

财大气粗？*

——私营企业规模与行政纠纷解决的策略选择

纪莺莺 范晓光

提要:针对“中国私营企业调查”(CPES2006)资料的多元统计分析显示,在处理与政府的行政纠纷时,相比于中低经济资本的私营企业,高经济资本的企业更可能利用行政渠道与政府直接沟通,占据政治优势。相比于高或低经济资本的企业,中等经济资本的企业更可能通过行会、商会等自组织或非正式途径来解决行政纠纷。但经济资本对于私营企业是否选择抗争性行动策略没有显著影响,具有党员身份的私营企业主更可能抗争。同时,策略选择模式还存在着区域间差异。本文揭示了当代中国政商关系基于企业经济资本差异而产生的分化,在一定程度上修正了庇护主义的主导理解范式。这也表明,在转型期的中国不仅不存在一个“资产阶级”,而且在给定的政体条件下,经济权力转化为政治权力的路径受到私营经济自身特征的影响。

关键词:经济资本 庇护主义 政商关系 议价能力

一、问题的提出

一个群体获得凌驾于其他群体的权力,不外乎经济、政治、军事和宗教四种来源(多姆霍夫,2009)。从经济权力向政治权力转化的程度和路径构成了社会科学观察现代社会权力结构的核心问题。而这一转化的过程及后果是由政体本身的性质以及私营经济的特征共同塑造的

* 本文是上海市社科规划委托课题“当代中国转型理论与实践的国际比较”(批准号2016WZX017)的阶段性成果。本文使用的数据来自中央统战部、全国工商联、国家工商行政管理总局、中国民营经济研究会私营企业研究课题组主持进行的“中国私营企业调查”。中国社会科学院私营企业主群体研究中心负责日常管理的“中国私营企业调查”数据发布平台为该调查数据正式授权发布渠道。作者感谢上述机构提供数据协助。本文曾在2016年中国社会学年会“制度、行为与观念:经济新常态与社会学研究”分论坛宣读,感谢桂勇、黄晓春、黄冬娅、刘世定、吕鹏、张长东、张翔、张冬、张华、曾迪洋等师友在论文构思、写作和修改过程中的批评和帮助,特别感谢匿名评审人的中肯意见,文责自负。如希望进一步与作者讨论或获取相关数据结果,请联系通讯作者范晓光(xgfan@zju.edu.cn)。

(Salamon & Siegfried, 1977)。在后共产主义国家的语境中,政治精英和经济精英之间的关系更被认为是理解政治变革与社会转型的关键。正因如此,当代中国政府与私营企业、私营企业主群体之间的政商关系历来是社会学、政治学与经济学的一个重要议题,涉及经济增长、治理优化和阶层重构等重要研究面向。迄今为止,以私营企业主与国家的关系为主要研究对象的政商关系研究重点关注以融合、庇护与吸纳为主导特征的关系模式(黄冬娅,2014)。而政商关系中的灰色地带也被当成是中国社会亟待解决的社会问题。但还未得到足够重视的是,有关政商关系的经验现象近期已经表现出了相当程度的多样性,既出现了大型民营企业建立“互联网智库”来发挥政策和公共影响力的趋向,^①也出现了民营企业抱团状告政府并取得胜诉的案例,上演着“从庇护到抗争”的现实转向(吕鹏,2016)。^②显然,“国家企业”与“小微企业”所处的政商关系很难用同一个理论模式概括。构建“新型政商关系”需以对现实的清晰体察为基础,而当下中国政商关系已经出现了不能用单一模式概括的多样性。

部分研究捕捉到了这种新趋势。例如,在“锦标赛”体制之下,地方政府受到财税与政绩驱动而重视企业的经济贡献,这使得私营或外资企业的经济地位极大地影响了企业自身的议价能力(bargaining power),进而造成了政商关系的分化(黄冬娅,2013;耿曙、陈玮,2015;纪莺莺,2015)。总体上看,既有研究具有以下特点:其一,研究者们都承认企业的议价能力影响了政商关系的构建,但是对于影响的机制、大小和方向存在争议;其二,大部分既有研究基于个案提出对于局部政商关系的描摹,既不能提供总体概览,其观察也有待大规模抽样调查数据的检验。本文从既有研究对中国政商关系的观察中归纳出三条脉络,即“庇护主义”、“组织化参与”和“抗争”三种关系。但既有研究并没有就到底何种条件或因素影响当代中国政商关系的构建这一关键问题给出答案。本文试图通过揭示当代中国政商关系基于企业经济地位

① 例如,《美媒:“塑造中国”的超级富豪,民营企业开始影响政策制定》(<http://m.huanqiu.com/r/MV8wXzg2NTQ0MjBfMTH1OV8xNDU3MTIxNjAw>),2017年1月7日。

② 例如,《安徽花炮企业状告省政府胜诉》(<http://news.sina.com.cn/c/2015-04-24/032031754056.shtml>);《最高法保护民营经济十大典型案例》(<http://www.zytzb.gov.cn/tzb2010/S1818/201604/40e05cc90a7049dba6c4051967c2069f.shtml>),2017年1月7日。

而产生的分化模式来回答这一问题。私营企业的经济地位或经济贡献（本文中统称为企业的“经济资本”）影响了企业潜在或外显的议价能力，进而影响了企业在面对行政纠纷时采取的协商手段。统计分析表明，企业所拥有的经济资本对行政纠纷解决手段的影响有以下模式：第一，企业的经济资本越高，越倾向于使用行政渠道与政府部门直接沟通来解决行政纠纷。第二，通过经济协会等自组织渠道或非正式途径解决行政纠纷存在“倒U型”模式，即相比于经济资本较高或者较低的企业，经济资本趋于中等的私营企业更偏好于通过协会或非正式途径来解决纠纷。

本文所揭示的政商关系之分化图景具有重要的理论意涵。第一，与以庇护主义为主的认知范式不同，中国的政商关系实际上存在着重要的分化。拥有不同经济资本的私营企业具有不同的议价能力，因而在与政府发生纠纷时采取的策略亦有明显差异。第二，大型企业事实上享有更多制度性的政治优势，这很可能对于政治权力格局的变迁具有曲折而深远的意义，值得研究者进行更为深入的探讨。第三，中型企业抱团取暖，对行业协会、商会之类的正式组织表现出更高的卷入程度，这表明制度化和组织化的政治参与路径正在特定的群体基础上发展起来。

二、文献回顾

私营企业主群体能否表达、保护自身权益和影响政府决策，及其表达权益、影响决策具体的实现途径，即政体与企业主群体之间的利益协商机制，无疑是政商关系最为核心的议题之一。李静君、张永宏（Lee & Zhang, 2013）认为中国的威权政体通过抗争议价（protest bargaining）、科层吸纳（legal-bureaucratic absorption）和庇护主义（patron-clientelism）三种在微观层面上被广泛实践的议价机制（bargain mechanism），极大程度地消解了社会抗争，从而维持了政体支配。本文的分析框架受其启发又与其相异。李、张一文主要站在国家的视角上谈基层官员对于议价机制的运用、操作和理解，而较少涉及社会行动者对于不同议价机制的选择、借用或者抵抗，例如在涉及何种具体类型的冲突时会选择抗争型讨价还价而非庇护主义机制。本文基本赞同将

“议价”(bargain)作为理解国家与社群关系的切入点,但更侧重于社会行动者的议价能力对于议价过程的影响,特别是对不同议价机制的选择。具体而言,本研究的理论问题是:随着私营经济在经济发展中权重的增加,私营企业的经济权力是否可以转化成为政治场域中的议价能力?进而言之,议价能力如何影响行动者对于不同议价途径的选择?

我们认为,从既有研究中可以总结出三个被私营企业所使用的议价机制,即强调政商联合与利益交换的庇护主义、强调商业力量互相团结的自组织化和抗争性维权行动。正是私营企业在议价能力上的差异造成了他们对议价渠道的不同选择(本文的分析框架见图1)。实际上,对于庇护主义视角和自组织化途径的讨论由来已久,而抗争性政商关系虽然在经验现象上有所萌芽,但研究者对其的讨论却并不多见,因此本文在此方面的讨论亦可作为补充。

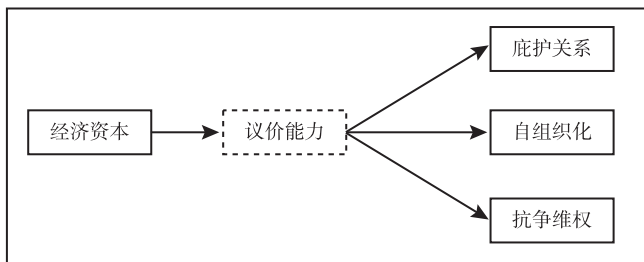


图1 本文分析框架

从广义上说,政商关系应当包含商人群体向国家表达利益诉求的诸多方面,以及在一定时段内两者关系的稳定模式。但是作为量化研究,本文在具体的经验分析中主要聚焦于私营企业对行政纠纷的处置方式。这样做是基于以下两点考虑:第一,这有利于在经验意义上拓展研究议题的范围。在有关纠纷解决的量化研究的脉络中,^①既有研究讨论了阶层、关系网络、宗族、区域、政治连带等因素对于民事纠纷解决方式的影响(Michelson, 2007; Cai, 2008; 程金华、吴晓刚, 2010; 陆益龙、杨敏, 2010; 范晓光等, 2016)。程金华(2009)使用中国综合社会调查

^① 抗争研究中以质性研究方法讨论冲突解决的研究极为丰富,在此不展开讨论。本文主要关注有关纠纷解决的量化研究。

数据(CGSS2005)对中国行政纠纷解决的概况和影响因素进行了全面的分析。但从整体上看,无论是针对行政纠纷的量化研究,还是针对私营企业纠纷解决的讨论,都有待进一步丰富。第二,对私营企业行政纠纷处置模式的描绘和因果分析有利于推进对国家与商人群体关系的整体性理解。与政府管理部门所发生的行政纠纷,本质上就是国家与社会群体之间的冲突,这反映了政商关系中最有张力的面向。对这种张力的处置方式对于理解政商关系具有重要意义。

本文接下来具体梳理对庇护主义、自组织化和集体抗争三个议价机制的讨论,并在此基础上提出研究假设。

(一) 庇护主义视角及其转向

迄今为止,庇护主义范式是理解中国精英与大众关系、科层制运作和基层政治的关键概念,但研究者对这一机制的重要程度和运行范围的认识正在发生变化。

无论是跨越国家与社会边界的“融合”(Solinger, 1992)、基于利益交换和权力依附的“庇护”,还是政治体制对于经济精英的“吸纳”(Dickson, 2003),其核心仍然是庇护机制,即国家始终占据着掌握和分配资源的强势地位,包括私营企业主在内的社会成员通过特殊主义关系获取资源和解决问题。王达伟(Wank, 1999)在20世纪90年代提出的“共生性庇护主义”(symbiotic clientelism)的概念是对上述观察的修正。这种新型的共生性庇护主义关系与传统庇护主义关系存在重要的差别:政商双方的地位不再像以前那样不平等,双方关系表现为“共生”,而非单向的依赖;政府官员也越来越依赖商业力量所创造的经济绩效。与传统庇护主义一致的观点则是,庇护主义关系构成了转型中的中国政治社会运作的基础,是具有重要功能的社会关系形式。它是连接官僚政治和市场经济的桥梁,构成了市场经济体制兴起和发展的基础。从庇护主义的视角看,运用特殊主义的非正式关系是企业解决问题和争取资源的首选方式。

特定的政治经济结构被认为是庇护主义长盛不衰的直接原因,因此政治经济结构的转型也引起了有关庇护主义模式转化趋势的讨论。从政治经济结构本身的变迁出发,庇护主义存在两个变化的可能。第一,伽瑟瑞(Guthrie, 1998)提出,人们在观念上越来越认可“关系”和“走关系”的区别,前者是指在市场经济中利用社会关系带来便利的普

遍行为,可能发生在任何国家;后者则特指利用关系来规避法律或制度约束的行为。随着理性法律体系的完善和法理型文化的发展,他认为“关系”和“走关系”的重要性都会降低。耿曙、陈陆辉(2001)的案例研究则在一定程度上证明,随着市场经济的发展,政商之间的社会网络结构出现了朝向非等级性或非依附性关系的转化,虽然转化还未完全实现。李静君和张永宏实际上也谈到了庇护主义关系的作用在下降(Lee & Zhang,2013)。

第二,由于经济发展和分权结构的影响,支柱型企业在一定程度上获得了比较强的议价能力,这一点已被诸多研究者注意到。黄冬娅(2013)指出,处于不同国家制度结构之中的企业主具有不同的议价能力,进而会使用不同的方式来参与政府决策。符合政府重点产业政策的企业,或是对地方财税收入和经济发展指标具有重大贡献的地方支柱企业都具有影响政策过程的能力。纪莺莺(2015)也发现,在追求通过“招商引资”带动地方经济发展的基层,较之于在地方政治经济格局中地位低下的中小企业,那些能够带来显著就业、税收和经济指标的龙头企业享有更多的政策机会,得到了更多的地方政府优待,也获得了更多的通过制度性安排与地方政府直接商榷的机会。耿曙和陈玮(2015)则提出了“反向寻租”的概念。在“招商引资”的过程中,由于政府依赖企业来提升政绩显示度,那些能够带给地方政府垄断优势和超额利润的企业享有更大的谈判权力,地方政府反而需要借助各种补贴、优惠与特殊待遇来吸引这些外资企业。虽然“反向寻租”是针对外资企业提出的概念,但也存在可推及私营企业的解释力。

结合上述论述,本文提出假设1。

假设1:私营企业的经济资本越高,越可能依循行政渠道与地方政府直接沟通来解决纠纷。

在地方政治经济格局中占据重要地位(规模大、政绩显示度高、税收多)的企业更可能与地方政府保持良好的互动关系。这意味着它不会采取对抗性的行为策略,而更倾向于直接找政府部门沟通来解决问题,对政府施加压力或者挑战政府权威的可能性较小。

实际上,维持庇护主义关系是需要成本的,私营企业需要投入金钱、时间与精力等多方面的资源来维系特殊主义关系。目前,由于市场关系的发展和制度环境的变化,个体户或小企业主大多数时候并不需要与政府部门发生太多关联,税收亦不算太重。他们在市场活动方面

已经对政府没有太深的依赖。因此,小型私营企业或者个体户可能并不愿意付出这些关系成本,甚至宁可不与官员打交道。与此同时,也有研究者指出,尽管极少数纳税大户确实可能拥有了较强的议价能力,但是对于大部分处于中等社会阶层的私营企业主来说,中国的“低制度化税收系统”(under-institutionalized taxation system)仍然会推动他们寻求庇护关系,以降低避税风险或争取其他利益(Zhang, 2017)。因此,若在不同政治经济地位的私营企业之间进行横向比较,大企业在事实上更接近正式制度渠道,中等企业积极寻求庇护,小企业和个体户更偏好自娱自乐。因此,本文提出假设2。

假设2:当私营企业的经济资本较高或者较低时,企业采取特殊主义的非正式途径的可能性降低;当私营企业的经济资本处于中间地位时,企业利用特殊主义的非正式途径解决纠纷的可能性最高。

(二) 企业主自组织视角

与基于微观层面二元互动关系的庇护主义模型不同,近期一些研究指出组织化政治日益成为现实,通过行业协会影响政府决策的现象越来越多见(贾西津等, 2004; Kennedy, 2005; 江华等, 2011; Gao & Tian, 2006; Deng & Kennedy, 2010; Tsai, 2007; 黄靖洋, 2014; 纪莺莺, 2016)。关于行业协会是否能够以及在何种程度上起到利益中介和政策参与的作用,研究者已经有诸多争论。但本文直接关切的问题则是究竟哪些私营企业会使用行业协会来表达诉求和解决问题。

狄忠蒲(Dickson, 2009)认为中国的私营经济主体以中小企业为主,而不同规模的参与者抑制了有效的集体行动,从而稳固了庇护主义模式的政商关系。换言之,他认为小型企业更乐于建立庇护主义关系,而非通过正式组织来表达利益诉求。卢卡斯(Lucas, 1997)基于对发展中国家的讨论提出,大企业拥有更多、更集中的可动员资源,又与国家拥有推进工业转型的共同目标,这都有利于有效的协会行动;但是资源在小商人群体中的分布较为分散,因此难以动员其支持集体行动。哈格特等(Haggard et al., 1997)则认为,规模越小的经济部门集体行动能力越弱,对于政府和政策的影响力越小;相反,规模越是集中的企业,越会获得更大的政治影响力。柳正成(You, 2014)的观点则与此相反,他认为大财团更可能导致腐败,而中小企业的结构更容易抑制腐败。财阀企业给官员提供了更多寻租和腐败的机会,而以中小企业为主的中

国台湾地区经济则不鼓励寻租现象和道德逾越行为,因此韩国官僚制度的腐败程度才会高于中国台湾地区。甘思德(Kennedy, 2005)对于国家级行业协会的研究则在一定程度上佐证了柳正成的看法。在以中小企业成员为主的电子软件行业,由于会员更注重集体交流和表达利益诉求,行业协会更活跃、更有效。

在上述讨论之外,不同规模企业的行动逻辑亦需加以区分。小型企业或个体户缺乏与政府进行直接协商谈判的议价能力,而大型企业可能并不愿意采用协会这一曲折的方式,也不愿意让议价能力不如自己的企业“搭便车”。因此,合理的推论应当是中小型企业可能更愿意团结起来,利用制度化渠道来提高自己的议价能力。但他们既没有直接联系政府的途径,也不愿意因采取极端性的抗争手段而承担政治风险和经济损失。

总体而言,既有文献对于企业经济地位与企业是否利用正式途径解决问题的关系提出了竞争性观点。由于大型、中型、小型企业和个体户难以用经济规模进行明确区分,稳妥的做法是聚焦变化的趋势,而非预测变化的“拐点”。由此,本文提出假设3。

假设3:当私营企业的经济资本处于中间地位时,企业更可能利用行业协会等组织化手段解决纠纷;当私营企业的经济资本较高或者较低时,企业求助于行业协会的可能性显著降低。

需要特别指出的是,本文所关心的问题是企业是否通过行业协会、商会等组织化手段解决问题,而非参与此类组织。做此区分是因为“名义参与”和“实际运用”组织化手段有着本质差别。由于中国使用协会系统来统合企业主,因此私营企业主可能在名义上加入了行业协会,或者选择保留行业协会成员的身份。但是田野调查显示,许多行会、商会都存在僵尸会员的问题,协会无法及时清理那些实际上已不在组织中活动的会员。因此,加入协会并不意味着他们必然会通过行会、商会来解决各种实际问题。^①

(三) 抗争行动视角

庇护主义和正式组织这两种关系模式都以“非对抗性”为基调。然而,与这两种关系模式不同,具有抗争性色彩的私营企业主集体行动

^① 中国民营经济深度调研组,《中国民营经济深度调研案例》,广东,2016年3月。

正越来越多地见诸报端和网络。^① 虽不多见,但亦有部分研究关注政商关系中带有对抗性色彩的面向,如上访、诉讼等抗争性的行动,并且试图回答什么样的私营企业更容易采取法律诉讼、上访、向媒体曝光等抗争形式的重要问题。抗争不同于普通行动,是一类非常规的特殊社会行动。对于私营企业的抗争行动,既有研究提出了较为复杂的解释。

有个案研究发现经济特征在其中起到了重要作用。吕鹏(2016)基于对陕北石油事件的分析提出,政商之间的“增长联盟”并非牢不可破;相反,它完全可能演化成为威权政体无法消解的官民冲突,进而造成政体的政治危机。基于对事件过程的逻辑分析,吕鹏指出“大户”(大企业主)是最容易妥协和最早有机会止损的,而“中户”(中小型企业)和“小户”(农民为主)才是参与集体维权的主力。根据与政府对抗的能力和与政府对抗的意愿这两个变量,蔡欣怡(Tsai,2007)曾区分出“怨恨接受型”、“忠诚接受型”、“回避型”和“申诉型”四种类型的私营企业主,但她所使用的申诉型的案例证据多半是小摊贩或个体户。纪莺莺(2015)的个案研究则发现,个体户在地方政治经济中并无重要地位,因此几乎没有跟地方政府进行谈判的筹码。个体户既不需顾及熟识官员的“面子”和“人情”问题,也不必畏惧失去政治资本和连带的经济利益,因而更可能采取集体行动(例如上访)以引起地方政府对特定问题的注意。在这一点上,抗争研究可给予佐证(董海军,2008)。同样,自我认定为弱者的个体户或小型私营企业可能直接基于自身的弱势身份与政府发生冲突,通过破釜沉舟式的做法引起社会关注、舆论同情和政府重视。简言之,议价能力弱的个体户或小私营企业可能更激进,但这个从个案研究中提炼出来的观察还有待进一步检验。

另一个合理的推论是,议价能力弱的个体也可能在遇到行政纠纷时选择默默忍受。一些研究指出,是否采取抗争维权行动具有更为复杂的非经济性因素。李继(Li,2013)发现,尽管个人和企业努力避免与最有实权的税务部门发生纠纷,但是仍然有人会通过行政诉讼来状告税务部门。例如,根据最高人民法院发布的数据,2011年共有136353起行政诉讼,其中405件的被告是税务部门。基于对2009-2011年河

^① 例如,《实体行业难撑:广州十三行爆发商户抗议》(<http://finance.gucheng.com/201510/3125514.shtml>),2017年1月7日。

南全省的涉税行政诉讼行为的考察,作者提出,促使当事人提起诉讼的因素包括外地企业身份、严重破裂的政企关系、原告有后台支持、对得胜概率的误判等。洪源源和贾楠(Ang & Jia, 2014)则提出,有政治关联的私营企业,即企业主在开办企业前曾担任官员或人大代表的私营企业,比没有政治关联的企业更可能使用法律诉讼的途径来解决纠纷,原因是具有政治关联的企业可能有更多的经验和知识储备。黄冬娅、陈川懋(Huang & Chen, 2015)则发现,从政党体制中“下海”经商的私营企业主比没有体制内经验的私营企业主更倾向于使用抗争性手段来解决问题,例如提起诉讼、向媒体曝光等,因此反而更可能挑战政体权威。麦谊生(Michelson, 2007)针对多种纠纷的量化分析发现,一旦发生纠纷,拥有政治资本的人更可能诉诸法律或依靠政府部门来解决纠纷。政治身份或政治纽带等广义上的政治资本被认为是影响民事和行政纠纷解决的重要因素。

基于以上分析,针对私营企业的抗争维权,本文在此提出两个假设。

假设 4.1: 私营企业的经济资本越低,越有可能采取抗争行动来解决纠纷。

假设 4.2: 私营企业的政治资本越高,越有可能采取抗争行动。

三、研究设计

(一)数据

本研究所使用的数据来自“私营企业研究课题组”于 2006 年上半年实施的“第七次中国私营企业调查”。该调查首先根据《中国统计年鉴》中民营企业的规模结构和行业结构来选取民营企业样本,在实际执行层面则依托各省(区、市)工商联和工商局力量展开调查,调查对象为民营企业的法人代表。此调查资料涵盖 31 个省、自治区和直辖市的各个行业、多种规模和类型的民营企业,是目前私营企业研究领域最具权威性的数据集。此次调查回收有效问卷 3837 份,其中有效回答纠纷解决策略的 1758 份。经过数据清理,剔除与本研究相关的变量信息不全的样本之后,我们最终得到一个有效样本量为 1563 的私营企业主纠纷解决数据集。

(二) 变量

1. 因变量

基于文献回顾,并借鉴国内外学者的概念化操作(程金华,2009;程金华、吴晓刚,2010;范晓光等,2016;Wagner-Pacifici & Hall,2012),我们将私营企业应对纠纷的方式分为四种:抗争解决型、协会解决型、行政解决型和非正式解决型。

2006年私营企业调查询问了私营企业主当企业遇到与管理部门的纠纷时,“您通常采用的解决办法是什么?(多选题)”,^①选项包括:A 默默忍受;B 私下协调、自行解决;C 请求当地政府或上级主管部门解决;D 提请仲裁机构仲裁或向法院提出诉讼;E 通过工商联和私企协会协助解决;F 自发联合起来争取解决;G 向报纸等舆论工具反映;H 其它。

本研究中,我们认为“是否采取行动”与“具体采取什么类型的行动”是两个具有本质差异的决策过程。决定选择容忍还是付诸行动的影响因素诸多,既可能与企业主的性格有关,也可能与纠纷的类型及造成的损失程度有关。而一旦到了采取行动的阶段,表明纠纷或冲突达到了企业必须有所反应的程度,差别主要在于依据自身议价能力选择采取什么方式来行动。因此,在分析中我们将企业的纠纷应对分解为两个步骤:首先是决定是否采取行动,其次是决定采取什么类型的行动。^②

具体而言,一方面,我们将选择“容忍”项和采取行动的企业进行比较。另一方面,我们将“提请仲裁机构仲裁或向法院提出诉讼”、“自发联合起来争取解决”、“向报纸等舆论工具反映”定义为“抗争解决”型,“请求当地政府或上级主管部门解决”定义为“行政解决”型,“通过工商联和私企协会协助解决”定义为“协会解决”型,“私下协调、自行解决”定义为“非正式解决”型。

2. 自变量

本研究的核心自变量是企业的“经济资本”,主要是指企业通过经济贡献所拥有的与地方政府进行协商的议价能力。在测量方面,既有

① 数据集中共有 B36e1、B36f1、B36g1、B36h1 四个相关编码,但是后三个码的缺失值占比都不低于 90%。对照编码手册的相应要求,即“如选答超过 4 个,从中随机选 4 个,不要简单地按照前后顺序选”,我们认为 B36f1、B36g1、B36h1 的可信度值得商榷,故本研究只对 B36e1 进行分析。

② 在初稿中,我们只关注了私营企业的纠纷应对方式,对统计内生性风险缺乏足够警惕。在此感谢匿名评审人的建议。

研究主要通过企业经营收入、经营支出和投资金额等来度量,而本文则采用企业的纳税额。一方面,从财政社会学的视角来看,税收关系是塑造政商关系和私营企业主议价能力的关键机制(Zhang,2017);另一方面,纳税额不仅受到经营业绩的影响,还与所在行业、企业规模和捐赠行为等有关联,它是企业对地方经济贡献大小的主要表现,很大程度上决定了该企业在和各级政府博弈过程中是否有主动权。本文通过企业2005年的纳税额来测量“经济资本”。为了减少税收的方差波动,我们对其做了对数处理(Bland et al.,2013)。

3. 控制变量

我们在统计模型中纳入了个体、组织和地区层面的控制变量。有研究表明,企业主个体层面的变量也会影响他们能否获得正式政治地位(陈钊等,2008;吕鹏,2013)。其中,党员身份分为中共党员和其他,以后者为参照组;文化程度分为初中及以下、高中、大专、本科及以上四类,并以初中及以下为参照组;社团参与主要指是否参加了政府部门主管的行业协会,以没有参加为参照组。

在组织层面的变量中,我们纳入了政治纽带、企业创立时期和雇佣人数。私营企业的政治纽带,即私营企业被政体统合(cooptation)与吸附到政治体系之上的程度(Dickson,2003),很可能影响私营企业主可调用的资源、思想意识和对政府运转机制的知识储备,进而影响其策略选择。本文利用企业主“是否为人大代表/政协委员”来测量企业所拥有的政治纽带。我们认为,对于私营企业来说,企业主所拥有的政治纽带等同于企业可调用的政治资源。创立时期是衡量企业发展阶段的有效指标,我们将其分为“1978-1992年”、“1993-2002年”和“2003-2006年”三个阶段,以“1978-1992年”为参照。雇佣人数是对企业规模的测量,一定程度上也是对私营企业在地方经济结构中相对地位的衡量。

在地区层面,我们对企业总部所在区域、地区经济发展水平和私营经济发展水平进行了控制。有研究发现,不同地区的地方政府在政企关系构造上所扮演的角色并不相同(Keng,2010;张汉,2014),因此区域性的政商关系模式也有所不同。为方便起见,本文将地域划分为东、中、西部,以东部地区为参照组。地区经济发展水平用2005年省级GDP总额来测量,私营经济发展水平采用市场化指数中的地区私营经济发展指数(樊纲等,2011:272)作为代理变量。

(三)统计模型

鉴于私营企业主是否采取行动为二分变量,本研究采用二分逻辑斯蒂回归(Binary Logit)进行统计检验。而私营企业的纠纷解决渠道分为4类,我们则利用多类别逻辑斯蒂回归(Multi-nominal Logit,下文简称为MNL)模型。按照统计原则,我们对以上模型依次做了相应的回归诊断。为了克服遗漏变量带来的偏误,本研究利用相继逻辑斯蒂回归模型(Sequential Logit Model,下文简称为Seqlogit)来评估统计结果的稳健性(Buis, 2011)。此外,在评估参数效应时,我们还利用了非线性概率模型的效应分解法(Karlson et al., 2012)。

四、经验发现

(一)描述统计

表1为本文所使用的数据结构和变量概况。由表1可知,在遇到行政纠纷时,18.62%的企业选择容忍,46.26%采取直接找上级主管部门等行政渠道解决,14.84%的企业采取非正式渠道,11.77%利用协会组织解决,另外8.51%选择抗争解决。

表1

描述统计

N = 1563

变量	百分比/均值	变量	百分比/均值
性别		社团参与	
男	87.01	是	67.37
女	12.99	否	32.63
中共党员		政治纽带	
是	62.32	有	40.63
否	37.68	无	59.37
企业创立时期		地域	
1978 - 1992 年	10.75	东部	63.79
1993 - 2002 年	65.52	中部	22.97
2003 - 2006 年	23.74	西部	13.24
教育程度		纠纷解决渠道	
初中及以下	14.40	行政	46.26
高中	34.68	协会	11.77

续表 1

变量	百分比/均值	变量	百分比/均值
教育程度		纠纷解决渠道	
大专	32.12	容忍	18.62
本科及以上	18.81	抗争	8.51
年龄	44.32(7.95)	非正式	14.84
企业纳税额(ln)	3.60(1.89)	私营经济发展	7.73(2.19)
雇佣人数(ln)	3.23(1.35)	GDP/100(亿)	11.11(6.34)

注:表格第 2 列与第 4 列中的括号内为标准差。

(二)是否行动

表 2 是私营企业是否采取行动解决行政纠纷的逻辑斯蒂回归的分析结果。模型 1 仅纳入企业税收(ln),模型 2 增加了企业税收平方项,模型 3 为全模型,在模型 2 的基础上控制了企业主的社会人口学变量、企业组织变量和地区宏观发展变量。拟合优度 χ^2 值的显著性水平在模型 1、模型 2 和模型 3 相应的自由度下都具有统计显著性,可见它们对数据都具有较好的拟合度。模型 1 显示,在不控制其他变量的情况下,企业税收每增加 1 个单位,其采取行动解决纠纷的几率会提高 6.24% ($e^{0.0605} - 1$)。模型 2 显示,随着企业税收的增加,其采取行动的几率会经历先下降后上升的变化过程。在全模型(模型 3)中,即便控制了个体、组织和地区三个层次的变量,企业税收效应依然具有稳健性。此外,中共党员采取行动的几率要比非党员更低,高学历(本科及以上)的私营企业主更可能选择容忍。^① 此外,组织和地区层面的变量都未能通过统计检验。

(三)策略选择

表 3 报告了私营企业纠纷应对策略的影响因素分析。其中,模型 4.1、4.2、4.3 以行政渠道解决为参照组,协会解决、抗争解决和非正式解决分别与之进行比较;模型 4.4 和 4.5 的参照组是协会解决,依次用抗争解决和非正式解决与之做比较,模型 4.6 则为对非正式解决和抗争的比较。

^① 有趣的是,这一特征与既有民事纠纷量化研究的发现相反。程金华、吴晓刚(2010)发现,受教育程度高的社会群体更不愿意容忍纠纷。这表明私营企业主选择是否行动的逻辑或许有别于一般社群,这个问题还有待进一步分析。

表 2

企业是否采取行动的 Logit 回归分析

N = 1563

	模型 1		模型 2		模型 3	
	系数	标准误	系数	标准误	系数	标准误
企业税收(ln)	.061 ⁺	(.034)	-.113	(.107)	-.143	(.109)
企业税收平方			.027 ⁺	(.016)	.026 ⁺	(.016)
女性					-.164	(.188)
年龄					-.001	(.009)
中共党员					-.263 ⁺	(.148)
文化程度						
高中					-.014	(.218)
大专					-.222	(.222)
本科及以上					-.427 ⁺	(.240)
政治纽带					.236	(.152)
社团参与					-.063	(.149)
创业时期						
1993 - 2002 年					.379 ⁺	(.214)
2003 - 2006 年					.309	(.244)
雇佣人数(ln)					.0921	(.059)
地区						
中部					.359	(.241)
西部					-.144	(.295)
私营经济发展					.055	(.065)
GDP/100(亿)					.028	(.019)
常数项	1.261 ^{***}	(.135)	1.449 ^{***}	(.179)	.569	(.554)
对数似然值	-749.68		-748.08		-722.16	

注:(1)括号内为稳健标准误差。(2)⁺ p < 0.1, * p < 0.05, ** p < 0.01, *** p < 0.001。

在个体层面,性别、年龄和受教育程度对纠纷解决渠道缺乏显著作用。在企业组织层面,就创业时期分组而言,相对于以行政力量解决纠纷,1993 - 2002 年创立的企业比 1978 - 1992 年创立的企业选择组织力量解决纠纷的几率显著下降,但 2003 - 2006 年创立的企业却与参照组没有显著差异。相对于协会解决渠道,只有 1993 - 2002 年创立的企业选择非正式策略的几率比 1978 - 1992 年创立的企业要高。拥有政府主导的行业协会会员资格的私营企业选择通过协会解决纠纷的几率显著偏高,更不倾向于依赖非正式渠道。雇佣人数多的企业采取行政渠道解决的几率显著偏高。

表 3 显示,经济资本对是否偏好抗争渠道没有显著影响,但政治资

本发挥了一定作用。虽然政治纽带的效应不显著,但是,相对于行政渠道解决,党员采取抗争的几率比非党员要高 70.06% ($e^{.531} - 1$);相对于非正式渠道,党员采取抗争行动的几率也更高。综合而言,本文所使用的经验资料并不支持假设 4.1,但在一定程度上支持假设 4.2。这意味着相比基于经济特征的议价能力,党员身份对抗争策略的选择影响更大。

在地区层面,相比于行政渠道解决,协会解决和抗争解决都表现出显著的地区差异,中西部地区比东部地区更可能采取行政渠道和非正式渠道。在协会解决和非正式解决中,中部比东部更倾向于协会组织解决。不过西部和东部在两种方式的选择上没有显著差异,其原因有待进一步挖掘。而在协会组织参与上,参与政府主管行业协会的企业采取协会渠道的几率显著偏高。背后的逻辑并不难理解,行会作为有边界的组织,其成员有更强的意识和更多的渠道来使用这种组织手段。此外,地区私营经济发展水平和 GDP 总量对私营企业纠纷应对行动没有显著影响。

表 3 纠纷解决策略 MNL 回归的初步分析 N = 1272

	模型 4.1	模型 4.2	模型 4.3	模型 4.4	模型 4.5	模型 4.6
	协会 vs. 行政	抗争 vs. 行政	非正式 vs. 行政	抗争 vs. 协会	非正式 vs. 协会	非正式 vs. 抗争
企业税收(ln)	-.133 ** (.049)	-.084 (.058)	-.089 + (.048)	.049 (.067)	0.44 (.059)	-.005 (.066)
中共党员	.141 (.185)	.531 * (.216)	.125 (.168)	.390 (.261)	-.016 (.221)	-.405 + (.246)
政治纽带	.102 (.189)	-.102 (.213)	-.169 (.184)	-.204 (.256)	-.271 (.234)	-.068 (.254)
社团参与	.325 (.200)	-.178 (.215)	-.354 * (.168)	-.503 + (.266)	-.679 ** (.228)	-.176 (.242)
创业时期						
1993 - 2002 年	-.528 * (.260)	-.440 (.307)	.026 (.286)	.088 (.349)	.554 (.337)	.466 (.369)
2003 - 2006 年	-.471 (.306)	-.301 (.342)	-.024 (.329)	.169 (.395)	.447 (.388)	.277 (.414)

续表 3

	模型 4.1	模型 4.2	模型 4.3	模型 4.4	模型 4.5	模型 4.6
	协会 vs. 行政	抗争 vs. 行政	非正式 vs. 行政	抗争 vs. 协会	非正式 vs. 协会	非正式 vs. 抗争
雇佣人数(ln)	-.149 ⁺ (.077)	-.001 (.084)	-.135 [*] (.068)	.149 (.103)	.014 (.091)	-.135 (.096)
地域						
中部	-.295 (.306)	-.994 ^{**} (.383)	-1.130 ^{***} (.316)	-.698 (.438)	-.835 [*] (.375)	-.137 (.438)
西部	-.876 ⁺ (.450)	-.964 ⁺ (.519)	-.219 (.363)	-.088 (.628)	.657 (.505)	.745 (.570)
私营经济发展	-.054 (.087)	-.126 (.096)	-.077 (.086)	-.072 (.109)	-.023 (.101)	.049 (.108)
GDP/100(亿)	-.034 (.026)	-.033 (.026)	-.042 ⁺ (.024)	.001 (.032)	-.008 (.032)	-.009 (.032)
其他控制变量	YES	YES	YES	YES	YES	YES
常数项	.670 (.730)	.452 (.814)	1.036 (.696)	-.219 (.935)	.366 (.830)	.584 (.900)
对数似然值	-1394.15					

注:(1)括号内为稳健标准误差。(2)⁺ p < 0.1, ^{*} p < 0.05, ^{**} p < 0.01, ^{***} p < 0.001。
(3)其他控制变量包括性别、年龄和教育程度。

表 4 纠纷解决策略 MNL 回归的进一步分析 N = 1272

	企业税收	企业税收平方	企业税收立方	控制变量
模型 5.1	.081 (.143)	-.032 (.020)	— —	YES —
模型 5.2	.266 ⁺ (.141)	-.055 ^{**} (.020)	— —	YES —
模型 6.1	-.317 ⁺ (.175)	.139 [*] (.061)	-.018 ^{**} (.007)	YES —

注:(1)括号内为稳健标准误差。(2)⁺ p < 0.1, ^{*} p < 0.05, ^{**} p < 0.01, ^{***} p < 0.001。
(3)控制变量包括性别、年龄、教育程度、党员身份、政治纽带、社团参与、雇佣人数、创业时期、私营经济发展、地区、GDP。

关于核心自变量企业税收对行政纠纷应对策略选择的影响,模型 4.1、4.2 和 4.3 显示,企业税收越高,选择通过行政渠道与政府直接沟通的几率就比协会解决、集体抗争和非正式渠道更高。其中,经济资本

每增加1个单位,利用行政渠道解决纠纷的几率就比协会解决高14.23% ($1/e^{-.531} - 1$)。以上统计结果较好地支持了假设1。

表4是对假设2和假设3的检验,我们在模型4.1和模型4.3的基础上增加了企业纳税额的平方项,分别得到模型5.1和模型5.2。模型5.1显示平方项为负,这表明经济资本效应呈现开口向下的抛物线,即利用行业协会等组织化途径的几率很可能会经历先升后降的变化过程,但未能通过统计检验。为了进一步检验假设3,我们尝试在模型5.1中增加企业纳税额的立方项(模型6.1),结果显示经济资本较低时,随着资本上升,选择组织化解决途径的几率迅速下降,而当资本进入中高阶段时,其组织化解决的几率下降速度先减缓后加速。这意味着,在不同的经济资本区间里,经济资本影响行动策略的模式存在差异。在模型5.2中,经济资本系数都通过了统计检验。分析结果表明,随着经济资本的上升,企业选择非正式解决的几率经历了先升后降的变化过程。假设2和假设3得到数据的支持。图2可以更直观地呈现以上结果。

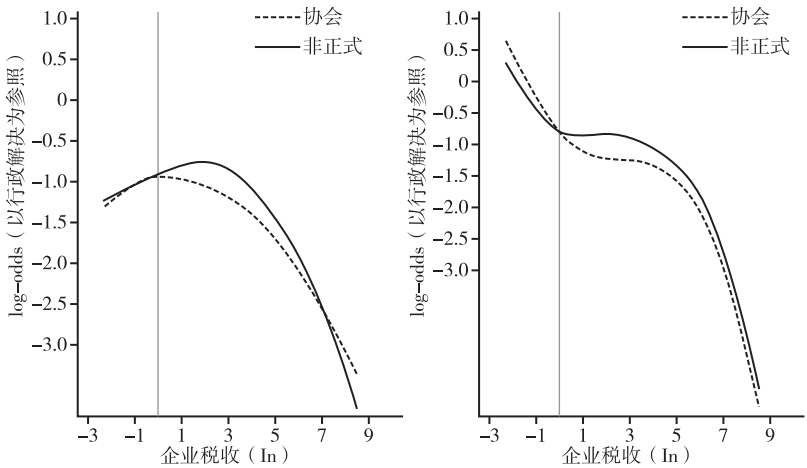


图2 企业规模与纠纷解决的策略选择

(四) 稳健性检验

为了评估以上统计结果的稳健性,本研究引入了相继逻辑斯蒂回归。在表5中,模型7将“容忍”单独归类,其他途径合并为一类,结果

显示中共党员比非党员采取行动应对纠纷的可能性更小;模型 8 中“行政渠道解决”为一类,其他项合并,结果显示企业税收越高,选择与行政部门直接沟通的几率就显著增高($p < 0.01$),而且还表现出先升后降的曲线特征;模型 9 中将“协会解决”归为一类,抗争和非正式渠道合并,统计结果没有显著差异;模型 10 比较了“非正式”与“抗争”两类,也没有统计差异。以上发现进一步支持了表 3 和表 4 的经验发现。

表 5 纠纷解决策略的 Seqlogit 回归分析 N = 1563

	模型 7		模型 8		模型 9		模型 10	
	C2	C3 C4 C5 vs. C1	C3	C4 C5 vs. C2	C4	C5 vs. C3	C5 vs. C4	
企业税收(Log)	-.143	(.109)	.136	(.099)	.051	(.157)	.311	(.195)
企业税收平方	.025	(.016)	-.036 **	(.014)	-.001	(.024)	-.047	(.029)
中共党员	-.263 +	(.148)	.209 +	(.126)	.022	(.206)	-.493 +	(.266)
政治纽带	.236	(.152)	-.060	(.132)	-.256	(.214)	-.015	(.264)
社团参与	-.063	(.149)	-.085	(.131)	-.620 **	(.213)	-.169	(.247)
创业时期								
1993-2002 年	.379 +	(.214)	-.317	(.200)	.441	(.307)	.546	(.393)
2003-2006 年	.309	(.244)	-.258	(.230)	.319	(.354)	.472	(.444)
雇佣人数(Log)	.092	(.059)	-.101 +	(.052)	.033	(.088)	-.173	(.107)
地区								
中部	.359	(.241)	-.775 ***	(.225)	-.807 *	(.337)	-.266	(.411)
西部	-.144	(.295)	-.575 *	(.291)	.406	(.478)	.700	(.527)
私营经济发展	.055	(.065)	-.087	(.064)	-.059	(.107)	.024	(.122)
GDP/100(亿)	.028	(.019)	-.038 *	(.017)	.003	(.028)	-.001	(.033)
其他控制变量	YES		YES		YES		YES	
常数项	.569	(.554)	1.674 **	(.540)	1.041	(.852)	.447	(.993)

注:(1)括号内为标准误差。(2) + $p < 0.1$, * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$ 。(3)其他控制变量包括性别、年龄和教育程度等。

五、讨论与总结

随着私营经济对于中国经济的贡献越来越大,私营企业主的经济权力是否可以,以及如何转化成为政治权力已成为一个重要问题。对于转型中的中国而言,这既是经验层面的问题,也是规范层面的挑战。

本文认为,对实存政治实践的清晰认知是在规范意义上构造“新型政商关系”的基础。

本文从实证分析出发,揭示出当前中国政商关系已经出现的基于企业经济资本的分化模式,这说明企业自身的属性同样塑造了政商关系。拥有不同经济资本的企业因其经济贡献能力不同,议价能力也不尽相同,它们与政府的关系可能存在本质差别。高经济资本的私营企业因其对地方经济有重要贡献,受到更多的政府重视,因此能够获得通过行政制度安排与地方政府直接谈判或商榷的机会,从而更倾向于绕过组织化途径。中等经济资本的企业既缺乏直通高层的政治优势,也畏惧抗争行动所需承担的政治风险和经济成本,从而倾向于选择编织非正式关系或走向自组织。就私营企业是否选择抗争策略而言,经济资本并没有产生显著影响,反而是党员身份产生了显著影响。这或许说明,相比于议价能力,认知和意识对抗争的影响更大。

本文的经验发现在理论和政策层面上至少具有以下四点意义。第一,本文提示有必要修正理解中国政商关系的“庇护主义”主导范式,更加关注政商关系内部的多样性和异质性。一方面,拥有不同经济资本的私营企业对庇护关系的依赖程度不尽相同;另一方面,它们也在不同程度上借用正式制度安排和经济协会等组织资源。

第二,拥有高议价能力的大型企业的政治优势得到了证实。而这一点对于政治权力格局的变迁可能具有曲折而深远的意义。当然,一时一地的“议价能力”和结构性的“政治权力”之间还有相当大的距离。但是,假如私营企业可以利用制度性渠道来表达利益诉求,又或是小业主、个体户通过集体行动维权影响了政府意志,这两种行为都在某个限度内重新界定了政府权力影响社群的范围和方式,事实上使得社会力量在某些情境中成为了产生实质影响的政治力量。那么,在一个相对狭窄的意义上,我们仍然可以说,商人团体获得了在一定层面上和范围内有意义的“政治权力”。因此,这也值得研究者做更为深入的探讨,去观测他们在哪些具体情境中实现了经济权力向政治权力的部分转化,转化的深度又如何。

第三,中等经济资本的企业没有大企业那样的政治优势,他们在行会、商会等正式组织中的卷入度高于其他类别的私营企业,也更多地寄希望于非正式途径。这一现象其实具有丰富的意涵。一方面,它说明企业自组织的意识和现实在特定的基础上发展起来,因而构造能够团

结会员的制度化平台具有尤为重要的现实意义。另一方面,中型企业同时偏好非正式途径和协会组织途径也并不是一个矛盾的现象。研究者曾指出,行会、商会类组织是私营企业用以编织社会关系网络和促进非正式互动的平台(Wank,1999)。因此,当前的行会、商会类组织可能兼具了制度化管道和庇护关系网络的双重功能。

最后,本文尝试将结论进一步向前推展。上述企业的差别质疑了新商业精英转化成为一个具有凝聚力和群体意识的“阶级”的假设。一方面,私营企业的集体抗争是在挑战政体的治理能力;另一方面,大型企业却获得了更加明显的政治优势,从而加强了政体的稳定性。市场经济的发展并没有增加阶级形成的可能,反而在极大程度上强化了这一群体的内部异质性,加深了不同类型企业之间的分化。在中国,经济权力转化成为政治权力的路径恐怕并不能放在政治统合或推进民主化演进的单线逻辑中加以理解。它不仅受到政体性质本身的形塑,也随着私营经济自身属性的变化而发生了质变。

本研究是基于2006年全国私营企业主调查数据完成的。在过去这10年间,由于宏观制度环境、市场化程度等条件的发展,这种分化模式是否得到进一步强化,或是已经逐渐消失,值得后续研究利用新的抽样调查资料和大数据继续关注。

参考文献:

- 陈钊、陆铭、何俊志,2008,《权势与企业家参政议政》,《世界经济》第6期。
- 程金华,2009,《中国行政纠纷解决的制度选择——以公民需求为视角》,《中国社会科学》第6期。
- 程金华、吴晓刚,2010,《社会阶层与民事纠纷的解决——转型时期中国的社会分层与法治发展》,《社会学研究》第2期。
- 董海军,2008,《“作为武器的弱者身份”:农民维权抗争的底层政治》,《社会》第4期。
- 多姆霍夫,W.,2009,《谁统治美国:权力、政治和社会变迁》,吕鹏、闻翔译,南京:译林出版社。
- 樊纲、王小鲁、朱恒鹏,2011,《中国市场化指数——各地区市场化相对进程2011年报告》,北京:经济科学出版社。
- 范晓光、雷鸣、肖阳,2016,《中国农村的宗族网络与民事纠纷应对》,《学海》第6期。
- 耿曙、陈陆辉,2001,《与市场共欣荣:华北小镇地方网络的创造性转化》,《问题与研究》第3期。
- 耿曙、陈玮,2015,《政企关系、双向寻租与中国的外资奇迹》,《社会学研究》第5期。
- 黄冬娅,2013,《企业家如何影响地方政策过程——基于国家中心的案例分析和类型建构》,《社会学研究》第5期。
- ,2014,《私营企业主与政治发展:关于市场转型中私营企业主的阶级想象及其反思》,

《社会》第4期。

黄靖洋,2014,《“间歇式亲和”:基层政府与行业组织关系研究——Q县田野调查的分析》,《社会建设》第2期。

纪莺莺,2015,《商会的内部分化:社会基础如何影响结社凝聚力》,《公共管理学报》第1期。

——,2016,《转型国家与行业协会多元关系研究:一种组织分析的视角》,《社会学研究》第2期。

贾西津、沈恒超、胡文安,2004,《转型时期的行业协会——角色、功能与管理体制》,北京:社会科学文献出版社。

江华、张建民、周莹,2011,《利益契合:转型期中国国家与社会关系的一个分析框架》,《社会学研究》第3期。

陆益龙、杨敏,2010,《关系网络对乡村纠纷过程的影响——基于CGSS的法社会学研究》,《学海》第3期。

吕鹏,2013,《私营企业主人大代表或政协委员的因素分析》,《社会学研究》第4期。

——,2016,《从庇护到抗争:议价权威主义的硬着陆——以陕北石油事件为个案》,中国社会学学会2016年学术年会工作论文。

张汉,2014,《“地方发展型政府”抑或“地方企业家型政府”?——对中国地方政企关系与地方政府行为模式的研究述评》,《公共行政评论》第3期。

Ang, Yuen Yuen & Nan Jia 2014, “Perverse Complementarity: Political Connections and the Use of Courts among Private Firms in China.” *The Journal of Politics* 72(2).

Bland, J. M., D. G. Altman & F. J. Rohlf 2013, “In Defence of Logarithmic Transformations.” *Statistics in Medicine* 32(21).

Buis, Maarten L. 2011, “The Consequences of Unobserved Heterogeneity in a Sequential Logit Model.” *Research in Social Stratification and Mobility* 29(3).

Cai, Yongshun 2008, “Social Conflicts and Modes of Action in China.” *The China Journal* 59.

Deng, Guosheng & Scott Kennedy 2010, “Big Business and Industry Association Lobbying in China: The Paradox of Contrasting Styles.” *The China Journal* 63.

Dickson, Bruce J. 2003, *Red Capitalists in China: The Party, Private Entrepreneurs and Prospects for Political Change*. Cambridge: Cambridge University Press.

——, 2009, “Who Consents to the ‘Beijing Consensus’? Crony Communism in China.” (http://www.usc.cuhk.edu.hk/PaperCollection/webmanager/wkfiles/7151_1_paper.pdf)

Gao, Yongqiang & Zhilong Tian 2006, “How Firms Influence the Government Policy Decision-making in China.” *Singapore Management Review* 28(1).

Guthrie, Gouglas 1998, “The Declining Significance of Guanxi in China’s Economic Transition.” *The China Quarterly* 154.

Haggard, S., S. Maxfield & B. R. Schneider 1997, “Theories of Business and Business-State Relations.” In S. Maxfield & Ben Ross Schneider (eds.), *Business and the State in Developing Countries*. Ithaca, N. Y.: Cornell University Press.

Huang, Dongya & Chuanmin Chen 2015, “Revolving Out of the Party-state: The Xiahai Entrepreneurs and Circumscribing Government Power in China.” *The Journal of Contemporary*

China 25(97).

- Karlson, Kristian Bernt, Anders Holm & Richard Breen 2012, "Comparing Regression Coefficients Between Same-sample Nested Models Using Logit and Probit: A New Method." *Sociological Methodology* 42(1).
- Keng, S. 2010, "Developing into a Developmental State: Explaining the Changing Government—Business Relationships behind the Kunshan Miracle." In T. K. Leng & Y. H. Chu (eds.), *Dynamics of Local Governance in China during the Reform Era*. Plymouth: Lexington Books.
- Kennedy, Scott 2005, *The Business of Lobbying in China*. Boston, Mass.: Harvard University Press.
- Lee, Ching Kwan & Yonghong Zhang 2013, "The Power of Instability: Unraveling the Microfoundations of Bargained Authoritarianism in China." *American Journal of Sociology* 118(6).
- Li, J. 2013, "Dare You Sue the Tax Collector? An Empirical Study of Administrative Lawsuits Against Tax Agencies in China." *Pacific Rim Law and Policy Journal* 23(1).
- Lucas, John 1997, "The Politics of Business Associations in the Developing World." *The Journal of Developing Areas* 32(1).
- Michelson, Ethan 2007, "Climbing the Dispute Pagoda: Grievances and Appeals to the Official Justice System in Rural China." *American Sociological Review* 72.
- Salamon, M. Lester & John Siegfried 1977, "Economic Power and Political Influence: The Impact of Industry Structure on Public Policy." *The American Political Science Review* 70(3).
- Solinger, Dorothy 1992, "Urban Entrepreneurs and the State: The Merger of State and Society." In A. L. Rosenbaum (ed.), *State and Society in China: The Consequence of Reform*. Boulder: Westview.
- Tsai, K. S. 2007, *Capitalism without Democracy: The Private Sector in Contemporary China*. Ithaca: The Cornell University Press.
- Wagner-Pacifi, Robin & Meredith Hall 2012, "Resolution of Social Conflict." *Annual Review of Sociology* 38.
- Wank, David 1999, *Commodifying Communism: Business, Trust, and Politics in a Chinese City*. New York: Cambridge University Press.
- You, Jong-Sung 2014, "Land Reform, Inequality, and Corruption: A Comparative Historical Study of Korea, Taiwan, and the Philippines." *The Korean Journal of International Studies* 12(1).
- Zhang, Changdong 2017, "A Fiscal Sociology of Authoritarian Resilience: Developing Theory through a Case Study on China." *Sociological Theory* 35(1).

作者单位:上海大学社会学院(纪莺莺)

浙江大学社会学系、

地方政府与社会治理研究中心(范晓光)

责任编辑:梅 笑