

<<血汗超商>>

图书基本信息

书名：<<血汗超商>>

13位ISBN编号：9789866525223

10位ISBN编号：9866525228

出版时间：2010.03

出版时间：群學

作者：吳偉立

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<血汗超商>>

### 內容概要

#### 目錄

謝國雄序/「歡迎光臨！」

蔡志杰序/看穿加盟體系這個「圓夢捷徑」後？

辛酸頭家序/圓夢成功？  
圓夢成空！

楔子 加盟制度：圓夢捷徑？

- 第一章 翻身之梯或地獄之門
- 第二章 回首往昔
- 第三章 「高層」的內幕
- 第四章 櫃臺後的故事
- 第五章 銷售工廠
- 第六章 借雞生蛋
- 第七章 國家在哪裡？

第八章 展望未來  
後記 受人點滴，當湧泉以報  
序top

推薦序一  
「歡迎光臨！」

謝國雄

「歡迎光臨」聲中，加盟超商提供了二十四小時、三百六十五天不打烊的服務，便利了全民，肥了連鎖超商的集團總部，到底誰付出了？  
誰墊底了？  
他們為什麼甘之如飴？

三十多年前，台灣的大街小巷都可以看到「做手工」的家庭代工與黑手變頭家經營的小工廠。今天街頭轉角看到的卻是7-Eleven、全家或者OK超商。  
由生產到消費，由製造到服務，由密閉昏暗的工作坊到開放明亮的連鎖門市，這是一個多麼大的變化！  
但是台灣社會真的變了嗎？  
本書給了一個會讓你掉眼珠的答案：沒變！

不論是一九七〇年代或二〇一一年，台灣人同樣企望自己創業當「頭家」，而這個頭家不過是受到各種限制的「工頭」，貫穿其中的是外包邏輯。  
一九七〇年代出口導向的工業化中，貿易商接訂單轉交給小工廠，製造小工廠再發包給小型工作坊與家庭代工；在這個外包網絡中，國際市場波動的壓力，層層轉嫁到最底層的家庭代工。  
二〇一一年，連鎖超市集團透過加盟契約與各種營業規定，將壓力下傳到加盟店的店長，同時不遺餘力地將利潤上吸到集團總部。  
不論三十年前或今天，國家的法律與行政都以「尊重市場運作」與「契約自由」為由，對此保持「中立」。

## <<血汗超商>>

然而，真的沒變嗎？

不，其實有變。

首先，傳統零售商店（「柑仔店」）不見了。

其次，加盟店主面對的是力量更大、控制更全面、更細緻的總部。

第三、想透過連鎖商店來創業的逐夢者，面臨的是寡頭壟斷的市場，他們除了選擇加入連鎖體系外，別無出路。

最後，在門市層級的競爭更加劇烈，加盟店長只能以無限延長的工作時間與榨取時薪工人來求取生存。

換言之，台灣資本主義發展有常與變，頭家夢與外包邏輯是常，產業頂端逐漸被壟斷與產業底層的完全競爭並存，則是變。

本書將當代看成歷史、將歷史看成當代，讓我們有機會反省台灣社會的前世與今生，進而解開「我們是誰？

」、「我們在追求什麼？

」以及「我們為何是這幅模樣？

」的集體身世之謎。

質疑和挑戰常識與現狀，並與之斷裂，是社會學探索社會生活的獨特方式。

社會學更試圖指出在常識與現狀之外的其他可能，如本書所提出的：正視「名為企業間的關係、實為勞資關係」的現象、立法與集體行動。

可貴的是，本書也是這個努力中的一環，即作者將學術專著轉化為通俗可讀的書籍，藉此與台灣社會通。

這是立基在嚴謹的「專業社會學」之上，體現公共利益的「公眾社會學」。

祈願本書能成為台灣讀書界與文化界的暢銷書，讓貼近台灣社會動脈、踏實、深刻、具有啟發力的社會學著作能成為「非小說類」的主角。

（謝國雄為清華大學社會所教授兼所長、中研院社會學所研究員）

推薦序二

看穿加盟體系這個「圓夢捷徑」後？

蔡志杰

在筆者寫作這篇序言之前，其實與本書作者偉立並未曾有機會謀面。

我們之所以有些聯繫，是因為二六年間，苦勞網曾經短暫組織過一個「大賣場調查團隊」，我作為苦勞內部負責此一調查團隊計畫的成員，與當時在撰寫相關議題碩士論文的偉立開始認識。

如今，偉立改寫其論文準備出版，他找到我為這本書寫序，我欣然接下這個任務。

資本與產業的集中化

偉立這本書考察的是零售業中便利商店的「加盟連鎖」體系。

在製造業資本投入流通領域後，因為連鎖體系挾其門市數目多、進貨量龐大，便要比個別店面擁有更多進貨議價空間，再加上POS系統的建立，使得加盟門市還能跨足各種費用代收業務；相形之下，整合程度較低的其他零售業形式，就較難因應市場需要而被邊緣化。

作者在這裡提供的，其實是資本全球化進程中個別卻又宏觀的背景。

隨著產業資本的投入，使得零售業進行較大規模的集中化，產業兼併以競逐更為壟斷的利潤。

而在對外挾其規模經濟以打擊競爭對手之時，對內也要盡量降低開支、透過種種管理手段來轉嫁成本。

## &lt;&lt;血汗超商&gt;&gt;

於是雖然總體便利商店數量不斷攀升，但個別門市的平均營業額卻是停滯不前、甚至下降。對於加盟總部來說，它的總營業額仍然隨著更多門市的開張而增加，且門市營運成本都由個別加盟店吸收掉了；而對個別加盟主來說，因為競爭店家越來越多，卻必須投注更多心力才能維持既有的營業額。這是個別產業的背景。

至於我說這亦是宏觀或甚至是資本全球化的背景，意即同樣的狀況發生在所有產業，是全球化的共同現象之一。

君不見，不論哪個產業，掌控流通市場的跨國大品牌互相兼併以爭取更高市占率，但其生產製造面，卻不斷透過更為零散化的分工體系、朝向更為非正規化的勞動方式來進行，以降低更多成本。

勞動的去技術化與非正規化

偉立花了相當多篇幅介紹加盟體系及其門市如何運作。

基本上，一家門市的經營並沒有太多自主性可言，門市無法獨立進貨，賣什麼東西、價格多少、在貨架上如何陳列、甚至包括如何賣（招呼顧客的銷售詞及語氣），加盟總部都已制定統一的經營方針。

這些為加盟總部所牢牢規範住的操作方式，使得經營一家門市不需要太多技術。

如同作者所言：店長層次一個月、一般工讀生一星期就熟悉工作了。

如何操作收銀機以交接班，依靠的不是基本原則，而是完全按表操課的複製。

對於這種勞動標準化過程，作者認為是試圖把勞工去技術化。

去技術化的結果是不必僱用專職勞動者，時薪工讀生就可填班。

另外，當一九九〇年代後期，零售業面臨適用勞基法的關頭時，加盟總部大量把原來的直營門市轉為加盟門市，將原本總部直接僱用的人事轉由加盟主來負責，也就是轉嫁其人事成本。

總結這些現象，作者認為，零售業的加盟制度，其實就是製造業外包制度的轉化，而加盟主如同外包體系中承攬部分製程的小頭家，在其中懷抱「翻身」成為「頭家」的想望。

以促成組織為導向的產業研究

我想本書呈現了，加盟體系是否足以讓一個人翻身成為頭家的具體現實：由於總部對加盟門市的層層掌控，其答案明顯是異常晦暗的。

從工運的角度來看零售業的勞動議題，多半會想到組織基層時薪工讀生，相較起來，偉立在書末激勵加盟主應該團結起來，可說是不一樣的路徑。

但這不是問題所在。

反對市場主導的生產及社會關係，如果從這個立場出發，加盟主當然應該團結起來向零售業財團爭取權益。

問題在於如何可能：從主觀來看，擁有門市、當家做主的海市蜃樓掩蓋了加盟主乃為小工頭、而遠非頭家的事實；從客觀來說，這些「頭家」被加盟機制緊緊綁在個別的門市裡，彼此為市場中的競爭者而互存猜疑，也就缺乏團結起來的社會基礎。

即使加盟主們團結起來爭取到較多權益，但如果繼續以頭家自居，那麼，這些「頭家」是會將利益與基層工讀生共享，還是獨自佔有利益以做為晉升成更大頭家的資本呢？

如果是後者，那加盟主團結起來爭取到較多利益這回事，是否只是更鞏固其作為頭家的階級躍升想望呢？

## <<血汗超商>>

因此我個人認為，如果有基層零售業勞工的組織運動，那才會對從事門市人事管理的「頭家」們產生壓力，迫使他們也必須團結起來轉而向總部要求更多利潤分享；而兩個部門的組織運動如果能與時俱進，也比較可望對於零售業的勞動環境，產生較正面的拉動力。只是，組織零售業勞工的主客觀條件，並不比組織加盟主的條件好多少。

台灣的工運通常只進行素樸的組織工作，所謂素樸，並非指沒有政治想像，而是指沒有組織策略。台灣工運界沒有從事產業研究的習慣，而不了解產業特性，就無法找出組織此產業部門內之勞動者的途徑。

偉立這本著作最大的貢獻，就是他把零售業中的加盟體系，做了非常詳盡的調查分析，讓我們得以一窺加盟體系的堂奧。

我想偉立寫作本書的目的之一，是要協助加盟主們「看穿」加盟體系。

但即使看穿了體制對個體的結構性壓迫，並不自動保證行動者會轉向團結組織起來，依據以往經驗，更多的底層勞工是從此認命，或試圖往上爬以脫離勞工身分。

如果說這本書是一塊進入零售加盟體系產業研究的敲門磚，那麼，如何使其中的行動者，不管是基層勞工或小工頭，能夠組織起來挑戰市場導向的勞動體制，這就有待更多的研究考察與實踐分析了。

（蔡志杰為苦勞網特約記者）

## <<血汗超商>>

### 作者简介

學歷：清華大學社會學研究所碩士、台灣大學政治系學士

現職：財訊雜誌記者

座右銘：「認真做好每一件事，就是改變世界的一種方式。

」

<<血汗超商>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>