

台灣社會研究季刊  
第十三期 1992年11月  
Taiwan: A Radical Quarterly in Social Studies  
No. 13, November, 1992.

# 隱形工廠：臺灣的外包點與家庭代工

謝國雄

Invisible Factory:  
Subcontracting Points and Homeworkers in  
Taiwan

by  
G. S. Shieh

關鍵詞：家庭代工、產業後備軍、外包點、外包制度

*Keywords: homework, reserve army of labor,  
subcontracting point, subcontracting system*

---

\*感謝兩位評審的意見。也謝謝范郁文小姐的文書處理。本文初稿曾於中央研究院民族學研究所舉辦之“客廳即工廠：台灣的小型家庭企業研究”小型專題研討會上宣讀。作者要感謝與會成員的批評與建議。

收稿日期：1992年3月27日；通過日期：1992年4月12日  
Received: March 27, 1992; in revised form: April 12, 1992

## 摘 要

家庭代工是臺灣外包制度的基層磐石。本文分析的重點在於：外包邏輯如何展現在外包點與家庭代工之中？為什麼家庭代工可以忍受工作常變換、工作量不穩定、及低單價的代工？我們試圖由外包邏輯的運作中，探索由外包衝突發展成外包共識(subcontracting consent)的過程。我們切入的方式是看家庭代工如何經驗、因應、及運作外包關係及其所帶來的後果。概言之，本文以家庭代工與發包者之間的關係為主軸，分析政治經濟學範疇(category)的社會文化意義。第一節我們將回顧對家庭代工的研究，並點出本文獨特的分析角度：從家庭代工的日常運作中，看外包制度如何形成。第二節將介紹臺灣外包點、家庭代工及產業後備軍的一些背景。第三節分析內涵在外包邏輯中的衝突，第四節則將探討如何由外包衝突發展成外包共識。結論中我們將強調極度市場化的外包關係如何取得具有共識成分的社會意義。

## Abstract

Homeworkers constitute the bottom layers of the subcontracting network in Taiwan. How is the subcontracting logic manifested in the subcontracting point and in the ways the homeworkers operate the subcontracting system? Why are the homeworkers able to tolerate the constant change of task, the fluctuating amount of work and, most important of all, the invariably low piece wage? How are the conflicts embedded in the subcontracting system transformed into a "subcontracting consent"? Through an in-depth study of the subcontracting point and the homeworkers in Taiwan, I want to decipher the social meaning of the prevalent homework that makes up the "invisible factory" in Taiwan. This study aims at an integration of political-economy analysis and socio-cultural exploration.

## 導論

在臺灣市郊的公寓中，在眷村裡，在偏遠的農村中，我們不時看到發財車或是摩托車載著一包包用布袋或用塑膠盒裝的東西來來往往。而在公寓、眷村、農村的客廳中，我們常常可以看到家庭主婦埋頭在做手工。工作的內容從縫合外銷成衣、組合隨身聽的耳機到縫製填充玩具的外殼。做這些“手工”的主婦，我們稱之為“家庭代工”，而鄰近的家庭更可組成由一個代工頭所率領的“外包點”。這就是我們經濟奇蹟底層中甚少被留意到的“隱形工廠”(Shieh, 1992)。

家庭代工是臺灣外包制度的基層磐石，而外包制度是台灣過去四十多年來外銷導向工業化的基本生產結構。要瞭解二者間的關聯，我們必須分析外包制度中的生產單位之內部動力與單位之間的關係。前者包含了發包單位與小型承包單位內的勞動體制，而後者則點出生產過程中之內化與外化(Shieh, 1992)。本文的重點在於外包網絡底層的外包點與家庭代工。

本文所提出的問題是：外包邏輯如何展現在外包點與家庭代工之中？為什麼家庭代工可以忍受工作常變換、工作量不穩定、及低單價的代工？我們試圖由外包邏輯的運作中，探索由外包衝突發展成外包共識(subcontracting consent)的過程。我們切入的方式是看家庭代工如何經驗、因應、及運作外包關係及其所帶來的後果。概言之，本文以家庭代工與發包者之間的關係為主軸，分析政治經濟學範疇(category)的社會文化意義。

第一節我們將回顧對家庭代工的研究，並點出本文獨特的分析角度：從家庭工事的日常運作中，看外包制度如何形成。①第二節將介

①這個研究是有關臺灣製造業中外包制度研究計劃的一部分。作者採取追溯(tracing)的方式，隨著外發人員，開著貨車至各個外包點及家庭代工家裡送貨和收貨。作者總共看了四個外包點，分別是在台北縣、桃園縣、台南縣、及雲林縣，也分別訪問了7個家庭代工，涵蓋了成衣、毛衣、玩具及電子業。田野研究是在1990年2月至9月間進行。

紹臺灣外包點、家庭代工及產業後備軍的一些背景。第三節分析內涵在外包邏輯中的衝突，第四節則將探討如何由外包衝突發展成外包共識。結論中我們將強調極度市場化的外包關係如何取得具有共識成分的社會意義。

### 1. 家庭代工：隨便化的薪資勞動(casualized wage employment)

家庭代工存在於工業革命前、工業革命中及工業革命後的今天；它存在於先進的工業化國家，也存在於當今的第三世界（謝國雄，1989）。80年代以後學者對家庭代工的注意力日增，而這些研究所關心的議題約略可分為下列四類。

第一個議題是家庭代工何以興起。學者探討的重點在於家庭代工對於雇主、做家庭代工的主婦及政府部門有什麼好處。比如對發包者而言，有增加生產彈性、降低勞動成本等的利益，對家庭代工而言，則可免除通勤時間及照顧家庭的好處。家庭組織及婦女參與有酬勞動的型態也是學者探討的重點。當然，政府的產業政策、勞工政策也是影響家庭代工興起的因素(Brandes & Buttler, 1987; Prates, 1985; Kelly, 1988; Alonso, 1986; Fernandez-Kelly, et.al.1985)。<sup>②</sup>

學者關心的第二個議題是家庭代工與性別不平等間的關係：為什麼是特定年紀及特定狀況下的婦女做家庭代工(Prates, 1985)？婦女從事家庭代工是否能改進其在家庭中的地位(Beneria & Rolden, 1987)？

第三個議題則是有關家庭代工分類的問題。有的家庭代工是傳統製造業的分支，有的則是電腦興起以後的一些白領家庭代工。在傳統製造業的家庭代工又可根據其工作過程來分：有的從事的工作是將原料製成成品（由一個或多個家庭代工來完成，如手工縫製的衣服），有的則是做機械流程之外的手工部分，有的則是將零件組合。而白領家

<sup>②</sup>作者在這裏參考的是 SocioFile 的論文摘要。

庭代工又可分為一般日常性的白領工作(clerical work) 及給專業經理做的家庭代工。(Allen & Wolkowitz, 1987:ch.2; Leidner,1980; Olson & Primps, 1984)。

第四個議題，也是本文關心的重點，是家庭代工的性質如何認定的問題。學界的問法是：家庭代工究竟是小商品生產(petty commodity production) 或是偽裝的普羅化(disguised proletarianization)？家庭代工是否為資本主義生產模式的一環？而學者的分析策略有二：一是比較家庭代工與一些類似的經濟活動之間的異同(Allen & Wolkowitz, 1987:ch.1),另一策略則是將家庭代工與典型小商品生產做比較(Beneria & Roldan 1987:66-7)，如果採取第一種分析策略，則家庭代工不是家務勞動（因為做家庭代工有工資報酬，但做家務勞動則無）。家庭代工也不是自給自足的經濟活動(self-provisioning)，因為家庭代工的產出不是給生產者自己消費之用。家庭代工也不是為了以物易物(barter)而生產。家庭代工也不像傳統工匠可以生產一件完整的產品並且把它直接銷售出去。家庭代工也不像是作曲家、劇作家，是為客戶生產。最後家庭代工也不像諮詢專業(consultant)，可以對其客戶受取服務費(Allen & Wolkowitz, 1987:28)。

以第二種策略來分析，則可以看到家庭代工與典型小商品生產間的對比。

	家庭代工	小商品生產
1. 生產工具之所有權	±	+
2. 生產過程之控制權	±	+
3. 產品之控制權	-	+
4. 與原料及產品市場之直接接觸	-	+
5. 勞動力之性質	家庭勞動力	家庭勞動力
6. 所得來源	按件計酬之工資	販賣產品所得
	+	+
	±	±
	-	-

+ : 有      - : 無      ± : 可有可無

圖 1.1

資料來源：改編自 Beneria & Roldan 1987:66-7

目前對家庭代工已經有一些共同的想法：第一、家庭代工是資本主義生產的一環；第二、家庭代工不是小商品生產，而是一種薪資勞動(wage employment)，但這種薪資勞動又有別於工廠內有勞動契約的薪資勞動，而可以稱為是隨便化的薪資勞動(casualized wage employment) (Allen & Wolkowitz, 1987:28-9)。而也有研究者 (Beneria & Roldan, 1987:66-7) 則認為家庭代工是部分普羅化(partial proletarianization)，指的是家庭代工對勞動過程及工作時間之安排尚有些微的控制權。

不論是稱家庭代工為隨便化的薪資勞動或是部分普羅化，其實區辨家庭代工之特性最重要的因素是家庭代工與發包者之間的關係 (Allen & Wolkowitz, 1987:28)。雖然席拉·艾倫 (Sheila Allen) 卡蘿·沃克維茲 (Carol Wolkowitz) (1987:ch.5)也探討了控制家庭代工的機制 (如細分、標準化的工作內容，以按計酬的方式給工資，按表現給不同的工作量，提供設備做為絆住家庭代工的手段)，但他們却未探討何以家庭代工願意承受不確定的倚賴關係( precarious dependency)，意即：家庭代工與發包者間有長期的關係，但工作量却不確定 (Beneria & Roldan 1987:64)？為何家庭代工願意承受長期不變的低單價？艾倫與沃克維茲 (Allen & Wolkowitz, 1987:119) 提及了家庭代工制度中共識 (consent) 的形成：發包者“體貼”家庭代工，允許其產量有波動；可以給其無薪病假；將市場壓力傳遞給家庭代工：家庭代工如果沒有做得又快又好，發包者就沒有新的合約；以及透過親戚關係來掌握。但這對共識的分析偏重在發包者的策略，從而忽略了家庭代工如何來運作和看待代工制度，進而形成一個認同此制度的共識。家庭代工如何在外包制度的運作中，逐漸認同外包邏輯，形成外包共識？這是本文分析的重點。

## 2. 外包點、家庭代工與產業後備軍

外包點是外包制度中的一種生產單位。在討論外包點和家庭代工

之前，有必要介紹外包制度的整體結構。以成衣業為例，圖 1 呈現了一個完整的外包網絡：

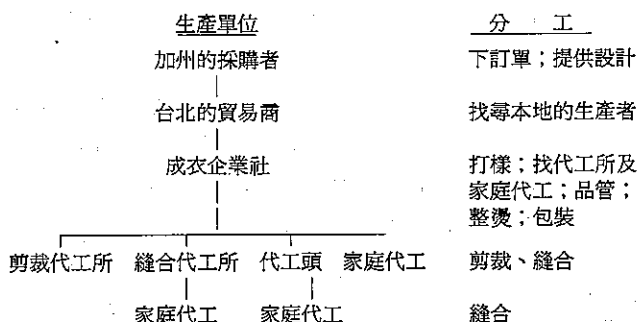


圖 2.1 外包制度中的生產組織：成衣業中的例子

(資料來源：謝國雄 1991:164)

在外包點中，發包者先將工作發包給代工頭，代工頭則負責將工作分配給其手下的家庭代工，指導家庭代工如何工作，監控生產日程以便及時完成工作，分發工資，並將完成的工作收齊，交給發包者。在毛衣及玩具業中，外包點通常只負責單一的工作（如手工編織或縫合）。代工頭通常不會在自己家中僱用工人，她自己則通常會參與與家庭代工一樣的工作。外包點所做的只是整個生產過程中的一部分，因此所完成的也是半成品（謝國雄，1991:167）。

然而，外包點的內部仍有可能做進一步的分工。比如在玩具業的外包點中，有的代工頭將縫合填充玩具的工作進一步區分，有的家庭代工縫合填充動物玩具的耳朵，有的縫腳（受訪者 C4, fn 5-041, fn1-0093）。代工頭根據家庭代工的速度來分派工作：手腳愈快的，可以被分派到較多的工作。而代工頭可能對家庭代工加以編號，以便於做品質管制。

有些外包點是某一個發包者的”專屬外包點”，有的則是同時接

受一個以上發包者的工作。在專屬外包點中，由於只能接受一個發包者的工作，因此工作量變動對外包點的影響就比非專屬外包點來得大。而在非專屬外包點中，我們可以發現不同的發包者的工作匯合在同一外包點之中(fn 5-020)。這是影響外包點內部動力的結構性因素之一。

發包者通常會付給代工頭一定比例的管理費。在做成衣加工的外包點中，代工頭可以從發包者那裡拿到家庭代工工資總額之 10% 的管理費，用以酬庸代工頭所做的管理工作。田野中的這個代工頭所賺到的管理費大約與她自己做家庭代工所得工資相同（每月各約新台幣 10,000 左右）（受訪者 G 9, fn 1-0098）。管理費的比例在各業中都有不同，大約是在家庭代工總工資的 20% 與 50% 之間。除按比例給管理費外，也有的外包點是拿固定的金額。如在每件新台幣 17 元的工作中，抽取每件 1 元的管理費（亦即，發包者給代工頭的工資是每件 17 元，但代工頭給家庭代工的工資是每件 16 元）（fn 1-0024）。

在代工頭手下工作的，我們就稱其為家庭代工（通常是家庭主婦）。在分析家庭代工做為一種產業後備軍之前，有必要先描述一下外包點的位置，這樣才能顯示發包者如何動員產業後備軍來做家庭代工。

外包點通常可以在眷村、市郊住宅區、及偏遠的農村中發現。

眷村主要是安置 1949 年來台的國府軍人及其眷屬。因為先生都是同事，加上都是鄰居，在眷村中做家庭代工的主婦彼此間的來往頻繁，關係緊密。在田野中，一個眷村的代工頭最多時手下有 35 個代工，而且一做就是十幾年（最近幾年做代工的較少了）。1970 年代，中壢附近的眷村曾經是鞋業加工最大的外包點（受訪者 S 7）。

外包點也可以在市郊住宅區中發現。比如在田野中看到例子是在楊梅附近的一個客家庄，是由兩層樓的建築所構成。這些家庭代工的丈夫，在職業上就不如眷村來得同質。一個發包者稱讚這樣的住宅區是“看不見的工廠”（意思是分散的工作地點）的最佳所在（受訪者

W 4, fn 1-0024)。

農村是外包點的第三個所在。有一次我隨著一家毛衣廠外包司機去送貨，看到的是：

一個老婦在一戶典型的臺灣農宅前在縫外發的毛衣。卸完貨後，外發司機說下午要來收貨，因為這批貨很趕。下午我們去收完工的毛衣和外發更多的半成品時，我看見她走向屋後。我尾隨著她。赫然呈現在眼前的是一層四合院，每家門前都坐著一個家庭主婦在縫外發的毛衣，她招呼她們來領她們新的工作。(fn 3-045)。

這種透過代工頭招募社區中的主婦來做家庭代工而形成外包點的方式，我們稱之為**間接動員**。發包者並不直接去招募家庭主婦，而是透過代工頭去找家庭主婦。這種間接但也是集體動員的形式，是將代工關係架在既有的社區網絡之上。

除了這種間接、集體動員而來的家庭代工之外，發包者可能直接、個別的方式來招募家庭代工。這樣的家庭代工稱做是發包者的直轄代工。

家庭代工是外包制度最底層的磐石。她們是產業後備軍被動員的一種形式，外包制度正是動員產業後備軍的一種機制。在這裏我們將產業後備軍(reserve army of labor)<sup>③</sup>定義為：那些有能力去做有報酬的工作，但事實上却未能工作的人。人在什麼時候退休，什麼人要負擔家務勞動，什麼人要被排除在勞動市場之外（像學生、受刑人、非法移民等），都會影響產業後備軍的組成，而這是受雇主、國家機器

<sup>③</sup> Marxist 認為產業後備軍有三種。一是流動的(floating)產業後備軍，指的是那些因科技進步或是資本流動而短期失業的工人，隨時可以再被吸納入較低層的工作。第二種是潛在(latent)的產業後備軍，指的是由非工業部門釋放出來的勞動人口。第三種是遲滯(stagnant)的產業後備軍，指的是那些只能找到不穩定工作的人口(Thompson, 1983: 192-5)。我們這裏採用的其實是對經濟活動人口(economically active population)的定義，但我們討論的重點是動員產業後備軍的機制。曾有研究者(Beneria & Roldan, 1987:73)認為墨西哥家庭代工興起的原因是資本主義的發展無法完全吸收既有的勞動人口，臺灣的情況可能是資本主義自始即不斷地動員產業後備軍。這也就是為什麼要看重產業後備軍動員機制的的原因。

及勞方相互抗爭的結果。

以做家庭代工的家庭主婦來說，我們要區分產業後備軍的存在、動員、消失與用罄。一群主婦（像有學前子女的家庭主婦）具有從事有酬工作的能力（產業後備軍的存在）；雇主可能透過外包制度來使用她們（產業後備軍之動員）。假設有一天國家機器或者工會禁做家庭代工，那麼這群家庭主婦就暫時不是產業後備軍了（產業後備軍之消失）。

這裏要區分產業後備軍的消失與用罄。產業後備軍之用罄意味所有可以從事有酬工作的人通通都被動員起來。在既定的人口學情況下，一旦愈來愈多的人在從事有酬勞動，產業後備軍也就逐漸地在被用罄當中。區分這些概念的原因是因為這影響了家庭代工對勞動力市場的日常運作邏輯的認知。

產業後備軍有很多來源。最常見的家庭主婦。她們可以是一般的家庭主婦，發包單位廠內工人的太太，偏遠地區的家庭主婦(fn 4-206)，以及公教人員的太太（受訪者 C4, fn 4-039；受訪者 H 2, fn 5-039）。<sup>④</sup>本文分析的焦點就是做代工的家庭主婦。

官方統計顯示，1965 至 1990 年，年滿 15 歲以上的女性人口之勞動參與率，由 33% 逐漸增加至 45%，即使以 1990 年的數字來看，仍有 55% 的婦女不是官方所謂的勞動人口。如以已婚婦女來看，則其對應數字為 24% 及 41%。也就是說，已婚婦女不是勞動人口的比例更高。（人力資源統計年報。各期；臺灣地區勞動力調查報告）。這些人都是產業後備軍，也就是外包制度動員的對象。以臺灣的情況來看，這些被動員的產業後備軍可能都已變成有酬勞動的正規部隊，只是官方數字無法顯示。

有些代工並非由發包者外發出來，而是由工廠內的員工帶回家做。在正常上班時間之後，廠內的員工可能將同樣的工作（或是準備

<sup>④</sup>監獄的受刑人是另外一種產業後備軍(Shieh, 1992: ch.6)

性的工作) 帶回家裡, 和家裡的其他成員一起做。舉例來說, 一個小電子廠的工人可能將繞線圈的工作在下班後帶回家中做。(受訪者 L9, fn4-157; 受訪者 Y5, fn4-208)。同樣的, 填充玩具廠的女工可能將穿針引線的工作帶回家與老伴” 分享”(受訪者 C1, fn4-157; fn5-20)。相較於一般家庭代工, 這種自行帶回家做的家庭代工之特色在於加班的工作變成代工, 而這種外帶的家庭代工並無類似加班費的報酬。下圖將正常家庭代工及外帶式的家庭代工做一概念上的分類:

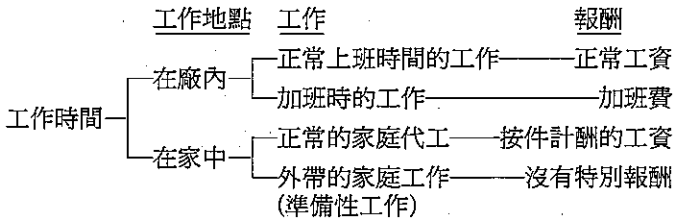


圖 2.2 勞動時間之配置：依地點、工作、報酬分

假設外帶式的家庭代工是在廠內做, 則老板勢必要付加班費。透過外帶式家庭代工, 老板不僅省下了加班費, 同時也透過廠內員工動員家庭勞動力, 也就是說, 這也是動員產業後備軍的一种方式。在外帶式家庭代工中, 直接生產者與發包者有正式僱傭關係, 是加班的變形, 却無加班費。我們介紹外帶式家庭代工的目的是在凸顯一般家庭代工的特色: 發包者與包頭 (及家庭代工) 間的關係。底下我們將進一步分析外包邏輯如何在發包者、代工頭及家庭代工展現。我們要問的問題是: 外包邏輯如何由衝突發展成外包共識?

### 3. 外包邏輯的展現：與發包者的衝突

發包者在招募家庭代工時, 通常會強調他能提供什麼樣的條件與好處, 通常在市井紅條子或是報上分類廣告看得到的有: ”量多、價

高、易做、長期、送府、勞保。”這幾個簡短的辭語指的是：提供的代工工作量很多，單價很高，做起來很簡單，長期有工作，負責送料取貨，並且有提供勞保。發包者所提供的這些條件其實反應了外包關係中的一些特色，發包者試圖針對這些特色提供一些好處，以便吸引做家庭代工的婦女。而代工頭與家庭代工和發包者之間的衝突，也就發生在發包者無法履行這些承諾的場合。透過對這些衝突的分析，我們試圖掌握外包邏輯的基本特質。

底下我們以一個外包點的代工頭與其發包者之間的衝突為例子來呈現外包邏輯。發包者是台北一家小型成衣廠的老板，而外包點則是桃園附近的一個住宅區。代工頭的第一個抱怨是工作換得太快：原來的一件事頭（工作）才做熟，就要換另外一種工作。對代工頭及家庭代工而言，工作換得太頻繁意味著無法收割熟練的成果：做得快，賺得多(fn 1-0077)。

代工頭的第二個抱怨是工作量不足。對代工頭而言，這不僅意味著她本身由做代工而來的收入減少，同時也意味著她的管理費（按件抽成）也隨之減少。像一些代工所的老板一樣，她期望的是大量而穩定的工作。代工頭抱怨工作量不足，她就無法餵飽她的家庭代工，也無法賺到夠多的管理費：

我自己做是不夠的。妳手下必須有愈多的家庭代工賴替妳賺才好。即使妳自己能賺自己的工錢，一個人還是不夠的。（受訪者 W14, fn1-0079）。

這裏我們看到的是一種資本主義中超級企業家精神(a supra-entrepreneurial logic of capitalism)：用他人的勞動力替你賺錢，但却不進入正式的雇傭關係中。代工頭的這個邏輯其實也展現在外包制度的每一環節：上從發包者、中至代工所、下至包頭皆做如是想。而代工頭的這種超級企業家精神只有在工作量大而穩定的情況下才可能實現。針對這議題，發包者的想法恰好是完全對立的，待會我們會進一步分析。對家庭代工而言，工作量不足收入就會減少，其感受就與

代工頭相同。<sup>⑤</sup>

與工作量不足相對照的是工作太多，需要趕工才能做完。這時就需要家庭代工來配合，我們在後面有關家庭代工對待工作時間的方式時會進一步討論。這裏要點出的是：對家庭代工而言，工作量不足或是太多，是一體之兩面，簡單的講，就是工作量不穩定。

代工頭的第三個抱怨是她手下的家庭代工所拿到的單價太低。外包點內部可能有進一步的分工。代工頭將不同的工作步驟分配給不同的家庭代工，並對不同的步驟給不同的單價，因此可能有些家庭拿的單價非常低。代工頭從而會據此向發包者要求提高整個外包事頭的單價(fn 1-0077)。與此相關的是長年不變的單價。舉例來說，在一個做手提包縫製的外包點中，做一件的單價是新臺幣 12 元，這個單價從 1977 年至 1988 年間從未改變（受訪者 G9, fn1-0098）。<sup>⑥</sup>

這些問題不時浮現在外包制度之中。針對第一個抱怨，發包者回答說一旦裁剪代工所完成裁剪，家庭代工馬上可以繼續做同樣的工作。所以暫時性的停止這個工作並不會對家庭代工造成任何損失。更何況，目前這個工作，家庭代工已經做了數百件，她們應該已經收割到了熟練所帶來的果實。

發包者進一步指出，他必須在很短的時間內交貨（通常在接到訂單一個月內要完成所有的生產工作）。在外發縫合工作給家庭代工之前，他都要做很多準備與善後的工作，諸如：買布、打版、裁剪、準備材料、品檢、整燙、包裝等。這就是為什麼他要將工作外發給不同外包點及代工所：這可以讓他在很短時間內收回成品，降低被拖延的風險。用他自己的話來講：“我總不能將所有的蛋放在同一個籃子裡”（受訪者 W4, fn1-0077）。

<sup>⑤</sup>黃金生(1986)的調查顯示：大部分的家庭代工(88%)與發包者維持長期的關係。但有過半(54%)的家庭代工有工作量波動的經驗。

<sup>⑥</sup>黃金生(1986)同一調查顯示：有過半數的家庭代工(56.8%)一小時平均賺不到新台幣 30 元，而沒有一個家庭代工一個小時可以賺 50 元以上。

也就是說，發包者藉著外包制度來縮短交貨時間(the response time)及分散被拖延的風險。在這樣的安排下，家庭代工所經驗到的就是工作變換頻仍及工作量不穩定。發包者的外包邏輯從而限制了家庭代工的工作總收入。從這裏我們也看到外包制度如何將壓力由上往下傳遞。

而對這樣的回應，代工頭也提出了她的建議。一方面發包者其實可以將交貨的日期告訴她，她另一方面則將外包點的最大產能做個評估，並向發包者報告其外包點在交貨日前能加工多少件。但發包者却再次強調他在外包前後需要檢查、整燙。

至於工作的單價格太低的問題，發包者自有其一套邏輯。首先，做家庭代工的主婦閒著也是閒著，能多賺一點算一點。其次，做家庭代工的收入是補助性，亦即是貼補家用，因此單價低或是代工收入不高並不會有大問題。第三、家庭代工的工作十分簡單。做代工的主婦可以高速度來彌補低單價。這種邏輯運作的結果就是我們前面提及的長年不變的低單價。問題在於：為什麼家庭代工可以忍受這種經年不變的低單價？如果加上經常變換工作及工作量不穩定，這個問題顯然就更複雜了。要回答這個問題，得從家庭代工這一面來看。

#### 4. 由外包衝突到 外包共識(subcontracting consent)

最常見的解釋是，家庭主婦做代工是因為家庭經濟所迫。十幾年前，她們的丈夫（多半是工人）<sup>7</sup>之收入不足以養家活口，因此她們必須“做手工”（家庭代工）來貼補家用。這是“強迫性的家庭代工”，即便是在今天，仍有些貧困家庭、單親家庭及偏遠地區主婦是在從事“強迫性家庭代工”。

其次，主婦要負擔家庭勞務，從而無法外出找其他薪資工作。常見的例子是婆婆不能幫她照顧小孩，所以必須辭去外面的工作，回到

<sup>7</sup>黃金生(1986)的調查中，69%的家庭代工其先生是工人。

家裡做代工。當然也有主婦說孩子大了，她們可以自在的做家庭代工。一個初步的結論是：雖然解除了家庭勞務負擔（如照顧老弱病殘）可以讓主婦去找尋外面的薪資工作或是留在家裡做家庭代工，但家庭勞務的負擔却會將婦女綁在家裡做家庭代工。

於是我們才進入勞動市場的解釋，而這種解釋也展示在家庭代工的日常生活中。雖然她們月入大約在新臺幣 5,000 至 10,000 元之間，不算高，但她們的看法是：“沒有人會嫌賺錢太多，而只要有賺錢的機會，一定有人去做。”（受訪者 H11, H12, H13）。其次，要是某些家庭代工覺得單價太低，她的反應是：“如果其他的家庭代工可以接受這個單價，我又有什麼不可以呢？”（受訪者 H13）同時發包者也以家庭代工的表現（包含交貨準時，能配合趕工，及不搞怪，亦即不會講單價）來分配不同單價的工作及工作的分量。這幾個機制運作的本質是透過對勞動力市場的感受而來，因此我們稱它為“勞動力市場的日常邏輯”。

上面幾個受訪者都是直轄代工，也就是由發包直接招募、管理的家庭代工。這些家庭代工彼此之間並不認識，也就是說，她們彼此間無橫向的連繫，而只有垂直地與發包者來往。在此情況下，家庭代工彼此間的競爭可能沒有浮上抬面，但仍然是潛存者：“我們彼此間都不認識，可能就沒有感覺到競爭……妳能做的就是：如果這個工作很簡單就儘量做；如果複雜，就讓別人做”（受訪者 H12）。

家庭代工的這種策略之所以可行，是因為它是鑲嵌在按件計酬的非連續性生產過程之中（每一生產步驟是由不同的家庭代工在不同的時間、不同的地點進行）。在此情況下，某一家庭代工的缺席並不會加重其他家庭代工的負擔，也不會使生產流程中斷。反而是讓其他的家庭代工有更多的工作可做，有更多的錢可以賺。直轄代工彼此間對潛有競爭的感受誠然是使她們接受低單價的原因之一。

如前所述，發包者可以分配不同單價的工作及不同的工作量給表現不等的家庭代工，用以獎懲她們，也會強化這種對勞動力市場上競

爭的感受。但有幾個跡象可以說明勞動力市場之競爭壓力有其極限。

首先，針對發包者可能終止代工關係的看法，家庭代工的反應是：“只要妳表現好，即使妳想用掉老板都用不掉”（受訪者 H13）。“老板也靠我們啊！找新的代工要花時間，生手又比較慢，那麼就不能準時把貨收回去”（受訪者 H13）。

也就是說，勞動力市場的日常運作邏輯自然會給直轄家庭代工帶來競爭的壓力，但這種壓力自有其極限。此外，相對於直轄家庭代工，外包點的家庭代工有較強的議價能力，從而勞動力市場的供需對她們的壓力也較小，然而她們仍然接受經年不太變動的低單價，而且會配合趕工。

因此勞動力市場的解釋不夠完整。我們仍需從家庭代工如何解讀代工關係、如何看待單價及因應低單價來掌握這整個問題。

一般家庭代工並不知道她們工作的單價是如何訂定的。然而她們却有一個“合理單價”的概念。她們決定單價合理與否和發包者的方式是一致的，從而形成一種共識。她們計算的方式是將單價乘以一天所能完成的件數，這是一日所得。一天臺幣 300 元對新手而言是可以接受的收入，但對熟手而言，一天非新臺幣 400 元不可。事實上，她們是將計件工資換算成計時工資來衡量單價合不合理，而發包者恰好是從相反的方向來計算單價：先評估一個正常工人一天可以做幾件，目前行情一天是多少工資，將後者除以前者，即是代工的單價。雖然方向相反，但邏輯是一樣的：以一個“合理的計時工資”來計算出“合理的單價”。

然而問題仍沒有解決：這個“合理工資”的概念是怎麼形成的？<sup>⑧</sup>它受那些因素影響呢？首先對那些做選擇性家庭代工而言，閒著也是閒著，不做白不做，這是發包者與家庭代工的共識，這自然會壓低家庭代工對“合理工資”的要求。其次，不論對做“強迫性”與“選

<sup>⑧</sup> Hobsbawn(1964)探討了習俗(custom)如何影響工資水平之決定。

擇性”家庭代工的人而言，由代工所得的工資是貼補家用的補助性收入，這點又與發包者的想法一致。這也會壓低家庭代工對“合理工資”的要求，有些發包者甚至在訂單價時，將這點納入考慮。

家庭代工的工作生涯是第三個影響“合理工資”概念的因素。做家庭代工的婦女一般都有在工廠工作過的經驗，有的甚至已經從線上作業員被昇遷到領班。這樣的工作生涯使得她們不認為“家庭代工”是一種工作（意思是：一種“職業”），即使做的內容完全一樣。這會增加家庭代工的剝削性(exploitability)：她們完全不敢奢求任何隨正式雇傭關係而來的權利和福利（其中當然包括要求增加單價）。

因此我們進入第四個也是最重要的一個因素：家庭代工如何看待她與發包者之間的關係。這可以用下面的例子來說明。家庭代工是依完完全全的按件計酬來給付工資，因此沒有任何其他激勵的獎金(incentive)或是紅利。雖然有些家庭代工會期望發包者會額外給一點錢來獎勵代工。但一般家庭代工不敢預期會有年終獎金或是尾牙（這只有正式雇傭的員工才有）。因此，一旦發包者給了家庭代工一點點年終獎金及邀請家庭代工赴尾牙宴，家庭代工的驚喜也就不奇怪了：“我沒有巴望（年終獎金），因為我是按件計酬的”（受訪者 H11）“我不是吳先生（發包者）請（i.e. 雇用）的，但我却有年終獎金！”（受訪者 H12）。這樣的驚喜反應了家庭代工如何看待她們與發包者間的關係：她們與發包者間沒有正式雇傭關係。更正確的說，她們的關係更像是一種買賣的關係，而買賣“物品”（附在加工後產品的勞動力）之單價是由發包者單方面訂定的。在沒有正式雇傭關係（家庭代工主觀認定是如此，而發包者也如此認定），“合理工資”自然是向下擠壓。

這種對外包關係的認知，進一步讓家庭代工人覺得：“賺多賺少全在自己。”從而會發展出“勤能補賤”（i.e., 低單價）之因應低單價的方法。第一種是草根研發（R&D, research & development），第二種是動員家庭勞動力。

在低單價的情況下，唯一能增加總收入的方式就是加快工作的速

度。因此家庭代工們都會發展出她自己的工作方式，用以迅速地完成工作。同時她們也不願讓發包者知道這些工作方法，以免單價遭到進一步削減。

W 先生（發包者）和我在木柵路收貨。W 告訴我這個家庭代工發展出自己的工作方法。在收貨時，W 先生發現一些瑕疵，要這個家庭代工留意。W 先生問她總共花了多少時間“車”這批工作，她猶豫了一下，然後給了一個很含糊的答案：“大約三、四、五天吧”。

草根研發能進行下去有兩個條件。第一、發包者不介入家庭代工的勞動過程，也不制定工作的方法。在大多數的情況下，發包者只會將樣本給家庭代工看一下，家庭代工就得進一步拆解生產過程，找出最有效的工作方法。

第二個條件是草根研發的果實必須由家庭代工收割。家庭代工特別關心這點，而這也是為什麼家庭代工不願讓發包者知道她們的工作方法及完成代工的速度。這是直接者生產對單價削減的普遍恐懼(the folk-terror of rate-cutting) (Ditton, 1976)。家庭代工的想法是這樣的：“如果我讓你（發包者）知道我做得很快，你可能會認為工作很簡單，單價可以再削減。我最好不讓你知道我的工作方法和工作速度。”

這種對削減單價的恐懼在不良品被發包者發現時尤其顯著。一般的情況是將不良品退回家庭代工修改。這時家庭代工會感覺到發包者已經在留意她的品質，也意味著在留意她的工作方法。她的工作方法可能是一種“偷吃步”，所以才會生產出不良品。這就是為什麼家庭代工會含糊地說出她的工作時間。而這也使得前述代工頭所提的預估外包點生產能力的建議，有其兩難的困局。

因應低單價，除了草根研發外，另一種方法是動用其他家庭成員。做家庭代工的主婦可以請她的先生、小孩、或者公婆一齊來做一些代工的“事頭事尾”，像是收線頭、折商標等，有如一位毛衣編織代工的敘述：

我的老大幫我做樣本，老二和女兒幫我將毛線穿到棒針上（訪者 W3, fn4-144）。

這是透過家庭代工動員“隱藏的家庭勞動力”（the hidden labor of the family）（Allen & Wolkowitz, 1987:127）。她所動員不僅是閒置的家庭勞動力（如小孩、公婆），同時也有在外面已經工作了一天的勞動者（如先生）。在這意義下，家庭代工制度以極低的成本全面動員可以運用的各種勞動力。

除此之外，家庭代工也藉安排工作時間的方式來贏取取發包者長期提供工作。對一般做家庭代工的主婦女來說，做代工的時間是和做家事的時間混在一起的。舉個例子來說。在做完早餐、洗完衣服、安頓小孩妥當之後，一個家庭代工可能從早上十點鐘開始做代工，她可能持續做到晚上十點，但這當中會被其他的家務所打斷（如上市場買菜、接送小孩、準備晚餐等）。如果發包者在趕工，她可能配合做到清晨四點或五點。週末她如果不想做，她都會事先告訴發包者。<sup>④</sup>

家庭代工有一套自己安排工作時間的方式。雖然有些家庭代工說她們可以想做就做，不想做就可以休息，但大多數的家庭代工都認為她們須先趕完代工以便交貨後才可能做其他事情。表面上看起來做家庭代工很自由，但“先趕完家庭代工再說”却使得代工成為安排家庭生活的主軸，並以趕完代工為首要事情。

因此對家庭代工而言，是沒有所謂假期。交貨期限趕的時候，週末假日、黑夜凌晨都在趕工。而在評估自己不能及時做完代工時（如生病時），家庭代工們又會很體貼地請發包者將工作發給其他的代工，以免擔攔發包者的交貨日期。這裏所透露的第一個訊息是：家庭代工自認不是發包者所僱傭的員工，因此無權要求病假。而第二個，也是更重要的訊息是：家庭代工如此體貼發包者，請其將工作轉發到其他

<sup>④</sup>將近 30% 的家庭代工的工作時間一天少於六小時，一天做六小時到八小時也將近有 30%，工作八小時到十小時有 28%，而工作十小時以上的有 12%，平均一天工作 7.2 小時（黃金生，1986）。

家庭代工手中。這是外包共識的表現之一。

“家庭代工第一”，“願意配合趕工”及“做不完請轉發”是家庭代工安排工作時間的特色。藉著這種對發包者的“體貼”，家庭代工希望能被分配到單價較高，工作量較大的工作。前面發包者得迅速交貨的要求可以在家庭代工對工作時間的安排中兌現。

上面我們探討了家庭代工何以願意而能夠忍受長期不甚變動的低單價，也從家庭代工安排時間的方式看到外包制度的彈性的一個來源。在分析及描述過程中，我們都看到了發包者與家庭代工之間有一外包共識，底下我們將針對此點做進一步分析。

上面提到，發包者與家庭代工都是根據相同的方式來看待單價（將按件工資還原成按時工資來看單價是否合理），雙方也認為代工關係不是正式的僱傭關係，雙方也都同意的代工的收入是補助性的收入。這些都是共識的一些要素，但共識最清楚的表現是在家庭代工對利潤分配的看法。有的則認為是發包工廠賺最多，有的認為是貿易公司，但有的代工則不在乎誰從外包制度中獲利最多，只要她的收入合理就好（通常大約月入新台幣 10,000 上下即可）。但做家庭代工的主婦却有一共同看法：家庭代工在替發包者賺錢：

是！我們在替老板（即發包者）賺錢。如果我是老板，我也會把工作發出去。現在要管理廠內員工很難。你都不能批評她們。她們會因此而不認真幹活…是！所以老板（發包者）要給家庭代工紅利。但只有給那些與老板有長期關係的家庭代工，因為這樣老板才能規劃和預估，才能賺錢（受訪者 H12 及 H13）。

總結講來，共識是表現在三方面。第一、家庭代工不清楚外包制度中利潤分配的比例，她們在乎的是她自己做代工的收入是合理的，而這“合理收入”之概念的形成，正是家庭代工與發包者間的共識之一，如前面所分析。第二、發包給家庭代工是老板很重要的賺錢的機制，這對發包者而言並不奇怪，較令人訝異的是做家庭代工的主婦也用同樣的邏輯來看待代工。換言之，雙方都認同外包邏輯。第三、雖

然沒有僱傭關係，但家庭代工仍期盼有紅利，而取得紅利的條件是長期的代工關係，因為這樣才可以讓老板賺錢。這一方面反應了對代工關係不是正式僱傭關係的共識，一方面也反應了家庭代工站在發包者立場對代工關係的看法：要讓老板賺錢。這就形成了”外包共識”。

## 5. 結論

由外包點和家庭代工所構成的隱形工廠是臺灣工業化中甚為普及的現象。隱形工廠有兩個結構性特色：第一、直接生產者與發包者在空間上是隔離的，不像一般工廠將直接生產者齊聚一堂；第二、直接生產者與發包者之間是以純按件計酬方式來交換勞動力與報酬。這兩個結構性的特色在臺灣運作的結果是帶來了外包共識。

外包共識基本上鑲嵌在外包衝突之中：發包者在極短的時間內以低成本交貨，而家庭代工經驗到却是工作變換頻仍、工作量不穩及單價太低。在這種內涵於外包制度的衝突之下，家庭代工何以能長期忍受下來？我們提供的答案是：在外包制度的運作當中，家庭代工對這個制度產生了外包共識，從而消弭了外包衝突。

外包共識表現在：家庭代工勞動力價值的社會建構、對外包關係的共同理解及對外包關係之作用的共同看法上。首先是發包者與家庭代工都以相同的方式來評估單價是否合理，同時也認定家庭代工的收入是補助性的，因此可以壓低。再者，對家庭代工”閒著也是閒著”的看法也是形塑家庭代工勞動力之價值的因素之一。

其次，雙方都認定外包關係不是僱傭關係，因此在單價的訂定及工作條件上，家庭代工都不會有過份的要求。最後雙方也都認定外包是發包者賺錢的方式，易地而處，家庭代工也會如此幹。

在此情況下，家庭代工”賺多賺少，全在自己”，因此會發展出”動能補賤”的草根 R&D，並且動員家庭成員來幫忙做代工。而為了保證長期有工作，更會以配合趕工的方式來贏得發包者的垂青。

隱形工廠中的勞動關係是極度市場化的關係，當中進行的是純勞

動(labor) 而不是勞動力(labor power) 的買賣。實際發生的並不是朝八晚五的僱傭關係，而是內涵在加工過程的勞動，而以按件計酬的方式進行交易。<sup>10</sup>而在這種市場化的純勞動買賣中，却又已經過買賣雙方賦予共識。這種共識是來自直接生產者對外包邏輯的直接運作。在隱形工廠中，我們看到了臺灣工業化中彈性、低廉、馴服勞動力的來源，同時也看到了極度市場化的勞動買賣關係如何取得具有共識的社會意義。要探討臺灣勞動者的階級經驗，必須正視這種共識所帶來的影響。解讀政治經濟學範疇中的社會文化意義可能是最好的切入點，本文是朝這個方向踏出的第一步。

### 參考書目

#### 一、統計資料

1. 人力資源統計年報，行政院主計處編印。
2. 臺灣地區勞動力調查報告，行政院主計處編印。

#### 二、中文部分

黃金生(1986) 〈臺灣工業外包制之實證研究--以台北地區為例〉

東吳大學經濟研究所碩士論文。

謝國雄(1989) 〈外包制度：比較歷史的回顧〉，《臺灣社會研究季刊》第二卷第一期，頁 29-69。

——(1991) 〈網絡式生產組織：臺灣外銷工業中的外包制度〉，《中央研究院民族學研究所集刊》第 71 期，頁 161-82。

#### 三、英文部分

Allen, Sheila and Carol Wolkowitz(1987) *Homeworking: Myths and Realities*. Basingstoke: Macmillan.

Alonso, J.A.(1986) "Textile Industry and Urban Catastrophe."

<sup>10</sup>威廉·雷迪 (Reddy, 1984) 對此有一深入的社會史分析，其個案是 1750 至 1900 年間的法國紡織工人。

- Revista Mexicana de Ciencias Sociales*, 32, 123, pp.81-88.
- 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.
- Brandes, W. and F. Buttler (1987). "Old and New Work at Home: A Work-Economy Interpretation." *Soziale Welt* Vol.38, No.1, pp.74-91.
- Ditton, Jason (1976) "Moral Horror versus Folk Terror: Output Restriction, Class, and the Social Organization of Exploitation." *Sociological Review*, Vol.24 (August), pp.519-44.
- Fernandez-Kelly, M.P. and A.M. Garcia (1985) "The Making of an Underground Economy: Hispanic Women, Home Work, and the Advanced Capitalist State." *Urban Anthropology*, No.14, 1-3, pp.59-90.
- Hobsbawn, E.J. (1964) "Custom, Wages and Workload in the Nineteenth-Century Industry." In E.J. Hobsbawn *Laboring Man*. London: Wdidenfeld & Nicolson. pp.344-70.
- Kelly, M.M. (1988) "The Work-at-Home Revolution." *Futurist*, Vol.22, No.6, pp.28-32.
- Leidner, Robin (1988) "Home Work: A Study in the Interaction of Work and Family Organization." *Research in the Sociology of Work* No.4, pp.69-94.
- Olson, M.H. and S.B. Primps (1984) "Working at Home with Computers: Work and Nonwork Issues." *Journal of Social Issues*, Vol.40, No.3, pp.97-112.
- Prates, S. (1985) "The Double Invisibility of Female Work: Production for the Market Placed in the Home." *Revista Par-*

- aguaya Sociologia* 22, 64, pp.7-16.
- Reddy, William(1984) *The Rise of Market Culture*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Shieh, G.S. (1992) *"Boss" Island: Subcontracting Networks and Micro-Entrepreneurship in the Taiwan's Development*. New York: Peter Lang. (Forthcoming).
- Thompson, Paul (1983) *The Nature of Work: an Introduction to Debates on the Labor Process*. London: Macmillan.