

台湾社会阶层研究专辑

闽台区域研究丛刊

►►(第四辑)

福建师范大学闽台区域研究中心 编
本辑执行主编 蔡秀玲

MINTAI QUYU YANJIU CONGKAN DI SI JI

- 台湾中产阶级形成的政经背景分析
- 台湾中小企业主经济思想行为探究
- 台湾中产阶级“炼狱”时代的到来
- 台湾中产阶级现状及发展趋向探析
- 当代台湾低下阶层的社会构成分析
- 台商阶层现状特征及发展趋势简析
- 当代台湾女性就业歧视及其原因分析



海洋出版社

95.7

台湾社会阶层研究专辑

闽台区域研究丛刊

(第四辑)

福建师范大学闽台区域研究中心 编
本辑执行主编 蔡秀玲

海洋出版社

2004年·北京

图书在版编目(CIP)数据

闽台区域研究丛刊. 第四辑, 台湾社会阶层研究专辑/
福建师范大学闽台区域研究中心编; 蔡秀玲分册主编.

- 北京: 海洋出版社, 2004. 12

ISBN 7-5027-6287-6

I. 闽… II. ①福…②蔡… III. ①福建省—地方史—丛刊②台湾省—地方史—丛刊③阶层—社会结构—研究—台湾省 IV. K295-55

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 142809 号

海洋出版社 出版发行

<http://www.oceanpress.com.cn>

(100081 北京市海淀区大慧寺路 8 号)

北京海洋印刷厂印刷 新华书店发行所经销

2004 年 12 月第 1 版 2004 年 12 月北京第 1 次印刷

开本: 787mm × 1092mm 1/16 印张: 9.75

字数: 250 千字 印数: 1~1000 册

定价: 16.00 元

海洋版图书印、装错误可随时退换

目 次

台湾中产阶级形成的政经背景分析	蔡秀玲 (1)
台湾中小企业主经济思想行为探究	蔡秀玲 柳 杨 (7)
移居大陆——大选之后台湾中产阶级效应	陈晓枫 (14)
台湾中产阶级“炼狱”时代的到来	许彩玲 (21)
试论台湾中产阶级的地域分布	柳 杨 (30)
台湾工业化以来中产阶级状况分析	马萍萍 (38)
台湾中产阶级对两岸关系的态度及成因	吴庄莹 (44)
台湾中产阶级现状及发展趋向探析	李永生 (50)
透析台湾大资产阶级	陈美云 (56)
当代台湾低下阶层的社会构成分析	林晨萍 (63)
从低层阶级看台湾的贫富问题	杨美景 (71)
浅析当前台湾失业群体的特征、危害及其政策性根源	兰荣禄 (77)
当前台湾劳工失业问题浅析	柳 杨 (83)
台商阶层现状特征及发展趋势简析	林善波 (91)
社会流动与台湾社会的转型	张 宇 (99)
台湾社会阶层及社会流动中的族群差异——一种从教育差距角度的解释	洪 力 (105)
台湾妇女的经济贡献及其社会经济地位分析	陈美云 (112)
当代台湾女性就业歧视及其原因分析	张 洁 (119)
台湾通婚性移民衍生的社会问题——由外来的新娘谈起	陈 蘋 (126)
台湾“大陆新娘”的边缘心态及其社会救助	陈桂蓉 (132)
向往与迷惘, 失望与期盼——台湾移民的归属心态浅析	李劲松 (137)
台湾人口老龄化的经济安全需求与对策分析	苏美祥 (143)

台湾中产阶级形成的政经背景分析

蔡秀玲

摘要：中产阶级的形成是世界各地现代化进程中的普遍现象，但在不同的国家和地区，由于其所处的经济、社会和政治背景不同，中产阶级产生的条件和构成也不完全相同。台湾的中产阶级具有其不同的定位，它是台湾特有的工业化和资本主义发展以及政权体制发展的产物。

关键词：台湾 中产阶级 政经背景

亚里士多德曾说过，当中等收入者群体弱小无力并且组织很差时，国家就会分裂为穷人和富人，由于二者是天然的敌人，在政治上往往互相排斥，很难妥协，就会导致社会不稳定。而作为既有秩序之基础的中产阶级在社会中占据主流，那么这个社会就会变得稳定、理性，有利于建立符合大多数人利益的公平、公正的政治制度与经济制度。半个多世纪以来，伴随着工业化和城市化的不断发展，台湾的社会结构发生了巨大的变化，已从一个农业社会变为一个多元化的工商社会。中产阶级迅速兴起，成为一支重要的社会力量，深刻地影响着台湾社会的经济政治、社会和文化等各方面的发展。

一、中产阶级的内涵与台湾中产阶级定位

在世界各地的现代化进程中，阶级阶层的变动尤其是中产阶级的兴起和壮大是一个具有普遍意义的现象。19 世纪的美国、欧洲社会是如此，20 世纪的东亚社会也是如此。但对于中产阶级的概念，学术界却至今没有形成一致的看法，对于中产阶级的划分标准也没有一个统一的尺度。

（一）中产阶级的内涵

1. 马克思对阶级及中产阶级的论述

马克思是最早论述阶级及社会分层的经典社会学家之一，他一生致力于社会阶级的研究，并第一个发展出有系统的、综合的和有创意的社会阶层化理论。他对阶级的基本看法，是以生产方式，尤其是以生产关系中的生产资料所有制为其重心，他认为，整个资本主义社会中除了对立的两大阶级——资产阶级和无产阶级，还有其他多种多样的中间集团，他们并不属于以上任何一个阶级，在生产资料方面也没有任何共同的关系。因此，马克思将其称为“中间阶级”，而且还预测随着资本主义的发展，“介于以工人为一方和资本家、土地所有者为另一方之间的中间阶级不断增加，中间阶级……直接依靠收入过活，成了作为

社会基础的工人身上的沉重负担，同时也增加了上流社会的社会安全和力量。”^① 并且，这部分“中间阶级”随着生产方式的不断演变而必然带来一种分化，就是“中层等级的下层，即小工业家、小商人和小食利者、手工业者和农民——所有这些阶级都降落到无产阶级队伍里来了，……。”^② 因此马克思曾预言，在资本家与工人对抗中，那些介于资本家与工人间的中产阶级，将随着时代的演进而日益式微。

2. 韦伯学派对阶级及中产阶级的论述

韦伯对阶级的看法是脱胎于马克思，他对阶级所下的定义是：（1）一群人有着共同的生活命运；（2）这些共同命运经由拥有财物收入机会的经济利益而表现出来；（3）而且是通过物品或劳动力市场情况而表示出来。

韦伯指出阶级具有两个特征：（1）阶级情况是以财产关系来界定（这一点看法与马克思相似）；（2）各类的财产与各种的服务是通过市场表现出来。韦伯认为市场情况是决定个人生活机会的基本条件。所以，阶级情况，就是市场情况。就经济学意义而言，中产阶级，尤其是新中产阶级就是依靠人力资本所建立的一个新兴社会阶级。

（二）台湾中产阶级定位

台湾的中产阶级是特定的经济、政治结构所孕育出来的社会群体，政治经济结构对于台湾中产阶级的形成与性格，具有积极的塑造和消极的抑制作用。

有关中产阶级的定义，在台湾的诸多文献中众说纷纭，也无定论。台湾著名的社会学教授许嘉猷采用了密尔思（C. W. Mills）的观点，密尔思在其著名的《白领阶级：美国的中产阶级》一书中，将中产阶级分为旧中产阶级与新中产阶级。认为旧中产阶级包括农民、商人与自由专业人员；新中产阶级则包括经理人员、受薪的专业人员、销售人员与办公室职员。但密尔思在其著作中没有提出中产阶级的界定标准，许嘉猷教授认为从该书名中，可以很容易看出中产阶级的第一个界定标准，是其职业必须是属于白领者而非蓝领者。另外，他认为密尔思所谓的旧中产阶级，主要为独立的、自由的、自营的小农、商人和专业人员。这种旧的中产阶级有一共同的特性，即他们主要是自营作业，即既不是大老板，又不是受雇于人，而新中产阶级当中，不论是经理人员、受薪专业人员、销售人员与办公室职员，他们所显现出来的阶级特性，就是受雇于人。因此，许嘉猷教授认为中产阶级的界定，必须遵循二大原则，第一，其职业必须是属于白领者；第二，其阶级身份必须是自营者或受雇于人者。^③ 也就是说中产阶级是自营或受雇于人的白领者。同时许教授又对旧中产阶级做了区分，将旧中产阶级定义为自营者，而将新中产阶级定义为受雇者。

同样，萧新煌教授也认为，大致可以把台湾的中产阶级看成为战后社会经济变迁的产物，他把中产阶级分为“旧中产阶级”和“新中产阶级”，认为新中产阶级主要是以技能、学历和文凭为取向的事业及管理人才，而旧中产阶级，主要则是指自营小店店主和自雇工作者。

①《马克思恩格斯全集》第26卷，第2册，人民出版社1973年版，第653页。

②马克思、恩格斯：《共产党宣言》，人民出版社1963年版，第46页。

③萧新煌主编：《变迁中台湾社会的中产阶级》，远流图书公司，1990年版，第58页。



台湾另一社会学者蔡淑铃教授叙介了 Wright 对中产阶级的定义，Wright 以是否有效地控制生产性资财来定义阶级，他认为生产性资财有三种：（1）与生产工具有关的资财；（2）组织性资财；（3）技术、文凭等资财。认为那些拥有生产工具的人包括资产阶级与旧中产阶级，而那些没有拥有生产工具的人，又可以区分出两类来：一类是新中产阶级与劳动阶级。新中产阶级虽然和劳动阶级一样不占有生产工具，但是他们和劳动阶级不同的是，新中产阶级可以通过有效地控制组织性与技术性的生产资财。新中产阶级人数的多寡，与成员的组织性与技术性水准的高低有关。

笔者认为 Wright 的定义较为允当，按照该定义，只要有效地控制生产性资财（除了资产阶级）就是中产阶级，而不论他是由于控制了生产性资财，还是组织性或技术性资财。少量掌握生产性资财的人是旧中产阶级，当然，这里少量的界限以自营为准，而掌握组织性或技术性资财的人就是新中产阶级。

根据以上标准，可以把中产阶级分为三类：第一类是为政府部门和私人企业部门所雇用的中上级工作人员，这其中包括对于他人的劳动力拥有控制权的管理阶层（即拥有组织性资财）和对于自己的劳动拥有相当程度的自主权，但对他人劳动力无控制权者（例如科学研究人员，机器设备管理和维修人员，设计部门的专业人员，金融部门工作者以及中上级军公教人员，这批人可归入控制技术性资财）两种；第二类是与政府或企业部门并无隶属关系的专业或自由职业者，如律师、医师、会计师，以及从事文艺工作的知识分子，他们是控制技术、文凭等资财的一类人；第三类人则为自雇的小资产阶级，这些人以自我劳动或家族劳动力的自我剥削方式从事生产制造或销售买卖，这其中的一些人也拥有少量的资本或简单的生产工具，也雇佣少量他人劳动力。上述的分类实际上包括了相当复杂的中产阶级的构成部分，在这三类人中，第一和第二类的中产阶级具有以下共同的特征：（1）具有中等以上的收入；（2）具有相当程度的教育水平；（3）从事非体力劳动。

以上三类人是台湾特定的经济、政治结构所孕育出来的社会群体，台湾的经济政治对于中产阶级的形成具有特殊的作用。

二、台湾经济发展与中产阶级的崛起

1949 年国民党政权退台后，经过三年的经济恢复，从 1953 年起开始实施第一期四年经建计划，经过 1963 年的进口替代工业化时期。1964 年台湾经济开始走上起飞之路。经过 60 年代出口导向发展以及 1974 ~ 1985 年的第二次进口替代工业化，台湾经济迅速发展。工业化和高度的经济成长，带来了人民物质生活的富裕、教育水准的提高、大众传播媒介的发达和社会的多元化，这些都为台湾的社会、政治变迁提供了必要的经济条件。当然经济变迁和社会、政治发展的关系不是线性的直接关系，如同恩格斯指出的：“社会的政治结构绝不是紧跟着社会经济生活条件的这种剧烈变革立即发生相应的改变。”^① 但经济的发展必然推动社会阶层的分化，使新兴阶级力量逐步壮大。

在台湾经济发展过程中，有两个事件深刻地影响了台湾的阶级关系，一为 50 年代推动的土地改革，其次为 60 年代开始的快速工业化过程。这两个事件都与台湾中产阶级的兴起

^①恩格斯：《反杜林论》，《马克思恩格斯选集》第3卷，人民出版社1995年版，第446页。

有着直接或间接的关系。

(一) 土地改革重塑新的阶级关系

台湾光复初期,农业是整个经济中的最重要生产部门,工业生产也是以农产品加工为主,需要农业提供原料。因此,农业如能迅速发展,不仅能够带动农产品加工业的发展,而且能够奠定经济进一步发展的基础。但当时农民的生产意愿不高,生产效率极低,其主要原因是因为农户中以佃农为主,耕地主要集中在少数地主手中。为突破这一瓶颈,台湾当局决定推行土地改革,以耕者有其田为最终目标,并以和平渐进的方式分三个步骤进行。

1. 三七五减租

台湾当局于1949年4月公布“台湾省私有耕地租用办法”及有关的法规,1951年5月由台湾“政府”完成立法程序,颁布“三七五减租条例”。通过实施三七五减租,降低了佃农的租佃成本,增加佃农的收益,有助于当局实施耕者有其田政策。

2. 公地放领

光复时,台湾“政府”接管日据时代各级公有及日本人私有的土地约18万公顷,为了使这些耕地得到充分利用,1951年,台湾“政府”公布施行“台湾省放领公地扶持自耕农实施办法”,通过公地放领,使自耕农拥有土地所有权。

3. 实施耕者有其田

为扶持半自耕农成为自耕农,台湾当局于1953年1月公布施行“耕者有其田条例”,规定凡私有出租耕地,地主可以保留相当于中等水田3公顷,或旱田6公顷,超过部分由政府征收,转放给现耕农民承领,政府征收土地补偿给地主的地价,根据耕地主要作物全年收获量的二倍半计算:以实物土地债券七成,公营事业股票三成,搭配付给地主。

通过土地改革改变了建立在土地所有权基础上的生产关系,制造了大量的自耕农,使战后台湾可以在小农阶级为主导的社会结构上重新塑造新的阶级关系。同时,大量的农业资本转化成工业资本,使许多地主在转化为城市本土工商业阶级的过程中成为大资产阶级和中产阶级。其后,台湾当局以强制的政策手段将农村资源挤压转移,以此作为推动初级工业化的基础。20世纪50年代台湾工业化略有进展,也培植了一些新兴的资产阶级。

(二) 快速的工业化过程造就了中产阶级的迅速崛起

1. 20世纪60—70年代末开始崛起

60年代中期,随着世界科技的发展,西方发达国家开始把技术含量低的工业转移到第三世界国家和地区。由于战略地位的重要等原因,台湾成为美国和日本极力扶植的对象。台湾当局也适时地利用了这种国际经济发展的潮流,采取各种措施吸收外资,发展劳动密集型加工出口工业,经过“进口替代”和“出口导向”两个经济发展阶段以及三个“四年计划”后,到60年代中期,台湾实现了从传统农业主体经济向现代工业主体经济的转变。大量农业人口涌向城市,产业工人不断增加,从60年代初的100万人增至60年代末的200多万人,工业经济迅猛发展,产业工人开始成为社会主体。这一阶段,大量的中小企业蓬勃兴起。

台湾的企业结构是以中小企业为主的,根据统计,雇佣工人在30人以下的企业达到85%以上,雇佣工人100人以下的企业则高达97%。中小企业的大量存在主要有以下几个



原因：(1) 中国人特有的“宁为鸡头，不为凤尾”，喜欢自立门户当老板的心态，这种心态的存在，虽然使得一些企业规模不易扩大，但也造就了不少自立成功，具有相当活力的一批中产阶级。(2) 岛内市场不平等分配。20 世纪 50 年代在进口替代政策保护下的企业，已基本占有了台湾岛内市场，新的企业要进入台湾岛内市场并不容易，外销市场的广大空间也就成为中小企业的出路。(3) 台湾地区工业化的分散进行。中小企业，特别是小企业，主要是以业主本身或家庭劳动力的自我剥削方式经营的，当然也有少数雇用劳动力。在都市地区，大企业的制度比较健全和规范，而且对劳动市场也具有相当的支配权，所以中小企业一般是往乡镇地区发展，以便利用雇佣未进入或暂时退出劳动市场的妇女劳动力或利用农闲时期闲置的农业劳动力。(4) 一些政策法规有助于中小企业的生存。台湾当局为了鼓励中小企业发展出台了不少的政策、法规保护中小企业生存和发展。例如 70 年代不少地方倡导“客厅即工厂”，这就有助于家庭式零部件加工生产的发展，此外，法律上也规定雇用工人在 30 人以下的工厂不具有成立工会的条件，这都有助于中小企业的迅速发展。

经济的快速发展，社会形态也必然发生相应的变化，特别是大量的中小企业的蓬勃兴起，造就了相当数量的以中小企业主队伍为主的旧中产阶级的成长，同时包括中上层管理人员和专业技术人员在内的新中产阶级也有一定程度的发展，中产阶级作为一个主体阶层也就开始形成。

2. 80 年代后的迅速兴起

1973 年以来，台湾经济经历了两次的石油危机和资本主义世界经济衰退的冲击以及邻近国家和地区的激烈竞争，逐步丧失了廉价劳动力的优势，开始强调产业升级，提高资本技术密集层次，着重发展重化工业。产业结构和劳动力结构开始发生巨大的变化。1985 年工、农业生产在台湾生产净值中的比重分别为 44.7% 和 7.6%。农业人口占社会劳动力总人口的比例由 1963 年的 40% 降到 1983 年的 17%^①。工业人口也由于生产技术、工艺、产业的升级而大幅度减少，而一些服务性行业部门如金融、资讯、工商服务等迅速扩张，服务业就业人数占总就业人数的比重由 1970 年的 35% 上升到 1985 年的 41%，从事服务业的中产阶级快速兴起。到 1988 年服务业生产净值为 47.6%，超过工业的 46.2%，服务业已取代工业成为台湾经济的主体。从 80 年代中期开始，台湾经济进入转型期，台湾当局开始加大科研经费和人员的投入，提出了十大支柱产业建设，使得资本和技术密集型工业占制造业的比重迅速提高，这极大地促进了科技知识型中产阶级的产生。根据统计资料显示，1986 年台湾企业主人数达到 32.5 万人，占全台湾人口的 4.2%，个体经营者 160.7 万人，占 20.8%。根据 80 年代中期台湾“中央研究院”瞿海源的统计，当时台湾中产阶级约有 100 万~160 万左右，占总人口的 14%~21%，至此，台湾中产阶级的规模基本形成。

由于工业化和资本、技术密集型大工业的发展，不仅带来农业人口的减少和工业人口的增加及第三产业的发展，同时由于企业组织的科学化、生产设备的机械化、劳动过程的复杂化以及市场条件的改变，为管理阶层提供了发展空间。^② 这些管理阶层如按职位功能加

^①台湾“行政院”主计处编印：“台湾劳工统计月报”，1986 年 11 月，第 147 期，第 20~21 页。

^②徐正光：“中产阶级兴起的政治经济学”，萧新煌：《变迁中台湾社会的中产阶级》，巨流图书公司 1990 年版，第 39 页。

以区分,则可以大致分为人事部门(负责员工的征用和考核)、生产部门(负责产品的设计、工作的调度)、工程部门(负责机械设备的装置、运转及维修)、会计部门(负责资金的调度、生产成本的估算)以及销售部门(市场调查、接收定单以及原料的采购)。当然,并非以上所有部门的工作人员都可以称为企业中的中产阶级,只有具备了较高的教育、受过专业和技术训练和负责重要工作的人才能属于中产阶级,但由于这些管理阶层的增加,相应地也就扩大了中产阶级的队伍。

三、台湾当局政府机构的扩大为新中产阶级提供了成长空间

1949年,国民党政权迁往台湾以后,除了从大陆带去了一个庞大的机构和一些官僚资本外,还有一大批军、公、教人员也随之前往台湾。因此,台湾在殖民统治架构之下,再加上国民党从大陆带去的统治架构,使幅员狭小的台湾笼罩在庞大而臃肿的官僚架构之下。为数众多的国公营事业,叠床架屋的中央地方行政机构,严密分布的各级党组织,数目庞杂的军队系统。这些机构、组织和系统除了吸纳大陆籍人员之外,一些台湾省籍人员也陆续加入这个队伍。这些人员形成台湾最早的中产阶级。

20世纪50年代后期,台湾为了推动出口导向型工业化战略,当局制订了许多有助于资本积累的政策,为了配合这些政策的实施,官僚机构中有关经济建设的部门也开始扩大^①;同时,由于台湾岛内的企业规模不大,更缺乏研究发展部门及经费,为了提高台湾岛内企业在国际市场上的竞争力,迫切需提高企业的研发能力,因此,台湾当局承担了本应由企业来承担的研究发展责任。为此,台湾“国科会”成立了数理、化学、物理、生物、工程五大研究中心,同时还设立了精密仪器中心、新竹科学工业园区等;“经济部”也以财团法人名义设立了18个研究中心,如工业技术研究院、资讯工业促进会、仪器工业研究中心、金属工业发展研究中心等;“国防部”则设立了中山科学研究院、航空工业发展中心;“交通部”也设立了交通研究所、电信研究所等机构。这些机构多为高级科技研究机构,这些机构除了吸收大量的科学家、工程师及学者专家外,还要负责培植经济建设部门及民营部门所需要的科技人才,或将先进科技加以创新改进,以便将技术转移应用于公营或民营工业部门。因此,这些机构的设立,一方面扩大了新中产阶级的队伍,另一方面也有助于科学、技术人员这一新中产阶级的兴起。

到了70年代,台湾当局为了提高劳动力文化、技术水平以应付工业升级,开始实施九年义务教育,同时也鼓励各种专科学校的设立,或在大学中增设企业管理、工业管理、计算机科学等学科,这些学校和学科的设立一方面有助于中产阶级就业市场的扩张,另一方面也为第二代的科技中产阶级的诞生提供了良好的条件。

总之,台湾的土地改革、工业化和资本主义生产方式为新旧中产阶级的诞生创造了条件,而政权体制又塑造了庞大的军公教人员以及后来发展的科技人员,他们扩大了中产阶级队伍。据统计,台湾的中产阶级人口大约一半是由“政府”机构所雇佣和创造出来的,其余一半则分散于民营机构或自营部门。^②

^①徐正光:“中产阶级兴起的政治经济学”,萧新煌:《变迁中台湾社会的中产阶级》,巨流图书公司1990年版,第43页。

^②同^①,第44页。

台湾中小企业主经济思想行为探究

蔡秀玲 柳 杨

摘要：半个世纪以来，台湾的社会结构发生了巨大变化。中产阶级兴起并不断发展，跃升为台湾社会的主体。在台湾开放型和竞争性市场经济体制下形成的中小企业主群体奠定了台湾中产阶级的重要基础。本文着重分析台湾中小企业主经济思想和经济行为的特征及形成的原因，以期从中找出支撑台湾中小企业发展的经济社会基础的特点。

关键词：台湾 中产阶级 中小企业主 经济思想行为

半个世纪以来，伴随着多次的产业结构调整，台湾的社会结构发生了巨大的变化，已从一个农业社会变为一个多元化的工商社会。中产阶级在这一过程中迅速兴起，成为一支重要的社会力量，深刻影响着台湾政治、经济、社会、文化、宗教等各方面的发展。对台湾的经济发展有着重要推动作用的中小企业主群体是台湾中产阶级的重要组成部分。本文在此将着重阐述作为中产阶级一分子的中小企业主群体的经济思想和经济行为方式的特点，并试着分析产生这些经济思想行为特点的社会背景，探求其原因，希望能从中反映出支撑着台湾企业发展的社会基础的特点。

一、台湾中产阶级的概念及构成

中产阶级的形成是世界各地现代化进程中的普遍现象。台湾“中央研究院”研究员许嘉猷教授指出：“20 世纪中产阶级的崛起，乃是全世界的共同现象。台湾社会也如此。”^①马克思曾从生产资料所有制意义上为阶级下过定义，而西方学者们对“中产阶级”的解释则是多种多样的，其原因主要是试图回避生产资料的占有关系来为中产阶级下定义，他们或从生活水准、或从职业、或从教育程度、或从经济地位来划分阶级和中产阶级。

台湾学者对于中产阶级内涵的界定也是各抒己见、莫衷一是的。其中比较有代表性的观点是台湾著名的社会学教授许嘉猷所采用的密尔思（C. W. Mills）的观点。密尔思在其著名的《白领阶级：美国的中产阶级》一书中，将中产阶级分为旧中产阶级与新中产阶级，认为旧中产阶级包括农民、商人与自由专业人员；新中产阶级则包括经理人员、受薪的专业人员、销售人员与办公室职员。但密尔思在其著作中没有提出中产阶级的界定标准，许嘉猷教授认为从该书名中，可以很容易地看出中产阶级的第一个界定标准，是其职业必须是属于白领而非蓝领。另外，他认为密尔思所谓的旧中产阶级，主要为独立的、自由的、

^①许嘉猷：《台湾的社会阶层初析》，《中国论坛》，1985 年第 9 期。

自营的小农、商人和专业人员。这种旧的中产阶级有一共同的特性，即他们主要是自营作业，即既不是大老板，又不是受雇于人，而新中产阶级当中，不论是经理人员、受薪专业人员、销售人员与办公室职员，他们所显现出来的阶级特性，就是受雇于人。因此，许嘉猷教授认为中产阶级的界定，必须遵循二大原则，第一，其职业必须是属于白领；第二，其阶级身份必须是自营者或受雇于人者。^①也就是说中产阶级是自营或受雇于人的白领者。同时许教授又对新旧中产阶级做了区分，将旧中产阶级定义为自营者，而将新中产阶级定义为受雇者。

同样，萧新煌教授也认为，大致可以把台湾的中产阶级看成是战后社会经济变迁的产物，他把中产阶级分为“旧中产阶级”和“新中产阶级”，认为新中产阶级主要是以技能、学历和文凭为取向的事业及管理人才，而旧中产阶级，主要则是指自营小店店主和自雇作业者。

台湾另一社会学者蔡淑铃教授叙介了 Wright 对中产阶级的定义，Wright 以是否有效地控制生产性资财来定义阶级，他认为生产性资财有三种：（1）与生产工具有关的资财；（2）组织性资财；（3）技术、文凭等资财。认为那些拥有生产工具的人包括资产阶级与旧中产阶级，而那些没有拥有生产工具的人，又可以区分出两类来：一类是新中产阶级与劳动阶级。新中产阶级虽然和劳动阶级一样不占有生产工具，但是他们和劳动阶级不同的是，新中产阶级可以有效地控制组织性与技术性的生产资财。新中产阶级人数的多寡，与成员的组织性与技术性水准的高低有关。

笔者认为 Wright 的定义较为妥当，按照该定义，只要有效地控制生产性资财（除了资产阶级）就是中产阶级，而不论他是由于控制了生产性资财，还是组织性或技术性资财。少量掌握生产性资财的人是旧中产阶级，当然，这里少量的界限以自营为准，而掌握组织性或技术性资财的人就是新中产阶级。

根据以上标准，可以把中产阶级分为三类：第一类是为政府部门和私人企业部门所雇用的中上级工作人员，这其中包括对于他人的劳动力拥有控制权的管理阶层（即拥有组织性资财）；对于自己的劳动拥有相当程度的自主权，但对他人劳动力无控制权者（例如科学研究人员，机器设备管理和维修人员，设计部门的专业人员，金融部门工作者以及中上级军公教人员，这批人可归入控制技术性资财）；第二类是为政府或企业部门并无隶属关系的专业或自由职业者，如律师、医师、会计师，以及从事文艺工作的知识分子，他们是控制技术、文凭等资财的一类人；第三类人则为自雇的小资产阶级，这些人以自我劳动或家族劳动力的自我剥削方式从事生产制造或销售买卖，这其中的一些人也拥有少量的资本或简单的生产工具，也雇佣少量他人劳动力。

根据上述分类，中小企业主，尤其是小企业主是属于第三类，他们是以自我劳动或少量雇佣他人劳动，并拥有少量生产性资财的旧中产阶级。

二、台湾中产阶级的兴起与中小企业主群体的壮大

从上个世纪 70 年代起，随着台湾经济和文化教育的发展，中产阶级迅速兴起。目前，

^①萧新煌主编：《变迁中台湾社会的中产阶级》，巨流图书公司，1990 年版，第 58 页。



台湾中产阶级约有 700 万人, 占台湾总人口的 1/3 左右, 已跃升为台湾社会的主体。可以说, 台湾已是一个以中产阶级为主体的市民社会。中产阶级已成为台湾社会的一支重要力量, 深刻地影响着台湾各个方面的发展。

在台湾中产阶级中, 中小企业主无疑是其重要组成部分。一方面, 中小企业主人数众多, 约有百万之众, 占台湾中产阶级的 1/7 强。根据台湾当局 1995 年颁行的中小企业认定标准规定: 凡资产总额不超过 6 000 万元新台币和实收资本额在 2 000 万元以下及常雇工不超过 200 人的制造业、加工业及手工业企业, 年营业额不超过 2 000 万及常雇工在 50 人以内的商业、运输业及其他服务行业, 都属于中小型企业。几十年来, 台湾中小企业一直呈不断上升趋势。据统计, 台湾现有中小企业 102.4 万家, 占台湾企业总数的 98%。这就是说, 台湾有 100 多万个中小企业主, 平均每 21 个台湾人中就有一家中小企业和一个中小企业主。这在其他国家和地区是很少见的。另一方面, 中小企业主经营的中小企业对于台湾经济的意义重大。中小企业的产值、外贸出口额和销售额在国民经济中占有重要地位, 并在吸纳台湾自由劳动力, 解决社会就业问题, 以及平均分配社会财富, 促进社会共同富裕等方面发挥了积极作用。特别应该指出的是, 在 1997 年开始的东南亚金融危机中, 台湾中小企业发挥了稳定台湾经济的重要作用。据瑞士洛桑国际管理学院 (IMD) 1994 ~ 1997 年对全球 46 个国家和地区的调查, 台湾地区经济竞争力之所以能处在第 11 ~ 23 位之间, 这是“靠 97% 以上的中小企业胼手胝足, 默默耕耘出来的。”^①由此可见, 中小企业主群体是台湾中产阶级的重要组成部分, 也是推动台湾经济发展的重要力量, 在台湾社会生活中发挥着重要作用。

三、台湾中小企业主阶层形成原因分析

台湾企业结构以中小企业为主, 据统计, 在台湾, 雇佣员工在 30 人以下的企业即达 85% 以上, 雇佣 100 人以下的企业则高达 97%。^② 台湾中小企业大量存在, 必然促成台湾中小企业主阶层的形成。

1. 受雇者对自身发展预期不佳, 宁愿自己创业

由于上个世纪 50 年代以来, “(台湾) 农业部门的生产剩余不断地被榨取, 使得农民的生活较非农民为差, 进而促使劳动力从农业部门转移到工业部门, 并为工业部门提供较低廉且充沛的劳工资源”, 从而受雇者工资较低; 同时“台湾中小企业的家族主义盛行, 故重要职位多安排予创业家的家人和亲戚, 使得升迁管道不畅通, 加以台湾中小企业主多担心受雇者未来成为其竞争对手, 故不愿让外人有参与业务机密的机会”^③。因此, 受雇者不看好其受雇生涯的发展性, 不甘受到剥削, 因而宁愿自己创业。同时中国人的“宁为鸡头, 不为马后”的心态, 也使他们形成强烈的独立意识, 要求自立门户。市场经济体制又为人们的这种愿望提供了实现的可能。此种自我繁衍的现象正是台湾中小企业主群体不断壮大的原因。

^①台湾《联合报》, 1995 年 9 月 7 日。

^②徐正光: “中产阶级兴起的政治经济学”, 萧新煌: 《变迁中台湾社会的中产阶级》, 巨流图书公司 1990 年版, 第 41 页。

^③李自如、黄教文: “台湾中小企业创业决策关键因素”, 《中南工业大学学报 (社科版)》, 2002 年第 2 期。

2. 台湾岛内市场不公平分配, 而外销市场的不稳定也影响企业规模的快速扩大

20 世纪 50 年代在进口替代保护政策下获得成长的企业已占领了台湾规模不大的岛内市场, 因此, 新发展起来的中小企业要进入岛内市场竞争并不容易, 且中小企业主得不到台湾当局的保护和扶持, 只能在激烈的市场竞争中求得生存和发展。在公营和民营大企业垄断了岛内市场的情况下, 中小企业主艰难地开拓海外市场。海外急速扩大的出口市场也为中小企业主的活动提供了空间, 使中小企业成为外向型经济的主要承担者和受益者。但是, 这种出口市场很不稳定, 台湾以美国大公司零售商为主的买方市场有其特点, 一是同一规格的商品订购量大, 全国性的零售商大量订购同一规格的商品; 二是订购的品种与数量, 季节性变化很大。圣诞节前大量订购圣诞商品, 而其他季节却又很少定货; 三是消费者的爱好变化与流行也会影响订货幅度的增减。台湾中小企业主必须适应这种不稳定的市场需求, 这一方面使得企业规模难以快速扩大, 另一方面也形成了其勇于冒险, 高度灵活的经济行为特征。

3. 社会经济保障体系不完善, 限制了其发展

在台湾劳动条件不断恶化、雇佣不稳定、社会保障也不充分的社会背景下, 没有任何其他东西可以保障中小企业主及其家属的安全, 只有自己拥有资产才是自己和家属的依靠。这促成了台湾中小企业主的短期利益倾向, 以营利而不是把企业的长期发展作为其经营目标。中小企业主的经营活动并不是基于企业自身发展的需要, 而是为了获取保障家人安全和发展的足够收入。因此, 中小企业主重视利润最大化, 重视资产的形成。

4. 由“差序格局”为框架的社会关系网络为中小企业主的活动提供了舞台

台湾中小企业主的一个突出特点是活用人际关系展开企业活动。实际上, 由“差序格局”为框架的社会关系网络为中小企业主的活动提供了舞台。

儒家学说是中华优秀传统文化的主要组成部分, 中华民族自然对儒家传统有着许多的传承。儒家的伦理纲领——君臣、父子、夫妇、兄弟、朋友五伦, 是中国社会关系的基础。五伦关系发展至今, 君臣关系已遭淘汰, 但重视家庭关系、家族关系仍是中华优秀传统文化的最大特色, 被视为整个社会关系的根源。费孝通教授认为中国传统社会的五伦关系是一种“差序格局”, 即“社会关系是逐渐从一个人一个人推出去的, 是私人联系的增加, 社会范围是一根根私人联系所构成的网络。”“中国传统社会的差序格局不像西方社会的团体格局那样有个适合所有人的普遍的道德标准, 它的道德是个人化的, 视其所施对象与己关系如何而加以伸缩。”形象地说, 差序格局犹如以石击水后产生的同心圆式的涟漪, 中间是圆心, 外面的一个个圆圈依次是家庭、家族、朋友、同乡等, 只是越外面的圆圈越远。这种差序格局作为一种传统习惯代代相传, 普遍存在于台湾社会中。

台湾像蜘蛛网一样纵横交错的社会关系网络就是建立在这种“差序格局”的基础上, 并成为集中各种分散的社会资源的一种场所, 为台湾有能力的中小企业主提供了相互交换资源, 共同利用资源, 组织合作的体系。中小企业主在这一体系中组成各种关系, 找到合作伙伴, 或召集到出资者, 充分利用它筹措创业资金, 进行有效管理, 在一定程度上代替组织架构和规章制度, 在商业运作过程中减少对法律法规的依赖。比如, 通过人际关系网络可以向四周传递哪一家老板的企业在增长, 哪一家老板的企业收益好的信息。于是, 周围的人就会向最有收益希望的企业投资。因此, 社会的剩余资金就会通过关系网络而集中



到有能力的中小企业主手中。对他们来说，周围的人际关系越广越好，这样很容易集中信息和资金。所以中小企业主尽力扩大自己的关系网络。可以说，中小企业主积极合作是建立在既存的社会关系网络的基础上。中小企业之所以能够发展，是因为台湾社会已经建立起来的由“差序格局”为框架的社会关系网络的作用。

四、台湾中小企业主经济思想行为特征

台湾中小企业主阶层形成的特殊背景与条件，必然影响该阶层的经济思想行为，使该阶层的经济思想行为具有十分鲜明的特色。

1. 独立经营

台湾中小企业主经济思想的一个突出特点就是强烈要求独立经营，要求自己做主，一心想拥有自己的企业，而不是被他人雇佣，受制于人，即自己成为自己的主人。许多中小企业主过去都曾受雇于人，为他人打工。根据台湾2000年《中小企业白皮书》的统计，台湾中小企业主创业前大多具有5年以上的工作经验和3次以上的创业经历。台湾人缺乏工人意识，他们中有很一部分人认为：受雇于是暂时的，一旦积累了足够的资本，他们自己就可以当上老板。当然也有不少人当了老板又破产，再度受雇于人。但他们始终认为雇佣劳动能成为走向独立经营的途径，因此即使失败了仍然奋斗不息。中小企业主强烈要求独立经营的思想意识，使其更愿意建立平等而非从属或依附的契约关系，这同时也促进了交易关系的多样化。例如，当交易双方信赖度的提高产生了依附关系，从而损害到自己的独立经营时，中小企业主将会考虑采用某些具有约束力的契约关系来修正或改变这一状态。日本东北大学的副教授沼崎一郎（1997）认为这种行为方式构成了中小企业的分工网络。

2. 积极合作

台湾中小企业主具有强烈的独立经营的愿望，同时又积极寻求合作。积极寻求合作与上述的要求独立经营的特点并不矛盾。首先，因为中小企业主自身财力有限，以自身的积蓄作为创业资本是不够的。在这种情况下，合作是一个明智的选择。因此，台湾中小企业主创业之初的资本很大一部分来自合伙人（多为亲友）。其次，各个合伙人均有自主权，虽然发言权的大小取决于出资的比例，但合伙人之间仍是平等独立的而非从属关系。因此，合作成为只需有效地投入少量资金就能维持自己独立性的合适形式。再次，合作还能降低风险，因为相对于投资总额而言，分摊在各个合伙人身上的资金较少，一旦失败，损失也就比较小。基于上述情况，台湾中小企业主总是积极寻求合作。但是，到底是短期合作还是长期合作，完全取决于利益的多少。因此，台湾中小企业主之间的合作并不十分稳定。

3. 勇于承担风险 具有高度灵活性

台湾中小企业主乐于投资风险大而有利可图的产业。“不承担风险就得不到高回报”成为他们共同的经济意识。因此，中小企业主积极投资容易发展的，进入和退出壁垒相对较小的产业。即使失败了也能马上抽身而退，损失也有限；一旦成功了，这一产业的竞争立即变得十分激烈，从而利润率急剧下降，也失去了继续发展下去的保障，退出也就是迟早的事了。这就是中小企业主积极冒险投资，投资行为具有高度灵活性的原因所在。当然，也有部分中小企业主坚持固守利润率低但预期收益稳定的产业，但没人会继续守着没有收

益的产业，只要有机会，而且预期收益令人满意，即使有风险，这些中小企业主也将积极参与。

4. 以纯粹的营利为终极目标

追求利润最大化是所有企业主的经营目标，但是一般而言，企业主们会把得到的利润的一部分用于再次投资，扩大生产规模，寻求企业的进一步发展。也就是说，企业主们是把追求利润与企业发展结合起来考虑的。而台湾中小企业主则存在短期利益倾向，把纯粹的营利作为企业经营的终极目标，常常不厌其烦地变换产业。他们一旦发现能带来最高利润的产业便会积极参与，将资金立即撤离当前利润率低的产业而改投利润率高的地方。他们关于中华传统文化中“要继承祖辈家业并传给后代”的观念较为淡薄。因此，中小企业主的经济行为就拥有了灵活多变的鲜明特色。中小企业主追求的不是企业的持续发展和传承，而是单纯的利润最大化。另外，追求利润最大化的目的是增加自己和家属的资产，而不是资本增殖。正是在此种经济思想的引导下，台湾中小企业自有资本中的积累率偏低，平均只有20%。

5. 活用人际关系展开企业活动

台湾中小企业主另一个十分突出的特点是善于利用像蜘蛛网一样纵横交错的人际关系网来展开企业活动。中小企业主在创业伊始大多无法自行筹集足够的原始资本，他们一般要找人合作。在寻求合作伙伴过程中中小企业主们就活用人脉关系网，一般先从血缘关系或姻亲关系中寻找合作伙伴，如家属、亲戚；其次在朋友或地缘关系中寻找合作机会，如同县、同乡、同村；接着再扩大范围。在企业经营过程中中小企业主对人际关系的活用更是达到极致。中小企业主可以利用人际关系网开拓新客户，收集各种信息，寻求新的投资方向，从而形成更加发达的客户网络、信息网络、销售网络等对中小企业的发展有重大意义的资源关系网。由此可见，台湾中小企业主的经济行为具有灵活运用关系网展开企业活动的特色。中小企业主是活用人脉关系的高手。

台湾中小企业主阶层的这些经济思想和行为的特征，一方面，促进了资源的优化配置，比如，中小企业主强烈要求独立经营的经济思想和为此奋斗不息的行为，有助于现存的社会生产组织形态的分化瓦解与重新组合。他们积极寻求合作，不仅能集中有限的经营资源，而且能使处于不同组合状态中经营资源发挥出新的机能。因此，合作是有效集中资本和结合资源的形式。但另一方面，台湾中小企业主存在的短期利益倾向使中小企业的技术积累不足。“对需要较长期且投资额大的新产品开发、新技术的引进，（中小企业主）一般持消极态度”^①。这将成为中小企业进一步发展的潜在障碍。但从整体上说，台湾中小企业主的经济思想和行为“在集中资金，结合经营资源，开拓市场，确保货源、发展产业组织等方面发挥了重要作用”^②。

总之，作为台湾中产阶级重要组成部分的台湾中小企业主群体的经济思想行为具有鲜明的特征，这些特征背后隐含着复杂的经济和非经济的因素。今天的台湾居民要求独立经营的意识尚未减退，很多年轻人依然梦想有一天自己能当上老板；台湾人为了家属的安全

①(日本)沼崎一郎(著)、雷慧英(译):《台湾“老板”的企业发展》,《台湾研究集刊》,1997年第2期。

②同①



只有靠自己创造资产的观点并没有改变。因此，在相当长的时期内台湾中小企业主的经济思想和经济行为仍会保有这些特征。当然，在台湾产业升级过程中，中小企业主的经济思想和行为也会相应地做出一些调整。比如，台湾中小企业技术积累不足的弊端逐步显露，已经意识到这一点的中小企业主开始了调整，逐步由劳动密集型向技术密集型转变，向高新技术产业发展；与此同时，基于岛内经营环境恶化，包括土地价格上涨，新台币大幅升值，劳工短缺以及海外竞争加剧，发展中国家廉价产品的冲击，发达国家区域化所带来的外贸条件的改变等，迫使台湾中小企业主纷纷向海外投资，发展海外据点。