



创始资金与社会网络：社会角色差异性的视角

唐嘉宏 叶文平

摘要：创始资金是企业创立的关键资源。尽管学界已注意到创始资金的主要来源是创业者的亲友，却少有文献探究其内因。以社会网络理论和信任理论为基础，投资者对创业者能力信任和情感信任是其投资的主要动机，但父母和朋友这两种不同的角色会带来动机的差异性。通过 CPSED 数据的检验，结果表明：父母和朋友对创业者进行资金支持主要受创业者个人能力信任，情感信任调节作用的影响。对于不同社会角色，情感信任的调节作用有差异，相对于父母，情感信任对朋友投资决策的调节作用更大。

关键词：创始资金；社会网络；社会角色

引言

创业活动显著影响经济增长率与失业率，各国间的 GDP 增长差距约 30% 归因于创业水平的差异 (Audretsch, 2002: 13-40)。新创企业的流动性在一定程度上异于连续创业型企业对资源的依赖，主要表现在对创始资金获取的差异性上。创业者在寻求创始资金过程中，由于新创企业缺乏资源，难以获取外部资源拥有者的信任，因此，创业者家庭成员和朋友的非正式投资成为创始资金来源的主要途径之一。Paul 等 (2011) 通过对美国 1200 家初创企业的研究表明创业者创始资金 80% 来源于个人，17% 来源于家人和朋友。

父母和朋友对新创企业的这种“爱心资金”(love money) 是新创企业在新生弱性和合法性不足的情况下有效的替代性资源供给。从创业者社会网络层面理解，父母和朋友作为创业者社会网络中的强关系，为创业者提供资金支持是顺理成章的。如果将研究范围进一步扩展，在不同制度文化下，这种于情于理的解释就存在着微妙的差异，Erikson 和 Reitan (2003) 通过对不同国家创业者创始资金获取途径的研究发现，美国等发达国家主要来源于家人，东亚国家则主要来源于朋友。将这种资金来源的差异性归结为市场结构的规范性、管制性、认知性与家庭价值观的共同影响并不能充分解释。尽管在不同制度文化下社会网络结构各异，但构成这种资金来源差异性的主要原因应该归结为社会网络的工具性和情感性差异。

创始资金作为创业的重要资源，家庭成员和朋友对创业者进行创始资金的支持是作为非正式制度的替代或补充，但是，现有的研究文献中过度强调创业者通过社会网络获取这种创始资金，忽视了社会网络支持存在的理性价值。笔者认为，父母和朋友进行的“爱心投资”并非仅出于情感，同时还存在获得回报的期望，而这种投资回报并非简单的财务资金回报，同时还存在情感、能力和经验的回报期望。因此，在创业过程中，创始资金的来源需要从情感性和工具性两方面综合考虑。本文将情感因素和能力因素综合起来，旨在给出在中国情境下社会网络对创始资金支持更深入的解释，突破传统文化对于血缘关

系的利他主义和朋友道义责任的单一解释。

一、文献评述与研究假设

(一) 社会网络与投资行为

自20世纪90年代开始,社会网络概念被引入创业领域,社会网络对创业绩效的影响促使研究重点逐渐从创业者个体特性转移到创业者社会网络对创业过程的影响上。创业作为一个资源整合的过程,在新企业的前组织状态,创业者识别创业机会、产生创业动机以及获得创业资源都是动员潜在资源的行动集合。这一行动集合的动员基础是多方面的:一是基于关系人口(A. Tsui, 1999:183-187)的特征,是由血缘、情感以及相互吸引的特征决定的;二是基于社会网络的互惠交换,交换的基础是回馈,可能是爱、尊重、忠诚,也可能是基于利益的交换。创业者社会网络正是创业行动的“资源池”(Resources Pool)。

社会网络作为一种特殊的“公民参与网络”(civic engagement network),传递的“软信息”(soft information)可以有效解决创业者融资过程中的逆向选择与道德风险问题。当前关于社会网络对融资影响的研究归结为两点:拓宽融资渠道和降低融资成本。前者是基于社会网络的结构性,后者是基于社会网络的功能性。Sarah(2002)指出创业者社会网络可以拓宽融资渠道,获取融资优势。Still(2013)通过新企业的研究表明,创业者社会资本对企业重要性已经超过了体制资本,更利于企业获取资源并促进企业成长。

同时需要指出的是,虽然父母和朋友对创业者投资回报期望并非只是财务资本回报,但并不意味着父母和朋友对创业者进行投资是非理性的。这种投资决策同样会进行风险控制,只不过这种风险的评估是以信任为基础的。

(二) 信任与投资行为

信任是一种重要的社会资本,可以降低市场经济交易成本,提高市场效率,促进经济增长,因此受到持续的关注(Friederike et al., 2006:465-475)。“信任是一种甘愿暴露弱点的心理状态,这种状态基于的是对被信任者的意图和行为的积极期望,即期望被信任者未来的意图和行为都不会损害信任者的利益”(Rousseau, 1998:397)。MeAllister(1995)把信任分为:认知信任(cognition-based trust)和情感信任(affect-based trust),认知信任是在人类理性计算和相互交换基础上产生的(Chua et al., 2008:490-508;程德俊等, 2010:57-63),主要受对他人信息掌握情况的影响,而不受环境影响,已有的了解与信息记录意味着即使环境发生变化,个体未来行为仍是可预测的。

能力信任(competence trust)指一方具有按照对方要求和预期完成某一行为的能力,创业的本质就是创业者资源组合的过程,创业者创业能力主要体现在创业认知与组织资源整合,新企业的风险性决定了投资者在投资决策时会对风险进行评估,只有当风险小于心理预期时,才会做出投资决策,父母与朋友对创业者的投资,也存在获取回报的预期(Karra et al., 2006:861-877),同样也会进行风险评估,其依据就是对创业者个人能力的信任。虽然创业过程存在不确定性,但通常情况下,创业者个人能力越强,成功概率越大。

情感信任(affect-based trust)是建立在相互交往和吸引的基础上的(Chua, Paul & Morris, 2009:6237-6242),通过个体之间长期频繁的交流与沟通来深化,表现为对被信任者福利的关心。创业是一个社会化的过程,创业者创业过程中并不能脱离社会角色而单独存在,甚至在某种程度上,创业活动能够增强创业者作为社会角色的互动性。父母与朋友对创业者情感的信任是建立在互动与认知的基础上的,父母对创业者的情感信任是以血缘关系为纽带,具有先天性优势,尤其在情景下,不少家长甚至将子女作为自己情感的唯一寄托。朋友的情感信任则是建立在互惠、交流与认同感的基础上,同时存在一定的目的性(杨善华、侯红蕊, 2000:6-12)。在社会关系中,信任是社会资本的一种半自动化结果,创业活动是受价值观、规则和固有的行为准则所约束的社会行为,情感信任能够增强信任的构建,尤其对强关系具有显著作用,是获取家庭和亲密朋友或族裔社区的承诺和支持的关键(Deakins et al., 2007:307-326)。

在儒家文化的亲情关系中,伦理义务、内心义务情感、资源互助三者是一体化的,但在现实中,情感

和义务也可能是断裂的。父母和朋友选择创业资金支持出于爱和情感,但同时存在回报期望,这种期望是依附于某种程度的信任基础之上的,能力信任是获取资金支持和反馈回报的基础。虽然不排除父母和朋友可能会做出非理性判断,但是投资决策的风险性是通过外部条件合理控制的。因此,我们认为父母和朋友在进行决策的时候是理性的,即主要会依据对创业者能力信任的程度做出判断,对创业者情感信任则会对这投资决策产生调节作用。我们提出如下假设:

H₁: 父母和朋友对创业者的能力信任与创业投资具有正相关关系。

H₂: 父母和朋友对创业者的情感信任能够促进能力信任与创始投资之间的正相关关系。

(三) 角色差异调节

角色概念起源于戏剧学,后来扩展到社会学、营销学和心理学等其他学科,角色理论也逐渐成为一种对期望、自我和角色扮演之间相互关系分类的方法。在创业投资中,父母与朋友都扮演投资者角色,但是在社会活动中却分别扮演“父母”与“朋友”角色。在角色扮演的占有、认知和实践三个阶段中,赋予父母角色的是责任与义务,而朋友角色的是平等与互惠。情感性目标与工具性目标冲突在中国文化背景尤为突出(庄贵军等,2003:98-109),由于父母角色与朋友角色的差异性,情感信任的调节作用也有所差异。情感期望理论认为人们对自我、他人和整个互动情景的期望会引导情感进程,而交换情感中形成的情景角色差异会影响期望值。父母和朋友不同的社会角色一定程度上决定了他们对创业者情感信任的期望值,同时也确定了情感信任对能力信任与投资决策之间正相关关系的调节作用。具体而言,父母角色可能会降低情感信任的调节作用(路径依赖),朋友角色可能会扩大情感信任的调节作用(主观认知)。

能力信任是通过获取特定信息对个体能力的一种判断(Chua et al.,2009:490-508),个人的非完全理性决定这种能力的判断会受到情感的影响。与父母角色的投资者相比,处于朋友角色的投资者,情感信任的负向调节作用会更大(杨宜音,2008:148-159),在这种社会情感互动中建立的信任具有不稳定性,当朋友对创业者情感信任低时,判断的非理性会被放大,能力信任度降低,甚至会放弃投资。同样,对于父母角色的投资者,情感信任的调节作用则并不明显。

H₃: 当投资为朋友角色时候,相对于父母投资者而言,情感信任对能力信任与创始投资之间的正相关关系调节更强。

二、实证模型与计量方法

在研究创业者获取创业初始资金差异性的时候,因为存在父母和朋友对创业者角色上的差异性,如果对这种差异性不进行辨别,则不能得到有说服力的证据。因此,有必要对情感信任和能力信任的差异进行对比分析,以探讨不同角色下情感信任和能力信任对投资决策的差异性的影响。首先,我们构建如下的模型:

$$INV_{i,j} = \alpha_1 Actor + \alpha_2 Ability + \alpha_3 Emotion + \alpha_4 Age + \alpha_5 Gender + \alpha_6 Married + \alpha_7 Edu + \alpha_8 Eduback + \alpha_9 Indx + C$$

其中,Actor 表示角色的差异性,Ability 表示能力信任,Emotion 表示情感信任,Age 表示创业者年龄,Gender 表示创业者性别,married 表示创业者婚姻状况。Edu 表示创业者教育程度,Eduback 表示创业者教育背景,Indx 表示市场化指数,C 表示常数。其中 INV 表示创业者在 i 时刻获取的 j 的投资额。

我们为了进一步研究投资者社会角色的差异性,同时为了进一步讨论这种差异性是否存在情感的差异性因素,即投资者因为父母和朋友不同的角色,而是否对投资的感情存在“情感差异”。为了探讨这种差异存在的可能性,我们对样本进行回归分析,得到如下方程:

$$\overline{INV}_p = \bar{X}'_p \hat{\alpha}_p \quad (1)$$

$$\overline{INV}_f = \bar{X}'_f \hat{\alpha}_f \quad (2)$$

现有的研究文献中将性别差异性方程(1)、(2)分解为角色特征差异和情感特征差异,但是这种差异性在定量分析中并不能完全展现在本文所采用的 Oaxaca 和 Ransom(1994)的研究方法中,我们将分解

结果表示为:

$$\overline{INV}_p - \overline{INV}_f = (\overline{X}'_p - \overline{X}'_f)' [W\hat{\alpha}_p + (1 - W)\hat{\alpha}_f] + [(1 + W)' \overline{X}_p + W' \overline{X}_p] (\hat{\alpha}_p - \hat{\alpha}_f) \tag{3}$$

以往学者在进行差异分解时,往往假定不同群体间的差异是显著存在的,并未对其存在性给出严谨的检验。在本文中,我们假定这种差异性存在,因此需要进一步检验差异性是否成立,因此我们借助 Ben-Jann(2008)的研究方法检验企业家精神性别差异的显著性。假定创业概率的估计式为:

$$\overline{INV} = \overline{X}'\hat{\alpha} \tag{4}$$

其中 \overline{X}' 表示角色差异矩阵变量, $\hat{\alpha}$ 表示角色估计系数矩阵,公式(4)可以变换为:

$$V(\overline{X}'\hat{\alpha}) = E(\overline{X})'V(\hat{\alpha})E(\overline{X}) + E(\hat{\alpha})'V(\overline{X})E(\hat{\alpha}) + \text{trace}[V(\hat{\alpha})V(\overline{X})] \tag{5}$$

其中 $V(\hat{\alpha})$ 、 $V(\overline{X})$ 分别为 $\hat{\alpha}$ 和 \overline{X} 的方差——协方差矩阵,对(5)进一步的分解,我们得到:

$$V(\overline{X}'\hat{\alpha}) = \overline{X}'V(\hat{\alpha})\overline{X} + \hat{\alpha}'V(\overline{X})\hat{\alpha} + \text{trace}[V(\hat{\alpha})V(\overline{X})] \tag{6}$$

Oaxaca-Blinder 分解后的个体特征项和情感差异项的方差也可以用类似的方法得到。如果忽略趋近 0 的第三项,并假设个体特征项和情感差异项是互相独立的,那么这两项的方差估计式为:

$$\hat{V}([\overline{X}_p - \overline{X}_f]' \hat{\alpha}_A) \approx (\overline{X}_p - \overline{X}_f)' \hat{V}(\hat{\alpha}_A) (\overline{X}_p - \overline{X}_f) + \hat{\alpha}_A [\hat{V}(\overline{X}_p) + \hat{V}(\overline{X}_f)] \hat{\alpha}_A \tag{7}$$

其中个体差异性分解为:

$$\hat{V}(\overline{X}_p [\hat{\alpha}_p - \hat{\alpha}_f]') \approx \overline{X}'_f [\hat{V}'(\hat{\alpha}_p) + \hat{V}(\hat{\alpha}_f)] \overline{X}_f + (\hat{\alpha}_p - \hat{\alpha}_f)' \hat{V}(\overline{X}_p) (\hat{\alpha}_p - \hat{\alpha}_f) \tag{8}$$

情感差异性分解为:

$$\overline{X}_f ([\hat{\alpha}_p - \hat{\alpha}_f]) = \overline{X}_{1f} (\hat{\alpha}_{1p} - \hat{\alpha}_{1f}) + \overline{X}_{2f} (\hat{\alpha}_{2p} - \hat{\alpha}_{2f}) + \dots + \overline{X}_{9f} (\hat{\alpha}_{9p} - \hat{\alpha}_{9f}) \tag{9}$$

三、实证分析与假设检验

基于上述模型与计量方法,本文选取南开大学创业管理研究中心的中国创业动态跟踪调查(Chinese Panel Study of Entrepreneurial Dynamics, CPSED)数据库,从总体样本中挑选出与本文研究先关的数据样本,实际样本总数为 301 个,由于调查样本中存在调查者对关键问题回答的缺失或者不完整,剔除此类样本,最后获得有效样本数为 282 个。本研究采用 STATA12.0 进行数据处理分析,在研究中,因为创业投资采用二值变量,因此采用 Logistic 回归模型进行数据分析,其中调节效应采用交互项的方式,在进行交互项相乘之前,对自变量和调节变量进行中心化处理。同时,对所有的回归方程均进行共线性的检验,不存在多重共线性问题。

表 1 中,初始投资是因变量,能力信任是自变量,情感信任是调节变量。M1 为仅有控制变量的基本模型,模型 2 为加入能力信任作为自变量的回归结果。结果表明,父母和朋友对创业者个人能力信任越高,越倾向于对创业者进行投资,能力信任与初始投资之间存在正相关关系,假设 1 得到验证。M3 为加入了情感信任作为调节变量的回归模型。结果表明,情感信任能够显著地增强初始投资与能力信任之间的正相关关系,假设 2 成立。

我们需要进一步探讨的问题是,对于父母和朋友的的不同角色,情感信任作为调节作用的这种差异性是否存在? 如果存在,是体现在父母和朋友不同的社会角色中还是体现在不同的个体差异中? 如果情感信任的调节作用是体现在角色的差异中,那么这种调节作用是否具有普适性的意义? 倘若情感信任的调节作用在父母和朋友中调节的差异性仅体现在个体,则这种调节的差异性为特例,并不具有任何理论价值。为此,我们进行差异性分解,由表 2 可知,情感性的调节作用在个体差异中并不显著,而在角色差异中显著,因此,我们通过 Ben-Jann 检验方法进一步证实了情感信任的调节作用主要体现在朋友和父母的角色差异性中而非个体差异性中。因此,情感信任的调节差异性在父母和朋友中是普遍存在的,而且这种调节的差异性具有普遍意义。

表 3 对样本量进行分类,其中 M=1 表示获取投资来源为父母, M=0 表示获取投资来源为朋友,其中 M4、M7 为基本模型, M6、M9 为加入情感信任作为调节变量的模型,结果表明,情感信任对朋友投资

的调节作用显著高于对父母投资的调节作用,朋友对创业者的资金支持,一方面是出于对创业者个人的能力信任,另一方面是出于情感的互动性,因为朋友关系是建立在一个不稳定拟亲化过程中,相对于朋友,父母的角色是具有血缘关系的,这种固化关系的稳定性会弱化情感的调节作用。

表 1 能力信任与创始投资:情感的调节作用

创始投资	M1	M2	M3
性别	-0.352* (-1.67)	-0.219 (-1.00)	-0.249 (-1.14)
年龄	-2.578*** (-12.44)	-0.053*** (-3.47)	-0.055*** (-3.51)
婚姻	0.007** (2.08)	-2.091*** (-8.96)	-2.087*** (-8.91)
教育	0.034 (0.18)	0.006 (0.07)	0.011 (0.11)
市场化程度	0.137* (2.76)	0.116* (2.13)	0.123* (2.28)
能力信任		0.489** (4.30)	1.085** (8.13)
情感信任			0.189* (2.06)
能力信任*情感信任			0.144** (2.74)
常数	-0.352** (-2.67)	-0.700* (-3.89)	-1.001* (-5.26)
样本量	282	282	282
<i>Pseudo R</i> ²	0.716	0.753	0.736
<i>chi</i> ²	585.4***	611.7***	599.6***

注:* $p < 0.1$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

表 2 差异性分解

分解项	创始投资	
	角色差异	个体差异
性别	0.329 (-0.85)	-0.658 (-1.65)
年龄	-0.074** (-2.85)	-0.099** (-3.56)
婚姻	-4.069** (-9.11)	-4.076** (-8.71)
教育	0.077 (0.45)	0.015 (0.10)
市场化程度	1.633* (2.88)	1.900* (3.27)
能力信任	1.075*** (5.87)	0.111* (2.83)
情感信任	0.712** (2.12)	-0.033 (-0.12)
能力信任*情感信任	0.794*** (2.08)	0.458 (1.24)
常数	0.129** (2.13)	0.383** (3.82)
样本量	282	282
<i>Pseudo R</i> ²	0.730	0.673
<i>chi</i> ²	578.3**	601.7**

注:* $p < 0.1$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

表3 角色差异性、情感信任的调节作用

初始投资	M4 M=1	M5 M=1	M6 M=1	M7 M=1	M8 M=1	M9 M=1
性别	-0.242 (-0.71)	-0.235 (-0.71)	-0.239 (-0.69)	-0.533 (-1.30)	-0.360 (-0.91)	-0.652 (-1.62)
年龄	-0.072** (-2.65)	-0.072** (-2.73)	-0.073** (-2.75)	-0.102** (-3.47)	-0.088* (-3.29)	-0.101** (-3.56)
婚姻	-2.120** (-5.86)	-2.114** (-0.71)	-2.109 (-5.72)	-3.908*** (-8.39)	-4.01*** (-9.05)	-4.106** (-8.73)
教育	0.161 (1.11)	0.162 (-0.71)	0.163 (1.12)	0.004 (0.03)	0.055 (0.31)	-0.017 (-0.11)
市场化程度	0.055* (2.05)	0.157* (2.07)	0.059 (0.52)	-0.097** (-2.18)	0.055 (0.71)	0.148** (3.62)
能力信任	1.035** (4.39)	1.037** (4.71)	1.043** (5.86)	1.033** (4.12)	1.097* (5.05)	1.152** (5.77)
情感信任		0.131** (2.41)	0.214** (3.11)		0.360** (4.91)	0.448** (5.72)
能力信任*情感信任			0.248* (2.32)			1.176** (4.03)
常数	-0.457 (-0.34)	-0.458 (-0.36)	-0.420 (-0.23)	-0.501 (-0.62)	-0.589 (-0.77)	-0.533 (-0.67)
样本量	145	145	145	65	65	65
Pseudo R ²	0.779	0.734	0.763	0.433	0.457	0.446
chi ²	443.95***	441.75***	442.46***	277.83***	263.55***	288.34***

注:* $p < 0.1$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

四、结论与启示

本文研究发现,创业者通过社会网络获取创始资金支持的主要原因是基于对创业者个人的能力信任,能力信任作为一种外在的显示信号是获取非正式融资的主要担保依据。对于创业者来说,个人创业能力、企业家精神、社会信任是获取爱心资金的重要基础,换言之,能力信任是创业者获取创业资源克服新创弱性和合法性不足的重要显示信号。在正式融资中有一系列的信用担保要求,而在非正式融资中,其“担保”的要求更为隐性和非正式化。创业者良好的道德规范、个人人格品质、社会交往中建立起来的信任、以及在创业前已具备的教育和社会经历都将成为创业资源获取的“担保”。这一融资制度在一定意义上也为正式融资的制度设计提供依据,创业者能力信任是可以进行设计并纳入正式融资的考量因素。同时,本文对社会网络的情感性与工具性在不同社会角色中的关系进行了分析,论证了社会网络亲密关系的工具性与情感性并存这一观点,这对我们进一步研究创业融资过程中出现的“融资差序”现象提供了更合理的解释。

本文的理论贡献主要有两个方面:第一,本文从情感信任和能力信任的综合视角解释了在我国传统儒家文化下创业者获取创始资金的特点,实证结果表明创业者通过社会网络获取创始资金主要是以创业者个人能力作为显示信号的,这一研究结果突破了传统文化对于社会网络情感利他主义的片面认识。第二,本文引入社会角色理论,分析了情感信任对创业者社会网络中强关系角色与创始资金获取的差异化调节作用,研究结果丰富了学界关于社会网络关系中单一角色的认知。

参考文献:

[1] 程俊德(2010). 组织中的认知信任和情感信任及构建机制. 南京社会科学, 11.
 [2] 杨宜音(2008). 关系化还是类别化:中国人“我们”概念形成的社会心理机制探讨. 中国社会科学, 4.
 [3] 杨善华、侯红蕊(2000). 血缘,姻缘,亲情与利益——现阶段中国农村社会中“差序格局”的“理性化”趋势. 社会学, 1.
 [4] 庄贵军、席西民(2003). 关系营销在中国的文化基础. 管理世界, 10.
 [5] Aiken L S, West S G (1991). *Multiple regression: Testing and interpreting interactions*. London: Sage Press.

- [6] Audretsch, David B (2000). The dynamic role of small firms; Evidence from the U. S. . *Small Business Economics*, Vol. 4.
- [7] Bygrave D, Hunt S (2005). GEM 2005 financing rapport. *GEM 2005 Financing Report*.
- [8] Chua, Michael W Morris & Paul Ingram (2009). Guanxi vs networking; Distinctive configurations of affect-and cognition-based trust in the networks of Chinese vs American managers. *Journal of International Business Studies*, Vol. 40.
- [9] Erikson, T. , Sorheim, R. & Reitan, B (2003). Family angels vs other informal investors, *Family Business Review*, Vol. 16.
- [10] Friederike, Welter¹ & David (2006). Small bone Exploring the Role of Trust in Entrepreneurial Activity. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Vol. 30.
- [11] Karra, N. , Tracey, P. & Phillips, N. (2006). Altruism and agency in the family firm; Exploring the role of family, kinship, and ethnicity, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Vol. 30.
- [12] McAllister DJ (1995). Affect-based and cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations. *Academy of Management Journal*, Vol. 38.
- [13] Rousseau D, Sitkin S & Burt R, et al (1998). Not so different after all; A cross-discipline view of trust; Introduction to special topic forum. *Academy of Management Review*, Vol. 23.
- [14] Reynolds, P. D. & Curtin, R. T (2007). *Business creation in the United States: Panel study of entrepreneurial dynamics II initial assessment*. Boston: Now Publishers.
- [15] Sarah (2002). *Spatial patterns of soil moisture as affected by shrubs, in different climatic conditions Environmental Monitoring and Assessment*. Entrepreneurship: Theory and Practice, Vol. 73.
- [16] Tsui, A. S. , Egan, T. & O'Reilly, C. (1991). *Being different: Relational demography and organizational attachment*. *Academy of Management Proceedings*. Academy of Management, Vol. 1.

Start Capital and Social Network: Perspective of the Different Social Role

Tang Jiahong (Sun Yat-Sen University)

Ye Wenping (Sun Yat-Sen University)

Abstract: Start capital is the key resource of entrepreneurship. Although scholars have noted that family members and close friends are the main supplier of the capital, little literatures have probed the further internal reason. Based on the social capital theory and trust theory, we have, in this paper, pointed out that competence trust and affect-based trust are both the main motive of the investment, but with different role of the investor, there is some difference, and we have, by the CPSED data tested the relative hypotheses in this study. The results of our study indicate that: Firstly, the parents and friends of funds to support the main basis the entrepreneur is the entrepreneur's personal competence trust, affect-based trust as a moderating effect can promote the investment decision. Secondly, compared with parents, the regulating of affect-based trust with friends is more effective.

Key words: start capital; social network; social actor

■ 作者地址: 唐嘉宏, 中山大学管理学院; 广州 510275。Email: tangjh. sysu@qq. com。

叶文平, 中山大学中国家族企业研究中心。

■ 基金项目: 国家自然科学基金重点课题(71232009)

■ 责任编辑: 李 媛

