

基于政府角色转换的企业政治资源、策略与绩效之间的相互影响^①

卫 武¹, 李克克²

(1. 武汉大学经济与管理学院, 武汉 430072 2 中南财经政法大学工商管理学院, 武汉 430074)

摘要: 认为政府在企业政治活动中主要扮演 3 种角色——消费者、投资者和裁判员, 而这种角色转换反映了企业政治资源、企业政治策略、政府合同、竞争性战略与企业政治绩效之间的关系. 因此, 基于企业政治资源、企业政治策略与企业政治绩效相互影响的理论模型以及 10 个研究假设, 以我国企业作为研究对象, 利用问卷调查获得的数据, 运用因子分析法验证并解释我国企业政治资源、企业政治策略以及企业政治绩效的类型与层次, 采用结构方程方法对我国企业的这种关系进行分析, 并验证了其中的大部分假设以及主要观点, 对前人有关的部分结论提供了数据支持.

关键词: 企业政治资源; 企业政治策略; 企业政治绩效; 竞争性战略; 政府合同; 中国企业
中图分类号: 270 **文献标识码:** A **文章编号:** 1007-9807(2009)02-0031-13

0 问题的提出

在市场经济较发达的国家, 影响企业经营运作的公共政策与法规的出台一直是社会各种利益团体(包括企业)的权力斗争和利益平衡的结果^[1]. 随着我国民主化、法制化和多元化进程的深入, 上述影响企业运作的政策法规的制定将不再是政府决策者独享的权力(事实上已经不是)^[2]. 企业在很多情况下不会被动地等待法律法规和政策的出台并接受其约束, 而是会通过各种手段在政府政策与法规形成的过程中主动施加影响, 从而为本企业创造一个有利的市场环境^[2]. 实际上, 企业竞争环境和政府政策之间存在一种相互影响的关系. 政府政策的不确定性导致企业商业交易费用的增加, 而企业是否成功地运用政治权力获得潜在的利益, 直接关系到企业的经营业绩及企业竞争力. 许多企业在认真制定市场竞争策略去战胜对手赢得市场的同时, 无不重视政治策略的制定与实施, 通过影响政府政策的决策过程, 而获得各种政府资源, 提高企业经营绩效水平. 企业越是有长远发展观念, 越会重视政治策略的制定与实施, 这已成为企业战略管理的

重要内容.

国外关于企业政治策略与行为的研究在过去 30 年里一直是管理学科等领域的重要研究话题, 并大量采用理论与实证相结合的方法, 形成了丰富的研究成果, 包括定义与概念、理论基础、策略分类、模型等. 虽然有不少学者进行了跨学科的综合研究, 但是尚未形成可融入战略管理理论的企业政治策略与行为理论. 其重要原因之一是, 他们很少涉及到战略管理理论所关心的研究问题——企业政治策略对组织绩效影响方面的实证研究. 实际上, 国外学者主要从行业或企业集团层面对这方面进行了一些相关研究, 例如: 一些学者认为企业集团或行业性的政治活动可为本行业赢得经济利益^[3,4]; 另一些学者基于代理理论研究企业政治活动的有效性^[5,6]等等. 虽然有一些文献涉及到单个组织或企业对这种论断的理论和实证方面的研究, 只是处于探索性的研究阶段, 研究结果零星且不系统.

根据资源基础理论, 本文认为不同企业具有不同政治资源, 它们会采取不同政治策略, 因而对企业政治绩效有着不同影响. 在某种程度上, 这说明企业政治资源、企业政治策略和企业政治绩效

① 收稿日期: 2006-01-11; 修订日期: 2006-10-30.

基金项目: 教育部人文社会科学研究基金资助项目(06JC630029); 国家社会科学基金资助项目(07CTQ013).

作者简介: 卫武(1976—), 男, 湖北鄂州人, 副教授. Email: wewu@mail.163.com

之间也存在一种内在的平衡关系. 从理论上来说, 把企业为谋求有利于自己的市场环境而影响政府政策与法规制定和实施过程的策略称为企业政治策略 (Corporate political strategy)^[7]; 企业政治资源 (Corporate political resource) 是指企业在政治活动的过程中所拥有的能够用来影响政府决策或获得政府承诺实现企业特殊政治目标的各种资源要素集合^[8]; 而企业政治绩效 (Corporate political performance) 是指企业在经营活动过程中制定和实施政治策略影响政府决策过程所消耗的政治资源和所获得的政治和经济利益之间的关系^[9].

此外, 虽然企业政治活动会对组织绩效产生直接的影响, 但是考虑政府所扮演角色还可能存在着许多其他的因素对组织绩效产生间接的影响, 主要包括企业研发活动、国际化活动、横向一体化活动等竞争性战略以及企业政府合同. 例如, 我国政府经常限制或支持企业之间的兼并活动, 而且如果我国企业没有获得政府许可, 许多企业研发活动可能无法实施下去, 所以剔除这些因素而只分析企业政治策略对组织绩效的影响是不合适的. 因此, 基于上述对企业政治绩效的定义, 本文

将它作为衡量组织绩效的一个替代量, 进而建立企业政治资源、企业政治策略与企业政治绩效相互影响的理论模型, 结合我国企业的特征以及影响变量, 提出 10 个主要的假设, 通过访谈和问卷调查的方式收集相关数据, 建立数学模型验证这些假设, 以期能够反映我国企业政治策略对组织绩效影响的真实情况.

1 理论模型与假设

在现代市场经济条件下, 认为政府和市场之间相互依赖、不可或缺几乎已成共识^②. 但对于政府在市场经济中如何进行角色定位, 而这种角色转换对企业政治活动以及企业政治绩效有何影响, 政府应在多大程度上干预哪些经济活动的运行等问题, 已经开始受到国内外学者广泛的关注^[10-11]. 从总体上来看, 政府可以分别扮演消费者、裁判员和投资者 3 种角色. 根据这种政府角色的分析, 本文建立了企业政治资源、政治策略与政治绩效的相互影响模型, 并设定了一系列的假设进行实证研究 (如图 1).

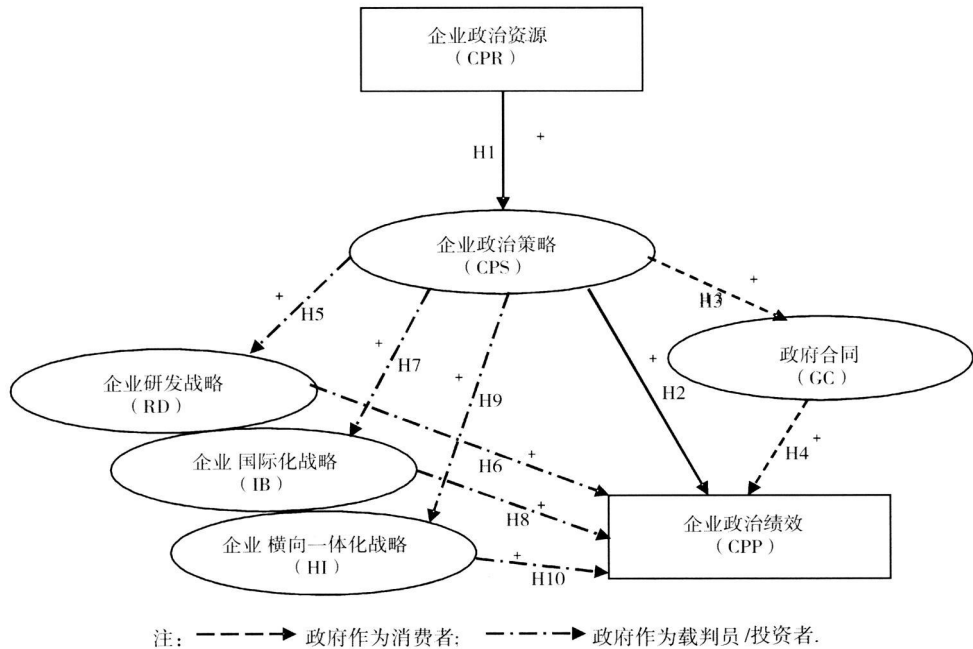


图 1 基于政府角色转换的企业政治资源、企业政治策略与企业政治绩效的相互影响模型
 Fig 1 A model of the influence among corporate political resource, corporate political strategy and corporate political performance. Based on the transformation of different government roles

② 虽然政府不仅有中央政府和地方政府之分 (在美国等西方国家有联邦政府和州及地方政府之分), 还有行政部门 (如我国国务院) 和立法部门 (如我国各级人民代表大会) 之分, 但除了职责和权限上有大小之分外, 各级政府的行为方式并不存在严格意义上的差异. 因此在本文的分析中, 我们忽略了政府组织的性质与层次.

1.1 企业政治资源、企业政治策略和企业政治绩效之间的关系

一些学者认为资源、策略和绩效三者之间存在一定的关系^{[12][13]}。根据资源基础理论,企业为了实现其政治目标,获得政治竞争优势,优化组合可用政治资源,制定和实施合适政治策略影响政府决策过程,将这些资源转化为各种政治和经济利益,从而提高企业政治绩效水平。在某种程度上,这说明企业政治资源、企业政治策略和企业政治绩效之间也存在内在的平衡关系。因此,假设如下:

H1 企业政治资源与企业政治策略有着正相关关系。

H2 企业政治策略与企业政治绩效有着正相关关系。

1.2 企业政治策略与企业政治绩效之间的间接关系——基于政府角色分析

一般来说,企业政治策略存在通过间接的方式影响企业政治绩效水平,这主要取决于政府在企业政治活动过程中所扮演的角色——消费者、投资者和裁判员。图 1 模型还详细地描述了企业如何通过影响政府政策获得潜在利益的过程,而下面的假设是基于对不同政府角色的分析提出的。

1.2.1 政府作为消费者

如果政府作为消费者,企业采取政治策略影响政府决策的能力决定它们是否获得政府合同。在某种程度上,政府合同是企业之间政治权力斗争的结果。因此,如果政府合同作为企业收入的重要来源,它们会影响企业政治绩效的水平。也就是说,企业政治策略可能间接地影响政府合同和企业政治绩效之间的关系,假设如下:

H3 企业政治策略与政府合同有着正相关关系。

H4 政府合同与企业政治绩效有着正相关关系。

1.2.2 政府作为投资者和/或裁判员

如果政府作为投资者和/或裁判员,企业政治策略对企业政治绩效影响变得更加复杂。因为除了获得政府合同之外,企业政治策略还可以通过其它方面来影响企业政治绩效。通常,在某种情况下企业采取政治策略获得其它方面(除了政府合

同)的政府扶持,从而提高其整体经营业绩水平,这主要表现为政府在人力、资金、政策和信息方面对企业战略性活动的扶持。例如,企业产品研发与推广、企业参与国际市场竞争和企业兼并与扩张等等。因此,企业政治策略可能间接地影响企业战略性活动与企业政治绩效之间的关系。

1) 企业 R&D 战略

一些学者认为企业研发活动对组织绩效有着显著的影响^{[14][15]}。通常,企业新技术、新产品的研发与政府的支持是紧密相关的。例如:企业通过政府争取到各种科技攻关计划、国家科技计划,推动企业研究与开发战略的实施;企业通过政府获得技术改造贷款、信托贷款、享受低息贴息贷款以及税收减免等优惠政策等等。这些都有助于增加新产品研发成功率,提高企业 R&D 绩效水平。因此,企业政治策略可能间接地影响企业 R&D 战略和企业政治绩效之间的关系,假设如下:

H5 企业政治策略与企业研发战略有着正相关关系。

H6 企业研发战略与企业政治绩效有着正相关关系。

2) 企业国际化战略

一些学者认为在企业国际化活动中政治因素起到重要的作用^{[6][16]}。也就是说,国际化活动首要条件是要有良好的外部政治环境,而各类企业需要政府为它们国际化提供扶持和帮助。如果进出口贸易是企业收入的重要来源,企业必须关注政治因素的影响。例如:企业借助政府改善与国际组织、多边开发银行的关系;企业通过政府间贸易谈判使它们顺利进入国外市场,减少东道国政府政策限制等等。这无疑会给国际化企业带来政治利益和经济效益。因此,企业政治策略可能间接地影响企业国际化战略和企业政治绩效之间的关系,假设如下:

H7 企业政治策略与企业国际化战略有着正相关关系。

H8 企业国际化战略与企业政治绩效有着正相关关系。

3) 企业横向一体化战略

一些学者认为政府作为企业的利益主体和行为主体,在企业收购和兼并中,要对兼并活动进行调节,施加影响^{[17][18]}。通常,各国政府除了防止行

业过度集中而制定反垄断法案以外,对有益于经济发展的兼并在资金、政策、立法等方面给予支持。例如:兼并企业通过政府获得流动资金贷款、税收减免和财政补贴等优惠政策;兼并企业借助政府了解被兼并企业生产经营情况、市场需求变化趋势等方面的信息等等。这些可以减少企业兼并双方的盲目性,为兼并活动争取更多政治利益和经济效益,提高企业市场份额。因此,企业政治策略可能间接地影响横向一体化战略和企业政治绩效之间的关系,假设如下:

H9 企业政治策略与企业横向一体化战略有着正相关关系。

H10 企业横向一体化战略与企业政治绩效有着正相关关系。

根据以上的理论分析和解释,可以初步建立企业政治资源、企业政治策略与企业政治绩效之间的相互影响模型(如图1),共有10种假设关系待检验,图中,CPR代表企业政治资源,CPS代表企业政治策略,GC代表政府合同,RD代表企业研发战略,IB代表企业国际化战略,HI代表企业横向一体化战略,CPP代表企业政治绩效。

2 研究方法设计

2.1 数据来源与研究方法

本文利用一些来源于实际调查中的数据资料进行实证分析,数据主要来自“我国企业与政府关系现状调查问卷”中所获得的信息。在实证研究中,主要采用以下两种定量分析方法:1)采用SPSS10.0软件对调查问卷信度和效度分析中,通过因子分析法对我国企业政治策略、企业政治资源、企业政治绩效的类型进行进一步划分;2)运用软件AMOS4.0对企业政治资源、企业政治策略、企业政治绩效、竞争性战略和政府合同这几者之间复杂关系所表示的结构方程进行求解和验证。

2.2 问卷设计及基本情况

对于调查问卷内容来说,首先根据2003年4月至6月本课题组小组座谈和访谈对我国企业政治策略、企业政治资源、企业政治绩效类型方面初

步划分的结果,设计出最初的调查问卷。然后召集华中科技大学MBA学员中20名具有8年以上工作经验,且在企业从事高层管理工作的学员,通过与这些学员当面试填、商讨,对问卷部分提法和内容作了修正,确定有关调查问卷的最终形式。

考虑到问卷调查的对象应该是企业的总经理、副总经理、部门经理等中高层管理人员,2004年4月至2004年5月期间,本课题组主要选择湖北、河南、广东和福州等地的华中科技大学EMBA和MBA学员,通过在课堂上当面讨论填写的形式,获得调查结果。此外,由于与本课题所有协作关系而认识的一些企业,通过Email或实地调研发出一些问卷。此次调查共发放问卷350份,回收233份,得到有效问卷201份,有效问卷回收率为57.43%。

2.3 变量的定义与测量

本文变量的选择与测量以相关研究成果为基础,如表1所示^③。除了部分变量涉及到人数、金额、比例等方面的内容,调查问卷中的所有变量按5点李克特式量表法来量度(例如:“很差、较差、一般、较好、很好”,按“1 2 3 4 5”打分量度)。下面,将对一些相关数据、变量以及测量方法加以说明。

2.3.1 企业政治资源

一些学者认为企业政治资源主要包括企业文化、利益相关者扶持、企业规模大小、企业总资产、企业政治经验等等^[19,20]。根据有关文献对资源基础理论的描述,本文认为企业政治资源可以由有形资源、无形资源和组织资源来衡量。其中,有形资源是指维持企业正常政治活动的资金、人力等有形的经济要素,如企业政府公关预算、企业总资产等。无形资源是指一切给企业政治活动带来影响且无物资形态的经济要素,如形象与声望等。组织资源是指企业为实现其政治目标对企业各种要素进行组织运作的关联性资源,如公司的有关制度、处理政府关系及行业关系的部门及权威性。

2.3.2 企业政治策略

西方学者已经研究企业在公共政策制定过程中所可能采取的政治策略和战术,但是目前还没

^③ 有关企业政治资源、企业政治策略和企业政治绩效的一些变量主要来源于相关理论研究成果,而《中国企业政治策略与行为研究》(见文献[23])也对此3个方面分别深入地进行了调查和访谈,但是这些理论与实践上的分类有待进一步进行实证研究去验证是否符合我国的实际情况。

有形成被理论界普遍接受的分类框架。一些学者只局限于某些特殊政治策略, 例如, 游说、政治捐款^[21, 22], 另一些学者只提出一个政治策略类型的列表 (包括 5~6 不同的策略)^[7, 23], 但是, 这些企业政治策略类型是否全面却值得怀疑。结合中国

体制环境的特点, 本文认为企业政治策略可由直接参与策略、代言人策略、信息咨询策略、调动社会力量策略、制度创新策略、经营活动政治关联策略、财务刺激策略来衡量, 但是每种政治策略又是由不同的政治活动方式所组成的。

表 1 研究变量总表

Table 1 Summary of study variables

变 量	子变量	题项数	资料来源
企业政治资源	有形资源	4	Hitt ^[19] , Bamey ^[20]
	无形资源	5	
	组织资源	12	
企业政治策略	直接参与策略	9	田志龙、高勇强和卫武 ^[23] , Getz ^[7] , Yoffie ^[21] , Rehbein和 Schuler ^[22]
	代言人策略	3	
	信息咨询策略	4	
	调动社会力量策略	2	
	制度创新策略	2	
	经营活动政治关联策略	11	
	财务刺激策略	8	
企业政治绩效	政府资源	11	卫武、田志龙和高海涛 ^[9] , 福斯和克努森 ^[24] , Hillman Zardkooh和 Bierman ^[25]
	政治竞争优势与能力	4	
	市场绩效和财务绩效	3	
企业竞争性战略	企业 R&D 战略	3	Douglas ^[8] , Baysinger和 Hoskisson ^[14] , Boddewyn和 Brewer (1994), Farrell和 Shapiro ^[17]
	企业国际化战略	3	
	企业横向一体化战略	3	
政府合同	政府合同	3	Douglas ^[8] , Anartasi和 Johnson ^[26]

2.3.3 企业政治绩效

一些学者认为企业制定与实施政治策略是获取持续竞争优势的重要方式, 并能够提高企业的绩效水平^[9, 24, 25], 因而本文借鉴国内外有关企业绩效的研究成果提出了“企业政治绩效”这一概念。根据企业竞争力理论^[24], 认为企业政治绩效可以由政府资源 (无形资源、有形资源和关系资源)、政治竞争优势与能力、市场绩效和财务绩效来衡量。企业获得的资源主要是指来源于与政府相关联的政府资源, 包括资金、土地等有形资源; 有利的政策、企业声誉等无形资源; 以及与政府部门和个人的关系资源等。企业政治竞争能力是指在政府帮助下企业竞争能力的提高以及运用获得的政府资源取得企业战略目标的能力的提高。企业政治竞争优势是指由于企业获得政府资源, 从而增加企业战略性活动的竞争能力。企业获得的市场地位及财务业绩的改善是企业期望通过

运用政治策略获得的最终目的。

2.3.4 企业竞争性战略

一些学者认为企业政治能力与优势主要表现为政府在人力、资金、政策和信息方面与企业竞争优势有关战略性活动的支持^[8, 14]。根据有关文献对竞争性战略政府扶持的论述, 本文认为这些竞争性战略主要包括企业 R&D 战略、企业国际化战略和企业横向一体化战略。调查问卷中有关企业 R&D 战略变量采用研发费用、研发费用占总销售额的百分比以及与同行业相比的研发费用 3 个题项来量度, 而有关企业国际化战略采用出口额、出口额占总销售额的百分比以及与同行业相比的出口额 3 个题项来量度。企业横向一体化战略很难测量, 必须设置一个衡量横向一体化的替代量, 市场份额虽然不是最好的, 但是它可以用来衡量企业横向一体化的影响^[17]。因此, 调查问卷中有关企业横向一体化战略采用主营业务市场份额、

与同行业相比的主营业务市场份额以及与同行业相比的收购兼并频率 3个题项来量度。

2.3.5 政府合同

一些学者认为政府合同作为间接变量,可用于衡量企业政治活动对企业政治绩效的间接影响^[8,26]。结合被调查者的实际情况,调查问卷中有关政府合同变量采用政府采购额、政府采购额占总销售额的百分比以及与同行业相比的政府采购额 3个题项来量度。

2.4 问卷的信度与效度检验

为了考察问卷的可靠性和有效性,本文采用SPSS软件进行量表信度分析和结构效度分析。根据 Churchill^[27]的观点,修正后项总相关系数(CITC,每个题项得分与各题项总分间的相关系数)不得小于0.5,以此来净化测量项目。问卷的内部相关信度是用 Cronbach's alpha系数来衡量,α值越大表示信度越高。根据 Peterson^[28]的观点,α系数不小于0.7。据此,将下面5个变量:企业抵制和支持政府政策态度、行业联盟程度、行业政府管制程度、及时准确获得政策信息和高级人才从描述变量中删除。

本文采用主成分分析法来检验问卷的建构效度。根据马庆国^[29]的观点,在因子分析过程中,同一层面的因子负荷值越大(通常为0.5以上),表示收敛效度越高;每一个题项只能在其所属的层面中,出现一个大于0.5以上的因子负荷值,符合这个条件的题项越多,表示区别效度越高。在做因子分析之前,本文还使用KMO(Kaiser-Meyer-Olkin)测度样本,来检验数据是否适合做因子分析,KMO值越接近1,越适合做因子分析,如果KMO的值小于0.5时,不太适合做因子分析。从

因子分析结果来看,能够满足本文研究的需要。由于篇幅原因其问卷具体的信效度检验过程这里也不再作详细说明。

3 检验结果

3.1 各因子变量描述性及其相关性分析

本文首先根据因子得分系数和原始变量的标准化值采用回归法计算出每个观测量的各因子的得分,这样就可以了解我国企业政治资源、企业政治策略、企业竞争性战略、政府合同和企业政治绩效的基本概况,并据此对观测量进行进一步的分析。表2、表3、表4和表5分别列出了每个因子得分的均值、标准差和Pearson相关系数。

表2 企业政治资源变量的均值、标准差和 Pearson 相关系数
Table 2 The means, standard deviations, and Pearson correlation coefficients of corporate political resource variables

序号	变量	均值	标准差	1	2	3
1	有形资源	3.23553	1.24522			
2	无形资源	2.42801	1.00454	0.253*		
3	组织资源	3.93614	0.89859	-0.002	0.486**	
4	关系资源	3.24822	1.37765	0.226*	0.231**	-0.131

注:显著性水平* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$

从表2可以看出,我国企业政治资源所有因子得分的均值都在2.0~4.0之间,相对于有形资源、组织资源和关系资源而言,无形资源最小(均值为2.42801)。企业政治资源中的无形资源与有形资源、组织资源、关系资源之间都存在着显著的正相关关系,而有形资源因子与关系资源因子之间也存在显著的正相关关系。

表3 企业政治策略变量的均值、标准差和 Pearson 相关系数

Table 3 The means, standard deviations, and Pearson correlation coefficients of corporate political strategy variables

序号	变量	均值	标准差	1	2	3	4	5	6	7
1	政治经营	2.91127	1.16239							
2	直接参与	0.42151	1.21724	0.268*						
3	政府关联	0.76566	1.00706	0.599***	0.587***					
4	财务刺激	0.84399	0.99990	0.574***	0.401***	0.503***				
5	代言人	2.20752	0.97654	0.451***	0.363***	0.318**	0.089			
6	制度创新	1.11643	1.14501	0.069	0.459***	0.403***	0.546**	0.259**		
7	信息咨询	2.46680	1.19997	0.678***	0.375***	0.067	0.215*	0.567***	0.013	
8	调动社会力量	2.19701	0.85057	0.194*	0.081	0.236**	0.205*	0.071	0.271**	0.114

注:显著性水平* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$

从表 3 可以看出, 我国企业制定和实施政治策略的类型存在一定的差异. 西方企业普遍采取的财务刺激、信息咨询、调动社会力量和制度创新等政治策略的因子得分均值普遍较低, 基本上都小于 1 分, 而我国企业经常采取政治经营、政府关

联、直接参与和代言人等政治策略的因子得分均值都在 2 分以上, 其中, 政治经营策略的得分最高达到 2.911 27. 我国企业政治策略中的大部分因子的两者之间都存在着显著的正相关关系, 这说明各种政治策略之间存在相互影响的关系.

表 4 企业政治绩效变量的均值、标准差和 Pearson 相关系数

Table 4 The means, standard deviations and Pearson correlation coefficients of corporate political performance variables

序号	变量	均值	标准差	1	2
1	政府资源	3.470 56	1.103 82		
2	政治竞争能力与优势	2.524 86	1.178 30	0.598**	
3	市场绩效和财务绩效	0.938 83	1.307 78	0.685**	0.542**

注: 显著性水平* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$.

从表 4 可以看出, 我国企业政治策略产生的绩效有一定的体现, 但是还没有十分明显地表现为市场绩效和财务绩效 (均值为 0.938 83). 相对而言, 政府资源方面体现最为明显 (均值为 3.470 56), 而企业获得的政治竞争能力与优势较为适中 (均值为 2.524 86). 我国企业政治绩效中的政府资源、政治竞争能力与优势以及市场绩效和财务绩效因子的任何两者之间都存在着显著的正相关关系, 这说明这 3 种因子之间具有紧密地联系.

从表 5 可以看出, 我国企业研发战略和企业国际化战略的因子得分均值偏低, 都在 0.5 分以下, 而我国企业横向一体化战略均值要明显高于前两者. 这说明与主要发达国家相比, 我国企业的研发力度还不够, 国际化竞争还明显处于劣势, 而由于政府的盲目性干预行为过多, 企业之间的兼并活动显得尤为频繁. 相对于企业竞争性战略而言, 我国基本上确立了政府采购制度, 企业获得政府合同已经成为重要收入来源, 所以我国企业政府合同因子得分均值较为适中.

表 5 企业竞争性战略与政府合同变量的均值、标准差和 Pearson 相关系数

Table 5 The means, standard deviations and Pearson correlation coefficients of corporate competitive strategy and government contract variables

序号	变量	均值	标准差	1	2	3
1	企业研发战略	0.418 78	1.117 15			
2	企业国际化战略	0.497 16	1.124 43	0.233*		
3	企业横向一体化战略	3.691 57	1.363 31	0.413**	0.154	
4	企业政府合同	1.667 83	0.618 58	0.194*	-0.007	0.156

注: 显著性水平* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$.

3.2 假设检验

由于企业政治资源、企业政治策略与企业政治绩效的相互影响模型中各变量之间的因果关系比较复杂, 在数据分析时采用多元回归等传统方法效率低、效果不理想. 本文运用软件 AMOS 4.0 对模型表示的结构方程求解, 判断与理论模型 (图 1) 有关的 10 个假设 (H1—H10) 是否成立. 如果 10 个假设都成立, 则说明企业政治活动、企业竞争性战略、政府合同与企业政治绩效之间具有假定的相关关系.

表 6 说明了模型的总体拟合优度、比较拟合优度以及简约性拟合优度的情况, 从表中可以看出, 模型的自由度 Df 为 194, 卡方值 χ^2 为 398, 卡方值与自由度的比值 χ^2/Df 为 2, 而 GFI、AGFI、NFI、IFI、TLI、CFI 都大于 0.9, RMSEA 小于 0.05, 这表明本文提出的模型的拟合性较好, 可信度较高, 其中各项指标均满足评估标准, 因此中国企业政治活动的样本数据总体上是支持本文所提出的理论模型的, 因而该模型可用于分析各变量之间的相关关系.

表 6 模型拟合优度测量

Table 6 Goodness of fit summary form measurement model

模型拟合优度指标	说明	标准	模型估计	解释
总体拟合优度指标				
χ^2	拟合优度的卡方检验值	n/a	629.342	
Df	自由度	n/a	198	
χ^2/Df	卡方值与自由度的比值	< 5	3.178	
GIF	拟合优度指数	> 0.90	0.955	接近于 1, 说明模型拟合较好
AGIF	调整的拟合优度指数	> 0.80	0.921	
RMSEA	近似误差的均方根	< 0.05	0.053	
比较拟合优度指标				
NFI	规范拟合指数	> 0.90	0.980	接近于 1, 说明模型拟合较好
FI	递增拟合指数	> 0.90	0.943	接近于 1, 说明模型拟合较好
TLI		> 0.90	0.924	接近于 1, 说明模型拟合较好
CFI	比较拟合指数	> 0.90	0.936	接近于 1, 说明模型拟合较好
简约性拟合优度指标				
AIC	阿凯克信息标准		517.342	值较小, 说明模型拟合较好

表 7反映了理论模型各个假设检验结果的情况, 其中 S. E. 表示变量之间相互关系的正负方向以及大小, p 值表示假设所描述关系的置信度水平. 从表中可以看出, 除了假设 H6和 H10以

外, 其它 8个假设的 p 值均小于临界值 0.05, 通过统计显著性检验, 这说明 8个路径描述的各变量之间存在相关关系, 样本数据支持假设 H1、H2、H3、H4、H5、H7、H8和 H9.

表 7 模型假设检验结果

Table 7 Summary of results of hypotheses testing

假设	路径描述	路径系数	S. E.	p 值	结论
H1	企业政治资源 → 企业政治策略	0.228	0.156	0.012	支持
H2	企业政治策略 → 企业政治绩效	0.101	0.150	0.043	支持
H3	企业政治策略 → 政府合同	0.188	0.146	0.007	支持
H4	政府合同 → 企业政治绩效	0.161	0.156	0.031	支持
H5	企业政治策略 → 研发战略	0.118	0.202	0.011	支持
H6	研发战略 → 企业政治绩效	0.045	0.033	0.233	不支持
H7	企业政治策略 → 国际化战略	0.347	0.868	0.000	支持
H8	国际化战略 → 企业政治绩效	0.245	0.232	0.034	支持
H9	企业政治策略 → 横向一体化战略	0.372	0.243	0.023	支持
H10	横向一体战略 → 企业政治绩效	0.127	0.062	0.147	不支持

注: $p < 0.05$ 即表明相关性显著.

表 8反映了企业政治资源、企业政治策略、企业竞争性战略、政府合同与企业政治绩效之间关系和影响路径系数的计算结果. 根据 AMOS4.0软件可求出的直接路径系数(见表 7), 根据图 1所示的路径图可求出间接路径系数, 这说明企业政

治资源和企业政治策略既可以直接影响企业政治绩效, 也可以通过其他变量间接影响企业政治绩效. 而某间接路径的路径系数等于各分段直接路径系数的乘积, 所有间接路径系数的和等于总的间接路径系数.

表 8 影响路径系数计算结果

Table 8 Results of standardized effect path coefficients for all variables

路 径	路径系数		
	直接影响	间接影响	总影响
企业政治资源 → 企业政治策略	0.228	—	0.228
企业政治策略 → 企业政治绩效	—	0.049	0.049
企业政治资源 → 政府合同	—	0.043	0.043
企业政治资源 → 研发战略	—	0.027	0.027
企业政治资源 → 国际化战略	—	0.079	0.079
企业政治资源 → 横向一体化战略	—	0.085	0.085
企业政治策略 → 企业政治绩效	0.101	0.115	0.216
企业政治策略 → 政府合同	0.188	—	0.188
企业政治策略 → 研发战略	0.118	—	0.118
企业政治策略 → 国际化战略	0.347	—	0.347
企业政治策略 → 横向一体化战略	0.372	—	0.372
政府合同 → 企业政治绩效	0.161	—	0.161
研发战略 → 企业政治绩效	—	—	—
国际化战略 → 企业政治绩效	0.245	—	0.245
横向一体化战略 → 企业政治绩效	—	—	—

4 讨论与结论

4.1 研究结果讨论

本文运用结构方程模型分析企业政治资源、企业政治策略与企业政治绩效相互影响的理论框架和研究假设,表 6 表 7 和表 8 给出了模型的最终研究结果.为了更好的理解模型结果,下面围绕理论模型(如图 1)中各变量之间的一些重要关系作进一步分析与讨论.

4.1.1 企业政治资源、企业政治策略和企业政治绩效

图 1 和表 8 显示企业政治资源对企业政治策略产生积极的直接影响(0.228),而企业政治策略也对企业政治绩效产生微弱的直接影响(0.101).此外,企业政治资源也能通过企业政治策略对企业政治绩效产生显著的间接影响(0.023).这一研究结果与国外的一些相关研究的结论非常相似.例如, Hillman, Zardkooki 和 Bieman 研究发现企业采取各种政治策略影响公共政策制定过程,并与政府建立良好的关系,它们可能减少不确定的交易成本,获得各种政治与经

济利益^[25].但是略为不同的是,我国企业政治策略对企业政治绩效影响的显著性水平并没有那么高,产生这一结果的原因可能有两个,一是本研究由于综合前人研究成果所涉及的变量较多,对企业政治绩效的影响力相对分散;另一种可能是不同企业的管理人员对于不同的企业政治资源因子通过企业政治策略来影响企业政治绩效水平程度的解释存在较大的差异.例如,企业政府公关费用、人员等有形资源很容易被模仿,因而很难在政治市场上获得持续竞争优势,而企业政治形象、声誉等无形资源以及企业与顾客、政府及社会的关系等关系资源不易被模仿,因而有更多机会通过各种政治策略长期影响政府决策过程获得持续竞争优势.

4.1.2 企业政治策略、政府合同和企业政治绩效

图 1 和表 8 显示企业政治策略对企业政府合同产生积极的直接影响(0.188),而企业通过政府合同也对企业政治绩效产生积极的间接影响(0.030),这说明我国企业为了影响政府决策过程获得政府合同,所消耗的各种政治资源可以获得各种政治和经济利益,从而提高企业政治绩效水平.这一研究结果与前人的结论比较一致^[8,26].但是本文还发现表 7 显示企业政治策略对企业政

治绩效的直接影响不大(0.101),但是整体影响却达到了0.216。这一发现可以解释为,除了上文中提到企业竞争性战略的间接影响以外,我国企业采取各种政治策略可以成功获得各种政府合同,并且政府合同对我国企业销售收入非常重要,我国企业政治活动的能力或强度越大,政府合同越可能间接影响企业政治策略与企业政治绩效之间的关系。总之,实证研究结果表明当政府合同在企业总销售额中所占比重非常大时,或者与同行业相比企业政府合同额较高时,企业政治策略会显著地影响获得政府合同能力,进而影响企业政治绩效水平。

4.1.3 企业政治策略、企业竞争性战略和企业政治绩效

图1和表8显示企业政治策略对企业研发战略产生积极的直接影响(0.118),但是企业政治策略却不能通过研发活动间接影响企业政治绩效水平(0.045)。该结果与原先的研究假设不符,亦与过去的研究结果不一致^[18,19],但这一结果是可以预料的。对于技术创新性企业来说,企业研发活动强度或水平非常重要。随着我国产品技术更新换代速度不断加快,企业必须从事大量研发活动来保持它们的竞争优势。但是,我国政府通过各种法律法规监督企业研发活动,例如,工艺技术设计受到环境保护组织、能源发展委员会等部门限制或资助,而产品设计开发经常是属于消费者协会、环境保护组织等部门管辖范围。一般来说,虽然我国企业已经意识到采取政治策略获得政府扶持能够增加企业研发投入力度,但是企业研发活动是一种高风险且长期性的投资活动,而我国企业本身研发水平较低且只是短期性行为,很难对企业政治绩效产生显著的间接影响。因此,如果企业有意识采取政治策略推动对政府对其研发活动进行长期性战略扶持,企业政治策略可能会通过企业研发活动对企业政治绩效产生显著的间接影响。

图1和表8显示企业政治策略对企业国际化战略产生积极的直接影响(0.347),而企业通过企业国际化活动还对企业政治绩效产生积极的间接影响(0.085),这说明我国企业为了在国际化活动获得政府扶持,所消耗的各种政治资源可以获得各种政治和经济利益,从而提高企业政治绩效水平。这一研究结果验证了一些学者的观点,如

Mitnick^[6]、Hilman和Keim^[16]等。由此可见,我国企业已经开始意识到政府在国际化活动中的关键作用,并且作为外向型经济的国家,出口贸易已经成为我国企业销售收入的重要来源,所以从事出口贸易的企业通过政治策略比国内的企业政治绩效水平要好些。同时,随着我国企业国际化活动范围和力度不断扩大,在企业国际化战略中不同的政治策略在效果上存在一定的差异性,例如,在不同的国家,政府机构或部门设置和职能各有不同且相互影响,企业很难有效地采取政治策略与多个政府部门建立信任关系,所以它们专门与一种政府部门打交道比与整个政府打交道更为有效。总之,实证研究结果表明当出口额在企业总销售额中所占比重相当大时,或者与同行业相比出口额较高时,企业政治策略会显著地影响企业国际化活动能力,进而影响企业政治绩效水平。

图1和表8显示企业政治策略对企业横向一体化战略(用企业主营业务的市场份额作为替代变量)产生积极的直接影响(0.372),但是企业政治策略不能通过横向一体化活动间接影响企业政治绩效水平(0.127)。这一结果也推翻了原先的研究假设,但产生这一结果不足为奇,因为从逻辑上讲,政府或政府官员只会扶持兼并与收购成功企业,所以企业政治策略通过横向一体化活动可能对企业政治绩效产生完全反方向的影响,这主要取决于企业兼并和收购活动成功与否:一方面,对于成功企业来说,它们采取政治策略从影响政府政策所获得政治和经济利益大于所消耗政治资源;另一方面,对于失败企业来说,它们兼并与收购活动通常是政府强制性行政命令干预和影响的结果,虽然它们不断增加政治活动强度,但是其政治绩效水平也不会提高。在我国由于处于经济转型这个时期,企业兼并与收购活动常常带有一种强烈的政治色彩,而在西方国家企业兼并与收购活动由于反垄断法案常常会受到政府限制。因此,企业政治活动只是一种在兼并与收购活动中得到政府扶持获得政治和经济利益的工具,但是政府对这些活动还存在一定的限制,所以很难对企业政治绩效产生显著的间接影响。

4.2 学术贡献及政策与管理启示

中西方之间在文化、政治和经济体制上有所不同,因而不同行业或企业之间所采取政治策略

和行的方式也有所不同. 通过因子分析, 本文对我国企业政治资源、企业政治策略、企业政治绩效的类型进行了进一步划分, 由于分析结果是从样本数据中提炼出来的, 在某种程度上这些研究也应该能够体现出我国企业政治资源拥有、企业政治策略制定与实施、企业政治绩效获得的真实状况. 本文充分说明企业应该有机会通过它们政治活动对组织绩效产生直接和间接的显著影响, 其中大部分的假设得以验证, 从而提出了一个将企业政治策略与现有的企业竞争策略相融合的战略管理思路, 在理论上丰富企业战略管理理论、组织行为理论和现有管理学科的成熟理论. 西方有关企业政治策略与行为的研究成果主要针对西方政治及法律体制的, 对于像中国这样的体制与文化环境仅只有参考意义, 本文分析在不同于西方的复杂社会和政治环境下企业制定和实施政治策略的情况以及对企业政治绩效的影响是一种开创性的研究工作, 这有助于提高我国企业的战略管理水平以及驾驭外部环境的能力, 并为新型政企关系模式的建立提供理论依据与参考.

20 世纪 80 年代以来, 企业经营的外部环境发生了广泛而深刻的变化, 表现出越来越复杂多变、难以预测和把握的特点, 特别是在政治领域竞争日益激烈, 使企业的竞争范式发生了根本性转变. 对于中国企业来说, 企业家的成长历程在很大程度上是两种力量交织作用的结果, 一种是市场化的力量, 一种是政府的力量, 所以他们应从政治、经济形势发展变化中敏锐地看到政策调整的迹象, 以便提前采取应对措施, 并能及时准确地领会国家政策的真实意图, 严格落实国家政策. 同时, 他们还应该在企业的战略规划、政策制定、生产和经营管理等环节中始终牢牢把握正确的政治方向. 对于中国政府来说, 国务院下属的各部委及地方政府都是制定法律法规细则和行政规章的主体, 它们制定的各种法律法规和政策规章会给企业的生存和发展带来多方面的影响, 例如, 行业竞争格局, 改变市场规模, 影响市场结构等等. 同时, 政府部门作为当地资源的主要控制者, 掌握着大量机会成本很高的稀缺资源, 而有所作为的政府官员能够合理优化各种资源, 并积极参与和扶持企业的长远发展战略, 例如, 国际化战略、R&D 战略、一体化战略、战略联盟等等, 这样才能将政府

资源从政府部门手中转移到能使其发挥更大作用的企业或个人手中, 进而使政府资源获得最大收益.

4.3 本研究的局限性及后续研究建议

虽然本文试图消除理论与实证研究方面的缺陷, 从而保证上述研究结论的真实性和可靠性, 但是不可避免仍然存在一些局限性. 首先, 由于资料可获得性的原因, 本文不可能对所有企业政治活动进行研究, 只能针对那些合法规范的企业政治行为, 但是我国存在相当一部分不合法且处于遮遮掩掩状态的企业政治活动, 并且在问卷调查过程, 样本企业主要是华中科技大学 MBA 和 EMBA 学员中担任企业高层管理职务的学员, 从统计意义上来说其样本的抽取存在一定的缺陷. 其次, 在不同时期、不同行业、不同公司, 企业影响政府的能力差异甚大, 不易作笼统定论, 然而本文在分析中并未曾考虑这些因素对因变量的作用. 最后, 本文所探讨的政府, 主要是指中央、省、直辖市、县、市、市辖区、乡、民族乡、镇分别设立的各级人民代表大会、政府、行政部门、法院和检察院, 但是由于政府是一个多层次的概念, 并非是一个利益整体, 在不同问题上或同一问题上各级政府会有不同的看法, 企业对各级政府的影响程度因政府单位性质而异.

本文通过实证方法分析了我国企业政治活动, 但这只是该问题的一个研究起点, 在管理学界尚未形成完整的理论体系, 还存在许多问题有待进一步深化. 首先, 本文基本上是将政府政策置于一个体制 (中国的) 的时空背景框架下分析各种错综复杂的关系, 我们有必要进一步研究企业在面临不同政治体制时它们政治策略的差异性, 以及对企业政治绩效的影响. 其次, 本文主要对单个企业制定与实施政治策略获得政治和经济利益进行研究, 但是企业政治活动通常是一种集体性行为, 我们仍必须进一步研究我国集体性政治行为是怎样为政治参与者创造经济利益. 再次, 虽然本文基于企业政治绩效这个概念的界定, 对我国企业所获得的政治与经济利益进行了分类, 但是企业政治绩效只是用于衡量一个企业通过政治活动影响政府决策过程获得政治和经济利益的替代变量, 我们仍必须进一步分析企业制定和实施政治策略对组织绩效的影响. 最后, 由于企业制定战略决策的过程所受到的压力来自于社会上各种各样

的政治力量,主要有各级政府行政部门(如我国国务院及地方政府)和各级立法机构(如我国各级人民代表大会),我们仍必须进一步研究企业针对不同的政府部门实施影响方式上的差异性。

参 考 文 献:

- [1] Epstein E. The Corporation in American Politics[M]. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1969: 34—36
- [2] 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
Zhang Weiyi. An analysis of income and cost in the course that firms seek government support[J]. New Western, 2001, (8): 55—56 (in Chinese)
- [3] Olson M. The Logic of Collective Action[M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1965: 102—104
- [4] Pitman R. The effects of industry concentration in three 1972 U. S. Senate campaigns[J]. Public Choice, 1976, 23: 71—80
- [5] Keim G, Baysinger B. The efficacy of business political activity: Competitive considerations in a principal agent context[J]. Journal of Management, 1988, 14(2): 163—180
- [6] Mitnick B. Political contestability[A]. In B. Mitnick (Ed.), Corporate Political Agency: The Construction of Competition in Public Affairs[M]. New York: Sage Publications, 1993: 114—116
- [7] Getz K. Selecting Corporate Political Tactics[M]. Newbury Park: Sage, 1993: 222—224
- [8] Douglas D. Corporate Political Activity as a Competitive Strategy: Influencing Public Policy to Increase Firm Performance[D]. Thesis: Texas A&M University, 1995: 117—118
- [9] 卫武, 田志龙, 高海涛. 企业政治绩效评价系统模型研究[J]. 外国经济与管理, 2004, (5): 33—36
Wei Wu, Tian Zhilong, Gao Haitao. The model of corporate political performance assessment system[J]. Foreign Economic and Management, 2004, 5: 33—36 (in Chinese)
- [10] 张得让, 陈金贤. 政府采购中理性政府行为的角色分析[J]. 财政研究, 2001, (11): 23—27
Zhang Derang, Chen Jinxian. The role analysis of rational government behavior in government purchase[J]. Journal of Financial Research, 2001, (11): 23—27. (in Chinese)
- [11] Stahl S. The government's role[J]. Information Week, 2000, 10(9): 8
- [12] John A, Shawn C. The role of effective resource utilization on strategy's impact on performance[J]. International Journal of Commerce & Management, 2001, 11(3): 11—46
- [13] Oriel J S, Galimbal M. Managing time: The effects of personal goal setting on resource allocation strategy and task performance[J]. The Journal of Psychology, 2001, 135(4): 357—368
- [14] Baysinger B, Hoskisson R. Diversification strategy and R&D intensity in multiproduct firms[J]. Academy of Management Journal, 1989, 32(2): 310—332
- [15] Hoskisson R, Hitt M, Johnson R, et al. Construct validity of an objective (entropy) categorical measure of diversification strategy[J]. Strategic Management Journal, 1993, 14(3): 215—235
- [16] Hillman A, Keim G. International variation in the business-government interface: Institutional and organizational considerations[J]. Academy of Management Review, 1995, 20(1): 193—214
- [17] Farrell J, Shapiro C. Horizontal mergers: An equilibrium analysis[J]. American Economic Review, 1990, 80(1): 107—126
- [18] Perry M, Porter R. Oligopoly and the incentive for horizontal merger[J]. American Economic Review, 1985, 75(1): 219—227
- [19] Hitt M, Ireland D, Hoskisson R. Strategic Management: Competitiveness and Globalization[R]. Southwestern College Publishing, 2001.
- [20] Bamey J. Firm resources and sustained competitive advantage[J]. Journal of Management, 1991, 17(1): 99—120
- [21] Yoffee D. Corporate strategies for political action: A rational model[A]. In Marcus A., Kaufman A & Beam D (Ed.), Westport[M]. Connecticut: Quorum Books, 1987: 443—444
- [22] Rehbein K, Schuler D. The firm as a filter: A conceptual framework for corporate political strategies[J]. Academy of Management Journal, 1995, 38(3): 406—410

- [23] 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): 23—31.
Tian Zhibng GaoYongqiang WeiWu Corporate political strategy and action in China[J]. Management World 2003 (12): 23—31. (in Chinese)
- [24] 尼古莱· J· 福斯, 克里斯第安· 克努森. 企业万能: 面向企业能力理论 [M]. 东北财经大学出版社, 1998 79—102
Foss N J, Knudsen C. Corporate Omnipotence: The Theory Faced with Firm Competence[M]. Dongbei University of Finance & Economics Press, 1998 79—102 (in Chinese)
- [25] Hillman A, Zardkoobi A, Biehm L. Corporate political strategies and firm performance: Indications of firm-specific benefits from personal service in the U. S. government[J]. Strategic Management Journal, 1999, 20(1): 67—81.
- [26] Anartasi E, Johnson S. An empirical note on firm performance in government contract markets[J]. Journal of Industrial Economics, 1975, 23(4): 313—321
- [27] Churchill G A. A paradigm for developing better measures of marketing constructs[J]. Journal of Marketing Research, 1979, 16(1): 64—73.
- [28] Peterson R A. A meta-analysis of cronbach's coefficient alpha [J]. Journal of Consumer Research, 1994, 10(2): 381—391.
- [29] 马庆国. 管理统计 [M]. 北京: 科学出版社, 2002 120—122
Ma Qingguo Management Statistic[M]. Beijing Science Press, 2002 120—122 (in Chinese)

Influence among corporate political resource strategy and performance Based on the transformation of government role

WEI Wu¹, LI Ke-ke²

1. School of Economics and Management, Wuhan University, Wuhan 430072, China

2. School of Business Administration, Zhongnan University of Economics and Law, Wuhan 430074, China

Abstract This paper believes that corporate political resource political strategy is thought to have a direct and/or moderating effect on corporate political performance depending on whether government is playing the role of consumer, producer, or referee. Therefore, based on the theoretical model regarding the interactions among corporate political resource, corporate political strategy and corporate political performance and ten hypotheses, this paper by utilizing relevant data of questionnaire studies corporate political resources, corporate political strategy and corporate political performance by means of factor analysis, re-tests and explains their types and levels in our country, then analyzes the relationship among corporate political resource, corporate political strategy, corporate competitive strategy, government contract and corporate political performance, and validates most hypotheses and viewpoints among them. At the same time, the conclusions of previous researchers are partly supported.

Key words corporate political resource; corporate political strategy; corporate political performance; corporate competitive strategy; government contract; Chinese enterprises