

信任格局视角下普遍信任和特殊信任 对个体创业的影响研究

——兼论地区信任模式的作用

黄实磊 吴翌琳

内容提要:本文立足于社会转型和信任结构变迁的现实背景,从信任格局视角研究个体普遍信任和特殊信任对个体创业的影响。利用中国综合社会调查数据,研究发现:(1)总体来说,个体普遍信任对个体创业存在正向作用,特殊信任没有正向作用。(2)当个体面临的地区信任模式为受限制信任模式时,个体普遍信任的正向作用受到抑制,特殊信任表现出正向作用。(3)在市场化程度低的地区,个体特殊信任表现出正向作用;而在市场化程度高的地区,个体普遍信任的正向作用得以体现,特殊信任呈现负向作用。(4)机制检验显示,个体普遍信任能够增加个体风险承担意愿,增进“圈子外”信息交流和资源获取,帮助个体应对交易复杂性;个体特殊信任有助于获取“圈子内”信息和资源,但会挤出“圈子外”交流、减少风险承担行为。本文研究结论对于推动中国创业发展提供了有益参考。

关键词:信任格局 普遍信任 特殊信任 地区信任模式 创业

中图分类号:F240

文献标识码:A

文章编号:1000-7636(2023)11-0104-21

一、问题提出

创新与创业作为企业家精神的体现,是一国经济发展的源泉^[1]。中国正处于经济转型和社会变迁的关键时期,能否有效激活创业、落实大众创业万众创新,事关中国经济转型升级和成功跨越“中等收入陷阱”^[2-3]。依据创业阶段理论,创业是一个多阶段的过程,涉及创业动机和创业意愿的形成、创业机会的发掘和评估,以及创业机会的利用和执行三个阶段^[4-5]。创业过程充满风险和不确定性,时刻面临着信息和资源约束^[6-7]。现有研究从个体特征层面、社会嵌入层面和创业环境层面探究了创业的影响因素^[7]。随着研究的推进,更深层次的、嵌入文化或历史进程的非正式制度和社会因素如何影响创业逐渐成为学界的新兴话

收稿日期:2023-05-22;修回日期:2023-08-25

基金项目:教育部人文社会科学重点研究基地重大项目“数字经济驱动高质量发展的统计测度与分析研究”(22JJD910002)

作者简介:黄实磊 中国人民大学统计学院博士研究生,北京,100872;

吴翌琳 中国人民大学统计学院教授、博士生导师,通信作者。

作者感谢匿名审稿人的评审意见。

题^[8-9]。信任作为非正式制度的核心,更是引起学界重视^[3,9]。信任作为社会交往活动中形成的一种观念取向,代表了一方对另一方不会利用任何机会来损害自己的积极预期^[10-11]。信任不但有利于创业者的积极心理预期和风险承担行为,增进创业者知识交流和信息共享,帮助创业者识别创业机会、获取创业信息和创业资源,而且是简化交易复杂性、降低交易费用的有效机制,因而是创业活动的关键影响因素^[3,12-13]。现有研究也检验了信任的创业效应,如周广肃等(2015)利用2010年和2012年中国家庭追踪调查(CFPS)数据,研究了户主对“大多数人的信任”对于家庭创业决策的影响^[3];杨金龙(2018)基于2013年中国综合社会调查(CGSS)数据研究了个体对陌生人的信任对于农业转移人口创业的影响^[9]。

然而,鲜有研究关注到信任本身存在内部差异。依据差距格局和信任半径理论,信任可以分为基于血缘地缘关系或密切人际交往的特殊信任,以及不依赖于特定社会联系的对于社会一般公众或陌生人的普遍信任,两者的经济效应存在差异^[13-15],对创业活动的影响也可能不同。并且,随着现代化转型和市场经济发展,社会分化和社会流动性加剧,时间和空间的碎片化增加了人际交往的半径和交往对象的复杂性,中国社会正由一个有限交往的“熟人社会”迈向无限交往空间的“陌生人社会”^[16]。中国居民的信任格局逐渐由特殊信任向普遍信任转型,特殊信任和普遍信任对于中国经济发展所扮演的角色发生转变,对创业活动也带来了挑战^[3,9,14,16]。虽然信任与创业的关系已得到学者关注,但分析对象大多只涉及普遍信任。尽管少数学者对于特殊信任和普遍信任的内在区别和两者经济效应的差异做了探讨^[13,17],但这仍然只是理论层面的解释,经验证据十分有限。因此,理解信任对创业的作用需要进一步区分普遍信任和特殊信任。本文试图回答的问题是:基于信任格局视角,个体普遍信任和特殊信任对于个体创业的经济影响如何?进一步,基于信任的嵌入性,个体普遍信任和特殊信任对于个体创业的效应如何随个体面临的地区信任模式而变化?

本文利用中国综合社会调查数据,实证检验个体普遍信任和特殊信任对于个体创业的影响和个体面临的地区信任模式的作用。与以往研究比较,本文可能的边际贡献如下:第一,基于信任格局视角考察特殊信任和普遍信任对于个体创业的差异化影响,丰富了信任与创业研究的研究框架和理论视野;第二,基于信任的嵌入性,考察个体面临的地区信任模式如何影响个体普遍信任和特殊信任对于个体创业的经济效应,丰富了信任研究的研究视角;第三,基于社会转型背景,利用省份市场化指数,延伸考察市场化进程场景因素对于个体普遍信任和特殊信任与个体创业的关系的影响,有助于理解社会转型时期普遍信任和特殊信任的经济角色的改变;第四,详细探究个体普遍信任和特殊信任影响创业的作用机制,并为之提供经验证据,深化了对于信任与创业的关系理解。

二、文献综述与研究假设

(一) 创业的影响因素

创业活动以创业机会为导向,包括创业动机和创业意愿的产生,创业机会的发掘和评估,创业机会的利用和执行三个阶段^[4-5]。创业者首先出于生存或自主进取的需要产生创业动机;其次运用个人认知框架和信息搜寻与处理能力,洞察、把握市场和市场的变化,识别和构建未被实现的创业机会,评估创业风险、成本和收益;然后创业者做出创业计划,搜寻、获取和使用创业需要的知识与资源,将创业机会转化为实际的创业行动,实现对创业机会的利用和执行^[4,18-20]。创业是一个社会化的过程,创业机会形成和分布取决于社会经济条件,创业各阶段也嵌入社会制度结构之中,创业由创业者个体特质和创业社会场域共同决定^[8,20]。由此,对创业影响因素的研究可分为三个层面:一是个体特质层面,用性格、禀赋、价值观等解释创业选择,如

企业家才能^[21]、风险态度^[22]、认知能力^[23]、宗教信仰^[24]等;二是社会嵌入层面,考察个体社会关系如何影响创业决策,如社会网络^[25]、体制内关系^[26]、家庭资本^[27]、宗族网络^[28]等;三是创业环境层面,关注经济、政治和制度等因素的作用,如流动性约束^[7]、金融发展^[29]、基础设施^[30]、行政管制^[2]、社会规范^[8]等。

(二) 信任概念梳理

信任是一个源于社会学的概念,与社会网络、社会规范一起被视为社会资本的重要内容^[3,25]。虽然信任一词频繁出现于文献中,但许多研究并没有给出准确的定义^[3],对信任的理解也存在分歧:多数学者认为信任是一个一维的概念^[31],如迈尔等(Mayer et al., 1995)将信任界定为“尽管没有任何监督和控制机制,但出于对对方行为的预期,仍将自己置于可能受到对方伤害的境地的意愿”^[32];鲁索等(Rousseau et al., 1998)认为信任是“一种心理状态,出于对他人行为与意图的积极预期,而愿意接受可能的‘受到伤害的’脆弱性”^[33]。也有学者认为信任是一个多维度的概念,如波普等(Poppo et al., 2016)将信任划分为计算信任和关系信任,计算信任源于对利益激励机制的认知,信任者之所以给予信任,是因为按照信任者的预期行动与被信任者的自身利益一致,他人的可信赖行为是可以预测的^[34];关系信任是对善意友好意图的期待,源于对他人品性、意图的分析推断。麦卡利斯特(McAllister, 1995)将信任划分为认知信任和情感信任,前者是根据经验和收集到的信息进行客观评估和理性判断,形成对他人可靠性和可信性的信念;后者是由于双方之间建立了密切的情感联系,因而相信对方的行为不会伤害自己^[35]。

信任的多维划分造成了信任理解的歧义,并引起了学者关注。威廉姆森(Williamson, 1993)认为基于利益激励机制的计算信任完全可以用交易成本理论解释,而无须借助“信任”概念^[36]。山岸和山岸(Yamagishi & Yamagishi, 1994)明确区分了确信(assurance)和信任两个概念,认为基于对他人收益结构的判断形成的预期是确信而非信任^[37]。对于认知信任和情感信任,勒古德等(Legood et al., 2023)研究发现,无论是从测度角度,还是从经济效果的差异角度,都没有证据表明认知信任和情感信任是两个不同的维度;认知信任和情感信任与其说是信任的不同维度,不如说是信任的不同前因^[31]。综合来讲,本文遵循周广肃等(2015)^[3]、格拉诺维特(Granovetter, 2017)^[11]和勒古德等(2023)^[31]的诠释,将信任界定为风险和不确定情景中个体对他人行为与意图持有的积极预期,尽管没有监督和控制的能力,仍将自己置于可能受到对方伤害的境地的意愿。

(三) 信任格局视角下的普遍信任和特殊信任

中国社会是一个传统的关系本位社会,人际交往关系体现出明显的“亲疏远近”“内外有别”特征。费孝通(1947)认为中国的人际关系呈现为一种“差序格局”,好像把一块石头丢在水面上所发生的一圈圈推出去的波纹,波纹的距离可以用来标示关系的亲疏^[38]。参照费孝通人际关系的“差序格局”,中国人对不同对象的信任程度也呈现以个体为中心,随着关系远近和交往疏密而由内向外逐渐变弱的差序格局^[39]。与差序格局理论类似,信任半径理论将信任区分为特殊信任和普遍信任^[40]。前者是针对特定人群的信任,依赖于血缘和地缘等先赋或准先赋关系或密切的社会交往,建立于私人关系和家族或准家族关系之上;后者不依赖于特定社会联系,是一种普遍的、并非指向特定对象的信任,即对一般社会成员或陌生人的信任。类似的区分还有“深厚信任”和“单薄信任”、“受限制信任”和“一般性信任”、“内群体信任”和“外群体信任”^[40-41]①。与上述信任理论视角比较,信任格局视角反映了信任的普遍取向和特殊取向,对于理解正处于社会转型期,

① 深厚信任是辐射范围较短的信任,涵盖的仅是关系紧密的对象,单薄信任是辐射范围较长的信任,涵盖了多数社会联系较远的人们^[41];受限制信任是基于血缘和地缘的短半径信任,仅包括家庭和宗族内部成员,一般性信任是对于陌生人的信任,信任半径更长;内群体信任是对亲戚和邻居等内群体社会成员信任,外群体信任是对以陌生人为代表的社会成员信任^[40]。

由关系本位的熟人社会转向无限交往空间的陌生人社会的中国人的信任具有较大的实践启示价值^[14,16,42]。

中国居民信任格局长期由特殊信任主导,然而,随着现代化和市场化的推进,人们生活半径和交往半径扩大,信任格局也逐渐由特殊信任转向普遍信任^[16]。由此,部分学者开始从普遍信任和特殊信任的信任格局视角探究中国信任结构的变迁和信任的经济效应。齐亚强和张子馨(2022)利用2005年和2015年中国综合社会调查数据,发现中国居民人际信任的结构发生了深刻变化,即基于亲缘和地缘关系的特殊信任水平明显下降,对陌生人的普遍信任水平则显著上升^[16];胡洁(2020)研究发现市场化推动了中国人特殊信任向普遍信任的转型^[42]。柴时军(2019)分析特殊信任和普遍信任对家庭融资行为选择的影响,发现特殊信任对家庭首选非正规融资具有显著正向影响,普遍信任对家庭首选正规融资具有显著正向影响,市场化进程会强化普遍信任对家庭选择正规融资的作用^[14]。谢琳等(2020)从信任格局视角分析发现,普遍信任有助于农民的外包行为,而特殊信任与普遍信任的信任差值越大,农民越倾向于内部生产^[15]。蒲艳平等(2023)研究发现,农村劳动力信任半径越长,越有可能转向非农就业^[43]。

因此,理解信任的作用需要从信任格局视角区分普遍信任和特殊信任。普遍信任和特殊信任也的确会带来不同的经济效应。通过梳理文献,普遍信任的经济效应可以总结为心理预期效应、合作效应、复杂性简化效应和社会规范效应。从心理预期效应角度,如信任概念所表明的,信任蕴含着对被信任对象的正向预期,普遍信任程度高的人更倾向于对未来持乐观态度、更乐意承担风险、更愿意与不同的人交流、接受多样化^[3,10]。从合作效应角度,信任是合作的基础。个体普遍信任程度高不但有助于降低合作时的风险预期和心理防备,而且能够增进信息交流和共享,有利于彼此之间沟通协调、形成共识^[10]。从复杂性简化效应角度,信任作为一种期望,不但涉及当下,而且指向未来,它意味着用内在确定性吸收外在不确定性,因而构成社会复杂性简化的有效机制^[10],而普遍信任能够降低经济活动中信息搜寻、契约签订和执行、监督和控制等产生的交易成本^[12]。从社会规范效应角度,信任他人的人更可能注重声誉,将诚信价值观内化,减少自身机会主义行为^[37,41]。

对于特殊信任的经济效应,直接研究的文献比较缺乏,但存在较多间接检验。胡金焱和袁力(2017)验证了宗族网络对家庭民间金融参与的正向作用和对正规金融参与的抑制效应,主要原因是宗族网络增加了民间借贷渠道,但同时存在“短信任半径”效应,阻碍了网络内成员与外界交流与合作^[44]。洪名勇等(2021)补充分析了宗族网络的惩罚效应,若个体违背了宗族规范或没有首要考虑族群成员的共同利益,与网络中其他人行为不一致,就会遭受惩罚^[45]。张博和范辰辰(2021)认为水稻种植方式衍生的熟人社会关系有利于创业者获取资源、信息和经验,稻作区家庭选择创业的概率更高,但由于稻作的“短信任半径”效应不利于从熟人社会关系外获取信息和资源,稻作对企业规模和成长的作用并不确定^[46]。换言之,特殊信任同时存在挤入效应和挤出效应:挤入效应即特殊信任有利于个体从亲属网络和宗族网络中获取信息和资源,缓解信息约束和资源约束;挤出效应即特殊信任会体现出排外性和封闭性,阻碍个体向外交流,降低个体对外界信息和资源的感知和利用,约束新想法和新行为的产生。

(四) 研究假设

创业过程涉及创业动机和创业意愿的产生、创业机会的发掘和评估、创业机会的利用和执行三个阶段,普遍信任和特殊信任如何影响个体创业也可由此框架来分析。前文分析了普遍信任的心理预期效应、合作效应、复杂性简化效应和社会规范效应,它们对个体创业的作用表现为以下方面:

第一,普遍信任会影响个体风险承担态度,改变个体创业意愿。创业活动充满风险和不确定性,创业者是应对不确定性的主体。作为一种积极的心理预期,普遍信任不但使个体更愿意相信“困难时能够得到他

人帮助”和“他人不会伤害自己”,增加个体对风险的容忍度,更愿意承担风险^[3,11],而且有助于个体用积极的态度评估风险,感知风险中的机遇和自身优势,增加个体对完成创业任务的信心,进而从事创业活动^[47]。

第二,普遍信任能够增加跨群体的信息流动和传递,帮助个体发掘创业机会。知识分散于不同的个体中,获取新信息并感知其中的价值,是识别和建构创业机会的主要途径^[4]。信任他人的人不但会展现出更多的公共交往和社会参与,结识不同社交圈子的人群,也体现出更多的宽容性和开放性,愿意与不同的人交流,接受与自己不同的信息和观点^[3,10]。如弱联系理论和结构洞理论所表明的,由此形成的弱关系更可能带来独特的创业机会信息^[41,48]。

第三,普遍信任有利于缓解创业资源约束。启动资金门槛和资金约束是创业活动萌发的主要障碍之一^[25]。信任他人的人不但更愿意交流和共享知识,而且更可能减少自身机会主义行为,因而能够增进借贷过程中的信息交流和传递,减缓借贷过程中的信息不对称程度,降低逆向选择发生的概率,有助于借贷活动开展^[14]。而且,普遍信任有助于突破短半径的人际关系和传统的基于先赋血缘、地缘关系的社会网络资源,促进社交网络向外拓展,发展社会化信用,与更多异质性群体交往互动,获取更多异质性社会资源^[37,43-44]。

第四,普遍信任有助于应对创业过程中的交易复杂性。创业是一个复杂的过程,涉及诸多正式和非正式的互动。创业者需要与不同的群体交往以获取信息和资源,需要参与契约的签订和执行,需要管理创业团队,实施正式监督和控制难度和成本会急剧增加^[17]。信任他人的人投入更少的时间来筛选信息和资源、设计和执行复杂契约、监督和控制机会主义行为,将更多时间用于创业机会的发掘和利用^[12]。

中国传统的儒家社会结构是关系本位的熟人社会,社会互动和经济交易的范围和规模较小,基于血缘和地缘关系的先赋和准先赋关系既是创业者应对社会不确定性、获取信息和资源的有效渠道,也是创业者克服市场制度缺失的有力工具^[49-50]。但是,随着中国市场化 and 现代化进程加深,社会分化和社会流动程度不断加剧,人际交往半径和交往对象异质性增加,依赖于私人关系的有限交往空间的熟人社会逐渐迈向无限交往空间的陌生人社会;并且,法律、金融和产权等正式制度逐步完善,市场观念和契约观念逐渐深入人心,人际关系交易逐渐由非人际关系交易取代,更多的交易发生于陌生人之间;创业者将更依赖于普遍信任来应对社会不确定性和交易复杂性、形成积极预期,以及获取创业信息和创业资源^[49,51]。

因此,本文提出如下假设:

假设 1:个体普遍信任对个体创业存在正向影响。

特殊信任对个体创业的影响可由特殊信任的挤入效应和挤出效应得到解释。从挤入效应角度,特殊信任有利于创业者从熟人社会关系中获取信息和资源,帮助创业者获取有价值的信息和新的交易机会,利用非正规金融市场获取金融资源,缓解信息约束和资源约束^[25,46],对创业活动起到支持作用。从挤出效应角度,特殊信任会将个体局限于小圈子和封闭式网络中,阻碍个体对外界机会的感知和对外界信息与资源的利用,个体可能因关系惯性而不愿意脱离既定圈子、尝试新的经济活动,风险承担意愿更弱,也可能由于熟人社会关系的制约而较难开展创新性活动^[37,45],阻碍创业活动的萌发。

与普遍信任带来多样化的、异质性的信息和资源相比,特殊信任带来的信息和资源同质化程度更高,对于需要异质性信息和资源的创业活动来说,特殊信任挤入效应的正向作用是有限的^[48]。进一步,由于特殊信任同时存在挤入效应和挤出效应,挤出效应会抵消部分挤入效应,限制特殊信任对创业的正向作用。同时,挤入效应和挤出效应的相对大小变化也会影响特殊信任对创业的正向作用。传统的关系本位社会中,特殊信任是信息流动和资源获取的有效渠道,但随着现代化和市场化推进,特殊信任的挤入效应会衰减。谭等人(Tan et al.,2009)利用 21 家私营企业访谈数据研究发现,随着市场化推进,人际关系化交易逐渐向非

人际关系化交易转变,特殊信任的挤入效应将逐渐减弱^[49];并且,市场经济的发展带来了更多外界机会,特殊信任挤出了创业者接触和利用外界机会的可能,因而会付出更多的机会代价^[37],挤出效应增大。挤入效应和挤出效应的相对变化进一步限制了特殊信任的正向作用。由此,本文提出如下假设:

假设 2:与普遍信任对个体创业的正向作用相比,个体特殊信任对个体创业的正向作用不明显。

虽然前文对普遍信任和特殊信任影响创业的机制进行了论述,但暗含了普遍信任和特殊信任对创业的效应不会随地区变化的假定。然而,信任本身具有嵌入性,是嵌入于社会结构、文化和制度之中的功能化的社会机制,当社会结构存在时空差异时,信任的作用也会表现出因时因地的差异^[51]。前文着重探究个体层面的普遍信任和特殊信任对于个体创业的影响,而从宏观层面,普遍信任和特殊信任的文化取向会体现为地区层面信任模式的差异。格雷夫和塔贝利尼(Greif & Tabellini, 2010)从社会治理方式角度,认为传统中国重家族、重血缘的治理,形成了基于亲缘和地缘的短半径的受限制信任模式,欧洲基于城市治理的信任则跨越了亲缘和地缘,有助于建立个体之间的普遍信任,形成一般性信任模式^[52]。丁从明等(2018)认为,水稻种植诱发的密切的短半径协作与小麦种植引致的异地雇佣关系,使得南方稻区更多表现出基于血缘和地缘的受限制信任模式,将陌生人排除在可信范围之外,而北方小麦区更多表现出突破血缘和地缘的一般性信任模式^[53]。特别地,个体层面的普遍信任和特殊信任的作用会因个体所面临的地区层面的信任模式而有所不同。当地区人际交往秩序由血缘、地缘等传统私人关系决定,因而地区信任模式体现为受限制信任模式时,个体拥有的特殊信任将有助于个体获取信息和资源,对他人的普遍信任则将“无用武之地”,甚至可能被他人利用而造成损失^[10,37]。张博和范辰辰(2021)研究表明,当信任模式偏向于受限制信任模式时,稻作通过熟人社会关系而推动家庭创业选择的正向作用更大^[46]。因此,本文提出如下假设:

假设 3:随着个体面临的地区信任模式不同,普遍信任和特殊信任的作用可能发生改变。如果个体面临的地区信任模式表现为特殊信任主导的受限制信任模式,个体普遍信任的正向作用将受到抑制、特殊信任的正向作用会得到体现。

三、数据、变量与模型

本文使用的微观数据来自中国人民大学调查与数据中心组织实施的中国综合社会调查(CGSS) 2015年的调查数据。该调查采用多阶段分层按规模大小成比例的概率抽样(PPS)方式,获取的样本具有全国代表性^①。CGSS2015年的调查数据涵盖了除新疆、西藏、海南和港澳台地区之外的28个省份10968名居民,记录了受访者的家庭结构、人口特征、经济收入、社会交往、个人评价、行为态度等详细数据。本文使用回答了工作信息的3993份样本作为工作样本。本文使用的省份宏观数据来自北京福卡斯特信息技术有限公司EPS数据库和中央财经大学中国人力资本与劳动经济研究中心。

(一) 变量界定与测量

1. 被解释变量

参考郑馨等(2017)^[8]的研究,被解释变量包括是否创业和创业质量。创业的衡量来自受访者对CGSS

^① CGSS调查共执行两期。第一期包括2003年、2004年、2005年、2006年和2008年5次年度调查,2004年调查数据未公布。第二期为2010年到2019年,截至目前已完成7次,分别是2010年、2011年、2012年、2013年、2015年、2017年和2018年。本文使用2015年调查数据的原因如下:第一,CGSS多次调查中,仅2005年和2015年调查详细询问了居民对不同信任半径范围人群的信任程度;第二,CGSS2015的工作信息较为全面,允许识别创业个体和创业规模,而CGSS2005的工作信息比较粗略,无法识别个体是否创业,并且,CGSS2015的其他变量信息也更为丰富。

问题“下列各种倾向,哪一种更符合您目前工作的状况”的回答。CGSS将工作状况分为了8类:(1)自己是老板(或者是合伙人);(2)个体工商户;(3)受雇于他人(有固定雇主);(4)劳务工或劳务派遣人员;(5)零工、散工(无固定雇主的受雇者);(6)在自己家的生意/企业中工作/帮忙,领工资;(7)在自己家的生意/企业中工作/帮忙,不领工资;(8)自由职业者。参考阮荣平等(2014)^[24]、张峰等(2017)^[26]的研究,本文将前两类界定为创业者,将后面六类界定为非创业者,得到二元选择变量 *Entrepreneur*,其中1表示创业,0表示非创业。依据创业动机的不同,创业能够分为生存型创业和机会型创业:生存型创业是迫于生计的就业选择,机会型创业是自主进取的职业追求。这一划分由2002年全球创业观察(GEM)提出,雷诺兹等(Reynolds et al.,2005)发现全球97%的创业活动都可以划分为其中一种创业类型^[18],这一区分也被后续研究所认可和使用。机会型创业是寻求创业机会而积极主动选择的创业形态,具备良好的成长性,更可能带来产品和市场创新,创造更多就业;生存型创业是出于生存目的,别无选择而进行的创业。从这个角度来说,没有创业、生存型创业和机会型创业可以表示从低到高的创业质量^{[8]①}。借鉴阮荣平等(2014)^[24]、陈刚(2015)^[2]的思路,个体工商户是一种“自我雇佣”创业活动,他们更多可能是劳动市场上缺乏就业机会的群体,选择从事“自我雇佣”创业活动的动机和目的是实现就业,自谋出路;而“自己是老板”的创业活动更多可能是劳动力为了寻求更好的职业发展的主动选择。因此,本文将前者界定为机会型创业,将后者界定为生存型创业,得到有序变量 *Entrepreneur_Type*,其中0表示非创业,1表示生存型创业,2表示机会型创业。

2. 解释变量

对信任的衡量源于CGSS2015关于人际信任的一组问题:“在不直接涉及金钱利益的一般社会交往/接触中,您觉得下列人士中可以信任的人多不多呢?”(1)(近)邻居;(2)(城镇的)远邻/街坊或(乡村)邻居以外的同村居民;(3)同村的同姓人士;(4)同村的非同姓人士;(5)亲戚;(6)同事;(7)交情不深的朋友/相识;(8)老同学;(9)在外地相遇的同乡(以同市或同县为界限);(10)一起参加文娱、健身、进修等业余活动的人士;(11)一起参加宗教活动的人士;(12)一起参加社会活动/公益活动的人士;(13)陌生人。受访者可以回答“绝大多数不可信”“多数不可信”“可信者与不可信者各半”“多数可信”“绝大多数可信”,分别赋值1~5。依据特殊信任和普遍信任的界定,特殊信任是针对特殊人群的信任,依赖于血缘和地缘等先赋或准先赋关系或密切的社会交往,而普遍信任是针对社会一般成员或陌生人的信任,借鉴柴时军(2019)^[14]和蒲艳萍等(2023)^[43]的做法,用陌生人信任衡量个体普遍信任(*StrangerTrust*),用最具有代表性的分别表示血缘和地缘信任的亲戚和邻居的信任得分均值衡量个体特殊信任(*SpecialTrust*)^②。稳健性检验中,参考齐亚强和张子馨(2022)^[16]的研究,放松个体特殊信任和个体普遍信任的置信对象的界定,用亲戚、邻居、同事、老同学信任程度的均值衡量个体特殊信任,用陌生人、一起参加文娱、健身、进修等业余活动的人士、一起参加社会活动/公益活动的人士的均值衡量个体普遍信任。

3. 控制变量

参考相关文献^[3,48],本文选择的控制变量包括个体特征、家庭特征和省份宏观变量^③。

个体特征包括:性别、年龄、年龄的平方、婚姻状况、受教育年限、是否汉族、是否有信仰宗教、是否党员、

① CGSS数据也显示,自我雇佣创业者66.37%雇佣人数为0,99.65%雇佣人数小于等于10;自己是老板的创业者雇佣人数为0的比例为37.27%,雇佣人数小于等于10的比例为72.05%,自己是老板的创业者雇佣人数更多。

② 齐亚强和张子馨(2022)对中国信任结构变迁的研究显示,中国居民对陌生人的信任得分最低,2005年和2015年对陌生人信任的平均得分分别为1.833和1.950,对亲戚和邻居的信任得分最高,2005年的平均得分为4.336和4.037,2015年的平均得分为4.244和3.909^[16]。

③ 中国综合社会调查对调查对象的地理位置信息只披露到省一级。

健康状况、居住年限、幸福感。性别变量男性为1、女性为0。年龄变量为受访者岁数。婚姻状况变量:同居/初婚有配偶/再婚有配偶为1、未婚/分居未离婚/离婚/丧偶为0。受教育年限:没有受过教育为0年、私塾和扫盲班为3年、小学为6年、初中为9年、职业高中/普通高中/中专为12年、技校为11年、大学专科(成人高等教育)为14年、大学专科(正规高等教育)/大学本科(成人高等教育)为15年、大学本科(正规高等教育)为16年、研究生及以上为19年。是否汉族变量:汉族为1、少数民族为0。宗教信仰变量:有宗教信仰为1、没有宗教信仰为0。党员身份变量:党员为1、不是党员为0。健康状况从很不健康到很健康赋值1到5。居住年限为本地居住年份。幸福感从非常不幸福到非常幸福,赋值1到5。

家庭特征包括:家庭人口规模、家庭子女比例、家庭经济状况、家中房产数、父亲受教育年限、母亲受教育年限,父母是否党员。家庭人口规模来自问题“您家目前住在一起的通常有几个人”。家庭子女比例为家中子女数与家庭人口规模比值。家庭经济状况从远低于平均水平到远高于平均水平赋值1到5。家中房产数衡量家中拥有几处房产。父母政治面貌变量,父母之一为党员或都为党员为1,都不是党员为0。

省份宏观变量包括:经济发展水平,用各省份生产总值(GDP)衡量(当年价,亿元);金融发展水平,用各省份银行业金融机构存贷款余额与GDP比值衡量;人力资本水平,用中央财经大学中国人力资本与劳动经济研究中心测算的省份层面人均人力资本衡量;失业率,即各省份失业率(%);总人口,即各省份总人口(万人);城镇化率,用城镇人口所占比率衡量(%)。

表1给出了变量描述统计结果。

表1 描述统计结果

变量	样本数	均值	标准差	最小值	中位数	最大值
创业	3 430	0.204	0.403	0	0	1
创业质量	3 430	0.250	0.530	0	0	2
个体普遍信任	3 430	1.971	0.984	1	2	5
个体特殊信任	3 430	4.051	0.706	1	4	5
男性	3 430	0.552	0.497	0	1	1
年龄	3 430	40.318	11.731	18	40	85
年龄平方	3 430	1 763.126	1 000.044	324	1 600	7 225
婚姻状况	3 430	0.803	0.398	0	1	1
受教育年限	3 430	11.113	3.806	0	12	19
汉族	3 430	0.941	0.236	0	1	1
有宗教信仰	3 430	0.098	0.298	0	0	1
党员	3 430	0.121	0.327	0	0	1
健康状况	3 430	3.998	0.899	1	4	5
居住年限	3 430	29.813	18.176	0	30	85
幸福感	3 430	3.893	0.762	1	4	5
家庭人口规模	3 430	3.048	1.600	1	3	50
家庭子女比例	3 430	0.445	0.466	0	0.333	6
家庭经济状况	3 430	2.769	0.699	1	3	5

表1(续)

变量	样本数	均值	标准差	最小值	中位数	最大值
家中房产数	3 430	1.148	0.835	0	1	30
父亲受教育年限	3 430	6.481	4.527	0	6	19
母亲受教育年限	3 430	4.887	4.513	0	6	19
父母是党员	3 430	0.176	0.381	0	0	1
经济发展水平	3 430	31 892.309	19 686.638	2 417.050	25 979.820	72 812.547
金融发展水平	3 430	3.440	1.615	1.987	2.931	8.131
地区人力资本	3 430	423.487	204.452	148.763	345.427	921.864
地区失业率	3 430	3.196	0.729	1.390	3.350	4.470
地区人口规模	3 430	5 589.744	2 934.963	577	4 811	11 678
地区城镇化率	3 430	61.642	12.822	42.930	57.640	88.530

(二) 估计模型

为检验个体普遍信任和个体特殊信任对个体创业的影响,本文设定如下概率单元(probit)模型:

$$\text{prob}(Entrepreneur_i=1) = \Phi(\beta_0 + \beta_1 StrangerTrust_i + \beta_2 SpecialTrust_i + \gamma X_i)$$

其中, $Entrepreneur_i$ 是创业选择的0-1变量, $StrangerTrust_i$ 为个体普遍信任, $SpecialTrust_i$ 为个体特殊信任, X_i 为控制变量。同时,本文使用有序(ordered)probit模型考察个体普遍信任和特殊信任对创业质量的影响。

四、主要实证结果

(一) 个体普遍信任和特殊信任对个体创业的影响

表2报告了创业选择和创业质量对个体普遍信任和特殊信任的回归结果。由列(1)和列(3)结果可知,个体普遍信任对创业选择和创业质量影响系数显著为正,个体特殊信任对创业选择和创业质量影响系数不显著。由平均边际效应估计结果,个体普遍信任得分增加1分,创业概率提高1.8%,等于样本创业比例20.4%的8.82%;生存型创业概率增加1.1%,为样本生存型创业比例15.77%的6.98%;机会型创业概率增加0.6%,为样本机会型创业比例4.64%的12.93%,经济意义显著。由此,假设1“个体普遍信任对个体创业存在正向影响”和假设2“与普遍信任对个体创业的正向作用相比,个体特殊信任对个体创业的正向作用不明显”得到验证。

观察控制变量结果,性别、年龄、婚姻、受教育年限、宗教信仰、党员身份、家庭人口规模、家庭子女比例、家庭经济状况、家庭房产、母亲受教育年限、地区人力资本水平、地区失业率显著影响个体创业。男性创业概率更高,年龄与创业呈倒U型关系,有配偶创业概率更高,受教育年限估计系数为负,有宗教信仰创业概率更高,党员身份降低创业概率。家庭人口规模、家庭子女比例、家庭经济状况和家庭房产对创业影响为正,但母亲受教育年限对创业影响为负。人力资本水平高、失业率高的地区创业概率更低。控制变量结果与以往研究结论体现了较好的一致性^[2,24,26]。

表 2 个体普遍信任和特殊信任对个体创业的影响

变量	probit 模型		有序 probit 模型		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
个体普遍信任	0.073*** (0.027)	0.018*** (0.007)	0.066*** (0.025)	0.011*** (0.004)	0.006** (0.002)
个体特殊信任	0.002 (0.038)	0.001 (0.010)	-0.004 (0.036)	-0.001 (0.006)	-0.000 (0.003)
男性	0.145*** (0.053)	0.037*** (0.013)	0.171*** (0.050)	0.028*** (0.008)	0.015*** (0.005)
年龄	0.045*** (0.016)	0.011*** (0.004)	0.042*** (0.015)	0.007*** (0.003)	0.004*** (0.001)
婚姻状况	0.251*** (0.089)	0.064*** (0.023)	0.252*** (0.086)	0.042*** (0.014)	0.023*** (0.008)
受教育年限	-0.048*** (0.009)	-0.012*** (0.002)	-0.041*** (0.008)	-0.007*** (0.001)	-0.004*** (0.001)
有宗教信仰	0.215** (0.085)	0.055** (0.022)	0.213*** (0.080)	0.035*** (0.013)	0.019*** (0.007)
党员	-0.655*** (0.110)	-0.167*** (0.028)	-0.618*** (0.113)	-0.103*** (0.019)	-0.055*** (0.010)
健康状况	-0.039 (0.030)	-0.010 (0.008)	-0.047* (0.028)	-0.008* (0.005)	-0.004 (0.003)
幸福感	0.057 (0.036)	0.015 (0.009)	0.053 (0.035)	0.009 (0.006)	0.005 (0.003)
家庭人口规模	0.044** (0.018)	0.011** (0.005)	0.027** (0.013)	0.005** (0.002)	0.002** (0.001)
家庭子女比例	0.227*** (0.069)	0.058*** (0.017)	0.201*** (0.064)	0.034*** (0.011)	0.018*** (0.006)
家庭经济状况	0.175*** (0.041)	0.045*** (0.010)	0.201*** (0.040)	0.034*** (0.007)	0.018*** (0.004)
家中房产数	0.065** (0.032)	0.017** (0.008)	0.078** (0.037)	0.013** (0.006)	0.007** (0.003)

表2(续)

变量	probit 模型		有序 probit 模型		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
父亲受教育年限	0.011 (0.008)	0.003 (0.002)	0.010 (0.008)	0.002 (0.001)	0.001 (0.001)
母亲受教育年限	-0.017** (0.008)	-0.004** (0.002)	-0.016** (0.008)	-0.003** (0.001)	-0.001** (0.001)
经济发展水平	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)
金融发展水平	0.030 (0.040)	0.008 (0.010)	0.033 (0.036)	0.005 (0.006)	0.003 (0.003)
地区人力资本	-0.002*** (0.000)	-0.000*** (0.000)	-0.001*** (0.000)	-0.000*** (0.000)	-0.000*** (0.000)
地区失业率	-0.143*** (0.054)	-0.036*** (0.014)	-0.128*** (0.049)	-0.021*** (0.008)	-0.011*** (0.004)
地区人口规模	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
地区城镇化率	0.002 (0.006)	0.000 (0.002)	-0.000 (0.006)	-0.000 (0.001)	-0.000 (0.001)
样本数	3 430	3 430	3 430	3 430	3 430

注:列(1)和列(3)报告了创业和创业质量的回归系数,列(2)、列(4)和列(5)分别报告了创业、生存型创业和机会型创业的平均边际效应。括号内为异方差稳健标准误。***、**、*分别表示在10%、5%和1%的水平上显著,后表同;由于平均边际效应还受到其他变量的影响,后文考察变量是否存在显著影响时,将只报告回归系数。

(二) 稳健性检验

1. 替换个体普遍信任和特殊信任的度量

中国人际关系差序格局的核心是由血缘和地缘决定的先赋关系。虽然先赋关系无法改变,但后天生活中,人们仍可以通过后天交往将先赋关系泛化到没有血缘联系但交往密切的人群。并且,陌生人关系不仅针对完全不认识的陌生人,也可能包括其他没有稳定持久性社会关系但偶然遇见或相处时间很短的社会成员。因此,借鉴齐亚强和张子馨(2022)^[16]的做法,进一步将同事和老同学纳入个体特殊信任的置信对象,将一起参加文娱、健身、进修等业余活动的人士、一起参加社会活动或公益活动的人士纳入个体普遍信任的置信对象,用亲戚、邻居、同事、老同学信任程度的均值作为个体特殊信任的替代度量,用陌生人、一起参加文娱/健身/进修等业余活动的人士、一起参加社会活动或公益活动的人士的均值作为个体普遍信任的替代度量。

表3报告了替换个体普遍信任和个体特殊信任度量后的回归结果。个体普遍信任对创业选择影响系数为

0.082,在 10%水平上显著, P 值为 0.091;对创业质量影响系数为 0.088,在 10%水平上显著, P 值为 0.061。个体特殊信任对创业选择和创业质量影响系数都为负且不显著。因此,放松个体特殊信任和个体普遍信任置信对象的界定后,假设 1 和假设 2 依然成立。

表 3 替换个体普遍信任和特殊信任的度量

变量	创业	创业质量
个体普遍信任替代度量	0.082* (0.049)	0.088* (0.047)
个体特殊信任替代度量	-0.019 (0.057)	-0.020 (0.056)
控制变量	控制	控制
样本数	2 449	2 449

2. 内生性问题讨论与处理

基准模型可能存在内生性偏差。首先,影响创业的变量很多,可能存在不可观测的变量也会影响人际信任;其次,创业和人际信任可能存在反向因果问题,即创业经历会影响个体信任行为。借鉴比约恩斯科夫和梅翁(Bjørnskov & Méon, 2015)使用气温数据作为社会信任的工具

变量的做法^[54],本文使用极端气温和降水量作为普遍信任和特殊信任的工具变量。极端低温记作 *LLT*,用省会城市年平均气温与年极端最低气温的差值衡量,降水量记作 *Rain*,用各省份降水量(百毫米)衡量。有效的工具变量需要满足相关性和外生性两个条件。对相关性条件,气象心理学研究成果表明,极端气温条件和降水量的提升会降低人际亲和行为,引发更多人际冲突^[55]。对外生性条件,气候变化是外生的,并且控制地区经济发展水平、金融发展水平、人力资本水平、失业率、总人口和城镇化率之后,排除了气候变化通过地区经济变量间接影响创业的可能。因此,极端低温和降水量虽然可能影响人际信任,但预期不会影响个体创业,满足工具变量的相关性和外生性条件。

表 4 报告了工具变量(IV)估计结果。从表 4 可知,与理论逻辑一致,极端低温对普遍信任系数显著为负,极端低温和降水量对特殊信任系数显著为负,不可识别检验和弱工具变量检验说明不存在弱工具变量问题。与基准回归结果一致,无论是两阶段最小二乘估计和有限极大似然估计,还是 IV-probit 估计和 IV-ordered probit 估计,个体普遍信任对创业选择或创业质量影响系数都显著为正,个体特殊信任影响系数则不显著。假设 1 和假设 2 依然成立。

表 4 工具变量估计结果

变量	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
个体普遍信任			0.253** (0.120)	0.253** (0.120)	0.738*** (0.179)	0.778*** (0.138)
个体特殊信任			-0.078 (0.142)	-0.078 (0.142)	0.053 (0.416)	0.171 (0.375)
<i>LLT</i>	-0.017** (0.007)	-0.013*** (0.005)				
<i>Rain</i>	0.001 (0.005)	-0.016*** (0.003)				
控制变量	控制	控制	控制	控制	控制	控制

表4(续)

变量	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
不可识别检验	11.045					
	[0.000]					
弱工具变量检验	5.543					
样本数	3 430	3 430	3 430	3 430	3 430	3 430

注:列(1)、列(2)为两阶段最小二乘(2SLS)法第一阶段估计结果,列(3)为2SLS法第二阶段估计结果,列(4)为对弱工具变量更不敏感的有限极大似然(LIML)估计结果,列(5)为IV-probit模型的回归系数,列(6)为运用条件混合过程(conditional mixed process)估计的IV-ordered probit模型回归系数。工具变量不可识别检验统计量为Kleibergen-Paap rk LM统计量,弱工具变量检验统计量为Kleibergen-Paap rk Wald F统计量,2个内生变量2个工具变量情形下,对应的临界值为7.03(10%)、4.58(15%)、3.95(20%)、3.63(25%)。

(三) 地区信任模式的影响

依据研究假设3,个体层面的普遍信任和特殊信任的效应可能随个体面临的地区信任模式不同而改变。参考谢琳等(2020)^[15]、张博和范辰辰(2021)^[46]的做法,本文分别从地区层面的普遍信任程度和地区层面的信任差值角度来衡量个体面临的地区信任模式。对每个受访者,用同省份其他受访者对陌生人信任程度的均值衡量该受访者面临的地区普遍信任程度,用同省份其他受访者对亲戚和邻居的平均信任程度减去陌生人信任程度的均值衡量该受访者面临的地区信任差值。个体面临的地区普遍信任程度越低或地区信任差值越大,地区信任模式越接近于受限制信任模式而非一般性信任模式。

依据受访者面临的地区普遍信任程度和地区信任差值中位数将样本进行分组,表5报告了分组回归结果。个体面临的地区普遍信任程度低时,个体普遍信任对创业选择和创业质量影响系数不显著,特殊信任对创业选择影响系数为正且在10%水平上显著,P值为0.085,对创业质量影响系数为正,接近在10%水平上显著,P值为0.149;个体面临的地区普遍信任程度高时,个体普遍信任对创业选择和创业质量影响系数显著为正,特殊信任系数不显著。当个体面临的地区信任差值大时,个体普遍信任系数和个体特殊信任影响系数都不显著;当个体面临的地区信任差值小时,个体普遍信任影响系数显著为正。因此,个体普遍信任和特殊信任对创业的影响会因个体面临的地区信任模式而改变:当个体面临的地区信任模式更接近于受限制信任模式时,个体普遍信任的正向作用受到抑制,个体特殊信任体现出正向作用,即假设3得到验证。

表5 地区信任模式的影响

变量	面临的地区普遍信任程度低		面临的地区普遍信任程度高		面临的地区信任差值大		面临的地区信任差值小	
	创业	创业质量	创业	创业质量	创业	创业质量	创业	创业质量
个体普遍信任	0.028	0.017	0.107***	0.103***	0.039	0.0233	0.090**	0.092**
	(0.042)	(0.040)	(0.038)	(0.036)	(0.040)	(0.038)	(0.038)	(0.036)
个体特殊信任	0.101*	0.779	-0.055	-0.047	0.062	0.046	-0.022	-0.014
	(0.059)	(0.054)	(0.053)	(0.051)	(0.057)	(0.054)	(0.053)	(0.051)
控制变量	控制	控制	控制	控制	控制	控制	控制	控制
样本数	1 782	1 782	1 648	1 648	1 755	1 755	1 675	1 675

(四) 模型扩展: 普遍信任和特殊信任对创业规模的影响

为了更详细地理解普遍信任和特殊信任与创业的关系,本文继续考察普遍信任和特殊信任对创业规模的影响。参考杨金龙(2018)^[9]、张博和范辰辰(2021)^[46]的研究,本文用雇员规模作为创业规模的代理变量,非创业群体创业规模变量取值为0。由于创业规模变量为非负计数变量,本文使用负二项回归模型予以估计。

表6报告了回归结果。与假设1和假设2理论逻辑一致,全样本回归结果显示,普遍信任对创业规模影响系数显著为正,特殊信任对创业规模影响系数为负,微弱显著, P 值为10.9%,说明普遍信任有利于增加创业规模,特殊信任限制了创业规模增长。

按照个体面临的地区普遍信任程度分组回归结果显示:当个体面临的地区普遍信任程度低时,个体普遍信任对创业规模影响系数显著为负,特殊信任对创业规模影响系数显著为正;当个体面临的地区普遍信任程度高时,个体普遍信任对创业规模影响系数为正,特殊信任对创业规模系数影响显著为负。按照个体面临的地区信任差值分组回归结果显示:当个体面临的地区信任差值大时,个体特殊信任对创业规模影响系数显著为正,普遍信任影响系数不显著;当个体面临的地区信任差值小时,个体普遍信任影响系数显著为正,特殊信任影响系数显著为负。这说明个体面临的地区信任模式为受限制信任模式时,个体普遍信任对创业的正向作用被抑制,甚至造成了负向影响,而当个体面临的地区信任模式为一般性信任模式时,个体普遍信任对创业的正向作用得以体现,特殊信任则造成了负向影响,即假设3得到验证。

表6 普遍信任和特殊信任对创业规模的影响

变量	全样本	面临的地区普遍信任程度低	面临的地区普遍信任程度高	面临的地区信任差值大	面临的地区信任差值小
普遍信任	0.209** (0.096)	-0.297** (0.146)	0.516*** (0.140)	-0.103 (0.122)	0.348** (0.137)
特殊信任	-0.226 (0.141)	0.572** (0.245)	-0.559** (0.220)	0.529** (0.263)	-0.529** (0.212)
控制变量	控制	控制	控制	控制	控制
样本数	3 383	1 759	1 624	1 728	1 655

(五) 场景测试: 市场化进程

长期以来,特殊信任在中国经济发展中扮演着重要角色,但随着市场化和现代化推进,建立于血缘和地缘关系之上的传统熟人社会逐渐向无限交往空间的陌生人社会转型,特殊信任和普遍信任所承载的社会影响也会发生改变。为了检验市场化转型的影响,并为假设1中普遍信任的积极作用随市场化进程深化得以发挥和假设2中关于市场化程度会减弱特殊信任的挤入效应、增加特殊信任的挤出效应的论述提供经验证据,本文进一步考察市场化程度不同的地区特殊信任和普遍信任对创业的效应。本文用《中国分省份市场化指数报告(2021)》^[56]中2015年省份市场化指数衡量各地区市场化程度,按照市场化程度中位数将省份分组。分组回归结果如表7所示。

市场化程度低的地区,个体普遍信任对创业选择、创业质量和创业规模都没有显著影响;市场化程度高的地区,个体普遍信任对创业选择、创业质量和创业规模影响系数显著为正。这说明随着市场化推进,普遍

信任的正向作用逐渐得以体现。市场化程度低的地区 and 市场化程度高的地区,个体特殊信任对创业选择和创业质量影响系数都不显著,但对创业规模影响系数分别显著为正、显著为负。原因可能是创业规模在一定程度上反映了创业成长性,与创业选择和创业质量相比,更加受制于资源和信息的获取,需要处理更加复杂的交易关系,因而更可能受到特殊信任的显著影响。市场化发展比较欠缺时,特殊信任仍是创业者获取信息和资源实现创业增长的关键渠道;但随着市场化推进,特殊信任将个体局限于小圈子、阻碍个体感知和利用外界机会的挤出效应带来的机会代价增多,使得创业者错过创业成长机会,进而制约创业增长。

表 7 市场化进程的场景区测试

变量	创业		创业质量		创业规模	
	省份市场化程度低	省份市场化程度高	省份市场化程度低	省份市场化程度高	省份市场化程度低	省份市场化程度高
个体普遍信任	0.063 (0.048)	0.064* (0.034)	0.063 (0.045)	0.058* (0.032)	0.152 (0.178)	0.422*** (0.119)
个体特殊信任	0.080 (0.066)	-0.024 (0.048)	0.062 (0.311)	-0.023 (0.046)	0.458** (0.194)	-0.379* (0.204)
控制变量	控制	控制	控制	控制	控制	控制
样本数	1 260	2 170	1 260	2 170	1 242	2 145

基于市场化进程场景区测试的结果与谭等人(2009)^[49]的研究发现体现了很好的一致性。谭等人(2009)利用成都和西宁两地民营企业访谈案例,将改革开放以来的中国经济转型过程分为1998年之前的第一阶段和1998年及之后的第二阶段^[49]。研究表明:经济转型第一阶段,特殊信任对私营企业成长起到了积极推动作用。经济转型第二阶段,市场制度欠发达的西宁市,私营企业交易伙伴仍多局限于亲友之间,对于陌生人做生意仍持谨慎态度,民营企业发展仍更依赖于特殊信任;而市场制度发展较好的成都市,私营企业更愿意与陌生人做生意,民营企业发展更依赖于普遍信任。换言之,虽然整体来说中国市场制度已经逐步建立,普遍信任而非特殊信任对创业起到更积极的作用,但考虑市场化进程的差异时,对市场化发展欠缺的地区,特殊信任仍然会体现出积极作用,普遍信任的积极作用在市场化发展较好的地区更可能体现。

五、原因解释

前文分析验证了假设1、假设2和假设3,接下来,本文着重考察普遍信任和特殊信任对创业的作用机制。依据理论部分的解释,普遍信任对创业的作用体现为激励风险承担、增加跨群体信息交流、缓解资源约束和应对交易复杂性;特殊信任对创业的作用包括挤入效应和挤出效应,挤入效应体现为增加“圈子内”信息交流和资源获取,挤出效应体现为阻碍“圈子外”交流和抑制冒险行为。由此,本部分将从风险承担、社会互动、资源约束和交易复杂性四个角度依次分析普遍信任和特殊信任的作用。

(一) 风险承担态度

普遍信任作为一种积极的心理预期,有助于增加个体风险承担意愿;而由于关系惯性或宗族规范的制约,特殊信任则会抑制冒险行为,降低个体风险承担意愿。本文使用CGSS2015调查问题“与平凡稳定的生活相比,我更喜欢充满风险与机遇的生活”和“如果有多余的钱,我会投资到有风险但回报高的项目上”来衡量风险承担态度。根据受访者同意的程度,非常同意赋值5,非常不同意赋值1。

表8结果显示:个体普遍信任对“喜欢充满风险与机遇的生活”和“多余的钱投资到有风险但回报高的项目”影响系数都显著为正,特殊信任影响系数则都显著为负,说明个体普遍信任的确有助于增加风险承担意愿,而特殊信任降低了风险承担意愿。

(二)“圈子内”社交与“圈子外”社交

个体普遍信任能够增加跨群体信息交流,特殊信任则可能将个体局限于小圈子和熟人网络。本文依据个体与社交对象间是否存在既定的先天联结或后天归属将个体社交活动划分为“圈子内”社交和“圈子外”社交。“圈子内”社交的既定关系可以分为先赋性的和交往性的,两者并不是等质的,先赋性关系由血缘、地缘等天然联结决定,是控制社会距离的基本依据;交往性关系则需要后天获得,依靠个体后天营造和维持^[39]。参考普特南(Putnam, 2000)^[41]、胡金焱和袁力(2017)^[44]的研究,本文分别用邻居社交、朋友社交和公共文化体育活动参与来衡量先赋性关系的“圈子内”社交、交往性关系的“圈子内”社交和“圈子外”社交。

邻居社交来自题项“您与邻居进行社交娱乐活动(如互相串门,一起看电视,吃饭,打牌等)的频繁程度”,依据受访者回答“几乎每天”到“从不”7个等级,赋值7分到1分;朋友社交和公共文化体育活动参与来自题项“过去一年,您是否经常在空闲时间从事以下活动”的分项“与朋友聚会”“参加文化活动,比如听音乐会,看演出和展览”“参加体育锻炼”,依据受访者回答“每天”到“从不”,赋值5分到1分。

表8回归结果显示:对于邻居社交,个体特殊信任系数显著为正,普遍信任没有显著影响;对于朋友社交,个体特殊信任系数不显著,普遍信任系数显著为正;对于文化活动和体育锻炼参与,个体普遍信任系数显著为正,特殊信任显著为负。这说明随着社交活动由内向外扩展,普遍信任逐渐发挥更重要的作用,特殊信任的作用逐渐减弱并呈现出负向作用,即特殊信任有利于“圈子内”社交,普遍信任则更有利于“圈子外”社交。

表8 普遍信任和特殊信任对风险承担态度和社会互动的影响

变量	喜欢充满 风险与机遇的 生活	多余的钱 投资到有风险 但回报高的项目	邻居社交	朋友社交	参加文化 活动	参加体育 锻炼
普遍信任	0.080*** (0.029)	0.071** (0.030)	0.005 (0.012)	0.056*** (0.012)	0.067*** (0.014)	0.074*** (0.017)
特殊信任	-0.095** (0.046)	-0.078* (0.047)	0.143*** (0.018)	0.018 (0.017)	-0.081*** (0.019)	-0.128*** (0.023)
控制变量	控制	控制	控制	控制	控制	控制
样本数	1 619	1 417	8 274	9 113	9 071	9 108

(三)缓解资源约束

个体普遍信任和特殊信任有助于获取创业资源,两者的区别是普遍信任有助于从“圈子外”获取资源,特殊信任有助于从“圈子内”获取资源。个体普遍信任和特殊信任对“圈子内”社交和“圈子外”社交的影响已由前文结果验证,本节接着考察普遍信任和特殊信任缓解资源约束的作用。考虑到家庭资本是创业者获取创业资金的关键来源,当家庭资本不能满足创业需求时,创业者将考虑进行借贷。因此,借鉴王春超和冯大威(2018)^[57]利用家庭收入将样本分组来检验社会关系网对个体创业提供创业资本的机制的做法,本文依据家庭经济状况和家庭收入将样本划分为低收入组、中等收入组和高收入组。对于家庭经济状况,回答

为“远低于平均水平”和“低于平均水平”的为低收入组,回答为“平均水平”的为中等收入组,为“高于平均水平”和“远高于平均水平”的为高收入组。对于家庭收入,将样本按照家庭收入从小到大划分为十等分,位于第一等分到第三等分的为低收入组,位于第四等分到第七等分的为中等收入组,位于第八等分到第十等分的为高收入组。

按照家庭经济状况分组,表9报告了分组回归结果。结果显示,低家庭经济状况组,个体普遍信任对创业选择和创业质量影响系数显著为正;中等家庭经济状况组,个体普遍信任对创业选择影响系数显著为正,对创业质量影响系数接近在10%水平上显著, P 值为0.118;高家庭经济状况组,个体普遍信任对创业选择和创业质量影响系数不显著。这说明家庭资本越低,普遍信任对个体创业的正向作用越突出,为普遍信任缓解资源约束的机制提供了证据。个体特殊信任影响系数在低、中、高家庭经济状况组都不显著。进一步,按照家庭收入具体数值分组,结果显示,对于低收入家庭,个体普遍信任和特殊信任对创业选择影响系数都显著为正,对创业质量影响系数微弱显著为正,个体普遍信任和特殊信任 P 值分别为0.148和0.167;对于中等收入家庭,个体普遍信任影响系数仍显著为正,特殊信任影响系数变为不显著,对于高收入家庭,个体普遍信任和特殊信任影响系数都不显著。因此,按照家庭收入分组,回归结果进一步验证了普遍信任缓解资源约束的作用,并且也说明家庭资本较低时,特殊信任能够为缓解资源约束发挥积极作用。

表9 普遍信任和特殊信任对不同家庭经济状况个体创业的影响

变量	创业					
	家庭经济状况低	家庭经济状况中	家庭经济状况高	家庭收入低	家庭收入中	家庭收入高
个体普遍信任	0.110** (0.050)	0.060* (0.035)	0.043 (0.077)	0.078* (0.048)	0.098** (0.041)	0.006 (0.057)
个体特殊信任	0.037 (0.069)	0.014 (0.051)	-0.151 (0.111)	0.117* (0.066)	-0.031 (0.058)	-0.036 (0.079)
控制变量	控制	控制	控制	控制	控制	控制
样本数	1 108	1 910	4 12	1 011	1 529	890
变量	创业质量					
	家庭经济状况低	家庭经济状况中	家庭经济状况高	家庭收入低	家庭收入中	家庭收入高
个体普遍信任	0.099** (0.048)	0.051 (0.033)	0.057 (0.073)	0.066 (0.045)	0.098** (0.040)	-0.005 (0.052)
个体特殊信任	0.011 (0.065)	0.010 (0.048)	-0.143 (0.104)	0.086 (0.062)	-0.032 (0.058)	-0.011 (0.071)
控制变量	控制	控制	控制	控制	控制	控制
样本数	1 108	1 910	412	1 011	1 529	8 90

(四) 普遍信任应对交易复杂性的作用

普遍信任用内在的确定性应对外在的不确定性,是帮助创业者解决交易复杂性的有效机制。借鉴易鸣等(2019)^[58]的做法,本文从社会分工视角用人均社会消费品零售总额来衡量各个省份的交易规模,社会分

工程程度越高,交易规模越大,交易复杂度越高。按照交易规模中位数将 28 个省份划分为两组,表 10 报告了分组回归结果。个体普遍信任对创业选择和创业质量的影响系数在交易规模大的地区显著,在交易规模小的地区不显著。这说明当地交易复杂性较高时,个体普遍信任是帮助创业者简化交易,将更多时间和资源用于创业机会识别和利用的有效方式。

表 10 普遍信任对不同交易规模地区的个体创业的影响

变量	创业		创业质量	
	大	小	大	小
个体普遍信任	0.087** (0.036)	0.025 (0.042)	0.076** (0.035)	0.028 (0.040)
个体特殊信任	-0.033 (0.051)	0.068 (0.061)	-0.025 (0.048)	0.036 (0.057)
控制变量	控制	控制	控制	控制
样本数	2 133	1 297	2 133	1 297

六、结论与启示

信任驱动着国家经济繁荣和社会进步。中国正处于社会转型期,传统价值和现代观念并存,现代社会交往的复杂性、风险和不确定性冲击着传统的关系本位社会,中国社会正从有限交往的熟人社会迈向无限交往空间的陌生人社会,从信任格局视角探究普遍信任和特殊信任的经济效应,对理解中国社会信任变迁和现代转型意义深刻。创业体现着企业家精神,与国家经济发展息息相关,利用中国综合社会调查微观数据,本文从创业角度系统评估了普遍信任和特殊信任的经济影响。研究发现:第一,总体来说,普遍信任对创业存在正向作用,特殊信任对创业没有体现出正向作用;第二,个体普遍信任和特殊信任的作用会随个体面临的地区信任模式发生改变,如果个体面临的地区信任模式表现为特殊信任主导的受限制信任模式,个体普遍信任的正向作用将受到抑制,个体特殊信任的正向作用会得到体现;第三,市场化进程是影响个体普遍信任和特殊信任作用的关键场景因素,市场化发展欠缺的地区,特殊信任产生了正向作用,但随着市场化推进,普遍信任将逐渐发挥正向作用,而特殊信任会产生负向作用;第四,普遍信任能够增加风险承担意愿、增进“圈子外”信息交流和资源获取,且有助于应对交易复杂性,因而有助于创业,特殊信任则同时存在挤入效应和挤出效应,挤入效应能够增加“圈子内”信息交流和资源获取,挤出效应体现为降低风险承担意愿和减少“圈子外”信息交流和资源获取。

本文的研究回应了中国信任结构转型的有关文献,从信任格局视角探究了普遍信任和特殊信任的经济效应、地区信任模式的作用和市场化转型的场景因素,为理解转型背景下普遍信任和特殊信任的作用带来了有益启示。本文的政策含义为:一方面,激发创业活力不但要注重正式制度的完善,也要重视非正式制度的作用。要建立稳定的社会预期和共享的价值规范,完善分配公平体系,激励人们对他人的信任,夯实普遍信任体系建设的制度和经济基础;要推崇诚信意识,引领公众树立有利于普遍信任生成的价值观念,形成普遍信任文化。另一方面,长远来看,构建普遍信任是社会信任体系建设的当务之急,但结合实际情况,普遍信任并不能完全取代特殊信任,特殊信任仍是对市场的有效补充。普遍信任的构建不意味着忽视或刻意排

斥特殊信任,而是要充分考虑各地转型进程和文化差异,挖掘和发挥特殊信任的积极作用,以现代制度和观念为基础,因地制宜地实现特殊信任向普遍信任的创造性转化。

参考文献:

- [1]张龙鹏,蒋为,周立群.行政审批对创业的影响研究——基于企业家才能的视角[J].中国工业经济,2016(4):57-74.
- [2]陈刚.管制与创业——来自中国的微观证据[J].管理世界,2015(5):89-99.
- [3]周广肃,谢绚丽,李力行.信任对家庭创业决策的影响及机制探讨[J].管理世界,2015(12):121-129.
- [4]SHANE S, VENKATARAMAN S. The promise of entrepreneurship as a field of research[J]. Academy of Management Review, 2000, 25(1): 217-226.
- [5]GREVE A, SALAFF J W. Social networks and entrepreneurship[J]. Entrepreneurship Theory and Practice, 2003, 28(1): 1-22.
- [6]KNIGHT F. Risk, uncertainty and profit[M]. Boston: Houghton Mifflin, 1921.
- [7]蔡栋梁,邱黎源,孟晓雨,等.流动性约束、社会资本与家庭创业选择——基于CHFS数据的实证研究[J].管理世界,2018,34(9):79-94.
- [8]郑馨,周先波,张麟.社会规范与创业——基于62个国家创业数据的分析[J].经济研究,2017,52(11):59-73.
- [9]杨金龙.社会信任提升有益于农业转移人口创业吗——基于中国综合社会调查(CGSS)数据的实证分析[J].吉林大学社会科学学报,2018,58(5):81-91.
- [10]杨国荣.信任及其伦理意义[J].中国社会科学,2018(3):45-51.
- [11]GRANOVETTER M. Society and economy: framework and principles[M]. Stanford, CA: Belknap Press, 2017.
- [12]KNACK S, KEEFER P. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation[J]. The Quarterly Journal of Economics, 1997, 112(4): 1251-1288.
- [13]WELTER F. All you need is trust? A critical review of the trust and entrepreneurship literature[J]. International Small Business Journal, 2012, 30(3): 193-212.
- [14]柴时军.信任视角下的家庭融资渠道偏好研究[J].经济与管理研究,2019,40(11):56-69.
- [15]谢琳,胡新艳,罗必良.技术进步、信任格局与农业生产环节外包[J].农业技术经济,2020(11):4-16.
- [16]齐亚强,张子馨.转型社会中的人际信任及其变迁[J].社会学评论,2022,10(2):124-144.
- [17]ZAHRA S A, YAVUZ R I, UCBASARAN D. How much do you trust me? The dark side of relational trust in new business creation in established companies[J]. Entrepreneurship Theory and Practice, 2006, 30(4): 541-559.
- [18]REYNOLDS P, BOSMA N, AUTIO E, et al. Global entrepreneurship monitor: data collection design and implementation 1998-2003[J]. Small Business Economics, 2005, 24(3): 205-231.
- [19]ALVAREZ S A, BARNEY J B. Discovery and creation: alternative theories of entrepreneurial action[J]. Strategic Entrepreneurship Journal, 2007, 1(1/2): 11-26.
- [20]叶文平,李新春,朱沅.地区差距、社会嵌入与异地创业——“过江龙”企业家现象研究[J].管理世界,2018,34(1):139-156.
- [21]LUCAS R E, Jr. On the size distribution of business firms[J]. The Bell Journal of Economics, 1978, 9(2): 508-523.
- [22]KIHILSTROM R E, LAFFONT J J. A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion[J]. Journal of Political Economy, 1979, 87(4): 719-748.
- [23]李涛,朱俊兵,伏霖.聪明人更愿意创业吗?——来自中国的经验发现[J].经济研究,2017,52(3):91-105.
- [24]阮荣平,郑风田,刘力.信仰的力量:宗教有利于创业吗?[J].经济研究,2014,49(3):171-184.
- [25]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.
- [26]张峰,黄玖立,禹航.体制内关系与创业[J].管理世界,2017(4):92-105.
- [27]周敏慧,ARCAND J L,陶然.企业家精神代际传递与农村迁移人口的城市创业[J].经济研究,2017,52(11):74-87.
- [28]ZHANG C C. Clans, entrepreneurship, and development of the private sector in China[J]. Journal of Comparative Economics, 2020, 48(1): 100-123.
- [29]李磊,郑妍妍,刘鹏程.金融发展、职业选择与企业家精神——来自微观调查的证据[J].金融研究,2014(6):193-206.

- [30] 万海远. 城市社区基础设施投资的创业带动作用[J]. 经济研究, 2021, 56(9): 39-55.
- [31] LEGOOD A, VAN DER WERFF L, LEE A, et al. A critical review of the conceptualization, operationalization, and empirical literature on cognition-based and affect-based trust[J]. *Journal of Management Studies*, 2023, 60(2): 495-537.
- [32] MAYER R C, DAVIS J H, SCHOORMAN F D. An integrative model of organizational trust[J]. *Academy of Management Review*, 1995, 20(3): 709-734.
- [33] ROUSSEAU D M, SITKIN S B, BURT R S, et al. Not so different after all: a cross-discipline view of trust[J]. *Academy of Management Review*, 1998, 23(3): 393-404.
- [34] POPPO L, ZHOU K Z, LI J J. When can you trust “trust”? Calculative trust, relational trust, and supplier performance[J]. *Strategic Management Journal*, 2016, 37(4): 724-741.
- [35] MCALLISTER D J. Affect-and cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations[J]. *Academy of Management Journal*, 1995, 38(1): 24-59.
- [36] WILLIAMSON O E. Calculativeness, trust, and economic organization[J]. *The Journal of Law and Economics*, 1993, 36(1): 453-486.
- [37] YAMAGISHI T, YAMAGISHI M. Trust and commitment in the United States and Japan[J]. *Motivation and Emotion*, 1994, 18(2): 129-166.
- [38] 费孝通. 乡土中国(修订本)[M]. 上海: 上海人民出版社, 2013.
- [39] 杨宜音. “自己人”: 信任建构过程的个案研究[J]. *社会学研究*, 1999(2): 40-54.
- [40] DELHEY J, NEWTON K, WELZEL C. How general is trust in “most people”? Solving the radius of trust problem[J]. *American Sociological Review*, 2011, 76(5): 786-807.
- [41] PUTNAM R D. *Bowling alone; the collapse and revival of American community*[M]. New York: Simon and Schuster, 2000.
- [42] 胡洁. 市场化与当代中国民众的人际信任[J]. *社会学评论*, 2020, 8(3): 90-104.
- [43] 蒲艳萍, 袁柏惠, 张岚欣. 社会信任与农村劳动力非农就业决策研究[J/OL]. *当代经济科学*, 2023 [2023-07-02]. <http://kns.cnki.net/kcms/detail/61.1400.F.20230412.1627.006.html>.
- [44] 胡金焱, 袁力. 宗族网络对家庭民间金融参与的影响和作用机制[J]. *财贸经济*, 2017, 38(6): 33-48.
- [45] 洪名勇, 杨雪娇, 徐琰超. 宗族网络与土地流转资源配置效应——锦上添花还是雪上加霜? [J]. *经济评论*, 2021(3): 145-164.
- [46] 张博, 范辰辰. 稻作与创业: 中国企业家精神南北差异的文化起源[J]. *财贸经济*, 2021, 42(6): 71-86.
- [47] PALICH L E, BAGBY D R. Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: challenging conventional wisdom[J]. *Journal of Business Venturing*, 1995, 10(6): 425-438.
- [48] KWON S W, HEFLIN C, RUEF M. Community social capital and entrepreneurship[J]. *American Sociological Review*, 2013, 78(6): 980-1008.
- [49] TAN J, YANG J, VELIYATH R. Particularistic and system trust among small and medium enterprises: a comparative study in China’s transition economy[J]. *Journal of Business Venturing*, 2009, 24(6): 544-557.
- [50] MCMILLAN J, WOODRUFF C. The central role of entrepreneurs in transition economies[J]. *Journal of Economic Perspectives*, 2002, 16(3): 153-170.
- [51] 徐尚昆. 信任结构与信任重构论析[J]. *中国特色社会主义研究*, 2021(1): 71-79.
- [52] GREIF A, TABELLINI G. Cultural and institutional bifurcation: China and Europe compared[J]. *American Economic Review*, 2010, 100(2): 135-140.
- [53] 丁从明, 周颖, 梁甄桥. 南稻北麦、协作与信任的经验研究[J]. *经济学(季刊)*, 2018, 17(2): 579-608.
- [54] BJØRNSKOV C, MÉON P G. The productivity of trust[J]. *World Development*, 2015, 70: 317-331.
- [55] 王琰, 陈浩. 人以天地之气生: 气象对人类心理与行为的影响[J]. *心理科学进展*, 2017, 25(6): 1077-1092.
- [56] 王小鲁, 胡李鹏, 樊纲. 中国分省份市场化指数报告(2021年)[M]. 北京: 社会科学文献出版社, 2021.
- [57] 王春超, 冯大威. 中国乡—城移民创业行为的决定机制——基于社会关系网的分析视角[J]. *经济学(季刊)*, 2018, 17(1): 355-382.
- [58] 易鸣, 翁丽影, 徐长生. 金融摩擦、创新创业与经济增长——基于劳动分工的视角[J]. *世界经济文汇*, 2019(4): 1-17.

General Trust, Particular Trust, and Entrepreneurship from Trust Structure Perspective —Role of Regional Trust Pattern

HUANG Shilei, WU Yilin

(Renmin University of China, Beijing 100872)

Abstract: Entrepreneurship is regarded as a fundamental determinant of economic development. This paper examines the impact of informal institutional and social factors on entrepreneurship with an emphasis on the significance of trust.

The two forms of trust are particular trust and general trust. The former relies on kinship, geographical relationships, or other close interpersonal interactions (“inside the circle”). In contrast, the latter does not rely on individual connections and refers to the trust in others or strangers (“outside the circle”). As social transformation and trust structure shift in China, this paper aims to explore the economic impact of general trust and particular trust on entrepreneurship from the trust structure perspective. Specifically, based on the embeddedness of trust, it examines how the impact varies according to the regional trust pattern. Using data from the Chinese General Social Survey, this paper analyzes the impact and internal mechanisms of general trust and particular trust on entrepreneurship.

The findings are as follows. First, general trust instead of particular trust has a significant positive effect on entrepreneurship. Second, the effect of general trust and particular trust varies with the regional trust pattern. When the individual is in a limited regional trust pattern dominated by particular trust, the positive effect of general trust will be inhibited, and particular trust shows a positive effect. Third, marketization is a vital contextual factor that influences the role of general trust and particular trust. In regions with lower levels of marketization, particular trust has a positive effect. However, as marketization deepens, general trust will have a positive effect, and particular trust becomes a constraint. Fourth, the mechanism analysis reveals that general trust increases individuals’ risk-taking willingness, enhances information exchange and resource acquisition “outside of the circle” and helps them deal with transaction complexity. However, particular trust helps to obtain information and resources “inside the circle” but crowds out communication “outside the circle” and reduces risk-taking behavior.

The marginal contributions lie in four aspects. First, it enriches the research framework on trust and entrepreneurship by investigating the heterogeneity of general trust and particular trust in entrepreneurship from the trust structure perspective. Second, it examines how the regional trust pattern affects the effects of general trust and particular trust on entrepreneurship based on the embeddedness of trust, offering a new perspective. Third, it extends the examination of the impact of general trust and particular trust change with marketization, improving the understanding of the role of trust in a transition economy. Fourth, it identifies the internal mechanisms linking general trust and particular trust with entrepreneurship, deepening the explanation of the relationship between trust and entrepreneurship.

Keywords: trust structure; general trust; particular trust; regional trust pattern; entrepreneurship

责任编辑:蒋 琰;魏小奋