

学校编码: 10384

分类号_____密级_____

学号: 17620110153597

UDC

廈門大學

博 士 学 位 论 文

小微企业创业者人际关系、企业商业模式
与企业绩效影响机制研究

The Impact of Entrepreneur's Guanxi on Business Model
and Enterprise Performance for Small Companies

蒋清泉

指导教师姓名: 翁君奕 教授

专 业 名 称: 企业管理

论文提交日期: 2014 年 09 月

论文答辩时间: 2014 年 12 月

学位授予日期: 年 月

答辩委员会主席: _____

评 阅 人: _____

2014 年 12 月

厦门大学学位论文原创性声明

本人呈交的学位论文是本人在导师指导下,独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考其它个人或集体已经发表的研究成果,均在文中以适当方式明确标明,并符合法律规范和《厦门大学研究生学术活动规范(试行)》。

另外,该学位论文为()课题(组)的研究成果,获得()课题(组)经费或实验室的资助,在()实验室完成。(请在以上括号内填写课题或课题组负责人或实验室名称,未有此项声明内容的,可以不作特别声明。)

声明人(签名):

年 月 日

厦门大学学位论文著作权使用声明

本人同意厦门大学根据《中华人民共和国学位条例暂行实施办法》等规定保留和使用此学位论文，并向主管部门或其指定机构送交学位论文（包括纸质版和电子版），允许学位论文进入厦门大学图书馆及其数据库被查阅、借阅。本人同意厦门大学将学位论文加入全国博士、硕士学位论文共建单位数据库进行检索，将学位论文的标题和摘要汇编出版，采用影印、缩印或者其它方式合理复制学位论文。

本学位论文属于：

1. 经厦门大学保密委员会审查核定的保密学位论文，于
年 月 日解密，解密后适用上述授权。
2. 不保密，适用上述授权。

（请在以上相应括号内打“√”或填上相应内容。保密学位论文应是已经厦门大学保密委员会审定过的学位论文，未经厦门大学保密委员会审定的学位论文均为公开学位论文。此声明栏不填写的，默认为公开学位论文，均适用上述授权。）

声明人（签名）：

年 月 日

摘要

小微企业是我国市场经济的主力军。在中国经济转型和升级的今天，小微企业的生存和发展遇到更大的挑战。小微企业存在哪些商务模式，哪种商务模式更有利于形成企业强的竞争力，企业主的人际关系又是如何作用于企业的商务模式，哪些人际关系对企业绩效的影响最大，目前鲜有学者从中国情境下研究这些问题。因此，对这些问题的回答有着深远的理论和实践意义。

本文采用扎根理论研究方法，对闽南 11 家小微企业进行了长达 2 年多的观察及深度访谈，将小微企业商务模式分为资源导向型、产品或服务导向型和混合型三种商务模式，将创业者人际关系分为商业关系和政府关系，并将商业关系分为客户关系、供应商关系、行业协会与商会关系和同行竞争者关系，将政府关系分为各级行政管理部门关系和银行关系。通过扎根编码形成了本研究的理论初始模型，即小微企业主人际关系会影响企业商务模式的形成，进而影响企业绩效。

本文为了验证扎根理论模型及预期研究假设，通过对 176 份小微企业创业者有效问卷进行分析，采用多元回归分析法对变量进行数据检验，得出了以下研究结论：1. 小微企业创业者与供应者关系、客户关系、银行关系对企业绩效都有正向影响；2. 小微企业创业者与客户关系、供应商关系、协会商会关系、各级行政管理部门关系和银行关系对三种不同类型的商务模式皆有不同的正向影响；3. 小微企业不同的商务模式对企业绩效有正向影响。其中，产品/服务导向型商务模式对企业绩效的影响最大，资源导向型商务模式对企业绩效的影响最小；4. 资源导向型商务模式、产品/服务导向型商务模式及混合型商务模式在小微企业创业者与供应商关系、银行关系与企业绩效中能够起到部分中介作用。

本文认为对于小微企业来说，创业者要注重发展和维持与客户、供应商、协会商会、各级政府部门的良好关系，因为这些外部利益相关者会影响企业商务模式的形成，进而影响企业核心竞争优势。小微企业应该偏向于产品/服务导向型商务模式，因为只有以市场为导向，以满足消费者对产品或服务的需求的商务模式才能为企业铸造更强的竞争力。另外，对于选择不同商务模式的小微

企业来说，应该继续发挥自身的优势，加强相应关系的维持和发展。具体来说，对于资源导向型商务模式的企业而言，企业需要继续发展与各级行政管理部门的关系，以及与协会关系和客户良好的关系。对于产品/服务导向型商务模式企业来说，企业需要以客户为中心，注重合理灵活的整合上游供应商资源，维持与其良好的关系。对于混合型商务模式而言，企业需要积极发展与各利益相关者的关系，这也需要企业有更多的资源和精力。同时，小微企业创业者对于中国经济和政治转型下的“关系”维护方式正在不断改变，从“吃喝玩乐”到更为健康合理的运动等互动方式，从行贿到与政府“和谐社区发展”的转变。人际关系对小微企业创业者仍然起了重要的作用，但是它的维护方式、作用形式等正在随着中国经济和法律体制的改进而不断得到改变和升华。

关键字：小微企业 人际关系 商务模式 资源基础理论 企业绩效

Abstract

Small enterprises are the the mainstay of market economy in Chinese, whose survival and development is facing greater challenges during transformation and upgrading of China's economy. For small enterprises, what kind of business models are they running, which is more advantageous to form the competitiveness, how they are affected by Guanxi under Chinese context, and how the Chinese Guanxi and business models influence enterprise performance, are questions that researchers are curious about, but few empirical studies were made due to the difficulties of data collection from entrepreneurs. Therefore, profound theoretical and practical significance exist on studies about these topics.

In this paper, grounded theory method was conducted on 11 small enterprises from south part of Fujian province. After more than 2 years of observation, in-depth interviews, data collection and analysis, the theoretical model of this paper was formed, dividing small enterprises business models into resource-oriented business model, product/service-oriented business model and hybrid business model, Guanxi into business relationship and government relationship, where business relationship was split into customer relations, supplier relations, industry association & commerce chamber relations and competitors relations, government relations into administrative departments relations and bank relations. Initial model of this study was formed after the grounded theory method coding analysis, illustrating that Guanxi of small enterprise owners can affect the formation of business model, which further impact the enterprise performance.

Multiple regression analysis method was applied on 176 effective questionnaires from entrepreneurs of small companies, in order to verify theoretical model and the expected hypothesis. Conclusions were made as follows: 1. Supplier relations, customer relations, Banks relations of small company owners have positive influence on enterprise performance. 2. Relations with customers, suppliers, industry associations & commerce chambers, administrative departments and bank

have positive but different influence on three types of business models. 3. All three different business models have positive effect on enterprise performance, among which the product/service-oriented business model has the strongest impact while resource-oriented business model takes the weakest. 4. Resource-oriented business model, product/service-oriented business model and hybrid business model have partial mediating effect between supplier relations, bank relations and enterprise performance.

This paper argues that entrepreneurs should have good relationship with customers, suppliers, and bank in order to form a competitive business model. Small enterprises should be biased towards the product/service-oriented business model, because only taking the market as the guidance, can they meet consumer demand and cast stronger long term competitiveness for the enterprise. In addition, for enterprises of different business models, advantages should be aware of and other relations should be maintained or developed. For resource-oriented business model companies, not only should they pay attention to good relations with administrative departments, customers and industry associations & commerce chambers, but also should care about further product design and other advantages formulation. For product/service-oriented business model companies, good relations should be maintained with customers as the center, and pay attention to integration of upstream suppliers for flexible resources. For hybrid business model companies, more resources and capabilities are needed from good relations with various stakeholders. In a word, due to the high flexibility of small enterprises, competitive advantages should be identifies and developed, where Guanxi can help.

Last but not least, with the development of Chinese economy and legal system, the maintaining ways of Guanxi are changing gradually, from meal-joining, gift-giving to healthier activities like traveling in a group and so on. Guanxi is still influencing enterprises under Chinese context.

Key Words: Small Enterprise, Guanxi, Personal Relationship, Business Model, Resource-based theory, Enterprise Performance

第一章 绪论	1
第一节 选题背景	1
第二节 研究内容与研究方法	10
第三节 研究目标与预期创新点	11
第四节 本章小结	12
第二章 文献综述	13
第一节 关系文献综述	13
第二节 小微企业创业及创业者	19
第三节 商务模式相关文献综述	22
第三章 研究方法设计	38
第一节 质性理论研究方法	38
第二节 量化研究方法	48
第三节 本章小结	52
第四章 扎根理论模型构建	53
第一节 初始编码	53
第二节 主轴编码与核心类别	55
第三节 理论编码	75
第四节 理论模型	79
第五节 本章小结	83
第五章 研究假设与量表设计	84
第一节 研究假设	84
第二节 量表设计	88
第三节 问卷预测试	98
第四节 正式问卷及验证性因子分析测试	113
第五节 验证性因子分析	117

第六节 本章小结	121
第六章 实证验证分析	122
第一节 同源方法偏差和多重共线性检验	122
第二节 各变量相关性统计	123
第三节 多元回归分析	126
第四节 回归结果与讨论	139
第五节 本章小结	145
第七章 研究结论与展望	147
第一节 研究结论	147
第二节 研究局限与展望	150
附录.....	153
附录一：扎根访谈提纲	153
附录二：预测试调查问卷	155
附录三：正式测试调查问卷	159
参考文献.....	163

Table of Contents

Chapter 1 Introduction.....	1
1.1 Research Background.....	1
1.2 Research Contents and Methodology.....	10
1.3 Research Objectives and Contributions	11
1.4 Summary.....	12
Chapter 2 Literature Review	13
2.1 Literature Review on Guanxi	13
2.2 Literature Review on Small Enterprise and Learning Capability	19
2.3 Literature Review on Business Model.....	22
Chapter 3 Research Methodology and Design	38
3.1 Grounded Theory Research Method.....	38
3.2 Quantitative Research Method	48
3.3 Summary.....	52
Chapter 4 Model Construction.....	53
4.1 Initial Coding.....	53
4.2 Axial Coding	55
4.3 Theoretical Coding.....	75
4.4 Theoretical Model Construction.....	79
4.5 Summary.....	83
Chapter 5 Research Hypotheses and Scale Design.....	84
5.1 Research Hypotheses	84
5.2 Scale Design	88
5.3 Questionnaire Testing	98
5.4 Formal Questionnaire and Confirm Factor Analysis Testing.....	113
5.5 Confirm Factor Analysis	117
5.6 Summary.....	121

Chapter 6 Empirical Study	122
6.1 Homologous variance and Multiple linear test	122
6.2 Variable Data Statistics.....	123
6.3 Multiple Regression Analysis	126
6.4 Regression Result Discussion	139
6.5 Summary.....	145
Chapter 7 Conclusion and Prospect.....	147
7.1 Conclusion of the Research	147
7.2 Limitations and Future Research.....	150
Appendix.....	153
Reference.....	163

第一章 绪论

第一节 选题背景

一、实践背景

2014 年中央经济会议指出，中国经济已经慢慢进入“拐点阶段”，即进入经济增速换挡、结构调整的阶段，面临的整体经济形势更趋复杂。十八届三中全会中央经济工作会议中明确指出，要真正实现让市场在资源配置中发挥决定性作用，减少政府垄断行为。中国的经济要持续增长，离不开企业和商业人员把握新的挑战，带来新的成功商机。培养企业创业者的思维模式、技能也是推动中国经济发展的一个重要内容。随着中国法律的不断健全，经济社会的不断放开，自主创业已经有一个比较宽松的法律和政策环境，创业实践中，人们对于自主创业表现出越来越强的兴趣和关注。

2012 年 2 月 1 日，国务院总理温家宝在国务院常务会议上指出，发展小型微型企业，对于我国经济具有举足轻重的意义，能够为社会提供新增就业岗位，促进企业家创业成长的主要平台，也是技术创新的主要中坚力量。数据显示，截止 2012 年，在工商部门注册登记的小型微型企业占企业总数的绝大多数（超过 90%），提供了八成以上的就业岗位，小微企业的产品和服务占了全国 GDP 的 60%。小微企业已经称为我国经济发展的最重要一部分，假如小微企业发展出现问题，将严重的影响社会的和谐安定。

王俊峰和王岩（2012）指出，大企业要成长，首先都要经过小企业的阶段，或者说创业者创业大都是经历从小企业到大企业的过程，小微企业是企业的最初阶段，是众多企业生命周期的一个重要时期，小微企业对于大企业具有重要意义，是大企业发展的起步阶段，是大企业发展过程中的重要合作伙伴。阿里巴巴的上市、苹果公司的今天、联想集团的辉煌等，都不是瞬间长成，而都是经历了从小微企业到大企业的一步一个脚印的历程。另外，市场的需求不断在更新、变化，产品要求出现多样化、个性化的趋势，而小微企业面对多样化的市场，对市场需求反映是最迅速的，是市场创新的最重要组成部分。

国家工信部在《2013 年上半年工业经济运行报告》中指出：要发展各方面

市场经济环境，改善小微企业的融资，加强小微企业的扶持力度，帮助小微企业健康发展。

小微企业创业者的创业方式很大程度上受制于所处的环境。而“人际关系”文化又是中国文化的一个重要组成部分。中国情境文化下，“关系”在很大程度上影响着中国的政治、经济、文化等各个方面。“情商比智商更重要”的说法，“做生意如做人”的道理，“圈子”文化，“面子”文化，“人脉”文化等等，无不体现着“关系”对创业的影响力。在中国，“关系”深深地影响着经济领域的每个角落，并被公认为是公司生存、发展和企业绩效的最重要因素（Park & Luo, 2001; Peng & Luo, 2000）。对于小微企业来说，因为企业小，管理者往往也是创业者本人，受到的区域人际关系影响会更明显。其中村庄文化、城镇文化、部落文化、人情文化、信任文化，各种各样的关系文化影响着不同群体里面的人际关系。加上政府机关、事业单位等信息化透明程度差，公办及政府人员服务意识差、态度差等特点，造成了大多数人在对于公办系统信息获取上都采取“道听途说”、“熟人介绍”、“熟人告知”等方式，对于众多信息等资源都是来自“关系”群体。

因为“关系”在中国的普遍存在性、中国集体主义文化、“关系”在经济领域扮演的重要角色，经理人花费了相当大的时间和金钱来培养“关系”（Li, Poppo & Zhou, 2008）

商务模式是企业创造价值的基本机制，是创业者基于外部环境如何创造价值的基本生意模式，是存在创业者脑子里的一个“生意经”，也是创业者通过激励利益相关者一起创造价值，并共享价值带来的利益。好的商务模式是建立在与各利益相关者紧密合作和分享价值观念的基础上。翁君奕（2004）将商务模式组成要素分为客户界面、内部构造、伙伴界面、平台界面和顶板界面，并指出企业可以通过客户界面、内部构造和伙伴界面三个核心界面进行价值创造。而 Freeman（1984）将企业的利益相关者界定为股东、消费者、员工、供应商、政府、社区、竞争对手、环保主义者、媒体、特殊利益群体、消费者利益鼓吹者。Penrose（1959）在出版的《企业成长理论》中也提出“企业是人力资产和人际关系的集合”的观念，构建了一个“企业资源—企业能力—企业成长”的分析范式，揭示了企业成长的源泉与动力。可以说，人际关系是与主要利益相

Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to etd@xmu.edu.cn for delivery details.

廈門大學博碩士論文摘要庫