

# 分化的精英：纠纷解决中的 下海官员和参政商人\*

张 华 吴 月

**提要：**在中国的市场转型争论中，“下海”官员和参政商人身上体现了企业主政治纽带及从政经历的不同方式。本文聚焦于这些分化的精英，利用2006年中国私营企业主抽样调查数据，根据私营企业主创业前后获得政治资本的不同方式，将其细分为“下海”官员、“草根参政”商人和“下海参政”商人，并将纠纷类别分为管理纠纷和经济纠纷。结果发现，与经济纠纷相比，私营企业主更少选择跟管理部门打管理纠纷官司；当前拥有政治资本的企业家会更倾向于以组织内途径解决管理纠纷，而没有政治参与的“下海”官员更倾向于以个体途径及法律途径解决经济纠纷，甚至采取反抗的途径解决管理纠纷；在控制了企业规模和教育程度后，影响私营企业主运用法律途径解决经济纠纷的并非政治资本，而是主观认同和过去的经历。

**关键词：**“下海”官员 参政商人 纠纷解决 精英 分化

## 一、研究背景与问题的提出

中国市场转型中最显著的变化是私营企业主的出现，他们被认为是市场转型中受益最大的群体。作为一个迅速崛起的社会阶层，私营企业主在最近十多年来开始渐进地参与政治生活，表达政治和经济方面诉求，通过各种方式参与和影响政治系统的决策过程（黄冬娅，2013）。研究者关心私营企业主是否能形成一个阶层，从而对中国的政治改革作出贡献（Wank, 1999; Dickson, 2003; Tsai, 2005）。因此，私营企业主与政权的关系（张厚义，2003；陶庆，2004；曹正汉，2006）、他们对政权和民主的态度（Chen & Dickson, 2010; Tang, 2016）以及与社

---

\* 本文曾在2016年浙江大学第四届政商研究工作坊上宣读，感谢黄冬娅、吕鹏、李煜、耿曙、范晓光、纪莺莺、朱斌等师友在论文构思、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。如读者希望进一步获取相关数据结果，请联系本文的通讯作者吴月（tricy727727@126.com）。

会其他群体的纠纷和冲突(蔡欣怡,2013;黄冬娅,2013)就成为现有研究的焦点问题。在实证研究中,很多学者发现中国的私营企业主没有对国家提出政治改革的要求,因此这些私营企业主被冠以“合作式资本家”(Dickson,2003)或“国家盟友”(Chen & Dickson,2010)的别称,而政商之间这种非“正式”的沟通渠道则被认为是“有弹性的威权主义”(Nathan,2003)的表征。

但是,私营企业主在态度上的趋同并非意味着该群体是铁板一块,有研究指出,在中国,不同背景和行业的私营企业主是一个相当分裂的群体(蔡欣怡,2013:46)。企业家的社会起源,尤其是他们的政治背景、家族纽带及文化资本形塑了企业家精英(孙立平,2002;吕鹏,2013;李路路,1996),不仅企业家精英与中小企业主在经营策略上有显著差异(Dickson,2003),企业精英中的“下海”官员(有政府官员经历的企业家)和参政商人(目前担任人大代表、政协委员的企业家)也会存在差异。已有研究注意到企业精英内部的分化(Chen & Dickson,2010),并就这些分化进行了讨论(蔡欣怡,2013)。但目前学术界对这些分化缺少进一步的研究,多数研究将是否拥有政治纽带作为区分私营企业主的类型化特征(李孔岳等,2012)。

政治纽带的差异反映出私营企业主的成长背景存在截然相反的两类情境:一类是官员下海,另一类是商人从政(章敬平,2004)。两种政治纽带的差异是政治资源在不同时段和维度的测量,一种是在创业前获得政治资本,另一种是在创业后获得政治资本。不同的政治资本获得方式必然会对私营企业主的主观认同和经营策略产生影响。

本文聚焦于私营企业主经营策略中的纠纷解决方式。中国的市场化改革、社会转型和经济增长使得包括经济纠纷、劳动纠纷和行政纠纷在内的各类纠纷数量大幅增加(Cohen,2006;沈明明、王裕华,2007;Tang,2016:119)。研究纠纷解决有两方面的意义:一是研究政权如何适应社会整合模式的变化。在计划经济时代,中国社会整合是以政治整合替代社会整合为特征,对资源的全面垄断和自上而下的总体性组织系统保证了国家的有效运转(邹谠,1994;Dickson,2003:14)。改革开放后,国家与组织体系之间开始建立新型关系,产生了游离于行政体系之外的新型组织要素,没有“单位”归属的个体户很难再像过去那样通过单位或者组织渠道来解决问题(王颖等,1993:2;张静,2016)。而私营企业主是新兴群体,这些没有“单位”归属的个体户和没有“部门”

归属的私营企业如何应对不公平或者处理纠纷事件,是一个值得探讨的问题。其次,中国的分权化、市场化和私营领域的崛起对法制改革提出了要求,而中国法治系统解决问题的能力 and 效率、法制系统的可接近程度在很大程度上影响了当事人是否选择法律途径解决纠纷(Michelson, 2008)。有研究指出,近年来中国私营企业主越来越愿意使用法律途径解决纠纷(Clarke et al., 2008; Whiting, 2010)。由于法律动员需要社会资源,与其他私营企业主相比,“下海”官员和参政商人显然在法律动员上占据极大优势。私营企业主的政治资本及其获得方式是否会影响他们的纠纷解决偏好?本文聚焦于私营企业主群体,分析其纠纷解决行为,并针对其背后的行为逻辑予以深入分析与解释。

本文其他部分的安排如下:第二部分讨论“下海”官员、“草根参政”商人和“下海参政”商人在市场转型中获得经济及政治资源方式的差异,评述有关中国纠纷解决方式的文献,并提出研究假设;第三部分利用全国私营企业调查数据对“下海”官员、“草根参政”商人和“下海参政”商人的特征进行描述,并对他们的差异进行检验;第四部分用多项逻辑回归模型分析私营企业主纠纷解决偏好的决定因素;最后讨论经验发现的理论及现实意义。

## 二、文献回顾和研究假设

### (一) 市场转型中的“下海”官员与参政商人

几乎所有研究者都关注到中国的私营企业主中存在精英和非精英的分化,区分的标准通常是企业家拥有的文化资本、经济资本和社会资本,或者以往职业和职务的经历(李路路,1996;陈光金,2005)。对中国私营企业主精英阶层的形成,中国市场转型的争论提供了大量研究成果。<sup>①</sup>回顾这些研究可以发现,“市场转型争论”的核心问题是:在国家社会主义经济体制的转型过程中,市场相对于国家权力的力量是如

---

<sup>①</sup> 1989年,倪志伟(Victor Nee)在《美国社会学评论》上发表题为《市场转型理论——国家社会主义从再分配向市场的转变》的论文,随即引发西方学术界针对中国市场转型问题的大讨论,研究者们围绕社会精英流动与分层、资本回报率、产权改革等多个主题展开了广泛而深入的思考、分析与争论。具体内容参见 Nee, 1989; Bian & Logan, 1996; 陈那波, 2006。

何变化的,这种变化又是如何影响社会资源配置,进而投射到社会精英的流动上的(李路路、朱斌,2014)。针对上述问题,已有文献从两方面展开:一是原来的再分配者能否在市场转型过程中维持地位优势?第二个与之密切联系的问题是哪些行动者能够成为转型社会中新兴的经济精英?一些学者承认市场正在逐渐成长为能够与国家抗衡的一种资源分配机制,因而学界将其理论称为“权力转换论”或“精英循环”(Nee,1989);而另一些学者则强调市场仍然依赖国家,故学界称之为“权力维系论”或“精英复制”(陈光金,2005;李路路、朱斌,2014)。<sup>①</sup>

“下海”官员是放弃政府职务创立企业的企业主,中国经历了20世纪80、90年代和2002年三轮政府官员的“下海潮”(吴文峰等,2008),有一定比例的私营企业主是有政府工作经历的前任官员。主张权力维系论和精英复制论的学者认为,“下海”官员将过去拥有的政治资本和社会资本转换为经济资本,维持了自己的精英地位。不同类型的精英群体互相渗透,并通过精英排他和精英代际转化实现精英阶层的再生产(郑辉、李路路,2009)。孙立平(2002)指出,随着市场转型的不断推进,出现了一个掌握文化、政治和经济资本的总体性资本精英集团,而他们的原初形态正是自己和父辈所掌握的政治权力。

持权力转移论或者精英循环观点的学者则认为,国家社会主义社会中再分配经济体系向市场经济体系的转变将会根本改变再分配经济中以国家权力作为分层机制的状况,政治资本获得经济回报的能力将相对下降(Nee,1989)。在市场转型过程中,干部精英的内部发生了分化,既拥有政治资本又拥有文化资本的技术干部精英变成了私营企业主或者法人资产阶级,而那些只拥有政治资本但欠缺文化资本的行政干部精英,将成为市场转型中最终的失败者(Szelenyi,1978,伊亚尔等,2008:37-42)。即便“下海”官员与政治体制有联结关系,这种联结也并非“成为经济精英”的必要条件。倪志伟等的研究也支持了上述观点,他们发现,在形成激烈竞争的商品市场中,政治联系并没有特别的价值(Nee & Oppen,2010)。

草根参政商人是在成为经济精英之后被吸纳进入政治参与中的企

<sup>①</sup> 尽管随后的经验研究也未能对此做出明确判断,但越来越多的学者认为精英的流动和社会分层结构的变化会受到国家与市场之间的交互影响,从而提出了“政治市场论”(Parish & Michelson,1996)、“政治经济同步演化论”(Zhou,2000)以及“市场—国家互动论”(Bian & Zhang,2002)等理论。

业家。中国私营企业主的政治参与是特有现象,私营企业主最重要的政治参与渠道是当选人大代表和政协委员(李宝梁,2001;张厚义,2003;陶庆,2004;吕鹏,2013)。参与政治不仅能维护既得的经济利益和回报社会,更在于经济和权力的联系还可以产生更大的经济效益(Goodman, 1999)。一些研究认为精英复制和权力转移是新的企业精英产生机制,但也有很多参政商人出身草根。2006年全国私营企业抽样调查的数据显示,大约76%有政治参与的私营企业主没有政府官员经历。

由于社会学关注在市场转型过程中的社会精英流动与分层,从这个意义上说,在管理学和政治学中关注的有政治关系的“下海”官员和参政商人不属于流动或分层中对应的两个阶层,因此很少有研究将他们放在一起进行比较。而管理学的研究通常将这两类群体归到有制度联系或有政治关系的同类人群,将之与没有制度联系的小型企业主相对照,多数研究并没有发现这两者的差异。

一些研究者将私营企业主“下海”前凭借政府部门的任职经历构建起来的政治网络界定为先赋性政治关系,而将私营企业主在企业成立后参与政治生活构建形成的政治关系界定为后致性政治关系(曹正汉,2006;李孔岳等,2012)。我们根据企业主是否有政治资本及获得政治资本的方式,将他们分为四种类型:(1)只在创业前获得政治资本的(“下海”官员);(2)只在创业后获得政治资本的(“草根参政”商人);(3)创业前和创业后都有政治资本的(“下海参政”商人);(4)创业前和创业后都没有政治资本的。获得资源和优势方式的不同,必然会影响私营企业主的经营策略及与政权的关系、态度。利用全国私营企业调查数据,我们将比较上述四种类型企业主的政治、经济、文化资本和自我认知等特征,同时关注他们在纠纷解决方式上的差异化表现及原因。

## (二)纠纷解决中的下海官员与参政商人

纠纷不是简单的事件(things),而是一种社会建构(social constructs)(Felstiner et al., 1980)。人们在受伤害以后对冲突和不公正的回应和纠纷解决机制反映了这一地区对伤害的制度化和程序化的补救机制、法律原则和政治系统的功能(Felstiner et al., 1980; Miller & Sarat, 1980; Sandefur, 2007; Tang, 2016: 127)。法社会学发展了“纠纷金

“金字塔”(dispute pyramid)理论来解释纠纷的产生和解决途径。纠纷金字塔理论认为,大量的不满在较低层次就解决了,只有少部分纠纷上升到更高层次诉诸法律,从金字塔底端到顶端的解决途径是一个越来越正式、昂贵和制度化的过程(Felstiner et al., 1980; Miller & Sarat, 1980)。桑德福认为有两种独特的纠纷解决途径:一种是以法律为中心的途径,这一途径重视法律动员(legal mobilization)在纠纷解决中的作用,法律动员指个人利用法律系统中知识、人员和程序等法律资源的过程(Black, 1973);另一途径强调人们的主观认同和经验,例如文化习惯、集体思维和生活经历等都会影响人们对纠纷解决方式的想法,即人们处理纠纷的方式选择是社会阶级不平等的后果(Sandefur, 2007)。

在中国,市场化改革和经济增长使得各类纠纷数量大幅增加(Cohen, 2006; 沈明明、王裕华, 2007; Tang, 2016: 119)。目前对中国纠纷解决方式的研究大多聚焦于个体纠纷的解决,其影响因素包括当事人的个体因素(法律知识、经济状况、卷入市场化的程度)和宏观外在环境因素(经济发展水平、法律制度环境)等等(沈明明、王裕华, 2007; Read & Michelson, 2008; 程金华、吴晓刚, 2010; Tang, 2016)。

在中国的特殊制度环境下,研究者们对传统纠纷解决模式做了许多修正,这些特殊情况包括中国法律体系和政权的关系,中国独特的纠纷解决方式,如信访制度和行政复议制度等。麦宜生(Michelson, 2006)依据中国的情况修正了纠纷金字塔理论,并提出“纠纷宝塔”(dispute pagoda)的概念,认为在中国不同类型的纠纷解决方式并不存在互相替代的关系。欧博文和李连江(O'Brien & Li, 2004)也指出,在中国的行政诉讼中,法律动员很少涉及在法律和其他渠道之间作出选择,通常是求助于法律和其他渠道的共同策略。学者们指出,在我国的制度背景下,法律系统是嵌入或者作为国家官僚体系的一个子系统(Woo, 1999; Potter, 1999; O'Brien & Li, 2004; Cohen, 2006)。因此,法律动员不但涉及法院和律师等正式的法律程序和手段,还包括向政府机构提出的权利要求(Michelson, 2008)。因此,政治关系在中国是研究纠纷解决偏好的独特影响因素。如程金华和吴晓刚(2010)发现,拥有政治资源的中国人很少卷入民事纠纷,政治精英更倾向于利用法律途径解决纠纷。麦宜生(Michelson, 2006)发现影响农户是否选择法律途径解决纠纷的主要因素是他们与干部的关系。还有研究发现当事人与村委的关系会增加调解的可能性(Read & Michelson, 2008)。

聚焦于企业纠纷解决,<sup>①</sup>我们看到,近年来中国私营企业主越来越愿意使用法律途径解决纠纷(Cl Clarke et al., 2008; Whiting, 2010)。良好的法律体系是市场体系的一部分,对增加普遍意义上的规则和减少个人因素的影响有重要作用(Ang & Jia, 2014)。有研究发现,有政治关系的私营企业主更愿意使用法律途径解决纠纷,认识人(know-who)比知道怎么做(know-how)对使用法律途径解决纠纷的影响更大(Ang & Jia, 2014)。纪莺莺、范晓光(2017)进一步指出,私营企业主的党员身份对于企业是否选择诉讼等抗争策略具有显著影响。由于法律动员需要社会资源,政治资源提供了进入法律途径的优先通道,与其他私营企业主相比,“下海”官员和两类参政商人显然在法律动员上占据极大优势,但这一研究并没有对私营企业主的政治关系予以进一步细分。

本文关注的是这三类私营企业主在看待和解决纠纷的方式上是否也存在差异。一方面,强调法律动员途径的学者认为,当事人会根据自己的资源和能力选择特定且最有效率的纠纷解决途径。具体而言,有两大因素影响了人们对纠纷解决方式的选择:一是个体的社会经济条件、能力与解决途径之间的关系,二是不同途径处理问题的有效性(Miller & Sarat, 1980; Sandefur, 2007)。落实到本文的研究对象中,“下海”官员过去拥有政治资源和社会资源,而参政商人则是经过市场竞争脱颖而出的成功者,并且在当前拥有政治资源。市场竞争中的差异导致他们的社会经济条件不同,进而导致他们在法律动员能力上存在差异,因此会影响他们解决纠纷的方式。其次,他们与政权连接的方式不同,“下海”官员依靠的是过去在政府机构中的工作经历,“草根参政”商人的制度连接是在当下政治参与中建立的,这是更直接的政治关系,而“下海参政”商人则拥有双重政治纽带。这些不同类型的政治纽带显然会对这些私营企业主的纠纷解决行为产生不同影响。另一方面,从纠纷解决的建构主义范式看来,人们的主观认同和经验,如过去的经历、情感因素对纠纷当事人有很大影响(Sandefur, 2007)。黄冬娅和陈川懿(Huang & Chen, 2015)发现“下海”官员倾向于选择反抗方式解决纠纷,但他们的研究是以有无政府经历为区分标准,并没有将参政

---

① 本文的数据分析来源于中国私营企业主抽样调查,因此,本文是从私营企业主的视角审视“企业纠纷解决”这一问题的。在本文中,企业选择纠纷解决的方式被等同为私营企业主的选择。与其他使用这一数据库研究企业纠纷解决的文献一样,文中将这些纠纷称为企业纠纷。

商人纳入对比研究。在一项针对中国私营企业主态度和行为的研究中,蔡欣怡(2013:81、102)发现,与参政商人相比,“下海”官员在获取银行贷款、生产场地和雇员稳定性等企业日常经营上的抱怨更多。如果说对政策的不同期待反映了“下海”官员和参政商人的差异,那这种差异也可能对他们的纠纷解决方式产生影响。据此,我们假设“下海”官员、“草根参政”和“下海参政”商人在解决纠纷方式上偏好不同。

### 三、数据、定义和特征描述

#### (一)数据

本文的统计数据来自“中国私营企业主抽样调查”,该调查从1993年开始每两年进行一次,调查对象为私营企业主,问卷分为私营企业和私营企业主两大部分。由于只有2006年调查的问题比较完善地覆盖了本研究提出的问题,因此本研究选择以2006年的数据作为实证研究的数据来源。2006年的抽样调查数据是工商联在全国31个省、市、自治区按0.55%比例进行多阶段抽样,共发放了2360份问卷,回收2301份;工商局在15个省、市、自治区的常年观测点实施调查,共发放了1600份问卷,回收问卷1536份。

#### (二)“下海”官员、“下海参政”和“草根参政”商人特征描述

##### 1. 操作定义

“下海”官员(政府官员经历):在创业前在党政机关、事业单位任副科及以上级别职务,或者曾是国有企业的负责人及承包人的企业高管。<sup>①②</sup>而曾在党政机关和事业单位工作的一般人员和在国有企业工作的一般职工不属于本文“下海”官员的讨论范围,因为这部分人员不是一般研究所指的“精英”阶层,也缺乏可转移的政治资本。

- 
- ① 本文借鉴了程金华和吴晓刚(2010)对统治精英的定义:在公有部门就业、具有副科及以上级别的行政干部,或是具有高级职称的专业人士以及党政机关和企事业单位负责人。
- ② 一些私营企业主是国有企业转制后由国企负责人或者承租人转变为改制后企业的股东、董事或者高层管理人员,虽然他们与从政府机构辞职经商的官员有区别,但由于企业改制后企业的运作机制、雇佣和分配方式以及他们与国家的关系都发生了变化,我们仍然将这部分企业家定义为“下海”官员。



参政商人(政治参与):具有人大代表身份或政协委员身份的企业高管。其中没有政府官员经历者称为“草根参政”商人。对于被重新吸纳到政治体系中、具有人大代表或者政协委员身份的部分“下海”官员则称为“下海参政”商人。

我们关注的是拥有政治纽带的企业家三种类型:当前无政治参与的“下海”官员、没有政府官员经历的“草根参政”商人和既有政府官员经历又有政治参与的“下海参政”商人。依据政治纽带划分的四种类型的私营企业主人数比例如表1所示。

## 2. 企业家特征统计描述

如前所述,法律动员强调政治、经济和文化资本对纠纷解决的影响,而建构主义范式重视主观认同和经验的作用(Miller & Sarat, 1980; Michelson, 2008; Sandefur, 2007; 程金华、吴晓刚, 2010; Ang & Jia, 2014)。本研究主要关注政治资本对纠纷解决的影响,但我们先从政治、经济、文化资本和自我认知四个方面对这四组私营企业主特征进行比较,进而为理解私营企业主的纠纷解决行为提供依据。

表1 私营企业家特征变量定义及描述

变量名	定义	观察值	平均值 (%) <sup>a</sup>	标准差	最小/最大值
企业家类型		3598	100		
无政治纽带	1. 既无政府官员经历,又无政治参与	1861	51.9		
“下海”官员	2. 有政府官员经历,但没有政治参与	342	9.5		
“草根参政”商人	3. 有政治参与,但没有政府官员经历	1085	30.2		
“下海参政”商人	4. 既有政府官员经历,又有政治参与	310	8.6		
政治资本					
政府官员经历	1 = 高管曾在党政机构、事业单位任副科级以上职务或国有企业负责人及承包人,0 = 无上述经历	652	18.1		
政治参与	1 = 高管是人大代表或政协委员,0 = 高管无上述经历	1395	38.8		

续表 1

变量名	定义	观察值	平均值 (%) <sup>a</sup>	标准差	最小/最大值
<b>政治资本</b>					
中共党员	1 = 中共党员, 0 = 不是	1307	36.3		
国有改制	1 = 国有改制, 0 = 非国有改制	228	6.3		
<b>经济资本</b>					
企业规模 (Ln)	企业上一年雇工人数取对数	3837	3.641	1.760	0/9.350
<b>文化资本</b>					
教育程度	1 = 小学, 2 = 初中, 3 = 高中, 4 = 大专, 5 = 大学本科, 6 = 研究生	3815	3.557	1.058	1/6
<b>自我认知</b>					
社会地位评价	对社会、经济和政治地位的自我评价, 取值范围 1 - 10, 1 表示最低, 10 表示最高	3713	5.741	1.863	1/10
经济地位评价		3722	5.739	1.798	1/10
政治地位评价		3684	5.131	2.199	1/10

注:<sup>a</sup> 虚拟变量报告的是变量取值为 1 的百分比。

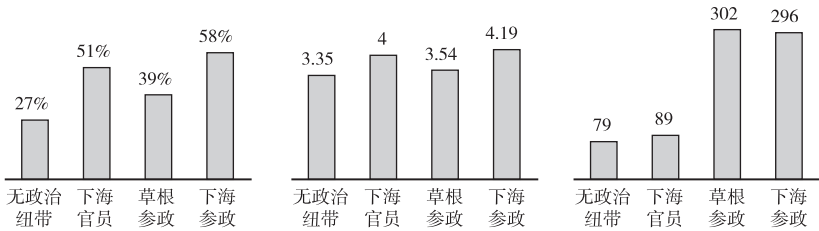


图 1 分组党员比例

图 2 分组教育程度

图 3 分组雇员人数均值

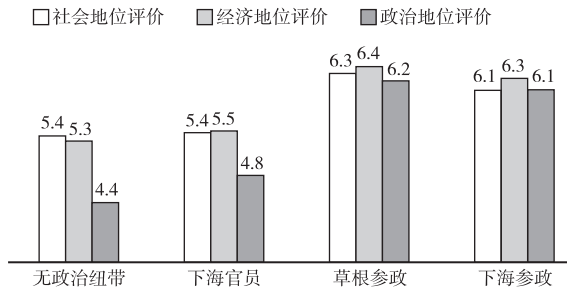


图 4 企业家分组自我评价

图1-图4显示,在政治资本中的党员身份和文化资本的受教育程度这两组特征上,“下海”官员和“下海参政”商人中拥有党员身份和高教育程度者比例较高,与“草根参政”商人相比,“下海”官员中党员的比例和受教育程度更高。有政府官员经历的“下海”官员和“下海参政”私营企业主属于拥有文化资本和政治资本的“精英”阶层。

在企业规模上,“草根参政”商人和“下海参政”商人都显示出在企业经营上的优势。作为企业规模的精英特征与参政商人强正向关联。这说明政协和人大通过政治参与积极吸收大型企业的私营企业主。而“下海”官员经营的企业在规模上与其他企业没有显著差异。陈光金(2005)也发现,影响企业的所有者权益的是受教育程度、职业等级和注册时个人的投资额,但开业前的干部身份对因变量并没有影响。与没有政府经历的私营企业主相比,“下海”官员具有文化资本和政治资本优势,然而,在经营上的分化是“下海”官员呈现差异化政治身份的主要原因,经营得好的“下海”官员在政治身份上得以延续,获得人大代表和政协委员身份,从而成为参政商人。而经营规模没有扩大的“下海”企业家则被排斥在政治参与之外。

在自我认知上,社会和经济地位的趋势与企业规模基本保持一致,无政治纽带的“下海”官员在社会、经济地位上对自身的评价均明显低于“草根参政”和“下海参政”商人的平均值。值得注意的是,他们在政治地位上的评价不仅显著低于后两类企业家,也低于对他们自身社会经济地位的评价。虽然“下海”官员中党员的比例是四组中较高的,但这一认知明显反映出他们对自身政治地位的不满。

#### 四、企业纠纷解决方式及影响因素

很多对纠纷解决的研究关注当事人对正式法律制度的运用(Michelson, 2006; 沈明明、王裕华, 2007; Gallagher, 2006),因为正式法律途径的运用显示了特定环境下制度的完善程度。但研究者指出,当制度化途径不存在或无效的时候,卷入纠纷的当事人就会选择非制度化的方式,如采用法律途径无效的经验会使愤怒的人群转向游行或暴乱等方式,从而引发激烈的社会动荡(Cohen, 2006; Tang, 2016: 123)。具体到中国的私营企业主,他们也可能遭遇制度化途径的失效,进而选

择非制度化途径来解决纠纷。因此,本文也关注私营企业主在这两类途径上的偏好差异。

## (一) 变量及描述统计

### 1. 因变量

2006年全国私营企业主抽样调查问卷中提出的问题“到目前为止您的企业遇到一般经济(管理)纠纷时,通常用什么办法解决?”受访者有八个选择,具体选项见表2。一些研究者将法律渠道和政府渠道都看作体制内解决途径。如程金华和吴晓刚(2010)将法律渠道和政府调解合并为国家纠纷解决机制。唐文方(Tang, 2016:127)将劳动纠纷中的调解、检察、行政复议、法院和人大等渠道归类为制度内途径(institutional channels),而将双方协商、反抗和暴力归类为制度外途径(non-institutional channels)。另一些研究者特别关注中国解决纠纷的法律途径,良好的法律体系被认为是市场化体系的一部分,它对增加普遍意义上的规则和减少个人因素的影响有重要作用,特别是在法制环境有待完善的中国(沈明明、王裕华,2007;Clarke et al., 2008;Whiting, 2010;Ang & Jia, 2014)。我们根据纠纷途径与政府机构的关系,将这些解决方式分为组织内途径、组织外途径和法律途径三大类,把问卷中选项(6)和(7)合并为反抗方式,将选项“其他”设置为迷失值,生成一个六个选项的类别变量。组织内解决途径包括求助政府、协会帮助,组织外解决途径包括默默忍受、私下解决和反抗,第三类是法律途径。具体定义见表2。

纠纷的类型比法律动员中的其他因素更容易预测人们解决纠纷的方式(Michelson, 2008)。首先,发生纠纷的对象不同,解决策略肯定会不同,因此前人研究中一般都将民事纠纷和行政诉讼区别开来。本文主要针对经济纠纷与管理纠纷进行分析,因为这二类纠纷既是不同类型,又区分了除了企业方外的另一方当事人身份。与洪源源和贾南(Ang & Jia, 2014)使用此数据所指出的一样,由于调查询问的是当年有关公司最经常碰到的纠纷,因此这是一个企业级的数据,而不是一个争议级数据。其次,企业通常不会只选择一种方法来解决纠纷,但排在第一的选项表达了最强的信号(Ang & Jia, 2014)。因而本文只对企业最常用的纠纷解决方式作分析。

表 2 企业纠纷的主要解决途径

纠纷解决途径		具体解决方法	经济纠纷占比(%)	管理纠纷占比(%)
组织内 途径	求助政府	当地政府或主管部门协助	15.6	46.0
	协会帮助	工商联和私企协会协助	5.4	15.0
组织外 途径	默默忍受	默默忍受	10.1	18.5
	私下解决	私下协商、自行解决	48.6	14.8
	反抗	自发联合起来争取解决	0.4	1.0
		向报纸等舆论工具反映	0.03	0.9
法律途径	仲裁诉讼	仲裁机构仲裁或提出诉讼	19.9	6.5
其他			0.03	0.2
个案数			3061	1756

## 2. 自变量

本文的主要自变量是企业家的政治纽带。即本文关注的“下海”、“草根参政”和“下海参政”。企业家的经济资本和文化资本是本研究的控制变量。

很多研究指出,企业的宏观外部环境,如法律环境的改善和政府管制的减少对企业家经营策略有所影响(陈信元、黄俊,2007)。方明月和聂辉华(2015)的研究发现,一个地区的腐败程度越严重,企业就越是倾向于不通过政府部门来解决商业纠纷和劳资纠纷。洪源源和贾南(Ang & Jia,2014)发现,在那些法院更为高效、法律服务提供更为广泛的省份,法院的使用更为普遍。因此,本文采用《中国市场化指数》中省级层面的市场中介组织的发育和法律制度环境指数(樊纲等,2006)来考察企业所在地区的法律制度环境对企业解决纠纷,特别是以法律方式解决纠纷的影响。由于法律制度环境对企业的影响不是即时产生的,我们将使用比私营企业抽样调查数据早两年的指数,即2003年的指数值。由于外部环境与主要自变量企业家的政治纽带无关,但对解决纠纷的方式可能产生影响,我们将外部法律环境设为模型的调节变量,并加以检验。此外,建构主义范式强调企业主过往的经验和对自身的认知可能会对纠纷解决方式产生影响,据此我们将企业家自我地位的评价设置为调节变量,并加以检验。

模型的其他控制变量还包括反映企业特征的虚拟变量:成立时间在5年内的新企业、是否国有改制企业。控制变量还包括私营企业主的年龄和性别。

### 3. 企业家分类和纠纷方式描述

表2中企业纠纷的主要解决途径显示,首先,私营企业主在经济纠纷和管理纠纷上显示了完全不同的偏好,在与管理部门的纠纷中,更多私营企业主选择默默忍受而不是打官司,对于经济纠纷则相反。其次,法律渠道并不处于金字塔或者宝塔的顶端,比如在经济纠纷解决中,昂贵的法律途径并不是最后才使用的,而是企业的第二选择。因此无论是经济纠纷还是管理纠纷,金字塔模式或者宝塔模式都难以解释中国私营企业的纠纷解决方式。

在经济纠纷的解决方式中,私营企业主最倾向于采取私下协商的方式,约占此类型纠纷解决方法的一半。在管理纠纷的解决方式中,私营企业主最倾向于求助当地政府或主管部门,占比近一半,通过工商联和私企协会解决纠纷的私营企业主约占15%,直接联系政府的渠道显然更受欢迎。值得注意的是,与经济纠纷相比,私营企业主更能忍受与管理机构的纠纷,更少选择跟管理部门打官司。

接下来,我们分析了四种类型的企业家在纠纷解决途径上的差异。

在解决经济纠纷时,相较于其他两类私营企业主,“草根参政”商人和“下海参政”商人更倾向于采取私下解决的方式。相较于无政治纽带的私营企业主,拥有政治纽带的企业主更倾向于选择法律途径,其中,“下海参政”商人占比最大,这一描述统计与有政治关系的私营企业主更倾向于使用法律途径解决纠纷这一观点相符。但假设需要进一步检验。

表3 企业家类型与纠纷解决方式分组描述 (%)

纠纷解决途径	无政治纽带	“下海”官员	“草根参政”商人	“下海参政”商人
默默忍受	10.5/20.4	10.0/20.9	9.3/15.9	12.5/19.8
私下解决	50.4/15.7	49.1/21.5	47.0/12.4	42.3/12.1
反抗	0.5/2.3	0.9/3.5	0.2/0.9	0.6/1.7
协会	5.4/12.4	5.0/8.1	6.0/13.5	3.2/11.0
法律	17.0/6.5	21.0/6.4	21.8/7.0	27.9/5.0
政府	16.2/42.6	13.4/39.5	15.7/50.3	13.5/50.6

注:单元格内报告的是经济纠纷/管理纠纷。

私营企业主在处理管理纠纷和经济纠纷时有比较明显的差异。“下海”官员选择组织内的政府途径、协会途径和法律途径上的比例都

比较低,选择不作为、私下解决和反抗渠道比例都比其他组更高。“下海”官员虽然更能忍受管理纠纷,更少诉诸法律途径,但他们更多采取反抗方式,这表明他们更倾向于组织外的途径而非组织内途径,且具有更强的反抗意识。而“下海参政”和“草根参政”商人更倾向于选择与政府合作的途径,与“下海”官员相反,他们选择不作为、私下解决和反抗途径的比例都比均值小。

(二)企业经济纠纷解决模型

企业纠纷解决方式为多类别的无序离散变量,本文用多项逻辑(MLogit)模型来测量。我们建立了三组多项逻辑模型,基本模型模型1只有自变量、控制变量,模型2加入法律环境,模型3加入企业家对经济、社会和政治地位的自我评价。

表 4 企业最常用经济纠纷解决方式 Mlogit 回归模型

变量	体制外途径			体制内途径	
	对照组:借助政府途径				
	默默忍受 (1)	私下解决 (2)	反抗 (3)	协会 (4)	法律 (5)
模型 1 基本模型(对照组:无政治纽带)					
“下海”官员	0.533 **	0.483 **	0.813	0.613	0.437 *
“草根参政”商人	0.044	-0.044	-1.111	0.181	0.051
“下海参政”商人	0.870 ***	0.354 *	0.293	0.267	0.506 **
教育程度	-0.069	-0.125 **	0.092	-0.210 **	0.134 **
企业规模	-0.137 ***	0.042	-0.009	-0.040	0.117 ***
国有改制	-1.220 ***	-0.793 ***	-0.866	-1.648 ***	-0.281
样本数/Pseudo R <sup>2</sup>	3023/0.0207				
模型 2 加入法律环境(对照组:无政治纽带)					
“下海”官员	0.526 **	0.478 **	0.783	0.606	0.423 *
“草根参政”商人	0.103	-0.011	-0.917	0.240	0.173
“下海参政”商人	0.930 ***	0.387 *	0.494	0.327	0.630 ***
教育程度	-0.073	-0.127 **	0.072	-0.214 **	0.125 **
企业规模	-0.134 ***	0.043	0.008	-0.038	0.124 ***
国有改制	-1.266 ***	-0.784 ***	-0.855	-1.632 ***	-0.250
法律环境	0.043 *	0.024	0.134	0.043	0.087 ***
样本数/Pseudo R <sup>2</sup>	3023/0.0231				

续表 4

变量	体制外途径			体制内途径	
	对照组:借助政府途径				
	默默忍受 (1)	私下解决 (2)	反抗 (3)	协会 (4)	法律 (5)
模型 3 加入企业家自我评价(对照组:无政治纽带)					
“下海”官员	0.595 **	0.512 **	0.903	0.695	0.427 *
“草根参政”商人	0.284	0.012	-1.113	0.268	0.259
“下海参政”商人	1.062 ***	0.414 *	0.364	0.342	0.688 ***
教育程度	0.055	-0.134 **	0.062	-0.225 **	0.128 **
企业规模	-0.087 *	0.036	-0.104	-0.034	0.126 ***
国有改制	-1.241 ***	-0.828 ***	-0.984	-1.678 ***	-0.255
法律环境	0.035 **	0.031	0.171	0.047	0.094 ***
经济地位评价	0.033	0.120	0.239	-0.071	-0.049
社会地位评价	-0.086	-0.079	0.234	0.127	-0.123
政治地位评价	-0.110 *	-0.073 *	-0.025	-0.034	-1.514 ***
样本数/Pseudo R <sup>2</sup>	2949/0.0279				

注:(1) \* p < 0.1, \*\* p < 0.05, \*\*\* p < 0.01。(2)其他变量包括新企业、年龄、性别,已经加以控制。

### 1. 过往政府官员经历影响经济纠纷的解决

与对照组借助政府途径比较,“下海”官员和“下海参政”商人更可能忍受不行动或者私下解决的个体途径,而不是借助政府渠道解决纠纷。此外,模型显示,同样是体制内途径,与借助政府制度途径相比,“下海”官员和“下海参政”商人也更倾向使用新途径——法律方式解决经济纠纷。“草根参政”商人在所有经济纠纷的模型中都不显著,表明他们在经济纠纷的解决上没有明显偏好。

### 2. 企业解决经济纠纷的其他影响因素

与求助政府的方式相比,教育程度高的企业家更不会选择私下解决和求助协会的方式,会更多地使用法律方式。规模大的企业更不会默默忍受经济纠纷,更可能利用法律途径解决经济纠纷。国有改制企业更不会默默忍受、私下解决或者求助协会解决经济纠纷,而是倾向于通过政府途径解决经济纠纷。



模型 2 加入了法律环境。良好的法律环境会促进企业运用法律途径解决经济纠纷,但也增加了企业默默忍受纠纷的可能。<sup>①</sup> 模型 3 加入企业家对自我地位的评价,其中企业家对自身经济地位和社会地位的评价,变量在大多数模型中作用都不显著。而企业家对自身政治地位的评价越高,越不会默默忍受、私下解决或者是采用法律途径解决经济纠纷,而是倾向于选择求助政府。我们对法律环境和政治地位评价进行了调节变量的检验。法律环境的调节效应不明显,但“下海参政”商人对自己政治地位较高的评价会降低他们使用法律途径解决经济纠纷的可能性。<sup>②</sup>

### 3. 法律途径解决经济纠纷的影响因素

拥有政治纽带的“下海”官员和“下海参政”商人、教育程度、企业规模和法律环境都增加了企业以法律途径解决经济纠纷的可能性。大型私营企业有更多资金和其他资源。这意味着企业家的文化、经济资本和企业所处外部环境都会对企业是否使用法律途径产生影响。政治地位评价对“下海参政”商人用法律方式解决经济纠纷具有调节效应,“下海参政”商人对自己的政治地位评价越高,越不会使用法律途径。“草根参政”商人选择法律途径上不显著以及政治地位评价对采用法律途径的负面影响说明,政治资本没有成为促进企业运用法律途径解决经济纠纷的关键因素,而“下海“官员和”下海参政”商人在法律途径解决纠纷上的显著则意味着过去的政府官员工作经历和自我认知促进了法律途径的使用。

## (三) 企业管理纠纷解决模型

表 5 是私营企业最常用的管理纠纷解决方式多项逻辑回归模型的结果,我们建立了三组与经济纠纷解决方式类似的模型。

表 5 显示,由于纠纷类型不一样,纠纷解决方式的关键影响因素有明显差异,主要差别在利用法律渠道解决纠纷的影响上。

---

① 这一点目前没有好的解释,可能的解释是:与求助政府相比,在法律环境好的地区,政府更不会干预经济纠纷的解决,因此增加了默默忍受经济纠纷的可能。

② 我们参照了温忠麟等(2005)的文章,根据调节变量的检验方法,先检验了法律环境的调节效应,法律环境的调节效应不明显。我们还检验了“自我地位评价”的调节效应,由于经济和社会地位评价在原模型中不显著,因此只检验政治地位评价的调节效应,结果只有“下海参政”商人和政治地位评价的交互项是负显著的,系数为 0.234,即“下海参政”商人对自己政治地位较高的评价会降低他们使用法律途径解决经济纠纷的可能性。

表 5 企业最常用管理纠纷解决方式 Mlogit 回归模型

变量	体制外途径			体制内途径	
	对照组:借助政府途径				
	默默忍受 (1)	私下 (2)	反抗 (3)	协会 (4)	法律 (5)
模型 1 基本模型(对照组:无政治纽带)					
“下海”官员	0.252	0.748 ***	0.965 *	0.030	0.005
“草根参政”商人	-0.281 *	-0.065	-0.595	0.080	-0.153
“下海参政”商人	-0.020	0.121	0.245	0.204	-0.532
教育程度	0.117 *	-0.154 **	-0.281	-0.197 **	0.013
企业规模	-0.148 ***	-0.187 ***	-0.287 **	-0.146 ***	-0.014
国有改制	-0.481	-0.521	-0.468	-0.541	0.117
样本数/Pseudo R <sup>2</sup>	1728/0.0211				
模型 2 加入法律环境(对照组:无政治纽带)					
“下海”官员	0.235	0.755 ***	0.995 *	0.043	0.006
“草根参政”商人	-0.331 **	-0.042	-0.489	0.132	-0.147
“下海参政”商人	-0.038	0.147	0.353	0.263	-0.526
教育程度	0.121 *	-0.156 **	-0.296	-0.200 **	0.013
企业规模	-0.153 ***	-0.185 ***	-0.273 **	-0.143 ***	-0.013
国有改制	-0.479	-0.519	-0.451	-0.534	0.118
法律环境	-0.046 **	0.019	0.077	0.041	0.005
样本数/Pseudo R <sup>2</sup>	1728/0.0233				
模型 3 加入自我评价(对照组:无政治纽带)					
“下海”官员	-0.123	0.806 ***	0.937 *	0.087	0.059
“草根参政”商人	0.163	0.085	-0.304	0.277	-0.125
“下海参政”商人	0.163	0.218	0.054	0.384	-0.517
教育程度	0.132 **	-0.159 **	-0.196	-0.194 **	0.012
企业规模	-0.110 **	-0.168 ***	-0.218 *	-0.157 ***	-0.029
国有改制	-0.397	-0.460	-0.240	-0.513	0.104
法律环境	-0.049 **	0.018	0.072	0.045	0.015
经济地位评价	-0.046	0.118	-0.019	0.035	0.000
社会地位评价	-0.009	-0.109 **	0.008	0.094	0.084
政治地位评价	-0.116 **	0.503	-0.199	-0.134 **	-0.029
样本数/Pseudo R <sup>2</sup>	1700/0.0279				

注:(1) \* p < 0.1, \*\* p < 0.05, \*\*\* p < 0.01。(2)其他变量包括新企业、年龄、性别,已经加以控制。

### 1. 现有政治资本和从前的政府经历影响管理纠纷的解决

在经济纠纷解决方式上,有政府经历的“下海”官员和“下海参政”商人显示出相同的纠纷解决偏好,因此影响经济纠纷解决方式的因素是从前的政府部门工作经历。与经济纠纷不同的是,现有政治资本和过往的经历共同影响了管理纠纷的解决方式。“下海参政”商人显示了与“草根参政”商人一致的倾向。没有政治参与的“下海”官员在两种体制外途径(私下解决和反抗)中为正向显著,在体制内的其他方式下不显著。“下海”官员选择反抗方式的可能是无政治纽带企业家的2.62倍( $=e^{0.965}$ )、2.71倍( $=e^{0.995}$ )和2.55倍( $=e^{0.937}$ )。这表明在管理纠纷的解决方式中,“下海”官员更可能使用私下解决的个体途径甚至是反抗方式,而不是借助政府渠道来解决纠纷。

### 2. 管理纠纷解决的其他影响因素

企业规模在三个模型的默默忍受、私下解决、反抗和求助协会的途径中均为负向显著,说明了在管理纠纷解决方式中,大型私营企业主倾向于与政府合作。法律环境变量在各模型中均不显著,表明法律环境没有促进有政治纽带的企业家用法律途径和其他途径解决管理纠纷。在主观地位认同的变量上,政治地位认同度越高,企业越倾向于采用政府途径,而不会采取默默忍受和利用协会的方式解决管理纠纷。经济地位评价在私下解决中负显著,社会地位认同对管理纠纷解决没有显著影响。与求助政府相比,管理纠纷解决模型的利用法律途径没有显著影响。这说明企业家在此途径上没有明显的偏好。

## 五、结论及讨论

中国私营经济的蓬勃发展催生了私营企业主这一“新经济精英”群体,该群体内部存在较大差异性,私营企业主会按照各自的背景、企业经营经历及在当地的政治经济地位,以迥然不同的方法与策略与国家发生联系。本文聚焦于精英内部,发现创业前获得政治资本的“下海”官员和“下海参政”商人具有政治精英的个体特征:高教育程度、较高比例的中共党员及政治参与,但创业后没有政治资本的“下海”官员在政治地位上的评价显著低于“草根参政”商人和“下海参政”商人,显示了“下海”官员对自身政治地位的不满。与此相对照,“草根参政”商

人则对社会、经济和政治地位评价显示出十分自信的态度。

结果显示,在纠纷解决方式上,不同的政治资本获得方式使企业家表现出截然不同的行为特征。首先,前政府官员经历影响了经济纠纷的解决,“下海”官员和“下海参政”商人在解决经济纠纷时更可能采取个体途径及法律方式,而非借助政府渠道。目前的政治资本和政府官员经历共同影响了与管理部们的纠纷解决方式,“下海”官员更倾向于以非体制的个体途径解决纠纷,忍受不作为或者私下解决纠纷,甚至采取反抗途径,而不是依赖过去的制度关联。其次,政治纽带中前政府官员经历、经济、文化资本和外部法律环境都增加了企业选择法律渠道解决经济纠纷的可能,规模大的企业、受教育程度高和有政府官员经历的企业家更可能通过打官司解决经济纠纷,但目前的政治资本没有成为促进企业运用法律途径解决经济纠纷的关键因素。同时,上述因素都没有增加企业运用法律渠道解决与管理部们纠纷的可能性。规模大的企业和教育程度高的企业家会通过与合作政府的方式解决管理纠纷。最后我们发现,法社会学中纠纷解决的金字塔模式和经修正的宝塔模式都难以解释中国私营企业主的纠纷解决方式。如在经济纠纷中,昂贵的法律途径并不处于金字塔顶端,而是企业的第二选择。

首先,这有助于我们理解当前中国的经济改革与社会转型。中国的市场转型争论已经持续了二十多年,从已有文献看来,断定谁赢谁输为时尚早,但本文的分析结果显示,在这个分裂的阶层内部,具有先赋性政治关系的私营企业主们的市场竞争优势正在被削弱。蔡欣怡(2013)指出,成为私营企业主仅仅是进入经济精英阶层的第一步,随着市场转型的深入,跨越这个“门槛”会变得越来越容易,但想要在企业经营中生存下去,私营企业主必须利用其拥有的社会、经济、政治资源,采取各种行动策略应对可能发生在企业经营过程中的挑战,这些私营企业主才反映了在市场转型过程中转变为经济精英的真实图景(李路路,1996)。本文发现,虽然“下海”官员仍然是政治参与吸纳的对象,但先前制度上的联结优势并没有全部转化为经营或者经济优势。在纠纷解决上,“下海”官员也不会依赖过去的制度联结。与之相对应,参政商人占有企业经营规模的优势,而他们其中的大部分人以前并非政府官员。这说明经济扩张波及了所有阶层,获利最丰厚的是那些适应了市场法则、抓住了市场机会、在市场中成长起来的私营企业主,他们在国家政策变革中增强了获得感。这是经济改革过程中制度转型

与经济扩张共同推进所造成的结果。

其次,“下海”官员和参政商人在纠纷解决这一议题上表现出差异性,究其原因,一方面,从资源动员的角度来看,如前所述,“下海”官员、“下海参政”和“草根参政”商人在社会经济条件和能力上存在区别,相较于“下海”官员,多数参政商人在企业经营上更成功,其所在企业规模更大,因此参政商人的法律动员能力也更强,这导致参政商人会更倾向于借助政府等体制内渠道来解决纠纷。并且,相较于在党政机关、事业单位获取副科级以上职务身份,获选人大代表或者政协委员的门槛更高,从这个意义上说,参政商人的政治资本会多于“下海”官员,这也意味着前者必然有更多资源去动用体制内资源解决纠纷。<sup>①</sup>

另一方面,从主观认同和经验的角度来看,“下海”官员和参政商人的背景不一样。“下海”官员的政府工作经历使其更加了解政府这一“黑匣子”运作的复杂性,他们深知运用政府解决纠纷有可能延长纠纷解决时间,增加企业经营成本,因此,体制外或者法律方式反而成为最优选择。而参政商人一般具有人大代表或政协委员身份,日常的政治参与也影响了他们的企业经营活动,运用体制内途径与他们的参政身份更相符。这一身份也导致“下海”官员和“下海参政”商人在管理纠纷解决方式上出现分化。当然,值得注意的是,就“下海”官员与参政商人在纠纷解决选择上的差异这一问题而言,其背后的行动机制也许比本文所呈现的复杂得多。<sup>②</sup>

有趣的是,本文发现原有的制度联结并没有导致更多的制度依赖,反而是在市场竞争中成功的私营企业主具有更强的获得感,他们倾向于与政府达成良好的合作关系,因此更愿意运用体制内方式解决纠纷。这两种私营企业主显然代表了两种不同的政治行为模式:一种是合作型,另一种是维权型。<sup>③</sup> 这一结论对研究中国当代私营企业主的政治行为有深刻的意义。

除了上文的分析,私营企业主的背景来源不同,至少暗示了以下两个观点:一是政党对新兴阶层的吸纳政策是成功的。成为经济精英之后,这些草根出身的私营企业主被政府吸纳进入体制内,被冠以各种政

① 此处借鉴了匿审专家的意见,感谢匿审专家的意见。

② 此处借鉴了匿审专家的意见,感谢匿审专家的意见。

③ 蔡欣怡(2013:103)根据对抗国家的能力和意愿,将私营企业主分为维权型、忠诚接受型、抱怨接受型和躲避型,本文借鉴了维权型这一概念。

治头衔。体制内身份能赋予私营企业主各种政治资源,使其经营过程更顺利,这种政治身份也使得具有后致性政治关系的私营企业主极力与国家的经济政策、市场导向保持一致。二是原有制度体系中的经历并没有造就政治忠诚。可能其下海的原因就是对现行制度不满或者是被排挤出体制之外(Huang & Chen, 2016),也可能他们对体制更为熟悉,对比从前在体制内的权力优势和下海以后的优势丧失,使他们对制度的弊端有更深切的感受。在遇到纠纷这类经营困难时,就会表现出对制度的不信任或者强烈的不满情绪。

在国家依然掌控经济制度变迁主导权的背景下,垄断仍然是能够决定企业生存前景的重要资源,市场在很大程度上依附于国家(李路路、朱斌, 2014)。因此,成功的私营企业主也必须借助政治参与来实现与政府更紧密的制度联结,由此获得较多国家分配资源机会。但是,有限的资源导致国家的吸纳政策只能覆盖一小部分成功的私营企业主,而那些没有获得更多资源优势的私营企业主在经营上遇到困难或失败时,可能会将市场竞争中的劣势转化为对现状的不满和对市场体制改革的质疑,这甚至会影响到他们对政府或者政权的支持度。当然,需要强调的是,这些私营企业主不仅包括“下海”官员,还包括大量被排除在制度联结之外且数量庞大的中小企业主。因此,想进一步推动经济与社会发展,需要明确公平的竞争环境是塑造私营企业主行动策略的重要条件,中国经济转型的持续推进需要政府压缩行政权力在市场中寻租的空间,使市场逐渐取代再分配权力成为社会资源和机会分配的主要机制,实现制度结构和市场经济发展的真正契合,从而建立当代中国私营企业主对市场经济和国家更广泛的认同。

#### 参考文献:

- 边燕杰, 2002,《市场转型与社会分层——美国学者社会学者分析中国》,北京:生活·读书·新知三联书店。
- 蔡欣怡, 2013,《绕过民主:当代中国私营企业主的身份与策略》,杭州:浙江人民出版社。
- 曹正汉, 2006,《从借红帽子到建立党委——温州民营大企业的成长道路及组织结构之演变》,《中国制度变迁的案例研究》。
- 陈光金, 2005,《从精英循环到精英复制——中国私营企业主阶层形成的主体机制的演变》,《学习与探索》第1期。
- 陈那波, 2006,《海外关于中国市场转型论争十五年文献述评》,《社会学研究》第5期。
- 陈信元、黄俊, 2007,《政府干预、多元化经营与公司业绩》,《管理世界》第1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化与法治发展》,《社会学研究》第2期。
- 樊桐、王小鲁、朱恒鹏,2006,《中国市场化指数》,北京:经济科学出版社。
- 方明月、聂辉华,2015,《腐败对企业契约实施的影响:来自中国企业的证据》,《经济社会体制比较》第4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。
- 李宝梁,2001,《从超经济强制到关系性合意——对私营企业主政治参与过程的一种分析》,《社会学研究》第1期。
- 李孔岳、谢琳、宋丽红,2012,《企业家从政经历、参政身份与高壁垒行业的进入》,《学术研究》第12期。
- 李路路,1996,《社会结构变迁中的私营企业家——论“体制资本”与私营企业的发展》,《社会学研究》第2期。
- 李路路、朱斌,2014,《中国经济改革与民营企业竞争格局的演变》,《社会发展研究》第1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。
- 纪莺莺、范晓光,2017,《财大气粗?——私营企业规模与行政纠纷解决的策略选择》,《社会学研究》第3期。
- 潘红波、夏新平、余明桂,2008,《政府干预、政治关联余地方国有企业并购》,《经济研究》第4期。
- 沈明明、王裕华,2007,《中国农民经济纠纷解决偏好分析》,《北京大学学报(哲学社会科学版)》第3期。
- 孙立平,2002,《总体性资本与转型期精英形成》,《浙江学刊》第3期。
- 陶庆,2004,《嬗变、缺位和弥补:政治安排中私营企业主利益表达——皖南宣城市的实证分析》,《社会科学研究》第6期。
- 王晓燕,2007,《私营企业主的政治参与》,北京:社会科学文献出版社。
- 王颖、折晓叶、孙炳耀,1993,《社会中间层——改革与中国的社团组织》,北京:中国发展出版社。
- 温忠麟、侯杰泰、张雷,2005,《调节效应与中介效应的比较和应用》,《心理学报》第2期。
- 吴文峰、吴冲锋、刘晓薇,2008,《中国民营上市公司高管的政府背景与公司价值》,《经济研究》第7期。
- 伊亚尔,吉尔、伊万·塞勒尼、埃莉诺·汤斯利,2008,《无须资本家打造资本主义》,吕鹏、吕佳龄译,北京:社会科学文献出版社。
- 张厚义,2003,《党员私营企业主问卷调查分析报告》,《中国私营企业发展报告》,北京:社会科学文献出版社。
- 张静,2016,《基层治理的危机——中国基层社会治理为何失效?》,《文化纵横》第5期。
- 章敬平,2004,《权变:从官员下海到商人从政》,杭州:浙江人民出版社。

- 郑辉、李路路,2009,《中国城市的精英代际转化与阶层再生产》,《社会学研究》第6期。
- 邹谠,1994,《二十世纪中国政治:从宏观历史与微观行动的角度看》,香港:牛津大学出版社。
- Ang, Y. Y. & N. Jia 2014, "Perverse Complementarity: Political Connections and the Use of Courts among Private Firms." *The Journal of Politics* 76(2).
- Black, D. J. 1973, "The Mobilization of Law." *Journal of Legal Studies* 2(1).
- Bian, Yanjie & J. R. Logan 1996, "Market Transition and the Persistence of Power: The Changing Stratification System in Urban China." *American Sociological Review* 61(5).
- Bian, Yanjie & Zhanxin Zhang 2002, "Marketization and Income Distribution in Urban China, 1988 and 1995." *Research in Social Stratification and Mobility* 19(2).
- Chen, Jie & Bruce J. Dickson 2010, *Allies of The State: China's Private Entrepreneurs and Democratic Change*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Clarke, Donald C., Peter Murrell & Susan H. Whiting 2008, "The Role of Law in China's Economic Development." In Thomas Rawski & Loren Brandt (eds.), *China's Great Economic Transformation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cohen, J. A. 2006, "China's Legal Reform at the Crossroads." *Far Eastern Economic Review* 23(3).
- Dickson, Bruce J. 2003, *Red Capitalists in China*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Djilas, Milovan 1957, *The New Class: An Analysis of the Communist System of Power*. New York: Praeger.
- Felstiner, W. L. F., R. L. Abel & A. Sarat 1980, "The Emergence and Transformation of Disputes: Naming, Blaming, Claiming." *Law & Society Review* 15(3/4).
- Gallagher, Mary E. 2006, "Mobilizing the Law in China: 'Informed Disenchantment' and the Development of Legal Consciousness." *Law & Society Review* 40(4).
- Huang, Dongya & Chuanmin Chen 2016, "Revolving Out of The Party State: The Private Entrepreneurs and Circumscribing Government Power in China." *Journal of Contemporary China* 25(97).
- Goodman, David 1999, "The New Middle Class." In Merle Goldman & Roderick Mac Farquhar (eds.), *The Paradox of China's Post-Mao Reforms*. London: Harvard University Press.
- Ma, D. & W. L. Parish 2006, "Tocquevillian Moments: Charitable Contributions by Chinese Private Entrepreneurs." *Social Forces* 85(2).
- Michelson, E. 2006, "Climbing the Dispute Pagoda: Grievances and Appeals to the Official Justice System Rural China." *American Sociological Review* 72(3).
- 2008, "Justice from Above or Below? Popular Strategies for Resolving Grievances in Rural China." *China Quarterly* 193(193).
- Miller, R. E. & A. Sarat 1980, "Grievances, Claims, and Disputes: Assessing Adversary Culture." *Law & Society Review* 15(3/4).
- Nathan, A. 2003, "Authoritarian Resilience." *Journal of Democracy* 14(1).
- Nee, Victor 1989, "A Theory of Market Transition: From Redistribution to Markets in State Socialism." *American Sociological Review* 54(5).



- Nee, Victor & Sonja Opper 2010, "Political Capital in a Market Economy." *Social Forces* 88(5).
- O'Brien, K. J. & L. Li 2004, "Suing the Local State: Administrative Litigation in Rural China." *China Journal* 51(51).
- Parish, W. L. & E. Michelson 1996, "Politics and Markets: Dual Transformations." *American Journal of Sociology* 101(4).
- Potter, P. B. 1999, "The Chinese Legal System: Continuing Commitment to the Primacy of State Power." *China Quarterly* 159.
- Read, B. L. & E. Michelson 2008, "Mediating the Mediation Debate Conflict Resolution and the Local State in China." *Journal of Conflict Resolution* 52(5).
- Sandefur, Rebecca L. 2007, "The Importance of Doing Nothing: Everyday Problems and Responses of Inaction." In Pascoe Pleasence (ed.), *Transforming Lives: Law and Social Process, and Responses of Inaction*. London: TSO.
- Szelenyi, Ivan 1978, "Social Inequalities in State Socialist Redistributive Economies." *International Journal of Comparative Sociology* 19(1-2).
- Tang, Wenfeng 2016, *Populist Authoritarianism: Chinese Political Culture and Regime Sustainability*. New York, NY: Oxford University Press.
- Tsai, Kelles S. 2005, "Capitalists without a Class: Political Diversity among Private Entrepreneurs in China." *Comparative Political Studies* 38(9).
- Wank, David 1999, *Commodifying Communism: Business, Trust, and Politics in a Chinese City*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Whiting, Susan H. 2010, "Contracting and Dispute Resolution Among Chinese Firms: Law and Its Substitutes." In Tse-Kang Leng & Yun-han Chu (eds.), *Dynamics of Local Governance in China during the Reform Era*. Lanham, MD: Lexington Books.
- Woo, Margaret Y. K. 1999, "Law and Discretion in the Contemporary Chinese Courts." *Seattle Pacific Rim Law & Policy Journal* 8(3).
- Zhou, Xueguang 2000, "Economic Transformation and Income Inequality in Urban China: Evidence from a Panel Data." *American Journal of Sociology* 105.

作者单位:广西民族大学政治与公共管理学院(张华)

广东外语外贸大学社会与公共管理学院(吴月)

责任编辑:杨可