

## 第五章 結論

隨兩岸經貿往來日益密切，西進台商蔚為勢力，基本上已經具備「準利益/壓力團體」(quasi-interest/pressure groups) 的地位，就目前形勢而言，面對中共政權，台商無論表達立場或維護權益，均以「台資企業協會」為最直接有效的反映管道。反之亦然，中共若思透過台商，對台方施加壓力，其最直接有效的形式，亦係經由此管道為之。因此，台協早已成為兩岸掌握台商的關鍵利器，也是兩岸政治角力的衝突場域。<sup>1</sup> 由此可知，大陸改革開放、台灣開放探親後的兩岸關係，正朝著政治分立下的經濟合作路徑邁進，無論這種「政治制約下的經濟發展」是否在未來質變為「經濟牽引下的政治統合」，處於當前雙邊政治人員尚無法直接接觸的當口下，獲兩岸政府直接或間接承認的台資企業協會理應有非常大的運作空間，發揮外與中、台政府斡旋、內為台商提供服務之功能；而由此推導出來的台協功能與服務即為台商趨之若鶩參與之誘因。

因此，本研究企圖驗證一個簡單命題：驅動台商參與台協的力量為何？或換一種說法，台協提供的制度性誘因為何？在假設階段，筆者參照各家論述提出五項制度性誘因：

第一、「關係」在華人經濟運作中一向扮演極其重要之潤滑角色，在「有關係就沒關係，沒關係就有關係」的經營環境下，單槍匹馬赴大陸投資的業主如何在最短時間內與其他台商發展情誼，進而達到相互信任、彼此合作之效？良方即在加入集眾多台商資源於一身的台協，藉此封閉性金字塔型組織做為切入台商圈子的結構性管道，從中發展人際網絡，以達最大程度動員社會資本，最終利於企業經營之目的。

第二、鑑於多數台商的資金與企業規模較小，不足以將整條生產鍊上

---

<sup>1</sup> 耿曙、林琮盛，〈屠城木馬？全球化背景下的台商與兩岸關係〉，收錄於即將出刊之《中國大陸研究》，第四十七卷第四期（2005年3月）。

中下游製造過程內包至單一企業中，業主於是必須在市場上另覓合作廠商，形成產業配套網絡。台灣業主的網絡式經營文化移植到大陸後仍具有戰略優勢，但是隻身赴大陸投資的中小企業如何尋找協作廠？如何有效降低交易成本？關鍵在於「信任」的建立。為此，台商願意參與台協，以此做為台商間擴展信任範圍、降低交易成本之平台。

第三、「集體議價」是許多利益團體得以真正組織起來的動力之一。台協雖然鑲嵌在統合主義制度環境中，但是內部的組織運作與行為能力，卻沿著多元主義薰陶下台商的慣常路徑運行著，盼以集體力量向政府爭取優惠與政策傾斜，當中的具體事證為東莞台協推動台商子弟學校成立。因此台商之所以傾向加入台協，實著眼於協會所擁有的集體力量，望以團體動員形式爭取憑藉自身無法獲取之利益。

第四、「尋租」帶給業主的好處，從企業家們趨之若鶩送紅包、拉關係、走後門現象可見端倪。對許多初到大陸的台商而言，尤其是中小企業主，他們接近政府的管道有限，一般僅能藉由正式程序接觸台辦系統，這種公事公辦互動過程不容易發展私誼。台協在這方面提供了絕佳的政商聯繫管道，台辦做為台協之業務主管單位，職責除了協助協會運作外，還派人兼任會內職務，如是結構性鑲嵌正好適合台商從中尋覓尋租對象，以合法或非法途徑開拓商機。

第五、台協提供充足的「選擇性誘因」吸引台商，這些誘因包括經濟的與社會的，例如邀請專家或相關行政人員舉辦講座、提供子女就學或辦駕照服務、辦展覽會等，俱樂部財原則上只能披及會員，無法外溢給非會員，因而吸引不少台商入會。

假設中的前兩項屬社會資本範疇，三、四兩項則屬於政治資本。

然而歷經為期一個月的田野調查，訪談對象遍及上海、昆山、無錫三地台商與台辦人員，原先的假設一一被推翻，取而代之的解釋為「台商為什麼不願意加入台協？」從反面詮釋中，本文進一步衍伸出台資企業協會

在「強國家」與「韌網絡」雙向壓縮下的角色定位——「弱協會」。下面同樣分五點反駁前述假設。

第一、「關係」確為華人經商不可或缺之社會資本，但是要達到動員他人來助己一臂之力，則需倚賴「強關係」。台商加入台協並不同於坐擁協會的社會資本，他們必須進一步建立接近社會資源的管道，才有可能將資源轉化成資本。換言之，加入台協只是第一階段，會員必須再從中選取特定成員發展強關係，進行第二階段的「關係限縮」，對方始有可能為自己動用影響力。此外，中國人以「己」為核心向外推的「差序格局」人際結構，很大程度削弱了組織疆界，因為附著於私人身上的人際網絡常跨越協會內外，使得組織封閉性假設盡失。

第二、有效降低交易成本的必要且充分條件為「高度信任」。筆者預設台協提供了一個「信任邊界」，以為協會內部流動著信任因子，台商一旦入會就能夠無條件獲得其他成員的信任。但實際上台協並未成功發展成信任場域，原因同樣出在華人「差序格局」與「任人為親」觀念，即信任高低取決於他人與自身親密度，親密程度又隨著親人、好友、普通朋友身份一圈圈向外遞減，不會隨著個人加入某一組織而驟增，因此，會員身份無助於信任的締結。

實證研究雖然推翻前兩項假設，但是這當中也有程度差別，有些專做台商生意者，或著某些行業需要以台拉台則會相對積極加入台協。不過這只是初始現象，一旦他們從協會中覓得一兩個客戶之後，仍然是透過私人關係與客戶攀交情，或請他們再介紹新客戶。總而言之，台商私人間的「韌網絡」抵銷了台協做為積累社會資本場域之功能。

第三、台協「集體議價」功能不但對中共中央政府無法發揮，即便面對日益富強的地方政府也優勢盡失。中共中央自改革開放以來始終沒有全面放鬆對社會領域的控制，在政治正當性與雙重管理體制約束下，民間團體發展倍受綁束，遑論集體議價；而地方政府，特別是本次造訪的上海、

昆山、無錫三地均已擺脫貧困，轉趨富裕，在走出凡事為錢所困之窘境後，政府始握有經濟主控權，換他們挑選企業，決定與哪些企業對話。這當中最大的變化是台協地位急速下降，因為政府對話窗口直接對準大型企業，並繞過協會環節私下對該企業施恩，而台協內部對於這樣的會外接觸也無從制止。

第四、「台協成為尋租載體」假設之不成立在於，利潤的產生與尋租活動的進行特別容易生成於社會主義制度環境中；然而隨著環境變遷，現今中國大陸已加入 WTO，加上法治觀念抬頭，原本能夠關著門偷偷放給「自己人」的好處必須讓所有企業雨露均霑，台商靠尋租所能得到之優惠正急速下降。此外，政商關係的發展未必非得倚賴組織方可行，台商可透過別的管道另立尋租門戶。

三、四兩項解釋旨在解釋「強國家」對台協政治資本功能的遏止。國家機器對外成功壓制某些尚不願開放的社會自主性；對內有效處理官僚腐敗現象，在在衝擊台協轉向全能協會的期望，也減低了台商的參與意願。

第五、台協「選擇性誘因」無法如預期般發揮吸引力。理論上只能由會員獨享的利益在現實中卻擴散到非會員身上；協會通過選擇性誘因吸引台商後，卻無法將利益透過封閉式管道反饋給會員，使得業主對會員身份意興闌珊。此外，會員良莠不齊以及低凝聚力也使得假設中的集體約束力無從發揮。

從假設建構到另起詮釋爐灶，作者自微觀角度推敲出來的問題意識，最後竟意外得到一個宏觀解釋。台商為什麼無意願加入台協？台協功能為什麼無法發揮？原因不是出在台協本身，而是制度環境與文化結構的雙重制約：制度環節在於國家緊抓「專制權利」(despotic power)，<sup>2</sup> 從法律、

---

<sup>2</sup> 此概念出自Michael Mann, "The Autonomous Power of the State: Its Origins, Mechanisms and Results," in *States, War and Capitalism* (Oxford, UK: Blackwell, 1988), pp. 1-32. 指稱凌駕於市民社會之上的國家菁英分配權力。它衍伸於國家菁英得以在未與市民社會群體進行協商的情況下，逕行活動的範圍。

文宣、黨政運作上抑制社會發展，不願全面釋出市民社會。處於如是制度環境下，台協只能像個跛腳社團，發揮同鄉會或資訊傳遞中心等功能；文化層面則見諸華人社群向外擴展的起始點——「己」，在所有關係均以己身為核心向外推的發展過程中，組織的設立框限不了私人網絡滲透，個人紐帶可以隨心所欲穿透組織藩籬。這種其來有自的文化因素造就個人與組織的不相容，使得台商既想加入台協，又不願承擔會員制義務，成為中國社會另類「騎牆派」。

在上有「強國家」，下有「韌網絡」的雙重壓縮下，台資企業協會功能始終無法有效發揮，註定只能以「弱協會」角色出現在中國大陸的民間舞台上。