

外包制度
——比較歷史的回顧

謝國雄

台灣社會研究季刊
第二卷第一期 1989春季號
抽印本

外包制度 ——比較歷史的回顧*

謝國雄

摘 要

中小企業林立是台灣過去三十多年來工業化的主要特色，造成這種特色的主要機制是普及的外包制度 (putting-out system)。爲了替台灣發展經驗在世界史中定位，有必要回顧歷史上出現過的外包制度。本文探討了六個歷史個案：原初工業化 (proto-industrialization)，1840 年左右的英國〔當時工匠制 (craftsman system)、商人僱主制 (merchant employer system) 及工廠制並存〕，廠內發包制 (inside contract system)，1970 年代初期的西歐 (重新再分散已集中的大量生產制度)，當代第三世界 (以墨西哥爲例)，及日本的外包制度。

本文總結出兩個面向：一個是集中與分散，這是空間的向度；一個是直接控制與代理式控制，指的是資方是否直接介入工人聘僱、勞動過程、材料供應及產品銷售。歷史的演變似乎是由分散的代理式控制走向集中的代理式控制，再走向集中的直接控制，最後再走向分散式的直接控制及原來的分散的代理式控制。回顧了這幾個歷史個案後，本文檢討了兩種相關的解釋：效率論與控制論。隨後本文點出了幾個重要的議題：生產制度中相生相剋的因素，三種分工的概念，產業後備軍及外包體系的整體形狀。本文最後指出研究生產制度的主要原因是因爲生產制度塑造了於其中謀生的生產者之階級經驗，而這些生產者在工作現場的日常運作中，可能醞釀出修正生產制度的潛力。

*本文初稿完成後，曾在中央研究院民族所小商品生產討論會上提出報告，承蒙討論會成員給予寶貴意見，謹此誌謝。

導 論

在討論臺灣社會及經濟發展的研究中，大多數的學者多半著重在國家 (the state) 的角色 (Gold, 1986; Amsden, 1986; Koo, 1987)。80 年代以後的研究趨勢是將國家帶回社會學的領域中 (bringing the state back in)。這些研究自有其貢獻，但其最大的缺陷在於忽略了臺灣本地社會中的產業結構、生產制度及生產關係。

有關台灣的人類學研究是一個例外。這些研究或多或少都點出了生產結構的重要性。如 Gates (1979) 指出臺灣的工人是部分工時勞工 (part-time proletariat)，因為臺灣工人或是工農兩棲，或是工而優則當老板，做為領取工資的工人身份只是一個過渡時期。這點也在 Stites (1982, 1985) 對鶯歌小陶瓷工廠的研究中被提出來。胡台麗 (Hu, 1983) 及 Niehoff (1987) 的研究都點出了臺灣特有的生產結構，但都未曾加以深入探討。基本上，這些人類學研究都觸及臺灣工業化過程及資本主義在臺灣成型的兩個重要元素：生產結構及普羅化 (proletarianization)。

過去二、三十年來，中小企業林立是臺灣特有的產業結構，黑手變老板或是工農兩棲則是臺灣人普羅化的特有過程。而造成這兩種現象的結構性因素是普及的外包系統 (subcontracting system)。從國外買主、國內貿易商、正式工廠、小代工廠到家庭代工，構成了一個完整的生產網路，而這正是所謂臺灣“經濟奇蹟”的決定性因素。

本文試圖從比較歷史的觀點，回顧在歷史中出現過的分散型生產體系 (這是相對於集中式、大量製造的生產制度)，希望為臺灣發展經驗在世界史中的定位，奠下初步的基礎。基本上本文回顧的歷史個案有工業革命前的生產結構，英國第一波工業革命結束時 (大約是 1840) 的生產制度，廠內發包制 (inside contract system)，70 年代初期在核心國家重新興起的分散型生產制度，當代第三世界中 (以墨西哥為例) 的分散型生產制度及日本的外包系統。

我們的歷史個案可以表 1 來顯示：

	工業革命前	工業革命中	1970 年代
<u>核心國家</u>	手工的外包系統	1. 英國 1840 年並存的工匠制度，商人僱主制度及工廠制度 2. 廠內發包制	1. 重新再分散已集中的大量生產制度（義大利，法國） 2. 日本特有的外包制度
<u>邊陲國家</u>			當代第三世界的外包系統

1. 工業革命前的生產結構：

原初工業革命中手工生產及其相關的生產關係

手工 (handicraft) 是工業革命以前最主要的生產方式，這是指其工作過程——運用人的雙手和簡單的工具來生產所需要的物品。但在這種手工生產方式底下，却展現了不同的生產關係。從十四世紀到十八世紀之間，手工生產方式下的生產關係共經歷了五個階段的演變 (Knigh, [1934], 1973)。

首先是用品生產 (usafacture)，工匠運用自己的生產工具，自己以及其家庭成員的勞力，將顧客提供的原料製造成用品。這是一種顧客來料訂做的生產關係，工匠擁有生產工具並控制生產過程。工匠除了接受來料訂做之外，可能事先生產一些成品，並在顧客需要時出售，工匠就變成了零售工匠，而這個階段也可稱為零售手工 (retail handicraft)。

手工生產方式下的生產關係在第三與第四個階段有了關鍵性的變化。在這個階段，工匠將生產好的成品賣給商人以供外銷，由於工匠仍然控制自己的生產工具、原料採購，並主宰生產過程，他仍然是獨立的。唯一的差別是工匠不再與消費者直接接觸，而必需通過批發商人，因此這個階段可稱爲是“獨立的批發性手工生產” (independent wholesale handicraft)。

在第四階段，首先是在工匠與商人之間出現中間人。中間人爲商人所僱用，負責分配工作給工匠，並準時將成品交給商人。有些中間人最後並且獨立作業，負責整個生產過程，他與商人之間的關係變成只是純買賣成品，而商人此時也就成了真的批發商了。另一個發展是商人提供原料及資金給工匠，工匠因而更倚賴商人。因此這階段可稱爲是倚賴的批發性手工生產 (dependent-wholesale handicraft)。這也是外包系統 (putting-out system) 的最基本型式。最後一個階段則是將工匠集合在同一個地方，形成一個集中的工作坊 (central workshop)。

在所謂的零售手工階段，工匠直接與顧客打交道，他是生產者兼銷售者。但在第三及第四階段，原先的銷售功能已由商人接掌，工匠變成一個純生產者。工匠在這兩個階段已變成家庭代工 (industrial homeworkers)。從整個演變過程來看，最重要的變化有兩個：一是工匠與市場直接接觸的網路被切斷，另一則是商人提供重要的原料和資金給工匠。前者是直接生產者在商品流通的範疇 (sphere of circulation) 中撤守，後者則是資本主義進入生產關係範疇 (sphere of production) 的第一步。

從十四世紀到十七世紀，都市的工匠與鄉村工業都經歷了這五個階段的變化，但本文的重心是放在鄉村工業，也就是所謂的原初工業化 (proto-industrialization，指的是十六和十七世紀中，歐洲鄉村工業的興起，亦即是工業革命 (十八世紀) 前的工業化 (Kriedte, 1981))。原因有三：第一，工業革命以前生產多半是在行會 (guild)

控制以外的鄉村地區，以外包的形式展開 (Aminzade, 1981: 9)；第二，農村家庭提供了新的產業後備軍，這是所謂產業分散化 (dispersion of production) 的最重要元素之一；第三，鄉村的外包系統最後擴展至都市地區並將行會系統納入其中。由於在第三及第四階段（即獨立的和倚賴的批發性手工生產），我們看到了最關鍵性的變化，所以底下探討的重點將是原初工業化中的獨立的批發性手工生產和倚賴的批發性手工生產（即外包系統）。

首先對原初工業化的背景做個簡要的說明。從十六世紀起，世界市場對大量生產的貨品需求大增，超過了都市工匠的生產能力（基本上是由於行會制度限制了生產量，控制市場的價格）。商人轉而向鄉村地區尋求商品的生產。從商人的觀點而言，鄉村地區的原料較便宜，生活水平較低（因而勞力成本也就低），勞力的供給較充沛，因而較都市部門的工匠生產系統更有吸引力 (Kriedte, 1981)。

除此之外，農業部門中也有很多因素促成了鄉村工業的興起。諸如：農業生產中的季節性失業（農忙與農閒季節），土地面積小而貧瘠，由於農業生產循環（比如荒年）所造成的貧農富農之間的差距，封建領主之稅賦過重，對封建領主的義務由勞務的提供轉變成付給物品或現金，以及鄉村商人的興起等等，都有助於農村工業的興起 (Kriedte, 1981)。

因此，農民家庭和商人資本是原初工業化的兩個因素。在深入探討獨立性與倚賴性的手工生產關係之前，有必要先探討農民家庭的經濟邏輯。

農村家庭的重要目標是增加總體生產量（而不是純利潤），以保障整個家庭的生計。因而生產與消費都是在同一個單位——家庭。農民所估量的是整個家庭勞力的報酬，對他們而言，成本—利潤的考量並不是最重要的。他們並不將現在的收入與庫存或財產分開來計算。使用價值 (use value) 的生產是他們的主要目標。因此這是一個反剩餘價值 (surplus value) 的系統，是“資本主義生產關係中前資本主義

的保留區” (Mendick, 1981: 41-2)。

勞動與消費之間的均衡便是這種經濟邏輯的結果。在不利的環境下 (比如市場不景氣, 土地零細化或者人口增加) 農村家庭會增加勞力的付出, 希望能增加整體勞力的回收 (而不是增加生產力或每勞動單位的平均產出)。而當有利的環境增加其收入的時候, 農村家庭便減少勞動, 並將多餘的收入轉向物質與文化上的消費 (Mendick, 1981)。

前面提過, 農村家庭是一個前資本主義的保留區, 部份生產與消費過程並不與市場經濟直接掛鉤, 因此勞動力的成本也就沒有完全反應在市價上, 這就是農村家庭的“比較利益” (comparative advantage)。透過這種方式, 商業資本便逐漸累積起來 (Aminzade, 1981: 5)。

那麼在獨立性與依賴性手工生產中的生產關係到底是如何呢? 在獨立性的手工生產中, 流通與生產範疇有不同的運作邏輯。簡單商品生產方式 (simple commodity production) 主宰生產的範疇。也就是說直接生產者使用自己的工具及家庭提供或者外面購買的原料, 運用自己及家庭的勞動力來生產物品。然後將物品帶到市場中, 賣給商人, 再用得到的金錢去買其他商品用來更新生產工具及自己和其家庭成員的勞動力。在這裡便進入了由資本主義邏輯主宰的流通範疇。商人用資金購得商品, 然後再將商品轉售以便獲取更多的資金。直接生產者因為要靠商人將他生產的物品銷往較遠的市場, 因此他的獨立性便減低不少。圖 1 顯示了這樣的生產關係。

由獨立性轉入依賴性手工生產方式的關鍵是商人提供原料給直接生產者。在更新生產工具的諸要素 (原料、工具、房舍) 中, 原料的開銷占了最大的比例 (Schlumbohm, 1981: 102-3)。現在這些原料都由發包的商人供應。一來是直接生產者因為負債而付不起原料費, 或者是新的生產工具較貴, 直接生產者無法負擔, 當然商人也可出租這些較為昂貴的生產工具, 要點是他已經控制了這些生產工具。由於較

重要的原料及較昂貴的生產工具的擁有權現在已由直接生產者轉入商人的手中，商人現在可以決定何時及如何生產市場所需要的東西。換句話說，商業資本從此進入生產關係。圖 2 顯示其中的生產關係。生產過程 P，必需等到商人結合原料及較昂貴的生產工具 (MP₂) 與直接生產者之勞力與其生產工具 (L+MP₁) 之後才可能展開。

圖 1 獨立性手工生產方式的生產關係

直接生產者：C' $\left[\begin{array}{c} MS \cdots L \\ MP \end{array} \right] \cdots P \cdots C \cdots M \cdots C'$

商業資本：M $\cdots C' \cdots M'$

MS：維持生計的工具

L：勞動力

P：生產過程

C & C'：商品

MP：生產工具

資料來源：Schlumbohm, 1981: 286

圖 2 倚賴性手工生產方式 (即發包系統) 中的生產關係

直接生產者：C' $\left[\begin{array}{c} MS \cdots L \\ MP_1 \end{array} \right] \cdots C \cdots M \cdots C'$

發包的商人：M $\cdots C' \left[\begin{array}{c} L + MP_1 \\ MP_2 \end{array} \right] \cdots P \cdots C' \cdots M$

MP₁：直接生產者所擁有較便宜的工具

MP₂：發包商人所擁有的原料及較昂貴的生產工具

資料來源：Schlumbohm, 1981: 279-80

商業資本進入生產關係是一個重要轉捩點。但就商人而言，追求最大的利潤並不一定會導致他介入生產關係。必須要探討的是在何種情況下利潤動機使得商人介入生產關係。Schlumbohm (1981) 提供了一個理性選擇的解釋。

第一，雖然直接生產者已經自行負擔了更新勞動力的成本，但他們的報酬仍高過於更新勞動力所需。也就是說商人仍可降低計件工資來增加他的利潤。商人可藉提供原料和生產工具而將直接生產者綁得更緊，從而遂其所願。相對於較獨立的直接生產者（即自己提供原料和生產工具），這種方式顯然較容易讓商人降低工資和提高利潤。此外，由於農業生產的循環或市場的不景氣，直接生產者可能負債於商人，這也會加強直接生產者對商人的依賴，從而使發包商人有更多的機會剝削直接生產者。

第二，商人容易從較遠的市場購買原料，因而使商人更願意提供原料給直接生產者，從而將其觸鬚伸入生產範疇。

第三，發包的商人都希望先拔頭籌，第一個將市場需求的產品上市。提供原料和生產工具的發包商人可以更有效地要求直接生產者生產他所需要的物品。也就是說，控制原料和生產工具可以加速發包商人滿足市場需求。

最後，新加入工業生產的人或者已經為其他人僱用的工匠，可能希望成為“獨立”的代工戶。商人提供原料和生產工具便是最好的跳板。此外，沒有土地而尋求代工機會的農民，除了接受商人提供的條件之外，別無其他選擇。

商業資本進入生產關係後，到底帶來了什麼後果？首先，原先獨立的家庭代工變成類似領取工資的工人。其次，它加速了代工家庭與代工家庭之間的分工：每個代工家庭現在只生產整件產品中的一部分，最後完工的部份則有發包商人負責 (Hudson, 1983: 125)。最後，家庭內的生產關係也跟著變化，現在每個家庭成員都做同樣的工作，每個人用他的勞力賺取個人的工資。家庭不再是一個需要合作共生

產物品的生產單位 (a unit of production)，而只是一個生產的地點 (a location of production)。

下一步的發展便是生產集中化。外包系統中的三個主角，都可能擴大他們的營業範圍。發包的商人可能在他的收發室或倉庫之旁加蓋一些工作坊，中間人也可能籌設自己的生產單位，而直接生產者也可能增加人手。生產集中化帶來了一些經濟上的利益：

首先，在較大的工作坊中，可以引進新的生產方法和生產工具，從而增加生產力。其次，將家庭代工集中在一個屋簷下，可以除去外包系統中的一個大缺點：原料被代工戶侵佔。同樣的，生產集中化也可以減少搬運原料、半成品及成品所需的時間。最後一點，生產集中化可以將關鍵性的生產過程置於集中的工作坊中，由商人直接監督。以紡織業為例，準備（梳毛、洗淨和染色）及完工部份（去污、印花等）在集中的工作坊中進行，其他的生產過程則可以外包。同樣，較便宜的織品可以外包，但價值較昂貴的則在集中的工作坊中處理 (Schlumbohm, 1981: 286-7)。

值得注意的是，集中化並不是整個生產過程完全集中在一個地點進行。事實是部份的生產過程外包，但部份的生產過程集中。外包商人控制最重要的生產過程，而家庭代工現在則接受發包商人提供的原料和工具，並且只處理生產過程的一部份。完成成品及銷售部份則完全掌握在外包商人手中。這種部份集中式的製造過程 (partially centralized manufacture) 使得家庭代工更倚賴外包商人，但也使得外包商人能更有效地控制生產過程，因而發展為原初工業化中最普遍的生產方式 (Schlumbohm, 1981: 108-110)。

上面所討論的是縱的歷史描述。如果有一個斷代的橫剖面，可能會給我們對這些生產系統有一個較清晰的印象。英國在工業革命的第一個階段（1840 左右）可能是個很好的例子。在這個例子裡，雖然工廠制度已經在大多數的產業中取得優勢，但我們可以看到所謂獨立性及倚賴性的手工生產方式仍然和工廠制度並存。

2. 1840 年的英國：工匠制度、商人僱主制度與工廠制度

Fang ([1930], 1978) 對英國工業化的研究提供了相當完整和豐富的資料。首先他對於一些常用的名詞有意見。比如所謂“手工”(handicraft) 制度，他認為這指的是一種生產技術，而這種生產技術可以被使用在不同的工業組織中，所以“手工”並不是一個很好的分類依據。再者，外包系統 (putting-out system) 指的是分配工作的方式，並不能全然將那個系統最重要的特色點出。此外，所謂家庭生產系統 (domestic system) 指的是生產地點，並不足以描述全盤的結構；血汗系統 (sweating system) 指的是生產系統被誤用的一面，也不能說明系統的正常運作。所以他以生產系統中最主要的角色來命名。除了工廠制外，1840 年左右的英國工業因此可分為工匠制度 (craftman system) 和商人僱主制度 (merchant employer system)。英國工業革命第一波結束於 1840 年左右，研究此時新舊交替的工業組織因而特別有意義。

此時，工匠制度在服飾、鑲邊及編繩業中佔優勢，商人僱主制度則在部份金屬加工業（鐘錶、槍枝、刀刃、鐵釘、錨鍊）及成衣業（緞帶、織襪、帽子、手套）中稱霸，工廠制度則在所有的紡織業、製紙、製陶及玻璃業和部份金屬加工業（製鐵、引擎及機器）中佔優勢。底下探討的重點將放在工匠制度及商人僱用制度。

基本上這兩種制度與上面所討論原初工業化的手工生產制度頗為類似。但 1840 年的英國可以作為一個具體例子，用來顯示原初工業化中的生產制度如何發展成工業革命第一波中的生產制度。

在工匠制度中，工匠在自己或租來的房舍中，使用自己的工具將買來的原料，製成成品，賣給消費者或商人。根據工匠的種類，英國在 1840 左右的工匠制度可分為兩種：家庭工匠 (family craftman) 和師父工匠 (master craftman)。表 2 對照了這兩種制度的異同。

表 2 英國在 1840 左右的工匠制度

工匠的	家庭工匠	師父工匠
a 性質	太太或是母親，小孩子可能在旁幫忙	僱主，可能有職工 (journeyman) 或學徒幫忙
b 工作之性質	副業。工匠身兼工人、工頭、並負責銷售成品給商人	全職。工匠身兼僱主、工人、工頭及店員並負責銷售
<u>生產技術</u>		
a 技術	簡單。不須經歷學徒訓練過程	複雜。通常需要經過學徒訓練
b 工作地點	家庭	家庭或工作坊（可能自己擁有，也可能是租來的）
<u>銷售對象</u>	商人	商人及消費者
<u>代表產業</u>	編繩、手編緞帶、襯衫之鈕扣	毛織、製陶、刀刀、玻璃、製鎖、鐘錶等

值得注意的是工匠制度中的工匠（不論家庭工匠或是師父工匠）生產的是一件完整的成品，因為他自己提供原料、工具、房舍，所以能自由銷售成品。這一點與商人僱主制度中的直接生產者（即代工戶，outworker）不一樣。這在下面討論商人僱用制度時會再次提及。

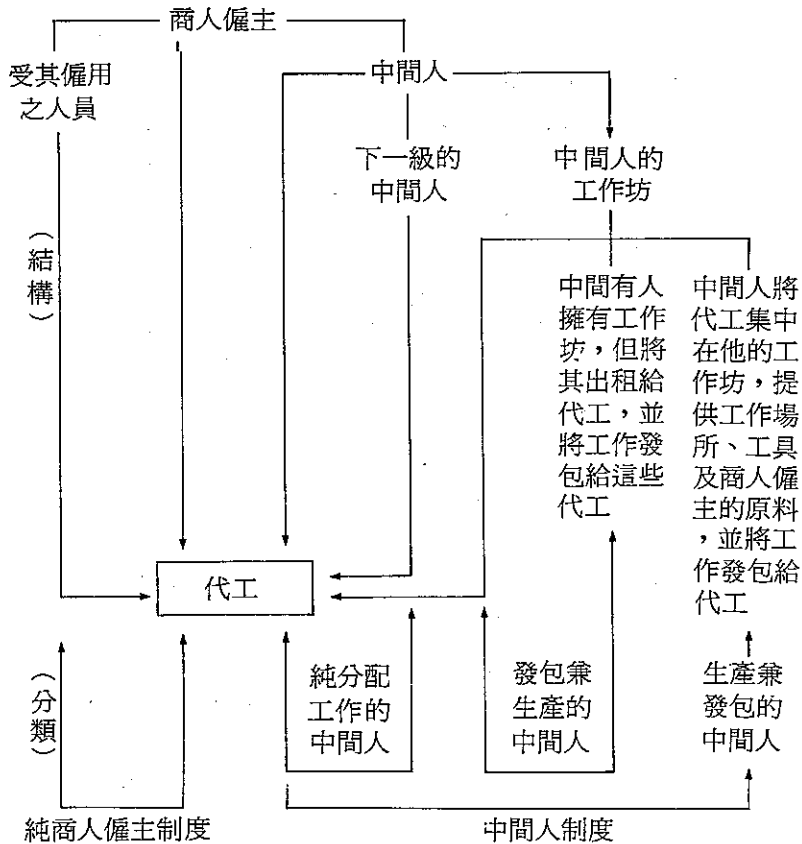
基本上工匠制度可以有三種不同的銷售管道。第一是直接賣給消費者，這可以在製麻、引擎、鐘錶、槍枝及服飾業中發現。第二是銷售給在公共市場的商人，比如在 Yorkshire 的毛織業，師父工匠成立布料中心（cloth hall），從而可以和商人討價還價，但在 Luton 的編繩業中，家庭工匠並未成立類似的組織，因此議價能力也就較 Yorkshire 的僱主差。第三個管道是直接賣給商人，在這種模式中，商人到不同的區向家庭工匠搜購成品，同時師父工匠也可以將成品帶到商人的倉庫前求售。

工匠制度會有什麼樣的毛病呢？根據 Fang ([1930], 1978: 9-10) 的研究，工匠之間的過度競爭是導致其他毛病的根源之一。由於經濟景氣的改變（國外的競爭、工廠制度的影響、通貨膨脹等）帶來了失業。失去工作的職工便自行創業，所生產的成品供過於求，於是彼此之間便進行割喉式的競爭。這觸發了工匠制度的其他毛病，例如，給商人折扣，商人以物品而不是現金來付款 (truck)，訂單不穩定及工匠盜用商人設計的圖樣，生產多於商人所訂購的數量然後再將多餘的成品賣給其他的商人。

根據 Fang ([1930], 1978: 10-11) 的研究，工匠制度的衰退有三個原因：首先是上述的毛病，其次是對大量生產、標準化而便宜的物品之需求增加，最後則是一些新起的產業（像造船）並不適合工匠制度。然而工匠制度在 1840 年時仍有一席之地，主要是因為：有些產品需要工匠個人的技術，再則是工匠制度創造了僱主、職工、學徒之間很強的繫帶，年輕的學徒可以循序漸進。另一則是商人不用將資本投在固定設備上，並可以很彈性的採購所需的商品。此外，總有一些地方性、鄰里性的工作坊以應當地之需。最後，政府政策（如禁止工廠生產鉛玻璃迫使商人向工匠採購此種商品）也可能延續工匠制度。

相對於工匠制度，商人僱主制度則較為複雜。在這種制度下，商人僱主購買原料、然後透過三種管道將生產工作發包出去：第一是他自己發包，第二是透過他僱用的人員，第三是透過中間人。僱主與中間人之間訂有工作契約，然而中間人可以再發包給下一級的中間人，或者就設立工作坊，完成生產工作。在商人僱用制度下從事直接生產工作的人叫代工 (outworker)，他們主要的工作是將發包下來的材料作成成品或半成品，交給中間人或發包商人，賺取工資。雖然 Fang ([1930], 1978: 11) 的摘要圖顯示了一些商人僱主制度的基本結構，但筆者發現這並不完整，因此根據他的資料 (Fang, [1930], 1978: 11-16) 繪出圖 3，用以顯示商人僱主制度的各種型態。

圖 3 英國 1840 年左右的商人僱主制度



商人僱主、中間人及代工是商人僱主制度中的三個要角。如果商人僱主直接將原料及工作發包給代工而不經過中間人，這變成純商人僱主制度。反之，如果有中間人介於商人僱主與代工之間，那麼這便是中間人制度。這是商人僱主制的一個型態。根據 Fang ([1930] 1978: 11) 的研究，純商人僱主制度可以獨立於中間人制度之外。即在某種產業中，如鐘錶、槍枝、製帽及手套等行業中，可以發現純商人

僱用制度，但却無中間人制度），但中間人制度必定與純商人僱主制度共存（如刀刃、鐵釘、鐵鍊、製襪、緞帶業）。

在中間人制度中，根據中間人的角色，我們又可以發現三種型態。第一種是純發包和分配工作的中間人，本身沒有工作坊也不從事生產工作。第二種是發包兼生產的中間人，本身從事一些生產工作，但他們主要的工作仍是將生產工作發包給代工；另一種可能是他自己擁有工作坊，但却將工作坊出租給代工，並將工作發包給這些代工。第三種是生產兼發包的中間人，他們擁有工作坊，並將代工集中在他們的工作坊，提供工作場所、工具及商人僱主的原料給他們，並將工作發包給這些代工。這些中間人生產的角色就重於分配工作了。

表3對照了商人僱主、中間人及代工在商人僱主制度下的角色：

通常商人僱主一定會提供原料，有時則會提供工具，但會收一些租金（如在織襪業），但不常提供工作場所。在地毯編織業中，商人僱主同時提供原料、工具和工作場所，並將代工集合在一起，這樣一來就很接近工廠制度了，但唯一的差別是商人僱主並不直接監督或控制這些代工。雖然在同一個屋簷底下，代工與代工之間並無聯繫，而商人僱主雖不直接監督代工，但代工則直接控制和監督他的助手。這雖然不算工廠制度，但却也是商人僱主制度中最資本主義化的型態了。這種型式上的集中與下面要討論的廠內發包制（inside contract system）十分類似。

有那些毛病出現在商人僱主制度呢？首先是原料的侵占，織襪業、緞帶、手搖紡紗業中的代工常侵占商人僱主所提供的原料。第二是血汗剝削，僱主商人往往不將代工價目表交給代工，同時也會剋扣工資。第三，以物品抵付工資（truck），商人僱主強迫代工接受實物而不是現金工資，或者規定代工要在商人僱主或中間人所開的店鋪中購物。商人僱主或中間人往往從這種交易中獲得比生產物品更多的利潤，從而比那些不以實物抵付工資的商人僱主更具競爭力。惡性競爭之下，愈來愈多的商人僱主或中間人被迫採行這種方法，而代工戶也

表 3 商人僱主制度中商人僱主、中間人及代工的角色
——1840 年的英國

	<u>商人僱主</u>	<u>中間人</u>	<u>代工</u>
<u>資本</u>	<ul style="list-style-type: none"> a 原料 b 工具 c 工作坊 	<ul style="list-style-type: none"> a 無資本 b 有資本 <ul style="list-style-type: none"> 1. 工具 2. 工具及工作坊 	<ul style="list-style-type: none"> a 工具 <ul style="list-style-type: none"> 1. 自己擁有 2. 向商人僱主或中間人承租 b 工作場所 <ul style="list-style-type: none"> 1. 家庭 2. 工作坊 <ul style="list-style-type: none"> (1) 自己擁有 (2) 向商人僱主或中間人承租
<u>工作內容</u>	<ul style="list-style-type: none"> a 做為商人 <ul style="list-style-type: none"> 1. 購買原料 2. 出售成品 b 做為僱主 <ul style="list-style-type: none"> 1. 發包原料給代工 2. 僱用發包人員 3. 與中間人簽訂契約 c 做為生產者（不常見） <ul style="list-style-type: none"> 1. 將半成品完工（如在織襪或緞帶業） 2. 將原料作成半成品再發包，如在絲織或緞帶業（在這種例子中，商人僱主可能僱用工人在其倉庫中工作，受其直接監督） 	<ul style="list-style-type: none"> a 分配工作 b 分配兼生產 c 生產兼分配 	<ul style="list-style-type: none"> 代工

資料來源：Fang, [1930], 1978: 12-15

就受到更多的限制和剝削。第四是遲付工資，這本來只是僱主用來對付工作表現不佳的代工戶，但後來却被濫用。最後則是工作訂單不穩定，代工戶的生計因而沒有受到保障。

然而這種制度仍有存在下去的優點。對僱主而言，採行這種制度可以使其產量因應市場需求而不需增加固定設備（旺季時）或浪費這些固定設備（淡季時）。而對代工戶而言，從事代工可以不用接受工廠制度較嚴格的紀律，同時家庭成員也可幫忙，賺取額外的收入（Fang, [1930], 1978: 15-16）。

如前所述，將直接生產者和工作坊集中在一個屋簷底下是下一步的發展。最具代表性的是廠內發包制（inside contract system）。在這種制度底下，資方提供工作場所、原料、工具和能源，並將整個實際生產工作交給一個承包工頭。承包工頭手下通常有一個工作群，供其指揮。資方根據按件計酬的方式，將加工費一次付清給承包工頭，承包工頭再依據工時或按件計酬方式，付工資給他手下的工人。承包工頭掌握聘用和解僱工人的大權，以及分配工作並決定生產的方法。有時他本身也需要提供一些資金。在他手下的工作團體中，逐漸會演化出一種上下的位階（hierarchy），透過這種位階，承包工頭可以分配工作給工作群裡的不同成員，給予不同的地位和待遇。

廠內發包制在英國盛行於十九世紀。根據工作團體的權威基礎，我們可以發現三種廠內發包制（Littler, 1982: 65）。第一種是奠基於家庭。資方將工作交給家長，家長僱用其家庭成員（通常為小孩）當他的助手，完成工作（Smelser, [1959], 1973）。透過家庭關係，承包工頭（即家長）控制並掌握手下工作群的成員。這種型態的廠內發包制最常在紡織業中發現，Burawoy（1985:93）稱此種制度為“家治”制度（government by the family）。

第二種廠內發包制奠基於技術。在鐵工與造船業中，承包工頭的技術較其工作成員為高，從而控制這些成員。第三種廠內發包制既不是基於家庭關係，也不是基於技術差異，而是基於承包工頭與資方有

特別的關係，這通常發生在碼頭搬運或是煤礦開採這兩種行業中。

值得注意的是，採行廠內發包制的資方同時也會直接僱用工人（比如公司內的工頭）。公司工與契約工之間的消長是資方進入生產關係及控制聘僱的最重要指標。^❶

美國的廠內發包制與英國有兩點不同：一是美國的承包工頭自己不提供任何運轉資金，一是他同時也接受資方給他們的工資（在這層意義上，他也是公司的僱員）。Buttrick（1952）對十九世紀下半葉的一家美國軍火廠的個案研究，很清楚地展現了這種制度的運作方式及可能產生的流弊。

Buttrick 首先描述了這家軍火廠的分工。最開始，每一個承包工頭負責製造一樣零件。分工愈來愈細之後，一樣零件可能需要兩個以上的承包工頭來完成。1855 至 1876 年間，這家軍火廠發展出了十二個部門，每一個部門均由一個承包工頭主掌，底下有助手幫忙。除此之外，六個較不重要的生產過程，則由承包工頭自己負責，有時也可能有一個或兩個助手。雖然主要的生產工作都是由承包工頭負責，但許多支援性的工作仍需由資方負責，比如檢查在兩個工作步驟之間的半成品、檢查裝配部門、維修廠內設備、提供暖氣和能源，以及會計工作。資方於是僱用了一些管理人員和工頭來處理這些事情。Buttrick（1952）的研究顯示，公司工與契約工大約各佔一半，但契約工（即承包工頭及其手下工人）通常掌握了技術需求較高而報酬也較高的工作。

其次，在廠內發包制下，資方、承包工頭及工人之間的僱傭關係到底為何？首先討論大老板與承包工頭之間的關係。

通常公司會為每一個承包工頭設立一個戶頭。承包工頭手下的工人從這個戶頭直接領取工資。承包工頭通知公司多少工資該付給他手下的工人，公司就從他的戶頭付給工人，然後從其戶頭減去這些付出

^❶臺灣的遊艇製造業也是採行這種公司工與契約工並行的制度。

去的工資。如前所述，公司會付一筆加工費給承包工頭，這是根據他完成的工作，按件計酬給的（存在他的戶頭中），所以公司知道承包工頭完成多少零件，付給工頭每件的工資是多少。公司同時也知道多少工人在承包工頭手下工作，每個工人從工頭領取的總工資是多少（因為工頭必須通知公司發放工資）。但公司不知道工頭給他手下的工人的每件工資是多少，也不知道承包工頭承包每一零件的利潤是多少。公司同時也不知道承包工頭運用什麼樣的生產方式來完成生產工作。

在承包工頭這一邊，情況則不一樣。如果他有虧損，公司或者與他分攤，或者會將虧損記在他的帳上，然後扣除他以後的利潤來彌補。這完全看虧損的原因如何，及承包工頭的力量有多大（Buttrick, 1952: 210）。然而每個承包工頭都知道：如果他的利潤過高，那麼每件工資就會被公司削減。因此他採取了兩種因應之道：一是在帳面上操縱給他手下工人的工資，一是將創新的工作方法保留，一旦計件工資受到削減時再拿出來用。

這種廠內發包制的互動關係在 1870 年代經濟蕭條中看得特別清楚。公司首先削減付給承包工頭的計件工資，希望能將經濟不景氣的壓力移轉給承包工頭。承包工頭則以改進生產過程（如發明新工具及減少不必要的操作）來因應。同時他們也將工作分得更細，從而能以工資較低廉的非技術工人來取代工資較高的技術工人。然而這種利潤擠壓的策略終究有其極限：吸收工資削減的管道都可能用罄。

隨著競爭愈來愈激烈，成本成爲最重要的競爭利器，而資方也就愈想控制生產過程來減低生產成本。另一種廠內發包制也就應運而生。這種制度首先是運用在機械部門。新工具的計畫及藍圖設計好之後交給機械部門的工頭（他是公司工），工頭將這件工作公開招標。得標的機械匠則由公司提供設備、原料和能源。他的利潤就是開標價與他付給助手的工資之間的差額。這種制度與典型廠內發包制的差異在於聘僱工人的權力已操在公司僱用的工頭手中，因為得標的機械匠必須從已被公司工頭僱用的工人中選取助手。此外，每一件發包的工作

都不同，得標的機械匠必須使用公司僱用的工人做為助手，發包工作的時間也不長。於是資方不僅重組了工作過程，同時也涉足了工人的聘僱，這在從前都是承包工頭壟斷的領域。這是資方全面改造生產系統的先聲。我們有必要探討廠內發包制是如何被改組的。

首先，為何廠內發包制會衰落？在英國，這發生在 1873 與 1876 年之間的經濟大蕭條。加上來自國外的競爭，利潤率大為降低。然而工人（尤其是技術工人）由於組織有方，却能維護實質工資。同時由於新的分工使得有些工作消失，有些新的工作興起，工人因而有機會與資方討價還價。資方的因應策略則是擠壓承包工頭的利潤，承包工頭轉而加細分工及降低工資。這自然引起非技術工人的不滿，而廠內發包制至此也被等同於血汗剝削系統（the sweating system）。

在資方這一邊，也察覺了廠內發包制的缺失。首先，資方不知道實際生產過程，無法控制承包工頭。其次，在經濟蕭條時期，被承包工頭搜括而去的利潤也足以令資方眼紅。最後一點，由於承包工頭是技術的把關者，他們可能阻礙新技術、新科技的引進（Littler, 1982）。

與這個相關的是按件計酬制的蔓延。按件計酬現在從大老板與承包工頭之間延伸至大老板與工人。通常的情況是一旦計件工資擬定，大老板自然會有削減計件工資的傾向。工人的反應則是限制產量。廠內發包制在此種情況下就顯得缺點重重了。

英國的大老板們因此以四個方式來重組廠內發包制。首先，他們引進新的工資制度：凡是工作效率高、縮短工作時間而增加產量的工人都可以分享成果。其次，當生產需求降低時，工人被迫接受臨時性失業。第三，大老板直接僱用工頭取代承包工頭（他們可以變成公司工頭，或者原來工作群的監督者，但向公司工頭負責）。最後一點，公司工頭的角色則再進一步細分成品管工頭、速度設定工頭等。

然而英國的大老板在此碰到一個困境。如果他們將原來承包工頭手下的工作團體解散，從而更能掌握和控制工人，他們可能失去緊密工作團體所帶來的好處：由於原來工作團體中的合作與協調所帶來的

較高生產力。這同時也給予以另一種工作團體領導者興起的機會（比如工會幹事）。另一方面，如果將整個團體完全納入管理體系而讓承包工頭成為該團體的監督者，這又可能使原來之工作團體的向心力依舊存在，形成對管理階層的威脅。

在美國，廠內發包制的衰退發生在 1870 年代和 1900 年代之間，這是一個經濟繁榮時期。Buttrick (1952: 217) 指出廠內發包制衰退的五點原因。首先，大老板擔心大承包工頭與小承包工頭之間的利潤差異太大及承包工頭手下的工人待遇太低。第二，承包工頭將發明創新留著不用，並透過操縱帳面上的工資及庫存來隱藏利潤。第三，大老板及承包工頭擠壓利潤的方法用盡用絕，導致工人離職率增加；同時新樣式的引進，使得新零件的計件工資難以決定，這點使得大老板覺得有必要接管生產過程。第四，工會的活動使得大老板覺得有必要過濾工人，對承包工頭所僱用的人必須有否決權，這逐漸演變成集中式的僱用程序。最後，大老板相信泰勒式的管理 (Taylorism) 是很有效的管理方式，從而採用。

那麼為什麼廠內發包制的重組在美國比在英國順利呢？Buttrick (1952) 認為美國公司提供紅利給公司僱用的工頭，使過氣的承包工頭覺得他們仍在賺取利潤。此外，大老板也就從承包工頭的助手中選擇人手，並將其訓練成公司工頭，納入公司管理系統。都是何以廠內發包制在美國轉化較為順利的原因。

3. 1970 年代的分散式生產制度：歐美地區

無庸置言，從福特公司設置第一條生產線後，我們就進入了大量生產的紀元。基本上這種生產制度奠基於整合性大規模的科技和科層化的管理方式。雖然探討這種集中式的生產制度有助於我們眼前的討論，但本文還是直接跳到 1970 年代初期的義大利和法國，那裡的生產體系在這個時期重新分散。

經歷了約五十年的集中生產制之後，分散性的生產制度為何又在

1970年代初期興起呢？基本上這是資方對高漲的勞方勢力的反應。法國1968年5月的罷工和義大利1969年的勞資衝突使得資方重新評估集中式大規模生產制的優缺點（Berger and Piore, 1980）。從資方的觀點來看，有兩種方法可以避免罷工和勞資糾紛所帶來的損失。其一是將大工廠分散成數個小工廠，從而減少每個工廠的工人數目，工人結社的力量將因而減少。其二是避免與勞工簽定僱傭契約，因為在強大的工會支持下，這樣的一紙契約書會約束資方裁員。這也就是在1969年以後，資方開始使用家庭代工的原因。

對資方而言，這兩種策略同時也帶來了其他的好處。首先，使用家庭代工、避免進入僱傭關係使得資方可以削減勞力成本：他不用再替工人付社會安全保險及其他工人福利。其次，這樣的安排可以增強資方因應市場變化的能力，使生產更有彈性，資方可以將市場需求分為穩定的和不穩定的兩部份，廠內的固定員工用來生產穩定的市場需求的部份，而代工則用來生產不穩定的部份。同時，使用代工可以讓資方自由的安排生產過程，這在工會控制的工廠是不可能的。

然而分散型的生產體制也受技術性因素的限制。只有使用可以分散的科技的產業才可能分散，那些使用大規模、整合性、資本密集的產業（比如煉油業與造船）便不可能分散給代工。

其次，政府的政策也可能影響分散化的程度。比如對小企業的定義決定了多大的工廠可以享受特別的優惠。再則如果政府貼補大企業，那麼小工廠大概也就較乏人問津了。

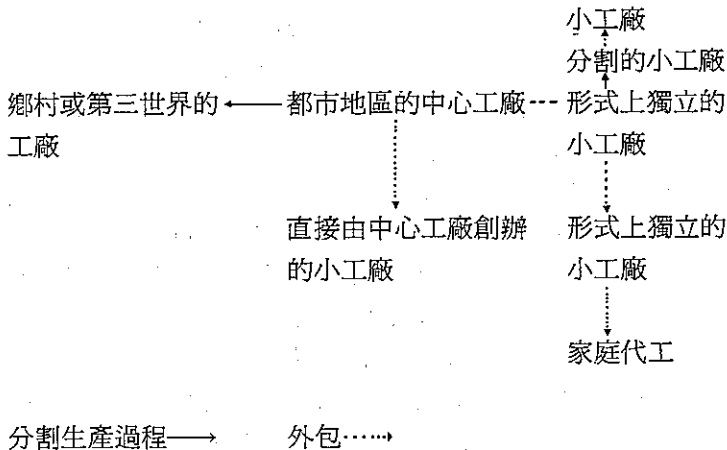
總之，1960年代的歐美，面臨高漲的勞工力量，而以分散生產體系來因應。這種策略固然（對資方而言）帶來了許多好處，但也受到技術性因素及政府政策的影響。然而這種資方策略可行的前題是有一產業後備軍可以運用。這點在下面討論產業分散型態中會談到。

在義大利，1970年生產初期的分散式生產制度有兩個型態：外包（putting-out）和分割過程（splitting-out）。在這種現代外包系統下，大公司將從前本身從事的生產工作發包給另外一家通常較小的公

司、小工作坊或家庭代工。在跨國的外包系統下，大公司可能將成品的一部份或整件成品發包給國外的承包者。

另一種分散型生產則是將生產過程分割成幾部份，每一部份交給同一公司的不同工廠來做。大公司也可在鄉村地區成立一系列的小工廠，結果是大公司不再有集中的大型工廠，而變成一系列小工廠的整合體。另一種方式則是協助公司退職的員工成立工廠並將工作發包給他們。Murray (1983: 86) 以圖 4 說明了這種發展。

圖 4 義大利的分散性生產體系

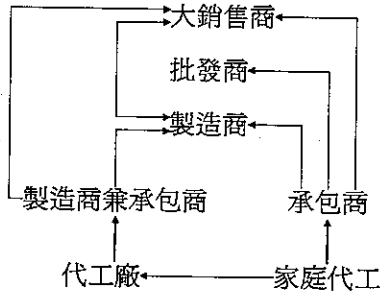


資料來源：Murry, 1983: 86

在老牌工業王國的英國，學者也發現小廠林立及家庭代工普及的現象。Rainnie(1985)研究 1980 年代的倫敦成衣業，發現英國成衣業的實際生產過程仍是由小工廠及家庭代工來完成。Mitter(1986)的研究也證實這點。他們兩人都將這樣的產業結構歸因於市場結構。倫敦的成衣業向來由少數幾家大銷售商所控制。由於大零售商之間的競爭及來自海外（台灣、香港）的競爭使得這些大零售商必須設法降低成本。

由於小成衣廠林立，彼此爲了獲得訂單，也競爭得很激烈，大銷售商正好可以利用這種情勢，將壓低成本的負擔轉移到小成衣廠，小成衣廠爲了求生存，必須發掘便宜的勞工，家庭代工（通常都是婦女）及移民便成爲小成衣廠僱用的對象。Mitter, 1985：51 的研究發現了圖 5 的生產結構。

圖 5 倫敦成衣業的生產結構



資料來源：Mitter, 1986:51

義大利和英國的例子中最重要生產關係是發包與代工。Holmes (1986:84)定義發包(subcontracting)爲“提供工作的母公司要求另一家獨立的公司(承包商)根據母公司的計畫及規格，將原料加工，製造零件或完成製配，(然後將成品或半成品交給母公司)”。

Holmes 認爲發包商提供原料並不重要。但根據原初工業化的經驗，這會影響發包商與承包商的互動，所以應該加以考慮。此外，Holmes 將他的定義限於兩家正式的公司。然而這樣的定義並不能將整個生產結構涵蓋在內，所以我們認爲應將發包關係延伸至地下工廠與家庭代工。

Holmes 的研究發現了三種型態的發包制度。第一種是產能外包(capacity subcontracting)。爲了因應變動的市場需求，母公司將產能

以外的需求發包給其他工廠消化。在產能外包的系統下，母公司掌握了外包成品的設計及生產方式，承包商只是負責實際生產。顯然的，發包商亦在自己廠內生產同樣的東西。

第二種是專長外包(specialization subcontracting)^②，母公司將它自己無法生產或沒有規模經濟利益的產品（通常需要較高的科技）發包出去。發包商通常指定規格，但承包商則設計生產過程並實際從事生產。

第三種是供應網外包(supplier subcontracting)，承包商志願進入外包關係，提供承包商有專利或專精的零件給發包商。在這種安排下，承包商控制從設計到生產的整個流程。

代工是分散型生產體系的另一個要素。與正式聘用的工人相比，代工作具有下列三項特點：一、是勞力可以分批購買，二是工資依據產量而定，三是工作過程不受監督。表 4 對照了這些差異。

表 4 代工與直接聘用工

	代工	直接聘用工
聘僱契約	工作時數與工作時間 可以變動	固定
單位勞力成本 與固定勞力成本*	低	高
工資—產量的 關係	直接連在一起	間接
工作過程是否 需要監督	不需	需要

* 保證最低工資，有薪假期、病假、社會安全費

資料來源：Rubery 和 Wilkinson, 1981: 116—7

② Brusco 和 Sabel 稱從事專長外包的小廠是獨立性的分散生產制度(independent decentralization)。

最重要的一點是資方不認為他們與代工戶有任何的僱傭關係，所以隨著僱傭關係而來的工人權利完全不被承認。Rubery 和 Wilkinson(1981)發現了三種型態的代工，家庭代工、在租來的工作場所中的代工，及工地的勞力發包(on-site labor-only subcontracting，通常出現在營造業)。在這裡必需留意到歷史的因素。70年代的歐洲已經享有工運所帶來的成果：工作權及勞工福利的保障。因此70年代分散性生產基本上是此一歷史的後果。

什麼人會從事代工呢？至少可以分為兩類。一種是那些可以被直接聘用從事有薪工作的人，他們寧願選擇代工，而不願成為被聘用的工人。原因有：希望有獨立性的工作，在經濟景氣時有較高的收入，規避因直接聘用所帶來的限制（對整體工人有好處，但對個人並無利益），或者根本沒有其他就業機會。這類的代工收入並不必然較低，此外通常他們有相當的技術。

對第二種代工而言，代工是唯一的選擇。他們代工的收入通常較低，但這只是貼補家用的收入，通常他們還會有來自其他家庭成員的收入或政府社會安全的補貼。最重要的是：由於他們通常身兼更新勞動力的責任（如照顧小孩及整理家事等），限制了他們在勞動市場上的機會。通常他們是沒有競爭力的社群(non-competing group)。Berger 和 Piore(1980)加入了少年，少數民族及移民。他們從事代工的目的是貼補家用，並不考慮代工收入是否合理。Rubery 和 Wilkinson(1981:29)因此認為代工是動員潛在的產業後備軍的方法。這在第三世界尤其明顯。

4. 第三世界的分散性生產體系

外包系統也出現在第三世界。以墨西哥為例，Beneria 和 Roldan (1987:31-40)的研究發現了一條典型外包網絡（如表5所示）。

同樣的，Portes 和 Sassen-Koob(1987:39)也發現了較為複雜的“多樣產銷網絡”(multiple production & marketing chain)。這通常

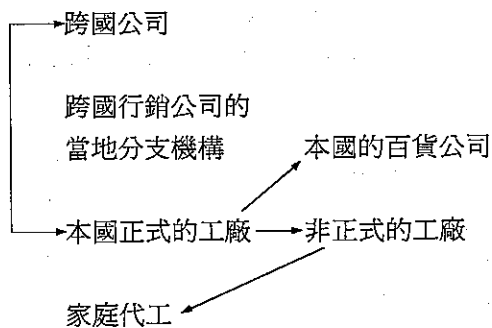
出現在第三世界的製造業，圖 6 顯示了這樣的一個網絡。

表 5 墨西哥的外包系統

	生產單位	特色
第一層	A公司：生產電器用品	跨國公司；有三千名工人；約有三百個固定的承包公司；約有 70%的產量是由這些承包公司完成的
第二層	B公司：替A公司生產收音機和電視天線	墨資；有 350 個工人；5%的生產工作再外包出去
第三層	C公司：替B公司生產線圈	非法的工作坊，位於老板住宅的地下室；六個年輕的工人；同時也將工作再發包給數目不定的家庭代工
第四層	家庭代工：替C公司生產同樣的東西(即線圈)	婦女各自在家中工作；工作內容與C相近

資料來源：Beneria and Roldan, 1987 : 34

圖 6 多樣性產銷網絡



資料來源：Portes and Sassen-Koob, 1987: 39

跨國公司或跨國行銷網絡將產品發包給本國的正式工廠。這些正式工廠再將勞力較為密集的部分發包給非正式工廠（即逃避政府法規管制的工廠）。當這些非正式工廠無法消化這些訂單時，再將工作發包給家庭代工。家庭代工做的工作與非正式工廠類似，他們的工資是按件計酬。

Beneria 和 Roldan (1987) 指出三種將家庭納入外包系統的方式③。在直接納入(direct articulation)的方式中，正式工廠直接將工作送交家庭代工，並不透過任何中間媒介。在中介式納入(mediated articulation)的方式中，正式工廠透過包工(jobber)將工作發包給家庭代工。包工間接地監督家庭代工，並負責分配工作、搬運原料和成品。在混合式納入(mixed articulation)方式中，合法與非法的工作參雜在小工廠中。工廠的門面可能是合法的營運（繳稅、付最低的工資等），但在工廠的後院，可能就有數目不等的婦女，在低於最低工資和沒有相關福利的情況下工作。如果工作量增加，小工廠也可能將工作發包給鄰居(Beneria and Roldan, 1987: 35-6)。

與原初工業化時期的外包系統相比，當代拉丁美洲的外包系統有三點不一樣(Beneria and Roldan, 1987: 68-9)。第一，在外包系統中，工業資本比商業資本扮演更更重要的角色。第二，這些工業資本在大部份的情況下，源起於國外。第三，從一開始，資方就已經進入並控制生產過程，而不像是在原初工業化的階段，家庭中的直接生產者是逐步地喪失對生產的控制權。

5. 日本的外包系統

討論過原初工業化、工業革命中的英國、當代歐美及第三世界的外包系統後，讓我們來看看世界上的招牌外包系統：日本。

③ 這點對於非正式部門 (informal sector) 的研究有重大意義，因為它彰顯了正式與非正式部門互動的方式。有關非正式部門，Portes 和 Sassen-Koob (1987) 有一最新也較為完整的評述。

Uekusa(1987)認為日本的外包系統有五個特色。首先是發包戶十分倚賴承包戶（大約發包戶產量中的60%是來自承包戶）。其次，大部份的承包戶是中小企業。第三，在同一外包系統中，發包戶與承包戶之間的技術移轉十分迅速。第四，發包戶與承包戶形成風險共攤、利潤共享的共同體。最後一點，日本的外包系統中控制承包戶的方法十分有效。

另一方面，Patrick 和 Rohlen(1987)却認為下列幾點才是日本外包系統的特色。第一，外包系統在製造業中十分普及（三分之二的製造商參與外包系統）。第二，日本的外包系統已經演化得十分完整。第三，日本的外包系統對市場需求的應變能力十分快，而且能迅速採用新科技。Sato(1984)則強調日本外包系統中存在有第三層的發包戶也是日本外包系統的特色。

實際上，第三層承包戶並不是日本外包系統的特色。例如墨西哥及拉丁美洲的外包系統也有第三層的承包戶（台灣的外包系統也一樣）。同時，承包戶多半是中小企業也不是日本外包系統的特色，至少這在台灣的情況也是如此。

筆者認為，日本外包系統的真正特點在於工作訂單的來源、議價系統、承包戶分類及評價體系、發包戶與承包戶之間的長期關係，以及隨之而來的承包戶的高生產力及迅速因應市場的能力。

首先，日本承包戶的訂單來自發包戶的發明與創新。發包戶有能力開發市場，創新產品，然後將訂單發交給承包戶。這與第三世界的外包系統不同。

其次，發包戶與承包戶之間的議價系統也是日本外包系統的特色。發包戶與承包戶之間只議定一些原則：何種因素必須納入考慮（如承包戶的勞力成本、原料及能源成本），而不是發包品的單價。所以因為生產成本改變而帶來的風險或利潤，發包戶也可能分攤：他們可能分享因承包戶改進生產方法而降低生產成本所帶來的好處，正如他們也可能分攤因承包戶生產成本增加所帶來的負擔。但在有些情況下，

發包戶不接受承包戶增加單價的要求（雖然這是由於承包戶勞力或能源成本增加）。然而如果是由於原料成本變動或產品設計改變所造成的單價變動，發包戶則會接受承包戶加價的要求(Fruin, 1987)。

至少有三種安排可以促使承包戶努力降低生產成本，從而使發包戶受益。第一，在下一回合的價格協商之前，因承包商改進生產方法所得到的利益由承包商自己享受。第二，對於那些降低生產成本的承包商以增加不良品的允許量（這即是付給承包商較高的單價）做為獎勵(Uekusa, 1987)。第三，將在降低生產成本上的表現做為評估承包戶和將其分等級的重要依據：對於最優等的承包戶給予更多的訂單。在這種安排之下，承包戶自然會透過創新生產過程，尋找價格較低的原料，抗拒工人提高工資的要求及做好庫存管理來降低成本(Kawasaki and McMillam, 1987: 331)。^④

因此，日本外包系統的另一特色即是承包戶的評價和分等系統。評價和分等的標準有：品質、交貨、技術水平、價值分析(value analysis)、降低生產成本與否，以及與發包戶合作的程度。表現優異的承包戶得到更多的工作，表現不好的則逐漸失去訂單。這形成了一個管理承包戶的有效系統。

值得注意的是，上述外包系統通常出現在汽車業中的主要製造者與他們第一層的承包戶及在電子業中研究與創新部門與提供特殊零件的承包戶之間。在其他產業及較為低層次的承包戶中，上述的“理想”外包系統是否存在，就有待進一步的研究了。

6. 生產結構與階級經驗：幾個重要議題

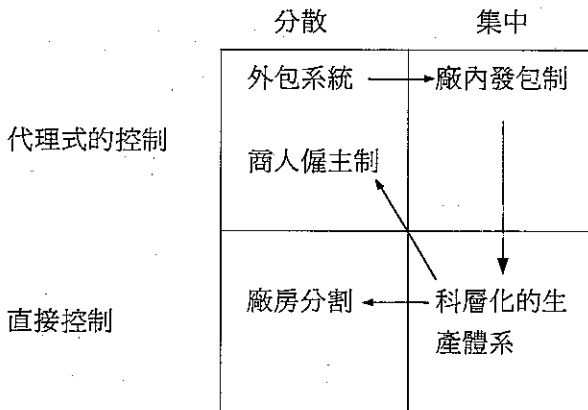
筆者想以圖 7 來總結上面的討論。

分散和集中是有關空間的向度：生產要素（勞力、資本、原料、工具）和生產過程是否集中在同一個地點。代理式的控制與直接控制

^④ Kawasaki 和 McMillam (1987) 證明：日本外包系統中的風險是由包戶和承包戶共同分擔（至少在汽車業是如此）。

指的是資方是否直接掌握生產工具，生產過程及勞工的僱用。歷史的演變似乎呈現一種模式：由分散、代理式的控制，演化成集中、代理式的控制，再演化成集中、直接的控制，最後再演變為分散的直接控制與分散的代理式控制。

圖 7 生產系統之歷史發展



學者因而想解釋這種演變。控制論者，如 Marglin (1974)認為工廠制取代外包制的最重要理由是在工廠制下，資方可以更有效的控制和監督工人，從而可以榨取更多的剩餘價值。另一方面，效率論者(如 Williamson, 1980)則強調工廠的科層結構可以降低運作成本(transaction cost)，有較高的效率，所以能取外包系統而代之。

Williamson(1980)首先比較外包制、廠內發包制和工廠制在三方面的表現：產品流程、工作分配、激勵效果。在產品流程方面，運輸成本愈低、半成品庫存量愈少，以及因成品、半成品搬運所帶來的損失（像原料侵佔、謊報不良品等）愈少，則該生產制的運作成本愈低。在工作分配方面，運作成本會隨著下列因素而降低：才能適所、有效的領導，以及有效的將維修工作集中及分批處理。在激勵工作表現方

面，如果一種生產制能使工人付出更多的努力，更細心的使用工具，更有效的處理機器故障，更能創新工作方法來因應市場變化，則該生產體制的運作成本較低，因而也較有效率。

根據這些標準，Williamson(1980)給外包制、工廠制和廠內發包制打分數。他的結論是工廠制的運作成本低於廠內發包制，廠內發包制的運作成本低於外包制。

他的結論引發了一場爭辯。Jones(1982)和 Walker(1988)分別提出了他們的批評。Jones(1982)首先指出，外包制的勞力市場不同於工廠制。外包制中的代工機會成本較低，它的供給較有彈性，所需要的工資也較低。其次，Jones(1982)認為 Williamson 打分數的方式有問題。舉例來說，外包制中的發包商人可以將運輸的工作交給代工。關於半成品庫存的問題，外包制可能有較多的半成品，但這比起完成品的庫存，顯然運作成本較低。至於工作過程中的損失，比如侵占原料，Jones 認為原料侵占是工資協議的產物，它使得商人僱主可以付較低的工資。就系統的反應能力而言，在外包制中可以迅速地找到其他潛在的代工來取代缺席者。此外，發包商人不需要投資購買固定設備，因此他們可以更快、更有效的反應市場需求，也就是對發包人而言，外包制有較大的彈性。

Jones (1982)除了給外包制較高的分數（也就是較低的運作成本）之外，他也指出 Williamson 直接將各項分數加在一起，而不加以加權處理，是不周延的做法。Walker(1988)也指出了這一點。這是因為在運作成本中某一項的表現，可能帶動了整條成本曲線的移動，而不是只在同一曲線上挪動。比如在激勵工作意願上的表現可能改變了整條成本曲線。

看來這是一個複雜的問題。Williamson(1983:59)問的問題是：如果外包制真的如 Jones 所描述般的好，為什麼後來的演變是朝向工廠制？而 Jones (1982:66)問的問題是：如果工廠制有較高的效率，為什麼外包制可以存在這麼久？Jones 的基本論點是，外包制和工廠制一

樣有效率。因此工廠制取代外包制的原因不是來自運作成本，而是來自運作成本以外的因素（他自己的答案是科技：不同的科技需要不同的生產制度）。雖然他提供的答案尚待商榷，但他的邏輯是正確的。這點可以在 Walker(1988)的研究看出來。

任何一種生產制度都有長處與短處，這也是為什麼 Williamson 和 Jones 會對同一生產制度給不同分數的原因。Walker(1988)有關外包系統的討論證實了這一點。表 6 並列了外包制的優點和缺點。

表 6 外包系統之優點與缺點

	優 點	缺 點
<u>對發包者</u>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 可以利用承包者的專長技術或專利 2. 降低固定成本 3. 透過承包戶內的低工資、長工時、不良工作環境，發包戶可以榨取更多的剩餘價值 4. 由於與周邊戶只有採購關係，可以較彈性較有效的控制產量 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 不能發展本廠內的生產能力 2. 可能帶來管理上的問題。失去規模經濟所帶來的利益 3. 肥水可能落入外人田：承包戶可能分享利潤 4. 較不能控制生產過程與勞工
<u>對承包者</u>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 可以克服沒有行銷管道所帶來的缺點 2. 克服沒有資本或原料的缺點 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 無其他行銷管道 2. 倚賴發包戶的資金

從上面的討論可以得到下面的結論。第一，從效率的觀點而言，

如果任何一種生產制度都有長處與短處，那麼單是效率一項不足以解釋為何一種生產制度會取代另一種。第二，任何一種生產制度在效率上的表現，都需要有有效的控制方式來完成（控制承包戶、控制代工等），如果沒有有效的控制方式，就不可能在運作成本的三個領域（產品流程、工作分配、激勵制度）上有好的表現。第三，也是最主要的一點，Jones 和 Williamson 都忽略了一個最重要的問題：為誰而有效率？誰有權而且有能力分享因高效率所帶來的利益？這才是抗爭的主題。沒錯，一種生產制度能促使直接生產者創新生產方法，這並不意味此種生產制度一定有較高的效率，因為直接生產者可能隱藏此種創新，作為協商工資的籌碼（如我們在廠內發包制中所看到的情況）。資方為了防止此種情況發生，可能會試圖介入生產過程，從而增加監督工人的成本。同樣的，1970 年代初期分散式生產制度重新興起並不一定意味著集中式生產制沒有效率，而是有組織的勞工改變了結構環境，使得資方無法再順利地獨占高效率的果實。

其次必須釐清的是：促使一種生產制度興起的因素與造成它衰退的因素不全然一樣。每一種生產制度都蘊涵著相剋的因素，這在制度剛興起的時候並無法預測到，而必須等到這種制度開始運作時，諸種相剋的因素才會逐漸顯現出來。當然，一種制度何以存在，可以透過功能性的邏輯來解釋：因為它有利於此種生產制度中的各個參與者。同時參與這種生產制度也可使各個成員玩“遊戲”（game）^⑤，希望各自能從這個制度中獲得最大的利益。透過這種遊戲，成員會形成對這種生產制度的共識（Burawoy, 1985）。要點是：必須分清一種生產

^⑤ 生產過程中的“遊戲”（game）首先是由 Roy 發現，Burawoy（1979）的研究也證實了遊戲普遍存在生產過程中（即使是在壟斷資本主義中也一樣）。在按件計酬的制度（piece rate）中，訂了每一件工作的工資後，資方會隨著工人的工作速度而企圖調整每件工作的單價。如果工人的工作速度快（為了得到生產獎金），資方就以此為根據，認為這項工作簡易，而著手調低單價。工人因此彼此約束，不要生產過多，以免為資方有機可趁。Burawoy（1979）的主要論點是認為，由於工人斤斤計較於工作產量，限制工作速度，見樹不見林只在資本主義的細微末節上計較，而忘了資本主義的根本性質即是剝削。也就是透過生產過程中的遊戲，工人對既有的生產制度產生了共識。

制度的興起、持續存在及衰退的因素，以及這三組因素相生相剋的過程。

特定的歷史因素（如經濟景氣或蕭條），加上既存的生產制度運作上的缺點，可能使此種制度衰退而造成另一種生產制度的興起。然而制度本身對各個成員的好處，是此制度持續存在的重要因素。除了留意這種正面功能外，我們也該探討生產制度的“負面”功能。通常這種負面功能多半來自制度成員之間的抗爭：如何分配生產的果實？這種抗爭可以是表面的、大規模的對抗，也可能是彼此在既有生產制度下鬥法，表面上相安無事，私底下却透過各種不同的方法，希望能從既存的生產制度中獲得最大好處。資方企圖除去這種“負面功能”，加上特定的歷史因素做為催化劑，就造成了生產體制上的改朝換代。

前面提到勞方有組織的抗爭是生產制度集中化的原因之一，在廠內發包制中，這促使資方直接控制僱傭權，以便過濾激進的工人。然而勞方有組織的抗爭也是生產制度再度分散化的原因（60年代末期的義大利和法國）。

上面的討論指向了一個核心的研究議題：**生產組織**。生產制度創造了一個結構環境，於其中謀生的成員，各自發展出適應此種制度，以便得到最大利益的策略。在這樣的結構環境中成員或者忠於制度(loyalty)，或者出頭抗議(voice)，或者另謀發展(exit)。雖然一種生產制度可以讓成員透過玩遊戲而認同此制度，然而成員也可能透過日常的生產運作來謀取最大的利益。所以“控制”的因素基本上是在生產現場逐漸展開，而這也是工業社會學的研究重點。

上面歷史性的回顧，同時也指出“分工”這個概念必須重新加以釐清。基本上，我們必須分清三種分工：生產單位內的分工、生產單位之間的分工，以及商品化與非商品化之間的分工(Littler,1982:6)。表7對照了這三種分工的基本內容及其變遷的過程。

傳統的工業社會學研究多半集中在第一種分工，如 Braverman(1974)強調 Taylor 式管理細分工作流程，將每一樣工作簡單化，

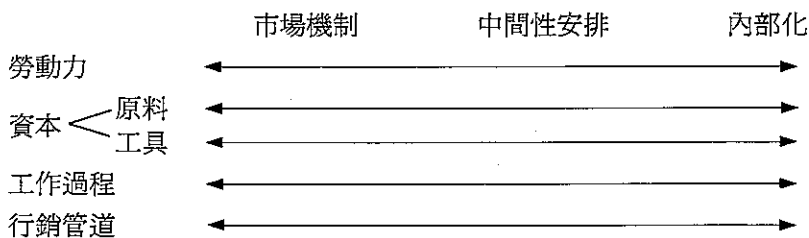
表 7 三種分工

型態	內容	變遷的過程
生產單位內的分工	在同一工廠或公司內，由資方或管理人員加以設計	細分工作流程（技術精細化），合理化生產現場的抗爭
生產單位之間的分工	不同生產單位之間各自從事不同的生產工作，彼此透過市場機制的商品交換來連繫	資本集中，國際分工
商品化與非商品化之間的分工	市場生產與家庭部門與國家部門之間生產的分工	資本主義之擴張進入家庭部門或國家部門的生產

分開設計與執行等，使得資方更能掌握生產過程，獲取最高效率。而有關第二種分工的研究，似乎都集中在資本合併。從上面比較歷史分析中可以看出，生產單位之間的分工遠比這複雜。這可以從兩個方面來討論。首先，從完全放任給市場運作到納入工廠內部組織（即內部化，internalization）是一個連續體，中間有不同的安排，比如日本外包系統中發包戶與承包戶之間共榮共損的關係就絕不是純市場的交易，而英國商人僱主制則不同。另一個面向則是那一種生產要素是分工的對象〔勞工、資本（原料及工具）、工作過程，或行銷管道〕。換句話說，就勞動力而言，發包戶是否與直接生產者有聘用關係，是否將其集中在同一屋簷下；就資本而言，是誰提供原料與工具；就工作而言，是否將整個生產過程交由一個直接生產者，或已將其細分，再交由不同的生產者，資本擁有者是否介入生產過程，如何介入；以行銷管道而言，那個生產單位控制了與市場直接接觸的機會。圖 8 顯示不同的組合。

總而言之，不同生產單位之間的分工，十分複雜，它所造就的結構環境從而也不一樣，其中的成員也就有不同的階級經驗，並玩著不

圖 8 生產要素之各種安排



同的遊戲。

最後一個重要的議題是產業後備軍(reserved army of labor)。原初工業化中的外包商人可以在農村地區找到季節性的失業農人，每一農戶都可以有其他家庭成員幫忙做代工。英國 1840 年左右的商人僱主制所使用的代工也有充沛的家庭勞動力幫忙。1970 年代早期的分散化生產也是受了移民、少數民族、婦女、小孩老人及偏遠地區勞力之賜。日本的外包廠中的勞工待遇較發包戶中的員工為低，終身職的保障也不那麼確定，因此有日本勞力市場是雙元化(dualism)的說法。也就是產業後備軍（或是間隔化的勞力市場）是生產分散化的前提。每一種分散的生產制度必然動員了某種特定的產業後備軍。而在這種過程中，我們看到了第三種分工，那即是資本主義如何滲入家庭部門及其他尚未資本主義化的部門。

再則是整個外包系統的形狀：▲▼◆ etc. 也是結構環境中的一個要素。如英國成衣市場為幾個大銷售商壟斷，下面的小製造廠的機會就不如義大利 Carpi 的同伴（同時義大利有邊陲地區支持 Carpi 的小廠）。

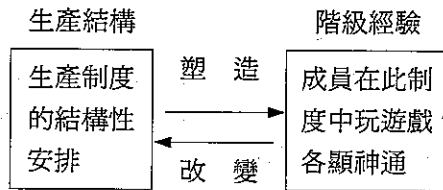
在本節中，我們

1. 討論了生產體系的歷史發展
2. 探討了兩種對這種歷史發展的解釋（效率論與控制論）

3. 從而強調生產體系中並存之正負功能與歷史因素
4. 重新釐清“分工”的概念
5. 指出產業後備軍在分散型生產體系中的重要性
6. 指出分散型生產體系的整體形狀足以影響系統的運作

截至目前為止，我們想解釋的現象是為何生產制度時而集中，時而分散。更進一步的問題是：為何生產制的集中或分散如此重要？我們基本的答案是：不同的生產制度創造了不同的結構環境，塑造生活在其中的成員的階級經驗。再者，如上面所指出，這樣的階級經驗主要來自在特定生產制度下玩“遊戲”，從而會威脅到這種制度。圖 9 表達了這個概念。

圖 9 生產結構與階級經驗



上面有關分散型生產體系的探討，可以作為研究台灣外包系統的座標，這將有助於釐清台灣社會結構及工運的特質。

參考書目

- Allen, Sheila and Carol Wolkowitz (1987), *Homeworking: Myths and Realities*, Basingstoke: Macmillan.
- Aminzade, R. (1981), *Class, Politics and Early Industrial Capitalism*, Albany, NY: Suny Press.

- Amsden, Alice H. (1985), "The State and Taiwan's Economic Development." in P. Evans et.al. (eds.) *Bringing the State Back In*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 78—106.
- Beneria, L and M. Roldan (1987), *The Crossroads of Class & Gender: Industrial Homework, Subcontracting, and Household Dynamics in Mexico City*, Chicago, Univ. of Chicago Press.
- Berger, S. and M. Piore (1980), *Dualism and Discontinuity in Industrial Society*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Braverman, H. (1974), *Labor and Monopoly Capital*. New York: Monthly Review.
- Brusco, S. and C. Sabel (1981), "Artisan Production and Economic Growth." in F. Wilkinson (ed) *The Dynamics of Labour Market Segmentation*, London: Academic Press. pp. 99—103.
- Burawoy, Michael (1979), *Manufacturing Consent*, Chicago: University of Chicago Press.
- (1985), *The Politics of Production*, London: Verso.
- Buttrick, J. (1952), "The Inside Contract System," *Journal of Economic History*, 12:205—221.
- Fang, Hsien-t'ing ([1930] 1978), *The Triumph of the Factory System in England*, Philadelphia: Porcupine Press.
- Fruin, Mark (1987), "Competition and Cooperation: Supplier Networks in the Japanese Electronics Industry," Paper presented at the Colloquium of Center for Japanese Studies, University of California, Berkeley, November 4, 1987.
- Gates, H. (1979), "Dependency and Part-time Proletariat in Taiwan," *Modern China*, 5(3):381—408.
- Gold, Thomas B. (1986), *State and Society in the Taiwan Miracle*. Armonk, NY: M.E. Sharpe.
- Holmes, J. (1986), "The Organization and Locational Structure of

- Production Subcontracting," in A.J.Scott and M.Storper (eds), *Production, Work, Territor*, Boston: Allen and Unwin. pp. 80—106.
- Hu, Tai-li (1983), "The Emergence of Small Scale Industry in a Taiwanese Rural Community," In June Nash and Maria Patricia Fernandez-Kelly (eds), *Women, Men and the International Division of Labor*, Albany, NY: Suny Press. pp.387—406.
- Hudson, P. (1983), "Proto-industrialization: The case of the West Riding Wool Textile Industry in the Eighteenth and Early Nineteenth Centuries," In Berg et al. (eds).
- Jones, S.R.H. (1982), "The Organization of Work: A Historical Dimension," *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3: 117—137.
- Kawasaki, Seichi and John McMillan (1987), "The Design of Contracts: Evidence from Japanese Subcontracting," *Journal of the Japanese and International Economies*, 1:327—349.
- Knight, M.M. ([1934] 1937), "Handicraft," *Encyclopedia of the Social Sciences*, Vol. IV: 255—60.
- Koo, Hagen (1987), "Interplay of State, Class, and World System in East Asian Development: The Cases of South Korea and Taiwan," in F. Deyo (ed), *The Political Economy of New Asian Industrialism*, Ithaca: Cornell University Press.
- Kriedte, P. (1981), "The Origins, the Agrarian Context, and the Conditions in the World Market," in P.Kriedte, H.Mendick, and J. Schlumbohm, *Industrialization Before Industrialization*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Littler, C. (1982), *The Development of the Labour Process in Capitalist Societies*, London: Heinemann Educational Books.
- Marglin, S. (1974), "What Do Bosses Do? The Origins of Functions of

- Hierarchy in Capitalist Production," *Review of Radical Political Economics*, 6(2):60–92.
- Mendick, H. (1981), "The Proto-industrial family Economy," in P. Kriedte et al., *Industrialization Before Industrialization*.
- Mitter, Swasti (1986), "Industrial Restructuring and Manufacturing Homework: Immigrant Women in the U.K. Clothing Industry," *Capital & Class*, 27 (Winter): 37–80
- Murray, F. (1983), "The Decentralization of Production—the Decline of the Mass Collective Worker?" *Capital & Class*, 19:74–99.
- Niehoff, Justin D. (1987), "The Villagers as Industrialists: Ideologies of Household Manufacturing in Rural Taiwan," *Modern China*, 13(3):278–309.
- Portes, A. and S. Sassen-Koob (1987), "Making it Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies," *American Journal of Sociology*, 93(1):30–61.
- Rainnie, Al (1985), "Small Firms, Big Problems: The Political Economy of Small Businesses," *Capital & Class*, 25 (Spring): 140–168.
- Rubery, J. and F. Wilkinson (1981), "Outwork and Segmented Labor Markets," in F. Wilkinson (ed), *The Dynamics of Labour Market Segmentation*, London: Academic Press.
- Sato, Y., (1984), "The Subcontracting Production (Shitauke) in Japan", *Keiobusiness Review*, 21: 1–25.
- Schlumbohm, J. (1981), "Relations of Production—Productive Forces Crises in Proto-industrialization," in P. Kriedte et al., *Industrialization Before Industrialization*. pp.94–125.
- Smelser, N. ([1959] 1973), *Social Change in the Industrial Revolution*, Chicago: University of Chicago Press.
- Stites, R. (1982), "Small-Scale Industry in Yingge, Taiwan," *Modern*

- China*, 8(2):247-279.
- (1985), "Industrial Work as an Entrepreneurial Strategy," *Modern China*, 11(2):227-46.
- Uekusa, Masu (1987), "Industrial Organization: The 1970s to the Present," In Kozo Yamamura and Yasukichi Yasuba (eds), *The Political Economy of Japan*, Vol. 1. Stanford: Stanford University Press. pp.469-516.
- Walker, R. (1988), "The Geographical Organization of Production Systems," *Society and Space*.
- Williamson, O. E. (1980), "The Organization of Work: A Comparative Institutional Assessment," *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1:5-38.
- (1983), "Technology and the Organization of Work: A Reply," *Journal of Economic Behavior and Organization*, 4:63-66.

台 灣 社 會 研 究 季 刊

啓事

一、由於紙張、郵費漲價，本刊將自第二卷起調整訂閱價格如下：

每年四期 個人 600 元（一律掛號寄書）

機構 1000 元（一律掛號寄書）

零售價格則隨每期篇幅多寡稍作調整。

二、本刊由於每期稿量不一，必要時將出版合刊，該期售價隨之調高。但訂戶不受影響，且為維護訂戶權益，我們對一年期訂戶將寄滿四本，也即每出現一次合刊，訂戶的訂閱期數將延長一期，以示我們的負責態度。敬請訂戶查照。

三、本刊係一非營利性學術期刊，由於追求論文品質，兼以工作人員均係兼任，出刊時間難免有延誤，我們甚感歉咎。本刊除努力改進外，也希望支持我們的讀者諒察。若有不放心者，請逕向經售處單期購買本刊。

四、本刊第一卷（目錄見本期索引）存書有限，訂價如下：

第一期（發展問題專題） 140 元

第三次印刷 500 本

第二／三期合刊（台灣都市問題專題） 200 元

存書量 100 本

第四期（文化與思想專題） 150 元

存書量 300 本

售完不再加印。單期零售，每次另加掛號費 9 元。