

包买商制度及其现代应用价值

林金忠

(厦门大学 经济研究所, 福建 厦门 361005)

摘要:传统观点认为,包买商制度是在18世纪工业革命之前普遍存在,而在工业革命之后趋于消亡的一种生产组织形式,因而它本质上是企业组织产生之前的一种历史过渡形式。这种观点未能把握住包买商制度作为经济活动的一种组织形式所具有的普适性和独有优势。事实上,包买商制度乃是普遍存在的经济现象,并不分工业革命前后;在现代经济中,包买商制度以其现代变形形式,仍有着顽强的生命力,具有很高的应用价值。善于因势利导地充分利用包买商制度的独有优势,可以创造出高效率的经济组织形式。日本工业企业在二战后形成的弹性生产系统,乃是应用包买商制度的独有优势的成功例证。

关键词:经济活动;经济组织;包买商制度;弹性生产系统

中图分类号:F40 **文献标识码:**A **文章编号:**1001-9952(2002)03-0057-07

一、关于包买商制度的传统观点

包买商制度作为一种生产组织形式,在经济史研究文献中常被论及。可是,传统观点似乎都把包买商制度视为工业革命之前普遍存在的一种生产组织形式,它随着工业革命、大机器工厂制度的出现而趋于消亡;换言之,包买商制度属于一种历史过渡性质的生产组织形式。在这一点上,马克思、布罗代尔和钱德勒的有关论述颇具代表性。

在《资本论》中,有几处涉及到包买商制度,但马克思并不使用“包买商制度”这个用语^①。总的说来,马克思是把包买商制度视为生产组织的一种历史过渡性形式,亦即作为前资本主义生产方式向资本主义生产方式过渡过程中出现的一种历史过渡性质的生产组织形式。在马克思看来,有两种过渡形式:一种是“生产者变成商人和资本家,而与农业的自然经济和中世纪城市工业的受行会束缚的手工业相对立”,另一种是“商人直接支配生产”。前者是“真正革命化的道路”,而后者则是不彻底或不成功的,因为后一种过渡形式“并没有引起旧生产方式的变革,而不如说保存了这种生产方式,把它当作自己的前提予以维持”。所谓后一种过渡形式,或“商人直接支配生产”,实际上就是包买商制度这种生产组织形式。马克思用17世纪英国的呢绒生产、18世纪中叶的法国丝织业,以及英国的织袜业、花边业和伦敦地区的手工家具制造业为例,来说明在包买商制度下商人是如何直接支配生产的。在他看来,商人支配生产乃是落后生产方式的表现,只能存在于前资本主义生产方式中;他说:“在资本主义社会以前的阶段中,商业支配着产业;在现代社会里,情况正好相反”^②。换句话说,在马克思那里,包买商制度作为以商人支配生产为特征的一种生产组织形式,只是一种落后的、过渡性质的组织形式。

相比之下,法国年鉴学派的代表人物布罗代尔(Fernand Braudel)对包买商制度所做的历

收稿日期:2001-12-20

作者简介:林金忠(1962—),男,福建闽侯人,厦门大学经济研究所副教授,经济学博士。

史考察,更为详尽且更具系统性,其论述也不乏洞见卓识。在三卷本巨著《15至18世纪的物质文明、经济和资本主义》中,布罗代尔不仅阐述了包买商制度的涵义和历史作用,而且还运用详实的史料,考察了这种生产组织形式存在并发挥作用的领域及其成因,以及它在工业革命之后的历史发展趋向。

布罗代尔写道:“包买商制度是一种生产组织形式,根据这种组织形式,商人在分发活计时,向工人提供原料,并预付部分工资,其余部分在交付成品时结清”。据他考证,包买商制度可能最初出现于尼德兰或意大利,西欧至少在13世纪时就已经很普遍了。包买商制度的历史作用在于,“家庭劳动由于在商人的主持、推动下,导致了一系列家族作坊和行会作坊的形成”。换言之,包买商制度的出现,打破了原有家庭生产组织的自给自足的封闭特性,使家庭手工业加快演变为以面向市场为特征的家族作坊乃至行业作坊,从而朝着企业这种社会化生产的组织形式迈进了一步。由此可见,包买商制度具有它的历史进步意义,决不能简单地将它视为“落后的”过渡形式。

在18世纪中叶的工业革命之前,包买商制度曾经在许多行业中广泛地存在。布罗代尔所列举的采用包买制度的行业,至少包括绸缎生产、花边加工、织造哗叽、生产剪刀、制帽、钢铁加工、纺织业、造纸业、造船业等,以及啤酒生产、面粉工场、麦芽制造业、制桶业、印刷业、念珠制造业等。

为什么在工业革命之前包买商制度能够如此广泛地存在呢?布罗代尔认为应在销售和市场方面寻找理论解释。其所以如此,乃因在工业革命之前的15至18世纪,“在当时的经济中,限制工业生产的因素是需求,而不是供应”。因此,销售就成为经济活动的一个关键环节;一般的小生产者并不具备开拓市场的能力,而作为包买商的商人正是凭着销售和市场方面的优势,才取得了支配生产的地位。除了销售和市场这个关键原因之外,包买商制度得以存在和发展的成因,还在于它本身所独具的优势。布罗代尔指出,包买商制度对于包买商而言,好处在于:“他因此能减少固定资本的投资,还能增强对经常出现的需求不旺的承受力;每当产品滞销,他便减少委托加工,甚至暂停业务”;“停工或复工,只消一句话,一个手势,就能解决问题”。换言之,包买商制度作为一种生产组织形式,具有极大的弹性(flexibility),这是它之所以能得以广泛存在的一个重要原因。

然而,在谈到包买商制度的历史演变趋向这个问题时,布罗代尔认为,在工业革命之后,特别是在大机器工业出现之后,现代工厂制度占居主导地位,而包买商制度也就随之消亡了。可见,布罗代尔与马克思一样,都认为包买商制度本质上是生产组织的一种历史过渡形式。

钱德勒(Alfred D. Chandler, Jr.)也持类似的见解。他对美国企业史的考察表明,在1790—1840年期间,美国制造业企业扩大产量的方式通常有三种:(1)增加学徒和工匠的人数;(2)中间商把活计分发到临近的家庭进行加工;(3)采用简单机器。其中,第二种方式被称为外包工制(the putting-out system,也译为“外包制”或“分包制”),它就是包买商制度在英语国家的另一种称法。钱德勒指出,在1790—1840年期间,“供应远地市场的生产者,利用欧洲已广泛使用的方法,将他们的工作外包给工人,让工人在家里进行加工。……18世纪90年代,鞋子、草帽、花边、袜子及其它服装、织物、椅子、时钟柜和其它家具、梳毛刷、钉子等,都是通过外包到家的方式制造的。其中鞋子和椅子是供应远地市场最多的两种产品。”以制鞋为例,钱德勒描述了19世纪20年代美国制鞋工业在外包商的主持下,设立“中心工场”以便更有效地管理和协调生产。“在中心工场里,皮革被切成鞋底用皮和鞋面用皮。后者被送出去给外包工人加工,作好的鞋面送回工场,再和鞋底一起送出去给另外的工人——‘纳鞋工’,由他们最后完成整只鞋子”。可以看出,钱德勒所讲的制鞋“中心工场”,乃是包商制度与手工工场有机结合的一个例证。制鞋“中心工场”本身是一个手工工场(最早的企业组织形态),但它的生产活动又采取了包买商制度这种生产组

织形式,老板既是工场主也是包买商。

然而,钱德勒也认为,包买商制度在大机器工业产生之后就趋于消亡了。他的依据是:外包工制的技术基础是手工技术,所以一旦生产技术取得突破性进步,它便失去了存在的基础。他写道:“在19世纪40年代,改进了的金属制成的机器开始取代旧式的传统工具,而到了50年代,新发明的以蒸汽为动力的相当昂贵的制鞋机器,把工厂的生产(组织)形式带进制鞋工业并且很快地结束了外包工制”^③。可见,钱德勒与马克思及布罗代尔一样,也将包买商制度视为一种“历史过渡形式”。

二、包买商制度的普适性及其现代变形

与传统观点不同,本文认为包买商制度并不是仅存在于前工业革命时期的生产组织的一种“历史过渡形式”,而是一种具有普适性的经济活动的组织形式。这种普适性表现在,一方面,它不受地域的局限,即在世界各国都广泛存在;另一方面,它不受时间限制,即在工业革命之前和之后都普遍存在。

以英国为例。以研究企业史而闻名的美国学者布莱克福德(M. G. Blackford)指出,在工业革命之前,英国纺织业中广泛存在着“外包体制”或“分包制度”(即包买商制度),而在工业革命之后大约100年的19世纪中叶,包买商制度依然广泛存在着。所不同的仅在于:在18世纪及以前,只是劳动的外包体制,而在19世纪,外包体制的内容已超出了劳动外包的范围,延伸至工作业务和活动职能的外包。布莱克福德以英国的交通运输业为例,描述了这种发生在工业革命之后的外包体制,他写道:“19世纪,分包制度的内容经常超出了劳动业务的范围。像一些早期铁路一样,运河的建设和运营经常是以分包为基础进行的。受特许于1921年的斯托克顿与达令铁路就是由分包商建成的。此外,在整个19世纪40年代,分包商承担了维持铁路的正常运行、修理机车、甚至给机车的钟表上发条等工作”^④。

包买商制度并非西方所特有,在亚洲国家中也同样存在。在中国,由唐朝开始直至明、清时期,手工业活动中也曾广泛地采用包买商制度的做法。王亚南先生的研究表明,除盐业、铁业、酒业之类的官营手工业外,诸如制纸业、印刷业、缫丝业、纺织业、制陶业等非官营手工业都被商人所控制。这里的“商人”,实际上就是包买商^⑤。可见,我国也同样存在着包买商制度。

我们认为,从历史演变的角度去看,包买商制度大致可分为两种历史发展形态,分别处于两个历史阶段:(1)在18世纪工业革命之前,即在大机器工厂这种生产组织形式出现之前,可列为一个阶段,该阶段的历史发展形态,我们权且称之为古典意义的包买商制度;(2)在18世纪工业革命之后,为第二个发展阶段,该阶段的历史发展形态,我们权且称之为包买商制度的现代变形。前文所说的马克思和布罗代尔所论述的包买商制度基本都属于第一阶段的历史发展形态,即古典意义的包买商制度。许多人也仅仅局限于这种意义上认识包买商制度^⑥,因而也就难免地将它视为一种“历史过渡形式”,一种仅仅生存于前工业革命时期的一种特殊的生产组织形式。他们看不到包买商制度作为经济活动的一种组织形式所具有的普适性。似乎很少人意识到,在现代经济中,很多经济活动的组织仍然采取了包买商制度的形式,与古典意义的包买商制度不同之处仅在于外观形态上有所不同而已。诸如来料加工或来件装配业务、补偿贸易、工程项目分包(sub-contracting)、网络型组织、农业产业化的组织形式等,均为包买商制度的现代变形。

所谓变形(variants),意即实质内涵未变,但外观形态发生了改变。外观形态的改变,包括活动主体形式和活动内容的改变。就主体形式改变而言,古典意义的包买商制度的一端是商人,另一端是家庭手工业者,而在包买商制度的现代变形下,两端都可以是企业组织;就活动内容改变而言,古典意义的包买商制度主要针对直接生产活动(亦即劳动)进行外包,商人控制或支配乃至剥削着生产者,而在包买商制度的现代变形下,凡是可分解的经济活动(并不局限直接生产劳动)

都可以成为外包的内容,当事人之间是合作关系,而并不必然地存在控制与被控制的关系。

包买商制度作为一种经济活动的组织形式,之所以具有普适性,乃因它具有广泛的适用范围和极强的对外部环境的适应能力。就适用范围而论,凡是具有时空可分解性的经济活动,都在包买商制度的适用范围之内。我们可以把经济活动分为两种类型:一类是具有显著协作性质的活动,此类活动要求集结在特定的时空范围内,采取协作劳动方式;另一类是不具有显著协作性质的活动,此类活动并不要求时空上的集结,因而允许分散进行,我们把此类经济活动称为具有时空可分解性的经济活动,在前一类经济活动下,要求采取企业这种组织形式;在后一类经济活动下,可以采取企业组织形式,但也可以不采取企业组织形式。马克思在《资本论》第一卷第12章第3节中所说的有机的工场手工业属于前一类,而混成的工场手工业则属于后一类。后一类经济活动适合采用包买商制度这种组织形式,换言之,经济活动的时空可分解性乃是包买商制度得以存在之基础。由于具有时空可分解性的经济活动是普遍存在的,并不会随着时代的发展而消除,所以包买商制度才成为普遍适用的组织形式,才得以延续至今。

就适应能力而言,包买商制度之所以具有极强的适应能力,乃因这种组织形式对外部环境变化所作出的行动调整具高度灵活性。包买商制度下的生产组织不同企业这种正式的生产组织,后者的内部协调是相当复杂的,不仅要承担昂贵的内部协调成本,而且在行动调整上还会因组织自身的科层结构束缚而显得迟钝,而前者只是通过契约形式(正式的或非正式的,往往非正式的比正式更重要)便实现了协调,因而既节省了组织内部的协调成本,又具有相当大的灵活机动空间。在包买商制度下,关系双方都具有行动调整上的灵活性,因而可以因应外部环境的变化而及时作出反应。前文谈到布罗代尔所观察到的包买商制度所具有弹性特征,便是包买商制度对外部环境具有极强适应能力的一个表现。

从经济角度来看,广泛的适用范围和极强的适应能力最终都可归结为成本上的节省和活动效能上的提高。一方面,包买商制度这种经济活动的组织形式,与企业这种正式的组织形式相比,节省了组织内部的协调成本;另一方面,包买商制度下经济活动主体之间的交易方式,与纯粹的市场方式相比,又节省了交易成本。在成本节省的同时,经济活动的效能却并未下降;一方面,包买商制度这种组织形式比起组织形式更具灵活性,因而对外部环境更具适应性,而适应性问题乃是一切经济组织的核心问题^①;另一方面,包买商制度下的交易方式比起纯粹的市场交易方式更为有序和稳定,避免了“原子式”无序竞争下的混乱状态,因而前者不仅可节省交易成本,而且相对于后者而言也提高了交易活动的效能。

三、包买商制度的现代应用价值:一个成功例证

正因为包买商制度具有普遍性,所以在不同的历史条件下和不同的环境中,它总能通过改头换面而以变形的形式延存下来。广泛的适用范围和极强的适应能力,乃是包买商制度的独特优势。善于因势利导地利用包买商制度的独特优势,可以创造出高效的经济组织形式。这也正是包买商制度的现代应用价值之所在。日本工业企业在二战后所形成的弹性生产系统,可视为一个成功的例证。

在第二次世界大战后的日本工业部门中,尤其在制造业中,包买商制度广泛存在并发挥着极其重要的作用。这主要体现于日本的大型企业与小型企业之间相互关系上,这种相互关系因势利导充分利用了包买商制度的独特优势,创造出高效率的弹性生产系统,为日本在二战后成功实现经济赶超战略立下了汗马功劳。

众所周知,美国大型企业组织在19世纪后半叶,通过纵向一体化和横向联合(兼并中小企业)等组织整合形式,形成了业务活动的多元化经营格局。为了适应多元化经营下企业组织内部分工和协调之需要,自20世纪上半叶起,这些大型企业组织纷纷采用了多部门组织结构形式(亦

称 M 型结构)。有关史料显示,通用汽车公司在 20 世纪 20 年代率先采用这种组织结构,随后其他大型企业纷纷效仿,并且很快就在欧洲各国的大型企业中得以推广普及^⑧。与此相比,日本企业并不走这一条路径。

日本的大型企业并不采取兼并中小企业的方式,而是采取了分包制形式,建立起全然不同的大小企业之间的关系形式。二战后,分包制在日本工业企业中得到广泛采用。到 1971 年,日本全部小型工业企业中有 59% 都充当了大型企业的分包商的角色;在十年之后的 1981 年,这个比重上升至 66%。在 1980 年代初,占 82% 的日本大型工业企业都利用了分包制,其中平均每家大型企业所利用的分包企业为 62 家。在采取这种分包制的企业中,许多企业还采取了二次乃至三次分包的做法;比如,1977 年丰田汽车公司共有 168 家一次分包企业,这些一次分包企业又有共计 5437 家二次分包企业,而这些二次分包企业再拥有 41703 家三次分包企业^⑨。我们认为,这种分包制实质上乃是包买商制度的一种现代变形;在这种现代变形下,包买商制度所涉及到的企业与企业间之间的关系,大型企业组织实质上充当了类似于古典意义的“包买商”的角色,而分包企业则充当了类似于古典意义的家庭手工业者的角色。

分包制创造了高效率。就以丰田汽车公司为例,1989 年,丰田汽车公司以 65000 名雇员生产出 450 万辆汽车,而与此相比,通用汽车公司同年则以 75 万名雇员生产了 790 万辆汽车;前者人均生产汽车约 69 辆,而后者人均生产汽车仅约 11 辆。以单辆汽车的劳动消耗而言,1987 年丰田汽车公司设在高冈的工厂只需要花费 16 小时的工时就能制造出一辆汽车,而通用汽车公司设在佛来明罕的工厂却需要花费 31 小时的工时才制造出一辆汽车^⑩。劳动生产率上的悬殊差异,可部分地解释 1980 年代日本汽车在国际市场竞争中屡屡挫败美国同行的原因。

关键的问题还在于:如何从理论上阐明这种分包制与高效率之间的内在联系? 我们认为,可以从下面几个方面去分析这个问题。

首先,分包制下大小企业组织之间的密切合作,构成了一个十分富有弹性的生产组织系统。这种“弹性”(flexibility)表现在:对于市场需求变化所能作出的反应,既迅速敏捷又节省成本;不仅有能力保证临时性的或不规则的大批量供货,而且还能应付时刻变化着的小批量多种的需求。这样一种“弹性”本来就是包买商制度所特有的优势,它带来了经济活动的高效率。换言之,分包制在战后日本工业企业得以成功应用的原因之一,在于因势利导地利用了包买商制度所持有弹性特征。因此,由分包制而形成的大小企业之间的关系网络,才被称为弹性生产系统。

其次,从分包企业方面看,它们借助于分包制下这种弹性生产系统,不仅可以较为容易地实现专业化分工的优势,而且还能避免彼此之间在恶性竞争。在大小型企业之间没有采取分包制的场合下,多数产业(尤其是制造业)的市场都被大型企业所占据和支配,小型企业通常只能在市场“夹缝”中求生存。“夹缝”往往存在于对市场的不断细分。由于小型企业数量众多,又由于在技术上、投资规模上和组织管理要求上,都不存在太高的进入门槛,所以在每一个细分了的市场上,往往都面临着过度拥挤和恶性竞争。在恶性竞争中,有些企业可能幸存下来,并获得发展,而另一些企业则消失了。这是一种零和博弈,往往导致个别对手的优化并不意味着整体上的优化,倒有可能出现相反的情形,即个别对手的最优化意味着整体上的次优化乃至无效率。与此相比,在分包制下,众多的小型企业被纳入了一个弹性的生产组织系统,这个系统是有序的和合作的(或非零和的),在一家大型企业的主导之下,它们彼此之间既能实现专业化分工,又可以有效地避免了恶性竞争,因而有可能实现整体效率优化。

再次,从大型企业的角度看,利用分包制下的弹性生产系统,可以减轻因业务活动的多元化经营而导致的大型组织的内部协调成本的过度增长。这种成本上的节约,主要表现在组织内部设置的部门可显著减少,少于一个采取 M 型结构的大型组织。部门数目的减少,源于内部协调部分地被外部协调所替代。在分包制下,大型企业内部所设置的主要是为数不多的职能部门,直

线部门则被缩减至最低程度。部门的减少,不仅意味着组织内部协调成本的降低,而且也意味着决策层级的减少,从而活动效能的提高。从整体上讲,在分包制度下,大型企业的组织规模虽大,但部门却能做到相当精简,所以看上去整个组织结构就显得“精瘦”,所谓“精瘦生产”(lean production)正是由此而得名。“精瘦生产”乃是弹性生产系统的一个基本特征,体现了包买商制度的独特优势。

最后必须指出,在分包制下所形成的这种弹性和产系统中,大型企业居于主导地位。因此,这一弹性生产系统能否有效运行,在很大程度上就取决于大型企业本身的组织和管理能力。弹性生产系统要求大型企业在组织和管理上摆脱传统的组织结构和管理方式,实现组织和管理创新,从而与弹性生产系统相匹配。倘若无法做到这一点,那么就会因内外协调失范,导致内部组织协调成本与外部交易成本未减反增,最终导致这一系统本身无法有效运行。日本战后的成功经验,不仅要归功于分包制的创造性运用,还应该归功于一些大型企业在组织和管理上的创新。在这一点上,丰田汽车公司又常被引为一个成功的范例。为了实现弹性生产系统的有效运行,丰田汽车公司从1948年起就开始探索有效的组织和管理模式。所谓“看板”(kan-ban,又称为just-time或“及时”)、“全面质量管理”(TQC)、工人参与生产过程的现场决策,如此等等,都是组织和管理创新的产物。通过这些创新,丰田汽车公司达到了接近管理水平上“五零”(five zeros)这一理想状态,即组件零瑕疵、机器零故障、零库存、零延误和零文书工作。

归纳起来,弹性生产系统的成功经验,归根结底都是因势利导地充分利用了包买商制度的特有优势。分包制在战后日本的成功利用,深刻地揭示了包买商制度的现代应用价值。

注释:

①如:在考察混成的工场手工业时,马克思从协作劳动的特点出发,提出了一个较为重要的思想,即,混成的工场手工业与包买商制度下的家庭手工业之间存在着某种替代关系(参见《资本论》第1卷,第380-381页。)又如:在《资本论》第1卷第13章第8节中,马克思所讲的“现代家庭劳动”,实际上仍属于包买商制度的范畴。再如:在《资本论》第3卷第20章对商人资本的历史考察时,也论及包买商制度。马克思的论述都使用“包买商制度”这一用语,唯一例外的是,在第3卷第20章引用德国学者波佩(I. H. Poppe)的著作时,马克思使用了“包买商”(德语verlagssystem)一词(见《资本论》第3卷,第375页)。

②参见马克思:《资本论》第3卷,第380、373-374、369页。

③钱德勒:《看得见的手——美国企业的管理革命》,第57、60-61页。

④布莱克福德:《西方现代企业兴起》,第42、64页。

⑤参见王南非:《中国官僚政治研究》,第150页。

⑥在国内有关论著中,凡谈到包买商制度的,基本上都引用自布罗代尔的上述三卷本著作。

⑦这个命题最早是由巴纳德提出的(参见C. I. 巴纳德:《经理人员的职能》,第4-5页),后来在威廉姆森那里得到了深化发展(参见O. E. 威廉姆森:《治理机制》,第173、109页)。

⑧参见布莱克福德:《西方现代企业兴起》,第六章。

⑨统计数字引自布莱克福德:《西方现代企业兴起》,第210-211页。

⑩数字引自福山、弗兰西斯:《信任——社会道德与繁荣的创造》,第186-187页。

参考文献:

[1]巴纳德,C. I. 经理人员的职能[M]. 北京:中国社会科学出版社,1997.

[2]布莱克福德,M. G. 西方现代企业兴起[M]. 北京:经济管理出版社,2001.

[3]布罗代尔,F. 15至18世纪的物质文明、经济与资本主义[M]. 第1-3卷. 北京:三联书店,1993.

[4]福山,弗兰西斯. 信任——社会道德与繁荣的创造[M]. 呼和浩特:远方出版社,1998.

[5]马克思,卡尔. 资本论[M]. 第1、3卷. 北京:人民出版社,1975.

[6]钱德勒,小艾尔弗雷德. 看得见的手——美国企业的管理革命[M]. 北京:商务印书馆,1987.

[7]威廉姆森,O. E. 治理机制[M]. 北京:中国社会科学出版社,2001.

(下转第80页)

- [1](德)G·加比希 H·W·洛伦兹·经济周期通论[M]. 上海:上海三联书店,1993.
[2]赵涛著·经济长波论[M]. 北京:中国人民大学出版社,1988.
[3]尹伯成·西方经济学简明教程[M]. 上海:上海人民出版社,1995.

Neo-economy and Business Cycle in U. S.

WU Zhao-yin, CHEN Cheng-ming

(Economics Department, East China Normal University, Shanghai 200062, China)

Abstract: The paper starts by analyzing the long cycle character of American economy, and explains that innovation is the cause of the long cycle. It further shows American economy is now in the ascending state of the fifth long cycle. Then, by means of Hicks' business cycle theory, the paper empirically analyses the middle cycle which began in 1990's. The period and wave shape of the middle cycle with long cycle can well explain the New Economy and the decline of velocity at the end of 2000, and forecasts the trend of American economy development in the several following years. The paper ends by its analytical remarks on the Chinese economy.

Key words: New Economy; long cycle; middle cycle

(上接第 62 页)

Putting-out System and its Contemporary Value for Application

LING Jin-zhong

(Economics Research Institute, Xiamen University, Fujian Xiamen 361005, China)

Abstract: With regard to the putting-out system, the traditional viewpoint held that the system had widely existed before the industrial revolution of the mid-18th century, while it perished after that. In other word, the putting-out system in nature is a transitional form of production organization which is inevitably replaced by the enterprise one. This paper insists that such a viewpoint fails in grasping the universal nature of the system as an organization mode for economic activities. In fact, the putting-out system has been widely adopted disregarding before or after the industrial revolution. The system maintains vigorous even in today and is still valuable in applicable sense. Adroit application of it may yield high efficiency in organizing economic activities. In this regard the paper provides two cases which have successfully applied the system.

Key words: economic activities; economic organization; putting-out system; flexible production system