

# 制度環境與協會效能： 大陸台商協會的個案研究

耿曙\*

林瑞華\*\*

國立政治大學東亞研究所 國立政治大學東亞研究所

副教授

博士生

## 摘要

組織研究之中，論及組織－環境關係者頗眾，但政治、社會領域所特別關注的自發協會，相關研究卻十分有限，中文論著尤其罕見。有鑒於此，作者乃以中國大陸的台商協會為案例，通過組織經濟學角度，結合社會資本、政治資本、專享福利等組織分析框架，說明自發協會所運作的制度環境，將如何影響其組織效能。具體而言，根據作者調查發現，處於中國大陸的制度環境中，上有強勢的國家機器，下有有力的社會網絡，協會規則又無法提供會員「專享福利」，台商協會的組織效能因而深受侷限。此項研究的經驗資料，來自兩位作者於 2004 到 2007 連續四年，在對岸四個城市台商社群

---

本文研究期間，曾蒙陳德昇、Gunter Schubert、劉玉照教授，及多位台協幹部、台辦官員與台商先進協助配合，特此表達感謝。此外，作者的田野調查，曾獲國科會 92、94 年兩度補助，參與調查或提供資料者包括涂秀玲、李宗義，黃凱政、林家煌、陳振偉、曾偉峰、林金燦、林芷榕、蔣逸青諸位，同樣深表謝忱。電子信箱：skeng@nccu.edu.tw； emmy.lin1223@msa.hinet.net。

◎《台灣政治學刊》第十一卷第二期，頁 93-171，2007 年 12 月出版。

的田野調查所得。

---

關鍵詞：組織分析、社會資本、自發協會、中國研究、兩岸關係、台商協會

## 壹、前言

隨兩岸經貿日益熱絡，台商西進蔚為潮流，作為此新興社群的主要組織形式，台商協會（下文或簡稱「台協」）的政經角色不容輕忽（吳介民 2004, 37-40; 耿曙、林琮盛 2005, 16-18; Schak 2003, 140-59）。就實務面觀察，其組織能力的強弱，一則關係台商是否能夠參與「集體行動」，協議有利的經營條件（李道成、徐秀美 2001, 97-117; 柏蘭芝、潘毅 2003, 77-90; 張家銘、江聖哲 2005），再則涉及台商是否得以互為奧援，抗拒中共的政治壓力（耿曙、林琮盛 2005, 16-18; 童振源 2003, 331-420）。若就理論面觀察，則台協組織能力強弱，既涉及一般「自發協會」（voluntary associations）的組織與效能問題（董安琪譯 1989; 蘇國賢 2002; Knoke 1990），也關係中國大陸民間組織所運作的制度環境（王信賢 2006; 俞可平等 2006; 賈西津、沈恆超、胡文安 2004; 郝建興、黃紅華、方立明 2004; 郝建興 2006; Foster 2001; Foster 2002; Nevitt 1996; Pearson 1994; Saich 2000; Unger 1996; White 1993; White, Howell, and Shang 1996）。對岸的台商協會，因此極富研究價值。<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> 但專門處理台商協會者卻十分有限，發表為論文者似僅有 Schak 2003。碩博士的學位論文也為數不多，只有林志慎 2001; 林瑞華 2004; 徐長春 2006; 詹靜怡 2001; 劉隆禮 2004 等。

若進一步思考台協研究的理論意義，吾人不難發現，現有組織研究範疇中，涉及組織及其環境的文獻頗多（如閻蕊譯 2006; Lawrence and Lorsch 1967; Meyer and Scott 1983; Thompson 1967），但政治、社會領域所特別關注的自發協會組織，<sup>2</sup> 究竟如何受所處制度環境的觸發或制約，關注的研究卻十分有限（少數例外如 Edmondson 1997; Knoke 1990; Waarden 1992），中文論著尤其罕見。本研究因此以中國大陸的台商協會為案例，通過組織經濟學的分析架構，納入「社會資本」（social capital）、「政治資本」（political capital）、及「專享福利」（selective incentives）<sup>3</sup> 三項組織功能的分析框架，說明自發協會所運作的體制或環境，將如何影響其組織效能。換言之，本研究將協會身處的「制度環境」（institutional environment）視為自變項，聚焦於台商協會為台商成員所創造的效益，藉此分析作為依變項的協會「組織效能」（organizational effectiveness）。<sup>4</sup>

根據一般觀察所得，台商協會既係彼岸匯集台人力量的代表性組織，根據前述三項分析框架推論，理應具備相當的揮灑空間，扮演斡旋台商與台商間、政府與台商間的關鍵要角，成為組織效能極高的「強勢協會」（吳介民 2004; 李道成、徐秀

<sup>2</sup> 近年受社會資本、公民社會等理論的影響，學界對協會組織與運作關切尤眾，相關著作如俞可平等 2002; 俞可平等 2006; 陳一玫等譯 2007; 陳定銘 2004; 賀立平 2007; 蕭新煌 2000; 顧忠華 1998; 顧忠華 1999 均是。

<sup>3</sup> 「專享福利」乃 selective incentives 之翻譯，通譯「選擇性誘因」，然究其內涵，乃指組織所附帶提供，唯會員方得享有的利益，selective 意指「有所鑒別的提供」，故不如譯為「專享福利」，參考董安琪譯 1989（139-170）。

<sup>4</sup> 此處所指各概念的精確界定，參看本文第二節。

美 2001; 柏蘭芝、潘毅 2003; 耿曙、林琮盛 2005; 張家銘、江聖哲 2005; 陳振偉、耿曙 2005; 童振源 2003, 尤其 Schak 2003)。然而事實是否如媒體所報導、世人所預期? 根據兩位作者於 2004 到 2007 連續四年, 於對岸四地台商社群的田野調查發現: 由於上有體制上的「強勢國家」, 下有社會中的「有力網絡」, 協會規則又無法保證會員「專享福利」, 處於當前制度環境下的台商協會, 其組織效能因而深受局限。

對於上述研究發現的描繪與分析, 將分為以下四節進行。下節主要提出本文的研究架構, 分析協會「制度環境」中的人際規範、國家角色、與協會規則三者, 對於協會「組織效能」(包括「吸引入會」與「動員投入」兩層面) 的影響。第三節將分項說明, 為何就台協所處的制度環境進行理論引導的簡單推論後, 台商協會被期待為「強勢協會」? 之後的第四節乃本研究的主體, 將利用作者的田野調查資料, 分別就社會資本、政治資本、專享福利三項分析框架, 說明台商協會的「組織效能」如何受其「制度環境」所制約? 至於作為結論的第五節, 則將總括本文論點, 並試圖以此個案研究為基礎, 討論自發協會研究的可能意義。

## 貳、制度環境與組織效能：研究架構與方法

本文主要採用個體理性抉擇的角度, 分析協會組織的組織效能 (Edmondson 1997; Knoke 1990; Moe 1980; Waarden 1992)。<sup>5</sup> 此類分析的出發點, 即 Mancur Olson 所言:「組織若

---

<sup>5</sup> 採取類似角度的典範性研究, 除前引董安琪譯 (1989, 21-31) 與踵其後的 Knoke (1990, 5-7, 28-38) 外, 亦可參見政治學領域的 Moe 1980; Salisbury 1965-66; Wilson 1995。

不能推進成員利益便不能生存；即使倖存，數目也相當有限」（董安琪譯 1989, 22）。換言之，「團體誘人之處，不純在其歸屬感，還包括成員身份帶來的實質好處」（Leon Festinger 的名言，轉引自董安琪譯 1989, 22）。因此本文將協會參與視為「集體行動」，而觀察分析的重點，則在微觀層次的「成員誘因」（Knoke 1990, 27-45; Moe 1980, 13-21）<sup>6</sup>——亦即「成員或潛在成員利益或效用的滿足」——而後者將基本決定其是否加入協會？是否滿意於成員身份？是否投入協會活動？與是否接受協會動員？總而言之，影響該協會組織是否強而有力？<sup>7</sup>換言之，本文所探討者，在「制度環境」對台協「組織效能」的影響，而所關注的焦點，則在台協是否能有效滿足成員需求，提出足以吸引加入與投入的誘因（Moe 1980, 22-72）。在進一步論證本文研究架構前，作者先就所涉及的依變項與自變項進行界定。

首先，就作為本研究依變項的「組織效能」而言，根據 Frans van Waarden 的看法，一般「協會組織」均須滿足兩類功能，即「入會需求」（logic of membership）以及「支配需求」（logic of influence）（蘇國賢 2002; Waarden 1992）。<sup>8</sup>換言之，協會

---

<sup>6</sup> 類似分析角度的論證，參見 Becker 1976; Coleman and Fararo 1992; Dunleavy 1991 (52-78); Douma and Schreuder 1992; Foss 1995; Milgrom and Roberts 1992; Ostrom 1998。

<sup>7</sup> 相關文獻的整理與述評，可參考 Finkel and Muller 1998; Heery 2004; Jordan and Halpin 2003; Kollock 1998; Lapp 1999; Perrow 2000 等。

<sup>8</sup> 對此 Moe 有同樣看法，他將利益團體的組織能量分成「加入」與「維持」兩層面來觀察（1980, 22-72）。對於「組織效能」的研究背景，可參看邱澤奇等譯 2003 (270-302, 329-349); 高三福 2003 (281-307); 張友星、劉五一、沈勇譯 2003 (265-289); Knoke 1990 (124-33)。兩岸三地的經驗研

組織的成功，既在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 Waarden 架構出發，觀察台商協會的「組織效能」。

根據 Waarden 架構進一步推敲，則協會組織的「入會需求」面，既涉及潛在會員參與協會的比例（所謂「加入」），還必須涵蓋會員滿意的比例（所謂「滿意」），因為後者既關係現有成員是否持續參與，也涉及潛在成員能否聞訊加入。此外，就協會組織的「支配需求」面，既有賴成員投入時間、精力的程度（所謂「投入」），也涉及協會動員成員的能力（所謂「動員」）。綜合上述，作為本研究依變項的台協「組織效能」，其觀察衡量的標準有四，包括：（1）[潛在]成員加入的比例、（2）[既有]成員滿意的程度、（3）[既有]成員投入的層次、以及（4）[既有]成員被動員的層級。

進一步觀察，本文所聚焦的自變項，則係台協的「制度環境」。如吾人所知，制度環境指的是「一個組織所處的法律體制、文化期待、社會規範、觀念制度等等為人們視為理所當然的社會事實」（周雪光 2003, 72，文字略有調整），所涉範疇極其廣泛，既包括由國家監護的「正式制度」（formal institutions），如各種法規之類，也涵蓋一般社會組織的「非正式制度」（informal institutions），如人際互動的規範之類，還涉

---

究中，比較深入的是李漢林等（2006, 39-102），但與本研究不同，李漢林等人的研究集中關注所謂「組織團結」，即一般所謂組織「凝聚力」，本文所探討的「組織效能」，涵義相對寬泛些。

及兩者互動所衍生的實際「執行規則」(enforcement/operation rules)等,彼此交互影響,形成一個制度整體(劉瑞華譯 1994, 7-15, 47-76)。<sup>9</sup> 由於所涉過於廣泛,未能與社會資本、政治資本、專享福利等現有理論框架相配合,本研究特別聚焦於前述「制度環境」中的人際規範、國家角色、及協會規則三項制度特徵。

換言之,本文解釋的重心,在協會「制度環境」與「組織效能」之間如何連綴?作者所關注的制度特徵,首先在制度環境的「人際規範」。根據社會資本理論,協會成員間的行為規則,將決定其是否能夠有助動員彼此所握資源、降低相互交易成本,創造出「互惠」與「信任」等社會資本,終而回頭影響協會的組織效能。其次為制度環境中的「國家角色」。根據政治資本理論,協會成員與政府互動時相對的「談判地位」(bargaining power),將決定其能否藉由「集體議價」(collective bargaining)及「個別尋租」(rent-seeking)等途徑,取得檯面上或檯面下的政治資本,終而回頭影響協會的組織效能。最後為制度環境的一般「協會規則」或前述之「執行規則」。根據 Mancur Olson 所謂的「專享福利」觀點(董安琪譯 1989),協會能否透過資訊散佈、感情交融、急難救助等方式,提供協會

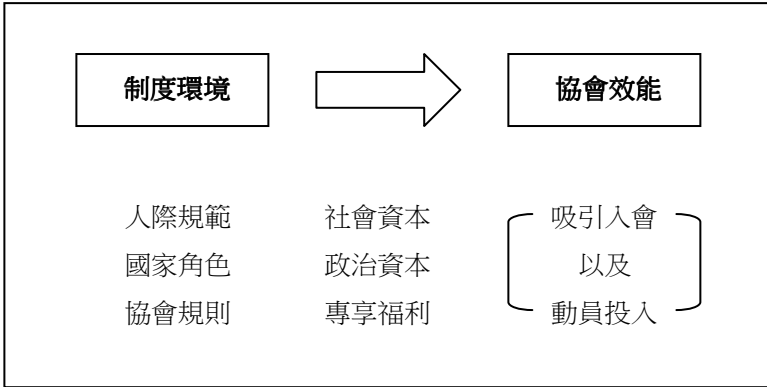
<sup>9</sup> 組織領域對於制度環境的關注,部份始於 John W. Meyer 與 Brian Rowen 兩人 1977 年發表的論文(張永宏編 2007, 3-23)。受其影響,今日學者往往區別「技術環境」(technical environment)與「制度環境」(institutional environment),前者指影響組織營運效率的物質環境,向為管理實務領域所關注,後者則指制約組織功能運作的政社環境,向為政治、社會學者所關切。對於制度環境的界定與討論,可參看周鴻玲譯 1988 (1-57); 張苙雲 1986 (19-33); 張永宏編 2007; 閻蕊譯 2006, 以及前引邱澤奇等譯 2003 (115-138); 張友星、劉五一、沈勇譯 2003 (225-262) 等組織研究教材。



成員「額外的」誘因，終亦同樣影響協會的組織效能。

上述三組「制度特徵」與「協會效能」間的相互關係，可以簡單勾勒如圖一，此即本研究分析架構。

圖一：本研究分析架構圖



在研究方法方面，作者主要採取「質性方法」(qualitative methods)，尤其是「精英訪談」(elite interviewing)，<sup>10</sup> 輔以部份文獻、報導與統計資料。<sup>11</sup> 具體而言，作者乃就大陸台商聚集最眾、研究對象最富的長江三角洲與珠江三角洲，挑選上海、無錫、昆山、東莞四城市進行實地調查，方法主要為深度訪談與田野觀察，並視情形進行「半結構式訪談問卷」

<sup>10</sup> 有關「精英訪談」部份，可以參考 Burnham et al. 2004; Dexter 1979; Ethridge 1994; Hertz and Imber 1995; Hobbs and Wright eds. 2006; Leech et al. 2002; Marshall and Rossman 1990 部份章節。

<sup>11</sup> 利用質性方法的組織研究，國內仍然相當罕見，但國外足供參考的典範研究不少，如首開風氣之 Maanen, Dabbs, and Faulkner 1982; Maanen 1998 及 Wagner 1998。對相關研究方法的探討，可以參考蕭瑞麟 2006; Cassell and Symon 1998; Cassell and Symon 2004; Lee 1999。



(semi-structured questionnaire)。至於訪談的對象，主要涵蓋三大群組，即一般台商、台協會員與幹部，以及台辦官員，共累積超過 60 位訪談對象。其中針對台協會員與會外台商，作者安排有不同的訪談提綱，藉以比較兩者動機與評價的異同，方便解讀台協制度環境與其組織效能間的關係，在案例選取方面，特別注意類型與管道的分散。<sup>12</sup> 本研究自 2004 年暑假展開，首先在上海、昆山進行為期 3 週的台協訪談，2005 年暑假再赴上海、昆山、無錫，展開 2 週餘的接續調查，之後的 2006 年，則於 3 月下旬與 7 月下旬展開各為期 2 週與 4 週的相關研究，重點為東莞及週邊城市，<sup>13</sup> 2007 年 7 月下旬與 9 月中旬又分別於東莞、上海各進行兩週訪談，研究期間兩度接受國科會補助，<sup>14</sup> 謹此致謝。

### 參、台協是為強組織？初步觀察與理論推導

對於中國大陸的台商協會，在系統、實地的調查之前，研究者往往會形成其「有辦法」、「極強大」的印象（李道成、徐秀美 2001, 97-117; 柏蘭芝、潘毅 2003, 77-90; 童振源 2003, 331-420; Schak 2003），因而對台商協會與所處環境的關係，產生一定程度的誤解。此類失真的印象，往往導因於對台協的「制

---

<sup>12</sup> 作者對此特別留心，以免過份依賴於單一線索所引見之台商，並力求不使訪問對象集中於某些特定的部門、背景或地域。

<sup>13</sup> 作者 2006 兩次廣東田野，雖以東莞為中心，也涵蓋鄰近城市如深圳、中山、廣州、花都等。

<sup>14</sup> 本研究 2003 的「試調查」(pilot study)，曾接受國科會 92-2414-H-004-034 專題計劃的補助，之後 2005、2006 兩年的田野調查，則有賴國科會 94-2414-H-004-012 專題計劃的資助。

度環境」只見浮光掠影式的掌握、<sup>15</sup> 對台協的「組織效能」缺乏縝密而系統的考察、<sup>16</sup> 再就所想像的圖像，率爾進行理論聯繫，終而締造出台協是為「強組織」的迷思。本節將先對此類觀察進行簡單描繪，以便與之後深入調查所得兩相參照比對。

為能清楚刻畫台協的「組織效能」，作者將運用前節所提示的功能 / 需求角度為架構。原因是台協不同於大陸本地的行會 / 商會，後者須受制於「業必歸會」規定，因此台商是否加入台協？是否對台協付出？均屬台商自由、自願的範疇 (Schak 2003)，台商入會與否、投入與否，將主要取決於：台協所提供的福利與服務，能否有效滿足台商經營與生活所需？為使本文的討論能夠有所聚焦，作者將「台商需求」歸納為下列三大類，以備下文的分析：<sup>17</sup> 首先為「社會資本」的需求或功能，包含資源動員與信任建構所可能帶來的效益。其次為「政治資本」的需求 / 功能，涉及集體議價與個別尋租所可能產生的效益。最後為「專享福利」的需求 / 功能，涵蓋急難救助、情感抒發、與資訊分享等三類誘因。作者將聚焦於台協對此三類需要 / 功能的滿足，藉此觀察、論證台協制度環境及其組織效能間的關係。

---

<sup>15</sup> 見本節對制度環境的粗略掌握，並參照之後第四節對制度環境的深入探討，將對本節的刻畫行大幅的修正。

<sup>16</sup> 若仔細閱讀有關台協的刻畫與報導一如前引李道成、徐秀美 2001；柏蘭芝、潘毅 2003 等的描繪，以及相關媒體報導——我們不難發現，相關的理解與評論，往往來自對協會幹部的訪談，彼等為凸出其「業績」，往往傾向誇大台協的組織效能與成就。結果，「幹部/會員對台協的評價與非會員有相當程度的差別」，參考 Schak 2003。如此缺乏系統的調查，其成果容易讓人質疑。

<sup>17</sup> Schak (2003) 的論文中，曾提出較完整但未經系統歸併的「需求—功能」列表，與本研究性質類似。模型建構更為周延完整者，參考 Knoke 1990。

## 一、強組織的期待：社會資本層面

吾人首先可自「社會資本」角度認識台協的組織效能。所謂「社會資本」，乃「個人基於其網絡或協會等的成員身份，所相應擁有的社會資源」(Coleman 1990; Lin 2001; Lin, Ensel, and Vaughn 1981)。對於台商協會所可能創造的社會資源，吾人不妨從「資源動員」與「信任建構」兩方面進行觀察。首先，協會成員的身份，可以發展出強勢／親密網絡(*strong ties*)(李道成、徐秀美 2001; 張家銘、江聖哲 2005; Schak 2003)。在華人社會中，強勢／親密網絡往往具備動員彼此資源的能力(Bian 1997)。<sup>18</sup> 對一般大陸台商而言，由於隻身異地，多盼締結網絡，幫助生意經營，或拓展人脈，藉以動員資源，方能在夾縫中經營致勝(李道成、徐秀美 2001; 陳振偉、耿曙 2005)。因此，在其事業擴張的過程中，若能被為數眾多的台協成員認定為「自己人」，將能佔有相當的經營優勢。換言之，台商協會的成員身份，構成上述壟斷性互惠的基礎，在此客觀需求引導下，台協當不難吸引台商投入與付出，發展出強而有力的組織。

此外，台協成員的身份也涉及生意往來過程中的「交易成本」(*transactions costs*，參考陳郁譯 1996; Baker, Gibbons, and Murphy 2002; Goldberg 1980)。基於協會成員「自己人」的身份，交易雙方乃能以相互信任為前提(Fukuyama 1995; Granovetter 1985; Gambetta 1988)、持續互動為基礎(Brousseau

---

<sup>18</sup> 相較之下，西方社會中社會網絡的角色，似乎以互通訊息最為凸出，對此可參考 Granovetter 1985 與 Bian 1997 對其的修正。

and Fares 2000; Corts and Singh 2004; Granovetter 1985)，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; Levin 1993）。對大陸台商而言，由於經營習慣相同，身份背景類似（鄧建邦 2002），不難以此台協身份，發展出相互信任，形成交易基礎，有效增進雙方互動的效率（李道成、徐秀美 2001; 吳介民 2004; 張家銘、江聖哲 2005; Schak 2003）。

綜合上述，台商協會的成員身份，適足為互惠、信任的依據，發展出相互支持、高效交易的成果，在此客觀需求的驅使下，台協因而不難吸引台商投入與付出，發展出強而有力的組織。

## 二、強組織的期待：政治資本層面

其次可自「政治資本」角度解讀台協的組織效能。所謂「政治資本」，目前仍缺乏精確且一致的界定，但其主要指透過政府 / 官員所取得的資源或影響。<sup>19</sup> 進一步觀察政治資本的取得途徑，可將其區分為兩類：其一是透過組織動員成員，藉由「集體行動」形式，取得所需的資源或影響。<sup>20</sup> 其次則是透過交遊往來，藉由雙方間的「特殊關係」（particularistic ties）取得期待的資源或影響，亦即所謂「尋租活動」（rent-seeking，張軍

---

<sup>19</sup> 對「政治資本」的一般刻畫，參見 Lopez 2002。特別在中國/轉型研究背景下捕捉「政治資本」意涵者，可參考 Ehrlich and Lui 1999; Liu 2003; Shu and Bian 2003; Walder 1995。

<sup>20</sup> 此即常見於西方的「多元主義」或「壓力團體」的決策模型，對此可以參考董安琪譯 1989; Knoke 1990; Lopez 2002; Moe 1980; Olson 1982; Petracca 1992; Salisbury 1965-66; Truman 1951 等。

1995; Buchanan, Tullock, and Tollison 1980; Colander 1984; Harris 2001; Rowley, Tollison, and Tullock 1988; Tollison and Congleton 1995; Tullock 1994)。

若就「集體行動」層面觀察，對中國大陸的台商而言，由於須面對無所不在、無所不管、卻又不諳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，提昇其「議價地位」(bargaining power)，方能爭取應得的權益與保障(柏蘭芝、潘毅 2003; Schak 2003, 143-49; 其餘如朱鴻偉 2006; 李道成、徐秀美 2001, 102-106; 張家銘 2006, 107-130; 陳振偉、耿曙 2005)。<sup>21</sup> 另一方面，由於兩岸關係緊張，台商與台協地位特殊(李道成、徐秀美 2001; 耿曙、林琮盛 2005; 童振源 2003)，恰足以作為協調集體行動、組織利益團體的架構。因此，在此類客觀需要促成下，台協不難發展出強而有力的組織。

此外，再就「特殊關係」層面觀察，台商之所以遠赴中國，關鍵之一在於追逐政策優惠(諸如土地、稅賦、社保等，參看吳介民 1996; 鄭政秉 2002)。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; 張家銘、江聖哲 2005; 張家銘 2006, 107-130; 陳振偉、耿曙 2005; Hsing 1996; 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個人關係的管道(李道成、徐秀美 2001; 吳介民 2000; 張家銘、

---

<sup>21</sup> 根據 Schak 的調查，由於台商協會的組成，台商得以取得與台辦相對平等的地位，據此進行妥協與交換(on a more or less equal, give and take basis)，參考李道成、徐秀美 2001 (102-106); Schak 2003 (141)。

江聖哲 2005; 陳振偉、耿曙 2005)。因此，在此又一層的客觀需要促成下，台協不難發展出強而有力的組織。

綜合上述，無論為爭取集體權益的「集體行動」，抑或個別利益的「特殊關係」，台商協會的成員身份，均有助台商向當地政府部門爭取更實質、豐厚的優惠與資源，由於台協在此過程中扮演不可或缺的角色，故能有效吸引台商投入與付出，發展出強而有力的組織。

### 三、強組織的期待：專享福利層面

最後，吾人也可就「專享福利」層面分析台協的組織效能。所謂「專享福利」本為 Mancur Olson 所提出，意指：「獎賞成員為團體賣命的正面激勵 (inducement)」，根據 Olson 的看法，「唯有『個別』且能『甄別』(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。」(董安琪譯 1989, 58, 139-170; Heckathorn 1993; Horne 2004; Lowry 1997; Lowry and Gray 2004) 就此觀察大陸台協，吾人可以如是推論，由於能夠有效提供台商亟需的「專享福利」，<sup>22</sup> 台協將能有效吸引、凝聚其台商會員，發展出強而有力的組織。

台協所具備的「專享福利」，最關鍵的是「急難救助」(emergent assistance)。由於中國大陸法規極其繁複，但規定未必明確，中央—地方常不同調，施政、執法各地均有不同(李

---

<sup>22</sup> 對此根據 Schak (2003, 143-44)，台商所需、協會所及者包括投資諮詢、資訊提供、急難救助、慈善事業、娛樂抒發、交流聯繫、意見表達等 7 項。其中符合本研究所指之「專享福利」者為急難救助、情感抒發、與訊息提供。亦可參看李道成、徐秀美 2001 (97-117)。

道成、徐秀美 2001; 包龍星 2005a; 包龍星 2005b; 陳振偉、耿曙 2005; Tian 2006, 122-50), 加上地方政府常以行政規定或上級政策(所謂「紅頭文件」), 排除法規適用, 而且法規朝令夕改, 政策時而反覆, 執法又嚴重「人治」傾向, 常令台商無所適從, 因此時聞台商涉法違規, 遭到起訴扣押的事端(吳介民 2000; 李道成、徐秀美 2001, 97-117; 林志昇 2002; 高為邦 2005; 張家銘 2006, 107-130; 陳振偉、耿曙 2005; Schak 2003)。由於台協幹部閱歷經驗頗富, 且特意經營政商關係, 故能及時提供急難救助, 足為台商深深倚賴, 以備不時之需。

台協所具備另一項「專享福利」為「情感交流」(expressive needs), 由於台商離鄉背井, 飄蕩不羈, 常須交流情感、結交玩樂, 藉以消磨時間, 加上孤身在外, 自然亦感認同需要(吳介民 2004; 鄧建邦 2002; Keng 2003; Schak 2003)。台協一方面作為台人象徵, 恰能依歸情感、凝聚認同, 另一方面所提供的各種娛樂、才藝活動, 也適能慰藉逆旅心情(李道成、徐秀美 2001, 97-117; Schak 2003)。<sup>23</sup> 最後一項「專享福利」係「訊息分享」(information sharing)。大陸台商往往人地生疏, 投資無門, 加以法令欠熟, 經常誤觸禁令。常須透過台協, 開授各種法規與管理課程, 並進行資訊/心得的交流與分享, 回應台商資訊與諮詢的需要(李道成、徐秀美 2001, 97-117; 張家銘、江聖哲 2005; 陳振偉、耿曙 2005; Schak 2003)。<sup>24</sup> 由於台協

<sup>23</sup> 例如台協所組各種籃球隊、壘球隊等, 為台商眷屬所開辦的才藝、插花訓練課程等。

<sup>24</sup> 例如台協所開辦的各種稅務講座、法規分析等, 部份台協並定期邀請地方職能部門主管, 進行主掌業務的介紹。



能有效提供其成員急難救助、情感抒發、與訊息提供三項迫切需求，故能成功發展出強而有力的組織。

綜合上述就「社會資本」、「政治資本」、與「專享福利」三方面進行的分析，吾人不難得出台協是為強組織的期待，其具體分析簡單表列如下（表一）。但台協是否果真符合吾人的期待？必須等待進一步的田野調查，方能加以確認。至於調查結果及理論詮釋，則為下節主題。

表一：台商協會組織效能的分析：田野調查前的預期

社會資本範疇	關係性質及其效益	協會效益
未入會 (會外台商-會內台商間、 會外台商-會外台商間)	弱 / 疏關係 (有限資源動員/偏高交易成本)	顯著
入會 (會內台商-會內台商間)	強 / 親關係 (有力資源動員/偏低交易成本)	
政治資本範疇	官商地位及其效益	協會效益
未入會 (會外台商-地方官員間)	弱勢地位 (難以集體議價/有限個人尋租)	顯著
入會 (會內台商-地方官員間)	強勢地位 (較易集體議價/大開個別尋租)	
專享福利範疇	額外福利及其效益	協會效益
未入會 (會外台商-協會間)	難享福利 (難獲急難救助/缺乏情感抒發/ 欠缺稀缺訊息)	顯著
入會 (會內台商-協會間)	專享福利 (保證急難救助/滿足情感抒發/ 分享稀缺訊息)	

資料來源：作者整理。

## 肆、台協是為弱協會：田野發現與理論詮釋

由於一般報導傾向凸出台協的組織效能，在展開實地調查之前，無論社會或學界，均容易得出「台協」是為強勢組織的預期。本研究在規劃之初，也以台協為有力組織作為「研究假說」，希望探究其組織成效的關鍵。但在深入訪談之後，便了解事實大謬不然，其後又歷經 6 次田野，累積三個多月的實地調查後，作者方才對台協之所以積弱不振的原因，進行比較系統的掌握。本節後半將對其逐一論證，希望能以此為起點，進一步提出在中國大陸的社會背景下，「制度環境」如何影響「組織效能」的研究假說。

### 一、台協組織效能的進一步考察

根據作者對長三角、珠三角兩地四市各台商社群的田野調查發現，不論就參與比例、滿意程度、投入層次、動員能力等任何層面進行考查，上述各地的台商協會均不符之前「強組織」的期待，此處分「成員參與 / 成員滿意」與「成員投入 / 成員動員」兩個層面，分別加以說明。

#### (一)「成員參與 / 成員滿意」

首先，若就協會組織效能的最最根本的指標——當地台商參加台協的比例——一切入觀察，我們將不難發現，台協的吸引力均相對有限，因為多數協會的會員比例，只及當地台商總數的 1/4 到 1/3，<sup>25</sup> 一般而言，珠三角台協入會情況稍佳，長三角則稍差些，但即便一般認為組織效能最強的東莞與昆山台協，入會

<sup>25</sup> 我們的調查所得，與 Schak 的發現相符 (2003, 142)。

比率也只接近五成。<sup>26</sup> 對此，部份台商提出如下的看法：

我經常聽到台商對當地的台商協會發出不滿的抱怨，「參加台商協會幹什麼，每次都是吃吃飯，浪費錢、浪費時間」... 「唉！台商協會無效啦！無法解決事情啦！」... 我深圳的一個台商好朋友洪先生，從事玩具來樣生產，他一樣不參加台商協會，「我哪來那麼多的時間去開會、吃飯，工廠的代誌都管不完了，還參加什麼台商協會」(李道成、徐秀美 2001, 108-109)。

換言之，台協之所以並未踴躍入會，其間關鍵在於對協會滿意程度有限。如此一來，台商一方面未必願意入會，即便加入協會，對協會也沒有特別的期待：對多數台協「會員」而言，協會幾乎是「聊勝於無」。這其中的原因在台協沒辦法滿足台商真正「關鍵」的需求。我們的受訪者曾如是表示：

這個協會其實不是沒有功能，只是功效不彰。...[因為]台協應該是企業與政府間的橋樑，但企業與政府的關係，並不能真的去靠台協。... 台協頂多是感情的聯繫，不可能幫忙解決什麼問題啦。(訪談對象 0608153)

台商在這裡還是要自食其力。... 坦白講，台商在外面根本就是孤兒，出了什麼事只能自求多福。...一個協會最重要的

---

<sup>26</sup> Schak 曾報導其所調查的東莞台協，會員入會比例達到 8 成左右 (2003, 142)。但根據作者調查，此數字似有過份誇大之嫌，以兩個公認最強勢的台協為例，昆山登記台商約為 2600 家左右，加入協會者約在 1000 家上下，東莞當地則有近 7000 家台商，台協會員則在 3500 家左右。上述「登記台商」的統計，固然有「灌水」、「落後」(計生不計死、計來不計走)的問題，但就作者調查所得，有關台商入會的統計，也存在完全一樣的問題。

是要能影響政策，既然沒辦法影響政策，參加那個協會要幹什麼？（訪談對象 0408042）

由於無法提供台商需要的政商橋樑，台商自然不是那麼看重台協、踴躍加入台協。

## （二）「成員投入 / 成員動員」

進一步觀察，由於台商無法完全依賴台協，一般台協會員投入協會活動的時間，以及參與協會事務的程度，也都十分有限：

台協主要是聯誼性質[的成份]比較多！除了吃吃喝喝以外，也不能做什麼...。（訪談對象 0408042）

這已經是我們第 4 次參加 XX 總會下屬的「片區會議」了，<sup>27</sup> 這次我們早到了，裡頭還在開會...。就像往常一樣，分會這邊的安排是會後聚餐，但裡面明明是在改選會長，對台協會員來說是何等重要的大事，但到處都可以看到同我們一樣早來的台協成員，在走廊上、在門口、或在 lobby 的沙發，三三兩兩的或者聊天，或者枯等，大家都在等待用餐，就沒人進去參加會議。（作者田野筆記，08022007）

除了上述觀察外，綜合吾人多次訪談，不少台商均曾提及，多數「協會活動」往往僅見少數協會幹部，<sup>28</sup> 至於協會會員，或者偶爾參與、或者來來便去，對他們而言，與協會的聯

<sup>27</sup> 即各分會的會議，東莞、昆山通常以鎮區為分會的單位，但也有不同，如上海台協的分會是依照市區劃分、無錫則為縣級市。

<sup>28</sup> 所謂台協「幹部」，指的是兼任台協各種總會/分會/委員會幹部者。反過來說，如果是積極參與，出錢出力的會員，往往在不久後就被吸收為台協幹部。

繫，大概只有聚餐、康樂、講習之類。這樣低層次參與、投入的趨勢，使得台協無力真正動員、協調廣大會員的行動。這點從台協會費的募集，看得最清楚：

XX 台協的會費是每 2 年交一次，2000 塊人民幣，但是不繳會費的太多，只好 80% 的會費留在分會，20% 才上交總會，讓分會去解決分會的財務問題[亦即各分會收各自的會費]...。協會運作哪能靠會員交的會費，他們交的一點點，用在活動、聚餐上就沒了，真正推動會務的經費，都是我們幹部出錢出力來的，像會長必須要交 15 萬，常務副會長 10 萬，副會長 8 萬，常務理事 2 萬，這都是固定的，臨時辦活動需要的話，協會幹部還要另外出錢。(訪談對象 0608071)

我們舉辦活動，得發兩種顏色的邀請函，非會員是黃色，會員是紅色，所以本來很多沒繳會費，就當天就繳，因為一年有 30 場活動，所以可以藉此收到會費。...我們會費是企業會員 2500，個人會費是 1300，常務理事是 1 萬 2，副會長是 2 萬 5，會長 5 萬，會務經費主要是靠理事的部分，但理事不到 120 人，所以會費還是吃緊，所以顧慮每個地區[分會]發展會員，會費收繳後百分之七十給地區，我們[總會]只留百分之三十。(訪談對象 0408231)

換言之，台協的會費，一方面是靠「包稅」，但主要還是來自協會幹部「自己人」，台協能夠吸引或動員一般會員的投入、捐輸，看來十分有限。

配合上述田野發現，吾人也不妨參考林明杰在 1995 年針對北京、天津、上海、昆山四地共 228 位台商（有效樣本 178 份）所進行的問卷調查（林明杰 1995），其結果顯示：一般台

商對於台協的滿意程度，通常評價甚低，甚至些微偏負面。<sup>29</sup> 林氏調查的結果，簡單整理如表二。

**表二：台商對臺資企業協會提供各項服務之滿意度\***

台商對台協滿意度	全體 (N=178)	北京 (N=16)	天津 (N=28)	上海 (N=64)	昆山 (N=69)
向當地政府反映台商經營困難與問題	-0.17	-0.31	-0.36	-0.15	-0.09
向當地政府反映台商意見與要求	-0.08	-0.19	-0.11	-0.14	+0.01
促進台商與大陸當局間的溝通	-0.06	-1.38	-0.10	-1.0	-0.03
協助台商企業與當地企業之聯繫合作	-0.01	-0.31	-0.07	-0.05	+0.12
協助台商企業尋找合作夥伴	+0.42	-0.18	-0.04	-0.05	+0.15

說明：\*本表給分方式：極滿意+2、滿意+1、無意見0、不滿意-1、極不滿意-2。資料來源：林明杰（1995, 13）。

參照作者的田野訪談與林氏的問卷調查，我們不難察覺：  
 （1）台協雖然歷經多年的成長茁壯，但一般台商對協會的滿意程度，卻仍然一如既往，並未出現顯著的改善。（2）若將林氏的調查項目，簡化為「政治資本」<sup>30</sup> 與「社會資本」<sup>31</sup> 兩類，

<sup>29</sup> 由於林明杰的調查並未採取率機抽樣、未說明回收比例，再加上時間距今已有年焉，上述研究發現，至多只有「參考」價值。

<sup>30</sup> 包括「向當地政府反映台商經營困難與問題」、「反映台商意見與要求」、「促進台商與大陸當局的溝通」等三個層面。

我們將發現，台協在爭取「政治資本」層面最讓廣大台商深感失望，但這又恰是台商對台協期望最殷者。

綜合上述，根據作者的調查，一方面確認台協的組織效能有限，不易吸引台商的加入與付出，另一方面則發現，原因之所以如此，關鍵在台協「功能不彰」：無法提供表一列舉的各種功能，滿足台商經營生活所需，台商因此對台協興趣缺缺。基於此一線索，作者將就近年訪談調查所得，探討之前所舉各項「制度環境」特徵，將如何制約台商協會的組織效能，使其最終僅能以「弱勢協會」的形式存在於中國大陸的政社環境中。

## 二、遠近親疏大不同：社會資本的疆界

之前論及台協是否為強勢組織時，曾預期台協成員的身份，將可用以創造社會資本，有效動員彼此資源、降低交易成本，並以此吸引台商入會，終而強化台協的組織效能。但根據作者的實地調查，發現事實迥非如此，一方面單憑台協成員的身份，尚不足以確保社會資本，另一方面台協促成的社會關係，也不需要始終附著於協會組織，台協滋育社會資本的能力，於是相對欠缺，其吸引號召成員的能力，也因此大幅受限。下文便就「關係親疏」與「關係平臺」兩層面，分析台商協會與社會資本間的關係。

### （一）成員身份與社會資本：成員關係 vs. 親密關係

依照社會資本理論進行推論，相對於台商協會的成員，未加入者間缺乏彼此的互惠互信，社會資本相對有限，只能憑藉

---

<sup>31</sup> 包括「協助台商企業與當地企業之聯繫合作」及「協助尋找合作夥伴」兩個層面。



一己之力，單打獨鬥。反之，一俟加入台協，便成會員的「自家人」，可以相互支援、合縱連橫，加上彼此信任，因此大幅降低監督防範的成本、提昇交易的彈性，但實際上呢？

在台商協會裡面，台商照常吃台商...要不是我現在當會長，否則根本不想跟台商[協會]打交道，因為有些台商實在太惡劣、太黑，常常坑自己人，借了錢有去無回。(李道成、徐秀美 2001, 111)

有些台商參與協會的心態實在可議，像是因為經營不善，想找菜鳥會員接手...有個台商協會的會員，聽我說有管道進口機器...請我幫他弄了上百萬的機器，結果他機器拿了，錢卻不給我，怎麼要就是要不回來...我一個在海南投資農業的好朋友，平白無故給在協會裡認識的台商倒了上百萬元 (李道成、徐秀美 2001, 106-112)。

經常接觸台商後方知，台商之間頗流行一句順口溜，把原本「老鄉見老鄉，兩眼淚汪汪」，改為「老鄉見老鄉，背後打一槍」。這說明很多台商濫用同鄉衍生出的信任關係，借機「殺熟」的例子比比皆是。由於台協是台商相互認識的平臺，「裡面什麼人都有」，附著於會員身份的信任關係，其實十分稀疏、單薄，無法憑藉大幅降低交易成本。

為什麼台商加入協會後，仍然無法收信任之效呢？這個問題必須從華人文化中找尋答案。根據既有研究，華人社會行為深受「差序格局」所支配 (王詢 1999; 張遵敬、范煦、吳振寰 1993; 陳介玄 1994; 費孝通 1998; 鄭伯壘、劉怡君 1995; 鄭也夫、彭泗清等 2003)，人際間資源動員與信任流通的範

圍，往往僅限極親密且長久維繫的「強關係」(strong ties)(Bian 1997，也可參考張苙雲 1986；楊中芳編 2001；鄭也夫編 2003；鄭也夫、彭泗清等 2003；羅家德、葉勇助 2007, 43-93)。換言之，唯有強關係才能產生「強動員」與「高信任」，並收資源互通與降低交易成本之效。

從這個角度觀察，台商進入台協之後，只是「登堂」而未「入室」，想要建構有助企業經營的社會關係，還必須繼續努力尋覓與結交，並進行資源投注與關係限縮，經過一段時間的醞釀發展，始能建立「強關係」，而唯有如此，才能達動員彼此的功能。一位台商受訪者如此描繪彼此間互動的方式：

中國的傳統認為肥水不落外人田，同樣都能做，當然給比較熟的人做...。很多台商之前都不認識，現在都是好朋友，他們就有許多資源可以利用...[有的還]... 成為配套廠商。... 但企業經營一定要交往到一定的程度，才會開口請別人幫忙，不熟我也不敢開口，一個他不會答應你，一個你也不好意思開口。(訪談對象 0408321)

因此，凡對台商社會資本需求孔急者，除了加入台協之外，還必須額外付出相當的時間、精力、甚或金錢，渾身解數的週旋於台商之間，努力累積、拓展人脈，這也是有心藉此開展事業者所必須付出的代價。進一步觀察，哪些人特別需要「提昇關係」呢？這取決於其經營需要，凡以台商社群為主要對象者，通常會頻繁參與台協活動，並爭取出任台協幹部，這在服務業中表現最明顯：

有些行業很需要依靠台協建立人脈，像銀行業，他們可以從

中認識台商，拉客戶... 所以參與協會活動比較積極。(訪談對象 0408042)

這麼積極參加協會是想多認識一些人... 這對我的工作也有幫助。我的工作是在香港、大陸上市，這樣的活動... [屬於]交朋友又能兼顧工作，一舉兩得。(李道成、徐秀美 2001, 114)

台商參與台協的積極性與所經營的行業有關，例如包裝業，很多台商企業都可以爭取，因此會比較熱心[協會事務]，還有飲食業，可以為台商企業配送工作餐，也比較熱心參與[協會活動]。(訪談對象 0603312)

換言之，對這些熱衷經營台商生意、深度鑲嵌於台人網絡的業者而言，台商協會雖是人脈與生意的平台，但關鍵其實還是在進一步締結「強關係」，因此積極參與協會活動仍嫌不夠，往往須出任協會幹部，藉此廣交會內豪傑，進一步提昇社會關係，才能藉以幫助事業經營。某台協幹部曾如此自道：

我們一來就加入台協，因為是金融業，比較特殊，有這個需要。... 我因此被選為台協副會長，專門管台協財務，對協會會務運作參與也蠻深的。(訪談對象 04080118)

因此，對有心創造並利用台商社會資本者，台協成員的身份，顯然有所不足。但反過來說，對無意於台商社會資本者，台協成員的身份，又無法帶來任何明顯的經營效益，他們因此對協會活動興趣缺缺。例如經營內銷的台商，頗多無意願加入台協，或即便加入協會，參與度也不積極：

做內銷比較重要的是發展與內地人的關係...。我因為來本地比較久，加上宜興這邊台商少，所以讓我擔任台協幹部，有點像是被趕鴨子上架。但是協會辦的活動，像講座等的，我通常都不會參加。(訪談對象 0408161)

我不參加台商協會...我的朋友也全都是大陸人，我幹嘛參加？來這邊做生意，不這樣[經營內銷]你沒有辦法踏出去，像我在這邊的的生意，全部給當地人作經銷商...[公司內部]管帳也交給當地人...(訪談對象 0408041)

綜合上述調查所得，加入台協只是台商間締結關係的第一步，想要發展出有利經營的社會關係，還需要將成員關係進一步提昇，才能藉此相互支援並降低交易成本。

## (二) 成員身份與社會資本：協會網絡 vs. 私人網絡

上述「關係提昇」的需要，一方面意味協會成員身份，無法有效轉化為社會資本，唯有親密互動、持續經營而來的「強關係」，才是華人社會中人際信任與社會資本的根源。但另一方面，台商協會是否因為提供互動平台，使得「強關係」得以發展結締，因此也成為不可或缺的角色呢？在初期的確如此，只是上述「強關係」一旦締結成功，往往就不必再附著於台商協會，反另行發展出更適應於網絡成員的互動形式與載體。舉例而言，

早期很多服務業加入台協，像賣酒的、企管顧問公司之類的，雖然很積極，但通常加入兩三年就退出了，因為目的已達成。(訪談對象 0707311)

此種社會關係逐漸「獨立」於協會組織的傾向，與「差序

格局」文化無關，卻與華人社會關係的「私人性質」有關（金耀基 1992, 1-40, 64-85; 楊中芳編 2001）。也就是說，對台商當事人而言，一旦社會關係締結成功，就不再屬於「公共」的協會關係，而是屬於他「個人」的私人關係，這種關係既是「自我中心的」（ego-centric，羅家德、葉勇助 2007, 83-86），也是「人際取向的」，是針對個別對象的社會關係，是以「人」為準，跟著「人」走的，而決非附著於任何組織（如台協之類）。請看一位受訪者如何描繪他的想法：

在大陸的前十年，我用我的黃金歲月來壯大事業，... [也參加台商協會] 隨著公司的成長，我人生的第一階段也跟著成長，不論是經濟能力或人脈部署。到了第二個階段，就是我運用我前十年的經驗和人脈的時間了，我把兩者結合起來發揮運用。...這時我就不太需要[台協]，我需要的是能夠提供我幫助與資訊的人，這些人都已經散佈在**我自己的人脈**中，協會不一定能提供這些幫助，所以我不再參加台協活動了。（訪談對象 0408053，黑體為作者所加）

所以華人的社會關係，是以「自己」為中心的人際網絡，必須要適應於自己的需要，由於需要變動不居，所以社會關係必然是高度彈性、自由伸縮、本質是「非正式」（informal）性質的，也因此，華人的社會關係，通常會逐漸獨立於相對「制度化的」（或僵化的）正式組織。就此而言，台商協會與此類「私人網絡」的聯結，可說十分短暫與脆弱，台商協會與社會資本的聯繫，自然也相對疏淡與薄弱。

除此之外，一旦台商間「私人網絡」逐步成形，不論是先

於台協或由台協滋育，都將不利於之後台商協會與「社會網絡」的結合。明顯的例證出現在長期合作的台商協力廠商間。由於台商在西進投資過程中，常進一步援引上下游協力與供應廠商（張家銘 2001, 184-185; 劉雅靈 2003, 89-133）。這些台商間的協力網絡，因此大多是「從台灣一直延續到大陸」的，昆山與東莞常見此類案例：

台商的關係網絡開始帶來一連串新的專案...如 1991 年台灣楠梓電子的吳禮淦落戶昆山，建立滬士電子，隨後直接介紹和促成了捷安特的設廠，而捷安特又帶來了配套的喜瑪諾和正新橡膠。（柏蘭芝、潘毅 2003, 73）

我們當時來的時候，也不僅僅是我們自己一家來，像當時我們沒有充壓廠，經過我們邀約後，石碣時一下來了 20 多家，我們後來去蘇州的時候也帶了很多過去...。2005 年我們又買了 430 畝地，我們還沒過去，週邊土地已經全部賣光，都是相關的企業[購買的]。（訪談對象 060401）

由於這些協力廠商都是多年合作的夥伴，他們不但對彼此產品的品質、價格瞭若指掌，企業老闆之間也相當熟識，常常只要幾通電話，就可以安排幫忙趕工出貨，這種建立在自身「私人網絡」的協力關係，可以極輕易地取代繁複冗長的訂約與監督過程，發揮「社會資本」的功能：

同樣的訂單，下給美國廠商要四個月才能交貨，下給台灣廠商只要十五天。一個產品有幾百個零件，美國廠商接到訂單，要跟這幾百家零件供應商逐一打契約，打完契約三個月就過去了。台灣廠商根本毋需契約，只要花兩、三天時間打

電話，零件商就會同時趕貨，三、五天內把東西送到組裝廠，再花一、兩天組裝，只要七天貨就好了。為何台灣廠商不用打契約呢？人脈網絡妙用即在此，台灣的檳榔、卡拉 OK、老人茶和飲酒文化是有學問的；商場默契就是這樣培養起來的。（臧聲遠、季欣麟 2000, 84）

但如此創造出來的社會資本，卻與台商協會不相干。請看蘇州新區的案例，這些台商的社會資本，來自於他們之間的「私人網絡」：

在蘇州新區投資的明基電腦便引進了十八家台灣協力廠商，形成大上海地區台灣電腦產業在技術、原料、零組件、中間產品供應商與生產廠商之間完整的裝配生產網絡，增強台灣高科技產業在長江三角洲的群聚效應。遷廠後這十多家協力廠自行組成一個非官方性質的「台商聯誼會」，一旦發生稅務、海關、政策等問題時，彼等即以團體力量與吳江市政府談判（張家銘 2001, 184-185）。

類似的案例，亦見於上海：

早年我們在閩行的時候，那時候台商少，大家都很熟，... 幾乎每個禮拜都會一起吃飯，大家都是哥們。...[當時]我們的聯誼會，想做什麼事，吆喝一聲就做完了，...之後人越來越多，又被他媽的 XX 收編，後來就整個完蛋了。現在他們的那個台商協會我根本不去。...當年那些老朋友，很多已經不在了，在的當然還是兄弟，都聯繫，要做事的話還是一樣方便。（訪談對象 070919）

這樣對外封閉的親密網絡，比台協擁有更高的凝聚力，藉



由彼此的相互支援，滿足他們的需要，完全不再需要「台商協會」這樣的組織。

綜合上述，透過實地的田野調查，台商進入台協後極為普遍的「關係提昇」傾向，說明了僅憑協會成員身份帶來的社會資本，並無法滿足台商事業經營的需要（Bian 1997），而台商「私人網絡」傾向於脫離、獨立於台商協會，則說明依附於協會組織的網絡，不易適應於台商「自我中心」的彈性與伸縮（金耀基 1992, 64-85）。透過台商協會的研究，我們也深一層的了解到華人社會中社會網絡的運作原則。

### 三、天大地大官最大：政治資本的稀缺

根據一般政商關係理論，透過政商互動，攫取政治資本，通常必須通過兩類途徑：或者透過集體組織的力量，同政府討價還價，迫使政策轉向（董安琪譯 1989; Lopez 2002; Moe 1980; Olson 1982; Petracca 1992; Salisbury 1965-66; Truman 1951）；或者經由個人私交的關係，同官員利益交換，賺取個人私利（Eisenstadt and Lemarchand 1981; Eisenstadt and Roniger 1984; Kawata 2006; Kurer 1997; Wank 1999）。就前者而言，台協為集體議價的組織力量；就後者來說，台協則提供尋租的管道。但台協能否有效發揮兩項功能，為台商贏取政治資本呢？根據我們調查發現，兩者均存在嚴重的侷限，下文將對此逐一探討。

#### （一）成員身份與政治資本：集體議價或威權宰制？

若就體制結構觀察，由於仍屬威權政體，中國大陸的國家機器，無論「自主」或「能力」，均遠遠凌駕社會群體。因此與協會互動過程中，政府經常處於絕對優勢，雙方絕難在平等

基礎上，展開討價還價、協議交換。

這樣的結構關係，一方面來自制度環境的制約。根據俞可平對對岸體制的觀察：

政府有關部門直接針對民間組織的法律、規章、條例等，其基本導向就是對民間組織進行控制和約束。(俞可平等 2006, 26)

換言之，對於民間組織所生存發展的環境，俞可平認為中國是自相矛盾的「宏觀鼓勵、微觀制約」，但據其字裡行間、細加品味後，說穿了其實是「名義鼓勵、實質制約」，處於中國大陸的制度環境下，民間社團發展、壯大的空間，十分有限。

上述不對等的結構關係，一方面來自現有的制度環境，一方面則來自政權的專制力量，如一位受訪者所言：

想成立一個民間社團，是件很不容易的事。在上海，任何超過 30 人的聚會都要上報，上面都想要知道。... [所以] 哪個社團在做哪些事情，上面會不知道嗎？(訪談對象 0408231)

處於這樣的體制下，民間社團活動的空間當然極其有限。為何如此？何增科如是解釋：

目前官方對民間組織的態度總體上是矛盾的，一方面希望其發揮參謀、助手、橋樑、紐帶作用...。另一方面又擔心民間組織會發展成體制外的異己力量，挑戰黨和政府的權威。...[尤其是] 對於那些國外非政府組織和基金會以及與之聯繫密切的民間組織，各級黨和政府領導人更多地表示出政治上不信任和嚴加防範的態度。(何增科 2006, 25)

由於對自發的社會力量存有根深蒂固的疑慮，黨國體制對社團的運作發展，訂下難以逾越的底線，即「原則上第三部門可以生存和發展，但絕不能對現有政治權威構成挑戰」（王美惠 1992；韓劍華 1992），尤其忌諱以「集體行動」的形式，對政權（包括政策與官員）提出質疑與威脅。

由於政府最顧忌集體行動，台協若貿然聚集成員力量，強爭台商權益，必遭政府無情鎮壓，結果恐將永難翻身。處於這樣的結構關係下，台商協會不得不自縛手腳，儘量避免串連各方、公開抗爭。但如此一來，「集體議價」的空間也就十分有限了，台協搏合台商的意義，也將喪失殆盡。以組織實力最為強大的東莞台協為例，即便號稱「天下第一會」，一旦與當地政府議價，同樣無法爭取到太大的政策影響力：

台協其實沒辦法影響政策，例如城市規劃，我們基本插不上手...又例如像廢料問題，我們向領導反應了好幾年，每年都反映，到現在一點用都沒有，... 所以說台協沒法影響政策。  
（訪談對象 0608071）

當然，黨國體制的專制權力，只是對岸政社關係的面向之一，政府對社會更深層的控制，在經由審查、掛靠、甚至資助的過程，逐步介入社團內部運作，藉此取得對社團的深度掌控。換言之，對於台商協會，前者是直接的、硬性的規制；後者則透過人事安排、活動輔導，間接的、無形的、防範未然的化解任何挑戰與衝撞的機會。

黨國對於社團的介入，有其制度背景。如同對岸的社會團體，台協也必須接受「雙重管理」體制：舉凡社團申請審核、

登記註冊、年度審查、變更或註銷登記、監督管理到對社團做出懲處等，均需經過「業務主管單位」審查同意，再由發起人向「登記管理機關」提出申請（王信賢 2006, 6-75; 郝建興、黃紅華、方立明等 2004, 58-160）。在實際運作過程中，社團必須接受所掛靠的「業務主管單位」領導與監督（此即「直接介入」的憑據）。因此，大陸的民間社團，經常由掛靠單位指派或出任會長、秘書長，或形式上擔任名譽會長與顧問等。

台商協會的「登記管理機關」為國務院民政部及各級民政部門，但關鍵的「業務主管單位」，則為國務院台灣辦公室下屬各地方政府的台灣事務部門。後者對於台協的介入，通常既廣泛且絕對：

台辦是台協的直屬長官。... 我們做任何事都要透過台辦，以前我們的正式發言都要先交給台辦看過，才能按這個稿子對外發言。（訪談對象 060814）

由於台協缺人、缺錢，也不具任何行政權力，因此代表政府部門的台辦參與、介入台協，其實也可以視為對協會的支持與輔導，是台協能夠發揮其功能的必要條件。例證之一是，各地台協的秘書長（少數案例為副會長）及其統領的秘書、行政或協調部門，多由台辦人員兼職出任（少數案例已在台辦辦理離退），這群嫻熟體制運作的行政幹才，對台協推動工作，應屬不可或缺：

台商協會之所以能夠成立，肯定有上面的支持。... 政府對台協的介入，從某個意義上可以說是代表政府對台商的重視。（訪談對象 0408033）

台協裡面就有台辦，台辦是台協的領導，所以每個人要跟政府溝通時，或有糾紛需要解決就必須找台辦。(訪談對象 0408051)

除了協助日常工作外，台辦通常也介入台協的人事，每逢主導會務的會長改選時，候選人都必須經過台辦認可：

要當台商協會的會長，大陸政府都會經過身家調查，例如提名一位會長候選人，各鎮分會會把候選人名單報告給東莞台協總會的「選委會」，在總會選委會中有東莞市政府與台辦的常任委員，台辦就會透過各鎮區台辦詢問該人選狀況，來決定是否准許參選會長一職。(林志慎 2001)

選舉過程一旦出現競爭，最後出線者往往是獲有台辦支持的一方，畢竟：

會長人選至少要能聽話，總之是要台辦喜歡的人。(談談對象 040806)

以近年甫經換屆的某地台協為例，便不難看出台辦斧鑿的痕跡。對當地台商社群而言，較孚眾望者為一位協會資深幹部，因其熱心服務多年，且力營政商關係，協助解決不少海關、牢獄問題，獲得極多分會、會員支持，故年前即私下表態參選下屆會長，但因其經常反映台商問題，相較另位臨時表態的競爭者，他始終未獲台辦支持，一旦雙方開始競逐，台辦隨即介入協調，逐一遊說台協核心幹部，終於前者自願退讓，台辦力挺者在本屆選舉中勝出。

除自「體制結構面」觀察台協與政府關係，吾人也不妨從

「時間縱斷面」，捕捉雙方互動模式的變化。根據作者田調發現，台商作為整體與當地政府的關係，一般趨勢似乎為：台商越聚集，相對當地政府的「談判地位」往往越低落。我們且以大陸沿海城市為例，說明這樣的變化。

80 年代晚期、90 年代初期的東南沿海，因為地方發展需要，各地無不傾力招商引資，不但提供台商許多投資上的方便、稅賦上的優惠，對於代表台商社群的台協，其意見雖未「言聽計從」，但絕對高度重視，「能改就改、能變則變」（柏蘭芝、潘毅 2003; Schak 2003）。昆山就是一個典型的例證：

台協會串起台商和台商之間的紐帶，並且組織化地成為政府與台商之間的橋樑。每年市政府都要就如何進一步提升昆山投資環境的問題，邀請台協會全體理監事舉行座談會。就政策法規、投資環境、城市管理、交通秩序、社會治安等各個方面交流。台協會與政府的頻繁互動，累積了其參與制度創新的基礎。（柏蘭芝、潘毅 2003, 73-74）

雖然台商逐步聚集，然而當地方產業升級後，台商卻已不再不可或缺，與當地政府的議價能力反日趨低落：當昆山市政府利用台資數量漸占全省四分之一、全大陸的十分之一後，地方政府反提高台資門檻，對台協的要求也不再全盤接受：

早期昆山地方政府業務少，加上為了招引外資，所以對台資企業服務好、行政效率也高，... 當然，沿海其他地方也在積極招商，彼此競爭很激烈... 昆山也不得不這樣。... 昆山在激烈的競爭中存活了下來，經濟實力變得更強，開始對要進來的企業可以選擇了。所以到了 2000 年以後，昆山基本

上已經轉為對企業「選擇性服務」[不再理會中小傳產]。(訪談對象 0408019)

現在台協跟地方政府的議價能力已經不大了。因為地方政府對於各種經濟決策，都視為重大政策，[地方政府] 已有基本的定見，像昆山為了要市政改建，要求市中心菁華地帶的工廠全部搬遷，那些台商能拿到補償就已經很不錯了。(訪談對象 0408053)

換言之，隨著台商逐漸聚集、經濟發展壯大，政府相對外資—尤其台資企業—的地位反而越來越居於強勢：

昆山的地方治理模式... 已從昔日擴大參與、研商妥協的「合作夥伴關係」，逐步朝向強調政府主動引領、決策貫徹的「發展型國家」發展。(陳振偉、耿曙 2005, 139)

同樣趨勢也見於珠三角，特別是近兩、三年，為求產業升級、永續發展，東莞政府特別「加大力度」淘汰高污染、高耗能、費資源（簡稱「兩高一資」）產業，對台商影響極大：

以前來東莞要見鎮書記很簡單，他們都踩著腳踏車來見你。現在他們都開寶馬，因為地方發展起來了，所以小企業、高污染企業都不要了，只要高科技和注重環保的企業。(訪談對象 070801)

換言之，隨台商萃集的沿海地區發展，當地政府眼界日高，已不再是台商可以予取予求的弱勢政府。處於這樣的大環境下，台協也隨之失去與地方政府的談判優勢，其中成員再如何團結組織，也無助於爭取任何特殊優惠。



綜合上述，就「集體議價」面來看，無論因為威權體制、人事控制、或眼界日高，台協能為會員爭取的成果，應該無甚期待的空間。

## (二) 成員身份與政治資本：個別尋租或官僚主控？

「集體議價」的可能，既然十分渺茫，但台協經常與政府互動，會員能否利用這樣的接觸管道，增加個別會員「個人尋租」的機會呢？很不幸的，這部份的空間同樣非常有限，根據作者調查，主要原因有二：首先係台辦的部門地位、其次乃政府的完全主控。本小節將對此舉例說明。

首先，誠如前述，台協的對口是台辦，台協的靠山也是台辦。一般而言，每逢台商、台協有任何需要，台辦通常會鼎力相助，但受限於其部門地位，台辦本身往往也心餘力絀：

[地方]台辦屬於國台辦管，但台辦不是強勢部門，無法有所作為。(訪談對象 0608106)

台協定位在台辦之下，但是台辦並非決策機構，它也還要上報，因此在幫忙台協上，能夠發揮的功能並不大。(訪談對象 040806)

由於在攸關台商資源分配的決策／執行過程中，台辦常處於邊緣地位，台協若只能接通台辦，則台商覓得的「資源」必將十分有限。因此，各地台協均力邀地方政府的工商、稅務、外經、海關、境檢、公安、司法、勞動、城建、環保、供電等各「要害部門」的領導／負責人，或者擔任顧問、或者擔任名

/ 榮譽會長、副會長，<sup>32</sup> 以便在經營、管理的過程中，能夠隨時得到有關部門的支持與協助。根據作者的調查，此類安排已經非常普遍，幾乎翻開所有台協的會訊、名錄，均可見類似做法。更甚者為東莞台協的長安分會，甚至「制度化」出幾個「功能小組」，包括海關、稅務、公安交警等，分別由不同的核心幹部，負責與責任單位對口交際。

對此，一位之前任職台辦，後轉任台協秘書長的受訪者如是描繪台協解決問題的流程：

台商有問題反映到協會，[協會]基本上都是找台辦... 但主要還得通過協會的高級顧問幫忙，像牽涉到稅務方面，就找地稅局局長，海關問題就找海關，如果牽涉比較大再請一把手出面。(訪談對象 040823)

此外，吾人從台商協會幹部的日常活動中，也不難窺知台協對政府「職能部門」的關注絕對不下於台辦：

東莞市府每個月 10 號會專門為台商開一次會議，每個職能部門都會各派一個人過來，包括海關、稅務、勞動部門，我們只要在前一個月的 31 日前，將想提的問題轉給台辦，台辦會轉給有關部門，這些部門會在 10 號到會議上當場解答... 所以我們互動的對象，包括許多「管事」的部門與官員，甚至包括紀委。(訪談對象 0608071)

深圳台協每箇月中旬例行召開的董監事會... 會議裡有台辦

---

<sup>32</sup> 此類名譽職，首要考慮的對象，仍是當地的黨政領導，如黨委、市長/分管經濟的副市長等，當然，通常也不會遺漏台辦主任。

負責人、海關官員等，這些大陸官員實際參與台商共同會議，實際瞭解大陸體制對外商的營運有諸多不合理，對台商的要求不再那麼強硬。(李道成、徐秀美 2001, 104-105)

換言之，台辦的角色往往是反映與中轉，可以視為台協與政府間的橋樑，但在資源分配的過程中，通常無法發揮影響。因此，資深台協幹部的交遊對象，往往為政府「職能部門」的官員。例如在田野過程中，讓作者印象極為深刻的一位深圳台協幹部，當時任由我們查看其手機，電話簿中洋洋灑灑七百多個對象，據說超過三分之一是部門領導的手機號碼，而且按照：海關、稅務、公安、武裝、工商、城建...的方式分類。由此可見，台商傾心結交、試圖尋租的對象，是職能部門，而非台辦。

對職能部門而言，台協雖然也算接觸機會，但效用並不特別大。因為職司資源分配的政府部門，基本不會因為台商的傾心結納，便回報以特殊的待遇或優惠。地方政府的黨政領導或部門主管，基本還是根據政府的客觀需要，決定如何分配所握的資源。例如面對各地競相爭取的「高、大、新」企業，地方政府往往爭相提供政策優惠，以利當地招商表現。台商通過台協的費力結交，結果卻多半落空。

這其中關鍵原因有二：一方面是地方官員有其思考邏輯，為能逐步昇遷，必然關切其政績（耿曙 2006; Whiting 2001, 72-120）；另一方面則地方政府職能部內幾乎完全自主，可以隨心所欲決定租金分配，台協無從置喙：

在中國大陸這樣的社會，真正能給台商利益的是政府，不是

台協，台協至多扮演聯絡或仲介的角色。(訪談對象 0408034)

地方政府的自主地位，可以從下面一些例證中看出。首先，就產業類別而言，高科技產業的台商，憑藉其技術優勢，既能帶動產業升級、啟動產業聚集，尤其又是地方幹部得以一炮打響的「政績工程」，乃成各地政府極力拉攏的對象：

鴻海的郭台銘到昆山考察投資環境時，昆山大大小小的官員，全都把他的來訪當成頭等大事來辦，特別安排警車開道，讓郭董有賓至如歸的感覺。... 鴻海投資設廠後，因為要控制供應時間，三節都要正常出貨，昆山政府只得指示昆山海關加派人手，在三節時特別為鴻海加班，保持他們的正常出貨。(訪談對象 04080120)

其次，就企業規模而言，大型的台資企業挾帶龐大資金入駐，不但有助地方發展、幫助解決就業問題，還能一舉刷新招商記錄，同樣是地方政府爭取的對象。對大型企業來說，各種政策優惠、稅賦減免、便宜行事，往往都自己送上門來：

XX 是在大陸知名度比較高的企業，上層比較重視，實在不需要靠台協幫忙解決問題。(訪談對象 0608104)

對此類企業而言，其投資條件與優惠待遇，往往直接與政府協商——其實多由政府主動提供——不需透過台商協會，也不必通過交際應酬。結果，這類台商索性連台協都不參加了，即便礙於協會三催四請，終於勉強入會，也通常不會是積極會員：

XXX 是昆山台協的會員，我原來是常務理事，但因為工作太忙，所以自願降格為一般理事。台協是組織台商跟政府的管道，對規模小的台商有作用，但對大企業助益有限，大企

業可以直接找政府，像我們一通電話就可以找到市長。（訪談對象 0608141）

換言之，企業與政府的尋租關係，屬於雙方個別的利益交換，這種互惠式的交易，基本不需藉由台協方能完成，台協在幫助台商「個人尋租」的角色上，所能發揮的效果並不大。

綜合上述，就政治資本面觀察，台協既因為處於威權體制下，難以透過集體力量提高與政府的議價地位；也因無力隔絕政府與台商，以致不易凸顯台協接通的管道，壟斷向官員尋租的機會。結果便無法以政治資本為籌碼要求會員加入與付出，並以此強化台協的組織效能。

#### 四、牆內牆外一個樣：專享福利的闕如

前文曾經提及，根據作者調查發現，台協之所以「積弱不振」，關鍵在其「功能不彰」。台協的主要功能，除社會資本、政治資本外，還有提供會員「專享福利」，以吸引台商入會。此類「專享福利」的內涵，可從對岸國務院台灣事務辦公室和民政部於 2004 年 4 月所聯合頒布的《台灣同胞投資企業協會管理暫行辦法》清楚察知，其第五條指出，台資企業協會主要業務為：

1. 開展會員間的聯誼和交流活動；
2. 為會員提供國家有關法律、法規以及經濟資訊等方面的諮詢服務；
3. 溝通會員與當地政府及有關部門的聯繫，反映會員有關生產經營等方面的意見、建議和要求，維護會員的合法權

益；

4. 促進當地與台灣地區之間的經濟交流與合作；
5. 舉辦社會公益活動；
6. 幫助會員解決工作和生活中的有關困難。

上述各項台協「業務」中，第 3 項涉及「政治資本」、第 4 項可以解讀為「社會資本」，其他的第 1 項、第 2 項與第 6 項便均屬「專享福利」，包括第 1 項所及的「情感交流」、第 2 項所涉的「訊息分享」、以及第 6 項所稱之「急難救助」等三大類。根據作者田野發現，此類「福利」確實為台商經營、生活所亟需，台協若能有效提供上述「福利」，則或許不需藉「社會資本」與「政治資本」之力，便能博得台商自動的加入與付出。

但實際上，作者調查發現，台協雖確實提供上述「福利」，卻往往無法藉其「運作規則」，將此等福利控制為「會員專享」，結果往往招致台商或者投機作為或者不滿心理，而無法用以吸引台商的加入與付出，台協的組織效能，因此再次深受侷限。下文將對各項「專享福利」何以無法專享的原因，逐一進行探討。

### （一）疆界劃定與專享福利：急難救助為例

根據「專享福利」的邏輯（董安琪譯 1989, 139-170），台協若盼吸引會員，必須提供僅限會員享有之福利，否則人人可搭便車，為何還需入會？從另一角度觀之，台協會員若見染指者眾，也將心存不平，何能樂意付出？因此，若希望福利專屬於會員，其前提在嚴格區辨會員與非會員。但對大陸台協而

言，會內、會外的疆界往往不易劃分，其原因一在台協的自由入會原則，次在與「會員身份」競強的「台人身份」。

我們先從台協的「運作規則」觀察。一般而言，台協採自由入會制，任何願意申請入會的台商，均在招攬之列，未聞遭過濾、排除的案例。既然台商可以自由加入，當然可以自由退出。然而自由進出的結果，使得台協無法考核、懲戒任何成員。對此，一位受訪者如此介紹：

[台協]會員其實非常參差不齊，我們只能在理事的部分做篩選，... 對理事的要求較高，從候補理事、理事、常務理事到會長，一階一階上去，要上去要等一段時間，作綜合評估，因為他們代表協會的形象。... 對會員則無法篩選，會員當中確實有比較差的，如違法違規者，我們只能對違法者按法論處，違規按行政論處。除了觸犯刑法確定被判刑，或超過一年不繳會費者，我們基本上不會撤銷會員資格，不過會員良窳差距這麼大，確實是個嚴重的問題。(訪談對象 0408231)

台協當中有好多是專等著吃台灣人的... 我們恥於與他們為伍... (訪談對象 0408042)

因為會員中「害群之馬、丟人現眼」者不少，台協也無法要求成員的風格與水準，因此，台協不容易讓台商以身為會員為傲，更不容易在會員中形塑集體的「身份認同」。<sup>33</sup>

<sup>33</sup> 台協是否能像吳介民所觀察，可以像「名片」一樣，提供台商一個特別的「身份」，去經營各種政社關係呢（吳介民 2004）？根據作者調查，台協成員通常並不能僅憑藉其「成員身份」，獲取明顯超越「台商身份」的地位。

由於台協性屬開放型組織，談不上整齊與紀律，因此無法劃定明確的協會疆界，不少台商長期處於「失聯」狀態，連自己也沒法判斷是否仍為協會成員：

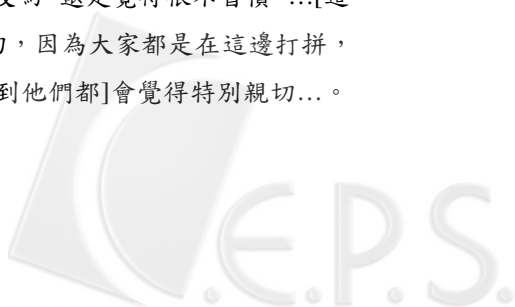
我現在應該是「失聯」會員了吧...幾年前曾經入會，但這些年來都沒有參加活動... 協會那邊應該還有以前登記的資料，但我自己也說不上是不是台協的會員。（訪談對象 0709019）

換言之，根據現有的台協規章，實不易在台商社群中，劃分會內、會外的疆界。但另一方面，與之爭強的「台灣人」與「當地人」疆界卻是十分清晰的：

台灣人與當地人差太多了啦...[當地人]我們還是會受不了，例如... 在這邊只要看見台灣人，還是會覺得特別親切，像我們吃飯還是喜歡到台灣人的店去吃...。（訪談對象 0708016）

在台灣人之間，一方面存在千絲萬縷的熟識、互動關係。另一方面，由於兩岸社會隔絕、發展殊途，雙方的成長經驗與背景都有所不同，基於雙方的隔閡，在對岸的台商社群中，「台灣人」身份具有廣泛認可的「正當性」，試看：

你問我認同誰？我認同這邊的台灣人，因為我回到台灣會覺得很陌生，在這類看當地人，哎喲，還是覺得很不習慣...[這邊的台灣人] 感覺會非常親切，因為大家都是在這邊打拼，都經過離鄉背井的痛苦...[見到他們都會覺得特別親切...。（訪談對象 0708016）





根據作者的觀察，大陸台商似乎無一例外的認為：出門在外的「台灣人」應該要互相照顧、相互扶助。換言之，台商社群中清楚且受廣泛認可的「認同」與「互動」的疆界，是在「台灣人」與「大陸人」間；相較之下，台協「會員」與「非會員」的界限，便顯得模糊不清、非關緊要了。既然疆界不明，協會所提供的「公共財」就不免外溢，想要染指、搭便車者就不免出現，Olson 所舉「專享福利」的邏輯，也因此失去其可能發揮的成效。

此種「台灣人」壓倒「台協人」，終使台協自毀會員原則，會員福利外溢的情況，明顯表現在作為「專享福利」的「急難救助」上。首先，對許多台商而言，「急難救助」攸關重大。因為大陸的法治不彰，明文規定與實際執法間，往往頗有距離，台商因此觸法繫獄者不少：

這邊的稅是無限追討的，只要違法，今年沒被查到，以後被查到還是有事。...加上他們對我們的一舉一動非常清楚，怎麼能抱著僥倖的心態。例如崑山有個企業逃稅，海關先不打草驚蛇，等到大張的再來追討...。中國經濟發展這麼好，基本上大家[台商]應該都賺錢，連奉公守法的日本[企業]都賺，在正式的統計中，台商營利的只有百分之 46，還不到一半，我說避稅也別避得太過火！（訪談對象 040816）

例如根據大陸海關規定，漏稅達到一定金額，便以「走私」論處，到時就不再是補稅與否問題，而是刑事犯罪了。此時，除了部份私人關係外，台商求助的對象通常是台商協會。案例如下：

在這邊沒有政府照顧我們，... 很多事只能靠協會，不管海關、稅務、勞動等，這也練就台商協會幹部們一身的功夫。  
(訪談對象 0707315)

最近有個台商進口木材，借用別人的批文來進口，在太平關被抓到，漏稅的金額超過五千萬人民幣，成了刑事問題，人馬上被抓，後來台協幫忙，先交五十萬就保出來。(訪談對象 0603313)

因此，無論事業觸犯、經營糾紛、社會案件，台商只要出事，不論會員與否，通常都是先找當地台協。而協會此時，一來基於同鄉情誼，二來同情受害，通常都會盡力幫助排解。對此，昆山與東莞的台協幹部，不約而同提到對非會員的「急難救助」：

我們辦的案件多為非會員，因為會員通常朋友多、資訊豐富、較不容易觸法，非會員反而觸法的多。(訪談對象 0608073)

我們最大的宗旨是服務會員，但很多事情不幫他[非會員]也不行，不然他們怎麼辦，像死亡的案子... 畢竟我們比較有經驗。(訪談對象 0707313)

有台商酒後駕車遭受居留，臨時向我們求救，照理說本來應該要被關幾天的，他雖然不是會員，我們還是幫忙他找關係放出來了。... 又例如最近「打黃」很積極，有些台商希望滿足生理需要，去美容院消費，一去就被抓到了，... 也不是會員啲... 台協本來不希望在這種事上關說，但抓進去以後，人家一家怎麼活？我們也利用一些特殊的管道，幫他們

解決問題。這部份還是要靠台協來解決問題，因為我們沒有大使館，只能靠個人的交情來解決。(訪談對象 060814)

雖然協會幹部強調，對非會員所提供的急難救助，程度有所差別，而且經過協助後，通常會要求入會：

非會員若出事找到台協，協會會幫你轉到所在地區的台辦或主管部門，但不一定會幫你特別發函或出面協調。... 不過話說回來，就算入會，有些事也不是百分百能夠辦成的...。

(訪談對象 0408231)

不是會員的找上門來，我們一樣幫忙，不過幫你解決問題之後，你如果還不參加協會的話，對不起，下次就不管你了。

(訪談對象 0608010)

即便受訪的台協核心幹部如此信誓旦旦：「下不為例」，但據我們側面了解，一旦對方苦苦哀求，協會幹部還會再次伸出援手。「怎麼辦，大家都是在異鄉打拼的台灣人哪！」(訪談對象 0608010)，就在這樣的認同疆界下，台商協會最重要的「專享福利」就不免流逝殆盡。

## (二) 疆界廓清與專享福利：情感交流為例

如前所述，「專享福利」的成立要件，必須「內外有別」。唯就作者調查所得，台商社群高度認同「台灣人—非台灣人」的疆界，但對「會員—非會員」的區別，卻經常輕忽逾越，結果「台協會員」的專享福利，往往為「台人社群」所共享。但極為矛盾的，對非會員大開方便之門的，往往是會員甚至幹部本身，結果如下的情況就屢見不鮮了：

我們不參加台商協會，但跟這邊的台商互動非常密切，我們組成慢速壘球隊[其實乃台協所組建支持]，每逢假日都會一起打球，大家感情非常好。(訪談對象 041017)

為何在享用台協創造的福利時，不易排除「非會員」的分潤？關鍵在台商社群中，執行「差別待遇」的成本很大，規則因此時遭廢弛。但為何成本偏高？根據作者的調查，關鍵在台商間千絲萬縷的關係網絡，一方面造成監督的困難，一方面造成執行困擾。前者例如台協所散佈的法規、經營資訊，本當為台協成員所專享，但「好東西要與好朋友分享」，結果得來不易的訊息資源，便經常透過台商網絡而外流，由於資訊流通的監督成本極大，幾乎不可能進行任何防範。

後者則如台協所舉辦的聯誼、社交活動，本亦為台協成員所專享，但會員們往往能趁此機會，大搭便車，邀約自己友人參與（均係台灣人）。由於在聯誼過程中，排除「非會員」參與的成本太大，台商協會往往採取「睜一眼、閉一眼」的態度。然而為何執行「內外有別」成本太大？首先，排拒非會員的「守門人」，往往會被指為「不懂人情」、「不給面子」。其次，要求「內外有別」的會員，則可能被認為「吝嗇小氣」、「不會做人」。最後，破壞規則的當事方，則可能因為當場「很沒面子」，而與台協「永不往來」。換言之，聯誼活動若要「內外有別」，往往會「很傷感情」。因此，即便不少會員心存不滿，差別待遇的原則仍少見執行，結果則一方面搭乘便車者眾，都想「雨露均霑」，一方面承擔義務者寡，還不免心存怨憤，兩者都不利於協會的經營發展。

這樣的情況，在台協提供「情感交流」這項專享福利時，表現最為明顯凸出，下文對其進行簡單分析。首先，情感交流對「獨在異鄉為異客」的台商，當屬不可或缺：藉與相同語言、可以信任的同鄉，無論談心或訴苦，均有助緩解身處異地的寂寞與不安。由於台協認知到此類需要，因此開辦許多類似活動：

每個月的定期聚會，大家都會帶上家屬，找個休閒場所或風景名勝，一起玩上個一、兩天。先生們講講生意，太太們談談購物，剛過來的孩子們趁機溫習閩南語。... 聚會的一個重要功能就是「訴苦」，如果有人遇到難題，其餘的會員就會各盡所能，拼命安慰，協會就像個大家庭。（華夏經緯網 2002）

冬至的時候，協會辦一個搓湯圓活動，好多台商家庭都來參加了，很多是見過但沒有聯絡的朋友聚在一起，大家都是想在異地，能有一個地方讓大家都團聚的氣氛，快快樂樂的過節，總比在家看電視有趣多了（李道成、徐秀美 2001, 116）。

涉及交流、聯誼性質的活動，表現最凸出的是「台商太太」們的組織。這些「台媽」為了成全先生的事業，多數辭掉台灣工作，離鄉背井的來到當地，她們既無朋友、亦無寄託、在當地更無處可去，亟需搭建情感交流、資訊互通的平台，因此多數較具規模的台協，都成立「婦聯會」：

我們[台協]的婦聯會以片區組成，跟台灣婦女會一樣性質，辦很多活動，例如烹飪、插花、心靈上講座、郊遊等等。（訪談對象 0707313）

昆山台協婦幼慈善委員會，又叫做「台商太太俱樂部」，和

大陸的「婦聯」差不多...。先生在外面打拼，當太太的總要有點事情做做，生活充實一些。他們互相學廚藝、插花，組織休閒活動，每個月要去敬老院看望老人，還經常去孤兒院看望，給一些資助。現在這個太太俱樂部已經有 110 多位會員了。(人民網(北京) 2005)

東莞台協旗下成立一個婦女會，她們每天有上不不完的課，還得幫台協舉辦活動，在任何的會場中，幾乎都能見到這些忙碌又美麗的媽媽們，據說她們的制服多達數十套，每個人都可以開場小型的服裝秀。(數位時代論壇 2001)

乍看之下，婦聯會似乎是台協功能的延伸，但這個情感交誼的平台是否「內外有別」，只限台協會員參與呢？訪談結果證實，婦聯會雖為台協所組建、理論上也附屬於台協，但隨其日漸茁壯，婦聯會已經自成體系，參與其活動並不需要任何會員身份（無論台商太太或其夫君企業），只要願意參與，通常只要透過援引，都在婦聯會歡迎之列。

當然，促進台商情感交流、社交聯誼的組織，絕不只婦聯會，還有許多自發形成的聯誼性組織：

近年來大上海地區湧入數十萬台胞，台胞社群陸續出現許多社群網站，提供台胞子女教育、看病醫療、職場文化、交友聯誼、交換商機、旅遊、團購，以至於各種食衣住行娛樂資訊，形成一個個「小圈圈」社團。...較著名的包括「台商太太新天地」、「浦東台媽新樂園」、「台媽台姊部落格」等等...會員除了參加活動時分攤費用外，平日也不必繳交費用，因此都能吸引大批台媽參與。(胡明揚 2007)

換言之，無論「婦聯分會」或「新興社團」，都乾脆拋棄對會員身份的規定，採取更自由、彈性、開放的方式發展其組織。由此趨勢，吾人不難想像，原因應該是在情感交流之類活動中，進行成員區分的成本極高。但若不嚴守「內在之防」，台商協會「情感交流」的專享福利，也將失其效果了。

### （三）疆界差池與專享福利：訊息分享為例

按照前述「專享福利」的邏輯，台協必須將所擁資源，儘量安排為會員獨享，方能有效吸引潛在成員的加入，以及既有成員的付出。但若深入觀察台協的「資源」，吾人將不難發現，其中只有部份為台協自己創造，其餘的資源－例如急難救助的能力、法規命令的動態－等資源，多轉手自台協背後的台辦。

由於台辦的使命在服務「台灣同胞」，<sup>34</sup> 而不問其是否為台協成員，雙方的差異由此顯現。因此，就台辦的角度而言，首先，無法完全配合台協對「非成員」有所歧視或進行封鎖；其次，若「非成員」遭受台協拒斥，轉而直接求助於台辦時，台辦無法拒絕其請求。換言之，由於台協、台辦法規約束不同、設計功能不同、運作邏輯也不同，兩者扞格因此難免。在雙方做法不一的情形下，台協在提供「專享福利」上，難以成為「不可替代」的一方，因此壟斷「專享福利」的能力十分有限。此一弱點在涉及「急難救助」方面影響最為關鍵，但在有關「訊息提供」上則表現最為典型，本小節將以後者為例進行探討。

首先，由於政策與市場瞬息萬變，各地情況又天壤之別，

<sup>34</sup> 請參考 1999 年 12 月所發佈的《中華人民共和國臺灣同胞投資保護法實施細則》。其中第三條規定：國家依法保護**臺灣同胞**投資。（黑體乃作者所加）。

有關政策走向與市場趨勢的資訊，對台商而言，攸關經營成敗，不啻荒漠湧泉。有鑒於此，台商協會當然有所回應：

台商剛到大陸投資，想要不走冤枉路，現成的台商協會可以提供較完整的法律與產業資訊，就算沒有你要的資料，也會幫忙介紹熟悉的相關人士或官員。(李道成、徐秀美 2001, 101)

針對剛到無錫的台商，台商協會會為他們介紹當地的投資環境以及投資政策，提供一些他們感興趣的行業信息，甚至牽線找到合作伙伴。對於一些剛開始創業的台商，協會還可以聯繫經驗豐富的台商，為他們進行投資輔導。<sup>35</sup>

但進一步的觀察，讓人好奇的是，台協在舉辦類似輔導、說明時，通常不嚴格要求會員的身份，如一位東莞台協會員描繪：

[舉辦座談時]台協並不只開放給會員，只要是台灣人都可加入，協會資訊提供也不分是不是會員，演講都是免費公開的，若有非會員參加，都會非常歡迎。(訪談對象 0603314)

質問其原因，一部份是此類有關法規、政策的訊息，想要壟斷也不可能，台協會員馬上就會傳播出去。更重要的是，政府在審查或協辦類似活動時，通常會要求台協將資訊公開，讓台商了解法令政策，一方面方便官員執法，另一方面也可以藉此達到其「照顧台商」的目的。

當然，除訊息分享外，台辦基於本身職權關係，在提供台

---

<sup>35</sup> 台商熱線 2004。





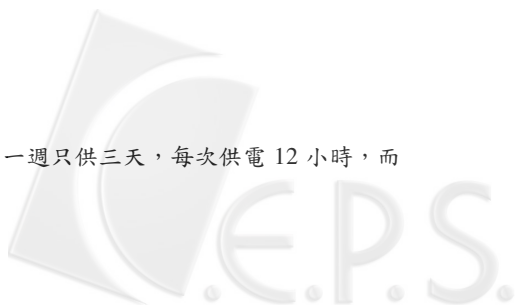
商各種服務或優惠時，也無法立基於是否台協成員的考量，因此，前述政商關係、集體議價的層面，也有不小搭便車的空間。因為，一旦政府採納台協的建議或請求，其造福對象將不限台協成員，而為台商共享的公共財。對此，吾人可以數年前昆山限電為例，說明其間過程。為有效緩解供電不足，昆山台協乃與當地市政府合作，向分配電源的江蘇省供電局力爭，終獲「供五停二」的絕佳條件。<sup>36</sup> 但這樣的措施卻無法排除非會員適用，未盡分毫之力的台商，也同享「供五停二」的條款。

由於台辦所經管、提供的各種優惠與服務，均無法排除「非會員」適用，難以為台協創造出會員獨享的「專屬誘因」，台協的積弱不振，當然是其來有自的。

綜合上述，有關台協「專享福利」部份，由於疆界不明，福利不易為「會員專享」；即便疆界明白，規定仍然難以執行，福利仍然不易「會員專享」；即便疆界清楚、規定可行，但台協仍然無法壟斷資源，因此資源當然仍然不會由「會員專享」。換言之，台協對於「專享福利」的排他與壟斷，存在相當程度的局限，不易以此為籌碼，要求會員加入與付出，並強化台協的組織效能。

---

<sup>36</sup> 當時江蘇多數城市的工業用電，乃一週只供三天，每次供電 12 小時，而且還常是夜間供電。



## 五、小結

誠如前述，無論根據哪種組織分析理論，中國大陸的台協均「理當」發展出有力的組織。然而在作者實地走訪台商雲集的長、珠三角後，發現其實大謬不然，受訪台商若非參與台協意願薄弱，即是參與台協後態度消極。台商社群的低度參與低度投入，嚴重制約了台協的組織效能，而效能不彰的結果，又更不利於台協吸收潛在會員，形成「惡性循環」的結果。

究竟何以致此？吾人不妨回頭參照之前對台協的預期，及其所背後憑藉的理論。

首先就「社會資本」面觀察。根據作者調查發現，台商加入台協後，多數僅能與協會成員發展「弱關係」。但在強調「差序格局」的華人社會中，此類網絡既無力動員雙方資源，也無助於降低交易成本（Bian 1997）。換言之，台商若無法在入會後，進一步建構層層的「強關係」，其生意經營將難以「得道多助」，但台商一旦發展出上述「強關係」，卻又往往超越台商協會，另建更適合彼此互動的平臺。台商協會因此不易凝聚台商的社會資本，並藉此吸引成員的加入與付出，強化協會的組織效能。

其次就「政治資本」面觀察。根據作者調查發現，無論「集體議價」或「個人尋租」，台協會員均未具特別優勢。就集體議價言，由於體制結構上，對岸仍屬威權政制，難容社團自由發展組織，並據與政府協商權益；此外，時序推移上，對岸的沿海區域政府（如台商蝟集的長三角、珠三角兩地），多隨經濟實力提升，取得優越的談判地位，不再任台商予取予求。就

個人尋租言，在資源予奪上，當地政府仍然掌控「設租」的主動權，一旦需要拉攏（如科技產業、大型企業），絕對不須假手台協便可主動協議讓租；此外，資源來源上，台協所依賴的台辦，既不具資源控管的權力、亦非屬強勢主導的中樞，即便獲其全力相助，所得通常十分有限。因此，綜合上述，台商協會難為台商創造政治資本，並藉此吸引成員的加入與付出，強化協會的組織效能。

最後就「專享福利」面觀察。根據作者調查發現，身為台協會員者，固能滿足急難救助、情感交流、與訊息分享的需要，但基於同鄉情誼、監督困難、政府扞格等因素，此類效益往往難以排除「非會員」藉機分享。結果不免「搭便車」者眾，入會者寡，不計成本的投入、付出者更屬十分有限，台商協會的效能因此大打折扣。台協雖然對此有所因應，但尚未見有效對策。因此，台商協會也無法藉額外的「專享福利」，藉此吸引會員的加入與付出，強化協會的組織效能。

根據前述諸節的調查發現，修訂第三章的表一，結果整理如下列表三。



表三：台商協會組織效能的分析：田野調查後的修正

社會資本範疇	關係性質 / 效益	協會效益
未入會 (會外台商-會內台商間、 會外台商-會外台商間)	弱 / 疏關係 (有限資源動員/偏高交易成本)	
入會 (會內台商-會內台商間)	一般會員：弱 / 疏關係 (有限資源動員/偏高交易成本)	不顯著
	發展 / 超越：強 / 親關係 (較強資源動員/偏低交易成本)	
政治資本範疇	官商地位 / 效益	協會效益
未入會 (會外台商-地方官員間)	弱勢地位 (難以集體議價/有限個人尋租)	
入會 (會內台商-地方官員間)	弱勢地位 (難以集體議價/有限個人尋租)	不顯著
專享福利範疇	額外福利 / 效益	協會效益
未入會 (會外台商-協會間)	享有福利 (分享稀缺訊息/滿足情感交融/ 保證急難救助)	
入會 (會內台商-協會間)	享有福利 (分享稀缺訊息/滿足情感交融/ 保證急難救助)	不顯著

資料來源：作者整理。



## 伍、結論

本研究的主要目的，在藉台商協會此個案研究，觀察、蠱測中國大陸民間社會組織所置身的制度環境。這樣的考量，當然其來有自。首先，雖處理環境—組織關係的文獻目前已有不少，但涉及政治、社會領域所關注的自發協會，類似研究卻相對有限，<sup>37</sup> 對此，本文或有助豐富相關的討論。其次，進一步聚焦環境—組織關係，對今日的協會／社團研究社群而言，制度環境的影響是無庸置疑的，因為任何一個民間組織均

受到制度環境的包圍，它的每一步發展，都必然受到制度環境直接或間接的影響。各種正式或非正式的規則，對作為公民社會主體的民間組織的各個方面，發揮著這樣或那樣的作用，最終塑造著公民社會的形態、特徵和在社會政治生活中的角色。(俞可平等 2006, 6)

制度環境與民間組織的關係，固然「難分難捨」，唯吾人一旦進一步追問：上文中所謂「這樣或那樣的作用」，具體究竟為何？此時往往會深感現有研究的不足。因為目前可見的文獻，一則對「制度環境」的界定略嫌狹隘，<sup>38</sup> 再則對「制度環境」的影響，往往語焉不詳、含混籠統。<sup>39</sup> 面對現有研究的不

<sup>37</sup> 例外為王信賢 2006; 俞可平等 2006; 郁建興、黃紅華、方立明 2004; 郁建興 2006; 賈西津、沈恆超、胡文安 2004; Foster 2001; Foster 2002; Nevitt 1996; Pearson 1994; Saich 2000; Unger 1996; White 1993; White, Howell, and Shang 1996, 但所列舉於此者，並不都是標準的實證研究。

<sup>38</sup> 例如最具代表性的中央編譯局團隊，在進行中國大陸「制度環境」的分析時，便過份著重正式制度，而相對忽略非正式制度，對此，可參考俞可平等 2006 (13-32); 何增科 2006 (121-155)。

<sup>39</sup> 前引著作中，類多如此。

足，解決之道或許在紮實的個案研究，若能就此日積月累、逐一分析釐清，將有助吾人對整體「制度環境」及其影響的掌握。此亦引發、孕育本研究的理念。

更進一步觀察，本研究的目的，在探討台協的組織效能，觀察其處於中國大陸現今的制度環境下，是否得以發展成強而有力的組織？基於此目的，作者結合社會資本、政治資本、專享福利等組織分析框架，嘗試探討台商協會所運作的制度環境，將如何影響其組織效能。根據作者研究發現，處於今日中國大陸的制度環境下，上有強勢的國家機器，下為有力的社會網絡，協會規則又無法保證會員專享福利，台協吸引台商加入並且投入、付出的能力，因而深受侷限。

此項研究的經驗資料，來自兩位作者於 2004 到 2007 連續四年間，在對岸四地台商社群的田野調查所得，雖然本質上仍為案例研究，但應有助吾人了解對岸協會組織所運作的制度環境。由於既有研究中，除少數例外 (White 1993; White, Howell, and Shang 1996)，多強調制度環境中的各類「限制因素」，但若從社會資本面來看，台協既足以凝聚台商，又可以勾連陸資，若從政治資本面來看，台協既因兩岸形勢而別具優勢，又因華人背景而嫻於結交，加台商上身處異鄉，無論於急難救助、感情交流、或訊息提供等專享誘因，均使台協具備強勢協會的基本條件，故相對各種「限制因素」，對驗證「制度環境」與「協會效能」關係言，應該屬於一項具有「關鍵個案」(crucial case) 意義的個案研究。<sup>40</sup>

<sup>40</sup> 換言之，根據所處環境與所具條件觀察，台商協會應屬「較可能」發展出

當然，除有助了解對岸自發協會所置身的制度環境外，本論文也可以豐富現有的組織研究。因為目前如 Mancur Olson、Moe 等人的著作（董安琪譯 1989; Moe 1980），多聚焦於組織規模、排他規則、強搭便車等層面（Perrow 2000），並未全面探討制度環境之影響，本研究則對此進行系統探討，日後或能以此架構為張本，建構協會組織「制度環境」及其「組織效能」的一般命題，若能持續就此補強與積累，未來的中國研究或可超越「理論消費」（consumer field）的尷尬，走向「理論創造」（producer field）的未來（Harding 1994, 703）。

當然，本研究更值得深入探討的層面，在對中國社會結構的分析，或能拋磚引玉，激發出一些東、西社會的比較研究。因為如吾人所知，中國研究前輩費孝通，曾提出「差序格局」概念，成為描繪華人社會行為，洞察最深的理念（費孝通 1998, 24-30）。按照費氏所言，西方社會以「團體」為基礎架構，形成類似一束束捆柴式的組織形態，中國社會則以「網絡」為根本結構，形成類似水面漣漪、同心圓式的組織形態。但華人的社會環境中，為何難以發展出強而有力的「協會／團體」呢？此無疑為亟待吾人探討的問題。對此，本研究透過台商協會個案，將「弱勢協會」的制度起源，指向華人社會中固有的「強勢國家」及「有力網絡」，或為此華人社會中自發協會難以茁壯、生根的主要原因。

---

強勢組織者，但若仍無法發展出強勢組織，其背後環境局限為何，當「更」值得深入探究。有關「關鍵個案」策略的運用與反省，可參看 Eckstein 1975 與近年 Gerring 2004 與 Gerring 2007 兩篇論文。

針對此議題的探討，一方面有其政治學意涵。因為如 Putnam 所言，為數眾多、組織有力的自發協會，乃西方公民社會的基礎 (Putnam 1993)，本研究因此有助釐清「公民社會」為何不易在華人社會開展的問題 (金耀基 1997)。此外，針對此議題的探討，也有其豐富的社會學意涵。因為如 Weber 所分析，傳統中國之所以難容資本主義萌芽，關鍵在於中國制度環境中的「宗族」與「帝國」(鄭太朴 1977; Collins 1980; Weber 1968)。兩者影響所及，西方社會中的商業組織 (如行業協會)，甚至城市社會的發展興起，在中國均受嚴重的抑制。根據作者的發現，此類結構因素，似乎仍持續阻礙華人資本主義的創造發展？<sup>41</sup> 換言之，未來的相關研究，或許不乏與 Putnam 與 Weber 等人對話的可能，當然，進一步的探討與分析，需要更豐富、更深入的比較個案研究 (如朱英等 2004; 朱英、鄭成林等 2005; Kuah-Pearce and Hu-Dehart 2006)。

最後，就性質而言，本研究確屬基礎研究類，但作者的發現，對目前兩岸關係研究，亦有其參考價值。因為台商協會乃大陸台商最重要的組織形式，就經濟面而言，台協壯大與否，攸關台商在大陸的地位與權益，唯有台商協會，方能搏合台商，同當地政府爭取資源；也唯有台商協會，方能引介台商，創造出更豐厚的交易機會；更唯有台商協會，方能保護台商，避免無端橫逆的威脅 (柏蘭芝、潘毅 2003; 耿曙、林琮盛 2005; 童振源 2003)。台協力量壯大與否，明顯影響台商在對岸的經營與發展，因此值得兩岸研究者留心。此外，就政治面言，台

<sup>41</sup> 必須說明的是，此處所指乃 Weber 所謂企業奮進、市場競爭為特徵的「資本主義」，而非官僚主導的資本主義。對此，可以參考康樂、簡惠美譯 2007。



協扮演的角色，同樣極其關鍵，誠如作者之前的觀察：

就目前兩岸形勢而言，面對中共政權，台商無論表達立場或維護權益，均以透過「台商協會」最為直接有效。當然，反過來說，中共若思透過台商，對台方施加壓力，其最直接有效的管道，亦係經過「台商協會」。... [台商協會]早已成為兩岸掌握台商社群的關鍵利器，也是兩岸政治角力的競爭場域之一。... 台商究竟是否為台灣所用，藉以改變或軟化對岸的政策？抑或為對岸所控，用以節制、影響台灣的政治自主？端視兩岸政府對「台商協會」的掌握。（耿曙、林琮盛 2005, 17）

但根據作者的調查發現，處於中國大陸的制度環境下，台商協會的能力恐怕相對有限，既不足以大力扶助台商事業，亦無助於具體影響兩岸關係。這樣的結論，對於現今兩岸問題的觀察，或許不無參考價值。

（收稿日期：2007年3月1日，最後修改日期：2007年10月9日，接受刊登日期：2007年10月12日）



## 參考資料

- 人民網（北京），2005，〈台商 vs. 昆山：相遇、相知、相戀〉，  
<http://unn.people.com.cn/BIG5/22220/32721/32723/3397832.html>，查閱時間：2007/10/1。
- 王信賢，2006，《爭辯中的中國社會組織研究：『國家－社會』關係的視角》，台北：韋伯文化出版公司。
- 王美惠，1992，〈台商大陸投資政治效應，引發中共當局高度警覺〉，《工商時報》，6月19日：第一版。
- 王詢，1999，《文化傳統與經濟組織》，大連：東北財經大學出版社。
- 台商熱線，2004，〈台資企業協會能幫台商解決什麼問題〉，  
<http://64.233.187.104/search?q=cache:XoVVrvSaF5kJ:www.ts166.com/bin/txzq/gdtx/3259.htm+%E5%8F%B0%E8%B3%87%E4%BC%81%E6%A5%AD%E5%8D%94%E6%9C%83and%E5%AD%AB%E6%9C%83%E9%95%B7&hl=zh-TW>，查閱時間：2007/10/1。
- 包龍星，2005a，《一個台商的故事》，台北：海鴿文化出版公司。
- 包龍星，2005b，《到大陸應該有的觀念》，台北：海鴿文化出版公司。
- 朱英等，2004，《中國近代同業公會與當代行業協會》，北京：中國人民大學出版社。
- 朱英、鄭成林等，2005，《商會與近代中國》，武漢：華中師範大學出版社。
- 朱鴻偉，2006，《跨國公司行為的政治經濟分析》，北京：經濟科學出版社。



- 何增科，2006，〈中國公民社會制度環境要素分析〉，俞可平等主編，《中國公民社會的制度環境》：121-165，北京：北京大學出版社。
- 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〉，李思名等主編，《中國區域經濟發展面面觀》：175-217，台北／香港：台大人口中心及浸會大學林思齊東西交流所。
- 吳介民，2000，〈虛擬產權與台商的關係政治學〉，鄭赤琰、張志楷主編，《台商與兩岸關係論文集》：220-240，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。
- 吳介民，2004，〈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》，3：37-40。
- 李道成、徐秀美，2001，《經商中國：大陸各地台商的賺錢經驗》，台北：商訊文化出版社。
- 李漢林等，2006，《組織變遷的社會過程：以社會團結為視角》，北京：東方出版中心。
- 邢幼田，1996，〈台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》，23（7）：159-181。
- 周雪光，2003，《組織社會學十講》，北京：社會科學文獻出版社。
- 周鴻玲譯，1988，《組織社會學》，台北：桂冠圖書。譯自 Charles Perrow. *Complex Organizations: A Critical Essay*. New York: McGraw-Hill. 1986.
- 林志昇，2002，《從中國大陸出逃》，台北：雍尚數位出版公司。
- 林志慎，2001，〈外來動力的「制度創新」：「東莞台商協會」成立「台商學校」之研究〉，台北：國立政治大學東亞研

究所未出版碩士論文。

林明杰，1995，〈大陸台商對台資企業組織績效滿意之研究：以北京、天津、上海、崑山等四地區投資台商及台資企業協會為例〉，《中國行政》，58：1-17。

林瑞華，2004，〈國家與網絡環伺下的臺資企業協會：協會參與棟樑之探討〉，台北：國立政治大學東亞研究所未出版碩士論文。

金耀基，1992，《中國社會與文化》，香港：牛津大學出版社。

金耀基，1997，《中國政治與文化》，香港：牛津大學出版社。

邱澤奇等譯，2003，《組織理論》，北京：華夏出版社。譯自

W. Richard Scott. *Organizations: Rational, Natural, and Open Systems*. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall. 1998.

俞可平等，2002，《中國公民社會的興起與治理的變遷》，北京：社科文獻出版社。

俞可平等，2006，〈中國公民社會的制度環境〉，俞可平等主編，《中國公民社會的制度環境》：1-46，北京：北京大學出版社。

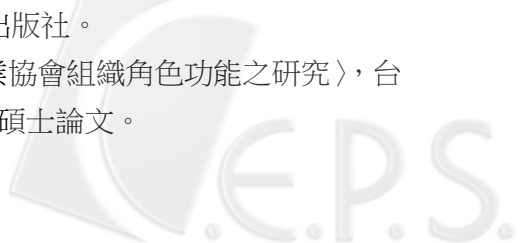
柏蘭芝、潘毅，2003，〈跨界治理：台資參與崑山制度創新的個案研究〉，《城市與設計學報》，15/16：59-91。

胡明揚，2007，〈上海台胞聯誼 社群網站當紅〉，《聯合報》，8月13日：第F4版。

郝建興、黃紅華、方立明等，2004，《在政府與企業之間：以溫州商會為研究對象》，杭州：浙江人民出版社。

郝建興，2006，《民間商會與地方政府：基於浙江省溫州市的研究》，北京：經濟科學出版社。

徐長春，2006，〈大陸台資企業協會組織角色功能之研究〉，台北：國立台北大學未出版碩士論文。



- 耿曙、林琮盛，2005，〈屠城木馬？全球化背景下的兩岸與台商〉，《中國大陸研究》，48（1）：16-18。
- 耿曙，2006，〈國家解釋的再思考：市場化、全球化、與昆山政企關係〉，「台商大陸投資：東莞與昆山經驗」研討會，台北：國立政治大學國關中心。
- 高三福，2003，〈團隊與效能〉，鄭伯壘、姜定宇、鄭弘岳主編，《組織行為研究在台灣：三十年回顧與展望》：281-308，台北：桂冠圖書公司。
- 高為邦，2005，《投資中國：你必須知道的陷阱》，台北：投資中國出版社。
- 康樂、簡惠美譯，2007，《基督新教倫理與資本主義精神》，台北：遠流出版社。譯自 Max Weber. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Translated by Talcott Parsons, New York: Scribner. 1958.
- 張友星、劉五一、沈勇譯，2003，《組織：結構、過程及結果》，上海：上海財經大學出版社。譯自 Richard H. Hall. *Organizations: Structures, Processes, and Outcomes*. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall. 2002.
- 張永宏編，2007，《組織社會學的新制度主義學派》，上海：世紀出版集團 / 上海人民出版社。
- 張軍，1995，《特權與優惠的經濟學分析》，上海：立信會計出版。
- 張苙雲，1986，《組織社會學》，台北：三民書局。
- 張家銘，2001，〈中國大陸蘇州的經濟發展與台商投資研究〉，《東吳社會學報》，11（12）：175-201。
- 張家銘、江聖哲，2005，〈蘇州台商的政企關係：社會鑲嵌觀點的考察〉，「台灣社會與社會學的反思」研討會，台北：

台灣社會學會。

張家銘，2006，《臺商在蘇州：全球化與在地化的考察》，臺北：桂冠。

張遵敬、范煦、吳振寰譯，1993，《海外華人企業家的管理思想：文化背景與風格》，上海：上海三聯出版社。譯自 S. G. Redding. *The Spirit of Chinese Capitalism*. Berlin & New York: Gruyter. 1993.

陳一玫等譯，2007，《全球公民社會：非營利部門國際指數》，北京：北京大學出版社。譯自 Lester M. Salamon. *Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector*. Maryland: John Hopkins University Press. 1999.

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：聯經出版公司。

陳定銘，2004，〈第三部門與國家發展：以全國性社會團體為例〉，《社會文化學報》，18（6）：85-119。

陳郁譯，1996，〈交易費用經濟學：契約關係的規制〉，陳郁主編，《企業制度與市場組織：交易費用經濟學文選》：24-63，上海：上海人民 / 上海三聯出版社。譯自 Oliver E. Williamson. “Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations.” *Journal of Law and Economics* 22 (2): 233-61. 1979.

陳振偉、耿曙，2005，〈揮別發展型國家？昆山地方治理模式的轉型〉，《政治學報》，37（6）：139-171。

童振源，2003，《全球化下的兩岸經濟關係》，台北：生智出版社。

華夏經緯網，2002，〈台商家長余明進〉，<http://www.huaxia.com/2003811/00065088.html>，查閱時間：2007/10/1。



- 費孝通，1998，《鄉土中國·生育制度》，北京：北京大學出版社。
- 賀立平，2007，《讓渡空間與拓展空間：政府職能轉變中的半官方社團研究》，北京：中國社會科學出版社。
- 楊中芳編，2001，《中國人的人際關係、情感與信任：一個人際交往的觀點》，台北：遠流出版公司。
- 詹靜怡，2001，〈大陸地區台灣同胞投資企業協會角色與功能之研究：以天津市、上海市及東莞為例〉，台中：東海大學政治學研究所未出版碩士論文。
- 董安琪譯，1989，《集體行動的邏輯》，台北：遠流出版公司。  
譯自 Mancur Olson. *The Logic of Collective Action*. Cambridge, MA: Harvard University Press. 1971.
- 賈西津、沈恆超、胡文安等，2004，《轉型時期的行業協會：角色、功能與管理體制》，北京：社科文獻出版社。
- 臧聲遠、季欣麟，2000，《深入中國 I》，台北：天下遠見出版公司。
- 閻蕊譯，2006，《組織的外部控制：對組織資源依賴的分析》，北京：東方出版社。譯自 Jeffrey Pfeffer and Gerald R. Salancik. *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper & Row. 1978.
- 劉世定，1999，〈嵌入性與關係合同〉，《社會學研究》，4：8-19。
- 劉隆禮，2004，〈中越兩地台灣商會組織與功能發展比較研究：以上海台商協會與越南台灣商總為例〉，宜蘭：佛光人文社會學院管理學研究所未出版碩士論文。
- 劉雅靈，2003，〈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》，30(6)：89-133。
- 劉瑞華譯，1994，《制度，制度變遷與經濟成就》，台北：時

報文化出版公司。譯自 Douglass C. North. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press. 1990.

數位時代論壇，2001，〈生活在東莞—32 個新市鎮，交集最多台商的喜悅與憂傷〉，[http://www.bnnext.com.tw/special\\_mag/2001\\_04\\_15/2001\\_04\\_15\\_406.html](http://www.bnnext.com.tw/special_mag/2001_04_15/2001_04_15_406.html)，查閱時間：2007/10/1。

鄭也夫、彭泗清等，2003，〈中國社會中的信任〉，北京：中國廣電出版社。

鄭也夫編，2003，〈信任：合作關係的建立與破壞〉，北京：中國城市出版社。

鄭太朴譯，1977，〈社會經濟史〉，臺北：臺灣商務印書館。譯自 Max Weber. *General Economic History*. New York: Free Press. 1950.

鄭伯壘、劉怡君，1995，〈義利之辨與企業間的交易歷程：台灣組織間網絡的個案分析〉，《本土心理學研究》，4（8）：2-41。

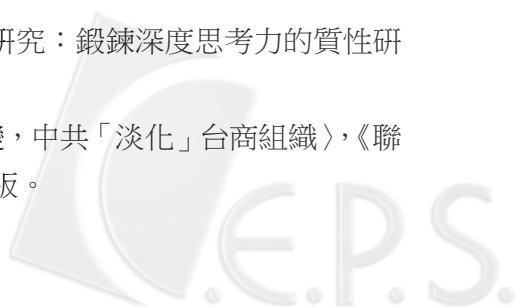
鄭政秉，2002，〈交易成本和外商在大陸之尋租行為〉，「第三屆實證經濟學」研討會，南投：國立暨南國際大學經濟學系。

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（6）：211-251。

蕭新煌，2000，〈非營利部門：組織與運作〉，台北：巨流圖書公司。

蕭瑞麟，2006，〈不用數字的研究：鍛鍊深度思考力的質性研究〉，台北：台灣培生。

韓劍華，1992，〈忌憚和平演變，中共「淡化」台商組織〉，《聯合報》，1月22日：第四版。





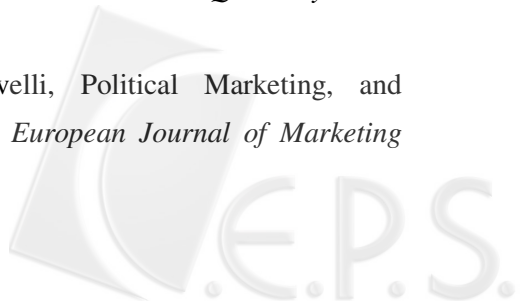
- 羅家德、葉勇助，2007，《中國人的信任遊戲》，北京：社科文獻出版社。
- 蘇國賢，2002，〈同業公會與社會資本〉，「重訪東亞：全球、區域、國家、公民」研討會，台中：台灣社會學會。
- 顧忠華，1998，〈公民社會與非營利組織：一個理論性研究的構想〉，《亞洲研究》，26（4）：8-23。
- 顧忠華，1999，〈公民結社的結構變遷：以台灣非營利組織的發展為例〉，《台灣社會研究》，36（12）：123-145。
- Baker, George, Robert Gibbons, and Kevin J. Murphy. 2002. "Relational Contracts and the Theory of the Firm." *Quarterly Journal of Economics* 117 (1): 39-84.
- Becker, Gary Stanley. 1976. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bian, Yanjie. 1997. "Bringing Strong Ties Back In: Indirect Ties, Network Bridges, and Job Searches in China." *American Sociological Review* 62 (6): 366-85.
- Brousseau, Eric, and M'hand Fares. 2000. "Incomplete Contracts and Governance Structures: Are Incomplete Contract Theory and New Institutional Economics Substitutes or Complements?" In *Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics*, ed. Claude Ménard. London: Elgar.
- Buchanan, James, Gordon Tullock, and Robert Tollison, eds. 1980. *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*. College Station, TX: Texas A&M University Press.
- Burnham, Peter. 2004. *Research Methods in Politics*. New York: Palgrave/Macmillan.

- Cassell, Catherine, and Gillian Symon, eds. 1998. *Qualitative Methods and Analysis in Organizational Research: A Practical Guide*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Cassell, Catherine, and Gillian Symon, eds. 2004. *Essential Guide to Qualitative Methods in Organizational Research*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Colander, C. David, ed. 1984. *Neoclassical Political Economy: The Analysis of Rent-Seeking and DUP Activities*. Cambridge, MA: Ballinger Publishing Company.
- Coleman, James S. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Coleman, James S., and Thomas J. Fararo, eds. 1992. *Rational Choice Theory: Advocacy and Critique*. Newbury Park, CA: Sage.
- Collins, Randall. 1980. "Weber's Last Theory of Capitalism: A Systematization." *American Sociological Review* 45 (4): 925-42.
- Corts, Kenneth, and Jasjit Singh. 2004. "The Effect of Repeated Interaction on Contract Choice: Evidence from Offshore Drilling." *Journal of Law, Economics, & Organization* 20 (1): 230-60.
- Dexter, Lewis A. 1979. *Elite and Specialized Interviewing*. Evanston: Northwestern University Press.
- Douma, Sytse, and Hein Schreuder. 1992. *Economic Approaches to Organizations*. UK: Prentice Hall.
- Dunleavy, Patrick. 1991. *Democracy, Bureaucracy and Public Choice: Economic Explanations in Political Science*. New

- York: Harvester Wheatsheaf.
- Eckstein, Harry H. 1975. "Case Study and Theory in Political Science." In *Handbook of Political Science*, eds. Fred I. Greenstein and Nelson W. Polsby. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Edmondson, Ricca. 1997. *The Political Context of Collective Action: Power, Argumentation and Democracy*. London & New York: Routledge.
- Ehrlich, Isaac, and Francis T. Lui. 1999. "Bureaucratic Corruption and Endogenous Economic Growth." *Journal of Political Economy* 107 (6): 270-93.
- Eisenstadt, Shmuel Noah, and René Lemarchand. 1981. *Political Clientelism, Patronage, and Development*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Eisenstadt, Shmuel Noah, and Luis, Roniger. 1984. *Patrons, Clients, and Friends: Interpersonal Relations and the Structure of Trust in Society*. New York: Cambridge University Press.
- Ethridge, Marcus E. 1994. "Elite Interviewing." In *The Political Research Experience: Readings and Analysis*, ed. Marcus E. Ethridge. Guilford, CT: Dushkin.
- Finkel, Steven E., and Edward N. Muller. 1998. "Rational Choice and the Dynamics of Collective Political Action: Evaluating Alternative Models with Panel Data." *American Political Science Review* 92 (1): 37-49.
- Foss, Pal, ed. 1995. *Economic Approaches to Organizations and Institutions: An Introduction*. Aldershot, UK & Brookfield,

VT: Dartmouth.

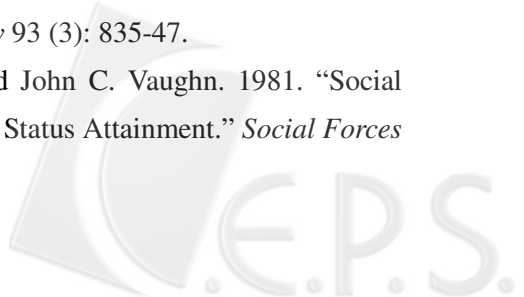
- Foster, Kenneth W. 2001. "Associations in the Embrace of an Authoritarian State: State Domination of Society?" *Studies in Comparative International Development* 35 (4): 84-109.
- Foster, Kenneth W. 2002. "Embedded within State Agencies: Business Association in Yantai." *The China Journal* 47: 41-66.
- Fukuyama, Francis. 1995. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. London: Hamish Hamilton.
- Gambetta, Diego, ed. 1988. *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford and New York: Blackwell.
- Gerring, John. 2004. "What Is a Case Study and What Is It Good For?" *American Political Science Review* 98 (2): 341-54.
- Gerring, John. 2007. "Is There a (Viable) Crucial-Case Method?" *Comparative Political Studies* 40 (3): 231-53.
- Goldberg, Victor P. 1980. "Relational Exchange: Economics and Complex Contracts." *American Behavioral Scientist* 23 (3): 337-52.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91: 481-510.
- Harding, Harry. 1994. "The Contemporary Study of Chinese Politics: An Introduction." *The China Quarterly* 139: 699-703.
- Harris, Phil. 2001. "Machiavelli, Political Marketing, and Reinventing Government." *European Journal of Marketing* 35 (9/10): 1136-54.



- Heckathorn, Douglas D. 1993. "Collective Action and Group Heterogeneity: Voluntary Provision versus Selective Incentives." *American Sociological Review* 58 (3): 329-50.
- Heery, Edmund. 2004. "Beyond the Enterprise: Trade Union Representation of Freelances in the UK." *Human Resource Management Journal* 14 (2): 20-35.
- Hertz, Rosanna, and Jonathan B. Imber. 1995. *Studying Elites Using Qualitative Methods*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Hobbs, Dick, and Richard Wright, eds. 2006. *The SAGE Handbook of Fieldwork*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Horne, Christine. 2004. "Collective Benefits, Exchange Interests, and Norm Enforcement." *Social Forces* 82 (3): 1037-62.
- Hsing, You-Tien. 1996. "Blood, Thicker than Water: Interpersonal Relations and Taiwanese Investment in Southern China." *Environment and Planning A* 28: 2241-61.
- Hsing, You-Tien. 1998. *Making Capitalism in China: The Taiwan Connection*. Oxford & New York: Oxford University Press.
- Jordan, Grant, and Darren Halpin. 2003. "Cultivating Small Business Influence in the UK: The Federation of Small Businesses' Journey from Outsider to Insider." *Journal of Public Affairs* 3 (4): 313-25.
- Kawata, Junichi. 2006. *Comparing Political Corruption and Clientelism*. Burlington, VT: Ashgate.
- Keng, Shu. 2003. "Taiwanese Identity, Found and Lost: Shifted Identity of the Taiwanese in Shanghai." Paper presented at the Annual Meeting of Political Economy: Dialogues between Philosophy, Institutions, National Chengchi

University, Taipei.

- Knoke, David. 1990. *Organizing for Collective Action: The Political Economies of Associations*. New York: Aldine de Gruyter.
- Kollock, Peter. 1998. "Social Dilemmas: The Anatomy of Cooperation." *Annual Review of Sociology* 24: 183-214.
- Kuah-Pearce, Khun Eng, and Evelyn Hu-Dehart. 2006. *Voluntary Organizations in the Chinese Diaspora*. Hong Kong: Hong Kong University Press.
- Kurer, Oskar. 1997. *The Political Foundations of Development Policies*. Lanham, MD: University Press of America.
- Lapp, Miriam. 1999. "Incorporating Groups into Rational Choice Explanations of Turnout: An Empirical Test." *Public Choice* 98 (January): 171-85.
- Lawrence, Paul R., and Jay W. Lorsch. 1967. *Organization and Environment: Managing Differentiation and Integration*. Boston: Graduate School of Business Administration, Harvard University.
- Lee, Thomas W. 1999. *Using Qualitative Methods in Organizational Research*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Leech, Beth L. 2002. "Symposium: Interview Methods in Political Science." *PS: Political Science and Politics* 35 (4): 663-88.
- Levin, Jonathan. 1993. "Relational Incentive Contracts." *American Economic Review* 93 (3): 835-47.
- Lin, Nan, Walter M. Ensel, and John C. Vaughn. 1981. "Social Resource and Occupational Status Attainment." *Social Forces* 59: 1163-81.



- Lin, Nan. 2001. *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. New York: Cambridge University Press.
- Liu, Zhiqiang. 2003. "The Economic Impact and Determinants of Investment in Human and Political Capital in China." *Economic Development and Cultural Change* 51 (4): 823-24.
- Lopez, Edward J. 2002. "The Legislator as Political Entrepreneur: Investment in Political Capital." *Review of Austrian Economics* 15 (June): 211-28.
- Lowry, Robert C. 1997. "The Private Production of Public Goods: Organizational Maintenance, Managers' Objectives, and Collective Goals." *American Sociological Review* 91 (2): 308-23.
- Lowery, David, and Virginia Gray. 2004. "A Neopluralist Perspective on Research on Organized Interests." *Political Research Quarterly* 57 (1): 163-76.
- Maanen, John van, ed. 1998. *Qualitative Studies of Organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Maanen, John van, James M. Dabbs, and Robert R. Faulkner, eds. 1982. *Varieties of Qualitative Research*. Beverly Hills: Sage.
- Marshall, Catherine, and Gretchen B. Rossman. 1990. *Designing Qualitative Research*. Newbury Park: Sage Publications.
- Meyer, John W., and W. Richard Scott. 1983. *Organizational Environments: Ritual and Rationality*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Milgrom, Paul, and John Roberts. 1992. *Economics, Organization, and Management*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

- Moe, Terry M. 1980. *The Organization of Interests: Incentives and the Internal Dynamics of Political Interest Groups*. Chicago: University of Chicago Press.
- Nevitt, Christopher Earle. 1996. "Private Business Associations in China: Evidence of Civil Society or Local State Power?" *The China Journal* 36: 25-43.
- Olson, Mancur. 1982. *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. New Haven: Yale University Press.
- Ostrom, Elinor. 1998. "A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action: Presidential Address, American Political Science Association, 1997." *American Political Science Review* 92 (1): 1-22.
- Pearson, Margaret M. 1994. "The Janus Face of Business Associations in China: Socialist Corporatism in Foreign Enterprises." *The Australian Journal of Chinese Affairs* 31: 25-46.
- Perrow, Charles. 2000. "An Organizational Analysis of Organizational Theory." *Contemporary Sociology* 29 (3): 469-76.
- Petracca, Mark P. 1992. *The Politics of Interests: Interest Groups Transformed*. Boulder, CO: Westview Press.
- Putnam, Robert D. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Rowley, Charles Kershaw, Robert D. Tollison, and Gordon Tullock, eds. 1988. *The Political Economy of Rent-Seeking*.



Boston: Kluwer.

- Saich, Tony. 2000. "Negotiating the State: The Development of Social Organizations in China." *The China Quarterly* 161: 124-41.
- Salisbury, H. Robert. 1965-66. "The Urban Party Organization Member." *Public Opinion Quarterly* 24: 550-64.
- Schak, David C. 2003. "Business Associations and Civil Society in China: The Case of the Taiwanese Business Association." In *Civil Society in Asia*, eds. David C. Schak and Wayne Hudson. Burlington, VT: Ashgate.
- Shu, Xiaoling, and Yanjie Bian. 2003. "Market Transition and Gender Gap in Earnings in Urban China." *Social Forces* 81 (4): 1107-45.
- Thompson, James D. 1967. *Organizations in Action: Social Science Bases of Administrative Theory*. New York: McGraw-Hill.
- Tian, John Q. 2006. *Government, Business, and the Politics of Interdependence and Conflict across the Taiwan Strait*. New York: Palgrave/Macmillan.
- Tollison, Robert D., and Roger D. Congleton. 1995. *The Economic Analysis of Rent Seeking*. Brookfield, VT: Elgar.
- Truman, B. David. 1951. *The Governmental Process: Political Interests and Public Opinion*. New York: Alfred A. Knopf.
- Tullock, Gordon. 1994. *Rent-Seeking*. Aldershot: Edward Elgar.
- Unger, Jonathan. 1996. "Bridges: Private Business, the Chinese Government and the Rise of New Associations." *The China Quarterly* 147: 795-819.

- Waarden, Frans van. 1992. "Emergence and Development of Business Interest Associations: An Example from the Netherlands." *Organization Studies* 13: 521-61.
- Wagner, John A, ed. 1998. *Advances in Qualitative Organizational Research*. Greenwich, CT: JAI Press.
- Walder, Andrew G. 1995 "Career Mobility and the Communist Political Order." *American Sociological Review* 60 (3): 310-11.
- Wank, David L. 1999. *Commodifying Communism: Business, Trust, and Politics in a Chinese City*. Cambridge & New York: Cambridge University Press.
- Weber, Max. 1968. *The Religion of China: Confucianism and Taoism*. New York: The Free Press.
- White, Gordon. 1993. "Prospects for Civil Society in China: A Case-Study of Xiaoshan City." *Australian Journal of Chinese Affairs* 29: 63-87.
- White, Gordon, Jude Howell, and Hsiao-Yuan Shang. 1996. *In Search of Civil Society: Market Reform and Social Change in Contemporary China*. Oxford & New York: Clarendon Press/Oxford University Press.
- Whiting, Susan H. 2001. *Power and Wealth in Rural China: The Political Economy of Institutional Change*. Cambridge & New York: Cambridge University Press.
- Wilson, James Q. 1995. *Political Organizations*. Princeton, NJ: Princeton University Press.



# **Institutional Origins of Weak Associations: Taiwanese Business Associations in the Yangtze and Zhu River Delta**

Shu Keng

Associate Professor

Graduate Institute of East Asian Studies,  
National Chengchi University

Rui-Hua Lin

Ph. D. Student

## **Abstract**

Taiwanese Business Associations are widely expected to be strong organizations, regardless of whether these views are based on news sketches or theoretical models. Yet according to our investigation, such expectations turn out to be completely mistaken—Taiwanese Business Associations are in fact quite weak. What has gone, then? According to our fieldwork, we argue that it is the strong state and powerful networks together that make these voluntary associations powerless. To prove our hypothesis, we propose a framework that draws from the theory of social capital, political capital, and selective incentives-to demonstrate how an organization's effectiveness will be determined by its institutional environment. By this study, hopefully, we may shed some light on the institutional origins of the weak associations in Chinese society.

**Keywords:** organizational analysis, social capital, voluntary associations, China study, cross-Strait relations, Taiwanese Business Associations

