

血汗超商



[血汗超商_下载链接1](#)

著者:吳偉立

出版者:群學

出版时间:2010.03

装帧:平裝

isbn:9789866525223

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二〇一〇年，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。二〇一〇年，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」。

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，是因為二〇〇六年間，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。

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，將原本總部直接雇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？

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）

作者介绍:

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。」

目录: 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
．．．．．[\(收起\)](#)

[血汗超商_下载链接1_](#)

标签

社会学

台大社会学

血汗超商

连锁

经济社会学

商业

台灣

连锁机构

评论

《公司的歷史》，台北：左岸文化，2005。
《沃爾瑪效應》，台北：大塊文化，2006。
《沃爾瑪有錯嗎？：每日低價的高代價》，台北。時報，2006。
《速食之王：麥當勞精神》，台北：絲路，1995。
Kotler，《行銷管理學》，台北：華泰，2002。
《製造甘願：壟斷資本主義勞動過程的歷史變遷》，台北：群學，2006。
《速食共和國：速食的黑暗面》，台北：天下，2002。

北京前不久也开放加盟了，怕是挺快门店数就猛增了吧，这表示单店最赚钱的时代已经过去，因为总部从来不会“商圈保护”，所以营业额高的门店附近有很多家的情况也会出现吧~。真替那些拿着北京市最低工资标准的夜班职员累得慌，多保重吧。另外我还是想买一本送店长，让她好好考虑下是不是要做出生孩子的时候不能坐月子就得看店这种狗屎的事情来了~。最后祝7-eleven韦伯店生意兴隆，嘻嘻~。

在711与全家的成功学背后，是内部赤裸的阶级结构压制与底层剥削。超商对于台湾已经成为了一种“符号”，甚之一种“文化”，从1979年就被引进的超商已经牢牢嵌入台湾人的生活之中，那么接下来的问题有二，在巨大的引力之下台湾社会有无底气与力量去改变超商现况？大陆是否会重蹈台湾超商覆辙？

恐怖資本主義

不少人都有副业梦，其中经常被提及的是找连锁店加盟。没做的时候怎么看都好。没有经验，连锁总部会培训；没有店面，连锁总部可以把成熟的店转给你。而且开了店就是老板，什么都自己说了算。真的这么好吗？“加盟连锁”又分为两种形式：特许加盟，公司协助加盟主开店；委托加盟，总部把原先的直营店转卖给加盟主。但不管哪种，店内部运作都受总部管辖一进货只能跟总部进，售价由总部决定。加盟主最大也是唯一的权限是可以决定用什么人，开多少薪水。这其实是制造业中OEM代工模式在零售行业的沿用一说白了，加盟主就是个“包工头”。一大笔加盟费交上去自己不能做主不说，竞争的压力还特别大。副业虽美好，加盟要谨慎。

剥削勞工在各大小產業都時有所聞，可惜的是身為消費者，卻渾然不察自己是幫兇之一，看似便利的背後，充斥著富者更富的陷阱。值得慶幸的是，高層逐漸改善制度，不至於會明顯地行剝削之實，然而加盟主和便利商店不可避免產生的問題，並沒能完全消除血汗的情形。閱讀這本書後，能更了解便利商店運作上會造成的血汗問題，消費者也能反思自己可以如何作為。此外摘錄一句作者的座右銘，很簡單，也很實際：「認真做好每一件事，就是改變世界的一種方式。」

在湾湾的课堂阅读书目，台湾的各种连锁商店分布极为广，对每一个台湾人的生活影响巨大。书里谈到资本主义赶工游戏，谈连锁加盟制度下的剥削，谈政府的缺位。觉得在台湾学到的最宝贵的东西就是制度反思和批判。这个很难得。

[血汗超商_下载链接1_](#)

书评

[血汗超商_下载链接1_](#)