

中国民营企业 成长路径与机制^{*}

朱 斌 吕 鹏

摘 要：改革开放 40 年来，中国经济发展取得了举世瞩目的成就，民营经济部门的成长尤为引人关注。其中，创业者是我国民营经济发展的重要参与者。将创业的组织过程引入新兴市场的精英流动研究，进而探究创业者的社会出身与其创业结果之间的关系。研究发现，初始企业规模与企业成长本质上是资源汇聚与整合的结果，而这取决于创业者特征。精英型创业者的初始企业规模、企业成长速度以及当前企业规模均要高于草根型创业者。随着经济改革的深入和民营经济的增长，大企业家的社会来源总体上趋于精英化，精英型创业者特别是内源型创业者的企业规模优势越来越突出。这种优势的扩大主要是因为其企业的初始规模优势在扩大，而创业以后的企业成长速度优势并未同步扩大。政府在民营企业发展中发挥重要作用，为促进民营经济进一步发展，释放其创新潜力，需发挥政府监督市场运行与纠正市场失灵的职能，积极创造良好的营商环境。

关键词：创业者 企业成长 企业规模 市场转型

作者朱斌，中国人民大学社会学理论与方法研究中心副教授（北京 100872）；吕鹏，中国社会科学院社会学研究所研究员（北京 100732）。

一、问题的提出

改革开放 40 年来，中国经济发展取得了举世瞩目的成就，民营经济部门的成长尤为引人关注。截至 2017 年底，我国民营企业数量超过 2700 万家，个体工商户超过 6500 万户，注册资本超过 165 万亿元。民营经济贡献了 50% 以上的税收，60% 以上的国内生产总值，70% 以上的技术创新成果，80% 以上的城镇劳动就业，90%

* 本文为北京市社会科学界联合会青年社科人才资助项目“改革开放以来创业成功者的社会来源研究”（2018QNRC20）阶段性成果。

以上的企业数量。^①《中共中央 国务院关于营造更好发展环境支持民营企业改革发展的意见》指出：“改革开放 40 多年来，民营企业在推动发展、促进创新、增加就业、改善民生和扩大开放等方面发挥了不可替代的作用。民营经济已经成为我国公有制为主体多种所有制经济共同发展的重要组成部分。”那么，是谁推动了我国民营经济从小到大、从弱到强，不断发展壮大的呢？

“国家中心论”的观点认为，国家与政府发挥了重要作用。因为国家具有制定法律与政策的权力，同时国家在改革初期也掌握了绝大多数的社会资源，正是由于国家的支持与推动，民营经济才有了发展空间。^②“企业家中心论”者则强调：那些极具企业家精神的创业者同样是不可忽视的。^③我们认为，中国民营经济和民营企业的发展离不开国家的支持，也是广大民营企业企业家创业的结果，广大劳动者都参与了财富的生产与创造。

当前中国经济发展进入新时期，面临新挑战，国家再次强调进一步“激发民营企业活力和创造力，充分发挥民营经济在推进供给侧结构性改革、推动高质量发展、建设现代化经济体系中的重要作用”，^④并出台了一系列政策改善发展环境、鼓励人们创业。改革开放以来，创业活动持续不断，人们利用当下快速发展的互联网技术，使创业变得越来越容易。然而，并不是所有人都能够创业成功，那么，谁能够创业成功，谁能够将企业做大做强？本文从当代中国民营企业成长路径中选择创业及创业者的视角展开分析。

在社会学研究中，大多数学者从精英流动的视角，关注创业者过去的社会经济地位对其成为新兴市场精英是否有影响，或新兴市场精英与改革之前的社会精英是什么关系，是“精英循环”还是“精英再生产”。对此，市场转型理论认为：随着经济体制的转型，制度结构的变迁将导致社会结构，特别是精英阶层的更替或循环，新的精英阶层将成为市场转型的“赢家”和未来转型的主要推动力。^⑤然而该理论

① 参见习近平：《在民营企业座谈会上的讲话》，2018年11月1日，http://www.gov.cn/xinwen/2018-11/01/content_5336616.htm，2020年1月3日。

② Jean C. Qi, “The Role of the Local State in China’s Transitional Economy,” *The China Quarterly*, no. 144, 1995, pp. 1132-1149; Y. Y. Qian and Barry R. Weingast, “Federalism as a Commitment to Reserving Market Incentives,” *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, no. 4, 1997, pp. 83-92.

③ 参见倪志伟、欧索菲：《自下而上的变革：中国的市场化转型》，阎海峰、尤树洋译，北京：北京大学出版社，2016年；蔡欣怡：《后街金融：中国的私营企业主》，何大明、湾志宏译，杭州：浙江大学出版社，2013年。

④ 《中共中央 国务院关于营造更好发展环境支持民营企业改革发展的意见》，2019年12月22日，http://www.gov.cn/zhengce/2019-12/22/content_5463137.htm，2020年1月3日。

⑤ Victor Nee, “A Theory of Market Transition: From Redistribution to Markets in State Socialism,” *American Sociological Review*, vol. 54, no. 5, 1989, pp. 663-681.

引发了许多争议，经验研究结果也不支持市场转型理论的预测，“精英再生产”似乎更符合现实。

已有研究还有许多讨论空间：其一，大多数研究都聚焦于谁更可能进入市场创业，仅有少数研究分析了大企业家的社会来源，^①但这些研究并没有具体分析创业成功的过程。其二，已有研究往往忽视了精英群体内部的异质性，即不同精英出身的创业者创业结果是否一样呢？其三，现有经验研究使用的数据往往是特定时期的，或反映的仅是改革初期的变化，而那时的经济改革才刚刚开始，其对社会结构的影响具有延期效应。如今中国市场经济改革已经40余年，其对社会结构的影响已经越来越清晰，国内也积累了丰富的经验材料，可以用此重新审视各种争议。

本文将创业的组织过程引入新兴市场的精英流动研究中，进而探究创业者的社会出身与其创业结果之间的关系及其具体过程。大企业的形成包括两个过程：一是创业时的企业初始规模，二是创业以后的企业成长。在这两个过程中，创业者都发挥着不可忽视的作用。通过分析创业者的社会出身在上述两个过程中的作用，进而探讨大企业家的社会来源及其变迁。

二、社会学视野下的创业与企业成长研究回顾

围绕市场转型理论，研究者将创业者看作新兴市场精英，探讨他们与原再分配精英的关系，目前存在三种理论观点：第一种是“精英循环论”，强调原再分配精英已经习惯于再分配经济体制下的权力秩序，难以适应新的市场规则，故而在市场竞争过程中不占有优势。^②第二种是“精英再生产论”，认为原再分配精英不仅掌握更多人力资本，同时能通过体制内的关系网络获得更多市场信息与稀缺资源，他们更有可能成为新兴市场精英。^③第三种则是“精英分化论”，它注意到精英内部的异质性，认为只有部分再分配精英顺利实现了“精英再生产”。伊亚尔等人的研究发现，只有那些同时拥有政治资本和文化资本的技术型再分配精英，积极参与并主导了体

① 参见李路路：《私营企业家的个人背景与企业“成功”》，《中国社会科学》1997年第2期；吕鹏：《新古典社会学中的“阿尔吉之谜”：中国第一代最富有民营企业家的社会起源》，《学海》2013年第3期。

② Victor Nee, “A Theory of Market Transition: From Redistribution to Markets in State Socialism,” pp. 663-681.

③ Akos Rona-Tas, “The First Shall Be Last? Entrepreneurship and Communist Cadres in the Transition from Socialism,” *American Journal of Sociology*, vol. 100, no. 1, 1994, pp. 40-69; Y. J. Bian and John R. Logan, “Market Transition and the Persistence of Power: The Changing Stratification System in Urban China,” *American Sociological Review*, vol. 61, no. 5, 1996, pp. 739-758.

制变革，并在市场改革过程中成功转型为新的市场精英。^①

对中国的研究大多支持“精英再生产论”，相对于一般生产者，原再分配精英更有可能“下海”创业。^②然而，直接将创业者看作市场精英，这在创业较少的改革初期或许合适，随着创业者越来越多，创业者内部的异质性也越来越大，此时只有那些创业成功的大企业主才被视为真正的市场精英。而创业者能否成为大企业主是与企业组织的成长高度重合的，因此，要详细考察市场精英的流动过程，需引入组织研究视角。

大企业的形成包括创业初始的企业规模与企业成长两个过程。就创业初始规模而言，一些经验观察发现，在我国民营企业外部融资难度较大的条件下，创业者的资金往往来自于家庭与非正式金融业，而后者通常又取决于创业者个人的社会关系。^③相比之下，关于企业成长的研究更为丰富，现有的组织研究大概存在三种观点：“内部资源成长”“网络化成长”与“合法化成长”。

“内部资源成长理论”最早由彭罗斯提出，她认为，企业内部资源是企业成长的基本条件，如何最有效地利用企业所拥有的各种资源取决于企业能力，尤其是企业家的管理能力。^④在此基础上形成的资源基础理论强调，企业内部的资源是企业制定及实施战略的基础，那些掌握有价值的、稀少的、不可模仿以及不可替代的资源的企业更容易获得持久的竞争优势和超额利润，进而为企业不断成长的机会。^⑤近年来，针对新创企业面临的资源约束，又有学者提出资源拼凑理论，认为通过手头现有而常被忽视的实物资源、社会资源、制度资源进行创造性利用，就会产生前所未有的新价值，这是突破新创企业资源约束、推动企业成长的有效途径。^⑥

然而，企业内的资源毕竟是有限的，要保证企业持续不断成长，获得企业外部环境的资源很重要。“网络化成长理论”强调，单个企业通过与其他企业、组织建立正式的或非正式的合作关系，借助这些网络关系迅速获取和共享网络资源，从而促进企

① 吉尔·伊亚尔等：《无须资本家打造资本主义》，吕佳龄、吕鹏译，北京：社会科学文献出版社，2008年，第37—42页。

② 参见宋时歌：《权力转换的延迟效应》，《社会学研究》1998年第3期；吴晓刚：《“下海”：中国城乡劳动力市场转型中的自雇活动与社会分层（1978—1996）》，《社会学研究》2006年第6期。

③ 参见边燕杰：《网络脱生：创业过程的社会学分析》，《社会学研究》2006年第6期；蔡欣怡：《后街金融：中国的私营企业主》。

④ 参见 E. Penrose, *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford: Oxford University Press, 1959.

⑤ Jay Barney, “Firm Resources and Sustained Competitive Advantage,” *Journal of Management*, vol.17, no.1, 1991, pp.99-120.

⑥ Ted Baker and R. E. Nelson, “Creating Something from Nothing: Resource Construction through Entrepreneurial Bricolage,” *Administrative Science Quarterly*, vol.50, no.3, 2005, pp.329-366.

业成长。^① 创业网络中的资源往往取决于网络结构特征与关系质量，如创业网络的规模、中心度、网络位置、关系强度等特征对新创企业的资源获取具有重要影响。^②

与社会网络分析视角不同，新制度主义学派强调新创企业的合法性是获取外部资源的主要约束。在新制度主义学派看来，企业组织同时面对技术环境和制度环境，制度因素作为一种“理性神话”对企业具有强大的约束力量。^③ 齐默曼和蔡茨两人结合新制度主义理论与资源基础理论形成了“合法性—资源—成长”的“合法化成长理论”，在他们看来，新企业成长的本质是通过合法化战略选择、克服“合法性门槛”，获取资源。^④ 后续的许多经验研究也发现，拥有合法性的企业更有可能获得外部资源，从而支持企业成长。^⑤

上述三种理论实际上都基于一个基本假设，即企业成长的基础在于资源的汇聚与整合。三者之间的关键差异在于如何获取资源，“内部资源成长理论”强调对于企业内部既有资源的优化配置，让无用的资源发挥作用，相当于获取了新的资源；而“网络化成长理论”与“合法化成长理论”则聚焦于从企业外部获取资源，前者认为企业所处的关系网是获取资源的重要渠道，后者则认为企业所具有的合法性对其外部资源获得具有重要影响。围绕这三种企业成长理论，已经产生了大量经验研究，但这些经验研究很少把创业者的社会出身与企业成长联系起来，也很少在中国经济改革的背景下讨论三种企业成长路径的变化。

综上，精英流动研究关心创业者的社会来源与其创业结果的关系，组织研究则关心企业发展的过程。在我们看来，无论是企业创立还是企业成长，基础都在于资源的汇聚与整合。创业者之所以重要，就在于他们是企业资源汇聚与整合的主体。在中

① Mike W. Peng and P. S. Heath, "The Growth of the Firm in Planned Economies in Transition: Institutions, Organizations, and Strategic Choice," *The Academy of Management Review*, vol. 21, no. 2, 1996, pp. 492-528; 邬爱其:《企业网络化成长:国外企业成长研究新领域》,《外国经济与管理》2005年第10期。

② W. Stam and T. Elfring, "Entrepreneurial Orientation and New Venture Performance: The Moderating Role of Intra- and Extraindustry Social Capital," *The Academy of Management Journal*, vol. 51, no. 1, 2008, pp. 97-111; 朱秀梅、李明芳:《创业网络特征对资源获取的动态影响——基于中国转型经济的证据》,《管理世界》2011年第6期。

③ J. W. Meyer and B. Rowan, "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony," *American Journal of Sociology*, vol. 83, no. 2, 1977, pp. 340-363.

④ M. A. Zimmerman and G. J. Zeitz, "Beyond Survival: Achieving New Venture Growth by Building Legitimacy," *Academy of Management Review*, vol. 27, no. 3, 2002, pp. 414-431.

⑤ Lounsbury Michael and M. A. Glynn, "Cultural Entrepreneurship: Stories, Legitimacy, and the Acquisition of Resources," *Strategic Management Journal*, vol. 22, nos. 6-7, 2001, pp. 545-564; 郭海等:《组织合法性对企业成长的“双刃剑”效应研究》,《南开管理评论》2018年第5期。

国，早期的创业者中大多数都不是直接创业，而是有了一定的工作经历后才开始创业的，这些工作经历可能对他们的管理能力、社会关系网络、合法性认知产生重要影响，从而使得不同社会来源的创业者具有不同的连接、动员、获取、整合资源的能力。因此，创业者的社会来源将会影响企业创立时的规模和创立后的成长，最终影响企业的规模。因此，一个问题是：何种社会出身的创业者更可能成为大企业主？其背后的组织过程是怎样的？是因为创立时期企业规模更大，还是因为企业成长更快？

在“精英分化论”的影响下，许多代际精英流动研究已经注意到不同精英的代际继承存在分化，^①但在创业者研究中，精英型创业者的内部异质性往往被忽视。这可能是由于市场转型理论从一开始就把焦点放在了再分配精英与一般生产者身上，二者对应的是再分配权力与市场权力，然而，这两种社会权力的载体可能不是社会精英与一般生产者之别，而是不同类型的社会精英，因此要检验社会权力是否转移，更重要的是比较不同社会精英的相对创业优势。

中国的经济改革使得创业与企业成长的经济环境发生了重要变化，民营经济的制度合法性得到确认并巩固，国家逐渐收缩了资源控制的范围，许多资源转由市场自由协调交换。从合法性逻辑来看，这种变化大大降低了创业门槛，使得成功创业者的社会来源趋于多元化。资源竞争逻辑认为，随着民营企业数量的大幅增加，市场竞争将会越来越激烈，资源获得越来越困难，社会精英的优势可能反而扩大，也就意味着成功创业者的社会来源将趋于精英化。上述两种理论逻辑导出不一样的流动结果，何种逻辑更适用于改革中的中国呢？即大企业主的社会来源是趋向于“精英化”还是“多元化”？背后的过程又是怎样的呢？这一结果也反映出我国社会流动机会结构的变化，即精英流动机会日益固化还是日益开放。

综上，本文将把创业与企业成长视为一种组织现象，从资源获取角度分析创业者的社会来源对企业规模的影响，并在宏观经济环境变迁的大背景下观察这一影响的变化。

三、研究假设：经济改革与大企业主的社会来源变迁

（一）创业者的分化与企业规模

参照以往研究，根据创业者的工作经历将其分为三类。^②

^① 参见郑辉、李路路：《中国城市的精英代际转化与阶层再生产》，《社会学研究》2009年第6期；吕鹏、范晓光：《中国精英地位代际再生产的双轨路径（1978—2010）》，《社会学研究》2016年第5期。

^② 李路路、朱斌：《中国经济改革与民营企业竞争格局的演变》，《社会发展研究》2014年第1期。

1. 草根型创业者：主要包括工人、农民以及无业人员出身的创业者，他们自身所携带的资源相对较少。

2. 市场型创业者：主要包括三部分成员。一是创业前在非国有单位从事管理或专业技术工作的人。二是个体户，个体户是中国最早进入市场、经历市场洗礼的人，称得上是中国市场经济最早的“弄潮儿”。三是创业前在国有单位从事专业技术和供销工作的人，尽管他们是在体制内工作，但并没有或仅掌握少量的国家再分配权力，反而由于其直接参与了本单位的对外经济交易，或者因为专业技能能够向单位外的机构、个体提供服务，从而能够在再分配体制下培养企业家精神。^①虽然这三类人之间存在各种差别，但相对于其他创业者的共同特点是：他们在创业前已经积累了较多与企业经营相关的企业家精神，对市场运行有一定了解，而且与市场中的供应商、消费者建立了一定的关系网络，在必要时能够相互支持。

3. 内源型创业者：^②创业前一般是机关干部或国有企业管理者，他们具有一定的管理能力，而且与国有单位内的其他管理者具有密切联系，即使他们个人走出体制创业，这种联系也能为其企业带来更多合法性与资源。

相对于草根型创业者，市场型创业者与内源型创业者可以看作精英型创业者。一方面，就初始企业规模而言，创业者的家庭网络与外部关系网是其获取资源的重要渠道。^③一般认为，社会地位越高的人，社会资本同样越高。^④因此，家庭网络中的资源往往取决于家庭成员的社会地位，而外部关系网的资源则取决于创业者创业前的社会地位。与草根型创业者相比，精英型创业者在创业前就处于较高的社会地位，具有更丰富的外部关系网。与此同时，精英型创业者通常也来自于精英家庭，^⑤能从家庭网络中获取更多资源。因此，可以得到假设 1.1：相比于草根型创业者，精英型创业者的初始企业规模更大。

另一方面，就企业成长而言，“内部资源成长理论”强调较强的企业管理能力与创新能力有助于创业者整合、重构企业内部各种资源，使得那些看似无用的资源变成新的有用资源。相比于草根型创业者，精英型创业者往往具有更强的管理能力与创新能力，这是因为：他们接受过更多教育，现代社会中，企业经营与管理的许多

① Y. J. Bian and John R. Logan, "Market Transition and the Persistence of Power: The Changing Stratification System in Urban China," pp. 739-758.

② 内源型创业者概念，是强调该类型创业者与体制内的联系，一方面，他们来自体制内的管理岗位，另一方面，他们“下海”后仍然与体制内再分配者具有重要联系。

③ 参见边燕杰：《网络脱生：创业过程的社会学分析》，《社会学研究》2006年第6期。

④ 张文宏：《城市居民社会网络资本的阶层差异》，《社会学研究》2005年第4期。

⑤ 参见范晓光、吕鹏：《中国私营企业主的社会构成：阶层与同期群差异》，《中国社会科学》2017年第7期。

知识都是通过教育传递的，而且教育也是提高个人创新能力的最重要方式；^①而且，他们在创业前往往从事管理、创新、销售等与企业经营密切相关的工作，由此也积累了许多管理与创新经验。

“网络化成长理论”认为当创业者与其他企业、机构、个人建立了丰富的关系网后，就能获取或共享网络中的资源。正如前文所述，精英型创业者具有更丰富的社会关系网。

“合法化成长理论”则强调，创业者选择的组织结构与战略行为如果符合社会共同规范与认知，那么其企业就会赢得大家的信任，就能以更小成本获取外部资源。在中国，民营经济的合法性很大程度上是由国家决定的，民营企业能否获得合法性通常取决于企业结构与行为是否合乎国家需求。许多研究都显示，民营企业是否采纳公司制、工会、多元化战略等行为，很多时候不是效率决定的，而是为了满足国家合法性。^②精英型创业者因为掌握了更多市场运行的知识与信息，往往更了解国家对民营企业的要求，并按照这种要求来经营企业。

综上，由于精英型创业者的管理能力、社会关系网、企业合法性都要强于草根型创业者，在经营企业过程中，能够获取、整合更多资源，他们的企业成长必然也会快于后者。由此得到假设 1.2：相比于草根型创业者，精英型创业者的企业成长速度更快。

基于假设 1.1 与假设 1.2，可以得到假设 1.3：相比于草根型创业者，精英型创业者的当前企业规模更大。

（二）宏观经济环境与大企业主社会来源的变迁

经济改革以来，创业活动持续不断，不过宏观经济环境也发生了重要变化。首先，在制度环境上，国家对创业活动的态度发生了重要转变，民营经济的合法性不断巩固。在经济改革的前 10 年，国家对小规模创业活动抱着容忍的态度，直到 1988 年，《中华人民共和国宪法修正案》规定“国家允许私营经济在法律规定的范围内存在和发展……国家保护私营经济的合法权利和利益，对私营经济实行引导、监督和管理”，同年 6 月，颁布了《中华人民共和国私营企业暂行条例》，允许民营企业在工商行政管理部门登记和注册。1992 年以后，民营经济的合法性越来越巩固，创业活动越来越频繁，非公有制企业的数量自 1992 年以后迅速增加，我国民营

① 吴长征：《创业者受教育水平影响新创企业成长吗？——地区市场化水平的调节效应》，《中山大学学报》2019 年第 1 期。

② 杨典：《国家、资本市场与多元化战略在中国的兴衰——一个新制度主义的公司战略解释框架》，《社会学研究》2011 年第 6 期；李路路、朱斌：《效率逻辑还是合法性逻辑？——现代企业制度在中国私营企业中扩散的社会学解释》，《社会学评论》2014 年第 2 期。

企业数量从1992年的13.96万增长到2018年的3143.26万。^①

其次,市场环境也发生了重要转变。在经济改革初期,商品市场和劳动力市场虽有所松动,但规模受到明显限制,此时国家掌控各种社会资源,并通过行政手段直接协调经济活动。1992年以后,由于市场扩张带来的经济发展符合国家利益,国家开始主动推动各种市场的发展,^②通过市场协调的社会资源越来越多。例如,城镇国有单位就业人数比例从1978年的78.32%下降到2017年的14.28%;全社会固定资产投资中,公有制经济的投资比例从1980年的86.94%下降到2017年的22.89%。^③

总的来说,民营经济的合法性不断巩固,政府在政策执行上降低了企业注册与经营的各种成本,社会资源的分配从原来行政分配为主转向了市场分配为主。此外,随着创业活动越来越频繁,各种企业不断增加,市场竞争的激烈程度也越来越强。随着环境的变化,创业者获取资源的机会、途径、作用可能都会发生改变,那么这种改变更有利于社会一般成员还是更有利于社会精英呢?

新制度主义理论认为,所有的创业活动都是高风险行为,在一个新兴行业中尤其如此。对于一个新兴行业,面临着两种合法性的不足,一是认知合法性不足,也就是说关于行业内的运作、生产商品与服务知识并不普及:消费者对其商品或服务抱有怀疑与不信任的态度,投资者也不确定投资的风险,创业者也不知道如何运作企业、培训员工等。^④二是政策合法性不足,即法律制度与社会政策不一定认可该行业,创业者必须依靠他们的个人声誉,以及与其他重要企业或知名人物的联系,来增加自己创业活动的合法性。^⑤随着行业的发展与成熟,其合法性不断得到巩固,直到被社会广泛认可,此时新创企业在招募雇员、获取资源、拓展销售等方面都将更加容易,创业与企业成长对于创业者的要求变得更低了。^⑥

① 数据来自国家统计局官方网站 (<http://data.stats.gov.cn/easyquery.htm?cn=C01>)。

② X.G.Zhou, "Economic Transformation and Income Inequality in Urban China: Evidence from a Panel Data," *American Journal of Sociology*, vol.105, no.4, 2000, pp.1135-1174.

③ 相关数据参见国家统计局:《中国统计年鉴2018》,北京:中国统计出版社,2018年;《中国统计年鉴1981》,北京:中国统计出版社,1982年。

④ Howard E. Aldrich and C. Marlene Fiol, "Fools Rush in? The Institutional Context of Industry Creation," *The Academy of Management Review*, vol.19, no.4, 1994, pp.645-670.

⑤ Robert J. David, Wesley D. Sine and Heather A. Haveman, "Seizing Opportunity in Emerging Fields: How Institutional Entrepreneurs Legitimated the Professional form of Management Consulting," *Organization Science*, vol.24, no.2, 2013, pp.356-377.

⑥ Heather A. Haveman, Jacob Habinek and Leo A. Goodman, "How Entrepreneurship Evolves: The Founders of New Magazines in America, 1741-1860," *Administrative Science Quarterly*, vol.57, no.4, 2012, pp.585-624.

然而，组织生态学理论提出了另一种观点。它认为，组织的成立与生存，受到其种群规模与密度的强烈影响。随着种群规模的扩大，种群密度的增加，种群内的资源越来越稀缺，种群内的竞争越来越激烈，将有越来越少的新组织成立，越来越多的组织消亡。^①就企业的创业活动而言，许多研究指出，当一个行业刚刚起步时，其中大多数都是新成立的小规模企业，既没有知名度也缺乏资源，对外部的创业者而言，进入门槛相对较低，此时将有更加多元化的创业者加入这个行业。但随着一个行业的发展日趋成熟，这个行业内部往往会形成一些历史悠久的大企业，而新创企业很难与他们竞争，一方面是因为这些大企业具有资源优势、规模效益，能够持续投入研发创新并在必要时发动价格战，这是新创企业难以承受的；另一方面，这些大企业已经与消费者和供应商建立了牢固的信任与交换关系，一般的新创企业难以介入，使得新创业的需求与供给受到很大限制。此时的创业活动将面临更大的失败风险，除非那些创业者本身具有大量财富与资源，否则新创企业难以成长。^②

上述两种观点具有一定的张力。在中国是哪种情况呢？首先，就初始企业规模而言，即使民营经济合法性有所提高，新创企业从正式金融渠道融资的困难依然很大，家庭网络与非正式金融依然是创业者获取创业资金的主要渠道。^③随着竞争者的增加，这些网络对创业者来说甚至更加重要。与此同时，中国社会结构的不平等日益扩大，^④社会资源的分布差距越来越大，社会精英掌握越来越多的资源。这意味着精英型创业者创业时从关系网中所能动员的资源越来越多，他们所创企业的初始规模越来越大。因此，可以得到假设 2.1：随着经济改革的深入，精英型创业者的初始企业规模优势有所扩大。

其次，制度环境与市场环境的变化可能会使得不同企业成长路径的相对重要性发生变化。一方面，随着民营经济日益得到国家肯定甚至鼓励和支持，其即使采纳了国家认可的组织结构与行为，所带来的收益可能也会下降，这意味着企业合法性对于企业资源获取的作用可能会有所下降。另一方面，企业成长所需的资源如资金、生产资料、信息乃至政策优惠将越来越多，随着市场中相似企业数量的增多，企业

① Michael T. Hannan and John Freeman, "The Population Ecology of Organizations," *American Journal of Sociology*, vol. 82, no. 5, 1977, pp. 929-964.

② Heather A. Haveman, Jacob Habinek and Leo A. Goodman, "How Entrepreneurship Evolves: The Founders of New Magazines in America, 1741-1860," pp. 585-624.

③ 胡金焱、张博：《社会网络、民间融资与家庭创业——基于中国城乡差异的实证分析》，《金融研究》2014年第10期；张龙耀、张海宁：《金融约束与家庭创业——中国的城乡差异》，《金融研究》2013年第9期。

④ X. G. Zhou, "Increasing Returns to Education, Changing Labor Force Structure, and the Rise of Earnings Inequality in Urban China, 1996-2010," *Social Forces*, vol. 93, no. 2, 2014, pp. 429-455.

之间的竞争日益激烈，此时通过一般的市场渠道引入资源的难度将越来越大，因此，创业者的管理能力与关系网络等特征对其资源获取的影响可能越来越重要。有研究发现，社会资本的作用随着市场竞争程度的增加而强化，^①这就意味着精英型创业者在经营企业过程中具有更大优势，企业成长得更快。

总的来说，宏观经济环境的变化一方面使得“合法化成长”路径的重要性下降，另一方面加强了“内部资源成长”路径与“网络化成长”路径的重要性。因此，精英型创业者的企业成长优势在不同改革时期可能不会发生太大变化。由此得到：

假设 2.2：随着经济改革的深入，“合法化成长”路径的重要性下降；“内部资源成长”路径和“网络化成长”路径的重要性上升。

假设 2.3：随着经济改革的深入，精英型创业者的企业成长优势保持相对稳定。

精英型创业者的企业成长优势保持稳定，且他们的初始企业规模优势不断扩大，因此其当前企业规模的优势也将随之扩大，故大企业主的社会来源总体上将遵循资源竞争逻辑而趋于精英化，从精英流动的角度看，这意味着向市场精英的流动趋于固化。一些经验研究也支持上述观点：在经济改革的早期，民营经济的合法性还未得到确定，进入市场创业的往往是那些再分配经济中的边缘者，他们希望通过市场经营来获得更多经济回报，而那些再分配经济中的精英们则因为在体制内具有收入优势，故不会冒险创业；但随着经济改革的深入，民营经济的合法性得到确认，有越来越多的社会精英开始进入市场创业，并利用自己的资源优势，迅速成为市场竞争中的赢家。^②由此得到假设 2.4：随着经济改革的深入，精英型创业者的当前企业规模优势将扩大。

（三）精英型创业者的分化

精英型创业者分为市场型创业者与内源型创业者，二者的主要区别在于：第一，二者的关系网性质不一样，内源型创业者创业前主要是国有单位的管理者，他们的工作、交往通常是在国有单位的科层制中，故关系网更可能局限于体制内。与之不同，虽然很多市场型创业者也在体制内工作，但他们经常参与本单位的对外经济交易，或者向单位外的机构、个体提供服务，故在创业前能够建立更多的市场网络。^③

① 梁玉成：《求职过程的宏观—微观分析：多层次模型》，《社会》2012年第3期。

② Akos Rona-Tas, “The First Shall Be Last? Entrepreneurship and Communist Cadres in the Transition from Socialism,” pp. 40-69; Ivan Szeleny and Eric Kostello, “The Market Transition Debate: Toward a Synthesis?” *American Journal of Sociology*, vol. 101, no. 4, 1996, pp. 1082-1096; 吴晓刚：《“下海”：中国城乡劳动力市场转型中的自雇活动与社会分层（1978—1996）》，《社会学研究》2006年第6期。

③ Y.J. Bian and John R. Logan, “Market Transition and the Persistence of Power: The Changing Stratification System in Urban China,” pp. 739-758.

第二，内源型创业者因出身于国有单位，经过几十年的习惯化和制度化，国有单位的组织结构与行为逐渐内化为一种组织印记，^①并在创业时将这种印记投射在新创立的民营企业中。因此，相比于市场型创业者，内源型创业者的企业组织结构与行为通常具有更高合法性。

那么，谁的发展优势更明显呢？在经济改革初期，企业发展同时面临着制度合法性与资源稀缺的限制，因此，内源型创业者具有更大优势，他们与国家具有密切联系，这本身增强了企业合法性，通过这种联系还能从政府或国有企业获得很多市场中难以获取的资源。不过，随着创业环境的优化，合法性对于企业成长的重要性可能有所下降，而且市场中流动的资源越来越多，市场关系网的作用也会上升，这可能意味着内源型创业者的规模优势趋于下降。由此，可以得到假设 3：在改革初期，相对于市场型创业者，内源型创业者的企业规模更大；这种优势在改革深入期趋于下降。

四、研究设计

（一）研究数据

本文使用的数据来自“私营企业研究课题组”^②的全国民营企业抽样调查。该调查首先根据中国统计年鉴上民营企业的规模结构和行业结构选取民营企业样本，再通过各地工商联和工商局展开调查，调查对象为民营企业的法人代表。该调查范围涵盖我国境内 31 个省、自治区和直辖市的各个行业、各种规模和类型的民营企业，因而本研究的样本相对于其他民营企业调查样本具有较好的代表性。该调查始于 1993 年，至今已经进行 12 次。考虑到第一次（1993 年）调查和最近一次（2016 年）调查都缺乏部分变量，本文选择 1995 年和 2014 年两次调查数据作为研究样本。

同时，本文需要比较精英型创业者的初始企业规模优势在不同历史时期的变化，而 2014 年调查样本包括 1995 年以前开业的企业，为更好比较 1995 年前后初始企业规模的变化，对 2014 年的调查样本，本文仅选择 1995 年以后开业的企业作为分析样本。在确定分析样本并删除各变量的缺失值后，两次调查最后进入模型的样本数分别为 2364 和 2731。

^① C. Marquis and A. Tilcsik, "Imprinting: Toward a Multilevel Theory," *The Academy of Management Annals*, vol. 7, no. 1, 2013, pp. 195-245; 李路路、朱斌：《效率逻辑还是合法性逻辑？——现代企业制度在中国私营企业中扩散的社会学解释》，《社会学评论》2014 年第 2 期。

^② 该课题组由中共中央统战部、中华全国工商业联合会、国家市场监督管理总局、中国社会科学院、中国民营经济研究会组成。

（二）变量选取

1. 因变量

因变量包括三个内容：创业时的初始企业规模、当前企业规模以及企业规模的年均增长率。企业规模综合体现了一个企业发展的程度，能够较好反映创业者的成功与否。衡量企业规模最常用的三个指标是：企业净资产、企业雇员数与企业销售额，本文选择企业净资产作为企业规模的指标，因为这两次调查中均询问了创业时的企业净资产与企业调查前一年的净资产。由于企业净资产与净资产年均增长率并非正态分布，按照惯例，企业净资产取对数进入模型，净资产年均增长率转化为百分比后取对数进入模型。

2. 自变量

（1）创业者类型

本文的主要自变量是创业者的社会来源，1995 年和 2014 年调查中均询问了创业者创业前的职业与工作单位性质，按照前述分类，根据创业者创业前的工作经历可以将创业者分为三类：草根型创业者、市场型创业者和内源型创业者。

（2）企业成长的影响因素变量

“内部资源成长理论”强调创业者整合内部资源能力对企业成长的作用，本文使用创业者的受教育程度作为该能力的测量指标，如前所述，教育已成为现代社会培养人力资本和专业知识的（包括企业经营与管理知识）的主要渠道，因此，教育程度更高的人总体上具有更强的资源整合能力。创业者受教育程度分为四类：初中及以下、高中、大专、本科及以上，以初中及以下为参照组。

“网络化成长理论”强调创业者的关系网对企业成长的影响。这里使用创业者的人大代表或政协委员身份作为其关系网指标。如果创业者具有这种政治身份，那么通过这些组织，其更有可能和政府以及其他企业建立更多联系。该变量设置为虚拟变量，是为 1，否则为 0。

“合法化成长理论”认为企业的某些组织特征将会提高企业的合法性，从而吸引更多外部社会资源，尽管这些特征并不一定会提高经营绩效。考虑到我国民营经济的合法性很大程度上来自国家，因此这里主要从企业组织特征是否符合国家要求来衡量其合法性。本文选择两个指标来衡量企业合法性，一是该企业是否为改制企业，改制企业是由原来的公有制企业转变为私有制企业，国家既然同意改制，某种程度上也就认同了改制后的私有制企业。二是企业是否设立了党组织，党组织作为一种组织嵌入的方式，是国家统合民营企业的重要手段，一旦企业设立了党组织，就能通过正式组织渠道与国家沟通，从而增强其合法性。^① 上述两个指标均设置为虚拟变量。

^① 何轩、马骏：《执政党对私营企业的统合策略及其效应分析：基于中国私营企业调查数据的实证研究》，《社会》2016 年第 5 期。

3. 控制变量

控制变量主要包括创业者个人特征和企业特征。就创业者个人特征而言, 本文对创业者的性别与年龄予以控制, 创业者性别设置为虚拟变量, 以女性为参照组; 创业者年龄分为创业者创业时年龄与现在年龄, 根据不同的因变量使用不同年龄, 均为连续变量。对于企业特征, 控制企业生存时间、企业所在行业及企业所在地域。两次调查都询问了企业创业年份, 企业生存时间用调查年份减去企业创业年份得到。企业所在行业用两个指标来测量: 一是企业经营的主要行业, 分为五个主要行业: 第一产业、制造业、其他第二产业、商业餐饮业、其他第三产业。二是企业经营的多元化, 即是否涉及多个行业, 设置为虚拟变量, 1 为是, 0 为否。企业所在地则分为东部、中部与西部, 以东部为参照组。表 1 为各变量分时期的描述统计。

表 1 变量简单描述统计

	1995 年	2014 年
企业初始净资产 (对数)	3.01 (1.69)	5.64 (1.92)
企业调查时净资产 (对数)	4.70 (1.70)	6.23 (2.32)
净资产年均增长率 (对数)	3.58 (1.69)	1.50 (1.53)
创业者类型 (%)		
草根型创业者	33.21	15.05
内源型创业者	24.62	31.64
市场型创业者	42.17	53.31
性别 (男, %)	90.06	85.68
当前年龄	41.84 (8.96)	46.15 (8.31)
创业时年龄	37.22 (9.00)	36.62 (7.76)
企业生存时间 (年)	4.62 (3.87)	9.54 (4.99)
行业 (%)		
第一产业	4.31	8.24
制造业	41.50	35.37
其他第二产业	7.61	10.47
商业餐饮业	27.03	31.01
其他第三产业	19.54	14.90
多元化 (是, %)	33.25	30.98
区域 (%)		
东部	65.19	54.34
中部	21.15	28.38
西部	13.66	17.28
受教育程度 (%)		
初中及以下	45.40	7.72
高中	37.64	24.21
大专	12.12	32.49

续表 1

	1995 年	2014 年
本科及以上	4.83	35.57
政治身份 (%)	33.63	36.29
改制 (%)	13.04	6.77
党组织 (%)	7.19	40.29

注：当变量是连续型变量时，表格内数值为平均值，括号内为标准差。

五、结果分析

(一) 创业者的社会来源与企业初始规模

模型 1 的因变量是企业创业时的净资产。可以看到，无论是改革初期，还是改革深入期，市场型创业者与内源型创业者的系数均显著为正，说明二者的初始企业规模显著大于草根型创业者，其中内源型创业者的规模优势更为突出。比较 1995 年与 2014 年的数据结果，虽然市场型创业者的系数有所增加，但不显著；而内源型创业者的系数则显著增加，说明他们的初始企业规模优势有明显扩大。

就控制变量而言，男性创业者的初始企业规模往往高于女性创业者；创业年龄在改革深入期对初始企业规模有显著积极影响；相比第一产业，第三产业企业的初始规模显著更小，但第二产业的初始规模在改革初期更小，改革深入期更大；参与多个行业的初始企业规模往往更大。从地区看，改革初期的东部地区企业初始规模更大，但在改革深入期，这种差异不再明显。

表 2 初始企业规模的优势变化

	模型 1_1 (1995)	模型 1_2 (2014)	模型 1_2VS 模型 1_1
	B/S.E.	B/S.E.	
性别 (1=男)	0.415*** (0.116)	0.344*** (0.099)	-0.070
创业时年龄	0.005 (0.004)	0.010* (0.005)	0.005
行业 (参照组：第一产业)			
制造业	-0.453** (0.173)	0.286* (0.134)	0.739**
其他第二产业	-0.236 (0.206)	0.275+ (0.160)	0.511+
商业餐饮业	-0.661*** (0.178)	-0.959*** (0.135)	-0.297
其他第三产业	-0.755*** (0.182)	-0.573*** (0.148)	0.182
多元化 (1=是)	0.323*** (0.073)	0.480*** (0.075)	0.157

续表 2

	模型 1_1 (1995)	模型 1_2 (2014)	模型 1_2VS 模型 1_1
	B/S.E.	B/S.E.	
地区 (参照组: 东部地区)			
中部地区	-0.268** (0.086)	0.007 (0.080)	0.276*
西部地区	-0.284** (0.103)	-0.063 (0.095)	0.221
创业者类型 (参照组: 草根型创业者)			
市场型创业者	0.211** (0.080)	0.277** (0.100)	0.066
内源型创业者	0.348*** (0.093)	0.708*** (0.108)	0.360*
常数项	2.796*** (0.249)	4.717*** (0.239)	
N	2364	2731	
R ²	0.044	0.142	

注: + p<0.1, * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001。

(二) 创业者的社会来源与企业成长

模型 2 的因变量是企业净资产的年均增长率, 模型 2_1 和模型 2_2 仅加入了控制变量与创业者类型, 分别反映的是改革初期与改革深入期的企业成长情况。在这两个模型中, 相比于草根型创业者, 市场型创业者与内源型创业者的系数均显著为正, 说明二者的企业成长速度更快。比较两个模型中创业者类型的系数变化, 虽然有差异但经检验都不显著。

在模型 2_3 和模型 2_4 中又加入了代表不同成长路径的变量, 就创业者的受教育程度而言, 无论在哪个时期, 受过高等教育创业者的企业成长要明显快于初中及以下创业者企业。创业者政治身份对于企业成长有显著积极影响, 具有政治身份的企业成长速度更快, 虽然政治身份系数在改革深入期反而减小, 但检验不显著。就合法化成长路径而言, 在不同时期, 不同合法性指标的作用不一样, 在改革初期, 改制企业的成长速度明显更快, 而党组织作用不明显, 但到了改革深入期, 改制企业的优势不再存在, 而党组织作用显著为正。这可能意味着在不同时期, 能够提升企业合法性的组织结构也会发生相应变化。加入上述几个变量后, 创业者类型系数不再显著。上述结果说明在改革过程中, 精英型创业者保持了企业成长优势, 三条成长路径的相对重要性保持相对稳定, 合法化成长路径的重要性并未下降, 假设 2.2 未得到支持。

模型 2_3 和模型 2_4 中的政治身份是指创业者目前的政治身份, 可能存在的问题是创业者之所以能够获得政治身份是因为企业经营绩效更好、成长速度更快。2014 年调查进一步询问了创业者担任人大代表或政协委员的时间, 因此我们可以区分出创业者创业前是否具有政治身份, 模型 2_5 分析了该变量的影响, 可以看到, 创业前的政

治身份对于企业成长同样具有显著正向影响，而且要比目前的政治身份作用更强，这说明模型 2_3 和模型 2_4 某种程度上低估了网络化成长路径的重要性。

表 3 企业成长速度的优势变化

	模型 2_1 (1995)	模型 2_2 (2014)	模型 2_3 (1995)	模型 2_4 (2014)	模型 2_5 (2014)
	B/S. E.	B/S. E.	B/S. E.	B/S. E.	B/S. E.
性别 (1=男)	0.033 (0.135)	0.120 (0.087)	0.019 (0.136)	0.025 (0.095)	0.030 (0.095)
创业时年龄	-0.009* (0.004)	0.001 (0.004)	-0.009+ (0.005)	0.005 (0.004)	0.004 (0.004)
行业 (参照组: 第一产业)					
制造业	0.313 (0.195)	-0.043 (0.115)	0.282 (0.195)	-0.084 (0.122)	-0.084 (0.122)
其他第二产业	0.012 (0.232)	-0.242+ (0.138)	0.003 (0.232)	-0.319* (0.145)	-0.332* (0.145)
商业餐饮业	-0.181 (0.201)	-0.421*** (0.117)	-0.182 (0.200)	-0.462*** (0.125)	-0.470*** (0.125)
其他第三产业	0.169 (0.205)	-0.334** (0.129)	0.148 (0.205)	-0.373** (0.137)	-0.381** (0.137)
多元化 (1=是)	0.263** (0.084)	-0.030 (0.065)	0.201* (0.085)	-0.103 (0.069)	-0.089 (0.069)
地区 (参照组: 东部地区)					
中部地区	-0.194+ (0.103)	-0.201** (0.070)	-0.185+ (0.102)	-0.186* (0.075)	-0.182* (0.075)
西部地区	0.138 (0.116)	-0.267** (0.083)	0.145 (0.116)	-0.224* (0.088)	-0.211* (0.089)
创业者类型 (参照组: 草根型创业者)					
市场型创业者	0.206* (0.093)	0.151+ (0.087)	0.140 (0.094)	0.140 (0.094)	0.135 (0.094)
内源型创业者	0.209+ (0.107)	0.226* (0.094)	0.124 (0.110)	0.076 (0.102)	0.082 (0.102)
创业者受教育程度 (参照组: 初中及以下)					
高中			0.103 (0.089)	-0.046 (0.136)	-0.040 (0.136)
大专			0.280* (0.134)	0.030 (0.132)	0.043 (0.132)
本科及以上			0.523** (0.189)	0.307* (0.133)	0.322* (0.133)
政治身份 (1=是)			0.226** (0.084)	0.176* (0.069)	0.253* (0.107)
改制企业 (1=是)			0.344* (0.136)	0.035 (0.125)	0.021 (0.124)
党组织 (1=是)			0.140 (0.156)	0.164* (0.072)	0.202** (0.069)
常数项	3.566*** (0.287)	1.557*** (0.208)	3.429*** (0.292)	1.346*** (0.255)	1.411*** (0.254)

续表 3

	模型 2_1 (1995)	模型 2_2 (2014)	模型 2_3 (1995)	模型 2_4 (2014)	模型 2_5 (2014)
	B/S. E.	B/S. E.	B/S. E.	B/S. E.	B/S. E.
N	1789	2625	1777	2311	2311
R ²	0.032	0.024	0.046	0.043	0.042

注: + p<0.1, * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001。

(三) 创业者社会来源与企业规模

就不同来源创业者在当前企业规模上的差异方面,模型 3_1 和模型 3_2 分别讨论了 1995 年和 2014 年的情况,在这两次调查中,市场型创业者与内源型创业者的系数都显著为正,说明二者的企业规模显著大于草根型创业者。比较两次调查的变化,虽然二者系数在 2014 年均有所增加,但只有内源型创业者的系数差异显著,这意味着内源型创业者的企业规模优势在经济改革过程中有所扩大。

接下来在模型 3_3 和模型 3_4 中又加入了初始企业规模,可以看到,初始企业规模对于当前企业规模具有显著影响,而且这种影响变得更强,说明企业未来发展越来越受企业初始特征的影响。加入初始企业规模以后,创业者类型仍然显著,但两次调查之间的差异变得很小,且不再显著,结合前文的分析结果,说明内源型创业者的企业规模优势之所以在改革过程中有所扩大,主要是因为他们的初始企业规模优势有了明显扩大,企业成长速度优势并未显著增加。

一些控制变量对当前企业规模也具有重要影响。控制企业初始规模后,企业生存时间越长,企业规模就越大。企业行业与企业规模也有密切关系,相比于第一产业,第三产业的规模更小。而企业多元化经营与企业规模有着正向关系,但内部因果难以明确,也有可能是企业规模变大以后才开始多元化经营。当地的经济程度也与企业规模明显相关,东部地区企业的平均规模要大于中西部地区。

表 4 当前企业规模的优势变化

	模型 3_1 (1995)	模型 3_2 (2014)	模型 3_2VS 模型 3_1	模型 3_3 (1995)	模型 3_4 (2014)	模型 3_4VS 模型 3_3
	B/S. E.	B/S. E.		B/S. E.	B/S. E.	
性别 (1=男)	0.533*** (0.110)	0.289* (0.113)	-0.243	0.317*** (0.094)	0.034 (0.081)	-0.283
创业者现在年龄	-0.008* (0.004)	0.016** (0.005)	0.024***	-0.005 (0.003)	0.001 (0.004)	0.006
企业生存时间	0.030*** (0.009)	0.107*** (0.009)	0.077***	0.082*** (0.008)	0.079*** (0.006)	-0.003
行业 (参照组: 第一产业)						
制造业	-0.181 (0.165)	0.266+ (0.154)	0.447+	0.050 (0.141)	0.089 (0.110)	0.039
其他第二产业	-0.365+ (0.196)	0.183 (0.183)	0.548+	-0.255 (0.168)	-0.001 (0.131)	0.253

续表 4

	模型 3_1 (1995)	模型 3_2 (2014)	模型 3_2VS 模型 3_1	模型 3_3 (1995)	模型 3_4 (2014)	模型 3_4VS 模型 3_3
	B/S. E.	B/S. E.		B/S. E.	B/S. E.	
商业餐饮业	-0.955*** (0.169)	-1.215*** (0.155)	-0.260	-0.617*** (0.145)	-0.465*** (0.111)	0.152
其他第三产业	-0.830*** (0.173)	-0.747*** (0.170)	0.084	-0.434** (0.149)	-0.311* (0.122)	0.123
多元化 (1=是)	0.687*** (0.070)	0.500*** (0.086)	-0.186 ⁺	0.537*** (0.060)	0.119 ⁺ (0.062)	-0.418
地区 (参照组: 东部地区)						
中部地区	-0.591*** (0.082)	-0.142 (0.092)	0.449	-0.425*** (0.070)	-0.196** (0.066)	0.228
西部地区	-0.139 (0.097)	-0.303** (0.110)	-0.164	0.006 (0.084)	-0.275*** (0.078)	-0.282
创业者类型 (参照组: 草根型创业者)						
市场型创业者	0.220** (0.076)	0.407*** (0.115)	0.187	0.135* (0.065)	0.144 ⁺ (0.082)	0.009
内源型创业者	0.339*** (0.088)	0.694*** (0.125)	0.355*	0.190* (0.076)	0.180* (0.090)	-0.010
初始企业规模				0.506*** (0.017)	0.812*** (0.016)	0.306***
常数项	4.655*** (0.249)	4.096*** (0.302)		2.772*** (0.222)	0.918*** (0.224)	
N	2364	2731		2364	2731	
R ²	0.138	0.227		0.368	0.607	

注: ⁺ p<0.1, * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001。

结论与讨论

改革开放 40 年以来, 民营经济的重要性得到越来越多的承认。民营经济的发展离不开国家与政府的支持, 成千上万的创业者或企业家同样是不可或缺的推动力量。创业活动本身存在巨大风险, 哪些新创企业能发展成大企业, 哪些创业者能成为大企业主呢? 以往研究多依据市场转型理论, 从精英流动角度讨论上述问题, 把创业者的社会出身作为影响创业结果的核心自变量。这些研究往往更关注流动起点与终点的直接关系, 忽视了具体过程。创业者的成功与企业成长密切相关, 故本文从组织视角对此进行探索。基本假设是, 当前企业规模是由初始企业规模与企业成长速度共同决定的, 二者本质上是资源汇聚与整合的结果, 因此, 创业者能否成为大企业主关键在于其能否为企业带来更多资源。依据上述假设, 本文对大企业主的社会来源及其变迁进行了经验分析。

首先, 相比于草根型创业者, 精英型创业者的初始企业规模与企业成长速度均要高于前者, 故其企业规模也显著更高, 假设 1 获得支持。其次, 比较改革初期与

改革深入期，大企业家的社会来源总体上遵循资源竞争逻辑而趋于精英化，精英型创业者特别是内源型创业者的规模优势越来越突出。这种优势的扩大主要来源于初始企业规模优势的扩大，而企业成长优势在不同时期并没有明显变化。上述结果与假设 2.1、假设 2.4 相一致，但不支持假设 3。最后，精英型创业者的成长优势之所以未发生明显变化，是因为随着宏观经济环境的变化，不同企业成长路径的相对重要性总体上保持相对稳定，这一结果虽然支持假设 2.3，但不符合假设 2.2 的预测。

本文的经验结果从不同角度回应了已有研究理论。其一，从精英流动角度，本文再次支持了“精英再生产论”，同时也发现精英内部存在分化，不过与基于东欧社会形成的“精英分化论”相反的是，我们发现管理型再分配者创业以后的优势比技术型再分配者更大。这是因为，中国的管理型再分配者的文化资本并不比技术型再分配者更低；而且中国经济改革保持了政治体制的连续性，这使得内源型创业者掌握的丰富政治联系以及合法性得以持续发挥作用。与此同时，精英型创业者的优势越来越大，从另一侧面也支持了“流动固化论”，即随着社会竞争的日益激烈，人们的社会出身对其成为社会精英的影响越来越大。

其二，本文还从组织角度深入探讨了精英流动的具体过程，研究结果在两个方面回应了组织理论。一方面，本文结果支持了组织生态学理论，即使在中国这样强调制度合法性的经济环境下，随着企业种群密度的增加，资源竞争效应最终将超过合法化效应，但这主要体现在创业初期，创业门槛降低以后，创业初期的资源竞争也就愈加激烈，谁能在此时形成优势，往往就能够持续保持优势。另一方面，三条企业成长路径的相对重要性并未像假设预测的那样变化，而是保持相对稳定，这可能说明相比于企业建立，企业成长是一个更加复杂的系统过程，受多种因素的影响，只有宏观环境改变了所有这些因素，企业成长路径才会发生变化，而这往往需要较长时间。

其三，本文从精英流动与组织发展两个层面回应了市场转型理论。就精英流动而言，市场转型理论认为社会权力的分配是在再分配者与一般生产者之间进行的，在我们看来，一般生产者不掌握任何社会权力，不同社会权力掌握在不同精英手上，因此要检验社会权力是否发生了转移，需要观察不同精英之间的优势是否发生了变化。从上文结果看，内源型创业者依然保持了优势，也就是说，市场权力并未成为社会中分配资源的决定性权力。从组织发展角度也可看出，虽然宏观制度环境承认了民营经济，创业门槛降低，但内源型创业者的初始企业规模的优势反而有所扩大；合法化成长路径的重要性也没有因此下降，合法性依然是影响企业成长的重要因素。这可能是因为，虽然市场协调的资源越来越多，市场中流动的资源主要是一般性的生产要素，一些稀缺的生产要素依然掌握在国家手里，^① 在市场竞争日益激烈的背

^① 郝大海、李路路：《区域差异改革中的国家垄断与收入不平等——基于 2003 年全国综合社会调查资料》，《中国社会科学》2006 年第 2 期。

景下，这些稀缺资源可能是更具决定性的。

综上，随着市场中的资源日益丰富，民营企业的资源来源日益扩大，但市场运行具有自身逻辑，且会产生诸多市场失灵现象，其中一个重要问题就在于市场竞争将会自然促进垄断与马太效应的形成，那些出身草根的创业者的发展空间将越来越小，很容易成为市场竞争的淘汰者。这时，国家与政府的职责应该是平衡市场参与者的竞争力，帮助这些弱小者，激发多元化的活力和创新力。在中国，政府所掌握的资源对于企业发展非常重要，但政府资源的分配却受到很多非市场因素的影响，那些拥有政治联系的企业往往获得了更多资源，尤其在创业初期，他们在创业初期所形成的规模优势会进一步影响到后续的企业成长。然而，这些具有政治联系的企业不一定是最需要资源和最有效率的企业，^①如果政府把更多资源分配给那些需求更强、效率更高的企业，那么民营经济的发展与创新潜力还会得到进一步释放。

从我国大企业家的社会来源变化看，我国的市场经济体制还需要进一步改革。前40年的改革任务是开拓市场，在当年国家掌握绝大多数资源的情况下，开拓市场必须有地方政府的积极参与才能成功；但随着经济市场的逐渐完善，政府需要尊重市场自我运行的特殊逻辑，未来的改革要进一步加强监督市场运行与纠正市场失灵的职能，积极创造良好的营商环境。营商环境就是生产力，正如习近平总书记强调的：“在我国经济发展进程中，我们要不断为民营经济营造更好发展环境，帮助民营经济解决发展中的困难，支持民营企业改革发展，变压力为动力，让民营经济创新源泉充分涌流，让民营经济创造活力充分迸发。”^②《中共中央 国务院关于营造更好发展环境支持民营企业改革发展的意见》也表达了这一意涵。

本文还存在一些不足有待后续研究推进。首先，本文认为创业者的关系网决定了初始企业规模，但由于缺少创业者创业前的关系网数据，我们没有直接检验这一假设。其次，在讨论企业成长路径时，本文使用的指标都是与国家相关，创业者的关系网用政治身份测量，企业合法性某种意义上也指满足国家要求的合法性，之所以未涉及市场关系，以及满足市场或社会要求的合法性，主要原因也是缺乏相关数据。期待未来更好的数据能弥补上述研究不足。

〔责任编辑：刘亚秋〕

① 余明桂等：《政治联系、寻租与地方政府财政补贴有效性》，《经济研究》2010年第3期；郭剑花、杜兴强：《政治联系、预算软约束与政府补助的配置效率——基于中国民营上市公司的经验研究》，《金融研究》2011年第2期。

② 习近平：《在民营企业座谈会上的讲话》，2018年11月1日，http://www.gov.cn/xinwen/2018-11/01/content_5336616.htm，2020年1月3日。

oriented criminal law. The homology and commonality of public and private law determine that object-oriented criminal law plays an important role in improving and guaranteeing the development of humanistic civil law. Object-oriented criminal law helps to reshape the value concepts of fairness and justice of civil law, enhance the compulsion of civil law norms, strengthen the protection of the private rights of civil subjects, and promote change and development in civil law legislation and civil justice, so as to influence humanistic civil law. The interpenetration and integration of humanistic civil law and object-oriented criminal law are a new vein in the future development of a legal discourse system with Chinese characteristics.

(7) The Growing Path and Mechanism of Chinese Private Enterprises

Zhu Bin and Lü Peng • 138 •

In the past 40 years of reform and opening up, China's economic development has made remarkable strides. Within this process, the growth of the private sector is especially impressive. In particular, entrepreneurs are important participants of the development of the private economy in China. This paper introduces the organizational process of start-ups into the study of elite mobility in emerging markets, exploring the relationship between the social origins of entrepreneurs and their entrepreneurial outcomes. Our research finds that the initial size and growth of a firm are essentially the result of resource convergence and integration, processes that depend on entrepreneurs' characteristics. The initial enterprise scale, speed of growth and current scale of elite entrepreneurs are higher than those of grassroots entrepreneurs. With the deepening of economic reform and the growth of the private economy, the social origin of large business owners generally tends to be elitist, and the scale advantage of elite entrepreneurs, especially endogenous entrepreneurs, is more and more striking. The expansion of such enterprises' superior position is mainly due to their more advantageous initial scale; after the start-up period, their growth speed advantage fails to increase synchronously. The government plays an important role in the development of private enterprise. In order to promote the further development of the private economy and release its innovation potential, it is necessary to give full play to the government's function of supervising market operations and correcting market failure, and thus actively creating a good business environment.

(8) The Theoretical Construction of the “Modern Novel” in China and Its Significance in Literary History

Zhou Haibo • 159 •

The period between Liang Qichao's advocacy of the “revolution in the realm of fiction” to the New Literature Movement of the May 4th Movement was of historical importance for Chinese novels' move into the modern era. Theoretical and practical

• 207 •