

因緣際會的一段旅程

鄭志鵬

會進入社會學領域其實是一個偶然之下開展的結果。大學念的是傳播科系，卻在修習大眾媒介與社會的課堂上首次見識到法蘭克福學派對於分析文化現象的魅力，那是一顆最初種下的社會學種子。之後，系上規定必須集中選修外系至少 20 個學分，而只要 20 個學分就成為社會學系輔系學生，便是一個理所當然的選擇，然而它卻成為形塑自己未來的重要決定，這是當初抱持工具理性考量的我始料未及的結果。

進入社會學研究所之後，做的是台灣研究，但是指導教授劉雅靈老師卻是中國研究的專家。那時候的我，從劉老師的身上學到最重要的一件事是做學問的態度，直到現在仍受用無窮，這篇論文也可以算是對劉老師嚴謹學術訓練的一個回應（希望沒有讓您失望）。雖然劉老師關於中國准世界體系的國科會計畫是我初次接觸中國這個既熟悉又陌生的國家，但是透過資料收集與文獻閱讀的累積，以及不斷地自我提問，對中國研究開始萌生興趣，這也是影響我在攻讀博士時研究取向轉了一個彎的重要原因。

從事中國研究的另一個原因則是台商。當初會選擇製鞋產業當作研究對象，是因為自己出生的時間正是台灣鞋業蓬勃發展的 1970 年代初期，母親當時在台中一家知名鞋廠「中國強」裡擔任針車部門的女作業員，那時候在彰化一家化工廠工作的父親，趁著休假時總會騎著他的野狼 125 載著我到「中國強」找母親吃飯，那是一段只要努力便有錢賺的時光，也是政府出口導向政策帶動製鞋等勞力密集產業向前衝的年代。即使台中的鞋廠風光早已不在，世界鞋都在 1990 年之後也已經讓位給中國東莞，然而鞋業台商卻在這個轉換的過程中重起爐灶，尋找到事業的第二春。於是，我對台灣傳統產業的鄉愁也跟著轉移到中國這塊土地上，企圖找尋台商在國際市場的利基所在。

因此，這篇論文雖然談的是中國出口導向製鞋產業的歷史形構與轉變，但是背後的一個目的是想要去瞭解台商的競爭力來源。台商面對國際買主、中央政府、地方政府、農民工等行動者，如何能夠在中國市場與結構雙重轉型的高度不確定性下建構出一個符合國際分工的生產環境。其中對我來說，最大的難題是要怎麼去定位台商的角色。因為愈深入瞭解台商在中國的情況，愈發覺以往使用的資本家／工人二分法，不足以呈現國際分工市場及在地環境對代工者行動的影響與限制，我們需要一個更為細緻的分析才能夠釐清台商作為一個跨國投資者的處境，這也是這篇論文產出的重要緣由。