

中小企业与台湾政治生态

旭辉 台湾政治大学政治研究所

在政治学中,经济发展程度与政治参与关系基本呈现正相关。亦即在经济发展逐渐成熟阶段,中小企业、私营经济与市场机制之完善,不仅促成经济持续增长,而且使社会精英与中产阶级兴起,最终促成其政治参与意愿和企图提升。其原因:一方面,中产阶级在经济富裕后,期望能享有更多政治自由与实践政治理想,因而必须直接参与政治运作;另一方面,对企业经营者而言,直接与间接介入政治,在于保护产业利益,优先分享讯息与资源,并期获取更大经济利益。

上个世纪50年代的政商关系

一九五〇年代台湾经济主体结构以大型国营企业为主,中小企业规模十分有限。不过,由于其后政府调整政策,不再把资源向不具效率的国营企业倾斜,但鼓励中小企业发展,提供融资、政策辅导、法律保障与自由发展之经营空间,终造就台湾中小企业发展的荣景。事实上,台湾中小企业所具有的灵活弹性、高效率,以及快速顺应国际市场变化等特性,使其能在有限的资源限制下,开拓国际市场、创造就业机会、带动台湾经济发展、提升国民所得与生活质量,在促进经济发展与维系社会安定等功能上,发挥突出作用。

基本而言,台湾早期之中小企业政治参与影响有限,主因在于国民党威权统治时期对政治参与之控制与打压;另一方面,执政当局主要是以笼络大型企业主为主,加之中小企业未成气候,因而形成国民党党国体制下特殊政商生态。当年台湾许多企业茁壮成长的关键,即在于及早

加入国民党,甚至必须跻身国民党中常委。如:大同林挺生、力霸王又曾、统一高清愿、和信辜振甫、太子汽车许胜发等商界大佬。当年,在企业界,国民党中常委的头衔远比大企业董事长有意义,与党中央关系稳固,宛如取得企业鸿图大展的保证书。以两岸皆熟悉之辜振甫为例,其在台湾政治变迁过程中屹立不动,和辜家的政治投资高超有一定关联。蒋介石时代,辜严倬云即能直通蒋夫人,进而接掌妇联会,可见辜家能纵横商场一甲子,并非偶然。

企业透过代理人介入政治

一九八〇年代以来,由于台湾的经济开始起飞,教育日益普及,新兴的中产阶级成为追求民主改革与稳定发展的力量根源。党禁、报禁的开放,戒严的解除,民进党的成立,多党竞争与彼此制衡的政治体系逐渐形成。当时虽然是国民党“一党独大”,但还是有企业主天生反骨,尤其是许多具本土意识的中小企业主,暗中热心支持“党外”(政党未解禁时代)在地方选举时提供金钱与物质援助。他们不乏对国民党有恶感,但并不全然反国民党,只希望政治上有更强的制衡力量才会有社会与国家进步。事实上,当时中小企业主愿意支持反对势力并不足为奇,但亦有大财团愿意金援党外人士,例如当时已成气候的台塑王永庆、国泰蔡家、长荣集团张家、奇美许家都曾经是在野人士的金主。

另一种政治参与是透过代理人模式。尤其是立法委员能对政府施政与决策具实质影响力,因而企业家都积


极进行立法机构选举的政治介入与参与。早期立法委员中有职业团体代表,但因为具有过于鲜明利益团体色彩,而在其后改革中不再有其代表,而是以体现地区民意为主体。对大型企业而言,以其子弟兵直接参与选举,并以其财经优势与雄厚人脉多易获选。以国泰集团蔡家为例,蔡万春掌理国泰集团阶段,即挑选从政人选,其子蔡辰洲就是家族安置在政界的棋子,蔡家的金援吸引政商合流结盟。不过,日后爆发台湾首桩金融风暴,是企业投资政治的反面教材,也使蔡家从此远离政治圈。直到民进党执政,国泰蔡宏图、富邦蔡明忠才因与执政当局有同窗、同校关系,直接取得搭上政治关系直达车。此外,台湾中小型企业也不乏成为立法委员之金主,一方面地方选举需要金援支持;另一方面,中小企业有需要国会代言人与政府疏通媒介。

政治现实与认同变迁

2000年台湾“总统”大选,民进党击败国民党过程中,企业界挺身支持是关键因素之一。不过,由于民进党执政绩效不彰,两岸经贸政策保守应对,加之昧于中国大陆经济崛起的现实,终使得长期支持民进党之大企业面临动摇与转变。长荣与奇美集团的政治态度转变,富邦集团负责人参与国共经贸论坛,皆具有鲜明之政治意涵。换言之,七年来客观之政绩表现与治理能力,显然构成民进党支持者强烈之落差,终使得原始支持强度趋于弱化与中立,甚而期待台湾另一次政党轮替之实现。尽管如此,具有本土意识的企业主对民进党的支持未必动摇,其政治信仰的偏好远大于理性之认知。换言之,民进党政绩好坏不会影响其投票行为。

总体上来说,台湾地区中小企业与政府关系并不紧密,甚而企业有相当自主性。虽然台湾中小企业发展初期,政府支持性与辅导性角色发挥促进发展功能,但是,政府在国家整体资源与全球化导向政策上还是表现不佳。世界级电子大厂富士康负责人郭台铭不只一次提到,他担任台湾区模具工会理事长时,新加坡劳工部长请教他台湾政府做了什么,为什么台湾中小企业这么强大?郭台铭的回答让这位部长吃了一惊:“我们的政府什么都没做,所以让我们有蟑螂一般的生存能力。”郭台铭认为新加坡政府照顾太周到,反而让企业没有竞争力。“政府没有效率,民间就会更有效率。”郭台铭进一步补充。此外,由于中

小企业都是民营企业,经营绩效攸关企业能否存续,加之台湾海岛区位特质,因而企业生存的现实,熟练的国际贸易与语言能力,也成为台湾中小企业开拓国际市场之利器。

以台商西进大陆投资为例,政府部门政策保守消极,台商经营产业是将本求利,并寻求最低成本与利润最大化之策略,但是早期为平衡西进大陆政策实施南向东南亚地区投资政策,或是基于外交因素鼓励投资中南美洲,当时成效多不彰,甚而铩羽而归。反之,九十年代以后,台湾中小企业不顾政府规劝,在全球化竞争压力下西进大陆投资寻找企业发展第二春,固有经营失败的案例,但亦不乏成就全球性产业的台商。换言之,如果台商当时没有执意西进,并寻求中国大陆市场的试炼与商机,也就无法造就台商旺旺、顶新、富士康与BenQ等新产业与新品牌。

(本文编辑 新望)

中小企业的定义

世界各国(或地区)中小企业界定的标准大致可分为三类。

一类是以单一从业人数作为界定标准,如意大利和法国都是500人以下。以从业人员500人界定标准的国家还有丹麦、爱尔兰、荷兰、墨西哥等国;

二类是既可以用从业人数作为界定标准,又可以用资本额或营业额作为界定标准。如日本现仍沿用1973年修改《中小企业基本法》后规定的划分标准:工矿业和运输等行业,从业人员在300人以下者;零售和服务业从业人员在50人以下者,或者资本额在100万日元以下者为中小企业。台湾中小企业的最新界定标准与日本类似。制造业、营造行业、矿石采取业,实收资本额在新台币1亿元以下者,或者从业人员在300人以下者为中小企业。其它行业中小企业标准或者是前一年营业额在新台币15000万元以下者,或者是从业人员在100人以下者。

三类是同时采用从业人员和营业额作为界定标准,但不同行业选取不同。如美国,制造业用从业人员作为界定指标,从业人员在1500人以下的企业为小企业。而零售、批发、建筑、农业则以营业额作为界定标准。同样,不同行业所选取的指标也不一样。

