

Print ISSN: 2233-4165 / Online ISSN: 2233-5382  
doi:http://dx.doi.org/10.13106/ijidb.2017.vol8.no6.97.

# The Impact of Entrepreneurial Temperament and Social Capital on Entrepreneurial Intention before Start-up

## 창업 전 기업가기질과 사회적 자본이 창업의도에 미치는 영향

Ki-Chang Yoon(윤기창)\*, Jae-Eun Lee(이재은)\*\*

Received: September 15, 2017. Revised: November 13, 2017. Accepted: November 15, 2017.

### Abstract

**Purpose** – This study aimed to investigate the effect of entrepreneurial temperament (ET) such as innovativeness, risk-taking, and proactiveness in entrepreneur's lifetime before start-up and the effect of social capital (SC) such as network ties and trustworthiness on entrepreneurial intention.

**Research design, data, and methodology** - We examined the components of ET (innovativeness, risk-taking, and proactiveness) and components of SC (network ties and trustworthiness) through existing prior research and investigated the factors that affected entrepreneurial intention. The first hypothesis of this study was that entrepreneurial temperament will have a significant impact on network ties of social capital, and the second hypothesis assumed that entrepreneurial temperament will have a significant effect on the trustworthiness of social capital. Finally, the second hypothesis assumed that social capital will have a significant impact on entrepreneurial intentions. We collected 175 data using questionnaires for people who have not yet started a start-up. And we used the Structure Equation Modeling (SEM) to evaluate the collected data and to test the research model by the two step research procedure.

**Results** – As a result, the innovativeness and proactiveness of ET have a significant effect on network ties and trustworthiness of SC, but the effect of risk-taking on risk-taking of SC is not significant. On the other hand, network ties and network ties of SC was revealed a significant effect on the EI.

**Conclusions** - The implications of this article could be observed as mentioned in this paper. First, we found that entrepreneurial innovativeness and proactiveness are helpful in constructing SCs, but not risk-taking. These results demonstrated that ET of entrepreneurs is important factor in the formation of social capital. Second, the SC that an entrepreneur built before the start-up has a meaning for EI. In conclusion, ET was affected partially to EI mediated SC. It is academic in that ET and SC are independent from each other and have a mediating role between ET and EI, unlike those directly affecting EI. Although some important implications were found in this study, this study had some limitations and we hope that future research will be complemented.

**Keywords:** Entrepreneurial Temperament, Social Capital, Entrepreneurial Intention before Start-up.

**JEL Classifications:** L26, L31, N87, O18.

### 1. 서론

미국을 비롯한 선진국들은 내수경제의 활성화와 자국기업들의 경쟁력을 강화하기 위와 더불어 중국 및 신흥국가들 또한 기술혁신을 바탕으로 경쟁력을 갖추고 글로벌시장에서 시

장점유율을 확대해 나가고 있다. 이러한 상황에서 우리나라의 기업들은 국내정치적 불안정, 선진국 및 신흥국들의 압박으로 인해 글로벌시장에서 위기를 맞고 있으며, 이는 고스란히 내수경제로 이어지고 있다.

이에 따라 최근 우리나라 정부는 “사회와 경제 모든 분야에서 생산성과 효율성을 높여 국가경제의 성장잠재력을 키우는 것”과 “신성장산업뿐 아니라 국가경제의 성장잠재력을 키우는 것”과 “신성장산업뿐 아니라 전통 제조업이나 서비스업, 대기업과 중소기업, 혁신창업기업 등 모든 산업과 지역을 아우르는 개념”에서 혁신창업 대책이 일자리창출에 목적을 두고 정책적 역량을 집중하고 있다. 이는 기업을 창업한다는 것은 일자리를 만드는 것이며, 이는 어느 나라든 국가경제를 견인할 수 있는

\* First Author, Professor, Dept. of International Business, Chungbuk National University, Korea.

E-mai: ykc1522@gmail.com, Tel: +82-43-261-2339.

\*\* Corresponding Author, Assistant Professor, Dept. of Faculty of Arts, Shinhan University, Korea.

E-mai: adam1521@shinhan.ac.kr, Tel: +82-31-870-3770.

중요한 요소로 인식되고 있기 때문이다. 1990대년 말 우리나라가 금융위기를 벗어나는 데 있어서 신산업분야의 창업을 장려하는 정책은 국가경제의 중요한 원동력이 되었던 것이 중요한 경험이 되었다. 오늘날 중국이 뉴노멀시대에 진입하면서 창업을 장려하고 있는 것도 이와 같은 맥락이라 할 수 있다. 따라서 침체된 국내경제를 회복하기 위한 일환으로 제2의 창업붐을 조성하기 위해 정부의 정책적 지원이 늘고 있는 요즘 기존기업의 성장정책보다 창업정책을 선호하는 이유는 고용창출의 효과가 상대적으로 클 뿐만 아니라 기존기업의 혁신을 유도할 수 있기 때문이다(Park & Kang, 2010). 대기업 역시 혁신주체이기는 하지만 창업벤처기업과 중소기업이 일자리 대책의 핵심이라는 현상황하에서 혁신적 창업기업을 육성하기 위해서는 창업에 대한 정부주도의 생태계 마련이 우선시 되어야 한다. 그렇지만 정부의 정책적 지원은 무한한 것이 아니고 국민들의 세금에 의해서 충당되기 때문에 창업을 준비하는 과정에서 기초를 튼튼히 다져 반드시 성공해야 한다. 그렇지 않으면 창업자 개인뿐만 아니라 국민경제적 측면에서 많은 사회적 비용을 발생시킬 수 있다. 기존연구들은 창업의 성공하기 위해서는 물적 자원이 중요하다고 강조하였다. 예를 들어 자원기반적 관점에서 물적 자원 중 하나인 자본을 많이 투자한 창업기업일수록 성공률과 생존율이 높아진다고 주장한다. 그렇지만 한편으로는 스톡으로서의 자원 그 자체가 성공을 보장할 수 없다는 주장이 꾸준히 제기되고 있다. 따라서 창업에 있어서 물적 자원만 큼이나 중요한 것이 창업자이며, 기업가의 기질이라고 여겨진다. 결국, 창업에 있어서 정부가 물적자원을 지원할 수 있겠지만, 이것만으로 창업이 성공적인 것이 아니라 창업자가 기업가적 기질을 갖고 있어야 하며, 이는 정부가 지원해줄 수 있는 요소가 아니라는 점이 중요하다.

그동안 많은 연구들은 창업자의 기업가정신이 창업의도나 창업성공 등에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 주장하고 있다. 이는 창업을 한다는 행위는 곧 기업가정신이 뛰어나야 하고, 이러한 기업가정신은 교육이나 훈련을 통해 가능하다. 기업가정신은 창업자가 혁신적이고 위험감수적이며 선도적인 행동을 통해 시장의 기회를 발견하고 획득하여 좀 더 나은 가치를 창출하는 과정이나 행동을 의미한다(Covin & Slevin 1991; Lumpkin & Dess 1996; Li, Huang, & Tsai, 2009). 세 번째는 선도성(proactiveness). 그렇지만 이러한 기업가정신은 단기적인 교육이나 훈련으로 강화될 수 있을 것인지에 대해서 의문을 가질 수 있다.

따라서 본 연구는 기업가적 기질을 창업자가 창업하기 전까지의 생애기간에 기업가적 습관을 기업가적 기질로 정의하고, 창업 전 기업가적 기질이 창업가가 보유한 사회적 자본인 네트워크 결속과 신뢰를 매개로 하여 창업의도에 미치는 구조적 관계를 살펴보고자 하였다. 이를 통해 기업가적 기질과 사회적 자본 및 창업의도 사이의 관계를 규명함으로써 창업과 관련한 기존연구들을 보완하고, 향후 성공적인 창업을 위한 가이드라인을 제시하고자 한다.

## 2. 이론적 배경 및 가설의 설정

### 2.1. 기업가적 기질, 사회적 자본 및 창업의도

새로운 사업을 시작하는 창업에 있어서 기업가(entrepreneur)의 역할은 매우 중요하다. 기업가는 기업에서 주주나 이해관계

자들의 이익을 위해 관리적인 의사결정의 주체로서 경영자(manager)와 구별되는 개념으로 이해되고 있다. 다수의 연구에 의하면 기업가가 경영자 또는 비기업가에 비해 매우 높은 수준의 혁신적인 행동을 보인다고 주장하고 있다(Guroi & Atsan, 2006). Cantillon(1931)은 기업가를 미래가 불확실함에도 불구하고 자신의 책임 하에 전략적 의사결정을 수행하는 사람으로 파악하고 있다. 스펀터적 기업가를 현재의 관행을 개혁하거나 타파하는 새로운 조합으로 기존제품을 변형시키거나 새로운 제품/서비스를 도입하는 존재이다(Schumpeter, 1928, 1950). 이러한 기업가의 창업이라는 경제적 행동은 생산성 향상과 경제성장 및 사회발전에 기여할 수 있다(Schumpeter, 1954). 이와 더불어 Kirzner(1985)는 기업가를 아무것도 없더라도 불확실성 하에서 기회를 인식하고 획득하는 사람이라고 주장하여(Hébert & Link, 1988), 시장기회의 중요성을 강조하였다. 따라서 이상의 기업가에 대한 정의를 종합하면, 기업가는 시장의 불확실성 하에서 시장의 기회를 인식하고 획득하여 사업가치를 창출하기 위해 혁신적이고 책임감 있는 의사결정을 하는 사람으로 정의할 수 있다.

Miller(1983)의 연구를 비롯하여 기업가정신에 관한 기존의 많은 연구들에서 기업가의 창업 전 기업가적 기질은 크게 3가지로 구성되어 있다. 첫째, 혁신성이다(Covin & Miles, 1999). 혁신성은 기업가적 기질에 있어서 매우 중요한 요소다. 혁신성은 일반적으로 새로운 기회나 남다른 해결책을 찾기 위한 과정 혹은 활동들이라 할 수 있다(Covin & Slevin, 1988). 일반적으로 창업기업들은 기존기업/성숙기업에 비해 차별적인 제품/서비스를 시장에 제공해줄 수 있어야 도입기를 지나 성장기로 진입할 수 있다. 즉, 급변하는 환경변화 속에서 창업자들의 혁신적인 활동은 창업기업의 경쟁우위를 나타낼 수 있다(Dess & Lumpkin, 2005). 창업가의 혁신성은 시장지향적인 아이디어를 기회로 전환시키는 것으로 제품/서비스의 디자인, 시장조사, 광고 등을 적극적으로 추진하는 경영활동이며(Covin & Slevin, 1991), 기업가들의 창의적 사고로 새로운 아이디어 창출 및 새로운 시장기회를 찾고, 신제품/서비스를 도입할 수 있는 기회를 인식하는 능력이다(Chen, 2007; Gupta et al., 2004). Kearney et al.(2008)은 기업가의 혁신성은 새로운 벤처 창업의 주된 동기이며 창업기업의 성과에 중요한 영향을 미치고 있음을 발견하였다. 두 번째, 위험감수적(risk-taking) 기질이다. 위험감수적 기질은 불확실한 결과가 예상되더라도 과감히 도전하려는 의지(Sexton & Bowman, 1986)가 포함된 개념으로 경영활동의 결과가 불확실한 사업에 모험적으로 자원을 투입하거나 미지의 새로운 시장으로의 진출 등 위험 하에서도 기회를 포착하려는 과감한 기업가의 기질이다(Covin & Slevin 1991; Lumpkin & Dess 1996; Li, Huang, & Tsai, 2009). 세 번째는 선도성(proactiveness)이다. 이는 경쟁자에 비해 한발 앞서 새로운 제품/서비스를 도입하고 미래의 수요를 예측하여 미래지향적인 기회를 추구하려는 기업가의 기질을 의미한다.

사회적 자본(social capital)의 개념은 Bourdieu(1986)와 Coleman(1988)과 같은 사회학자들의 연구를 통해 최근 몇 년간 학문적으로 집중적인 관심을 끌었다. 사회적 자본(social capital)은 행위자의 관계와 협력적 네트워크를 통해 접근할 수 있는 실제적이고 잠재적인 자원이다(Burt, 1997; Kostova & Roth, 2003; Nahapiet & Ghoshal, 1998; Portes, 1998; Uzzi, 1996). 사회적 자본은 네트워크의 구성원이 다양한 자원에 접근할 수 있는 권한을 가지게 됨에 따라 가치를 창출할 수 있다(Bourdieu, 1986). 따라서 사회적 자본은 창업가가 창업초기

에 자원부족의 어려움을 해결할 수 있는 좋은 기회가 될 수 있다. 높은 수준의 사회적 자본은 (1) 더 큰 성공과 보상 (Belliveau et al., 1996), (2) 지식에 접근, 구성원 간 자원교환 및 제품혁신(Huggins, 2010; Maurer et al., 2011; Pittaway et al., 2004; Tsai & Ghoshal, 1998; Zheng, 2010)과 지적자본의 창출(Nahapiet & Ghoshal, 1998), (3) 작업그룹의 효과성(Oh et al.), (4) 우월한 관리(Moran, 2005)와 조직(Acquaah, 2007; Batjargal, 2003) 등의 성과를 기대할 수 있다(Pillai et al., 2017).

기업가적 기질분야에서 사회적 자본은 기업가가의 행동을 촉진 또는 제한하는 사회적 맥락에 포함되어 있음을 인지함으로써 개인의 특성에 초점을 둔 이론적 배경에서 출현했다(Aldrich & Zimmer, 1986). 네트워크기반이론에 의하면 새로운 기업의 창출은 사회적 자본의 역할(De Carolis et al., 2009), 기업의 성과(Lechner et al., 2010), 지역 클러스터의 혁신성(Whittington et al., 2009) 등에서 기업가의 개인적인 네트워크에 포함된 사회적 자본과 중소기업의 성과에 미치는 영향에 초점이 맞추어져 있다. 개인적 네트워크란 기업가가 직접 연결되어있는 가족, 친구 및 비즈니스 접촉과 이들 간의 간접관계를 의미한다(Dubini & Aldrich, 1991). 따라서 사회적 자본은 사회적으로 효율적인 결과를 산출하기 위해 협력하려는 사회의 성향으로 폭넓게 정의되고 있다(Putnam, 1993, 2000).

한편, 자본 기반적 관점(resource-based view)에서 기업가가 구축/축적하는 사회적 자본은 특정 사회의 구성원이 상호간의 지속적인 관계인 네트워크로부터 비롯되는 실질적이고 잠재적인 자원의 총합으로 정의할 수 있다(Bourdieu, 1986). 여기에서 주의해야 할 것은 사회적 자본은 사회 구성원 간의 관계구조 내에 포함되는 것으로서 기업이 내부적으로 보유하고 있는 물적 및 인적 자본과는 분명히 구분할 필요가 있다. 그 이유는 물적 및 인적 자본이 사회적으로 연결된 기업들로부터 독립되어 있기 때문에 언제든지 기업이 원하면 사용이 가능하지만 사회적 자본은 사회 구성원들 간에 연결된 구조에서 특정 구성원이 사회적 관계로 연결된 구성원들과 공통적인 목표가 아니면 독자적으로 사용하기에 매우 제한적이라는 특성을 지니고 있기 때문이다. 또한, 사회적 자본은 가족 내지 공동체 내의 관계 속에서 발생하는 내재적 자원이며, 이 자원은 사회적 구조에서 나온다는 것을 의미하고, 그렇기 때문에 실체적으로 확인하기 어렵고 물적 자원이나 인적 자원과도 구별되는 개념이라 할 수 있다.

창업분야에서 기업가에 관한 초기의 연구는 기업가의 심리적 특성이나 개인적 특성을 중심으로 성공한 기업가와 그렇지 못한 기업가 및 기타 창업가의 차이를 규명하기 위한 연구가 매우 풍부하게 수행되었다(Borland, 1975). 그 이후의 연구에서는 연령, 성별, 종교, 민족, 교육, 가족, 사회적 지위, 직업경험과 같은 다양한 인구통계적 특성의 중요성을 강조하는 연구가 이루어졌다(Reynolds et al., 1994). 이러한 연구유형은 기업가 개인의 여러 가지 심리적 특성과 인구통계적 특성 사이에서 관계를 규명하기도 하고 창업 행동을 실현에 관한 연구도 이루어졌다(Liñán & Santos, 2007). 그럼에도 불구하고 이론적인 관점에서 두 접근법은 방법적 및 개념적 측면에서 낮은 설명력으로 인해 비판을 받아온 측면이 있다(Krueger et al., 2000). 이러한 접근방법들은 기업가의 선천적인 특질과 인구통계적 조건을 충족하지 못하면 누구도 기업가가 되는 방법을 배울 수 없을 것이라는 한계가 있다.

창업에 있어서 기업가가 창업에 대해 가지는 의도(intention)의 중요성이 강조되고 있다. 의도는 행동에 영향을 미치는 동기 요인을 포착하여 이러한 행동을 실천하기 위한 개인의 노

력을 나타낸다. 따라서 행동을 실천하려는 의도(즉, 창업의도)가 높을수록 이에 따른 행동(예: 창업)으로 나타날 가능성이 높아질 수 있다.

## 2.2. 가설의 설정

본 연구는 기업가가 창업을 하기 전의 생애에서 장기적으로 학습된 혁신적, 위험감수적, 선도적 기질이 사회적 자본을 축적하여 창업의도를 강화할 것이라는 가설을 실증적으로 규명하고자 한다. 이러한 가설은 Bandura(1977)가 개발한 사회학습이론(theory of social learning)에서 출발한다. 사회학습이론은 어떤 행동은 선행적인 징조가 그 사람의 신념이나 행동에 영향을 준다(Shapiro & Sokol, 1982; Krueger & Carsrud, 1993)는 것을 핵심적인 내용으로 하고 있다. 따라서 기업가의 창업은 기업가가 성장과정에서 어떠한 기질을 보였고, 이러한 기질은 창업에 대한 태도나 신념 또는 의도에 영향을 미치고, 결국 창업이라는 행동으로 이어질 수 있다는 것을 사회학습이론을 통해서도 설명이 가능할 것이다. 대표적으로 Shapiro and Sokol(1982)의 창업이벤트(entrepreneurial event)에 따르면 개인은 기업적 활동이 다른 대안보다 바람직하거나 실현가능성이 있다고 인식하게 되면 창업의도가 강화되고 잠재적으로 기업가가 되기로 결정함으로써 기업을 창업하게 된다고 한다. Shapiro and Sokol(1982)는 두 가지 인식(perception)을 바탕으로 의도가 형성된다고 한다. 의지는 특정 행동에 대해 개인의 매력도로 측정되는 지각된 소망(perceived desirability)과 개인이 특정 행동에 대한 가능성의 정도로 측정되는 지각된 타당성(perceived feasibility)에 의한 설명된다는 것이다.

한편, Ajzen(1991)은 행동의도가 실천으로 이어지는 맥락을 확장하여 계획된 행동이론(theory of planned behavior)을 개발하였다. 계획된 행동이론에서 강조하는 것은 행동의 직접적인 선행변수는 그 행동을 실천하려는 의도라고 주장한다. Krueger et al.(2000)과 Kolvereid and Isaksen(2006)에 의하면 의도는 기업의 행동을 포함하여 계획된 행동을 가장 정확하게 예측할 수 있다고 주장한다. 따라서 행동의도가 강할수록 행동의 예측이나 실제 행동으로 나타날 가능성이 커지게 된다.

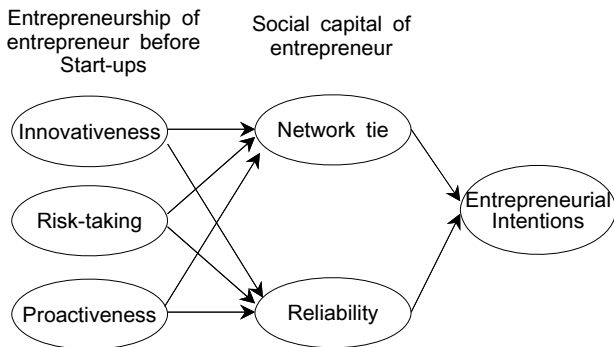
De Pillis and Reardon(2007)에 의하면 창업의도를 새로운 사업을 시작 또는 창출하려는 의도로서, 개인이 기업가가 되고 새로운 사업을 창출하기 위해서는 매우 신중한 인지적 결정을 필요로 한다(Wilson et al., 2007). 예를 들어 창업을 준비하기 위해서 무유형의 자원을 필요로 할 뿐만 아니라 치밀한 계획을 수립하기 위해 기업가의 상당한 인지처리 능력이 요구된다. 그런데 일반적으로 창업기업은 자신보다 앞서 창업한 성숙기업이나 대기업에 비해 가용자원이 빈약하기 때문에 창업에 필요한 자원을 보완해줄 신뢰성이 있는 조력자를 필요로 한다. 따라서 예비창업자는 자신의 생애기간에 구축한 네트워크 중에서 구성원과의 관계수(밀도)와 연결강도 및 중심화정도 등이 높을수록 창업의도를 강화시킨다. 그리고 창업에 적합한 사회적 자본은 예비창업자가 얼마나 기업가적 기질로 살아왔는지에 따라 달려있다. 기업가는 생애기간에 혁신적, 위험감수적 및 선도적 기질을 가진 동료나 지인들과 네트워크를 구축하기도 한다. 즉, 예비창업자의 기업가적 기질은 창업에 적합한 사회적 자본을 형성하며, 형성된 사회적 자본은 예비창업자의 창업의도에 영향을 미치게 된다.

이상과 같은 배경에서 본 연구는 창업가의 기업가적 기질과 사회적 자본이 창업의도를 강화할 것인지를 실증적으로 규명

하고자 하는 것이다. 창업가의 창업이전의 기업가적 기질은 기존의 창업에 있어서 핵심적인 요소로 다루고 있는 기업가정신(entrepreneurship)을 토대로 혁신적 기질, 위험감수적 기질 및 선도적 기질 등의 세부요인을 구분하여 독립변수로 설정하였다. 창업가가 구축하여 보유하고 있는 사회적 자본은 선행연구를 토대로 네트워크 결속, 신뢰를 중심으로 세부요인을 구분하여 기업가적 기질과 창업의도 사이에서 매개변수로 설정하였다.

기존연구들에 의하면 창업가의 기업가정신을 창업의도의 직접적인 선행변수로 설정하여 실증분석을 실시한 경우가 많았다. 이에 본 연구에서도 기업가기질을 창업의도에 직접적인 영향을 미치는 선행변수로 설정하였다. 또한 창업의지의 선행변수로 최근에는 창업가가 구축한 사회적 자본도 상당한 주목을 받고 있어, 이를 창업의도에 대한 선행변수로 간주하는 연구들이 등장하고 있다. 즉, 기존의 연구들은 기업가정신 또는 기업가의 사회적 자본을 창업의도에 직접적인 영향관계로 설정하는 흐름이 감지되고 있다. 즉 기업가적 기질과 창업의지 사이의 관계를 규명하는 연구와 사회적 자본과 창업의지 사이의 관계를 규명하는 연구는 다수 존재하고 있다. 그러나 이 두 가지를 동시에 창업의지의 선행변수로 연구를 하거나 이들 선행변수 사이에서의 인과관계를 규명하고자 하는 연구는 상대적으로 전무한 실정이다. 따라서 본 연구에는 창업가가 창업을 실천하기 전의 생애에서 보였던 기업가적 기질과 창업을 준비하는 과정에서 구축/축적하는 사회적 자본 사이의 관계를 규명하고자 하는 것이 기존의 연구와 차별적인 의미를 지닌다.

창업가의 기업가적 기질은 기업이나 개인을 둘러싸고 있는 환경이 매우 동태적이라든가 경쟁기업보다 더 많은 기회를 발견하고 활용(Chandra et al., 2009)하려는 행동을 나타낸다. 그러한 기업가적 기질은 창업관련 연구에서 구체적인 창업으로 발전되는 것이다. 즉, 창업의도는 앞서 이론적 배경에서 살펴본 바와 같이 창업행동의 선행변수로서, 기업가의 창업의도가 강할수록 보다 적극적으로 창업행동을 보일 것이라는 가정을 하고자 한다. 그러나 창업가가 성공적으로 창업을 위해서는 기존기업들에 비해 경영자원의 부족을 극복해야 하는 태생적 어려움이 있다. 창업과 관련된 기존의 연구에서 창업기업의 자원 부족문제는 사회적 자본(social capital)을 통해 해결하려고 하는데, 기업가적 행동이 강한 창업가일수록 다양한 사회적 자본을 축적하고 있다고 보고 있다. 따라서 본 연구에서는 창업가가 구축/축적한 사회적 자본의 선행변수로서 창업가의 기업가적 기질을 설정하였다. 이와 같은 연구자의 문제인식과 선행연구를 기초로 연구모형과 가설을 설정하면 다음과 같다.



<Figure 1> Research Model

<가설 1> 창업가가 창업하기 전의 기업가적 기질은 네트워크 결속에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

<가설 1-1> 창업가가 창업하기 전의 혁신적 행동은 네트워크 결속에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

<가설 1-2> 창업가가 창업하기 전의 위험감수적 행동은 네트워크 결속에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

<가설 1-3> 창업가가 창업하기 전의 선도적 행동은 네트워크 결속에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

<가설 2> 창업가가 창업하기 전의 기업가적 기질은 신뢰에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

<가설 2-1> 창업가가 창업하기 전의 혁신적 행동은 신뢰에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

<가설 2-2> 창업가가 창업하기 전의 위험감수적 행동은 신뢰에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

<가설 2-3> 창업가가 창업하기 전의 선도적 행동은 신뢰에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

<가설 3> 창업가의 사회적 자본은 창업의도에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

<가설 3-1> 창업가가 구축한 네트워크 결속은 창업의지에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

<가설 3-2> 창업가가 구축한 신뢰는 창업의지에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

### 3. 연구의 방법

#### 3.1. 변수의 설정과 측정

본 연구에서 창업가의 기업가적 기질은 창업가가 창업을 실행하기 이전의 삶에서 다른 사람들에 비해 혁신적 기질, 위험감수적 기질 및 선도적 기질을 자주 나타냈는지를 중심으로 정의하고자 한다(Li et al., 2009; Martine & Javalgi, 2015). 창업가의 혁신적 기질은 혁신적인 제품/서비스에 대한 아이디어 개발/학습, 혁신적인 제품/서비스의 연구개발 수행, 혁신적인 제품/서비스의 생산 및 판매 과정의 개선을 통해 시장에 혁신적인 제품/서비스를 도입하는 등의 기질로 정의한다. 창업가의 위험감수적 기질은 환경이 불확실 하에서 과감한 의사결정을 하거나 고수익을 얻을 수 있는 가능성이 낮더라도 과감하게 보유/차입한 자원을 투입하며, 경험이 없는 새로운 시장에 진출하는 등의 기질로 정의한다. 창업가의 선도적 기질은 시장의 기회를 발견하고 평가하며 획득하기 위해 혁신적인 제품/서비스를 경쟁자에 비해 먼저 도입하고 미래의 수요를 예상하여 기회 추구적이고 미래 지향적인 기질로 정의한다.

사회적 자본이 매우 추상적인 개념이기 때문에 이를 측정함에 있어서 단일한 실체로 파악하는 것이 아니라 사회적 자본 내에서의 기능을 통해 측정할 필요가 있다(Coleman, 1988). 이를 위해 Putnam(1993)은 사회적 자본을 사회적 네트워크결속(network tie)과 신뢰(trustworthiness)와 같은 사회조직의 특성으로서 구성원의 상호이익을 위한 조정과 협동을 촉진하는 요소로 정의하였다(Mattessich et al., 1997).

<Table 1> Measurements of Entrepreneurial temperament

| Construct      | Measurements  |
|----------------|---|
| Innovativeness | Before I start-up,<br>1) I frequently suggested innovative ideas compared to others.<br>2) I frequently suggested innovative value compared to others.<br>3) I preferred innovative products/services compared to others.<br>4) I made innovative decision compared to others.<br>5) I had an innovative learning/education compared to others.   |
| Risk-taking    | Before I start-up,<br>1) I boldly discovered new business/new products compared to others.<br>2) I made aggressive decisions compared to others.<br>3) I pursued my own work despite the expulsion of others.<br>4) I acted according to my own beliefs rather than expert opinions.<br>5) I was not afraid of the future even under uncertainty. |
| Proactiveness  | Before I start-up,<br>1) I tended to consume more innovative products or services than others.<br>2) I tried to be the first rather than the best.<br>3) I liked to be the leader of a formal or informal organization.<br>4) I always suggested innovative ideas and products first.   |

네트워크 결속(network tie)은 개인이 일련의 사회적 관계에서 잠재적 축적과정을 거쳐 형성하는 개인 및 집단 등 행위자들 간의 전반적 연결 형태로서 개념화하는데, 이러한 네트워크는 형태와 속성을 사회적 연결강도, 밀도, 그리고 중심화로 설명한다(Sparrow, 2001). 네트워크의 연결강도(tie strength)는 관계를 맺고 있는 조직 구성원들이 얼마나 안정적이고 결속력 있는 관계를 가지고 있는지를 의미하는 것으로 관계형성과 유지에 위하여 많은 시간과 비용을 지불하여야 한다. 유대관계의 강한 연결 네트워크는 빈번한 접촉과 상호작용을 통해 신뢰감이 높아지게 되고 공동의 문제해결, 적응 과정을 제공하여 협상비용과 감시비용을 절감할 수 있어 다른 사람이 가진 자원을 획득할 수 있는 기회를 제공하여 조직의 성과에 긍정적인 영향을 미친다. 네트워크 밀도(density)는 구성원들 간에 맺을 수 있는 모든 가능한 일대일 관계의 수준에서 실제 서로 알고 있는 관계의 수를 의미하며, 구성원들이 서로 간에 얼마나 많은 관계를 맺고 있느냐 하는 것이고, 조직의 연결망에서 가능한 모든 관계수와 실제로 존재하는 연결 관계수의 비율로 나타낸다(Chung & Oh, 2005). 네트워크 중심화(centralization)는 네트워크가 특정개인이나 집단에 집중되는 정도를 의미하는 것으로 연결망이 하나의 중심으로 얼마나 응집력 있게 잘 통합되고 있는 지를 나타내는 것이다(Sparrow, 2001). 연결망에서 중심이 되는 개인들은 업무에 관련된 지식과 노하우를 축적함으로써 다른 사람의 문제해결에 도움이 된다는 것을 Sparrow(2001)는 실증 연구를 통해 밝혀낸 바 있다.

신뢰는 조직 간에 서로를 개방하는 역할을 하고 거래비용을 줄여 지식과 정보의 교환, 협력 및 상호 학습의 기반이 된다(Putnam, 1993). 만약 조직 간에 신뢰가 구축되지 않는다면 정보의 교환, 협력 및 학습이 어렵고 기회주의적 행동이 나타날 수 있으며, 합리적이지 못한 의사결정으로 인한 역선택의 가능성 등으로 인해 거래비용이 발생하게 된다. 따라서 신뢰는 조직 간의 이익과 비용의 양면적인 특징을 지니고 있다(Rousseau et al., 1998). 따라서 기업 간 신뢰는 기회주의적 행동에 대한 감시와 통제 없이도 교환활동에 참여하는 당사자들이 조화롭게 행동하기 위하여 성실히 노력하고 협상에

도 응할 것이라는 기대감이라 정의하였다(Hosmer, 1995).

이와 같이 사회적 자본은 개인/기업 간에 신뢰를 바탕으로 연으로 연결된 네트워크를 통해 창업가의 부족한 자원을 보완하여 창업의 불확실성을 줄여 창업의도를 강화한다고 볼 수 있다. 따라서 본 연구에서는 창업가의 사회적 자본을 Nahapiet and Ghoshal(1998), Adler and Kwon(2000), Portes(1998), Mattessih and Monsey(1997) 등이 사용한 네트워크 결속(network tie)과 신뢰성(trustworthiness)을 중심으로 정의하고 측정한다.

<Table 2> Measurements of Social Capital

| Construct       | Measurements  |
|-----------------|---|
| Network tie     | Before I start-up,<br>1) I freely had a lot of discussions with my colleagues.<br>2) I had a lot of formal meetings.<br>3) I had a lot of informal meetings.<br>4) I tried to share and solve my personal problems with others.<br>5) I tended to accept that others criticize me.        |
| trustworthiness | Before I start-up,<br>1) I had faith and honesty compared to others.<br>2) I made more reasonable decisions compared to others.<br>3) I preferred a horizontal relationship with others.<br>4) I preferred democratic decision-making.<br>5) I have fulfilled my commitments with others. |

창업의도는 창업가가 새로운 시장에 존재하는 기회를 활용하여 기존에 비해 더 높은 가치를 창출하려는 강한 의지 또는 의도이다. 어떤 개인이 창업이라는 행동이 발현되기 위해서는 창업에 대해 우호적이고 긍정적인 태도가 필요하다. Fishbine and Ajzen(1975)이 제안한 합리적 행동이론(theory of reasoned

action: TRA)에서는 행위를 예측하기 위해서는 다른 변수를 동시에 고려해야 한다고 주장하였다. 창업관련 연구 중 창업가의 행동유형을 통해 창업가의 창업의도를 측정하는 주요 속성은 창업에 대한 긍정적 태도와 실제 창업가능성 및 창업을 하려는 의지가 얼마나 강한지를 측정하고 있다(Shapero & Sokol, 1982). 그러므로 Ajzen and Fishbein(1980)과 Kantz and Garther(1988)는 창업에 대한 긍정적인 태도와 계획이 사회심리학의 계획적 행동모형에서 강조하는 것처럼 창업의 전반적인 과정을 설명하는데 중요한 변수임을 강조하였다(Veciana et al., 2005). 따라서 개인의 태도, 주관적 규범, 행동의도가 행동을 예측하는데 중요한 선행요인인 것이다. 그러나 사회심리학의 연구들은 어떤 대상에 대한 호감도를 의미하는 태도가 행동으로 반드시 이어지지 않을 수 있다고 주장한다. 이러한 합리적 행동이론은 Norman and Smith(1995)에 의해 수정되었는데, 행동의 직접적인 결정요인은 행동에 대한 개인의 태도가 아니라 행동을 수행하려는 의도라는 계획된 행동이론(Theory of Planned Behavior: TPB)으로 발전되었다. 이와 같이 합리적 행동이론이든 계획된 행동이론이든 개인의 행동은 그 선행변수로서 행동의도가 수반되어야 한다는 것이 일반적으로 받아들여지고 있다.

<Table 3> Measurements of Entrepreneurial intention

| Construct                 | Measurements  |
|---------------------------|---|
| Entrepreneurial intention | 1) I want to start a new business rather than an employee of others.      |
|                           | 2) I will do my business in the future.                                   |
|                           | 3) I am searching ideas related to entrepreneurship.                      |
|                           | 4) I am designing an item (product or service) related to start-up.       |
|                           | 5) I want to realize my ideas and items through my start-up.              |
|                           | 6) I have the belief that start-up will create my wealth.                 |
|                           | 7) I think that business will make a more profitable life than work life. |

3.2. 자료수집 및 분석방법

본 연구는 현재 창업을 준비하거나 창업 후 6개월이 지나지 않은 예비 또는 기창업가를 대상으로 구조화된 설문지를 300부를 배포하였으며 회수된 설문지 중에서 불성실하게 응답하거나 결측치가 너무 많은 설문지를 제외한 175부의 설문지를 최종분석에 활용하였다.

본 연구의 최종분석에 사용한 설문지의 응답자 특성을 살펴보면 다음과 같다. 성별로는 남성 112명(64.0%), 여성 63명(36.0%)로 남성이 여성에 비해 더 많은 응답을 하였다. 연령대로 보면 40대 90명(51.4%), 30대 68명(38.9%), 50대 17명(9.7%)로 나타나 응답자의 절반 이상이 30대로 나타났다. 학력별 분포를 보면 대졸 130명(74.3%)으로 응답자 중에서 가장 많은 비중을 차지하고 있다. 이러한 표본의 인구통계적 특성으로 보면 성별로는 남성이 여성에 비해 창업에 대한 관심이 높은 것으로 추정된다. 또한 연령대로는 40대가 여타의 연령대에 비해 창업에 더 많은 관심을 갖고 있으며, 대졸 이상의 학력을 가진 사람들이 창업에 더 많은 관심을 갖고 있는 것으로

나타났다(<Table 4> 참조).

<Table 4> Characteristics of Respondents (n=175)

|           |                                | Frequency (persons) | Rate  |
|-----------|--------------------------------|---------------------|-------|
| Gender    | Male                           | 112                 | 64.0% |
|           | Female                         | 63                  | 36.0% |
| Age       | 30s                            | 68                  | 38.9% |
|           | 40s                            | 90                  | 51.4% |
|           | 50s                            | 17                  | 9.7%  |
|           | no answer                      | 2                   | 1.1%  |
| Education | Less than high school graduate | 16                  | 9.1%  |
|           | College or higher              | 130                 | 74.3% |
|           | More than a graduate school    | 29                  | 16.6% |

본 연구에서 이용한 실증분석의 방법은 설문지를 통해 수집한 자료의 신뢰성과 타당성을 개략적으로 살펴보기 위해 IBM SPSS 24.0으로 단일차원성검증과 탐색적 요인분석을 실시하였다. 이를 통해 신뢰성과 타당성이 확보된 자료는 가설을 검증하기 위해 IBM AMOS 24.0으로 측정모형의 평가와 연구모형을 검증하였다. 특히 본 연구에서 변수 간의 인과관계를 구조방정식모형을 구축하여 검증하였는데, 구조방정식모형은 독립변수와 종속변수 사이에서 매개변수를 분석함에 있어서 매우 적합한 방법으로 알려져 있다.

4. 실증분석

4.1. 측정항목의 평가

본 연구의 변수들과 구성 항목들은 기존의 선행연구를 토대로 개발되었으며 연구의 주제와 목적에 따라 일부 항목은 수정하였다. 그렇기 때문에 측정항목들이 연구에서 설정한 변수별로 분류가 되는지를 알아보기 위해 탐색적 요인분석(exploratory factor analysis: EFA)을 실시하고 이를 기초로 신뢰성분석(Cronbach's )을 실시하였다.

탐색적 요인분석을 실시한 결과 <Table 5>와 같이 기업가적 특성은 혁신성, 위험감수성 및 혁신성으로 분류되었고, 사회적 자본은 본 연구에서 네트워크 결속과 신뢰로 분류되었으며, 창업 의도는 단일요인인 것으로 나타났다. 그런데 네트워크 결속을 측정하는 항목 중 P2\_1(구성원들과 자유로운 토론을 많이 함)은 요인 적재값이 0.5보다 낮게 나타났지만 신뢰성 분석을 실시한 결과 이를 삭제할 경우에 신뢰성이 다소 낮아지기 때문에 이를 포함하더라도 타당성에 큰 문제가 없을 것으로 예측되지만, 이 항목의 제거 여부는 확인적 요인분석의 결과를 확인하여 최종적으로 판단하기로 하였다. 탐색적 요인분석 결과에 대해 표본의 적절성을 나타내는 KMO(Kaiser-Meyer-Olkin) 측도는 0.046인 것으로 나타났고, Bartlett의 구형성 검정에서 근사 $\chi^2$ 는 2024.925(df=465, p=0.000)로서 탐색적 요인분석 결과에는 큰 문제가 없는 것으로 판단된다.

<Table 5> Result of Exploratory Factor Analysis and Reliability

| Factors                           | Items | Factor 1 | Factor 2 | Factor 3 | Factor 4 | Factor 5 | Factor 6 |
|-----------------------------------|-------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Innovativeness                    | P3_01 | 0.237    | 0.128    | 0.352    | 0.357    | 0.038    | 0.596    |
|                                   | P3_02 | 0.286    | 0.330    | 0.059    | 0.016    | 0.185    | 0.571    |
|                                   | P3_03 | 0.282    | 0.082    | 0.248    | 0.451    | 0.180    | 0.542    |
|                                   | P3_04 | 0.183    | -0.046   | 0.380    | 0.252    | 0.073    | 0.671    |
|                                   | P3_05 | 0.257    | 0.139    | 0.057    | 0.136    | 0.128    | 0.786    |
| Risk-taking                       | P3_06 | 0.217    | 0.740    | 0.164    | 0.070    | 0.156    | 0.133    |
|                                   | P3_07 | 0.194    | 0.782    | 0.175    | 0.136    | 0.051    | -0.066   |
|                                   | P3_08 | 0.001    | 0.791    | 0.089    | 0.047    | 0.096    | 0.093    |
|                                   | P3_09 | 0.182    | 0.763    | -0.136   | 0.012    | 0.144    | 0.171    |
|                                   | P3_10 | -0.087   | 0.788    | -0.132   | -0.040   | 0.322    | 0.065    |
| Proactiveness                     | P3_11 | 0.182    | 0.159    | 0.149    | 0.173    | 0.684    | 0.236    |
|                                   | P3_12 | 0.226    | 0.253    | 0.237    | 0.375    | 0.589    | 0.009    |
|                                   | P3_13 | 0.090    | 0.185    | 0.033    | 0.065    | 0.812    | 0.184    |
|                                   | P3_14 | 0.093    | 0.255    | 0.309    | 0.074    | 0.717    | -0.026   |
| Network tie                       | P2_01 | 0.436    | 0.186    | -0.150   | 0.472    | 0.333    | 0.209    |
|                                   | P2_02 | 0.383    | -0.023   | 0.171    | 0.615    | 0.153    | 0.226    |
|                                   | P2_03 | 0.226    | 0.122    | 0.101    | 0.692    | 0.275    | 0.223    |
|                                   | P2_04 | 0.212    | 0.057    | 0.250    | 0.749    | 0.084    | 0.105    |
|                                   | P2_05 | 0.345    | 0.004    | 0.291    | 0.696    | 0.004    | 0.120    |
| Trustworthiness                   | P2_06 | 0.193    | -0.074   | 0.711    | 0.011    | 0.260    | 0.144    |
|                                   | P2_07 | 0.198    | 0.065    | 0.684    | 0.358    | 0.171    | 0.096    |
|                                   | P2_08 | 0.098    | 0.074    | 0.571    | 0.308    | -0.155   | 0.082    |
|                                   | P2_09 | 0.148    | 0.054    | 0.817    | 0.055    | 0.122    | 0.055    |
|                                   | P2_10 | 0.040    | 0.099    | 0.737    | 0.155    | 0.191    | 0.263    |
| Entrepreneurial intention         | P4_01 | 0.521    | 0.307    | 0.124    | 0.185    | -0.075   | 0.071    |
|                                   | P4_02 | 0.736    | -0.032   | 0.329    | 0.135    | 0.131    | 0.240    |
|                                   | P4_03 | 0.795    | 0.037    | 0.093    | 0.249    | 0.220    | 0.118    |
|                                   | P4_04 | 0.824    | 0.003    | 0.149    | 0.164    | 0.119    | 0.135    |
|                                   | P4_05 | 0.714    | 0.037    | 0.291    | 0.159    | 0.174    | 0.286    |
|                                   | P4_06 | 0.745    | 0.221    | 0.079    | 0.254    | 0.049    | 0.215    |
|                                   | P4_07 | 0.752    | 0.234    | 0.007    | 0.206    | 0.072    | 0.116    |
| Eigen value                       |       | 11.151   | 3.341    | 2.303    | 1.502    | 1.336    | 1.248    |
| % Variance                        |       | 35.970   | 10.777   | 7.430    | 4.844    | 4.3099   | 4.027    |
| % Accumulate Variance             |       | 35.970   | 46.747   | 54.117   | 59.021   | 63.330   | 67.357   |
| Reliability(Cronbach's $\alpha$ ) |       | 0.909    | 0.865    | 0.824    | 0.844    | 0.827    | 0.836    |

Note 1: Extraction method: Principal component analysis

Note 2: Rotation method: Varimax with Kaiser normalization

#### 4.2. 측정모형의 평가

본 연구는 창업가의 기업가적 기질이 사회적 자본을 매개하여 창업의도에 미치는 영향을 규명하기 위한 것이다. 독립변수인 창업가의 기업가적 기질은 혁신적 행동, 위험감수적 행동 및 선도적 행동으로 설정하였고, 매개변수인 사회적 자본은 네트워크 결속과 신뢰로 설정하였으며, 종속변수인 창업의도는 1개의 요인으로 설정하였다. 이렇게 설정한 변수들은 탐색적 요인분석을 실시한 결과와 동일하게 나타났다. 따라서 독립변수와 매개변수의 관계, 매개변수와 종속변수의 관계는 구조방정식모형(structural equation modeling: SEM)으로 분석하는 것이 회귀분석에 비해 효율적인 것으로 알려져 있으므로 본 연구에

서도 SEM분석을 실시하기로 하였다. Anderson and Gerbing (1988)은 SEM분석 시 2단계로 분석하는 것을 제안하였고, 사회과학분야의 연구에서는 2단계분석방법을 일반적으로 사용하고 있다. 1단계분석은 측정된 모형에 대한 구조적 타당성을 평가하는 것이고 2단계에서는 가설에 대해 구조모형을 통해 검증하는 것이다(Yoon & Park, 2016).

측정모형의 분석(1단계분석)은 일반적으로 확인적 요인분석(confirmatory analysis: CFA)을 실시하여 구성개념(변수)과 측정항목에 대해 집중타당성과 판별타당성을 충족하고 있는지를 확인하는 것이다. 먼저 집중타당성은 개념(변수)을 구성하는 항목들이 제대로 측정하였는지를 분석하는 것으로서 요인적재량이 0.7 이상이고 개념신뢰도와 분산추출값이 0.5이상을 충족

하고 있는지를 확인함으로써 판단한다.

본 연구에서 요인적재값이 0.8 미만에 해당하는 것은 집중 타당성을 확보하는 데 문제가 있을 것으로 판단되어 기존의 연구에 따라 문항을 검토한 후 삭제 여부를 결정하였다. 삭제된 문항은 혁신성에서 2개, 선도성에서 2개, 네트워크 결속에서 1개, 신뢰성에서 1개, 창업의도에서 1개 등의 요인적재값이 0.7을 충족하지 못하여 삭제하여도 각 개념(변수)을 설명함에 있어서 문제가 없을 것으로 판단하여 총 7개의 문항을 삭제하여 CFA를 실시하였다(<Table 6> 참조). 측정모형의 적합도를 살펴보면 일부 적합도(GFI=0.800, NFI=0.802)가 권고치에 비해 낮게 나타났지만, 일반적인 허용치(0.8 이상)를 충족하고 있어 2단계 분석(연구모형분석)을 실시할 때 집중타당성의 문제는 없을 것으로 판단된다.

판별타당성은 구성개념(변수) 간 차이의 정도를 의미하는 것으로 각 구성개념의 평균분산추출값(AVE)과 구성개념 간 상관관계수의 제곱값( $\phi^2$ )을 비교하는데,  $AVE > \phi^2$ 의 조건을 충족해야 판별타당성이 있다고 할 수 있다. <Table 7>에서 보는 바와 같이 각 구성개념의 AVE 최소값은 0.592(위험감수성)로서  $\phi^2$ 의 최대값 0.542(네트워크결속과 창업의도 간  $\phi^2$ )보다 크기 때문에 본 연구에서 설정한 구성개념들이 서로 다르다는 판별타당성이 있는 것으로 나타났다.

이와 같이 본 연구에서 설정한 구성개념(변수)과 측정항목은 타당성이 확보된 것으로 판단되므로 측정모형은 적합하다고 평가된다.

<Table 6> Result of confirmatory factor analysis

| Factor                    | Item  | Std. Estimate | S.E.  | T-value | CR    | AVE   |
|---------------------------|-------|---------------|-------|---------|-------|-------|
| Innovativeness            | P3_01 | 0.751         | -     | -       | 0.891 | 0.731 |
|                           | P3_03 | 0.813         | 0.151 | 7.890   |       |       |
|                           | P3_04 | 0.751         | 0.139 | 7.304   |       |       |
| Risk-taking               | P3_06 | 0.740         | -     | -       | 0.879 | 0.592 |
|                           | P3_07 | 0.728         | 0.153 | 6.939   |       |       |
|                           | P3_08 | 0.755         | 0.158 | 7.199   |       |       |
|                           | P3_09 | 0.767         | 0.143 | 7.311   |       |       |
| Proactiveness             | P3_10 | 0.766         | 0.142 | 7.296   | 0.841 | 0.641 |
|                           | P3_11 | 0.721         | -     | -       |       |       |
|                           | P3_13 | 0.848         | 0.165 | 7.142   |       |       |
| Network tie               | P3_15 | 0.655         | 0.148 | 5.944   | 0.873 | 0.632 |
|                           | P2_02 | 0.751         | -     | -       |       |       |
|                           | P2_03 | 0.755         | 0.120 | 7.421   |       |       |
|                           | P2_04 | 0.720         | 0.130 | 7.051   |       |       |
| Trustworthiness           | P2_05 | 0.793         | 0.144 | 7.800   | 0.900 | 0.692 |
|                           | P2_06 | 0.716         | -     | -       |       |       |
|                           | P2_07 | 0.801         | 0.138 | 7.261   |       |       |
|                           | P2_09 | 0.750         | 0.134 | 6.860   |       |       |
| Entrepreneurial intention | P2_10 | 0.760         | 0.127 | 6.945   | 0.937 | 0.713 |
|                           | P4_02 | 0.818         | -     | -       |       |       |
|                           | P4_03 | 0.805         | 0.108 | 9.142   |       |       |
|                           | P4_04 | 0.795         | 0.120 | 8.990   |       |       |
|                           | P4_05 | 0.852         | 0.115 | 9.932   |       |       |
|                           | P4_06 | 0.789         | 0.121 | 8.916   |       |       |
|                           | P4_07 | 0.700         | 0.133 | 7.591   |       |       |

Note: Model fitness:  $\chi^2=339.915(df=258)$ ,  $p=0.000$ ,  $RMR=0.052$ ,  $RMSEA=0.056$ ,  $GFI=0.800$ ,  $CFI=0.942$ ,  $NFI=0.802$

<Table 7> Correlations between the Constructs and AVE

| Factor                       | Corelation |          |          |          |          |          |
|------------------------------|------------|----------|----------|----------|----------|----------|
|                              | Factor 1   | Factor 2 | Factor 3 | Factor 4 | Factor 5 | Factor 6 |
| 1. Innovativeness            | 1          |          |          |          |          |          |
| 2. Risk-taking               | 0.278      | 1        |          |          |          |          |
| 3. Proactiveness             | 0.549      | 0.513    | 1        |          |          |          |
| 4. Network tie               | 0.732      | 0.233    | 0.602    | 1        |          |          |
| 5. Trustworthiness           | 0.700      | 0.201    | 0.590    | 0.620    | 1        |          |
| 6. Entrepreneurial intention | 0.731      | 0.292    | 0.544    | 0.736    | 0.543    | 1        |
| AVE                          | 0.731      | 0.592    | 0.641    | 0.632    | 0.692    | 0.713    |



<Table 8> Hypothesis test results

|      | Hypothesis                                  | Std. Estimate | SE    | T      | R <sup>2</sup> | Result   |
|------|---|---------------|-------|--------|----------------|----------|
| H1-1 | Innovativeness → Network tie                | 0.730***      | 0.173 | 5.329  | 0.556          | Accepted |
| H1-2 | Risk-taking → Network tie                   | -0.075        | 0.098 | -0.771 |                | Rejected |
| H1-3 | Proactiveness → Network tie                 | 0.255**       | 0.139 | 2.024  |                | Accepted |
| H2-1 | Innovativeness → Trustworthiness            | 0.530***      | 0.156 | 3.860  | 0.758          | Accepted |
| H2-2 | Risk-taking → Trustworthiness               | -0.128        | 0.103 | -1.130 |                | Rejected |
| H2-3 | Proactiveness → Trustworthiness             | 0.364**       | 0.149 | 2.440  |                | Accepted |
| H3-1 | Network tie → Entrepreneurial intention     | 0.691***      | 0.131 | 4.857  | 0.593          | Accepted |
| H3-2 | Trustworthiness → Entrepreneurial intention | 0.216         | 0.124 | 2.124  |                | Accepted |

Note 1: \*\* p<0.05, \*\*\* p<0.01

Note 2: Model fitness:  $\chi^2=3344.138(df=262)$ , p=0.000, RMR=0.056, RMSEA=0.056, GFI=0.800, CFI=0.942, NFI=0.801

4.3. 가설검증 결과

측정모형을 통해 구성개념과 측정항목의 집중타당성과 판별 타당성 및 합성신뢰도가 구조모형을 분석하기에 적합한 것으로 판단되었다. 따라서 이를 토대로 AMOS 22.0으로 구조모형을 구축하고 분석을 실시하였다. 구조모형의 분석은 각 변수 간 경로계수의 유의성을 검증하기 위해 표본을 200번 재추출하는 부트스트래핑(bootstrapping)을 실시하였다(Chin, 1998).

구조모형의 적합도는 측정모형의 적합도를 판단하는 방법을 사용하였다. <Table 8>과 같이 일부 적합도를 나타내는 지표가 약간 불만족스럽게 나타났지만, 종합적으로 판단하여 구조모형의 해석에 있어서 허용할 수 있는 수준은 충족한 것으로 판단하고 가설을 분석하였다.

<가설 1-1>은 창업 전 기업가의 혁신성은 사회적 자본의 네트워크 결속에 유의수준( $\alpha$ ) 0.01에서 유의한 영향을 미치고 있는 것으로 나타났다( $\beta=0.730$ ,  $t=5.329$ ). 또한 <가설 1-3>은 창업가의 선도적 행동은 네트워크 결속에 유의수준( $\alpha$ ) 0.05에서 유의한 영향을 미치고 있는 것으로 나타났다( $\beta=0.255$ ,  $t=2.024$ ). 이는 창업 전 기업가의 혁신성, 선도성으로 인하여 기업가와 다른 사람이나 조직의 연결망 형성에 도움이 된다는 것을 의미한다. 반면에 <가설 1-2>는 창업 전 기업가의 위험감수성은 네트워크 결속에 미치는 영향이 유의하지 않은 것으로 나타났다( $\beta=-0.075$ ,  $t=-0.771$ ). 이는 창업가가 가지고 있는 지나친 모험과 도전적 행동이 다른 사람들과의 관계형성에 있어서 큰 도움이 되지 못함을 의미한다.

<가설 2-1>은 창업 전 기업가의 혁신성은 신뢰에 유의수준( $\alpha$ ) 0.01에서 유의한 영향을 미치고 있는 것으로 나타났다( $\beta=0.530$ ,  $t=3.860$ ). 또한 가설 2-3은 창업 전 기업가의 선도성은 신뢰에 유의수준( $\alpha$ ) 0.05에서 유의한 영향을 미치고 있는 것으로 나타났다( $\beta=0.364$ ,  $t=2.440$ ). 이는 창업가의 혁신적 행동과 선도적 행동으로 인하여 창업가와 다른 사람들과의 비전이나 목표를 공유하거나 수평적인 관계를 형성에 도움이 될 수 있음을 의미한다. 반면에 <가설 2-2> 창업 전 기업가의 위험감수성이 신뢰에 미치는 영향이 유의하지 않은 것으로 나타났다( $\beta=-0.128$ ,  $t=-1.130$ ). 이는 창업가가 가지고 있는 지나친 모험과 도전적 행동이 다른 사람들과 비전이나 목표를 공유함에 있어서 도움이 되지 못함을 의미한다.

<가설 3-1>은 창업가의 사회적 자본인 네트워크 결속이 창업의도에 유의수준( $\alpha$ ) 0.01에서 유의한 영향을 미치고 있는

것으로 나타났다( $\beta=0.691$ ,  $t=4.857$ ). 또한, <가설 3-2>는 창업가의 사회적 자본인 신뢰성이 창업의도에 유의수준( $\alpha$ ) 0.01에서 유의한 영향을 미치고 있는 것으로 나타났다( $\beta=0.216$ ,  $t=2.124$ ). 이는 기업가가 다른 사람들과의 상호작용과 네트워크 내에서 신뢰성이 더 풍부하게 창업과 관련한 지식을 획득할 수 있음으로서 창업의도를 강화하는 것으로 사료된다.

5. 결론

본 연구는 창업가가 창업하기 전의 생애에서 기업가적 기질과 창업 전에 구축/축적한 사회적 자본이 창업의도에 미치는 영향을 규명하고자 하였다. 창업가의 기업가적 기질은 창업 전까지의 삶에서 혁신적, 위험감수적, 그리고 선도적인 기질을 다른 사람들보다 얼마나 더 많이 나타냈는지를 중심으로 구성하였다. 창업자가 창업 이전에 구축/축적한 사회적 자본은 네트워크 결속과 신뢰를 중심으로 구성하였다. 이러한 창업가의 기업가적 기질은 사회적 자본의 구축/축적에 영향을 미치고, 사회적 자본은 창업의도에 긍정적인 영향을 미칠 것으로 가정하여 선행연구의 고찰과 설문지를 통해 수집한 자료를 공분산 구조모형을 활용하여 실증적으로 분석하였다. 본 연구의 분석 결과는 다음과 같다.

첫째, 기존의 몇몇 연구들은 기업가정신이 학습이나 훈련 등을 통해 강화될 수 있다고 주장하는 연구들은 대부분 창업 전에 불과 몇 개월 또는 1년 이내의 기업가정신에 대한 교육/훈련의 효과성을 검증하는 것으로, 이러한 방법을 통해 강화된 기업가정신은 창업의도에 의미 있는 영향을 미치고 있다고 보았다. 그러나 근본적으로 창업은 철저한 계획을 필요로 하기 때문에 개인이 생애기간에 자연스럽게 형성된 기업가적 기질(기업가정신에 비해 보다 장기적인 특성)에 초점을 두었다. 또한 사회적 자본을 형성하기 위해서는 기업가적 기질이 장기적으로 유의한 영향을 미치며 이러한 과정에서 창업의도는 강해질 수 있다는 것을 알 수 있었다.

둘째, 기존의 연구는 창업가의 기업가정신이 창업의도에 긍정적인 영향을 미친다는 것을 일반화 하고 있으며, 창업가가 구축/축적한 사회적 자본도 창업의도에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 주장하는 연구들이 많다. 하지만 창업가의 기업가적 기질과 창업자가 구축/축적한 사회적 자본을 통합하여 창업의도에 미치는 영향에 관한 연구는 전무하다고 할 수 있다. 이러

한 측면에서 본 연구는 기존의 창업의도모형에 사회적 자본을 추가하여 기업가적 기질과 창업의도 사이의 인과관계를 설정하고 창업가의 기업가적 기질→사회적 자본→창업의도로 기존의 연구모형을 보완하여 실증적인 분석을 실시하였으며, 이를 통해 긍정적인 결과를 얻을 수 있었기 때문에 학문적인 의의를 지닌다고 할 수 있다.

셋째, 실무적으로 기업가적 기질은 사회적 자본을 매개로 하여 창업의도에 영향을 미칠 수 있다는 것이 발견되었다. 보다 구체적으로 살펴보면 창업가의 과거 혁신적인 기질은 사회적 자본의 네트워크 결속과 신뢰에 유의한 영향을 미치고 있는 것으로 나타났다. 즉, 창업하기 전의 생애기간에 혁신적 아이디어나 가치를 지인들에게 자주 제안하고 혁신적 제품/서비스를 선호하며, 혁신적 의사결정 및 혁신적인 교육이나 훈련을 받는 등의 경험이나 습관은 기업가의 혁신적 기질로 정의하고 이를 토대로 측정하였다. 이러한 혁신적 기질은 창업하기 전에 예비창업자가 속한 네트워크 그룹 내에서 비슷한 생각이나 기질을 나타내는 구성원들과 결속력과 신뢰성을 강화하는 요인이 된다는 것을 시사한다. 따라서 네트워크 내에서 구성원들 사이에서 혁신적인 기질을 가진 사람으로 인정받음으로써 이들과의 결속력과 신뢰성이 강화될 수 있기 때문에 사회적 자본을 통해 창업 시 부족한 자원을 보완하려고 한다면 혁신적인 생각이나 습관을 다른 사람들 보다 자주 나타내는 것이 바람직할 것이라 여겨진다.

넷째, 예비창업자의 선도적이고 진취적인 기질은 사회적 자본에 긍정적인 영향을 미치고 있는 것으로 나타났다. 즉 창업가의 선도적 행동은 네트워크 결속과 신뢰를 형성함에 있어서 촉진요소가 될 수 있음을 의미한다. 예비창업자의 생애동안 혁신적인 제품이나 서비스를 다른 사람들보다 먼저 소비하는 혁신적 소비자일수록 이러한 성향을 가진 소비자들이나 네트워크 구성원들 사이에서 적극적인 의견을 교류하여 강한 결속력을 갖음과 동시에 네트워크 구성원들로부터 높은 신뢰를 얻을 수 있을 것이다. 또한 무슨 일이든지 최선을 다하는 사람이라고 인정받는 것보다 최초라는 인정을 받는 사람일수록 선도적인 기질이 강하고 이러한 기질은 자신이 속한 네트워크 내에서 결속력의 중심이 될 수 있으며 구성원들 간의 신뢰 형성에 도움이 될 수 있다. 따라서 공식적이든 또는 비공식적이든 어떤 상황이라도 리더가 될 수 있으며, 혁신적인 아이디어나 제품을 다른 사람들보다 먼저 제안하는 등, 이러한 선도적 기질은 관계형성에 도움이 될 뿐 아니라 결속을 통해 이들 간 강한 신뢰감을 형성할 수 있다. 따라서 예비창업자가 선도적 기질이 강할수록 네트워크의 결속과 네트워크 구성원들로부터 높은 신뢰감을 형성할 수 있다.

다섯째, 이상과 같이 창업자의 생애기간에 장기적으로 형성된 혁신적이고 선도적인 기업가적 기질은 사회적 자본의 형성과 강화에 중요한 요인이 된다. 이렇게 형성된 사회적 자본 또한 창업의도를 강화시키게 되는데, 자유로운 토론이나 공식적 또는 비공식적 모임을 많이 갖거나 개인적인 문제도 지인들과 함께 공유하고 이를 통해 문제를 해결하려거나 다른 사람들로부터 받는 비난을 기꺼이 감수함으로써 강화되는 네트워크의 결속력은 창업의도 형성에 유의한 영향을 미치고 있는 것으로 나타났다.

여섯째, 창업가의 위험감수적 기업가적 기질은 네트워크의 결속과 신뢰에 미치는 영향이 유의하지 않은 것으로 나타났다. 즉, 예비창업자가 생애동안 과격하거나 급격한 의사결정을 하거나 다른 사람들의 만류에도 불구하고 자신의 일에만 전념하

거나, 전문가의 의견보다는 자신의 신념에만 의존하여 불확실성에 대해 무모하게 도전하는 등의 위험감수적 기업가적 기질은 혁신적·선도적 기업가적 기질 보다 네트워크의 구성원들을 불안하게 만드는 요인이 되어 결국 결속력과 신뢰성 형성에 도움이 되지 않은 것으로 해석할 수 있다. 따라서 창업을 하려는 사람은 위험을 감수하려는 도전적 기질을 갖고 있어야 하지만, 이러한 기질이 너무 강한 경우, 사회적 자본형성을 저해하는 요소로 작용될 수 있을 것으로 판단된다. 다른 사람들과의 관계 및 신뢰 형성을 위해서는 위험을 감당할 수 있는 능력을 갖고 있다는 것을 네트워크 구성원들에게 심어줌으로써 장기적으로 그들과의 결속 및 신뢰성을 강화해 나가는 것이 사회적 자본을 형성하는데 도움이 될 수 있으며, 창업가의 창업의지에 긍정적인 영향을 미칠 수 있을 것이다.

일곱째, 개인이 창업하기 위해서는 많은 물리적 자원을 필요로 한다. 하지만 물리적 자원의 한계성을 보완할 수 있는 것 중의 하나가 기업가정신이다. 즉, 창업과 관련된 교육이 보다 장기적인 관점에서 실시되어야 하는 것은 물론 기업가정신의 본질을 고려해 볼 때, 단기적 교육을 통한 효과성에는 분명한 한계가 있을 것이기 때문에 창업을 위한 기업가정신 교육은 보다 장기적인 관점에서 이루어져야 하며, 청년창업을 위해 창업당시 집중적이고 초단기적으로 교육보다는 초·중·고 교육과정에서 기업가정신에 관한 교육과정을 반영함으로써 창업에 대한 인식을 전환시킬 필요가 있다.

본 연구는 위와 같이 학문적·실무적·정책적 시사점들을 도출했음에도 불구하고 다음과 같은 한계점을 내포한다. 먼저, 일반화의 문제이다. 응답자의 대부분이 30대에서 40대이며, 최근 대학에서 창업교육을 이수한 20대의 응답자들의 응답율이 매우 낮아 균형적인 표본조사가 이루어지지 않았기 때문에 연구결과에 대한 일반화가 어렵다는 점을 들 수 있다. 둘째는 본 연구는 창업가가 창업을 실천하기 이전의 행동을 본인이 직접 설문에 응답하는 형식으로 자료를 수집하였기 때문에 관찰법이나 실험법에 의한 검증이 이루어지는 경우, 그 결과가 달라질 수 있다는 한계점이 있다. 셋째, 창업자의 기업가적 기질이 기업가정신에 비해 장기적인 속성을 지닌다는 점을 전제하고 있음에도 불구하고 이에 대한 측정문항들에 충분한 검증이 이루어지지 않은 상태에서 연구가 진행되었기 때문에 측정과정에 발생하는 오류가 간과되었다는 점이다. 따라서 보다 실무적 측면의 기업가적 기질을 측정하기 위해서는 장기적인 관점에서 접근성이 강한 척도개발이 이루어져야 할 것이다. 마지막으로, 창업의도는 기업가적 기질과 사회적 자본으로 충분히 설명할 수 없는 부분이 있는데 창업자의 성향, 경험, 정부의 지원정책 등도 창업의지를 강화할 수 있는 요인이 될 수 있기 때문이다. 따라서 창업자의 양성 및 이를 통한 새로운 일자리창출을 위해 자유로운 창업문화에 대한 정부의 지원 및 이해가 요구되며, 보다 다각적 측면의 연구가 뒷받침되어야 할 것이다.

## References

- Acquaah, M. (2007). Managerial social capital, strategic orientation, and organizational performance in an emerging economy. *Strategic Management Journal*, 28(12), 1235-1255.
- Adler, R., & Kwon, S. (1999). *Social capital: The good, the bad, the ugly*. Working paper, Department of

Management, University of Southern California.

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behaviour*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Aldrich, H., Zimmer, C., & Jones, T. (1986). Small business still speaks with the same voice: a replication of 'the voice of small business and the politics of survival'. *The Sociological Review*, 34(2), 335-356.
- Anderson, J. C., & Gerbing, D. W. (1988). Structural Equation Modeling in Practice: A Review and Recommended Two-Step Approach. *Psychological Bulletin*, 103(3), 411-423.
- Bagozzi, R. P., & Yi, Y. J. (1988). On the Evaluation of Structural Equation Models. *Journal of Academy of Marketing Science*, 16(1), 74-94.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological review*, 84(2), 191.
- Bandura, A. (1986). *Social Foundations of Thought and Action*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Batjargal, B. (2003). Social capital and entrepreneurial performance in Russia: A longitudinal study. *Organization Studies*, 24(4), 535-556.
- Belliveau, M. A., O'Reilly, C. A., & Wade, J. B. (1996). Social capital at the top: Effects of social similarity and status on CEO compensation. *Academy of Management Journal*, 39(6), 1568-1593.
- Borland, C. M. (1975). *Locus of control, need for achievement and entrepreneurship*. Doctoral dissertation, ProQuest Information & Learning.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In Richardson J. G. (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York, NY: Greenwood Press.
- Burt, R. S. (1997). The contingent value of social capital. *Administrative Science Quarterly*, 42(2), 339-366.
- Cantillon, R. (1931), *Essai sur la nature du commerce en général*, edited and translated by H. Higgs, London: Macmillan.
- Chandra, Y., Styles, C., & Wilkinson, I. (2009). The recognition of first time international entrepreneurial opportunities: Evidence from firms in knowledge-based industries. *International Marketing Review*, 26(1), 30-61.
- Chin, W. W. (1998). Issues and Opinion on Structural Equation Modeling. *MIS Quarterly*, 22(1), 7-16.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94(Supplement), 95-120.
- Covin, J. G., & Miles, M. P. (1999). Corporate entrepreneurship and the pursuit of competitive advantage. *Entrepreneurship: Theory and practice*, 23(3), 47-47.
- Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1988). The influence of organization structure on the utility of an entrepreneurial top management style. *Journal of management studies*, 25(3), 217-234.
- Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1991). A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship: Critical perspectives on business and management*, 3, 5-28.
- De Carolis, D. M., Litzky, B. E., & Eddleston, K. A. (2009). Why networks enhance the progress of new venture creation: The influence of social capital and cognition. *Entrepreneurship theory and practice*, 33(2), 527-545.
- De Pillis, E., & Reardon, K. K. (2007). The influence of personality traits and persuasive messages on entrepreneurial intention: A cross-cultural comparison. *Career Development International*, 12(4), 382-396.
- Dess, G. G., & Lumpkin, G. T. (2005). The role of entrepreneurial orientation in stimulating effective corporate entrepreneurship. *The Academy of Management Executive*, 19(1), 147-156.
- Dubini, P., & Aldrich, H. (1991). Personal and extended networks are central to the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 6(5), 305-313.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to research and theory. Reading, PA: Addison-Wesley.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Gupta, M., Jin, L., & Homma, N. (2004). *Static and dynamic neural networks: from fundamentals to advanced theory*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Gürol, Y., & Atsan, N. (2006). Entrepreneurial characteristics amongst university students: Some insights for entrepreneurship education and training in Turkey. *Education+ Training*, 48(1), 25-38.
- Hébert, R. F., & Link, A. N. (1988). *The entrepreneur: mainstream views & radical critiques*. New York: Praeger Publishers.
- Hosmer, L. T. (1995). Trust: The connecting link between organizational theory and philosophical ethics. *Academy of management Review*, 20(2), 379-403.
- Huggins, R. (2010). Forms of network resource: Knowledge

- access and the role of inter-firm networks. *International Journal of Management Reviews*, 12(3), 335-352.
- Katz, J., & Gartner, W. B. (1988). Properties of emerging organizations. *Academy of management review*, 13(3), 429-441.
- Kearney, C., Hisrich, R., & Roche, F. (2008). A conceptual model of public sector corporate entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(3), 295-313.
- Kirzner, I. M. (1985). *Discovery and the capitalist process*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kolvereid, L., & Isaksen, E. (2006). New business start-up and subsequent entry into self-employment. *Journal of Business Venturing*, 21(6), 866-885.
- Kostova, T., & Roth, K. (2003). Social capital in multinational corporations and a micro-macro model of its formation. *Academy of Management Review*, 28(2), 297-317.
- Krueger, N. F., & Carsrud, A. L. (1993). Entrepreneurial intentions: applying the theory of planned behaviour. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5(4), 315-330.
- Krueger, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of business venturing*, 15(5), 411-432.
- Lechner, M. G., Liebertz, D. J., & Epstein, A. L. (2010). Characterization of cytokine-induced myeloid-derived suppressor cells from normal human peripheral blood mononuclear cells. *The Journal of Immunology*, 185(4), 2273-2284.
- Li, Y. H., Huang, J. W., & Tsai, M. T. (2009). Entrepreneurial orientation and firm performance: The role of knowledge creation process. *Industrial marketing management*, 38(4), 440-449.
- Liñán, F., & Santos, F. J. (2007). Does social capital affect entrepreneurial intentions?. *International Advances in Economic Research*, 13(4), 443-453.
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of management Review*, 21(1), 135-172.
- Martin, S. L., & Javalgi, R. R. G. (2016). Entrepreneurial orientation, marketing capabilities and performance: The moderating role of competitive intensity on Latin American International new ventures. *Journal of Business Research*, 69(6), 2040-2051.
- Mattessich, P. W., Monsey, B. R., & Roy, C. (1997). *Community building: What makes it work: A review of factors influencing successful community building*. St. Paul, Minn.: Amherst H. Wilder Foundation.
- Maurer, I., Bartsch, V., & Ebers, M. (2011). The value of intra-organizational social capital: How it fosters knowledge transfer, innovation performance, and growth. *Organization Studies*, 32(2), 157-185.
- Miller, D. (2011). Miller (1983) revisited: A reflection on EO research and some suggestions for the future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(5), 873-894.
- Moran, P. (2005). Structural vs. relational embeddedness: social capital and managerial performance. *Strategic Management Journal*, 26(12), 1129-1151.
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of management review*, 23(2), 242-266.
- Norman, P., & Smith, L. (1995). The theory of planned behaviour and exercise: An investigation into the role of prior behaviour, behavioural intentions and attitude variability. *European Journal of Social Psychology*, 25(4), 403-415.
- Oh, H., Chung, M., & Labianca, G. (2004). Group social capital and group effectiveness: The role of informal socializing ties. *Academy of Management Journal*, 47(6), 860-875.
- Park, C., & Kang, Y. R. (2010). A Comparative study Entrepreneurship Among Korea, China, Mongolia, and Cambodia. *Asia Pacific Journal of Small Business*, 32(2), 225-246.
- Pillai, K. G., Hodgkinson, G. P., Kalyanarm, G., & Nair, S. M. (2017). The Negative Effects of Social Capital in Organizations: A Review and Extension. *International Journal of Management Review*, 19(1), 97-1244.
- Pittaway, L., Robertson, M., Munir, K., Denyer, D., & Neely, A. (2004). Networking and innovation: a systematic review of the evidence. *International Journal of Management Reviews*, 5(6)(3/4), 137-168.
- Portes, A. (1998). Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual review of sociology*, 24(1), 1-24.
- Putnam, R. D. (1993). The prosperous community. *The american prospect*, 4(13), 35-42.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York, NY: Simon & Schuster.
- Reynolds, P., Storey, D. J., & Westhead, P. (1994). Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates. *Regional studies*, 28(4), 443-456.
- Rousseau, D. M., Sitkin, S. B., Burt, R. S., & Camerer, C. (1998). Not so different after all: A cross-discipline

- view of trust. *Academy of management review*, 23(3), 393-404.
- Schumpeter, J. A. (1928). The instability of capitalism. *The economic journal*, 38(151), 361-386.
- Schumpeter, J. A. (1950). *Capitalism, Socialism, and Democracy* (3rd ed.). New York: Harper.
- Schumpeter, J. A. (1954). *History of economic analysis*. New York: Oxford University Press.
- Sexton, D. L., & Bowman, N. B. (1986). Validation of a personality index: Comparative psychological characteristics analysis of female entrepreneurs, managers, entrepreneurship students and business students. In *Frontiers of entrepreneurship research*, Wellesley: Babson College.
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). *The social dimensions of entrepreneurship*. In C. A. Kent, D. L. Sexton, & K. H. Vesper (eds.). *Encyclopedia of entrepreneurship* (pp. 72-90). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Sparrow, J. (2001). Knowledge management in small firms. *Knowledge and process management*, 8(1), 3-16.
- Tsai, W., & Ghoshal, S. (1998). Social capital and value creation: The role of interfirm networks. *Academy of Management Journal*, 41(4), 464-476.
- Uzzi, B. (1996). The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: The network effect. *American Sociological Review*, 61(4), 674-698.
- Veciana, J. M., Aponte, M., & Urbano, D. (2005). University students' attitudes towards entrepreneurship: A two countries comparison. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(2), 165-182.
- Whittington, K. B., Owen-Smith, J., & Powell, W. W. (2009). Networks, propinquity, and innovation in knowledge-intensive industries. *Administrative science quarterly*, 54(1), 90-122.
- Wilson, F., Kickul, J., & Marlino, D. (2007). Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: Implications for entrepreneurship education. *Entrepreneurship theory and practice*, 31(3), 387-406.
- Yoon, K. C., & Park, J. (2016). Performance of New Ventures in Korea: Modeling Product and Process Improvements based on Choice of Foreign Market Entry Mode. *Journal of International Trade & Commerce*, 12(3), 95-116.
- Zheng, W. (2010). A social capital perspective of innovation from individuals to nations: Where is empirical literature directing us?. *International Journal of Management Reviews*, 12(2), 151-183.

