

「越級式依附」 ——地方政府的「攫取之手」與外資企業

● 李中仁

摘要：本文以中國內地某經濟開發區為個案，發現隨着國家招商引資政策而來的大規模外國直接投資的興盛，中國傳統的「庇護—依附」型地方政府與企業關係形態已經演化出一種新型的「越級式依附」關係模式。本文認為，在越級式依附關係下，企業利用自身與更高一級政府所結成的政企紐帶，來抵制「掠奪型地方國家」的「攫取之手」，從而在表面上維持了「市場保護型」的制度環境。這種越級式依附型政企關係形成的結構性原因，是基於當代中國特殊的財政體制，而隨着市場優勢地位而來的企業議價能力則是其得以維持的現實條件。

關鍵詞：越級式依附 「庇護—依附」關係 掠奪型地方國家 外資企業 政企關係

一 研究背景與問題

近二十年來，外國直接投資 (Foreign Direct Investment, FDI) 業已成為中國經濟高速增長的主要推動力之一，中國也自2003年起成為世界上最大的FDI接受國^①。人們普遍同意，中國對FDI的依賴程度遠甚於其他發展中國家，這一現象與中國政府主動利用廉價勞動力資源、制訂優惠政策來吸引外資以推動經濟發展的戰略有莫大關係^②。在國家發展戰略的引導下，地方政府之間展開了曠日持久的「招商大戰」：各地政府不惜提供豐厚的稅收、土地及融資優惠，爭相興建基礎設施完善、配套服務優質的經濟開發區，來吸引外國投資者落地經營。這場被稱之為「築巢引鳳」的激烈競爭最終成功地吸引了規模巨大的FDI，保證了中國經濟最近二十年來的高速增長。

* 本項研究受國家社科基金(12CZZ003)「當代中國高科技職業階層政治認同感研究」和復旦大學工人階級研究中心資助。另外，在田野調研階段，上海財經大學公共經濟與管理學院耿曙副教授給予了極大的支持及幫助，就此一併致謝。

考慮到中國政府的威權主義性質，上述外向型發展戰略的政治社會後果激起了海內外學者廣泛的關注。以往有關國際投資和貿易的研究已指出，對外開放程度的加深不僅會給外資接收國帶來資金、技術以及就業機會，還會迫使當地政府接受市場經濟法則、改革傳統公共管理模式，進而改變國家與社會行動者之間的力量對比^③。有鑒於FDI在中國經濟改革中所扮演的關鍵性角色，研究者均承認當今中國的國家與社會關係正在發生着深刻的變化。然而，有關這一變化所體現的內容及性質，人們卻各執一詞，莫衷一是。一派學者認為，中國地方政府與企業之間的關係必然會隨着市場經濟體制的完善走向對等化，而外資企業的大規模進駐無疑會加快這一進程；另一派學者則認為，中國傳統社會主義時期的「庇護—依附」型政企關係並不會隨着市場化進程而走向瓦解，相反會隨着政治體制的延續而繼續發揮作用。本文以華中某省C市L經濟開發區(以下簡稱園區)為個案^④，試圖通過對招商引資政策下中國地方政府與外資企業關係的實證分析，來回應上述爭議。

下文首先梳理有關改革時期中國政企關係的三種主流理論觀點，分析它們各自存在的缺陷與不足，並在此基礎上提出替代性理論命題；接下來是對實證案例的描述及理論分析；結論部分將就本研究的理論意義做進一步闡發，同時提出後續探索的可能方向。

二 理論述評與替代性假說

(一) 中國改革時期「國家與社會」關係的重要爭論

眾所周知，中國市場轉型的制度起點是以公有制為主體的計劃經濟體制。在計劃體制內，企業作為國家官僚體系的延伸機構，不具備任何獨立的成本收益核算及投資盈利等功能，而是在生產、管理與工資福利分配上全盤接受國家再分配權力機關的指令式管理^⑤；正因為如此，國家會出於「父愛主義」的動機而對經營不善的企業進行全面補貼，國有企業也會採取增加職工人數、擴大生產規模的方式向政府爭取更多的財政傾斜，「軟預算約束」傾向由此形成^⑥。大多數研究者均同意，在傳統社會主義的制度框架內，「庇護—依附」關係 (patron-client relationship) 是政府與企業互動的主要形態^⑦。

在文化大革命結束之後，為了提高生產效率、調動企業積極性，國家開始引入市場競爭機制，逐步賦予企業更多的生產、銷售、人事、工資核算以及企業利潤分配上的機動權。市場轉型給國家與社會的關係帶來了怎樣的衝擊？傳統的國家再分配權力是否會隨着市場機制的擴張而走向消亡？對於此等問題，中外學界展開了漫長而複雜的辯論，並形成了「國家中心論」與「市場轉型論」兩大對立假說^⑧。這場爭論所涉及的一個重要面向，即「庇護—依附」型政企關係的演化態勢，亦成為學者關注的一個問題。大體來看，對政企關係的討論大致可分為三類不同的理論立場：「消亡論」、「延續論」與「調和論」。

中國市場轉型的制度起點是以公有制為主體的計劃經濟體制。在計劃體制內，企業作為國家官僚體系的延伸機構，不具備任何獨立的成本收益核算及投資盈利等功能，而是在生產、管理與工資福利分配上全盤接受國家再分配權力機關的指令式管理。

「消亡論」者同意市場轉型理論中有關市場力量強化的命題，認為隨着市場化進程的不斷深入與不可逆轉，傳統的國家再分配權力將不可避免地失去對各類經濟資源的控制力，而以平等交換法則為基礎的自由市場競爭機制則將成為政治經濟體制的根本原則。隨着國家再分配權力的衰落，計劃經濟體制下政府與企業之間的「庇護—依附」關係也會逐步消亡，最終被對等的、法制化的市場型政企關係所取代^⑩。概言之，此派學者認定，計劃經濟與市場經濟的內部運行機制是完全對立的，因而從前者向後者的過渡必然伴隨着作為制度規則外在表現的政企關係的轉型。

「延續論」者完全不同意上述對中國改革進程二元對立式的判斷。他們試圖論證，國家再分配權力並不會隨着市場化進程而衰退；相反，由於國家力量對改革進程的重要影響力，國家的再分配權力會長久地存在於政治經濟體制內，並在社會經濟資源的配置上發揮着關鍵作用^⑪。因此，我們不應當簡單地認為傳統社會主義政治經濟體制的運行規則會隨着市場的擴張而「自然死亡」。王達偉 (David L. Wank) 在對廈門市私營企業經營運作的考察中發現，一方面，企業會主動地維持與政府之間的「庇護—依附」關係以獲取關鍵的市場份額及經銷途徑^⑫；另一方面，地方政府官員也會利用自身所擁有的政治資源積極下海經商，搖身一變成為成功的私營企業主^⑬。政治資源與經濟資源的頻繁轉換既保證了計劃外市場的發展，同時也證明了「庇護—依附」關係的重要性。戴慕珍 (Jean C. Oi) 在對鄉鎮企業與地方政府關係的考察中得出了類似的結論。她認為，改革時期中國鄉鎮一級政府在「硬預算約束」的財政制度下會對集體企業進行市場化管理，以期從後者的經營業績中得到財政回報，從而在地方政府與企業的關係上形成一種「地方國家法團主義」(local state corporatism) 的制度格局^⑭。後來戴慕珍和其丈夫魏昂德 (Andrew G. Walder) 一起發展了「地方國家法團主義」理論。該理論將地方政府視為獨立的「市場經濟行動者」，全權統籌與控制鄉鎮集體企業的資源配置和運營。這種特殊的地方政治經濟體制雖然極大地推動了地方經濟發展，但也在很大程度上繼承了計劃經濟時期的「庇護—依附」型政企關係^⑮。此派學者認為傳統「庇護—依附」型政企關係在新的經濟形態中延續了下來，並深刻影響着各類企業的生產資源獲取、市場份額佔有等經濟行為。

與上述兩類觀點相比，「調和論」者則更加強調從動態的視角出發來探討不同政經關係組合所發生的結構性條件，認為改革開放政策在各地推行的進度及效果並不相同，因而要想準確理解中國轉型時期政經關係的發展脈絡，就必須深入探究新舊體制相結合的特殊形態及其制度成因。該派學者或提出「地方網絡的創造性轉化」這個解釋框架來闡明傳統「庇護—依附」關係主動適應市場競爭環境的過程^⑯，或選取中國加入世界貿易組織 (WTO) 後的貿易糾紛作為研究對象進行考察，探討在哪些情況下自由市場競爭機制可以取代傳統「庇護—依附」關係且發揮作用^⑰。

綜合來看，以上三種解釋框架在市場與國家之間各有側重，為人們透視當代中國政經體制的實質提供了不同的觀察視角。然而，當我們深入考察當前政企關係的特徵時便會發現，三個命題在解釋現實時均存在較大的缺陷。「消亡論」過於強調市場機制本身的運作邏輯，卻忽視了市場轉型背後的政治權力基

「調和論」強調從動態的視角出發來探討不同政經關係組合所發生的結構性條件，認為改革開放政策在各地推行的進度及效果並不相同，要想準確理解中國轉型時期政經關係的發展脈絡，就必須深入探究新舊體制相結合的特殊形態及其制度成因。

礎。眾所周知，中國市場經濟體系的構建完全離不開政府的干預與規制，其演化過程更是集中體現了國家意志。相比之下，「延續論」則更多地強調當代中國政府在經濟活動中所具備的自主性，並進一步分析了這種自主性的制度基礎與社會後果。不過，不可否認的是，隨着中國融入全球經濟的程度日益加深，政府的公共管理也的確進行了廣泛的改革。因此，不加批判地繼續沿用存在於傳統社會主義時期的理論模型並非明智之舉。「調和論」試圖彌合前面兩者在認識論上的不足，其歷史主義取向代表了當代中國政企關係研究的發展趨勢。然而，令人遺憾的是，無論持哪種觀點，大多數研究都將討論範圍限定在鄉鎮、民營以及國有企業與地方政府的關係之上，導致現有關於政企關係的理論成果無力回應中國外向型經濟改革模式的最新進展。

(二) 特殊的「庇護—依附」型政企關係：「越級式依附」

隨着1990年代中期國家FDI政策的放開，加上鄉鎮企業與國有企業在宏觀經濟結構中地位的邊緣化，中國各級地方政府的主要精力開始由興辦企業轉向了吸引外資，地區間的「招商大戰」隨之愈演愈烈。這一新的經驗事實完全超越了傳統研究的敘事邏輯，它要求人們從外資企業與地方政府的互動機制出發來重新探究中國政企關係的內在性質與外在表現形態。

為了應對這一挑戰，一些研究者開始嘗試進行理論構建工作。當中以崔大偉 (David Zweig) 的「跨國生產同盟」理論與黃宗智的「非正規經濟實踐」理論最具代表性。

在崔大偉看來，受市場化改革路徑的影響，中國地方政府已經成為一類獨立於中央政府之外的利益集團。為了滿足自身的財政與政績需求，地方政府動用一切組織、制度資源以及生產力要素來尋求跨國聯繫，吸引外商投資。崔大偉將這類地方政府稱之為「發展型地方國家」(developmental local state)，意在強調其行為的自發性與主動性。不過，與前述戴慕珍和魏昂德提出的「地方國家法團主義」理論完全不同的是，「發展型地方國家」與外資企業之間維持的是一種「跨國生產同盟」關係。在此關係下，地方政府始終扮演着市場保護者與公共物品提供者的角色，從而也推動了地方經濟的持續增長^①。

黃宗智的觀點與之類似。他指出：地方政府為了吸引跨國資本落地投資，會採用大量違反國家法規的「非正規經濟實踐」來為企業提供各種優惠及補貼。從企業的角度來看，他們受益於地方政府間的激烈競爭，獲得的不僅是廉價的土地、稅收優惠以及各類直接和隱性的補貼，更重要的還有當地政府的保護，藉此可以免去眾多可能的收費、攤派和行政約束^②。在這種共同利益的推動下，地方政府與企業之間形成了一類「互惠共謀」式的關係形態；而且，外資企業由於自身的流動性優勢，在與地方政府的互動中處於十分有利的地位。

概言之，現有探討外資企業與地方政府關係的文獻多數都傾向於支持上述兩位學者的「同盟論」觀點^③。有研究者甚至指出，外資企業對於中國政府而言具有很高的討價還價能力，這使得各地方政府不得不與投資者建立平等、公平的公共服務關係^④。當然，也有學者發現，對外資的極度渴求已經使得各地方政府

隨着1990年代中期國家FDI政策的放開，中國各級地方政府的主要精力開始由興辦企業轉向了吸引外資，地區間的「招商大戰」隨之愈演愈烈。這一新的經驗事實要求人們從外資企業與地方政府的互動機制出發來重新探究中國政企關係。

陷入一種惡性競爭之中，阻礙了國內其他類型經濟體的正常發展^②。換言之，地方政府並沒有強大的動力為企業創造一個公平競爭的制度環境或公共服務關係。然而，更為重要的是，在這樣一幅「發展型地方國家」與跨國企業互利互惠的美好圖景背後，涉及中國地方政府違背市場經濟規則、任意向企業收取各類費用，或逼迫企業向其尋租的案例及新聞報導，卻屢見不鮮^③，這與上述理論的推論不相吻合並令人困惑。更有甚者，在2003年震驚全國的陝北油田案中，有論者直接用「開門引鳳，關門打狗」來形容陝北地方政府初期的招商引資行為和之後對企業經濟成果的剝奪^④。

為甚麼現實情況與理論推演之間存在這麼大的反差？外資企業落地投產之後究竟會與當地政府結成怎樣一種互動機制？「跨國生產同盟」命題真的成立嗎？我們又該如何理解地方政府「短期行為」背後的行動邏輯？現有研究對這些疑問顯然不能給出一個自洽的理論解釋。有關改革時期中國地方政府與外資企業的關係形態，無論是主流的「消亡論」或「延續論」，還是新近興起的「跨國生產同盟」理論，都忽視了對地方政府具體行為方式的考察。

筆者通過定性研究發現，當前地方政府和外資企業之間實際上存在着一種特殊的「庇護—依附」型政企關係，即「越級式依附」。與傳統「庇護—依附」關係不同，越級式依附涉及外資企業、所在地政府以及更高一級政府三個行為主體，企業傾向於利用更高一級政府的「庇護」來抵禦所在地政府對其利益的主動侵犯，以維持自身落地之後的正常經營秩序。另外，筆者還發現，越級式依附型政企關係的形成，根源於中國式財政體制下的「掠奪型地方國家」(predatory local state) 與外資企業基於市場優勢地位而取得的政治資本之間的博弈。「越級式依附」命題的理論貢獻主要集中在兩個方面：首先，它超越了以往研究的二元靜態視角，將地方政府分解為具體的不同層級、不同部門，進而提醒人們重視中國官僚體系內部激勵結構錯位的問題；其次，它揭示出「跨國生產同盟」理論在解釋中國政府行為及權力運作方式時的局限，並嘗試重新演繹地方官僚集團的行動邏輯。

與傳統「庇護—依附」關係不同，越級式依附涉及外資企業、所在地政府以及更高一級政府三類行為主體，即企業傾向於利用更高一級政府的「庇護」來抵禦所在地政府對其利益的主動侵犯，以維持自身落地之後的正常經營秩序。

三 從「跨國生產同盟」到「越級式依附」：一個案例研究

筆者將通過一個案例分析來論證本文的觀點，現就資料來源及研究方法做一簡要說明。L園區處在華中某省份首府C市內。在調研過程中，筆者對園區政府官員和園區內五家外資企業負責人進行了多次半結構式訪談，經整理後構成用於實證分析與理論總結的經驗材料。雖然受限於問題本身的敏感性，筆者無法進行大樣本隨機抽樣調查，但本研究的主要價值在於運用「關鍵案例」(critical case) 來打破人們長期以來在相關議題上沿襲的理論成規，以提出新的理論假說，因而仍不失為一次有益的學術探索。

C市L園區始建於1992年，是該省唯一一個國家級經濟開發區。園區內匯集了多個來自美國、法國、日本、台灣、香港等地的外資企業，近年來經濟規模擴展迅速。園區實行管委會管理體制，區管委會受省政府直接管轄，享有市級

經濟管理權限和部分行政管理權限，且設有一級財政和獨立金庫，可直接向省政府甚至國務院負責^②。園區內紅紅火火的招商引資政策，皆出自管委會之手，並由其最終落實。

(一)「全方位服務」：管委會體制下的招商引資實踐

作為國家級經濟開發區，L園區在行政事務上享有相當大的自由裁量權，不僅成立了一級財政核算單位，甚至在項目審批、土地管理和人事政策上，管委會都能夠獨立於C市政府直接做出決策。這種管委會負責制被當地負責招商引資的官員稱作高效服務的「典範」^③：

我們園區每年所得地稅的60%上繳給國家，剩下的40%一半交給省裏面，一半留給管委會自行處理支配，用來作為區內的基建與日常事務性開銷。整個省只有我們這一塊國家級別牌子，所以省政府對我們園區的發展一直高度重視，每年都會主動協助管委會在海內外各地進行招商引資。有了省裏面的關照，很多政策就一路綠燈開到頭啦！打比方說，現在區內的繳稅大戶A公司，就是由原省長親自洽談定下來的，這樣既讓他們享受了很多便利，也省去了我們很多行政約束，又直接提升了我們園區的海內外聲望，一舉多得。所以我們園區的優勢就是行政級別高，可以直接、快速地決定政策傾斜的幅度、程度，對企業而言就是找到了一個「一條龍服務」單位，解決了他們的後顧之憂。

管委會體制的集權性質的確在很大程度上滿足了外資企業對投資軟環境的要求，符合出口導向型經濟靈活、彈性、自由的性質。不過，這種管理體制真能超越傳統政府體制政出多門、相互掣肘的窠臼，良性地運作下去嗎？

這種「一條龍」式的服務的確不是「空頭支票」，在當前愈演愈烈的「招商大戰」中，各地日益相近的土地及稅收優惠已不能保證外資落地建廠，愈來愈多的企業在選址時開始看重地方政府的辦事效率與行政理念。可以說，管委會體制的集權性質的確在很大程度上滿足了外資企業對投資軟環境的要求，符合出口導向型經濟靈活、彈性、自由的性質。不過，這種管理體制真能超越傳統政府體制政出多門、相互掣肘的窠臼，良性地運作下去嗎？

(二)從「援助之手」到「攫取之手」：失效的晉升激勵

當我們循着地方政府官員的敘述找到A公司副總經理進行訪談時，他對當地行政體制的講述卻是另外一個版本^④：

我們自2001年起就在大陸投資，2007年綜合這個省招商引資所開出的豐厚條件和勞動力成本優勢，公司決定在此建廠，並規劃逐步將生產重心向內地傾斜。我是2006年就被公司派到這裏全程負責工廠的建設與管理的。在建設過程中少不了跟管委會、市政府以及省政府打交道、要批文。談到這邊的地方政府，我感受最深的就是大陸二三線城市行政管理方式相較於沿海發達地區而言還是非常粗糙和落後的。政府招商引資，千辛

萬苦把我們這種外資企業拉過來，但合同簽完、落地投產之後，就開始出現「上面喊聲大，下面兩點小」的情況了，真正的業務部門不積極，事情能拖就拖。

這邊一個特殊的情況就是他們不同級別政府之間會相互拆台，相互不買賬，即使你是招商引資過來的，即使來之前都拍着胸脯做了保證的，這讓我們非常被動。這邊的官員有明顯的兩極化趨勢：一類是負責招商引資的官員與負責直接和外資打交道的官員，他們做事情非常積極，效率不錯，有企業家精神，當然，這個也跟他們的工作業績掛鉤，外資來得愈多，投資愈大，他們愈能升官。還有一類就是並不直接負責招商引資的市政府職能部門官員，這類人只會做表面功夫，真正辦起事情來就會拖，一拖再拖，而且故意給你耽擱，甚麼意思？很簡單，你要從他這邊拿到審批，就要給他送禮。所以，很多涉及到市政府相關部門審批的事情都相當複雜。為甚麼？因為我們企業搞得好不好，高新區招商引資工作能不能出成績，跟他們一點關係也沒有啊！我為甚麼要幫你做嫁衣啊？他們很多就是這種心態。

在外資企業看來，集權型的管委會模式並不能夠改變行政體制的整體格局，因為園區以外的地方職能部門沒有任何動力配合國家和省政府的招商引資大戰略，其辦事原則是「多一事不如少一事」、「要辦事就要懂規矩」。

可見在外資企業看來，集權型的管委會模式並不能夠改變行政體制的整體格局，因為園區以外的地方職能部門沒有任何動力配合國家和省政府的招商引資大戰略，其辦事原則是「多一事不如少一事」、「要辦事就要懂規矩」。

那麼，為甚麼園區管委會與園區外地方職能部門對待外資的態度有如此大的差距呢？仔細分析A公司副總經理對此現象的評價，我們不難發現地方政府從「援助之手」到「攫取之手」的變臉，關鍵就在於不同層級政府官員的行為「動機」不同：外資企業的經濟績效是園區管委會官員晉升與否的重要指標，同時也涉及到他們自身的財政收益，這部分政府官員自當全力以赴，伸出援助之手，盡力為企業提供各種便利。然而，這種晉升激勵與財政激勵在園區以外的地方政府職能部門官員身上卻不奏效，園區發展的好壞與其自身利益沒有直接關聯。因此，「不作為」符合大多數這些官員的理性選擇邏輯，而掌握關鍵政治資源者則更會主動「設檻」，逼迫企業尋租。由此一來，「攫取之手」取代了「援助之手」，成為地方政府的主要行為方式。

(三)「卡」、「要」、「逼」：另一類型的地方政府「非正規經濟實踐」

經驗材料證實了上述邏輯演繹——從對外資企業的訪談中，我們了解到當地政府在與企業打交道的過程中各式各樣的非正規操作。Z公司副總經理在訪談中大吐苦水^②：

大家都說我們外資有競爭力是因為跟政府關係好，享受了大量的優惠政策，但我們其實也有很多苦說不出啊。我們公司還好，因為是「模範項目」，不會太吃虧，很多小的外商就不一樣了。當初被招商引資吸引過來投資，或者被台商協會這種商會吸引過來投資，談判時地方政府答應了很多

稅收優惠和其他優惠政策，一旦你落地了，這些優惠政策就不一定落實了，需要靠你去要，去爭取，還往往爭取不到。我不怕你啊！你已經買地建廠了，不會還沒生產就撤資吧。地方政府就是這樣想的。

這番抱怨揭示了招商引資戰略背後地方政府不為人知的一面。在外資企業看來，地方政府在前期項目談判時與協議達成、項目投產後，完全是兩副面孔，寫在紙面上的各種優惠政策經常在現實中「被莫名其妙地卡住了」，能夠落實多少往往要看企業自身的「能量」有多大。這種情況在各類外資企業經理口中屢有提及，被他們視為適應當地投資環境的「必修課」。

不過對企業而言，真正的「考驗」還不僅僅是「卡」，而是伸手「要」。M公司的副總經理道出了原委^②：

這還算好的了，這只是答應你的不給你。還有從你口袋裏面往外掏的部分。比方說我們這邊的外企，經常碰到的情況就是在員工社保繳納分攤上，你不僅要繳納企業的部分，還要繳納員工的部分。這邊的外資稅收負擔其實很重的，我們的增值稅要交掉7%！各類稅收我們都老老實實的交齊了的，從不拖欠，因為我們也知道這是別人的地盤，自己不要授人口實。但是當地國企和民營企業呢，他們很多都不交稅的，招聘員工也不給工人上社保，因為他們跟地方政府有關係的，有溝通渠道的，可以大膽地做這些事情。我們不行。園區外地方政府還經常來檢查工作，市裏面的環保局啊、消防大隊啊，今天這個部門來視察，明天那個單位來檢測，多少都要有費用的開銷，這錢誰出？還不是我們出。你以為他們真是下來檢查啊？還不是為了收個環境維護費、污染治理費甚麼的，名頭多着哩！

在外資企業看來，地方政府在前期項目談判時與協議達成、項目投產後，完全是兩副面孔，寫在紙面上的各種優惠政策經常到現實中就「被莫名其妙地卡住了」，能夠落實多少往往要看企業自身的「能量」有多大。

於是，騰出專門人手和精力來應付園區管委會之外的地方政府職能部門，成為當地很多外資企業在經營過程中不得不進行的一項「工作」。這些地方職能部門利用手中的行政權力，主動向企業索取「好處」。地方政府的此類「非正規經濟實踐」在當地廣泛存在，甚至被一些外資企業經理戲稱為「開門招商，關門打狗」。

除了「卡」和「要」以外，在外資企業看來還有一種管理方式被當地政府所採用，那就是「逼」。A公司副總經理給出了如下詳解^②：

甚麼是「逼」，就是需要你為政府提供稅收的時候，逼着你留下；而不需要你了的時候，或者這塊土地有更好的生財之道的時候，就無論如何都要把你轟走。這邊有一家企業就是例子，由於中國勞動力成本這幾年一直在上升，這家企業想從這裏遷往越南，內移到勞動力成本更低的地方。這個搬遷的事情一上報，政府說甚麼都不准企業走，還威脅企業要想遷廠就必須追繳前幾年享受的稅收減免的部分。企業怎麼辦呢？就只能硬着頭皮在這裏繼續做下去，或者偷偷減少產量，通過幾年的過渡期來轉移。逼你走的例子我也聽說過，大致就是之前跟你簽的土地出讓合同被政府直接推翻了，或者說你違規佔地，違規更改土地用途，逼得你必須搬走，搬走之後

他們就好搞房地產了。這種情況往往發生在已經發展起來的區域，那邊開發房地產獲利高啊，收效快啊。

在此，我們不排除以上記述有外資企業只顧自身利益而片面評價政府行為之嫌^②，但上述情況在園區內的確時有發生，這在一定程度上證明了所在地政府市場干預手段的內在掠奪性質。這種掠奪性行為嚴重違反了相關法律規定，打亂了企業的正常經營秩序，破壞了當地的市場環境，因而本質上也是一種地方政府的「非正規經濟實踐」。

(四)「上頭要有人」：外資企業「以政壓政」的應對之策

當然，僅僅強調地方政府的非正規實踐，並不足以幫助我們準確地理解與把握當地政企關係的全部內涵。我們還需要進一步了解的是，當面對「掠奪型地方國家」時，外資企業將會以怎樣的方式與之周旋。其中一種辦法是消極應對，盡量少與園區外地方政府職能部門打交道，如H公司副總經理在訪談中說^③：

一個營造企業正常運營環境的「秘密」就是：「上頭要有人」。這裏的「上頭」，指的並不是人們通常理解的當地市政府，而是比市級政府更高一級的省級政府。企業唯有與省政府相關職能部門發展出「親密聯繫」，才能對抗當地市政府的「非正規經濟實踐」。

怎麼辦？最好的辦法就是「絕不越雷池半步」，我們盡量不出高新區這個範圍。外面的人實在找上門來，那也就只能「兵來將擋、水來土掩」。得罪他們？我們這種屬於「多你一個不多，少你一個也不少」的類型，沒這個資本，也沒有這個能耐，所以只能老老實實的與管委會、市政府合作，多向他們訴苦，多向他們爭取點福利吧。

我們發現，對於當地中小規模的外資企業而言，這種選擇最為現實：它們的經營規模小，創稅能力不強，在與地方政府的博弈中幾無「談判能力」，因此只能勉強忍受當地政府這種扭曲的「非正規經濟實踐」。

不過，我們在那些經營績效好、市場地位高的企業身上，卻發現了另外一種截然不同的應對辦法。這裏我們再以前文提到的A公司作為案例，副總經理說^④：

我們是省長親自過問定下來的項目，所以能夠享受到很多其他企業無法享受的優惠條件。但是我們會不會被地方政府部門壓榨？當然會，我們不出去，他們也會找上門來。上個月市環保局過來檢查，說我們的水質有污染，要吊銷我們的營業執照，其實我們是有專門的污水處理設施的，他們根本沒有認真檢查。環境局打電話給我要我過去解釋說明，你說我能去嗎？絕對不能去，去了就是被罰款。怎麼辦呢？很簡單，我們直接與省政府相關部門聯繫說明，請他們派人過來重新檢查。結果呢，當然是沒有問題，省裏面的人通知了市環境局，才把事情了了。

此處，訪談者在不經意間向我們透露了一個營造企業正常運營環境的「秘密」：「上頭要有人」。有趣的是，這裏的「上頭」，指的並不是人們通常理解的當地市

政府，而是比市級政府更高一級的省級政府。企業唯有與省政府相關職能部門發展出「親密聯繫」，才能對抗當地市政府的「非正規經濟實踐」。

那麼，該企業為何會想到去尋求省政府的「庇護」呢？他們又是怎樣創造有利條件以維持這種庇護關係的？A公司副總經理在訪談中細細道來^③：

自從我們2006年建廠之後，一再遇到剛才說的類似情況。一開始我們沒有經驗，又是送禮又是公關，對市政府極盡討好，後來發現一點用都沒有，該交的罰款照樣交。過了很久，我才明白其中的利害關係：因為我們經營狀況的好壞跟高新區管委會有關，跟省政府招商引資的戰略有關，但跟市裏面的一些部門卻沒有直接聯繫，所以結果往往是我們賠了夫人又折兵。領悟到這點之後，我們就開始越過市政府，拼命發展與省政府、高層領導的關係，有甚麼事情勤快一點，多向省政府裏面相關部門請示匯報。

2006到2008年是我們公司投資建廠的前兩年，也是最為關鍵的兩年，我們集中精力經營自己與省政府的關係，靠着那股剛進來時還沒有冷卻的人脈和人氣，與省政府維持了很好的合作關係，稅收減免、行政審批甚麼的都很順利。這樣做的成效的確很大，為我們奠定了很好的基礎。現在我們已經基本上不會擔心地方各個衙門了，做事情也底氣十足，因為我們企業是這裏的名牌企業，上稅多，吸收勞動力多，為地方經濟做了很大貢獻，地方政府也不敢再對我們頤指氣使，搞清楚，我們上頭可是有人談！

由此看來，A公司對地方政府不同尋常的強勢態度源於他們對當地政治權力結構的正確判斷，以及隨之採取的「以政壓政」的應對之道。此外，企業自身優越的市場地位也在客觀上使其獲取更高一級政府的庇護成為可能。

至此，我們在A公司與當地政府互動機制的經驗事實背後，發現了一種有別於傳統的「庇護—依附」關係。這種關係主要存在於那些市場地位高的外資企業與更高一級的政府部門（相對於企業所在地政府）之間，因此可將其定義為「越級式依附」。越級式依附關係的存在，在很大程度上為那些已建廠投資的外資企業提供了較為良性、高效的外部制度環境，並降低了他們受地方政府「非正規經濟實踐」侵擾的機會。接下來，我們將對這一獨特的政企關係類型做更進一步的分析，並探討其內涵及形成原因。

四 外資企業與地方政府關係的本質以及「越級式依附」的結構性成因

（一）「越級式依附」關係的特殊性與普遍性

本文認為，越級式依附是當前中國招商引資大環境下一種獨特的政企關係，存在於佔據市場優勢地位的外資企業與特定層級的地方政府之間。從類型學角度來看，所謂「越級式依附」，具體指的是外資企業利用自身優越的市場地位來尋求及維繫其所在地上級政府的庇護，從而確保自身在稅收、土地等方面

所謂「越級式依附」，具體指的是外資企業利用自身優越的市場地位來尋求及維繫其所在地上級政府的庇護，從而確保自身在稅收、土地等方面所享有的各類優惠政策，並有效阻止所在地政府的「非正規經濟實踐」對企業利益的侵犯。

所享有的各類優惠政策，並有效阻止所在地政府的「非正規經濟實踐」對企業利益的侵犯。

越級式依附關係所涉及的外資企業、企業所在地政府以及更高一級地方政府這三個行為主體，各有其自身的行動邏輯：在激勵結構錯位的政府層級體系中，所在地政府會主動向落地投資的外資企業「設租」，通過各種「非正規經濟實踐」來滿足自身的利益需求；相應地，企業為了擺脫所在地政府的掠奪性行為，將努力憑藉自身的政治資源和市場地位發展出與更高一級政府的「庇護—依附」關係；更高一級政府則基於財政激勵與政績考量，會盡量為有實力的外資企業提供與落實各類政策與資源，約束與規制所在地政府的行為，營造有利於企業經營的制度環境。

總體看來，越級式依附的特殊性主要體現在以下兩個方面：首先，傳統「庇護—依附」關係僅指地方政府與企業的雙向互動方式，而越級式依附則着重展現與討論不同層級地方政府在面對外資企業時的差異化行動邏輯；其次，在越級式依附結構中，更高一級政府對「掠奪型地方國家」的「非正規經濟實踐」的干預與抵制，能夠暫時為外資企業創造較為正常的制度環境，從而給人們一種傳統「庇護—依附」關係趨於消亡、公權力市場干預機制走向成熟與法制化的表象。如此一來，研究者自然會傾向於認同「跨國生產同盟」命題。然而，本文所運用的越級式依附理論卻指出：地方政府也會出於自身利益對由招商引資而來的外資企業大施「攫取之手」，迫使企業尋求更高級別政府的庇護。由此可知，以往政府與企業之間的「庇護—依附」關係在園區內非但沒有因為外資企業的特殊性質而走向瓦解，反而在當前的市場環境中存續下來。

接下來需要解決的問題是越級式依附理論的適用性問題。換言之，所謂「越級式依附」關係究竟只是一種特殊現象，還是在當前招商引資大環境下具有一定的普遍性呢？本文傾向於後一種看法。如前文所述，當下很多涉及地方政府不正當干預市場行為的公開報導及案例已經表明，公共部門利用手中掌握的壟斷性行政權力來為自身謀求非法利益的做法並不鮮見，尤其是再考慮到中國國家機器的威權主義色彩，我們更有理由確信：越級式依附關係產生的制度條件以及這種關係存在的格局，實際上在中國各地廣泛存在。除此之外，已經有研究指出，由於分權化改革使地方政府具有了很強的經濟自主性和財政支出的任意支配權，一些政府官員或者以「設租」的方式向企業尋求「租金」^④，或者用傳統計劃經濟的管理模式來蠻橫干預工業園區的運作。至於那些園區內的企業，往往礙於遷移成本及資源依賴而不得不容忍權力機關的種種隨性作為^⑤。因此，各類證據均表明，L園區中的越級式依附關係並不是一個孤立的現象，它或多或少地存在於各類經濟開發區中，這反過來也要求我們更為深刻地剖析越級式依附背後的制度邏輯。

(二)「越級式依附」關係形成的制度條件

前文已述，由於無法直接從擁有獨立財權及事權的園區管委會行政體制中抽取利稅和分享政績，園區所在地政府才不顧法律規定及招商政策，持續向外資企業「設租」，索取「租金」。由於「掠奪型地方國家」的存在，在中國各地比比皆是^⑥。因此，我們可以肯定，「掠奪型地方國家」的存在是導致外資企業尋求更

越級式依附關係產生的制度條件以及這種關係存在的格局，實際上在中國各地廣泛存在。L園區中的越級式依附關係並不是一個孤立的現象，它或多或少地存在於各類經濟開發區中，這反過來也要求我們更為深刻地剖析越級式依附背後的制度邏輯。

高一級政府庇護，進而最終形成越級式依附的直接誘因。不過，「掠奪型地方國家」理論僅僅歸納了地方政府行為的實際後果，我們需要在這一解釋的基礎上更進一步思考導致地方政府伸出「攫取之手」的結構性條件，才能弄清楚為甚麼「援助之手」與「攫取之手」會共存於同一政治體制結構之中。

本文認為，中國式財政體制是造成「掠奪型地方國家」和越級式依附型政企關係的結構性原因。根據錢穎一與溫加斯特 (Barry R. Weingast) 等人的理論，所謂「中國式財政聯邦主義」(Chinese fiscal federalism) 主要是指中國政治治理結構中經濟分權與政治集權緊密結合的狀態^②。一方面，在分散的財政體制下，地區間財政競爭增加了地方政府援助國有企業的機會成本，地方政府缺乏向經營績效不佳的國企提供援助的激勵，轉而大力扶持具有市場潛力和創稅能力的民營企業及外資企業，客觀上創造了地方經濟發展與地方政府施政動機之間的一致性，因此形成了所謂的「市場保護型聯邦主義」(market-preserving federalism)^③；另一方面，垂直的政治管理體制又使中央政府有足夠的能力來對地方進行獎懲，以確保地方政府官員對國家發展戰略的服從及正確執行^④。不少中國學者據此認定，「市場保護型聯邦主義」是推動中國經濟長期發展的一種關鍵性制度安排^⑤。

但是，本文所揭示的越級式依附型政企關係表明，「中國式財政聯邦主義」在創造地方政府財政激勵的同時，亦導致了不同層級政府之間激勵結構錯位的局面，進而促使特定級別政府為追求地方財政收入而採取非市場化的掠奪性行為。由本文案例可知，C市政府在管委會體制的財政分權結構下基本上無法支配L園區的稅收資源，因而也就無法從FDI的蓬勃增長中獲取財政與政績好處，由此激發了那些自身利益與園區發展績效無關的地方官員的「攫取」之風——與其幫助外資企業發展壯大，他們更願意用尋租的手段巧取豪奪、中飽私囊。這樣，旨在激勵地方官員促進地方經濟發展的財政分權體制反過來催生出「掠奪型地方國家」，原先的「市場保護型聯邦主義」政治經濟結構遂演變成「市場阻撓型聯邦主義」(market-thwarting federalism) 格局^⑥，迫使企業尋求更高一級政府的庇護。

(三)「越級式依附」關係形成的市場條件

如果說「中國式財政聯邦主義」是越級式依附的制度性成因，那麼企業基於自身市場優勢地位而來的議價能力，則應被看作越級式依附關係得以維繫的現實條件。我們發現，不是所有的外資企業都能發展出與更高級別政府的「庇護—依附」關係。實際上，隨着國家不斷強調外資應發揮促進國內產業轉型升級的功能，地方政府愈來愈把優勢資源與主要精力投放在技術含量高、國際知名度高或市場佔有量大的大型跨國企業身上，而對那些主要以廉價勞動力資源為生命線的中小型外資企業則採取聽之任之，甚至排之擠之的態度^⑦。因此，對此類市場佔有量小的外資企業而言，它們無法發展出與更高一級政府的政企紐帶，也只得忍受「掠奪型地方國家」的「攫取之手」的侵擾。這種情形對沒有超國民待遇的國內中小型民營企業來說也是常見的。

本文所揭示的越級式依附型政企關係表明，「中國式財政聯邦主義」在創造地方政府財政激勵的同時，亦導致了不同層級政府之間激勵結構錯位的局面，進而促使特定級別政府為追求地方財政收入而採取非市場化的掠奪性行為。

五 結語

近年來人們逐漸認識到，對市場轉型時期政企關係性質及形成機制的探索能夠極大地幫助我們理解當代中國國家與社會關係的演化方向，因而學界對這一問題的考察及爭論方興未艾。1990年代以來，FDI對中國經濟格局的重要影響引起了海內外研究者的廣泛關注，大量研究或從經濟學視角分析FDI對中國經濟發展的實質作用，或從社會學視角探討外資企業與本地勞工群體的權力利益關係，形成了諸多有益的理論成果。然而，學界對外國投資者與地方政府互動機制的認識還很不成熟：現有理論往往先驗地認為二者組成了「跨國生產同盟」，卻疏於考察企業落地經營後所面對的地方政治結構，致使我們無法深刻把握招商引資戰略大背景下中國政企關係的最新進展。

本文通過對華中某省會城市經濟開發區內外資企業與不同層級地方政府互動機制的考察，發現在具有市場優勢地位的外資企業與更高一級政府之間存在着一種特殊的「庇護—依附」關係，即「越級式依附」關係。利用這種關係，具有經濟實力的跨國企業能夠有效阻止所在地政府伸出「攫取之手」侵犯其正當利益，因而從表面上來看，招商引資戰略打造了一種「市場保護型」的制度環境。筆者認為，「跨國生產同盟」這種共謀型政企關係模型並不能正確概括當前中國地方政府與外資企業的實際互動機制，因此當人們強調地方政府出於財政激勵而大肆招商引資時，也必須清醒地認識到不同部門地方官員侵犯企業合法權益的可能性。本文還指出，越級式依附的幕後推手是當前中國財政體制下所形成的「掠奪型地方國家」，而隨市場優勢地位而來的企業議價能力則是這一依附關係得以維持的現實條件。

外資企業與地方政府間越級式依附關係的社會事實表明，在當前快速發展的中國市場環境中，傳統「庇護—依附」型政企關係並沒有走向瓦解，而是在特定條件下演變成了新的現實形態。藉此，我們可以部分地回應學界有關市場轉型與政企關係的爭論，並傾向於支持「延續論」的相關主張。當然，本研究更為重要的理論意義在於：它揭示了外資企業因招商引資政策而落地經營後所面對的複雜制度環境，同時提醒後續研究者嚴肅考慮不同層級地方政府在差異化激勵結構下所遵從的實際行為邏輯。當然，受現實條件所限，越級式依附理論目前還無法得到跨地域的實證研究檢驗，因而暫且不能貿然將越級式依附想像成當前中國政企關係的普遍狀態。然而，如何觀察和比較不同地域外資企業與地方政府的互動機制及其表現形式，以及分析中國地方政府內部不同層級之間的權力運作方式，勢必將成為今後進一步探索的重點議題之一。

「跨國生產同盟」這種共謀型政企關係模型並不能正確概括當前中國地方政府與外資企業的實際互動機制，因此當人們強調地方政府出於財政激勵而大肆招商引資時，也必須清醒地認識到不同部門地方官員侵犯企業合法權益的可能性。

註釋

① 〈中國超越美國成為全球最大外商直接投資接收國〉(2004年6月30日)，新浪網，<http://news.sina.com.cn/w/2004-06-30/16022951670s.shtml>。

② 諾頓(Barry Naughton)著，安佳譯：《中國經濟：轉型與增長》(上海：上海人民出版社，2010)，頁360；林毅夫、蔡昉、李周：《中國的奇迹：發展戰略與經濟改革》(上海：上海人民出版社，1994)。

- ③ Ronald Rogowski, *Commerce and Coalitions: How Trade Affects Domestic Political Alignments* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1989), 7.
- ④ 文中所涉及的城市、企業名稱均以化名代替。
- ⑤ 華爾德 (Andrew G. Walder) 著，龔小夏譯：《共產黨社會的新傳統主義：中國工業中的工作環境和權力結構》（香港：牛津大學出版社，1996），頁35。
- ⑥ János Kornai, Eric Maskin, and Gérald Roland, "Understanding the Soft Budget Constraint", *Journal of Economic Literature* 41, no. 4 (2003): 1095-1136.
- ⑦ Franz Schurmann, *Ideology and Organization in Communist China* (Berkeley, CA: University of California Press, 1968), 251-53; Richard C. Kraus, *Class Conflict in Chinese Socialism* (New York: Columbia University Press, 1981).
- ⑧ 陳那波：〈海外關於中國市場轉型論爭十五年文獻述評〉，《社會學研究》，2006年第5期，頁188-212。
- ⑨ Victor Nee, "A Theory of Market Transition: From Redistribution to Markets in State Socialism", *American Sociological Review* 54, no. 5 (1989): 663-81; Barry Naughton, "Implications of the State Monopoly over Industry and Its Relaxation", *Modern China* 18, no. 1 (1992): 14-41.
- ⑩ William L. Parish and Ethan Michelson, "Politics and Markets: Dual Transformations", Andrew G. Walder, "Markets and Inequality in Transitional Economies: Toward Testable Theories", *American Journal of Sociology* 101, no. 4 (1996): 1042-59, 1060-73; Yanjie Bian and John R. Logan, "Market Transition and the Persistence of Power: The Changing Stratification System in Urban China", *American Sociological Review* 61, no. 5 (1996): 739-58.
- ⑪ David L. Wank, "The Institutional Process of Market Clientelism: Guanxi and Private Business in a South China City", *The China Quarterly*, no. 147 (September 1996): 820-38.
- ⑫ David L. Wank, "The Making of China's Rentier Entrepreneur Elite: State, Clientelism, and Power Conversion", in *Politics in China: Moving Frontiers*, ed. Françoise Mengin and Jean-Louis Rocca (New York: Palgrave Macmillan, 2002), 118-39.
- ⑬ Jean C. Oi, "Fiscal Reform and the Economic Foundations of Local State Corporatism in China", *World Politics* 45, no. 1 (1992): 99-126.
- ⑭ Andrew G. Walder, "Local Governments as Industrial Firms: An Organizational Analysis of China's Transitional Economy", *American Journal of Sociology* 101, no. 2 (1995): 263-301.
- ⑮ 耿曙、陳陸輝：〈與市場共欣榮：華北小鎮地方網絡的創造性轉化〉，《問題與研究》，2001年第40卷第3期，頁83-107。
- ⑯ Scott Kennedy, "China's Porous Protectionism: The Changing Political Economy of Trade Policy", *Political Science Quarterly* 120, no. 3 (2005): 407-32.
- ⑰ David Zweig, "'Developmental Communities' on China's Coast: The Impact of Trade, Investment, and Transnational Alliances", *Comparative Politics* 27, no. 3 (1995): 253-74.
- ⑱ 黃宗智：〈中國發展經驗的理論與實用含義——非正規經濟實踐〉，《開放時代》，2010年第10期，頁144。
- ⑲ 加拉格爾 (Mary E. Gallagher) 著，郁建興、肖揚東譯：《全球化與中國勞工政治》（杭州：浙江人民出版社，2010），頁41-45。
- ⑳ 李稻葵、梅松：〈中國經濟為何偏好FDI？〉，《國際經濟評論》，2007年第1期，頁15-16。
- ㉑ 朱軾、吳紅宇：〈論財政分權引發的地方政府引資競爭與FDI擠出效應〉，《現代財經（天津財經大學學報）》，2010年第6期，頁3-9。
- ㉒ 〈鄧聿文：地方政府公司化 已形成一個利益集團〉（2012年10月16日），鳳凰網，<http://finance.ifeng.com/news/people/20121016/7155255.shtml>；涂建敏：

〈從權力尋租到權力設租〉(2012年6月21日)，《浙江工人日報》電子版，<http://epaper.zjgrrb.com/gb/node2/node802/node149949/node422611/node422615/userobject15ai5530682.html>；朱四倍：〈「中國名牌」與「政府設租、企業尋租」〉(2004年9月3日)，浙江在線網，www.zjol.com.cn/05zjc/system/2004/09/03/003288831.shtml。

⑳ 楊鵬：〈經濟問題政治化的危險——陝北石油案新動態分析〉，《中國改革》，2005年第7期，頁61-62、72；王小馬、趙鵬大：〈經濟學視角下的陝北民營油田事件〉，《中國礦業》，2007年第5期，頁4-6；〈上千油老闆陷入涉案金逾50億的陝北油田案〉(2004年11月11日)，新浪網，<http://finance.sina.com.cn/leadership/jygl/20041111/13401148289.shtml>。

㉑ 此處資料來自2008年出版的C市年鑒。

㉒ L經濟開發區園區管委會副主任訪談資料，2011年4月6日。

㉓㉔ A公司副總經理訪談資料，2011年4月7日。

㉕ Z公司副總經理訪談資料，2011年4月13日。

㉖ M公司副總經理訪談資料，2011年4月10日。

㉗ 例如，園區管委會官員在訪談中便談到，外資企業搬遷不僅涉及優惠政策等問題，還很有可能因隨意解僱工人而引發群體性事件，所以政府必須主動介入這一過程，確保不對當地社會與經濟造成負面影響。L經濟開發區園區管委會副主任訪談資料，2011年4月6日。

㉘ H公司副總經理訪談資料，2011年4月9日。

㉙㉚ A公司副總經理訪談資料，2011年4月8日。

㉛ 余明桂、回雅甫、潘紅波：〈政治聯繫：尋租與地方政府的財政補貼有效性〉，《經濟研究》，2010年第3期，頁67。

㉜ 孫嶸：〈我國高新區管理體制演變與創新〉，《中國高新區》，2003年第2期，頁46。

㉝ 裴敏欣在探討中國轉型過程中出現的種種問題時提出「分權化的掠奪」(decentralized predation)理論，意在解釋親市場的國家政策在實際運作過程中為何以及如何被地方執行者(local agents)所扭曲。參見Minxin Pei, *China's Trapped Transition: The Limits of Developmental Autocracy* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2006)。

㉞ Gabriella Montinola, Yingyi Qian, and Barry R. Weingast, "Federalism, Chinese Style: The Political Basis for Economic Success in China", *World Politics* 48, no. 1 (1995): 50-81.

㉟ Barry R. Weingast, "The Economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development", *Journal of Law, Economics, and Organization* 11, no. 1 (1995): 1.

㊱ Yingyi Qian and Barry R. Weingast, "Federalism as a Commitment to Preserving Market Incentives", *Journal of Economic Perspectives* 11, no. 4 (1997): 83-92.

㊲ 張晏、龔六堂：〈分稅制改革、財政分權與中國經濟增長〉，《經濟學(季刊)》，2005年第1期，頁75-107；王永欽等：〈中國的大國發展道路——論分權式改革的得失〉，《經濟研究》，2007年第1期，頁4-16。

㊳ Kellee S. Tsai, "Off Balance: The Unintended Consequences of Fiscal Federalism in China", *Journal of Chinese Political Science* 9, issue 1 (2004): 16.

㊴ 〈從「騰籠換鳥」到「築巢引鳳」〉(2012年5月3日)，新浪網，<http://news.sina.com.cn/o/2012-05-03/040524359934.shtml>；〈爭議廣東騰籠換鳥〉(2012年3月24日)，鳳凰網，<http://finance.ifeng.com/opinion/zjgc/20120324/5800249.shtml>。