

行政院國家科學委員會補助專題研究計畫成果報告

弱勢協會的制度起源： 大上海地區台協組織研究成果報告

計畫編號：94-2414-H-004-012-

執行期間：94年08月01日至96年01月31日

計畫主持人：耿曙 政治大學東亞研究所

目 錄

一、緣起、目的與方法	2
二、理論探討.....	2
三、研究方法.....	5
四、結果與討論.....	5
五、文獻參考（因篇幅有限，僅列部分文獻）	9
六、計畫成果自評部分	14

一、緣起、目的與方法

(一) 緣起

兩岸經貿日益熱絡，台商西進也蔚為潮流，作為此一新興社群的主要組織形式，台協協會的角色不容輕忽。若就實際面觀察，台協組織的強弱，一則關係台商是否能夠集體行動，協議有利的經營條件(柏蘭芝，2004：9-35；李道成、徐秀美，2001：97-117)，再則涉及台商是否得以互為奧援，抗拒中共的政治壓力(童振源，2003：331-420)。若就理論面觀察，則台協組織強弱，既涉及一般「自由協會」(voluntary associations)的組織困難(Olson，1989；蘇國賢，2002)，也關係台協運作的獨特制度環境(王信賢，2004；浦文昌等，2003；賈西津、沈恆超、胡文安等，2004；鬱建興、黃紅華、方立明等，2004)。對岸的台商協會，因此極富研究價值。

(二) 目的

根據目前相關理論，無論自何種角度切入，對岸的台商協會(或稱「台協」)均理當發展出極其有力的組織，但經申請人2004年的初步調查後，發現實際似非如此。之前期待為何落空？其間關鍵何在？申請人歷經半年的閱讀思考、資料整理，乃提出一項初步的分析架構，盼能利用本年度計劃，實地驗證此一架構。若能因此有所釐清，一則有助吾人解讀台商協會的「制度環境」(institutional environment)，再則或可以此為本，嘗試建構協會組織的「制度環境」及其「組織效能」的分析框架，此即本研究計劃之目的。

二、理論探討

申請人之所以預期台商協會將得以發展出有力組織，其理論依據包括：(1) 社會資本理論、(2) 政治資本觀點、以及(3) 特定誘因角度等，分別描繪如下。

1、社會資本與組織能力

首先自「社會資本」(social capital) 角度，分析台協的組織效能。所謂「社會資本」，乃個人基於其網絡或協會等的結構身份，所因此擁有的社會資源 (Coleman, 1999: 351-376; Lin, 2001: 29-40; 林南、恩塞爾、沃恩, 2002: 199-216)。這樣的社會資源，除了互通訊息 (Granovetter, 1973: 1360-80) 外，在華人社會中，因為能強力動員彼此的影響力 (邊燕傑, 2002: 219-45)，「自己人」往往能取得明顯的壟斷地位。對中國大陸的台商而言，由於隻身在外，多盼結交朋友，有助生意經營，加上身處異鄉，常須仰人鼻息，唯賴彼此互助，透過拓展人脈、動員資源，方能在夾縫中經營致勝 (李道成、徐秀美, 2001: 106)。而台商協會的成員身份，恰足以構築此種壟斷互惠的基礎。因此，在此種「客觀需要」的誘導下，台協極易發展出有力的組織結構。

此外，「社會資本」也經常涉及經營者的交易成本 (Baker, Gibbons & Murphy, 2002: 39-84; Brousseau & Fares, 2000: 399-421; Williamson, 1996: 24-63)。由於具備前述網絡或協會之類的結構身份，交易雙方乃能以相互信任為前提 (Granovetter, 1985: 481-510)、持續互動為基礎 (Corts & Singh: 2004)，大幅降低交易過程所產生的搜尋成本、度量成本、締約成本、履約成本等 (劉世定, 1999: 8-19; Levin, 2003: 835-847;)。觀察中國大陸的台商，由於其身處異地，但又背景類似，彼此間極易滋生疼惜的感覺 (鄧建邦, 2002: 211-251)，發展為相互的認同，並構成交易的基礎 (李道成、徐秀美, 2001: 102)。如同前述，台商協會的成員身份，恰足以形成此種認同互惠的依據。因此，在又一層「客觀需要」的幫助下，台協極易發展出有力的組織結構。

2、政治資本與組織能力

其次自「政治資本」(political capital) 觀點，解讀台協的組織效能。所謂「政治資本」，目前仍然缺乏極其精確且一致的界定，但其主要指透過政府/政權所取得的影響或資源 (Walder, 1995: 310-311; Ehrlich, 1999: 270-93; Liu, 2003: 823-24; Shu & Bian, 2003: 1112)。而觀察作用於政府/政權，因此取得政治資本的途徑，可進一步將其區分為兩類：其一是透過有效組織，藉由集體行動 (collective action)，因而取得所需的資源或影響 (「壓力團體」模型，如 Truman, 1998:

57-135；Olson，1989：17-38；Olson，2001；Lopez, 2002: 211-28)。其次則是透過交遊往來，藉由雙方間的特殊關係 (particularistic ties)，因此取得預期的資源或影響（「尋租模型」，見 Colander, ed., 1984；Rowley, Tollison & Tullock eds. 1988；Tollison & Congleton eds. 1995；張軍，1995；Tullock，1999；Harris, 2001: 1136-54)。

若就「集體行動」層面觀察，則對中國大陸的台商而言，面對無所不管、卻又不嫻市場運作的地方政府，唯有透過協調彼此行動、聯合反映協商，方能爭取應得的權益與保障（李道成、徐秀美，2001：1024-6）。台商協會的成員身份，恰足以作為此種協調集體行動、組織利益團體的架構。因此，在此種「客觀需要」的促成下，台協極易發展出有力的組織結構。再就「特殊關係」觀察，則台商之所以遠赴中國，其中關鍵原因在於追逐優惠政策（吳介民，1996：174-217；吳介民，2000：220-40；張家銘，2001：175-201；張家銘、邱釋龍，2002：27-75）。因此，台商往往迫切需要與當地官員經常互動、結交關係，最好能形成利益共生的聯盟（邢幼田，1996：159-81；Hsing, 1996: 2241-61; Hsing, 1998）。由於對多數台商而言，台協一方面是雙方互動的橋樑，另一方面也是台商發展關係的管道（李道成、徐秀美，2001：102-3）。因此，在又一層「客觀需要」的促進下，台協極易發展出有力的組織結構。

3、特定誘因與組織能力

最後，再就「特定誘因」(selective incentives) 角度，分析台協的關鍵地位。此一觀點乃 Mancur Olson 所提出，意指：「能獎賞成員為團體賣命的積極行激勵 (inducement)」，根據 Olson 氏的看法，「唯有『個別』而『選擇』性 (separate and selective) 的誘因，才能激發潛在團體中的理性個人，為團體目標而努力。」(Olson，1989：58 & 139-70; 其他文獻可參考 Heckathorn, 1993: 329 -50; Lowry, 1997: 308-23; Horne, 2004: 1037-62; Lowry & Gray 2004: 163-76)。就此觀察大陸台協，吾人可以如是推論，由於能夠有效提供下列三類「特定誘因」，台協將能有效吸引、凝聚台商，發展出強而有力的組織。

首先是「情感需求」(expressive needs)，由於台商離鄉背井，飄蕩不羈，常須交流情感、打發時間。台協所提供的各種活動，恰能滿足此種需求（李道成、

徐秀美，2001：102)。其次是「訊息需求」(informational requirements)，大陸台商往往人地生疏，法令欠熟，經常誤觸禁區。常須透過台協，開授各種法規、管理課程，進行資訊/心得的交流與分享(李道成、徐秀美，2001：102)。最後是「認同需求」(symbolic demands)，由於逆旅在外，自然深感認同需要(Keng, 2003)，而台協作為台人象徵，恰能凝聚認同、依歸情感—台商往往將以身為台協份子為榮(李道成、徐秀美，2001：102)。滿足此等需求的「特定誘因」，將能有效強化台協的組織結構。

三、研究方法

本計劃利用 6 週時間，在大上海地區上海、昆山、蘇州三「調查點」(research site)，進行實地田野調查，透過「深度訪談」(in-depth interviews)、「焦點團體」(focus group)、並搭配以「半結構式訪談問卷」(semi-structured questionnaire)，蒐集經驗資料，進行上述各項研究假說及推論的驗證工作。此乃針對相關議題之調查難度稍高、資料蒐集不易等特性所特別設計。

四、結果與討論

本計劃所探討者，在於台協「組織效能」(organizational effectiveness) 及其「制度環境」(institutional environment) 間的關係。在進一步描繪分析架構之前，先將所涉及的依變項與自變項加以界定。

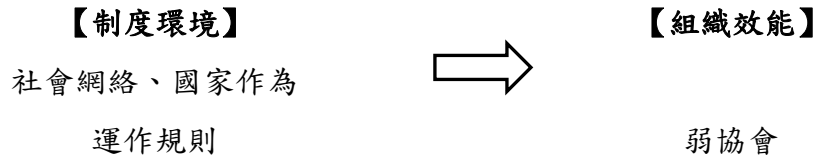
本研究的依變項乃台協的「組織效能」，雖然組織學者對此概念討論頗豐(參考 Scott, 2002：329-49)，但對於「效能」應如何界定，卻仍然莫衷一是(因部份學者傾向經由「組織目標」判定其效能)。由於台協本身屬「自由協會」(voluntary association)，本研究乃以「團體效能」(group effectiveness) 界定其組織效能(其研究典範為 Olsen, 1989，採類似界定方式，探討一般企業組織者亦不少見，如吳秉恩，1986，George & Jones, 2004，及徐仁輝、楊永年、張昕，2005，相關文獻可參考高三福，2003：281-307)。因此，本研究自「團體效能」角度切入，衡量台協的組織效能。

根據 Frans van Waarden (1992: 521-561; 蘇國賢, 2002: 24) 的看法, 一般「協會組織」往往涉及兩類功能面向, 即「入會考量」(logic of membership) 以及「支配考量」(logic of influence)。換言之, 協會的成功在既能吸引更多的成員加入 (即「入會考量」), 也在有效的支配 (動員或規範) 成員行為 (即「支配考量」)。既然如此, 吾人可就 Frans van Waarden 的架構切入, 觀察台協組織的「團體效能」。但若進一步區分此架構, 則台協的「入會考量」層面, 既涉及潛在台商參與台協的比例 (「加入」), 還必須包括其成員與潛在成員滿意其回報或表現的比例 (「滿意」), 因為後者既涉及潛在成員加入台協的意願, 也關係既有成員是否持續參與。此外, 就台協的「支配考量」層面, 也同時涉及成員投入時間、精力的比例 (「投入」), 以及協會足以動員成員的能力 (「動員」)。因此, 綜合上述, 本研究的依變項即台商協會的「組織效能」, 其觀察衡量的方式則透過成員及潛在成員的: (1) 加入比例、(2) 滿意程度、(3) 投入層次、以及 (4) 被動員的地步。

本研究的自變項乃台協的「制度環境」。如吾人所知, 制度環境的範疇極其廣泛, 既包括由「國家」監護的「正式制度」(formal institutions, 各種法規之類), 也涵蓋一般社會組織的「非正式制度」(informal institutions, 如人際互動的規範等), 還涉及兩者互動所衍生的實際「執行規則」(enforcement/operation rules, 語出 North, 1994: 7-15 & 47-76, 可參看張苙雲, 1986: 19-33; Perrow, 1988: 1-57;)。一方面由於本研究盼與相關理論對話, 因此特別集中在用以解釋協會組織效能的三項制度層面, 即前述之: (1) 人際規範與社會資本層面、(2) 「國家」行為與政治資本層面、以及 (3) 執行規則與特定誘因層面等, 將詳細述於後。另一方面, 由於本研究的對象乃對岸的台商協會, 因此所關注的制度環境, 僅限於與台協運作所息息相關者。如此方能在「制度環境」的範疇中有效聚焦, 釐清所探究的對象。

質言之, 本研究舉為解釋項者, 包括三組自變項。首先是「社會網絡」, 亦即如何由於人際關係的原則 (包括前述社會資本層面的「互惠」與「信任」) 及其運作, 造成台協特定的組織效能。其次是「國家作為」, 亦即如何基於政策與政治考量 (既包括政治資本層面的檯上的法規及檯下互動、也涉及台商集體行動及個別尋租兩類形式), 又將如何影響台協的組織效能。最後則是受前述法規及

人際原則影響下，一般協會運作的「執行規則」，又將如何透過「特殊誘因」之供給，左右台協的組織效。此處將雙方的關係，簡單表述於圖一。



圖一 本研究分析架構

根據目前相關理論，無論自何種角度切入，對岸的台商協會理應發展成極其有力的強組織。然而筆者實地走訪大上海後，發現結果大謬不然：訪談台商若非參與意願薄弱，即是參與後態度消極。台商的低參與低投入直接影響台協組織效能，而效能不彰的弱協會亦無法進一步吸引潛在會員，兩者間成為非良性循環。因此本文重點乃在探究微觀層次的個人誘因：會員利益是否獲得滿足與獨佔、潛在會員有何入會動機；進而由微觀層次向上提升至宏觀層次：定位台商協會在國家與社會中的角色與份量。

在分析架構上，鑑於組織效能強弱繫於制度環境之寬嚴，筆者乃將「制度環境」設為自變項，當中又細分為「社會資本」、「政治資本」與「協會規則」三項；依變項則為「組織效能」，詳述如下

(一) 社會資本：

首先，就社會資本造成的影響觀察，由於華人社會的社會組織，深受「差序格局」所支配 (Redding, 1993；陳介玄，1994；鄭伯壘，1995：142-219；費孝通，1998；王詢，1999；鄭也夫，2001)，彼此信任與資源動員的範圍，往往僅限於極親密、持久的個人關係 (邊燕杰，2002；其他文獻，可參考張笠雲編，1999；楊中芳編，2001；鄭也夫編，2003；鄭也夫、彭泗清等，2003)。因此，台商協會的成員身份，僅係深厚關係的基礎，既無法據以動員所需資源、建立特殊壟斷的地位，也無力藉以承載信任、降低交易衍生的成本。加入台商協會，僅係跨越

門檻，尚未登堂入室，必須有賴積極經營，逐漸培養互惠信任。根據上述，我們得出：

成員身份僅能構築弱關係，但唯有強關係方能動員彼此資源、降低交易成本，因此會員身份不易有效吸引台商的參與及投入。

(二) 政治資本：

其次，就國家行為所產生的效應觀察，由於國家干預，幾乎無所不在，國家政策、官員立場，均將影響台協的組織效能。首先，就檯面上/公開的互動觀察，在集體互動的層面，中共「國家」既不欲承認台協的地位，更不願鼓勵台商集體行動。因此，若台協以協調一致的方式，公開爭取台商權益，往往易遭政府拖延打壓。結果，協會一般均自縛手腳，避免動輒聯合行動、公開抗爭。此外，在個別互動方面，受到相關法令限制，地方政府（典型如台辦）難以拒絕任何台人的服務請求，無論其是否台協成員。因此，台商即便不加入台協，若嫻熟地方情形、舉措小心謹慎，亦能高枕無憂。另一方面，若就檯面下/私下的互動觀察，則中共官員亦不願承認台協成員的身份，一切官員的特殊服務，均屬雙方個別交換、彼此互惠，如此地方官員一則能藉以掌控權力、任意號令台商，再則能迫令台商奉獻，謀取私人利益。結果無論公開、私下，台協成員的身份，並無助台商爭取特殊的優惠、利益。台協組織的發展與強化，因此深受局限。根據上述，吾人得出本計劃的第二項結論：

協會成員僅能構成普通身份，但唯有特殊身份方能有效爭取政策優惠、保證官員服務，因此會員身份無法有效吸引台商的參與及投入。

(三) 選擇性誘因：

最後，若就協會的實際「運作規則」觀察，首先，由於其深受法規政策影響，一般而言，台商協會不便過濾或排除任何申請入會者。由於「有請必上」，台協無法界定出明確的疆界，因此不易塑造台協成員的身份認同（如以協會成員為傲，因此激發使命感）。此外，由於台協台協深受社會人情影響，難以就「情感

交流」性質的活動，以是否加入會員為依據，嚴格適用排他標準。基本在「訊息需求」的滿足上，一般而言，台協至多酌收少數費用，亦未執行排他原則。由於此等運作規則，未入會的台商，仍可採取「搭便車」策略，台協無法有效創造出唯有會員方能享有的「特殊誘因」。由此我們得到本計劃的第三項結論：

協會成員僅能構成寬鬆疆界，但唯有嚴格疆界方能有效創造排他誘因、塑造身份認同，因此會員身份無法有效吸引台商的參與及投入。

由上述經驗發現表明，這三項正式與非正式制度均無法構成維繫會員利益、吸引潛在會員之目的。在「社會資本」面，台商入會僅係與其他會員產生弱連帶，無助於商業經營與情感依拖；在重視「差序格局」的華人文化中，唯有進一步於協會內進行「關係限縮」，發展強連帶，方有可能培養信任並進而動員他人。再者，人際關係的締結並不是非得以台協為載體，因此，一般台協會員身份對於台商積累社會資本幫助不大，私人間的「韌網絡」相當程度抵銷台協組織效能。在「政治資本」面，無論是檯面上集體議價，或檯面下尋租，中共官方均不甚重視台商協會。一來，有組織的集體行動仍是中共中央所極力打壓者，台商協會無法也無力發展成強大的壓力團體；二來，政府官員若欲放優惠給台商，不論公開或私下，均不需透過台協，他們或挑選大企業、或選擇關係親近者，一般會員無法從中獲利，「強國家」於是相當程度限制台協組織效能。最後為「選擇性誘因」，在不便篩選成員之情況下，台協會員素質良窳不齊，間接影響潛在會員觀感，因而不予入會；更為致命者為，台協無法排除非會員「搭便車」，原因出在台協不是決策單位，其力所能迫者僅為匯集意見，向台辦或地方政府匯報，而一旦當地政府做出任何決定，惠之所及定為包含會員與非會員之全體台商，因而也削弱台商的入會動機。

因此，在上有「強國家」，下有「韌網絡」，協會規則又不具選擇性誘因情況下，台商協會組織效能始終無法發揮，只能繼續以「弱協會」角色存在於中國大陸民間社會中。

五、文獻參考（因篇幅有限，僅列部分文獻）

英文著作

- Baker, George, Robert Gibbons, & Kevin J. Murphy, "Relational Contracts and the Theory of the Firm," *Quarterly Journal of Economics*, 117:1 (Feb. 2002), pp. 39-84.
- Bun, Chan Kwon ed. *Chinese Business Networks: State, Economy and Culture*, Singapore: Prentice-Hall & Norodic Institute of Asian Studies, 2000.
- Coleman, James S. & Thomas J. Fararo. eds. *Rational Choice Theory: Advocacy and Critique* (Newbury Park, CA: Sage, 1992)
- Collins, Randall, *Weberian Sociological Theory* (Cambridge & New York: Cambridge University Press, 1986)
- Corts, Kenneth & Jasjit Singh, "The Effect of Repeated Interaction on Contract Choice: Evidence from Offshore Drilling," *Journal of Law, Economics and Organization*, 20: 1 (Apr. 2004), Forthcoming.
- Evans, Peter B. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation* (Princeton, NJ & London: Princeton University Press, 1995)
- Finkel, Steven E. & Edward N. Muller., "Rational Choice and the Dynamics of Collective Political Action: Evaluating Alternative Models with Panel Data," *American Political Science Review*, 92: 1 (Mar. 1998), pp. 37-49.
- Frans van Waarden, "Emergence and Development of Business Interest Associations. An Example from the Netherlands," *Organization Studies*, No. 13(Fall, 1992), pp. 521-561.
- Granovetter, Mark, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness," *American Journal of Sociology*, 91: 3 (Jan. 1985), pp. 481-510.
- Granovetter, Mark. "The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda," in *Beyond The Marketplace: Rethinking Economy and Society* ed. Roger Friedland and A. F. Robertson (New York: Gruyter, 1989), pp. 89-112.
- Hamilton, Gary. ed. *Asian Business Networks* (Berlin & New York: Gruyter, 1996)
- Harris, Phil. "Machiavelli, Political Marketing and Reinventing Government," *European Journal of Marketing*, 35: 9/10 (2001), pp. 1136-54.
- Johansen, Lars-Henrik. "Transferable Training as a Collective Good," *European Sociological Review*, 18: 3 (Sep. 2002), pp. 301-14.
- Keng, Shu, "Taiwanese Identity, Found and Lost: Shifted Identity of the Taiwanese in Shanghai," Paper presented in the Conference on "Political Economy: Dialogues between

- Philosophy, Institutions, and Policy,” Department of Political Science, National Chengchi University, Taipei, September, 27-28, 2003.
- King, Ambrose Yeo-chi. “Kuan-hsi and Network Building: A Sociological Interpretation,” in *The Living Tree: The Changing Meaning of Being Chinese Today* ed. Tu Wei-ming (Stanford, CA: Stanford University Press, 1994) pp. 109-126.
- Kollock, Peter. “Social Dilemmas: The Anatomy of Cooperation,” *Annual Review of Sociology*, Vol. 24 (1998), pp. 183-214.
- Lapp, Miriam, “Incorporating Groups into Rational Choice Explanations of Turnout: An Empirical Test,” *Public Choice*, 98:1/2 (Jan. 1999), pp. 171-85.
- Lin, Nan, *Social Capital: A Theory of Structure and Action* (Cambridge & New York: Cambridge University Press, 2001)
- Liu, Zhiqiang, “The Economic Impact and Determinants of Investment in Human and Political Capital in China,” *Economic Development and Cultural Change*, 51: 4 (Jul. 2003), pp. 823-49.
- Moe, Terry M. *The Organization of Interests: Incentives and the Internal Dynamics of Political Interest Groups* (Chicago: University of Chicago Press, 1980)
- Walder, Andrew G., “Career Mobility and the Communist Political Order,” *American Sociological Review*, 60: 3 (Jun. 1995), pp. 309-328.
- Wank, David L. *Commodifying Communism: Business, Trust, and Politics in a Chinese City* (Cambridge & New York: Cambridge University Press, 1999)
- Wellman, Barry. S. D. Berkowitz. eds. *Social Structures: A Network Approach* (Cambridge & New York: Cambridge University Press, 1988)
- Williamson, Oliver E. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting* (New York: Free Press, 1985)
- Willmott, W. E. ed. *Economic Organization in Chinese Society* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1972)
- Wu, Jieh-min, “Strange Bedfellows: Dynamics of Government-Business Relations between Chinese Local Authorities and Taiwanese Investors,” *Journal of Contemporary China*, 6: 15 (1997), pp. 319-46.
- Wu, Jieh-min, “State Policy and Guanxi Network Adaptation: A Case Study of Local Bureaucratic Rent-Seeking in China,” *Issues & Studies*, 37: 1 (2001), pp. 20-48.

中文著作

- 王名編，《中國非政府公共部門》，北京：清華大學出版社，2004。
- 王信賢，〈將社會帶回？中國大陸中介組織的發展與理論省思：以 W 市商會與行業協會為例〉，發表於 2004 年台灣政治學會年會暨「關鍵年代與多元政治」研討會，高雄，2004 年 12 月 18、19 日。
- 王振寰，〈跨國界區域經濟形成的統理機制：以臺資本外移南中國為例〉，《台灣社會研究季刊》，第 27 期（1997 年 9 月），頁 1-36。
- 吳介民，〈台商社群的「關係敏感帶」與「象徵行動群聚」〉，當代中國研究通訊，第三期（2004 年 11 月），http://cfcc.nthu.edu.tw/~newsletters/series/3/fieldwork1_wu.htm
- 吳介民，〈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〉，載《中國區域經濟發展面面觀》，李思名等編，台北/香港：臺大人口中心及浸會大學林思齊東西交流所，1996，頁 174-217。
- 吳介民，〈虛擬產權與台商的「關係政治學」〉，載《台商與兩岸關係論文集》，鄭赤琰、張志楷編，香港：嶺南大學族群與海外華人經濟研究部、香港海峽兩岸關係研究中心，2000，頁 220-40。
- 吳秉恩，《組織行為學》，台北：華泰，1986。
- 李道成、徐秀美，《經商中國：大陸各地臺商的賺錢經驗》，台北：商訊文化，2001。
- 邢幼田，〈臺商與中國大陸地方官僚聯盟：一個新的跨國投資模式〉，《台灣社會研究季刊》，第 23 期（1996 年 7 月），頁 159-81。
- 周雪光，《組織社會學十講》，北京：社科文獻，2003。
- 居延安，《關係管理》，上海：上海人民，2003。
- 林明杰，〈大陸臺商對臺資企業組織績效滿意之研究—以北京、天津、上海、崑山等四地區投資臺商及臺資企業協會為例〉，《中國行政》，1995 年 8 月，第 58 期，頁 1-17。
- 林南、恩塞爾、沃恩，〈社會資源和關係的力量：職業地位獲得中的結構性因素〉，《中國社會學》，第一卷，上海：上海人民，2002，頁 199-216。
- 郝建興、黃紅華、方立明等，《在政府與企業之間：以溫州商會為研究對象》，杭州，浙江人民，2004。
- 徐仁輝、楊永年、張昕，《公共組織行為》，台北：智勝文化，2005。

- 浦文昌等，《市場經濟與民間商會：培育發展民間商會的比較研究》，北京：中央編譯，2003。
- 耿曙、林瑞華，〈兩岸經濟整合的政治影響〉，南華大學第二屆亞太學術研討會暨「東亞區域整合對台灣安全與發展之影響」，嘉義，南華大學亞太所，2004年，4月29日。
- 耿曙、李宗義，〈台商研究的問題意識：文獻回顧與理論觀點〉，發表於2004年台灣政治學會年會暨「關鍵年代與多元政治」研討會，高雄，2004年12月18、19日。
- 張其仔，《社會資本論：社會資本與經濟成長》，北京：社科文獻，1997。
- 張軍，《特權與優惠的經濟學分析》，上海：立信會計出版，1995。
- 張家銘、吳翰有，〈企業外移與根留台灣：從蘇州台商的經驗論起〉，《中國事務季刊》，第2期，2001年10月，頁55-71。
- 張笠雲編，《網絡台灣：企業的人情關係與經濟理性》，台北：遠流，1999。
- 曹榮湘編，《走出囚徒困境：社會資本與制度分析》，上海：上海三聯，2003。
- 畢監武，《社團革命：中國社團發展的經濟學分析》，濟南：山東人民，2003。
- 陳介玄，《貨幣網絡與生活結構：地方金融、中小企業與台灣世俗社會之轉化》(台北：聯經, 1995)
- 陳介玄，《臺灣產業的社會學研究：轉型中的中小企業者》(台北：聯經, 1998)
- 劉世定，〈嵌入性與關係合同〉，《社會學研究》，1999年第4期，頁8-19。
- 劉林平，《關係、社會資本與社會轉型》，北京：中國社科，2002。
- 劉雅靈，《經濟轉型的外在動力：蘇南吳江從本土進口替代到外資出口導向》，《台灣社會學刊》，第三十期(2003年6月)，頁89-133。
- 鄭也夫編，《信任：合作關係的建立與破壞》，北京：中國城市，2003。
- 鄭伯璜，〈差序格局與華人組織行為〉，《本土心理學研究》，第3期，1995年2月，頁142-219。
- 鄧建邦，〈接近的距離：中國大陸臺資廠的核心大陸員工與臺商〉，《台灣社會學》，2002年6月，第3期，頁211-251。
- 錢平凡，《組織轉型》，杭州：浙江人民，1999。
- 謝國興，《企業發展與台灣經驗：台南幫的個案研究》，台北：中央研究院近代史研究所，1994。
- 藍佩嘉，〈人際網絡與經濟活動的辨證：傳銷商的網絡建構、行動意義與權力關係〉，《台灣社會學研究》，第4期，2000年7月，頁1-50。
- 邊燕杰，〈找回強關係：中國的間接關係、網絡橋樑和求職〉，《中國社會學》，第一卷，

上海：上海人民，2002，頁 219-45。

蘇國賢，〈同業公會與社會資本〉，發表於台灣社會學年會「重訪東亞：全球、區域、國家、公民」研討會，台中：2002 年 12 月 14。

六、計畫成果自評部分

根據目前相關理論，無論自何種角度切入，對岸的台商協會（或稱「台協」）均理當發展出極其有力的組織，但經初步調查後，發現實際似非如此。藉由一年的資料蒐集、田野調查後，申請人得到極為豐富的田野資料，從台商、台協會員以及台協幹部口中證實協會確實功能不強，究其根底，則在制度環境制約，完全驗證協會組織的「制度環境」對「組織效能」有極大的影響。

本研究設計之初即提出清楚的假說，並預計進行為期一個月的田野調查，然而研究進行超乎預期順利，致使實際田野時間比計畫多增加兩週，亦發使申請人確定此題目之研究價值。吾人發現，一般多認為對岸的台商協會為有力的強組織，但結果大謬不然：訪談台商若非參與意願薄弱，即是參與後態度消極。台商的低參與低投入直接影響台協組織效能，而效能不彰的弱協會亦無法進一步吸引潛在會員，兩者間成為非良性循環。究其原因，乃在於中國仍屬強國家，不允許協會集體議價；而私人間的強網絡也抵銷協會力量；加上協會利益不排他，許多台商乃寧願當潛在會員，不予入會。

本研究不論對學術界或政府政策制訂均足以提供極為有力的參考價值，目前正在修改以投稿學術期刊。若未來有機會，申請人有意將田野範圍擴展至珠三角一帶，將珠三角與長三角台協做一對比，想必將更富研究價值。