

DOI:10.13216/j.cnki.upcjess.2018.05.0003

# 先前经验、关系网络与企业家创业研究

尹剑峰<sup>1,2</sup>

(1. 贵州民族大学 商学院, 贵州 贵阳 550025; 2. 华南理工大学 工商管理学院, 广东 广州 510640)

**摘要:**企业家高效创业的内在机理是什么? 通过案例研究发现:(1)创业机会识别是企业家在其认知的导向作用下,通过先前经验和关系网络来获取机会信息,以挖掘出潜在创业机会的过程;(2)企业家创业过程是一个在企业家认知的导向作用下进行创业机会识别和能力构建,以抓取机会创建新企业的过程。基于此,构建用于解释企业家高效创业过程的理论模型,进一步丰富发展企业家创业过程理论。

**关键词:**先前经验;关系网络;企业家认知;企业家创业

**中图分类号:**F203 **文献标识码:**A **文章编号:**1673-5595(2018)05-0016-06

2015年,李克强在政府工作报告中明确提出了“大众创业,万众创新”的战略号召,在中国各界引起了强烈反响。<sup>[1]</sup>在当前就业形势比较严峻的环境下,“大众创业”号召的提出及一系列配套政策的出台,为广大从业者(包括待业者)提供了创业发展的机遇,社会各行各业人士如企业职员、高校大学生、个体户等开始纷纷加入到创业的洪流之中,从而在中国掀起了一股创业热潮。然而,在这股创业浪潮中,除了少部分创业者能抓住机遇成功创业外,大多数创业者往往深陷创业困境,甚至以失败而告终。为此,企业家如何成功创业便成了人们普遍关注的一大社会问题,进而企业家成功创业的内在机理自然而然地成为了当前学术研究的一个热点问题。

创业的关键在于找准合适的商业项目<sup>[2]</sup>,也就是识别到一个合适的创业机会,然后整合资源进行相应的能力构建,从而有效地抓取机会成功创业。所以说,创业机会识别是成功创业的关键环节,而企业家的先前经验、关系网络是其获取潜在机会信息的两个主要渠道。为此,本文从先前经验、关系网络等视角来研究企业家创业机会识别及创业发展的内在过程,进而揭示其内在机理。

## 一、文献回顾与研究框架

### (一)相关文献回顾

创业机会识别是企业具有的一种重要的创业能力<sup>[3]</sup>,在一定程度上决定了企业家创业活动的成败。创业机会识别是企业家通过搜寻各种潜在机会信息,并通过主观认知加工后以识别出创业机会的活动<sup>[4]</sup>,而企业家的机会信息主要源自其先前经验的积累及关系网络的经营,也就是说,它需要企业家在专业知识、实践经验、关系网络等方面拥有较好的基础,否则企业家很难识别到合适的创业机会。<sup>[5]</sup>先前经验是指企业家在之前的学习与实践过程中所积累的各种经验,主要表现为职能经验、行业经验和创业经验等。先前经验的积累有助于企业家更容易地发现潜在的创业机会,有效避免企业家在创业路途走弯路甚至掉入创业“陷阱”之中。<sup>[6]</sup>大量研究表明,企业家的先前经验是影响其识别创业机会的重要因素<sup>[7]</sup>,对创业机会识别具有较强的正向促进作用,企业家先前经验积累越多,其机会识别能力就越强。<sup>[8]</sup>关系网络是企业家在长期的日常生活与社会人际交往过程中所形成的各种社会性关系<sup>[9]</sup>,即它是企业家在学习、工作、生活等过程中所结成的各

收稿日期:2018-05-30

基金项目:教育部哲学社会科学研究重大课题攻关项目(17JZD020)

作者简介:尹剑峰(1980—),男,江西吉安人,贵州民族大学商学院副教授,华南理工大学工商管理学院博士研究生,研究方向为企业国际化战略。

种人际关系网络<sup>[10]</sup>,主要表现为家族血缘关系、同学关系、同事关系、朋友关系、利益合作关系等。关系网络具有向企业家提供各种信息和资源支持的功能<sup>[11]</sup>,它是企业家获取创业机会信息的一条有效途径。<sup>[12]</sup>作为创业机会信息的一种载体,关系网络对创业机会识别具有一定的积极作用。<sup>[13]</sup>通过以上分析,本文发现先前经验、关系网络与创业机会识别之间存在一定关系,如图1所示。

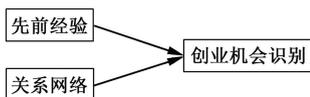


图1 先前经验、关系网络与创业机会识别

在识别到创业机会后,企业家还必须进行一番“能力构建”,才能利用机会进行创业。能力构建指的是企业家通过整合其掌握的各种资源、构建抓取市场机会的新能力的组织活动。<sup>[14]</sup>在企业家进行创业机会识别和能力构建活动过程中,企业家认知起着重要的导向作用。企业家认知是指企业家在长期的学习与实践过程中,随着知识、经验、观念等的不断积累与沉淀而逐步形成的一种知识结构和信念体系。<sup>[15]</sup>企业家认知能影响企业家的机会识别和创业方向选择<sup>[16]</sup>,也会影响企业能力开发及企业家寻找解决问题的行为<sup>[17]</sup>,从而影响企业的能力构建行为。通过以上分析,本文发现创业机会识别、能力构建、企业家认知与企业家创业之间存在一定关系,如图2所示。

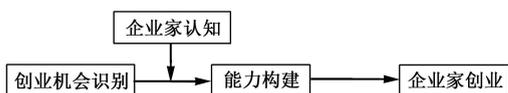


图2 创业机会识别、能力构建、企业家认知与企业家创业

## (二) 研究问题及框架

本文旨在通过研究企业家先前经验、关系网络、创业机会识别、能力构建、企业家认知及企业家创业等因素间的内在关系来研究企业家高效创业的内在过程,结合上述相关文献的分析研究,构建研究框架如图3所示。

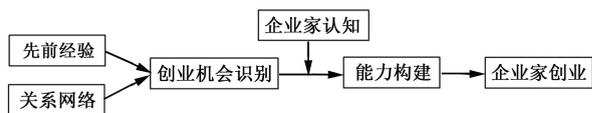


图3 本文研究框架

## 二、研究设计

### (一) 研究方法

对上述问题的研究,适合采用案例研究的方法。本文通过对成功创业的企业进行现场调研和深度访

谈,并结合文献研究的方法来探讨企业家高效创业的内在过程。

### (二) 案例公司的选择及简介

选择深圳A电子商务有限公司(以下简称深圳A公司)和深圳B实业有限公司(以下简称深圳B公司)进行调查研究。深圳A公司成立于1990年,创立之初是一家小型软件公司,后转入电子政务行业,经过20多年的发展,目前已成为拥有8家分公司、占据业内三分之二市场份额的电子政务行业领军型企业,并于2015年成功上市。深圳B公司成立于2007年,最初是玩具行业内的一家小型外发厂,即主要为一些大型玩具公司代理加工一些零配件,而后涉足到教育培训行业,逐步发展成为涉及玩具加工制造、贸易、教育培训、管理咨询等多项业务、拥有4家子公司、年产值近亿元的小型集团公司。

### (三) 案例公司相关资料的收集及梳理

为有效地收集到相关案例资料,本文在进行相关文献资料梳理的基础上,编制了一份访谈提纲,然后对深圳A公司和深圳B公司进行实地调研和深度访谈。在调研过程中,走访了案例公司的总部及一些下属公司,访谈了公司董事长(以下简称“创始人”)、公司管理人员、基层员工等,通过现场观察、内部文件、公司网站及相关媒体报道等多种渠道收集案例资料,以防止同源偏差。经过为期一周的深入调研,收集到了关于深圳A公司和深圳B公司较丰富的案例资料。为便于对资料进行归类梳理,将相关研究变量标示:深圳A公司为A、深圳B公司为B、先前经验为E、关系网络为F、创业机会识别为G、能力构建为H、企业家认知为I、企业家创业为J。在此基础上,把收集到的案例资料条目归类到各变量之下,并进行相应编码,如表1所示。

## 三、案例发现及理论模型

### (一) 案例发现

在创业机会识别过程中,企业家认知具有重要导向作用,具有较高创业警觉性的企业家能通过其先前所在行业中积累的经验与技能有效挖掘出创业机会。在识别到创业机会后,企业家必须构建相应的运作能力才能抓取机会进行创业发展。<sup>[18]</sup>在资源有限的情况下,企业家认知会指导其有效地去寻求解决问题的方案,从而有效完成相应的能力构建活动。<sup>[19]</sup>尤其是在企业家熟悉的行业领域,对行业运作的熟练掌握,有利于企业家完成相应的能力构建活动,从而抓取机会进行创业发展。通过对案例公司创业发展过程的梳理,也验证了这一内在过程。

表1 案例公司资料及编码

一级 编码	二级 编码	条目及编码
E		AE1:A公司创始人大学毕业後曾在“第十五研究所”从事计算机领域研发工作,并参与多款计算机型号的设计工作,积累了丰富的技术知识
		AE2:A公司创始人在南方信息公司、赛格集团等公司先后曾担任过总工程师、常务副总等职务
		AE3:A公司创始人曾参加过智能建筑技术开发、园区数字化等方面的研究工作
		AE4:1999年,A公司创始人担任顺德行政大楼智能化项目总指挥,组织完成了通信网络、楼宇智能化、电子政务应用等32个系统的设计与实施工作,积累了智能化系统方面的丰富的知识和经验
F		AF1:A公司创始人在南方信息公司、赛格集团等公司担任总工程师、常务副总期间,积累了较为丰富的业界人脉资源
		AF2:2004年,A公司创始人成为中国自动化学会专家咨询工作委员会副主任委员
		AF3:2010年,A公司跨入电子政务行业后,随着涉足政府业务的不断深入,A公司创始人积累了丰富的政府人脉资源,在其办公室里摆了大量与省市领导的合影
G		AG1:20世纪90年代起,随着企业办公自动化的逐步推进,中国软件行业开始兴起,沿海城市的企业开始纷纷引进各种管理软件并设计公司门户网站
		AG2:2000年后,中国沿海城市政府开始引入电子政务软件系统,各级政府的软件需求在不断衍生,从而催生中国电子政务行业的兴起
A	H	AH1:1990年,A公司创始人利用自己的资源,在深圳南山区创办了一家小型软件公司
		AH2:A公司创始人从以前任职的公司中将一些骨干开发工程师挖掘过来,进行一些企业办公软件、网站等的开发工作,并招聘一批业务人员负责业务市场的开发工作
		AH3:2000年起,A公司开始跨入电子政务行业。A公司创始人组织研发团队,对一些政府部门的办公业务及流程进行梳理,经过4年技术攻关,于2004年率先开发出了深圳市行政审批电子监察系统
	H	AH4:A公司创始人将深圳市行政审批电子监察系统作为一个典型精品电子政务项目,在媒体上进行广泛宣传,吸引了许多省市领导前来参观,从而逐步把业务推向全国市场
		AH5:A公司创始人组建了3个产品技术开发中心,进行涉及省、市、县、镇、村五级机构的数百项政务业务电子化的软件开发工作
		AH6:A公司创始人为了拓展全国电子政务市场,先后在广州、武汉、郑州、沈阳、重庆等多个城市成立了8家分公司,并采用总部研发、分公司进行业务推广及项目实施的模式,快速拓展全国电子政务市场
I		AI1:20世纪90年代,伴随企业信息化浪潮的兴起,A公司创始人敏锐地认知到企业办公自动化、信息化发展是大势所趋,投身软件行业必将大有可为!
		AI2:A公司创始人认为,中国沿海制造业蓬勃发展,规模巨大,创建软件公司为企业提供办公软件、网站开发等业务服务,这是一件很有前景、很有意义的事!
		AI3:A公司创始人认为,软件行业运作模式简单,且对这行业非常熟悉,拥有丰富的行业经验和人脉资源,经营起来能驾轻就熟
		AI4:1999年,深圳A公司承包了顺德行政大楼智能化项目建设,A公司创始人作为该项目的总指挥,从中学到了智能化系统方面的许多知识,进而启发他思考园区、政府、新城区信息化建设的问题
J		AJ1:深圳A公司于1990年在深圳南山区正式成立,至1999年一直立足软件行业,主要为珠三角区域企业提供办公软件及网站的开发与维护服务
		AJ2:2000年起,深圳A公司逐步转入电子政务行业,经过十多年的运营,已发展成为拥有8个分公司,占业内三分之二市场份额的电子政务行业领军型企业,于2015年成功上市
E		BE1:B公司创始人1997年本科毕业后前往深圳某港资玩具集团公司工作,先后担任产品研发工程师、生产车间主任,质量管理部副经理,质量系统部经理等职务,拥有比较丰富的玩具行业知识与经验
		BE2:B公司创始人兼任玩具集团公司质量体系方面的培训讲师,并在一些专业培训机构担任特邀讲师,业余时间给许多工厂做过质量管理体系等方面的辅导培训
		BE3:B公司创始人曾做过一些贸易业务,利用自己的资源承接过一些客户订单,然后委托给一些玩具厂加工生产,从中赚取差价
B	F	BF1:B公司创始人在担任玩具集团公司质量系统部经理期间,负责300多家供应商质量体系的评审工作,与这些供应商之间保持良好的业务合作关系
		BF2:B公司创始人在担任玩具集团公司管理职务期间,培养了一批得力的下属,并结识了公司一批管理人员
		BF3:B公司创始人在从事培训工作期间,结识了不少培训师
G		BG1:B公司创始人在玩具集团公司工作期间,发现公司外接订单比较多,而内部生产能力不足,以致许多订单的零配件不得不通过支付加工费的方式,外发给一些小加工厂生产,于是他识别到了一个创办外发加工厂的创业机会
		BG2:2010年,B公司创始人发现培训行业具有较大的发展空间,于是又想进一步涉足培训行业
		BG3:2013年随着“德国工业4.0”战略的提出,人工智能一度成为社会关注的焦点,于是B公司创始人又识别到了一个人工智能领域的发展机会
		BG4:2017年B公司创始人通过培训界朋友介绍,识别到一项西方贵族精英教育业务,即黑格伯爵青少年公馆,主要为富裕阶层青少年提供高尔夫、钢琴、国际礼仪等方面的培训业务,利润非常丰厚

续表

一级 编码	二级 编码	条目及编码
		BH1: 2007年, B公司创始人在深圳龙岗区租赁了一套小厂房车间, 注册成立了深圳B玩具加工厂, 并购买了一批二手生产设备, 将一些骨干下属聘请过来协助进行业务管理, 主要依托深圳某港资玩具集团公司从事一些玩具产品零配件的代理加工业务
	H	BH2: 2010年, B公司创始人注册成立了深圳B管理咨询有限公司, 将深圳某港资玩具集团公司原有的一些体系管理人员及以前结识的许多培训老师开发成公司兼职讲师, 依托原有的供应商资源开展一些质量管理体系方面的辅导培训、管理咨询等业务
		BH3: 2015年, B公司创始人注册成立了深圳B智能教育学院, 依托深圳某港资玩具集团公司智能机器人开发工程师资源, 为华南片区工厂技术人员和管理人员提供一些智能教育培训, 并顺势开展智能机器人贸易业务
		BH4: 2017年, B公司创始人邀请了6位股东, 共同投资1000万在深圳龙华区租赁了1700余平方米的豪华写字楼, 将它装修成西班牙贵族风格的黑格伯爵青少年公馆, 通过加盟黑格伯爵总部的经营模式, 开展富裕阶层青少年的贵族教育业务
		BI1: 在谈到自己的创业动机时, B公司创始人解释说: “我一直有做老板的梦想, 一直想拥有一个属于自己的平台, 所以也一直在探索和寻找机会。”
	B	BI2: B公司创始人说: “并不是一定要很有钱才能去创业, 我觉得只要找到一个熟悉的行业, 找到一个合适的模式成功切入到这个行业中, 公司自然会一步步成长起来。”
		BI3: 在谈到经营过程中遇到的困难时, B公司创始人说: “哪有创业不艰苦的, 创业过程中往往充满各种意想不到的艰难险阻, 而我每次都像解数学题一样, 想办法一个个地完美解决, 感觉这个很有成就感!”
	I	BI4: B公司创始人说: “一个人必须具备一种技能, 那就是善于整合资源, 开发一项新业务要很清楚必须具备哪些资源条件, 哪些是你自己已有的, 哪些是要想办法解决的, 把这些问题解决齐了, 业务自然就顺起来了。”
		BI5: B公司创始人说: “我有一个习惯, 喜欢思考问题, 也喜欢对自己做过的工作和业务进行反思和总结, 这样一路走来我感觉自己的认知能力得到不断地提升, 视野也越来越开阔, 喜欢从整体上思考问题。”
		BI6: 在谈到为什么由加工业跨入培训业时, B公司创始人解释说: “代理加工利润比较稀薄, 且业务量也比较有限, 所以那时我想拓展一下业务范围, 于是想到了培训业, 因为我对它比较熟, 同时也希望借助给一些公司开展管理咨询、培训的机会顺便洽谈一些产品业务合作, 一举多得!”
	J	BJ1: 深圳B公司自2007年创立以来, 经过10年的运营, 公司已由初始的玩具产品零配件代理加工发展成了涉足玩具成品加工、管理咨询、企业培训、智能教育、贵族教育等多个业务领域的多元化公司
		BJ2: 深圳B公司已有4家子公司, 2017年组建了深圳B实业有限公司, 年产值近亿元, 发展成了小型集团公司

## 1. 深圳A公司创业过程分析

在创业前, 深圳A公司创始人拥有计算数学学士学位, 先后在“第十五研究所”、南方信息公司、赛格集团等公司从事计算机领域的研发与经营管理工作, 对计算机行业非常熟悉并积累了丰富的软件行业经验与知识(即先前经验, 见表1中的AE1-AE2)。20世纪90年代, 伴随企业信息化浪潮的兴起, A公司创始人敏锐地认知到企业办公自动化、信息化发展是大势所趋, 创建软件公司为企业提供办公软件、网站等业务服务是一件很有前景、很有意义的事, 投身软件行业必将大有可为!(即企业家认知, 见表1中的AI1-AI2)。在企业家认知的导向作用下, A公司创始人识别到了创建软件公司这一机会(即创业机会识别, 见表1中的AG1)。于是, 1990年A公司创始人利用自己的资源, 在深圳南山区创办了一家小型软件公司, 然后从以前任职的公司中将一些骨干开发工程师聘请过来, 进行一些企业办公软件、网站等的开发工作, 并招聘一批业务人员负责业务市场开发工作。

在经营软件业务过程中, A公司创始人曾参加过智能建筑技术开发、园区数字化等方面的研究工作。1999年, A公司创始人担任顺德行政大楼智能化项目总指挥, 组织完成了通信网络、楼宇智能化、

电子政务应用等32个系统的设计与实施工作, 积累了智能化系统方面的丰富的知识(即先前经验, 见表1中的AE3-AE4), 进而启发了他思考园区、政府、新城区搞信息化建设问题(即企业家认知, 见表1中的AI4)。2000年后, 中国沿海城市政府开始引入电子政务软件系统, 各级政府的软件需求不断衍生, 从而催生了中国电子政务行业的兴起, A公司创始人又识别到了一个创业机会, 即经营电子政务业务(见表1中的AG2)。于是, A公司创始人组织研发团队, 对一些政府部门的办公业务及流程进行梳理, 经过4年技术攻关, 于2004年率先开发出深圳市行政审批电子监察系统, 并将它作为电子政务的典型精品项目在媒体上广泛宣传, 吸引了许多省市领导前来参观, 从而逐步把业务推向全国市场, 并组建了3个产品技术开发中心, 从事省、市、县、镇、村五级机构的数百项政务业务的电子化软件开发工作, 从而构建了电子政务行业的运作能力(即能力构建, 见表1中的AH3-AH5), 顺利跨入电子政务行业。而在全国许多省市领导前来公司参观与洽谈合作过程中, A公司创始人又积累了丰富的政府人脉资源, 从而将电子政务业务逐步推向全国, 使其占据了业内三分之二的市场份额, 并于2015年成功上市(即企业家创业, 见表1中的AJ2)。

## 2. 深圳 B 公司创业过程分析

在创业前,深圳 B 公司创始人拥有较好的先前经验的积累,即在深圳某玩具集团公司担任产品开发工程师、培训师、生产主管、质量管理部副经理、质量系统部经理等职务,拥有长达 10 年的丰富的玩具行业经验(即先前经验,见表 1 中的 BE1-BE3)。且 B 公司创始人一直想打造一个属于自己的平台(即企业家认知,见表 1 中的 BI1),于是,2007 年 B 公司创始人借助自己的先前经验识别到一个创业机会,即创建玩具产品零配件加工厂(见表 1 中的 BG1)。在识别到创办外发加工厂的机会后,又通过租赁厂房车间、购买二手设备、依托深圳某港资玩具集团公司开展零配件代理加工业务等进行能力构建(见表 1 中的 BH1),从而抓取机会创建了深圳 B 玩具加工厂。

之后为进一步拓展业务,借助为企业界提供管理咨询与培训服务的机会(即企业家认知,见表 1 中的 BI5),2010 年, B 公司创始人利用担任培训师期间积累的培训行业经验又识别到一个创业机会,即创建管理咨询公司(即创业机会识别,见表 1 中的 BG2)。然后,通过整合培训师资源、依托原有供应商资源开展一些质量管理体系的辅导及咨询业务(即能力构建,见表 1 中的 BH2),从而创建了深圳 B 管理咨询有限公司。

2013 年随着人工智能的兴起, B 公司创始人敏锐地认知到智能化是制造业转型发展的大势所趋,于是借助其之前在某玩具集团公司担任产品开发工程师期间积累的智能机器人知识及相关人脉资源,又识别到一个创业机会,即创建智能教育学院,为企业技术和管理人员提供智能教育培训(即创业机会识别,见表 1 中的 BG3)。于是, B 公司创始人又通过整合资源(即能力构建,见表 1 中的 BH3),创建了深圳 B 智能教育学院,为技术和管理人员提供智能教育培训服务。

在经营教育培训业务过程中,随着其培训业人际关系网络的不断拓展,2017 年经朋友介绍, B 公司创始人又识别到一个创业机会,即创办黑格伯爵青少年公馆,为富裕阶层青少年提供贵族教育(即创业机会识别,见表 1 中的 BG4)。于是,2017 年 B 公司创始人通过租赁豪华写字楼,以加盟的方式(即能力构建,见表 1 中的 BH4)创建了黑格伯爵青少年公馆,为富裕阶层青少年提供西方贵族教育培训服务。

深圳 B 公司自 2007 年创立以来,经过 10 年的运营,公司已由初始的玩具产品零配件代理加工发展成了涉足玩具成品加工、管理咨询、企业培训、智

能教育、贵族教育等多个业务领域的综合型公司,已有 4 家子公司,并于 2017 年组建了深圳 B 实业有限公司,年产值近亿元,发展成了中小型集团公司(即企业家创业,见表 1 中的 BJ1-BJ2)。

通过以上梳理,本文发现,创业的首要环节是创业机会识别。创业机会识别过程是一个在企业家认知的导向作用下,企业家借助其积累的先前经验和关系网络识别出潜在创业机会信息的过程(见图 4)。

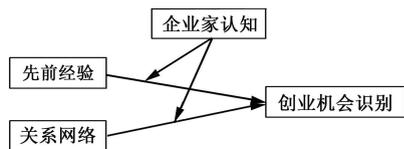


图 4 创业机会识别过程

基于以上分析,本文提出第 1 个命题。

命题 1:创业机会识别是企业家在其认知的导向作用下,通过先前经验和关系网络获取机会信息,以挖掘出潜在创业机会的过程。

在识别到创业机会后,企业家如何将它转化为一个真实的企业以实现成功创业?通过研究发现,企业家创业过程是一个在企业家认知的导向作用下进行创业机会识别,并构建相应的运作能力以抓取机会创建新企业的过程(见图 5)。



图 5 创业过程

基于以上分析,本文提出第 2 个命题。

命题 2:企业家创业过程是一个在企业家认知的导向作用下进行创业机会识别和能力构建,以抓取机会创建新企业的过程。

### (二) 理论模型

综合以上分析,创业过程是一个在企业家认知的导向作用下,企业家基于其积累的先前经验和关系网络进行创业机会识别,再通过一番能力构建以抓取机会进行创业发展的过程。为此,本文构建用于解释企业家高效创业过程的理论模型(见图 6)。

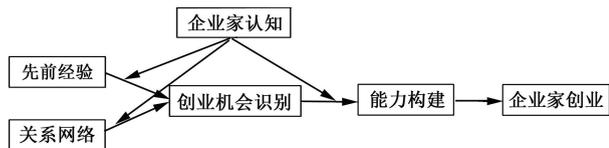


图 6 创业过程理论模型

## 四、研究结论

在“大众创业,万众创新”的政策号召下,创业成为了广大从业者未来发展的一大趋势。而有些创业者之所以能高效创业,在于他们善于在其认知的

导向作用下,通过在学习、工作与生活中积累的先前经验和关系网络进行潜在创业机会信息搜寻与认知加工,从而有效识别到合适的创业机会,再通过资源整合进行相应的能力构建,有效抓取机会进行创业。为此,广大创业者要注重先前经验的积累和社会关系网络的拓展,善于从熟悉的行业领域中挖掘潜在机会信息,并善于在其认知的导向作用下进行资源整合与能力构建,以便抓取机会切入到该行业中,实现高效创业。

### 参考文献:

- [1] 王俊勇,王冀宁.大学生创新创业行为演化路径研究——基于大众创业、万众创新时代背景[J].企业经济,2016(5):69-74.
- [2] 赵庚,刘兵,李子彪.孵化企业创业行为对创业绩效的影响及促进政策——以天津市为例[J].企业经济,2017(1):88-95.
- [3] Detienne D R, Chandler G N. The Role of Gender in Opportunity Identification [J]. Entrepreneurship Theory and Practice, 2007, 31(3):365-386.
- [4] 王竞一,张东生.先验知识对创业机会识别的影响研究——风险感知的调节作用[J].工业技术经济,2016,35(10):94-101.
- [5] 刘万利,胡培,许昆鹏.创业机会识别研究评述[J].中国科技论坛,2010(9):121-127.
- [6] Shane S. Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities [J]. Organization Science, 2000, 11(4):448-469.
- [7] Alvarez S A, Barney J B. Discovery and Creation: Alternative Theories of Entrepreneurial action [J]. Strategic Entrepreneurship Journal, 2007, 1(1):11-26.
- [8] 郭红东,丁高洁.社会资本、先验知识与农民创业机会识别[J].华南农业大学学报(社会科学版),2012,11(3):

78-85.

- [9] 林民书,刘洋.基于社会资本视角的中小企业社会关系网络演进分析[J].福建论坛(人文社会科学版),2008(5):4-9.
- [10] 智勇,倪得兵,曾勇.企业家社会关系网络、资源交换与企业经济业绩[J].管理工程学报,2011,25(1):170-176.
- [11] 杨晓艳,顿妍妍.关系资本、供应链整合与创新绩效关系[J].企业经济,2017(7):87-92.
- [12] Birley S. The Role of Network in the Entrepreneurial Process [J]. Journal of Business Venturing, 1985, 1(1):107-117.
- [13] 刘娟,彭正银,王维薇.企业家社会关系网络、创业机会识别与企业国际创业海外市场选择——基于中小型国际创业企业的实证研究[J].国际商务(对外经济贸易大学学报),2014(2):83-94.
- [14] Luo Y. Capability Exploitation and Building in a Foreign Market Implications for Multinational Enterprises [J]. Organization Science, 2002, 13(1):48-63.
- [15] 杨林,俞安平.企业家认知对企业战略变革前瞻性的影响:知识创造过程的中介效应[J].南开管理评论,2016,19(1):120-133.
- [16] Adner R, Helfat C E. Corporate Effect and Dynamic Managerial Capabilities [J]. Strategic Management Journal, 2003, 24(10):1011-1025.
- [17] Tripsas M, Gavetti G. Capabilities, cognition, and inertia: evidence from digital imaging [J]. Strategic Management Journal, 2000, 21(10):1147-1161.
- [18] 王旭,朱秀梅.创业动机、机会开发与资源整合关系实证研究[J].科研管理,2010,31(5):54-60.
- [19] 王涛,任荣.国外企业能力构建研究述评[J].情报杂志,2011,30(2):78-83.

责任编辑:韩国良

## Research on Previous Experience, Relationship Network and Entrepreneurship

YIN Jianfeng<sup>1,2</sup>

(1. Business College, GuizhouMinzuUniversity, Guiyang, Guizhou 550025, China;

2. Business Administration College, South China University of Technology, Guangzhou, Guangdong 510640, China)

**Abstract:** This paper studies the intrinsic mechanism of entrepreneurs' efficient entrepreneurship through literature research and case study: (1) Entrepreneurial opportunity recognition, the process in which the entrepreneur, guided by entrepreneur cognition, accesses information through the previous experience and relational network to dig out the potential business opportunities; (2) The entrepreneurial process, in which the entrepreneur, guided by entrepreneurial cognition, conducts opportunities recognition and ability construction so as to grasp the opportunity to create a new enterprise. Based on this, a theoretical model is set up in this paper to explain the efficient entrepreneurship of the entrepreneurs, which develops the entrepreneurship theory.

**Key words:** previous experience; relationship network; entrepreneur cognition; entrepreneurial entrepreneurship