

## 신생벤처 창업가의 행동 특성과 네트워크 활동이 기업성과에 미치는 영향에 관한 탐색적 연구

정대용<sup>1</sup>, 노경훈<sup>1\*</sup>

<sup>1</sup>승실대학교 벤처중소기업학과

## An Exploratory Study on the Effects of Behavioral Characteristics and Networking Activity of Entrepreneurs of Venture Businesses upon Entrepreneurial Performance

Daeyong Chung<sup>1</sup> and Kyoungsoon Roh<sup>1\*</sup>

<sup>1</sup>Department of Entrepreneurship, Graduate School of Soongsil University

**요약** 최근 신생벤처 창업가의 네트워크 활동이 성공적인 창업을 좌우한다는 선진연구 가능성이 주목받는 가운데, 본 연구는 창업가의 인지적 특성인 자아효능감과 심리적 특성인 모호성 인내가 네트워크 활동에, 그리고 네트워크 활동의 구성요소들이 기업성과에 미치는 영향에 대해 탐색적으로 연구하는데 그 주된 목적으로 했다. 창업한지 3년 미만의 신생벤처 기업의 창업가 156명의 설문지 응답을 표본으로 검증하였다. 연구결과, 첫째, 창업가의 자아효능감은 네트워킹과 기업성과에 각각 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 둘째, 모호성 인내는 네트워킹과 기업성과에 모두 유의한 영향을 미치지 않는 것으로 분석되었다. 셋째, 네트워킹은 기업성과에 영향을 미치는 것으로 나타났으며, 네트워크 활동의 구성요소 중 네트워크 빈도와 신뢰는 기업성과에 유의한 영향을 미치는데 반해, 네트워크 범위는 유의한 영향을 미치지 않는 것으로 분석되었다. 따라서 신생벤처 기업의 성과향상을 위해서는 창업가의 심리적 특성 보다는 인지적 특성인 자아효능감이 더 중요하다고 볼 수 있다. 또한 신생벤처 창업가의 네트워크 활동의 경우, 네트워크 빈도와 신뢰가 네트워크 범위 보다 기업성과에 더 중요한 영향을 미칠 수 있다는 실무적 시사점과 함께 연구한계 및 연구방향을 제시하고 있다.

**Abstract** Recently, the potential of advanced studies is being highlighted that the networking activity of entrepreneurs of venture businesses influences successful foundation. Given this background, this study intends to make an exploratory study on the influence of self-efficacy of the entrepreneur's cognitive characteristic and patience with ambiguity of the psychological characteristic upon networking activity, and the components of networking activity upon entrepreneurial performance. It was tested with sample of responses to the questionnaires for 156 entrepreneurs of venture businesses which are under 3 years since they were founded. Findings of this study are as follows: First, the entrepreneur's self-efficacy was shown to have a significant effect on networking and entrepreneurial performance. Second, patience with ambiguity was shown not to have a significant effect on networking and entrepreneurial performance. Third, networking was shown to have an effect on entrepreneurial performance, and among the components of networking activity, network frequency and reliability were shown to significantly influence entrepreneurial performance, while network range was shown not to have a significant effect on it. Therefore, for performance improvement of start-up enterprises, rather self-efficacy of the entrepreneur's cognitive characteristic than the psychological characteristic seems more important. Also, with a practical suggestion that for the networking activity of entrepreneurs of venture businesses, network frequency and reliability may have a more critical effect rather on entrepreneurial performance than network range, the limitation and direction of this study are presented.

**Key Words** : Entrepreneur's behavioral characteristics(self-efficacy, Patience with ambiguity), Networking activity, Network frequency, Network reliability, Network range, Entrepreneurial performance

이 논문은 2009년도 승실대학교 학술진흥연구비 지원에 의한 논문임.

\*교신저자 : 노경훈(westover@naver.com)

접수일 09년 09월 21일

수정일 (1차 09년 10월 21일, 2차 09년 10월 30일)

게재확정일 09년 11월 12일

## 1. 서론

오늘날 창업기업은 치열한 경쟁과 불확실한 사업 환경 속에서 신생기업으로서의 한계와 기업규모의 한계 등 태생적인 여러 불리한 점에 직면하고 있다. 이런 맥락에서 태생적 한계를 극복하고 경쟁우위를 확보하기 위한 전략적 대안으로, 확장된 자원기반이론인 네트워크 우위론이 등장하고 있다[3]. 최근 신생벤처 창업가의 네트워크 활동이 성공적인 창업을 좌우한다는 선진연구 가능성이 주목받고 있다.

네트워크 이론은 창업가의 인적 네트워크 연계와 창업기업이 형성하게 되는 공식적·비공식적 네트워크는 기업의 관계적 자산(relational assets)으로서 기업의 사업 기회 인식이나 활용에 중요한 영향을 미친다고 한다[17]. 특히 신생벤처 창업가의 네트워크 활동은 창업기업의 규모와 경험, 자원과 관련된 제약을 극복하고 기업성과에 긍정적 영향을 미치는 주요한 창업가의 핵심역량이 된다고 주장하며 그 중요성을 강조하고 있다[18].

그러나 기존 선행이론은 그 중요성에 비해 네트워크와 기업성과의 관계에 대해 일관된 결론을 찾지 못하고 있다. 즉 유의한 결과를 밝히는데 실패하는 연구들이 여전히 많은 실정이다[17,14]. 특히 네트워크 활동의 구성요소인 네트워크 빈도, 네트워크 신뢰, 네트워크 범위 등 각각의 요인이 기업성과에 미치는 유의성에 대해서도 상반된 주장을 내놓고 있다. 네트워크 범위가 중요하다는 주장과 네트워크 빈도가 중요하다는 입장 등 불일치한 연구결과를 나타내고 있다[28,7]. 이로 인해, 학문적 영역뿐만 아니라 사업 현장에서도 창업가의 네트워크를 활용하는데 있어 혼란을 겪고 있다.

한편, 전통적으로 창업기업의 성과결정요인에 관한 연구는 창업가의 성격자질 특성을 중심으로 논의되어져 왔다[10]. 창업가에 관한 초기 연구는 주로 창업가의 심리적 특성에 초점을 두고 성공한 창업가와 그렇지 못한 창업가를 구분하고자 하였으나 일관성 있는 차이를 규명하지 못하였다[19]. 이와 관련해 창업가의 인지요인과 과정에 초점을 둔 접근법이 제기되기도 했다. 그러나 인지적 접근법은 창업자가 수행하는 인지과정을 합리적으로 보았다는 점에서 현실성이 떨어진다는 한계점이 발견되었다[4].

이러한 문제를 고려하여 최근 대두되는 것이 창업가의 네트워크 역량에 대한 논의이다. 실제로 창업자가 수행해야 하는 많은 일들은 다양한 이해관계자들과의 관계를 통해 이루어지는 경우가 많으므로 창업가의 개인적 네트워크 활동에 대한 관심이 제기되고 있다[26].

지금까지 창업가에 관한 연구들을 연구자가 채택하는

관점에 따라 창업가의 심리적 특성이나 인지적 특성 등 여러 가지 다양한 접근방법을 시도했으나, 각각 그 한계점을 나타냈다. 결론적으로 지금까지 창업가에 대한 다양한 연구접근은 모두 현실에 대한 제한적 설명만을 제시해주고 있다[4].

요약하면 창업가의 경우 창업 전후의 성공뿐만 아니라 창업에 착수할 수 있는 일반능력을 좌우하는 주요한 결정요인이 주목된다. 특히 신생벤처 창업의 경우 조직적 목표와 개인적 목표를 진척시키는데 있어서의 창업가 개인의 행동특성과 네트워크 활동을 통합하여 기업성과에 영향을 미치는 관점을 살펴보는 것을 받아들이고 있다. 그럼에도 불구하고 창업가에 대한 심리적 특성, 인지적 특성, 네트워크 활동 등 여러 요인 모두를 통합적으로 고려한 연구가 아직 없었다.

따라서 본 연구는 창업가의 행동 특성 중 심리적 특성의 대표변수인 모호성 인내와 인지적 특성인 자아효능감, 그리고 네트워크 활동, 나아가 네트워크 활동의 주요 구성 요소들을 모두 고려하여 기업성과에 미치는 영향을 각각 탐색적으로 살펴보고자 한다.

## 2. 이론적 배경 및 연구의 가설

### 2.1 자아효능감과 기업성과

자아효능감이란 각자의 삶에서 벌어지는 일들에 대해 통제력을 발휘하기 위해 필요한 동기부여, 인지적 자원, 행위 과정을 추진할 수 있는 자신의 능력에 대한 스스로의 믿음 및 확신을 의미한다[33].

그런데 자아효능감은 주어진 과제별로 다르므로, 개인이 종사하고 있는 사업 분야에서 스스로 인지하고 있는 능력에 좌우된다고 해석할 수 있다.

Wood와 Bandura는 자아효능감이 높은 사람일수록 스스로에 대한 자신감이 클 뿐만 아니라 어려운 목표를 달성할 수 있는 자신의 능력에 대한 확신도 크다고 주장한다[32]. 즉 자아효능감이 높은 사람은 상황이 어렵게 될수록 자신의 능력을 배가시키는 경향이 있다는 것이다[9]. 이런 특성을 살펴 볼 때, 자아효능감으로 무장한 창업가들은 불확실한 환경 속에서 자원의 제약을 극복하고, 외부 자원을 활용하기 위해 적극적인 네트워크 활동에 참여할 가능성이 높을 것으로 추론할 수 있다[31]. 왜냐하면 창업자가 자아효능감이 높을수록 자신들이 예측할 수 없는 상황에 잘 대처할 수 있고 적절한 통제력을 발휘할 수 있다고 믿기 때문이다. 그러므로 자아효능감은 적극적 네트워크 활동을 통해 상황에 대한 위협감을 느끼

는 정도를 낮추는 경향이 있을 것이다.

한편, 창업가의 자아효능감은 네트워크 활동뿐만 아니라 기업성과에도 유의한 영향을 미칠 것으로 볼 수 있다 [13]. 즉 높은 수준의 자아효능감을 보유한 창업가는 자신이 수행하는 어려움에 직면하더라도, 이를 극복하고 과업을 달성하고자 하는 노력을 지속할 것이다. 그 결과 기업성과에도 긍정적 영향을 미칠 것으로 예상할 수 있다 [24].

이상의 논의를 근거로 다음과 같이 가설을 제시할 수 있다.

가설 1 : 창업가의 자아효능감은 네트워크 활동에 유의한 정(+)의 영향을 미칠 것이다.

가설 2 : 창업가의 자아효능감은 기업성과에 유의한 정(+)의 영향을 미칠 것이다.

## 2.2 모호성 인내와 기업성과

모호성에 대한 인내란 불확실한 상황에 대한 인내의 정도를 말한다. 예를 들면, 개인은 충분한 정보를 가지지 못했을 때 모호성을 지각하고, 새롭거나 복잡하며 해결이 어려운 상황에 처할 경우에 모호성을 느끼게 된다. 이러한 모호성 감수에 대한 인내는 애매한 상황을 바람직하다고 느끼는 반면, 모호성 감수능력이 없거나 부족하면 그러한 상황을 위협으로 받아들여지게 된다[31]. 이와 관련하여 Gasse는 성공적 창업가들은 위협에 대처하려고 하기 보다는 불확실하고 모호한 상황을 하나의 자극으로 받아들여 잘 극복한다고 주장하였다[16]. 이에 대해 창업가의 성향이 모호성에 대한 인내가 높을수록 위협에 대한 자극을 동기부여로 받아들여, 네트워크 활동에 긍정적 영향을 미친다고 설명한 연구결과도 있다[31]. 즉 모호한 상황에 위협을 느끼지 않는 창업가는 네트워크 활동에 적극적으로 참여함으로써 기업성과 향상을 위해 노력한다는 것이다. 이런 선행이론을 근거로, 창업가의 모호성 인내가 높을수록 네트워크 활동 정도가 높아진다고 추론할 수 있을 것이다.

한편, 기업성과와 관련한 선행연구를 보면, Begley와 Boyd는 창업자가 모호성에 대한 인내가 높을수록 기업의 혁신성과에 긍정적 영향을 미친다고 주장하였다[12,22]. 즉 모호성에 대한 인내 성향이 높은 창업가는 자신들이 모호한 상황을 잘 처리할 수 있다고 믿으며, 불확실한 상황에서도 자신의 결정에 확신을 가지는 것으로 해석할 수 있다. 이런 모호성 수용력이 동기부여의 촉매제 역할을 한다면 기업성과 향상에 긍정적 영향을 미칠 수 있을 것이다. 따라서 모호성의 인내가 높은 창업가일수록 기업성과에도 유의한 영향을 미칠 것으로 추론할 수 있다.

이에 본 연구는 기존 선행이론을 근거로 다음의 가설을 제시한다.

가설 3 : 창업가의 모호성 인내는 네트워크 활동에 유의한 정(+)의 영향을 미칠 것이다.

가설 4 : 창업가의 모호성 인내는 기업성과에 유의한 정(+)의 영향을 미칠 것이다.

## 2.3 네트워크 활동과 기업성과

네트워크(Network)란 기업가가 외부자원의 활용과 사업의 경쟁우위를 창출 및 유지하기 위해 다양한 관계를 창출, 유지하는 전략적 행동을 의미한다[30]. 이에 비해 네트워크 활동(Networking)은 다양한 관계를 위한 기업가의 네트워크 실행과정으로서 관계의 구성, 적응, 개발, 결합, 이해하기 위해 시간과 돈을 투자하는 과정을 의미한다[21].

네트워크 이론은 네트워크(네트워크 활동)를 통하여 자신의 통제 하에 있지 않은 자원을 효율적으로 접근할 수 있는 창업가의 능력이 사업성패에 영향을 줄 수 있다고 주장한다[34]. 또한 창업가의 네트워킹은 다양한 상황에서 독특한 적용을 통한 관리를 요구하는 프로세스이다. 그 장점으로는 광범위하고 균형적인 관계의 토대 형성, 하나의 기업이 가진 능력을 초월하는 결과, 정보와 기회에 대한 접근, 경쟁우위 확보의 도움 등이 제기되고 있다 [27].

한편, 기업성과와 관련해 혁신이론은 혁신의 확산을 위해 네트워크가 중요하고, 네트워크에 참여하는 창업가들은 참여치 않는 창업가들에 비해 훨씬 큰 성과를 만들어낸다고 주장하며 네트워크의 중요성을 강조한다[20]. 이외에도 네트워크 활동과 기업성과의 관계에 대해 다양한 측면으로 접근하여 그 유의성을 입증한 연구들을 찾아볼 수 있다[28]. 하지만, 여전히 네트워크 활동과 기업성과의 관계에 대해 유의성을 밝히는데 실패한 연구들이 많다[8][14]. 따라서 이에 대한 지속적인 연구 검증의 필요성이 제기되고 있다.

Zhao와 Aram은 창업가의 네트워크 활동을 창업자가 외부자원의 활용을 통하여 경쟁우위를 획득하기 위한 전략적 행동으로 정의한다[34]. 또한 네트워크 활동의 구성요소인 네트워크 범위, 네트워크 빈도, 네트워크 신뢰 등 세 가지 요인으로 제한하여 접근하고자 한다. 먼저 네트워크 범위는 네트워크 내부의 다양한 주요 행위 주체와의 접촉을 의미하며, 네트워크에 포함되어 있는 원천의 다양성 크기이다. 네트워크 빈도는 네트워크 원천과의 관계의 깊이 즉 접촉회수를 의미하며, 네트워크 신뢰는 상당한 수준의 위협을 감수하면서도 어느 한쪽이 다른 한

쪽의 취약점을 악용하지 않고 호의를 베풀 것이라는 믿음이나 확신을 말한다[6].

이처럼 네트워크 활동의 세 가지 구성요소인 네트워크 빈도, 범위, 신뢰는 각각 기업성공에 유의한 영향을 미친다고 주장하는 선행이론들이 있다. 하지만, 지금까지의 선행연구들은 네트워크 활동의 구성요소들 상호간 또는 각각이 기업성공에 미치는 유의한 영향에 대해 아직 일관된 결과를 나타내지 않고 있으며, 상호간 중요성에 대해서도 학자들마다 입장을 달리하고 있다[34]. 예를 들면, 네트워크 빈도 보다 네트워크 범위가 기업성장을 위해서는 더 중요하다는 Watson의 연구 등이 있다[28].

이에 본 연구는 네트워크 활동의 구성요소들과 기업성과 간의 영향관계에 대해 창업가의 개인적 네트워크를 중심으로 한 탐색적 연구를 시도해보고자 한다. 특히 네트워크 활동을 구성하는 세 가지 요인들이 기업성공에 대해 각각 어떠한 영향을 미치는가에 대해 구체적인 검증 실시하고자 한다. 따라서 본 연구는 기존 선행이론을 근거로 다음의 가설을 설정한다.

가설 5 : 창업가의 네트워크 활동은 기업성공에 유의한 정(+)의 영향을 미칠 것이다.

가설 5-1 : 네트워크 빈도는 기업성공에 정(+)의 영향을 미칠 것이다.

가설 5-2 : 네트워크 범위는 기업성공에 정(+)의 영향을 미칠 것이다.

가설 5-3 : 네트워크 신뢰는 기업성공에 정(+)의 영향을 미칠 것이다.

### 3. 연구방법

#### 3.1 연구모형

본 연구는 창업가의 인지적 요인인 자아효능감과 심리적 특성인 모호성 인내가 네트워크 활동 및 기업성공에 미치는 영향관계의 검증을 살펴보았다. 이에 대한 선행이론을 토대로 다음 그림 1과 같은 연구모형을 설계하였다.

#### 3.2 변수의 조작적 정의 및 측정도구

본 연구는 연구 분석에 사용된 모든 변수들에 대하여 선행연구를 근거로 조작적 정의를 내렸고, Zahra 와 Covin이 개발한 5점 리커트(Likert)척도를 사용했다[33]. 다음은 각 변수들의 조작적 정의와 그에 따른 측정방법을 기술한 것이다.

- 자아효능감: 자아효능감은 일반적으로 개인이 자신

의 직무를 성공적으로 수행할 수 있다는 신념에 의해 결정된다는 점에서 구체적인 직무관련 척도가 사용된다[4]. 그러나 Bandura는 수행하는 일 자체가 매우 이질적인 다양한 기술을 필요로 할 경우에는 보다 폭넓은 측정치의 사용을 제안하고 있다[9]. 실제로 벤처기업을 운영함에 있어서 창업가는 매우 다양한 영역에서 그 능력을 발휘해야 하기 때문에 경영자가 수행해야 하는 직무의 영역을 한정하기 힘들다. 이러한 점을 고려하여 Makrman, Balkin, & Baron의 연구에서 제시된 일반적 자아효능감 (general self-efficacy)개념을 사용하여 6개 문항을 5점 척도로 측정하였다[24].

- 모호성 인내: 불확실한 상황에 대한 인내의 정도로 보고, Westerberg, Singh, Hackner이 개발한 척도를 사용한 6문항(5점 척도)으로 측정하였다[29]. 이러한 측정법은 이미 그 유효성이 확인되었고 창업가에 대해 오랜 기간 동안 사용되어져 온 것이다.
- 네트워크(네트워크 활동): 네트워크에 참여하는 과정의 정도로 보고, 선행연구들을 참고하여 정의하였다. 즉 Littunen과 Watson은 공식적 네트워크의 원천으로서 은행, 사업 상담사, 외부 회계사, 산업관련 협회, 법률가, 세무사 등 7곳으로 분류하였다[23,28]. 또한 기업가적 네트워크를 외부회계사와 같은 공식적인 것과 가족이나 친구와 같은 비공식적인 것으로 분류할 수 있다고 제안하였다. 대표적인 국내연구를 보면 양준환은 공식적 네트워크와 비공식적 네트워크를 각각 6곳으로 분류하였다[6].

본 연구에서는 이상의 논의결과를 바탕으로 공식적 네트워크와 비공식적 네트워크를 각각 5곳 총 10개로 분류하였다[26].

- 네트워크 범위, 빈도, 신뢰: 네트워크 활동은 크게 네트워크 범위, 네트워크 빈도, 네트워크 신뢰로 구분된다. 본 연구는 선행연구들을 근거로 네트워크 활동의 하부요인들을 네트워크 범위(규모), 네트워크 빈도(강도), 네트워크 신뢰 등 세 가지 변수로 구성하였다.

네트워크 범위는 먼저 10개의 네트워크 원천 각각에 대해 최근 1-2년간 매년 1회 이상 접촉한 경우, 접촉횟수와는 상관없이 각 1로 하고 이들 원천 전체에 대하여 합한 값을 산출하였다. 따라서 10개 네트워크 원천과 전혀 접촉한 경험이 없을 경우에는 0, 매년 1회 이상 접촉한 경우는 10이 되도록 한 후 이 값을 Likert 5점 척도로 변환하여 측정하였다.

네트워크 빈도는 기존 선행이론을 근거로 10개의 네트워크 원천과의 최근 1-2년간의 평균 접촉 횟수를 기준

으로 각각 Likert 5점 척도(1=전혀 접촉이 없음, 2=매년 1-2회, 3=매분기 1-2회, 4=매월 1-2회, 5=매주 1회 이상) 및 10개 문항으로 측정하였다.

네트워크 신뢰는 10개의 네트워크 원천에 대한 신뢰의 정도를 각각 Likert 5점 척도(1=전혀 신뢰하지 않음, 5=매우 신뢰함)로 측정하고 이들의 평균치를 네트워크 원천에 대한 신뢰로 하였다.

- 기업성과: 일반적으로 창업기업을 포함한 중소기업의 성과를 연구하는데 있어 가장 큰 걸림돌은 신뢰할만한 원천자료가 충분치 않다는 것이다. 특히 신생기업의 경우 성과에 관한 정보를 정확히 파악하기 어렵다는 점이 있으며 전통적인 재무적 측정방법들이 초기의 신생기업에 맞지 않을 수 있다는 문제점도 있다. 이와 같이 기업성과를 위한 객관적 측정은 많은 어려움이 따른 바, 이에 대한 적절한 해결책으로 Covin and Slevin이 벤처기업의 성과측정을 위해 사용한 주관적인 지표를 제시할 수 있다[15]. 이러한 문제점들을 고려·해결한 본 연구는 설문응답자가 인지하는 기업성과를 주관적 성과와 전반적 경영성으로 구분하여 지각된 경영성으로 측정하였다.

### 3.3 자료수집

본 연구는 벤처기업협회에 가입되어 있는 중소벤처기업의 기업가를 대상으로 2009년 5월 1일부터 5월 30일까지 온라인 설문조사를 실시하였다. 그 결과 총 172개 자료를 수집하였으며, 이 가운데 설문지의 응답이 불성실하거나 신뢰성이 낮다고 판단되는 경우와 본 연구에 적합하지 않은 설문 등을 제외하고 최종분석에는 156개 표본을 사용하였다.

### 3.4 표본의 특성

수집된 표본의 특성을 살펴보면 성별로는 남성이 전체의 83.3%인 130명이고, 여성이 16.7%인 26명이었다. 학력별로는 4년제 대졸이상이 120명으로 전체의 76.9%이고 업종별로는 제조업이 전체의 50% 이상으로 주를 이루었다. 설립연수는 대부분 3년 미만인 신생벤처기업들이며, 마지막으로 종업원 수를 살펴보면 전체 응답자들 중 70% 이상이 10인 이하 소기업의 창업가로 나타났다. 이는 조사대상 창업가들 중 상당수가 소규모 기업을 운영하고 있다는 것이다.

## 4. 분석 결과

### 4.1 신뢰성과 타당성

본 연구에서 사용된 변수의 신뢰성은 내적 일관성을 측정하는 크론바흐 알파 계수를 통하여 확인하였다. 분석결과 표 1에서 보는 바와 같이 변수들의 신뢰도를 나타내는 Cronbach's 알파 계수가 Nunnally가 제시한 0.6을 모두 상회하는 것으로 나타나 측정도구의 신뢰성에는 문제가 없는 것으로 나타났다[25]. 그리고 신뢰성 검증은 요인분석을 통해 도출된 모든 변수들을 포함하여 측정된 후 신뢰도를 저해하는 항목들을 제거해 나가는 방식으로 신뢰도를 개선하는 방식을 취하였다.

타당성 검증은 선행연구를 통해 도출된 각 측정문항들을 모두 포함하여 탐색적 요인분석(Exploratory factor analysis)을 실시하였다. 요인회전은 직각회전인 베리맥스 회전방식을 사용하였고, 요인추출은 주성분 분석방법을 사용하였다.

분석결과, 표 1에서 보는 바와 같이 자아효능감과 모호성 인내, 그리고 기업성과는 각각 하나의 요인으로 묶였으며, 각 변수들의 요인 적재량이 최소 기준치인 0.5를 모두 상회하는 것으로 나타나 타당성에는 문제가 없는 것으로 나타났다. 다만 모호성 인내의 3문항이 자아효능감과 동일한 요인으로 묶임에 따라 삭제되었다. 또한 네트워크 활동의 구성개념에 해당하는 변수인 네트워크 범위, 네트워크 빈도 및 신뢰는 설문개발에서부터 이미 각각의 요인으로 묶여있는 변수의 성격상 선행연구에서와 같이 별도의 요인분석을 실시하지 않았다[26].

### 4.2 상관관계분석

상관관계 분석결과 표 2에서 보는 바와 같이, 자아효능감 및 모호성 인내는 네트워크와 기업성과에 대하여 유의한 상관관계를 나타내고 있다. 또한 기업성과에 대하여는 네트워크 신뢰가 상대적으로 높은 상관관계를 나타내고 있다. 다만 네트워크 범위는 자아효능감 및 모호성 인내에 대해 유의미한 상관관계를 나타내지 않는 것으로 파악된다.

### 4.3 가설검증

상관관계분석에 이어 본 연구에 적용된 가설을 검증하기 위하여 다중회귀분석을 실시하였다.

#### 4.3.1 가설1과 가설2의 검증결과

가설 1과 가설2는 창업가의 자아효능감이 네트워크 및 기업성과에 미치는 영향에 관해 각각 살펴보았다. 분석결과, 표 3과 같이 창업가의 자아효능감이 네트워크에 유의한 정(+)의 영향을 미치는 것으로 나타났으며, 창업

[표 1] 신뢰성 및 타당성 분석결과

요인	문항	요인부하량		
기업성과6	작년 전반적인 경영성과는 2007년보다는 좋았다.	0.940		
기업성과4	작년에는 순이익(매출액-각종비용)이 2007년보다 증가했다.	0.918		
기업성과5	작년 매출액은 2007년보다 증가했다.	0.915		
기업성과1	우리 회사는 지난해 목표했던 매출액 목표를 달성하였다.	0.863		
기업성과2	우리 회사는 지난해 순이익(매출액-각종비용) 목표를 달성하였다.	0.852		
기업성과3	작년에는 종업원 수가 2007년보다 증가하였다.	0.689		
자아효능감5	나는 사업상 어려운 일이 있더라도 지속적으로 노력한다.		0.746	
자아효능감2	나는 치열한 삶의 경쟁에서 이길 자신이 있다.		0.733	
자아효능감1	내가 원하는 것을 이룰 수 있었던 것은 나 자신이 열심히 노력했기 때문이다.		0.718	
자아효능감6	마음만 먹으면 나는 어떤 것이라도 배울 수 있다.		0.691	
자아효능감4	나는 사업상 관심 있는 일은 꼭 하는 편이다.		0.654	
자아효능감3	나는 일을 조직적으로 처리하는 편이다.		0.643	
모호성인내5	나는 친숙한 것을 친숙하지 않은 것 보다 항상 더 선호하는 편이다.			0.833
모호성인내4	사업의 불확실성은 경영자로서 최선을 다하고자 하는 내 의지를 좌절시킨다.			0.777
모호성인내6	예상치 못한 일들로 인해 계획상 차질이 생길 때 나는 자주 짜증이 난다.			0.693
Eigen 값		4.663	4.569	1.966
분산(%)		25.907	25.385	10.921
누적설명비율		25.907	51.292	62.213
크론바흐 알파계수		0.938	0.838	0.697

[표 2] 상관관계 분석결과

	평균	표준편차	자아효능감	모호성인내	네트워킹	빈도	신뢰	범위	기업성과
자아효능감	4.074	0.576	1.000						
모호성인내	2.927	0.763	0.293**	1.000					
네트워킹	3.845	0.511	0.270**	0.196**	1.000				
네트워크빈도	3.239	0.651	0.272**	0.157	0.860**	1.000			
네트워크신뢰	3.700	0.612	0.257**	0.181**	0.742**	0.483**	1.000		
네트워크범위	4.596	0.650	0.122	0.133	0.796**	0.570**	0.324**	1.000	
기업성과	3.299	1.004	0.250**	0.204**	0.381**	0.348**	0.425**	0.149	1.000

\*\*상관계수는 0.01 수준(양쪽)에서 유의합니다.

가의 자아효능감이 높을수록 기업성과에도 긍정적인 영향을 미치는 것으로 분석되었다. 따라서 가설 1과 가설2는 채택되었다.

#### 4.3.2 가설3과 가설4의 검증결과

본 가설은 창업가의 모호성 인내가 네트워크 및 기업성과에 미치는 영향에 대해 각각 검증하는 것이다. 가설 검증을 위한 회귀분석결과 표 3에서 보여주듯이 창업가의 모호성 인내는 네트워크와 기업성과에 대하여 아무런 영향을 미치지 않는 것으로 나타남에 따라 가설 3과 가설 4는 기각되었다.

#### 4.3.3 가설5의 검증결과

가설5는 네트워크 활동이 기업성과에 유의한 정(+)의 영향을 미칠 것이라는 것을 검증하는 것이다. 회귀분석 결과 표 3과 같이 네트워크는 기업성과에 대해 유의한 영

향을 미치는 것으로 나타났다.

또한 하위가설로 네트워크 활동의 구성요소인 네트워크 빈도, 네트워크 신뢰, 네트워크 범위가 각각 기업성과에 어떠한 영향을 미치는지 살펴보았다.

분석결과, 네트워크 빈도와 네트워크 신뢰가 기업성과에 미치는 영향은 통계적으로 유의한 것으로 나타났다. 반면, 네트워크 범위는 기존 연구들과 달리 기업성과에 아무런 영향을 미치지 않는 것으로 분석되었다. 즉 지나친 네트워크 범위는 기업성과에 부정적 영향을 준다는 것이다. 아울러 영향력의 크기를 의미하는 베타 값을 비교해 본 결과, 네트워크 신뢰는 네트워크 빈도 보다 기업성과에 상대적으로 더 중요한 영향을 미치는 것으로 나타났다.

#### 4.3.4 가설이외 매개효과 검증결과

가설 이외에 본 연구에서는 네트워크의 매개효과를 검

[표 3] 다중회귀분석결과

모형	독립변수	비표준화 계수		표준화	t	유의확률	공선성 통계량	
		B	표준오차				공차한계	VIF
종속변수	자아효능감	0.206	0.072	0.233	2.880	0.005	0.914	1.094
	모호성인내	0.085	0.054	0.128	1.579	0.116	0.914	1.094
	F값 = 7.353 Adjusted R2 = 0.088 Sig.F = 0.001a							
기업성과	자아효능감	0.320	0.139	0.183	2.291	0.023	0.848	1.179
	모호성인내	-0.182	0.170	-0.083	-1.071	0.286	0.915	1.093
	네트워크	0.651	0.151	0.331	4.302	0.000	0.919	1.088
	F값 = 10.726 Adjusted R2 = 0.175 Sig.F = 0.000a							
기업성과	네트워크빈도	0.370	0.146	0.240	2.530	0.012	0.576	1.736
	네트워크신뢰	0.559	0.135	0.341	4.138	0.000	0.763	1.310
	네트워크범위	-0.151	0.135	-0.098	-1.116	0.266	0.672	1.488
	F값 = 13.765 Adjusted R2 = 0.214 Sig.F = 0.000a							

증하기 위해 Baron and Kenny의 분석방법을 통해 매개회귀분석을 실시하였다[11]. 분석결과, 표 4와 같이 자아효능감에 대해 네트워크 빈도와 네트워크 신뢰만이 부분매개효과가 있음이 밝혀졌다.

[표 4] 매개회귀분석결과

	변인	Beta	R2	F	t	유의확률	종속변수
1단계	자아효능감	0.122	0.015	2.310	1.520	0.131	네트워크범위
2단계	자아효능감	0.250	0.062	10.235	3.199	0.002	기업성과
3단계	자아효능감	0.235	0.077	6.349	3.002	0.003	기업성과
	네트워크범위	0.121			1.540	0.126	
1단계	자아효능감	0.272	0.074	12.301	3.507	0.001	네트워크빈도
2단계	자아효능감	0.250	0.062	10.235	3.199	0.002	기업성과
3단계	자아효능감	0.167	0.147	13.218	2.156	0.003	기업성과
	네트워크빈도	0.303			3.906	0.000	
1단계	자아효능감	0.257	0.066	10.887	3.300	0.001	네트워크신뢰
2단계	자아효능감	0.250	0.062	10.235	3.199	0.002	기업성과
3단계	자아효능감	0.150	0.202	19.380	2.012	0.046	기업성과
	네트워크신뢰	0.386			5.165	0.000	

\*\* 1단계: 독립->매개, 2단계: 독립->종속, 3단계: 독립\*매개->종속

### 5. 결론

창업기업은 태생적으로 신생기업으로서의 한계, 기업 규모에 따른 자원의 한계 등으로 인하여 생존조차도 담보할 수 없는 위험한 상황에 직면하고 있다. 본 연구는 이런 태생적 한계의 극복방안으로서 창업가 특성인 및 네트워크 이론에 기초해서 가설설정 및 연구를 진행했다. 특히 신생창업가 행동 특성에 해당되는 자아효능감 및 모호성 인내가 네트워크에 미치는 영향과 기업성과에 어떠한 영향을 미치는 지를 살펴보았다. 아울러 창업가의

네트워크 활동의 구성요소들이 기업성과에 미치는 영향 관계를 실증하였다.

이에 대한 분석결과 및 시사점은 다음과 같다.

첫째, 창업가의 인지적 특성인 자아효능감이 창업가의 네트워크 활동을 촉진하고 기업성과 향상에 긍정적 영향을 미치는 것으로 밝혀졌다. 이는 창업가의 인지적 특성인 자아효능감이 여전히 중요한 개념으로서 심리적 특성인 모호성 인내 보다 상대적으로 더 중요할 수 있다는 결론을 조심스럽게 내릴 수 있다.

둘째, 창업가의 심리적 특성인 모호성 인내는 기업성과 및 네트워크 활동에는 아무런 영향을 미치지 못하는 것으로 드러났다. 이와 같은 연구결과는 창업자가 위협적인 상황에서 대처하는 능력이 혁신성과에 긍정적 영향을 미친다는 Begley와 Boyd의 주장과도 대치되는 것이다 [12]. 하지만, 이런 결과는 여러 변수들 상호간 관계에 의해 상이한 결과가 나올 수 있으므로, 향후 다양한 차원의 연구접근을 통해 재검토가 필요할 것이다.

셋째, 창업가의 네트워크 활동이 기업성과 향상에 긍정적 영향을 미치는 것으로 나타났다. 하지만 네트워크 활동의 구성 요소들의 관점에서 세분하여 살펴보면 네트워크 빈도와 신뢰가 유의한 영향을 미치는데 반해 네트워크 범위는 기업성과에 아무런 영향을 미치지 못하는 것으로 밝혀졌다. 이는 신생벤처기업의 창업가는 외부자원의 활용을 위해 기업들 간의 잦은 접촉(빈도)을 통해 강한 연결 관계를 형성하는 것이 필요한 것으로 해석할 수 있다. 아울러, 네트워크 빈도를 통해 네트워크 신뢰를 쌓아간다면 네트워크에 연결된 기업들 간에 기회주의적 행동의 불확실성을 감소시키고, 정보 및 자원의 교환을 촉진시켜서 기업성과에 긍정적 영향을 미칠 수 있을 것이다. 반면 창업초기에 네트워크 범위를 확장시키는 것은 시간과 재무적 비용을 발생시킴으로서 직접적인 성과에 부정적 영향을 줄 수 있으므로 조심스럽게 접근해야 한다는 시사점을 발견할 수 있다. 이런 결과는 국내 선행연

구 중 이현숙·이장우의 주장과 대치되는 결과이지만 본 연구와 유사한 연구결과를 양준환의 연구에서 동일하게 보여주고 있다[5,6]. 따라서 신생벤처기업의 경우 네트워크 빈도와 신뢰가 중요하므로 잦은 접촉을 통해 적극적인 기업들 간 협력 및 신뢰관계 구축이 기업성과 향상을 위해 필요할 것이다. 다만 창업 초기의 네트워크 범위 확대는 상당한 시간과 에너지의 투입을 요구하므로 기업 성과에 단기적인 부정적 결과를 야기할 수 있다. 이에 신중히 접근해야 한다는 실무적 시사점을 본 연구에서 제공하고 있다. 즉 창업가는 네트워크 활동을 함에 있어 사업과 직접적으로 연관성이 있는 관계를 중심으로 접촉 횟수와 신뢰를 쌓아나가야 하며, 무분별한 인적 네트워크의 확대는 경계해야 할 것이다.

이런 맥락에서 정부 및 벤처캐피탈, 대학도 산학 네트워크 활성화와 기술 네트워크 활성화를 위한 정책 도입에 있어, 신생창업가의 네트워크 특성을 잘 반영·검토할 필요성이 있다[1,2].

일반적으로 중소·벤처기업에서는 창업가적 성과와 기업성장을 동일한 것으로 취급되어 왔는데, 본 연구에서는 해당기업의 성과가 신생벤처기업이라는 표본의 특징임에 따라 성과측정의 논란을 해소하였다. 하지만 기업 성과를 무엇으로 정의할 것이며, 그것을 어떻게 측정해야 하는가의 여부는 본 연구의 한계로 여전히 남아있다.

## 참고문헌

[1] 김중진·최종인, "산학협력: 대학의 새로운 역할", 한국산학기술학회논문지, 제6권, 제6호, pp.461-467, 2005.

[2] 김희경, "국내 벤처캐피탈시장의 현황과 개선방안", 산학기술성공학회논문지, 제3권, 제3호, pp.203-209, 2002.

[3] 박근호, "한국 기술기반 중소벤처기업의 국제화 속도 결정요인에 관한 연구", 국제지역 연구, 제11권, 제3호, pp.321-349, 2007.

[4] 백운정, "여성창업자의 자기유능감과 사회적기술, 인적자본이 관리역량 및 조직성과에 미치는 영향", 한국인사관리학회, 제27권, 제3호, pp.191-213, 2003.

[5] 이현숙·이장우, "비즈니스 인큐베이터의 관여에 따른 창업가적 네트워크와 기업성과의 관계", 인사조직연구, 제12권, 특별호, pp.89-119, 2004.

[6] 양준환, "한중 중소기업의 핵심역량 및 창업가적 네트워크 활동이 기업성장에 미치는 영향", 숭실대학교, 박사학위논문, 2008.

[7] Aldrich, H. E., "Networking Among Women Entrepreneur," *Women-Owned Business*, News York:

Praeger, pp.103-132, 1989.

[8] Aldrich, H. E. and Reese, P. R., "Does networkng pay off?," *Frontiers of Entrepreneurship Research*, pp.325-339, 1993.

[9] Bandura, A., "Self-efficacy mechanism in human agency," *American Psychologist*, Vol.37, pp. 122-147, 1982.

[10] Baum, J. R., E. A. Locke and K. G. Smith, "A Multidimensional model of venture growth," *Academy of Management Journal*, Vol.44, No.2, pp.292-303, 2001.

[11] Baron, R. and Kenny, D., "The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considrations," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol.51, No.6, pp.1173-1182, 1986.

[12] Begley, TM and DP Boyd, "Psychological characteristics associated to performance in entrepreneurial firm and smaller businesses," *Journal of Business Venturing*, Vol.2, pp.79-93, 1987.

[13] Chandler, G. N. and Jensen, E., "The founder's self-assessed competence and venture performance," *Journal of Business Venturing*, Vol.7, pp.223-236, 1992.

[14] Cooper, A. C. and Gimeno-Gascon, F. J. and Woo, C.Y., "Initial human and financial capital as predictors of new venture performance," *Journal of Business Venturing*, Vol.9, pp.371-395, 1994.

[15] Covin, J. G. and Slevin, D. P., "New Venture strategic posture, structure, and performance: An industry life cycle analysis," *Journal of Business Venturing*, Vol.5, pp.123-135, 1990.

[16] Gasse, Y., "Elaborations on the psychology of the Entrepreneur", In C.A. Kent, D.C. Sexton & K.H. Verper(Eds), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, N.J: Prentice-Hall, pp.57-66, 1982.

[17] Ernst, D. and Bamford, J., "Your alliances are too stable," *Harvard Business Review*, Vol.83, No.6, pp.133-141, 2005.

[18] Hansen, E. L., "Entrepreneurial Network and New Organization Growth," *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Vol.19, Summer, No. 4, pp.7-19, 1995.

[19] Hatten, T. S., "Small Business: Entrepreneurship and Beyond," Upper Sadder River, NJ: Prentice-Hall, 1997.

[20] Havnes, P. A. and Senneseth, K., "A panel study of firm growth and among SMEs in network," *Small*

*Business Economics*, Vol.16. No.4, pp.293-302, 2001.

[21] Holmen, E., Pedersen A. C. and Torvatn, T., "Building relationships for technological innovation," *Journal of Business Research*, Vol.58, No.9, pp.1240-1250, 2005.

[22] Lefebvre, E and LA Lefebvre, "Firm innovativeness and CEO characteristics in small manufacturing firm," *Journal of Engineering and Technology Management*, Vol.9, pp.243-277, 1992.

[23] Littunen, H., "Networks and Local Environmental Characteristics in the Survival of New Firm," *Small Business Economics*, Vol.15, pp.59-71, 2000.

[24] Makrman, G. D., Balkin, D. B. and Baron, R. A., "Inventors and new venture formation: The effects of general self-efficacy and regretful thinking," Proceeding in *The 2002 Victoria Conference on Information Processing and Entrepreneurial Cognition*, pp.135-151, 2002.

[25] Nunally, J. C., *Psychometric theory*, New York: McGraw Hill., 1978.

[26] Sequeira, J. M. and A. Rasheed., "Start-up growth of immigrant small business: The impact of social and human capital," *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol.11, No.4, pp.357-375, 2006.

[27] Tullier, L. M., "Networking for job search and career success," Second Edition. Indianapolis, IN: JIST Works, 2004.

[28] Watson, John, "Modeling the relationship between networking and firm performance," *Journal of Business Venturing*, pp.1-6, 2007.

[29] Westerberg, M., J. Singh and E. Hackner, "Does the CEO matter? An empirical study of small firms operating in a turbulent environment," *Scandinavian Journal of Management*, Vol.13, No.3, pp.251-270, 1997.

[30] Wickham, P. A., *Strategic entrepreneurship*, Second Edition, Essex, UK: Pearson Education Limited, 2004.

[31] Wincent, J. and Westerberg, M., "Personal traits of CEOs, inter-firm networking and entrepreneurship in their firms: Investigating strategic SME network participants," *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol.10, No.3, pp.271-284, 2005.

[32] Wood, R. and A. Bandura, "Social cognitive theory of organizational management," *Academy of Management Review*, Vol.14, No.3, pp.361-384, 1989.

[33] Zahra, A and Covin, J., "Contextual influences on the corporate entrepreneurship performance relationship: A longitudinal analysis," *Journal of Business Venturing*, Vol.10, No.1, pp.43-58, 1995.

[34] Zhao, L. and Aram, J. D., "Networking and growth of young technology-intensive ventures in China," *Journal of Business Venturing*, Vol.10, No.5, pp.349-370, 1995.

정대용(Daeyong Chung)

[정회원]



- 1988년 12월 : 고려대학교 경영학 박사
- 1983년 3월 ~ 현재 : 송실대학교 벤처중소기업학부 교수
- 1993년 12월 ~ 1995년 7월 : 미국 펜실베니아대학교 와튼스쿨 방문교수
- 2001년 8월 ~ 2002년 7월 : 미국 케네소우 주립대학교 초빙교수
- 2007년 7월 ~ 2008년 12월 : 한국창업학회 회장

<관심분야>

창업가정신, 창업전략, 사회적 기업, 사회적 자본, 리더십

노경훈(Kyounghoon Roh)

[정회원]



- 2007년 2월 : 중앙대학교 창업경영대학원 창업학 석사
- 2009년 8월 : 송실대학교 벤처중소기업학과 박사(수료)
- 2004년 3월 ~ 현재 : (주) 에듀미션 대표이사 / 공무원저널 발행인
- 2007년 5월 ~ 현재 : 소호진흥협회 이사
- 2009년 10월 ~ 현재 : 안양과학대 e-비즈니스경영학과 외래교수

<관심분야>

창업가정신, 창업전략, 사회적 자본, 리더십