

幻象之後：台灣汽車產業發展經驗與 「跨界產業場域」理論

鄭陸霖

中央研究院社會學研究所

本文藉著重新理解台灣汽車產業晚近的發展經驗，發展與展示作者所提出的「跨界產業場域」理論，希望由單一產業、跨越國界的場域概念來克服「在地 vs. 全球」的二分架構，並透過分析場域底層的產品架構變化、學習與控制的辯證雙元性、以及不對等互賴的動態，一方面復甦傳統世界體系論的視野，另一方面避免其被詬病的決定論陷阱。台灣汽車產業經歷過國家扶植政策的失敗、市場開放與 WTO 的衝擊，仍舊透過能力學習與控制策略的交互運用，扮演東亞蓬勃汽車市場中一個隱形中介的角色，維持生存利基的開放性。本文試圖透過「跨界產業場域」的理論視野，鉤勒台灣為「全球車」正由全球寡佔的迷思轉向多層提攜網絡現實的例證，闡明後進廠商在核心企業主導的跨界產業場域中，學習成長的機會與限制。本文希望透過台灣個案的理論建構，摸索全球化複雜現實挑戰下發展社會學跳脫既有瓶頸的新理論契機。

關鍵詞：跨界產業場域、學習／控制雙元性、經濟社會學、發展社會學、全球化

After the Developmentalist Illusion: The Taiwanese Auto Industry and the Theory of the Trans-border Industrial Field

Lu-Lin Cheng

Institute of Sociology, Academia Sinica

This article proposes a theory of developmental sociology called the "Trans-border Industrial Field" (TBIF), which offers an analytic framework with three research foci: an asymmetric interdependence between global firms and local firms, the duality of learning/control as revealed in their interactions, and the underlying product architecture of the specific industrial fields in which they reside. The theory's merits are demonstrated on two related levels of analysis. First, a critical review of the theoretical evolution in developmental sociology pinpoints a missing theoretical space that is vital to the discipline's valid response to the challenge of globalization and the advantages of the TBIF theory, compared with other relevant theories, are illustrated. Second, the TBIF theory is applied to the Taiwanese auto industry to show how it can overcome the weakness of alternative theories and better explain the complex dynamics of the industry's recent development, after the existing theory announced that such development was an "illusion."

Keywords: trans-border industrial field, learning/control duality, economic sociology, developmental sociology, globalization

一、前言

汽車是現代人的主要運輸工具，也是工業化大量生產的歷史性象徵，「福特主義」(Fordism)與「豐田主義」(Toyotism)等早已超越生產管理的狹隘範圍，牽涉到微視與鉅視層次的統理機制(governance mechanism)，而成為社會研究者掌握社會經濟體制的重要座標。此外，汽車製造長期以來被當成是「振興民族工業」的象徵，到了八〇年代之後卻又一變成爲解說「全球化」的範例，因此汽車產業也就成為解明「全球vs.在地」當代爭議的關鍵。隨著資本主義體系的轉型，「全球福特主義」已經成為六〇年代新國際分工論的代名詞，「邊陲福特主義」被用來掌握出口倚賴工業化的積累形構(Lipietz 1987)，「全球豐田主義」則被拿來分辨有別於「福特主義」的區域分工模式(Hill 1987)。總之，面對當代全球化的現實挑戰，不管是在「交易統理」(transaction governance)或「地理尺度」(geographical scale)的關鍵課題上，汽車產業一直都是具高度啟發性的理論個案。

〈奇蹟與幻象：台灣汽車產業的發展經驗〉（張家銘、吳政財 1997，以下簡稱張文）是台灣社會學界唯一一篇汽車產業論文，該文從依賴發展的理論觀點出發，分析台灣汽車產業的發展歷程，將其歷史發展劃分為四個階段，前面三個階段政府持續調整政策措施以扶植本土汽車產業，然而連續失敗導致最終的自由化政策，而汽車產業也成為「台灣奇蹟中的幻象」。本文意圖藉由重估台灣汽車產業的發展經驗來與張文的觀點對話，以展示、闡明筆者稱之為「跨界產業場域」（Trans-border Industrial Field，以下簡稱 TBIF）的新理論提案，以回應發展社會學所面對的當代理論瓶頸。

早在八〇年代中期，David Booth (1985)便指出發展社會學因為在後設理論(meta-theoretical)的層次上受制於左翼的決定論與本質主義，已逐漸失去對經濟全球化複雜現實的對應能力。許多學者隨後提出不同的解方，他們的意見儘管存在重大差異，但在發展社會學步入死胡

同(*impasse*)這點上卻毫無異議。過去 20 年來，發展社會學確實經歷過許多理論調整，試圖擺脫傳統世界體系與依賴理論的決定論陰影，一部份在轉向東亞的同時與發展國家(*developmental state*)論相結合，試圖「重新帶入國家」以阻止自由市場論奪取「東亞奇蹟」的詮釋權；另一部份則回到社會學的傳統智慧，從勞動與資本的各種在地分工脈絡中尋找經濟活動社會鑲嵌的證據。借助理論空間座標的圖式輔助，本文批判性地回顧發展社會學的這些演進軌跡，指出我們從社會學面對全球理論挑戰所採取的回應，反而可以看出發展社會學理論深層的瓶頸，因此也標示出突破當前膠著狀態所需要進入的關鍵理論空間。

本文主張，社會學者面對全球化的核心理論挑戰，首先在於如何於全球層次上提出自由市場論的替代想像，如果無法持續提出有效的理論回應，甚至可能弔詭地形成與自由市場論以「國境」為界分割理論領土的合謀(*conspiracy*)；社會學「在地社會鑲嵌」的分析提供了經濟學「全球價格機制」的「比較利益」基礎。就此，TBIF 理論進一步主張，我們可以由復甦世界體系理論漸被遺忘的傳統智慧，也就是(1)跨越國界的分析單位，(2)權力媒介的全球經濟，以及(3)在地與全球作為同步與互為因果的社會過程，來重建切合當代的理論新視野。然而，我們如何回應 Booth 當年提出的後設理論批判？如何避免決定論的陷阱？TBIF 理論的回答是，將分析焦點集中於「能力學習」與「權力控制」的辯證，並且關注不同產業場域底層的產品架構(*product architecture*)變化。具體言之，TBIF 理論的置疑架構(*problematique*)包括以下三個研究焦點：(1)採取「跨界場域」的觀念來克服「全球」與「在地」的二分架構；(2)留意不同產業的產品架構底層及其變化對交易網絡的衝擊；(3)由「學習／控制雙元性」的角度來解析「不對等互賴」的產業動態。¹

總之，TBIF 理論以單一產業、跨越國界的「場域」概念來打破社會學者往在地層次尋求社會鑲嵌的直覺，分析本國廠商與外國廠商在

1 本文底下隨文脈而有「學習／控制的雙元性」、「學習能力／控制策略的辯證雙元性」、「能力學習與策略控制」等繁簡程度不同的表達方式。

特定產業場域進行能力學習與策略控制的互動關係。如此，發展社會學的產業研究一方面可以切開與「自由市場論」的理論合謀，轉而與其展開實質的理論對話；另一方面可在避開本質主義下，延續傳統依賴理論對全球層次權力關係的理論敏感。TBIF 理論並不企圖提出適用於後進國家所有產業經驗的一般性命題，它的目標在從目前的理論脈絡中切出新的置疑架構，打破舊的理論瓶頸、標示新的研究方向，保留由個別產業的經驗研究中歸納地累積理論命題的可能性。如前所述，本文將透過重估台灣汽車產業的發展經驗，來闡明(illustrate)與實質化(substantiate) TBIF 理論內涵，並區辨其與傳統左翼依賴理論以及右翼自由市場論的差異。

本文第二節，簡略回顧張文的內容，對該文背後的「新依賴理論」（按：依賴發展理論）提出初步的理論疑點。第三節鳥瞰台灣汽車產業（尤其在 1996 年後）的變遷趨勢，來質疑既有理論的效度並勾勒一些新理論的出路。第四節說明發展社會學理論發展的當前困境，指出更能夠回應當前發展挑戰的新理論可能。第五節則進一步藉著與理論空間相近的「全球商品鍊」（Global Commodity Chain，以下簡稱 GCC）切磋，來釐清 TBIF 理論的定位。第六節以下緊接著切入汽車產業的發展現實，正面推演更能掌握現實豐富性的新理論構圖。

由於新的理論提案將分析優位由國家轉向跨界產業場域的內部動態，以及企業在跨界產業場域中的策略互動，需要更貼近市場過程的經驗考察，本文選擇裕隆汽車與中華汽車為個案分析的對象。選擇這兩個個案有三個理由：(1)它們有較高的本地資本組成，較高的決策完整性，符合本論文研究的旨趣；(2)它們出於同一企業集團，足夠相近可以比較差異與歸納一致；(3)它們的技術母廠日產與三菱（分別構成裕隆與中華的微視場域環境）是經歷過相近重建過程的日資企業；而結果的差異又構成強烈對比的場域動態。第六節從鉅視的產品架構(product architecture)出發，先重新檢視「全球車」(global car)時代跨界產業場域的競爭底層，駁斥被自由市場論、依賴發展論所過度強調的「規模經濟」全球化論點，取代以「多層提攜網絡」的全球化想像。

以此為基礎，第七節藉解析裕隆汽車在四個成長階段中能力與控制策略學習的辯證互動，建立一個足以有效闡明「跨界產業場域」中升級過程的理論個案。第八節擴大理論應用範圍，凸顯跨界場域中關鍵的對偶關係及其鑲嵌的市場網絡，藉對比裕隆與中華在此市場網絡中場域調節過程的異同，凸顯核心企業與後進企業間的不對等關係，以及本地企業依賴管理(managing dependency)的控制策略互動。

第九節結論，由台灣汽車產業的個案經驗分析拉回到 TBIF 理論的相關理論意含，延伸討論三個相關的課題：(1)釐清與定位 TBIF 理論與世界體系及 GCC 的系譜關係；(2)從產業總體層次歸納跨界產業場域的機制；(3)歸結 TBIF 理論對「鑲嵌學習」(embedded learning)的強調，藉由對比其他兩個競爭的理論結盟提案，凸顯 TBIF 理論在分析後進國家產業升級上的優點與潛力。²

二、回顧一個台灣汽車產業的經驗考察及其理論觀點

戰後台灣經濟發展的成功經驗經常被譽為是一種「奇蹟」，張文指出汽車產業是這當中一個失敗的幻象。張文採取了 Peter Evans 依賴發展的理論觀點來進行經驗分析。十年後的今天，本文重估台灣汽車產業（尤其是 1996 到 2005 年）的後續發展經驗，意圖提出一個發展

2 〈一個半邊陸的浮現與隱藏：國際鞋類市場網絡重組下的生產外移〉（鄭陸霖 1999）可以說是 TBIF 理論的初次應用，該文既非由台商的在地生產活動，亦非由跨國買主的採購活動，而是由國際買主與生產供應廠之間的調整互動，來理解區域分工的產業重組。"Sources of Success in Uncertain Markets" (Cheng 2001) 藉著區分出運動鞋 TBIF 中的兩種國際分工網絡，以及釐清它們與各自場域底層產品架構的因果關係，做出 TBIF 理論對"flexibility-uncertainty"相關爭議的回應。"Wheeling the Cycle Up" (Cheng 1998) 試著將 TBIF 應用到自行車產業，說明台灣自行車廠的產業升級如何受到自行車 TBIF 中產品架構與權力控制移動的支持，同時質疑社會學發展理論（圖一象限 II）常見的理論預設，也就是，產業升級必然跟在地產業網絡的內在整合有正面關係。關於 TBIF 理論如何回應經濟地理學在全球化下關於「空間尺度」的爭議，請參見徐進鈺、鄭陸霖(2002)。在中程(middle range)理論層次上，由產業地域(Industrial district)、後進追趕(late catching up)與全球商品鍊(global commodity chain)三個因果模型的批判性綜合，來發展出 TBIF 理論視野的嘗試，我已經在另一篇文章中處理（鄭陸霖，投稿中）。

社會學面對當代經濟全球化現實的新理論出路，張文提供了極佳的背景介紹以及理論對話的基礎。

張文將台灣汽車業到 1996 年為止的發展區分為四個階段：第一階段孕育期從 1953 年第一家汽車製造廠裕隆誕生開始，1957 年起與日產技術合作，而政府在 1961 年制定「發展國產汽車工業辦法」禁止新設汽車廠。第二階段保護期從 1965 年放寬新廠成立開始，目標在強化競爭壓力，成車廠因此增加到五家，外國技術合作也擴及豐田、三菱、福特、本田等。第三階段強力介入期從 1978 年行政院頒布「促進汽車工業發展方案」開始，政府考慮市場競爭並不足以克服規模經濟與外銷能力的問題，決定以國營企業及政策調整為工具，越過既有車廠直接主導大規模成車廠的籌設。「華同重車廠案」與「豐田合作案」於 1982 年及 1984 年先後告終，等於宣佈介入政策的失敗。第四階段自由化時期從 1985 年的「汽車工業發展方案」開始，大幅轉向市場開放，逐年降低自製率門檻與進口關稅。

前面三個階段政府仍將汽車產業視為「民族工業」，因而採取不同形式的政策輔助，1985 年因此是台灣汽車產業管制體制變化的最大分水嶺，具體而言「豐田案」更是當中關鍵的轉折環節。當時經濟部長趙耀東主推這個合作案，由中鋼出面談判籌備，但最後卡在八年遞增到 50%外銷比例該嚴格執行還是保持彈性上。最後，就在各自讓步取得妥協之際，適逢內閣改組由俞國華出任閣揆，經濟部長改由徐立德擔任，趙耀東轉任經建會主委，政府退回原先立場，加上國內既有業者抗議，全案迅速告終（另見，Arnold 1989）。1985 年「汽車工業發展方案」公布後，遂進入自由化與國際化階段，張文預估台灣汽車企業加劇對跨國公司的依賴，零件廠的生存空間也受到壓縮。

張文分析，台灣當年國內市場規模一年僅 15 萬輛，如果按照新汽車廠 30 萬輛的年產能，即便能夠順利執行 50%外銷，內銷部份仍將全面排擠既有國內業者的生存空間。加上憂心政策不公平地支援新車廠，國內業者的反彈可想而知。跨國公司的理解其實與本地業者相去不遠，在以美國為首的汽車貿易壁壘高築的趨勢下，新汽車廠將可

在政府支持下鞏固台灣市場的絕對優勢。但在全球分工的趨勢下，90%自製率又很難執行。大規模新汽車廠計畫使得政府陷入一個本地資本與跨國資本間獨行其事的尷尬位置，最後隨「豐田案」的失敗終而退出「三角聯盟」之外，並轉而營造自由化產業環境。

以上是張文的大致內容，就事實的陳述而言並沒有太大偏誤，但是十年後來看客觀情勢的發展，顯然並不完全符合他的悲觀預測（詳見下一節）。剛完成廠辦合一的裕隆汽車，在1996年推出經工程中心改裝過的新車款 Cefiro，時間點上正是台灣汽車廠走出復活新路的開始，1997年出版的張文無法預料其後發展可以理解，張文背後的依賴發展觀點也框限了經驗考察的重點。然而，如果沒有理論觀點的輔助，我們又很難對未來有清晰的視野。面對這種兩難，相對於藉助以過去經驗為基礎的理論來預估未來的風險，以發展經驗與理論預估的確定落差來重估與修正理論，起碼應可減少理論框架的過時風險。從這樣「後見之明」的角度出發，本節先對張文提出一些理論架構上的疑點。

張文提出一個問題：如果區域內的國際分工是汽車產業的發展趨勢，那麼「台灣的利基何在？」(p. 16)然而，他在切入這個全球化問題時，所採取的卻是對回答此問題有根本限制的「三角聯盟的新依賴理論」。將「民族工業」的建立視為產業成功發展的指標，相對地，將本地企業整合到跨國公司主導的國際製造／銷售體系視為失敗。這種依賴理論的前提在「民族工業」越來越模糊而難以界定的全球化時代(Reich 1990; Tyson 1991)，其實越來越值得警戒。毫無疑問，國際產業體系中是存在著權力層級的控制關係，重點是我們對此現實當採取怎樣的分析觀點。新依賴理論有別於「參與資本主義世界體系必將因受跨國企業剝削而導致經濟落後」的決定論，將分析焦點擺置在「後進國家的政府是否強勢到足以壓抑跨國資本在與本地資本合作中的影響力」，而這也正是張文從新依賴理論出發所預設的分析重心，台灣汽車產業隨著政府退出而成為發展幻象也自然成為核心論證。

由於視「國家在三角聯盟中的角色」為產業發展的真正關鍵，張

文對台灣汽車產業的歷史分期便集中以政府產業政策的更迭為分隔基準。在前面三個時期中，雖然政府產業政策持續調整，運用的政策工具也有所變化，但至少都還維持在三角聯盟中制衡外資的角色。1985年後，根據新依賴理論的上述推論邏輯，政府退出三角聯盟意味著民族資本得不到國家後援，缺少政治力制衡的跨國資本遂單方面掌控了產業發展，本地企業則成為失去自主的附庸，換言之，本地產業將不可避免地走向解組或衰退。在此理論圖像下的產業舞台上，強勢的要角是跨國企業，扭轉全局的關鍵是政府，本地企業在實際市場場域中的經營策略與行動卻因理論的鏡頭無法對焦而始終模糊。

於是，從新依賴理論的角度來看，從開啓汽車市場自由化的 1985 年到張文停筆的 1996 年，再從 1996 年到 2006 年的今天，一旦國家退出舞台，外資跟著接手，彷彿台灣汽車產業便跟著步入理論預設的「歷史終結」。這當中將近 20 年的漫長產業發展應該如何分期？對此，以「三角聯盟」為重心的新依賴理論並無法提供有效的理論視野，因為本地企業如何經營與跨國企業間的依存關係，如何透過調整控制這些關係以促進學習，如何透過學習來提高國際分工中的自主性或關鍵性，產品架構的差異與變化又如何影響到本地與外國廠商在跨界產業場域中的策略互動與分工態勢，針對這些實際產業場域內「學習／控制」動態的問題，新依賴理論並未提供有效的概念工具，自然也無法準確回答自己最初的提問：「在國際分工的產業趨勢下，台灣的利基在哪裡？」

「民族工業」是政府產業扶植政策的合法性前提，如果無法證成政策受益者為民族企業則政策便無法成立。另一方面，就結果而論，一個產業發展是否成功也要以「民族工業」為衡量標準。然而，怎樣才構成「民族工業」？「民族工業」究竟是本國籍自然人或法人主控的企業、擁有自有品牌的企業、控制關鍵零組件的企業、僱用本地勞工最多的企業？還是零組件自製率最高的企業？例如，當本國籍擁有的企業關廠外移，而外資企業卻增加僱用本地勞工，究竟該如何界定「民族工業」？全球化的嚴肅挑戰其實正是在於，更細密的國際分

工、更高度流動的資本與勞動，為這些不同「民族工業」標準所帶來的矛盾衝突。換言之，問題不僅是國家是否勢微，還包括國家該如何、可以如何作為。³

政策的制定與執行往往跟產業現實有所落差。譬如，在張文的「產業歷史」分期裡，1978 年到 1984 年的所謂「政府介入期」其實只是連續失敗的兩個企劃案，完全無涉現實產業世界中的實際變化。如果我們避開新依賴理論的後設觀點，將分析視線從「三角聯盟」中過度被放大的政府移開，認真看待本地企業的實際經營行為，實際審視本國汽車廠與跨國汽車廠所處的跨界產業場域，以政策為中心的歷史分期便需要調整。其實，縱貫張文的四個階段，台灣戰後汽車產業的發展固然有技術自主化的努力，但基本上還是在國際主義的分工路徑上行進，對於跨國技術母廠的依賴也從未中斷，就算是技術自主的努力也都需要配合國際生產網絡中的利益折衝與權力連橫，是一種鑲嵌於國際產業網絡中的學習過程。

如果將分析視線轉向產業實態與企業作為，便可以發現台灣汽車產業歷史上對這種國際主義的依賴格局最大的實質挑戰，並非趙耀東徒勞無功的大汽車廠案，而是裕隆汽車廠於 1981 年花費 20 億元成立的工程中心，以及 1986 年勇敢推出自行研發、設計、生產、行銷的「飛羚 101」小轎車。然而，由於受限於理論先設的框架，這段台灣汽車產業發展歷史的重要時刻卻在張文的「產業」歷史回顧中被輕輕帶過，既沒有經驗意義也沒有理論光彩。如果一個已被判定無救的瀕死病患竟然還可以起死回生，並且身手還越來越靈活，那應該也是另一種「奇蹟」的可能。反而所謂「幻象」，往往是人們透過特定而局限的理論視窗所看到比例失衡的世界。「國際主義未必等於發展幻

3 另一個因缺乏企業行動與產業結構的視野所產生的混淆是：張文稱以趙耀東為首的技術官僚因著重外銷所以是國際主義派，以俞國華為首的行政官僚因維護內銷因此是民族工業派。作者同時又言，以規模經濟為本的外銷派違反了跨國企業「全球在地化」的國際分工與範疇經濟原則；易言之，內銷派不是更符合國際主義的原則？反言之，推翻了趙耀東的「過激路線」開始推動自由化，客觀而言不正是承認國際分工與範疇經濟？從這樣看，稱趙耀東為首的技術官僚為「民族工業派」，稱俞國華為首的行政官僚為「國際主義派」，似乎也符合張文的分析邏輯。

影」、「技術自主可以與國際分工並進」，類似這些看似矛盾弔詭的命題其實未必如「新依賴理論」所暗示般不可成立；同樣地，企業能力學習的積累也未必與依賴格局的深化構成零合的逆向關係。幻象破滅之後，並不需要建構新的奇蹟，我們應該回到現實，從中摸索更能對焦到全球化下後進企業具體市場環境的理論視野。接下來，我們鳥瞰 1996 年以後台灣汽車產業的發展趨勢，以尋找現實經濟中透露的理論新線索。

三、鳥瞰 1996 年後的台灣汽車產業

台灣車輛工業總產值在 1996 年之後持續成長，2004 年達最高峰的 5,166 億元，佔台灣製造業總產值約 5%，仍舊是台灣極為重要的工業。其中汽車產業的產值，1997 年約為 1,660 億元，之後除進入 WTO 的 2001 年有明顯滑落外，整體而言是持續成長的穩定趨勢，2004 年的產值為 2,176 億元，將近成長了 40%。2005 年更繼續成長到 2,305 億元。汽車零件業的成長趨勢大致相同，成長幅度甚至更為明顯，從 1996 年的 1,189 億元到 2004 年的 1,674 億元，2005 年更進一步成長到 1,714 億元，成長幅度超過 44%。如果我們把基期往前延伸到 1993 年，那麼兩者都大約有 50% 的擴張性成長（表一）。

表一 汽車工業產值統計表(1993-2005)

年度 業別	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
汽車業	1,444	1,646	1,644	1,570	1,660	1,840	1,618	1,777	1,300	1,616	1,892	2,176	2,305
成長率	92%	105%	105%	100%	106%	117%	103%	113%	83%	103%	121%	139%	147%
汽車零件業	1,066	1,126	1,254	1,189	1,247	1,322	1,314	1,404	1,271	1,550	1,667	1,674	1,714
成長率	90%	95%	105%	100%	105%	111%	110%	118%	107%	130%	140%	141%	144%

單位：新台幣億元。

資料來源：經濟部工業生產統計月報，台灣區車輛工業同業公會整理。汽車零件不含輪胎、汽車影音及通訊、導航設備、汽車冷氣、玻璃、燈泡、電池、電裝品等。

從國內市場的銷售台數來看，市場規模本身並沒有擴張，1996 年全年銷售量約 46 萬 2 千台，之後一直縮減到 2001 年的 34 萬 7 千台，WTO 入會前買氣可說持續不振。跨過 2001 年後，才逐年回升到 2004 年的 48 萬 4 千台，比 1996 年僅成長約 5%。2005 年進一步提高到 51 萬 5 千台，有比較明顯的成長，比 1996 年成長約 11%。如果把基期往前推到 1993 年，即便是以情況較佳的 2005 年來看也整整萎縮了 5 萬台。換言之，汽車產業產值的成長並非因國內市場總體規模擴大所自然帶動。

那麼台灣汽車業者如何可能擠出這些成長空間？

從表二的數據來看，國產車的總銷售台數在 2001 年是歷史新低，約為 29 萬 1 千台；但排除 2001 年來看，從 1993 年到 2004 年的十年間，大約 1996 年是個低點，然後就開始掙扎一直到 2003 年復原，2004 年大放異彩，2005 年繼續成長過 44 萬台。進口車的銷售則是長期縮小的趨勢，1993 年是 15 萬台，1996 年整整減少 5 萬台到大約 10 萬 6 千台，到了 2004 年再跌落到 6 萬 2 千台，2005 年回升到約 7 萬台。從佔有率來看，進口車從 1995 年以前的 27% 一路下跌到 2005 年成為 13%，這跟入會前一般預估進口車將逐年侵蝕國產車市場到佔有 30% 的悲觀預估並不符合。

表二 台灣汽車市場進口／國產車銷售台數表(1993-2005)

年度	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
國產車 台數	406,448	419,921	396,748	356,002	377,403	398,576	363,066	356,546	291,307	345,211	357,285	422,410	444,470
佔有率	73%	73%	73%	77%	79%	84%	86%	85%	84%	87%	86%	87%	86%
進口車 台數	150,735	155,706	145,651	105,772	101,718	75,493	60,474	63,918	56,113	53,671	56,629	61,882	70,157
佔有率	27%	27%	27%	23%	21%	16%	14%	15%	16%	13%	14%	13%	13%
合計 台數	557,183	575,627	542,399	461,774	479,121	474,069	423,540	420,464	347,420	398,882	413,914	484,292	514,627
成長率	121%	125%	117%	100%	104%	103%	92%	91%	75%	86%	90%	105%	111%

資料來源：銷售台數為交通部領牌數，台灣車輛同業公會整理(http://www.artc.org.tw/tech_main6.asp; <http://www.ttvma.org.tw/>)

誠如張文所言，汽車產業的趨勢是在地全球化，不過台灣的情形並非因為保護主義障礙，反而是因為市場競爭的加劇，為因應 WTO 後進口車的威脅，台灣汽車廠積極跟外國技術母廠爭取引入較大引擎規格、較高價位車型，並成功完成高級車在台改裝、製造、行銷的結果。1996 年裕隆汽車推出 2.0 升引擎級數的高級車 Cefiro，成功打開國內市場，是裕隆成功踏出復活的第一步。2005 年推出 Teana 更進一步向上挑戰 3.5 升引擎級數，國產車的產品線越趨完整。國內市場的這種競爭態勢連帶也強化競爭車廠向技術母廠爭取支援的籌碼，例如國瑞汽車近幾年來便接續引入 Vios、Wish 等熱門車型，以及零件供應的進一步本地化。

前面說到台灣的汽車內銷市場已趨成熟，過去十年來市場規模事實上不僅未擴大，反而有萎縮的趨勢。在這些市場面的表層競爭底下，更重要的是台灣汽車產業深層體質的改善提升。雖然並未包含車型整體從原始設計、開發，以至製造、銷售的完整生產鍊，而是鑲嵌在跨國汽車集團的國際分工網絡中，但為了應付眾多車型的同時生產、差異需求的頻繁改款、零細化而需要彈性應對的市場、與進口車競爭的高品質要求，台灣汽車產業整體中心衛星體系的精實化與彈性化、成車組裝現場的組織能力，甚至混線生產的創新能力都有了長足的進步。

更值得關注的是，以這些累積起來的設計／製造／行銷能力為基礎，台灣汽車廠的經營範圍也不再僅限於國內市場，而成為國際汽車競爭中一個積極的策略參與者，足以透過區域性的投資布局，發揮全球商品鍊中一個「中介整合者」的角色，在跨國公司主導的跨界產業場域中更靈活地尋找與適應新的生存利基。這並不意味著台灣企業擺脫了依賴關係，事實上，正是在這些學習成長的動態中，我們更能夠精準評估後進企業在核心企業主控的跨界產業場域中的脆弱性與依附性。第六節以後，我們將從此節的產業總體層次接近到成車廠的層次，借助裕隆與中華的個案經驗比較，對這些學習／控制的辯證動態做更細部的討論。

附帶一提，台灣汽車零組件廠商的出口也同樣成績亮麗，從 1993 年的 442 億元外銷總值，一路快速成長到 2004 年的 1,273 億元。如果以張文觀察期限 1996 年為基期，成長了整整一倍，並未有萎縮的跡象（表三）。這當中包括後補市場的外銷，配合台灣成車廠海外投資，甚至部份廠商還切入到中國整車製造廠 OEM（代工）體系。這些都顯示台灣零組件大廠，積極經營中國大陸市場的企圖心。台灣汽車零組件業者少量多樣、彈性製造的優勢，配合近年的研發投資與生產精進，國際競爭能力已有顯著提升。

總而言之，1996 年至今，過去十年間台灣的汽車產業並未如新依賴理論所預期般地消沉，成車與零組件產出在 2001 年進入 WTO 之後不僅沒有萎縮，甚至有明顯的成長。不僅製造組裝、設計開發與行銷實力逐步提升，甚至足以支援海外擴張；不僅海外投資量持續增加，國際合作的對象也不斷擴張，合作方式也變得多元而且深化；投資區域範圍也不僅只於中國、菲律賓，甚至還反向投資日本技術母廠。1996 年以後台灣汽車產業有許多出乎意料的正面發展，本節大致鳥瞰這些總體趨勢。一旦我們放棄過去「民族車」的預設立場，同時將分析視野從政府決策的層次移向企業經營的產業動態，那麼我們將會重新發現到台灣汽車產業累積的經營實力，同時逼視台灣汽車產業面對未來的發展契機與潛在危機。以前一節中對張文的理論先設所提出「疑點」為背景，本節從產業總體的層次鳥瞰台灣汽車產業過去十年來的發展經驗，用意更進一步提出發展新替代理論的「暗示」，我將在第六節以後透過更貼近企業層次的個案分析來闡明本文所提出 TBIF 理論的核心概念、經驗內涵與分析操作。

表三 台灣汽車零組件外銷金額總值表(1993-2004)

年度	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
金額	442	491	557	634	685	690	736	746	790	912	1,078	1,273
成長率	70%	77%	88%	100%	108%	109%	116%	118%	125%	144%	170%	201%

單位：新台幣億元。

資料來源：海關進出口統計，台灣區車輛工業同業公會整理。

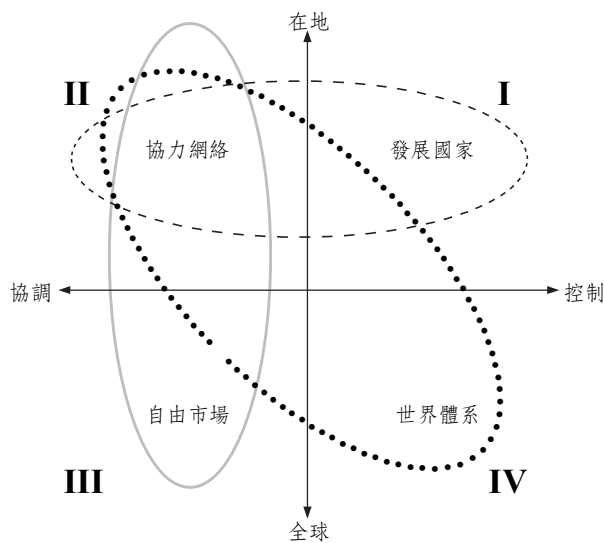
社會科學裡沒有無涉理論的經驗分析，張文的產業經驗分析與預測反映了其背後「依賴發展論」的理論視點。我們有必要了解，「依賴發展論」其實正是發展社會學試圖一方面對抗自由市場論，另一方面避免決定論陷阱的理論調適結果。理論的發展並非任意，也無法脫離既有的歷史脈絡，在進入個案分析與理論抽離的工作之前，我們需要針對諸如：當代發展社會學面對怎樣的理論瓶頸？需要處理怎樣的兩難僵局？有何理論突破的空間與可能性？以及最後，與 TBIF 相近的既有理論為何不足？等等問題提出釐清，以便找到適切地評估與定位 TBIF 理論的基準。此外，爲了避免我們透過產業個案分析以展示新理論的用意，反而模糊了本文真正關注的理論企圖，我們有必要從理論宏觀的角度，先定位出 TBIF 理論的必要性與任務，這是以下兩節的分析重心。

四、舊理論的瓶頸、新理論的出路

Booth 於 1985 年直言發展社會學已走入困境，本來以批判現代化理論的線性演化模式而起家的左翼發展理論，自己也在後設理論的層次上陷入了決定論的窠臼，尤其在面對新自由主義(neo-liberalism)意識形態主導下的全球化現實時，無法提出有力的非教條回應。Booth (1985)此文一出，引起許多共鳴與迴響，道出許多研究者早已隱然共通的焦慮感。包括 Leslie Sklair (1988, 1994)、Nicos Mouzelis (1988)、Peter Vandergeest and frederick Buttel (1988)、Stuart Corbridge (1990)等都分別從各種角度試圖爲此困境尋找解套，然這些學者對於出路究竟是後馬克斯主義、韋伯學派、歷史比較研究、或者女性主義容或有所爭議，對於發展社會學漸失新意與活力這一點判斷卻是高度一致。比較起當年居於啓發許多其他鄰近研究領域的創意核心，發展社會學陷入僵局殆無疑義。

1985 年至今已超過 20 年，發展社會學毋庸置疑已經過許多調整與轉型。這些調整基本上是更大範圍上，包括組織社會學、勞動社會

學、階層社會學、國家社會學等在內，諸多分支領域往八〇年代中葉興起的經濟社會學移動的一部份，也就是將焦點轉移到企業本身，分析經濟活動所鑲嵌的社會脈絡（Hamilton and Kao 1987, 1990；柯志明 1993；陳介玄 1994；謝國雄 1997）。具體而言，在發展社會學中最主要是受到「產業地域」(industrial district)文獻的影響(Piore and Sabel 1984; Becattini 1990)。圖一以「全球—在地」與「協調—控制」來區分不同理論模型所強調的因果重心，從這個座標來看，發展社會學過去20年間的論述重心大抵上是由八〇年代象限IV左翼理論主導，逐漸轉移到象限II強調經濟活動的在地鑲嵌。然而，這並未使得發展社會學克服了無能介入全球化關鍵爭議的持續危機。理由必須回到理論爭議與理論結盟的演進來考察。



圖一 發展社會學三個論述結盟的可能性

「自由市場」這個關於當代經濟全球化的主導論述，因果模型的重心是在全球層次上強調「看不見的手」協調各國比較利益的價格機制，只要各國的經濟體制對國際體系開放，便能夠因資源被最佳利用而獲致經濟發展的成果（Samuel 1979；Balassa 1988；邢慕寰 1995；

孫震 2003)。相對地，左翼的「世界體系」論（與依賴理論）同樣將因果優位置於國際層次上，然而代之以核心／邊陲的這種權力層級的控制想像（見圖一）：一國經濟越被「併入」到國際資本主義體系，越將陷入停滯甚至退後的困境（Frank 1992；劉進慶 1992；Wallerstein 1974, 1994）。象限 III 與象限 IV 的這兩個理論傳統，構成了全球化古典爭議的兩端。

八〇年代中期自由市場論與經濟全球化同步高漲，另一方面Booth批評左翼理論陷入決定論的死胡同。在此理論危急之際，Evans的"Dependent Development" (1979)由象限IV的分析傳統向「發展國家」（象限 I）的方向調整移動，跟主要研究東亞經濟的政治經濟學者集結，這些學者基本上意圖以東亞工業化的發展經驗來提出一個「自由市場」的替代理論，強調國家控制介入市場的必要性（Johnson 1982；Wade 1992；Amsden 1994；Evans 1995；瞿宛文 1998），而這正是支持前述張文分析台灣汽車產業因為政府棄守、放手予國際自由市場而終將步入衰退的理論視點。值得注意的是，如圖一所示，在此發展社會學往在地層次調整因果重心的理論演化中，「全球化爭議」的理論張力無形中也隨之轉移到「在地－控制」的國家政策與「全球－協調」的價格機制之間的競逐。

政治經濟學者的研究關心傾向於探討象限 I 中發展國家存續與轉型的課題，另一方面，發展社會學者則越來越集中於象限 II，著力於分析各種產業的社會鑲嵌與企業網絡。然而，相較於發展國家論正面從「價格扭曲」的合理性來質疑自由市場論，在地網絡的鑲嵌論點不僅無能介入全球化的爭議，反而很容易藉著提供「比較利益」的社會形構分析(social formation of comparative advantage)，而形同與全球層次自由市場論的合謀，也就是象限 II 與象限 III 的結合（Berger [1986] 是明顯的例證）。在此理論聯盟的隱然趨勢下，Evans 1995 年的新作"Embedded Autonomy"可以說是在「國家 vs. 市場」的對立局勢下試圖將象限 II 的「協力網絡論」拉近象限 I 的「發展國家論」（反言之，拉開其與象限 III「自由市場論」的距離）的一番努力。

本文試圖展示發展社會學可以採取的另一種置疑架構：不著力於「捍衛國家」，而是去「質疑市場」，具體而言，那種「非社會」(asocial)、「無關權力」的價格協調機制的市場觀。TBIF 理論將社會鑲嵌的社會學分析特長，延伸到跨國界產業空間中本地企業與國際企業的策略控制與學習動態，不僅可以克服發展社會學的困境，更可以真正發揮社會學在全球化爭議中的獨特貢獻。換言之，TBIF 理論用意在於開發圖一中斜跨象限 II 與象限 IV 的這個長期以來被忽視（或者說被放棄）的理論機會。

五、從全球商品鍊到跨界產業場域

TBIF 理論提出與過去 20 年間發展社會學理論演化方向相反的逆向思考，主張發展社會學在全球化快速進展的當代反而漸失理論活力的原因，或許正是過度遠離了曾經在全球層次上與自由市場論對抗的傳統理論智慧，也就是，回到圖一中象限 IV 的理論空間中尋求理論接筭的創新可能。當然，阻卻社會學者往此方向的關鍵因素，除了「越是在地越具有社會性」的學科直覺（錯覺）外，問題還是在於 Booth 所設下的障礙：如何保留傳統象限 IV 左翼理論的洞見，而還能避開 Booth 以降許多學者引為警惕的決定論陷阱？

世界體系論是曾在全球層次上與自由市場論對話的理論傳統，TBIF 理論認為它的一些後設的理論預設仍具有高度啟發性，包括：(1) 應採取跨越民族國家界線的分析視野；(2) 應理解全球經濟為一個權力媒介(power-mediated)的社會層級體系；(3) 應當視「在地」與「全球」為一個同步(synchronized)且互為因果的社會過程。Evans 在"Dependent Development"與"Embedded Autonomy"的兩度理論調整，第一次向象限 I 靠攏，第二次向象限 II 靠近，顯示他對於理論競逐態勢的敏感與回應的機智，然而就像「倒水時將嬰兒一起拋棄」般，前述世界體系論的視野卻也在發展社會學往象限 I 與象限 II 調整中消失了，這使得沿用其理論工具的經驗分析（例如張文），也遺傳了這些隨理論體質調

整而生的視覺盲點。

Gary Gereffi 所提出的 GCC 理論可以說傳承了世界體系論的系譜，它掌握了全球資本主義轉型的一些新發展，並意圖提供一個產業層次的全球在地化觀點。GCC 理論近年受到一定程度的注目與迴響，多少支持了本文所提整合象限 II 與象限 IV 的理論利基。檢討 GCC 的優勢與弱點，凸顯其不足之處與可以調整的方向，因此可以幫助澄清 TBIF 的理論定位。Gereffi (1994) 認為由設計、研發的上游一直到製造、行銷、批發、零售的下游，不同地區廠商的經濟活動如今已經連結成一張跨國的交易網絡。這一連串商品過程的經濟活動，不僅使得產業活動在空間範圍上國際化，更重要的是，突出了廠商間交易協調與組織整合的重要性。

繼承了世界體系對權力的強調，GCC 區分了「生產者驅動」(producer-driven) 與「買方驅動」(buyer-driven) 這兩種類型的商品鍊統理結構(governance)。⁴ 藉著分離出「買方驅動商品鍊」，GCC 對所謂「第三世界工業化」的發展意義做出較具保留而且平衡的評估。核心國家的廠商並沒有因為生產外移到第三世界而減弱在這些產業中的影響力。相反地，他們將控制力轉移到商品鍊生產部門上下游的品牌、行銷、零售等高利潤部門，並透過國際採購作業來調控後進工業化國家的製造外包。另一方面，製造出口仍舊集中在非常狹小的東亞地區，因此仍是高度不平等的空間過程。換言之，如何「能夠」被併入(incorporate)「買方驅動」GCC，仍是個深刻的發展問題。

然而，GCC 理論仍受限於兩組相互關連的弱點：在全球層次上無法擺脫過於簡化的核心決定論的陰影，在地方層次上它無法對焦到產業升級的具體機制與過程。這使得 GCC 有別於 Alice Amsden 與 Michael Storper (1997) 分別對應圖一中象限 I 與象限 II 所提出的中程

4 在「生產者驅動的全球商品鍊」中，控制住關鍵零組件的大型跨國製造商在協調整合生產網絡中扮演著主導的角色，這包括汽車、航太工業及半導體等，一般而言屬於資本與技術密集的產業。另一方面，在「買方驅動的全球商品鍊」，大型連鎖零售商、自有品牌的設計商以及大型貿易公司則在生產網絡中扮演整合的關鍵角色，這包括成衣、鞋業、玩具、家用品與消費性電子產品等，一般而言屬於勞力密集的產業。

理論，只能停留在一個有益於排比經驗事實的鬆散架構，並因此很容易便滑落成為「協力網絡論」或「發展國家論」等在地層次觀點的一個背景補充。舉例而言，Gereffi 藉比較亞非拉不同區域廠商聯繫到外部核心經濟的分工形式來摸索產業升級的解答。他發現東亞新興工業國家是唯一完整經歷過農業、加工、OEM 以至 OBM（自有品牌）出口的區域個案(Gereffi and Fonda 1992)，因此主張，後進國家應該仿效東亞的 OEM 製造自主策略。這裡，一方面我們看到 GCC 構造分析(configurational analysis)輔助研究者對比資料的優點，另一方面也暴露出 GCC 缺乏對焦到過程分析(processual analysis)的缺點。

不管是對擅長 OEM 的東亞或不熟悉 OEM 的南美後進國家而言，單單指出 OEM 並未提供產業發展的解答，關鍵的問題是：什麼原因使東亞企業能夠進入 OEM 的外部連結？談到升級，進一步的問題是，在不同層次技術能力與不同類型客戶聯繫的 OEM（譬如，從供應 OEM 運動鞋給 K-Mall 到供應給 Nike）間移動的關鍵過程何在？不同產業環境的 OEM（例如運動鞋、自行車與汽車業）又有何共通與差異，它們對後進企業的成長意味著怎樣不同的機會與限制？將 OEM 等同於產業升級很容易混淆了這兩者的關鍵差異與因果順序；換言之，有可能是產業自主與升級維繫住 OEM 製造出口，而非 OEM 造成了產業自主與升級。

如果按照 Gereffi 的分析，東亞的 OEM 出口是結合了「買方驅動」的 GCC，那麼關鍵的升級問題應該是：後進國家廠商一旦轉向 OBM，將會如何影響到買主關係？然而，問題是，跨國買主既然扮演驅動 GCC 的主力，那為何需要去驅動損及自己利基的場域結構調整？長於構造分析的 GCC 理論並沒有提供我們聚焦於升級過程的理論工具，也使得它無從面對自己理論內部的潛在矛盾。事實上，後進發展的關鍵事實是：從 OEM、ODM 到 OBM 的每一個階段轉換，都意味著學習能力提升、商品鍊的分工重組、以及既有關係的衝突與再調適。換言之，如果我們將 GCC 理論分析邏輯貫徹到底，那麼必然將指向 TBIF 理論所提出的問題：「不同階段的產業升級在特定產業的跨

界競合場域中意味怎樣的能力學習」，而基於後進發展的特殊性，這個能力構築的問題必然也牽涉到「在地後進企業如何調整其與核心先進企業的不對等依賴關係」的問題。

GCC的問題在於「核心企業驅動」與「在地企業自主」這兩者的內在緊張。這使得它的實際經驗分析，不是容易流於獨立分析全球價值鍊上不同部門的產業構造再加以並列彙整，便是流於單方面強調核心企業對於地方生產網絡的主導力量(Gereffi 1994; Gereffi and Bair 2001)。Gereffi 針對半邊陲鞋類出口的 GCC 分析(Gereffi 1990)以及前述他對區域發展路徑的比較分析(Gereffi and Fonda 1992)是前者的明顯例子。至於後者，我們從 Kim (2000)把韓國汽車廠得以自主發展當成反駁「生產者驅動商品鍊」的論證，可以看出 GCC 仍舊揮之不去的核心決定論色彩。

事實上，「買主驅動」與「生產者驅動」這種過於簡單的分類已經無法掌握產業變動的內在複雜性。譬如日產(Nissan)汽車在品牌、設計、行銷網路上的控制力未嘗不能被視為「買主」驅動的典型；而蘋果(Apple)與耐吉(Nike)固然沒有製造工廠，但是它們對於關鍵零組件與製造專利的控制卻一直是維持競爭力的重心。我們在分析跨界產業場域中在地廠商與跨國廠商的協調與衝突時，絕對無法忽略場域技術底層的「產品架構」變化，但「買主驅動」與「生產者驅動」過於簡化的二分架構卻在研究初始之際，便早熟地預置了限制經驗考察，而本身也有待經驗檢證的「結論」，而這其實正是當年 Booth 從「後設理論的決定論」(meta-theoretical determinism)批判發展理論走入死胡同的重心。

總之，GCC 需要發展到 TBIF 的理論觀點（或者，GCC 可以是輔助 TBIF 研究的概念工具），將在地廠商鑲嵌於全球層次的產業動態中，並將焦點擺置在產業升級中學習與控制的辯證過程，才能在強調核心企業的影響力之際，避免落入傳統世界體系理論的決定論缺陷，從核心企業作為一個「相對優勢權力的既存事實」（這是圖一中象限 IV 對象限 III 與相關的現代化理論的批判軸心）出發，來關照後進企

業能力構築的學習過程。「知識」是產業升級的基礎，也是國際競爭的關鍵資源。然而正如 Amsden (2001)所言，知識並未如自由市場論所預設的那樣可以自由擴散；相反的，它具有佔有性(proprietary)與「排他性」(exclusionary)，而最能夠顯示出這種特性的地方是它在跨界產業場域中的不均質分佈。因此，後進國家產業升級的核心固然是學習，但它絕非僅限於後進企業在一國境內生產現場的在地過程，而必然牽涉到跨界產業場域中權力控制關係的衝突與調節。

爲了突破 GCC 的限制，發展出足以有效回應這些關鍵發展課題的新研究取向，TBIF 理論提出一個由三個研究焦點所構成的置疑架構。首先，爲了掌握前述這種學習與控制緊密互動的場域過程，TBIF 理論從確立「學習／控制雙元性」(duality of learning/control)的前提開始，⁵來重新摸索一個結合象限 II 與象限 IV、適切於後進發展經驗、並且非決定論的新理論視野。既非如自由市場論般預設企業爲脫離市場社會脈絡的自主個體、也非如傳統左翼理論般預設了跨國企業的絕對權力。「學習／控制雙元性」將發展研究的問題意識重新導向以下的場域過程：本地企業如何經營與跨國企業的依存關係？如何透過對這種關係的調整控制，營造出促進能力學習的環境？這些能力構築的學習過程又如何提高了本地企業在跨界產業場域中的自主性(autonomy)或不可替代性(indispensability)？

其次，跨界場域是一個動態的競爭環境，不管是產品架構的典範

5 「學習／控制」的雙元性是任何有機體在關係生態中成長的普遍面貌，TBIF 理論只是堅持將這種「普遍的常識」作為先設來分析後進國家的產業發展。「學習」是人與企業得以在變動環境中生存成長的關鍵，而它必然也是鑲嵌在各種依賴關係的過程。學習當然包含奧妙的內在過程，但我們關於「如何學習」的經營作為，大多是落在如何控制與管理各種依賴關係以促進學習。譬如關於豐田主義作為一學習組織的檢討（藤本隆宏 2003），其實向來都是從「控制面」切入到學習過程，這也是學習／控制具有雙元性的另一個例證。更進一步，尤其對後進國家企業的產業升級而言，伴隨學習而來的能力提升意味著自主性的強化，而這又必然會為依賴關係帶來新的緊張，因此適時彈性的「依賴管理」就成了極為重要的學習課題。事實上，居於核心的跨國企業同樣意識到這個控制策略的問題，參見 Ernst (2006)或 Sturgeon (1997)。總之，面對日益激烈的全球競爭，任何廠商或產業想要維持或提升其在全球價值鏈中的位置，就必須要面對「學習／控制雙元性」的必然要求，而這意味的挑戰是：企業與產業如何掌握組織邊界的開放性，在與全球產業統理網絡的有效接軌中建立其鑲嵌的競爭力(embedded competitiveness)(Cheng 1996)。

轉移、貿易管制的衝擊、甚至企業的組織惰性，都會影響到場域中個別企業的生存機會。沒有任何企業能夠享有跨界場域的絕對控制，分析場域過程(field process)不僅可以避免落入傳統左翼的全球決定論，而且還可以直接去檢視上述場域變動所帶給個別企業的機會與限制。

最後，對於後進企業而言最直接的場域環境是上下游的企業，譬如對台灣汽車廠而言是跨國技術母廠。TBIF 理論以「不對等互賴」(asymmetric inter-dependence)的概念來理解這些控制關係，一方面如自由市場論所強調，這種協調合作的交易網絡乃是一種利益互補的關係；然而這並不否定其結構上具有權力關係的不對等。我們可以將這種競爭場域中基於同意與互利的「權力」理解為一種「自由的函數」（或者說，脫離互賴關係對自己與對象所可能引來傷害的相對程度）(Burt 1992)。其實從產業生態學來看，「不對等」與「互賴」的共存只不過反映了產業生態中同一價值鍊上企業透過「宿主與寄生」(principle and parasite)的關係而確保其利基實現(realization of niche)的基本原則。

本文由發展社會學的困境開始，檢討了舊理論的陷阱與新理論的可能出路，並藉著對比處於相近理論空間的 GCC，來區辨 TBIF 的理論特色與研究重心。TBIF 是個正在發展中的理論，它從過去的理論發展經驗中記取的教訓之一是，必須要容納從產業發展的經驗歸納(empirical induction)中累積理論命題的空間。TBIF 的理論目標因此並非在提出一個適用於所有產業、可以透過內在嚴密推理得出抽象命題的一般性理論。本文以下的經驗分析，用意並非在將「事先發展好」的理論命題套用(apply)到經驗現實中以證明其有效性，而是透過分析台灣汽車產業被忽略的經驗動態來實質化(substantiate)「跨界產業場域」的理論視野。換言之，如何透過台灣汽車產業的經驗分析，讓前述 TBIF 理論的三個核心分析焦點——「學習／控制雙元性」、「場域底層產品架構」與「不對等互賴關係」——產生關聯到複雜現實的實質分析意義，讓被掩蓋在既存理論觀點下的事實得以對焦，讓我們更能夠跳脫 Booth 所警示的早熟決定論，逼視到後進國家產業發展在全球化複

雜經濟現實中的機會與限制。

接下來我將貼近到企業經營的層次，以「裕隆一日產」與「中華一三菱」的對偶關係為個案分析對象，來闡明台灣汽車業者如何在各自身處的 TBIF 中，透過對外部聯繫(external linkages)的治理控制，營造一個足以支持企業內部構築能力的有利環境；同時也從這些後進企業學習／控制的作為當中，凸顯跨界產業場域中始終存在的權力關係。

六、「全球車」再定義： 跨界產業場域底層的產品架構

「民族車」(civic car；或者可翻譯為「國民車」)的概念長久以來一直主導著人們對汽車產業的想像。汽車包含動力引擎以及為數眾多的零組件，產業關聯性大，一直被當成是振興民族工業的基石；汽車普及暗示著一個社會進入到大量生產與大眾消費的現代流動社會，更進而使得汽車跟民族國家的進步想像扣連在一起。正因為有這樣根深柢固的背景理解，八〇年代隨著自由市場論及其制度力量席捲全世界，「全球車」這種與「民族車」對反的概念便被提出來當作「全球化」來臨的證據(Reich 1990; Tyson 1991; Gereffi 1994)。然而八〇年代時以抽象價格機制來想像全球市場的運作，因而從「規模經濟」或「範圍經濟」演繹出「全球寡佔化」的必然律則，經過近 20 年的驗證已證明是有問題的。有趣的是，以新依賴理論為分析架構的張文，照理應對此簡化的效率論有所警醒，卻同樣接受了這種全球層次的市場想像，以強化其決定論的論證。張文因此無法預見本地汽車廠在跨界產業場域競爭重組中可能存在的成長利基，而只看到在全球化下被封閉的生存機會（這再次提示了發展社會學在轉入圖一象限 I 與象限 II 後未能在全球層次提出替代想像的關鍵理論課題）。

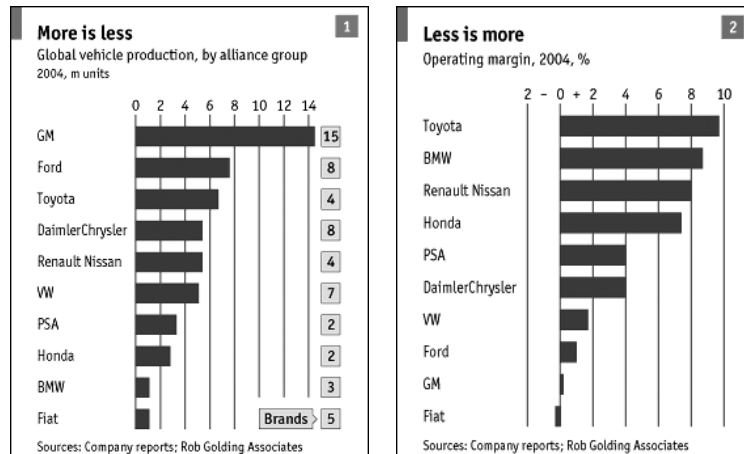
首先看看八〇年代出現的一些現實如何衝擊人們的「民族車」想像，轉而用「全球化」來理解經濟趨勢。首先是日本汽車對美國市場

凌厲的輸入攻勢，讓飽受失業與貿易赤字威脅的美國倍感衝擊，這是人們最初的「全球化」印象。迫於政治談判壓力，日本汽車廠接著從 1981 年起實施「出口自主限制」(Voluntary Export Restraints)。然而美國本地車廠的外移速度並未因此減緩，「全球化」的衝擊由原先的進口競爭轉為憂心產業空洞化。日本汽車廠承擔高運輸成本仍足以在美國市場保有競爭力，但面對升高的保護主義抵制便無計可施。趙耀東的大車廠計畫便是在此背景下，以就近提供日本汽車輸美的替代製造平台為誘因，希望搭建新的國際結盟，以尋求鑲嵌於 TBIF 變動的學習機會。然而，日本車廠的作法卻是直接在美國投資設廠。至此，日本車廠反而比美國車廠創造更多美國人就業機會的事實，深刻挑戰到核心國家人民對「甚麼是民族車」（甚麼是民族工業）的想像。

八〇年代日本車廠為避開市場障礙將生產局部移動到最終市場，美國車廠以降低成本回應並將生產大規模外移，汽車產業 TBIF 的資本流動規模擴大。九〇年代後，競爭態勢帶動更為複雜的合併風潮，泡沫經濟下的日本車廠也無可倖免。1996 年福特(Ford)增資馬自達(Mazda)，1998 年豐田併入大發(Daihatsu)，通用(GM)併入鈴木(Suzuki)，1999 年雷諾合併日產，2000 年戴克(Daimler Chrysler)大筆投資三菱。Neil Fligstein 的研究指出，降低競爭環境不確定性的壓力會驅使產業場域發展出同質化的「控制概念」(conception of control)以支撐其競爭策略的「合理性」，「全球寡佔化」便是支撐過去 20 年間國際汽車產業併購風潮的全球化想像。「全球寡佔化」基本上從七〇年代後期車廠海外擴張的趨勢往前推論，認為九〇年代產能未達 400 萬台以上的汽車廠，將無法在日趨開放的國際競爭中生存，這使得各大車廠競相透過合併、併購擴大規模。不過歷史證明這個根據抽象價格市場的演繹推論經不起事實考驗。

圖二左圖顯示全球主要汽車集團 2004 年的產量與品牌數，它們分別代表規模經濟與範圍經濟的強度。對照圖二右圖營運獲利率，最為積極擴張規模與收購品牌的通用、福特與戴克經營績效幾乎敬陪末座，而規模與品牌數相對而言較低的豐田、BMW、雷諾日產(Renault

Nissan)與本田(Honda)卻在獲利能力上領先。踏實經營現場能力成長的豐田汽車僅有四個品牌卻表現最佳，其高級車品牌凌志(Lexus)也不是由併購取得。



(引自：Economist 2005/09/08)

圖二 「全球車」的幻影與真實：既非規模也非範圍

精研豐田生產的藤本隆宏(1997)很早便駁斥了「全球寡佔化」命題。按照他的估算，維持單一底盤的最小規模生產量約 25 萬台，假設以四個底盤來組織一家汽車公司的生產線，大約也不過 100 萬台左右的規模。一家小型汽車廠如果經營得當，甚至可以以兩個底盤、50 萬台的規模生存。此外，從 1980 年開始，汽車產業的彈性生產技術與產品開發的生產力提升，都大量降低了車款開發的成本，可以在固定規模內增加更多樣的產品線。總之，規模經濟固然存在，但是其影響力卻被過度誇大，而誤認成競爭決勝的焦點。

相較於以個人電腦為代表，兼具開放性與模組化的「組合型」產品架構，一部汽車由包括引擎、車體、底盤、內裝等十個領域所構成，包含 1,000 個以上的機能零件；如果繼續拆解到螺帽的層次約有三萬左右的單體零件。除了零件數量繁多以外，汽車業界標準的汎用零件約佔 10%，同樣的數據家電產品在 30% 以上，個人電腦 50% 以上。如果是開發新車型，那麼該車型的特殊設計零件更會高達 60% 到

80%，這意味著開發過程牽涉到眾多廠商間對於品質與規格的密集協調。更嚴重的挑戰是，零件與機能間並非一對一的獨立關係，例如所謂「乘坐舒適性」是引擎、傳動、輪胎、懸吊、車體、座椅間調和連動的綜合後果。

汽車的產品架構(product architecture)是相對封閉而且零件間高度連動的「磨合型」產品結構。汽車產業的競爭關鍵因此不是市場表層競爭的量產規模，而是藤本隆宏(2003)所謂：「組織能力進化的深層競爭」，也就是如何藉企業內與合作企業間資訊／材料的有效傳遞彈性整合設計、開發、製造、行銷，而這也正是豐田體系(Toyotatism)競爭力的來源。在這當中，能力構築的「內在學習」與場域環境治理調整的「外部控制」乃是一體之兩面。日產執行長高恩意圖將日產轉型為一家「以設計見長的汽車公司」時，能力構築的重心首先在於將「首席產品專家」(CPS)從原本的產品經理(PM)開發體制中分割出來的組織作為（木野龍太郎、長沢伸也 2004）。同樣都例證了「學習／控制」相互緊密影響的雙元性——控制調整以便促進學習。當然，這裡所說跨國企業的控制課題並不僅限於企業內部(hierarchy)，也不限於國內，還必須延伸到對後進企業的網絡控制，⁶而這正是後進國家中協力企業在跨界產業場域中「鑲嵌學習」的主要經營環境。

相較「全球寡佔化」，藤本隆宏提出「多層提攜網絡」的全球車替代想像。在他看來，許多之前積極投入併購的汽車集團在九〇年代後期一一陷入危機，正是因為沒有發揮「能力差異補正」的後果。而原本不被看好的日產與雷諾結盟，卻因為有效構築出能力互補的綜效而實現復活奇蹟。九〇年代以後，國際汽車產業產能過剩、競爭白熱化，同時要兼顧市場規模與區域差異化，還有考慮開發環保與新能源技術的風險等，透過網絡提攜強化深層競爭的組織能力，更加強化提攜網絡的重要性（藤本隆宏 2001, 2003）。從「全球寡佔化」中驚醒，一般預估國際主要汽車廠將會聚焦於技術、品牌與行銷，而逐漸將製

6 Ernst (2006)稱之為「全球旗艦網絡」(global flagship network)。

造與開發交予跨廠合作網絡，以尋求從過度擴張的危機中解套。反言之，對參與到跨國提攜網絡的本地汽車廠而言，如果我們把共用零件、共用底盤、共同開發、共同生產、委託生產等，各種跨界產業場域的可能合作關係都放進來考慮，那前述的最適規模甚至還可以再縮小。拋開「全球寡佔化」的決定論，在多層提攜網絡的趨勢下，汽車業的 TBIF 其實存在許多後進廠商能力學習與控制策略的可能空間。

七、裕隆的個案分析： TBIF 中學習與控制

在第三節，我將汽車產業的分析焦點從依賴發展理論所重視的政府決策，轉移到企業所處的產業整體，也將分析的時間軸從 1996 年推進到 2005 年，由總體產業資料質疑了依賴發展論的分析效度；第六節則從跨界產業場域的技術底層區辨「全球車」的差異內涵，一方面反駁張文的依賴發展論分析在全球層次預設的全球寡佔化，另一方面也由全球層次上提出解釋第三節異例的一些產品架構的基本背景。我據此也進一步鉤勒出「跨界產業場域」的具體內涵，作為核心與邊陲企業策略互動的控制／學習場域，它不能夠被化約為國際競爭的抽象價格市場(price market)，也超過企業內部的層級控制(hierarchical control)，而是一個內涵不對等互賴的跨國產業網絡(network)。以此為基礎，本節將貼近到企業經營的層次，說明裕隆過去二十年來如何透過交叉控制與學習而維繫成長的動態，以建立裕隆為一個 TBIF 的「理論個案」。

裕隆汽車在「民族車」的時代，曾是「發動機救國」政府唯一扶植的成車製造廠，也曾推出過第一台國人自行設計製造的小轎車，「為中華民國裝上自己的輪子」。從「民族車」的角度來看，裕隆汽車（尤其是早期的表現）很容易被視為是失敗的個案；但在「全球車」的時代，它為開發新車的組織學習找到新的控制平台，磨練差異化的經營策略與能力，摸索出國際產業分工中「隱形手肘」(invisible

elbow)的特殊位置。

1986 年裕隆意圖擺脫日產控制，推出國人自製的飛羚 101 小轎車，時間大約正好在「民族車」漸漸式微、「全球車」開始胎動的節骨眼。這個在張文中被輕輕帶過的民族工業發展高潮，雖說是民族工業夢想的終點，但也未嘗不是國際分工路線的起點。本節從彰顯「飛羚 101 是裕隆汽車能力學習構築與控制策略轉向的起點」這個命題開始，說明裕隆向國際分工調整所經歷的場域過程，本節分三小節，僅討論到 2004 年為止，裕隆最近階段的場域變化將延伸至下一節透過與中華汽車個案比較再一併處理。

(一) 自主的連鎖反應(1981-1990)：學習／控制的雙元性

1978 年行政院頒布「促進汽車工業發展方案」後，決定以國營企業取代過去刻意扶植的裕隆汽車，直接跟國外廠商合資建立新車廠。雖然「華同案」與「豐田案」先後於 1982 年、1984 年告終，但跟國外廠商談判時跳過裕隆，在政策辯護時又一再直指裕隆為「扶不起的阿斗」，都使裕隆承受莫大的壓力。1981 年，裕隆決心擺脫國際母廠的技術牽制，投入近 20 億元與中央大學工學院合作，成立汽車工程中心，籌備自行開發新車型。工程中心成立後次年(1982)，在朱信、張哲偉與林石甫三位博士的領導下，裕隆展開 X-101 的新車開發計畫。終於在 1986 年 10 月，第一輛國人自行設計開發的車款上線生產。當時曾經公開徵求命名，最後命名為「飛羚 101」，受到支持民族車的熱情鼓舞，飛羚 101 甚至一度有供不應求的情況。然而上市不久馬上就面臨到品質不穩定、消費者埋怨的情況；加上裕隆的策略調整帶動企業外部環境的起伏，全新車款的開發經驗甚為艱難。

飛羚車款在問世三年內經過了兩次密集改型與引擎調換，剛推出時飛羚 101 提供 1.6 和 1.8 公升兩種引擎，第一次進行局部改款是修改車頭與尾燈造型，並且全面加裝四輪碟煞系統，車名也改為「飛羚 102」。第二次是在維持基本架構下修改全車造型，車燈改為傳統閉式設計，為为了提高扭力輸出，與英國魯卡士(Lucos)公司合作開發機械

式噴射供油系統，車名也改為「精兵」(Arex)，但仍舊難以擺脫對飛羚「國產車」的印象，市場人氣散去終於宣告停產（聯合報 1997/05/08）。這些密集的試誤學習是在怎樣的場域環境下進行的？而台灣汽車企業如何看待這個經驗，也就是它留下怎樣的「教訓」(lesson)？相較於胎死腹中的新國營大車廠，這個實際發生的「民族車」努力，不應僅被當成「發展幻象」的表徵而被忽略，我們有必要進到企業所處的產業場域去挖掘此重大投資的發展意義。

汽車是「磨合型」產品結構的代表性產業，整個上下游流程牽涉到許多前後連動的複雜協調，容誤範圍低而學習曲線陡峭。要在短時間內構築出新能力，從一家倚賴國際母廠技術支援的組裝廠，蛻變為能夠自行開發製造車型的汽車廠，需要打破既存經營慣行與外部聯繫的嚴峻挑戰。裕隆自行開發車款馬上對既有上游關係產生衝擊，也意味著日產控制力的萎縮，在長期獲利將受影響下，自然不願意見到裕隆的自主化，更不可能從旁協助。裕隆工程中心小心翼翼在空間上避開日產人員容易接近的製造端，卻造成它開發封閉性的宿命。

在行銷下游，裕隆原本是在國產汽車創辦人張建安仲介下，方與日產建立技術合作關係，國產與日產一向關係良好。裕隆推動飛羚 101 需要國產汽車的銷售網全力配合，然開發新車的動作卻一直無法取得國產認同，隨著產品上市必須面對品質不穩的陣痛期，銷售成績不理想更加劇雙方嫌隙。對裕隆工程中心而言，這種市場資訊回饋混亂且難以辨讀的場域環境，不僅未能提供裕隆良好的學習平台，反而使它陷入在黑暗中自行摸索的困境。最後，飛羚案功敗垂成，甚至導致裕隆與專責經銷的國產汽車公司分道揚鑣（張振邦 1999: 103-104）。日產對此結果原本已甚為不滿，裕隆與美國通用汽車接觸企圖搭建合作關係的動作曝光後，更使得日產與裕隆關係陷入冰點。

裕隆從 1981 年成立工程中心到 1990 年停止開發新車款，是台灣汽車產業發展歷史上很完整的一段努力。技術學習與環境控制是一體的兩面，對於跨國汽車集團而言牽涉到「開發製造體制」的策略調整以累積競爭實力，豐田體制便以穩健成長、持續改良、自我演化的組

織能力而成為模範。但是對於後進國家的廠商而言，這些主要汽車集團的國際分工體系便是它直接要面對的場域環境，是它在互賴中維生存續的產業生態。自主研發新車款意味著場域位置的根本移動，也必然帶動與場域中其他當事者（技術母廠、銷售公司、衛星工廠、競爭企業、消費者）彼此利害關係與相互認同的重新界定。總之，如何安排一個能正面支持技術能力學習的平台，對後進企業而言是遠為複雜而困難的控制課題。

雖然飛羚 101 的市場表現並不成功，但卻為裕隆汽車奠定了車體開發設計的能力，同時也是台灣汽車產業發展歷史彌足珍貴的一章。環繞著裕隆工程中心及衛星工廠這段開發製造的完整嘗試，以及裕隆汽車從設計、開發、生產到行銷，三年間密集反覆地調整修正，都讓裕隆深刻體會到車型開發所牽涉到的外部場域控制過程。裕隆原本是由設計手法與工程技術的角度來理解「技術自主」，工程中心 300 多位年輕工程師，雖然有理想、有熱情，但悶著頭做的結果，卻讓設計開發與生產流程及市場脫節。經過飛羚 101 的開發經驗，裕隆體會到：「從生產角度，研發離消費端最遠，但從市場競爭角度，研發卻是離消費者最近，因為所有產品的原型，在研發的這一刻就被決定了」（數位時代 2002/09/01）。「我們體會到必須在球體外推球」，研發工程師事後回顧的領悟反映了「控制／學習雙元性」的存在事實，唯有透過場域內外組織控制的重組，尋求設計、開發、製造、行銷更一貫的整合，才能提供更有效的能力構築學習平台。

（二）走到球體之外：學習／控制平台的調整(1991-1995)

從 1990 年到 1995 年裕隆連年虧損，雖說是最為艱苦慘淡的日子，卻也讓裕隆重新整頓腳步、尋覓轉型之路。1994 年，裕隆宣佈全車系掛上 Nissan 品牌，修復跟日產惡化的關係，專心在日產國際分工體系中尋找活路；1995 年之後為飛羚 101 所累積的開發能力找到與國際汽車產業轉變中的「全球車」趨勢相搭配的組織平台；1995 年並推動「廠辦合一」，讓人力集中在苗栗三義，縮短交通往返距離，減少

各部門溝通協調的成本。

「廠辦合一」表面看來只是企業內交易治理的控制調整，實際是為裕隆的技術學習打通轉型之路。廠辦合一之前，研發單位獨立於製造端，之後一方面基於人員精簡，量產前的作業移交工程中心，讓設計開發能夠引導製造部門，「汽車的設計開發不像飛機，是由外而內，要這樣講起來，這時裕隆才開始像一家汽車公司」（訪談內容）。此外，廠辦合一後各單位元老林立，而新單位工程中心同事年齡相近、背景單純，比較能讓初上任面對嚴厲挑戰的少主自我發揮。隨著裕隆藉「差異化研發」（後述）逐漸轉型復原，工程中心背景的人員也逐漸成長擴散到裕隆各部門，由目前裕隆一級主管大多具有工程中心背景可見一斑。要說裕隆內部重視研發的共識可追溯自廠辦合一，也並不為過。

1994 年裕隆全面使用日產品牌，與技術母廠日產重修冰凍的關係。套用裕隆集團副執行長徐善的話，裕隆避開再投直球，而是玩「擦邊球」來尋求發展空間（遠見雜誌 2004/03/01）。1995 年完成廠辦合一後，開始在此企業內外都重新調整後的學習平台上，發揮推動飛羚上市時累積的開發能力。運用日產的引擎、底盤與原車型基本設計，然後由工程中心就外型、內裝等方面，進行適合本地消費者品味需求的改裝工程。出身工程中心的陳國榮總經理「走出球體外推球」，轉任行銷並負責推動 Cefiro 上市。1996 年經由工程中心巧手改裝過的 Cefiro 上市，馬上造成熱烈搶購的風潮，奪下台灣銷售冠軍，讓裕隆在當年便轉虧為盈，也奠定了國產高級房車的新基準，累計銷售台數約 20 萬 5 千輛。裕隆之後一直延續這種差異化研發的策略，Sentra、March、Verita 等車系的數度改款，也都能夠開創銷售佳績，從中累積越來越豐富的銷售與研發經驗，2005 年更推出 Teana 往上挑戰更高級數的房車。

裕隆全面掛上日產品牌，則更大範圍地調整了裕隆的跨界場域環境。有趣的是，從前一年(1993)開始，日產反而進入連續七年的嚴重虧損，到 1999 年時債務已經累積達到 220 億美元（折合新台幣 7,100

億元），在法國汽車廠雷諾傾注資金前可說已瀕臨破產邊緣。換言之，裕隆重整步伐時也正好是日產步入頹勢的開始。事實上，日產因為無力負擔新車款的大量投資，僅能採取削減成本的作法來減少虧損，包括減少改款的頻率、削減底盤平台等策略，工程平台從原本 20 多個逐步減少到 2005 年的 5 個；這些都使裕隆透過工程中心主導的差異化開發作業，因為修補了日產弱化的支援力，而更顯重要。

由此，我們可以觀察到本地資本與跨國資本間既「互賴」又「不對等」的微妙關係。從「互賴」面看，國際技術母廠如果市場表現強勢，本地合作廠商自然也會受益，反之亦然。然而從「不對等」面來看，技術母廠經營困難自顧不暇，反而是提高本地合作廠商斡旋籌碼、擴大在國際分工網絡中角色位置的契機。母廠日產陷入營運僵局，無形中提高了裕隆在日產國際分工網絡中的談判地位。

相較於裕隆在 1981 到 1990 年間陷入一連串學習／控制的惡性循環，1994 與 1995 年這兩個對內對外的動作，可以說重新啟動了學習／控制的良性循環，為之前付出慘痛代價所累積的開發能力與經驗，找到可以更適切發揮、循序成長的控制平台；也就是，經由「差異化研發」斡旋出台灣汽車廠在跨國多層提攜網絡中「隱形手肘」的位置（鄭陸霖 1999）。裕隆從 1994 年開始轉型成功的經驗眾所周知，即便如此，論者仍可從「民族車」的角度將它視為「飛羚 101」失敗後對跨國企業的臣服。然而如先前所述，飛羚 101 案「雖說是民族工業夢想的終點，但也未嘗不是國際分工路線的起點」，從今日回頭看，「飛羚 101 案」的確比「大汽車廠」的幻象更值得紀錄在台灣汽車產業的發展歷史中。

（三）在跨界產業場域中擴大成長(1995-2003)

日產在 1993 年以後連續七年虧損，重新回到日產體系的裕隆反而趁勢在跨國協力網絡中尋找可以擴大成長的活動空間，朝車型開發與行銷服務的製造組裝上下游，逐步磨練與累積能力。日產採取縮減平台與放緩改款的措施來面對經營困境，但裕隆面對銷售端的競爭激

烈，很難長期沿用相同車款來爭取消費者的青睞，於是裕隆與日產間不對等互賴的關係開始產生微妙變化。原本技術母廠對提供車款小到噴漆顏色的規格都有嚴格管制，絕不能允許組裝廠任意調整，裕隆從爭取局部改裝開始，為工程中心的開發能量找到出口，而隨著日產危機加劇自顧不暇，加上改裝後銷售成績亮麗，差異化研發的自主範圍也跟著逐次擴大。

「學習」與「控制」正向來回滾動，於是裕隆從與日產邊折衝、邊摸索的關係調整與能力學習中，慢慢積累出可以辨識與言說的新分工模式。⁷ 1998 年，裕隆工程中心升級成為裕隆亞洲工程中心(YATC)，宣告它進入日產亞洲地區車型開發分工伙伴的位置，這種差異化研發所帶動的場域控制調整，進一步又為新的能力構築帶來契機。

日產菲律賓的投資案正是這種「學習／控制」正向循環地逐步滾動累積的例子，也證實了裕隆差異化研發所具有的區域競爭力，可以在日產總公司陷入困局時，取代並扮演有效的中介角色。1997 年日產宣佈與法國前國營汽車廠雷諾合作，全球汽車業界從當時還盛行的「規模經濟全球寡佔化」概念出發，幾乎一面倒地不看好。1999 年高恩接任日產總裁後宣佈「日產振興計畫」(Nissan Revival Plan)，大力推動重整，首先除國內關廠裁員外，也開始削減經營不善的海外據點，同年主動請恢復元氣的裕隆接手持續虧損的「日產菲律賓」，「亞洲工程中心」名正言順地進入日產亞洲左駕車的區域開發位置。裕隆以在台灣幾年來累積重新設計改型的開發能力為基礎，2000 年針對菲律賓市場推出 Sentra HV，上市後創造銷售佳績，連帶使得裕隆菲律賓廠迅速轉虧為盈，成功跨入東南亞汽車市場。

裕隆從台灣跨越到菲律賓，不僅只意味著企業控制範圍的地理擴

7 藤本隆宏的研究也準確地顯示，所謂「豐田體制」其實是從許多短期問題的解決中累積的歷史產物，逐漸由「解決迫在眼前的問題」提升到「解決問題本身」的理解，從「學習」提升到「準備學習狀態」(ready to learn)的能力構築過程。所謂豐田體制的體性同時具有浮顯的(emergent)與反思的(reflexive)特質。

張，也是在全新市場中演練整合開發、製造、行銷競爭力，以及提高裕隆在跨國多層提攜網絡中地位的機會。不管就前述的空間面、機能面或網絡面，我們都可以從「學習／控制雙元性」上觀察到往返累積的特性。裕隆夾著菲律賓成功的經驗，進而在日產邀請下轉進中國大陸，2001年5月與中國東風汽車合資成立風神汽車，並在廣州花都建立生產基地。

中國汽車產業過去在中國政府社會主義意識形態主導下刻意扶植重型車輛，轎車生產品質不高。近年來受到經濟成長帶動，轎車市場擴大而消費品質意識亦提高，是國際汽車產業在長年過度供給困局下的兵家必爭之地。中國開放市場後，一直試圖運用政策影響外資與國營企業合作，推動管理與技術革新，進而扶植具出口能力的大型汽車廠。也因此，雖然眾多外資爭相進入中國市場，但外資根據進入時的談判環境而有差別很大的經營環境，大抵上早期進入者（例如：本田、福斯）享受到較高的市場保護，然而在經營上也受到較大的限制（丸川知雄、高山勇一 2004）。

表四 裕隆汽車跨界產業場域的學習／控制動態

依場域動態分（年）	大事紀	學習面	控制面
1981-1990	開發新車／日產交惡／國產中止合作	從球體內推球／市場資訊回饋混亂且難以解讀	上下游連鎖緊張／惡化的學習平台
1991-1995	廠辦合一／放棄"YL"（裕隆）品牌	差異化研發／開發的前後工程	重新修補日產網絡／趁日產危機提高自主
1995-2003	亞洲研發中心／裕隆菲律賓／風神汽車／日產振興計畫與日產180計畫	銷售／生管／研發	區域跨國擴張／海外投資
2003-	日產V型復活／分割案／裕隆通用	移動通信技術／製造服務／銷售服務	維持垂直連結／結構洞的機會

東風汽車是中國第三大汽車廠，總公司位於湖北武漢，合作外資汽車廠包括日產、本田、標緻、雪鐵龍等。裕隆集團對於和中國汽車

廠合作並不陌生，中華汽車在 1996 年就開始進入中國福州設廠，同樣也是在技術母廠三菱經營陷入困境下大膽投資中國（見下節）。東風汽車的首選雖然是直接與日產合作，不過日產與三菱一樣陷入經營危機與企業重整的挑戰，投資中國的風險太高，而裕隆提供了「日產進入中國」與「東風接近日產」的中介平台。

日產先是邀請裕隆幫東風改裝設計 Altima 轎車，結果在中國市場的販賣成績非常優異，證實裕隆可以在中國市場延伸其差異在地化的開發能力。裕隆接收「日產菲律賓」後逆轉日產在當地市場的表現，加快了裕隆與中國東風汽車廠的合作腳步。於是在日產技術授權許可的基礎上，裕隆與東風在南方廣州成立風神汽車這個試點。風神汽車的初期資本額僅有 1.3 億人民幣，裕隆以研發模具作價，出資九千萬人民幣入股東風汽車集團。由裕隆負責設計改裝，風神生產製造。結果，投產不到一年便銷售五千多輛供不應求，成為東風汽車集團底下投資報酬率最高的單位。在國際汽車廠爭相進入中國市場，但卻苦於找不到與當地生產資源有效率連結並達到市場實績的控制平台時，裕隆差異化的車型開發能力，以及在製造管理與行銷通路上累積的經驗就更顯得珍貴。裕隆的中國投資持續成長，2002 年裕隆全年獲利中超過一半（約 27 億元）是來自投資風神的收益。幾年內風神汽車不斷擴大投資規模，不到四年銷售量已達七萬多輛，幾乎是奇蹟般的表現。

八、裕隆—日產 vs. 中華—三菱： 學習／控制的辯證

從裕隆的個案來看，技術母廠狀況不佳，雖然使後援減少（譬如日產與三菱都持續減少新車款），卻讓學習得快的下游組裝廠有更大的斡旋籌碼，使自己在國際分工體系中更不可或缺(indispensability)或

8 譬如豐田汽車之於國內的國瑞汽車，便一直能提供強勢車款與技術支援。

更具戰略價值。反之，技術母廠市場狀況極佳，則同屬一價值鍊的下游組裝廠自然也會跟著受益，⁸ 但是這不表示技術學習可以反映到產業場域中的自主性。這顯示出跨界產業場域企業主從關係中，「不對等」與「互賴」並存的微妙辯證。

順著不對等的權力邏輯，我們可以進而推論，技術母廠如果快速復元又將關閉下游組裝廠難得的自由空間。事實上，在高恩主政下日產確實在短短幾年內創造了快速復活的逆轉奇蹟，那麼裕隆的機會窗口(window of opportunity)是不是也跟著消失了？我們也可以想像另一種相反的場景，如果技術母廠未能脫離經營危機而一蹶不振甚至快速衰亡，那麼是否也將會對後進國家的成車廠構成「互賴」面的危機？事實上，三菱汽車的危機惡化就逼得中華汽車面對困難的抉擇挑戰。

裕隆與中華屬於同一企業集團，有許多相似之處；另一方面它們的跨國合作廠商日產與三菱都在同一時期經歷相似的危機與重整，卻有著天壤之別的結果。這些對比提供我們一個絕佳的視點：在控制諸多因素後觀察跨界產業場域本身的動態，易言之，後進企業與核心企業間的策略互動，如何牽動「不對等互賴」動態過程的擬自然實驗設計。

（一）「裕隆—日產」的場域變化：學習／控制的調整

相對於三菱與戴克結合成世界最大汽車廠的氣勢，日產於 1997 年宣佈選擇與法國雷諾合作時，飽受懷疑而被戲稱為「弱者與弱者的結合」。這反而給雷諾與日產的合作灌注必不可失敗的改革決心；而相對於三菱—戴克合作強調規模經濟與範疇經濟，日產—雷諾強調相互學習與機能互補，事後證明反而才符合「多層提攜網絡」的全球車想像。高恩接任日產總裁位置後宣佈「日產振興方案」(NRP)，很快在一年內先轉虧為盈，2000 年兼任執行長後推動「日產 180 計畫」，承諾要在 2005 年底前增加新車銷售一百萬輛，將獲利率提高到 8%，將負債降低到零（戴志言等 2003），結果在 2005 年 9 月便提前宣佈達成目標。日產與雷諾的結盟已經成為全球化激烈競爭的時代下，企業

整合異質資源，重新聚焦於經營核心，扭轉頹勢的經營典範。

但是在重建成功並進入整合期的「日產－雷諾」體制下，裕隆也跟著面對控制調整場域環境的嚴峻挑戰。隨著日產恢復元氣，在兵家必爭的中國市場中，高獲利率且運作順暢的風神合作案對於日產自然是個重要的切入平台，擁有品牌與技術優勢的日產開始要求入股風神。另一方面，日產奇蹟復活的經驗對企盼改善國營企業體質的中方，更是有莫大的吸引力。2002年9月，日產宣布和東風汽車簽約，將各自出資50%，成立「東風日產」公司。從網絡關係來看，這意味著原本存在於日產與東風之間、因而支持了裕隆中介角色的「結構洞」(structural hole)消失。表現超出原本預期的試點「風神汽車」的未來也變得曖昧不明，裕隆似乎註定只能退回海峽這一岸。在此情況下，裕隆的策略重點仍在如何調整與場域其他關鍵行動者間的關係，為之前積蓄的學習能力找到繼續滾動成長的控制平台。

「分割案」是裕隆的回答。首先，從原來的裕隆汽車中先分割出一家由裕隆持股60%、日產持股40%的新公司「裕隆日產」（總資本額30億元），日產則徹底退出裕隆汽車的經營，使裕隆汽車成為台方100%持股的公司（總資本額137億元）。新的「裕隆日產」公司負責原裕隆集團內除了製造以外、所有關於Nissan品牌的業務（產品設計、研發、採購及行銷），並且因為日產的高持股必須列入日產的財務報表，使裕隆得以分享更多日產集團內部的資源。對日產而言，風神既已證明具有高度獲利的能力，透過裕隆將40%的風神股權轉讓給「裕隆日產」，避免了與東風摸索合資經營模式的風險，接收並善用營運順暢的平台，完全符合其利益。

風神預定在2006年將年產能擴大到30萬輛，將一舉成為日產海外最大的生產基地。裕隆經由「裕隆日產」與日產緊密結合，風神這家共同合資成立的子公司也跟著轉化，使裕隆得以分享日產在中國佈局的商機與參與經營，維繫了伙伴地位的平台。台灣市場方面，裕隆日產因為被日產視為經營台灣市場的子公司，獲得日產總公司的全力奧援，順著日產轉型為高恩所謂「以設計見長的汽車公司」的動向，

新車款的導入將會更為快速，這對於專事製造的裕隆汽車也是一項利多。

日產資金全面退出後，裕隆汽車成為一家專業汽車製造廠，擁有高度決策自主，這大概是裕隆自從推動飛羚開發案以來最渴望的目標，研發工作也交由裕隆汽車所屬的「慶齡研發中心」擔綱。然而，這個分割後的「自主性」如果缺乏可以獲利的實際運用，將僅只是一個潛在機會，因此裕隆很快地便找到通用汽車，與其建立製造服務的合作關係。從此，裕隆進入了多客戶的製造服務業。如果說「裕隆日產」意在「經營依賴」，那麼成為 100% 台資企業的裕隆汽車則意在重新創造市場網絡的結構洞，以維繫在跨界產業場域中的「自主性」。

百分之百獨立的裕隆公司與通用汽車接著迅速在 2005 年 7 月合資成立「裕隆通用」汽車公司，雙方持股比例為 51% 及 49%。董事長由嚴凱泰擔任，副董事長由中國通用總裁 Kevin Wale 擔任。2006 年開始銷售由慶齡研發中心與通用汽車上海汽車設計中心(PATAC)共同設計的 Buick 品牌車款（經濟日報 2005/07/31），研發實際重心是在新店的慶齡研發中心，在台製造的部份也交由裕隆汽車負責。這個新的合作案如果成功，不僅可以消化掉裕隆製造設備閒置的產能，同時透過與通用的合作關係也得以接近到不同於日產的區域學習平台。

這裡，我們看到了一個接近「裕隆日產－裕隆」的平行合作架構，而且從開發端橫跨美中台的跨界合作來看，顯然是有考量到華人市場的區域整合潛能。換言之，不管對裕隆或通用而言，「裕隆通用」都是在中國大陸發展的一部活棋。而從網路結構來看，經過這番控制平台的調整，裕隆在國際整車製造廠之間，以及國際整車製造廠與中國大陸國營廠之間，都重新找到維繫自主性的「結構洞」，繼續扮演著第三者的微妙中間角色。

「學習／控制雙元性」提醒我們，場域環境的控制調整也將帶動能力學習的新挑戰。首先，成為多客戶的製造服務固然可以填滿製造設備與人員的產能，但一般而言混線生產多是同品牌的車款，多品牌多車款的混線生產極為少見，如何維持生產效率與品質，是裕隆生產

管理必須面對的挑戰。此外，透過「裕隆日產」與「裕隆通用」的雙邊關係安置裕隆參與中國汽車市場的策略位置，裕隆必須從中鍛鍊出價值附加的新能力才能維持，甚至創造未來的策略調整的選擇彈性。

裕隆繼續從球體外層的汽車消費經驗來看球體核心的研發，思考如何深化差異化能力，增加自身在跨界產業場域越來越複雜的全球多層提攜網絡中的不可替代性。裕隆設定自己加值能力的構築重心在於研發改裝與銷售服務，進而提出「移動價值鍊」的策略主軸，發展與車輛相結合的移動通信技術（TOBE 系統）。開發 TOBE 系統剛好符合這個結合「研發改裝」與「售後服務」的潛在利基，以駕駛者的生活為中心提供全方面資訊與服務，以強化裕隆在國際分工中的樞紐性。

（二）「中華—三菱」的場域變化：不對等互賴的動態

日產的快速復活為裕隆帶來緊縮成長的挑戰，結果裕隆透過產權分割的控制手段來創造 TBIF 中的生存利基與學習空間。在「裕隆—日產」的「不對等互賴」關係中，日產陷入經營危機反而給予了裕隆自主的空間，強化差異化研發實力、前往菲律賓投資、並前進中國大陸設廠。反之，日產奇蹟式地快速回復卻給予裕隆調整場域環境的嚴峻挑戰。這種對後進廠商而言逆向的成長關係清楚地顯示了，國際分工固然存在市場交易的互賴面向，但就其深層仍舊是不對等的權力依賴關係。不過，裕隆的回應也顯示了場域動態並非決定論的(deterministic)關係，控制策略的抉擇與執行是能力構築學習是否能延續的關鍵變數。

同樣，我們不免由此想到一個「非現實的揣測」：如果日產沒有快速復甦，反而陷入更深的危機，那麼裕隆是否就不會面臨危機？這是從 TBIF 的角度觀察後進國家產業發展經驗中「不對等互賴」辯證動態的有趣之處。同屬裕隆集團的中華汽車面臨的正是這樣的情境，相對於日產—雷諾的合作從不被看好，到最後創造了傳奇性的V型復活，提前在 2005 年 9 月宣佈完成重整計畫；三菱—戴克這組則開高走低，三菱甚至在 2004 年因為接二連三的弊案，社會信用幾乎破產。

這給予我們一個社會科學研究中難得的「準實驗對照組」。

首先比較這兩組「對偶控制關係」(binary control relationship)的相似點。裕隆汽車與中華汽車同屬於裕隆企業集團，不管出於應對技術母廠的經營危機，或者集團內部的資源流通與訊息學習，同樣摸索過相近的成長經歷。正如裕隆汽車的經驗，中華汽車的技術母廠三菱因債務纏身，新車款幾乎停止生產。在這段時間內，中華汽車同樣被迫必須自立更生，藉著改款 Lancer、Galant 等舊車型來維繫市場競爭力，並因此創造市場佳績。結果由於三菱的缺席，透過這些往復改款、從先期市場調查到設計開發的作業，中華汽車的亞洲技術研發中心(CARTEC)幾乎學會了汽車開發的全部流程。這些完整的歷練，加上中華汽車在製造管理上長期磨練出來的實力，奠定了往後與戴克集團合作的信任基礎。

中華汽車前往中國大陸投資的時間更是早於裕隆，早在 1995 年便帶領 35 家配合廠商，一起在福建建立東南汽車城。東南汽車至今已建立遍佈中國各省的 450 個直營據點。中華汽車介入經營後，東南汽車「菱帥」車款供不應求的市場表現，同樣也凸顯台方在這種投資組合中擔任中介的積極作用。戴克集團 2005 年在中國投資賓士車廠時堅持中華加入，便是基於中華汽車擔任中介者的優異表現。東南汽車在中國大陸的車市地位較低，為了灌注品牌支持以打開市場，中華也面臨過讓出股份，使三菱擁有 10% 的東南股權。換言之，中華的大陸投資也早於裕隆經歷中日台的不穩定三角關係。

再看對偶比較的另一端，相較於豐田與本田在國際汽車產業不振之際仍有優異表現，日產與三菱先是在整個九〇年代陷入嚴重的市場萎縮與財務危機。其後，兩家公司約略同時採取相當接近的重建計畫：包括尋求海外資金匯注、建立與其他國際車廠的合作關係、引入外國籍經理人推動重整、關閉工廠與精簡人事、放緩車款開發及減少汽車平台數。而由於日產與三菱的重整分別涉及雷諾與戴克的資金參與及經營合作，使得裕隆與中華同樣必須在微妙互動的跨界產業場域中謹慎選擇「控制策略」與「學習平台」。

2004年4月底，處於營運困境的三菱汽車因為被揭穿隱瞞設計瑕疵而受到輿論的嚴厲指責，在幾乎失去北美市場後日本國內市場也跟著重挫。三菱與戴克結盟時，曾經是廣為看好的組合。戴克擁有三菱汽車37%股份，原本計畫注入三千億日幣解救瀕臨破產的三菱，最後卻無預警地宣佈放棄援助三菱，消息傳出震驚世界車壇。

才不過幾年，日產達成世界汽車業界最高的營業利潤率，三菱則陷入史上最大赤字，僅能靠著三菱集團的資金回填做困獸之鬥。一個開高走低，一個開低走高，短短幾年間，日產與三菱的命運戲劇性地交叉而過。如果三菱汽車經營快速惡化甚至破產，對中華汽車將是沉重打擊，因為三菱汽車不但擁有中華汽車19%的股份，除了一部份商用車型外，中華汽車的車款可說全數仰賴三菱，換言之，中華汽車可能要面臨斷糧的危機。

中華與裕隆最大的差異，如前所述，是國際技術母廠的重整際遇。三菱在失去戴克奧援後，除了靠三菱集團的資金救急外，事實上僅能從縮小經營規模下手。三菱快速失血必須迅速穩住陣腳，找到新的定位與布局，在此存亡關鍵之際，中華汽車宣布投入百億日圓資金（折合新台幣約30億元），參與三菱的增資重建計畫，開創了後進國的成車組裝廠逆向投資技術母廠的先例（中國時報 2004/05/22）。中華汽車的動作其實並不令人意外，因為三菱正是它經營生存的直接環境，在變局中掌握三菱重建的決策方向、確保中華在國際分工體系調整中的成長機會，自然是首要的控制目標。

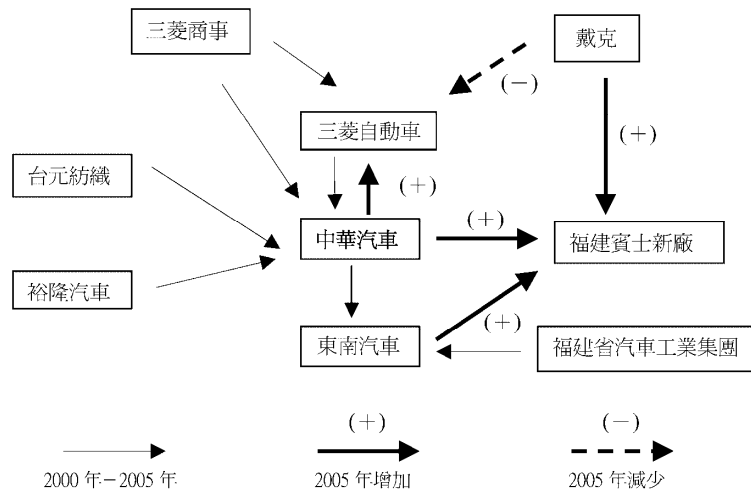
對於三菱而言，在從北美市場挫敗撤退，國內市場又必然面臨萎縮下，中華在台灣維繫三菱的品牌市佔、在中國成功建立東南汽車，成為三菱在亞洲市場僅剩的珍貴活棋，將中華納入除了資金效果外，更有穩定控制環境與策略執行的重要性。由於三菱惡化的情勢甚為嚴酷，一般預料最有可能的發展方向是，成為一家專注於經營品牌與引擎車台的汽車公司，至於開發、製造與銷售則盡量交由可以信任的外部跨國合作網絡來完成；我稱此為汽車產業的「耐吉(Nike)化」（掌握品牌行銷與關鍵零組件優勢）。這與中華汽車入資三菱後經營策略

的定位相當吻合。中華汽車表示將與三菱在「兩岸事業經營體制」、「擴大發展東南汽車」以及「產品研發設計」等三個層面，積極擴大雙方合作關係；而三菱汽車則將中華汽車及東南汽車，設定為三菱經營中國大陸市場的最重要策略伙伴，逐步將三菱汽車的轎車，MPV 及輕型商用車等產品，導入東南汽車在中國市場進行產銷。

另外一個三菱將朝「耐吉化」發展的徵兆是，2005 年底中華汽車發表由其主導開發設計的國產豪華轎車 Grunder。這款新車在日本舉行的三菱全球經銷商會議上亮相，除可望獲得三菱美國、澳洲廠生產採用車型外，中華汽車還有機會取得日本三菱認可，成為 Grunder 全球主要外銷基地。三菱所預想的重整動作甚至還更大，「基於產品策略的改變」，不擬在日本開發新一代的轎車，因此明確向中華表達在台開發日規版本的 Grunder，並同時釋出生產權的意願（工商時報 2005/07/04）。

事實上，亞洲已成為三菱孤注一擲的最後腹地。三菱最新的重建計畫把亞洲市場三年 80% 的成長當成目標，並將車體搭載率 60% 以下的半製品輸出也都納入營收，這個調整的跡象一方面支持專注於引擎與底盤開發的大方向，也透露出中華在三菱重建計畫中的關鍵位置。「中華—三菱」經過這番控制平台的調整已經發展為緊密的策略伙伴關係，中華也直接扮演技術母廠區域佈局的樞紐角色。

另一個與「裕隆通用」案相當近似的場域控制發展，是中華與戴克集團的合作案。原本中華與戴克是透過三菱中介的間接關係，然而，戴克幾乎在停止金援三菱的同時，直接與中華接觸商議在中國合資生產賓士車廠的計畫。東南汽車一開始表達要跳過中華，直接與戴克合資，但戴克長期觀察中華與裕隆在三菱與日產切入中國市場上扮演的中介角色，堅持一定要有中華汽車參與；最後演變成由戴克與中華先合資成立香港戴克控股公司，再與福建汽車合作的折衷模式。東南汽車與戴克生產賓士車的計畫，結果看來雖與風神案相近，但當中跨界產業場域控制平台的形成過程卻大異其趣，這當然也反映了戴克集團本身同樣處於經營危機的情勢。



圖三 中華汽車場域網絡的位置調整

從網絡結構來看，圖三簡單描繪出 2005 年前後中華汽車在所處跨界產業場域中網絡位置的調整。粗線顯示 2005 年之後環繞三菱汽車投資關係有所變化的部份，其中粗虛線說明了戴克大幅降低對三菱資金灌注的同時，而粗實線則顯示中華逆向投資三菱，加強了雙方合作關係的層級。另一方面，中華、戴克、東南又另起爐灶，合資在福建成立了賓士新廠。換言之，中華汽車在分別強化與三菱、戴克的合作關係後，享有粗虛線消失後出現「結構洞」所帶來的自主優勢，無形中提高了市場網絡中相對控制關係的地位。另外，國內市場方面，如同「裕隆通用」案一般，中華與戴克另外成立合資的新公司，雙方持股比例同樣為 51% 與 49%，負責在台行銷與銷售 Chrysler 與 Jeep 兩個品牌，重建戴克在台的銷售體系，而國產車的部份一樣交由中華汽車生產。

總之，排除這兩組對偶關係的相似性，日產與三菱重整時所帶動的跨界產業場域動力，才是影響裕隆與中華有不同機會與挑戰的關鍵。中華跟裕隆都透過重新調整、併入以技術母廠為中心的跨國網絡的形式，消弭不確定性所帶來企業關係的緊張，並把握危機中潛伏的

成長機會，穩定了多邊學習(multilateral learning)的跨界產業場域環境。「裕隆一日產」、「中華—三菱」的關係變得更加緊密的同時，也各自開啓了自主發展的可能性。技術母廠的境遇決定了裕隆與中華面對「學習／控制」課題時的不同選擇與挑戰，然而即便在這種外部的巨大影響下，在地企業的控制策略仍然保留著自主發展、構築能力學習平台的空間。「三菱、戴克、中華、東南」以及「日產、通用、裕隆、風神」之間網絡關係的微妙變化，意味著什麼樣「依賴管理」的情勢？裕隆與中華能否成功管理這個更為複雜的控制平台，以支持新的能力構築過程？從 TBIF 的理論角度出發，台灣汽車產業真正有趣的發展才剛剛開始。

九、結論

以下將分三部份為本文總結：(1)重新整理 TBIF 理論的內涵與組成概念，以釐清與 GCC 以及世界體系的理論系譜關係；(2)以 TBIF 理論重估台灣汽車產業的發展，說明企業個案與產業層次之間的分析關係，並就研究方法總結 TBIF 理論的相對優勢；(3)說明 TBIF 理論在後設理論層次上避免重蹈決定論的取徑，尤其是側重其對「鑲嵌學習」的強調，並藉對比「自由市場論」與「依賴發展論」這兩個理論結盟的競爭提案，凸顯 TBIF 理論在分析後進國家產業升級上的優越性。

（一）「跨界產業場域」：從 GCC 的原點再出發

TBIF 理論是從發展社會學的危機中走出新路的一項努力。面對經濟全球化與自由市場論的挑戰，發展社會學局限在國界之內強調國家的指導性或者生產網絡的在地性已經不足以應對，反而很容易與全球層次上「自由市場論」所預設的那種「非社會的價格機制」(asocial price mechanism)形成分析上的同謀。本文認為，重新恢復傳統發展理論強調共時與整體性的批判觀點，將焦點擺置在核心與邊陲的權力控

制關係，才能夠藉著在全球層次上提出自由市場論的替代觀點，徹底避免同謀的可能陷阱。然而，發展社會學之所以逐漸放棄圖一象限 IV 的理論傳統，便是因為意識到決定論缺陷下而往在地層次調整的結果。因此，TBIF 理論所提出與試圖面對的挑戰更精確地說是：如何在避免決定論下，有效結合圖一中象限 II 與 IV 的分析視野，以準確掌握全球化經濟中後進國家企業的發展機會與限制。

在 TBIF 理論所意圖發展的理論空間中，Gereffi 所提出的 GCC 可說是最為接近的既存理論。它直接承續世界體系理論的傳統，強調將分析單位放在貫穿上下游的跨國產業網絡，並繼而指出核心國家企業在「買方驅動」與「生產者驅動」不同類型商品鍊中持續的宰制角色。藉著區隔出「買方驅動商品鍊」，它得以凸顯全球資本主義在品牌、行銷、零售上的新競爭重心、「第三世界工業化」的特殊性與局限性，以及東亞 OEM 製造出口的相對成功與先進性（相對於其他後進區域）。然而，GCC 理論仍有其內在的根本難題，不同於象限 I 中 Amsden 的「後進追趕學習」，或者象限 II 中 Storper 的「在地聚集學習」，只要它一直停留在構造分析而未能提供中程的過程分析，它就會持續受困於「核心企業驅動」與「在地產業自主」的模糊緊張（詳見第五節），不是淪為局限於在地層次產業分析的全球產業背景——在此它跟各種符合自由市場論的「全球價值鍊」(global value chain)可以等同換置——便是重蹈 Booth 所批評的後設理論的決定論陷阱，單方面強調核心國家「買主」或「生產者」企業的主導作用。

不同於 GCC，TBIF 理論從發展社會學的歷史「體檢」開始，釐清當代全球化現實下發展社會學所必須克服的根本知識挑戰。相較於容易流於上下游框架的「鍊」(chain)，TBIF 理論鎖定「場域」(field)的概念。這使得 TBIF 理論可以更有力切斷社會學者退回到「在地＝社會」的學科直覺，不將商品鍊（或者「價值鍊」，Gereffi 自己也漸採取此概念）僅當成分析背景或分類工具來便宜運用，或是將核心與邊陲企業在 GCC 不同部門的分工當成是各自在地鑲嵌的「比較利益」的反映（這正是本文所謂象限 II 與象限 III 合謀的常見論述）。原本

具有世界體系與依賴理論背景的 GCC 理論，如此容易跟自由市場論並置混用，不能不說是理論內部發生了問題。而「跨界場域」的概念從一開始便框限了研究者超越「在地 vs. 全球」的二分架構，處理後進企業與核心企業在同一產業平面內「同時性」的、「跨國界」的互動關係。

其次，「跨界場域」的概念為發展社會學在全球層次上「質疑價格市場」的這個更根本的決裂點，開啓了充分的理論支援。相較於「鍊」這種矮小的概念（即便在網絡分析的傳統中，「鍊」都是一個明顯貧乏的觀念），「場域」可以說匯集了經濟社會學在強調「市場作為社會鑲嵌」（而非抽象的價格機制）上所累積的衆多因果機制的理論模型，這包括各種蘊含權力的競爭控制策略(Fligstein 1990)、組織學習模仿的許多制度性社會過程(DiMaggio and Powell 1991)、文化分類慣習(Zelizer 1983, 1989)，以及結構化支配的場域動力(Bourdieu 1984)。正如 Richard Scott (1995)所言，組織與經濟社會學的這些衆多分析觀點已經準備好進入分析全球層次的經濟互動，只是缺少一個從發展社會學的核心延伸出去的銜接架構；TBIF 理論正可以提供這樣的平台。

TBIF 理論標示「產業」一詞，顯示了對於集中在「單一產業」內進行跨界場域分析的強調。GCC 理論當年區分出買主與生產者驅動的 GCC，在第三世界工業化的爭議中適時發揮了重要的區辨作用，但是如前所述，在國際產業環境日益複雜的激烈變化下，這組概念已經漸漸失去準確度，甚至過早偷渡結論或限制了我們對企業在 TBIF 中「學習／控制過程」的更細密理解。以汽車產業而言，如果我們沒有想當然爾地接受「生產者驅動」的論斷，其實會發現它同時也可以是買主驅動的商品鍊，就像 Apple 與 Nike 的控制力還包括了綿密的製造專利與關鍵零組件控制等「生產者驅動商品鍊」的特質。

TBIF 維持了 GCC 分析的空間廣度，但是將產業區辨的分析焦點，由核心企業的特質，轉移到構成不同產業場域技術底層的產品架構，關注其特色與變動如何影響了其上跨越國界的企業互動。例如汽

車產業走向多層提攜網絡的分析便為「裕隆的生存利基如何可能」提供了關鍵的佐證。相反地，模糊地將所有產業劃分為「生產者驅動」或「買主驅動」，反而很容易讓我們在研究之初便將「預設的」規模經濟，歸因於「預設的」生產者驅動 GCC。

TBIF 理論並不一定與 GCC 理論有所衝突，它們都延續了世界體系理論對於以「更大單位」、「同時性互動」、「權力控制」來理解後進發展經驗的分析傳統。相反地，GCC 理論有必要繼續向 TBIF 的理論方向進化，以維繫它當初在發展社會學的理論平面上浮出時被寄予的厚望，或者最起碼避免落入與自由市場論合謀的命運。TBIF 理論與 GCC 理論一樣，在強調後進國家產業升級的可能性時，都試圖脫離世界體系後設理論的核心決定論。然而，GCC 因為缺乏有關後進學習的理論視野，加上強調核心企業以「買主」或「生產者」的角色驅動商品鍊，遂陷入自己編織的內部矛盾。TBIF 理論拋棄了 GCC 過於早熟的預設結論，對焦到「後進學習」本身的動態過程，尤其是它鑲嵌於 TBIF 中的限制與機會，事實上有助於 GCC 理論維持其本色。

（二）再訪台灣汽車產業：全貌與差異

由 Evans 的依賴發展理論出發分析台灣汽車產業的發展，在政府退出三角聯盟並採取自由化政策後，遂得出本地汽車產業只能迅速衰退的悲觀結論。弔詭的是，這個結論同時也被政府讓位給市場後，價格競爭的放任市場將驅動「全球寡佔化」的推測所強化。本文再訪台灣汽車產業，從台灣成車與汽車零件產業持續成長的趨勢質疑依賴發展論的悲觀論斷，同時也由 TBIF 技術底層的產品架構，切入反駁「全球寡佔化」的想像。

國際汽車產業並非由抽象的「自由市場」(market)或全能的「跨國公司層級」(hierarchy)所統理，而是日益與「多層提攜網絡」(network)相結合的跨界場域。八〇年代以前的汽車產業，無論福特主義或豐田主義，都是以在地產業聚集為重心，也被視為標準的民族工業，政策上多強調自給自足的進口替代政策。八〇年代以降，尤其是經過九〇

年代大規模合併後的沈澱調整，單純規模經濟的「全球寡佔化」已被證明是扭曲的「全球車」想像，「多層提攜網絡」開始取而代之。各國汽車廠如同棲息在國際分工生態中的物種，必須靈活地搭建與調整各種互賴關係，才能在弱肉強食的市場競爭中維持獲利成長的利基。

本文重估台灣汽車產業的發展經驗，從汽車產業場域變化的動態來看位居其中的台灣汽車廠的學習成長，並以裕隆汽車為主、中華汽車為輔進行更為貼近場域動態過程的個案剖析。裕隆的自主研發如何在惡化的關係中面臨學習障礙，裕隆與中華如何從調整依賴關係中摸索新的學習平台，如何循序轉型在區域生產網絡中提升能力構築，如何從「多層提攜網絡」的場域態勢與技術母廠的弱化中找到互補的成長空間，而裕隆與中華的能力成長又如何帶來核心企業控制關係的緊張，日產與三菱技術母廠的不同市場表現如何導致後進企業依賴管理的差異挑戰，裕隆與中華又如何透過調整控制策略來摸索新的學習平台。從這些相關問題出發，本文得以借助個案分析之利，累積許多將社會鑲嵌的分析擴大到跨越國界產業層次的理論啟發。

本文的用意並非全面反駁既有文獻的歷史詮釋（如張文），亦非將裕隆與中華汽車的經驗界定為一種發展奇蹟的成功模式，而是希望跳脫過去的理論窠臼，揭露與確認被排除在既有理論視野之外的產業事實，從裕隆與中華在跨界產業場域中能力構築學習與依賴關係控制的辯證過程，來充實與展示 TBIF 理論相較於其他理論，更能回應全球化下後進產業升級現實的理論內涵。要擺脫以「國家政策」或者「抽象市場」為中心的有限視野，我們不能單純停留在產業層次的總體資料反駁；為了要深入到跨界產業場域中分析後進企業如何透過斡旋，調整與核心企業的不對等互賴關係，以尋求學習成長的空間，我們有必要採取貼近企業經營層次的個案分析。

本文選擇裕隆與中華汽車為分析對象的理由如第一節所述，它們的技術母廠日產與三菱（分別構成裕隆與中華的微視場域環境）是經歷過相近重建過程的日資企業；而其重建結果的差異又構成強烈對比，可以凸顯「不對等互賴」的場域動態。雖然裕隆與中華的高本地

資本組成與其市場佔有率，具有相當的代表性，但它們自然不能窮盡台灣的汽車業者。正如之前再三強調，本文從產業總體層次的數據反駁，進入到裕隆與中華的個案分析，是基於從企業經營層次的細部觀察來充實與展示 TBIF 理論內涵的方法考慮，而非意圖將產業層次的分析化約到企業層次。

現在讓我們回到產業層次來觀察台灣汽車產業的場域面貌。制度學派的場域理論一直強調，企業所採取的策略不見得出自精明的理性計算，競爭環境越是不安定與不確定，透過競爭對手間相互觀察模仿之下，原本少數企業採用的策略或組織模式就越容易在產業場域中擴散(DiMaggio and Powell 1991)。裕隆設計改型後的車款在台灣獲得成功，進而參與國際車廠的國際分工與海外擴張，降低投資中國市場的風險。這種獨特的定位，在競爭日益激烈之下，很快擴散成為台灣汽車成車廠的特殊經營利基。中華汽車於 1999 年成立「亞洲技術研發中心」，與三菱協同開發亞洲車種，同年福特六和成立了設計暨技術中心，兩年後（2001 年）更擴大成立開發設計中心，國瑞汽車則於 2000 年成立技術工程中心，並開始參與豐田母廠的新車開發先期作業。

這當中福特六和與國瑞汽車因為技術母廠持股佔多數，而且母公司的市場表現也優於日產與三菱，在車輛開發與銷售上的自主選擇性便相對較小，主要在配合技術母廠的區域分工佈局上扮演技術支援的角色。國瑞汽車透過跟豐田強勢母廠緊密聯繫，近幾年來不僅技術能力提升快速，市場表現也一直保持佳績（台灣汽車市場佔有率的變化，參見表五）。福特汽車的組織架構較為分散，台灣開發設計中心是本地福特六和積極向總公司爭取的結果。福特六和 2004 年並斥資十億元，全面提升廠區軟、硬體設備，包括增設新產品生產線、擴建設計中心與新建物流中心，積極向總公司爭取台灣成為福特集團亞太休旅車生產重鎮，屆時福特六和產製的 Escape、Tribute 運動型休旅車，將不只是少量外銷東南亞及中國，而是有計畫、有規模地外銷澳洲及日本等亞洲國家（自由時報 2004/10/11）。

表五 台灣汽車市場佔有率變化(1994-2003) (%)

年	廠名	裕隆	福特六和	中華	三陽	國瑞	其他
1994		13.6	21.0	26.6	10.9	16.4	11.5
1995		15.5	24.0	25.1	9.7	16.7	9.0
1996		17.8	21.6	21.2	11.1	22.1	6.2
1997		20.9	19.0	26.9	7.1	18.9	7.2
1998		20.8	18.7	27.4	8.5	18.9	5.7
1999		19.5	15.0	27.8	11.2	21.8	4.7
2000		20.1	16.5	25.7	9.9	23.0	4.8
2001		19.4	16.0	27.6	6.0	24.1	6.9
2002		16.4	17.4	29.3	2.6	27.2	7.1
2003		18.0	18.4	23.8	1.8	27.3	10.7

資料來源：台灣區車輛工業同業公會(<http://www.ttvma.org.tw/cht/information.php>)

此外，裕隆延伸這些學習累積的能力到海外，參與跨國公司區域布局的模式也同樣可見於其他業者。裕隆與中華因為有較高的營運自主性，透過與中國當地車廠合資成立整車組裝廠，參與了中國汽車製造廠的興建與營運，例如裕隆與東風集團、中華與東南集團合資分別在廣州與福建設立 15 萬與 30 萬輛產能的工廠。國瑞汽車與福特六和為外資主控，則是透過原有國際體系，支援技術母廠在中國大陸的合作事業。福特六和所設計的 Metrostar 車型在中國大陸市場銷售情形不惡，產能持續追加；國瑞汽車支援中國豐田所生產的各型車系，也成為中國大陸市場的銷售主力。儘管裕隆、中華、國瑞、福特六和與國際汽車生產網絡的連結方式各有不同，前二者透過交易「外部化」的合作網絡，後二者則透過「內部化」的組織平台。⁹但綜合言之，台

9 Kenney 與 Florida(1993)對於日本豐田與美國通用汽車廠間合資設廠的個案研究深具啟發性，能夠幫助我們將企業層級(hierarchy)想像為一個跨越國界的產業場域，並觀察其中控制與學習交錯的動態。此合資計畫的首要目標是將通用原本設在加州佛雷蒙(Fremont)的舊廠，改造成一個豐田式管理經營的新汽車廠(NUMMI)。站在豐田的立場，這一計畫讓豐田可以接近美國市場且避開貿易摩擦，提供了密切蒐集產品市場資訊的管道，以及學習接近美國市場的設計／開發／行銷方式。而對於通用而言，這一合資案可以改善營運不良的工廠，近距離地觀察與學習豐田及時生產的管理模式(Hill 1987)。儘管合資廠地理上處於通用的母國境內，但對於豐田與通用而言更重要的空間意義乃是，經由兩個企業組織邊界的重疊(overlapping)所刻意創造出來的「內部化的知識空間」。在此TBIF中，知識所具有的「在地社會性」可以在雙方人員緊密接觸的日常營運基礎

灣汽車廠商所具備的生產、研發能力，已經被國際汽車集團視為經營中國與東亞區域市場的重要資產與伙伴。

從民族車的角度來看，或許台灣汽車廠並未在國際汽車產業中佔有一席之地；但是從規模經濟的全球寡佔秩序崩解、多層協力網絡勃興的趨勢來看，台灣所扮演的隱形中介角色固然仍有待理論解明，但絕不可輕易忽視。而隨著國內整車廠與國際母廠共同開發適合亞洲車型與改裝的新戰略佈局，零組件廠經由實際參與到設計開發的經驗，也得以在一個開發製造／行銷更為緊密結合的產業交易環境中，學習培養自主的技術能力，並支援中心廠在國際分工中取得更大、更靈活的移動綜效。就經驗現實來看，台灣汽車廠雖然並未扮演國際汽車產業的軸心角色，但是如果配合(1)中國龐大的廉價勞力與內需市場所給予中國政府的政策槓桿，(2)世界市場長期不景氣與激烈競爭給予核心母廠的利潤壓力與談判弱勢，(3)汽車產業一直被認定的「規模經濟」特質等條件來看，台灣內需市場狹小的汽車產業竟然能夠以「內部化」或「外部化」的形式參與中國市場的投資競爭，只有更加凸顯台灣個案作為理論異例的特殊性與啟發性。¹⁰

最後，除了「外部化」與「內部化」之外，有許多成車廠（例如，羽田、三富、大慶、三陽等）已經消失在台灣汽車產業的舞台，也是不爭的事實。羽田與三陽都曾採取裕隆自主研發的成長路徑，但最後仍不敵大環境的惡劣衝擊陸續倒地。羽田試圖跳脫核心企業控制，從與裕隆相近的替代技術來源尋求擺脫引擎技術的依賴，同樣也

上被接觸到，符碼化資料的障礙可以在循環不已的問題解決(problem solving cycles)中被穿透，在實作磨合中雙方得以學習到各自欠缺的默會知識(tacit knowledge)。如果說成立合資廠的動機在於意識到需要「學習以便控制」競爭環境的不確定性，那麼在合資廠的建立與運轉中所面對的，則是如何「控制以便學習」的挑戰。Kenney與Florida的研究詳細記錄了豐田將彈性生產體系（包括建立上游零件供應體系、生產流程中激發員工貢獻知識與能力、以及較為穩定的勞資關係等），移植到這個原本以大量生產的福特主義方式所組織起來的汽車廠時，如何面對習於不同管理組織的工會、經理階層以及一般線上工人的抗拒。Florida最後論證：所謂的「日式」的彈性生產模式雖然源生於特殊的文化歷史脈絡，但其組織模式並非無法被複製與移植(Dore 1987)。他們的研究凸顯了單一企業「內部化」架構底下的TBIF動態，並且也具體顯示了「控制與學習的雙元性」是我們觀察TBIF中的產業升級過程一個不可輕視的核心概念。

10 日本學者伊藤信悟(2005)便從日本汽車零件廠與台灣汽車零件廠攜手到中國投資的現象，發展出「台灣活用型」投資的類型概念。

彰顯了控制策略與學習平台間具有緊密的結合。正如我們在裕隆與中華汽車的個案中所看到的，與先進企業維持合作關係固然有互賴與互利的面向，但對於後進產業升級而言，更根本的事實卻是結構上的「權力不對等」。日產與三菱這兩家技術母廠面臨重整危機之際，反而是裕隆與中華可以伸展過去自主研發所累積的實力，擴大在TBIF中生存利基的機會。這種「負向的成長關係」細緻地揭穿了當中更根本的權力面向。同樣的，一旦日產開始恢復元氣，裕隆的生存空間就跟著面對日產控制策略的擠壓，而必須要重新「調整控制以便延續學習」；相較之下三菱重整失敗便給予中華較大的自主空間，甚至可以透過投資三菱降低外在經營環境的不確定性。

本文進行裕隆與中華個案分析的目標是，透過「學習／控制雙元性」與「不對等互賴」來解明產品架構變動中的「跨界產業場域」動態，並非將整體產業層次的分析化約到單一個案的層次，以掩飾依賴的事實並用偏差的選樣來製造「奇蹟」。後者這種解讀可說完全逆反了本文自始對TBIF的理論定位，也就是在一個非決定論的基礎上重新復活世界體系理論的傳統視野，以對抗自由市場論的理論獨佔，並切斷社會學在地產業分析與自由市場論的合謀。換言之，不管是「外部化」的裕隆與中華、「內部化」的國瑞與福特六和、或者羽田與三陽失敗的「自主化」，都指向了TBIF理論所揭穿的發展現實：後進企業必須在核心企業的既存事實之前尋求生存空間與升級機會。就像裕隆並不代表台灣汽車產業的成功，羽田也不代表台灣汽車產業的失敗。比起傳統依賴發展理論藉著預設某個具有同質代表性的「民族企業」——譬如，政府扶植的大汽車廠、自主研發時的裕隆、堅持自主研發的羽田——以停留在「產業層次」進行分析，TBIF理論的優點正是，它允許我們從後進企業與核心企業環繞著「控制／學習」的辯證角力中區辨出不同的發展路徑，再從當中歸納出差異與共通的產業觀察，因而有助於我們掌握「學習／控制雙元性」中蘊含的成長機會。

（三）TBIF 的新視野：不對等互賴中的學習與控制

「全球化」不僅是當代後進國家經濟發展的嚴肅課題，也是發展社會學理論的重大挑戰。從 1980 年代中期開始，在自由市場的全球化論述威脅下，傳統左翼思想在背後支撐的發展社會學遂面臨危機，開始有了像「依賴發展」理論般，與強調國家中心的發展國家論相結合的調整。發展社會學者近年來的產業研究主要集中在圖一中的象限 II，著力於解析在地產業經濟的社會文化鑲嵌。相較於「發展國家 vs. 自由市場」在全球化課題上的針鋒相對，社會學者的立場可以說曖昧地游移於兩個結盟路徑上，與前者結盟靠近 Evans 的「鑲嵌自主」架構，與後者合謀則是以在地鑲嵌解明「比較優勢」。本文試圖提出發展社會學介入全球化爭議的「第三條路」，¹¹ 結合圖一象限 II 與象限 IV，這意味著回歸到傳統依賴與世界體系理論，將全球層次經濟分工視為權力與控制關係的視點。

TBIF 理論，繼承了圖一象限 IV 的理論傳統，強調跨國界經濟關係的權力內涵，具體而言，是技術母廠對後進國家下游企業的控制。裕隆與中華的比較分析，更凸顯了技術母廠市場地位的影響力。但如本文一開始所言，關鍵的課題是：TBIF 理論在復甦象限 IV 理論傳統視野的同時，如何避免其被詬病的決定論陷阱？我認為這個理論問題可以正面轉述為以下看似矛盾、但更具操作意義的研究問題：如何建立由後進企業與先進企業的權力關係切入來解明後進企業自主空間與成長機會的置疑架構？本文展示了 TBIF 理論的解決方案：(1) 採取「跨界場域」的觀念來避開「全球」與「在地」因果決定優位的無謂爭議，(2) 留意不同「產業」的產品結構底層及其變化對交易網絡的衝擊，最後(3) 由「學習／控制雙元性」的角度來解析「不對等互賴」的產業動態。

不同於 GCC 理論部門獨立的「構造分析」，TBIF 理論並不將研究精神放在勾勒整個上下游商品鍊各個部門，而是將心力放在與後進

11 關於社會學的在地產業分析（圖一象限 II）所面臨的三個理論結盟選擇，請見圖一中跨越象限 II 與鄰近象限的三個橢圓形。

企業最直接相關的那些相鄰部門的「跨國介面」，試圖將其打開為一個相互影響的跨界場域，進行後進企業與核心企業在那個關鍵聯繫面上策略互動的過程分析。在分析此發展過程時，TBIF 理論只要求將焦點集中於三組概念上：場域技術底層的「產品結構」、「學習／控制雙元性」、以及「不對等的互賴」。希望本文針對台灣汽車產業的經驗分析，已經適切地展示了來回穿梭於這三組概念的理論視野與分析風格。

不同於 Booth (1985) 之後許多包括「後現代」、「歷史社會學」等避免後設理論決定論的提案，本文在理論的自我設定上刻意保留從經驗研究中進行理論歸納的空間（同樣的理由，批判 GCC 的分類是早熟的偷渡結論），也希望透過經驗分析來「實質化」(substantiate) 概念間的扣連性。「學習／控制雙元性」與「不對等互賴」都是刻意由看似對立的概念所組合而成，用意不在期待概念自身演繹出因果命題（事實上這增加了困難度），而在提示理論觀點與分析焦點，以便輔助個別產業的經驗研究累積歸納性的命題。除此之外，TBIF 理論意圖藉著將分析焦點對準「學習」這個衍生與容受「產業自主性」的關鍵過程來避免決定論的陷阱，發展出不同於 Amsden 的「後進追趕學習」與 Storper 的「在地聚集學習」的「場域鑲嵌學習」觀點。更直接地講，不同於其他學者回應 Booth 挑戰的方式，我的理論後設是：一個關注於學習動態的理論不可能，或者起碼不容易，陷入決定論的陷阱。

關於跨界產業場域中的交換關係，「自由市場論」強調放任市場自由競爭可以調節眾多經濟單位的分散利益，達成各個參與單位的最大可能效益。相反地，依賴理論則強調，後進企業建立與跨國企業的交易合作乃是併入到由後者掌握優勢的不平等關係中。在這個根本爭議上，TBIF 主張面對以下的事實：國際分工體系的合作關係同時存在著利益分享與權力不均，也就是本質為「不對等的互賴」。

「不對等互賴」與「學習／控制雙元性」一樣，並不僅止於經濟市場，而是人類社會非常基本普遍的構造（例如：學校中的教師與學

生、家庭中的父母與子女、工廠中的雇主與勞工）。然而，自由市場論面對 TBIF 的交換關係僅單方面強調「互賴性」，而對立的依賴理論則一味強調其「不對等性」。發展社會學如果要突破這種不必要的理論僵局，真正面對當代全球化複雜現實的研究挑戰，本文所建議的理論出路是，以 TBIF 為分析單位，將置疑焦點重新定位在解明「不對等互賴」的產業動態，尤其是當中學習與控制的辯證。

進一步言，回到產業升級的關鍵課題——能力學習，前述兩個對立理論模型也都流於靜態；用藤本隆宏教授的說法，都僅僅停留在市場的「表層競爭」。自由市場論與國家中心論其實都過度窄化了（核心與後進）企業在跨界產業場域中經濟交易與技術經營的實作過程。前者強調放任自由市場才能提供正確誘因，理論預設具有高度理性的企業（極大化效益的函數）會做出恰當的投資行為；後者則主張，本國企業需要價格扭曲來誘導出擺脫依附的投資行為（如果再不知振作，就用公營企業來取代自利的私營企業），而跨國企業也需要價格扭曲來降低技術保護的誘因，增進技術轉移的動機。

然而，「動機形成」其實並非產業或企業升級的核心，而是在如何克服學習障礙、累積學習能力的問題上。就此而言，藤本隆宏針對豐田體制歷史演化的經驗研究充分顯示，所謂「學習」往往是一種在企業日常經營與交易流程的問題解決循環中非意圖的能力演化(evolutionary learning capability)。如果「學習」可以跳脫「動機形成」的理解架構束縛，那麼將「學習」視為是跟「控制」互為表裡的過程便不難理解。如果我們的推論至此可以成立，那麼我們可以從前述兩個（與 TBIF 理論競爭的）理論結盟提案針對「不對等互賴」的立場，看出其各自處理能力學習的局限。

自由市場論在強調「互賴」時，囿於理論前提僅能停留於比較利益的靜態均衡，而忽略了深層競爭的能力構築學習。另一方面，即便修正版本的「依賴發展論」給予後進國家的政府一些斡旋三角聯盟的政策空間，但如本文前述，仍未能在分析上給予企業本身經營活動足夠的理論關注，尤其是看不到在跨界產業場域中發揮策略控制與能力

學習的自由度。這兩個理論模型所面對的是非常相似的理論兩難。「自由市場論」的理論性「機會成本」是：比較利益的靜態均衡保證其「看不見的市場之手」可以調節出經濟單位間最大範圍「互補性」的論點，但同時也犧牲了無法處理「透過能力學習創造競爭優勢」的產業升級關鍵過程。

相似的情形也發生在對立的依賴理論，既然將跨界產業場域化約為「不對等交換」的剝削關係，後進企業獲致「自主性」的唯一可能便是脫離資本主義世界體系。修正版的「依賴發展論」雖然藉強調國家角色來保證資本主義體系內一定程度的發展可能，但是後進企業的「自主性」理論上只能在國家與跨國企業談判所開啓的框架下發揮。如果允許後進企業透過在跨界產業場域內學習／控制的交叉經營「直接」獲得成長空間，那麼「國家」在依賴發展理論中的必要性與軸心性便有被翻覆(negate)的危險。

TBIF 理論所提示的「鑲嵌學習」觀點不只是一個替代性的學習理論，而且還是更切合於後進發展國家產業升級處境的較佳理論。將經濟社會學的社會鑲嵌延伸到全球層次的跨界產業場域（也就是擺脫社會學者進行社會鑲嵌分析時錯誤直覺的「在地框架」），可以解除依賴理論如果「不守住國家」便將向自由市場論的抽象市場投降的憂心（事實上更糟糕的是，由於缺乏這種理論視野，它還在「全球寡佔化」上不設防地擁抱了自由市場論的規模經濟論述）；而這也正是發展社會學擺脫在「發展國家 vs. 自由市場」的爭議當中缺乏自主性的曖昧位置，藉助經濟社會學的復甦力道，重新站回到當代全球化核心發展課題的契機。

誌謝：感謝接受採訪的裕隆公司經理與工程師，アジア經濟研究所佐藤幸人費心安排日本汽車產學界的訪談。本文草稿於輔仁大學管理學院研討會、政治大學社會學系、中研院社會學所，以及於個人網站上發表時透過不同方式給予回饋的朋友。作者最後要感謝論文兩次送審期間所收到評審與編委會的寶貴意見，這篇論文如果沒有這些一針見血的精闢批評不可能有順利完成的可能。

參考文獻

- 丸川知雄、高山勇一(2004)グローバル競争時代の中国自動車産業。東京：蒼蒼社。
- 工商時報(2005)台製汽車 整車外銷 明年開枝散葉。曾建華，p. 11 產業，7月4日。
- 中國時報(2004)三菱重建 中華汽車投資30億元。尤子彥，B2財經要聞，5月22日。
- 木野龍太郎、長沢伸也(2004)日産らしさ、ホンダらしさ。東京：同友館。
- 自由時報(2004)台灣車輛奔馳全球市場。高嘉和，p. 29，10月11日。
- 伊藤信悟(2005)急増する日本企業の「台湾活用型対中投資」～中国を舞台とした日台企業間の「経営資源の優位性」補完の構造～。收於みずほ総研論集 2005年Ⅲ号，頁107-141。東京：みずほ総合研究所。
- 邢慕寰(1995)台灣經濟發展的經驗——正面與反面的教訓。收於高希鈞、李誠主編台灣經驗再定位。台北：天下文化。
- 柯志明(1993)台灣都市小型製造業的創業、經營與生產組織：以五分埔成衣製造業為案例的分析。台北：中央研究院民族學研究所。
- 徐進鈺、鄭陸霖(2002)全球在地化的地理學：跨界組織場域的統理。都市與計畫 28: 391-411。
- 孫震(2003)台灣經濟自由化的歷程。台北：三民。
- 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。
- 張振邦(1999)台灣汽車工業發展的政治經濟分析：一個歷史結構的觀點。國立中山大學政治研究所碩士論文。
- 張家銘、吳政財(1997)奇蹟與幻象：台灣汽車產業的發展經驗。東吳社會學報 6: 1-44。
- 經濟日報(2005)裕通汽車誕生 我整車廠邁向國際。洪士傑，C5版產業趨勢，7月31日。
- 遠見雜誌(2004)回首來時路——裕隆用擦邊球策略壯大自己。高勝凱，213期，頁89。3月1日。
- 數位時代雙週刊(2002)由做中國人的車，到做消費者的車，裕隆從座椅角度和車主品味深植技術。盧諱緯，9月1日。
- 鄭陸霖(1999)一個半邊陲的浮現與隱藏：國際鞋類市場網絡重組下的生產外移。台灣社會研究季刊 35: 1-46。

- (2006)全球化下發展理論的再訪與重建：從「全球商品鍊」到「跨界產業場域」。投稿中。
- 劉進慶(1992)台灣戰後經濟分析。台北：人間。
- 聯合報(1997)帶我們前進的是一頭羚羊 骨董車市的新歡「飛羚」。51版汽車天地周報，5月8日。
- 戴志言、劉弘雁、石育賢(2003)裕隆汽車之變革契機分析。車輛工業月刊 113: 54-56。
- 謝國雄(1997)純勞動：台灣勞動體制諸論。台北：中央研究院社會學研究所。
- 瞿宛文(1998)產業政策與連鎖效果：台灣塑膠原料業發展的因素。台灣社會研究季刊 32: 83-124。
- 藤本隆宏(1997)生産システムの進化論：トヨタ自動車にみる組織能力と創発プロセス。東京：有斐閣。
- (2001)世界自動車産業に新たな道提示日産提攜の歴史的價值。週刊ダイ：116-119。
- (2003)能力構築競争。東京：中央公論新社。
- Amsden, Alice H. (2001) *The Rise of "the Rest": Challenges to the West from Late-Industrialization Economies*. Oxford, New York: Oxford University Press.
- (1994) Why Isn't the Whole World Experimenting with the East Asian Model to Develop?: Review of the East Asian Miracle. *World Development* 22(4): 627-633.
- Arnold, W. (1989) Bureaucratic Politics, State Capacity, and Taiwan's Automobile Industrial Policy. *Modern China* 15: 178-214.
- Balassa, B. (1988) The Lessons of East Asian Development: An Overview. *Economic Development and Cultural Change* 36: S270-290.
- Becattini, G. (1990) The Marshallian Industrial District as a Socio-Economic Notion. Pp. 37-51 in *Industrial Districts and Inter-Firm Co-operation in Italy*, edited by F. Pyke, G. Becattini and W. Sengenberger. Geneva: International Institute for Labor Studies.
- Berger, P. L. (1986) *The Capitalist Revolution: Fifty Propositions about Prosperity, Equality, and Liberty*. New York: Basic Books.
- Booth, David (1985) Marxism and Development Sociology: Interpreting the Impasse. *World Development* 13: 761-787.
- Bourdieu, P. (1984) *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Burt, Ronald (1992) *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. MA:

Harvard University Press.

Cheng, Lu-Lin (1996) *Embedded Competitiveness: Taiwan's Shifting Role in the International Footwear Sourcing Networks*. Ph.D. dissertation, Department of Sociology, Duke University.

—— (1998) Wheeling the Cycle Up: Firms, OEM, and Chained networks in the Development of Taiwan's Bicycle Industry. pp. 5-33 in *The Bicycle Industries in Taiwan and Japan: A Preliminary Study Toward Comparison Between Taiwanese and Japanese Industries Development*. (with Yukihiro Sato) Tokyo: Institute of Developing Economies.

—— (2001) Sources of Success in Uncertain Markets: Taiwanese Footwear Industry. Pp. 33-53 in *Economic Governance and the Challenge of Flexibility in East Asia*, edited by Fredric Deyo, Richard Doner and Eric Hershbert, New York: Rowman & Littlefield Publishers.

Corbridge, Stuart (1990) Post-Marxism and Development Studies: Beyond the Impasse. *World Development* 18: 623-639.

DiMaggio, Paul J., and Walter W. Powell (1991) The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Field. Pp. 63-82 in *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, edited by Walter W. Powell and Paul J. DiMaggio. Chicago: University of Chicago Press.

Dore, R. (1987) *Taking Japan Seriously: A Confucian Perspective on Leading Economic Issues*. Stanford: Stanford University Press.

Ernst, Dieter (2006) Searching for a New Role in East Asian Regionalism. Pp. 161-187 in *Beyond Japan: The Dynamics of East Asian Regionalism*, edited by Peter Katzenstein and Takashi Shiraishi. Ithaca: Cornell University Press.

Evans, P. B. (1979) *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State and Local Capital in Brazil*. Princeton, Princeton University Press.

—— (1995) *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. New Jersey: Princeton University Press.

Fligstein, Neil (1990) *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Frank, Andre G. (1992) The Development of Underdevelopment. Pp. 94-104 in *The Political Economy of Development and Underdevelopment*, edited by Charles K. Wilber. New York: Random House.

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. London: Praeger.
- Gereffi, Gary, and Jennifer Bair (2001) Local Clusters in Global Chains: The Causes and Consequences of Export Dynamism in Torreon's Blue Jeans Industry. *World Development* 29(11): 1885-1903.
- Gereffi, G., and Fonda (1992) Regional Paths of Development. *Annual Review of Sociology* 18: 419-448.
- Hamilton, G., and C. S. Kao (1990) The Institutional Foundations of Chinese Business: The Family Firm in Taiwan. *Comparative Social Research* 12: 135-151.
- (1987) Max Weber and the Analysis of East Asian Industrialization. *International Sociology* 2: 289-300.
- Hill, R. C. (1987) Global Factory and Company Town: The Changing Division of Labor in the International Automobile Industry. Pp. 18-37 in *Global Restructuring and Territorial Development*, edited by Jeffrey Henderson and Manuel Castells. Newbury Park, CA: Sage.
- Johnson, C. (1982) *MITI and the Japanese Miracle*. Stanford, Stanford University Press.
- Kenney, Martin, and Richard Florida (1993) *Beyond Mass Production: The Japanese System and its Transfer to the U.S.* New York: Oxford University Press.
- KIM, E. M. (2000) The Development of Producer-Driven Commodity Chains in the Automobile Industry in Korea: Relations to Japan and the United States. *International Studies Review* 3(1).
- Lipietz, A. (1987) *Mirages and Miracles: The Global Crisis of Fordism*. London: Verso.
- Mouzelis, Nicos P. (1988) Sociology of Development: Reflections on the Present Crisis. *Sociology* 22: 23-44.
- Piore, Michael J., and Charles F. Sabel (1984) *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.
- Reich, Robert B. (1990) *The Power of Public Ideas*. MA: Harvard University Press.
- Samuel, P. L. (1979) *The Rational Peasant*. Berkeley: University of California Press.
- Scott, W. Richard (1995) *Institutions and Organizations*. London: Sage.
- Sklair, Leslie (1994) Capitalism and Development in Global Perspective. pp. 165-185 in *Capitalism and Development*, edited by Leslie Sklair. New York: Routledge.
- (1988) Transcending the Impasse: Meta-theory, Theory, and Empirical Research in the Sociology of Development and Underdevelopment. *World Development* 16:

697-709.

Storper, Michael (1997) *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. NY: Guilford Press.

Sturgeon, Timothy (1997) *Does Manufacturing Still Matter? The Organizational Delinking of Production from Innovation*. Berkeley, CA: University of California.

Tyson, Laura D'Andrea (1991) They Are Not Us Why American Ownership Still Matters. *The American Prospect* 2(4): 37-49.

Vandergeest, Peter, and Frederick H. Buttel (1988) Marx, Weber, and Development Sociology: Beyond the Impasse. *World Development* 16: 683-695.

Zelizer, V. A. R. (1983) *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New Brunswick: Transaction Books.

—— (1989) The Social Meaning of Money: "Special Monies". *American Journal of Sociology* 95(2): 342-77.

Wade, Robert (1992) East Asia's Economics Success: Conflicting Perspectives, Partial Insights, Shaky Evidence. *World Politics* 44: 270-320.

Wallerstein, Immanuel (1974) The Rise and Future Demise of the World Capitalist System: Concepts for Comparative Analysis. *Comparative Studies in Society and History* 16(4): 387-415.

—— (1994) Development: Lodestar or Illusion?. Pp. 3-20 in *Capitalism and Development*, edited by Leslie Sklair. New York: Routledge.

說自己的故事而又足以動人

鄭陸霖

這篇論文對我而言既是個新的起點，也是個段落的終點。1996 年完成博士論文 *Embedded Competitiveness* 時，並沒有發展理論的念頭。博士論文處理的是國際運動鞋產業的採購／供應網絡，兩年多在東亞區域的許多「地方」穿梭，進行跨界的田野調查(trans-border field work)，最強烈的感受便是那種無形中將價值鍊上眾多跨越國界的經濟人捆綁在一起的場域動態。我選擇一個現實上最符合對立理論（抽象價格市場）的產業個案(most likely case)來進行社會學研究，目的就是要在全球層次上質疑主流經濟學，同時打破社會學者根深蒂固的訓練直覺(trained intuition)。現在想來，雖然經過這些年來的研究累積，如今提出 TBIF 竟有種回到十年前「原點」的感覺。

在〈隱形的手肘〉(invisible elbow)的論文中，我甚至故意提出「社會學式謬誤」(sociologistic fallacy)來刺激思考。但結果證明，儘管指導教授的 GCC 概念常被引用，打破在地框架的分析觀點仍舊很難傳遞給學界。大部份的社會學者仍習慣於將「全球市場」讓給經濟學，後來我稱之為一種分割學術領土的「合謀」(conspiracy)；而經濟社會學的盛行也沒有讓我們把台灣研究推到全球層次理論與現實挑戰的風暴中心，「社會鑲嵌」始終留步在「國境之內」。這讓我回想起在 Duke 求學時跟指導教授的許多爭議，也越來越肯定我當時對 GCC 根本局限的質疑。我需要一個「容易溝通但不容易妥協」的概念，經過十年的摸索，我終於在 TBIF 理論上找到思考與溝通的新落腳。

1990 年離開台灣前往 Duke 時，我曾在自己的筆記本寫下：「發展社會學是後進國家的一般社會學」。這句話 16 年後我仍舊相信，只是當初的樂觀，如今已變得悲觀與沉重。後進的學術圈很難擺脫以先進國家學圈的眼光來看待自己，從台灣作為「中國研究的實驗室」，到冷戰對立中的現代化模範，到發展理論爭議中奇蹟的「異例」。回想起來，「台灣」在因應西方學圈需要時浮現，也在西方流行理論框架下呈現出殊異的「台灣形象」。西方典範的關注決定了我們身價與身影的浮沈。如今關愛眼光轉向中國，台灣的理論形象也跟著模糊，書寫台灣的國際出版機會、研究台灣的國外獎助逐漸縮水，學術 TBIF 的變化於是帶來台灣學者自我定位的危機，我們需要摸索「說自己的故事而又足以動人」的劇本，這是隨著國際市場水漲船高之際書寫台灣時很難想像的困境。

在這種龐大的後進學術焦慮中，我從周圍同事身上慢慢找到一些「可能性」的啟發。謝國雄、吳乃德甚至汪宏倫的作品都從建構台灣為一個「理論個案」中同時界定出台灣的「特殊性」與「一般性」，它使得「研究台灣」

成為國際學圈要解決勞動體制、侍從主義等一般性理論問題時必須要面對的對象。我這次發表的論文，回到發展社會學這個當初出發時的理論母體，回顧理論交鋒的歷史曲折，來「界定台灣」與「提出理論」，或許只是一番拙劣的模擬，但這畢竟是個起點，而我在自己研究領域中也有需要面對的特殊文脈。

因此，讓我回到的自己的學術脈絡，藉釐清前面提到的「國境之內」來結束這篇告白。鞋廠是八〇年代底台灣產業外移的第一波，我的博士論文因此也被視為最初的「台商研究」。「台商研究」不管其理論含意如何模糊，顧名思義一定程度上已經保障了我們的特殊性，但我始終對於「台商研究」保持畏懼，因為它似乎承載著「在地性」傳統理解的印記。要不被當成是文化歷史或後殖民遺緒的區域延伸（「帝國之眼」？），便是框限在台商如何鑲嵌到投資當地的制度環境。在國際學圈目光轉向中國轉型時順勢找到台灣的卡位點（「台商是中國研究的新實驗室？」），可以有效回應SSCI的國際發表壓力，同時又似乎符合全球化下「研究台灣」的精神。學者生產論文，如同廠商生產商品，同樣都受到TBIF的牽制與促動。在越來越困難的學術TBIF中生存，研究「台商在中國」尤其是個可以理解的回應。

〈幻象之後〉要被歸類為「台商研究」未嘗不可，我也樂觀其成。這或許是我們在學術TBIF中扮演隱形手肘的控制策略，也是學習成長的聰明對策。但我希望傳遞的訊息是：如果我們能將分析單位提升到區域或全球經濟的層次，能夠挑戰全球市場這個社會學鑲嵌分析的理論禁地，將台灣廠商放到動態變化的各種TBIF中，我們將會發現不管「南向」或「西向」、「向上」或「向下」，台灣與台商一直都是全球產業變動的核心故事。Nike、Apple、Wintel……的故事背後都有台灣，沒有台灣都將會是不同的景象。「台商研究」應該可以在TBIF中找到更寬闊的舞台——如果我們願意重新檢視社會學傳統直覺的可能陷阱，並將「社會鑲嵌」的社會學想像力推向全球市場。

對於我們這種後進國家的學術發展而言，SSCI的發表點數不會是適當的成長指標，它跟我們對台灣的理解以及國際學圈對台灣的重視，起碼不必然成正比。究竟「台商研究」會將台灣建構為一個全球化時代的「理論個案」？還是成為「中國內部區域研究」的台灣註腳？仍有待時間證明。面對未來的台灣研究與台商研究，TBIF如果能夠提供一點思考的新線索與可能性，盡到社群成員的一點參與對話的責任，我將會很高興。論文出版本來就是學術對話的一個環節而已，希望對照之下不會讓這篇幕後告白更顯得多餘。