

552.337  
4039  
2018

# 未竟的奇蹟： 轉型中的台灣經濟與社會

主編—李宗榮、林宗弘

台北·南港



中央研究院

社會學研究所

Institute of Sociology, Academia Sinica

高雄師大圖書館



## 謝詞

在學術分工日益零碎而專業化的時代，能有一群學者合力探索相同的學術提問，是一件不易之事。1990 年代之後的台灣在政治、經濟與社會各個面向歷經龐大的變化。這些深刻變化的社會學意涵是什麼？許多過去用以探究台灣發展的眼光跟分析工具，是否還能解釋眼前的現實？然而這樣的學術典範的詰問與檢視是個龐大的工程，已非個人單打獨鬥能成，須仰賴學術社群集思廣益。2014 年兩位編者大膽的邀請本書的作者，從經濟社會學的角度來檢視這個變化；從啟動第一次閉門工作坊至出書，歷時三年有餘。在同儕審查的規範下，每位作者耐心回覆審查意見，並據之來回斟酌改寫，終能付梓，成果難能可貴。本書各個章節逐漸成形的過程中，我們也發現，不同作者的研究看似獨立，卻互有指涉，彼此扣連，也拼湊成台灣社會變遷的一個整體圖像。這個集體的學術成果，讓我們對台灣過去二十幾年來的經濟與社會轉型，獲得更豐富而深入的認識，也開啟許多等待耕耘的研究議題。我們感謝本書的作者們，當初願意接受我們的邀約，進行這個饒富意義的學術冒險。

在出版過程中，我們要特別感謝戴伯芬教授參與本書的編委會，並協助審查。我們也感謝二十餘位匿名審查人（請原諒我們無法在謝詞中向你們一一致謝），協助進行同儕審查，鉅細靡遺地對每篇文章給予建設性的審查意見。沒有這個盡心盡力的隱形社群的協助，本書出版將會困難許多。我們也感謝中央研究院社會學研究所出版品委員會召集人蕭阿勤教授與其他委員，協助審查本書的編輯流程，對編輯程序給予許多提醒與建議。本書出版緣起於中研院社會所「企業與社會主題研究小組」的研究活動，歷經蕭新煌與謝國雄兩任所長，成書之時又慨允立序，我們很謝謝他們兩位的支持與鼓勵。我們也感謝主題研究小組歷屆召集人張晉芬與鄭陸霖兩位教授，在過去數年透過各種學術活動維繫研究群同仁的熱情參與。



主題研究小組助理胡伯維先生對行政與編務戮力協調，謝麗玲小姐、洪人傑先生在文字編輯上細心協助，以及袁永祥先生在編務繁忙的壓力下順利完成本書出版，我們衷心致謝。

李宗榮，林宗弘

2017年10月於南港四分溪畔

## 序一：台灣經濟轉型與經濟社會學

謝國雄

中央研究院社會學研究所所長

《未竟的奇蹟：轉型中的台灣經濟與社會》集結了台灣老中青社會學者，針對台灣經濟發展由「奇蹟」到「衰退」的各個面向，提出了踏實的分析。兩位主編將 18 篇論文安置在六個主題：國家、金融與人口；企業大型化與集團家族化之謎；中小企業的創意與韌性；全球化與台灣科技業的網絡位置；兩岸經貿擴張的起源與後果；以及資本主義之外的另類出路。

整體看來，本書各章做出了重要貢獻。首先是偵測到台灣晚近的經濟與社會變遷，指出了台灣從 1990 年代以來經濟的衰退，並試圖找出其中的原因，如國家角色的轉變與弱化、企業的大型化、台資外移中國等。

其次，本書各章很明確地將台灣定位在全球化的進程之中，如在筆記型電腦業的全球分工中，台灣廠的定位與技術創新；日本液晶面板業人才流到台灣，台灣半導體人才流到大陸；台商外移大陸的創業經營模式、進一步向內地遷移、中國與台灣的政經糾結等。

第三，本書探究了過往較少被處理的課題，如家族集團企業的形成、股權結構與運作，及其在台灣整體經濟中的角色與變遷；台灣股市的形成、變遷與特色，以及其與台灣經濟變遷的關係；人口的教育與年齡組成如何影響了勞動力的供給；以及在資本主義之外的社會經濟，這是發人深省、涉及「另類可能」的議題。

與此相關的是賦予舊課題新意涵，如中小企業的分散型生產網絡在附加價值的創造上，與大型企業平分秋色，而且有助於技術學習與創新。

第五，是跨領域的結合，如將階層與勞動研究引入經濟社會學，處理了薪資的性別差距、剝削的類型與測量，以及勞工運動在勞動力去商品化上的影響等。

最後，本書的兩位主編提出「典範」的概念，以「典範的移轉」來指涉台灣自 1990 年代以後的經濟變遷，這是整合與深化本書各章成果的嘗試。

從設定台灣經濟變遷的關鍵議題來看，本書也提供了一個促發辯論的機會：台灣企業大型化與中小企業之韌性的「大小之辯」。本書第 6 章〈進擊的巨人〉發現台灣企業的規模從 2004 年起就逐漸擴大，表現在前十大以或百大企業營業額所佔的比例、雇用人數等都增加，而中小企業從 1995 年起出口產值所佔的比例就大幅下滑。對此，本書第 9 章〈從頭家島到隱形冠軍〉則指出，從 1996 年到 2011 年，機械與金屬等零件製造業部門創造的附加價值，不下於吸睛的資訊科技業。

這裡的爭議，不僅是台灣企業大小規模相對變化，而是其背後的意義，如台灣經濟發展與轉型中價值創造的機制、利潤發生的所在、利潤分享的方式、就業成長的模式、技術養成與傳遞的過程，以及資本繁衍與積聚的模式等。換言之，台灣企業規模大小變化之辯，是理解台灣經濟轉型的重要關鍵。兩造如能進一步對焦與切磋，「大小之辯」將可以成為台灣經濟發展與台灣經濟社會學的關鍵辯論，從而是本書的一個招牌貢獻。

本書勾勒了台灣晚近經濟與社會發展的巨變，檢視了過去較少觸及的課題，打下了設定台灣經濟社會學關鍵辯論的基礎。展望未來，有幾個發展方向值得思考。

首先是深化本書兩位主編所提出來的「典範的移轉」，以本書各章的研究成果釐清「典範」的意義、說明典範的內部諸要素的連結與運作、指出區辨「奇蹟典範」與「衰退典範」的判準，以及系統地說明「典範的移轉」之機制。

其次，是向晚近經濟社會學的進展借鏡。一是 Michel Callo、Yuval Millo 和 Fabian Muniesa 等人提出的實作轉向 (pragmatic turn)，強調「經濟」是「做」出來的，因此必須探究：各種測試與驗證、經濟物件如何透過特定的度量與語言而變得可計算、經濟學知識如何讓經濟生活成真，和經濟生活的基礎設施，如計算價格的工具、競爭的安排，以及辨識與分配

利潤的會計方法等。二是倫理轉向，如 Marion Fourcade 和 Kieran Healy 將各種隱藏在市場描述與分析背後的倫理價值，搬上檯面來檢視，像是：「市場是文明化的力量」、「市場是摧毀人類的惡魔」、「市場的力量微弱不足為善作惡」、「市場是一種科學與倫理的計畫」等。倫理，不僅是經濟社會學，也是社會學的關鍵課題。

最後，經濟社會學的興起、發展與轉變，與資本主義的進程密不可分，有的經濟社會學研究對此視而不見，有的視其為無庸置疑的預設，有的將其當作背景，有的直接援引其概念範疇，有的則未察覺地以其為追求的理想。未來的經濟社會學要向古典的「經濟的社會學研究」看齊，將資本主義當作研究的對象，以其為「攻堅」的目標，進而整合經濟社會學中各個課題的研究成果。本書各章已經打下很好的基礎，臨門一腳，未來一定可以開花結果。

## 序二：從「奇蹟」到「奇蹟過後」的解讀

蕭新煌

總統府資政

中央研究院社會學研究所特聘研究員

「企業與社會主題研究小組」是本所現在六個運作的小組之一，一直展現積極和活力。成立幾年後，現在要出版一本標榜以經濟社會學視野檢視戰後台灣經濟發展經驗的集體創作專書，令我感到極為興奮，也樂於為它的出版說幾句推薦的話。

雖然台灣的經濟發展、政治與國家以及企業組織與創業研究是很多社會學家都曾屢屢著墨的研究對象，但經濟社會學在台灣卻是一支被低度制度化認可的社會學領域。這背後可能涉及上述這些熱門研究主題，都被其他社會學分支所吸納或聲索，如發展社會學、政治社會學、國家社會學、政治經濟學、工業社會學、企業社會學、組織社會學。經濟社會學的疆域也因此被其他比較細緻分工的社會學分支領域所瓜分。這本書的兩位編者和作者群似乎有企圖要重新搶回經濟社會學的發言權及其應有的學術地位。我認為這是這本書的第一個特色，我也認同他們的目的。

很弔詭，「台灣奇蹟」這個概念和相伴隨的論述，其實是在 1970 年代中期後的外來評述，而非本土的倡議。後來，在 1980 年代卻立即變成台灣社會科學界的主流看法，也為時二十多年。所謂「奇蹟」，就是原來的正統發展典範所沒預料到的「例外」，當然也不會預設此一奇蹟可以持續到永遠。因此，一旦奇蹟的事蹟因種種原先的特殊有利條件一一消失或其他變動狀況出現之後，恐怕就會回到原來的典範論點。這本書的大多數篇幅就在探索「奇蹟過後」的諸多經濟發展表現與社會制度的新生現象和問題。雖然這本書用了比較引人注目的「崛起」和「失落」來描述「台灣奇蹟」，甚至還以「衰退典範」來刻劃已成為家喻戶曉的諸多台灣經濟社會

問題。這些被視為「衰退」表徵的問題，包括：所得分配不均、就業市場的性別歧視與階級剝削、人口老化和少子化、企業大型化、家族化和中企業仍否還有韌性之謎、產業和金融資本集中、產業外移和空洞化、國財政危機，和台灣經濟對中國的過份依賴等等。

對讀者來說，「從奇蹟到衰退」的說法或許有加深印象的醒目作用，但就比較嚴格的學術分析標準來說，我會比較傾向用「從奇蹟到奇蹟後」的典範視野來解讀自 1960 年代迄今，這近六十年台灣發展經驗前三十年的不同軌跡和事蹟。畢竟，所謂「奇蹟典範」和「衰退典範」到能不能成為兩種可區分的典範，或者它們真的可以完全取代已有的發展範學術世界觀，恐尚難論斷。雖是說法不同，但我相當認同本書多數作對上述「奇蹟過後」現象的深入剖析和見解。這也是我高興推薦這本書讀者的第二個理由。

最後，我也很欣賞兩位編者所主張的「台灣新經濟社會學」的幾方向，如「客觀角度」、「經驗性的田野」、「區域經濟脈絡與兩岸動」、「國家產業政策的功過」、「公共（尤其是福利）政策論述」、「勞動剝削、土地正義、弱勢農漁業」等。

當然，我更期許這本書能帶動下一步台灣的新經濟社會學的研究、落實和扎根。

# 目 錄

謝詞	i
序一：台灣經濟轉型與經濟社會學／謝國雄	iii
序二：從「奇蹟」到「奇蹟過後」的解讀／蕭新煌	vii
導論 「台灣製造」的崛起與失落：台灣的經濟發展與經濟社會學 ／李宗榮、林宗弘	1

## 壹、經濟轉型的挑戰

第一章 台灣經濟發展中的國家角色：歷史回顧與理論展望 ／王振寰、李宗榮、陳琮淵	49
第二章 自由化、資本形成與股票市場：一個經濟社會學的分析 ／鄭力軒	89
第三章 介於抗爭與協商：勞工運動在台灣的經濟社會學意涵 ／何明修	125
第四章 性別平等了嗎？男性和女性受僱者薪資差距解析 ／張晉芬	159
第五章 少而精的勞動力：老化社會人口教育結構的重要性 ／鄭雁馨	189

## 貳、歌利亞與大衛

第六章 進擊的巨人：台灣企業規模迅速成長的原因與後果 ／林宗弘、胡伯維	229
第七章 台灣家族集團股權結構的變遷：制度環境與組織擴張的 影響／鍾喜梅、詹淑婷	267
第八章 家族資本主義的興起與鞏固／李宗榮	313

第九章	從頭家島到隱形冠軍：台灣中小企業的轉型，1996-2011 ／謝斐宇	345
第十章	台灣經濟轉型中小型家庭企業的夫妻夥伴關係與性別 動力：女性賦權的探討／呂玉瑕、林庭萱	383
第十一章	當代資本主義社會中的剝削情況：以台灣製造業為 例的實證分析／劉正、Arthur Sakamoto、蘇國賢	425
<b>參、產業升級的動力</b>		
第十二章	漁翁得利：台灣筆記型電腦代工廠的學習機制 ／川上桃子	467
第十三章	紅色跨界創新網絡的機制：以中國大陸半導體公司 專利發明人網絡為例／熊瑞梅、陳冠榮、官逸人	495
第十四章	產業浪人：日本科技人才遷移到台灣的過程／田島真弓	541
第十五章	另類經濟模式的比較與探討：台灣的經驗／陳東升	571
<b>肆、中國效應</b>		
第十六章	鑲嵌的極限：中國台商的「跨國資本積累場域」分析 ／鄭志鵬、林宗弘	611
第十七章	台商轉進：跨地理移動下的中國大陸台資工廠／鄧建邦	645
第十八章	以商業模式做統戰：跨海峽政商關係中的在地協力者 機制／吳介民	675
作者簡介		721
索引		727



# 導論

「台灣製造」的崛起與失落：  
台灣的經濟發展與經濟社會學

---

李宗榮、林宗弘

# 「台灣製造」的崛起與失落： 台灣的經濟發展與經濟社會學

李宗榮\*

中央研究院社會學研究所副研究員

林宗弘\*

中央研究院社會學研究所副研究員

本文回顧台灣發展經驗與本地經濟社會學研究文獻之間的關聯。在二十世紀末以前，台灣經濟發展的成功經驗引起國內外學術界的重視，此時期的發展研究或政治經濟學主要是以「奇蹟典範」為主要問題意識；其中宏觀層次著重探討世界體系與冷戰地緣政治下的開放貿易、家族或儒家文化的支持、家庭計畫帶來的人口紅利、高度自主的國家官僚等，在中觀與微觀層次則是探討中小企業的彈性網絡的效率與創新等面向，如何造就台灣經濟的發展。然而在新世紀之初，台灣遭受多次全球金融危機與經濟衰退，使得學術問題意識從解釋台灣奇蹟，逆轉為解釋台灣為何面臨經濟衰退與社會分化的議題，我們稱此為「衰退典範」。在宏觀方面，這一類研究發現全球化，尤其是兩岸貿易帶來的效益遞減而導致所得分配更不均，華人家族的父權文化在經濟領域所可能造成的性別歧視，並影響晚婚晚育、少子女化、人口老化等人口負債的問題；在中觀與微觀層次的組織與網絡方面的研究則發現企業規模大型化、家族化，產業與金融資本集中化等趨勢。儘管台灣的技術人才網絡有助於產業升級，但是台商的技术優勢逐漸流失，產業外移中國大陸形成跨海峽的政商結盟，以及新自由主義意識形態與政商關係的改變，導致國家財政危機與失能，同時帶來階級分化與世代衝突等社會政治後果。本文整理並歸納上述從奇蹟到衰退的主要文獻，透過典範移轉的觀點來理解台灣經濟社會學研究問題意識的轉變，以及晚近的研究成果，文末並展望未來研究的方向。

關鍵詞：發展、經濟社會學、台灣、典範移轉、組織、網絡、創新

\* 本文作者按姓名筆畫排序，具同等著作貢獻。

# The Rise and Fall of Made in Taiwan (MIT): Taiwan's Development and the Legacy of Economic Sociology

Zong-rong Lee

*Associate Research Fellow, Institute of Sociology, Academia Sinica*

Thung-hong Lin

*Associate Research Fellow, Institute of Sociology, Academia Sinica*

In this chapter, we illustrate the association between Taiwan's development and the increasing studies of economic sociology. Before the end of the 20th century, most sociological literature on Taiwan focused on its story of successful development. Conventional wisdom usually included a strong and rational "developmental state" dominated by the Kuomintang (KMT) authoritarian technocrats, who achieved industrial upgrading through a policy of picking winners; an active export-oriented (globalized) economy based on successful land reform; together with an industrial structure dominated by small-medium enterprises (SMEs). In contrast, the standard story acknowledges that Taiwan is a patriarchal society, where gender discrimination persists in families, education, and the labor market under the influence of traditional Confucian culture. The story usually ends with the peaceful democratic transition based on a moderate middle class. Since the new millennia, however, this account of the "miracle paradigm" has been undermined by the Asian financial crises and the Great Recession. Recent studies have criticized Taiwan's "developmental state," arguing that neo-liberal economic policies have undermined the state capacity. Because Taiwanese big business groups, mostly family-owned, have invested heavily in China since the early 1990s, Taiwan's industrial structure has changed dramatically. And SME dominance has been replaced by monopolies, as well as financial and multinational capital. Although professionals' networks are still active in improving innovative behaviors, the technological gap between Taiwanese firms and Chinese firms is gradually reducing. Moreover, wealth and income inequality has increased, and class mobility has declined. As in other post-industrial societies, job security has been undermined, and both precarious jobs and the number of working poor have increased. Gender differences in education and earnings in Taiwan have declined, but labor market and family-based discrimination may not be greatly improved. Therefore, Taiwanese female employees tend to avoid marriage and pregnancy to maintain jobs, autonomy, and earning. This strategy has led to a low marriage rate, a divorce rate as high as that of the US, and one of the world's lowest fertility rates. We label the new literatures of economic sociology as a "recession paradigm," which focuses on the crises of Taiwanese economy and sheds lights on some new dimensions of the field.

*Keywords: development, economic sociology, Taiwan, paradigm shift, organization, network, innovation*

## 一、導論：經濟社會學觀點下的台灣奇蹟

經濟社會學是社會科學研究中的重要傳統，工業革命與資本主義的誕生與發展是馬克思、韋伯與涂爾幹等人經典著作之靈感泉源，他們試圖回應市場社會興起的鉅變，形塑社會學的問題意識與學術歷史變遷 (Swedberg 2003; Granovetter and Swedberg 2001)。自 1980 年代中期以來，隨著理論與分析工具的推陳出新，經濟社會學的再興成為當代社會學中最富活力的次領域之一。這些文獻的核心旨趣在於了解我們所身處的資本主義的性質與結構為何？橫跨這些廣泛文獻的主要共通點，是對新古典唯經濟學式 (economistic) 觀點的批判。不同於經濟學從自利、效率等假設與供需原則等市場機制來研究經濟活動，社會學者更關心人類的經濟行為如何受到制度架構、權力宰制、社會關係與文化符碼等非市場機制所影響 (Dobbin 2004)。在這個文獻復興的初期，西方社會學家對市場與經濟的研究可以粗略劃分為兩大取徑 (Lie 1997)。一為強調宏觀法律制度、國家權力與文化構成的制度論 (Fligstein 1996, 2001; DiMaggio and Powell 1983; Campbell and Lindberg 1990)，主要研究成果是市場構成的政治過程、財產權建立，以及文化、權威對市場宏觀結構影響的各種分析。二為相對中層或微觀層次，以網絡為核心概念的分析取徑 (Mizruchi and Schwartz 1988)。特別是自從 1985 年 Granovetter (1985) 發表著名的「鑲嵌性」(embeddedness) 概念之後，學界結合多種理論傳統、對象與議題，從社會網絡分析衍生出許多新概念 (Burt 1992; Poldolny 2008; Zuckerman 1999; Uzzi 1999; 湯志傑 2009a, 2009b)，展現豐碩的研究成果。

正當經濟社會學文獻復興之際，台灣恰好登上全球經濟發展的舞台。在 1990 年代，隨著東亞經濟的蓬勃發展，台灣的國家、市場與企業組織成為許多國內外學者關注的焦點。台灣在戰後曾經歷長達四十年的經濟成長，創下 1963 年到 1996 年平均國內生產毛額 (Gross Domestic Product, GDP) 成長率超過 9% 的「經濟奇蹟」紀錄，並且與新加坡、香港、韓國

被合稱為「亞洲四小龍」(Vogel 1991)，違反馬克思主義依賴理論的預測(Amin 1974)，引起國際學界關注。這個時期主要是政治經濟學和發展研究者，多半將台灣視為第三世界發展的成功典範(Barrett and Whyte 1982; Gereffi and Wyman 1990)。在這些文獻背後共同的問題意識是：為何台灣與其他東亞社會能夠長期創下極高經濟成長率，成功擺脫邊陲處境(Haggard 1990)？

對此一議題最初的回應，來自世界體系或依賴性發展理論。不少學者意識到台灣（與鄰近的日本、韓國）處在美國霸權與冷戰的地緣政治架構下，因而形成特殊的政治經濟條件。國民政府一方面推動土地改革，消除大地主對工業化的抵抗(Winckler and Greenhalgh 1988; Wang 2002)，以國家干預方式從農業部門移轉資源到工業部門(Ka and Selden 1986)，成功地接合來自美日的資本與市場需求；另一方面，國民政府壓制工人階級的抗爭，有效推動勞力密集出口導向部門的成長(Deyo 1987; Cumings 1987; Haggard 1990)。雖然冷戰的影響屬於歷史機遇，土地改革也不見得是經濟發展的必要前提，然而這些歷史條件以及出口導向的市場策略奏效，使台灣脫離邊陲，成為受人矚目的個案。

在上述的歷史脈絡下，台灣的經濟社會學伴隨本地經濟的蓬勃成長，累積大量研究，可說與西方文獻的發展亦步亦趨，形成國家制度、文化等宏觀層次理論，以及組織網絡等中觀或微觀層次理論的解釋。在宏觀層次上，學者如何解釋台灣經濟發展的速度與成就？首先，有學者受韋伯式文化決定論的啟發，探討儒家倫理與經濟發展的關聯(Hamilton and Kao 1987)；在人口與家庭方面，除了有效的家庭計畫帶來人口紅利之外(蔡宏政 2007；李少民等 1990)，東亞社會裡的家庭文化因素，例如父權家庭犧牲長女的教育、歧視女性的勞動市場(Chu et al. 2007)、女性生育後退出勞動市場所造成的工資歧視(Chang and England 2011; 嚴祥鸞 1996；呂玉瑕 1994；陳俊全、楊文山 1994)，為加工出口區提供大量廉價的年輕女性勞動力(黃富三 1977)。此外，早婚與低離婚率下穩定的家庭結構，以及家族網絡取代正式的福利國家社會安全網(Ku 1997)等，都被認為有利於台灣

資本主義的發展。

其次，在發展社會學的文獻中，自從 Chalmers Johnson (1982, 1987) 提出日本式的發展國家理論之後，有不少學者開始「把國家帶回來」(Skocpol 1985)。有學者認為，台灣的國家機器在經濟發展過程中扮演「駕馭市場」的角色；在管制匯率與貨幣、控制金融資本流向、壓制社會抗爭、協調出口配額與導引科技發展的過程中，相對於企業與公民社會，國家維持相當大的主導能力。在威權統治的歷史背景下，少數國有企業與民營大型企業在「贏家欽定」(picking-up winners) 的國家政策，以及侍從主義的政治經濟利益交換過程中，享有國內市場保護、壟斷或寡占的市場位置(朱雲漢 1989)，黨國控制的工會則壓制勞資衝突，為私人資本積累提供政治穩定的條件(蕭新煌等 1989；王振寰、方孝鼎 1992)。迎合當時政治社會學與發展文獻裡國家中心論的崛起，學界也意識到台灣戰後國家的自主性，提出較為正面的發展國家 (developmental state) 理論 (Wade 2004[1990]; Amsden 1989)，或本土學者批判政商關係時所謂「黨國資本主義」等概念(陳師孟等 1997)。

與發展國家爭論相關的，是學界對財政與金融政策的認知分歧。頌揚發展國家者認為國家嚴格管制外匯、利率、通貨膨脹率與外資，以及官僚引導公有銀行投資的金融政策，對保護國內產業發展仍有貢獻 (Wade 2004[1990]; 瞿宛文 1995)。批判此一政策者則認為公營行庫主要投資國營電力、石化、鋼鐵或造船等「制高點」，對中小企業卻十分吝嗇(李碧涵 1996)，造成國有金融與民間非正式借貸的雙元結構(吳泉源 1993)。這個金融市場雙元現象是市場的政治權力不對等安排的結果 (Wu 2004)。然而 1980 年代以後，相對於公有壟斷的金融業，迅速開放的股市以投機的散戶為主、其資訊不完整且不對稱，讓上市公司獲得新的融資管道，不受銀行與小股東制約其經營權與管理權(李宗榮 2012；吳宗昇 2011；陳宇翔 2016)。

在這種強國家或「黨國資本主義」的壟罩之下，以外銷為主的龐大中小企業與其社會網絡，是台灣組織與網絡等經濟社會學研究的焦點。對發

展國家的疑慮，使台灣經濟社會學研究轉向中觀或微觀的分析層次——如產業或企業網絡 (Friedman 1988)，給新興的社會鑲嵌觀點提供證據，因而吸引西方學術界的關注 (Hamilton 1997)。這些研究大部分延續產業彈性專業化理論 (Piore and Sabel 1984)，主張台灣經濟奇蹟背後不是國家，而是以本土私營中小企業為主的勞力密集與出口導向製造業。傳統家族文化與原生同鄉連帶等重視信任和凝聚力的社會網絡，成為學者眼中支撐中小企業發展的重要制度基礎 (Hamilton and Kao 1987；王志卿 2001；Luo 1997)。這些小公司由具備企業家精神的小頭家主導 (Shieh 1992；謝國雄 1989，1991，1992)，以社會網絡來引進資金並傳播新技術，從做中學 (謝國雄 1993；陳介玄 1994)，不僅具有彈性生產的特色，也形成產業發展與科技創新的動力 (潘美玲、張維安 2001)。工廠內不甚平等的性別分工與小頭家的自我剝削 (柯志明 1993；李悅端、柯志明 1994)，主要是家庭企業裡犧牲奉獻的「頭家娘」，仍對中小企業的存活與台灣經濟繁榮做出重要的貢獻 (高承恕 1999)。有趣的是，經濟社會學雖然強調社會網絡，台灣學者普遍重視強關係與緊密的信任 (林南等 2010)，與美國文獻中主要強調弱連帶優勢，形成鮮明對比 (Granovetter 1973)。此外，全球商品鏈理論則試圖結合這種在地生產網絡與全球產業競爭的關聯，探討台灣的代工廠商如何面對全球化市場的競爭，利用彈性生產與在地網絡的資源，在全球代工生產環節中取得生存利基 (Gereffi and Wyman 1990；鄭陸霖 1999)。

## 二、從奇蹟到衰退：經濟社會學研究典範的移轉

從歷史的眼光來看，1980 年代以來關於台灣經濟發展的各種研究，或可稱之為「奇蹟典範」 (miracle paradigm) (Lin 2015)。這些研究一方面與即有文獻做了深度的對話，呼應經濟社會學的研究提問，另一方面也累積關於市場社會發展的在地學術知識，台灣有時成為更廣的跨國比較分析案例之一，或者成為不同理論競逐解釋效力的經驗場域 (Hamilton and Biggart 1988；Winckler and Greenhalgh 1988)。誠然，對於如何解釋台灣經濟發展

的經驗，奇蹟典範的相關文獻，留下豐富的經濟社會學遺產。

然而，從 1990 年代開始，這種經濟發展榮景與學術上的百花爭鳴逐漸褪色。從 1997 年起，台灣經濟發展受亞洲金融風暴衝擊，2001 年又遭遇全球電子業衰退，GDP 年成長率首次為 -1.26，失業率則衝破 5%。在民進黨第一次執政期間，年成長率平均下滑到 4-5% 之間，成為在野國民黨的攻擊議題。不過，在國民黨重新執政之際，2007 年的全球金融海嘯來襲。在這場餘波盪漾的大衰退 (Great Recession) 衝擊之下，2009 年 GDP 年成長率衰退到 -1.57，失業率逼近 6%；到 2016 年政黨再次輪替為止，年成長率平均落到 3% 以下。隨著中國經濟成長動力減弱，新一波全球蕭條風雨欲來，台灣的經濟前景堪虞。

1990 年代之後，台灣也歷經一連串重大的經濟制度變革。1986 年解除戒嚴令，隨之而來 1989 年經濟自由化、國營事業私有化，國家管制手段減少，對經濟的直接干預能力越來越微弱 (Kim 1999；李宗榮 2009)。民主轉型、政黨輪替及民眾權利意識成長的影響下，經濟政策已經難以用強勢的行政權來推動 (王振寰 1996)；另一方面，政府效能確實遠遠趕不上市場轉型的腳步，過去以強國家指導經濟發展的模式難以為繼 (Wu 2004)。重大財經政策，例如貿易上對中國大陸投資的「戒急用忍」與後來的積極開放，半導體產業的「兩兆雙星」計畫，以及金融改革與高等教育產業大幅開放的政策，似乎都不見效，說明國家角色在轉型過程中的失能 (Lee and Hsiao 2014)。其次，台灣金融市場對國際資金開放，以及台商大量外移，特別是到中國大陸另闢生產基地，兩岸經濟整合使中小企業面臨存亡挑戰，勞工就業條件也受影響，逐漸與經濟成長脫鉤，甚至惡化 (林宗弘 2013)。從市場結構來看，台灣的私營企業正在歷經大型化的過程。典型例子之一是原為中小企業的鴻海集團成為全球規模最大的製造商之一 (Lin et al. 2016)；大型企業早已取代中小企業的出口份額。所謂高科技電子業逐漸駕馭傳統產業，台灣成為全球不可或缺的代工基地，在二十一世紀卻面臨迅速的資本外移，電子業海外生產的產值高達四分之三。大型化、家族化的集團企業，成為經濟活動的主力，經濟起飛時由中小企業撐起半邊天



的圖像，也越來越模糊（李宗榮 2011）。

與此同時，金融產業結構也面臨巨變，1991 年的銀行自由化與公有控股集團逐漸釋股，改變間接金融的產業結構，農會與信合社的信用市場被新銀行取代，二次金改之後形成的金控體系——也就是新光、中信、國泰富邦本地家族，以及以花旗為代表的外資銀行等少數巨型金控集團，前十大金融業的集中度從四分之一上升到四成以上。此外，股市迅速自由化與對外開放，成為台灣企業的重要資金來源，上市櫃公司數目由 1990 年的兩百多家成長到 2014 年的一千四百餘家。而法人與外資主導台灣股市，企業則歷經「金融化」與「華爾街化」的洗禮，經營策略越來越受到全球競爭壓力與股東短期獲利要求的影響（夏傳位 2005）。從發展歷程與結構變遷來看，過去二十餘年來，台灣金融市場與全球經濟接軌，逐漸遠離早期發展研究所描繪的圖像。

這些 1990 年代之後的新興經驗課題，對原有學術典範形成挑戰。當民主轉型趨於鞏固，台灣經濟也逐漸面臨資本外移與產業升級的同時，發展研究學者的興趣，轉向資本集中化之下的大型集團與電子產業的升級（陳東升 2003），以及海外台商的發展（吳介民 1996；龔宜君 2005）。其中，有很多研究發現與上述的奇蹟典範並不吻合，甚至看起來像是反例。例如，台灣的出口成長與人均 GDP 停滯的趨勢相悖，人均勞動生產力上升與平均薪資停滯的趨勢相悖（林宗弘等 2011），創業行為減少與社會流動停滯成為常態（林宗弘 2009），國家發展政策失效（王振寰 2010），公民營雙元經濟遭受新自由主義私有化政策嚴重衝擊，危害偏鄉的交通等公共服務（張晉芬 2001），台灣婦女欠缺公共托育協助（林宗弘等 2011），在職業安全與生育行為兩難下選擇前者（Tung and Yang 2006），使得總合生育率創下世界最低紀錄（陳信木、林佳瑩 2010）等。許多新世紀的台灣經濟議題逐一浮現。

相對於奇蹟典範專注於經濟起飛時期的動力來源，我們將最近十年來的經濟社會學文獻稱為「衰退典範」（recession paradigm），這些文獻更關心某些政治與社會條件下「國家為什麼會失敗」（Acemoglu and Robinson

表 1 台灣經濟社會學研究的典範移轉：奇蹟典範 VS. 衰退典範

	奇蹟典範	衰退典範
問題意識或被解釋項	為何台灣長期創下極高經濟成長率（發展），成功擺脫邊陲處境？	與全球後工業國家及東亞新興工業國家類似，為何台灣面臨經濟與社會的長期衰退？
貿易政策	加入世界體系，利用出口導向勞力密集產業推動資本積累，利益下滲而所得分配未惡化	先進經濟體的廉價勞動力與土地耗盡時，開放貿易導致分配惡化，兩岸貿易有國防與政治衝擊
國家角色	威權的、自主的、發展導向的國家，提供投資誘因，引進外國先進科技轉讓給企業，並且壓制工人階級抗爭與民主轉型	新自由主義全球化衝擊下的失能國家，以及對發展國家理論與政策介入效果的檢討，國家創新與投資逐漸被企業創新與投資取代
產業結構	以中小企業為主的勞力密集與出口導向製造業，由彈性專業化的社會網絡形成創新動力	西進中國後企業大型化（「進擊的巨人」）與本土產業升級（資本密集）造成財團影響力上升
金融制度	國家引導銀行投資的財政與金融政策，國有銀行與民間借貸的雙元結構，1980年代後以散戶為主且不挑戰經營權的股市	銀行私有化與自由化，金改後形成的金融體系，外資與法人主導的股市，股東權益為主且挑戰經營權的上市公司經營方式
社會流動	中小企業小頭家與城市新興中產階級崛起，創下國際研究數據裡最高的社會流動比例	後工業化、產業升級與資本外移之下，中小企業存活難、創業率衰退，導致社會流動停滯、青年失業與彈性工作擴張
性別、家庭與人口	儒教傳統下的父權家庭犧牲女性（尤其是長女）的教育，歧視女性的勞動市場（低工資與生育後退出市場），早婚、低離婚率與有效的家庭計畫（人口紅利）	少子女化與性別教育投資平衡、女性勞參率高但仍歧視女性生育，青年貧窮（特別是男性）推遲婚育年齡，結婚率、生育率低，離婚率升高，人口老化（人口負債）
政治衝突與社會分化	國民黨威權國家對抗本土公民社會，以及與此高度相關的族群政治與國家認同分歧	民主化與此相關的本土認同深化，中國因素衝擊下的階級與世代政治分歧擴大

資料來源：修訂自 Lin (2015)。

2012)，著重台灣面臨的經濟衰退、社會分歧與政治效應，探索其根源與後果。表 1 對照奇蹟典範及衰退典範的問題意識、對經濟發展的解釋、其政治經濟起源與後果等，供讀者參考。為了呈現本書收錄之新興經驗研究的問題意識與理論發現，表 1 看似將奇蹟典範與衰退典範的理論和發現做了明確的區分 (Kuhn 1962)，事實上，本書所收錄的這些與衰退典範有關的新興經驗研究裡，仍大量繼承奇蹟典範的學術遺產。例如奇蹟典範與衰退典範的研究都承續新經濟社會學裡的制度論、組織與勞動過程理論、網絡理論等的經驗分析命題，乃至於引進各種新興研究方法，因此從個別論文來看，讀者仍然可以將之視為與新經濟社會學同類文獻的對話。以下我們將本書所收錄或間接涉及的衰退典範文獻，區分為宏觀的國家制度轉型研究，以及微觀的組織或網絡研究兩大類。

### 三、宏觀因素的轉變：國家、金融與人口

東亞發展國家理論自問世以來，便是學術爭論的戰場之一 (Evans 1992; Leftwich 1995; Weiss and Hobson 1995; Johnson 1999; Pempel 1999)。自 1980 年代中期以來，國家理論大行其道，無人能否認一些基本國家能力，例如產權保護、國防、治安與反貪腐對經濟發展的重要性 (Hendrix 2010; Besley and Persson 2009; Block and Evans 2005)，戰爭與國家能力崛起的過程 (Tilly 1992)，尤其是國家財政與貨幣政策的歷史進展 (Ferguson 2001)、福利國家的興衰 (Lindert 2004)，乃至國家債務累積與其經濟效果等 (Reinhart and Rogoff 2011)，都涉及發展國家的核心論證。然而新世紀以來，研究發現國家介入產業發展的成敗有很大的不確定性 (瞿宛文 2011)。例如陳水扁政府時期推動的「兩兆雙星」留下企業與銀行的沉重債務，而馬英九政府時期國民黨財經官僚班師回朝並持續發展生技產業，卻無法改變經濟衰退的趨勢 (王振寰 2010)。如今看來，發展國家理論更像是倒因為果：廉價勞動力推動經濟發展提供豐富的稅收，使得威權國家能投資公共建設，同時收買一些追隨者，而非國家干預帶來經濟發展。可

惜的是，除了中國學者巫永平對台灣經濟發展相當精準的批判 (Wu 2004)，以及少數台灣學者對產業政策的失敗經驗提出反省 (王振寰 2010；瞿宛文 2011；鄭力軒、王御風 2011) 和日本學者 (佐藤幸人 2016) 分析台灣半導體產業開拓追趕理論的視野之外，學界在國家能力的一般理論上缺乏進展 (黃崇憲 2008)，也很難解釋產業政策失敗的根源。

在本書第 1 章，王振寰、李宗榮與陳琮淵嘗試回應這個議題。他們回顧台灣戰後不同歷史時期的產業政策、政商關係、企業網絡及科技研發等面向，以及政府機構和官僚所扮演的角色。他們的研究發現，台灣的發展型國家雖然在 1990 年代之前表現亮眼，成功引導市場發展，然而這種強勢的官僚能力在 1990 年代之後相對弱化：在政治體制民主化、市場全球化，以及資本力量大幅上升的政商關係改變之下，傳統發展國家由上而下駕馭市場的模式已不可行，也越來越容易失敗。他們指出，未來發展國家的角色會更趨向平台的搭建者，而不再是行動的引導者；它將為企業提供強化競爭力的制度性支援，由市場決定企業的存亡。在超級資本主義的全球市場競爭下 (Reich 2007)，有能力的國家將順應之而非駕馭之。

發展國家弱化所涉及的議題不僅包含其對產業或科技創新的投資能力，也包括對金融市場的影響力。本書第 2 章裡，鄭力軒的研究主要從台灣股市發展來探討產業金融化的起源與後果。金融產業的發展是市場資本主義發展的重要指標，他認為台灣股市的發展並非主流的兩大解釋觀點，金融全球化及投資人保護等新古典經濟學所倡議的看法可以解釋的。透過歷史制度論的角度，他發現國家對金融體制的壓抑造成股市以散戶為主，這種結構特色讓新興科技業積極透過金融市場來擴張資本，大型集團高度仰賴股市來設立子公司擴張，而公營事業在自由化的過程中積極釋股，同時維持政府對經營權的控制。這些過程共同促成台灣股市的高度成長，也創造市值上兆的超級公司，使 1990 年代成為台股的鍍金時代。鄭力軒的論文說明台灣金融市場的發展深深地嵌入政治制度環境，對於大型家族集團的蓬勃發展 (詳見後文) 提供補充性的解釋。由於股市主要以散戶為主，缺少法人與外資等協商能力較強的力量，家族企業的控制鮮少遇到購併的

挑戰，讓股市成為家族企業擴張時汲取資源的渠道，而非遭受市場競爭的試煉場。然而，2003 年金融自由化、國家允許外資進入市場，再次改變股市的結構，由散戶主導市場演變為外資與法人掌控，交易次數大幅下降。金融市場資本集中化、全球化與會計規範的改變，造成上市公司為了滿足投資者短期套利的需求，經營壓力越來越大，甚至出現家族企業遭敵意購併的案例。

雖然在巴西、印度、印尼等國經濟崛起之際，儒教文化決定論已經黯然失色 (Fukuyama 1998)，台灣父權家庭文化與人口的角色，卻成為衰退典範的焦點。張晉芬的系列研究發現，從平均數據來看歷經數十年的高度經濟發展，性別的不平等仍然在台灣的勞動市場中根深蒂固。雖然性別間薪資差距好似逐年縮小，然而即使女性教育程度大幅提高，勞動參與率也逐年增加 (Chang 2006)，與男性的薪資差距仍約兩成。性別間的職業隔離有顯著的解釋力，女性從事中高階白領工作的比例和人數仍遠低於男性，同一職業不同性別的薪資差異明顯；在控制教育和工作經驗等因素後，兩性仍同工不同酬。

鄭雁馨的系列研究則探討從高結婚率到低結婚率 (Cheng 2014)、以及人口紅利到人口負債的逆轉過程。1980 年代中期起，台灣時期生育率跌破人口替代水準 2.1 人，呈現長達三十年快速下滑的生育率軌跡。死亡率下降與平均餘命增加使人口迅速老化，在二十世紀進入尾聲之際，人口金字塔的形態已由 1970 年代高出生、高死亡的典型金字塔，逐漸轉向「中廣而上下窄」的紡錘型，日漸萎縮的新生兒人口更預示勞動力短缺的未來。新世紀邁入後工業化的台灣社會，面對全球化競爭下的經濟變動，新的勞動市場結構和社會不平等所引發的貧富差距日益惡化，進一步牽動家庭行為的改變，導致超低生育率與人口老化；而勞動力短缺所導致的經濟動能不足，將成為台灣經濟轉型的嚴峻考驗。鄭雁馨指出改革職場性別歧視、降低婚育成本、提高女性勞動參與率，將是挽救台灣經濟的重要策略。

## 四、企業大型化與集團家族化之謎

在企業組織分析的中觀或微觀層次上，台灣市場結構轉變裡最引人矚目的現象是企業大型化與家族集團的歷久不衰。經濟學者認為企業大型化能夠建立規模與範圍的優勢 (Chandler 1990)，減少交易成本並提高效率 (Williamson 1981)。這種以美國工業組織為本的理念型，主導許多關於企業組織與經濟成長的研究。台灣經濟發展早期的中小企業網絡，看似違反韋伯與錢德勒以來的科層式經濟組織理性化與大型化的趨勢 (Chandler 1977)，引人矚目。

然而，台灣企業目前的規模有多大？台灣雇員人數最多的鴻海集團規模曾經高達近 130 萬人，僅次於美國的 Walmart (約 220 萬人) 與中國的中石化 (約 160 萬人)；前十大集團平均近 20 萬人，與日本或韓國前十大財閥旗鼓相當，幾乎推翻台灣產業以中小企業為主的刻板印象 (Amsden and Chu 2003)。在本書第 6 章，林宗弘與胡伯維根據對大型企業排名資料庫分析，發現台灣企業主要是透過兩種發展模式來擴大規模，一個是透過上市集資或財務槓桿的作用來獲取資金，進一步投資於資本與技術密集的產業，例如台積電；另一個則是透過資本外移到中國大陸或東南亞，追逐廉價的勞動力來擴大勞動密集的生產模式。後一種「世界工廠」發展模式，使台灣企業的營收與僱用人數急速上升，廠商的利潤卻沒有提升，例如鴻海儘管是全球雇員規模第三大的企業，多年來毛利率卻未能超過 3%，可謂薄利多銷。因此，林宗弘與胡伯維認為這意味著市場政治的邏輯（這裡指的是「惰性」廠商僅求市占規模的擴大與存活），更能精確解釋台灣企業行為，而非新古典主義達到利潤極大化的生產要素組合，或熊彼特式企業家精神 (Schumpeter 1942)。

台灣企業大型化之外，企業集團的家族化也令人側目 (李宗榮 2007)。西方社會（特別是美國）的許多研究發現，創業成功的著名資產家族，在企業大型化之後往往隱身幕後。早期研究認為家族控制企業有其

能力限制，而且從人口趨勢來看，現代家庭結構以核心家庭為主，每戶人數普遍減少，家族能夠動員的人數不若以往，僅透過家族成員直接持股難以有效掌握經營權，因此寧可將權力移交給專業經理人，當單純的大股東坐收股利 (Roe 1994)。然而，從全球發展中國家研究來看，以家族企業為主的經濟體並不少見，這種家族企業主導的市場通常有宏觀的制度條件：國家治理效能較低，公部門經濟比重較高，金融產業較不發達，法律規範不完備，貪污普遍，而且社會不平等情況嚴重 (Fogel 2006)。總之，家族資本主義通常是市場制度缺陷與落後的特徵。

然而在台灣，各種研究數據顯示由家族所控制的公司至今仍占上市公司八成左右 (王振寰、溫肇東 2012；李宗榮 2016)，集團亦然。數據顯示，1980 年代前百大集團中為家族控制接近九成；直到 2008 年，五百大集團仍有超過六成屬於家族控制，這些家族集團的營收總額占台灣 GNP 高達 89.1% (中華徵信所 2008)。隨著企業規模擴大與市場制度規範的進展，台灣經濟卻不符合管理人資本主義理論的預期，家族勢力仍相當興旺，這是個值得深思的謎題。如果台灣企業規模持續成長，家族如何持續有效控制企業？

家族企業的興旺或許跟台灣漢人的文化傳統有關 (陳其南、邱淑如 1984)，然而其他文化的國家也有類似的情況。早期的企業研究都發現，親族關係動員有助於擴張家族企業與鞏固控制權 (Numazaki 1992)；對於台灣集團轉型的研究也發現，集團內部的親族關係能有效凝聚資源，協助企業渡過轉型期的考驗而繼續壯大 (Luo and Chung 2005; 謝國興 1999)。企業大型化並不見得使家族控制減弱，本書的兩篇文章分別從制度結構與內在持股的角度，提供家族企業持續鞏固的條件。從組織的角度來看，家族能夠有效控制企業有幾個重要的原因。首先是企業常用上市來擴大規模，市場派股權常稀釋且分散，讓原家族輕易以少數股權控制企業，這種情況全球皆然。台灣的財務學者發現，每個家族平均只要擁有 15% 的股份便能有效控制上市的企業，控制一些最大集團所需股份甚至更低 (Yeh et al. 2001)。

其次是透過層疊交錯的投資控股關係來控制家族的旗艦企業。財務學者與公司治理學者的研究都發現，多層次的金字塔控股 (pyramiding control) 通常與家族企業密切相關，重要原因之一在於控制家族透過多層次控制鏈，能以較低成本取得較高比重的股權。隨著監理機構要求上市公司必須揭露管理階層家族控制的資訊，上市家族公司多層次控股的現象變得更普遍，以規避資訊的公開揭露（鍾喜梅等 2012）。鍾喜梅等人在本書的文章探討台灣家族集團以基金會、醫院或大學等非營利組織，進行多層次控股的廣泛現象。調查發現，企業透過此類基金會控股可以享有所得稅法節稅優惠，將財產捐納給基金會能享有遺產與贈與稅法的免稅優惠，而家族仍能以非營利組織轉投資來控制整個集團。此外，統計分析發現，集團的金字塔股權結構程度與集團規模跟家族成員特質有關：大型集團與家族領導的核心人物屬於越年長的世代，金字塔股權控股程度越高，可能意涵是台灣家族公司治理經常反映高齡世代的家長式權威文化。這些研究發現揭露台灣家族集團大型化時所採用的組織因應策略，也展現傳統家族文化的韌性。

此外，李宗榮嘗試從制度與歷史條件來解釋台灣家族資本主義的持續。首先是政權統治的特質。戰後初期，國民黨政權在統治正當性的考量之下，與台灣本地的地主階層、新興商人與政治家族合作，透過經濟特權交換政治忠誠，是學術上所謂的威權侍從體制 (Wu 1987)。這種體制目的在於建立黨國與地方豪族的政治聯盟，間接支持家族控制集團的擴張。許多政商關係卓越的家族，戰後取得寡占或特許行業經營機會，對於奠立生意基礎與往後市場開放時期的擴張影響至鉅。1980 年代末期，享受政治庇護優勢的家族企業已發展成寡占或壟斷集團。1990 年代以降，家族集團在政治資源與規模優勢下，在原政府管制產業的自由化與私有化過程中，轉進這些新興產業，對日後的壯大至為關鍵（瞿宛文、洪嘉瑜 2002）。當前台灣最大的家族集團，透過這波產業開放的機會脫胎換骨，成功者多而失敗者少。最後，李宗榮指出長久隱伏在台灣社會卻未被深刻檢視的現象，亦即以家族親屬連繫的企業集團，或所謂親控集團網絡，逐漸浮現。這種



親控集團網絡猶如封建貴族，位居市場結構頂層，掌控金融等重要產業，而且彼此結親、繁殖血脈，這種強連帶有助於企業內部股權控制，外部結盟擴張，在市場轉型的過程中扮演重要的助力。威權侍從體制、市場開放的機會結構，以及親控集團網絡，是當今台灣家族企業能持續掌握市場優勢的重要因素。然而，擁有強大經濟、社會與政治資本的親控集團網絡成員，正是階級理論所定義的「資產階級」(bourgeoisie)。資產階級興起與家族資本主義鞏固是一體兩面，其政治後果值得深入研究。

## 五、隱形冠軍：中小企業的創意與韌性

企業大型化意味中小企業整體發展日益艱難。林宗弘與胡伯維研究發現全球競爭壓力下，台灣市場由中大型企業主導而中小企業被壓縮的趨勢。從數據來看，2011 年的製造業部門超過 500 名員工的企業占總體收入的 65.9%，相較於 1996 年的 43% 有明顯的增加；200 人以下中小企業生產收入則從 1996 年的 44.8%，降到 2011 年的 25%（謝斐宇 2017）。縱使如此，台灣許多中小企業裡的「隱形冠軍」仍然頑強抵抗大財團的進擊。中小企業曾經是台灣經濟奇蹟的主角之一，如今面貌如何？又如何在全球市場競爭環境中存活？

在本書收錄的研究中，謝斐宇挑戰台灣經濟發展路徑唯有企業大型化的看法。她透過 1996 年至 2011 年台灣工商普查資料，估計多數位於台灣中部的機械與金屬部門產業的附加價值，研究發現中小企業不僅沒有因為資訊業興起而被擠壓；恰恰相反，它們是產業創新活動極為活躍的一群，雖然營收總和不高，在附加價值表現上與明星產業（如半導體等）相較毫不遜色，甚至比電腦周邊製造業高出許多。不僅如此，在外銷成長與創新上，包括自行車、工具機及汽車零組件產業，中小企業分散化的生產結構仍然表現優異，毫無空洞化跡象。從產業環境來看，中小企業活力有其社會鑲嵌的歷史制度因素 (Hsieh 2014)。開放平等的權力結構與網絡關係，促成水平技術與資源交流；而半官方的公共研發機構有助於產業技術水平交

流與學習，讓擅長舉一反三的台灣廠商能發揮創意。謝斐宇的研究呼應學者關於台灣與韓國發展模式在創新活動上的比較研究；相較於韓國主要以大集團內部進行研發，台灣專利主要集中在以個人為主的中小企業（Hsieh 2011；王振寰、蔡青蓉 2009；翟宛文、李佳靜 1999），顯示中小企業至今仍是台灣製造業技術進步的重要動力，是難以忽略的事實。

同樣以家族企業為主的中小企業，不少是夫妻聯手開創事業，頭家娘扮演關鍵角色（高承恕 1999；李悅端、柯志明 1994）。從組織角度來看，夫妻合夥是家族企業的一種次形式；呂玉瑕的系列研究檢視夫妻合夥對於小型企業經營與創業存活的影响（呂玉瑕 2009）。呂玉瑕從 1995 年起長期追蹤 24 個傳統產業小型企業，針對夫妻夥伴關係做深度訪談與調查。研究發現許多創業過程中繁雜的經營項目，需要企業主迅速做出決策，夫妻夥伴關係使企業決策減少溝通與衝突的成本。不僅如此，頭家娘的性別角色也讓企業中慣有的父權組織文化淡化不少，有助於企業內部溝通，顯示女性創業的協調能力。

相對於衰退典範研究的主角——大型家族集團所呈現的規模優勢、政商關係、血統繼承與尋租行為，上述研究延續奇蹟典範的關懷，重新檢視台灣中小企業成為「隱形冠軍」的內在機制（Hsieh 2014），為新世紀台灣製造業描繪出一幅大衛決戰巨人歌利亞的史詩圖像，或者類似「下町火箭」的勵志故事。

台灣廠商的規模及特徵，究竟對勞動條件與剝削產生什麼影響？劉正與蘇國賢等整併 1991 年與 2001 年的「工商業普查」、「員工動向調查」與「職類別薪資調查」等資料庫，形成以廠商為單位的資料進行分析。統計結果發現：藍領階級和女性雇員都處於低度回饋的狀態，是受剝削程度較高的兩大群體。其次，台灣的製造業中約有 62.5% 是「榨取剝削」和「剝削管理不善」的企業，換句話說，每三個製造業工人就有兩個受僱於剝削勞工的企業；在「榨取剝削」或「剝削管理不善」的公司中，七成五以上的利潤來自於廠商對工人的勞動剝削，而這些製造業廠商多數是中小企業。他們的研究顯示小頭家仍有自我剝削、壓低勞動條件與性別歧視的

情況（謝國雄 1997）。顯然，在台灣的勞動市場裡包括大型企業與中小企業，剝削勞工才能獲利的情況很普遍。與大型企業相較，中小企業更是以家族控制為主；家族主義與經濟不平等之間的關聯，仍是台灣社會值得探索的議題。

## 六、網絡與創新： 全球化與台灣科技業的網絡位置

全球價值鏈的發展是當代資本主義的重要現象 (Gereffi 1994)。回顧歷史，台灣經濟起飛曾經受惠於此 (Hamilton 2006)。然而到了 1990 年代，急速成長的科技業在客戶要求與降低成本的動力下，不斷更新全球布局，外移到中國大陸與其他鄰近國家，也將薄利多銷的大量生產代工模式發揮到淋漓盡致，超級資本主義的殘酷現實對台灣的產業發展與社會影響深遠。

過去二十年來，台灣經濟急遽變遷的兩大特徵是產業升級與產業外移，所謂高科技的電子業是其中的主角（徐進鈺 1999；陳東升 2003；Hsu and Hsu 2013; Mathews and Cho 2000）。本書收錄三篇研究，從不同面向記錄台灣科技廠商面臨的嚴峻競爭，探討其中的網絡特徵、運作與限制。台灣廠商曾經生產高達全球百分之九十的筆記型電腦，川上桃子以此為題出版專著並在日本獲獎（川上桃子 2012）。本書收錄的論文為該書提綱挈領，呈現台灣電子業崛起的外部機遇——在美國與日本廠商的競爭裡趁虛而入，坐收漁利。內部組織方面，台商為了應付不同代工客戶，滿足不同的規格與設計需求，各代工廠逐漸衍生出能夠個別承接訂單又維持獨立的組織結構。由於委任的國際品牌客戶彼此競爭，台灣代工廠如何在內部進行保密與協調，是一個耐人尋味的問題。川上桃子發現，多元客戶委託代工設計，提供台商絕佳的學習機會，藉此吸收尖端市場資訊，技術研發上也因為跨產品學習與整合，以及代工廠內部的技術人才網絡的非正式交流，而出現超越日本廠商的製程創新。

延續網絡創新理論（陳東升 2003；楊友仁、蘇一志 2010），熊瑞梅

及合作者的相關研究證實台灣半導體專利的成長與網絡有關（如官逸人等 2012）。在本書中，熊瑞梅以網絡「結構摺疊」引導跨界創新的理論，檢視台灣的半導體人才及中國大陸「海歸」人才在專利發明方面的競爭。台灣的科技業是由矽谷回流的工程師攜帶技術與網絡回鄉，連繫美國科技大廠與台灣製造業而發展起來的，是全球化下人才遷徙尋找就業與創業機會的成功案例；人才的遷徙串起不同產業聚落之間的資源，並且造成技術擴散。熊瑞梅等人檢視跨界經驗對科技研發的效果，同時評估兩岸人才與廠商之間的相對優勢，認為無論是台灣或中國大陸的科技人才，只要具有跨國與跨研發團隊的結構位置，都能整合多樣化技術而表現傑出。他們蒐集五家在中國大陸的台資與中資半導體公司，並透過專利網絡與公司研發取得專利的數據進行分析。研究結果發現跨團隊以及具有美國科技公司任職經驗者，的確能夠取得更多專利。此外，隨著中國大陸半導體投資與市場規模擴大，以及研發人才的擴張與世代交替，台灣發明人的重要性被稀釋，其跨界網絡雖仍有用卻逐漸減弱。根據熊瑞梅等人的系列研究，台灣科技人才因為豐富的跨團隊經驗所累積的創新優勢已經被迎頭趕上，這也暗示台商對紅色供應鏈的恐懼，並非空穴來風。

與川上桃子及熊瑞梅等的發現類似，田畠真弓的研究呈現台灣 LED 廠商在日韓競爭縫隙中求生的過程；在日本經濟失落的二十年中，面板廠不敵台灣與韓國廠商競爭，日本研發人才逐漸外移到台灣，堪稱「產業浪人」。此種技術擴散可說是建立在歷史結構的夾縫中：韓商素有與日商競爭的民族意識，讓台商藉機引進日本人才，台日歷史文化的親近性是社會網絡運作的先決條件。值得注意的是，田畠真弓描繪日本產業衰退與技術外流的前車之鑑，與熊瑞梅發現台灣科技業在中國廠商競爭下逐漸失去優勢的現況，非常類似。本書收錄的三篇論文，對台灣科技業興衰的回顧與前瞻有重要的警示。

## 七、太陽花的經濟挑戰： 兩岸經貿擴張的起源與後果

前述的奇蹟典範的核心命題之一，是出口導向策略總能推動經濟成長。開放貿易（特別是出口）已經被視為發展中國家擺脫貧困的重要方式 (Haggard 1990; World Bank 1993)，似乎只要開放貿易就能提高 GDP 成長率 (Findlay and O'Rourke 2007)。然而，開放貿易對歐美等已開發國家的產業升級或所得分配的影響，已經出現批判性研究，例如，Dani Rodrik (2011) 對中美貿易衝擊美國製造業的研究，以及台灣學者對兩岸經貿效果的研究 (林宗弘 2012)，都顯示對高工資與高福利的後工業國家來說，持續開放貿易很難刺激經濟成長，卻可能造成福利國家的撤退與階級分化 (林宗弘 2013)，甚至改變政商關係與地緣政治 (Yu et al. 2016)。在衰退典範研究裡，兩岸經貿擴張被視為重要的「中國因素」。本書收錄吳介民的跨海峽政商關係研究，以及鄧建邦、鄭志鵬、林宗弘等人對中國台商的分析；儘管不能被歸類為反自由貿易或反全球化，這些親近衰退典範的研究，有助於重塑我們對貿易政治經濟學的理解。

台商如何進入中國大陸，對台灣經濟發展的短期或長期影響為何？他們會帶來什麼政治與社會後果？在本書裡，鄭志鵬與林宗弘回顧過去二十年來台商的發展與相關文獻，認為台商雖然受限於全球商品鏈的半邊陲位置，必須接受國際買主指揮，但是透過地方產權制度創新 (吳介民 1996；楊友仁、王鴻楷 2006)，政商關係，台灣人排他性的族群網絡等多種在地鑲嵌、或不鑲嵌的方式，比其他外資廠商更快且更大規模進入中國大陸設廠，利用廉價勞動力與土地，取得生產規模與外銷退稅等優勢，甚至協助中國大陸廠商整合進全球商品鏈，促成「紅色供應鏈」興起。然而，台商似乎過度集中投資中國大陸，忽視中國大陸與全球經濟衰退的風險，導致高昂的沉入成本，這種「過度鑲嵌」(over-embeddedness) 的結果。最終使台商深陷中國大陸經濟衰退，或者中共高層與兩岸政治鬥爭的泥淖，不僅

改變政商關係與產權制度，挑戰工廠管理權威（陳志柔 2015），瓦解台灣人的排他性族群網絡與飛地經濟 (enclaves economic)，更直接反映在台商全體營業額、毛利率與雇用人數的下滑。近年來，台商轉型與轉移的效果有限，「紅色供應鏈」的崛起與競爭關係已經危及台商的客戶訂單，甚至出現中國紫光集團意圖購併台灣上游半導體廠商的事件。

此外，雖然過去台商研究經常強調台商建構地方連帶的能力，鄧建邦卻發現地方連帶造成台商進入中國中西部省分的經營困境。早年台商主要在中國大陸沿海省分投資，依賴具有強烈工作動機的外來農民工；由於勞動力供給相對充裕，讓台商得以建立工廠與宿舍結合、數萬人集中管理的世界工廠體制，成功剝離農民工的社會關係並使其原子化，這也是造成富士康工人自殺的因素之一（楊友仁 2014；Lin et al. 2016）。隨著工資與土地成本上升，以及東南沿海勞動力短缺，台商逐漸往中國內陸省分遷徙，必須面對更多勞動體制背後的社會鑲嵌。鄧建邦的研究顯示，內陸勞工有在地社區網絡及原生家族資源依靠，可以辭工，甚或集體抗爭來表達不滿。在地勞工面對季節性的農忙，要想辦法平衡工作與家庭生活，甚至是工作與休閒時間的權衡，都讓內遷台商無法實施泰勒式的專制體制，管理權威難以隨意施展，顯示脫離中國東南沿海前往中西部投資，其實無法挽救台商衰退的命運。

台商跨海投資貌似純粹自由市場活動，隨著兩岸越來越糾結的政治關係，日益顯現政治意涵。長久以來，中國大陸對於台商投資的「惠台政策」被視為推動兩岸政治整合的重要政策槓桿。然而，晚近尤怡文等人研究發現，雖然早期台資企業稅率的確相對低於其他跨國甚至中國企業；從 2006 年起，台資企業的稅率上升，已失去相對優勢。中國大陸本土企業的崛起，以及地方政商聯盟所形成的經濟民族主義與地方保護主義，早已使惠台政策虛有其表 (Yu et al. 2016)。矛盾的是，台商反而更受制於中國大陸投資的利益，對台灣政治的影響也越來越大。國共會談平台 2005 年形成後，一群以國民黨高層與台商網絡為核心的政商聯盟逐漸興起，成為「太陽花運動」所對抗的服貿黑箱幕後的利益團體 (Ho and Lin 2015)。吳介民

在個人系列研究裡從政治權力的角度提供深入的觀察。在黨國資本主義文獻裡，商業投資與經營開放的機會是黨國統治者手中的政治槓桿，要求資本以政治忠誠來交換經濟利益；這種政治侍從主義現象，在新的時空有了新的意涵：恩庇主已經轉換成北京政權，交換的是台灣在地的政治影響與跨海的商業利益。本書收錄的吳介民研究深刻記錄台灣資產階級的歷史延續性，以及其政治變色龍的特質。

## 八、資本主義外的另類出路： 台灣的階級衝突與社會創新

最後，奇蹟典範成功預測經濟奇蹟之後的社會與政治後果：國民黨外來政權與本土社會對抗所造成的族群政治（Lerman 1977; Wu 1987; 若林正丈 1992; 吳乃德 1997），以及黨國威權主義與自由派中產階級之間的衝突（蕭新煌編 1989; Cheng 1989; Huntington 1991）。相對於此，衰退典範則發現新的社會分歧正在湧現。林宗弘（2015a）與李宗榮的分析暗示台灣的資產階級正在自我複製，中下階級社會流動與創業機會衰退，觸動民眾的階級意識。國家與市場的權力和資源集中在戰後嬰兒潮的企業家世代，引發台灣社會裡的世代衝突（林宗弘 2015b）。馬英九總統執政期間推動兩岸經貿開放，卻無法抑制貧富差距與世代分化的局勢，2014 年爆發的太陽花運動成了台灣政治版圖巨變的轉戾點（Ho and Lin 2015）。對經濟社會學者而言，太陽花運動不僅是對國民黨政權的不滿，尚且代表公民社會對奇蹟典範的信心破產，「自己的國家自己救」、「當獨裁成為事實，革命就是義務」等口號所隱含的時代精神，與衰退典範的問題意識更具親和性。然而，反省或批評奇蹟典範雖然重要，在後太陽花時代，台灣應該建構何種調和經濟發展與社會變遷的產業政策？這是經濟社會學者所面對的迫切挑戰。

在分析台灣現況時，我們應該同時面對過去，解釋在太陽花運動爆發前夕，台灣社會何以缺乏對抗大財團的政治力量，或者說是左派政治勢力

的貧困。從各種宏觀歷史與制度條件來看，由於白色恐怖時期國府對左派政治勢力的清剿，對公部門工人的列寧式黨國與工會控制 (Ho 2014)，私部門中小企業與都市新興中產階級崛起 (蕭新煌編 1989)，各種外銷產業與內需非正式部門裡的創業機會豐富 (柯志明 1993)，創下國際研究數據裡最高的社會流動比例 (蔡瑞明 1997；許嘉猷、黃毅志 2002；蘇國賢 2008)，以及相對平等的所得分配 (Fei et al. 1979)，加上微觀層次勞動過程裡黑手變頭家的經驗，使勞資階級意識極為模糊 (謝國雄 1989)。結果，台灣的快速工業化並沒有催生一個強大且自覺的工人階級，1990 年代的調查顯示，多數受薪者認為自己是中間階級 (蕭新煌 1994)。時至今日，儘管貧富差距惡化與社會流動停滯使一般民眾的階級意識提升，甚至逐漸影響投票傾向 (林宗弘 2013)，工會組織卻持續衰退。

本書收錄何明修對台灣勞工運動的分析，希望解釋上述的歷史矛盾。何明修回顧解嚴後勞工運動的發展軌跡，指出兩條相互衝突、時有合作的運動路線。在民主轉型與勞動法改革所開啟的政治機會結構下，主流勞工運動採行的方式是體制內策略，參與國會遊說與勞資政三方協商機制 (tripartism) 等。然而，體制外勞工運動勢力質疑總工會的妥協路線，認為其無法為勞工階級爭取更大的權益 (何明修 2008)。何明修指出勞工運動策略分歧，反映台灣產業結構與勞工階級的內部分化，一方是國公營事業與大型製造業享有工會保護的「貴族勞工」，另一方是全球化下非典型職業擴張的邊緣勞工 (例如外籍勞工、關廠勞工和兼職勞工)，兩者之間的勞動條件與運動策略差距逐漸擴大。

與歐美後工業國家工運的困境類似，當民主體制難以制衡金權政治之際，另類的社會經濟可能成為改變資本主義的選擇之一 (胡哲生等 2013)。除了反全球化的社會運動之外，新世紀的左派知識社群相當認真地尋求解決資本主義問題的各種替代方案。陳東升的研究指出，從公民社會發展出來的馬克思主義與社區經濟理論，依附市場體制發展出來的分享經濟，以及國家主導倡議的歐洲社會經濟模式 (Wright 2010) 等，在台灣也有類似的先行者，陳東升探討台灣從 1960 年代以後另類經濟發展的軌跡，



區分出從第一階段由威權國家特許的儲蓄合作社，到第二階段由民主國家所主導的社區營造手段所發展的社區經濟，到第三階段公民社會倡議，由國家協助推動的社會企業和社區經濟，並且分析不同階段替代經濟形成的因素，探討其發展的限制。

何明修與陳東升這兩篇精采的論文，看似與經濟社會學主流議題無關，將其合起來看，卻有助於我們反省對台灣資本主義起源與後果的理解，重新審視民主轉型過程裡失落的社會民主改革理想，以及另類經濟的想像力。在太陽花運動之後，這些「真實烏托邦」的發展可能開創新的經濟理論與實踐之路。

## 九、台灣經濟社會學的政策意涵與未來展望

從經濟奇蹟到衰退的年代，台灣的經濟社會學者前仆後繼，為理解台灣製造崛起與失落的歷史經驗，提供深刻的圖像。與奇蹟典範相對應，本書收錄的論文關注國家失能、財團崛起、隱形冠軍的奮鬥、創新網絡外移、台商的興衰史，乃至於性別失衡、工運蕭條與另類經濟等論文，雖然作者們各有文獻對話的脈絡，從編者的角度來看，這群新經濟社會學作品確實比較接近「衰退典範」。在回顧之餘，我們也願拋磚引玉，提出幾個未來學術研究的前景。

首先，我們主張台灣的經濟社會學研究應該把宏觀角度帶回來。雖然發展理論強調世界體系或國家權力的宏觀視角，新經濟社會學更重視進入田野或資料裡「弄髒雙手」，逐漸轉向制度論或更微觀的網絡分析，與注重跨國比較的政治經濟學視野分道揚鑣，後者倒是在經濟學與政治學界獲得復興，理性選擇或博弈論的制度主義比較研究大行其道 (Bueno de Mesquita et al. 2003; Przeworski et al. 2000; Acemoglu and Robinson 2012)。然而，正如本書所回顧，台灣企業在全球化與西進浪潮中已經遠離單一市場的制度環境。全球化及地緣政治對台灣制度環境或企業組織網絡的影響日益明顯，僅從台灣本地角度出發，顯然很難有效解釋許多台灣企業與市場現今

的發展。經濟社會學家應重新面對宏觀與微觀因素的互動，提供更具一致性的解釋，這不只是抽象的理論、知識社會學或元理論議題，而是不處理就會誤導經驗分析的現實問題。

在全球化的影響下，台灣資本主義發展面臨「時空壓縮」的鉅變 (Harvey 2005)，意謂學者要有更長的時間架構與地理視角來研究資本主義的多樣性與其變遷 (Hall and Soskice 2001; Hamilton and Biggart 1988)。近年來，歷史社會學界的大量新興研究，增進我們對全球經濟的理解 (Arrighi 2010)，世界體系理論家開始關注工業革命前夕歐亞的互動 (Frank 1998)，以及加州學派「大分流」觀點所引起的爭論 (Pomeranz 2000)，使經濟學者重估工業革命與區域經濟發展 (Maddison 2007; Morris 2013)，跨國的社會調查則為全球經濟發展帶來新的觀點 (Deaton 2013)，在全球大蕭條與占領運動的影響下，長時間的全球貧富差距或債權研究更引人矚目 (Piketty 2014; Graeber 2011)。然而，在本書裡僅少數研究提及亞洲的區域經濟與雁行理論 (濱下武志 1990; Bernard and Ravenhill 1995; Kojima 2000)，對台灣在全球資本主義中的位置缺乏宏觀理解。其實與亞洲各國相比，日本殖民統治以來台灣的歷史資料相當豐富，為經濟社會學提供豐富的土壤，讓學者可以研究資本主義轉型、階級結構與其變遷所造成的影響 (例如柯志明 2003; 葉高華、劉孟奇 2013; 李双龍、林宗弘 2016)。本文從台灣經濟奇蹟到衰退所回顧的文獻，遠未窮盡歷史資料所能分析的時空範圍 (Dong et al. 2015)。以本書關於兩岸經貿的研究為例，學者若想理解資本西進的後果，顯然必須考慮長時間裡全球價值鏈、東亞的地緣政治、兩岸的國家能力、政權形態與政治結盟等多重因素的影響 (例如林滿紅 2007; 蔡宏政 2011)。未來經濟社會學家應有長時間與大範圍的宏觀視野，分享全球史或人文地理學的研究成果 (Castells 2000; Florida 2002; 徐進鈺、鄭陸霖 2001)，並與政治經濟學等領域展開對話。

其次，我們認為未來台灣經濟社會學研究，應更關注國家能力及產業政策的形成，並具體評估其後果，包括意識形態與利益團體的動力來源，以及對後果的反事實推論。過去二十年來，新自由主義的意識形態風

行草掩，滲透台灣重要的產業與財經政策，其中有不少政策造成嚴重問題，例如金融自由化與二次金改削弱國家的金融實力（央行的立場與角色也值得研究、稱許或批判）；財政方面減稅與舉債大行其道，例如對資本利得與企業減稅，獨厚科技業的租稅政策，減少遺產及贈與稅（林宗弘等 2011），國際與兩岸貿易協定對資方減讓關稅。在國營事業收入方面，從電信到 ETC 等公共服務私有化同樣減少政府收入。貨幣、租稅與事業收入等方面，國家能力都被削弱，最後能為中央或地方政府斂財的只剩土地——販賣國有土地或徵地。在新自由主義政策的衝擊之後，台灣面臨的國家能力問題已經不僅是發展國家的科技與產業政策是否有效，或者哪一類國家干預（直接投資、或間接引進新科技並建構社會網絡）比較有效的議題，而是國家財政無法承擔未來的國防、社會福利與人口老化支出（陳寬政等 2011；曾怡菁、楊靜利 2015），導致高額負債而面臨失能國家 (failed states) 的挑戰。顯然，在相對去政治化的經濟社會學領域，把國家與權力的角度再次帶回來，有學術上的意義，更有政策實踐的迫切性。

再者，我們認為經濟社會學應該提出公共政策與論述主張，以供社會辯論。例如，台灣經濟發展過程裡「成也蕭何、敗也蕭何」的關鍵在中小企業（通常是家族企業），所謂「黑手變頭家」提供階級翻身的社會流動機會，鑲嵌在家族與同鄉信任關係裡的產業分包網絡，被認為具有學習能力與多元生產的彈性。然而，透過廉價勞力與社會關係支援以減少人力、資金與研發成本的專制勞動體制，本文數個關於中國大陸台商的研究，呈現原有中小企業專制體制追逐廉價勞力與土地成本的規模成長極限。另一方面，發展國家的經濟政策長期傾向國家直接投資，創造大型高科技產業「龍頭」來帶動經濟。然而經驗證明，這類產業不僅風險高、成敗難以評估，而且成長果實局限在少數贏家身上 (Wong 2011)。相對於協助科技業成為全球市場裡「進擊的巨人」，近年來經濟社會學或 STS 的研究指出，本土鑲嵌的產業聚落仍有可能走上技術升級與高附加價值之道，成為國際上的隱形冠軍（謝斐宇 2017；楊弘任 2002, 2012；鄭力軒 2011；鄭力軒、鍾喜梅 2014）；研究成果建議國家協助廠商延伸在地供應鏈，重組和串連

不同的生產與消費網絡來孕育創新，而非直接或引導投資於某種大規模產業，或者揀選贏家降低政策失敗風險。

除了建構網絡與制度來協助隱形冠軍之外，自由貿易也是後太陽花時代的重要爭議。事實證明持續開放兩岸或全球經貿，讓勞工與企業跟中國大陸、印度或東協的低工資經濟體進行割喉式的競爭，已經不太可能再創景氣繁榮，反而使所得分配惡化。如同劉正與蘇國賢對剝削的分析，張晉芬探討台灣勞動市場上的性別不平等趨勢，鄭雁馨對人口老化之經濟影響的評估與解決之道等研究所暗示的，相對於奇蹟典範裡的外銷導向，甚至兩岸貿易開放，政府更應該強化內需，結合福利國家與發展國家而塑造所謂的「創新福利國家」（林宗弘等 2011），包括提供性別平等的勞動市場法律規範，老幼的公共照護體系，解決台灣即將面對的少子女化與人口老化等社會與市場需求（陳寬政等 2009）。舉例而言，面對人口老化的現實，相對於以舉國之力開發癌症新藥之類的產品，需要官商長期沉入成本並徵收土地才能建立的生技產業聚落，台灣可能更適合在原有在地機械與電子業優勢上，搭配國家投資的社區照護網絡等社會福利創新系統，發展結合智慧型電子產品的醫療器材或機器人，或是開發減少高齡生育風險的基因晶片檢測與母嬰照護產品，建構在地的醫療服務與製造周邊產業聚落。重新盤點台灣的隱形冠軍，了解其發展機制，結合國家福利需求提供創新方向的建議，是未來經濟社會學值得探索的政策方向。

最後，我們在一本書編輯過程中發現台灣現有經濟社會學文獻的弱點。博蘭尼的著作雖然被認為是經濟社會學的一大靈感來源，他所關注的三種生產要素——貨幣、勞動力與土地商品化的議題 (Polanyi 2001[1944]; Block 1990)，其實並未形成新經濟社會學文獻的主軸。相對於金融市場制度變遷、產業組織與網絡等製造業資本的研究，無論在微觀或宏觀層次上，針對台灣勞動市場的經濟社會學研究較為弱勢。在勞動市場上，勞資雙方的不對等及剝削問題依舊存在（謝國雄 1997；劉正等 2017）。勞動市場的二元社會區隔與非典型勞動人口的擴張值得關注（柯志哲、張佩菁 2014；張宜君 2016），高等教育擴張後人才豐沛卻未能促成產業升級（戴伯芬、林

宗弘 2015；張宜君、林宗弘 2015），網絡的職業效應等議題值得探討（于若蓉 2009）。然而，政府對產業開放廉價外勞，以及限制外籍配偶等歧視與壓低工資的移民管制（Tseng and Wang 2013），不僅對移民造成社會排除（藍佩嘉 2012），還為台灣勞動市場雪上加霜，口號式的生育政策也未能解決即將來臨的勞動力短缺與內需萎縮等問題。總之，勞動力的商品化、去商品化與鑲嵌等主題仍值得關注。

在房地產和土地的市場結構或網絡，以及政策的意識形態或政治結盟方面，通常被歸類到人文地理學或都市社會學，除了 1990 年代中期的一批經典文獻之外（陳東升 1995；王振寰 1996；黃樹仁 2002；章英華 2015，1995），近二十年少見較接近經濟社會學文獻的研究，而且人文地理研究多半針對高科技產業（楊友仁、蘇一志 2005；楊友仁 2013），關注農漁業經濟發展的專著更為匱乏（謝國雄 2003），後者卻是兩岸經貿政治學的熱門議題（焦鈞 2015）。或許，在太陽花世代普遍關注土地正義的當下（徐世榮 2016），衰退典範的問題意識與批判觀點，更能提醒我們在全球資本主義下，台灣農民與漁民面對土地掠奪與環境運動的長期處境（Liu 2015）。

此外，相對於歐美文獻裡對於文化塑造生命價值的經典著作，例如人壽保險或兒童等，或是有關道義經濟的深入研究（Zelizer 1978; Fourcade and Healy 2007），台灣只有少數作品採取新經濟社會學的文化取向（陳宇翺 2016；鄭陸霖 2014；李令儀 2014），而且不少優秀的學位論文未在期刊發表（例如林文蘭 2001、簡好儒 2002），這顯然是台灣經濟社會學過度重視外銷與產業，輕忽內需與文化，以及本土科技與設計所造成的後果之一，這類研究值得鼓勵，也有助於回應奇蹟典範裡被遺忘的儒教文化與身分認同等主題。

在新世紀的全球資本主義大衰退時期，經濟社會學所強調的國家能力、社會鑲嵌與文化價值等，可能有助於批判新自由主義或發展主義的舊思維，回應台灣社會對經濟轉型的焦慮，並且在學術與政策對話中尋找邁向未來的經濟生活方案。我們期待對在地文化與社會創新的學術探索與實踐，能塑造台灣經濟轉型的前景，並且避免全球資本主義最具毀滅性的一些後果。

## 參考文獻

- 于若蓉，2009，〈社會網絡與勞動市場表現：台灣資料的分析〉。《台灣社會學》18: 95-137。
- 川上桃子，2012，《壓縮された産業發展：台湾ノートパソコン企業の成長メカニズム》。名古屋：名古屋大學出版會。
- 中華徵信所，2008，《台灣地區集團企業研究，2008年版》。台北：中華徵信所。
- 王志卿，2001，〈台灣經濟的動力：中小企業的網絡化〉。頁313-355，收入張維安編，《台灣的企業組織結構與競爭力》。台北：聯經。
- 王振寰，1996，《誰統治台灣：轉型中的國家機器與權力結構》。台北：巨流。
- ，2010，《追趕的極限：台灣的經濟轉型與創新》。台北：巨流。
- 王振寰、方孝鼎，1992，〈國家機器、勞工政策與勞工運動〉。《台灣社會研究季刊》13: 1-29。
- 王振寰、溫肇東編，2012，《家族企業還重要嗎？》。台北：巨流。
- 王振寰、蔡青蓉，2009，〈科技追趕與創新的國家模式：台灣與南韓的專利比較〉。《台灣社會研究季刊》73: 37-74。
- 朱雲漢，1989，〈寡佔經濟與威權政治體制〉。頁139-160，收入蕭新煌等，《壟斷與剝削：威權主義的政治經濟分析》。台北：台灣研究基金會。
- 佐藤幸人，2016，〈從後進到先進的路徑——台灣半導體產業的啟示〉。頁97-132，收入林惠玲、陳添枝編，《台灣產業的轉型與創新》。台北：台大出版中心。
- 何明修，2008，〈體制化及其不滿：二十年來的台灣勞工運動〉。頁281-298，收入王宏仁、李廣均、龔宜君編，《跨戒：當代台灣社會》。台北：群學。
- 吳乃德，1997，〈檳榔和脫鞋，西裝及皮鞋：台灣階級流動的族群差異及原因〉。《台灣社會學研究》1: 137-167。
- 吳介民，1996，〈同床異夢：珠江三角洲外商與地方之間假合資關係的個案研究〉。頁176-218，收入李思名、鄧永成、姜蘭虹、周素卿編，《中國區域經濟發展面面觀》。台北：國立台灣大學人口研究中心。
- 吳宗昇，2011，〈資訊的重量：台灣股市的社會構造〉。《台灣社會學刊》47: 45-89。
- 吳泉源，1993，〈金融自由化的迷思：一個經濟社會學的考察〉。《台灣社會研究季刊》15: 1-37。
- 呂玉瑕，1994，〈城鄉經濟發展與已婚婦女就業——女性邊緣化(Female Marginalization)理論試探〉。《人口學刊》16: 107-133。

- ，2009，〈家庭存活策略與女性勞動參與選擇：以台灣家庭企業婦女為例〉。  
《台灣社會學刊》42: 95-141。
- 李雙龍、林宗弘，2016，〈日本帝國主義殖民統治下的台灣地區階級分析〉。《社會》36(4): 186-211。
- 李少民、陳寬政、涂肇慶，1990，〈人口成長與經濟發展〉。《台灣大學人口學刊》13: 107-124。
- 李令儀，2014，〈文化中介者的中介與介入：出版產業創意生產的內在矛盾〉。《台灣社會學》28: 97-147。
- 李宗榮，2007，〈在國家權力與家族主義之間：企業控制與台灣大型企業間網絡再探〉。《台灣社會學》13: 173-242。
- ，2009，〈制度變遷與市場網絡：台灣大型企業間董監事跨坐的歷史考察(1962-2003)〉。《台灣社會學》17: 101-160。
- ，2011，〈台灣企業集團間親屬網絡的影響成因〉。《台灣社會學刊》46: 115-166。
- ，2012，〈探索風險投資的社會機制：社會資本與股市、共同基金的參與〉。  
《人文及社會科學集刊》24(4): 439-467。
- ，2016，〈企業權力與民主：台灣企業集團 2008 年立委選舉的政治獻金分析〉。《台灣社會學》31: 99-139。
- 李悅端、柯志明，1994，〈小型企業的經營與性別分工——以五分埔成衣業社區為案例的分析〉。《台灣社會研究季刊》17: 41-81。
- 李碧涵，1996，〈台灣的公營企業與國家資本主義之問題〉。頁 39-69，收入徐正光、蕭新煌編，《台灣的國家與社會》。台北：東大。
- 官逸人、熊瑞梅、林亦之，2012，〈台灣 IC 產業的創新機制：以 2001 年、2005 年台灣 IC 產業專利的發明人網絡為例〉。《人文及社會科學集刊》24(1): 51-82。
- 林文蘭，2001，〈生命商品化的社會基礎與運作機制：以戰後台灣人身保險業為例〉。台北：國立台灣大學社會學研究所碩士論文。
- 林宗弘，2009，〈台灣的後工業化：階級結構的轉型與社會不平等，1992-2007〉。  
《台灣社會學刊》43: 93-158。
- ，2012，〈ECFA 之後的中國效應：兩岸貿易對台灣貧富差距與階級政治的影響〉。頁 287-325，收入楊文山、尹寶珊編，《面對挑戰：台灣與香港之比較》。台北：中央研究院社會學研究所。
- ，2013，〈失落的年代：台灣民眾階級認同與意識形態的變遷〉。《人文及社會科學集刊》25(4): 689-734。
- ，2015a，〈台灣階級不平等擴大的原因與後果〉。《台灣經濟預測與政策》45(2): 45-68。

- ，2015b，〈再探台灣的世代政治：交叉分類隨機效應模型的應用，1995-2010〉。《人文及社會科學集刊》27(2): 395-436。
- 林宗弘、洪敬舒、李健鴻、王兆慶、張烽益，2011，《崩世代：財團化、貧窮化與少子女化的危機》。台北：台灣勞工陣線。
- 林南、陳志柔、傅仰止，2010，〈社會關係的類型和效應：台灣、美國、中國大陸的三地比較〉。《台灣社會學刊》45: 117-162。
- 林滿紅，2007，〈「大中華經濟圈」概念之一省思——日治時期台商之島外經貿經驗〉。《中央研究院近代史研究所集刊》29: 51-101。
- 柯志明，1993，《台灣都市小型製造業的創業、經營與生產組織——以五分埔成衣製造業為案例的分析》。台北：中央研究院民族學研究所。
- ，2003，《米糖相剋：日本殖民主義下台灣的發展與從屬》。台北：群學。
- 柯志哲、張珮青，2014，〈區隔的勞動市場？：探討台灣典型與非典型工作者的工作流動與薪資差異〉。《台灣社會學刊》55: 127-177。
- 胡哲生、梁瓊丹、卓秀足、吳宗昇，2013，《我們的小幸福、小經濟：9個社會企業的熱血·追夢實戰故事》。台北：新自然主義。
- 若林正丈，1992，《台灣——分裂國家と民主化》。東京：東京大學出版會。
- 夏傳位，2005，《禿鷹的晚餐——金融併購的社會後果》。台北：銀行員工會全國聯合會。
- 徐世榮，2016，《土地正義：從土地改革到土地徵收，一段被掩蓋、一再上演的歷史》。台北：遠足文化。
- 徐進鈺，1999，〈流動的鑲嵌：新竹科學工業園區的勞動力市場與高科技發展〉。《台灣社會研究季刊》35: 75-118。
- 徐進鈺、鄭陸霖，2001，〈全球在地化的地理學：跨界組織場域的統理〉。《都市與計畫》28(4): 391-411。
- 高承恕，1999，《頭家娘：台灣中小企業「頭家娘」的經濟活動與社會意義》。台北：聯經。
- 張宜君，2016，〈台灣產業轉型下的工作機會分布變遷：1978-2012〉。《台灣社會學刊》60: 135-187。
- 張宜君、林宗弘，2015，〈台灣的高等教育擴張與階級複製：混合效應維續的不平等〉。《台灣教育社會學研究》15(2): 85-129。
- 張晉芬，2001，《台灣公營事業民營化：經濟迷思的批判》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 章英華，1995，《台灣都市的內部結構：社會生態的與歷史的探討》。台北：巨流。
- ，2015，《洞見都市：台灣的都市發展與都市意象》。高雄：巨流。
- 許嘉猷、黃毅志，2002，〈跨越階級界限？：兼論「黑手變頭家」的實證研究結果及



- 與歐美社會之一些比較》。《台灣社會學刊》27: 1-76。
- 陳介玄，1994，《協力網絡與生活結構：台灣中小企業的社會經濟分析》。台北：聯經。
- 陳宇翔，2016，〈「社會—市場」框架：當代台灣證券公司營業廳的科技、空間與社會關係型構〉。《台灣社會學刊》60: 1-53。
- 陳志柔，2015，〈中國威權政體下的集體抗議：台資廠大罷工的案例分析〉。《台灣社會學》30: 1-53。
- 陳其南、邱淑如，1984，〈企業組織的基本型態與傳統家族制度——中國、日本、西方社會的比較研究〉。頁459-484，收入楊國樞、黃光國、莊仲仁編，《中國式管理研討會論文集》。台北：國立台灣大學。
- 陳東升，1995，《金權城市：地方派系、財團與台北都會發展的社會學分析》。台北：巨流。
- ，2003，《積體網路：台灣高科技產業的社會學分析》。台北：群學。
- 陳俊全、楊文山，1994，〈台灣地區工資之性別差異與分解：一個社會學的分析〉。《法商學報》29: 305-331。
- 陳信木、林佳瑩，2010，〈台灣生育率變遷對於人口成長的慣性作用〉。《人口學刊》40: 1-39。
- 陳師孟、林志正、朱敬一、張清溪、施俊吉、劉錦添，1997，《解構黨國資本主義：論台灣官營事業之民營化（第五版）》。台北：翰蘆圖書。
- 陳寬政、林子瑜、邱毅潔、紀筱涵，2009，〈人口老化、疾病擴張、與健保醫療費用〉。《人口學刊》39: 59-83。
- 陳寬政、林子瑜、張雅君，2011，〈老年人居住安排的動態：Markov 模型的設計與估計〉。《台灣社會學刊》48: 201-229。
- 曾怡菁、楊靜利，2015，〈台灣部分年金制度之設計與財務評估：以勞保老年年金為例〉。《台灣社會福利學刊》12(2): 103-143。
- 湯志傑，2009a，〈新經濟社會學的歷史考察：以鑲嵌的問題史為主軸（上）〉。《政治與社會哲學評論》29: 135-193。
- ，2009b，〈新經濟社會學的歷史考察：以鑲嵌的問題史為主軸（下）〉。《政治與社會哲學評論》30: 117-164。
- 焦鈞，2015，《水果政治學：兩岸農業交流十年回顧與展望》。台北：巨流。
- 黃崇憲，2008，〈利維坦的生成與傾頹——台灣國家研究範例的批判性回顧〉。頁321-92，收入謝國雄編，《群學爭鳴：台灣社會學發展史，1945-2005》。台北：群學。
- 黃富三，1977，《女工與台灣工業化》。台北：牧童。
- 黃樹仁，2002，《心牢：農地農用意識形態與台灣城鄉發展》。台北：巨流。

- 楊友仁，2013，〈金融化、城市規劃與雙向運動：台北版都市更新的衝突探析〉。  
《國際城市規劃》28(4): 27-36。
- ，2014，〈社會疏離與勞動體制：深圳富士康新生代農民工的都市狀態初探〉。  
《台灣社會研究季刊》95: 57-108。
- 楊友仁、王鴻楷，2006，〈中國大陸地方土地產權體制的形構與演化：東莞地區案  
例〉。《台灣社會研究季刊》63: 53-93。
- 楊友仁、蘇一志，2005，〈地方成長聯盟轉化與空間治理策略：以台南科學城計畫為  
例〉。《都市與計劃》32(1): 1-23。
- ，2010，〈不僅僅是模組化：台灣資訊電子業 ODM 製造商的研發地理學研  
究〉。《台灣社會研究季刊》79: 51-89。
- 楊弘任，2002，〈看不見的技術：「蓮霧變成黑珍珠」的技術發展史〉。《科技、醫  
療與社會》2: 1-57。
- ，2012，〈行動中的川流發電：小水力綠能技術創新的行動者網絡分析〉。《台  
灣社會學》23: 51-99。
- 葉高華、劉孟奇，2013，〈再探鐵路對於 20 世紀初台灣農業生產的影響〉。《經濟  
論文叢刊》41(3): 251-277。
- 劉正、Arthur Sakaoto、蘇國賢，2017，〈當代資本主義社會中的剝削情況：以台灣製  
造業為例的實證分析〉。頁 425-462，收入李宗榮、林宗弘主編，《未竟的奇蹟：  
轉型中的台灣經濟與社會》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 潘美玲、張維安，2001，〈彈性生產與協力網絡：協力廠觀點的個案研究〉。《台灣  
社會學刊》25: 201-242。
- 蔡宏政，2007，〈台灣人口政策的歷史形構〉。《台灣社會學刊》39: 65-106。
- ，2011，〈如何看待 ECFA 簽訂的戰略利益：區域經濟分工轉型下的政治經濟分  
析〉。《思與言》49(3): 135-165。
- 蔡瑞明，1997，“Leaving the Farmland: Class Structure Transformation and Social  
Mobility in Taiwan”。頁 15-55，收入張苙雲、呂玉瑕、王甫昌編，《九〇年代的台  
灣社會（上）》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 鄭力軒，2011，〈彈性專業化作為產業轉型途徑：以台灣遊艇製造業為例〉。《台灣  
社會學》22: 157-196。
- 鄭力軒、王御風，2011，〈重探發展型國家的國家與市場：以台灣大型造船業為例，  
1974-2001〉。《台灣社會學刊》47: 1-43。
- 鄭力軒、鍾喜梅，2014，〈工匠精神與價值鏈分析的關聯：台灣遊艇產業的案例分  
析〉。《企業與管理論壇》14(1): 20-50。
- 鄭陸霖，1999，〈一個半邊陲的浮現與隱藏：國際鞋類市場網絡重組下的生產外  
移〉。《台灣社會研究季刊》35: 1-46。

- ，2014，〈道德經濟在消費社會中還有機會嗎？一個實質與形式分析雙軌並進的理論重構〉。《台灣社會學刊》54: 181-232。
- 蕭新煌，1994，〈新中產階級與資本主義：台灣、美國與瑞典的初步比較〉。頁73-108，收入許嘉猷編，《階級結構與階級意識比較研究論文集》。台北：中央研究院歐美研究所。
- 蕭新煌、朱雲鵬、許嘉猷、吳忠吉、周添城、顏吉利、朱雲漢、林忠正，1989，《壟斷與剝削：威權主義的政治經濟分析》。台北：台灣研究基金會。
- 蕭新煌編，1989，《變遷中台灣社會的中產階級》。台北：巨流。
- 戴伯芬、林宗弘等，2015，《高教崩壞：市場化、官僚化與少子女化的危機》。台北：群學。
- 濱下武志，1990，《近代中国の国際的契機——朝貢貿易システムと近代アジア》。東京：東京大學出版會。
- 謝斐宇，2017，〈從頭家島到隱形冠軍：台灣中小企業的轉型，1996-2011〉。頁345-382，收入李宗榮、林宗弘主編，《未竟的奇蹟：轉型中的台灣經濟與社會》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 謝國雄，1989，〈黑手變頭家：台灣製造業中的階級流動〉。《台灣社會研究季刊》2(2): 11-54。
- ，1991，〈網絡式生產組織：台灣外銷工業中的外包制度〉。《民族學研究所集刊》71: 161-182。
- ，1992，〈隱形工廠：台灣的外包點與家庭代工〉。《台灣社會研究季刊》13: 137-160。
- ，1993，〈事頭、頭家與立業基之活化：台灣小型製造業單位創立及存活過程之研究〉。《台灣社會研究季刊》15: 93-129。
- ，1997，《純勞動：台灣勞動體制諸論》。台北：中央研究院社會學研究所籌備處。
- ，2003，《茶鄉社會誌：工資、政府與整體社會範疇》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 謝國興，1999，《台南幫：一個台灣本土企業集團的興起》。台北：遠流。
- 鍾喜梅、鄭力軒、詹淑婷、林佳慧，2012，〈醫院與大學在家族企業集團股權鏈之角色：制度與資源依賴觀點的辯證〉。《人文及社會科學集刊》24(3): 399-438。
- 瞿宛文，1995，〈進口替代與出口導向成長：台灣石化業之研究〉。《台灣社會研究季刊》18: 39-69。
- ，2011，〈民主化與經濟發展：台灣發展型國家的不成功轉型〉。《台灣社會研究季刊》84: 243-288。
- 瞿宛文、李佳靜，1999，〈成長與產業組織：台灣與南韓自行車業之比較研究〉。

- 《台灣社會研究季刊》35: 47-73。
- 瞿宛文、洪嘉瑜，2002，〈自由化與企業集團化的趨勢〉。《台灣社會研究季刊》47: 33-83。
- 簡好儒，2002，〈寵物商品化與價值變遷：分析1950年代後犬市場的形成與變遷〉。台北：國立台灣大學社會學研究所碩士論文。
- 藍佩嘉，2012，〈跨國灰姑娘：當東南亞幫傭遇上台灣新富家庭〉。台北：行人。
- 嚴祥鸞，1996，〈台灣勞動市場性別化分工的解析，1951-1994〉。《勞資關係論叢》5: 147-175。
- 蘇國賢，2008，〈台灣的所得分配與社會流動之長期趨勢〉。頁187-216，收入王宏仁、李廣均、龔宜君編，《跨戒：流動與堅持的台灣社會》。台北：群學。
- 龔宜君，2005，〈出路：台商在東南亞的社會形構〉。台北：中央研究院人文社會科學研究中心亞太區域研究專題中心。
- Acemoglu, Daron and James A. Robinson. 2012. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: Crown.
- Amin, Samir. 1974. *Accumulation on a World Scale: a Critique of the Theory of Underdevelopment*. New York: Monthly Review Press.
- Amsden, Alice H. 1989. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. New York: Oxford University Press.
- Amsden, Alice H. and Wan-wen Chu. 2003. *Beyond Late Development: Taiwan's Upgrading Policies*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Arrighi, Giovanni. 2010. *The Long Twentieth Century: Money, Power, and the Origins of Our Time*. New York: Verso.
- Barrett, Richard E. and Martin King Whyte. 1982. "Dependency Theory and Taiwan: Analysis of a Deviant Case." *American Journal of Sociology* 87(5): 1064-1089.
- Bernard, M. and J. Ravenhill. 1995. "Beyond Product Cycles and Flying Geese: Regionalization, Hierarchy, and the Industrialization of East Asia." *World Politics* 47(2): 171-209.
- Besley, Timothy and Torsten Persson. 2009. "The Origins of State Capacity: Property Rights, Taxation and Politics." *American Economic Review* 99(4): 1218-1244.
- Block, Fred. 1990. *Postindustrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse*. Berkeley: University of California Press.
- Block, Fred and Peter Evans. 2005. "The State and the Economy." Pp. 505-526 in *The Handbook of Economic Sociology*, edited by Neil J. Smelser and Richard Swedberg. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Bueno de Mesquita, Bruce, Alastair Smith, Randolph M. Siverson, and James D. Morrow.

2003. *The Logic of Political Survival*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Burt, Ronald S. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Campbell, John L. and Leon Lindberg. 1990. "Property Rights and the Organization of Economic Activity by the State." *American Sociological Review* 55(5): 634-47.
- Castells, Manuel. 2000. *The Rise of the Network Society*. New York: Basil Blackwell.
- Chang, Chin-fen. 2006. "The Employment Discontinuity of Married Women in Taiwan: Job Status, Ethnic Background and Motherhood." *Current Sociology* 54(2): 209-228.
- Chang, Chin-fen and Paula England. 2011. "Gender Inequality in Earnings in Industrialized East Asia." *Social Science Research* 40(1): 1-14.
- Chandler, Alfred D., Jr. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, MA: Belknap Press.
- . 1990. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, MA: Belknap Press.
- Cheng, Tun-jen. 1989. "Democratizing the Quasi-Leninist Regime in Taiwan." *World Politics* 41(4): 471-499.
- Cheng, Yen-hsin Alice. 2014. "Changing Partner Choice and Marriage Propensities by Education in Post-industrial Taiwan, 2000-2010." *Demographic Research* 31: 1007-1042.
- Chu, C. Y. Cyrus, Yu Xie, and Ruoh-rong Yu. 2007. "Effects of Sibship Structure Revisited: Evidence from Intrafamily Resource Transfer in Taiwan." *Sociology of Education* 80(2): 91-113.
- Cumings, Bruce. 1987. "The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences." Pp. 44-83 in *The Political Economy of The New Asian Industrialism*, edited by Frederic C. Deyo. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Deaton, Angus. 2013. *The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Deyo, Frederic C., ed. 1987. *The Political Economy of the New Asian Industrialism*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- DiMaggio, Paul and Walter Powell. 1983. "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields." *American Sociological Review* 48(2): 147-160.
- Dobbin, F. 2004. *The New Economic Sociology: A Reader*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

- Dong, Hao, Cameron Campbell, Satomi Kurosu, Wenshan Yang, and James Z. Lee. 2015. "New Sources for Comparative Social Science: Historical Population Panel Data From East Asia." *Demography* 52(3): 1061-1088.
- Evans, Peter. 1992. "The State as Problem and Solution: Predation, Embedded Autonomy, and Structural Change." Pp. 139-181 in *The Politics of Economic Adjustment*, edited by Stephan Haggard and Robert R. Kaufman. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Fei, C. H., Gustav Ranis, and Shirley W. Y. Kuo. 1979. *Growth with Equity: The Taiwan Case*. New York: Oxford University Press.
- Ferguson, Niall. 2001. *The Cash Nexus: Money and Power in the Modern World, 1700-2000*. London: Allen Lane.
- Findlay, Ronald and Kevin H. O'Rourke. 2007. *Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Fligstein, Neil. 1996. "Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions." *American Sociological Review* 61(4): 656-673.
- . 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Florida, Richard. 2002. *The Rise of Creative Class*. New York: Basic Books.
- Fogel, Kathy. 2006. "Oligarchic Family Control, Social Economic Outcomes, and the Quality of Government." *Journal of International Business Studies* 37: 603-622.
- Fourcade, Marion and Kieran Healy. 2007. "Moral Views of Market Society." *Annual Review of Sociology* 33: 285-311.
- Frank, Andre Gunder. 1998. *ReOrient: Global Economy in the Asian Age*. Berkeley: University of California Press.
- Friedman, David. 1988. *The Misunderstood Miracle: Industrial Development and Political Change in Japan*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Fukuyama, Francis. 1998. "The Illusion of Asian Exceptionalism." Pp. 227-247 in *Democracy in East Asia*, edited by Larry Diamond and Marc F. Plattner. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- Gereffi, Gary. 1994. "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks." Pp. 95-122 in *Commodity Chains and Global Capitalism*, edited by Gary Gereffi and Miguel Korzeniewicz. Westport, CT: Praeger.
- Gereffi, Gary and Donald L. Wyman, eds. 1990. *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

- Graeber, David. 2011. *Debt: The First 5000 Years*. Brooklyn, NY: Melville House.
- Granovetter, Mark. 1973. "The Strength of Weak Ties." *American Journal of Sociology* 78(6): 1360-1380.
- . 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91(3): 481-510.
- Granovetter, Mark and Richard Swedberg. 2001. *The Sociology of Economic Life*. Boulder, CO: Westview Press.
- Haggard, Stephan. 1990. *Pathways from the Periphery: The Politics of Growth in Newly Industrializing Countries*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Hall, Peter A. and David Soskice. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. New York: Oxford University Press.
- Hamilton, Gary. 1997. "Organization and Market Processes in Taiwan's Capitalist Economy." Pp. 237-293 in *The Economic Organization of East Asian Capitalism*, edited by Marco Orru, Nicole Woolsey Biggart, and Gary Hamilton. Thousand Oaks, CA: Sage.
- . 2006. *Commerce and Capitalism in Chinese Societies*. London: Routledge.
- Hamilton, Gary and Cheng-shu Kao. 1987. "Max Weber and the Analysis of East Asian Industrialization." *International Sociology* 2(3): 289-300.
- Hamilton, Gary and Nicole W. Biggart. 1988. "Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East." *American Journal of Sociology* 94: S52-S94.
- Harvey, David. 2005. *A Brief History of Neoliberalism*. New York: Oxford University Press.
- Hendrix, Cullen S. 2010. "Measuring State Capacity: Theoretical and Empirical Implications for the Study of Civil Conflict." *Journal of Peace Research* 47(3): 273-285.
- Ho, Ming-sho. 2014. *Working Class Formation in Taiwan: Fractured Solidarity in State-Owned Enterprises, 1945-2012*. New York: Palgrave Macmillan.
- Ho, Ming-sho and Thung-hong Lin. 2015. "Karl Polanyi in Taipei: Taiwan's Sunflower Movement as the Self-Protection of a Society." 論文發表於「太陽花運動與中國效應工作坊」，台北：中央研究院社會學研究所，2015年10月26日。
- Hsieh, Michelle F. 2011. "Similar Opportunities, Different Responses: Explaining the Divergent Patterns of Development between Taiwan and South Korea." *International Sociology* 26(3): 364-391.
- . 2014. "Hollowing Out or Sustaining? Taiwan's SME Network-based Production System." *Taiwanese Sociology* 28: 149-191.
- Hsu, Jinn-yuh and Yen-hsing Hsu. 2013. "State Transformation, Policy Learning, and

- Exclusive Displacement in the Process of Urban Redevelopment in Taiwan.” *Urban Geography* 34(5): 677-698.
- Huntington, Samuel P. 1991. *The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century*. Norman: University of Oklahoma Press.
- Johnson, Chalmers. 1982. *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- . 1987. “Political Institutions and Economic Performance: The Government-Business Relationship in Japan, South Korea, and Taiwan.” Pp. 136-164 in *The Political Economy of the New Asian Industrialism*, edited by Frederic C. Deyo. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- . 1999. “The Developmental State: Odyssey of a Concept.” Pp. 32-60 in *The Developmental State*, edited by Meredith Woo-Cumings. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Ka, Chih-ming and Mark Selden. 1986. “Original Accumulation, Equity and Late Industrialization: The Cases of Socialist China and Capitalist Taiwan.” *World Development* 14(10-11): 1293-1310.
- Kim, Yun Tae. 1999. “Neoliberalism and the Decline of the Developmental State.” *Journal of Contemporary Asia* 29(4): 441-461.
- Kojima, Kiyoshi. 2000. “The ‘Flying Geese’ Model of Asian Economic Development: Origin, Theoretical Extensions, and Regional Policy Implications.” *Journal of Asian Economics* 11(4): 375-401.
- Ku, Yeun-wen. 1997. *Welfare Capitalism in Taiwan: State, Economy and Social Policy*. Basingstoke, Hampshire: Macmillan Press.
- Kuhn, Thomas S. 1962. *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lee, Zong-rong, and Hsin-huang Michael Hsiao. 2014. “Taiwan: SME-Oriented Capitalism in Transition.” Pp. 238-259 in *The Oxford Handbook of Asian Business Systems*, edited by Michael A. Witt and Gordon Redding. London: Oxford University Press.
- Leftwich, Adrian. 1995. “Bringing Politics Back In: Toward a Model of the Developmental State.” *The Journal of Development Studies* 31(3): 400-427.
- Lerman, Arthur J. 1977. “National Elite and Local Politician in Taiwan.” *The American Political Science Review* 71(4): 1406-1422.
- Lie, John. 1997. “Sociology of Markets.” *Annual Review of Sociology* 23: 341-60.
- Lin, Thung-hong. 2015. “The Making of Collapse: Taiwan in the 21<sup>st</sup> Century.” *Global Dialogue* 5(4): 30-31.



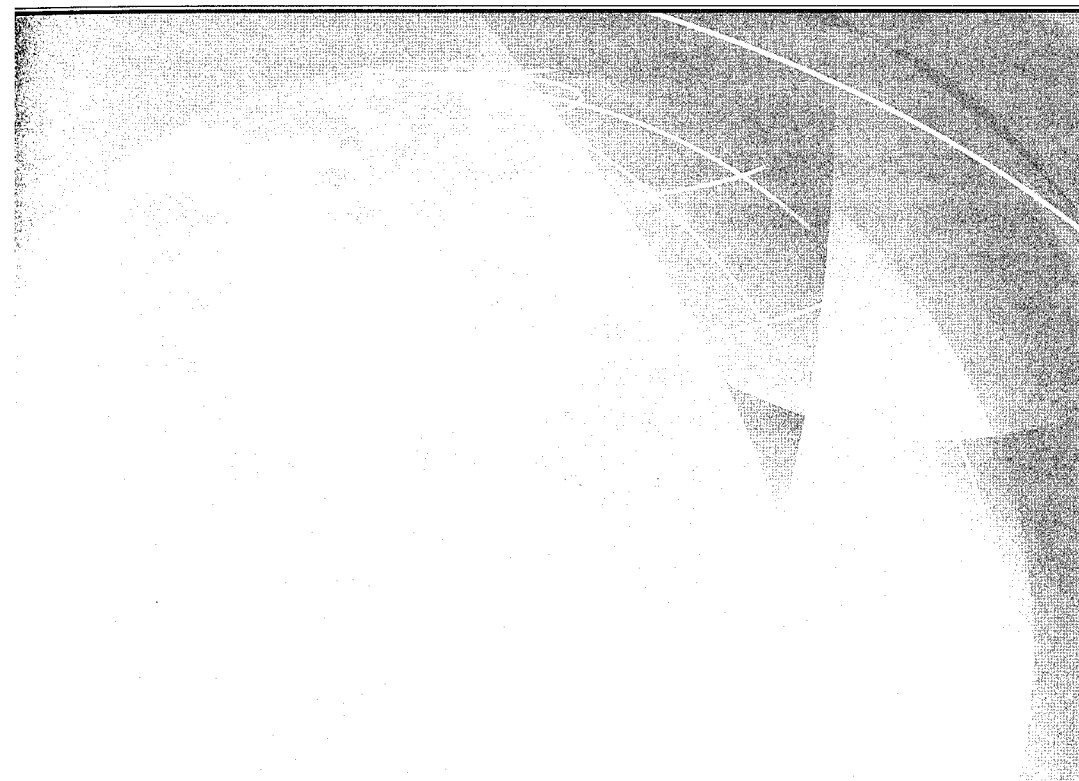
- Lin, Thung-hong, Yi-ling Lin, and Wei-ling Tseng. 2016. "Manufacturing Suicide: The Politics of a World Factory." *Chinese Sociological Review* 48(1): 1-32.
- Lindert, Peter. 2004. *Growing Public: Social Spending and Economic Growth since the Eighteenth Century*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Liu, Hwa-jen. 2015. *Leverage of the Weak: Labor and Environmental Movements in Taiwan and South Korea*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Luo, Jia-der. 1997. "The Significance of Networks in the Initiation of Small Businesses in Taiwan." *Sociological Forum* 12(2): 297-317.
- Luo, Xiaowei and Chi-nien. Chung 2005. "Keeping It All in the Family: The Role of Particularistic Relationships in Business Group Performance during Institutional Transition." *Administrative Science Quarterly* 50: 404-439.
- Maddison, Angus. 2007. *Contours of the World Economy, 1-2030 AD: Essays in Macroeconomic History*. New York: Oxford University Press.
- Mathews, John A. and Dong-sung Cho. 2000. *Tiger Technology: The Creation of a Semiconductor Industry in East Asia*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mizruchi, Mark S. and Michael Schwartz. 1988. "The Structural Analysis of Business: An Emerging Field." Pp. 3-22 in *Intercorporate Relations: The Structural Analysis of Business*, edited by Mark S. Mizruchi and Michael Schwartz. Cambridge: Cambridge University Press.
- Morris, Ian. 2013. *The Measure of Civilization: How Social Development Decides the Fate of Nations*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Numazaki, I. 1992. *Networks and Partnerships: The Social Organization of the Chinese Elite in Taiwan*. Unpublished doctoral dissertation, Department of Anthropology, Michigan State University, Ann Arbor, MI.
- Pempel, T. J. 1999. "The Developmental Regime in a Changing World Economy." Pp. 137-181 in *The Developmental State*, edited by Meredith Woo-Cumings. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Piketty, Thomas. 2014. *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, MA: Belknap Press.
- Piore, Michael J. and Charles F. Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide: Possibilities For Prosperity*. New York: Basic books.
- Podolny, Joel M. 2008. *Status Signals: A Sociological Study of Market Competition*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Polanyi, Karl. 2001[1944]. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time (2<sup>nd</sup>)*. Boston: Beacon Press.

- Pomeranz, Kenneth. 2000. *The Great Divergence: China, Europe, and the Making of the Modern World Economy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Przeworski, Adam, Michael E. Alvarez, José Antonio Cheibub, and Fernando Limongi. 2000. *Democracy and Development; Political Institutions and Well-Being in the World, 1950-1990*. New York: Cambridge University Press.
- Reich, Robert B. 2007. *Supercapitalism: The Transformation of Business, Democracy, and Everyday Life*. New York: Knopf Doubleday.
- Reinhart, Carmen M. and Kenneth S. Rogoff. 2011. *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Roe, Mark J. 1994. *Strong Managers, Weak Owners: The Political Roots of American Corporate Finance*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Rodrik, Dani. 2011. *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*. New York: Norton & Co.
- Schumpeter, Joseph Alois. 1942. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper and Roe.
- Shieh, Gwo-shyong. 1992. *"Boss" Island: The Subcontracting Network and Micro-Entrepreneurship in Taiwan's Development*. New York: Peter Lang.
- Skocpol, Theda. 1985. "Bringing the State Back In: Strategies of Analysis in Current Research." Pp. 3-37 in *Bringing the State Back In*, edited by Peter B. Evans, Dietrich Rueschemeyer, and Theda Skocpol. New York: Cambridge University Press.
- Swedberg, Richard. 2003. *Principles of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Tilly, Charles. 1992. *Coercion, Capital, and European States, AD 990-1992*. Princeton, NJ: Wiley-Blackwell.
- Tseng, Yen-fen and Hong-zen Wang. 2013. "Governing Migrant Workers at a Distance: Managing the Temporary Status of Guestworkers in Taiwan." *International Migration* 51(4): 1-19.
- Tung, An-chi and Wen-shan Yang. 2006. "Women's Job Security and Fertility Decisions: A Case Study of Taiwan." *Jinkogaku Kenkyu (The Journal of Population Studies, the Population Association of Japan)* 39: 39-56.
- Uzzi, Brian. 1999. "Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing." *American Sociological Review* 64(4): 481-505.
- Vogel, Ezra F. 1991. *The Four Little Dragons: The Spread of Industrialization in East Asia*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

- Wade, Robert. 2004[1990]. *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Wang, Hong-zen. 2002. "Class Structures and Social Mobility in Taiwan in the Initial Post-War Period." *The China Journal* 48: 55-85.
- Weiss, Linda and John M. Hobson. 1995. *States and Economic Development: A Comparative Historical Analysis*. Oxford: Polity Press.
- Williamson Oliver E. 1981. "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach." *American Journal of Sociology* 87(3): 548-577.
- Winckler, Edwin A. and Susan Greenhalgh, eds. 1988. *Contending Approaches to the Political Economy of Taiwan*. Armonk, NY: M. E. Sharpe.
- Wong, Joseph. 2011. *Betting on Biotech: Innovation and the Limits of Asia's Development State*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- World Bank. 1993. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. Washington, DC: The World Bank.
- Wright, Eric O. 2010. *Envisioning Real Utopias*. London: Verso.
- Wu, Nai-teh. 1987. *The Politics of a Regime Patronage System*. Unpublished doctoral dissertation, University of Chicago.
- Wu, Yongping. 2004. "Rethinking the Taiwanese Developmental State." *The China Quarterly* 177: 91-114.
- Yeh, Y. H., T. S. Lee, and T. Woidtke. 2001. "Family Control and Corporate Governance: Evidence from Taiwan." *International Review of Finance* 2: 21-48.
- Yu, Yi-wen, Ko-chia Yu, and Tse-chun Lin. 2016. "Political Economy of Cross-Strait Relations: Is Beijing's Patronage Policy on Taiwanese Business Sustainable?" *Journal of Contemporary China* 25(99): 372-388.
- Zelizer, Viviana A. 1978. "Human Values and the Market: The Case of Life Insurance and Death in 19th-Century America." *American Journal of Sociology* 84(3): 591-610.
- Zuckerman, Ezra W. 1999. "The Categorical Imperative: Securities Analysts and the Illegitimacy Discount." *American Journal of Sociology* 104(5): 1398-1438.

壹

# 經濟轉型的挑戰



本書第一部分介紹影響台灣經濟轉型的總體或制度因素，包括五大議題：發展國家的衰退、金融部門的轉型、勞資關係的變遷、性別體制的影響、以及人口結構的變化。這五大因素的角色是許多不同學門文獻爭論的主軸。

如導論所討論的，奇蹟典範所呈現的台灣經濟發展因素，包括發展國家駕馭市場的成就、雙元金融市場的發展、國家對勞工運動的長期壓制與 1980 年代工運的爆發，對加工出口區女工的剝削與家庭裡犧牲長女的經濟策略，加上戰後嬰兒潮之後總合出生率下滑所帶來的人口紅利，構成了文獻裡經濟奇蹟的社會根源。

然而，隨著 1998 年亞洲金融風暴、2001 年起的資訊電子業泡沫與 2007 年起的全球大衰退的打擊，台灣經濟發展陷入困境甚至衰退，前述的經濟發展因素也遭到強烈的質疑。確實，當台灣從一個土地與勞動力剩餘，而資本與技術稀缺的發展中國家，轉變成一個土地與勞動力稀缺，但資本過剩而技術有待升級的近發展國家。生產要素條件的長期變化，必然會挑戰舊的制度與政策思維。

第一部分第一章王振寰、李宗榮、陳琮淵對發展國家的回顧顯示，發展國家早期透過公共投資與人才引進促進特定產業發展的經驗，在工業化階段確實可能符合產業需要。然而，當經濟發展導致市場規模遠大於國家能力時，過去的成就恰好造就了當前的國家影響力萎縮，而知識經濟的創新行為需要更細緻的社會鑲嵌，使得許多守舊與粗放的國家政策干預方式，面臨失效或失敗的命運。

在發展國家能力相對弱化的過程中，台灣是直接金融投資管道（亦即股市的相對規模）超英趕美，形成上市企業營運規模擴大的主要資金來源，成為本書第二部分「進擊的巨人」大型集團企業資本之源頭活水。在 2000 年以前，散戶的資金湧入股市成為主要的投資者，然而在 2001 年的資訊電子業泡沫後，外資與法人大幅擴張了股市投資版圖，這也意味著國家與散戶在金融市場力量的衰退。

台灣企業集團大型化的過程中，勞工運動依然弱勢。何明修認為，在民主化時期的工潮之後，本世紀以來國營與少數私營大型企業為主的全國性工會，迅速體制化而趨於保守。擴張的科技園區與服務業，仍缺乏工會組織；經濟全球化中受害的非典型勞工或關廠工人，反倒成為抗爭的主力。工運雖然仍舊發揮自我保護形塑福利國家的作用，卻難以抵抗資方壓制工資成長與勞動條件彈性化的要求。

與先進資本主義國家類似，隨著女性勞動參與率的提升，就業女性占男性的平均工資比率逐步上揚，超過了百分之八十。主因是後工業轉型之下，女性大量進入白領技術職位，比過去低技術加工區的工資較高，然而兩性薪資差額卻很難拉近。張晉芬分析台灣數據，發現同工不同酬與性別職業隔離，仍然是兩性薪資差額難以趨近的主要原因，同值不同酬也導致類似的後果。

隨著嬰兒潮世代人口紅利耗盡而進入老齡化社會，台灣經濟衰退與人口萎縮似乎陷入了惡性循環。如眾多人口學者研究發現，與其他先進國家相比，台灣女性勞動參與率仍然偏低，剛剛跨越百分之五十的門檻，其中重要的原因即是工運衰弱下，國家

未能負擔托育與養老等責任，且勞動市場亦有性別歧視。鄭雁馨的研究指出高教育女性勞動參與率的提升，是改善少子女化與勞動力短缺的重要策略。

過去奇蹟典範的研究，往往將國家、金融、勞動、性別與人口依據學門切割到不同的文獻爭論裡，本書期待突破這種學門邊界，開創上述議題的學術與政策對話空間，學術研究與政策的多元思考，也暗示整合產業、性別、人口與勞工福利政策多目標的「創新福利國家」，可能是發展國家下一步的重大變革方向。

林宗弘

# 1

## 台灣經濟發展中的國家角色： 歷史回顧與理論展望

---

王振寰、李宗榮、陳琮淵

# 台灣經濟發展中的國家角色： 歷史回顧與理論展望

王振寰

國立政治大學國家發展研究所講座教授

李宗榮

中央研究院社會學研究所副研究員

陳琮淵

中國華僑大學國際關係學院／華僑華人研究院助理教授

台灣近年經濟發展趨緩，產業面臨轉型瓶頸，使得曾引領經濟奇蹟的國家角色不如往日顯著。本文透過經濟社會學的社會鑲嵌理論所提供的視角，檢視台灣經濟發展中的國家角色，從梳理經典文獻與經濟發展的經驗，指出國家推動經濟發展的能力，可由產業政策、市場網絡、政商關係及技術創新四個面向加以評估。台灣經濟從追趕邁向創新的過程中，相對於市場力量的蓬勃發展，經濟官僚的協調與帶領能力卻逐漸弱化，國家能夠扮演的角色也面臨瓶頸。這個過程反映國家－社會鑲嵌關係中，權力位置的變化。本文回顧此一歷史過程，並前瞻未來的研究議題與方向。

關鍵詞：發展型國家、鑲嵌、台灣經濟發展、發展理論、經濟社會學



# The State's Role in Taiwan's Economic Development: Historical and Theoretical Assessment

Jenn-hwan Wang

*University Chair Professor, Graduate Institute of Development Studies, National Chengchi University*

Zong-rong Lee

*Associate Research Fellow, Institute of Sociology, Academia Sinica*

Tsung-yuan Chen

*Assistant Professor, Institute of International Relations/Overseas Chinese, Huaqiao University, China*

The model of the developmental state has been a prominent sociological approach in explaining the rise of East Asian economies and the success of economic development in Taiwan since the post-war era. This model, however, has been questioned in terms of its theoretical validity for understanding the empirical anomalies after the major institutional and market transition in the 1990s. In this chapter, we review the roles that the state has played in governing the market from four dimensions--industrial policy, government-business relationship, market network, and technological innovation--and document the major characteristics of these dimensions before and after the transition period. This empirical evaluation reveals the gradually diminishing role of state bureaucrats in directing the market and indicates the emergence of a new form of government intervention in an increasingly dynamic and globalized market.

*Keywords: developmental state, Taiwan's economic development, embeddedness, development theory, economic sociology*

## 一、前言

戰後台灣經濟在 1960 至 1980 年代間歷經高速成長，並維持所得分配均衡，被稱為「經濟奇蹟」，國際學界從而對台灣展開一系列的研究。除了發展經濟學與現代化理論的探討 (Kuo et al. 1981; Ranis 1992)，也不乏企業組織及家族網絡的分析，乃至於國際商品鏈等觀點不一而足 (Hamilton and Kao 1990; Hamilton 1997; Numazaki 2000; Gereffi 2000[1994])。當中最具代表性的無疑是「發展型國家理論」(theory of developmental state)，此一理論強調韋伯式理性官僚體制在經濟追趕過程中的角色，探討其如何透過政策槓桿引導民間企業，成就發達國家經濟的目標 (Johnson 1982; Wade 2003[1990]; Amsden 1992; 1995; Chibber 2002; Ó Riain 2004; Wang 2014; 龐建國 1993; 張景旭、蕭新煌 1997; 謝宏仁 2013; 吳德榮 2014; 許甘霖、王振寰 2016)。

發展型國家 (developmental state) 的概念，脫胎於詹隼 (Chalmers Johnson) 的經典著作《通產省——推動日本奇蹟的手》(*MITI and the Japanese Miracle*)，此書以「發展型國家」概念來解釋日本經濟奇蹟，詹隼區分兩種國家對經濟干預的類型：歐美典型的規制型或市場理性型國家 (regulatory or market-rational state)，關注的是經濟競爭的程序和形式；而日本則是發展型或計畫理性型國家 (developmental or plan-rational state) 的範例 (Johnson 1982: 17-19, 305-308)。他指出日本政府運用各種政策工具，以順應市場 (market-conforming) 的國家干預方式來達成發展經濟的目的。詹隼對日本通產省的研究開啟了東亞發展型國家研究的一連串的論述 (Woo-Cumings, 1999)，而後續的個案研究，例如 Thomas Gold (1986) 與 Robert Wade (2000[1990]) 等人對台灣的研究，Alice Amsden (1992) 與 Meredith Woo-Cumings (1991) 對南韓的研究，以及諸多對東亞或其他地區的比較研究，例如 Stephan Haggard (1990)、Frederic Deyo (1987)、Peter Evans (1995)、Gorden White (1988)、Richard Appelbaum 與 Jeffrey Henderson

(1992)、Linda Weiss 與 John Hobson (1995)，都是在前述架構的啟發下進行修正，研究東亞地區的國家對經濟發展的引導作用。

發展型國家是指國家官僚有意識地將發展視為優先，透過政策工具進行資源協調，以提升國家核心產業及廠商競爭力（王振寰 2003）。由於歷史、政治及制度的差異，發展型國家並不存在四海皆同的模式，不過仍有一些宏觀的制度特色相當類似。首先，國家享有相對的自主性，也就是政府官僚做的決定，不太會受到民間的挑戰和干擾，這與這些國家在戰後都是威權體制的特性有關。其次，國家的工業發展政策是選擇性，而非全面性的與私人資本合作。通常是透過挑選勝利者而處罰失敗者的作法，來引導經濟發展的方向。再者，政府以租稅政策挹注策略性產業等方式，來指揮私人資本的種種活動與行為，例如透過銀行或金融體制分配信用，給予策略性產業長期貸款等措施，讓民間企業得以資金無虞地從事規模擴張和出口，而能刺激整體經濟發展。

戰後台灣經濟的許多特徵，被視為發展型國家帶領經濟發展的典型範例之一。然而，自 1990 年代起，台灣進入政治民主化和經濟全球化的全新發展階段，新自由主義挾資本主義在全球擴張成為主流論述後，政治經濟局勢產生明顯的變化。國家的界線是否依然重要，成為全球化論辯的焦點。一旦世界變成平的，國家的經濟職能也被預言將逐步消失。然而，Weiss (2000) 等學者則認為國家的角色並沒有隨著經濟互賴的增加而退卻，各國仍依循其政經脈絡施展全球化的應對策略與能力。以台灣為例，中央銀行管控金融的角色持續顯著，就與台灣感受到強烈的生存威脅，而更重視經濟安全有關。此外，獨特外交處境也使台灣與國際接軌的程度受限，對資本進入及外移的態度相當謹慎，跨國企業無論是請進來或走出去，都未被國家視為發展經濟的重要選項 (Weiss 2003)。然而，越來越多研究觀察到，隨著台灣政治民主化所帶來的政黨政治競爭，政府官員的決策受到更多的監督與壓力，不再享有過去那般依其所想來擘劃和落實經濟發展策略的巨大權力，這些都使發展型國家面臨極大的挑戰（瞿宛文 2011；Chu 2015；Wu 2007；另見林惠玲、陳添枝 2016）。歷經二十多年來的市場全

球化，以及區域經濟整合的衝擊，台灣的產業結構也產生變化；企業集團的大型化，台灣接單離岸生產，中小企業出口比例持續降低等現象，越來越明顯。經濟體制的開放使國家干預市場的力量與能力逐漸減小，資本全球移動與跨國生產模式，更使附著於固定統御疆域的官僚權力受到極大限制；相對於國家權力的萎縮，民營企業與資本則日漸膨脹與擴張。在過去成功的經驗中，國家一直扮演資源調節及規範設定者的重要角色，然而在競爭激烈的全球化年代，台灣過去引以為傲之發展型國家引領下的「快速跟隨式創新」遭遇重大瓶頸（王振寰 2010）。

晚近文獻面對上述新興現象，嘗試使用「調適型發展國家」(adaptive-developmental state)、「後發展型國家」(post-developmental state)、「新發展型國家」(neo-developmental state)等詞彙，來呼應國家策略轉型並更新理論模型；也有不少研究引入全球價值鏈、調節理論的若干觀點，但基本上仍以折衷、融合、整飭為主，學者對此理論模型與其未來發展路向仍留有許多空白。國家機器在經濟發展過程角色扮演的實然與應然，一直是發展研究關注的重點，相關的討論也總是圍繞在觀察期間、分析焦點、方法取徑、歷史經驗和理論根源所形成的問題意識（許甘霖、王振寰 2016: 66）。對此，我們透過歷史經驗的梳理，檢視台灣企業與產業的組織紋理及長期發展脈絡，考察企業如何呼應國家的政策，在歷史上共鑄出以發展型國家為核心的綜效 (synergy)。本文立論於經濟社會學「國家——市場社會」關係的鑲嵌觀點，從權力／能力的消長變化，關照國家機器及其與社會群體間的共同演化。以下章節將梳理相關文獻對戰後台灣經濟發展的解釋，並且從產業政策、市場網絡、政商關係及技術創新四個面向，對台灣經濟發展中的國家角色進行綜合性剖析；最後對發展型國家理論的未來及相關研究課題，提出若干觀察及反思。

## 二、理論回顧與分析框架： 重構國家在戰後台灣經濟發展中的角色

發展型國家理論根植於東亞區域政治經濟學研究，基於韋伯學派的理論傳統，特別關注國家能力與理性化的官僚機構，是一種以政經結構來解釋經濟及企業形態的研究途徑。發展型國家理論對於國家的經濟角色，有幾個重要的參照面向：第一，國家能力 (state capacity)，官僚體制需要具有規劃政策的能力，同時也要能有效率地加以執行。第二，國家的自主性 (state autonomy)，也就是決策官僚不被私人利益所綁架，而從國家長遠利益的角度規劃發展政策。第三，前導性的機構 (pilot agency)，這些機構吸引優秀人才規劃執行有效促進經濟發展的政策；例如日本的通產省、南韓的經濟企劃院，或台灣的美援會、經建會等。此種經濟官僚體制通常有其內部一致性（例如都畢業於相同的菁英大學），以及以國家利益優先的高度共識，政策定案後能一致地執行。第四，這些前導性機構不僅只是研擬政策，更需要有效地協調各部門及不同行動者的利益 (Chibber 2002)。

早年的發展型國家理論，過度化約國家與社會間的關係，忽略經濟發展中私人資本部門與政府部門之間，折衷協調的權力關係。後續的研究則進一步指出國家自主性的重要性，例如，Evans (1995) 所強調的「鑲嵌式的自主性」(embedded autonomy)：強勢的國家官僚透過協商委員會 (deliberated councils)，將官僚組織與私人資本之間，以制度連結起來。國家官僚介入經濟領域有一定自主性，與私人資本之間有所隔離但非孤立。前者除了具有獨立的權力基礎，執行對總體經濟發展有益的工業政策，還能夠透過制度化的政策網絡，整合並動員私人資本往策略性工業投資。這樣的國家機器雖然相當強勢，卻不至於成為攫奪性的國家，啃噬經濟發展的成果。Weiss 與 Hobson (1995) 則以「管理的互賴」(governed interdependence) 來說明此一公私合作模式和制度化的連結。值得注意的是，發展型國家往往與威權體制共構，形成專斷的政治領導、財經官僚行政，以及透過軍人維持秩

序的三位一體體制 (Onis 1991)。這使得包括商業資本在內的社會團體被壓抑，難以影響產業決策，而被排除於利益分配的群體之外，此一體制導致在戰後東亞各國發展過程中，經濟快速成長，市民社會卻普遍虛弱，從而在市場轉型與體制開放之後，最終帶來社會經濟及分配正義的後果。

除了強調國家能力的發展理論，解釋戰後台灣經濟發展的競爭性解釋典範，還包括文化、網絡、制度等觀點 (Hamilton and Kao 1990; Hamilton 1997; Numazaki 1992, 2000; Gereffi 2000[1994]; Greenhalgh 1988; Orrù et al. 1997; 陳介玄 1994)。這些研究的多樣性，意味著國家的角色與行政干預只是促成經濟發展的環節之一，而非決定性的自變項 (Hamilton and Biggart 1988; Hamilton and Kao forthcoming)。特別是對於社會網絡論者而言，台灣產業網絡並非由國家所主導，而是源自社會結構所產生的特殊信任及協力關係，在組織形式上，出現了非垂直整合的產業結構，譬如以家族為核心的多角化的關係企業，以及以外銷為導向的中小企業。而台灣經濟發展的主要動力，亦非國家扶植的大型公營企業，更多來自國際買家 (Feenstra and Hamilton 2006)。換言之，台灣廠商如何鑲嵌於全球市場與買家的生產網絡，乃是台灣經濟發展與追趕的重要條件 (見川上桃子 2017)。

以上的研究，呈現台灣經濟發展的社會特色，以及與全球網絡連結的複雜性，只以發展型國家理論來解釋是不夠的。過去的相關文獻過於強調國家能力，幾乎把自主性國家與官僚的介入，等同於經濟發展的保證，忽略國際市場、廠商能力及產業類別等因素的變化 (Schneider and Maxfield 1997)。依經濟社會學的觀點，源於不同社會結構的制度環境將引導廠商的行為，進而影響國家的經濟或特定產業與企業組織形態的發展 (Granovetter 2005)。然而這裡所指的制度，並不僅是政治體制或國家政策，因為連國家機器本身也會受到社會及時空條件的影響，而採行不同的策略 (Dobbin 1994)。簡言之，無論企業或國家都是鑲嵌在特定的社會當中，兩者的關係也不會永遠只是單調的指導——隸從，會在長期的歷史過程中變化，形塑出形態不一的夥伴關係，並衍生出各異的市場圖象。

基於上述的理論傳統回顧，一個值得深思的問題是：過去國家在台灣經濟發展的過程中究竟扮演什麼角色？從經濟社會學的角度出發，我們認為需要盤點戰後六十多年來，台灣企業從模仿到創新，經濟從後進邁向追趕的過程中，國家機構本身如何鑲嵌在台灣社會的脈絡當中，並與社會結構相互調合。在經驗分析上，我們沿襲 Evans (1995, 2005) 的鑲嵌概念並進一步拆解國家機構的各種鑲嵌，以深入剖析發展型國家在台灣經濟發展中的角色，進而檢視其歷史變遷過程。這幾個面向分別是產業政策、市場網絡、政商關係及科技創新。

第一，產業政策。它是政府官僚介入市場的基本手段，透過產業政策的引導，資金與生產活動能夠被引導到官僚所預示的策略方向。這種透過財政引導產業政策槓桿的優先性與正當性的確立，確保國家在市場中的領導地位，產業政策的變遷也因此構成市場環境巨變的一個重要前提。東亞發展型國家的主要特徵之一，是國家提供一系列的誘因來引導廠商的發展方向，並提升其競爭力。透過金融、財稅、專利、技術輔導等政策工具，國家在國內扮演大領導者，帶領國內廠商在國際市場上追趕先進國家的發展腳步 (Wong 2006)。

第二，市場網絡探討國家與市場組織在正式網絡上的關聯。企業間的網絡是協調經濟活動的重要治理機制，占有企業社群內網絡的優勢位置，便意味具有控制市場的能力 (Mintz and Schwartz 1985)。早期的發展型國家文獻將網絡視為非正式社會關係，而政府與企業之間的正式組織網絡關係直到最近才受到關注；這類研究指出，從政府部門彼此之間，以及與私人部門的網絡鑲嵌形態，能夠探知官僚部門的一致與獨立性在多大程度上會受到民間資本尋租活動的影響 (Chibber 2002)。在東亞各國的經驗中，無論是正式的事業組織、政策制定單位或民間非營利組織，政府與市場間普遍存在正式與非正式的聯繫管道，並且往來頻繁；台灣龐大的公營事業與民間企業的股權或董監事的連繫，成為國家與市場鑲嵌的重要手段 (李宗榮 2007)。進一步的說，考察國家機構在市場網絡中所占據的位置與角色，有助於理解發展型國家對市場控制能力的演變，以及國家權力遭受私有企

業力量攫取與侵蝕的可能性（李宗榮 2009）。

第三，政商關係主要探討國家與資本之間的連結形式及消長關係，意味著國家與市場間權力關係的相對變化，因此政商關係的變化有時也會具體而微地反映市場網絡的形態。在發展中國家的研究中，政商關係的形態主要是政府與企業之間的正式與非正式的協商機制，商會與工商團體由哪些企業或產業的利益所組成，以及其政治影響力的方向，都是文獻考察的重點。另一方面，政商關係也時常具有家族化及特殊主義的特質，政治領袖與少數企業主遊走於權錢互動灰色地帶的私人關係時常可見。政商關係如何連結？在哪些層面影響發展型國家的經濟政策？更是需要長期觀察及多重案例的比較。就此而言，應進一步考察政治特權所施及的範圍，檢視公、私互動中企業權力分配的不均之處，突破既有研究傾向將國家主導經濟發展視為無私的政府行為。在東亞發展型國家的案例中，威權時期的政商關係環繞國家權力中心而形成，其運作不受制度化規範，連結的範圍也相對集中在少數大型企業及政商菁英。除了少數被挑選指定的「冠軍企業」，絕大多數缺乏政府連結的民間資本受益有限。民主化後，國家對產業及民間的控制力下降，企業大型化、國際化後對於政府的議價能力大增，企業得以利用公開遊說、選舉表態、政治獻金等方式影響政客及官僚，將產業政策引導到有利於己的方向（王佳煌 2010；李宗榮 2016）。

第四，科技學習與創新跟產業發展習習相關，後進國家的產業發展通常由最簡單的技術模仿開始，透過各種技術合作與合資轉移等學習的累積，逐步邁向創新。從科技與經濟發展的角度來看，發展型國家的能力很大一部分反映在國家促成科技研發能力的作用上。在後進國家中，推動高等教育機構的產學接軌，科學園區的設置及公營研發單位的支援，都仰賴國家的基礎建設與整合。戰後台灣政府主要透過補貼廠商研發活動，委任公共研究機構研發及技術轉移，以及推動公私部門的合作研究計畫，來促成技術的發展與創新（陳良治、朱凌毅 2016）。台灣尤重理工科的高等教育，建置工業技術研究院，並透過政策及海外網絡推動科技研發，就被視為經濟高速發展重要的背景因素，適時支撐中小企業為主的產業結構對研



發投入的不足 (Greene 2008)。然而，隨著科技進步的日新月異，政府研發單位帶領並領導技術發展的方向越來越困難，成果的商品化也越來越難以預期 (Wong 2011)。

綜上所述，以下我們分兩個時期，針對上述四個面向，對台灣發展型國家角色進行評估，具體分析框架如圖 1。

### 三、發展型國家的崛起：1990 年代以前的發展

在國際冷戰及兩岸分治的現實背景下，日本殖民統治時期已初具規模的民間資本，連同日產的接收重新被整合到黨國管制體系當中，打造出國民黨全面壟斷政治經濟的「國家資本主義」局面。國民黨政府撤台之初，台灣因戰火摧殘而資源匱乏；1950-60 年代在美援扶持下局勢日趨穩定，政府推動政治改造並進行土地改革，以進口替代工業化策略為經濟發展奠下根基。有鑑於美援將於 1965 年結束，為維繫政權，在技術官僚的建議下，國民黨政府進行一系列基礎建設、推動財經及產業政策，以經濟發展鞏固統治的正當性。從美援會到經合會，早年台灣主導經濟政策的機構多為直屬行政院의 超部會任務編組，網羅尹仲容、李國鼎、孫運璿等財經專

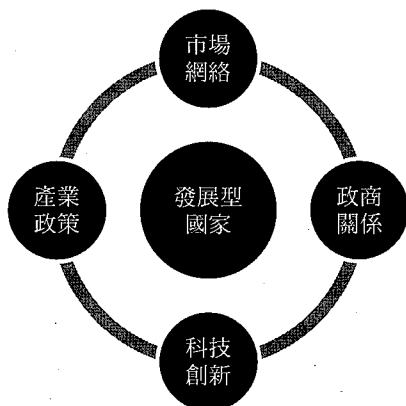


圖 1 重構發展型國家的分析框架

才（康綠島 1993）。加上有國外成功經驗及發展路徑可資模仿，這批核心官僚相對自主地制定產業、金融與技術政策，將國家及民間資源引導入重點產業。此後台灣經濟的快速發展見證了發展型國家模式的崛起 (Wade 2003[1990])。

### （一）產業政策

1950-60 年代，國民政府選擇紡織、塑膠、食品加工、水泥等產業，做為進口替代政策的重點產業，鼓勵和扶植私人投資。1960 年代起，出口導向工業化成為新的發展策略，特別是 1965 年成立加工出口區之後，私人資本開始生產簡單工業產品外銷到世界市場。1970 年代，有鑑於加工出口產業需要大量的石化原料，加上當時世界面臨石油危機，石化業被納入重點發展的產業，政府同時透過推動「十大建設」來強化基礎建設。此後由於亞洲，特別是中國大陸及東南亞，相繼採取出口導向工業化政策，使得台灣勞力密集產品在國際市場上的優勢漸失。因此從 1980 年代起，產業政策扶持的重點轉往高附加價值的科技產業，並設立新竹科學園區，資訊電子業逐漸成為出口主流，台灣也成為世界電子產品生產大國。

戰後台灣政府引導私人產業發展的策略，主要有：鼓勵投資、保護本地市場和促進出口。首先是以減免租稅的方式鼓勵企業投資。其次是透過管制進口、保護關稅和自製率限制來保護本地市場。再者是以匯價補貼、出口退稅和外銷低利貸款鼓勵出口。國民黨政府也透過金融壓抑的方式，來支持策略性產業，也就是以公營行庫吸收游資，並將大量資金以低利或政策性貸款方式轉移到工業用途（潘誌甲 1983）。此一作法開啟大量中小型私人企業專注對外出口的發展榮景。然而，國民黨政府以鞏固國安及政權為優先，將控制通貨膨脹及維繫市場穩定視為要務，導致台灣金融體系以政府指導方針為信用基礎的保守銀行體制，極少針對一般以中小企業為主的工業部門大量借貸。政府的財稅引導措施，主要惠及國營企業，其次才是大型私人企業，在權力邊緣的中小企業受益最少 (Wu 1992)。一般民間企業通常必須依賴私人儲蓄、親友借貸、地下金融，或是政府的出口退稅

等。這種由黨國占據金融高地以規訓產業發展的政策，一直持續到 1990 年代初期。

## （二）市場網絡

戰後的台灣市場基本上是國營企業占主導地位，大型企業集團以中間原料供應的國內市場為主，而中小企業以下游產品的外銷為主，結成獨特的上下游關係及協力網絡，隅谷三喜男等 (1993) 認為，官民營企業的雙元結構是台灣市場的最大特色。戰後國民黨政府接收日本殖民時期所遺留的龐大企業資產，包括石油、鋼鐵及製鋁等基礎工業，其所主導的龐大國營事業，以生產者的角色直接介入市場治理網絡。1950 年代初期，國營事業已占全台灣工業生產總值的 56% (Amsden 1979)。其後，國營事業在工業部門形成寡占經濟的局面，國營事業往往是其所屬產業別中規模最大的企業。此外，國營事業占據各種產業的制高點，除基本的水、電、瓦斯、鐵路與電信外，還包含煉油、石化、鋼鐵，以及其他基本金屬、造船、重機、交通工具與肥料等，並牢牢掌握治理經濟所需的金融資源 (Chen 1993)。由於國營事業集結於上游產業，國家得以透過原物料供給和物價控制，影響下游的私人產業；加之管制金融資本，政府能夠掌控並分配本國企業所需的外國資金。

戰後台灣新興私人資本的發展，與國民黨政府恩庇式 (patronized favors) 政商網絡有關。這一部分來自政治上國民黨以特許資源籠絡地方派系，以及前述公民營企業的雙重結構和分工體制。政府利用公營銀行與國營事業，介入交通、電力、鋼鐵、煉油等基礎部門，同時也以融資貸款、股權投資等方式，支持某些家族或地方勢力經營的私人企業，形成利益分享的侍從關係。早期國民黨設立生產事業黨部，掌握大型國營及少數私人企業的控制權 (王振寰 2010: 118)。在這個結構中，國營企業掌握主要產業的上游部門，並受益於國內市場保護政策，賺取利潤。然而，1970 到 80 年代，台灣成為世界加工業的重要基地，經濟成長的主力卻非大型國營企業，而是以出口塑膠、電子等下游加工產品為主的中小企業，後者規模

小，缺乏國家扶植又面臨國際競爭，卻能靠著協力網絡、家族經營及壓低工資取得利基，成為經濟發展的無名英雄（黃崇憲 2010: 159-161）。

戰後台灣企業間網絡源於親屬、同鄉地緣等連帶，並與政治關係交錯共構，呈現深刻的侍從主義特質（李宗榮 2007, 2009）。沼崎一郎認為台灣的企業網絡有明顯的族群及家族色彩，特別是以家族企業為基底的本地商業資本，在戰後發展出企業與企業、企業與政府之間，緊密而封閉的連帶關係（Numazaki 1986）。經驗研究發現，台灣大型企業負責人在創業初期，相當仰賴社會關係連結來發展企業；同鄉或聯姻更成為凝聚新興企業家的重要非正式連帶（Chung 2005）。在黨國體制下，國營事業與大型私人企業之間的資金和人事相互滲透，從同為特種黨部分管到相互持股擔任董事，兩者間的網絡已經具有制度化的傾向（段承璞 1994: 214-223）。1980年代初期，國民黨在主要公營行庫、民間集團企業都有相當數量的持股，形成市場上制度化的控制網絡（劉進慶 1992）。在集團企業中，規模較大的集團一般都有官股股份，也會聘請財經官員擔任董監事；官股企業則聘請大型集團企業的負責人擔任董事，當中著名的人士有辜振甫、王永慶、吳三連、吳火獅、徐有庠、林玉嘉、林燈與林挺生等。這種存在於政府統理機構與民間企業菁英間的關聯，顯現國家有其透過人事安排控制市場的管道（李宗榮 2007）。國民黨政府一方面將特定產業權利賦予外省藉菁英，另一方面也以相似手段拉攏台籍商業家族，產生以戰後新興台灣企業家、既有的地主家族及外省資本家，共同組成的企業菁英核心圈。這些企業主彼此之間並不陌生，但創業方面卻較少走出家族及地域的圈子。在上述治理結構下，大型公民營企業形成一個成員數不多，但連結緊密、集中度高且封閉性的寡占經濟網絡，卻排除為數眾多且以外銷為主的中小企業之參與（李宗榮 2009: 133），反映早年台灣經濟發展，由公部門與大型家族企業所帶領的寡占和排除性的市場權力結構。

### （三）政商關係

國民黨政府遷台以後，透過舉辦地方選舉及賦予寡占經濟利益，建

立起強勢主導產業發展的權力關係。Wade 認為這來自五個面向的管制操作。第一，國民黨排除占人口多數的本省籍人士任職於黨政高層。第二，限制人民參政權利，如集會結社及言論自由等，民主國家視為理所當然的權利。第三，嚴密控制大學教育。第四，透過特定的參與管道與意識形態擴大政府的支持基礎，諸如土地改革、重建農會、開放部分基層選舉、建立權威意識形態。第五，強調經濟發展以取得政治正當性。這些策略樹立了高度的國家自主性與權威，且政治菁英與官僚體系具有絕對的政治權力主導發展策略。戒嚴威權體制下立法部門的形式化，使得決策權力集中在行政部門，由行政院經濟建設委員會（簡稱「經建會」，前身為經濟設計及發展委員會）擬定發展計畫，在其主導下整合經濟部、中央銀行、財政部及主計處等部會。這種國家引導利益團體，代理多數人利益的政治安排，被稱為威權統合主義 (authoritarian-corporatist) 模式 (Wade 2003[1990]: 228)。

Karl Field (1997) 也指出，國家的結構、歷史及發展意識形態將形塑國家與企業的結盟關係，進而開展出不同的企業組織形態。他以朴正熙時代軍事強人與財閥聯盟，以及兩蔣時代「抓大放小」的公民營企業關係為例，說明國家體質及發展取向會反映在與企業的關係上。南韓政府與財閥關係緊密，便是國家以「棒子與胡蘿蔔」（強迫退出市場及金融支持）兩手策略，迫使企業以大規模生產方式投入特定產業的例子。台灣則因為國民黨「節制私人資本」的意識形態，以及外來政權特質，一方面獨厚黨營事業，另一方面與私人企業保持距離，並限制後者的規模及發展領域。因此，在企業組織形態上，南韓以受政府扶持及控制的大財閥為經濟發展的主體，台灣則是以回應國際買家需求的彈性生產網絡為支撐。直到 1990 年代以前，台灣的政商關係主要是國民黨威權體制下的恩庇侍從關係，官僚系統的政策執行相對不受民間企業力量的遊說影響。朱雲漢 (1989) 從尋租、恩庇侍從、政商聯盟等概念，說明國民黨政府如何透過政治結盟、經濟發展、意識形態及社會控制等方式，強化統治的正當性。他認為國民黨有較高的自主性，可以依照自身發展邏輯及合法性需求，提供租金來籠絡

追隨者及地方菁英（派系），而不受後者掣肘。表現在經濟組織形式上，公營及黨營事業掌控居於產業上游的國內市場壟斷的特許事業；在受控的情況下放任下游民間中小企業結成彈性網絡。此一威權——寡占經濟體制持續四十年之久，才因蘇聯瓦解所引發的民主化浪潮，經濟發展面臨其他國家追趕，而出現轉型壓力，以及國民黨內部權力重組而有所鬆動。

李登輝總統主政時期是台灣政商關係轉變的關鍵年代（王振寰 1993）。除了前述的一連串立法，在體制上這個時期的政商關係，無疑是黨營事業與本地財團深入連結的時期。黨營事業在 1980 年代中期以後大幅發展，國民黨與本土財團盤根錯節的共生結構，在 1993 年「黨營事業管理委員會」（簡稱「黨管會」）成立後得以制度化。在黨管會主委劉泰英操盤下，黨營事業如同企業般強調專業化管理、分散所有權結構，並且選擇性的與財團建立策略聯盟，大舉介入各項擴張迅速的特許產業，如公共工程、商業銀行、證券、不動產投資、零售業與通訊事業。黨營事業在兩千年政黨輪替前達到高峰，依淨值而言，國民黨集團掌握 1,660 億台幣，規模足以排名為 1999 年台灣第六大財團（陶儀芬、張珈健 2008）。

#### （四）科技創新

早年台灣以傳統產業、中小企業為主，整體的研發能力較弱，技術多來自模仿及拆解還原 (reverse engineering)，企業的科技發展相當依賴「做中學」(learning by doing)，以及各種外部資源，包括國內公共研發機構的技術轉移，上下游甚至是同業間相互取經，以及跨國公司和海外學人所帶來的知識等。1970 年代初期，政府了解到技術是產業發展的關鍵，當時仿效韓國的「科技研究院」，在 1974 年成立半官方研究機構——「工業技術研究院」（簡稱工研院），做為台灣企業的整體性研發機構，其定位在學習先進國家的技術、引進與改良現有技術後，轉移給國內企業。工研院技術轉移的領域，包括工具機關鍵零組件、個人電腦技術開發和半導體技術等等，成為日後科技產業起飛的重要基礎（Dedrick and Kraemer 1998; Mathews and Cho 2000; 王振寰 2010）。

1990年代以後，台灣資訊產業已經與國際大廠建立密切合作關係，很多的技術學習可以直接由合作夥伴而來，或是透過海外併購而獲得新的技術；甚至在美國矽谷設立實驗室，直接接近全球技術核心吸收新技術和知識 (Hsu and Saxenian 2000)。在此情況下，國家機器的產業政策逐漸從技術轉移和知識擴散，轉變到與業界合作研發。一方面，工研院的角色從技術領導者轉變為與業界合作，並開放工研院試驗室供業界參與開發計畫。另一方面，政府亦提供業界 50% 的研發總經費從事創新，此項計畫稱之為「業界科專」，以誘導企業從預算中提撥相當比例金額從事研發。這些政策，都為企業從事研發工作提供誘因，以補充中小企業研發能力的不足，同時也在台灣經濟追趕及融入全球經濟體系的過程中，扮演關鍵的角色。

### (五) 小結

以上這些因素——權威體制下的市場網絡與政商關係，以及政府引導的產業政策及科技學習，是台灣早年經濟成長的重要背景。然而，以外銷為主的中小企業對於台灣經濟發展的貢獻卻往往被低估。這些家族企業利用人情關係和社會連帶創業發展，除了降低人力成本，其競爭力更來自彼此間長期建立的人際網絡和信任關係，使得訂單、人力和產能得以相互支援 (陳介玄 1994)。台灣彈性化生產網絡的組織韌性和競爭力，不只表現在成衣、紡織等傳統產業 (柯志明 1993；謝國雄 1992)，甚至也出現在高科技廠商之間，成為技術學習和知識創新的來源 (陳東升 2003；徐進鈺 2000；另見謝斐宇 2017)。

發展型國家理論強調國家主導的角色，將社會因素視為次要變項，且由於 1960 到 1980 年間台灣經濟發展迅速，讓國家中心論的解釋看似言之成理。<sup>1</sup> 然而，這種看法低估市場內部的原生鑲嵌結構，例如，家族經營的中小企業充滿社會經濟活力的生產網絡之貢獻；也忽略國際政治格局及全

1 如瞿宛文 (2017: 302) 指出，台灣戰後初期 (經濟) 發展體現了積極明確的政策取向及經建官僚體系的卓越表現，特殊之處在於：1. 政府部門強力主導；2. 全面工業化政策思維明確，以發展完整的輕工業為目標；3. 以整體發展為目標，上下游部門同時發展；4. 持續推動中上游產業的發展；5. 為維持成長轉向推動出口導向。

球商品鏈，為東亞發展所提供的特殊機遇。從歷史回溯的角度觀之，台灣經濟走的是一條有跡可尋的追趕之路；國家引導經濟的種種作為及思維，即便未受到政治民主化的衝擊，也可能因為成效不彰而未必能持續。經濟自由化不只是政治民主化的雙胞胎，在解除黨國體制意識形態桎梏的過程中，也像是一種試圖擺脫國家主宰瓶頸的替代方案。自 1980 年代中期以來，台灣廠商外移，產業轉型和升級的課題逐一浮現，大型家族企業的持續擴張及境外發展；伴隨著社會階級矛盾與貧富差距的擴大，原來由國家統理一切且看似順理成章的制度安排，都益發顯得格格不入，遭遇不同社會群體的挑戰。

#### 四、1990 年代以來台灣市場環境的轉型

1990 年代起，台灣與全球的市場環境歷經許多重要的變化，其中最重要的無疑是政治民主化及市場自由化。政治民主化體現在戒嚴體制的終止，以及一連串的憲法與政治體制的改變，包括陸續開放中央民意代表及總統民選等，反對勢力民進黨的崛起，也打破國民黨一黨專政的局面，影響政治的管道及機會已隨著威權體制的瓦解而漸趨公開多元，政府政策制定越來越受到民意、企業等力量所左右，政商關係的主動權從政府轉移到企業，連結的形態也相同於以往。隨著兩黨政治角力及經濟治理日趨複雜化，以往官僚在政策制定上所享有的絕對權力，受到社會力量監督與牽制，不可避免的逐漸流失，發展型國家的原型正一步步邁向崩解的道路 (Wu 2005)。在市場的變化方面，在全球化競爭及國內市場去管制的脈絡下，雖然在研發、投資等方面的國家角色，並未出現太明顯的退卻，只是從直接干預轉為間接調控，但台灣的經濟政策已然大步邁向自由市場之路。不論是台灣企業向外或外國資金來台，種種資金的限制都一一解除，顯示受限於固定疆界的國家權力，已很難有效管束企業及資金的全球流動，國家越來越難規範／治理市場。發展型國家的理論典範，也開始受到越來越多的挑戰。



## （一）產業政策

台灣在 1990 年代之後的產業政策發展，受到新自由主義的解除管制的市場主導思維所主導。原來受到國家高度管制的產業陸續開放，包括金融方面的銀行與證券業，公共事業如石油與電氣，交通通訊如高速鐵路、電信寬頻等，都逐一透過政策鬆綁轉變為民營企業經營的形態，自由化趨勢下國家退居產業第二線，讓台灣經濟更朝向由企業集團主導的趨勢。瞿宛文與洪嘉瑜 (2002) 指出，在 1990 年代以來壟斷行業持續開放的情況下，中小企業並未成為國內市場的主流形式，反而是集團企業在總體經濟中的比重不斷上升。這一方面是因為關係企業大規模投資，以及其獨特且難以取代的組織能力（資本、技術、人力、資源等）所致，另一方面則是企業集團為了生存發展所做的多角化（策略聯盟、資源互補）選擇。分析台灣三十大關係企業在銀行、票券、電信、固網、有線電視、高鐵等新開放事業的投資，瞿宛文與安士敦 (2003) 認為，台灣的個案顯示大型企業的組織能耐難以取代，競爭力實乃中小企業所難以企及。

在經濟自由化的過程中，政府一方面釋出持股，將經營權轉給民間企業，另一方面則以開放新申請執照的方式，允許私人進入過去特許或少數壟斷產業的競逐。其中，金融業的發展被認為最能體現此時期政策變化所帶來的市場後果。台灣在 1990 年新《銀行法》通過之後，開放民間籌設十五家新銀行，訂下新台幣 100 億的高資本額門檻及執照審核，迫使有意更上層樓的企業走出家族企業的封閉特質，橫向結盟的網絡也逐漸興起（李宗榮 2007）。然而，如何擴大規模及發掘新的商業模式，成為這些銀行成立後首先面臨的挑戰。新銀行不再像過去的國營銀行一樣，能夠得到政府的保護並具有壟斷經營優勢，必須開發新的客戶；但台灣的企業早在 1980 年代末就開始外移到中國、東南亞，新銀行的客源目標只能轉移到個人消費性金融，並在後來演變成卡債危機。而銀行業的新進者突然增多，也造成金融市場過度擴張的問題，對經濟發展造成直接或間接的不良影響（陶儀芬、張珈健 2008）。

不僅如此，1990 年代以來由官僚所主導的大型產業政策，如「兩兆

雙星」計畫等，事後都被證實成效不彰。攸關台灣市場自由化改造的國營事業民營化政策執行後，總計國營事業從 1990 年到 2000 年，透過民營化釋股超過 5,000 億新台幣（張鐵志 2008）。然而，根據經濟學者的研究，在這波民營化的潮流中，18 個歷經民營化的國營事業，在經營績效上都沒有明顯的改善（楊馥如等 2005）。陳水扁總統任內推動的「二次金改」政策，肇始於經濟建設委員會於 2004 年的政策建議，目的在於透過公股銀行民營化來誘導民間金控公司合併。政策目標是產生規模的綜效，並讓台灣的金融業能夠進軍海外取得競爭優勢。金融業因此被要求於 2005 年底前促成三家金控市占率 10%，十四家金控公司家數必須減半為七家，並促成一家金控在國外上市（陶儀芬、張珈健 2008）。然而，整併的過程卻風波不斷，其中台新金控併購彰化銀行、中信金控併購兆豐金控、國泰金控合併世華銀行、元大證券合併復華金控，以及中華開發金控經營權之爭等，都牽涉到國家資源配置是否合理，是否符合程序正義的爭議（黃宗昊 2013）。在此同時，許多重大財經政策在立法院遭逢阻力，財經官僚的穩定性也大幅下降。研究指出，在李登輝總統執政的十三年內，總共更替五位財政部長與三位台灣證券交易所董事長，陳水扁總統任期七年內換了六位財政部長與五位台灣證券交易所董事長。平均而言，威權時期的財政部長任期長達四十二個月，李登輝時期的財政部長為三十一個月，最短則為陳水扁政府的十七個月（陶儀芬、張珈健 2008）。可以說，經濟治理的複雜程度遠大於過去，政策的持續性也更難以維繫。

二次金改的政策，最後造成陳水扁總統入獄收場。即使從 2000 年以降，有關經濟發展與社會公平的失衡已在台灣社會中引起廣泛討論，特別是重大的金改政策，由於助長民間金融家族集團規模的快速擴張，已被社會輿論質疑有圖利財團的色彩（賴寧寧 2005）。然而，2008 年起馬英九主政的時期，財經官僚仍然延續這種新自由主義的意識形態，在許多政策制訂上明顯向大型企業與富人傾斜。2008 年之後的台灣政局，一連串對於大企業優惠的立法連番在立法院通過。這些具有爭議的法案，包括產業促進條例對於租稅減免的資格放寬（2008 年）、調降遺產稅（2008 年）、調降

營業所得稅（2010年）等等（林宗弘等 2011）。以上重大財經法案都由經濟部或財政部所推動，皆以對企業與富人減稅來刺激經濟成長為主要思維模式，造成國庫稅收嚴重不足。以產業促進條例為例，因為適用該法案所帶來的國庫虧損，在 2010 年即高達 2,653 億元，幾乎是當年國家總稅收的十四分之一，連帶使得許多重大公共政策受限於國庫短缺而無法推行。

上述對於企業與富人的一連串稅法的優惠，成為加深台灣社會貧富差距的重要觸媒。財經官僚希望透過減稅的手段刺激經濟成長，並以金融市場的優惠措施鼓勵台商回流；然而，回流的資金並非如政府官僚與工商團體所預期進入生產部門，反而大量流入土地與房地產等投機市場。根據相關統計，在遺產稅調降後三年，台灣的房價漲幅高達 51%（林宗弘等 2011: 93）。經過一連串的減稅的財經政策，台灣的租稅負擔率到 2011 年只剩下 12%，幾乎為主要工業國家中最低，也成為媒體眼中的低稅天堂（張翔一 2012）。日益增高的房價與 1990 年代開始即停滯的薪資水準，成為社會不滿的主要來源，也對數年之後的社會運動與青年抗爭埋下火種。

## （二）市場網絡

歷經經濟自由化的洗禮，大量的國有事業民營化，政府能掌握的事業資源與政策槓桿日益減少，影響市場的能力已經逐漸降低。如前所述，兩次金改造成台灣金融體系的快速私有化，公營行庫的市占率從 1985 年的 91%，降低到 2006 年的 17.79%，私人銀行則從 9% 上升到 82.21%。國家積極指導公私部門併購而實現金融自由化／私有化，卻讓金融產業集中於少數金控集團。十四家金控公司產值從 2002 年的 10 兆台幣，倍數成長到 2007 年的 20 兆台幣。同時，吳、辜、蔡三大家族掌握的金控家數也從五家上升到六家，占全國產值比例從 28% 提高到 56%（陶儀芬、張珈健 2008）。金控政策的發展，深刻反映台灣經濟權力關係的扭轉；昔日由公營事業絕對主導的市場環境已一去不復返，大型家族財團成為市場上新的主導力量。

1990 年代，台灣政府開放電信傳播、金融服務與石化產業等重大產

業，都依循以有限執照發放誘導市場力量整合的手段；1990 年的《公司法》修正條文也放寬轉投資事業的持股規定，間接鼓勵公司多角化經營，同時促成民間市場自主網絡和企業橫向聯盟的興起。企業競相合縱連橫，使轉投資的資金及董事會治理的人事網絡更趨熱絡複雜。1970 到 1990 年代間，大型企業集團之間的持股網絡密度成長將近一倍，集團之間的連結數亦於 1990 年代市場開放後急速增加 (Chung 2000)，充分顯示法規鬆綁對企業之間橫向結盟的促成效果，造成民間為主的繁複轉投資網絡，彼此的利益合作也更加緊密。雖然國家仍然掌握少數關鍵的產業位置及許多制度優勢，例如受官股掌控的中華開發銀行等，但是政府相對於私人企業的優勢位置，已經在彼消我長的過程中悄悄改變 (李宗榮 2009)。

於此同時，半公營事業的快速發展，例如中華開發等由國家出資、結合民間資金的半公股事業，也成為此時期市場網絡中的重要行動者 (李宗榮 2009)。Wade (2003[1990]: 273-274) 認為，政府成立這些特殊類型的企業，一方面能夠塑造經濟自由化的形象，以規避政府控制經濟活動的抨擊；另一方面，則是增加企業運作的彈性，規避國營事業的諸多法規限制。這些企業儘管名義上為私人企業，公司主要股份仍由執政黨或政府持有，並擁有與政府緊密連結的特權，成為該時期市場上的重要力量 (陳師孟等 1991: 63-34)。然而，隨著時間遞移，1990 年代仍然掌握關鍵的產業位置的半公營事業，從 1990 年代末期開始影響力大不如前，在市場網絡中的位置迅速沒落。1990 年代位居前三十大公司的名單中，官股所占已少於三分之一，到 2003 年更只有七分之一左右 (李宗榮 2009)。在企業董監事核心圈的網絡中，原來公部門的主導地位，也逐漸被家族財團的主事者所取代。

### (三) 政商關係

1990 年之後台灣的政商關係，可以看出權力關係往資本傾斜，實際運作上則仍保有侍從主義體制的特色；這些大抵體現在李登輝總統主政時期透過龐大的黨營事業與本地財團的利益結合，以及在陳水扁總統主政時期

以官邸為中心的政商關係網絡。1990 年代以來，產業政策時常因為不同利益集團的角力而產生變數，立法效率低，許多政府有意推動的經濟、產業方案滯礙難行（黃宗昊 2004；張鐵志 2008）。特別是 2000 年政黨輪替，國民黨不再執政卻仍擁有龐大黨產及立法院席次優勢，民進黨積極攏絡企業以實現其政策改革的理想，財團則利用民營化、自由化政策的法規漏洞，創造尋租空間，發展新的結盟關係，擴大經濟資源及企業規模。

雖然看似同樣是金權結盟，但民進黨的政商關係仍與國民黨有所差異；陳水扁與馬英九總統時期亦有不同。李登輝時期政商關係的重心由國家逐漸轉移到黨，並發展出制度化的機制以管理政商關係，亦即採用控股公司的形式管理黨營事業，並積極地擴大與本地企業集團的合作與投資，創造利潤共享的「尋租聯盟」（張鐵志 2008）。民進黨因為沒有黨產及黨營事業根基，趨向於通過政策操作，以及政治領導者私人的關係，來收納利益並收攏企業，陳水扁總統家族與其親信所建立的人際網絡就是典型的代表。2000 年民進黨執政後，提出必須整合金融業以提升國際競爭力的論述，是為「二次金融改革政策」，為此不惜把國有銀行股權釋出給企業集團成立金控公司，包括中華開發金控、日盛金控、玉山金控、兆豐金控，這些集團所吞併的很多是資產龐大、經營良好的國有銀行。很明顯的，陳水扁時期的政商關係，是以總統個人化網絡為重心，存在更強的個人意志與不確定性，也衍生出金權交錯的複雜案件。

馬英九總統主政時期的政商關係，雖然與本地的企業家在表面上不似前兩任總統來得密切，卻因為國民黨於 2005 年開始進行的兩岸國共會談，所開展出來的關係，讓本地的政商關係產生新的形態。如吳介民 (2017) 所分析的跨海峽政商關係，皆可見「中國因素」(China factor) 近年來對台灣政商關係的影響力明顯增加（另見吳介民等 2017）。其實自 1990 年代開始，台灣的產業基於成本與市場的考慮，大規模西進到中國大陸，加上兩岸關係緊張多變，經濟依賴加劇與政治對立的相互背反，在台灣本地引發敏感又複雜的政治效應。遊走兩岸的台商面對許多難以預期的政治及制度風險，也更依賴政商關係。由國民黨啟動的各種兩岸協商交流平台，擔負

起台商投資取得優惠、降低風險的重要機制。兩岸之間圍繞著特定政治人物形成的政商網絡，或是制度化與半制度化的政商組織相當多；如前國民黨主席連戰等人，以及與之親近的企業家族的關係網絡，成為跨海峽政商關係的連結點。這種新體制的形成，某個程度讓中國大陸政府得以運用雄厚的財政能力與優惠政策工具，形成對本地政商環境的影響力槓桿（吳介民 2009）。

#### （四）科技創新

台灣的科技產業發展動力，主要是善於利用國際上科技業模組化和切割化的機會，快速地切入價值鏈中的段落，形成產業升級和創新的網絡。台灣的產業除了依賴國家機器的政策和公共研發機構的協助，也利用社會的網絡和聚落，來強化競爭力。這個網絡可稱為「快速跟隨網絡」，這是因為台灣的廠商，能夠以快速、彈性、大量生產的手段，快速跟上新的科技並改良或修正。快速跟隨的技術創新與產業網絡的緊密連結，是台灣生產體制長工時、彈性的背景（王振寰 2010）。

台灣快速跟隨式的創新，在半導體產業表現最為明顯。少數廠商，如台積電、聯發科等領導廠商，則走出不同於快速跟隨的創新之路，邁向破壞式創新 (disruptive innovation)；透過大量投資於研發，並且利用擴張的中國市場，在技術能力上逐漸領先全球。整體而言，台灣近年來在邁向創新的過程中，國家並沒有利用政策引導出新的產業和技術，反而讓業界進一步鎖入快速跟隨的模式。1990 年以來最具指標意義的，是生技製藥產業的發展，觀察其演變，可以看出台灣仰賴的發展型國家模式為何難以為繼。早期國家是生技製藥產業的催生者，更是主要的行為者。受到世界生物技術快速進展的影響，1980 年代台灣便將生物技術納入科技政策，並嘗試產業化的布局與建置。從 1982 年的「策略性工業」開始，到 1990 年「十大新興工業」，政府不斷倡導生物技術的重要性，不但以租稅及技術誘因鼓勵民間參與，同時成立半官方性質的保生、普生等公司，投入 B 型肝炎疫苗及試劑的生產。不過，因為技術落後及國人對於相關產品信心不足，最

後以失敗告終，發展停滯數年。直到「加強生技產業推動方案」(1995)之後，政府才重新啟動生技發展，並以製藥為重心，採行旅美專家及產業人士的建議來發展。

相較於之前，特別是過去十五年來，國家機器不再有能力主導及直接參與，而是以帶頭投資和創建平台的方式，引導私人資金挹注生技製藥產業。這些作為體現在 2007 年通過的《生技新藥條例》及 2009 年啟動《台灣生技起飛鑽石行動方案》。工研院等研發機構不再由跨國企業引入技術及知識，而是投入基礎研究建立自有技術，至於生技製藥主要的研發單位則是大學。台灣受限於技術及市場，產業化必須仰賴國際大藥廠、國內科研機構與小中廠商間的差序式合作關係。由於研發新藥是高度科學創新的產業，且即使在實驗室做出成果，也必須有人體實驗來測試效果，這需要極大的資本。台灣的廠商通常規模不足，企業無力獨立進行後續人體實驗和測試，即使有成果也會將之賣給國際大廠接續實驗、申請專利和上市。有鑑於國內市場小又受限於健保藥價，台灣廠商曾嘗試透過各種商業模式打入國際，但基於生技高風險及高投資的特性，至今為止的發展相對落後。這樣的創新產業，成為一個具有國際連結、但與本地關聯不大的產業；更嚴肅的是，這個產業並不創造大量的就業機會，只能養成少數科學家的研究團隊（陳琮淵、王振寰 2009；Wang 2011；Wang et al. 2012）。在政府大力扶持下，台灣生技製藥產業固然有所成長，成果卻相當有限。生技製藥產業的高度創新與高風險的性質，使國家介入未能達到預期的產業化效果。政策推動上，缺乏可資參照的圖像，還得面對全球藥業被少數公司壟斷的市場結構，結果是產值及就業貢獻較低，在國際市場上不具競爭力，本土產業鏈也難以形成。

### （五）小結

1990 年代之後台灣國家介入市場網絡的力量明顯削弱，民間大型家族財團起而代之。不僅如此，面對全球化的競爭壓力，台灣的公部門顯得被動，甚至由於敏感的兩岸關係，與積極西進的私人企業社群若即若離。

鴻海、寶成、巨大等從代工起家的廠商，在此時期擴張成為世界級的大廠，但已不具政府扶持的特徵，企業成長更多來自參與全球價值鏈的發展經驗及經濟動能。在政治環境中，由於民主化的開放性及問責性，官僚的決策權力相對下降，加之公部門事業的生涯發展與薪資誘因，難以吸納國際性的專業人才；這使得官僚更難以看管公部門資源，屢遭分裂甚至為企業力量所攫獲，國家統合一一致的治理網絡也因之消退（李宗榮、施奕任 2009）。此外，在新自由主義影響下，台灣政府自 1990 年代以來採行的一連串經濟自由化政策，至少從目前看來是談不上成功的，國家機器在經濟角色上改弦更張，既反映與社會力量之間此消彼長的鑲嵌關係，同時也引發其他的社會經濟問題。政府將大量公營事業透過自由化的手段轉移到民間財團，目的是希望透過民間企業之手來改善事業經營的績效；然而，事實證明，當初以增加效率為名的這些事業的轉移，在經營上都沒有顯著的改善，更沒有帶來還富於民的「財富重分配」效果，最後只助長了少數家族財團的擴張。

在政商關係方面，1990 年代黨營事業急速擴張，開放新創事業及擴張投資渠道成為當時執政黨籠絡新興商業勢力的重要手段，並以迂迴的資金結盟方式確保政府的權力。然而，這不只加深政權的親信特質與侍從主義，減損國家統治的正當性，也減少帶領更廣的產業利益朝向策略發展的可能性。政黨輪替之後，侍從主義式的政商關係似乎沒有消失，在陳水扁總統執政時期轉換形態，國家的政經規劃仍難以避免特殊利益的涉入。馬英九時期的政商關係，則見證長久依賴新自由主義的財經政策所產生，急速惡化的社會與政治後果。歷經超過二個世代、三任總統所累積的新自由主義，讓社會貧富差距與捉襟見肘的國庫赤字等問題益發尖銳，年輕世代相對剝奪感問題也浮現。加上兩岸跨海峽政商關係的形成，尋租與侍從體制的本質都日益強化而非消失。種種這些新自由主義體制所衍生的社會問題，更因年輕世代的抗爭而爆發，間接成為政黨再次輪替的遠因之一。

最後，國家在科技學習和創新上的角色，已經從過去強調追趕，轉而強調創新。在追趕階段，經濟政策的制訂相對容易，因為只要照搬先進國



家的發展經驗就可以；但到了創新階段，這種作法就未必可行。後進國家往往會從先進國家的經驗中去摸索如何達致最佳實踐 (the best practice)，然後建立相類的作法和制度 (Wang 2014, 2016)。面對轉型升級的挑戰，台灣的產官學界將「矽谷模式」奉為圭臬，期待打造出良好的制度環境，讓科學家、工程師、創業者能夠自由組成創業團隊，一展長才。不過，這個邁向品牌及產品創新的轉型，與台灣現有的發展模式及產業關聯度太低，是否能夠順利過渡，仍有待觀察。

綜上所述，台灣發展型國家在經濟發展過程中的角色及社會鑲嵌關係，可簡要歸納成表 1。

表 1 發展型國家在台灣經濟發展中的模式變化

	1990 年代以前	1990 年代以後
產業政策	官僚主導，占據產業上游及金融高地，以財稅方案鼓勵投資及出口、保護本地市場；視發展所需建立加工出口區及科學園區等。	受到新自由主義的解除管制的市場主導思維所主導，原來受到國家高度管制產業陸續開放，轉變為民營企業經營的形態。
市場網絡	公部門主導的寡占與排除性的市場權力結構，由戰後新興台灣企業家、地主家族、外省資本家組成企業菁英圈。	經濟權力關係逐漸扭轉，昔日由公營事業主導的市場網絡已一去不復返，大型家族財團成為市場上新興主導力量。
政商關係	透過舉辦地方選舉及寡占經濟利益的賦予，建立起政府強勢主導產業發展的權力關係，是為威權統合主義。李登輝總統主政時期，核心由國家轉移為政黨，並建立制度化的操盤模式，以農、漁會資源籠絡地方派系。	權力關係向資本傾斜，李登輝時期以龐大的黨營事業與本地財團的利益結合；陳水扁時期以官邸為中心的政商關係網絡；馬英九時期表面上不似以往密切，然而卻因為中國因素的影響，讓本地的政商關係產生新的形態。
技術創新	技術來自模仿及拆解還原，多數企業規模及研發投入有限，依賴「做中學」，以及各種外部資源，包括國內公共研發機構的技術轉移，上下游甚至是同業間相互取經，以及跨國公司和海外學人所帶來的知識等。	國家機器不再有能力主導技術研發及轉移，開始以帶頭投資和創建平台的方式，引導私人資金注入創新研發，對於中小企業而言，與公共研發機構的合作仍然重要，但形態及內容已有所改變。

資料來源：本研究繪製。

## 五、結語：發展型國家的未來

發展型國家理論的回顧與反思，不僅回應當下台灣發展所面臨的重要議題，更可提供其他發展中國家做參考，對於資本主義多樣性及發展理論別具意義（瞿宛文 2017: 435-454）。近年來，學界對於發展型國家理論進行許多檢討，但主要的理論建樹，仍集中在國家本身的「結構」，也就是國家控制市場的能力與施為方式的改變，對於國家所「鑲嵌」的社會條件並沒有太多討論。在經濟全球化的當下，國家經濟角色的轉型實屬必然。本文藉由歷史回顧所觀察到的一個明顯特徵，即是國家能力的弱化，以及引導經濟發展的角色日趨邊緣，越來越難妥善回應日益尖銳的社會矛盾；面對日新月異的全球化競爭，也難以設定經濟追趕的進程。台灣做為發展型國家，有其歷史、政治遺緒所產生的制度依賴效應，企業與政府的關係也不同於以往，更不用說創新都有不確定性。本文回顧這個發展型國家在1990年代前後的經驗對比，總結這些歷史脈絡及理論討論，我們提出以下幾點觀察與反思。

首先，本文從歷史角度所提供的回顧，有助於觀察發展型國家模式在不同時代的特殊性與限制。特別是，若從歷史的角度來看，發展型國家角色在後進國家經濟追趕過程中有可能被過度評價。無論一面倒地稱頌自主性官僚的遠見，或者經常只關注成功案例的既有研究，在選樣上的偏誤有可能放大特定產業的經驗及代表性。有些學者認為台灣「經濟奇蹟」的故事，必須置於美蘇爭霸所建構的冷戰世界經濟體系下才能說得通，美國「以經換政」向台灣等東亞後進國家提供工業化所需的技術及外銷市場，同時排除拉丁美洲國家的競爭，誘使後者堅定反共立場，才是台灣經濟快速成長的關鍵；但這方面的敘事往往被強調國家能力的「國家中心論者」給忽略了（Tsai 2002）。發展型國家的官僚未必總是高瞻遠矚，甚至會因為本位主義或規避風險，而推行短視近利的政策，其由上而下的協調指揮方式，也無法適用於所有產業。在許多創新產業的發展過程中，國家干預反

而成為阻力而非助力。<sup>2</sup> 左正東認為，必須考量「國家－技術人才網絡」(state-technologist nexus)，以及國家具體的介入方式，才能更全面地對於東亞國家經濟發展過程中，在不同時期與產業之間表現的差異做出適當的解釋。台灣半導體產業的成功，在於海外學者及工程師的建議，被有高度自主性與協調能力的官僚機構有效率地執行，形成有利知識擴散與技術學習的良好模式，並培養許多具有國際競爭的企業。相對的，無線通訊產業的失敗，乃是菁英網絡間的脫勾及規劃執行缺乏遠見、裹足不前所致 (Tso 2004)。即使在發展型國家的黃金年代，國家介入也不乏黯然收場的例子（鄭力軒、王御風 2011）。其中最典型的就被視為「民族工業」的汽車產業，在政府各種手段扶植下，成效依然不見起色（張家銘、吳政財 1997）。這些案例讓人重新反思發展型國家干預政策與激勵制度，並關注跨國技術網絡及本地「黑手」自主創新網絡的重要性（林崇熙 2001；楊弘任 2002；鄭力軒 2011）。

就此言之，所謂發展型國家成功的案例，有許多是在黨國資本主義或掠奪性的尋租政策之外，又能形成自主性之企業或工程師（包括黑手師傅）所形成的創新網絡與產業（周添成 1989；林忠正 1989；另見謝斐宇 2017）。換言之，並非所有威權統治時期的產業政策都保證成功，許多與黨國的尋租網絡結盟的政策都失敗了。更值得討論的是，是否能以某種固定的、量化的指標來衡量一項產業的成功，以及當中的國家角色是否稱職，其實是存在爭議的（鄭陸霖 2006）。抑制產業發展的尋租與徇私，是發展型國家模型成功的關鍵前提；然而，台灣的發展經驗卻不乏這些尋租與徇私的制度性結構。中國國民黨黨營事業在 1990 年代的積極擴張與發展，連帶產生種種親信資本主義的顯著案例，對於台灣 1990 年代之後的政治與經濟影響至鉅。晚近有關黨營事業的歷史角色，以及其是否在威權體制時期有系統地攫取公眾資源等議題，更成為政黨輪替之後政府施政與社會關注的焦點。在目前的研究文獻中，有關黨營事業的角色，絕大部分

2 感謝編委會與審查人提供的討論與建議。

的研究仍然僅止於描述性與歷史研究（邱麗珍 1997；Field 2002；陳師孟等 1991；梁永煌、田習如 2000），如何更精細地衡量在發展主義的政策環境中，黨營事業與親信主義對於市場活動的種種影響，顯然還是值得學者深究的議題（參考 Fisman 2001）。

其次，從理論發展及文獻脈絡來看，發展理論的困局首先來自經驗現象和理論建構的時間差：發展型國家理論紮根於 1970-90 年代的經驗，將舊理論套接在新現象上，總難兼全。新的局勢中經濟全球化及商品鏈重新分解，雖然限縮國家推動經濟成長的方案，但同時也帶來新的發展契機；積極有為於「發展」的後進國家將順應之而非駕馭之。以科技創新為例，在可見的未來，發展型國家的轉型或將出現以廠商為發展主體的新形態，其中大學或研發單位成為新一波科技創新的泉源，並以創新的理念及商業模式培育創業機會。就此而言，發展型國家的角色會更趨向平台的搭建者 (platform builder)，而不再是行動的引導者，將為企業提供強化競爭力的制度性支援，而由全球市場來做裁決（王振寰 2010；Wang 2016）。

台灣的經濟發展方向所採取的新自由主義的意識形態，近三十年以來所造成的社會矛盾，一直都不在既有財經官僚以經濟發展為唯一中心的思考範疇之內。發展型國家的成功雖然展現在其對於經濟與民間企業成長的促進能力上，然而，台灣的經驗顯示，在經濟成長與社會公平的槓桿上一旦失衡，國家發展的正當性將受到嚴重的挑戰。晚近公民運動的風起雲湧，見證了這個難題。如果放大到東亞的比較視野，台灣與韓國在近幾年都歷經類似的路徑。由於強勢國家的促成，以民間家族企業為主的財團急速擴張，社會貧富不均越來越嚴重；在這種企業大型化的過程中，勞工的組織能力卻在過去威權體制長期抑制下益發萎縮，難以抗衡這種權力結構的失衡。這種制度發展上的差異說明了台灣的勞工與其他東亞國家相較，在自由化的開放過程中反而遭受更為不利的結構位置（Lee 2009；另見何明修 2017）。就此而言，發展國家種下的階層不平的種子及後果，都需要重新檢視。

最後，雖然過去的發展型國家類型逐漸消失退位，但是國家在經濟走

向所扮演的角色，仍然不可或缺。台灣的經濟規模有限，以國家市場的量能很難帶領新經濟和新走向；經濟發展與社會公平正義之間的爭執，也仍待創新治理機制來平衡，如何調和不同社會團體之間利益的矛盾，將成為政府施政越來越大的難題。在政策的制訂上，政府基於施政需求仍然需要推動策略性的新思維；然而，如何透過誘導產業往新興且具產業關聯的方向前進，例如服務業、新能源產業等方向發展，政府的角色及作法仍需重新定位。更重要的，對於發展型國家範型的更新，不僅是國家發展類型學的細化、折衷，還須提升理論的解釋力。有些學者認為，台灣經濟困境的根源來自政治民主化及經濟自由化造成國家能力的消蝕 (Wong 2004, 2005, 2006; Wu 2007)，以至於發展生技製藥等創新產業以帶動新一輪經濟成長時，缺乏可資參照的經驗，又必須投入大量資源並進行制度改革，無異於一場豪賭 (Wong 2011)。然而，即使是新加坡和南韓這樣普遍被認為升級成功的案例，國家介入扶持產業帶來正反互見的影響，未必利大於弊 (Tsui-Auch 2004; Park 2011)。由此可見，學界必須更嚴謹地檢視國家施為，而不能假定在企業已經壯大的全球化年代，國家的角色勢將退出。當今主要產業都已經建構全球生產網絡，不同的產業節點分散在全球各地，產業創新不再需要像過去一樣「從頭做起」，而是可以在任一節點創新 (Ernst 2004, 2005; Breznitz 2007)。例如，半導體的台積電在晶圓製造上領先全球；生技製藥業也可只從事階段性的研發，將人體試驗及市場行銷交託給國際大藥廠，收取權利金。這些模式都為後進國家的創新，創造新的機會。

本文的回顧與發現，可為研究者及政策制定者提供較為全面的參考思路。我們也強調未來相關的研究，必須將發展型國家的角色放在當前全球化／反全球化、新自由主義／新保守主義，相互辯證激盪的國際政治經濟脈絡下進行考察。國家在經濟發展的過程中，如何推動平衡永續的政策，適切地成為資金、技術及人材交流平台，發揮國家—社會關係鑲嵌的正面效應，打造出具有全球競爭力的創新網絡，將是發展型國家理論能否順利更新換代，以及台灣經濟發展轉型升級所面臨的重大挑戰。

## 參考文獻

- 川上桃子，2017，〈漁翁得利：台灣筆記型電腦代工廠的學習機制〉。頁 467-494，收入李宗榮、林宗弘主編，《未竟的奇蹟：轉型中的台灣經濟與社會》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 王佳煌，2010，《雁行千里：東亞發展型國家的金融改革》。台北：巨流。
- 王振寰，1993，〈台灣新政商關係的形成與政治轉型〉。《台灣社會研究季刊》14: 123-163。
- ，2003，〈全球化與後進國家：兼論東亞的發展路徑與轉型〉。《台灣社會學刊》31: 1-44。
- ，2010a，〈現代國家的興起：從殖民、威權到民主體制的國家機器〉。頁 101-136，收入黃金麟、汪宏倫、黃崇憲主編，《帝國邊緣：台灣現代性的考察》。台北：群學。
- ，2010b，《追趕的極限：台灣的經濟轉型與創新》。台北：巨流。
- 朱雲漢，1989，〈寡佔經濟與威權政治體制〉。頁 139-160，收入蕭新煌編著，《壟斷與剝削：威權主義的政治經濟分析》。台北：台灣研究基金會。
- 何明修，2017，〈介於抗爭與協商：勞工運動在台灣的經濟社會學意涵〉。頁 125-158，收入李宗榮、林宗弘主編，《未竟的奇蹟：轉型中的台灣經濟與社會》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 吳介民，2009，〈中國因素與台灣民主〉。《思想》11: 141-157。
- ，2017，〈以商業模式做統戰：跨海峽政商關係中的在地協力者機制〉。頁 675-720，收入李宗榮、林宗弘主編，《未竟的奇蹟：轉型中的台灣經濟與社會》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 吳介民、蔡宏政、鄭祖邦主編，2017，《吊燈裡的巨蟒：中國因素作用力與反作用力》。台北：左岸文化。
- 吳德榮，2014，〈亞洲經驗的回顧與反思：國家導向型發展理論的再出發〉。頁 2-18，收入羅金義編著，《奇蹟之後：東亞世紀的挑戰》。香港：香港城市大學。
- 邱麗珍，1997，〈國民黨黨營事業發展歷史(1945-1996)〉。台北：國立台灣大學政治學研究所碩士論文。
- 李宗榮，2007，〈在國家權力與家族主義之間：企業控制與台灣大型企業間網絡初探〉。《台灣社會學》13: 173-242。
- ，2009，〈制度變遷與市場網絡：台灣大型企業間董監事跨坐的歷史考察，1962-2003〉。《台灣社會學》17: 101-160。

- ，2016，〈企業權力與民主：台灣企業集團 2008 年立委選舉的政治獻金分析〉。《台灣社會學》31: 99-139。
- 李宗榮、施奕任，2009，〈發展型網絡演變路徑的差異：比較台灣與新加坡的公、私部門間企業網絡的變遷〉。《問題與研究》48(4): 35-67。
- 周添城，1989，〈權力邊陲的中小企業〉，頁 97-118，收入蕭新煌編著，《壟斷與剝削：威權主義的政治經濟學分析》。台北：台灣研究基金會。
- 林宗弘、洪敬舒、李健鴻、王兆慶、張烽益，2011，〈台灣大崩壞？〉。頁 2-50，收入林宗弘等編，《崩世代：財團化、貧窮化與少子女化的危機》。台北：台灣勞工陣線。
- 林忠正，1989，〈威權主義下弱勢團體的相互剝削的循環〉，頁 161-196，收入蕭新煌編著，《壟斷與剝削：威權主義的政治經濟學分析》。台北：台灣研究基金會。
- 林崇熙，2001，〈脈絡性技術——頓頓國家的拼車〉。《新史學》12(4): 75-120。
- 林惠玲、陳添枝，2016，《台灣產業的轉型與創新》。台北：台大出版中心。
- 柯志明，1993，《台灣都市小型製造業的創業、經營與生產組織：以五分埔成衣製造業為案例的分析》。台北：中央研究院民族學研究所。
- 段承璞，1994，《台灣戰後經濟》。台北：人間。
- 梁永煌、田習如，2000，《拍賣國民黨：黨產大清算》。台北：財訊。
- 徐進鈺，2000，〈台灣半導體產業技術發展歷程：國家干預、跨國社會網絡與高科技發展〉。頁 101-132，收入曾淑琪編，《台灣產業技術發展史研究論文集》。高雄：國立科學工藝博物館。
- 許甘霖、王振寰，2016，〈國家與後進發展〉。頁 65-94，收入簡旭伸、王振寰主編，《發展研究與當代台灣社會》。台北：巨流。
- 康綠島，1993，《李國鼎口述歷史：話說台灣經驗》。台北：卓越文化。
- 張家銘、吳政財，1997，〈奇蹟與幻象：台灣汽車產業的發展經驗〉。《東吳社會學報》6: 1-44。
- 張景旭、蕭新煌，1997，〈台灣發展與現代化的宏觀社會學論述〉。頁 57-89，收入羅金義、王章偉合編，《奇蹟背後：解構東亞現代化》。香港：牛津大學。
- 張翔一，2012，〈台灣 富人的低稅天堂〉。《天下雜誌》506: 116-125。
- 張鐵志，2008，〈台灣經濟自由化的政治邏輯：黨國資本主義的轉型與新政商聯盟 1980-2000〉。《台灣政治學刊》12(1): 101-145。
- 陳介玄，1994，《協力網絡與生活結構：台灣中小企業的社會經濟分析》。台北：聯經。
- 陳良治、朱凌毅，2016，〈技術變遷：後進國家的技術學習〉。頁 239-266，收入簡旭伸、王振寰主編，《發展研究與當代台灣社會》。台北：巨流。
- 陳東升，2003，《積體網路：台灣高科技產業的社會學分析》。台北：群學。

- 陳師孟、林忠正、朱敬一、張清溪、施俊吉、劉錦添，1991，《解構黨國資本主義：論台灣官營事業之民營化》。台北：自立晚報。
- 陳琮淵、王振寰，2009，〈台灣的生技製藥產業：發展、創新與限制〉。《台灣社會學刊》43: 159-208。
- 陶儀芬、張珈健，2008，〈政商關係在民主化之後的發展——以金融自由化為例〉。頁 219-238，收入王宏仁等編，《跨越：流動與堅持的台灣社會》。台北：群學。
- 隅谷三喜男、劉進慶、涂照彥著，雷慧英、吳偉健、耿景華譯，1993，《台灣之經濟——典型 NIES 之成就與問題》。台北：人間。
- 黃宗昊，2004，〈台灣政商關係演變：歷史制度論分析〉。《問題與研究》43(4): 35-72。
- ，2013，〈陳水扁時期的台灣政商關係——少數政府、個人化網路與金融改革〉。《台灣民主季刊》10(3): 41-90。
- 黃崇憲，2010，〈從開港到加入 WTO：當代台灣資本主義的歷史與結構轉型〉。頁 137-170，收入黃金麟、汪宏倫、黃崇憲主編，《帝國邊緣：台灣現代性的考察》。台北：群學。
- 楊弘任，2002，〈看不見的技術——「蓮霧變成黑珍珠」的技術發展史〉。《科技、醫療與社會》2: 1-57。
- 楊馥如、顧廣平、姚鍾文，2005，〈公營事業民營化後之長期績效評估〉。《會計與公司治理》2(2): 47-78。
- 熊瑞梅，2008，〈台灣企業社會學研究的發展與反思〉。頁 177-241，收入謝國雄主編，《群學爭鳴：台灣社會學發展史，1945-2005》。台北：群學。
- 潘誌甲，1983，《民營企業的發展》。台北：聯經。
- 鄭力軒，2011，〈彈性專業化作為產業轉型途徑：以台灣遊艇製造業為例〉。《台灣社會學》22: 157-196。
- 鄭力軒、王御風，2011，〈重探發展型國家的國家與市場：以台灣大型造船業為例，1974-2001〉。《台灣社會學刊》47: 1-43。
- 鄭陸霖，2006，〈幻象之後：台灣汽車產業發展經驗與「跨界產業場域」理論〉。《台灣社會學》11: 111-174。
- 謝宏仁，2013，《發展研究的終結：21 世紀大國崛起後的世界圖像》。台北：五南。
- 謝斐宇，2017，〈從頭家島到隱形冠軍：台灣中小企業的轉型，1996-2011〉。頁 345-382，收入李宗榮、林宗弘主編，《未竟的奇蹟：轉型中的台灣經濟與社會》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 謝國雄，1992，〈隱形工廠：台灣的外包點與家庭代工〉。《台灣社會研究季刊》13: 137-160。
- 劉進慶，1992，《台灣戰後經濟分析》。台北：人間。



- 賴寧寧，2005，〈財團為什麼惹人嫌？民眾反財團四大理由全揭露〉。《財訊》284: 58-62。
- 瞿宛文，2011，〈民主化與經濟發展：台灣發展型國家的不成功轉型〉。《台灣社會研究季刊》84: 243-288。
- ，2017，〈台灣戰後經濟發展的源起：後進發展的為何與如何〉。台北：聯經。
- 瞿宛文、安士敦著，朱道凱譯，2003，〈超越後進發展：台灣的產業升級策略〉。台北：聯經。
- 瞿宛文、洪嘉瑜，2002，〈自由化與企業集團化的趨勢〉。《台灣社會研究季刊》47: 33-83。
- 龐建國，1993，〈國家發展理論——兼論台灣發展經驗〉。台北：巨流。
- Amsden, A. 1979. "Taiwan's Economic History: A Case of Etatism and a Challenge to Dependency Theory." *Modern China* 5(3): 341-380.
- . 1992. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. New York: Oxford University Press.
- Appelbaum, R. and J. Henderson, eds. 1992. *State and Development in the Asian Pacific Rim*. Newbury Park, CA: Sage.
- Breznitz, D. 2007. *Innovation and the State: Political Choice and Strategies for Growth in Israel, Taiwan and Ireland*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Chen T-J. 1993. "Guarding the Commanding Heights: The State as Banker in Taiwan," Pp. 55-92 in *The Politics of Finance in Developing Countries*, edited by Stephan Haggard, Chung H. Lee, and Sylvia Maxfield. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Chibber, V. 2002. "Bureaucratic Rationality and the Developmental State." *American Journal of Sociology* 107(4): 951-989.
- Chu, Wan-wen. 2015. "Latecomer Upgrading in Taiwan." *Journal of the Asia Pacific Economy* 20(3): 369-384.
- Chung, C-N. 2000. *Markets, Culture and Institutions: The Formation and Transformation of Business Groups in Taiwan, 1960s-1990s*. Unpublished Doctoral Dissertation, Department of Sociology, Stanford University, California.
- . 2005. "Beyond Guanxi: Network Contingencies in Taiwanese Business Groups." *Organization Studies* 27(4): 461-89.
- Dedrick, J. and K. L. Kraemer. 1998. *Asia's Computer Challenge: Threat or Opportunity for the United States and the World?* New York: Oxford University Press.
- Deyo, F., ed. 1987. *The Political Economy of the New Asian Industrialism*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Dobbin, F. 1994. *Forging Industrial Policy: The United States, Britain, and France in the*

- Railway Age*. New York: Cambridge University Press.
- Ernst, D. 2004. "Global Production Networks in East Asia's Electronics Industry and Upgrading Prospectives in Malaysia." Pp. 89-157 in *Global Production Networking and Technology Change in East Asia*, edited by Shahid Yusuf, M. Anjum Altaf, and Kaoru Nabeshima. Washington D.C.: The World Bank.
- . 2005. "Pathways to Innovation in Asia's Leading Electronics-exporting Countries: A Framework for Exploring Drivers and Policy Implications." *International Journal of Technology Management* 29(1-2): 6-20.
- Evans, P. 1992. "The State as Problem and Solution: Predation, Embedded Autonomy, and Structural Change." Pp. 139-181 in *The Politics of Economic Adjustment: International Constraints, Distributive Conflicts and the State*, edited by Stephan Haggard and Robert Kaufman. Princeton: Princeton University Press.
- . 1995. *Embedded Autonomy: State and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- . 2005. "Harnessing the State: Rebalancing Strategies for Monitoring and Motivation." Pp. 26-47 in *States and Development: Historical Antecedents of Stagnation and Advance*, edited by Matthew Lange and Dietrich Rueschemeyer. New York: Palgrave MacMillan Ltd.
- Feenstra, R. and G. Hamilton. 2006. *Emergent Economies, Divergent Paths: Economic Organization and International Trade in South Korea and Taiwan*. London: Cambridge University Press.
- Fields, K. 1997. "Strong States and Business Organization in Korea and Taiwan." Pp. 122-151 in *Business and the State in Developing Countries*, edited by Sylvia Maxfield and Ben Ross Schneider. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- . 2002. "KMT, Inc.: Liberalization, Democratization and the Future of Politics in Business." Pp. 115-154 in *Political Business in East Asia*, edited by Edmund Gomez. London: Routledge.
- Fisman, R. 2001. "Estimating the Value of Political Connections." *The American Economic Review* 91(4): 1095-1102.
- Gereffi, G. 2000[1994]. "Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America." Pp. 229-254 in *From Modernization to Globalization: Perspectives on Development and Social Change*, edited by Timmons Roberts and Amy Bellone Hite. London: Wiley-Blackwell.
- Gold, T. 1986. *State and Society in the Taiwan Miracle*. New York: M. E. Sharpe.
- Granovetter, Mark S. 2005. "Business Groups and Social Organization." Pp. 429-450 in

- The Handbook of Economic Sociology*, edited by Neil J. Smelser and Richard Swedberg. Princeton: Princeton University Press.
- Greene, M. 2008. *The Origins of the Developmental State in Taiwan: Science Policy and the Quest for Modernization*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Greenhalgh, S. 1988. "Families and Networks in Taiwan's Economic Development." Pp. 224-245 in *Contending Approaches to the Political Economy of Taiwan*, edited by Edwin Winckler and Susan Greenhalgh. New York: M.E. Sharpe.
- Haggard, S. 1990. *Pathways from the Periphery*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Hamilton, G. 1997. "Organization and Market Processes in Taiwan's Capitalist Economy." Pp. 237-295 in *The Economic Organization of East Asian Capitalism*, edited by Marco Orru, Nicole Biggart, and Gary Hamilton. New York: SAGE.
- Hamilton, G. and C-S. Kao. 1990. "The Institutional Foundations of Chinese Business the Family Firm in Taiwan." Pp. 135-151 in *Business Institutions*, edited by Craig Calhoun. Greenwich: JAI Press.
- . forthcoming. *Making Money: How Taiwanese Industrialists Embraced the Global Economy*. Stanford: Stanford University Press.
- Hamilton, Gary G. and N. W. Biggart. 1988. "Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East." *American Journal of Sociology* 94: S52-S94.
- Hsu, J. Y. and A. Saxenian. 2000. "The Limits of Guanxi Capitalism: Transnational Collaboration between Taiwan and the USA." *Environment and Planning A* 32(11): 1991-2005.
- Johnson, C. 1982. *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*. Stanford: Stanford University Press.
- Kuo, S., G. Ranis, and J. Fei. 1981. *The Taiwan Success Story: Rapid Growth with Improved Distribution in the Republic of China, 1952-1979*. Boulder, Colorado: Westview Press.
- Lee, Y. 2009. "Divergent Outcomes of Labor Reform Politics in Democratized Korea and Taiwan." *Studies in Comparative International Development* 44: 47-70.
- Mathews, J. A. and Dong-Sung Cho. 2000. *Tiger Technology: The Creation of a Semiconductor Industry in East Asia*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mintz, B. and M. Schwartz. 1985. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press.
- Numazaki, I. 1986. "Networks of Taiwanese Big Business: A Preliminary Analysis." *Modern China* 12(4): 487-534.

- . 1992. "Ownership and Management of Large Private Corporations." Pp. 145-188 in *Network and Partnerships: The Social Organization of the Chinese Elite in Taiwan*. Unpublished Doctoral Dissertation, Michigan State University.
- . 2000. "Chinese Business Enterprise as Inter-family Partnership: A Comparison with the Japanese Case." Pp. 152-175 in *Chinese Business Network*, edited by Chan Ko Bun. Singapore: Prentice Hall Asia.
- Ó Riain, S. 2004. "The Politics of Mobility in Technology Driven Commodity Chains: Developmental Coalitions in the Irish Software Industry." *International Journal of Urban and Regional Research* 28(3): 642-663.
- Onis, Z. 1991. "The Logic of the Developmental State." *Comparative Politics* 24(1): 109-126.
- Orrù, M., N. W. Biggart, and G. Hamilton. 1997. *The Economic Organization of East Asian Capitalism*. Thousand Oaks: SAGE.
- Park, Y-S. 2011. "Revisiting the South Korean Developmental State after the 1997 Financial Crisis." *Australian Journal of International Affairs* 65(5): 590-606.
- Ranis, G., ed. 1992. *Taiwan: From Developing to Mature Economy*. Boulder, Colorado: Westview Press.
- Schneider, B. R. and S. Maxfield. 1997. "Business, the State, and Economic Performance in Developing Countries." Pp. 3-35 in *Business and the State in Developing Countries*, edited by Sylvia Maxfield and Ben Ross Schneider. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Tsai, M-C. 2002. "Taming a Leviathan: Geopolitics, State Power, and the Making of a Development Regime in Taiwan." *Canadian Journal of Development Studies* 23(1): 127-153.
- Tso, C-D. 2004. "State-Technologist Nexus in Taiwan's High-Tech Policymaking: Semiconductor and Wireless Communications Industries." *Journal of East Asian Studies* 4(2): 301-328.
- Tsui-Auch, L-S. 2004. "Bureaucratic Rationality and Nodal Agency in a Developmental State: The Case of State-Led Biotechnology Development in Singapore." *International Sociology* 19(4): 451-477.
- Wade, R. 2003[1990]. *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asia*. Princeton: Princeton University Press.
- Wang, J-H. 2011. "Bringing the State Back In, but Differently." *Science As Culture* 20(4): 553-556.
- . 2014 "Developmental State in Transition: The State and the Development of Taiwan's Bio-pharmaceutical Industry." Pp. 84-101 in *The End of the Developmental*

- State?* edited by Michelle Williams. London: Routledge.
- . 2016 “Towards a Platform Builder: The State’s Role in Taiwan Biopharmaceutical Industry.” Pp. 97-116 in *The Asian Developmental State: Reexaminations and New Departures*, edited by Yin Wah Chu. London: Palgrave Macmillan.
- Wang, J-H, T-Y. Chen, and C-L. Tasi. 2012, “In Search of an Innovative State: The Development of the Biopharmaceutical Industry in Taiwan, Korea and China.” *Development and Change* 43(2): 481-503.
- Weiss, L. 2000. “Developmental States in Transition: Adapting, Dismantling, Innovating, not ‘Normalizing’.” *Pacific Review* 13(1): 21-55.
- . 2003. “Guiding Globalization in East Asia: New Roles for Old Developmental States.” Pp. 245-270 in *States in the Global Economy: Bringing Domestic Institutions Back In*, edited by Linda Weiss. London: Cambridge University Press.
- Weiss, L. and J. Hobson. 1995. *States and Economic Development: A Comparative Historical Analysis*. London: Polity.
- White, G., ed. 1988. *Developmental State in East Asia*. New York: St. Martin’s Press.
- Wong, J. 2004. “From Learning to Creating: Biotechnology and the Postindustrial Developmental State in Korea.” *Journal of East Asian Studies* 4(3): 491-517.
- . 2005. “Re-making the Developmental State in Taiwan: The Challenges of Biotechnology.” *International Political Science Review* 26(2): 169-191.
- . 2006. “Technovation in Taiwan: Implications for Industrial Governance.” *Governance* 19(4): 651-672.
- . 2011 *Betting on Biotech: Innovation and the Limits of Asia’s Developmental State*. Ithaca: Cornell University Press.
- . 2012. 〈在發展型國家裡的台灣，還有什麼依然「在發展」？：全球科技創新年代下的產業重建〉。頁 35-60，收入廖炳惠、孫康宜、王德威主編，《台灣及其脈絡》。台北：台大出版中心。
- Woo-Cumings, M. 1991. *Race to the Swift: State and Finance in Korean Industrialization*. New York: Columbia University Press.
- . 1999. “Introduction: Chamlers Johnson and the Politics of Nationalism and Development.” Pp. 1-31 in *The Developmental State*, edited by Meredith Woo-Cumings. Ithaca: Cornell University Press.
- Wu, C-Y. 1992. *The Politics of Financial Development in Taiwan*. Unpublished Doctoral Dissertation, University of Pennsylvania.
- Wu, Y-P. 2005. *A Political Explanation of Economic Growth: State Survival, Bureaucratic Politics, and Private Enterprises in the Making of Taiwan’s Economy, 1950-1985*.

Cambridge: Harvard University Asia Center.

Wu, Y-S. 2007. "Taiwan's Developmental State: After the Economic and Political Turmoil." *Asian Survey* 47(6): 977-1001.

# 2

## 自由化、資本形成與股票市場： 一個經濟社會學的分析

---

鄭力軒

# 自由化、資本形成與股票市場： 一個經濟社會學的分析

鄭力軒

國立政治大學社會學系副教授

這篇論文試圖以經濟社會學中歷史比較途徑的觀點，分析 1980 年代中期自由化後，台灣股票市場對台灣經濟體系運作方式的影響。筆者發現從 1985 年到 2003 年之間，台股規模擴大的主要動力是上市企業總資本額的擴張；不僅上市櫃企業家數增加，上市櫃企業也利用股市大規模增資以擴張企業規模。筆者主張這個現象起因自以下的因素。首先，台灣政府在自由化前有效地抑制銀行與私部門資本的關係，加上自由化初期散戶資金的大舉投入，提供各類型企業上市與利用股市擴張的誘因；新興的電子產業利用散戶市場快速增資擴充，並提供工程師報酬的管道。對集團企業而言，股市提供了利用集團內多間企業同時上市以促成集團規模的擴大。對國營事業來說，股市則提供釋股但保留經營權的管道。股市作為資本擴張工具的模式，在 2000 年引入外資法人後產生改變。然而到這個時刻，透過股市的資本形成已經深刻地改變台灣資本的結構，並對後續台灣政經的發展產生重大影響。

關鍵詞：股票市場、歷史比較途徑、資本形成、自由化



# Liberalization, Capital Formation and Stock Market: From the Perspective of Comparative Historical Approach

Li-hsuan Cheng

*Associate Professor, Department of Sociology, National Chengchi University*

The purpose of this paper is to analyze the process of which stock market transformed Taiwan's economic system after economic liberalization in the mid-1980s from the perspective of comparative historical analysis. I find that the expansion of Taiwanese stock market was mainly driven by the increase of listed corporations and the expansion of their amount of capital. I argue that the repression of private sector before the liberalization in the mid-1980s effectively hindered the development of the ties between large private corporations and banks commonly seen in other Civil law countries. The dominance of small individual investors right after the liberalization created incentives for diverse types of firms to expand capital in the stock market. The firms of the newly rising electronic industry aggressively issued new shares to compensate engineers. Business groups actively listed multiple subsidiary firms. Even the government used stock market as the tool to accomplish "privatization" without losing their control of state owned enterprises. The stage of capital expansion was ended after mid-2000s when foreign institutional investors obtained substantial influence in the stock market. This process has caused irreversible structural change of the Taiwanese economy.

*Keywords: securitization, capital formation, historical institutionalism, liberalization*

## 一、導言

### （一）台灣股市的長期成長

證券交易所所得稅（以下簡稱證所稅）可說是台灣最戲劇化的公共政策之一。1988年9月財政部長郭婉容提出復徵證所稅（經濟日報 1988a），迅速引發立委反對，投資人上街頭抗議，並且引爆股票市場無量下跌。在強大的政治壓力下，同年年底證所稅在還未真正開徵前被廢止，改以調高證券交易稅取代（經濟日報 1989d）。二十四年後，郭婉容的女兒劉憶如擔任財政部長，重新提出中斷達 24 年的證所稅（經濟日報 2012a），雖然在總統馬英九的支持下獲得通過，在強大壓力下不僅法案大打折扣而名存實亡，劉憶如迅速辭職（經濟日報 2012b），證所稅在 2015 年大選前被直接廢除（經濟日報 2015）。相隔二十四年，證所稅復徵的同樣命運，反映出股票市場在台灣政治中的微妙地位。

然而，在兩次證所稅復徵失敗之間，股票市場在台灣整體經濟中的角色產生巨大的變化。雖然 1988 年台灣股票市場展開爆炸性成長，台北股票集中交易市場（以下簡稱台灣股市或台股）從 1985 到 1989 年間，指數從 1,000 點不到暴增到 11,000 點，市值也從 4,000 億台幣左右飆升到 6 兆 1,700 億台幣的規模，然而這波成長比較類似 Robert Shiller (2015) 所指稱的泡沫發生的「非理性繁榮」(Irrational Exuberance)；在 1990 年股市泡沫破裂後，股價指數一度僅剩 3,000 多點，股市市值也跌到 2 兆 5 千億台幣的相對低點。然而自此之後台股市值呈現長期穩定成長，即使經歷 1997 年亞洲金融風暴、2000 年美國網路泡沫破裂與 2008 年金融海嘯等重大全球性經濟事件，從市值來看台股都沒有再重現 1990 年代初期暴跌的景象。在 1999 年集中市場市值突破 10 兆台幣，8 年之後在 2007 年突破 20 兆台幣，達到 1992 年市值的 8 倍（見圖 1）。這個數值還沒有計入櫃檯買賣市場、興櫃市場等其他規模較小的證券市場。相形之下，這段期間台灣 GDP 總量增長僅有 2.38 倍。進一步檢視股市市值相對於 GDP 的比值，也就是俗

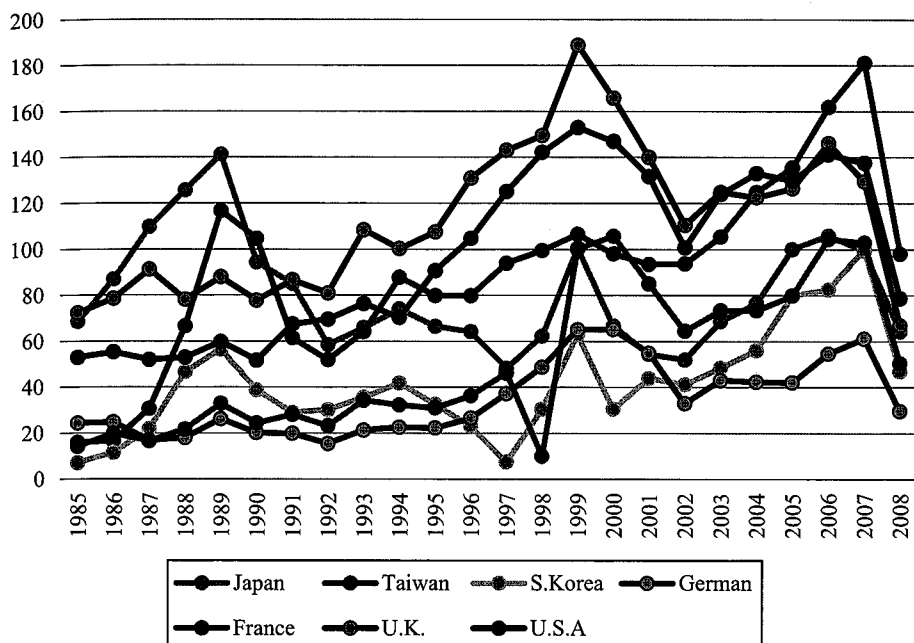


圖 1 台灣、主要國家股市市值與 GDP 比值比較圖（單位：百分比）

資料來源：The World Bank Databank: Market capitalization of listed domestic companies (% of GDP) (<http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.GD.ZS>)。

稱的巴菲特指標 (Buffet Evaluation Indicator) 可以進一步看出台股驚人成長；在 1985 年自由化展開之際，台灣股市市值僅占 GDP 的 16%，1989 年股市市值一度飆升到 GDP 的 150%，在 1992 年泡沫破裂後跌回到僅占 GDP 的 52% 水準。然而 1992 年之後股市市值對 GDP 比值持續上升，到了 2008 年金融海嘯前集中市場市值一度達到接近 GDP 兩倍的水準，但 2008 年因金融海嘯跌回 GDP 左右的水準，但長期上升的趨勢仍然十分顯著。

股市市值與 GDP 比值的跨國比較，可以更清楚地呈現台灣股市的特色與發展軌跡。限於論文討論焦點，在這裡筆者僅呈現 1985 年台灣開始自由化到 2008 年金融海嘯這段期間，台灣和主要產業競爭對手的韓國，以及德、法、英、美、日等五個先進國家的比較。雖然從 1990 年代以來，股票市場在多數國家經濟體系的重要性持續上升 (Davis 2009)，但台股市值對

GDP 比值的上升卻比其他國家明顯。整體而言，英美法系國家股市市值對 GDP 比值高於大陸法系國家 (La Porta et al. 2000a, 2008)，英美兩國市值相對於 GDP 都呈現上升的趨勢，除了 1989 年前後泡沫經濟高峰的日本外，在圖中任何時間點台灣都明顯高於大陸法系的德法日韓。有趣的是，台灣儘管在 1985 年時股票市場比值接近南韓與德法，在 1989 年與日本同時發生泡沫經濟導致股市比值大漲，又在差不多時間泡沫破裂在 1992 年跌到谷底。然而在 1992 年之後，日本股市對 GDP 比值呈現停滯，台灣卻穩定成長，凌駕上圖中四個大陸法系國家，到 2004 年接近、甚至短暫超越英美的水準（見圖 1）。

台灣股市在經濟體系中角色的明顯變化，構成一個可以挑戰既有理論、推進理論思考的重要異例。第一個遭到挑戰的是法律經濟學的觀點。Rafael La Porta、Florencio Lopez-de-Silanes、Andrei Schleifer 及 Robert W. Visney（以下簡稱為 LLSV）針對英美法系國家股市市值對 GDP 比值明顯高於歐陸法系國家的現象，提出了投資人保護理論。LLSV 主張，由於股市投資人必然面臨控制企業的大股東與經理人背信自肥的風險，因此投資人投入股市的意願高度取決於一般股東的利益能否避免受到侵害。由於英美法系對股東提供較好的保護，因此促成較蓬勃的證券市場，進而導致金融體系中的較高股市比重。相形之下，歐陸法系，特別是法國的法律系統，對小股東極為不利，因此股市較不發達 (La Porta et al. 1998, 2000, 2008)。

台灣股市市值的穩定成長是對 LLSV 理論的重大挑戰。雖然台灣在內線交易立法及判例上，並不落後於國際水準，然而整體而言，對股東的保護並不完善。<sup>1</sup> 首先，根據 La Porta 等針對各國股東保護法制的評比，台灣的小股東利益遭到管理階層或大股東侵害，以及違約的風險上都高於全球平均，而接近大陸法系國家的平均水準 (La Porta et al. 1998: 1131)。官方所成立的台灣證券暨期貨市場發展基金會在 2004 年出版的報告中也指出，台

---

1 關於內線交易的相關規範，感謝審查人的提醒。

灣的股票市場充斥各式不利於小股東利益的陋習，包括由家族控制上市企業、集團企業過度多角化、交叉持股嚴重，以及散戶不重視公司基本面圖利於炒作等問題（證券暨期貨市場發展基金會 2004）。很顯然地，這段期間裡股票市場整體制度對投資人的低度保護，並沒有壓抑股市的成長。

其次，從社會學制度論傳統出發的全球擴散理論則著重在英美，特別是美國以股市為核心的企業運作模式在全球的擴散。英美的金融很早就以股票市場為主 (Zysman 1983; Hall and Soskice 2001)，並在過去三十年進一步深化，大型企業組織及銀行體系的影響力逐漸式微 (Davis et al. 1994; Davis and Mizruchi 1999)，使得證券市場成為主導經濟秩序的主要機制 (Davis 2009; Fligstein 2001)。透過投資法人所帶動的跨國資金流動，以及包括國際組織與大學等機構所促成的理念和制度擴散，英美以股市為中心的企業治理模式，不僅深刻影響許多發展中國家 (Mosley 2003; Bandelj 2009)，也衝擊原先以銀行為中心，與英美經濟體制有重大差異的歐陸國家和日本，強化股市在這些國家的重要性，並一定程度改變這些國家企業與政策的運作模式 (Streeck and Yamamura 2003; Tiberghien 2007; Davis and Marquis 2005; Beyer and Hopner 2003; Streeck 2009)。

毫無疑問地，股票市場制度的建立，以及近年股票市場在全球各個經濟體中影響力的擴大，呼應擴散理論的論點。台灣股市的基本制度是從歐美，特別是美國學習而來。然而，形式制度的建立可以靠模仿與學習，股市的擴張卻必須仰賴在地企業及投資人的配合，因此台灣股市相較於其他國家有更大幅度的成長，無法用簡單的制度擴散所解釋。另一方面，跨國投資法人在許多地區是促成整體體制變遷的核心機制 (Mosley 2003; Bandelj 2009; Vitols 2003; Jackson 2003; Tiberghien 2007; Davis and Marquis 2005; Beyer and Hopner 2003; Streeck 2009)，但在台灣脈絡下，從台股自由化開始到 2003 年外資法人成為具影響力的行動者這段期間，實際運作卻是由國內行動者所主導。換言之，至少在 2003 年之前，國際投資法人無法解釋對於台灣股市在經濟體系中角色的巨大變化。在這篇論文中筆者主張，要解釋台灣股票市場的演化必須從歷史比較途徑出發，放在台灣國家與資本關

係的社會脈絡中，才能解決上述的問題。

## 二、經濟社會學的歷史比較途徑與資本形成

Frank Dobbin (2005) 彙整經濟社會學中歷史比較途徑 (Comparative and Historical Approach) 的研究，指出這個分析架構有兩個特徵。第一，歷史比較途徑不預設所有社會的經濟行動模式都會朝向單一、最具效率的模式變動（通常假定是當代美國模式），而會在不同時空中出現重大的系統性差異。因此，儘管許多歷史比較途徑的經典研究僅針對個案而沒有多個案例的比較，但分析不同時空下經濟行動模式的系統性差異仍然是核心的關懷。第二，採取歷史比較途徑的學者不認為經濟行動的模式可以由單一普遍成因所解釋，而將焦點放在不同時空下社會脈絡如何形塑經濟行動，進而造成長期的系統性差異。最重要的概念是路徑相依 (path dependency)，強調行動者在某個關鍵時間點 (critical juncture) 的行動選擇或歷史機遇 (historical contingency)，限制後續可選擇的路徑。而路徑選擇出現之後常透過自我增強 (self-reinforcement) 的機制，強化一開始起因於機遇的起始選擇，促成後續的制度演化方向。最後，路徑的改變可以來自外在結構性力量所帶來的危機與轉型，也可能是行動者所產生漸進式、局部的制度調整，所帶來長期的制度變遷 (Sewell 2005; Mahoney and Thelen 2010)。

歷史比較途徑提供了解釋台灣股市發展的重要啟發。要解釋台灣股市的發展，必須放在台灣特定的歷史脈絡中解釋。國家間證券市場與銀行在整體經濟中的不同比重，是社會科學中的重要主題 (Zysman 1983; Dore 2001; Hall and Soskice 2001)。歷史比較途徑著重在資本形成時期所形成的模式，如何影響之後制度的長期變化。在英美脈絡中，股票市場的蓬勃起源自國家利用私部門資本支持政府財政需求的措施。Bruce G. Carruthers (1996) 指出，英國股市的歷史起源與當時政府的財稅需求有密切關係；William Roy (1997) 也指出，奠定美國股市發展的股份有限公司的制度，並非效率所帶動的自然演化結果，而是美國各州為了擴張公共建設，賦予鐵

路公司向大眾募集資本的權力，所設計出的公共制度，而最終成為主導美國私部門經濟組織的主導形式。

另一方面，在歐陸及東亞則形成以銀行為核心的資本形成。無論十九世紀的德法，或是與台灣脈絡相近的日韓，由於國家透過銀行體系可以直接決定融資對象，透過大規模借貸推動策略性工業的投資，以帶動國家經濟發展，因此銀行才是主要金融工具，相形之下，股市由於要求立即獲利並且波動較大，甚至遭到一定程度的壓抑。與台灣同為發展型國家的日本與韓國，主要透過銀行系統性地支持大型私營企業的發展，以達成產業政策的目的。日本主要透過系列金融與主力銀行大力借貸，國家以護航財團行政的方式支持銀行 (Johnson 1982; Gao 2000)，韓國則是由國家直接針對策略性工業進行融資 (Amsden 1989; Evans 1994)。

從前述討論出發，筆者主張，就整體資本形成而言，台灣股市的擴張必須放在台灣資本形成的脈絡中分析。台北股市促成了台灣大型資本、特別是大型私部門企業的擴張，深刻改變了台灣經濟的結構。這個過程最主要的機制是企業透過上市以及在股市中增資所促成股本的快速膨脹。以總股數來看，股票集中交易市場上市企業從 1985 年 200 多億股，在歷經 1989 到 1992 年間泡沫經濟的大幅起落之後，在 1994 年突破一千億股，到了 2004 年更達到接近五千億股的水準。從 1992 到 2004 年二十二年間，台灣整體 GDP 僅成長兩倍，上市企業市值成長 5 倍，上市企業總股本則成長 6 倍，相形之下，每股平均股價從 1992 年 34.6 元跌到 2004 年的 27.35 元，顯示股本的膨脹是 1990 年代推升市值的最重要動力。上市櫃企業資本總額的快速膨脹主要來自兩個動力：企業上市以及已上市企業的增資。從 1985 年到 2003 年，集中交易市場及櫃檯買賣中心的上市櫃企業資本額總額，每年都以 10% 以上的速度增加，甚至在 1990 年代後半達到每年 20% 以上的水準。更進一步來看，增資比新上市扮演更為重要的角色。從 1985 年到 2001 年為止，上市櫃企業總資本額總計膨脹 26 倍，其中三分之二強（約 68%）來自上市企業增資，上市企業透過盈餘增資與現金轉增資等方式，每年平均增加資本額 10% 以上（見圖 2）；只有三分之一弱來自新上

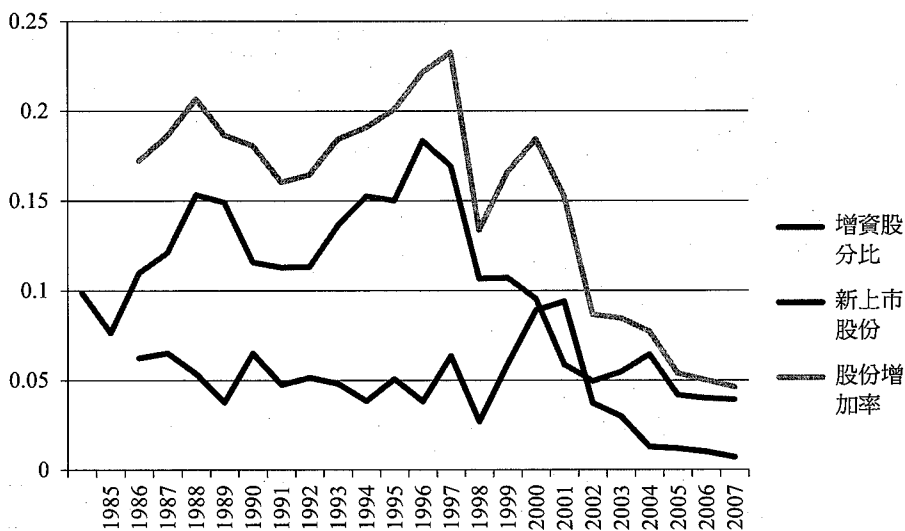


圖 2 上市企業總股數增加率

資料來源：歷年證券市場統計年報。

市，導致上市企業平均資本額的膨脹速度，遠遠大於非上市企業。

由於在 2001 年之前，台灣採取資本額超過兩億的公司必須強制公開發行的規定，比較上市與未上市公開發行企業，有助於理解股票市場上市對公司規模的影響。從 1985 到 1992 年間，雖然上市企業總資本額增加，但幅度與未上市公開發行企業相仿，導致上市企業資本額總值相對於未上市公開發行企業資本額總額的比值，並沒有明顯提升，甚至呈現下降的趨勢。1985 年上市企業總資本額占公開發行企業總資本額的五成左右，在 1992 年泡沫破裂之際甚至更降低到接近四成的水準，換言之，就資本額大於兩億的中大型企業而言，未上市企業的總資本規模在 1992 年前仍大於上市企業（見圖 3），顯示 1992 年之前企業規模的擴張主要來自整體經濟成長的效應。

然而在 1992 年後，上市企業總資本額迅速凌駕未上市企業。上市企業總資本額持續擴張，而未上市企業總資本額增加速度遠不如上市企業；從 1994 年上市企業總資本額開始大於未上市總資本額。相形之下，未上市公開發行企業數量增加的速度雖然大於上市企業，但由於平均規模成長



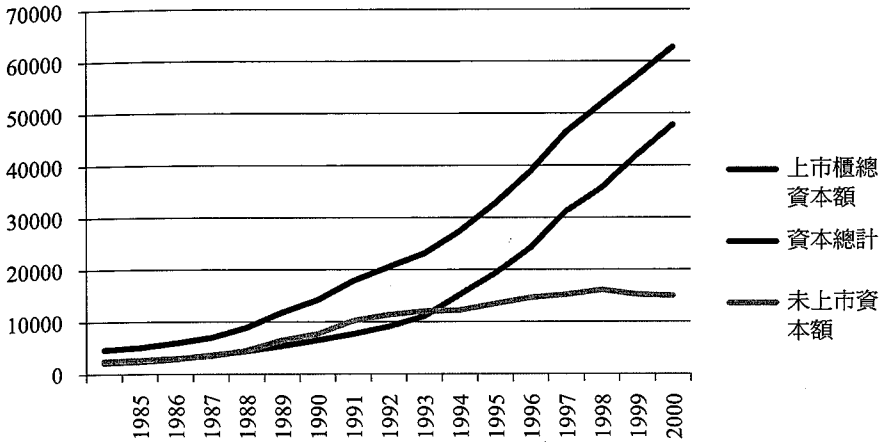


圖 3 上市與未上市公開發行企業總資本額比較 (單位：億元台幣)

資料來源：歷年證券統計年報。

不大，因此總資本額逐漸低於上市企業。到了 2001 年廢止強制公開發行之際，上市櫃企業約有一千多家，未上市但資本額超過兩億的公開發行企業則達到兩千家以上（見圖 4）。就各家企業平均資本額而言，上市櫃企業平均資本額達到 50 億元新台幣的水準（見圖 5），未上市企業平均資本額停

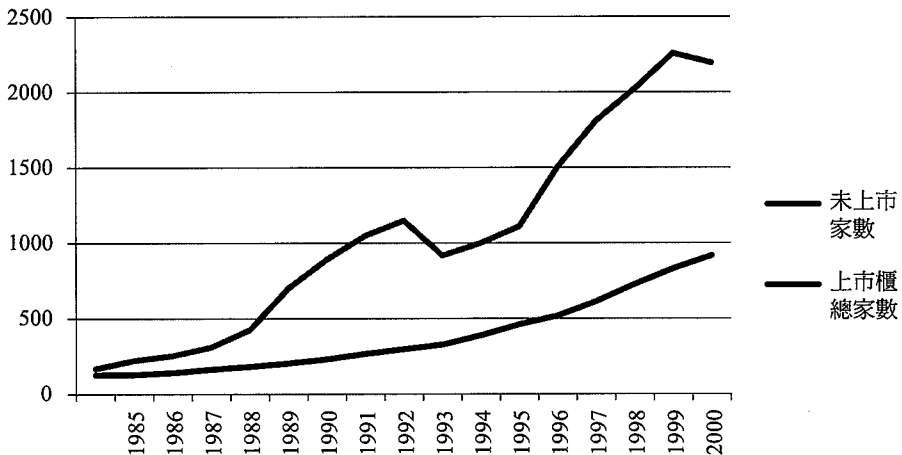


圖 4 公開發行企業（資本額兩億以上）家數

資料來源：歷年證券統計年報。

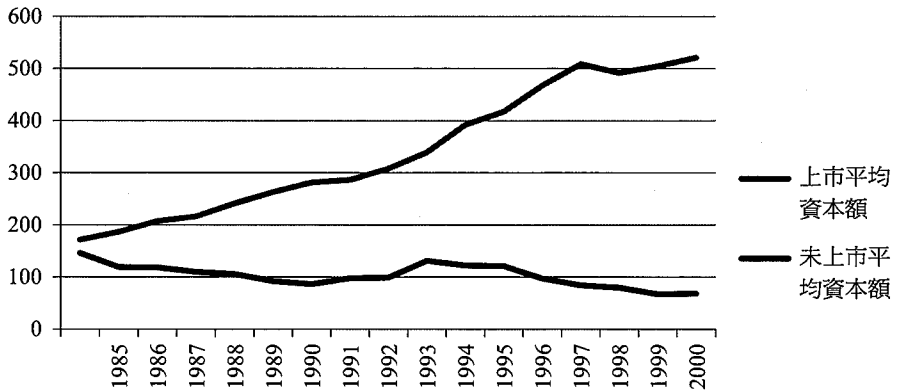


圖 5 公開發行企業（資本額兩億以上）平均資本額（單位：千萬台幣）

資料來源：歷年證券統計年報。

留在 10 億元左右，甚至略微下降。換言之，股市促成台灣私營部門的資本形成，帶來企業規模的分化，分為快速透過股市擴張資本的大型企業，以及維持原有平均規模的中型企業兩個群體。

從歷史比較途徑的角度來看，台灣股票市場擴張與私部門企業擴張的高度關聯必須聚焦在兩個問題上。第一是資本形成的問題。台灣的大型私部門資本遲至 1990 年代高度經濟成長期尾聲才透過股市形成，為何在 1980 年代後期之前，在經濟高度成長且股市相當邊緣化的階段，沒有形成日、韓、歐陸國家等其他歐陸法系國家所常見由銀行主導資本形成的現象？第二，股市自由化並不必然意味企業會利用股市進行資本擴張。從經濟社會學的角度來看，行動者間必須進一步形成利用股市擴張的行動模式，形成自我強化的機制，之後才能進一步強化各類型企業利用股票市場進行資本擴張。究竟有哪些機制形成，又影響哪些不同的企業，是必須回答的問題。

針對這兩個問題，筆者有以下具體主張。第一，台灣相對延遲的私部門大型資本的形成與 1970 年代產業發展策略以及國家與資本關係有很深的關係。台灣在發展重化工業的過程中，沒有採取日韓促成私部門大型企業形成的策略，反而是壓抑私部門企業向重工業上游擴張，而以國營事業做為發展策略性工業的主要手段。再加上金融體系從所有權到經營權幾乎完

全掌握在國家手中，金融政策方針也以維繫系統穩定而非促成成長為主要目標，也少類似日韓鼓勵銀行放貸大型企業以促成策略性工業的方針。在 1980 年代初期以創投做為電子產業的金融配套，強化股票市場在資本形成過程中的角色。散戶成為股市擴張過程中主要的資金提供者，強化企業透過股票市場上市與增資，而非銀行借貸，做為企業擴張主要金融管道的誘因。

第二，到 2000 年代中葉為止台灣股票市場擴張的主要資金提供者是散戶。由於散戶缺少投資法人般與經營者協商、監督，甚至威脅經營者的能力，使得上市企業的控制者在取得資金的同時，無須擔心經營權與經營方針受到挑戰，產生利用股市進行擴張的重要誘因。不同類型的企業形成幾種利用股市擴張資本的非正式制度。首先，就新興的電子產業而言，股市提供了快速增資擴充，以及給予工程師大量報酬的管道。其次，就台灣普遍的企業集團組織形態而言，由於缺少日韓般透過與銀行的連結擴張集團的機會，使得股市成為利用集團企業母子公司同時上市，以擴張集團版圖的重要手段。最後，就龐大的國營事業而言，股票市場提供政府一方面推行民營化政策，另一方面同時保留持續控制經營權的管道。這些發展又強化散戶投入，形成上市企業資本擴張，以及散戶持股比例上升，彼此相互強化的現象。

### 三、自由化前產業政策與資本形成

在台灣經濟發展的論述中，普遍認為至少在 1990 年代之前，台灣經濟體系以中小企業為主，與日韓大企業為主的模式有明顯差異。然而這個認知的盲點在於台灣在這個時期並非沒有大型企業，而是大型企業多半為國營企業。雖然 1950 年代政府開始扶植大型私營企業進入產業中游，造就包括台塑等大型私營企業，但在 1970 年代進入重化工業時，堅決拒絕私部門資本進入鋼鐵高爐與輕油煉解等重化工業最上游，透過國家直接投資公營事業，佐以公營銀行進行融資（Wu 2005；王振寰 1996）。在石化業，政

府拒絕台塑的申請，由國營的中國石油公司設置輕油裂解廠；在鋼鐵業，政府不准許中下游廠商進軍上游高爐，由國家另外設立國營的中國鋼鐵公司設置高爐 (Noble 1998)；在造船業，政府原本計畫由政府及外資合資，但在外資撤資下，中國造船公司成為國營公司（鄭力軒、王御風 2011）。

這個模式所帶來的結果是相對龐大的國營企業與相對低度發展的私部門資本。台灣國營事業占全體資本形成在 1970 年代持續上漲到 35% 左右。從國民所得會計來看，國營事業在 1976 年年度資本形成甚至達到 40% 水準，加上政府公部門占資本形成達到接近六成。相形之下，民間部門固定資本形成在 1976 年只占 43.8%，一直要到 1987 年股市開始快速成長的時期，民間部門在年度固定資本形成的比例才重新回到 1970 年代初期 60% 的水準（見圖 6）。

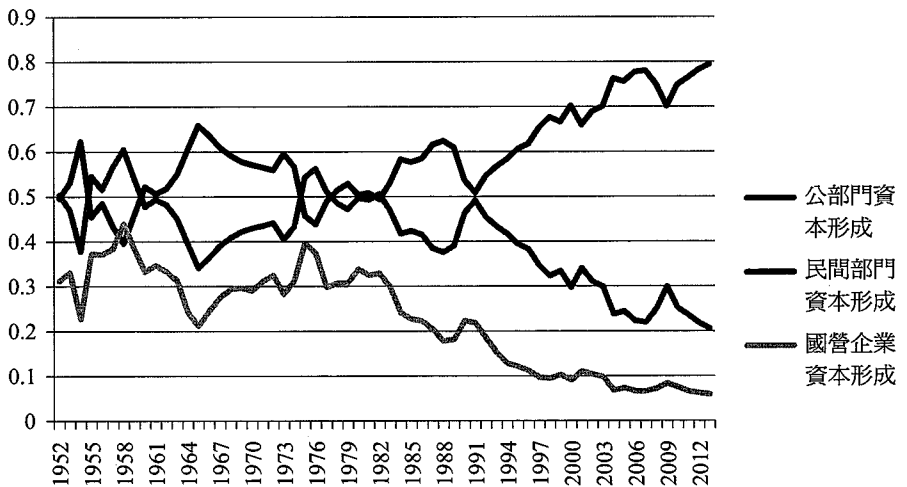


圖 6 台灣歷年資本形成公私部門比例圖

資料來源：主計處資料。

在 1970 年代的迅速擴張後，到了 1980 年代初期，國營事業除了在服務業（台電與電信局）與金融業獨占鰲頭外，在製造業中也扮演主導地位。1984 年《天下雜誌》所公布一千大製造業排行，前十名中有五家為國營企業，同時國營事業的中國石油公司、菸酒公賣局及中國鋼鐵包辦前

三名。以石化業而言，中油營業額是當時最大私營企業南亞塑膠的 5 倍以上。如果以集團計算，台塑集團三家企業（台塑、南亞、台化）營業額加起來不到中油加上中石化的一半。以鋼鐵和重工業而言，中鋼與唐榮營業額也遠遠大於其他私營的中下游鋼鐵業者。

1970 年代以國營事業推動策略性工業的策略，在 1980 年代初期產生巨大轉變，特別是電子產業的規劃。創投在台灣電子產業興起過程中所扮演的角色已有很多精采的研究（如：王振寰 2011；陳東升 2003），在此不再贅述。然而，創投做為產業政策工具的金融和政治意涵卻較少討論。由於創投主要獲利來自投資標的上市所帶來的報酬，當科技產業的投資採取創投模式時，就意味必須仰賴股市動能才能支撐科技產業的資金需求。在這樣的政策方向下，政府展開證券市場法律變革，在 1983 年通過〈證券交易法〉修正案，通過〈證券事業投資信託事業管理規則〉開放投資信託的設立，通過〈華僑及外國人投資證券及其結匯辦法〉正式開放外資投入台灣股市，通過〈證券投資顧問事業管理規則〉開放設立投資顧問公司。就主導美國及許多其他地區的投資法人而言，儘管股票市場的主管機關——證券管理委員會（以下簡稱證管會）的原始藍圖中，希望仿照歐美的模式強化投資法人（當時稱之為機構投資者），降低「盲目」、「不理性」的自然人投資，但這個目標成效始終不彰（徐立德 1983；沈柏齡 1985；張昌邦 1983；陸潤康 1983，1985）。

整體而言，雖然在自由化之前台灣股市在經濟體系中扮演邊緣的角色，但 1970 年代利用國營事業發展重化工業，以及 1980 年代初期利用創投做為電子產業金融配套，加上國家對銀行的控制，使得台灣沒有產生和日韓、歐陸類似銀行與私部門資本的穩定連帶，壓抑私部門的資本形成，並為之後的發展留下伏筆。

## 四、金融自由化與散戶市場的擴張

從戰後台灣股票市場出現之際，散戶就扮演重要的角色（楊士仁 2007）。主管機關在 1980 年代證券市場改革的規劃中，原本包括將台股轉化為法人市場，然而這個規劃在自由化後很快就被大量湧入股市的散戶所打破。如同王振寰 (1996) 指出，1980 年代台灣開始出現隱性的經濟危機；台美斷交及國民黨權力繼承問題所帶來的政治信心危機，儲蓄持續攀升而投資率急降。不僅民間投資急降，公部門的投資也大幅降低。投資不足加上超額儲蓄，金融管制又導致民間游資沒有出口，衍生包括十信案等金融亂象，以及龐大的地下經濟，嚴重衝擊金融秩序，形成金融危機。從 1988 年開放證券商設立開始，股票集中市場開戶戶數從 1985 年自由化開始時約 47 萬戶，飆升到 1989 年 550 萬戶的水準（見圖 7），散戶成為台灣股市中最主要的持股者與交易者，帶動 1989 年股市上萬點的風潮（經濟日報 1989c）。

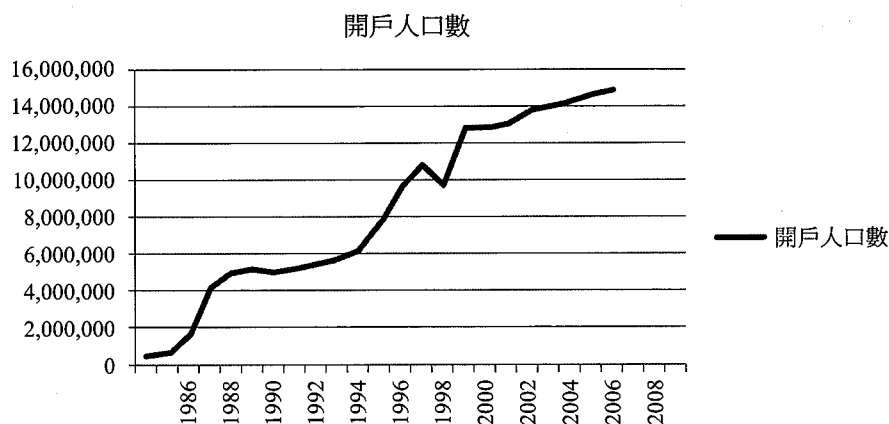


圖 7 台灣證券集中交易市場開戶戶數

資料來源：歷年證券統計年報。

除了開戶人數外，持股比例與交易比例是另一組可以看出散戶對股市影響的重要指標。在 1985 年自由化展開之際，上市企業共有 35% 以上

的股份為政府與國內金融機構所持有，僅有四成的股份為本國自然人所持有，但自由化展開到 1998 年亞洲金融風暴後遺症全面爆發為止，本國自然人持股比例持續上升，在 1997 年達到 60% 左右的高峰，一直到 2008 年前後才跌回到 1985 年四成左右的水準（見圖 8）。國內自然人占交易比例也在 1987 年迅速達到九成的驚人水準，雖然之後比例持續下降，但即使到 2000 年左右仍然有八成左右的比重（見圖 9），凸顯股市規模擴大過程中散戶主導的現象。

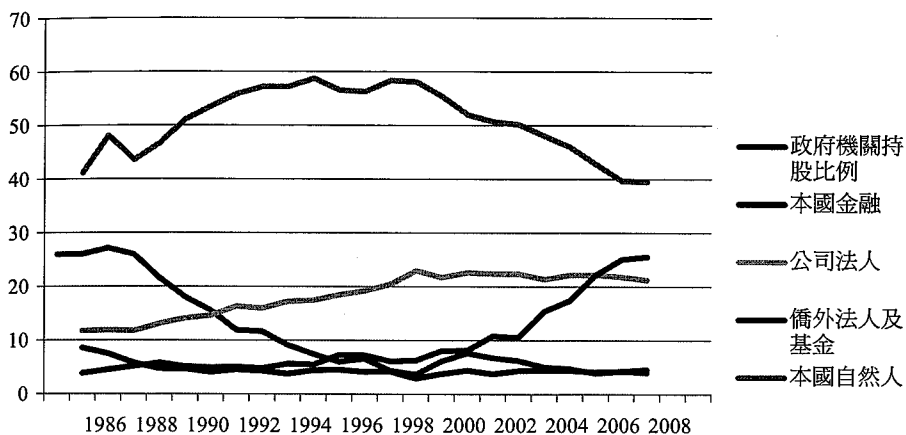


圖 8 台灣上市企業持股比例

資料來源：歷年證券統計要覽。

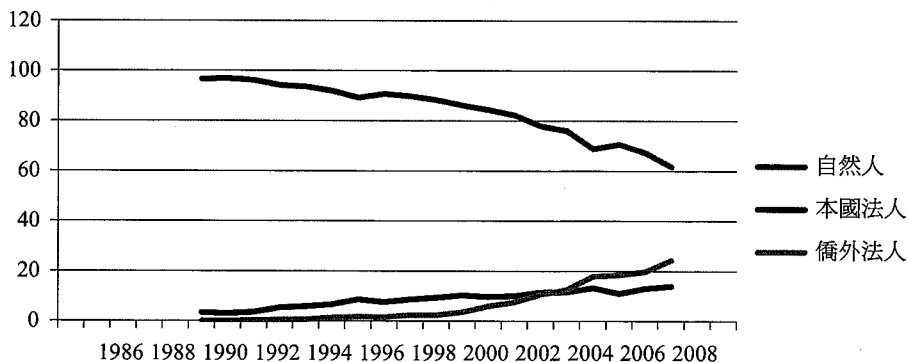


圖 9 各類別投資人占台灣股市交易比重

資料來源：歷年證券統計要覽。

除了在持股及交易中占主導地位的現象外，民主轉型也成為維繫散戶市場的重要因素。儘管散戶市場在台灣存在已久，但在 1980 年代股市快速擴張，以及民主化之下，數量龐大的散戶使股市進一步成為重要的政治議題。許甘霖 (2002) 以「民粹金權主義」的概念傳神地刻劃政治體制與以散戶為主的股市結構間的共生關係。許甘霖以 1991 年、1992 年的「社會意向調查」資料為基礎，指出對國民黨政權而言，股市不僅是黨營事業獲利的工具，數量龐大的股民也成為重要的政治動員對象。散戶市場的發展強化維繫股價的政治重要性，有助於股價提升的自由化政策，以及穩定股價的護盤機制，是這段時間證管政策的主調，相對地，對股價會產生衝擊的股市監理政策則進展較為緩慢。

大抵而言，政府所推動的政策持續逐步自由化的步調，包括 1994 年櫃檯買賣中心建立、持續開放外資與投信等，但同時在市場下跌時以各種正式與非正式方式介入。護盤方式包括：(1) 動員包括銀行、保險公司等公營金融機構，以及黨營事業將資金投入股市；(2) 利用調整融資融券及保證金，影響市場上作多與作空的比例；(3) 利用監管的權威「道德勸說」自營商與大股東介入護盤；以及 (4) 利用政府所管理的，包括勞退、退撫、郵政儲蓄等基金，投入股市護盤，甚至成立常態性的護盤基金。1996 年為了因應台海飛彈危機，行政院建立規模達 2,000 億，包括郵政儲金、勞退基金、退撫基金、公營行庫的股市穩定基金（經濟日報 1996）。1999 年兩國論提出後，再度由財政部建立規模達五千億的國家安定基金，基金來源除了五大基金外還包括政府國營事業的質押借款等多項來源（經濟日報 1999）。股價安定與國家安全畫上等號，顯示出散戶體制下維繫股價的重要性（見表 1）。

在散戶的主導對台北股市的動態產生很大的影響。由於散戶缺少與經營者協商的能力，獲利仰賴迅速轉手交易，而非長期持有賺取股利。在 2000 年之前散戶對市場影響力持續擴張的時代，台股出現高交易量與高周轉率的現象，顯示散戶注重短期交易報酬，更甚於實質監督企業以穩固長期獲利的傾向。多數情況下散戶並沒有興趣介入經營權或是實質監督經



表 1 政府護盤措施一覽表，1985-2000 年

日期	護盤措施
1988/10/15	提高信用交易融資比率一成，銀行簡化股票質押放款手續，購買受益憑證，避免基金賣出股票，協調國家行局、上市公司、法人機構及大戶連手買進，以求激勵人氣。
1988-10-25	台灣證券交易所總經理趙孝風找市場人士聚談護盤。
1990-04-15	財政部證管會，昨天以迅雷不及掩耳的速度，在下班前突然宣布調整證券融資比率及保證金成數。
1990-05-27	財政部證管會緊急召集各證券承銷商、自營商開會護盤。
1990-06-22	繼勞工退休基金、職工福利基金之後，財政部賦稅署修正〈營利事業設置職工退休基金保管運用及分配辦法〉，擴大營利事業職工退休基金的投資範圍，增列股票投資等項目。
1992-09-30	證管會規定每日申報買賣額、賣超須提報「賣出決策報告」。
1994-06-01	財政部證券管理委員會同意核備證交所擬「安定操作條款」，即日允許承銷商進場「護盤」，採行安定操作交易。
1994-10-12	三商銀暫緩釋股，勞退基金等法人進場護盤，省屬三商銀等公營銀行也準備隨時進場買進股票。
1994-10-12	證管會指示自營商、法人進場護盤。
1995-08-16	放寬外資機構投入股市。
1996-02-17	官民共同籌組成立的「穩定股市基金」確立基金額度為二千億元，必要時中央銀行將准予低利融資增加額度，小組會議並決定將基金分成公營銀行小組、民營銀行小組、郵匯勞退小組及產壽險小組四個小組，開始執行護盤任務。
1996-02-28	股市開放外國共同基金投資。
1996-03-07	證管會要求自營商護盤，盤點上市公司董監持股。
1996-03-08	開放證券經紀商以自有資金投資上市股票，同時取消自營商單日買賣股票金額限制，開放第三類股進行信用交易。
1997-09-10	銀行投資股市淨值比率一周內放寬為 20%、500 億元可進場，股票融資成數下月提高為五成。
1997-10-21	融資成數放寬為五成，融券保證金成數提高到九成，得為信用交易標準放寬，加速基金放行。
1997-10-30	財政部證券管理委員會提出共同基金可買回自家共同基金，新基金上市即可取得信用交易，以及買共同基金送認購權證等數項措施，試圖解決共同基金大幅折價（市價低於淨值）的問題。

資料來源：筆者整理自聯合知識庫。

營，支持企業發放股票股利，也很容易基於對產業成長的信心支持股票填權。1990年代台股無論企業未來獲利是否真能填補股票股利發放所帶來稀釋股本的效應，填權成為市場的常態。筆者主張，散戶行為模式提供不同類型企業上市以及大幅增資的誘因，帶來下面一節所描述的幾類擴張模式。

## 五、企業資本擴張的模式

### （一）電子業與分紅配股

台灣電子業的興起與股票市場的蓬勃發展密不可分，特別是分紅配股的發明與制度化，導致電子業廠商必須上市，並且上市後必須每年不斷增資。成立於1981年，在1985年上市的聯華電子是第一家電子業上市企業，發明了透過增資提供員工分紅配股的模式。聯華電子所採行的分紅配股與美國所盛行的選擇權有相當差異，主要是利用公司法中「得從盈餘發放員工紅利」但未明文限制紅利發放方式的規定，透過盈餘轉增資給予股東股票、股利的同時，將員工分紅設定為股票而包含在盈餘轉增資的新股中。2003年前後各界展開一場員工分紅配股制度的辯論，分紅配股制度創始人前聯電董事長曹興誠在替制度辯護時，將這個制度比擬成類似分期付款的制度創新（曹興誠2003）。這套制度改寫台灣科技產業的勞動力市場規則，成為電子業（特別是半導體業）標準的報酬給付模式，同時也使工程師出身的經理人得以確保企業控制權。

電子業的分紅配股制度預設兩個重要的前提。第一，電子產業必須上市，同時必須每年不斷增資，才能支付每年配給員工的股票紅利，這導致電子業股本不斷膨脹的需求。第二，支付給員工的股票紅利必須夾帶在給股東的股票紅利中，股票紅利的實質報酬多寡取決於股價，因此分紅配股制度發明人曹興誠就清楚指出，台式分紅必須建立在除權後股價仍然可以填權的基礎上，也就是股價能回到新股發放前的水準，而不會隨股本膨脹而降低，如果除權後股價沒有上漲，股票股利僅僅意味單純的價值稀釋，

這個制度就無以為繼。

電子業上市廠商不斷填權來自散戶對產業持續高度成長的預期。在電子業分紅制度普及的影響下，台灣新興的電子產業成為股市股本擴張的最大推手。對需要不斷分紅以留住工程師的電子業而言，不斷擴張資本額是維繫公司運作的必然措施。因此除了電子業高度成長的時期具有龐大的資金需求，加上創投與分紅配股具有間接鼓勵廠商上市與不斷增資的情況下，散戶主導的股市進一步促成電子業企業與股市的連結。從 1990 年開始電子業上市企業的股本快速增加，1996 年的年增率甚至達到 90%（見圖 10）。

在不斷增資下，高度仰賴股市的電子業形成與非電子業非常不同的金融運作模式。以最重要的指標負債比為例，電子業依賴銀行的程度遠不及非電子的傳統產業。從 1985 到 2000 年間，台灣上市企業的平均負債比（負債／資產）約在 70% 到 80% 左右，電子業平均僅有 40% 左右，顯示電子業與銀行更弱的連帶關係（見圖 11）。電子業的股本膨脹也有較高的每股營收與獲利做支撐，在 1992 年後持續高於非電子產業，顯示電子產業較高的收益與獲利能力（見圖 12、圖 13）。

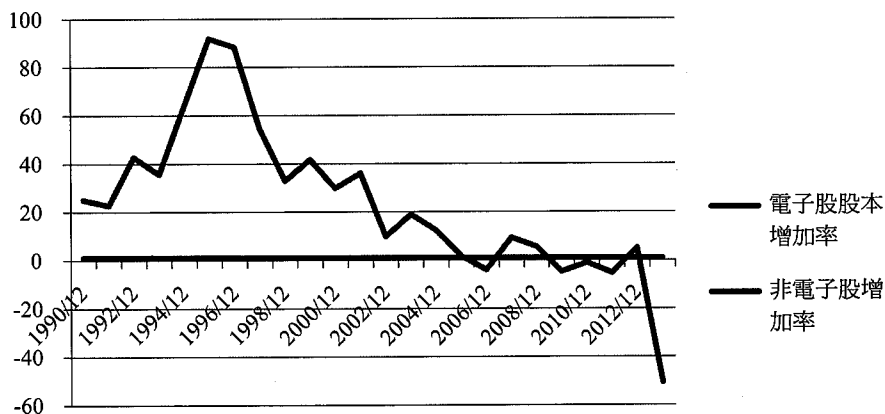


圖 10 上市電子業廠商股本增加率

資料來源：台灣經濟新報資料庫。

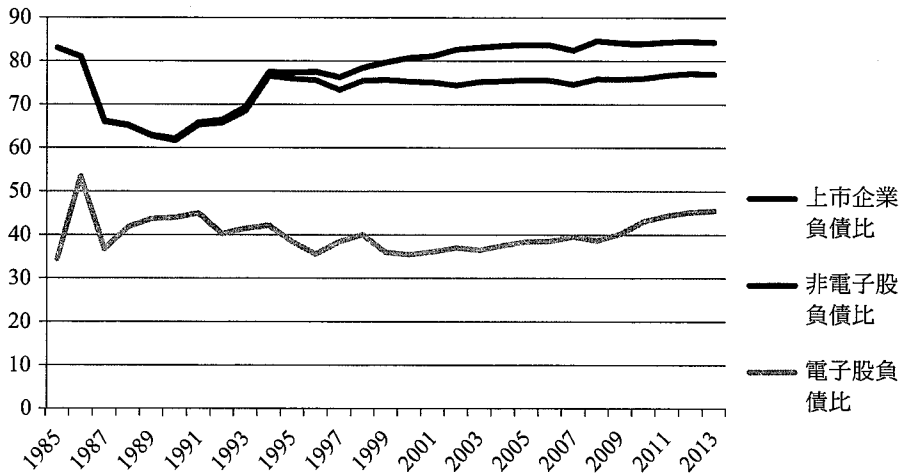


圖 11 上市企業負債比

資料來源：《台灣經濟新報》資料庫。

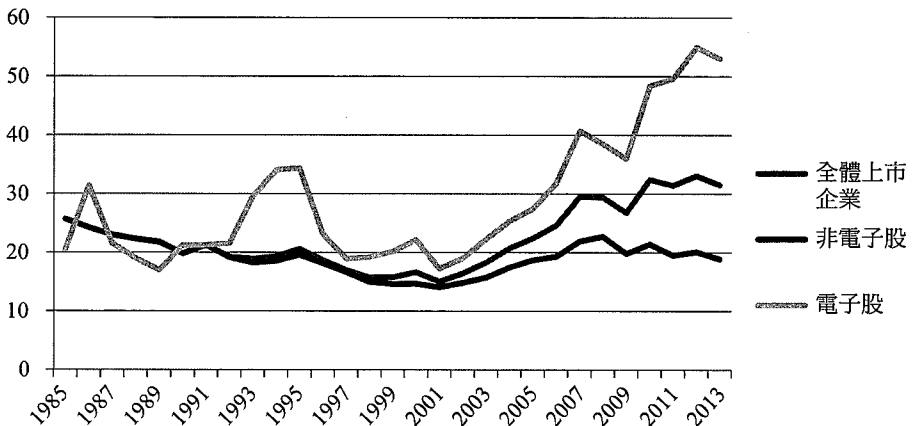


圖 12 上市企業平均每股營收

資料來源：《台灣經濟新報》資料庫。

## (二) 集團企業多重上市

其次，不同類型的企業集團也利用股市快速擴張。多角化的企業集團，是台日韓三國的重要現象 (Hamilton and Biggart 1988)。雖然大企業比中小企業更容易取得貸款，然而在政府控制關鍵產業上游及金融機構下，台灣私營企業集團規模不僅遠不如日韓，甚至也不及大型公營事業。散戶

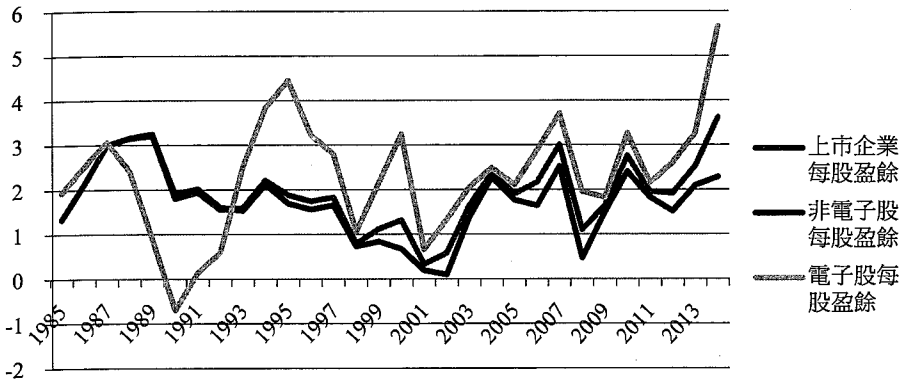


圖 13 上市企業平均每股盈餘

資料來源：《台灣經濟新報》資料庫。

所主導的股市給予台灣企業集團快速擴張的機會，從 1980 年代股市自由化開始，集團企業利用集團內多個企業上市的方式，不斷設立子公司進入各個不同領域，利用股市資金推動集團的多角化，不論是傳統的企業集團或新興的電子業集團，都盛行將集團內子公司上市，或將業務分割成立新公司再上市櫃，成為股市擴張的另一個動力。對傳統的集團企業而言，散戶主導市場意味上市無須擔憂控制權遭到挑戰，對於盛行的家族控股而言，提供上市的重要誘因，而上市集團企業也可以利用複雜的股權機制確保集團企業的控制權（鐘喜梅等 2012）。

本文採取比較嚴格的定義，將集團內超過兩家企業上市才納入分析，計算集團利用股市擴張。筆者根據各年度中華徵信所的集團企業年報，發現上市櫃企業中擁有兩家以上上市櫃企業的集團，從 1985 年的 40 多家上升到 2002 年的 300 家（見圖 14）。在市值方面，由於集團企業規模偏大，因此占市值比例更高，從 1990 年六成左右擴張到 2000 年接近八成（見圖 15），顯示企業集團在台灣股市擴張過程中的重要角色。與這個現象高度相關的是，企業法人在上市企業的持股比例在 1990 年代緩步上升，從 1985 年的 10% 上升到 2000 年 20% 左右，之後就持平發展而沒有劇烈的變動。如果考量到上市企業擴張的角度，可以觀察到企業集團大規模利

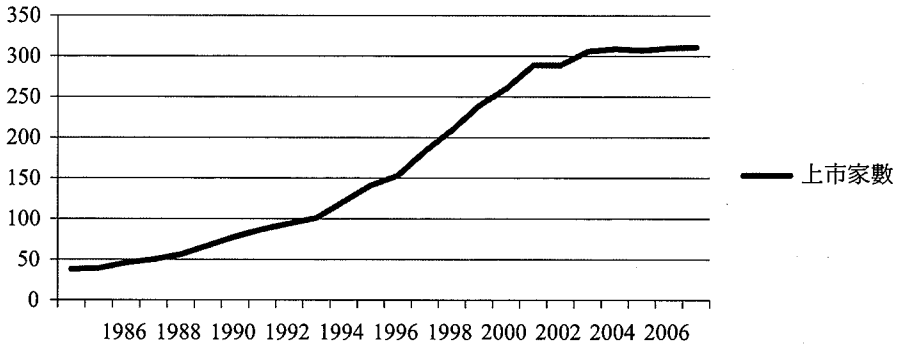


圖 14 多家上市集團企業家數

資料來源：歷年證券統計要覽。

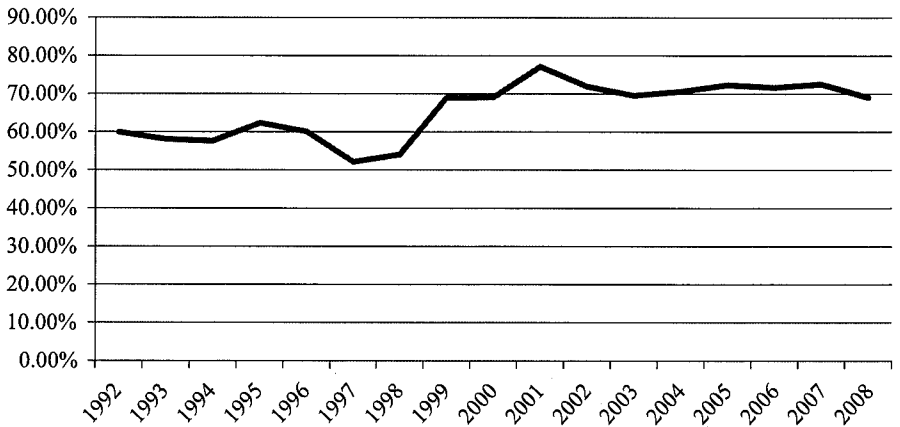


圖 15 上市集團市值占總市值比例

資料來源：歷年證券統計要覽。

用股市進行集團的擴張。

就具體案例而言，我們可以發現各類型的集團都大量利用股票市場進行母子公司上市，進而擴大集團版圖。無論是電子產業，包括聯電、仁寶等集團，或是傳產集團的遠東、長榮與台塑等，都利用股市持續擴張（見表 2）。集團企業在股市中的大幅擴張在時間上比電子產業稍晚，大約到 1995 年後半第二波股市熱潮後才大量上市，在歷經亞洲金融風暴、美國網路泡沫破裂及政黨輪替下，在 2002 年達到最高峰，之後開始趨緩。

表 2 代表性上市櫃企業集團

集團名稱	1993 年上市企業	2003 年上市櫃企業
中鋼	中鋼	中鋼、中鋼構、中碳、中鴻、中聯資、中字
宏碁	宏碁	宏碁、佳世達、國電、揚智、建碁、同開、緯創
台塑	南亞、台塑、台化、福懋	南亞、台塑、台化、福懋、台塑化、南科、南電、華亞科
聯電	聯電	聯電、欣興、聯友光電、聯詠、聯發科
遠東	亞泥、遠百、遠東新、東聯	亞泥、遠百、遠東新、東聯、裕民、遠東銀、宏遠
長榮	長榮、立榮、榮運	長榮、立榮、榮運、榮櫃、長榮航、中再保長鴻、榮剛
仁寶	金寶、仁寶	金寶、仁寶、華寶、康舒、飛信、泰金寶、建榮

資料來源：歷年中華徵信所集團企業年報

### (三) 散戶市場與國營事業民營化

最後，政府積極利用股市做為國營事業民營化工具，一方面將國營事業上市釋出股份換取收入，完成民營化的政策目標，另一方面將經營權保留在政府手中。1988 年經濟部公開宣示經濟部所屬國營事業可透過股票上市方式，逐步開放民營。同年台灣省政府也加入民營化計畫的行列，研議華南銀行、彰化銀行與第一銀行等，俗稱的三商銀，以及唐榮公司的民營化事宜。1989 年交通部決定將所屬的陽明海運以上市的方式逐步民營化，到了 1990 年代除了電信局仍在經建會研議之外，國營事業民營化的對象都已大致確定。然而除了少數例外，政府推動民營化但不放棄經營權。除了原本民股就具有相當比重的彰化銀行與華南銀行，以及中華工程的特例外，民營化的主要模式是透過釋股超過 50% 成為形式上的民營企業，但人事派任、企業策略等仍然牢牢掌握在主管部會手中。股市成為維繫這種模式的重要手段：透過釋股給無力介入經營的散戶來完成政策目標。換言之，台灣的國營事業民營化，精準的說法是「國營事業上市化」。

上市但不釋出經營權的民營化模式是從經濟部所屬的中鋼開此建立，接下來的包括省屬的三商銀，交通部所屬的陽明海運、華航與中華電信，

財政部所屬的兆豐金，經濟部所屬的台鹽、台肥，以及台船等國營事業的民營化也繼續採用。從民營化政策提出開始，做為國營事業模範生的中鋼就一直被視為主要標的。在 1988、1989 年股市狂飆時期，政府數度希望釋出中鋼股票（經濟日報 1989a）。然而有趣的是，一開始政府並不排除透過民營化轉移經營權（經濟日報 1993）。1991 年政府公開宣示三年到八年釋出中鋼超過五成股權，以達到民營化目標。1993 年行政院長連戰核定公營事業釋股可採取大量出售制，意即與過去漸進釋股方式不同，國營事業在短時間內釋出 17.5 億股，在九個月內使政府持股低於 50% 而達成民營化的目標。其中 13 億股在市拋售，4.5 億股則交由員工認購。

行政院大量出售制的決定可能導致經營權的移轉，引起工會激烈的反彈（經濟日報 1994b）。加上京華證券計畫在銷售方案中規劃高比例給特定人，導致員工、一向支持民營化的經營階層，甚至前董事長趙耀東的疑慮，公開質疑這種作法將讓財團得以方便地進入掌控中鋼，多位大學教授也聯名要求停止釋股案（經濟日報 1994d）。證管會也兩度對中鋼釋股案申報失效，以避免特定人士掌控股權。

在多方壓力下，釋股給散戶同時由政府維持掌握經營權，成為最安全的民營化模式。經濟部國營事業管理委員會、中鋼及京華證券採取釋股給散戶的方式，以確保釋股成功，最後確定釋出中鋼官股 14.3 億股，公開承銷 10 億股，其中 2.8 億股公開抽籤，每人限購 4 千股，以保障散戶權益，7.2 億股交由承銷商銷售，開放給自然人及法人登記認購。除公開承銷的 10 億股之外，還有 4.3 億股供中鋼員工認購。透過釋股，1995 年 3 月政府所握有股權低於 50%，中鋼正式成為法律意義上的民營企業。另一方面，由於官股仍然握有 48% 的股權，因此仍實質掌控中鋼，並透過縮減董事席次的方式避免民股當選董事（經濟日報 1995）。

在中鋼釋股的波折之後，保障散戶的認購權、限制大規模持有，以及確保政府經營權，成為政治上最安全的民營化模式。因此，一方面 1990 年代政府持股占上市企業資本總額比例節節下降，但另一方面，隨著國營事業大量以釋出股份給散戶的方式上市，意味著國家在股市中從全部持有轉



成控股的形式。筆者採取廣義的定義，將政府具有實質控制能力的企業都歸入國營事業範疇，計算占上市櫃整體資本額及市值比例。在台股市值與資本總值都快速成長的 1990 年代到 2000 年之後，政府實際持有股份比例持續降低，到了 1998 年降到 5% 以下，但如果就實質控制的廣義國營事業而言，股份比例及市值比例在整體股市中都沒有根本性改變，股份始終維持在 15% 左右，沒有隨著股市資本額與市值的快速膨脹而減少，顯示持續擴張的現象（見圖 16）。

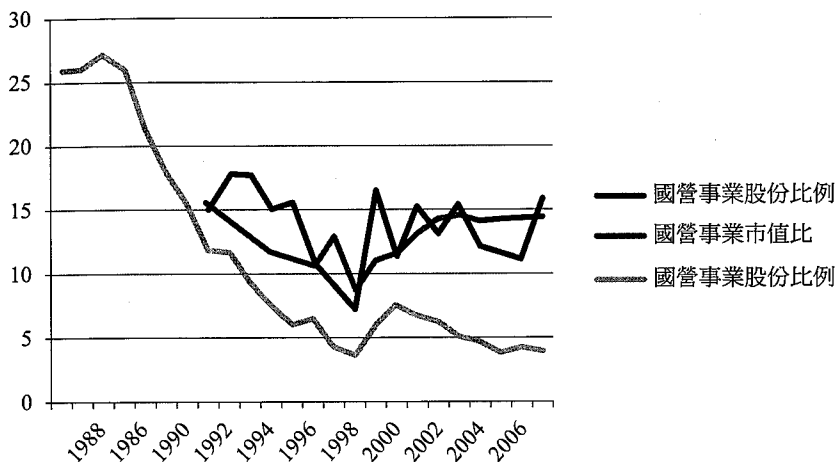


圖 16 政府機關持股比例、國營事業占上市股份及上市市值比

資料來源：歷年證券統計要覽。

整體而言，散戶主導的股票市場提供電子公司增資發放股票分紅、企業集團擴張，以及國營事業上市的重要管道。這意味台灣幾乎所有主要企業都具有上市及增資的誘因，快速促成股市的擴張。

## 六、台灣股市的轉型

2000 年美國網路泡沫破裂帶來台股又一次的崩盤，政黨輪替也改變股市及其他金融部門與政治的關係。2000 年台灣經濟出現負成長，股市指數

跌了三分之二，對民進黨政府構成龐大的政治壓力。在這背景下，民進黨政府大幅解除對外資的管制，引入外資支撐台灣股市以替代退出的散戶資金。1991年證管會正式核准第一家外國投資機構投資台灣股市，開啟外資法人投資台灣股市。然而這個時期單一外資投資任一企業不得超過12%，全部外資投資單一企業也不得超過15%。2000年為了因應股市暴跌，單一外資投資單一企業上限，以及全部外資投資單一企業上限，同步調高到75%；到2001年進一步放寬外資投資單一企業上限到百分之百，等於實質上解除外資法人投資台股的所有管制。到了2004年外資法人持有台股已達20%，可以說對台股已經具有實質影響力，到了2013年更超越30%（見圖17）。

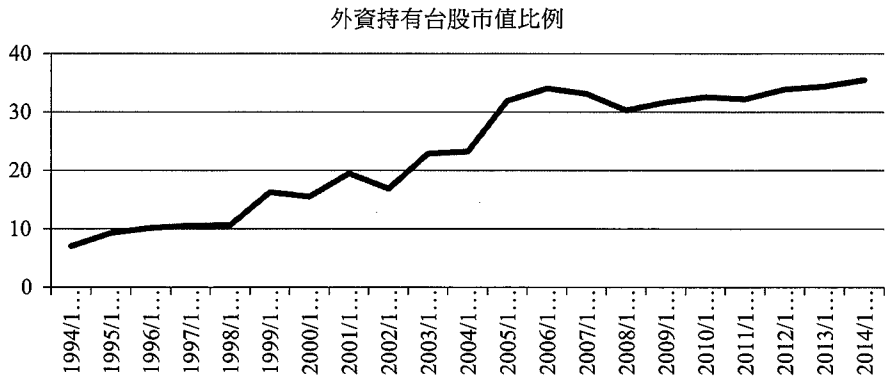


圖 17 外資占台股市值比例

資料來源：《台灣經濟新報》資料庫。

2000年開始台灣股票市場的成長出現不同的動態，逐漸脫離以往的結構。在上市企業資本構成方面，本國自然人持股所占比例在1998年達到58%的高峰後，2000年後快速降低，2008年跌到39%，甚至低於1985年的水準。從上市企業持股比例來看，2006年開始出現「黃金交叉」，外資法人加本國公司法人的持股首次大於本國自然人持股，到了2008年外資法人共持有上市企業股份25.52%，本國企業法人共持有21.21%，兩者相加接近47%左右，明顯大於自然人持股（見圖9）。在股本膨脹方面，

從 2004 到 2014 年為止，每年上市總股本成長率快速降低到 0.6% 到 6% 之間，上市企業總股數十年間只增加 40%，這段期間台股市值的變動主要來自平均股價的波動，而非股本的膨脹（見圖 2）。

與散戶市場式微密切相關的是，股市做為資本擴張工具的階段也逐漸結束。就上市企業的股份年增率而言，2002 年開始陡降，從 1990 年代動輒 20% 以上的增加率，跌到 5% 以下。就持股結構而言，散戶持股比例從 1997 年接近六成的高峰快速下降，到 2008 年降到四成以下。從很多角度來看，2000 年之後的台灣股市結構，其實更接近 1980 年代初期證管單位所期盼的法人市場。

台股的結構產生轉變後，法人相對強勢的監督上市企業的能力，以及要求企業改變股利政策的協商能力，改變上市企業（特別是電子業）的運作模式。由於法人並不光仰賴交易獲取利潤，同時也積極推動對自己有利的股利政策，受散戶股東歡迎的增資配股，對法人而言是稀釋股本、損害股東權益的負面現象。在法人的強力推動下，分紅費用化的呼聲逐漸興起，證管單位也在 2005 年開始管制分紅，明確限縮透過增資配發股票股利的額度，結束 1980 年代中期所展開的電子業分紅配股的運作模式。法人也積極施壓上市企業採取現金股利政策，集團企業的擴張在 2003 年後趨緩。另一方面，國營事業除了具獨占性及戰略敏感性的中油與台電外，主要企業都已上市後，也缺少新的上市標的。整體而言，台灣股市從 2004 年後進入一個新的階段，1985 年所展開企業利用股市進行資本擴張的風潮到此結束。受限於篇幅，2004 年之後台灣上市企業的動態留待後續研究進行探討。

筆者在本文中分析台灣股票市場為何會在 1985 年到 2003 年急速擴張，從而根本改變股市與台灣整體經濟體系的關係。筆者以歷史比較研究出發，指出包含國家在內的行動者，在不同歷史時刻面對既有的制度環境的行動，如何形塑股票市場的發展。從經濟社會學的角度來看，股市的運作規則並非自然而然浮現，而是鑲嵌在整體政體中，隨整體政治經濟變化而有不同的角色與動態，無法化約成單一的普遍性因素。台灣的案例凸顯

證券化背後的政治經濟脈絡：要解釋台灣經濟體系的證券化必須將問題座落在 1980 年代中期之後資本形成的脈絡中。

首先，自由化前的發展模式，以及台灣金融體制的特性，限制私部門資本透過銀行體系擴張資本的可能性。游資充斥的現象，同時導致自由化後證券市場沒有朝向法人市場，反而是散戶市場的發展。其次，散戶市場形成後，散戶的政治影響力帶來維繫股價的政策。散戶缺少挑戰經營者能力的特質，以及偏好透過交易而非透過協商增加股利獲利的行為模式，產生三個重要行動者在股市擴張資本的誘因。新興電子業分紅配股的制度高度仰賴上市及上市後的不斷增資，帶來電子業在股市中快速的資本擴張。集團企業利用散戶體制進行更進一步的多角化，大量設立子公司，以母子公司上市的方式擴張。國家則是利用股市釋股的方式，在保有經營權之下釋股換取收入。最後，在自由化開放外資後，外資較強的協商能力中止電子業的分紅配股，也壓抑集團企業的擴張，結束台股做為資本形成機制的現象。

如果起始點有不同的歷史條件，會有不同的結果嗎？台股成為資本形成主要管道有兩個重要的歷史條件：一是缺少銀行支撐資本形成的制度性管道，二是散戶做為台股主要的資金提供者。筆者認為在第一個議題上，日韓的經驗是很好的對照點，日韓產業結構與台灣相當類似，在包括半導體在內的電子業都遠比台灣的同業更仰賴大規模銀行融資，沒有產生台灣利用股市分紅配股的現象，集團企業的擴張也高度仰賴有固定關係的銀行。換言之，如果台灣建立如日韓般由銀行制度化促進私部門資本擴張的管道，各種利用股市進行資本擴張的措施，即使不會消失也會縮減，相對地，可以看到銀行在經濟體系中更活躍的角色。

第二個反事實的命題是，如果台灣在 1980 年代就一口氣開放外資投資法人進入，是否會有不同的發展？這點筆者認為從 2003 年之後的發展可以做一個對照。儘管許多台灣上市企業在 2003 年的規模以遠非昔日可比，面對投資法人的巨大規模以及象徵權力，仍然必須順應其需求改變股利政策並抑制股本的膨脹。如果在 1980 或 1990 年代台灣企業規模仍小的時候，

外資法人就無限制地進入台灣，電子業的分紅配股或許不會出現，或者即使有規模也會大幅縮減，而不會帶來股本的膨脹，集團企業母子公司上市的現象也會受到抑制。

從台灣股市與資本形成關係，可以協助解釋許多其他議題。首先，在1990年代對台灣經濟體系的標準描述是中小企業為核心的私部門，2000年後出現大量營業額動輒上兆、富可敵國的集團，在除了海外生產的因素外，在資本面上上市櫃企業利用散戶市場快速擴張的過程，扮演關鍵的角色。其次，股市所帶動的資本形成也削弱國家控制企業的能力，特別在海外生產的擴張的管制上產生一定影響，造成無力管制的現象。

再者，2003年之後外資法人的進入與資本形成的結束，意味對台股的「傳統」認識，特別是散戶的角色，需要重新修正。2000年之後散戶在股市中相對比重的快速萎縮，根本改變台股與台灣經濟體系及台灣社會的關係。日趨法人化的股票市場對於整體經濟體系的運作有什麼影響，是否意味美國股市資本主義所發展出的概念與制度，如公司治理，在台灣取得更大的影響力，是值得進一步探討的重點。最後，外資進入股市，以及台灣廠商大量擴張海外生產的規模幾乎同時發生，提供一個理解生產全球化與金融全球化間關係的重要管道，這有待未來的研究發展。

## 參考文獻

- 丁克華，2005，〈由金融自由化談我國資本市場發展的回顧與展望〉。《台灣金融財務季刊》6(3): 35-64。
- 王建煊，1991，〈建立健康活潑的證券市場〉。《證券管理雜誌》9(12): 2-6。
- 王振寰，1996，《誰統治台灣？：轉型中的國家機器與權力結構》。台北：巨流。
- ，2010，《追趕的極限：台灣的經濟轉型與創新》。台北：巨流。
- 白俊男，1984，〈創業投資事業的發展及其管理〉。《證券管理雜誌》2(4): 25-29。
- 沈柏齡，1985，〈證券管理業務之展望〉。《證券管理雜誌》3(5): 3-6。
- ，1986，〈如何促進資本市場配合工商業發展〉。《證券管理雜誌》4(1): 8-11。
- ，1987，〈中華民國之資本市場及證券管理規範〉。《證券管理雜誌》5(1):

2-4。

- ，1987，〈證券管理委員業務發展重點〉。《證券管理雜誌》5(2)。
- 林佳慧，2012，〈醫院與學校在家族集團發展歷程之角色〉，《人文與社會科學集刊》24(3): 399-436。
- 徐立德，1983a，〈台灣證券市場的現況及其改進〉。《證券管理雜誌》1(6): 2-7。
- ，1983b，〈我國金融改革的方向——如何經由金融制度的改革來支持科技發展〉。《證券管理雜誌》2(1): 2-3。
- 張昌邦，1983，〈健全證券管理制度的途徑〉。《證券管理雜誌》1(4): 53-55。
- 曹興誠，2003，〈為「員工分紅配股」說幾句話〉 (<http://www.igotmail.com.tw/home/15637>)。
- 許甘霖，2002，〈民粹金權主義？黨資本，股市投機與政治動員〉。頁 1-74，收入瞿海源等編，《台灣社會問題研究》。台北：巨流。
- 陳東升，2003，《積體網路：台灣高科技產業的社會學分析》。台北：群學。
- 陳錦旋，1993，〈我國證券市場引進華僑及外國人投資之現況與展望〉。《證券管理雜誌》11(6): 28-29。
- 陸潤康，1983，〈建立一個健全的證券市場〉。《證券管理雜誌》1(1): 7-8。
- ，1985，〈建立現代化之證券市場〉。《證券管理雜誌》3(1)。
- 楊士仁，2007，《股海翻騰：一個老記者的觀察》。台北：巨流。
- 經濟日報，1988a，〈郭婉容今記者會說明恢復徵證所稅措施〉。9月27日。
- ，1988b，〈群眾群集執政黨中央黨部前抗議〉。10月8日。
- ，1988c，〈中鋼明年二月擴大上市 鼓勵持有增訂優惠措施〉。11月22日。
- ，1989a，〈中鋼即將揭開民營化的序幕〉。2月27日。
- ，1989b，〈復徵證所稅勞民又傷財 財稅官員並不贊同〉。4月19日。
- ，1989c，〈政策開放·經濟繁榮·全民投入……股市終開花締新頁〉。6月20日。
- ，1989d，〈明年起停止課徵證所稅〉。12月28日。
- ，1991，〈公營事業員工要脅罷選廿日前把他們的意見納入移轉民營施行細則〉。12月15日。
- ，1992a，〈今年國庫將短五百五十億元 財部將釋出三商銀股票貼補〉。3月1日。
- ，1992b，〈證管會軟硬兼施要自營商護盤〉。9月23日。
- ，1993，〈經長表示不排除由外國企業參與經營的可能〉。1月28日。
- ，1994a，〈徵求老闆 國營企業民營化 看上大企業集團〉。2月1日。
- ，1994b，〈國營會盼年底前釋出13億股股票 工會擔心未來薪資減少要求暫緩〉。9月24日。

- ，1994c，〈中鋼民營化談判破裂 產業工會將用選票來抵制〉。11月10日。
- ，1994d，〈中鋼釋股 京華包銷 疑慮四起 趙耀東抨擊不當〉。12月24日。
- ，1995，〈員工認股超過三億股 公股已確定降到五成以下〉。3月23日。
- ，1996，〈政院成立2,000億元股市穩定基金〉。2月13日。
- ，1999，〈國家安定基金將提早運作〉。7月15日。
- ，2012a，〈資本利得課稅 財長提四原則〉。4月2日。
- ，2012b，〈請辭財長 但會善後 證所稅案 還有變數〉。5月30日。
- ，2015，〈證所稅廢了 大戶將回歸〉。11月18日。
- 鄭力軒、王御風，2011，〈重探發展型國家的國家與市場：以台灣大型造船業為例，1974-2001〉。《台灣社會學刊》47: 1-43。
- 鍾喜梅、鄭力軒、詹淑婷、戴立寧，1994，〈透視證券市場——問題與對策〉。《證券管理雜誌》12(9): 1-15。
- Amsden, Alice. 1989. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford: Oxford University Press.
- Bandelj, Nina. 2009. "The Global Economy as Instituted Process: The Case of Central and Eastern Europe." *American Sociological Review* 74(1): 128-149.
- Beyer, Jurgen and Martin Hopner. 2003. "The Disintegration of Organised Capitalism: German Corporate Governance in the 1990s." *Western European Politics* 26(4): 179-198.
- Carruthers, Bruce G. 1996. *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*. Princeton: Princeton University Press.
- Davis, Gerald. 2009. *Managed by the Markets: How Finance Re-Shaped America*. New York: Oxford University Press.
- Davis, G. F. and C. Marquis. 2005. "The Globalization of Stock Markets and Convergence in Corporate Governance." Pp. 352-390 in *The Economic Sociology of Capitalism*, edited by Victor Nee and Richard Swedberg. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Davis, Gerald, Kristina Diekmann, and Catherine Tinsley. 1994. "The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s: The Deinstitutionalization of an Organizational Form." *American Sociological Review* 59(4): 547-570.
- Davis, Gerald and Mark Mizruchi. 1999. "The Money Center Cannot Hold: Commercial Banks in the U.S. System of Corporate Governance." *Administrative Science Quarterly* 44(2): 215-239.
- Dobbin, Frank. 2005. "Comparative and Historical Approaches to Economic Sociology." Pp. 26-48 in *The Handbook of Economic Sociology*, edited by Neil Smelser and Richard Swedberg. Princeton, NJ: Princeton University Press.

- Dore, Ronald. 2000. *Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism: Japan and Germany versus the Anglo-Saxons*. Oxford: Oxford University Press.
- Evans, Peter. 1994. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- Fligstein, Neil. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Gao, Bai. 2000. *Japan's Economic Dilemma: The Institutional Origins of Prosperity and Stagnation*. New York: Cambridge University Press.
- Hall, Peter and David Soskice. 2001. "An Introduction to Varieties of Capitalism." Pp. 1-68 in *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, edited by Peter Hall and David Soskice. Oxford: Oxford University Press.
- Hamilton, Gary G. and Nicole Woosley Biggart. 1988. "Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East." *American Journal of Sociology* 94 (Supplement): S52-S94.
- Johnson, Chalmers. 1982. *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*. Stanford: Stanford University Press.
- La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, and Andrei Shleifer. 2000. "Investor Protection and Corporate Governance." *Journal of Financial Economics* 58(1-2): 3-27.
- . 2008. "The Economic Consequences of Legal Origins." *Journal of Economic Literature* 46(2): 285-332.
- La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Schleifer, and Robert W. Visney. 1998. "Law and Finance." *Journal of Political Economy* 106(6): 1113-1155.
- Mahoney, James and Kathleen Thelen. 2010. "A Theory of Gradual Institutional Change." Pp. 1-37 in *Explaining Institutional Change: Ambiguity, Agency, and Power*, edited by James Mahoney and Kathleen Thelen. New York: Cambridge University.
- Mosley, Layna. 2003. *Global Capital and National Governments*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Noble, Gregory. 1998. *Collective Action in East Asia: How Ruling Parties Shape Industrial Policy*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Roy, William. 1997. *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*. Princeton: Princeton University Press.
- Sewell, William. 2005. *Logics of History: Social Theory and Social Transformation*. Chicago: University of Chicago Press.
- Shiller, Robert. 2015. *Irrational Exuberance* (Revised and Expanded Third Edition). Princeton, NJ: Princeton University Press.



- Streeck, Wolfgang. 2009. *Re-forming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy*. Oxford: Oxford University.
- Streeck, Wolfgang and Kozo Yamamura. 2003. "Introduction: Convergence or Diversity? Stability and Change in German and Japanese Capitalism." Pp. 1-50 in *The End of Diversity? Prospects for German and Japanese Capitalism*, edited by Kozo Yamamura and Wolfgang Streeck. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Tiberghien, Yves. 2007. *Entrepreneurial States: Reforming Corporate Governance in France, Japan, and Korea*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Wu, Yongping. 2005. *A Political Explanation of Economic Growth: State Survival, Bureaucratic Politics, and Private Enterprises in the Making of Taiwan's Economy, 1950-1985*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Zysman, John. 1983. *Governments, Markets, and Growth: Financial Systems and the Politics of Industrial Change*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

# 3

## 介於抗爭與協商： 勞工運動在台灣的經濟社會學意涵

---

何明修

# 介於抗爭與協商： 勞工運動在台灣的經濟社會學意涵\*

何明修

國立台灣大學社會學系教授

本文回顧台灣勞工運動在解嚴後的發展軌跡，指認出兩條相互衝突、有時又能合作的運動路線。由於民主轉型與勞動法改革所開啟的政治空間，參與國會遊說與勞資政三方協商機制 (tripartism) 等此類體制內策略，成為主流勞工運動越來越採行的方式。然而，體制外的勞工運動勢力質疑這種方法，認為容易流於妥協，無法真正為勞工階級爭取應有的權益。本文指出運動策略的分歧反映出台灣勞工階級內部的分化，也就是說，享有工會保護的勞工和較弱勢的勞工（例如外籍勞工、關廠勞工和兼職勞工）之間的差距逐漸擴大。追根究柢而言，台灣勞工運動的案例顯示，社會運動與工會仍是兩種相互對立的組織方式，所謂的社會運動型工會 (social movement unionism) 是很難長期維繫的現象。

關鍵詞：勞動社會學、勞工運動、社會運動型工會

---

\* 本文修改自 Ho (2015)，作者感謝黃俊豪、陳蕙安的協助，以及主編李宗榮、林宗弘與兩位匿名審查者的修改建議。

## Between Protest and Negotiation: Taiwan's Labor Movement and Its Meanings for Economic Sociology

Ming-sho Ho

*Professor, Department of Sociology, National Taiwan University*

This chapter offers an interpretation of the development of Taiwan's labor movement as an evolving dialogue and conflict between two tendencies. Due to democratization and liberal labor law reform, the usage of institutional tactics in the form of parliamentary lobbying and tripartite participation became the movement's mainstream strategy over the years. This current, however, was periodically contested by the radical wing, which relied on extra-institutional social movements. This divide reflected an organizational division within Taiwan's working class, that is, the growing gap between unionized workers and marginalized workers (foreign workers, laid-off workers and part-timers). While the contention between the two streams might seem irreconcilable, I argue there have been possibilities for mutually beneficial cooperation. Finally, this chapter also concludes with a reflection on Taiwan's economic sociology and its relation to labor issues.

*Keywords: Sociology of Labor, Labor Movement, Social Movement Unionism*

## 一、勞工與經濟社會學

經濟社會學探討生產、交易、消費等經濟行動如何附著在既有的各種社會關係之中，而這些社會條件又如何使得經濟行動成為可能。一般經濟學通常只看重市場機制的運作，而市場取決於供給與需求兩股力量的抗衡；相對於此，社會學往往認為由不同行動者所交織而成的社會關係扮演至關重要的角色，有時候促成市場機制的運作，也有時候修正了市場運作的可能後果。誠如 Neil Fligstein 與 Luke Dauter (2007: 8) 所指出，市場社會學 (sociology of markets) 的核心意圖是將社會理論導入經濟領域，關注「社會生活如何影響公司、市場與產業」。

在 Mark Granovetter (1985) 的經典論文中，「鑲嵌性」(embeddedness) 被正式提出，成為經濟社會學的核心概念。所謂的「鑲嵌性」強調，人類的經濟行為受到社會關係深刻的影響，因此，我們不能採取「低度社會化」(undersocialized) 的觀念（認為個人行為完全受到自利動機所主導），而「過度社會化」(oversocialized) 的觀點（主張個人行為受到集體規範與價值的引導）亦不可取，因為這兩種看似對立的觀點，都忽略了社會關係的作用。追根究柢，「鑲嵌性」的討論源自 Karl Polanyi (1944) 的啟發，他在《鉅變》一書中考察被兩次世界大戰所蹂躪的歐洲社會，發現經濟自由主義者所主張的「自我調節市場」(self-regulated market) 觀念，是導致人類災難的源頭。Polanyi 主張，經濟學家所假定的「人類交易天性」並不存在，也不是促成市場出現的關鍵。從歷史上來看，能夠調節供需的市場經濟之所以出現，是立基於許多社會條件，其中最重要的包括政府的大力提倡，打破傳統社會封閉且自給自足的經濟形態。然而，Polanyi 也注意到，如果社會生活完全由供需所主導的社會形態，亦即所謂「市場社會」(market society)，將會帶來巨大的社會災難，因為人類本來就不是為了有酬勞動才存在，這個道理就如同我們呼吸的空氣、飲用的水，一開始都不是被販售的商品。Polanyi 認為，急劇的市場化發展必然引

發另一股反制運動，「社會的自我保護」(society's self-protection) 將會浮現，以阻止市場規律的蔓延。

從上述簡要的整理中，我們可以發現 Polanyi 其實同時使用兩種「鑲嵌性」的意涵。首先，順利運作的市場經濟需要種種社會條件的配合，因為交易行為不會自動憑空產生，所以需要契約、仲裁與履約保證等一系列的配套制度。所以，成功運作的市場總是鑲嵌於相應的社會制度或社會關係，在此稱為 Polanyi-1 命題。但是我們從《鉅變》一書中，可以發現另一個 Polanyi-2 命題。市場經濟是一個吞噬一切的黑洞，要求所有的生產因素都要配合無情的供需法則，甚至摧毀原先促成市場經濟出現的社會條件。所謂的「市場社會」就帶來去鑲嵌化，結果就是各種各樣的反制運動，無論是右派的民族主義動員、侵略與掠奪，亦或左派的國有化或是社會福利體制。誠如 Fred Block (2003: 297) 所指出的，《鉅變》的論證其實充滿了內部緊張，一方面，「市場經濟的鑲嵌性是正常的與必要的，如此市場經濟才能正常運動作」；另一方面，「保護性的反制運動嚴重威脅市場的自我調節之運作，導致越來越嚴重的危機」。簡單來說，Polanyi-1 命題主張「經濟行為總是附著於社會條件」，而 Polanyi-2 命題則強調「經濟行為所帶來的社會危害」。

對於 Polanyi 本人而言，這兩個命題的矛盾隱而未顯，一部分原因來自於他所堅持的「雙重運動」(double movement) 觀點：歷史的趨勢是市場經濟越來越脫離社會條件；但是受到傷害的社會會試圖自我保護，限制供需法則所帶來的威脅。「自我調節的市場是不切實際的想法 (utopian)，其進程受到基於現實的 (realistic) 社會自我保護之限制」(Polanyi 1944: 141)，「正是因為這樣的市場有可能摧毀社會，社群的自我保存行為就是要阻止這種市場的形成，或者阻止其自由運作」(Polanyi 1944: 201)。因此，許多評論者都指出 Polanyi 將整個社會視為一個行動者，有能力立即採取修補損害的行動，似乎是立基於某種背離現實的功能論預設 (Burawoy 2003: 253n12; Block and Somers 1984: 71; Dale 2012: 10)。

然而，在晚近的經濟社會學研究中，Polanyi-1 命題顯然占據主導優

勢。從 Granovetter (1985) 的奠基性討論以降，研究者的注意力就放在引導或促成經濟行為與市場交易的社會條件，Polanyi-2 命題所關注的市場危害、社會自我保護等現象，往往不是經濟社會學家所關注的議題。換言之，經濟的鑲嵌性成為研究重點；市場經濟所帶來的去鑲嵌化，以及所引發的社會反彈，卻輕率地被忽略。<sup>1</sup>

承襲英語世界社會學的台灣，自然而然沿襲這樣的偏視毛病。本土的經濟社會學家分析的行動者，通常包括國家官員、企業、家族、專業人員等，卻鮮少將勞工納入考察的對象。事實上，Polanyi 明確地指出，勞動、土地、貨幣容易淪為某種「虛擬的商品」(fictitious commodity)，強行將其納入供需法則將會帶來勞動剝削、環境污染與金融炒作等弊端。因此，台灣累積相當豐碩的勞動社會學研究成果，其中大部分作品專門考察勞動控制 (labor control) 的研究問題，也就是說，雇主如何極大化剩餘價值的占有 (謝國雄 2008)。事實上，勞動控制的提問並不是與社會鑲嵌性完全無關，許多既有的研究也指出，農民的家庭會計觀念、家族網絡、同鄉鄰里關係、性別文化、鼓勵小頭家創業的產業結構等因素，都曾使台灣勞工甘願承受高度剝削的生產體制。儘管如此，大致上而言，經濟社會學與勞動社會學在台灣仍缺乏共同焦點與對話，導致經濟社會學不關心勞工的集體行動如何重新形塑既有的經濟體制，而勞動社會學也鮮少探討特定勞工控制策略所鑲嵌的社會條件。

從另一個角度來看，勞工在經濟社會學考察中的缺席，反映了台灣勞工運動目前所處的邊緣化情境。以 2014 年的太陽花運動為例，引爆這項前所未有的抗爭行動是極具爭議性的兩岸服務貿易協議，其中對於中國

1 事實上，晚近的勞動研究者與馬克思主義者反而更重視 Polanyi-2 命題的潛力，尤其是當前新自由主義所主導的市場化，已經帶來巨大的影響與抵抗。Fred Block and Margaret Somers (2014) 認為，Polanyi 提供我們批判當前市場基本教義主義 (market fundamentalism) 的思想源頭，能解釋各種極左與極右的運動風潮。Michael Burawoy (2013) 指出，Polanyi 所提出的雙重運動觀，可以用來修正馬克思主義，以理解 1970 年代以降的「第三波市場化」及其反抗勢力。Beverly J. Silver (2003:16-20) 主張，馬克思主張的勞工集結以爭取新權利，只是一種勞工抗爭形態；另一種所謂的 Polanyi 式抗爭，即是勞工試圖維持他們的生計，避免向下沉淪。

大幅度的自由化與開放，衝擊六百多萬服務業勞工的生計與經濟安全。然而，抗爭的主要參與者卻是學生與年輕世代，當「罷課」的訴求在全台校園獲得廣大回響，「罷工」卻沒有獲得勞工響應。在占領立法院 24 天的過程中，體制外的勞工運動團體（例如台灣勞工陣線、全國關廠工人連線）積極參與，也有若干地方總工會發出支持聲明，然而享有廣大組織與資源的工會，卻沒有大規模動員會員的行動。甚至，在太陽花學運落幕後，全國產業總工會（全產總）曾經一度不參與五一勞動節遊行，宣稱的理由是「學運反服貿議題持續發酵」。換言之，全產總將太陽花學運當成威脅，而不是追求勞工權益的契機。

事實上，台灣以往的勞工運動並不是如此地消極與無為。在 1987 年解嚴之後，來自基層勞工的抗爭風潮曾有一度引發官員與資方的緊張，強烈衝擊到既有的經濟體制。然而，從晚近三十年後的發展來看，這股力量顯然削弱許多，喪失以往的挑戰性格。在台灣的情境下，勞工是否構成經濟社會學中有意義的範疇？本土的經濟社會學家是否應更重視其行動？本文認為我們可以先暫時擱置這些本質性爭論，而著重於歷史過程的分析，探討勞工在過去的運動歷程中到底如何影響既有的經濟體制。

從全球發展來看，勞工抗爭是伴隨第三波民主化發生的現象 (Adler and Webster 1995; Collier 1999)。隨著威權主義的解體，勞工階級不僅努力改善自身的階級處境，也試圖獲取政治權利。觀察者指出，在巴西 (Alexander 2003; Keck 1995; Parker 1994)、南非 (Seidman 1994; von Holdt 2002)、南韓 (Koo 2001) 等國家，民主轉型的經歷都促成十分接近的勞工運動樣貌。「社會運動型工會」(social movement unionism) 特指一種更廣泛的運動信念，不只將勞工視為工會成員，同時也是社區居民和公民；因此，勞工運動需要支持反威權抗爭，並且與其他的社會運動結盟，共同推動勞工各方面的權益。這很明顯不同於那些先進國家中的高度建制化工會，不只狹義關注勞工的會員權益；因此，在這樣的進步性運動信念下，勞工追求自身階級利益的同時，也推動了進步性改革。

雖然國際研究文獻中並不常提到台灣的個案，但是從一黨獨大的威



權主義轉型到自由選舉民主制度的過程中，台灣見證了類似形式的勞工抗爭。Kim Moody (1997: 28) 考察調查二十世紀末全球勞工運動的研究發現，儘管政府強硬控制工會體系，台灣勞工運動仍十分接近社會運動型工會的形態。在台灣勞工運動的研究文獻中，大多數作品都只關注八〇年代末期勞工運動的興起 (Chu 2003; Chu 1996, 1998; Ho 2003; Huang 2002; Hsiao 1992; Sen and Koo 1992: 63)，九〇年代以降的發展很少受到重視。除了少數例外 (Chiu 2011; Ho 2006a, 2006b; Lee 2006, 2011)，很少有研究分析勞工運動的後果，尤其是對政策的影響。

本文簡要說明過去三十年來台灣勞工運動的軌跡，試圖填補過去研究的空白，尤其關注其中的內部緊張關係。台灣勞工有許多不同策略，可以用來改變其從屬狀態：他們可以使用體制內途徑，像是國會遊說和其他政策參與的正式管道，亦或使用體制外的方法，像是街頭抗爭和罷工。以往，由於民主化和勞動法改革，勞工運動聚焦於體制內行動，逐漸拋棄初期的激進主義，如此一來逐漸流失其政策影響力。儘管如此，那些被主流工會領袖所忽略的邊陲勞工（例如關廠勞工、外籍勞工和兼職勞工）所推動的體制外抗爭行動，卻成功取得原本無法從體制內策略所爭取到的權益。換言之，台灣勞工運動體制內和體制外傾向之間，存在著一種微妙的辯證關係。

台灣的例子顯示社會運動路線（體制外）和工會路線（體制內）之間，存在根本的緊張。可以這樣說，體制外路線採取街頭抗爭，體制內路線則以協商為主，無論是政策議題的政治協商，亦或廠場層次的勞資協商；當然這樣的區分是相對而言，並不是絕對的。雖然社會運動型工會的概念鼓舞了全球的工運分子，但要在實際運作中將這兩種不同的傾向結合起來，仍是艱鉅的挑戰。

## 二、自主工運的興起（1984-1989年）

台灣勞工運動誕生自民主轉型過程中的艱苦鬥爭。對勞工政治而言，1984年有以下兩個面向的意義。首先，因為美國抨擊台灣的貿易順差，國民黨政府不得不改善勞工保護的法律架構。事實上，從美國角度來看，提升台灣的勞動成本會削弱勞動密集出口產業的競爭力（鄭為元 1985）。〈勞動基準法〉的實施雖然不是勞工自己爭取來的，但台灣勞工階級在工作時數、加班費和退休金方面的法律規範都獲得重大保障。為了安撫企業的反彈，勞基法的規定並沒有完全落實，違法情事依舊普遍存在，只有少部分勞工真正享受到這些權益。儘管如此，1987年解嚴之後，法律承諾和實際勞動條件之間的差距，仍引爆第一輪的勞工抗爭。

另一方面，戰後第一個勞工運動組織「台灣勞工法律支援會」（簡稱勞支會）在1984年成立。由知識分子所主導的勞支會，十分類似波蘭勞工保衛委員會（Workers' Defense Committee），同樣都是政治反對運動的一部分（Ost 1990: 70）。不少勞支會成員後來成為民主進步黨（簡稱民進黨，成立於1986年）的重要政治領袖。如同組織名稱所示，勞支會起初旨在提供免費的勞工法律諮詢，然而，在勞工抗爭猛烈爆發後，勞支會的角色轉化成更積極的領導抗爭。

1988年春節出現解嚴後的第一道工潮，勞工發動自發性的罷工和停工，訴求提高年終獎金。此後，勞工又要求落實勞基法的權利保障，發動一波所謂的「自主工運」。「自主」意味新生的勞工抗爭，不同於國民黨控制下的關雞工會。因此，自主工運並非政治中立，反國民黨的情緒已瀰漫於工運領袖之間（Ho 2014a: 151-156）。除了經濟訴求之外，勞工也試圖組織自己的工會、掙脫現有工會的控制。<sup>2</sup> 同樣地，這是另一個法律和現實

---

2 2010年〈工會法〉修訂之前，政府只認可兩種工會，超過30名員工的工作場所可以成立「產業工會」，規模比較小的工作場所或自雇者，可以成立「職業工會」。由於只有少數職業工會參與勞工運動，本研究只聚焦於產業工會的行動。

的落差。在威權主義時代，雖然國家聲稱勞工有權利組織工會，但政府卻能肆意地扼殺所有由下而上的努力，導致工會受制於國民黨黨國體制的控制，無法確實回應底層勞工的訴求。

在經濟快速成長時期，台灣勞工看似高度順從，以至於對政府官員與企業主而言，自主工運在解嚴後立即爆發，出乎他們的意料之外。進一步來說，勞工抗爭和政治反對運動在時間上的偶遇，意味這股新興的社會力量極易轉向政治化。1986年民進黨成立、1987年工黨成立，緊接著1989年勞動黨成立。儘管工黨和勞動黨一直到九〇年初期之前，仍持續參選，但持續的選戰失利使他們在民主運動和勞工運動中，都無法和民進黨爭奪領導的地位。這種情況在2000年民進黨成為執政黨後，幾乎就大局已定，台灣並沒有出現強而有力的勞工階級政黨。

勞工抗爭是台灣新興公民社會的一支，當時其他社會抗議潮流也誕生於相似的時空脈絡。不過，因為早期的勞工抗爭聚焦於工作現場，相較於其他公民社會部門，台灣的勞工運動在當時顯得只關心自我利益，而勞工抗爭在地理上的去中心化，又強化了這種與外界隔絕的傾向(Liu 2011: 25-26)。除了知識分子領導的勞支會、勞動黨，或是少數具有運動意識的工會領袖，大多數自主工會很少涉入與勞工無關的議題。通常是工會運動獲得其他運動的幫助，而不是工會去幫忙其他運動。

事後看來，台灣勞工運動的第一階段可以用「依法抗爭」一詞來概括。這樣的運動策略聽起來可能簡單，但實際上勞工只能採取體制外的方式，來保障他們法律上的權益。

### 三、鎮壓和策略轉向（1989-1992年）

一開始，國民黨政府算是寬容對待新生的工運。為了化解勞工日益高漲的不滿，政府迅速在1987年成立部會級的勞工委員會（勞委會），然而，企業的批評聲浪高漲，甚至威脅要撤銷新投資項目，讓國民黨政府斷然轉向鎮壓。1989年5月，政府派出鎮暴警察鎮壓遠東化纖罷工，威嚇勞

工和其運動盟友（趙剛 1995）。此舉不只殲滅一個當初最活躍的工會，政府也首度起訴工運分子，有十人遭到判刑。

郝柏村擔任行政院長期間（1990年5月至1993年1月），約束這些「過於激進」的勞工抗爭成為政府主要目標。郝柏村誓言以「治安內閣」名義，重建「失去的公信力」，並稱社會運動分子為「流氓」。在1991年，一名工運領袖因為協助關廠女工抗爭，被判一年十個月有期徒刑，很明顯地，如此嚴厲的判決是為了打擊抗爭勞工。企業主利用這股鎮壓的形勢，將工會領袖們一併開除。1990年1月，大同公司解僱工會幹部，同時派出拆除大隊破壞工會辦公室，聲稱該空間要挪作其他用途。許多新生的工會遭到打壓，估計約有200名以上的工會領袖被資方解雇，1989至1993年間，有20名以上的工運分子被判刑（邱毓斌 2010: 105）。

官方和資本家的聯手鎮壓，對後續的勞工運動留下深遠的影響。許多活躍的工會，尤其是民營企業的工會，喪失了前幾年好不容易獲得的自主性，再也無法恢復活力。在八〇年代末期，罷工是勞方抗爭常見的手段，目的在於要求更好的待遇，在此之後罷工幾乎消聲匿跡。<sup>3</sup>

最後，政府還打算透過修訂勞動法律，直接瓦解1987年後勞工運動的法律基礎。當勞工屢屢採取行動訴求落實法律權利之時，政府官員認為正是現存法規「對於勞工太友善」才誘發勞工運動。1990年時，政府對罷工的法律程序與適用時機做限制性的修法，並取消強制入會的規定，讓工會會員資格變成「自願性」。兩年後，在國民黨版〈勞動基準法〉修正案中，對超時、退休福利和工作時數的規定都倒向資方（謝國雄 1997: 281）。

面臨勞工保障的倒退，台灣的工運分子將抗爭焦點從場廠層級提升到法律層級，這樣的轉變可稱之為「修法抗爭」。1990年，工運組織聯合提倡修法。隨著政策議題的出現，工運越來越依賴國會遊說，也離體制外策

---

3 以台灣工運的用語來說，「罷工」涵蓋了各式各樣的抗爭行為。嚴格來說，應該是指勞工和主管人員協商的過程中不提供勞動服務，但台灣運動人士常常將「罷工」一詞，用在關廠勞工占領工廠，向雇主要求資遣費及退休金。

略越來越遠。

## 四、採取體制內路徑（1993-1999 年）

民進黨 1992 年在立法院囊括三分之一的席次，1993 年縣市長選舉結果也差不多，此結果鞏固民進黨在台灣政治版圖的地位。反對黨席次的成長有助於提升台灣工運的政治影響力，進而有利於採取體制內的路徑。

1992 年，立法院首次全面改選。國民黨鑒於下修勞動保護標準的機會渺茫，便撤回草案。接下來幾年，立法院成了以下政策議題的重要戰場：

### （一）全民健康保險費用比例

1994 年，當國民黨政府正籌備國民健康保險的新制度時，試圖調整雇主和受雇者負擔的保費比例。在原先的勞保中，雇主必須負擔 80%、受雇者負擔 20%，國民黨提議修正為各負擔 60% 和 40%。〈全民健康保險法〉在立法審查期間，工運團體成功阻止這項不利於勞工的修正案，最後的版本是雇主負擔 70%、受雇者負擔 20%、政府負擔另外的 10%。

### （二）勞動基準法擴大適用

1984 年制訂的〈勞動基準法〉只涵蓋藍領勞工，雖然承諾要擴大適用範圍到服務業，卻一再延宕時程。銀行員工會是要求擴大適用的主力，在 1996 年，國民黨未能履行修訂勞基法的承諾，勞委會主委在銀行員抗議下下台。最後，政府和勞工終於達成協議，企業在計算工作時數時可以有更多的彈性，以降低勞動成本；另一方面，超過兩百萬以上的白領勞工於 1996 至 1998 年間，逐一納入勞基法的保護範圍。

### （三）民營化和產業民主

八〇年晚期，國民黨以新自由主義的處方，提出國營事業民營化政策，此舉使各個國營事業工會採取更激化的行動來保護自身權利。1995 至

1996 年間，電信總局（後改制為中華電信）的民營化爭議，在立法院激烈交鋒。儘管電信工會未能阻止國民黨的民營化決定，但確保國會對「產業民主」的支持：國營事業（即政府占有 50% 以上股份的事業）董事應有五分之一保留給勞工。在 2000 年，這項規定成為法律條文，開創台灣國營事業必須設置「勞工董事」的產業民主制度。

#### （四）性別平等

兩性工作平等和反歧視的立法，主要由婦女運動團體提倡，而非來自男性主導的工運團體。早在 1989 年，由婦女新知所提出的性別工作平等草案便獲得跨黨派立委支持。勞委會在 1994 年提出官方版本，引起資方「過度保護女性」的質疑與抵制。之後，國民黨政府無視勞工運動的抗議，將此草案撤出立法院議程。最後，在民進黨政府的支持下，〈性別工作平等法〉在 2002 年正式通過。

#### （五）工會體制的改革

台灣的工會法律框架起源於 1929 年，當時國民黨與共產黨在中國各城市激烈鬥爭，試圖取得新興的勞工運動之領導權。將「產業工會」限縮在廠場的層級、禁止多元或平行工會、強制入會等規定，都迫使工會順從黨部的控制。不過，隨著台灣基層工會取得自主權，這些限制早就顯得過時。在勞工運動的壓力下，勞委會曾起草數個修正案作為回應，但是國民黨政府並不支持這些自由化改革，勞工本身的力量也不足以撼動體制。雖然民進黨政府試圖提倡〈工會法〉改革，但由反對黨占多數的立法院並不支持。後來等國民黨贏回政權後，2010 年〈工會法〉修正案終於通過，正式打破廠場工會的限制。

在 2000 年之前，為了逐步推動修法，台灣勞工運動必須依賴民進黨的政治人物，儘管這些政治人物並非一直與勞工站在同一陣線。上述說明顯示勞工在國會遊說時，其政治力受到許多限制。勞工要積極動員才能避免不利的改變（例如健保保費比例），想要爭取特定的目標，往往得妥協或

是付出其他代價（例如勞基法的擴大適用、產業民主）；而且，事後證明他們不可能憑自身力量達成修法的目標（例如性別平等、工會法修正）。

如果說立法的鬥爭代表九〇年代台灣工運的第一項體制內策略，第二項即是著手組織新的工會聯盟，而這個策略同樣也仰賴反對黨政治人物的支持。

在戒嚴時期，國民黨採取國家統合主義 (state-corporatism) 的架構，將工會納入控制之下。產業工會與職業工會都必須加入政府唯一認可的全國總工會（簡稱全總）之下的縣市級總工會。下屬工會必須向全總繳交會費，但全總和地方總工會卻無法回應他們的需求。一旦工會有了自主性，這些工會領袖便會撼動全總的獨占地位。此外，全總的代表制結構傾向相對保守的職業工會，他們雖然個別規模不大，但是工會數目卻比較龐大。國民黨政府為了抑制那些活躍的產業工會，放寬職業工會成立，如此一來使得產業工會更能在全總架構下取得主導權。

在九〇年代初期，工會領袖發現一項可以運用的法律規定。儘管所有工會都被要求加入地方總工會，但法律條文對於產業工會是否能獨立組織地方總工會，而排除讓職業工會加入，卻沒有明言禁止，於是台灣自主工會掀起脫離總工會的浪潮。理論上，只要他們可以在該縣市中取得三分之一以上的產業工會同意，地方政府就必須承認他們是該縣市的產業總工會，有權獲得政府的補貼和參與政策決定。實際上，由於全總長期以來受國民黨扶植，另類的總工會運動很難獲得國民黨地方執政首長的接納。

1994年，台北縣產業總工會得到地方政府的承認，創下了先例。台南縣、高雄縣、宜蘭縣、台北市、高雄市、新竹縣、苗栗縣和台中市相繼複製這項成功經驗。2000年政黨輪替前，總共有九個縣市級產業總工會成立。值得注意的是，其中七個是在民進黨執政的縣市獲得許可，只有兩個例外：苗栗縣當時由無黨籍縣長執政，而產業工會密集的高雄市，國民黨執政者也難以忽視他們的要求。

台灣另類的總工會運動自地方起家，這一點可以與日本、韓國的工會運動相比較，因為這兩國工會的區域聯盟扮演相當重要的角色。南韓 1987

年工運風起雲湧之後，出現了 11 個以區域為基礎的工會組織，以協調跨廠場層次的勞工抗爭 (Koo 2001: 176-177)。早在五〇年代，左翼的日本勞動組合總評議會（簡稱「總評」，Sohyo）的區域層級組織，也曾積極推動工會組織的擴張，並且參與各種社會抗爭 (Price 1997: 149)。相較之下，台灣的地方產業總工會較少與其他社會運動部門結盟，顯得較為消極。有兩個理由可以解釋，為何台灣產業總工會較為被動的角色。首先，他們的存活倚賴政府的認可，公部門提供資金補助或是辦公室，這樣的政治依賴必然壓縮活動的空間。<sup>4</sup>再者，至少在 2000 年以前，籌組工會、運動相關的抗爭，主要是由勞工 NGO 來發起的，除了少數的例外，地方產總並不是特別積極。<sup>5</sup>

最初，國民黨政府反對另類的總工會運動，勞委會對於縣市級產業總工會自外於全總框架之外的合法性，提出反對的法律解釋。<sup>6</sup>由於頒發地方層級產業總工會的證書之權掌握在縣市政府手中，友善的民進黨政治人物成為對抗國民黨阻撓的關鍵力量。必須強調的是，民進黨對另類工會的支持，並不完全來自於支持勞工運動的立場。由於全總和其縣市級總工會，是國民黨動員勞工選票的政治機器，民進黨人傾向支持敵人的敵人，也是一樁政治划算的交易。

在 1998 年，這些新成立的縣市級產業總工會聯合起來，企圖推動全國產業總工會（全產總）的合法化。一直到 2000 年政黨輪替前，國民黨依舊堅持維持全總的壟斷性特權，拒絕承認另一個全國性的總工會。然而，全產總在民進黨執政後，終於獲得承認。

上述分析符合 Yoonkyung Lee (2011: 146) 的觀察，無論是地方或是中央層級，台灣勞工運動與民進黨的結盟，「即是選擇一種有效的方法，彌補他們的組織弱勢」，因此，勞工「透過政治盟友，獲得參與制度性政治的進路」。<sup>7</sup>

4 關於九〇年代中期起各種地方政府的補助，詳見《勞動者》95(1998年4月): 6-8。

5 例如高雄市產總曾在九〇年代末期協助台機關廠勞工的抗爭等。

6 《勞動者》83(1996年7月): 10-11。

7 在許多層次上，Lee (2011) 的台韓比較研究，解答了兩國的勞工政治為何走向不同發展



## 五、三方協商 (Tripartism) 的實驗 (2000-2012 年)

台灣政治上出現首次政黨輪替，終結國民黨五十五年的統治。前所未有的政治變局，對台灣勞工運動產生直接的影響。以往勞工運動主要由知識分子掌舵，像前身為台灣勞工法律支援會的台灣勞工陣線（簡稱勞陣），這些勞工 NGO 藉由工會的勞工教育和提供政策倡議，扮演領導者的角色。隨著全產總的合法化，工會領袖的角色更重要。作為全國性的總工會之一，全產總擁有會員、資源、合法性和官方通道，這些都是以前運動組織所沒有的。工會與工運組織開始出現分化，關係產生逆轉，一位工會領袖聲稱全產總象徵工會獨立於工運組織之外（張迪皓 2011: 46），全產總可說代表 2000 年後所採取的體制內運動策略。

台灣勞工政策的決策過程由勞資政三方共構。作為最高階勞工行政機構的勞委會（2014 年後改名為勞動部），即是納入政府、企業和勞工三方代表的合議制委員會，組織架構包括管理基本工資、勞工保險、勞工退休金、勞動標準等等的附屬委員會。全產總獲得法律地位，意味著其工會代表們獲得官方授權，得以參與這項三方協商的決策管道。上述會議中，全產總對官員施壓往往最積極。如同一名勞委會官員所觀察到的，包括全總在內的許多全國性總工會，對官方立場都少有意見，但勞委會主委和全產總代表則時常上演不同意見的激烈交鋒。<sup>8</sup>

勞委會及所屬的委員會大多處理例行的勞工行政業務。在重大的經濟計畫決策上，民進黨政府上台後開啟勞工團體新的參與管道。以前國民黨

---

路徑的謎團。她點出台灣工運最顯著的特色是「政治途徑」(political route)，然而，她認為「族群不正義」(ethnic injustice) 有助於鞏固勞工和民進黨的結盟，此一觀點就需要再斟酌。首先，民進黨對勞工的支持是有條件的、有限的，常常在勞工運動內部產生爭議。再者，勞工運動反國民黨的情緒（所以態度比較親民進黨）並非單單源自「族群不正義」，還源自工廠內國民黨的黨國控制經驗。

8 訪談全產總文宣部主任林宗弘（任期 2000-2004 年），2004 年 1 月 31 日；勞委會機要張烽益（任期 2007-2008 年），2013 年 12 月 17 日。

只邀請企業家、官員和學者（產官學）商討政策議題。在 2001 年的經濟發展諮詢會議，以及 2006 年的國家永續經濟發展會議上，勞工訴求列入官方議程，全產總都起了關鍵作用。兩次會議上，全產總的參與從一開始就非常深入，會議中全產總的代表和場外的抗議群眾裡應外合，向保守的企業和官僚施壓。

三方協商的制度是否提高勞工的政治影響力？某種程度上，答案是肯定的。在九〇年代，勞工只有在行政部門草案進入國會審查後才能遊說或抵抗，但在 2000 年後，工會已可以在政策形成的最初階段參與決策過程，直接和官員們協商，算是進步許多。2001 年〈職業災害勞工保護法〉、2002 年〈兩性工作平等法〉、2002 年〈就業保險法〉、2003 年〈大量解雇勞工保護法〉、2004 年〈勞工退休金條例〉、2009 年〈勞資爭議處理法〉修正、2010 年〈工會法〉修正，以上法案的共通點就是全產總積極參與，儘管最後的版本往往不如勞方的原先預期。

儘管如此，三方協商也限制了勞工運動。勞方與官員和企業的協商，總是需要妥協與讓步。舉例來說，在 2001 年的經濟發展諮詢會議中，為了確保職業災害保護和關廠員工的權益能進入議程，全產總的代表在以下兩項議題上對資方做局部讓步。首先，工會代表同意調整外籍勞工的薪資計算公式。其次，同意資方所提出的勞動力市場彈性化措施，包括取消女性夜間工作限制，以及放寬變型工時。後來在全產總內部，對於外籍勞工和女性勞工的妥協也出現批判聲音。<sup>9</sup>

勞工對政策制定的參與本來就有限制。三方協商機制大多時候都在處理狹義的「勞工行政」議題，每當出現對勞工階級有廣泛影響的政策變動時，像是一些明顯具有新自由主義色彩的措施，如國營企業民營化、金融業改革和降低營業稅和遺產稅，都沒有容納勞工意見的制度配套，全產總也沒有足夠的力量去對抗既定的財經政策。某種意義上，三方協商將台灣勞工運動局限在技術定義上的「勞工政策」領域，從而剝奪他們影響國家

---

9 《全產總工訊》2（2001 年 11 月）：13。

政治經濟決策的潛在可能。

即使是在狹義的勞工政策領域，三方協商所達成的可能只是暫時性妥協，有時甚至對官員也沒有約束力。一位全產總的資深幹部曾講述一個令人挫折的經驗，他們在 2001 年極力阻止資方企圖將外勞排除在基本工資之外的提案，不料在 2006 年又有政府官員提出類似的提案。<sup>10</sup> 換言之，三方協商並不是主導勞工政策走向的唯一機制，取得這個領域的入場券並不意味掌握實際的影響力。

最後，儘管全產總是台灣八〇年代末期以降自主工運的繼承者，在既有的全國性總工會中，是唯一可以貨真價實代表勞工階級發聲，全產總仍舊要和其他總工會競爭勞委會的席次。技術上來說，全產總是政府認可的十家全國性總工會之一，要任命哪些總工會或代表來擔任官方委員，勞委會掌握相當龐大的裁量權。<sup>11</sup> 勞委會官員可以拿「平衡」作為藉口，拒絕給全產總任何席次。雖然自 2000 年以來，全產總的理事長就是勞委會（大委員會）的委員，但勞委會反對在組織章程中加入自動任命的規定，很明顯是想利用提名權來誘使全產總配合施政。結果，等到 2008 年國民黨重返執政時，全產總的參與度大幅縮水，親國民黨的全總和其他全國性總工會得到比較多的關照。自 2012 年起，勞委會就以勞動部改組在即為由，再也沒有邀請全產總的理事長參與勞委會的大委員會。<sup>12</sup> 從另一個跡象也可以看出全產總決策參與地位不保：自從國民黨重返執政，全產總就不曾獲邀出席有關重大經濟政策的國家會議。在 2012 年的全國產業發展會議上，沒有全產總或是全總的勞工代表受邀出席。一如預期，資方代表利用此一機會提出勞動法制彈性化的要求。<sup>13</sup>

總結來說，2000 年之後的三方協商決策機制，賦予全產「半個局內

10 訪談全產總白正憲理事（任期 2000-2003 年），2013 年 12 月 17 日。

11 就在 2000 年全產總被認可不久後，全總內部有大批工會出走以尋求官方的承認。除了全產總和全總，另外八家全國性總工會是由那些高度重疊的全總會員工會整併而來。許多總工會似乎沒有實際運作。筆者 2013 年 11 月 26 日的 google 搜尋顯示，只有全產總和全總的官方網站有定期更新。

12 訪談全產總前副秘書長黃吉伶，2013 年 11 月 28 日。

13 《勞動者》173（1996 年 12 月）：4。

人」的地位，這樣的設計在形式上使有組織的勞工成為與資方有同地位的決策夥伴。對台灣勞工運動而言，這象徵著在九〇年代早期出現且成為主流的體制內策略達到高峰。儘管如此，形式上的參與權力並不能輕易轉化為實質權力。全產總只能為勞工爭取有限和部分的權利，無力改變民進黨和國民黨親資方的傾向。

## 六、體制內策略及其不滿

如上所述，台灣勞工運動在 1989 年至 1992 年的關鍵時期做了策略性選擇，體制內的國會遊說和協商成為主流策略。雖然在一開始，體制內策略是以民進黨政治人物的政治支持為前提，但全產總的合法化，使得三方協商或多或少成為勞工政策決策機制的持久特徵。在 2008 年後，保守的國民黨重返執政，即使對全產總是較不利的環境，但國家也無法重返以前那種鎮壓工運，徹底排除自主工會的狀態。

儘管如此，在二十多年的體制內路徑，也出現過一些批評，甚至連全產總的領袖也充分意識到他們努力的成果有限。體制內策略的後果之一，就是工會組織和工運之間關係的改變。在進入體制內以前，勞支會／勞陣的知識分子以他們的法律知識為異議勞工啟蒙，扮演勞工運動領袖的角色。隨著總工會運動接連在地方與全國層級內取得成功後，工會領袖不僅變得更加獨立，而且擁有更多的政治合法性和資源。就某個意義上來說，也連帶將原先 NGO 領導的工運轉變成工會領導的工運。在台灣的脈絡裡，勞陣、勞動人權協會（成立於 1988 年）、工人立法行動委員會（成立於 1992 年）等工運組織都是主要倡議團體，他們立基於共同的運動理念，而不是會員的相同利益。相對於此，工會的根基在於會員，工會領袖需要對全體會員負責，爭取會員權益。和 NGO 知識分子漸行漸遠的後果之一，是大部分的工會領袖越來越自外於逐漸壯大的公民社會團體之外，勞工運動成了更狹義的工會運動。對於建制化的全產總，情況更是如此，儘管每年仍有相關係所的實習生與畢業生等新血加入，但是會務人員已經不再如草

創時期一樣來自於知識分子。在八〇年代末期，新興的勞工運動吸引許多前學運分子參與；然而，目前已經建制化的全產總，卻很難吸引理念型知識分子的參與。目前，「以運動為志業」的知識分子只在少數仍延續抗爭路線的工會待下來，例如桃市產總、高市產總、中華電信工會等。但是這些工會也不見得總是歡迎這些運動者的參與，有時候理事長換人，這樣的空間就不復存在。

過往的研究指出，建立聯盟 (coalition building) 是全球社會運動型工會的共同特徵之一 (Frege et al. 2004)，工會與其他社會運動團體的關係非常重要。從全產總取得官方認可起，全產總領袖就鮮少關注與勞工無關的事務，這或許是無可避免的後果，因為參與官方決策會議即占據相當多的時間與注意力。儘管如此，工會領袖越來越不願意涉入非勞動議題，意味他們對社會運動的認同明顯減弱。如此一來，勞工運動必然變得更加封閉，只關注既有的工會會員，以至於犧牲那些沒有參加工會的勞工。當工會會員集中在特定產業部門時，這種偏誤會更加惡化。

如表 1 所示，台灣的勞工組織力量在 1990 年達到高峰，此後產業工會數量和會員人數都持續減少。雖然解嚴後給工會組織擴張營造友善的環境，但政治影響力非常短暫，敵不過後來的產業結構之變遷。勞動力成本的上升導致製造業移往東南亞和中國。到九〇年代初期，自從第三級部門占 GDP 和就業人口的比例超過製造業部門，台灣進入後工業化時代 (林宗弘 2009: 113)。傳統工會在重工業和運輸業的堡壘持續崩解，服務業、高科技產業等成長中的部門要成立工會仍舊困難重重，雙重壓縮的結果，工會基礎都節節衰退。即使有全國和地方總工會運動的政治成功，也無法阻止組織的慢性失血。如果只計算產業工會，2011 年台灣工會組織率降至 7%，以這樣的比例來看，若說工會的會員資格變成是相對富有勞工的獨占特權，也沒有說錯，因為有工會保障的往往是國營事業或是大型民營企業的員工。從公司層級團體協約的低度發展，可以看出組織力量的衰弱。

表 1 台灣的產業工會（1987-2011 年）

年度	產業工會家數	產業工會會員人數	工會組織率 (%)
1987	1,160	703,526	n/a
1990	1,354	699,372	31.3
1993	1,271	651,086	28.5
1996	1,190	587,559	23.6
1999	1,175	613,963	22.5
2002	1,112	562,234	20.3
2005	1,034	619,067	19.7
2007	982	573,161	17.4
2011	889	529,685	7

說明：從 2011 年開始，原先的「產業工會」正名為「企業工會」，新制的「產業工會」是指同一產業內的勞工組織，無論是否在同一家公司任職。這項法律變革帶來的結果，使得產業工會與企業工會出現一些重疊現象，在官方統計上並不容易看清楚。為了行文與分析的簡便，筆者仍只呈現舊制的「產業工會」，並且取 2011 年為最後一年的觀察值。

資源來源：筆者整理自勞委會的勞動統計（<http://statdb.cla.gov.tw/statis/jspProxy.aspx?sys=210&kind=21&type=1&funid=q050112&rdm=BIlkKpi9>，取用日期：2013 年 11 月 24 日）。

直到 2011 年，全國僅有 98 份團體協約，<sup>14</sup> 意味台灣工會不僅在規模上縮水，且無力捍衛成員權利。

此外，產總工會一方面在萎縮，全產總要取得這些會員工會的支持，也顯得困難重重。在 2000 年創會當年，全產總宣稱有 28 萬個人會員，<sup>15</sup> 但到了 2013 年底，反而減少到 22 萬。<sup>16</sup> 為何全產總合法化後，組織基盤反而更形縮小？首先，在美國的工會發展史中，抗爭起家的 CIO (Congress of Industrial Organizations) 工會，比承襲職業工會傳統的 AFL (American Federation of Labor) 工會，更容易出現派系鬥爭 (Zeitlin and Stepan-Norris 1992: 257-259)。從成立以來，全產總的派系化傾軋就是長期以來的問題。造成派系衝突的因素包括政黨認同、路線爭議，甚至非常瑣碎的領導者風格，導致許多工會會員選擇離開。其次，對體制內策略的不滿也導致 2007

14 勞動部的勞動統計（<http://goo.gl/ciSvrn>，取用日期：2014 年 3 月 4 日）。

15 《全產總工訊》1（2001 年 1 月）：3。

16 訪談全產總前副秘書長黃吉伶，2013 年 11 月 28 日。

年一波的出走潮。最後，全產總組織上的脆弱有一部分原因來自過度依賴國營事業工會。如前所述，1989年至1992年的鎮壓，消滅民營企業裡較有戰鬥力的工會。在全產總的籌備階段，許多民營企業工會領袖對於由資源豐富的國營事業工會主導，就已有所疑慮，這種擔憂最後成真，2000至2013年間的五位理事長都來自國營事業。因此，全產總有時被戲稱為國營事業或是前國營事業工會的俱樂部。全產總的幹部坦承，國營事業勞工和民營企業勞工之間缺乏相互了解，民營企業勞工經常遇到的勞資糾紛，對鐵飯碗的公營事業勞工來說是難以想像的。<sup>17</sup>

隨著全產總體制內策略路線的鞏固，台灣勞工運動走向一個日趨狹隘的基礎。確實，許多全產總得到的政策利益，都適用於所有勞工階級的工會會員，在勞工或其他抗爭中，全產總也偶爾能締造團結，但還是很難避免注重國營事業勞工甚於弱勢勞工權益的刻板印象。全產總在2000年5月到2013年5月的抗爭行動，從例行的記者會到大型示威遊行、抗爭議題的分布都呈現這樣的傾向。在209場全產總主辦或協辦的活動中，只與國營事業或前國營事業勞工有關的就有71場，其中反民營化抗爭最常出現。<sup>18</sup>

全產總「談判桌的策略」飽受批評，甚至被認為是台灣勞工運動逐漸衰敗的主要原因（陳政亮2006），因此體制外的抗爭路線始終持續，未曾中斷。

## 七、體制外策略的延續

體制內策略是奠基在工會的組織基礎上，如此一來，沒有工會會員資格的勞工遇到問題，只能透過體制外的途徑來表達。即使在全產總合法化之前，關廠勞工藉由一系列衝擊性高的抗爭手段，讓社會公眾看見他們的苦情。在2004年勞退新制之前，台灣勞工必須在單一雇主連續工作25年才能享有退休金，但由於許多雇主資遣資深勞工以逃避支付退休金，嚴

17 《全產總工訊》34（2010年3月）：24。

18 全產總的活動資訊來源（<http://goo.gl/hspFHw>，取用日期：2013年12月12日）。

格的規定反而剝奪許多勞工老年生計的來源。九〇年代，因資金與生產線外流導致工廠倒閉潮，無法獲得退休金的勞工暴增，使上述的問題更加棘手。此外，許多雇主在將資本轉移到海外生產地時，往往無預警關廠，使勞工突然面臨立即失業，卻領不到資遣費、退休金或是被積欠數個月工資。這些勞工多半集中在紡織、成衣之類的勞力密集產業，而且在資方突然關廠之前，沒有任何工會組織。

為了保有自己的法定權益，這些關廠勞工不得不採取破壞性的抗爭，例如強行占領廢棄工廠，阻止土地產權、機器和產品被變賣，因為這些可能是前雇主唯一可以補償他們損失的資產。甚至，關廠失業勞工也曾使用汽油彈阻止一筆土地買賣。在 1996 年至 1998 年，關廠勞工以擋火車、試圖阻擋高速公路的交通、鬧機場等劇碼來進行抗爭。曾茂興是這群關廠勞工的領袖，他在 2000 年時以公共危險罪被判刑入獄，三個月後被總統特赦（何明修 2008）。事後看來，這些抵抗行為，有助於就業保險、大量解雇保護措施和勞退新制的法制化。

1989 年開始合法引入的外籍勞工，構成另一群邊緣化的勞工群體。截至 2013 年為止，台灣有將近 49 萬名外籍移工，只比參加產業工會的本國勞工人數少一點。理論上，外籍移工可以加入既有的工會組織，根據 2010 年所修訂的〈工會法〉，也能夠成為新工會的發起人。然而，先不論本國勞工和工會對他們的歧視，外籍移工處於非常弱勢的處境，幾乎不可能藉由工會來保護他們權益。

外籍移工的權益往往是由本國 NGO 所發起的「代理人運動」，有時是外籍勞工本身發動的抗爭事件。1999 年成立的台灣國際勞工協會，即是由資深的工運成員組成，在提升民眾關注上起了很大作用，近幾年也曾帶頭倡議家務勞工立法（顧玉玲 2009）。2005 年 8 月，上百位參與高雄捷運建設的泰籍勞工，反抗保全和警察，爆發長達 17 小時的暴動。這個事件顯示，對於許多外籍移工所受到的非人道處境，甚至高層官員也涉入其中。

兼差打工的學生、家庭主婦或失業者，實際上完全不可能組織工會。根據官方的基本工資規定，在 1997 年和 2007 年間，他們的時薪凍結在每



月 15,840 元新台幣，或是每小時 65 元新台幣。如何解釋在這物價、房價飆漲的十年中，基本工資卻呈現停滯現象？近年來的產業結構變遷，使得較有可能只領基本工資的「非典型勞工」數量成長。截至 2010 年，官方統計顯示兼職勞工、臨時勞工和派遣勞工占全國勞動力的 8.8% (Hsiao 2013: 378)。一位全產總幹部認為，在 2000 年代初期，低薪化還不是急迫的問題，所以全產總並沒有特別關注。儘管如此，這並不能完全解釋工會領袖對此議題的忽視。比較可能的原因是那些領取基本薪資的勞工（兼職勞工和外籍勞工）不是全產總的會員，所以工會領袖自然比較不關心他們的權利。

2005 年，一群學運分子成立青年勞動九五聯盟，要求時薪提高到 95 元，這一群運動者並不採取傳統的工會組織路線，而是利用各式各樣戲劇性抗爭，引起公眾對低薪勞工的關注。為了避免中小企業雇主反彈，他們刻意針對大型公司。例如，他們在麥當勞發動抗議，凸顯一小時的時薪無法買到一個大麥克的事實（陳政亮等 2007: 166-167）。2007 年，勞委會宣布每月最低薪資調高到 17,280 元新台幣，或是每小時 95 元新台幣，大幅成長 9.1%。隨後勞委會主委公開承認，青年勞動九五聯盟的創新抗爭手法促成工資的提高。<sup>19</sup>

關廠勞工、外籍勞工和兼職勞工的抗爭運動，都不是以傳統工會模式進行。國際勞協和青年勞動九五聯盟，都不是服務特定類型勞工的組織，而是採取社會運動策略的倡議型團體。就某些方面而言，重返體制外策略和晚近的美國勞工運動之復甦十分接近，都是在既有的工會管道之外，採取新的抗爭與組織方式 (Fantasia and Voss 2004: 128-129; Milkman and Wong 2001: 102-103)。

近些年，尤其在 2010 年〈工會法〉修正之後，台灣出現新一波的工會籌組風潮。以往被剝奪組織權的勞工（如學校老師），或是過去無法在廠場層次籌組工會的勞工，都獲得加入工會的機會。社工人員<sup>20</sup>、幼教人

19 《全產總工訊》27（2008 年 1 月）：15。

20 《勞動者》147（2010 年 1 月）：46。

員<sup>21</sup>、護理師<sup>22</sup>、高科技勞工<sup>23</sup>、大學教師（高教工會）、大學助理紛紛成立新的工會（台大工會），也獲得官方的認定。儘管有這些新的努力，這些工會的會員人數仍有待擴展，而且雇主也不願意與其進行集體協商。如此一來，這些新工會比較像針對特定從業人員的社會運動組織，而不是真正的工會。不讓人意外的是，這些勞工議題對全產總而言，仍是相當的邊緣化。台灣和日本、南韓的情形類似，社會運動型工會通常是「在工運的『邊緣』進行」（Suzuki 2012: 20, 26）。

工會以會員權益為首要考慮，在民主化後的台灣獲得某種程度的「局內人」地位，這樣的定位，必然與社會運動策略水火不容嗎？是否已經建制化的全國性總工會只能關注既有的會員權益，以至於無法動用資源，協助更多勞工加入或籌組工會？誠然，體制內和體制外策略即便不是互相衝突，也是相互競爭的，而且，體制外策略的重新復甦，也意味體制內策略的失敗。儘管如此，過去的經驗顯示兩種關於勞工運動的定位，仍有並肩合作的機會。2000年代初期，關廠勞工的激烈抗爭，使全產總的領袖注意到大量資遣的議題。如同前面所述，〈就業保險法〉及〈大量解雇勞工保護法〉的通過，都是全產總最初幾年的成就。在2001年，全產總和會員工會投入大量資源，支持無黨籍的曾茂興參選立法委員。<sup>24</sup> 2007年基本工資終於打破十年的凍結，全產總之後每年都動員所屬工會向政府施壓，爭取應有的基本工資調幅。前面提到，台灣工會組織的弱化阻礙以公司層級為單位的集體協商。因此，全產總要求提高基本工資的年度抗爭，就成為唯一的全國性工資集體協商。

儘管如此，認為全產總過於溫和的批判仍不斷出現。在全產總內部，關於策略選擇的爭辯往往和派系鬥爭、黨派認同，以及純粹的私人恩怨等交錯。2007年有一波出走潮，有些異議工會退出全產總，另組團結工聯。團結工聯是由台北市、新竹縣、台南縣和高雄縣產業總工會組成，另外，

21 《勞動者》154（2012年5月）：50-54。

22 《勞動者》165（2012年5月）：8-11。

23 《全產總工訊》48（2013年11月）：6-15。

24 《全產總工訊》2（2011年1月）：1-9。

再加上 2005 年成立、但沒有加入全產總的桃園縣產業總工會（後來改名為桃市產總）。由於大多數民營企業的工會都集中在全產總的地方產總，他們的退出或多或少意味民營企業工會和國營事業工會的分裂，後者又更鞏固其在全產總的領導地位，儘管全產總宣稱代表所有勞工階級，此一分裂已經造成無法彌補的傷害。

團結工聯成立初期以社會運動型工會的姿態，批評全產總過度依賴民進黨政府給予的決策管道。為了維持社會運動的志向，團結工聯決定不走向建制化，因此沒有常設的祕書處。為了不重蹈全產總的覆轍，團結工聯也不打算向政府登記立案，成為官方認可的另一個全國性總工會。<sup>25</sup> 在 2008 年至 2009 年，團結工聯將重心放在勞工保險的老年給付立法上，這是全產總一開始並不太關心的議題。最後，團結工聯積極的作為，使得修法結果有利於參與勞保的勞工階級。<sup>26</sup> 基本上，團結工聯和全產總也有共同關心的議題，但是雙方採取的手段不同。比方說，為了抗議工會法的官方版修正案內容，全產總試著與勞委會官員協商，但團結工聯則選在 2009 年 12 月於國民黨中央黨部前發動抗爭，五名參與者在丟擲動物糞便後遭到逮捕（張迪皓 2011: 121）。

在最近幾年，關廠勞工運動捲土重來。2012 年初，團結工聯的成員為關廠勞工進行一系列突襲性抗爭，像是臥鐵軌、丟雞蛋和向政府高層官員丟鞋子。2013 年 11 月，兩名團結工聯的幹部被判刑入獄。<sup>27</sup> 如此激進的抗爭劇碼讓人彷彿回到九〇年代末期，然而，在此有一個關鍵的差異，因為最早的關廠勞工抗爭鮮少獲得學生運動的支持。2008 年國民黨重新執政後，學生運動也再度湧現 (Ho 2014b)，並與這一涉的勞工抗爭產生匯流。新世代行動者的加入，也是美國工運晚近復甦的原因之一 (Ganz et al. 2004; Issac and Christiansen 2002; Voss and Sherman 2000)；台灣近年來的若干重

25 訪談中華電信工會理事長朱傳炳，2014 年 1 月 6 日。

26 訪談桃園產業總工會祕書杜光宇（任期為 2005-2010 年），2013 年 12 月 6 日。關於勞保老年給付額度，工運團體內部出現了分歧。勞陣對大幅調升勞保的老年給付有所保留，擔心會使剛施行的國民年金面臨財政危機。詳見《勞動者》149（2008 年 6 月）：3-4。

27 《勞動者》174（2013 年 12 月）：48-49。

大勞工抗爭（例如華隆罷工、關廠工人擋火車等），都可以看到諸多運動新血加入。

團結工聯的興起與全產總體制內路徑有較勁的意味，但幾年下來，似乎激勵全產總採取更積極的姿態。隨著國民黨重新執政，全產總發覺他們越來越難在官方所賦予的管道產生政治影響力，必須採取更強勢的作法。民進黨執政期間，全產總只有動員過兩次的五一遊行（2001年和2005年），但馬英九就任總統之後，全產總自2009年起每年都舉辦五一遊行。此外，在2009年4月到2013年5月期間，全產總和團結工聯共同主辦16場抗爭活動，<sup>28</sup> 這些證明兩種工運策略並不是完全無法合作。

2016年台灣出現第三次政黨輪替，蔡英文領導的民進黨再度執政。在第一次民進黨政府時期，由於朝小野大的政治格局，執政者勢必要對勞工運動有所讓步，這或多或少解釋三方協商制度的浮現，儘管後來證明作用相當有限。相對於此，2016年民進黨政府上台後短短幾個月，我們看到勞工運動一再獲得重大成果，包括華航空服員罷工成功（2016年6月）、國道收費員獲得薪資補償（2016年8月）、政府推動的工時修正案（即一例一休）也曾被勞工阻擋等。這些現象似乎指出，近來的勞工運動有升溫的趨勢。仔細考察這三件爭議案，包括全產總在內的體制內工會似乎沒有扮演重要角色，而是由採取抗爭路線的體制外團體所主導。在華航勞資爭議案中，產業工會是持親公司立場，參與罷工的空服員另外成立新的職業工會。在立法院發起絕食抗議「一例一休」的團體，則是包括工會、自救會與學生社團的「2016工鬥」。至於爭議超過兩年多的國道收費員案，與過往的關廠失業勞工運動類似，採取激進抗爭的形態。換言之，如果以2000年與2016年來比較，前一次勞工運動的進展主要來自政治機會的開啟，後一次則是來自抗爭路線的抬頭，展現出強大的政治力量。理所當然，體制外的勞工運動是否能延續，甚至帶動既有的工會路線調整，仍是有待觀察的議題。

---

28 全產總的活動資訊來源取自官網（<http://goo.gl/QfbAbR>，取用日期：2013年12月12日），團結工聯的資料則是由中華電信工會提供。

## 八、結論

在過去三十年，台灣勞工運動的軌跡是由兩股相互較勁的勢力所推動。務實的遊說和協商成為工運領導者的策略選擇，這是因為民主化讓國會更能夠回應社會要求，民進黨比國民黨更需要社會運動的盟友，最後，三方協商的決策結構傳達勞工的訴求。若是沒有 1987 年解嚴、1992 年國會全面改選、2000 年政黨輪替，就不會開啟這些體制內的機會。從這一點來說，台灣勞工階級不僅對民主化貢獻良多，也是民主化的受惠者。但是，即使是體制內策略的死忠支持者，也不會因此沾沾自喜，畢竟這種策略在政策上的獲利往往低於預期。勞工運動越來越適應體制內的角色，卻忽略更多基層勞工的處境。

台灣的經驗顯示，社會運動和工會都試圖在勞工運動的屋簷下求發展。雙方既衝突又合作，反映出台灣勞工階級之間理念和組織的差異。本文主要分析過去這段發展，然而在接下來幾年的辯論當中，體制內和體制外的競合是否可以振興台灣勞工運動，還有待觀察。

最後，一篇回顧台灣勞工運動史的文章到底有何經濟社會學的意涵？或者，可以這樣提問，三十年來的勞工運動到底如何形塑台灣當今的經濟體制？除了被動地接受勞動市場上的職缺，勞工的社會組織與政治遊說是否幫他們爭取到更有保障的經濟待遇？

本文一開頭提到，Polanyi-2 命題（市場力量如何帶來社會災難，引發各種自我保護運動），是經濟社會學家較少關注的面向。Claus Offe (1984: 197) 進一步延伸 Polanyi 的觀點，福利國家體制的出現帶來「去商品化」(decommodification) 趨勢，一旦健康、教育、退休保障等成為每位公民都享有的權益，而不再純粹由供需主導的商品，「契約被地位所取代，而財產權也由公民權所取代」。因此，我們也可以從台灣勞動市場的管制程度，作為考察勞工運動的實質影響之一項指標。

從之前的討論可知，勞基法在 1984 年通過並不是源自勞工運動的壓

力，相反地，這項法律反而有助於解嚴後勞工運動的誕生。由於勞基法涉及工時、加班費、休假、基本工資、退休金等規定，設定勞動力交易的最低下限，帶來勞工保障的效果。解嚴後的工潮使得原先「看得到、吃不到」的勞基法在製造業落實實施，九〇年代中期的銀行員抗爭，也迫使政府正式將白領勞工納入勞基法保障。目前，仍有運動團體持續推動教師、醫護人員、外籍看護工等群體適用勞基法，但是這些努力面臨雇主強力的反對。勞基法相當程度修正勞動市場，使得勞動力的使用必須在法律所容許的條件之內，而不純然由買賣雙方自由議價。因此，長期以來雇主團體經常高喊「廢除勞基法」，或是「外勞與基本工資掛勾」等去管制化的要求。可以這樣說，台灣的勞工運動帶來局部性的去商品化，隨著勞基法適用範圍的擴大，避免勞動市場可能產生的最惡劣後果。同樣的道理也適用於 2003 年通過的〈大量解僱勞工保護法〉，雖然勞動力自由買賣的資本主義原則仍然完好無缺，但是這項規定至少使某些廠場規模以上的勞工得以協商解僱的條件。

此外，在純粹的「市場社會」下，沒有工作就沒有報酬，這意味退休者或是失業者得自食其力，如果沒有親朋好友協助，一旦發生急難就只能坐以待斃。在以往，台灣的勞工運動充實各種社會福利與保險，避免極端的無助情況。在勞工運動興起之前，勞工只能享有勞保的老年給付，勞基法所規定的退休金因為需要工作年資滿 25 年（即所謂的勞退舊制），絕大多數人並無法領取。儘管 2005 年新上路的勞退新制採用個人帳戶制，具有濃厚的新自由主義色彩，畢竟還是使更多勞動者獲得退休保障。2009 年的勞保老年給付年金化雖然仍未拉近勞工與公教人員的差異，但是相當程度改善以往一次性給付所帶來的弊端。同樣地，2008 年上路的國民年金雖然不符合勞工運動團體原先的期待，沒有成為真正的基礎年金，只是將被排除於各種社會保險類別者（主要是家庭主婦）納入，但是至少填補社會安全網的一大漏洞。

勞工運動體制外的抗爭與體制內的遊說，迫使政府重視失業勞工，大幅擴張就業媒合與職業訓練服務。1999 年，勞保局開始提供失業給付，

2003年〈就業保險法〉單獨立法通過。如此一來，失業不再是個別勞工的私人問題，而是社會需要集體面對的公共議題。

可以這樣說，台灣的勞工運動在一定程度上發揮 Polanyi 所謂「社會自我保護」的作用，讓勞工階級避免最惡劣的市場專制 (the tyranny of market)。當然，目前的勞動保護與社會政策仍不盡理想，反映出勞工運動在台灣的局限性。人們很容易以反事實 (counterfactual) 的推估，來思考這樣的情況：如果台灣的勞工抗爭再強勢一些，產業工會組織更廣泛，個別勞工更有勞動意識，那麼我們的基本工資早就大幅調升，勞工的退休待遇不會遠遠落後公教人員，也不會出現許多惡名昭彰的「爆肝」行業。

放眼更加嚴峻的未來，加劇的全球競爭帶來各國勞動條件向下競流 (race to the bottom) 的趨勢，非典型工作形態的成長等於淘空各種勞動保護的法律制度，網路社會所帶來的「隨選經濟」 (on-demand economy) 使得勞動者與非勞動者的身分日益模糊化。未來，台灣的勞工運動是否能承襲以往的使命，提供「社會的自我保護」？這個問題不僅嚴格考驗運動領導者，也是經濟社會學者應該關注的議題。

## 參考資料

- 何明修，2008，《四海仗義：曾茂興的工運傳奇》。台北：台灣勞工陣線。
- 林宗弘，2009，〈台灣的後工業化：階級結構的轉型與社會不平等，1992-2007〉。《台灣社會學刊》43: 93-158。
- 邱毓斌，2010，〈當工運的制度惰性遭遇全球化〉。頁 99-115，收入吳介民等編，《秩序繽紛的年代 1990-2010：走向下一輪民主盛世》。台北：左岸。
- 張迪皓，2011，《後國家統合主義的工會體制：產業總工會組織架構與功能的變遷》。台北：國立台灣大學政治學研究所碩士論文。
- 陳政亮，2006，〈全產總的談判桌策略〉。頁 160-167，收入陳政亮等編，《工運年鑑——2003.6~2004.5》。台北：世新大學社會發展研究所／台灣勞工資訊教育協會。
- 陳政亮等編，2007，《工運年鑑——2004.6~2005.5》。台北：世新大學社會發展研究所／台灣勞工資訊教育協會。

- 趙剛，1995，〈1987年的台灣工會、國家與工運：以遠化工會的個案為例〉。頁115-150，收入徐正光、蕭新煌編，《台灣的國家與社會》。台北：東大。
- 鄭為元，1985，〈台灣的勞資爭議與勞動基準法立法過程的研究〉。《中國社會學刊》9: 25-45。台北：中國社會學會。
- 謝國雄，1997，《純勞動：台灣勞動體制緒論》。台北：中央研究院社會學研究所。
- ，2008，〈從援引、運用、推新到挑戰：台灣勞動研究回顧，1973-2005〉。頁243-320，收入謝國雄主編，《群學爭鳴：台灣社會學發展史，1945-2005》。台北：群學。
- 顧玉玲，2009，〈移工運動的主體形塑：以「家事服務法」推動過程為例〉。《台灣社會研究季刊》74: 343-365。
- Adler, Glenn and Eddie Webster. 1995. "Challenging Transition Theory: The Labor Movement, Radical Reform, and Transition to Democracy in South Africa." *Politics and Society* 23(1): 75-106.
- Alexander, Robert J. 2003. *A History of Organized Labor in Brazil*. Westport: Praeger.
- Block, Fred. 2003. "Karl Polanyi and the Writing of 'The Great Transformation'." *Theory and Society* 32(3): 275-306.
- Block, Fred and Margaret Somers. 1984. "Beyond the Economistic Fallacy: The Holistic Social Science of Karl Polanyi." Pp. 47-84 in *Visions and Method in Historical Sociology*, edited by Theda Skocpol. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 2014. *The Power of Market Fundamentalism: Karl Polanyi's Critique*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Burawoy, Michael. 2003. "For a Sociological Marxism: The Complementary Convergence of Antonio Gramsci and Karl Polanyi." *Politics and Society* 31(2): 193-261.
- . 2013. "Marxism after Polanyi." Pp. 34-52 in *Marxisms in the 21st Century: Crisis, Critique and Struggle*, edited by Michelle Williams and Vishwas Satgar. Johannesburg: Wits University Press.
- Chiu, Yubin. 2011. "Old Constraints and Future Possibilities in the Development of Taiwan's Independent Labor Movement." *Capitalism, Nature and Socialism* 22(1): 58-75.
- Chu, Jou-juo. 2003. "Labor Militancy and Taiwan's Export-led Industrialization." *Journal of Contemporary Asia* 33(1): 18-36.
- Chu, Yin-wah. 1996. "Democracy and Organized Labor in Taiwan: The 1986 Transition." *Asian Survey* 36(5): 495-510.
- . 1998. "Labor and Democracy in South Korea and Taiwan." *Journal of Contemporary Asia* 28(2):185-202.



- Collier, Ruth Berins. 1999. *Paths toward Democracy: The Working Class and Elites in Western Europe and South America*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dale, Gareth. 2012. "Double Movements and Pendular Forces: Polanyian Perspectives on the Neoliberal Age." *Current Sociology* 60(1): 3-27.
- Fantasia, Rick and Kim Voss. 2004. *Hard Work: Remaking the American Labor Movement*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Fligstein, Neil and Luke Dauter. 2007. "The Sociology of Markets." *Annual Review of Sociology* 33(6): 1-24.
- Frege, Carola M., Edmund Heery, and Lowell Turner. 2004. "The New Solidarity? Trade Union Coalition-Building in Five Countries." Pp. 137-159 in *Variety of Unionism: Strategies for Union Revitalization in a Global Economy*, edited by Carola M. Frege and John Kelly. Oxford: Oxford University Press.
- Ganz, Marshall, Kim Voss, Teresa Sharpe, Car Somers, and George Strauss. 2004. "Against the Tide: Projects and Pathways of the New Generation of Union Leaders, 1984-2001." Pp. 150-194 in *Rebuilding Labor: Organizing and Organizers in the New Union Movement*, edited by Ruth Milkman and Kim Voss. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91(3): 481-510.
- Ho, Ming-sho. 2003. "Democratization and Autonomous Unionism in Taiwan: The Case of Petrochemical Workers." *Issues and Studies* 39(3): 105-135.
- . 2006a. "Challenging State Corporatism: The Politics of Taiwan's Labor Federation Movement." *The China Journal* 56: 107-127.
- . 2006b. "Neo-Centrist Labour Policy in Practice: The DPP and Taiwanese Working Class." Pp. 129-146 in *What Has Changed? Taiwan Before and After the Change in Ruling Party*, edited by Dafydd Fell, Henning Kloter, and Bi-yu Chang Wiesbaden: Harrassowitz.
- . 2014a. *Working Class Formation in Taiwan: Fractured Solidarity in State-Owned Enterprises, 1945-2012*. New York: Palgrave Macmillan.
- . 2014b. "The Resurgence of Social Movements under the Ma Ying-jeou Government: A Political Opportunity Structure Perspective." Pp. 100-119 in *Political Changes in Taiwan Under Ma Ying-jeou: Partisan Conflict, Policy Choices, External Constraints and Security Challenges*, edited by Jean-Pierre Cabestan and Jacques DeLisle. London: Routledge.
- . 2015. "The Dialectic of Institutional and Extra-Institutional Tactics: Explaining the Trajectory of Taiwan's Labor Movement." *Development and Society* 44(2): 247-273.

- Hsiao, Hsin-huang Michael. 1992. "The Labor Movement in Taiwan: A Retrospective and Prospective Look." Pp. 151-168 in *Taiwan: Beyond the Economic Miracle*, edited by Denis Fred Simon and Michael Y. M. Kau. New York: M. E. Sharpe.
- . 2013 "Precarious Work in Taiwan: A Profile." *American Behavioral Scientist* 57(3): 373-389.
- Huang, Chang-ling. 2002. "The Politics of Reregulation: Globalization, Democratization, and the Taiwanese Labor Movement." *Developing Economies* 40(3): 305-326.
- Issac, Larry and Lars Christiansen. 2002. "How the Civil Rights Movement Revitalized Labor Militancy." *American Sociological Review* 67(5): 722-746.
- Keck, Margaret E. 1995. *The Workers' Party and Democratization in Brazil*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Koo, Hagen. 2001. *Korean Workers: The Culture and Politics of Class Formation*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Lee, Yoonkyung. 2006. "Varieties of Labor Politics in Northeast Asian Democracies: Political Institutions and Union Activism in Korea and Taiwan." *Asian Survey* 46(5): 721-740.
- . 2011. *Militants or Partisans: Labor Unions and Democratic Politics in Korea and Taiwan*. Stanford: Stanford University Press.
- Liu, Hwa-jen. 2011. "When Labor and Nature Strike Back: A Double Movement Saga in Taiwan." *Capitalism Nature and Socialism* 22(1): 22-39.
- Milkman, Ruth and Kent Wong. 2001. "Organizing Immigrant Workers: Case Studies from Southern California." Pp. 99-128 in *Rekindling the Movement: Labor's Quest for Relevance in the 21st Century*, edited by Lowell Turner, Harry C. Katz, and Richard W. Hurd. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Moody, Kim. 1997. *Workers in a Lean World: Unions in the International Economy*. London: Verso.
- Offe, Claus. 1984. *Contradictions of the Welfare State*, edited by John Keane. Cambridge, MA: MIT Press.
- Ost, David. 1990. *Solidarity and the Politics of Anti-politics*. Philadelphia: Temple University Press.
- Parker, David. 1994. "Pelegos No More: Labour Historians Confront the 'New Unionism' in Brazil." *Labour/Le Travail* 33: 263-278.
- Polanyi, Karl. 1944. *The Great Transformation: The Political and Economic Origin of Our Time*. Boston: Beacon Press.
- Price, John. 1997. *Japan Works: Power and Paradox in Postwar Industrial Relations*.

Ithaca, NY: Cornell University Press.

Seidman, Gay W. 1994. *Manufacturing Militance: Workers' Movement in Brazil and South Africa, 1970-1985*. Berkeley, CA: University of California Press.

Sen, Yow-suen and Hagen Koo. 1992. "Industrial Transformation and Proletarianization in Taiwan." *Critical Sociology* 19(1): 45-67.

Silver, Beverly J. 2003. *Forces of Labor: Workers' Movements and Globalization Since 1870*. Cambridge: Cambridge University Press.

Suzuki, Akira. 2012. "Introduction: Theoretical and Empirical Issues of Cross-national Comparisons of Social Movement Unionism." Pp. 1-34 in *Cross-National Comparisons of Social Movement Unionism: Diversities of Labor Movement Revitalization in Japan, Korea and the United States*, edited by Akira Suzuki. Oxford: Peter Lang.

von Holdt, Karl. 2002. "Social Movement Unionism: The Case of South Africa." *Work, Employment and Society* 16(2): 283-304.

Voss, Kim and Rachel Sherman. 2000. "Breaking the Iron Law of Oligarchy: Union Revitalization in the American Labor Movement." *American Journal of Sociology* 106(2): 303-349.

Zeitlin, Maurice and Judith Stepan-Norris. 1992. "The Insurgent Origins of Union Democracy." Pp. 250-274 in *Reexamining Democracy*, edited by Gary Marks and Larry Diamond. London: Sage.

# 4

## 性別平等了嗎？ 男性和女性受僱者薪資差距解析

---

張晉芬

# 性別平等了嗎？

## 男性和女性受僱者薪資差距解析\*

張晉芬

中央研究院社會學研究所研究員

從平均數據來看，台灣的性別間薪資差距正逐年縮小中，勞動市場似乎正逐步邁入性別平等。然而，數據背後另一面的故事是：即使女性的教育程度大幅提高、勞動參與率也逐年增加，與男性的薪資差距仍高達兩成。過去的研究將差距的形成歸於三個主要因素：同工不同酬、性別職業隔離、同值不同酬。本文試圖檢驗前兩個觀點的效果，並對第三個解釋提出間接證據。利用「台灣社會變遷基本調查」2012年的資料，本文發現，男性和女性受僱者薪資差距的縮小，與少數女性有機會進到收入較高的白領職業有關；但女性從事中高階白領工作或在組織內占據重要位置的比例和人數，仍遠低於男性，職業的性別隔離是造成差距的主要解釋因素。此外，同一職業內不同性別之間的薪資，在控制教育和工作經驗等因素後，依然存在顯著的差距。即使同在女性集中的職業內，女性的平均薪資仍不及男性的八成。雖然法律明確禁止同工不同酬，但本文的分析結果顯示組織內仍存在薪資的性別歧視。最後，女性較為集中的職業平均薪資偏低，拉低女性的平均薪資水準，間接顯示同值不同酬的影響。綜合這些發現，或許很難宣稱台灣的勞動市場已經愈來愈平等。本文最後提出，政府應努力排除職場中的性別歧視，尤其要重視低薪職業中女性薪資嚴重低於男性的現象。

關鍵詞：性別薪資差距、性別職業隔離、同工不同酬、性別歧視、台灣社會變遷基本調查

---

\* 作者感謝兩位審查人和編委會的建設性意見與指教，及林宗弘和李宗榮兩位主編對於本文初稿的諸多建議。也要謝謝張逸萍協助統計分析、製表及校對的辛勞。

# Are Women and Men More Equal Now? Analyzing the Gender Wage Gap of the Employed in Taiwan

Chin-fen Chang

*Research Fellow, Institute of Sociology, Academia Sinica*

The gender wage gap has been narrowing over the past few decades in Taiwan, according to governmental surveys. Statistics, however, provide only the average results. The statistics also leave unexplained why women are earning 80% of men's wage, while women's educational achievements and labor force participation rate have significantly increased. Three reasons have been proposed to account for the gender wage gap: unequal pay for equal work, gendered occupational segregation, and unequal pay for work of equal worth. Utilizing data from the Taiwan Social Change Survey conducted in 2012, this chapter shows that the increasing number of women holding professional and other upper white-collar jobs helps to reduce the gender wage gap. Occupational segregation is the major factor contributing to the wage gap between male and female workers, as women are concentrated in lower white-collar jobs, which are mostly poorly paid. The research indirectly shows that women-dominant jobs in labor markets are undervalued. In addition, women were paid less than men in all occupational categories, especially those in lower white-collar jobs. The intra-occupational wage discrimination strongly indicates the likely existence of the practice of unequal pay for equal work between men and women in Taiwan. These findings contradict the claim of gender equality in labor markets. The chapter suggests that to further narrow the gender wage gap, the state needs to make efforts to exclude gender discrimination in labor markets, especially for women earning much less than men in low-paying jobs.

*Keywords:* gender wage gap, gender occupational segregation, unequal pay for equal work, gender discrimination, Taiwan Social Change Survey

## 一、前言

根據行政院主計總處發布的資料 (2015)，台灣受僱勞工（就業人口）的性別間薪資差距在 1990 年時為 33.3%，2000 年時為 25.9%，到了 2014 年繼續縮小到 17.5%。<sup>1</sup> 亦即，女性的平均薪資為男性的 82.5%。差距的縮小顯示勞動市場的性別差異逐漸改善。與其他東亞工業化國家相比，或許更可看出台灣勞動性別平權的改善成果。台灣女性薪資占男性的比例明顯高於日本及韓國 (Chang 2014)。主計總處提供的是平均數。然而，性別之間真的更平等了嗎？女性的收入真的愈來愈好了嗎？

台灣婦女勞動參與率自 1983 年開始超過 40%，之後隨時間緩慢上升，2012 年起突破 50%。教育程度與勞動參與率之間具有正向關係，因此，自 1990 年代中開始推動的高等教育擴張，使得更多女性有能力及意願投入職場。2014 年時，大專及以上學歷女性的勞動參與率高達 64%，高中職為 52%，國中及以下則為 26%。<sup>2</sup> 同一年女性占全體就業人口的比例已達 44%，雖然仍低於男性的 56%，但從數量和比例來看，女性都不再是補充性或暫時性的勞動人力。<sup>3</sup>

從產業分布來看，如同其他工業先進國家的就業結構發展趨勢 (OECD 2005)，服務業是台灣勞動市場的主要僱用部門。2011 年約有 71% 的女性勞動者在服務業工作，另有 24% 在製造業；男性勞動者在這兩個產業部門所占的比例較為平均，分別為 49% 及 31%。營造業也是以男性為主要勞動力的產業 (張晉芬 2015: 90)。受僱產業的多元化代表男性勞動者的產業和

- 1 行政院主計總處「受僱員工薪資調查」查詢系統 (<http://win.dgbas.gov.tw/dgbas04/bc5/earning/ht456.asp>，取用日期：2015 年 9 月 4 日)。
- 2 如果細分學歷，則女性勞動參與率最高的是具有碩、博士學位者，為 70%，其次是專科畢業生 (67%) 及大學畢業生 (62%) (<http://www.dgbas.gov.tw/ct.asp?xItem=18844&ctNo=4943&mp=1>，表 9「歷年教育程度別勞動力參與率」，取用日期：2015 年 11 月 18 日)。
- 3 台灣潛在勞動人口中有 42% 未參與勞動市場，其中包括學生及家庭主婦 (夫)。許多學生打工賺錢、家庭主婦 (夫) 也可能兼差，不過在勞動力統計中仍屬於非勞動參與人口。

職業選擇較多，而女性則高比例集中在服務業。

再從就業身分的分布來看，如果同時考慮新馬克思主義階級結構的分類，以及台灣女性婚後就業選擇的特性（林宗弘 2012；呂玉瑕 1997），將就業人口分為雇主、小資產階級和自僱者、受僱者、無酬家屬工作者，將可發現女性勞動者的普羅化程度高於男性。在 1978 年，女性成為受僱階級的比例低於 65%，1987 年超過 70%，2014 年已上升到 83%，同一年男性中受僱者的比例為 75%。男性就業人口中有 6% 屬於資產階級，女性則為 2%。<sup>4</sup> 無酬家屬工作是一個相當性別化的就業身分，因為幾乎都由女性擔任。女性在家族或家庭事業中從事無酬工作的比例，在 1978 年時為女性勞動者的 24%，之後持續下降，到了 2014 年只剩下 8%。這個變動趨勢一方面凸顯在資本愈來愈集中化之後，家庭或個體生產模式逐漸萎縮，公私領域勞動界線的劃分愈趨明顯；另一方面，從個人事業生涯發展性和自主性來看，女性可以不必依賴家庭或家族事業而達到經濟獨立，也是一種自我培力。

勞動階層的普羅化代表來自雇主的薪資收入已成為大多數個人和家戶的主要經濟來源。薪資雖只是勞動待遇之一，其他還包括福利（如：休假、津貼、意外傷害救助）、技術學習和升遷機會，以及工作自主性和事業發展性等。然而，穩定及合理的收入是維持再生產及生產勞動的基本要素。勞動參與率提高反映女性工作機會增加，隨之而來的議題就是女性與男性勞動者之間的待遇是否平等。

以下利用官方資料呈現男性和女性工作收入的增減趨勢和差異。圖 1 列出 1980 到 2014 年間台灣男性和女性受僱者的每月薪資變動曲線。「經常性薪資」（圖中虛線）指每月固定收入；「平均薪資」（實線）則除了經常性收入與加班費之外，還包括非經常性收入，如：津貼及年終獎金等。經常性薪資代表固定收入，反映雇主對於受僱勞工生產價值的認定；平均薪資則代表勞工實際獲得的工作報酬。根據圖 1，在 1990 年代中期

4 中華民國統計資料網，表 5「台灣地區就業者之行業、職業與從業身分」（<http://www.stat.gov.tw/ct.asp?xItem=37200&ctNode=517&mp=4>，取用日期：2015 年 11 月 18 日）。



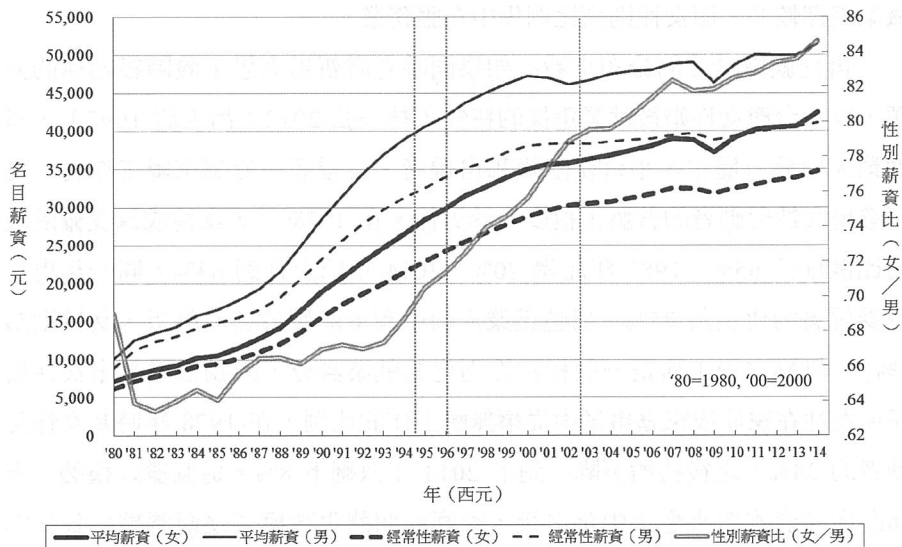


圖 1 台灣受僱者的薪資變化：1980-2014 年

註：(1) 統計對象為工業與服務業受僱員工，不含農林漁牧業受僱者。

(2) 平均薪資包括經常性薪資（本薪與按月給付的固定津貼及獎金）、加班費及非經常性薪資（非按月獎金、年節獎金、績效獎金、員工紅利、差旅費、午餐費及補發調薪差額等）。

(3) 性別薪資比採計經常性薪資。

資料來源：行政院主計總處「受僱員工薪資調查查詢系統」（<http://www.dgbas.gov.tw/ct.asp?xItem=1135&ctNode=3253>，取用日期：2015 年 9 月 7 日）。

以前，勞工薪資調升的速度大致與台灣的經濟成長率同步。比較圖中女性與男性的薪資曲線，可以發現女性薪資歷年來都明顯低於男性。以 2014 年為例，男性的經常性薪資約 4 萬 1 千元，女性則約 3 萬 5 千元，為男性的 84.6%。加入加班費及年終獎金等其他收入後（即平均薪資），男性的薪資約 5 萬 1 千元，女性約 4 萬 2 千元，為男性的 82.5%。男女受僱者之間平均薪資的差距更甚於經常性薪資，顯示男性的額外收入多於女性。

教育程度和工作經驗是影響薪資的主要人力資本因素（下一節將有詳細討論），至於這些因素對於台灣不同性別受僱者之間薪資差距的解釋力，徐美、陳明郎與方俊德 (2006) 發現仍然顯著。但新近的研究結果顯示教育程度的解釋力降低，工作經驗比教育程度更重要（如：Blau and Kahn 2016; Chang and England 2011）。女性平均年資和工作年數低於男性，主

要因為女性需要承擔較多家務和照顧責任，在無法兼顧工作時傾向於中斷就業。但即使控制教育程度和工作經驗，性別間的薪資差距仍有很大一部分無法解釋。張晉芬與杜素豪 (2012) 發現，職業對於性別間薪資差距的影響更甚於教育和工作經驗的影響；此一結果與 Francine Blau 與 Lawrence Kahn (2016) 對美國的研究發現類似。這兩位美國學者比較 1980 與 2010 年的分析結果，發現教育對於性別間薪資差距的解釋力不但下降，甚至成為負值（教育有助於縮小薪資差距）。職業的解釋程度則是大幅提升。只是，除了人力資本因素差異及職業隔離的性別化之外，薪資差距中仍有很大一部分無法以人力資本及職業等因素解釋，似乎仍不能排除同工不同酬的人為操作。陳建良與管中閔 (2006) 利用分量分析 (quantile analysis) 方法進行性別間薪資差距的研究，發現低技術層次勞動女性所遭受的薪資性別歧視，高於從事其他職業的女性。

有學者將性別間薪資差距的形成歸於三個主要因素：同工不同酬、性別職業隔離、同值不同酬 (Petersen and Morgan 1995)。本文將分析造成男性與女性受僱者薪資差距的原因，同時檢驗前兩個觀點的解釋效果；但受限於資料，僅能對第三個解釋提出間接的證明。「台灣社會變遷基本調查」（以下簡稱「變遷調查」）2012 年「社會階層」模組的調查問卷中，除了人力資本因素之外，還包含工作特徵與組織因素。雖然在台灣缺乏細部的職業分類資料，但「變遷調查」中仍有關於受僱者的職業類別，可用於檢驗職業內性別間薪資的差異及解釋。

本文第二節「文獻回顧」整理關於性別間薪資差距的實證發現及學者提出的解釋，第三節說明資料來源及分析方法，第四節呈現統計分析的結果，最後一節則綜合分析結果，提出縮小性別間薪資差距的看法和對策。

## 二、文獻回顧

工業資本主義的發達改善了製造業勞工的收入水準和消費能力。服務業的興起帶來更多的辦公室、商場、餐飲或個人服務（如：美髮）的工作

機會，以及對於女性勞動力的需求。教育程度提高和新增的勞力需求讓更多女性有能力、同時有機會參與正式勞動市場。然而，在被納入資本主義生產體系後，父權的陰影依然影響職場上性別平權的推進。同工同酬 (equal pay for equal work) 是指在同一工作場所中，男性和女性勞工如果從事同樣的工作，薪資應該相同。例如，同樣都是生產線的操作員、擁有相同的學歷和資歷、執行同樣的工作內容，男女勞工的工資就應該相同。利用男性要養家、女性結婚或有小孩後為了照顧家庭會影響生產力等的說法，或基於個人性別偏好，提高男性或壓低女性的薪資，即屬於同工不同酬。近年來由於性別平等觀念的提倡、婦女團體的遊說、國際政治的壓力（人權公約），多數國家已經立法禁止同工不同酬，或至少不敢公開歧視。

台灣在上個世紀已立法禁止同工不同酬。1975 年修訂的〈工廠法〉第 24 條即規定：「男女作同等之工作而其效力相同者，應給同等之工資。」1984 年通過的〈勞動基準法〉第 25 條延續這項規定，並以更詳細的說明，要求若工作相同、效率相同，即應給付相同工資，不能有性別差異。2001 年立法通過、2008 年開始採用目前名稱的〈性別工作平等法〉，在第 10 條也明確禁止同工不同酬：「雇主對受僱者薪資之給付，不得因性別或性傾向而有差別待遇；其工作或價值相同者，應給付同等薪資。」〈性別工作平等法〉適用所有的受僱者，對於違反之雇主的處罰也較為嚴重，罰鍰金額在 30 萬元到 150 萬元之間（第 38-1 條）。

以下先回顧關於性別薪資差距的國外研究成果，接著再說明台灣的研究及本文的研究命題。

### （一）國外研究

早期關於性別間薪資差距的理論根據，主要來自新古典主義經濟學者，主張差距的產生主要來自人力資本不足，例如教育程度較低、工作年資較短、派任或訓練差異等，不能算是歧視（如：Polachek 1975）。社會學者的研究卻顯示，即使控制人力資本的差異，性別間的薪資差距仍然存在，顯示至少不能排除歧視的可能 (England 1982)。Blau 與 Kahn 曾發

表多篇文章，分析美國和其他國家性別間薪資的差距和成因（如：1992，2006）。這兩位學者的近作 (Blau and Kahn 2016) 進一步整理和比較 1980 和 2010 年影響美國勞動者薪資性別差距的原因和差異。她們發現，隨著女性和男性受教機會愈來愈平等，教育對於性別間薪資差距的解釋力在 2010 年時成為負值 (-5.9%)。也就是說，教育不再是造成女性薪資不如男性的原因，反而有助於縮小薪資差距。此外，工作經驗仍然有顯著的解釋力，但重要性卻下降，由 1980 年的 21.1% 下降到 2010 年的 14.1%。相對的，職業對於薪資差距的解釋力持續增加，在 1980 年為 10.7%（當年教育的解釋程度只有 2.6%），到了 2010 時更大幅提升到 32.9%，甚至高於工作經驗的解釋力 (Blau and Kahn 2016: 799)。

Trond Petersen 與 Laurie Morgan (1995) 曾綜合關於性別間薪資差距的文獻，提出三個造成差距的主要解釋。第一個面向是同工不同酬。前面提到，由於法令禁止，多數企業對於從事同一工作、具有同樣教育程度的男女受僱者，至少在正式的敘薪制度中是符合同工同酬的規定。

第二個面向是分配機制的運作。分配機制指部門、職業或職務的性別隔離，造成女性能夠選擇的工作類別有限，大多數只能持續集中在符合女性特徵的職務或位置 (England 1989, 1992a)。Petersen 與 Morgan (1995) 主要即探討分配機制的影響，兩位學者分析從 1970 年代中期到 1980 年代初期、美國 16 個產業中共 87 萬名受僱者的收入。這項資料的特點是職業類別（藍領及低階白領工作者）的劃分非常細緻，可以細分到第七級（台灣的職業分類最細只到第三級）。研究結果顯示，在控制人力資本因素、工作場所特徵及細項的職業類別後，性別間幾乎沒有收入差距。因此，導致女性勞動報酬低於男性的原因，已不再是同工不同酬，而是職業或職務配置不利於女性。例如，女性不能進入有發展性的工作（多半為男性主導的產／職業），薪資級距較短，平均薪資自然不如男性。

第三個面向是同值同酬 (comparable worth; pay equity)。同值同酬指同等價值的工作應該給予相同的報酬。所謂「價值」是指從事該項工作必須具有的知識和技術所代表的價值 (England 1992b: 190)。例如，根據一些工

作價值分析的結果，護士所需要的技術訓練、體力要求、專注力、應變能力與卡車司機的條件相當，但後者的薪資報酬卻遠高於護士；而護士大部分是女性，卡車司機幾乎都是男性 (England 2006)。有女性標籤的工作的價值通常被低估，但只有很少數的男性標籤工作有此一狀況 (England 1992b: 223)。Paula England、Michelle Budig 與 Nancy Folbre (2002) 利用美國全國性資料，分析照顧工作者—由女性主導的職業—的相對收入水準，也發現顯著的貶抑結果。在個人條件、工作和組織特性及就業經歷相同的情況下，保姆和中小學老師的平均收入顯著低於任職條件相當的其他職業。這是對於照顧性職業本身的貶抑效果，與性別無關，因為從事這項工作的男性和女性都受到薪資上的「懲罰」，只是女性被懲罰的程度又高於男性。女性主導的工作的市場價值被貶抑，主要是女性集中的職業被認為不需要特殊的技巧或訓練就能夠勝任，所創造的附加價值較低，因而造成女性職業平均收入偏低 (England and Folbre 1999: 43-46)。

## (二) 台灣的研究

關於台灣社會的性別間薪資差距研究，主要應用前述西方學者的理論和方法；最早的研究似可追溯到 Kenneth Gannicott (1986)。他分析主計總處（前稱為主計處）於 1982 年所做的「勞動力調查」資料，發現即使工作性質及生產力相當，女性的薪資仍低於男性；性別間的薪資差距有 60% 無法被模型解釋。黃台心與熊一鳴 (1992) 在控制相關人力資本變項後，發現全職的男性及女性的薪資差距中，有 38% 出於歧視或其他因素。Joseph Zveglic、Yana van der Meulen Rodgers 與 William Rodgers (1997) 也發現，教育程度對性別間薪資差距的解釋力不高。後面所引的這兩項研究都控制了女性就業選擇可能的偏誤。

張晉芬與杜素豪 (2012) 分析「變遷調查」2002 及 2007 年社會階層組的資料，發現教育背景對女性和男性薪資的提升仍然很重要；只是對女性來說，至少要達到高中以上的程度，與最低教育程度者之間的薪資差異才會出現。但對男性而言，具有國中畢業學歷的工作收入，就已經顯著

高於較低學歷者。除了要依靠較高學歷之外，工作職務與組織特性對於提高女性的收入也有顯著的影響，對於男性的影響則較小。然而，分解分析 (decomposition analysis) 的結果卻顯示，教育對於性別間的薪資差距幾乎沒有解釋力；相對的，組織特性及工作經驗有助於縮短差距。

雖然 Petersen 與 Morgan (1995) 提出了三個對於性別間薪資差距的解釋，但他們的研究結果證實了職業隔離才是最主要的因素。本文的主要研究目的是檢視分配機制的效果，包括職業階層、職務特性、組織特性對於性別間薪資差距的影響。本文和 Petersen 與 Morgan (1995) 研究的不同之處在於，使用分解分析方法檢視造成性別間薪資差距的因素。根據前面的文獻回顧，作者預期教育的解釋效果不顯著，性別間的薪資差距主要歸因於職業分配的差異。

Joseph Zveglic 與 Yana van der Meulen Rodgers (2004) 分析「人力資源調查」資料，發現性別間薪資差距主要來自職業內男女薪資的差異。他們的作法是分析造成同一職業內薪資差距的原因；本文則分析同一職業類別中，影響薪資的因素為何，用以佐證同工不同酬的可能性。至於對同值同酬說法的檢驗，由於缺乏關於工作特徵的詳細資料，本文只能比較女性和男性集中的職業的薪資，提出間接的證據。

### 三、資料來源與方法

本文利用「變遷調查」2012 年社會階層組的資料，探討影響性別間薪資差距的原因，尤其著重於職業別的作用。據作者所知，台灣缺乏關於各職業詳細工作特徵的公開資料。雖然「變遷調查」沒有這些資料，但仍有職務和組織特性的資料（後面詳述），比起一些大樣本調查，如：主計總處的「人力運用調查」，有較多變項可用以分析形成性別間薪資差距的結構性原因。

2012 年「社會階層」組的樣本人數為 2,134 人。本文的研究對象為 20 至 65 歲、有工作收入的受僱者。具有雇主、自營作業者、無酬家屬工作身

分者，由於非受僱者，未列入分析樣本中；實際的樣本數是 749 人。

關於受訪者的每月平均工作收入，問卷中的答項是採用類別。本文以每項收入類別的組中點代表受訪者的月收入，<sup>5</sup> 最高收入的範圍沒有上限，以最高組的收入下限再加上五萬元，做為最高收入類的組中點。問卷中也詢問了受僱者的每週工作時間（含加班時數）。最後分析的依變項，是先將每月工作收入除以「每週工時 × 4.33」，由此得到每小時薪資，再就結果採自然對數值。

由於女性可能因為預期可獲得的薪資太低而退出勞動市場，因此留在勞動市場的女性是一批經過自我篩選後的樣本。對此，目前的薪資研究都採用 James Heckman (1979) 的兩階段迴歸模式，進行樣本偏誤的校正，以避免高估性別間的薪資差距。分解分析則是採用 Heckit 模型，以總樣本的迴歸係數 ( $\hat{\beta}$ ) 做為對照值 (Oaxaca and Ransom 1994)。計算公式如下：

$$\ln \hat{W}_m - \ln \hat{W}_f = \hat{\beta}(\bar{X}_m - \bar{X}_f) + \bar{X}_m(\hat{\beta}_m - \hat{\beta}) + \bar{X}_f(\hat{\beta} - \hat{\beta}_f)$$

公式中的  $\hat{W}_m$  與  $\hat{W}_f$  分別是依據兩階段迴歸模式（第一階段針對全體樣本中女性受訪者就業與否進行分析，第二階段針對受僱者薪資進行分析）所得到的男性與女性個別的每小時薪資。引用張晉芬與杜素豪 (2012: 231) 的研究方法：「等號左邊的項目代表男性和女性的薪資差距。 $\bar{X}_m$  與  $\bar{X}_f$  分別代表男性與女性自變項的平均值； $\hat{\beta}$ 、 $\hat{\beta}_m$  與  $\hat{\beta}_f$  分別代表總樣本、男性樣本與女性樣本的迴歸係數值。因此，關於等式右邊的三個項目， $\hat{\beta}(\bar{X}_m - \bar{X}_f)$  代表男女自變項的平均差異，亦即代表性別薪資差距中，變項平均值差異的可解釋效果 (endowment effect)。 $\bar{X}_m(\hat{\beta}_m - \hat{\beta})$  與  $\bar{X}_f(\hat{\beta} - \hat{\beta}_f)$  為薪資差距中可歸因於報酬率差異的部分。…  $\bar{X}_m(\hat{\beta}_m - \hat{\beta})$  代表男性占優勢的部分（假如括號內的數值大於零）， $\bar{X}_f(\hat{\beta} - \hat{\beta}_f)$  代表女性處於劣勢的部分（假如括號內的數值大於零）。」等式最後的兩個部分合稱為「不可解釋的部分」，其中包含性別歧視的可能性。迴歸及分解分析都使用 STATA 統計軟體。

5 工作收入包含薪資、年終獎金、年節分紅、加班費等所有與工作相關的收入在內。

在女性就業與否的校正模型中，主要使用的變項為年齡（包括年齡的平方項）、婚姻狀態及子女數。這也是過去相關研究使用的變項，如：陳建良與管中閔 (2006)、Chin-fen Chang 與 Paula England (2011)。關於婚姻狀態的操作化，是將受訪樣本分成三類：從未結婚、已婚有配偶同住（含同居）、已婚但離婚、分居或喪偶。子女數則是分成三類：沒有小孩、有一個或兩個小孩、有三個或更多小孩。我們預期年齡較輕、已婚、有小孩的女性受訪者，未就業的機率較高。<sup>6</sup>

決定個人薪資的變項依照現有文獻常使用的類屬分成三類：(1) 受僱者的社會人口特徵：父親的族群別、教育程度（最高學歷）、工作經驗；(2) 工作與職務特性：工作地點、職業階層、是否屬於管理層級、是否有在職進修機會；(3) 組織特性：組織規模、所屬組織的公私部門別（Petersen and Saporta 2004; 張晉芬、杜素豪 2012）。

關於社會人口特徵變項的操作化，父親的族群類屬主要分成三類：台灣閩南、台灣客家、中國大陸各省市。其他族群由於人數過少，未被納入分析樣本。教育程度以最高學歷（包括肄業）為準分成四類：小學或以下、國中、高中、大學或以上。調查中並未問及受訪者在現職的工作年資，由受訪者自填從何時開始從事第一份正式工作，本文用調查當年年分減去開始第一份正式工作的年分，做為工作年數。由於問卷中並未問及是否曾經失業及失業年數，此一計算出來的工作年數只能視為接近實際工作資歷。分析時另加入工作經驗的平方值，以反映薪資成長率隨年資增加而下降的可能性。

至於工作和職務的因素，職業別是分析中相當重要的一組變項。根據「變遷調查」的職業編碼，共分為九項：(1) 行政主管及經理人，(2) 專業人員，(3) 技術員及助理專業人員，(4) 事務工作人員，(5) 服務及銷售工作人員，(6) 技術性農林漁牧工作人員，(7) 技術工，(8) 操作及組

6 根據 James Heckman (1979) 的兩階段迴歸模式，第一階段（對就業與否的分析）使用的變項可以完全與第二階段不同，但是不能完全一樣（陳建良、管中閔 2006: 445）。本文在進行第二階段（薪資）分析時，並未放入年齡、婚姻狀態、子女數。本文曾試過將婚姻狀態及子女數納入薪資分析模型中，但結果不顯著。



裝人員，及 (9) 非技術工及體力工（章英華等 2013: 335-336）。考慮到技術差異和樣本數不足的問題，在迴歸分析中將第 6 和第 7 類合併為技術性藍領，最後兩類合併為非技術性藍領。任職單位所在地分成都會區和非都會區兩類，以控制城鄉效果。如果工作地點在台北市、新北市或高雄市，列為都會區，其他地點則列為非都會區。受僱者的職務是否具有管理性質或進修機會，分別反映在組織內的權威和被重用的程度。本文根據受訪者的回答，將本身是主管、所管理的人當中又有下屬的受訪者，視為高階主管；下屬沒有再管理任何人的，視為基層或低階主管；其他則是沒有管理任何人的一般員工。在職進修機會分成有和無兩類。

至於組織面向的因素，本文依據用人規模，將受訪者任職的單位或機構分為三類：不及 10 人（小型）、10 到 100 人（中型）、多於 100 人（大型）。受訪者如果任職於政府部門、公立學校或公營事業，歸類為公部門，其餘的歸為私部門。<sup>7</sup>

## 四、研究發現

表 1 是分析樣本的描述性統計資料。大致上，男性樣本平均分布於各年齡層，女性則集中於 50 歲之前，年齡在 30 到 39 歲之間的女性受僱者占分析樣本的三成以上。七成以上受僱者的父親為台灣閩南人。五成以上的受僱樣本已婚，不過單身的比例也相當高：男性為 37%、女性為 35%。由於高等教育擴張的關係，樣本中有大學或更高學歷的比例超過一半，男性的比例接近 56%，女性約有 55%。男性的平均工作經驗略高於女性。在職業類別方面，男性集中於藍領（非技術性和技術性）、技術員及助理專業人員，女性集中於事務工作人員、技術員及助理專業人員、服務及銷售工作人員。男性擔任主管、有進修機會、任職於大型組織的比例都高於女性樣本。

---

7 與 2002 及 2007 年不同，2012 年「變遷調查」社會階層模組的資料沒有問及受僱者的現職年資、是否參與公司重要決策、是否有升遷機會。

表 1 分析樣本的描述性特徵：20-65 歲有工作收入的受僱者<sup>註</sup>

變項	全體	男性	女性
年齡層	(902)	(477)	(425)
20-29 歲	25.1	24.5	25.6
30-39 歲	30.6	27.5	34.1
40-49 歲	24.4	26.4	22.1
50-65 歲	20.0	21.6	18.1
族群	(879)	(467)	(412)
台灣閩南	77.4	76.9	77.9
台灣客家	13.3	13.5	13.1
大陸各省市	9.3	9.6	9.0
婚姻狀態	(901)	(477)	(424)
單身	36.1	37.1	34.9
已婚有偶或同居	56.2	56.2	56.1
離婚、分居或喪偶	7.8	6.7	9.0
子女數	(901)	(477)	(424)
沒有子女	43.4	44.7	42.0
1-2 人	41.6	42.8	40.3
3 人或以上	15.0	12.6	17.7
教育程度	(902)	(477)	(425)
小學或以下	4.8	2.9	6.8
國中	8.0	8.8	7.1
高中	32.2	32.7	31.5
大學或以上	55.1	55.6	54.6
工作經驗	(863)	(455)	(408)
平均數	18.4	18.6	18.1
標準差	12.1	12.2	12.0
工作地點	(874)	(455)	(419)
都會區	47.9	49.5	46.3
非都會區	52.1	50.5	53.7
職業	(880)	(457)	(423)
行政主管及經理人	7.3	9.4	5.0
專業人員	10.2	10.3	10.2
技術員及助理專業人員	20.0	20.1	19.9
事務工作人員	20.2	10.7	30.5
服務及銷售工作人員	12.5	9.0	16.3
技術性藍領	12.2	19.5	4.3
非技術性藍領	17.6	21.0	13.9

變項	全體	男性	女性
管理階級	(896)	(473)	(423)
非主管	77.6	71.9	83.9
低階主管	16.0	19.2	12.3
高階主管	6.5	8.9	3.8
在職進修機會	(883)	(464)	(419)
沒有	63.1	61.0	65.4
有	36.9	39.0	34.6
組織規模	(854)	(453)	(401)
不及 10 人	24.9	21.9	28.4
10-100 人	33.3	29.4	37.7
101 人或以上	41.8	48.8	33.9
受僱部門	(902)	(477)	(425)
私部門	84.7	83.4	86.1
公部門	15.3	16.6	13.9

註：括號內的數字為樣本數。

資料來源：「台灣社會變遷基本調查」2012 年（六期三次）社會階層組資料。

### （一）男性與女性受僱者薪資差距分解分析結果

表 2 呈現進行樣本偏誤校正後的迴歸分析及分解分析的結果。先從第一階段，也就是女性就業與否的分析結果來看（表 2 女性薪資迴歸分析結果的下半部），有就業的女性人數為 363 人，約為樣本的 55%。如同之前的假設和其他研究的發現（如：張晉芬、杜素豪 2012: 234），年紀較輕、有子女的女性較可能沒有就業。但婚姻狀態沒有顯著的影響。

第二階段迴歸分析的依變項是每小時工資的自然對數值。教育程度對於男性和女性薪資雖有正向的影響，但幾乎都不顯著。不過，在女性樣本中，有大學或以上學歷，薪資水準顯著高於學歷最低的受僱者（高出的幅度約為 24%）。工作經驗對於男性或女性薪資都有顯著的正向影響。相對於教育，工作及組織特徵顯得更具有影響力，尤其對於女性而言。在男性分析樣本中，具有行政主管、專業人員、技術員身分，薪資都顯著高於服務及銷售人員（對照組）。在女性樣本中，則是除了藍領階層的工作之外，其餘職業的薪資都高於服務及銷售人員。擔任管理職對於薪資的顯著影響

僅限於女性受僱者，女性在組織內成為低階主管可使薪資提升約 15%。受僱於較大規模的組織及公部門，也對女性的薪資有正面的效果，與 Trond Petersen 與 Ishak Saporta (2004) 的發現一致。根據他們的詮釋，這與大型組織較容易受外界檢視、具有正式的敘薪制度有關，因此女性較不會受到明顯的薪資歧視。本文使用的模型對於男性樣本的解釋力（調整後變異量，adjusted R<sup>2</sup>）達 41%，對於女性的解釋力則有 36%。

分解分析的結果列於表 2 最右邊兩欄，分別是數值及占薪資差距可解釋部分的百分比。後者的計算是各變項的數值除以調整後（經過 Heckman 校正處理）的男女薪資差距。根據表中的數據，調整前的性別間薪資差距（男性時薪的對數值減去女性時薪的對數值）約為 .304，調整後為 .252；後者換算後，代表調整後女性時薪占男性時薪的 78%。雖然迴歸分析結果顯示，本文使用的模型對於解釋男性和女性的薪資變動都有高解釋力，但對於性別差距的解釋力只有約 17%。這或許與人力資本因素解釋力的大幅下降有關。<sup>8</sup> 對於縮小性別間薪資差距最有貢獻的變項是職業別；高階白領工作，尤其是菁英階層（行政主管及經理人員），合計可解釋的百分比為 13.44%；其次是藍領工作的解釋力，合計為 8.39%。組織規模的解釋力為 6.55%（6.70 加上 -.15）。擔任主管和有進修機會這兩個變項合計解釋力為 5.1%。工作經驗的解釋力達 2.14%。其餘的解釋力小於 1% 或為負值。

總結表 2 的結果：職業、職務特徵、組織因素對於性別間薪資差距的形成，比個人條件更重要，顯示出分配機制的效果；這與 Blau 等人對於美國的分析結果類似 (2016)。女性如果有機會從事高階白領或技術性藍領工作，能縮小性別間薪資差距，受僱於女性集中的職業則會擴大差距。

## （二）同一職業男性與女性薪資決定因素迴歸分析結果

綜合前述台灣或他國資料分析結果，幾乎都顯示人力資本因素對於薪

8 作者曾使用張晉芬與杜素豪 (2012) 文中使用的「台灣社會變遷基本調查」2007 年資料，根據本文模型重新分析。結果模型的可解釋比例與本文相當，顯示年資和參與決策的機會對於解釋性別間薪資差距的重要性。

表 2 薪資決定因素的迴歸分析及性別間薪資差距分解分析

自變項 (依變項為時薪自然對數值)	(1) 迴歸分析		(2) 分解分析	
	男性 迴歸係數 (標準誤)	女性 迴歸係數 (標準誤)	對薪資差距 解釋程度	占調整後 薪資差距 百分比 (%)
族群 (台灣閩南 = 0)				
台灣客家	-.142 (.065) *	-.046 (.061)	.001	.39
大陸各省市	.075 (.089)	.015 (.087)	.001	.35
教育程度 (小學或以下 = 0)				
國中	.015 (.147)	-.032 (.166)	.001	.45
高中	.035 (.159)	.104 (.127)	.001	.55
大學或以上	.192 (.160)	.242 (.143) +	-.001	-.34
工作經驗	.023 (.007) **	.027 (.010) **	.005	2.14
工作經驗平方 / 100	-.031 (.016) +	-.048 (.026) +	-.005	-2.07
工作地點位於非都會區	-.042 (.047)	-.026 (.047)	.001	.49
職業 (服務及銷售工作人員 = 0)				
行政主管及經理人	.698 (.158) ***	.524 (.137) ***	.028 *	11.15
專業人員	.755 (.125) ***	.454 (.102) ***	.006	2.29
技術員及助理專業人員	.433 (.124) ***	.394 (.094) ***	.001	.49
事務工作人員	.196 (.119)	.219 (.082) **	-.046 **	-18.12
技術性藍領	.151 (.127)	.215 (.181)	.021 +	8.20
非技術性藍領	.105 (.123)	-.115 (.110)	.5e-3	.19
管理階級 (非主管 = 0)				
低階	.018 (.060)	.146 (.081) +	.005	2.05
高階	.093 (.117)	.087 (.156)	.005	1.92
有在職進修機會	.107 (.051) *	.047 (.049)	.003	1.13
組織規模 (不及 10 人 = 0)				
10-100 人	.3e-3 (.076)	.022 (.059)	-.4e-3	-.15
101 人或以上	.105 (.079)	.152 (.063) *	.017 *	6.70
受僱於公部門	.104 (.072)	.251 (.067) ***	-.001	-.58
Inverse Mill's ratio	-	-.086 (.114)	-	-
常數項	4.474 (.198) ***	4.245 (.165) ***	-	-
Adjusted R <sup>2</sup> (%)	40.87	36.34	-	-
對薪資差距解釋程度合計	-	-	.043	17.23
調整後性別薪資差距 <sup>註</sup>	-	-	.252	-
調整前性別薪資差距	-	-	.304	-
女性平均薪資 / 男性平均薪資 (%)	-	-	74	-
Heckman 校正分析 (就業 = 1)				
年齡	-	.314 (.038) ***	-	-
年齡平方 / 100	-	-.393 (.045) ***	-	-

自變項 (依變項為時薪自然對數值)	(1) 迴歸分析		(2) 分解分析	
	男性 迴歸係數 (標準誤)	女性 迴歸係數 (標準誤)	對薪資差距 解釋程度	占調整後 薪資差距 百分比(%)
婚姻狀態 (單身 = 0)				
已婚有偶或同居	-	.387 (.320)	-	-
離婚、分居或喪偶	-	.548 (.356)	-	-
子女數 (沒有子女 = 0)				
1-2 人	-	-1.014 (.306)***	-	-
3 人或以上	-	-1.065 (.322)**	-	-
常數項	-	-5.092 (.710)***	-	-
無工作的樣本	-	297	-	-
有工作的樣本	386	363	-	-

+  $p < .1$ , \*  $p < .05$ , \*\*  $p < .01$ , \*\*\*  $p < .001$

註：「調整後」是指利用 Heckit 兩階段迴歸調整樣本誤差後的結果。

資料來源及樣本：同表 1。

資的影響力逐漸減弱、職業的影響力卻愈來愈強。關於這個趨勢，有學者歸因於科技發展造成具電腦運用能力的高階白領人才愈來愈搶手，這類工作的薪資也快速增加 (Autor et al. 2003; Autor et al. 2008)。相對的，市場上對於使用傳統機械的藍領技術工人的需求量降低，這類工作的薪資自然難以提升。科技的發展也造就服務業部門的擴大。雖然市場上對於服務或銷售人力的需求增加，但這類工作不需要高科技技術，加上替代率高，薪資偏低且難以增長。不同職業間薪資差距的擴大造成薪資分配持續兩極化，且難以改善。學者將科技發展趨勢對於勞動市場的影響，稱之為職務別的科技發展 (task-based technological change)，他們提到的職務別大致上與職業別對應，而此一走向對於多數女性勞動者尤其不利。包括台灣在內，女性集中在薪資較低的職業，如：服務或銷售等低階白領職業；而男性集中在薪資較高的職業（如：專業人士或高階經理人等高階白領及技術性藍領職業）的比例，則高於女性（張晉芬 2015: 175-180）。

Zveglic 與 Rodgers (2004) 分析「人力資源調查」資料，指出性別間薪資差距主要來自職業內部男女薪資的差異。本文表 2 的分解分析結果顯示職業隔離對於解釋性別間薪資差距的重要性。表 3 呈現男性和女性樣本

在各職業類別的平均每小時薪資。根據表 3 的結果，不論在哪一項職業，女性的平均時薪都低於男性。差距最小的依次為技術性藍領（女性為男性的 87%）、事務工作人員（85%）、技術員和服務及銷售工作人員（83%）。薪資差距較大的職業則為非技術性藍領（女性為男性的 63%）、專業人員（66%）、行政主管層級工作（70%）。可見男女薪資差距最大的分別是最高薪和最低薪的職業，男性非技術性藍領受僱者的平均時薪（157 元）不但遠高於同一職業內女性的薪資（99 元），而且優於女性技術性藍領（147 元）、服務及銷售人員（132 元）。女性集中的職業似乎有價值被貶抑的現象。

Zveglic 與 Rodgers (2004) 使用的職業類別與本文類似，但其他控制的自變項較少。本文關心的是女性集中和男性集中職業內的薪資決定差異，參考 David Autor 等人的研究（如：Autor et al. 2003; Autor et al. 2008），將職業劃分成藍領、低階白領、高階白領三個階層。這個分類包含技能和知識程度的區分，以及勞動過程的差異。行政主管和經理層級、專業人員被歸類為高階白領，服務及銷售人員、事務人員和技術員被列為低階白領，藍領階層則僅包含非技術性操作人員和體力工。高階白領工作較需要抽象思考能力 (abstract)，低階白領的工作要求多屬於例行性任務 (routine)，非技術性藍領的工作則具有用手操作及體力運用的性質 (manual)。根據表 3 的數據，後面兩類職業的平均薪資多屬於低薪或中等薪資。迴歸分析中其他的自變項則與前述全體樣本合計分析使用的變項相同，包括社會人口特徵、人力資本、工作及組織特徵。多變項迴歸分析的結果列於表 4。

每一個職業階層都有三個模型，使用的變項分別是：只有性別（模型 1）、加入人力資本要素（模型 2）、加入其他自變項（模型 3）。高階白領受僱者的模型 1 顯示，女性和男性時薪差距約為 40%，但是在加入人力資本因素後（模型 2），差距即縮小到 16%，擁有大學學歷和較長工作經驗都有正面效果。模型 3 的結果則顯示，在加入職務特性、組織規模、部門別後，性別差距已幾乎消失。在高階白領工作內，性別間的薪資差距幾乎

表 3 不同職業別的平均時薪：依性別分

職業類別	平均時薪（各職業人數比例）			單位：元（%）
	全體	男性	女性	薪資比 （女／男）（%）
族群（台灣閩南 = 0）				
行政主管及經理人	(最高) 353.1 ( 7.3)	(最高) 391.7 ( 9.4)	(最高) 274.1 ( 5.0)	70.0
專業人員	308.8 (10.2)	368.8 (10.3)	243.3 (10.2)	66.0
技術員及助理專業人員	226.5 (20.0)	246.8 (20.1)	204.2 (19.9)	82.7
事務工作人員	165.7 (20.2)	185.5 (10.7)	158.2 (30.5)	85.3
服務及銷售工作人員	142.6 (12.5)	159.9 ( 9.0)	132.2 (16.3)	82.7
技術性藍領	164.5 (12.2)	168.1 (19.5)	146.5 ( 4.3)	87.2
非技術性藍領	(最低) 134.6 (17.6)	(最低) 156.8 (21.0)	(最低) 98.5 (13.9)	62.8
全體	198.0 ( 100)	224.0 ( 100)	168.7 ( 100)	75.3
最高／最低（倍數）	2.624	2.499	2.782	-

資料來源及樣本：同表 1。

完全可歸因於人力資本和職務的結構性特徵。

在低階白領受僱者中，女性比男性的平均薪資少了 23%。加入人力資本因素後，差距縮小為 19%。高中或大學學歷、有較長工作經驗都對收入有正面影響。加入所有其他變項後，女性和男性的薪資差距進一步縮小（17%），但仍然維持顯著。模型中出現顯著效果的新增變項為族群、有在職進修的機會、受僱於大型組織及公部門。整體來說，影響低階白領受僱者薪資差異的主要因素仍是人力資本因素及性別。

最特殊的結果出現在非技術性藍領職業階層內。在模型 1，性別係數達  $-0.466$ ，代表女性的薪資比男性少 47%，加入人力資本因素後差距擴大到  $-0.540$ ，在模型 3 甚至擴大到  $-0.719$ 。如果從性別係數的變化來看，對女性薪資最不利的職業是最底層的白領和藍領工作，即使控制人力資本和工作因素，都無法有效降低女性與男性的薪資差距。



表 4 薪資決定因素的迴歸分析：依職業階層分

自變項 (依變項為薪自然對數值)	2012 迴歸係數 (標準誤)								
	高階白領			非技術性藍領					
	模型 1	模型 2	模型 3	模型 1	模型 2	模型 3			
女性	-.397 (.080) ***	-.157 (.184)	-.010 (.201)	-.229 (.051) ***	-.192 (.088) *	-.166 (.095) +	-.466 (.073) ***	-.540 (.276) +	-.719 (.376) +
教育程度 (小學或以下=0)									
國中	-	(omitted) <sup>#</sup>	(omitted) <sup>#</sup>	-	-.055 (.218)	-.102 (.219)	-	.050 (.143)	.080 (.156)
高中	-	(omitted) <sup>#</sup>	(omitted) <sup>#</sup>	-	.349 (.192) +	.174 (.187)	-	.477 (.150)	.168 (.165)
大學或以上	-	.256 (.099) *	.287 (.106) **	-	.629 (.193) **	.413 (.191) *	-	-.097 (.177)	.247 (.196)
工作經驗	-	.028 (.013) *	.025 (.015)	-	.036 (.008) ***	.033 (.008) ***	-	-.011 (.012)	.011 (.013)
工作經驗平方/100	-	-.035 (.035)	-.018 (.041)	-	-.059 (.020) **	-.061 (.029) **	-	-.025 (.026)	-.010 (.028)
族群 (台灣閩南=0)									
台灣客家	-	-	.094 (.138)	-	-	-.128 (.069) +	-	-	-.149 (.134)
大陸省市	-	-	-.120 (.114)	-	-	.094 (.078)	-	-	.055 (.266)
工作地點位於非都會區	-	-	-.120 (.079)	-	-	-.067 (.049)	-	-	.061 (.085)
主管階級	-	-	.069 (.089)	-	-	.075 (.061)	-	-	-.053 (.172)
有在職進修機會	-	-	.150 (.081) +	-	-	.100 (.050) *	-	-	.087 (.119)
組織規模 (不及 10 人 = 0)									
10-100 人	-	-	.185 (.159)	-	-	.041 (.062)	-	-	-.038 (.101)
101 人或以上	-	-	.191 (.153)	-	-	.161 (.064) *	-	-	.070 (.115)
受僱於公部門	-	-	.014 (.100)	-	-	.210 (.074) **	-	-	-.043 (.169)
Inverse Mill's ratio	-	-.181 (.155)	-.327 (.162) *	-	-.073 (.109)	-.073 (.115)	-	.110 (.186)	.162 (.238)
常數項	5.823 (.051) ***	5.270 (.151) ***	4.975 (.206) ***	5.192 (.040) ***	4.349 (.202) ***	4.468 (.202) ***	4.956 (.045) ***	4.821 (.186) ***	4.606 (.217) ***
樣本數	154	151	137	464	444	408	155	145	120
Adjusted R <sup>2</sup> (%)	13.51	23.38	31.72	3.93	18.51	25.32	20.40	15.07	17.48

+  $p < .1$ , \*  $p < .05$ , \*\*  $p < .01$ , \*\*\*  $p < .001$   
 註：高階白領模型中，教育程度是國中 (或) 以下的樣本數為零，故對照組為高中。  
 資料來源及樣本：同表 1。

## 五、討論與結論

關於台灣性別間薪資差距的研究進程，似乎可以分成兩個階段。第一個階段的研究大約集中在 1980 年代，學者指出人力資本的重要性，也發現教育和工作經歷的差異只能解釋部分的差距（如：Gannicott 1986; 高長 1990；陳俊全、楊文山 1994；曾敏傑 2001）。第二階段則是從 1990 年代開始到現在，除了使用更複雜的統計方法（例如，校正女性樣本偏誤、使用分量分析方法等）之外（黃台心、熊一鳴 1992），因為問卷調查蒐集到的資料更豐富，得以加入職業、產業、工作特徵等結構性因素；研究指出，除了人力資本之外，這些結構性因素似乎更能夠解釋性別間薪資差距（如：徐美等 2006；陳建良、管中閔 2006；張晉芬、杜素豪 2012；Chang and England 2011）。

本文利用「變遷調查」2012 年的資料，發現對於個人收入的影響而言，教育程度差異在男性中甚至已無顯著效果，在女性中則只有大學或更高學歷的受僱者與最低教育程度者之間，出現顯著的薪資差距。相對的，在勞動市場中的工作經驗、從事的職業，對於男性和女性薪資都有顯著效果。分解分析的結果顯示，女性從事高階白領或技術性藍領工作，對性別間薪資差距有縮小的效果，顯示出職業隔離對於形成性別間薪資差距的效果。

整體而言，仍有高比例的薪資差距屬於不可解釋的部分；分析職業內薪資差距的結果也顯示，在控制個人能力和工作特性後，同一職業內的性別薪資差距依然顯著。這些結果都顯示，我們無法排除台灣勞動市場中同工不同酬的操作。從受僱者的認知來看，薪資的性別歧視仍相當普遍。根據陳昭如與張晉芬 (2009) 分析「變遷調查」資料後得到的結果，受訪者中有將近半數認為，即使條件相同，男性的起薪還是比女性高。認為有男女差異的受訪者中，超過四分之一表示起薪的性別差異不公平。另外有 27% 的受訪者認為組織內男性的調薪幅度比女性高；在認為有差異的受訪者

中，超過三分之一認為這種差異並不公平。

具體而言，雇主有可能從薪資結構上操作性別不平等。薪資存在經常性和非經常性兩類。前者是指基本薪水或底薪，後者是雇主可以彈性決定的項目，包括年終獎金或津貼，兩者合計即為平均薪資。本文的圖 1 顯示，性別間的平均薪資差距更甚於經常性薪資的差距。本文使用的工作收入即是平均薪資，雇主對於男性勞工的補貼或其他差別性待遇，也可能造成女性和男性同工不同酬。或者雇主用增加非固定收入的方式，提高男性的待遇，造成性別間的差異性對待。根據陳昭如與張晉芬的研究 (2009)，在認為年終獎金有性別差異的受訪者中，有 31% 認為這個差異不公平或很不公平。

性別間最大的薪資差距出現在底層白領和藍領工作。這與過去利用質性訪談所得到的結果一致，例如，即使工作內容相同，雇主仍可能用不同的職務名稱給予男性較高的待遇，尤其是基層的工作（嚴祥鸞 1998；張晉芬 2002）。

本文也發現，除了職業隔離之外，職務和組織內工作配置也顯著影響性別間薪資差距。未來需要有研究進一步證明，組織內的層級分配是雇主或管理階層的性別偏好，是女性勞動者自發性或不得已的選擇。性別意識形態依附在個人與制度中，而歧視者與被歧視者都可能在知覺或不得已的情況下，執行性別化的操作或規則。關於性別偏好的矯正，需要相對應機制的配合，才可能改變結構性的性別歧視。除了用法令禁止性別歧視，如何從態度上改變雇主的性別偏好、女性提升自我評價、讓家務分工及養育子女的責任趨於性別平等、鼓勵組織提出協助員工兼顧家庭與工作的措施等，都相當重要。

雖然本文未能直接檢驗同值不同酬對於性別薪資差距的影響，但從統計分析的結果來看，女性集中的職業，如：服務及銷售、事務性工作，平均薪資都不及男性較集中的藍領工作。如果根據其他國家所做的工作分析 (England 1992b)，許多以女性為主的工作，其價值與男性為主的工作相當，但薪資卻相差甚多。同值不同酬可能構成分解分析中不可解釋的一部

分。根據一項主觀態度的調查，收入的性別歧視確實存在。

因此，關於台灣社會中性別是否真的平等了，答案是複雜的。服務業擴張及教育平權讓女性有較多的機會接受高等教育並獲得高階白領的職位。這些發展改善了女性的經濟地位，也拉進了女性和男性之間平均收入的差距，性別不平等確實縮小了。但是從本文所做的各項分析結果來看，勞動市場內的工作安排仍然有顯著的性別差異；而在相同的職業內，即使控制人力資本及與工作職務相關的因素，女性的薪資仍然低於男性。

性別平等的說法是否成立，需要放在不同的條件下檢視。少數女性有出頭的機會，不代表性別平等。如果家庭內的照顧責任依然大多由女性承擔，勞動市場的平權就只能有點滴的改進，但不會大幅度的改變。而這些累積多年才有的微幅進步，卻會因為經濟不景氣而倒退。雖然有少數女性憑藉高教育程度，有機會進入高階白領的工作；她們的高收入雖有助於拉近全體女性和男性受僱者之間的薪資差距，但女性成為專業人士和高階經理的人數並不多。而女性集中的低階白領工作的薪資，卻遠低於男性底層勞動者。男性和女性各自屬於兩個不同的薪資體系，男性薪資結構在起點就已經遠高於女性（張晉芬 2014）。根據本文的分析，2012 年台灣女性平均薪資約為男性的 75%，低於分析「變遷調查」2007 年資料得到的 81%（張晉芬、杜素豪 2012: 237）。Chin-fen Chang (2017) 比較 2008 年金融危機發生前後台灣薪資決定因素，在控制多項因素之後，2011 年的性別差距比 2006 年及 2008 年大，顯示女性收入比男性更容易受到景氣循環的影響。

本文的分析策略及主計總處的性別薪資比，是用量化方式呈現性別平等的程度，用解釋力的增加或女性占男性薪資的比例提高，代表邁向平等的程度。然而藉由不同的分析策略，本文也試圖說明：性別平等的概念是整體性的。如果只是少數女性得以占據勞動市場中較好的位置、賺取較高的薪資，但大多數女性仍然只能取得低階白領的工作，或只能獲得甚至比基本工資還低的收入（表 3），對於「性別平等已經得到改善」或「性別間已經愈來愈平等」的說法，就需要有些保留。

女性集中的職業薪資持續偏低的現象，也顯現台灣勞動收入不平等的嚴重性。關於薪資兩極化的現象，台灣媒體多年前已有相關報導。根據這則報導（劉鳳珍 2004），在 2000 年網路公司泡沫化後，因應當時的經濟衰退，台灣企業開始趨向採取薪資差異化的策略，一方面壓低附加價值小的基層員工的薪資，或改由更便宜的外包方式處理，另一方面則獎勵能夠立即帶給公司好利潤或高成長的經理人員和專業人士。背後的成本邏輯是好人才難覓，但基層人員供過於求，即使不斷壓低後者的薪資和福利，仍可找到替代人力。這個源自於美式企業管理思維的敘薪作法，在 2000 年之後定型，成為大企業普遍採用的酬庸模式。此外，有些高階主管和經理人既是受僱者，也是資本家，除了優渥的薪水，還可獲得豐厚的股利和分紅，加遽所得的不平等 (Autor et al. 2003; Autor et al. 2008; Fligstein and Shin 2004)。

收入的重要性不只是餬口或過生活而已，還影響到生活品質、儲蓄能力、對下一代人力資本的培養、身心健康等層面。對收入偏低的勞動階層而言，在飲食和日常生活費用上必須錙銖必較，往往無力改善居住環境和家庭設備。由於缺乏多餘的錢財可儲蓄，遇到特殊需求時難以應付，如：失業時家中經濟狀況立即發生左支右絀的窘境。對於小孩的教育和才藝培育必須有所取擇。低收入的工作往往耗費體力、工時較長，造成勞動者的身心耗損，但又缺乏足夠的營養補充及健身時間。上述困境並非只出現在以男性為主要收入來源的家庭，許多女性也是支撐家中經濟的重要來源。如同前述，勞動市場中對女性的薪資歧視仍在，女性比男性更容易成為低收入者。在低收入家庭中，女性要兼顧的家務和照顧工作負擔更為沈重（因為更無力用商品化的方式請人代勞）。因此，有效的家庭友善措施對於負擔雙重勞務的基層女性勞動者的工作權及經濟權至為重要，並非只是一個單純的社會福利政策 (Pedulla and Thébaud 2015)。

## 參考文獻

- 呂玉瑕，1997，〈助力與阻力之間：家庭互動關係與已婚婦女就業〉。頁 1-40，收入張芷雲、呂玉瑕、王甫昌編，《九〇年代的台灣社會：社會變遷基本調查研究系列二》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 林宗弘，2012，〈台灣的後工業化：階級結構的轉型與社會不平等，1992-2007〉。頁 1-61，收入謝雨生、傅仰止編，《台灣的社會變遷 1985-2005：社會階層與勞動市場（台灣社會變遷基本調查系列三之 3）》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 徐美、陳明郎、方俊德，2006，〈台灣產業結構變遷和性別歧視對男女薪資溢酬變動趨勢之影響〉。《經濟論文》34(4): 505-539。
- 高長，1990，〈職業選擇與性別工資差異：台灣地區之實證分析〉。頁 363-393，收入中央研究院經濟研究所編，《人口變遷與經濟社會發展研討會論文》。台北：中央研究院經濟研究所。
- 張晉芬，2002，〈找回文化：勞動市場中制度與結構的性別化過程〉。《台灣社會學刊》29: 97-125。
- ，2014，〈「平平都是人」，女人就是賺得少〉。頁 156-163，收入王宏仁編，《巷仔口社會學》。新北市：大家。
- ，2015，《勞動社會學》（增訂版二刷）。台北：政大出版社。
- 張晉芬、杜素豪，2012，〈性別間薪資差距的趨勢與解釋：新世紀之初的台灣〉。頁 217-250，收入謝雨生、傅仰止編，《台灣的社會變遷 1985-2005：社會階層與勞動市場（台灣社會變遷基本調查系列三之 3）》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 章英華、杜素豪、廖培珊編，2013，《台灣社會變遷基本調查計畫第六期第三次調查計畫執行報告》。台北：台灣社會變遷基本調查計畫。
- 陳俊全、楊文山，1994，〈台灣地區工資之性別差異與分解：一個社會學的分析〉。《中興法商學報》29: 305-331。
- 陳建良、管中閔，2006，〈台灣工資函數與工資性別歧視的分量迴歸分析〉。《經濟論文》34(4): 435-468。
- 陳昭如、張晉芬，2009，〈性別差異與不公平的法意識：以勞動待遇為例〉。《政大法學評論》108: 63-123。
- 曾敏傑，2001，〈台灣地區兩性薪資差異與變遷：1982、1992 及 2000 年的比較〉。《人口學刊》23: 147-209。
- 黃台心、熊一鳴，1992，〈台灣地區男女全職與兼職工作工資差異之研究〉。《台灣銀行季刊》43(2): 323-347。

- 劉鳳珍，2004，〈薪資新趨勢：薪資兩極化，你在哪一端？〉。《Cheers 雜誌》43（四月號）。
- 嚴祥鸞，1998，〈性別關係建構的科技職場〉。《婦女與兩性學刊》9: 187-204。
- Autor, David H., Lawrence F. Katz, and Melissa S. Kearney. 2008. "Trends in U.S. Wage Inequality: Revising the Revisionists." *Review of Economics and Statistics* 90(2): 300-323.
- Autor, David H., Frank Levy, and Richard J. Murnane. 2003. "The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration." *Quarterly Journal of Economics* 118(4): 1279-1334.
- Blau, Francine D. and Lawrence M. Kahn. 1992. "The Gender Earnings Gap: Learning from International Comparisons." *American Economic Review* 82(2): 533-538.
- . 2006. "The Gender Pay Gap: Going, Going, ...But Not Gone." Pp. 37-66 in *The Declining Significance of Gender?* edited by Francine D. Blau, Mary C. Brinton, and David B. Grusky. New York: Russell Sage Foundation.
- . 2016. "The Gender Wage Gap: Extent, Trends, and Explanations." *Journal of Economic Literature* 55(3): 789-865.
- Chang, Chin-fen. 2014. "The Income Effect on Men and Women in East Asia: Before and After the 2008 Financial Crisis." Paper presented at the 18<sup>th</sup> ISA World Congress of Sociology on "Facing an Unequal World: Challenges for Global Sociology". July 13-19, Yokohama, Japan.
- . 2017. "Economic Inequality and Determinants of Earnings in Taiwan in the 2008 Recession." *Development and Society* 46(1): 55-82.
- Chang, Chin-fen and Paula England. 2011. "Gender Inequality in Earnings in Industrialized East Asia." *Social Science Research* 40(1): 1-14.
- England, Paula. 1982. "The Failure of Human Capital Theory to Explain Occupational Sex Segregation." *The Journal of Human Resources* 17(3): 358-370.
- . 1989. "An Overview of Segregation and the Sex Gap in Pay." *Proceedings of the Social Statistics Section of the American Statistical Association* 1989: 11-20.
- . 1992a. "From Status Attainment to Segregation and Devaluation." *Contemporary Sociology* 21(5): 643-647.
- . 1992b. *Comparable Worth: Theories and Evidence*. New York: Aldine de Gruyter.
- . 2006. "Devaluation and the Pay of Comparable Male and Female Occupations." Pp. 352-356 in *The Inequality Reader: Contemporary and Foundational Readings in Race, Class and Gender*, edited by David B. Grusky and Szonja Szelényi. Boulder, CO: Westview.

- England, Paula and Nancy Folbre. 1999. "The Cost of Caring." *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 561: 39-51.
- England, Paula, Michelle J. Budig, and Nancy Folbre. 2002. "Wages of Virtue: The Relative Pay of Care Work." *Social Problems* 49(4): 455-473.
- Fligstein, Neil and Taek-Jin Shin. 2004. "The Shareholder Value Society: A Review of the Changes in Working Conditions and Inequality in the United States, 1976-2000." Pp. 401-432 in *Social Inequality*, edited by Kathryn M. Neckerman. New York: Russell Sage Foundation.
- Gannicott, Kenneth. 1986. "Women, Wages, and Discrimination: Some Evidence from Taiwan." *Economic Development and Cultural Change* 34(4): 721-730.
- Heckman, James J. 1979. "Sample Selection Bias as a Specification Error." *Econometrica* 47(1): 153-161.
- Oaxaca, Ronald and Michael Ransom. 1994. "On Discrimination and the Decomposition of Wage Differentials." *Journal of Econometrics* 61(1): 5-21.
- OECD. 2005. "Growth in Services: Fostering Employment, Productivity and Innovation." <http://www.oecd.org/general/34749412.pdf> (Date visited: December 23, 2016).
- Pedulla, David S. and Sarah Thébaud. 2015. "Can We Finish the Revolution? Gender, Work-family Ideals, and Institutional Constraint." *American Sociological Review* 80(1): 116-139.
- Petersen, Trond and Ishak Saporta. 2004. "The Opportunity Structure for Discrimination." *American Journal of Sociology* 109(4): 852-901.
- Petersen, Trond and Laurie A. Morgan. 1995. "Separate and Unequal: Occupation-Establishment Sex Segregation and the Gender Wage Gap." *American Journal of Sociology* 101(2): 329-365.
- Polachek, Solomon W. 1975. "Discontinuous Labor Force Participation and Its Effect on Women's Market Earnings." Pp. 90-104 in *Sex, Discrimination, and the Division of Labor*, edited by Cynthia B. Lloyd. New York: Columbia University Press.
- Zveglic, Joseph E., Jr. and Yana van der Meulen Rodgers. 2004. "Occupational Segregation and the Gender Wage Gap in a Dynamic East Asian Economy." *Southern Economic Journal* 70(4): 850-875.
- Zveglic, Joseph E., Jr., Yana van der Meulen Rodgers, and William M. Rodgers III. 1997. "The Persistence of Gender Earnings Inequality in Taiwan, 1978-1992." *Industrial and Labor Relations Review* 50(4): 594-609.





# 5

## 少而精的勞動力： 老化社會人口教育結構的重要性

---

鄭雁馨

# 少而精的勞動力： 老化社會人口教育結構的重要性

鄭雁馨

中央研究院社會學研究所副研究員

歷史上，人口與經濟發展間有著密切關係，台灣社會也不例外。本文淺談人口轉型理論，回顧文獻裡經濟發展過程中人口消長的趨勢，並以台灣戰後歷史來說明之。上世紀中葉後的工業化與家庭計畫有效降低人口依賴比，戰前的大量出生人口，在 1970 年代提供充沛的勞動力，成為台灣經濟發展的重要動力，也進一步成功地創造了人口紅利，生活水準隨著人均國民所得上升而提高，平均國民教育水準也大幅上升。教育提升同時也改變了女性的就業行為，有越來越多的女性投入勞動市場，且經濟獨立、自給自足。自 1990 年代中期開始，隨著台灣邁入後工業社會，人口結構進入低穩定時期，經濟轉型與婚育率都大幅滑落，人口老化危機急速逼近，已成為國家經濟發展的一大隱憂。雖然在 1990 年代 David Bloom 指出應細緻考慮人口年齡結構與經濟發展之間的關係，但針對後工業國家人口老化是否必然引發經濟衰退此一議題，單純討論年齡結構似乎無法提供有效的因應之道。因此本文援引晚近歐美人口學者逐漸重視的人口素質（即人口之教育結構）此一面向，以深入評估人口高齡化與勞動力衰減的長期影響。實證研究發現，假定低生育率無法立即有效拉高到人口替代水準的前提下，未來可預見台灣有規模較小、高素質但較為高齡的勞動人口，其中的大量女性高教勞動力尤為不可忽視。在台灣婦女勞動參與率仍有進步空間的情況下，相關政策如何透過改善托育在供給上的質量，協助女性平衡工作與家庭而提升女性勞參率，並創造更多就業需求來吸納高教育程度的勞動力，進而使男女老少充分就業，將有望成為有效降低勞動力短缺所帶來的負面經濟衝擊之一大關鍵。

關鍵字：人口轉型、人口結構、人口紅利、經濟發展、人口老化、女性就業、勞動力短缺、台灣

# A Small and Productive Labor Force: The Role of Education in an Aging Society

Yen-hsin Alice Cheng

*Associate Research Fellow, Institute of Sociology, Academia Sinica*

Historically speaking, economic development has been closely associated with the wax and wane of a population, and Taiwan is no exception. This chapter offers an overview of demographic transition theories and reviews the dynamic relationships between population structure and economic development, using post-war Taiwan as an illustration. Industrialization and family planning in the 1970s successfully lowered population dependency ratios in Taiwan. The surge in births during the pre-war time provided abundant laborers to propel economic growth in an industrializing society. Such a population dividend has contributed to rising GDP per capita, which is linked to the rising living standard. The level of education and the female labor-force participation rates have also increased with industrialization. Starting from the mid-1990s, Taiwan has become a post-industrialized society, and population aging problems have become a pressing issue. Although scholars in the 1990s pointed out the importance of the population age structure in the process of economic development, the debate over whether population aging is inevitably linked to economic recession remains unsettled, when we only consider the age structure of a given population. This chapter incorporates education, which has become an increasingly important element considered in population projection practices in recent years, into the population and labor projections of Taiwan to evaluate the impact of aging on the country's labor supply. According to the findings, an older and smaller but more productive labor force can be expected, given the stable educational advancement observed over the past decades. In particular, a sizable share of this smaller but potentially more productive population is composed of tertiary-educated women. Given that there is plenty of room to further raise female labor-force participation rates in Taiwan, incorporating more tertiary-educated women into the labor force could be an immediate remedy to labor shortage problems. That is, if ultra-low fertility is a lingering reality for the foreseeable future, optimizing the existing pool of high-quality workers could be an alternative to lower the negative impact of population aging on economic growth in the coming decades.

*Keywords: Demographic transition, population structure, demographic dividend, economic development, population aging, female labor-force participation, labor shortage, Taiwan*

歷史上，人口與經濟發展間有著密切關係，台灣社會也不例外。1950年代的台灣，戰後中國大陸移民來台與死亡率快速下降引發的人口成長，曾令政府與美援機構憂心人口爆炸將阻礙經濟發展，因而推展一系列的家庭計畫政策。當時的台灣家庭計畫成效頗彰，此波人口成長提供充沛的勞動力，造就高經濟成長率的優良條件。自1980年代中期起，台灣時期生育率跌破人口替代水準2.1人，開啟長達三十年快速下滑的生育率軌跡。死亡率下降與平均餘命增加使人口迅速老化，在二十世紀進入尾聲之際，台灣人口金字塔的形態，已由1970年代高出生、高死亡的典型金字塔，逐漸轉向「中廣而上下窄」的紡錘型，日漸萎縮的新生兒人口預示勞動力短缺的未來。新世紀邁入後工業化的台灣社會，在面對全球化競爭下的經濟變動中產生新的勞動市場結構和社會不平等，其引發之日益惡化的貧富差距，也進一步牽動家庭行為的變遷，導致超低生育率與人口老化；而勞動力短缺導致的發展動能不足，將成為台灣經濟與社會的嚴峻考驗。然而，過去數十年教育擴張帶來的人口素質大幅改善，無疑對勞動力素質與產出有正向影響，本土文獻卻少有著墨。本文擬回溯經濟發展過程中人口結構與質量的相關文獻，介紹人口轉型理論與國內外研究成果，探討人口消長對台灣過去與未來經濟之間的動態關係，最後以含教育結構的勞動力推計，來評估人口急速老化的台灣所面臨的經濟與社會挑戰。文末亦討論相關歐美人政策成效，並對台灣未來長期人口變遷趨勢的勞動力因應對策，提出些許建言。

## 一、淺談人口轉型

第一次人口轉型 (First Demographic Transition) 的理論，主要指一地區的人口從高出生率與高死亡率，轉變為低出生率與低死亡率的過程。一般而言，第一次人口轉型肇始於死亡率下降，此階段的社會由於死亡風險下降而生育率仍高，以至於人口成長加速，人口依賴比因幼年人口持續增加而上升。同時，由於此階段死亡率下降發生在各年齡層，包括嬰兒與老人

死亡率的大幅下降，使得依賴人口增加。幼兒存活機率提高，不僅使得整體勞動人口在二、三十年後增加，也會影響戶內人口，促使婦女逐漸減少生育數。在死亡率已降低到 10% 或更低，且呈現持平穩定趨勢後，由於誕生於高出生率、低死亡率的世代逐漸投入勞動市場，加上滯後的生育率下降，讓人口轉型初期升高的依賴比逐漸下降，使得一地的勞動人口相對充沛。粗出生率持續降低，最後達到與粗死亡率相當的水準。然而，若是生育率持續探底，且長期低於人口替代水準，終將導致人口零成長，甚至人口衰退，此時依賴比又將因人口老化而升高。圖 1 為台灣過去百餘年的人口變遷，其所呈現的出生率與死亡率線型，相當符合經典人口轉型理論。

進入死亡率與出生率皆低的後工業社會，通常會緊接著經歷第二次人口轉型 (Second Demographic Transition)。此轉型期的主要特徵不再與出生死亡相關，而主要顯現在家庭行為 (family behaviors，泛指結婚、同居伴侶關係與生育行為等) 上的急速改變。在西方，經歷第二次人口轉型的典型社會現象，有結婚率下降 (晚婚、不婚)，同居人口增加，高離婚率，單親家戶遽增，婚外生育盛行，女性勞動參與率上升及低生育率等。在東亞經濟高度開發的社會，如日本、新加坡、香港、南韓與台灣等，也先後在上世紀末開始出現上述一些典型的第二次人口轉型特徵。雖然部分學者對第二次人口轉型理論存有疑慮 (Coleman 2004)，或對台灣是否步入第二次人口轉型持保留態度 (楊靜利等 2012)，總體而言，除了婚外生育比例仍舊極低，前述的家庭與人口現象都能在這些亞洲社會發現，而以上種種變遷也使得東亞各國人口老化的速度與嚴重性加劇，台灣更不例外。

十九世紀起，因為工業革命、醫藥進步與公共衛生改善，多數西方已開發國家開始經歷第一次人口轉型，而台灣則遲至廿世紀才開始經歷全面的人口轉型。由於日治時期醫藥與衛生條件改善，台灣人口死亡率快速下降，生育率卻居高不下 (見圖 1)。經歷約半世紀，粗出生率維持在 40-50% 的水準，自 1950 年代開始婦女的生育行為發生改變，開啟長達六十年生育率急速下滑的過程，是形塑工業化時期的台灣人口結構最重要的動力。在 1960 年，時期總生育率 (Period Total Fertility Rate) 曾高達近 6 人，

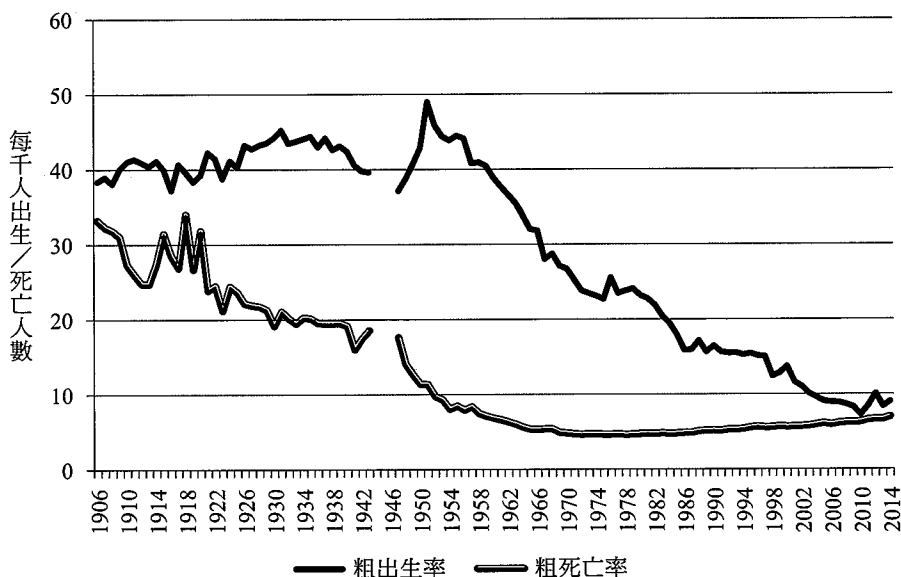


圖 1 第一次人口轉型在台灣：百年來粗出生率與粗死亡率的變動，1906-2014 年  
 註：戰時資料中斷的年份為 1944-1946 年。

於 1984 年跌破人口替代水準的 2.1 人，此後持續下滑到 2010 年的超低生育率 0.9 人。在此一過程中，1960 到 1990 年代間，死亡率與生育率消長導致人口成長與人口依賴比大幅下降，大量的青壯年勞動人口成為台灣工業化的優異先決條件，此即人口紅利，有助於大幅提升整體經濟產值、人均國民所得與消費。在 1990 年代末，台灣轉為後工業的服務與知識經濟型社會，進入人口轉型低穩定時期（亦即低出生率與低死亡率），出生率便成為影響人口消長的關鍵因素。然而，全球化之下資本外移，加上薪資長期停滯與所得不均擴大，衝擊青年世代的婚育行為，終身未婚人口在各世代持續增加，而生育率持續探底且回升力道疲弱，使得人口急速老化。少子女化、勞動力短缺與國家財政赤字等高齡社會問題，變成無可避免的現實。如何面對新世紀的人口問題，提出永續性且有效的政策，將是影響台灣未來經濟與社會發展的關鍵因素之一。

## 二、典範移轉：人口變遷與經濟發展的動態關係

從上世紀中葉起，有關人口發展與經濟成長的理論中，有抱持正面態度的樂觀派，也有相對悲觀派。悲觀論根源於十九世紀英國學者馬爾薩斯的人口理論，主張糧食資源的增加速度趕不上人口成長是無可避免的，只有透過直接抑制人口擴張，才能防止資本主義制度所造成的一切問題與災難。這派學者認為人口迅速成長將產生糧食不足、自然資源過度耗竭，使生活水準難以提升且不利於整體經濟發展 (Coale and Hoover 1958)。台灣上世紀中葉推動的家庭計畫，官方說法也是援引此一論點，以避免過高生育率拖垮台灣的工業化 (李棟明 1995)。直到 1960 年末與 1970 年初，部分學者與聯合國官方報告書，仍舊對全世界前所未見的人口增長速度，抱持負面悲觀的評價。另一方面，早在十八世紀英國古典經濟學家亞當斯密就認為，勞動力是經濟成長的動力之一。他認為人口成長將提高勞動力供給，而勞動力增加將使總勞動生產力透過更細緻的分工而提高，因此樂觀論者認為人口成長對經濟發展有正面加乘效果 (Boserup 1981; Kuznets 1968)。

事實證明，從 1970 年以降，糧食供給不足與飢荒並未毀滅人類，而農業與科技進步提升人類平均的生活品質與舒適便利度。在世界人口快速增長同時，全球各主要經濟體也迅速發展，導致全球人均收入不減反增 (Deaton 2013)。在上世紀 1960 到 1990 年間，新興工業國中的「亞洲四小龍」在人口成長速度極快的狀況下，卻創造舉世矚目的經濟成長率。因此，有中立論者認為，人口成長對經濟發展的影響既非正向也非負向 (Bloom and Freeman 1986; Kelley 1988)。實證研究發現，雖然人口快速擴張的國家通常經濟成長較慢，但是當其他總體指標納入考量之後 (例如，人口數、一國教育程度或貿易自由度等)，人口成長與經濟發展間的負相關常隨之消失。究竟人口成長會促進抑或阻礙經濟發展，此一命題在跨國比較研究中未有定論。在 1990 年代，學界討論焦點有了新的轉變。學者



們開始思考人口成長率此一總體指標之外，人口結構的重要性，亦即出生率與死亡率的變動而發生的年齡結構變遷，以及其所導致的生產人口與消費人口的消長，如何影響總體經濟發展。進入廿一世紀之後，更有學者結合總體消費、支出與移轉資料，結合人口年齡結構的變動，對所謂人口老化衝擊做出新穎而樂觀的評估與預測。以下篇幅將著重於這兩派學者的論述，評估台灣走過經濟狂瀾期之後，如何面對人口萎縮的現實。

### （一）經濟起飛與人口紅利理論

晚近開始有學者認為，應將總人口成長拆解為出生率與死亡率，並且研究其消長，方能更確切地討論人口變遷對經濟的影響，其中尤以經濟學家 David Bloom 為代表。他在 1998 年提出新理論與實證研究指出，在討論人口增加與經濟成長之間的關係時，應更細膩地考慮人口的年齡結構，以及不同的出生率如何因時間推移逐步改變年齡結構，如此方能明確估量人口轉型過程中，人口紅利對經濟快速成長的國家的影響，其中尤以東亞四小龍為典型代表 (Bloom and Williamson 1998)。論者認為促進經濟成長的各項條件，如貿易開放度、高儲蓄率、教育投資，以及有效積極的經濟發展政策等，都無法完全解釋東亞經濟「奇蹟」(Bloom and Finlay 2009)，而有必要重新審視人口特徵此結構性因素。

Bloom 假設不同年齡層的經濟行為（如消費、支出與儲蓄等）在整個生命週期會不斷改變。舉例來說，幼年到青少年期的孩童有大量的教育與健康支出需求，且多數無法從事生產活動，其消費或投資全仰賴成年勞動人口；進入成年期之後成為具有經濟生產力的勞動人口，獲得勞動收入而有儲蓄行為，老年退休則又回到消費大於生產的狀態，亟需大筆財務支持退休生活與醫療照護的支出。以生命週期假說結合不同年齡層的人口數量、分布與其平均經濟生產力，即能反映一個社會總體人口的潛在經濟動能與發展前景。Bloom 認為人口年齡結構的轉變，相當程度解釋了西歐與東亞在人口轉型之後所享受的人口紅利。他估計 1980 年代東亞各經濟體動輒高達 7-8% 的年均經濟成長率中，約有三成可歸功於人口年齡結構的改變

(Bloom and Williamson 1998)。

當然，純粹勞動人口增加並不會自動使一社會獲得人口紅利，整體經濟社會政策必須朝充分利用充沛勞動力的方向改變，青壯人口的數量優勢才能迅速轉換為加速經濟成長的動力，否則過多的勞動人口無法充分就業，可能反而導致失業率上升而無法帶來經濟發展。1960 到 1990 年處於工業化時期的台灣，由於基礎建設、醫藥與健康改善，家庭計畫成功，中等教育擴張提升人力資本，勞動與社會福利條件與土地價格偏低，以及貿易開放等兼容的經濟與社會政策下，才創造舉世矚目的經濟成就。

## （二）人口負利？教育結構在老化社會的重要性

進入廿一世紀之後，不論是西方先進工業國或東亞已開發國家，都面對因生育率長期遠低於人口替代水準，而引發的迅速老化和勞動力不足等窘境。依照 Bloom 強調人口年齡結構與依賴比影響經濟發展的理論，反過來說，勞動力萎縮將帶來經濟生產力下降，而益趨長壽的老齡人口將加劇依賴人口帶來的經濟重擔。不少學者都憂心長此以往將斷傷經濟繁榮而導致衰退。圖 2 呈現過去數十年台灣人口依賴比，與一些鄰近和重要工業國的比較與改變，台灣的依賴比攀升速度有「後來居上」之勢，預計將在本世紀中葉快速跟上圖中其他四個工業國的腳步，達到近 70% 的高依賴比。然而，過去數十年間與依賴比高升同步發生的是，教育在人口結構中發生的改變，包括：(1) 已開發國與新興經濟體教育水平大幅提升，其中尤以女性為甚。(2) 低生育率國家，父母增加對下一代的教育支出，以及年輕人面臨知識經濟來臨增加教育投資，兩者都將逐步反映在年輕世代在人力資本的積累。整體而言，當一國總體的平均人力資本提升後，將同時改善勞動力素質與勞動產出。的確，Hanushek and Kimko (2000) 分析八十國的總體數據即發現，勞動力素質<sup>1</sup>（或人力資本，human capital）是決定一國經濟成長最關鍵的因素，故本文後段引述的人口推計研究，也納入教育來評估

1 本研究利用各國在國際數學與科學測驗的表現，做為衡量勞動力素質的指標。

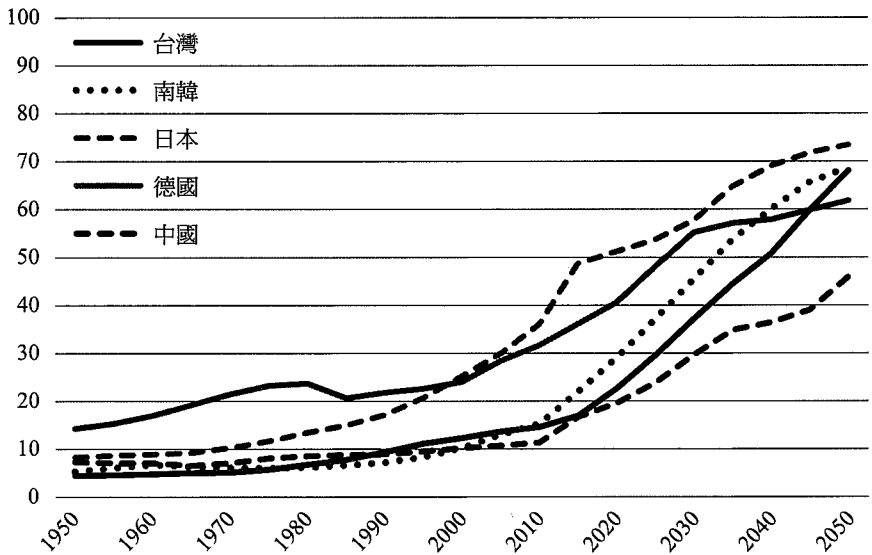


圖 2 老年依賴比在亞洲四國與德國的發展

註：老年依賴比：65 歲以上人口／15-64 歲人口。2010 年（含）以前為觀察值，2010 年後為推計值。

資料來源：台灣：1950 到 2010 年資料來自內政部戶政司人口資料庫 ([http://www.ris.gov.tw/zh\\_TW/346](http://www.ris.gov.tw/zh_TW/346))；2015 到 2050 年的資料則來自國家發展委員會 (2014) 的中推計值。其他國家資料來自聯合國相關資料的中推計值 (medium variant) (United Nations 2013)。

未來的勞動力素質與結構。以下先討論前述兩點對經濟發展的可能影響。

首先，Ronald Lee 與 Andrew Mason (2010) 認為以規模小而經濟產出高的世代，取代人口眾多但產能較小的世代，對整體經濟將有正面效益 (Lee and Mason 2010)。德國學者 Axel Börsch-Supan (2003) 也指出加強教育與培訓以深化人力資本的形成，將是未來發展的一大關鍵，但增加資本密集度並無法彌補德國經濟活動人口的衰退 (Börsch-Supan 2003)。只要與勞動力市場、資本市場、健康醫療及退撫系統相關的政策完善，人口老化並不一定對整體經濟有負面影響 (Bloom et al. 2015)。因此，越來越多的研究開始探討人口老化國家中經歷教育擴張的世代，做為總人口小但總體經濟產能較高的勞動世代，如何彌補一些預期的經濟產出下降 (Fougère et al. 2009; Ludwig et al. 2012)。事實上，教育做為人口推計過程中評估

人口素質的指標，已在近年成為趨勢，其中尤以奧地利維根斯坦研究中心 (Wittgenstein Centre for Demography and Global Human Capital) 所出版的全球 195 國人口推計最具代表性 (Lutz et al. 2014)。以過去台灣半世紀高等教育擴張的速度與規模來評估，人口的教育結構亦將會是影響未來經濟發展與規劃的重要考量因素之一。

另一方面，面對人口負利可能引發的經濟衰退憂慮，美國加州大學柏克萊分校經濟學者 Ronald Lee 與夏威夷東西研究中心的學者 Andrew Mason 提出另一套考慮生產、消費與支出的新見解，試圖更精確地評量人口縮減與老化對經濟的實質衝擊，不同於悲觀論，他們的結論相對正面樂觀 (Lee and Mason 2010)。相較於扶養比 (dependency ratios)，Lee 與 Mason 認為支持比 (support ratios) 更能真實反映人口結構對經濟的影響，因為後者在計算時除了納入人口年齡結構，更考量不同年齡間的生產與消費模式，透過跨年齡的加總而得到的指標，與單純考慮人口年齡結構相比，更能精確地評估整體經濟生產與支出。此外，他們指出悲觀論者忽略人口老化伴隨而來的行為改變，其中以增加儲蓄與對後代教育的大幅投入，對老齡社會的影響最為深遠，決定一個社會如何成功地將第一次人口紅利轉換為第二次人口紅利，<sup>2</sup> 以因應老齡化帶來的經濟重擔 (Lee and Mason 2010; Mason and Lee 2006)。

以增加儲蓄來說，Lee 與 Mason 發現對財富的需求與人口老化程度呈正比。也就是說，人口老化與預期平均餘命上升，會影響人們增加儲蓄與投資行為以累積資產，好應付老年退休生活的經濟支出。另外，當生育率下降之後，父母對孩子的人力資本 (human capital) 投資，亦即教育支出也大幅增加。以台灣為例，運用國民移轉帳 (National Transfer Account) 資料所得的實證研究結果顯示，在 1985 到 2005 年間幼齡人口 (0-19 歲) 實質

---

2 第一次人口紅利指的是在人口轉型過程中，因為生育率下降導致勞動人口占總人口比例上升，使得人均所得與福利提高的過程。至於第二次人口紅利則是指在低生育率與低死亡率時期，由於預期少子女與長壽之故，使得人們增加資本累積以養老，同時加強投資子女教育以提高人力資本，這兩者（尤以後者為甚）都將創造比第一次人口紅利更長遠且穩定的總體人口紅利 (Mason and Lee 2006)。

人均消費迅速增加，增幅遠超過青壯年與老年人口的人均消費。其中增加最多的屬於財源來自家庭內移轉之私部門教育支出（董安琪 2011）。事實上，Lee 與 Mason 的實證研究也發現，在生育率低的國家，人均兒童教育支出比生育率高的國家高出許多，因此使得跨國比較中，各國總生育率和人均兒童教育支出的乘積，其占總勞動收入的比例，幾乎維持固定。換言之，從富裕國如奧地利與日本（總生育率約 1.3 人），到相對落後國如烏拉圭（總生育率 2.5 人）與菲律賓（總生育率 3.6 人），父母終身勞動收入都有約 1/12 花在子女教育投資上 (Lee and Mason 2010)。Lee 與 Mason 認為低生育率社會中，父母對子女人力資本的擴大支出，乃是將第一次人口紅利成功轉變為第二次人口紅利的關鍵，終將使得「少而精」的出生世代之總體經濟生產力，不遜色於人口總數較高的前輩世代，因此能沖銷一部分因為人口老化所帶來的經濟壓力與負面後果。類似的研究運用加拿大的資料分析也指出，因人口老化、低生育率帶來的勞動力短缺，在初期可能對經濟造成負面衝擊，但是規模小的出生世代也傾向投資時間在教育，以及累積人力資本上，因此雖然延後進入勞動市場的時點，但一旦進入勞動市場之後，高教育程度勞動力的勞動工時與年限，比年長世代更長，整體的經濟產出也將更高，將有效抵消人口老化帶來的經濟後果 (Fougère et al. 2009)。晚近研究也指出，平均餘命拉長後，五十歲以上勞動者花在工作年數逐世代遞增，身處專業白領階層者的增幅又較低階勞動者為高 (Leinonen et al. 2015)。故低生育率對一國人口永續發展而言，需更謹慎考量各種因應家庭人口變遷而調整行為的重要性，以及整體教育提升對經濟的正面影響，忽略兩者都有過度高估人口老化之負面經濟衝擊的疑慮。

### 三、台灣的經濟成長、人口轉型與家庭行為

二次大戰後迄今台灣生育政策的轉變，記錄著台灣人口與政經趨勢互動的軌跡，也成為國際學界分析人口政策與經濟發展的重要個案之一。台灣在戰後 1949 到 1960 年間的人口急速增長，肇因於死亡率持續下降與百

萬遷台人口等因素，其中以 1920 年起嬰幼兒死亡率大幅下降而帶動人口成長最為重要（陳寬政等 1986）。在上世紀中葉全球人口快速成長與人口爆炸悲觀論背景下，冷戰時期美國憂心亞洲遭共產主義席捲，在美援政策裡強調人口控制，其政治本質對台灣生育政策影響重大，為此政府實施家庭計畫與制定人口政策以緩和人口成長（Huang 2016）。一般而言，公衛與人口學者咸認家庭計畫為戰後重要且成功執行的國家經濟與衛生建設，但亦有學者批判家庭計畫的政治動機，並且對其效果採懷疑與保留態度。例如郭文華（2008）認為由於當時台灣公共衛生經費嚴重短缺，使美援資金進入台灣並介入個人層次的節育行為，而「成為遮蓋政治動機，解決經濟危機的法門」。

在上述歷史背景下，政府於 1964 年起全面推動家庭計畫「一個不嫌少，兩個恰恰好」的宣導，後於 1969 年公布「中華民國人口政策綱領」，挹注資金與人力執行家庭計畫。推廣期間，從最高主管機關行政院衛生署下至民間團體，以及深入偏遠地區的「家庭計畫用品代發站」，透過口服避孕藥、保險套、子宮內避孕器與結紮等多重方式減少生育，據估計到 1990 年為止，減少近 47 萬個出生人口（孫得雄等 2001）。就減少的人口數，以及採用避孕措施的育齡婦女比例來評估，此項人口政策極為成功。的確，部分學者評估台灣家庭計畫「頗具成效」且受國際肯定，然而，亦有不少學者主張育齡人口的行為改變，才是生育率下降的主因，家庭計畫只是加快其降低的速度（陳寬政等 1986；薛承泰 2003）。後一派主張人口行為改變才是關鍵的學者認為，降低生育率的兩個主要機制是：（1）一般人口學文獻中討論的嬰幼兒死亡率下降，經過一段時間後將帶動生育率下降。此前生育率高主要是為了高死亡率下的補償與保險作用（Preston 1978；陳寬政等 1986），然而，1960 年後的育齡人口出生於嬰幼兒存活率高的戰前時代，這些父母預期新生兒能平安健康長大成人，便會調降其生育數量。（2）此時期恰巧也是台灣工業化與都市化的年代，產業與職業結構的改變導致務農人口需求下降，父母預見未來社經趨勢而增加對子女的教育投資，兩者都會改變生育行為，主要反映在總生育子女數的減少。

因此，若一併考慮這兩個重要機制，台灣自 1960 年代起的生育率大幅下滑，很難完全歸功於家庭計畫，而是諸多社會、經濟與人口因素所連動的人口變遷。1964 年節育口號提出後 20 年，台灣的時期生育率已於 1984 年降到低於人口替代水準的 2.1 人。然而，早在 1980 年代，數據便顯示時期生育率並未停駐在人口替代水準 2.1 人，而持續下降到約 1.8 人。自 1990 年起，台灣的家庭計畫宣導口號改為「適齡結婚，適量生育」，提倡適當婚育年齡為 22 到 30 歲。在 1996 年時，政府有鑑於生育率在 1.7 到 1.8 人間徘徊多年沒有上升跡象，坊間媒體更開始有「兩個恰恰好、三個不嫌多」的新生育口號。

### （一）台灣經濟發展與人口紅利

無論如何，1960 到 1990 年代的台灣由於前述的人口紅利經歷了高速成長。就經濟結構與政策面而言，政府從 1950 年代起經由農業政策積累資本，來推展勞力密集為主的輕工業（柯志明 1989）。儘管政策偶爾朝進口替代反覆，主要還是以勞力密集與出口導向政策，拓展對外貿易，同時進行「獎勵投資條例」以減免租稅鼓勵投資；更通過「加工出口區設置管理條例」吸引外資來台。以上種種政策與措施，加上相對彈性的就業市場吸納大量正式與非正式（如家庭代工）女性勞工投入，1962 年工業生產值占總國內生產毛額 GDP 之比例，首度超過農業生產值比例。而 1961 到 1972 年間，工業成長率大幅高於農業成長率：農業年成長率平均約 4.7%，工業則高達 16.7%。由圖 3 的勞動人口按產業類別所占比例之演變可發現，1961 到 1981 年工業從業人口迅速擴張，此後保持在約占總勞動力之四成左右水準（行政院主計總處 2015）。此外，國內淨儲蓄率由 1960 年以前的 5%，迅速提高到 1978 年的 35%，在 1970 到 1980 年代，這些資本有利於國家推動資本密集重化工業（Wade 1990; Wu 2005）。總之，上述政策大致能有效促進大量青壯年人口就業，使之成為人口紅利。而究其「紅利」之本質，除了人口規模擴大之外，還伴隨著平均教育水平的提升。

首先，就人口「量」的增長來說，自 1920 年起，多數重大傳染病與

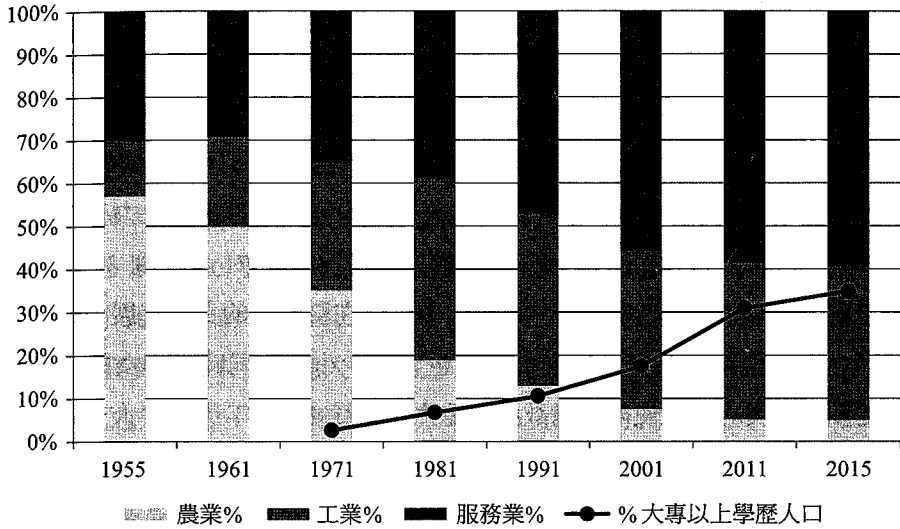


圖 3 各產業勞動人口比例與 15 歲以上大專以上學歷人口比例，1955-2015 年

註：1970 年代之前有關 15 歲以上人口之教育結構資料無法取得。

資料來源：各產業勞動人口資料來自行政院主計總處之中華民國統計資訊網 (<http://www.stat.gov.tw/ct.asp?xItem=18844&ctNode=4944>)；15 歲以上大專以上學歷之人口統計則來自內政部出版之歷年人口統計年刊。

寄生蟲病受到有效的控制，公衛衛生改善，以及醫藥設施進步，都有效提升台灣人民健康，並降低各年齡層的死亡率 (Barclay 1954)，其中尤以嬰幼兒死亡率下降最多，約占總體死亡率下降的五成以上 (Tu 1985)。在出生率仍高的廿世紀上半葉，死亡率的改善使得戰前出生的世代占總人口比例提高，他們在戰後進入成年期，形成一群數量可觀的青壯勞動人口。因此，台灣總人口從 1950 年約 750 萬人迅速增長，在 1989 年首先突破 2,000 萬人口規模；而 15 到 64 歲人口比例也從 1950 年的 56%，持續增長到 1999 年的 70% (內政部 2015)。同時，如前述死亡率的改善長遠將會帶動生育率下降。除了嬰兒死亡率下降而帶來的生育行為改變，家庭計畫讓節育成本下降而加速降低生育率，使婦女能有機會投入就業市場，為工廠帶來更多廉價勞動力，也使人口依賴比更加降低。

再者，就人口「質」的改善而言，自 1960 年代起，伴隨工業化產業結構改變而來的人力需求，促使中等與職業教育擴張，除了 1968 年起開辦九



年國民義務教育，高中與高職畢業生比例從 1960 年代中期前的 6:4，逐步調整到 1970 年代的 4:6，更於 1980 年代達到 3:7。擁有中等教育以上人口比例持續增加：在 1975 年，15 歲以上男性人口中有高中以上學歷者占全部男性的 21.3%，女性則為 12.1%；到了 1995 年則提高為男性 34.7% 與女性 28.8%（內政部 1975-2015），為工業化時期的經濟建設提供人力資源。從圖 3 可發現，15 歲以上具大專以上學歷的人口，從 1971 年不到 3%，逐年迅速增加到 2001 年的 17.5%，可謂人力資源在質量上的長足進展。在這段期間，教育程度日益提高的女性傾向生育較少小孩，同時對子女的教育投注更多金錢與心血，使得台灣社會的總生育率從 1960 年代約 6 人，迅速下降到 1985 年低於人口替代水準的 1.9 人，進一步拉低人口依賴比，促使人均所得持續穩定攀升。

## （二）後工業時代的人口負利衝擊

然而，隨著近三十年來台灣後工業化的經濟重組，服務業與知識經濟逐漸取代工業與製造業，諸多勞力密集產業前進中國大陸與東南亞地區投資設廠，在資本外移、薪資停滯、失業率上升與貧富差距擴大等因素影響下，人口行為同步發生重大變化，除了後工業國家常見的晚婚、不婚與高離婚率之外，千禧年之後台灣的生育率從 1990 年代的 1.7 到 1.8 人水準崩盤，2010 年甚至出現世界各國罕見的超低生育率紀錄 0.9 人！生育率驟降除了歸因於有偶婦女的世代生育總數下降之外，更重要的是適婚年齡有偶比例下降（駱明慶 2007）。舉例來說，以 25 到 34 歲的適婚人口而言，在 1975 年約 72% 男性與 87% 女性婚姻狀態為有偶；到了 1995 年相對應的比例降至 51% 與 69%；在 2015 年更只有 26% 男性與 38% 女性處於有偶狀態（內政部 1975-2015）。以 1965 年出生的婦女而言，其一生所育子女數仍有約兩人，而 1970 年出生的女性截至四十歲（2010 年觀察值）的世代總生育率也仍有 1.75 人之水準（Myrskylä et al. 2013; 駱明慶 2007），故台灣近年的超低生育率除了年輕世代生育總數較年長世代為低，也可歸咎於結婚率持續下降，而不斷拉高的初婚平均年齡也壓縮婦女生育年數，因而

間接減少總生育數。然而，即便低於替代水準的生育率已持續三十年，但台灣總體勞動人口在過去二十年仍持續增長，主要乃因為早期世代高出生率所帶來的人口慣性 (Population Momentum) 作用。但 2015 年之後幾年將會是重大轉折點，長期的低生育率效果將開始發酵，雖然總人口的負成長將在 2020 年之後才會發生 (國家發展委員會 2014)，總勞動力規模可預見在 2015 到 2020 年之間便會開始萎縮：15 到 64 歲人口比例在近年持續增長，到 2012 年的 74.22% 高點後，過去三年已經緩步下降到 2015 年的 73.9%。經濟活動人口占總人口的比例開始下滑，未來將可預見如圖 2 所示的依賴比急速攀升，使台灣正式進入「人口負利」時代。

有關於人口負利的衝擊與可能後果，一般研究指出將可能帶來可觀的經濟與社會後果，由於其影響層面廣泛，故預測其確切的影響規模並非易事 (McMorrow and Roeger 2004)。首先，最顯而易見的衝擊當屬勞動人口縮減所將可能引發的經濟成長遲緩或衰退，而勞動力萎縮與老年人口擴張，將直接衝擊隨收隨付制 (Pay-As-You-Go) 年金系統，造成政府財政壓力。老化社會中可觀的年長人口，也將考驗醫療照護系統的負荷力。就總體儲蓄行為而言，高比例的老齡人口將造成個人儲蓄率 (民間儲蓄) 下降 (McMorrow and Roeger 2004)，影響國家資本與財富的形成，並且阻礙生活水準的提升。另一方面，由於善於創新的年輕人口萎縮，未來也可能發生新設公司與創意產業數量下降的可能性 (Weber 2010)。然而，以上諸種預測主要奠基於勞動人口數量的消長之上，甚少考慮勞動力之教育結構變遷帶來的影響，晚近台灣的相關文獻也有類似限制 (林幸君等 2015)。

衡諸世界各國面臨快速人口老化問題者，幾乎無一例外在廿世紀下半葉經歷教育擴張帶來的人口素質提升。過往的實證研究證實，各種人口指標與行為幾乎都呈現教育差異，例如教育程度高者通常比教育程度低者，有較低的患病率與死亡率 (Adler et al. 1994; Feldman et al. 1989)，較長的勞動年數 (Leinonen et al. 2015) 與健康平均餘命 (Crimmins and Saito 2001)，較高的創新能力、經濟產出 (Gintis 1971) 與投資風險耐受力 (Grable 2000) 等等。這些無疑都將影響前述因人口老化所引發之社經衝擊的總體效應，

而隨著後工業化社會來臨所帶來的社會不平等的擴張，即優勢者持續受益而弱勢者益發邊緣，而後者的人口規模也因教育擴張將迅速萎縮。因此，在評估未來勞動人口質量如何影響經濟發展，納入教育此一面向將是不可或缺的一環。下節將引述近期筆者所進行的三維度（年齡、性別、教育）台灣人口推計，以及奠基於人口推計結果上的勞動推計數據，進一步闡述因人口素質提升所呈現的未來勞動力圖像。

## 四、台灣未來的勞動力結構與素質： 性別、年齡與教育

為了評估台灣未來的經濟發展前景，人口與勞動力的推計 (population and labor force projections) 成為掌握未來三、四十年的人口改變趨勢，制定有效政策的過程中不可或缺的一環。長期以來，人口推計一般以年齡與性別結構為主要面向。台灣的人口推計主要仰賴國家發展委員會（前身為行政院經濟建設委員會與行政院研究發展考核委員會）的研究。以國發會最近一次人口推計來說，台灣在 2061 年（民國 150 年）時，人口將縮減到 1,795 萬人（中推計），<sup>3</sup> 與 2014 年（推計基期）的 2,342 萬人口相較，減少約 23.4% 的人口規模，且老年人口（65 歲以上）占總人口數將高達 41%（國家發展委員會 2014）！晚近新出版的另一項人口推計研究則提出更低的推計值，預期 2060 年總人口將下探 1,479 萬人，而 65 歲以上老年人口占總人口數達 37%（林幸君等 2015）。總之，台灣未來人口將大幅縮減且極度老化。然而，這兩項都是人口推計，除了未進一步運用年齡別勞動參與率進行勞動力推計之外，光是人口數量的消長並不足據以評估一國未來勞動力的品質，這兩項推計都忽略了持續發酵的教育擴張效應，如何改變形塑未來的人口與勞動力結構。

如前所述，人力資本投資將因生育率下降而大幅提高，因此近年來加

---

3 報告書中的高推計值為 1,927 萬人、低推計值為 1,662 萬人。

入教育程度做為第三個人口推計面向逐漸成為趨勢，為部分人口學者所大力推廣 (Lutz et al. 1998; Murphy 2010)。教育做為重要人口指標，除了其所隱含的人力素質之外，現存文獻普遍指出教育影響生育婚配或是死亡率差異：例如高教育程度者的生育率與死亡率，通常較低教育程度者為低。是故，在人口與勞動力推計的過程中加入教育做為第三面向，將有助於學者與政策制定者就推計結果做更細緻的詮釋與評估。此外，若能預見未來人口與勞動力的教育結構，對各類產業的長程發展將能做更全面的規劃。接下來將呈現筆者運用四種推計情境 (projection scenarios)，評估台灣社會到 2050 年的人口與勞動力推計研究成果 (Cheng and Loichinger 2017)。以下小節將依序簡述研究方法、研究發現與歸納小結。

### (一) 推計假設與程序

本研究人口金字塔的推計採用多重狀態世代組成方法 (Multi-state Cohort Component Method)。此方式除了可以在推計過程納入年齡 (0-4, 5-9……95-99, 100+) 與性別的人口參數之外，更能同時估算教育程度在推計過程中的變動。教育程度共分成三類：高中以下學歷、高中畢業、專科與大學以上學歷（此後稱大專以上）。至於人口推計中有關生育、死亡與遷移等參數也有一定的假定，與傳統只考慮年齡與性別的人口推計之最大不同處，在於所有參數都是年齡、性別、教育別三維度的數據（例如高中學歷 28 歲女性的生育率與死亡率），因此在推計時能考量教育擴張帶來的人口行為運動變化 (Cheng and Loichinger 2017)。有關生育率的假設，我們利用 Mikko Myrskylä 等人的方法，將 2005 至 2010 年間年齡教育別的生育率外推十年之後維持不變，預估 2045 至 2050 年總生育率為保守的 1.12 人。出生性別比則假定將從 2010 年的 107，於 2020 年降到 106，並維持在此水準到 2050 年 (Myrskylä et al. 2013)。死亡率的部分，我們採用國家發展委員會 (2010) 的假設，預估出生時平均餘命在 2050 年達到男性 82.45 年與女性 88.55 年；而平均餘命的教育差異在 2010 年時，男性高教人口較高中以下人口多出 11 年壽命，女性則約為 5.5 年，我們依照學者 KC 等人

的相關研究，預估此教育差異在 2050 年將縮減為六年且無性別差異 (KC et al. 2010)。至於遷移的假設，台灣歷年的淨國際遷移人口（移入減去移出人口）至多兩萬餘人，且過去數年呈現遞減趨勢，我們假定 2010 年的淨國際遷移人口維持不變，約在兩萬一千餘人直到 2050 年。此假設較國發會的人口推計假設更樂觀（其假定 2050 年時該數值將降到 1.2 萬餘人）。但由於規模極小，不論何項假定對整體推計都影響不大，因此台灣的人口結構幾近封閉狀態（陳信木等 2009）。

勞動力的推計則是在得出各年份的人口推計結構後，加上四種勞動推計情境進行估算。本研究所採用的四種勞動力推計情境為：恆常情境 (constant scenario)、世代情境 (cohort scenario)、男女平等情境 (equalization scenario) 與瑞典情境 (Swedish scenario)。「恆常情境」假定年齡別、男女別與教育別的勞動參與率將固定在 2010 年的觀察值，並以此往後推計到 2050 年。這意味著所有推估出來的勞動力數量與結構上的改變，都是由於推計期 40 年間的變動所導致。「世代情境」則運用世代的勞動參與率數據來計算進入與退出率 (entry and exit rates)，以推估未來四十年的發展。本研究推計的基礎為 2005 與 2010 年間，勞動參與率的進入／退出率變動，若這五年間呈現上揚的趨勢，則推計此趨勢會持續存在，而年輕世代的女性將有更多勞動投入。實際觀察這五年間的數值，女性勞參率變化明顯增加，而男性的變動則相對較小。「男女平等情境」則假設女性在 2050 年的勞參率年齡分布，會達到男性在 2010 年勞參率的年齡別觀察值。女性於 2010 到 2050 年間的變動則由線性內推法 (linear interpolation) 處理；而男性則恆常維持 2010 年的勞參率直到 2050 年。最後，「瑞典情境」則假定台灣的勞動人口將在 2050 年達到 2013 年瑞典的年齡別、男女別與教育別勞參率。在世界諸國中瑞典的女性與老年勞動參與率都是數一數二，經常被視為勞動人口運用極大化的典範，為不少推計研究常選用的標竿情境。單以 2013 年來說，瑞典 15 至 64 歲間的勞參率男性 83%，女性更高達 79%，兩者都遠高於同年度台灣的水準（男性 67% 與女性 51%）。同時，當年瑞典的老年（60-64 歲）就業水準也頗高：男

性 73% 與女性 64%。至於 2010 到 2050 年間的變動則由線性內推法 (linear interpolation) 處理。一般而言，恆常情境主要提供比較的基礎，以台灣的現況而言，在無積極政策介入以提高女性勞參率的情形下，未來較有可能實現的勞動力發展前景，可能落在世代情境與男女平等情境之間。

## (二) 推計結果

首先，圖 4 呈現的是 1970、1990 與 2010 年台灣的人口金字塔，按性別、年齡與教育程度的分布。在 1970 年時，人口結構屬於寬底尖頭的典型年輕人口；到了 1990 年逐漸轉為青壯年人口龐大但幼年人口開始萎縮的狀態。2010 年的人口結構則進一步轉為紡錘狀，逐漸朝老齡化人口邁進。

加入教育程度資料後，圖 5 呈現 2010 年與 2050 年台灣人口金字塔，按性別、年齡與教育程度的分布。由圖可知，台灣的總人口將在這四十年間急速老化並萎縮。除了 15 至 69 歲人口將從 1,780 萬下降到 1,380 萬 (-22%) 之外，會從紡錘狀轉成蕈菇狀的典型人口老化結構，同時 65 歲以上人口將從 2010 年的 11% 迅速攀升為 37%。就教育分布來說，在 2010 年大專學歷者男性 270 萬、女性 250 萬，男性總數只有在 40 歲以上的年齡組超過同等學歷的女性；但是到了 2050 年，大專學歷以上的人口將增加到男性 520 萬、女性 610 萬，從 25 至 29 歲年齡組開始到最年長的年齡組，大專學歷都是女性多於男性！

在推計出人口金字塔後，勞動力推計則是利用前述的四種情境得到表 1 的數據。就勞動參與率來說，2010 年台灣 15 至 74 歲<sup>4</sup> 的男女分別為 73% 與 54%，與充分就業之勞參率典範國瑞典的男性 72% 與女性 67% 相比，女性尤有長足進步空間。預估到了 2050 年，不論所採用的推計情境為何，台灣的勞動力將有七成受過大專以上教育，且學歷低於高中的藍領人口將不到一成。這與 2010 年四分之一高中勞動力與近四成的大專勞動力相比，有天壤之別。

4 有關 65 歲以上之勞動參與率的計算與假設，請見 Cheng and Loichinger (2017) 原文之註解。

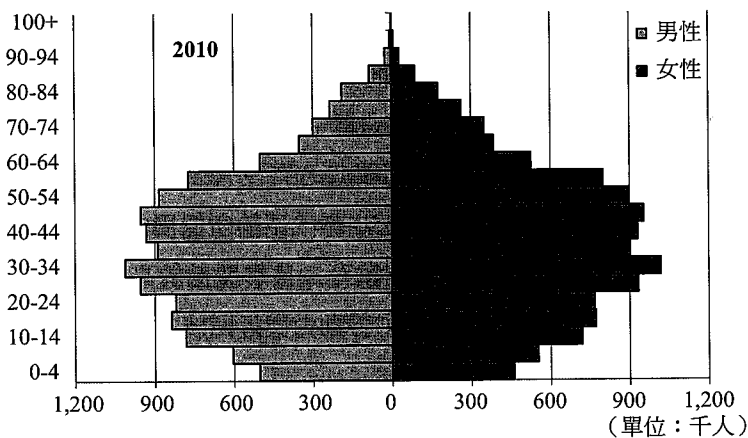
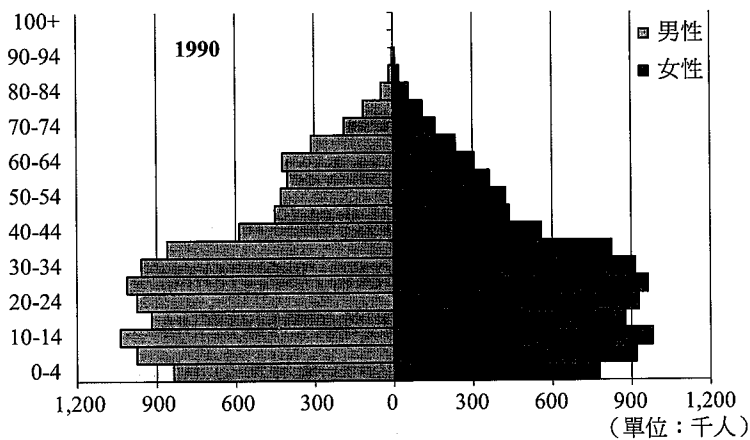
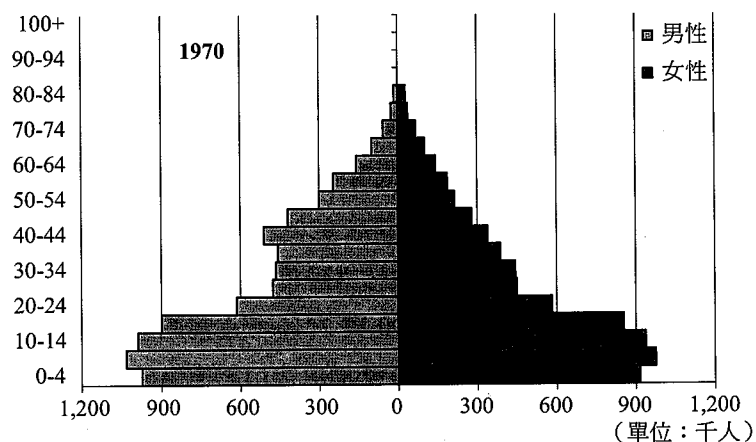


圖 4 台灣人口結構的變化，1970-2010 年

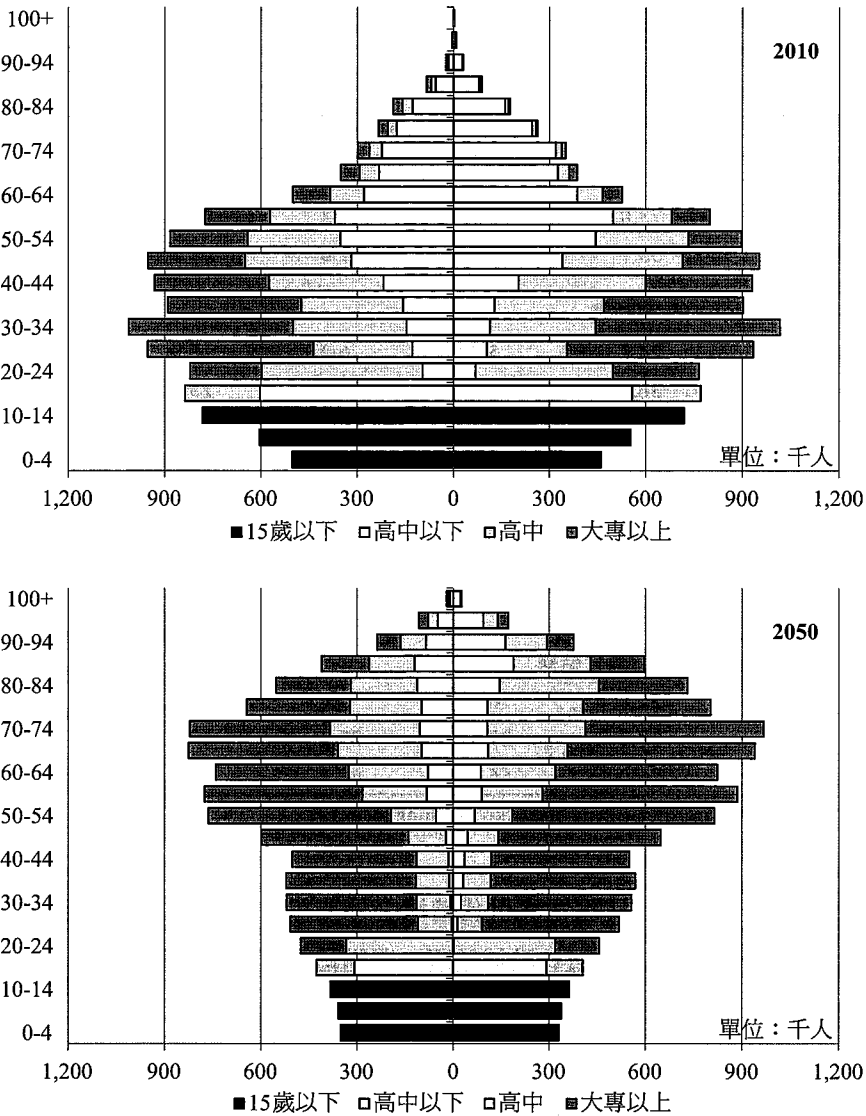


圖 5 人口結構按年齡、性別與教育程度，以 2010 年為基期到 2050 年的推計  
資料來源：Yen-hsin Alice Cheng and Elke Loichinger (2017)。

表 1 中運用四種推計情境所得的 2050 年 15 至 74 歲勞參率也有相當大的性別差異。其中，男性除了瑞典情境之外（預估 2050 年為 72.3%），其餘三種情境可預期整體勞動參與率在 2050 年會較 2010 年下降許多。至



表 1 勞動力推計：按四種推計情境所得之 2050 年勞參率 (%)

	2010	2050			
		恆常情境	世代情境	男女平等 情境	瑞典情境
<b>15-74 歲勞動參與率</b>					
男性	73.0	61.8	61.2	61.8	72.3
女性	53.7	44.9	51.6	61.1	67.1
<b>15 歲以上勞動人口教育結構</b>					
高中以下	24.9	5.9	6.3	6.9	6.2
高中畢業	36.8	24.9	25.1	25.0	24.1
大專以上	38.3	69.2	68.6	68.1	69.7
<b>女性 15 歲以上勞動人口教育結構</b>					
高中以下	22.3	5.6	7.0	7.6	6.5
高中畢業	36.3	21.6	22.8	22.7	21.5
大專以上	41.4	72.8	70.3	69.7	71.9
<b>男性 15 歲以上勞動人口教育結構</b>					
高中以下	26.8	6.2	5.6	6.2	5.9
高中畢業	37.2	27.5	27.3	27.5	26.7
大專以上	36.0	66.3	67.1	66.3	67.4

資料來源：Yen-hsin Alice Cheng and Elke Loichinger (2017)。

於女性勞參率則是除了恆常與世代情境之外，在其餘兩種情境都能預期在 2050 年有不少成長。由這些數據發現，現階段除了應積極籌劃擴大婦女就業之外，政府相關單位也應慎思如何維持，甚至提高男性就業率。更重要的是，面對台灣人口老化急速逼近而勞動力短缺下，未來究竟是維持現有的長期勞動增長趨勢，抑或透過政策介入採取更積極之「瑞典模式」（各年齡層充分就業與高女性就業率），將可能造成大量勞動人口數量的差異（見表 2）。

為了進一步評估勞動力質量變化對台灣經濟的衝擊，表 2 呈現由推計而來之勞動力人口按性別與教育分的數據。從前述人口推計可知 2050 年勞動年齡人口（15-69 歲）將較 2010 年萎縮約 22%。而表 2 則凸顯 2050 年

表 2 2010 年總勞動力與 2050 年推估：值按性別與教育分類之改變比較

	2010	2050			
		恆常情境	世代情境	男女平等 情境	瑞典情境
總勞動人口 (千人)	11,671	8,279	8,777	9,593	10,867
自 2010 年之改變 (%)		-29%	-25%	-18%	-7%
女性勞動人口	4,953	3,655	4,199	4,969	5,462
男性勞動人口	6,718	4,624	4,578	4,624	5,405
女性：高中以下	1,106	205	292	378	357
自 2010 年之改變 (%)		-81%	-74%	-66%	-68%
女性：高中畢業	1,797	789	956	1,129	1,176
自 2010 年之改變 (%)		-56%	-47%	-37%	-35%
女性：大專以上	2,049	2,661	2,951	3,462	3,928
自 2010 年之改變 (%)		30%	44%	69%	92%
男性：高中以下	1,800	285	256	285	320
自 2010 年之改變 (%)		-84%	-86%	-84%	-82%
男性：高中畢業	2,497	1,271	1,251	1,271	1,443
自 2010 年之改變 (%)		-49%	-50%	-49%	-42%
男性：大專以上	2,422	3,067	3,071	3,067	3,643
自 2010 年之改變 (%)		27%	27%	27%	50%

資料來源：Yen-hsin Alice Cheng and Elke Loichinger (2017)。

總勞動力將萎縮至少 7% 到 29%，端看採用何種推計情境而定，其中消長最明顯的族群是大幅消失的高中以下學歷藍領人口，以及急速增長的大專學歷以上白領人口。在四種推計情境中，大專以上學歷的女性勞動力占總勞動力的百分比，在這四十年間增加最為明顯（從 2010 年的 17.5% 增長到 32-36% 不等），男性同等學歷的勞動力總數增加幅度則較女性小一些。而在不同的推計情境中，女性白領勞動總人口的差異最明顯，尤其是拿全球充分就業典範的瑞典情境與恆常或世代情境相比時。以瑞典情境的推計結果來看，我們可發現比世代情境多出約 209 萬勞動人口，其中有近六成為女性勞動力（約 126 萬），而這些女性中有近七成受過高等教育。換言之，若能採取有效政策變革與配套措施，鼓勵女性投入就業市場，確實能

補足人口老化的勞動缺口。同時，因為這些女性多為高品質勞動力，人均生產力將可望大幅提升。

### （三）小結

由上述發現可知，目前台灣高教擴張之後，未來在 2050 年的 25 歲以上勞動人口將以受過高等教育的男女為主。在 2010 年，25 歲以上的人口中約有 35% 的男性與 31% 的女性受過高等教育。到了 2050 年，兩者都將增加到 61%，其中受過大專以上教育的女性總數會超過男性。以勞動力推計而言，除了瑞典情境能預期相對樂觀的未來之外，其餘三者都預示 2050 年勞動力將大幅萎縮。以目前女性勞動參與率逐年成長的速度，恐無法在本世紀中充分補充人口萎縮所引發的勞動力短缺，必須推行積極有效的家庭與勞動政策。除了協助弱勢青年充分就業之外，投入更多職涯教育與訓練課程，促進職場性別平等並協助女性平衡工作與家庭等，將有助於提高各性別、年齡與教育層勞動參與的誘因與行為，此舉將不只提高女性勞動參與率，也能一併拉高男性與老年人口的勞動參與率。最後，本研究雖然指出台灣未來勞動力將由大量受過高等教育的人口所組成，但並未進一步納入如 Lee 與 Mason 所強調的生產消費行為數據，藉以更進一步評估其總體經濟產出是否能維持一定水準，而不被依賴人口所吞噬。有關老齡化影響生產或消費行為的分析，將是未來研究與政策評估的重要方向。

## 五、結論與建言

本文淺談人口轉型理論，回顧文獻裡經濟發展過程中人口消長的趨勢，並以台灣戰後歷史來說明之。上世紀中葉後的工業化與家庭計畫有效降低人口依賴比，戰前的大量出生人口，在 1970 年代提供充沛的勞動力，成為台灣經濟發展的重要動力，也進一步成功地創造了人口紅利，生活水準隨著人均國民所得上升而提高，平均國民教育水準也大幅上升。教育普及與高等教育擴張，開始反轉過去以男性為主的大學生人口，女性在近年

已占各大專院校學生數的一半。教育提升同時也改變了女性的就業行為，有越來越多的女性投入勞動市場，且經濟獨立、自給自足。

1980年代後半以來，台灣社會在經濟結構上有了大幅變動，社會價值也因解嚴而益發多元開放。兩性之間的社會經濟地位日趨平等，也牽動親密關係與家庭婚姻價值的認知改變。這些都是過去數十年台灣社會中影響晚婚、不婚，離婚率升高與生育率快速下滑的重要背景因素。自1990年代中期開始，服務業占總就業人口逾半，製造業開始大量外移到勞動成本較低的中國與東南亞，產業結構改變導致大批藍領勞工失業；而服務業與知識經濟的興起，進一步提高婦女就業率。隨著台灣邁入後工業社會，人口結構進入低穩定時期，經濟轉型與婚育率都大幅滑落，人口老化危機急速逼近，已成為國家經濟發展的一大隱憂。本文試圖就現有的人口推計與相關實證研究，來評估未來人口趨勢與勞動力對策。

雖然在1990年代Bloom指出應細緻考慮人口年齡結構與經濟發展之間的關係，但針對後工業國家人口老化是否必然引發經濟衰退此一議題，年齡結構似乎無法提供有效的因應之道。因此本文援引晚近歐美人口學者逐漸重視的人口素質（即人口之教育結構）此一面向，以深入評估人口高齡化與勞動力衰減的長期影響。實證研究發現，假定低生育率無法立即有效拉高到人口替代水準的前提下，未來可預見台灣有規模較小、高素質但較為高齡的勞動人口。因此，擬定相關政策時如何做到男女老少充分就業，尤其是創造更多就業需求來吸納高教育程度的勞動力，並透過改善托育在供給上的質量，協助女性平衡工作與家庭，則未來較有可能實現的勞動力發展前景，可望進一步落在男女平等情境，甚或接近瑞典情境之高就業率的理想境界，如此一來受勞動力短缺所帶來的負面經濟衝擊便有可能獲得部分改善。另外，未來相關研究若能在勞動力推計之上，納入年齡、性別與教育程度的生產與消費資料，相信能更精確地評估，少而精的勞動力能否吸納老化人口對經濟發展的衝擊。在評估公共支出與醫療資源上，若能同時考量不同教育水準人口的消費儲蓄習慣、健康行為與就醫習慣，相信對衡量老齡社會的總體財政盈虧，以及調整醫護系統等相關政策上，

能更積極有效地因應。

## 老齡社會的勞動人口政策

2016年初，世界經濟論壇 (World Economic Forum) 新發布的研究報告 “The Future of Jobs” 指出，未來五年在諸多先進國家中，因為飛速革新的高科技發展，約有五百萬份工作將消失，被自動化機器人與人工智慧系統所取代，即便是白領工作也難以全然倖免，其對各產業之衝擊將不亞於十八世紀的第一次工業革命，被稱為是「第四次工業革命」(World Economic Forum 2016)。當自動化科技能夠取代許多人類勞務後，未來各行各業的專業需求將更趨向強調認知能力、創新與問題解決等高階技能。該報告指出，這波科技革命對勞動市場的衝擊程度將廣泛而深遠，預期將帶來更深的階層分化與社會不平等。針對極可能超過現有想像的迅速經濟變革，該報告提出應對之道包括：多元化勞動力的價值，彈性勞動規範，反思現有教育系統，推動與鼓勵終身學習，以及產官與公私部門的溝通與協調 (World Economic Forum 2016)。<sup>5</sup> 這份報告也點出老化社會除了有勞動供給問題之外，勞動需求面可能也將出現巨大變化。然而，勞動需求不同於勞動力供給面可用人口推計方法加以估算，新興產業的人力需求難以預測，而現有產業的人力需求變化雖可透過勞動部一年四次的人力需求調查得知短期缺口，但此調查如何能做長期的勞動需求推計，則有待進一步研究。

有鑑於此，政府應積極投入各項政策變革，以期能達到不損全民福祉、無痛迎接老化社會的到來。舉例來說，量少質精的新世代勞動人口須

5 正視多元化勞動力對產業的正面影響，所謂勞動力多元化指的是廣泛含納各性別、年齡、種族與性傾向之勞動人口。彈性勞動規範指的是隨著科技進步，業主應避免拘泥受僱者在哪裡完成工作，而是他們完成了什麼樣的工作，遠端工作與其他運用科技的勞動應被合理對待。現有教育系統的二元化（人文 vs. 科學、基礎 vs. 應用），以及過度強調文憑而忽略實質技能的教育系統，將無法養成有競爭力的勞動力，來面對新世紀勞動市場對高階人才的需求。終身學習對日新月異的科技變革有無可取代的重要地位，將可協助所有勞動者在職場上維持競爭力。最後，以上所有這些對策都將能在產官緊密溝通協調的狀況下，使政府單位可以全面了解新市場的勞動需求，而制定合理的教育訓練系統，來達到最有效的人才供給與運用 (World Economic Forum 2016)。

仰賴合理規劃的勞動與經濟政策，方能人盡其才、極大化其經濟產出潛力。值得注意的是，儘管大學畢業生數十年來大幅增加，但專科生的就業率多年來持續較大學生為高（行政院主計總處 2015）。因此枉有較高技術與知識的勞動人力，卻無法提高經濟產出，實為浪費人才。再者，自 1990 年中期後在廣設大學與技職升格政策背景下，台灣的高等教育雖看似蓬勃發展，但也被詬病大學生招收過於浮濫，導致中後段私校大學的教學品質欠佳，這除了反映高教擴張後階級不平等的深化（張宜君、林宗弘 2015），更令人憂心的是看似高比例高教人力背後其整體素質。近年因少子化衝擊引發的大學退場，能否改變此一現狀值得關注。另一方面，應更積極推動相關政策，以減少人才外流並增加延攬人才，畢竟高素質人力是一國研發創新的基石，也是目前亟需產業轉型以進一步帶動經濟發展的台灣所需要的。整體而言，充分就業以極大化運用各年齡男女勞動人口，延後法定退休年齡，持續鼓勵擴大女性勞動參與率，以及進一步提升教育品質等等，都是可以嘗試的重要廣義勞動政策方向。

然而，解決台灣人口老化的長程根本之道，是設法搶救已「破盤見底」的生育率，提升人力素質頂多是經濟發展的中程解藥（Weber 2010）。如前所述，以東亞國家的家庭脈絡而言，提高生育率的關鍵首先在於協助青年結婚成家，再者政府須協助家庭育兒，包括分擔養育成本與幫助女性平衡家庭和工作。晚近人口學文獻對經歷超低生育率的東亞與南歐國家，都指出關鍵因素在於這些屬於「強家庭」的社會，育兒扶老被視為各獨立家庭的責任，國家對家庭育兒扶幼的介入協助太少，加上經濟發展來得過於快速，女性在教育與職場的性別平等，遠遠高過家庭內性別平等（如家務分工）的進程（Anderson and Kohler 2015; McDonald 2006），故生育率幾乎無一倖免地較先進的西歐、北歐國家（主要為「弱家庭」社會，國家對家庭扶助較多、性別平等也較高）下降得快速許多，且不見反轉跡象。以曾經歷超低生育率（即低於 1.3 人）的歐美國家來說，衡諸曾經施行的鼓勵生育政策，學者一般認為：(1) 設立物美價廉之高品質、具可近性之托育設施；(2) 直接對家庭育兒支出的財政補助（如育兒津貼之現金移轉），是

兩個最具成效的因應對策 (Gauthier 2013; McDonald 2006)。因此，在台灣婚外生育率仍極低的狀況下，內政部新版人口政策白皮書中，增加婚姻機會以提升有偶率，成為挽救少子女化的第一施政重點。此外，政府應降低家庭育兒的成本，持續提升性別平等，以及職場與家庭親職的相容性，這些都是符合國際趨勢的施政方向。除此之外，由 Lee 與 Mason 所帶領的國民移轉帳資料研究團隊的最近一項分析顯示，在多數高所得國家中，可極大化人均消費的最佳生育率其實都低於 2.1 人 (Lee et al. 2014)。以台灣而言，可極大化財政支持比 (Fiscal Support Ratio) 的生育率為 1.85，而在低資本成本與高資本成本 (low-/high-capital-cost) 情境可極大化人均消費的生育率，則為 1.70 與 1.43 人 (Lee et al. 2014)。因此，就提高生育率到具永續發展性的境地而言，這項研究的發現或許可讓相關單位稍微喘口氣——因為目標可能沒有我們想的那麼遙遠。

再者，近年的人口政策白皮書裡對性別與年齡兩面向關注較多，對社會不平等的著墨甚少，缺乏公平正義理念，可能造成人口政策盲點。首先，面對經濟結構急速變動的時代中處於弱勢的低社經人口與單親家庭，結合就業（或再就業訓練）與家庭政策來增強弱勢人口與家庭，抵禦經濟全球化帶來的新形態社會風險，將是人口政策研擬單位需與相關教育、經濟、勞動、社福單位等，密切溝通並持續推動的重要一環。職涯進修與再訓練可協助低社經人口改善人力資本，以脫離不穩定、高風險的低薪困境，對單身人口而言有助於成家立業，對已婚人口而言有助於穩定婚姻，而對單親家庭而言能有效降低失業與貧窮，保障單親家庭成人與兒童的福祉，並且避免社會不平等繼續深化，甚至跨代複製。最後，在人口老化時代，低生育率所帶來的未成年人口缺乏政治參與權利，要注意不使資源過度投資在老齡人口，以保障兒童福祉。

誠如 Gøsta Esping-Andersen (2002) 所言：「男性是發達工業社會無可爭議的主角，但在後工業社會女性將成為被關注的焦點。」對廿一世紀台灣而言，人口政策核心亦在於因應婦女角色的轉變，無論是提高婚配機會與生育率，政府經援家庭育兒，提高托育設施質量或是保障新移民權

益，都是廣義的性別政策。婦女保障與性別平等事關重大，牽動工作、福利與家庭三者之間的均衡，也關乎後工業社會能否永續發展。Gerda Neyer (2003) 指出，最能有效讓生育率高於超低陷阱的措施，乃是將家庭政策鑲嵌於勞動、照護與性別政策之中。換言之，在家庭政策中促進家庭與工作平衡，協助婦女在自我實現與育兒家務間得到支持與鼓勵，也能同步促使男性投入更多心力參與家庭親職，某種程度就是性別政策。另一方面，應在各級公民教育中傳遞多元價值，尊重與包容個人獨立性與自由選擇，婚姻可能不是育兒的唯一制度，同居與非婚家庭的大人、小孩權益都需要被妥善保障，如各式多元家庭及人工生殖權益的開放，都是需要務實討論利弊，而非泛道德化的議題，以期使人口政策能照應所有居住在這塊土地上的男女老少。

## 參考文獻

- 內政部，1975-2015，《中華民國人口統計年刊，1975-2015》。台北：內政部。
- ，2015，〈人口資料庫〉，內政部戶政司 ([http://www.ris.gov.tw/zh\\_TW/346](http://www.ris.gov.tw/zh_TW/346)，取用日期：2016年1月20日)。
- 行政院主計總處，2015，〈就業、失業統計〉，中華民國統計資訊網 (<http://www.stat.gov.tw/ct.asp?xItem=17144&ctNode=517>，取用日期：2016年1月20日)。
- 李棟明，1995，《台灣地區早期家庭計畫發展誌詳》。台中：家庭計畫研究所。
- 林幸君、李慧琳、許聖民、林國榮、李篤華、張靜貞、徐世勳，2015，〈少子化與高齡化下的台灣人口預測與經濟分析〉。《台灣經濟預測與政策》46: 113-156。
- 柯志明，1989，〈「所謂的」原始積累〉。《台灣社會研究季刊》2: 179-191。
- 孫得雄、陳肇男、李棟明，2001，〈台灣家庭計畫之轉折與政策經驗〉。《台灣經濟預測與政策》32: 25-76。
- 國家發展委員會，2014，《中華民國人口推計（103年至150年）》。台北：國家發展委員會。
- 張宜君、林宗弘，2015，〈台灣的高等教育擴張與階級複製：混合效應維繫的不平等〉。《台灣教育社會學研究》15: 85-129。
- 郭文華，2008，〈美援下的衛生政策——1960年代台灣家庭計畫的探討〉。頁325-365，收入李尚仁編，《帝國與現代醫學》。台北：聯經。

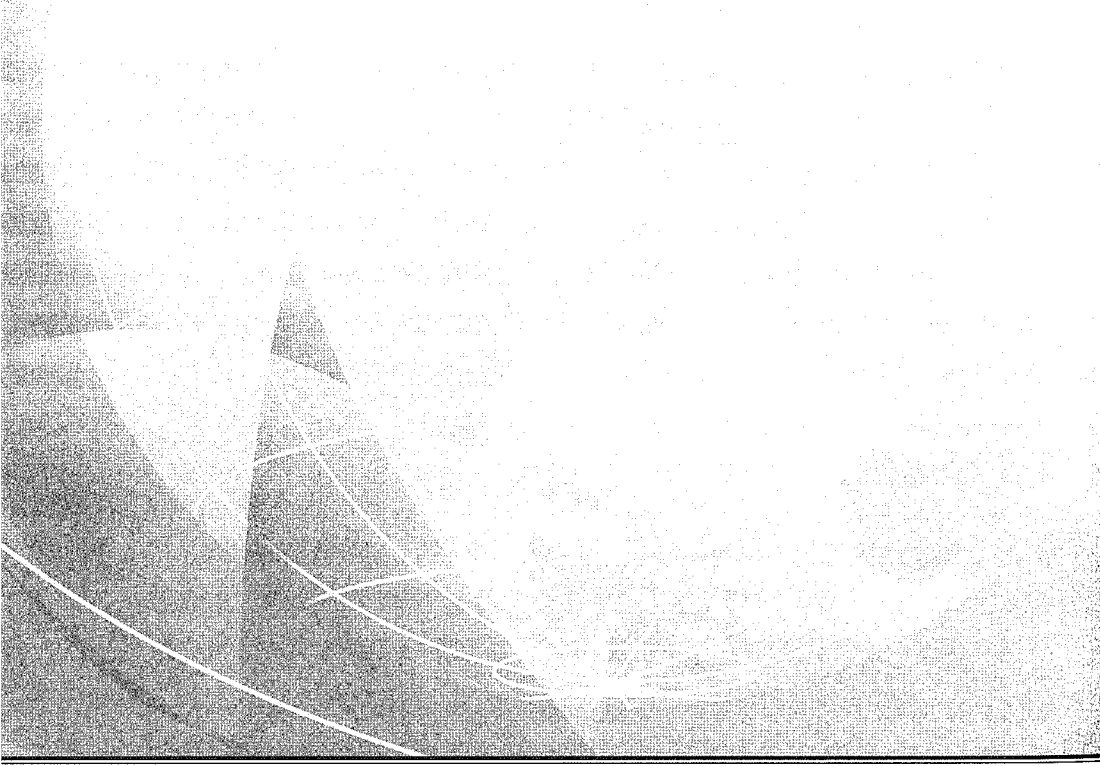


- 陳信木、林佳瑩、陳雅琪、柯欣吟，2009，《從調控勞動參與行為分析少子化我國人口依賴關係及因應對策（行政院經濟建設委員會委託研究）》。台北：國立政治大學。
- 陳寬政、王德睦、陳文玲，1986，〈台灣地區人口變遷的原因與結果〉。《人口學刊》9: 1-23。
- 楊靜利、陳寬政、李大正，2012，〈台灣近二十年來的家庭結構變遷〉。頁 1-28，收入伊慶春、章英華編，《台灣的社會變遷 1985-2005：家庭與婚姻，台灣社會變遷基本調查系列三之一》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 董安琪，2011，〈一代比一代消費更多？國民移轉帳 (NTA) 方法對台灣幼齡人口消費的估計〉。《台灣經濟預測與政策》42: 119-148。
- 駱明慶，2007，〈台灣總生育率下降的表象與實際〉。《研究台灣》3: 37-60。
- 薛承泰，2003，〈台灣地區人口特質與趨勢：對社會福利政策的幾個啟示〉。《國家政策季刊》2(4): 1-22。
- Adler, N. E., T. Boyce, M. A. Chesney, S. Cohen, S. Folkman, R. L. Kahn, and S. L. Syme. 1994. "Socioeconomic Status and Health: The challenge of the Gradient." *American Psychologist* 49(1): 15-24.
- Anderson, T. and H. P. Kohler. 2015. "Low Fertility, Socioeconomic Development, and Gender Equity." *Population and Development Review* 41(3): 381-407.
- Börsch-Supan, A. 2003. "Labor Market Effects of Population Aging." *Labour* 17 (Special Issue): 5-44.
- Barclay, G. W. 1954. *Colonial Development and Population in Taiwan*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Bloom, D. E., S. Chatterji, P. Kowal, P. Lloyd-Sherlock, M. McKee, B. Rechel, L. Rosenberg, and J. P. Smith. 2015. "Macroeconomic Implications of Population Ageing and Selected Policy Responses." *The Lancet* 385: 649-657.
- Bloom, D. E. and J. E. Finlay. 2009. "Demographic Change and Economic Growth in Asia." *Asian Economic Policy Review* 4(1): 45-64.
- Bloom, D. E. and R. B. Freeman. 1986. "The Effects of Rapid Population Growth on Labor Supply and Employment in Developing Countries." *Population and Development Review* 12(3): 381-414.
- Bloom, D. E. and J. G. Williamson. 1998. "Demographic Transitions and Economic Miracles in Emerging Asia." *The World Bank Economic Review* 12(3): 419-455.
- Boserup, E. 1981. *Population and Technological Change: A Study of Long-Term Trends*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Cheng, Yen-hsin A. and E. Loichinger. 2017. "The Future Labor Force of an Aging Taiwan:

- The Importance of Education and Female Labor Supply.” *Population Research and Policy Review* 36(3): 441-446.
- Coale A. J. and E. M. Hoover. 1958. *Population Growth and Economic Development in Low-Income Countries: A Case Study of Indias Prospects*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Coleman, D. 2004. “Why We Don’t Have to Believe without Doubting in the ‘Second Demographic Transition’—Some Agnostic Comments.” *Vienna Yearbook of Population Research* 2: 11-24.
- Crimmins, E. M. and Y. Saito. 2001. “Trends in Healthy Life Expectancy in the United States, 1970-1990: Gender, Racial, and Educational Differences.” *Social Science & Medicine* 52(11): 1629-1641.
- Deaton, A. 2013. *The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Esping-Andersen, G. 2002. *Why We Need a New Welfare State*. New York, NY: Oxford University Press.
- Feldman, J. J., D. M. Makuc, J. C. Kleinman, and J. Cornoni-Huntley. 1989. “National Trends in Educational Differentials in Mortality.” *American Journal of Epidemiology* 129(5): 919-933.
- Fougère, M., S. Harvey, J. Mercenier, and M. Mérette. 2009. “Population Ageing, Time Allocation and Human Capital: A General Equilibrium Analysis for Canada.” *Economic Modelling* 26(1): 30-39.
- Gauthier, A. H. 2013. “Family Policy and Fertility: Do Policies Make a Difference?” Pp. 269-287 in *Fertility Rates and Population Decline: No Time for Children?* edited by A. Buchanan and A. Rotkirch. New York, NY: Palgrave Macmillan.
- Gintis, H. 1971. “Education, Technology, and the Characteristics of Worker Productivity.” *American Economic Review* 61(2): 266-279.
- Grable, J. E. 2000. “Financial Risk Tolerance and Additional Factors that Affect Risk Taking in Everyday Money Matters.” *Journal of Business and Psychology* 14(4): 625-630.
- Hanushek, E. A. and D. D. Kimko. 2000. “Schooling, Labor Force Quality, and the Growth of Nations.” *American Economic Review* 90(5): 1184-1208.
- Huang, Yu-ling. 2016. “Biopolitical Knowledge in the Making: Population Politics and Fertility Studies in Early Cold War Taiwan.” *East Asian Science, Technology and Society: An International Journal* 10: 377-399.
- KC, Samir, B. Barakat, A. Goujon, V. Skirbekk, W. C. Sanderson, and W. Lutz. 2010.

- “Projection of Populations by Level of Educational Attainment, Age, and Sex for 120 Countries for 2005-2050.” *Demographic Research* 22: 383-472.
- Kelley, A. C. 1988. “Economic Consequences of Population Change in the Third World.” *Journal of Economic Literature* 26(4): 1685-1728.
- Kuznets, S. S. 1968. *Toward a Theory of Economic Growth: With Reflections on the Economic Growth of Modern Nations*. New York: W. W. Norton & Company.
- Lee, R. and A. Mason. 2010. “Fertility, Human Capital, and Economic Growth over the Demographic Transition.” *European Journal of Population* 26(2): 159-182.
- Lee, R., A. Mason, and members of the NTA Network. 2014. “Is Low Fertility Really a Problem? Population Aging, Dependency, and Consumption.” *Science* 346(6206): 229-234.
- Leinonen, T., P. Martikainen, and M. Myrskylä. 2015. “Working Life and Retirement Expectancies at Age 50 by Social Class: Period and Cohort Trends and Projections for Finland.” *The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, <http://psychsocgerontology.oxfordjournals.org/content/early/2015/11/09/geronb.gbv104.short> (Visited date: January 20, 2016).
- Ludwig, A., T. Schelkle, and E. Vogel. 2012. “Demographic Change, Human Capital and Welfare.” *Review of Economic Dynamics* 15(1): 94-107.
- Lutz, W., W. P. Butz, and S. KC. 2014. *World Population and Human Capital in the Twenty-First Century*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Lutz, W., A. Goujon, and G. Doblhammer-Reiter. 1998. “Demographic Dimensions in Forecasting: Adding Education to Age and Sex.” *Population and Development Review* 24: 42-58.
- Mason, A. and R. Lee. 2006. “Reform and Support Systems for the Elderly in Developing Countries: Capturing the Second Demographic Dividend.” *Genus* 62(2): 11-35.
- McDonald, P. 2006. “Low Fertility and the State: The Efficacy of Policy.” *Population and Development Review* 32(3): 485-510.
- McMorrow, K. and W. Röger. 2004. *The Economic and Financial Market Consequences of Global Ageing*. Berlin, Germany: Springer.
- Murphy, M. 2010. “Family and Kinship Networks in the Context of Ageing Societies.” Pp. 263-285 in *Ageing in Advanced Industrial States: Riding the Age Waves - Volume 3*, edited by S. Tuljapurkar, N. Ogawa, and A. H. Gauthier. New York: Springer.
- Myrskylä, M., J. R. Goldstein, and Yen-hsin A. Cheng. 2013. “New Cohort Fertility Forecasts for the Developed World: Rises, Falls, and Reversals.” *Population and Development Review* 39(1): 31-56.

- Neyer, G. 2003. "Family Policies and Low Fertility in Western Europe." MPIDR Working Paper WP 2003-021. Rostock, Germany: Max Planck Institute for Demographic Research.
- Preston, S. H. 1978. *The Effects of Infant and Child Mortality on Fertility*. New York: Academic Press.
- Tu, Jow-ching. 1985. "On Long-Term Mortality Trends in Taiwan, 1906-1980." *Chinese Journal of Sociology* 9: 145-164.
- United Nations. 2013. "World Population Prospects: The 2012 Revision." [https://esa.un.org/unpd/wpp/publications/Files/WPP2012\\_HIGHLIGHTS.pdf](https://esa.un.org/unpd/wpp/publications/Files/WPP2012_HIGHLIGHTS.pdf), edited by United Nations. New York, NY: Population Division, United Nations.
- Wade, R. 1990. *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Weber, L. 2010. *Demographic Change and Economic Growth: Simulations on Growth Models*. Berlin, Germany: Springer.
- World Economic Forum. 2016. *The Future of Jobs: Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution*. Geneva, Switzerland: World Economic Forum.
- Wu, Y. 2005. *A Political Explanation of Economic Growth: State Survival, Bureaucratic Politics, and Private Enterprises in the Making of Taiwan's Economy, 1950-1985*. Cambridge, MA: Harvard University Asia Center.



# 歌利亞與大衛



本專書的第二部分探討的基本上是有關企業大型化的議題。在經濟社會學的文

獻中，企業規模與組織結構的特徵改變具有豐富的社會學意涵，也一直吸引許多社會學的研究；而不同的理論取徑也以不同的邏輯來解釋這個現象。在西方的文獻中，韋伯著名的西方經濟組織的理性化與科層化的命題，無疑是最被廣為接受的想法。他認為資本主義的發展必然伴隨著企業組織的理性化與大型化限科層化，才能發展至一個充分發達的資本主義，這樣的看法隨後被以美國為主的學者所繼承，例如以錢德勒(Alfred D. Chandler)為主的企業史研究所主張的「管理主義」(managerialism)的論點，以及1960年代以降從Talcott Parsons以及Neil Smelser等社會學家所主張的後工業社會的看法，都呼應了這種邏輯。在這些學者的眼中，大型且科層化的現代經濟組織，不僅是國家發展的引擎，也是國力與財富累積的重要力量。這個主要思考軸線甚至衍生出例如代理人理論(agency theory)的邏輯，以及隨後在組織社會學研究很重要的資源依賴等相關理論。而對專業管理人的對焦，也衍生了1980年代一系列有關美國大型企業的高階菁英的權力變遷，隨即而來的是財務經理人的替換或制度投資者對於美國企業掌控等一連串集中在管理菁英的研究。

此外對於這個論點的反思的另一個重要軸線是有關階級的研究。在1970與80年代的文獻中，Maurice Zeitlin等人對於「管理主義」資本主義的視角提供了非常強烈的批評，也在組織研究的文獻中，引起階級論與資源依賴理論的辯論。此外有關彈性化生產模式的角度的角度，則繼承二次工業化的彈性化生產組織的文獻，大量的探討相對於這種大型化科層化的論點，其它不同的產業組織原則如何有效適應資本主義的生產需求。這也呼應了如資本主義多樣性(variety of capitalism)的文獻發展等接近制度論者的看法；畢竟從全球的角度來看，英美模式的資本主義經驗，可能僅是全球經濟發展的一個特例而非通則。

台灣的經濟組織的發展經驗，從規模較小的中小企業為基礎，已經逐漸發展到具有一定規模的大型，甚至跨國的企業型態。雖然從全球的眼光來看，台灣的大型企業的規模與西方高度工業化的國家，甚或日本與晚近的中國大陸的大型企業相較，台灣的大型企業仍然屬於相對規模較小的企業；然而台灣的企業組織的發展經驗，也已經到了可以用既有主流模型檢視的階段。在這樣的學術與經驗發展的脈絡下，本書裡的操作者們分別從不同的角度來呼應這個大型化的觀點。

本書中林宗弘與胡伯維主張台灣的大型化的軌跡反映的並不是新古典主義的經濟學邏輯，而更接近社會學中市場政治的主張。他們的研究雖然在呼應一個古典的經濟與組織社會學的研究議題，然而其經驗發現卻是具有非常特殊的台灣經驗。台灣企業的大型化有很大一部分追隨的是以代工為主的製造業，以尋求低廉成本而產生的全球化路徑。這與早期西方企業大型化以金融或服務業甚或品牌廠商全球擴張的路徑大不相同。由於大量依賴中國大陸的人力與低廉的生產成本，台灣廠商的大型化反而造成本地雇用人數的減少以及對岸勞工的增加。這一來一往的顯著差異，也成為兩岸

往後社會政治情勢緊張的重要來源。

而值得注意的是，台灣企業大型化的過程中家族企業仍然持續發展不墜，方興未艾。在本書收錄的文章有兩篇特別針對切入這個重要的議題。李宗榮的分析點出，伴隨著台灣企業大型化的過程，家族企業仍然是台灣市場的主體。這個現象，也有諸如階級形成的重要社會意涵。相對於鍾喜梅與詹淑婷從組織層次的角度切入，李宗榮的分析則帶入制度環境與台灣經濟發展的歷史脈絡等宏觀的論點，來探討何以在台灣家族企業仍然是市場運作的主體。這是從一個相反的角度，來思考韋伯與有關經濟組織理性化的目的論命題。台灣作為全球家族資本主義方興未艾的一個顯著案例，當能對學術文獻提供一個重要的個案分析。

鍾喜梅與詹淑婷的研究則從多層次控股等組織內在運作的手段，讓讀者們從另外一個側面瞭解台灣家族企業如何在規模日益壯大的趨勢下持續維持控制。在台灣，家族企業集團頻繁地透過金字塔控股的複雜持股方式，來掌握旗下的公司資源，形成台灣家族企業組織結構的典型特徵。鍾喜梅過去研究醫院或學校等非營利機構作為家族企業集團控股的核心機制，對此議題著墨甚多。台灣的公司法的規範與賦稅上對於非營利機構的投資優惠，是家族企業進行複雜的控股手段的重要誘因。本文中，鍾喜梅等人的分析進一步顯示電子業與規模較大的集團，更容易使用多層次控股的手段。此外，集團企業投資的直接資源越多（直接控股），其進行多層次控股的機會也越小。換句話說，大型企業與傳統產業，而且比較不願意用自己口袋現金的企業，更傾向於使用繁複的多層次控股方式。這些發現雖然初步，然而對於為何家族企業持續控制台灣經濟的現狀，提供了重要的認識。

呂玉琨與林庭萱的研究，則從女性賦權的角度，提供了關於家族企業運作微觀層次的理解。台灣中小企業中的頭家娘一直是家族企業運作中顯著的特色。呂玉琨等人的研究對頭家娘在小型家族企業中的角色與職權等面向，做了許多細緻的歸納與分類。台灣的女性權力的條件相對於其他東亞社會來得更好一些，也許是台灣許多小企業能夠維持活力的一個重要因素。

與企業的大型化與家族私有化具有一體兩面關係的，則是廠商跟勞工之間的剝削關係。這是一個古典卻也少有經驗分析的社會學議題。劉正、Arthur Sakamoto 與蘇國賢的文章，透過台灣工商普查等數據的合併分析發現，台灣的藍領階級與女性僱員是受到程度較高的群體，而且台灣的勞工有高達六成以上身處於明顯剝削勞工的企業中。這樣的研究呼應了本書第一部分何明修與張晉芬有關弱勢勞工與女性勞動力的分析，也指明了台灣的經濟發展路徑背後的殘酷事實。

# 6

## 進擊的巨人： 台灣企業規模迅速成長的原因與後果

---

林宗弘、胡伯維



# 進擊的巨人： 台灣企業規模迅速成長的原因與後果

林宗弘

中央研究院社會學研究所副研究員

胡伯維

中央研究院社會學研究所研究助理

本文探討近二十年來，台灣企業規模急速膨脹的原因與後果。我們回顧新古典經濟學與市場政治理論文獻，認為後者較能解釋台灣廠商的行為模式：在經濟全球化或所謂「超級資本主義」的壓力下，台灣企業傾向以兩種方式擴大規模以減低市場的不確定性，第一種方式是透過上市集資或擴大財務槓桿，獲得全球法人投資或銀行貸款，投資於資本與技術密集的上游代工產業；第二種方式是透過資本外移到中國或東南亞，追逐廉價勞動力來擴大勞力密集的下游代工產業。這兩種擴大企業規模的方式，使台灣企業的平均營收與雇用人數都大幅上升，壓迫本土中小企業的生存空間，甚至造成大型企業在兩岸雇用勞動力時的替代效果，亦即在台灣的雇用人數下滑，但廠商的純益率並未因此提升。本文建構新的中央研究院《台灣企業排名資料庫》，以一千餘家製造業在 1995 至 2012 年間的追蹤數據驗證上述理論，證實台灣製造業廠商行為，更接近市場政治邏輯而非新古典經濟邏輯。

關鍵詞：規模經濟、市場政治、制度主義、台資企業、中小企業

## Size Matters: The Causes and Consequences of the Expansion of Taiwanese Business Groups

Thung-hong Lin

*Associate Research Fellow, Institute of Sociology, Academia Sinica*

Bowei Hu

*Research Assistant, Institute of Sociology, Academia Sinica*

This chapter discusses the causes and consequences of the expansion of Taiwanese business groups over the last two decades. Different from neoclassical economy literature, we argue that the “market as politics” theory is an apt explanation of businesses’ behaviors in Taiwan. Under the pressure of economic globalization or super-capitalism, these businesses have been inclined to expand in order to decrease uncertainty in the market by using two strategies. First, through initial public offerings or financial leverages to receive foreign investments and bank lending, they invested in labor and skill-intensive industries, such as upstream original equipment manufacturers (OEMs). Second, they employed low-cost labor to expand themselves in labor-intensive industries, such as downstream OEMs. Both strategies increase the net sales, on average, and employees, which threatens local small and medium enterprises’ (SMEs) survival and results in the substitution effect of employees between China and Taiwan and raising the Taiwanese unemployment rate. In addition, the net profit margin does not expand, which falsifies the neoclassical economic assumption of the risk-seeking and profit maximization firm. We built the Taiwanese Business Ranking Data during 1995-2012 and tested the theories above, arguing that the Taiwanese manufacturing businesses’ behaviors display the logic of market as politics, rather than neoclassical economy hypotheses.

*Keywords: economies of scale, market as politics, institutionalism, Taiwan-Funded Enterprises, SMEs*

## 一、前言：進擊的巨人

日本青年漫畫家諫山創的作品《進擊的巨人》從日本紅遍全球，也是台灣「太陽花世代」的最愛之一。故事描述人類被來路不明、缺乏智慧的食人巨人攻擊，只能退守到巨型城牆之內。有一天，巨人突然攻破一段城牆，造成嚴重傷亡，男主角眼見母親死於巨人口中，決意加入討伐巨人的軍隊，但隨著戰爭與陰謀等劇情，逐步揭開巨人真面目——原來他們是遭到某種生化實驗後，由人類變成的巨怪。《進擊的巨人》似乎成為過去二十年台灣中小企業發展過程的比喻，我們看到大量台灣中小企業前往中國投資，企業雇用人數遽增，開始併購、消滅其他上下游競爭企業，企業的營收規模也迅速上揚。台灣企業營收規模急速成長的原因為何？其對企業組織與獲利，乃至於整體經濟與社會影響又是如何？

在文獻回顧方面，我們將有關企業規模的理論分為三類，第一類是新古典經濟學的理性選擇、自然壟斷、交易成本等企業規模理論；第二類源自馬克思主義的政治經濟學解釋；第三類則是受組織理論影響下，新經濟社會學市場政治理論。我們認為，在全球超級資本主義的跨國資本競爭環境中 (Reich 2007)，以及在劇烈的市場波動與資訊不完整的情況下，台灣廠商主要以擴張營收規模，而非提高純益率，來減少市場競爭所帶來的不確定性。我們從經驗上發現，台灣企業營收規模擴張的現象，來自兩種策略的運作：第一種是引進國際資金來擴大資本規模，以資本密集的高科技產業，如台積電為明顯案例；第二種是資本外移中國，引進大量農村勞動力來擴大雇用規模，卻導致非常薄弱的純益率，以勞力密集的消費性電子產業，如鴻海集團為明顯案例。相對於韓國財團的垂直整合策略，這兩種水平整合的企業規模擴張策略，顯示出台資承包設備製造商 (Original Equipment Manufacturer，以下簡稱 OEM) 的兩極化——走向資本密集與勞力密集的兩種極端。但是，這兩種擴張策略並無法建立全球消費品牌或領導產業創新，也較難創造台灣的本土就業。儘管全球市場競爭帶來無法

否認的生存壓力，但近年來台灣企業追求資本或雇用規模巨大化的行為，相對符合組織理論或市場政治理論的解釋。

本文建構新的中央研究院《台灣企業排名資料庫》，數據整理自中華徵信所的台灣企業 TOP5000 排行榜、集團企業排行榜與大陸台商 TOP1000 排行榜，並且比對《天下雜誌》的台灣兩千大企業排行榜與兩岸三地一千大企業排行榜，進行遺漏資料的插補與數據檢誤。依此企業數據進行統計分析，首先，我們發現近十年來，以營收淨額估計的台灣企業規模迅速擴大，而平均純益率卻起伏不定而且偏低，廠商可以掌握的內生性資源——資本、雇用勞動力、垂直與水平整合、上市、跨國投資等，主要都影響營收淨額，與純益率幾乎無關。

其次，台灣集團在中國的投資（資產與雇用）增加，是營收淨額成長的因素，但亦導致企業純益率下滑。顯示海外投資雖然能夠維繫本土企業存活，卻是以減損利潤為代價。在其他研究中也發現，台灣的員工人數與海外員工數有替代關係，顯示台資在全球——主要在中國大陸的投資與雇用行為，可能減少台灣的就業機會（林宗弘 2015a）。最後，本文結論認為，在超級資本主義的環境下，台灣企業採用資本或勞動力規模擴張的應對策略，是以低純益率為代價，其行為模式並不符合新古典經濟學對廠商行為的預期，而更貼近於新經濟社會學裡市場政治理論的假設。

## 二、文獻回顧：企業規模為何會突然變大？

根據 2015 年《財星雜誌》的全球 500 大企業排行榜，全球營業額最大與雇員最多的企業是美國零售巨擘沃爾瑪 (Walmart)，雇員近 220 萬人。鴻海集團雇用人數雖然從 2013 年近 130 萬人的高峰減少為 106 萬人，雇用人數規模仍排名世界第三（其全球營業額 31 名），次於中國石油集團的 163 萬人 (Fortune 2015)。2012 年台灣前 20 大企業雇用人數平均近 20 萬人（林宗弘 2015a），與全球 500 大企業，或韓國、日本財閥相比，毫不遜色，完全違背過去台商都是中小企業的刻板印象。

企業規模是經濟學與社會學上的常青議題，本文回顧三大類文獻，首先是新古典經濟學與廠商理論的相關文獻，其次是馬克思主義的政治經濟學，最後是受組織理論與政治經濟學影響的新經濟社會學的市場政治文獻。本文認為應該結合「超級資本主義」環境下的市場政治觀點，才能解釋台灣企業規模的變遷。

### （一）新古典經濟學廠商理論的解釋

理想的新古典經濟學完全競爭市場模型忽視廠商規模，使得廠商理論成為新古典制度經濟學的長青議題 (Coase 1992)。首先，所謂的自然壟斷理論，認為某些沉入成本較高的產業，先進入者的固定投資有邊際成本遞減的規模經濟效果，形成自然壟斷並且掌握市場訂價權。自然壟斷通常用來指涉一些投資實體網絡或銷售管道的產業，例如鐵路、電力或有線電視 (Sharkey 1982)。全球最大的沃爾瑪或中石油似乎符合這一類理論解釋。然而，單憑規模經濟理論難以解釋短期內的廠商規模變化，也無法解釋那些看似自由競爭的市場——例如消費性電子產業中的台灣廠商，為何會快速巨大化，以及這些企圖壟斷電子代工的台資巨型跨國企業，為何無法掌握產品的訂價權。

新古典經濟學的廠商理論主要源於交易成本理論，Oliver E. Williamson (1981) 以英國工業革命過程為例，說明資方為了控制原料被偷或生產品質等問題，也就是外包制過高的交易成本，所以將勞動市場內部化。依據這個例子，若中小企業廠商之間的交易成本迅速上升，廠商為了降低交易成本，會將生產流程內部化而導致企業規模擴大。然而，這個解釋與目前對全球電子業外包廠商間之交易成本的認知背道而馳，例如，全球價值鏈理論認為，在全球網際網路降低生產控制的資訊成本與交易成本之後，電子產業等價值鏈更容易依據工序分包，而非垂直整合 (Gereffi et al. 2005)。

根據鞋業或電子業的相關個案研究，台灣廠商規模擴張的動機，不是台商自主性地以垂直整合來降低交易成本，而是在上游全球品牌廠商

（客戶）的要求之下，為求產品與技術保密，而在成品代工的製程中減少分包（鄭陸霖 1999；曾瑋琳、林宗弘 2012）。此處的「交易成本」雖然可以解釋成客戶技術外流所造成的損失，卻是品牌商有權力決定製程是否內部化，而不是台灣代工廠商自行依製造過程裡的交易成本來決定的，因此這種策略的發展過程，更接近組織研究裡的資源依賴理論（Pfeffer and Salancik 1978）。

## （二）政治經濟學的传统解釋

傳統政治經濟學或工業社會學的廠商規模理論，其靈感來自馬克思的資本主義生產模式裡對協作與資本集中化的討論，以及韋伯的理性化與官僚化命題，整合成新馬克思主義的壟斷資本理論。新馬克思主義者認為，資本集中與積累是資本主義的內在趨勢，造成生產過剩、消費不足與一般利潤率下滑危機，資本集中化導致工人的城市化與組織化，工人階級從而成為革命先鋒。經歷過十九世紀自由競爭的資本主義危機與帝國主義戰爭之後，國家與資本逐漸發展出反景氣循環與調解危機的策略，這些策略包括 1920 年代福特主義與工會談判提高工資以刺激消費，二次大戰之間凱因斯主義財政與貨幣政策的運用，勞資政治鬥爭促成福利國家的發展，使壟斷資本得以透過官僚計畫性的生產與消費（Baran and Sweezy 1966），並且利用技術管理工人等中產階級的擴張（Wright 1985），來穩定先進資本主義社會裡的階級關係與週期性生產過剩危機。

台灣過去二十年間企業規模迅速擴張的過程，與壟斷資本理論背道而馳：資本集中化的過程並沒有帶來工會的組織化，產業升級與資本外移反而造成工會崩潰、工資停滯，福利國家雖然有所發展，但稅收與公共開支減少，受雇者階級意識反而上升（林宗弘 2013）。台灣企業規模擴大的部分主要在海外，尤其是中國大陸，沒有發生壟斷資本主義下國家強化調控市場，或以福利國家刺激消費的現象，更像是經濟全球化下資本外移，衝擊先進資本主義福利國家所造成的後果（Babb 2005）。

從 1980 年代開始，資本主義進入新一輪的全球化、去管制化與彈性化

的制度調整，在所謂後福特主義時期，受到義大利與東亞中小企業發展的經驗影響，出現彈性專業化的論戰。該理論認為後工業社會的消費群眾，主要是分眾而非大眾，因此在炫耀性消費財，甚至一般商品的領域，沒有所謂的規模經濟，中小企業鑲嵌在社會網絡的彈性生產模式，更適合面對市場品味的急遽變動 (Piore and Sabel 1984)。按照這個理論預測，台灣中小企業應該持續茁壯，大企業反而會採取縮小規模或彈性化的策略。然而，事實並非如此，東亞存活下來的是大財團主導的南韓與中國模式，而台灣企業也正在巨型化。

### （三）從組織理論到市場政治

#### 1. 組織理論的繼承

繼承自組織理論的假設，新經濟社會學文獻中的新制度主義或市場政治理論 (Roy 1997)，而非彈性專業化文獻的社會鑲嵌或網絡理論，可能對解釋台灣廠商規模的巨型化有點幫助。自從組織理論提出廠商的有限理性假設以來 (March and Simon 1958)，研究者開始探討企業如何在不確定性的市場環境中求生，而非有能力追求新古典經濟學所謂的效率（邊際利潤極大）。Alfred D. Chandler, Jr. (1977) 繼承此一觀點，認為現代企業規模擴大符合 Max Weber 對官僚理性化的預期，透過資本、勞動力、垂直與水平整合、國際化等來擴大規模和範圍。他比較美國、英國與德國的產業結構，認為美國或德國的經營權與管理權分離，實現組織的規模經濟及理性化，相較之下，英國的家族企業不利於規模與範圍的擴張，因此在國際市場上節節敗退 (Chandler 1990)。

台灣中小企業雇用規模擴大的經驗，似乎符合 Chandler 的論點。瞿宛文、安士敦 (2003) 探索台灣企業 1990 年代的成長策略，主張「後進者」的市場策略是透過擴大規模以進行產業升級，提升競爭力。該研究採產業層次，分析工商普查 1986、1991 和 1996 年資料，比較製造業大型企業（500 人以上）和小型企業（100 人以下）的發展，雖然大型企業占整體製造業人

數比例較低（約 23%），小型企業超過五成以上（約 54%），但大企業占整體製造業附加價值比例卻有 43%，小型企業僅有 34%。此外，從平均增值毛額（生產毛額／從業員工人數）來看，大企業亦是小企業的三倍（瞿宛文、安士敦 2003: 84-87）。可惜的是，上述研究並未使用企業層級的數據來驗證雇用規模與純益率的關聯。<sup>1</sup>

雖然本文的發現與 Chandler，瞿宛文、安士敦（2003）類似，但我們提出不同的假設：Chandler 的著作雖然意識到有限理性與組織的重要性，卻沒有挑戰新古典學派的理性廠商假設。台灣多數廠商似乎不是追求利潤極大化與愛好風險的新古典式經濟人，而是有限理性下減少市場不確定性的風險趨避者，這表示他們會在上游客戶要求之下，犧牲純益率極大化的條件，為了完成訂單迅速擴張企業規模，以減少同類 OEM 競爭對手的數量。因此，經過台灣產業升級與產業外移的動盪之後，台灣企業的存活者往往是巨型化的財團，而非中小企業。

## 2. 市場政治理論：超級資本主義的襲捲

組織理論雖有助於解釋廠商的行為模式，卻無法解釋環境變遷對廠商的影響——如政治經濟學文獻或市場政治理論所言，改變純益率，限制廠商擴張規模或範圍的反托辣斯法令，或者相關政治制度變遷的動力，往往是外生性的因素 (Fligstein 1990, 2001)，如全球大蕭條、戰爭、革命或福利國家的民主階級鬥爭等 (Piketty 2014)。新世紀以來，許多研究開始注意到全球化與企業巨型化之間的關聯 (Chandler and Mazlish 2005)。例如，Robert B. Reich (2007) 認為全球化之後的資本主義是一種「超級資本主義」(Super-capitalism)，超級資本主義打破過去先進資本主義福利國家的疆界，金融資本透過股東短期獲益的要求，主導對廠商經營績效的評等考

1 本文以廠商純益率而非全產業的附加價值率，來估計廠商的競爭力。產業層次的「附加價值率」根據行政院主計處計算方式=生產毛額／生產總額×100。生產毛額是由生產總額減去「中間消費」的結果，類似於企業層次中營業利益是由營業毛利減去營業費用的結果 (Hsieh 2014)。但是，當我們衡量公司經營成果時，一般是利用損益平衡表中的「純益率」來評估，在計算上必須由營業利益再減去營業外收支（業外的損益）和營利所得稅的結果，稱之為稅後純益；稅後純益／營業收入即等於純益率。



核，並驅動製造業資本跨國追逐新興市場與廉價生產要素——主要是中國與印度等發展中國家的勞動力與土地，使得廠商跨國競爭迅速加劇。他發現在過去三十年間，美國的大型企業集團規模雖然持續擴大，存活率卻急遽下滑，這是由於金融市場上的股票投資者，以及終端市場上的消費者，都變得越來越嚴苛，使全球市場創造性毀滅的力量越來越大。

依據熊彼特派經濟學的看法，這種超級資本主義高風險的市場環境，會獎勵一些進行創新的企業家 (Schumpeter 1994[1947])，但是其中「非創新」的代工產業與廠商，例如台商，則必須面臨來自中國、印度、巴西等其他巨型新興工業化國家廠商的競爭。倘若無法在全球分工體系中，向價值鏈裡純益率更高的位置邁進，即 OEM 廠商沒有能力創造新品牌、新技術或新產品，其生存策略就是在短期內利用廉價的資本或勞動力，急速擴大產出規模來搶單或下殺生產成本。表面上，廠商行為雖然符合規模或範圍原則 (Chandler 1990)，卻主要是在超級資本主義競爭之下維持生存，而不是相對由利潤極大化的經濟邏輯，或者高風險創新行為所驅動。因此，相較於瞿宛文、安士敦 (2003) 視台灣電子業擴大規模與海外投資（轉往廉價勞力地區），是一種產業升級的競爭力策略；我們認為，這是廠商抗拒產業升級的減低成本策略。

在超級資本主義環境之下，OEM 廠商傾向維持原先的組織結構與技術水準，並且採取吸收資金或勞動力擴大規模的策略，來降低市場的不確定性。如此的企業行為，解釋了台灣企業急速的巨型化。表 1 比較新古典經濟學的廠商行為邏輯，以及本文超級資本主義下市場政治行為邏輯，推導出的不同經驗研究命題：新古典經濟學（與熊彼特學派）預設追求高利潤（純益率）不惜冒險的英雄（或馬克思眼中的剝削者）廠商形象，與之相反的是市場政治理論下追求生存卻未必偏好創新，以複製原有生產經驗、擴大規模，來趨避風險的「惰性」廠商形象。新古典經濟學的廠商適當規模即是利潤（純益率）極大的規模，但市場政治理論卻無法導出適當規模——缺乏創新動力的廠商僅在生存本能下不斷擴大，直到被未知的市場風險或過高的組織成本擊倒為止。因此，新古典廠商的企業集團或跨國投

表 1 新古典經濟學與市場政治理論的比較

理論假設	新古典經濟學	市場政治理論
廠商行為目的	利潤（純益率）極大化的風險追求者。	在超級資本主義環境下使規模極大化以趨避風險。
內生組織工具	調整生產要素以提高純益率或利潤總值：資產總值、勞動力與純益率或利潤總值有關，除非規模有助於提高純益率，否則廠商無須在意規模。	調整生產要素以迅速擴大規模（產值與市占率），資產總值、勞動力與規模及退出市場的風險有關，與利潤無關甚至負相關。
集團行為	垂直或水平整合能減少交易成本，從而相對提高純益率或利潤總值。	垂直或水平整合僅影響規模，與個別廠商的交易成本或利潤無關。
跨國投資（主要是中國投資）	跨國投資（產業西進中國）能提高純益率或利潤總值。	跨國投資（產業西進中國）僅影響集團總規模而非利潤。
中小企業	在控制集團行為等變量之後，規模若與純益率無關，則中小企業仍可能有高純益率或利潤總值。	規模雖然與純益率無關，但與市占率有關，後者的減少導致中小企業有較高的虧損風險。

資行為應該都能提高純益率，反之，市場政治廠商在集團企業或跨國投資行為方面都僅止於提高規模與降低風險，無法提高純益率。事實上，新古典廠商理論給中小企業留下創新與生存的空間，而市場政治理論下適合生存者多數是「進擊的巨人」。

接下來的章節，首先呈現來自官方與各類型民間數據資料庫裡，台灣企業規模擴大的加總層級數據。其次簡要分析兩個企業個案：台積電與鴻海集團的發展過程，呈現台商採取資本密集與勞力密集式的兩種規模擴張策略，並且將這種主要是水平整合的策略與韓國財閥的垂直整合的策略進行比較。接著呈現中央研究院《台灣企業排名資料庫》統計數據，以 1995 至 2012 年間的企業層次 panel data，驗證新古典經濟學與市場政治理論所推估的經驗假設，最後進行結論與討論。

### 三、台灣企業有多大？統計資料與個案分析

#### （一）超級資本主義與中國因素

過去二十年間，台灣企業的平均規模巨型化，從產值來看早已不是中小企業為主。產業結構的劇變與超級資本主義，尤其是資本外移到高度競爭性的中國市場有關。首先，我們透過本研究所使用的《台灣企業排名資料庫》，將 2002 至 2012 年間的企業依據人數規模劃分為三類（圖 1）：持續為大企業、持續為中小企業，以及在此十一年間由中小型提升為大企業。結果發現，持續為大企業和曾為中小型轉為大企業這兩類所屬的集團，在中國的雇用人數急遽攀升；而持續維持中小型規模的企業，其所屬集團在中國的雇員人數則相對平緩成長。此圖顯示集團在中國的雇用擴張，不僅是大型企業的擴張策略，亦是中小型企業的巨大化策略之一。

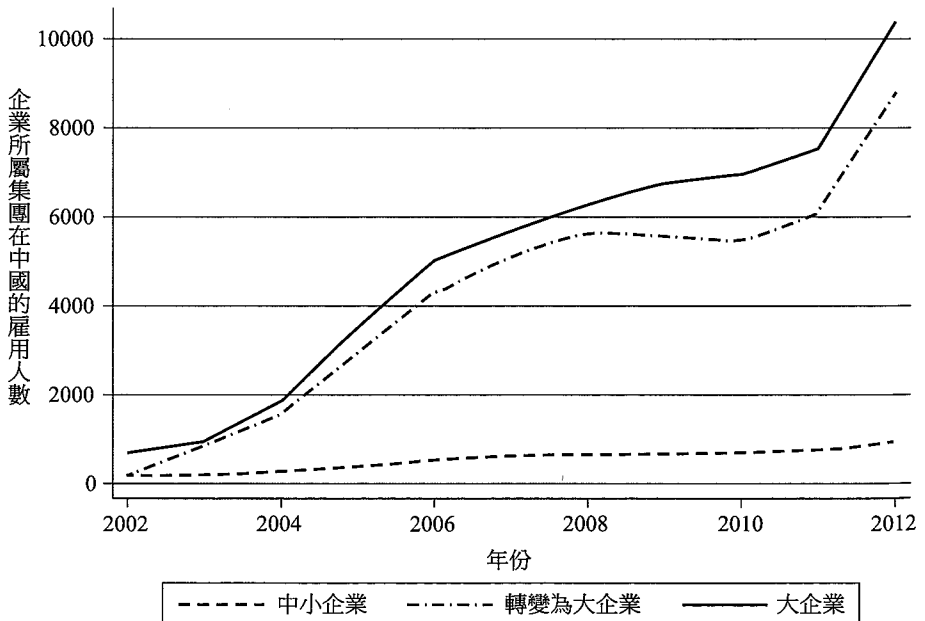


圖 1 不同企業規模的比較：集團在中國雇用人數，2002-2012 年

資料來源：同本研究台灣五千大資料庫。

其次，台灣的進出口總額占國民生產毛額 (GNP) 的比例，由 1990 年代大約 40%，2011 年上升到 73%，對全球貿易依賴度持續擴大，而對中國出口貿易依賴度則由 1990 年的 6%，2010 年提高到 36%，另一方面，台灣的資本外移高度集中於中國，於 1995 年首次達到所有對外投資的近 45%。1996 到 2001 年間，李登輝政府戒急用忍政策暫時壓制資本西進，然而從陳水扁政府「積極開放、有效管理」後，2005 年對中國投資上升到 71%。2010 年馬英九政府簽定 ECFA，對中投資一度達到全部台灣資本輸出的 81% (林宗弘 2013)。另一方面，台灣股市資金來源轉向法人與外資 (鄭力軒 2017)，企業資本折舊占 GDP 的比例不斷上升，從 1990 年代初期 9% 左右，上升到 2010 年的 16%，是生產面 GDP 中成長最快的一項，顯示企業上市集資與資本支出快速擴張，以因應台灣本地產業升級的投資，以及前往中國的投資折舊擴大的現實。

雖然台灣企業規模快速擴大，卻面對規模成長趨勢更快的中國企業之競爭。《天下雜誌》從 2006 年開始統計所謂的中國、香港與台灣三地的「大中華地區」一千大企業排行榜，排名高低指標主要是營業額。圖 2 顯

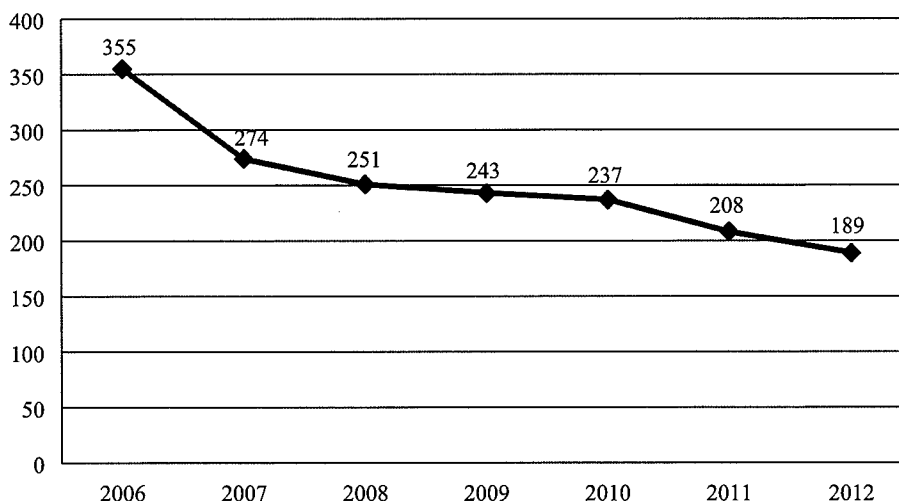


圖 2 兩岸三地一千大企業排行榜台灣企業的家數，2006-2012 年

資料來源：天下雜誌 (2013)。

示該榜單上，台灣企業（包括在香港上市者）從 2006 年的 355 家，足以與中國企業分庭抗禮的數量，逐年下降到 2012 年度的 189 家，在短短七年之內，有 47% 的台商被中國企業擠出榜外，香港企業的數量也有下滑趨勢；這個數據顯示中國企業規模的驚人成長（林宗弘 2015b），也部分證實近期台灣媒體對「紅色供應鏈」的恐懼（鄭志鵬、林宗弘 2017）。

儘管台資企業在中國的投資表現並不差，在中國企業競爭下，近七年來台灣企業在兩岸三地一千大排行榜中的排名不斷下滑。其中，台灣企業前十名有兩個基本特徵：首先，大部分是藉由中國廉價勞工進行加工出口的 OEM 廠商，很少是台灣自有品牌。除了台塑石化、台積電等兩家主要在台灣製造的企業，以及富邦集團與國泰集團兩家以銀行為核心的金融控股機構之外，其他登上大中華地區一千大企業排行榜的台灣前十名企業，都是以中國為主要生產基地的台灣電子代工製造業，而且最終消費市場主要都在美國與歐洲，而不在中國，因此非常仰賴中國「農民工」的低工資，中國地方政府提供興建廠房的廉價土地，以及歐美主要全球品牌廠商的訂單（林宗弘 2015b）。

其次，台灣前十大企業中，除了受到蘋果集團帶動的鴻海精密之外，其他電子業廠商的排名都在逐年下滑，顯示以中國為生產基地的出口導向製造業，在全球經濟衰退之下未必能提高產值，反而有被中國本土企業超越的趨勢。最後，與圖 1 相同的分類方法，我們分析三類企業（持續為中小企業、中小企業轉換為大企業與持續大企業）在 1995 年至 2012 年的純益率變動趨勢（圖 3）。發現由中小企業轉變為大企業的純益率表現，這幾年來幾乎都最低，而在 2000 年以後，持續為大企業成為純益率較佳的群體，中小企業則次之。總之，台灣企業正持續面對中國企業、全球各國廠商，以及彼此之間嚴酷的超級資本主義競爭。

## （二）全球化下的產業結構轉型

上述全球超級資本主義與中國因素改變台灣的產業結構，首先是台灣產業資本集中化的趨勢。根據行政院主計處 (2012) 每五年一次的《工商及

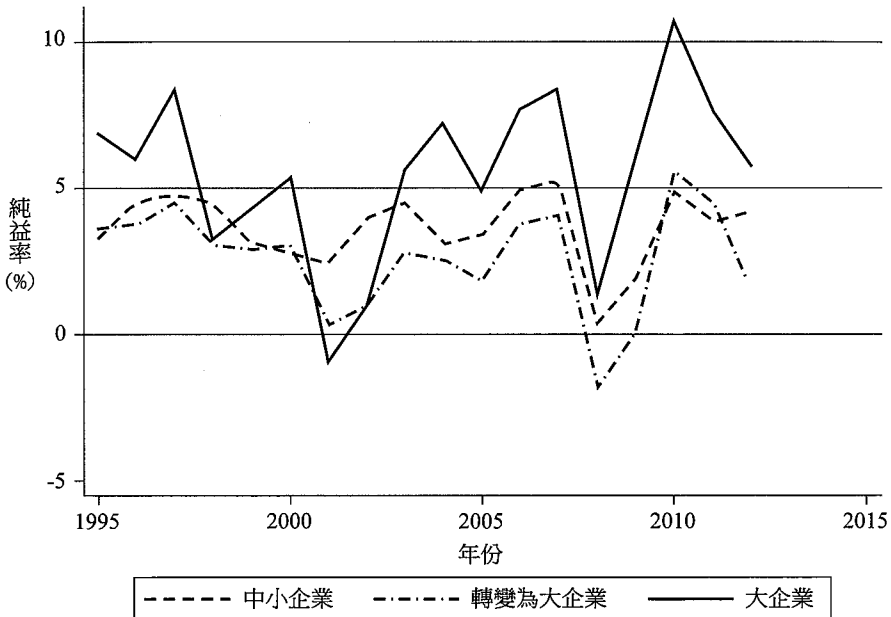


圖 3 不同企業規模的比較：純益率，1995-2012 年

資料來源：同本研究台灣五千大資料庫。

《服務業普查》統計數據顯示（圖 4），台灣前一千大企業占全國企業的資產總值與營業額，從 1991 年的五成左右，上升到 2011 年的七成以上，雇用的勞動人口則從 25% 上升到 30%。這些數據一方面顯示大型企業的迅速成長，另一方面也顯示產業資本集中化的速度，高於受僱人口集中的速度，這些大型企業主要是資本密集或往海外擴張的大型集團。

在這種台灣接單、中國代工、歐美買單的三角貿易結構之下，台灣廠商一旦外移，雇用人數規模就會在短期間內迅速膨脹。近年來，台灣企業平均的人數規模可能不低於南韓。根據經濟部中小企業處 2013 年度白皮書的報告，台灣中小企業（製造業與營造業 200 人以下，其他服務業 100 人以下）受僱人數比例為 78%，韓國（300 人以下）卻有 87%，中研院與韓國合作的「東亞社會調查」採取相同規模來計算，顯示台灣企業平均雇用規模並不低於韓國，翻轉了我們對台灣與南韓產業結構的刻板印象（張峰彬 2009）。

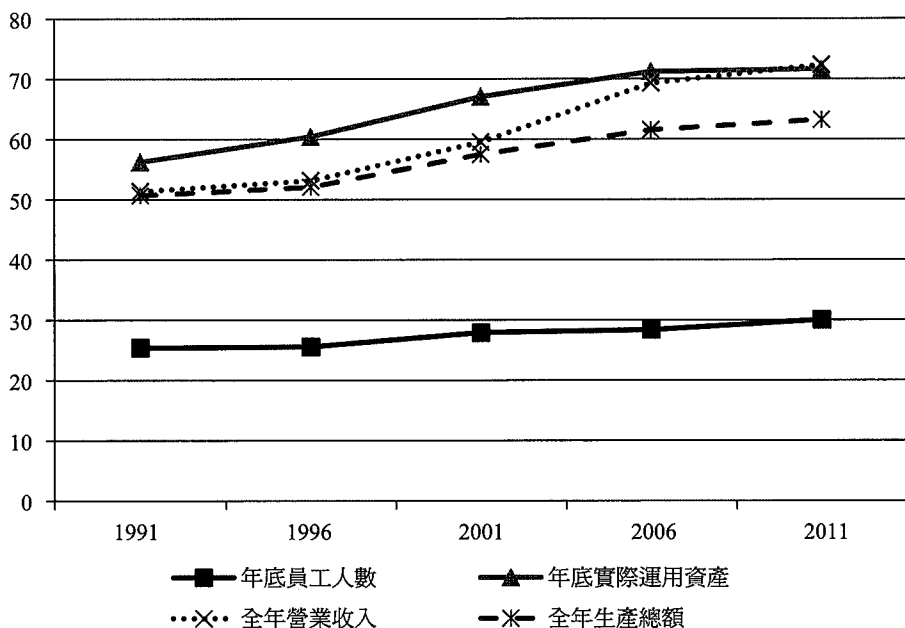


圖 4 台灣前一千大企業所占的員工數、營業額與資產比例，1991-2011 年  
資料來源：行政院主計處 (2012)。

台灣大型企業的成長逐漸壓縮中小企業的生存空間。首先，根據經濟部每年出版的《中小企業白皮書》數據顯示，中小企業仍然在服務業與內需市場占有相對較高的比例，這是中小企業家數比例與雇用比例僅緩慢下滑的主因，然而，在外銷方面，中小企業所占的產值比例節節敗退，也影響其占總產值的比例。1987 年中小企業占台灣出口產值的 78%，主要的出口品是紡織、鞋子與玩具等，對中國的出口不到一成；但是到 2005 年時，中小企業的出口產值所占比例只剩下 18%，大型企業集團的出口產值比例卻達到 82%（王振寰 2010）（參見圖 5），後者大部分是電子、機械與化纖的半成品，近四成出口到中國進行勞力密集的代工，最終產品再銷售到美國與歐洲。<sup>2</sup>

2 經濟部〈中小企業認定標準〉有下列演變，1991 年：一類：製造業、營造業、礦業及土石採取業：實收資本額在新台幣四千萬元以下（礦業及土石採取業），資產總值不超過新台幣一億二千萬元（製造業、營造業）。二類：農林漁牧業、水電燃氣業、服務業：每

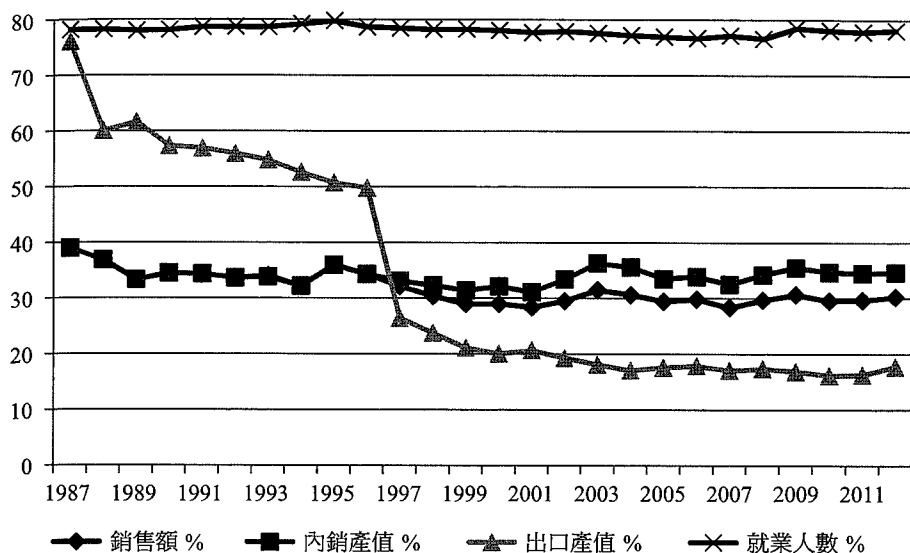


圖 5 台灣中小企業的總產值、出口產值、內銷產值與就業人數比例，1987-2011 年  
資料來源：行政院經濟部中小企業處 (2013)。

其次，隨著製造業產業鏈外移，下游相關產業的創業機會減少，導致台灣民眾創業行為逐漸沒落。根據經濟部的統計，新創公司占所有公司的比例，或者說是企業的出生率，從 1992 年的 13% 下降到近年來平均約 6%，同時期倒閉公司占所有公司的比例，也就是企業的死亡率，則從 3% 上升到 2008 年的 9%，達到企業死亡率的歷史高峰。此外，1990 年以來新

年營業額在新台幣四千萬元以下者。1995 年：一類：實收資本額在新台幣六千萬以下者，或經常雇用員工數未滿二百人者。二類：前一年營業額在新台幣八千萬以下者，或經常雇用員工數未滿五十人者。2000 年：一類：實收資本額在新台幣八千萬以下者，或經常雇用員工數未滿二百人者。二類：前一年營業額在新台幣一億元以下者，或經常雇用員工數未滿五十人者。2005 年：一類：實收資本額在新台幣八千萬以下者，或經常雇用員工數未滿二百人者。農林漁牧業、水電燃氣業、批發及零售業、住宿及餐飲業、運輸倉儲及通信業、金融及保險業、不動產及租賃業、專業科學及技術服務業、教育服務業、醫療保健及社會福利服務業、文化運動及休閒服務業、其他服務業前一年營業額在新台幣一億元以下者，或經常雇用員工數未滿五十人者。2009 年：製造業、營造業、礦業及土石採取業，實收資本額在新台幣八千萬以下者，或經常雇用員工數未滿二百人者。除前款規定外之其他行業，前一年營業額在新台幣一億元以下者，或經常雇用員工數未滿一百人者。總之，經濟部中小企業白皮書上對中小企業的認定標準，一再向較大資本額的企業放寬，導致對中小企業數量與產值比例的估計值不斷提高，在統計口徑上是不一致的數列。



創企業資本額與倒閉企業資本額偏低，顯示新創與倒閉的都是中小企業，例如，現存公司的平均資本額從 1990 年代的 400 萬新台幣，提高到 2013 年的 3,400 萬新台幣，也就是說，存活下來的企業資本額越來越大，形成創業者難以越過的投資門檻（見圖 6）。過去被台灣人稱為「黑手變頭家」的階級流動 (class mobility) 現象（謝國雄 1989），已經不復見（林宗弘 2013）。

最後，行政院經濟部中小企業處 (2013) 最新報告顯示，台灣中小企業的存活年數逐年提高，五年以下的企業比例僅剩三成，已經存活五年以上的中小企業比例高達七成，而存活五年以上的大企業比例高達九成。這些數據同樣證明台灣資本集中化與創業困難的現象（見圖 7）。不僅如此，企業壽命逐漸延長，意味著台灣企業正隨著第一代企業家老化，即將面臨企業權力接班的問題（鍾喜梅、林佳慧 2009）。

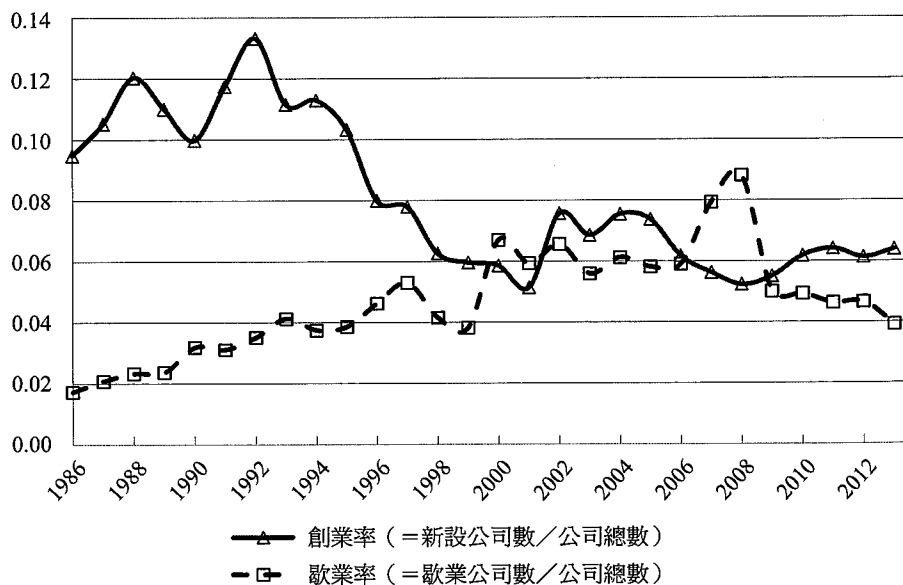


圖 6 台灣企業的初創企業、歇業企業與企業登記資本額的平均數，1986-2012 年  
資料來源：經濟部統計處 (2014)。

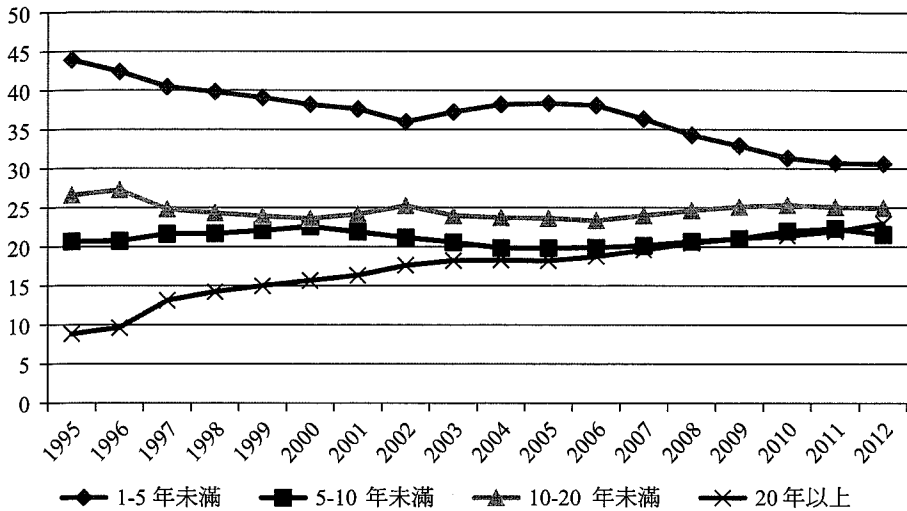


圖 7 台灣中小企業的平均存活年數，1995-2012 年

資料來源：同圖 5。

### （三）三種產業巨人：三星、鴻海與台積電的比較

近年來台灣的產業集中度明顯提高，一千大企業的產值與資產已經超過所有企業總值的七成，出口總值則突破八成，而前十大企業集團的產值已經達到五百大企業的四成，即使扣掉鴻海，前兩千大企業的平均雇用人數也從 2000 年的 1,000 人，提升到 2012 年的 3,500 人。總之，與印象中企業規模較大的南韓相比，台灣企業並不遜色。

讓我們拿台灣產值最大與市值最大的兩家企業——鴻海與台積電，來跟韓國的三星集團比較，可以凸顯台灣企業突然巨型化的影響（表 2）。眾所周知，三星集團是韓國最大的財閥，營業額為韓國 GDP 的 22% 左右，全球雇員約 45 萬人、國內近 22 萬人，其他財閥規模大多不到三星的一半，2013 年三星集團的資本支出為 120 億美元，平均每位員工的資本支出大約五萬四千美元，該年的純益率為 18%。

在台灣企業規模排行榜上連年第一的鴻海集團營業額，占台灣 GDP 的 22% 以上，比例不輸三星、產值不亞於韓國第二名的現代集團，是名符其實的財閥。雇用人數從 2005 年約 20 萬人，2012 年暴增為 129 萬人，是

表 2 韓國三星集團、鴻海集團與台積電的營業數據比較

	三星	鴻海	台積電
組織結構	跨國品牌壟斷資本：垂直與水平整合	無品牌勞力密集 OEM，水平整合	資本與技術密集 OEM，水平整合
雇用人數	約 45 萬人，略低於一半為韓國雇員 (2012)	129 萬人，台灣雇員 6,472 人 (2012)	39,267 人，大部分在台灣 (2012)
資本支出	約 120 億美元 (2013)	7 億美元 (2010)	90 億美元 (2013)
員工平均資本支出	54,000 美元	約 540 美元	265,000 美元
營業額占該國 GDP 比例	22% (2013)	22%	4%
純益率	18% (2013)	2.4% (2012)	32.8% (2012)

資料來源：整理自 Bloomberg (2014)、天下雜誌 (2013)、本研究資料庫。

三星集團雇員的三倍，其中台灣雇員僅 6,472 名，2010 年的資本支出為 7 億美元，平均每位員工的相對資本支出不到六百美元，非常勞力密集，而 2012 年的純益率為 2.4%。

我們再來看看經常是台灣股市市值冠軍的台積電，其營業額約占台灣 GDP 的 4%，2012 年的雇用人數為 39,267 人，不到三星的五分之一，而且大多數是台灣本土就業，2013 年的資本支出達 90 億美元，平均每位員工資本支出約 26.5 萬美元，將近三星集團的四倍，非常資本與技術密集，2012 年的純益率為 32.8%。

在全球化的競爭壓力下，台灣企業的台積電與鴻海，各自代表不同的巨型化策略。前者從股市中的法人與外資吸取全球金融資本，來做本土產業升級，後者則是大量吸取中國農村外流的廉價移工，來搶全球品牌商訂單。然而，韓國三星則代表另一種反事實的台灣企業發展可能性。相對於台灣企業的水平整合，如台積電的技術與資本密集 OEM 策略，或是鴻海的勞力密集 OEM 策略，韓國三星同樣面臨全球超級資本主義，以及中國企業的崛起與競爭，然而三星的品牌經營與垂直整合看似還算成功。

當企業採取不同的策略來因應超級資本主義時，會產生不同的社會與

經濟後果。從純益率來看，台灣廠商採取資本密集產業升級與勞力密集的水平整合，兩者相比之下，前者資本與技術密集產業升級對於提升純益率的效果，遠優於後者（前往中國投資並且剝削廉價勞力）。然而，若與韓國三星的品牌經營、垂直整合與平衡資本—勞力比例的策略相比，台積電所創造的投資與市值遠高於創造就業機會，而鴻海所創造就業機會大多數都在中國。兩者對於改善台灣的青年就業幫助有限，可能是台灣青年失業率高於南韓的原因之一。

根據上述的總體企業數據可以發現，在超級資本主義與中國效應的競爭壓力下，台灣資本外移到中國的企業規模迅速膨脹，取代原先在台灣本土的產業鏈，使得中小企業在外銷市場產值節節敗退，在內需市場上也面對逐漸增強的競爭壓力。台灣的大型企業，尤其是整體產值最大的消費性電子產業，採取兩種方式來面對越來越沉重的超級資本主義競爭：第一種方式是引進跨國資金來鞏固資本與技術密集的上游零件代工地位，然而其所創造就業人口有限；第二種方式是引進大量中國或其他國家的廉價勞動力來降低代工成本，卻導致廠商整體純益率低落。

## 四、數據整理與統計結果

如何驗證上述影響台灣廠商規模與存活率變化的因素？透過中央研究院社會學研究所「社會與企業主題研究小組」的經費與人力支援，我們在2013年12月到2015年9月間蒐集並整理合併兩個台灣現存的企業數據庫——中華徵信所的台灣五千大企業排行榜數據、集團企業資料庫與大陸台商一千大資料庫（1995-2013年，以下簡稱中華數據），並參考《天下雜誌》一千大企業排行數據（2000-2012年，逐年增加為兩千大企業），以及兩岸三地一千大企業數據排行榜（2006-2012年，以下簡稱天下數據），將整理過後的數據庫，暫稱為中央研究院《台灣企業排名資料庫（第二版）》，預計未來將適度向學術界公開，數據的簡介與合併過程置於本文後的附錄1。

在進行艱苦的數據整理過程之後，我們得到 9,449 家製造業企業在 1995 到 2012 年間的追蹤數據。為了使分析簡化，我們先排除服務業，僅以製造業廠商為分析對象，依變項為營收淨額與純益率，自變項包含資產總額、員工人數、企業年齡、是否為中小企業（員工人數在 300 人以下）、是否為上市公司和年份等。此外，我們還合併集團層次、集團在中國投資的變量，這兩組變量包含資產總額與員工人數。當集團層次的資產總額與員工人數和個別企業進行資料合併時，我們將企業集團資料減去該企業的資產總額與員工人數，避免重複計算。表 3 提供去除缺失數據後剩下的 32,220 筆觀察值，亦即一千餘家製造業廠商在十八年間非對稱 panel data 的描述統計，表 4 則顯示表 3 當中主要變量的簡單相關係數矩陣，提供有興趣的讀者參考。本研究後續統計模型中所納入的觀察值，亦限縮在此 32,220 觀察值的範圍。

表 3 製造業廠商描述統計（灰底為集團層次，N=32,220）

變項	平均數／百分比	標準差	最小值	最大值
營收淨額	5611.091	43714.73	100	3218929
純益率	1.326073	37.00218	-5208.333	1080.676
資產總額	6951.594	37059.73	0.235	1715645
員工人數	478.546	1268.601	1	51525
企業年齡	22.79264	12.13255	1	92
中小企業	65.88%			
上市公司	26.74%			
資產總額	49966.48	228604.9	-499107.4	2733929
員工人數	5898.32	42929.4	-10810	1396056
中國資產總額	6772.374	54695.54	0	2122191
中國員工數	2305.298	25505.73	0	823893

資料來源：整理自 Bloomberg (2014)、天下雜誌 (2013)、本研究資料庫。

表 4 《台灣企業排名資料庫（第二版）》製造業廠商相關變量的相關分析（灰底為集團層次，N=32,220）

	營收淨額	純益率	資產總額	員工人數	企業年齡	中小企業	上市公司	資產總額	員工人數	中國資產總額
純益率	0.0096									
資產總額	0.7783*	0.0199*								
員工人數	0.4436*	0.0222*	0.6890*							
企業年齡	0.0412*	0.0263*	0.0995*	0.0929*						
中小企業	-0.1408*	-0.0290*	-0.2108*	-0.3769*	-0.1416*					
上市公司	0.1187*	0.0409*	0.1633*	0.2548*	0.1509*	-0.3968*				
資產總額	-0.1249*	0.0141*	0.1888*	0.1610*	-0.0160*	-0.0998*	0.0750*			
員工人數	-0.2821*	0.0156*	0.2210*	0.1203*	-0.0266*	-0.0611*	0.0645*	-0.4523*		
中國資產總額	0.3185*	0.0053	0.2525*	0.1414*	-0.0181*	-0.0666*	0.0623*	0.4869*	-0.9072*	
中國員工人數	0.2785*	0.0031	0.1935*	0.0952*	-0.0289*	-0.0409*	0.0452*	0.3319*	0.9218*	-0.8949*

註：統計顯著水準：\*p&lt;.05。

資料來源：本研究資料庫。

## （一）自變量、依變量與模型設定

根據新古典經濟學與市場政治理論的對立假設，本文希望驗證廠商調整生產要素僅能改變規模而非純益率，影響企業存活率的主要因素是規模，而且透過上市或擴大投資，以及赴中國投資急速增加勞動力，台灣企業的產值規模迅速擴張，從兩方面影響中小企業的存活率——許多中小企業已經成為「進擊的巨人」，剩下的中小企業則成為環境更嚴酷的市場上被掠食的對象。中央研究院《台灣企業排名資料庫》提供相當不錯的企業資訊，讓我們得以驗證上述企業規模理論的假設。

首先介紹營收淨額，圖 8 是 2000 至 2012 年間台灣企業排名資料庫中，前十大與前百大製造業營收淨額占各業實質生產總值的比例，由於各業生產總值主要是國內營業額累加而成，而資料庫當中的營收淨額包括海外投資獲益，因此這個比例只是產業集中度相對的參考指標。根據該圖顯示，台灣前十大製造業企業的營收占各業實質生產總值的比例，從 2000 年的大約 13% 上升到 2012 年的 40%，前百大企業也從 36% 上升到 116% 左

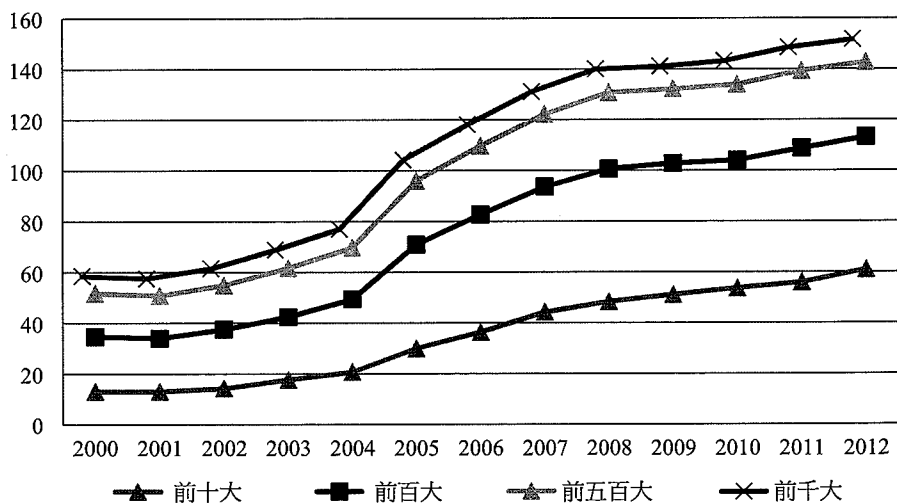


圖 8 台灣企業排名資料庫的廠商營業額規模

（製造業營業收入占各業實質生產總額 %），2000-2012 年

資料來源：天下雜誌 (2014)。

右，尤其在 2005 年起逐漸合併海外子公司營收報表之後，製造業生產總值中，前十大與前百大企業的產業集中度有明顯的上升趨勢。

若不考慮科技或組織創新的總要素生產力之效果，企業僅以少數決策手段來擴大營收淨額（或是純益率）——主要是調整生產要素，也就是增加或減少勞動力與資本投入。在我們的數據庫中有好幾筆不同的員工數，包括中華數據與天下數據的員工數，以及集團企業數據庫裡（主要來自上市公司揭露的轉投資公司）回報的全集團國內員工數、全集團中國員工數，做為統計模型的自變量各有不同的意義。

如前所述，中華數據僅提供台灣籍受雇者的數量，天下數據是海內外子公司合併報表的員工數。從圖 9 可以看出，2000 年至 2012 年中華數據前十大企業在台灣平均雇用的員工數，大約從 9,000 多人上升到 13,000 人，不過歷年來隨著總體經濟景氣而有所浮動，平均在 11,000 人左右。

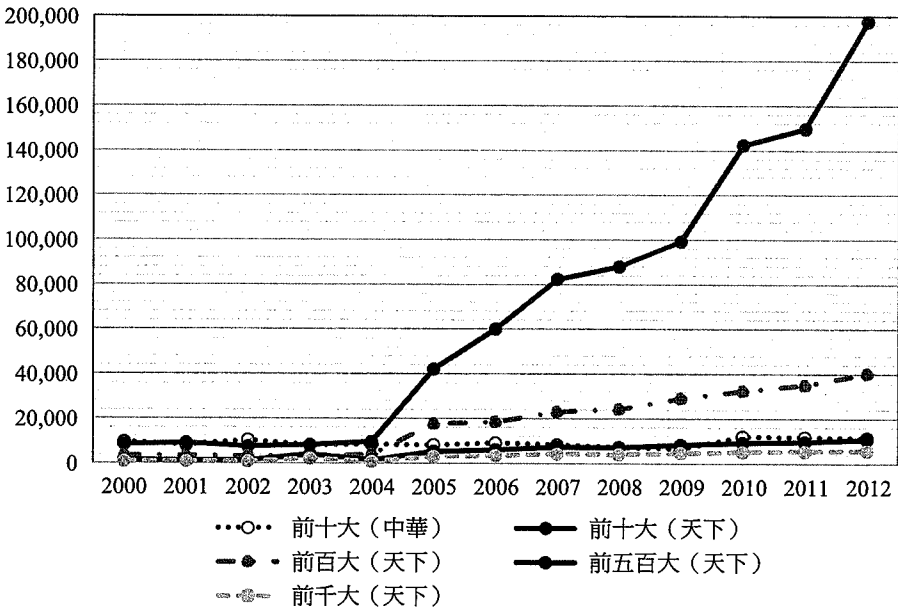


圖 9 台灣企業排名資料庫中天下數據與中華數據的廠商雇用人數規模，2000-2012 年

資料來源：天下雜誌 (2014)。



相對地，天下數據裡的員工數有驚人的擴張，前十大企業的雇用員工數從 2005 年合併報表後大增，平均從 1 萬多人上升到 2012 年逼近 20 萬人；即使扣除鴻海這個超級雇主，前一千大企業的平均雇用人數還是從 1,000 人上升到 3,500 人左右。該圖也顯示排名靠前的企業，例如百大與千大相比，員工數規模增加越快。

由於天下數據無法區別海外員工是否為中國員工，我們改為使用中華數據裡的集團企業員工數來補足這個缺點，因此有關員工數的變量，包括廠商自身員工數、全集團國內員工數與中國員工數三個變量，對個別廠商營收淨額或純益率來說，這三個變量的意義與效果並不一致。此外，為了測量中小企業的存活率，我們使用本地個別廠商雇員在 300 人以下，來建構中小企業的虛擬變量。

除了勞動力，另一個改變規模的方式是擴大或縮小資產總值。本文假設台灣企業會利用股票上市與以更大的槓桿（以更少資產比例借更多錢）向金融機構借款，來擴大資產總值與營收淨額的規模，在全球與中國市場的競爭中求取生存而非提高純益率。我們利用數據庫中的三個變量——企業資產總額、集團國內資產總額與集團中國資產總額，做為測量資本擴張程度的自變量。

我們的第二個依變量是純益率。<sup>3</sup> 台灣企業規模（營收淨額）擴大與提高純益率有關嗎？圖 10 是依據《台灣企業排名資料庫（第二版）》當中的製造業廠商的數據，分為大企業與中小企業（300 人以下）的平均營收淨額和平均純益率的變化趨勢，四組數據都是以 1995 年度為 100% 的基準，大於 1 即是成長，小於 1 則衰退。從圖中可以看出中小企業的平均營收淨額雖然略有上升，但 2012 年僅為 1995 年的 179%，大型企業則成長為 436%。另一方面，無論是大企業或中小企業，其純益率都在下滑，2012

3 由於稅後純益資料的遺漏，導致中華徵信所原始資料庫中的純益率計算必須使用稅前純益替補，為了讓純益率估計更加精確，我們自行利用當年稅前純益扣除法定營利事業所得稅後，填補這些稅後純益的缺失值，再計算出純益率。營利事業所得稅率如下：2009 年以前，5 萬以下免徵、5~10 萬為 15%、10 萬以上為 25%；2010 年以後，12 萬以下免徵、12 萬以上為 17%（楊子江 2013）。

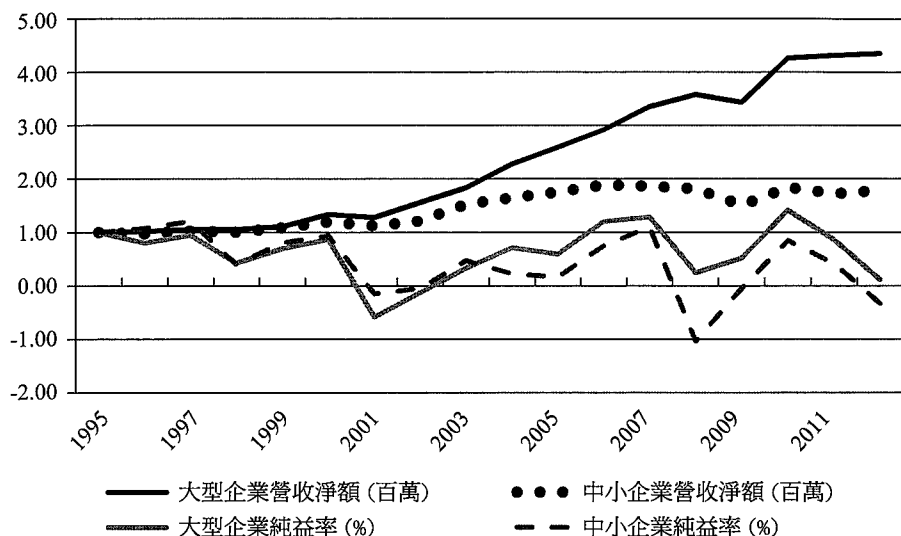


圖 10 台灣 5000 大製造業裡大企業與中小企業的規模與純益率，1995-2012 年  
資料來源：同本研究台灣五千大資料庫。

年大企業的純益率僅為 1995 年的 11%，中小企業甚至出現 -33% 的衰退。然而，仔細觀察大企業與中小企業純益率的歷年變化，會發現在 2003 年以前，中小企業的純益率都持續高於大企業，直到 2004 年赴中國投資的企業規模迅速擴大之後，中小企業的純益率才被大企業超前，此時大企業的營收淨額已經是 1995 年的 2.3 倍以上。

## (二) 統計模型分析

表 5 是上述數據的估計結果，依變量包括廠商的營收淨額與純益率，使用混合效應迴歸模型 (mixed-effects regression model)。此模型能夠同時估計固定效應與隨機效應，從統計報表輸出的結果中，隨機截距標準差的估計若達到統計顯著，則表示組間具有在依變項取值上的顯著差異。如表 5 下方「隨機效應」的估計顯示，各廠商分屬不同集團的確會影響營收淨額或純益率的隨機效應。

混合迴歸模型中的自變量共有兩個層級：企業層級與集團層級，集團

表 5 營收淨額與純益率的混合迴歸模型

	混合迴歸模型	
	營收淨額	純益率
<b>固定效果</b>		
企業個體變項		
營收淨額		-9.15 (7.84)
純益率	-4.763 (3.931)	
資產總額	1.032*** (0.00554)	20.6+ (11.2)
員工人數	-5.718*** (0.173)	-45.9 (0.000249)
企業年齡	-125.0*** (13.40)	0.0404* (0.0194)
中小企業 (是 =1)	-1,530*** (377.7)	-1.675** (0.541)
上市公司 (是 =1)	1,497*** (425.7)	2.414*** (0.625)
年份	89.99** (30.38)	0.102* (0.0429)
集團背景變項		
資產總額	-0.0187*** (0.00112)	1.68 (1.64)
員工人數	-0.0199 (0.0128)	72.4*** (18.6)
集團在中國投資方面		
資產總額	0.105*** (0.00786)	-23.5* (11.2)
員工人數	0.0738*** (0.0202)	-67.3* (28.9)
常數項	-175,629** (60,831)	-203.6* (85.94)
隨機效果 (以集團分組)		
截距標準差	7521.943*** (329.3842)	19.89158*** (0.799166)
總觀察個數		32,220
集團個數		480
Log likelihood	-372842	-161391

註：括號內為標準誤，顯著水準 \*\*\* p<0.001, \*\* p<0.01, \* p<0.05, +p<0.1。純益率模型中，原始係數結果有科學記號，為方便閱讀，將營收淨額、資產總額與員工人數的數值除上 1,000,000，除去科學記號。

部分包括國內集團的資產總額、員工人數，以及在中國的資產總額與員工人數。最後，我們在營收淨額模型中放入純益率做為自變量，在純益率模型中放入營收淨額，並且發現這兩者之間並無顯著的統計關聯。接下來，我們先解釋營收淨額模型的結果。

首先，在企業個體層次方面，影響台灣前五千大企業裡製造業廠商營收淨額的主要因素是資產總額的擴增，而員工人數與企業年齡的增長則讓營收淨額下滑，顯示資本集中化的新興電子業是營收淨額成長最快的廠商，而勞力密集傳統產業則處在規模成長劣勢，且屬於中小企業的廠商，亦在營收淨額上呈現顯著弱勢。隨著資料年份的遞進，營收淨額的擴增勾勒出近來台灣企業規模巨大化的樣貌。然而，企業的純益率與規模無關，顯示廠商規模擴大並不是追求利潤極大（純益率）的動機所趨動。

其次，在集團層次變量方面，本業外的集團資產總額對個別企業營收淨額有負面影響，而本業外集團總員工人數與企業營收淨額無關，顯示本業外集團的垂直整合或多角化其實無益於本業規模，僅能以其他理由，例如家族企業布局、政商關係，或金融會計方面的因素來解釋，相對較符合市場政治論（李宗榮 2017；鍾喜梅 2017）。

最後，集團在中國投資方面的結果顯示，在中國布局的資產總額越高、中國雇用的員工數越多，越能帶動國內廠商營收淨額上揚，這個現象與林宗弘 (2015a) 先前的研究發現一致。近年來，台灣企業兩岸布局與雇用員工的決策，可以分為下列三類：(1) 營業額大幅成長，因而兩岸雇員都有成長，但台灣部分的員工數相對稀少，鴻海是典型案例；(2) 主要在台灣進行產業升級並雇用本土員工為主，如台積電與宏達電；(3) 產業技術未能提升、純益率低落，而選擇徹底移到海外生產，導致在台灣雇員相對比例與絕對人數下降，典型案例有英業達與光寶科技等。根據中央研究院《台灣企業排名資料庫（第一版）》2006 到 2012 年間追蹤數據，對台灣員工人數進行隨機效應與固定效應的迴歸估計，結果顯示雖然企業營收淨額與國內雇用人數成正相關，若控制營收淨額之後，廠商在海外（主要是在中國）每增加約 33 名員工，就會減少台灣一名員工。台商在中國擴大規模，

已經導致兩岸勞動力的替代效果，近來研究（李宜、張珮瑩 2016）亦發現投資中國將減低本地廠商的出口值。

而在純益率的模型結果與營收淨額模型相當不同，營收淨額、資產總值與雇員數都不影響純益率。企業年齡的增加與純益率高度相關，僅能說明存活與純益率優勢的內生性關係，但是真正掌握獲益能力的廠商仍是上市企業與大型企業，中小企業純益率明顯居於劣勢。集團層次的變項，影響方向則與前述營收淨額模型相反：廠商所屬的集團在台員工人數越多，純益率越高，顯示台灣集團整體員工生產力提升。

集團在中國投資對於本地廠商的純益率影響，與對營收淨額的影響也剛好相反：集團在中國布局的資產總額越龐大、雇用人數越多，則集團旗下所屬的本地廠商純益率將越低。這個結果應證我們的市場政治命題：在超級資本主義衝擊下的製造業，追逐新興市場的廉價勞動力與土地，集團企業在全球市場的布局，表面上有助於本地廠商的營收淨額提升，卻是以損害母企業純益率為代價。

## 五、結論

台灣企業規模為何快速擴張？雖然本文與 Chandler (1977) 的系列經典著作，以及瞿宛文、安士敦 (2003) 的結論類似：超級資本主義下廠商組織規模會迅速擴張，但我們認為台灣廠商行為的特徵，是以擴大規模來逃避產業升級，而非追求創新與產業升級（提升純益率）的逐利行為，因此規模擴大無法提高，甚至可能降低純益率。統計分析結果顯示，台灣企業規模擴張主要依循的是市場政治邏輯，而不是新古典廠商邏輯。首先，廠商以擴大規模——在台灣一側是擴大資產總值或是減少雇用人數，在中國一側是擴大資產總值、員工人數與在中國的營收淨額——來換取台灣廠商本身規模擴大的成果，而規模擴大的過程裡，驅動廠商的並非使生產要素組合達到利潤極大化（提高純益率）的冒險創新邏輯，而更可能是單純的擴大市占率與逃避風險，廠商行為更像是政治社會學裡帝國擴張領土的邏輯

(Kennedy 1989; Tilly 1992)，稱之為市場政治邏輯並無不妥。

其次，集團垂直或水平整合主要影響到的仍是規模而非純益率，而且集團資產總值與個別企業的營收淨額負相關，也與純益率無關，顯示交易成本理論無法解釋此一行為。

最後，集團在中國的資產總額與雇用人數越多，顯示資本外移越快，對本地企業純益率造成打擊，其他研究也顯示廠商在兩岸人力的替代效果。這些現象不僅無法用新古典經濟學來解釋，也違反過去幾年來兩岸經貿擴張可以互補的國民黨政策主張。

雖然有研究指出，台灣中小企業仍然維持相當的創新活力與相對高的純益率，而台灣規模擴大的企業僅集中在消費性電子產業，因此可能反而是特例 (Hsieh 2014)；但是這些中小企業「隱形冠軍」的存在，同樣無法呈現整體中小企業所面臨的困境。除了整體企業統計裡的中小企業創業率低落之外，從我們的製造業數據庫（圖 8）和模型結果（表 5）發現，2004 年之後中小企業的純益率開始低於大企業，而且正面臨越來越高的虧損風險。

當財團老闆抱怨台灣政府效率不彰或利多政策無效的同時，企業主本身的經營策略已經陷入嚴重的困境。如同許多評論指出，台灣企業相當缺乏創新精神，不願意投資於研發來提高企業的生產力。過去二十年來，受到超級資本主義，尤其是中國因素的影響，台灣企業面對嚴酷的競爭環境，許多企業採取兩種擴大規模的策略來求生，第一種方式是透過上市引進全球資金，或利用更高的金融槓桿借貸來擴大資本規模，主要投資於本土資本與技術密集的製程。第二種方式是透過資本外移，引進大量廉價勞動力在短期內做大營業額，進行水平整合；這種擴大規模的 OEM 策略嚴重地壓低純益率，而且很難在消費市場品牌的經營與技術創新方面做出重大的突破。

當台灣政府的平均稅率降到世界最低水準，而勞工的實質工資停滯十六年時，企業竟然還不能賺錢，除了全球超級資本主義造成的割喉式競爭之外，顯然有一部分是企業主自己造成的問題。除了少數由工程師控制

的台積電等高科技產業之外，台灣財團的企業主多半是中小企業與家族企業出身，習慣以自己過去在經濟起飛時期的加工出口經驗，在中國或東南亞複製更大規模的勞力密集產業，投資於研發或品牌的意願不高，組織理性化與專業化不足，無法擺脫全球價值鏈裡的低純益率的生產位置。

台灣企業隨著規模擴張，企業老化所造成的權力接班，使家族企業的影響力持續開展，資產階級進入自我複製的狀態，嚴重削弱在中小企業時期冒險創新的企業家精神，投資創新行為保守而流於資產炒作。根據李宗榮 (2009) 的研究，近年來台灣家族企業占上市公司董監事比例不但沒有減少，反而增加，意味著企業主正在交班給自己的後代，或者利用家族聯姻交叉持股，造就台灣的權貴階級，因此不僅是基層員工，就連沒有權貴血統的優秀青壯年經理人，最後都被權貴階級排除在權力核心之外。

透過資產階級對財團權力核心的掌控與血統繼承，台灣產業外移中國與企業規模的巨大化，導致台灣經濟中創新與就業的核心——中小企業，面臨嚴重的生存威脅，也導致台灣受雇者，尤其是青年世代的相對剝奪感與主觀階級意識昂揚（林宗弘 2013），這種潛在階級衝突的張力，或許是反對與中國簽訂服貿協議的「太陽花學運」背後的因素之一。從這些面臨就業與創業困難的學運青年眼中來看，原先是中小企業之一，從海外返鄉卻已經變身的巨型台資企業，看起來就像是侵入家鄉圍牆，四處掠奪的「進擊的巨人」。

## 附錄 1

## 中央研究院《台灣企業排名資料庫》

## 一、中華徵信所原始資料庫簡介

在中央研究院社會學研究所「社會與企業主題研究小組」的支援下，我們整理了表 6 來自中華徵信所資料庫的數據。我們將各資料庫整併為三種：台灣五千大企業、集團資料庫與台商一千大企業。欲了解這些資料庫，可先到該公司網站「線上資料庫系統」探詢資料蒐集的內容與變項；唯此資料版權仍歸屬於中華徵信所所有，整併後的資料庫無法直接公開查詢與使用，歡迎有興趣的學界同行與作者聯繫。<sup>4</sup>

## 二、關於本文數據來源與重組過程

首先，以中華徵信所的資料庫內容為基礎，將台灣五千大企業在 1995 到 2012 年間的年度數據，整理成平衡的 panel data 格式。中華徵信之排行榜的名單每年皆有波動，因此，若有企業某些年度未進榜，在整理過程中，會將未進榜年度的所屬資料，直接填補為遺失值。其次，由於中華徵信之台灣五千大企業資料庫仍有遺失數據問題，我們再以中華徵信之集團企業資料庫與台商一千大資料庫，來彌補部分遺失數據。

表 6 中華徵信所資料庫整併前後對照

收錄財務年度	中華徵信資料庫原始名稱	整併後資料庫名稱
1995-2012	TOP5000 企業排名	台灣五千大企業
2002-2013	集團企業	集團資料庫
2002-2013	全球投資分析	
2002-2013	分子企業交叉持股分析	
2004-2013	大陸台商千大企業排名	台商一千大企業

4 線上資料庫系統網址：[https://www.credit.com.tw/CreditOnline/Info/OnlineDB02\\_1.aspx](https://www.credit.com.tw/CreditOnline/Info/OnlineDB02_1.aspx)。



此外，我們將《天下雜誌》的台灣兩千大企業調查，以廠商名稱或統一編號來合併兩份資料。中華數據與天下數據有什麼異同呢？中華數據的台灣五千大在 18 年間共收錄 9,449 家企業，天下數據二千大僅收錄 2,995 家。比對兩份資料同樣廠商的數據後發現：

1. 在某些重要的變量方面，例如營收淨額，中華與天下大致上只有單位不同——中華使用百萬元新台幣，天下則是億元新台幣。我們使用任一數據並未影響統計結果，所以大部分以廠商數目較多的中華數據為準。
2. 在少數變量，例如純益率方面，中華與天下未必相同。由於中華數據主要提供銀行貸款的企業徵信，天下數據則是由廠商的公關部門填寫問卷後回收，因此我們假設中華數據可信度較高而採用之。
3. 中華與天下數據在員工人數的處理上不同。由於 2002 年起國際間採行新的公司會計法規，台灣也在 2006 年開始使用子母公司轉投資合併報表。因此，在 2006 年之後，天下數據裡的員工人數，包括合併報表的國外員工數；中華數據卻僅計入本國籍員工數。中華之集團企業資料庫提供同一企業集團在全球各地的員工數，這使得我們得以區辨一個企業集團在全球各地與台灣本土的雇用人數。因此，中華數據與天下數據在雇用人數上的統計差異，是我們計算海外員工數的參考。

### 三、台灣五千大企業資料庫：重要變項描述統計與遺失值

首先，中華徵信所提供的台灣五千大排行榜，並非從 1995 年以來就包含五千名企業。其次，我們整合 1995-2012 年的所有排行榜，總收錄企業有 73,844 家，而將歷年曾經重複出現在榜上的企業移除後，共得到 9,449 家企業。

表 7 中利用 1995-2012 年所有觀察的企業數 (73,844) 做為判定質遺失率的分母，計算後可得到各種重要變項的遺失情形。其中，營收淨額與員工人數明顯是資料庫中最完善的指標，而資產總額、稅前與稅後純益（淨利），遺失情況相對嚴重，尤其稅後純益的遺失率高過五成。然而，稅後純益是計算純益率的分子，在前文中已利用營利事業所得稅的轉換，自行

插補這項重要的遺失。還需要說明的是，因為各家企業實際上可能獲得各項政府獎勵（如促進產業升級條例等）造成實質負擔所得稅費用的減少，甚至還可能獲得「所得稅利益」，讓稅後純益超越稅前純益的可能，因此，如此的插補方式仍有改善空間。

表 7 台灣五千大企業重要變項遺失情形

變項	觀察值	平均數	標準差	遺失率
營收淨額	73,843	4941.573	34428.06	0
資產總額	60,656	19222.73	158591.7	17.86%
員工人數	73,840	447.8397	1561.233	0.01%
稅後純益	34,186	391.5895	3607.127	53.71%
稅前純益	58,331	347.5016	3334.878	21.01%

## 參考書目

- 天下雜誌，2013，〈兩岸三地 1000 大排行調查，2007-2013〉，天下雜誌群知識庫（<http://www.cw.com.tw/subchannel.action?idSubChannel=57>，取用日期：2013 年 12 月 21 日）。
- ，2014，2000 大排名，[http://topic.cw.com.tw/cw2000\\_2017/cw2000/welcome.html](http://topic.cw.com.tw/cw2000_2017/cw2000/welcome.html)。
- 王振寰，2010，《追趕的極限：台灣的經濟轉型與創新》。台北：巨流。
- 行政院主計處，2012，工商及服務業普查（<https://www.dgbas.gov.tw/np.asp?ctNode=2833>，取用日期：2012 年 12 月 28 日）。
- 行政院經濟部中小企業處，2013，2013 中小企業白皮書（[http://book.moeasmea.gov.tw/book/doc\\_detail.jsp?pub\\_SerialNo=2013A01163&click=2013A01163#](http://book.moeasmea.gov.tw/book/doc_detail.jsp?pub_SerialNo=2013A01163&click=2013A01163#)，取用日期：2013 年 10 月 16 日）。
- 李宗榮，2009，〈制度變遷與市場網絡：台灣大型企業間董監事跨坐的歷史考察，1962-2003〉。《台灣社會學》17: 101-160。
- ，2017，〈家族資本主義的興起與鞏固〉。頁 313-344，收入李宗榮、林宗弘主編，《未竟的奇蹟：轉型中的台灣經濟與社會》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 李宜、張珮瑩，2016，〈研發投資與投資中國對廠商績效的影響〉。頁 207-246，收

- 入林惠玲、陳添枝編，《台灣產業的轉型與創新》。台北：台大出版中心。
- 林宗弘，2013，〈失落的年代：台灣民眾階級認同與意識形態的變遷〉。《人文及社會科學集刊》25(4): 689-734。
- ，2015a，〈台灣階級不平等擴大的原因與後果〉。《台灣經濟預測與政策》45(2): 45-68。
- ，2015b，〈现实と想像上の台湾——兩岸關係が中国经济、文化、政治に与える影響〉。《日本台灣學會報》17: 38-69。
- 張峰彬，2009，〈工作自主性、工作彈性與組織承諾：台灣與南韓之比較研究〉。論文發表於「台灣社會學會年會」，台北：台灣社會學會，2009年11月28-29日。
- 曾瑋琳、林宗弘，2012，〈解構世界工廠：台商富士康集團的全球碎裂化專制生產體制〉。論文發表於「台灣社會學會2012年度研討會」，台中：台灣社會學會，2012年11月23-24日。
- 楊子江，2013，〈營利事業所得稅統計分析〉。《當代財政》34: 63-73。
- 經濟部統計處，2014，登記及歇業動態 (<http://dmz9.moea.gov.tw/gmweb/common/CommonQuery.aspx>，取用日期：2014年12月20日)。
- 鄭力軒，2017，〈自由化、資本形成與股票市場：一個經濟社會學的分析〉。頁89-124，收入李宗榮、林宗弘主編，《未竟的奇蹟：轉型中的台灣經濟與社會》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 鄭志鵬、林宗弘，2017，〈鑲嵌的極限：中國台商的「跨國資本積累場域」分析〉。頁611-644，收入李宗榮、林宗弘主編，《未竟的奇蹟：轉型中的台灣經濟與社會》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 鄭陸霖，1999，〈一個半邊陲的浮現與隱藏：國際鞋類市場網絡重組下的生產外移〉。《台灣社會研究季刊》35: 1-46。
- 謝國雄，1989，〈黑手變頭家：台灣製造業中的階級流動〉。《台灣社會研究季刊》2(2): 11-54。
- 鍾喜梅、林佳慧，2009，〈家族集團接班資源與角色鑲嵌關係：網絡觀點之初探〉。《組織與管理》2(2): 155-195。
- 鍾喜梅、詹淑婷，2017，〈台灣家族集團股權結構的變遷：制度環境與組織擴張的影響〉。頁267-312，收入李宗榮、林宗弘主編，《未竟的奇蹟：轉型中的台灣經濟與社會》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 瞿宛文、安士敦著、朱道凱譯，2003，《超越後進發展：台灣的產業升級策略》。台北：聯經。(Chu, Wan-wen and Alice H. Amsden. 2003. *Beyond Late Development: Taiwan's Upgrading Policies*. Cambridge: MIT Press.)
- Babb, Sarah. 2005. "The Social Consequences of Structural Adjustment: Recent Evidence and Current Debates." *Annual Review of Sociology* 31: 199-222.

- Baran, Paul A. and Paul M. Sweezy. 1966. *Monopoly Capital: An Essay on the American Economic and Social Order*. New York: Monthly Review Press.
- Bloomberg. 2014. "Samsung Invests in Drugs After Outselling Apple's iPhone." In Bloomberg.com, <http://www.bloomberg.com/news/2014-05-12/samsung-invests-in-drugs-after-outselling-apple-s-iphone.html> (Date visited May 13, 2014).
- Chandler, Alfred D., Jr. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- . 1990. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Chandler, Alfred D., Jr. and Bruce Mazlish, eds. 2005. *Leviathans: Multinational Corporations and the New Global History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Coase, R. H. 1992. "The Institutional Structure of Production." *The American Economic Review* 82(4): 713-719.
- Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- . 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Fortune. 2015. "Fortune Global 500." <http://fortune.com/global500/> (Date visited: Oct. 12, 2015).
- Gereffi, G., J. Humphrey, and T. Sturgeon. 2005. "The Governance of Global Value Chains." *Review of International Political Economy* 12(1): 78-104.
- Hsieh, Michelle F. 2014. "Hollowing Out or Sustaining? Taiwan's SME Network-based Production System." *Taiwanese Sociology* 28: 149-191.
- Kennedy, Paul. 1989. *The Rise and Fall of the Great Powers*. UK: Vintage.
- March, James G. and Herbert A. Simon. 1958. *Organizations*. New York: John Wiley and Sons.
- Pfeffer, Jeffrey and Gerald R. Salancik. 1978. *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper & Row.
- Piketty, Thomas. 2014. *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, MA: Belknap Press.
- Piore, Michael and Charles Sabel. 1986. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic books.
- Reich, Robert B. 2007. *Supercapitalism: The Transformation of Business, Democracy, and Everyday Life*. New York: Knopf Doubleday Publishing Group.
- Roy, William G. 1997. *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in*

- America*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Schumpeter, Joseph A. 1994[1947]. *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: Routledge.
- Sharkey, William W. 1982. *The Theory of Natural Monopoly*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Tilly, Charles. 1992. *Coercion, Capital and European States: AD 990-1992*. Hoboken, NJ: Wiley-Blackwell.
- Williamson, Oliver E. 1981. "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach." *American Journal of Sociology* 87(3): 548-577.
- Wright, Erik Olin. 1985. *Classes*. London: Verso.

# 7

## 台灣家族集團股權結構的變遷： 制度環境與組織擴張的影響

---

鍾喜梅、詹淑婷

# 台灣家族集團股權結構的變遷： 制度環境與組織擴張的影響\*

鍾喜梅

義守大學企業管理學系副教授

詹淑婷

財團法人商業發展研究院南部院區助研究員

本研究探討台灣家族集團的股權結構變化，尤其是複雜的金字塔股權結構為何會興起與延續。觀察長期歷史資料，本研究發現，制度法令的環境，提供家族成員採用金字塔股權結構，而非直接持股的股權集中基礎；此外，家族集團直接持股程度，集團核心公司的產業別，以及集團規模，都對於家族集團採用金字塔股權結構有顯著影響。隨著集團規模與營運範疇的擴張，各家族集團運用金字塔股權結構，來強化家族控制的情形非常普遍。本文研究結果可為關心家族集團協調與控制議題者，提供初步的討論點；同時也與 Chandler 所談企業規模擴大的管控方式，以及後進國家企業發展的論述，形成有意義的對話與討論。

關鍵詞：家族集團企業、金字塔股權結構、代理理論、資源依賴理論、制度理論

---

\* 本文初稿發表於「新世紀的台灣經濟社會學研討會」，台北，中央研究院社會學研究所，2015年10月。本文之修正，感謝中央研究院社會學研究所李宗榮副研究員、林宗弘副研究員，以及匿名審查人之寶貴意見。感謝行政院科技部計畫（計畫編號：MOST103-2410-H-214-015-MY3），及教育部「邁向頂尖大學計畫」（計畫編號：04C030301）之經費贊助。

# The Evolution of the Ownership Structure in Taiwan's Family Business Groups: A Consequence of Institutional Context and Organizational Expansion

Hsi-mei Chung

*Associate professor, Department of Business Administration, I-Shou University*

Shu-ting Chan

*Assistant Research Fellow, Southern Branch, Commerce Development Research Institute*

This chapter examines the evolution of the ownership structure in large family business groups in Taiwan. Using longitudinal data, this study finds that governmental rules in embedded environments provide the foundation for those family owners to utilize a pyramidal ownership structure, instead of direct ownership in the family business group. In addition, family business groups' utilization of direct ownership control, the core company's industrial trait, and the group's size significantly impact the utilization of the pyramidal ownership structure in family business groups in Taiwan. It is popular for the controlling family to utilize the pyramidal ownership structure to concentrate their ownership, as well as enhance their control over the group. This study provides starting points for addressing control issues in family business groups. Furthermore, it tries to dialogue with Chandler's argument on the control mechanism accompanying the enterprise's scale and scope and also the firm's development strategy in late-developed countries.

*Keywords: family business group, pyramid ownership structure, agency theory, resource dependence theory, institutional theory*



## 一、前言

家族性經營是存在於世界各地的普遍治理模式 (Miller and Le Breton-Miller 2005)。福山 (Francis Fukuyama) 在《信任：社會德性與經濟繁榮》(1998) 一書當中指出：「家族企業並非華人社會所特有，幾乎所有的西方公司一開始也都是家族企業，只是後來才遞嬗為公司結構，可是由於華人只信賴與自己有關係的人，使得華人家族企業無法如歐美的家族企業一般轉型成為專業管理制度，甚至規模都偏向中小型。」但是，事實上，在西方世界，歐洲約有 75% 的中型企業仍由家族所掌控；在美國，約莫有三分之一強的大型企業仍掌握在家族手中 (Anderson and Reeb 2003)。在亞洲，家族性經營不僅是中小型企業的常態，同時也是大型集團企業的主要治理方式 (Young et al. 2008)。不管家族企業規模與產業範疇多大，家族企業通常指特定一個或數個家族成員，可以掌控企業的股權與經營權 (Anderson and Reeb 2003; Miller and Le Breton-Miller 2005)，因此，所謂的家族集團 (family business group)，指的是一種存在於不同經濟制度當中，由若干個別獨立的企業所集合而成，同時由特定一個或數個家族成員所掌控的商業實體 (Granovetter 1995)。家族集團在亞洲各國經濟發展過程中扮演要角，台灣也不例外。根據中華徵信所針對台灣百大集團的報告指出，2007 年百大集團總營收相當於政府收入的 7.8 倍，達 17 兆 6,820 億元，大型集團的營運對台灣的總體經濟產生重要的影響力。

大型家族集團的發展與茁壯，往往與該地制度環境（包括文化、交易習慣、法規等）有密不可分的關係（李宗榮 2007；Luo and Chung 2005；Yiu et al. 2007）。以台灣為例，家族集團的擴張與二次世界大戰後，國民黨政府所主導的經濟政策有密切關係（朱雲漢 1989；李宗榮 2007）。國民黨政府來台初期的「節制私人資本」基調，在 1950 年代美援團經濟援助下改為與企業家合作的基調（朱雲漢 1989）。在美援團力主企業自由化主張下，國民黨政府選擇透過與民間資本合作，取得在政治上正當性與經濟

上的財政資源（林鐘雄 1991；蕭全政 1990）。從土地改革、進口替代、出口擴張，乃至於後續往電子產業發展與經濟自由化政策等，這些政策的施行，都需要企業家參與，而企業家也往往可以在參與這些不同經濟開發方案當中，獲取擴張與成長的機會（瞿宛文、安士敦 2003）。

循此脈絡觀察，我們可以發現，台灣家族集團往不同產業擴張的多角化策略，與其政商關係有重要關連；政商關係愈活絡的集團企業，往本業以外其他產業發展的可能性也就愈高（鍾喜梅、葉家豪 2010；Chung 2006；Chung and Ding 2010）。對企業家來說，政商關係的運用，以及與統治的國民黨政權合作，讓企業家得以取得經營特定產業的機會，或是得以進入解除管制產業（如銀行業、電信業等）發展的機會（李宗榮 2007；Chung 2006），但不管是經營特定產業，或是往其他產業擴張，都需要相當龐大的資金奧援，家族集團基於多角化需要，必然要發展可以快速支應在不同產業當中，融資各分子企業的實際財務需要，同時也要兼顧實際控制權的掌握（Chung 2013）。

當一個由創辦人所創立的家族企業，透過多角化擴張成為具有相當多分子企業的家族集團時，究竟應該如何繼續維持有效股權與管理控制，對於家族集團的發展至為關鍵（Morck et al. 2005）。在家族集團的擴張歷程當中，可以透過招募與激勵非家族的專業經理人，達到有效管理諸多分子企業的目的，但是，隨著家族原始持股的稀釋與其他類型股東進入，究竟原始持股家族如何維繫對於集團內諸多分子企業的股權控制，就會是一個關鍵的問題。

一般而言，家族集團透過家族成員所直接持有的股權相對較低，而控制家族往往會透過層層控股與交叉持股的金字塔股權結構（pyramidal ownership structure），控制事業體範圍與規模都相當大的家族集團（Bebchuk et al. 2000）。金字塔股權結構與家族直接持股一樣，都是一種有別於專業經理人公司分散持股的集中股權結構，但是，金字塔股權結構與家族直接持股的不同之處，在於控制家族可以透過一家以上企業持股其他分子企業，以及分子企業間彼此交互持股等複雜持股設計，降低家族成員對於分子企

業的直接持股，而能以非常少的持股比例，控制所有集團內的分子企業 (Bebchuk et al. 2000)。

在金字塔股權結構分析議題上，制度經濟學者一般會採取「主理人—主理人」代理理論觀點 (principal-principal agency theory) (La Porta et al. 1999; Young et al. 2008)，認為控制家族與不同類型股東的基本行為基調為自利，在自利的基本行為假設上，如果控制股東是採直接持股，由於直接持股涉及到本身的直接資本資金投入，所以控制家族會比較有誘因好好經營公司，但是如果控制家族以手中持股所成立的公司（A 公司），這家公司（A 公司）又再成為另外一家公司（B 公司）的股東，則控制家族對 B 公司來說是間接持股（或是採取金字塔股權結構控制），B 公司的經營好壞不會直接影響到控制家族成員的利益。在 B 公司是上市公司的情況下，會使得持有 B 公司股權的控制股東與其他類型股東之間利益不一致，進而造成所謂的「主理人—主理人」代理問題 (La Porta et al. 1999)。因此，當控制家族採用金字塔股權結構，會造成集團內上市公司控制股東與其他小股東之間的「主理人—主理人」代理問題，致使上市公司績效下降 (Chung and Chan 2012; Young et al. 2008)。但是，代理理論對於金字塔股權結構與其結果的解釋，往往被認為抽離該種制度結構設計的社會脈絡 (Granovetter 1985)，難以與家族集團的擴張歷程結合，同時也缺乏對於持股家族要設計此種股權結構的動機理解 (Almeida and Wolfenzon 2006)。

金字塔股權結構不是一蹴可幾的設計，從組織自身需求角度，金字塔股權結構的運用，其實與家族集團在擴張到不同產業領域時，需要穩定的財務融資，以及其所處低度發展制度環境無法滿足此一需求，而必須自己想辦法滿足融資需要有關 (Almeida and Wolfenzon 2006; Levy 2009)。在家族集團不同發展階段當中，集團內各分子企業在金字塔股權結構中各有不同位階，代表其在集團成長過程中的不同角色，以及不同績效意涵 (Almeida et al. 2011)，因此當家族企業由一家公司多角化成為龐大家族集團時，組織自身擴張與成長需求，將會是影響金字塔股權結構需要的可能緣由。此外，家族企業能從一家公司成長為多分子企業家族集團，當地政

府的政策與制度環境，自然是催生的可能因素。正因為家族集團的成長與擴張，與其所屬制度環境和自身擴張需求息息相關，因此不僅集團內所選取的控股分子和集團的制度脈絡有關連（鍾喜梅等 2012；Levy 2009），同時也是集團規模擴大的伴隨產物（瞿宛文、安士敦 2003）。正因為特殊的金字塔股權結構，是大型家族集團當中非常鮮明的特徵，也與其產業或組織特徵有密切關係，因此，家族集團為什麼會採用金字塔股權結構？金字塔股權結構的變化方向為何？金字塔股權結構的變化，對於控制家族、集團及社會有哪些可能意義？這些關於家族集團股權結構變遷的問題，都是了解家族集團發展，以及為什麼家族集團會深植於特定制度環境當中的關鍵問題。

本文試圖從長期資料之分析，了解台灣家族集團股權結構的變遷、緣由與影響。在制度層面，本文嘗試了解制度環境提供創辦人與家族哪些可能控股手段的選擇，以及政府相關規範法令，如何改變與形塑不同控股手段的正當性。在集團層面，本文分析集團所屬產業、領導與規模，如何影響到企業主對於不同控股手段的選擇，以及其在策略上的意義，同時回應與思考 Alfred D. Chandler, Jr. (1977, 1990) 所言，當企業規模擴張後，究竟是否會走向「專業主義」的論述，以及回應關於後進國家企業升級策略的相關論述（Amsden 2001；瞿宛文、洪嘉瑜 2002；瞿宛文、安士敦 2003）。此外，本文也呼應關於公司治理的討論，以及對照美國大型企業在公司治理上的可能差異 (Davis 1996, 2005)。在家族層面，本文說明在台灣家族集團的成長與擴張過程當中，股權結構的演變對於其在代際傳承上的意涵，以利回答控制家族如何在集團不斷擴張與成長過程中，仍能牢牢掌握龐大家族集團的關鍵。在社會層面，本文嘗試回答，對於社會整體利益來說，應該如何規範並面對家族集團的擴張與其特殊的股權結構。由於大型家族集團的治理與運作，對於該地的社會與經濟發展往往扮演極為關鍵的角色，因此如果控制家族在家族集團當中選擇與依賴金字塔股權結構做為可能控股方式，那麼政策面上相關主管機關應該如何因應與控管此一現象，以能兼顧維護不同類型股東權益與推動企業成長的目標，是本文討

論的重點之一。

以下本文之分析，將先說明大型家族集團股權分析的歷史背景與制度環境基礎，然後分別從體制理論、代理理論與資源依賴理論等觀點，以長期資料及案例說明，解釋大型家族集團金字塔股權結構的形成原因，以及在此複雜股權結構中，不同分子企業的角色與意義。最後，本文回到集團、家族與社會的角度，討論家族集團股權結構變遷，對於控制家族、集團本身，以及社會的可能意義與影響。

## 二、台灣家族集團股權結構的變遷： 歷史背景與制度環境基礎

戰後台灣企業的發展，與政府的角色及本身的組織特徵與需要，有極大關連 (Amsden 2001; Hamilton 1997)。二次世界大戰後，國民黨威權體制與民間企業間關係，在 1950 年代出現關鍵轉折點。國民黨政府在來台早期所施行的嚴密管制措施，以及「節制私人資本」的基調，由於難以挹注多餘資源在民間生產活動，使得民間經濟活動相對困頓；1950 年代之後，美國基於本身防堵共產主義的思維，提供台灣大量軍事與經濟援助。美國基於企業自由的思考，反對國營企業部門的擴張，並積極推動以民間企業為主體的進口替代工業化政策 (蕭全政 1990)。美援團不僅運用資源輔導四大公營公司轉為民營，推動有利於經濟發展的基礎建設，同時也支持在 1960 年代之後的 19 點財經措施，以及後續的出口導向工業政策與開放外資政策 (林鐘雄 1991；蕭全政 1990)。國民黨政治菁英透過與本省籍企業家的合作，不僅提高國民黨政權在戰後的國際地位，同時也取得政權在一般民眾心中的正當性，此種政治統治政權與企業菁英間的利益結合，更隨著 1960 年代開始的全球貿易擴充而迅速成長，以及國民黨在 1970 年代之後的外交挫敗而更顯重要 (朱雲漢 1989)。

在二次世界大戰後，國民黨基於穩固政權的正當性、美援團態度，以及挹注國家發展資源等原因，選擇釋放資源給民間企業家，而民間企業家

也把握時機，從各種國家釋放的經濟租 (economic rent) 當中取得投資機會。但民間企業家要能成長，不僅本身須掌握適當機會，在管理與股權掌控上也需有其獨特方法 (Amsden 2001)。幾乎所有集團企業的發展，都與企業主得以在低度制度發展的環境中，迅速擴張並補足在該制度環境中的需要有關 (Khanna and Palepu 1997)。在開發中國家，企業家並不是在政府所給定的制度環境中運作，而是會透過各種可能方式了解可能的遊戲規則，並且嘗試取得先占經濟租優勢 (朱雲漢 1989)。從制度環境角度來看，影響台灣家族集團的擴張，以及後續採用金字塔股權管控方式，有包括解除管制法規、公司法修正，以及遺產與所得稅法等關鍵法規。

#### (一) 解除管制的法令條件：提供家族集團進入管制產業之機會

1970 年中期與晚期，受到石油危機影響所致，包括美國、英國、日本等已開發國家，紛紛推動解除管制 (deregulation) 運動，改變政府在經濟活動當中的角色。這一股解除管制風潮，不僅蔓延到世界其他國家，更成為三十餘年來，一股不可抵擋的趨勢。在台灣，解除管制的風潮亦影響到產業的發展。從 1991 年新銀行解除管制，1995 年電信產業行動通訊業務解除管制，到 1998 年電信產業的固網開放，不僅產業家數與產業競爭形態改變，產業的整體產值亦有相當明顯的成長。從經濟學角度來看，自由化所帶來的競爭，有利於企業運作效率與績效，但是從政治經濟學角度來看，由於利益團體介入運作，使得產業解除管制過程所釋放的龐大商機，往往無法由所有社會共享，反而成為大財團的禁嚮 (瞿宛文、洪嘉瑜 2002)。從集團進入自由化的銀行產業 (Chung 2006)，到集團在後續電信產業與金控產業的擴張 (李宗榮 2007；鍾喜梅、葉家豪 2010)，都不難觀察大型集團透過解除管制，大舉在不同產業間擴張的現象。

產業解除管制，不僅改變此一產業的經濟活動生態，同時也改變大財團經濟實力的消長。從銀行業、行動通訊業務，到固網產業，這三類產業的解除管制，明顯影響到參與競標財團間，以及競標者與非競標者之間的實力消長 (瞿宛文、洪嘉瑜 2002)。當大型集團透過有利的政商關係，進

入解除管制產業及其他產業後，會衍生龐大的融資與人力需求 (Almeida and Wolfenzon 2006)。如果集團身處低度制度發展的環境，難以從制度環境當中，獲取需要的金融與人力資本 (Khanna and Palepu 1997)，則集團會傾向以少量持股方式，滿足成立分子企業必要的持股控制，但又有餘力可以再成立下一個分子企業，以能在最短時間內掠奪市場當中的機會 (Morck et al. 2005)。因此，解除管制是台灣集團得以持續擴大規模與多角化到其他產業的關鍵法令，同時也是集團發展金字塔股權結構的重要制度條件。

## (二) 上市櫃公司轉投資與股權持有之規定：提供集團持有者擴張與資金集中化之基礎

〈公司法〉是規範公司成立、運作與解散等決定的重要法源基礎。在影響台灣家族集團擴張上，〈公司法〉有兩個部分值得特別注意。一是〈公司法〉當中關於轉投資資金的相關規定。早年〈公司法〉當中規定企業轉投資金額，不得超過實收資本四分之一，但此一規定由於不符企業需要，經過多次修訂後，在 1990 年已經完全放寬。1990 年針對〈公司法〉第 13 條公司轉投資的修正，新增在取得股東同意或股東會決議後，可以超過實收股本的 40%，即在取得股東同意或股東會決議的情況下，轉投資資金無限額。〈公司法〉放寬公司轉投資金額，提供公司在轉投資與多角化上重要的財務擴張法律基礎。

除了轉投資資金的相關規定，提供公司在擴張上的重要財務法源基礎外，〈公司法〉當中關於董事會的相關規定也值得注意。1980 年〈公司法〉修正後新增第 208 條第二項：「董事會設有常務董事者，其常務董事依前項選舉方式互選之，名額至少三人，最多不得超過董事人數三分之一。董事長或副董事長由常務董事依前項選舉方式互選之。」此一法條主要目的在於訂定常務董事任命的資格，但也限縮董事會規模，以及降低公司列舉董事的機會，進而影響董事會的組成結構，間接地改變企業網絡形成的樣貌。由於新規定限縮董事會規模，使得許多與公司無關的成員紛紛退出董事會，董事會的組成自然趨向更為單純與偏向大股東網絡（李宗榮

2009)。

在 Gerald F. Davis 針對美國上市公司互為董事現象的研究當中即顯示，以效率為出發點的現行商業組織與資本市場運作機制，其實存在很多盲點。資本市場的股票價格高低，不能具體反映公司策略運作的良莠，反而是被特定訊息牽著走；公司之間的互為董事現象，其實也不是為了穩定公司之間的交易關係（如上下游廠商間交易關係，可能預測彼此之間會有互為董事現象），而是董事之間原本在友情等網絡關係的延續，或是呈現彼此在地理距離上相近性的相互友好對待 (Davis 2005)。台灣 1997 年〈公司法〉的「關係企業」專章，對於公司間控制與從屬關係的推定，關係企業間的董事跨坐，相互投資公司的控制權等規定，使得企業間相互投資、控制的情況更為普遍。扮演規範公司成立、運作與解散等重要角色的〈公司法〉相關法條修訂，一方面使得台灣集團企業當中，關連公司的董事會結構更為緊密，同時也呼應 Davis 認為董事會結構是具體而微的人際網絡說法 (Davis 1996, 2005)。

此外，〈公司法〉「公開發行公司董事及監察人股權成數及查核實施規則」，規定董事及監察人所持有記名股票股份總額，依資本額不同分為四級，每級並規定全體董監事應持有之股票最低比例，此一規定造成家族董監的「永保權位」，以及股權呈現代際傳承，而非市場交易的現象產生（李宗榮 2009）。

簡言之，台灣〈公司法〉的修正，其實對於資本與持股者的集中化有推波助瀾之效，在企業多角化策略需要資金挹注的情況下，控制家族成員自然會有誘因透過金字塔股權結構，盡量降低本身對於特定公司的直接持有資金，而採用更複雜的間接持股模式。

### （三）所得稅法、遺產及贈與稅法：提供企業可透過合法管道作為企業投資者或轉投資企業的工具

台灣在〈所得稅法〉、〈遺產與贈與稅法〉上的相關規定，提供企業可以透過合法管道，做為企業投資者或轉投資企業的工具。例如，〈所得



稅法〉第 17 條規定（2011 年 11 月 9 日修正）：「納稅義務人、配偶及受扶養親屬對於教育、文化、公益、慈善機構或團體之捐贈總額最高不超過綜合所得總額百分之二十為限，得作為列舉扣除額。」而〈所得稅法〉第 36 條（2011 年 11 月 9 日修正）規定：「營利事業對於教育、文化、公益、慈善機構或團體之捐贈，以不超過所得額百分之十為限，得列為當年度費用或損失。」因此，台灣企業能夠利用資金捐助成立具財團法人非營利組織性質的基金會，以做為合法節稅或避稅的工具（鍾喜梅等 2012）。

在現象分析上，我們觀察到，控制家族除了會設立名義上的法人公司，做為集團內分子企業的控制股東外 (Almeida et al. 2011)，還會透過醫院、大學或設立基金會等財團法人非營利組織，經由醫療法人或基金會法人代表持股，掌握核心公司董監事席次，此種情形以大型家族集團尤甚，例如霖園、台塑、新光及遠東等集團，都有透過財團法人非營利組織間接對其集團核心公司持股（鍾喜梅 2011；鍾喜梅等 2012）。

由於成立基金會等分子企業，可以合法地利用相關轉投資規定，透過基金會持有集團內相關上市公司股票，例如，鍾喜梅等在研究中指出：

從資源依賴觀點，家族企業集團設立醫院或大學此種非營利組織，有明顯資源與控制上的好處。家族成員透過捐贈將子公司股票集中於非營利組織，在現行稅制規範下，節稅的經濟利益主要包括捐贈者的所得稅與遺產稅減免，以及受贈機關或團體所得稅優惠。捐贈者包括家族成員或營利事業，在所得稅減免方面，個人或營利事業對於教育、文化、公益、慈善機構或團體之捐贈總額，在所得總額一定限度內，可列入扣除額，從所得總額中減除。遺產及贈與稅法也規定，任何捐贈給公益財團法人組織，免納遺產稅。另外，受贈之醫院或學校其本身之所得及其附屬作業組織之所得，除銷售貨物或勞務之所得外，免納所得稅，並得以投資捐贈事業之股票……若家族透過企業捐贈醫院或學校，則可以列為捐贈企業當年度的費用或損失，也就是說，家族或集團內

其他子公司對醫院或學校的捐贈行為，除了可以減免本身的稅額外，醫院或學校不但不需負擔所得稅，且可以運用此捐贈再投資於集團內的企業，對家族而言，也可以透過醫院或學校持股子公司，而達到資源與控制上的好處。然而，成立醫院或大學財團法人的缺點是，當錢一旦捐出去，原則上不能夠對捐贈人或捐贈關係人給予變相的盈餘分配，且捐贈人、配偶與三親等以內之親屬只能掌控三分之一董事，存在大權旁落的風險。（鍾喜梅等 2012: 399-438）

除此之外，家族集團也可透過企業基金會持有分子企業股權，基金會法人代表擔任分子企業董事，以及企業核心決策者與基金會主要決策者有家族關係等方式，透過成立基金會掌握集團內上市櫃公司的股權（詹淑婷等 2011）。觀察過去資料發現，成立企業基金會的 41 個家族集團中，有超過四分之三透過基金會再持股集團中分子企業，且控制對象多為同一集團中重要的分子企業。以國泰金控集團為例，（即霖園集團，2008 年改稱），總共擁有 3 個基金會，分別是國泰人壽基金會、國泰人壽慈善基金會及國泰建設文化教育基金會。企業基金會與分子企業的控股關係如圖 1 所示，國泰人壽基金會與國泰人壽慈善基金會的控制股東為重要分子企業國泰人壽，國泰建設文化教育基金會的股東則為國泰建設，國泰人壽與國泰建設為集團中唯二的上市公司。也就是說，基金會除掌握核心企業外，其股權也掌握於集團內的重要分子企業。對集團與家族來說，透過基金會控制其他分子企業的前提為，家族必須能夠對基金會有控制權（Almeida and Wolfenzon 2006），若基金會為家族藉以延伸控制力的重要方式時，家族通常以家族成員直接持有，或者透過核心或重要分子企業掌握基金會股權，再透過醫院持有其他分子企業股權，藉由基金會享有稅賦優惠，以營利事業經營模式經營基金會，以統籌調配集團的資金與運作，透過非營利組織而延伸家族的控制。對基金會的其他股東而言，若家族透過基金會投資集團內重要分子企業，由於核心企業或重要分子企業的績效與決策對家

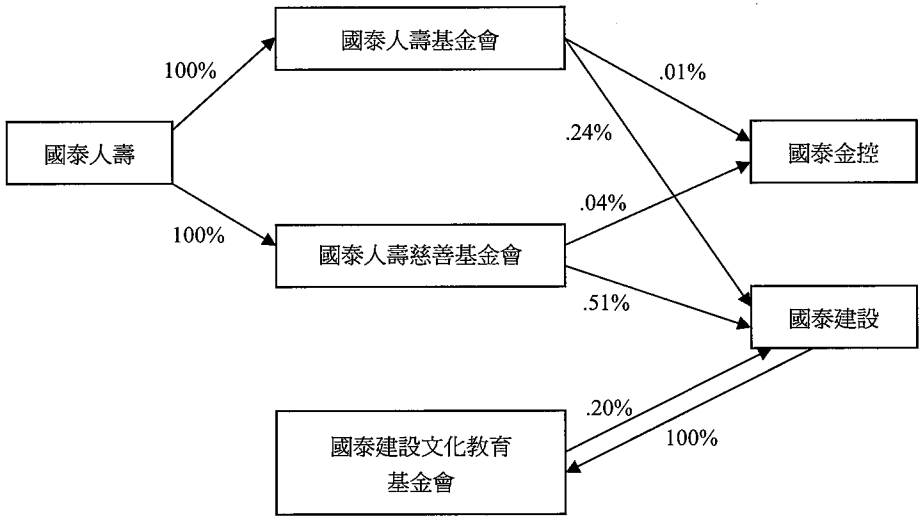


圖 1 霖園集團基金會控股（2008 年）

資料來源：中華徵信所，2010，《2008 年台灣地區集團企業研究》。台北：中華徵信所企業股份有限公司。

族的影響力大，與家族之間的關係密切，能降低基金會非控制股東代理成本（詹淑婷等 2011）。

簡單來說，台灣在〈所得稅法〉、〈遺產與贈與稅法〉上的相關規定，提供企業合法成立非營利組織，進而透過非營利組織轉投資上市櫃公司的合法工具。因此，家族集團內的基金會、醫院與學校，就不僅是扮演慈善的角色，而具有重要的持股角色，並且是金字塔結構當中的關鍵分子企業。

#### （四）小結

從解除管制法規、〈公司法〉相關法條修正，到〈所得稅法〉、〈遺產與贈與稅法〉等法令，不僅提供台灣大型企業的持有者進入具有獨占經濟租效益的產業基礎，也對資金的持有集中化具有推波助瀾之助力。但是，自由化等制度環境固然是企業大型化與集團化的重要推手，企業本身的產業環境與運作需求，亦是此種集團化趨勢的重要解釋原因（瞿宛文、

洪嘉瑜 2002)。回到集團金字塔結構的變遷議題，集團本身的產業與組織特徵，亦是需要檢視的重要成因。因此，在了解金字塔結構所形成的制度環境基礎後，接下來從不同理論視角，解釋金字塔股權結構的成因。

### 三、台灣家族集團的擴張與股權特徵： 理論視角與機制解釋

以家族或朋友等人際關係而鋪陳的人際網絡，不僅是中小型企業所有權結構的基礎，亦是大型集團企業經營管理的基本構成要素（鍾喜梅、林佳慧 2009；Chung 2003；Luo and Chung 2005）。家族企業的重要特徵之一，在於家族成員仍然維持對於企業的股份，乃至於經營的控制權（Anderson and Reeb 2003；Miller and Le Breton-Miller 2005），因此無論是企業、董事會或家族的決策，都與家族成員的涉入密不可分。家族涉入企業的程度與方式，其實各國家族企業有相當差異，以我們所熟知的美國上市櫃企業來說，這些企業往往被認為「專業經理人治理」企業，但實際上，美國許多上市櫃公司的多數股權仍然掌握在原始持股家族手中，只是家族的角色比較著墨於股權控制與董事會運作，企業管理則全權委由專業經理人處理（Anderson and Reeb 2003）。除了美國以外，歐洲與亞洲的家族企業則多半會涉入經營權與管理權（La Porta et al. 1999；Miller and Le Breton-Miller 2005）。在台灣的家族集團當中，由於家族與企業間相互依存，家族成員彼此在企業中所扮演的角色具有多重關係，使得企業的經營管理和組織結構發展，與家族系統結構間密不可分（鍾喜梅、林佳慧 2009；Chung 2003；Hamilton 1997）。

對家族集團來說，面對龐大的企業體系，家族如何維持對集團內各分子企業的控制，是關心家族企業發展者的關注焦點（Almeida and Wolfenzon 2006；Levy 2009；Luo and Chung 2005）。亞洲家族集團在控制龐大集團方式上，明顯地具有股權與人員重疊運用的現象（Claessens et al. 2000）。控制家族不但透過自己及重要家族成員直接持股，或者透過一家以上的法人公

司，對其他分子企業進行控制的間接持股，利用金字塔持股結構及交叉持股方式，掌握各分子企業經營資訊，以達到直接或間接持有集團旗下各分子企業的股權 (La Porta et al. 1999)。在亞洲與南美等地，不管是哪一國家的家族集團，幾乎都有透過金字塔股權結構，控制龐大集團事業體的現象 (Young et al. 2008)。

所有家族集團都不是一開始就如此龐然大物。家族集團的擴張，與其處於低度發展的制度環境，難以從制度環境當中獲取需要的財務與人力資本，因此必須要自己擴張有關 (Khanna and Palepu 1997: 41-51)。但隨著制度發展愈趨成熟，卻不見家族集團解散或是在股權上更趨向透明，相反地，我們觀察到家族集團會更依賴金字塔股權結構。由於金字塔股權結構此種複雜股權設計，與企業體所處的制度環境關係密切 (Young et al 2008)，同時牽涉到控制股東與小股東等不同股東之間的利益衝突問題 (e.g. Claessens et al. 2000, 2002; La Porta et al. 1999)，以及控制股東希冀掌握關鍵生存資源的議題 (Pfeffer and Salanick 1978)，因此在可能理論視角上，可以從代理理論、制度論與資源依賴理論加以論述。

## (一) 代理理論：控制家族與小股東之間代理問題的績效意涵

### 1. 代理理論核心觀點

代理理論的核心問題，在於處理當主理人 (principal) 與代理人 (agent) 因為利益不一致，可能使得代理人的行為無法符合主理人期望時，有何種機制設計，可以有效降低主理人與代理人之間的代理成本，進而可以使兩造之間的利益達到一致 (Jensen and Meckling 1976)。代理問題的處理，可以說是現代公司治理的基本論點。公司治理主要目的乃透過公司制衡管控制度的設計與執行，強化企業內部控制、有效監督與激勵管理者，以健全企業組織的運作，提升經營管理績效、保障投資人的利益，並兼顧其他利益關係人的權益 (OECD 1999)。在公司治理文獻當中，仍以「決策者恆為自利」為假設的代理理論觀點為主 (Jensen and Meckling 1976)。代理理論

強調利用內外部公司治理的機制 (corporate governance mechanism) 來制衡管理者與股東之間的利益差距。內部機制主要討論董事會的運作，如有效董事會結構、制訂管理者報酬契約（如長期股票選擇權）等；外部機制則強調公司所處制度環境規範，如公司外部的接管市場 (takeover market)，若管理者經營不善使公司價值被低估時，即有被併購的可能。

儘管經濟誘因是公司治理設計的基礎，但是 Davis 的一系列研究指出，以經濟效率為出發點的董事會與公司治理研究，存在相當多基本架設的錯誤 (Davis 1996, 2005)。他指出，法律或經濟學者認為，股權代表者具有中性思考，也就是「希望手中持股可以獲利」的這一基本假設是錯誤的，不同股權者其實有不一樣的動機與作為。資本市場的運作並不如經濟學者與法律學者所言，如此美好與「去個人化」，所有的運作都有其連結之機構 (institution) 與目的。在 Davis 關於美國 1980 年代大型複合式企業 (conglomerate firm)（指企業具有相當多相關與非相關策略事業單位）的研究當中指出，企業會透過在市場的股權收購，迅速進入非相關產業領域並擴大其規模與範疇，但如果企業無力經營透過市場收購所成立的非相關多角化事業體，也會迅速將此事業體在資本市場釋出，使得企業本身的規模與範疇逐漸縮小。同一時間，由於低度多角化的公司經營比這些快速進入非相關多角化產業的公司表現更好，因此使得 1980 年代在美國相當盛行的複合式企業在 1990 年代萎縮 (Davis et al. 1994)。

對照美國大型複合式企業在 1990 年代萎縮的現象，美國以外的新興市場 (emerging markets)，可以發現到以高度非相關多角化為主體的集團企業興起 (Khanna and Palepu 1997; Khanna and Rivkin 2001)，而且這些以家族為主要控制者的集團企業，歷經全球化等嚴峻考驗，仍然是多數新興經濟體當中的主要經濟貢獻者 (Yiu et al. 2007)。Davis 等人對於美國大型複合式企業萎縮現象的解釋，與美國企業得以頻繁地進出公開市場進行購併密不可分 (Davis et al. 1994)；而亞洲等地區集團企業的盛行，也與許多新興市場的金融市場交易不夠透明，或是規範不夠完善有關 (Young et al. 2008)。此外，Davis 等人認為，在美國市場當中，各公司互為董事的現

象，反映的是董事們彼此之間的友誼或關係網絡 (Davis 1996, 2005)，而在亞洲等地區的家族集團內，各分子企業交互持股的現象，反映的卻是家族成員間透過擔任不同分子企業董事或經營者，強化家族對於各分子企業的控制。

正因為亞洲等地，家族集團在企業間交互持股，乃至於企業間關係上，不全然可透過經濟誘因解釋，因此，學者認為代理問題的發生，除了一般所認知的公司內股東與專業經理人之間外，也會發生在例如家族企業成員之間 (e.g. Schulze et al. 2001)，或是家族控制股東與小股東之間 (e.g. Claessens et al. 2000, 2002; La Porta et al. 1999)。其中，家族控制股東與小股東之間利益不一致的情況，就是在家族集團當中常被討論的代理問題，論者通常以「主理人—主理人」代理衝突稱之 (Young et al. 2008)。在家族集團內，由於控制家族往往只有極少的股權，就可以控制所有分子企業與龐大的集團，因此在資訊不對稱狀況下，控制家族會遂行投機主義，降低經營的誘因，進而使得集團當中的上市分子企業績效下降，傷害到投資於集團上市分子企業的其他小股東權益 (Chung and Chan 2012; Morck and Yeung 2003)。因此，以代理理論為主要立論依據所衍生的「主理人—主理人」代理理論，主張金字塔股權結構會造成家族控制股東與小股東之間的代理問題，進而產生分子企業績效下滑的結果。

從代理理論觀之，家族集團內部，股權與經營權的不同安排，會產生不同類型與程度的代理問題，這些代理問題，有些可透過制度性方式解決，如上市櫃公司須強制揭露上市公司內部的主要董監事關係，以及有一些利益迴避原則 (La Porta et al. 1999)。但是，如果代理問題源起於控制家族與小股東之間根本的資訊不對稱狀態，則市場機制需謹慎處理與介入，以能保障小股東權益。例如，研究者在一篇討論家族集團股權與管理權績效意涵的文章當中，即說明控制家族的直接持股程度愈高，對於上市分子企業的績效反而有顯著正向影響，但是控制家族的金字塔股權程度愈高，對於上市分子企業的績效有顯著負向影響，同時，控制家族如果選擇家族成員擔任該上市分子企業的領導人（以董事長為代表衡量之），則家

族領導人此一領導方式，對於直接持股的正向績效影響會有調節效果，但是對於金字塔股權程度的負向績效影響，則無調節效果 (Chung and Chan 2012)。這一研究說明，控制家族採用金字塔股權結構後，由於控制家族得以享受到少量持股所帶來的好處，因此在缺乏制衡狀況下，儘管家族成員擔任關鍵決策者角色，也很難避免後續產生侵吞小股東利益的投機行為。而保障小股東權益的方法，難以透過家族管理的介入而解決，需透過改變外界法治或政府制度條件，方可究其功 (La Porta et al. 2000)。

## 2. 代理理論對於金字塔股權結構的解釋：不同持股方式的誘因差異

代理理論關心的是不同持股者與持股方式，對於所涉主體可能產生的誘因差異。前述已提及，控制家族與少數股東之間，以及控制家族彼此之間，都有可能產生代理問題。面對集團日益擴張，分子企業數量增加，核心家族如欲掌控分子企業的經營權，直接持有分子企業股權對控制家族來說，一方面由於自有資金有限，另一方面，核心家族可能考量投資風險，故而傾向透過金字塔股權結構的設計，使核心家族能夠以相對少數的資金，達到分子企業經營權控制的目的。從代理理論的觀點來看，家族集團對股權的安排將產生不同程度的代理問題 (La Porta et al. 1999; Young et al. 2008)，當家族愈傾向以分子企業間的交互持股，達到集團內各分子企業的股權控制與經營權掌握的目的，由於股權與經營權愈不相當，可能產生的「主理人—主理人」代理衝突就愈嚴重。然而，「主理人—主理人」代理衝突是由小股東的角度視之，如以核心家族的角度來看，金字塔股權結構的安排，對於控制股東來說有風險分散的利益，並且能達到控制目的 (Almeida and Wolfenzon 2006; Levy 2009)。

因此，當核心家族愈傾向獲得因股權與控制權不相當，所帶來的資金靈活運用與風險分散的利益，其運用金字塔股權控制的程度就會愈高，反之，當核心家族傾向以直接持股的方式控制分子企業，則整體來說，該家族集團運用金字塔股權結構程度會愈低。因此，從代理理論觀點來看，在家族集團當中，控制家族的直接持股與間接持股，代表不同的誘因設計，



族領導人此一領導方式，對於直接持股的正向績效影響會有調節效果，但是對於金字塔股權程度的負向績效影響，則無調節效果 (Chung and Chan 2012)。這一研究說明，控制家族採用金字塔股權結構後，由於控制家族得以享受到少量持股所帶來的好處，因此在缺乏制衡狀況下，儘管家族成員擔任關鍵決策者角色，也很難避免後續產生侵吞小股東利益的投機行為。而保障小股東權益的方法，難以透過家族管理的介入而解決，需透過改變外界法治或政府制度條件，方可究其功 (La Porta et al. 2000)。

## 2. 代理理論對於金字塔股權結構的解釋：不同持股方式的誘因差異

代理理論關心的是不同持股者與持股方式，對於所涉主體可能產生的誘因差異。前述已提及，控制家族與少數股東之間，以及控制家族彼此之間，都有可能產生代理問題。面對集團日益擴張，分子企業數量增加，核心家族如欲掌控分子企業的經營權，直接持有分子企業股權對控制家族來說，一方面由於自有資金有限，另一方面，核心家族可能考量投資風險，故而傾向透過金字塔股權結構的設計，使核心家族能夠以相對少數的資金，達到分子企業經營權控制的目的。從代理理論的觀點來看，家族集團對股權的安排將產生不同程度的代理問題 (La Porta et al. 1999; Young et al. 2008)，當家族愈傾向以分子企業間的交互持股，達到集團內各分子企業的股權控制與經營權掌握的目的，由於股權與經營權愈不相當，可能產生的「主理人—主理人」代理衝突就愈嚴重。然而，「主理人—主理人」代理衝突是由小股東的角度視之，如以核心家族的角度來看，金字塔股權結構的安排，對於控制股東來說有風險分散的利益，並且能達到控制目的 (Almeida and Wolfenzon 2006; Levy 2009)。

因此，當核心家族愈傾向獲得因股權與控制權不相當，所帶來的資金靈活運用與風險分散的利益，其運用金字塔股權控制的程度就會愈高，反之，當核心家族傾向以直接持股的方式控制分子企業，則整體來說，該家族集團運用金字塔股權結構程度會愈低。因此，從代理理論觀點來看，在家族集團當中，控制家族的直接持股與間接持股，代表不同的誘因設計，

若控制家族的直接持股比例愈高，則採用金字塔股權結構的間接持股比例會愈低。以下為相關之假說。

假說一：若家族集團的直接持股程度愈高，該家族集團採用金字塔股權結構程度會愈低。

## （二）制度理論：金字塔股權結構與制度環境之間關係

### 1. 制度理論核心觀點

前述代理理論對於經濟體兩造的先驗性假設，儘管提供後續推論兩造行為的基礎，但也落入難以將經濟體行為融入脈絡環境的思考 (Granovetter 1985, 1995)。因此，制度論對於制度環境的討論，提供另外思考金字塔結構的脈絡角度。

制度觀點著重討論的是企業所處的制度環境，對於企業決策的可能影響。對家族企業或是家族集團來說，制度因素往往會影響其選擇何種股權或管理權安排。例如，日本家族企業繼承者的選擇往往不是長子制，而是選擇最有能力者擔任 (Bhappu 2000)。在華人社會，長子繼承制造成家族企業的決策往往具有封閉性，進而使得決策容易趨於保守與僵固 (鍾喜梅 2013)。從制度觀點討論家族股權結構或經營控制的議題，主要是針對究竟有哪些正式與非正式的體制規範，會形塑所謂「正當性」，以及進一步影響到家族企業對於控制形態的策略決定 (Scott 2008)。

在家族集團股權安排上，研究者關心的是，制度環境的安排如何影響家族集團的股權結構。例如，李宗榮 (2009) 論述到，「公開發行公司董事及監察人股權成數及查核實施規則」，造成企業之家族董監「永保權位」的現象。該法則對於持有者轉讓股權限制相當多之規定，造成本地家族式企業股權集中的傾向。「雖然歷經了多次的修法，然而此法制精神卻一直延續，也成為西方企業『所有權與經營權分離』的管理資本主義型態無法在台灣生根的重要因素」（李宗榮 2009: 125）。

此外，家族集團選擇何種分子企業做為控股中心，會因為分子企業的本質差異，受到不同法規規範的影響。例如，相較於具有鮮明利潤動機的企業，非營利組織所受的規範程度就大不相同，其中，基金會的管制及規範，明顯比大學或醫院為低（陳東升 1993）。毫無疑問的，醫院、大學、基金會與企業，分屬於不同組織場域，存在不同的主管機關，適用不同的法規，也有完全不同的形式結構。規範醫院與大學的制度，主要來自三個方面，其一包括大規模醫療法、醫療法施行細則、私立學校法、私立學校法施行細則、大學法等具有強制性的明文規範，由國家機構負責監督。其二為組織內部或與組織相關系統的體系對於組織的要求，如醫師公會等、教育從業人員、教育部與衛生署等規範性專業制度。規範性的制度壓力是指組織之間或組織成員之間，在互動過程中形成一套共同的價值觀念與行為標準，進而自發性地遵循這些法則，其中，專業組織的專業化 (professionalization) 過程，是規範性制度化過程的典型。其三為組織為追求生存，模仿場域內績效表現較佳或具有領導地位的組織，所產生的壓力，為制度環境中最不確定的部分（DiMaggio and Powell 1983; 陳東升 1993）。

上述三股力量定義了醫院與大學在所處組織場域內，必須面對的制度環境；在此高度制度規範的場域中，為取得組織生存的正當性與合法性，不論是醫院或大學，其組織的形態與行為將更趨於同型。因此，如果家族集團選擇受到制度規範較高的醫院或學校做為控制其他分子企業的控股中心，不僅資金的進出受到更多規範，其行為也受到更多主管機關的約制，在股權控制上，將比基金會更有利於股權的不易移轉與控制，但在集團成長上，若有資金擴張需求，將會造成資金移動困難，不利於財務融資（鍾喜梅等 2012）。

制度環境對於家族集團的擴張影響，除上述法令規範的說明與舉例外，另外值得注意的是，不同產業當中關於競爭的規則與做生意的方式差異 (Scott 2008)。從制度論觀點來看，不同產業在產品、顧客、供應關係，乃至於競爭方式與不成文規則等都有差異，因此產業疆界會形成一個有意

義的制度場域 (DiMaggio and Powell 1983)；產業內的廠商，彼此行為會有趨同的現象 (DiMaggio and Powell 1983)。例如，相較於其他產業，電子產業的高度國際化與競爭壓力，會使電子業更願意重用專業經理人，同時該產業內的專業經理人，若擔任具有策略意義的董事或是總經理職位，也能弱化因為家族企業採用金字塔結構所造成績效下降的可能（李卉馨等 2014）。反之，在金融產業，由於金融服務的提供往往需要綿密的人際關係，因此家族企業偏好透過政商關係等人際脈絡的建立，維繫企業的成長（張乃中等 2013）。

## 2. 制度理論對於金字塔股權結構的解釋：不同制度場域的廠商選擇差異

制度環境的安排造成家族集團在股權結構上的特殊現象（李宗榮 2009），家族集團選擇以何種產業的分子企業做為控股中心，也會因為分子企業的產業特性，受到不同法規的規範，而不同產業中競爭的潛在規則與做生意方式的差異 (Scott 2008)，形成各產業疆界的制度場域 (DiMaggio and Powell 1983)。家族集團善用制度環境的安排，透過金字塔股權結構的設計來掌握集團各分子企業的發展，卻可能因為不同的產業環境之制度規範差異而產生變化，舉例來說，台灣在 1990 年代解除管制與開放銀行、電信等產業（李宗榮 2007；鍾喜梅、葉家豪 2010），集團欲跨入甫解除管制的產業，需要龐大的資金，鑑於控制家族自有資金有限，以及難以從制度環境中籌集所需的資金，位於金融產業當中的企業，則可透過綿密的人際社會關係，有助於資金的取得，以及有助於企業成長與發展（張乃中等 2013）。但在電子產業當中的企業，由於需面對國際化的競爭，以及需爭取外資法人的資金挹注以能取得在國際價值鏈當中的正當性（瞿宛文、洪嘉瑜 2002），加上該產業的業者相較於其他產業，更加倚重專業經理人（李卉馨等 2014），因此，在融資來源需引進原始持股者與其家族外的資金來源，以及高度依賴專業經理人擔任具有決策職位狀況下，會可能弱化家族集團採用金字塔股權結構所帶來績效下降的影響（李卉馨等 2014: 259-286）。

此外，瞿宛文等人針對後進國家企業升級策略的一系列討論具體指出，台灣的經濟發展功臣，並不是網絡、小企業與從加州矽谷返國的美籍華人，相反地，由於政府計畫性地透過政府研究機構的衍生企業與科學園區，鼓勵企業研究發展，以及選擇性地、計畫性地施行關鍵零組件的進口替代，因此，企業得以透過研究與發展的投入，爬升技術複雜性的階梯；儘管自由化風氣瀰漫全球，但台灣政府仍系統化地規劃與推動「成長極」(growth polar)，使網絡與高薪工作圍繞著成長極而生（瞿宛文、安士敦 2003: 9）。支撐台灣 1980 年代之後成長力道的電子產業廠商，有些是瞿宛文書中所提與政府研究機構有關連的專業人士所創立，但亦有為數不少是傳統家族企業轉投資所成立的公司。家族企業透過自由化趨勢，進入電子產業或服務產業，不僅擴大版圖、提升規模，同時也蓄積本身在管理能量與人才專業上的厚度（Amsden 2001; 瞿宛文、洪嘉瑜 2002；瞿宛文、安士敦 2003）。因此，本業為電子業的家族集團與非電子產業的家族集團，在財務資源與相關人才策略上必然有相當差異。

不同產業制度環境的因素促使集團在進行擴張之際，可能選擇控制的方式產生差異性，電子產業由於專業化程度與國際化程度相較於其他產業高，必須高度倚賴專業經理人以面對高度競爭壓力。另外，近年來，政府鼓勵高科技產業發展，並給予相對優渥的融資環境與財稅優惠，促使以電子產業為核心公司的集團，相對於其他產業，在人才與融資需求上有較完善的制度環境（瞿宛文、安士敦 2003）。簡言之，以電子產業為核心公司的集團相較於以其他產業為核心公司的集團，在集團擴張時需要運用金字塔股權結構以籌集人力與財務資本的可能性相對較低。因此，以制度論觀之，電子產業的制度環境相較於其他產業環境，提供一個家族集團在思考採用金字塔股權結構設計的差異性制度環境。以下為相關假說。

假說二：電子產業的家族集團相較於其他非電子產業的家族集團，其採用金字塔股權結構的程度會較低。

### (三) 資源依賴理論：股權結構設計與獲取環境當中關鍵資源之間連結

#### 1. 資源依賴理論核心觀點

制度論的討論，提供了家族集團在擴張上為何做特定決策，以及決策會延續及普及的解釋。過去關於家族集團發展的解釋，制度論者說明新興國家低度制度發展的環境，如何影響家族集團的興起 (e.g. Khanna and Palepu 1997)，但卻難以說明為何不是所有家族集團在低度制度環境下，都有良好績效表現 (Khanna and Rivkin 2001)，以及為何當制度條件改變後，家族集團不會轉型成為更專業化、更西方式專業經理人運作的企業 (李宗榮 2007, 2009)。我們需要更多從制度條件，檢視家族集團得以持續運作的說明，而資源依賴論點的加入，則提供一個與制度論相互呼應的可能切入點。

相較於制度觀點所關心，各種制度環境安排對於企業決策的可能影響，資源依賴論點則是強調組織的行為受到外部資源的限制與影響 (Casciaro and Piskorski 2005; Pfeffer and Salanick 1978)，因此即使處於同樣的場域內，若其資源依賴的來源不同，組織的形態與行為仍可能有所差異。從資源依賴論的角度來看，在家族集團當中，核心企業與其他分子企業之間，存在不對等的資源依賴關係 (Sambharya and Banerji 2006)。集團當中的每一分子企業，都需要從核心企業取得生存必須的關鍵財務或管理資源，核心企業可透過股權關係，控制每一分子企業，因此以控制股東為首的核心企業，會因為與每一分子企業的不同股權關係，而形成不同的控制與權力意涵 (Kim et al. 2004; Sambharya and Banerji 2006)。例如，研究者在一篇討論家族集團核心公司與分子企業公司，對於集團內持股影響的文章當中論述，當核心公司對於所觀察分子企業的持股程度愈高，對於該觀察分子企業的績效有愈顯著的正向影響，但是集團內其他分子企業對於該觀察分子企業的持股程度，則對於其績效無顯著影響；該文說明，在一擁有眾多分子企業的家族集團當中，不是每一分子企業都有相同的資源，

如果核心公司對於特定分子企業持股愈高，代表核心公司與控制家族對於該分子企業愈重視，其結果是績效會愈好 (Chan et al. 2010)。

此外，政府對於制度環境的規範，會影響到資源的分配方式，進而影響到企業的決策。以台灣金融產業的發展為例，該產業的發展有兩個關鍵的法令規範，一是 1990 年的金融自由化政策，二是 2001 年頒布施行的〈金融控股公司法〉（以下簡稱為〈金控法〉），前者提供非金融本業的民營公司，得以進入「準管制」金融產業的依據，如具有政商關連的大型集團企業，得以在解除管制的金融自由化政策下，多角化進入金融產業 (Chung 2006: 505-520)。而後者（〈金控法〉）則是提供不同類型的金融機構，得以進行整併與跨業整合的法源依據，立法依據主要是為了強化金融機構的國際競爭力，但是對大型家族集團來說，卻提供另外一種在控股鏈上的選擇。例如，鍾喜梅在一篇文章中指出：

金控公司的成立，並沒有使得控制家族透過非營利機構控制主要集團內分子企業的股權控制關係改變；控制家族選擇控制主要集團內分子企業的方式，在金控公司成立後仍然繼續維持，但是，控制家族選擇的非營利機構類型，由於其所具備的制度性特徵使然，將會產生不同的代理意涵以及資源依賴關係。對於選擇以醫院或學校等高度制度化的非營利機構來控制主要分子企業的金融家族集團而言，金控公司的成立，不僅會加深控制家族、醫院與金控公司之間的資源依賴關係，同時也會與金控公司其他非控制股東之間，有較高資訊不對稱與代理問題之虞。相反地，如果當初控制家族選擇基金會等低度制度化的非營利機構，做為控制主要分子企業的工具，則金控公司的成立，沒有較明顯強化控制家族、基金會與金控公司資源依賴關係的傾向，同時由於金控公司有較高比例其他非控制股東的存在，將會有產生較低資訊不對稱與代理問題的可能。（鍾喜梅 2011: 40-41）

由上述引文可以發現，大型家族集團在控股鏈上，選擇哪些分子企業做為控制工具，其實具有高度的歷史相似性，制度環境的改變，或許提供掌握資源的新方向，但是對於核心家族來說，牢牢控制關鍵資源的想法並沒有改變（鍾喜梅 2011）。

組織之間的資源依賴關係，除表現在上述集團內，核心公司與各分子企業之間，以及在環境當中，組織也會透過制度性安排，牢牢控制關鍵性資源以維繫生存，還會表現在組織對於接班人的選擇上 (Pfeffer and Salancik 1978)。當組織選擇特定接班人，往往代表組織希望這一接班人可以解決某些問題，或能帶領組織掌握更多機會。因此，組織接班人的決定，不僅攸關組織的生存，也往往具有高度權力意涵 (Pfeffer and Salancik 1978)。儘管美國的大型專業主義企業，標榜的是管理權與所有權的分離，以執行長為首的專業經理人，不僅掌握公司的經營資源與方向，同時也是帶領公司繼續擴張與專業化經營的關鍵 (Chandler 1977)；美國的家族企業儘管掌握所有權，經營權力往往委託專業經理人 (Anderson and Reeb 2003)。但是，多數家族企業會偏好選擇家族成員擔任主要經營決策者 (Miller and Le Breton-Miller 2005)，亞洲家族集團亦然 (Chung and Chan 2012; Morck et al. 2005)。選擇家族成員擔任主要經營決策者有利有弊，但是從資源依賴觀點來看，選擇誰做為接班人，的確是代表企業希冀掌握何種資源的關鍵決策與手段 (Pfeffer and Salancik 1978)。

由於資源依賴論點強調任何策略決定，都是決策體（如廠商）為了掌握關鍵生存資源的一種謀略與安排，因此從資源依賴論點解釋金字塔股權結構，讓我們對於大型家族集團金字塔股權結構的採用與演變，得以從權力觀點來思考。

## 2. 資源依賴理論對於金字塔股權結構的解釋：領導者的選任

制度環境的改變，促使大型家族集團在控股鏈上的安排，具有高度的歷史相似性（鍾喜梅 2011），然而，政府對於制度環境的規範，也會影響資源的分配方式，進而影響到企業的決策。對於集團控制家族來說，如何



掌握生存必須資源是相當重要的決策，這當中，選擇誰做為領導者就是關鍵決策之一 (Pfeffer and Salancik 1978)。組織可以透過制度性的安排，選擇以家族成員擔任集團主要的領導人，掌握集團的經營資源與方向 (Chung and Chan 2012; Morck et al. 2005)。集團分子企業與核心企業之間的資源依賴關係，包括股權之間的連結，或者經營權的指派，將對分子企業的策略發展與績效產生影響 (Chan et al. 2010)，而分子企業與核心企業間不同的股權關係，也隱含不同的控制與權力意涵 (Kim et al. 2004; Sambharya and Banerji 2006)。除了股權之間的連結，經營權的指派也可能成為分子企業與核心企業之間的依賴關係。對於家族集團來說，選擇家族成員擔任核心企業的主要領導人，能夠對集團整體發展進行規劃與安排，也能統籌集團未來的發展方向 (Hamilton 1997; Luo and Chung 2005)。從資源依賴觀點來看，控制家族為了掌握集團各分子企業的發展，若選擇以家族成員擔任集團主要領導人，更可能強化輔以金字塔股權結構的運用，促進核心家族協調各分子企業事務，以及更穩固地掌控集團權力依賴結構。因此以下為相關假說。

假說三：若家族成員擔任家族集團主要領導人，則該家族集團的金字塔股權結構程度會愈高。

#### (四) 小結

家族集團以交互持股及層層股權轉換所構成的金字塔結構，設立初衷源於風險與控制的考量 (Almeida and Wolfenzon 2006)，但是顯然此種特殊的集中股權設計，會造成後續的一連串效應，包括因為風險移轉與資訊不對稱所造成的「主理人—主理人」代理衝突 (Chung and Chan 2012; Morck and Yeung 2003)，以及因為制度環境的法令規定，使得控制股東得以透過相關非營利組織牢牢掌握股權 (鍾喜梅 2011; 鍾喜梅等 2012)，或是利用法令規範使得家族董監「永保權位」 (李宗榮 2009)，以確保所有分子企業的經營發展及策略方向，與集團暨核心公司的目標一致。

台灣的中小企業在所有權與經營權上並沒有明顯的分割，但隨著規模的擴張，我們可以看到一些大型集團內特殊的股權與管理權的安排，包括本文所關心的金字塔股權結構。對於家族集團的控制家族來說，家族成員要如何一方面確保決策權仍掌握在家族之中，另一方面又能持續不斷地擴大集團整體規模與範疇，確實是一大難題 (Chung 2015)。家族成員善用制度環境的安排，牢牢掌握集團的現象，已是不爭的事實，但此種金字塔結構不斷演變與複雜化的現象，與集團本身的擴張及控制家族的家族領導現象有無關連，則需要進一步檢視。因此，本文接下來透過長期資料的實證分析，說明家族集團金字塔股權結構的演變與規模擴張及家族領導現狀之間的關係。

## 四、台灣家族集團股權結構的變遷：分析方法

在家族集團金字塔股權結構的影響緣由分析當中，本文討論控制家族直接持股、電子產業，以及是否選擇家族成員擔任主要領導人，對於家族集團採用金字塔股權結構的可能影響。在分析層次上，本文為一集團層次的分析，希望了解各集團在長期觀察時間當中，其採用金字塔股權結構的緣由；由於各集團的資料重複出現多次，因此，資料屬性屬於 panel data 形態 (Beck and Katz 1995)。在統計相關模型選取上，Panel data 除須控制樣本間的相關性產生的偏誤外，也須控制樣本在時間前後上所可能產生的偏誤，因此，本文採用 Random-effects GLS regression model，控制可能產生的模型估算誤差 (Baum 2006)。

在分析上，本文首先控制可能影響到金字塔股權結構的變數，包括：

- (1) 「集團產業屬性」，採取虛擬變數方式，將家族集團的產業屬性，區分為電子製造業、非電子製造業及服務業。由於家族集團是否屬於電子業是主要觀察變數，因此，在模型控制變數中，放入家族集團是否屬於非電子製造業，以及屬於服務業兩產業變數。
- (2) 「集團成立年資」，集團年資為資料觀察年度減集團成立年度，年資為過去經驗累積的表現，年資愈長表

示處理事務的經驗相對豐富 (Khanna and Rivkin 2001)，因此控制集團年資對於家族企業採用金字塔股權結構的影響。(3)「集團規模」，以集團資產額取自然對數做為衡量，當規模愈大，所擁有的資金與資源相對充裕，家族企業集團較有能力調配或分攤運作成本到其他分子事業體 (Khanna and Rivkin 2001)，同時也代表集團在協調與管控上的成本會愈高，因此，本文觀察集團規模擴大對於採用金字塔結構的可能影響。(4)「集團海外公司數目」，集團的國際化決策與集團的股權決策有關 (Chung 2008)；由於在因果關係推論上，集團股權程度會影響其多角化決策與國際多角化策略 (Chung 2008, 2013)，為能了解集團希冀走向國際市場，對於其採用複雜金字塔股權結構的影響，本文僅放入集團海外公司數目，做為控制集團的國際化趨勢對於金字塔股權結構的可能影響。(5) 家族成員擔任愈多集團核心決策圈 (inner circle) 成員，對於家族集團策略方向有愈關鍵性的影響，因此控制「家族成員擔任核心圈成員的數目」 (Hamilton 1997; Luo and Chung 2005)；(6) 家族集團在接班之後，往往在股權結構以及管控方式上，會與第一代有所不同 (Mishra and McConaughy 1999)，因此將「家族集團是否接班」予以控制。(7) 創辦人年紀愈長，往往會對可否維繫企業的控制有愈強的時間壓力，也會愈積極發展可以使家族控制企業的股權架構設計 (Morck et al. 2005)，因此將家族集團創辦人的年紀予以控制。

在應變數處理上，「家族集團金字塔股權結構程度」(Y) 是一集團層次的變數。許多集團企業的股權結構非常複雜，尤以家族集團的複雜度最高，藉此取得控制權。國內外學者對家族股權結構的論述不少，大多分析所有權、現金流量權 (La Porta et al. 1999; Yeh et al. 2003)。而台灣的集團多以家族集團企業為主，由於公司的股權集中，且公司存在控制股東的比例偏高，在此情況之下，企業可視為一個利益上的共同體，不但所有權兼經營權，更因為家族成員共同利益的結合，使得公司內部的管理機制相對地複雜，國內學者針對家族集團的股權結構分析，亦是採用 La Porta 等人 (1999) 的最終控制概念，探討家族集團的金字塔結構與交叉持股的現象。在本文當中，研究者依據過去研究 (Claessens et al. 2000; La Porta et

al. 1999)，計算集團內分子公司相互持有該集團內其他分子公司的股率。計算方式需先認定最終控制者，以及確認各分子企業所揭露股東的身分、持股數，以及股東與另外分子企業之間的關係，若某一分子企業的股東為其他分子企業股東，則再觀察控制分子企業的股東以及其股率……透過股權計算，我們計算出每一分子企業被控制家族所控制的「金字塔股權結構程度」(Chung and Chan 2012)，然後再將特定年度，所有分子企業的金字塔股權結構予以平均化，計算出集團層次的「金字塔股權結構程度」(Chung 2013)。

其次，在自變數處理上，依據之前文獻與相關假說推衍，有三個主要自變數，包括：(1)「家族直接持股程度」(X1)，包括最終控制者對受控公司直接出資，涵蓋個人、家族未上市法人、家族財團法人(醫院、基金會)等，本研究採用過去研究者(Claessens et al. 2000; La Porta et al. 1999)的定義，計算控制家族在各年度，對於集團內所有分子企業的直接持股，並依據各年度家族集團的分子數目予以平均化，得出特定年度的家族直接持股程度(Chung 2013)。(2)「家族集團是否屬於電子業」(X2)，由於電子產業的家族集團在多角化策略與擴張策略上，都與傳產業的家族集團有所不同(李宗榮 2007; Chung 2013)，因此為重要的制度變數。(3)「家族成員是否為董事長」(X3)，家族成員是否為董事長是家族集團中很重要的管理權控制方式(Chung and Chan 2012; Morck et al. 2005)，同時也代表在管理權上的管控方法，因此本文視為是一種資源依賴的手段，此一變數為虛擬變數。

## 五、結果與說明

在結果與分析上，首先是各變數之間的相關性。表 1 為變數的相關係數分析表，金字塔股權結構程度與直接持股程度，呈現低度顯著負向相關( $b = -0.150, p < 0.01$ )，同時，金字塔股權結構程度也與核心企業為電子業( $b = -0.154, p < 0.01$ )、海外公司數目( $b = -0.134, p < 0.01$ )呈現低度顯著負

表 1 相關係數分析表

	1. 集團平均金字塔程度	2. 集團平均直接持股程度	3. 集團核心公司為電子業	4. 集團核心公司董事長為家族成員	5. 集團核心公司為非電子製造業	6. 集團核心公司為服務業	7. 集團成立年資	8. 集團規模	9. 集團海外公司數目	10. 核心人物為家族成員數目	11. 集團創辦年齡
1. 集團平均金字塔程度	-.150**										
2. 集團平均直接持股程度	-.154**	.207**									
3. 集團核心公司為電子業	0.034	0.018	-.256**								
4. 集團核心公司董事長為家族成員	.156**	-.195**	-.904**	.285**							
5. 集團核心公司為非電子製造業	0.097	-0.082	-.196**	-0.074	.217**						
6. 集團核心公司為服務業	-0.041	-.187**	.364**	-.215**	-.271**	-.342**					
7. 集團成立年資	.159**	-.247**	0.003	-.166**	0.051	.188**	.244**				
8. 集團規模	-.134*	-.226**	.154**	-.132*	-.122*	-.161**	.289**	.322**			
9. 集團海外公司數目	-0.095	-0.025	-.195**	-0.1	.230**	.110*	0.048	.227**	0.073		
10. 核心人物為家族成員數目	0.092	-.266**	.158**	-0.057	-.158**	-.209**	.534**	.302**	.401**	0.064	
11. 集團創辦年齡	0.073	-0.107	-0.009	-.161**	-0.014	0.056	-0.05	0.104	0.003	0.037	0.055

備註：資料來源：本研究整理自 1988-2004 年中華徵信所出版之各年度「台灣地區集團企業研究」；\* P ≤ 0.05, \*\* P ≤ 0.01

向相關。三個自變數之間，直接持股程度與電子業為低度顯著正向相關 ( $b = 0.207, p < 0.01$ )，直接持股程度與核心公司董事長為家族成員之間的相關性不顯著，電子業與核心公司董事長為家族成員則為低度顯著負向相關 ( $b = -0.256, p < 0.01$ )。另外，集團核心公司為電子製造業與非電子製造業之間的相關係數達  $-0.904$  ( $p < 0.01$ )，為高度顯著負向相關，若將此兩個變數同時放入迴歸模型中，可能因共線性而產生偏誤，因此，檢測假說二的迴歸模型時，應將核心公司為非電子製造業予以刪除。

在因果分析上，表 2 為家族集團金字塔股權結構的影響因素迴歸分析，從表 2 的分析當中可以看出，集團核心公司的產業屬性，對於其是否採用較高程度的金字塔股權結構有顯著影響，其中，當集團核心公司屬於電子產業時，該公司的金字塔股權結構程度會較其他非電子製造業為低，說明產業制度環境對於家族集團企業是否採用複雜股權結構設計有所影響。此外，儘管集團成立時間長短對於金字塔股權結構程度沒有顯著影響，集團的規模卻顯示對於採用金字塔股權結構有顯著正向影響，這說明集團規模擴大，會提高集團採用複雜股權結構設計的誘因。有關規模影響的討論，將於後續討論當中說明。海外投資部分也顯示，當集團有愈多海外投資規劃與海外分子企業時，運用金字塔股權結構也會較低，說明集團國際化傾向，與其金字塔股權結構的運用有密切關係。

在核心人物特徵上，我們首先可以觀察到，集團核心決策圈當中若有愈多家族成員，則採用金字塔股權的程度會愈低，此一與經驗直覺相反的實證結果，可能的解釋原因在於核心決策圈。此外，當家族集團創辦人年紀愈長，採用金字塔股權結構的程度會愈高，儘管集團接班與否影響不顯著，但此一結果說明，創辦人年紀愈長，對於後續家族如何持續掌握集團有更高的迫切感。研究者目前一篇正在進行的文章也清楚說明，金字塔股權結構的運用在第一代與第二代有不同的策略與績效意義。

在自變數影響部分，從表 2 可以清楚看到，家族集團直接持股的提高，對集團運用金字塔股權結構有負向影響 ( $b = -0.19, p < 0.1$ )，而集團核心公司為電子業，採用金字塔股權結構的程度會愈低 ( $b = -0.11, p < 0.05$ )，

表 2 家族集團金字塔股權結構之影響因素分析

	M1	M2
常數項	-0.28 (0.13)*	-0.09 (0.12)
<b>自變數</b>		
X1：家族直接持股比例		<b>-0.19 (0.11)+</b>
X2：集團核心公司為電子業		<b>-0.11 (0.05)*</b>
X3：集團核心公司董事長為家族成員		<b>-0.01 (0.05)</b>
<b>控制變數</b>		
集團核心公司為非電子製造業	0.12 (0.05)**	Dropped
集團核心公司為服務業	-0.01 (0.03)	-0.01 (0.03)
集團成立年資	-0.02 (0.03)	-0.02 (0.03)
集團規模	0.02 (0.01)**	0.02 (0.01)**
集團海外公司數目	-0.01 (0.01)**	-0.01 (0.01)**
核心人物為家族成員數目	-0.02 (0.01)**	-0.02 (0.01)**
集團創辦人年齡	0.01 (0.01)*	0.01 (0.01)+
集團已經接班	0.01 (0.02)	0.01 (0.03)
R <sup>2</sup> -Within	<b>0.06</b>	<b>0.07</b>
R <sup>2</sup> -Between	<b>0.47</b>	<b>0.45</b>
R <sup>2</sup> -Overall	<b>0.16</b>	<b>0.17</b>
配適度 (Wald Chi-Square)	<b>38.94**</b>	<b>40.63**</b>
觀察集團企業個數	275	275
集團數	31	31

備註：資料來源：本研究整理自 1988-2004 年中華徵信所所出版之各年度「台灣地區集團企業研究」；括弧內數據代表標準差；+ P ≤ 0.10, \* P ≤ 0.05, \*\* P ≤ 0.01

但集團核心公司董事長為家族成員時，卻不一定會有影響。分析結果支持假說一與假說二，但不支持假說三。如同本文前面的說明，直接持股的多寡，提供一個集團採用金字塔股權結構的原因，而外在環境的法令規範，則提供此一原因得以繼續茁壯與成長的有利條件。

## 六、結語與討論

### (一) 研究發現

大型家族集團企業是亞洲普遍存在的治理特徵 (Yiu et al. 2007; Young

et al. 2008)。過去研究指出，對於大型家族集團企業的家族本身而言，如何維持或強化其對於整個集團企業的控制，不但是經營管理上的重要問題 (Morck et al. 2005)，且家族為了繼續掌控集團整體的發展，會透過股權集中、交叉持股、層層股權控制的金字塔結構，以及指定家族成員擔任分子企業決策者的方式，延續對於龐大家族集團的控制。從制度經濟學者的論點觀之，採用金字塔股權結構，會使得控制股東與非控制股東之間產生「主理人—主理人」代理衝突 (Young et al. 2008)，進而使得集團內的上市公司績效下降 (Claessens et al. 2000, 2002; La Porta et al. 1999)。但是，金字塔股權結構的產生，不是一蹴可幾的現象，此種股權控制方式，與企業所處的制度環境，以及企業掌握多少環境中的關鍵資源有關 (Almeida and Wolfenzon 2006; Morck et al. 2005)。因此，本文嘗試整合歷史分析脈絡與不同理論視角，從長期資料的爬梳與分析，試圖對台灣家族集團採用金字塔股權結構，提出一個制度脈絡與組織擴張的解釋。

從本文的分析可知，台灣的法令規定，提供企業在擴張與股權集中上的制度環境，政府對於企業參與經濟活動的態度與政策，提供一個從政治經濟角度論述的切入點（朱雲漢 1989；蕭全政 1990）；相關政策的推動與法令的修訂，不僅提供民間企業家參與經濟活動的正當性與助力，同時也對於企業在資金上集中化，以及董事會結構集中化有推波助瀾之效。若進一步討論從制度、代理與資源依賴等不同理論角度的可能解釋原因，我們可以發現，家族集團的直接持股程度以及家族集團的產業環境，分別對於家族集團採用金字塔股權結構設計有顯著影響。其中，如果家族集團直接持股程度愈高，以及家族集團核心公司為電子業，則採用金字塔股權結構的程度會愈低。但若集團核心公司董事長為家族成員時，卻不一定會影響集團運用金字塔股權結構，實證結果支持假說一與假說二，但不支持假說三。分析結果說明，不同持股方式所帶來的經濟誘因差異，以及不同產業環境對於企業體在資源配置與正當性來源，都會影響其股權設計的決策。代理理論與制度論分別解釋了家族集團持續採用金字塔股權結構設計的可能原因，可是值得注意的是，雖然家族集團核心公司董事長為家族成員



此一變數，對於集團採用金字塔股權結構設計沒有顯著影響，但是這並不表示集團沒有採用資源依賴手法，可能解釋原因在於幾乎所有家族集團都會指派家族成員擔任集團核心公司董事長，因此在統計分析上，就難以看出派任家族成員擔任核心公司董事長，對於金字塔股權結構程度變化的影響。這一變數的不顯著，說明幾乎多數家族集團都會指派家族成員擔任集團核心公司董事長，突顯出指派家族成員擔任集團核心公司董事長，在掌握重要決策角色與關鍵資源上的重要性。爾後可以再透過其他可能代表資源依賴關係的變數指涉 (proxy)，了解大型家族集團其金字塔股權結構變遷的資源依賴關係。

本文除了發現家族集團的組織特徵與所處制度環境，提供解釋家族集團運用金字塔股權結構的緣由外，也發現此種股權結構運用，與家族集團的規模和公司治理有密切關係。因此，以下以家族集團的組織擴張與融資需求，家族集團的公司治理，以及家族企業或集團控股選擇，對於家族與社會的意義等面向，討論家族集團運用金字塔股權結構的可能影響。

## （二）討論：家族集團的組織擴張與融資需求

在家族集團金字塔股權結構變遷的分析當中，我們除了觀察到從代理理論、制度論與資源依賴理論等不同論點的可能解釋原因外，還可以注意到，家族集團規模的擴張，相當程度解釋該家族集團為什麼採用金字塔股權結構。集團規模與金字塔股權結構之間的顯著正向關係 ( $b = 0.02, p < 0.01$ )，說明當家族集團規模愈大時，愈會採用金字塔股權結構此種複雜股權結構設計。這一發現，可與 Chandler (1977, 1990) 的論述，以及瞿宛文等人對於後進國家企業升級策略的觀察對話 (Amsden 2001; 瞿宛文、洪嘉瑜 2002; 瞿宛文、安士敦 2003)。

Chandler 在經典著作 *The Visible Hand* (1977) 中指出，大型企業的興起，以及專業經理人主義，會取代市場這隻「看不見的手」。他以美國企業的大型化為觀察依據，指出以專業經理人為管理協調機制的這隻「看得見的手」，相比市場協調這隻「看不見的手」而言，能夠帶來巨大的生產

力和豐厚的利潤，同時能夠提高資本的競爭力，這種管理的變革會引發生產和消費顯著提高。這也就是錢德勒所謂的「企業的管理革命」。另外，Chandler 在著作 *Scale and Scope* (1990) 中，同樣清楚論述企業大型化之後，專業經理人治理的機制，能夠為企業帶來專業分工及專業管理的效益。Chandler (1977, 1990) 推崇企業大型化之後專業經理人治理，主要的觀察依據為美國企業，但是，之後包括安隆案等許多例證說明，以專業經理人為主要治理依據的美國大型企業，不僅沒有擺脫專業經理人自利，以及投機主義的惡夢，以代理理論為依據所設計的高階經理人獎酬設計，也導致企業高階經理人的薪酬，與基層工作人員之間酬勞差距，大到令人詫異的地步。此外，Chandler (1977, 1990) 對於企業大型化之後會走向專業經理人治理的企業管控模型推論，也不適用於美國以外的其他國家。家族治理是美國以外多數企業的治理方式 (Miller and Le Breton-Miller 2005)，而家族企業在規模擴大後是否會走向專業化，是許多關心家族企業發展者所關注的議題 (Chua et al. 2009)。但是，從許多實證與案例觀之，許多地區的家族企業，在規模擴大與經營範疇擴張後，不僅沒有走向專業經理人治理，卻發展出更為複雜與細緻的管控手法，掌握龐大的企業體；家族集團的金字塔股權結構，就是當中翹楚。從本文的分析當中可知，當家族集團規模擴大後，會採用更高程度的金字塔股權結構，說明家族集團的規模擴大，會促使控制家族更為依賴複雜的股權控制手法，以能掌握龐雜的家族企業體。這樣的結果，不僅推翻 Chandler (1977, 1990) 所言企業大型化之後會走向專業經理人治理的管控模型推論，同時也清楚說明家族治理不會在規模擴大後退場，反而會透過更為細緻的股權管控手法代代延續。本文關於家族集團規模與金字塔股權結構間關係的發現，與 Chandler (1977, 1990) 的企業管控模型論述，產生有意義的對話與討論。

另外，本文關於產業別變數的發現，也呼應瞿宛文等人針對後進國家企業升級策略的一系列討論。在瞿宛文等人的一系列研究當中，明確指出台灣政府對於電子產業的政策性扶植，不僅在 1970 年代之後產生新的經濟成長動能，也促使相關企業在組織與管理上有根本性的改變 (Amsden 2001;

瞿宛文、洪嘉瑜 2002；瞿宛文、安士敦 2003）。但瞿宛文等人儘管詳細解釋後進國家企業規模上的優勢，以及何以這些企業得以升級與擠進全球供應網絡，卻沒有說明當企業規模擴大，與多角化到不同產業範疇時，應如何支應融資需要。本文對於家族集團金字塔股權結構變遷的分析，清楚說明家族集團的規模擴大，會強化家族集團採取各分子企業彼此相互持股的金字塔股權結構，同時本文也指出，如果家族集團的本業為電子產業，比較不會採用金字塔股權結構的設計。這一研究結果說明，當家族集團核心公司所屬產業為電子業時，由於必須在資本市場上取得龐大資金奧援，同時也需要外國法人的資金投入，增加其在國際市場上的正當性，因此，電子家族集團比較願意重用非家族專業經理人，在股權掌控上也有別於非電子家族集團（李卉馨等 2014）。金字塔股權結構的設計，主要是強化分子企業間彼此的關連，同時也增加外部資金提供者惡意購併特定集團內分子企業的難度（Bebchuk et al. 2000），但是這種股權設計無法滿足電子產業廠商龐大的資金需求，以及這些廠商在全球市場上的正當性要求。因此，本文呼應瞿宛文等人在後進國家廠商產業升級上，規模重要性的討論，同時也補充其關於企業主體在規模擴大後融資需要的相關缺口與討論。

### （三）討論：家族集團的公司治理

本文除了在規模與產業論述上，與 Chandler (1977, 1990) 關於美國專業經理人公司的論述，以及瞿宛文等人對於後進國家企業升級策略的觀察（Amsden 2001；瞿宛文、洪嘉瑜 2002；瞿宛文、安士敦 2003）對話外，也與代理理論以及 Davis 等人所談公司治理的論述，產生有意義的對話（Davis 1996, 2005）。

Davis 等人的研究明確指出，公司治理的結構不是單純從代理問題解決的經濟誘因設計，而是涉及持股者動機與關係的結果。Davis 等人從公司治理角度的一系列研究，告訴我們制度環境不是一個中性的規範架構，而企業董事會的結構也不是由「中性」股權者所形成的結構，相反地，制度環境會與企業發展方向有相互交織的情況，而各企業董事之間的網絡關係則

會形塑企業董事會的面貌與結構 (Davis 1996, 2005; Davis et al. 1994)。但是，Davis 等人的研究沒有說明的是，在家族集團當中，家族網絡的延伸與維繫不僅透過家族成員，還會透過不同類型分子企業的參與，強化與延伸家族網絡（鍾喜梅 2011；鍾喜梅等 2012）。事實上，家族集團與執政當局「合作」的歷史脈絡，提供家族集團擴張的養分，而家族集團也透過經營政商關係，影響制度環境的規範方向；家族成員不僅透過個人與不同類型分子企業，牢牢掌握集團擴張後的各分子企業股權，同時也透過不同家族與家族成員之間的投資或婚姻關係，交織成更綿密的集團間網絡（李宗榮 2009）。討論與分析家族集團金字塔股權結構的演變，不僅可以觀察到與美國上市企業的差異，也延伸 Davis 等人對於持股者動機與連結的討論。

#### （四）討論：家族企業或集團控股選擇對於家族與社會的意義

家族企業的接班，近年來成為亞洲許多國家的熱門議題。不同國家的家族企業，在接班傳承上有不同挑戰，也有不同的運用工具。在觀察台灣家族集團金字塔股權結構時，我們可以發現控制家族透過基金會、醫院或學校等非營利機構，再轉投資其他分子企業，或藉基金會等非營利法人代表取得分子企業董事會席次，或指派家族成員擔任基金會等非營利法人決策者的方式，透過基金會、醫院或學校等非營利機構對分子企業進行控制，在台灣大型家族集團中是相當普遍的現象。對家族來說，此種透過非營利機構，達到股權不分散，以及間接控制上市櫃分子企業的方式，有助於股權集中在家族企業當中，不至於隨著接班而分散。此外，對於控制家族來說，當集團分子企業持續成長，以及所涉之產業範疇不斷擴大，家族成員的人數與能力，不足以掌控所有分子企業，因此金字塔股權結構的採用與延續，就成為集團規模擴大後的必然現象（鍾喜梅 2011；鍾喜梅等 2012）。

可是，同樣都是基金會控股，丹麥有相當多的家族創辦者，捐贈股權成立基金會，由於基金會可以恪守中立角色，使得基金會運作及參與公司治理的角色，與原始持股家族動機切割，進而使得由基金會控股的公司，

不僅維持股權集中免於被惡意購併，同時也在公司策略制訂與績效表現上相當出色（湯姆森、鍾喜梅 2015）。

對照丹麥基金會控股的作法，台灣家族集團透過基金會控股顯然比較從家族維繫控制動機出發。台灣家族集團維繫股權控制的作法，反映出各地家族企業在制度下的選擇差異，但對於個別家族主體有利的股權控制選擇，不必然對於企業與社會有好處，因為金字塔股權結構所產生的控制股東誘因下降，進而使得控制股東與非控制股東之間產生「主理人—主理人」代理衝突 (Young et al. 2008)，以及集團內上市公司績效下降的現象 (Claessens et al. 2000, 2002; La Porta et al. 1999)，就清楚說明金字塔股權結構運用，對於小股東、企業及社會的缺失。儘管家族集團可以透過指派家族成員擔任主要領導人，強化家族在經營上的誘因，但是此種管理上的強化，很難調節金字塔股權結構對於分子企業負向績效的影響 (Chung and Chan 2012)。主管機關有必要從本地企業的根本結構與脈絡，思考最佳的法令制度環境，同時思考如何有效規範不同控制工具的中立角色，而非一味地以美國專業經理人制的制度環境，做為主要法令規範的參考依據。金融監理與主管機關的重要任務之一，在於維護不同類型股東的利益，同時兼顧鼓勵企業投資與成長的需求，因此，在家族集團採用與依賴金字塔股權結構的事實基礎上，相關監理機關必須注意的是在家族集團當中的上市公司，例如，在後續〈公司法〉相關章程修訂當中，就需要思考如何強化對於關係人持股的揭露，以及適時揭露核心控股者對於集團內上市公司在持股與投票權的差距，透過揭露更多具體數據，提供其他類型持股者投資的參考。

大型家族集團是亞洲普遍的企業實體，所有大型家族集團的發展，都與制度環境有密不可分的關係。家族集團採用複雜的金字塔股權結構，在當初有其運用的策略性理由，但隨著時空更迭，我們可以發現幾乎所有的家族集團都愈依賴金字塔股權結構設計，但是伴隨產生的效益卻不一定是正向的。由於家族集團對於各地經濟有重要貢獻，因此主管機關必須思考如何從制度與政策面，降低金字塔股權結構對社會可能帶來的負面影響，

同時又不至於打擊企業投資的信心，此一政策面的修正，考驗著主管機關的智慧。

### （五）結語

複雜持股的設計，往往不是一蹴可幾的結果，而是一連串決策下的安排，但是這樣的安排，有許多不同的組織擴張需求以及制度條件限制，同時也對企業主體有不同層面的影響。家族集團股權的安排與演變，不僅影響到企業上市後其他非家族股東的權益，其實更重要的意義在於控制家族能否藉由此種股權結構設計，掌握龐大的家族集團。

分析與討論台灣家族集團的股權結構演變，不僅有助於了解家族集團利用制度環境條件日趨壯大的原委，同時也有助於了解家族集團藉由股權結構，穩定代際傳承風險的關鍵。本文也藉由家族集團股權結構的演變，說明股權安排與制度環境之間密不可分的關連，進而提供後續法令制度修正的參考。

## 參考文獻

- 朱雲漢，1989，〈寡占經濟與威權政治體制〉。頁 139-160，收入財團法人台灣研究基金會編，《壟斷與剝削：威權主義的政治經濟分析》。台北：財團法人台灣研究基金會。
- 李宗榮，2007，〈在國家權力與家族主義之間：企業控制與台灣大型企業間網絡再探〉。《台灣社會學》13: 173-242。
- ，2009，〈制度變遷與市場網絡：台灣大型企業間董監事跨坐的歷史考察（1962-2003）〉。《台灣社會學》17: 101-160。
- 李卉馨、詹淑婷、蘇怡方、鍾喜梅，2014，〈專業經理人職位的代理意涵：台灣電子業家族企業之實證分析〉。《台大管理論叢》25(1): 259-286。
- 林鐘雄，1991，《台灣經濟發展四十年》。台北：自立晚報社文化出版部。
- 張乃中、詹淑婷、鍾喜梅，2013，〈家族集團政商關係、多角化策略與績效關連性之研究：台灣金融業家族集團之觀察〉。論文發表於「2013 台灣社會學年會」，台北：政治大學，2013 年 11 月 30 日至 12 月 1 日。

- 陳東升，1993，〈醫療組織關係的制度理論分析——以新竹醫療區為例〉。《中國社會學刊》17: 101-126。
- 湯姆森·斯蒂恩 (Steen Thomsen)、鍾喜梅，2015，〈基金會對家族企業傳承的影響〉。頁 360-365，收入中國國民（私）營經濟研究會家族企業研究課題組編，《中國家族企業傳承報告》。北京：中信出版社。
- 詹淑婷、林佳慧、張惟淙、鍾喜梅，2011，〈企業基金會在家族集團之角色：控制觀點的思考〉。論文發表於「2011 台灣社會學年會」，台北：台灣大學，2011 年 12 月 10-11 日。
- 福山·法蘭西斯 (Francis Fukuyama) 著，李宛蓉譯，1998，《信任：社會德性與經濟繁榮》。台北：立緒。
- 蕭全政，1990，《台灣地區的新重商主義》。台北：國家政策研究資料中心。
- 鍾喜梅，2011，〈台灣金融家族集團的控股鏈分析：金融控股公司的角色思考〉。《產業與管理論壇》13(1): 28-45。
- ，2013，〈家族與企業兩造雙贏目標〉。《董事會評論》2: 26-27。
- 鍾喜梅、林佳慧，2009，〈家族集團接班資源與角色鑲嵌關係：網絡觀點之初探〉。《組織與管理「創業與家族企業」專刊》2(2): 155-195。
- 鍾喜梅、葉家豪，2010，〈家族連結、政商關係與多角化擴張：台灣家族集團的跨時分析〉。《組織與管理》3(1): 67-106。
- 鍾喜梅、鄭力軒、詹淑婷、林佳慧，2012，〈醫院與大學在家族企業集團股權鏈之角色：制度與資源依賴觀點的辯證〉。《人文與社會科學集刊》24(3): 399-438。
- 瞿宛文、安士敦 (Amsden, A. H.) 著，朱道凱譯，2003，《超越後進發展——台灣的產業升級策略》。台北：聯經。
- 瞿宛文、洪嘉瑜，2002，〈自由化與企業集團化的趨勢〉。《台灣社會研究季刊》47: 33-83。
- Almeida, Heitor V. and Daniel Wolfenzon. 2006. "A Theory of Pyramidal Ownership and Family Business Group." *Journal of Finance* 61(6): 2637-2680.
- Almeida, Heitor V., Sang Yong Park, Marti G. Subrahmanyam, and Daniel Wolfenzon. 2011. "The Structure and Formation of Business Groups: Evidence from Korean." *Chaebols. Journal of Financial Economics* 99(2): 447-475.
- Amsden, Alice H. 2001. *The Rise of "The Rest": Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. New York: Oxford University Press.
- Anderson, Ronald C. and David M. Reeb. 2003. "Founding-Family Ownership and Firm Performance: Evidence from the S&P 500." *Journal of Finance* 58(3): 1301-1328.
- Baum, Christopher F. 2006. *An Introduction to Modern Econometrics Using Stata*. College Station, TX: Stata Press.

- Bebchuk, Lucian A., Reimier Kraakman, and George Triantis. 2000. "Stock Pyramids, Cross-Ownership, and Dual Class Equity: The Mechanisms and Agency Costs of Separating Control from Cash-Flow Rights." Pp. 295-315 in *Concentrated Corporate Ownership*, edited by Randall Morck. Chicago: University of Chicago Press.
- Beck, Nathaniel and Jonathan N. Katz. 1995. "What To Do (and Not to Do) with Time-Series Cross-Section Data." *American Political Science Review* 89(3): 634-647.
- Bhappu, Anita D. 2000. "The Japanese Family: An Institutional Logic for Japanese Corporate Networks and Japanese Management." *The Academy of Management Review* 25(2): 409-415.
- Casciaro, Tiziana and Mikolaj Jan Piskorski. 2005. "Power Imbalance, Mutual Dependence, and Constraint Absorption: A Closer Look at Resource Dependence Theory." *Administrative Science Quarterly* 50(2): 167-199.
- Chan, Shu-ting, Hsi-mei Chung, and K.-S. Yeh. 2010. "Performance Implications by Imbalanced Affiliate Control in Largely Family Business Groups." Paper presented at the Seventh Annual Meeting of the Asia Academy of Management (AAOM), Macau, China, December 12-14.
- Chandler, Jr., Alfred D. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- . 1990. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, MA: Belknap Press.
- Chua, Jess H., James J. Chrisman, and Erich B. Bergiel. 2009. "An Agency Theoretic Analysis of the Professionalized Family Firm." *Entrepreneurship Theory and Practice* 33(2): 355-372.
- Chung, Chi-nien. 2003. "Managerial Structure of Business Groups in Taiwan: The Inner Circle System and Its Social Organization." *The Developing Economies* 41(1): 37-64.
- Chung, Hsi-mei. 2006. "Managerial Ties, Control and Deregulation: An Investigation of Business Groups Entering the Deregulated Banking Industry in Taiwan." *Asia Pacific Journal of Management* 23(4): 505-520.
- . 2008. "Ownership Structure, Expatriate Policy, and Regionalization: Evidence from Taiwan's Family-owned Business Groups, 2000-2002." Special Issue on Family Firms in Global Economy, *Multinational Business Review* 16(2): 43-63.
- . 2013. "The Role of Family Management and Family Ownership in Diversification: The Cases of Family Business Groups." *Asia Pacific Journal of Management* 30(3): 871-891.
- . 2015. "Ownership Structure and Affiliate Firm Performance in Diversified Family



- Business Groups: A Generational Perspective.” Paper presented at the 9<sup>th</sup> Annual Meeting of the Asia Academy of Management (AAOM), Hong Kong, China, June 22-24.
- Chung, Hsi-mei and Shu-ting Chan. 2012. “Ownership Structure, Family Leadership, and Performance of Affiliate Firms in Large Family Business Groups.” Special Issue on Leadership in Asia, *Asia Pacific Journal of Management* 29(2): 303-329.
- Chung, Hsi-mei and Hung-bin Ding. 2010. “Political Connections and Family Business Diversification.” Pp. 135-152 in *Advances in Mergers and Acquisitions*, edited by Sydney Finkelstein and Cary L. Cooper. Bingley, United Kingdom: Emerald Group Publishing Limited.
- Claessens, Stijn, Simeon Djankov, Joseph P. H. Fan, and Larry H. P. Lang. 2002. “Disentangling the Incentive and Entrenchment Effects of Large Shareholdings.” *The Journal of Finance* 57(6): 2741-2771.
- Claessens, Stijn, Simeon Djankov, and Larry H. P. Lang. 2000. “The Separation of Ownership and Control in East Asian Corporations.” *Journal of Financial Economics* 58(1-2): 81-112.
- Davis, Gerald F. 1996. “The Significance of Board Interlocks for Corporate Governance.” *Corporate Governance: An International Review* 4(3): 154-159.
- . 2005. “New Directions in Corporate Governance.” *Annual Review of Sociology* 31(1): 143-162.
- Davis, Gerald F., Kristina A. Diekmann, and Catherine H. Tinsley. 1994. “The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s: The Deinstitutionalization of an Organization Form.” *American Sociological Review* 59(4): 547-570.
- DiMaggio, Paul J. and Walter W. Powell. 1983. “The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields.” *American Sociological Review* 48(2): 147-160.
- Granovetter, Mark. 1985. “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness.” *American Journal of Sociology* 91(3): 481-510.
- . 1995. “Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy.” *Industrial and Corporate Change* 4(1): 93-130.
- Hamilton, Gary. 1997. “Organization and Market Processes in Taiwan’s Capitalist Economy.” Pp. 237-293 in *The Economic Organization of East Asian Capitalism*, edited by M. Orrù, Nicole Woolsey Biggart, and Gary G. Hamilton. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Jensen, Michael C. and William H. Meckling. 1976. “Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure.” *Journal of Financial Economics* 3(4): 305-360.

- Khanna, Tarun and Jan W. Rivkin. 2001. "Estimating the Performance Effects of Business Groups in Emerging Markets." *Strategic Management Journal* 22(1): 45-74.
- Khanna, Tarun and Krishna G. Palepu. 1997. "Why Focused Strategies May Be Wrong for Emerging Markets." *Harvard Business Review* 75(4): 41-51.
- Kim, Hicheon, Robert E. Hoskisson, and William P. Wan. 2004. "Power Dependence, Diversification Strategy, and Performance in Keiretsu Member Firms." *Strategic Management Journal* 25(7): 613-636.
- La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, and Andrei Shleifer. 1999. "Corporate Ownership Around the World." *The Journal of Finance* 54(2): 471-517.
- La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer, and Robert Vishny. 2000. "Investor Protection and Corporate Governance." *Journal of Financial Economics* 58(1 & 2): 3-27.
- Levy, Marc. 2009. "Control in Pyramidal Structures." *Corporate Governance: An International Review* 17(1): 77-89.
- Luo, Xiaowei and Chi-nien Chung. 2005. "Keeping It All in the Family: The Role of Particularistic Relationships in Business Group Performance during Institutional Transition." *Administrative Science Quarterly* 50(3): 404-439.
- Miller, Danny and Isabelle Le Breton-Miller. 2005. *Managing for the Long Run: Lessons in Competitive Advantage from Great Family Businesses*. Boston: Harvard Business School Press.
- Mishra, Chandra S. and Daniel L. McConaughy. 1999. "Founding Family Control and Capital Structure: The Risk of Loss of Control and the Aversion to Debt." *Entrepreneurship Theory Practice* 23(4): 53-64.
- Morck, Randall and Bernard Yeung. 2003. "Agency Problems in Large Family Business Groups." *Entrepreneurship Theory and Practices* 27(4): 367-382.
- Morck, Randall, Daniel Wolfenzon, and Bernard Yeung. 2005. "Corporate Governance, Economic Entrenchment, and Growth." *Journal of Economic Literature* 43(3): 655-720.
- Organization of Economic Cooperation and Development (OECD). 1999. *OECD Principles of Corporate Governance*. Paris: OECD.
- Pfeffer, Jeffrey and Gerald R. Salancik. 1978. *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper and Row.
- Sambharya, Rakesh B. and Kunal Banerji. 2006. "The Effect of Keiretsu Affiliation and Resource Dependencies on Supplier Firm Performance in the Japanese Automobile Industry." *Management International Review* 46(1): 7-37.
- Schulze, William S., Michael H. Lubatkin, Richard N. Dino, and Ann K. Buchholtz. 2001.

- “Agency Relationships in Family Firms: Theory and Evidence.” *Organization Science* 12(2): 99-116.
- Scott, W. Richard. 2008. *Institutions and Organizations: Idea, Interests, and Identities*. 3<sup>rd</sup> Ed. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Yeh, Yin-hua, Chen-en Ko, and Yu-hui Su. 2003. “Ultimate Control and Expropriation of Minority Shareholders: New Evidence from Taiwan.” *Academia Economic Papers* 31(3): 263-299.
- Yiu, Daphne W., Yuan Lu, Garry D. Bruton, and Robert E. Hoskisson. 2007. “Business Groups: An Integrated Model to Focus Future Research.” *Journal of Management Studies* 44(8): 1551-1579.
- Young, Michael N., Mike W. Peng, David Ahlstrom, Garry D. Bruton, and Yi Jiang. 2008. “Corporate Governance in Emerging Economies: A Review of the Principal-Principal Perspective.” *Journal of Management Studies* 45(1): 196-220.

# 8

## 家族資本主義的興起與鞏固

---

李宗榮

# 家族資本主義的興起與鞏固

李宗榮

中央研究院社會學研究所副研究員

為何台灣經歷超過半個世紀的快速經濟發展，仍然是個以家族企業為主的市場？本文透過歷史制度的回顧，指出侍從主義的政治體制、親控集團的身分，以及轉型期的擴張經驗，都是台灣家族企業成長的重要結構因素。戰後的侍從主義給予家族企業護庇發展的機會，並取得市場的正當性，使其能夠享有長時間的保護，進而在市場開放前取得寡占或壟斷的優勢。而這種先占的規模與資源優勢，在市場轉型過程中展現路徑依賴的作用，協助家族企業在市場開放初期迅速切入許多新興的機會而持續擴張。家族企業主擅長的政商關係，以及大型親屬經濟集團的形成，亦是家族企業擴張的重要社會資本。本文回顧這些論點，並以 2008 年集團企業名錄中 503 個集團樣本進行檢測。文末並指出大型家族企業持續鞏固的社會學意涵。

關鍵詞：家族企業、資本主義、侍從主義、親控集團、政商關係

# The Rise and Consolidation of Family Capitalism in Taiwan

Zong-rong Lee

*Associate Research Fellow, Institute of Sociology, Academia Sinica*

Why have family businesses continued to dominate the market in Taiwan, despite rapid economic development over the past half century? This chapter develops a historical institutionalist approach to examine the macro factors that help sustain the continuous expansion of family businesses in Taiwan. These macro factors include: the clientelistic political arrangement of the KMT regime in its early rule in the post-war era; the formation of an exclusive kinship-based economic controlling group; and market expansion experiences during the transition period, in which massive business opportunities were released from the government through deregulation policies. Empirical tests from a sample of top 503 business groups in 2008 confirm these arguments. Sociological implications of the enduring family dominance in Taiwanese market are also discussed.

*Keywords: family business, capitalism, clientelism, kinecon group, government-business relationship*

## 一、前言

任何研究台灣資本主義發展的學者都可以輕易地觀察到，不管是大型的上市公司還是中小規模的企業，家族控制是普遍的特徵，根深蒂固地影響台灣的市場環境。由於這樣的特徵顯著，早期研究台灣經濟組織的學者都一致看到這個特點。在大型企業中，以多個家族成員或具有親屬關聯的家族，彼此透過股權關係結合成關係企業或集團企業的形態 (Hamilton 1997)；在中小企業中，協作外包等彈性組織的網絡便經常成為學者聚焦的議題 (謝國雄 1991；柯志明 1993；Greenhalgh 1988)。學者指出這種特殊的組織形式有彈性的優勢，能夠因應國際訂單各種瞬間即逝的機會，因此家族企業發展的策略具有濃厚的多角化投資風氣；這個組織特徵，也使得早期的中小企業創造出驚人的外匯，成為台灣經濟成長重要的引擎。

如果說台灣是典型的「家族資本主義」的市場環境，實不為過 (Hamilton 1997)。家族企業的顯著特徵是組織內部由家人或親戚握有大部分的控制股權，經營的重要位置也由家人所掌握。以台灣的上市公司為例，時至今日仍有接近八成的公司可以被廣泛定義為家族企業，更遑論絕大部分以家族成員為主的中小企業。如果以集團企業為單位，根據統計，1980 年代初期，台灣前 97 大集團企業中，有 84 個集團 (占 87%) 具有家族持股的屬性。到 2007 年，前 100 大集團中，明顯屬於家族性的集團仍高達 62 個；這 62 個家族集團的營收總額達 11 兆 5,370 億元，占前一百大企業營收總額的 65.2%，年度 GNP 的 89.1% (中華徵信所 2008)。在中小企業方面，由於沒有確實的調查數據，難以精確衡量；不過，根據歷年來經濟部中小企業白皮書的統計，若將中小企業獨資的廠商視為家族經營的形態，則其比重大約都維持在六成左右 (經濟部中小企業處 2015)。

這些集團由單一家族及核心成員所控制，或多個家族彼此合作。這種組織的背後反映深厚的漢人家族文化：企業通常透過創辦人為核心的家父長權威所領導或控制，而且具有很強的延續家族財產的文化傳統。在沒有

其他干擾的條件之下，台灣的企業家通常會將財富與財產移轉給下一代，並且在生前就積極安排下一代的子女在企業內接班。這顯然是因為台灣的漢人父系繼承的親屬文化所致，與之伴隨的則是企業的繼承接班與血緣系譜的延續合而為一。目前台灣的主要大型企業都是戰後發展興起；然而，從歷史上來看，這種家族跟企業的結合，從日據殖民時代少數擁有特權的大家族即已開始；許多大型家族企業主的財富，甚至可以上溯到清末移民屯墾所累積的土地所有權。這種超過百年的持續與繼承，仍然是當今台灣家族資本主義構成中重要的一環。不僅如此，漢人社會普遍重視家族傳承的傳統；這種華人社會根深蒂固的文化慣習與意識形態，使得家族企業能獲得社會認可，並具有正當性。一般大眾對於家族企業普遍存在的認同，也與西方社會或鄰近的日本等國家鄙視家族企業的觀念不同。然而，做為一個新興的經濟體，以及歷經近一世紀市場的發展，為何台灣仍然是一個由家族所掌控的市場環境？為何家族資本主義能在台灣持續？這仍然是個耐人尋味的學術問題。

探討家族資本主義的興起與持續，有學術上的重要性。從理論上來說，家族資本主義是經濟社會學者眼中所謂的「古典的資本主義」(classical capitalism) (Zeitlin 1974: 1076)。在這樣的資本主義中，家族對於企業與經濟利益形成緊密的控制，企業家及家族成員成為資本家或上層階級核心構成的一部分。由於經濟利益的繼承與私有的本質，意味著社會與經濟機會經常是排他而不開放的；換言之，家族企業所造就的是一種封閉的階級結構。在傳統的社會學分析中，家族資本主義之所以被稱為「古典的」，正是因為它具有明顯的階級宰制特徵。與之相對立的，則是所謂的管理人資本主義 (managerial capitalism)，其被認為在西方二十世紀初隨著工業化的過程逐漸興起，最終取代家族資本主義，成為現今許多工業化國家的主導形態 (cf. Parsons and Smelser 1957; Bell 1960; Dahrendorf 1959; 但見 Zeitlin 1974 的反駁)。

然而，這樣的管理人資本主義的發展路徑，最終並沒有在台灣發生。家族企業具有明顯的「封建」性質，其持續存在不僅攸關我們對台灣的資



本主義性質的根本認識，其壯大更影響台灣的經濟、社會，甚至政治的種種面向。經濟學家 Kathy Fogel (2006) 的研究就曾指出，家族企業控制市場的程度越高，該市場具有負面的社會政治後果就越多。在他針對全球 41 個國家的研究結果顯示，少數家族對於市場的寡占控制程度較高，其經濟發展水平較低、成長較慢、貧富差距更不均、基礎建設也較差。然而，根據《經濟學人》的調查，家族企業在全球的市場中，短期內不僅不會消失，甚至還會在全球各地繼續擴大，這違反了主流管理學者的預期 (*Economist* Apr. 18, 2015)。這些顯而易見的事實，與當今許多學術研究的理論預設背道而馳。例如管理學者通常基於經營權與控制權分離的情況，來進行組織研究 (Berle and Means 1932[1967])。在家族控制權鞏固的市場，如台灣與其他新興市場的環境裡，這類的理論預設顯然是嚴重的錯置。探討家族企業的發展與鞏固，不論是理論模型的辯論或者社會後果，都是重要的學術提問；而台灣做為家族資本主義的原型社會，當能對於這個仍待有效解釋的現象提供重要的個案。

然而，要完整地回答家族資本主義何以在台灣持續，是一個龐大的工程，特別是在許多社會中，文化通常是橫跨時空仍然難以變動的常數，如果僅以傳統的儒家文化，或者家族主義與親屬文化的角度來解釋，顯然仍無法有效認識台灣家族企業持續的緣由 (李宗榮 2013)。本文希望從歷史制度發展的角度來檢視一些可能的脈絡因素，以台灣的經驗個案及社會學的分析概念，來推敲家族企業日漸發展且壯大的原因。除了社會文化與制度規範的背景，本文認為台灣的經驗適切地見證家族企業的某些內在組織特性在早年高度管制的市場環境中具有發展優勢。而這些優勢的累積，在市場開放前已享有先占者的地位，使其能在隨後的開放過程中持續地快速發展。本文隨後回顧西方的管理人資本主義與其他幾個相關理論，做為台灣家族資本主義分析的對照，隨後提出以家族企業的社會資本與市場經驗為主的解釋架構，最後以 2006 年集團企業的數據進行初步經驗數據的檢驗。

## 二、從家族資本主義到管理人資本主義？

當代社會學學者所習知的資本主義的發展模型，究其濫觴可以回到西方主要工業化國家的大型科層企業的興起；在這些傳統的西方社會學文獻中，主要把家族資本主義當作一個現代化大型企業占主導前的一個過渡。古典社會學者韋伯 (Max Weber) 在經濟組織的論述中便曾觸及這個議題。根據韋伯的看法，以家戶為單位的經濟活動是現代資本主義興起前的重要形式；然而，隨著近代資本主義企業中理性化營利計算精神的崛起，傳統家戶經濟體及其內的親屬關係也跟著式微。在近代的合股公司等組織裡，以家庭親屬為主的私人關係，逐漸被以個人主義為中心的契約關係所取代 (Weber 1968: 380)。對韋伯而言，傳統的氏族對於經濟活動與法制等層面強烈限制，家族跟企業的結合顯然與現代資本主義理性化趨勢相抵觸。也正是這個理由，他在《中國的宗教》一書裡主張中國難以興起具有合理且大型化的官僚組織為主體的現代資本主義 (cf. Weber 1964: Ch.4; Fukuyama 1995)。韋伯對於家戶與生產組織分離的論點，只是他有關西方理性化資本主義發展模型形成的要素之一。在他的看法裡，起源於西方的資本主義是由許多相關的條件所促成：包括貨幣與理性化的簿記技術的發展，得以自由移動的勞工，股份式的公司組織，無身分限制的經濟交換，以及自由經營階層的產生等。此外，基於理性化組織原則的現代工廠與生產技術，甚至接近投機性的股市交易市場，也都是重要要件。不僅如此，理性化的國家官僚組織及法律制度，支撐並強化市場運作的效率；喀爾文主義的宗教精神，則在最後對盈利的俗世作為注入宗教般的倫理動力 (Weber 1961)。

韋伯關於經濟組織理性化演變的主張，事實上是管理人資本主義學派與後工業化理論的濫觴。對這些學者而言，管理人資本主義的興起是現代資本主義最重要的印記；財產系統中的家族親屬與繼承制度等階級力量，將隨著工業化與經濟發展消失，轉而被管理人資本主義取代 (Bendix 1956; Bell 1960)。這些理論絕大部分於 60、70 年代由美國經濟與社會學

者倡議。例如，Daniel Bell 解釋美國的「家族資本主義」在十九世紀末開始解體，乃因技術革新、重視個人成就的文化，以及專業經理人興起 (Bell 1960: 40)。同樣的，企業史大師 Alfred D. Chandler, Jr. 研究以美國為主的大型企業興起的歷史過程，便強調大型工業組織對現代國家與經濟的帶動作用 (Chandler 1984; Chandler et al. 1997)。Chandler 認為美國經濟之所以成功，乃因為大型生產組織能夠受到技術革命與專業管理這兩個條件的配合。生產技術的創新降低生產成本、提高效率，特別是電報與鐵路兩項重要發明，大大減低溝通與運輸的成本；而藉由管理人員的層級化與整合，大型生產組織得以跨越地理藩籬，發揮規模經濟的效用 (Chandler 1984)。在這樣的理論邏輯中，家族掌握企業是反效率的；當企業規模開始擴大，特別是在技術密集與資本集中的產業，家族資本主義（或 Chandler 所謂的「傳統個人資本主義」[traditional personal capitalism]）最終必須讓渡權力，交由專業經理人協調公司運作 (Berle and Means 1932[1967])。

這種韋伯式的論點主宰學界看法許久；然而，根據管理學者的調查，家族企業不僅沒有在全球的市場中消失，反而蓬勃發展 (La Porta et al. 1999)。美國的經驗被發現比較接近特例，而非通則。即使是來自企業史領域的學者，對於家族企業在全球的主要工業化國家所扮演的角色優劣，也是看法不一，仍無定論 (Fear 1997)。研究東亞企業組織的社會學者也強調，不論是企業史或管理資本主義的邏輯，這種接近理性化市場演變的論點，顯然無法充分解釋東亞及台灣當今的市場組織的經驗 (Hamilton and Biggart 1988)。Gary G. Hamilton 與 Nicole W. Biggart 等人認為，市場所在的權威結構塑造正當性的支配原則，而這種支配原則進一步影響市場的組織形式 (Hamilton and Biggart 1988)。台灣以中小家族企業為主的發展，一方面受華人家族文化的影響，另一方面也與國民黨戰後在台灣統治策略有關：強勢的國家力量使得一般私部門受到壓抑，造成早期的中小企業只能透過家族與社會關係的力量尋求資源，並以海外市場為目標，自立門戶尋求成長的機會。

晚近的制度經濟學家或管理學者，則把家族企業視為是不完備的市場

環境中企業對於交易風險的一種制度性因應；在外在法規制度都無法充分保護所有權的情況下，透過家族成員來管理公司的所有權或經營，或者透過特殊主義式的連帶來進行生意的往來，能夠降低公司資產或資源被外人掠奪的風險（另見 Peng and Zhou 2005; Luo and Chung 2005）。這意味著從宏觀的角度來看，家族企業的存活壯大與其所鑲嵌的制度環境的發展息息相關；前述 Kathy Fogel 的研究發現某個程度支持了這個看法。在寡占家族控制較高的市場經濟體中，官僚效率通常較差，政治上的競租機會更活躍（企業通常更容易獲得暴利），金融市場的功能也比較不完善 (Fogel 2006)。換句話說，家族企業的蓬勃，某個層面上來說是對於制度空隙 (institutional void) 難題的一種市場因應。

相對於前述被批評的管理人資本主義的看法，不論是權威正當性的解釋或制度經濟學的邏輯，都進一步幫助我們理解台灣家族資本主義持續的原因。不過 Hamilton 與 Biggart 的權威正當性論點，過度強調國家對於市場的壓抑能力，認為這是台灣存在零碎而規模較小的家族企業的原因，忽略家族企業的能動性與策略能力的累積。如果按照這種觀點，一旦國家的權力變小，對於企業社群的壓抑力量消失，市場力量崛起，家族企業的演變有可能朝向專業經理人為主的大型企業組織發展。然而，這樣的看法顯然無法充分解釋，台灣在九〇年代國家權力式微之後，為何家族企業的規模仍然持續壯大，沒有走向管理人資本主義的途徑？而且 Hamilton 與 Biggart 認為台灣受到強烈的家族主義文化的影響，使得家族企業零碎獨立，謀求各自狹隘的親族團體利益，怯於合作而無法壯大，是企業無法大型化的重要因素 (Hamilton 1997)，也可能低估廣泛存在家族間的親屬關係所可能帶來的內外部整合，或者提振企業擴張的能力（李宗榮 2011）。雖然這個現象仍待完整且有系統的研究，但從階級論者的角度來看，企業間親屬關係的整合正是資產階級形成的一個重要過程 (Zeitlin 1974; Scott 1997)。企業之間的親屬整合家族企業為謀求壯大，擅用各種制度的空隙；例如，進行複雜的、內部的多層次控股，與外部的交相持股等方式來尋求擴張，並不必然把企業經營交付給專業經理人，都是發展中市場普遍具有

的經驗。做為新興市場的典型，台灣的市場發展經驗也與制度經濟學者的論點有相似之處。不過，在這樣的論點中，家族企業如何利用制度環境所開創出來的空隙，製造本身發展的優勢等實際歷史過程，在這種宏觀的抽象模型中我們仍然不清楚。從階級的視角來檢視，台灣企業家族社群的壯大，將提供我們檢視這個古典資本主義命題的經驗證據。闡明台灣的家族資本主義的個案，顯然有助於我們對這些理論的觀點有更深刻的認識，也是本文希望接續著力之處。

### 三、台灣家族資本主義的歷史制度脈絡

#### （一）國家權力、侍從主義與家族企業

雖然台灣早期的資本主義發展，正如許多後進國家的經驗一樣，一開始即能透過教育與科學的學習，引進簿記會計能力、貨幣市場、工業生產技術與管理等知識，很快地加入現代生產的體制，朝向資本主義社會發展 (Lee and Hsiao 2014)。然而，如果與韋伯的資本主義模型相較，台灣在很多層面上都在很晚近才接近這個模型。例如，韋伯強調的不受身分限制的自由經營階層，台灣在日治時代早期受到日本政府歧視性的公司法制限制，禁止台灣人成立的公司使用會社的字眼，一般人無法登記或經營具有現代意義的股份公司，這種歧視性的身分限制一直到 1923 年才有所改變 (高淑媛 2005)。這種歧視性的立法及殖民地經濟的壓抑形態都造成顯著的影響，直到 1941 年台灣的公司登記中，資本額二十萬以上的股份公司當中，96.9% 是日籍公司；五百萬以上的股份公司當中，96.9% 是日籍公司 (劉進慶 1968)。換句話說，具有規模的股份公司幾乎都是日籍公司，台灣人所能夠經營的事業形態，由於受到法令與國家權力的排擠，只限於規模較小的商店或工廠，並依賴舊慣等較無法律保障的合股組織形態來運作。

公開交易的金融市場則遲至 1960 年代設立台灣證券交易所才開始；至於廣義而言的金融自由化，以及讓經營銀行事業不再受身分限制的新銀行

法的通過，都是 1990 年代才發生，此後台灣才首度出現民間的銀行家（李宗榮 1994）。韋伯所強調的具有獨立政治權力與市民精神的城市布爾喬亞階層的產生，在台灣更是直到 1990 年代政治解嚴之後，才真正有機會浮現。完全脫離學者所謂的國家資本主義 (state capitalism) 模式的影響，可能也要到上世紀末晚期，各種公營事業的自由化完成才算結束。換句話說，韋伯所描繪的現代理性化資本主義，在台灣發展的時間僅有短短幾十年，與現今工業化的國家一兩百年的時間相比，幾乎不可並列。加上本地的市場規模相對小，以及海島形態的地理孤立，使得社會相對封閉，遭受傳統因素的種種牽制。這也許部分說明了家族企業這種韋伯認為有礙現代化資本主義全面開展的傳統組織模式，能持續在台灣壯大的原因。

不過，如果從總體的政治經濟結構發展的歷史來看，台灣的發展歷史提供檢視家族企業能夠充分利用其組織特型，有效利用優勢獲取制度環境中潛在的機會，進一步壯大的經驗。在這個歷史過程中，至少有三個重要的面向是家族企業擴張關鍵的條件。首先是龐大的國家權力與嚴格管制的市場環境。台灣做為發展型國家的典型案例，在於早年的經濟資源不僅絕大部分由國家所控管，經濟發展政策也由官僚所主導 (Wade 1990; Amsden 1985)。歷經殖民政權的轉移，做為外來的統治權力，國府官僚採行政治侍從主義的體制與社會勢力結合，以強化其在地治理的正當性。早期的人類學家便發現，擁有較大親屬關係的宗族組織，是國民黨進行地方治理的重要動員基礎；因此，地方政治人物通常出自這些世家大族，特別是在地方選舉的競爭上能夠擁有廣大的親屬關係的支援 (Fried 1966; Jacobs 1979)。顯而易見地，大型家族一般具有較高的社會聲望，也常是統治權力賴以結盟的對象；一旦進入事業的經營領域，市場地位更容易被認可，相對在資金與股市的投資上也更容易募資。這一方面也與大型的家族企業主背後龐大的社會關係與資源有關。早年的人類學家研究也發現，家族企業集團的管理核心越複雜，集團的規模與經濟能力的各個面向都越強；相較於個人獨資、核心家族與聯合式的家族，擴展式家族（指的是老少兩代的家族，或者兩個互有婚姻關係的家族）在資金規模如資產或營收、分子公司數及

雇員人數等，都遠高於其他的家族控制形態 (Greenhalgh 1988)。

六〇年代開始，國府一方面進行土地改革，削弱本地地主的勢力；另一方面為了籠絡舊地主階層，另外開放如台泥及省營銀行的公司股份給權勢人物，扶植、造就戰後台灣的新興資本家，這是民間資本發展的肇始。有關早期企業菁英階層的研究也發現，不僅有許多戰前的大地主階層位居企業的核心圈，許多戰後第一代的大型公司的企業主都具有政治經驗，而與政府關係良好的企業家（擔任公股代表等身分）通常是具有社會與政治實力的商場人物，才能被政府邀請出任（李宗榮 2009）。高度新興卻極端政治化的市場，似乎也預言了能積極動員社會關係與政治人脈，快速取得政經重分配資源的能力，成為創業者成敗之所繫。根據鐘基年 (Chung 2006) 對於台灣幾個歷史悠久的企業集團的研究，家族親屬網絡與政商人脈對於台灣早期的創業者而言非常關鍵，特別是協助其獲取業界的資歷、經營技術，與累積知識、資金，甚至影響能否取得新興經營執照。擅長經營政商關係的家族企業，其優勢經常反映在經濟上的特權，所享受的優惠（稅率、經營執照的取得與市場的保護等）往往成為以內需為主的企業，能否擁有壟斷或寡占市場位置的關鍵（朱雲漢 1989；王振寰 1993）。

這個體制的後果，是家族企業成為戰後發展經濟組織的主力。從政治治理的角度而言，與家族規模龐大的企業家族結盟，更容易取得社會影響的效果。這種結盟，可能也與國民黨內從上海發展時期，如孔、宋家族對金融的控制所具有的家族親信主義的統治性質，有一定的親近性。但不論如何，家族企業主在戰後台灣一躍成為經濟舞台的要角，讓家族企業本身在市場發展的初期即取得社會認可的正當性。相較於日本與中國，台灣的經驗非常不同：在上述兩地，大型私有的家族企業都因為政權大幅改變，而受到政治權力剷除。

在台灣，政商之間的高度隔閡與龐大經濟資源受到政府的管制，政商關係註定成為企業擴張的重要因素。從組織的面向而言，這正是家族企業擅長的。管理學者普遍認為，家族企業中所有權與經營權的利益較為一致，在代理人的利益衝突問題上較小，而家族企業天生具有很高的繼承特型，

使得企業主更有長遠的經營視野 (Anderson and Reeb 2003; McConaughy et al. 1998)。經驗研究也發現，家族企業主的在位時間普遍比非家族企業主的在位時間長 (Morck and Yeung 2004)。這種在管理位置更長的在位期，意味著社會能見度、社會資本及政治行動的可信度，都能夠長時段地經營 (Hadani 2007)。與非家族企業相較，家族企業能夠有效累積政治關係的優勢，在於企業主通常在位甚久，而且能夠長時間培養信任，這對於隱蔽的政治關係積累而言非常重要。此外，家族企業的繼承的特型，也常讓家族成員的政治關係能夠進行世代間的移轉。更重要的，政商關係在政治高壓的環境中通常顯得隱諱，需要強韌的信任感與私密性來維持；而家族企業主所擅長的特殊主義連帶，得以收納這些隱諱的聯繫。以歷史的眼光回顧戰後的經驗，似乎證實家族企業在這方面的優勢，而隨著戰後接近四十年的市場保護，以大型家族企業為主的集團，很早就在台灣的市場環境中獲得壟斷與寡占的優勢 (朱雲漢 1989)。

## (二) 親控集團的形成

除了外部的政商關係之外，家族企業另外一個值得注意的社會資本，是家族之間所形成的親屬關係。台灣家族企業之間親屬關係的發展，可以遠溯至日治時期；戰後許多著名顯赫的地主與新興的企業家族，又透過綿密的聯姻關係，逐漸結合成一個親屬群體 (陳柔縉 1999; 李宗榮 2011a)。雖然戰後的新興企業家絕大部分來自背景殊異的各種階層 (瞿宛文 2010)，有趣的是，這些企業家之間的聯姻活動在早期就已經具有群體的規模。資料顯示，六〇年代主要上市公司董監跨坐最頻繁的企業菁英「核心圈」，28 人中有 9 人 (32%) 具有姻親關係，在往後的幾十年間彼此亦藉此而衍生出姻親關係；到 2000 年前後，這 28 個人所代表的家族集團後代有高達六成 (17 人) 彼此形成姻親連帶 (李宗榮 2009)。六〇年代初期企業家之間姻親關係的拓展，主要是沿著舊世家為核心，如板橋顏家、辜振甫家族，遞次加入新興企業家族，如國泰蔡萬春與新光吳火獅家族。隨著時間遞移，原本不屬於這群名單的重要企業家，例如王永慶、許勝



發、林榮三等人，亦逐漸藉著姻親關係加入集團（陳柔縉 1999）。

親屬是非正式、特殊主義式的連帶；就強弱而言，與朋友、同事或點頭之交 (acquaintance) 等弱連帶相較，親屬是一種強連帶的關係 (Granovetter 1973; Lin 2001)。這種「血濃於水」、重視血緣與人情的聯繫，得以動員強而有力且立即的信任，一直被認為是華人企業之所以在移民的市場環境中能夠享有優勢的重要特徵。台灣的家族企業，經常是以家族為單位橫向跨越不同企業，因而形成各種親屬關係的連帶，產生企業間繁複的合夥關係網絡，成為企業發展的一個助力 (Numazaki 2000)。西方研究家族企業組織管理的學者，認為家族的聯繫促成成員之間強制性的信任，大大地鞏固家族成員間交易的穩定與可靠性 (Khanna and Rivkin 2006: 337)。研究華人家族企業的學者也曾指出，對企業的擴展而言，親屬關係至少有助於資訊取得、資金借貸、經營人脈、打開市場管道，甚至用以達成政治目的作用 (Tong 1996: 140; Numazaki 1992: 81)。從社會資本的角度來看，歷史悠久、家族龐大的企業集團，其助益更可能有相乘的效果。規模龐大且歷史悠久的家族企業，因為親屬開枝散葉，具有許多潛在的可動員人脈；後代家族成員在事業的拓展上，往往能夠透過既有親族的管道，以及家族間長時間累積的人情與信任關係，找到得以合作或協助的資源。

有趣的是，這種企業家族透過親屬關係交相連繫的現象，在階級論者的眼中是一種階級形成的現象。對階級論者而言，階級社會的市場環境將使大型企業更容易藉由親屬網絡形成控制經濟的集團；企業主之間的社會關係與親屬網絡遠比其他階層更為頻繁，通常也具有比較豐富的家族關係的聯繫 (Zeitlin and Ratcliff 1988: 91)。Zeitlin 等人甚至提出「親控集團」(kinecon group) 的概念，用以調查地主與資本家如何透過親屬網絡有效地控制市場社會中的經濟資源，並整合成一個緊密的階級 (Zeitlin 1974; Zeitlin and Ratcliff 1988)。台灣的企業社群中，這種大型親屬集團控制的現象也與 Zeitlin 等人分析的模型有驚人的類似性，大型集團不僅結親更廣、連繫更多，而且親屬的結合團體的成員眾多，橫跨金融與各種重要產業的大型集團 (李宗榮 2012)。這種集團的形成對於市場活動的各種影響，雖然有

待更深入的檢測，但顯而易見的，對於企業控制有著無形的助益。1980年代的經濟學者觀察到台灣這種特殊的現象時便曾揣測：「台灣資本階級的菁英可能透過家族彼此間的資本結合與聯姻關係，構造成一個利害一致的團體，以其掌握的資源，投資於有利於特定企業或家族遊說或其他政治活動，用以影響政治核心的決策，創造經濟上的獨占利益，達成快速累積私人財富的目的。」（林忠正 1989: 169）在過去台灣的經濟發展歷史當中，受到政府高度管制而形成寡占或壟斷的產業，都可見到此類企業家族之間的聯姻活動（例如水泥業）。在晚近的市場中，許多著名的金控家族集團聯姻活動仍然持續發生。家族企業一旦遭逢股權控制的爭奪戰，遠房親戚經常是被動員進行股權鞏固的成員；統計的分析也發現，集團企業內部家族控制越鞏固，外部親屬網絡聯繫程度也越強（李宗榮 2011a）。從階級形成的角度來看，這種對企業股權鞏固或企業擴張的效益，可能是長期的資本家階級的整合過程中的非預期效果。

### （三）市場開放與轉型經驗

此外，家族企業在轉型時期的擴張，是其能夠持續支配台灣市場環境的重要因素。就如同許多轉型市場的經驗一樣，具有良好政商關係的企業，總能夠在市場開放的過程中攫取許多新興的機會，進行多元的成長與擴張（Kock and Guillén 2001）。1990年代台灣市場歷經政治經濟的轉型與開放，市場自由化讓原本即具有組織能力、資源優勢，以及良好政商關係的集團，有了擴張的契機，許多原本從事傳統製造業的集團紛紛透過投資聯盟的轉進策略，進入因政策開放的新興行業（李宗榮 2007）。根據瞿宛文、洪嘉瑜的研究，九〇年代新開放的重要特許市場，如銀行、票券、行動電話服務、有線電視、電廠、高鐵與固網等，新參與者幾乎都是集團企業，而且切入速度非常之快。集團企業能夠利用以往累積的組織優勢，以及範疇經濟的效率，迅速在新事業中奠立競爭優勢，為擴張注入新的能量，成為市場「大者恆大」的轉型過程中最大的贏家（瞿宛文、洪嘉瑜 2002）。這個過程，使得台灣企業集團展現後進國家典型的多角化成長的

模式，經營的形態與跨足的產業也越來越類似（洪世章、陳忠賢 2000）。時至今日，能夠跨足不同產業而持續擴張的綜合型大型集團企業，已經成為台灣市場的主力（Chung and Mahmood 2010）。

具有良好政治關係的大型家族集團成為 1990 年代台灣政經轉型的最大贏家，重要的原因之一是解除管制產業的經營執照，需要透過申請與競標。本質上這是一個市場機會的政治過程；具有良好政商關係的家族集團通常更容易勝出，取得經營機會，深厚的社會關係與親屬人脈的重要性不言而喻。市場的觀察也發現，許多企業家第二代在管制性產業的開放潮流中，拉幫結盟，迅速切入如金融、通訊、娛樂媒體，甚至科技電子等產業中，背後常有第一代的親屬網絡及第二代之間彼此關係的支援，成為集團進入新的經營領域的重要促成力量（洪美娟 1996）。有關九〇年代市場轉型時期的企業股權鞏固與轉投資的案例分析也發現，企業外在的親屬奧援，經常是企業策略活動的一環，也是企業擴張成長的重要力量。九〇年代的台灣，一方面適逢巨大的政治經濟條件改變，市場歷經開放與轉型，另一方面則是許多戰後發跡的大型企業，都歷經第一代與第二代代間移轉的轉換期，這種制度環境與企業內部結構發展的耦合的歷史偶然，讓大型企業的親屬網絡擁有產生動員效益的市場空間（李宗榮 2011b）。

#### 四、研究假設與檢測

以上的討論提供數個可供檢測的經驗面向。首先，威權侍從主義的命題預期，具有良好政商關係的企業有可能因為政權的恩庇保護，獲得更多的發展機會。由於侍從主義經常會反映在良好的政商關係上，因此從經驗上看，具有良好政商關係將會與企業的規模具有正向的關聯。親控集團的看法則預期，在親屬與聯姻關係上較為豐富的企業，將受這個身分團體封閉性資源的挹注，能夠在發展的過程中壯大，因此親控集團的身分將與企業的規模成正向的關係。從階級形成的角度來說，在階級宰制明顯的市場中，親控集團的成員做為霸權階級的核心構成，其菁英團體的身分，以

及潛在可動員的親屬關聯，除了可以提供企業種種活動的資源挹注，也能夠抑制企業間的競爭，對企業的成長產生助益。制度論的轉型市場的看法認為，企業的轉型經驗，尤其是市場開放時期入主新興經營機會的經驗，對於發展壯大具有促進作用；因此該看法也預期，在轉型過程中參與去管制事業的數目多寡，與企業規模有正向的關聯。本文後半部的量化數據分析將測試這些看法。

本文的經驗檢測面向主要是與既有企業控制的相關文獻做對話，在隨後的量化分析中，以企業的規模做為考察的重點。在管理人資本主義的文獻中，認為專業經理人控制的企業將集中在大型的現代化公司中，因此研究者將可以觀察到專業經理人所控制的企業與企業的規模有顯著的關聯 (Berle and Means 1932[1967])。不過 Zeitlin (1976) 則從階級理論的角度反駁這種看法，他認為美國的研究者由於無法充分地確認專業經理人，以及控制家族背後的社會與親屬關聯，因此對於企業社群中專業經理人所控制的企業會有高估的情況，對於專業經理人與企業規模之間所發現的統計關聯，可能是虛假的關係。此外，Fligstein 等人曾經以一系列的財務指標（包含資產與營收的規模，獲利與負債程度等等）跟時間序列的資料，檢視 1970 到 1980 年代的美國大型企業所有權與控制權形式，如何影響企業策略活動與成長 (Fligstein and Brantley 1992)。他們的研究是典型的美國經驗脈絡的經驗分析，執行長的專業背景（是否來自財務與銷售部門）對於公司的規模大小具有顯著的助益，而受到家族控制的企業則明顯的規模較小。此類的社會學研究可以成為本文分析的一個對照，但本文礙於篇幅與資料將僅以企業的規模做為分析的焦點。

### （一）樣本

本文以 2006 年最大的 503 個集團企業的數據做統計分析，分析樣本取自 2008 年中華徵信所出版的《台灣地區大型集團企業研究》及《台灣地區中型集團企業研究》，兩本名錄蒐集 2006 年底的數據。本研究整合這兩本名錄，並排除 10 個公股控制的集團，共 503 個民營集團為最後樣本。這

503 個集團涵蓋的全球事業的資產總額為 45 兆 4,000 億，營收總額為 19 兆 1,000 億，總體經濟實力遠超過台灣的 GNP 的 12 兆，充分代表台灣企業社群的實質範圍。本文取 2006 年集團企業的資產規模及營收做為分析依變項，並檢視相關的自變項如何影響集團企業的規模；分析的目的在確認股權控制的形態（家族與非家族）對於集團大型化的影響，以及相對於集團企業的組織與產業，轉型經驗、社會資本等因素的影響力道。由於台灣的集團企業在規模上呈現少數集團規模異常龐大的偏態分布，為了修正這個情況，在分析時分別將規模與營收取對數做轉換。

## （二）股權控制

企業集團的家族控制程度方面，本文首先依據台灣經濟新報資料庫中的分類，採用其中的單一家族主導、共治形態兩個主要類別。<sup>1</sup> 台灣早年的市場發展過程中，企業集團由數個家族合夥經營的個案屢見不鮮（Numazaki 2000; 謝國興 1999），本研究在分析上區分不同股權形態對於集團規模所可能帶來的差異影響。其他不屬於以上兩類的集團則定義為非家族控制類型，可以視為是專業經理人控制的形態。

## （三）親控集團與政商關係

企業菁英核心圈的測量，是檢視企業社群與政府關係的一個良好指標。本文參考 Michael Useem 所指涉的美國企業參與「圓桌論壇」等企業協會與政治活動的概念（Useem 1984），檢視樣本中台灣集團的核心人物是否擔任 2006 年的中華民國工商協進會、中華民國工業總會及中華民國商業總會，這三個傳統上被視為是台灣最重要的工商團體的理監事（合理事

---

1 台灣經濟新報資料庫認定的家族控制標準，是以公開說明書或年報所揭露的二等親以內家族與姻親成員為判斷資訊，條件為家族中至少有兩人以上出任集團旗下公司的董監事或高階經理人（經理以上）職位。其定義單一家族控制的條件有以下四項：(1) 董事長及總理由單一家族成員出任；(2) 董事控制席次比例大於 50%；(3) 董事控制席次比例大於 33%，且最終控制的家族中其成員至少有 3 人出任董監事及經理人；(4) 控制持股比例大於必要控制持股比例。

長、副理事長與常務理事等)。如果曾出任任何協會的理監事會編碼為 1，若無則 0；本文稱此為工商團體核心圈。另外，有關台灣企業家族的親控集團的身分屬性，本文主要的概念延續 Zeitlin 企業家族親屬群體中「中央核心」的概念，透過對於最大親屬團體 (maximum kinship group) 的測量來確認 (Zeitlin and Ratcliff 1988; 李宗榮 2012)。在定義上這是橫跨智利的經濟領域中，不同家族透過親屬所可以聯繫起來的最大範圍；Zeitlin 等人稱這些「透過血親 (consanguineal) 與姻親 (affinal) 聯繫的親屬連帶，是共同階級成員屬性最精準無誤的判準。」(Zeitlin and Ratcliff 1988: 182) 在方法上，最大親屬團體的分析方式與社會網絡分析的方法中，關於網絡次團體的「最大組成團體」(major component) 的概念一樣 (Wasserman and Faust 1994)：集團間如果可藉著親屬的關聯而彼此相連，只要網絡不斷線可以互相聯繫的所有成員，都被視為最大組成團體的一分子。以通俗語言來說，這是在考察家族集團企業間彼此可以稱為「一家人」的所及範圍。如果集團隸屬於集團企業的最大親屬團體則定義為親控集團成員，編碼為 1，無則為 0。<sup>2</sup>

#### (四) 市場經驗

集團的壟斷或寡占經驗程度，參考 1992 年公平交易委員會出版的《公平交易統計年報》所列舉的獨占事業與寡占事業（市場占有率達五分之一以上）兩種名單。本文根據該名單比對集團內子公司是否曾被列為獨占或寡占事業，有編碼為 1，無則為 0。1990 年代的台灣市場是制度環境歷經巨大轉型，本地企業也蓬勃發展的時期，為了衡量在這個時期台灣集團企業的轉型經驗，本文測量集團企業於 1990 年代參與解除管制產業的總數目。1990 年代解除管制產業集團參與的情況，瞿宛文等人曾經有過詳細的研究報告（瞿宛文、洪嘉瑜 2002），該研究分別詳細調查並舉列新銀行

2 本文以集團為分析單位，與 Zeitlin 等人以公司為分析單位稍有不同。在大家族共治的集團中，只要該集團有一個家族隸屬於這個最大親屬團體，本文都視該集團為親屬核心圈的成員（李宗榮 2012）。

(1991)、票券 (1995-1998)、有線電視 (2001)、電廠 (1995-1999)、行動電話 (1997)、高鐵 (1997)、固網 (1999) 共七個開放市場的公司團隊，以及背後的大股東與主要發起公司名單。本文依據該研究的名單，並對照前述中華徵信所的集團企業資訊，詳細比對參與開放市場的發起公司與大股東之集團屬性，而得以計算集團參與解除管制產業的次數。瞿文中所列資訊有時為籌備競標的公司團隊，並非最後實質得到執照經營，本文針對申請核准並確實經營的公司資料做比對登錄。

### (五) 控制變項

除了上述關心的自變項之外，在進行統計分析時，另外控制數個與集團規模相關的變項。首先是產業，本文比對集團所經營的行業隸屬於資訊電子業、金融業或其他產業等三類，資訊來源是前述中華徵信所集團企業名錄中的產業分類。該變項為類別變項，在進行迴歸分析時另外形成兩虛擬變項（資訊電子業與金融業），以其他產業為對照組。資訊電子業具有高科技產業的特性，而金融業由於台灣特殊的政經發展歷史，具有管制產業的經驗意涵。另外是集團的年齡，該變項計算集團核心公司至 2006 年時的成立年數；本文在分析時亦加入年齡的二次方項，以考察企業成立歷史與規模成長之間的可能非線性關係。集團的外銷比例，可以被視為是集團不依賴國內內需市場的程度，測量的是核心公司的外銷比例，該數據取自經濟新報資料庫。此外，集團的分子公司數對於資產成長與營收規模也可能有助益，分析時亦加入此控制變項。

### (六) 分析結果

在企業發展上，台灣的經濟已經越來越脫離昔日中小企業為主的發展形態，大型的企業與集團成為經濟的骨幹。數據顯示，2007 年底，台灣前一百大集團的總營收規模已經高達 GNP 的 137%（中華徵信所 2008）。而在當時的產業版圖，市場發展顯示出新舊經濟勢均力敵的情況；1990 年代之後，電子業及服務業所占的比重越來越重。2006 年底 503 大集團中，有

高達 236 個集團 (43%) 隸屬資訊電子業。值得注意的是，家族控制仍是台灣大型企業的特徵，即使歷經超過半世紀的發展，家族企業不僅沒有消失在市場的舞台，反而日益茁壯。數據顯示，2006 年台灣前十大集團中，扣除公股的兩大集團，其他八名都是家族控制集團；其中，除了台塑集團之外，其他都是金控集團。

表 1 為對集團的資產規模（取對數）所進行的迴歸分析結果。模型 1 以股權為主要的自變項，加入集團年齡與年齡平方項，以檢視家族控制與經理人控制對於集團規模是否有影響。模型 2 則加入集團分子公司數等組織特性，以及主要經營事業的所屬產業別、集團事業的外銷比例等。模型 3 則再加入其他市場經驗，以及政商關係與親控集團等變項。表 1 的分析結果顯示，在迴歸模型還沒考慮其他因素之前，單家族控制及多家族控制（合夥制）的集團，與專業經理人控制的集團相較，規模都比較大。不過

表 1 集團企業規模（資產總和取對數）迴歸分析（括號內為標準誤）

模型	(1)	(2)	(3)
合夥制 <sup>a</sup>	.46* (.21)	.10 (.15)	.04 (.15)
單家族 <sup>a</sup>	.68** (.13)	.38** (.09)	.30** (.09)
年齡	-.07 (.02)	-.04* (.01)	-.02 (.01)
年齡平方	.00** (.00)	.00** (.00)	.00 (.00)
資訊電子業 <sup>b</sup>	-	.06 (.11)	.09 (.10)
金融業 <sup>b</sup>	-	2.51** (.22)	2.15** (.22)
外銷比例	-	-.00 (.00)	-.00 <sup>†</sup> (.00)
分子公司數	-	.02** (.00)	.01** (.00)
親控集團	-	-	.31** (.08)
工商協會核心圈	-	-	.18* (.11)
壟斷或寡占經驗	-	-	.53** (.19)
進入解除管制產業數	-	-	.24** (.06)
常數	9.86** (.34)	9.18** (.27)	8.84** (.27)
N	503	503	503
<i>R-squared</i>	.135	.578	.616

<sup>†</sup><.1, \* p<.05, \*\* p<.01

<sup>a</sup>對照組為非家族控制；<sup>b</sup>對照組為其他產業。



多家族聯合控制這個變項，一旦加入產業與其他經營的因素之後，正向的影響效果則消失（模型 2）。模型 1 也顯示集團的成立年齡與集團的規模之間，存在一個 U 字型的非線性關係：集團的成立時間越久則規模越小，而且這個關係會在到達一個時間點之後，反轉呈現成立歷史與規模間的正向關係。加入產業與其他組織因素的模型 2 結果顯示，隸屬於金融產業的集團其規模與一般產業相比，明顯的更大；位居電子資訊業的集團也有類似的效果，不過效果並不顯著。金融產業的集團具有制度規範與管制產業的特色，電子資訊業則是以技術為導向的產業，顯示企業規模壯大的背後，有著不同路徑分庭抗禮。此外，集團的分子公司數越多，其資產明顯更大；而集團的外銷比重則與規模呈現負向關係，雖然這個效果沒有達到顯著水準。

模型 3 是分析的最終模型，結果顯示集團企業的控制家族是否屬於具統治位置的親屬核心集團，其核心人物的政商關係、早年的經營是否具有寡占或壟斷的經驗，以及九〇年代市場自由化時期參與解除管制產業的程度，都正向地影響其規模。這意味著，集團控制家族的社會資本（統治階級的身分與政商關係），以及在市場發展中所具有的優勢經驗（寡占或壟斷），對於往後的規模擴張可能具有重要的影響力。除了政商關係的變項之外，其他三個變項的效果都非常顯著。在這個模型中，單家族控股的集團與非家族控制的變項相比，其規模仍然顯著的更大，這個變項的效果沒有因為其他變項的控制而消失。不過在這個模型中，前述的年齡與規模之間的影响效果可能因為中介的效果而消失。以這個模型為準，整個模型具有 61.6% 的解釋能力（見 r-square）。

表 2 進一步補充報告對集團的營收規模（取對數）所進行的迴歸分析，數據顯示與前述類似但稍有不同的結果。集團企業主的親控集團身分，是否隸屬三大工商團體理監事會，集團事業經營是否曾有寡占與壟斷位置，以及在九〇年代進入解除管制產業的事業數，都類似前述表 1 的結果，對於集團的營收規模具有顯著而正向的影響。不過，對於集團的營收而言，產業別的效果略有異；電子資訊業與一般產業相比顯著的更能創造

表 2 集團企業規模（營收總和取對數）迴歸分析（括號內為標準誤）

模型	(1)	(2)	(3)
合夥制 <sup>a</sup>	-.22 (.21)	-.22 (.16)	-.28 <sup>†</sup> (.15)
單家族 <sup>a</sup>	.27* (.12)	.15 (.09)	.08 (.09)
年齡	-.04 <sup>†</sup> (.02)	-.01 (.01)	.00 (.01)
年齡平方	.00* (.00)	.00 (.00)	.00 (.00)
資訊電子業 <sup>b</sup>	-	.18 (.11)	.22* (.11)
金融業 <sup>b</sup>	-	.18 (.23)	-.07 (.23)
外銷比例	-	.00 (.00)	.00 (.00)
分子公司數	-	.02** (.00)	.02** (.00)
親控集團	-	-	.26** (.08)
工商協會核心圈	-	-	.25* (.12)
壟斷或寡占經驗	-	-	.66** (.20)
進入解除管制產業數	-	-	.15* (.07)
常數	9.41** (.33)	8.64** (.29)	8.31** (.28)
N	503	503	503
R-squared	.135	.462	.499

<sup>†</sup><.1, \* p<.05, \*\* p<.01

<sup>a</sup> 對照組為非家族控制；<sup>b</sup> 對照組為其他產業。

營收，而金融產業則與一般產業無甚差別，該變項的影響方向為負，不過效果沒有達到顯著水準。集團的分子公司數也是與集團的營收程度息息相關的變項。在控制形態方面，與非家族控制的集團相比，單家族控制的集團只有在模型 1 與模型 2 呈現顯著而正向的影響，這個效果在模型 3 控制其他因素之後就消失。多家族控制一直呈現負向的效果，不過顯著程度都在邊際之間。集團的成立歷史也與集團的營收規模之間，具有 U 字型的非線性關係。模型 3 的變項設定具有 49.9% 的解釋能力（見 r-square）。從表 2 的分析結果來看，就集團的營收而言，家族控制與否似乎已經不是直接的影響因素。家族主義對於其統治集團的位置，以及政商關係的優劣雖然有累積的作用，而且可能也是市場優勢位置的促成因素，然而，並非所有家族企業都有能力在這些面向上占得先機。對於占得這些優勢地位的家族企業而言，集團事業規模的壯大不只反映在家族控制的差異上，至少就營收

規模的擴大而言，家族主義可能是集團規模壯大的必要但非充分的條件。整體而言，本文的解釋模型大抵獲得支持；從統計的分析來看，雖然集團的產業特質等仍然是對規模（資產與營收）具有較大解釋能力的變項，不過控制形態以及本文所關心的社會學變項，仍然具有某個程度的解釋力，且變項的方向與顯著程度都頗為一致。

## 五、討論與結語

本文嘗試透過歷史回顧與制度脈絡的架構，來理解台灣的家族資本主義的持續與壯大。本文認為管理人資本主義的理性化市場演變的觀點，以及正當性支配的看法，可能都無法適切地解釋台灣的市場環境仍然由大型家族集團所掌控的現象。台灣戰後侍從主義的市場體制，給予家族企業一個護庇發展的機會，長時間的保護使得家族企業能夠在九〇年代市場開放前，取得具有寡占或壟斷的優勢。這種先占的規模與資源優勢，在市場轉型的過程中展現路徑依賴的作用，協助企業在市場開放初期迅速擴張，切入許多新興的機會並持續擴張。家族企業主擅長的政商關係與大型親屬經濟集團的形成，亦在網絡關係上助其一臂之力。統計的補充分析也發現，除了家族控制的形態與集團的規模（如資產）具有穩定的關聯之外，集團的社會資本因素，如政商關係與親控集團身分，以及集團的市場經驗（如寡占或壟斷的歷史，以及轉進新開放的產業等等）都與其大型化息息相關。

本文的經驗分析主要是橫斷面的數據，對於本文架構中提出的解釋因素，仍難以有效地提供確實的因果關係，因此具有較大的研究限制。例如，企業政商關係與聯姻等親屬關聯的取得，也有可能是因為經營事業的規模擴大而錦上添花所致。就此而言，本文的分析結果仍無法提供本文論點充分的經驗檢測，應當被視為仍在發展中的研究取徑的初步成果。事實上，檢測本文觀點更好的經驗設計，應該是具有歷史數據的企業樣本。未來的研究應該能夠以貫時性的企業數據，建構適合的變項，對以上的看法

有較適切的檢驗。除了以企業集團做為分析單位，另外一個檢視本文觀點的研究設計是以上市公司的數據進行分析。由於上市公司的貫時性資料相對比較完整，將會是另外一個適合的資料分析來源 (Lee and Chang 2014)。擴大來看，在家族資本主義的市場邏輯中，許多與企業發展有關的財務績效或策略行動的變項，都是未來可以探索的面向，也將能夠與以管理人資本主義為核心的美國經驗研究做比較，甚至跟階級理論者所主張的命題做更完整而深入的對話 (Fligstein and Brantley 1992; Zeitlin and Norich 1978)。

從歷史回溯的角度來看，並不是所有的家族控制集團都能夠有效地利用，並攫取制度環境所隱藏的擴張機會。台灣的市場發展過程提供家族企業一個壯大的環境，具有成長優勢的家族集團都是政商關係良好與社會地位較高的家族。換句話說，家族企業的社會資本的差異化，可能是造成家族企業擴張程度不同的因素之一。在仍然被強大的國家權力制約的環境，家族企業可能是必要但並非充分的條件；尤其是幾乎以家族為主體的市場，家族控制本身已經無法充分地解釋這種規模大小的變異量。在漫長的經濟發展歷史過程中，家族企業的其他衍生條件——如本文所強調的統治集團內部的親屬關聯，以及外部的政商關聯與市場經驗等——成為勝出的條件。家族企業的內在特質能夠有效地累積政商關係，然而並非所有家族企業都有這個能力，可能只有少數能成功動員這種關係資本的企業家族才有這個機會。

本文的經驗發現與美國的管理人資本主義市場經驗適為對比，在這樣的市場環境中，家族控股的形態一直都不是影響企業規模的重要因素 (Fligstein and Brantley 1992)，這反映出家族企業的茁壯有其根深蒂固的社會環境條件。這同時也符合制度論者所指稱，在制度規範相對不完備的市場中，親屬等強連帶的控制與交易形態更為廣泛而盛行 (Peng and Zhou 2005; Kock and Guillén 2001)。從歷史背景來看，台灣的政經侍從主義 (clientelism)，製造了一群聲望卓著的大型民間企業為主的優勢群體；這些企業數目少，受到國家力量的扶持而壯大 (朱雲漢 1989)。在政治環境相

對威權而使得市場前景難以預期的情況下，持續動員親屬連帶是企業鞏固利益的手段，同時協助其建立集體的正當性與社群的團結能力，整合政治的影響力並強化壟斷的競爭優勢（李宗榮 2009）。

統合起來來看，本文認為家族資本主義在台灣的發展，除了與社會文化的條件有關之外，也與制度環境的配合和家族企業社群的整合有關。本文跳脫單純以股權的內在結構來探討企業規模的影響，而是帶入政治經濟與制度環境的看法，探討家族控制與企業大型化的關聯。某個程度來說，本文的立論更接近制度論與階級論者的主張。家族企業所身處的制度環境因素，以及其內在的階級凝聚動力，可能是企業擴展的一個要素。階級論的角度讓我們看到企業家族所形成的親屬團體所可能衍生的信任凝聚，以及這種親密的社會關係對其擴張與控制上的助力。制度論的視角則協助我們看到政商關係的優勢所帶來的市場優勢地位，以及這種優勢地位在市場開放時期所給予的影響。值得注意的是，成為世家大族以及階級核心的主導集團（親控團體）的身分，也是家族企業擴張的重要力量。理論上，這樣的發現具有明顯的階級社會的意涵。親控集團的封閉性力量與台灣集團企業大型化呈現高度的關聯性；從歷史來看，這個封閉的親屬集團的鞏固，有可能是隨著企業的經濟實力交相強化、彼此刺激所演變的結果；企業的控制也可能是階級凝聚的社會過程中的非預期後果。有關這種親控集團的古典分析，發現在一個資本家與地主階層控制的社會中，越大型的企業，其控股關係越受到統治核心家族的相關親屬成員所掌握 (Zeitlin and Ratcliff 1988)。然而，這樣的看法，仍然只指出這種階級關係與家族企業規模之間的靜態關聯；階級力量與企業大型化之間的因果解釋與影響的機制，仍值得學者進一步探討。

研究家族企業的擴張，對於了解台灣的政治社會結構有關鍵意義。台灣在戰後經歷超過半世紀的快速經濟發展至今，家族企業不僅是經濟控制的主要組織，家族企業主更經常被視為政治權力的要角。而其經濟控制的封建性，與管理人資本主義所強調的賢能治理 (meritism) 的基本開放精神相違背，也與社會不平等再製的問題相關。從很多層面來看，台灣的市場

體制越來越顯現階級社會的特徵。在經濟層面上，大型企業的控制權仍牢牢地掌握在家族手上，而且這些具有控制能力的世家大族，彼此之間又具有繁複的聯姻等親屬關聯。企業的規模與封閉群體的成員身分高度相關，正是一個階級化市場社會的印記。就當今的台灣社會發展來看，我們並沒有目睹這個體制立即轉型的跡象。我們也可以預測，未來的數十年，台灣的企業所有權仍然會透過世代轉移而繼承。台灣的資本主義能否真正走向一個開放而平等的社會，顯然也與家族企業能否轉型有關。這些問題顯然都值得關心台灣市場發展的學者深思。

## 參考文獻

- 中華徵信所，2008a，《台灣地區集團企業研究，2008年版》。台北：中華徵信所。
- ，2008b，《台灣地區中型集團企業研究，2008年版》。台北：中華徵信所。
- 王振寰，1993，〈台灣新政商關係的形成與政治轉型〉。《台灣社會研究季刊》14: 123-163。
- 司馬嘯青，1987，《台灣五大家族》。台北：自立晚報。
- ，2005，《台灣新五大家族》。台北：玉山社。
- 朱雲漢，1989，〈寡占經濟與威權政治體制〉。頁139-160，收入蕭新煌編，《壟斷與剝削：威權主義的政治經濟分析》。台北：台灣研究基金會。
- 行政院公平交易委員會，1992，《台灣地區公平交易統計年報》。台北：行政院公平交易委員會。
- 李宗榮，1994，《國家與金融資本：威權侍從主義下國民黨政權銀行政策的形成與轉型》。台中：東海大學社會學研究所碩士論文。
- ，2007，〈在國家權力與家族主義之間：企業控制與台灣大型企業間網絡再探〉。《台灣社會學》13: 173-242。
- ，2009，〈制度變遷與市場網絡：台灣大型企業間董監事跨坐網絡的歷史考察，1962-2003〉。《台灣社會學》17: 161-217。
- ，2011a，〈台灣企業集團間親屬網絡的影響成因〉。《台灣社會學刊》46: 115-166。
- ，2011b，〈轉型市場、親屬動員與企業成長〉。頁397-425，收入王振寰、溫肇東編，《家族企業還重要嗎？》。台北：巨流。
- ，2012，〈台灣大企業における親族核心圈問題〉。頁221-248，收入郭洋春

- 編，《グローバリゼーションと東アジア資本主義の多様性》。東京：日本經濟評論社。
- ，2013，〈アジアにおける家族主義——その歴史的起源と変化をめぐって〉。頁 191-217，收入園田茂人編，《リスクの中の東アジア》。東京：勁草書房。
- 林忠正，1989，〈威權體制下弱勢團體互相剝削的循環：台灣經濟體系的解剖〉。頁 161-196，收入蕭新煌編，《壟斷與剝削：威權主義的政治經濟分析》。台北：台灣研究基金會。
- 洪世章、陳忠賢，2000，〈台灣企業集團的發展是漸趨同形嗎？〉。《台大管理論叢》11(1): 73-101。
- 洪美娟，1996，〈第二代聯手稱霸電訊〉。《天下》，10月號，頁 90-96。
- 柯志明，1993，〈台灣都市小型製造業的創業、經營與生產組織：以五分埔成衣製造業為案例的分析〉。台北：中央研究院民族學研究所。
- 高淑媛，2005，〈日治前期台灣總督府之企業管理政策(1895-1923)〉。《台灣史研究》12(1): 43-71。
- 陳其南、邱淑如，1984，〈企業組織的基本形態與傳統家族制度〉。收入工商時報經營叢書小組編，《中國式管理》。台北：工商時報出版公司。
- 陳柔縉，1999，〈總統的親戚：台灣權貴家族〉。台北：時報文化。
- 劉進慶，1968，〈台灣的企業〉。頁 747-808，收入笹本武治、川野重任編，《台灣經濟綜合研究》。東京：アジア經濟研究所。
- 經濟部中小企業處，2015，〈中小企業白皮書〉。台北：經濟部中小企業處。
- 謝國興，1999，〈台南幫：一個台灣本土企業集團的興起〉。台北：遠流。
- 謝國雄，1991，〈網絡式生產組織：台灣外銷工業中的外包制度〉。《中央研究院民族學研究所集刊》71: 161-182。
- 瞿宛文，2010，〈台灣戰後工業化是殖民時期的延續嗎？兼論戰後第一代企業家的起源〉。《台灣史研究》17(2): 39-84。
- 瞿宛文、洪嘉瑜，2002，〈自由化與企業集團化的趨勢〉。《台灣社會研究季刊》47: 33-83。
- Amsden, Alice H. 1985. "The State and Taiwan's Economic Development." Pp. 78-106 in *Bringing the State Back In*, edited by P. B. Evans, D. Rueschemeyer, and T. Skocpol. Cambridge: Cambridge University Press.
- Anderson, Ronald C. and David M. Reeb. 2003. "Founding-Family Ownership and Firm Performance: Evidence from the S&P 500." *Journal of Finance* 58(3): 1301-1328.
- Bell, Daniel. 1960. *The End of Ideology: On the Exhaustion of Political Ideas in the Fifties*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Bendix, Reinhard. 1956. *Work and Authority in Industry*. New York: Wiley.

- Berle, Adolph A. and Grdiner C. Means. 1932[1967]. *The Modern Corporation & Private Property*. New York: Harcourt, Brace & World.
- Bourdieu, Pierre. 1986. "The Forms of Capital." Pp. 241-258 in *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, edited by J. G. Richardson. Westport, CT: Greenwood Press.
- Cavan, Ruth. 1963. *The American Family*. New York: Thomas Y. Crowell.
- Chandler, Alfred D. Jr. 1984. "The Emergence of Managerial Capitalism." *The Business History Review* 58(4): 473-503.
- Chandler, Alfred D., Franco Amatori, and Takashi Hikino. 1997. *Big Business and the Wealth of Nations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Chung, Chi-nien. 2006. "Beyond Guanxi: Network Contingencies in Taiwanese Business Groups." *Organization Studies* 27(4): 461-489.
- Chung, Chi-nien and Ishtiaq P. Mahmood. 2010. "Business Groups in Taiwan". Pp. 180-209 in *The Oxford Handbook of Business Groups*, edited by A. M. Colpan, T. Hikino, and J. R. Lincoln. New York: Oxford University Press.
- Dahrendorf, Ralf. 1959. *Class and Class Conflict in Industrial Society*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Fear, Jeffrey R. 1997. "Constructing Big Business: The Cultural Concept of the Firm." Pp. 546-574 in *Big Business and the Wealth of Nations*, edited by Alfred D. Chandler, F. Amatori, and T. Hikino. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Fligstein, Neil and Peter Brantley. 1992. "Bank Control, Owner Control, or Organizational Dynamics: Who Controls the Large Modern Corporation?" *American Journal of Sociology* 98(2): 280-307.
- Fogel, Kathy. 2006. "Oligarchic Family Control, Social Economic Outcomes, and the Quality of Government." *Journal of International Business Studies* 37(5): 603-622.
- Fried, Morton H. 1966. "Some Political Aspects of Clanship in a Modern Chinese City." Pp. 285-300 in *Political Anthropology*, edited by Marc J. Swartz, Victor W. Turner, and Arthur Tuden. Chicago: Aldine Publishing Company.
- Fukuyama, Francis. 1995. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press Paperbacks.
- Galbraith, John K. 1967. *The New Industrial State*. London: Hamish Hamilton.
- Granovetter, Mark S. 1973. "The Strength of Weak Ties." *American Journal of Sociology* 78(6) 1360-1380.
- . 2005. "Business Groups and Social Organizations." Pp. 429-450 in *The Handbook of Economic Sociology*, edited by Neil J. Smelser and Richard Swedberg. Princeton:



- Princeton University Press.
- Greenhalgh, Susan. 1988. "Families and Networks in Taiwan's Economic Development." Pp. 224-245 in *Contending Approaches to the Political Economy of Taiwan*, edited by Edwin A. Winckler and Susan Greenhalgh. Armonk, NY: M. E. Sharpe.
- Hadani, Michael. 2007. "Family Matters: Founding Family Firms and Corporate Political Activity." *Business and Society* 46(4): 395-428.
- Hamilton, Gary G. 1997. "Organization and Market Processes in Taiwan's Capitalist Economy." Pp. 237-95 in *The Economic Organization of East Asian Capitalism*, edited by Marco Orru, Nicole W. Biggart, and Gary G. Hamilton. Thousands Oakes, CA: Sage.
- Hamilton, Gary G. and Nicole W. Biggart. 1988. "Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East." *American Journal of Sociology* 94: S52-S94.
- Jacobs, Bruce J. 1979. "A Preliminary Model of Particularistic Ties in Chinese Political Alliances: Kan-ch'ing and Kuan-hsi in a Rural Taiwanese Township." *The China Quarterly* 78: 237-273.
- Khanna, Tarun and Jan W. Rivkin. 2006. "Interorganizational Ties and Business Group Boundaries: Evidence from an Emerging Economy." *Organization Science* 17(3): 333-352.
- Kock, Carl J. and Mauro F. Guillén. 2001. "Strategy and Structure in Developing Countries: Business Groups as an Evolutionary Response to Opportunities for Unrelated Diversification." *Industrial and Corporate Change* 10(1): 77-113.
- La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, and Andrei Shleifer. 1999. "Corporate Ownership Around the World." *The Journal of Finance* 54(2): 471-517.
- Lee, Zong-rong and Hsin-huang Michael Hsiao. 2014. "Taiwan: SME-Oriented Capitalism in Transition." Pp. 236-257 in *The Oxford Handbook of Asian Business Systems*, edited by Michael A. Witt and Gordon Redding. New York: Oxford University Press.
- Lee, Zong-rong and Ming-yi Chang. 2014. "Keeping Up with Family: A Longitudinal Analysis of Kinship Networks and Performance of Intercorporate Alliances." Paper presented at First European Social Network Conference (EUSN), Barcelona, Spain, INSNA, July 1-4.
- Lin, Nan. 2001. *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Luo, Xiaowei and Chi-nien Chung. 2005. "Keeping It All in the Family: The Role of Particularistic Relationships in Business Group Performance during Institutional Transition." *Administrative Science Quarterly* 50(3): 404-439.

- McConaughy, D., M. Walker, G. Henderson, and C. Mishra. 1998. "Founding Family Controlled Firms: Efficiency and Value." *Review of Financial Economics* 7: 1-19.
- Mills, C. Wright. 1956. *The Power Elite*. New York: Oxford University Press.
- Morck, Randall and Bernard Yeung. 2004. "Family Control and the Rent-Seeking Society." *Entrepreneurship: Theory & Practice* 28(4): 391-409.
- Numazaki, Ichiro. 1992. *Networks and Partnerships: The Social Organization of the Chinese Elite in Taiwan*. Unpublished doctoral dissertation, Michigan State University, MI.
- . 2000. "Chinese Business Enterprise as Inter-Family Partnership: A Comparison with the Japanese Case." Pp. 152-175 in *Chinese Business Networks: State, Economy and Culture*, edited by Chan Kwok Bun. Singapore: Prentice Hall Asia.
- Parsons, Talcott and Neil Smelser. 1957. *Economy and Society*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Peng, Mike W. and Jessie Qi Zhou. 2005. "How Network Strategies and Institutional Transitions Evolve in Asia." *Asia Pacific Journal of Management* 22(4): 321-336.
- Scott, John. 1997. *Corporate Business and Capitalist Classes*. New York: Oxford University Press.
- Tong, Kiong Chee. 1996. "Centripetal Authority, Differentiated Networks: The Social Organization of Chinese Firms in Singapore." Pp. 133-156 in *Asian Business Networks*, edited by Gary G. Hamilton. Berlin: Walter de Gruyter.
- Useem, Michael. 1984. *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S. and U.K.* New York: Oxford University Press.
- Wade, Robert. 1990. *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Wasserman, Stanley and Katherine Faust. 1994. *Social Network Analysis: Methods and Applications*. New York: Cambridge University Press.
- Weber, Max. 1961. *General Economic History*. New York: Collier Books.
- . 1964. *The Religion of China: Confucianism and Taoism*. New York: Free Press.
- . 1968. *Economy and Society*, edited by G. Roth and G. Wittich. New York: Bedminster.
- Williamson, Oliver E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Windolf, Paul. 2002. *Corporate Networks in Europe and the United States*. New York: Oxford University Press.
- Zeitlin, Maurice. 1974. "Corporate Ownership and Control: The Large Corporation and the

- Capitalist Class.” *American Journal of Sociology* 79(5): 1073-1119.
- . 1976. “On Class Theory of the Large Corporation: Response to Allen.” *American Journal of Sociology* 81(4): 894-903.
- Zeitlin, Maurice and Samuel Norich. 1978. “Management Control, Exploitation, and Profit Maximization in the Large Corporation: An Empirical Confrontation of Managerialism and Class Theory.” *Research in Political Economy* 2: 33-62.
- Zeitlin, Maurice and R. E. Ratcliff. 1988. *Landlords & Capitalists: The Dominant Class of Chile*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

# 9

## 從頭家島到隱形冠軍： 台灣中小企業的轉型，1996-2011

---

謝斐宇

# 從頭家島到隱形冠軍： 台灣中小企業的轉型，1996-2011\*

謝斐宇

中央研究院社會學研究所副研究員

本文探討兩個與台灣產業轉型相關的問題：一、中小企業網絡生產體系在台灣是否仍然可行？二、台灣產業結構是否正轉向現代工業資本主義 (modern industrial capitalism)，逐漸集中化並受到大公司的支配？本文運用工商普查資料檔，詳細分析 1996 年至 2011 年台灣製造業各部門的發展情況，試圖回答上述這兩個問題。許多的既有研究結果顯示，擴大規模與加速集中化是全球競爭下生存的策略，這也意味著中小企業體系的消亡。然而，本研究發現並不支持邁向錢德勒式 (Chandlerian) 現代大型公司的宣稱，證據顯示中小企業這種分散化生產體系，以及中小企業之間經由各項合作所串連的網絡關係，仍然存在且持續發展。針對各部門的細目分析顯示，資訊科技 (IT) 部門扭曲我們對於台灣製造業部門整體表現的理解。以成長為導向，會集中在製造最終商品的個別公司表現，忽略各式各樣零件廠商所創造的附加價值。若以附加價值來衡量各部門對台灣經濟的貢獻，機械和金屬部門（大部分為中小企業）實與資訊科技部門（半導體產業除外）不相上下。本文論證中小企業並沒有因為資訊科技部門興起而空洞化，並且進一步探討驅動中小企業體系的機制，也就是被忽視的零件製造商之間，跨產業、以技術為主的學習，以及公共研發 (para-public) 機構在分散化生產體系中扮演協調合作的角色。本文的結論建議重新概念化所謂的發展路徑，並且討論相關的政策意涵。

關鍵詞：中小企業、協力網絡、分散化生產體系、彈性專業化、創新、  
產業轉型

\* 本文改寫自 Hsieh (2014)，感謝陳冠宇的協助。文責由筆者自負。

## From Subcontractors to Hidden Champions: Taiwan's Industrial Transformation Reconsidered, 1996-2011

Michelle F. Hsieh

*Associate Research Fellow, Institute of Sociology, Academia Sinica*

A distinctive feature of Taiwan's post-war economic development was decentralized industrialization consisting of a system of small and medium enterprises (SMEs) clustered in a geographical locale where numerous small firms specializing in one phrase of production complemented each other. The dynamics of the SMEs and their success in the global economy were topics in the narrative of the Taiwan "miracle". Yet, increasing concerns about globalization and growing trade dependence on and capital outflow to China have cast doubt on the viability of the miracle economy. Studies are now suggesting that the transition to high technology industrialization led by the IT sector has resulted in concentration and polarization and, thus, convergence with the global trend of modern industrial capitalism dominated by large corporations.

This chapter examines Taiwan's current industrial transformation through a detailed breakdown by sectoral analysis, using the industrial and commerce census data. The findings reveal that, contrary to the hollowing out thesis, SMEs have moved up the value-added ladder and become key global players or indispensable upstream and mid-stream global suppliers for several industries. The adaption process of the SMEs is illustrated from long-term fieldwork in the metal and machinery sector. The mechanisms that drive the system are discussed, and the conclusions point to a reconceptualization of the paths to prosperity and the entailed policy implications.

*Keywords: flexible specialization; decentralized industrialization; innovation; Taiwanese SMEs*

本文探討台灣目前產業轉型的驅動因素和結果。台灣戰後經濟發展的特色是分散化生產體系 (decentralized industrialization)，中小企業 (small and medium enterprises, SMEs) 群聚在某個地理區域，各家小公司專門製造生產過程中的各個階段，並且在生產過程中互補合作，可說是台灣經濟奇蹟的重要基礎 (陳介玄 1994; Shieh 1992)。台灣中小企業的協力網絡是 1990 年代網絡觀點理論的具體案例，網絡觀點向來主張這種組織形式，完全可以和層級式組織並駕齊驅 (Powell 1990)，並且將協力網絡組織形式連結到彈性生產理論 (flexible specialization)，用以理解後福特主義的轉型 (Piore and Sabel 1984)。然而，協力網絡觀點在全球化和金融自由化的挑戰下逐漸消退，取而代之的是目前全球經濟結構轉型辯論中，處於主導地位的集中化和極端化觀點。此觀點也被用來理解後進國家的經濟轉型，例如台灣。已經有不少研究指出，台灣正處於關鍵的轉型時刻，在尋求產業升級之際，有越來越多的錢德勒式 (Chandlerian) 大型現代公司，共同匯聚為現代工業資本主義的全球潮流 (Amsden and Chu 2003; 陳介玄 2005)。經驗證據亦顯示，台灣的中小企業似乎正在衰亡，舉例來說，2011 年製造業的總出口值有 79.6% 集中在 500 名員工以上的大企業。

台灣以中小企業為主的經濟發展是否逐漸走向空洞化？是否在全球經濟發展的潮流中，逐漸轉向由大型企業所主導的經濟取向？本文試圖回答這個由來已久的爭議。本文透過 1996 年到 2011 年的工商普查資料進行詳細的部門分析，這段期間是台灣經濟發展的重要時期，也是在 IT 產業帶領下邁向高科技工業化的重要轉型期。

本文認為中小企業的分散化生產體系，以及中小企業之間的協力網絡，依然存在並且持續蓬勃發展，金屬機械產業是其中的代表性產業。既有的台灣產業成功升級案例，大多是根據大規模的、現代化的資訊產業，實屬特例，而非一般性案例。本文因此針對三種機械產業 (腳踏車、汽車零件和工具機)，透過普查資料，加上長期的田野調查資料，檢視分散化體系的組織原則是否延續，並且與 IT 部門中很重要的半導體產業進行比較。

在中小企業仍然持續發展的研究發現之下，我接著探討驅動中小企業網絡生產體系的兩項關鍵機制：一直遭到忽略的零件製造商（主要生產中間零組件），以及公共研發機構向各方利益關係人與協力廠商傳播資訊與資源、整合分散式的產業結構，藉此說明中小企業如何在這些多重連結的網絡中追求學習與創新。最後則在結論中，討論本研究結果的理論與政策意涵，以理解台灣目前的產業轉型。

## 一、中小企業協力網絡的產業轉型

我首先勾勒台灣戰後工業化的特徵，從而闡述產業轉型驅動力量的各方論點。台灣的分散化生產體系有下列特色：第一，中小企業為主的生產體系包含廣泛的分工，廠商在生產過程中互補。這些廠商群聚在特定區域，在相同的產業中既競爭又合作（陳介玄 1994）。零件部門中普遍實施外包制，同一零件中的小零件，又再外包給專門製造這些零件的小型工廠。第二，中小企業協力網絡還包含許多自主的零件製造商與專門加工廠，集中生產中間零件而不是最終產品。第三，生產網絡分散，意指網絡呈現開放且無特定依賴關係，供應商與專業公司通常不會依賴特定的組裝商或供應商，商品可以同時賣給同業中的數家公司，或賣給其他產業的公司。第四，台灣中小企業體系與其他國家的中小企業體系，例如，日本、韓國、美國與法國，最大的不同之處在於台灣中小企業傾向直接出口。特別是零件製造商與專業製造商，都已經整合到全球生產網絡中，直接參與國際市場的競爭，而不是完全依賴國內的組裝商。

雖然分散化的生產體系在輕工業中已經成功取得競爭力，但是主流的觀點認為台灣經濟目前的轉型與升級，需要擴大規模來突破過去台灣經濟奇蹟所依賴的代工出口模式，瓦解並切斷產業現存的網絡。這個觀點認為中小企業缺乏研發和行銷能力，很難轉型成高科技產業。這個說法符合大型企業與現代工業經濟的傳統觀點，例如後進國家追趕文獻所示（如 Amsden and Chu 2003）。本文將這種觀點稱為「被歌頌的模式」



(celebrated model)：強調規模，以及從代工走向自有品牌等特定追趕／產業升級策略相關的策略。

強調規模的觀點源自企業的成長理論。傳統的論述認為，大型組織能促進現代經濟，層級能降低交易成本、提高效率並且減少投機取巧 (Williamson 1985)。規模越大越能降低生產成本，鼓勵企業將生產內部化 (Chandler 1977, 1990)。此外，在產業轉型涉及的技術創新中，規模是領先創新的關鍵 (Schumpeter 1950)，<sup>2</sup> 因為創新所產生的技術租金 (rent)，可以用於生產設備和研發投資。規模經濟進而提高其他人的進入門檻。

在台灣，強調大型企業及對產業轉型／升級<sup>3</sup> 的辯論大多來自兩類文獻：後進追趕論點 (the latecomer catch up thesis)，以及全球價值鏈 (the global value chains, GVCs) 論點。<sup>4</sup> 前者強調規模，後者強調走向品牌為升級要件。以下先檢視這兩類文獻的關鍵論點，以及在台灣案例的應用。

後進理論強調以擴大生產為追趕的策略，安士敦與瞿宛文 (Amsden and Chu 2003) 的台灣產業升級政策分析是最好的例子。他們認為後進者在生產週期比較成熟的階段加入競爭，具有較低成本的競爭優勢，也就是所謂的「後發優勢」 (second mover advantages)，主要立基於效益與產能。因此必須在短期間內擴大規模與產出，利用規模經濟與大量製造來降低生產成本並牟取利益，製造業代工就是一例。後進者為了迎頭趕上，除了必須提升規模、大量投資在管理和技術能力上，還要擴大生產規模和範圍，於是造就大型企業的成長。韓國的「財閥」 (Chaebols) 是後進追趕者的最佳具體例子 (Amsden 1989; Evans 1995)。

這種著重大型企業的成長及建立組織能力的論點，常被台灣研究產業

2 強調規模經濟是當前現代資本主義分析的主流看法。擴大規模會導致生產過剩危機、降低利潤，並且導致創造性的毀壞，這些是熊彼得 (Joseph A. Schumpeter) 對於經濟週期與資本主義發展，以及各種馬克思取向對於生產過剩危機說法的核心論點。

3 產業轉型在本文指的是轉向較高附加價值的生產或技術深化的轉型。坊間討論產業轉型大多含有升級的預期，所以內文對產業升級的討論，一概以產業轉型統稱，不再另行說明或標示。

4 另一派的後進者文獻重點是國家在促進產業轉型中的角色，本文最後一節中另有討論。本文在此先不討論，因為國家介入模式都受到本文所討論到的這兩派文獻預設所影響。

轉型的研究者所引用，即便這個論點來自不同的理論傳統。舉例來說，陳介玄 (2001; Chen 2008) 認為，由信任、親屬結構和人際關係所建立的中小企業生產網絡，促成台灣出口導向工業化，但是這種生產模式無法面對產業升級的挑戰。原因之一是信任和親屬關係無助於技術創新，以及面對全球化競爭所需的各種學習；轉型所需要的是，建立企業的組織能力並改變生產組織。企業調度資源的對象，不再是親朋好友，而是全球金融網絡（例如，能促進規模與範圍成長的金融資本）。這顯然表示，隨著公司朝向現代企業的理性化生產及管理，治理的形式會從現有的網絡治理形式中脫離。換句話說，台灣產業轉型文獻的核心問題與動力，如 Alice H. Amsden 與 Wan-wen Chu (2003)、陳介玄 (2005) 及 Chieh-hsuan Chen (2008) 等研究所指出的，是關於建立錢德勒式現代化大型企業的組織能力。是以，現存有助於中小企業發展的社會關係，將被傾向發展大型企業及內部組織能力的討論所取代。

全球價值鏈的文獻則受以大型企業作為追趕動力的觀點影響。這派文獻導入 OEM（原廠委託代工）與 OBM（自有品牌生產）的概念來掌握國際分工模式，指出後進工業化國家以 OEM 代工生產整合到全球的生產過程中，根據跨國公司 (Multi-national Corporations, MNCs) 所規劃的藍圖、技術規格和技術協助，集中在製造與組裝的過程，最終的商品則打上負責設計與物流的買家所行銷的品牌（瞿宛文 2006；Gereffi 1994）。然而，全球價值鏈分析研究認為，大部分的利潤不是被產品設計者（產品創新者）拿走，就是掌握在產品行銷／品牌經營和控制通路的公司手中 (Gereffi 1994)。因此，後進者想要升級必須往全球價值鏈更上一層，最後成為領導產品創新或控制通路的企業，並且脫離 OEM 代工製造者的處境 (Humphrey and Schmitz 2002; Gereffi et al. 2005)。由此看來，大型企業的立足點優於中小企業（組織與技術能力較高，並且容易獲得資本），較能獲取技術租金或行銷紅利，並且得以在全球競爭中生存。

台灣的企業需要獲取技術租金或從事自有品牌生產 (OBM)，是現有對台灣未來前景的主流論述。舉例來說，王振寰 (2010) 的研究主張，雖然台

灣的資訊科技產業以協力生產網絡升級促進了規模和較好的效率，成功蛻變成快速跟隨者，但是，以 OEM 代工及供應鏈管理為主的升級途徑卻面臨瓶頸，需要藉由轉型到 OBM 模式來突破現有 OEM 模式的僵局。

這些觀點影響我們對產業轉型／升級的理解，以及後進國家（例如台灣）應如何制定產業政策，像是如何挑選並促進新興優勢產業。因此，產業轉型的指標是以產業部門的轉型為基礎，例如，從輕工業轉向高科技產業，從鞋業與玩具製造業轉向電腦、半導體與生物科技產業（王振寰 2010；Evans 1995；Mathews and Cho 2000；Amsden and Chu 2003；Wong 2011）。以產品類型為主的指標，則著重製造最終商品、有能力以創新而獲取技術租金的下游大型／領導廠商。這種強調最終商品的觀點使得人們認為：在以代工為基礎的產業成長瓶頸下，「建立品牌」（OBM）是勢在必行的產業升級策略。於是，既有研究對產業轉型（即所謂的被歌頌模式）的理解是建立在提高產量、擴大市場和獨占／寡占的競爭，主要驅動力是居於領導地位的大型企業和自有品牌製造商。因為領先或大型的企業才能產生重大的突破；相對於漸進式創新，激進式創新（例如蘋果公司的例子）是 OBM 更為重要的能力。

後進者必須擴大規模並且趨向錢德勒式現代產業公司，意謂產業逐漸集中化，規模較小的企業在激烈的價格戰中，將被大資本家淘汰（Amsden and Chu 2003: 9）。尤其是從 OEM 到 OBM 的線性發展模式，強調下游的領導企業和資訊科技產業，進而忽略中游零件生產者、專門製造商及許多中小企業可能的貢獻。工商普查資料支持產業逐漸集中化的論點，例如，2011 年的製造業部門，員工數超過 500 名的企業貢獻總營收的 65.9%，相較於 1996 年的 43%，有顯著的提升。同時，中小企業（員工數 200 名以下的公司）所占的總營收則從 1996 年的 44.8%，降到 2011 年的 25%；中小企業占出口總額的比例，也從 1996 年的 31.6%，降到 2011 年的 12.5%。<sup>5</sup>於是，許多研究關注大型資本崛起所產生的社會問題，諸如收入分配的不

5 附錄中的表 1，最後一列的製造業總體欄位，似乎佐證現有研究對於產業轉型趨勢的解釋。

平等逐漸增加（例如，林宗弘 2009，2013）。另一方面，中小企業白手起家不再是故事核心，而那些被視為台灣奇蹟的重要元素，像是「製造業頭家／老闆島」或「黑手變頭家」（謝國雄 1989），也不再是新聞媒體或人們茶餘飯後所傳頌的話題。

## 二、重探產業部門轉型：被忽視的故事

上述的討論引出的研究問題是：台灣產業轉型是否逐漸朝向集中化、由大型企業主導的現代工業資本主義路徑？以中小企業為主的經濟模式在台灣（製造業）是否仍然適用？本文採用工商普查資料，詳細分析 1996 年到 2011 年的產業部門資料，來檢視這兩個互相競爭的觀點。這段時期台灣經濟的主要發展是由資訊科技出口產業取代輕工業，勞力密集產業生產逐漸外移，在地的中小企業生產國際化，以及製造業中大型企業與台灣跨國公司的興起。

本文參考擴大規模論的假設，以下列三個指標來進行分析：(1) 營收 vs. 附加價值。傳統上，營收是衡量公司規模和成長的重要指標。不過，如果產業升級與創造附加價值相關，檢視製造過程中提高附加價值的行動者就很重要。因此，除了不同產業間的營收與銷售分析，本文也針對主要製造業中的次級部門產業，從附加價值角度進行詳細分析。(2) 中小企業空洞化？中小企業是否消失（空洞化）的疑問，來自中小企業逐漸將生產外移到低工資國家的現象。本文因此比較製造業四大部門產業的各自生產總值，與各自產業的總營收之間的關係，試圖回答這個疑問。(3) 集中化的程度。擴大生產並且增加規模及範圍，造成產業集中化。本文從不同面向檢視集中化的程度，例如製造業中的次級部門產業裡排名前十大的企業，在營收、附加價值與公司規模的占有比例。

### （一）營收 vs. 附加價值

本文以兩碼分類到四碼分類，進行詳盡的部門分析，從分析結果可以

看出，資訊科技產業可能扭曲我們對台灣製造業整體表現的理解。舉例來說，資訊科技產業的總營收占製造業總營收的比例，從 1996 年的 21.7%，增加到 2011 年的 49.7%；同時，資訊科技產業的附加價值占製造業總體附加價值的比例，從 1996 年的 17.8%，上升到 2011 年的 40%。但是，如果我們透過三碼分類檢視產業的組成，進一步分析部門中的次級產業表現，整個故事看起來就會有點不同。舉例來說，2011 年半導體產業只占製造業總營收的 6.2%，卻創造製造業總附加價值的 17%。相較之下，電腦和電腦周邊設備產業占製造業總營收的 26.5%，卻僅創造製造業總附加價值的 5.6%。這與金屬機械業的整體表現形成強烈對比，2011 年金屬機械產業占製造業總營收的 22.1%，卻產出製造業 26.9% 的附加價值（詳見表 2）。

另外，如果扣除半導體產業，可以看到 2011 年資訊科技產業的總營收占製造業總營收的 43.5%，卻只創造製造業附加價值的 23%。相較之下，同一年金屬機械業只占製造業總營收的 22.1%，卻創造製造業 26.9% 的附加價值。這代表金屬機械產業對整體製造業附加價值的貢獻，其實與資訊科技部門（不含半導體產業）的整體表現不相上下。

## （二）中小企業空洞化？

2006 年工商普查報告顯示，製造業的總營收有將近四分之一 (24.38%) 來自三角貿易 (triangle manufacturing)，也就是台灣母公司和國際買主之間達成交易，但貨品在另外一個國家生產或出口。另外，資訊科技業的總產值 48.31% 以上來自海外生產。相較之下，非資訊科技產業只有 4.68% 的產值來自海外生產（2006 年報告，第 18 頁）。進一步檢視四大產業部門的營收（見圖 1）會發現，資訊科技部門的生產總值（產量總值）<sup>6</sup> 僅占產業總營收的 36.5%，相較於 1996 年的 88.8% 已大幅下降。另一方面，機械部門的總產值過去十年來都占該部門總營收的 85% 左右，化學工業更超過 90%，其他輕工業也超過 85%。這代表資訊科技產業部門的營收成長，尤

6 根據工商普查資料，總產值 = 商品和服務（營收）的銷售價值 + 年度存量變化的價值 - 購買支出。總附加價值 = 總產值 - 中間投入消費。

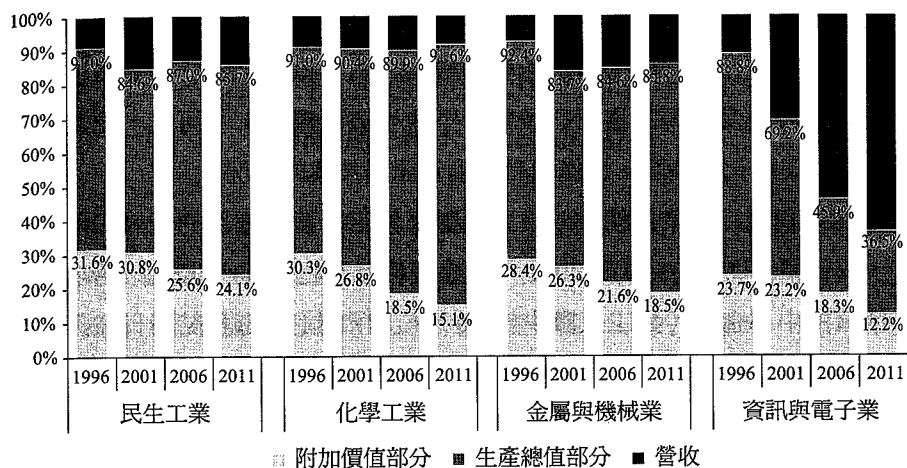


圖 1 製造業四大產業部門附加價值與生產總值佔營收比重

資料來源：行政院主計總處，台灣與福建地區工商及服務業普查。

其是電腦和周邊設備的產業，來自生產國際化、三角貿易（即所謂的台灣接单、海外生產出口），而且大量營收都投入購買中間投入品 (intermediate inputs) 和最終產品，因此和其他部門相比，創造的產量總值和附加價值就大大減少（因為在台灣的生產活動並不多）。這可以解釋為何資訊科技業對台灣整體經濟活動的貢獻，在營收成長與過低的附加價值之間不成比例。一般認為傳統製造業會空洞化，而高科技產業會根留台灣，從上述的分析來看，事實上正好相反。

### （三）集中化程度

各產業集中化程度的情況為何？數據顯示，2011 年金屬機械業前十大的營收占產業總營收的 15.1%，前十大企業的附加價值只占總附加價值的 12.5%。相較之下，2011 年資訊科技產業前十大的營收占產業總營收的 56.5%，附加價值占總附加價值的 40.6%。<sup>7</sup> 從 1996 年到 2011 年，金屬機械部門前十大企業的營收集中化程度沒有太大變化，而資訊科技部門的前

7 事實上，資訊產業部門集中化的程度特別高，其前五大企業掌握部門總營收的 41.5%，而金屬機械產業的前五大企業，只占部門總營收的 10%。

十大企業營收比例在同時期成長兩倍以上（見表 3）。換句話說，金屬機械業的產業結構在台灣整個經濟活動中較為分散，但他們對於附加價值的貢獻並不亞於較受重視的資訊科技業（不含半導體產業）。可見，認為台灣產業逐漸集中化的論點，僅僅只有看到資訊科技業的情況。

如果我們以企業規模（以員工人數來界定）檢視細部的營收和附加價值，資料顯示從 1996 年到 2011 年，金屬機械業超過 50% 以上的營收和附加價值由中小企業（員工人數少於 200 人）所創造。這和結構日益集中化的資訊科技業形成對比，例如，2011 年資訊科技業資料顯示，中小企業產出占總營收的 7.7%、總附加價值的 11.8%，而 500 人以上的大型企業卻貢獻總營收的 85.8%、總附加價值的 62.2%（表 1）。

檢視製造部門企業的平均員工數，並且和資訊科技業、金屬機械業的平均員工數進行比較，可以發現金屬機械業的員工人數、企業數量，相較之下更為零碎且分散。舉例來說，在 1996 年到 2011 年，金屬機械部門中企業的平均員工數（12 人）只有製造業部門的企業平均員工數（17 到 18 人）的 70% 左右；但資訊科技部門 1996 年平均員工數是製造業的 2.7 倍，2011 年則上升到 4.6 倍。同時，金屬機械部門一直提供最多的就業機會，自 1996 年起，雇用人數占製造業員工總數的 36% 以上，相較之下資訊科技產業只占 16.3%，2011 年也只上升到 28.3%。另外，從過去十年來所有登記有案的製造業企業數量來看，金屬機械業占 50%，資訊科技業大約只占 6%（表 4）。

總的來說，這些統計資料指出，產業結構逐漸集中化以及被大型企業支配的宣稱，只適用於資訊科技部門。另一個被忽視的事實是，許多中小企業持續以分散化的產業體系模式運作，這一點可以從上述各項統計資料得到佐證。換句話說，創造台灣經濟奇蹟的最大特色——分散化生產的中小企業體系——儘管較不受注意，也比較少被研究，在過去數十年中仍然持續帶動台灣的產業轉型。

### 三、分散化生產體系的組織原則： 相關產業的個案分析

從以上分析結果可以延伸的論點是，台灣經濟奇蹟所仰賴的分散化生產體系與組織原則，在目前的轉型階段依然得以延續下去。首先，協力生產網絡裡，各自獨立的零件製造商各自連結到不同的供應商，每一家專精生產鏈中的某個零件，這種網絡生產模式在中／高科技產業仍然盛行不衰。其次，零件製造商有能力輸出並且參與到全球生產網絡，能以獨立的專業承包商角色繼續生存。再者，中小企業並沒有空洞化，群聚現象仍然存在。也就是說，這個分散化的生產體系是否成功轉型／升級到高附加價值的生產，可以從協力網絡的群聚發展，以及是否保有多元出口的能力來檢驗。能夠打入不同國家市場通常是一個廠商或產業的技術及各方面能力的指標，因為能夠達到不同國家法規的規範及標準，遠比單純的單一市場代工需要更多的技術及組織能力。我從工商普查資料、產業統計和長期田野的調查資料，擷取機械產業中的相關次級產業，包括：(1) 腳踏車業、(2) 汽車零件業、(3) 工具機產業，來檢證上述的主張，最後並將這三個產業的研究發現與(4) 半導體產業進行比較。比較的理由是，半導體不僅是重要的資訊產業之一，也是高科技產業轉型宣稱的基礎。

#### (一) 腳踏車業

腳踏車業是理解分散化生產網絡模式產業升級的重要實例：腳踏車業曾經被視為夕陽產業，是第一波出走的產業，生產外移到勞動力生產成本較低的地方，例如中國。多數人原本以為，這項產業會和鞋業、成衣業等勞力密集的輕工業一樣，走向衰敗的道路，然而和預期的相反，腳踏車產業已經轉型為高附加價值的產業，生產基地仍在台灣，同時也是高度國際化的產業。舉例來說，1998 年台灣出口的腳踏車數量達到一千萬輛，2003 年降到四百萬輛，到了 2010 年又超過五百萬輛。雖然生產總額下降，但腳



踏車的出口總值卻大大提高，例如，每輛腳踏車出口的平均離岸價格 (free on board, FOB)，從 2000 年 109 美元，提高到 2012 年的 400 美元（詳見表 5）。

### 1. 中小企業為基礎的分散化結構

腳踏車產業最初的發展，和台灣其他以中小企業為主的產業雷同，都是以分散化生產體系在全球市場競爭。1991 年，台灣有 1,215 間零件生產商、92 家組裝廠，2000 年以後仍然維持這種趨勢，有 1,000 家以上零件商、80 家以上組裝廠。腳踏車產業一直由中小企業主導，其中有 90% 以上的企業員工總數不到 200 名。從產業總附加價值來看，2011 年腳踏車產業的前十大企業（以附加價值排序）所創造的附加價值大約占 37%（見圖 2）。

中小企業的腳踏車聚落在台灣中部仍然相當活絡，透過集體努力邁向高級產品。其中，活躍而勤奮的零件商促成高附加價值生產的產業轉型，一台高等級腳踏車 70% 以上的零組件在台灣生產，可說是真正的產業升級，因為這代表技術紮根，而非只是國外進口零件的組裝業。從 1996 年以來，腳踏車業的總營收有一半來自零件部門，而且零件部門所產生的附加價值超過腳踏車產業總附加價值的 60%（筆者根據工商普查資料計算而得）。

### 2. 多元化出口導向和零件製造商直接出口的能力

台灣腳踏車產業自 1970 年代以來就已經整合到全球腳踏車生產鏈，總產量 90% 以上出口，至今持續以出口導向為主。主要的出口市場是歐洲，約占總出口量（產值）的 51%，北美洲占 25.8%（其中美國市場占 22.4%），日本市場則占 6.6%。<sup>8</sup> 換句話說，出口市場一直相當多元。

1986 年零件出口量占腳踏車零件總產量的 42.3%，而且從 2000 年以來就一直維持在 50% 以上（嚴萬章等 2006）。2012 年腳踏車零件業的出

8 這些數字是筆者根據台灣自行車出口商協會公布的 2012 年出口統計數據計算而得。

口總值占腳踏車業出口總值的三分之一（總量大約 27 億美元）。出口實力堅強的零件商，可以直接和國外買主交涉，進而降低對組裝商的依賴。

## （二）汽車零件業

儘管台灣沒有很強的自主性汽車組裝製造業（成車），過去數十年間汽車零件業呈現強勢的成長。蓬勃發展的汽車零件業是個待解之謎，因為汽車產業一般被認為是策略性產業，汽車組裝業對於零件業與其他部門的產業能產生涓滴效應 (trickle-down effects)，可以創造不同產業間的後向關聯 (backward linkages)，進而帶動整體國家發展。然而，台灣分散化的產業結構並不利規模經濟的發展，在缺乏國家干預的情況下，像汽車這種需要規模經濟的產業無法發展，所以難以產生大型的本地裝配廠。既有研究常將台灣無法發展在地組裝部門，歸咎於國家干預的失當 (Arnold 1989; 張家銘、吳政財 1997)。鄭陸霖 (2006) 的台灣汽車產業研究雖然指出汽車零件業蓬勃發展，但研究著重在帶頭的組裝廠如何透過學習努力擠進全球市場。總之，台灣還是從分散化的中小企業網絡中，發展出十分活躍的汽車零件產業 (Biggart and Guillén 1999)。

### 1. 多元化出口導向

汽車零件產業的發展也是分散化體系的重要案例。儘管台灣沒有強大的汽車組裝商，汽車零件製造商一直積極尋找出口直銷，並且主攻維修市場 (after markets) 中的零件與配件。台灣汽車零件業以生產少量但樣式多變的產品取得利基市場，這和以規模經濟和大量生產取勝的 OEM 汽車零件製造商，形成直接的對比。舉例來說，汽車零件出口總值從 2000 年約 26.5 億美元，到 2012 年約 65.8 億美元，成長將近三倍（表 5）。統計資料也顯示，汽車零件產業的出口市場相當多元，2010 年主要出口市場有美國 (36.7%)、日本 (6.9%)、中國 (4.8%)、德國 (3.1%) 和澳洲 (3.0%)；過去十年間，總出口量的 45% 以上出口到這前五大出口國以外的地方（宋德詮等 2011）。

## 2. 中小企業為基礎的分散化結構

2011年汽車零件業的總體營收約占製造業總營收的1.1%，附加價值占1.8%以上（表2）。儘管傳統觀點認為汽車產業需要規模經濟，台灣汽車零件業卻呈現相對分散化的結構。舉例來說，汽車零件業的總營收和附加價值，大約有一半是由不到200名員工的企業所創造（表1）。1996年到2011年的總營收，前十大汽車零件商（依照營收排序）所占比例從18.4%上升到22.9%。2001到2011年間的總附加價值，前十大企業（依照附加價值排序）平均約占22%（圖2）。汽車零件部門廠商超過3,000家，其中有三分之一以上聚集在中台灣（台中和彰化），20%聚集在北台灣（筆者根據工商統計數據計算而得），各自利用廣泛的網絡進行生產。<sup>9</sup>

### （三）工具機業

一般而言，工具機業包含金屬切削工具機和金屬成型工具機。以這項產業為分析對象是因為它被視為工業之母，對其他產業（例如汽車和航太業）相當重要，因此工具機業的發展程度是衡量一國工業發展的指標。以台灣為例，雖然缺乏汽車組裝產業的支持，但工具機產業對於製造業中的加工和維修，以及更前期的零配件製造，都不可或缺，因而有利於零組件（component）部門的發展。同時，這些在地零件製造商的興起，意味著技術自主化，可以減少對進口技術的依賴。既有研究文獻將工具機產業的成功歸因於分散化的外包體系，它們群聚在台灣中部，並且連結到全球生產網絡，亦即典型的台灣中小企業奇蹟（Liu and Brookfield 2000; Amsden 1985; Chen 2009; 王振寰 2010）。

## 1. 中小企業為基礎的分散化結構

9 根據2011年汽機車產業年鑑（宋德淦等2011: 2-227），汽車零件廠商約有42%群聚在北台灣、28%群聚在中台灣（根據汽機車產業公會成員的資料計算）。兩者之間有差異，可能的解釋是群聚在北台灣的廠商與組裝部門有關（針對國內生產）；若是包括配件、零件製造商的話（出口導向），即如同工商普查資料所顯示的，最大的群聚地是在中台灣。

2011 年工具機產業的總營收占製造業部門的 1%，創造的附加價值占 1.4%（表 2）。這個產業的轉型延續原有的中小企業體系，並沒有走向擴大生產或集中化。舉例來說，普查資料中被歸類為工具機業的廠商超過 5,900 家，其中有 99% 員工不到 200 人。另外，這項產業有高度分散化的產業結構，例如 1996 年到 2011 年之間，前十大企業（依營收排序）的總營收平均約占產業總體的 18%（圖 2），而超過 75% 的營收由員工不到 200 人的企業所貢獻（表 1）。位於中台灣的台中和彰化一直是工具機業的聚集中心。

跨國比較同樣支持分散化的論點。雖然台灣在全球工具機產業出口國排名第四，但就營收而言，沒有任何一家廠商擠身全球前五大工具機企業。舉例來說，2007 年台灣排名第一的工具機製造商，總營收僅是韓國斗山集團 (Korean Doosan Infracore) 的 22%（王振寰 2010: 63）。<sup>10</sup> 在我的田野訪談中，這些獨立的台灣中小型專業製造商經常提到，相較於其他國家的競爭對手，例如日本的工具機廠商，它們的規模通常是像日立 (Hitachi) 等大公司裡的一個部門。雙方在全球市場的競爭有如「小蝦米對上大鯨魚」（訪談資料 20131007W1; 20110617CHC）。

## 2. 多元化出口導向

儘管缺乏強力的下游用戶，像是汽車和航太工業，但台灣的工具機業展現全球市場競爭的實力。過去數十年來，工具機業出口表現亮眼，讓政策專家感到驚豔，並稱之為「隱形冠軍」。工具機產業出口總值從 2000 年的 14.6 億美元，到 2005 年的 26.5 億美元，再到 2012 年將近 42.3 億美元，共成長三倍（表 5）。台灣的工具機產業是世界排名第四的工具機出口國，總產量世界排行第六，次於日本、德國、義大利等國（葉立綸編 2013；劉信宏編 2011）。產業的出口率 (export ratio) 一直維持在 70% 以上，並且從 2008 年以來穩定增加到 78% 以上；相較之下，韓國工具機產業的出口率只有 30%。台灣工具機產業呈現多元的出口結構，以 2012 年為

10 台灣工具機業的總產值僅些微少於韓國的工具機業。

例，前五大出口國為：中國（占總出口值的 32.8%）、美國（12.8%）、泰國（6.3%）、土耳其（4.9%）和德國（3%），剩餘 40.2% 則出口到這五大以外的其他國家（葉立綸編 2013）。

除了是主要的工具機出口商之外，許多與工具機相關的零組件 (component) 製造商或專門製造商也積極連接全球大廠，多元的出口市場是學習的來源。例如，鑄造零件的木模製造商（員工 30-40 名）在訪談中提到，他們出口／供應給不同客戶的能力，幫助他們度過 2008 年重創全球工具機產業的金融危機（訪談資料 201313007W2）。其他受訪者也指出，鑄造零件廠商不僅供應本地的下游組裝廠，還與日本及歐洲客戶直接往來（訪談資料 20131007W1; 20131008A; 20131008B）。

#### （四）半導體產業

本文將半導體產業加入比較，並不是要把半導體產業的發展機制與機械部門畫上等號，也無意將半導體的成功歸因為 1980 年代導致輕工業出口成功的外包體系。半導體與機械部門有許多不同，例如金融資本的來源、技術層次、學習資源與知識流動，以及組織生產的勞力分工等。這裡的重點是台灣半導體產業的發展模式，與台灣分散化生產結構的運作邏輯雷同，例如：企業連結到不同的生產網絡，廠商之間仍有密切的互動和合作，也沒有匯合到垂直整合之類的體系中。事實上，台灣晶圓代工被視為組織的創新，打破垂直整合的組織原則，並且導致全球資訊科技產業裡垂直整合的瓦解（陳東升 2003）。半導體產業持續以台灣分散化生產結構求升級，最好的例子是廠商致力於製造特殊應用晶片 (ASIC)，而不像韓國廠商大量生產存取快閃記憶體 (DRAM)。<sup>11</sup> 台積電和其他晶圓代工廠的設立，讓許多 IC 晶片設計公司得以進入全球價值鏈中，並且聚焦在上游設計。他們利用新竹科學園區群聚的高度專業分工網絡，並且與 IC 製造公司的工程

11 舉例來說，2000-2012 年間特殊應用積體電路 (ASIC) 和積體電路 (IC) 晶圓代工占台灣半導體總產值的 47.7%，DRAM 製造則占 12.8%。下游封裝和測試（大部分是和 ASIC、IC 有關的製造商）占半導體產業總產值的 31.5%（台灣經濟部工業生產統計年鑑）。

師密切合作，以確保能設計並製造專用 IC 晶片。特殊應用晶片設計的成長與製造，已成為台灣資訊科技業的重要元素，尤其在零組件部門。由於大部分的資訊科技零組件都需要專用的 IC 晶片，是以特殊應用晶片的半導體晶片製造，促成台灣多樣化、包羅萬象的電子與資訊科技零組件／產品。

儘管傳統的觀點認為台灣的半導體產業是資本密集與規模產業，但是和國外競爭對手或是台灣的其他資訊科技部門相比較，其實展現出相對多元化的組織／產業結構。舉例來說，若是與台灣的電腦和周邊設備產業比較，半導體產業前十大企業（依照營收排序）占產業總營收的比例，從 1996 年的 67.9%，下降到 2011 年的 54.4%；相反的，電腦和周邊設備產業逐漸集中化，該產業前十大企業占產業總營收的比例，從 1996 年的 42.1%，大幅躍升到 2011 年的 92.8%（圖 2）。

從跨國比較來看，如果以專利為創新與技術能力的指標，並檢視美國專利商標局 (USPTO) 的專利檔案，台灣與南韓的半導體產業都是兩個國家所有產業中最重要專利生產者。然而，如果從個別廠商層次來看，2007 年台積電 (TSMC) 所創造的專利占台灣所有專利的 7%，三星電子 (Samsung Electronics) 的專利卻占南韓所有專利的 53%（王振寰 2010:

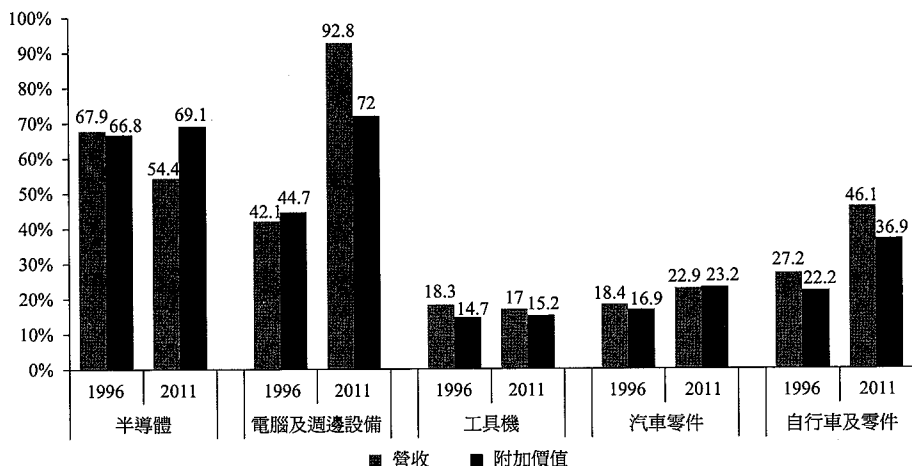


圖 2 台灣相關產業營收與附加價值前十大廠商之產業集中度

資料來源：行政院主計總處，台灣與福建地區工商及服務業普查。

308)。雖然資訊科技業一直是兩國創新的動力，但專利的分析顯示，兩個國家在產業結構和產業集中度上有很大的差異。例如，2000 到 2007 年間，台灣專利的前十名都來自資訊科技部門，其中有一半是半導體公司，但是他們的專利僅占資訊科技部門的 41%，大約占台灣總專利數的 24%。相較之下，南韓前十大專利持有者占資訊科技部門的 87%，占同一時期南韓總專利數的 65% 以上（王振寰 2010: 308）。

總而言之，機械產業及半導體產業的實況顯示，台灣目前的轉型並沒有邁向所謂的集中化，以協力網絡為基礎的分散化生產體系也沒有就此消失。圖 2 將資訊科技部門與金屬機械等產業並列比較，可以清楚看出，對於產業結構集中化的宣稱不過是資訊部門的經驗，尤其是電腦和周邊設備產業。另外，雖然產業逐漸國際化，有些生產過程也外移到工資較低的國家，例如中國與越南，但中台灣仍然是工具機產業、腳踏車產業與相關機械零件產業的中心；新竹還是資訊科技產業、半導體產業與相關產業的中心；南台灣還是鋼鐵與金屬相關產業的中心。在這些產業中，創業家精神 (entrepreneurship) 一直相當活躍，尤其是零件製造商，這和產業空洞化的論點正好相反。

最後，中小企業——特別是零件製造商的中小企業——在當前追求高科技轉型的過程中仍然活躍。若用傳統的指標（例如專利），來衡量創新或技術能力，王振寰 (2010) 的專利分析也肯定機械部門過去數十年來對於台灣轉型的相對重要性。王振寰的分析提到，機械部門中有三種次級產業（工具機、運輸設備和運動設備）進入台灣專利排名的前十大，而南韓 90% 的專利都來自資訊科技部門。<sup>12</sup> 另外，台灣機械部門的專利有一半以上登記在個人而非組織，代表中小企業一直都是台灣產業創新的源頭。

---

12 就專利的實際數量而言，台灣機械部門產業（例如：材料加工，金屬和機車、零件，運輸）的專利，從 2000 年到 2007 年，都遠遠超越南韓 (7,951 vs. 4,853)（王振寰 2010: 301）。

## 四、分散化生產體系的學習和創新

前文已經證明在台灣追求高科技工業化的過程中，產業集中化及大型公司主導的說法，是建立在資訊科技產業的特例上，而非一般性企業的常態。協力網絡為主的分散生產組織原則，一直存在於較少受到關注的部門，例如機械業。這些傳說中的「邊陲產業」(putative periphery)<sup>13</sup>（例如台灣機械部門的零件製造商）如何生存？換句話說，這些中小企業如何學習，如何依靠小規模的研發，擠身全球生產網絡並在全球市場競爭？

台灣中小企業的轉型／升級經驗類似 Michael J. Piore 與 Charles F. Sabel (1984) 所說的彈性專業化 (flexible specialization)，他們認為彈性專業化的特點不同於現代工業化資本主義的大規模生產典範，是歷史上一直存在的另一種資本主義模式 (alternative model)。這個模式主要仰賴中小企業的少量多樣的生產模式，以及彈性專業化生產體系，以品質在差異化生產市場或利基市場中競爭，這與大規模生產典範強調價格的標準化生產正好相反 (Sabel and Zeitlin 1997; Zeitlin 2008)。這個另一種資本主義模式著重技術學習和品質的競爭面向，而不是以規模、效率和價格為基礎的競爭。多樣化高品質生產 (diversified quality production) 等概念，常常被用來描述這個模式的生產原則 (Helper et al. 2000; Sabel 2006)。

透過長期田野的資料，接下來我將討論這個彈性專業化的另一種資本主義模式（亦即被忽視的模式）在台灣分散化生產體系脈絡下的兩個主要驅動機制：零件製造商和專門製造商的角色，以及支援協力網絡的公共研發機構，以回答中小企業如何學習的問題。

13 這裡是借用 Scranton (1997) 的概念，Scranton 用以描述 1870 年代到 1930 年代，美國第二次工業革命時期比較少被注意的中小企業體系。過去都將這段時期視為現代大型生產資本主義逐漸鞏固的時期。



## （一）零件製造商和專門製造商的重要性（多重水平式連結）

有別於被歌頌模式所強調的大型領導企業，台灣分散化生產體系中的主要驅動力來自零件製造商和專門製造商。強調品質和技術，使得零件製造商和專門製造商（大多是中小企業）在生產過程中變得更為重要，而不只是大型領導企業扶持下沒有力量的外包商。這個論點指出，企業決定外包的主因，並不僅是尋求廉價勞力，而是想利用這些跨產業的獨立零件製造商的想法與核心能力 (Whitford and Zeitlin 2004; Helper et al. 2000)。從供應者的角度來看，從事 OEM 能蒐集更多市場的資訊並且獲得額外的技術，這是舊有的層級典範 (hierarchy paradigm) 無法想像的資訊分享模式。這些中小企業尋求進入全球利基產品 (niche product) 供應鏈，而不是被少數巨型跨國企業綁住。我們可以從以下三個方面的討論來理解中小型零件製造商和專門製造商的角色，以及他們在這個被忽視的模式中如何扮演價值的創造者。

### 1. 創新／學習來源的特徵

被忽視的模式強調品質，並且偏重在非成文 (non-codified) 的技術學習面向，這和強調理論、由上至下、以科學為基礎的廠內研發等非常不同。以科學為主／成文的技術學習、「技藝為基礎」／非成文的學習，這樣的區辨很重要，因為這會影響我們如何理解創新／學習由誰發動並且如何發生，以及為什麼有些特定產業在全球化浪潮下仍可在地深耕 (Malerba 2005; Chen 2009)。舉例來說，東亞後進國家擅長的電子或資訊科技產業（即被歌頌模式）以科學 (science) 為基礎，強調企業內部的研究發展 (internal R&D)，以專利作為技術能力指標。資訊科技硬體製造商將產品模組化、標準化，強調效率和產量 (volume)，而不是強調品質和精準度。相對的，機械設備等部門的創新來自提升機械性能、耐用度和客製化。這些產業依賴行內之間流傳的默會知識 (tacit knowledge)，以及技術人員與工程師在生產現場實際操作的經驗，即安士敦所謂的「食譜多樣性」的「技藝」學習 (“art-

based” learning of a “cookbook variety”) (Amsden 1985: 279)。<sup>14</sup> 因此，研發往往和排解故障 (troubleshooting)、解決問題 (problem solving)、管控品質、建立能力 (capability building) 與漸進式改良 (incremental improvement) 相關 (Sabel 1994; Whitford and Zeitlin 2004; Herrigel 2010)。以機械部門為例，生產經驗會影響品質，因為技術能力通常依靠生產現場的經驗而累積 (Chen 2009: 529)。<sup>15</sup>

## 2. 強調生產現場和技術性勞動力

強調品質和精準度的論點，導致生產現場的工人和管理者／老闆之間有非常不同的勞動／管理關係。例如，機械產業生產過程中需要技術工人，他們的回饋 (feedback) 深受重視，這不同於電子和資訊科技產業組裝線上，操作機器的半技術性工人或毫無技術的組裝工人。機械零件部門的生產現場比較像是工頭和工人間的實驗場所，而不是管理者和工人間的戰鬥區。<sup>16</sup> 非正式層級式的管理有利工程師、生產現場的作業員、設計者（或研發者）之間的溝通，這被視為台灣機械產業成功的關鍵 (Amsden 1985: 280-281)。

機械產業的生產過程會藉由不斷修正例行模式找出早先未被發現的問題，以便持續調整並解決問題 (Helper et al. 2000: 466)。另外，在這些著重非成文 (non-codified) 技術的產業部門，設計能力或設計修改都仰賴生產現場的製造經驗。因此，有經驗的工程師／設計師，以及生產現場的施工人員與機械師，在「同步工程」 (simultaneous engineering) 之中不斷地溝通和回饋循環 (loops)，不可或缺。強調生產現場的經驗意味零件製造商和專門製造商對領頭的大型企業非常重要，因為他們的實作經驗有益漸進式創

14 有趣的是，我的受訪者中常常有人用烹飪和主廚技藝的比喻來解釋技術過程。例如，以機械工具零件的鑄鐵過程，呼應食譜以技藝為基礎而發展多樣性料理的概念（訪談資料 20131008A; 20131008B; 20110526GLin; 20140306Glee）。

15 儘管機械設備越來越數位化和自動化，經驗研究顯示，實作經驗對機械業的問題解決非常重要。

16 受訪者同意小批量生產方式 (small lot production)（即所謂的 just-in-time system）給予工作現場的工人更多的自主和認可。因此，生產現場比較不會是互相指責過失的戰鬥區（訪談資料 SKao 2010; WChen 2010; TChen04）。

新、問題解決和成本降低 (cost-down) 的工程管理 (例如縮減製程)。

### 3. 企業間的水平／跨部門學習

學習和技術不僅來自生產現場的經驗，也來自與其他廠商合作的過程。在台灣的分散化生產體系中，零件製造商連結到多重生產網絡，意謂學習不是由上至下、由領導的大型企業到供應商，而是來自四面八方。另外，學習並不局限在單一產業，相反的，跨產業的連結度很高，使得相關的資訊得以在不同的產業之間流通，而有利零件製造商的技術交流與學習。除此之外，零件製造商具有直接參與出口市場的能力，也凸顯連結到不同的產業聚落從而獲得新資訊的重要性。例如，一家鋁材供應商研發部門的主管分享連結不同海外客戶的重要性，他指出：「國外買主提供我們市場資訊以及其他訊息。這些資訊不一定與技術有關，但它讓我們知道市場上有這種產品，擴展我們的眼界和想像，鼓勵我們開發新產品」（訪談資料 altec04）。另一間零組件公司的工程師如此看待專業的製造商與各種不同產業的合作：「我們集中在製造專業化以及複合材料的應用，而不是生產最終產品。因此，即便我們從網球拍起家，但我們並不限於運動用品。此外，多樣化製造各種不同的產品（透過 OEM）可以開拓我們的製造領域知識」（訪談資料 T1）。如此一來，零件製造商擁有的技術和知識越來越專業，讓他們得以和國內的組裝廠或大型企業協商，在更平等的立足點上爭取更好的利潤以及議價的能力。

產業資訊自由流通的直接效果是，零件部門廠商在零組件的生產過程上得以追求改良與創新，並且可以應用到各種情況，而不僅止於成品的生產階段。跨產業學習之下，透過重新結合不同的概念與設計，往往激發採用新材料及新製程，甚至帶來突破性的新製造技術。專利分析可以佐證台灣中小企業材料創新的實力，例如 2000 至 2007 年間，材料加工與處理的專利占台灣機械部門總專利數的四分之一（王振寰 2010: 301）。

許多零件製造商在訪談中強調，專注在中間投入品（零組件）的生產上，讓企業可以更廣泛地將技術應用到各種情況（受訪者 A1, P1, P2, P3,

A2, A3)，顯示在去中心化、水平結構中鑲嵌在產業聚落 (cluster)，有助於零件廠商間的學習。相對平權的脈絡下，開放且分散化的生產網絡降低不同領域廠商的進入門檻，促使跨產業的生產活動蓬勃發展，並且鼓勵創業家的精神。個案研究顯示，越來越多 IT 產業的零件製造商透過和汽車零件製造商合作，跨足電動汽車的零組件（訪談資料 07182013ARTCW）。

## （二）公共研發機構的角色（非市場形式的協調中介）

然而，網絡為主的體系並非獨立於國家政府之外。公共研發機構藉由回應集體需求，並且協助零件製造商成功打入全球生產網絡，成為分散化生產體系相連結的一環，他們的角色包括：努力維持在地生產鏈、培養技能形成、引進新的製造技術和散播資訊，以降低中小企業的進入門檻，媒合不同的生產鏈來建構跨部門間的連結。個案研究顯示，那些不揀選特定廠商作為發展目標的政策運作，最能夠維持企業之間的水平合作，尤其是零件部門，因為這樣有利於廠商間的資訊傳播和學習 (Hsieh 2015)。

產業公會和產業專屬的研發中心，對於維持零件製造商的實力一直都相當關鍵。舉例來說，產業專屬的研發中心對於建立汽車零件、工具機與腳踏車產業國際認可的檢測設施，有很大的貢獻。汽車零件產業必須通過各國的測試條件，才能進入歐盟或美國市場，成為修補市場 (AM) 合格的供應商；歐盟規範與歐盟工業標準的改變，會影響到機械工具和零組件的製造方法。然而，個別中小企業不太可能靠自身力量達到要求。因此，檢測設施對中小企業的產品研發以及問題排除 (trouble shooting) 變得很重要（訪談資料 20130718ARTC; 20110610PMC; 20130902MIRDCL; 20131008MIRDCP; 20110617BIRDC）。出口市場上法規的修改，修改對製造的影響與因應方案等資訊，也由支援的產業研發中心傳遞。同時，產業所面臨的共同問題往往會在產業公會會議中提出來討論，特別在出口導向的產業之間。在出口導向的脈絡下，中小企業的產業公（協）會並非政治遊說團體，而是專注於克服出口障礙和傳播市場資訊的團體。這些集體的支援看似微不足道，實際上對中小企業（尤其是零件商）縮短學習歷程、

克服出口障礙和產品研發等很有助益。

這些公共研發機構對維繫中小企業群聚 (cluster) 和避免生產網絡瓦解也很重要。公共研發機構藉由開發供應鏈、媒合不同的生產網絡，來串連分散的生產網絡體系，因此焦點在於擴展產業技術，並且確保在地的外溢效應，而不是增長個別企業實力，或一般所認為的由上到下的模式——公共研發機構取得關鍵技術後再轉移給個別龍頭企業。舉例來說，台灣過去曾經是最大的螺絲出口國，產業主要聚集在南台灣，儘管已經失去低廉勞力的競爭優勢，但產業聚落仍然存在，許多公司並且從低階標準化的建築螺絲商，轉型為較高階的汽車和航太業的零件供應商。金屬研發中心在螺絲產業升級的過程中扮演要角，例如，聯合整個螺絲供應鏈進行相關的策略整合與布局、引進新技術，與工具機廠和螺絲零件製造商合作開發最新精密製造技術所需的設備（訪談資料 20130902MIRDCL; 20130903MIRDCCH）。結果是，當國內擁有生產所需的設備之後，技術就變得越來越普及（訪談資料 20130902Kuo; 20130903Chang），於是升級不只發生在螺絲製造業，也會遍及更大範圍的專業加工生產者、設備製造業及其他相關產業。

除了傳播資訊和新技術之外，公共技術支援機構也是不同產業網絡和資源的橋梁，有效降低新進入者的門檻，並且減輕個別中小企業的研發負擔。如上所述，有些資訊科技公司專注汽車零件電子化應用，以積極進入汽車零件產業（訪談資料 20130718ARTC）。汽車研發中心長期以來協調跨產業共同開發產品，例如聯合分散網絡中的各企業，串連並結合不同生產網絡的企業／行動者，透過現有技術能力的重新組合，產生突破與創新（訪談資料 20110610CHC; 201106017BIRDC; 20110414MIRDCJ; 20130903MIRDCH）。因此，這些公共研發機構的角色，不是一般所以為的無關緊要的角色，而是我們理解創新和學習如何發生時，不可忽視的關鍵之一。

簡單來說，公共研發機構對所有的企業提供協助，以增加企業的能力，並且藉此提升整體產業的實力，而非著重在扶植和壯大特定廠商。於

是，分散化體系裡的每一個行動者（包括政府機構）都有多方的連結，因此公共研發中心和中小企業之間的合作模式，會影響中小企業的技術學習。例如，在這個模式裡，中小企業的行動者關心的是如何利用外部經濟（external economies）一起創新學習，進而精進整個產業發展，而不只是尋求個別企業內部的成長。

上述所提到的兩個機制，與現有台灣產業轉型論述中制度及企業的角色，有兩個不同的基本預設：首先，這個被忽視的模式凸顯產業轉型的驅動力量來自分散化網絡體系中的廠商（尤其是零件製造商）彼此合作產生的集體力量，而不是由個別的領導企業所主導。此外，既有的研究將產業聚落（地理群聚）視為增加效率並且降低交易成本的方法，繼而將企業之間的關係視為個別企業增進效率和成長力量的途徑，最後將注意力集中在生產最終產品的領導企業上。換句話說，這些研究認為廠商之間的網絡關係，是可以用來解釋企業／市場競爭成長的獨立變項。是以，社會關係（例如信任）僅是改善個別企業表現的一種手段或方法。但是如同前文所述，分散化網絡體系模式中，企業之間的合作和社會關係是為了學習和解決問題，而不是以增加個別企業的市場實力為唯一目的。<sup>17</sup>

其次，在既有以企業為中心、關注最終產品的研究取徑來看，國家的角色是預防市場失靈（market failure）。舉例來說，台灣公共研發機構的研究聚焦於制度誘因如何影響個別的企業行為（例如，王振寰 2010）。於是，既有說法通常假設，國家藉由主導技術學習來預防市場失靈並降低風險，同時引導資本家投入創造新的產業；此外，一旦市場成型之後，政府就應該退出。因此這個取徑強調菁英研究機構（例如工研院）與正式高等教育的重要性（陳東升 2003）。但在另一方面，被忽視的模式則依賴分散化的協力網絡，國家將各式各樣的新技術推廣計畫連結到不同的生產網絡，透過擴展並維持外部合作來減輕個別廠商在內部學習與研發上的局

17 一個經典的例子是 A-Team 的誕生，腳踏車業的兩大龍頭組裝商和零件供應商，為了產業升級在 2002 年創立了這個聯盟。當筆者詢問這個聯盟是否可說是兩大龍頭的生產供應鏈整合，其一組裝商立刻斬釘截鐵地說這跟學習有關，與供應鏈整合無關（訪談資料 20100618M）。現在回想他的說法，並且審視聯盟的實際運作，筆者同意受訪者的遠見。

限，同時得以和其他廠商一起探索製造與創新的可能性。是以，國家與這個體系間的連結實際上是鬆散的，像是一個隱蔽型的發展型國家 (hidden developmental state) (Block 2008)。這個去中心化的模式強調的是，以合作和學習來增強企業間的網絡體系，並且預防網絡的失靈，而不是透過降低交易成本（價格）或創造層級／挑選贏家來增進效率 (Whitford and Schrank 2011)。

## 五、結論

本文對相關議題的討論貢獻是，指出分散化生產體系藉由建立跨領域（例如跨產業網絡）的連帶而促進學習，以及被忽視的零件製造商在創造附加價值上扮演重要的角色。這些專業製造商比較均衡地貢獻他們所創造的價值，而不是贏者全拿 (winner takes all)。經驗證據顯示，被忽略的機械部門經驗呈現在地深耕生產模式的可能性，同時又得以在國際競爭中占有一席之地。這些案例說明，有些群聚／中小企業在面對全球化時仍然可以保有韌性，並且以在地的基礎進行全球連結。這些案例對於理解分散化生產體系中創新與學習的來源，也增添一些經驗上的獨特差異 (empirical nuances)。特別是，本文不是以規模大小來解釋中小企業的韌性及彈性，而是以分散化生產體系下的跨部門連結與學習，其所形成的結構性基礎進行解釋。

如果這種發展模式所指出的命題得以成立，那麼我們對於經濟繁榮之道：後進者的追趕策略，例如技術學習和 OEM vs. OBM 的概念；如何組織經濟活動；以及國家在台灣未來轉型中的角色等，將會有十分不同的理解。在被歌頌的模式中，結論大部分來自對個別大型企業的研究，分析單位就是這些大企業，並且傾向將他們的產業經驗或部門表現，進一步做一般化推論。另外，由於成長策略主要建立在市場擴張和壟斷或寡占競爭的假設上，這個被歌頌的模式過於強調規模大小。重視規模經濟，意指傳統文獻以營收作為市場占有率和成長的指標，以此理解產業發展的成敗。在

這個脈絡下，創新和學習能力往往連結到實驗室和企業內部的研發，忽略生產現場與外部經濟；此外，以專利數量和研發經費支出金額作為衡量標準，會影響我們對創新的理解。根據本文對台灣資訊科技產業的分析，這樣的指標有誤導之虞，以營收為導向的經濟活動貢獻和附加價值被過度誇大，並且扭曲經濟活動實際運作的情況。例如，從 OEM 到 OBM 價值鍊上的線性升級，以取得市場或技術租金來擺脫附加價值低的外包宿命，常被認為是唯一的解方。製造最終產品的大型主導公司，因此被假定是當代資本主義價值的創造者。在這個被歌頌的模式中，國家的產業升級方案是揀選策略性產業，同時育成新的產業，導致論證集中在國家與市場，或者國家與層級組織之間的關係。於是，專家學者竭盡心力投入研究與這些特質相關的社會後果，例如逐漸增加的集中化與不平等，試圖找出下一個策略性產業，並且提供從 OEM 躍升到 OBM 的解方。

被忽視的發展模式則描繪出一幅截然不同的經濟運作圖像，包括企業之間的關係、創新與學習的來源，以及附加價值的創造者。分析的單位是企業網絡所組成的網絡體系，其中企業彼此互補並且連接到外部經濟，推論歸納 (generalizations) 不是根據個別廠商的經驗，而是驅動整個體系的企業網絡的經驗。因此，成功／失敗的指標不是規模或市場成長，而是體系的活力 (viability)。如同台灣的經驗所示，突破不僅僅來自大型主導企業，也來自零件製造商和專業製造商的推波助瀾。傳統觀點認為外包廠商依附在大型主導企業之下生存，事實上，獨立的專業製造商和零件製造商在分散化生產體系中實力堅強，可以運用相關的資訊創造價值，並且與大型企業抗衡。這個被忽視的發展模式，指出這一模式的舵手 (driver) 是連結到不同生產網絡的專業製造商，而不是製造最終產品的企業。

在這個被忽視的發展模式中，研發和創新／學習不僅來自實驗室，也來自生產現場的經驗，以及與不同產業的合作。這種模式特別重視技術工人，尤其是他們在生產現場所累積的訓練／實作經驗，與之成對比的是，非技術工人使用那些由實驗室研究出來的成文知識。另外，大規模生產體制追求擴大規模與提高產量，而被忽視的發展模式強調技術與工藝技能養



成，重申技職訓練在建立以品質導向的產業轉型的必要性。最後，在這個被忽視的發展模式中，國家透過公共研發機構延伸在地的供應鏈、重組和串連不同網絡，孕育整體制度，而非揀選特定的企業贏家，目的是防止網絡瓦解，而不是防止市場或科層體制的失靈。

如果我們接受這些被忽視的發展模式中所訴說的真相，那麼未來的研究，甚至是對台灣經濟未來的診斷或政策討論，我們應會有不同的想像與提問。問題的焦點將不會再圍繞著如何提升規模、如何成為快速追趕者，或是如何在價值鏈中更上一層樓，以積極地成為自有品牌製造商。問題的焦點將會轉向：如何活絡這個以中小企業網絡體系為基礎的發展模式。同時，相關的問題及政策討論重點是探問如何把人帶回工作現場，強調技能形成的重要性，以及如何建立一種追求品質且更為人性化的體制。

## 附錄

表 1 製造業四大產業部門與次級產業的營收、附加價值及出口值所占總體比例：以員工人數規模分類

產業部門 與次產業	營收比例 (%)						附加價值比例 (%)						出口值比例 (%)					
	1996 年		2011 年		1996 年		2011 年		1996 年		2011 年		1996 年		2011 年			
	≥ 201~	≤ 501	≥ 201~	≤ 501	≥ 201~	≤ 501	≥ 201~	≤ 501	≥ 201~	≤ 501	≥ 201~	≤ 501	≥ 201~	≤ 501	≥ 201~	≤ 501		
資訊與電子產業	63.6	12.7	23.7	85.8	6.5	7.7	62.2	12.3	25.5	78.5	9.7	11.8	73.8	11.5	14.7	89.6	5.4	5
金屬與機械產業	33	9.8	57.2	33.1	13.7	53.2	33.2	7.8	59	30.7	12.8	56.5	30.2	16.2	53.6	41.5	16.9	41.6
工具機	8.6	13.8	77.6	7.4	17.2	75.4	7.3	9.6	83.1	7.4	14.6	78	13.7	25.7	60.6	9.5	25.3	65.2
汽車零件	15.7	19.4	64.9	25.5	25.6	48.9	15.7	17.8	66.5	26.4	25.3	48.3	20.2	30	49.8	41.5	23.9	34.6
自行車與零件	9.4	18.2	72.4	34.2	26.2	39.6	9.5	13.4	77.1	26.6	26.1	47.3	14.9	28.2	56.9	47.7	28.9	23
自行車零件	3.5	9.2	87.4	17.4	25.2	57.4	3.7	6.6	89.7	14.9	25.6	59.5	9.8	16	74.2	31.9	23.7	44.4
民生工業	31.6	16.2	52.2	35.2	14.7	50.1	41.7	12.5	45.8	45.9	12.3	41.8	27.5	25.1	47.4	31.4	20.9	47.7
化學工業	49.5	10	40.5	65.4	8.2	26.4	52.9	8.3	38.8	54.7	9.2	36.1	54.7	11.2	34.1	70.4	10.1	19.5
製造業總體	43.3	11.9	44.8	65.9	9.1	25	45.4	9.8	44.8	56.6	10.8	32.6	53.7	14.7	31.6	79.6	7.9	12.5

資料來源：行政院主計總處，台灣與福建地區工商及服務業普查。

表 2 製造業四大產業部門與部分次級產業營收及附加價值所占總體比例

產業部門與次產業 <sup>a</sup>	對製造業的貢獻比例							
	營收比例 (%)				附加價值 (%)			
	1996年	2001年	2006年	2011年	1996年	2001年	2006年	2011年
資訊與電子業	21.7	36	47.2	49.7	17.8	31.9	43.7	40
半導體 (261)	4	7.6	8.6	6.2	4.3	10.4	18.5	17
電腦與週邊設備 (271)	8.9	13.3	17.2	26.5	4.9	8	5.8	5.6
金屬與機械業	32.3	26.3	23.7	22.1	32.1	26.6	25.9	26.9
工具機 (291)	1.2	1.1	0.9	1	1.2	1.2	1.1	1.4
汽車零件 (303) <sup>b</sup>	2.1	1.6	1.2	1.1	1.6	1.8	1.5	1.8
自行車及零件 (313)	0.8	0.6	0.4	0.6	0.8	0.6	0.5	0.7
民生工業	21.8	15.7	8.9	8.4	24.2	18.6	11.5	13.4
化學工業	24.2	22	20.2	19.8	25.7	22.6	18.9	19.8

<sup>a</sup> 根據 2011 年中華民國行業標準分類，括弧內為分類代碼。

<sup>b</sup> 1996 年及 2001 年的資料包括汽車車身外殼的製造業，但在後來的分類裡已將該類別獨立出來。  
資料來源：行政院主計總處，台灣與福建地區工商及服務業普查。

表 3 製造業四大產業部門中前十大廠商所占營收與附加價值比重

產業部門	對製造業總體表現的貢獻							
	附加價值 (%)							
	1996 年	2001 年	2006 年	2011 年	1996 年	2001 年	2006 年	2011 年
資訊與電子業	23.5	24.5	37.8	56.5	25.6	27.6	35.3	40.6
金屬與機械業	14.2	13.1	14.4	15.1	16.8	14.4	14.7	12.5
民生工業	15.5	17.2	16.1	20.2	27.2	30	22.7	31.1
化學工業	35.2	40	51.9	51.7	40	42.3	42.9	38.3

資料來源：行政院主計總處，台灣與福建地區工商及服務業普查。

表 4 1996-2001 年製造業四大產業部門廠商數與員工人數所占製造業總體比例

產業部門	1996 年				2001 年				2006 年				2011 年	
	廠商數 (%)	平均 員工人數	廠商數 (%)	平均 員工人數	廠商數 (%)	平均 員工人數	廠商數 (%)	平均 員工人數	廠商數 (%)	平均 員工人數	廠商數 (%)	平均 員工人數	廠商數 (%)	平均 員工人數
資訊與電子業	5.9	16.3	45.3	6.7	23.2	59.7	6.2	27.6	6.1	81.5	6.1	28.3	82.6	
金屬與機械業	48.8	36.5	12.2	50.5	34.9	11.9	51.9	36.5	53.7	12.8	53.7	37	12.2	
民生工業	23.5	26	18	21.3	22	17.8	20.8	18.1	19.8	15.8	19.8	17.6	15.8	
化學工業	21.8	21.2	15.9	21.6	19.8	15.8	21.1	17.8	20.5	15.4	20.5	17.2	14.8	
製造業總體	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
	(154753) <sup>a</sup>	(2522474) <sup>b</sup>	16.3	(140613) <sup>a</sup>	(2418544) <sup>b</sup>	17.2	(148017) <sup>a</sup>	(2693909) <sup>b</sup>	(157284) <sup>a</sup>	18.2	(157284) <sup>a</sup>	(2783927) <sup>b</sup>	17.7	

<sup>a</sup> 括弧中數字是該年台灣製造業廠商總數。

<sup>b</sup> 括弧中數字是該年台灣製造業員工總數。

資料來源：行政院主計總處，台灣與福建地區工商及服務業普查。

表 5 機械相關產業的出口表現

年	自行車 (3131)			汽車零件 (303)	工具機 (291)
	出口值 (百萬美元)	出口數量 (百萬輛)	平均每台出口價錢 (美元)	出口值 (百萬美元)	出口值 (百萬美元)
2000	821.4	7.53	109	2653.8	1456.9
2001	536.2	4.8	111.8	2337.3	1357.1
2002	523.8	4.22	124.2	2637.4	1444.7
2003	583	3.88	150.1	3131.9	1674.3
2004	720.7	4.35	165.8	3812.1	2250.7
2005	918.7	4.59	199.9	3978.9	2653.5
2006	839.4	4.06	206.6	4085.5	2961.3
2007	1054.5	4.75	221.9	4503.7	3464.8
2008	1387.9	5.4	256.9	4841.8	3705.2
2009	1249.7	4.3	290.6	4227.1	1740.8
2010	1502.7	5.07	296.4	5413.7	2946.6
2011	1662.8	4.38	380	6272.1	3982.3
2012	1807.1	4.33	417.5	6578	4228.7

資料來源：黃蓉芬 (2006)；嚴萬璋等 (2006)，中華民國進出口貿易統計，2001~2013 台灣工具機製造、出口、進口與需求分析；台灣自行車生產與銷售統計。

## 參考文獻

- 王振寰，2010，《追趕的極限：台灣的經濟轉型與創新》。台北：巨流。
- 台灣區車輛工業同業公會，2015，台灣自行車生產與銷售統計 (<http://www.ttvma.org.tw/cht/index.php>，取用日期：2015年2月5日)。
- 台灣機械工業同業公會，2015，2001-2013 台灣工具機製造、出口、進口與需求分析 (<http://www.tami.org.tw/statistics.php>，取用日期：2015年2月5日)。
- 行政院主計總處，2008，《2006年工商及服務業普查》，第一卷，一般性報告 (general Report)。台北：行政院主計總處。
- 宋德淦、陳志洋、陳文仁 (編)，2011，《2011 汽機車產業年鑑》。新竹：工業技術

研究院。

林宗弘，2009，〈台灣的後工業化：階級結構的轉型與社會不平等，1992-2007〉。

《台灣研究季刊》43: 93-158。

——，2013，〈失落的年代：台灣民眾階級認同與意識形態的變遷〉。《人文及社會科學集刊》25(4): 689-734。

張家銘、吳政財，1997，〈奇蹟與幻象：台灣汽車產業的發展經驗〉。《東吳社會學報》6: 1-44。

陳介玄，1994，《協力網絡與生活結構：台灣中小企業的社會經濟分析》。台北：聯經。

——，2001，《班底與老闆：台灣企業組織能力之發展》。台北：聯經。

——，2005，《制度變遷與產業發展：從工業到金融體制之轉型》。台中：文笙國際。

陳東升，2003，《積體網路：台灣高科技產業的社會學分析》。台北：群學。

黃蓉芬，2006，《2006 機械產業年鑑》。新竹：工業技術研究院。

經濟部國貿貿易局，2015，中華民國進出口貿易統計（<http://cus93.trade.gov.tw/>，取用日期：2015年2月5日）。

葉立綸（編），2013，《2013 機械工業年鑑》。新竹：工業技術研究院。

劉信宏（編），2011，《2011 機械產業年鑑》。新竹：工業技術研究院。

鄭陸霖，2006，〈幻象之後：台灣汽車產業發展經驗與「跨界產業場域」理論〉。《台灣社會學》11:111-172。

謝國雄，1989，〈黑手變頭家——台灣製造業中的階級流動〉。《台灣社會研究季刊》2(2):11-54。

瞿宛文，2006，〈台灣後起者能藉自創品牌升級嗎？〉。《台灣社會研究季刊》63:1-52。

嚴萬璋，戴志言，石育賢，趙孟誼，黃進華，戴榮美，洪士傑，2006，《2006 汽、機、自行車產業年鑑》。新竹：工業技術研究院。

Amsden, Alice H. 1985. "The Division of Labour Is Limited by the Rate of Growth of the Market: The Taiwan Machine Tool Industry in the 1970s." *Cambridge Journal of Economics* 9(3): 271-84.

——. 1989. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. New York: Oxford University Press.

Amsden, Alice H, and Wan-wen Chu. 2003. *Beyond Late Development: Taiwan's Upgrading Policies*. Cambridge: MIT Press.

Arnold, Walter. 1989. "Bureaucratic Politics, State Capacity, and Taiwan's Automobile Industrial Policy." *Modern China* 15(2): 178-214.

- Biggart, Nicole W. and Mauro F. Guillén. 1999. "Developing Difference: Social Organization and the Rise of the Auto Industries of South Korea, Taiwan, Spain, and Argentina." *American Sociological Review* 64(5): 722-747.
- Block, Fred. 2008. "Swimming Against the Current: The Rise of a Hidden Developmental State in the United States." *Politics & Society* 36(2): 169-206.
- Chandler, Alfred D. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, MA: Belknap Press.
- 1990. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, MA: Belknap Press.
- Chen, Chieh-hsuan. 2008. "Constructed Network as Social Capital: The Transformation of Taiwan's Small and Medium Enterprise Organization." Pp. 139-160 in *Contexts of Social Capital: Social Networks in Markets, Communities, and Families*, edited by Raymond Hsung, Nan Lin, and Ronald L. Breiger. New York: Routledge.
- Chen, Liang-chih. 2009. "Learning through Informal Local and Global Linkages: The Case of Taiwan's Machine Tool Industry." *Research Policy* 38(3): 527-535.
- Evans, Peter B. 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- Gereffi, Gary. 1994. "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks." Pp. 95-122 in *Commodity Chains and Global Capitalism*, edited by Gary Gereffi and Miguel Korzeniewicz. Westport, CT: Greenwood Press.
- Gereffi, Gary, John Humphrey, and Timothy Sturgeon. 2005. "The Governance of Global Value Chains." *Review of International Political Economy* 12(1): 78-104.
- Helper, Susan, John Paul MacDuffie, and Charles Sabel. 2000. "Pragmatic Collaborations: Advancing Knowledge While Controlling Opportunism." *Industrial and Corporate Change* 9(3): 443-488.
- Herrigel, Gary. 2010. *Manufacturing Possibilities: Creative Action and Industrial Recomposition in the United States, Germany, and Japan*. New York: Oxford University Press.
- Hsieh, Michelle F. 2014. "Hollowing Out or Sustaining? Taiwan's SME Network-based Production System Reconsidered, 1996-2011." *Taiwanese Sociology* 28: 149-191.
- . 2015. "The Creative Role of the State and Entrepreneurship: The Case of Taiwan." Pp. 60-81 in *Government-Linked Companies and Sustainable, Equitable Development*, edited by Edmund Terence Gomez, Francois Bafail, and Kee-cheok Cheong. New York: Routledge.

- Humphrey, John and Hubert Schmitz. 2002. "How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?" *Regional Studies* 36(9): 1017-1027.
- Liu, Ren-ye and Jonathan Brookfield. 2000. "Stars, Rings and Tiers: Organisational Networks and Their Dynamics in Taiwan's Machine Tool Industry." *Long Range Planning* 33(3): 322-348.
- Malerba, Franco. 2005. "Sectoral Systems: How and Why Innovation Differs Across Sectors." Pp. 380-406 in *The Oxford Handbook of Innovation*, edited by Jan Fagerberg, David C. Mowery, and Richard R. Nelson. New York: Oxford University Press.
- Mathews, John A. and Dong-sung Cho. 2000. *Tiger Technology: The Creation of a Semiconductor Industry in East Asia*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Piore, Michael J. and Charles F. Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.
- Powell, Walter W. 1990. "Neither Market nor Hierarchy: Networks Forms of Organization." *Research in Organizational Behavior* 12(2): 295-336.
- Sabel, Charles. 1994. "Learning by Monitoring: The Institutions of Economic Development." Pp. 137-65 in *The Handbook of Economic Sociology*, edited by Neil J. Smelser and Richard Swedberg. Princeton: Princeton University Press.
- 2006. "Theory of a Real-Time Revolution." Pp. 106-56 in *The Firm as a Collaborative Community: Reconstructing Trust in the Knowledge Economy*, edited by Charles C. Heckscher and Paul S. Adler. Oxford: Oxford University Press.
- Sabel, Charles F. and Jonathan Zeitlin, eds. 1997. *World of Possibilities: Flexibility and Mass Production in Western Industrialization*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schumpeter, Joseph A. 1950. *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York: Harper.
- Scranton, Philip. 1997. *Endless Novelty: Specialty Production and American Industrialization, 1865-1925*. Princeton: Princeton University Press.
- Shieh, Gwo-shyong. 1992. *"Boss" Island: The Subcontracting Network and Micro-Entrepreneurship in Taiwan's Development*. New York: P. Lang.
- Whitford, Josh and Andrew Schrank. 2011. "The Paradox of the Weak State Revisited: Industrial Policy, Network Governance, and Political Decentralization." Pp. 261-82 in *State of Innovation: The U.S. Government's Role in Technology Development*, edited by Fred Block and Matthew R. Keller. Boulder: Paradigm Publishers.
- Whitford, Josh and Jonathan Zeitlin. 2004. "Governing Decentralized Production: Institutions, Public Policy, and the Prospects for Inter-Firm Collaboration in US Manufacturing." *Industry & Innovation* 11(1-2): 11-44.
- Williamson, Oliver E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets,*



*Relational Contracting*. New York: Free Press.

Wong, Joseph. 2011. *Betting on Biotech: Innovation and the Limits of Asia's Developmental State*. Ithaca: Cornell University Press.

Zeitlin, Jonathan. 2008. "The Historical Alternatives Approach." Pp. 120-40 in *The Oxford Handbook of Business History*, edited by G. Jones and J. Zeitlin. New York: Oxford University Press.

# 10

## 台灣經濟轉型中小型家庭企業的夫妻夥伴 關係與性別動力：女性賦權的探討

---

呂玉瑕、林庭萱

# 台灣經濟轉型中小型家庭企業的夫妻夥伴 關係與性別動力：女性賦權的探討\*

呂玉瑕

中央研究院社會學研究所兼任研究員

林庭萱

中央研究院社會學研究所研究助理

本文根據 1995 年 24 家跨行業的小型家庭企業的深入訪談，以及 2010 年以後的追蹤訪談資料，探討台灣在 1990 年以後的全球性經濟不景氣期間，家庭企業夫妻夥伴關係 (copreneurship) 所形構的性別動力及其中女性的賦權 (empowerment) 機制。研究結果發現，在多變且強烈競爭的市場環境裡，家庭企業的夫妻夥伴關係，以及其中的性別權力關係，在每日的企業組織運作慣行之中形塑而成。夫妻夥伴關係在企業組織生產環節的協調運作，得以管理風險，使企業經營策略可以發揮效果，企業組織得以存活及發展。相對於過去文獻對於企業家精神陽剛性的建構，本研究發現過去不受注意的女性的企業家精神有其獨特性，女性透過企業能力 (entrepreneurial capability) 及日常累積的默會知識，在家庭企業的風險管理上扮演關鍵性角色。女性在日常的企業運作過程中，透過夫妻夥伴關係展現的企業家精神，以及所引發的企業工作認同，是父權體制下女性賦權形構的重要協商機制。然而，企業家精神的養成及性別權力建構，在家庭企業中有多樣的形態，隨著夫妻的企業能力、家庭企業的產業特質，以及企業組織親屬結構而變異。

關鍵詞：家庭企業、企業家精神、夫妻夥伴關係、性別動力、女性賦權

\* 本研究使用資料來自第一作者主持的下列國科會（今科技部）研究計畫：NSC83-0301-H-001-080-E2、NSC 99-2410-H-001-079、NSC100-2410-H-001-079 的部分研究成果，謹此致謝。作者感謝國科會計畫執行期間的研究助理梁燕蕙、謝穎慧、邱薇拉、湯國揚、胡伯維及張雅琪協助資料搜集、整理與討論。並感謝編委會的匿名審查人在文稿修訂期間提供割切的修改意見。

# Copreneurship and Gender Dynamics in Small Family Firms under the Transitional Economy of Taiwan: A Study of Women's Empowerment

Yu-hsia Lu

*Adjunct Research Fellow, Institute of Sociology, Academia Sinica*

Ting-syuan Lin

*Research Assistant, Institute of Sociology, Academia Sinica*

Based on data from in-depth interviews of 24 small family enterprises in 1995 and follow-up interviews in 2010, this study explores the entrepreneurship of the partnership between the business couple (copreneurship), the organizational dynamics it triggers, and its connection with gender dynamics in Taiwanese copreneurial firms during the global recession in Taiwan. The narratives of the 24 family firms disclosed that the copreneuring process is embedded in the firms' organizational routines and practices. The copreneuring runs through all the production activities that composes the value chain and enables optimized strategic actions to manage business risks and achieve organizational survival or growth.

In contrast with the masculine discourse found in the dominant literature of entrepreneurship and family business, the narratives illuminate the vital role of women's entrepreneurship. The findings show that the business risks under market uncertainty and the firms' adaptive strategies provide a context in which women are able to negotiate the patriarchal system and reconstruct their position by using their entrepreneurial capability. Wives' adaptive entrepreneurship, based on years of accumulated tacit knowledge and capability, is crucial for firms' risk management in coping with market uncertainty. The findings further suggest that the gender dynamics and wives' bargaining power in copreneurial firms may vary with copreneurs' entrepreneurial capability, the nature of their specific industry, and family relations.

*Keywords: family business, entrepreneurship, co-preneurship, gender dynamics, women empowerment*

## 一、前言

本研究探討台灣在 1990 年代的經濟轉型中，夫妻夥伴經營的小型家庭企業之企業家精神、在企業運作中的性別動力以及其所形構的女性賦權。1960 年代後，台灣以外銷主導的經濟發展及國家經濟政策下，經濟環境及資源缺乏限制產業的規模。為了彈性因應市場的需求以求生存及發展，在企業生產組織的外包制度體系下，勞動過程的分散及生產組織的零細化，提高小型家庭企業持續發展的機會結構（謝國雄 1989）。1980 年代以前，中小型企業成為經濟體系的主體，家數約占台灣全體產業的 95% 以上（吳惠林、周添城 1988；經濟部中小企業處 1989-90）。以就業人口結構而言，根據中華民國台灣地區人力資源統計調查年報，1980 年在 30 人以下工作場所就業的占 65.21%，在 10 人以下工作場所的占 53.73%。

然而，自 1980 年代後期以來，全球性的經濟轉型帶來國際間貿易自由化措施，國內市場在關稅降低、貿易配額取消後，對中小企業帶來不小的衝擊。台灣內部則面臨勞工短缺、工資高漲、勞資糾紛、環保意識抬頭，以及台幣升值、後起開發中國家的激烈競爭等不利因素。為圖繼續生存與發展，企業不得不往調整結構、提高技術層次、推動自動化作業的方向走，並將其資本、設備移往開發程度較低、工資低廉的鄰近國家與大陸，以開創事業第二春，使許多為大企業代工的中小企業商機受到相當影響。

1990 年代則面臨全球性的景氣低迷，包含金融危機伴隨而來的匯率大幅貶值，使出口銳減。中小企業的出口值也大幅衰退：根據財稅資料中心營業稅徵收統計資料，1997 至 2001 年間中小型製造業的出口占總製造業，由 1997 年的 23.36% 下滑到 2001 年的 16.61%，減少 6.75%（經濟部中小企業處 2005）。2008 年美國次級房貸所引發的全球金融海嘯，更造成全球經濟快速緊縮，不僅出口大幅衰退，國內的需求也快速萎縮。面對國際經貿情勢變化，中小企業首當其衝，挑戰日益艱鉅。

在台灣的產業經濟面臨嚴峻的考驗下，相較於中大型企業，小型企

業存活率最低（行政院主計處 2006）。<sup>1</sup> 表 1 顯示，小型企業雖然存活率最低，以國民生產毛額而言，在 2001 年到 2011 年之間，其生產值增加 56%；低於大型企業的 65%，然而，仍比整體中小企業的 48% 高（行政院主計處 2006，2011）。在內外艱困的處境下，小型企業仍有穩定表現，足見小型企業發揮其靈活彈性的經營特質。過去許多研究也指出，台灣是一個企業家精神 (entrepreneurship) 極為活躍的社會，顯然中小企業的創業精神是促進台灣經濟發展的重要動力 (Hobday 1995; Breznitz 2007; 余赴禮等 2007)。<sup>2</sup>

表 1 2001 年與 2011 年台灣不同規模企業生產毛額

生產毛額	2001 年		2011 年		成長率 (%)
	生產毛額	百分比 (%)	生產毛額	百分比 (%)	
大企業	3,551,745	52.61	5,856,931	54.88	64.90
中小企業	2,293,997	33.98	3,402,110	31.88	48.30
微型企業	904,957	13.41	1,412,341	13.23	56.07
總計	6,750,699	100	10,671,382	100	58.08

資料來源：筆者根據行政院主計總處，2006、2011 年《工商及服務業普查》資料整理。

其實在全球性經濟蕭條下，為了調適市場的不確定性，微型企業成為許多國家解決地區性產業經濟困境的重要策略 (Wong et al. 2005)。近期的研究指出，1990 年以來在全球性不景氣下，微型創業在全球有增長趨勢，尤其在亞洲 (Xavier et al. 2013)。

小型企業區別於大企業有一個特殊性質，可稱為資源貧困 (resource poverty)。小型企業有限的資源如何能夠做出最有效和最實際的使用？企管學家 John Welsh 曾說：「小企業不是小的大企業」 (Small business is not a

1 就企業規模而言，大型企業的存活率是 93.55%，中型企業是 80.48%，小型企業則下降到 70.45%（行政院主計處 2006）。

2 以代表企業創新活動的國際專利而言，台灣獲得的國際專利（國民生產毛額比例）在 1997 年就超過許多先進國家，僅次於美、日 (Hall et al. 2001; Breznitz 2007)。

little big business.) (Welsh and White 1981)，在企業經營上，小企業需要一些非常不同的管理方法與思維；尤其為了要調適激烈的市場競爭和壓力，小型企業必須有靈活的策略運用。因此，小型企業往往被視為由創業家精神所驅動 (entrepreneurship-driven) (Freiling 2008)。Jörg Freiling (2008) 認為以個人而言，小型企業的企業家在企業組織中的角色，比大型企業的更重要；因為大型企業組織內較複雜的階層分化，會弱化企業家的創業精神表現 (entrepreneurial spirit)。因此個人的企業家精神不會因公司的規模減小而減弱，反而更容易在企業組織內發揮。

家庭企業指大部分的所有權及控制權屬於一個家庭，而且至少有兩個以上家庭成員直接參與事業經營 (Rosenblatt et al. 1985; Cole 1993)；通常經營權與所有權沒有嚴格區分。家庭做為一個經濟生產單位時，家庭企業是企業系統及家庭系統這兩種主要的社會系統會合的場所。過去台灣家庭企業的研究，強調既存的家庭意識形態是凝聚家庭成員的基礎，家庭勞力的動員是家庭企業得以存活的關鍵 (夏林清、鄭村棋 1990；李悅端、柯志明 1994；呂玉瑕 1996)。

因此，家庭做為一個經濟生產單位時，在家庭組織與企業組織之間的互依關係下，家人參與家庭經濟生產相當普遍；尤其雇主配偶 (頭家娘) 的參與更具特色 (李悅端、柯志明 1994；高承恕 1999；呂玉瑕 2001)。1990 年代後，在亞洲及歐美各國，夫妻共同經營家庭企業逐漸普遍 (Montgomery and Sinclair 2000; Wu et al. 2010)。Frank Barnett 與 Sharan Barnett (1988) 稱家人合夥經營企業為 “copreneurs”，大部分相關研究指企業夫妻 (Frishkoff and Brown 1993)。

由於家庭夥伴經營的小型企業在台灣的普遍性，以及企業家精神對於小型企業存活發展的重要性；本研究對於家庭企業中女性賦權的探討，將檢視 1990 年經濟轉型後中小型企業內夫妻夥伴經營所呈現的夥伴企業家精神，進一步探討其在企業組織日常的運作中所引發的組織動能，以及夫妻夥伴的企業家精神運作過程中的性別動力 (gender dynamics)。以下說明在台灣多變且競爭的市場環境下，夫妻夥伴經營的家庭企業內夥伴企業家精

神的內涵，並探討企業家精神的性別論述。

## 二、夫妻夥伴經營與企業家精神

過去對於企業家的研究多為大型企業的分析，這些研究認為企業家是啟動企業組織已有資源並活化資源者；企業家精神特質包括創新，時機感知及掌握，冒風險 (risk taking)，知識技術及學習能力，領導能力等 (Schumpeter 1961) 是個人人格特質的展現。然而以過程論的觀點來看，企業家精神體現在企業組織的創造及運作的過程中 (Gartner 1988)。企業家精神是在企業組織情境下行動的產物，而不是個人人格特質；因此隨著市場及社會環境條件差異，企業家精神有許多不同面貌。

相對於早期 Josphen A. Schumpeter 的企業家精神理論，強調新產品開發、新製造方法發明等大變革式的企業家精神，經濟學家 Israel M. Kirzner (1999) 認為在市場不確定的環境下，古典的企業家精神理論需加以修正。企業家精神應該包含適應環境改變的行動，即適應性的企業家精神；例如，靈敏的覺察市場上微薄的獲利機會，改善前人創新，提供市場上尚未出現或不足的商品，以及對現存市場提供更完善的服務等。過去台灣的研究 (余赴禮等 2007) 亦指出台灣做為亞洲後進國家，面臨市場不確定性及強烈競爭的環境，當涵蓋 Kirzner 所提出的「適應性企業家精神」的面向，特別是適應力、模仿、企業家學習及生產網絡之使用。

夥伴企業家精神 (copreneurship) 是企業家精神的一種表現狀態。在夫妻夥伴經營的家庭企業中，夫妻的企業家精神透過夥伴關係呈現出策略行動的選擇，企業組織內部的協調及整合，各種資源的結合及轉化，使家庭企業的策略行動產生效果 (Barnett and Barnett 1988)。

在台灣多變且激烈競爭的市場環境下，家庭企業經營者管理風險的策略行動是企業動能重要的指標。在管理風險的策略行動上，夫妻夥伴關係中雙方的企業家精神及企業能力，都有不可或缺的重要性 (高承恕 1999; Lu 2001)。由上述適應性企業家精神的觀點來看，夫妻夥伴的企



業家精神除了傳統企業家精神論述所著重的領導及管理能力、產品的研發創新能力、掌握機會的敏銳度，亦包括企業日常工作累積的默會知識 (tacit knowledge)，透過鉅細靡遺的搜尋資訊並靈活運用，以及人際關係網絡的維持並轉化為企業信任關係的能力等。夫妻夥伴經營關係在上述適應性企業家精神及能力的搭配，發展出的企業行動選擇得以結合及轉化企業組織的各種資源來管理風險，使企業組織得以存活及發展 (Lu 2012)。然而，過去對於企業家精神的研究在傳統父權體制的論述下，往往忽略企業家精神的變異性 (Hamilton 2006)，亦忽略女性在家庭企業組織中表現的企業家精神 (Howorth et al. 2010: 445)。

### 三、企業家精神與性別

過去對於企業家精神的研究，企業家精神的定義是透過社會、文化脈絡而形成，因此在傳統文化脈絡下，大多被視為男性陽剛氣質的象徵。以男性特質來定義企業家精神，如領導能力、管理潛力、冒險承受及理性等 (Hennessy and Kennedy 1980)，其前提假設是創新的企業活動由男性主導，不包含女性。

在傳統父權制度的文化脈絡下，國內外的相關研究多發現企業市場文化所定位的企業活動由男性主導，女性是輔助的角色 (Mulholland 1996a; Ogbor 2000; 成露茜、熊秉純 1993; 高承恕 1999; 趙蕙鈴 2000)。主要的原因在於傳統父權體制所塑造的性別層級及價值觀，被複製於企業內的性別分工及地位關係。在傳統社會性別分工的規範下，女性的工作角色，無論是在家庭以外或是自家的家庭事業，其優先性都次於家庭角色。傳統家庭角色優先的定位，使女性在家庭事業中扮演附屬的、隱形的角色 (Gates 1987; Niehoff 1987; Ward and Sorenson 1989; Cole 1993; Greenhalgh 1994)，也限制女性在家庭事業內發展正式生涯的可能性。以市場文化而言，在夫妻經營的家庭企業，即使妻子的能力或資歷與丈夫相當，其客戶或工作夥伴亦習慣期待她們的配偶做決定，而不是她們自己 (Gillis-

Donovan and Moynihan-Bradt 1990; Hollander and Bukowitz 1990；高承恕 1999）。Kate Mulholland (1996a) 的研究清楚勾勒出此現象背後的機制：在父權制度下，女性的家庭角色及性別意識，與傳統男性角色及陽剛的企業家精神相互複製，導致家庭企業女性的貢獻被隱沒，成為看不見的企業勞動者。

Mulholland (1996b) 對於英國的大型家庭企業內老闆娘及女性家屬參與者的研究顯示，即使女性對於創造財富有活躍的角色，仍未能得到應得的認肯，並且在管理及所有權上被邊緣化。他檢視財富形成的三階段過程（財富創造、財富累積及財富保存），呈現傳統父權制度下的性別階層關係使男性親屬位於權力及影響力的位置，而女性的貢獻被隱沒。

李悅端與柯志明 (1994) 對台灣五分埔成衣業社區的個案研究，亦指出小型企業以家庭意識形態做為動力，使家長賴以控制家庭經濟資源及勞動力，得以因應市場壓力及經濟困境。此外，由於既存的家庭角色及性別規範的作用，雖然頭家娘藉著參與經營而被賦予企業內決策權，甚至總管廠內事務及財務的關鍵角色，小型企業的內部分工實質上仍在家長掌控下，維繫了既存的性別層級體系。

另一方面，從深層文化的觀點來看，過去台灣的家庭企業研究指出，在我國家族文化下，小型家庭企業依賴人際信任的企業組織運作，使頭家娘成為企業內重要的「自己人」，賦予頭家娘在企業組織中占關鍵性的位置（高承恕 1999；Lu 2001）。此外，家庭企業在存活經濟策略下，企業組織內的性別權力關係可能隨著經濟策略運作而協商轉變，淡化傳統父權規範的控制（呂玉瑕 2001）。

相對於過去研究關注在父權制度下女性企業角色的不可見及企業貢獻被隱沒，Dorinne K. Kondo (1990) 和 Eleanor Hamilton (2006) 的研究則從女性賦權 (empowerment) 的觀點，指出父權制度決定論並不是一個不可改變的通則。Kondo (1990) 指出，雖然企業工作認同 (Entrepreneurial identities) 可能被父權體制下的性別化認同所限制；然而，在家庭企業內權力、性別及認同建構之間的連結，其實比過去研究所強調的父權決定的論

述更為複雜。在家庭企業組織情境及企業運作過程中，「認同」不是固定不變的狀態，是多樣的、流動的、可協商的、關係取向的。因此，父權體制 (Patriarchy) 的挑戰存在家庭企業組織的每日實作中，而企業組織裡的性別關係有可轉移的可能性及多元的形式，不斷在協商中形成 (Kondo 1990; Hamilton 2006)。企業組織內的權力關係會影響個人的認同，同時也藉著個人在企業工作中的認同而被塑造。「自我建構」、「企業工作認同」是性別（權力）關係轉移的機制。

本文採用賦權 (empowerment) 的觀點來探討企業組織裡的性別權力關係。賦權通常是指藉由學習、參與等過程，提升個人或組織的效能，進而改變在一特定文化脈絡下的權力結構的過程 (Seitz 1995)。對於文化體制下弱勢者賦權的觀點，通常較少從主控他人的權力出發，更多是藉著弱勢者自身能力的提升，並增進其影響力。賦權過程包括弱勢者提升自我能力，認知或覺醒自己在群體的責任及可能的影響力，以及被他人或公眾的認可，並因此達到自我的賦權 (self-empowerment) (Morgen and Bookman 1988; Koggel 2009)。

承上所述，本研究將檢視夫妻夥伴經營的家庭企業，在台灣經濟轉型中快速變化的市場環境下，如何透過夥伴企業家精神的運作，啟動企業組織的動態能力，<sup>3</sup> 取得市場利基。並整合及重新配置組織內外的資源，及建立組織運作工序 (routines) 來管理風險 (Nelson and Winter 1982; Teece et al. 1997; Zahra et al. 2006)。同時探討在夫妻夥伴經營運作過程中的性別動力，以及所形構的女性主體性。

簡言之，本文探討家庭中夫妻夥伴企業家精神的運作與性別權力建構之間的連結，將分析女性在夫妻夥伴經營的日常運作過程中，如何透過企業工作認同的機制，達到自我的賦權以協商父權文化下的權力關係的過程。

---

3 動態能力 (dynamic capabilities) 是企業組織得以整合及重新配置組織內外的資源和工序，以適應快速變化的市場環境的能力 (Nelson and Winter 1982; Teece et al. 1997; Winter 2003; Zahra et al. 2006)。

## 四、資料

本研究的質性資料來自兩波的深入個案訪談：第一波的訪談在 1994 年至 1995 年，第二波追蹤訪談在 2010 至 2013 年間進行。

小型家庭企業選取的標準是 30 人以下、家庭經營，且夫妻兩人都在企業組織中。深度訪談樣本的取得，是以主計處《1991 台閩地區工商及服務業普查名錄》為抽樣依據 (Sampling Frame)，以立意抽樣方式進行兩階段抽樣。第一階段以女性密集度為標準，立意抽取約 14 種行業，第二階段在各行業下抽取企業單位。這些家庭企業樣本在各行業的分布比例，約與該行業的女性密集度成正比。按各行業的女性勞力密集度分為高中低三層，各抽選 300、200 及 100 家。

參照「八十年度台閩地區工商及服務業普查」，按以上所述各行業內的樣本分配立意抽取企業單位，抽樣的結果一共抽選出 600 家企業單位。在地區的選擇上，對每一行業的樣本選擇其分布密集度最高之兩地區。選擇的結果是台北縣市、桃園縣市、台中縣市及彰化縣市。因此先就初步抽取的 600 家企業單位進行電話預訪，以蒐集基本資料並選取深度訪談樣本。1994 年開始按行業選取的 64 家企業單位進行深入訪談，64 家企業在各行業的分布約與該行業的女性勞力密集度成正比。64 家中完成訪談的有 52 家。

在 2010 年對第一波個案進行追蹤訪談，其中有將近一半解散或失聯。最後共完成 24 家的訪談，個案狀況如表 2。

## 五、研究發現

1990 年代以來台灣經濟轉型中面臨持久的經濟萎縮的市場環境下，家庭企業夫妻夥伴的企業家精神主要呈現在風險管理的動態能力上。以受訪的企業個案在經營過程中面臨的風險而言，約 3/4 提到缺少訂單的風險，亦

表 2 受訪家庭企業的基本資料

編號	產業別	內容	所在地	建立時間	妻子在家庭 企業中的角色	產業技術	1995 年 公司規模	2011 年 公司規模
Firm1	國際貿易業	輸出貿易	台北市	1989	經理或管理人	中性技術	2 人	3-5 人
Firm2	國際貿易業	輸入貿易	台北市	1991	經理或管理人	中性技術	7 人	22 人
Firm3	國際貿易業	輸出入貿易	台北市	≧ 1977	雙企業主	中性技術	40 多人	100 多人
Firm4	紡織業	針織	彰化縣	≧ 1976	家屬勞工	男性技術	11 人	5 人
Firm5	紡織業	針織	彰化縣	1989	經理或管理人	男性技術	3 人	2 人
Firm6	紡織業	針織	桃園縣	≧ 1981	家屬勞工	男性技術	2 人	5 人
Firm7	紡織業	針織	新北市	≧ 1991	家屬勞工	男性技術	4 人	5 人
Firm8	成衣服飾品	針織	新北市	≧ 1992	經理或管理人	女性技術	10 多人	10 多人
Firm9	成衣服飾品	外衣	台北市	1995	企業主	女性技術	3 人	4 人
Firm10	成衣服飾品	外衣	台北市	1987	雙企業主	女性技術	5 人	2 人
Firm11	成衣服飾品	外衣	新北市	1987	經理或管理人	女性技術	2 人	5-6 人
Firm12	成衣服飾品	外衣	新北市	≧ 1975	經理或管理人	女性技術	20 多人	20 多人
Firm13	木竹製品	製材	台中縣	≧ 1969	家屬勞工	男性技術	10 多人	10 多人
Firm14	木竹製品	家具製作	新北市	1991	經理或管理人	男性技術	10 多人	40 多人
Firm15	印刷	印刷	台北市	1983	經理或管理人	中性技術	6 人	10 多人
Firm16	非金屬礦物製品	陶瓷器製作	新北市	1983	經理或管理人	中性技術	8 人	9 人
Firm17	非金屬礦物製品	陶瓷器製作	新北市	1979	雙企業主	中性技術	5 人	約 10 人
Firm18	電子機械製造修配業	穩壓器組裝	新北市	1976	經理或管理人	男性技術	9 人	7-8 人
Firm19	機械設備製造修配業	設備維修	桃園縣	≧ 1981	經理或管理人	男性技術	4 人	30 多人
Firm20	成衣服飾品	婚紗禮服	新北市	1991	雙企業主	女性技術	約 20 人	約 167 人
Firm21	紡織業	針織	彰化縣	1986	家屬勞工	男性技術	3 人	(歇業)
Firm22	塑膠製品	日用品	新北市	1979	經理或管理人	中性技術	10 多人	(歇業)
Firm23	紡織業	棉紡	彰化縣	1977	家屬勞工	男性技術	7 人	(歇業)
Firm24	紡織業	針織	桃園縣	1981	家屬勞工	男性技術	20 多人	(歇業)

有相同比例提到成本高或利潤低的風險。此外有 2/3 提到達到品質標準的風險，約半數提到市場信任或網絡信任的風險（圖 1）。

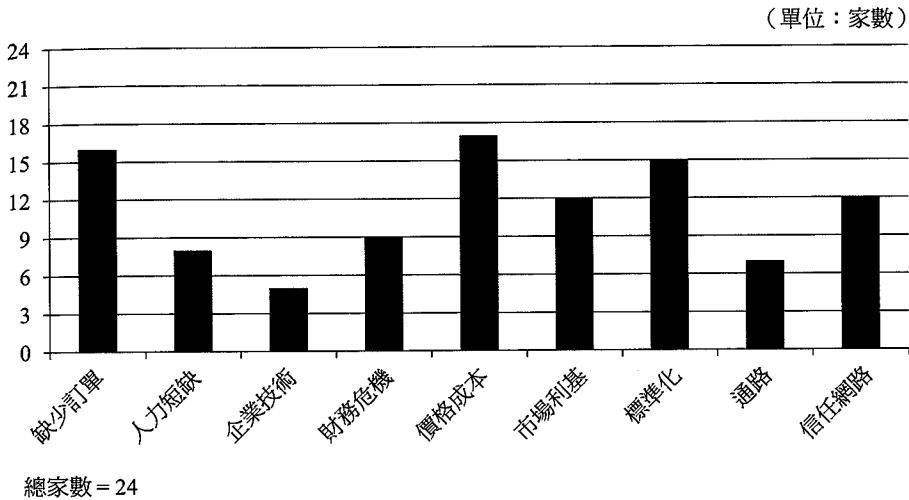


圖 1 受訪家庭企業面臨的主要危機

由於工作的性別標籤化，家庭企業所使用的生產技術的性別屬性可能會導致不同的性別分工策略，並影響企業組織的性別權力結構（呂玉瑕 2001），因此可能是夫妻夥伴關係形態的重要決定因素。「女性的工作」指該工作以女性為主要勞動力，並且被性別標籤化為女性工作，影響勞動者的工作選擇及雇主的雇用偏好，而被持續標籤化（Oppenheimer 1968; England et al. 1994）。一般而言，一項工作被性別標籤化有下列原因：(1) 與女性（尤其母親）角色有關的技術或功能，被傳統文化規範界定為女性工作（Oppenheimer 1968），如成衣製造、餐飲業工作、服務性或照顧性質的工作。(2) 工作技術上需要女性特質的工作，如需要精細操作、耐心、情感表達等工作（Oppenheimer 1968）。以夫妻的分工方式而言，妻子較可能在女性技術產業的生產部門工作或擔任主管，丈夫較可能在男性或中性技術產業的生產部門工作或擔任主管（呂玉瑕 2001）。

本研究探討的夥伴經營關係是指夫妻一同負責經營及管理企業。以夫

妻在企業組織的地位而言，24 個案中有 19 個個案的業主是丈夫或家族男性親屬，妻子單獨為業主的有 1 家，夫妻雙業主的有 4 家。妻子為經理或管理人員的有 12 家，其餘為附屬性的家屬勞工，經常或非規則性的在企業內工作（表 2）。因此，以妻子在企業組織內的地位及角色而言，本研究所探討夫妻共同經營及管理企業的個案包含妻子為業主、經理或管理人員的家庭企業，共 17 家。

表 3 呈現企業內夫妻分工的狀況，雖無明顯區分，仍顯出性別角色區分的形態。一般而言，丈夫為企業對外的代表並主導企業的發展，24 家中有半數是丈夫一人創業，也有近半數是夫妻一同創業。多數由丈夫負責主要生產部門，以及對外業務，包括接洽訂單或生產網絡、聯絡協調，以及知識技術的研發。妻子主要負責內部事務管理，並參與生產勞動過程。然而，家庭企業內較關鍵的工作，如財務管理、產品品檢、員工管理，妻子負責或參與的比例相當高。

表 3 受訪家庭企業中夫妻的工作內容

	(單位：家數)			
	丈夫	妻子	夫妻一同	其他家屬
創業	12	1	8	4
訂單業務	16	0	7	1
財務管理	1	17	2	4
研發	7	1	1	0
生產過程	8	2	13	0
員工訓練	10	1	8	1
員工管理	4	4	5	1
品質控管	8	4	8	2
採購	9	6	3	1
打樣或設計	13	1	1	1
網絡關係	10	2	5	1

總家數 = 24

### (一) 個案分析

訪談個案的夫妻夥伴關係按上述夫妻的主導地位及分工方式，有多樣

的運作形態。由於過去文獻多指出，傳統性別分工及性別階層會制約企業組織內的性別互動關係 (Mulholland 1996; Ogbor 2000)，以下探討個案的夫妻夥伴經營關係將根據夫妻在企業組織內的分工方式及主導地位區分類型，比較不同類型間性別權力的動態，以及女性協商權力的形構過程。

具體言之，根據個案夫妻在企業主導地位的分配狀況（表 2），以及主要生產活動／輔助生產活動的分工狀況（表 3），本研究比較下列代表性的夫妻夥伴關係類型所呈現的性別動力，以及女性協商權力的差異：(1) 丈夫為單企業主，負責主要生產活動，妻子負責輔助生產活動。(2) 妻子為單企業主，負責主要及輔助生產活動，丈夫負責主要生產活動。(3) 夫妻為雙企業主，夫妻都負責主要生產活動，丈夫或妻子負責輔助生產活動。由於篇幅所限，本文以上述不同夥伴關係形態的代表個案為例來說明。

### 1. F19 機械設備廠——羅先生夫婦

夫妻夥伴關係形態：丈夫為單企業主、負責主要生產部門，妻子負責輔助生產部門，包括財務及人事行政管理。

機械設備廠 F19 的羅先生機械專科學校畢業，主要從事自來水廠維修相關業務，透過政府標案取得訂單。經營者包括羅先生夫妻與羅先生的弟弟。羅太太商職畢業，婚前從事會計工作。羅太太由於父親從事貿易業，在成長過程中耳濡目染之下對於企業經營甚有概念。羅先生在 1990 年結婚後，承接父親的紡織品染整機台製造廠，羅太太娘家父親亦常提供諮詢。然而隨著紡織業的沒落，與紡織業息息相關的染整機台製造市場逐漸衰退，訂單數量也逐年下降。

1999 年左右經由友人介紹，羅先生轉型從事自來水廠維修業務，負責保養及維修自來水廠機器設備。工作項目包括維護整個自來水廠、淨水、脫水相關業務，以及相關機器的維修保養，有相當部分的訂單需要透過政府標案才能取得。

F19 主要面臨的挑戰來自產業特性，大型機器設備製造及維修需要穩定且大筆的資金維持運作。此外，按政府採購法規定，政府採購案超過十



妻在企業組織的地位而言，24 個案中有 19 個個案的業主是丈夫或家族男性親屬，妻子單獨為業主的有 1 家，夫妻雙業主的有 4 家。妻子為經理或管理人員的有 12 家，其餘為附屬性的家屬勞工，經常或非規則性的在企業內工作（表 2）。因此，以妻子在企業組織內的地位及角色而言，本研究探討夫妻共同經營及管理企業的個案包含妻子為業主、經理或管理人員的家庭企業，共 17 家。

表 3 呈現企業內夫妻分工的狀況，雖無明顯區分，仍顯出性別角色區分的形態。一般而言，丈夫為企業對外的代表並主導企業的發展，24 家中有半數是丈夫一人創業，也有近半數是夫妻一同創業。多數由丈夫負責主要生產部門，以及對外業務，包括接洽訂單或生產網絡、聯絡協調，以及知識技術的研發。妻子主要負責內部事務管理，並參與生產勞動過程。然而，家庭企業內較關鍵的工作，如財務管理、產品品檢、員工管理，妻子負責或參與的比例相當高。

表 3 受訪家庭企業中夫妻的工作內容

	(單位：家數)			
	丈夫	妻子	夫妻一同	其他家屬
創業	12	1	8	4
訂單業務	16	0	7	1
財務管理	1	17	2	4
研發	7	1	1	0
生產過程	8	2	13	0
員工訓練	10	1	8	1
員工管理	4	4	5	1
品質控管	8	4	8	2
採購	9	6	3	1
打樣或設計	13	1	1	1
網絡關係	10	2	5	1

總家數 = 24

### (一) 個案分析

訪談個案的夫妻夥伴關係按上述夫妻的主導地位及分工方式，有多樣

的運作形態。由於過去文獻多指出，傳統性別分工及性別階層會制約企業組織內的性別互動關係 (Mulholland 1996; Ogbor 2000)，以下探討個案的夫妻夥伴經營關係將根據夫妻在企業組織內的分工方式及主導地位區分類型，比較不同類型間性別權力的動態，以及女性協商權力的形構過程。

具體言之，根據個案夫妻在企業主導地位的分配狀況（表 2），以及主要生產活動／輔助生產活動的分工狀況（表 3），本研究比較下列代表性的夫妻夥伴關係類型所呈現的性別動力，以及女性協商權力的差異：(1) 丈夫為單企業主，負責主要生產活動，妻子負責輔助生產活動。(2) 妻子為單企業主，負責主要及輔助生產活動，丈夫負責主要生產活動。(3) 夫妻為雙企業主，夫妻都負責主要生產活動，丈夫或妻子負責輔助生產活動。由於篇幅所限，本文以上述不同夥伴關係形態的代表個案為例來說明。

#### 1. F19 機械設備廠——羅先生夫婦

夫妻夥伴關係形態：丈夫為單企業主、負責主要生產部門，妻子負責輔助生產部門，包括財務及人事行政管理。

機械設備廠 F19 的羅先生機械專科學校畢業，主要從事自來水廠維修相關業務，透過政府標案取得訂單。經營者包括羅先生夫妻與羅先生的弟弟。羅太太商職畢業，婚前從事會計工作。羅太太由於父親從事貿易業，在成長過程中耳濡目染之下對於企業經營甚有概念。羅先生在 1990 年結婚後，承接父親的紡織品染整機台製造廠，羅太太娘家父親亦常提供諮詢。然而隨著紡織業的沒落，與紡織業息息相關的染整機台製造市場逐漸衰退，訂單數量也逐年下降。

1999 年左右經由友人介紹，羅先生轉型從事自來水廠維修業務，負責保養及維修自來水廠機器設備。工作項目包括維護整個自來水廠、淨水、脫水相關業務，以及相關機器的維修保養，有相當部分的訂單需要透過政府標案才能取得。

F19 主要面臨的挑戰來自產業特性，大型機器設備製造及維修需要穩定且大筆的資金維持運作。此外，按政府採購法規定，政府採購案超過十

萬就必須招標，標案一年一期。競標需大筆資金，確定得標後更需高額押標金。通常招標的競爭激烈，獲利的空間很少。且 2006 年行政院裁示公共工程以「最低標為原則、最有利標為例外」，之後各大小機關都奉行「最低標」。因此投標金額的設定為得標的關鍵。在此情況下，公司在估算原物料、零件等預算時必須要精準，並且透過各種方式降低價格。

羅先生與合夥的弟弟具有專精的技術及可靠的施工品質，有強大的競爭能力，尤其當自來水廠臨時的緊急維修（如颱風損害），羅先生兄弟可隨時到場處理，不用等待有技術的員工到場。F19 夫妻並擁有製造零件的知識技術及豐富的工作經驗，得以順利降低成本卻不影響品質，因此經常能順利取得標案。這一點從夫妻各自的工作流程可以明顯見到：羅先生負責客戶訂單、估價、報價、投標金額、策略擬定及現場施工；接到訂單後，由羅太太評估財務的可行性，同時評估客戶的信用狀況及訂單成本的預算，若評估可行，便開始準備押標金、週轉金、購買原物料等等。由於屬大型機器設備，所需的零件和配件都是在 F19 工廠製造，然後再帶到工地現場組裝。

羅先生為主要的業務窗口和技術主幹，負責依客戶需要擬訂施工計畫，規劃工程師之間合作和技術指導等，並出面解決所有工程中遇到的困難。羅太太是主要的會計和出納，負責財務管理：包括會計、審核會計帳、訓練下屬會計、準備週轉金和押標金、採購物料議價。而下屬的會計則處理財務報告的撰寫，以及小額現金的流動。為了財務管理的周延，除了會計部門的定時會議，羅太太與其他會計員工也會參與業務部門的定時會議（關於現場的工作與協調），以便了解全盤狀況。

過去尚未開始競投標案之前，羅先生有數年從事該地區自來水廠的一般零件和機械維修，已熟悉自來水廠各不同部門的維修，對整體運作也很了解，因此具備處理整體設備維修的能力。這段工作經驗讓羅先生有能力去估量報價與投標金額，使得公司在採購案中取得足夠支付協力廠團隊的利潤。羅太太亦藉著跑自來水業務時，親自去對方公司處理會計帳目，因此對於維修的零件及採購細節都很清楚，並與材料、機械用品、化學藥劑

等供應商，維持長久的、可信任的關係，得以控制成本及生產品質。並且羅太太購買原物料時會先按原料價格波動風險高低排序，先買下較有可能漲幅的商品，以降低工程成本。她也盡量使用現金交易來節省利息支出，同時容易取得相關折扣。此外，公司在自來水維修業長期累積出的良好名聲，也是幫助他們取得訂單的關鍵。

由於承包政府工程需要龐大的現金流，並且需要有足夠的押標保證金（總營業額的一定比例），羅太太靈活運用台灣中小企業常見的網絡金融策略 (Granovetter 1985; Hamilton and Kao 1990; Luo 1997) 解決龐大現金流的問題。即藉著自己與家族的公司，包括她弟弟的化工工廠以及她父親的貿易公司，三家公司聚集資金彼此周轉、互相借貸的方式，解決彼此現金流的需求；羅太太稱為大水庫的方式。羅太太就是這三間公司的總會計，負責這些公司的財務進出，任何一家需用大筆資金時便先從其他公司借出，有借有還。如此一來三個家族公司都得以應付龐大的現金需求，而 F19 可以負擔高額的押標金，並得以使用現金獲得較優惠的折扣來採購材料、機械用品、化學藥劑等。這種網絡式財務管理是 F19 可以在自來水廠設備標案有競爭力的主因。由於具有資金穩定無虞、工作執行力又快的優勢（除了羅先生兄弟的企業能力，還有長久配合的、忠心的協力廠團隊），經常贏過「大我們好幾倍的公司」。

其實這種網絡式的財務管理是台灣中小企業很普遍的特色。羅家德 (Luo 1997) 的研究指出，台灣的家庭網絡所提供的凝聚力及長久的信任關係，有利於人力、資金的挹注及穩定經營，是中小企業的開創及成長的重要推手；而奠基於家庭或家族網絡的網絡金融 (network financing) 對於中小企業的蓬勃發展有很大貢獻。此外，人際關係的互動網絡也降低企業組織的交易成本，因為與交易對象有信任的基礎，得以節省契約的法律程序、諮詢及資訊蒐集等成本 (Williamson 1981)。人際關係產生的信任關係可以轉化為金融借貸上的信用，而且交易成本可能低於正式金融管道。

在每日的工作流程中，羅太太逐漸發展自己的企業工作認同，並在工作關係中得到自我賦權。首先，她對於自己在公司運作上的角色、責任及

權力有清楚的自覺 (awareness)，例如，她說這三家公司的資產，只有她最清楚。

羅太太：「他們（三個家族公司）知道財務大臣是我，所以你沒有我都不行。」（2014 年訪談）

由於羅太太是財務負責人，為方便開支票，名義上也是公司負責人，因此她認為公司成敗自己要負責，必須極為謹慎。

羅太太：「但今天這是我的企業，負責人是我的時候，支票開的是我，那我就不能亂開，如果我沒有經營好，那就是我成敗要自己論。」（2014 年訪談）

羅太太也深知自己在財務管理的策略，包括精準評估及降低成本，以及利用網絡金融取得穩定且大筆的資金維持公司運作，使公司在變化不定、激烈競爭的市場上得以管理風險，是公司存活及發展重要的關鍵。

羅太太：「訂單的決定，財務永遠大過業務……基本上是一分錢做一分的事情……你沒有那些錢，你怎麼做這些事。」（2011 年訪談）

當問到她在公司是否只是輔助的角色，她以自己與丈夫一起擁有公司的認同來否定。

羅太太：「那（公司）當然是自己的，絕對不是一個幫忙的角色，而是我覺得這是我自己的……」（2014 年訪談）

在訪談間羅太太的陳述透露出對家庭企業的工作認同，以及所帶來的

成就感。她表示這樣的成就感與「吃人頭路」不可同日而語。

羅太太：「今天公司生意很好，我也會有成就感。過去（在他人公司）作會計時，結出來的帳有賺了，會很高興，但是畢竟這賺的錢不是我的，感覺差很多，所以一旦踏入自己的公司之後，除非萬不得已，不然我相信很少人會再踏出去。」（2014年訪談）

以羅太太在公司裡的權力關係而言，她在更早期就曾經在家庭企業的財務管理上挑戰父權體制的權力關係。羅太太在結婚後曾有計畫的、按部就班的改革家族企業公私不分的財務制度：先向娘家無息借款，使夫妻經營的企業不再使用夫家存款，再與公公協商財務公私分開，規範借贈程序，盡量減少家族干預；於是夫妻的企業得以自主運作，羅太太的能力也受到家族肯定。這些事件其實表示，在父權體制下的一種權力平衡的調整，已經逐漸形成且難以改變了。

在日常工作中，羅太太在公司員工間顯得相當有權力。她認為這是為了使工作順利完成。

羅太太：「公司的人覺得我很兇……因為當你不夠強勢，那會有個狀況就是你沒辦法處理事情……所以你必須要營造一個威嚴出來，也因為我夠強勢，所以可以完成我要做的事情。」（2014年訪談）

羅太太透過自己在企業組織中不可取代的角色地位，以及工作帶來的成就感及責任感，建構企業工作認同及自我認同，同時抗拒父權體制下性別化的認同；她的認同繼而影響她在公司的權力關係。

## 2. F20 婚紗禮服製造——楊先生夫婦

夫妻夥伴關係形態：夫妻雙企業主，妻子負責主要生產部門，丈夫負

責主要業務部門（專責貿易業務部門），以及輔助生產部門（包括財務及人事行政管理）。

婚紗禮服設計製造公司 F20，成立於 1991 年，以 ODM 訂單為主。當時國內勞動成本上揚，新興國家紡織工業成長快速，導致產銷逐漸衰退。1995 年台灣加入 WTO，出口配額取消，且大陸低價紡織品搶攻市場。在此背景下，楊氏夫婦由於各自的學經歷背景及專長，特別是楊太太的時裝製作及設計專長，選擇從事婚紗設計製造外銷的行業。加上楊先生有豐富的貿易業經驗，形成妻子負責製造生產、丈夫專責貿易業務，雙企業主型的夫妻夥伴關係。

由於楊太太時裝設計製造的專長，加上過去在旗袍縫製方面的特殊訓練及經驗，在講究版型及品質的婚紗市場有其利基。另一方面，楊先生的貿易業務能力也使公司得以從事出口貿易、自己開發市場，不透過貿易商。創業時僅有 6 名員工（包含楊氏夫妻）；如今除了台灣工廠外，廈門還有 160 人左右，專門縫製禮服、貼花片、縫蕾絲的工廠。過去曾以歐美訂單為主（量大，單價低），目前專做日本訂單（量少，品質要求高，單價高）。F20 面臨的風險，除了高品質，以及效率（如準時出貨）的市場要求外，還包括維持客戶網絡關係，穩定訂單。

楊氏夫婦剛創業時以大量的美國、英國外銷訂單為主，但是歐美線的訂單過度成長，公司的手工打版無法應付，加上中國代工崛起，面臨激烈的競爭。由於楊氏夫婦對於自己的技術及品質有信心，考慮改接日本訂單；日本公司的品質要求比較高，相對的利潤比歐洲美國高很多。於是透過楊先生的貿易商朋友到日本尋找合作公司，1995 年後便轉為以高單價的日本訂單為主。

楊先生表示由於夫妻兩人都曾經在貿易業工作，懂得業界的竅門，為了順利取得訂單，並得到較好的利潤，楊先生親自去尋找客戶，沒有透過貿易商。楊太太統一工廠和客戶之間的文書工作格式（例如：給工廠師傅的文件會加註國際使用的官方用字），不用擔心在傳遞訊息給工廠時會有誤差。她表示這是基於她過去在貿易行工作時，學到工廠與貿易商之間專

業的書信往來 (paper work)，還有業界互相聯繫的方式。

楊先生的工作包括規劃生產計畫，事先預備該計畫所需條件，維持客戶網絡關係。客戶下訂單後，處理相關行政及文書作業，產品完成後安排出貨並收款。楊太太的工作則包括版型開發、設計，與客戶確認款式，製作樣版（與廠內設計師共同處理），電腦繪圖，安排工作流程，以及訓練員工。

由於日本訂單要求高品質，製作難度較高，透過楊太太豐富的專業背景，F20 發展出一套足以精準控制品質的工作流程。由於每一款式的設計獨一無二，縫製方式和工序也不同；楊太太按每一款式的樣版，安排工序，親自訓練員工。要求員工技術熟練，做工準確到位。

為了達到精準的品質，所有的設計圖都電腦存檔，電腦存檔可以隨時利用放大縮小功能做出不同尺寸。連扣子要縫哪裡、蕾絲要縫哪裡等，都會清楚標示在布料上，這樣交給工廠以後就不容易出錯。

在品質控制上，F20 不同於一般工廠在製作過程中間或完成階段設專人品檢；卻是要求在縫製禮服的過程，每一個工人都必須檢查自己承接的上一步驟成品，是否完全與設計圖一樣，以確認每一步驟的製作品質，並維持禮服的製作流暢度。

楊太太：「做後面的人品檢前面的……做他後面的人你一定知道他前面在做什麼。」（2012 年訪談）

經由這樣的夫妻夥伴經營，在公司經歷幾次重要危機時，如決定轉換產品路線、產能跟不上訂單、合作廠商倒閉、代工廠無法準時出貨等；夫妻倆透過自己的專業及經驗，強化企業組織動能並度過這些危機。例如，過去從大量代工但利潤不高的歐美線禮服，轉為高難度但利潤較高的日本線禮服製作時，透過楊先生在貿易業的人脈和經驗，才得以順利找到合作的廠商。

基於自己的專業技術，楊太太對於設計的樣版、縫製流程都相當有把



握。

楊太太：「只要是我們家裡頭的東西，都是我做過了之後，我才 follow 下去的，我做不起來的東西，我不可能要求你們（員工）做，因為我沒有這個能力的話，我不敢要求你們做。」（2012 年訪談）

另一方面，版型的開發也帶動公司的電腦化。楊太太因為禮服花樣設計越來越繁複，製作費時，於是花了四十萬元買了一台自動裁切機。又為了要維持品質，在電腦繪圖軟體甫推出之際，便高價買了電腦設計軟體，提升版型設計的電腦化。從此以後，所有進公司的設計師都必須先學習軟體操作。藉電腦操作把所有尺寸的裁切線直接印在布料上，自動裁切出來，這樣就增進了工廠生產的效率，以及縫製、裁切的精準度。公司繁複的婚紗設計圖，甚至迫使合作的日本軟體公司不斷強化自己軟體的功能，以配合 F20 繁複的禮服設計。

如此在不斷研發、訓練員工、精進產品，以滿足婚紗市場精緻度的需求過程中，楊太太的技術及美感創造了公司的品牌，她也藉著工作中的自我實現培養出一種藝術工匠的企業工作認同 (artisanal identity)。透過日常工作組織運作中的權力關係，得以建立她的自主性及主導地位。

楊太太：「就像是說，具體化，我這個勾勾要放這裡（指設計圖），然後就列出來，對，因為他負責做。如果你跟他講（不具體標出來），他就聽得懂的話，你的位置就讓他了。」（2012 年訪談）

此外，楊太太也得到婚紗業界市場對她專業技術及產品的肯認 (recognition)。楊太太提到有一次由於客戶指定婚紗使用的布料的問題，樣版做不出來，無法達到日本公司品質要求，楊太太便要求對方做一件樣品

送過來，對方竟回說做不起來。

楊太太：「我說，阿你做不起來，為什麼叫我做？對方回答：以前叫你做的樣版，你都做得起來啊！所以……從那件起，我就知道，我比日本強。」（2012年訪談）

此案例中，楊氏夫妻夥伴關係使楊太太在婚紗公司日常運作過程中，藉著自身的企業能力不斷成長，經歷專業技術的自信，以及一種藝術工匠的企業工作認同的建立，達到自我賦權，並透過工作組織運作中的權力關係，以及婚紗業市場的肯定，在父權體制的市場文化中得到協商權力。

### 3. F5 針織廠——林先生夫婦

夫妻夥伴關係形態：丈夫為單企業主，負責主要生產部門，包括業務及管理生產鏈；妻子負責輔助生產部門，包括財務、人事行政管理及輔助管理生產鏈。

經營者林先生於1970年代高中畢業後，在他大哥的織襪廠工作，學會了織襪技術，林太太高中畢業後在合成皮工廠品檢部門工作兩年。1989年林先生離開大哥的織襪公司，自己出來創業，產品以外銷運動襪為主。由於林先生精良的技術能力及豐富的工作經驗，生產的襪子以精緻的做工與設計聞名，並取得競爭優勢，在1990年代早期獲得很大的成功。

林先生：「就是說困難的襪子款式，我比較能解決啦……那時候，比如說我的襪子（在馬路上）掉了一包，人家會看出來那是我（工廠生產）的襪子。」（2011年訪談）

2004年我國加入WTO之後，許多傳統產業受到極大衝擊，曾對台灣經濟起飛貢獻極大的紡織工業，經歷配額取消、產業外移、紡品出口競爭激烈等重大的衝擊，產銷大幅衰退。生產電腦化的發展趨勢，也使許多紡

織工廠面臨技術瓶頸的危機。

隨著大紡織廠客戶外移，F5 流失許多客源，訂單逐漸減少。隨著生產電腦化，林先生跟新機台脫節，個人的工匠技術也面臨瓶頸，曾經幾乎倒閉。林先生為了企業生存，努力重新尋找客源，從小訂單開始做起。在強烈市場競爭下，公司取得的訂單較小，且做工較繁複；通常交期短、利潤不高（也是較少人願意接的）。

讓企業起死回生的關鍵，在於經營形態的轉型，以及夫妻間分工明確又緊密配合的夥伴關係。在 2000 年再度起步的 F5，是以垂直分工協力生產的方式經營，並從部分外包，漸漸增加外包的項目。到了 2005 年，所有的生產過程都以外包的方式進行，公司本身只負責生產的管理。林先生因此找到一個以分包機制賺取利潤的利基，他成為網絡生產的管理者，與附近的代工廠配合生產。台灣的代工廠由於位於市場上特定的生產環節位置，必須與其他工廠整合生產才可能創造商品價值。

林先生：「有辦法去接單子的接單，沒辦法接單的負責生產，就分工合作。我要接單子，也沒時間去生產，所以我們接單子回來讓他們生產。」（2012 年訪談）

為了求生存，F5 採取低成本策略。經營上面臨的風險，包括成本失控、品質不符標準，以及延遲交貨。品質不符標準或延誤交貨期，都會造成不堪負荷的巨大賠損。因此在網絡生產下，公司與代工廠的緊密合作關係相當重要。經理人除了要將原物料交給代工廠之外，也要敏銳的控制成本、工作進度和品質，確認交期等，整個系統才有可能順利運作。

這時夫妻之間分工明確又環環相扣的合作夥伴關係發揮極大的功效：林先生負責取得訂單，分配工作給代工廠協同生產，並巡視工廠督導及解決問題；林太太負責訂貨、發貨、控制交貨時間及品檢。夫妻倆在整個流程時間上緊密配合，控制進度，這部分可以從以下 F5 的工作流程觀察得到。

首先，林先生負責接單，按客戶的要求繪圖及送打樣廠打樣，並與客戶確認樣版；林太太協助成本估算及報價程序。確認樣品之後，因為林先生比較了解市場及原物料價格變動等情形，負責原物料採購（主要的材料），林太太則負責配件採購。之後送織襪廠（有自動化電腦機台）製作，林先生去織襪廠巡視督導及解決問題，機台下來的半成品送回工廠。之後林先生再分發給下游的代工廠，林太太負責接下來的管理工作，包括把這些原物料的紗線和零配件發送給代工廠、統計襪子數量及做進度表，並確認各種型號款式或顏色的數量。接著送去翻襪廠將襪子翻面並檢查品質，挑出不良品送回補作。完成後送去烤克工廠縫合，之後送去印刷廠印圖樣、定型廠整燙及定型，再送包裝廠驗貨、裝箱及寄貨。林太太負責最後的驗貨。生產過程中林先生巡視各協力廠，督導及解決他們所遇到的問題。

從以上 F5 的工作流程中可以看出，從接單到出貨的整個流程相當緊湊，任何一個環節有問題或延遲，都會讓公司蒙受巨大的損失，這時夫妻之間環環相扣的夥伴關係，就是讓生產流程得以順利進行的成功之鑰。在傳統產業生產組織零細化發展的時代，和其他協力廠的緊密合作關係是企業得以存活、穩定發展的必要條件。

從工作中夫妻間性別動力來看，主要決策、訂單接洽等都由林先生負責，林太太主要負責各項細節，並將林先生對訂單的安排付諸執行。由於使用機械化技術的襪子針織業屬於男性技術的產業，訪談時林先生表示生產工作技術主要由他負責。

林先生：「大部分女性都沒有負責技術性的工作。家是她的，工作是我的啊！」（1994 年訪談）

然而，他也表示妻子負責所有細節工作，是不可或缺的角色。

林先生：「不可能只有一個人啦……你做襪子的話，如果你夫妻

不同時在經營的話，會做不起來啦。因為有很多看不到的一些細節，都是妻子在做啦。」（2012年訪談）

林先生：「她要負責一些細節，像補原料啦，外箱阿、賣頭阿（外箱紙箱上印刷的標誌）、尺寸阿、裝箱數量，這些廠內的細節，我沒辦法注意到那麼多的細節呀！業務都是我自己要跑！每天都要出去。」（1994年訪談）

由於外銷品質必須合乎標準，方可出貨，加上利潤薄弱，為降低成本製作過程必須減少不必要的浪費；經理人與代工廠彼此的配合很重要。在這方面，林太太負責大多數的細節工序，同時在建立彼此信任的關係，以及維持代工家庭對於工作的承諾 (consent) 上，發展出她的企業能力以及能動性。

首先，林太太負責財務管理，由於紡織業的競爭激烈、利潤低，必須精打細算。準確反映成本的報價，是能夠取得訂單重要的關鍵。

林太太：「所以我們在報價方面阿，真的要精打細算，有時你差零點幾，或許這張單子就被搶走了。」（2011年訪談）

此外，林太太從工作經驗中所習得的默會知識，亦常有助於管理風險。例如，由於強烈的市場競爭下，沒有什麼賺差價的空間，F5 採取低成本策略，盡量節省成本以得到利潤。林太太負責處理的訂貨、色料、事前確認材料庫存等，對於節省成本相當重要。林太太並學習以電腦化管理庫存物品登記，透過電腦化且詳細的庫存材料管控，得以使用庫存的材料（如某種特殊顏色材質的紡紗），以節省材料成本。

林太太：「在我們後面的倉庫，每隔一段時間，我們就會將這一

些紗，再重新登記，因為我們都有編號碼，這一個箱子放什麼顏色的，要在電腦登記。」（2011年訪談）

又如出口訂單的訂貨數量非常大，對於交貨期的控制，林太太以電腦化管理工作進度，並透過各代工廠要求原料的數量來評估進度，以確保趕上交貨期限。

林太太：「進度方面，因款式多嘛，有電腦登記這樣我們才知道進度，比如說一個代工，他有時候會做兩、三款阿，我們要知道，他這一款回來幾打，進度知道的話，我們出貨期才能夠掌控。」（2011年訪談）

Mark Granovetter (1985) 對於人際網絡的社會鑲嵌理論認為，經濟生活中所需的人際信任關係是基於社會關係，而不是制度的安排；台灣外包體系的網絡生產，上下游整合生產的運作亦基於網絡內個體間的長期互動產生的信任關係（謝國雄 1992）。如前述的 F19 使用網絡金融之案例，家族網絡提供長期的信任關係。F5 的林氏夫婦則運用協力廠間的擬家族網絡關係所提供的信任關係，來從事網絡生產活動；例如藉著與代工廠之間長久維持的和諧互動所產生的信任關係，得以降低交易成本，是網絡生產運作成功的關鍵。

網絡關係內個體的信譽是信任關係的基礎，通常是建立於個體在長久互動關係上表現的忠實程度 (Luo 1997)。在訪談 F5 的一個下游代工廠時，業主亦表示對於 F5 的承諾與效忠。

F5 下游廠：「他（F5 林先生）等於火車頭啦，我們是火車廂。啊火車頭走，我們就要跟著他走。」（2012年訪談）

林先生表示，他與代工廠及貿易商之間幾乎都是長久配合，彼此依

附，有很強大的默契。代工廠看了訂單就知道要如何進行，並且在期限內準確完成；省去許多溝通磨合、品質檢驗的時間。

林先生：「你如果跟一個不熟的，你就會很麻煩，就戰戰兢兢啦。」（2012年訪談）

這與日本企業界內業者們長久建立友誼及個人關係，形成穩固的網絡關係，使外來的廠商難以競爭介入 (Granovetter 1985)，有類似模式。

由於 F5 與下游協力廠間穩固的信任關係，林先生表示當利潤很低、慘淡經營時，會與下游廠共同討論某訂單要不要接，或大家犧牲一點接下訂單，如各減少兩趴。又如 2012 年颱風天包裝廠停工，代工們主動協力幫忙包裝，以便及時出貨，「要出公差，沒辦法啊，因為只有一個小時的時間」（2012年訪談）。

F5 網絡生產經過長期的緊密合作關係，彼此的配合常是出於責任感的驅使，而不僅是個人利益。在 2012 年的重訪中，林先生表示他與代工廠都是一、二十年的交情，彼此的配合常是出於責任感，而不僅是個人利益。「我的單他沒有就不行啦」，「變成一個責任問題啊，你不做不行」。F5 的下游織襪廠，在受訪時也表達同樣的心情。

F5 下游織襪廠：「對，責任問題。（F5 趕工時）別問先不要接……快點幫他 (F5) 趕著做……或說本來十台……就再給它多幾台下去，去趕起來。」（2012年訪談）

穩定網絡關係的維持需要用心經營，林氏夫妻都覺得代工廠和自己的關係是家庭與家庭間的融合；在這方面，妻子扮演重要的角色。林太太平日會和代工家庭的妻子們一起相約買菜，或者規劃一同出遊等活動，藉由頻繁但不刻意的互動，增進彼此的認識，逐漸累積彼此的信任感，使得垂直分工協力生產的經營模式可以持續穩定運作。

林太太：「代工的太太們都會跟我一起聊天，買菜呀，交換意見啦，我會開車載他們到市場買菜或是去逛街……大家合作久了，就像朋友一樣了。」（1994 年訪談）

此個案中林氏夫妻藉著夥伴經營關係，彼此形構企業工作認同，夫妻的分工符合傳統性別層級，丈夫為管理者，妻子輔助；然而林太太藉著長久以來在網絡生產上輔助管理鏈，在共同克服企業經營風險上發展出自己的能動性。

觀察網絡生產中林太太與各代工廠之間的關係，林太太負責大多數的細節工序，雖在工作上有從屬關係，卻在彼此長久的合作關係上產生患難與共的情誼。林太太也在成本控制、品質控制，以及時間效率控制上發展自己的企業能力，並建立自己在組織管理上的工作認同。進而在日常網絡生產組織的運作上，得以藉著組織管理的重要責任及影響力，體現自我的賦權。

#### 4. F9 孕婦裝批發零售——張先生夫婦

夫妻夥伴關係形態：妻子單企業主，負責主要生產部門及輔助生產部門（包括財務管理），丈夫負責主要生產部門及輔助生產部門（包括網絡關係）。

F9 為五分埔典型的成衣批發商家，一方面向國外成衣批發市場（多為中國與韓國）批貨，另一方面透過經營者個人的眼光，挑選款式給協力工廠模仿生產，再販售給各大批發商與零售孕婦裝、加大尺碼裝的零售商。內銷廉價成衣市場上，產品生命週期短；流行取向的廉價成衣因多變的市場特性，導致相當高的不確定性（李悅端、柯志明 1994: 49）。因此經營者個人的眼光與採取的競爭策略，將強烈影響店家存活發展，而款式、銷售手段和價格都是 F9 重要的利基。

張太太 1989 年結婚後，丈夫的姊姊由於轉往南部開成衣工廠，便僱用張太太管理她在五分埔的成衣零售店面；主要銷售自己成衣廠生產的



成衣。兩年後，由張太太獨立經營此店面。在受僱為大姑的店面工作之前，張太太曾在百貨公司當過櫃台小姐，專科畢業後曾任會計工作，因此對於銷售與財務管理並不陌生。張先生結婚時受僱於私人企業，為冷氣銷售員，之後在市政府都市發展局工作，日後隨著張太太經營的店面生意穩定，才辭去工作共同經營。

做為孕婦裝批發商，夫妻兩人的基本工作流程是：到中國和韓國的成衣批發市場挑選並購買欲販售的款式，商品到貨後拆箱、清點、印條碼、整理衣服、上架銷售，閒暇之餘整理寄賣店家的商品、送貨等。雖然兩人在這些工作流程上並沒有明確分工，但由於張太太在第一線銷售，知道最新的流行資訊，也敏於觀察客人的需求，因此，張太太對於款式有重要的決定權。當張先生出國去批貨，或與代工廠確認商品時，都會以電子郵件傳商品的照片、顏色、布料、款式等給張太太確認。

張太太創業和獨立經營之初，台灣成衣業正值繁盛，許多國外成衣商會來五分埔的店面批貨，包括日本、阿拉伯、香港等地的客人。張太太表示當時不需要花費太大力氣便能夠順利銷售，「單純只賣大姑的成衣工廠生產的衣服即可」，也取得不錯的利潤。但隨著台灣加入 WTO 之後，成衣外銷配額減少，加上中國的低價競爭，生意銳減。

張先生於是透過同行友人介紹，開始轉往中國成衣市場批貨。此外，張太太在店面銷售衣服時，會觀察客人的服裝打扮，也會抽空逛逛附近商圈販售的衣服，以了解最新流行趨勢。有些時候也會拿名牌的衣服來做修改，如顏色等細節變化，修改後讓自己家產品的款式變得更多，吸引客人更常上門採購。

曾經有一次張太太在店面遇到客人穿了當時少見的破洞緊身牛仔褲，覺得非常好看，詢問後發現是國外購買的，台灣還沒多少人在販售。於是張太太直接拿新褲子跟客人交換，請客人馬上換下來讓他送去工廠模仿做出類似的款式。「馬上寄去大陸，就開始做了，做到爆掉。」（2014 年訪談）

張太太也會偷偷觀察客人的體型來調整未來進貨的尺碼。例如，將原

本尺碼較小的少女成衣修改為孕婦、體態豐滿者的加大尺碼服飾，在當時蔚為流行。

除了款式漂亮且多元之外，銷售時與客人的應對進退（如何能夠抵擋客人殺價，又不會讓客人不開心）是維持生意重要的一環。因此，張太太在銷售時會運用一些技巧來與客人交涉，平常也會多次演練。

張太太：「做生意就是要有一套模式啦，而且我們都常常演練……這是一個策略，一個戰略，做生意就是要這樣。」（2014年訪談）

從夫妻權力的角度來看，店裡許多事務以妻子的意見為主，但是在面對工廠、面對砍價的客人時，妻子亦利用男性為主的商業文化，將自己塑造成弱勢的受僱女性店員。

張太太：「妳要問頭家啦，我們頭家超急的，他說這個都成本的，如果我們降價給妳哦，他都說我們吃米不知道米價。」（2014年訪談）

在2014年訪問時，張太太表示以前剛出社會時覺得自己講話很貧乏，沒有什麼信心，不敢開口跟人說話。開始做生意以後，隨著做生意的經驗累積，包括與客人、廠商的應對進退，以及競爭策略上的研擬與實行；一面多讀時裝雜誌，學習搭配跟品味，並大量閱讀名人成功的傳記。現在覺得自己比以前更有信心。

另外，女性在五分埔成衣業多扮演工廠或商店管理者的角色，然而在父權文化下，各項對外的業務仍是男性為主。例如，由於張太太主要負責店面銷售，因此當前流行的款式、熱賣的商品及顏色等資訊，都是張太太較為了解，因此，進貨的樣式一定要問過她才能夠與協力廠下訂單。雖然張太太明確知道自己在公司決策上扮演重要的角色，但是在與協力工廠交

涉時，仍由張先生出面處理，足以顯現商場下的父權文化。

張太太也利用這樣的父權文化規範，把事情默默地推給張先生處理，只要張先生在台灣，張太太就把事情都給丈夫做，認為不應該讓他太閒。

張太太：「他都用阿、他都用阿，其實只要他在台灣，我就不做這些事……男人本來就要多做事，千萬不要把事情做完，很多五分埔老闆娘喔，就是把事情都做完超累。」（2011年訪談）

由於張太太在家庭企業的經營上，有重要的貢獻，偶爾與丈夫意見不合，丈夫表現出輕視女性能力及貢獻的態度時，張太太便會發脾氣。

張太太：「可是他只要講到妳們女人哪知道什麼，我就超生氣的！」（2011年訪談）

此個案中，可以明顯看到張太太透過日常銷售工作，發展出自己的企業工作認同，並轉化為自己的成就感與自信來源。張太太在經營上表現出的適應性企業家精神，如觀察市場需求、模仿並修改既有服裝等，使企業業績蒸蒸日上。此外，張太太藉著夫妻夥伴經營過程中建立的自我認同及工作認同，得以在父權文化下取得協商權力，且更進一步將傳統商場上的男性文化運用在銷售技巧上。

相較於上述夫妻夥伴經營的家庭企業個案所呈現的女性主體性，過去對於五分埔成衣業社區的個案研究（李悅端、柯志明 1994）指出，在既存的家庭角色及性別規範下，雖然頭家娘藉著參與經營而被賦予企業內決策權，甚至總管廠內事務及財務的關鍵角色，小型企業的內部分工實質上仍在家長權威掌控下，維繫既存的性別層級體系。而同樣是五分埔成衣商的F9卻呈現完全不同的性別權力關係。究其原因，乃在於前者女性的自我認同及工作認同受父權文化的制約；在傳統家庭意識形態下，五分埔成衣廠的女性家屬多為無酬家屬工作者。在家戶納入小型企業的組織形態後，女

性除了「從屬性的家戶勞力」，也可能扮演管理者或老闆娘的角色；其中不乏女工婚入雇主家成為頭家娘的例子。然而，在父權文化的制約下，她們無法跳脫「從屬性的家戶勞力」的自我認同及工作認同。如前所述，企業家精神乃在企業組織創造及運作的行動過程中被孕育並體現出來 (Gartner 1988)；女性無酬家屬的自我認同在傳統父權文化制約下，她們沒有意願也沒有機會自主性的學習，並孕育創新的企業家精神，藉以引發父權文化下的協商權力。

F9 案例中，張太太先在大姑的成衣業店面獨立經營成衣批發零售，等到店面生意穩定後，張先生才辭去工作與妻子一同經營，並重新學習店面經營管理的知識技術。在此背景下，家長權威的影響並不存在。另一方面，由於成衣批發業是女性技術產業，加上張太太在接手經營之前已有企業技術基礎，因此比丈夫更敏於累積企業能力，並在多變的市場環境下養成適應性企業家精神，主導企業的競爭策略，得以掌握市場利基。張太太也在此過程中，建立自己的企業工作認同，以及對於商場父權文化的抗拒。

關於家庭企業組織的親屬結構對於女性自我認同的影響，過去對於台灣中小企業頭家娘的調查研究 (呂玉瑕 2001) 發現，在家族 (擴展家庭) 經營的企業中，頭家娘的決策權力顯著較低。本研究的個案分析印證了前述發現。本文訪談個案中，F4、F13、F23 及 F24 是丈夫家族經營的家庭企業，這些個案中妻子皆為家屬勞工，未參與經營管理角色。此可能因女性家屬的自我認同及工作認同受父權性別意識的制約，較無機會藉著參與經營習得企業家精神或企業能力，更無從參與企業決策。例如紡織工廠 F23，為三兄弟合夥的家族企業，工廠內外業務都由三兄弟負責管理及決策，他們的妻子如同一般受雇女工，按三班制輪班。妻子們亦認為自己在「公司」做事，賺取酬勞養家，而不是與丈夫一同經營企業。又如製材廠 F13 為兩代經營的家族企業，父親是創辦人及業主，兩個兒子及媳婦都參與廠內工作。兒子加入股東，協助父親管理工廠，兩位媳婦協助會計工作，但是沒有決策權力。

然而，女性在傳統家族經營的家庭企業下，突破家長權威的制約並非毫無可能；如上所述，個案 F19 的羅氏夫婦在 1990 年代從父親接手管理家庭企業時，在家族參與的背景下，羅太太曾經在家庭企業的財務管理上挑戰父權體制的權力關係。她有計畫的改革家族企業公私不分的財務制度，使夫妻的企業得以自主運作，她的能力也深受家族肯定。這些事件表示羅太太透過自己的企業家精神形構工作認同，得以引發出父權體制下權力平衡的調整。正如 Kondo (1990) 所言，父權體制 (Patriarchy) 的挑戰存在家庭企業組織的每日實作中；在家庭企業組織情境及在企業運作過程中，「認同」不是固定不變的狀態，是可協商的。羅太太得以透過參與企業運作，建構自我及工作認同，產生對父權文化協商的權力；相對的，F23 的妯娌們及 F13 的媳婦們沒有參與企業決策的機會，且在父權文化制約下認同自己是從屬性的家戶勞力。

## 六、結論及討論

本文對於家庭企業內夫妻夥伴關係的運作，以及其與性別權力建構之間的連結關係的分析，透露出家庭企業組織在台灣多變且競爭的市場環境，父權文化下的性別關係有轉移的可能性。相較於過去對於家庭企業女性被邊緣化的父權體制論述 (Ward and Sorenson 1989; Cole 1993; Greenhalgh 1994; Mulholland 1996; 李悅端、柯志明 1994)，本研究指出在市場不確定性下，企業組織的適應策略可能使女性得以運用企業能力 (entrepreneurial capability)，協商父權體制下的權力關係。女性在夫妻夥伴經營關係中所孕育的適應性企業家精神，以及參與啟動企業組織的動能以管理風險的過程，使她們得以藉著自我能力的提升，以及對於自己在家庭企業的責任及影響力的認知，形構個人的自我及工作認同，並因此達到自我賦權，是在父權文化下產生協商權力的關鍵。

個案分析顯示家庭企業中的夫妻夥伴關係 (包括夫妻的主導性及分工形態) 會隨著家庭企業的產業技術，夫妻的企業能力，企業組織結構的特

質（包括企業組織所鑲嵌的家族結構及文化）而變異。夥伴關係中每一方的企業家精神都是必要而不可或缺的，以不同方式整合並啟動企業組織的動態能力。一般而言，男性負責主要生產活動（或主要的企業價值鏈的活動），女性負責輔助性的企業活動。女性在女性技術為主的產業較可能擁有主要生產活動的企業能力而取得主導性，而夫妻都具產業的專業企業能力時，較可能採取雙企業主的並駕齊驅模式。

本文檢視不同產業技術的家庭企業，以及夫妻夥伴不同的分工形態之間，夥伴企業家精神的形成及其在風險管理的組織動能之展現。個案的分析呈現，在女性技術為主的產業，妻子較可能藉著教育訓練的專業背景或藉著實務的參與及學習，在企業生產的專業技術上發展企業能力。進一步則建立企業組織的動能，在多變的市場環境，整合及重新配置企業組織的資源和工序，以取得市場利基，使企業存活發展；如 F20 的楊太太、F9 的張太太。另一方面，在非女性技術為主的產業，妻子表現在企業組織的輔助性活動的企業能力，如財務管理、品質管控、內外網絡溝通協調的知識技能，是在不斷變動的企業脈絡下，經由多年的學習及經驗累積的默會知識，難以言傳或記載，在風險管理、降低交易成本上扮演關鍵角色；如 F19 的羅太太使用家族網絡金融、F5 林太太的網絡生產管理。

以夫妻夥伴關係運作中呈現的性別權力關係而言，本研究分析結果指出，妻子在夫妻夥伴經營過程中，發展對父權文化協商權力的可能性，並不隨著所屬產業技術的性別特質、夫妻的分工配置方式，或夫妻在工作上的從屬關係而有差異。然而，所啟動的企業組織動能，所建構的工作認同及協商權力的性質有差異。父權文化下，妻子在女性技術為主的企業組織中，較可能在企業生產的專業技術上發展企業能力，亦較可能主導主要生產價值鏈的活動，並在自己的工作責任及貢獻的認知上，建立專業技術的企業工作認同；進一步透過工作組織運作中的權力關係，在父權文化下達到自我的賦權。

另一方面，在夥伴經營中負責輔助部門的妻子（尤其在非女性技術的家庭企業），可能藉著自己的專業或多年學習及經驗累積的默會知識形成

然而，女性在傳統家族經營的家庭企業下，突破家長權威的制約並非毫無可能；如上所述，個案 F19 的羅氏夫婦在 1990 年代從父親接手管理家庭企業時，在家族參與的背景下，羅太太曾經在家庭企業的財務管理上挑戰父權體制的權力關係。她有計畫的改革家族企業公私不分的財務制度，使夫妻的企業得以自主運作，她的能力也深受家族肯定。這些事件表示羅太太透過自己的企業家精神形構工作認同，得以引發出父權體制下權力平衡的調整。正如 Kondo (1990) 所言，父權體制 (Patriarchy) 的挑戰存在家庭企業組織的每日實作中；在家庭企業組織情境及在企業運作過程中，「認同」不是固定不變的狀態，是可協商的。羅太太得以透過參與企業運作，建構自我及工作認同，產生對父權文化協商的權力；相對的，F23 的妯娌們及 F13 的媳婦們沒有參與企業決策的機會，且在父權文化制約下認同自己是從屬性的家戶勞力。

## 六、結論及討論

本文對於家庭企業內夫妻夥伴關係的運作，以及其與性別權力建構之間的連結關係的分析，透露出家庭企業組織在台灣多變且競爭的市場環境，父權文化下的性別關係有轉移的可能性。相較於過去對於家庭企業女性被邊緣化的父權體制論述 (Ward and Sorenson 1989; Cole 1993; Greenhalgh 1994; Mulholland 1996; 李悅端、柯志明 1994)，本研究指出在市場不確定性下，企業組織的適應策略可能使女性得以運用企業能力 (entrepreneurial capability)，協商父權體制下的權力關係。女性在夫妻夥伴經營關係中所孕育的適應性企業家精神，以及參與啟動企業組織的動能以管理風險的過程，使她們得以藉著自我能力的提升，以及對於自己在家庭企業的責任及影響力的認知，形構個人的自我及工作認同，並因此達到自我賦權，是在父權文化下產生協商權力的關鍵。

個案分析顯示家庭企業中的夫妻夥伴關係 (包括夫妻的主導性及分工形態) 會隨著家庭企業的產業技術，夫妻的企業能力，企業組織結構的特

企業能力，在風險管理、降低交易成本上扮演關鍵角色。她們並在企業組織日常運作中，藉著自己的責任及貢獻，產生組織管理的企業工作認同；且透過工作組織運作中的權力關係達到賦權。此外，個案分析顯示，女性無論是經理人或業主，在夥伴經營關係的運作中，都可能藉著自己的企業能力重整企業組織的資源，或重新調整工序以管理風險，使企業組織存活發展；並藉著自我及工作認同的建構，達到自我賦權，產生對父權文化的協商權力。

本研究的個案分析亦發現，企業組織的親屬結構對於企業組織內的性別權力有重要影響。在家族（擴展家庭）背景的企業組織內，參與企業工作的女性家屬的自我認同及企業工作認同，可能被父權體制下的性別化的認同所限制，較無機會藉著參與經營習得企業家精神或企業能力，更無從藉著企業能力及企業工作認同，形構協商權力。然而，個案資料亦顯示，家庭企業組織在變化不定的市場情境下運作過程中，「認同」不是固定不變的，是可協商的。女性藉著自身的企業能力建立企業工作認同，可能產生對父權文化的協商權力。

本研究的發現指出，妻子在夫妻夥伴經營過程養成的企業工作認同，是形構協商權力的必要條件，然而個案之間妻子的企業工作認同的形成有相當的變異性。個案中有不少一同開創企業的夫妻夥伴，且在創業時就有相同的創業目標及經營共識；基於彼此相同或相異的專長建立夥伴經營關係，並形成夥伴關係的企業工作認同，例如機械設備廠 F19 和婚紗禮服廠 F20。然而，對大多數妻子而言，夥伴經營關係不是朝夕間形成，而是在參與企業運作中隨著企業能力的學習累積，逐漸形成；亦有夫妻夥伴在企業發展歷程中，經歷夥伴關係工作認同的轉變。

許多個案夫妻表示，他們在參與企業經營的歷程經歷過自我調整的過程。有的妻子表示起初為了協助丈夫的事業而參與，經過一段長時間的自我調整才完全認同夥伴經營的工作角色。如貿易公司 F2，丈夫與合夥人一同創業貿易公司的初期，妻子有一份穩定的工作，之後由於合夥人離開，妻子也期待在自己家庭企業內有較彈性的工作時間，可以兼顧幼小的



孩子，便放下原工作加入家庭企業，掌管財務、人事管理等。1995 年受訪時妻子表示，盼望孩子稍長時，得以繼續自己過去的事業生涯。然而，在 2013 年受訪時，F2 夫妻已成功建立龐大的企業，妻子也早已體現夫妻夥伴經營的工作認同。妻子表示雖然辛苦，卻很有成就感，並以自己參與企業成長為榮。

從事藝術陶瓷生產的 F17 則是夫妻夥伴關係經歷工作認同轉變的例子。F17 夫妻雙方都是藝術學校畢業，有豐富的學經歷。創業開始階段，丈夫是業主，決定經營的策略、接單、窯燒製造的流程、參展設計等，妻子輔助經營。

1990 年左右，陶瓷產業大幅衰退，並面臨空洞化與夕陽化的危機（謝淑芬 2005）。於是丈夫前往中國，總管友人的瓷磚工廠，妻子留在台灣獨立經營，從頭學起。不久妻子成功的改變產品路線，從仿古藝術轉變為富含藝術的生活用品，此後 F17 的訂單與業務開始穩定下來。妻子在經營上習得的適應性企業家精神，以及企業能力與所採取的競爭策略，拯救了瀕臨解散邊緣的公司。1996 年丈夫回台灣以後，隨著陶瓷工廠的轉型，夫妻的企業工作認同及夫妻權力關係也有明顯的轉變，妻子從過往依附丈夫的輔助者，變成足以獨立經營公司的業主。

## 參考文獻

- 行政院主計處，2006，《工商及服務業普查報告》。台北：行政院主計處。
- ，2011，《工商及服務業普查報告》。台北：行政院主計處。
- 成露茜、熊秉純，1993，〈婦女、外銷導向成長和國家：台灣個案〉。《台灣社會研究季刊》14: 39-76。
- 呂玉瑕，1996，〈台灣家庭企業的婦女角色初探〉。頁 177-212，收入陳肇男、劉克智、孫得雄、江豐富編，《人口、就業與福利論文集》。台北：中央研究院經濟研究所。
- ，2001，〈性別、家庭與經濟：分析小型家庭企業老闆娘的地位〉。《台灣社會學》2: 163-217。

- ，2009，〈家庭存活策略與女性勞動參與選擇：以台灣家庭企業婦女為例〉。  
《台灣社會學刊》42: 95-141。
- 李悅端、柯志明，1994，〈小型企業的經營與性別分工——以五分埔成衣業社區為案例的分析〉。《台灣社會研究季刊》17: 41-81。
- 吳惠林、周添城，1988，〈試揭台灣地區中小企業之謎〉。《企銀季刊》11(3): 60-71。
- 余赴禮、陳善瑜、顏厚棟，2007，〈企業家精神與台灣之經濟發展〉。《創業管理研究》2(1): 143-164。
- 高承恕，1999，〈頭家娘——台灣中小企業「頭家娘」的經濟活動與社會意義〉。台北：聯經。
- 夏林清、鄭村棋，1990，〈一個小外包廠的案例調查——家族關係與雇傭關係的交互作用〉。《台灣社會研究》2(3&4): 189-214。
- 經濟部中小企業處，1989-90，〈中華民國台灣地區中小企業統計 1989-1990〉。台北：經濟部中小企業處。
- ，2005，〈中小企業白皮書〉。台北：經濟部中小企業處。
- ，2006，〈中小企業白皮書〉。台北：經濟部中小企業處。
- ，2011，〈中小企業白皮書〉。台北：經濟部中小企業處。
- 趙蕙鈴，2000，〈現代社會中已婚婦女的角色轉變與角色創新的歷程：以台灣中小製造業「頭家娘」的初步研究例〉。《通識教育年刊》2: 167-189。
- 謝淑芬，2005，〈地方產業文化活動對遊客知吸引力與滿意度之研究——以鶯歌陶瓷老街為例〉。頁 120-138，收入《第二屆台灣地方鄉鎮觀光產業的發展與前瞻學術研討會論文集》。新北市：博碩文化。
- 謝國雄，1989，〈黑手變頭家——台灣製造業中的階級流動〉。《台灣社會研究季刊》2(2): 11-54。
- Barnett, Frank and Sharan Barnett. 1988. *Working Together: Entrepreneurial Couples*. Berkeley, CA: Ten Speed Press.
- Breznitz, Dan. 2007. *Innovation and the State: Political Choice and Strategies for Growth in Israel, Taiwan, and Ireland*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Cole, Patricia M. 1993. *Women in Family Business: A Systemic Approach to Inquiry*. Unpublished doctoral dissertation, Nova Southeastern University, Florida.
- England, Paula, Melissa S. Herbert, Barbara Stanek Kilbourne, Lori L. Reid, and Lori McCreary Megdal. 1994. "The Gendered Valuation of Occupations and Skills: Earnings in 1980 Census Occupations." *Social Forces* 73(1): 65-99.
- Freiling, Jörg. 2008. "SME Management—What Can We Learn from Entrepreneurship Theory." *International Journal of Entrepreneurship Education* 6(1): 1-19.

- Frishkoff, Patricia A. and Bonnie M. Brown. 1993. "Women on the Move in Family Business." *Business Horizons* 36(2): 66-70.
- Gartner, William B. 1988. "'Who Is an Entrepreneur?' Is the Wrong Question." *American Journal of Small Business* 12(4): 11-32.
- Gates, Hill. 1987. "Money for the Gods." *Modern China* 13(3): 259-277.
- Gillis-Donovan, Joanne and Carolyn Moynihan-Bradt. 1990. "The Power of Invisible Women in the Family Business." *Family Business Review* 3(2): 153-167.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91(3): 481-510.
- Greenhalgh, Susan. 1994. "De-Orientalizing the Chinese Family Firm." *American Ethnologist* 21(4): 746-775.
- Hall, Bronwyn H., Adam B. Jaffe, and Manuel Trajtenberg. 2001. "The NBER Patent-Citations Data File: Lessons, Insights, and Methodological Tools." *National Bureau of Economic Research*, No.8498.
- Hamilton, Eleanor. 2006. "Whose Story Is It anyway? Narrative Accounts of the Role of Women in Founding and Establishing Family Businesses." *International Small Business Journal* 24(3): 253-271.
- Hamilton, Gary and Chengshu Gao. 1990. "The Institutional Foundations of Chinese Business: The Family Firm in Taiwan." *Comparative Social Research* 12: 135-151.
- Hobday, Mike. 1995. "East Asian Latecomer Firms: Learning the Technology of Electronics." *World Development* 23(7): 1171-1193.
- Hollander, Barbara S. and Wendi R. Bukowitz. 1990. "Women, Family Culture, and Family Business." *Family Business Review* 3(2): 139-151.
- Howorth, Carole, Mary Rose, and Eleanor Hamilton. 2010. "Family Firm Diversity and Development: An Introduction." *International Small Business Journal* 28(5): 437-451.
- Hennessy, Elizabeth and Carol Kennedy. 1980. *The Entrepreneurs, Vol. 2*. London: Scope.
- Kirzner, Israel M. 1999. "Creativity and/or Alertness: A Reconsideration of the Schumpeterian Entrepreneur." *The Review of Austrian Economics* 11(1): 5-17.
- Koggel, Christine M. 2009. "Agency and Empowerment: Embodied Realities in a Globalized World." Pp. 250-268 in *Embodiment and Agency*, edited by Sue Campbell, Letitia Meynell, and Susan Sherwin. State College: The Pennsylvania State University Press.
- Kondo, Dorinne K. 1990. *Crafting Selves: Power, Gender, and Discourses of Identity in a Japanese Workplace*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lu, Yu-hsia. 2001. "The 'Boss's Wife' and Taiwanese Small Family Business." Pp. 263-

- 297 in *Women's Working Lives in East Asia*, edited by Mary Brinton. Stanford: Stanford University Press.
- . 2012. "The Co-preneurship and Competitive Strategies in Small Family Firms under the Transitional Economy in Taiwan." Paper presented at *American Sociological Association(ASA) Annual Meeting*, American Sociological Association, Denver, Colorado, August 17-20.
- Luo, Jar-der. 1997. "The Significance of Networks in the Initiation of Small Business in Taiwan." *Sociological Forum* 12(2): 297-317.
- Montgomery, Bonnie J. and Anne M. Sinclair. 2000. "All in the Family." *Business and Economic Review* 46(2): 3-7.
- Morgen, Sandra and Ann Bookman. 1988. "Rethinking Women and Politics: An Introductory Essay." Pp. 3-29 in *Women Politics and Empowerment*, edited by Ann Bookman and Sandra Morgen. Philadelphia, PA: Temple University Press.
- Mulholland, Kate. 1996a. "Entrepreneurialism, Masculinities and the Self-Made Man." Pp. 123-149 in *Men as Managers, Managers as Men: Critical Perspectives on Men, Masculinities and Managements*, edited by D. L. Collinson and J. Hearn. London: Sage.
- . 1996b. "Gender Power and Property Relations within Entrepreneurial Wealthy Families." *Gender, Work and Organization* 3(2): 78-102.
- Nelson, Richard R. and Sidney G. Winter. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- Niehoff, Justin D. 1987. "The Villager as Industrialist: Ideologies of Household Manufacturing in Rural Taiwan." *Modern China* 13(3): 278-309.
- Ogbor, John O. 2000. "Mythicizing and Reification in Entrepreneurial Discourse: Ideology-Critique of Entrepreneurial Studies." *Journal of Management Studies* 37(5): 605-635.
- Oppenheimer, Valerie Kincade. 1968. "The Sex-Labeling of Jobs." *Industrial Relations* 7: 219-234.
- Rosenblatt, Paul C., Leni de Mik, Roxanne Marie Anderson, and Patricia A. Johnson. 1985. *The Family in Business*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Schumpeter, Joseph. 1961. *The Theory of Economic Development*. New York: Oxford University Press.
- Seitz, Virginia Rinaldo. 1995. *Women, Development, and Communities for Empowerment in Appalachia*. New York: State University of New York Press.
- Teece, David J., Gary Pisano, and Amy Shuen. 1997. "Dynamic Capabilities and Strategic Management." *Strategic Management Journal* 18(7): 509-533.
- Ward, John L. and Laurel S. Sorenson. 1989. "The Role of Mom." *Nation's Business* 77:

40-41.

- Welsh, John A., Jerry F. White, and Phil Dowell. 1981. "A Small Business is not a Little Big Business." *Harvard Business Review* 59(4): 18.
- Williamson, Oliver E. 1981. "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach." *American Journal of Sociology* 87(3): 548-577.
- Winter, Sidney G. 2003. "Understanding dynamic capabilities." *Strategic Management Journal* 24(10): 991-995.
- Wong, Poh Kam, Yuen Ping Ho, and Erkkö Autio. 2005. "Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM Data." *Small Business Economics* 24(3): 335-350.
- Wu, Melien, Chen-chieh Chang, and Wen-long Zhuang. 2010. "Relationships of Work-Family Conflict with Business and Marriage Outcomes in Taiwanese Copreneurial Women." *The International Journal of Human Resource Management* 21(5): 742-753.
- Xavier, Siri Roland, Donna Kelley, Jacqui Kew, Mike Herrington, and Arne Vorderwulbecke. 2013. *Global Entrepreneurship Monitor 2012 Global Report (GEM)*. Babson College, Universidad del Desarrollo, Universiti Tun Abdul razak, London Business.
- Zahra, Shaker A., Harry J. Sapienza, and Per Davidsson. 2006. "Entrepreneurship and Danamic Capablities: A Review, Model and Research Agenda." *Journal of Management Studies* 43(4): 917-955.

# 11

## 當代資本主義社會中的剝削情況： 以台灣製造業為例的實證分析

---

劉正、Arthur Sakamoto、蘇國賢

# 當代資本主義社會中的剝削情況： 以台灣製造業為例的實證分析\*

劉正

東海大學社會學系教授

Arthur Sakamoto

美國德州農工大學社會學系教授

蘇國賢

國立台灣大學社會學系教授

「剝削」是馬克思理論及社會階層理論的核心概念，但長久以來，社會學者對於剝削的定義仍缺乏共識，更缺乏可被操作化的剝削概念。本文回顧 Aage Sørensen 及 Erik Wright 兩位學者對於剝削與經濟租的討論，試圖提出「剝削」的分類及測量的操作方法，並以台灣製造業的實證分析，說明當代市場經濟中的可能剝削類型。本文認為由於在現代生產過程中，各種生產要素之間愈來愈具有不可切割及相依性，剝削的相關分析，必須放在更大的組織與市場脈絡中討論，從各種階級團體在生產過程與交換過程中所創造的經濟價值來進行分析，提出一個以「市場交換」為基礎的剝削定義，並使其能得以操作化。

我們整併 1991 年的「工商業普查」、「員工動向調查」與「職類別薪資調查」等資料庫，形成以廠商為單位的資料 (firm-level data)，進行剝削的實證分析。研究結果發現在台灣的製造業中剝削十分普遍，有 62.5% 具超額利潤的企業，員工的報酬低於其邊際生產力；在這些公司中，七成五以上的利潤來自廠商對工人的勞動剝削，特別是對於缺乏社會聲望或議價能力的藍領及女性員工；管理者、專業人士、年長及資深員工，則比較有能力避開被剝削的命運。我們認為台灣製造業早期低不平等的現象，並非是資本家與勞工利潤共享所產生的結果。我們推論台灣製造業的剝削，並非來自企業壟斷以奪取高額的超額利潤，而是以壓低勞工薪資的低成本競爭策略，來維持市場的競爭力。最後，本文討論早期製造業工作結構與剝削模式，對於 1990 年代之後薪資不平等擴大所產生的可能影響。

關鍵詞：剝削、薪資、生產力、擬似無相關聯立迴歸方程式

\* 本文由三位作者在 2010 年發表於 *Sociological Focus* 的 "Exploitation in Contemporary Capitalism: An Empirical Analysis of the Case of Taiwan." 一文改寫而成。

# Exploitation in Contemporary Capitalism: An Empirical Analysis of the Case of Taiwan

Jeng Liu

*Professor, Department of Sociology, Tunghai University*

Arthur Sakamoto

*Professor, Department of Sociology, Texas A & M University*

Kuo-hsien Su

*Professor, Department of Sociology, National Taiwan University*

Recent theoretical work has revisited the concept of exploitation. Although important issues have been clarified in this debate, no consensus on any particular definition of exploitation has emerged. The relationships between productivity and income inequality have not been investigated by sociologists, either. Lacking a body of empirical findings to draw upon, sociological discussions of exploitation are often based on ad hoc assumptions that vary widely across researchers. The same researcher may even make fundamentally different assumptions about the same issue depending upon the particular discussion.

We use 1991 Taiwan Industrial and Commercial Census data, combined with data from the Survey on Workers' Mobility and the Survey on Wage Rates by Occupational Categories at the firm level to estimate the rate of capitalist exploitation of workers (the extent to which capitalists benefit from underpaying their workers). The results showed: (1) blue-collar and female employees are in a state of underpayment; (2) 62.5% of manufacturing firms in our sample engaged in "extractive exploitation" or "exploitative mismanagement"; and (3) in firms that engage in "extractive exploitation" or "exploitative mismanagement," 75.5% of the capitalists' profits is derived from the underpayment of their workers.

*Keywords: exploitation, wage, productivity, Seemingly Unrelated Regression Equation (SURE)*



## 一、前言

「剝削」是馬克思理論及社會階層理論的核心概念之一，學者們運用「剝削」的概念提出諸多重要論述（如：Goldthorpe 2000; Tilly 1998; Sørensen 2000; Wright 1985, 1989, 1997, 2000, 2002），惟對「剝削」的定義仍缺乏共識。除此之外，更大的挑戰是如何將「剝削」此一概念操作化。馬克思的理論很難藉由實證研究得到驗證，問題即在於缺乏一可被操作化的剝削概念。可惜的是，自剝削的概念問世以來，幾乎沒有社會學者用實證資料仔細地評估當代資本主義社會中的剝削情形，反而是經濟學中對於「經濟租」的討論，引發經濟學家大量投入研究「市場失靈」及「尋租行為」等與剝削相關的問題。

再者，生產力與收入不平等之間的關係，長期不受社會學者關注。從勞工生產，到獲得給付；從資本家投入資本，到付出薪資，再到結算利潤，這些交換及交易過程都是討論剝削的核心議題，過去的文獻卻常因未先確認各概念之間的關係，再加上缺乏實證的研究成果，使得這方面的論述經常產生很多的爭議。要解決這個問題，必須先以清楚的概念化與測量方法為基礎，才能進一步分析資本家的利潤與勞工受剝削程度之間的關係。

過去學者注意到台灣在高經濟成長過程中，收入不平等程度沒有急速增加的情形，試圖提出不同論述來解釋這個與經濟學理論的一般預期相反的經驗現象 (Nielsen 1994; Nielsen and Alderson 1995; Okun 1975; Fei et al. 1979)。隨著近年來台灣所得不平等的增加，有必要重新檢視企業的低薪政策對於勞動力的剝削，並對於過去「高成長、低不平均」的觀點提出檢討。Jeng Liu 與 Arthur Sakamoto (2005) 的研究強調，相對剝奪將使勞動生產力下降，效率薪資未必能有效提高生產力的結論，也還需要更多證據。蘇國賢 (1997) 運用產業關聯表進行的分析發現，台灣上、下游產業的績效關聯性並不高，顯示上、下游共享利潤或共同分攤成本的合作情況並不普

遍；比較普遍的情形是議價能力較高的產業經常將成本轉嫁給相鄰產業，造成「剝削式的產業關聯」結構。這些剝削相關的論述，與過去學者強調中小企業的「合作」生產網絡，以及奠基於人際關係與信任的成本優勢等，後進國家產業發展的「成功」策略（陳介玄 1994；陳東升 1999；瞿宛文 1998；謝國雄 1991），有很不一樣的想法，需要有更嚴謹的實證分析，才能讓台灣勞動市場的樣貌得到更周詳的描述。

台灣在經濟高成長年代，薪資雖有成長，但並沒有與經濟成長同步，近年來因產業結構轉型及全球化競爭加劇，使得經濟成長趨緩，而薪資停滯的現象與所得差距擴大的情形日趨嚴重。究竟台灣企業的獲利能力與薪資之間的關係為何？企業的利潤是來自生產力的實質增加，還是資本家犧牲勞工的薪資利益，以壓縮薪資成本來維持企業的表面「競爭力」？薪資差距逐漸擴大，是否肇因於擁有不同資材的階級之間彼此的剝削？除了勞資雙方的對立之外，其他不同受僱階級之間是否也存在彼此剝削的情形？這些問題都與如何定義剝削的概念、如何測量剝削的概念息息相關，本文試圖用實證案例來提出可以解釋台灣低薪現象的可能原因。

本文從社會學理論來回顧「剝削」的論述，並從當代學者對勞動生產力的討論，以及回顧 Erik O. Wright 的著作出發，試圖提出「剝削」的分類及操作方法，並以台灣製造業的實證分析來說明當代市場經濟中的可能剝削類型。我們希望從過去學者普遍認同的概念核心中，提出一個以「市場交換」為基礎的剝削定義，並使其得以操作化，進而能讓我們對不同社會群體之間的剝削情形做出較為正確的估算。我們特別強調，本文的目標並非批判馬克斯的理論或方法，而是試圖提出另一種剝削的測量，做為馬克斯理論的補充。本文希望透過實際的資料操作來證明，從經驗上來研究剝削的概念不但具體可行、且十分有價值，也是社會學家不可迴避的責任。希望透過本文來引發更多類似的研究。

## 二、文獻探討

關於剝削的研究中，對各種特定的剝削定義，並未能有共識。其中 Wright (2000) 與 Aage B. Sørensen (2000) 之間關於勞動者是否彼此剝削的著名辯論，即為一例。這些不同的假設，造成理論論述的模糊。又或者因為經常改變而讓人無所適從，例如 Wright (1985) 認為，專業位置與管理位置的雇員因具有「技術／專業證照資產」及「組織資產」而會剝削其他勞工。然而，Wright (1997) 隨後的研究認為前述權力的來源，並不足以使專業管理人員對其他勞工進行剝削，只能降低自身被資本家剝削的程度。

台灣社會學者從事社會階層的相關研究，乃以地位取得 (status attainment) 與結構流動 (structural mobility) 為兩個關注的焦點。相關的研究可謂卷帙浩繁，不可盡列（如許嘉猷 1987，1990；蔡淑鈴 1986；蔡淑鈴、文崇一 1986；蔡淑鈴、瞿海源 1992；黃毅志 1995，1996；謝雨生、余淑宜 1990；謝雨生 1994；Tsay 1997）。學者們在此傳統下累積一定的研究成果。然而，針對勞資間關係做討論，或衡量勞工遭受的剝削，或資本家的獲利程度的研究數量就非常少了。本研究的第一個目標，就是將剝削相關的理論進行系統性的整理，以下先說明和評論既有文獻中的各種論點，並指出未來研究可進行的整理方向。

### （一）關於剝削的不同理論觀點

馬克思理論中最核心的概念，是資本家對於工人的剝削所造成的階級敵對利益 (antagonistic interests)。敵對利益是指某一行動者取得的利益，會排除其他行動者得到同樣的利益，這種潛藏的敵對利益，會逐漸發展出共同利益的階級意識，造成階級衝突 (Sørensen 2000: 1528-1529)。馬克思的不平等理論即是以剝削理論做為解釋階級對立的基礎。馬克思認為在資本主義中，表面上工人同意在某一種工資水準之下提供勞動力，然而資本家給予的工資並不能完全反映勞工生產的真正價值。一般對「剝削」的基

本認定，主要是指一勞動者或生產者所得到的報酬，少於其所生產的實際價值的情形。對工人進行剝削的基本要件，即為工人在某一段特定時間內所得到的薪資，低於其為商品所創造的價值 (Tilly 1998; Wright 2000, 2004; Sørensen 2000; Goldthorpe 2000)。

古典經濟學中過去曾廣泛使用 Arthur C. Pigou 對生產價值的計算方法 (Pigou 1924; Bronfenbrenner 1971; Persky and Tsang 1974)，認為個別勞工的邊際所得應等於每小時的工作所創造的生產價值。依 Pigou 的定義，勞工的剝削可用勞工的邊際所得與薪資（每增加一工時所得的收入）的差異來表示。社會學文獻中，和 Pigou 最為相關的討論，以 Wright (1997) 的研究最為人所知。Wright 認為資本家利益主要是得自對工人生產的剩餘價值所進行的剝削。剝削是透過生產過程中的僱用關係所產生的。

Wright (1997) 分析資本家企業，將利益的來源歸因於對工人的低度給付。換言之，獲利被稱為是得自扣留工人生產的價值而累積的財富。Wright (2000) 提出三個標準來界定剝削：(1) 剝削階級與被剝削階級在利益上具有反相依賴 (inverse interdependent welfare) 的關係。(2) 這種反相依賴關係是基於剝削階級可以「排除」被剝削階級取得創租資產 (rent-generating assets) 而來。(3) 「排除」使得剝削階級可以從占據被剝削階級的勞動成果來得到利益。他認為只有敵對利益與排除不足以構成剝削，只是一種「非剝削式的經濟壓迫」，因為剝削階級並不一定需要被剝削階級才能得到利益，只有當剝削階級透過挪移被剝削階級的勞動成果來使自己獲利，剝削才真正的存在 (Wright 2000: 1563-1564)。

另一位相關的學者是 Sørensen (1996, 2000)。Sørensen (2000) 認為剝削指的是優勢者與劣勢者之間潛藏的敵對利益與衝突，階級關係就是透過這種會形成敵對利益的剝削過程所界定。Sørensen 以經濟學中的「經濟租」(economic rents) 概念來分析剝削，指出擁有不同的創租資產者，可以透過這些資產在生產過程或交換過程中取得報酬。資產的價值就是擁有這些資產時所收到的總報酬，當報酬超過充分競爭市場中的均衡價格時，就形成「經濟租」，也就是租用資產的價格與市場均衡價格之間的價差。

獻，比較集中在討論發生在資本家及工人之間的剝削情形，而勞工之間薪資不平等的情形則未受到應有的重視。然而，從實際資料來看，薪資的不平等近年來持續惡化，薪資最上層者收入較許多小資本家更高，而低階勞工的薪資卻顯得停滯甚至逐漸下降。因此，不同階級勞工間的剝削問題，也同樣值得關心。

以經濟租來分析剝削，須了解經濟租是如何產生的。Sørensen (2000) 引 Alfred Marshall (1919) 的早期理論，提出當代社會中幾種重要的經濟租來源：第一，來自壟斷資產供給的「壟斷租」(monopoly rent)，即在不充分競爭之下的市場獨占或寡占力量，或具有經濟規模特性的自然壟斷市場中所產生的獨特利益。第二，經濟租可能來自不斷的創新與限量生產，不過 Marshall 認為因為其他競爭者的介入，這種短暫的超額利潤並不能持久，並稱這些短期的超額利潤為「暫時租」(temporary rents) 或「準租」(quasi-rents)。第三，來自不同資產的組合所產生的「複合租」(composite rent)，複合租的產生是因為多種資產彼此具有「相輔性」(complementarity)，同時使用資產 A，會增加單獨使用資產 B 的效益，則稱 A、B 兩種資產彼此具有相輔性 (Brynjolfsson and Milgrom 2013)。因此，勞工與組織可共謀利益，但實際利益的分配，取決於勞資雙方的議價能力。第四，來自雇用關係中雇主因為對於員工的監督困難，所願意支付的「雇用租」(employment rent)。雇主為了確保員工不怠惰，可以直接透過增加監督成本 (monitoring cost) 來確保員工努力，或間接提供雇用租，如以高於市場的效率薪資 (efficient wage) 來增加因怠惰而喪失工作的損失。此外，與雇用相關的經濟租，還有來自於工會透過集體力量，為勞工爭取到高於市場價格的「團結租」(solidarity rent)。

本文認為這些經濟租可分為兩大類：(1) 廠商因為壟斷能力或暫時的創新優勢，在市場上具有高於其他競爭者或上下游廠商的獲利能力，包含壟斷租與準租。這些高於市場平均獲利的能力，可以看成是廠商對其他廠商或消費者的剝削。(2) 經濟租源自廠商內部位居不同結構位置的各種勞資群體，在利潤分配上的差異，可以看成是不同團體彼此之間的剝削，如雇

用租、複合租、團結租等屬於此類。只有同時考量從市場競爭得來的經濟租，以及從勞動市場競爭所產生的，與雇用關係相關的經濟租，才能正確估計勞工被剝削的程度。

那麼經濟租的存在是否可以等同剝削的存在？Sørensen 將階級概念的主軸置於「生活機會」問題，比較接近韋伯 (Max Weber) 的觀點，認為剝削源自取得不同創租資產的結構位置。Wright 則以剝削為階級概念的核心，但他同意 Sørensen 的部分看法，認為剝削會產生敵對利益，使得剝削階級與被剝削階級之間，因為對各種不同的創租資產的擁有與控制，產生因果互賴的關係。但 Wright 對剝削的看法與 Sørensen 有兩個很大的差異。首先，他不認為經濟租的概念可以完全解釋剝削的機制，剝削還涉及到資本家對工人「勞動成果」的侵占與挪移過程。其次，他認為即便是在完全競爭的狀態之下，剝削仍舊存在，不可能存在無階級的社會。由於 Sørensen 沒有區分剝削與單純經濟壓迫之間的差異，使得他的模型無法捕捉剝削的核心要件，即剝削者需要、且依賴特定的被剝削對象才能進行剝削。Wright 認為剝削是一種關係兩造具有敵對利益，且長期互動的特定社會關係。剝削者不會單純因為被剝削者的利益損失而獲利，而是剝削者對被剝削者存在某種利益上的依賴 (Wright 2000)。

Wright (2000) 批評 Sørensen 以經濟租來解釋剝削的模型，認為他的模型會延伸出很多違反常理的推論：例如，工會為非技術工人爭取高於市場價格的薪資（團結租），等於是將非技術工人視為一剝削階級；爭取高於市場價格的最低工資的立法，會被視為是一種對整體社會的剝削；福利國家中的受益者，在 Sørensen 的理論中也將被視為剝削者；新自由主義、去管制的勞動市場被認為是一種剝削程度較低的社會；充分競爭的社會將是一個無階級的社會。Sørensen (2000) 也承認，效率市場並非全然是好事，偏離充分競爭的經濟租對於照顧社會中最窮的人口，是一種必要的支持。雇用租 (employment rent) 不應被視為是員工對雇主的剝削，而是員工抵抗被雇主過度壓榨所產生的結果。同樣的道理，「團結租」也不應被視為是勞工對資本家的剝削，雖然工會要求高於市場的最低薪資標準，雇主會因

而減少雇員，使得失業者蒙受損失，但最多只能說失業者因而受到「非剝削式的經濟壓迫」，而不能說是失業者受到來自受僱工人階級的剝削。

無論 Sørensen 還是 Wright，對於剝削有一共同的想法，即剝削是否存在部分取決於各種群體之間是否存有敵對利益。兩者的差異在於 Wright 比較強調這種敵對利益僅存在勞資之間，而 Sørensen 認為各種勞動群體之間也能產生剝削，不一定局限於勞資雙方。複合租與雇用租的概念，使得要拆解這些敵對利益變得非常困難，本文嘗試提出一個新的模型，透過同時估計各種階級相關群體對於生產函數與薪資函數的影響，來分析在各生產單位中，各種群體所受的剝削形態，以此來回應 Sørensen 與 Wright 對於剝削的不同看法。

## （二）從個人的剝削到組織的剝削

承前所述，剝削者與被剝削者之間，因為生產關係而產生利害攸關的因果連結，與組織內的工作結構息息相關。根據 Arne L. Kalleberg 與 Ivar Berg (1988) 所提出的架構，工作結構包含組織用來處理生產與分配工作中的任務安排，權威系統及報酬地位的結構安排 (arrangement)，界定員工關係及權利義務的制度規範 (institution)，以及實際生產關係中所產生的長期社會互動之行為模式 (patterns)。經濟學的新古典主義，或是社會學的地位取得研究，都將工作結構視為不變，假設個人在固定結構中競爭，依照不同的生產力取得不同的報酬 (Gordon 1972; Sewell and Hauser 1975)。社會學的新結構主義則批評將經濟行為化約成資訊問題或基本行為，強調經濟行動者決策時的複雜社會脈絡，在不同的脈絡中有不同的理性，這些脈絡由多層級、多行動單位的互動介面所構成，包含廠商、產業、國家等不同分析層級中的職業群體、階級、工會等力量，並試圖從多面向分析中歸納出對現實經驗世界更完整、更正確的描述 (Baron and Bielby 1980; Kalleberg and Sørensen 1979)。

依循上述這些新的理論觀點，本文認為剝削的相關分析，必須放在更大的組織與市場的脈絡中來進行討論。在當代資本主義中，生產主要是透

過複雜的分工及生產過程來進行。不同於前工業化的工人可以獨立完成一個產品的情形，當代勞工僅占整個生產過程的一小部分，廠商透過人力聘僱、生產過程管理，以及市場銷售來創造價值並牟取利潤。既然最終的收益以廠商的銷售收入來實現，討論生產價值的問題時，以廠商為分析單位，會比以個人為分析單位更為恰當。亦即將 Pigou 式剝削之定義從個人推展到組織的層面，即公司或工廠投入各種不同的生產要素（資本、技術、生產原料、能量成本及不同的勞動力），透過集體的生產過程及市場交換過程創造經濟價值，然後按照各種生產要素的邊際貢獻來分配報酬及利潤。困難之處在於如何計算各種不同生產投入，對於所創造價值的邊際貢獻？傳統的管理實務，一般以工作分析 (job analysis) 來制訂工作的報酬，對內考量員工技能、努力，以及工作職務的責任、工作條件與環境，對外則參考薪資調查來制訂符合市場行情的勞動價格。由於不同生產要素以特定的組合方式來創造價值，因此各元素之間具有不可切割性及相依性，不易估計每一個元素的獨特貢獻。會計學中曾以 (activity-based costing, ABC 成本法) 的方法，估算在生產及行政過程中各階段投入的成本與所創造的價值；管理學中的價值鏈分析與組織再造工程 (reengineering) 的分析，也試圖以拆解生產流程來計算各要素投入的成本及邊際貢獻。這些方法雖然得到部分的成功，但主要是從資方及管理者的角度分析勞動價值，並未有效解決生產價值評估的問題。

本文以生產要素的方法 (factors-of-production methodology) 分析不同數量與種類的生產投入，與所創造價值之間的多變量關係，包括資本及各種不同類型勞動力的投入。此外用傳統經濟學「邊際收益產出」 (marginal revenue product) 的方法，來操作化「個別生產要素所創造的價值」。我們採用經濟學家用來估計生產力的「生產函數」來估計多種生產要素，包含資本與各類型的勞動力對於產出的邊際貢獻 (Binger and Hoffman 1988; Hellerstein et al. 1999)，並以此邊際貢獻來代表某個要素所創造的附加價值。以特定的勞動力投入為例，我們在其他要素投入不變的條件下，估計每增加一單位的勞動力的投入，所造成的邊際收益產出的變化。每單位勞



動力的生產價值即可用對總生產價值產生的淨影響來估算。

用生產函數來估計生產要素的邊際貢獻的方法，是奠基於一個重要的假設：即每一種生產要素對於組織的價值與貢獻無法單獨被估算，必須取決於一個組織的其他生產要素的組成。這與 complementarity 及 composite rent 的概念相近 (Sørensen 2000; Brynjolfsson and Milgrom 2013)，例如，僅增加工人而不投入機器設備的投資，對於生產力的增加十分有限。資本要素的組合對於生產力的影響，不僅僅是勞動力與其他類型資本能否配合的問題，勞動力對於生產的影響，也取決於既有員工的適當組合，例如，僅增加經理人而不增加工人，對於生產力的增加有限。因此，正確估算勞動力的生產價值，應該考量組織內的人力組成與職業分工對於邊際生產所造成的影響，而不能僅將勞動力抽離組織的脈絡，來進行獨立的估計。

在正確估計勞動力的生產價值之後，本文以雇主給予勞動力的實際報酬低於其邊際收入生產價值來界定剝削，即當某類型員工的薪資報酬低於其所產生的附加價值 (value added)，則可以用薪資與附加價值之間的低薪價差 (underpayment) 來估計勞動力被剝削的程度。Sakamoto 與 Liu (2006) 的研究強調，不同種類的剝削並不必然互斥，而可能是分別或同時發生。不同於馬克思對於剝削的預設，認為只有資本家會剝削勞工 (Wright 1997)，本文以實證分析來找出不同群體之間可能存在的剝削關係，而不預設哪一個群體為剝削關係中的受益者與受害者。

### (三) 階級做為剝削分析的概念工具

由於本文的分析不預設哪些職業群體可以從剝削中得利，且以邊際收益產出做為測量生產力的方法，因此不盡然符合古典馬克思主義對於剝削、剩餘價值的內涵。儘管如此，本文分析勞工被剝削的程度依然深受馬克思的影響。

本文所採取的理論取向受到韋伯「市場處境」(market situation) 概念的影響。依據韋伯的看法，市場處境會影響個人的資源取得能力及生活機會 (life chance)。韋伯強調「在工具性的理性交換關係中的市場力量」，

顯示他的階級概念主要環繞在市場交易上 (Wright 2002)。市場處境與生活機會兩個概念，都與現代個體經濟學的分析相容，允許我們從經濟學借用生產要素的方法，來定義一種基於市場價值來測量剝削的方式。本文認為低薪主要源自工人在市場中所處的不利位置，而這種因位置所產生的「剝削」會降低工人的生活機會。

當代經濟學認為在充分競爭的市場中，所有的生產要素都會按照「邊際收益產出」來給予適當定價，長期來看，所有勞動力都會依照其邊際生產力得到適當報酬，因此經濟學家對於偏離市場均衡的剝削現象並不感興趣。相對地，韋伯對於社會階層化的理解沒有「完全競爭」的想像，他的分析經常涉及不同階級或社會群體，如何透過制度的設計來造成市場封閉或區隔 (market closure)，以保護或增加自身的雇用利益 (Collins 1979; Murphy 1988)。同樣的，典型的社會學分析假設，由於市場交換關係都鑲嵌於各種社會制度中，市場不完美 (market imperfection) 是必然內存於所有的經濟體中的常態現象 (Granovetter 1985)。本文沿著此一傳統，認為廠商內部隱含潛在的階級衝突，資本家及各類員工團體會以各種形式的壟斷及封閉性，來保護自己的受僱權益，甚至會犧牲其他團體利益。這種市場封閉的過程可以發生在不同廠商、不同產業之間，造成彼此剝削的情況。簡單來說，現代經濟脈絡中，剝削會存在於不同形式與程度的壟斷利益。

根據韋伯的脈絡，階級是一種分析上的建構，指的是一群具有共同經濟利益並面對相同市場處境的人 (Weber 1978[1922]: 928)。因為市場的多樣性，因此不易以群體分類來代表真正的階級形態。換言之，沒有任何一種分類可普遍且適當地描述階級結構，個人的經濟利益也不全然可以用單一的階級概念來代表。本文將階級當作一種可以用來描述人們所面對的各種不同市場處境的分析工具。

本文擬研究剝削的廣泛形式，在考量資料的限制下，界定階級的操作化定義如下：首先，將所有從財富擁有中獲得經濟利益的人稱為「資本家」。接著，根據員工所面對的不同競爭程度或「市場處境」，包括各種不同工作技能、工作內容、封閉過程及雇用或權力關係 (Goldthorpe 1980,

2000; Halaby and Weakliem 1993; Robinson and Kelley 1979)，來界定以下不同類型的員工：

第一類是專業人員，具有經正式訓練而獲得的高度專業技能，雇用通常受專業資格證照與認證過程的規範與管制。第二類是管理人員及監督人員，通常具有較高的工作保障，因為他們掌握公司內部的權責、權威與權力。由於經理人與監督人員擔任評估其他人生產力的角色，在公司內部具有特殊的地位。第三類是「白領員工」，Sørensen (1994) 認為他們比較在意公司的升遷前景而非工資，通常在內部勞動市場及具有公司專屬技能 (firm-specific skills) 的情境中較具有競爭力。第四類是「藍領工人」，比較不具專業性或公司專屬技能，通常是做一些勞力工作，並且容易被外部勞動市場的工人所替代。除了上述四種階級之外，本文也分析不同人口屬性所造成的差異，包含年齡、公司年資、性別及居住地所屬的城鄉別，因為剝削有可能發生在這些人口屬性所構成的社會類別之間。

在介紹本文的理論脈絡之後，本文的具體研究內涵包括以下幾項：(1) 從組織內的不同群體來估計在製造業中，各種不同群體被剝削的程度；這裡的剝削是指某一群體員工的實際薪資低於其邊際收益產出的情形。(2) 從廠商的層級來估計資本家對員工的剝削，亦即該企業的獲利並沒有因為給予低薪而表現較差。換句話說，剝削發生在資本家從剝削員工中獲益，且持續獲得超額利潤的情形。透過分析同一家公司內部員工的報酬不足，且資本報酬過高的情形，才可能正確建立超額利潤及剝削之間的因果關係。

#### (四) 剝削的各種形態

上述兩小節說明各家學者對剝削的定義，並簡介剝削與階級的關聯。我們進一步根據「員工薪資是否適當」及「組織是否有超額利潤」兩個面向，將剝削細分成幾種形態：第一，「榨取剝削」，是指當員工的所得低於其邊際生產力，而資本家所得高於其資本的邊際所得。第二，當資本家所得與其資本的邊際所得相當，但員工卻處於被剝削狀態，我們稱之為「轉嫁剝削」。第三，當工人的所得低於其生產的邊際生產力，資本家所

得也低於其資本的邊際所得，稱為「無效經營」；以上三種剝削形態都是屬於員工實際的薪資報酬低於其邊際生產力的情形。

當工人的所得低與其生產的邊際收入相當，但資本家所得高於其資本的邊際所得，我們稱之為「貪婪管理」；當工人的所得高於其生產的邊際收入，資本家所得也高於其資本的邊際所得，稱為「利潤共享事業」；當工人的所得高於其生產的邊際收入，資本家所得與其資本的邊際所得相當，稱為「慈父管理」；當工人的所得高於其生產的邊際收入，資本家所得卻低於其資本的邊際所得時，稱之為「工人當家」；當工人的所得與其邊際生產力相當，但資本家所得卻低於其資本的邊際所得，稱為「慈善事業」。依實際資料進行估算與分類後，我們當可對一社會的生產單位（如公司或工廠）其獲利與剝削的特性有更全盤的了解，也能了解各類型單位的分布狀況。

表 1 勞動邊際生產力與資本報酬率所形成的不同剝削類型

		勞工的實際所得是否與其邊際生產力相當？		
		員工所得 低於邊際生產力	員工所得 等於邊際生產力	員工所得 高於邊際生產力
資本的邊際所得是否高 額市場均衡（有無超額利潤）？	低於市場 均衡利潤	無效經營 Failing company （勞工低薪，組織利潤不足）	慈善事業 Bonevolent management （員工薪資正常，組織利潤不足）	工人當家 Exploitative workers （員工高薪，組織利潤不足）
	約與市場 均衡利潤相當	轉嫁剝削 Exploitative mismanagement （員工低薪，組織正常利潤）	市場均衡 Textbook equilibrium （員工薪資適中，組織正常利潤）	慈父管理 Paternalistic management （員工高薪，組織正常利潤）
	有超額利潤	榨取剝削 Extractive exploitation （員工低薪，組織超額利潤）	貪婪管理 Greedy management （員工薪資適中，組織超額利潤）	利潤共享 Rent sharing （員工高薪，組織超額利潤）

剝削類型的劃分，與過去的理論看法有一個本質上的差異，左派學者 Wright 認為資本主義社會中，所有企業都必然會榨取剝削勞工。經濟學則認為所有企業在長期都會達到市場均衡，無論是超額利潤或報酬不足都不可能長期存在。本文則不預設資本與勞動力之間的關係，希望透過實證分析來探究各種類型的剝削形式在一個社會中的分布狀況。

### （五）台灣的特殊脈絡

早期國外的文獻都指出台灣勞動市場的特殊性。François Nielsen 與 Arthur S. Alderson (1995) 對 88 個國家進行家庭不平等的比較研究，發現台灣的收入不平等程度較低。他們提出的可能解釋包括台灣的出口導向政策、高生產力及資本家高度競爭。特別的是，台灣兼具高生產力與低不平等的特質，這兩項特質一般而言在經濟起飛的國家當中不會同時存在 (Okun 1975; Fei et al. 1979)。

台灣這種不符國際經濟學理的現象，是否可歸因於相對低度的剝削，尚不得而知，但卻提高我們深入探究的興趣。因為高度的剝削通常同時會造成更嚴重的不平等，也可能使生產過程的效率低落 (Liu and Sakamoto 2005)。以微觀經濟理論而言，不論是 Pigou 所言的剝削，或上述生產力與薪資可能形成的各種剝削形態，都和資本與人力的不當配置有關，同時因而降低生產力。當勞工的生產力降低，持續的剝削將會導致收入不平等的惡化，進而引發其他與階級衝突有關的社會問題 (Tumin 1953)。

台灣在經歷 1980 年代之前經濟快速成長之後，在 1990 年代開始面臨社會、經濟、政治的轉型變化。在經濟方面，1990 年代之後政府開放台商赴大陸投資，金融產業快速自由化，新台幣大幅升值使得出口結構被迫往高附加價值的產品方向調整，人力成本及環境成本提高後加速製造業外移，之前「高成長、低不平等」的現象，已逐漸逆轉成「成長停滯、不平等擴大」的問題。在製造業面臨快速轉型的過程中，學者也紛紛對於這個逆轉的現象提出種種解釋。例如，張宜君 (2016) 從產業結構的變化所造成的職業結構變化，解釋薪資報酬差距的擴大，指出台灣過去整體的工作分

布趨勢為高薪工作先增後減，低薪工作先減後增，而服務業逐漸取代製造業，是造成薪資兩極化的重要因素。朱敬一與康廷嶽 (2015) 的研究指出，台灣過去十餘年逐漸形成「本地接單、海外生產」的便宜經濟形態，是造成本地薪資凍漲、所得分配惡化的主因。Tobias Haegg 與 Ping-lung Hsin (2016) 估計勞動邊際產量與勞動報酬之間的差距有擴大的趨勢，且勞動低度回饋的情形在年輕世代中較為嚴重。柯志哲與張珮青 (2014) 的研究發現，台灣非典型工作人口的待遇普遍低於一般勞動者，且非典型形態已經產生勞動市場的區隔。張景福、盧其宏及劉錦添 (2011) 三位學者，用 1998 年到 2003 年台灣電子業工廠與員工的合併資料進行實證分析，發現男性比例愈高的工廠，其生產力愈高，且薪資報酬大致反映員工生產力，只有年輕員工的薪資低於其實際生產力。林明仁 (2005) 研究台灣服務業的內部勞動市場，發現內部層級與薪資為正相關。林宗弘 (2015) 的研究指出，台灣各階級所得不平等的惡化，主要與產業升級造成的去技術化 (deskilling)，在全球化的貿易擴張下，使得資方與技術管理高層為主要獲益者，隱含所得不均的惡化來自對非技術工人的剝削，以及資本家與管理者對於一般員工的剝削。這些本地的研究都指出，台灣產業、職業結構的變化，勞動技能需求的改變，企業利潤率的降低，高階勞動市場的封閉性，各類職業及人口群體彼此的競爭擴大，都是造成不平等擴大的重要原因。

台灣經濟成長初期的「高生產力、低不平等」，是資本家與勞工利潤共享所產生的結果？還是源自廠商以薪資壓縮政策對勞工進行的剝削？之後的逆轉現象與生產力和薪資不平等之間的可能關聯如何？薪資的平均分布是否造成廠商之間與不同階級團體之間彼此的剝削？這些都是值得探討的議題。因此，本研究的目的之一，是描繪台灣在關鍵的 1990 年代轉型時期，製造業中的勞方薪資與資方獲利間的關係，檢視勞工受剝削的實際情形，並將勞工受剝削的各種可能形態進行分類。以實證分析來為相關的在地議題，提供一嶄新的視野。

### 三、資料與研究方法

由於生產力的計算多以公司（或工廠）層次為單位，且生產組織的實踐（產品的產生與銷售）也多發生在公司的層面，因此，以公司或工廠為分析單位是最理想的。事實上，早在 1980 年，James N. Baron 與 William T. Bielby 即已主張“Bringing the Firms Back In”，可惜的是，這個主張或因資料不易取得而未受到應有的重視，在社會學的實證研究方面仍然不多。

#### （一）資料來源與整併

本研究使用 1991 年主計處的「工商業普查」、「員工動向調查」與「職類別薪資調查」的合併原始資料檔進行分析。有鑑於過去研究對商業、服務業、金融業等行業的勞動生產力的衡量方法不明確，使用製造業的資料來研究生產力比較具說服力 (Tomaskovic-Devey 1988: 147)，本文僅針對製造業的廠商進行分析。由於本文的興趣在於估算不同職業群體對於薪資與生產力的影響，我們去除人數小於 30 人的事業單位。另外再扣除自營單位、公營單位、非營利事業單位等不同經營形態的組織。研究中使用的變項包括各廠商的利潤、生產量（即「附加價值」，為「生產總額」扣除「中間消費」計算）、資本投入（以「自有固定資產」加上「租用及借用固定資產」，扣除「出租及出借固定資產」而得）、總薪資支出等重要項目。

此外，由於普查資料缺乏廠商勞動力組成結構的變數，本文以主計處第四局第五科的「台灣地區受僱員工動向調查」與「職類別薪資調查」為主要樣本。「員工動向調查」中包含詳細的事業單位的人力資源資料，如不同職類別員工性別、年齡、年資的分布等。「職類別薪資調查」則包括詳細的職類別在位人數 (number of incumbents)、經常與非經常薪資、每週工作日數與時數及各類別員工的起薪等。

在操作上，本文先將「員工動向調查」與「職類別薪資調查」進行

合併，再從「工商業普查」匯入各單位的財務資料，即可形成最後可分析的、以廠商為單位的 (firm level) 資料。我們先從「員工動向調查」的原始 8,092 家事業單位，去除非 3,082 家非製造業 (38.1%)，及人數小於 30 人以下的事業單位 (1,657 家，20.5%)，再扣除自營單位、公營單位、非營利事業單位。剩餘廠商再與「工商業普查」的財務資料，以及「職類別薪資調查」的職類別資料檔進行配對，去除無法配對成功的 482 家廠商，以及缺乏關鍵變數（如附加價值）等，最後以 2,017 家具完整資料的廠商進行分析。

## （二）研究方法與統計模型

本文所使用的統計模型，是由兩組以公司為分析單位的方程式所組成。第一個是描述投入因素與產出之間關係的生產函數，第二個是分析各職類員工比例對於薪資支持的影響函數。以下先介紹上述的模型設計，再說明本文所採用的「擬似無相關聯立迴歸方程式」（Seemingly Unrelated Regression Equation，簡稱為 SURE），最後再依據上述的模型設定，定義出 Pigou 的剝削與資本家獲利間形成的各種組合。

### 1. 生產函數說明

在估計生產力方面，本文的依變項為公司的「全年生產毛額」或「總附加價值」（Value-added；簡記為  $V$ ），由該公司於 1991 年所生產之產品在市場上的總價值（即「生產總額」）扣除「中間消費」來計算。自變項包括生產過程中的資本投入（Capital；簡記為  $K$ ）及勞力投入（Labor；簡記為  $L$ ）。傳統上，生產函數可表示為以下形式：

$$V = f(K, g[L]) \quad (1)$$

為了要估計不同類型勞工之間的生產力差異，我們在模型中加入四類受僱階級：(1) 專業人員，(2) 管理與監督人員，(3) 一般白領階級（為參考組），(4) 藍領。因此公司的總勞力投入包含量的投入（公司員工總人



數)與質的投入(即各類型員工所占的比例),生產函數可表示為:

$$L = N P_p P_m P_b P_s P_t P_f \quad (2)$$

其中  $N$  表示公司僱用的總人數;  $P_p$  為專業人員的比例;  $P_m$  為管理與監督人員的比例;  $P_b$  為藍領者的比例(對照組為其他白領者的比例);  $P_s$  為各年齡組所占的比例(對照組為年齡 18 歲以下者的比例);  $P_t$  為年資至少 5 年以上的資深員工所占的比例;  $P_f$  為女性雇員比例。除此之外,我們也控制產業別、地區別,以正確反映無法控制的外部環境因素對生產力的影響。

過去經濟學文獻的分析指出,生產函數關係為相乘(非相加)的關係,將公式(2)套入公式(1)可得下列生產函數:

$$V = AK^\alpha N^\theta P_p^{\phi_p} P_m^{\phi_m} P_b^{\phi_b} P_s^{\phi_s} P_t^{\phi_t} P_f^{\phi_f} \varepsilon \quad (3)$$

$\varepsilon$  表示隨機誤差項;  $A$  為截距(亦可當作在生產過程中,組織與技術差異所產生的效率參數),  $\alpha$ 、 $\theta$  及  $\phi$  是要估計的參數。為方便估計,我們進行線性轉換,將(3)式等號兩邊取自然對數( $\ln$ ),得出線性模型如下:

$$\ln(V) = \delta + \alpha \ln(K) + \theta \ln(N) + \phi_p \ln(P_p) + \phi_m \ln(P_m) + \phi_b \ln(P_b) + \phi_s \ln(P_s) + \phi_t \ln(P_t) + \phi_f \ln(P_f) + \mu \quad (4)$$

其中,  $\delta = \ln(A)$ , 而  $\mu = \ln(\varepsilon)$ 。方程式(4)就是本研究用來估計生產函數的模型。

上述方程式中,某類受僱群體的迴歸系數( $\phi$ ),可解釋為其組成的改變,相對於對照組,對公司總生產量產生的影響(Hellerstein et al. 1999: 412)。舉例來說,在上述模型中,專業人員的係數  $\phi_p$  表示公司每增加百分之一的專業人員,相對於其他白領工人,公司所增加的生產力(附加價值比例)。如果  $\phi_p$  不具統計顯著性,就代表增加專業人員對生產力的影響,與一般白領人員所增加的生產力沒有顯著差別。

## 2. 薪資函數的說明

在社會學文獻中，個人薪資函數（例如：Petersen 1989）多著重於分析個人在成就上的不同資源差異（這些因素包括人力資本、才能、種族、性別與勞動市場制度）。本研究薪資函數模型的估計，是以公司支付給所有員工的薪資總額做為依變項。換言之，本研究的關懷重點不在於分析個人層面的成就取得過程中關於「誰成功」的問題（例如：Jencks et al. 1979），而是分析在各生產單位中，各種群體所受的剝削形態。因此，我們以公司為分析單位，將勞工所得低於其邊際生產量的情形，定義為 Pigou 式的剝削。首先將估計的薪資函數定義為：

$$\ln(W) = \gamma + \lambda \ln(N) + \beta_p \ln(P_p) + \beta_m (P_m) + \beta_b \ln(P_b) + \beta_s \ln(P_s) + \beta_t \ln(P_t) + \beta_f \ln(P_f) + \psi \quad (5)$$

其中， $W$  表示公司付給受僱者的總薪資， $\gamma$  為截距， $\lambda$  及  $\beta$  為估計的參數， $\psi$  為隨機誤差項。

由於方程式等號兩邊都取自然對數，上式中的估計參數  $\beta$  亦即為偏彈性 (partial elasticity)。例如， $\beta_p$  表示平均來說，當公司的專業人員受僱比例變動百分之一時，總薪資百分比的變動率。

### 3. 生產力、薪資與擬似無相關聯立迴歸方程式

由於生產力的估計模型與薪資估計的分析單位相同，我們可使用 Generalized Least Squares (GLS) 中的擬似無相關聯立迴歸方程式 (Seemingly Unrelated Regression Equation, 簡稱為 SURE) 來同時估計生產函數與薪資函數。這個模型可用來評估不同職業階級與不同人口特質的員工被剝削的程度。SURE 統計模型是對方程式 (4) 與 (5) 進行同時估計，這樣的作法比分開的 OLS 更適合，因為 SURE 模型可由兩條方程式之間的誤差項的共相關〔也就是方程式 (4) 中的  $\mu$  與方程式 (5) 中的  $\psi$  之間的相關性，常用  $\rho$  表示〕提供額外的訊息；並使方程式 (4) 中的迴歸參數 ( $\phi_j$ ) 和方程式 (5) 中的迴歸參數 ( $\beta_j$ ) 得以直接進行比較 (Carlson 1978: 249; Greene 2000: 616)。舉例來說，我們的虛無假設為  $H_0: \phi_j = \beta_j$ ，表示第  $j$  個團體

(以階級或人口特質定義的類別)所獲得的薪資，與其所創造的邊際生產量沒有顯著差異。若無實證分析的結果法推翻此虛無假設，表示某類員工組成的百分比變動對總生產量產生的影響，會等於其對總薪資的百分比變動 (Hellerstein et al. 1999: 427)。也就是說，兩個係數若沒有顯著的差別，表示該員工群體並沒有受到 Pigou 式的剝削，因為他們對創造公司附加價值所付出的貢獻，已從薪資報酬中得到適當的補償。如果實證結果呈現  $\phi_b > \beta_b$ ，則表示藍領勞工對公司附加價值的貢獻，大於所得到的薪資，也就是有被剝削的情況，被剝削的程度可以從兩個係數的差距 ( $\phi_b - \beta_b$ ) 來估計。

#### 4. 超額利潤與剝削程度的計算

依前所述，我們所定義的剝削，就是當工人被低度給付，而資本家獲得適當或過度的利益。為了要正確估計勞工被資本家剝削的情形，本文參考 Lester C. Thurow (1968) 的作法：首先對方程式 (4) 進行參數的估計，再還原成方程式 (3) 的相乘式，然後對資本項 (K) 進行偏微分，即可得「資本的邊際生產量」(Marginal Revenue Product of Capital；簡寫為 *MRPK*)，如下式：

$$MRPK = \frac{\partial V}{\partial K} = A \cdot \alpha \cdot K^{(\alpha-1)} N^\theta P_p^{\phi_p} P_m^{\phi_m} P_b^{\phi_b} P_s^{\phi_s} P_t^{\phi_t} P_f^{\phi_f} \quad (6)$$

方程式 (6) 表示資本的邊際生產量受到現有的資本投資，以及各種不同人力人力組合  $A$ 、 $\alpha$ 、 $\theta$  等參數的影響。將方程式 (4) 的參數估計代入 (6)，並以各公司實際的資本投入、勞力投入及各類勞工群體的比例值，即可算出 2,017 家公司個別的資本邊際產量。超額的利潤 (Excess Profit；簡寫為 *EP*) 則可定義為，公司每單位資本的實際獲利與估計的公司資本邊際生產量的比值：

$$EP = \frac{\pi / K}{MRPK} \quad (7)$$

方程式 (7) 中， $\pi$  表示公司的實際總利潤，*MRPK* 表示其資本的邊際生產

量。當  $EP$  值大於 1 時表示公司獲取超額的利潤， $EP$  值小於 1 則代表發生損失 (Thurow 1968)。

在勞工方面，如果公司按照勞工的邊際生產量給予勞工薪資，則之前以 SURE 模型估計的方程式 (4) 和方程式 (5)，就可供我們計算出各公司所應付出的總薪資。我們可將方程式 (4) 中的各估計參數代入方程式 (5)，也就是說，以各個  $\phi_j$  替代各個  $\beta_j$ ，再取反對數，如下式：

$$W^{MRPL} = \exp[\gamma + \lambda \ln(N) + \phi_p \ln(P_p) + \phi_m (P_m) + \phi_b \ln(P_b) + \phi_s \ln(P_s) + \phi_l \ln(P_l) + \phi_f \ln(P_f)] \quad (8)$$

$W^{MRPL}$  代表各公司若依員工的邊際生產量給薪，應付出的薪資總額。有此數據後，我們可將 Pigou 的剝削比率 (Pigovian Exploitation 或 employee exploitation；簡寫為  $EE$ ) 定義為，實際發出的薪資 ( $W$ ) 與公司按照員工的邊際生產力應該給予的薪資 ( $W^{MRPL}$ ) 之比值，如下式：

$$EE = \frac{W}{W^{MRPL}} \quad (9)$$

如果勞工是被低度給付 (相對於其邊際生產量應得者)， $EE$  值小於 1，也就是有被資方剝削的情況； $EE$  值大於 1，代表勞工是被過度給付。

接下來，我們以組織是否有超額利潤 ( $EP$ ) 與員工是否有被剝削 ( $EE$ )，做為區分公司剝削形態的兩個分類標準，以進一步了解公司的利潤與薪資給付之間的可能關係。譬如說，有多少比率的工廠勞工的所得低於生產的邊際收入甚多？其中，又有多少比率的資方享有過多的超額利潤？多少比率的資方未享有超額利潤？多少比率的資方同樣蒙受損失？

另外值得說明的是，本節的模型設計為求簡潔，未列入產業別與都市化程度等其他因素的影響效果。事實上，不同的產業 (我們的資料中包括一般製造業、紡織業、紙業、石化業、化工業、塑膠業、水泥與非金屬業、金屬業、電子業、運輸業及其他雜項業) 都可能影響對生產函數與薪資函數的估計。此外，區域的差別也應有一定程度的影響力。此等因素都是未來分析資料時將進一步考慮的。

## 四、實證分析結果

### (一) 描述統計

表 2 列出變數的描述統計。樣本的 2,017 家製造業者的全年生產毛額（附加價值）為 1.87 億元，標準差高達 5.5 億，平均員工人數為 259 人，標準差為 430 人，顯示製造業者的生產規模差異很大。員工的組成結構中，藍領工人約占三分之二 (67%)，10% 為管理人員，8% 為專業人員。以年齡分布來看，約 49% 的員工年齡介於 31-50 歲，28% 的員工公司年資高於五年。約一半的員工為女性，11% 的事業單位座落在大都會區，另有 11% 在中型城鎮，約四分之一的製造業廠商從事電子業。

表 3 的前兩行，分別列出以 GLS 模型估計全年總生產毛額（附加價值）與員工總薪資的結果，第三行則列出兩個模型中同一個自變項係數差異的統計檢定 p 值。大多數的自變項在兩個模型中都沒有顯著的差異。相對於一般白領階級，管理人員對於邊際生產價值的貢獻比一般白領階級多 4.1%，專業人員對於生產價值的貢獻只比一般白領階級多 1.9%，兩者差異皆達顯著水準。藍領職對於生產價值的貢獻略低於一般白領階級，且差異未達顯著水準。年齡組對於邊際生產價值似乎沒有顯著的影響，但公司年資超過五年的員工對於生產價值的貢獻較高 (1.5%)。女性雇員的比例對於生產力有負面的影響 (-11.6%)，不過這並非因為女性的生產力較低所致，而是顯示台灣製造業中的職場性別區隔，普遍將女性置於生產力較低的職位所導致的結果。在產業別的控制變項上，唯一顯著的係數為石化業的 .2258，石化業的生產毛額比塑膠業高出 25.3% [  $\exp (.2258) - 1 = .253$  ]，反映石油業與化工業在台灣的壟斷性質。

表 3 的第二行列出總薪資模型的結果，比較第一行的生產模型與第二行的薪資模型，可以看出在管理人員、專業人員，31-50 歲的中年員工，超過五年以上年資的員工，生產力與薪資的係數並沒有顯著的差別（第三行的 p 值顯示未達顯著），顯示這些員工所領的薪資較接近其生產力的表

表 2 敘述統計 (N =2,017 事業單位)

	平均值	標準差
1991 生產附加價值	187,803.08	555,311.28
資本使用價值	717,690.12	1,911,665.88
1991 薪資總支出	66,383.92	139,062.15
員工人數	258.86	429.7
管理人員比例	10.2	6.05
專業人員比例	8.02	9.48
一般白領行政職比例	14.74	9.62
藍領職比例	67.04	17.78
18-30 歲員工比例	43.7	19.73
31-50 歲員工比例	48.55	16.41
51- 歲以上員工比例	7.74	9.2
五年以上員工比例	28.02	21.45
女性員工比例	49.99	23.04
一般製造業比例	0.04	0.2
紡織業比例	0.16	0.37
造紙業比例	0.07	0.26
石化業比例	0.02	0.15
化工業比例	0.02	0.15
塑膠製造業比例	0.1	0.3
水泥非金屬產業比例	0.04	0.2
金屬製造業比例	0.13	0.34
電子業比例	0.24	0.42
交通製造業比例	0.05	0.22
其他製造業比例	0.08	0.27
大型都會區比例	0.1	0.3
中型都會區比例	0.11	0.31
其他地區比例	0.78	0.41

現。然而，藍領職、資深員工、女性員工這三組人的生產力與薪資模型的差異皆達統計顯著水準。雇用藍領工人僅降低 0.6% 的生產毛額，但公司卻可減少 5.8% 的薪資支出，其間 5.2% 的差異為對於藍領工人邊際生產價值的低薪價差或不足報酬，也可視為是對藍領工人的剝削。5.2% 表面上看起來並不高，但由於藍領員工是製造業中比例最高的雇員（占 67%），整體

表 3 對於 1991 年生產附加價值及薪資總支出之 SURE 估計模型

	ln ( 生產附加價值 )		ln (1991 薪資總支出 )		$\phi - \beta$
	迴歸係數 $\phi$	S.E	迴歸係數 $\beta$	S.E	P-value
ln ( 資本投入 )	-0.1839*	(0.07)			
ln ( 資本投入的平方 )	.0258*	(0.00)			
ln ( 員工人數 )	1.0269*	(0.12)	1.1368*	(0.08)	0.2772
ln ( 員工人數的平方 )	-0.0184	(0.11)	-0.0060	(0.01)	0.1865
ln ( 管理人員比例 )	0.0410*	(0.01)	0.0549*	(0.01)	0.2492
ln ( 專業人員比例 )	0.0191*	(0.01)	0.0170*	(0.00)	0.6721
ln ( 藍領職比例 )	-0.0059	(0.02)	-0.0576*	(0.01)	0.0090*
ln (31-50 歲員工比例)	0.0017	(0.02)	0.0306*	(0.02)	0.2443
ln (51 歲以上員工比例)	0.0091	(0.01)	0.0157*	(0.00)	0.0345*
ln ( 五年以上員工比例 )	0.0148*	(0.01)	0.0140*	(0.00)	0.9457
ln ( 女性員工比例 )	-0.1159*	(0.02)	-0.1703*	(0.02)	0.0490*
一般製造業	0.0658	(0.06)	-0.1620*	(0.04)	0.0002*
紡織業	0.0274	(0.04)	0.0439	(0.03)	0.6187
造紙業	-0.0556	(0.05)	-0.0120	(0.04)	0.2759
石化業	0.2258*	(0.07)	0.1015*	(0.06)	0.6941
化工業	0.0896	(0.07)	0.0484	(0.05)	0.4830
塑膠製造業	-	-	-	-	-
水泥非金屬產業	0.0008	(0.06)	-0.0479	(0.04)	0.0309*
金屬製造業	-0.0392	(0.04)	-0.0236	(0.03)	0.6694
電子業	-0.0484	(0.04)	0.0120	(0.03)	0.3018
交通製造業	0.0467	(0.05)	0.0377	(0.04)	0.8391
其他製造業	-0.0440	(0.05)	-0.0097	(0.04)	0.3733
大型都會區	-0.0066	(0.03)	0.0577*	(0.02)	0.0165*
中型都會區	-0.0366	(0.03)	0.0137	(0.02)	0.0548
其他地區	-	-	-	-	-
常數項	7.8409*	(0.53)	5.6529*	(0.25)	
R2	0.8645		0.8909		
$\rho$			0.15		

說明：\* 表示 p 值 < 0.05； $\rho$  為二方程式殘差項的相關係數。

來講，剝削的總金額十分龐大。相反的，50 歲以上的資深員工似乎有薪資高過於生產力的情形，但兩者僅有微小的差異 (0.7%)；由於 50 歲以上員工僅占 8% 的比例，所以影響並不大。這個結果顯示，台灣製造業對於藍領的

剝削，不是因為採行諸如內部勞動市場的年功俸制度，將報酬遞延所造成的結果。

女性員工是另一組沒有按照生產力來支付報酬的被剝削團體，儘管女性的邊際生產力比男性少 11.6%，薪資不足的程度卻高達 17%，表 3 的係數顯示女性的薪資報酬與生產力的差距為 5.4% (-17% - [-11.6%])，且已達顯著水準，代表女性至少比同樣條件的男性少領 5.4% 的薪資。以女性人數占製造業勞動力一半的比例來看，這個剝削占總薪資相當大的金額。在產業方面，一般製造業及水泥業都有薪資報酬顯著低於邊際生產力的情形，前者薪資不足達 20.4%，後者則有 4.8% 的價差。前述石化業雖有較高的薪資，但生產力與薪資報酬的差距卻未達顯著水準，因此無法推翻這個產業的高生產力已適度轉移給員工的假設。高雄及台北兩都會區的薪資也比非都會區高出 5.8%，儘管其生產力比其他地方略低 (0.7%)，這個 6.5% 的高報酬可能僅反映生活在都會區所額外支付的成本，特別是房價。值得注意的是，大型廠商無論在薪資報酬或生產力上，都有較好的表現。

另外，在表 3 下方提供的 SURE 二方程式殘差項的相關係數 ( $\rho$ ) 為 0.15，代表在各自變項的影響之外，當總薪資支出愈高，附加價值也愈高；或許也意味著對某些廠商來說，效率薪資的確有可能具有提升生產力的效果。

表 4 根據廠商是否有高於市場的報酬，以及員工是否被剝削，將所有樣本進行分類。利潤共享事業為組織具有超額報酬，員工也領取高於生產力的薪資，這類的廠商僅占所有樣本的 6.8%。最常見的「資本—勞動力」組合為榨取剝削 (extractive exploitation)，即員工的不足報酬超過 5%，廠商的超額利潤也超過 5%，這類的廠商約占 37.9%，且僱用高達 39.9% 的製造業員工。另一個常見的類型為轉嫁剝削 (exploitative mismanagement)，指的是員工報酬不足，但廠商利潤適中、沒有超額利潤的情形，這類的廠商約占 24.6%。這兩類的事業單位合計共有 62.5% 的廠商，僱用 65.1% 的製造業勞動人口。

幾乎三分之二的製造業員工處於被剝削狀態，也與前述階級、人口族



表 4 「資本—勞動力」不同組合形態的分布

	低 EE 值 (實際薪資低於生產力) 高度剝削 (EE < 0.95)	中 EE 值 (實際薪資等於生產力) 無剝削 (0.95 < EE < 1.05)	高 EE 值 (實際薪資高於生產力) 善待員工 (EE > 1.05)
低超額利潤 (EP < 0.95)	無效經營 5.11% (3.62%)	慈善事業 0.89% (1.14%)	工人當家 0.35% (0.3%)
中度超額利潤 (0.95 < EP < 1.05)	轉嫁剝削 24.61% (25.19%)	市場均衡 5.11% (5.63%)	慈父管理 3.71% (3.62%)
高度超額利潤 (EP > 1.05)	榨取剝削 37.88% (39.89%)	貪婪管理 15.55% (14.09%)	利潤共享 6.79% (7.53%)

註：括弧內為該類企業雇用人數的百分比。

群及產業之間的剝削情形相當一致。如前所述，67% 的製造業勞動力為藍領階級，被剝削率約為 5.2%；一半的勞動力為女性，被剝削率為 5.4%。一般製造業及水泥業的員工被剝削的情形十分明顯，另外還有 5.1% 的無效經營廠商，其員工也處於被剝削狀態。僅次於這兩大類剝削的類型為「貪婪管理」，約有 15.6% 的企業屬於此類，僅有 5.1% 的企業處於市場均衡狀態。慈善事業與慈父管理式的組織並不多見，前者僅有 0.9% 的廠商，後者也不過 3.7%；工人當家的事業幾乎絕無僅有，僅有 0.35%。

## (二) 資本主義的員工剝削

根據我們的分析，62.5% 的廠商被歸類為榨取剝削或轉嫁剝削，我們分別計算這些廠商的超額利潤率 (excess profit)、員工的剝削率 (employee exploitation) 及非剝削的利潤 (non-extractive profit)。超額利潤率指的是資本的實際報酬相對於其邊際生產價值的比例，對於 1,260 家有榨取剝削及轉嫁剝削的廠商而言，我們估算平均超額利潤為 1.3426，也就是說這些廠商的資本報酬率為 34.26%。平均廠商層級的剝削率為 0.9227，換句話說，相對於其邊際生產率而言，這些廠商的員工少領 7.73% 的報酬。若將員工少領的部分從超額利潤中扣除補回，就可以得到非榨取利潤的估計，非剝削的利潤率為 1.0841，也就是說，在沒有剝削的情形下，廠商的資本報酬率

僅有 8.41%，而非觀察到的 34.26%。以台灣 1991 年的通膨率 3.6 來估計，8.41% 應為十分合理的報酬率。

上述結果顯示，由於對勞動力的剝削，廠商的資本報酬率從 8.41% 增加為 34.26%，增加 25.85%，占資本報酬率近三分之二。以從事榨取剝削與轉嫁剝削的廠商來看，資本家的利潤中有 75.45% 的利潤來自對勞動力的剝削。

## 五、討論與結論

本文的研究發現在 1991 年期間，台灣勞動階級之間的薪資差距不大，與過去台灣在這一段時期被認為是低不平等國家的研究發現相當一致。薪資差距不大，也與 Liu 及 Sakamoto (2005) 以其他資料，對於同一時期所進行的研究發現相當吻合。Liu 與 Sakamoto 發現支付高於市場行情的薪資（如效率薪資）給製造業的員工，並無法顯著提高生產力，但報酬不足對於生產力則有顯著的負面影響，這些影響使得台灣所得相對較為平等。

儘管 Wright 等馬克思主義學者認為在當代資本主義社會中，幾乎所有私人企業都有「榨取剝削」，但我們的研究發現，這類型的剝削僅占台灣製造業的 37.9%。儘管剝削的比例算高，但仍未超過一半。至於標準個體經濟學的預測更不正確，薪資與生產力維持均衡的廠商僅占 5.1%。儘管本研究發現至少有 62.5% 的廠商有榨取剝削或轉嫁剝削，為製造業中的普遍現象，但轉嫁剝削占相當的比例，高達 24.6%。當員工明顯被剝削，但企業的獲利率並未顯著地高於市場水準時，員工會認為企業缺乏支付薪資的能力，因而不會強力要求企業給予更高的工資。未來研究應該估計這類型的企業對於整體超額利潤及員工剝削的影響。台灣的製造業經常處於國際生產價值鏈中附加價值較低的一環，企業經常以微薄的代工利潤來競爭訂單，造成獲利能力不高的現象。因此，企業一方面以處於市場競爭生存邊緣做為藉口，將低薪的責任轉嫁給上、下游，另一方面也以企業出走來威脅勞工，使得勞動力的薪資長期無法提升。企業不一定需要很高的超額

利潤率才能獲利，低利潤若能乘以足夠的生產量，獲利的總額仍舊可觀，因此員工的剝削不一定只發生在具有「壟斷租」的高利潤率的廠商當中。上、下游之間的剝削也是決定員工是否被剝削的一個重要因素，由於產業結構的差異，廠商之間的議價能力各不相同，議價能力高的廠商將成本轉嫁給上、下游，也會造成間接的員工剝削。因此，員工的剝削不一定直接來自廠商，而是透過廠商不同的市場議價能力，以壟斷租的方式在價值鏈的生產過程中，產生間接轉嫁剝削的情形。

轉嫁剝削反映的是發展經濟中一個普遍的現象，就是以低成本維持企業在市場中的競爭力，這種低成本的競爭並非來自企業管理的效能，而經常是來自剝削應給付給勞動者的複合租、雇用租或團結租。剝削的對象也不限於低薪勞工，還包含家族成員對家庭事業的投入，甚至自營作業者的自我剝削，例如家族事業或自營企業中，經常低估或忽略計算家族成員的機會成本。我們的研究發現，台灣製造業中有超額利潤的企業僅占六成，在企業無法取得足夠的經濟租情形下，雇主經常以剝削員工的方式，將經營成本轉嫁給部分勞工。以整體製造業的生產及薪資函數來看，台灣的資本主義對於員工的剝削，主要還是針對缺乏社會聲望或議價能力的員工。管理者、專業人員、年長及資深員工較能避開被剝削的命運，而藍領、女性及從事一般製造業的員工為資本家獲取剝削利得的主要對象，其中尤以女性最為嚴重。控制了階級結構，女性的薪資報酬系統性地低於其實際生產力。資本家因而有相當高的誘因來雇用女性，誠如我們的研究所看到的，女性藍領員工占製造業的一半人力。儘管 Wright 認為所有工人都是資本主義剝削的對象，我們的研究發現，這種傳統馬克思主義對於「中產階級問題」所提出的解釋，似乎有點過於簡化，至少對台灣的製造業來說情況並非如此。

台灣的廠商規模不大，僅少數大型廠商在市場上具有壟斷能力，因此「壟斷租」在中小企業中並不十分普遍。由於中、小企業也缺乏內部勞動市場的機制，因此勞工要發展出特定技能來取得「雇用租」，以保障自己利益的可能性也不高。台灣製造業的競爭利基，主要是仰賴一群生產力高

的專業及資深核心員工，這些核心員工透過公司特定技能的投資來取得複合租 (composite rent)，即因組織內各不同單位的投入，產生比原本個別生產力的加總更大的效益，這種複合租通常在具有內部勞動市場的大型組織較為常見，但也可能以人際資本與信任，存在於中、小企業中的核心員工中。一般以終身雇用、遞延報酬、退休福利等方式來給付，即在員工初入組織時給予低於實際生產力的報酬，到中老年時給予高於實際生產力的薪資。這些具有公司特定技能 (firm-specific skills) 或組織社會資本 (firm-specific social capital) 的員工，所取得的效率薪資就是一種勞動租，形成勞動市場中的一種特殊區隔與封閉 (closure)。本研究實證的結果，的確看到 50 歲以上的資深員工，是唯一一組薪資報酬高於邊際生產力的族群。顯示在製造業中，基於人際網絡與信任，而不一定是基於經濟理性的「雇用租」，可能存在於長期雇用的勞雇關係中。

綜合以上分析的結果，我們認為台灣製造業早期低不平等的現象，並非是資本家與勞工利潤共享所產生的結果，因為這類型的製造業僅占 6.79%。在缺乏高利潤率所產生的經濟租之下，資本家的剝削不是以占有勞動者所創造的附加價值為主，而是以壓低薪資來從事轉嫁剝削及榨取剝削，這些利潤微薄的廠商，即便剝削十分普遍，對員工剝削的程度也有限，因此無法產生高度不平等的剝削。其次，除了女性與藍領工人，各類職業團體在組織內部的報酬差距並不高，低平等可能是廠商以薪資壓縮政策所產生的結果。由於有被剝削最嚴重的女性與低階藍領工人墊底，一般員工的相對剝奪感並不高，比上不足比下有餘的社會比較，也有可能使得對於低薪的容忍度較大。

近年來台灣薪資停滯不前，逐漸出現所得不平等擴大的情況，逆轉現象與勞動市場結構及工作結構的變化有關。Sørensen (2000) 指出，過去幾十年的全球資本主義的發展，透過彈性生產、自動化、扁平化、企業併購、裁員、外包派遣等彈性雇用制度，成功地使勞動市場愈來愈不具結構性，在缺乏勞動市場結構及流動性增加的情況下，對勞工有益的勞動租受到市場競爭的侵蝕，資本家逐漸去除勞動市場中的勞動租，使市場的運作

更接近完全競爭的效率，導致低薪階級愈來愈缺乏勞動租的保護。Sørensen 預言，因勞動市場的結構位置所產生的勞動租將逐漸消失，在一個缺乏政府支持與制度保護的無結構社會中，勞動租消失的結果將使財富逐漸移轉到擁有產生經濟租資材的少數人身上，愈來愈趨於同質的勞工與資本家，兩者的差距將愈來愈大。

台灣在以中小型製造業為主的產業結構，轉向以大型的服務業與少數高科技業為主的結構中，勞動市場的結構的確出現 Sørensen 所指出的愈來愈不具結構性的變化。首先，在資訊科技時代，智慧資本已經取代傳統的資本形式，成為愈來愈重要的資本投入，在生產模式大幅度改變的同時，勞資雙方並沒有仔細協商出一套適合新資本形式、合理的利潤分享模式。其次，在生產過程日趨複雜的當代生產體系中，企業愈來愈難區別個別員工的投入貢獻，各種自動化、資訊化、團隊生產模式不但大量降低勞工的需求，也使得管理上愈來愈不容易區分邊際生產貢獻，加上市場競爭趨烈，變化速度快，影響獲利的外部不確定因素愈來愈多，使得廠商在利潤分享上的主導權愈來愈高，勞工的議價能力愈來愈低。再來，隨著近年來自動化技術的進步，組織裁員的風潮，工作的重組，以及廠商以外包和派遣來取得特定資本，一般勞工愈來愈難取得高於市場的報酬，雇用租逐漸消失。薪資愈來愈緊密地對應到勞工的實質生產力，勞工愈來愈難取得高於充分競爭市場的效率薪資。本研究指出，台灣被剝削最嚴重的一群人，是女性及非技能的勞工，服務業的快速成長帶來這群底層勞動人口的擴張，也是薪資差距擴大的重要原因。

台灣的工會不發達，也是低薪的可能原因之一。歐美的研究發現，工會的主要影響在於降低薪資差距，特別是勞工之間的薪資差距及保障低薪資勞工。雖然工會對於增加低階勞工的經濟租有幫助，但對於整體薪資的提升，或是縮小勞資雙方的差距影響並不顯著，這也是近年來工會人數遞減的主因。台灣的工會團體人數不多，且由於主要事業單位規模過小，只有大型企業的工會稍具影響力，其他由於缺乏組織性的勞工聯盟，雖然在各類社會運動及勞工運動非常活躍，但因人數不多，認同也不清楚，比較

難吸引一般勞工參與，加上缺乏專業的組織性，集體行動的協商能力相對比較弱，因此不容易形成集體力量來爭取「團結租」。

本研究僅專注於一種剝削，雖然薪資剝削相當重要，但不過是多種剝削形式的其中一種。財富在資本市場中的快速累積，使不平等逐漸從產品市場中，資本家在生產關係中對勞工的剝削，轉成在金融市場中，資本家對於無特定具體對象的新形式的剝削。儘管如此，本研究仍彰顯剝削的經驗研究的可行性及重要性，我們期待未來能蒐集到更多合適的資料，對剝削過程進行更周全的分析，以累積相關議題的研究成果。

## 參考文獻

- 朱敬一、康廷嶽，2015，〈經濟轉型中的「社會不公平」〉。《台灣經濟預測與政策》45: 1-22。
- 林宗弘，2015，〈台灣階級不平等擴大的原因與後果〉。《台灣經濟預測與政策》45: 45-68。
- 林明仁，2005，〈內部勞動市場中的升遷與工資〉。《經濟論文叢刊》33(1): 59-96。
- 柯志哲、張珮青，2014，〈區隔的勞動市場？：探討台灣典型與非典型工作者的工作流動與薪資差異〉。《台灣社會學刊》55: 127-177。
- 張宜君，2016，〈台灣產業轉型下的工作機會分布變遷：1978-2012〉。《台灣社會學刊》60: 135-187。
- 張景福、盧其宏、劉錦添，2011，〈勞工組成特性對工廠生產力及薪資之影響：以台灣電子業工廠為例〉。《經濟論文叢刊》39: 177-212。
- 許嘉猷，1987，〈台灣的階級結構〉。《中國社會學刊》11: 25-60。
- ，1990，〈台灣的階級流動及其與美國的一些比較〉。《中國社會學刊》14: 1-29。
- 陳介玄，1994，《協力網絡與生活結構：台灣中小企業的社會經濟分析》。台北：聯經。
- 陳東升，1999，〈高科技產業組織網絡統理架構的內涵及其演變的探討：以台灣積體電路產業封裝部門為例〉。《中山管理評論》7(2): 293-324。
- 瞿宛文，1998，〈產業政策與連鎖效果：台灣塑膠原料業發展的因素〉。《台灣社會研究季刊》32: 83-124。
- 蔡淑鈴，1986，〈職業地位結構：台灣地區的變遷研究〉。頁 299-351，收入瞿海

- 源、章英華主編，《台灣社會與文化變遷》。台北：中央研究院民族學研究所。
- 蔡淑鈴、文崇一，1986，〈性別與社會流動〉。《中研院民族所集刊》60: 121-147。
- 蔡淑鈴、瞿海源，1992，〈台灣教育階層化的變遷〉。《國科會論文叢刊》2(1): 98-118。
- 黃毅志，1995，〈台灣地區教育機會不平等性之變遷〉。《中國社會學刊》18: 243-273。
- ，1996，〈台灣地區經濟、教育發展與職業取得之變遷〉。頁429-475，收入劉兆佳、尹寶珊、李明堃、黃紹倫編，《華人社會指標研究新領域》。香港：香港中文大學亞太研究所。
- 謝雨生，1994，〈台灣社會地位取得之城鄉差異及變遷〉。頁381-425，收入劉兆佳、尹寶珊、李明堃、黃紹倫編，《發展與不平等：大陸與台灣之社會階層與流動》。香港：香港中文大學亞太研究所。
- 謝雨生、余淑宜，1990，〈台灣的社會階級結構及其流動〉。《中國社會學刊》14: 31-63。
- 謝國雄，1991，〈網絡式勞動過程：台灣外銷工業中的外包制度〉。《民族學研究所集刊》71: 161-182。
- 蘇國賢，1997，〈產業自主性與市場績效：台灣地區產業結構之網絡分析〉。《中山管理評論》2: 315-338。
- Baron, James N. and William T. Bielby. 1980. "Bringing the Firms Back In: Stratification, Segmentation, and the Organization of Work." *American Sociological Review* 45(5): 737-765.
- Binger, Brian R. and Elizabeth Hoffman. 1988. *Microeconomics with Calculus*. New York: Harper Collins Publishers.
- Bonacich, Edna. 1973. "A Theory of Middleman Minorities." *American Sociological Review* 38(5): 583-594.
- Bronfenbrenner, Martin. 1971. *Income Distribution Theory*. New York: Aldine Publishing.
- Brynjolfsson, Erik and Paul Milgrom. 2013. "Complementarity in Organizations" Pp. 11-55 in *The Handbook of Organization Economics*, edited by Robert Gibbons and John Roberts. Princeton: Princeton University Press.
- Carlson, Rodney L. 1978. "Seemingly Unrelated Regression and the Demand for Automobiles of Different Sizes, 1965-1975." *The Journal of Business* 51(2): 243-262.
- Collins, Randall. 1979. *The Credential Society*. New York: Academic Press.
- Fei, John C. H., Gustav Ranis, and Shirley W. Y. Kuo. 1979. *Growth with Equity: The Taiwan Case. A World Bank Research Publication*. Washington, D.C.: The World Bank.
- Goldthorpe, John H. 1980. *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*. Oxford:

- Clarendon Press.
- . 2000. "Rent, Class Conflict, and Class Structure: A Commentary on Sørensen." *American Journal of Sociology* 105(6): 1572-1582.
- Gordon, David M. 1972. *Theories of Poverty and Underemployment*. Lexington, MA: D.C. Heath.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91(3):481-510.
- Greene, William H. 2000. *Econometric Analysis*. 4th edition. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Grusky, David B. and Jesper B. Sørensen. 1998. "Can Class Analysis Be Salvaged?" *American Journal of Sociology* 103(5): 1187-1234.
- Haepf, Tobias and Ping-lung Hsin. 2016. "Is Taiwan's Workforce Underpaid? Evidence from Marginal Product of Labor Estimates at the Company Level." *Journal of Social Sciences and Philosophy* 28(2): 299-331.
- Halaby, Charles N. and David L. Weakliem. 1993. "Ownership and Authority in the Earnings Function: Nonnested Tests of Alternative Specifications." *American Sociological Review* 58(1): 16-30.
- Hellerstein, Judith K., David Neumark, and Kenneth R. Troske. 1999. "Wages, Productivity, and Worker Characteristics: Evidence from Plant-Level Production Functions and Wage Equations." *Journal of Labor Economics* 17(3): 409-446.
- Jencks, Christopher, et al. 1979. *Who Gets Ahead? The Determinants of Economic Success in America*. New York: Basic Books.
- Kalleberg, Arne L. and Aage B. Sørensen. 1979. "The Sociology of Labor Markets." *Annual Review of Sociology* 5: 351-379
- Kalleberg, Arne L. and Ivar Berg. 1988. "Work Structure and Markets: An Analytic Framework." Pp. 3-17 in *Industries, Firms, and Jobs: Sociological and Economic Approaches*, edited by George Farkas and Paula England. New York: Aldine de Gruyter.
- Liu, Jeng and Arthur Sakamoto. 2005. "Relative Deprivation, Efficiency Wages, and Labor Productivity in Taiwanese Manufacturing Industries." *Research in Social Stratification and Mobility* 23: 305-341.
- Marshall, Alfred. 1919. *Industry and Trade: A Study of Industrial Technique and Business Organization, and of Their Influences on the Conditions of Various Classes and Nations*. London: Macmillan.
- Murphy, R. 1988. *Social Closure: The Theory of Monopolization and Exclusion*. Oxford: Clarendon Press.



- Nielsen, François. 1994. "Income Inequality and Industrial Development." *American Sociological Review* 59(5): 654-677.
- Nielsen, François and Arthur S. Alderson. 1995. "Income Inequality, Development, and Dualism: Results from an Unbalanced Cross-National Panel." *American Sociological Review* 60(5): 674-701.
- Okun, Arthur M. 1975. *Equality and Efficiency: The Big Tradeoff*. Washington, D.C.: Brookings Institute Press.
- Persky, Joseph and Herbert Tsang. 1974. "Pigouvian Exploitation of Labor." *The Review of Economics and Statistics* 56(1): 52-57.
- Petersen, Trond. 1989. "The Earnings Function in Sociological Studies of Earnings Inequality." *Research in Social Stratification and Mobility* 8: 221-250.
- Pigou, Arthur C. 1924. *The Economics of Welfare*. 2nd ed. London: Macmillan and Co.
- Pindyck, Robert S. and Daniel L. Rubinfeld. 1992. *Microeconomics*. New York: Macmillan Publishing.
- Reynolds, Lloyd G. 1978. *Labor Economics and Labor Relations*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Robinson, Robert V. and Jonathan Kelley. 1979. "Class as Conceived by Marx and Dahrendorf: Effects on Income Inequality and Politics in the U.S. and Great Britain." *American Sociological Review* 44(1): 38-58.
- Sakamoto, Arthur and Jeng Liu. 2006. "A Critique of Wright's Analysis of Exploitation." *Research in Social Stratification and Mobility* 24(2): 209-221.
- Sewell, William H. and Robert M. Hauser. 1975. *Education, Occupation, and Earnings: Achievement in the Early Career*. New York: Academic Press.
- Sørensen, Aage B. 1994. "Firms, Wages, and Incentives." Pp. 504-28 in *The Handbook of Economic Sociology*, edited by N. J. Smelser and R. Swedberg. New York: Russell Sage Foundation.
- . 1996. "The Structural Basis of Social Inequality." *American Journal of Sociology* 101: 1333-1365.
- . 2000. "Toward a Sounder Basis for Class Analysis." *American Journal of Sociology* 105(6): 1523-1558.
- Thurow, Lester C. 1968. "Disequilibrium and the Marginal Productivity of Capital and Labor." *The Review of Economics and Statistics* 50(1): 23-31.
- Tilly, Charles. 1998. *Durable Inequality*. Los Angeles: University of California.
- Tomaskovic-Devey, Donald. 1988. "Market Concentration and Structural Power as Sources of Industrial Productivity." Pp. 141-154 in *Industries, Firms, and Jobs: Sociological and*

- Economic Approaches*, edited by G. Farkas and P. England. New York: Plenum Press.
- Tumin, Melvin. 1953. "Some Principles of Stratification: A Critical Analysis." *American Sociological Review* 18(4): 387-394.
- Tsay, Ruey-ming. 1997. "Leaving the Farmland: Class Structure Transformation and Social Mobility in Taiwan." Pp. 15-55 in *Taiwanese Society in 1990s: Taiwan Social Change Survey Symposium Series II (part 1)*, edited by Ly-yun Chang, Yu-hsia Lu, and Fu-chang Wang. Taipei: The Preparatory Office of the Institute of Sociology, Academia Sinica.
- Weber, Max. 1978[1922]. *Economy and Society*, edited by G. Roth and C. Wittich. Berkeley: University of California Press.
- Wilson, William Julius. 1980. *The Declining Significance of Race: Blacks and Changing American Institutions*. Chicago: University Of Chicago Press.
- Wright, Erik O. 1985. *Class, Crisis and the State*. London: Verso.
- . 1989. "Rethinking, Once Again, the Concept of Class Structure." Pp. 269-348 in *The Debate on Classes*, edited by E. O. Wright. London: Verso.
- . 1997. *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 2000. "Class, Exploitation, and Economic Rents: Reflections on Sørensen's 'Sounder Basis.'" *American Journal of Sociology* 105(6): 1559-1571.
- . 2002. "The Shadow of Exploitation in Weber's Class Analysis." *American Sociological Review* 67(6): 832-853.
- . 2004. "Beneficial Constraints: Beneficial for Whom?" *Socio-economic Review* 2(3): 407-414.

參

# 產業升級的動力



廠商的創新與產業的升級，在晚近的經濟社會學與組織的研究中一直是個重要的研究課題。除了廠商內部能力的累積與資源投入，社會學的文獻大抵從產業聚落或城市的特性與網絡的角度，來探討廠商的創新與產業升級。例如 AnnaLee Saxenian 對於矽谷與波士頓兩地區科技產業的經典研究，指出矽谷相對開放的產業與區位的環境，成為創業者與工程師交流資訊與點子的重要支撐力量，也間接造就了矽谷產業的蓬勃。Richard Florida 也從類似的角度，探討不同城市對於異質文化的容忍程度、藝術社群所帶來的空間氛圍與文化設施的公共財，如何吸引了具有創意的人才（所謂的創意階級）的移居，而鼓動了該地的產業的創新。社會學的網絡分析則從組織或個人的層次，來探討網絡位置的作用。核心而居中的網絡常具有資訊匯聚與地位象徵的優勢，而能夠跨不同群落的網絡則能因資訊流動的空隙攫取創意的機會。這些在 Walter Powell、Joel Podolny、Toby Stuart、Ron Burt、David Stark 等人有關科技產業或美國大型製造業的高階經理人的各種研究中，對於創意與產業升級背後的網絡機制都有豐富的論證。

台灣的社會學界對於有關企業與產業創新的研究，已有不少在呼應這些文獻中的觀點。例如陳東升對於半導體產業的廠商間網絡的研究，王振寰等人有關台灣廠商與產業的後進追趕，以及熊瑞梅等人對於半導體產業的專利網絡的分析等。收在本書第三部分的數篇研究，也都接續了此主題在不同的議題上新的提問與發現。川上桃子的研究雖然探討的是台灣的電子代工業者針對不同的品牌大廠的訂單，而發展出來的內部組織設計。其研究發現呼應 Ron Burt 的結構洞的理論；在多樣性的學習機會網絡中，台灣的廠商有機會舉一反三、整合技術，進而達到創新。當然這樣的學習機會也是基於國際產業之間的競爭所產生的隙縫而起；也因為這樣的結構機會讓川上桃子認為台灣的科技廠商是漁翁得利所致，成為全球電子代工的翹楚。川上桃子的研究，放在全球的產業鏈條來看，點出了台灣廠商的價值。也從廠商關係與組織運作的角度，闡明台灣廠商之所以維持優勢的重要機制。管理學者所謂的組織學習能力，事實上要放在更廣泛的全球廠商的競爭關係以及組織網絡的層次來理解。而與川上桃子的研究有異曲同工之妙的是田島真弓的研究。她從技術的跨國流動來探討台灣產業的升級：即使是具有明顯後進追趕的特徵，台灣的 TFT-LCD 產業還是有機會因為日本的產業潰散，使得人才外流至台灣。這些產業浪人的跨界遷徙，協助了台灣產業的發展。假如不是日韓產業素有的競爭態勢所致，台灣恐怕也不容易有這個漁翁得利的機會。

在本書的第二部分中，對台灣的自行車產業的研究，謝斐宇強調台灣的中小企業仍然具有創新的活力。這與台灣的產業環境裡相對平等且開放的社會結構有關，而這也反映在廠商之間的互動，加上半公營的研發機制所鼓動的公共財，讓台灣的中小企業間的隱形冠軍維持活力於不墜。從制度發展常具有的本地性來看，謝斐宇的研究指出台灣中小企業發展的內生社會條件：開放而平等的廠商關係，伴隨著強韌的社會資本與信任，成為台灣中小企業維持創新的重要前提。綜合本書其它的研究我們可以發

，台灣的產業與廠商維持有很大一部分是仰賴這個具有高度信任與開放性的產業與網絡的環境。然而這樣的系統是否有辦法移植？Saxenian 所強調的創新聚落的特質，透過人才的流動，協助了台灣與印度等地的高科技產業的興起。但是這樣的移植是否能夠一直繁衍下去？其極限又在哪？熊瑞梅、陳冠榮與官逸人的研究嘗試這樣的問題。該研究延伸半導體產業專利網絡的研究到中國大陸的產業環境中，探討近年來台灣廠商西進以及紅色供應鏈的科技場域裡，台灣的海外科技人才與中國大陸的海歸派之間的發展路徑與競爭關係。他們的研究借 David Stark 等人的結構摺疊的概念，認為具有不同地區的產業跨界的經驗，有可能會帶來更多的創新優勢。而經驗證據也大抵支持了這樣的看法。這樣的研究發現與前述美國有關產業聚落與網絡的看法，有了很大的嫁接跟反饋：跨界的移植縱使有能力在某個時期維持一定的優勢，而在不同制度環境中的多次轉借，僅靠網絡的中介也有可能達到瓶頸。台灣的海外半導體人才逐漸被中國大陸的人才追趕，是一個值得深思的例子。

而除了產業的技術創新，當代資本主義的經濟生活另一種出路是進行社會創新，更根本的改變對於市場交換與商品經濟的依賴。晚近由於全球社會的貧富差距日漸增加，社會議題頻傳，許多從公民社會傳統以及社區經濟理論發展出來的分享經濟，為許多社會學家所倡議。陳東升的研究指出，在台灣也有類似的歷史發展軌跡，從儲蓄合作社，到社區營造，到第三階段公民社會倡議，乃至日益蓬勃的社會企業，都給台灣社會未來的替代經濟提供了許多可能性。

李宗榮

# 12

## 漁翁得利： 台灣筆記型電腦代工廠的學習機制

---

川上桃子

# 漁翁得利： 台灣筆記型電腦代工廠的學習機制

川上桃子

日本貿易振興機構 亞洲經濟研究院 (IDE-JETRO) 地域研究中心 次長

陳碧純 譯

本文關注構成全球筆記型電腦產業內的三個主要角色——掌握通路的日美品牌企業、擁有產品核心技術的平台領導者 (Intel)，以及台灣代工廠之附加價值的共同產出 (合作) 及爭奪 (競爭) 的動態，論述在這個動態中所衍生出的角色間之資訊流動，並且據以成為建構企業能力的過程。1990 年代中期起，英特爾展開「平台領導策略」，加速普及筆電的開發技術知識到後進廠商，降低以往日本企業擁有開發技術的價值。2003 年以後，英特爾更進一步將產業的附加價值集中在該公司所提供的關鍵零件平台上，進而奪取品牌廠的收益來源。英特爾的這種行為，不但降低筆電開發及量產的技術障礙，同時誘使品牌廠外包生產，促使台灣企業投入開發生產的行列。而這種附加價值爭奪過程中產生的資訊傳遞，成為台灣企業學習的泉源。台灣代工廠的成長，可說是在先進國有力企業爭奪附加價值的角力之下，從中獲得「漁翁之利」。但更重要的是，台灣廠商本身的努力學習，才是抓住此一成長機會，成就快速成長並席捲全球筆電的地位的關鍵。

關鍵詞：全球產業分工、筆電產業、平台領導策略、代工廠

# Value-Chain Dynamics of the Notebook PC Industry and the Rise of Taiwanese Subcontracting Manufacturers

Momoko Kawakami

*Deputy Director-General, Area Studies Center, Institute of Developing Economies, JETRO (IDE-JETRO)*

This chapter investigates the evolution of the notebook PC industry value chains and explores the learning process that has made Taiwanese notebook PC subcontracting firms so successful. We explore interactions among the three main actors in the industry: Taiwanese subcontracting firms, the branded PC firms, and Intel, the most powerful component vendor and platform leader of the industry. We argue that Taiwanese suppliers took advantage of the strategic interplay among these three actors and successfully leveraged learning opportunities that have arisen from the changing patterns of inter-firm relationships and knowledge flows in the industry's value chains.

*Keywords: global value chains, PC industry, industrial development, subcontracting firms, learning mechanism.*



## 一、前言

台灣製造廠商的快速成長，以往是以高彈性、低成本生產能力的供應商角色，切入擁有高科技技術或全球行銷能力的先進國跨國大廠所組成的國際分工網絡中，進而實現，筆記型電腦（筆電）代工廠的成長過程就是典型的案例。1990 年代中期，台灣筆電製造商藉由替美國和日本品牌企業代工，進而加入全球產業分工網絡，在短短十年內便快速席捲全球筆記型電腦的生產市場。

2000 年代中期以後，台灣代工廠更進一步開始擔任品牌廠客戶部分產品企劃的工作，成功提升在分工網路中的功能。2015 年台灣筆電廠商的全球出貨量為 1.36 億台，<sup>1</sup> 高達全球筆電市場占有率的 84%（經濟部技術處 2016）。雖然 2010 年以後，筆電產業面臨新的挑戰，包括平板電腦和智慧型手機興起，產品間的競爭造成產業成長趨緩，以及部分中國筆電代工廠的成長。但是，此一變化沒有撼動台灣筆電代工廠在產業內不可替代的關鍵地位。那麼，台灣代工廠如何建構競爭力呢？

本文的目的是以台灣筆電代工廠的發展歷程，闡述在先進國企業掌握產品核心技術及銷售通路的全球產業分工構圖中，後進工業國出身的台灣企業，如何促成在質和量方面的成長，以及背後的學習機制。

分析上，本文關注筆電產業在產業分工的主要行動者間，合作創造產業附加價值，以及互相競爭獲取附加價值的動態關係構圖。同時，也分析台灣代工廠利用產業分工之主要行動者間的資訊傳遞流程，進而建構自我能力的過程。這樣的分析可以揭示核心零件供應商和全球筆電品牌廠這兩個有力行動者之間，為了爭奪產業分工所衍生的附加價值，卻造成這些企業擁有的資訊傳遞給台灣企業，而台灣企業巧妙地抓住學習機會，建構自我能力的過程。亦即，台灣代工廠掌握學習機會、結合自我的學習策略，

---

1 此為主流筆記型電腦以及迷你筆記型電腦的合計。

最後實現台灣筆電產業驚人的發展過程。

本文的構成如下。第二節說明分析的觀點；第三節和第四節區分 2003 年前後台灣筆記型電腦產業發展的過程，論述各個時期台灣筆電代工廠的成長模式，並且檢討背後企業層次的學習策略；第五節則是結論。

## 二、分析觀點

### （一）對於產業內分工的觀點

台灣筆電產業藉由加入全球代工生產分工體制內，得以迅速成長。許多分析國際代工生產體系內後進工業國企業成長過程的現有文獻，大都採用全球價值鏈理論的分析框架進行實證研究（如：Kimura 2007; Fujita 2011）。

全球價值鏈理論將產品經過規劃、設計、生產及流通等階段，最後到達消費者手上的流程，視為「附加價值創出活動的連鎖」（Sturgeon 2009）。現有文獻研究全球化產業分工中後進工業國供應商的成長，主要關注先進國出身的「主導企業 (lead firms)」(下單者)和後進國出身的「供應商 (suppliers)」(接單者)兩者之間的非對稱權力關係。換言之，在這個價值鏈中，主導企業具技術及銷售的優勢經濟力，後進工業國的供應商則按照主導企業所訂定的交易條件而進行生產，分析的重點是雙方之間的非對稱權力關係。此外，全球價值鏈理論也關注主導企業和供應商之間的交易治理模式，影響從前者傳遞到後者的資訊質和量，進而限制後者成長的機制 (Humphrey and Schmitz 2004; Gereffi et al. 2005)。本文援用此一觀點，試圖理解筆電產業中品牌廠和台灣代工廠之間的關係。

另一方面，檢討現代電子產業內分工關係的權力結構時，必須先了解核心零件供應商因為擁有產品核心技術，所具備的強大影響力。對此，本文援用「產業平台主導權 (platform leadership)」的概念，分析 CPU 的供應商英特爾在產業分工中的權力地位。產業平台是「在其基礎上，做為其他公司生產產品或提供服務的一個平台」(Gawer and Cusumano 2002: 6)。

小川紘一 (2007, 2009) 更發展 Annabelle Gawer 與 Michael A. Cusumano 的論述，指出現代的電子產業中，獲得平台領導的地位，是核心零件賣家為了奪取成品製造商所享有的產業附加價值，所採用的攻擊性策略手段。小川紘一以英特爾為例，探討英特爾將膠囊化 (encapsulate) 電腦的技術知識保留在核心零件中，將此一核心零件內部結構黑箱化的同時，廣泛公開產品外部界面的技術規格，如此一來，由零件端來控制整體電腦產業的架構，奪取電腦製造商原先獲得的附加價值。

不同於製鞋業、成衣業及自行車業等，以主導企業和供應商的關係為主軸的權力結構，電子產業的經濟權力分別掌握在銷售通路的行為者（品牌企業）和擁有產品核心技術的行為者（平台領導者）手上。了解品牌企業、平台領導者及後進國供應商三者間的動態變化，才能了解這種特殊產業結構。

然而，至今並沒有研究關注這三者間錯綜複雜的、既合作又競爭的動態關係，考察全球產業分工中後進企業成長機制。楊友仁與陳允中 (Yang and Chen 2013) 論證，台灣筆電代工廠如今已具有良好的整合筆電產品能力，身為筆電品牌廠的合作夥伴發揮協助客戶產品規劃、創新產品的重要功能。雖然本文的觀點與實證發現和他們的研究有許多共同點，但是本文聚焦在品牌企業和平台領導者，在附加價值上的合作與競爭關係所引起的資訊流向動態，證明台灣企業享受「漁翁得利」的機制，而楊友仁與陳允中的研究中並沒有提到。本文將說明擁有經濟力的品牌廠和平台領導者這兩個產業行動者的相互角力，是誘發台灣代工廠快速學習和興起的重要契機。另外，Jason Dedrick 等人 (2010) 以量化研究闡述電子產業的全球價值鏈中，企業間如何分配附加價值，但並沒有明白指出國際分工中，企業相互爭奪附加價值的動態。

基於上述觀點，本文的特色在於結合全球價值鏈理論的分析觀點和平台領導理論的分析視角，分析這三者間在附加價值的共同產出（合作）及爭奪（競爭）的動態，以闡述誘發台灣筆電代工廠的成長機制。具體而言，本文分析台灣電腦產業過去二十多年的快速成長過程，關注 (1) 握有產

品通路的全球級品牌廠（惠普、戴爾、東芝等），(2) 掌握產品硬體核心技術的平台領導者（英特爾），(3) 台灣代工廠（廣達電腦、仁寶電腦工業等）三個主要產業行動者之間的關係。

## （二）企業做為「資訊取得、累積、傳遞」的主體

後進國企業參與全球產業分工的最大意義是，藉此獲得先進國企業所擁有的技術及市場資訊傳遞的門路 (Ernst and Kim 2002)。在產業分工體系中衍生企業間資訊的傳遞，對後進國企業來說是千載難逢的學習機會。

本文採用管理學者伊丹敬之提出的企業觀：企業進行「取得外部資訊—累積資訊—資訊向外傳遞」的主體觀點，說明企業在成長過程中取得外部資訊流程的觀點（伊丹敬之 2003；Itami and Roehl 1987）。本文因此在分析台灣筆電廠商成長過程時，關注產業分工所出現的資訊流程中，台灣廠商吸收外部知識和技術資訊的過程，以及有效吸收外部資訊，轉換成自身的優勢資源，再向外傳遞訊息的過程，其中也關注台灣企業結合外部資訊，建構自身能力上所採取的學習策略。

## （三）本文分析的觀點

基於以上的論述，本文關注構成筆電產業的三個主角間附加價值的爭奪動態，並分析台灣筆電代工廠在全球產業分工中的成長機制。

本文分析的第一步驟是確定三個行動者之間關係的構圖，尤其關注平台領導者和全球品牌廠這兩個有力行動者間的合作與競爭關係——英特爾一方面和品牌廠建立合作關係，共同提高產品價值，擴大筆電市場，另一方面雙方激烈爭奪產業的附加價值的構圖。

分析的第二步驟是闡明三個行動者間的資訊傳遞流程，特別關注流入台灣代工廠的資訊在質／量上的動態變化。分析的第三步驟是探討台灣企業的學習策略，具體而言，考察台灣企業在行動者間的資訊流動中，如何取得及活用資訊，藉以提高自我競爭力的學習策略。

本文將台灣筆電產業的發展過程，以 2003 年為分界點，分為兩個時

期，以上述的分析步驟考察各時期的發展。第三節中分析第一個時期：台灣代工廠吸收來自品牌企業的資訊，提高產品設計、量產、物流管理的能力，建構代工廠的基本能力時期。第四節中分析第二個時期：隨者三者間關係的變化發展出新的局面，台灣供應商利用資訊的流動成長為向客戶提供有價值提案的角色。

本文使用的分析材料為筆者 2004 年至 2014 年間所進行 95 次的訪問調查內容，另外參考雜誌和報紙的新聞報導，以及各種企業數據（台灣經濟新報社提供各公司的財務數據、生產數據，以及富士キメラ綜合研究所發行的企業別生產數據）。更詳細的分析內容，請參考川上桃子 (2012)。

### 三、追趕式發展時期： 台灣企業做為「資訊接收者」的成長機制

本節分析 1990 年代中期到 2002 年左右，台灣筆電代工廠的發展過程，此一時期為台灣代工廠努力追趕日美先進電腦企業技術水準的階段。

以下，首先透過「三個行動者間關係的構圖分析 → 行動者間產生的資訊傳遞機制分析 → 台灣企業的學習策略分析」分析步驟，了解此一時期的台灣企業成長為統包解決方案的供應商 (turnkey suppliers)，進行綜合性產品開發、量產、物流運籌的過程。同時揭示一部分的台灣代工廠，透過策略性活用「客戶多樣化的利益」，有效獲得綜合性的開發能力，急速成長的機制。

#### (一) 英特爾確立平台領導地位並奪取品牌廠的附加價值

1989 年，東芝及日本電氣 (NEC) 開發出世界最初的筆記型電腦，屬於極高科技的產品。到 1990 年代初期，筆電的產品開發必須具備線路設計、結構設計、零件設計及組裝技術等各種優良技術，以及各零件開發部門間密切的合作，才能解決各功能置入狹小空間內時，所產生零組件間相互干擾的問題。這個時期的筆記型電腦，是典型的整合型 (integral) 產品。因此

日本綜合電子製造商擁有垂直統合性組織，進行零件生產及產品組裝，不僅是技術上的領導者，在量產及銷售上亦有卓越的表現。

但是，1990 年代中期以後，CPU 供應商英特爾所展開的「平台主導策略」，使日本企業的競爭優勢急速消失 (Gawer and Cusumano 2002)。以英特爾的立場來看，由少數日本製造商所控制的筆電生產產業環境裡，極高的技術門檻限制筆電市場的擴張，也限制英特爾晶片事業發展。因此，自 1990 年代中期起，英特爾著手創造低技術產業環境，促使後進國製造商也可以自行開發生產筆電的技術環境。

從這個時期開始，英特爾除了經營 CPU 事業以外，也致力於晶片組事業，在自己公司生產的 CPU 和晶片組的組合中，嵌入線路設計、散熱及產品小型化等技術知識。同時，開始提供詳細的參考指南 (reference)，加速普及開發技術知識到後進廠商。英特爾運用這個方法降低進入筆電產業的門檻，創造出新的產業技術環境，只要購買該公司提供的 CPU 和晶片組組合，並研究參考指南，即使技術力低的製造商也能自行開發筆電。從日本品牌廠的角度來看，英特爾攫取這些有力電腦廠商原有的開發技術，封裝在自己提供的 CPU 和晶片組的組合中，大幅下降日系廠商所持有的稀有知識和技術之經濟價值 (立本博文 2007；Gawer and Cusumano 2002)。

英特爾此一平台策略，不僅成功略奪日本綜合電子廠獲得的產業附加價值，更為後進國廠商創造難得的成長機會。由於英特爾的平台策略降低筆電產業的技術門檻，後進國得以進入生產行列，最後造成美國、日本的電腦廠商為回應市場擴大和價格降低的趨勢，陸續開始委託後進國企業生產。

自 1990 年代中期起，品牌廠擴大外包開發、生產筆電，給予台灣筆電代工廠商成長機會。從圖 1 中可以看出，1990 年代中期以後，台灣代工廠商的筆電出貨量和全球市場占有率急速上升，以及此一產業發展的主要動力來自代工生產模式。

圖 2 顯示這個時期筆電產業中主要行動者間關係的變化。1990 年代初，日本企業掌握硬體核心技術、生產及銷售通路。1990 年代中期以後，

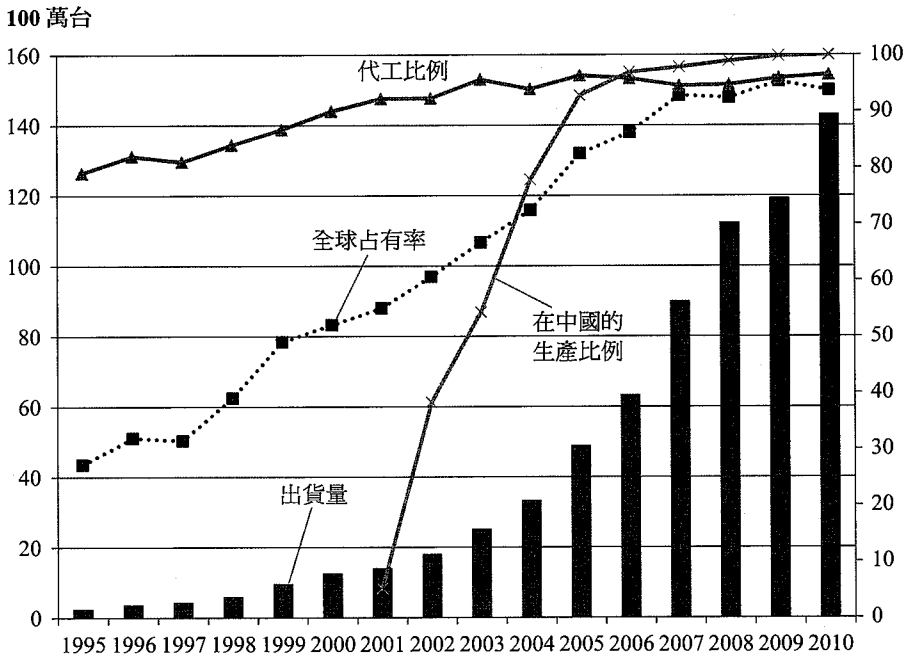


圖 1 歷年台灣廠商的筆電出貨量、占全球比例、在中國生產比例、代工比例

註 1：2011 年以後，筆電出貨量的統計數字包含迷你筆記型電腦，不同於 2010 年以前僅以主流筆記型電腦為統計的基準，故本圖表只顯示至 2010 年為止的統計數字。

註 2：歷年台灣廠商筆電出貨量，包含海外生產。

註 3：2010 年在中國生產的比例，推定幾乎與海外生產比例一樣。

資料來源：筆者統計《資訊工業年鑑》各年版所製成。

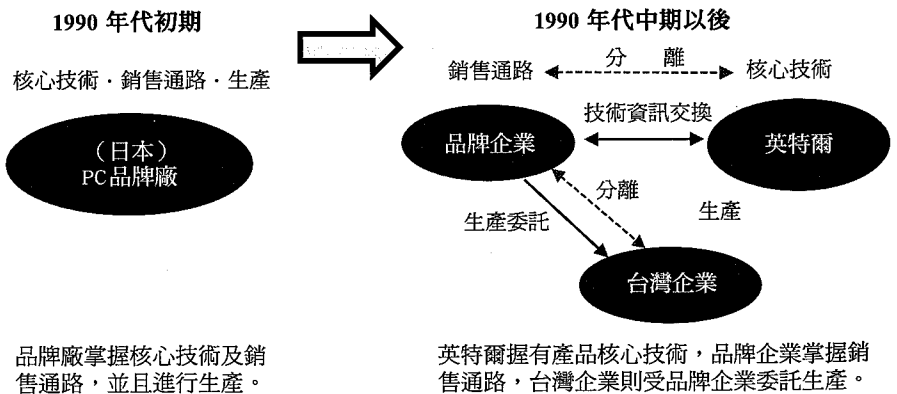


圖 2 1990 年代後半行動者間的關係變化

資料來源：筆者繪製。

英特爾推動的平台策略形成新的行動者分工關係，即是：(1) 英特爾支配產品的核心技術；(2) 先進國電腦企業——大多數階段性地退出生產行列，變成單純的品牌廠——掌握銷售通路；(3) 台灣製造商替品牌廠進行產品開發、量產及物流運籌等業務。

## (二) 品牌企業做為三個行動者連接點間資訊傳遞的構圖

圖 3 顯示 2003 年以前，三個行動者間的資訊流通形態。此時期的資訊傳遞機制主要以品牌廠和英特爾、品牌廠和台灣代工廠兩者間的關係為基軸。

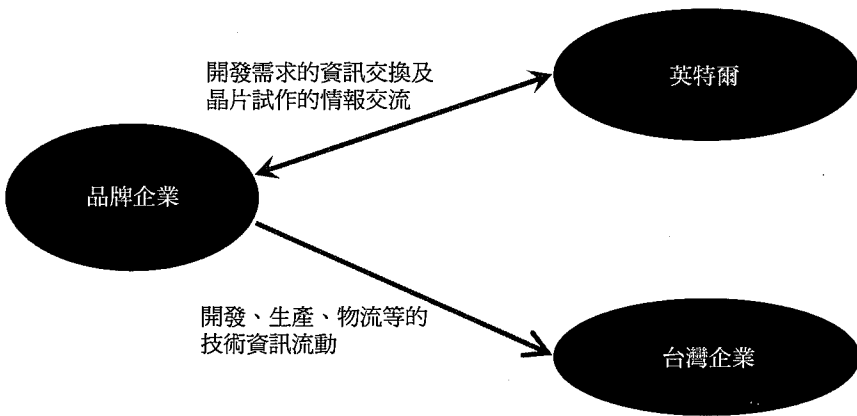


圖 3 2003 年以前的資訊流動

資料來源：筆者繪製。

1990 年代中期以後，英特爾的策略提高產品的同質性，加劇產品價格競爭，<sup>2</sup> 品牌廠委託台灣企業的業務範圍，由最初單純的量產功能，逐漸包含產品設計、零件採購業務產品、物流運籌等業務。自 1998 年左右開始，台灣企業的出貨方式轉型成組裝、裝配 (configuration)、包裝，到配送成品到客戶指定地點的統包模式；提供從產品開發到物流運籌的綜合性服

2 筆記型電腦平均銷售價格，由 1999 年的 2,340 美元下降到 2002 年的 1,600 美元左右（魏建發 2003: 33，表一）。



務。亦即，台灣代工廠實現 John Humphrey 與 Hubert Schmitz (2004) 論述的功能升級 (functional upgrading)，逐漸變成「統包解決方案的供應商」(turnkey suppliers) (Sturgeon 2002)。在此過程中，每當品牌廠委託台灣企業新的業務功能時，便會派遣產品設計及量產技術的指導團隊前往台灣，傳授豐富的資訊技術。如此一來，台灣代工廠逐漸吸收品牌廠所擁有的產品開發、量產，甚至出貨（全球運籌，global logistics）的技術資訊知識。

另一方面，此時期的英特爾只與一線的國際品牌廠分享新晶片技術性資訊，反而很少與台灣企業互動。換言之，英特爾從晶片產品規劃階段到晶片試作開發階段的一長段時間裡，與一線品牌廠密切交流資訊。根據筆者的訪談調查，這個時期的英特爾在試作開發晶片（CPU 及晶片組）之前，會與主要的品牌廠交換意見，聽取他們的開發需求，並反映在晶片產品企劃上。此外，試作晶片除錯時，英特爾選定的主要品牌廠就成為重要的檢測夥伴。

如此一來，這個時期三個行動者之間所產生的資訊傳遞主軸是，品牌廠和英特爾、品牌廠和台灣企業兩方面的關係。其中，品牌廠處於三個行動者連結點的位置。

### （三）台灣代工廠做為「資訊接受者」的能力建構機制

從以上分析可以看出，英特爾運用平台策略進而奪取品牌廠所獲得的附加價值，此一戰略性行動導致日、美企業擴大委託台灣企業生產筆電，逐漸擴大台灣代工廠的業務範圍，驅動技術資訊從前者流動到後者。

雖然筆電代工生產市場快速擴大，開創了許多後進國企業進入代工事業的機會，但是成功攫取此一商機的唯有台灣企業 (Dedrick and Kraemer 1998)。原因之一是台灣電子產業的歷史背景，台灣自 1960 年以來快速發展消費性電子產業，1980 年代以來桌上型電腦、主機板及週邊設備的生產興起，逐漸發展零組件產業，並且培養許多工程、銷售等專業人才。1990 年代初期起，這些經驗成為產業發展的基礎，開始生產筆電。早在 1990 年代初期，台灣區電機電子工業同業公會的會員中，自我認定為筆電製造廠

的家數已經超過 40 家。

然而，更重要的關鍵在於台灣企業努力自主的建構能力。那麼，台灣廠商建構能力的策略為何？透過這些策略又獲得何種能力？

筆者為了考察這個問題，調查訪問發包的日、美品牌廠，了解他們在這個時期選定發包對象的基準。因為如 Hubert Schmitz 與 Peter Knorringa (2000) 指出，發包者選定供應商所採用的標準，是決定代工廠成長的關鍵因素。

筆者相關的訪問調查，可以歸納如下。首先，1990 年代初的產業發展初期，品牌廠選擇承包商的重點在於代工廠是否擁有能克服當時產品開發的高難度技術，這點對於有生產電子計算機經驗的工程師所經營的電腦廠極為有利。這些企業擁有液晶面板及電池等電子零件的豐富知識，以及筆電設計上所需的產品小型化技術。例如，戴爾在 1991 年最初選定的候選委託廠商為廣達電腦、仁寶電腦及英業達等，都是擁有電子計算機生產經驗工程師所創辦的廠商（方國健 2002）。

再者，1990 年代中期以後，隨著品牌廠逐漸擴大委託台灣廠商的業務範圍，發包廠商選定供應商的焦點轉移到綜合性能力——即「統包解決方案的供應商的能力」水準，具有包括產品設計、量產到物流運籌等綜合性能力，就能在供應商間的接單競爭中勝出。筆者訪問發包者（品牌廠）及承包者（台灣供應商）得知，相較於擁有卓越的設計能力或出色生產設備的供應商，供應商具備全方位的設計、製造、零件籌措、物流運籌等良好的均衡能力，更有利於在接單競爭中勝出。

這個時期，廣達和仁寶等一線代工廠，成功贏得全球品牌廠的大量訂單，並且快速成長，他們透過吸取客戶企業流入的資訊，建構綜合性的「統包解決方案的供應商的能力」。如同前述，每當品牌廠委託台灣製造商新的業務時，品牌廠技術知識便會轉移給台灣企業。台灣企業吸收這些流入的技術和知識，漸漸培養非凡的綜合性能力。

這種能力建構的過程，關鍵在於部分代工廠透過和複數客戶的交易，加速學習的效果。品牌廠依據本身的競爭優勢、現有的市場區隔和潛在的

目標市場，而對台灣代工廠進行不同重點的輔導，因而傳遞了不同的技術知識及市場資訊。部分的台灣代工廠同時和複數客戶交易，不同的客戶有各自的優良技術和市場資訊，輔導台灣供應商有各自的要求；這使得擁有多家客戶的代工廠能夠成功獲得多條資訊流入的管道，加速學習的過程。筆者訪問的廠商說明這個效能：

對我們（代工廠）來說，客戶多樣化的優點是，藉由和很多客戶接觸可以吸取不同種類的資訊。面對不同客戶的不同產品要求，可獲得多種聲音，提供服務給不同企業，可以更增強我們本身的能力。其差別誠如可以同時處理不同料理的廚師，及只能做一種菜的廚師之間的差異。代工廠的能力是歷經各式各樣的鍛鍊而造就出來的。（2006年11月，台灣企業T2社的訪談）

美國企業擁有很強的測試技術……他們是很 document-oriented 的。相對於此，日本企業則非常善於生產流程，SMT (surface mount technology) 的技術及裝配線上的管理。而且，一旦發生問題時，日本廠商就派遣工程師來一起努力解決問題……和美國企業來往的利基是，能夠大幅擴大業務範圍，也能學習提高測試技術；和日本顧客交易的優點，則可提升生產技術。（2005年11月，台灣企業T4公司的訪談）

目前號稱全球筆電第一及第二出貨量的廣達電腦和仁寶電腦，都是從早期發展時期開始，即刻意追求客戶的分散化。廣達電腦因為有明確的策略，致力追求客戶的多樣化。即使在1990年代末期已經有一些大客戶，還是制定明確的目標，不斷爭取新客戶。例如，1998年廣達電腦的顧客結構中，除了六成出貨給戴爾，尚有西門子、Gateway2000、蘋果等大客戶。廣達電腦2001年開始承接索尼的訂單，同時也拿到康柏電腦的訂單。同樣的，1998年仁寶電腦的出貨量有一半以上給戴爾，其他較大的交易對象尚有HP、DEC、富士通等，這四家客戶占總出貨量的八成（財訊編輯部

1998: 223)。

這些企業能夠享受「客戶多樣化的利益」，是因為品牌廠同意供應商可以承接競爭對手的訂單。例如，戴爾曾是廣達電腦和仁寶電腦最大的客戶，卻從來沒有要求他們成為自己公司專屬的供應商。這不只出自戴爾對扶持專屬供應商的成本考量，也因為戴爾意識到當供應商接受多品牌廠的訂單時，將置身於豐富的資訊流動中，有助於加速提高供應商的能力，直接有利於戴爾本身的事業。1990 年到 2001 年間擔任戴爾的臺灣 IPO 總經理的方國健有這樣的敘述：

戴爾從來沒有想過擁有獨家供應商……如果成為戴爾的獨家供應商，那麼它僅是戴爾的工廠。比喻來說，這樣的公司如同遺傳基因的世界，不進行混血，並不是一件好事。同時保持在供應商產能的兩成左右，維持成為該供應商最大客戶的立場，最理想的狀態是擁有三個這樣的供應商。（2006 年 11 月 16 日的訪談。）

相反地，在 1990 年代後半期，英業達及華宇電腦成為當時領先品牌之一的康柏電腦的準專屬供應商。由於康柏電腦和主力供應商之間，採用「單一產品，單一供應商」型的交易策略，身為供應商的英業達和華宇電腦也配合最大客戶康柏，展開「共存共榮」策略。其中，英業達基於進軍筆記型電腦前的主力事業計算機代工生產經驗，接受這個「共存共榮」策略。當時英業達計算機事業擁有多達幾百家的客戶，由於客戶之間的相互牽制，不能充分接收來自客戶的技術轉移，也無法提供客戶充分的服務。<sup>3</sup> 因此，英業達在筆電事業上，願意成為「世界上最優質大客戶」的獨家供

---

3 由此可知，客戶數量過多可能不利於學習。例如，1990 年代中期，藍天電腦原是一家領先的電腦製造商，到 1990 年後半停滯不前，原因之一是公司為分散風險而追求客戶的分散化，同時和數十家中小企業客戶交易，反而招致客戶流失（古美蓮 1997）。在筆者的訪談中也曾聽過，廠商因客戶的數量過剩大幅提升生產的經營成本，反而阻礙技術的學習。與其和大量客戶交易卻擁有狹隘的資訊流入通路，廣達和仁寶只和主要客戶外的 3 到 4 家客戶來往，卻擁有大量資訊流入管道，可以向客戶學習更有利於自我能力的建構。

應商。在每年的股東大會上，雖然都會有反對這個策略的意見，但直到 2000 年初，英業達並沒有改變此一策略。

但由結果來看（川上桃子 2012: 132-133），筆電產業中這樣的專屬交易關係，不利於建構取得外來資訊管道的策略。康柏在 2000 年面臨業績惡化，將消費機種訂單的三到四成，由華宇電腦轉移到廣達電腦。在競爭壓力加劇下，康柏最終選擇廣達電腦這個以「客戶多樣化的利益」優勢而成長的公司。康柏轉單嚴重打擊華宇電腦，造成該公司筆電事業衰退，最後在 2008 年將筆電事業售予 EMS 業大廠 Flextronics。另一方面，英業達獲得以東芝為首的新客戶，2000 年代遂漸成長茁壯。<sup>4</sup>

總結以上的案例，這個時期台灣廠商形成統包解決方案的供應商能力，學習泉源來自品牌企業客戶流入的技術資訊，客戶的多樣化加速學習效果，更是台灣筆電企業學習機制的關鍵。廣達電腦和仁寶電腦等一線大廠，特意追求客戶的多樣化，在同時和複數客戶合作中，快速獲得「統包解決方案的供應能力」，並成功得到大多數品牌廠的訂單。其中，不可或缺的主因是和複數客戶合作時，便可置身多種資訊的流動網中，加速建構自身的能力。這些供應商一開始不一定有追求客戶多樣化的明確策略，或許只是基於分散經營可以降低風險。然而，隨著產業的發展越來越明顯的是，從客戶獲取的情報管道多寡，影響企業學習的速度。因此，這個時期的台灣企業主要透過吸收品牌企業所流入的訊息，進而急速成長。

---

4 華宇和英業達在這個成長期上的對照，可以看出兩家公司技術能力的差異。早期華宇只和中小通路商合作，但為了獲得世界頂級品牌公司的訂單，建立了比廣達電腦大的代工廠，因而獲得康柏電腦的訂單。但是，華宇本身的技術能力並不傑出，加上只為康柏一家代工，無法提高自身的技術能力。另一方面，英業達從生產桌上型電腦以來長期累積技術，成為一家眾所周知、擁有優良產品開發能力、歷史悠久的公司。這種技術累積促使英業達獲得新客戶如東芝，亦是 2000 年以後能夠穩定成長的背景。

## 四、台灣代工廠發展成為「資訊提供者」

本節分析 2003 年以後，台灣筆電代工廠的發展機制。這個時期的筆電產業，品牌廠夾在英特爾推行新的平台策略，以及台灣代工廠急速提升的研發、量產能力之間，逐漸失去三個行動者的連結點的關鍵功能。台灣企業利用這個局面中出現的行動者間資訊流動的新形態，吸收、累積及運用從個別品牌廠及英特爾流入的豐富資訊，建立「對客戶有價值的提案能力」，提高在產業內分工的功能。

### （一）英特爾進一步奪取品牌廠的附加價值

2003 年，英特爾新的筆電平台「迅馳」(Centrino) 上市，這是具有高統合度的平台，組合筆電最適化的 CPU、專屬的晶片組和無線網路晶片組。「迅馳」的出現，提升筆電無線上網功能，有助於產品輕量化、省電等功能，提高筆電的產品價值，大幅度擴大筆電市場。<sup>5</sup> 迅馳上市後加速筆電取代桌上型電腦的趨勢，全球筆電出貨量從 2000 年約 2,400 萬台，擴增到 2010 年的 1 億 5,000 萬台（資訊工業年鑑 2000-2012），使英特爾和品牌廠利益均霑。

另一方面，英特爾打造「迅馳」品牌的策略，提高消費者對這個關鍵零件認知度。消費者因為認識了「迅馳」品牌，在選購電腦時由原來重視的電腦品牌，轉為重視電腦搭載零件的規格和品牌，因此降低電腦品牌廠的收益。如此一來，英特爾因為「迅馳」品牌，得以進一步奪取品牌廠的附加價值。Dedrick 等人 (2010) 分析惠普 2005 年上市的某款筆電機種的零組件結構的分解檢查報告，同時比較參與供應鏈企業的收益，而發現品牌廠惠普的收益低於主要零件供應商。Dedrick 等人認為此時筆電產業技術創新舞台已經轉移零件層次，因此，品牌廠很難獲取系統整合的利益。

5 2000 年筆電占全球電腦總出貨量的 18%，2005 年為 32%，2010 年則上升到 56%（資訊工業年鑑 2000-2012）。

然而，這樣的轉變卻有利於台灣代工廠提升產業分工體系內的地位。迅馳的登場進一步加速產品的同質化和價格競爭，<sup>6</sup>促使品牌廠擴大外包給台灣企業的範圍，因而造就台灣代工廠擴大事業的契機。2001年，台灣政府開放筆電廠赴大陸投資，成為台灣企業增加全球生產量的後盾。為了因應日益擴增的代工需求，台灣一線製造大廠競相在華東地域建設大型工場，大幅提高產能。由圖 1 可看出，進入 2000 年後，台灣筆電的出貨量在全球市場占有率一路攀升。

以下將討論台灣企業順利擴增產量和市占率背後，企業提升競爭力和建構能力的機制。

## （二）三角形資訊流程構圖的形成

由於英特爾推出迅馳平台，縮小筆電產業的產品差異化的空間，品牌廠間的競爭焦點，轉變成以低成本投入市場價格和速度，同步採用英特爾及其他核心零件廠開發的新零組件。此時，在新的競爭環境下，品牌廠逐漸不再顧及與其他同業重疊使用相同代工廠所產生的問題，開始向台灣有力的一線代工廠下單，藉以提高市場競爭力。因此，品牌廠在市場上展開激烈競爭的同時，出現了代工廠高度重疊的現象——例如廣達電腦及仁寶電腦等代工廠，同時為不同的一線品牌公司進行開發及量產產品的情況，導致台灣筆電產業集中於一線代工大廠。台灣前三大的代工廠產量在全球市場占有率，由 2000 年的 51.4% 提升到 2005 年的 63.8%，2010 年更高達 74.3%（富士キメラ総研 2000-2010）。在這種情況下，二線以下的代工廠逐漸退出市場，導致產業生產集中化。

但是，由各品牌廠的立場來看，委託和同業相同的代工廠生產，伴隨著資訊外漏給競爭對手的風險，以及下單品牌廠相互爭奪供應商資源的缺點。因此，台灣的代工廠為了使客戶安心下訂單，開始引進「事業群」（Business Unit）制度，或者更強化原來所採用的事業群制度。以圖 4 中廣達

---

6 根據 International Data Corporation 的數據，筆記型電腦的平均單價，從 2002 年的 1,600 多美元下降到 2009 年的 800 美元左右。

電腦的組織圖（2008 年）為例，事業群制度是針對大廠客戶配置專屬的工程師、業務團隊及專用工廠或生產線。此外，為了保護客戶的商業機密，在事業群間設置防火牆，切斷服務不同客戶的部門間的資訊交流。

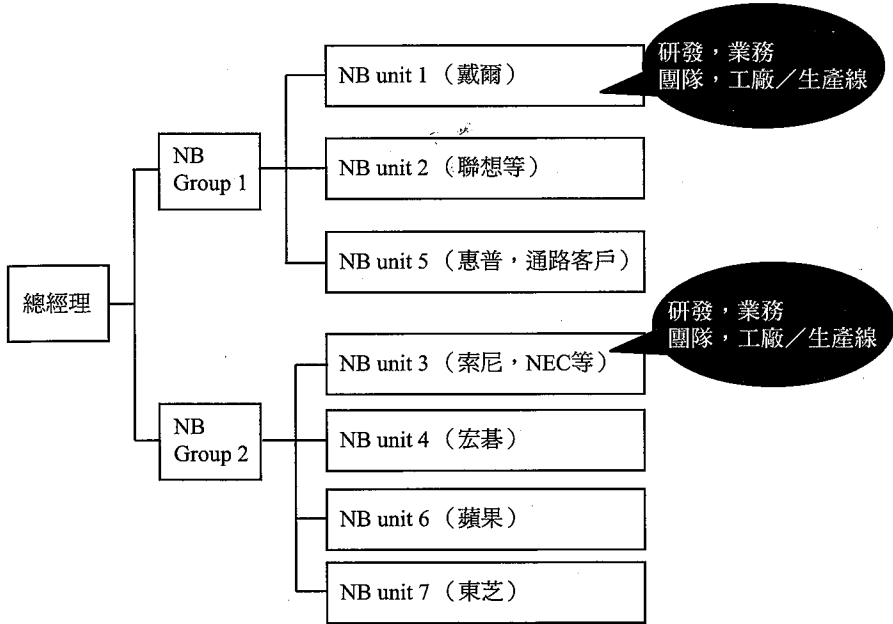


圖 4 廣達電腦的組織圖（2008 年）

資料來源：筆者訪談及廣達公司年報。

筆者在企業訪談中發現，落實事業群的制度逐漸增強品牌廠和台灣代工廠的團隊互動，以及兩者所共享的資訊性質。首先，強化代工廠的事業部門業績與客戶業績之間的連帶關係，因此，個別事業群的人員強烈關心 BU 客戶的業績。台灣多數的代工廠採利潤中心制，客戶下單的實績與代工廠幹部的收入相關，因此工作人員極為關心顧客的業績。有時，他們甚至對公司內的其他事業群抱持競爭意識，反而和客戶之間懷著利害共存的情感。此外，品牌廠和台灣企業之間的互動和聯繫都由固定的成員負責，每當投入新機種時，從新產品的規劃、開發到量產的幾個月，雙方展開同組團隊合作。在反覆的共同合作下，雙方成員間逐漸產生強烈的共同體的信



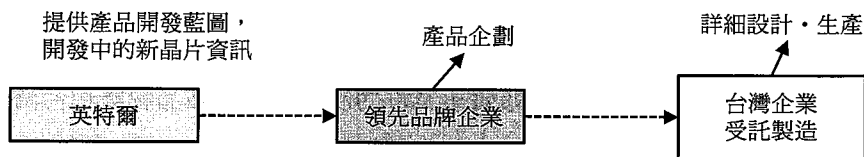
賴連帶感。

這種關係的變化，也改變品牌廠流入台灣代工廠的資訊性質，使品牌廠和台灣企業間共享的資訊，無論質和量都較以往來得豐富。具體而言，品牌廠積極分享公司蘊釀中的產品概念及市場策略，並與台灣代工廠的專責業務人員及工程師一起腦力激盪。此外，亦與代工廠的人員分享市場趨勢和新技术評估，以及對競爭對手的動向觀察等「市場端資訊」。台灣企業導入事業群制度，並設置顧客間的屏障，「既可提高顧客的安全感，又可大幅提升雙方的工程師之間的緊密關係，同時可以適當地對應客戶的要求」（2006年9月6日，台灣代工廠 T2 公司的訪談）。

這樣一來，品牌廠流入台灣企業的資訊，超越 1990 年代後半的開發及量產等技術性資訊，變成各品牌廠的市場策略，以及攸關最終產品市場的資訊，亦即「市場端的資訊知識」。

同一時期，英特爾和台灣代工廠間的資訊傳遞模式也產生了變化（圖 5）。2000 年中期之前，英特爾向品牌廠透露開發中的新晶片技術資訊，品牌廠以其為基礎規劃新產品，而承包的台灣企業則製做詳細的產品設計和生產分工。但是，1990 年代在筆電產業日益激烈的價格競爭之下，品牌廠

### (1) 1990 年代中、後期



### (2) 2000 年代中期以後

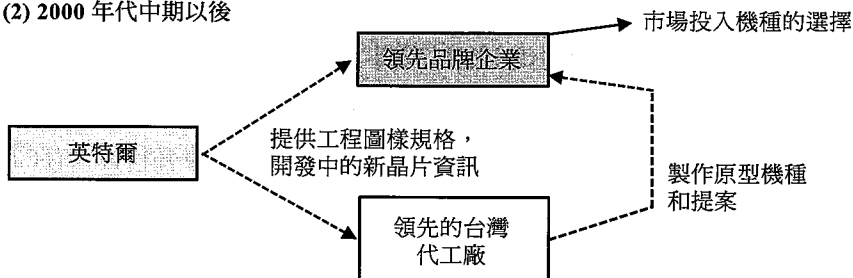


圖 5 英特爾新晶片的技術資訊傳遞

減少研發人員，造成廠內開發資源不足，降低新原型機種 (prototype) 的開發速度。

為了因應這些變化，英特爾自 2000 年代中期起，幾乎是同時提供開發中的晶片及相關資訊給品牌廠和台灣代工廠，這有利於台灣企業優先使用英特爾最新晶片，加速開發原型機種的速度。此外，英特爾試作晶片除錯作業的合作夥伴，也由原來的品牌廠轉變成台灣代工廠。雖然協助英特爾測試檢查發現錯誤的作業為定型化作業，並不需要特別高的技術能力。但是，台灣代工廠在進行驗證英特爾試作晶片的工作時，可以比其他公司更早接觸開發中的晶片，並且提早深入理解技術特性。因此，台灣代工廠可以享受到早期接觸晶片 (“early touch”) 的好處，和客戶品牌廠幾乎同時接收到英特爾開發中的新產品相關技術資訊，並且得以直接與英特爾互動及交換開發中晶片組技術資訊。

此時期的筆電產業資訊的流動形態，從早期英特爾和台灣企業各自與品牌廠連接的構圖；到了 2003 年以後，轉變成「三角形」資訊傳遞構圖，三個主要角色者間有各自的資訊交流形態。

### （三）台灣代工廠升級成「資訊發訊者」的成長機制

由此可見，新的「三角形」行動者關係中，品牌廠和英特爾雙方都逐漸將本身擁有的資訊傳遞給台灣代工廠。但是，這種資訊傳遞模式的變化，並不必然使台灣企業自動成長——主動吸收、累積及運用流入的資訊策略，才是台灣企業成功提高在產業分工中位置的重要因素。這時期的重要關鍵是「有價值的提案能力」，這個能力的建構，與 1990 年代後半代工廠建構「統包解決能力」的過程相似，都是台灣廠商主動吸收及累積行動者間所產生的資訊流動，並加以轉化建構。以下分析台灣廠商獲得「有價值的提案能力」的過程。

如同前述，隨著產品的同質化和價格競爭的激化，品牌企業向一線代工廠（如廣達和仁寶）下單的情況增加，提高品牌企業間供應商的重疊性。一線的台灣代工廠藉由同時服務複數客戶，得到各品牌廠蘊釀中的產

品規劃和個別公司的設計喜好等訊息，以及各企業所握有的市場動向及新技術等相關資訊。雖然在事業群間設置防火牆，保護客戶的商業機密，但是藉由同事之間非正式的資訊交換，或是同時管理複數事業部的幹部，往往在公司內非正式分享不同事業群所得到的訊息，形成全公司共用的隱形資訊庫。各事業群利用這些公司共有的資訊庫，為客戶做出各式各樣的提案。

此時流入一線代工廠的資訊量，經常超越個別品牌企業所擁有的資訊量。譬如，各品牌廠擁有各自專業的市場和領域，有的企業專精歐美市場，有的企業擅長中國市場。再加上市場區隔，品牌廠又可區分為經營中價位市場及高價格市場的廠商，很少有一家品牌廠可以全方位地經營所有價位的產品市場。因此，個別的品牌廠不一定可以看出全球市場的全貌或發展趨勢；反觀台灣一線代工廠可以同時接觸到多數的客戶，因而能夠掌握「客戶的客戶」，亦即最終市場需求的全貌。

台灣的一線代工廠擁有驚人的資訊量。在某種程度上，我們公司也透過台灣企業看到全世界的市場結構。例如我們公司只知道美國和日本的狀況，但是台灣企業卻累積了不同客戶的市場情報，也就是全球市場的資訊。（2006年11月，品牌廠B6公司的訪談）

自2000年中期起，台灣企業基於各個事業部門收集來的資訊，並且利用這些資訊集思廣益，向客戶提出各式各樣的提案（圖6）。品牌廠方面對這樣的轉變，持肯定態度。

針對本公司的商用機種、消費機種、超行動的各項產品開發藍圖，台灣廠商會說：「我告訴您，其他公司有某某類型的機種，但是你們好像漏掉了這些類型啦！沒問題嗎？」同時，他們會推出自己開發的原型機種。（2007年9月，品牌廠B3公司的訪談）

針對我方所提示的市場規格書 (market specification document)，台灣

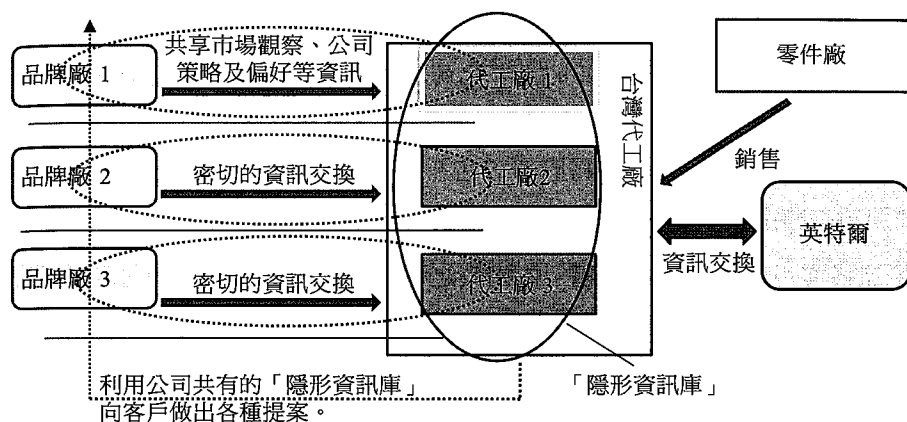


圖 6 台灣企業資訊收集的結構

企業會提出各種提案。比如說，他們會提出一些意見，例如：「這款產品加入這樣的功能會更好，下一季我們五家客戶中有四家會置入這種功能，如果貴公司沒有也可以嗎？」、「聽說某些公司正想推出這樣的功能等等」。（2006年10月，品牌廠 B4 公司的訪談）

另外，台灣企業也積極向客戶提出產品系列及供應鏈管理的建議。

台灣企業的提案方式是，利用從某客戶得到的資訊，再向其他的客戶提案，同時品牌公司也透過台灣企業得到其他同行的資訊。過去我們也由台灣企業得知，某龍頭品牌廠公司是如何 consign CPU 的。（2009年1月，品牌廠 B2 公司的訪談）

筆者採訪的品牌企業中，許多公司都曾考量到代工廠中跨越事業群間的藩籬，會產生將公司相關訊息洩露給競爭對手的風險。但是隨著品牌廠間競爭的焦點逐漸轉移到價格和產品機種，相較之下，與一線代工廠合作所創造出的低成本與高經濟效益，使得品牌企業減少對資訊洩漏風險的顧慮。

代工廠洩漏我們的產品開發藍圖之類的事，並不應該存在。但是，這個產業因為產品的同質化的結果，現在已經不用擔心資訊外流到其他公司。（2009年12月，B2公司的訪談）

B2公司又意識到，儘管在建立事業群防火牆組織之後，代工廠內產生了流通客戶相關資訊的問題。但相較之下，非正式從台灣公司得到競爭對手的動態情報，可獲得更多的利益（2010年8月，B2公司的訪談）。

隨著台灣企業藉流入資訊量的增加，<sup>7</sup> 快速提升開發推出原型機種的功能及創造有價值的提案能力；品牌廠的角色遂轉型成為買家，依據台灣企業的提案來選擇產品投入市場。2000年代中期以後，品牌廠從台灣代工廠所提案的機種中，選擇投入下一季市場的商品。品牌廠可以在眾多的選項中選擇所需的商品，以更低的成本及更短的交期投入市場。<sup>8</sup> 如此一來，台灣廠商得以參與品牌廠的部分產品企劃工作（圖6），而品牌廠也逐漸依賴台灣代工廠所擁有的豐富資訊。由以上的分析可以得知，這個時期台灣企業已成功轉型成資訊的提供者。

Ronald Burt (2004) 的實證研究指出，連接不同群體內部封閉資訊的橋梁行為，即連接結構洞的中間人，可以產生相當優異的創見。電腦產業中品牌廠間，面對不同環境和市場的相互激烈競爭下，必然產生結構性的空隙。此時，台灣企業扮演「中間人」的功能，運用公司內部形成的資訊庫，針對不同客戶提供適切的提案，同時也提升自我的附加價值。

---

7 如同前述，台灣企業與英特爾密切分享訊息，提早得到新的晶片資訊，並以此為後盾，製作具吸引力的原型機種及規劃客戶所需的提案。

8 在這個過程中，台灣代工廠開始做客戶區別。台灣企業通常分配優秀的工程師和業務人員給重要的客戶，派經驗淺的人員處理重要度較低的客戶所委託的案子。此外，優先提供優良提案給市場占有率高及訂單量大的「優質客戶」，小型客戶則採取通用原型機種對應。

## 五、結論

本文結合國際價值鏈理論和平台領導理論的觀點，關注構成全球筆電產業內的三個主要角色——掌握通路的品牌企業、擁有產品核心技術的平台領導者，以及台灣代工廠之附加價值的共同產出（合作）及爭奪（競爭）的動態，論述在這個動態中衍生的角色間的資訊流動，並且如何據以建構企業能力。具體來說，本文討論在筆電產業中，英特爾和以日系企業為首的全球國際品牌廠這兩個有力角色之間，在爭奪附加價值之下，順勢促成台灣代工廠急速成長。1990年代中期以後，英特爾展開「平台領導策略」，在自己的CPU和晶片組組合中，嵌入線路設計、散熱及產品小型化等技術知識；同時開始提供詳細的參考指南，加速普及開發技術知識到後進廠商，降低以往日本廠商擁有開發技術的價值。2003年以後，更進一步運用「迅馳」的品牌策略，使產業的附加價值集中在該公司所提供的關鍵零件平台上，進而奪取品牌廠的收益來源。英特爾的這種行為，不但降低筆電開發及量產的技術障礙，同時誘使品牌廠外包生產，促使台灣製造商投入開發生產的行列。這種附加價值爭奪過程中產生的資訊傳遞，成為台灣企業學習的泉源。

因此，台灣企業的成長模式可說是在先進國的有力企業爭奪附加價值角力之下，從中獲得「漁翁之利」。但更重要的關鍵是，台灣企業本身的自主性努力學習，才是抓住「漁翁之利」的契機，成就快速成長並席捲全球筆電的地位。

1990年代中期以後，台灣代工廠透過客戶企業的技術輔導，加上極高的自發性求知欲，努力吸收產品開發及量產的技術資訊，藉以提升成為具有統包解決方案的供應商。2000年代中期以後，隨著行動者間資訊傳遞構圖所產生的變化，台灣企業吸取從品牌廠流入個別客戶的相關資訊、市場動向等多樣化資訊，以及提高取得英特爾核心晶片組開發資訊的機會，主動向客戶提出各種有價值的提案。經歷這樣的轉變，台灣企業成為品牌廠

及英特爾可靠的合作夥伴。

今日，在半導體為首的電子零件產業裡，台灣企業面臨中國企業所建立的「紅色供應鏈」之競爭威脅。面對這個問題，台灣筆電的產業地位仍屹立不搖，出貨量超過全球市場占有率的八成。筆電產業雖然因為智慧型手機和平板電腦等新產品，導致市場擴大速度明顯趨緩，卻沒有動搖台灣企業在全球代工生產市場中的地位，主要原因就是擁有傑出的競爭力。這一傑出成就的背後是，台灣企業適時地抓住行動者間關係構圖變化中所衍生的學習機會，吸取並運用企業間傳遞的資訊，同時在行動者間扮演仲介者的過程中，持續發揮自主性努力的成果。

## 參考文獻

- 小川絃一，2007，〈我が国エレクトロニクス産業にみるプラットフォームの形成メカニズム アーキテクチャ・ベースのプラットフォーム形成によるエレクトロニクス産業の再興に向けて〉，東京大学 COE ものづくり経営研究センター MMRC Discussion Paper No.146。
- ，2009，《国際標準化と事業戦略——日本型イノベーションとしての標準化ビジネスモデル》。東京：白桃書房。
- 川上桃子，2012，《圧縮された産業発展 台湾ノートパソコン企業の成長メカニズム》。名古屋：名古屋大学出版会。
- 方國健，2002，《海闊天空——我在 DELL 的歲月》。台北：天下遠見。
- 古美蓮，1997，〈高股價衝擊藍天電腦許崑泰〉。《商業周刊》506: 72-74。
- 立本博文，2007，〈PC のバス・アーキテクチャの変遷と競争優位 —— なぜ Intel は、プラットフォーム・リーダーシップを獲得できたか —— 〉，東京大学 COE ものづくり経営研究センター MMRC Discussion Paper No.171。
- 伊丹敬之，2003，《経営戦略の論理 第3版》。東京：日本經濟新聞社。
- 財訊編輯部，1998，〈金寶，仁寶雙雙發飆現身說法〉。《財訊》193: 219-223。
- 富士キメラ総研編，2000-2017，《ワールドワイドエレクトロニクス市場総調査》。東京：富士キメラ総研。
- 經濟部技術處，1981-2013，《資訊工業年鑑》。台北：財團法人資訊工業策進會產業情報研究所。

- ，2014-2016，《資訊產業年鑑——資訊工業篇》。台北：財團法人資訊工業策進會產業情報研究所。
- 魏建發，2003，〈筆記型電腦產業——保持高成長的筆記型電腦產業〉。《元大京華投資資訊》6月號：33-44。
- Burt, Ronald. 2004. "Structural Holes and Good Ideas." *American Journal of Sociology* 110(2): 349-399.
- Dedrick, Jason and Kenneth L. Kraemer. 1998. *Asia's Computer Challenge: Threat or Opportunity for the United States and the World?* New York and Oxford: Oxford University Press.
- Dedrick, Jason, Kenneth L. Kraemer, and Greg Linden. 2010. "Who Profits from Innovation in Global Value Chains? A Study of the iPod and Notebook PCs." *Industrial and Corporate Change* 19(1): pp.81-116.
- Ernst, Dieter and Linsu Kim. 2002. "Global Production Networks, Knowledge Diffusion, and Local Capability Formation." *Research Policy* 31(8-9): 1417-1429.
- Fujita, Mai. 2011. "Value Chain Dynamics and Local Suppliers' Capability Building: An Analysis of the Vietnamese Motorcycle Industry." Pp. 68-99 in *The Dynamics of Local Learning in Global Value Chains: Experiences from East Asia*, edited by Momoko Kawakami and Timothy J. Sturgeon. Basingstoke and New York: Palgrave Macmillan.
- Gawer, Annabelle, ed. 2010. *Platforms, Markets and Innovation*. Cheltenham and Northampton: Edward Elgar.
- Gawer, Annabelle and Michael A. Cusumano. 2002. *Platform Leadership: How Intel, Microsoft, and Cisco Drive Industry Innovation*. Boston: Harvard Business School Press.
- Gereffi, Gary, John Humphrey, and Timothy Sturgeon. 2005. "The Governance of Global Value Chains." *Review of International Political Economy* 12(1): 78-104.
- Humphrey, John and Hubert Schmitz. 2004. "Chain Governance and Upgrading: Taking Stock." Pp. 349-381 in *Local Enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading*, edited by H. Schmitz. Cheltenham and Northampton: Edward Elgar.
- Itami, Hiroyuki and Thomas W. Roehl. 1987. *Mobilizing Invisible Assets*. Cambridge and London: Harvard University Press.
- Kimura, Seishi. 2007. *The Challenges of Late Industrialization: The Global Economy and the Japanese Commercial Aircraft Industry*. Basingstoke and New York: Palgrave Macmillan.
- Schmitz, Hubert and Peter Knorringa. 2000. "Learning from Global Buyers." *The Journal of Development Studies* 37(2): 177-205.
- Sturgeon, Timothy J. 2002. "Modular Production Networks: A New American Model of



- Industrial Organization.” *Industrial and Corporate Change* 11(3): 451-496.
- . 2009. “From Commodity Chains to Value Chains: Interdisciplinary Theory Building in an Age of Globalization.” Pp. 110-135 in *Frontiers of Commodity Chain Research*, edited by Jennifer Bair. Stanford: Stanford University Press.
- Yang, Daniel You-ren and Yun-chung Chen. 2013. “The ODM Model and Co-Evolution in the Global Notebook PC Industry: Evidence from Taiwan.” *Advances in Applied Sociology* 3(1): 69-78.

# 13

## 紅色跨界創新網絡的機制： 以中國大陸半導體公司專利發明人網絡為例

---

熊瑞梅、陳冠榮、官逸人

# 紅色跨界創新網絡的機制：以中國大陸 半導體公司專利發明人網絡為例

熊瑞梅

國立政治大學社會學系教授

陳冠榮

國立政治大學社會學系碩士

官逸人

國立政治大學社會學博士

半導體產業的升級和競爭力高度仰賴公司專利發明人的創新能力，引進創新人才和建構具有知識分享和創新的專利發明人網絡結構，對於提升公司專利創新能力是有利的機制。中國大陸半導體公司在 2000 年引進台灣和海歸中國的專利發明人，2008 年以後兩岸交流頻繁，中國半導體產業快速成長。本文企圖探討台灣跨界大陸、中國海歸回流大陸的跨界者，以及專利發明人合作網絡對個人創新能力的影響。本文引進 AnnaLee Saxenian (2007) 的跨界人才流動並採用 James Moody (2004) 創新合作網絡理論的知識社群凝聚力效應，以及 David Stark (2010) 主張發明合作網絡的多個副網絡重疊產生的結構折疊 (structural folding) 的橋樑效應。本文蒐集並建立五家大陸半導體公司，從 2000 年到 2014 年的營業收入、股權模式和研發經費、專利數和專利發明人網絡專利發明人網絡。2000 年至 2008 年中國的半導體廠商的營收和研發，都落後 2009 年以後的成長趨勢；中國大陸針對半導體產業的獎勵政策，在 2008 年以後積極地使用能促進創新能力的深化技術與活絡資本的政策，故專利發明人網絡的最大組成成分的結構凝聚位置，以及結構折疊的橋樑位置在公司專利發明人合作網絡越來越顯著。整體而言，2008 年以前，引進跨界台灣和海歸大陸專利發明人的技術移轉和創新機制，相對是快速有效的創新能力來源；而 2008 年以後專利發明人網絡的知識社群及累積位置，扮演創新的重要機制。居於網絡最大凝聚團體，以及其中的折疊橋樑位置的創新能力效應，以中芯半導體公司最顯著。

關鍵詞：跨界流動、創新網絡、結構凝聚、結構折疊

# Mechanisms of Red Cross-Border Innovation Networks: The Cases of the Networks of Patent Inventors in the Semiconductor Companies of China

Ray-may Hsung

*Professor, Department of Sociology, National Chengchi University*

Kuan-jung Chen

*M.A., Department of Sociology, National Chengchi University*

Yi-ren Guan

*Ph. D., Department of Sociology, National Chengchi University*

The industrial upgrade and competition of the semiconductor industry have been highly dependent on the innovation capability of patent inventors in companies. Bringing human brains and building the knowledge sharing and knowledge innovation networks for patent inventors are advantageous for upgrading companies' innovation capability of patents. Since 2000, semiconductor companies in China have attracted patent inventors from Taiwan and overseas, and the exchanges cross straits and the semiconductor industry have grown rapidly since 2008. This research explores the effects of cross-border innovators and collaboration networks of patent innovators on the innovation capability. This chapter brings the perspectives of Saxenian's (2007) cross-border brain mobility and takes the theories of Moody's (2004) structural cohesion of collaboration networks of innovations and Stark's (2010) theory of the brokerage function of structural folding over multiple overlapped sub-networks on the explanation of innovation. This research collected data on revenue, ownership, expenditure of research and development, number of patents and collaboration networks of patent inventors from 2001 to 2014 for five important semiconductor firms in China. The growths of revenue and expenditure of research and development from 2000 to 2008 were lower than those of the period after 2009. Since the incentives of government policies for China's semiconductor industry after 2008 have actively promoted innovation capability, intensification of technology, and capital flexibility, the collaboration networks for patent inventors have evolved into a network structure with a great proportion of patents located in the largest component. The position of being a member of the largest component and the cut-point among bi-components in the largest component has better innovation capability. On the whole, cross-border inventors tend to be the fastest and most effective mechanism of innovation through technology transfer; after 2008, network mechanisms of structural cohesion and structural folding played more important roles, which are available for building large and cumulative knowledge communities for innovation. The effects of being a member of the largest component and the position of structural folds in the largest component of the collaboration networks on the innovation capability for patent inventors are especially significant for the Semiconductor Manufacturing International Company (SMIC, 中芯國際半導體公司).

*Keywords:* cross-border mobility, innovation networks, structural cohesion, structural folds.

## 一、前言

半導體產業是強調全球生產分工創新競爭的產業，台灣的半導體產業廠商在 2000 年後，透過兩岸的專利發明者與人才的流動，進行知識擴散與知識創新；但在 2010 年後，中國半導體產業的產業創投及人才回流國家政策，對台灣半導體產業造成威脅。台灣的半導體產業，從 1980 年代政府主導獎勵發展，到 1990 年代企業逐漸壯大技術自主，2000 年以後，廠商自主性連結外在資本和技術網絡，快速成長。部分 IC 設計公司和少數製造公司也赴大陸開拓市場，使台灣半導體產業奠定具有高度競爭力的全球在地創新網絡特質。

但從 2014 年中國大陸政府積極推動半導體產業以來，半導體大基金政策促成中國清華紫光集團，積極對台半導體產業進行投資、併購與挖腳；再加上中國大陸於 2015 年頒布的 135 計畫，強調 2025 中國製造，要求在中國銷售的晶圓到 2025 年須達到 70% 的零組件是中國製造。清華紫光創投基金企圖投資 IC 設計公司聯發科與封測公司力成，以及中國一連串的國際併購動作，導致台灣政府和半導體廠商對於高科技產業紅色供應鏈崛起產生恐慌。事實上，半導體產業的市場競爭和創新需求都相當大，併購能直接獲取一個公司既有的智慧財產和創新能力，大陸看中台灣的技術，台灣公司則看中大陸市場；因此，兩岸的人才流動與競爭合作創新的現象，將會繼續增加。

在台灣，發展學者對跨界創新的研究提出不同的理論觀點。發展理論的學者強調產業後進發展國家，例如：台灣在半導體發展初期，由國家主導新竹科學園區和工研院的設立，鼓勵工程師創業，進入半導體產業並接下國際大廠訂單，經由工研院或國際大廠進行技術移轉、學習和追趕，增進產業的升級與創新（王振寰 2010；Amsden and Chiu 2003）。中國政府和半導體產業廠商也想遵循台灣的後進發展追趕模式，大致在 2000 年以後，國家在形塑產業的制度環境上已經有促進產業市場化的能力；而台灣在

2008 年管制半導體產業技術流出，禁止 12 吋晶圓相關技術流出。2008 年以後，馬英九政府的兩岸政策開放後，台灣流到中國的資本快速增加。

有關高科技廠商人才跨國與跨區域流動的創新理論，區域經濟地理學者的研究有相當的影響力，他們的觀點聚焦在區域優勢和區域創新。區域優勢觀點強調產業聚集有助於知識交換和知識創新，而區域的科技發展與創新則仰賴區域的制度場域裡，社會文化環境是否有利於人才與知識的交流；有利於人才的流動與知識交流，才會有助於知識創新。AnnaLee Saxenian (1994) 的區域優勢理論解釋為何美國的高科技產業創新集中在矽谷，而徐進鈺 (2000) 提出矽谷回流台灣的高科技工程師，以及台灣新竹科學園區廠商間的人才流動，都有助於新竹科學園區成為創新區域的條件。Saxenian (2007) 進一步提出半導體產業的創新探險家，透過到美國的留學生人才回流，先是美國矽谷的人才 1990 年代回流到台灣新竹科學園區，2000 年後中國和印度的留學生先後回流到中國和印度，創造半導體生產分工的全球化與創新 (徐進鈺 2008)。其實，跨地理國界流動的專利發明人也是知識傳播的橋樑。但過去發展社會學者 (如：王振寰、高士欽 2000；Mathews and Cho 2000)，或經濟地理學者 (如：徐進鈺 2000；徐進鈺、鄭陸霖 2001)，多半沒有將重點放在這些跨界創新發明者的貢獻。

經濟社會學家從社會網絡的觀點來研究創新，已累積相當豐碩的成果。社會網絡的創新研究多半是以專利發明人合作網絡為資料分析基礎，強調知識社群的網絡形成和網絡橋樑者位置，有利於增進創新能力 (Moody 2004; Newman 2001; Fleming et al. 2007; 黃意丹 2012)。許多的發明創新者會因為專業興趣進行合作，逐漸增加知識交流，形成各自的知識社群，而不同社群間的知識流通需要網絡橋樑者來進行知識傳播、知識交換和知識創新。經濟社會學領域有關創新網絡的研究，多半將焦點放在橋樑者的角色。許多組織社會學家在半導體產業和生物科技產業創新的研究中，以核准的專利作為創新能力的指標 (Podolny et al. 1996; Powell et al. 1996)，而經濟社會學家分析組織或個人創新能力時，經常聚焦公司間的技術合作網絡與公司的專利創新能力；也有一些學者以發明人網絡位置來探討個別

發明人的創新能力 (Moody 2004; Uzzi and Spiro 2005)。

本文關懷 2000 年以來，中國大陸半導體產業透過海外中國人和台灣人到中國的跨界人才流動，以及公司內部專利創新發明人網絡的創新社群聚集和橋樑者位置，對專利發明人的創新能力產生的影響效應。本文的專利發明人跨界位置包括兩類：一類是在公司的專利發明人網絡中，有哪些結點的專利發明人來自台灣半導體公司，或者是中國籍曾經在海外工作過，換言之，這種人可歸類為跨台灣與大陸國界的跨界專利發明人。另一類是在專利發明人網絡中，位居兩個知識社群的中介者橋樑位置，亦即一旦拿掉這個橋樑，原有的知識社群會分裂成不連結的 bi-components 的程度。

本文主要目的在探討跨地理界線和社會網絡副團體界線的專利發明人，他們的橋樑位置對專利發明的創新能力所產生的效果。主要內容包括：(1) 介紹跨地理界線的跨界流動者的相關文獻，以及社會網絡的橋樑位置與創新表現的相關文獻；(2) 簡單介紹中國半導體產業政策的變遷，以及人才回流的描述性分析；(3) 介紹五家中國主要半導體公司創立的背景，描述從 2002 年到 2014 年資金股權結構和營業額的變遷；(4) 呈現五大中國半導體公司 2008 年前後的專利發明人網絡，並且以顏色標示跨界台灣專利發明者、海歸中國發明人和中國本地發明人，從視覺圖呈現 2008 年前後跨地理空間的跨界者在社會網絡中的變化；(5) 最後混和五家公司多年的資料，進行長期資料的負二項迴歸模型分析，檢視地理界線的跨界者和社會網絡副團體的橋樑者對專利創新能力的影響效果。此外，本文將樣本分為 2008 年前和 2009 年後的樣本，企圖進一步檢視跨地理和跨社會網絡團體的橋樑位置專利發明人，他們的創新能力是否在兩個時段有差異。

## 二、跨界創新的理論觀點

高科技產業強調競爭，是一場國與國、廠商與廠商的全球競爭。各國競相發展有利於吸引高科技產業的制度政策，廠商也致力於全球廠商間的互相合作，以期創造更快速的創新和更多的產值。對高科技產業而言，

公司的創新能力是競爭與生存的條件，為了達到不斷創新的目的，會設法將公司設在有利於和其他公司合作的創新區域，這些創新區域有利於全球人才在不同創新區域間流動；來自不同國家的跨界創新者，在公司內部的知識創新網絡中，也扮演核心與橋樑的關鍵位置。因此，以下文獻回顧包括：(1) 跨界流動者的知識創新，(2) 創新網絡的跨界位置及效應。

### (一) 跨界流動者的知識創新

Saxenian (1994, 2007) 發現矽谷的華人和印度移民的知識創新和創業能力 (Saxenian and Sabel 2008)，不僅對矽谷的經濟發展產生貢獻，他們有些人回流母國投資，在母國和美國之間形成人才的循環交換 (brain circulation)，也造成美國和母國兩地高科技產業的發展。Saxenian (1994) 認為台灣新竹科學園區這個創新社區的形成，對美國矽谷與台灣竹科的資金、人才與知識的跨界交流扮演重要角色。在地的流動者會環視全世界的跨界流動機會，分享訊息、產生信任規範，並建立多元的接觸者 (Portes 1995)，可說是知識傳播與創新的橋樑者。

Saxenian 指出人才區域間從人才外流到人才回流，藉由人才互相流動、技術和知識分享互惠，產生知識創新的效果，台灣和矽谷間的人才流動可說是最典型的例子。1970 和 1980 年代台灣的高等教育學生，大量到美國留學，特別是從事資訊與電機等高科技的人才。當時，台灣出口產業的主力仍然是鞋業和紡織成衣業等傳統產業。1980 年代初，新竹科學園區才新建不久，台灣半導體產業的創新公司才剛起步，這些理工科系的人才持續呈現單向人才外流的趨勢。

到了 1990 年代，台灣的半導體上、中、下游公司快速成立與成長，科學園區的公司間也形成學習型和創新型的區域制度文化，吸引大量的留學生返國。這些 1970 和 1980 年代出國的留學生，在國外工作一、二十年後，在美國高科技公司培養了高科技的技術和管理經驗，在 1990 年代的台灣高科技公司，無論對個人和公司都產生很大的影響。這些人才日後在矽谷與台灣間扮演知識流動和創新的橋樑者角色。



Yu Zhou 與 Jinn-yuh Hsu (2011) 比較 1980 年代矽谷回台灣的留學生，以及 1990 年代晚期矽谷回中國的留學生，對於國家的技術追趕和創新的影響，兩股人才的空間流動有很類似的知識流動和創新效果（徐進鈺、鄭陸霖 2001；楊友仁 2007）。1990 年矽谷有三分之一的科學家和工程師在外國出生，其中三分之二是亞洲人，百分之五十一是中國人。1990 年之後矽谷的大陸人工程師和科學家快速成長，而台灣理工科系的人才出國留學比例在 1990 年代下降，主要原因之一是台灣高科技產業快速發展，加上公司為了吸收和留住人才，提出員工分紅配股制度。在 1990 年代員工分紅配股比例曾高達盈餘的 25%，後來逐漸往下修正到不低於 5%；分紅配股造就電子業無數年輕的億萬富豪，例如，一名聯發科主管才做了三年就累積 3.6 億身價，三十二歲就選擇退休。因此，1990 年代的理工科畢業生多半選擇趕緊進業界搶股票分紅、累積財富，而不出國留學或工作。在此同時，中國大陸到美國矽谷的留學生快速成長。

2000 年以後留美的中國學生開始回流中國的創新產業聚集區，複製台灣過去留學生的知識分享和創新經驗 (Saxenian 2008)。總之，Saxenian (1994, 2007) 提出 2000 年以後中國政府的獎勵措施，帶動台灣、中國與矽谷三者間的三角互動關係技術社群，也促成三地間的新 IT 生產中心，且三地間的跨界人才流動頻繁。

Zhou 與 Hsu (2011) 研究中國大陸資訊產業的興起，也是遵循 Saxenian (2007) 的人才外流、人才回流到人才循環流動互惠。中國的美國留學生回國工作的人數，從 1998 年後快速成長 (Cao 2008)，中國政府在 1990 年代後期開始有能力吸收這些留美人才，在 2000 年後才有機會發展高科技產業。Saxenian (2007) 注意到中國和印度的工程師在矽谷高科技公司的新創上產生的效果，使用新科技探險家 (new Argonauts) 的概念來描述這些跨界創業者在連結全球創新場域的角色。這些角色也具有結合兩地，以及多重知識創新區的橋樑者或結構折疊者的作用。

究竟跨地理界線的知識傳播橋樑者是否具有前面文獻所提及正面創新的效果？田畠真弓、莊致嘉 (2010) 的論文主張台灣和日本勞力市場的制

度文化，台灣相對流動強，知識創新也較強。然而，官逸人 (2015) 的博士論文發現台灣半導體專利發明人在半導體公司間的流動，不像一般發展社會學和區域地理學者所主張的，對流動給予促使創新發明的價值功能。反之，在半導體產業中流動反而不易在固定公司內形成研發團隊，產生創新能力，甚至跨界造成的不同團體和文化的權力衝突，未必對公司的專利創新有正面累積的優勢。雖然，本研究的重點放在跨國界的流動者，但過去有關日本、台灣勞力市場流動與創新能力的關聯，研究結論不一，提醒我們有關跨界流動與創新能力需要有更嚴謹的經驗研究資料，才能進行檢驗跨界者與創新能有利得關係，故根據前面文獻，我們提出如下的假設。

假設 1：台灣或中國的海歸專利發明人比中國本地發明人，有較高的創新能力。

## （二）創新網絡的跨界位置及效應

經濟社會學家研究創新網絡，經常圍繞在網絡的橋樑者和網絡的結構凝聚力等議題上。社會學家不從人本質的創造能力來分析創新，主張發明網絡社群的形成和跨社群橋樑者的位置，才是創新能力的結構因素。社會網絡的結構收斂凝聚力主要受到 Coleman (1988) 社會資本觀點的影響，封閉的網絡結構 (closed networks) 有助於群組團隊集體信任的形成。當人們的社會網絡互相重疊，會產生凝聚力。凝聚力可以創造人們同心合力，合作創新的能力，這是個人創造力無法產生的社群知識交流的創新能力，特別是高科技產業的創新更需要許多市場創新的發明者，持續透過跨群組團隊發明，才能累積合乎市場需求的創新能力。

社會學家也主張發明家能進入較大的學術社群，有助於獲得較多的知識交換和創新的可能，能夠產生較多的作品。James Moody (2004) 便使用這樣的結構凝聚力概念來解釋美國社會學家的學術社群與創新能力的關係。結構凝聚力的指標通常是以人們是否能進入社會網絡的最大組成成分來界定。由於全球半導體市場與中國內需市場在無線通訊、手機與行動裝

置 (mobile devices)，以及其他消費性電子相關利基產品持續成長的情形下，中國半導體產業正處於快速成長階段，因此預期中國半導體產業上游 IC 設計、中游 IC 製造公司及下游 IC 封測廠，在未來幾年都會快速增加。台灣則因製造與封測廠商投資金額龐大，廠商數目變動應不大，但 IC 設計公司數目仍會持續成長。由於全球化及競爭程度越來越強，半導體台商、台幹與工程師在中國任職，兩岸半導體的資金和人才交流將更密切，會使兩個區域的最大組成成分 (largest components) 透過某些關鍵制度企業家 (institutional entrepreneur) 連結在一起，形成更龐大的複雜網絡 (complex network)。

假設 2：專利發明人位於最大網絡成分（或社群）中，會產生較高的創新能力。

在開放的社會中，若是弱聯繫，比較容易連結到不同利益團體和不同觀點的群組。組織創新能力需要仰賴產品市場的新訊息和新點子，即使天生有高度創意的人，若沒有機會和環境進入能促進多元群組，群組間又有多橋樑的網絡中，也難產生符合市場需求的產品創新能力。過去有關網絡跨群組的橋樑者位置與創新的理論觀點，包括結構洞 (structural holes) 和結構折疊 (structural folds) 等，都是呈現大型創新網絡的拓邊跨界的機制。結構洞是 Ronald Burt (1992, 2005, 2010) 提出的概念，之後許多組織研究都將結構洞視為競爭的優勢策略，這種網絡的特質對個人和公司布局都具有高度的社會資本回收。一般而言，組織間網絡的演化往往受到慣性重複的路徑依賴聯繫影響，若要網絡產生較大的改變，企業家必須在既有的慣性重疊網絡中，跨界到不重疊的網絡聚集，以便衍生新的資本與技術組合的創新可能性。因此，網絡的結構洞會偏多，而跨不同副團體的橋樑者也偏多。企業家和發明者在技術合作與資本連結網絡中的結構洞位置，具有正面的創新效應 (Burt 2005)。

事實上，結構洞和橋樑者的跨界網絡結構特性，在 Balázs Vedres 與

David Stark (2010) 的觀點中都是一種網絡結構交互折疊的現象，可統稱為不同團體互動重疊的現象。結構折疊往往是組織間網絡演化產生破壞式創新的主要機制。企業精神的目的是不是觸及已經存在的訊息和點子，而是廣泛接觸陌生的社會圈，利用知識和資源重組產生創新。跨群組界線可視為兩個社會圈的橋樑，或者參與兩個社會圈的網絡，故在兩個社會圈都具有重疊的關係，有助於將兩種知識和資源重組，這種知識重組是需要架橋和橋樑者的弱聯繫。

企業家精神和創業都需要被放置在多重副團體網絡結構重疊的脈絡中。人們若暴露在多重凝聚的結構重疊區中，比較有可能成為創新者。這種團體間的重疊互動可以稱為交互凝聚 (inter-cohesion)。圖 1 左邊和右邊都算是結構折疊的網絡特質，左邊是網絡中兩個副團體中重疊兩個團體的身分，右邊則是兩個副團體完全不連結，必須有橋樑者來連結，這兩種跨界結點的結構洞分數 (the coefficients of structural holes) 一定比在兩個緊密連結副團體的其他成員來得高，折疊位置者創業家和創新發明者的特質也較強。結構洞分數是由 Burt (1992) 提出來概念化及操作化網絡橋樑位置的指標。Saxenian (2008) 指出一些跨界矽谷、台灣及中國的華人工程師和創投者，位處網絡折疊結構位置，共同建構了全球資訊電子業發展的動態發展軌跡。

企業精神往往是具有打破原有線性發展路徑，重新組合新網絡連結，可稱作破壞式創新 (disruptive innovation) 特質。當系統呈現不穩定時，會出現新的動態連結模式，但新的連結網絡是否有效，也需要方法來驗證。

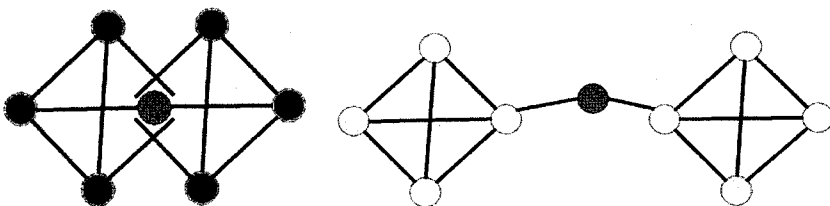


圖 1 結構折疊的模式

資料來源：Vedres and Stark (2010)。

企業精神的網絡結構會影響企業團體的表現或企業的表現。在台灣的半導體產業早期發展中，資本與技術市場的跨界橋樑者角色，對於半導體公司的創新能力和產業的技術升級，產生很大的貢獻。例如：許多公司間的董監事跨坐來自於工業開發基金，後期資本市場的創新累積則來自各類型的投資金融機構（林亦之 2010；熊瑞梅、胡力中 2011；官逸人等 2012）。此外，台灣在專利創新發明上也仰賴全球化的半導體公司的專利授權與技術合作研發，例如：早期荷蘭飛利浦投資台積電，將半導體技術移轉台灣的跨界創新經驗。本文主張 2008 年後，隨著台灣半導體產業快速投資中國，且台灣和中國海歸發明家回中國的人數增加，中國半導體公司的專利發明人網絡會出現更多創新團隊合作，也會有更多的創新團隊有互相重疊的發明家。這些跨界的創新團隊者，有更多的創新能力。本文採用 Moody (2004) 以社會網絡中的跨副社群的橋樑者節點 (cut-point) 位置，分析美國社會學社群論文與作者的研究，進行以下假設定：

假設 3：專利發明人位於兩個副團體間的橋樑節點位置，會產生較高的創新能力。

### 三、中國的半導體產業與人才政策變遷

中國大陸政府在 2000 年左右，開始推動一連串的優惠獎勵措施，企圖扶植半導體，一群來自台灣半導體廠商的工程師和管理人員，在這個時期流動到大陸 (Zhou and Hsu 2011)。不同於 1980 年代半導體產業的人才從美國矽谷流動到台灣科學園區的跨界創新經驗，2000 年後大陸半導體產業的跨界創新，除了從矽谷或新加坡的海歸人才外，還包括台灣人才。台灣政府在 2008 年馬英九擔任總統後，對中國大陸採取開放的政策，半導體產業投資中國半導體也快速成長，最先是 IC 設計，繼而是低階封裝、8 吋以下晶圓製造在中國設廠生產。2000 年左右，在全球半導體產業不景氣影響

下，台灣半導體產業出現併購潮，世大半導體被台積電併購，世大半導體董事長張汝京在 2000 年赴中國大陸創辦中芯國際半導體公司。接著，台灣聯華電子相關的一群員工，2001 年在蘇州創立和艦半導體。這兩家在中國大陸設立的半導體廠商網羅大量台灣半導體的工程師和經理人員，他們的跨界知識流動，產生跨界知識創新網絡。中國半導體產業和人才政策牽動兩岸的半導體產業發展，2008 年前後可以做為一個分水嶺。2008 年台灣政府對於半導體產業投資中國採開放的政策，這一年全球遭受金融風暴，兩岸半導體產業都面臨很大的衰退和重整。

### （一）2008 年以前的產業和人才政策

中國大陸半導體產業發展的軌跡和台灣有些差異。台灣政府設立的科學園區和工研院，扮演技術和市場形成的火車頭角色。工研院電子所熟悉技術市場的研發，將技術產品衍生創業成新公司，成功地在半導體發展初期創造許多快速產生業績產值的半導體領頭羊公司。反之，中國大陸半導體的初期發展是由保守的軍方和科研單位進行研發，故能發展出市場需求的半導體產品相當有限，以致中國半導體市場化始終有困難（呂爾浩 2009；徐斯儉、呂爾浩 2009）。1980 到 1995 年間中國「908 工程」引進 33 座半導體廠，但因為半導體主管部門權力下放給地方政府，導致產業政策執行力差，缺乏市場化的 IC 設計公司及 6 吋晶圓廠，生產能力和技術市場競爭力都弱，故「908 工程」失敗收場。

1995 年以後中國大陸才進入半導體商品化的市場，但此時半導體市場已經相當成熟，若要快速追趕必須投入更多的資金並吸收更多的人才，還需面對強大的既有競爭者。1996 到 2000 年間，外資和海外技術人才開始流入中國，中國半導體才建立高階技術的初步基礎。這段期間開始「909 工程」方案，先是國務院與上海政府共同出資成立華虹微電子；繼之，1997 年日本 NEC 與華虹微電子合資組成上海華虹 NEC，但華虹 NEC 的經營和管理由日方主導。此外，「909 工程」方案選定 7 家 IC 設計公司進行市場化的設計能力提升，也在此時，允許純外資進駐中國，例如：Motorola 獨

資 8 吋晶圓廠並成立商品化的 IC 設計部門。外資進駐中國後產生的人才流動和技術移轉，奠定中國半導體產業發展的基礎，引進外資開始造成中國半導體產業的市場化。

「909 工程」方案中對半導體產業產生最大的推進機制是引進跨界管理人才，也促成台灣和中國半導體產業網絡的跨界聯繫機制。「909 工程」原本意圖聘任日後任職台灣世大半導體的張汝京擔任華虹 NEC 的總經理，但因日方反對作罷（呂爾浩 2009）。908 和 909 工程，都採用引進台灣半導體管理人才及技術的策略，例如，茂矽創辦人陳正宇，協助中國成立華晶和上華半導體，並在香港上市。

2000 年以後，中國大陸又陸續推出促使半導體產業升級的相關政策。半導體產業的持續升級及市場競爭，需要投入巨大的資金和深度的技術人才，中國於 2000 到 2005 年間提出 18 號文的經濟政策方案，主要在推動 12 吋晶圓的發展及競爭力。18 號文強調對晶圓製造投資的稅收優惠，最大的受益企業是中芯國際、華虹 NEC、華潤等晶圓製造公司。此外，18 號文具有鼓勵半導體廠商上市發行股票與債券等，多種金融方式籌集資金的獎勵措施。中芯國際在 2004 年分別在香港與美國上市，在市場上籌措資金的能力大增。但中國半導體產業發展由於缺乏先天商品化市場和技術創新網絡，又必須面對前面技術領先的競爭者，故當台灣、中國半導體廠商跨界連結後，在 2000 年到 2008 年之間並未產生快速的後進追趕學習創新的現象。

## （二）2008 年以後的產業和人才政策

中國 2008 年以後的吸納海外人才政策、推動產業升級的相關大基金、獎勵半導體製造在地化政策等，對半導體產業發展的環境產生更大的創新效果。早在 2000 年以前雖然已經有許多人才政策，具體包含長江學者獎勵計畫、百人計畫、國家傑出青年科學基金等政策，但政策對象主要聚焦在吸引海外學者、留學生返國進行科學研究，缺乏與產業界人才直接相關的重大政策。2008 年年底開始海外高層次人才引進計畫，簡稱千人計畫，計

畫目標並未限制返國人才從事學術研究，人才可以選擇中國的重點創新項目、學科和實驗室等研究機構，另外也包含中央企業、金融機構，以及高新技術產業開發區或其他類型產業園區。<sup>1</sup> 同時申請者的資格相當彈性：在國外著名高校、科研院所擔任相當於教授職務的專家學者；在國際知名企業或金融機構擔任高級職務的專業技術人才和經營管理人才；擁有自主智慧財產權或掌握核心技術，具有海外自主創業經驗，熟悉相關產業領域和國際規則的創業人才；國家急需的其他高層次創新創業人才。<sup>2</sup> 因此大量海外人才返回中國從事學術研究、投身產業市場，或者同時跨越學術與產業界。此外，千人計畫為中央層級政策，地方政府則仿效千人計畫推行許多不同的海外人才引進政策。換言之，2008 年千人計畫是中國政府在 2000 年以後規模最大、涵蓋面最廣泛的人才引進政策，激起中國政府從中央到地方全體引進海外人才的浪潮。中共中央辦公廳轉發《中央人才工作協調小組關於實施海外高層次人才引進計畫的意見》，實行「海外高層次人才引進計畫」（簡稱「千人計畫」）。截至 2014 年 5 月底，「千人計畫」已分十批引進 4,180 餘名海外高層次人才。<sup>3</sup>

中國有計畫地吸引更多人才回流，有彈性地安置於研究和產業機構，有效促進半導體產業的發展。Saxenian (2007) 強調人才外流與人才回流循環是高科技產業發展中創新機制的關鍵。從表 1 可以看出，中國政府吸引人才回流和循環的政策，在 2008 年以後產生明顯的功效。在 2008 年以前，回國人數在數量方面明顯少於出國人數，之後全球金融危機頻繁出現，大量海外留學生受到歐美不景氣影響，返回中國投入市場；此外，中國經濟逐年發展，帶動市場機會蓬勃，刺激海外留學生回國意願增加。表 1 顯示 2009 年以後大陸和國外之間的人才外流、回流到交流的互惠循環模式已經產生；總之，人才回流加速提升中國企業的技术與知識能力。

---

1 千人計畫網，<http://www.1000plan.org/qrjh/section/2?m=rcred>。

2 千人計畫網，<http://www.1000plan.org/qrjh/section/2?m=rcred>。

3 千人計畫網，<http://www.1000plan.org/qrjh/section/2>。



表 1 中國歷年海外留學與歸國人數（單位：萬人）

年度	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
出國	14.46	17.98	22.93	28.47	33.97	39.96	41.39	45.98
返國	4.44	6.93	10.83	13.48	18.62	27.29	35.35	36.48

資料來源：(1) 中央政府門戶網站，〈2014 年度我國出國留學人員情況〉，[http://www.gov.cn/xinwen/2015-03/05/content\\_2827388.htm](http://www.gov.cn/xinwen/2015-03/05/content_2827388.htm)；(2) 〈「海歸」正加速回歸 競爭優勢相對不再明顯〉，[http://www.gov.cn/jrzq/2014-01/10/content\\_2563412.htm](http://www.gov.cn/jrzq/2014-01/10/content_2563412.htm)。

除了 2008 年以來的獎勵人才回流政策外，近年來中國針對半導體提出一連串活絡資本和技術升級在地化的產業政策，對台灣半導體產業的威脅遠勝以往。中國國務院於 2014 年 6 月 24 日公布《國家集成電路產業發展推進綱要》，並成立相關基金，是第一個以半導體產業為主的產業鼓勵政策。以往的促進政策中並未獨立針對半導體產業，而是與軟體產業共同制定；主要原因是中國每年的晶片產業相關供應鏈的進口量，竟然超過每年進口的原油，因此決定投資 1,200 億人民幣，提供半導體產業創投基金。這個政策出來後，已經對跨界資本和人才流動產生效應。舉例來說，台灣聯電將與廈門市人民政府、福建省電子集團合資，在廈門建 12 吋晶圓廠。又，清華紫光整合手機晶片廠，例如：展訊、RDA、英特爾等資源，並控角華亞科董事長高啟元，協助大陸發展 DRAM 產業；此外也企圖併購台灣封測廠矽品和力成。江蘇長電也受到政府基金贊助，併購新加坡的星科金朋電子（全世界第四大封裝廠）。可見 2014 年中國大陸政府採取更積極的產業政策後，促使台灣的半導體公司到中國投資與高階人才外流，而清華紫光在中國半導體產業的併購上扮演資源整合的角色。

中國 2015 年 135 計畫中提出的《中國製造 2025》政策，是促使台積電必須到中國南京設廠的壓力。《中國製造 2025》行動綱領中，明確點出希望中國大陸在 2025 年成為世界製造強國，在製造業主要領域上要具有創新引領能力及競爭優勢，並建成全球領先的技術體系和產業體系。半導體產業便是此計畫中，企圖轉型升級，建立紅色供應鏈的首要技術突破的關鍵產業。此一目標相當巨大並且實現難度高，台積電於 2016 年 3 月由張忠謀率 7 人小組前往中國與南京市政府簽約，在中國設立首座 12 吋晶圓廠。

表 2 中國半導體公司重大技術合作與投資件數，2011-2015 年

年度	2011	2012	2013	2014	2015	總計
技術合作	1	3	2	1	3	10
投資	2	0	1	5	9	17
總計	3	3	3	6	12	27

本文匯整近年來中國推動半導體各項政策後，產生的重大技術合作和投資事件（表 2），詳細的事件則列於附錄表 1、2、3。從附錄中可以看出幾個重大全球技術合作和投資合作事件，對未來半導體的產業升級有所助益。

## 四、研究方法

### （一）資料蒐集

中國半導體產業發展時間相當晚，近年來的發展更引起國際關注。但是，高度受重視的現況並無相符的學術研究成果，目前針對中國半導體產業的研究主要還是以智庫產業研究與投資報告為主。由於中國半導體產業具有足夠專利發明創新能力的公司有限，故本研究的研究對象，集中在五家最重要的中國半導體產業公司的資本和專利資料。研究資料來源主要分為兩部分，其一為五家中國半導體公司的財務和研發經費資料，資料來源不同，但經過匯率換算估計。營業收入指銷售主要產品所得，該數值與營業收入淨額的差異在於是否扣除銷售成本，觀察營業收入以便了解各年度各公司的接單量與產值。中芯國際與長電科技屬上市公司，有充分的年報財務資料，和艦、華虹 NEC、宏力的資料來源則是筆者們蒐集的各方新聞網路資料。中芯國際年報揭露的財務資料使用千美元單位，為了使五家公司能以相同的單位基礎做比較，因此根據每年度最後一個開盤日的匯率換算成千人民幣。和艦科技及華虹 NEC 為非上市公司，資料來源自中國工業企業數據庫（2002-2007 年）。

其二為 WEBPAT 專利資料庫中所收錄的各國核准專利。本研究蒐集

中芯國際、和艦科技、華虹 NEC、宏力、長電等五家半導體公司的專利發明資料，下載專利所有權人 (assignee) 為和艦科技（蘇州）、中芯國際積體電路製造有限公司、中芯國際積體電路製造（上海）有限公司、中芯國際積體電路製造（北京）有限公司、Hejian Technology (Suzhou)、Semiconductor Manufacturing International Corporation、Semiconductor Manufacturing International (Shanghai) Corporation，以及 Semiconductor Manufacturing International (Beijing) Corporation 的所有核准專利。

為了核對專利發明人的中英文姓名的一致性，我們同時運用專利家族概念，即同一專利在不同國家申請的現象，於 WEBPAT 專利資料庫中進行搜索，對照在中國或台灣的同族專利。並以此獲得的發明人中英文姓名，搜索是否有台灣、國外的專利，做為判斷發明人的職涯經歷。此外，同步運用 GOOGLE 等網路搜尋引擎，補充發明人相關文獻資料，並進行資料對照除錯步驟。專利資料檔製作方面，首先選取專利資料中專利號、發明人、核准日期與被引用次數等相關資訊，運用 SPSS 的 restructure 功能將原先以專利為單位的資料，轉換為以個人為單位的資料檔。最後，進一步補充網路上所蒐集到的文獻資料，建構出發明人資料檔，以利後續分析。

## （二）分析方法

本研究的分析方法包括描述性分析和解析性分析。描述性分析包括中芯國際、和艦科技、華虹 NEC、宏力、長電等五家重要中國半導體公司，以下幾方面的資料：(1) 五家公司財務和研發經費，(2) 五家公司專利合作人數的次數分布，(3) 使用多年資料合併的專利與發明人 two-mode 的資料，來呈現五家公司 2008 年前與 2008 年之後的圖像；使用 two-mode 的方式，是為了避免發明人與發明人，或專利與專利之間重疊，但卻只能呈現一條連線的限制。

解析性分析上，我們使用負二項迴歸模型來解釋影響下年度專利發明人專利數的因素。這個模型的依賴變項為發明人次一年的專利數，發明人個人專利數量的多寡，反映出該發明人創新的能力。我們計算發明人次一

年內所有的專利數，代表該發明人在次年的研發成果，但由於多數發明人只有一個專利數，只有少數發明人有大量專利，樣本整體分布並不呈現常態分配，故本研究的統計模型使用 *negative binomial regression* 進行分析。

解釋一個專利發明人次一年的所有專利數的主要獨立變項，首先是個人的跨國界工作經驗，我們分成台灣經驗、海外經驗和中國在地工作經驗。本研究主要探討台灣半導體技術的跨界流動現象，因此將有台灣半導體廠商或學術、官方單位專利、國籍確認為台灣的發明人過錄為 1，反之為 0。發明人若是中國人或其他國人，且有中國本地以外的國際半導體大廠或學術、官方單位專利過錄為 1，反之過錄為 0。

其次是個人在每年專利發明人合作網絡結構位置，包括是否位於發明人合作網絡的最大群組，以及是否位於最大群組的跨兩個以上副群組 (*bi-components*) 的橋樑者位置。最大群組 (*the largest component*) 代表發明人彼此之間所形成的，具有高度結構凝聚力 (*structural cohesion*) 的群組。發明人位於結構凝聚力強的最大群組，可獲得豐富的知識交流，而產生較多的發明。發明人若在最大群組 (*component*) 過錄為 1，其他群組過錄為 0。社會網絡會出現最大群組，主要仰賴許多跨兩個副群組 (*bi-components*) 的橋樑位置，若位在最大群組，且連結到幾個不相連團體（群組），<sup>4</sup> 則最大群組的跨界位置過錄為 1，其他最大群組非橋樑者及相對較小群體的發明人則過錄為 0。本文分析發明人網絡的最大群組成分和跨界橋樑位置，都是將發明人對專利的 *two-mode* 網絡，轉換成發明人對發明人的單一網絡，再針對這個單一網絡，使用 *Pajek* 軟體來鑑定每一個專利發明人的結構凝聚力和跨界橋樑位置。

---

4 *Bi-component* 為網絡結構中，同時兼具兩個不同團隊的交集結構位置。在合作網絡中，發明人多次參與不同的研發過程，能夠將難以言說的默會知識 (*tacit knowledge*) 透過面對面方式傳播到不同團體。本研究以是否位於 *Bi-component* 位置，做為發明人是否占據知識交流中重要結構橋樑位置的指標。

## 五、研究發現

中國的半導體公司創立得較晚，半導體產業市場化直到 2000 年以前都很難扶植起來。1990 年代後期有許多台灣 IC 設計公司到中國大陸投資，但大多在香港登記，轉投資大陸，2000 年以後台灣政府允許重要的八吋晶圓廠在大陸設立。聯發科雖然與中國大陸手機通訊產業和山寨機合作，造就聯發科快速成長；但由於聯發科的專利全部登記在台灣公司名下，很難區分哪些專利是在大陸研發，本研究的個案因此排除聯發科。中芯、和艦科技、宏力、NEC、長電這五家公司，在 2000 年後才具有專利創新能力，且台灣與海歸的發明人對專利創新都產生相當的影響，故本文將焦點放在這五家公司的專利創新能力上，來進行分析和討論。

這五家公司的背景呈現在附錄表 4。中芯國際半導體製造和江蘇長電封裝公司分別在香港／美國和上海上市，中芯於 2004 年、長電於 2003 年上市。中芯和宏力的創辦，分別是台灣人才和資本的跨界所促成。中芯半導體是由過去世大半導體的總經理張汝京和上海市政府的上海實業共同創立，宏力則是王文洋和江澤明的兒子共同投資。華虹 NEC 是多國資本共同創立，後來華虹 NEC 和宏力在上海市政府主導下，在 2010 年合併成華虹宏力。和艦是 2001 年由蘇州市政府和聯電離職員工共同投資成立。以上四家公司都是中游晶圓製造，也是專利發明主要的公司，江蘇長電目前是中国第一大封裝廠，曾挖角矽品的經理，合併全世界第四大封裝廠，在中國政府去年扶植半導體投資基金的贊助下，對台灣的封裝廠威脅甚大。

### （一）五家公司財務和研發經費

不同資料來源呈現的資料時期不同，但是仍可由資料觀察整體圖像。圖 2 顯示中芯國際 2000 年營業收入約 4 億人民幣，到了 2013 年達 125 億人民幣，雖然 2008 年與 2009 年一度下降，但是逐年整體營收呈現向上成長趨勢。觀察中芯國際的研發費用，縱使營業收入在 2008 年與 2009 年呈

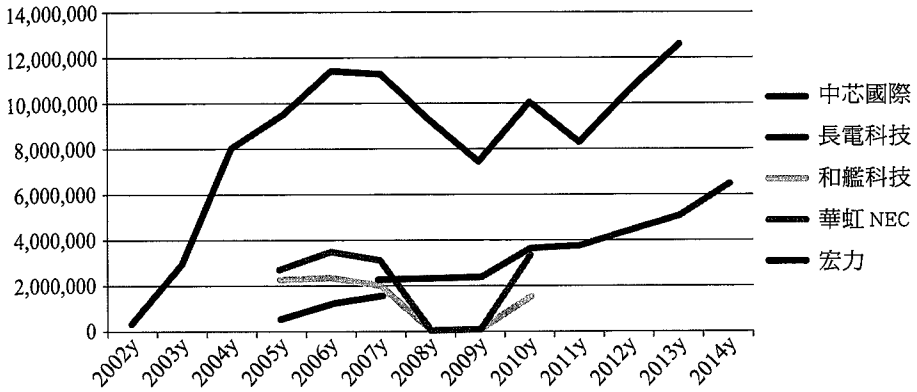


圖 2 五家中國半導體公司營業收入，2002-2014 年（單位：千人民幣）

現負成長，然而研發費用並不受影響，仍是在成長發展階段。長電科技的營業收入與研發金額自 2007 年起逐年成長，在 2014 年營業收入達 64 億人民幣。和艦科技在 2008 年與 2009 年營收表現不佳，估計受到侵權風波影響。華虹的情況亦是在 2008 與 2009 年兩年間受到金融風暴的影響呈現下降，過後才再有起色，宏力被華虹併購後則查無資料。

從上市公司的資料裡各年度重要股東的國籍分布，也可看出中國籍股東所占的股權比例越來越重。圖 3 是長電和中芯兩家上市公司的股東股權國籍分布圖，資料來源是中國上市公司及香港上市公司資料庫。

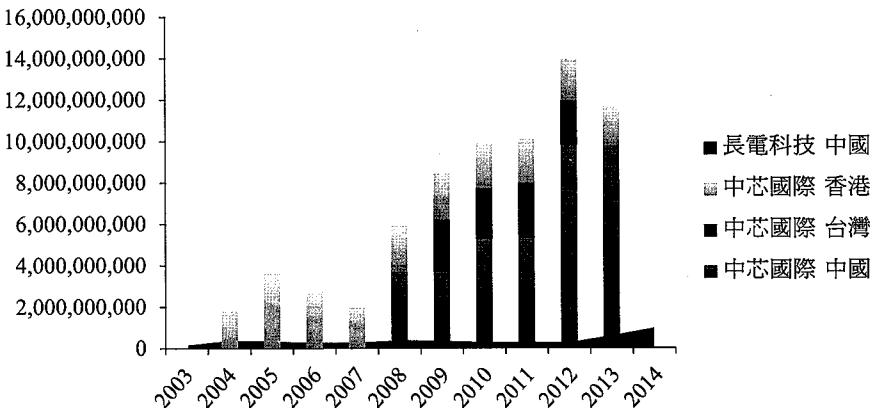


圖 3 中芯國際與長電科技主要股東國籍，2003-2014 年（單位：持股數）

長電科技 2003 年到 2014 年股東持股數資料，取自國泰安 CSMAR 中國研究系列數據庫；中芯國際的主要股東資料取自 2004 年到 2013 年年報。中芯國際於 2004 年在香港及美國上市，根據香港證券交易所的規定，單一股東持股數超過公司股份 5% 方需於年報呈現，因此中芯國際的股東資料僅取股權占當年度 5% 以上的主要股東，而非全體股東。圖 3 為各國籍股東單一年度持股數總和，長電科技最大宗的股東是長電科技隸屬的江蘇新潮科技集團有限公司，持股數常年維持在 14%-16% 之間；中芯國際的股權成分自 2009 年起有台灣國籍股東，即是中芯國際與台積電侵權一案，中芯敗訴後以股份賠償予台積電，然 2013 年台積電持股比例低於 5%，故未在圖中呈現台灣籍（台積電）股份。中芯國際自 2008 年起方有中國國籍的股權持股，即是中國國有資方大唐電信的投資，由此觀之中國政府重點投資半導體產業的決心，未來將逐漸對台灣半導體產業產生接單威脅。

研究費用指研究開發的成本支出（圖 4），中芯國際在 2009 年張汝京離職後，整頓與發展企業步調達到高峰，該年度投入的研發經費約是前一年的兩倍，同時在 WEBPET 專利資料庫統計顯示，2009 年亦是中芯國際申請專利的數量高峰。另外三家公司的走勢與營業收入幾乎一致，長電科技呈現投資成本穩定成長，和艦科技及華虹 NEC 均未見特別起色之處。

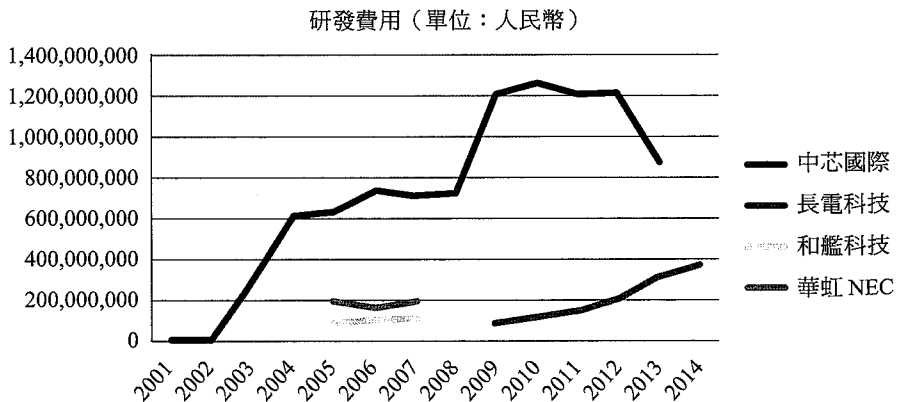


圖 4 四家公司研發經費，2001-2014 年

## （二）五家公司專利描述

從這五家中國半導體公司歷年核准的專利數可以發現幾個趨勢（圖 5）。首先，專利數最多的前兩家公司：中芯國際與華虹 NEC，都是在 2008 年以後專利核准數大幅增加。發明專利申請大約需要 3 年的審查期，因此 2008 年核准專利多為 2005 年期間申請，正好經歷半導體景氣循環後的新增長期。2006 年延續半導體產業景氣，配合中國政府進入第十一次「五年經濟計畫」（十一五）著重扶植半導體產業，在全球景氣與國家大力扶植的外在影響下，具有官方色彩的中芯、華虹 NEC 明顯大幅提升技術研發能力，長電則是開始獲得專利。相對地，和艦、宏力與中國政府的關係不如其他三家公司密切，並未有相似的發展趨勢。其次，2010 年是所有五家半導體公司核准專利最少的年度。同樣根據 3 年審查期來推算，2007 年全球半導體產業成長趨緩，同時全球經濟從美國次貸危機開始，進入後續幾年經濟危機時期。

表 3 呈現五家公司專利合作發明人數的描述性資料。在 2008 年以前，和艦完全沒有專利，這家由台灣聯電員工到大陸開創的八吋晶圓廠，重

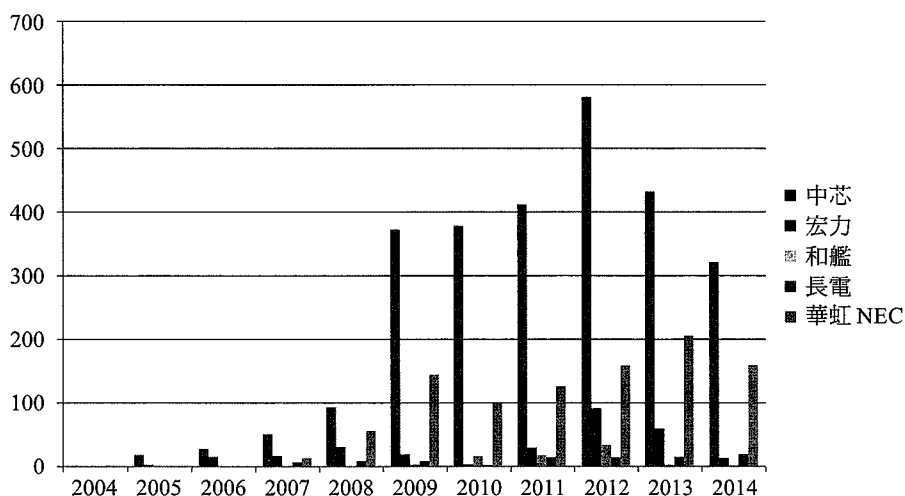


圖 5 五家公司歷年核准專利次數，2004-2014 年



表 3 五家公司專利合作人數的分布

	宏力	和艦	華虹 NEC	長電	中芯
08 年以前					
1	44.6%	0	42.0%	0.0%	38.4%
2	27.7%	0	34.8%	14.3%	25.3%
3	12.3%	0	13.0%	21.4%	15.8%
4	12.3%	0	5.8%	7.1%	15.8%
5	3.1%	0	2.9%	7.1%	3.2%
6 人以上	0.0%	0	1.4%	50.0%	1.6%
總計	100.00%	0	100.00%	100.00%	100.00%
總個數	65	0	69	14	190
09 到 14 年					
1	46.1%	31.6%	35.6%	2.7%	30.2%
2	29.0%	28.9%	33.7%	33.8%	29.9%
3	11.5%	9.2%	17.1%	35.1%	17.1%
4	9.2%	23.7%	5.8%	12.2%	16.9%
5	2.8%	5.3%	5.6%	4.1%	4.3%
6 人以上	1.4%	1.3%	2.2%	12.2%	1.6%
總計	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
總個數	217	76	899	74	2502

點在將台灣低兩世代的技術移到中國大陸，<sup>5</sup> 設廠重點原本就不是研發創新，至於中芯則是五家公司中專利最多的公司。江蘇長電就像多數的下游封裝公司，技術較低、專利較少。專利發明需要合作創新，江蘇長電封裝公司，六人以上的專利發明人占一半，這樣的模式和官逸人 (2015) 在分析台灣封測廠的專利發明合作人的模式很類似，少數幾位專利發明人經常合作，幾乎壟斷大部分的專利發明。長電的總經理和台灣矽品離職去長電的經理，共同合作創新多個專利。比較之下，中芯單獨創新的專利比例比較低，兩人以上合作創新的專利較多。

表 4 顯示五家公司專利在專利技術分類上的次數分配，可以看出半導

5 2002 年 8 月投審會發布「在大陸地區投資晶圓廠審查及監督作業要點」，限定「大陸投資事業製程技術限於 0.25 微米以上」，而 0.25 微米技術與台積電和聯電當時製程落後兩世代以上。

表 4 IPC（國際專利分類碼）次數表

IPC 名稱	專利次數	IPC（國際專利分類碼）含意簡介
H01L	7105	半導體裝置；其他類目未包括的電固體裝置。
G03F	638	圖紋面之照相製版工藝，如印刷工藝，半導體裝置之加工工藝。
G01R	285	測量電變量；測量磁變量。
G11C	190	靜態儲存裝置。
C23C	187	對金屬材料之鍍覆；用金屬材料對材料之鍍覆；表面擴散法，化學轉化或置換法之金屬材料表面處理；真空蒸發法、濺射法、離子注入法或化學氣相沉積法之一般鍍覆。
B24B	184	用於磨削或拋光之機床、裝置或工藝。
G06F	152	電子數位資料處理。
G01N	129	測量；測試。
B08B	107	一般清潔；一般污垢之防除。
H03K	67	脈衝技術

體廠商的專利集中在半導體製程技術的 H01L，無論是半導體設備相關的裝置固定技術，或是和國際品牌廠商合作，都需要投資新的設備，因此製造公司的創新多半在製程的創新和專利。

從表 5 可以看出，五家公司 2009 到 2014 年間發明人專利數快速增加。和艦、宏力的發明人最多達 20 多個專利，中芯、華虹的少數發明人專利竟高達 100 個以上。很明顯地，中芯和華虹相對來說，有比較高的創新能力。

### （三）專利發明人網絡

從前面五家公司的資本結構、研發經費和專利數等資料的分析，可以看出中國半導體公司在 2008 年前與後，產業環境和發展有相當不同的結構模式。故在專利發明人網絡的分析上，每家公司的發明人網絡也呈現兩個階段的網絡，可以清楚地觀察到兩個網絡結構的差異。

以 2008 年做為區分點，區分核准日為 2008 年以前，以及核准日為 2009 年到 2014 年兩個時段。針對五家公司的專利合作網絡繪圖，試圖說明

表 5 五家公司發明人專利數分布

	宏力	和艦	華虹 NEC	長電	中芯
04 到 08 年以前					
1	65.7%	0	63.0%	35.3%	70.4%
2	15.7%	0	22.2%	11.8%	15.6%
3	8.6%	0	7.4%	17.6%	6.2%
4	2.9%	0	2.5%	5.9%	1.9%
5	2.9%	0	1.2%	0.0%	1.6%
6 個以上	4.3%	0	3.7%	29.4%	4.3%
總計	100%	0	100%	100%	100%
總個數	70	0	81	17	257
09 到 14 年					
1	60.1%	70.9%	45.1%	30.8%	48.4%
2	14.9%	13.6%	14.8%	7.7%	18.6%
3	6.1%	6.4%	8.4%	3.8%	9.4%
4	3.4%	6.4%	6.4%	26.9%	5.2%
5	2.7%	0.9%	4.1%	3.8%	4.0%
6 至 9	6.8%	0.9%	9.8%	11.5%	7.2%
10 至 19	4.1%	0.9%	7.3%	3.8%	4.7%
20 至 29	2.0%	0.0%	1.6%	3.8%	1.0%
30 至 39	0.0%	0.0%	2.1%	0.0%	0.6%
40 至 49	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%
50 至 59	0.0%	0.0%	0.2%	0.0%	0.2%
60 至 69	0.0%	0.0%	0.0%	3.8%	0.1%
70 至 79	0.0%	0.0%	0.0%	3.8%	0.1%
90 至 100	0.0%	0.0%	0.2%	0.0%	0.0%
100 以上	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%
總計	100%	100%	100%	100%	100%
總人次	148	110	439	26	1662

在前後兩個不同時段中，各家公司在專利合作網絡上所呈現的不同網絡結構。由於發明人之間是透過共同參與某項專利合作過程，建立相互聯繫關係，因此在網絡圖中同時保留專利與發明人兩類資料，以 2-mode（專利／發明人）模式繪製網絡圖，突顯發明人是透過專利而與其他人產生連結；同時每個專利都有獨特的專利號碼，保留每個專利並在圖中進行描繪能夠

反映連結密集度，即每位發明人與其他人連結是透過多少個專利。反之，如果只以人與人的 1-mode 關係呈現，將忽略發明人與相同合作對象之間重複多次的合作，使得網絡結構產生誤差，無法反映真實合作網絡。

下列圖中點的大小分別代表與多少人或專利聯繫，與越多人或專利聯繫，點的規模將越大，反之亦然。點的大小並不反映發明人專利數的多寡，只反映合作人數的多寡。此外，以灰色點代表專利、黃色點代表台灣經驗的發明人、藍色點代表中國本土的發明人，至於紅色點則是代表有國外大廠經驗的中國發明人。

整體而言，對比前後兩時段的網絡圖，可以發現五家公司在核准日期為 2009 年以後，專利研發能力呈現快速成長態勢。中國半導體產業發展主要是以 2000 年以後呈現新一波的高峰，1990 年代的 908 工程、909 工程試圖建立自主的半導體企業，但成果並不如中國政府預期。2000 年以後全球化加速、中國加入 WTO 等等因素影響下，中國政府大力扶植半導體產業，許多中國目前的半導體企業多數在二十一世紀前五年所成立。所以在核准日期為 2008 年以前，中芯、和艦（和艦只有核准日期 2009 年以後的專利）等五家公司，仍處於草創或是轉型時期（如長電從國企單位改制、華虹 NEC 從日方收回經營權）。核准日期在 2009 年以後，反映出中國政府大力扶持的力道，以及中國半導體企業快速的成長趨勢。

從高科技人才流動角度來看，可以發現五家企業在某種程度上都有台灣人參與其中。從核准日期為 2008 年以前這第一階段來看，五家企業都有為數不少的台灣發明人，反映出在當時的時空環境下，台灣對於中國半導體產業的重要性。進入核准日期 2009 年以後的第二階段，最為明顯的除了專利合作網絡規模快速成長，還包括中國本土發明人的重要性快速增加。雖然和艦受到許多外在因素影響營運，其他四家企業代表中國本土發明人的藍色點都明顯增加。即使移除所有代表台灣人的黃色點與有海外經驗的紅色點，整體網絡結構不易崩解為碎裂的網絡結構，此代表中國公司專利研發能力能持續累積成長，以及台灣跨界發明人橋樑者的效應漸漸的消失。

從以上五家公司的兩個時段來看，專利創新發明能力較強的兩家公司

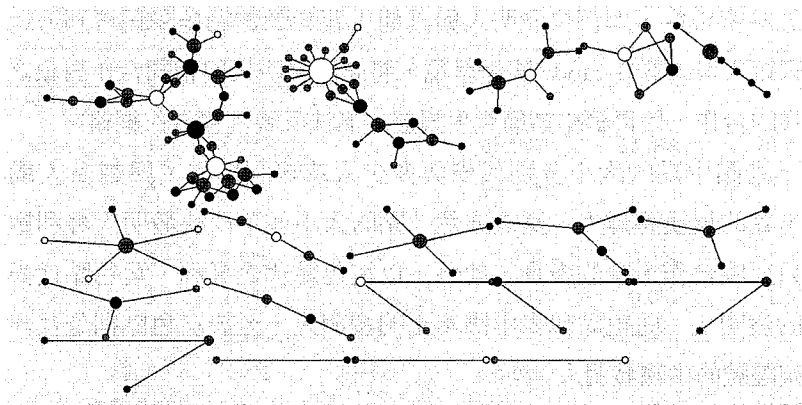


圖 6 宏力的專利網絡圖，2008 年以前

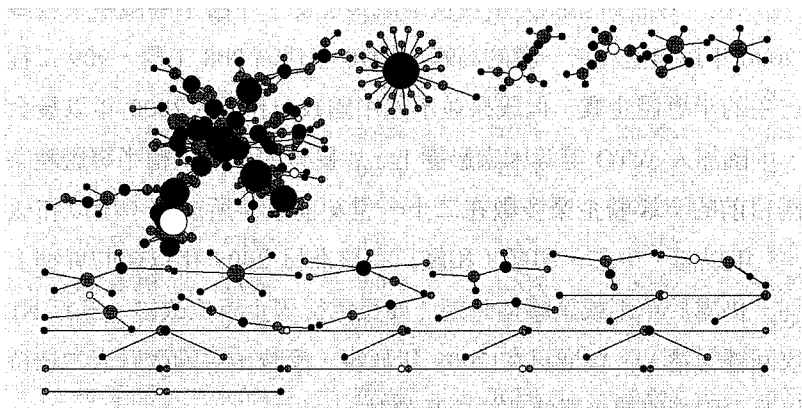


圖 7 宏力的專利網絡圖，2009-2014 年

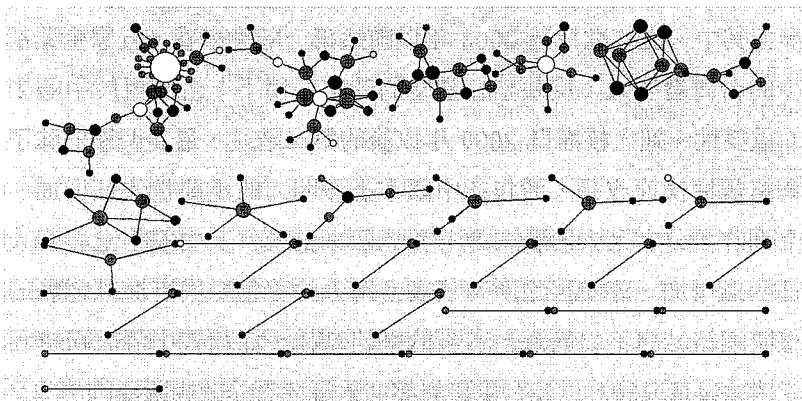


圖 8 和艦的專利網絡圖，2009-2014 年

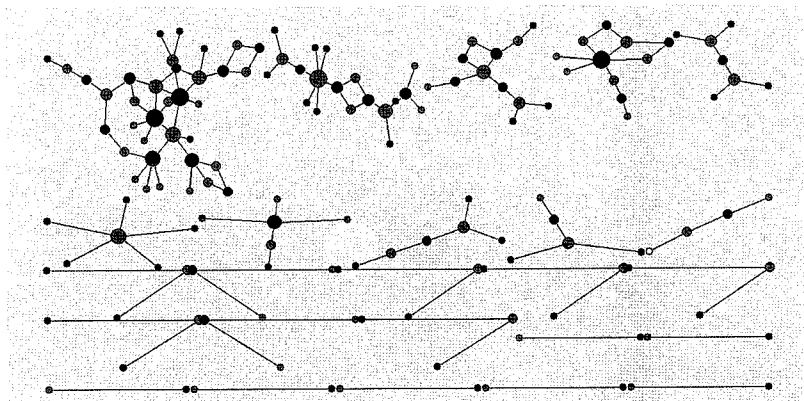


圖 9 華虹 NEC 的專利網絡圖，2008 年以前

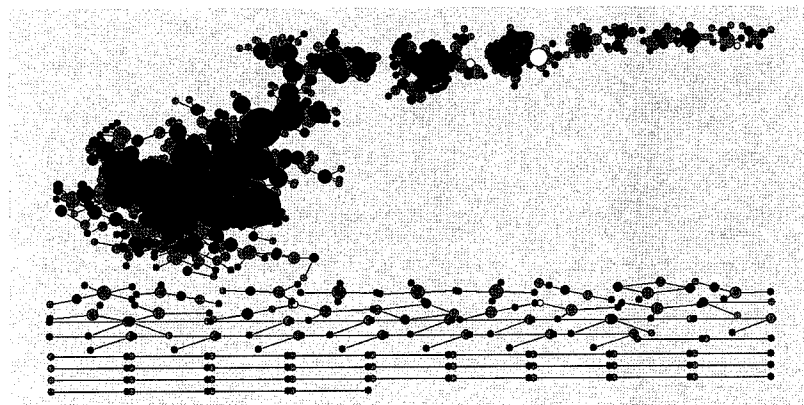


圖 10 華虹 NEC 的專利網絡圖，2009-2014 年

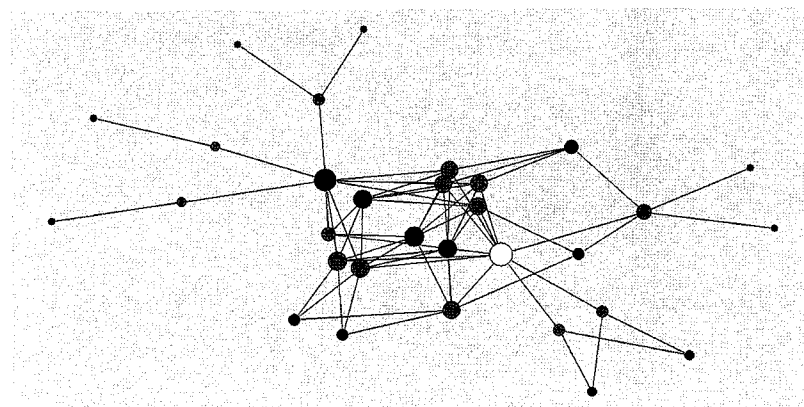


圖 11 長電的專利網絡圖，2008 年以前

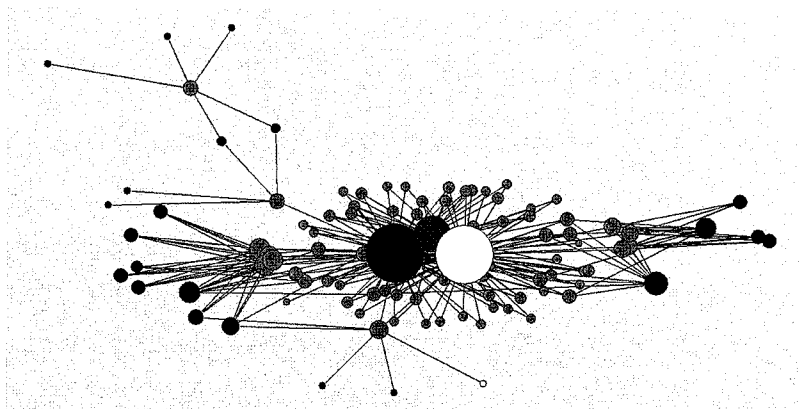


圖 12 長電的專利網絡圖，2009-2014 年

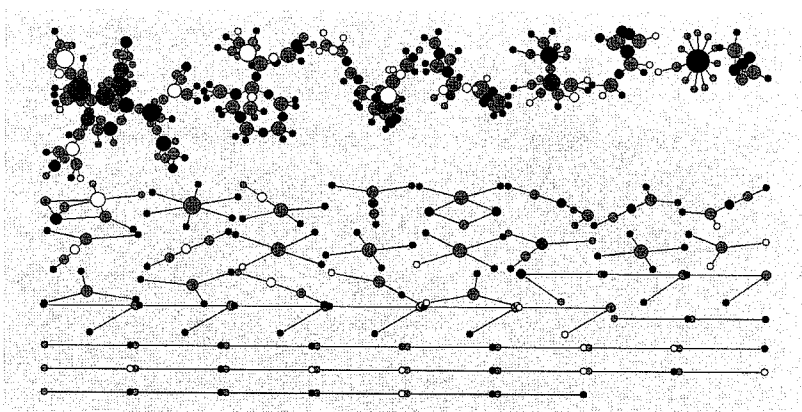


圖 13 中芯的專利網絡圖，2008 年以前

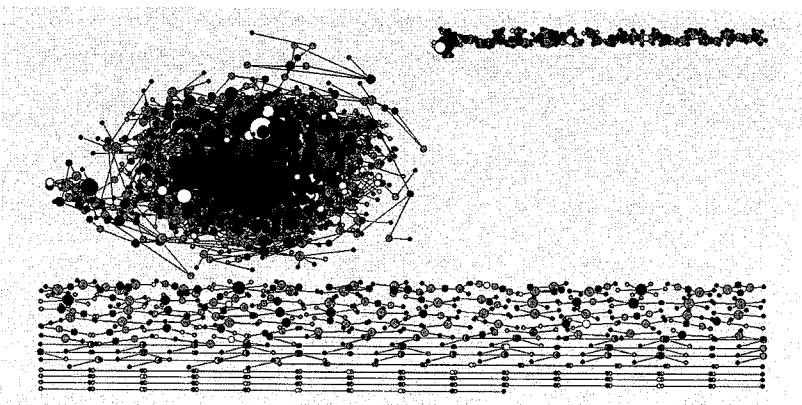


圖 14 中芯的專利網絡圖，2009-2014 年

是中芯半導體和華虹 NEC，這兩家公司在 2009 年以後，專利發明人網絡都出現知識社群結構凝聚力的最大網絡聚集成分特質。近年來，華虹 NEC 併購了宏力，中芯半導體在政府的集成電路大基金計畫獎勵下，創新網絡的結構凝聚和結構折疊特質越來越明顯，這些網絡結構特質都有利於累積個人的創新能力。

### （三）專利發明人網絡跨界位置對專利數的影響

表 6 呈現五家公司的專利發明人整體資料。每一年度的專利發明人網絡必然有許多次群組，發明人落在最大群組的位置，在學術或創新社群是具有意義的。中國的半導體公司平均而言，專利發明人位於網絡的最大社群的位置人數，從 1/2 到 1/3 不等，只有長電專利不多，故大部分發明人在一個大群組內。跨群組位置 0 者，代表專利發明人僅有一個專利，不具有跨群組橋樑位置。至少連結兩個專利的具有一個跨界位置的專利發明人數是最多的。具有跨國界的專利發明人位置特性者，台灣發明人比海歸發明人多。就當年度和下一年度的專利數分布而言，華虹 NEC 和中芯半導體都具有多位 10 個專利數以上的超級明星專利發明人。

表 7 呈現分析的主要模型和其他強調網絡結構位置指標，在五家公司的影響係數是否有差異的交互作用模型。將五家公司專利發明人多年期樣本資料放入後，控制當年專利數的情況下，台灣和海歸發明人的下一年專利發明數量都較大陸本地發明人高。前面文獻探討中提過具有跨國經驗的發明人顯然比在地發明人的知識流動、分享和創新能力強，本論文的假設 1 獲得支持。此外，若位在發明人網絡最大組成成分位置或最大組成成分，以及橫跨兩個以上 (bi-components) 成分的跨橋樑者位置的發明人，則下一年會有更多的專利創新。一個專利發明者若能參與具有知識累積的創新社群，或在這個最大的創新社群中能融合多種領域的知識社群，對於將多重知識重組創新的能力就更強，故在下一年的專利創新數量會增加，顯然，本論文提出的假設 2 和假設 3 也獲得支持。

網絡結構最大組成成分和橋樑者位置對於專利創新的正面效應，僅有



表 6 五家中國半導體公司的基本資料：2004-2014 年

	分類	宏力	華虹 NEC	和艦	長電	中芯
最大群組	0	200	563	103	2	2327
	1	88	213	33	65	736
跨群組位置	0	110	276	44	4	790
	1	172	468	89	59	2108
	2	5	30	3	4	153
	3		2			10
	4	1				2
企業經驗	台灣	38	14	20	8	282
	中國	241	747	116	58	2648
	海外	9	15	0	1	133
		宏力	華虹 NEC	和艦	長電	中芯
當年度專利數	1	189	437	106	31	2047
	2	50	152	21	6	508
	3	19	71	6	3	206
	4	8	31		9	100
	5	9	22	2	1	66
	6	4	18	1	3	37
	7	2	10		3	31
	8		14		5	15
	9	4	7			7
	10	1	3			6
	11~20	2	9		6	31
	21~30		2			8
	30 以上					1
			宏力	華虹 NEC	和艦	長電
後一年專利數	0	189	382	116	34	1839
	1	47	149	7	7	575
	2	20	90	7	6	262
	3	10	50	3		126
	4	7	23		2	75
	5	6	15	2	1	46
	6	3	20	1	3	30
	7		11		1	32
	8	1	9		4	16
	9	1	7			9
	10	1	2			6
	11~20	3	16		9	37
	21~30		2			8
	30 以上					2
總人數	288	776	136	67	3063	4330

表 7 影響後一年發明人專利數的負二項迴歸模型

	五家總和	宏力	和艦	長電	華虹 NEC	中芯
對照 (中國本地) 台灣經驗	0.251* (2.27)	0.248* (2.24)	0.223* (2.00)	0.252* (2.28)	0.247* (2.23)	0.252* (2.28)
海外經驗	0.517** (3.24)	0.536*** (3.34)	n.a.	0.517** (3.24)	0.515** (3.24)	0.528*** (3.31)
最大群組 (是=1)	0.461*** (8.10)	0.475*** (8.10)	0.471*** (8.18)	0.464*** (8.11)	0.539*** (8.37)	0.221* (2.41)
最大且跨群組 (是=1) 公司 × 最大群組	0.236* (2.13)	0.267* (2.38)	0.274* (2.46)	0.235* (2.04)	0.380** (3.14)	-0.197 (-1.02)
公司 × 最大且跨群組		-0.215 (-0.96)	-0.238 (-0.47)	-0.234 (-0.47)	-0.296* (-2.51)	0.364*** (3.33)
當年專利數	0.0756*** (12.92)	0.0755*** (12.93)	0.0773*** (13.21)	0.0756*** (12.90)	0.0766*** (13.23)	0.646** (2.89)
控制項 (對照組 2004)						
year_2005	-0.632 (-0.86)	-0.753 (-1.00)	-0.554 (-0.75)	-0.629 (-0.85)	-0.575 (-0.78)	-0.770 (-1.04)
year_2006	-0.600 (-0.83)	-0.730 (-0.99)	-0.579 (-0.80)	-0.598 (-0.82)	-0.548 (-0.76)	-0.755 (-1.04)
year_2007	-0.261 (-0.37)	-0.395 (-0.55)	-0.216 (-0.30)	-0.259 (-0.37)	-0.200 (-0.28)	-0.400 (-0.56)
year_2008	0.206 (0.29)	0.0746 (0.10)	0.212 (0.30)	0.209 (0.30)	0.241 (0.34)	0.0323 (0.05)
year_2009	-0.490 (-0.70)	-0.620 (-0.86)	-0.477 (-0.68)	-0.487 (-0.69)	-0.450 (-0.64)	-0.663 (-0.94)
year_2010	-0.312 (-0.44)	-0.437 (-0.61)	-0.303 (-0.43)	-0.309 (-0.44)	-0.274 (-0.39)	-0.475 (-0.68)
year_2011	-0.103 (-0.15)	-0.228 (-0.32)	-0.102 (-0.15)	-0.100 (-0.14)	-0.0739 (-0.11)	-0.277 (-0.39)
year_2012	-0.515 (-0.73)	-0.639 (-0.89)	-0.511 (-0.73)	-0.513 (-0.73)	-0.486 (-0.69)	-0.691 (-0.98)
year_2013	-0.618 (-0.88)	-0.749 (-1.04)	-0.619 (-0.88)	-0.615 (-0.88)	-0.552 (-0.79)	-0.761 (-1.08)
控制項 (對照組宏力)						
和艦	-0.762** (-2.86)	-0.866** (-3.11)	-0.709* (-2.28)	-0.689* (-2.28)	-0.751** (-2.82)	-0.767** (-2.89)
華虹 NEC	0.644*** (4.75)	0.541*** (3.43)	0.626*** (4.63)	0.644*** (4.75)	0.773*** (5.44)	0.642*** (4.75)
中芯	0.275* (2.21)	0.173 (1.17)	0.268* (2.16)	0.276* (2.21)	0.284* (2.28)	0.129 (1.00)
長電	0.106 (0.42)	-0.00470 (-0.02)	0.0544 (0.21)	0.0994 (0.38)	0.0541 (0.21)	0.281 (1.09)
常數	0.00343 (0.00)	0.228 (0.31)	0.0390 (0.06)	-0.000486 (-0.00)	-0.0760 (-0.11)	0.275 (0.39)
ln_r	1.275*** (17.99)	1.277*** (18.00)	1.264*** (18.02)	1.275*** (17.99)	1.286*** (18.04)	1.290*** (18.07)
ln_s_cons	0.410*** (3.33)	0.412*** (3.35)	0.373*** (3.07)	0.411*** (3.33)	0.424*** (3.44)	0.421*** (3.42)
N	4330	4330	4330	4330	4330	4330

括弧內是 t 統計值；\*  $p < 0.05$ , \*\*  $p < 0.01$ , \*\*\*  $p < 0.001$ ；n.a. = 無專利，不適用。

在中芯半導體是顯著的；在華虹 NEC，兩種網絡結構位置對創新的效應，相對低於中芯半導體。華虹 NEC 由日本人開創，後來由國營企業主導，從專利發明創新能力來看，華虹 NEC 比宏力的創新能力強，最後也併購宏力。和艦半導體的專利創新能力則比其他公司薄弱。顯然，社會網絡的社群聚集的創新能力，以及跨兩個以上的副群組的橋樑者創新能力，必須在公司的專利發明人規模越來越大，且社群越來越大時，橋樑者所能發揮的中介知識流動和創新的效果，才會更加明顯。

中國 2008 年之前和之後的制度和產業環境變遷很大，表 8 嘗試將資料分成兩段時間來分析。2008 年以後五家公司的專利創新快速發展，但和艦相對於其他公司的整體專利創新能力較弱；且具有台灣經驗的專利發明人的專利創新能力，始終都不如海歸中國專利發明人。從我們的深入訪問資料發現，這些跨界的台灣研發工程師及和艦公司的台灣幹部，不是台灣母公司最優秀的人才。2000 年到 2008 年，台灣政府對於高科技產業持戒急用忍的封閉政策，跨界去大陸的台灣研發工程師多半是和過去主管一起去大陸創業，或是公司到大陸設廠派去的主管。此外，在深入訪問資料中，一些專利研發主管透露，他們不會在大陸研發最關鍵的技術，也不會將核心技術移轉。比較有趣的現象是，在 2008 年以前的專利創新，海歸和台灣的跨界專利發明人的影響比較顯著，這也意味中國公司本地研發工程師具有快速地學習和追趕的創新能力，跨界發明者在早期發展的技術移轉和知識流動創新上扮演比較重要機制。另一個有趣的現象是，發明人是否位於最大群組，或發明人是否能橫跨兩個以上的副群組的橋樑位置，明顯影響 2008 年以後的創新能力。若合併前面專利發明人網絡圖來看，2008 年專利發明人的創新合作網絡顯示相當零散的小團體。然而，2008 年以後合作網絡的社群變得越來越大，專利發明人在最大網絡成分的知識社群中，或在這個最大知識創新的社群中居跨群組橋樑位置，有利於提升創新能力。

表 8 跨界創新網絡位置對專利創新的影響：2008 年以前和 2009 年以後

	2008 年以前 MODEL 1		2009 年以後 MODEL 2
依變項 後一年專利數			
台灣經驗	0.386 <sup>#</sup> (1.93)	台灣經驗	0.229 <sup>#</sup> (1.90)
海外經驗	1.117*** (4.26)	海外經驗	0.428* (2.47)
最大群組 (是 =1)	0.211 (1.15)	最大群組 (是 =1)	0.540*** (8.73)
最大且跨群組 (是 =1)	0.724 <sup>#</sup> (1.94)	最大且跨群組 (是 =1)	0.263* (2.15)
當年專利數	0.111 (1.56)	當年專利數	0.0834*** (12.82)
控制項 (對照組 2004)		控制項 (對照組 2009)	
year_2005	-1.082 (-1.39)	year_2010	0.158* (1.97)
year_2006	-0.983 (-1.29)	year_2011	0.359*** (4.73)
year_2007	-0.568 (-0.75)	year_2012	-0.0970 (-1.29)
year_2008	-0.115 (-0.15)	year_2013	-0.182* (-2.28)
控制項 (對照組宏力)		控制項 (對照組宏力)	
和艦科技	n.a.	和艦科技	-1.013*** (-3.74)
華虹 NEC	1.097*** (3.99)	華虹 NEC	0.411** (2.76)
中芯國際	0.911*** (3.75)	中芯國際	0.0367 (0.27)
長電科技	1.395** (3.15)	長電科技	-0.355 (-1.13)
常數	0.398 (0.50)	常數	-0.337 (-1.80)
ln_r_cons	1.849*** (7.17)	ln_r_cons	1.278*** (16.52)
ln_s_cons	0.330 (0.84)	ln_s_cons	0.547*** (3.68)
N	537	N	3793

括弧內是 t 統計值；\*  $p < 0.05$ ，\*\*  $p < 0.01$ ，\*\*\*  $p < 0.001$ ；n.a. = 無專利，不適用。

## 六、結論與討論

本文的重點是跨界創新網絡位置對專利創新的影響，引進 Saxenian 的高科技移民的跨界人才流動對知識傳播和創新的橋樑者效應。首先企圖探究中國五家最重要的半導體公司跨國界者的知識創新能力是否較佳，即使有跨界人才的技术知識移轉，還是需要在地企業本身發展出具有創新能力的發明人合作網絡和持續累積的創新能量。本文引進組織社會學家強調的發明人合作網絡的結構凝聚力（知識累積成為巨大的知識社群）和發

明人跨很多專利造成不同的知識副團體間的結構重疊或折疊的知識橋樑者位置。其次，本文企圖檢視大陸五家半導體公司在專利發明人知識創新網絡的長時間演化模式，以及結構凝聚力和結構折疊位置對於創新能力的效應。

中國政府從 2000 年之後企圖扶植半導體產業，提出各類獎勵措施和政策，但吸引人才和產業政策的效果，2008 年之前和之後大不相同。2008 年前的一連串政策，吸收海歸回流的人才有限，提出的產業政策也無法充分地吸引外資，產生具有市場競爭力的創新能力。2009 年以後的人才回流政策，讓海歸也可以進入企業，促成人才回流和矽谷與中國的人才循環交流創新。2014 年的大基金和 2015 年的 135 經濟計畫方案的 2025 中國製造，加速對中國半導體產業的發展及全球半導體的衝擊。故本文在專利發明人網絡上，呈現兩個時段的網絡與創新機制的變化。

本研究發現 2000 到 2008 年間，中國半導體主要公司仍藉由外資和網羅跨界人才，學習商品化的產品創新與製造，不論是產值的營業收入和專利數都成長有限。但 2008 年以後兩岸政策開放，台灣投資中國半導體產業快速成長，2009 年到 2014 年中國半導體產業的產值、研發經費及專利都大幅成長。專利發明人網絡圖也顯示，五家公司的專利發明人網絡，在 2008 年以前呈現比較零散、少跨界連結的網絡模式，2009 年以後五家公司都出現大知識社群聚集的現象。

台灣半導體創新人才進中國，究竟發揮哪些創新機制？隨著時間又有哪些變化？本研究發現早期台灣人才在中芯國際的發明人網絡中，橫跨多個專利團隊，在專利發明人網絡中還算占有利的橋樑者位置。橋樑者不僅具有溝通不同團隊、不同理念的能力，也會產生自己群組內的網絡凝聚力，對中國早期發展的創新能力產生影響力。然而，隨著中國大陸的經濟起飛、薪資高漲，吸引海歸派人才回中國大陸；本研究即發現中芯國際在 2008 年前後，重要專利發明人產生重大變化。2009 年中芯國際遭台積電控告專利侵權，台積電獲勝，中芯國際創始人張汝京離職，上層權力結構出現大陸與台灣領導者的權力衝突問題，從統計模型的分析也可以看出，

之後台灣的專利發明人比較難產生個人網絡的高度凝聚力和創新積累的效果；反之，中芯國際海歸中國專利發明者的創新能力較大。有趣的是，和艦科技是由台灣人獨資主導的公司，台灣專利發明人相對比較可以產生發明人網絡的結構凝聚力，在該公司連結多個創新團隊社群的橋樑者角色多半是台灣發明人，並且仍然有較高的創新能力。

半導體產業紅色供應鏈在地化，是中國 135 計畫的《2025 中國製造》的夢想，但半導體產業的核心能力在於中游的晶圓製造的專利創新能力，唯有保持高度的創新能力，才能持續有國際訂單，帶動上游 IC 設計和下游封測產業的發展和增加高附加價值。以目前中國大陸五家最重要的核心半導體廠的創新能力資料分析結果來看，在 2000 年到 2008 年之間，台灣專利發明人才的創新能力貢獻，比海歸中國人才高；但這些去中國大陸發展的人才並非台灣核心研發人才，故其專利創新能力沒有明顯優勢。這些人才的外流，未必對台灣不利，他們將台灣比較低階的技術移轉到大陸，讓台灣的核心能力不斷升級，但又可讓低階技術換取大陸龐大的市場商機。比較令人擔憂的是，2009 年到 2014 年中國半導體廠商的創新網絡的變化，透過台灣和海歸中國人研發創新的技術移轉和創新合作網絡的演化，公司內部已經發展出有利於專利創新的發明人合作網絡特質。中芯國際的專利創新發明人合作網絡知識累積的創新社群，形成比較聚集的大網絡成分，專利發明人若能落於這些知識聚集區，且居於結構折疊位置的橋樑者，知識創新能力較佳。顯然，2009 年到 2014 年中芯半導體公司本身的知識創新網絡越來越成熟，成為台灣半導體知識創新能力的競爭者。在這個知識創新的網絡中，匯聚全球的人才參與，若這個知識創新網絡有助於發明者持續累積創新能力，則結構本身會有助於吸引人才。因此，如何建立有利於提升和累積創新能力的專利發明人合作網絡，才是台灣政府和公司在獎勵和留住優秀創新人才上需要思考的課題。

## 附錄 1 五家公司背景介紹

半導體產業	中游				下游
公司名稱	中芯	華虹 NEC	宏力	和艦	江蘇長電
公司名稱全名	中芯國際集成電路製造有限公司	上海華虹 NEC 電子有限公司	上海宏力半導體製造有限公司	和艦科技(蘇州)有限公司	江蘇長電科技股份有限公司
成立年份	2000 年	1997 年	2003 年	2001 年	2000 年
總公司地點	上海市浦東新區	上海浦東金橋出口加工區	上海浦東張江高科技園區	蘇州工業園區	江蘇
上市年份	2004 年	無	無	無	2003 年
上市地點	香港、美國紐約	無	無	無	上海
晶圓廠數量	5 座 8 吋晶圓廠、4 座 12 吋晶圓廠	2 座 8 吋晶圓廠	1 座 8 吋晶圓廠	1 座 8 吋晶圓廠	無
晶圓廠分佈地點	上海 3 座 8 吋晶圓廠和 1 座 12 吋晶圓廠、北京 2 座 12 吋晶圓廠、天津 1 座 8 吋晶圓廠、深圳 1 座 8 吋晶圓廠(興建中)	上海	上海	江蘇	無
重要的創辦人或影響人物	張汝京、邱慈雲	張文義、王衛國	王文洋、江綿恆	徐建華	王新潮
主要股權	大唐電信、中國投資公司、上海實業、台積電	華虹集團、日本 NEC、NEC 中國、華虹國際、美國 Jazz 半導體、上海張江集團、上海貝嶺	上海市國資委、香港長江實業、和記黃埔、英國投資公司 GEMS	聯電	江蘇新潮科技集團有限公司
中國地方政府的角色	上海實業是上海市政府投資。 大唐電信是北京政府出資的公司，更是加深中芯的中國資金的角色。	華虹 NEC 是由中央政府、上海市政府及日本 NEC 共同出資成立。 上海市政府在 2010 年主導合併，並與上海市政府共同出資成立華力微電子。	上海市政府在 2010 年主導合併，並與上海市政府共同出資成立華力微電子。	成立之初，蘇州政府協助出資。	收購星科金朋獲得政府出資協助。
重要事件	2005 年中芯侵權台積電案。 2010 年台積電取得中芯 8% 股權。 2014 年江蘇長電與中芯國際共同建置 12 吋晶圓廠。 2014 年中芯與美國高通合作 28 奈米的製程。	2009 年邱慈雲擔任華虹 CEO。 2010 年宏力與華虹 NEC 合作成立「華力微電子半導體」，新建 12 吋集成電路廠。 2011 年華虹半導體有限公司和宏力半導體製造公司聯合宣布完成合併交易。 2013 年華虹 NEC 與宏力半導體正式完成合併，公司名稱改為華虹宏力。	2010 年宏力與華虹 NEC 合作成立「華力微電子半導體」，新建 12 吋集成電路廠。 2011 年華虹半導體有限公司和宏力半導體製造公司聯合宣布完成合併交易。 2013 年華虹 NEC 與宏力半導體正式完成合併，公司名稱改為華虹宏力。	2004 年聯電和艦案。 2009 年和艦科技獲得蘇州工業園區知識產權局頒發的「2008 年度蘇州工業園區專利申請大戶獎」。 2014 年聯電透過和艦與廈門市政府合資興建 12 吋晶圓廠。 2015 年聯電收購和艦股權(持續進行中)。	1972 年公司成立。 1995 年與飛利浦合作開辦 IC 加工廠。 2000 年整體改制為江蘇長電科技股份有限公司。 2009 年收購新加坡 APS 公司。 2012 年長電科技與 Cypress 半導體公司共同宣布，將 Cypress 菲律賓工廠的部分生產線移至中國江陰的長電工廠。 2014 年江蘇長電對新科金朋提出收購。

## 附錄 2 中國國家半導體政策時間表

年度	經濟政策	半導體、人才引進政策
2000	十五規劃制定	發布《鼓勵軟體產業和積體電路產業發展的若干政策》（簡稱「18 號文」）。
2001	十五規劃開始	
2005	十一五規劃制定	發布《積體電路產業研究與開發專項資金管理暫行辦法》。
2006	十一五規劃開始	
2008		中共中央辦公廳轉發《中央人才工作協調小組關於實施海外高層次人才引進計畫的意見》。 「海外高層次人才引進計畫」，簡稱「千人計畫」實行。截至 2014 年 5 月底，「千人計畫」已分十批引進 4,180 餘名海外高層次人才。 <sup>6</sup>
2010	十二五規劃制定	《鼓勵軟體產業和積體電路產業發展的若干政策》有效期限到期
2011	十二五規劃開始	《進一步鼓勵軟體產業和積體電路產業發展的若干政策》（簡稱「新 18 號文」）
2014		《國家集成電路產業發展推進綱要》 9 月中國國家集成電路產業投資基金成立。
2015	十三五規劃制定	《中國製造 2025》十年行動綱領 十大重點領域：新一代資訊技術產業，高檔數控機床和機器人，航空航太裝備，海洋工程裝備及高技術船舶，先進軌道交通裝備，節能與新能源汽車，電力裝備，農機裝備，新材料，生物醫藥及高性能醫療器械

6 千人計畫網 <http://www.1000plan.org/qrjh/section/2>。



## 附錄 3 2011 年以後重大技術合作與投資簡表

Ego	資料來源	新聞年度	分類	新聞標題簡介
中芯國際	官網	2015	投資	中芯國際、國家集成電路產業投資基金及 Qualcomm(高通) 擬投資中芯長電
中芯國際	官網	2015	技術合作	飛思卡爾與中芯國際攜手打造基於其 40nm 工藝技術的 i.MX 應用處理器
中芯國際	官網	2015	技術合作	中芯國際與華為、IMEC、Qualcomm(高通) 共同投資中芯國際集成電路新技術研發公司
中芯國際	官網	2015	投資	中芯國際獲中國集成電路產業投資基金投資
中芯國際	官網	2014	投資	中芯國際與長電科技合資公司落戶江陰
中芯國際	官網	2014	技術合作	中芯國際與美國高通公司合作推進中國 28 納米晶圓製造
中芯國際	官網	2013	技術合作	力旺電子與中芯國際聯手布局技術發展
中芯國際	官網	2012	技術合作	新思科技和中芯國際推出 40 納米低漏電工藝 DesignWare IP
中芯國際	官網	2012	技術合作	中芯國際與 IBM 達成 28 納米技術合作
和艦	公開資料觀測站	2011	投資	公告本公司辦理購買和艦科技之控股公司部份股權案之相關資料
和艦	公開資料觀測站	2015	投資	代子公司和艦科技(蘇州)有限公司公告取得聯芯積體電路製造(廈門)有限公司股權
長電	官網	2014	投資	臨時董事會審議通過了擬向星科金朋發出附生效條件的收購要約。與中芯國際旗下芯電、國家集成電路基金共同以每股 0.466 星元，總共 7.8 億美元購併世界第四大半導體封測廠星科金朋。
華虹宏力	官網	2015	技術合作	華虹半導體與力旺電子強強聯合 借勢 MCU 布局物聯網
華虹宏力	官網	2011	技術合作	上海華虹 NEC 電子有限公司和新思科技發布低功耗參考流程 3.0 版
華虹宏力	官網	2012	技術合作	華虹 NEC 攜手 ARM，共推高端智慧卡與 MCU 平臺解決方案

Ego	資料來源	新聞年度	分類	新聞標題簡介
華虹宏力	官網	2011	投資	華虹半導體有限公司與宏力半導體製造公司完成合併
武漢新芯	官網	2013	技術合作	XMC（武漢新芯）與 IBM 簽署技術授權合約
紫光集團	官網	2015	投資	紫光 38 億美元入股美國西部資料公司（威騰電子）
紫光集團	官網	2015	投資	紫光與微軟、世紀互聯合作定制混合雲解決方案
紫光集團	官網	2015	投資	清華紫光與惠普公司攜手打造「新華三」
紫光集團	官網	2015	投資	紫光集團獲國家積體電路產業基金百億投資
紫光集團	官網	2014	投資	英特爾和紫光集團合作簽約
紫光集團	官網	2014	投資	紫光集團與銳迪科微電子就併購完成發布聯合公告
紫光集團	官網	2013	投資	紫光集團與展訊通信就併購完成發布聯合公告
華創投資、 中信資本、 金石投資	官網	2015	投資	華創投資等與豪威科技達成收購協議
華創投資、 武岳峰資本、 eTown、 華清基業	官網	2015	投資	中國資本聯合收購存儲廠商 ISSI（矽成積體電路）
武岳峰資本	官網	2014	投資	設立上海武岳峰積體電路資訊產業創業投資基金

#### 附錄 4 主要公司技術合作及投資事件（件數）

中方企業	技術合作	投資	總計
中芯國際	6	3	9
和艦		2	2
武岳峰資本		1	1
武漢新芯	1		1
長電		1	1
紫光集團		7	7
華虹宏力	3	1	4
華創投資、武岳峰資本、eTown、華清基業		1	1
華創投資、中信資本和金石投資		1	1

## 參考文獻

- 王振寰，2010，《追趕的極限：台灣的經濟轉型與創新》，高雄：巨流。
- 王振寰、高士欽，2000，〈全球化與在地化：新竹與台中的學習型區域比較〉。《台灣社會學刊》24: 179-237。
- 林亦之，2010，《台灣 IC 產業技術的追趕到創新：組織間網絡的分析》。台中：東海大學社會學系博士論文。
- 田畠真弓、莊致嘉，2010，〈引進技術的過程和發展結果：比較台灣與日本液晶面板產業〉。《台灣社會學》20: 145-184。
- 呂爾浩，2009，《中國半導體產業發展模式：2000-2005 一個跨國比較的途徑》。台北：國立政治大學東亞研究所博士論文。
- 官逸人，2015，《台灣 IC 產業專利發明人的合作網絡機制》。台北：國立政治大學社會學系博士論文。
- 官逸人、熊瑞梅、林亦之，2012，〈台灣 IC 產業的創新機制：以 2001 年、2005 年台灣 IC 產業專利的發明人網絡為例〉。《人文及社會科學集刊》24(1): 51-82。
- 徐進鈺，2000，〈廠商的時空策略與動態學習：新竹科學園區積體電路工業為例〉。《城市與設計學報》11/12: 67-96。
- 徐進鈺、鄭陸霖，2001，〈全球在地化的地理學：跨界組織場域的統理〉。《都市與計畫》28(4): 391-411。
- 徐斯儉、呂爾浩，2009，〈半導體產業中的國家角色：台灣與中國的比較〉。論文發表於「第一屆發展研究年會」，台北：國立政治大學，11 月 28-29 日。
- 黃意丹，2012，《國際化技術發展策略群組的網路、資源與績效：以專利後引證資料分析台灣 IC 設計產業》。台北：國立台灣大學國際企業學研究所博士論文。
- 楊友仁，2007，〈產業網絡之領域化與組織治理的對話：以 PC 產業台商跨界生產網絡為例〉。《建築與城鄉研究學報》14: 15-30。
- 熊瑞梅、胡力中，2011，〈制度轉型與金融家族網絡的變遷：1996、2002、和 2006 年的董監事網絡為例〉。頁 357-396，收入王振寰、溫肇東編，《家族企業還重要嗎？》。台北：巨流。
- Amsden, Alice H. and Wan-wen Chu. 2003. *Beyond Late Development: Taiwan's Upgrading Policies*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Burt, Ronald S. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- . 2005. *Brokerage and Closure: An Introduction to Social Capital*. New York: Oxford

University Press.

- . 2010. *Neighbor Networks: Competitive Advantage Local and Personal*. New York: Oxford University Press.
- Cao, Cong. 2008. "China's Brain Drain at the High End: Why Government Policies have Failed to Attract First-Rate Academics to Return." *Asian Population Studies* 4(3): 331-344.
- Coleman, J. S. 1988. "Social Capital in the Creation of Human Capital." *American Journal of Sociology* 94(Special Supplement): 95-120.
- Fleming, L., S. Mingo, and D. Chen. 2007. "Collaborative Brokerage, Generative Creativity, and Creative Success." *Administration Science Quarterly* 52(3): 443-475.
- Mathews, John A. and Dong-Sung Cho. 2000. *Tiger Technology: The Creation of a Semiconductor Industry in East Asia*. New York: Cambridge University Press.
- Moody, James. 2004. "The Structure of a Social Science Collaboration Network: Disciplinary Cohesion form 1963 to 1999." *American Sociological Review* 69(2): 213-238.
- Newman, Mark E. J. 2001. "The Structure of Scientific Collaboration Networks." *Proceeding of the National Academy of Sciences* 98(2): 404-409.
- Podolny, J. M., T. E. Stuart, and M. T. Hannan. 1996. "Networks, Knowledge, and Niches: Competition in the Worldwide Semiconductor Industry, 1984-1991." *American Journal of Sociology* 102(3): 659-689.
- Portes, A. 1995. "Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview." Pp. 1-41 in *Economic Sociology of Immigration, The: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*, edited by A. Portes. New York: Russell Sage Foundation.
- Powell, W. W., K. W. Koput, and L. Smith-Doerr. 1996. "Interorganizational Collaboration and the Locus of Innovation: Networks of Learning in Biotechnology." *Administrative Science Quarterly* 41(1): 116-145.
- Saxenian, AnnaLee. 1994. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- . 2007. *The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Saxenian, AnnaLee and Charles Sabel. 2008. "Roepke Lecture in Economic Geography Venture Capital in the 'Periphery': The New Argonauts, Global Search, and Local Institution Building." *Economic Geography* 84(4): 379-394.
- Stark, David and Balázs Vedres. 2006. "Social Times of Network Spaces: Network

- Sequences and Foreign Investment in Hungary.” *American Journal of Sociology* 111(5): 1367-1412.
- . 2012. “Political Holes in the Economy: The Business Network of Partisan Firms in Hungary.” *American Sociological Review* 77(5): 700-722.
- Uzzi, Brian and Jarrett Spiro. 2005. “Collaboration and Creativity: The Small World Problem.” *American Journal of Sociology* 111(2): 447-504.
- Vedres, Balázs and David Stark. 2010. “Structural Folds: Generative Disruption in Overlapping Groups.” *American Journal of Sociology* 115(4): 1150-90.
- Zhou, Yu and Jinn-yuh Hsu. 2011. “Divergent Engagements: Roles and Strategies of Taiwanese and Mainland Chinese Returnee Entrepreneurs in the IT Industry.” *Global Networks* 11(3): 398-419.

# 14

## 產業浪人： 日本科技人才遷移到台灣的過程

---

田畠真弓

# 產業浪人： 日本科技人才遷移到台灣的過程

田畠真弓

國立台北大學社會學系副教授

受到東亞資本主義發展的影響，過去二十年間，日本科技人才跨國遷移到台灣的趨勢日漸增加。本文從「全球對接」的角度試圖探討台灣的液晶面板產業透過日本科技人才引進關鍵技術知識的過程。在全球需求轉變下，日本液晶面板產業由於勞力成本高昂、組織管控缺乏彈性、募資遭遇限制，因而發生嚴重的經營危機。終生僱用制的崩潰與公司組織結構改革的拖延，造成大尺寸液晶面板行業，瀰漫著工作穩定性與工作機會消失的疑慮。在主要日本電子公司無法充分投資設備的情況下，大尺寸液晶面板的生產基地，從日本轉移到韓國與台灣，導致這類業務幾乎在日本消失，重新在韓國與台灣建立起來。這種狀況下，許多日本主要電子公司的資深工程師和退休主管開始離開日本，到台灣液晶面板製造廠工作。值得一提的是，最近幾年台灣的科技人才把在台灣國內學習的日本技術知識帶往中國，此現象將深刻影響台灣未來的社會與經濟發展，以及台灣與中國之間的經濟連結。

關鍵詞：東亞資本主義、全球化、人才流動、液晶面板產業、全球對接



# Industrial Samurai: The Flow of Japanese Tech Workers to Taiwan

Mayumi Tabata

*Associate Professor, Department of Sociology, National Taipei University*

With the development of East Asian capitalism over the past two decades, the flow of Japanese tech workers to Taiwan has increased significantly. In this chapter, from the “Global Match” point of view, I explore the process by which the Taiwanese TFT-LCD (Thin film transistor liquid crystal display) industry introduced key technological knowledge through Japanese tech workers from Japanese counterparts. In the dynamic transition from the Japanese “producer-driven commodity chain” into the Taiwanese and Korean “consumer-driven commodity chain,” due to the high labor costs, lack of flexibility in the organization management, and difficulty of fund-raising, the Japanese LCD panel industry confronted a serious management crisis. Collapse of the lifetime employment system and delays in the reform of organizational structure also fueled fear about the uncertainty of job security in the Japanese TFT-LCD industry. Since major Japanese electronics companies could not invest sufficiently in facilities, the production bases of large-size LCD panels were transferred from Japan to South Korea and Taiwan. As a result, the large-size LCD panel business almost disappeared in Japan, while relevant industry was set up in Korea and Taiwan. Under such circumstances, a considerable number of senior engineers and retired executives in Japanese major electronics companies began to leave Japan and started working in the Taiwanese LCD panel industry. It is worth mentioning that in recent years, Taiwanese tech workers started move to China and transferred Japanese technological knowledge into the Chinese TFT-LCD industry. This phenomenon would have a tremendous impact on the future of social and economic development in Taiwan and the economic linkage between Taiwan and China.

*Keywords: East Asian capitalism, globalization, talent mobility, TFT-LCD industry, Global Match*

## 一、前言

僱用優秀的外國人才是有效取得國際技術移轉和獲取新知識的方法。相較於美國，日本政府及廠商一向不積極向海外輸出技術，過去台灣廠商難以從日本引進關鍵技術。然而，隨著全球化浪潮推升知識工作者的跨國流動，日本產業的「默會知識」(tacit knowledge)、技術訣竅和累積的經驗，開始被外流的日本人才帶入台灣。過去幾年，數以千計的日本專業人士受僱來台，而台灣廠商為了引進日本的關鍵技術，也致力吸收日本的技術人才。

以往日本廠商來台直接投資的情形相當多，不少被公司派駐海外的日本人到台灣工作。但近年來許多來台的日籍知識工作者，卻是受僱於台灣高科技公司。這種趨勢在高科技產業，譬如具高度競爭力的日本液晶面板（薄膜電晶體液晶顯示器，TFT-LCD）產業特別明顯，台灣政府也支持高科技公司向日本獵才。

台灣液晶面板公司從日本引進關鍵技術，這十年來已經完全取代過去日本在液晶面板產業的領導地位。日本曾經號稱為液晶面板產業的發源地，但受到國內發生的經濟結構改變，使得技術人才加速流向台灣，而台灣廠商為了因應中國等低價競爭對手的威脅，著手招募外籍知識工作者，其中多數來自日本，藉以建構一個全球的創新系統網絡。

本文運用深入訪談法，試圖探討知識工作者從日本移往台灣的原因與過程，並探討台日兩國液晶面板產業的競爭關係受到什麼樣的影響。在全球化經濟發展的過程中，台灣、韓國科技產業的製造能力提升，與日本勞動體制的重大轉型，是日本科技人才前往台灣的主要動力。台灣液晶面板產業的發展對日本科技人才跨國流動產生拉力作用，而諸如日本液晶面板產業裁撤無法獲利的製造部門，則是人才跨國流失的推動力，本文對兩者都著墨討論。筆者研究的結果顯示，全球資本主義的擴張與危機，也就是跨國生產體系的發展與日本泡沫經濟的破滅，使得台灣廠商有機會引進日

本的關鍵技術，增強台灣廠商的「依賴管理」(dependency management)，改變技術核心國與邊陲國之間的結構性權力關係。

## 二、「全球對接」： 東亞資本主義與消費驅動商品鏈

以往的社會科學的先前研究在探討開發中國家的經濟成長時，常引用依賴理論與世界體系理論，作為進一步驗證各種經驗層面的適當起點。根據依賴理論，核心國家對開發中邊陲國家的控制與財富的再生產，是世界體系的首要論述與運作基調。全球資本主義的擴張導致低度發展，低度發展也成為全球資本主義的內在矛盾 (Amin 1974; Frank 1976)。但如 Robert C. Feenstra 與 Gary G. Hamilton (2006) 提出的「全球對接」(Global Match) 概念顯示，1960 年之後，美國零售革命與消費市場的蓬勃發展，給予日本、台灣及韓國等東亞邊陲國家透過全球生產鏈 (Global Production Network, GPN) 崛起的機會。1990 年代中期後，經過數次金融風暴等經濟危機，東亞資本主義走向高度依賴消費市場的「消費驅動商品鏈」方向，CP 值（性能價格比）高的廉價、高品質商品，受到全球科技零售商品市場消費者青睞。歐美日核心零售市場的需求改變，加上巴西、印度、中國、俄羅斯和南非組成的「金磚五國」(BRICS) 等新興開發中國家，成為全球經濟發展的引擎，對於手機、筆電、液晶電視、液晶面板等後端生產系統及產業結構，帶來相當大的變化。如後所述，這些全球需求的轉變促成「全球對接」(Global Match)：外國買者與邊陲區域廠商之間的連結，以及「戰略性耦合」(Strategic Coupling)：全球生產鏈的核心企業與邊陲區域制度系統之間的合作 (Yang et al. 2009; MacKinnon 2012; Yeung 2014)，使得東亞資本主義權力版圖從以日本為核心的「生產驅動商品鏈」，轉變到以台灣、韓國為核心的「消費驅動商品鏈」的發展模式。台灣的液晶面板產

業在東亞資本主義的權力消長過程施展能動性，透過日本產業浪人<sup>1</sup>取得大尺寸液晶面板的關鍵製造技術，大幅度縮短差距、趕上日本的技術水準，快速建立台灣國內液晶面板生產基地。

Gary Gereffi (1994) 承繼依賴理論的世界經濟架構分析指出，由於拉丁美洲國家在經濟上無法掙脫對外國資源的依賴，外國直接投資與外國信貸成為拉丁美洲新興工業國家最重要的經濟資源。但他特別指出，曾經與拉丁美洲同樣處於邊陲國家的東亞各國，例如，日本從 1950 年代到 1960 年代，亞洲四小龍（台灣、香港、新加坡以及韓國）從 1970 年代到 1980 年代，中國從 1990 年代之後都透過與工業核心國家之間分工體系的操作成為世界級貿易大國 (Gereffi 1999: 38)。他因此比較拉美與東亞新興工業國家的「依賴策略」(dependency strategy)，提出「依賴管理」的概念，引導出依賴觀點的新視野。發展理論常問道：「為何有些國家或地區能發展經濟，有些則無法茁壯？」對這個問題，「依賴管理」概念貢獻卓著。在全球商品鏈中，能賺錢的出口貿易、商品流通與零售環節，大多掌控在經營大品牌的歐、美、日跨國公司等世界經濟核心國資本手中 (Gereffi 1994)，此類全球商品鏈的權力關係是「買者導向商品鏈」(buyer-driven commodity chains)。然而東亞邊陲國的廠商扮演國際承包商的角色，控制最終消費品的生產階段。除此之外，東亞本地出口商與國外買家建立緊密的合作關係，並從買家身上引入產品設計和核心技術。東亞新興工業國家成功的出口策略，是依賴管理的模範案例。

不過如同鄭陸霖指出的，Gereffi 所提的依賴管理概念涵蓋廣泛，舉例模糊，並未詳細分析開發中國家特殊的依賴管理策略，據以發展他的概念。更精確地說，Gereffi 未能闡述東亞本土供應商等行動者主動反擊的能力為何。Gereffi 的分析忽略了邊陲國家的代工生產商 (OEM) 與委託設計生產商 (ODM) 採取的「自立策略」(邊陲國家突破技術核心國家的技術優勢，以施展他們能動性的過程)，亦即兩者如何透過獲取核心國品牌廠的

---

1 浪人是在古代日本離開自己的領主而往他處流浪的人。本文此處乃是描述現代離開日本或日本的公司，以契約或正式僱用的方式在台灣企業工作的日本技術人員。

技術，來掌控、管理依賴的情境 (Cheng 2007)。Gereffi 認為，亞洲四小龍與拉丁美洲同樣經歷過「依賴發展」(dependent development) 的過程。但亞洲四小龍與拉丁美洲在依賴的本質與內容上呈現截然不同的樣貌。具體而言，亞洲四小龍在發展的過程中與國外援助及外貿之間的關係相當密切，而拉丁美洲國家過度依賴跨國公司及跨國金融機構的資金支援。Gereffi 強調，各個國家如何將這些外部的資源網絡轉變為國家本身的優勢，亦即管理依賴發展的策略直接影響到依賴結果的差異。他特別指出，成功的「依賴管理」是國家政府掌握歷史時機並建立適當的制度安排，以擺脫對工業核心國家的依賴 (Gereffi 1989: 510)。從這個角度來看，Gereffi 的分析太過著重核心國跨國公司與東亞新興工業邊陲國之間的關係結構，以及國家所扮演的角色，相較之下不容易看到行動者的能動性角色，也就是東亞國家的企業組織、管理階層、技術人員及員工等行動者，如何施展他們的能動性以挑戰核心國家企業組織的優勢與權力。鄭陸霖以台灣的運動鞋承包商的運作為例，探討企業組織行動者透過與核心國家企業之間的合作關係，爭取到對等的過程。具體而言，在國際品牌廠與亞洲在地承包商的合作網絡中，全球核心國廠商與在地邊陲國廠商的關係不再互相衝突。由於搭建起互相依存的關係，核心國廠商若不取得邊陲國 OEM、ODM 或其他承包商的配合，勢必無法營運 (徐進鈺、鄭陸霖 2001)。鄭陸霖分析了台灣汽車產業的生存策略，指出競爭與合作並不互相排斥，反而可以互補共存。舉例來說，國際品牌廠間的全球競爭促進了核心國品牌廠與邊陲國 OEM、ODM 廠商的合作；國際外包與承包，無疑是品牌廠有效降低成本、克服經濟衰退以致需求減少的最佳策略 (Cheng 2007)。

在發展理論的研究歷史上，下面兩個概念闡明了開發中國家的能動性面向：第一是自由競爭市場裡，開發中國家的政府與制度的運作所扮演的角色 (Wade 1989; Amsden 2003)；第二是開發中國家的廠商間社會網絡和國際產業關係所具有的優勢 (陳東升 2003)。1980 年代，提倡「亞洲經濟奇蹟」(Asian Miracle) 的學者批評新古典經濟學的預設，以強調亞洲國家政府在經濟發展過程中所扮演的主導性角色。如同 Robert Wade 所說，新古

典經濟學認為競爭市場是資源有效配置的理想型環境，採取對外開放的國家政權更能制定出理想的發展政策。由於國家僅須提供自由發展的空間，讓企業家施展長才，因此政府不需要扮演主導性角色。不過 Wade 認為，國家應該負責累積資源，且應當建立機制，將資源導向生產活動。對於後進發展的台灣與韓國而言，必須投入長期性投資以提升技術水準。然而，大型跨國企業（如韓國的財閥）或中小企業（如台灣的中小企業）可能不願意投資長期研發，此時由國家主導經濟發展，推行一套產業政策，才能促進技術水準發展 (Wade 1990)。因此，Peter Evans 認為國家是開發中國家經濟發展的主要推手，主張國家的目的不是掠奪；相反地，國家本身也是經濟發展社會連帶的一部分，能協助國家、在地企業與個人持續合作協商 (Evans 1995)。

社會網絡學者向來關注東亞在地企業的能動性，闡述人際關係、組織間或組織內部的網絡，討論三者東亞國家技術發展過程中的角色。例如，陳東升考察外國技術引進、技術擴散與創新活動的加乘效果，如何透過組織網絡形塑台灣高科技產業的生產體系 (陳東升 2003)。陳東升指出，積體電路 (IC) 廠商透過正式和非正式的信任機制，建構互相合作的組織網絡；此外，政府旗下的研發機構與創投資本等第三方機構，也加速網絡的建置。在 IC 產業發展初期，政府旗下的研發機構是拉起組織網絡的主要推動者；到了成長期，私人創投資本取代政府組織的角色，在不同的公司組織間促進組織網絡的形成與擴張。

Gereffi (1994) 也曾經指出亞洲四小龍的社會鑲嵌 (social embeddedness) 優勢，例如，在全球服飾與運動鞋生產鏈，台灣與香港幾乎都在中國經營生產據點，新加坡主要投資馬來西亞和印尼，香港投資同樣受過英國統治的中南美牙買加等國家。Gereffi 認為，這些生產網絡反映社會與文化網絡，同時受到殖民地歷史遺產的影響 (Gereffi 1994: 115)。但他的分析範圍僅限於核心國家與邊陲國家之間的宏觀結構性關係，沒有深入探討個別公司與員工等個別行動者所建立的社會網絡的微觀細節。此外，Gereffi 過度注重核心國家品牌企業與邊陲國家之間的合作網絡關係，反而忽略邊陲國

家的行動者引進技術與提升技術水準的面向。Gereffi 認為，產業與商業資本透過「買者導向商品鏈」(buyer-driven commodity chains) 與「生產者導向商品鏈」(producer-driven commodity chains)，這兩個不同的跨國經濟網絡促成全球化發展。在「生產者導向商品鏈」中，大規模的跨國製造商扮演核心角色，主導建立與協調全球生產網絡，主要的產業架構(industrial architecture) 是資本及技術密集型產業，例如：汽車、飛機、電腦、半導體及重工業等。在日本汽車產業的生產網絡，少數的核心製造廠控制龐大數量的二線、三線供應商與協力廠商，美國與日本的半導體廠商在東亞各國建立分工體系，這些生產網絡都是「生產者導向商品鏈」的代表性例證。如前所述，「買者導向商品鏈」是大規模的品牌企業控制第三世界的代工廠，以有效降低生產成本的分工網絡，主要的產品架構包括勞動密集型的服飾、鞋類、玩具、家電、家庭用品及各種手工產業。例如，美國品牌運動鞋廠商將生產步驟外包給第三世界的代工廠，將完成品貼上品牌標誌後在美國市場銷售。Gereffi 進一步指出，「生產者導向商品鏈」與「買者導向商品鏈」都有各自的「租」(rents) 以加強進入障礙(entry barriers)，保護自己的優勢。例如，在「買者導向商品鏈」，核心公司的優勢在於「關係租」(relational rent)，是指組成企業間網絡的各種虛擬家族的關係；包括將大型供應商與中小型供應商連結在一起的管理供應鏈技巧、策略聯盟的建立、區域性的小供應商群聚，以及 OEM 生產的集體性效率等。在「生產者導向商品鏈」，對於核心製造商而言，「技術租」(technology rents) 與「組織租」(organization rents) 乃是競爭優勢。「技術租」是引進關鍵技術與處理技術的困難度，「組織租」是組織間提升效率與技術熟練度的優勢，日本的企業所創造的及時生產(just in time)、全面品質管制(total quality control)、模組化生產(module production)，以及不斷的技術修正等，都是組織租的一種(Gereffi 1999: 41-44)。Gereffi 雖然在過去的研究中提到「技術租」的角色，但如 Duco Bannink 等人(2011) 指出，Gereffi 忽略了在「生產者導向商品鏈」中技術知識不斷地被分享，邊陲國家企業或技術人員透過與核心國家之間的合作關係，能夠學習核心國家企業所壟斷

的技術知識。技術知識與物資資源不同，它是流動的，而不是固定不動，因此核心企業面臨相當嚴重的困境 (dilemma)——與邊陲國家企業分享技術知識既必要又危險。為了協助邊陲代工廠或供應商配合核心廠商所要求的品質，核心企業必須與邊陲協力廠商分享關鍵技術祕訣，但關鍵技術一旦流失就馬上貶值，無法再恢復價值 (Bannink et al. 2011: 102)。

經濟地理學者指出，矽谷與台灣新竹科學園區的跨國合作網絡，使台灣高科技產業的技術學習體系運作得更快速 (Saxenian 1994; Saxenian and Hsu 2001)。世界性品牌廠與 ODM 廠之間互相依存的關係，在台灣的高科技產業中更是多不勝數。台灣筆記型電腦製造商與美國或日本客戶的合作策略，是核心國與邊陲國廠商互補關係的典型案列。舉例來說，台灣 ODM 供應商提供產品設計規劃 (roadmap) 給美國與日本品牌廠，針對如何全面改善產品品質，交換觀點與創新理念；台灣供應商透過提出新想法與建議，成為品牌商可靠的策略夥伴 (Kawakami 2007)。

筆者認為，在東亞社會往高度依賴消費市場的「消費驅動商品鏈」方向轉變過程中，台灣與韓國等半邊陲製造商採取「戰略性耦合」，與歐美日等核心國家建立生產合作關係。此策略的主要目的在於透過與核心國家之間的合作關係，學習核心國家企業的技術與經驗，進而提升邊陲國家的能動性與主導能力。1980 年到 1990 年代，台灣主要的輸出產業為了廉價勞力遷移到中國或其他東南亞國家，同一時期，美國矽谷蓬勃發展半導體等科技產業。戴爾及惠普等品牌電腦廠商開始在美國銷售家庭與商業用的廉價、高品質電腦商品，台灣的製造商專心幫美國品牌廠商製造電腦商品，以應付全球品牌電腦市場的龐大需求量。這個時期的台灣製造商較忽略經營自有品牌的路，努力提升代工技術與協調能力，以加強與美國零售商之間的合作關係 (Feenstra and Hamilton 2006: 301-304)。楊友仁等 (Yang et al. 2009) 的研究顯示，台灣的科技產業透過不同區域科技園區的地理優勢，引進美國與日本的半導體及液晶面板廠商的投資，配合美國與最近幾年的中國等新興開發中國家市場的需求，對於區域的產業發展帶來相當大的正面效應。在新竹、台中及台南科學園區的制度性「戰略性耦合」，台



灣的製造商引進歐美日的關鍵技術與技術人員等資源，學習到新的技術邏輯與經驗。本研究探討邊陲國家企業採取「戰略性耦合」，引進核心國家技術人才，透過與工業先進國家的合作關係，將先進工業國的技術人才引進到開發中國家，有助於將核心國品牌廠與邊陲國供應商之間不對等的權力關係，縮減到最小程度。

許多研究台灣 IC 產業的作者提到，矽谷人才外流到台灣新竹科學園區，是矽谷 IC 技術知識從世界級廠商流入台灣的主要驅動力 (Cohen and Fields 2000; Hsu and Saxenian 2000; Jou and Chen 2001)。這種人才與技術知識的跨國流動，不只發生在台美之間。筆者在本文指出，日本技術人才流入台灣，對台灣液晶面板產業的發展相當重要。液晶面板產業與 IC 產業不同，日本消費性電子大廠在全球液晶面板市場握有關鍵技術優勢，該領域所有的先進技術，幾乎都由日本廠商研發出來；不僅如此，日本的液晶面板技術是一種非標準化的默會知識 (tacit knowledge)，不易轉移到國外廠商。因此台灣液晶面板廠商在發展初期，勢必得招募日籍資深工程師才能引進關鍵技術。

本研究將描述台灣液晶面板產業如何從日本技術人才來台的流動過程中，引進日本同業的先進技術，因此以不可思議的速度提升技術水準，在全球液晶面板市場爭取到議價能力。眾所周知，日本大公司通常保證終身僱用員工，泡沫經濟崩潰前資深工程師很少跳槽，自行赴國外工作的例子就更少見。但如同本文後面所示，1990 年代初泡沫經濟的破滅，導致日本經濟體制急遽轉型 (Pempel 1997)，勞資關係史無前例地大幅重整，日本產業也喪失了競爭力 (Komori 2008)。這些日本勞動市場的巨大改變，讓台灣廠商有機會招聘日本消費性電子大廠的高級工程師與技術顧問，並且趁勢提高技術水準，劇烈改變液晶面板技術領域的主導局面。

### 三、全球液晶面板產業市場領導者的崛起與沒落

十九世紀末歐洲人發現液晶，1968年RCA（美國無線電公司）成功運用液晶技術製造顯示器。此後，日立、三菱電機與NEC（日本電氣公司）等日本消費性電子大廠，開始蒐集學術文獻、學習液晶顯示器技術資訊，或者直接從RCA引進技術。1973年，日本製造液晶面板產業的代表性廠商夏普公司，領先全球成功開發扭轉向列型液晶顯示器(TN-LCD)的量產技術。<sup>2</sup> NEC則在開發出超扭轉向列型液晶顯示器(STN-LCD)後，<sup>3</sup> 推出售價不到950美元的10吋薄膜電晶體液晶顯示器(TFT-LCD)，並且取代傳統的陰極射線管顯示器(CRT)。由於TFT-LCD是靠電晶體直接驅動顯示器、控制顯示器電壓，因此動態影像品質、顏色、對比、顯示速度與可視角度等特性，都比STN-LCD更優異（洪世章、呂巧玲2001；王淑珍2003: 58-102）。從此之後，TFT-LCD成為液晶面板的代名詞。

上述日本消費性電子大廠，在1990年代成為全球TFT-LCD的領導廠商，以舉世無敵的競爭力笑傲國際。1995年日本消費性電子大廠液晶面板的供貨量已占全球液晶面板市場的八成，更主導九成以上TFT-LCD的供應（王綺年2008: 110-111）。

日本製造商的優勢，主要跟TFT-LCD的技術特性有關。TFT-LCD的前端製程占總製程百分之七十，如刻蝕、薄膜電解等，這部分跟IC製程相當相似，但TFT-LCD的技術演化卻與IC產品截然不同。半導體核心技術講求高度整合和精密化，TFT-LCD的技術開發則著重擴大面板尺寸；TFT-LCD製程技術不像IC產品那樣精密，但要求絕佳良率。譬如一塊30吋玻璃基版的準確度(accuracy)，必須在2微米以內。面板表面就算只有微粒或難以察覺的細微損傷，都會嚴重損害TFT-LCD的品質（洪世章、呂巧玲

2 扭轉向列型液晶顯示器 (twisted nematic liquid crystal display, TN-LCD) 主要用於電話、傳真機與電子表，面板尺寸比兩吋稍小。

3 超扭轉向列型液晶顯示器 (super-twisted nematic liquid crystal display, STN-LCD) 是世界第一部結合玻璃基板與彩色濾光片的彩色面板，用於桌上型與筆記型電腦螢幕。

2001: 175)。

根據藤本隆宏 (Fujimoto 2001) 的分析，日本技術的優勢在於產品架構具有「磨合型結構」與「封閉型結構」兩種特徵。日式產品架構講求各零組件間的微妙協調與功能調整，以日本擅長的汽車工業來說，一台汽車的輪胎、懸吊系統、避震器、底盤、車身與引擎等組件是否能互相協調，是乘客舒適乘坐的關鍵。這說明了「磨合型結構」的意涵：此種協調方案大多在廠內制定，難以擴散到公司外（「封閉型結構」）。中田行彥 (Nakata 2007) 指出，IC 技術產品架構的內涵整合「模組結構」與「開放結構」(Baldwin and Clark 2000)，每個組件的功能各自獨立，沒有彼此協調的必要。在「模組結構」中，所有組件的功能幾乎都標準化了，毋需調整靈敏度與互動性即可以輕易組裝。此外，IC 製程已標準化，而標準化的設計規範也由半導體業界所共享。這種開放結構，讓各個作業階段都垂直專業化。根據中田的分析，由於 TFT-LCD 技術講求零組件間的微妙協調與調整，屬於「磨合型結構」與「封閉型結構」，故與 IC 產品不同；它追求更大的面板尺寸，著重提升良率、增加生產力並降低成本。為了在高度競爭的市場持續領先、保持產品差異化，日本廠商傾向使用客製化設備生產面板，缺少標準化的面板設計，也沒有技術規劃藍圖。因此，日本的 TFT-LCD 技術蘊含大量非標準化的默會知識，如果沒有工程師親自面授協助，這種技術很難移轉到其他廠商。

台灣液晶顯示器產業的發展始於 1970 年代末。1976 年，敬業電子公司董事長周天祥，透過修斯飛機公司 (Hughes Aircraft Company) 的員工李逸士，引進該公司的技術，開始生產電子錶用的 TN-LCD。然而在 1970、80 年代，台灣的 LCD 產業幾乎清一色是小公司，一些廠商雖然引進美國公司的實驗性或基礎研究技術，但由於缺少資金、沒有經驗豐富的工程師，因而無法將實驗技術轉為量產技術。1980 年，漢威 (Honeywell) 員工林文彬投資五萬美元成立 Polytronix，開始生產特殊用途的液晶面板。1991 年，碧悠電子收購 Polytronix，引進 STN-LCD 量產技術。爾後，一些碧悠電子工程師轉到勝華科技和凌巨科技等 STN-LCD 製造商，或者到奇美電

子、友達光電等 TFT-LCD 廠任職。液晶面板的關鍵技術就隨著碧悠電子工程師的轉職，在台灣的液晶面板後進廠商中散布開來。整個 1980 年代與 1990 年代，儘管日本電子廠並沒有移轉先進的 TFT-LCD 技術給台灣相關公司，但靠著在美國工作的台籍企業家和工程師累積的技術，加上台灣本土技術，台灣液晶面板產業建立了初始的技術基礎（王綺年 2008: 105-113）。

1993 年之後，美國消費市場開啟了個人電腦風潮，惠普及戴爾等著名美國電腦品牌廠商開始推動大規模的低價電腦銷售策略。美國電腦廠商與韓國、台灣、新加坡、馬來西亞、印尼及泰國等亞洲各國建立合作關係，採購廉價、高品質電子零組件的同時，也在亞洲國家建立代工生產網絡（小林健一 2006: 133-135）。在此期間，日本電子大廠過度注重國內消費市場，建構以「技術立國」為核心思維的「生產驅動商品鏈」，努力配合全世界最挑剔、追求精緻高品質商品的日本消費者需求。忽略美國及中國等國外市場需求的結果，日本的電子產品生產規模從 1990 年大約 1,846 億美元，到 2010 年僅增長到大約 1,895 億美元，同一時期的中國、韓國及台灣的生產規模，分別從 183 億美元（1993 年）、231 億美元（1990 年）及 142 億美元（1990 年），大幅度增長到 4,842 億美元（2010 年）、1,076 億美元及 500 億美元的水準（參照圖 1）。美國、中國及日本等市場規模的轉變也顯示，東亞資本主義的發展模式從以往日本為核心的「生產驅動商品鏈」，往高度依賴消費市場的「消費驅動商品鏈」方向轉變過程中，日本電子產品的市場定位也失去了它的指標性。日本的電子產品市場規模從 1990 年的 1,240 億美元，到 2010 年僅增加到 1,719 億美元。但在同一時期，美國的市場規模從 1990 年的 2,219 億美元增長到 2010 年的 3,916 億美元，中國的市場規模也大幅度增長到 3,107 億美元（參考圖 2）。

1997 年，亞洲金融風暴衝擊到全世界的經濟動態，日本液晶面板產業被韓國迎頭趕上。雖然日韓公司都苦於嚴重的經濟衰退，但韓國 TFT-LCD 製造商採取低價促銷策略，利用韓元貶值的機會擴張全球市場占有率。從 1997 到 1998 年，韓國 TFT-LCD 的全球市場占有率從 16.5% 上升

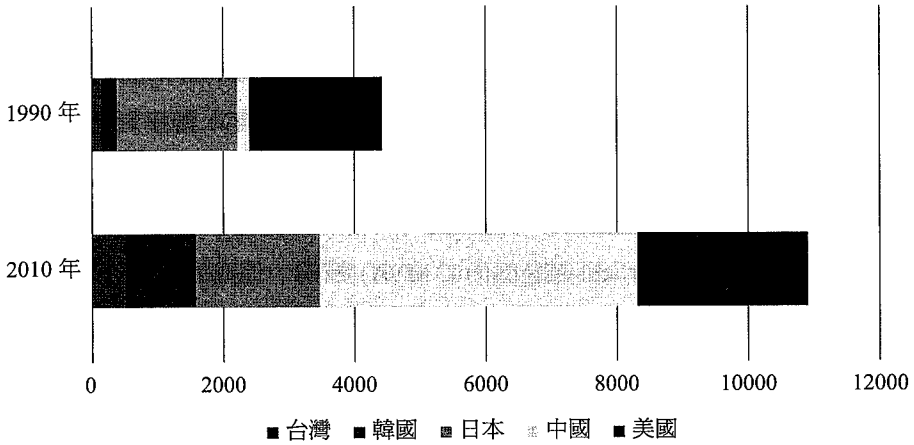


圖 1 美國與東亞各國電子產品生產規模轉移（金額：一億美元）

資料來源：西野浩介 (2012: 2-4)。

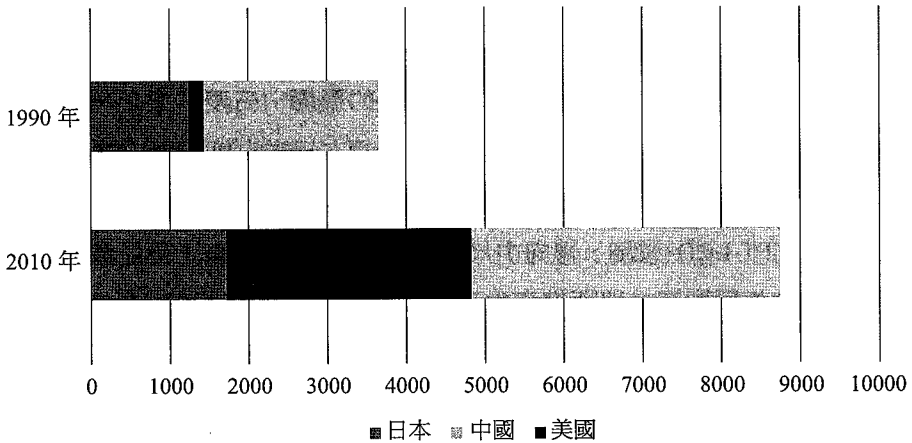


圖 2 美國、中國與日本的市場規模轉移（金額：一億美元）

資料來源：西野浩介 (2012: 2-4)。

到 26.5%，嚴重威脅領導 TFT-LCD 產業的日本電子大廠（黃朝義 2000: 7-11）。日韓兩國的嚴峻市場競爭，加上金融危機造成的沈重財務負擔，壓得日本液晶面板相關廠商喘不過氣，於是開始與台灣同業合作，以避免被韓國取代。2000 到 2003 數年內，日本液晶面板廠商與韓國同業的競爭，導致日本廠商的液晶面板技術快速移轉到台灣。1997 年，ADI（日本三菱

電機公司的關係企業)與中華映管(台灣 TFT-LCD 製造商)簽署了第 3 代 TFT-LCD 的技術合作協議。1998 年,達碁科技(台灣宏碁集團的關係企業)從日本 IBM 引進第 3.5 代 TFT-LCD 技術;1999 年,瀚宇彩晶(由華邦電子<sup>4</sup>和華欣麗華集團<sup>5</sup>合資設立的 TFT-LCD 廠)成功從日本東芝引進技術。2000 年,達碁科技採用日本富士通(日本電腦製造商)的多區域垂直配向(Multi-domain Vertical Alignment, MVA)技術,促成大尺寸 TFT-LCD 的技術突破(王綺年 2008: 187-205)。雖然技術授權費非常高昂,但對台灣廠商來說能否自行生產 TFT-LCD 攸關公司存亡,因此只能接受。1999 年,台灣的電腦產量占全球 45.8%,成為世界資訊科技市場電腦製造的樞紐。儘管台灣資訊科技產業有長足進步,但筆記型電腦最重要的 TFT-LCD 組件,絕大部分仍由日韓製造,台灣廠商所需的 TFT-LCD 也大都仰賴進口(王淑珍 2003: 32-33)。因此,日本與台灣 TFT-LCD 廠的合作,被認為是可以解決彼此問題的雙贏策略。

2002 年以來,受生產與勞動成本高漲的影響,三菱、東芝、日立、NEC 等日本主要的消費性電子公司,無法繼續在日本大量生產 TFT-LCD。除了夏普(日本 TFT-LCD 的領導廠商)之外,日本其他電子製造商陸續退出大尺寸 TFT-LCD 業務,轉向中尺寸 TFT-LCD。近年來,全亞洲只剩南韓與台灣的相關廠商,積極投資生產大尺寸 TFT-LCD。根據 iSuppli(美國市場調查研究機構)的統計,2004 年南韓大尺寸 TFT-LCD 的訂單達成率(shipping ratio)為 45.96%,台灣達 43.84%,日本只有 10.07%(國家實驗研究院 2005)。

## 四、日本產業結構的轉型與台灣的崛起

二戰結束後,日本工業有幸不受政治危機影響,得以繼承戰前工業發展所累積的經驗與知識。1950 到 1960 年代,日本建立國內的核心產業,

4 華邦電子是台灣主要的 IC 製造商,創立於 1987 年。

5 華欣麗華集團創立於 1966 年,專門製造鉛製電纜。

包括重工業、汽車、化學與材料工業，以及家用設備與半導體工業。這期間，日本通商產業省 (Ministry of International Trade and Industry, MITI) 運用日本式金融資本主義，支持並鼓勵國內電子工業的發展。戰前許多集團企業 (conglomerates) 跟主要的貸款銀行建立緊密的網絡與合作關係，企業集團 (business group) 旗下廠商之間也有交叉持股體系，這些網絡到戰後依然存在。日本產業在 1980 到 1990 年代初發展到顛峰，經濟與企業發展模式引起歐美國家的注意。日本的資本主義發展模式在世界各地廣受推崇，對歐美國家造成重大威脅。

然而泡沫經濟的崩潰，在 1990 年代初對日本整體經濟造成不可回復的傷害。日本陷入長期衰退，日本政府與人民逐漸喪失經濟發展的信心。此時，日本政府無法抵抗美國的壓力，開始採行美國政府提倡的新自由主義經濟政策，忽視傳統的產業政策，因此喪失日本式特殊資本主義和資金籌措機制所具有的優勢 (Pempel 1997; Teranishi 2006)。

如同 T. J. Pempel 所述，日本的經濟、政治體制與國際關係，從 1990 年代初開始出現劇烈改變 (Pempel 1997)。政治方面，自民黨的分裂終結一黨獨大的局面，喪失政治與經濟的影響力。1950 年代以來一直高速成長的日本經濟，因泡沫經濟破滅而在 1980 年代末進入長期衰退。上述急遽的社會經濟變遷之外，布列敦森林體系崩潰後，日本就苦於日圓升值，還要忍受美國要求自由貿易的壓力。1980 年，由於日圓升值、生產成本增加，日本政府被迫讓國內金融市場走向自由化，並修改外匯法。外匯法的修正讓日本廠商擺脫政府控制，開始增加海外直接投資。日本政府再也無法支配資本的流向或管制、監督跨國的技術轉移 (王淑珍 2003: 333-351)。

受惠於國家管制體制的急遽變化，三菱電機公司將 TFT-LCD 相關技術移轉給中華映管；接著，其他日本電子製造商也開始主動移轉 TFT-LCD 相關技術給台灣同業。韓國液晶面板量產技術的進步，是上述轉變的背後主因，韓國製造商的低價策略，威脅到日本 TFT-LCD 市場占有率第一的地位。

除了上述壓力，另一個促進日本技術移往台灣的重要因素是，知識

擴散的性質本身就有助於密集持續的技術移轉。中華映管 TI 廠的 TFT 作業部門廠長在訪談中指出，日本製造商相當清楚，他們的專門技術知識一旦進入其他國家，就會在該國相關廠商間廣為流傳，技術的稀缺價值將快速降低。他提到，如果某種技術知識是由少數工程師所開發，或僅限特定國家，這種技術才稱得上「真正的技術」(veritable technology)。然而，技術一旦擴散到其他地區或國家，被許多人了解，那麼就會變成「一般知識」。該廠長強調，技術知識因此會在擴散流通的過程中產生變化。舉例來說，台灣液晶面板業界原本只有三四家製造商（如中華映管、達碁科技與聯友光電）成功引進日本的 TFT-LCD 量產技術，但此技術後來快速流入台灣液晶面板產業，迅速擴散。技術知識的快速擴散流通，與台灣高科技產業人才的頻繁流動密切相關。

台灣的勞動力市場與日本完全不同，員工流動率相當高。因此，中華映管從日本三菱電機引進的 TFT-LCD 技術，隨著工程師的流動而快速擴散出去。奇美電子從中華映管等 TFT-LCD 先行廠商，招募了大批資深工程師，2000 年又從富士通引進 MVA 技術。此時奇美電子已經有足夠的資深工程師，不須再支付富士通高額的技術移轉費。2003 年，後進廠商群創光電成立，因為最後進入市場能從先行廠商挖角大量資深工程師，而不須引進日本技術。藉由台灣高科技產業人力資源的快速流動，台灣 TFT-LCD 產業成功吸收日本的技術知識。

台灣高科技工程師的高度流動，造就了台灣 TFT-LCD 產業的快速成長；再加上日本電子製造商募資困難，日本 TFT-LCD 產業因而走向衰落。隨著亞洲金融與股票市場的發展，台灣高科技業開始在國內外金融與股票市場募集資金，投入鉅資擴增設備。相較之下，日本電子大廠資金左支右絀，無法持續投資設備。

TFT-LCD 屬於技術密集產業，投資設備約需 7 億美元，加上 TFT-LCD 技術創新速度飛快，因此製造商必須不斷向資本市場募資，投入鉅資提升技術與生產能力。台灣國內的股票市場、海外金融市場與創投資本，都是募資的重要管道，因此 1980、1990 年代台灣高科技產業的發達，也促進了



前述募資管道的開展（陳介玄 2005）。

德意志銀行東京辦公室一位日籍資深市場分析師認為，台灣政府的政策形塑台灣 TFT-LCD 製造商的投資策略。台灣政府支持高科技產業超過 30 年，因此包括 TFT-LCD 產業在內的高科技產業，很容易在台灣股票市場中籌募資金。

此外，台灣與日本廠商對設備投資的不同態度，也影響了公司策略。前述的日籍分析師指出，日本經濟的歷史背景使得日本電子製造商投資意願低落。從 1980 到 1990 年代初，日本產業經歷首次、或許是最後一次的泡沫經濟。那時日本主要電子商未經深思熟慮，便從資本市場籌募大批資金，試圖提升公司和管理規模。當 1991 年泡沫破滅、日本經濟陷入長期衰退，電子商為了清償大筆債務，財務就變得捉襟見肘，無法負擔新設備的投資。在此同時，韓國與台灣政府都制定政策傾力發展工業，大筆投資設備，幫助兩國 TFT-LCD 廠商追趕日本。

再者，在 TFT-LCD 產業發展過程，台灣的產業結構也扮演相當重要的角色。台灣產業多由中小企業組成，這種「分散化結構」與韓國財閥或日本企業集團的「集中化結構」完全不同 (Wang 1995-1996)。不論是傳統還是高科技產業，台灣產業的營運都屬於垂直分工結構。許多小規模製造商專門負責某段製程，公司高層決策快速，能彈性跟上產業新趨勢，幾乎所有高層都是公司股東。他們因此積極擘劃企業策略，擬定雄心勃勃的戰略計畫。他們傾向忽視風險，重金投資設備。相較之下，雖然日本公司的規模大於台灣同業，但它們的營運結構屬於垂直整合，致使公司高層決策緩慢，面對全球高科技產業的急遽變遷，顯得彈性不足。不像美國與台灣，日本電子製造商不配發股票選擇權，高級主管基本上是受薪職員，而非主動的決策者。他們厭惡風險，希望毫無意外地完成任務。

TFT-LCD 相關產品的生命週期極短，高層主管得快速決策，以即時投資設備，例如，察覺到 TFT-LCD 產業的復甦徵兆時，就必須馬上大筆投資。日本主要電子製造商投資設備總是小心翼翼，總是等到經濟指標好轉後才開始考慮投資。然而，蓋一座 TFT-LCD 廠房需時一年以上，等到工廠

完工早已錯失良機，整個產業即將邁入過度供給。

## 五、台灣液晶面板產業招募日籍科技人才

如前所述，日韓電子製造商的激烈競爭，促使 TFT-LCD 的相關技術知識，從日本移轉到台灣，而台灣高科技產業工程師的高度流動，使得日本的技術知識快速在整個台灣 TFT-LCD 產業擴散。在跨國企業競爭的影響之外，日本勞動體制的革命性改變與全球化趨勢，也間接造成日本人才外流，將日本技術知識帶來台灣。

根據經建會統計，過往日本廠商曾熱中在台直接投資。<sup>6</sup> 總計 1952 年到 2007 年，直接投資案件達 5,300 件，許多日本外派員工曾來台工作。然而時至今日，日本廠商新的直接投資案件數一直持平，每年約 200 到 300 件（行政院經濟建設委員會 2008: 118-119）。儘管日本在台設立分支機構或合作投資的數量維持不變，但是取得來台工作許可證的日本專業人士，人數卻快速增加（見表 1）。

日本人才外流台灣逐漸增加，與日本公司終身僱用制的瓦解和全球化趨勢密切相關，其中又牽涉到中國的經濟崛起和廉價勞動力。泡沫經濟

表 1 外國專業人員有效聘僱許可人數－按國籍別分（2004-2007 年）

年份	日本	美國	加拿大	英國	韓國	印度	德國	法國	新加坡	香港	總計
2004	5,700	3,054	2,738	1,208	473	391	344	236	297	266	20,751
2005	6,978	3,969	3,154	1,446	857	640	491	367	481	382	25,933
2006	8,339	4,672	2,857	1,529	934	816	681	529	598	520	29,336
2007	8,181	4,828	2,539	1,355	871	903	642	559	587	531	28,956

註：外國專業人員包括專業性或技術性工作人員；僑外投資事業之主管；學校教師；補習班語文教師；運動教練及運動員；宗教、藝術及演藝工作者；商船、工作船等之船員工作。職訓局（<http://www.evta.gov.tw/>，取用日期：2017 年 3 月 21 日）。

資料來源：行政院勞委會（[http://www.cla.gov.tw/cgi-bin/SM\\_theme?page=450f92d3](http://www.cla.gov.tw/cgi-bin/SM_theme?page=450f92d3)，取用日期：2017 年 3 月 21 日）。

6 直接投資包括海外分公司、合資公司、策略聯盟與併購。

崩潰以來，日本經濟萎靡已超過十多年。日本企業體缺乏彈性，無法適應快速變遷的全球經濟，高昂的勞力成本也是另一個無解的頭疼問題。日本人平均年薪是台灣人的三倍，反觀中國人的平均所得只有日本的二十分之一。因此，由廉價勞力支撐而崛起的中國經濟，逐漸嚴重威脅日本經濟。

為因應全球經濟變化，日本公司著手改革組織。幾家主要大公司重新調整傳統的終身僱用制，引進績效給薪制 (pay-for-performance)。不過才十多年前，幾乎所有日本公司都採行終生僱用制，保障員工生計穩定，技術人員或中階主管很少人辭職到韓國或台灣工作。然而，隨著日本勞動管理體制的改變，對日本技術人員或中階主管而言，轉職到台韓高科技廠已變成一個可行選項。舉例而言，韓國三星在尚未完成自己的 TFT-LCD 生產體系前，便派人資經理頻繁赴日，祕密接觸日本大廠的技術人員，並且在沒有取得日本雇主許可的狀況下，與這些人員簽訂暫時僱用契約。<sup>7</sup> 有些日籍技術人員每週末暗地前往韓國，指導三星電子工程師相關技術，星期一再回日本辦公室上班（一位日本主要 TFT-LCD 製造商的主管，在訪談時提供的訊息）。

韓國、台灣的 TFT-LCD 製造商經常開出優渥的薪資，徵募日籍技術人員或主管。舉例來說，台韓 TFT-LCD 製造商提供日籍人員年薪 30 到 40 萬美元，而日本電子大商可能只給 9 萬美元（一位任職於德國主要證券公司的日籍資深市場研究員，在訪談提供的訊息）。表 2 列出台灣 TFT-LCD 產業界，現在或曾經僱用日本電子製造商資深技術人員和退休高階主管的代表廠商名單。

台灣經濟部主要透過工業技術研究院在東京的辦公室，協助台灣本土 TFT-LCD 廠商募集日籍人員與主管，而台灣的 TFT-LCD 與 STN-LCD 廠的招募動作從未停歇。例如廣輝電子<sup>8</sup> 聘請了一位三菱電機的資深技師，出任

7 儘管先前的研究已經指出，韓國廠商是從美國引進實驗性技術（見黃朝義 2000；王綺年 2008），但這些研究沒有提及，韓國廠商如何像日本製造商一樣，能將實驗性技術轉為大量生產技術。如前所述，TFT-LCD 的關鍵技術是日本廠商所發展的默會知識，對韓國廠商來說，引進日本工程師成為必要的策略。

8 廣輝電子曾是台灣主要的 TFT-LCD 製造商，於 2006 年跟友達光電（台灣最大 TFT-LCD

表 2 台灣 TFT-LCD 廠僱用日籍人員情形

公司名稱	業務類別	日籍技術人員
奇美電子	TFT-LCD 製造商	日籍退休主管、日籍員工
廣輝電子	TFT-LCD 製造商	日本辦公室的日籍總經理
元太科技	TFT-LCD 製造商	日籍總經理
力特光電	TFT-LCD 關鍵零組件製造商	日籍顧問
均豪精密	TFT-LCD 設備製造商	日籍顧問
協臻光電	TFT-LCD 關鍵零組件製造商	日籍顧問
鑫達燃業	TFT-LCD 關鍵零組件製造商	日籍顧問
群路系統	TFT-LCD 設備製造商	日籍顧問
達運精密工業（前輔祥實業）	TFT-LCD 關鍵零組件製造商	日籍副總裁

資料來源：筆者田野調查蒐集。

日本研發中心的總經理，元太科技（台灣第一家 TFT-LCD 製造商）的總經理，也曾經由資深日本主管擔任。

總而言之，儘管日本投注大量資金人力，建立 TFT-LCD 產業，但日本國內嚴峻的經濟衰退，加上過時、缺乏彈性的企業策略，讓韓國與台灣廠商從日本手中，攫取市場占有率。於是除了夏普公司以外，幾乎沒有任何一家日本電子製造商，付得起昂貴的設備投資費用，很快便退出大型 TFT-LCD 市場。日本主要的 TFT-LCD 製造商，已經將底下的 TFT-LCD 部門，拆成獨立的子公司。例如三菱電機公司的 TFT-LCD 部門，被分割成先進顯示器技術 (Advanced Display Inc.)，財務獨立運作；富士通也將 TFT-LCD 部門，另行成立富士通顯示科技 (Fujitsu Display Technologies) 公司。另外，東芝和松下集團合資創立專營 TFT-LCD 的東芝松下顯示技術公司 (Toshiba Matsushita Display Technology)，NEC 和日立也各將 TFT-LCD 部門分拆為獨立公司，分別為 NEC 顯示科技 (NEC Display Technology) 與日立顯示器公司 (Hitachi Displays)。

分拆策略的主要目標是為了透過較小的組織規模，加快決策速度，提

製造商) 合併。

升營運效率。然而，小規模廠商通常是未上市公司，因此比大規模上市公司更難募集資金，投資大尺寸 TFT-LCD 所需的生產設備也益發艱困。日本目前只有夏普同時經營大小尺寸 TFT-LCD，夏普是消費性電子公司，生產液晶電視、行動電話、冰箱、冷氣機等家用電器，更是 TFT-LCD 的產業先鋒。但其他日本消費性電子大廠則被迫退出大尺寸 TFT-LCD 業務，只能專注於不燒錢的中小尺寸 TFT-LCD 產品。

因此，目前日本只有少數幾家五代之後的大尺寸 TFT-LCD 廠。資深日籍技術人員因此失去一展長才的舞台。許文龍（奇美集團前總裁）<sup>9</sup> 預見 TFT-LCD 產業的艱難處境，便指派台灣奇美電子接管 ID TCEH（日本 IBM 的關係企業，TFT-LCD 製造商），因而促進了 ID TCEH 日籍人力資源的運用，維繫住一批日後在台灣產業中發揮長才的資深日本工程師。

ID TECH 一位日籍計畫經理說，TFT-LCD 的生產基地從日本轉向台灣或韓國後，越來越多的日本技術人員離開原公司，到台韓找工作。之後發生的事件也不出他的預料，台韓 TFT-LCD 製造商大舉投資設備，生產大尺寸 TFT-LCD，日本廠商則將製造基地移往兩國。大尺寸 TFT-LCD 廠需要大尺寸生產設備，雖然台韓 TFT-LCD 商或許願意使用日本的設備，但將大尺寸 TFT-LCD 生產設備從日本運往兩國的費用實在太高，因此這位日籍計畫經理認為，也許過不了多久，日本設備製造商就會一間間移到台灣與韓國，最後可能全部離開日本，將製造生產設備的基地搬到台韓兩國。

本節的案例研究，想要強調日本人力外流台灣的背景與機制過程，以及台灣 TFT-LCD 企業所採用的特定依賴管理策略。如前所述，從 1980 年代起，由於強勢日圓與生產成本的上升，日本政府被迫修改外匯法，一些日本公司開始增加對外直接投資。日本政府再也無法掌控日本企業的資本流動，導致日本關鍵技術外流到其他亞洲國家。1990 年代後期，南韓高科技產業大幅成長，對日本構成致命威脅，日本消費性電子大廠為了與韓國同業競爭，被迫移轉關鍵技術給台灣 TFT-LCD 廠商。他們從台灣廠商取

9 奇美集團是台灣主要的石化製造商，奇美光電（台灣 TFT-LCD 製造商）則是奇美集團的關係企業。

得液晶面板，以便削減生產成本，甚至將技術賣給台灣廠商來獲取利潤。值得一提的是，前述日本廠商的策略並不是周詳規劃的結果，而是被韓國廠商所逼，別無選擇之下將關鍵技術轉給台灣。日本消費性電子大廠將無法獲利的 TFT-LCD 部門，分拆為獨立公司，最後放棄製造大尺寸的 TFT-LCD 面板。日本人才外流到東亞、台韓，除了因為泡沫經濟崩潰、終生僱用制瓦解，大尺寸 TFT-LCD 製造部門的關閉也是關鍵原因。台灣廠商抓緊這難得的機會，聘用日本的資深工程師與技術顧問，引進他們在日本職場上習得的關鍵默會技術知識。

我們可以從日本、台灣廠商之間權力結構的急遽變化，思考邊陲國家的依賴管理，歸結出一個重要意涵。全球資本主義的危機與擴張，尤其是日本泡沫經濟的崩潰，與跨國分工（如東亞各國的全球生產網絡）的形成，損害、打亂了日本、台灣廠商間的權力關係，讓邊陲行動者的依賴管理活動，獲得巨大動能；這種依賴管理活動的基礎是從核心國家引入技術。日本技術知識透過工程師的流動，散布到台灣、韓國與中國，使得日本出現與過去歐美本國製造業空洞化同樣的現象。不僅如此，近年中國高科技廠商也開始輸入、利誘台灣人才 (Leng 2002)。日本人才流入台灣的趨勢，已和台灣人才外流中國的現象串連起來。鄭敦仁指出，將中國的營運活動納入台灣高科技廠商的全球策略，至少能減低國內製造業空洞化問題的緊繃程度 (Cheng 2005)。然而，日本的技術知識透過台灣外流的人才進入中國，將從更多面向，更劇烈地影響未來與中國的經濟連結。

## 六、結論

「全球對接」概念顯示，1960 年以降，美國零售消費市場的蓬勃發展促使日本、台灣及韓國等東亞邊陲國家，開始將龐大數量的製造商品出口到美國市場。日本政府與電子大廠推動科技國族主義，投入大量的資源與經費提升製造商品的技術水準，建立價格昂貴、品質也高的日本電子品牌名聲。但 1990 年代中期後，經過日本國內泡沫經濟的崩潰，以及歐美國家

的金融風暴等經濟危機，東亞資本主義轉變為高度依賴消費市場的「消費驅動商品鏈」發展模式，廉價、高品質商品在全球市場受到消費者矚目。全球市場需求的轉變使東亞資本主義權力版圖從以日本為核心的「生產驅動商品鏈」，轉變到以台灣與韓國為核心的「消費驅動商品鏈」過程中，日本液晶面板產業由於勞力成本高昂、組織管控缺乏彈性、募資遭遇限制，因而發生嚴重的經營危機。終生僱用制的崩潰與公司組織結構改革的拖延，造成大尺寸液晶面板行業，瀰漫著工作穩定性與工作機會消失的疑慮。在主要日本電子公司無法充分投資設備的情況下，大尺寸液晶面板的生產基地，從日本轉移到韓國與台灣，導致這類業務幾乎在日本消失，重新在韓國與台灣建立起來。這種狀況下，許多日本主要電子公司的資深工程師和退休主管開始離開日本，到台灣 TFT-LCD 製造廠工作。如前所述，資深技術人員的跨國流動，加速知識的擴散與傳布。台灣高科技資深工程師的高流動率，公司的快速募資與決策，加上富有彈性的組織營運，是液晶面板產業成功的主因。不過，本文亦根據深入訪談的結果指出，藉由資深日本技術人員的跨國流動，吸收日本技術知識，著實在台灣順利建立大尺寸液晶面板業務的發展模型中，扮演重要的角色。

在東亞社會往高度依賴消費市場的「消費驅動商品鏈」方向轉變過程中，台灣的液晶面板廠商採取「戰略性耦合」，與日本的電子大廠建立生產合作關係。台灣廠商把握機會，有效引進日本人力資源，在日本工程師的面授指導下學習日本製造技術。招募來台的日本人才，幾乎都是日本消費性電子大廠的退休人員與中年高級主管；另外還有一些台灣廠商以三到五年的短期契約，僱用日本人才的案例。如同前述中華映管與友達光電的例子，<sup>10</sup> 台灣廠商向日籍工程師學習日本技術的實作訣竅與默會知識，並加以標準化，建立一套能有效自行研發下一代技術的創新體系。

全球資本主義造成的市場需求改變、跨國分工擴張、日本長期經濟衰退，為台灣 TFT-LCD 產業的依賴管理，創造了至關重要的施展能動性的

---

10 關於台灣 TFT-LCD 廠商技術學習機制的詳細討論，可見 Mayumi Tabata (2011)。

機會。但這些因素只啟動日本關鍵技術的引進，爾後台灣的 TFT-LCD 製造商，靠著將所學的默會知識，轉換成外顯知識 (explicit knowledge)，才能在不依賴日本工程師，或持續購買日本技術的狀況下，自行發明下一代技術，最後導致日本消費性電子大廠全面撤出大尺寸液晶面板產業。台灣在發展大尺寸 TFT-LCD 製造技術的過程中，由於不需以日本工程師的持續流入為條件，因此成功地在可能範圍內，消除對日本技術的依賴。

## 參考文獻

- 小林健一，2006，〈米国パソコン産業とそのアジアネットワーク〉（美國電腦產業與亞洲生產網絡）。《東京經大學會誌（經濟學）》249: 129-143。
- 王淑珍，2003，《台灣邁向液晶王國之秘》。台北：中國生產力中心。
- 王綺年，2008，〈國家角色與產業發展之連結：比較台灣與韓國之薄膜液晶顯示器產業〉。《東亞研究》39(1): 95-123。
- 行政院經濟建設委員會，2008，〈台灣經濟統計〉。《台灣經濟論衡》6(3): 118-119。
- 西野浩介，2012，〈日本のエレクトロニクス産業——危機に直面する産業から読み取れるもの——〉（日本的電子產業：面臨危機的產業告訴我們的教訓）。三井物產戰略研究所戰略研レポート（三井物產戰略研究所戰略研報告（[https://www.mitsui.com/mgssi/ja/report/detail/1221279\\_10674.html](https://www.mitsui.com/mgssi/ja/report/detail/1221279_10674.html)，取用日期：2012年5月2日））。
- 洪世章、呂巧玲，2001，〈台灣液晶顯示器產業之發展〉。《科技發展政策報導》2001(2): 173-183。
- 陳介玄，2005，《制度變遷與產業發展：從工業到金融體制之轉型》。台中：文笙。
- 陳東升，2003，《積體網路：台灣高科技產業的社會學分析》。台北：群學。
- 徐進鈺、鄭陸霖，2001，〈全球在地化的地理學：跨界組織場域的統理〉。《都市與計劃》28(4): 391-411。
- 黃朝義，2000，〈韓國 TFT LCD 產業分析〉。《光連：光電產業及技術情報》25: 7-14。
- 國家實驗研究院，2005，〈台灣將於 2006 年超越南韓成為面板第一出貨量國〉，科技政策研究與資訊中心科技產業資訊室市場報導（<http://cdnet.stpi.narl.org.tw/techroom/market/eedisplay/eedisplay129.htm>，取用日期：2005年5月2日）。



- Amsden, Alice H. and Wan-wen Chu. 2003. *Beyond Late Development: Taiwan's Upgrading Policies*. Cambridge: MIT Press.
- Amin, Samir. 1974. *Accumulation on a World Scale: A Critique of the Theory of Underdevelopment*. Cambridge: Oxford University Press.
- Baldwin, Carliss Y. and Kim B. Clark. 2000. *Design Rules Vol 1: The Power of Modularity*. Cambridge: MIT Press.
- Bannink, Duco, Marcel Hoogenboom, and Willem Trommel. 2011. "Inter-firm Knowledge Management as an Integrative Mechanism." Pp. 81-105 in *Brain Drain or Brain Gain? Changes of Work in Knowledge-based Societies*, edited by Bettina-Johanna Krings. Berlin: edition sigma.
- Cheng, Lu-lin. 2007. "Surviving in the Middle: Embedded Learning and Managed Dependency among Taiwanese Automakers." Pp. 61-90 in *Competition and Cooperation among Asian Enterprises in China*, edited by Yukihito Sato and Momoko Kawakami. Tokyo: Institute of Developing Economies, JETRO.
- Cheng, T. J. 2005. "China-Taiwan Economic Linkage: Between Insulation and Superconductivity." Pp. 92-130 in *Dangerous State: The U.S.-Taiwan-China Crisis*, edited by Nancy Bernkopf Tucker. New York: Columbia University Press.
- Cohen, Stephan S. and Fields Gary. 2000. "Social Capital and Capital Gains: An Examination of Social Capital in Silicon Valley." Pp. 190-217 in *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region*, edited by Martin Kenny. California: Stanford University Press.
- Evans, Peter. 1995. *Embedded Autonomy: State & Industrial Transformation*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Feenstra, Robert C. and Gary G. Hamilton. 2006. *Emergent Economies, Divergent Paths: Economic Organization and International Trade in South Korea and Taiwan*. New York: Cambridge University Press.
- Frank, G. Andre. 1976. *On Capitalist Underdevelopment*. New Delhi: OUP India.
- Fujimoto, Takahiro. 2001 *Introduction to Product Management I* (in Japanese). Tokyo: Nikkei Book.
- Gereffi, Gary. 1989. "Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America." *Sociological Forum* 4(4): 505-533.
- . 1994. "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks." Pp. 95-122 in *Commodity Chains and Global Capitalism*, edited by Gary Gereffi and Miguel Korzeniewicz. New York: Praeger.

- . 1999. "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain." *Journal of International Economics* 48(1): 37-70.
- Hsu, Jinn-yuh and AnnaLee Saxenian. 2000. "The Limits of Guanxi Capitalism: Transnational Collaboration between Taiwan and the USA." *Environment and Planning A* 32(11): 1991-2005.
- Jou, Sue-ching and Dung-sheng Chen. "Keeping the High-Tech Region Open and Dynamic: The Organizational Networks of Taiwan's Integrated Circuit Industry." *Geo Journal* 53(1): 81-87.
- Kawakami, Momoko. 2007. "Competing for Complementarity: Growth of Taiwanese Notebook PC Manufactures as ODM Suppliers." Pp. 91-118 in *Competition and Cooperation among Asian Enterprises in China*, edited by Yukihito Sato and Momoko Kawakami. Tokyo: Institute of Developing Economies, JETRO.
- Komori, Yoichi. 2008. "Reisen Kozo to 55nen Taisei Houkaigo no Nihon Shakai (Japanese Society after the Collapse of the Cold War Paradigm and the 1955-Era Political Order)." in *Sengo Nihon Sutadizu 80s to 90s (Study of Postwar Japan 80s to 90s)*, edited by Iwasaki Minoru and Ueno Chizuko. Tokyo: Kinokuniya Books.
- Leng, Tse-kang. 2012. "Economic Globalization and it Talent Flows across the Taiwan Strait: The Taipei/Shanghai/Silicon Valley Triangle." *Asian Survey* 42(2): 230-250.
- MacKinnon, Danny. 2012. "Beyond Strategic Coupling: Reassessing the Firm-region Nexus in Global Production Networks." *Journal of Economics Geography* 12(1): 227-245.
- Nakata, Yukihito. 2007. "Japanese Competitiveness in Liquid Crystal Display Industry: Analysis of Causes of its Decline, and Proposal of 'Core National Management' Approach." *RIETI Discussion Paper Series* 07-J-017.
- Pempel, T. J. 1997. "Regime Shift: Japanese Politics in a Changing World Economy." *The Journal of Japanese Studies* 23(2): 333-361.
- Saxenian, AnnaLee. 1994. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge: Harvard University Press.
- Saxenian, AnnaLee and Jinn-yuh Hsu. 2001. "The Silicon Valley-Hsinchu Connection: Technical Communities and Industrial Upgrading." *Industrial and Corporate Change* 10(4): 893-920.
- Tabata, Mayumi. 2011. "Labor Market Institutions and Technology Introduction: A Comparison of Japanese and Taiwanese TFT-LCD Firm's Global Strategies." Working Paper 23<sup>rd</sup> SASE (Society for the Advancement of Socio-Economics) Annual Conference, Universidad Autonoma de Madrid.

- Teranishi, Juro. 2006. "Was the Main Bank a Backbone of Support for Prewar Japanese Financial System? (in Japanese)." *Financial Research*: 13-40.
- Wade, Robert. 1989. "What Can Economics Learn from East Asian Success?" *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 505: 68-79.
- . 1990. *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton: Princeton University Press.
- Wang, Vincent Wei-cheng. 1995-1996. "Developing the Information Industry in Taiwan: Entrepreneurial State, Guerrilla Capitalists, and Accommodative Technologists." *Pacific Affairs* 68(4): 551-576.
- Yang, Daniel You-ren, Jinn-yuh Hsu, and Chia-ho Ching. 2009. "Revisiting the Silicon Island? The Geographically Varied 'Strategic Coupling' in the Development of High-technology Parks in Taiwan." *Regional Studies* 43(3): 369-384.
- Yeung, Wai-chung Henry. 2014. "Regional Development in the Global Economy: A Dynamic Perspective of Strategic Coupling in Global Production Networks." *Regional Science Policy & Practice* 7(1): 1-23.

# 15

另類經濟模式的比較與探討：台灣的經驗

---

陳東升

# 另類經濟模式的比較與探討：台灣的經驗

陳東升

國立台灣大學社會學系教授

本文聚焦相對於資本主義的四種另類經濟模式，討論這些不同模式在歐美社會發生的歷史和社會條件，並以生產、剩餘分配、消費、需要滿足程度、共有資源的創造來比較這些不同的模式，指出這些模式的異同。二十一世紀另類經濟模式的出現是受到技術物質環境改變的影響，特別是資訊網路、能源應用和生產製造技術，因此引用技術政治論的觀點來分析技術、社會政治結構和文化價值體系的交互作用，以及這樣的交互作用對於另類經濟形成與發展的影響。接著探討 1960 年代以後台灣另類經濟發展的軌跡，區分從第一階段由威權國家特許的儲蓄合作社，到第二階段由民主國家所主導的社區營造手段所發展的社區經濟，到第三階段公民社會倡議，國家接手推動的社會企業和社區經濟，並分析不同階段另類經濟形成的因素和發展的限制。

關鍵詞：社會經濟、另類經濟、合作經濟、社區經濟、社會企業、資本主義

## Comparative Analysis of Different Alternative Economic Models: Taiwan's Experiences

Dung-sheng Chen

*Professor, Department of Sociology, National Taiwan University*

This chapter focuses on four alternative economic models from capitalism and portrays the historical conditions and social contexts in which they have developed in American and European societies. To conduct a comparative study, five variables, including need, production, consumption, surplus distribution, and common goods, are used to discuss similarities and differences among these four models. Then, the historical development of alternative economies in Taiwan is presented to highlight the roles of the state and civil society separately in facilitating different models.

*Keywords: social economy, alternative economy, cooperative economy, community economy, social enterprise, capitalism*

## 一、前言

二十一世紀資本主義的發展，不但擴大貧富差距，也發生金融資本投機性投資所引起的全球性金融危機，造成經濟衰退、高失業率等社會問題。公民社會以不同的社會運動，例如，以 99% 公民相對於 1% 資本家的占領華爾街運動、阿拉伯之春等來回應這樣的社會變遷。而台灣經歷五十年融入全球資本主義體系的經濟發展，國民平均所得持續提高，但是貧富差距、青年失業、低薪資的問題卻日趨嚴重（林宗弘等 2011），使得公眾對於社會不平等的問題更加重視，也具體展現在貿易經濟對外過度開放的疑慮，並在 2014 年爆發反對兩岸服務業貿易協定的大規模社會運動。面對資本主義發展所顯現的問題，除了社會運動的發起促使更多公眾了解資本主義制度發展可能造成的負面影響之外，二十一世紀的知識社群認真地尋求解決資本主義問題的各種另類方案，提出多元且豐富的藥方。基本上，可以分為從公民社會發展出來的馬克思主義 (Wright 2010) 與社區經濟理論 (Gibson-Graham 2006; Gibson-Graham et al. 2013)、依附市場體制發展出來的分享經濟 (Eggers and Macmillan 2013)，以及國家主導倡議的歐洲社會經濟模式 (Amin et al. 2003; Campos et al. 2012)。國外發展的四種不同模式可以成為台灣發展另類經濟模式的參考取徑，藉此分析台灣另類經濟發展的經驗，但卻不能在忽略台灣社會、政治、經濟脈絡的狀況下直接移植套用。

首先，從馬克思主義的傳統出發，Erik O. Wright (2010) 在他的作品 *Envisioning Real Utopias*（真實烏托邦）就是以馬克思的論點為核心，但是進行大幅的修正。Wright 排除社會經濟體制線性發展的目的論觀點，提出七種不同的可能變遷路徑，<sup>1</sup> 並且指出這些模式都有機會朝向公眾直接參與

1 七種模式是：(1) 國家社會主義 (statist socialism)、(2) 社會民主的國家治理模式 (social democratic statist regulation)、(3) 勞資政三方代表協商的統合主義 (associational democracy)、(4) 社會資本主義 (social capitalism)，主要是所有權由公民團體，例如工會所掌握，因此可以參與各式各樣的經濟決策，但是生產、分配與交換仍是透過市場、(5)

資源分配決策、生產分配是滿足公眾需求的社會民主主義之目標。另外，透過世界各地資本主義另類實作方案的比較分析，交互地和馬克思理論對話，進行另類經濟理論的修正。最後，社會變遷的模式不再局限於斷裂式的革命這個選項，而是可以在體制內進行改變的共生模式，或是在體制外建立新的制度再影響體制內運作的間隙式模式。這些變遷模式也指出行動的主體不再只是工人階級，而是可能來自各式各樣社會背景的行動者。這種修正的馬克思主義理論指出當代不同社會有各種資本主義模式，因此改變當然也存在各種可能性，透過修正的理論可以充分說明不同改變軌跡的可能性。

其次，同樣受馬克思主義影響，但是結合女性主義、後現代主義與後殖民主義的女性學者 Katherine Gibson 與 Julie Graham，提出社區經濟的理論，認識到既存經濟體制的多樣與豐富性，不是由資本主義市場經濟所主導。她們批判經濟大敘事（資本主義與馬克思主義），邀請地方社會的行動者（不必然是勞工階級成員）平等參與社區物質和技藝的實作過程，讓已經存在的各種分享、滿足公眾需要的非資本主義經濟模式可以彰顯主導性，在世界各地由下往上發展出不同的另類資本主義之社區經濟模式。這個實作的過程同時在個人層次、社區層次與社會層次宰制進行挑戰，因為經濟的問題必然牽涉到政治。她們對於個人控制微政治的處理，延續女性主義與拉岡理論的傳統——欠缺的主體在統治者控制內在的矛盾中有看穿與改變的可能性——指出行動者在內心深處（或者潛意識）有游移不定的能量，那種對於感情無法被現狀滿足而做出情緒反應，讓主體有能力去挑戰普遍化論述（經濟發展、競爭力）的神聖性。宰制的關係，是一種生成的 (becoming) 關係，順服的主體是可能轉換、創造出新的自我認同。順服不可能是靜止的、完全的，它必須透過不斷地作為、透過各種不同的儀式

---

合作經濟 (cooperative market economy)，這也是一種社會資本主義，只是公民團體（例如，工人生產合作企業）直接介入生產經濟活動，同時去限縮資本階級的權力、(6) 社會經濟 (social economy)，資源分配、交換、生產不進入市場，而是共同生產與分配，以滿足所有成員的基本需求、(7) 參與式社會主義 (participatory socialism)，公民直接參與政府決策與經濟組織的決策 (Wright 2010: 130-144)。



來鞏固宰制關係，因此包涵著時序上的不連續和打斷。因而，我們看到性別的主體在 1960 年代從父權社會開展出新的自我認同；相對的，貧窮與經濟邊緣的社區居民，從污名、負面的不平等經濟關係中，打造新的自我認同。但個人層次對於體制的挑戰不只是內心的、認同的，也必須透過社會互動、社區實作來完成，當社區經濟體的成員看到社區的資產願意連結在一起採取行動，就有可能改變資本主義體制 (Gibson-Graham 2006)。

再者，在有關共享經濟 (Sharing Economy) 的文獻中，Harald Heinrichs (2013) 指出共享經濟主要的三個元素是工具、住宅、車輛等產品服務市場，搭配一個透過網路平台與行動裝置發展起來的再分配市場機制，而使用者必須擁有共同合作的價值和生活風格。由於社會公眾在世代生活經驗的轉換，在一個新的網路交換機制出現後，社會公眾與產品的關係從完全排除他人使用的私有財產，變成可以共同分享使用的型態，可以讓更多人使用，共同參與者增加能降低負擔成本，多數人享有更好的成果，也讓閒置項目可以更充分利用的社會效果 (Belk 2014)。基本上，共享經濟是從一個既有經濟體制內衍生的可能另類經濟模式，主要由熟悉資本主義市場運作模式的行動者所推動，雖然缺乏深刻的理論基礎，但是從已經存在的資源分配與閒置的議題出發，特別是透過網路平台與即時更新資訊的可攜式科技裝置，發展對於房屋空間、工具與物品、交通工具等分享使用的便利管道，使得參與的公眾人數相當龐大且快速增加，因此分享經濟的社會經濟影響相當顯著 (Eggers and Macmillan 2013)。

分享經濟的運作可能完美地納編到既有資本主義的體制內，這也是 Wright (2010) 共生改變模式會遭遇到的問題。但是這種新的經濟運作型態對於維繫資本主義的行為價值、經濟組織型態、法令規範產生重大的衝擊，無可避免的矛盾與衝突處處存在，雖然有可能在這樣的規範和結構性矛盾中找到可能的另類經濟出路，只是要謹慎避免分享平台所累積的利潤由獨占企業的企業主所支配，導致分享經濟變成資本主義發展的工具，完全被資本主義體制所收編。

最後，透過國家機器所發動、用來補強國家和市場功能不足的社會經

濟則是另外一種型態。Frank Moulaert 與 Oana Ailenei (2005) 等人的論文指出，社會經濟這個概念相應於歐洲（特別是法國）社經危機的發展歷程。第一階段的社會經濟組織是互助支持組織 (mutual support organizations, *mutuelles*)，1840 到 1850 年代在工匠團體面對市場競爭逐漸瓦解之下，慢慢地興起。透過互惠支持團體，工人可以避免疾病、意外、死亡或失業等風險，也可以在工人的結社團體減少疏離感。第二階段發生在 1873 年到 1895 年，小型的農工生產者因為集中型（資本密集）的資本積累模式興起，組成農業合作社或儲蓄合作社來降低這種模式對於他們的衝擊。第三階段是 1929 年到 1932 年全球經濟大恐慌，一般民眾組成食物或住宅消費合作社來取得可以負擔的生活必需品。第四階段則是發生在 1970 年代，是為了回應大量生產的經濟危機及福利國家過重財政負擔的危機。一方面，用發展在地經濟來面對大量生產的危機，更進一步強調經濟活動用來改善生活及增加社群團結連帶的社會使命和非營利性 (not-for-profit) 逐漸出現；勞動者的合作生產組織是實現這種目標的模式之一。另一方面，發展工人擁有的企業來解決福利國家已然無法負擔的高失業率問題，並希望在新自由主義和個人主義的意識形態之外，發展其他的另類模式。

社會經濟發展的第四階段對於本文的分析特別重要，完全就業的破滅與福利國家的危機，是社會經濟興起重要的經濟結構條件。在經濟結構的分析，我們必須追溯到大量生產的福特主義，搭配凱恩斯經濟理論所主張的國家經濟干預，才能了解 1980 年代以前的社會狀況。國家管制經濟、市場和大量生產的經濟制度結合在一起，國家為了確保有充足的工人、工作機會與消費能力，使歐美社會逐漸發展出福利國家的型態。福利國家的優點是所有公民在就業、消費與公民權得到比較一致的保障，不過差異性會被消除或忽視，更重要的是公民社會在經濟上（合作經濟）與政治上（直接民主）的角色，也被國家和市場所取代，變成只是交際、聯誼的場域，高度的邊緣化。1970 年代開始發生的全球經濟危機，導致資本從歐美社會外移，失業或低度就業的問題浮上檯面。國家的支出和稅收無法平衡，於是福利國家的危機顯現出來，全面性的社會福利制度不可能持續，必須選

擇性的刪減。右翼的政治團體嚴厲批評福利國家制度的國家角色擴充和無效率，開展出新自由主義的論述；中產與中上階級則配合這種政治意識形態的想像，反對國家角色的擴張、反對增稅，遊說透過減稅來促進經濟成長、解決經濟問題。

國家無法滿足失業與社會需求的問題，又要回應新自由主義的批評，因此有些國家出現回到公民社會、回到社會經濟路徑的呼聲。舉例來說，英國政府與企業期待建立以公民社會為主體的社會經濟，為那些失業的公民、經濟不自主的地區創造工作和提供社會福利，而不是由國家提供福利協助，因此英國大力推動社會企業和社區利益公司。雖然英國學者 Ash Amin 等人 (2003: 6-8) 更進一步指出社會經濟的支持者和參與者意圖成就的是：(1) 解決貧窮問題，特別是福利國家危機與市場撤出的空隙，創造了讓非營利組織可以進入市場的機會，提供各種產品和福利，以滿足社會排除者的需求，不為營利，而是解決問題（市場利基出現、非營利組織進入，比較接近社會企業的型態）；(2) 可以透過在地社會網絡的重新連結來創造社會資本，促進經濟與政治的公眾參與。社會經濟是經濟方案，也是以社群主義為基礎的社區營造方案；(3) 由下往上的民主參與，取代與補強福特主義強力支持的代議政治體制；(4) 反資本主義價值經濟組織方式的振興或創建，例如人民公社、在地以物易物交換等，自給自足的烏托邦經濟體系等。這種對於社會經濟比較廣義的論點，和加拿大魁北克的社會經濟模式比較接近，不是局限在單一的另類經濟模式，而是包括社會企業、社區經濟發展組織、非營利的公部門、合作經濟 (Bouchard 2013; Quarter et al. 2009)。然而，在英國推動的社會經濟只是聚焦在第一項的社會企業與社區利益，所以可能只是國家與企業擺脫對弱勢者責任，將艱難的社會服務任務推諉給公民團體，並沒有真正解決基本的社會問題。本文採取的社會經濟範圍是社會企業與合作經濟組織，將社區經濟發展組織歸類到社區經濟的範圍。

總結來說，從公民社會、市場和國家所發起的另類經濟模式之間存在一些差異，公民社會所推動的社會民主主義經濟與社區經濟是基進的，設

定的目標是希望能夠長遠的、整體的取代資本主義，而市場體制下形成的共享經濟與歐洲國家所主導的社會經濟則可能是補充資本主義的不足，並沒有要徹底解決資本主義所造成的問題。

## 二、四種另類經濟模式的核心要素

本文將從生產、消費、剩餘分配、需要與共有財等五個面向，討論社會民主主義、社區經濟、分享經濟與歐洲式社會經濟的共同點與差異處。這五個面向是修正 Gibson 與 Graham (Gibson-Graham 2006) 討論資本主義所用的架構，但是增加一項馬克思主義最核心的生產關係。這些面向所展現的特色是本文區別另類經濟和資本主義經濟的依據，可以分辨出各種另類經濟的特質。不過本小節所討論的另類經濟核心要素，應用到實際狀況時必須注意這些模式會因應當時的社會情境而調整，無法完全符合理論演繹出來的特徵。

生產關係是建立在生產工具的擁有權，資本階級擁有生產工具，而勞工階級則一無所有，因此只能出賣他們僅有的勞動力受僱於資本階級。資本階級尋求最大的剩餘和利潤，因此盡其所能要求勞工創造剩餘，而缺乏生產工具擁有權的勞工沒有參與分配剩餘的權力。勞資關係是衝突與剝削的，因為兩者是零和的互動關係。勞工階級勞動的目的是為了資本家的利潤，是由別人所控制，再加上為了增加產出，高度分工的專精生產是常態，勞動者無法透過勞動得到自我成就，因此勞動不僅是剝削且是異化的。社會民主主義和社區經濟主張由勞動者共同擁有，因此不會因為是否擁有生產工具而產生對立與衝突的階級關係。生產的目的由社區或經濟場域的參與者討論後所決定，生產者之間沒有權力支配關係，由協商討論取代剝削。工作的目的是為了勞動者與所屬社群的生存需要 (need)，而不是為了利潤，透過生產勞動能獲得自我與社群認同。而共享經濟和歐洲社會經濟對於生產工具所有權的部分並沒有清楚的立場，共享經濟透過公眾所擁有的物品和資源分享，對所有權或者私有財產權排除他人使用的特性，有

一定程度的改變，但是對於資本主義的生產關係形式並未提出另類模式。歐洲社會經濟也沒有討論所有權和生產關係，著重在由非政府、非營利組織、公眾來建立各類經濟組織，仍是在市場體制下運作的經濟組織，可以由創建者共同擁有，也可以由少數人持有與決策。

社會民主主義、社區經濟和歐洲式社會經濟的生產關係以平等參與為原則，生產剩餘的分配基本上由所有成員共同決定，而生產剩餘要符合社群共同的利益。雖然他們也有可能建立由少數決定剩餘分配的制度，但剩餘並不被當成利益或個人財富累積的目的。共享經濟必須透過一個分享制度來進行，不是透過通用貨幣交換，而是透過類似社區貨幣交換，則生產剩餘由所有參與者共同分配，因為所有剩餘會保留在交換社群。若是透過通用貨幣交換，則累積的剩餘由分享平台的控制者所累積，並且決定分配的方式，由平台的擁有者壟斷或獨占分配的權力。例如，網路點對點載客服務的 Uber，或網路出租自宅空房間的 Airbnb，雖然都促使閒置的物品共享使用，但平台運作管理者取得大部分利潤，累積少數人的財富。

前面提到四種另類經濟模式在消費面是為了基本需要 (need)，不是為了那些不必要的，或是被企業創造出來的需求 (demands) 而消費。不過在整個資本主義市場的主導下，社區經濟、歐洲式社會經濟經常因為缺乏經濟資源而被排除在市場消費管道之外，無法滿足基本需求，而必須透過創設另類經濟制度來滿足基本需要。共享經濟則是因為過度消費的現象出現，也就是說許多公眾以個人偏好及立即需求為基礎進行消費，但是個人總加的購買遠遠超出社會總體需要，例如房屋、汽車、工具等持有者的使用率相當低，為了解決這種因為個人缺乏公共性考量的消費所產生之過剩資源，分享經濟創造一個機制開放個人的資源讓需要的公眾使用，部分被排除消費的公眾有機會取得使用機會，達到資源充分使用的一部分社會正義的目的。社會民主主義則指出一種只為了基本需要消費與生產的理想模式。

四種另類經濟模式都創造出共有財，只是社區經濟與社會民主主義透過共有、共治與共享來成就公共性；透過通用貨幣交換的共享經濟，主要

限定在共享，共治與共有的程度很低；歐洲式社會經濟也以共享為優先目標，雖然強調共治，但是很少落實。

總結來說，以非私有財產制、創造公共財、生產與消費是為了滿足需求、剩餘分配由公共決定來看，社會民主主義的差異最大，對資本主義提出根本的質疑，並期望建立另類模式。其次則是以地方社會為基礎發展的社區經濟，它和社會民主主義具有共同的立場，只是選擇從最基層的社區小規模建立另類經濟的型態。共享經濟與社會經濟並沒有挑戰資本主義，而是針對特定議題來解決問題，緩和資本主義所造成的問題。表 1 整理這四種模式相對於資本主義的差異，足以說明另類經濟是面對資本主義失效，希望以另類路徑來解決社會不同群體因為生產工具或私有財產權造成的對立、剝削與不平等，以及生育、照護、學習技藝、生命存續等高度商品化，促使生產能滿足社會成員的需要，避免刺激過度消費所造成的環境汙染、生態體系破壞、資源分配的不均勻等問題，即便有生產剩餘的累積也是透過共同決策的方式，讓需要的社會成員可以得到支持和協助。

表 1 另類經濟模式和資本主義的比較

	資本主義	社會民主主義	社區經濟	共享經濟	社會經濟
生產工具	資本階級擁有與支配	社會成員共同擁有與支配	社區居民共同擁有	無明確立場	無明確立場
剩餘分配	資本階級決定	社會成員共同參與決策	社區居民共同參與決策	依照不同狀況而定	社群成員共同決策
需要 (need)	需求 (demands)	生存需要	生存需要	生活需求	生存需要
消費型態	過度消費	合宜消費	合宜消費	解決過度消費	補強需要無法滿足的消費
公共財	無	共享與共治	共享與共治	共享	共享

### 三、另類經濟模式發展可能的社會技術條件

社會學的研究探討另類經濟為什麼會發生，主要從經濟危機的出現、國家機器的權力與政策調整，或是社會運動的挑戰等社會經濟面向來分析，通常會忽略物質技術面向的轉變所帶來社會經濟制度的影響，以及兩者的交互作用關係，因此本小節特別指出當代另類經濟模式的出現，有其社會經濟與科技物質的結構性條件。本文採取技術政治論的研究取徑，而不是物質決定論的立場，來討論科技物質的改變與社會變遷的交互作用創造另類經濟的可能性。技術政治論者 Winner (1980) 指出科技需要和社會、政治、經濟制度連結，科技與社會是相互作用的，因此一個開放而不是封閉系統的觀點非常重要。一方面，技術物的發明是由具有權力或技術知識的行動者所主導，因此技術物經常反映這些優勢群體的價值和利益。而這些技術物的使用，有時因為內在的系統性與支配性，所以人們常常調整自己或社會的生活方式，去配合這些技術物（系統）的運作。例如，核能電廠、鐵路、公路、捷運限定人們的時間安排與自由權，但大多數人都視為理所當然，內化這種科技使用所預設的價值規範和行為。技術政治論讓我們了解技術使用造成的權力支配、行為管理的效應，進一步反省技術使用的可能問題。另一方面，如果要讓科技可以民主的、平等的、共有的使用，只有在技術生產品的分配上討論是不夠的，也必須注意到使用的技術是否具有權威的內在性，是否隱藏特定的設計者權力概念在其中，也就是說只有社會制度改變、技術沒有改變，無法達到平等與民主的理想。

當代科技物質層面的轉變，美國學者 Jeremy Rifkin (2014) 提出來的分析架構相當有啟發性，他採取一種物質與技術論的立場（或者與基礎設施論），指出第一次工業革命（燃煤）與第二次工業革命（石油）結合新的通訊技術和能源技術，需要有龐大的資金投入，建立綿密的鐵路、電塔、電話電報基礎設施，因而必須依靠有效率的科層政府體制來治理，並且搭配垂直整合且寡占市場的科層企業組織來進行交易和管理，才能達到規模

經濟的效益，所以權力集中的科層式政府與資本主義企業聯手合作，來維持市場經濟制度的運作。但是到了第三次工業革命，網際網路的興起、物聯網的發展、3D 印表機的發明，以及分散性自給自足能源的出現，透過社區與地方社會的參與，很有可能建立一種網絡式、去中心化的政治、經濟與社會組織樣態，而運作的原則也從競爭走向合作、互惠，這是一種以分散、協同合作、共有共享的模式發展的社會模式。

更具體來說，第三次工業革命的基礎設施在能源上是以另類能源或分散能源生產的方式，如太陽能、風能、生質能、地熱等都可以在地或社區生產，並且自給自足 (Koirala et al. 2016)。即便油頁岩的生產設備和資金以百萬美金投資，比起傳統原油生產必須有數十億美金的規模，算是分散且小型的 (Rifkin 2014)。相對來說也提供小型企業、社區或地方政府參與能源生產和分配，提高在地與小型行動者在能源上的自主性，並且可以直接回饋社區公眾的需求，提供合宜但具有公共利益的環境友善能源，進一步擺脫壟斷獨占的跨國企業，或國家主導的國營企業為了極大化營運利潤的能源生產與支配模式。

至於網際網路及目前興起的物聯網產生大量的資訊，訊息傳遞的數量和數率都前所未有，這些資訊開放運用的可能性高，所有人都有機會使用這類訊息進行商業或社會目的的規劃。如果越來越多的服務和物品幾乎接近免費，保障智慧財產權就沒有用處。因此開放軟體、自由軟體、創立創用 (Creative Commons) 等取代傳統著作權和專利保護 (Bonaccorsi and Rossi 2003; Pearce 2012)。這種自由、開放、公共創用將會創造一種良性循環，讓更多人接觸、分享資源，超過一個臨界規模，然後他們就有機會透過參與修改或創作而有所貢獻，讓社會跨越各種空間或社會邊界，使原本分散、去中心的個人，可以協同合作。這樣的過程也創造出一種分享、互惠與民主的文化（價值）(Rifkin 2014)。也就是說，網路世代對於自由的概念已經逐漸脫離個人自由主義，對於物品的使用從所有權與排外權，朝向納入他人的社群主義的方向發展 (Sandel 2010; 陳東升 2012)。所謂的自由是跟他人接觸，一起完成工作，透過更多的互動實現自我存在的意義，可



以不受限制的透過點對點和他人協同合作。因此網路平台和資訊的流通很有可能促成共同擁有生產、共同分享剩餘的另類經濟模式。

網路連結相對於電話電報，拓展性和成本相對較低，再加上社交媒介的出現，建立點對點聯繫非常容易，由個別行動者就可以輕易發動，不必透過大型電話公司。因此，民主參與的模式很可能從參與式民主走向點對點參與 (peer-to-peer engagement) 的模式 (Rifkin 2014)。點對點參與更為去中心化，任何人都可以由下往上發動，且其他人可以在不同的地方或選擇不同議題參加，權力支配關係非常低。當然這樣的民主參與需要有良好的網路通訊基礎設施，以及具有參與能力和意願的公民。

生產的部分也朝向分散、在地、網絡分析的模式，主要是 3D 印表機出現後，可以客製化、分散化製造，並且透過物聯網的海量資料分析取得製造與需求資訊，透過網際網路連結到需求者。3D 印表機可以透過開放設計與零組件授權 (Pearce et al. 2010)，自行複製一個在地社區所需要的 20 到 30 種基本工具，在地方社會能源自足的支持下，應用 3D 印表機可以充分生產社區所需的所有物品。使用 3D 印表機複製 3D 印表機，甚至可以讓一般公眾（勞工階級）擁有生產工具，避免資本主義社會的階級區隔 (Söderberg 2014)。至於資金取得的部分，可以透過社區互助銀行或社區貨幣的制度運作，也可以透過群眾募資或點對點貸款的方式取得，跨過大型金融企業的壟斷。當邊際成本降到趨近於零的新經濟基礎時，合作社的另類經濟模式是唯一可能的經營模式 (Rifkin 2014: 291)，透過共同集資、共同購買、共同生產、共同享有成果。

當代社會的能源、網際網路與 3D 印表機的出現，必然會產生文化價值體系、社經制度的替換，這是技術物質決定論的謬誤。我們必須要探討這些新科技發生在什麼樣的社會、政治與經濟脈絡。首先，分散式與小型能源初步建立後，面對的是石油生產仍然集中在壟斷性的石油公司和石油組織，以他們擁有的資金和布建的銷售管道，短期內並無法取代資金與技術密集的生產模式和生產組織。再加上，國家或大型電力公司不願意將分散式社區電廠聯結到全國電網，在電力不足時提供支援，吸收購買社區電廠

也多於電力，將阻礙分散式能源系統的建立。此外，分散化的社區能源系統必須符合社區的生活方式和各種利益期待，因此社區必須協調整合不同的觀點，並且願意主動參與治理社區能源系統 (Koirala et al. 2016)。當社區居民參與意願低，社區公民團體的數量和組織動員能力薄弱時，分散式在地能源系統就發展不起來。

其次，網際網路和社群媒體的發展必然會促進公眾政治參與、平權民主制度，可能是過度樂觀的假設，Bruce Bimber (2001) 的研究發現大量與成本低的資訊對於增加公眾對公共事務的認知，並提高公眾投票或政治參與的意願並沒有明顯的作用。Paul DiMaggio 等人 (2001) 也指出網路興起不必然會造成平等、開放、彈性、共享的社會，必須考慮既存的經濟優勢團體的權力應用，政府有關數位落差、智慧財產權與隱私保護的政策等因素的作用。

最後，3D 印表機的自我複製讓公眾得以普遍擁有生產工具，使得勞動不受到剝削而具有自主性，不過 3D 印表機的設計與製造依靠中大型企業組織的資金、人力和知識，當印表機市場擴大獲利率增加，原本應開放使用與自我複製的目標，就有很高的機會被這些企業捨棄，而轉向追求最大利潤 (Söderberg 2014)。想透過 3D 印表機發展出自我製造的勞動模式，必須擺脫資金、技術和人力對於傳統大型企業的依賴，努力透過同儕間的群眾募資平台取得資金、建立一種普及的研發技術開放設計、授權之共同參與的文化、研發出開放授權機台和營利導向商業機台都可以列印並組合出 3D 印表機母機各種零件，之後可以使用這台印表機列印出社區或地方生產勞動所需的種種工具。

綜合以上的討論，當代新型技術的出現對於促進平等、合作的另類經濟模式的發展來說是重要的結構性因素，必須建立相關的配套制度。首先，當一個社會的經濟制度在資金、生產技術和基礎設施的壟斷性越高，就越需要建立透過公眾提供資金、技術的開放平台，降低資金與技術的依存性。這樣的轉變可以來自國家機器提供研發技術、資金和網路設施，給技術或公民團體使用來建立開放平台，發展可以讓另類經濟使用的合一、

開放知識技術。當然公民團體自發性的動員組織公眾參與提供資金、工程師和專業人員開放技術知識等 (Bonaccorsi and Rossi 2003; Pearce 2012)，也可以促進開放平台的建置和普及。只有在平等開放的平台普及到可以超越壟斷企業對於資金、技術和生產設施的控制，這些新的技術才有可能促成另類經濟的發展。

其次，公民社會必須隨著新技術的出現，積極強化開放參與和開放分享的強互惠價值體系，並且主動參與和負擔治理的共有資源、另類經濟模式運作的責任，而不會有人出現不付出就享用的投機行為。技術專家和工程師專業社群必須擺脫市場和大型企業的控制，透過專業教育的調整、專業組織倫理的轉換，逐漸發展開放授權和參與設計的價值規範，並且融入新技術、新設備、新零件的設計，促使這些產品可以公共近用，一般公眾可以便利掌握生產知識和工具 (Bonaccorsi and Rossi 2003; Pearce 2012)。當一般公眾積極參與知識、技術和產品的發明，接著願意提供分享，這樣就可以累積群眾智慧，貢獻到另類經濟的發展。然而，這種分享與創造公共利益的普及和運作，也要避免部分自利的個人選擇搭便車、極大化自己的利益，因此造成共有資源的悲劇 (Hardin 1968)。可以透過討論溝通、建立規範與累積漸進的制度來解決這樣的問題 (Ostrom 1990)。

最後，國家機器所掌握的權力對於利用新技術來協助另類經濟的發展有決定性影響。國家如果持續以權力集中的方式，進行決策和各種技術研發與應用，將會促使既有的企業組織和研發機構大型化、知識集中化，不利於知識與技術在公民社會民主化的發展。如果國家、企業和菁英研究機構的權力結盟關係更為緊密，對於公眾參與這些知識應用、技術研發利益公共分配的決策，造成的阻礙更多，就會更穩定地鞏固壟斷技術和資源使用模式。因此，國家機器應該積極採取去中心化的技術應用和研發模式，在政策和制度上鼓勵分散與在地的能源、生產技術，並且提供免費與普及的網際網路基礎設施。

本文第一節討論經濟與政治結構的轉變對於不同形式另類經濟模式形成的影響，認為危機或重大社會問題發生時才迫使社會行動者採取行動

解決問題，因而推動另類經濟。本小節則指出技術或物質環境的改變也可能提供良好的機會，促使社會行動者發展不同的社會與經濟生活方式和價值，因而積極建立不同於資本主義的另類經濟模式；被動因應和主動建立都可能是另類經濟興起的路徑。

## 四、台灣另類經濟模式發展的軌跡與分析

前面提到歐美社會另類經濟的型態和政治經濟結構演變的交互作用，以及技術物質環境轉變創造另類經濟的機會條件，可以當成探討台灣另類經濟發展的參考架構，並且進一步說明台灣和其他國家的差異。另類經濟的建立和維運受到不同結構因素的影響，隨著歷史與社會條件的變動而產生不同的作用。戒嚴時期威權國家機器擁有強大的支配權利，可以干預經濟、社會、文化制度，缺乏公民社會的力量，技術突破也相當有限，另類經濟雖然有些進展，但是必須國家機器的同意，並受到高度的管理。這段時期，台灣出口導向的經濟發展，大幅提升國民所得和生活品質，公眾普遍認同資本主義發展所帶來正面的影響，因此另類經濟受到公眾接受的可能性很低。解嚴之後，威權國家的政治權力相對減弱，民主化雖然提供公民社會發展的政治機會，但國家仍然可以透過法令政策、經費補助來影響公民團體想要推動的另類經濟模式之進展，公民團體的自主性必須透過不斷挑戰國家權力來增強。台灣經濟接著轉向資本與技術密集的產業，經濟發展提高人民的經濟收益，資本主義仍是主導的經濟模式。民主化進行二十多年進入二十一世紀，資訊科技（人工智慧、雲端技術、機器人等）與再生能源科技的突破和社群網路的普及，使得逐漸強壯的台灣公民社會可以用創新的方式，降低國家權力的影響，直接組織動員公眾來倡議並發展另類經濟模式。資本與技術密集產業的發展、經濟全球化等結構因素，讓台灣和世界各國一樣，面臨社會的貧富差距惡化，使得部分公眾意識到資本主義的限制，願意接觸或推動另類經濟。

台灣另類經濟的發展最早是 1964 年倡議的中國互助運動協會，並在內

政部登記為全國級人民團體，推舉天主教會于斌樞機主教為理事長。<sup>2</sup> 這個協會介紹並引進發源於德國的雷發巽氏儲蓄互助社，財政部在 1968 年同意試辦。1971 年，中國互助運動協會進行改組，儲蓄互助社有關之推廣、輔導、監督等業務都由新設立的儲蓄互助社推行委員會專責辦理。1982 年儲蓄互助社推行委員會申請成立「中華民國儲蓄互助協會」，並在台北地方法院完成公益社團法人登記。<sup>3</sup> 這是台灣另類經濟形成的第一個階段。

目前儲蓄合作社發展的現況是全國有 339 個合作社，社員有 215,373 人，資產總額 248 億，放款結餘 90 億。主要以社區為基礎形成的合作社，共占股金的 85%。其中原住民的合作社有 113 個，人數 61,331 人，占總社員人數的 30% 左右，占股金的比例 20%。至於鄉村地區的合作社有 212 個，占總股金比例約 60%，社員人數是全部的六成。潘美玲與張維安 (2003: 79) 指出儲蓄互助合作社成員看待金錢的意義和市場邏輯的營利有相當大的差別，強調合作社的貸款是生活必需和救助的後援。如果引用前面的分類架構，合作社的剩餘是分配給社員，而不是由少數的管理者所決定，交換的目的也不是為了極大化利潤，而是為了交換者的基本需求。

這個儲蓄合作社運動雖然有另類經濟的理念，但是在 1960 年代台灣全面融入世界資本主義經濟體系的結構條件下，不可能發展另類經濟的規模，反而是彌補台灣資本主義發展所造成的一些問題。當時台灣資金不足且全面由公營金融機構掌握，中小型企業的資金需求或個人的資金需求，基本上都無法從正式金融機構得到支持，因此地下金融（標會、私人借貸）或儲蓄合作社成為公民資金相互支持的管道。嚴格來說，儲蓄合作社成為一種另類經濟並不是來自公民社會的推動，而是來自國家機器的許可，用以解決民間金融資本需求的問題。

---

2 本文沒有將信用合作社納入第一階段的另類經濟，主要因為信用合作社是日治時期殖民政府鑒於金融勢力不容易進入基層鄉村社會，因此鼓勵建置信用組合（1913 年），以動員管理基層金融資源（林寶安 2011: 25-26），可說是由國家完全主導取得公眾金融資源，這和儲蓄合作社的發動者有些不同，雖然儲蓄合作社的資金要在公庫儲放。在國民黨統治台灣之後，信用合作社的發展基本上也是國家支配的工具，解嚴以後信用合作社主要轉型為銀行。

3 中華民國儲蓄互助協會的發展現況，<http://www.culroc.org.tw/touchcu/location2.html>。

台灣第一個另類經濟的發展階段在威權統治的政治體制下生成，由國家機器所管制和規範。由於國民黨威權體制以中小企業的出口經濟模式融入全球資本主義市場，以便促進台灣經濟快速發展的政治目標，因此另類經濟的存在空間極其微小，只有在空間邊緣地區、社會弱勢群體的經濟需求無法滿足的狀態下，需要另類經濟協助解決這些問題，才可能得到國家的許可而建立。公民社會本身沒有能耐、也沒有自主性來發展另類經濟，而學術社群也無法建立另類經濟完整的論述，勾勒出另類經濟模式的可能變化路徑。解嚴之後，儲蓄合作社仍然持續運作，但作為合作經濟另類模式的影響力相對有限，因為組織運作限定在特定區位，多數參與成員也局限在透過合作社取得金融資本，對於合作經濟的拓展與深化主動投入的程度低。

台灣第二個另類經濟的發展階段是在解嚴後，政治權力的結構產生明顯的改變，更重要的是公民（民間）社會的力量藉由社會運動和自力救濟事件蓬勃發展（張茂桂 1990），而社區組織和地方文史工作室等草根組織陸續創設，孕育地方公民行動的基礎。但是台灣經濟結構還是在全球經濟體系下尋求向上流動的機會，因此進行產業型態的轉型，由勞力密集產業走向技術和資本密集的高科技產業（陳東升 2003）。另類經濟可以發生的場域，基本上仍然是空間邊緣與資源缺乏的農村或原住民地區，但是發展的自主性比第一階段高。

1990 年代由李登輝主政的國民黨政府推動社區總體營造，積極鼓勵成立社區組織並給予補助，1992 年到 1996 年是地方文史工作室成立的高峰。政黨輪替後，2002 年政府推動「新故鄉社區營造計畫」，三年期的總經費是 171 億。2005 年更換行政院長後，又轉型為「台灣健康社區六星計畫」（曾旭正 2013: 54-55）。政府部門投入大量資源，促成一些社區經濟的發展，宜蘭縣蘇澳鎮的白米社區木屐博物館（許世雨、李宛柔 2008）、五結鄉的珍珠社區等是代表案例。這些社區經濟發動的出發點，是解決經濟狀況不佳的地方社會問題，因此大多數致力於尋找地方特色，創造地方的經濟發展。在有些社區裡，共享和公民互助是經濟發展之下的附帶目標。本

文引用並擴大 Gibson-Graham (2006) 對於社區經濟的定義，指由在地居民參與的資源生產、交換、分配體系，其目的是維持在地居民的基本生活水準與穩定的工作機會，同時維護在地社會、文化或生態環境的永續運作。

另一方面，1990 年代台灣另類經濟的發展主要是重大的災難事件促使社區經濟的興起，其中以 921 大地震與莫拉克風災後的社區重建最具代表性。1999 年 921 地震產生的災難開創社區經濟的可能性，因為 1960 年代台灣全面融入全球資本主義體制下發展出的在地市場經濟型態，在地震後相當程度崩壞；再加上災難的破壞，社區成員對經濟資源的取得和交換，基本共識是維持所有居民的基本生活，因而願意去發展一種互助合作的經濟組織。其中 921 重建投入重建區社區總體營造的經費，包括 921 基金會「災後生活與社區重建 123 協力專案」的 3.7 億，文建會重建區社區總體營造執行方案的 3 億，921 重建會辦理社區總體營造計畫的 5,000 萬，921 重建會社區策略聯盟發展計畫的 4,000 萬，總計投入經費約 7.6 億。其中文建會重建區社區總體營造執行方案，從 2002 年 4 月建立 4 個社區營造中心、聘用 15 名社區營造員來輔導 15 個社區，任務包括推動社區經濟（謝志誠 2001）。921 之後逐漸發展社區經濟的案例，包括鹿谷小半天、魚池鄉澀水社區、埔里鎮桃米社區、石岡鄉土牛社區、中寮龍安社區、中寮鄉和興社區。長期追求高度經濟發展造成的社群及區域不平等，形成推展一種與資本主義有別的經濟模式之契機。漢人社會基本上沒有依循宗族社會主義的型態來建立社區經濟，而是相當程度引進當代公民社會的信任互惠原則來建立社區經濟。<sup>4</sup>

社區經濟的文化基礎分別來自漢人社會宗族共享或原住民部落經濟的互惠分享文化。首先，傳統漢人社會的組織關係建立在宗親、同鄉地緣、同儕、同學等基礎上（文崇一等 1975），這些傳統社會關係也成為建立社區經濟的依據。鍾秀梅 (2015) 分析鍾鐵民農村小說的材料指出，宗族成員間的資源互動和生活支持形成的宗族社會主義是漢人社會的重要經濟模

4 容邵武 (2013)、吳介民與李丁讚 (2005) 則偏重探討透過傳統地方社會的互動原則而建立公共性，進而可以理解如何依據傳統基礎來建立具有公共性的社區經濟。

式。地方社會因為地緣關係組成的穀會、兄弟會等，在成員有急迫需求時提供必要的經濟支持，這也是另外一種社區經濟的型態。

漢人社區經濟的案例，若根據政府部門社區營造取得補助數量、學術文獻研究和碩博士論文研究的彙整篩選，具有代表性的社區是南投的桃米社區（江大樹、張力亞 2008；廖嘉展 2012）、台南的土溝社區（王光旭、鍾瑞萱 2014；曾旭正 2013；蔡嘉信 2011）、宜蘭的白米社區（許世雨、李宛柔 2008）、南投鹿谷的清水溝（方昱 2013；鄭文良 2007）、南投的龍眼林（廖俊松 2006）、台中石岡土牛村社區（邵珮君 2003；張容嘉 2013），其中南投地區的案例都是因為 921 地震而推動。<sup>5</sup> 從這些案例可以整理出下列社區經濟發展過程的特徵。

第一，事件與持續發生的重大事件通常是引發社區經濟的因素之一，而這些事件可能使社區經濟的推動朝向正面或負面的路徑進展，例如，南投與台中地區的地震災害，白米社區的水泥開採造成汙染和經濟衰退，土溝村的老牛退役所代表的農村文化消失等。至於持續發生的重大事件可能來自國家補助、外部的介入協助，或者來自社區內部行動者的合作、衝突過程。這些對於社區經濟的推展都會產生路徑、成效上的影響。

第二，台灣社區經濟的推動大多都有外來的專業者或專業團體的陪伴和參與，顯示社區經濟必須結合內部與外部的人力和資源來推展。南投與台中地區在地震後，許多專業團體，包括大學、新故鄉基金會、社區營造協會、無殼蝸牛聯盟、劇團、特種生物中心等進駐到地方上，提供必要的協助。土溝村主要是南藝大的師生先期投入，再加上後續透過換工住宿等方式招募的年輕志工、外地藝術家等。

第三，社區經濟開放各種可能的管道，鼓勵在地居民共同參與，是一種由培力團體與在地公眾一起參與的由下往上的推展模式。例如，蘇澳白米社區由居民出資共同組成合作社來營運木屐博物館（許世雨、李宛柔 2008）；桃米社區培訓地方民眾擔任青蛙解說員，發展觀光產業，並

5 另外有以鄉鎮為單位的高雄美濃、台北市北投區、雲林新港鄉等值得注意，但其焦點不是社區經濟，因此本文未列入討論。



建立公基金的制度來維護地方生態環境（江大樹、張力亞 2008；廖嘉展 2014）；至於土溝村則以地方居民為主體推動常民藝術和農村博物館（王光旭、鍾瑞萱 2014；曾旭正 2013；蔡嘉信 2011）。

第四，這些社區經濟組織多少都建立創造公共資源的制度，例如：社區合作社、公積金、社區廚房等，運作型態有別於傳統的宗族和性別體制，基本上是讓社區居民以公民身分在權利義務對等的狀態下參與討論、決策和資源的分配。邵珮君 (2003: 386) 在石岡社區伙房重建的研究發現：「從劉家伙房之重建過程瞭解其原先存在之當地組織以祭祀公業為主，然因其成員意見不易統整，無法主導伙房之重建，乃由外來團隊介入，長期進駐並協助成立重建組織來主導伙房重建。」顯示傳統宗族組織和宗族自治原則已經逐漸式微，由開放參與和公共討論的模式所取代。另外一方面，張容嘉 (2013) 對石岡媽媽劇團的研究發現，參與表演的女性逐漸認識到自己的能力並發展出性別主體的認同，即使面對傳統男性的壓力，仍然組織果菜合作社，推動各項公共事務。張容嘉 (2013: 178) 提到：「石岡媽媽劇團所呈現出來的女性經驗，均顯示許多女性因為在災後參與社區事務，重新獲得對自身的認同以及能力的擴張力量，能夠更為主動，並且有自信地嘗試新的事物，她們的生命經驗也因此而『長得更不一樣』。」傳統社會的父權體制因此產生變動，女性以公民身分在社區政治、社區經濟有更積極的角色。另類社區經濟的發展在漢人社會是有可能促成另類的社會組織與社會權力關係。

至於原住民社會長期依賴互助和分享價值體系所建立的部落經濟，在 1960 年代國家政策和市場機制導入原住民部落後，變成由營利為目的經濟活動主導，造成嚴重的部落內部社會不平等（黃應貴 1992）。分享與互助的基本經濟價值從 1960 年代以後成為伏流，並沒有完全抹滅，等到重大的社會變動或社區居民面對競爭自利生活方式提出一些反省，才開始推展另類的社區經濟模式。相對於漢人社會，傳統的部落組織和分享規範在當代推動部落經濟或社區經濟上扮演重要的角色。

原住民部落經濟或部落經驗的案例，從政府部門社區營造取得補助數

量、學術文獻研究和碩博士論文研究的彙整篩選，具有代表性的社區包括新竹的司馬庫斯（洪廣冀、林俊強 2004；蔡秀菊 2005；李恆任 2011；童伊迪 2007）、嘉義的山美社區（梁炳琨、張長義 2005；梁炳琨 2006；湯京平、呂嘉泓 2002）、花蓮的馬太鞍（張瑋琦 2011）、太巴塢、台中的德馬汶部落。

梁炳琨 (2006: 49) 在山美社區的研究中指出：「自治公約與社員大會監事會不斷提及『村民的土地不得任意讓渡平地人經營』所形成的社會關係壓力，雖有幾次外地人欲購村民土地，大都被勸阻。如此，缺少外地企業經營的引入，消費空間的經營大抵鑲嵌於地方的文化社會脈絡，不必然追求利潤極大化。」也就是說，居民對於觀光休閒空間的經營，是傳統的社會關係和文化價值透過制度化的約定，發展成一種另類於資本主義的模式。對於司馬庫斯旅行共同經營部落模式的研究，更為具體的指出其社會文化基礎源自泰雅族共享的 Gaga（洪廣冀、林俊強 2004；蔡秀菊 2005；李恆任 2011；童伊迪 2007）。當然只有傳統價值無法支撐部落合作經濟的發展和延續，必須搭配國家法令制度和適度外部資源的協助（湯京平、呂嘉泓 2002）。

然而，原住民部落經濟發展也有一些無法達到預期目標的案例，張瑋琦 (2011: 129) 在花蓮光復鄉馬太鞍的研究指出：「馬太鞍社區營造雖然再現了溼地傳統食物系統及溼地生態的價值，但它的行動卻難以召喚濕地農民的參與，對改變農民的弱勢處境也效果有限。本研究認為，此乃是因為他們所提出的願景並未跳脫出資本主義的邏輯以及國家計畫的引導，真正從農民的位置出發，創造另類發展的想像之故。」社區居民的力量相對薄弱，社區菁英也因為單打獨鬥力量分散，長期投入社區營造、社區經濟的工作卻無法累積成果而感到疲憊，轉而專注於自己的事業，因此無法建立紮實堅強的社區力量，進一步發展另類的社區經濟模式。

無論是漢人或原住民發展的社區經濟，都是由居民共同參與所推動，相當程度受地緣關係和地域邊界影響，由於各地區的數量相當有限，即便透過社會網絡、社區網絡連結起來，對於主流市場經濟的影響仍然有限，

畢竟 1990 年代資本與技術密集的產業轉型，相當程度成功的維繫台灣經濟發展率，快速提高國民生產毛額，資本主義仍然是主導的經濟體制。

在這個階段，失業問題隨著產業結構的調整、高等教育的普及化、勞動市場非典型勞動的擴張而惡化，於是勞動部在 2001 年融合歐盟 1997 年的「第三系統就業與區域發展」的政策精神，台灣「921 大地震——以工代賑」、「災區重建大軍就業方案」及「永續就業工程計畫」的本土經驗，為了讓失業者得以永續在地就業，提出「多元就業開發方案」，截至 2014 年底已經核定超過 8,000 個計畫，協助超過 12 萬名失業者在地就業。<sup>6</sup> 由於這項補助的普及性非常高，許多前面提到的社區經濟組織也得到支持，但是更重要的，大部分的非營利組織積極和勞動力發展署合作聘用失業者投入各項發展在地產業發展機會的工作，受補助的部分社區經濟組織和非營利組織，在下一個階段轉型為社會企業的主力，因為勞動部要求經濟自主的壓力越來越大，要透過市場來取得資源並實現社會目的，社會企業成為主要選項。

進入到 2008 年，金融海嘯的重大衝擊後社會經濟與社會企業興起，另外也引入共享經濟的模式，這是第三個階段。無論是型態、運作方式、空間尺度，都跟前一階段的社區經濟有差異。台灣社會企業的進展，依據組織運作型態可以分為屬於經濟部管轄範圍的營利事業，以及勞動部支持的非營利組織。前者以社會企業名義登記的在 2014 年有 47 家（社企流統計的社企案例約 50 家），後者則是由勞動部勞動力發展署 2013 年「多元就業開發方案」所補助的 597 家非營利組織或社區經濟組織，全部都視為社會企業。台灣研究社會企業的文獻以非營利組織轉型或兼營社會企業者為主（官有垣、王仕圖 2013；楊君琦、郭欣怡 2011；夏侯欣鵬、梅海文 2013）。

台灣屬於營利事業範疇的社會企業，最早由若水國際基金會引入，並且提供實習機會培育台灣第一批社會企業的領導者，接著由這些領導者組

---

6 資料來源：勞動部勞動力發展署網站（<http://www.wda.gov.tw/home.jsp?pageno=201310280036&actype=view&dataserno=201311270011>，取用日期：2016 年 9 月 15 日）。

成社會企業倡議平台—社企流—在大學校園組織社團、動員大學生參與社會企業的活動。2011 年以志工團體成立的社企流可說是倡議社會企業、傳播社會企業知識最重要的組織，2015 年已經有 45,000 位臉書粉絲，發表 2,178 篇短文、閱覽人數超過 300 萬，都足以顯示其產生的龐大社會影響。<sup>7</sup> 另外，2009 年成立的社會企業創新創業學會是一個致力於推動社會企業的團體，2013 年以後社會企業廣泛受到重視後，學會所辦理的研討會、社會企業競賽、產學合作等，對於社會企業的發展有相當程度的影響力。

社會企業被視為一種沒有脫離主流市場經濟的溫和另類經濟模式，主要是因為二十一世紀資本主義發展強化社會經濟的不平等，尤其是世代之間的社會經濟不平等，展現出來的狀況是年輕世代的高失業率、勞動薪資和勞動條件惡化，因此部分年輕世代選擇新創可以解決社會問題的企業組織。此外，年輕世代的生活方式和基本價值雖然重視物質成就累積，但是從工作中獲得意義和社會影響卻更優先，這樣的另類文化體系促使部分年輕人選擇進入社會企業任職。最後，勞動型態因為科技發展快速變動，使得年輕世代以創新創業作為工作選擇，日漸普遍。這些技術也提供創造另類經濟模式的良好機會。社會企業強調以社會創新與科技創新的模式來解決社會問題，基本上相當契合創新創業的期待。

台灣社會企業的發展吸引一些年輕朋友的參與，特別是來自人文社會科學以外的領域，因而他們可以應用創新的商業模式、創新的問題解決方式、合宜可負擔的技術研發，完成社會企業創業。關注的議題從弱勢群體的需求拓展，到文化保存、農業與糧食安全、舊市區更新與發展、環境保護、老人安養與照顧等等。至於國家部門在民間倡議後也積極投入，行政院在 2014 年到 2016 年預計投入 1 億 6,000 萬元，預定籌措 1 億資金投資社會企業，並培育 100 家新創社會企業（經濟部 2014）。一些企業，例如，星展銀行、資誠會計師事務所等，基於企業社會責任也投入協助社會企業的工作。社會企業當成一種另類經濟運作模式，基本上不會挑戰既

7 資料來源：社企流（<http://www.seinsights.asia/about/2>，取用日期：2015 年 10 月 1 日）。

有的政治經濟結構，但是這種體制內的創新與改變，可以持續開展另外的機會，當有重大的事件發生時可能造成比較大的社會經濟變革 (Wright 2010)。

社會企業和企業社會責任代表資本主義模式修正的兩種路徑，兩者經常相互搭配。例如，前面提到有一些企業提供不同的資源協助社會企業的發展以履行企業社會責任。二十一世紀全球企業與政府組織開始積極倡議企業應該善盡全球公民的責任，除了營利之外，要兼顧環境保育、社會（人權、社區協助等）責任 (Cetindamar and Husoy 2007)。同樣的趨勢也一定程度影響台灣企業的基本價值，根據對上市公司的樣本調查，台灣企業仍然認為股東權益、員工權益最重要，但是有將近六成五的受訪者認為環境保育是企業責任，將近三成五認為維持社區和諧也是企業責任（葉保強 2007），顯示台灣的上市公司注意到企業營運應履行這些義務，以打造一個共善的社會。無論以影響力和資源投入程度，企業社會責任對於資本主義負面後果的補救，相對於社會企業更顯著，如果能夠找到合適的時機，共生變革模式有可能會成功。不過企業社會責任是企業在完成市場競爭、取得最大利益後才顧及社會責任，所以許多論述都是在說明履行企業社會責任有利於提升企業社會形象，可以增加企業的經濟效益，在這樣的基本限制下，要仰賴企業實踐社會責任來改變既有的資本主義體制，相當困難。社會企業的邏輯則是以完成社會目的、履行社會責任優先於利益原則，改革資本主義體制的基進性高於企業社會責任的模式，以社會企業主導搭配企業社會責任的實踐，是比較可行的共生改革模式。

至於共享經濟的運作模式透過應用科技平台來促使物件或工具可以充分與即時提供公眾使用，促進這些物件或工具的最大使用率，但是負責提供服務的仍是掌握所有營運利益的私人企業。由政府部門和民間企業合作的代表案例，是台北市委託捷安特所建立的公共自行車系統（微笑單車 Youbike），根據台北市政府主計處的市政統計週報指出，2013 年 2 月微笑單車租借站為 58 處，共有 2,004 輛車，2013 年 1 月到 2 月將近 77 萬人次租借，每天單車周轉率達到 7.1 次／輛，比上一年度同期增加 35.5 倍的周

轉率，顯示每一輛單車的使用程度都相當高。此外，Uber、Airbnb 等美國創設的共享經濟平台在 2013 年進入台灣市場，使用者逐月增加，但是也引起政府部門和民間團體討論其營運的適法性，以及對社會的負面影響（顏理謙 2015），顯示共享經濟雖然創造物件充分使用和新型工作型態，但可能造成傳統行業的萎縮、新型工作的剝削等問題。

回顧台灣從 1950 年代以後另類經濟模式的發展，可以依序分為儲蓄合作社、社區經濟、社會企業與共享經濟等三個不同階段。對照第二節所整理的歐美社會四種類型的另類經濟模式，社區經濟、社會經濟（社會企業、社區利益公司與合作經濟）和共享經濟的形式有發展起來，只是起始的條件有些不同。台灣的社區經濟基本上由社區營造和勞動部多元就業方案的資助所促成，社區公眾共同參與經濟資源的治理程度比較低，和 Gibson-Gramham 所提出的理想模式尚有差距。此外，國家在非營利組織轉型為社會企業上扮演重要角色，自行創業的社會企業則是由公民團體倡議與發動後才隨著投入資源。此外，屬於社會經濟的合作經濟傳統模式（儲蓄合作社）持續運作但影響有限，新型態的消費者合作社（主婦聯盟）則是由公民團體自主發動，只不過規模也不大。對於共享經濟的推展，台灣國家部門沒有像首爾市政府一般扮演主導角色。至於社會民主主義的模式並沒有實作的案例。

另類經濟模式在這三個階段都只是主流資本主義的補充，因為組織規模、組織數量和營收總額都只占非常低的比例。而且在儲蓄合作社、社區經濟的階段，主要參與者是被排除地區或被排除的社會群體，只有在第三個階段非營利組織、青年創業的社會企業，參與者的多樣性比較高。整體來說，這些另類經濟雖然有初步的進展，但是成功率和擴散性並不高，目前還無法產生全面性影響。

再者，國家在這三個階段扮演不同的角色，對於另類經濟模式的進展有不同程度的影響。第一個階段威權國家主導整個經濟發展，另類經濟必須在國家特許的情況下才可以設立，可以說是國家主導期。國家使用另類經濟模式作為被排除群體資金取得的補救管道，鞏固資本主義體制的發

展，所以是國家支配與管制期。第二個階段是在民主化初期，搭配本土國家認同的地方文史紀錄和社區營造提供必要的經費，開創另類社區經濟發展的機會，可以稱為國家扶植期。國家機器和社區組織雖然是比較平權的夥伴關係，但是國家擁有資源補助的權力，可以支配社區經濟發展方向和運作模式。由於國家持續提供資源，多數社區經濟體反而形成高度資源依存性，無法成為經濟獨立、決策自主的組織。

第三階段的社會企業，部分由志願性團體倡議、部分由國家主導補助。尤其是青年世代在經濟部門自主開創社會企業的概念，傳播社會企業的文化，新創解決不同問題的社會企業後，政府部門跟進積極推動社會企業，提供辦公空間、解決法令問題、協調政府資金投入、辦理各項講座和引進業師等，這段時期可說是國家跟進與資助期。畢竟相對於規模小的新創社會企業，國家所投入的資源相當龐大，因此國家的影響力仍然明確。過多和不適當的國家介入，例如，忽略長期與早期人才培育的創新和投資、重視短期立即的補助績效、科層組織的行政僵化、過度強調商業模式等，對於新創社會企業作為台灣另類經濟模式的進展並沒有太大的幫助。

公民團體在台灣推展另類經濟的限制，來自於社會、政治與經濟結構。基本上，台灣是以資本主義為主要的經濟型態，國家和資本階級的合作非常緊密，國家政策就是要促進產業和市場經濟的發展，大多數的公眾認為資本主義理所當然，另類經濟只被視為一種補救方案。

## 五、另類經濟模式有機會在台灣 替代資本主義嗎？

另類經濟在台灣有沒有機會，必須先了解不同另類經濟的模式是在當代主權國家和資本主義的體制底下發展出來，並不是採取革命性的或體制外孕育的模式，所以是共生改革模式 (Wright 2010)。這種共生模式在技術物質環境產生重要的轉變，在體制內逐漸累積資源、擴大影響，當有適當的社會政治機會結構出現，搭配合適的公民社會行動，有機會出現全面性

的改變。因此我們必須分析技術物質環境的轉變和台灣在地的特殊政治社會條件，以分析另類經濟的共生模式是否有創造台灣整體改變的可能性。

二十一世紀在通訊、生產與能源技術的改變所產生的影響，在台灣最明顯的是資訊通訊科技的應用，不但形成許多開放軟體的倡議，也讓利用資訊網絡平台推動公共事務參與的組織（例如，G0V、沃草等）逐漸發展起來，不但影響選舉的型態和結果，對於組織大規模社會運動（白色公民運動、2014 年的 318 反服貿運動）也產生關鍵性作用。資訊網路的技術能輕易應用到經濟場域，使得群眾募資平台蓬勃發展，成為另類經濟在招募成員、行銷、生產創新上的好媒介。分散式的社區能源和生產製造模式還在萌芽階段，但是隨著自造者運動 (Maker movement) 的推展，以及社區能源組織的建立，未來可以增強影響力。

物質技術結構的討論指出，能源取得和應用的分散化、訊息交流的零成本、成品生產製造分散在地化、社會經濟組織的微型化與網絡化，使得分享與互惠經濟價值可以普遍發生。然而整體結構的轉變不一定帶來改變，必須有公民組織與社區組織的行動，因此台灣另類經濟模式的發展應該建立在紮實公民社會的能耐上，透過不同的行動者一起合作推動與建立完整的另類經濟生態體系。另類經濟在台灣推展，短期內可能有產業別的限制，主要是因為那些以資本或技術密集，已經形成壟斷型態的產業，例如，半導體製造、液晶顯示器、石化產業、造船、鋼鐵、汽車、核能發電等，掌握產業與經濟發展的主導權力，另類經濟短期間內難以挑戰這樣的支配結構。只有在分散化與社區化能源體系建立起來，開放授權和自我複製的 3D 印表機普及化之後，才有可能打破這種大型化與集中化的生產結構，改變剩餘利潤由少數企業控制的現象。因此，另類經濟的運作模式可以從農業、住宅、微型金融、餐飲業、其他服務業開始，建立足夠的組織網絡和參與另類經濟的公眾人數，再去改變權力集中的壟斷性企業或產業。

台灣從威權統治轉型為民主政治體制，面對重大的社會爭議時，除了透過選舉制度來表達意見，也可以組織體制外的集體行為來挑戰國家的



權力，並且提出另類的解決方案，特別是分享國家機器和壟斷型企業的經濟主導權力，建立鼓勵多元差異的經濟模式，並且建立經濟決策公眾參與的模式，這是提供另類經濟建立和發展的社會政治機會。國家機器在台灣社會的重要性不是一成不變，而是隨著民主化的進程、公民組織的數量與能耐的提升、資訊科技的創新而調整，從擁有絕對權力的支配，轉變到和公民團體協商其權力的行使，特別是透過公民討論的方式來擴大民眾的公共參與。從二十一世紀開始展開的審議民主公共討論和公民參與模式，就是具有代表性的案例（林國明、陳東升 2003；陳東升 2006；葉欣怡等 2016）。

公民社會逐漸興起創造另類經濟形成的機會結構，但社會行動者仍需要透過適當的策略和組織動員，來增加另類經濟模式的接受度和影響力。首先，公民社會另類經濟積極參與者自主培育的管道相當重要，一方面可以透過社區大學、公民組織、大學等集體行動者，提供相關課程和實作場域來連結更多的種子教師社群，透過這些學習管道讓學生了解另類經濟的概念和運作模式；另一方面，另類經濟組織可以透過換工住宿等方式吸引公眾參與並體驗另類經濟的運作，進而透過中長期實習來培養新進人才，接著透過民間育成管道來協助新創另類經濟組織。其次，建立在地另類經濟組織與國內外網絡的連結，以逐漸擴大影響力。微型另類經濟組織如果要產生整體性影響，最合適的機制就是透過彼此間的組織連結，造成顯著的社會影響。

Duncan J. Watts (2004: 246) 指出一個網絡只要隨意增加一些新連結，無論是在資訊或疾病的傳播都會產生巨大的影響。微型另類經濟除了組織連結外，透過社群媒體可以在沒有任何阻礙或成本下，隨時建立新的連結傳播想法，並且動員潛在的支持者或參與者；只是社群媒體的訊息數量龐大，要吸引使用者的認同和注意並不容易。最後，另類經濟組織與社會運動的適度結合，也是一種在體制內造成顯著的社會經濟改變的模式。畢竟社會運動主要聚焦在倡議公眾支持經濟社會不平等改革，可以在社會運動的場合讓更多公眾了解另類經濟的重要性，提高參與的意願。至於社會運

動要達到倡議的目標，可以透過長期在地方社會推動另類經濟來產生持續的改變。

綜合來說，本文對於另類經濟未來在台灣的發展，基本上採取公民經濟主義的論點，接近參與式經濟的觀點。第一，經濟制度建構的主體從早期國家資本主義的國家機器，進入到全球資本主義階段的大型企業，最後在挑戰資本主義時期浮現的集體行動者，是不同類型的公民團體，但這些公民組織並不限定於勞工團體，社區組織、女權團體、社會福利的非營利組織等等，都可以建立各式各樣的另類經濟模式，因此不同於傳統的馬克思主義理論。第二，另類經濟透過不同時間軌跡、不同模式由下往上推展，明確的展現公民經濟主義權力分散化的特性。以組織的特徵來說，大型科層化的型態不會成為主導者，而是以分布在不同地區的另類經濟公民團體，透過網絡與網際網路連結，產生改變資本主義的總和效應。第三，另類經濟的推展必須搭配政治制度的變革，經濟和政治是交互關聯的。開放參與的直接民主模式降低公民參與公共事務討論的門檻，增強投入公共討論的意願非常關鍵，畢竟經濟資源的生產、交換與分配具有公共性，需要不同背景公民理解議題的重要性並參與推動。隨著台灣民主發展進入鞏固與深化的階段，直接民主的運作模式更為普及，另類經濟推展的政治機會更良好。第四，另類經濟的生產、交換與分配會受物質與技術條件的影響，雖然集中化和分散化的物質技術進展在二十一世紀同時發生，但並沒有繼續強化 Harry Braveman (1998) 所預測的去技術化壟斷資本主義，而是讓公眾有機會掌握技術能力，依照自己或社區的需求，利用分散與分享的技術來進行設計、生產、交換，如果這樣的條件可以持續擴展，將有利於另類經濟的發生。

## 參考文獻

文崇一、許嘉明、瞿海源、黃順二，1975，《西河的社會變遷》。台北：中央研究院民族學研究所。

- 方昱，2013，《我往那裡走，因為那裡看不見路：我的十年社工小革命》。台北：時報出版。
- 王光旭、鍾瑞萱，2014，〈青年學子參與社區營造之研究：以台南市土溝村為例〉。《台灣社區工作與社區研究學刊》4(2): 45-93。
- 江大樹、張力亞，2008，〈社區營造中組織信任的機制建構：以桃米生態村為例〉。《東吳政治學報》26(1): 87-142。
- 李恆任，2011，《原住民部落發展生態旅遊經營策略之研究——以新竹司馬庫斯部落共同經營模式為個案》。新竹：中華大學企業管理學系碩士論文。
- 林宗弘、洪敬舒、李健鴻、王兆慶、張烽益，2011，《崩世代——財團化、貧窮化與少子女化的危機》。台北：台灣勞工陣線協會。
- 林寶安，2011，《金融與社會——戰後台灣金融體系與信用的演進》。台北：巨流。
- 林國明、陳東升，2003，〈公民會議與審議民主：全民健保的公民參與經驗〉。《台灣社會學》6: 61-118。
- 官有垣、王仕圖，2013，〈台灣的社會企業：特質、發展趨勢與效應〉。《人文社會科學研究》7(1): 102-126。
- 吳介民、李丁讚，2005，〈傳遞共通感受：林合社區公共領域修辭模式的分析〉。《台灣社會學》9: 119-163。
- 容邵武，2013，〈文化親密性與社區營造：在地公共性的民族誌研究〉。《台灣社會學刊》53: 55-102。
- 洪廣冀、林俊強，2004，〈觀光地景、部落與家：從新竹司馬庫斯部落的觀光發展探討文化與共享資源的管理〉。《地理學報》37: 51-97。
- 邵珮君，2003，〈台灣集集震災後社區營造式重建機制之探討——以軍功里和劉家伙房之重建為例〉。《都市與計劃》30(4): 371-389。
- 葉保強，2007，〈企業社會責任的發展與國家角色〉。《應用倫理研究通訊》41: 35-47。
- 葉欣怡、陳東升、林國明、林祐聖，2016，〈參與式預算在社區：文化部推展公民審議及參與式預算實驗計畫〉。《國土及公共治理季刊》4(4): 29-40。
- 許世雨、李宛柔，2008，〈社區合作社推動社區產業之研究：以蘇澳白米社區為例〉。《第三部門學刊》5: 67-96。
- 梁炳琨，2006，〈原住民族觀光發展的地方建構：鄒族山美社區個案〉。《地理研究》44: 35-58。
- 梁炳琨、張長義，2005，〈原住民族部落觀光的文化經濟與社會資本：以山美社區為例〉。《地理學報》39: 31-51。
- 顏理謙，2015，〈共享經濟怎麼走？交通部、Uber、台灣大車隊三方論戰〉。數位時代 (<https://www.bnext.com.tw/article/37211/BN-2015-08-28-142709-42>)，8月28

日。

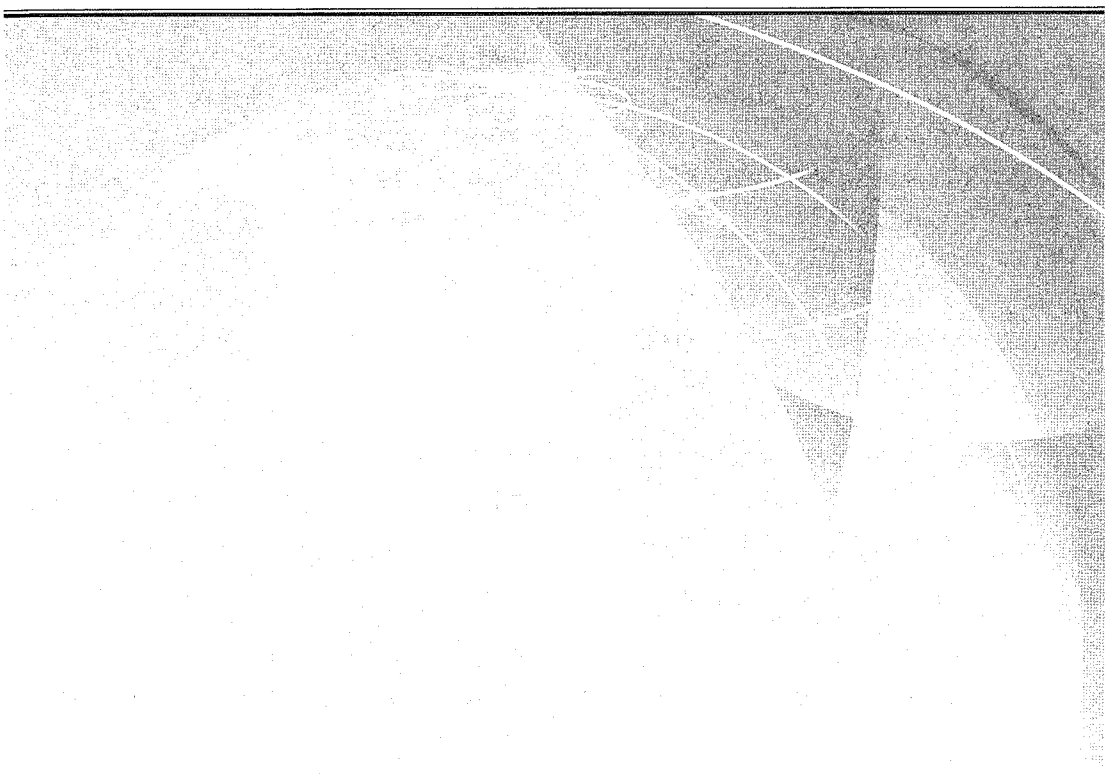
- 黃應貴，1992，《東埔社布農人的社會生活》。台北：中央研究院民族學研究所。
- 曾旭正，2013，《台灣的社區營造：新社會·新文化·新「人」》。台北：遠足文化。
- 楊君琦、郭欣怡，2011，〈社會企業組織型態與經營類型之初探〉。《輔仁管理評論》18(1): 53-77。
- 夏侯欣鵬、梅海文，2013，〈探討非營利組織轉型社會企業之組織能耐〉。《中原企管評論》11(1): 55-79。
- 張茂桂，1990，《社會運動與政治轉化》。台北：張榮發基金會國家政策研究資料中心。
- 張容嘉，2013，〈未竟的蛻變：災後女性角色的開展與困頓〉。《思與言：人文與社會科學雜誌》51(1): 155-186。
- 張瑋琦，2011，〈幽微的抵抗：馬太鞍原住民食物系統的變遷〉。《台灣人類學刊》9(1): 99-146。
- 蔡嘉信，2011，〈「草地」的變遷：一個農村聚落地景的考察〉。《思與言：人文與社會科學雜誌》49(4): 89-137。
- 陳東升，2003，《積體網路》。台北：群學圖書公司。
- ，2006，〈審議民主的限制——台灣公民會議的經驗〉。《台灣民主季刊》3(1): 77-104。
- ，2012，〈社群治理與社會創新〉。《台灣社會學刊》49: 1-40。
- 鍾秀梅，2015，〈以團結經濟抵禦發展主義的歷史考察〉。《台灣社會研究季刊》98: 199-217。
- 鄭文良，2007，《台灣社群經濟何以可能——鹿谷清水溝的故事》。台北：國立台灣大學建築與城鄉研究所博士論文。
- 廖俊松，2006，〈非營利組織與福利社區營造——龍眼林社區之經驗分析〉。《環境與藝術學刊》4: 81-94。
- 廖嘉展，2012，《採轉效應：新故鄉文教基金會邁向社會企業的經驗研究》。南投：國立暨南大學公共行政與政策學系碩士論文。
- 蔡秀菊，2005，《司馬庫斯部落共同經營模式之探討》。台中：靜宜大學生態學研究所碩士論文。
- 童伊迪，2007，《台灣原住民族部落發展之研究——互助觀點的分析》。南投：國立暨南大學社會政策與社會工作學系博士論文。
- 潘美玲、張維安，2003，〈經濟行動與社會關係：社會自我保護機制的研究〉。《台灣社會學刊》30: 51-88。
- 湯京平、呂嘉泓，2002，〈永續發展與公共行政：從山美與里佳經驗談社區自治與

- 「共享性資源」的管理〉。《人文社會科學集刊》14(2): 261-287。
- 謝志誠, 2001, 〈社造與重建〉。九二一震災重建基金會 (<http://www.taiwan921.lib.ntu.edu.tw/newpdf/ST046.pdf>)。
- Amin, Ash, Angus Cameron, and Ray Hudson. 2003. *Placing the Social Economy*. London: Routledge.
- Belk, Russell. 2014. "You Are What You Can Access: Sharing and Collaborative Consumption Online." *Journal of Business Research* 67(8): 1595-1600.
- Bimber, Bruce. 2001. "Information and Political Engagement in America: The Search for Effects of Information Technology at the Individual Level." *Political Research Quarterly* 54(1): 53-67.
- Bonaccorsi, Andrea and Cristina Rossi. 2003. "Why Open Source Software Can Succeed." *Research policy* 32(7): 1243-1258.
- Bouchard, Marie. 2013. "The Social Economy in Quebec: A Laboratory of Social Innovation." Pp. 1-24 in *Innovation and the Social Economy: The Quebec Experience*, edited by Marie Bouchard. Toronto: University of Toronto Press.
- Braverman, Harry. 1998. *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*. New York: NYU Press.
- Campos, José Luis Monzón, et al. 2012. "The Social Economy in the European Union." *No. CESE/contract CES*: 18-106.
- Cetindamar, Dilek and Kristoffer Husoy. 2007. "Corporate Social Responsibility Practices and Environmentally Responsible Behavior: The Case of the United Nations Global Compact." *Journal of Business Ethics* 76(2): 163-176.
- DiMaggio, Paul, Eszter Hargittai, W. Russell Neuman, and John P. Robinson. 2001. "Social Implications of the Internet." *Annual Review of Sociology* 27: 307-336.
- Eggers, William D. and Paul Macmillan. 2013. *The Solution Revolution: How Business, Government, and Social Enterprises are Teaming Up to Solve Society's Toughest Problems*. Boston: Harvard Business Review Press.
- Gibson-Graham, J. K. 2006. *A Postcapitalist Politics*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Gibson-Graham, J. K., Jenny Cameron, and Stephen Healy. 2013. *Take Back the Economy: an Ethical Guide for Transforming Our Communities*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Hardin, Garrett. 1968. "The Tragedy of the Commons." *Science* 162: 1243-1248.
- Heinrichs, Harald. 2013. "Sharing Economy: A Potential New Pathway to Sustainability." *Gaia* 22(4): 228.

- Koirala, Binod Prasad, Elta Koliou, Jonas Friege, Rudi A. Hakvoort, and Paulien M. Herder. 2016. "Energetic Communities for Community Energy: A Review of Key Issues and Trends Shaping Integrated Community Energy Systems." *Renewable and Sustainable Energy Reviews* 56: 722-744.
- Moulaert, Frank and Oana Ailenei. 2005. "Social Economy, Third Sector and Solidarity Relations: A Conceptual Synthesis from History to Present." *Urban Studies* 42(11): 2037-2053.
- Ostrom, Elinor. 1990. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pearce, Joshua M. 2012. "The Case for Open Source Appropriate Technology." *Environment, Development and Sustainability* 14(3): 425-431.
- Pearce, Joshua M., Christine Morris Blair, Kristen J. Laciak, Rob Andrews, Amir Nosrat, and Ivana Zelenika-Zovko. 2010. "3-D Printing of Open Source Appropriate Technologies for Self-directed Sustainable Development." *Journal of Sustainable Development* 3(4): 17-29.
- Quarter, Jack, Laurie Mook, and Ann Armstrong. 2009. *Understanding the Social Economy: A Canadian Perspective*. Toronto: University of Toronto Press.
- Rifkin, Jeremy. 2014. *The Zero Marginal Cost Society: The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism*. New York: Palgrave Macmillan.
- Sandel, Michael J. 2010. *Justice: What's the Right Thing to Do?* New York: Macmillan.
- Söderberg, Johan. 2014. "The Cunning of Instrumental Reason: Changing the World With Self-Reproducing 3D Printers." *Working Paper*.
- Watts, Duncan J. 2004. "The 'New' Science of Networks." *Annual Review of Sociology* 30: 243-270.
- Winner, Langdon. 1980. "Do Artifacts Have Politics?" *Daedalus* 109: 121-136.
- Wright, Erik O. 2010. *Envisioning Real Utopias*. London: Verso.

肆

中國效應



在經濟奇蹟之後，1990年代台灣已成為資本與技術豐富的近發展國家，而中國的改革開放政策，則提供了全球最大規模的廉價勞動力與土地，使得台灣的對外直接投資六成以上進入中國，建立了超大規模的世界工廠。然而，台灣資本外流也導致本地民間資本形成積弱不振，國家減稅不但並未提高投資意願，甚至有加速資本外流之嫌——大型集團退稅越多，手中便有更多資金可以西進。在總體經濟與國際經貿層次上，這造成了勞動市場的價格均等化，亦即導致台灣與其他先進工業國家的去工業化、勞工實質薪資停滯甚至倒退、以及失業率的居高不下。

隨著中國的經濟發展逐漸邁向高原期，其國家政策趨向產業升級與區域發展平衡，2002年宣示「西部大開發」政策，2006年取消了對外商與台商的營業稅優惠，2008年起推行勞動合同法並且宣示「騰籠換鳥」，2010年通過了社會保險法，加上2007年起全球大衰退對先進國家出口需求的打擊，形成中國國家與全球市場夾殺海外代工廠商的局勢。前有歐美日上游廠商或代工客戶努力捍衛其控制市場通路與技術領先地位，能否透過併購升級是未定之天，後有紅色供應鏈追兵威脅，南向則面臨文化調適與投資落後於中日韓的問題，台商可謂四面楚歌。

學者常戲稱上述台資的中國經濟循環為「葉克膜經濟」，長期依賴將有害本土循環，馬上停用將導致經濟衰竭。究竟上述的中國效應，在廠商層次造成了什麼作用？本書收錄了三篇有關中國效應的最新研究成果，鄭志鵬與林宗弘的分析指出台商依賴四種制度鑲嵌於在中國沿海市場，包括建立政商關係、地方制度創新、專制的世界工廠體制與排他性的族群網絡。這四種制度並未提升台商的技術能力與毛二到三的低利潤率。隨著中國經濟轉型，這四種機制都面臨挑戰：國家打擊外資與貪腐，漸進提升勞動市場條件，而中國本土供應鏈則前向整合，取代低技術的台商代工廠，瓦解了封閉的台灣產業網絡。少數大型台商企圖提升技術轉型或攻佔中國內需市場，卻仍難以突破過去的管理能力與技術限制。東莞厚街從燈紅酒綠到蕭條與空置的廠房，見證了沿海台商的樓起樓塌。

台商轉進中國西部的結果又如何？鄧建邦在四川與河南精彩的田野研究詳細回答了這個問題。他發現雖然中西部省份提供了與沿海極為類似的租稅優惠與廉價土地，基礎設施並不差，除了運輸成本提高之外，對台商而言最大的差異是勞資關係的改變。台商在中西部面對的是在地社區居民或農民，後者透過在地社會網絡形塑抗爭能力、或退出工廠回家務農的能力，遠高於過去在沿海省份，居住於廠方宿舍的外省農民工。台商面對中國西部勞動力商品化程度下降，勞方議價能力提升，只能採取獎勵或其他社會鑲嵌的手段，例如放農忙收割假來因應。從總體數據來看，在2010年富士康員工自殺事件影響下的工廠西進高峰之後，西部省份台商的發展迅速進入高原期，甚至有不少已經停止擴張或關廠。

除了轉型與轉進之外，台商最後一條路是關廠跑路或回流返鄉，然而對中國政府與市場有所依賴的大型集團沉入投資極大，無法立即撤退，因此迅速成為對岸政治威



脅的工具。吳介民將台灣大型集團被中共政治綁架的現象，稱為「跨海峽政商聯盟」與北京威權體制的「在地協力者」。隨著民進黨重新執政與中共菁英鬥爭的政治風險上升，台灣國家政策與台商布局加速南向、甚至北進美國、日本勢不可免，台商在中國的發展，已邁入燈火樓台的風中之燭階段。少數受中共庇護的紅頂台商，恐怕難免落入兔死狗烹的結局。

林宗弘

# 16

## 鑲嵌的極限： 中國台商的「跨國資本積累場域」分析

---

鄭志鵬、林宗弘

# 鑲嵌的極限： 中國台商的「跨國資本積累場域」分析

鄭志鵬

國立清華大學通識教育中心副教授

林宗弘

中央研究院社會學研究所副研究員

台商作為亞洲的新興跨國資本家群體，在全球商品鏈中扮演重要角色，學界對台商的政治經濟影響力、競爭力來源，以及對全球產業研究的理論意涵卻缺乏整合，本文試圖回顧並前瞻迄今為止的台商研究，以填補這個空缺。首先，我們發現台商在海峽兩岸擁有不對稱影響力，中國台商已是台灣經濟難以替代的體外循環，但是台商對中國吸收外資與推動外銷的重要性大幅衰退。其次，規模經濟不足以解釋台商在全球市場中維繫競爭力的原因，我們透過「跨國資本積累場域」分析的全球—地方、國家—勞動這兩條權力軸線來觀察台商策略，認為地方非正式制度創新、政商關係、專制工廠體制與排他性族群生產網絡等在地鑲嵌機制才是關鍵所在。不過，過度依賴單一國家的廉價生產要素——農民工的勞動力與土地，卻讓台商延遲產業升級的契機，培養出在地的紅色供應鏈，直到深陷中國經濟衰退與政治鬥爭的泥淖。台商研究的貢獻在於具體指出在地鑲嵌機制的多樣性，以彌補全球商品鏈理論的不足之處。本文提出一個可以架接全球商品鏈、資本主義多樣性與台商研究的「跨國資本積累場域」理論，讓台商研究可以脫離區域研究的限制，與國際學術社群對話。

關鍵詞：台商、全球商品鏈、在地鑲嵌、跨國資本積累場域

# The Limitations of Embeddedness: An Analysis of the “Transnational Field of Capital Accumulation” about Taiwanese Enterprises in China

Chih-peng Cheng

*Associate Professor, Center for General Education, National Tsing Hua University*

Thung-hong Lin

*Associate Research Fellow, Institute of Sociology, Academia Sinica*

Taiwanese enterprises (*Taishang*), a new group utilizing transnational capital in Asia, play a key role in the global commodity chain, but the research on *Taishang* is still underdeveloped. This chapter addresses why and how *Taishang* is important by reviewing *Taishang* studies. First, we find that *Taishang* has asymmetric influences on the two sides of the Taiwan Strait. It is impossible to evaluate the Taiwan economy without taking *Taishang* in China into consideration. *Taishang* in China, however, could be replaced by other competitors, Chinese local enterprises in particular. Second, instead of the scale economy perspective, this paper argues that the mechanisms of local embeddedness, including local informal institutional innovation, clientelism of state-business relations, despotic factory regime, and an exclusive Taiwanese ethnic production network, are the major reasons why *Taishang* performed better than other foreign investors in China. Nevertheless, over-embeddedness in China not only delays *Taishang*'s industrial upgrading, but also traps it in China's political and economic crisis. The main contribution of *Taishang* studies is that they depict local varieties of the embedded mechanism under the global commodity chain. Finally, this chapter proposes a field theory of transnational capital accumulation in connecting varieties of capitalism (VoC) and *Taishang* studies and facilitating a promising dialogue between them.

*Keywords: Taiwanese enterprises (Taishang), global commodity chain, local embeddedness, and transnational capital accumulation field.*

## 一、前言：亞洲新興的跨國資本

「台商」通常是指進行海外直接投資的台灣廠商（龔宜君 2008），是台灣中小企業在 1980 年代中期之後跨國發展的結果。這些被稱為「黑手頭家」的中小企業南進東南亞或西進中國，使企業規模在短期內迅速擴大而成為「進擊的巨人」（林宗弘、胡伯維 2017），與此同時，他們仍然有效地鑲嵌在全球商品鏈 (global commodity chain) 或全球價值鏈 (global value chain)（以下行文統一使用全球商品鏈）之中，由原先資本主義國際分工體系裡，從事出口導向勞力密集製造業的外包生產者，逐步轉型為掌控製程技術與關鍵資訊的 OEM (original equipment manufacturer)，或是處理發包過程的貿易商。即使面對嚴酷的市場競爭與全球經濟衰退的打擊，迄今仍未完全被其他國家的後進廠商取代。

本文試圖回顧並前瞻迄今為止的台商研究，並回答相關的經驗與理論問題。首先，我們要處理基本的經驗問題：台商對台灣經濟與中國經濟有何影響？與台灣本土產業規模相比，台商總體經濟規模有多大，其發展趨勢如何？其次，是理論層次的討論：如何分析全球資本主義中台商的位置？相較於西方跨國企業主動的全球布局，台商如何進行資本外移？以最主要的投資地中國為例，台商有何「在地鑲嵌」特徵，這些特徵是否能導致競爭優勢？在 2008 年國際金融危機發生後的全球經濟衰退時期，台商面臨中國內外制度變遷的挑戰，以及中國本土廠商「紅色供應鏈」的追趕，是否即將沒落？在回答這些問題的同時，本文也企圖與經濟社會學、發展研究、組織理論的文獻對話，提出「跨國資本積累場域」(a field theory of transnational capital accumulation) 理論，除了釐清中國台商從崛起到衰退的經驗與理論意涵外，也探索其對台灣產業升級成敗的啟示。

## 二、台商有多重要？台商在兩岸的不對稱影響力

台商主要投資那些國家？官方統計顯示，2010 年台商對外投資金額曾高達八成前往中國，儘管此一比例已經開始下滑，台商一詞經常還是用來指涉中國台商。然而，對過去近三十年來全球最大的外來直接投資（Foreign Direct Investment，以下簡稱 FDI）標的國家——中國而言，台商雖然在起步時拔得頭籌，近年來在投資金額或數量上，與其他國家 FDI 的相對比例卻在逐漸下降，造成台商對兩岸經濟或政治的不對稱影響力：台商在中國的經濟規模不小，但是政治影響力有限，對台灣一方的產業發展與兩岸政策卻產生相當大的影響（林宗弘 2015）。不幸的是，對台商的經濟規模與雇用人數，截至目前並沒有完整可靠的估計。

首先讓我們看一下官方投資數據。雖然台灣企業迅速前往中國投資，並且擴大產值，從全球各國在中國投資的金額，以及兩岸三地的企業排名來看，台灣企業正面臨中國與其他國家對手嚴酷的競爭，占中國吸收全世界外資的比例日漸下滑。如圖 1 所示，1993 年至 1994 年台灣曾經是除了香港以外中國最大的 FDI 來源，之後的某些年度日本、美國、韓國與新加坡都曾超越台灣。以 2015 年中國累計獲得的各國 FDI 之比例來看，中國有 66% 的外資來自香港，然而根據近年來對香港上市公司的分析指出，從香港匯入中國的多數資本，其實主要是中國各省市的國有企業集團，利用香港股市上市上櫃所募集的資金（郭國燦 2009），這些被戲稱為「國家冠軍」的國有企業集團，利用香港對世界金融市場集資之後，投資在中國各個產業，以獲得外資租稅優惠，也就是所謂的「假外資」。不過同時值得注意的是，來自香港部分的 FDI 其實是台商的轉投資（鄭陸霖 1999），因此整體來說台灣所占比例雖然逐年下滑，但台灣流入中國的 FDI 實際上應高過於圖 1 的統計數字。2009 年之後，許多租稅天堂，如英屬維京群島遭受金融風暴後的政治壓力，使各國資金被記入原先轉投資企業的母國國籍，因此，依據中國方面對台灣投資的認定與統計，2009 年至 2010 年台

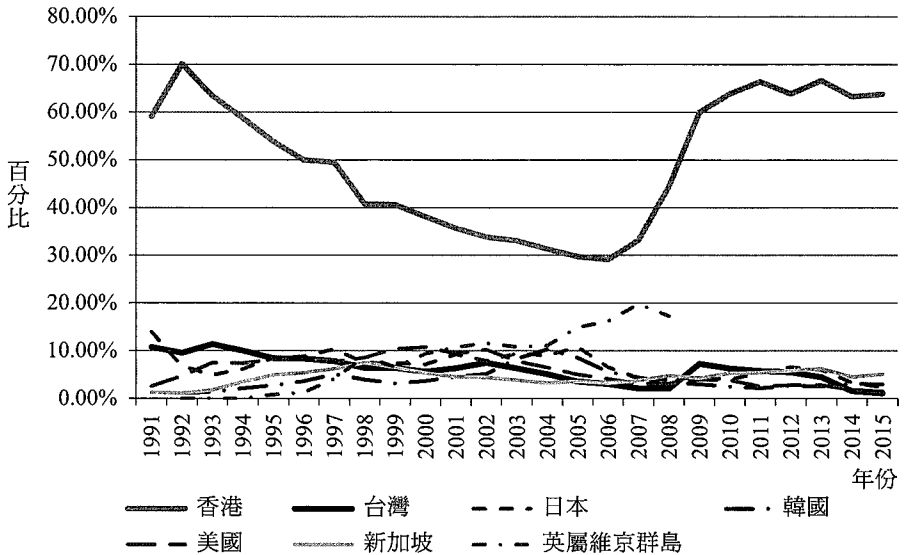


圖 1 台灣與世界各國投資金額占中國大陸 FDI 的比例，1991-2015 年

資料來源：本研究整理自中國商務部 (2016)。

灣占全世界外資進入中國的 7%，躍升為當年全球 FDI 流入中國的第二名（第一名仍為香港），但隨後排名又逐漸退步（林宗弘 2015）。2013 年，在各國流入中國的 FDI 當中，第二名來自新加坡占 6.23%，第三名來自日本占 6.01%，排名第四的台灣則占 4.46%，到了 2015 年台資更驚人地下滑到 1.13%，並且跌出中國外資來源的前七名。

光看中國官方的 FDI 占比，對中國台商的投資額與影響力可能略有低估。我們整理中華徵信所的 550 大集團企業數據庫 (2002-2015) 與中國一千大台商資料庫 (2004-2015)，<sup>1</sup> 計算台灣集團來自中國的總營收淨額與總雇用人數所占的比例，可以看出台灣集團對中國營收與勞動力的依賴程度（王振寰等 2017）。顯然，前述資料庫面臨一些問題，首先是未上市公司

1 中華徵信所的企業集團數據包括從 2002 年起，300 家大型及 200 家中型集團共逾 1 萬家子企業。2005 年起收錄標準提升到資產總額及營收總額須同時達新台幣 50 億元以上，且資產總額排名於 250 名內的集團。資產總額及營收總額都達 20 億元到 50 億元之間的集團，定義為中型集團。此外我們也參考中華徵信所出版的大陸台商千大數據庫，從 2004 年起，該資料庫收錄營收台幣 1 億元以上的 1,000 家台商企業資料。

缺失數據較多。中華徵信排行榜以經濟部公司登記資本額門檻進行篩選，雖然包括未上市公司，數據主要仍來自上市公司，最新資料通常是前一年的財報數值。其次是海外投資數據的遺漏問題。由於台灣僅上市公司有責任向股東會與金管單位公開呈報母公司、子公司與孫公司的海外投資金額與營收狀況，在孫公司以外的多層次海外控股公司很難取得資訊。即便如此，我們仍然能夠大致推估台灣大型集團西進與南向的情況。以下圖表，即是我們整理上述數據庫的初步成果。

如圖 2 所示，從 2002 到 2012 年間，台灣集團在兩岸的營收淨額同步上升，此後到 2015 年逐漸停滯，符合林宗弘與胡伯維 (2017)、鍾喜梅與詹淑婷 (2017) 及李宗榮 (2017) 的趨勢。這些集團在台灣的營收淨額大約是 270 兆新台幣，中國投資所貢獻的營收淨額約 135 兆，中國營收剛好是台灣營收的一半左右，或者說總營收裡近三分之二來自台灣、近三分之一來自中國。然而，台灣集團或上市公司為了逃避中國一方的加值稅，通常會採取集團內移轉訂價的會計手法，將中國子公司營收認列為未來付給台灣集

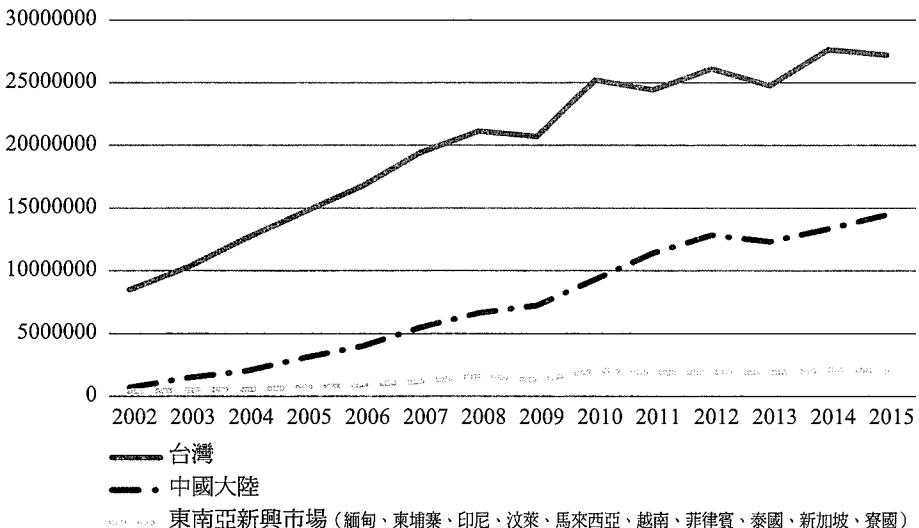


圖 2 台灣前 550 中大型集團企業在各國的營收淨額，2002-2015 年  
(單位：百萬新台幣)



團內的應付帳款，同時列入台灣或海外子公司的應收帳款，可能衝高台灣母公司與集團的營收淨額（林宗弘 2013）。此外，我們將東南亞國家加總之後，其所占集團營收淨額比例非常有限。簡言之，此數據裡中國營收占台灣集團總營收近三分之一，應為低估。

相對於營收淨額低估台商投資占中國經濟產出比例的情況，集團在兩岸的雇用人數可以提供另一幅參照圖像。如圖 3 所示，2002 年台灣集團在台灣一方的總雇用人數約 90 萬人，逐步成長到 2015 年的 160 餘萬人，然而 2006 年後在中國的雇用人數已超過在台灣雇用人數，到了 2012 年高峰期，台灣集團在中國雇用將近 260 萬人，大約是台灣本土雇用人數的 1.5 倍。儘管台灣勞動生產力與薪資都較高，但是台商對廉價勞動力的依賴程度極高，因此近年來中國薪資與土地等成本上漲，加上匯率變動（2014 年以前的升值衝擊製造業與其後貶值衝擊金融業），對台商的獲利能力產生嚴重衝擊。

根據上述數據，我們如何評估台商在兩岸的影響力？一方面，在歐美研發、台灣接單、中國生產、歐美銷售的全球商品鏈中，台灣對中國 FDI 與外銷超乎其他國家比例，但對中國而言仍然可以由其他投資國家或廠商

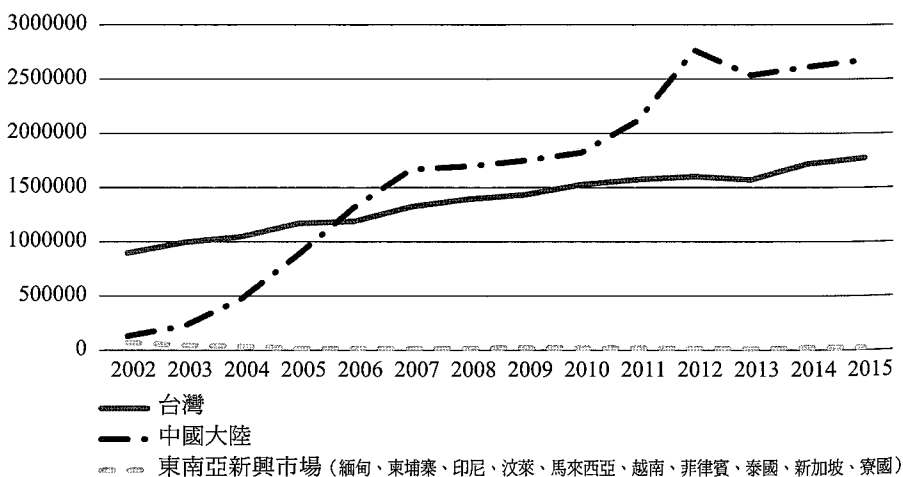


圖 3 台灣前 550 中大型集團企業在各國的員工人數，2002-2015 年

替代，這種可以被替代的壓力，不僅來自與其他跨國資本的競爭，更來自自由台商促成的紅色供應鏈的崛起（鄭志鵬 2016）。

另一方面，目前中國台商卻是台灣經濟無可替代的體外循環，占台灣集團營收淨額的三分之一以上，而台灣集團在中國雇用人數超過母國 1.5 倍規模的這個事實，更顯示台商在取得廉價勞力與土地等生產要素方面，極度依賴中國。這種對單一國家高度的政治經濟依賴，其實是兩面刃，多年來它曾經維繫台商在全球市場上的競爭力，最近十年則可能是導致台灣產業日漸衰退與貧富差距惡化的主要因素之一（林宗弘、胡克威 2011；吳介民 2017）。

### 三、「跨國資本積累場域」分析： 以中國台商為例

台商為何在中國經濟發展過程裡迅速取得成功？過去的成就是否會成為未來的絆腳石？我們有必要先回顧台商過去在全球供應鏈占據的位置及利基，釐清其競爭優勢，並且從這個基礎出發，提出一個嘗試統整台商研究的分析架構，來解釋台商在中國的投資經驗，並與西方既有跨國企業文獻進行對話。

台商在成為「進擊的巨人」之前，大多數是台灣的中小企業，不少學者認為這些廠商在全球產業分工裡占有一席之地，可能與中小企業社群的組織結構有關。1980 年代起，相對於強調垂直整合優勢的大型層級公司組織文獻 (Chandler 1977)，許多研究發現在一些繁榮的新興產業裡，是中小企業而非大企業主導市場，因此，學者開始注重網絡式 (network-like) 彈性生產組織模式的優勢 (Piore and Sabel 1984; Saxenian 1996; Uzzi 1996)。在亞洲國家中，有部分文獻將日本的經濟成就歸功於網絡式產業結構所帶來的整體競爭力 (Smitka 1991; Lincoln and Gerlach 2004)。在台灣戰後經濟發展過程裡，一度在外銷市場占主導地位的中小企業也具有網絡式組織特質，不少學者認為這種網絡式組織所擁有的生產彈性與效率，是台灣中

小企業成功獲取外銷訂單的重要因素（陳介玄 1994；陳東升 2003；Hsieh 2014）。即便因跨國投資而擴大規模，透過整個產業集群外移或台商協會的人際網絡，海外台商仍然沿續其組織特色（Cheng 2014）。然而，台商在國際市場占得先機並擴大規模，並不代表台商掌控生產過程的關鍵技術，台灣的中小企業以及外移後的台商，仍舊擔任 OEM 代工角色，缺乏品牌與創新而毛利率低落，這是學者及台商本身都無法迴避的尷尬現實。

釐清何謂全球商品鏈，以及台商在全球商品鏈裡的位置，將有助於分析台商的兩難處境。結合發展社會學裡的世界體系觀點與經濟社會學裡的廠商理論，地理學者 Gary Gereffi 等人提出了全球商品鏈（Gereffi et al. 1994），以及後來更強調行動者能動性的全球價值鏈觀點（Gereffi et al. 2005），<sup>2</sup> 不再從抽象模糊的國家或生產要素利益來研究國際分工，而是以跨國生產的同一產業或商品做為分析單位，針對其上游設計製造到下游零售行銷，「鏈結」（chained）成跨地域、彼此相互依賴的行動者網絡，因此不論是國家或企業，行動者只要占據商品鏈中的位置，就可能取得發展的動能。在討論全球商品鏈的治理結構時，Gereffi（1994）依行動者的權力關係進一步區分成生產方驅動（producer-driven）與買方驅動（buyer-driven）兩類。在生產方驅動的商品鏈中，擁有關鍵技術的廠商不僅控制生產流程，也掌握最多利潤分配比例，如資本與技術密集的航太、汽車與半導體產業；相反地，在買方驅動的商品鏈中，掌控利潤分配權力的是不涉及製程，卻占據研發設計與市場銷售端的品牌商、貿易商與大型零售商，如鞋業、成衣、玩具及消費性電子產品等勞力密集型產業。大多數海外台商鑲嵌入國際分工，是屬於買方驅動的商品鏈，位置是代工製造者。

全球運動鞋產業正是典型的買方驅動商品鏈，由 Nike、Adidas、Reebok 與 New Balance 等國際知名品牌獲取產品的大部分利潤。然而，即使對這些擁有巨額資本與權力的品牌商來說，也無法隨心所欲移動其生產

2 奠基於全球商品鏈對於產品生產過程的跨界分析，全球價值鏈企圖將原本二元的權力治理模式擴充為五種，分別是市場（market）、模組式（modular）、關係性（relational）、受制式（captive）與階層（hierarchy）。這種擴充是希望凸顯行動者的能動性，亦即改變全球價值鏈的位置是可能的。

基地。在 1980 年代初期，運動鞋領導品牌 Nike 進入中國，直接投資工廠卻尷尬地失敗，便改而專注於品牌經營行銷與產品研發設計，同時為了降低生產風險，創造出一個三層同心圓式的產品外包採購網 (Austin 1990)。圖 4 顯示 Nike 是這個同心圓的核心，位於第二層的是台灣與韓國等新興工業國廠商，它們能夠按照 Nike 的要求製作出樣式複雜且具時尚感的高級運動鞋，例如「Air Jordan」便是由台灣與韓國廠商製造，至於同心圓最外圍則是負責製造低價、量大運動鞋的中國、泰國與印尼，後來再加上越南、柬埔寨、印度與孟加拉等東南亞和南亞國家。第二層的台灣與韓國不僅被 Nike 邀請進入運動鞋的 ODM (original design manufacturing) 端，也被賦予治理第三層地區生產流程的任務，使第三層裡更晚進入運動鞋商品鏈的廠商能夠滿足客戶要求 (Korzeniewicz 1994)，這種外包採購網，後來成為其他運動品牌商與大型零售商的仿效對象。根據運動鞋全球商品鏈的發展經驗，從 1980 年代中期開始，台商在國際買主降低成本壓力下投資海外，其實是一種被動的全球化，買主與台商之間有不對稱的依賴關係。2008 年之後，少數台商從中國這個世界工廠再度遷徙到東南亞與南亞，也與國際買主的重新布局有關。

由於資本雄厚的國際買主或中國廠商具有規模經濟優勢 (Amsden and

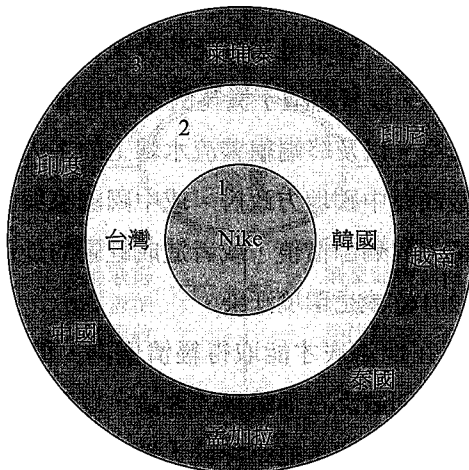


圖 4 Nike 的同心圓採購網

Chu 2003)，規模無法單獨解釋台商落地生根的成就，因此台商研究重點指向全球商品鏈裡的網絡、鑲嵌與製程改進能力，然而，全球商品鏈理論也留下許多分析上的空白。首先，雖然該理論強調廠商的在地鑲嵌 (local embeddedness)，同樣受經濟社會學鑲嵌概念啟發的新經濟地理學，也以此解釋跨國企業擷取招商地區勞工與土地等生產要素的地理集群優勢 (Dicken et al. 1994; Dicken 2003)，這兩種理論主要討論的卻是商品鏈內部的治理結構，欠缺對在地鑲嵌機制的說明或分析，忽略資本主義國家制度與廠商的多樣性。例如，在不同的商品鏈裡，企業規模、技術層次、產業類型、進入資本主義世界體系的時機，以及地方政經體制與相關民眾的社會生活，都可能會影響廠商的產權結構、企業治理與勞資關係。有別於西方企業組織理論的主流，強調企業長期將走向大型科層控制的理性化歷史進程 (Chandler 1992)，台商所在商品鏈的類型、位置與投資時機，以及中國當地的政經環境，都會形塑出獨特的跨國資本在地鑲嵌模式。

其次，雖然全球商品鏈理論靈感源於世界體系分析，卻強調商品鏈對後進國家經濟發展的助力，越來越少提到生產過程的權力與分配不平等，有可能導致整個產業末端剝削與汙染加劇。亦即，全球商品鏈不僅涉及品牌商、關鍵零組件與末端代工者的合作或競爭關係，也涉及國際關係、各國的政治體制與勞動體制裡的利益衝突和權力鬥爭 (鄭志鵬 2014)，後進國家資本成為跨國企業時，競爭優勢可能部分來自在地鑲嵌過程裡的勞動剝削或環境汙染等行徑。以智慧型手機為例，APPLE 與各種關鍵零組件廠商、最大代工廠富士康，以及終端組裝流水線上的工人、廠外接受汙水排放的農民，乃至於廠商與中國地方政府，或中國國家與社會之間的互動，都可能壓縮工人的權力與剩餘價值，或者造成社區的外部成本，例如導致員工自殺 (Lin et al. 2016) 或是環境汙染。

確實，資本必須在地鑲嵌才能取得經濟優勢，但是全球商品鏈著重於說明全球化的好處，卻缺乏在地鑲嵌的理論，以至於難以解釋在地鑲嵌可能產生的後果。亦即，全球化並不等於「地球是平的」，雖然各地方產業逐漸被整合進全球商品鏈，但是跨國企業想利用某個地理區域的生產要

素，仍必須適應各種地方制度與勞動體制差異，「全球地方化」這個概念 (Robertson 1992) 便暗示各國或各地資本積累體制，與廠商的勞動體制不太可能同型化，這也是經濟社會學以鑲嵌概念挑戰新自由主義的內涵，與比較政治經濟學裡的「資本主義多樣性」(varieties of capitalism) 觀點不謀而合 (Hall and Soskice 2001)。

根據上述分析，我們結合全球商品鏈與在地鑲嵌觀點，提出「跨國資本積累場域」這個分析架構（見圖 5），以「全球—外資—地方」與「國家—外資—勞動」這兩條權力關係軸線為主，構築出廠商進行資本積累所須鑲嵌的四種社會關係，以及其交互作用的四個象限，分析其行動策略與限制。在全球—外資之間是品牌客戶與代工廠商的合作和議價關係；在外資—地方之間是資本與當地社會的互動關係；在國家—外資之間是政商關係與制度規範（主要是租稅與勞動法令及社會保障）；在外資—與勞動之間是工廠體制與勞資關係的合作和衝突；這四種權力關係影響全球商品鏈中行動者之利益與風險的分配。雖然這四種關係有各自的核心關注面向，

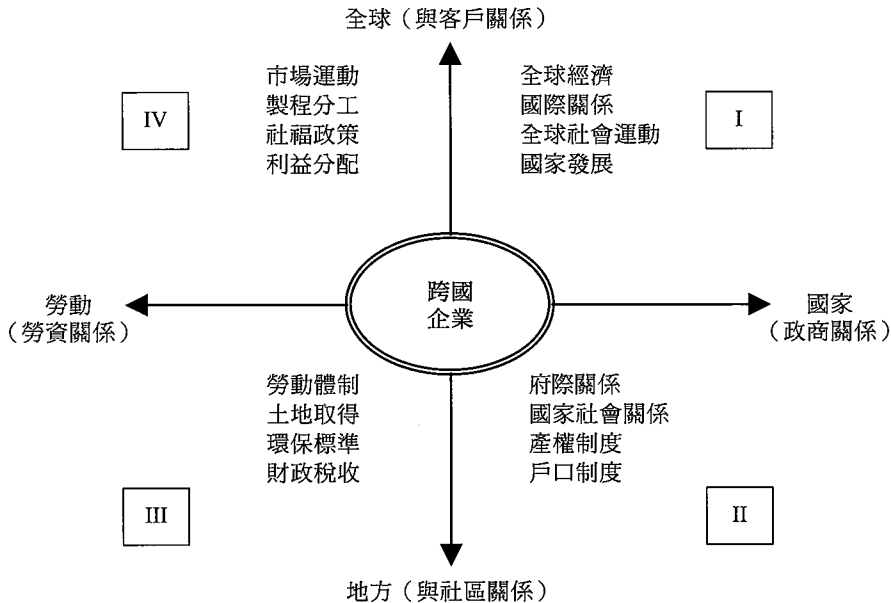


圖 5 「跨國資本積累場域」的研究架構

但是每個象限彼此之間是相互依賴的，透過不同象限制度規範的連動，一組權力關係的變化（例如政商關係）可能導致另一組權力關係（例如勞資關係）的變化 (Fligstein and McAdam 2012)，而企業的生產、交換、分配、雇傭與遷徙等關係，便是鑲嵌在這個架構之中，受市場、國家、協會、科層與網絡等各項機制影響，形塑其經濟表現 (Hollingsworth and Boyer 1997)。這個分析架構並沒有企圖窮盡所有可能變項，反而希望藉此凸顯廠商進行跨國投資所須面臨在地鑲嵌過程的複雜性。本文強調各方權力競逐關係的廠商動態分析架構，也與本書所採取的「市場政治理論」並行不悖。

以中國台商為例，首先，台商要面對自己在全球商品鏈中所處的低議價權力位置，也就是買方驅動商品鏈裡的代工廠商這個弱勢位置，試圖不斷壓低成本壟斷全球品牌客戶，以免被其他廠商替代，雖然偶爾也會與品牌客戶合作進行產業升級，這種低議價權力使得台商傾向建構低薪且專制的血汗工廠體制。其次，台商也要處理資本接受國——中國政治與社會的在地挑戰。基於既有西方區域研究或經濟地理研究對於（後進）跨國資本在地鑲嵌論述的不足，我們依據這個架構分析中國台商在稅收、產權保障與勞動體制（與資本和勞工這兩種生產要素有關）的地方鑲嵌機制和優勢，包括在全球與地方軸線上建構出與地方政府的政商關係，以及非正式產權制度規範；在國家與勞動軸線上對勞動法令陽奉陰違，建構出排他性族群網絡，以及工廠裡的專制體制等。事實上，這個分析框架也與台商取得土地的相關研究有一定的相容性（例如楊友仁、王鴻楷 2006），豐富「跨國資本積累場域」理論架構的實質內涵。

## 四、在地鑲嵌：中國台商崛起的經驗分析

從經驗證據來看，台灣的中小企業轉變為台商的過程中，規模普遍變大。以中國台商來說，由於有更便宜的土地與更豐沛的勞動力，原先在台灣只有數十名或數百名工人的工廠，常搖身一變成為數千名或上萬名的

大型企業。有些廠商進一步將台灣垂直分工的多層次生產組織整合成兩層（將原先由零件製造商和專業加工廠協力完成的製程，整合到成型廠），或者向上游發展（進入原材料產業），在中國打造出數個十萬人以上的城鎮型工廠 (factory town)，例如在東莞黃江的裕元鞋廠、在深圳龍華的富士康集團等。產能規模擴大也成為組織門檻，暫時有效阻止想取代台商地位的本土或其他國際競爭者。

如前所述，規模經濟無法完全解釋中國台商獲利表現的相對優勢。我們根據「跨國資本積累場域」理論架構整理文獻發現，台商在全球與地方軸線上建構出地方政府的政商關係，以及非正式產權制度規範，在國家與勞動軸線上對勞動法令陽奉陰違，建構出排他性族群網絡及工廠裡的專制體制，可能是在全球商品鏈上發展出地方鑲嵌優勢的四種主要機制。

### （一）地方制度創新

首先，許多台商研究者不約而同發現，地方政府與廠商協商後的產權制度創新，是台商比其他跨國資本更快適應中國製造的關鍵，吳介民 (Wu 1997) 稱之為「同床異夢」。「同床異夢」指涉台商與中國地方官員「搞關係」，合力促成「假合資」企業的過程。依據 1990 年代中國的法律規定，外商須與中國鄉鎮企業合資，雙方都有參與工廠經營管理的權利，實際上台商為了完全控制生產而負責籌措全部資金，並且必須支付地方政府一定金額，做為後者讓渡經營權的回報，這筆費用又被稱為「管理費」或「服務費」。它是定額支出，不因台商的獲利狀況而有所改變。台商與鄉鎮政府之間的關係，近似法律上的房客與房東，台商承租工廠，而鄉鎮政府則收取租金且不干涉工廠運作。雖然這份合同是私下議定，不具法律效力，卻仍穩定官員的尋租金額，使台商能夠將之列入成本計算，無論是三資企業（獨資、合資與合作經營），還是三來一補（來料、來件與來樣等三種加工契約和一種補償貿易），所有外資介入中國的產權形式都只是面對中央政府政策規定的掩護，地方政府不僅提供台商政治庇護與各項優惠政策，也使貪汙制度化，成為固定成本，讓台商 OEM 生產與出口流程得以順



利運作。亦即，即使官商雙方對於形成產權安排的動機與目的殊異，這種制度安排使之互蒙其利，台商才能克服進入中國的產權問題、交易成本與資訊成本，順利投產。

## （二）培養政商關係

許多研究發現，與地方政府合作是台商成功的關鍵（鄭志鵬 2008），而合作依賴的是「關係」。台商與中國地方官員發展出以禮物交換 (gift exchange) 為基礎的人際關係網絡，得以迅速重建外銷導向的生產基地，複製台灣經驗，而台灣與中國文化和語言上的親近性，更有助於這種人際關係網絡的形成 (Hsing 1996)。面對中央政策與法律規定，台商與中國地方官員靠著政商關係，逐漸摸索並建構出非正式制度，除了幫助台商降低因中國經濟轉型過程帶來的不確定性與風險，也同時滿足國際品牌客戶對中國做為代工生產基地以降低成本的要求。

關係文化以各種方式成為地方政府尋租與官商結盟的紐帶。地方政府經常要求台資企業的廠長由黨政幹部或其親戚擔任，即便是獨資廠也是如此。無須參與企業實際經營管理的這些廠長，每月固定由台商支薪，而廠長代繳的水電及瓦斯費等也都享有回扣，只要在可容忍的範圍之內，台商都認為是經營關係的必要支出。另外，過去台商經常會帶台灣流行商品，像是手機、服飾與玩具，給廠長及其家人當作伴手禮，雖然現在這種禮數減少，但是華人社會贈送三節禮品的傳統習俗仍持續至今。此外，地方政府常要求外國投資者「志願捐獻」回饋鄉里，參與當地造橋鋪路、興建學校與政府辦公樓等地方建設，雖然台商並不認為他們的捐款全用於建設鄉里，大部分是進了官員口袋，但經營關係成功的台商可以從中獲得許多好處，例如取得便宜土地、不用嚴格遵守〈勞動法〉與〈勞動合同法〉的相關規定等，這也是台商較其他跨國投資者成功的因素之一。

鄭志鵬 (2008) 以一間在中國珠三角的台資 A 鞋廠為例，說明台商與地方政府的政商關係降低外銷製鞋產業生產成本的具體過程。A 鞋廠是在 1989 年到東莞設廠，採取三來一補中的來料加工投資形式，製造鞋面所需

的裝飾配件。在 1990 年代全盛時期員工數曾達 600-700 名，2000 年之後因勞動力持續短缺，到 2007 年年底員工只剩下 180 名左右，2010 年關廠結束在中國的投資。依東莞市政府在 2007 年頒布的規定，當時外資企業必須替工人買社保的費用每人每月 116 元人民幣。在 2007 年 10 月，A 鞋廠須支出的保險經費為人民幣  $116 \times 180 = 20,880$  元，然而因為與當地政府官員良好的政商關係，實際上只支付 45 人的保險費用共 5,220 元。稅費也因政商關係的經營而有所謂的彈性作法，除工商稅為定額外，地稅與國稅是隨企業營業額調整，營業額愈高，企業須繳納的稅額愈高。A 鞋廠在 2007 年 10 月內帳的營業收入為 603,842 元，按照法律規定應繳納稅金 53,639 元，實際上卻只支付 3,495 元，亦即其外帳營業額為 34,012 元，只占原營業額的 6%；內外帳之間的作帳差異，當下替 A 鞋廠節省稅收 50,144 元。因此，光是工人社保與企業稅收這兩項，與地方政府關係良好的 A 鞋廠一年就可省下 789,648 元。如果一切依法辦理，A 鞋廠每月利潤率將由原本的 10% 下降到不到 1%。

A 鞋廠只是一間中小企業，對於企業規模動輒數萬人的大型台資鞋廠來說，完全遵守中國法律所應支付的費用更高。地方政府與台商搞關係，加上非正式制度安排，讓台商取得包括稅收與社保在內的各項優惠，使產品單位成本降低。在國際買主日漸壓低採購單價之下，這就是台商靠著極低利潤率維生的奧秘。然而，獲益的主要是國際買主，損失的其實是農民的勞動權益。

### （三）專制工廠體制

台商的工廠體制往往被描繪為缺乏甘願 (consent) 的專制體制，這種體制有什麼在地鑲嵌的特性嗎？在中國的條塊威權體制下，外資確實創造了一些組織形式來降低生產成本，例如，與地方政府結盟，利用省籍網絡分化女工所建立的中小企業「地方專制體制」(localistic despotism) (Lee 1998) 與大型世界工廠的「全球條塊專制體制」(Lin et al. 2016)，可以彈性布署生產線的集團事業群與外包網絡來處理不同的全球品牌客戶之需求（川上

桃子 2017)。在地方政府的協助下，台商運用戶口制度對農民工的差序對待與台灣軍隊的科層管理結構，建立嚴格監控身體並使工人原子化的宿舍體制 (Pun 2005)，引進地方警力與國家安全單位打擊工人抗爭 (陳志柔 2015)，以專制的工廠體制來「在地鑲嵌」。

面對台資工廠的專制體制，許多研究指出中國工人集體抗爭雖然常見，卻很難組織化 (Friedman 2014)，工會立場可疑且力量薄弱 (Chan 2010)，農民工最常使用的抗爭策略是野貓式罷工，每次成效有限，而且主要是地方層次的經濟訴求，無法進行全國串連，很難撼動威權統治下的勞資關係。再者，戶口制度也阻礙農民工的動員能力。在勞資爭議與公民權利等各方面，地方政府與外來農民工有利益衝突，農民工的相關權益被視為財政負擔。從戶口制度衍生出來的暫住證、工作證、女性專屬的計畫生育卡等多種身分，建構出多層次不平等的「公民身分差序」格局 (吳介民 2011)，在農民工向資方抗議薪資拖欠與加班費不足、不當管理及用工條件欠佳等情況時，地方政府官員通常與台商結盟，共同保衛這個政商利益共生體制，結果，〈勞動法〉與〈勞動合同法〉長期低度實施 (鄭志鵬 2014)，而工人必須同時面對外資企業與地方政府的打壓。我們訪談過的許多農民工都表示，由於工資太低，買不起房也無力負擔小孩昂貴的教育費用，他們不太可能在沿海大城市落戶。通常，農民工的心願仍是努力賺錢改善老家的生活，或是攢錢回家做小生意，卻往往無法達成心願而在各地工廠流浪。

#### (四) 排他性族群網絡

最後，中國台商雖然產業規模變大，但仍長期維持台灣人排他性的族群網絡。在此網絡內上下游協力廠商都是台商，工廠內部管理權威也有族群天花板，亦即企業科層的上層絕大多數是台灣幹部，中國籍工人升遷經常受到「透明天花板」的阻礙，即便是核心的中國幹部，也很難打進台商或台幹的生活圈子 (鄧建邦 2002)，東南亞台資廠也有這種族群不平等現

象（王宏仁、蔡承宏 2007）。<sup>3</sup>除了企業內的族群歧視，以族群為基礎的台商生產網絡，使得中國台商形成一種具有「空中堡壘」性質的飛地經濟發展模式 (Chen 2012)。

排他性的族群網絡帶來的主要優勢是獲取資訊、互惠與信任。台商、台幹下班後到台資餐廳、卡拉 OK 酒吧、足浴場所或高爾夫球俱樂部聯繫感情，這有助於認識彼此在台灣的人脈與背景，交換關於國際市場與當地政府的資訊、建立信任關係，甚至可能促成共同投資，一旦遇到麻煩可以彼此關照（鄭志鵬 2008）。這種排他性族群網絡更以性別做為中介，建立起多數男性台商、台幹在休閒玩樂 (play) 與生產製造 (production) 之間的緊密聯繫 (Shen 2014)。相對於許多單打獨鬥的外商，台商網絡有助於克服投資環境的高風險與地方官員的尋租行為，滿足全球商品鏈上游客戶的種種要求，穩固台商代工地位（鄭陸霖 1999）。

總之，規模經濟雖然已經成為中國外商面對全球競爭的重要策略之一，台商所依賴的不僅是規模經濟，在全球與地方之間，台商保存中小企業時期網絡式組織的彈性與效率，在中國建立排他性的台灣人族群生產網絡；在國家與勞動之間，台商依靠的是中國條塊威權主義下，地方政商關係與制度創新機制，協助其對土地、稅收與勞動成本的節約或者說剝削，依此建立專制的工廠體制，壓制工人抗爭。這種為了資本跨國積累而建立的在地鑲嵌機制，其實不如表面看起來穩固，一旦遇到政治經濟變動，將會直接衝擊台商的競爭力。

---

3 不過東南亞廠內生產關係比中國台商來得複雜。由於語言隔閡與文化差異，東南亞台商必須仰賴當地雙語華人來管理工人、訓練本地基層幹部，並與地方官員協商。如果當地華人幹部不足，或者缺乏技術經驗，有些台商會引進中國幹部做為替代方案。此外，留學台灣的僑生（留台生）會讓他們在廠內升遷過程具備更多成為高階幹部的競爭優勢（龔宜君 2005, 2008）。即使如此，我們仍可以清楚見到廠內族群劃界的軌跡：台商、台幹及具有「台灣經驗」的留台生位居管理最高階層，本地華人與中國籍幹部位居其中，本地幹部與工人則位於基層，負責現場生產。

## 五、中國台商的危機與「三轉」策略

中國台商在跨國資本積累場域的兩線作戰，目前面臨重大危機。在「全球—外資—地方」的權力軸線上，台商仍處於技術層次偏低且依賴國際買主訂單的劣勢。2004年以來，台商營業規模成長進入高原期，隨之遭遇2008年之後的全球經濟衰退，對接單影響甚鉅。另一方面，中國台商面臨的更嚴苛經營危機來自「國家—外資—勞動」軸線，各個行動者之間權力平衡的改變，特別是中國政府開始重視與本土資本的結盟，或多或少破壞台商過去的地方鑲嵌機制：地方制度安排、政商關係維繫、工廠管理權威與排他性的族群網絡，紛紛受到嚴厲挑戰。

首先，政商關係開始改變。中國中央政府積極推動本土產業升級並減少對外資的補貼或依賴，在2006年頒布「十一五」計畫，逐步扶持本地私營企業發展。在2008年1月1日實施兩稅合一制，<sup>4</sup>將外資的企業所得稅率由原來的17%上調到25%，而內資企業的所得稅率則由原來的33%下修到25%，企業稅制統一後外資不再享有政府稅率優惠，使中國本土企業與外資企業展開公平競爭。此外，2007年時任廣東省省委書記汪洋提出轉型升級口號「騰籠換鳥」，顯示地方政府已經展開政策實驗，希望傳統製造業遷移，空出土地來發展房地產或引進高科技與低污染、低耗能產業，進一步帶動珠三角地區產業升級。

其次是勞資關係的轉變。配合產業升級與中西部開發戰略，並且緩和長期以來對農民、工人及環境造成的傷害與社會抗爭風潮，中國中央政府由上而下推動勞動與社會保障改革。2008年通過實施〈勞動合同法〉，2010年緊接著推動〈社會保險法〉，而同年五月中央電視台CCTV4揭發富士康員工連續跳樓事件之後，廣東省政府開始大幅調漲基本工資，中西

4 中國「兩稅合一」是指將「外商投資企業和外國企業所得稅」與「企業所得稅法」合而為一。在2008年以前，外商在中國投資設廠適用「外商投資企業和外國企業所得稅」，而中國本地人設立公司時則以「企業所得稅法」課稅。這種稅制主要目的是為了鼓勵外商投資。

部各省同步協助鴻海集團與其他台商前往設廠（曾瑋琳 2012），加上近年來南部與東部地區勞工抗爭件數、規模及持續時間都在擴大，中國政府勞動檢查的雙軌制，對外資嚴苛對本土廠商寬鬆，都使台資企業相較於中資企業，更容易成為工人抗議的目標（Cheng 2015），2014 年裕元鞋廠員工針對社保與公積金的罷工便造成相當影響（陳志柔 2015）。

政商關係與勞資關係的變化，使台商已經微薄的毛利率岌岌可危。2008 年 6 月，台灣的《商業週刊》以「台商大逃亡」做為當期封面標題，來形容中國正在發生的台商社群崩潰。從數據庫的加總來看，台商平均純益率確實有所下滑。根據中華徵信 500 大集團與一千大台商數據庫裡的資料，我們將台商的區位區分為華東、華南、華北、華中、華西與東北等省分，並且計算該區的平均純益率。如圖 6 所示，經歷過 2008 年的全球經濟大衰退後，雖然 2010 年至 2011 年曾有短暫的復甦，2012 年以來一千大台商在主要投資地區（華東與華南）的平均純益率未達 4%，直到 2015 年仍無起色。根據中國官方統計，從 2008 年國際金融危機發生以來，在華東與華南至少有 35-40% 的台資企業關廠遷移或倒閉，相對而言，遷移到中西部

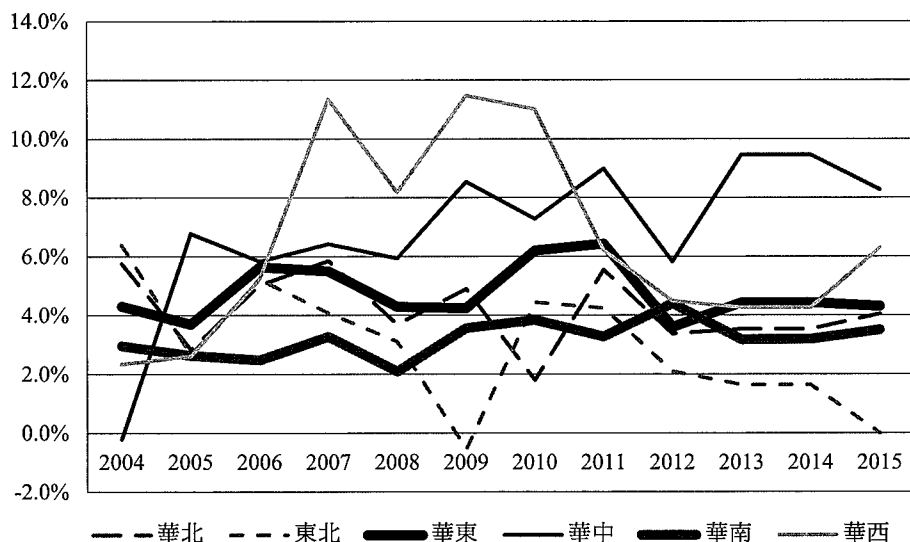


圖 6 中國六大分區裡一千大台商的平均純益率，2004-2015 年

省分的台商表現較佳，近年純益率達到 6-8%。

在全球—外資—地方這條軸線上，面對國際品牌商，台商很少有機會改變權力與利益分配；面對國家—外資—勞動關係軸線的制度變遷，少數規模較大、資金雄厚或技術較先進的台商與外資工廠，尚可調整投資與工資因應，無法承受的廠商只能出走，或內遷四川、湖北、安徽、河南等中西部省分，或外移到東南亞的印尼與越南，遠至南亞的印度與孟加拉（但數據顯示比例甚低），希望重起爐灶。換句話說，處於後全球經濟衰退時期的台商，不得不開始思索未來出路，而轉型、轉移與轉行合稱「三轉」策略，便是他們目前正在嘗試的路徑。

### （一）台商產業轉型？

儘管台商看似迅速崛起、規模擴張，但是在全球商品鏈裡仍處在半邊陲位置，所謂的三轉策略，是指台商面對上述危機的三種應對方式。「轉型」指發展自有品牌、經營通路或技術升級，或是在中國市場落地生根，也就是改變台商在全球商品鏈裡的地位。「轉移」指沒有能力「轉型」的廠商，必須靠轉移到工資與土地價格更低的地區來減少生產成本，這也意味著廠商必須重新進行「在地鑲嵌」，處理產權制度、政商關係與勞資關係。「轉行」是被迫關廠或自行收場另謀出路。我們發現在轉移與轉行的同時，少部分台商已經開始追求轉型，企圖利用中國廣大消費市場找到新的生存利基。由於轉行通常意味台商退出原本的製造業，以下將以轉型與轉移做為探討重點。

早在金融海嘯之前，最大的製造業台商，像裕元（寶成集團）與富士康（鴻海集團），就曾經嘗試轉型為品牌或通路廠商，例如裕元試圖建立在中國的鞋業品牌，並跨業投資到電子產業。2008 年起的全球經濟衰退，迫使台商加速找尋活路。2011 年中國實施「十二五」計畫，以擴大內需來抵擋衰退衝擊，不少台商認為這是轉型契機，可藉由搶占中國內需市場來改變在全球商品鏈的劣勢。然而，發展品牌或經營通路需要資金與人才，

再加上行銷控制思維 (conceptions of control)<sup>5</sup> 與製造控制思維差異甚大，在高風險與不確定性的經濟衰退局勢下，如何建立品牌與開拓市場，便成為製造業台商，特別是中小企業最大的挑戰。

2011 年起東莞台商投資企業協會（以下簡稱東莞台協）設立的台商產品銷售中心——大麥客商場，是一個有趣的嘗試。在當地政府協助下，東莞台協利用大麥客商場做為「出口轉內銷」的管道，希望幫助珠三角台商就地轉型，以集體力量打造台商製造 MIT (Made in Taishang) 品牌，搶攻中國內需市場，這種廠商互助以度過危機的策略，被台商與地方政府稱為「抱團取暖」。

在 2010 年，東莞與蘇州被中央政府指定為「全國加工貿易轉型升級試點城市」而有政治達標壓力，台商也是東莞市政府出口與稅收的主要來源，<sup>6</sup> 因此地方政府願意主動投入資金輔導台商轉型，東莞市政府在 2008 年、2010 年與 2012 年分別出台《東莞市加工貿易轉型升級專項資金管理暫行辦法》、《關於東莞市加工貿易轉型升級專項資金管理暫行辦法的補充通知》，以及《東莞市加工貿易轉型升級專項資金管理暫行辦法》三項政策，企圖推動台商轉型。根據這三項政策規定，每家參加診斷服務的台商可以獲得最高五萬元人民幣，其中 80% 由東莞市政府補助，20% 由企業自付；診斷後如果要進行技術升級輔導，市政府與企業各自負擔 50% 經費，市政府最高補助 50 萬元，最後共有約 400 家台商參與東莞市政府的產業轉型升級計畫。雖然東莞市政府投入資金協助台商轉型，但是東莞大麥客商場從未達到損益平衡，在中國其他地區的展店計畫也處於停滯狀態，並已於 2016 年 7 月歇業。由於各地政商網絡的差異，東莞的轉型實驗應是

5 Conception of control 是指長期累積知識或是理解事實的能力，可以協助經濟行動者在資訊浩瀚的世界中，做出對自己有利的解釋，並且使行為合乎市場運作的規範而不被淘汰 (Fligstein 2001: 35)。對熟悉出口製造的台商來說，行銷思維是一種全新理解市場運作的 conception of control。

6 根據東莞台商協會的統計資料，2010 年時台商在東莞的投資項目超過 6,000 項，將近台灣在全中國投資項目的 10%。2011 年時東莞地區有 4,100 個台資企業，總投資金額達到 10 億美元，由台灣資本創造出的外貿量為 477 億美元，大約是當年東莞總外貿量的 30%，由此可見台灣資本在整個東莞經濟發展中的重要性，更不用提 2008 年金融危機前台資企業的影響力。



特例。

嘗試轉型期間，許多台商必須繼續代工來維持建立品牌所需的技術研發與行銷費用，代工占公司業務的比例仍遠高於品牌經營。然而，在中國製造成本日益提高之下，台商已無法維持龐大的企業規模。許多台商開始進行組織瘦身，積極納入本地工廠做為協力廠，除了將工廠經營的成本與風險轉移給本土協力廠商之外，也可能讓台商轉型到「準國際買主」的貿易商，以維持或提高毛利率。

珠三角與長三角台商為了留在中國沿海、升級為「準國際買主」而彼此競爭，更激勵其擴大外包，中資廠蠶食台商生產網絡已成大勢所趨。當然，對台商而言外包並不是一個新的策略 (Shieh 1992)，只是這次合作對象換成中資企業。隨台商在資金、技術、人才、訂單與管理知識方面的轉移，已經培養一批具有「台資系企業」特徵的本土廠商 (鄭志鵬 2016)。在 2008 年之前，這些台資系中資企業通常只是扮演台商應付出口淡旺季的生產調節器角色，但是在 2008 年之後，中資企業數目及業務範圍擴張，威脅台商「半邊陲手肘」的位置。

如果交易對象是族群網絡之外的中國廠商，台商如何解決市場交易的信任問題？確實，台商在選擇中國企業合作時特別注重信任。首先，是透過其他台資廠介紹合適對象。其次，台商也會鼓勵企業資深員工返鄉創業，或在台資工廠周圍開設代工廠，甚至提供他們創業資金並出借機器、廠房等生產設備，同時保證訂單。上述作法，可減低台商因中國本土協力廠商較不熟悉全球商品鏈運作所產生的試誤 (trial and error) 成本。然而，中國企業已開始高薪招募台幹來提升技術與管理品質，台商也發展出標準作業流程，希望在最短的時間內克服中資廠的技術與文化障礙，使協力廠更替不至於影響生產品質 (Cheng 2014)。隨著在地廠商的協力網絡越來越成熟，中小型台商代工廠面臨存亡的危機。

2015 年，中國國務院公布「中國製造 2025」規劃，宣示以十年時間打造以本土廠商為主的紅色供應鏈。有鑑於此，不少台商急於推動產業轉型，希望擺脫中國企業的追求，例如鴻海在中國消費電子通路發展受挫

下，運用資金優勢併購上游擁有更高技術的日本廠商。但是要在全球商品鏈中更上層樓並不容易，台商嘗試轉型經營品牌與通路冒著極大風險，例如，寶成集團旗下的寶勝對於鞋業通路的拓展失利（何彩滿 2015），中小型台商抱團取暖亦以失敗收場。

生產網絡的移轉與重組是包含國際買主（貿易商）、製造商、材料商、地方政府及工人等行動者，面對市場不確定環境的多邊協調過程，紅色供應鏈崛起替代台商網絡，不只是市場競爭的必然結果，也是台商在地鑲嵌機制的非預期後果。多年來過度仰賴廉價生產要素的勞力密集代工之後，如今中國台商追求產業升級，多半為時已晚。因此，台商原先刻意在中國營造的排他性族群網絡與飛地經濟開始崩解。

## （二）轉移中西部

轉型不成的台商，只能轉移生產基地。從一千大台商營收淨額與員工人數的加總，顯示出台商在中國內部各區域轉移的比例。圖 7 是六大分區裡的一千大台商營收淨額的折線圖，從 2007 年以來，台商在華東的營業額開始大幅超過華南，在 2012 年達到高峰，2013 年呈現明顯的下滑趨勢，

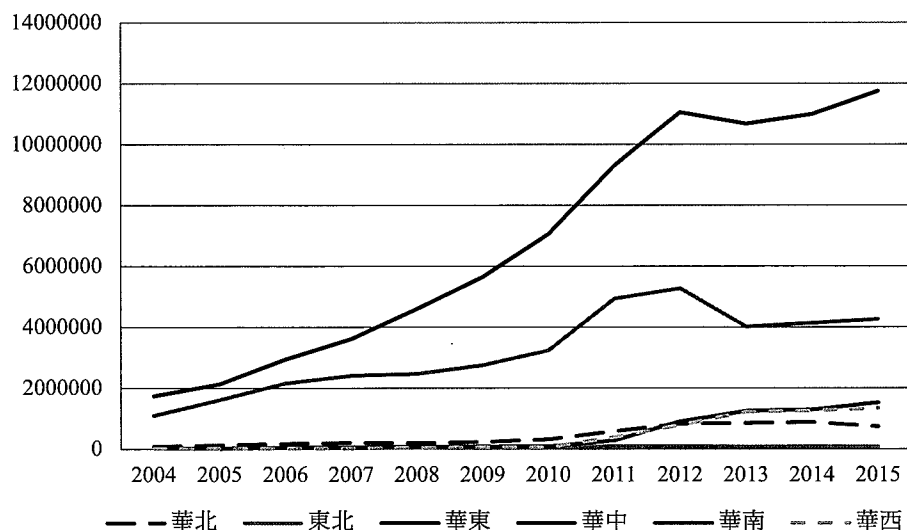


圖 7 中國六大分區裡一千大台商的總營收淨額（百萬新台幣），2004-2015 年

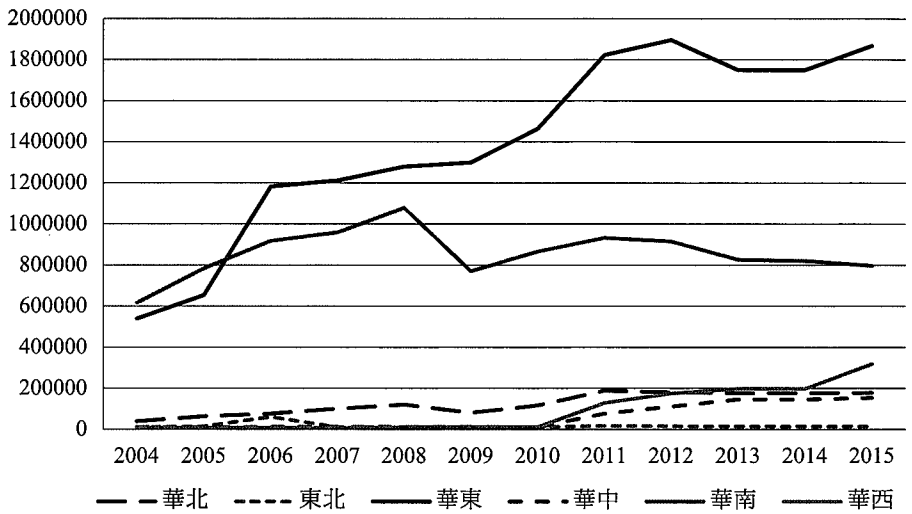


圖 8 中國六大分區裡一千大台商的總雇用人數，2004-2015 年

而華中與華西的營業額成長在 2013 年達到高峰，大致彌補華東與華南的下滑，2014 年之後千大台商所回報的總營業額大致持平。從圖 8 的一千大台商員工人數來看，華南雇用人數在 2009 年便從近 110 萬人下滑到 80 萬人左右，華東則持續成長到 2012 年的 190 萬人，然後 2015 年下滑到 180 餘萬，華中、華西與華北的雇用人數雖有成長，但是加起來未超過 80 萬人。

上述圖表大致符合我們對中國台商布局的理解，也就是華東達到高原期，華南有三分之一以上的生產規模喪失，其中有部分遷移到中國中西部省分，例如河南與四川。然而，這些數據有很多限制。首先，雇用人數的數據問題較大。我們發現 2012 至 2015 年間，有不少台商拒絕回答或是隱瞞雇用人數，導致多年來雇用人數未曾變動，與台商員工的高流動率完全不一致。其次，550 大集團企業來自中國的營收在 2014 至 2015 年間雖然成長停滯，但是並沒有大幅下滑，這與台商大逃亡之類的報導不相符，可能的原因是台幣匯率在 2014 年偏低，到了 2016 年則是人民幣大幅貶值，但 2015 年的營業額尚未反映出來。匯率變化對營業額的計算的確有影響。近兩年來，中國政府對台商查稅與金融管制加強，可能導致中國子公司營收以內部交易方式將資金匯回台灣集團，以逃避人民幣的匯損，或是逃避

中國的增值稅或金管所造成的資金調度障礙。

轉移策略對規模極大但是技術有限的巨型廠商，如富士康來說，仍然是最佳選擇。台商鴻海集團在 2010 年上半年爆發員工連環跳樓事故，遭受品牌商 APPLE 與中國政府，乃至於兩岸社會輿論批評，在「全球一地方」與「國家一勞動」兩條軸線上都遭受極大的壓力。然而，從 2010 年 6 月開始，中國政府便協助控制媒體信息，並且建議鴻海高層將工廠轉移到中西部，以配合廣東省騰籠換鳥的產業升級政策。鴻海集團立即研擬河南鄭州專案與四川成都專案等計畫，在百日之內遷廠十餘萬人。相對於廣東省給鴻海集團施壓的情勢，中西部各省則是傾全力支持鴻海集團前往投資。當時，廣東省委書記汪洋的主要政敵，重慶省委書記薄熙來大力歡迎富士康到重慶設廠，然而鴻海集團總裁郭台銘並未警覺其介入中共高層政治鬥爭的風險，在媒體上與薄熙來公開合作並且讚揚重慶模式，直到 2012 年初薄倒台後，富士康才默默地逐步由重慶撤資 (Lin 2015)。

無論如何，鴻海集團確實在員工自殺事故之後進行大規模的轉移，數據顯示，2009 年其產值與員工仍然絕大多數集中在廣東、少數在山東，其餘各省都只是零星投資；到了 2013 年，集團營收已經分散到江蘇、廣西、山西、河南、湖北、重慶與四川，每個衛星工廠都雇用兩萬名以上工人，在全球（主要是中國）的雇用總人數攀升到 129 萬人。從一千大台商數據庫的資料來看，這一波轉移也帶動了台資電子產業鏈的西進 (Lin 2015)。

相對於前述巨型企業，中小企業內遷面臨更為棘手的情況，鄧建邦 (2017) 的研究顯示，台商內遷即使可以壓低工資，並且取得較為廉價的土地，卻被迫雇用在地農村工人，使得工廠必須配合農忙時期暫停工作，或是將生產線外包分散到不同的農村。與過去在東南沿海的宿舍體制相比，台商很難控制品質或要求工人加班趕工及時出貨，大幅提高監督管理成本與失信的風險。

從 2015 年開始，隨著中國房市與股市泡沫化，以及人民幣貶值的風險提升，台商加速撤離中國。鴻海集團開始宣布投資印度，並且利用入股夏普集團 (SHARP) 的機會將大量資金移往日本，取得技術兼避險，甚至在

2016 年底美國總統大選之後，立即加入軟銀陣營，宣布投資美國製造業。製鞋業除了西進之外，多數廠商選擇離開中國，轉進東南亞。例如，寶成集團目前的全球生產布局是中國、越南與印尼各占三分之一，以分散投資過度集中在中國的風險。

世界工廠朝中國中西部或東南亞轉移後，工資成本降低，寶成與鴻海這兩大集團仍能取得 NIKE 與 APPLE 大部分訂單，暫時緩解危機。然而，已經有學者研究 (Chan and Wang 2004) 指出，比起中國來說，越南政府較支持罷工與工會活動，2015 年以來，裕元位於越南同奈省的工廠曾發生數起超過萬人以上的大罷工。鴻海內遷中西部時，同樣面對全中國工資上漲與工人抗爭蔓延到中西部的問題 (Lin et al. 2016)，加上 APPLE 開始分散訂單給其他台商，2013 年鴻海集團純益率下降到 2.4%。總之，台商複製血汗工廠模式仍須面對工人的抵抗。

依據前述對台商三轉策略的分析顯示，利用低廉人民幣匯率與低稅率刺激出口，以及剝削低薪農民工與廉價土地的時代，已經一去不復返。過去建構政商關係、非正式制度與排他性族群網絡所形成的在地鑲嵌機制正在崩解，這將使多數中國台商面臨極大的生存壓力，企業主若無法透過新的機制，改變自身在全球商品鏈當中的位置，以創新零組件產品或創新品牌，在全球或中國市場立足，恐怕在未來十年之內，台商便可能被其他同時擁有品牌的 OEM 與 ODM 競爭對手，例如韓國廠商及中國本土廠商的紅色供應鏈大幅替代。

## 六、結論：台商研究的意義

本文運用「跨國資本積累場域」理論架構，企圖連結全球商品鏈與中國台商研究所發現的在地鑲嵌機制。過去二十年來，台商雖然受限於全球商品鏈的半邊陲位置，必須接受國際買主指揮，但是台商透過政商關係進行產權制度創新，加上排他性的族群網絡，比其他外資廠商更快且更大規模地進入中國設廠，利用廉價勞動力與土地取得生產與外銷優勢，建立了

後進國家廠商難以跨越的，包括製造、研發與規模優勢在內的系統性障礙（龔宜君 2008）。另一方面，在協助中國廠商整合進全球商品鏈的同時，台商也促成紅色供應鏈的興起（鄭志鵬 2016）。

台商在東南亞投資的經驗，在某些方面與中國類似，例如產業規模的巨型化（龔宜君 2008），以及排他性的族群生產網絡（王宏仁、蔡承宏 2007），但是不同的國家社會關係，導致東南亞台商難以複製中國工廠體制，像越南政府較親勞方，加上當地移工比例較低，使外資廠所在的地方官員必須面對在地鄉親的壓力，因此越南台資廠工人的勞動權益相對較有保障（Chan and Wang 2004）。此外，越南台商會利用當地女性做為人頭（佔名），以進入越南政府尚未開放給外資經營的產業，不過，這種以父權與金錢交易為基礎的包養與婚姻關係，卻可能因為被當作人頭的越南女性擁有公民權，造成台商喪失產權的非預期後果（龔宜君 2010），這也可以算是越南版的「同床異夢」。總之，納入東南亞台商的在地鑲嵌經驗，可以進一步豐富本文所提出的「跨國資本積累場域」理論。

不可諱言地，台商投資過度集中在中國，忽視中國與全球經濟衰退風險可能導致高昂的沉入成本，這種與中國政治經濟「過度鑲嵌」（over-embeddedness）的結果，使台商深陷中國經濟衰退或政治鬥爭的泥淖。中國政治經濟環境的變化，不僅改變台商原先建立的政商關係與產權制度，挑戰工廠管理權威，也瓦解排他性族群網絡與飛地經濟，最後導致台商營業額、毛利率與雇用人數的停滯和下滑。近年來，台商轉型與轉移的效果有限，紅色供應鏈的崛起與競爭關係已經危及台商的客戶訂單，甚至出現中國紫光集團併購台灣上游半導體廠商的事件，這顯示台商以政商關係與規模擴大建立的製造業代工優勢正在消融。

最後，台商研究可以對台灣的經濟轉型帶來什麼啟示？近年來發展研究顯示，全球資本主義發展有其制度多樣性而未必同型化（Hall and Soskice 2001），多樣的福利國家、產權與勞動市場正式制度、在地的非正式制度，例如網絡與地方治理創新，都有助於廠商創新與獲利（Piore and Sabel 1984; North 1990; Hollingsworth and Boyer 1997）。但是，台商由過去台灣中小

企業網絡式生產組織轉變為進擊的巨人，卻無助於本土產業技術升級或創新，無法逃脫逐低工資而居的命運。不同於中國台商，那些留在台灣沒有出走，以中小企業為主的機械、金屬、自行車及汽車零件部門，在技術創新能力與產品附加價值方面的表現，明顯優於資訊工業部門 (Hsieh 2014)。從台灣經濟發展與台商的興衰經驗來看，企業追求向外投資，利用規模經濟與政商關係壓低生產要素成本，只是短期的求生之道，不是國家或廠商在創新與獲利方面長期領先的良方。面對全球競爭，中國台商並沒有走出一條活路，反而給未來的廠商與政策制定者，留下較為負面的歷史教訓。

## 參考文獻

- 川上桃子，2017，〈漁翁得利：台灣筆記型電腦代工廠的學習機制〉。頁 467-494，收入李宗榮、林宗弘主編，《未竟的奇蹟：轉型中的台灣經濟與社會》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 中國商務部，2016，〈中國外資統計 2016〉 (<http://wzs.mofcom.gov.cn/article/ztxx/201611/20161101643314.shtml>，取用日期：2017 年 2 月 21 日)。
- 王宏仁、蔡承宏，2007，〈族群天花板：越南台商工廠內部族群分工與職位升遷〉。《台灣東南亞學刊》4(2): 53-74。
- 王振寰、李宗榮、陳琮淵，2017，〈台灣經濟發展中的國家角色：歷史回顧與理論展望〉。頁 49-88，收入李宗榮、林宗弘主編，《未竟的奇蹟：轉型中的台灣經濟與社會》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 李宗榮，2017，〈家族資本主義的興起與鞏固〉。頁 313-344，收入李宗榮、林宗弘主編，《未竟的奇蹟：轉型中的台灣經濟與社會》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 吳介民，2011，〈永遠的異鄉客？公民身分差序與中國農民工階級〉。《台灣社會學》21: 51-99。
- 吳介民，2017，〈以商業模式做統戰：跨海峽政商關係中的在地協力者機制〉。頁 675-720，收入李宗榮、林宗弘主編，《未竟的奇蹟：轉型中的台灣經濟與社會》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 何彩滿，2015，〈由盈利預警到危機管理：利豐與寶成之比較和分析〉。頁 31-54，收入鄭宏泰、周文港編，《危機關頭：家族企業的應對之道》。香港：中華書局。
- 林宗弘，2013，〈失落的年代：台灣民眾階級認同與意識形態的變遷〉。《人文及社

- 會科學集刊》25(4): 689-734。
- \_\_\_\_\_, 2015, 〈現實と想像上の台湾——兩岸關係が中国经济、文化、政治に与える影響〉。《日本台灣學會報》17: 38-69。
- 林宗弘、胡伯維, 2017, 〈進擊的巨人：台灣企業規模迅速成長的原因與後果〉。頁 229-266, 收入李宗榮、林宗弘主編, 《未竟的奇蹟：轉型中的台灣經濟與社會》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 林宗弘、胡克威, 2011, 〈愛恨 ECFA：兩岸貿易與台灣的階級政治〉。《思與言》49(3): 95-134。
- 陳介玄, 1994, 《協力網絡與生活結構：台灣中小企業的社會經濟分析》。台北：聯經。
- 陳志柔, 2015, 〈中國威權政體下的集體抗議：台資廠大罷工的案例分析〉。《台灣社會學》30: 1-53。
- 陳東升, 2003, 《積體網路：台灣高科技產業的社會學分析》。台北：群學。
- 郭國燦, 2009, 《香港中資財團》。香港：三聯。
- 曾瑋琳, 2012, 《治理世界工廠——以富士康為例》。台北：國立台北大學社會學系碩士論文。
- 鄧建邦, 2002, 〈接近的距離：中國大陸台資廠的核心大陸員工與台商〉。《台灣社會學》3: 211-251。
- \_\_\_\_\_, 2017, 《受地方限定的工廠：中國大陸內遷台資製造業勞動體制之變遷》。《台灣社會學》33: 63-112。
- 楊友仁、王鴻楷, 2006, 〈中國大陸地方土地產權體制的形構與演化：東莞地區案例〉。《台灣社會研究季刊》63: 53-93。
- 鄭陸霖, 1999, 〈一個半邊陲的浮現與隱藏：國際鞋類市場網絡重組下的生產外移〉。《台灣社會研究季刊》35: 1-46。
- 鄭志鵬, 2008, 〈市場政治：中國出口導向製鞋產業的歷史形構與轉變〉。《台灣社會學》15: 109-163。
- \_\_\_\_\_, 2014, 〈差序壓制型勞動體制：中國兩次勞動法在台資企業治理結果的政治經濟學分析〉。《台灣社會學刊》54: 75-129。
- \_\_\_\_\_, 2016, 〈外生的中國資本主義形成：以珠江三角洲私營企業主創業過程為例〉。《台灣社會學》31: 141-191。
- 鍾喜梅、詹淑婷, 2017, 〈台灣家族集團股權結構的變遷：制度環境與組織擴張的影響〉。頁 267-312, 收入李宗榮、林宗弘主編, 《未竟的奇蹟：轉型中的台灣經濟與社會》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 龔宜君, 2005, 《出路：台商在東南亞的社會形構》。台北：中央研究院亞太區域研究專題中心。



- \_\_\_\_\_, 2008, 〈台商：生成於亞洲的新興跨國資本〉。頁 129-148，收入王宏仁、李廣均、龔宜君編，《跨戒：流動與堅持的台灣社會》。台北：群學。
- \_\_\_\_\_, 2010, 〈「佔名」關係：台商與越南女性的親密關係形構〉。《台灣社會學刊》45: 213-247。
- Amsden, Alice H. and Wan-wen Chu. 2003. *Beyond Late Development: Taiwan's Upgrading Policies*. Cambridge: The MIT Press.
- Austin, James. 1990. *Strategic Management in Developing Countries*. New York: The Free Press.
- Chan, Anita and Hongzen Wang. 2004. "The Impact of the State on Workers' Conditions — Comparing Taiwanese Factories in China and Vietnam." *Pacific Affairs* 77(4): 629-646.
- Chan, Chris K. C. 2010. *The Challenge of Labour in China: Strikes and the Changing Labour Regime in Global Factories*. New York: Routledge.
- Chandler, Alfred D. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge: Harvard University Press.
- \_\_\_\_\_. 1992. "The Emergence of Managerial Capitalism." Pp. 131-158 in *The Sociology of Economic Life*, edited by Mark Granovetter and Richard Swedberg. Boulder, CO: Westview Press.
- Chen, Ming-chi. 2012. "Fortress in the Air: The Organization Model of Taiwanese Export-manufacturing Transplants in China." *Issues & Studies* 48(4): 73-112.
- Cheng, Chih-peng. 2014. "Embedded Trust and Beyond: The Organizational Network Transformation of Taishang's Shoe Industry in China." Pp. 40-60 in *Border Crossing in Greater China: Production, Community and Identity*, edited by Jenn-hwan Wang. London: Routledge.
- \_\_\_\_\_. 2015. "Differential and Fragmented State Governance: The Implementation of China's Labor Contract Law in the Pearl River Delta." Paper presented at the Conference on Interactive Governance and Authoritarian Resilience: Evolving State-Society Relations in China, Academia Sinica, Taipei, November 13-14.
- Dicken, Peter. 2003. *Global Shift: Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*. London: Sage.
- Dicken, Peter, Mats Forsgren, and Anders Malmberg. 1994. "The Local Embeddedness of Transnational Corporations." Pp. 23-45 in *Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe*, edited by A. Amin and N. Thrift. Oxford: Oxford University Press.
- Fligstein, Neil. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.

- Fligstein, Neil and Doug McAdam. 2012. *A Theory of Fields*. New York: Oxford University Press.
- Friedman, Eli. 2014. *Insurgency Trap: Labor Politics in Postsocialist China*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Gereffi, Gary. 1994. "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks." Pp. 95-122 in *Commodity Chains and Global Capitalism*, edited by Gary Gereffi and Miguel Korzeniewicz. Westport, CT: Praeger Press.
- Gereffi, Gary, John Humphrey, and Timothy Sturgeon. 2005. "The Governance of Global Value Chains." *Review of International Political Economy* 12(1): 78-104.
- Gereffi, Gary, Miguel Korzeniewicz, and Roberto P. Korzeniewicz. 1994. "Introduction: Global Commodity Chains." Pp. 1-14 in *Commodity Chains and Global Capitalism*, edited by Gary Gereffi and Miguel Korzeniewicz. Westport, CT: Praeger Press.
- Hall, Peter A. and David Soskice, eds. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. New York: Oxford University Press.
- Hollingsworth, J. Rogers and Robert Boyer, eds. 1997. *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hsieh, Fei-yu Michelle. 2014. "Hollowing Out or Sustaining? Taiwan's SME Network-based Production System Reconsidered, 1996-2011." *Taiwanese Sociology* 28: 149-191.
- Hsing, You-tien. 1996. "Blood, Thicker than Water: Interpersonal Relations and Taiwanese Investment in Southern China." *Environment and Planning A* 28(12): 2241-2261.
- Korzeniewicz, Miguel. 1994. "Commodity Chains and Marketing Strategies: Nike and the Global Athletic Footwear Industry." Pp. 247-265 in *Commodity Chains and Global Capitalism*, edited by Gary Gereffi and Miguel Korzeniewicz. Westport, CT: Praeger Press.
- Lee, Ching Kwan. 1998. *Gender and the South China Miracle: Two Worlds of Factory Women*. Los Angeles: University of California Press.
- Lin, Thung-hong. 2015. "Governing Foreign Capitalists in the Name of Workers: Foxconn as a Case Study of the Implication of Labor Issues for China's Industrial Policy." Paper presented at the Conference on Interactive Governance and Authoritarian Resilience: Evolving State-Society Relations in China, Academia Sinica, Taipei, November 13-14.
- Lin, Thung-hong, Yi-ling Lin, and Wei-ling Tseng. 2016. "Manufacturing Suicide: The Politics of a World Factory." *Chinese Sociological Review* 48(1):1-32.
- Lincoln, James R. and Michael L. Gerlach. 2004. *Japan's Network Economy: Structure, Persistence, and Change*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

- North, Douglass. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Piore, Michael and Charles Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide: Possibilities For Prosperity*. New York: Basic Books.
- Pun, Ngai. 2005. *Made in China: Women Factory Workers in a Global Workplace*. Durham, NC: Duke University Press.
- Robertson, Roland. 1992. *Globalization: Social Theory and Global Culture*. London: Sage.
- Saxenian, AnnaLee. 1996. "Inside-Out: Regional Networks and Industrial Adaptation in Silicon Valley and Route 128." *Cityscape: A Journal of Policy Development and Research* 2(2): 41-60.
- Shen, Hsiu-hua. 2014. "Cross-Strait Economic Exchanges by Night: Pleasure, Work, and Power in Chinese Karaoke Hostess Bars." Pp. 149-172 in *Border Crossing in Greater China: Production, Community and Identity*, edited by Jenn-hwan Wang. London: Routledge.
- Shieh, Gwo-shyong. 1992. *"Boss" Island: The Subcontracting Network and Micro-Entrepreneurship in Taiwan's Development*. New York: Peter Lang.
- Smitka, Michael. 1991. *Competitive Ties: Subcontracting in the Japanese Automobile Industry*. New York: Columbia University Press.
- Uzzi, Brian. 1996. "The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect." *American Sociological Review* 61(4): 674-698.
- Wu, Jieh-min. 1997. "Strange Bedfellows: Dynamics of Government-Business Relations between Chinese Local Authorities and Taiwanese Investors." *Journal of Contemporary China* 6(15): 319-346.

# 17

## 台商轉進： 跨地理移動下的中國大陸台資工廠

鄧建邦

# 台商轉進： 跨地理移動下的中國大陸台資工廠\*

鄧建邦

淡江大學未來學研究所副教授

從 1980 年代末期開始，台商大規模西進中國大陸。經歷近三十年的發展，以加工製造業為主的廣東珠三角地區台商，又面臨新的生存轉型壓力。本研究探究 2000 年中期在中國大陸沿海發展的台商，尋求轉進，將台資工廠遷移、布局內陸。

研究指出，2015 年台商前往中國大陸內陸投資的規模，已達沿海地區的三成，且比例還在逐年攀升中，顯示台商轉進內陸成為一新興現象。然而，應如何理解台商再次西進現象？西進內陸能否成為主流模式？本文經由跨地理的觀點指出，針對台商西進內陸的「地方」，不應一概而論地同質化，理解為降低勞動成本的生產基地。台商西進連結的不同遷移地具有多樣性，包含接近在地勞動力，以及接近在地供應鏈兩種型態。

同時，台商「西進內陸」可以看作與全球化往中心移動相反，往邊緣移動的一種現象。然而，往內陸看似邊陲的移動，卻使得台資工廠走入地方社會，更深入地鑲嵌到地方社會結構中。尤其當台資廠遷移內陸後，工廠的員工從長距離遷移的「民工」，大量轉換為來自台資廠設廠附近的縣城或農村的在地「農工」。在地居民取代農民工群體成為工廠員工，員工特性的轉變，使得台資廠的工廠生產，必須將員工兼農、照顧家庭的價值及社區生活，並列在工廠效率管理的生產要求中。然而，在員工的地方性限制下，台資工廠難以在內陸複製沿海生產模式，使得台商內遷速度相對遲緩。

關鍵詞：台商、農民工、中國內陸、跨地理

\* 本文初稿發表於「第二次新世紀的台灣經濟社會學研討會」，中央研究院社會學研究所，2015 年 10 月 17 日。作者感謝李宗榮、林宗弘等與會者提供的評論，以及本文兩位匿名審查人的意見。文中使用的少部分資料已刊登於國內期刊。該文主要探討前往內陸台資工廠的勞動體制，而本文分析重點則側重從跨地理觀點，討論台商西進現象。

本研究之經費來自科技部補助的兩次多年期研究計畫：(1) 2011-2014 年，台商從沿海到中西部：制度誘因、在地適應與在地反應。子計畫一——族群經濟與社會回匯：台商製造業的遷徙與中國中西部的發展 (NSC 100-2420-H-032-001 MY3)。以及目前正執行中之 (2) 2014-2017 年，世界工廠轉型：中國大陸台商工廠內遷的勞動體制與在地社會關係計畫 (MOST 103-2410-H-032-069 MY3)，謹此致謝。

## Changing the Route: Explaining the Movement of Taiwanese Manufacturers to Inland China with the Perspective of Translocality

Jian-bang Deng

*Associate Professor, Graduate Institute of Futures Studies, Tamkang University*

After near thirty years of conducting operations in China, many Taiwanese manufacturers are facing a problem of transformation, particularly due to rising labor costs and a severe labor shortage surrounding the area of the Pearl River Delta in Guangdong. Recent developments in Inner China, however, have given Taiwanese manufacturing companies new opportunities, enticing them to migrate inward, towards China's middle and western regions. This chapter explores the migration of Taiwanese manufacturers to inland China from the perspective of translocality.

This research points out that the investment of Taiwanese businesses in inland areas of China in 2015 reached nearly one third of that in coastal areas, and it seemed that the investment ratio to inland areas would keep increasing. Nevertheless, it is argued that the places to which many Taiwanese manufactures migrated should not be viewed as homogeneous, namely, as all cheap-labor sites. In fact, the inward movement of Taiwanese businesses might link diverse patterns of migrating motivations. Among them, one business was looking to be close to the labor force, and another migrated to be close to the supply chain.

Moreover, taking from the viewpoint of translocality, the inward movement of Taiwanese manufacturers might represent a mode of marginal mobilities, but it is not appropriate to interpret such mobilities as a movement from the center to the periphery. By these seeming marginal movements, Chinese mid-level staff during their transfer to the inland factory were often offered higher job positions, working nearer to their hometown, and therefore, they assessed their mobility with more challenges. During the movement inland, a new possibility also opened for Taiwanese manufacturers inland to embed themselves within the networks of local laborers and to build closer relationships with the local community.

*Keywords: Taiwanese businesses, rural migrant workers, inland China, translocality*

## 一、導論

2011年8月22日星期一，前日晚上我從廣州搭乘夜間雙層臥鋪的巴士，一清早抵達一家台資代工製鞋大廠在廣西省靈山縣的新設分廠。這家台資工廠總部位於廣東東莞大嶺山，聘用員工約6萬餘人，遍布中國大陸及東南亞國家。靈山縣分廠是該公司西進計畫的一部分，專製男鞋。同期進行的，還包括設於湖南雙峰與隆回的分廠，專製女鞋。在靈山縣的廠區，擁有員工數約2,300餘人。<sup>1</sup>在偌大的廠區內，最令人印象深刻的不是一棟棟新蓋的廠房，而是位於廠區東北角的員工停車場，在大型鋪設的透明遮陽板下，整齊停放了數十列、近千輛各式各樣的摩托車，是該廠員工上下班的主要交通工具。2013年8月的一個工作日，我造訪同樣是製造運動鞋與女鞋，位於河南周口的一家台資工廠，在下午五點半的工廠下班時刻，約有數百位穿著各式服裝，胸前掛著識別證的員工，陸續從不同廠房走出，到停車區騎著自行車、電單車，或是走路步出工廠。如同在該市的另一家台資鞋廠，一位河南本籍的廠長指出：

廠長：像我原來在東莞，我管那個小廠，差不多是兩百多人。那很可能就是有十幾個省分的，十幾個省分裡，他（員工）即便就是一個省裡，也有來自不同的縣市，大家也互相不認識，但是在這裡，出門抬頭不見、低頭見的，在這裡就沒辦法啊，講的是同一個語言，嘮的是同一個家常……就是這些事情。

訪：你們員工也都住在這附近？

廠長：就是在周邊。

訪：如果讓你畫一個範圍的話，我們員工來源大概從這個廠為

---

1 台籍經理訪談，廣西靈山縣，2011/08/22。

中心，延伸出去多少公里？

廠長：方圓五公里，就這麼近……騎電瓶車差不多是十分鐘左右，就方圓五公里嘛！<sup>2</sup>

台資製造業過去三十年在中國沿海的運作，如同多數在中國沿海的外資製造業，都大量仰賴「農民工」作為生產的主力。然而，以農民工最集中之一的深圳地區為例，作為中國改革開放的試驗區，也是全中國最早施行基本工資制度，這個曾大量吸引外資投資，特別是台資投資的地區，晚近已經發生大幅改變。1992年當第一波台商西進時，深圳市每月基本工資為245元，但2015年已上升到2,030元人民幣（約台幣10,330元）。短短23年間，基本工資上漲超過8倍之餘，此外還有原本對台商睜一隻眼、閉一隻眼的員工低社保覆蓋率，也在近年轉趨嚴格要求（Chen 2014），使得勞動成本大幅上升。台商在廣東地區的投資，從1998年最高占台商對中國投資的40.52%，下滑到2016年的10.2%（行政院大陸委員會1999，2017），台商要延續早期進入中國大陸珠三角地區創造的「廣東模式」（Wu 2014），持續在沿海發展，因此備受挑戰。

勞工短缺是台資工廠在中國沿海面臨的普遍生存困境，然而當台資工廠進行內陸遷移，從沿海往中西部省分轉進，台資工廠中仰賴的主要勞動力，除了少數極大型企業如富士康，可以搬遷員工，擁有跨省分勞動人力外，多數台資廠的員工，往往如上述河南或是廣西的台資廠情形，主要以工廠所在位置為中心，來自工廠鄰近範圍村莊或城鎮。這樣的現象，到底對往內陸遷移的台資工廠產生怎樣的挑戰與影響？我們如何理解珠三角地區台商從2000年中期開始的「西進現象」？台商再次西進，相對於1980年代末期起，台商從台灣到中國沿海的遷移，<sup>3</sup>能否成為主流模式，解決台資工廠在中國沿海地區面對日趨嚴重的發展困境？本文聚焦在廣東珠三角台商面臨發展危機，出現往中西部轉移的現象，以台資工廠遷移、布局內

2 中國大陸籍廠長訪談，河南周口，2013/08/17。

3 參考，王振寰（1997）。



陸為例，深入探究中國大陸台商內遷的型態，並解釋台商內陸遷移現象的可能多重意涵及面對的新困境。

本文嘗試論證，透過跨地理 (translocality) 提供的觀點，台商「西進內陸」可以看作與全球化往中心移動相反，往邊緣移動的一種現象。然而往內陸看似邊陲的移動，卻使得台資工廠走入地方社會，更深入地鑲嵌到地方社會結構中。尤其當台資廠遷移內陸後，工廠員工從長距離遷移的「民工」，大量轉換為工廠附近的縣城或農村的在地「農工」。在地居民取代農民工群體，這種員工特性的轉變，使得台資廠的工廠生產，必須將員工兼農、照顧家庭的價值及社區生活的重要性，在工廠效率管理的生產要求中並列考量。另一方面，在員工的地方性限制下，台資工廠難以在內陸複製沿海生產模式，使得台商內遷速度相對遲緩。

## 二、台商再次西進： 跨國企業、在地鑲嵌與跨地理觀點

許多學者指出，討論當代全球化，尤其全球經濟的發展，不可忽略的重要行動者之一，是跨國企業及其擴散的現象 (Amin and Thrift 1994)。解釋中國晚近的經濟發展，可以持續每年維持接近 8% 的高度經濟成長率，吸收外國直接投資 (foreign direct investment, FDI) 是重要的策略方式 (Fan et al. 2009)。如同經濟地理學者 Peter Dicken 等人 (1994) 在 1990 年代即指出，扮演地方經濟發展驅動角色的跨國企業，極可能就是形塑當代經濟生活最具影響力的制度。

不過，相對於經濟上的重要性，國際上對於跨國企業的印象，往往是負面遠多於正面。尤其二次世界大戰後，討論跨國企業與在地的關係，很長一段時間都把跨國企業視為不會在「地方」著根的組織，因為是跨國／跨境性的 (transnational)，所以假定它們根本不會忠誠依附於任一國家、區域，乃至地方社區。更多的時候，跨國企業到一個地方，往往被視為剝削當地的廣大資源，包含汲取當地的便宜勞動力等，然後在地方資源用盡之

後，便繼續轉移到另一個資源更多、勞動力更便宜的地方。在這樣的看法下，外資企業對於一個地方而言，宛如就是焚林開墾經濟下的「掠奪者」(snatchers)，而不是緊緊依附於地方進行發展 (Dicken et al. 1994: 23)。甚至，從 Stuart Holland (1976) 的觀點來看，跨國企業直覺上就是一個反於地方社區的組織。

然而，就如同 Ash Amin 與 Nigel Thrift (1994: 9) 指出，任何在地生產都是建構在地方之上，同時也受地方限定 (place-bound)。所以，任何跨國企業的發展過程，必然經歷從一個國內市場的製造商開始，不僅它的發展起源地，可以明確地指出扎根於某個地方社會；包括它當下所有（包括被視為跨國性的）活動作為，也必然具有在地鑲嵌的特性，因為所有的活動都是發生在特定的地理位置上，而非憑空存在。

經濟社會學的觀點也普遍認為「鑲嵌」是重要的，同時認為鑲嵌是理解當代經濟行動的重要概念 (Granovetter and Swedberg 1992; Zukin and DiMaggio 1990)。此觀點駁斥新古典經濟學把所有經濟行動視為極端個人主義的看法，認為有過度簡化之嫌。經濟社會學者 Mark Granovetter 就是其中一個重要代表，他認為在當代工業社會中，所有經濟的往來行為都鑲嵌在社會結構中 (embedded in social structure) (Granovetter 1985)。依循這樣的看法，不是運用某個特定交易的最大化原則，比如價格機制，就可以成功預測經濟行為，往往是企業所擁有的社會關係結構，才是選擇貿易伙伴，以及彼此間互動方式的決定關鍵 (DiMaggio and Louch 1998)。Dicken 等人 (1994) 更由日本製造業情形指出，當企業面臨漸增的產品週期縮短的外在壓力，就必須轉換以往的序列性生產方式，改為同步性地整合設計、生產與行銷功能。為達成此目的，強調企業內部與企業間彼此的相互依賴與高度信任，往往最為關鍵。

正是如此，Gary Hamilton (2006) 解釋 1970 到 1980 年代台灣經濟成功的發展，以及把台灣整合到世界經濟體系，歸功於具有彈性應變外在環境變化的眾多中小企業主及企業經理人員。他認為建立在以中小企業主家族及朋友所形成的日常綿密網絡關係，以及企業間網絡的高度彈性及信任關

係，使得台灣中小企業一方面可以快速回應國際買主的要求，另一方面驅動經濟生產與社會生活緊密地結合，造就所謂的台灣經濟「奇蹟」。

同樣的，在 1980 年代末期，當台灣中小企業發展在台灣面臨危機，西進轉往中國東南沿海省分，尤其是聚集於珠江三角洲地區發展，彼此間的高度組織彈性所衍生的緊密供應鏈合作與信任關係，也轉移到在珠三角的生產與合作模式上。不管是鄭陸霖 (1999) 以「半邊陲的手肘」，或是陳明祺 (Chen 2012) 以「空中堡壘」形容台資企業以外資企業身分進入珠三角地區的生產發展，都跟地方產生相當特殊，迥異於在台灣社會的鑲嵌模式。鄭陸霖指出台資企業往珠三角的產業群聚，往往是回應國際買主 (big buyer) 或品牌商的壓力，在以買主所驅動的全球商品鏈 (global commodity chain) (Gereffi and Korzeniewicz 1994) 權力結構中，雖處於相對邊陲的位置，但台資廠商在當地製造與採購網絡鏈的緊密合作與彼此信賴關係，卻使之擁有高度自主性，可以在國際代工生產體系中居於相對優勢位置。陳明祺 (Chen 2012) 同樣注意到台資廠在珠三角發展的特殊發展模式，台資企業雖然遷移到異地，彼此間仍維持原先在台的緊密合作關係，為的是快速及彈性回應外在市場的變動與要求，以台商間的高度信賴建構出類似「堡壘」的關係，進行生產對象合作。但陳明祺同時指出，不管是企業內強調垂直分工的內部網絡組織模式，或是企業與企業彼此間的組織信任關係，甚至在企業外與當地政府的往來，都顯示台資企業跟在地社會的經濟、社會生活與政治運作有相當的疏離，所以最後形成一種類似「空中堡壘」的低度鑲嵌關係 (Chen 2012: 102)。

上述的研究，從全球商品鏈的角度，清楚地指出台資企業做為外資企業在跨境後，從內部生產鏈到外部的網絡，以及與在地的鑲嵌行為。但可能在偏重生產網絡的觀點下，並沒有特別關注在地社會結構的特殊性。比如，Adrian Smith 等人 (2002) 批評全球商品鏈的觀點在偏重生產網絡的分析下，勞工經常顯現為資本尋求便宜勞動力的被動受害者 (passive victims) 角色，但他／她們其實是什麼生產過程中不可或缺的重要行動者。晚近的一些研究也指出全球商品鏈觀點忽略或過度簡化，其他參與生產過程的重

要行動者的盲點 (Hess 2004; Coe et al. 2008)。

此外，從全球商品鏈的角度解釋台商的移動選擇，主要認為是買主驅動 (buyer driven) 壓力下的結果，是一種被動的行動。然而，在台商遷移「內陸」的詮釋框架下，往往僅視為對商品鏈的生產端而言，提供「降低生產成本」的「地方」。對於這個「地方」的意涵，或是「內陸」(inland) 對台商的再次西進，究竟形成什麼樣的影響，卻無法精確地捕捉，提供一個可理解的圖像。「沿海」與「內陸」不僅僅是兩個在名詞上有差異的地理概念，在晚近的中國經濟快速發展過程中，「沿海」與「內陸」也意指經濟發展發達地區相對經濟發展較延遲地區，延伸出「中心」相對於「邊陲」的意象。中國的「西部大開發」及十一五計畫開始的西進發展工程，即在平衡地理上發展的不均現象 (Goodman 2004; Fan 2006)。然而台商、台資工廠到內陸省分的邊緣移動 (marginal mobilities) 過程，究竟是一種往邊陲出走現象嗎？晚近區域研究中的跨地理觀點，或可以補足上述不足，提供一個解釋的途徑。

在過去的區域研究中，尤其是全球化發展的過程，主要關注的對象都以西方世界為主，以「北方」的進步發展地區為核心關照焦點。所以當一個以探討「全球」為主題的研究被提出時，往往理所當然地認為要包含在上述區域內的行動者、地方或是發展過程。Ulrike Freitag 與 Achim von Oppen (2010) 提出的跨地理思考框架，即反對這樣的論述典範，強調非歐洲中心式的觀點，並指出不同（跨）地理間的互動與交換，是全球化過程重要的一部分。跨地理指的是包含人員、財貨、觀念與象徵的跨越空間距離移動的總合結果 (2010: 5)。從 Freitag 與 von Oppen (2010: 8) 的觀點，跨地理探究的不僅僅是移動，也包含移動後所需要建立的秩序。全球化強調流動、邊界的輕易跨越、貫穿，跨地理則強調如何克服跨越，以及跨越後如何建立一套新的在地秩序。台資製造業雖然以勞力密集型為主，但如鄭志鵬 (1999) 與陳明祺 (Chen 2012) 的研究明顯指出，它們並非逐水草而居，可以隨心所欲地移動。如同勞動地理學者 Andrew Herod (2011: 8) 的看法，任何資本的移動都必須同時解決兩方面的緊張關係：「一是必須移動

去尋求一個更有利創造利潤的地方，一是必須固著在某個地方，使得（資本）累積得以發生。」所以，台資企業轉進選擇的「地方」，顯然具有多重意涵，值得深入探究。

經由以上的討論，本文一方面凸顯勞工作為生產過程要素的重要性，另一方面則透過跨地理的觀點，藉以理解台資工廠從沿海到內陸的邊緣移動過程，檢視台商做為一外資企業，從沿海到內陸後，如何跟在地社會互動，以及如何在內陸地方社會建立一套新的生產秩序？因此，接下來將進一步分析台資企業的西進內陸遷移過程、遷移的型態與內陸遷移的意涵。

本文的分析資料主要來自筆者的移地研究，於 2011 至 2015 年間，透過深入訪談、問卷調查與工廠駐廠等方式，進行兩階段蒐集資料，第一階段為 2011 年至 2013 年，第二階段為 2014 年至 2015 年。田野地點包括中國湖南省的新田縣、江西省的贛州市、廣西省的靈山縣、河南省的周口市、湖北省的廣水市、四川省的遂寧市，以及廣東省較外圍遠離珠三角地區的五華縣。訪談中的台資工廠，員工規模大多介於 200 到 1,500 人之間，僅有少數員工數多於 2,000 人，甚至也有部分台資廠僅有數十人不等。相較於過去沿海珠三角地區相同產業類別的製造工廠，動輒 3,000 到上萬人的大型工廠，這些廠家的規模與僱用員工數明顯小得許多。

質性訪談共蒐集 163 份深入訪談資料，包含中國大陸籍員工、幹部及台商的訪談。此外，上述研究拜訪過程中，發現河南周口與四川遂寧，相對來說是較多台商集中的內陸遷移地區，為了豐富對內陸台資工廠員工的了解，蒐集內陸台資廠員工，特別是車間工作員工的一般性特徵，因此在第二階段 2014 年移地研究過程中，也針對河南周口三家台資企業（兩家製鞋廠、一家雨傘配件加工廠），及四川遂寧兩家台資廠（皆為電腦配件裝配廠），工廠車間的中國大陸籍員工進行問卷發放。在兩地區的五家台資廠，共取得非隨機，生產線大陸籍員工 172 份有效問卷資料。

### 三、西進內陸：台資製造業的內陸遷移

台商轉進中國大陸內陸，究竟是一個口號，還是一個事實？具體的投資規模達到怎樣的程度？從政策面而言，2008年5月，中國大陸廣東省政府頒發《關於推進產業轉移和勞動力轉移的決定》（中共廣東省委文件2008），鼓勵勞力密集型、高污染、高耗能的產業（即一般所謂的三高產業），與珠三角地區由內陸省分民工所構成的大量普通勞動力，從珠三角地區向外轉移。這個政策目的，很清楚地希望將勞力密集產業，以及過去貢獻廣東經濟發展但低階技術的農民工移出廣東。經由產業與人力的「雙轉移」，廣東政府希望達到「騰籠換鳥」的政策效果，藉以引進更多高科技產業及高技術人才的進駐。

同一時間，中國大陸中央政府在2010年發布「國務院關於中西部地區承接產業轉移的指導意見」（國務院2010），積極承接國內外產業轉移，加速中西部地區新型工業化與城鎮化，促進區域的協調發展，企圖推動東南部「沿海地區的經濟轉型升級，在全國範圍內優化產業分工格局」（國務院2010）。所以在中央與地方、沿海與內陸地方政府政策的一推一拉牽引下，中國大陸政府極力促使勞力密集的台資製造業，從沿海發展地區往經濟開發較低的內陸省分遷移。從圖1及圖2，確實可以看到出現一波台商

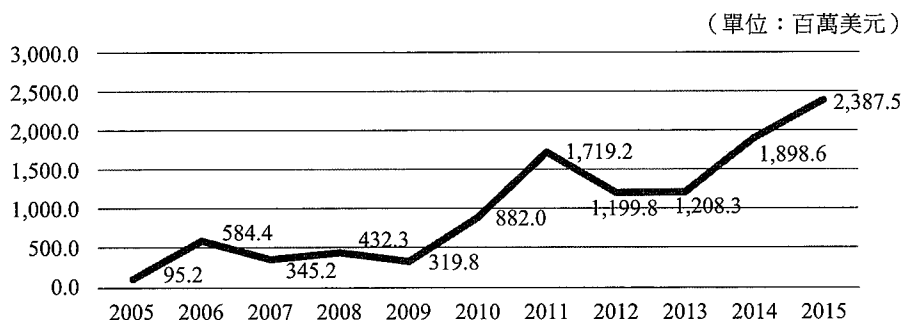


圖1 台商投資中國大陸內陸地區的變化（2005-2015年）

資料來源：行政院大陸委員會（2016），兩岸經濟統計月報274期。

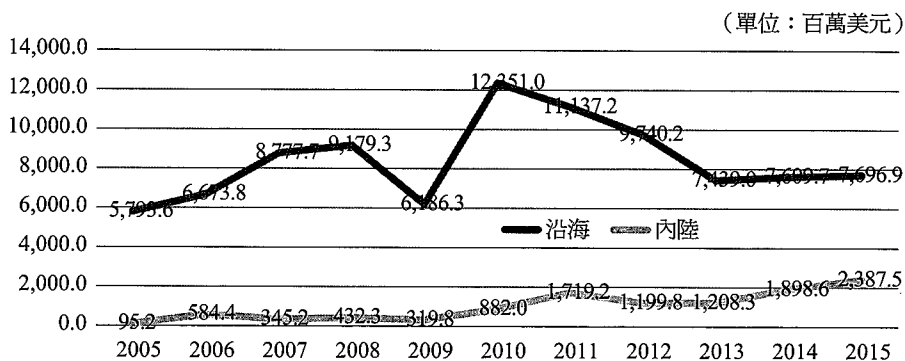


圖 2 台商投資中國大陸沿海與內陸地區的比較 (2005-2015 年)

資料來源：行政院大陸委員會 (2016)，兩岸經濟統計月報 274 期。

轉進中西部內陸省分投資潮的現象。

圖 1 清楚顯示，根據經濟部投資審議委員會的統計，台商投資中國內陸的資金在晚近十年有明顯提升的現象。2005 年時，台商投資中國內陸各省分地區的加總金額為 95.2 百萬美元，到了 2015 年總金額上升為 2,387.5 百萬美元，十年時間大幅成長 25.08 倍。如果把台商在沿海的投資也納入一併比較，如表 2 所示，可以看出近幾年台商在中國大陸內陸地區投資金額，相較於沿海的投資金額，差距已大幅縮小。2015 年台商在中國大陸內陸投資金額，除以同一時期在沿海投資金額的 7,696.9 百萬美元，占比已達 31.02%。也就是說，內陸投資達沿海台資資金的近三分之一，顯示台資廠商投資中國大陸內陸地區，確實在過去十年成為新興趨勢。

儘管如此，圖 2 卻同時顯示，目前台商投資中國大陸，主要仍集中於沿海地區，內陸地區投資的金額雖逐年提高，但不足以撼動沿海投資的地位，遑論取而代之。

此外，如表 1 所示，台商投資內陸的現象並沒有集中在單一區域或省分，投資重點區域的時間延續性也不強。從 2005 至 2015 年期間，中國大陸內陸省分地區，如四川、湖北、北京市及重慶市，是少數幾個能多次進入台商投資中國大陸，排名前十名的內陸省分地區，但時間軸上並沒有清楚的連貫性，也沒有哪一個省分地區呈現投資不斷升高的現象。河南則是

表 1 台商投資中國大陸前十省分區域變化（2005-2015 年）

排序	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
第一	江蘇省	江蘇省	江蘇省	江蘇省	江蘇省	江蘇省	江蘇省	江蘇省	上海市	江蘇省	江蘇省
第二	廣東省	廣東省	廣東省	上海市	廣東省	廣東省	廣東省	上海市	江蘇省	福建省	廣東省
第三	浙江省	上海市	上海市	廣東省	上海市	上海市	上海市	廣東省	廣東省	上海市	北京市
第四	福建省	浙江省	浙江省	福建省	浙江省	福建省	四川省	福建省	福建省	廣東省	上海市
第五	河北省	福建省	福建省	浙江省	福建省	浙江省	福建省	浙江省	浙江省	四川省	山東省
第六	山東省	重慶市	山東省	湖北省	北京市	重慶市	浙江省	四川省	河南省	浙江省	福建省
第七	四川省	北京市	湖北省	天津市	天津市	山東省	山東省	山東省	四川省	河南省	浙江省
第八	湖北省	天津市	天津市	北京市	山東省	天津市	重慶市	遼寧省	湖北省	山東省	安徽省
第九	遼寧省	山東省	北京市	山東省	重慶市	北京市	天津市	天津市	北京市	湖北省	遼寧省
第十	湖南省	湖北省	重慶市	重慶市	湖北省	湖北省	湖北省	重慶市	山東省	重慶市	湖北省

資料來源：行政院大陸委員會（2016），兩岸經濟統計月報 274 期。

在 2013 年與 2014 年，成為新興的重點投資區。然而，這與台商第一波西進投資廣東珠三角，而後另一波投資大上海長三角地區，產生地理群聚的現象，都有相當明顯的歧異（王振寰 1997）。

## 四、台資廠內陸遷移的兩種型態

整體而言，台資廠遷移內陸反映的是南方普遍缺工的困境。不過，在研究的過程中發現，根據台資製造業產業上的差異，遷移的動機與西進選擇地點兩者間亦有關聯。以下根據遷移設廠動機差異的考量，區分為兩個不同類型：一類接近在地勞動力，一類接近在地供應鏈，前者可以河南周口台資企業，後者以四川遂寧市台資企業做為類型代表案例。

### （一）接近在地勞動力：河南周口台資企業

「承接產業轉移」這個名詞，大概是在 2009 年整個南方（缺工）很嚴重的時候，他們才開始有這個名詞出來……就是說，很多勞力密集的產業，要從南方慢慢往西部、往中原這邊來轉移的時候，他們要去承接這些企業，因為這邊有比較豐沛的人力，我們是在這樣介紹的情況下，到河南來做考察，剛好第一站就到周口，然後周口又跟這邊距離也近，結果最



後我們就選在西華。因為我個人覺得，我不喜歡選在一級、二級城市，以我在南方的經驗，在一級、二級城市，草創之初可能會比較方便，具有速率和效率，還有配套的東西，可能會比較完備……那當然如果受衝擊的時候，一級、二級城市的衝擊也是最直接、最快的。所以當時我才會選到三級城市來，整個考察、整個選擇的因素是這樣。<sup>4</sup>

這是一家位於河南周口市西華縣的台資鞋廠（以下以西華鞋廠代稱），2011年訪談時擁有廠場員工數1,100人，以及外包點員工數約1,000人。鞋廠設立的時間是2008年，也是中國〈勞動合同法〉實施，以及金融危機席捲全球的一年。此外，2007年間國際原物料節節上漲，以及人民幣對美金匯率在短期內，從1美元兌換8元人民幣，到跌破7元匯率的快速升值，在國際及國內因素的交互影響下，造成加工出口製造業成本不斷上升，使得廣東珠三角地區從事製造業的台商，面臨嚴峻的經營挑戰（鄧建邦、魏明如2010）。許多傳統製造業，尤其是勞力密集型，在無力就地轉型下開始尋求轉移其他投資地，試圖再創企業第二春。

西華鞋廠，連同其他約十數家的台資工廠，包含成衣製造廠及五金製造廠等，都是在這一波河南省推動承接產業轉移的過程，從2008年起周口市進行投資設廠。然而田野中觀察發現的是，這些工廠的內遷布局過程，都是各自選點進行投資，類似張家銘與吳翰有(2002)在長江三角洲地區的觀察，以「母雞帶小雞」的方式，大廠召集協立生產工廠一併集體遷移，並沒有在這一波台資設廠周口市的過程出現。比如，矗立在周口市市區南方、進入商水縣的交界，有一「周口台商工業園」的巨大牌坊，但是在這規劃總面積兩平方公里的諾大園區內，從設立後到最鼎盛時期，至多只有三家台資廠商進駐，包含兩家鞋廠及一家五金加工廠（河南省政府2010），彼此亦無產業供應鍊的關係。

在周口市設廠的台資廠商，多數的設廠策略都選擇離開市中心，進入到市轄範圍內的各個縣城區域，如商水縣、西華縣、太康縣、沈丘縣、鹿

---

4 台商訪談，河南省周口，2011/08/06。

邑縣、扶溝縣、淮陽縣、鄆城縣及項城市。就這些布局設廠的現象來看，過去在沿海地區，如珠三角地區或長三角地區的產業群聚模式，並不復見。取而代之的是，台資廠來到一千萬人口規模的內陸城市，採取相對等距的播散方式進行布局設廠。

為什麼台商來到內陸，到一個擁有近廣東省十分之一人口數的河南周口市設置工廠，還需刻意保持距離進行布局設點？事實上，更多的台資工廠內陸遷移的一項重要考量，如同西華鞋廠台籍主管指出的，目的在於重拾「豐沛的人力」。「台商大遷移，求活 10 年西進 500 里」（錢怡君 2010），正是在這一波潮流下進入內陸地區投資，尋求更豐沛的勞動力。因此，台資廠到內陸投資設廠的布點，策略上工廠與工廠間必須保持距離，以免瓜分當地願意進入勞力密集產業的有限工作人口。

## （二）接近在地供應鏈：四川遂寧台資企業

相較於前往河南周口的台商，主要是成衣業、製鞋業、家具製造等，都是勞力密集型產業，前往四川遂寧的台資廠以電子製造及周邊產業為主。後者布局四川遂寧，在動機考量上和周口台商有幾項差異。第一，接近在地供應鏈。如同一家於 2010 年初期從廣東東莞遷移到四川遂寧的印刷電路版加工（Printed Circuit Board，簡稱 PCB）廠的台資廠負責人指出：「PCB 廠的客人就是像富士康這種成品廠，那成品廠基本上就是在這四五年中間，陸陸續續都已增進到西南來了，像富士康就很典型的，他們進到西南來了，那相對的 PCB 廠，也會到西南來。我們考量是我們的客人來了，我們就跟著來了。」<sup>5</sup> 筆者在研究中接觸的遂寧台資廠商，如 PCB 廠、模具廠、半導體廠、紙箱廠等，都提到他們遷移內陸首要考量是跟隨電子大廠布局而進行遷移。這些產業鏈大廠，如已設置分廠於成都的富士康、仁寶電子、緯創資通，以及設廠於重慶的廣達、英業達等。儘管成都與重慶，相較於沿海幾個準國際城市發展略微落後，但兩者都是中國西南

5 台商訪談，四川省遂寧市，2012/07/16。

區經濟發展最快速的主要城市，構成成渝經濟區主要的樞紐。

第二，地理交通因素。儘管遂寧市人口達 380 萬，但對許多遂寧台商而言，並不是直接從事加工製造生產出口，而是就近服務供應鏈的客戶，所以工廠所在地與供應鏈其他廠商的相對位置，便成為更優位的考量。遂寧市在地理上，恰巧位於成渝經濟區成都及重慶的中點區位，與兩城市各距離約 140 公里左右，成渝高速鐵路還可以迅速銜接三點，如一家生產供應電子元件的遂寧台資廠經理指出：「如果可以就地供應，你就可以把部分的運費省下來，因為這個是第一個關鍵點。」<sup>6</sup> 供應鏈的在地化，成為台資廠遷移內陸的另一種型態。

第三，河南周口與四川遂寧市，為了招商引資吸引台商進入，都在近幾年特別成立「台商工業園區」，但結果卻有明顯差異。周口地區的台資工廠，為了取得更多的在地勞力資源，採取彼此維持適當地理距離的方式設廠，遂寧的台資工廠卻主要集中座落於經濟技術開發區內的台商工業園區。其中的因素之一是，PCB 工廠生產製程中必須使用電鍍過程，屬於較高污染行業，遂寧地方政府允諾統一解決印刷電路板生產的污排問題，在工業園區內設置 PCB 專區。然而不可否認的，台資廠遷移往川渝經濟區，捨棄成都、重慶兩大城市，而選擇在地級市級別的遂寧設廠，當然也包含相較成渝兩大城市，或是沿海的珠三角城市，期望工資可以更低，節省勞動成本。

不過儘管台資廠前往內陸的擇點，動機考量有別，遷移內陸後卻面對共同的問題，即如何在當地生產。從跨地理的觀點，觀察的首要重點不是台商從邊陲往中心，或是相反的從中心往邊陲的移動，而是台商再次西進如何克服跨越，如何在遷移地重新建立生產的秩序。以下分別從台資廠勞工圖像的轉變、跨地理移動下的台資工廠、跨地理移動的中國大陸籍幹部，以及轉進內陸之於台資工廠的意涵，四個層面進一步解析台商轉進現象。

---

6 台籍經理訪談，四川省遂寧市，2014/10/21。

## 五、台資廠勞工圖像的轉變： 從「民工」變為在地居民的勞工

以上的討論指出，廣東珠江三角洲的台資工廠，基於不同的考量選擇不同的內陸遷移地點，但內遷設廠要進行投產時，共同面對的主要挑戰之一，都來自工廠的員工。過去在廣東珠三角外資工廠的研究指出，許多企業為了降低勞動成本，多傾向聘用年輕、農村、特別是女性的農民工，作為工廠的生產線員工。這些員工絕大多數來自內陸省分的貧窮縣市，透過上千公里、跨省的長距離移動，隻身前往沿海發達的城市地區，期望尋找更好機會，翻轉貧窮人生 (Lee 1995, 1998)。

台資廠內遷，管理者多半認為就是去到內陸，到另一個人口眾多的地方，且是回到「農民工」的故鄉。然而，他們往往到內陸後才發現，內陸工廠的員工呈現另一幅圖像。以研究調查在河南周口與四川遂寧的五家台資廠生產線員工為例，在 170 份有效回答的大陸籍員工樣本中，僅有 15.3% (26 份) 來自外市，或其他省分，卻有 84.7% (144 份) 為本市居民 (表 2)。顯示在調查地區的內陸台資廠，在地員工比例遠遠高於來自外省分的民工或移工 (migrant workers)。

針對工廠離 (老家) 住家距離，有 79.0% 的大陸籍員工在一個小時內可到達。「目前上下班的方式」問題，有 65.6% 騎乘電單車或電動摩托車上下班，3.1% 走路回家，僅有 26.4% 住在公司提供的宿舍，以及 3.7% 在公司外租房子住。這種情形和早期珠三角地區的港、台資工廠員工明顯不同。比如，Ngai Pun (2006) 的研究指出，早期外資工廠 (如港台資廠) 在沿海的工廠設計，都備有員工宿舍。工廠宿舍，一方面提供給員工住宿，節省員工在外租屋費用，另一方面是方便在員工下班後，在工作場所外對員工的一種監控方式。在這些外資工廠中，Pun 所觀察到的是高壓的工作場所管理，以及嚴格的宿舍監視，但他們管理的對象，都是從內陸省分到沿海工作的農民工。塑造這群農民工的主要特徵，一是他們多為跨省分、遠

表 2 台資工廠大陸籍員工一般性特徵（河南周口與四川遂寧）

	受訪回答個案數	百分比
居民身分	170*	
本市居民	144	84.7
外市／省	26	15.3
目前上下班的方式	163*	
住在公司提供的宿舍	43	26.4
住在公司外自行租的房子	6	3.7
騎（電）單車	90	55.2
騎（電動）摩托車	17	10.4
搭乘公司交通車	2	1.2
走路	5	3.1
回到老家（住家）需要多久車程	166*	
半小時以內	102	61.5
半小時到一小時	29	17.5
一小時到六小時	22	13.3
六小時以上	13	7.8

\* 因遺漏值加總未達 172。

距離遷移的民工，二是他們多為非沿海本地戶籍，在中國大陸長年施行的戶口制度下，只是暫時的流動人口，因此無論就個人權利、小孩教育及福利上等，相較於本地人口，都受到工作所在地地方政府的差別、歧視性對待 (Fan 2004)。吳介民 (2011) 稱呼這一群在沿海城市尋求機會的工作者為「農民工階級」，是在政府公民身分差序制度下造成的一群「異鄉客」。

內陸台資廠的員工，家就在工廠附近的縣城，不需要長距離遷移，意味著勞工身分及性格產生改變，工廠勞動者不等於過去「農民工」的意象。民工的特性，包含非本地、高流動性、暫住戶口等，在這些台資工廠本地勞工身上都看不到。

## 六、跨地理移動下的台資工廠

在 Pun 的 *Made in China: Women Factory Workers in a Global Workplace* (2005) 一書中，深刻描繪從內陸到廣東珠三角的農民工，如何經歷一連串的身體紀律化過程，從農民身分轉換為沿海的打工主體，包含根除家鄉口音、改學習廣東話、去家鄉的農村習俗、內化沿海進步的都市性，在工廠的工作場所體制下逐步操演成高紀律性的現代工人。那麼台商遷移內陸後，在內陸台資廠工作的勞工，與沿海的勞工差異為何？一名擁有沿海與內陸工廠經歷的周口台資鞋廠廣東籍幹部，指出她的觀察：

因為他們都是本地人，都有田都有地嘛，他這份工作有也可以，沒有也可以。他不像從這邊去南方打工一樣，意思完全不一樣，因為只要一去到廣東，他任何東西他都必須要錢，吃住他必須要一直去賺錢，他才有辦法在那生活，但在這裡不一樣，他回家他一樣有得吃、有得住。就說這邊工作，對他來講不是很重要，因為他都覺得說，做得開心我就做久點，不開心他可以說辭工都不辭就走掉，所以說在這邊，本地人跟去南方打工那些，心態完全是不一樣的。<sup>7</sup>

如果內陸與沿海工廠勞工心態有差異，背後多少反映內陸工廠員工的社會性特徵，與上述陸幹在沿海觀察到的勞工，應該有別。如表 2（續）呈現的基本特徵，生產線的大陸籍員工男性占 42.94%，女性卻占 57.06% 之多。在年齡分布上，員工 25 歲（含）以下僅占 29.41%，26-44 歲高達 59.41%，45 歲（含）以上也有 11.18%。在婚姻身分上，已婚的男性與女性遠多於單身的員工（65.88% vs 34.12%），且已婚女性勞工占總體生產線員工

7 中國大陸籍幹部訪談，河南周口，2014/10/12。

表 2 台資工廠大陸籍員工一般性特徵（河南周口與四川遂寧）（續）

	受訪回答個案數	百分比
性別	170*	
男	73	42.94
女	97	57.06
年齡	170*	
25 歲及以下	50	29.41
26-44 歲	101	59.41
45 歲及以上	19	11.18
婚姻狀況	170*	
男性，未婚	32	18.82
男性，已婚	41	24.12
女性，未婚	26	15.29
女性，已婚	71	41.76

\* 因遺漏值加總未達 172。

的 41.76%。

換句話說，內陸台資工廠勞工已不再如李靜君 (Lee 1998) 研究沿海外資工廠所觀察到的主要特性，如年輕、單身及女性。相反的，表 2 呈現的是，有超過七成員工，年紀在 26 歲及以上，雖然仍以女性為主，但進入工廠的女性員工主要來自已婚家庭。根據筆者在田野研究的經驗，她們大多是來自農村的已婚女性，往往必須同時扛起家庭照顧與工廠工作，或甚至家庭生活優先於工廠工作。

進入內陸的台資工廠，台商普遍的想法是，購地、蓋廠房、人員找齊了，就可以投產，並且將沿海的管理員工方式直接搬到內陸。然而多數台資工廠實際遷移內陸後才發現，同一套管理模式在沿海與內陸運作出現扞格，如前述廣西台資製鞋代工大廠管理幹部指出：

訪：這裡選擇工作，內地員工會在意是不是外資嗎？

管理幹部：其實他們對台資一貫的想法就是管理嚴格，除了這一點之外，其他都可以接受，其實這點也是事實啊，如果台資

廠和大陸廠來比的話，事實上台資廠是比大陸廠要來得嚴格許多。

訪：當員工有高達九成都是在地員工，有曾碰到管理問題嗎？

管理幹部：像是農忙啊，其實我們一開始沒有考慮到，所以有吃了一點虧，那從今年開始——農忙基本上有兩個時間，一個是七月底，一個是十一月分，一個是夏收，一個是秋收，那這兩個部分我們有排了農忙假，差不多調休了六天，另外就是還要組織幹部、組織員工，一起幫忙收割稻米，因為收割稻米還是很現實的。……（運用）禮拜天，這個也算是一個企業的形象，就帶著員工一起去收稻米，其實六十個人收稻米，跟六個人收稻米有很大的差別，這個很辛苦，因為量實在太大了。<sup>8</sup>

「吃了一點虧」的教訓，讓內陸台資工廠被迫重新思考管理的對應策略。對於內陸員工與沿海員工組成特質的差異，包括女性員工有家庭照顧需要、農村地區員工有農忙，台資廠為了不讓員工流失，或主動或被動地採取許多措施，諸如招工啟事上出現：「本公司採用每日工作 10 個小時，不再另行加班。每月至少 4 天休假。」<sup>9</sup> 或是在農忙地區提供員工「農忙假」，都是為了吸引內陸城市的「留守婦女」，可以兼顧家庭照顧與生產工作所做的安排，以及因應生產線員工家裡季節性的農忙，在工廠生產週期上，進行彈性調整。此外，在招募條件上，許多台資工廠也常列出「大量招收男女作業員，年齡 16-50 周歲」，刻意放寬年齡條件，且不限性別，以招募內陸地區高齡但有工作能力，以及因家庭因素沒有前往沿海發展的本地年輕人，成為工廠生產人員。

觀察台資廠遷移內陸的整個過程，就勞工部分，首先最明顯的差異是內陸省分的民工，不必為了獲取外資工廠的工作，長途跋涉到沿海，而

8 台籍管理幹部訪談，廣西靈山縣，2011/08。

9 2014 年河南周口市商水縣一家台資製鞋廠的招工告示。



是台資工廠主動靠近他們。這個過程，勞工面對的台資工廠並沒有改變，沿海與內陸可能仍屬於同一公司，只是兩者處於母廠與子廠分工關係，生產內容區隔。比如許多台資製鞋廠將一雙成型鞋的製程拆解，其中屬於勞力較密集的「鞋面」部分，在內陸工廠完成，再運輸回沿海的母廠與鞋部「大底」接合，完成成型鞋及海關出口。許多製衣產業，也將屬於單一樣式，但量大的「大單」，在內陸工廠完成，屬於小量、樣式變化繁複、急單，則留在沿海的工廠製造。儘管如此，台資工廠——不論是在沿海還是在內陸——還是運用勞力密集方式生產，改變有限。

然而，看似改變極微，實際的情形是，當台資工廠將工廠遷移到農民工的家鄉，就愈凸顯台資工廠要面對如 Amin 與 Thrift (1994) 指出的，生產必須建構在地方之上，同時也深受地方影響的現實。不管是就員工同時具有農人身分，或是需扮演農村生活家庭照顧的主角，都顯示台資工廠內陸的勞工，並非只依賴工廠性的生產工作維生。運用台資廠過去習慣的高壓威嚇管理方式，非但不能取得員工的服從，甚至容易遭逢員工以消極的工作心態、不願加班，甚至以辭工方式，完全抽回勞動力，進行抵抗。

因此，在工廠的勞動管理上，如果工廠設置在地方居民具有農忙的地區，比如於田野研究觀察中，設於河南周口、廣西靈山縣，或是湖北廣水的台資工廠等，管理人員採取的方式，大多不是運用威嚇式懲罰手段，要求員工完全遵從工廠生產為絕對優先，而更多是因應地方農忙的時間，彈性進行生產調整，提供員工適當的「農忙假」，讓員工兼顧農事與工廠生產。同時，針對以留守婦女為主的工廠員工組成，上班時間的安排則試圖以減少加班時數、提供正常的例行假日，吸引農村已婚女性，在兼顧工廠工作與家務的再生產工作情形下，願意投入工廠的生產。在這些台資工廠的改變作為中，包括對員工家庭／社區／農作生活的重視，而採取的工作時間調整，加班時數減少，例假日可以休息等，都指向一個較低工作強度的工廠生活，以及由此形成一個避免員工高流動率、理性化的內陸工廠生產管理安排。亦即，在內陸的台資工廠的生產勞動上，兼農的論述、員工照顧家庭的價值及社區生活的重要性，可以一起並列在工廠效率管理的

生產要求中。

在這波台商轉進的過程中，跨地理移動的台資工廠，從一線的沿海城市，搬遷到三、四線的地級性內陸城市。隨著遷移的過程，台資廠似乎將自己從中心移向邊陲，然而透過走向邊緣的過程，這些前往海外的台資工廠獲取難得的機會，可以鑲嵌到具有地方性的勞動結構中，鑲嵌到由在地勞工網絡所構成的地方社會。<sup>10</sup>

## 七、跨地理移動下的大陸籍幹部

在表 4 的台資工廠大陸籍員工一般性特徵中，除了近八成五為本地居民身分外，也有 15.3% 員工來自外縣市與其他省分。針對來自外縣市員工的部分，根據筆者在許多內陸台資廠的觀察與研究訪談經驗，除了少部分員工透過親戚關係進入台資廠工作外，主要多為台資工廠在內遷布局過程中，從南方的珠三角地區徵選、工廠核心幹部網絡介紹、調派遷移北上或西進的中國大陸籍幹部。他們來自內陸各個省分，如湖南、湖北、河南、江西、四川、廣西等，但長期在沿海的台資工廠工作，從最底層的生產線員工，一路成為工廠的中堅幹部。

在南方的台資工廠養成的陸籍幹部，其中部分在台資廠轉型過程中，到外自主創業，甚或成為台資廠的協力廠商（鄭志鵬 2016），然而也有不少的情形是，因為台資廠的內陸遷移，跟隨到內陸廠工作。比如前述提及的廣西靈山的製鞋廠，筆者 2011 年進行訪談時，新廠區員工數近 2,000 位，其中台籍幹部有 7 位，但從總廠調派過來的陸籍幹部卻高達近 100 位。而另一家河南的西華鞋廠，員工數 1,100 位左右，該廠台籍主管認為唯

10 過去台資工廠在沿海珠三角地區，主要都是透過與地方政府官員的關係，或是透過聘用本地人當廠長、會計與海關等代理人機制，經營與地方社會的關係（Hsing 1997）。相較之下，台資工廠遷移內陸後，台商與地方政府官員還是往來密切，因為地方政府為籠絡台資企業，往往提供台商特別的優惠條件。但另一方面而言，由於員工的大幅在地化，內陸台資廠已甚少刻意聘用、安插地方政府提供的人選，倒是曾在沿海台資工廠工作過的內陸籍幹部，往往在內陸台資廠扮演與地方政府溝通的關鍵角色。但整體而言，台資廠內遷後，如上述分析，有更大幅度鑲嵌於內陸地方社會中。

有聘用大量台籍幹部（2011年至2014年訪談期間維持約10位台幹），才能維持工廠的效率運作，但實際運作上該廠來自南方的陸籍幹部也超過20位。<sup>11</sup>

在台資廠內遷過程，族群網絡所造成的「族群天花板」（王宏仁、蔡承宏2007）確實仍舊存在，除了少數例外情況，工廠中的台籍幹部職銜或位階，都高於大陸籍幹部（包括南方調派來的陸幹、在內陸工廠本地籍升遷而上的陸幹）。如同王宏仁（Wang 2008）研究越南的台資廠指出，當台資廠到當地設廠，運作上仍必須仰賴原來台資廠的核心陸籍幹部，因此將陸籍幹部從沿海珠三角外派到越南的工廠，擔任生產線管理的主要幹部。在內陸台資工廠也有同樣情形，這些經由台商工廠訓練的陸籍幹部，最熟悉台資廠的運作方式，可以讓爭取生產時效的台資廠生產線，在最短時間內上軌道運作。因此這些技術性的中層幹部在台資廠內陸遷移時，便成為工廠他省分「移工」的重要來源。

這些陸籍幹部如何理解自己從珠三角到內陸工廠的跨地理移動？一位本籍湖北、擔任河南項城一家台資製衣廠車間主任的八〇世代陸籍幹部，在一次焦點訪談指出：

到這邊來可能有一些挑戰性吧……像在那邊（廣東）也是負責車間嘛，就是半個車間嘛，也是有一些提升，但可能競爭也比較強，到這邊來可以挑戰自己的個人領域，應該會比較好一點。再來就是說離家比較近……以前的話可能兩三年才回去一次……有時候過年都不能回家，過年趕貨的話，只有三天假，在這邊的話，一年都可以回去兩三回。<sup>12</sup>

對許多大陸籍幹部而言，跨地理的移動——從南方珠三角的外資工廠到內陸，他們描述自己是一群「外調」幹部，而不是從母廠的指派性外派

11 中國大陸籍幹部訪談，河南周口，2014/10/12。

12 中國大陸籍幹部訪談，河南項城，2012/07/09。

人員 (assigned expatriates)。如果作為外派人員，台資廠會提供一筆豐厚的個人薪資，以及包含住房、小孩教育、假期等其他福利外派津貼。這些薪資福利，在台資代工工廠生產利潤日漸淡薄下，包括台幹、陸幹的內陸遷移，都少有大幅調升。請大陸籍幹部比較個人在沿海與內陸的薪資，經常得到「差不遠」的回答。

不過，就跨地理移動的意涵，外調的大陸籍幹部大多肯定，在職務上可以向上調升，取得一個更佳的工作挑戰機會。同時更重要的是，對這些長期離家到沿海打工的「農民工」而言，可以取得一個有相應發展機會但離家更近的工作，本身就是一個價值。如同上述擔任同一成衣廠廠務主任、河南項城本地籍陸幹也有同感地說：「因為你常常三年回去一次，然後呢我一年回三次，雖然那邊（沿海）工資待遇差不多……但關鍵是你對家庭奉獻多少，像我們三十歲左右中年人，上面你要照顧，下面你要教育，所以說這個錢，工資待遇已經不是第一位了。」<sup>13</sup> 有關農民工的回流，學界有諸多討論。<sup>14</sup> 跨地理移動的陸籍幹部，部分是回流自己的家鄉，部分是回到離家更近的外資工廠，但他們都理解個人職涯選擇到內陸的移動，並不是一個走向邊陲的移動。

## 八、台商西進的意涵及展望

從 1980 年代末期開始，台資工廠隨著區域的經濟自由化、兩岸的政治經濟鬆綁，大規模西進中國大陸。經歷三十多年的發展，以加工製造業為主的台商，在後社會主義的中國，尤其在「一帶一路」的經濟發展策略與紅色供應鏈崛起的情形下，面臨嚴峻的生存挑戰，亟需進行轉型。從 2000 年中期開始的台商再次西進，成為台資工廠面對廣東珠三角發展困境的突圍方式之一。本文探究的即是中國大陸台商轉型的另一路徑——台資工廠遷移、布局內陸。

13 中國大陸籍幹部訪談，河南項城，2012/07/09。

14 相關的討論，見鄧建邦 (2017)。

從統計資料來看，台商往內陸投資的規模，在 2015 年已達台商／台資中國沿海地區的三成，目前仍呈現逐漸走高的趨勢，台商轉進內陸的確成為一個新興現象。本文指出對於台商再次西進的解釋，不應局限於尋找便宜勞動力的觀點，或是台商西進的「地方」同質化，成為降低勞動成本的生產基地。本文指出，從跨地理的觀點來看，台商西進連結不同的遷移地方，具有多樣性的類型。類型之一是接近在地勞動力，往高人口地區、勞動力相對都市移動有限的地級市、勞動成本相對較低的城鎮遷移，以河南周口台商為代表。類型之二是接近在地供應鏈，跟隨製造業大廠西進而遷移內陸，以四川遂寧台資企業為代表。

相對於早期台資企業在沿海經營面對的政商關係風險 (Wu 2014)，或是近年屢屢發生的重大勞資權益爭議 (Chen 2014)，本文指出台資企業跨地理遷移面對的一項主要挑戰，來自於員工組成的變化，以及從農民工為主的生產勞動，改為以在地員工為主的工廠生產。對於出口導向、勞力密集在台資企業而言，過去沿海以價格、品質與即時性生產，取得國際市場競爭力 (Chen 2012)，在進入內陸後，雖然依然訴求低廉勞動成本，但是在安排生產過程上，如遇上農忙時期彈性地採取生產線的部分員工逐批輪休，或是針對可預期的訂單，將產品提前進入生產線生產，在配合國際買主的要求時，也兼顧員工農忙需要。台資廠透過跨地理移動，不僅有助於台商製造業在中國大陸生產成本日益高漲下，延長生存的時間，同時改變台資廠跟地方社會的關係。過去，在珠江三角洲地區，台資廠透過族群企業形成的緊密供應鏈網絡，跟地方社會維持低度鑲嵌，或是鑲嵌在當地外來農民工群體結構上。再次西進的台資工廠，僅能選擇鑲嵌在內陸地方勞工的結構中。同時，不管曾為農民工的大陸籍幹部回流，或是經由台商內調的他省分大陸籍幹部，隨著台商的內遷都取得個人工作生涯的新挑戰。

透過跨地理觀點分析來理解台商轉進，可以跳開台資工廠從沿海往內陸遷移，亦即從發展中心走向邊陲的單面向觀點。不過，如果將台商內陸遷移從個別工廠拉開，放大到整體台商轉進現象來看，確實可以看到，這些製造業台資廠商有內陸遷移的現象，但同時也得承認，目前內遷的速

度，相較早期大規模、快速地從台灣群聚中國大陸珠江三角洲現象，卻顯得遲緩許多。以本研究觀察的四川遂寧及周口台資企業為例，從 2008 年開始的台資廠內陸遷移，河南周口的台資企業數截至 2016 年止，仍停留在 20 家左右，而四川遂寧的台資企業則於 2015 年 1 月才跨越 30 家，成立該地的台資企業聯誼會。可以窺見，台資廠已無法在中國大陸內陸複製過去沿海的大規模供應鏈的生產組織型態。這或許意味著，台資企業愈是遷移深入內陸地級縣市，愈是難快速地移動，受到地方社會的影響與限制也愈強。

## 參考文獻

- 中共廣東省委文件，2008，「中共廣東省委、廣東省人民政府關於推進產業轉移和勞動力轉移的決定」，粵發〔2008〕4 號。
- 行政院大陸委員會，1999，〈台商對大陸地區經核准間接投資統計〉。《兩岸經濟統計月報》77: 25。
- ，2017，〈核准台商對中國大陸投資統計〉。《兩岸經濟統計月報》286: 2-(10-11) (<http://www.mac.gov.tw/public/Attachment/73113491690.pdf>，取用日期：2017 年 4 月 14 日)。
- 王宏仁、蔡承宏，2007，〈族群天花板：越南台商工廠內部族群分工與職位升遷〉。《台灣東南亞學刊》4(2): 53-74。
- 王振寰，1997，〈跨國界區域經濟形成的統理機制：以台灣資本外移南中國為例〉。《台灣社會研究季刊》27: 1-36。
- 吳介民，2011，〈永遠的異鄉客？公民身分差序與中國農民工階級〉。《台灣社會學》21: 51-99。
- 河南省政府，2010，中國周口台商工業園揭牌儀式隆重舉行，2010 年 4 月 16 日 ([http://www.zhld.com/zkrb/html/2010-04/16/content\\_59865.htm](http://www.zhld.com/zkrb/html/2010-04/16/content_59865.htm)，取用日期：2017 年 1 月 16 日)。
- 錢怡君，2010，台商大遷移，求活 10 年西進 500 里。TVBS NEWS (<http://news.tvbs.com.tw/china/103112>，取用日期：2017 年 1 月 15 日)。
- 鄭志鵬，2016，〈外生的中國資本主義形成：以珠江三角洲私營企業主創業過程為例〉。《台灣社會學》31: 141-191。
- 鄭陸霖，1999，〈一個半邊陲的浮現與隱藏：國際鞋類市場網絡重組下的生產外

- 移〉。《台灣社會研究季刊》35: 1-46。
- 國務院，2010，國務院關於中西部地區承接產業轉移的指導意見，國發〔2010〕28號（[http://www.gov.cn/zwgk/2010-09/06/content\\_1696516.htm](http://www.gov.cn/zwgk/2010-09/06/content_1696516.htm)，取用日期：2015年10月16日）。
- 鄧建邦，2017，〈受地方限定的工廠：中國大陸內遷台資製造業勞動體制之變遷〉。《台灣社會學》33: 63-112。
- 鄧建邦、魏明如，2010，〈家庭企業與世代變遷：以珠三角地區製造業台商為例〉。《中國大陸研究》53(3): 25-51。
- 張家銘、吳翰有，2002，〈全球接軌與社會鑲嵌：蘇南鄉鎮企業與台商企業協力生產的個案分析〉。論文發表於「87-89年行政院國科會專題研究成果發表研討會」，台中：東海大學，12月14-15日。
- Amin, Ash and Nigel Thrift. 1994. "Living in the Global." Pp. 1-22 in *Globalization, Institution, and Regional Development*, edited by Ash Amin and Nigel Thrift. Oxford: Oxford University Press.
- Coe, Neil M., Peter Dicken, and Martin Hess. 2008. "Global Production Networks: Realizing the Potential." *Journal of Economic Geography* 8: 271-295.
- Chen, Ming-chi. 2012. "Fortress in the Air: The Organization Model of Taiwanese Export-manufacturing Transplants in China." *Issues & Studies* 48(4): 73-112.
- Chen, Chih-jou. 2014. "Taiwanese Business in China: Encountering and Coping with Risks." Paper presented at International Conference on Political Risks and Foreign Business in China: Japan, Taiwan and South Korea in Comparison, Institute of Sociology, Academia Sinica, Taiwan, December 22.
- Dicken, Peter, Mats Forsgren, and Anders Malmberg. 1994. "The Local Embeddedness of Transnational Corporations." Pp. 23-45 in *Globalization, Institution, and Regional Development*, edited by Ash Amin and Nigel Thrift. Oxford: Oxford University Press.
- DiMaggio, Paul and Hugh Louch. 1998. "Socially Embedded Consumer Transactions: For What Kinds of Purchases Do People Most Often Use Networks?" *American Sociological Review* 63(5): 619-637.
- Fan, C. Cindy. 2004. "The State, the Migrant Labor Regime, and Maiden Workers in China." *Political Geography* 23(3): 283-305.
- . 2006. "China's Eleventh Five-Year Plan (2006-2010): From 'Getting Rich First' to 'Common Prosperity'." *Eurasian Geography and Economics* 47(6): 708-723.
- Fan, Joseph P. H., Randall Morck, Lixin Colin Xu, and Bernard Yeung. 2009. "Institutions and Foreign Direct Investment: China versus the Rest of the World." *World Development* 37(4): 852-865.

- Freitag, Ulrike and Achim von Oppen. 2010. "Translocality: An Approach to Connection and Transfer in Area Studies." Pp. 1-21 in *Translocality: The Study of Globalising Processes from a Southern Perspective*, edited by Ulrike Freitag and Achim von Oppen. Leiden: Brill.
- Gereffi, Gary and Miguel Korzeniewicz, eds. 1994. *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport: Praeger.
- Goodman, David S. G. 2004. "The Campaign to 'Open Up the West': National, Provincial-level and Local Perspectives." *The China Quarterly* 178: 317-334.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91(3): 481-510.
- Granovetter, Mark and R. Swedberg. 1992. *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview Press.
- Hamilton, G. Gary. 2006. "Reflexive Manufacturing: Taiwan's Integration in the Global Economy." Pp. 184-200 in *Commerce and Capitalism in Chinese Societies*, edited by Gary G. Hamilton. New York: Routledge.
- Herod, Andrew. 2011. *Scale*. London: Routledge.
- Hess, Martin. 2004. "'Spatial' Relationships? Towards a Reconceptualization of Embeddedness." *Progress in Human Geography* 28(2): 165-186.
- Holland, Stuart. 1976. *Capital versus the Regions*. London: Macmillan.
- Hsing, You-tien. 1997. *Making Capitalism in China: The Taiwan Connection*. New York, NY: Oxford University Press.
- Lee, Ching Kwan. 1995. "Engendering the Worlds of Labor: Women Workers, Labor Market, and Production Politics in the South China Economic Miracle." *American Sociological Review* 60(3): 378-397.
- . 1998. *Gender and the South China Miracle: Two Worlds of Factory Women*. Berkeley: University of California Press.
- Pun, Ngai. 2005. *Made in China: Women Factory Workers in a Global Workplace*. Durham, NC: Duke University Press.
- . 2006. "Capital's Incorporation of Labor Rights and Corporate Codes of Conduct in a Chinese Dormitory Labor Regime." Pp. 110-123 in *How China Works: Perspectives on the Twentieth-century Industrial Workplace*, edited by Jacob Eyferth. London: Routledge.
- Smith, Adrian, Al Rainnie, Mick Dunford, Jane Hardy, Ray Hudson, and David Sadler. 2002. "Networks of Value, Commodities and Regions: Reworking Divisions of Labour in Macro-Regional Economies." *Progress on Human Geography* 26(1): 41-63.



Wang, Hong-zen (2008) "China's Skilled Labor on the Move." *Asian Survey* 48(2): 265-281.

Wu, Jieh-min. 2014. "The Origins and Transformation of the Growth Coalition in Guangdong: A Taiwanese Perspective." Paper presented on the International Conference "Island vs. Empire: Taiwan, Hong Kong, and Ireland in Comparative Perspective." Institute of Taiwan History and Institute of Sociology, Academia Sinica, September 11-12.

Zukin, Sharon and Paul DiMaggio, eds. 1990. *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

# 18

## 以商業模式做統戰： 跨海峽政商關係中的在地協力者機制

---

吳介民

# 以商業模式做統戰： 跨海峽政商關係中的在地協力者機制\*

吳介民

中央研究院社會學研究所副研究員

中國政府做為一個列寧主義式資本主義政體，在國內經常性且制度性地影響企業行為，包括在中國投資的外商企業。中國在崛起之後，如何運用經濟實力影響他國或境外的政治事務？中國政府一向宣稱對台灣擁有主權，並且執行吸納合併策略。本文以兩岸關係做為個案，分析中國政府對台灣統戰行為中所施行的策略與機制。中國政府藉由操作與台商關係，建構跨海峽政商網絡，培養台灣的在地協力者，間接執行其政治目標。藉由此個案研究，本文建構了政治影響力機制的分析架構，並且提出中國政府「以商業模式做統戰」的命題。

關鍵詞：中國因素、兩岸關係、台商、跨海峽資本、跨國企業、統戰

---

\* 作者感謝廖美、林政宇、廖卿樺、施懿倫、董昱等人的研究協助，以及鄭志鵬、蔡宏政、本書兩位主編及兩位匿名審查人的修改意見。本論文部分內容發表於〈政治ゲームとしてのビジネス——台灣企業の政治的役割をめぐる〉(2016)。

## Commercialization of China's United Front Strategy: How Beijing Manipulates Cross-Strait Government- Business Relations

Jieh-min Wu

*Associate Research Fellow, Institute of Sociology, Academia Sinica*

The Chinese Government, as a Leninist capitalist regime, regularly and institutionally influences the behavior of enterprises, including foreign corporations, within its jurisdiction. This research explores how China influences the political affairs offshore by flexing its economic muscles. The Chinese Government keeps claiming Taiwan as a part of China and executing an absorption strategy. Thus, we can use the case of cross-Strait relations as a significant case to analyze Beijing's united front work employed on Taiwan. Beijing has cultivated cross-Strait government-business networks and local collaborative mechanisms in Taiwan by manipulating its relationship with Taishang, and hence it has implemented its political goals in an indirect manner. The chapter constructs an analytical framework of political agency to explain how Beijing makes the united front strategy an ostensibly innocuous commercial behavior.

*Keywords: China factor, cross-Strait relations, Taishang, cross-Strait capital, multinational corporations, united front work*

## 一、問題意識：

# 跨海峽政商關係的政治效應

台灣在 1949 年之後，將近四十年與中國沒有經濟往來。1980 年代後期，台灣企業陸續西進中國，之後數波「大陸熱」在新聞媒體上廣為報導，從此台商投資的產業類型與規模不斷擴大，而投資擴大也帶動兩岸貿易數額的急速增加。到了 1990 年代後期，台灣原本勞力密集的加工出口型中小企業，已經大量移往中國沿海。接著是大型的加工出口型企業開始陸續西進，尤其以資通訊產業最令人矚目。<sup>1</sup> 因此，2000 年以後，台灣對中國的經貿依賴程度逐漸升高，同時表現在總體經濟層次，以及個體廠商層次。

台灣與中國之間的不對稱經貿互賴的一個後果是：中國政府增加對台灣施行政治影響力的資源與管道。台灣對中國經貿依賴的政治效應，與其他國家比較（例如南韓），最大的差異是，中國政府對台灣的主權宣稱與吸納合併策略。中國對其他主要經貿夥伴並無此類政治動機，這個層面的議題，因此成為兩岸經貿關係中極為突出的特點。兩岸之間的政治經濟議題，既存在著中國崛起之後的普遍性，也存在著兩岸關係的特殊性。

中國在本世紀崛起之後，其全球性的經濟行為，例如原物料獲取、併購跨國企業、擴大中國產品市場等行為備受矚目。而近年中國由於產能過剩，國內需求不足，資本輸出成為新的政策話題。提出「一帶一路」發展戰略，設立亞洲基礎設施投資銀行，都兼具資本輸出與發揮國際政治影響力之目的。中國做為崛起中的強權，其對外經濟行為的政治效應，遂成為全球關注的議題。

本文關切的主題是：中國在崛起之後，如何運用其經濟實力影響他國或境外的政治事務？中國做為一個列寧主義式國家資本主義體制 (Leninist

---

1 資通訊產業 (information and communication technology) 包括：電子零組件製造業，電腦、電子產品及光學製品製造業，電信與資訊業。

state capitalism)，在國內經常性且制度性地影響企業行為，包括在中國投資的外商企業。本文探究中國政府如何通過其可以控制或操作的經濟利益關係，影響他國政府或他國的政治行為。相關文獻也剛陸續出現（Blackwill and Harris 2016; Norris 2016; Wu 2016; 吳介民等 2017），此類型國家行為在理論上被稱為地緣經濟學 (geoeconomics) 或政經權術 (economic statecraft)，研究取向著重將經濟手段做為推動一個國家之對外政治目標或地緣目的之手段。本文依循這個分析上的定義。

### （一）企業的跨國境行為

針對跨國企業 (multinational corporation) 行為及「跨國資產階級」的研究，過去的文獻聚焦在：跨國企業如何與東道國 (host country) 互動，跨國企業行為如何影響東道國的治理能力，跨國企業是否導致東道國的依賴，跨國企業是否削減民族國家的主權等議題 (Vernon 1971; Useem 1984; Sklair 2001, 2002; Robinson 2004; Rothkopf 2008; Jensen 2008a, 2008b; Scott 2010; Carroll 2010; Nazemroaya 2012)。政治風險 (political risk) 是國際政治經濟學與國際商業文獻經常出現的概念，這個概念涵蓋政府對企業經營的干預，例如妨礙商業交易、更改合約條件、徵收外商資產或限制外商的資本交易等；或者被動接受東道國政治與社會的穩定程度等 (Kobrin 1979; Jensen 2008a)。但相反方向的影響力也經常發生，例如，跨國企業的行為積極或主動影響東道國的政治、經濟與社會。我們可將這種跨國企業對投資地的影響稱之為「政治效應」或「政治影響力」。

本研究處理的是逆方向的政治效應，亦即，跨國企業回到母國 (parent country)，其行為對母國所造成的影響，這是一種逆向政治效應 (reverse political impact)。跨國企業在母國帶來的逆向政治效應，包括政治獻金、介入選舉活動、尋租活動與特權行為、影響公共輿論、遊說行政機關、遊說立法機關等等，藉以執行政治影響力。本文的研究議題聚焦在：東道國如何影響跨國企業或外資，並使得該影響力延伸到跨國企業的母國。具體個案是兩岸關係：中國政府如何透過控制或影響台商，進而影響台灣政治。

因此，本文將有助於跨國資本行為、地緣經濟學、政商關係等領域的理論進展。

就理論蘊涵而言，本文對跨國企業行為之政治影響力的場域，將視野從東道國拉回母國，並且將政商關係的研究範圍，從單一國家擴及到兩國之間的關係。這個影響力場域，具體而言，就是本研究提出的跨海峽政商關係 (cross-Taiwan Strait government-business relationship)。跨海峽政商關係，在政治空間上座落在兩組國家—資本關係的場域中，其地緣政治背景具有特殊的跨國關係 (inter-state relationship)。由於兩岸關係在國際政治經濟學，以及地緣政治與地緣經濟中的普遍性與特殊性，使得此個案具有理論潛力，亦即跨國公司在非典型國際關係中的行為研究。

## (二) 國家角色與政商關係

台灣在 1980 年代啟動民主化之前，也屬於所謂「準列寧主義型威權國家」，<sup>2</sup> 國營資本與黨營資本占有關鍵位置，被稱為「黨國資本主義」（陳師孟等 1991）。<sup>3</sup> 在此體制下，統治集團通過控制國營、黨營企業操作政商關係，也通過信貸、營業特許、查稅等手段，操控民營企業的行為或政治傾向（台灣研究基金會 1989）。在這種國大民小、國強民弱之發展型國家的經濟格局中，國家掌握強大的經濟主導權，並利用恩庇—侍從關係 (patron-client relationship) 與國家統合主義 (state corporatism) 對私營企業進行掌控。這種政商關係，在 1980 年代末期啟動政治民主化之後逐漸

2 台灣在民主化之前做為「準列寧主義型威權國家」，在政體類型上與墨西哥的「革命制度黨」(Partido Revolucionario Institucional) 接近同一類威權政體，但仍有顯著差異，最主要的是台灣是家族統治（從蔣介石到蔣經國的「蔣家王朝」）；而墨西哥的威權政體容許在黨內存在有限的競爭，因此在長達 71 年的統治下（1929-2000 年），具有一定程度的威權統治穩定性。

3 陳師孟等人使用的「黨國資本主義」概念，和本文描述中國當前體制的「列寧主義式國家資本主義」有所差異。主要區別包括：(1) 政權性質不同；(2) 國民黨以執政黨的位置，「國庫通黨庫」，獲得龐大的「黨產」，然而在中國的國家資本主義中，共產黨本身並沒有類似國民黨黨產的部分，而是通過「太子黨」掌握龐大的國家經濟資源；(3) 中國經濟歷經三十多年的「開放改革」，仍具有高度的「集權式管理」的性質 (Lin 2011)；國家對經濟的控制力甚為鞏固，而台灣的黨國資本主義在 1980 年代已歷經「自由化」與「私有化」的過程。

發生變化。民主化之後，伴隨著經濟自由化、解除管制及民營化，政商關係發生明顯轉變。國家角色本身也更細緻複雜化（王振寰 2010），原本的發展型國家有轉向新自由主義型國家的跡象（夏傳位 2015）；民營化（私有化）讓官營資本退位，企業規模擴大、民營大型企業集團與財團漸次誕生（林宗弘、胡伯維 2017）；但企業集團的家族色彩仍相當濃厚（李宗榮 2011）。私人大型資本於是在政商關係中獲取更大的主導權，而國家的行政權，以及在民主化過程中獲得政策決定權的立法院，都受到私人資本更大的滲透。原先由黨國機器主導的對資本部門的國家統合主義控制方式，遂逐步瓦解，形成新自由主義式的政商關係。因此，各種由企業主組成的公會與俱樂部，便轉化為施壓政府的利益團體。然而值得注意的是，恩庇－侍從關係仍然存在現階段的政商關係之中，而發展型國家的若干輪廓依然可見。

就在 1980 年代後期，台灣政商關係面臨轉型的時刻，「中國因素」（China factor）即悄悄進入此歷史過程，只是當時中國的全球經濟實力尚未茁壯成熟，因此影響力與能見度仍低。到 1990 年代中後期，中國的經濟能力逐漸嶄露頭角，而台灣的企業集團也逐漸茁壯，私人資本在兩岸關係中的影響力便展現出來。從 1990 年代後期開始的「第二波大陸熱」，電腦資訊產業對國家決策的影響力明顯增加。

本世紀開始，中國崛起現象日益凸顯之後，中國對外拓展經濟實力的行為也開始備受矚目。但須注意，中國對外的資本行為，難以套用新自由主義的認識框架，因為中國的國家性質及資本主義類型，既與西式政治經濟體迥異、也不同于傳統文獻中的東亞發展型國家。本文稱中國的政治經濟體為「列寧主義式國家資本主義」，列寧主義在此概念中指涉中國政權的性質，乃是來自於共產黨的一黨專政，並且沿用列寧主義的組織原則（例如以黨治國、權力集中制、政治權力控制經濟等等）。而中國經濟體性質，過去三十幾年來，從國家社會主義轉化為國家資本主義，已經逐漸被採用為普遍的分析性用語（參見 Naughton and Tsai 2015）。在此體系中，國家在市場經濟運作中維持對國有企業與公有制的掌控，並且執



行經濟管制、剩餘汲取與資本積累；而中國的國家資本主義的運作模式和中國政權的性質高度相關，因此使用這個概念。中國的資本主義類型，不同於典型西式資本主義之處在於：中國政府在「市場經濟」施行三十幾年後，仍占有重要的策略產業、壟斷國內市場，以及對企業的行政指導權與審批權（此乃社會主義時期之指令性經濟的延續與變形）；因此，中國的資本行為經常帶有濃厚的政治意涵，換言之，就是政治意圖或統戰目的。因此，以新重商主義的發展國家來描述中國可能更為精準（參見 Rodrik 2013）。在中國，許多表象上的市場（資本）行為，內核實為國家操作的政治經濟行為。中國對外的經濟行為，同樣帶有政治意涵，甚至有過之而無不及。總之，此種政治經濟行為，可以稱之為：借市場之力，行政治之實。

總而言之，中國的國家特質是列寧式黨國體制，中國政府（中共）保有很強的專制權力 (despotic power)，再加上日漸強大的基礎權力 (infrastructural power)，使其執行政治目標更加方便而有「效率」。<sup>4</sup> 在此黨國體制中，政權（政治力）指揮經濟運作，再加上借助資本商業行為中的逐利 (profiteering) 誘因，便得以執行具有高度政治性的國家政策，例如，中國政府透過證照審批等手段，要求新聞媒體與網絡服務公司代其執行新聞審查，而被稱為「審查制度商業化」 (commercialization of censorship) (Kurlantzick and Link 2009)。

在兩岸關係中，中國政府便可操作國家－資本關係，通過台商與跨海峽資本的中介，而形塑跨海峽政商關係。中國對外施行地緣經濟手段，近年來已經日益純熟 (Blackwill and Harris 2016)。因此，這個政權透過政經權術的細膩操作，<sup>5</sup> 塑造了跨海峽政商關係網絡。中國對台的統戰策略，可以概括為「以商業模式做統戰」，對台執行經濟統戰，則以「讓利」、「惠台」為名，達到預期的「以商逼政」效果。

4 此處兩種國家權力的概念，參考 Mann (1984)。

5 Norris (2016) 分析中國利用商業機構對外進行政經權術的操作。其中，對於兩岸政經關係，與本文具有平行的個案分析，但他沒有從組織與制度的角度分析跨海峽政商網絡，也缺乏在地協力者的概念。

在此個案研究中，由於台灣與中國的關係，不同於一般的國際關係，因此我們需要考慮幾個額外因素。首先，中國政府宣稱擁有台灣的領土主權，因此對台之經濟行為的政治意圖特別突出，而且不避諱談論此意圖。再者，在全球化的驅動下，加上中國刻意營建「吸納政策」，台灣與中國之間經過二十餘年經濟互動所產生的相互經貿關係密度，超過一般國家間的「常態經濟關係」。而台商在中國做為「跨國企業」，其平均規模遠小於一般西方核心國家之跨國企業的平均規模。台灣的跨國企業中，能夠躋身全球五百大企業者只有六家，遠少於核心國家如美、日，以及崛起的中國，也少於南韓。<sup>6</sup> 因此，就一般情況而言，個別台商相對於中國政府的議價能力便相對低，雙方的權力關係高度不對稱，因此更容易受到中國政府的操作。

### （三）台商的角色與定義

綜合上述，台灣承受從中國而來的經濟和政治的雙重影響力；而在兩岸之間從事經濟活動的台商，則成為中國政府施力台灣政治的重要媒介。本文分析台商做為「政治代理人」的運作機制，以及背後的結構與制度條件。從另一角度，本文探討：中國政府如何以商業模式操作其統戰策略。統戰工作 (united front work) 是中國黨國體制下日常政治的一部分，其職能是確保中共與非共產黨的各界人士與組織保持良好關係，並為其所用。中國政府長期以來對台灣執行「以商圍政」的策略，通過台商對台灣間接施展政治影響力，亦是統戰工作的一環。這種形態的統戰工作，藉由商業手段、市場媒介與資本操作同步進行。在此運作模式下，部分台商成為中國政府的「政治代理人」，為台灣帶來政治風險。最近一篇論文以「雙邊雙層賽局」這個架構來分析兩岸政商關係 (Yu et al. 2016)，但並沒有探討跨國企業的逆向政治效應，對台商的定義也屬於狹義定義（只觀察在中國的一般台商，亦即「中國台商」），也沒有分析北京如何利用跨海峽政商關係

6 在這6家台灣企業中，營收額最高的是鴻海集團，2012年排全球第43名。資料來源：Fortune Global 500, <http://goo.gl/0d0t0x>。

執行其統戰目標。

在進入依賴關係的分析之前，須釐清台商的定義。一般所謂「台商」的性質為何？在台灣活動的「台商」，是否具有「中資」性質？

「台商」，一般而言是指：最初設立於台灣或負責人為台灣國民（中華民國籍）的企業，後來營運地點集中在中國，或者橫跨台灣與中國的企業（但不限於中台兩國，其營運也可能部署於亞太區域或全球）。根據此定義，「台商」又可以區分成兩種主要類型：(1) 狹義的「中國台商」：營運活動集中在中國的廠商，業主和上層管理幹部為台灣人，但基本上在台灣已經沒有營業，或營收比例相當低，這類「台資企業」是狹義的台商，可簡稱為「中國台商」。(2) 廣義的「跨海峽資本」：營運橫跨兩岸或全球的「跨國企業」，此類資本的運作環境，座落在全球化的脈絡中，但仔細觀察這些「跨國企業」，絕大部分只跨台灣與中國兩國，生產基地主要布局在中國與台灣，但同時設立多家控股公司，用來操作財務，這些公司大都設在避稅天堂，如百慕達、維京群島、開曼群島等地，所以這種「全球化」其實只鎖定在兩岸之間，意即「大中華地區」的全球化。中國政府對台施展影響力過程中所運用的台商網絡，涵蓋以上所定義的兩類台商。在日常語境中，「台商」除了指涉上述的企業與資本，也包括這些企業的擁有者、負責人及經營者。

進一步分析，目前在政治領域與新聞輿論上影響台灣的「跨海峽資本」，其實經常與中國資本合作經營，而帶有一定程度的「中資」性質。例如，回台購買新聞媒體的旺旺集團，營收超過 90% 在中國；2014 年，爆發「黑心油事件」的頂新集團，營收超過 85% 在中國；這兩個集團都接受中國地方政府的補貼。類似的，潤泰集團超過半數的營收在中國，而該集團的負責人，在兩岸政界與學界都擁有相當大影響力，早在 1990 年代即在北京大學設立光華管理學院，近年則與中央研究院合作設立「唐獎」，展延其在文化教育領域的影響力。以上跨足兩岸政商關係的類型，不能單單以「台商」、「台資」等狹義觀點來認識，必須放在跨海峽政商網絡中來定性。因此，在本文中，雖以「台商」做為約定俗成的稱呼，但精確的技

術性定義是「跨海峽資本」。

## 二、經濟依賴的結構：宏觀與微觀

中國因素在台灣產生作用的前提是：台灣在總體經濟上依賴中國，同時，個別廠商依賴中國政府的保護或特殊優惠。宏觀來看，二十幾年來兩岸經貿關係極度不對稱，台灣依賴中國多，中國依賴台灣少。新自由主義制度論者，經常使用「互相依賴」(interdependence) 的概念，但兩岸間的實際情況是「不對稱互賴」或「單向依賴」。因此，台方對兩岸經濟關係發生變動的「脆弱性」與「敏感度」都遠較中方高，依賴結構成為中方對台施壓的槓桿。

從世界經濟分工結構的角度看，台灣之所以依賴中國經濟體，主要原因是台灣資本與台商社群參與到中國的發展模式之中。鄧小平時代以來，中國發展模式的一條主線索是：權力與資本的雙螺旋運動（吳介民 2013），權力（政權）與資本相互為用，促成高成長模式——此即所謂「中國模式」的一個主要特徵。中國改革開放時期的第一個模式（階段），大約從 1980 年代到 1990 年代末期、2000 年代初期，在國際經濟結構重分工的脈絡中，以各級政府與外資結盟為主軸，推動一個長波段的「出口導向型工業化發展」（簡稱「EOI 模式」），藉由降低稅費、出口補貼等工具，促進快速成長。第二個模式（階段）的主旋律，則由政權結合國營資本，或與大規模基礎建設投資所驅動的成長模式，時間點大約從 2000 年代初期迄今。這個階段，國營企業重新鞏固對關鍵工業與服務業的壟斷性控制權，在許多部門排擠私有部門，而產生所謂的「國進民退」現象。

參與到第一種模式的台資，主要為勞力密集的傳統外銷產業，早先許多做為「夕陽工業」的中小企業台商（以及其他外資），到中國東南沿海地區利用廉價勞動力獲得延續的活力，也協助中國與世界經濟接軌、拓展外銷、賺取大量的外匯，讓中國擺脫外匯短缺的局面，並奠定中國崛起的財政基礎。這類型台資所形成的貿易關係乃是涉及多國、多邊貿易互賴。

參與到第二種模式的台資，多是規模較大、資本較為密集的企業集團，其中不少著眼在中國內銷市場，例如旺旺集團、頂新集團、潤泰集團、華新麗華集團、裕隆集團等等；或是採取與中國資本合資的形式，例如裕隆與東風的合作。這類型企業集團對中國投資的模式，直接營收須仰賴中國國內市場，而中國各級政府手中握有各種工具可以操控政商關係，因此便容易形成對政府權力的依賴性，而構成中方可以運作的槓桿。扼要而言，第二種模式所需要的政商連帶關係，在範圍與深度上要高於第一種模式的台商。同時，這類型台資形成的依賴關係則趨近於雙邊性的互賴。上述兩種模式的台資，都可能構成中國政府對台施壓的媒介。因此，台商對於中國依賴之政商關係的深淺，一般而言，內銷高於外銷產業。

台灣在經濟上日漸依賴中國，可從幾個指標觀察。首先，在台灣對外貿易關係中，中國於 2005 年超越美國，成為台灣最大的出口市場。2000 年，台灣對中國（包含香港）的出口額，占出口總額的 24.4%；2010 年升到 41.8%；2014 年為 39.7%。對照下，2000 年中國對台灣的出口額，占出口總額的 2.0%，2012 年則稍降至 1.8%。

再以貿易依存度（即 trade-to-GDP ratio）觀察，十幾年間，台灣對中國（包含香港）的貿易依存度也升到極為顯著的水平，從 2000 年的 13.8%，升高到 2011 年的 34.9%，2014 年略降為 32.9%。反觀中國（包含香港），對台灣的貿易依存度則一直很低，2000 年為 3.5%，2004 年至 2005 年達到 4.7% 的高峰，之後則下降到 2011 年的 2.5%。中台雙邊不對稱的經濟關係暴露無遺。

此外，另一個經濟依賴指標是台灣對外直接投資 (FDI) 的國家分布。累計 1991 年至 2015 年，台灣經濟部所核准的對外投資總額，其中高達 63.2% 集中在中國。以不同時期分別計算，在李登輝執政期間（1991-1999 年），<sup>7</sup> 對中國集中度年平均為 38.5%，陳水扁時期（2000-2007 年）為 60.4%，在馬英九時期（2008-2015 年）為 69.2%。參見圖 1。

---

7 李登輝於 1988 年擔任總統，但此處相關統計數據只能追溯到 1991 年。

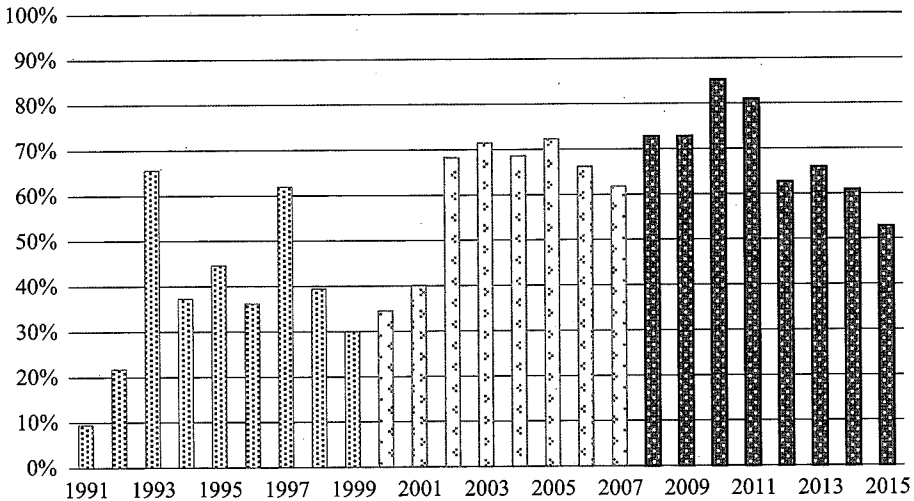


圖 1 台灣核准對中國投資占對外投資比例，1991-2015 年

註：1997 年之後對中投資核准額含香港部分。

資料來源：根據經濟部投審會資料計算。

從廠商的層次觀察，2012 年「台灣三百大企業」加總的營收總額，大約有 30% 來自中國。<sup>8</sup> 表 1 列舉台灣排名前三十二大企業集團（以全球總營收淨額排名，但扣除金控集團與銀行業），在台灣與中國營收淨額，占其全球總營收淨額的百分比，其中有 18 家超過「台灣三百大企業」平均在中國的營收比例 (30%)。在這 18 家集團企業中，有 9 家在中國的營收高於台灣：其中 6 家屬於資通訊電腦產業，包括鴻海、廣達、金仁寶、英業達、光寶、台達電；一家製鞋業寶成，一家為產品多樣化的華新麗華（原來主產品為電線、電纜及特殊鋼），另一家是經營流通業的潤泰，在中國營收比例高達 51.1%，而且高度依賴中國內銷市場。另外有幾家集團的中國營收比例接近台灣營收比。這些企業集團，財務操作類似典型跨國企業 (multinational corporation, MNC)，例如在避稅天堂設立控股公司，但大部分生產基地或市場則只部署在台灣和中國兩地，屬於本文所界定標準的

8 資料來源：「集團大陸投資貢獻度排名 (300 大) 採全部加總法」，中華徵信所。

表 1 台灣排名前三十二大企業集團在台灣與中國營收淨額百分比，2012 年 \*

排名	台商集團名稱	全球總營收淨額 (台幣百萬元) *	台灣營收占 總營收淨額 %	中國(含港) 營收 占總營收淨額 %
1	鴻海科技 **	4,149,077	35.2	35.4
2	台塑	2,176,923	77.4	10.6
3	廣達電腦	1,017,545	33.2	35.5
4	潤泰	894,101	48.7	51.1
5	聯華神通	893,879	13.6	23.7
6	金仁寶	889,818	33.0	50.4
7	和碩	881,895	50.1	44.7
8	緯創資通	696,079	40.6	39.1
9	明基友達	565,344	49.9	15.4
10	統一	534,092	50.4	19.9
11	台積電	515,262	58.3	1.8
12	遠東	487,691	70.7	24.4
13	群創光電	483,610	49.8	42.1
14	華碩	448,685	40.4	10.2
15	宏碁	429,511	37.0	5.9
16	英業達	412,299	25.5	43.6
17	大聯大控股	360,614	46.3	41.6
18	中鋼	358,537	91.9	1.6
19	華新麗華	308,810	35.9	36.5
20	長榮 ***	305,338	59.4	0.1
21	威盛電子(宏達電)	303,615	64.7	16.1
22	和泰汽車	288,640	94.2	5.8
23	裕隆	283,736	59.1	37.3
24	寶成工業	277,987	4.6	92.7
25	聯華電子	245,434	70.3	10.4
26	光寶	244,552	22.5	30.9
27	中華電信	225,005	98.5	0.4
28	台達電子	211,211	9.0	33.3
29	日月光	206,139	54.1	34.7
30	義聯	196,234	51.7	47.3
31	奇美	194,884	56.8	36.6
32	大同	178,690	56.8	36.6

\* 以 2012 年營收淨額排名，但扣除金控集團與銀行業。營收淨額為各集團財報的合併「淨收益」，以及未列入合併財報但認定集團關係之子公司之非合併財報收益淨額之總和。

\*\* 關於鴻海科技，這類跨國公司大都在海外設立控股公司，鴻海集團所屬的部分在中國營收可能併入這些海外控股公司，因此中國營收比例可能低估。這種情況可能也發生在其他企業集團，需要更仔細地逐家核算。

\*\*\* 長榮的中國營收在財務報表上只占 0.1%，乃是高度低估中國市場的比重，因為長榮的營運收入很大部分來自於兩岸航線。

資料來源：筆者計算自「中華徵信社」資料庫。

「跨海峽資本」操作模式。<sup>9</sup>

此外，值得注意的是，一些通常被稱為「台商」的跨海峽資本，因公司註冊不在台灣，或有特殊的操作模式，因此沒有被列入「台灣三百大企業」統計，例如旺旺集團和頂新集團。這一類企業，其產品高度依賴中國內銷市場，同時在跨海峽政商網絡中積極活動，並對台灣具有相當大的政治影響力。例如，旺旺集團的行為模式，吻合本文研究的焦點：跨國企業回到母國，對母國造成「逆向政治效應」的影響（詳見下文「旺中事件」分析）。

總之，從宏觀與微觀角度觀察，台灣產業對中國經濟的高度依賴，使得中國取得對台灣施展政治影響力的有利結構關係。

### 三、在地協力者模式： 中國施加政治影響力的機制

中國政府對台灣施展政治意圖，需要通過具體的政治作用機制 (political agency)，其影響力才能進入台灣社會內部。本節提出一個分析架構，說明這個機制的的作用形式。

中國政府對台灣施展政治影響力的方式，大致可以歸類為「直接施力」和「間接施力」兩大類。直接施力的模式，例如 1996 年台灣舉行歷史上首次總統直選，解放軍對台舉行軍事演習，擺出威脅台灣安全的姿態，試圖擾亂台灣總統大選的進行；2000 年台灣總統選舉前夕，當時中國總理朱鎔基發表談話，警告台灣人民勿支持民進黨；2009 年，高雄電影節規劃播放新疆維吾爾族海外運動領導人熱比婭 (Rebiya Kadeer) 的紀錄片「愛的十個條件」，引起中國政府抗議，以陸客團拒絕進入高雄做為抵制手段。

但是，中國政府對台灣直接施壓，往往適得其反，達不到它企圖的目

---

9 聯華神通 (3C 專業通路商) 營收的空間分布，不集中於台灣和中國，比較屬於典型跨國企業，其美國營收占 29.8%，印度占 10.7%，中國占 23.7%，台灣占 13.6%，英屬維京群島占 17.5%。



標。因此，間接施力逐漸成為重要操作模式。中國政府最近幾年操作得愈加明顯的「以商圍政」策略，是間接施力的典型。間接施力的作用機制迂迴複雜，需要培養「在地協力者」(local confederates)，使之成為中國政府在台的行為「代理人」，此種間接施力的模式，亦可稱為「代理人模式」。觀察中國政府二十年來對台灣施壓的方式，總體趨勢就是從直接到間接，從軍事威脅轉到「以經濟利益誘導」為主軸。然而，值得注意的是，中國在執行間接施力時，並沒有放棄直接施力，例如對台灣部署導彈等軍事威脅並沒有撤銷，只是從舞台前景隱身到幕後。而在其他案例中，直接施力與間接施力經常同時發生，例如在前述中國抵制高雄的「熱比婭事件」過程，台灣內部就有立法委員與旅館公會同時施壓高雄市政府。

間接施力的作用機制包含三個層次。第一層是經濟結構與行為調適，第二層是形成跨海峽政商關係網絡，第三層是在台灣搭建在地協力者網絡(local collaborative networks)，因而成為中方操作影響力的槓桿，執行其所欲的政治目標。參見圖 2。

### (一) 經濟結構與行為調適

1949 年之後，台灣與中國經濟體產生經貿聯繫，始自 1980 年代中後

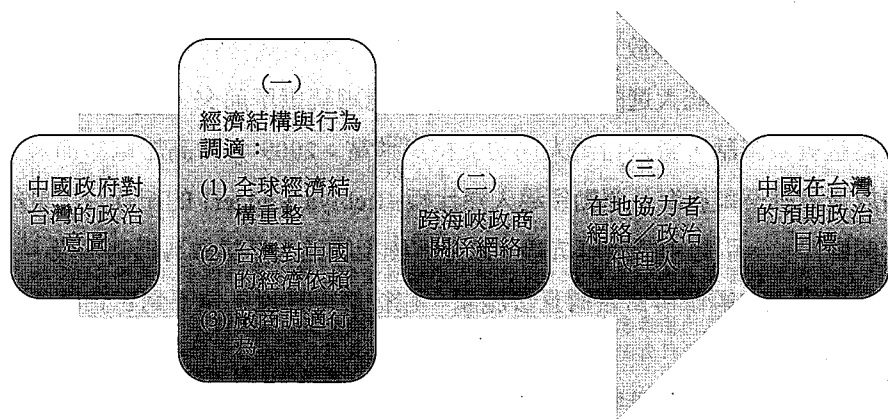


圖 2 中國政府對台灣施展政治影響力的作用模式

期。1985年「廣場協議」簽署之後帶動日元大幅升值，連帶引發台幣升值，台灣在全球經濟結構重整與競爭壓力下，不得不進行結構調整。如前述，一部分廠商在成本急速升高壓力下，將生產部門移到中國與東南亞，即所謂把「夕陽工業」外移。全球商品鏈的移動在此過程中扮演重要作用，例如，鞋業在全球供應鏈的買主壓力下，快速移往中國生產。在投資帶動下，台灣與中國的雙邊貿易額在1990年代開始大量增加。台商將資本、技術、市場帶入中國，逐漸形成一個涵蓋多國的、跨區域的三角貿易網路結構。

直到2000年代初期，台商在中國的經濟活動是以外銷產業（三角貿易製造業）為主；因此，台灣對中國經濟的依賴，主要是對中國勞動力與相關生產要素的依賴；台灣對中國出口，很大部分是製造業半成品，加工後再輸出歐美日市場，這是多邊的經貿互賴結構。但是，隨著中國內需市場成長，台商經營中國內銷者日益增加；同時，2000年代中期以後，中國「加工出口成長模式」面臨「飽和」；相對的，台灣與中國經貿關係中「雙邊」成分愈來愈多，也就是台灣產業與中國內需部門產生更深的聯繫。從台商對中國直接投資的產業部門變化，可看出這個趨勢：在2008與2009兩年，台灣對中國製造業投資仍占對中投資總額82%，但到了2013年已經減少為56%；批發零售、金融保險及不動產等產業明顯增加。從這樣的趨勢也可以預測，假若「兩岸服務貿易協議」（2013年6月簽署）生效施行，中國市場將對台灣產生更大的資本與人才吸納效應。要言之，「外銷」和「內銷」的政治效應不同，台商在中國從事內銷活動需要更多、更深的政商關係。

台商在中國必須針對當地政治經濟結構做出行為適應，中國政府可以藉由「審批權」給予台商經濟特權或特殊優惠，進而操控台商的政治行為。中國行政官僚體系高度介入經濟運作，各級官員擁有各式各樣行政審批權，使得資本在中國運作格外傾向尋求與政府及官員合作，消極方面是避免遭遇不確定性，降低交易成本，減輕政治風險與其他經營風險，積極方面則是從事資本與權力的交易，加入「尋租活動」賺取額外利潤等行

為。

以上分析，便是催生跨海峽政商關係的重要背景；台灣的政黨與政治人物，在搭建此跨海峽政商關係中，遂扮演了關鍵角色。

## （二）跨海峽政商關係網絡

同時，由於台海兩岸特殊的政治情勢，此種政商關係並非局限在中國國內，而是逐步蔓延到台灣，並與台灣原有的政商關係相互糾結。這些關係網絡包括制度化的台商協會，組織化的「國共論壇」、「紫金山峰會」等兩岸間政治經濟俱樂部，以及非制度的、圍繞著政治人物或商業界人士而形成的政商網絡，例如，由連戰（國民黨榮譽主席）、江炳坤（前海基會董事長，2008-2012年）等人所經營出來的人際網絡關係。中國政府可以藉由這些網絡平台進行操作，給予特定政治人物與商人各種特許經營權，換取這些人物對中國政府的「效忠」與「表態」。

十幾年來，兩岸之間圍繞著政治人物個人形成的政商網絡，或是制度化與半制度化的政商組織相當多，其關係網絡盤根錯節，構成跨海峽政商網絡，以下列舉較受關注者：

- 「連戰訪中團」：連戰在 2005 年到 2015 年間，曾經訪問中國十多次，同時有相當多政界、商界、宗教界、社會組織人士同行。連戰家族與中方往來密切，圍繞該家族的政商關係網絡相當綿密。這十年間連戰在兩岸政治關係中所享有的影響力，加上北京對他的信任，使他宛如北京在台的「主要代理人」。
- 國共論壇（全名：兩岸經貿文化論壇），是中國國民黨與中國共產黨於 2005 年正式合作後的產物。第一屆於 2006 年 4 月 14-15 日在北京舉行，迄 2015 年舉辦十屆。唯一的中斷在 2014 年台灣爆發「太陽花運動」當年。2016 年台灣再度政黨輪替之後，國共論壇形同停頓。
- 兩岸企業家峰會，原稱「紫金山峰會」，成立於 2008 年，台方召集人為蕭萬長（前副總統）與江炳坤，中方召集人為曾培炎（掌理經濟的中國前副總理，2003-2008 年）。台、中雙方於 2013 年正式向其政府登記成

立「兩岸企業家峰會」，台方組織的理事長為蕭萬長，中方組織為曾培炎，兩個組織成為對口組織，成員都是企業界菁英，是「兩岸企業家為主體的民間最高交流平台。」<sup>10</sup>

- 博鰲亞洲論壇 (Boao Forum for Asia, BFA)，成立於 2001 年，是一個區域性的國際組織。這個論壇提供台灣參與，台方經常由蕭萬長以「兩岸共同市場基金會」創辦人的身分，率領台灣工商界人士與會，並與中國領導人會面。
- 海峽論壇，前身是成立於 2006 年的「海西論壇」，於 2009 年改名為「海峽論壇」，<sup>11</sup> 迄 2017 年已舉辦九屆，是兩岸間參與人數規模最大的論壇。
- 兩岸和平論壇，台方發起人是高育仁（前國民黨主席及 2016 年總統候選人朱立倫的岳父），2013 年 11 月舉辦第一屆，由台灣的「二十一世紀基金會」與中國的「全國台灣研究會」等機構共同主辦。
- 電電公會，最近幾屆會長為許勝雄（金仁寶集團）、焦佑鈞（華新麗華集團）、郭台強（正崴集團）。電電公會以在中國各地開設辦事處為目標，目前已經在昆山、東莞等地設立辦事處。<sup>12</sup>
- 遍布在中國各地的台商協會，目前已達 147 個。<sup>13</sup> 在中國全國性的台商組織，有成立於 2007 年的「全國台灣同胞投資企業聯誼會」（簡稱「台企聯」），2016 年，第四屆台企聯大會聘請兩位「名譽會長」，分別是張志軍（國台辦主任）和陳德銘（海協會會長）；「總顧問」則是鄭立中（當時為國台辦副主任，後卸任）。<sup>14</sup>

10 參見該組織官網：<http://goo.gl/4PbgmY>。

11 高宜凡，2009，〈海西經濟規模成形瞄準中國前 5 大〉。《遠見雜誌》，第 276 期，2009 年 6 月。

12 全名為「台灣區電機電子工業同業公會」(Taiwan Electrical and Electronic Manufacturers' Association)，簡稱「電電公會」或 TEEMA。台灣另一個在中國設立辦事處的組織是外貿協會。

13 參見海基會網站 <http://ppt.cc/Sc6b>。根據該網站更新到 2016 年 11 月 1 日為止的資料。

14 中國評論新聞網，2016，〈台企聯舉行第四屆會員代表大會 張志軍出席〉 (<https://goo.gl/X5JMLU>)，2016 年 4 月 26 日。

### （三）在地協力者網絡

中國因素想在台灣國內產生政治效應，需要在地力量的配合，才能產生具體的行為作用；也就是結構（貿易依賴結構）與網絡（政商關係網絡），必須通過行為作用而發揮影響力。在台灣協助中國政府的行為執行者，包括政治人物（如退休的顯赫政治人物、各地行政首長、立法委員、各級議會議員等等）、新聞媒體、工商人士、宗教界、文教機構、NGO 與社會團體、地方派系樁腳等等。

台商做為在地協力者的一種類型，是中國因素產生效應的關鍵因素之一。通過在地協力者網絡，中國政府可建構出施加壓力或實施影響力的槓桿作用，而對台灣各領域執行其政治意圖。目前已經可以發現不少施力場域與作用模式，包括：

(1) 通過新聞媒體影響輿論。中國政府透過在地協力者模式，在台灣施展其政治影響力，同時作用在產業層次及企業組織層次上。川上桃子(2017)指出，在產業層次，中國影響力滲入台灣有四種模式：① 台商返台收購媒體，② 中國政府購買新聞（置入性行銷），③ 購買台製綜藝與影劇節目，影響電視頻道的言論空間，④ 中國政府與台灣媒體之間交流的日常化。2012年，「旺中事件」揭露了旺旺集團購買媒體，中國向台灣媒體購買新聞等鮮為大眾關注的現象。在組織層次，川上指出，媒體高層管理者扮演顧慮中國反應的「守門員角色」，而這種對中國顧慮的新聞處理行為，進一步擴散為自我審查的機制。李嘉艾(2015)的論文清晰地記錄了一個新聞媒體集團自我審查的微觀過程。<sup>15</sup>

(2) 透過各種管道，意圖影響台灣的選舉結果。中方在台灣歷次總統選舉協助國民黨候選人，最著名的案例是透過台商企業家在選前發言，「挺九二共識」，介入2012年的總統大選。此外，中國國台辦系統每逢台灣重要選舉，即動員台商、台幹返台投票，並且協助返台投票者取得機票優惠。參見下文個案研究。

15 李嘉艾透過對一家親中媒體集團負責人如何影響編輯台與記者行為的訪談進行分析，解釋架構同時包含「資本因素」與「中國因素」，並論證兩個因素如何產生互動。

(3) 通過國民黨人士與政商人物的引介，中國官員在台灣各地建立政商網絡。例如，國台辦官員在台灣各地的參訪與採購活動，進行所謂的「全省走透透」，直接建立與地方派系和「樁腳」的關係，嘗試建構以北京為「主」，以台灣各地派系與利益集團為「從」的特權化主從關係。在此脈絡中，我們可以發現，中國官員來台得以深入基層社會，一部分即利用國民黨組織過去在台灣建立的派系網絡（其運作邏輯即恩庇—侍從主義），而國民黨政治人物從中央到地方，在此互動關係中扮演「架橋者」的角色，而這些政治人物又與商業界的關係錯綜複雜。鄭立中所謂「全省走透透」的行程中，即可明顯觀察此過程。這是在地協力者網絡形成的一個重要機制。

(4) 遊說或影響政策決定過程。例如，透過台商協會及中方官員來台，進行對服貿協議、貨貿協議的遊說。在此，呈現了北京對台遊說的特殊模式：通過跨海峽政商網絡來進行，並搭配中國官員在台「走透透」所建構的網絡。又如前述，2009年熱比婭事件中，中國試圖改變高雄市政府的決策。北京能夠利用管制陸客來台數量對台灣施壓，背後的因素就是將中國人組團出國觀光當作政治槓桿在使用，並且形構陸客觀光業的跨海峽政商網絡。蔡宏政(2017)指出：中國政府操作「觀光統戰」的政治經濟背景，包括中國特殊的審批與特許制度，控制了陸客供給量，形成買方壟斷的市場，並由中資控制的旅行社集團形成一條龍經營。這是北京所建構的台灣對中國經濟的依賴結構的一環。

總體而言，本文提出在地協力者網絡並非單一，而是多重機制並存。台商（跨海峽資本）通過跨海峽政商網絡，在台灣成為在地協力者，主要依靠恩庇—侍從關係而編織起來的政商網絡，其中以政治人物（例如前述連戰等人），以及政商企業家俱樂部（例如前述「兩岸企業家峰會」等等）做為重要的中介者。

## 四、台商政治行為之個案分析

台商在中國大陸的政治行為模式，大致上可以區分為以下類型。第一類，投入公司或個人資源於大陸當地的公益活動，捐助資金設立基金會與學校。第二類，與「政治」保持距離，盡量不涉入、不表態、不惹麻煩。第三類，積極參與台商在大陸的組織，主要是各地台商協會與全國性的組織「台企聯」。第四類，積極投入涉及兩岸關係的政治活動，或表達中國政府主張的政治態度（例如「九二共識」）。第五類，積極經營公司或個人與中國政府高層領導的關係。

本節分析台商在台灣造成政治效應的三個著名個案，分別是：(1) 2012年總統選舉活動期間台商的助選言論，(2) 台商協會補助台商幹部回台灣投票，以及(3)「旺中集團」購買台灣媒體引發的一系列爭議。這三個案例與上述台商在中國之政治行為模式的第三、四、五類關係密切。從這些個案中，可以觀察到一些台商如何將他們在中國的政治行為模式，引入或傳導到兩岸關係與台灣國內政治之中。這些個案也顯示：中國政府如何透過跨海峽政商關係網絡與台灣在地協力者，施展其政治影響。

### （一）財團負責人支持「九二共識」

所謂「九二共識」是北京要求台灣接受的「一個中國原則」的代名詞。「國共合作」於2005年正式展開，連戰與胡錦濤聯合發表的公報即明白列出：以「九二共識」推動兩岸關係。<sup>16</sup>台灣關於「九二共識」的報導與爭議，在最近三次總統大選（2008，2012，2016），都成為選舉期間的熱門新聞事件，而一旦選舉結束後，報導頻率立即大幅降低。

2012年總統選舉期間，幾十位台灣企業集團負責人，在投票前幾週，

16 國共雙方對於「九二共識」的表述方式有差異。所謂「九二共識」的說法，國共雙方將其追溯到1992年台灣與中國代表在香港的會談。但當時擔任總統的李登輝不認為存在所謂「九二共識」，民進黨也不認為當年雙方曾經有過「共識」。細節請參見吳介民(2012, 2015)。

輪流召開記者會、集體刊登報紙廣告等方式，公開支持「九二共識」，兩岸經貿關係儼然成為大選焦點。表 2 列出 19 位當時廣受新聞媒體關注，公開支持「九二共識」的企業集團負責人，這些企業大部分在中國市場具有重大利益，或是寄望開拓中國市場，在關鍵的政治時刻發表支持北京所屬意的言論，表現「在地協力者」角色，發揮中國因素對台灣的影響力。在這 19 家企業集團中，有 12 家名列表 1 的「台灣前 32 大企業集團」（按全球營收總額計算，但扣除金融業）。由此可見，台灣的主要企業集團對兩岸政策的關切程度之高與發言分量之大。同時，在這 19 位支持「九二共

表 2 2012 年台灣總統大選期間支持「九二共識」的重要企業集團  
(按中國營收比排列)

台商集團名稱	負責人／ 重要代表人	中國(含港) 營收總額占整 體(%)	是否為「台灣 前 32 大企業集 團」(表二)	是否為「兩岸 企業家峰會」 理監事
潤泰集團	尹衍樑	51.1	v	
義聯集團	林義守	47.3	v	
正崙集團	郭台強	45.9		v
裕隆集團	嚴凱泰	37.3	v	v
奇美實業	廖錦祥	36.6	v	
華新麗華	焦佑鈞	36.5	v	v
鴻海集團	郭台銘	35.4	v	v
台達電	鄭崇華	33.3	v	
味全*	魏應充	27.5		
遠東集團	徐旭東	24.4	v	v
燿華電子、金鼎證券集團	張平沼	24.0		v
威盛電子(宏達電)	王雪紅	16.1	v	v
東元	黃茂雄	15.9		v
矽品	林文伯	10.7		
台塑集團	王文淵	10.6	v	v
聯華電子	宣明智	10.4	v	
陽明海運	盧峰海	2.0		
國泰金控	蔡宏圖	0.3		v
長榮集團	張榮發	0.1	v	

\*「味全」是「頂新集團」的關係企業，頂新整體營收超過八成在中國取得。

資料來源：數據部分計算自「中華微信社」資料庫，其他為筆者整理。



識」的企業家之中，有 10 人名列「兩岸企業家峰會」的理監事名單，由此可見該組織的重要性。

根據國共兩黨的共同說法，基於「九二共識」，兩岸關係自從 2008 年馬英九擔任總統之後，得以簽署多項協議並進行「三通」。因此，企業集團負責人支持「九二共識」，就是表示支持現行的兩岸關係模式；而暗示不支持「九二共識」的民進黨候選人如果當選總統，則可能造成兩岸關係後退或中斷。例如，潤泰集團尹衍樑於 2012 年 1 月 2 日，在各大報頭版刊登廣告：

馬總統執政以來，兩岸在「九二共識」的基礎上，擱置爭議，務實協商，開創台灣人民安居樂業的大環境，締造六十年來兩岸關係最好的和平時刻……台灣不能再承受兩岸關係的停滯與不確定。<sup>17</sup>

聯華電子宣明智協同一群科技業者發表聲明：

我們痛恨拿選舉來製造對立、不安，破壞勞資和諧。在當今經濟環境下，惟有支持「九二共識」，才能讓我們安心經營，繼續雇用、照顧員工及其家庭。<sup>18</sup>

威盛電子王雪紅「以個人名義」召開記者會：

有沒有九二共識，或九二共識的具體內容為何？那是政治人物和學者的範疇，她只是一個正港的台灣人和基督徒……在「九二共識」之前，從來沒有這麼平和的兩岸社會和兩岸關係……很難想

17 廣告標題為：「台灣需要一個開放穩定的政策環境」。內容另見〈張榮發等知名人士力挺「九二共識」呼籲兩岸和平〉，《中國新聞網》，2012/1/3，<http://www.chinanews.com/tw/2012/01-03/3577840.shtml>。

18 〈宣明智串聯企業，挺九二共識〉。《聯合晚報》，2012 年 1 月 11 日。

像沒有「九二共識」的雙邊關係；也很難想像，有人對更平和的兩岸關係說不，更無法理解，有人相信沒有「九二共識」，這一切還會被造就出來，而不會改變。<sup>19</sup>

這些「助選言論」在總統選舉投票前兩、三週，陸續推出並且由新聞媒體大幅報導。其中，王雪紅的說法值得留意，她承認「九二共識」真實存在與否，仍有爭議，而她自己對「九二共識」的內容也不了解，但卻斷定「九二共識」給台灣帶來「平和的兩岸關係」。

根據實證研究，關於「九二共識」的宣傳，確實影響一部分選民的投票行為（湯晏甄 2013）。支持「九二共識」的選民，也明顯傾向投票給馬英九；而在目前兩岸經濟關係下擔心失業的人，則傾向不支持馬英九（吳介民、廖美 2015）。

## （二）補助台商幹部回台投票

中國政府影響台灣選舉的另一個方式是，「組織」或「鼓勵」台商幹部回台灣投票。早在 2004 年的總統選舉競選期間，中國國家主席胡錦濤接見各地台商協會會長時，即表示「大陸不支持台獨的立場」，試圖影響台商不支持「台獨」候選人。<sup>20</sup> 當時，有多個台商協會在中國組織「選舉對策事務所」，為藍營候選人（連戰）拉票；<sup>21</sup> 並有台商協會幹部組織「兩岸愛與和平返鄉行動」，協助購買較為廉價的團體機票。<sup>22</sup> 2007 年底，當時成立不久的中國全國性台商組織「台企聯」會長，呼籲台商返台參與翌年三

19 〈王雪紅表態支持九二共識〉。《中央社》，<http://goo.gl/LbocDV>，2012 年 1 月 13 日。

20 〈包機直航〉。《東方日報》（香港），2004 年 1 月 6 日。

21 〈日媒體：中國台商還在為連宋拉票〉。《自由時報》，<http://goo.gl/PFa4j4>，2004 年 2 月 18 日。

22 〈「大選」在即大陸台商建議推動包機返鄉投票〉。《中新網》，<http://goo.gl/gIRUOB>，2004 年 1 月 9 日；〈長三角台商結盟挺連宋 泛藍登陸固樁 綠軍略顯消極〉。《蘋果日報》，<http://goo.gl/0bWma3>，2004 年 1 月 9 日；〈泛藍催票 估 15 萬台商返台投票〉。《TVBS》，<http://goo.gl/eM2MWz>，2004 年 1 月 9 日。

月的總統選舉投票，「給馬英九有個工作做」；<sup>23</sup> 並估計將動員 30 萬台商返台投票。<sup>24</sup> 當時，「台企聯」與兩岸多家航空公司協商，獲得返台投票優惠機票，並且限定機票的出發日必須是 2008 年 3 月 1 日到 3 月 22 日投票當天，且回程必須是 3 月 22 日以後。<sup>25</sup>

同樣的戲碼週期性地重演。2012 年的總統大選期間，「國台辦」又協調兩岸航空公司對機票打折，再透過「台企聯」與各地台商協會，以補貼機票費用等方式，「鼓勵」派駐中國的台灣工作者回台灣投票。<sup>26</sup> 這個補貼活動引起台灣輿論批評，「台企聯」常務副會長葉惠德表示：沒有指定某個政黨傾向的台商才能購買優惠機票，不存在中國大陸有關方面的介入。但他同時說：

像上次總統大選（指 2008 年），馬英九贏 2 百多萬票，（台商）可能就沒有那麼關鍵，因為這次的話，大概五五波，所以因此（台商）就比較關鍵。我是認為這是好事，讓各政黨更重視台商這個族群，所以台企聯就鼓勵大家多回去。<sup>27</sup>

「台企聯」榮譽會長張漢文（也是「台企聯」創會會長）表示：

大陸台商支持國民黨較多，因為台商認為國民黨執政才能維持兩岸和平穩定的局面，有利台商的經營及發展……不擔心大陸台商被認為是「傾中」的群體……今天這個大環境，大陸是台灣最大的市場，台灣的經濟一定要靠大陸市場來發展，而且兩岸愈來愈

23 〈全國台企聯會籲台商返台挺馬〉。《文匯報》，2007 年 12 月 12 日。

24 〈「台企聯」發起「大選前」總動員，今年料 30 萬台商返鄉投票〉。《大公報》（香港），2008 年 1 月 4 日。

25 〈台商返台投票可獲優惠〉。《香港商報》，2008 年 1 月 26 日。

26 〈藍綠爭 1% 關鍵票 中共國台辦利誘 20 萬台商挺馬〉。《阿波羅新聞網》，<http://goo.gl/zgRpT4>，2012 年 1 月 5 日。

27 〈大陸台商回台投票總統選舉意願高〉。《美國之音》，<http://goo.gl/Snv7cd>，2012 年 1 月 10 日。

穩定的話，對大家整個發展事業各方面都是好的。因為現在要落實「台商投資保護法」，兩岸經濟合作架構協議 (ECFA) 的真正落實，假如現在政黨突然輪替的話，是不是會造成整個所有的、以前這麼辛苦大家要求、規劃的法案都會全部暫停，又會重新洗牌、重新談判。<sup>28</sup>

以上引述的談話表明，雖然表面上否認補貼台商幹部返台投票的政治企圖，但事實上，「台企聯」預期他們會支持國民黨候選人，並防止再次「政黨輪替」。

以往中國政府與台商協會介入台灣選舉，較明顯的是總統大選，但這齣戲碼卻在 2014 年大肆上演。台灣於當年 11 月 29 日舉行「九合一」地方選舉，包括改選六個直轄市長。9 月，國民黨成立「台商後援總會」，並舉辦盛大公開活動；「台企聯」總會長郭山輝，回台擔任「大陸台商後援總會」的總會長。「台企聯」與兩岸十多家航空公司談妥優惠機票，全面補貼返台投票的機票費用。自 2004 年總統大選開始，台商協會即辦理返台投票之機票補貼。但如此公開而高調，卻未曾聽聞。<sup>29</sup>

從 9 月到 11 月，國民黨到中國的台商群聚城市，遍及四川、江蘇、浙江、上海、福建、湖北等省市，舉辦「大型造勢」，並由該黨大陸事務部主任前往協助和聯繫。<sup>30</sup> 10 月底，在上海台商協會會員大會上，「台企聯」發言人葉惠德（也是上海台商協會會長）表示：

不管是支持哪個政黨，均可享受優惠票價。<sup>31</sup> 機票價格……金額不會超過兩千塊（人民幣）。2008 年以後不到半年全民直航，由

---

28 〈大陸台商回台投票總統選舉意願高〉。《美國之音》，<http://goo.gl/Snv7cd>，2012 年 1 月 10 日。

29 〈為國民黨催票 大陸台商將推優惠機票〉。《風傳媒》，<http://goo.gl/r0FaKR>，2014 年 9 月 6 日。

30 〈選戰／國民黨大催票，東莞造勢 2 千多人挺連胡〉。《中央日報》，2014 年 11 月 24 日。

31 〈台商返台投票，台企聯：全面補貼〉。《自由時報》，2014 年 10 月 29 日。

這經驗事實告訴我們，台商企業發展跟兩岸關係發展密不可分，你們絕對不要為了省一張機票的錢，丟了一架飛機。<sup>32</sup>

值得特別注意的是，在這個大型公開場合，參與者還有：當時的中國海協會副會長鄭立中（兼任「台企聯」總顧問）、台灣海基會董事長林中森、國民黨大陸事務部主任桂宏誠，以及連勝文顧問團團長歐晉德等人（連勝文是連戰的兒子，台北市長候選人）。<sup>33</sup> 中台雙方的兩岸事務高階官員，以及國民黨高階幹部和國民黨候選人競選幹部，同台參與此類型大會，可能是歷史上第一遭。

國民黨在中國的造勢活動，最後一場於 11 月 23 日在東莞舉辦，據報導有二千人參與，到場「致意請托」的國民黨人士，包括榮譽副主席蔣孝嚴、立委吳育昇、連勝文競選總部副總幹事周守訓等人。<sup>34</sup> 「大陸台商後援總會」並且在上海世博館外設立「搶救台北、台中逗陣拼」的大型看板，為連勝文和胡志強（台中市長候選人）拉票。<sup>35</sup>

### （三）旺中事件：收購媒體影響輿論

香港主權移交給中國（1997 年）之後，一個主要變化是：媒體所有權與新聞媒體從業人員的自我審查 (self censorship)。台灣是否有「香港化」的疑慮，新聞媒體領域的觀察是重點指標。自 2008 年以來，台灣的幾家媒體（包括報紙與電視台）都發生言論或報導「親中」或「傾中」的現象，其中以《中國時報》的轉變最為明顯。

2008 年 11 月，在中國積累巨大資本的旺旺集團，回台收購中時報系、中國電視公司、中天電視台等「三中」傳媒，組成「旺中集團」。

32 葉惠德在上海台商協會會員大會上的發言，見〈台商優惠票回台，綠疑對岸介入〉，《民視新聞》，<https://www.youtube.com/watch?v=Hi9TV3Inr7s>。

33 郭正亮，2014，〈動員台商挺連可能適得其反〉。《美麗島電子報》，<http://goo.gl/Tv0P4S>，2014 年 10 月 23 日。

34 〈選戰／國民黨大催票，東莞造勢 2 千多人挺連胡〉。《中央日報》，2014 年 11 月 24 日。

35 〈中國特許？上海設看板，搶救連胡〉。《自由時報》，2014 年 11 月 24 日。

2009年，《旺旺月刊》上刊載蔡衍明在台灣購買三中之後，與國台辦主任王毅見面。蔡衍明向王毅表示：「此次收購的目的之一，是希望藉助媒體的力量，來推進兩岸關係的進一步發展。」王毅當場回應：「如果集團將來有需要，國台辦定會全力支持。不但願意支持食品本業的壯大，對於未來兩岸電視節目的互動交流，國台辦亦願意居中協助。」<sup>36</sup> 蔡衍明購買台灣媒體的行為，曾被質疑是中國政府授意並提供資金，他反駁這種說法，但他同時也說：「我知道國台辦有找人買中時，但不是我。」<sup>37</sup> 這種說法間接證實中國政府試圖介入台灣媒體的操作。

2012年初，旺中集團負責人蔡衍明接受《華盛頓郵報》訪談。蔡表示，中國在許多地方非常民主，許多事情不是人們所想像的；中國不斷在進步，而台灣則進步很慢。關於「六四事件」，蔡表示，因為阻擋坦克車的人並沒有被殺，可見屠殺的報導不是真的，並沒有那麼多人真的被殺。在訪談中，蔡也坦率表明中國市場龐大對其企業的誘因。<sup>38</sup> 蔡衍明的親中國政府言論，在台灣引起學者與公民團體的批評，並漸漸引起公眾注意。蔡衍明的言行，不斷提醒公眾對中國因素的關注。

早在2011年，旺中集團即打算收購有線電視系統通路「中嘉」，向國家通訊傳播委員會（NCC）申請核准併購案。此併購案引起公民團體強烈質疑旺中媒體集團企圖壟斷媒體通路，因而發起「反媒體巨獸壟斷運動」。NCC於2012年7月25日「有條件」通過此併購案。2012年9月1日，將近一萬人在台北參加反旺中遊行，其中大部分是年輕人。到了2013年2月，旺中集團因為沒有履行NCC開出的條件，沒有通過旺中併購中嘉案。<sup>39</sup> 同一期間，還傳聞旺中參與收購「壹傳媒」的報導。<sup>40</sup>

36 林倖妃，2009，〈報告主任，我們買了《中時》〉。《天下雜誌》，第416期，頁36，2009年2月25日。

37 田習如，〈「台灣人民變中國人民，沒有降級」蔡衍明：國台辦有找人買中時，但不是我〉。《財訊》，第325期，頁70，2009年4月。

38 Andrew Higgins, "Tycoon prods Taiwan closer to China," *Washington Post*, January 21, 2012.

39 〈未達到3停止條件 旺中案不予通過〉。《蘋果日報》，<http://goo.gl/7SSCWu>，2013年2月20日。

40 鍾張涵，2012，〈米果吃蘋果？旺旺 TDR、原股喊讚〉。《聯合晚報》，2012年10月

旺中集團收購新聞媒體通路，以及同時發生的中國政府試圖影響台灣輿論的舉措，造成幾方面效應：

第一，報社言論立場明顯轉向親中，並導致內部的言論審查。旺中集團收購的《中國時報》，曾經在台灣民主化的關鍵階段，扮演相對自由派的角色。但被旺中收購之後，報社報導方向與立場發生明顯的「中國官媒化」轉變。張錦華與陳莞欣的研究指出，在新疆衝突問題的報導上，《中國時報》的報導在「消息來源」、「報導類型」、「報導立場」、「衝突歸因」等指標，都貼近中國官方媒體；《聯合報》也有類似傾向：「在台灣媒體當中，《中國時報》和《聯合報》皆大量採用中國官方報導做為消息來源，進行編譯報導，《中國時報》的報導甚至全部皆以中國官媒為主要消息來源」（2015: 27, 38）。「中時和聯合呈現了中共「官方框架」的特質……在報導立場上，中時全部都是官方立場，與《人民日報》、《南都》都相同……」（2015: 29）。

《中國時報》在報導內容與言論立場轉向傾中的過程，曾有數名編輯遭到調職或資遣（解僱）。2010年1月《中國時報》總編輯被調職，據報導是因為該報於前一年底，在新聞標題上把來訪台灣的中國海協會會長陳雲林形容為「C咖」（三流角色）。<sup>41</sup> 蔡衍明在前述接受《華盛頓郵報》的訪談時，如此解釋他調動報社編輯的原因：

記者雖有批評的自由，「但下筆前需深思熟慮」，並且避免冒犯他人的「羞辱用語」。被調職的編輯是個優秀的記者，但冒犯別人，不只是冒犯大陸人，因而傷害了我。<sup>42</sup>

2012年5月，一名被《中國時報》資遣（解僱）的論壇版編輯表示，

---

17日。

41 劉力仁、趙靜瑜、謝文華，2010，〈C咖報導惹惱中國？中時換總編〉。《自由時報》，2010年1月8日。

42 Andrew Higgins, "Tycoon prods Taiwan closer to China," *Washington Post*, January 21, 2012.

過去一段時間《中時》的言論，六四事件、（批評）九二共識、達賴喇嘛等議題都不能碰。例如跟學者邀稿談「九二共識的虛幻」，「文章來了就被放著不敢用……噤若寒蟬的氣氛明顯……當心中的警總一旦形成，編輯自己就會篩選閃避。」<sup>43</sup> 這位編輯指出的現象，不只是報社老闆對新聞內容的干涉，還指向報社內部管理階層與編輯台的自我審查。

第二，置入性行銷 (embedded marketing)：即中國官方購買台灣媒體的新聞報導，進行宣傳與行銷。台灣新聞媒體的「置入性行銷」現象，早已被詬病。<sup>44</sup> 中國各機關政府利用這個既存的台灣市場經濟的內部缺陷，乘虛而入。這個現象，凸顯前述的中國因素在台灣發生作用力，往往需要「在地協力者」網絡的配合。

由於「媒體刊播大量中國大陸各機關涉置入性行銷」，監察院因此進行調查。在 2010 年 11 月監察院的調查報告指出：

中國大陸各機關在台灣刊播廣告之管理制度形同虛設；又各平面媒體規避相關法令，涉及以「新聞」方式置入性行銷，刊登大陸地區之「專輯」、「特刊」，實則為變相「廣告」，未見處理，陸委會亦有怠失……惟近來大陸廣告化明為暗，規避上開法令，又中國大陸各機關購買臺灣新聞的版面，行銷省市，並配合首長來臺行銷，塑造為親民及愛民的形象，涉及置入性行銷……本院掌握中國大陸與臺灣媒體○○○系列報導之合約書，條文載明雙方「付款方式，以匯款方式支付」，足證有對價關係，以金錢購買新聞，涉及置入性行銷。<sup>45</sup>

監察院報告發布不久，一名資深媒體人為抗議「置入性行銷」而離開《中

43 徐珮君，〈學者轟旺中，「言論自由即報老闆的自由」〉，《蘋果日報》，2012 年 5 月 7 日。

44 林照真，2005，〈誰在收買媒體？〉。《天下雜誌》第 316 期，頁 120-132。

45 監察委員吳豐山調查報告，第 4-6 頁（2010 年 11 月 11 日）。審議日期：2010 年 11 月 11 日；修改日期：2010 年 11 月 11 日。字號：0990800421。



國時報》。<sup>46</sup> 雖然監察院已經在 2010 年提案糾正「置入性行銷」行為，輿論與學界也多有批評，但中國政府在台灣的「置入性行銷」仍然屢見不鮮。2012 年 3 月，《中國時報》被揭發涉及「福建省長來台宣傳案」。根據《新頭殼》報導：

日前中國福建省長蘇樹林來台，除了大力行銷平潭綜合實驗區外，疑似也透過金錢購買台灣媒體。根據記者取得的「2012 福建省長訪台宣傳計畫」，包括廈門市政府等單位疑似以金錢購買中國時報新聞方式進行置入行銷。而廈門市政府新聞處長陳相華也向記者表示，中時發票來後，印章蓋好，就會將錢匯到中國時報北京代理商那裡。不過，中時總編輯張景為昨晚則表示，根據他瞭解雙方並沒有金錢往來關係。<sup>47</sup>

這個置入新聞買賣事件，雖然被《中國時報》總編輯否認，但是報導該文的記者，確實掌握了一份「2012 福建省長訪台宣傳計畫」，載明「宣傳日期：3 月 24 日到 3 月 28 日」。此外，該計畫書詳細記載「採訪日期」、「行程時間」、「媒體別」、「版面安排考量」、「重點採訪事宜」和「刊出日期」等，總共 17 則「新聞」露出。<sup>48</sup> 這份「計畫書」存在的真實性，並未受到旺中有力的反駁。《中國時報》涉及中國政府在台灣從事「置入性行銷」，儼然成為中國官方的廣告代理商。

李嘉艾的研究，深入描寫置入性行銷行為，也可以做為此個案的佐證。台北一家 C 新聞集團的新聞主任，身兼台灣與中國兩地的廣告業務主管。同時，此新聞集團採取「業編採合一」（亦即，廣告業務、編輯、採訪三合一）的政策，跑中國新聞的記者，都被賦予不同程度的拉廣告工作

46 黃哲斌，〈乘著噴射機，我離開中國時報〉，2010 年 12 月 13 日。

47 林朝億，2012，〈福建置入中時 陸官員：發票來了 錢就匯過去〉。《新頭殼》，<http://goo.gl/G85I81>，2012 年 3 月 30 日。

48 林朝億，2012，〈福建置入中時 陸官員：發票來了 錢就匯過去〉。《新頭殼》，<http://goo.gl/G85I81>，2012 年 3 月 30 日。

（李嘉艾 2015: 61-63）。中國幅員廣闊、行政層級多、官僚系統疊床架屋，C 集團如何在這樣複雜的政治環境中跑業務？它要依賴「中央單位居中牽線，這個單位就是國台辦，由它縱向聯繫各地台辦，推舉統戰和招商兩大優勢並陳的項目，最後交給 C 集團統一包辦」（李嘉艾 2015: 67）。在此，我們可以清楚觀察到：中國政府如何通過商業模式來包裝統戰目標，讓中國的政治宣傳與台灣新聞媒體的逐利動機相互契合。在這個利益交集點上，「中國因素」與「資本因素」便高度結合。在置入性行銷全面滲入日常新聞工作的情況下，媒體內部的自我審查便益發明顯，甚至採取《人民日報》、《環球時報》的思維角度來做新聞（李嘉艾 2015: 83）。

此外，根據一份研究報告，旺旺集團在中國獲得巨額補貼。中國地方政府對旺旺的補貼，占其 2011 年淨利的 11.3%，估計為 4,700 萬美元。總計 2009 年至 2011 年，中方共補貼旺旺金額高達 1.11 億美元，補貼額占其利潤平均的 10.1%。<sup>49</sup> 儘管我們無法直接證實旺中集團在台灣「表現」，與其母公司旺旺集團在中國獲取巨額補貼，存在著對價關係，但是這樣的補貼，至少顯示旺旺集團在中國確實是受到「特殊照顧」的企業。對照前述蔡衍明與國台辦主任王毅見面時，王毅說「如果集團將來有需要，國台辦定會全力支援」，更加引人矚目。旺中媒體集團在台灣的新聞行為，對照中國政府在中國境內對媒體所施行的「檢查制度商業化」，印證了這種控制模式，經由跨海峽政商關係網絡，而「輸出」到台灣。

由於旺中在親中言論，以及扮演中方置入性行銷角色如此凸顯，加上旺旺集團在中國享有的特殊待遇，可以解釋為何公民團體與社運組織會對旺中集團的「壟斷媒體企圖」如此警戒，對旺中集團（做為在地協力者）及其負責人的親中言論如此反應強烈，而變成社運抗爭的議題。正因為旺中集團的作為，提醒人們「中國因素」的存在，以及它如何影響著台灣的政治。

---

49 資料來源：“In profile Subsidies: Public funds for private firms,” GK Dragonomics corporate analysis, Research by Fathom China, April 2013.

## 五、結論：台灣經驗與全球效應

本文旨在釐清「台商」（跨海峽資本）的定義與行為模式，並以之為例，探討跨國企業對母國的「逆向政治效應」。既有文獻聚焦在跨國企業對東道國的影響，本文從台商行為案例入手，探討跨國企業對母國的政治影響力，可以歸納出幾點結論。第一，台商做為跨國企業，對台灣政治施加影響力的根源，乃是來自於中國政府對台灣的政治意圖；因此，促使部分台商扮演中國政府的協力者，在台灣形成「在地協力機制」，直接或間接協助中國政府達成對台的政治目的。對台商而言，此種行為模式既是「自利行為」，也是「自保行為」，但其行為卻具有外溢效果 (spillover effect)，影響到台灣整體的輿論與政治秩序，同時也影響一部分選民的投票行為。本文分析 2012 年總統大選期間，高度依賴中國市場或期待進入中國市場的台商企業集團負責人，出面力挺中國主張的「九二共識」；而這些人士當中，又與兩岸政商資本家俱樂部（例如兩岸企業家峰會）高度重疊，由此可見這些政商菁英對台灣政治的影響力。

本文所界定的「跨海峽資本」，做為一種資本類型，其行為特徵是因為跨越國境之政治關係而衍生的「政治身分」。這個浮現中的新政商集團，以「大中華經濟圈」為範圍，構成跨海峽特權資本家階級 (privileged cross-Strait capitalist class)，其行為模式與既有文獻中的「跨國資本家階級」(Sklair 2001, 2002; Levitt 2002; Carroll 2010) 的關鍵差異之一，就是因為中國對台統戰需要，而賦予的特殊政治身分，使得其增加在中國國內市場中的尋租機會或獲得中國政府的特殊待遇，使這種政治身分成為一種「資本」。假若中國放棄對台灣的主權宣稱，不再執行對台灣的兼併政策，則跨海峽資本這樣一個特殊政商資本範疇將不復存在，而趨近文獻中的跨國企業的典型行為。

第二，本文拓展了我們對於中國「統戰工作」的視野與認識。中國統戰工作藉由跨海峽網絡，已經深入到台灣社會的內部和底層。中國政府

對於台灣施展政治影響力的管道相當多樣化，從政界、工商業、農漁業、宗教、文化、學術、地方派系等層面，都建立了接觸與影響管道。本文聚焦三個個案，針對工商業界的政治活動進行分析。中國對台施行統戰的機制，融合國家統合主義模式和恩庇—侍從主義的雙重構造，前者如台企聯與各地台商協會，以及兩岸企業家峰會等組織；後者如連戰等高層次協力者與中國領導階層的關係，以及旺旺企業與國台辦等中國政府機構的關係。但這雙重構造並非相互隔離，在實際作用中，兩者經常交織在一起。本文特別強調此種政治影響力機制，不只發生在單一的國家邊界之內，而是跨越國境的行為。

對中國而言，以商業模式操作統戰的好處是「掩人耳目」，因為一般習慣生活在市場資本主義環境下的人們，對於「商業行為」比較不會產生政治聯想，也會認為「市場交易」本質上是「無害的」(innocuous)。再者，一般認為在新自由主義主導下的市場民主政治體制，較難有充分理由反對「市場行為」，縱使該行為帶有政治企圖。

一般而言，統戰工作經常無法深入境外的國家社會內部，但中國政府在台灣的統戰工作如此廣泛、深入而綿密，近年來（特別是在馬政府執政八年期間）施作程度急速趨近香港。其實，台灣與香港之間仍存在差異，香港已經是中國主權下的一個行政特區，而台灣（或中華民國）是事實上的主權國家，並不在中華人民共和國的管轄範圍。為何中國政府可以在台灣境內執行類似在香港所施行的統戰工作？究其原因，與台灣所處的國際地位、對外經貿結構、企業集團與台商的政治認同、執政黨（2008年至2016年是國民黨，2016年之後是民進黨）對中國的政治定位、反對黨的作為、社會防衛能力等息息相關。目前，台灣仍然具有相當完備的國家邊境管理與國家自主性，用 Juan J. Linz 與 Alfred Stepan 的說法是，台灣具有相當完整的「國家條件」(stateness) (Linz and Stepan 1996)。因此北京必須迂迴而行，運用台商對中國經濟的依賴，建構跨海峽政商關係網絡，而執行「以商業模式做統戰」的策略。對照香港，中國政府機構、中資企業早已進駐，其施展影響力的方式一部分也借助商業模式，但經常是更直接的介

入操作。台灣對中資來台，迄今仍然採取嚴格的管制，雖然愈來愈多的中資經過第三地進入台灣，但整體而言，台灣的中資規模遠小於香港的中資規模（黃健群 2017）。

第三，在地協力者模式的結構脈絡是台灣對中國的經濟依賴關係。因此，理論上，一旦兩岸的經濟關係發生變動，跨海峽政商關係亦可能隨之發生變化，而影響到中國因素對台灣所發生的作用。最近幾年，特別值得注意的變遷是，中國沿海地區勞力密集型加工出口工業化模式的耗竭。在此宏觀變化下，台資在中國的營運也面臨新的情勢。以往依靠台商與地方官員的「關係政治」（亦即，恩庇一侍從主義的一種形式），而降低勞動成本的作法，如今不再無往不利。因此，原來在中國沿海從事加工出口的台商關閉工廠或遷移。移動的方向，仍然朝向追逐低工資的遊牧方式，少部分向中國內地轉移，例如富士康；大部分則向第三國遷移，例如越南、柬埔寨、印尼、印度、緬甸等國，而富士康也在中國之外採取更多的全球佈局。隨著中國產業政策的重新調整與本身製造技術的成熟，所謂「紅色供應鏈」的興起，許多台商失去了技術優勢，同時也無法再依靠政商關係從事尋租或降低成本而存活，面臨被淘汰的命運（鄭志鵬、林宗弘 2017）；中國經濟民族主義與地方保護主義高漲，政府致力扶植本土企業，同時排擠了台商的生存空間（Yu et al. 2016）。紅色供應鏈帶給台灣的另一種壓力是人才外流，尤其是在資通訊產業方面。其實，早在推動紅色供應鏈成為中國政府政策之前，中資企業高薪挖角台灣產業人才十幾年前已經悄然進行，其模式是「兩、三倍高薪挖角，但用後即丟」，早期從台灣「挖一個廠長，等於挖來了一條產業鏈」。<sup>50</sup> 面對此產業攻勢，台灣半導體的人才與專利便外流到中國供應鏈（熊瑞梅等 2017）。同時，愈來愈多著眼中國內銷市場的大型台灣資本（如房地產、金融、服務等行業），也更加深入中國，從而增加對中國市場的依附性。總體而言，台商在中國的議價能力 (bargaining power) 正在明顯下降中，原先所曾享受的特殊優惠待遇

---

50 訪談：LM201508。

逐步被取消，而變成普通的外商，亦即，中國台商的政治身分資本正在貶值中。

目前，中國正經歷產業轉型，台灣也在尋找新的產業出路，這些都帶動兩岸各自之間產業重新布局的態勢，將對跨海峽政商網絡產生何種影響？首先，產業之政商關係的內涵與深度，內外銷有別。台商議價能力下降，會增加其對中國政府的依附性，更容易成為操縱的對象。如上述個案分析，那些在終端市場上仰賴中國內銷市場的廠商，有更高機率成為中國執行政治目標的協力者（代理人）。這種傾向，隨著更多原本三角貿易製造業的台商移出中國，以及更多深入中國內銷市場的台商加碼西進，將會使得大型的、內銷型台商集團，成為最主要的代理中國政治利益的候選人，或成為中國政府施壓或影響台灣的重要媒介。這些台商之所以具有協力者的潛能，正因為他們是跨海峽資本，其營運同時部署於中國與台灣兩地，所以能夠將影響力延伸到台灣內部。因此，我們不能以中國台商的議價能力受到削減，進而推論跨海峽資本對台灣政治的影響力將呈現線性的遞減；而是應該觀察這些資本的活動範圍與場域，及其業主是否被納入跨海峽政商網絡之中。但 2014 年「太陽花運動」之後，「兩岸服務貿易協議」與「貨物貿易協議」（當時談判中）的中斷，使得台商加碼西進的速度減緩下來。

第四，在地協力者模式有其效用與限制。政治代理人的實際作用，一部分取決於台灣國內政治的回應方式，是多股力量的拔河。例如，從 2008 年以來，公民社會反對國共合作，抵制「傾中媒體」，對「服貿協議」進行抗爭，都對中國政府所設定的兩岸關係進程，產生了干擾作用。2014 年 3 月至 4 月之反兩岸服貿協議的「太陽花運動」爆發後，中國政府修改對台灣統戰的戰術，提出「三中一青」政策。2014 年 11 月台灣「九合一」地方選舉，連勝文在台北市長選舉中敗選，影響連戰在中國政府眼中的「代理價值」。在該次選舉活動期間，過去十年來在兩岸關係中深具影響力的連戰家族及其扈從，與中國的政商關係成為媒體關注點，並被批評為「兩岸權貴」。這個批評可能是連勝文落選的一個因素。2016 年 1 月，國民黨

在總統與立委選舉上嚴重挫敗，被視為選民對國民黨政府之中國政策的否定，尤其國際媒體更是如此詮釋。

控制與抵抗是同步的「雙向運動」。台灣社會本身對於中國統戰策略的認識程度，以及採取何種社會防衛保護自己的民主生活，會影響北京「以商業模式做統戰」的效用。「太陽花運動」的爆發，似乎一夕之間改變國共合作框架下的兩岸關係運作模式，但其實在「太陽花運動」之前，通過各種抵抗中國因素的抗爭事件（例如抗議陳雲林來訪、熱比婭紀錄片事件、鍾鼎邦事件、反媒體巨獸壟斷運動、反服貿運動等等）已經累積大量的動員能量。公民行動也改變了一部分輿論與新聞報導，同時促發社會對中國因素的認知，而導致民意趨勢的轉變。

根據中央研究院社會學研究所「中國效應研究小組」(CIS) 調查，大多數民眾對於中國政府試圖影響台灣新聞媒體的作為，基本上有清晰認知。CIS 歷年調查比較，也可以觀察到民眾對於國民黨政府的中國政策產生質疑。例如，CIS 2013 年的調查顯示，詢問受訪者：「如果台灣要和中國大陸進行政治談判，請問您會比較信任國民黨政府、還是民進黨政府？」回答中有 49.4% 信任國民黨；34.0% 信任民進黨，1.9% 兩黨都信任，10.9% 兩黨都不信任（有效樣本 1,243 人）。但 2014 年 12 月至 2015 年 2 月的調查，民眾態度發生相當大變化，有 36.6% 信任國民黨，43.0% 信任民進黨，1.8% 兩黨都信任，13.3% 兩黨都不信任。同一波調查中也發現：61.2% 的受訪者同意「國民黨太過於傾向『中國大陸政府的立場』」，只有 35.3% 的受訪者不同意。換言之，多數民眾認為馬政府「過度傾中」（有效樣本 1,277 人）。從這些調查資料可以發現，在發生「太陽花運動」的短短一年內，民眾對兩岸政治議題的態度有戲劇化的翻轉，信任民進黨的程度高於國民黨。這些民調資料也可以佐證：台灣人民對國民黨政策傾中，以及中國施壓台灣的認知與不滿。

國共合作模式的挫折，以及在地協力者模式的限制，是否會促使北京從根本上改變對台策略？從整體趨勢觀察，中國政府採取間接的、商業模式來執行對台灣政治目標的總體戰略，短時間內可能不會改變。中國是一

個龐大的政治經濟系統，一個巨大的官僚機構，單單對台工作系統就有數以萬計的工作人員。大船不好掉頭，調整對台政策需要一段時間，包括內部協調、溝通與團隊重組。所以，在短期內尚未出現有效替代方案之前，原先的「讓利政策」會繼續執行。然而，在 2016 年民進黨執政之後，因為國民黨已經成為在野黨，北京勢必重組「代理團隊」，但它馬上遇到一個問題：要將「代理權」集中轉換到另一個國民黨（前）主席身上，還是將「代理權」分散？代理權的集中或分散，涉及兩岸政商關係的新部署。集中的話，政治風險高；之前由連戰擔任「總代理商」的模式，一旦其政治地位摔落，運轉便失靈。<sup>51</sup> 分散的話，交易成本 (transaction cost) 不低，北京必須處理多個系統同步運作的統戰介面，擺平「租金」分配難題，亦即，多個政商集團為了爭奪北京籠絡台灣政商菁英而「讓利」的經濟特權，所產生的混亂局面。一旦北京要對眾多「代理商們」下達「指令」，指揮系統可能也會出現紊亂狀況。

本文對於國家與社會（經濟）的關係並不採取古典馬克斯主義式的命題，亦即，將國家視為資產階級的「管理委員會」（治理工具）。<sup>52</sup> 本文採取的是「國家—政治社會—社會（經濟）」三層分析觀點，亦即，政黨與政治人物乃是以「政治社會」（political society）做為主要活動場域，他們的角色與政治取向雖然取決於他們與經濟部門的關係，但同時受到權力結構與自身意識形態／價值觀的影響，而不是經濟結構的直接反映，也不是對財團利益照單全收。例如，馬英九的中國政策至少一部分展現出與中國民族主義的親和性，而蔡英文與民進黨則展現出對台灣自主性與本土價值的態度。因此從國民黨執政到民進黨執政，政黨與政治人物在兩岸政商網絡中的角色必然有所變動，蔡英文政府的角色模式，不會與馬英九政府一樣。例如，蔡英文就任總統之後，不願意接受北京所定義的「九二共識」（一中原則），北京即在陸客觀光團來台數量上採取減量制裁措施。未來幾年，由於台灣政黨輪替，我們有機會觀察跨海峽政商關係的變化，以及

51 「代理權」、「總代理商」等用法，在此是借用管理領域的比喻詞彙。

52. 此段回應本書編委會關於台灣政府是否做為兩岸政商關係代理人等問題的提問。



跨海峽資本的行為調適，並進一步檢證、修正本文的命題。

最後，本文使用的「以商業模式做統戰」的分析架構，是否適用於中國與其他區域和國家的關係？香港在主權移交中國之後，經濟整合是中國吸納香港最主要的手段。方志恒 (2017) 採取中國因素的分析框架，從制度結構面，分析北京近年對香港事務的直接施力與間接施力的模式，並解釋北京的干預如何激發香港人的本土意識，並引發各種對中國因素的抵抗動員。其實，中國因素效應遍及全球，中國企業在全球擴張市場引起不少關切。為了建立紅色供應鏈而在先進國家併購企業與獲取高端技術，也引發疑慮與反彈；為了擴展「軟實力」而在全球建立孔子學院，也在最近幾年引起諸多爭端。

陸客觀光團的效應不僅限於台灣與香港，也是全球的現象。一個主要的觀察變項是，中國政府有沒有把觀光團當作施壓籌碼。蔡英文政府不承認「九二共識」，北京施壓台灣的方法之一就是將來台陸客團減量。2016年7月，南海爭議仲裁後，中國曾減少赴菲律賓旅遊團。<sup>53</sup> 更早之前，中日發生釣魚台主權爭議，也曾使用陸客團做為施壓工具。

2016年7月，韓國政府決定部署美國的薩德飛彈防衛系統 (THAAD)。中國認為將威脅其國防安全而極力批判，表示不會坐視，不久即把經濟制裁指向「韓流」；8月，中方取消了幾項韓國明星在中國的活動，這個消息使得韓國一些娛樂公司股價下跌。<sup>54</sup> 11月，中國政府升高抵制，對衛星電視台下達「禁韓令」：「不得播出有韓國明星代言的廣告片，不能邀請韓國演員，不許宣傳韓國元素及韓國模式。」<sup>55</sup> 同時，中國也嚴密監控提供土地做為薩德飛彈基地的韓國樂天集團，暫停樂天在瀋陽的一個價值數十億美元的房地產項目；<sup>56</sup> 並導致樂天集團在中國數十家「樂天

53 〈南海仲裁後 菲團頻遭退〉。聯合新聞網，<http://udn.com/news/story/7331/1871134>，2016年8月4日。

54 〈不滿韓國部署「薩德」，中國拿「韓流」出氣〉。紐約時報中文網，<http://cn.nytimes.com/china/20160808/china-korea-thaad/zh-hant/>，2016年8月8日。

55 〈「限韓令」升級！中國禁韓星廣告〉。自由亞洲電台網站，<http://www.rfa.org/mandarin/yataibaodao/junshiwaijiao/ql3-11212016105202.html>，2016年11月21日。

56 〈中國叫停樂天項目 但仍稱歡迎外企投資〉。美國之音中文網，<http://www.voachinese.com>

瑪特」超市關閉。以上這些施壓模式屬於本文提出的間接施壓（亦即，地緣經濟的手段）。南韓反對黨反對部署薩德飛彈，在爭議期間，北京邀請六名反對黨國會議員訪問中國，引起韓國執政黨嚴厲批評。<sup>57</sup> 到了 2017 年 1 月，中方採取直接施壓的行動，包括片面取消中韓雙邊的軍事會談，以及中國空軍機隊進入韓國防空識別區（亦即，外交與軍事等地緣政治的手段）(Haggard 2017)。中國對韓國施壓的劇碼，顯示本文的分析架構可以適用到台港之外的其他國家；但是台灣與其他國家有個根本差異，就是中國宣稱對台擁有領土主權，並積極以經濟吸納策略促進「統一」目標，並在台灣培育在地協力者網絡。在地協力網絡涉及中國的政策目標能否在「標的國」產生作用的一個關鍵。中方報導說，中國將「暗中貿易制裁接納薩德導彈部署地——慶尚北道星州郡，以加大當地居民反對薩德力度」的作法，<sup>58</sup> 需要有在地協力者配合才能執行。因此，中國的說法究竟是難以落實的威脅，或者能產生實際效果，仍需要後續觀察。<sup>59</sup>

總體而言，本文的分析架構，可以延伸使用於中國與其他國家的關係，但其具體效應則必須逐案討論。一個國家使用地緣經濟手段對他國施壓模式是否有效，並不能從理論分析本身作出預測，因為在其執行中有「人的能動性」(human agency)、「機遇」(contingency)、「反作用力」(counter-actions) 等因素。台灣與香港的經驗，包括「太陽花運動」以及「雨傘運動」，都顯示多重力量抗衡的過程。台灣個案放置於全球比較中，可以凸顯與其他國家的普遍性與差異性，使中國運用地緣經濟手段影響世界的文獻更加豐富，並且增加理論蘊涵。

com/a/news-korea-china-lotte-theme-park-20170208/3714473.html，2017 年 2 月 8 日。

57 〈韓國反「薩德」議員訪華，被指為「中國的走狗」〉。紐約時報中文網，<http://m.cn.nytimes.com/asia-pacific/20160809/china-korea-thaad-opposition/zh-hant/>，2016 年 8 月 9 日。

58 〈「薩德導彈危機」陸祭 5 招反制〉。中時電子報，<http://www.chinatimes.com/newspapers/20160804000442-260108>，2016 年 8 月 4 日。

59 此段文字，改寫自作者另一篇著作（吳介民 2017）。

## 參考文獻

- 川上桃子，2017，〈中國影響力對台灣媒體的作用機制〉。頁 449-484，收入吳介民、蔡宏政、鄭祖邦主編，《吊燈裡的巨蟒：中國因素作用力與反作用力》。台北：左岸。
- 方志恒，2017，〈香港的本土化浪潮：中國因素氣旋下的抵抗動員〉。《中國大陸研究》60(1): 1-17。
- 王振寰，2010，《追趕的極限：台灣的經濟轉型與創新》。高雄：巨流。
- 台灣研究基金會編著，1989，《壟斷與剝削：威權主義的政治經濟分析》。台北：台灣研究基金會。
- 吳介民，2012，《第三種中國想像》。台北：左岸文化。
- ，2013，〈權力資本雙螺旋〉。頁 5-18，收入吳介民編，《權力資本雙螺旋：台灣視角的中國／兩岸研究》。台北：左岸。
- ，2015，〈九二共識到底怎麼被塑造出來的？〉。《新新聞》1498: 22-29。
- ，2016，〈政治ゲームとしてのビジネス——台湾企業の政治的役割をめぐって〉（作為政治競賽的商業活動：台商的政治角色）。頁 35-74，收入園田茂人、蕭蕭煌編輯，《チャイナ・リスクといかに向きあうか——日韓台の企業の挑戦》。東京：東京大學出版會。
- ，2017，〈中國因素作用力與反作用力〉。頁 21-85，收入吳介民、蔡宏政、鄭祖邦主編，《吊燈裡的巨蟒：中國因素作用力與反作用力》。台北：左岸。
- 吳介民、廖美，2015，〈從統獨到中國因素：政治認同變動對投票行為的影響〉。《台灣社會學》29: 87-130。
- 吳介民、蔡宏政、鄭祖邦主編，2017，《吊燈裡的巨蟒：中國因素作用力與反作用力》。台北：左岸。
- 李宗榮，2011，〈台灣企業集團間親屬網絡的影響成因〉。《台灣社會學刊》46: 115-166。
- 李嘉文，2015，《台灣媒體生產政治中的中國因素與獨裁者邏輯：以 C 集團為例》。新竹：國立清華大學社會學研究所碩士論文。
- 林宗弘、胡伯維，2017，〈進擊的巨人：台灣企業規模迅速成長的原因與後果〉。頁 229-266，收入李宗榮、林宗弘主編，《未竟的奇蹟：轉型中的台灣經濟與社會》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 夏傳位，2015，《台灣的新自由主義轉向：發展型國家的變異與挑戰》。新竹：國立清華大學社會學研究所博士論文。

- 張錦華、陳莞欣，2015，〈從人權報導觀點分析五地 10 報新疆衝突報導框架〉。  
《新聞學研究》125: 1-47。
- 陳師孟、林忠正、朱敬一、張清溪、施俊吉、劉錦添，1991，《解構黨國資本主義：  
論台灣官營事業之民營化》，澄社報告 1。台北：自立晚報社。
- 湯晏甄，2013，〈「兩岸關係因素」真的影響了 2012 年的台灣總統大選嗎？〉《台  
灣民主季刊》10(3): 91-130。
- 黃健群，2017，〈紅色資本的進擊〉。頁 87-146，收入吳介民、蔡宏政、鄭祖邦主  
編，《吊燈裡的巨蟒：中國因素作用力與反作用力》。台北：左岸。
- 園田茂人、蕭新煌編輯，2016，《チャイナ・リスクといかに向きあうか——日韓台  
の企業の挑戦》（怎麼面對中國風險：台日韓企業的挑戰）。東京：東京大學出版  
會。
- 熊瑞梅、陳冠榮、官逸人，2017，〈紅色跨界創新網絡的機制：以中國大陸半導體  
公司專利發明人網絡為例〉。頁 495-540，收入李宗榮、林宗弘主編，《未竟的奇  
蹟：轉型中的台灣經濟與社會》。台北：中央研究院社會學研究所。
- 蔡宏政，2017，〈陸客觀光的政治經濟學〉。頁 217-240，收入吳介民、蔡宏政、鄭  
祖邦主編，《吊燈裡的巨蟒：中國因素作用力與反作用力》。台北：左岸。
- 鄭志鵬、林宗弘，2017，〈鑲嵌的極限：中國台商的「跨國資本積累場域」分析〉。  
頁 611-644，收入李宗榮、林宗弘主編，《未竟的奇蹟：轉型中的台灣經濟與社  
會》。台北：中央研究院社會學研究所。
- Blackwill, Robert D. and Jennifer M. Harris. 2016. *War by Other Means: Geoeconomics  
and Statecraft*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Carroll, William K. 2010. *The Making of a Transnational Capitalist Class: Corporate  
Power in the 21st Century*. London: Zed Books, 2010.
- Haggard, Stephan. 2017. "The Most Important Korea Story of 2017: China, South Korea  
and THAAD." In The Peterson Institute for International Economics, [https://piie.com/  
blogs/north-korea-witness-transformation/most-important-korea-story-2017-china-south-  
korea-and-thaad](https://piie.com/blogs/north-korea-witness-transformation/most-important-korea-story-2017-china-south-korea-and-thaad) (Date visited: March 15, 2017).
- Jensen, Nathan. 2008a. "Political Risk, Democratic Institutions, and Foreign Direct  
Investment." *The Journal of Politics* 70(4): 1040-1052.
- . 2008b. *Nation-States and the Multinational Corporation: A Political Economy of  
Foreign Direct Investment*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Kobrin, Stephen J. 1979. "Political Risk: A Review and Reconsideration." *Journal of  
International Business Studies* 10(1): 67-80.
- Kurlantzick, Joshua and Perry Link. 2009. "China: Resilient, Sophisticated  
Authoritarianism." Pp. 13-28 in *Undermining Democracy: Strategies and Methods of*

- 21st Century Authoritarians*. Freedom House, Radio Free Europe/Radio Liberty, and Radio Free Asia.
- Levitt, Kari. 2002[1970]. *Silent Surrender: The Multinational Corporation in Canada* (new introduction by the author, new foreword by Mel Watkins). Montreal: McGill-Queen's University Press.
- Lin, Nan. 2011. "Capitalism in China A Centrally Managed Capitalism (CMC) and Its Future." *Management and Organization Review* 7(1): 63-96.
- Linz, Juan J. and Alfred Stepan. 1996. *Problems of Democratic Transition and Consolidation: Southern Europe, South America, and Post-Communist Europe*. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.
- Mann, Michael. 1984. "The Autonomous Power of the State: Its Origins, Mechanisms and Results." *European Journal of Sociology* 25(2): 185-213.
- Naughton, Barry M. and Kellee S. Tsai, eds. 2015. *State Capitalism, Institutional Adaptation, and the Chinese Miracle*. New York: Cambridge University Press.
- Nazemroaya, Mahdi Darius. 2012. *The Globalization of NATO*. Atlanta, GA: Clarity Press.
- Norris, William. 2016. *Chinese Economic Statecraft: Commercial Actors, Grand Strategy, and State Control*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Robinson, William I. 2004. *A Theory of Global Capitalism: Production, Class, and State in a Transnational World*. Baltimore, MD: John Hopkins University Press.
- Rodrik, Dani. 2013. "The New Mercantilist Challenge." In <http://www.project-syndicate.org/commentary/the-return-of-mercantilism-by-dani-rodrik> (Date visited: January 1, 2016).
- Rothkopf, David. 2008. *Superclass: The Global Power Elite and the World They Are Making*. New York: Farrar, Straus, and Giroux.
- Scott, Peter Dale. 2010. *American War Machine: Deep Politics, the CIA Global Drug Connection, and the Road to Afghanistan*. Lanham, MD: Rowman & Littlefield Publishers.
- Sklair, Leslie. 2001. *The Transnational Capitalist Class*. Oxford, UK: Blackwell.
- . 2002. "Democracy and the Transnational Capitalist Class." *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 581(1): 144-157.
- Useem, Michael. 1984. *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U. S. and U. K.* New York: Oxford University Press.
- Vernon, Raymond. 1971. *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*. New York: Basic Books.
- Wu, Jieh-min. 2016. "The China Factor in Taiwan: Impact and Response." Pp. 425-445 in

*Routledge Handbook of Contemporary Taiwan*, edited by Gunter Schubert. New York: Routledge.

Yu, Yi-wen, Ko-chia Yu, and Tse-chun Lin. 2016. "Political Economy of Cross-Strait Relations: Is Beijing's Patronage Policy on Taiwanese Business Sustainable?" *Journal of Contemporary China* 25(99): 372-388.

## 作者簡介（依姓名筆畫順序）

**Arthur Sakamoto** 美國威斯康辛大學麥迪森分校社會學博士。曾於德州大學奧斯汀分校任教二十餘年，現任德州農工大學社會學系教授，亦榮任該校 Cornerstone Faculty Fellow。研究興趣包括社會階層化與不平等、經濟社會學、種族與族群關係等。曾在世界各主要學術期刊發表論文數十篇。近作“Change in Occupations, Jobs, and Skills Polarization”將收錄於劍橋大學出版的 *The Cambridge Handbook on the Changing Nature of Work* 一書之中。

川上桃子（Momoko Kawakami）日本亞洲經濟研究所區域研究中心次長。東京大學博士（經濟學）。中華經濟研究院（1995-97）、中央研究院社會學研究所（2012-13）、美國加州大學柏克萊分校（2013-14）等客座研究。專業領域為以台灣為中心的東亞產業發展。近年主要研究分析台灣高科技產業的發展、兩岸關係的政治經濟分析、台灣和矽谷聯結的歷史等。主要著作為〈壓縮的產業發展：台灣筆電廠商的成長機制〉（〈壓縮された産業発展：台湾ノートパソコン企業の成長メカニズム〉）（第29回大平正芳記念得獎作品，2012）、〈中國影響力對台灣媒體的作用機制〉（吳介民等編《吊燈裡的巨蟒：中國因素作用力與反作用力》，左岸出版，2017）等多項著作。

王振寰 美國洛杉磯加州大學社會學博士，現任國立政治大學副校長及國家發展研究所講座教授。專長為政治社會學、發展社會學和經濟社會學。共同創辦並主持國立政治大學台灣企業史研究團隊，主編系列專書。最近的研究興趣為台灣和東亞產業發展與創新，以及中國大陸的區域發展和產業創新。

田島真弓（Mayumi Tabata）國立台北大學社會學系副教授。研究領域為經濟社會學、組織社會學、東亞資本主義、全球化與發展、社會創新與產業發展等。研究主題包括：資本主義與產業發展機制的台日比較、

科技人才流失的社會學研究、人力仲介業在科技人才跨國流動所扮演的角色、太陽花學運對於社會企業發展帶來的效應等。

**何明修** 國立台灣大學社會學系教授。研究領域包括：社會運動、環境社會學、勞動社會學。著作包括：《社會運動概論》（2005）、《四海仗義：曾茂興的工運傳奇》（2008）、《支離破碎的團結：戰後台灣煉油廠與糖廠的勞工》（2016）。目前正在撰寫一本關於台灣太陽花運動與香港雨傘運動的專書。

**吳介民** 中央研究院社會學研究所副研究員。曾任國立清華大學當代中國研究中心主任、法國高等社會科學院訪問教授、UCLA 社會學系傅爾布萊特資深訪問學者、哈佛大學費正清研究中心博士後研究員。研究興趣：政治社會學、政治經濟學、社會運動、公民社會。著有《第三種中國想像》；主編／合編《吊燈裡的巨蟒：中國因素作用力與反作用力》、《秩序繽紛的年代：1990-2010》、《權力資本雙螺旋：台灣視角的中國／兩岸研究》（2013）；翻譯 Albert O. Hirschman 的《反動的修辭》。

**呂玉瑕** 中央研究院社會學研究所兼任研究員。曾任中央研究院社會學研究所研究員。研究領域為家庭組織、勞動研究、性別與工作。近期研究議題包括台灣民眾性別意識變遷、青少年性別角色態度發展、社會變遷中客家家庭性別權力關係、家庭企業與女性工作等。

**李宗榮** 美國芝加哥大學社會學博士，中央研究院社會學研究所副研究員。曾任國立台灣大學社會學系兼任助理教授，國立政治大學國家發展研究所合聘助理教授，荷蘭烏特列茲大學社會學系訪問學者，日本中央大學訪問學者。專長領域為經濟社會學、組織理論、社會網絡分析。

**官逸人** 國立政治大學社會學博士。研究興趣為組織社會學、社會網絡分析、勞動社會學。博士論文為《台灣 IC 產業專利發明人的合作網絡機制》。研究成果發表於《人文及社會科學集刊》、《產業與管理論壇》等期刊。

**林宗弘** 中央研究院社會學研究所副研究員，香港科技大學社會科學部博士（2008）。研究興趣為華人社會的階級不平等、經濟社會學、勞動議



題與災難社會學等。曾因災難社會學研究，包括論文“Governing Natural Disaster: State Capacity, Democracy and Human Vulnerability (2015)”刊登於國際期刊 *Social Forces* 而獲得科技部吳大猷紀念獎表揚；與洪敬舒、李健鴻、王兆慶、張烽益合著暢銷著作《崩世代：財團化、貧窮化與少子女化的危機》（台灣勞工陣線協會出版）曾獲中華民國文化部圖書金鼎獎（2012）。另與戴伯芬合編《高教崩壞：市場化、官僚化與少子女化的危機》（2015，群學出版）一書，探討台灣高等教育所面臨的轉型危機。

**林庭萱** 國立台灣大學社會學系碩士畢業，現職為中央研究院社會學研究所研究助理。研究興趣為家庭社會學、性別與工作。

**胡伯維** 畢業於國立清華大學社會學研究所，現職中央研究院社會學研究所研究助理。研究興趣為比較政治經濟學、社會不平等、組織研究、研究方法。過去曾關心台灣的環境運動（大專生計畫）、教育城鄉差距問題（碩士論文）與災難的社會根源（《都市與計畫》44[1]）。目前正在處理全球金融化與收入不平等的跨國比較分析。

**張晉芬** 中央研究院社會學研究所研究員。現正從事之研究包括性別與勞動市場、醫護勞動處境與組織認同、以及東亞跨國比較。最近發表的期刊文章為“Economic Inequality and Determinants of Earnings in Taiwan in the 2008 Recession” (*Development and Society*, June 2017, 46(1): 55-82. DOI 10.21588/dns/2017.46.1.003)。另出版專書《勞動社會學》（政大出版社，增訂二版，2015）。

**陳東升** 國立台灣大學社會學系教授。研究興趣包括網路社群的意見趨勢分析、地方創新與社會經濟、公民科學、社會創新與社會設計等跨學科領域。主持科技部人文與社會科學司人文創新與社會實踐計畫辦公室推動理論與實踐的結合工作。

**陳冠榮** 國立政治大學社會學研究所碩士。研究所期間曾研習社會網絡分析、中國資本主義、經濟社會學、組織社會學、組織心理學、動態競爭等經濟、社會與中國研究相關領域課程。碩士論文題目為《外派管理者角色與跨界鑲嵌：以半導體產業外派中國之高階台幹為例》。

陳琮淵 中國華僑大學國際關係學院／華僑華人研究院助理教授，兼任華僑大學印尼研究中心副主任、《華僑華人文獻學刊》編輯委員，同時也是國立政治大學、國立暨南國際大學東南亞研究中心特約助理研究員。研究興趣為東亞及東南亞發展、婆羅洲研究、華人族裔經濟、經濟社會學及企業史等。

詹淑婷 財團法人商業發展研究院助研究員。曾研究電子產業的高階人力薪酬與職位激勵、台灣集團企業之股權結構與公司治理、集團企業之策略與領導等議題；並針對台灣水五金、織襪、螺絲產業群聚的技術發展與代際創新進行分析。目前研究興趣是電子商務導入家族企業、中小企業家族企業傳承等相關議題。

熊瑞梅 國立政治大學社會學系特聘教授。研究領域為社會網絡、社會資本、組織社會學和勞力市場。近年來的研究方向有兩部份，一部份是使用社會網絡觀點來探討台灣半導體產業的董監事網絡結構的長期發展特質，及分析台灣和中國半導體產業專利發明人資料庫，企圖從這些市場網絡中呈現具有創新網絡的結構特質；另一部份的研究方向是使用大型社會網絡和社會資本調查，進行社會網絡在勞力市場創新表現的網絡機制，及社會網絡對公民參與和信任的影響。主要著作有兩本編輯的英文書：Wang, Jenn-hwan and Ray-may Hsung. 2016. *Rethinking Social Capital and Entrepreneurship in Greater China*. New York: Routledge. 和 Hsung, Ray-may, Nan Lin, and Ronald Breiger. 2009. *Contexts of Social Capital: Social Networks in Markets, Communities and Families*. New York: Routledge. 另外近年來有關社會網絡與勞力市場的論文代表作為 Hsung, Ray-may, Yi-jr Lin, and Ke-wei Lu. 2013. "Structural Embeddedness of Accessed Networks and Innovation at Work." *Research in the Sociology of Work*, 24: 295-322.

劉正 美國德州大學奧斯汀分校社會學博士，現任東海大學社會學系教授兼社會科學院院長。曾於美國紐約市立大學社會學系（2012）、日本京都同志社大學 Institute for Technology, Enterprise, and Competitiveness 研究中心（2015）擔任訪問學者，曾任《台灣社會學刊》主編（2014-2016）。研究興趣廣泛，包括教育社會學、社會階層與流動、企業接班

的模式與影響等。目前也與多位來自不同學門的學者合作，討論高齡化的台灣社會將面臨的各種關鍵議題。

**鄧建邦** 淡江大學未來學研究所副教授。主要研究專長為經濟社會學、移民社會學、中國台商研究與未來研究。目前擔任 *Journal of Comparative Studies* (Daugavpils University, Latvia) 的編輯委員。近期出版的著作有：“Marginal Mobilities: Taiwanese Manufacturing Companies’ Migration to Inner China,” Pp. 133-148 in *Border Crossing in Greater China: Production, Community and Identity*, edited by Jenn-hwan Wang. London: Routledge, 2015、“Taiwan’s Immigration Policy and the China Impact: The Case of Cross-Strait Families.” Pp. 215-238 in *Taiwan and the ‘China Impact’: Challenges and Opportunities*, edited by Gunter Schubert. London: Routledge, 2016. 近期的研究計畫為：「自發性的外派人員在中國大陸與東南亞」。

**鄭力軒** 國立政治大學社會學系副教授。美國杜克大學 (Duke University) 社會學博士。曾任國立中山大學社會學系助理教授、副教授、日本研究中心執行長。專長為經濟社會學、歷史社會學、人口與健康、日本社會。

**鄭志鵬** 國立清華大學通識教育中心與社會學研究所合聘副教授、國立清華大學當代中國研究中心執行委員。主要研究領域為經濟社會學、發展社會學、制度理論。研究主題包括台商企業、勞動體制、產業協會、中國經濟轉型。近期關注焦點有二：一是中國私營企業的發展；二是台灣技職教育的歷史形構。

**鄭雁馨** 中央研究院社會學研究所副研究員。自美國賓州州立大學取得社會學與人口學的博士學位後，曾於德國馬克斯普朗克人口研究機構擔任博士後研究員兩年餘。研究興趣為家庭人口學與青少年發展。近年研究關心從青少年到成年期間家庭對人類發展的形塑過程，以及整體社會的家庭變遷，包括現代家庭行為的社經不平等、多元家庭價值與後工業化社會的低生育率困境等，同時也關注教育擴張對未來勞動人口結構與素質的影響。其核心關懷是社會不平等與性別議題。近年因多元成家與同性戀公民權議題的興起，近期研究也探討過去二十年影響台灣公眾對同

性戀態度轉變的相關因素，並利用多國數據就形塑公眾對同性戀態度的社會文化因素進行跨國比較。

**謝斐宇** 中央研究院社會學研究所副研究員。主要研究興趣為發展社會學與經濟社會學。近期研究關注台灣中小企業的技術學習與創新，和東亞發展模式的比較。

**鍾喜梅** 義守大學企業管理系副教授。曾擔任國立中山大學電子商務研究中心家族企業研究室副研究員、跨代創業成功實踐研究計畫 (STEP Project for Family Enterprising) 2014-2016 年全球委員會代表 (STEP Global Board Member)、2015 年與 2016 年全球家族企業研究學會 (IFERA [International Family Enterprise Research Academy]) 最佳博士論文提案委員會主席 (Best Ph.D. Research Proposal Award Jury Chair)，以及 2017 IFERA Global Conference in Taiwan 議程主席等職。主要研究興趣為家族企業與集團企業的策略與治理議題，以及華人關係網絡之緣由與影響。發表期刊論文、專書論文、一般性文章等 40 餘篇，並擔任學術期刊的編輯委員與審查會成員。矢志推動家族企業永續發展目標，與不同國際家族研究學會、團體與院校有合作，積極推動亞太區域的家族企業研究與實務實踐。

**蘇國賢** 台灣大學社會學系教授，1985 年畢業於台大歷史系，1987 年赴美攻讀碩、博士，並於 1995 年取得美國哥倫比亞大學社會學博士。畢業後先後任職於長庚醫學暨工程學院工業管理學系、國立中山大學企業管理學系、國立台北大學社會學系及國立台灣大學社會學系。曾任國立台灣大學社會學系系主任、科技部人文社會科學研究中心副主任。目前為國立台灣大學社會科學院院長。學術專業領域為社會階層與社會流動、組織社會學、教育社會學、家庭與人口、社會網絡等。近年來主持的科技部研究計畫包括：「台灣個人網絡的輪廓與變遷」、「高等教育的階級不平等」、「職業與階級再製」等，也擔任「台灣教育長期追蹤資料庫後續調查」及「台灣地區社會變遷基本調查研究」等大型調查計畫之共同主持人。

# 索引

- 九二共識 694, 696, 696n, 697-698,  
698n, 699, 699n, 705, 708, 713-714,  
716
- 人口老化 viii, 2, 10, 13, 27-28, 33, 190,  
192-193, 196, 198-200, 205, 209, 212,  
214-215, 217-218
- 人口紅利 2, 5, 10, 13, 46, 190, 194,  
196-197, 199, 199n, 200, 202, 214
- 人口結構 46, 190, 192-193, 196-197,  
199, 208-211, 215, 386, 726
- 人口轉型 190, 192-194, 196, 199, 199n,  
200, 214
- 人才政策 506-508
- 人才流動 496, 498-502, 508, 510, 521,  
529, 542
- 人才遷移 541, 542
- 三角貿易 243, 354-355, 691, 711
- 女性就業 168, 171, 174, 190, 212
- 女性賦權 227, 383-384, 386, 388, 391
- 工具機業 360-361, 361n
- 工會路線 132, 151
- 中小企業 iii, iv, viii, 2, 6-8, 10, 14,  
17-19, 24, 27, 30, 32-33, 35, 54, 56, 58,  
60-62, 64-65, 67, 75, 81-82, 101, 110,  
119, 148, 226-227, 230, 232-234,  
236-237, 239-240, 242-244, 244n, 245,  
245n, 246-247, 249-252, 254-260, 263,  
294, 316, 320, 332, 340, 345-346,  
348-349, 351-354, 356-361, 364-365,  
365n, 366, 368-372, 374, 379, 386-387,  
399, 415, 420, 429, 455, 458, 464, 481,  
548, 559, 589, 614, 619-620, 624, 627,  
629, 633, 637, 640, 641, 651-652, 678,  
685
- 中國大陸 2, 8, 14, 19-22, 27-28, 32, 34,  
60, 71-72, 171, 192, 204, 226, 233, 235,  
465, 495-496, 498, 500, 502, 506-508,  
510, 514, 518, 530-531, 616-618, 641,  
645-646, 648-650, 654-657, 660, 662,  
663n, 667, 668n, 669, 669n, 670-672,  
696, 700, 705, 712, 716-717
- 中國內陸 22, 646, 656
- 中國因素 10, 21, 71, 75, 80, 240, 242,  
259, 676, 681, 685, 694, 697, 703, 705,  
707, 710, 712, 714, 716-717, 722
- 中國模式 236, 685
- 公(國)營事業民營化
- 公民社會 6, 10, 23-25, 134, 143, 465,  
572, 574, 577, 578, 586-590, 599-600,  
711, 722
- 分配機制 167, 169, 175
- 分散化生產體系 346, 348-349,  
357-358, 364-366, 368-369, 372-373
- 分散化網絡體系 371
- 太陽花運動 22-23, 25, 39, 130, 692,  
711-712, 715
- 夫妻合夥 18
- 夫妻夥伴關係 18, 383-384, 389,

- 395-397, 401-402, 405, 411, 416-417, 419
- 少女化 2, 10, 28, 32, 35, 47, 81, 194, 218, 602
- 父權 2, 5, 10, 13, 18, 166, 384, 390-392, 401, 405, 413-418, 576, 592, 639
- 世界工廠 14, 22, 264, 608, 621, 627, 638, 641, 646n
- 世界體系 2, 5, 10, 25-26, 545, 620, 622
- 代工廠 7, 19, 80, 235, 319, 362, 403, 406-412, 467-468, 470-475, 477-480, 482n, 483-490, 490n, 491, 549, 550, 608, 622-624, 634, 640
- 代理理論 268, 272, 274, 282, 284-286, 300-303
- 出口導向 5, 7, 10, 21, 35, 60, 65n, 202, 242, 274, 351, 358, 359, 360n, 361, 369, 401, 587, 614, 641, 670, 685
- 半導體 iii, 8, 12, 17, 20, 22, 30, 64, 72, 77, 79, 81, 108, 118, 346, 348, 352, 354, 356-357, 362-364, 362n, 376, 464-465, 492, 495-501, 503-504, 506-517, 519, 521, 525-526, 528-535, 537, 549-550, 552-553, 557, 599, 620, 639, 659, 710, 717
- 另類經濟 24-25, 571-572, 574-576, 578-582, 584-588, 588n, 589-590, 595-601
- 台商 iii, 2, 8, 9, 19-22, 25, 27, 32-36, 69, 71-72, 233-234, 238-239, 242, 249, 257, 261, 264, 441, 504, 537, 608-609, 611-612, 614-616, 616n, 618-622, 624-629, 629n, 630-633, 633n, 634-642, 645-646, 646n, 649-650, 652-658, 658n, 659, 659n, 660, 663-664, 667, 667n, 668-672, 676, 678-679, 682-686, 688-689, 691-697, 699, 699n, 700, 700n, 701, 701n, 702, 702n, 708-711, 716-717
- 台資企業 22, 230, 242, 260, 626, 631, 633n, 641, 652, 654, 657, 659, 667n, 670-671, 684
- 台灣社會變遷基本調查 160, 165, 174, 175n, 185, 220
- 台灣股市 iii, 9, 12, 30, 92-97, 103-105, 111, 115-117, 119, 241, 248
- 台灣經濟發展 iii, iv, vii, 2, 5, 7-8, 12, 14, 17, 21, 27, 46, 49-50, 54-57, 62, 65, 75, 79, 101, 190, 202, 214, 227, 306, 348, 387, 594, 640
- 外包生產 468, 491, 614
- 外包制 35, 234, 340, 349, 386, 459
- 市場失靈 371, 428, 432
- 市場交換 426, 429, 436, 438, 465
- 市場政治 14, 226, 230, 232-234, 236-239, 252, 257-259, 624, 641
- 市場經濟 128-130, 321, 426, 429, 575, 583, 590, 593, 595, 598, 681-682, 705
- 市場網絡 31, 35, 50, 54, 57-58, 61, 65, 69-70, 73, 75, 80, 263-264, 306, 339, 641, 671
- 平台領導策略 468, 491
- 民粹金權主義 106, 120
- 生育率 9-10, 13, 33, 190, 192-195, 197, 199, 199n, 200-207, 215, 217-220
- 生產力 9, 166, 168, 195-197, 200, 214,

- 253, 258-259, 426, 428-429, 432,  
435-446, 448-458, 553, 566, 618
- 生產者導向商品鏈 549
- 生產網絡 iii, 7, 56, 63, 65, 79, 349, 351-  
352, 357, 360, 362, 365, 368-371, 373,  
389, 396, 429, 537, 548, 549, 564, 566,  
612, 629, 634-635, 639, 652
- 生產驅動商品鏈 545, 554, 565
- 交易成本 14, 232, 234-235, 239, 259,  
350, 371-372, 399, 409, 417-418, 626,  
691, 713
- 企業大型化 iii, iv, viii, 10, 14-15, 17,  
58, 78, 226-227, 280, 302, 338
- 企業家精神 7, 14, 260, 384, 386-393,  
414-420, 505
- 企業網絡 7, 12, 14, 62, 81, 276, 346,  
349, 359, 373-374, 640
- 全球化 iii, 2, 7, 10, 12-13, 19-21, 24-26,  
46, 53-54, 66, 73, 76, 78-80, 119, 154,  
192, 194, 218, 226, 230, 235, 237, 242,  
248, 283, 348, 351, 366, 372, 429, 442,  
471, 499, 504, 506, 521, 537, 542, 544,  
549, 560, 587, 621, 622, 646, 650, 653,  
683-684
- 全球生產網絡 79, 349, 357, 360, 365,  
369, 549, 564
- 全球商品鏈 7, 21, 546, 612, 614, 618,  
620, 620n, 621-625, 629
- 全球產業分工 468, 470, 472-473, 619
- 全球對接 542, 545, 564
- 全球價值鏈理論 234, 471-472
- 共有財 579-580
- 共享經濟 576, 579-581, 594, 596-597,  
603
- 列寧主義式國家資本主義 678, 680n,  
681
- 合作經濟 572, 575n, 577-578, 589, 593,  
597
- 同工不同酬 13, 46, 160, 165-167, 169,  
181-182
- 同值不同酬 46, 160, 165, 182
- 在地鑲嵌 21, 612, 614, 622-624,  
627-629, 632, 635, 638-639, 650-651
- 地方保護主義 22, 710
- 地方政商聯盟 22
- 地位取得 430, 435, 459
- 次級房貸 386
- 次級產業 354, 357, 364, 375-376
- 死亡率 13, 192-194, 196, 199n,  
200-201, 203, 205, 207, 245
- 自主工運 133-134, 142
- 自由化 8-10, 12-13, 16, 27, 30, 36,  
66-71, 74, 78-79, 81-83, 89-90, 93, 95,  
100-101, 103-106, 111, 118, 119, 131,  
137, 264, 270-271, 275, 280, 289, 291,  
307, 322-323, 327, 334, 340, 348, 386,  
441, 557, 669, 680n, 681
- 西進 10, 25-26, 71, 73, 239, 241, 465,  
608, 614, 617, 637-638, 646, 648-650,  
652-655, 657, 659-660, 667, 669-671,  
678, 711
- 技術創新 iii, 34, 50, 54, 72, 75, 259,  
350-351, 465, 483, 508, 558, 640
- 投資人保護理論 94
- 汽車零件業 357, 359-360
- 亞洲四小龍 5, 195, 546-548

- 依賴理論 5, 226, 235, 268, 274, 282,  
 290, 292, 301, 545-546  
 依賴發展 547  
 依賴管理 545-547, 563-565  
 兩岸服務貿易協議 130, 691, 711  
 兩岸關係 71, 73, 676, 678-682, 696,  
 698-699, 702-703, 711-712, 717  
 典範的移轉 iv, 7  
 制度論 4, 11-12, 25, 82, 95, 226, 282,  
 286-287, 289-290, 300-301, 329,  
 337-338, 685  
 協力網絡 33-34, 61-62, 81, 346,  
 348-349, 357, 364-365, 371, 379, 458,  
 634, 641, 715  
 奇蹟典範 iv, viii, 2, 7-11, 18, 21, 23, 25,  
 28-29, 46-47  
 性別 iii, viii, 2, 7, 10, 13, 18, 25, 28, 31,  
 33, 36, 46-47, 130, 137-138, 159-160,  
 162-170, 175, 175n, 176-179, 181-183,  
 185-186, 206-209, 211-215, 216n,  
 217-219, 383-384, 386, 388-392, 395-  
 397, 401, 407, 411, 414-420, 439, 443,  
 446, 449, 459, 576, 592, 629, 664-665  
 性別平等 28, 137-138, 159-160, 166,  
 182-183, 214, 217-219  
 性別歧視 viii, 2, 13, 18, 47, 160, 165,  
 170, 181-183, 185  
 性別動力 383-384, 386, 388, 392, 397,  
 407  
 性別薪資差距 160, 166, 170, 176,  
 181-182  
 性別職業隔離 46, 160, 165  
 性別權力結構 395  
 承包設備製造商 232  
 旺中事件 689, 694, 702  
 東亞資本主義 542, 545-546, 554, 565  
 知識創新 65, 498-499, 501-503, 507,  
 528-531  
 社區經濟 24-25, 465, 572, 574-576,  
 578-581, 589-590, 590n, 591, 591n,  
 592-594, 597-598  
 社會企業 25, 32, 465, 572, 578,  
 594-598, 602-603, 640  
 社會意向調查 106  
 社會經濟 iii, 24, 33, 56, 65, 74, 81, 215,  
 379, 458, 557, 572, 574-575n, 576-582,  
 594-597, 599-600, 641  
 社會運動 24, 69, 126, 131-132, 135,  
 139, 144, 148-150, 152, 457, 574, 582,  
 589, 599-601, 603, 623  
 社會運動型工會 126, 131-132, 144,  
 149-150  
 社會運動路線 132  
 社會網絡 4, 6-7, 10, 20, 27, 30, 56, 81,  
 236, 331, 499-500, 503, 506, 513, 528,  
 547-548, 578, 593, 608  
 股票市場 89-90, 92-96, 98, 100-101,  
 103-104, 108, 112, 115-117, 119, 264,  
 558-559  
 股權關係 290, 293, 316  
 金字塔股權結構 16, 268, 271-274,  
 276-277, 281-282, 284-286, 288-289,  
 292-296, 298-305  
 金控集團 9, 69, 279, 333, 687-688  
 金融全球化 12, 119  
 金融危機 2, 104, 183, 362, 386, 509,



- 555, 574, 614, 631, 633n, 658
- 金融自由化 13, 27, 30, 69, 82, 104, 119, 291, 322, 348
- 附加價值 iii, iv, 17, 27, 60, 168, 184, 237, 237n, 346, 350, 353-354, 354n, 355-358, 360-361, 363, 372-373, 375-377, 436-437, 441, 443-445, 447, 449, 450-452, 454, 456, 468, 470-475, 478, 483, 490-491, 531, 640
- 品牌廠 226, 234, 242, 468, 470-479, 481-491, 519, 546-547, 550-551, 554
- 城市布爾喬亞階層 323
- 後向關聯 359
- 後進追趕論點 350
- 政治民主化 53, 66, 79, 680
- 政治獻金 31, 58, 81, 679
- 政商關係 2, 6, 12, 16, 18, 21-22, 50, 54, 57-58, 62-66, 70-72, 74-75, 80, 82, 257, 271, 275, 288, 304, 306-307, 314, 324-325, 327-328, 330, 333-339, 608, 612, 623-627, 629, 630-632, 638-640, 670, 675-676, 678, 680-684, 686, 690-692, 694, 696, 707, 709-711, 713, 713n
- 政黨輪替 8, 64, 71, 74, 77, 112, 115, 138-140, 151-152, 589, 692, 701, 713
- 科技學習與創新 58
- 紅色供應鏈 20-22, 242, 465, 492, 498, 510, 531, 608, 612, 614, 619, 634-635, 638-639, 669, 710, 714
- 飛地經濟 22, 629, 635, 639
- 剝削 iii, viii, 7, 18-19, 28, 30, 34-35, 46, 80-81, 130, 227, 238, 249, 306, 339-340, 425-426, 428-442, 444, 446-448, 450-458, 579, 581, 585, 597, 622, 629, 638, 650, 716
- 家庭企業 7, 31, 383-384, 386, 388-396, 400-401, 414-420, 672
- 家庭計畫 2, 5, 10, 190, 192, 195, 197, 201-203, 214, 219
- 家族企業 12-13, 15-18, 27, 30, 35, 62, 65-67, 78, 227, 236, 257, 260, 270-272, 278, 281, 284, 286, 288-289, 292, 295, 301-302, 304-307, 314, 316-318, 320-327, 333, 335-339, 401, 415-416, 537, 640
- 家族控制 14-16, 19, 95, 268, 284, 295, 316, 318, 321, 324, 327, 329-330, 330n, 333-338
- 家族集團企業 iii, 268, 295, 298-300, 331
- 家族資本主義 15-17, 227, 263, 313-314, 316-322, 336-338, 640
- 恩庇－侍從主義 695, 709-710
- 恩庇－侍從關係 63, 680-681, 695
- 消費驅動商品鏈 545, 550, 554, 565
- 涓滴效應 359
- 衰退典範 iv, vii, viii, 2, 9-11, 13, 18, 21, 23, 25, 29
- 財閥 14, 63, 233, 239, 247, 350, 548, 559
- 逆向政治效應 679, 683, 689, 708
- 馬克思主義 5, 24, 130n, 163, 232, 234-235, 437, 454-455, 574-575, 579, 601
- 高科技產業 27, 29, 33, 81, 120, 144,

- 232, 260, 289, 332, 349, 352, 355, 357,  
379, 458, 465, 498-503, 509, 528, 544,  
548, 550, 558-560, 563, 566, 589, 641,  
655
- 國家中心論 6, 65, 76
- 國家角色 iii, 8, 10, 49-50, 54, 59, 66,  
76-77, 537, 566, 578, 602, 640, 680-  
681
- 國家的自主性 6, 55
- 國家能力 11-12, 26-27, 29, 46, 55-56,  
76, 79
- 國家統合主義 138, 154, 680-681, 709
- 專利 18, 20, 30-31, 57, 73, 363-364,  
364n, 366, 368, 373, 387n, 432,  
464-465, 495-496, 498-500, 503-504,  
506, 511-514, 516-532, 537, 583, 710,  
717
- 專制工廠體制 612, 627
- 專業經理人 15, 271, 281, 284, 288-290,  
292, 301-303, 305-306, 320-321,  
329-330, 333
- 教育程度 13, 160, 162, 162n, 164,  
165-168, 171, 173-174, 176, 180-181,  
190, 195, 200, 204-205, 207, 209, 211,  
215
- 族群 10, 21-23, 30, 62, 140n, 171, 173,  
176, 179, 180, 213, 456, 608, 612, 624-  
625, 629, 629n, 630, 634-635, 638-640,  
646n, 668, 670-671, 700
- 族群政治 10, 23
- 族群網絡 21-22, 608, 624-625, 628-630,  
635, 638-639, 668
- 液晶面板產業 537, 542, 544, 551-552,  
554, 558, 560, 565-566
- 產業升級 2, 9-10, 19, 21, 28, 72, 83,  
235-238, 241, 248-249, 257-258,  
263-264, 303, 307, 348, 350, 350n,  
351-353, 357-358, 370, 371n, 373, 442,  
463-464, 508, 511, 608, 612, 614, 624,  
630, 635, 637
- 產業外移 viii, 2, 19, 237, 260, 405
- 產業政策 viii, 12, 23, 26-27, 50, 54,  
57-60, 65, 67, 71, 75, 77, 97, 101, 103,  
352, 458, 500, 507, 510, 530, 548, 557,  
710
- 產業浪人 20, 464, 541-542, 546
- 產業結構 9-10, 24, 54, 56, 58, 118, 130,  
144, 148, 185, 203, 215, 236, 240,  
242-243, 346, 349, 356, 359, 361,  
363-364, 429, 441, 455, 457, 459, 472,  
545, 556, 559, 594, 619
- 產業集中化 353, 355, 365
- 產業轉型 32, 34, 66, 82, 217, 346,  
348-350, 350n, 351-352, 352n, 353,  
356-358, 371, 374, 458, 594, 632-634,  
711
- 第三波民主化 131
- 組織理論 232-234, 236-237, 614, 622
- 組織網絡 5, 25, 57, 458, 464, 548, 599
- 統戰 80, 640, 675-676, 682-684, 695,  
707-709, 711-714
- 規模經濟 230, 234, 236, 320, 350, 350n,  
359-360, 372, 482, 612, 621, 625, 629,  
640
- 剩餘價值 130, 431, 437, 622
- 創新 iii, 2, 7, 10, 12, 17-21, 23, 25,

- 28-31, 34, 46-47, 50, 54, 57-58, 64-65,  
72-82, 87, 108-119, 148, 205,  
216-217, 232, 238-239, 253, 258-260,  
263-264, 320, 346, 349-352, 362-366,  
368, 370-373, 378, 387n, 389-390, 415,  
420, 432-433, 464-465, 472, 483,  
495-496, 498-507, 509-512, 514,  
518-519, 521, 525, 528-531, 537, 544,  
548, 550, 558, 565, 587, 595-596,  
598-600, 603, 608, 612, 620, 625, 629,  
638-640, 716-717
- 創新網絡 25, 77, 79, 495-496, 498-499,  
501, 503-504, 507-508, 525, 529-531,  
717
- 創業家精神 364, 388
- 勞力密集 5, 7, 10, 60, 147, 202, 204,  
230, 232, 239, 244, 248-249, 257, 260,  
353, 357, 393, 589, 614, 620, 635, 653,  
655, 657-659, 666, 670, 678, 685, 710
- 勞工運動 iii, 24, 30, 46, 80, 125-126,  
130-133, 133n, 134-135, 137, 139-140,  
140n, 141, 143-144, 146, 148-154, 457
- 勞動力短缺 13, 22, 29, 47, 190, 192,  
194, 200, 212, 214-215
- 勞動力調查 168
- 勞動市場結構 13, 192, 456
- 勞動成本 133, 136, 215, 402, 556, 629,  
646, 649, 660-661, 670, 710
- 勞動社會學 126, 130, 185
- 勞動控制 130
- 勞動體制 22, 27, 34-35, 155, 544, 560,  
622-624, 641, 646n, 672
- 尋租 18, 57, 63, 71, 74, 77, 428,  
625-626, 629, 679, 691, 708, 710
- 發展 i, iii-iv, v, vii-viii, 1-2, 4-21, 23-35,  
46-47, 49-50, 52-65, 65n, 66-83, 87,  
90, 93-97, 100-103, 106, 108, 111,  
117-121, 126, 128, 131-132, 139n,  
141-142, 144-145, 152, 154-155,  
162-163, 167, 177, 183, 185, 190, 192,  
194-200, 202, 205-209, 214-219,  
226-227, 232, 235-236, 238-240, 264,  
268, 270-276, 281-282, 288-291, 293,  
295, 300, 302-303, 305, 306-307, 314,  
316-334, 336-337-340, 346, 348-349,  
350n, 351-353, 357-360, 362, 366,  
367n, 369, 371-374, 379, 384, 386-388,  
390, 396, 399-400, 403, 405, 407-408,  
411-412, 414, 418, 420, 429-430, 455-  
456, 458-459, 464-465, 470-475, 478-  
480, 482-483, 488, 498-503, 505-511,  
515-517, 519, 521, 528-531, 533-534,  
537, 542, 544-551, 553-554, 556-559,  
561n, 564-566, 572, 574-578, 581-583,  
585-588, 588n, 589-594, 594n, 595-  
604, 608-609, 614-615, 619-623, 625,  
626, 629-630, 632, 633n, 634, 639-640,  
646, 646n, 649-653, 655, 659-660, 665,  
669-670, 678, 680-682, 685, 700-703,  
716
- 發展型國家理論 52, 54-56, 65, 76,  
78-79
- 發展理論 5, 25, 50, 56, 76, 78, 80, 83,  
498, 546-547
- 筆電產業 468, 470-471, 473, 475,  
482-484, 486-487, 491-492

- 黨國資本主義 6, 23, 33, 77, 81-82, 680, 680n, 717
- 黨國體制 62, 66, 134, 682-683
- 黨營事業 63-64, 70-71, 74-75, 77-78, 80, 106
- 鑲嵌 4, 7, 17, 21-22, 27, 29, 32-33, 46, 50, 54-57, 65, 74-76, 79, 117, 128-130, 219, 236, 264, 307, 321, 369, 409, 417, 438, 548, 593, 608, 611-612, 614, 620, 622-625, 627-630, 632, 635, 638-639, 646, 650-652, 667, 667n, 670, 672, 717
- 鑲嵌式的自主性 55