

社会网络嵌入的深化对农民创业的效应分析

——基于水库移民创业案例的考察

董延芳, 张则月

(武汉大学经济与管理学院, 湖北 武汉 430072)

摘要: 基于交易成本理论和湘西自治州 K 水库移民创业案例就社会网络嵌入的深化对农民创业的影响进行分析, 结果表明: 社会网络的确能帮助创业者获取一定的初始资源, 适度的社会网络嵌入对农民创业企业初期的发展起到了较大作用。但农民创业时的社会网络很多时候并非正式契约, 随着嵌入程度的加深, 农民创业企业在社会网络中连接的节点和纽带数量及其强度在增加, 社会网络嵌入的深化通常伴随较大的风险和不确定性。这往往还导致资产专用性的增强和强关系的形成, 使企业的交易成本一步步加大。当社会网络过度嵌入最终演化为路径依赖, 农民创业企业将被锁定在缺乏新信息和丧失创新活力的路径上, 最终有损于企业绩效和长期发展。

关键词: 农民创业; 社会网络; 嵌入; 交易成本

中图分类号: F324.5; F270

文献标志码: A

文章编号: 1009-2013(2017)03-0024-06

Effects of deepening embeddedness in social network on peasant startups:

Cases analysis of reservoir immigrants' entrepreneurship

DONG Yanfang, ZHANG Zeyue

(Economics and Management School, Wuhan University, Wuhan 430072, China)

Abstract: Based on transaction cost theory and a case study of the immigration area of reservoir G in Xiangxi, the effects of deepening embeddedness in social network on the peasant startups are analyzed. The result indicates: Social network does help entrepreneurs obtain certain initial resources, and moderate social network embeddedness plays a big role in the development of the peasant enterprises in the early establishment. However, social networks of peasant startups are informal contracts in many cases and with the deepening of the embeddedness in such social networks, there will be more and more nodes connecting to the peasant startups via ties increasing in numbers and strength, therefore it will bring about greater risks and uncertainties usually. Sometimes, it also increase the transaction cost gradually for the ascending asset specificity and the formation of strong relationships. When over-embeddedness in social network grows into path dependence finally, the peasant startups will be locked in a path of lack of new information and innovation vitality, ultimately impairing the performance and long-term development of the enterprises.

Keywords: peasant startup; social network; embeddedness; transaction cost

一、问题的提出

鼓励农民创业对改善二元经济结构、统筹城乡发展、缩小城乡差距等方面具有十分重要的意义, 是解决“三农问题”的一项重要措施。近年来, 越

来越多的返乡农民就近就地创业就业, 党和国家对此相当重视, 出台了一系列政策给以引导和支持。2015年, 《国务院办公厅关于支持农民工等人员返乡创业的意见》(国办发[2015]47号)出台, 提出“全面激发农民工等人员返乡创业热情”, 并强调“以人力资本、社会资本的提升、扩散、共享为纽带”实现“大众创业, 万众创新”。伴随系列政策的出台, 农民创业的环境得到了改善, 农民创业的氛围也越来越活跃。

收稿日期: 2017-03-23

基金项目: 国家社会科学基金项目(14CJL043)

作者简介: 董延芳(1980—), 女, 经济学博士, 副教授, 主要研究方向为人口经济学。

经济是嵌入在社会中的,农民就近就地的创业行为也嵌入在农村地区的社会文化环境之中。与城市相比,农村社区成员具有相似的心智模式和信息通路,相互之间的互动更加频繁,由此带来资源集聚和信息共享更容易形成内聚型的社会资本^[1]。对于人力资本和物质资本相对匮乏的创业农民而言,社会资本能在一定程度上弥补农民创业者在人力资本和物质资本上的不足。

社会资本往往以关系网络为载体。众多学者考察了社会网络对农民创业活动的影响。郭红东等认为,社会资本中的网络规模、网络资源要素都是影响农民创业机会识别的重要因素^[2]。蒋剑勇等认为,社会网络规模影响农民创业过程中物质资源和信息资源的获取效果^[3]。黄洁等认为,强关系是农民创业初始阶段获取资源的重要渠道,若农民创业者善于利用强关系带来的资源,如合理利用商业网络中的亲戚和朋友资源、有意识和商业伙伴建立良好的信任关系等,将有利于农民创业企业绩效的提升^[4]。张鑫等提出,拥有打工经历农民的初创企业的绩效明显高于无此经历的农民,这主要是源于社会资本的网络规模和网络资源均显著正向影响农民创业企业的绩效^[5]。孙健等认为,社会网络不仅能在农民创业初期提供金融支持,熟人社会关系网带来的信息资源还可使创业者处于较为有利的位置,降低信息不对称程度^[6]。郭红东等认为,关系网络可划分为社会性关系网络和市场性关系网络,两种关系网络对农民创业企业绩效的提高都发挥了显著作用,其中,社会性关系网络对农民创业企业的绩效影响更大^[7]。朱红根等认为,返乡农民的社会资本越丰富,社会网络越健全,获取信息的渠道就越多,从而越容易获取网络伙伴的互补性资源并掌握市场动态,有利于其创业企业绩效的提高^[8]。

社会资本尤其是社会网络嵌入对创业具有正面影响,源于创业在本质上是一个网络活动^[9]。农民创业时,社会网络嵌入可以使他们利用共享的资源和信息以实现快速发展,因为农民的新创企业具有“新创弱性”,而关系网络是它们获取机会和资源的重要途径^[10]。不过,当农民创业企业过度嵌入在社会网络中时,过度紧密的社会网络关系或许会阻碍企业的发展。Uzzi提出,嵌入网络中的企业比纯市场关系中的企业有着更高的生存机会,但嵌入

程度对企业的回报可能存在一个临界点,一旦超过这个临界点,社会网络嵌入将对企业业绩产生负面影响^[11]。PENG M. W.等指出,比起过度参与网络的拓建,管理者的时间和资源用在发展企业的战略能力上可能会更好,于是如何适度地嵌入社会网络以获取充足优质的社会资源从而提升企业的适应能力和竞争能力,就成为企业实现快速成长面临的重要现实问题^[12]。

社会网络嵌入有利于农民创业,但嵌入必须适度,过度嵌入则可能带来负面的作用。国内学者已有的研究侧重于社会网络嵌入对农民创业发展的正面影响,几乎没有社会网络过度嵌入对农民创业发展影响的探讨。为此,笔者拟从新制度经济学的交易成本理论视角,构建一个包含非正式契约、资产专用性、强关系和路径依赖的社会网络嵌入的深化对农民创业发展影响的分析框架,并以湘西自治州的水库移民为例,考察农民就近就地的创业行为,希望为“大众创业、万众创新”中的“草根创业”相关政策制定提供借鉴。

二、基于交易成本视角的分析框架

作为非正式制度安排,社会网络具有资源配置效应,创业者可通过社会网络以更低的成本获得更多的资源,提升风险承担能力^[13]。社会网络是创业者获取资源的重要途径之一,农民创业企业嵌入在社会网络中,既可以享受分工带来的收益,又可以避免分工导致交易成本增加。然而,这一过程可能存在网络嵌入关系的演化,即从“单一网络嵌入”到“双重网络嵌入”的演化和从“交易性嵌入”到“关系性嵌入”的演化。当农民创业企业走入正轨后,由于有能力和资源进行短期交换,市场性交易往往变得相对容易,这时维持“情感性关系”的大量成本就成为企业的沉重负担^[14]。实践中,一些农民创业企业在拥有一定的网络嵌入水平后由于交易成本上升而导致绩效下滑。一个相关解释是,创业过程中,企业家才能的高低和交易成本的大小在某种程度上决定了企业家创新成功的概率,较小的交易成本往往能提高企业家创新的成功率^[15],当交易成本增加,企业的创新会受到阻碍,绩效也将因此受到影响。

相比解释交易成本和绩效之间较为明显和确

定的关系，探寻农民创业企业在社会网络嵌入过程中交易成本增加的深层原因更有意义。根据新制度经济学的相关理论，现从非正式契约、资产专用性、强关系和路径依赖四个方面构建一个社会网络过度嵌入对农民创业效应的分析框架。

在和其他企业交易与合作的过程中，农民创业企业逐渐嵌入到周围企业的网络，其专属的集群由此形成和发展。农民创业企业初期可以利用集群共享的资源、信息和技术，降低交易成本以实现较快发展。当农民创业企业逐渐嵌入得更深，其专属的集群往往由于与之相连的网络节点增加从而形成更多的纽带，这将形成更大规模的关系网络。但通常情况下它们之间的纽带并不是正式契约，而往往是伴随较大不确定性和风险的非正式契约，维护和利用这种更大关系网络的交易成本通常会更高。

此外，由于农民创业企业一般都是小微企业，在集群网络中处于相对甚至绝对的网络边缘，这将极大地影响农民创业企业和关联企业的关系。对关联企业而言，由于可能存在很多备选的替代，建立和维护与农民创业企业的纽带并非必要。如果在这样的社会网络中过度嵌入，极端情况下，农民创业企业将成为关联企业的专用资产，关联企业违约造成的农民创业企业的损失就会相当可观，由此引起高昂的交易成本。“资产专用性”这一逻辑不仅适用于农民创业企业和关联企业的关系，也适用于农民创业企业和所有主要交易对象的关系。通常情况下，农民创业企业进行大额的专用性投资会削弱其讨价还价的能力，并导致其创新动力不足^[15]。一方面，资产专用性的增加将导致强关系的形成，而强关系本身意味着潜在的高昂成本^[16]；另一方面，当过分依赖强关系，企业需要承担的义务和建立维系这些关系的期望会成为其形成新关系或利用潜在机会的约束^[17]。这将限制信息的开放性，导致技术轨道锁定，不利于创新，有时甚至产生灾难性的后果^[18]。

太高的资产专用性会形成强关系，进一步还可能演化为路径依赖。关于路径依赖，诺思将其定义为：一些微小事件的结果以及机会环境能决定结局，并且结局一旦出现便会产生一条特定的路径，致使一种解决方案一旦达成，就很难再从中走出来，而发展路径一旦被设定在某个特定的进程上，经济和政治制度的变迁有可能进入一种良性循环，

但也有可能被锁定在一种低效率的状态下，陷入恶性循环^[19]。Teece 提出，一个企业以前的投资和它的程序范围(即它的历史)会制约它未来的行为^[20]。汪良军指出，产生路径依赖的真正原因是环境不确定性和信息不充分造成的决策有限理性，企业成长中的路径依赖是在信息不充分和沉没成本约束下的次优决策行为^[21]。尹贻梅认为，本地企业间长时间的频繁互动形成强联系，使本地企业既不容易吸收新成员进入而打破已有利益格局，也不愿意加强外部联系，这种本地企业之间的频繁互动形成的强联系能导致路径锁定^[22]。覃成林等基于河南农区产业集群的实地调查提出，传统的生产工艺在当地是“共享”的，特殊的产业文化在当地成为“通用知识”，这两个方面共同决定了该地区的农民在产业发展上存在强烈的“路径依赖”^[23]。对农民创业企业而言，过度的社会网络嵌入不仅会因纽带数量增加引起交易成本上升，而且当该农民创业企业在特定网络中逐渐呈现资产专用性，还可能导致强关系的形成以及对它的过分依赖从而丧失获取新资源的机会，这本质上也是一种路径依赖。

笔者构建的社会网络嵌入深化对农民创业交易成本影响效应分析框架可表述为图 1。

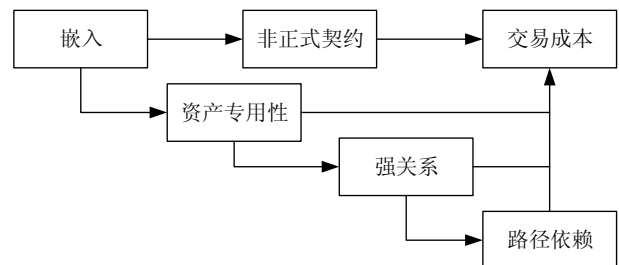


图 1 社会网络嵌入深化对农民创业交易成本影响效应分析框架

三、社会网络嵌入深化的典型案例分析

本研究的案例来自湖南湘西自治州 K 水库移民区。该地水库蓄水前，淹没地区的农户被政府统一安置到周边的新移民区生活。他们中有人选择外出务工经商，有人留在当地就业创业。笔者选择水库移民创业案例主要是考虑到作为非自愿迁移的水库移民弱势群体特征明显，尤其是他们中失去土地的农村户籍者。一旦涉及创业，由这些个人特征导致的劣势将进一步突现，社会资本尤其社会网络

的嵌入将在其创业中扮演重要角色。

1. 案例一：水上餐厅

Z, 初中学历, 2005年一家人搬迁至K水库移民区后, 考虑在移民区经营餐馆谋生。Z敏锐地发觉, 把餐馆开在人口聚集的镇中心不如开在库区, 专为来库区的人提供餐饮服务。Z计划在库区造一艘大船, 开设水上餐厅。从大船造好到水上餐厅开业期间, Z进行了很多准备工作。例如, 除了准备船只, Z还学习了船舶驾驶技术, 并在当地海事部门报名, 经过考核取得驾驶船只的职业资格证书, 并和交通局、经建局等政府部门打交道, 通过其安全检查, 取得了运营许可证等。2006年, 水库正式启用, Z将大船放入库区, 水上餐厅开业。由于新建的大坝景色宜人, 加上当地政府在库区放入了许多鱼苗, 来库区观光和钓鱼的游客络绎不绝。Z通过多种渠道构建关系网络, 宣传自己的餐厅: 托付亲友在单位内宣传; 在同政府部门、供应商和客户打交道的过程中积极介绍, 欢迎对方以集体出游方式光顾, 并承诺给予优惠; 在县、州电视台花钱做广告, 传播扩散水上餐厅的名气。在Z的积极努力下, 除了许多单位来水上餐厅进行集体活动, 还有不少散客来消费, 水上餐厅生意兴隆。Z的水上餐厅让其他的人看到了商机, 2008年, 库区里又多了两艘大船, 分别叫“水上农家乐”和“水上休闲娱乐”。“水上农家乐”提供必备的场所和器具, 让客人们自己生火做饭, “水上休闲娱乐”则提供KTV和钓鱼等服务。库区形成了小规模的餐饮娱乐集群, 三家经营体客源趋同, 老板们达成共识, 每一家经营体都有区别于其他经营体的特色, 在产品内容方面绝不相互“逾越”, 并鼓励游客在本家消费完之后去另外两家消费。几家经营体处于一个平衡、共赢的状态。然而, 渐渐地, 2012年以后, 水上餐厅的发展陷入困境。

详细分析Z的创业历程, 开始时, Z的创业想法新颖, 而当时行业竞争小, 市场准入门槛低, 直接成本也较低, Z利用社会网络获取创业的初始资源, 水上餐厅生意兴隆, Z的创业行为得到了肯定, 而行业后来者的模仿与合作也进一步加强了Z创业的信心与收益。但是, 随着网络嵌入程度的加深, Z的交易成本大大增加。虽然接待集体消费通常能赚更多的钱, 但招揽集体客户尤其需要“跑关系”, 付出的代价不低。而且, 当老客户对“水上餐厅”逐渐厌倦, 餐厅的客源减少时, Z更加看重与特定

单位的关系, 甚至为了留住他们, 按他们的喜好提供定制服务, “跑关系”也更加频繁卖力。在这一过程中, 资产专用性、强关系和路径依赖越来越明显。一旦这些单位由于某些原因不能继续消费, 水上餐厅的前景则势必黯淡。

另外, 三家经营体的合作由非正式契约达成, 如果其中某方违约, 在强关系格局下, 其他方的损失不容小视。但是, 相对于其他两家经营体, 一旦出现违约, 水上餐厅经受的冲击会更为强烈。究其原因, 除少数散客, 集群客源中的绝大部分来自三家经营体各自的“强关系”。这些“强关系”客源来自三家经营体老板的血缘、亲缘、业缘等独特的社会关系, 在合作状态下, 集群成员可以共享这些客源, 然而一旦合作破裂, 这些特殊客源将回归其关联的经营者, 在其他经营体的消费会大打折扣。Z虽然在库区最早创业, 但局限于他作为普通农民的人脉, Z的“强关系”客源在数量和质量即消费频次和消费能力上并不占优势, 如“水上休闲娱乐”的股东之一本身就在当地拥有一家老牌娱乐城, 而“水上农家乐”的老板娘则有一位在某学校从事行政工作的亲戚。这解释了为什么Z格外看重和其他两家经营体的关系, 并在所有老板中为维护集群的合作耗费最多。虽然, 三家经营体近年一直保持着合作, 没有发生Z最担心的事情。然而, 秉承“小富即安”的思想, 他们缺乏创新, 未能意识到潜在的危机, 在固有的模式中, 集群整体的发展由此被“锁定”起来。Z没有意识到已有经营模式的漏洞, 没有去开拓创新、优化经营, 锁定在现有的“水上餐厅”模式里。这很大程度上证明了Page所指出的四种形成路径依赖的原因: 收益递增、自我激励与强化、正反馈和锁定^[24]。经营模式的锁定和Z在客户关系上的路径依赖异曲同工, 由于增加了风险和不确定性从而可能引发更高的交易成本。这就是为什么水上餐厅会渐渐地陷入困境。用Z的话说: “说实话, 作为一个地道的农民, 跑政府、找单位、拉客户、和各种人打交道, 对我来说不容易。还有, 自从那两家店开始营业, 我不光得打理好自己的餐厅, 还要维持和他们的关系, 我感觉筋疲力尽了。各种费用也高, 这些都增加了我的经济负担和精神负担。”

2. 案例二：古桩生意、盆景制作

G, 高中学历, 2005年举家搬迁至移民区。生活基本安顿下来后, G开始寻找谋生之路。G先后从事过养殖、运输等行业, 2007年在亲戚的影响下开始对古桩盆景生意感兴趣。

大坝蓄水后,水库上游原本是悬崖的地方都可以坐船到达。悬崖边有很多古桩。这些古桩具有较高的培育价值,虽然体积大,但船运方便,拖回去稍微栽培一下就可以卖给客户。关于古桩培植和盆景技艺,G开始时一点也不懂,只能边干边学,“摸着石头过河”。后来,G认识了邻县的两个老板,通过参观他们的产品,学习他们的经营,才慢慢找到了感觉,取得了不错的成绩。

2010年9月,一位颇具经济实力的好友看到G生意好,便主动提出合作。得益于好友的注资,G的生意进展更为顺利,G对好友也日益信任和依赖。就在他们生意非常红火时,G与好友发掘到了一批高质量的古桩,不久,某长沙老板便看上了这一批古桩,并愿意以较高的价格全部购入。但关于是否将这批古桩全部卖给该长沙老板,G与好友却发生了分歧。好友心动于这位长沙老板定下的价格,希望能尽快获得这次生意的收益,从而投入下一轮古桩的发掘。但G认为好友对古桩艺术品缺乏认知,他们并不能在短时间内轻易发掘到下一批有价值的古桩。G认为应保留这批古桩,再精心培育一段时间后,古桩的艺术价值会更高,到那时能卖出更好的价钱。因此,两人的决策未能达成一致。然而,好友不顾G的劝阻,执意将这批古桩卖给了长沙老板。没过多久,G打听到这批古桩经长沙老板之手均被高价转卖,G与好友非常懊悔。同时,与G所预想一样,他们并未能如愿发掘到一批有价值的古桩。好友在决策上的失误带来了生意上的巨大损失,他们的关系受到重创。没过多久,好友提出了撤资,两人的矛盾升级,甚至闹上了法庭,他们的关系彻底破裂。G面对好友的行为,也曾尝试过希望能通过法律的途径维护自身的利益。但因为当初的合作只是口头协议而非正式契约,G学历不高,法律知识又欠缺,花钱花精力也没有打赢官司。

与好友的合作经历对G无疑是一个巨大的打击,G因此不再愿意与人合作,执意以小家庭为单位继续经营。通过与同行交流,G发现有几种植物很受市场上的大客户即长沙老板的看重,于是决定集中精力主要培植这几种植物。为弥补亏空和维持经营,G再次找亲友借钱,但未能如愿。在此情况下,G试图向正规金融机构贷款。但由于企业规模小,缺乏担保品,G屡屡碰壁。万般无奈之下,G只能选择高利贷。所幸后来生意顺利,G不久就把借的钱还清了。

回顾G的创业历程,他在创业初期有效利用了亲友关系,缓解了资金不足,解决了农民创业通常面临的瓶颈。合适产品的推出是农民创业者价值创造的载体,也是发展新网络成员的契机,如果不能跨越这道门槛,创业将在短期内趋于失败^[25]。和邻县老板们建立的关系不仅在生产经营上帮助了G,还使G获得了大量的新信息,在创业初期取得了良好的成绩。

好友的加入,让他的事业得到了快速发展,逐渐形成他和好友之间强纽带关系,但悬殊的经济实力和好友的强势,让他慢慢失去了决策控制力。合作不仅以失败告终,而且引发了经济纠纷,G付出了很大的精力,花费了不少的费用。为弥补亏空和维持经营,G通过高利贷这种非正式契约获得资金,给自己生意增加了巨大的风险和不确定性,交易成本进一步上升。

沉没成本和以往的收益直接影响人们对风险的态度^[26]。G因为过去的经历不再愿意与人合作,执意以小家庭为单位继续经营,并克服困难扭转了局面。但由于产品受特定的大客户欢迎,便专门精心培育适合其需求的产品,乃至成为对方具有资产专用性的上游供货商,这势必会使得G在此过程中形成强关系而逐渐锁定在有限的方面。

将G与案例一中的Z比较可知,两位创业者的行为在本质上具有一致性。若G在现有社会网络中嵌入更深,与长沙老板的关系纽带进一步增强,G的经营发展也可能最终和Z一样被锁定在某种模式,资产专用性、强关系和路径依赖的作用将依次显现。

四、结论及其启示

上述研究基于交易成本理论和湖南省湘西自治州Y县K水库移民创业者的两个案例分析社会网络嵌入深化对农民创业的影响,结果表明:一是嵌入深化往往伴随非正式契约增加,从而增加交易成本。如果农民创业企业在社会网络中嵌入过度,考虑到它们和其他企业间的纽带很多时候并非正式契约,维持这些非正式契约会导致较高的交易成本,而且这些非正式契约通常伴随较大的风险和不确定性,会阻碍其发展。二是嵌入深化往往还导致资产专用性的增加,这同样会增加交易成本。农民创业企业在社会网络中过度嵌入或许会使其成为其他企业的专用资产,对方的违约将对该企业造成不可估量的损失;而即便不考虑这一点,资产专用

性的增强也将使得企业讨价还价能力的下降,从而增加交易成本。三是嵌入深化引起的资产专用性上升还往往导致强关系的形成,进一步增加交易成本。当资产专用性提高到一定程度,通常形成强关系。对强关系的依赖将导致农民创业企业面临更较高的风险和不确定性,从而有可能引起较高的交易成本。四是当强关系演化为路径依赖,企业的交易成本将进一步加大。农民创业企业往往会被路径依赖锁定,并且通常是被锁定在缺乏新信息和丧失创新活力的路径上,从而增加交易成本,有损于企业绩效和长期发展。

根据以上结论可知,农民创业者应认识到社会资本能带来的竞争优势,提升对社会网络的管理和利用能力,注意社会网络嵌入的“适度性”,在合作与决策时应保持理性,并注意培养自身的核心竞争力^[27]。政府在组织农民进行创业技能培训的同时,应从社会资本和社会网络嵌入角度,提供更好的创业环境和系统支持。这不仅有助于促进“大众创业、万众创新”,也将通过引导农民工返乡和农民的就近就地创业就业,缓解城市病,解决农村空心化现象,缩小城乡差距。

参考文献:

- [1] 蒋剑勇. 基于社会嵌入视角的农村地区农民创业机理研究[D]. 浙江: 浙江大学管理学院, 2014.
- [2] 郭红东, 丁高洁. 社会资本、先验知识与农民创业机会识别[J]. 华南农业大学学报(社会科学版), 2012, 11(3): 78-85.
- [3] 蒋剑勇, 郭红东. 创业氛围、社会网络和农民创业意向[J]. 中国农村观察, 2012(2): 20-27.
- [4] 黄洁, 蔡根女, 买忆媛. 农村微型企业: 创业者社会资本和初创企业绩效[J]. 中国农村经济, 2010(5): 65-73.
- [5] 张鑫, 谢家智, 张明. 打工经历、社会资本与农民初创企业绩效[J]. 软科学, 2015, 29(4): 140-144.
- [6] 孙健, 周欣, 王冬妮. 社会网络对农民创业的影响[J]. 技术经济, 2016, 35(9): 78-84.
- [7] 郭红东, 丁高洁. 关系网络、机会创新性与农民创业绩效[J]. 中国农村经济, 2013(8): 78-87.
- [8] 朱红根, 解春燕. 农民工返乡创业企业绩效的影响因素分析[J]. 中国农村经济, 2012(4): 36-46.
- [9] Brüderl J, Preisendörfer P. Network support and the success of newly founded businesses [J]. Small Business Economics, 1998, 10(3): 213-225.
- [10] 李新春, 刘莉. 嵌入性—市场性关系网络与家族企业创业成长[J]. 中山大学学报, 2009, 49(3): 190-202.
- [11] Uzzi B. Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness [J]. Administrative Science Quarterly, 1997, 42(1): 35-67.
- [12] Peng M W, Luo Y. Managerial ties and firm performance in transition economy: The nature of micro-macro link [J]. Academy of Management Journal, 2000, 43(3): 486-501.
- [13] 张敏, 童丽静, 许浩然. 社会网络与企业风险承担——基于我国上市公司的经验证据[J]. 管理世界, 2015(11): 161-175.
- [14] 庄晋财, 沙开庆, 程李梅, 等. 创业成长中双重网络嵌入的演化规律研究[J]. 中国工业经济, 2012(8): 122-134.
- [15] 汤吉军. 资产专用性与企业家创新及治理机制[J]. 现代经济探讨, 2016(6): 70-74.
- [16] Adler P S, Kwon S W. Social capital: Prospects for a new concept [J]. Academy of Management, 2002, 27(1): 17-40.
- [17] Uzzi B. The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: The network effect[J]. American Sociological Review, 1996, 61(4): 674-698.
- [18] Nahapiet J, Ghoshal S. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage[J]. The Academy of Management Review, 1998, 23(2): 242-266.
- [19] 道格拉斯·C·诺思. 制度、制度变迁与经济绩效[M]. 杭行, 译. 上海: 格致出版社, 2014: 108-123.
- [20] Teece D J, Pisano G, Shuen A. Dynamic capabilities and strategic management[J]. Strategic Management Journal, 1997, 18(7): 509-533.
- [21] 汪良军. 企业成长与企业家活动分析: 兼论企业成长中的路径依赖及其超越[M]. 北京: 经济科学出版社, 2006.
- [22] 尹贻梅, 刘志高, 刘卫东. 路径依赖理论及其地方经济发展隐喻[J]. 地理研究, 2012, 31(5): 782-791.
- [23] 覃成林, 李二玲. 中国内地农区产业集群研究[J]. 地域研究与开发, 2007, 26(4): 1-6.
- [24] Page S E. Path dependence[J]. Quarterly Journal of Political Science, 2006(1): 87-115.
- [25] Granovetter M. Economic action and social structure: The problem of embeddedness[J]. American Journal of Sociology, 1985, 91(3): 481-510.
- [26] Rowley T, Behrens D, Krackhardt D. Redundant governance structures: An analysis of structural and relational embeddedness in the steel and semiconductor industries [J]. Strategic Management Journal, 2000, 21(2): 369-386.
- [27] 杨震宁, 李东红, 范黎波. 身陷“盘丝洞”: 社会网络关系嵌入过度影响了创业过程吗? [J]. 管理世界, 2013(12): 101-116.

责任编辑: 李东辉