

# 创新驱动创业：新兴经济体发展的 催化剂<sup>\*</sup>

□ Shaker A. Zahra

**摘要：**创新驱动创业（IDE）是经济、社会和技术发展的主要来源。它催生了许多高增长企业的诞生，从而开创变革，引发颠覆，在消灭旧行业的同时开创新行业。因此，许多新兴经济体制定了相关规划，旨在促进这种创业。尽管这一话题得到了广泛关注，但关于 IDE 及其过程却缺乏系统性的、纵向的、严谨的学术研究，对不同国家 IDE 活动的对比研究也非常少。为了推进 IDE 研究，本文讨论了五个影响未来学术研究的重要研究领域，尤其侧重在寻求新兴经济体快速增长的情境下进行分析。最后，本文提出了有前景的未来研究方向。

**关键词：**创新驱动创业；新企业创建；创业生态系统；国家创新体系；新兴市场

每年都有数以百万计的新企业诞生，它们覆盖了全球经济的各个领域。然而，并非所有新企业都能够对经济、社会和技术产生深远影响。事实上，它们中只有很小一部分是能够彻底改变行业并促成新经济秩序的“变革者”（Aulet & Murray, 2013; Botelho et al., 2021），这些高增长的企业通常诞生于“创新驱动创业（IDE）”。诚然，当今世界上一些著名的企业，如特斯拉（Tesla）、声破天（Spotify）、弗利普卡特（Flipkart）、亚马逊（Amazon）、谷歌（Google）、优步（Uber）、Zoom 视频（Zoom Video）、格步科技（Grab）和爱彼迎（Airbnb）等，都是 IDE 的产物。

IDE 并非总是需要原创性创新。相反，在大多数情况下，它是一个在对现有创新重组的基础上，逐渐转化为新发现、新商业概念和模式以及新产品的过程（Botelho et al., 2021）。尽管如此，一些与 IDE 相关的活动仍然在颠覆性创新的基础上展开，如电动汽车、金融科技和太空旅行等行业中的创新驱动创业活动就是如此。此外，大多数 IDE 活动将新技术应用于现有的商业模式，从而引发了颠覆性变革。还有一

<sup>\*</sup> 笔者感谢 Patricia Zahra 教授和吉林大学的高欣博士对本文提供的支持和帮助，蔡莉教授对本文初稿进行了全面翔实的评论并提出建议，在此深表感谢。

些 IDE 活动通过整合多种创新改变现有的业务结构、商业模式和竞争动态，开发并引入新的商业体系与颠覆性商业模式。

近年来，有关 IDE 的研究在不断地加速推进（相关综述可参阅蔡莉等，2021）。这一增长反映出全球对利用创新来造福社会和经济的兴趣日益浓厚。但创业者很少自己发明，他们通常使用他人的创新，这些创新可能来自其他个体、企业、研究中心、大学和政府机构（Foo et al., 2020; Gartner, 1985; He et al., 2019），这些不同的创新群体在不同领域开展了大量的创新。然而，研究表明，其中许多创新从未被商业化开发或利用，这是发明者和整个社会的重大损失（Gans & Stern, 2003; Markman et al., 2008; Zahra et al., 2018）。尽管如此，由于创业者们的不懈努力，其中的一些创新成为了创造性过程的关键投入，从而催生了一大批具有不同业务重点、市场定义和竞争方法的公司，造就了创新驱动创业企业百花齐放的盛景。

令人惊讶的是，尽管 IDE 得到了广泛关注，但在现有研究中，一些类似于如何将创新转化为业务和产品的过程及其内在机制等基本问题却被忽视了（蔡莉等，2021），这严重地限制了我们对如何成功地利用对创新的理解。此外，各种研究也较为割裂，未能检验驱动 IDE 成功的主要因素，也未能探索 IDE 与创业生态系统演化之间的动态联系，而创业生态系统演化对于国家发展至关重要（蔡莉等，2021）。

为了解决上述问题，本文首先分析了传统创业与 IDE 的区别，继而讨论了以下五个有助于理解 IDE 贡献的问题：①IDE 的过程；②驱动 IDE 成功的因素；③如何在 IDE 过程中创建

并维持一个良性循环；④如何有效地将创业生态系统的成长与经济增长联系起来；⑤新兴经济体中，政府在推动 IDE 中扮演什么角色。最后，提出几个关于未来研究方向的建议。

## 一、传统创业与 IDE 的对比

传统创业聚焦于如何发现和创造机会，如何评估机会并选择合适的机会进行开发和商业利用（Shane & Venkataraman, 2000）。其中一些活动以企业创建为中心，并确保商业化的成功与企业的存活和增长（Zahra, 2008; Zahra et al., 2018）。IDE 在许多方面与传统创业类似，但也有一些重要的区别。IDE 活动通常具有更高的积极主动性，因为这种活动需要关注大量可变因素。积极主动意味着需要投入大量的注意力、资源与努力以完成所涉及的任务。例如，重组、整合、转化创新以创办新公司是一个复杂的过程，涉及技术、财务、组织和认知的部分（Leonard-Barton, 1995; Zahra et al., 2020）。因此，需要时刻关注这些可变因素以及这些因素随着时间推移产生的相互作用，这也意味着要主动开展行动，而不只是解决出现的问题。因此，IDE 在本质上是预见性的和具有未来导向的。同时，IDE 还主要关注这个过程中发生的根本性改变。

传统创业与 IDE 的风险程度和类型也可能有所不同，因为 IDE 会产生更大的成本和风险。IDE 通过应用创新的想法和技术，来创造新产品、新服务和新商业模式。这通常意味着需要在未经试验或未被证实的概念上承担重大风险（Baumol & Strom, 2007; Chowdhury et al.,

2019; Gnyawali & Fogel, 1994; Ma & Zhu, 2022)。相比之下,传统创业通常聚焦于创建或扩张现有业务来识别和利用市场机会,通常采用渐进式创新,因此,传统创业更强调执行和运营效率。由于市场往往定义不清、未被证实,概念也未经检验,IDE更多则采用实验和探索方式开展创业活动,是一个充满不确定性的过程。

IDE创业者(创新驱动创业者)需要通过试验以找到最有效的想法和方法(Thomke, 2003)。这是因为IDE的“成功秘诀”无法事前获得,业务概念也尚未形成,这使得创业过程既昂贵又耗时。然而,这是发现新机会和解决复杂问题必不可少的一环。相反,传统创业者着重于扩张现有的商业模式,相对而言,可能更不愿意进行试验并承担相关风险。因此,IDE很可能需要采用与传统创业不同的思维模式和技能技巧。基于此,IDE创业者必须适应更大程度的不确定性和模糊性。他们还需要拥有更强大的认知能力,“跳出固有的思维框架”,挑战传统智慧,设想尚未存在的可能性。

上述观察说明IDE活动与传统创业活动在投入因素方面可能存在潜在差异。研究IDE企业,能够更深入地了解创业活动的本质。相关文献强调了IDE企业在资源、能力和战略方面的异质性,这些企业通常是以高增长为导向的。此外,与传统创业显著不同的是,IDE可能不仅追求利润,还寻求长期增长和可持续发展。事实上,研究表明大多数初创企业的增长率都很低。在回顾了关于新创企业的文献后,Botelho等(2021)得出结论:“只有少部分初创企业表现出高增长,并对创新、就业和生产

力增长做出重大贡献,而绝大多数新创企业从一开始就只有很低的增长潜力。”

Botelho等(2021)讨论了不同类型的新创企业,认为IDE活动与其他创业活动的区别在于“其初创业务的不确定性水平存在差异”。与其他类型的初创企业不同,IDE企业依靠并采用最新的技术和发现,并倾向于采用颠覆性商业模式推进创业活动。它们倾向于对现有经济秩序进行重大的而不是渐进的改变。这种倾向意味这些企业面临着市场、技术和经济状况等方面的更大不确定性。这些企业经常会为他们所在行业的结构和竞争动态带来根本性的变化。他们充当了新产业或新产品的缔造者,从而推动新领域的发展。这就是为什么许多人会将IDE与Kirzner(1997, 2015)和Schumpeter(1942)提出的“创造性破坏”概念联系到一起的原因。IDE企业通常“专注于进入通常是未知的或未被证实的新市场,这种市场具有高度的不确定性。换句话说,这些创业者进入的市场和所采用的技术和商业模式,其结果是完全未知的,收益函数的性质和参数也都无法预知”(Botelho et al., 2021)。IDE企业创业伊始就以增长为导向,他们还设法扩大业务规模,致力于在国内、国际的现有和新兴领域进行扩张。例如,许多新兴经济体的国际新创企业都能归入IDE的类别。事实上,Aulet和Murray(2013)观察到,“IDE从一开始就专注于全球市场”。这使得这些新企业具有吸引力,尤其是对那些希望提高其全球经济参与度的新兴市场政府来说。

关于行业颠覆的相关文献也提供了一些关于IDE本质的有趣线索。有趣的是,许多引领颠覆的企业并不以其原创性创新而闻名(例如,

Uber 和 Didi)。它们擅长重新组合他人的创新 (Botelho et al., 2021; Xiao et al., 2022; Zahra, 2008), 以构想在当时未知的全新创业形式。当然, 这些新的创业形式是罕见的, 因而难以预测它们的潜在来源、发展方向和未来影响。它们对“创新基础的重新组合”让竞争对手们在早期也很难预测其成长轨迹。IDE 企业在完善新商业模式和新市场概念时, 通常面临多种结构、制度、市场和技术问题, 这进一步增加了它们业务的不确定性。IDE 企业的一个迷人之处在于, 它们改变了在特定行业中取得成功所必需的能力, 在现有行业参与者之中引发破坏和颠覆, 甚至影响在该领域中根深蒂固的行业领导者。它们依靠打破或整合现有价值链来取得成功, 且经常能超越现有行业参与者。它们还通过开发新商业模式, 将当前行业领导者的顾客抢走。

IDE 高度关注企业增长和扩张, 在当今全球经济中为创造就业作出了巨大贡献。与其他类型的企业 (如中小企业) 可能专注于“非流动性工作岗位” (通常在当地进行工作) 不同, IDE 着重于创造“流动性工作岗位” (不一定要在当地工作) (Aulet & Murray, 2013)。这也许可以解释为什么 IDE 在众多国家都广受欢迎。许多发达国家与新兴国家在寻求发展当地经济时, 都设法促进 IDE, 并选择在当地培育或引入外地的 IDE 企业。

上面提到的这些 IDE 和其他初创企业之间的差异, 引发了一个有趣的问题: 这些差异的来源是什么? 显然, 正是这些差异构成了创业成功的“秘方”。这些差异体现在创业者的技巧、能力、认知、社会资源和其他资本、教育

与经验等方面 (Botelho et al., 2021; 蔡莉等, 2021)。尽管商业杂志和社交媒体上大量报道了这些杰出创业者的故事, 但我们缺少系统的、大规模的纵向研究, 难以获得令人信服的创业者整体画像。此外, 对创业者特质的研究似乎混合了不同类型的企业, 得出了难以归纳概括的矛盾性结论 (Botelho et al., 2021; Gartner, 1985, 1989)。创业者特征本身似乎也无法区分创业者和非创业者, 而这些特征与“结构性因素” (Botelho et al., 2021) 的相互作用似乎才是关键。我们能够在国家创新体系的不同部分中找到这些结构性因素 (Nelson, 1993), 比如中介机构的可用性和支持性, 以及金融机构可获性等。关于这些支持系统的重要性, 我们可以参照下面这些观点。Knight (1921) 认为承担风险是创业者的核心特质, 创业者必须自己融资并独自承担失败的风险。如果没有一个支持性的国家创新体系, 很多人可能会气馁并放弃他们的创业梦想。Schumpeter (1942) 则持不同的立场和观点, 他认为创业者的作用是识别经济系统中的套利机会, 而资本市场的作用是投资者愿意为创业者投资, 并与创业者共同承担风险 (Botelho et al., 2021)。因此, 支持性金融体系降低了创业者的风险感知, 促进了风险通常很高的 IDE。

我们能从上述观察中得到三个重要启示。第一, 与其他类型的创业相比, IDE 需要差异化的技能组合, 而目前这些差异尚未得到证实。第二, 由于其高度的激进性与技术、市场和组织的高不确定性, 与其他类型的创业相比, IDE 还要面临独特的融资挑战。传统的投资者和金融家可能不愿意投资未经验证的创新想法, 从

而对创业者将想法推向市场的能力提出了挑战。这些问题在新兴市场更为严重。这或许可以解释为什么一些政府已经成为推动 IDE 的积极投资者，并将其作为构建创新和创业生态系统的重要组成部分。第三，我们应该把 IDE 视为一个易受影响的过程，下文将对此进行讨论。正如蔡莉等（2021）将 IDE 界定为“在技术创新、制度创新、商业模式创新等的触发下，通过多要素迭代互动，实现多主体共同开发机会、创造价值的过程”。在这个定义中，蔡莉等（2021）认为，创新既可以作为一种产出，为创业带来新的机会，也可以作为一个过程，与创业过程相互嵌套、迭代，共同促进价值的创造。此外，蔡莉等（2021）认为，IDE 是一个动态过程，包含了三个阶段：触发、催化和聚变，这三个阶段跨越企业和行业等不同层面，涉及众多参与主体。

## 二、IDE 的过程

迄今为止，对 IDE 的研究范围已经十分广泛，涵盖了多个领域，尤其在激发技术变革和促进创新成功的因素方面的相关研究更为丰富。学者们研究了政府政策、市场发展和竞争条件等外部因素对创业者利用创新能力的影响（Bruton et al. , 2008; Cao & Shi, 2021; Davidsson et al. , 2020）。另外受到关注的领域是创业和技术如何交叉，以及技术进步如何驱动 IDE 并创造新的商业机会。学者们还探索了 IDE 企业如何创建，以及不同 IDE 企业如何互动，如何进一步为生态系统发展注入活力。

还有学者研究了 IDE 活动与可持续性发展

之间的联系，因为越来越多的 IDE 活动致力于环境技术和绿色生产（Parrish, 2010; Volkman et al. , 2021）。此类研究密切关注与工业 4.0 转型相关的挑战，更强调创造一个健康的工作环境。许多相关的技术都是在 IDE 背景下开发出来的。考虑到工业 4.0 需要组织和战略转型，有些学者还研究了影响 IDE 企业生存、成长和扩张的关键因素，并特别关注创业领导力的作用。这些研究强调创业者的核心地位，创业者在决策过程中注入了新洞见，为政策制定者提供了支持和促进创业和创新活动的政策参考。

### （一）创新的选择

在过去的 IDE 研究中，有一个被忽视的基本问题：什么样的创新会被转化为创业活动，原因何在？有证据表明企业和研究机构的许多发明和专利并没有被商业化，因此相关研究的缺失很令人费解（Zahra et al. , 2018）。由于所涉及的创新和发现种类繁多，我们需要知道哪些创新更适合进行创业活动，以及以何种方式和由谁进行创业。

现有研究在分析一项创新被创业采用的可能性时，重点关注了该创新的特征（Leonard-Barton, 1995; Zahra et al. , 2018; Zahra et al. , 2020）。但最前沿的技术和包含复杂知识的创新通常很难实际运用，这可能是因为这些知识必须被“编译转化”，才能易于被创业者或其他用户采用，这个编译转化的过程是高度专业化和复杂的，涉及多个阶段（Zahra, 2008）。另外，开发过程需要大量互补资产和资源的创新，也不太可能商业化（Arora et al. , 2001; Wu et al. , 2014），因为开发（甚至收购）这些资

产需要较长时间和较大成本。许多创新需要进一步开发和完善，这在提高成本的同时增加了不确定性。最后，创新的开发完善与商业运用过程通常涉及不同的个人和团体，他们合作与分享（或严格控制）知识的动机通常并不一致。此外，需要重大流程和管理变革的创新一般也很难商业化。

创新是否能够转化为 IDE，还取决于市场是否准备好接受其最终产品和商品。当市场不成熟时，进行 IDE 的成本可能会高得令人望而却步。这也许能解释为什么创业者更倾向于关注那些针对现有细分市场的、知识结构成熟的创新。当然，也有一些创业者善于挑战这一逻辑，追求那些可能导致新市场出现或颠覆现有市场的颠覆性创新。这些创新可能最终颠覆旧市场，引入新市场。因此，正如这些观察结果所表明的那样，创业者特质和偏好与市场条件的相互作用，决定了一项创新转化为一个新公司的可能性。

尽管如此，在促进 IDE 的过程中，大量创新并没有产生效益，这表明有几个问题亟待更为认真和更为系统的研究。其中一个值得关注的问题是，潜在创业者如何意识到并关注一项特定的创新？文献表明，这些潜在创业者主要通过社交网络和关系、不同的社交媒体以及参加贸易会议等渠道积极地寻找这种创新（Stuart & Sorenson, 2005）。然而，这些并不能充分解释某一特定创新如何引起潜在创业者的关注。注意力基础观（Ocasio, 1997）提供了一些线索：那些源自知名来源（如名牌大学）、由著名研究人员（如明星科学家）开发或在媒体和行业出版物中进行广泛宣传，并符合潜在用户需

求的创新可能会得到更多的关注。创业者还需要相信这些创新可以被转化，并能够在创业活动中得到应用。显然，关于潜在创业者对特定创新的注意，我们仍知之甚少，尚有待进一步研究。

### （二）获取创新

另一个问题是创业者如何获取驱动 IDE 的创新。由于国家技术专业化和世界不同地区知识中心的存在，创新活动分散在全球各地，获取创新成为挑战（Chesbrough, 2006; Doz et al., 2001; Luo, 2022; West & Bogers, 2014）。此外，获取这些创新不仅取决于经济因素，还取决于创新开发的背景。其中一些创新具有战略和军事意义，因此受到高度保护。各国的知识产权法及其执行情况也各不相同，使得获取特定创新的途径更为复杂。政治争端、逆全球化、脱钩、贸易摩擦和技术民族主义使得某些创新的获取更加复杂（Luo, 2022; Witt, 2019）。这会引发诸多问题，因为那些创新的团队或个人并不总是有能力利用它们：要么因为他们缺乏知识、资源和必要的体量，要么因为国内市场机会有限。

除了刚才提到的获取创新的障碍越来越大之外，确定创新的价值也通常极为困难。许多创新最初看起来很小很简单，然而它们可能会成为驱动颠覆性 IDE 的关键。讽刺的是，复杂且颠覆性的创新同样很难确定价值，因为其潜在的应用价值难以预测，评估创新价值的困难可能会阻碍其商业开发。

最后，还需要对多种创新进行重组和整合以构建创业企业的知识库。这些创新通常源自不同来源，位于全球的不同地区（Luo, 2022）。

不同创新来源使用不同方法分享和控制知识，他们有不同的知识产权政策来控制这些知识的发布方式和时机（Witt，2019），这使得这些创新的整合变得复杂和缓慢。整合过程本身就很简单，涉及多个阶段，需要较长时间，并需要不同的技术和组织技能，而很少有创业者同时具备这些条件（Zahra et al.，2020）。

显然，有一些关键问题值得我们进一步潜心研究，例如潜在的创业者如何得知并关注特定创新？如何处理与多种创新获取相关的问题？如何整合这些创新以开发新的商业概念和模式？

### （三）翻译和转化

将创新转化为 IDE 是一个复杂的过程。一些案例和实证研究尝试跟踪这个过程，以深入了解所面临的挑战。这些研究的主要发现之一是该过程涉及多种活动（Chandy et al.，2006；Leonard - Barton，1995；Nonaka & Von Krogh，2009；Zahra et al.，2020；Zahra et al.，2007）。尽管这些活动并不总是以连贯的方式进行，有时甚至难以预测其模式，但它们的确相互影响。

最关键的活动之一是知识共享，即不同的组织、团体和个人将他们所知道的信息（如一项创新）传递给其他人（如一位潜在创业者）。大量文献讨论了可能扼杀知识共享的认知、政治、技术和组织因素（Cabrera & Cabrera，2002；Carlile，2004；Leonard - Barton，1995），强调了创业者在这一过程中遇到的主要挑战。同时，也有文献提出了建立信任的方法，以促进敏感信息的共享（Carlile，2004；Nonaka & Von Krogh，2009），促进有效持续地沟通和知识流动。Van de Ven 和 Zahra（2016）讨论了克服此类知识共享障碍的几种方法，共享活动有

助于我们对接收到的知识进行翻译。尽管知识共享使人们更容易理解接收到的知识，但这些知识还必须进一步编译，从而便于获取和运用。例如，通过解释技术术语或阐明其不同构成及其之间的联系。对潜在的创业者来说，他们还需要了解一项创新的基本特征，才能对其加以利用。

原型设计是商业化道路上的另一项重要活动。它需要围绕某项技术开发模型，绘制潜在产品的画像，甚至创建潜在产品的原型。这是至关重要的一步，因为它清楚地表明了创业者希望实现什么，以及如何配置资源并确保商业概念的可行性。因此，原型设计提供了对商业概念的技术测试（例如，它可行吗？），并促使创业者就新企业的未来方向做出一些重要选择。它还能提醒创业者去考虑以下问题：如何补充自己的专业知识；在哪里以及如何接触不同的利益相关者；在哪里以及如何寻求帮助。原型设计还为创业者提供了一个现实基础以确定所涉及的成本，并指导未来的资源组合与利用。

下一步是测试和完善原型。这一步的目标是确定商业概念的可行性，对其进行完善并做出必要的改动，使其更适合市场，更符合创业者对产品或企业的愿景。测试环节能够帮助创业者收集重要的市场信息，有助于完善其对目标细分市场的定义，以及对商业化方法进行提升。

最后，在完成上述的步骤后，创业者就能够明确其企业的重点（例如，什么市场和目标？），同时也能够充分考虑其竞争优势和商业模式的来源。目前，已有大量文献关注新企业创建（Gartner，1985，1989；Shane & Venkatar-

aman, 2000)；然而，其中关注 IDE 活动的研究还很匮乏，关于 IDE 的过程还存在重大的研究空白。

综上所述，以下几个变量的相互作用决定了 IDE 企业的潜在创新选择：创新的特征，特别是其知识内容；潜在市场机会；资源、能力和技能（如知识转化能力）。IDE 企业通常会开发全新产品并采用突破性技术，很可能会给企业和创业者带来重大挑战，因为其可能需要特殊的专业技能，这种专业技能往往难以通过正常市场流程开发或获得。

### 三、IDE 企业在市场上的表现如何？

除了缺少 IDE 在不同阶段的系统研究和分析之外，已有研究尚缺乏关于驱动 IDE 成功因素的一些可信的纵向调查。然而，现有的轶事证据表明，IDE 企业通过开发和采用创新型商业模式并在多个市场上形成规模而取得成功。例如，Flipkart，一家成立于 2007 年的印度电子商务公司，因其在线零售方式创新而取得成功，其中包括“货到付款”选项及其独立自有的物流体系。同样，Shopify，一家成立于 2004 年的加拿大电子商务公司，也因其在线零售方式创新取得了成功，其中包括易于使用的网页模板、一个可移动的销售终端（POS）系统以及各种各样的应用程序的集成。腾讯，一家成立于 1998 年的著名中国知名跨国公司企业，也因为其在社交媒体和游戏方面的创新方式取得了成功，包括流行的即时通信应用“微信”的创建。2011 年创立的 Zoom 视频通信因其在视频会议

软件上的创新取得了全球范围内的成功，其中包括易于使用的界面和对可靠性和安全性方面的关注。Grab，一家创立于 2012 年的新加坡网约车和送餐企业，因其创新的出行和送餐服务方式而成功，其中包括诸如呼叫网约车、餐食配送、付款解决方案等范围广泛的按需服务（On-demand Service）。

更进一步讲，IDE 成功的关键在于创新型商业模式的开发和有效执行。例如，爱彼迎（Airbnb）正因采用了一个以点对点（P2P）的共享经济为基础的商业模式而取得了成功。爱彼迎连接了旅行者和那些愿意出租自己住宅、公寓或房间的人，进而通过对每一笔交易收取佣金来赚取利润。特斯拉（Tesla）凭借设计和生产电动汽车、太阳能电池板以及电池蓄能系统等，成为一家在电动汽车和清洁能源行业享誉全球的企业。特斯拉通过向顾客销售商品以及提供诸如超级充电（Supercharging）和自动辅助驾驶（Autopilot）等附加性服务来赚取利润。与之类似，巴塔哥尼亚（Patagonia）凭借其销售户外服装和装备的商业模式，谱写了一个成功的国际创业故事，其设计的产品因经久耐用而闻名。此外，它还鼓励顾客修补或回收利用其产品，而非再次购买。巴塔哥尼亚通过向顾客销售产品来赚取利润，并将部分利润捐赠给环保事业。

显然，如上述例子所示，IDE 企业可以通过不同方式取得成功。然而，驱动 IDE 成功的因素本质上是多层面的。在个体层面，创业者的智谋、创造力、激情、毅力、认知和行为灵活性、经验以及人际关系等都有可能产生重要影响。在组织层面，集成和重组不同知识链、

开发激进式创新、部署资源以及创新到产品的有效转化能力等对 IDE 的成功也很重要。企业也必须善于识别或创造市场机会，开发能够确保其有效推进 IDE 活动的必要社会资本，同时需要构建较为持久的竞争优势来源，并在必要时通过转变战略方向保持竞争优势的可持续性。同时，战略转型和规模化发展能否成功取决于企业是否拥有极具耐力和激情的领导，以及确保成功的认知和行为灵活性（Zahra & Filatotchev, 2004）。因为 IDE 企业通常在新技术快速变革的市场中运营，因此需要敏捷响应市场变化。最后，在宏观层面，市场准备度、机构支持（如中介机构的可用性）、支持性国家或地方政策法规都可能有助于 IDE 成功。不过，需要重申的是，个人、组织和宏观层面的因素本质上都是动态的，它们相互作用，且这种互动可能对 IDE 成功产生深远的影响。

#### 四、在 IDE 内部打造并维持 良性循环

IDE 文献中很少讨论的另一个话题是，各国如何在创新与创业活动之间创造并维持良性循环。如本文所述，很多创新并未商业化，这对创新者、创业者乃至社会都产生了较为严重的负面影响。对于寻求实现技术发展和经济社会进步的新兴经济体来说尤为如此，因为它们们的经验和资源都有限。的确，创新是创业活动的关键来源，而创新驱动创业（IDE）活动是进一步创新的来源，因为很多初创企业会开展研究并从事知识创造，从而产生新的创新。这些创新能够改善企业自身的运营、激励产品研

发以及改变企业所在行业的市场结构和竞争动态，其中一些创新还会成为行业颠覆的源头，创造更多新机会，可供拥有不同资源和知识基础的现有或新手创业者所用，为新一轮的创新活动奠定了基础，而新一轮的创新活动反过来也能够刺激 IDE 的发展。

然而，上述很有吸引力的论述其实过于简化了问题。从创新到 IDE 之间的发展变化并非自然而然地发生的，从 IDE 到创新的转变亦是如此。尽管有些初创企业投入了大量时间、精力和资源进行创新，但是更多企业是无法做到的，他们通常更专注于利用其所掌握的知识。这可能也反映了创立者的优先考量，可能是由于不想承担与创新有关的风险，或是资金和专业知识的有限，抑或仅关注将现有活动转变为短期利润。有些创业者缺乏长期经营意愿，选择了扩大现有经营并退出以便另谋出路。

聚焦于创新的企业也需要建立相应的文化和激励机制以鼓励探索性活动，需要与公司的利益相关者（如其他企业、研究中心和大学等）建立联系并参与到市场研究和分析中，需要将这些探索性活动与企业的战略目标相联系，利用创新为企业成长奠定基础。将这些探索性活动结合起来，能够在企业内部产生创新的动力，引领企业探索 IDE 发展的新机遇。此外，这些企业还应向其员工灌输战略聚焦的理念，即将注意力集中于研究和探索某些特定领域。当创新成果超出了企业当前的战略范围时，企业需要考虑是否让其他企业去利用其研究成果。随着时间的推移，这些战略性决策重新定义了企业的发展重点和竞争方式。

## 五、生态系统增长与经济发展

经济发展理论着重强调了创新和技术在创造增长动力方面的重要性。例如，著名的内生增长理论（Aghion et al.，1998）指出，经济增长在很大程度上取决于创新、技术进步和人力资本积累等内生因素。同样，熊彼特（Schumpeter，1942）也强调创新在经济增长中的角色和作用，并指出创业者通过开发新产品、新工艺和新商业模式，以及引进新的更有效的技术来推动经济发展，即研发新产品、新过程和新商业模式，以及引进新的同时也可能是更有效的技术。更进一步地，技术扩散理论（Eaton & Kortum，1999）提出，技术在企业和行业之间的传播是经济增长的关键性乃至决定性因素。近年来，一些经济学家拓展了熊彼特（1942）的原始命题，强调了组织机构制度在促进创新和技术进步中的作用。与之类似，对国家创新体系（Bresnahan & Gambardella，2004；Malerba，1993；Nelson，1993）感兴趣的学者们也强调了不同组织机构制度和配套产业在激发创新以及促进经济增长等方面的中心性地位。

鉴于技术在促进经济增长方面的关键作用，无论是发达经济体还是新兴经济体，都应该特别重视发展“国家创新体系”（Nelson，1993）。国家创新体系是社会为了确保创新的形式、发展和传播、增长和扩散而设置的制度安排，目的正是服务于国民经济。发展国家创新体系的关键是商业生态系统或产业生态系统的形成和发展，也取决于组织网络构建和对工业/服务业的支持，后者能够保证特定产品或服务的生产

和分销。因此，创新和商业生态系统是相互联系的。创新生态系统会促进某一项特定的技术或相关技术的发展，商业生态系统聚焦的核心则在于推动各种关系的建立和发展，产品的生产者之间，以及商业生产者与不同利益相关者之间可以相互作用和相互影响。

IDE 在国家创新和商业生态系统发展方面发挥重要作用，尤其是对于诸如中国这样飞速发展的经济体而言（蔡莉等，2021）。如前所述，作为这个过程的关键起点，IDE 如磁铁一般吸引着其他相关方的加入，促进企业的创建和创新，实现创新循环的持久化。这些创新加速了国家的技术发展，有助于实现技术追赶乃至在外来竞争中逐步反超。随着时间的推移，这将引起从模仿到原创再到突破式创新的转变，正如几十年前在日本（Kodama，1995）和韩国（Kim，1997）所发生的那样。更进一步地，在 IDE 领域有了越来越多的经验之后，更多当地人会在初创企业中就业且在实践中学习，甚至可能去创立自己的公司。大学也开始提供创业方面的训练和教育，进一步提升了人力资本的素质，而正是这些人力资本的提升使得从新技术中获得更大优势和利益成为可能。高素质和经验丰富的人力资本也可以利用那些通过 IDE 获得的发现，进而促进崇尚创新、鼓励创业的民族文化和组织文化的形成和发展。这正是当今部分新兴经济体的情况，尤其是中国和印度，其国民经济中新一代的“本土”创业者正引人注目。

在本地创新生态系统和商业生态系统中取得成功的本土创业者，反过来也可以吸引那些愿意更进一步地支持初创企业的投资者。这是

一个重要的转折点，毕竟投资风险较大的创业企业（如 IDE 企业）在很多新兴经济体中都是一个巨大的挑战。本土创业者的成功能够吸引外来资本，同时也更容易接触到全新创意以及超前的管理和营销技巧，这些都能增加当地企业（尤其是初创企业）存活和成功的概率，也能帮助其接触并进入国际市场。这些创新型企业如雨后春笋般出现，也进一步提升了国民生产力，加强了对本地市场需求的响应，刺激了对于新产品和新服务的新需求，进而促使 IDE 活动的持久化。正如在很多不同经济体中，由于数字技术使用的增加，商业基础设施（这是新兴经济体中常见的问题）获得了改善一样，更易于企业在国际上开展业务并扩张。国际化的扩张就会产生新的资源和知识需求，进而激发新一轮的 IDE 活动。

这种正反馈机制有助于形成创新和 IDE 之间的良性循环，并产生经济和社会影响。例如，不妨把 1998 年成立的腾讯视作互联网附加价值服务的领先供应商，它提供了即时通信、在线游戏、电子商务等多种产品和服务。腾讯提供互联网服务的创新方式刺激了中国在这个方面的全面技术发展，同时还促进了就业。与之类似的情况还包括比亚迪汽车和百度在其各自的商业领域中发挥的作用。这些企业都为中国的技术发展和社会进步作出了贡献。像这样因 IDE 而生的企业能够促进地区和国家创业生态系统的快速发展。

这样的角色和其所发挥的作用对新兴经济体而言尤其重要，因为新兴经济体需要一次能够为技术发展做准备的全国性的“大推动”。例如，2013 年成立的 Nubank 是巴西一家具有领

先地位的数字银行，其通过移动应用程序提供了广泛的金融服务。Nubank 的创新方式使其国内的消费者更容易获得金融服务，由此推动了经济增长。另外两个非洲的例子也说明了这一点。2012 年成立的 Jumia 是非洲领先的电子商务平台，在尼日利亚、埃及和肯尼亚等国家具有很强的市场影响力。这家公司利用电子商务促进了该地区的经济增长。同样，1997 年成立的 Safaricom 是肯尼亚一家领先的移动网络运营商，同时也是非洲最大的一家移动网络运营商之一。这家企业对于移动通信的高度依赖使得肯尼亚的消费者更容易享受到通信服务，由此促进了该国的经济增长。

上述讨论和举例强化了 IDE 在切实发展可行的商业生态系统方面的中心地位与核心作用，同时它也是新兴国家“大力推动”国民全国性经济发展和现代化进程中“大推动”的一个关键性里程碑。拥有这样一个充满活力的商业生态系统可以吸引人才、吸引外国投资、增强本地商业当地企业的能力、为国际扩张创造机会。实际上，商业生态系统的出现及其持续不断地演变发展依赖于 IDE 活动的成功，尤其依赖于先前提到的良性循环。

IDE 活动的知识溢出也可以促进国民经济的增长。随着时间的推移，这样的知识外溢成为一个新时期的发展基础，在这个新时期，各个国家能够在赶超其竞争对手的同时，引入全新的突破式技术和产品。这是这些国家“大推动”活动中的不可或缺的一部分，能够帮助其摆脱外国技术和产品供应商的制裁，其中一些国外供应商还是“技术民族主义信徒”，限制了知识在国界之间流动（Luo, 2022; Witt,

2019)。当地企业也可能成为新产业发展的先锋，并由此改变全球竞争的态势。事实上，迈克尔·波特（Porter，2011）的“国家竞争优势钻石模型”提出，一系列因素的组合，尤其是技术能力，对于一个国家和民族的竞争力而言非常重要，与 IDE 有关的良性循环可能是这一转变的开端。与之相关的是，资源基础观（Resource-based View，RBV）（Barney，1991）认为，企业的技术能力是持久竞争优势的来源。通过 IDE 发展而产生的专利技术，可以使企业从竞争对手中脱颖而出并获得竞争优势。这个逻辑对于国家而言一样适用：随着技术发展进程的不断推进和竞争力不断提升，国民经济能够实现更大的增长和扩张。

此外，从网络效应视角（Network Effects Perspective）（Katz & Shapiro，1994）来看，商品或服务的价值随其使用人数的增加而增加。这就提供了一个能够促进技术发展进而增强竞争力的正反馈循环。随着高质量人力资本的不断积累，一个国家也就越来越有可能参与到全球经济的不同分工中去。随着这些活动的不断加速，对国外市场的学习和了解就会增加，网络关系也会成为国与国之间获得和传递关于新兴市场趋势和新竞争动态信息的重要方法和手段，进而强化 IDE 活动的开展。因此，IDE 不仅对于总体发展而言至关重要，对于正在寻求现代化、技术进步和发展的新兴经济体而言更为关键。正如经济发展的“大推动”理论（Rosenstein-Rodan，1961）所言，随着时间的推移，个体创业者们会成为经济发展的动力来源，进而弱化经济发展对于国家政府扶持的依赖。

## 六、新兴经济体中政府的角色和作用

鉴于 IDE 的战略和社会价值，不同新兴市场的政府在促进 IDE 方面变得积极主动。政府的这一角色在建立国家创新体系的早期阶段尤为关键（Malerba，1993），而该体系提供了促进 IDE 所需的“巨大推动力”（Prud'homme & Von Zedtwitz，2018；Rosenstein-Rodan，1961）。因此，新兴经济体的政府推出了不同的项目来实现这一目标。例如，有些国家实行了创业签证计划，允许国外创业者到本国创业。一个具体的例子如智利的“创业智利”（Start-Up Chile）项目计划，其为外国创业者在智利创业提供资金和支持。此外，其他国家也解决了 IDE 企业资金较为短缺的问题。这些国家设立了扶持初创企业和小微企业的投资项目，具体的例子如印度的“创业印度”（Startup India）计划为初创企业提供 14 亿美元的资金支持；加纳的“国家创业与创新计划”（NEIP）设立了为初创企业提供融资的基金。其他国家也纷纷改变原有的规章制度，放松现有政策法规，允许初创企业采取资金众筹的方式获取资金，资金众筹是初创企业获取资金的重要方式。例如，马来西亚证券委员会最近正在为股权众筹制定相关的监管制度框架。一些新兴经济体也鼓励对初创企业进行投资，为了给创业者提供财政补贴而修改了其税收法规。一个具体的例子如巴西的“Good Law（Lei Do Bem）”计划，为技术型初创企业的投资提供税收优惠政策。

其他新兴国家建立了创新中心，使创业者

们能够聚在一起进行合作、学习，并获得支持性服务。例如，尼日利亚的“共创中心”（Co-creation Hub, CcHUB）为创业者们提供资金、指导和支持性服务。其他国家建立科技园和孵化器，为初创企业提供支持性环境，这样的支持性环境包含利用基础设施，获得指导和资金支持等的途径。一个具体的例子如马来西亚的“多媒体超级走廊”（MSC）是一个能够为初创企业提供一系列支持性服务的科技园区。部分类似的项目会为新企业网络关系构建提供指导，就像阿联酋的“创新中心”（Innovation Hub）一样。同样地，一些政府还颁布了支持创业教育的政策，创建人才池以吸纳和培养具备创业成功所需知识和技能的人才。同样，埃及的“创新创业”（Innoventures）项目为年轻人提供了创业培训和扶持支持。还有一些项目（比如巴基斯坦）聚焦于提升女性参与度。

新兴国家提倡的一个关键措施是促进公私合作（Public-private Partnerships），以汇聚政府、私营部门（行业）和学术机构的力量支持 IDE 活动。一个非常成功的例子是南非的“创新桥”（Innovation Bridge）项目，推动了公私合作，主要支持研究与开发的商业化，助力 IDE 发展。

新兴经济体重点关注的最后一个领域是知识产权（IP）保护，这对于鼓励人们参与 IDE 也至关重要。IDE 活动需要花费大量时间和投资，并且由于缺少市场和技术发展不足而极具不确定性。为此，诸如中国和印度等一些国家实施了新的知识产权保护政策以鼓励本土原创创新。

## 七、未来研究方向

IDE 可谓是一片研究沃土，尤其是对于诸如中国这样快速增长的经济体而言，因为它们往往致力于激发创新、鼓励技术进步和大力推进创业活动。然而，创新与 IDE 之间的紧密联系在现有研究中往往被视作理所当然，普遍认为只要刺激了创新，创业就会随之而来。如前所述，这一循环并不总是可持续的或良性的。

对英文文献的回顾显示，只有少数文献的标题或关键词中包含 IDE，这与蔡莉等（2021）的发现一致。目前，有关该主题的研究仍较为分散，涵盖了需要整合的多元知识领域。然而，在进行创造性的整合之前，需要保证术语的一致性，这样才能实现和促进更有效的沟通以及知识共享。同时，还需要更深入地研究传统创业活动与 IDE 活动在目标、产出与过程上的关键差异，及其不同的结果（例如，新企业创建、知识开发，新商业模式和新组织形式的产生等）。这些细微区别会使知识积累变得更为容易也更具有影响力（蔡莉等，2021）。

世界经济的全球化和对创新创业的广泛关注为我们识别国家之间的异同、学习并传播最佳实践经验提供了绝佳的机会。为了实现这一目标，我们需要在研究设计、样本选择和分析方面更加系统和严谨。通过这种方式，我们可以提高有效性，更好地理解研究发现的边界条件，同时我们还可以确立民族文化和制度环境对于 IDE 过程及产出的作用。

或许正是因为文献呈碎片化，所以大多数现有关于 IDE 的研究在本质上都是描述性和叙

事性的，缺乏对 IDE 活动的前因与结果的系统性分析，也缺乏对所涉及过程的可信描述。未来，我们需要通过跨层面和跨主体研究，更好地衡量这些前因和结果，并与作为 IDE 输入的创新类型联系起来。当然，这些联系可能随着时间推移而改变，进而反映 IDE 的发展。同时，还需要进行纵向研究，以更好地记录变化的潜在来源，以及这些变化如何影响 IDE 的前因、过程与结果。

现有研究尚未很好解决的问题之一是，IDE 活动的创业者与传统创业活动的创业者有何不同，以及在哪些方面不同 (Botelho et al., 2021)。鉴于 IDE 的复杂性和高风险，有理由认为这种差异确实存在。我们也从文献中得知，不同特质、不同背景的创业者可能会从事不同种类的创业活动。因此，我们需要深入研究 IDE 活动的创业者与传统创业活动的创业者之间的差异。

目前，与 IDE 过程相关的信息极度匮乏。这使得决定 IDE 活动成败的关键力量非常难以识别，也很难确认与 IDE 过程是否以及何时与传统的创业活动相似，这限制了 IDE 过程的知识积累。同样，由于不同的 IDE 过程可能会产生不同的结果，我们需要更好地理解这些过程的差异，研究 IDE 过程对于理解其决策背后的潜在微观基础至关重要。

公共政策和相关制度对于促进国家创新体系的作用 (Ma & Zhu, 2022; Malerba, 1993) 以及 IDE 活动和生态系统的发展，都非常需要细致地进行研究。尽管目前已有大量研究关注制度对创新创业的普遍贡献 (Bruton et al., 2018; Chowdhury et al., 2019; He et al., 2019;

North, 1990; Su, 2021)，但是对 IDE 的关注仍非常有限。因为传统创业和 IDE 之间确实存在差异，所以我们不能简单地将原有的研究发现直接延伸至 IDE 活动，已有研究成果也无法为制定促进 IDE 的政策提供参考。

现有研究也强调了商业生态系统在促进 IDE 方面的战略性意义。但我们对于生态系统的结构特征及其构成方式如何影响企业推进 IDE 活动的速度或对 IDE 活动的关注程度 (比如，所开发的新产品类型或所创立的初创企业类型) 仍知之甚少。此外，我们需要更好地理解，生态系统的结构和成员构成的变化如何影响企业或个体对于某些 IDE 努力的追求。

IDE 有助于创造就业岗位、加强基础设施建设、促进技术进步和经济发展。这些都是非常有价值的贡献。尽管如此，我们仍需要更多的研究更清晰地厘清 IDE 的社会影响，以及部分 IDE 活动是如何聚焦于可持续发展以及其他重大社会问题的 (Johnson & Schaltegger, 2020; Parrish, 2010)。这些创业者也为其所在社区的慈善事业做出了贡献。然而，IDE 活动可能会加剧社会与经济不平等，进而引发社会暴力、分歧乃至冲突。

## 八、总结

近年来，IDE 已成为推动经济增长和发展的强大力量，在新兴经济体中体现得尤为明显。鉴于 IDE 对这些经济体产生的社会、技术和经济影响，人们对于培育和支持 IDE 活动产生了广泛兴趣。可惜的是，关于这一主题的文献仍然碎片化，需要更为系统和纵向的研究来追踪

这些企业的出现和演化。同时，需要识别那些承担了 IDE 风险的创业者，研究他们如何发展其企业，如何创造并实行那些打破现状、开辟新行业的全新商业模式，进而最终引发重塑全球市场的社会巨变和技术巨变。

翻译：王心从、苏秋荣

校订：高欣、王旖旎

审校：朱秀梅

### 作者简介

Shaker A. Zahra 现任明尼苏达大学（University of Minnesota）卡尔森管理学院（Carlson School of Management）Robert E. Buuck 创业学主席，战略管理与创业教授，他还是吉林大学的荣誉教授。曾任教于美国、欧洲、亚洲、中东多所大学。研究成果发表于众多顶级学术期刊，得到广泛引用，获得多项荣誉、资助和奖励（包括六个荣誉博士学位，以及全球创业研究奖（Global Award for Entrepreneurship Research））。曾任百森学院创业研究会议（BCERC）学术主任和美国管理学会（AOM）创业分会主席，还曾任职于 20 多个顶级学术期刊的编委员。Zahra 教授在世界各地数家企业担任顾问，是美国管理学会（AOM）、国际商务学会（AIB）等几个学术组织的会员。

### 参考文献

[1] 蔡莉, 张玉利, 蔡义茹等. 创新驱动创业: 新时期创新创业研究的核心学术构念 [J]. 南开管理评论, 2021, 24 (4): 217-226.

[2] Aghion, P., Howitt, P., Howitt, P. W.,

Brant-Collett, M., & García-Peñalosa, C. 1998. *Endogenous growth theory*. Cambridge: MIT Press.

[3] Arora, Ashish, Fosfuri, A., & Gambardella, A. 2001. *Markets for Technology: The Economics of Innovation and Corporate Strategy*. Cambridge: MIT Press.

[4] Aulet, W., & Murray, F. 2013. A tale of two entrepreneurs: Understanding differences in the types of entrepreneurship in the economy. Available at SSRN2259740.

[5] Barney, J. 1991. Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17 (1): 99-120.

[6] Baumol, W. J., & Strom, R. J. 2007. Entrepreneurship and economic growth. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1 (3-4): 233-237.

[7] Botelho, T. L., Fehder, D., & Hochberg, Y. 2021. Innovation-driven entrepreneurship (No. w28990). National Bureau of Economic Research.

[8] Bresnahan, T., & Gambardella, A. 2004. *Building High-tech Clusters: Silicon Valley and Beyond*. Cambridge: Cambridge University Press.

[9] Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Obloj, K. 2008. Entrepreneurship in emerging economies: Where are we today and where the research should go in the future? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32 (1): 1-14.

[10] Bruton, G. D., Zahra, S. A., & Cai, L. 2018. Examining entrepreneurship through indigenous lenses. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 42 (3): 351-361.

[11] Cabrera, A., & Cabrera, E. F. 2002. Knowledge-sharing dilemmas. *Organization Studies*, 23 (5): 687-710.

[12] Cao, Z., & Shi, X. 2021. A systematic literature review of entrepreneurial ecosystems in advanced and emerging economies. *Small Business Economics*, 57: 75-110.

- [ 13 ] Carlile, P. R. 2004. Transferring, translating and transforming: An integrative framework for managing knowledge across boundaries. *Organization Science*, 15 (5): 555-568.
- [ 14 ] Chandy, R., Hopstaken, B., Narasimhan, O., & Prabhu, J. 2006. From invention to innovation: Conversion ability in product development. *Journal of Marketing Research*, 43 (3): 494-508.
- [ 15 ] Chesbrough, H. 2006. *Open Business Models: How to Thrive in the New Innovation Landscape*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- [ 16 ] Chowdhury, F., Audretsch, D. B., & Belitski, M. 2019. Institutions and entrepreneurship quality. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43 (1): 51-81.
- [ 17 ] Davidsson, P., Recker, J., & Von Briel, F. 2020. External enablement of new venture creation: A framework. *Academy of Management Perspectives*, 34 (3): 311-332.
- [ 18 ] Doz, Y., Santos, J., & Williamson, P. 2001. From global to metanational: How companies win in the knowledge economy. *Ubiquity*, 2001 (December): 2.
- [ 19 ] Eaton, J., & Kortum, S. 1999. International technology diffusion: Theory and measurement. *International Economic Review*, 40 (3): 537-570.
- [ 20 ] Foo, M. D., Vissa, B., & Wu, B. 2020. Entrepreneurship in emerging economies. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 14 (3): 289-301.
- [ 21 ] Gans, J. S., & Stern, S. 2003. The product market and the market for "ideas": commercialization strategies for technology entrepreneurs. *Research Policy*, 32 (2): 333-350.
- [ 22 ] Gartner, W. B. 1985. A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10 (4): 696-706.
- [ 23 ] Gartner, W. B. 1989. Some suggestions for research on entrepreneurial traits and characteristics. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14 (1): 27-38.
- [ 24 ] Gnyawali, D. R., & Fogel, D. S. 1994. Environments for entrepreneurship development: Key dimensions and research implications. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18 (4): 43-62.
- [ 25 ] He, C., Lu, J., & Qian, H. 2019. Entrepreneurship in China. *Small Business Economics*, 52: 563-572.
- [ 26 ] Johnson, M. P., & Schaltegger, S. 2020. Entrepreneurship for sustainable development: A review and multilevel causal mechanism framework. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44 (6): 1141-1173.
- [ 27 ] Katz, M. L., & Shapiro, C. 1994. Systems competition and network effects. *Journal of Economic Perspectives*, 8 (2): 93-115.
- [ 28 ] Kim, L. 1997. *From Imitation to Innovation: The Dynamics of Korea's Technological Learning*. Boston, MA: Harvard School Press.
- [ 29 ] Kirzner, I. M. 1997. Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *Journal of Economic Literature*, 35 (1): 60-85.
- [ 30 ] Kirzner, I. M. (2015). *Competition and entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- [ 31 ] Knight, F. H. 1921. *Risk, uncertainty and Profit*. New York: Hart, Schaffner and Marx.
- [ 32 ] Kodama, F. 1995. *Emerging Patterns of Innovation: Sources of Japan's Technological Edge*. Boston: Harvard Business School Press.
- [ 33 ] Leonard-Barton, D. 1995. *Wellspring of knowledge*. Boston, MA, Harvard Business School Press.
- [ 34 ] Luo, Y. 2022. Illusions of techno-nationalism. *Journal of International Business Studies*, 1-18.
- [ 35 ] Ma, D., & Zhu, Q. 2022. Innovation in

emerging economies: Research on the digital economy driving high-quality green development. *Journal of Business Research*, 145: 801-813.

[36] Malerba, F. 1993. The national system of innovation: Italy. *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*, 1: 230-259.

[37] Markman, G. D., Siegel, D. S., & Wright, M. 2008. Research and technology commercialization. *Journal of Management Studies*, 45 (8): 1401-1423.

[38] Nelson, R. R. 1993. *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*. Oxford: Oxford University Press on Demand.

[39] Nonaka, I., & Von Krogh, G. 2009. Perspective—Tacit knowledge and knowledge conversion: Controversy and advancement in organizational knowledge creation theory. *Organization Science*, 20 (3): 635-652.

[40] North, D. C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

[41] Ocasio, W. 1997. Towards an attentional-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 1 (18): 187-206.

[42] Parrish, B. D. 2010. Sustainability-driven entrepreneurship: Principles of organization design. *Journal of Business Venturing*, 25 (5): 510-523.

[43] Porter, M. E. 2011. *Competitive Advantage of Nations: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Simon and Schuster.

[44] Prud'homme, D., & Von Zedtwitz, M. 2018. The changing face of innovation in China. *MIT Sloan Management Review*.

[45] Rosenstein-Rodan, P. N. 1961. Notes on the theory of the "big push". In *Economic Development for Latin America: Proceedings of a Conference Held By the Inter-*

*national Economic Association* (pp. 57 - 81). London: Palgrave Macmillan UK.

[46] Schumpeter, J. A. 1942. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Routledge.

[47] Shane, S., & Venkataraman, S. 2000. The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25 (1): 217-226.

[48] Stuart, T. E., & Sorenson, O. 2005. Social networks and entrepreneurship. *Handbook of entrepreneurship research: Interdisciplinary perspectives*: 233-252.

[49] Su, Z. 2021. The co-evolution of institutions and entrepreneurship. *Asia Pacific Journal of Management*, 38: 1327-1350.

[50] Thomke, S. H. 2003. *Experimentation Matters: Unlocking the Potential of New Technologies for Innovation*. HARVARD: Harvard Business Press.

[51] Van de Ven, A. & Zahra, S. 2016. Knowledge complexity, boundary objects, and innovation. In Tell, F., Berggren, C., Brusoni, S., & Van de Ven, A. (eds). *Managing Knowledge Integration across Boundaries*. Oxford, U. K.: Oxford University Press.

[52] Volkmann, C., Fichter, K., Klofsten, M., & Audretsch, D. B. 2021. Sustainable entrepreneurial ecosystems: An emerging field of research. *Small Business Economics*, 56 (3): 1047-1055.

[53] West, J., & Bogers, M. 2014. Leveraging external sources of innovation: A review of research on open innovation. *Journal of Product Innovation Management*, 31 (4): 814-831.

[54] Witt, M. A. 2019. De-globalization: Theories, predictions, and opportunities for international business research. *Journal of International Business Studies*, 50 (7): 1053-1077.

[55] Wu, B., Wan, Z., & Levinthal, D.

A. 2014. Complementary assets as pipes and prisms: Innovation incentives and trajectory choices. *Strategic Management Journal*, 35 (9), 1257–1278.

[56] Xiao, T., Makhija, M., & Karim, S. 2022. A knowledge recombination perspective of innovation: Review and new research directions. *Journal of Management*, 48 (6): 1724–1777.

[57] Zahra, S. A. 2008. The virtuous cycle of discovery and creation of entrepreneurial opportunities. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2 (3): 243–257.

[58] Zahra, S. A., & Filatotchev, I. 2004. Governance of the entrepreneurial threshold firm: A knowledge-based perspective. *Journal of Management Studies*, 41 (5): 885–897.

[59] Zahra, S. A., Kaul, A., & Boltvar-Ramos,

M. T. 2018. Why corporate science commercialization fails: Integrating diverse perspectives. *Academy of Management Perspectives*, 32 (1): 156–176.

[60] Zahra, S. A., Nash, S., & Bickford, D. J. 1995. Transforming technological pioneering into competitive advantage. *Academy of Management Perspectives*, 9 (1): 17–31.

[61] Zahra, S. A., Neubaum, D. O., & Hayton, J. 2020. What do we know about knowledge integration: Fusing micro- and macro-organizational perspectives. *Academy of Management Annals*, 14 (1): 160–194.

[62] Zahra, S. A., Van de Velde, E., & Larraneta, B. 2007. Knowledge conversion capability and the performance of corporate and university spin-offs. *Industrial and Corporate Change*, 16 (4): 569–608.

# Innovation Driven Entrepreneurship as a Catalyst of Development in Emerging Economies

Shaker A. Zahra

(Carlson School of Management, University of Minnesota)

**Abstract:** Innovation driven entrepreneurship (IDE) is a major source of economic, social and technology development. It generates high growth companies that pioneer change and trigger disruption, bringing about the birth of new industries while obliterating others. As a result, many emerging economies have developed programs seeking to spur this type of entrepreneurship. Yet, despite this widespread interest, little systematic, longitudinal and rigorous academic research exists on the topic and the processes involved. Research comparing IDE activities across countries is also rare. To advance research, I discuss five important areas that have implications for future scholarship, especially in the context of growth-seeking emerging economies. I conclude by highlighting promising future research directions.

**Key Words:** innovation driven entrepreneurship; new venture creation; entrepreneurial ecosystem; national innovation systems; emerging markets