

嵌入性理论研究综述

兰建平^{1,2}, 苗文斌²

(1. 浙江大学 管理学院, 杭州 310058; 2. 浙江省工业经济研究所, 杭州 310012)

摘要:通过分析国内外有关嵌入性理论的原始研究文献,对嵌入性理论的发展脉络、分析框架和层次结构进行了综述,并对未来理论发展提出了相关建议。

关键词:嵌入性;结构嵌入性;关系嵌入性;研究综述

中图分类号:F069.9 **文献标识码:**A **文章编号:**1002-980X(2009)01-0104-05

“嵌入性”(embeddedness)理论是新经济社会学研究中的一个核心理论。Polanyi^[1]、Granovetter^[2]、Uzzi^[3-4]、Barber^[5]、Lee 等^[6]、Whiteman 和 Cooper^[7]、Hagedoorn^[8]等诸多学者对嵌入性理论进行了发展。目前“嵌入性”概念深受学者们的关注,越来越多的学者在经济社会学、联盟的网络理论、组织与战略、社会资本、网络与组织、市场渠道、创业、组织适应等领域对嵌入性进行了理论与实证的研究^[9-10]。

1 嵌入性理论的发展脉络

1.1 嵌入性概念的初创

Polanyi^[1]在《大变革》(*The Great Transformation*)一书中首次提出“嵌入性”概念,并将此概念用于经济理论分析^[2,4-5]。他认为,“人类经济嵌入并缠绕于经济与非经济的制度之中,将非经济的制度包括在内是极其重要的”,“经济作为一个制度过程,是嵌入在经济和非经济制度之中的”。他提出:互惠、再分配和交换这 3 种经济活动形式在不同制度环境下的嵌入形态不同;在工业革命之前的非市场经济中,市场交换机制尚未占据统治地位,经济生活以互惠或再分配的方式为主,是嵌入在社会和文化结构之中的;而在工业革命之后的市场经济中,经济活动仅由市场价格来决定,人们在这种市场上按照金钱收益最大化的方式行事,此时的经济体制是“去嵌入”(disembed)的,即不再受社会和文化结构的影响^[10-11]。

Polanyi^[1]所提出的嵌入性思想在当时并没有引起学者们的注意,而且 Polanyi 认为“市场经济是

去嵌入性的”观点具有很大局限性。实际上,有学者认为 Polanyi 自己后来修正了“市场经济体制的去嵌入观点”,认为市场经济同样嵌入在社会和文化结构当中^[11]。

1.2 嵌入性理论发展的新阶段

“嵌入性”概念的提出对后来的经济社会学研究产生了深远影响,学者们逐渐认识到要理解市场问题、克服传统经济学理论的约束就必须深入研究和组织所处的社会关系。1985 年,Granovetter^[2]重新对“嵌入性”进行了阐述,从而把嵌入性研究推向了新的阶段。他指出,“我们研究的组织及其行为受到社会关系的制约,把它们作为独立的个体进行分析是一个严重的误解”。

Granovetter 于 1985 年在《美国社会学杂志》上发表的重要论文《经济行动和社会结构:嵌入性问题》^[2]是关于嵌入性观点的创新之作。此文一发表就引起了社会学界的关注,在以后的 20 年间,该文章被引用了超过 5000 次,成为《美国社会学杂志》创刊以来被引用最多的文章,“嵌入性问题遂成一时显学”。尽管嵌入性概念源自 Polanyi^[1],但是 Granovetter 和 Polanyi 对此概念的界定还是存在差异的:Polanyi^[1]主要是强调经济活动是一个制度化过程,Granovetter^[2]则认为这一社会过程应该被视为人际互动,并在研究组织理论时强调人际互动产生的信任是组织从事交易的基础,也是决定交易成本的重要因素。

Granovetter^[2]认为,经济活动是在社会网络内的互动过程中做出决定的,新古典经济学在分析经济行为时存在“社会化不足”,社会学理论中则存在

收稿日期:2008-12-02

基金项目:国家自然科学基金资助项目(70772047)

作者简介:兰建平(1966—),男,畲族,浙江衢州人,浙江省工业经济研究所所长,浙江大学管理学院博士研究生,研究方向:产业集群、技术创新管理;苗文斌(1977—),男,山西朔州人,浙江省工业经济研究所工业经济研究室主任,助理研究员,博士,研究方向:技术创新、企业竞争战略。

引自《镶嵌——社会网与经济行动》一书的译者序。

“过度社会化”。嵌入性理论成为了连接经济学、社会学与组织理论的桥梁。自从 Granovetter^[2]的《经济行动和社会结构:嵌入性问题》发表后,嵌入性概念的思想内核保持了一定的稳定性,但关于嵌入性问题的描述与表达还是在经济社会学、管理学中继续演化^[9]。

Granovetter^[2]的理论贡献主要体现在3个方面:一是“复活”了源自 Polanyi^[11]的“嵌入性”概念,并对其重新解释,确立了“嵌入性”理论基础;二是建立了经济社会学分析的基本假定,即经济行动者的自利行为受所处社会网络中的影响;三是提出了把网络分析作为研究经济社会学的主要方法^[12]。

在 Granovetter^[2]的关于嵌入性研究的基础上,Zukin 和 Dimaggio^[13]对该概念进行了拓展,提出嵌入性分为4种类型:1)结构嵌入性;2)认知嵌入性;3)文化嵌入性;4)政治嵌入性。其中,第一类和经济分析中所引入的网络化观点更为接近,即组织所融入的网络类型决定了其可能获得的潜在机遇,企业在网络中的位置和其所维系的企业关系决定了企业能否把握住这些机会^[14];后三类则是从内部个体认知及外部文化和政治环境等不同角度来分析影响经济行为的嵌入性。

Barber^[5]在 Granovetter^[2]研究的基础上对嵌入性概念及其发展意义做了进一步分析。他提出,重新构架嵌入性概念对经济学和社会学领域的研究将具有重要的推动作用,特别是在新古典经济学中,市场交易是理性的、非人格化的、独立的,尽管这种假设在理论研究中有助于简化研究过程,但是实际上客观世界的经济运行规律、组织选择和个体行为并不是按照既定假设运行的,所以嵌入性理论对经济学和社会学的传统观点的修正是理论上的重大突破。

Uzzi^[3-4]在既有研究的基础上,通过深入研究嵌入性与企业绩效的关系,提出了“关系嵌入性悖论”。Uzzi^[3-4]基于美国纽约制衣工厂的研究,发现嵌入性强度与企业绩效呈现倒“U”型分布,网络嵌入性的理想强度是处于中间状态,嵌入性关系过强反而会影响企业绩效,但是嵌入性强度太弱则会导致关系无法形成。一家企业可能会“嵌入性不足”或者“过度嵌入化”,只有在市场交易关系和长期稳固联系之间取得平衡的企业才是最成功。但是随着理论研究的深入,学者们对 Uzzi^[4]的判断和结论提出了质疑:一方面,其研究结论并没有对社会关系如何影响经济行为做出很好的解释,而嵌入性概念同时具有促进经济活动和阻碍经济活动的观点则缺乏理论精确性,其政策含义不清^[9];另一方面,Uzzi 的研究实际上并没有充分挖掘此概念的内在构成和影响

机理^[8]。

20世纪90年代末,在 Granovetter、Barber、Uzzi 的研究的推动下,嵌入性理论迅速发展,并从新经济社会学领域逐步向外拓展,区域经济、产业集群、战略管理、组织理论、创新理论研究很快借鉴了该理论的研究成果。

2 嵌入性理论的分析框架

随着嵌入性理论研究的逐步深入,不同学者根据研究主题的需要对嵌入性进行了分类,形成了较为典型并在后续研究中被大量引用的几种分析框架:Granovetter^[2]的关系嵌入性(relational embeddedness)和结构嵌入性(structural embeddedness)框架;Zukin 和 Dimaggio^[13]的结构嵌入性、认知嵌入性、文化嵌入性和政治嵌入性框架;Andersson、Forsgren 和 Holm^[15]的业务嵌入性(business embeddedness)与技术嵌入性(technology embeddedness)分析框架等^[9-10,12]。

2.1 结构嵌入性和关系嵌入性框架

结构嵌入性和关系嵌入性框架是嵌入性理论的经典分析框架,也是在产业集群嵌入性研究中被引用最多的一种分析框架,它最早由 Granovetter^[2]提出,大部分后续研究应用了这一框架。

结构嵌入性的理论基础在一定程度上源自经济学中的网络分析,研究视角是网络参与者间相互联系的总体性结构,它一方面强调网络的整体功能和结构,另一方面关注企业作为网络节点在社会网络中的结构位置。结构嵌入性研究的网络关系是多维的,研究重点是网络的密度、企业在网络中的位置对企业的行为和绩效的影响^[4,16]。在结构嵌入性研究中,Burt^[17]提出的“结构洞”(structural hole)观点日益受到学界的关注。该观点认为,企业在网络中拥有的结构洞的数量越多,企业在整个信息传递网络中占据的位置越有利。“结构洞”位置体现了企业在网络中的“桥梁作用”。

关系嵌入性的理论来源在很大程度上是社会学研究中的社会资本研究,其研究视角集中于基于互惠预期而发生的双向关系。关系性嵌入主要用关系的内容、方向、延续性和强度等指标来测度,Granovetter^[16]提出可用4个指标来衡量关系的联系强弱,分别是互动频率、亲密程度、关系持续时间以及相互服务的内容。关系嵌入性在很多方面影响组织间的合作、资源的交换和组合、共享性知识的开发等,其中,行为主体间的紧密程度、信任、合作规范、对未来价值的预期以及通过资源交换、组合参与知识创造的动机对企业当前的经济绩效和未来合作

都有直接影响。

总之,作为嵌入性理论的经典分析框架,在与其他理论研究领域的融合中应用得最为广泛,关系嵌入性主要强调网络的关系特征,结构嵌入性主要强调网络内主体的结构特征。

2.2 结构、认知、文化和政治嵌入性框架

Zukin 和 Dimaggio^[13] 提出嵌入性可分为 4 种类型:1) 结构嵌入性——关注网络结构以及公司间社会联系的质量,应用于分析公司在网络中所处位置与其经济绩效之间的关系^[4],源自 Granovetter^[2] 的基本概念;2) 认知嵌入性——关注与经济逻辑相关的网络认知过程;3) 文化嵌入性——关注促成经济目标实现的共有信念和价值观;4) 政治嵌入性——关注经济能量和激励的某些制度特征(障碍或缺失)。

认知嵌入性是指经济活动主体在进行行为选择时受周边环境和原有思维意识的引导或限制,企业组织长期以来形成的默会的群体认知对企业的战略选择、执行和日常运营具有影响。认知嵌入性观点对古典经济学中的“理性”假设基础提出了质疑,从理论上解释了在信息不对称的情况下经验形成的固有思维和群体思维对个体决策的影响。

文化嵌入性是指行为主体在进行经济活动时受传统价值观、信念、信仰、宗教、区域传统的制约^[13]。正如 Hagedoorn^[8] 提出的,国家不同,特别是文化不同,组织进行合作选择的倾向也不同。从目前有关集群研究所得的结论来看,区域商业文化传统对内部企业进行商业活动、区域内经济活动主体间的合作具有非常显著的影响。

政治嵌入性是指行为主体所处的政治环境、政治体制、权力结构对主体行为形成影响。经济合作与发展组织(Organization for Economic Cooperation and Development, OECD) 通过研究发现,政府在公共政策制定与公共信息平台建设上的推动对区域内经济主体经营活动和行为的引导或限制作用非常明显^[18]。Grabher^[19] 通过对德国 Ruhr 地区的钢铁业集群进行研究发现, Ruhr 地区的政府及其他组织构成了一个强有力的“政治行政系统”,这种紧密的网络联系赋予了该地区特殊的生产使命和功能定位,阻碍了区域生产系统根据市场时机进行自我更新和业务转型,因此政治嵌入性可能变成“负债或负外部性”^[14]。

2.3 业务嵌入性与技术嵌入性框架

大多嵌入性研究框架将外部环境、网络机构与社会关系纳入分析范围,形成了相对完整的分析框架。同时,嵌入性研究也逐步向企业内部行为的分

析深入:Andersson、Forsgren 和 Holm^[15] 将研究视角聚焦于企业内部的运营和价值链,提出把嵌入性分为业务嵌入性与技术嵌入性,并进行了实证分析。

除上述分析框架外,学者们还提出了其他框架,如许冠南^[10] 提出的上游嵌入性和下游嵌入性框架,她认为企业与其上游供应商企业以及下游客户企业由于具有共性和互补性而建立起合作关系,形成相应的嵌入特征,从而能够实现专业化经营、市场化联动、社会化协作和规模化效应,这种协作共赢的上游和下游制造网络具有极强的内生发展动力,能给企业带来竞争优势^[10]。

3 嵌入性的层次结构

Hagedoorn^[8] 在组织间合作、伙伴关系构建的研究中,提出了嵌入性特征直接影响组织间合作关系形成,但是企业嵌入性特征与其所处的环境、网络和双边关系情景有密切关系的观点,因此他提出嵌入性可分为 3 个层次,即环境嵌入性(environmental embeddedness)、组织间嵌入性(interorganizational embeddedness) 与双边嵌入性(dyadic embeddedness),这 3 个不同层次的嵌入性可被分别理解为企业行为选择受特定国家与产业环境、企业组织间网络的历史背景及合作企业间的双边关系影响的程度。图 1 显示了嵌入性的层次结构。

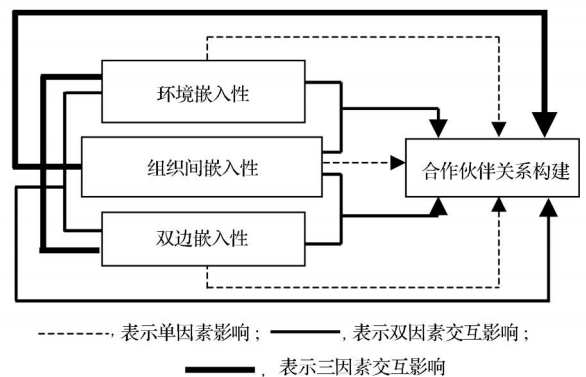


图 1 嵌入性的层次结构

3.1 环境嵌入性

环境嵌入性是指企业行为受其所处的国家特点和产业特性的影响。Hagedoorn^[8] 提出,环境嵌入性分为 2 个层次,即宏观层次和中观层次。宏观层次的嵌入性是指企业所处的国家环境会影响企业合作关系的形成,表现为不同国家的企业建立合作关系的倾向存在差异。实际中,这种差异在国际经营方面比较明显:相对封闭、市场化程度不高、市场化进程缓慢的国家的企业在进行跨国经营时,与相对成熟的资本主义国家的企业有很大差异,两者表现出不同程度的参与合作倾向。中观层次的嵌入性是

指企业所处产业的特点会影响企业间合作的倾向,如处于全球竞争激烈的高科技行业的企业更多选择建立较多的联盟关系,共同进行产品研发和生产制造。Hagedoorn^[8]认为,将环境嵌入性划分为宏观层次与中观层次能避免将其看成是一种广阔的、无差别的企业行为的环境或限制^[9]。

3.2 组织间嵌入性

组织间嵌入性是指企业行为受其所处的网络环境、关系积累、合作历史的影响。Hagedoorn^[8]认为,组织间嵌入性反映的是企业与其他公司建立合作关系的经验,也是企业过去参与多种网络的历史经验的展现。成功的、配合紧密的、推动合作项目顺利执行的合作经验有助于下一次合作机会的把握。根据交易成本理论的观点,组织间合作经验的累积除了可降低信息不对称的程度外,还有助于彼此信任关系的建立,因而可大幅降低交易成本^[20]。此外,从知识基础理论的观点来看,过去的合作经验是一项正面的学习情境,有助于合作研发的学习效果。由此可知,过去的合作经验可被视为是企业进行下一阶段合作行动的重要影响因素。相关的实证研究也表明,企业与其他企业合作的经验能促进其现有合作关系的存续,通过积累合作经验,企业可集聚能力,成功建立新的合作关系^[20]。Teece 等也指出,组织过去的知识经验会影响其获取新知识的程度,企业在过去创新过程中的合作经验会直接影响其在新知识开发和获取时对合作伙伴的选择^[21]。

3.3 双边嵌入性

双边嵌入性是指企业行为受合作企业不断重复的关系影响^[8]。在现实的商业经营中,任何企业和个人都不可能获取所有的相关信息,在信息不对称的情况下,企业倾向于与已有的合作伙伴进行合作,因为这样做可以节省合作伙伴的搜索成本和选择成本^[22]。企业间不断重复的合作关系直接带来了相互信任,学者们将其称为“关系基础模块”和“经济交换的关键要素”,其被认为是建立新的合作关系和发展长期的合作关系的基本要求。在经济交换中,信任意味着对合作伙伴信守承诺、在谈判中诚实、谴责机会主义行为的预期。大量文献指出,组织间信任是以双边预期特性和互惠性为特征的,信任包含了认知和行为成分,合作关系中相互信任是其中一方认为对方诚实的信心。承诺或对当前合作关系重要性的认可,是双方建立关系资本的关键要素。维持关系的持久期望代表着一种长期的预期,这些持续预期影响着合作者对独特关系的投资。总之,当关

系信任嵌入企业间的重复联系时,它就与企业关系的稳定性呈正相关关系,企业间的熟悉程度对现有合作关系稳定与持续非常重要^[9]。

Hagedoorn^[8]指出,企业嵌入性的3个层次的交互作用对企业新合作关系的形成有重要的影响作用。从国别、产业特性,到企业间已有的关系网络,再到合作双方的双边关系,它们都会直接影响企业进行外部合作的预期。但是,这3个层次往往是一起发挥作用的,单独强调其中一方面的影响对于企业的嵌入性研究来说是不够的,因为任何企业在进行合作选择、关系建立时都在一定程度上受外部环境和组织惯例的影响,与外部机构和个人形成的长期关系网络是组织惯例中重要的组成部分。

4 简要述评

经济社会学在对经济学进行批判的基础上,建构了一种可综合分析经济与社会关系的宏大的经济社会理论,其主要贡献之一就是提出了“嵌入性”的概念,建立了一种研究经济行动的新视角,即从社会结构或社会网络的角度来研究经济生活的“合法性”^[23]。嵌入性理论从诞生到发展有其必然的、独特的理论演进路线,我们必须从2个方面对其进行观察和研究:“一是它与新古典经济学的对话;二是它的方法论的个性,可以上承大理论(grand theory)的社会网络理论,下开可验证的因果推论模型”。在与新古典经济学的对话中,嵌入性观点对理性行动理论(rational action theory,或称理性选择理论, rational choice theory)进行了批判性评价,也正是在对经济学的模型化策略进行批判的过程中找到界定的基础和依据。理性行动理论主要基于以下“经济人”的假定:人类的经济行为发生在一个信息完全、决策独立、买主垄断的竞争、交换自由和固定偏好的世界中。但是,社会学家普遍观察到,实际的经济决策并不完全遵从这一理论。实际上,在理论研究中,“嵌入性”概念最早由 Polanyi^[1]提出,伴随组织经济学(economics of organization)与新制度经济学交易成本理论(transaction cost theory)的发展,Granovetter^[2]将关系连带(即弱连带概念)和信任2个变量结合起来讨论交易成本的决定问题,进一步拓展了嵌入性理论。Granovetter^[2]“复活”了源自 Polanyi^[1]的“嵌入性”概念,并对其重新解释,确立了“嵌入性”理论基础,同时建立了经济社会学分析的基本假定,即处于社会网络中的自利行动者,并把网络分析作为经济社会学研究的主要方法。

引自《镶嵌——社会网与经济行动》一书的译者序。

自 20 世纪 80 年代开始,嵌入性理论取得了突破性的进展,虽然其仅经历了 20 多年的发展,但理论发展迅速、成果丰富,嵌入性理论已经与经济地理学、社会学、管理学、区域经济学、发展经济学和创新经济学等理论快速融合,成为一个重要的理论分析工具。但是,从嵌入性理论的最新发展来看,目前还存在三个方面的问题需要进一步突破:第一,在已有的研究中,嵌入性概念的理论化和抽象化的程度很高,具有“概念伞”的性质,其涉及范围开阔且具有弹性,未来的理论研究必须进一步深入才能推动其发展;第二,当前嵌入性研究仍处于企业个体行为的外围,没有与行为主体的个体行为建立有效的链接,实际上嵌入性对企业绩效的影响在很大程度上与企业的战略选择、执行和运营等密切相关,这是一个非常值得深入研究的主题;第三,嵌入性理论认为,嵌入性对企业的合作行为、经济绩效、市场竞争优势的发挥具有关键作用,但这一分析结论缺乏足够的实证(尤其是大样本的定量分析)支持,目前现有的嵌入性研究基本集中于定性研究。从我国来看,嵌入性相关研究起步较晚,目前还处于起步阶段,大多局限于国外研究成果的简单整合,针对中国企业实践的实证分析非常缺乏,这也是我国理论研究者值得尝试的、有待进一步探索的领域。

参考文献

- [1] POLANYI K. The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time[M]. Boston, MA: Beacon Press, 1944.
- [2] GRANOVETTER M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness[J]. American Journal of Sociology, 1985, 91(3): 481-510.
- [3] UZZI B. The source and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: the network effect[J]. American Sociological Review, 1996, 61(4): 674-698.
- [4] UZZI B. Social structure and competition in interfirm networks: the paradox of embeddedness[J]. Administrative Science Quarterly, 1997, 42(1): 35-67.
- [5] BARBER B. All economies are 'embedded': the career of a concept, and beyond[J]. Social Research, 1995, 62(2): 387-413.
- [6] LEE T W, MITCHELL T R, SABL YNSKI C J, et al. The effects of job embeddedness on organizational citizenship, job performance, volitional absences, and voluntary turnover[J]. Academy of Management Journal, 2004, 47(5): 711-722.
- [7] WHITEMAN G, COOPER W H. Ecological embeddedness[J]. Academy of Management Journal, 2000, 43(6): 1265-1282.
- [8] HAGEDOORN J. Understanding the cross-level embeddedness of interfirm partnership formation[J]. Academy of Management Review, 2006, 31(3): 670-680.
- [9] 刘雪峰. 网络嵌入性与差异化战略及企业绩效关系研究[D]. 浙江: 浙江大学, 2007.
- [10] 许冠南. 关系嵌入性对技术创新绩效的影响研究[D]. 杭州: 浙江大学, 2008.
- [11] 丘海雄, 于永慧. 嵌入性与根植性——产业集群研究中两个概念的辨析[J]. 广东社会科学, 2007(1): 175-181.
- [12] 王炯. 全球制造网络中网络嵌入性对企业绩效的影响研究[D]. 杭州: 浙江大学, 2005.
- [13] ZU KIN S, DIMAGGIO P. Structures of Capital: The Social Organization of Economy[M]. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1990.
- [14] 安娜·格兰多里. 企业网络: 组织和产业竞争力[M]. 北京: 中国人民大学出版社, 2005.
- [15] ANDERSSON U, FORSGREN M, HOLM U. The strategic impact of external networks: subsidiary performance and competence development in the multinational corporation[J]. Strategic Management Journal, 2002, 23(11): 979-996.
- [16] GRANOVETTER M. The strength of weak ties[J]. American Journal of Sociology, 1973, 78(6): 1360-1380.
- [17] BURT R S. Structural Holes: The Social Structure of Competition[M]. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1992.
- [18] OECD. Innovative Clusters: Drivers of National Innovation System[M]. Paris: OECD Publishing, 2001.
- [19] GRABHER G. The weakness of strong ties: the lock-in of regional development in the Ruhr area[M]// GRABHER G. The embedded firms: on social-economics of industrial networks. London: Routledge, 1993.
- [20] DYER J H, SINGH H. The relational view: cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage[J]. Academy of Management Review, 1998, 23(4): 660-679.
- [21] TEECE D, PISANO G, SHUEN A. Dynamic capabilities and strategic management[J]. Strategic Management Journal, 1997, 18(7): 509-533.
- [22] CHUNG S, SINGH H, LEE K. Complementarity, status similarity and social capital as drivers of alliance formation[J]. Strategic Management Journal, 2000, 21(1): 1-22.
- [23] 郭劲光. 嵌入差异与嵌入绩效——一个关于网络嵌入性的分析[R]. 辽宁: 东北财经大学公共管理学院, 2007.

Research Review on Embeddedness Theory

Lan Jianping^{1,2}, Miao Wenbin²

(1. School of Management, Zhejiang University, Hangzhou 310058, China; 2. Zhejiang Institute of Industrial Economy, Hangzhou 310012, China)

Abstract: This paper reviews the evolution process, the research framework and the levels structure of the embeddedness theory through analyzing the related original literatures.

Key words: embeddedness; structural embeddedness; relational embeddedness; research review