

<國科會專題研究結案報告>
資本跨國化的社會與政治機制：
台灣產業外移東南亞的研究

Taiwanese Industrial Relocation to Southeast Asia:

NSC 88 - 2412 - 4 - 002 - 004

曾熾芬
台大社會系
12/20/1999

7

摘要

資本的跨國流動性，毫無疑問地是這個階段的世界經濟體系中，最重要的發展，而企業跨國投資的過程，如何與當地的社會群體（例如：不同性別、族群、階級）互動，一直是社會學對跨國企業研究的重要主題。這項對投資印尼台商
的實證研究，針對台商與當地人的族群關係，如何交織在各種經濟行動中，即探討台商與不同族群經濟互動背後的族群邏輯此一議題，有具體的發現。本結案報告的第一部份將重心放在討論台商與印尼華人的族群關係，研究發現台商在投資的不同階段，發展出對華人族群經濟文化不同的預設，而在這前後幾乎翻轉的邏輯中，華人的角色從投資過程中不可或缺的角色，變成了「本土化」的絆腳石。報告的第二部份探討台商常因其與華人的合作，被貼上華人族裔的標籤，台商透過制度設計與非正式互動過程中，來刻意區分台商與華商的不同。本報告最後也將分析台商對印尼基層員工勞動控制的族群邏輯，台商對印尼族群的刻板印象提供了他們嚴格規訓勞動力的合理化基礎。

關鍵字：族群關係、對外投資、台商、海外華人、印尼
ethnic relations, foreign direct investment, Taiwanese transnationals, overseas Chinese, Indonesia

對外投資的經濟社會學分析

雖然不同學者對於資本主義全球化的內容有不同的定義，但是資本的跨國流動性，毫無疑問地是這個階段的世界經濟體系中，最重要的發展。資本越來越快速地跨越國界尋找利潤最大化的空間，而世界上越來越多的區域（如前社會主義國家）被包括到這個所謂的「國際分工體系」中，成為「空間的產業預備軍」(reserve army of regions)提供資本累積前所未有的條件。在對資本跨國化的理論分析中，新國際分工論(New International Division of Labor, or NIDL)強調核心國資本與第三世界勞動力結合的論點(Froebel et al 1980)，一直廣為社會學家所接受，但是，晚近卻有越來越多的學者提出對於 NIDL 過分簡化資本跨國流動的批評，他們認為低廉的勞動力成本並非決定產業資本外移的唯一因素，在很多情況下，它甚至不是主要因素(Appelbaum and Bonacich 1993; Dicken 1992: Chapter 8)。

Appelbaum and Henderson(1996:1,13-4)在他們對 NICs 成衣業外移至其他亞洲國家的研究中發現，「彈性的累積能力」(flexible accumulation) 是成衣業選擇設廠地點時的重要考慮，這種彈性生產的能力包含許多條件，比如精細的技術、人員的訓練、彈性的生產組織、社會文化所支持的工作態度，甚至勞工的族群歸類（比如 NICs 成衣業者及美國的採購公司偏好華裔員工）都是決定設廠的決策考慮。另外， Gereffi(1994: 114-5)用 Granovetter(1985)發展的 embeddedness 概念來強調社會關係對連結特定區域經濟的重要性，他認為全球商品圈中的製造部份由半邊陲轉到邊陲，而進入所謂「三角生產」的階段時，社會性的機制，或用他的話來說，社會的鑲嵌性(social embeddedness)在整合特定國家進入全球商品圈的過程中扮演重要角色。因此，跨國投資的分析極需經濟社會學的觀點，這樣的觀點也有助於我們討論台灣對外投資時，關注非經濟性因素如何影響投資的活動，而其中，海外華人族群與台商跨國資本的關連，即是一個經濟社會學的重要課題。

台灣的對外投資始於 1960 年代，但在 1980 以前並不顯著。1987 以後，台灣的資本明顯地跨國發展，只在 1993 年經歷短暫的下挫，之後又急遽地上升(王振寰 1994: 10)。根據 1994 年聯合國的統計，台灣的跨國公司總數為五千七百多家，在世界開發中國家中次於中國大陸、新加坡及墨西哥排名第四。台灣跨國

資本的產生是全球資本主義晚近的發展，「跨國資本」不再只是所謂「傳統的」歐、美、日大型的跨國公司，新興工業國(NICs)的資本也開始積極地對外投資(Khan 1986)。王振寰(1994: 7)指出，許多研究發現，核心國的跨國投資地點非常多元，包括其它核心國家與第三世界，而NICs的跨國公司則主要投資於鄰近地點，且只限於少數特定區域，其中族群、文化、語言的親和性，往往是投資地點選擇的主要考慮之一(Wells 1986; Lall 1983; Chen 1983)。台灣的對外投資模式頗為吻合這樣的觀察，根據投審會(1997)的資料，目前台灣對東南亞和大陸的投資總額佔全部對外投資的百分之七十五（請參考表一）。NICs中不只是台灣的對外投資是以亞太鄰近地區為主，香港、韓國、新加坡等國的跨國投資也是集中在這個區域，蕭新煌(1996)將此現象稱之為「亞太區域化成長圈」，並認為此為亞太地區第四波的轉型。

台灣對外投資的模式與一般不同，一般對外投資的模式是先由政府簽訂投保協定，再由大型企業前往投資，最後帶動中小企業的投資。台灣則是中小企業，先行投資大型企業再去，最後由政府簽署投資保證協定(蔡宏明 1994)。一般而言，中小企業對外投資所遇到的障礙比大型企業多(Veciana 1994)，比如與投資地主國的協商力量小、負擔不起高昂的人事派遣費用、訊息管道的缺乏等。Aerts (1994: 65)以對歐洲小型企業跨國化的研究中發現，這些小企業多半投資於與自己文化、語言較相近之處，而克服許多障礙的策略是依靠自己的非正式網絡。但是Chen (1998)在對投資東南亞的台商研究中發現，台灣的大企業比小企業在對外投資的過程中，更依賴熟識的社會關係。可見對台灣的企業而言，依賴社會關係的程度是一普遍的現象，並不像其它國家屬於小企業的策略。先前許多研究指出(Chen 1998；蕭新煌、龔宜君 1998)，海外華人網絡是台商跨國發展的一項重要社會資本，華僑在台灣資本對外投資的過程中，扮演重要的合夥人、管理者、與中間人的角色。但是也有研究結果顯示台商與當地華人的關係絕非和諧(Chen and Lui 1998)，彼此的非契約關係也經常缺乏有效的社會規範來約束義務的履行，呈現社會資本的負面效果。而這樣的情形更在當地既存的族群關係脈絡下，不斷受到考驗，台商常因與華人的合作，被貼上華人族裔的標籤，而與當地其它族群員工間，彼此存在著潛在的利益衝突與緊張，本文將分析台商如何在當地的族群關係中，調整自己與各族群間的社會距離，而族群關係的調適攸關其投資的成敗。

本項對印尼台商之實證研究，最有成具的部份即在於審視跨國資本的族群關係，如何廣泛地影響資本投資的各種面向，我所採取的角度是將台灣跨國資本家/管理者(the agent of capital)，視為可能具有族群意識的經濟行動者，它與印尼的社會互動中，如何沿著族群的界線，不論是在與合資對象、管理幹部、還是基層員工的互動過程中，族群的考量佔據重要的位置，此種影響經濟互動的族群考量原則，我將之稱為「族群邏輯」(ethnic logics)。我用「族群邏輯」來討論台灣企業主/管理者在與華人的合夥人、管理幹部、以及與其它印尼基層員工互動中，各種基於族群區分而產生的意識型態，這些意識型態往往化成具體的經濟作為，是台商在印尼投資活動中重要的面向。

台商對外投資的族群面向

跨國族群網絡

台灣的對外投資始於 1960 年代，但在 1980 以前並不顯著。1987 以後，台灣的資本明顯地跨國發展，只在 1993 年經歷短暫的下挫，之後又急遽地上升(王振寰 1994: 10)。台灣對外投資不論是在數量上或比重上，都顯得很突出，以 1987-93 年為例，台灣對外投資佔其同期 GNP 的 2% 以及國內固定投資總額之 17%，對外投資相對於國內投資的比重為世界第二高的國家(世界年鑑 1996: 196)。台灣跨國資本的產生是全球資本主義晚近的發展，跨國資本不再只是歐、美、日大型的跨國公司，新興工業國(NICs)的資本也開始積極地對外投資(Khan 1986)。許多研究發現，核心國的跨國投資地點非常多元，包括其它核心國家與第三世界，而 NICs 的跨國公司則主要投資於鄰近地點，且只限於少數特定區域，其中族群、文化、語言的親和性，往往是投資地點選擇的主要考慮之一(Wells 1986; Lall 1983)。事實上，先進國家的對外投資也並非完全沒有族群文化因素，比如 Volkswagen 在拉丁美洲選擇投資地點時，巴西相當具規模的德國族群人口所提供語言文化的親近性，吸引了 Volkswagen 的投資，相同地，日本裔的巴西人也在說服日本大企業到巴西的過程中扮演重要角色 (Wells, p.184)。

根據先前的研究指出 (Chen 1998; 蕭新煌、龔宜君 1998)，海外華人網絡是台商跨國發展的一項重要社會資本，華僑在台灣資本對外投資的過程中，扮演重要的合夥人、管理者、與中間人的角色。近年來學術性與非學術性的論著對

華人經濟圈的討論甚多，華人經濟圈的概念指涉一個以華人族群為基礎的資本主義，這個資本主義在空間上是開放的、跨越國界的，但在社會關係上是封閉的、是以族群網絡作為連結的，而台灣也常被論者包括在這一個華人經濟圈中。這對族群網絡的依賴大部份被歸因於 NICs 的對外投資以中小企業為主(Wells 1983: 78)，但是 Chen (1998)在對投資東南亞的台商研究中發現，台灣的大企業比小企業在對外投資的過程中，甚至更依賴熟識的社會關係。可見對台灣的企業而言，依賴社會關係的程度是一普遍的現象，並不象其它國家屬於小企業的策略。

產業外移的過程是一種產業空間的重整，資本累積是在特定空間發生的，近來，產業地理學者特別重提空間的主體性位置，正是強調資本是否可以迅速累積，與產業活動地點的特性息息相關，而地方特性的重要性不但沒有在全球資本主義中消失，反而越形重要(Storper and Walker 1989; Scott and Storper 1986)。與全球資本相關的地方特性除了經濟學的面向如各種生產成本因素、所得結構、消費能力等之外，政治、文化、族群、性別關係等面向之間的互動，也逐漸被包括進來討論 (Dicken 1992:133-5; Hall 1991; Ong 1991)。族群性的重要性在資本全球化中，並未消失，反而有日益加強的趨勢。Hall (1991: 27) 即曾論證，當國家對經濟國際化越來越沒有影響力的同時，影響經濟活動的力量便來自於超越國家或比國家更小的團體，族群團體即在地方與超越國家兩個層次的經濟活動中，扮演積極的角色。Kotkin(1994)更具體地論證，跨越國界的族群社群，對於加入全球經濟活動的同族群成員(coethnics)，往往是一項得天獨厚的資源，而除了猶太人與華人之外，印度人、日本人、亞美尼亞人(Armenian)以及英國人，都有同胞在世界各地聚居，形成跨國的社群。

從現有的台資外移到東南亞的區域分佈，可以初步看出，在宏觀層次上，華人的社群與台灣跨國資本之間的關聯獲得支持，根據投審會(1997)的資料，目前台灣對東南亞和大陸的投資總額佔全部對外投資的百分之七十五（請參考表一）。截至 1996 年底為止，台灣對東南亞的投資集中於幾個華裔人口眾多的國家，如馬來西亞、印尼、泰國、新加坡，華人族群作為一個遍佈海外的社群，它是一種跨越國界的集體屬類，東南亞幾個吸收大量台資的地點（如印尼的泗水、棉蘭、萬寶隆），都具有大量華人族群人口的地方特性，東南亞的華人族群做為「地方特性」的確為台商資本全球化提供累積資本的重要據點，「華人族群」的

存在也加速台商資本跨國發展的速度，海外華人網絡是台商跨國發展的一項重要社會資本，華僑在台灣資本對外投資的過程中，扮演重要的合夥人、管理者、與中間人的角色。

另外，台商在東南亞的投資活動，一定會使得台商進入當地歷史脈絡下的華人與非華人的族群關係，而他們與其它外資不同的是，台商在族群的屬性上被認為屬於華人，再加上投資初期對華人的依賴，使得他們在投資過程中所面對的族群議題，比其它外資來得複雜。尤其印尼這十年來，華人與非華人的衝突日益升高，台商如何在族群關係的既定脈絡中定位自己？最有可能的假設是台商會淡化華人色彩，本文也會探討台商對印尼族群衝突的看法，使得他們對被歸類為華人感到不安，這使得台商在企業的制度設計上以及與員工非正式互動中，刻意採取與華商不同的作法。

勞動控制與族群偏見

台商資本的族群面向不只是顯現在他們與華人族群的合作關係，台商與非華人在經濟活動的互動中，是否也有特定的族群邏輯被運用？先前對台商跨國發展的研究較不重視對台商與其它非華人族群關係的討論，這是一個亟待關心的領域。台商對當地員工的勞動控制，是否有族群的考慮？先前許多勞動控制的研究均指出，在資本家/管理者與其員工之族群背景不同的情況下，管理者族群往往是用刻板印象來合理化勞動過程的控制，在跨國企業中，此種勞動管理的族群邏輯更為明顯。

跨國企業在對外投資的過程中，面臨的首要問題之一是如何將該企業在母國組織勞動過程的方式，加以改變以管理異國的員工，改變的結果常攸關投資的成敗，畢竟，企業的利潤與競爭力相當程度地決定於勞工將其勞動力(labor power)付諸行動的程度，管理者的工作便是設計出各種控制勞動的方式，來確保勞工將其勞動力具體實踐。管理階層對勞動過程的控制通常分為兩個部份，一為技術的部份包括：分工、工作量、速度、標準化程度、以及技術的運用；另一部份則是與勞動的人有關的，包括工資與福利如何核定、獎懲與升遷、工作環境的安排、

以及招募員工的過程，透過這些設計，工人的生產「潛力」才得以被實踐於利潤的生產。

大部份的印尼台商屬於將勞力密集製造轉移至第三世界的產業資本，這樣的跨國資本就像其它新國際分工體系的資本一樣，是一個極端剝削勞動力的體系（Frobel et al., ），在此體系中，勞動過程的零碎化也使得工作的技術性極低，勞工面臨隨時可以被替換的危機。Lipietz (1987:71)即指出舊的國際分工是部門間（農業與工業）的「水平」分工，而新國際分工則是不同技術層次的「垂直」分工，福特式的大量生產過程中，研究發展與高技術的製造工作仍然留在國內，而只有低技術的裝配與操作部份移往海外人工便宜的地方，Lipietz 用原始的泰勒化(Primitive Taylorization)來描述這種低技術的勞動過程。過去許多對跨國企業的研究，都指出爲了要訓練能服從泰勒化工作環境的勞動力，跨國投資的過程中管理者往往依照他們對當地勞工的觀察認知，來設計新的勞動控制的手段，而對外資而言，與知識水準、族群文化、城鄉背景、以及性別有關的各種勞工特性，是他們擬定管理方式最重要的依據 (Perrucci 1994; Chan, 1998; 龔宜君 1999; Lee 1995)。在此過程中，既存的社會不平等結構，很容易爲外來資本所運用，而經濟上的弱勢團體 比如女性、弱勢族群、移民，就成爲被剝削的對象。第三世界女性如何被新國際分工體系所剝削，是有關此議題爲學術研究最多的領域(Nash and Fernandez-Kelly, 1983; Ong 1987; Lee 1995; Cheng and Hsiung 1997)，正如 Lipietz (1987:74-75)指出：「婦女在父權社會的家務生產被剝削的角色恰好爲尋找廉價、服從勞工的外國資本所用。」他更指出女性在傳統的生產活動中所培養的耐心、細心與手巧等勞動特質，被外國雇主認爲是正好適合泰勒化生產過程所需¹，這種枯燥、反覆、無聊的低技術生產，便成爲第三世界女性的工作領域。

雇主也經常將勞工的族群特質與其實踐勞動力的方式做一些關連，比如以前的研究曾指出美國企業對外投資地點選擇時考慮的因素之一，是管理階層對當地勞工特性的看法，而這些評價的形成過程往往牽涉特定族群對於特定族群的刻板印象，以美國人而言，他們對亞洲人的刻板印象是辛勤工作、聰明與服從(Yim.

¹Lipietz 更指出甚至連第三世界的政府都會以該國女性的「傳統美德」來作爲吸引外商前來投資的宣傳重點。我在研究印尼台商的過程中，也經常看到在東南亞各國的官方招商廣告中強調該國女性的各種傳統特質以作爲人力資產。

1989)，而對墨西哥人的刻板印象則是沒有野心與懶惰，而這樣的刻板印象，部份地解釋了為什麼美商剛開始移轉裝配線的作業時，是到遙遠的亞洲，而非地理上接近的墨西哥(Barrío, 1988)。Appelbaum and Smith 也發現美國的跨國成衣製造商到東南亞投資時，偏愛用華人工員，因為這些美商認為，華人的社會文化所支持的工作態度使得他們可以比較適應成衣業彈性生產的勞動過程(1996:13-4)。

Perruci(1994)對日本汽車製造業在美國中西部設廠的研究中指出，為了有效控制勞動過程，日本管理階層對美國員工實施價值觀與文化的再社會化訓練過程，就是針對美國族群與日本族群對工作與組織的態度差異，而設計出的一系列教化過程，Perruci認為日資企業對美國人的刻板印象在此扮演重要角色，日本人認為美國人傾向個人主義、不服從權威、紀律散漫等，而這樣的「民族性」形成「負面」的工作態度，有害於日本企業中實行的「工人參與」式的小組生產方式。再社會化的過程從招募員工的程序就已開始，日資企業用繁瑣的口試、筆試、參觀工廠，使美國員工瞭解日美企業文化的差異，包括團隊工作、服從管理階層、良好的人際關係、以及嚴守紀律等，之後更用為其甚久的試用階段，來考核美國員工接受日本工作精神的程度。

先前對外資與族群的研究多以國家作為族群文化單位，比較少關照在多族群的社會中，外資如何在既有的族群關係中，轉化或強化原來的族群分層，比如Perruci的研究就缺乏對美國員工的族群團體予以分析，而將他們視為一同質性的美國勞工階級，我們也就無從瞭解日本人對美國黑人與白人工員的族群特質有什麼不同的看法，這樣的看法又如何影響他們的勞動控制。Hossfeld(1990)對在加州矽谷高科技公司中工作之各國移民女性勞工的研究，可算是討論多族群工作場域的少數文獻之一，她的研究不但發現族群邏輯是管理階層勞動控制的首要基礎，更進一步地分析管理階層基於對各族群的刻板印象，如何合理化工廠內的管理方式（亞裔比較勤勞聰明作為模範勞工 vs 拉丁裔則都是懶惰愚鈍需要嚴格監督）。在本文最後一節，我將討論台商對印尼各族群的偏見如何合理化其廠內的族群分工與勞動控制，以及此偏見如何強化印尼社會既有的族群階層化。

研究方法

本文的資料來源是對投資印尼台商的實證研究，資料由二手文獻與深度訪談構成，二手文獻包括僑委會每年出版的華僑經濟年鑑、各台商協會會訊、報章雜誌、以及經濟部各種對外投資的出版品。在深度訪談部份，訪談對象主要包括台灣母公司曾參與對印尼投資設廠的經理人員，以及駐在印尼廠的經理人員/企業主。台灣部份的訪問以向經濟部投審會登記報備的對印尼投資的製造業廠商為對象。雖然有很多對外投資的廠商並未向經濟部登記，但是，近年來，由於政府採取一些方法「懲罰」未報備的廠商，所以已有相當高比例的廠商主動報備（經濟日報 83 10 27:4 版）。我們根據經濟部出版的對外投資廠商名錄來聯絡受訪廠商，截至 1995 年底，名錄共有 85 家廠商。經濟部的名單雖非完整的清單，但是已經是可以找到的最佳名單。訪談對象鎖定該公司負責規畫海外投資部門的主管或公司負責人，除了少數規模很小的廠商之外，大部份的廠商在台灣仍有辦公室，但是在我們聯絡的過程中，也發現將近有一半的廠商雖然登記在台灣聯絡電話，卻常常發生電話無人接聽、主要負責人不在台灣、電話錯誤、空號等情況，有時，在台的聯絡處是公司的會計師事務所。這也顯示這些對外投資的企業有相當比例是全部外移，而不是向海外的擴張。在台灣部份，我們訪問了十七位受訪者，是所有聯絡得上的廠商的 68%，訪談時間是一九九八年二月至七月。另外在印尼的訪談部份，我們透過台灣受訪者的介紹，用滾雪球的方式來蒐集受訪者名單，第一波的訪談，我們鎖定雅加達近郊台商聚集的工業區為範圍，總共訪談了十六位受訪者。訪談期間為一九九八年八月底至九月中旬，是在印尼發生大規模暴動的兩、三個月後²。第二次訪談以泗水附近聚集的台商為對象，總共訪談了十七位受訪者。訪談期間為一九九九年一月底至二月中旬。總計訪問五十位受訪者，台灣部份與印尼部份的訪談重點，略有不同，

² 一九九八年二月，位於印尼蘇門達臘的北部的棉蘭最早進行學生的示威活動，並向全國蔓延；學生的示威活動大致都在軍警的控制之下，一直到五月十二日，在雅加達附近翠薩提示威的大學生有六名遭到安全部隊的射殺，使得群眾大量的湧上街頭進行反蘇哈托的示威，並演成全面性的暴動。十三日起，群眾四處劫掠及焚燒商業區與華人社區；華人紛紛逃離印尼；這場暴動直到十六日才逐漸平息，在各方的壓力之下，印尼總統蘇哈托在十九日發表演說，表示願意辭職下台，結束了長達卅二年的統治。在這場的暴動中，華人不只財產遭到劫掠，更傳出華裔婦女遭到有計畫的強暴與凌虐。

前者著重公司對外投資的歷史、過程、以及投資地點選擇的考慮；後者著重於與當地的族群關係、與當地社會的文化互動等議題，但是在台受訪者多為曾經參與設廠的人員，故其訪談內容對這些議題也提出許多豐富的觀察。大部份廠商在被要求評估東南亞各國的各種非經濟性環境（政治、社會、族群、宗教）時，都會指出，印尼是東南亞最不穩定的環境，政治、宗教、與族群問題，比其它國家嚴重，其中華人與非華人的族群衝突是最主要的憂慮，這樣的評估或許與我們進行訪談的期間內，印尼發生大規模的政治與族群衝突有關。

台商對於印尼的投資集中於 1990 年之後，有經過投審會審查的投資案件 145 件中就有 141 件是在 1990 年之後到印尼投資的，尤其在 1991 年達到了高峰，之後除了在 1995 年僅有 8 件的投資案外，每年都超過 10 件以上（經濟部投審會，1997：p.44）。但是印尼做為台灣政府「南向政策」的一個重點鼓勵的投資國家³，不論從投資的金額或件數來看，似乎並不受到台商特別的青睞；在整個台商對東南亞的投資中，根據投審會的統計資料，印尼都名列第五，僅勝過菲律賓；就企業的平均規模而言，則次於馬來西亞與菲律賓名列第三。到印尼進行投資的產業中，投資件數以電子及電器產品製造業（19 件）、基本金屬及金屬製品製造業（19 件）及紡織業（17 件）三種產業最多。就個別產業的投資金額而言，台商在印尼的投資以造紙及印刷業最高，其次為電子及電器產品製造業與紡織業。依據印尼政府提供的資料，自 1967 年到 1995 年為止，赴印尼短暫居留的台商與管理幹部約有六千人，由於大部份為中小企業，許多業者以及管理幹部舉家遷往，據僑委會估計(1995)，台商包括其眷屬在內應有三萬人以上。早期台商常已取得印尼籍，其下一代並在印尼受教育。

印尼社會的族群關係

目前印尼華人約有五百八十萬人左右，佔全部人口的百分之三，為東南亞地區華人最多的國家。印尼華人絕大部份以從事商業為主，擁有全國百分之七十五的資產(Redding 1993: 25)，1994 年全印尼營業額最大的十五家上市公司中，十三家為華裔企業，雅加達證券交易所八成交易由國內外華商所控制（僑委會

³ 這從目前經濟部在東南亞推動的三個海外工業區中，印尼就有巴譚島與棉蘭兩個工業區，可以看出。

1995)。在荷蘭殖民時期，華人是典型的 middleman minority⁴，向印尼土著採購農業產品，轉手荷屬東印度公司出口到世界市場。華人也替荷蘭統治者向土著收稅、管理商業活動等，這種與殖民統治階級的搭配種下華人與印尼人族群衝突的歷史性根源。華人在二次大戰後，除了在蘇卡諾時期，曾遭到政治壓迫，在大部份時間裡一直都與政治、軍事人物取得合作，保障他們繼續追求經濟利益的自由。華人中以具有中等經濟能力者居多，商業是印尼華人傳統的經濟活動力，大多經營批發、零售業，在全國各地構成完整銷售網，也有少部份從事中小型製造業。另有一部份資本雄厚者，通過控股公司，經營企業集團。華人中也有小部份經濟力較為薄弱者，從事農業、經營小本生意或擔任員工 (Lim1983)。

印尼社會華人與印尼人⁵的貧富差距非常大，印尼人普遍認為華人經濟上的優勢是建立在對印尼人作為勞工與消費者的雙重剝削上，華人經濟未被完全接納為印尼經濟之一部份，印尼社會猜疑華人在印尼積聚財富的動機與未來的打算，並認為華人是社會貧富懸殊的根源 (Mackie1976)。這樣的看法使得每當印尼經濟不安的時候，華人往往成為不滿的發洩目標，因此，印尼人與華人雙方即使是很小的嫌隙也會爆發成大事件⁶。所以雖然印尼華人大部份已入籍成為印尼公民，

⁴ 有些族群的經濟活動是高度集中在金融及商業活動，他們之所以集中在這些部門，與他們作為移民的後代而且長期延續對母國的認同而遭排斥有關，Walter Zenner(1991)稱他們為 middleman minority，這些族群通常處於社會的邊緣地位，或是流亡、或是自我放逐，多半在離開或失去故土以後，以客居的心態，世代地居留在異地。具有這種社會心理特質的族群很多，海外華人、猶太人、亞美尼亞人(Armanian)、錫克人(Sihks)等，都是典型的例子，由於一直將自己的遷移視為是暫時的，他們通常沒有意願將其心力投注於一個固定的土地上，他們比較願意從事流動性高、固定投資少的商業活動，而通常這種工作又是被當地人所看不起的，客居的族群可以不管這樣的評價，他們甚至從事被當地社會認為不道德的金融活動比如放高利貸。middleman minority 的金融活動經常有很高的爭議性。

⁵ 在本文中，我用「印尼人」指稱所有印尼的非華人，因為如下文所述，台商正是用這樣的觀念來指非華人。

⁶ 一九九五年十月十五日西爪哇華人百貨店，有一名十四歲回教學校女生，因偷竊價值約有九角美金巧克力，而被店內職員毆打，此事被媒體渲染後，同月三十一日有數百名印尼青年湧至該店抗議，並將其搗毀，附近十八家華人商店亦遭波及。同年十一月二十二日東爪哇，由於謠傳某一精神異常的華人將回教聖典可蘭經撕毀，使得約千名群眾上街示威，並攻擊華人開設商店與車輛，同時擴張，蔓延至三寶瓏市(僑委會 1996:153)。

但是，只有少部份華人信仰回教，也極少與非華人通婚，東南亞各國的華人「同化」程度以印尼最低，華人族群迄未被印尼社會完全認同 (Redding 1993)。隨著印尼積極加強其發展的速度，政治領導階層不但沒有有效地改善這種嚴重的族群階層化現象，發展的結果只有使得族群的經濟不平等而加劇，反觀東南亞另一族群衝突嚴重的國家馬來西亞，近年來的排華問題較不嚴重，因為馬來西亞政府有很多政策保護馬來人：如強制馬來人商業所有權的比例等，拉近馬來人和華人間經濟的差距 (Jesudason 1989)。

「同文同種」的邏輯

先前一些對台商投資東南亞的研究發現華僑在台商對東南亞投資的過程，一直都扮演重要角色。Chen(1998)、蕭新煌與龔宜君(1998)等人的研究發現，華僑是台商對外投資的催化劑，許多廠商之所以考慮到東南亞投資主要是受到華僑朋友的鼓勵與說服。我們的研究也證實台商赴印尼投資的過程，一開始幾乎都有華人的關連，華人是主要的合資對象，台商與華人的結合最常見的是立基於先前已經有的商業關係，也有靠親朋介紹，少部份的華僑合作對象是台商的同學（留台生）。台商與華人的合資關係，有許多是「假合資、真獨資」，在1994年以前，印尼政府限制外資的投資比例最高不得超過50%，以至於在一開始投資時，台商為了取得高於印尼當局規定的投資比例以掌握公司決策權，常用華僑做為人頭來投資，雖然1994年以後印尼政府已經開放大部份產業准許外資百分之百獨資⁷，仍然有一些限制獨資的產業（如運輸業、服務業等），台商為了要獨自投資這樣的產業，往往也需用當地的人頭。另外，印尼對外資設廠的審核作業往往曠時費日，台商通常為了縮短設立新廠的時間，也普遍用印尼華人做為人頭，用本地公司的名義來申請設廠，在通過後，再把名字換過來。在這個過程中，台商其實擔負相當大的風險，台商與華人彼此的私下協議並無法律的約束力，而華僑

⁷但印尼政府也規定，營運滿十五年象徵性轉讓百分之一股權。

違背約定的情形據受訪者說相當普遍⁸。

台商與華僑也常因經營理念不合而起衝突，依照台商的說法，台商與華僑之間經營理念最大的差距，在於華僑的專長在於商業與房地產，他們較為注重短期的現金回收，和台商專長於製造業，重視機器設備投資與技術人才培養的經營理念非常不同。以下幾位受訪者的看法是相當典型的經驗：

他們本地的華人的思想跟我們台灣人的思想不相同，不相同的原因就是他本身有危機意識，就像這次排華這種情況，每一個人心目中每天都在提防這一點，他怎樣去準備，一定要有資金、有錢才能往外逃，這是唯一的方式，沒有更好的方式。錢要從哪裏來？用正當的手段去賺錢很難，可能要十幾年，也許這趟賺不到，所以他們不擇手段，他們的思想就是不擇手段；跟我們台灣人不一樣，我們台灣人過得很平常嘛，我們只要有一點儲蓄、一點養老金就夠了。他們是要逃難費用，而且是很急的逃難費用，不是五年後，是隨時都要逃亡的心態，每個華人都有保持這種心態，所以他沒辦法專心誠意的在這裏做。所以我們華人合夥對象土地買了二十多甲，一個染整廠也不要這麼大，他這個華僑也是買了土地賺了不少錢，也有很多事業，但土地比較賺錢，所以他一買就買很多。(A8-2)

華人會變成印尼財團就是他們有特權、有暴利，在外銷這個行業是不可能有利、有暴利的，我們的競爭不在國內，在國外嘛，所以他們（華人合夥者）一直認為我們是不是打壓利潤。另外，他們很多為了維護特權需要很多的交際費，以一個外銷公司來講，我們很單純不需要付那麼多的交際費，分攤了那麼多交際費去維護他們的特權關係，因為他們希望暴利，我們外銷行業不可能讓他有暴利的。(B2-3)

我們合資的對象是華人，華人對華人之間當然比較方便一點，可是還是會因為他們是在那邊生長的華人，所以觀念上會有不同，最明顯的看到是那邊的人都非常勢利，很唯利是圖，公司好的時候什麼都好，公司不好的時候會把責任都推掉... 舉例來說，現在匯率貶值，造成公司資金週轉有些不靈，當然也跟當地銀行有些貸款，或是 overdue 一些 credit，現在 overdue 的部份銀行要跟我們的合資公司要，我們跟我們的合資夥伴都有作擔保，擔保時一定會就地的去找他們公司，他們就把責任全部踢過來給我們，當然我們以身為 60% 的大股就會要求增資，他們就理由一大堆，像經濟不景氣等，當然看這市場政局不穩，我們也考慮不適合增資，不過他們不願意負此責任。(A1-5)

正因為從「同文同種」的族群邏輯，在現實的經驗下，被完全翻轉成為「他們不是我們」的意識型態，華人在台商投資過程的重要性隨著投資的時間增加而減

⁸ 但是或許牽涉公司的名譽，受訪者多半不願意談論細節與過程。

少。一位受訪者回顧十年前與其華僑合夥人的合作過程，而這樣的情況發生在大多數的受訪台商對其與華人投資過程的描述中：

頭一年損失慘重，所有投資完全泡湯。第二年犯同樣一個問題，失敗的原因是還不了解整個情況，剛來一定要倚靠本地的華人，因為語言上的問題...(華人)起先對你很好，後來把你吃掉，讓你防不勝防，沒有防備之心，不知道怎麼去防，我們失敗最主要的原因在這邊。而且早期來的人，他們都常失敗在華人的手上。(B7-1)

以華治「夷」的邏輯

另外，華人作為管理幹部，也是台商在投資的初期階段，重要的助力。印尼台商企業中，華人員工通常擔任行政管理的職務（比如財務會計部門），而印尼的其它族群則多為基層的勞工，這種族群的分層相當程度反映印尼社會既有的族群分層。華人員工高比例地佔有台商企業管理階層的工作，一方面可歸因於他們的人力資本，比如說教育程度較高、數字能力較好、會中文等。另一方面卻是因為台商對於華人族群的文化條件，有比較高的評價，台商認為華人比較聰明、反應快、勤奮，華人在台商的心目中是一個經濟態度比較「正確」的族群，願意適應環境，符合資本主義的價值觀以及工業化的節奏。相較之下，印尼人比較「遲鈍」⁹、「懶惰」、「不開竅」、「宗教傾向太強」，缺乏與資本主義與工業化相容的文化態度與價值觀，回教文化中不鼓勵財富累積是台商最常提到的文化問題，用台商的價值觀來衡量，印尼員工「不願意加班」、「錢夠用就好」、「發了薪水就不來上班」，是不可思議的事，從訪談中可以發現，台商認為要提高生產效率，需要改變的是印尼文化所影響的工作意願¹⁰。表二列出台商在訪談中對華人族群與印尼其它族群的文化特質常見的描述。

為什麼台商對華人與印尼人的看法會如此兩極化？為什麼一個像印尼一樣的多族群社會¹¹會被台商區分為兩種族群（華人與印尼人），而華人被歸類為經濟上的「先進」族群，印尼人則被歸類為經濟上的「落後」族群？有一種可能的解釋是台商與華人的族群親近性形塑了一種我群認同，使得他們因為一種族群的自我投射，而賦予華人許多正面的評價。相對而言，印尼的其它族群就只是「印尼人」或「非華人」的他群團體，這一他群團體的特性也自然地在族群中心主義的放大鏡下顯得有問題。但是這樣的解釋建立在一未被證實的命題上，即台商與

⁹ 打引號的形容詞是台商在訪談時經常用來描述印尼族群的用詞。

¹⁰ 甚至有台商表示印尼人的問題出在他們「沒有消費欲望」，為了刺激他們消費的欲望，印尼人還被鼓勵多看電視、多進城去逛街。

¹¹ 印尼社會是由許多以語言、歷史、地理所區分的族群所構成。

華裔分享共同的族群性，發展出我群的認同。我想用另外的角度來思考這一問題，台商與其他的外來資本在處理族群關係中有什麼不同？目前沒有相關的研究討論當代印尼其他外資的族群關係，但是我認為台商作為外來資本進入多元族群的社會，其區分族群的方式其實與殖民時期的殖民者無異，Donald Horowitz (1984)在其著名的族群衝突論述中，就指出在許多殖民地，殖民者會將某一與他們的經濟態度較相近的族群團體，視為經濟上的「先進」¹²族群，而其它與殖民者的經濟態度不符合者，則被視為經濟上的「落後」族群，那些經濟的先進族群往往是該社會的移民族群，因為他們原本就處於該社會中比較脆弱的地位，因此發展出勤奮工作、適應力強的團體特質，而這樣的特質正符合殖民者經濟開發時所需的人力資源。反之，那些所謂的落後民族，其實是該社會的原住民，他們在殖民者抵達以前享有社會最多的資源，其生存的方式是前工業時期與大自然和平共處，迥異於西方殖民者資本主義式的生產方式，他們的利益與殖民者註定是相衝突的，自然不願意與殖民者的經濟政策配合，殖民統治者於是藉由將移民邊緣團體定義為經濟的先進族群，來賦予其經濟特權並提昇其地位，使其與殖民者攜手合作。以印尼為例，荷蘭殖民時期，殖民統治者將華人視為一在種族上優於當地其它土著的族群，並把華人的法律地位提昇至僅次於荷蘭人(Furnivall 1983) Horowitz 的理論說明了為什麼在亞洲、非洲、與加勒比海的殖民歷史中都看得到這種殖民者將多族群的社會予以重新歸類成兩大類別：經濟的先進族群與經濟的落後族群。Horowitz 認為殖民者為了達到自己的經濟目的，引進衡量族群特性的新標準，成功的族群是那些願意並且能夠適應新的競爭價值體系(資本主義與工業化)者，而那些不能適應或更正確地說拒絕適應的族群，註定應被拋棄，這個新的標準重新劃分族群的界線，賦予不同族群新的經濟角色，影響所及，徹底改變了當地社會的族群關係，根深蒂固地影響不同族群對自己的觀感 (Horowitz 所謂的族群團體心理學) 以及族群與族群間的評價，這樣的影響持續至今。用 Horowitz 的概念來討論，凸顯了台商作為外來資本將多族群社會中不同族群依其所好，區分為經濟上的先進族群與經濟上的落後族群的作法，並不

¹² 此處的先進和後文中的落後都加了引號，Horowitz 表示他只是用此形容族群的形象，並不是贊同這樣的標籤。

獨特，乃是在一個早在殖民時期已被二元分化的族群基礎上繼續運作。華人之所以被台商看好，並不一定是因為台商對他們的自我投射，華人的勤奮、有彈性以及對累積財富的熱衷，其實更是華人作為一被多數族群邊緣化的客民 (sojourners)，所展現的一種經濟文化特質，台商只不過是對這樣的特質加以運用而已。

以「夷」治「夷」的邏輯

但是隨著台商對當地語言文化的熟悉，他們多會大幅度減少華人的比例，台商對雇用華人的評價，最常被提及的問題有，華人員工的薪資是其它印尼人的三、四倍（如為留台生則常要比照台灣薪資）、透過華人翻譯造成溝通不良、台商易被華人對印尼人的偏見所「誤導」、以及華人管不動印尼員工。其中被誤導以及華人管不動印尼員工的議題，值得進一步討論。許多台商談到初期對印尼人的看法，往往受到華人的影響，而且多是負面的評價，比如印尼人很懶散、比較不聰明、不會變通等，一位受訪者說：

台灣人來這兒中介人多半是華人，無形中會接受華人的印象覺得印尼人是野蠻人，你在這都會聽到華人說這些野蠻人都很笨很懶之類的話，無形中你就有這種印象諸如印尼人都很笨很懶，拿到薪水就要請假，一直要到薪水用完才會再來上班。(B2-13)

華人不但影響台商對印尼人的族群印象，另外他們也會影響台商對於族群關係的認知。一位受訪廠商一開始採納了華僑建築師的說法，將華人與印尼人的廁所隔離分開：

我們在蓋廠房的時候，華僑建築師都會和我們討論，給我們建議，包括廁所要分開，華人和當地人上的廁所要分開，他們習慣上就是這樣，因為我們不懂，所以是以當地華僑為依歸，他們怎麼建議我們就怎麼做，他們替我們找的建築事務所和營造商當然是他們認識的，當然我們所收到的 information 也只能這樣作，因為，我們無法判斷是什麼原因，而當我們問他們時，他們說，就是這樣！所有衛浴設備也都是蓋兩套。(A9-8)

據我們日後向其它受訪者求證的結果，其實華人與印尼人之間並無空間非

隔離不可的習慣，但是在我們訪問上述受訪者的時候，他卻以為這是一種行之有年的習慣，這個例子可以鮮明地點出華人面對印尼人的態度如何可能誤導台商。華人與印尼人有歷史上不愉快的經驗，世世代代傳遞下來，就成為華人與印尼人關係揮之不去的陰影，也使得他們在和印尼人相處時習慣性地採取防備與敵意。由於華人與印尼人的緊張關係，使得華人在管理上，顯得特別小心，不敢嚴格要求，因為怕稍有不慎，很容易被訴諸於族群的仇恨心理，所以他們在管理上往往沒有辦法達到台商的要求，台商經常抱怨華人幹部「管不動」印尼員工。

一位受訪廠商說：

中階管理者幾乎都是華人，只有極少數是印尼人。印尼人多半只管工廠部份。因為我們採“以夷制夷”的方法，以華人管當地人一定出問題，他們會覺得華人在壓榨他們，只有用當地人和他們溝通，公司政策才能推行。(A3-4)

台商最常提到尤其在處理與宗教有關的問題時，華人主管不願意也無法與印尼回教徒員工溝通。最常碰到的情況是，回教徒一天朝拜五次的習俗如何與生產活動協調，比如輪流朝拜、彼此幫忙照顧生產線，或者配合休息時間等細節，都需印尼回教徒員工出面去協議，如果華人出面斡旋，極易被指為藐視回教。上述受訪者指出：

人事管理上最大的困擾是，必須要了解他們，剛開始不了解就會出問題，最重要是要了解他們的宗教，印尼除了種族問題就是宗教問題了。他們是回教國家，一天要向麥加朝拜五次，這是會影響到生產的事，但需由他們的人去解決這類問題，就是印尼工頭和他們溝通不要一次都走光，而是分批去拜，但若由華人去講，他們會覺得華人是不同信仰的人而有被壓榨之感。(A3-4)

基於以上的問題，大部份台商均強調本土化的重要，有趣的是，本土化在這裡意指「排除華人」的過程，這包括大量用印尼人作中間幹部、學印尼話、親身去瞭解印尼人的民族特性等，許多受訪者指出，台商初期依賴華人的習慣，拖延了原本就應早一點進行的「本土化」，而與其它外資比較，這是台商認為自己最大的弱點。台商從一開始依靠華人到後來認定華人因素不利於他們的投資與經營，有一位台商將這樣的轉變表達得很貼切：

如果你透過華僑管理，所有事情都他們在玩，我們跟華僑合作是一個敲門磚，讓你進去，但你要馬上站穩自己的腳步，有必要到東南亞或國外投資的人，要有這個體認，本身要本土化，在當地要盡量利用本土的資源。如果你做不到這兩點，不要去好了，除非是小企業去玩一下就跑，或是有其它目的，台灣企業到大陸、東南亞有很多目的是機器要灌水撈一筆就跑，那當然例外。但如果要永續經營，本身派去的人要本土化，跟他們本土親近，盡量用本土的人，跟華僑的關係是在設廠時比較大，因為人生地不熟，但是你一定要讓他們對企業的影響和重要性降低。(A5-7)

華人經濟網絡中的文化語言親近性，正是華人經濟圈的論述者視為華人資本全球化的一項優勢，卻被台商視為跨國經營的絆腳石，恐怕也是非預期性的後果。

「我們不是他們」的邏輯

族群性是一種團體認同，是個人基於團體所具有的某些為團體成員所分享的族群（歷史、語言、文化）特性而產生的歸屬感，在這樣的認同過程中，「我們」與「他們」被一再的區分。對族群性(ethnicity)的討論，社會學家採取建構論(constructivist)的立場(Barth 1969)，認為族群性不是一種本質上的歸類，而是後天建構出來的，建構論的觀點認為我們不應將族群認同，視為理所當然、與生俱有的，這樣的觀點有助於我們釐清台商與印尼華人的族群性。印尼華人的構成非常複雜，雖然有相當比例與台灣閩南人及客家人同屬福建與廣東的後代，但在不同的社會中生存已經有長久歷史。因此，我們必須分析，台商與印尼華人究竟有沒有共同的我群感，如果有的話是在什麼樣的脈絡中被發展。

在這個議題上，有幾種相關的論述，值得加以討論。依照 Royce (1982)的看法，她認為族群性具有工具性認同的面向，個人的族群屬性通常不只一種，當他認為在某種情況下，選擇特定的族群認同對他最有利益時，他通常會選擇該族群性。所以，族群性是有彈性而且是流動的。Landa (1991: 59-61)認為族群性經常被個人用來做為資源動員的基礎，她研究幾種族群的貿易網絡(ethnic trading networks)，發現在法律契約關係通常不穩定(contract uncertainty)的開發中國家，這些以族群為基礎的貿易網絡是維持信賴與穩定交易關係的方式。為了克服印尼投資環境的各種的不穩定性（包括法律契約、政治、種族衝突等），台商的確相當依賴印尼華人的資源。但是有台商是否靠著建構華人族群性來動員這樣的資

源？在解釋台商與印尼華人之間的關係時，族群性是否是一個有效的概念？根據我們訪談的資料顯示，大部份台商指出印尼的工商業幾乎全掌握在華人的手裡，這是他們的合作對象大多為華人的主要因素，台商不認為華人族群性在這過程中扮演顯著角色，而他們也傾向不將自己歸類為華人。但是這也不意味台商沒有意識到他們在語言以及文化上比較接近華人，而與印尼人有相當大的差異。但是這樣的區分比較類似於 Barth 在他的經典著作 *Ethnic Groups and Boundaries* (1965: 15) 中所討論的，族群認同是變動的形式，族群性經常被用來劃分界線，而不是用來凝聚真正的族群內涵，所以族群性在 boundaries 的劃分（誰不是「我們」）上最為明顯，但是在 centers 的定義上（誰是「我們」）最不容易表達。受訪者在管理印尼人時，會比較明確指出華人的族群還是與自己比較接近，比如台商雖然漸漸減少雇用華人，華人仍然在會計的工作上扮演重要角色，台商的記帳通常用兩種語言（中文、印尼文），而且「兩本帳」（一本內帳給股東，另一本外帳給稅務機關看）的作法仍然很普遍，而華人被認為能勝任這樣的工作，並且更能被台商信任。但是，台商對彼此的信任還是遠高於對華僑的信任，一位台商談到與台灣人做生意比較有保障，而與華人做生意，則需承擔比較高的風險。他說：

跟臺灣人我們從小到大，做生意模式思考模式都一樣。我們台商可以一句話 O.K.，我跟台商沒有簽契約書的，我們寫個報價單，頂多在這上面簽個名，或他們開採購單。有的非常熟的你跟我進甚麼機器就交了，跟本地華人這樣做很危險，他們講的話跟我們一樣但行為模式不一樣。(B9-3)

台商鮮少清楚定義出華人與自己的族群歸屬，比如受訪者幾乎很少自我歸類為華人，並且也鮮少賦予華人族群具體的內涵。尤其在面對華人與印尼人的衝突時，很少台商是站在華人的立場去思考問題，他們以一個「旁觀者」的立場，所有受訪台商都認為華人與印尼人的衝突中，華人要負比較大的責任，他們對華人族群處理與當地居民關係的方式，多表不贊同。從一位受訪者的觀察可以看出這樣的態度：

有錢有勢或那些比較中等的華人都不夠尊重當地的印尼人。他們講難聽一點把人家當奴隸在用，從生活細節就可以看出來....他們說請來的人就是要用，有些家事要用工具，像擦地他們就是不買拖把，你要跪在地上擦，就類似這樣點點滴滴聽起來我歸根就底來說，會引起印尼人對華人的誤會或甚麼，我是覺得長期以來華人朋友不夠尊重當地人，很苛啦，其實當地人也有他的自尊，有他的需要。(B10-8)

但是儘管台商寧願是華僑與印尼人族群關係的旁觀者，台商仍然傾向被當地人歸類為華人，這在暴動的時候尤其明顯，這時，台商會盡力強調自己不是華人，但是，這樣做或許可以維持與印尼人的關係，但是這樣的行為卻也常被華人視為不友善，一位受訪者提到以下的故事：

兩個人合作做生意，甲是台灣人，乙是印尼華人，有一次甲的車被印尼人拿竹、棍要砸他的車，罵他是華人，甲說我是台灣人，結果印尼人聽他說是台灣人不是華人就算了，沒對他怎樣。甲沒怎樣就回去了和乙股東一起吃飯，他把這故事講出來，結果乙就不放他干休，說你怎麼可以這樣，台灣人也是中國人也是華人，你怎麼可以置身事外，那我要拆股。(B2-8)

由這個例子可以理解，台商在面對印尼人與華人之間的三邊關係時，是需要拿捏得宜的，一不小心就會被捲入原本的族群仇恨之中。儘管如此，我們仍然觀察到如何將自己從一個自己也不那麼喜歡的族群（華人）中區分出來，進一步建立台灣人自己的族群企業形象，是台商在投資過程中一個重要的問題，在這過程中，絕大部份是要去凸顯台商的正面形象有別於當地華僑長期以來的族群形象。

爲了與華人族群「劃清界限」，首先，有些廠商用各種方式使得公司不被視為華人的企業，以下是其中的幾個例子：

愈接近當地華人的企業偏差愈大，若不是那麼接近華人的，就會慢慢產生比較接近台灣的方式。在管理上，比較接近台灣方式管理的公司比較不會有什麼大問題。(B2-14)

我們主要幹部基本上都是 Chinese，爲了不要引起當地 conflict，我們所有的 meeting 都是用英文，也盡量不用中文招牌，公司內會議也都用英文，雖然大部份會講中文，但還是有少部份不會。我們基於種種考量，不要有華人優先的問題，所以大家一律一樣，雖然有很多 Chinese Indonesian，也不是我們刻意的，其實我們也用了不少當地的印尼土著，不要刻意說我們是 Chinese company。管理上這當然是有點問題，用中文想，用英文和幹部溝通，他們用印尼語傳達下去，中間還是會有一些 gap，但總之，不要給人 Chinese company 的印象。(A6-5)

我們都是本土化，我們都是在幕後做管理，那些副總、協理、經理通通讓他們去做，我們就藏在裡面做管理，讓他們覺得這是一個印尼人的公司，也就都會產生排華不排華的因素。（A12-9）

其次，台商企業企圖透過提供比較好的工作條件來區分它們與其它華商企業的不同，這包括高一點的工資、好的福利、供應食宿/交通工具，爲了顯示台商對回教的友善，許多廠商提到他們特意將回教融進生產活動中，這包括安排時間讓印尼員工每天五次的膜拜、工廠內設置專供膜拜之處、星期五請回教長老至工廠講可蘭經等。這樣的區分不僅只是表現在企業管理上，台商還會在日常生活中表現出與當地華人不同之處，比如支付印尼家庭幫傭的薪水高於華人支付的一倍，「允許」幫傭一起吃飯、自由在外走動¹³，在打高爾夫球、餐廳吃飯給較高的小費等，相對於台商所認定的華人嚴苛、吝嗇的負面形象，台商亟欲透過許多的表現來建立一個公平、人道、慷慨的台灣族群形象。

族群邏輯與資本邏輯

對族群差異如何形成的討論，有兩種截然不同的看法，馬克思主義的觀點傾向認爲族群性只是某些團體攫取物質利益時所動員的一項工具，他們的論證是，上層階級訴求於一般的族群差異來獲得其階級的利益，以這樣的觀點看來，台商對印尼人的刻板印象，只是爲台商嚴格規訓印尼基層員工提供一些合理化的基礎，所有假族群差異而實行的勞動控制，其實符合了台商資本家規訓印尼勞工以賺取更多利潤的階級利益。另一種對族群性的理論途徑則是所謂的「文化多元主義」(cultural pluralism)，此一理論認爲，族群性代表的是族群間截然不同的價值與制度，族群間的衝突與競爭是因爲族群團體基本且不相容的道德與文化差異，如果用這個理論觀點來看台商企業的族群互動，印尼員工的族群文化不是台商用來控制勞動的藉口，而是真正的理由，可以想見，台商的看法正是如此。台商常用異文化的角度來解釋印尼族群的特性，而提出很多自然環境、歷史背景等

¹³ 許多受訪者提到，印尼華人通常不允許幫傭隨意走出屋外活動。

因素來解讀印尼族群種種與資本主義的價值背道而馳的工作態度，台商認為他們是被迫採取比較強制高壓的管理手段，否則企業無法生存。

究竟哪一種理論觀點比較正確反應現實中台商與印尼族群的關係？也就是，這樣的關係究竟是族群的（多元文化主義）還是階級的（馬克思主義）？我認為馬克思主義的觀點比較具有說服力，因為台商對印尼族群並不是只有負面的評價，他們也不認為印尼族群的所有文化特性都與台商不相容、都需要被改變，而被台商認為好的民族特性則是比較符合管理階層的需要，比如「服從」、「純樸」、「心思簡單」，相對地，華人則是「追求金錢」、「投機」、「現實」，由此可見，族群與族群之間的差異是在符不符合資本管理階級需要的判準下而被區分為可接受與不可接受的族群特性，某些與管理階級衝突的特性是不好的、需要改善的，相反地，符合管理階層期望的特性是被讚許的。因此族群關係是在階級關係之中發展的，對族群性的詮釋也脫離不了階級關係的位置，這是為什麼我認為台商勞動控制的過程中，族群特性是一個合理化的理由，這使得所有的規訓手段成為「教化」，而非對勞工的剝削。台商認為只有實施特定的勞動控制，才能確保勞工將其勞動力付諸實現，於是族群差異便成為支持資本家與管理者的一種意識型態，強化階級關係中的支配，這種意識型態使得勞資關係是以族群為基礎的，台商認為既然印尼人是經濟的「落後」民族，勞動的控制手段便成為一種「教化」的過程，使其得以學習「正確」的經濟態度。比如加班費的設計是加班第一小時付加倍工資、第二小時付三倍工資、第三小時付四倍工資，這看起來「優厚」¹⁴的加班費計算，為的是刺激印尼人增加工作時間，台商認為長久下來，他們就會願意為了經濟利益而改變他們原本「閒散」的民族性。

基於台商對於印尼人的族群偏見，可能會使得其管理方式不同於其在台灣的作法，台商認為其企業所制定的規則乃是針對印尼與台灣勞工特性的不同所設計的管理方式，根據台商自己的比較，整體而言「他們」必須「比在台灣更嚴格，印尼工人要遵守的規則更多，工作流程也有更多的監督，管理方式也比較訴諸權威。關於亞洲各新興工業尤其是台商與港商在東南亞與大陸投資企業的勞資關

¹⁴ 由於單位工資相較之下甚為低廉，所以這些好幾倍的加班費對台商而言，成本仍然非常有限。

係，最近幾年有許多的研究，研究發現許多台商的管理方式非常嚴苛，有些甚至有危害人權的種種舉措(Chan,1996,1998; Cen 1999;Lee, 1998; Hsing 1998)。其中 Lee 和 Cen 都分別指出文化與族群在這種管理方式形塑的過程扮演種重要的角色， Lee 研究港商規訓大陸勞工的過程，往往訴諸於文化價值的操弄。 Cen 則指出投資中國之香港、台灣、與東南亞華人的企業主與管理者，往往用防備與不信任的方式來管理中國員工，這是在他們對中國人原本抱持同文同種的期待落空後，形成了對中國人非常負面的偏見，中國人被認為是懶散、不負責任、不誠實的，這種偏見造成了勞資關係的衝突與不安定。在這些情況下，外資與當地員工的勞資關係，不僅僅是階級關係，更是以族群為基礎的階級關係，

結論

當資本似乎越來越有彈性地進出各種社會空間之際，資本其實是在面對越來越複雜的社會關係，族群的多元性，就是第一個挑戰。所以我們也不會很驚訝於資本家/管理者善於動員他們的 以便於他們在各個差異性很大的生產空間求生存。 跨國資本常被認為是無國籍的，意思是說，跨國資本在做決策時，並不以特定的國家利益為考量，前美國勞工部部長 Robert Reich 就曾亟力論證美國跨國資本的無國籍性(見其文章”Who is Us?”)，他的主張引起柏克萊經濟學家 Lauren Tyson 的反擊， Tyson 在一篇題為”They Are Not Us.” 的文章中強調即使在經濟全球化的今天，大部份的跨國公司仍然對自己的母國有較強的向心力，這從大部份的跨國公司傾向將研究發展等附加價值較高的部門留在母國，就可以看出。這個辯論的核心議題是很有社會學意涵的，從 Reich 的觀點，跨國資本就像其它的資本一樣，只能用經濟理性的模型去理解，在這樣的模型中，資本本身是沒有特定身份的，資本的邏輯只有一個：即利潤的最大化，它對國家、對族群、對社區應該是沒有任何偏好的，資本進出各種生產的空間，不隸屬於特定社會、地區，也不受限於特定文化，而在此面向上，跨國資本可能比本地資本更是如此，畢竟，跨國公司的總部，總是在一個遙遠的地方遙控著各地的生產與運作。相反地，Tyson 則認為跨國資本就像其它資本一樣，是有社會連帶的，它是有國家、族群、以及地方色彩的，也不可能沒有族群/國家利益的考量。我想用這個論爭作為背景，來凸顯一個問題：資本的邏輯中，是否與集體的歸屬（比如族群團體、國家）

不相容？還是資本一直是巧妙地運用它與社會的連結，來進行利潤的追求，經濟全球化也並未削弱資本與特定族群、區域、國家之間利益與共的連帶。比如當全球各地的消費者視麥當勞不只是一個跨國的連鎖店資本，它更是美國文化的代言人時，麥當勞也運用各種策略來強化此一形象，並從中獲取許多利益。而跨國資本也常利用既定的社會網絡來降低其投資過程的風險，比如台灣的資本到矽谷找創投機會時，它的投資對象多是同族群所創的高科技公司，原因是這些投資者對於同族群的高科技企業，有更多內部的訊息管道(Tseng, forthcoming; Saxenian 1997)。

近年來學術性與非學術性的論著對華人經濟圈的討論甚多，華人經濟圈的概念指涉一個以華人族群為基礎的資本主義，這個資本主義在空間上是開放的、跨越國界的，但在社會關係上是封閉的、是以族群網絡作為連結的，而台灣也常被論者包括在這一個華人經濟圈中(Redding)。我們經常過早地預設了華人經濟圈中的網絡關係是一種族群性的動員，彷彿族群性是先天繼承的(primordial)，而不需社會的過程加以形塑。從本文的分析中發現，台灣人與華人之間的關係，華人族群性並不被台商認為是重要的基礎，換言之，台商並不認為自己與華人族群有必然的共同歸屬。一方面，台商與華人的關係是在個人的網絡關係中建立的，而不是一個華人的社群中建立的。另一方面，我們也發現台商與印尼華人之間，缺乏透過志願性結社的行動以建立共同歸屬的華人族群社群。台商透過自己與印尼華人的社會關係，所進行的各種合作與交易，就像所有的社會資本一樣，通常隱含的是定義不清的權利與義務、未被告知的履行義務時間表、以及互惠期望被背叛的可能性。但是在這樣的情形下，台商與華人並未組成一個相對比較封閉的結構，也使得社會控制的力量削弱，無法確保社會關係中信任的「品質」。

先前對台商跨國發展的研究也較不重視對台商與其它非華人族群關係的討論，這是一個亟待關心的領域。尤其台商在東南亞的投資活動，一定會使得台商進入當地歷史脈絡下的華人與非華人的族群關係，而他們与其它外資不同的是，台商在族群的屬性上被認為屬於華人，再加上投資初期對華人的依賴，使得他們在投資過程中所面對的族群議題，比其它外資來得複雜。有時候，台商與華人的社會距離會比与其它族群的社會距離近，但很多時候，台商也會透過疏離華人來避免進入族群關係的既定脈絡。不論是在刻意淡化可能具有的華人色彩，或者刻

意建立台灣企業族群形象的過程中，台商均體認到經營族群關係的重要性，而族群關係的經營成敗直接影響到他們在印尼投資的成敗。在此，台商與華人原有的關係，對台商而言，是資產，也是負債，這是先前對台商與華僑關連的研究中，比較少出現的觀點。

表一、東南亞及中國大陸投資金額比例表 1987 ~ 1997

金額單位：美金千元

	東南亞		中國大陸		對外投資總額*
	金額	佔總額百分比	金額	佔總額百分比	
1987	16,088	na**	na	na	na
1988	59,162	na	na	na	na
1989	282,082	na	na	na	na
1990	567,382	na	na	na	na
1991	719,776	39.3%	174,158	9.5%	1,830,188
1992	309,126	27.3%	246,992	21.8%	1,134,251
1993	433,643	9.0%	3,168,411	65.6%	4,829,346
1994	397,731	15.4%	962,209	37.3%	2,578,973
1995	326,098	13.3%	1,092,713	44.6%	2,449,591
1996	587,268	17.3%	1,229,241	36.2%	3,394,645
1997	641,241	14.2%	1,614,542	35.8%	4,508,368
合計	4,411,089	21.3%	11,208,037	54.1%	20,725,362

資料來源：中華民國歷年核准華僑及外國人投資、對外投資、對外技術合作、對大陸間接投資、大陸產業技術引進統計年報（December 31, 1997）

*「對外投資總額」是將「對外投資總額」加上「對大陸投資總額」所得，因為「對外投資總額」未包括「對大陸地區投資總額」

**na: 沒有數據

表二、核准對外投資分年分區統計表 1987～1997

金額單位：美金千元

	新加坡		菲律賓		印尼		泰國		馬來西亞		越南	
	件數	金額	件數	金額	件數	金額	件數	金額	件數	金額	件數	金額
1987	1	1,301	3	2,640	1	950	5	5,366	5	5,831		
1988	3	6,433	7	36,212	3	1,923	15	11,886	5	2,708		
1989	6	5,209	13	66,321	1	311	23	51,604	25	158,646		
1990	10	47,622	16	123,607	18	61,871	39	149,397	36	184,885		
1991	13	12,540	2	1,315	25	160,341	33	86,430	35	442,011	5	17,139
1992	11	8,790	3	1,219	20	39,930	23	83,293	17	155,727	9	20,167
1993	12	69,473	12	6,536	11	25,531	19	109,165	18	64,542	12	158,396
1994	19	100,732	10	9,600	12	20,571	12	57,323	17	101,127	33	108,378
1995	20	31,649	17	35,724	8	32,067	15	51,210	13	67,302	34	108,146
1996	54	164,978	20	74,252	13	82,612	9	71,413	12	93,534	25	100,479
1997	27	230,310	11	127,022	22	55,861	13	57,546	13	85,088	25	85,414
合計	201	688,770	124	494,623	145	509,523	233	749,917	215	1,368,700	149	599,556

資料來源：中華民國歷年核准華僑及外國人投資、對外投資、對外技術合作、對大陸間接投資、大陸產業技術引進統計年報（December 31, 1997）

表三、台商對印尼人與華人族群特質的刻板印象

印尼人	華人
懶散	勤奮
數字能力差	數字能力好
沒有效率	有效率
沒有企圖心	有野心
服從	積極
頭腦不靈光	聰明
宗教性強	現實
樂天知命	拼命賺錢
單純	投機

*資料來源：訪談資料

參考書目

- 蔡宏明(1994) (做個全方位資本輸出國)。工業雜誌 83 年五月號。
- 經濟部投資審議委員會(1997、1998) <中華民國華僑及外國人投資、對外投資、對外技術合作、對大陸間接投資、大陸產業技術引進統計月報>。
- 蕭新煌(1996) (亞太轉型、區域化成長圈和永續發展的國際合作展望)。第八屆「亞洲展望會」宣讀論文，日本。
- 蕭新煌、龔宜君(1998) <南亞台商與華人之商業網絡關係>，東南亞區域研究計劃研究論文系列，中央研究院。
- Aerts, Ria. 1994. "Becoming International: Benefits and Pitfalls for Entrepreneurial SMEs: Experiences from Belgium." *SMEs: Internationalization, Networks, and Strategy*, edited by Jose Veciana. Sydney: Avebury.
- Appelbaum, Richard and Jeffery Henderson 1996. "Global Restructuring and Industrial Location: Some Lessons from East Asia" presented at 1996 meetings of the American Sociological Association. Social Science Research Council(SSRC) conference on East Asia Economic Governance, Taiwan (October 4-7).
- Appelbaum, Richard and Edna Bonacich. 1993. "A Tale of Two Cities: The Garment Industry in Los Angeles. Los Angeles: Report to The Haynes Foundation.
- Barth, Fredrik. 1969. *Ethnic Groups and Boundaries*. Boston: Little Brown.
- Chen, Tain-Jy. 1998. *Taiwanese Firms in Southeast Asia: Networking Across Borders*. U.K.: Edward Elgar.
- Chen, Homin and Meng-chun Liu. 1998. "Noneconomic Elements of Taiwanese Foreign Direct Investment. Pp. 97-119 in *Taiwanese Firms in Southeast Asia: Networking Across Borders*, edited by Chen Tain-Jy. U.K.: Edward Elgar.
- Coleman, James. 1988. "Social Capital in the Creation of Human Capital." *American Sociological Journal*, 94: S95-121.
- Dicken, Richard. 1992. "The Political Dimension: Nation States and the Internationalization of Economic Activity" in *Global Shift: The Internationalization of Economic Activity*. NY and London: The Guilford Press.
- Friedland, Roger and A. F. Robertson. Beyond the Marketplace: Rethinking Economy

- and Society*. New York: Aldin de Gruyter.
- Frobel, F., et. al. 1980. *The New International Division of Labor*. Cambridge: Cambridge 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. West Port: Praeger Publishers.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology*, 91:481-510.
- _____. 1990. "Old and New Economic Sociology." in *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*, edited by Friedland, Roger and A. F. Robertson. New York: Aldin de Gruyter.
- Hall, Stuart. 1991. "The Local and the global: globalization and ethnicity." in Anthony King ed., *Culture, Globalization, and the World System*. Binghamton, NY: Dept. of Art History, State University of New York.
- Jesudason, James V. 1990. *Ethnicity and the Economy: The State, Chinese Business, and Multinationals in Malaysia*. Oxford University Press.
- Khan, Kushi M. 1986. *Multinationals of the South : New Actors in the International Economy*. NY: St. Martin's Press.
- Lall, S. 1983. *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises*, Wiley. Chichester.
- Landa, Janet T. 1991. "Culture and Entrepreneurship in Less-Developed Countries: Ethnic Trading Networks as Economic Organizations," in Brigitte Berger eds. *The Culture of Entrepreneurship*. San Francisco: ICS Press.
- Lim, Linda and Peter Gosling. 1983. *The Chinese In Southeast Asia, vol. 1, Ethnicity and Economic Activity*. Maruzen Asia.
- Mackie, J. A. 1976. *The Chinese In Indonesia*. Honolulu: The University Press of Hawaii.
- Portes, Alejandro. 1995. *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*. New York: Russell Sage Foundation.
- Redding, Gordon. 1990. *The Spirit of Chinese Capitalism*. New York: Walter de Gruyter.
- Royce, Anya Peterson. 1982. *Ethnic Identity*. Bloomington: Indiana University Press.
- Scott, Allen J. and Michael Storper. 1986. *Production, Work, Territory: The*

Geographical Anatomy of Industrial Capitalism. Boston: Allen & Unwin.

Storper, Michael and Richard Walker. 1989. *The Capitalist Imperative: Territory, Technology, and Industrial Growth*. Blackwell Publishers.

Storper, Michael and Allen J. Scott. 1992. *Pathways to Industrialization and Regional Development*. London and NY: Routledge.

Wells, Louis T. 1986. *Third World Multinationals: The Rise of Foreign Investment from Developing Countries*. London: The MIT Press.

Wu, Yuan li and Wu, Chun-his. (1980) *Economic Development in Southeast Asia: The Chinese Dimension*. Stanford: Hoover Institution Press.

Veciana, Jose. 1994. *SMEs: Internationalization, Networks, and Strategy*. Sydney: Avebury.