

政治关系、商业关系与企业绩效关联的研究进展及启示^{*}

谢佩洪

(上海对外经贸大学工商管理学院, 上海 201620)

摘要: 在中国, 关系常常被认为是企业最重要的资源和润滑剂。许多企业家花费很多时间和资源去经营各种关系, 比如与政府和政府官员的关系(政治关系), 与商业战略伙伴和竞争对手的关系(商业关系)。这些关系的培养和经营到底给企业绩效带来怎样的结果呢? 本文首先论述了政治关系和商业关系的联系和区别; 然后, 分别评述了政治关系和商业关系与企业绩效的关联; 最后, 得出了相关启示: 企业家必须能够区分商业关系和政治关系, 理解它们所扮演的不同角色, 并根据当地的制度环境采取相应的关系策略。

关键词: 政治关系; 商业关系; 企业绩效; 制度环境

中图分类号: F272 **文献标识码:** A **文章编号:** 2095—8072(2014)04—0047—08

一、政府行为的双重性

为实践干部“年轻化”的要求, 中央政府不仅废止了终身制, 制订了强制退休年龄, 而且每一层级的政府工作岗位都拟定了候选官员的年龄标准。年龄硬指标对中国政府官员的职业生涯规划产生了巨大影响。“年轻化”使政府官员划分为两种类型: 一类是“升迁型官员”, 即有可能获得进一步晋升或有希望被提拔到理想职位的官员; 另一类是“终结型官员”, 即受到岗位年龄限制不再拥有晋升机会, 却又尚未达到退休年龄的官员。职业前景的差异, 导致这两类官员产生了截然不同的生涯目标。大多数“升迁型官员”以追求晋升为首要目标, 他们努力迎合上级政府制订的考核标准。目前的中央政府以“晋升锦标赛的治理模式”对地方政府官员进行横向考核, 这一机制使“升迁型官员”产生出极力追求政绩的强烈动机。“升迁型官员”通常会致力于发展当地的经济, 努力在政绩竞赛中脱颖而出, 因此, 地方政府呈现出“发展型政府”的明显特征。相比于“升迁型官员”, 因年龄受限而晋升无望的“终结型官员”更倾向于充分利用手中的权柄, 谋求私人利益(NGO, 2008)。

政府官员的寻租行为滋生出中国民营企业的政治依附倾向。由于企业家无法依靠法律体系保护自身权益, 他们只好与政府官员建立“恩庇-侍从”的个人联系。中国企业与政府之间纵向联系的重要性, 甚至超过了他们和商业合作伙伴(商业关系)之

^{*} 国家自然科学基金青年项目“中国民营企业的非市场战略: 基于组织与制度环境协同演化视角的实证研究”(项目编号: 71002067)、上海市曙光学者计划项目“企业非市场战略与市场战略整合及对绩效的影响机制”(项目编号: 13SG53)以及上海市高校085工程项目资助。

间的横向关系（Kennedy，2002，2007）。有些西方政治学家因此认为，掠夺性的寻租政府是中国民间经济成长的最大阻力（Kennedy，2002，2005）。发展与寻租使中国各级政府的行为呈现出极为鲜明的双重性：从个人层面看，政府官员中既有竭力追求政绩的发展型官员，又有以谋求私人经济利益为目标的寻租型官员。从组织层面看，各级政府既是强调正式制度的发展型政府，又是存在制度外活动的寻租型政府（Zhang，2008）。“发展取向”与“寻租取向”交叉的二元制度结构，使民营企业一方面必须迎合政府需要，以获取政府的保护和扶持；另一方面又必须与政府官员发展特殊关系，成为某些官员寻租的对象（黄光国，2014）。

二、政治关系与商业关系

如何取得竞争优势和卓越绩效，是企业经营战略中的一个核心问题。根据著名战略家迈克尔·波特（Michael Porter）的说法，竞争优势主要在于差异化和低成本两种竞争定位。对于企业而言，差异化定位就是让买家始终认为你的产品在市场上独树一帜；而低成本的战略定位，就是力争成为本行业中成本最低的生产商。但是，仅仅依靠战略就够了吗？很多人认为，在像中国这样的新兴经济体中，企业必须积极主动地“攀”上政府官员或企业界人士才行，所谓“营建管理者关系”。唐晓华和徐蕾（2011）认为，企业竞争力的“双能力”由应对政府的能力和应对市场的能力两个要素构成。企业为了获取竞争力，必须把自己拥有的资源分配给两种能力，而且这两种能力的分配比例非常重要。

在中国这个新兴经济体中，由于商业环境动荡，社会关系常常成为企业获取资源和应对不确定性环境的一个重要战略选择。社会关系是通过非正式的、人与人之间的社会机制运转的，它们有助于克服孱弱的制度性基础设施的局限性，而这一点在不确定时期表现得尤为明显。新兴经济体因为缺乏市场支持制度，政府在规范产业发展、指导商业政策和影响公司运营方面就起了重要作用。正因如此，与不同的政府机构建立关系（即政治关系）对企业的生存来说显得至关重要。但与此同时，与商业伙伴建立关系（即商业关系）对企业的发展也很重要。

通过社交活动以及人际互动，企业高管不仅与商业同行建立社会关系，而且也与政府官员建立社会关系。商业关系是一家企业与商业组织，如买方、供应商、竞争对手和其他市场合作者建立起的非正式的社会联系。政治关系是一家企业与各层级行政部门，包括中央政府和地方政府以及监管部门，如税务和股票市场管理机构等的政府官员建立起的非正式的社会联系。这两种形式的关系都依赖于通过人际互动和社交网络而不是正式的合同和正常的商业交易来获取资源和推动合作。然而，就它们所能提供的资源以及它们合作的时间范围而言，商业关系和政治关系之间存在着根本的区别（Sheng, Zhou & Li, 2011）。那么，对企业绩效而言，究竟是商业关系重要还是政治关系更为重要呢？

三、政治关系与企业绩效的关联

我国学者张建君、张志学（2005）提出，企业的政治关系和政治战略对于其生存发展和获取竞争优势有着非常重要的影响。在中国目前的转型经济背景下，政治环境

构成了企业外部环境的重要部分,企业面临的最重要的利益相关者之一就是政府,因此,能否与政府相关部门构建良好的政治关系对企业的成长和发展以及企业之间的竞争都发挥着至关重要的作用。如何应对、处理与政府的关系构成企业战略制定和经营决策的重要方面。一些企业家坦言,他们常常用20%~40%的时间和精力来与政府部门打交道(中国企业家调查系统,2000)。对此,张维迎(2001)谈到,我国企业或企业集群影响政府决策和资源配置过程的政治行为的成功与否,极大地影响着相关企业在市场上的竞争地位,进而决定企业生存空间的大小。我国企业试图影响政府决策过程的政治活动远多于西方企业。

一些学者对中国企业在转型经济情境下的政治行为进行了考察,Peng和Heath(1996)认为,转型经济中的制度缺陷(如保护私有产权的法制环境的不足)、市场的不完善以及管理能力的缺乏会限制企业的内生增长战略和并购增长战略的功效,从而使以人际网络和政府关系为基础的增长战略更为可行。Xin和Pearce(1996)研究发现,与国有企业和集体企业相比,民营企业通常把关系放在更重要的位置,同时也会在构建关系上投入更多的资源,以期得到从法律和正式制度中得不到的支持和保护。Choi、Lee和Kim(1999)指出,在经济转型的过程中,由于缺乏完善的价格体系和法律系统,从市场定价和契约实施的角度出发,交易成本将十分昂贵。这就意味着经济转型中的企业更倾向于利用政治关系网络作为自身经营战略的一部分,而不是通过市场去获得资源或开展战略联盟。江诗松和魏江(2011)在整合企业战略制度观和动态能力视角的基础上,解释了转型经济背景下的企业政治战略选择模式和机理。Sun et.al(2010,2012)研究了中国汽车行业政治嵌入的动态价值。

资源依赖理论(Pfeffer & Salancik, 1978)对目前中国企业与政府之间的关系有很好的解释。该理论认为,作为开放的系统,任何组织都需要从外部环境中或其他组织中获取所需资源。控制资源的一方能够对需求资源的一方制造依赖。一般来说,资源越重要、越稀缺、越不可替代,控制资源的一方自由裁决权程度越高,依赖程度就越高。而中国企业与政府的关系正好符合这些条件。所以,企业至少在商业机会、关键资源的获取、政府规制和推动以及政府影响等方面需要政府关系(张建君、张志学,2005)。

Sheng、Zhou & Li(2011)认为政治关系有助于企业获得关键的监管资源。首先,新兴经济体的政府通过制定产业发展规划和确立监管政策指导经济活动。政治联系为企业获取有关政策和各种产业信息的关键渠道。其次,中国政府仍控制着相当比例的稀有资源,比如说土地、银行贷款、补贴和税收减免等,而与政府官员的联系可以为企业获取这些资源的便捷之道。第三,政治关系可以提升企业的政治合法性;换言之,在对企业行动是否可取以及是否合适的认定上,政府官员或政府机构会有一个更为宽泛的尺度。比如,与政府建立起联系的中国企业可以通过当选人大代表或政协委员而获取政治合法性,而反过来,这种政治合法性又有助于企业获得特别的政府支持和优惠待遇。金太军和袁建军(2011)研究了政府与企业的交换模式及其演变规律。

我国企业实施的各种政治策略与行为能否给企业创造政治和经济效益?这是学术界和企业界都最为关心的问题。总体上说,我国企业政治策略产生的绩效有一定的体

现,相对而言,政府资源方面体现最为明显,其他利益相关者的支持、资金、土地、企业与政府官员之间的关系等资源获得较多;企业能够获得的政治竞争能力与优势体现适中;获得优惠或有利的政策常常直接体现在企业的财务绩效上,而企业的市场绩效方面没有明显的体现(He et.al, 2007,2008; 卫武, 2004; 田志龙等, 2003)。企业政治策略与行为对企业发展同时具有积极和消极影响。它们能够为企业提产权保护、帮助企业突破贸易壁垒、缓解企业金融压力以及提升企业市场价值。但同时也耗散企业的经济资本和人力资本,并且会增加企业经营的未知风险(唐亮, 黄文锋, 2013)。因此,政治关系的运作也需要代价,最严重的后果就是来自政府的干预。当一家企业利用政治关系获得某些资源,或者获准进入某一行业时,作为回报它就必须顺应或屈从于上述政治关系所提出的要求。

Peng和Luo(2000)对中国江苏、广东、浙江、上海、安徽和山东6个省市的127家企业进行了调研,发现企业与政府官员建立的关系网络对其绩效提高具有显著的正向影响,而且与制造性企业和高增长行业相比,这种效应在服务性企业和低增长产业中更大。Li & Zhang(2007)对中国高技术产业中的184家创业企业进行了问卷调查,发现与政府部门的联结关系对企业的利润增长、市场份额增长和销售收入增长均具有积极影响,而且与来自国有单位的衍生新创企业相比,政治网络对民营创业企业的绩效增长率作用更大。最近的一项基于中国情境的研究中,Sheng、Zhou和Li(2011)对来自北京、上海和广东三地的241家高科技企业的实证分析也揭示了政治关系对企业获取市场绩效和财务绩效的正面影响,他们还发现制度的不完备性、技术动荡性和需求不确定性在“政治关系—企业绩效”的关系间发挥了负向调节效应。

与成熟的市场经济国家不同,我国处于从计划经济向市场经济的转型过程中,在许多方面都具有双重特征。地方官员不仅是“经济参与者”,同时也是“政治参与者”(周黎安, 2004),从而导致了上市公司的经营业绩不仅取决于公司自身的发展战略和经营活动,而且还受到地方官员的影响。在制度变迁的过程中,在正式的产权、法律制度尚未健全的条件下,发展性地方政府成为转型经济应对制度失灵的次优选择(NGO, 2008; Nee、Oppen和Wong, 2007),企业与地方政府之间的互惠依赖关系正在成为地方商业体系的重要组成部分(Keng, 2001; Krug & Hendrischke, 2007; Tjosvold、Peng、Chen和Su, 2008)。林小驰、孙馨蕊和王立彦(2006)对政商关系、地方官员晋升与公司市场业绩间的关系进行了实证研究。他们以1996~2004年间我国47个城市中的59位地市级政府官员晋升至省级官员作为案例,考察了地方官员晋升消息公布之前后不同窗口期的累积超额回报率的变化。结果表明:地方官员晋升对股票价格有显著的正面影响,对上市公司是一个利好消息,样本上市公司作为一个整体在消息公布后的6个月里为投资者提供了高达28.33%的超额回报率;在官员晋升前6个月到晋升后6个月,样本公司的累积超额回报率为54%。罗党论和应千伟(2012)以2004~2007年上市公司中的制造行业为样本,实证分析了官员视察对企业绩效的积极影响。

四、商业关系与企业绩效的关联

在超强竞争的环境压力下,管理者越来越多地借助于商业关系网络以获取信息资

源来支撑业务运营活动的开展,以便整合利用外部资源和知识。Uzzi (1997) 认为商业关系体现了网络成员间的信任、互惠、信息共享和联合问题解决。Sheng、Zhou和Li (2011) 认为商业关系可以为企业提供重要的市场资源。首先,它们可以提供通过公共媒介难以获得的至关重要的市场信息,比如说产品信息、市场上的相关事件或变化,以及可靠的和不可靠的合作伙伴的信息等。其次,密切的社交互动和交流可以促进商业合作伙伴之间的学习和相互调整,并有利于知识的转移和技术的获取。这种将新知识整合到已有知识中的做法,可以帮助企业提高其自身的吸收能力和知识利用能力。第三,由于过去的行为是可以观察得到的,且与企业的声誉相关联,所以商业关系有助于公司在商界获得社交网络的合法性。这种合法性是一种战略资源,它可以吸引商业伙伴,推动交易,并可提供经济利益。

商业关系在给企业带来丰富的、高质量的资源与信息的同时,也为组织自身的资源配置提供了使用方向上的指导。企业与商业合作伙伴间的多重联结造成了网络成员间的相互依赖和资源承诺,增加了伙伴之间的交互频率并提高了关系质量,有利于默会知识的跨组织边界转移,并能够给企业带来更多的业务机会。更丰富的商业关系网络也提升了企业从合作伙伴处获得信息及资源的准确性,保证了信息资源的质量和可靠性,企业可以更深度地利用商业伙伴的互补性资源,为其创新资源的用途转换和扩大使用范围提供条件。商业关系的制度安排进一步促进了伙伴间的协调性行动,使得围绕由中心企业支持的某个特定技术和战略的流程和惯例得以广泛传播,进而令企业能够通过控制和引导创新资源向有利于自己竞争地位的业务流动,因此,商业关系网络构建非常有利于增强企业的战略资源配置和市场竞争力提升。

就时间范围而言,商业关系和政治关系之间也是存在差别的。在商业关系中,企业之间有着实现经济回报最大化的共同利益,所以双方会共同协调彼此间的交流。不断的互动和协作会培育和加深彼此间的信任、承诺和相互依存性。这样的关系规范可以限制彼此的机会主义行为,降低关系中的感知风险和交易成本,并促进它们之间的长期合作。相比之下,政治关系则缺乏可确保长期合作的有效机制。因此,相对于商业关系,政治关系的持续时间更为短暂。

自2001年中国加入WTO以来,中国一直在朝着市场经济转型,而政府所扮演的角色也从指导经济活动转向了为经济活动提供便利。因此,企业家应在积极构建政治关系的同时,将关系的重点放在商业社交网络关系上,因为它更有助于提升企业的绩效(Luo, 2011)。Sheng、Zhou和Li (2011) 对241家中国企业的调查结果显示,商业关系对企业绩效的积极影响要强于政治关系;在执法效率低下、技术突飞猛进时,商业关系更有利于企业绩效的提高。

五、讨论与启示

任何一种战略定位都受到企业经营活动所处环境的影响。在经济转型的初始阶段,由于缺乏为市场提供支持的正规制度,新兴经济体内的生意活动在很大程度上都要借助于个人关系。传统智慧认为,企业必须与商业伙伴和政府官员建立关系,因此,很多中国企业建立起了多重的政治联系,并将其视为战略资产。相对于商业关系,企业构建政治关系的主要目的是有利于业务开展的公共政策(Xin & Pearce,

1996)。政治关系有助于企业更好地预知和应对政策变化的不确定性。在政府对关键资源(如土地等)的控制、行政审批(如营业执照、许可证的颁发)等发面,拥有良好政治关系的企业会获得更多的制度性支持。此外,在条例解释、合同执行、谋求谈判结果、突破准入壁垒等方面也能发挥积极作用(Li、Zhou & Shao, 2009)。

在许多民营资本难以获得准入或容易引发舆论争议的低合法性行业(如房地产、金融、能源、电信等),民营企业正通过投资工业、农业、文体等“政府喜闻乐见”的辅业缓解其主业在合法性上的不足,从而提高企业整体的制度合法性(谢佩洪等, 2013)。谋求合法性只是企业非市场行为的动机之一。更多的例证显示,面对政府对发展优先权、垄断权、市场准入权等种种优惠政策的配给,民营企业无法抵制政治租的诱惑。所谓“政治租”,指的是民营企业“凭借政治权力获得的租金”。中国民营企业家正在通过采取各种类型的企业非市场战略,从地方政府官员手中换取行业与企业发展优先权、特定行业或区域的垄断权、贸易配额、价格管制、行业准入、生产批文、优惠的贷款与土地供给、税收及其他各类费用减免、直接拨款、资源转移、地方保护等形形色色的“政治租”(NGO, 2008; 胡军、郭峰, 2013)。

虽然政治关系能够为企业带来资源、信息和政策,进而扮演企业发展中的“扶持之手”角色,但一些研究也发现政治网络具有“掠夺之手”效应。Faccio(2006)对47个国家的20202家企业的跨国比较研究表明,由于政治家对企业的寻租和政治干预所造成的后果,有政治联系的企业绩效会显著低于无政治联系的企业。Cheung等(2006)的研究为“掠夺之手”效应提供了更为直接的证据,他们对2001~2002年间中国上市公司与其国有股东之间的政治关联交易数据进行了分析,发现政治关联行为严重损害了上市公司中小股东的利益,国有股比例与关联交易公告时的超常收益显著负相关,关联交易有助于具有政府背景的高管人员从上市公司攫取现金、转移资产和稀释中小股东利益。连军等(2011)研究发现,在市场化程度较低的地区有政治联系的民营企业资本投资很大程度上受到政府“掠夺之手”的侵害,虽具有较大的投资规模,但却表现为较低的投资效率,并且不利于企业投资;而在市场化程度较高的地区,“掠夺之手”则未显著出现。因此,从资本投资角度看,在市场化程度较低的地区构建政治联系对民营企业弊大于利。

这些研究表明,在中国运营的企业在使用商业关系和政治关系时应保持谨慎态度,并依据不断变化的制度环境和市场环境来调整相应的措施。在运用政治关系时更需要谨慎,因为特定的制度和市场条件下,这种关系不仅不会提高绩效,而且还有可能转变为负债。相关证据显示,在依赖于政治关系而获利丰厚的中国企业中,一旦其创始人卷入政治丑闻,那么他们中的很多人都会遭到刑事调查,比如大连实德集团的徐明以及高铁案中的丁书苗等。

借助“关系”办事是中国人几千年来根深蒂固的传统和习惯,但是本土企业家必须能够区分商业关系和政治关系,并理解它们所扮演的不同角色。企业家应当依据当地的制度环境(在中国不同地区,制度环境存在重大差异),采取相应的社交网络构建和使用策略。在执法效率低下时,商业关系的使用可以有效降低违法行为和不公平竞争行为的发生。在政府无法为所有组织提供足够支持时,企业则可以充分利用其政治联系来达到目的。然而,在制度环境非常完善时,经理人应当谨慎使用政治关系。

此时, 商业关系的好处应胜于它的成本, 其运作则有利于其盈利能力的提升。

参考文献

- [1] Cheung, Y., Jing, L., Rau, R., Stouraitis, A., Guanxi, Political Connections, and Expropriation: The Dark Side of State Ownership in Chinese Listed Firms, City University of Hong Kong Working Paper, 2006.
- [2] Choi, C., Lee, S., Kim, J., "A Note on Countertrade: Contractual Uncertainty and Transaction Governance in Emerging Economies", *Journal of International Business Studies*, 1999, 30 (1): 189-201.
- [3] Faccio, M., "Politically Connected Firms", *American Economic Review*, 2006, 96 (1): 369-386.
- [4] He, Yuanqiong and Zhilong Tian, "Performance Implications of Nonmarket Strategy in China", *Asia Pacific Journal of Management*, 2007, 24(1): 151-169.
- [5] He, Yuanqiong and Zhilong Tian, "The Government-oriented Public Relation Strategies of Chinese Firms", *Management and Organization Review*, 2008, 4 (3): 367-391.
- [6] Krug, Barbara & Hendrischke, Hans, "Framing China: Transformation and Institutional Change through Co-evolution", *Management and Organization Review*, 2007, 4(1): 81-108.
- [7] Kennedy, Scott, In the Company of Market: the Transformation of China's Political Economy, PhD Dissertation, The George Washington University, 2002.
- [8] Kennedy, Scott, *The Business of Lobbying in China*, Cambridge: Harvard University Press, 2005.
- [9] Kennedy, Scott, "Transnational Political Alliances: An Exploration with Evidence from China", *Business and Society*, 2007, 46(2): 174-200.
- [10] Keng, Shu, Making Markets in Rural China: The Transformation of Local Network in a Chinese Town, 1979-1999, PhD Dissertation, The University of Texas at Austin, 2001.
- [11] Li, H. Y., Zhang, Y., "The Role of Managers' Political Networking and Functional Experience in New Venture Performance: Evidence from China's Transition Economy", *Strategic Management Journal*, 2007(28): 791-804.
- [12] Li Julie Juan, Kevin Zhou, and Alan T. Shao, "Competitive Position, Managerial Ties, and Profitability of Foreign Firms in China: An Interactive Perspective", *Journal of International Business Studies*, 2009(40): 339-352.
- [13] Luo Yadong, Ying Huang, Stephanie Lu Wang, "Guanxi and Organizational Performance: A Meta-Analysis", *Management and Organization Review*, 2011, 8 (1): 139-172.
- [14] Nee, Victor, Oppen, Sonja and Wong, Sonia, "Developmental State and Corporate Governance in China", *Management and Organization Review*, 2007, 3 (1): 19-53.
- [15] NGO, Tak-wing, "Rent-seeking and Economic Governance in the Structural Nexus of Corruption in China", *Crime Law Social Change*, 2008(49): 27-44.
- [16] Peng, W., Heath, S., "The Growth of the Firm in Planned Economies in Transition: Institutions, Organizations, and Strategic Choice", *Academy of Management Review*, 1996, 21(2): 492-528.
- [17] Peng, M., and Luo, Y., "Managerial Ties and Firm Performance in a Transition Economy: The Nature of a Micro-macro Link", *Academy of Management Journal*, 2000, 43 (3): 486-501.
- [18] Pfeffer, J. and G. Salancik, *The External Control of Organizations*, New York: Harper & Row, Pub, 1978.
- [19] Sheng Shibin, Kevin Zhou, and Julie Juan Li, "The Effects of Business and Political Ties on Firm Performance: Evidence from China", *Journal of Marketing*, 2011, 75 (1): 1-15.
- [20] Sun Pei, Kamel Mellahi, Mike Wright, "The Contingent Value of Corporate Political Ties", *Academy of Management Perspectives*, 2012, 26(3): 68-82.
- [21] Sun Pei, Kamel Mellahi, Eric Thun, "The Dynamic Value of MNE Political Embeddedness: The Case of the Chinese Automobile Industry", *Journal of International Business Studies*, 2010, 41(7): 1161-1182.
- [22] Tjosvold, D., Peng, A. C., Chen, Y. F., & Su, F., "Business and Government Interdependence in China: Cooperative Goals to Develop Business and Industry", *Asia Pacific Journal of Management*, 2008(25): 225-249.
- [23] Uzzi, B., "Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness", *Administrative Science Quarterly*, 1997(42): 35-67.

- [24] Xin, K. R., and Pearce, J. L., "Guanxi: Connections as Substitutes for Formal Institutional Support", *Academy of Management Journal*, 1996(39): 1641-1658.
- [25] Zhang, J., *Marketization and Democracy in China*, New York: Routledge, 2008.
- [26] 唐亮, 黄文锋. 非市场行为对企业发展的影响分析[J]. 管理世界, 2013(11): 182-183.
- [27] 罗党论, 应千伟. 政企关系、官员视察与企业绩效——来自中国制造业上市企业的经验证据[J]. 南开管理评论, 2012, 15 (5): 74-83.
- [28] 唐晓华, 徐雷. 大企业竞争力的“双能力”理论 [J]. 中国工业经济, 2011 (9): 88-97.
- [29] 金太军, 袁建军. 政府与企业的交换模式及其演变规律[J]. 中国社会科学, 2011 (1): 102-118.
- [30] 江诗松, 龚丽敏, 魏江. 转型经济背景下的企业政治战略: 国有企业和民营企业的比较[J]. 南开管理评论, 2011, 14(3): 42-51.
- [31] 张建君, 张志学. 中国民营企业家的政治战略[J]. 管理世界, 2005(7): 94-105.
- [32] 周黎安. 晋升博弈中政府官员的激励与合作——兼论我国地方保护主义和重复建设问题长期存在的原因[J]. 经济研究, 2004(6): 33-40.
- [33] 中国企业家调查系统. 中国企业经营队伍制度建设的现状与发展[J]. 管理世界, 2000(4): 92-102.
- [34] 张维迎. 企业寻求政府支持的收益、成本分析[J]. 新西部, 2001(8): 55-56.
- [35] 田志龙, 高勇强, 卫武. 中国企业政治策略与行为研究[J]. 管理世界, 2003(12): 98-106.
- [36] 卫武, 田志龙. 我国企业经营活动中的政治关联性研究[J]. 中国工业经济, 2004(4): 67-75.
- [37] 林小驰, 孙馨蕊, 王立彦. 政商关系、地方官员晋升与公司市场业绩——来自中国上市公司的证据[C]. 中国首届管理学年会论文集, 2006.
- [38] 连军, 刘星, 连翠珍. 民营企业政治联系的背后: 扶持之手与掠夺之手[J]. 财经研究, 2011, 37(6): 133-144.
- [39] 胡军, 郭峰. 企业寻租、官员腐败与市场分割[J]. 经济管理, 2013(11): 36-47.
- [40] 谢佩洪, 马卫民. 基于非市场战略视角的制度对企业战略选择的影响及其应对策略研究[J]. 中国科技论坛, 2013(11): 61-67.
- [41] 黄光国. 伦理疗愈与德性领导的后现代智慧[M]. 台北: 心理出版社, 2014.

【作者简介】谢佩洪: 上海对外经贸大学工商管理学院副教授, 博士, 硕士生导师, 上海市曙光学者, 哥本哈根商学院访问学者。主要研究方向: 非市场战略与行为, 本土管理。

Study Development and Its Revelation of Effects of Political and Business Ties on Firm Performance in China

XIE Pei-hong

(Shanghai University of International Business and Economics, Shanghai 201620, China)

Abstract: In China, the relationship is often considered the most important resource and lubricants. Many entrepreneurs spend a lot of time and resources to run a variety of relationships, such as relationships (political ties) with the government and government officials, relationships (business ties) with strategic business partners and competitors. But whether business or political ties play more salient roles for firm performance in China? This paper first discusses the links and differences between political ties and business ties. Then, it analyses respective effects of business and political ties on corporate performance. Finally, it provides certain revelation for Chinese entrepreneurs. They must distinguish between business and political ties and understand their distinct roles.

Keywords: political ties; business ties; firm performance; institutional environment

(责任编辑: 山草)