

农民工的社会网络能提升返乡创业企业经营绩效吗?

——基于全国返乡创业企业的调查数据

王 轶, 王香媚

(北京工商大学经济学院, 北京 100048)



摘 要 乡村振兴离不开返乡创业, 社会网络已成为农民工返乡创业成功的关键。基于2019年全国2139家返乡创业企业调查数据, 将社会网络分为强、弱关系网络两个维度, 研究了农民工的社会网络对其返乡创业企业经营绩效的影响。研究表明: (1) 整体上看, 农民工的强、弱关系网络均能显著提升其返乡创业企业的经营绩效, 但两者对企业经营绩效的影响强度存在差异。(2) 异质性分析发现, 农民工的强关系网络对生存型返乡创业企业经营绩效的提升更为显著, 弱关系网络对发展型和价值型返乡创业企业经营绩效的提升更为显著; 在东中西部地区, 农民工的弱关系网络对返乡创业企业的经营绩效均具有显著正向影响, 而强关系网络对中部地区返乡创业企业经营绩效的正向影响明显; 农民工的弱关系网络对第二、三产业的返乡创业企业经营绩效的提升作用更显著。(3) 机制分析发现, 创新精神是农民工社会网络促进返乡创业企业经营绩效提升的作用机制。因此, 建议地方政府搭建促进返乡创业者相互交流的平台, 努力实现返乡创业者强弱关系的双重嵌入, 积极扩大返乡农民工的社会网络, 同时要注重培养返乡创业者的创新精神, 进而提升返乡创业企业的经营绩效, 实现高质量发展。

关键词 乡村振兴; 农民工; 社会网络; 返乡创业; 经营绩效

中图分类号: F327 **文献标识码:** A **文章编号:** 1008-3456(2023)01-0120-13

DOI 编码: 10.13300/j.cnki.hnwkxb.2023.01.011

党的二十大报告明确提出, 要全面推进乡村振兴, 坚持农业农村优先发展, 扎实推动乡村产业、人才、文化、生态、组织振兴^①。返乡创业是发展乡村经济并实现乡村振兴的重要途径。一方面, 人才是乡村振兴的基础, 而返乡创业者正是乡村振兴最需要、最稀缺的人才。返乡创业者具有一定的人力、社会与经济资本, 属于乡村中的“精英群体”, 吸引这些较高素质人才返乡创业, 可以为推进乡村振兴提供重要的智力支持和资金投入支持; 另一方面, 乡村振兴的抓手在产业, 劳动力返乡创业会推动产业的集聚效应, 带动更多农村劳动力返乡创业, 从而实现产业兴旺。因此, 鼓励和支持广大外出务工人员返乡创业, 能够为乡村振兴提供人才支撑, 激发乡村产业振兴, 助力乡村振兴的实现。近年来, 国家高度重视返乡创业工作, 相继出台了《关于支持农民工等人员返乡创业的意见》等一系列返乡创业政策文件, 激活了农村资源, 不断提升和优化了农村创业环境, 农民工等人员开始结合自身优势和当地资源禀赋返乡创业。2019年人社部发布《关于进一步推动返乡入乡创业工作的意见》, 提出要加强返乡入乡创业人员的政策支持和服务保障, 优化返乡入乡创业环境; 2020年国家发改委等19个部门联合印发《关于推动返乡入乡创业高质量发展的意见》, 提出要进一步优化返乡创业环境,

收稿日期: 2021-04-18

基金项目: 国家社会科学基金重点项目“乡村振兴战略下返乡劳动力创业质量研究”(18AJL016)。

①详见中华人民共和国中央人民政府网。http://www.gov.cn/xinwen/2022-10/25/content_5721685.htm.

推动返乡入乡创业高质量发展。在一系列国家政策的鼓励和推动下,返乡创业呈现蓬勃发展态势,返乡创业人员逐年攀升。据农业农村部数据显示,2020年全国返乡入乡创业创新人员累计达到1010万人,同比增长19%^①,成为助推乡村振兴的生力军。

劳动力返乡创业中存在明显的羊群效应^[1],在当前劳动力回流趋势明显的情况下,社会网络作为一种资源禀赋,在返乡创业中发挥着重要的作用。农民工的社会网络越丰富,其返乡创业的意愿可能会越强烈。返乡农民工在外务工积累的社会网络以及返乡后的亲属好友等关系网络,已成为返乡人员创业成功的关键。梳理相关文献发现,已有文献讨论了社会网络对农民创业能力、创业绩效和创业精神的影响^[2-4],但这些研究主要聚焦本地农民的创业活动,鲜有文献对返乡农民工这一群体进行专门研究。同时,学者们的研究也证实了人力资本^[5]、创业培训^[6]、外出创业经历^[7-8]和电子商务^[9]等均有利于返乡创业企业绩效的提升,但是从社会网络视角研究返乡创业企业经营绩效的文献并不多。有鉴于此,本文以返乡农民工为研究对象,探讨农民工的社会网络如何影响其返乡创业企业的经营绩效以及背后的作用机制。

本文主要从三个方面展开了探索:第一,本文将社会网络分为强、弱关系两个层面,研究了农民工的社会网络对其返乡创业企业经营绩效的影响;第二,研究了社会网络与不同类型、不同地区和不同行业返乡创业企业经营绩效之间的关系;第三,进一步研究了社会网络影响返乡创业企业经营绩效的作用机制,考察了创新精神这一关键的中间渠道。

一、理论分析与研究假说

社会网络的概念最早由法国 Bourdieu 提出,他认为,社会网络是实际或潜在资源的集合,这些资源与相互默许或承认关系所组成的持久网络有关^[10]。之后, Baker^[11]将社会网络定义为“行为者从特定的社会结构中派生出来,然后用来追求其利益的一种资源”,它是由行为者之间关系的变化而产生的。随着研究的深入,学者们对社会网络与创业的关系进行了研究, Barringer^[12]和 Watson^[13]认为,社会网络为初创企业提供前期发展所需的基本创业资源。Brüderl 等^[14]认为,来自社会网络的资金、信息、情感等要素能促进创业绩效的提高。国内诸多文献也证实了社会网络对于创业企业绩效的提升尤为关键^[15-16]。然而随着创业进程的推进,创业者的社会网络是会发生变化的,因此有必要对社会网络进行分类。借鉴学者们的研究^[17-19],本文将社会网络分为强关系和弱关系两个维度,以研究农民工不同维度的社会网络对返乡创业企业经营绩效的影响。

1. 农民工的强、弱关系网络与返乡创业企业经营绩效

根据关系强度的不同, Granovetter^[20]首次把社会网络划分为强关系和弱关系,并提出可以通过互动频率、情感强度、亲密程度以及互惠广度4个维度衡量强关系和弱关系。之后,学者们对强弱关系进行了很多讨论,肖阳等^[21]根据关系中的彼此相熟度、情感依附强度及相互责任和权利的多寡来划分强关系和弱关系。强弱关系测量的主要方法有互动法与角色法两种,互动法依据他人与自我交往的频率测量关系的强弱,而角色法依据他人与自我关系的角色来测量关系的强弱。大多数学者认为采用角色法测量强弱关系更符合中国的文化情景^[18,22]。因此本文采用角色法进行测量,结合中国的人情社会特征,认为强关系网络是指基于“血缘”与“地缘”关系的与亲属、好友之间的社会关系,弱关系网络是指基于“业缘”关系的与熟人、客户和生意伙伴等之间的社会关系^[18]。

在创业初期,创业者面临“地位弱势”与“新生弱势”的双重制约^[23]导致其较难通过正规渠道获取创业所需资源,他们主要依赖来自亲属、亲密朋友等强关系网络的借款来获得创业所需资金,支持自身创业企业的发展^[24]。一方面,由于强关系网络具有人情、互惠乃至义务的特征,创业者能够通过非市场经济合约用很低的成本获取创业所需的关键资源来促进企业成长^[25],进而影响到其经营绩效;另

① 详见中华人民共和国中央人民政府网。http://www.gov.cn/xinwen/2021-10/19/content_5643590.htm。

一方面,亲属、好友可以利用自身关系网络帮助新创企业拓展广泛的客户和供应商资源,也有助于获得更好的经营绩效。因此,强关系网络保证了初创企业的成功,对创业企业经营绩效的提升具有重要作用^[18]。随着创业企业的不断发展,强关系网络作为资源或创业机会获取的路径是有限的^[25]。为了维持新创企业的可持续发展,创业者需要构建新的、更广泛的社会网络,此时,创业者与客户、生意伙伴和其他企业主等之间的弱关系网络就变得极为重要。创业者的弱关系网络规模越大,越能取得与不同阶层的人的联系,从而获取异质性商业信息和资源,有助于企业快速扩张,对企业经营绩效起到很大的促进作用。因此,农民工的弱关系网络也会有利于创业企业经营绩效的提升。

但哪种社会网络会更有利于企业经营绩效的提升呢?鲜有学者对此进行讨论。郭铖等的研究表明,弱关系网络对创业企业绩效的提升作用要大于强关系网络^[3]。强关系网络主体之间沟通成本和信任成本较低,但由于网络主体的同质性,相互之间提供的信息资源较为单一、有限。而弱关系网络的主体属于不同的社会阶层,农民工更有可能通过弱关系网络获取更多样、更丰富的异质性信息,满足对创业资源的多样化需求,提升企业经营绩效;同时弱关系网络能对创业者形成更强的监督和激励作用,促使农民工努力提升企业经营绩效。总体来看,弱关系网络对返乡创业企业经营绩效的影响更大。因此本文提出以下假说1:

假说1.1:农民工的强、弱关系网络能够显著提升返乡创业企业的经营绩效。

假说1.2:弱关系网络对返乡创业企业经营绩效的影响强度大于强关系网络。

2. 农民工的强、弱关系网络与创新精神

强弱关系作为社会网络的重要特征,对创业者的创新精神具有重要影响。强关系网络以信任和情感为基础,能够为创业者提供更多高质量信息和知识,从而促进创业者的技术创新^[26]。Dushnitsky等也指出,强关系网络之间频繁、亲密的接触交流可以通过加速信息交换来促进创新^[27]。因此,强关系网络能够带来持久稳定的知识流和信息流,有利于创业者获取创新方面的知识和信息,可以促进创业者对复杂隐性知识的吸收和挖掘,从而有效推动创业者开展创新活动。

弱关系网络能够加强创业者与不同知识背景、经验背景和文化背景的人的共享与交流,有利于为创业者提供多样化的、不同于现有知识基础的异质性信息,更好地传递和获取新颖的知识和信息;同时,通过弱关系网络的跨边界组织的交流与联系,创业者更容易吸收新的观念、新的视角和新的方法,也有助于提高创业者的创新精神。

但哪种社会网络更有利于提升创业者的创新精神,有学者已经对此进行了讨论。Ruef研究表明,以弱关系网络作为信息来源的创业者比拥有强关系的创业者更具创新性^[28]。王国红等也指出,弱关系网络相较于强关系对所识别创业机会创新性的正向影响更大^[19]。弱关系网络更可能提供新颖多样的异质性信息,而异质性信息是创业者进行创新的关键。综上所述,本文认为,强、弱关系网络均对创业者的创新精神有积极影响,但弱关系网络发挥的作用更为显著。因此本文提出假说2:

假说2.1:农民工的强、弱关系网络显著正向影响其创新精神。

假说2.2:弱关系网络对创新精神的影响强度大于强关系网络。

3. 创新精神与返乡创业企业经营绩效

创新精神是企业精神的重要组成部分。熊彼特的创新理论认为,创新就是要建立一种新的生产函数,即生产要素的重新组合,而企业家的职能就是实现创新^[29]。创新精神是企业核心竞争力的源泉,创业者的创新精神会激励企业不断创造新模式、培育新业态、运用新技术,有助于获得更好的经营绩效。大多数学者也肯定了企业家创新精神对企业经营绩效的积极作用。如:Zahra等研究发现,企业家创新精神与企业绩效存在显著正相关关系,对企业家创新活动的研究发展投入越多,企业的长期绩效就会越高^[30]。蒋春燕等的结果表明,具有较强创新精神的的企业家会致力于开拓全新的产品和服务,对企业经营绩效有积极的正向影响^[31]。孙慧琳等指出,企业家创新精神能够促进企业的盈利能力和成长能力,进而对企业经营绩效产生显著正向影响^[32]。Sihombing等验证证明,企业家的创新

精神有利于提高企业竞争力,从而显著积极影响企业经营绩效^[33]。因此,创业者的创新精神是创业企业维持竞争优势和提升企业经营绩效的关键要素。因此本文提出假说3:

假说3:农民工的创新精神显著正向影响返乡创业企业经营绩效。

4. 农民工的强弱关系网络、创新精神与返乡创业企业经营绩效

强关系、弱关系作为一种重要的社会关系资本,在企业获取外部资源时都具有重要作用。强关系网络大大缩短了创新资源转移的路径,有利于企业获取外部创新资源,进而促进创新;弱关系网络可以给创业者带来更多新颖、异质的信息,帮助创业者接触新的概念并且以新的视角看问题,从而有利于创新。现有研究如王永健等的结果也证实了强关系和弱关系对突破式创新均存在积极正向影响^[26]。而创新精神是企业核心竞争力的源泉,具有较强创新精神的创业者,会更容易发现内外部市场变化带来的新创新机遇,组织企业进行创新投入,就越有可能产生新产品或新服务,从而有利于企业在市场竞争中占据优势,提升创业企业的经营绩效。王转弟等也表明了创新精神在创业活动中发挥着至关重要的作用,创业者的创新精神越强,其从事创业活动的绩效越好^[34]。综合上面分析,本文认为强、弱关系网络能够使返乡创业企业获得更好的经营绩效,而这种效应主要是通过促进创业者的创新精神来实现的,即创业者的强、弱关系网络有助于增强其创新精神,从而促进返乡创业企业经营绩效的提升。因此本文提出假说4:

假说4:创新精神在强、弱关系网络对返乡创业企业经营绩效的影响中具有中介作用。

二、研究设计

1. 数据来源

本文研究所用数据来自北京师范大学劳动力市场研究中心和北京工商大学返乡创业项目组于2019年1—7月份开展的全国返乡创业企业调查。数据采集中心根据国家发展和改革委员会等部门联合发布的全国返乡创业试点地区,调查范围集中在全国19个省市和自治区。项目组在调研过程中实地考察了河南省全国返乡创业示范县的返乡创业企业。另外,本次调查的调查问卷设计及数据采集过程得到了中国收入分配研究院的全程指导。本次调查过程中,共计发放返乡创业企业调查问卷2425份,验证有效调查问卷2082份,有效问卷占比为85.86%。项目组到河南省的返乡创业企业入户调查发放问卷57份,两种形式回收的有效调查问卷共计2139份。

2. 变量选取

(1)被解释变量:返乡创业企业的经营绩效。借鉴已有研究^[35-36],本文使用企业年销售收入作为返乡创业企业经营绩效的衡量指标。

(2)解释变量:社会网络。借鉴郑山水^[18]和王国红等^[19]的研究,本文将农民工的社会网络分为强关系和弱关系两个维度,并采用角色法测量强弱关系。强关系网络主要包括农民工可紧急借款的亲属好友人数和银行系统中的亲属好友人数;弱关系网络主要包括返乡创业企业的合作企业数和创业者外地私营企业家的好友人数。

(3)中介变量:创新精神。创新精神包括创新意识、创新能力、产品或服务创新等,借鉴孙慧琳等^[32]的研究,本文以创新能力来衡量创业者的创新精神。

(4)控制变量。本文的控制变量主要包括性别、年龄、婚姻状况、受教育程度、外地担任职务、创业行业关系、交通便捷情况和经济发展情况。各变量的具体定义如表1所示。

3. 模型设定

(1)有序Logit模型。本文主要研究社会网络对返乡创业企业经营绩效的影响,被解释变量经营绩效设定为1~8的定序数,因此采用有序Logit模型。为验证假说1,参考周清杰等^[37],构建实证研究模型如下:

$$Performance = F(Social, Control) + \mu$$

$$\begin{aligned}
 &= \alpha + \beta_1 \text{Social} + \beta_2 \text{Control} + \mu \\
 &= \alpha + \beta_{11} \text{Borrowers} + \beta_{12} \text{Bank} + \beta_{13} \text{Cooperation} \\
 &\quad + \beta_{14} \text{Employer} + \beta_2 \text{Control} + \mu
 \end{aligned} \tag{1}$$

式(1)中,被解释变量 *Performance* 为返乡创业企业的经营绩效; α 为常数项;解释变量 *Social* 为农民工的社会网络水平,分为强关系网络和弱关系网络两个维度;*Control* 为控制变量; μ 为模型的残差项。

(2)中介效应模型。本文进一步采用中介效应模型对创新精神在社会网络与返乡创业企业经营绩效的关系中所起的中介效应进行检验,借鉴温忠麟等^[38]的中介机制检验方法,构建如下模型:

$$\text{Performance} = \gamma \text{Social} + \tau \text{Control} + \varepsilon_1 \tag{2}$$

$$\text{Innovation} = \theta \text{Social} + \varphi \text{Control} + \varepsilon_2 \tag{3}$$

$$\text{Performance} = \gamma' \text{Social} + \delta \text{Innovation} + \omega \text{Control} + \varepsilon_3 \tag{4}$$

具体检验步骤如下:首先对系数 γ 进行检验,若 γ 不显著,则停止中介效应检验;若 γ 显著,则检验 θ 和 δ 。进一步如果 θ 和 δ 均显著,则对 γ' 进行检验。若 γ' 显著,则创新精神部分中介效应成立;若 γ' 不显著,则为完全中介效应。如果 θ 和 δ 至少有一个不显著,进行 Sobel 检验,如果通过检验,则中介效应存在。

表1 变量定义表

变量类型	变量	变量定义
被解释变量	企业年销售收入/万元	返乡创业企业的年销售收入:0~20=1;21~40=2;41~60=3;61~100=4;101~300=5;301~500=6;501~1000=7;1000以上=8
	可紧急借款亲友数	如果急需一笔资金,可以求助的亲属好友人数
	银行系统中亲友数	银行系统中的亲属好友人数
解释变量	合作企业数	返乡创业企业与其他企业的合作情况:无合作=1;有1~3家合作=2;与4家以上的企业在合作=3
	外地企业家好友数	外地个体私营企业家的好友人数
中介变量	创新精神	以创业者用创新方法解决问题的能力来衡量:很不强=1;不强=2;一般=3;比较强=4;非常强=5
	性别	女性=0;男性=1
	年龄	以创业者的实际年龄计算
	婚姻状况	未婚=0;已婚=1
	受教育程度	未上过学=1;小学=2;初中=3;高中=4;中专、技校=5;大专=6;本科=7;研究生及以上=8
控制变量	外地担任职务	返乡创业者在外务工或创业期间担任的职务:普通工人、普通技术员等=1;技术经理=2;项目(销售)经理=3;总经理(董事长)=4
	创业行业关系	返乡创业的领域与外地工作的关系:返乡企业完全是新的行业=1;与外地工作(或创业)的行业相关=2;都是同一行业=3
	交通便捷情况	极不满意=1;很不满意=2;不满意=3;一般=4;满意=5;很满意=6;非常满意=7
	经济发展情况	极不满意=1;很不满意=2;不满意=3;一般=4;满意=5;很满意=6;非常满意=7

三、实证分析

1. 描述性统计分析

表2为主要变量的描述性统计结果。被解释变量企业年销售收入的均值为4.10,表明返乡创业企业的年收入在61万~100万元之间。在农民工的强关系网络中,可紧急借款亲友数的均值是5.73个,银行系统中亲友数的均值为1.51个;在农民工的弱关系网络中,合作企业数的均值是2.08家,表明创业者合作的企业数基本都在1~3家之间,外地企业家好友数的均值为5.71个。创新精神的均值为3.43,表明返乡创业者的创新精神还是比较强的。在返乡创业者的个人特征中,受教育程度的均值

是4.38,创业者的学历主要分布在高中、中专;91%的创业者的婚姻状况为已婚;年龄的均值为40.99岁;创业者中大部分都为男性,比例达到71%。外地担任职务的均值为1.70,即大多数返乡创业者外地担任的职务为普通工人或技术经理;创业行业关系的均值为1.84,说明大部分返乡农民工创业的行业与外地工作(或创业)的行业相关。对于区域禀赋变量,交通便捷情况和经济发展情况的均值分别为4.86和4.33,说明返乡创业者对当地的交通便捷度、经济条件都是基本满意的。

2. 基准回归分析

表3中的模型(1)是企业经营绩效对强关系网络进行的回归,模型(2)是企业经营绩效对弱关系网络进行的回归,模型(3)和(4)是企业经营绩效对强、弱关系网络同时进行的回归。总样本的回归结果表明,可紧急借款亲友数、银行系统中亲友数对创业企业经营绩效的影响均在1%的水平下显著为正,说明农民工的强关系网络能够显著提升返乡创业企业的经营绩效,合作企业数和外地企业家好友数都在1%的水平下呈显著正向影响,表明农民工的弱关系网络也有助于提升创业企业的经营绩效。控制变量中,创业者的个人特征、外地担任职务和创业行业关系都在1%的水平下正向显著,说明返乡者在外地担任职务越高、返乡创业行业

表2 描述性统计结果 N=2139

变量	均值	标准差	最小值	最大值
企业年销售收入	4.10	2.251	1.00	8.00
可紧急借款亲友数	5.73	5.452	0.00	25.00
银行系统中亲友数	1.51	3.661	0.00	50.00
合作企业数	2.08	0.765	1.00	3.00
外地企业家好友数	5.71	9.710	0.00	50.00
创新精神	3.43	0.739	1.00	5.00
性别	0.71	0.453	0.00	1.00
年龄	40.99	8.700	19.00	72.00
婚姻状况	0.91	0.284	0.00	1.00
受教育程度	4.38	1.520	1.00	8.00
外地担任职务	1.70	1.066	1.00	4.00
创业行业关系	1.84	0.905	1.00	3.00
交通便捷情况	4.86	1.146	1.00	7.00
经济发展情况	4.33	1.033	1.00	7.00

与外地工作(或创业)行业相关性越高,企业经营绩效就表现越好。在区域禀赋中,当地的经济展情况在10%的水平下显著正向影响企业经营绩效,而交通便捷情况的作用并不显著。所以根据总样本的回归结果可以得出,农民工的强、弱关系网络均能够显著提升返乡创业企业的经营绩效,即假说1.1得到了验证。

为了验证假说1.2,进一步比较模型(1)~模型(6)中强、弱关系网络的系数发现,弱关系网络中合作企业数的系数均大于强关系网络的估计系数,外地企业家好友数的系数均略小于强关系网络的估计系数(两者差别基本很小)。表明弱关系网络中合作企业数对企业经营绩效的影响强度要大于强关系网络,而外地企业家好友数对企业经营绩效的影响强度略小于强关系网络,即假说1.2得到了部分验证。

3. 内生性检验

上述回归结果表明社会网络能够显著提升返乡创业企业的经营绩效,为了解决遗漏变量、反向因果等可能存在的内生性问题,本文采用工具变量法来对内生性问题进行处理。参考田北海等^[39]的研究,本文以“是否有亲戚朋友在行政单位或事业单位任职”作为社会网络的工具变量。一方面,如果创业者有在行政单位或事业单位任职的亲戚朋友,创业者就可以通过他们接触到更大规模的社会圈子与网络,对其自身社会网络水平有正向影响;另一方面,“是否有亲戚朋友在行政单位或事业单位任职”对返乡创业企业经营绩效并没有直接影响,即使产生影响,也是通过社会网络这一渠道来实现。因此从逻辑上看,本文选取的工具变量满足相关性和外生性两个条件,是合理的。下面将进一步对工具变量的可靠性进行检验。

工具变量的回归结果如表4所示。在Hausman检验以及异方差更稳健的DWH检验中,均在1%的水平下拒绝了不存在内生性的原假设,即认为社会网络变量存在内生性。第一阶段的回归结果显示,工具变量均在1%的水平下显著,表明“是否有亲戚朋友在行政单位或事业单位任职”与社会网络水平存在显著正相关关系;同时第一阶段的F统计量均高于10%偏误水平下的临界值16.38,说明并

表3 基准回归结果

N=2139

变量	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
可紧急借款亲友数	0.060*** (0.008)	0.054*** (0.008)			0.035*** (0.008)	0.034*** (0.008)
银行系统中亲友数	0.061*** (0.013)	0.036*** (0.013)			0.036*** (0.013)	0.020 (0.013)
合作企业数			0.582*** (0.053)	0.495*** (0.054)	0.561*** (0.053)	0.477*** (0.054)
外地企业家好友数			0.041*** (0.004)	0.032*** (0.004)	0.028*** (0.005)	0.020*** (0.005)
性别		0.683*** (0.088)		0.587*** (0.089)		0.584*** (0.089)
年龄		0.020*** (0.005)		0.020*** (0.005)		0.020*** (0.005)
婚姻状况		0.502*** (0.149)		0.546*** (0.151)		0.550*** (0.151)
受教育程度		0.216*** (0.029)		0.218*** (0.029)		0.208*** (0.029)
外地担任职务		0.325*** (0.039)		0.289*** (0.040)		0.287*** (0.040)
创业行业关系		0.126*** (0.043)		0.111** (0.043)		0.116*** (0.043)
交通便捷情况		0.052 (0.038)		0.033 (0.038)		0.035 (0.038)
经济发展情况		0.081* (0.041)		0.096** (0.042)		0.091** (0.042)
R ²	0.015	0.051	0.031	0.061	0.035	0.064

注:***、**和*分别表示在1%、5%和10%统计水平下显著;括号内数值为标准误。后表同。

不存在弱工具变量问题。使用工具变量后的结果显示,社会网络变量对返乡创业企业经营绩效的正向影响在1%的水平下显著,即进一步验证了农民工的社会网络对返乡创业企业经营绩效具有显著促进作用。

4. 异质性分析

(1)不同层次的异质性。本文借鉴柳建坤等^[40]的研究,并根据创业者返乡创业的目的不同,将创业企业分为三个层次:生存型创业、发展型创业和价值型创业。生存型创业是指创业者返乡创业的主要目的是为了满足自己的基本生存;发展型创业是指返乡创业的主要目的是捕捉商业机会,追求经济效益的最大化;价值型创业是指返乡创业的主要目的是带动当地经济发展。进一步对返乡创业企业进行分层次分析,回归结果见表5。

对于强关系网络,可紧急借款亲友数和银行系统中亲友数均对生存型创业企业经营绩效

有显著正向影响,加入控制变量后,这种影响依然在5%的水平下显著。而在发展型和价值型创业企

表4 内生性检验

N=2139

变量	2SLS(1)	2SLS(2)	2SLS(3)	2SLS(4)
可紧急借款 亲友数	0.180*** (0.053)			
银行系统中 亲友数		0.373*** (0.121)		
合作企业数			2.278*** (0.761)	
外地企业家 好友数				0.166*** (0.055)
控制变量	Yes	Yes	Yes	Yes
常数项	-0.941* (0.532)	0.519 (0.542)	-4.154*** (1.468)	-0.870 (0.587)
DWH检验	0.0088	0.0018	0.0045	0.0030
第一阶段 F统计量	54.5223	27.9256	17.0589	20.5989
P值	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000

业中,强关系网络两个变量表现并不显著。因此,相比发展型和价值型企业,强关系网络对提升生存型返乡创业企业经营绩效的作用更明显。表明农民工的强关系网络规模越大,越有利于生存型创业企业经营绩效的提高。对于弱关系网络,合作企业数在三个层次的企业中均表现显著,且在1%的水平下显著;外地企业家好友数仅对发展型和价值型企业的经营绩效有显著正向影响,这种影响在加入控制变量后依旧显著,而在生存型企业中并无明显作用。总体来看,相比生存型企业,弱关系网络对较高层次的发展型和价值型返乡创业企业经营绩效的促进作用更强。表明农民工的弱关系网络对发展型和价值型企业的成长和发展更为重要。

表5 不同层次的异质性

变量	生存型		发展型		价值型	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
可紧急借款亲友数	0.066*** (0.024)	0.058** (0.025)	0.016 (0.010)	0.021 (0.011)	0.021 (0.017)	0.019 (0.017)
银行系统中亲友数	0.090** (0.042)	0.092** (0.042)	0.040** (0.018)	0.022 (0.019)	0.011 (0.018)	0.007 (0.018)
合作企业数	0.542*** (0.122)	0.565*** (0.124)	0.474*** (0.067)	0.414*** (0.068)	0.605*** (0.143)	0.457*** (0.148)
外地企业家好友数	-0.024 (0.018)	-0.031 (0.018)	0.024*** (0.006)	0.020*** (0.006)	0.015* (0.009)	0.013* (0.009)
控制变量	No	Yes	No	Yes	No	Yes
N	525	525	1287	1287	327	327
R ²	0.028	0.042	0.021	0.045	0.028	0.056

(2)不同地区的异质性。由于调查范围覆盖了全国19个省份和自治区,不同地区社会网络水平存在差异,对当地返乡创业企业经营绩效的影响程度可能也不同,进一步分地区进行分析,将总样本分为东中西部三个子样本,回归结果见表6。

表6 不同地区的异质性

变量	东部		中部		西部	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
可紧急借款亲友数	0.044** (0.020)	0.051** (0.020)	0.035*** (0.011)	0.038*** (0.012)	0.029 (0.016)	0.019 (0.016)
银行系统中亲友数	-0.003 (0.021)	-0.005 (0.020)	0.062*** (0.021)	0.039* (0.021)	0.044 (0.027)	0.025 (0.027)
合作企业数	0.284** (0.136)	0.212** (0.140)	0.613*** (0.073)	0.553*** (0.074)	0.600*** (0.097)	0.449*** (0.099)
外地企业家好友数	0.026** (0.011)	0.022* (0.011)	0.027*** (0.007)	0.021*** (0.007)	0.026*** (0.009)	0.016* (0.010)
控制变量	No	Yes	No	Yes	No	Yes
N	342	342	1159	1159	638	638
R ²	0.022	0.046	0.041	0.072	0.034	0.066

对于强关系网络,可紧急借款亲友数和银行系统中亲友数均对中部地区创业企业经营绩效有显著影响,这种影响在加入控制变量后依然显著。而在东部地区,只有可紧急借款亲友数显著,在西部地区,两个变量均表现不显著,因此,相比较东部和西部,强关系网络对中部地区返乡创业企业经营绩效的提升作用更明显。表明农民工的强关系网络规模越大,中部地区创业企业的经营绩效表现越好。对于弱关系网络,合作企业数和外地企业家好友数在东中西部地区均显著为正,在加入控制变量后依然显著。表明,弱关系网络对东中西部地区创业企业的经营绩效均具有显著提升作用。进一步比较弱关系网络的系数,发现中部地区弱关系网络的影响系数更高一些。弱关系网络能为创业企

业带来更多异质性和非冗余的信息资源,对企业经营绩效起到很大的促进作用。

(3)不同行业的异质性。返乡农民工的社会网络对不同行业创业企业经营绩效的影响可能存在差异,进一步分行业进行分析。本文将返乡创业行业分为三类,然后借鉴夏杰长^[41]把第三产业分为高端服务业和中低端服务业^①。分别对不同行业的样本进行回归分析,结果如表7所示。

表7 不同行业的异质性

变量	第一产业		第二产业		第三产业			
	(1)	(2)	(3)	(4)	中低端服务业		高端服务业	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
可紧急借款亲友数	0.043 (0.027)	0.023 (0.029)	0.016 (0.015)	0.020 (0.015)	0.043*** (0.013)	0.041*** (0.013)	0.023 (0.022)	0.020 (0.023)
银行系统中亲友数	-0.010 (0.035)	-0.015 (0.037)	0.123*** (0.036)	0.089** (0.035)	0.015 (0.019)	0.013 (0.018)	0.062** (0.030)	0.028 (0.030)
合作企业数	0.489*** (0.187)	0.258*** (0.192)	0.410*** (0.118)	0.311*** (0.120)	0.499*** (0.072)	0.444*** (0.073)	0.568*** (0.143)	0.609*** (0.149)
外地企业家好友数	0.009 (0.013)	0.016 (0.014)	0.018** (0.009)	0.017* (0.009)	0.030*** (0.008)	0.018** (0.009)	0.025** (0.012)	0.027** (0.012)
控制变量	No	Yes	No	Yes	No	Yes	No	Yes
N	199	199	452	452	1193	1193	295	295
R ²	0.020	0.067	0.030	0.054	0.029	0.050	0.040	0.072

对于强关系网络,可紧急借款亲友数仅在中低端服务业的创业企业中显著为正,加入控制变量后依然在1%的水平下显著,表明可紧急借款亲友数越多,中低端服务业创业企业的经营绩效越高;而银行系统中亲友数仅对第二产业创业企业经营绩效的作用显著,对其他产业的企业无明显影响。对于弱关系网络,合作企业数在一二三产业中均显著为正,且在1%的水平下显著,外地企业家好友数对第二、三产业创业企业的经营绩效有显著正向影响,这种影响在加入控制变量后依然显著,而在第一产业的创业企业中表现不显著。因此总体来看,相比第一产业,弱关系网络对第二、三产业的返乡创业企业经营绩效的提升作用更大。即农民工的弱关系网络规模越强大,越有利于提供多样化的异质性信息,第二三产业创业企业的经营绩效表现越卓越。

5. 稳健性检验

(1)替换被解释变量。为了验证研究结果的稳健性,本文将被解释变量由企业年销售收入替换为企业年净利润。解释变量的显著性水平并没有发生明显变化。稳健性检验结果与前文结论基本保持一致。

(2)模型调整。被解释变量企业年销售收入是多元有序变量,因此本文进一步采用Oprobit和OLS模型进行重新回归,最终结果显示,模型回归结果与前文结论保持一致,说明本文得出的结论是稳健和可靠的。稳健性检验结果支持了本文提出的假说1.1。

四、社会网络影响返乡创业企业经营绩效的作用机制

通过上文的分析研究发现,社会网络对返乡创业企业的经营绩效起到显著的促进作用,并且这种影响在不同的样本中存在异质性。在此基础上,本文将创新精神作为中介变量,研究社会网络影响返乡创业企业经营绩效的作用机制。中介效应检验结果见表8。

① 第一产业:农、林、牧、渔业;第二产业:采矿业,制造业,电力、燃气及水的生产和供应业,建筑业;第三产业分为高端服务业和中低端服务业,高端服务业包括信息传输、软件和信息技术服务业、金融业、房地产业、租赁和商务服务业、教育行业、卫生和社会工作行业、文化、体育和娱乐业以及技术服务业等,中低端服务业包括批发业、零售业、交通运输、仓储和邮政业、住宿和餐饮业、水利环境和公共设施管理业以及居民服务修理和其他服务业。

表8 Panel A中,模型(1)和模型(4)是企业经营绩效对强关系网络进行的回归,结果显示强关系网络对企业经营绩效有显著正向影响,即 γ_1 显著为正。模型(2)和模型(5)是创新精神对强关系网络进行的回归,结果显示,强关系网络对创新精神的正向效应 θ_1 显著。模型(3)和模型(6)以企业经营绩效为因变量,将强关系网络和创新精神同时纳入回归模型进行考察,结果显示,创新精神对企业经营绩效的正向效应 δ_1 显著,此时强关系网络对企业经营绩效的影响系数 γ_1' 依然显著。但与模型(1)和模型(4)相比,强关系网络在模型(3)和模型(6)的系数值明显变小。根据中介效应检验标准,研究发现创新精神在强关系网络对企业经营绩效的影响中起到了部分中介作用。

表8 创新精神的中介效应检验结果

N=2139

变量	Panel A (强关系网络)					
	年销售收入(1)	创新精神(2)	年销售收入(3)	年销售收入(4)	创新精神(5)	年销售收入(6)
可紧急借款亲友数	0.067*** (0.007)	0.049*** (0.008)	0.063*** (0.007)			
银行系统中亲友数				0.073*** (0.013)	0.039*** (0.012)	0.069*** (0.013)
创新精神			0.257*** (0.055)			0.289*** (0.055)
控制变量	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
R ²	0.040	0.037	0.043	0.035	0.031	0.038
变量	Panel B (弱关系网络)					
	年销售收入(1)	创新精神(2)	年销售收入(3)	年销售收入(4)	创新精神(5)	年销售收入(6)
合作企业数	0.576*** (0.053)	0.161*** (0.056)	0.564*** (0.054)			
外地企业家好友数				0.042*** (0.004)	0.028*** (0.004)	0.040*** (0.004)
创新精神			0.280*** (0.055)			0.259*** (0.055)
控制变量	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
R ²	0.044	0.030	0.048	0.042	0.037	0.045

Panel B的中介效应检验步骤与Panel A一样。根据Panel B的回归结果,弱关系网络对创业企业经营绩效有显著的正向影响,即 γ_2 显著为正。进一步弱关系网络对创新精神的正向效应 θ_2 也显著。之后以企业经营绩效为因变量,将弱关系网络和创新精神同时纳入回归模型。结果显示,创新精神对企业经营绩效的正向效应 δ_2 显著,此时弱关系网络对企业经营绩效的影响系数 γ_2' 依然显著。因此,创新精神在弱关系网络对企业经营绩效的影响中也起到了部分中介作用。

本文进一步分析强、弱关系网络对中介变量创新精神的相对重要性。强关系网络中两个变量的系数分别为0.049和0.039,弱关系网络中合作企业数的系数为0.161,大于强关系网络的估计系数,外地企业家好友数的系数为0.028,略小于强关系网络的估计系数。因此,相比较而言,弱关系网络中合作企业数对创新精神的影响比强关系网络更大,外地企业家好友数对创新精神的影响强度略低于强关系网络,即假说2.2得到部分验证。

为保证中介效应结果的稳健性,本文还进行了Sobel检验和Bootstrap检验,中介效应检验结果依然成立。根据上述结果,本文的假说2.1、假说3和假说4均得到了验证。同时中介效应检验结果表明,创新精神在强、弱关系网络对企业经营绩效的影响路径上均起到了部分中介作用,表明创新精神是社会网络促进企业经营绩效提升的作用机制。农民工的社会网络可以通过增强其创新精神,从而显著提升返乡创业企业的经营绩效。

五、结论与讨论

1. 结论

本文基于2019年调研的全国返乡创业企业调查数据,通过实证分析方法研究了社会网络对返乡创业企业经营绩效的影响,得出主要结论如下:

第一,农民工的社会网络能够显著提升返乡创业企业的经营绩效。强关系网络和弱关系网络均对企业经营绩效产生显著正向作用,表明农民工的社会网络能够显著提升返乡创业企业的经营绩效。

第二,农民工的社会网络对返乡创业企业经营绩效的影响存在异质性。在不同层次的创业企业中,强关系网络对低层次的生存型创业企业经营绩效的促进作用更显著,弱关系网络对较高层次的发展型和价值型创业企业经营绩效的促进作用更显著;在不同地区的创业企业中,弱关系网络对东中西部地区创业企业的经营绩效均具有显著正向影响,而强关系网络对中部地区创业企业经营绩效的影响明显;在不同行业的创业企业中,弱关系网络对第二、三产业的创业企业经营绩效的提升作用更大。

第三,创新精神是农民工的社会网络促进返乡创业企业经营绩效提升的作用机制。创新精神在强关系网络、弱关系网络对企业经营绩效的影响路径上均起到了部分中介作用,即创新精神是社会网络促进返乡创业企业经营绩效的作用渠道。

2. 启示

第一,政府要创造条件培育返乡农民工的社会网络。政府要鼓励返乡创业者积极加入行业协会、合作组织等机构,以此加强其弱关系网络规模;另外政府可以搭建促进返乡创业者相互交流的平台,如:研讨会、行业协会等;同时,要加强网络基础设施建设,为返乡创业者与外部的合作交流提供优质基础保障和顺畅的网络环境。通过这种方式努力实现返乡创业者强弱关系的双重嵌入,从而有助于获得更好的经营绩效。

第二,对于返乡创业者来说,要根据创业企业的不同层次发挥不同类型社会网络的作用。对于生存型创业企业,创业者可以更多依靠家人、亲戚和好友等强关系网络为企业提供人员、资金和情感支持等资源;对于发展型和价值型创业企业,创业者应尽可能多拓展与客户、生意伙伴和企业家等弱关系网络,获取异质性商业信息和知识,以保证企业的持续优势和竞争优势。

第三,注重培养返乡创业者的创新精神。政府相关部门应该制定相应的政策及法规,创造良好的创新合作平台与环境,组织和鼓励返乡创业者参与各种创新论坛等交流会,促进创业者之间的分享与交流,加强对创业者的创新培训,从而有利于提高创业者的创新精神,促进创业者不断将新知识用于新产品的开发,最终推动返乡创业企业经营绩效的提升。

参 考 文 献

- [1] 罗琦,罗明忠,刘恺.模仿还是原生?——农民创业选择中的羊群效应[J].农村经济,2016(10):99-105.
- [2] 彭莹莹,汪昕宇.社会网络对新生代农民工创业能力的影响——基于资源获取和创业学习的中介效应[J].湖南农业大学学报(社会科学版),2017,18(3):30-36.
- [3] 郭铖,何安华.社会资本、创业环境与农民涉农创业绩效[J].上海财经大学学报,2017,19(2):76-85.
- [4] 葛宝山,许蓝月.创业团队内部社会资本如何重塑创业精神——一个三维调节效应研究[J].吉林大学社会科学学报,2021,61(5):55-66.
- [5] 王轶,熊文,黄先开.人力资本与劳动力返乡创业[J].东岳论丛,2020(3):14-28.
- [6] 方鸣.创业培训、政策获取和农民工返乡创业绩效[J].北京工商大学学报(社会科学版),2021,36(6):116-126.
- [7] 孙武军,徐乐,王轶.外出创业经历能提升返乡创业企业的经营绩效吗?——基于2139家返乡创业企业的调查数据[J].统计研究,2021,38(6):57-69.
- [8] 何晓斌,柳建坤.返乡创业者的外出经历与电商创业——基于全国返乡创业调查数据的分析[J].北京工商大学学报(社会科学版),2021,36(2):105-116.

- [9] 何晓斌,柳建坤,王轶.电子商务对返乡创业绩效的作用及影响机制研究[J].研究与发展管理,2021,33(2):16-28.
- [10] BOURDIEU P.The forms of capital[M]// BOURDIEU P .Handbook of theory and research for the sociology of education.New York:Greenwood Press,1986.
- [11] BAKER W E.Market networks and corporate behavior[J].American journal of sociology,1990,96(3):589-625.
- [12] BARRINGER H.Immigrant entrepreneurs:Koreans in Los Angeles,1965—1982[J].Korean studies,1993,17(1):143-146.
- [13] WATSON J.Modeling the relationship between networking and firm performance[J].Journal of business venturing,2007,22(6):852-874.
- [14] BRÜDERL J,PREISENDRFER P.Network support and the success of newly founded business[J].Small business economics,1998,10(3):213-225.
- [15] 边燕杰,丘海雄.企业的社会资本及其功效[J].中国社会科学,2000(2):87-99.
- [16] 王庆金,王强,周键.社会资本、创业拼凑与新创企业绩效——双重关系嵌入的调节作用[J].科技进步与对策,2020,37(20):49-57.
- [17] 丁高洁,郭红东.社会资本对农民创业绩效的影响研究[J].华南农业大学学报(社会科学版),2013,12(2):50-57.
- [18] 郑山水.强弱关系、创业学习与农民工返乡创业绩效[J].西部论坛,2017,27(3):25-33.
- [19] 王国红,周怡君,邢蕊.社会网络强弱关系对创新性机会识别的影响[J].科技进步与对策,2018,35(19):8-14.
- [20] GRANOVETTER M S.The strength of weak ties[J].The American journal of sociology,1973,78(6):1360-1380.
- [21] 肖阳,边燕杰.社会网络对人职匹配的双重影响——基于关系强度和内外匹配的视角[J].社会科学辑刊,2019(4):104-112.
- [22] 苏丽锋,孟大虎.强关系还是弱关系:大学生就业中的社会资本利用[J].华中师范大学学报(人文社会科学版),2013,52(5):155-162.
- [23] 庄晋财,芮正云.农民工社会网络关系对其新创企业竞争优势的影响——基于网络资源观的结构方程模型分析[J].中南大学学报(社会科学版),2014,20(6):94-101.
- [24] 马光荣,杨恩艳.社会网络、非正规金融与创业[J].经济研究,2011,46(3):83-94.
- [25] 任胜钢,彭宇柯,赵天宇.关系社会资本的交互效应对新创企业发展绩效影响的纵向案例研究[J].管理学报,2015,12(10):1429-1435.
- [26] 王永健,谢卫红,王田绘,等.强弱关系与突破式创新关系研究——吸收能力的中介作用和环境动态性的调节效应[J].管理评论,2016,28(10):111-122.
- [27] DUSHNITSKY G,SHAPIRA Z.Entrepreneurial finance meets organizational reality:comparing investment practices and performance of corporate and independent venture capitalists[J].Strategic management journal,2010,31(9):990-1017.
- [28] RUEF M.Strong ties,weak ties and islands:structural and cultural predictors of organizational innovation[J].Industrial and corporate change,2002,11(3):427-449.
- [29] 熊彼特.经济发展理论[M].邹建平,译.北京:中国画报出版社,2012.
- [30] ZAHRA S A,COVIN J G.Contextual influences on the corporate entrepreneurship-performance relationship:a longitudinal analysis[J].Journal of business venturing,1995,10(1):43-58.
- [31] 蒋春燕,赵曙明.社会资本和公司企业家精神与绩效的关系:组织学习的中介作用——江苏与广东新兴企业的实证研究[J].管理世界,2006(10):90-99.
- [32] 孙慧琳,张蓉,崔凯.企业家创新精神与企业财务绩效关系的实证研究[J].华东经济管理,2015,29(2):179-184.
- [33] SIHOMBING N S,SIHOMBING A.The effect of business environment and innovation spirit on competitive advantages and implications on marketing performance of ulos weaving in North Sumatra[J].Journal of environmental management and tourism,2018,9(8):1782-1788.
- [34] 王转弟,马红玉.创业环境、创业精神与农村女性创业绩效[J].科学学研究,2020,38(5):868-876.
- [35] 王轶.“互联网+”与返乡创业企业发展[J].中国高校社会科学,2020(5):41-49.
- [36] 赵德昭.农民工返乡创业绩效的影响因素研究[J].经济学家,2016(7):84-91.
- [37] 周清杰,张志芳.进入规制强度对创业质量的影响研究——基于跨国数据的分析[J].北京工商大学学报(社会科学版),2020,35(5):107-116.
- [38] 温忠麟,张雷,侯杰泰,等.中介效应检验程序及其应用[J].心理学报,2004(5):614-620.
- [39] 田北海,马艳茹.文化距离、地域认同、社会资本与回流农民的文化再适应[J].华中农业大学学报(社会科学版),2021(5):98-109.
- [40] 柳建坤,何晓斌,王轶.乡村振兴背景下特殊信任对返乡创业过程的影响[J].华中农业大学学报(社会科学版),2020(5):82-91.
- [41] 夏杰长.迈向“十四五”的中国服务业:趋势预判、关键突破与政策思路[J].北京工商大学学报(社会科学版),2020,35(4):1-10.

Can Migrant Workers' Social Capital Improve the Business Performance of Returning Start-ups?

——Based on the National Survey Data of Returning Home Start-ups

WANG Yi, WANG Xiangmei

Abstract Rural revitalization cannot be separated from returning home to start a business, and the social capital accumulation of entrepreneurs has become the key to the success of returning home entrepreneurs. Based on the survey data of 2,139 returning start-ups in 2019, this paper divides social capital into two dimensions of strong and weak relationship network by using ordered Logistic model and mediating effect model, and studies the impact of social capital on the business performance of returning start-ups. The results show that both strong and weak relationship networks can significantly improve the business performance of return-home start-ups on the whole. Heterogeneity analysis shows that strong relationship network has a more significant effect on the business performance of survivable returning entrepreneurs, while weak relationship network has a more significant effect on the business performance of development-oriented and value-oriented returning entrepreneurs. Weak relationship network has a significant positive impact on the business performance of returning start-ups in the eastern and central regions, while strong relationship network has a significant positive impact on the business performance of returning start-ups in the central region. Moreover, weak relationship network has a more significant effect on improving the business performance of returning start-ups in the second and third industries. In addition, The mechanism analysis shows that innovation spirit is the mechanism of social capital promoting the improvement of business performance of returning start-ups. Therefore, it is suggested that the government should build a platform to promote the communication between returning entrepreneurs, striving to achieve the dual embedding of the strong and weak relationship between returning entrepreneurs, and attach importance to cultivating the innovative spirit of returning entrepreneurs.

Key words rural revitalization; migrant worker; social capital; return home to start a business; business performance

(责任编辑:陈万红)