

# 数字资本主义对市场和劳动的控制

菲利普·斯塔布 奥利弗·纳赫特韦 著 鲁云林 译

**【摘要】**最近,后资本主义理论家们提出,资本主义的终结基本上是不可能的。他们认为,由于资本主义企业失去了对商品再生产的控制,无法通过定价来创造收入,导致私人积累受到了系统的阻碍。在这一过程中,资本主义劳动也将最终消失。基于对亚马逊的案例研究和其他领先数字企业的政策的思考,本文对上述观点提出了挑战。领先数字企业通过利用数字产品的网络效应并扩展机会,建立了社会技术生态系统以望成为强大的垄断企业,并在一定程度上取得了成功。这些策略也导致了寡头垄断市场竞争局面的形成。本文借鉴垄断资本理论的基本假设,认为目前劳动过程合理化是企业竞争战略的关键,数字控制的扩大和数字经济中的主要企业所采用的组织结构是资本主义劳动扩大而非其减少的证据。

**【关键词】**数字化企业;资本主义;数字劳动;数字经济

**【作者简介】**菲利普·斯塔布,德国柏林历史与未来工作学院;奥利弗·纳赫特韦,德国达姆施塔特科技大学。

**【译者简介】**鲁云林,江苏第二师范学院经济与法政学院。

**【原文出处】**《国外理论动态》(京),2019.3.27~37

## 一、导论

对现状的分析以及对资本主义未来发展的预测往往会夸大经济系统中个别要素的作用。这些分析和预测在工作的物质本质、劳动过程、劳动力的使用、新市场的开拓或对工作场所的控制方面几乎没有告诉我们什么东西。简而言之,对回答资本主义社会学理论所提出的问题贡献甚微。这些理论是根据生产条件、劳动力的使用、市场融合的具体形式和组织政治来分析资本主义的,而不仅仅关注就业结构和增殖价值的创造。

数字化已经成为分析当代资本主义的一种元趋势,它脱离了人们所熟悉的区分经济部门或分支的边界。目前,越来越多的迹象表明,我们正处于新的技术革新浪潮之中,尤其是受到了以下三个因素的推动:(1)数据存储、处理和检索(大数据)方面的革命;(2)数字设备在生产者和消费者之间日益扩大的传播和相互关联;(3)智能算法的发展。数字化有可能影响到生产的所有领域和劳动力市场的所有部门,因此可以作为合理分析当代资本主义变革的基础。数字化正

在以多种不同的方式改变工作,改变商业战略、工作概况、组织政策、生产链、就业形式以及劳动关系。

然而,最近关于经济数字化的文献中,出现了将数字化描述为资本主义掘墓人的声音。两位著名的作者杰里米·里夫金(Jeremy Rifkin)和保罗·梅森(Paul Mason)认为,在数字化的背景下,资本主义必然终结。随着物联网的兴起,零边际成本的逻辑将在经济中变得无处不在,企业因此将很难获得利润。与此同时,共享经济和协同并行生产(collaborative peer production)被认为是一种新的非资本主义生产模式的来源。用梅森的话来说,在这种新的“后资本主义”经济中,信息技术使工作的废除成为可能,劳动力摆脱了合理化与控制的枷锁。

这些理论的核心是这样一种假设,即私人积累受到了系统性的阻碍,因为资本主义企业失去了对商品再生产的控制,进而无法通过定价来创造收入。而在这个经济体中,人们有能力在非资本主义生产模式中制造大量产品。从经验的角度来看,这实际上是对“数字资本主义”当前的发展状况的恰当

描述。本文提出了两个基本问题:数字经济是否真的正在走向这样一种状态,即企业将失去对市场的所有控制权,市场变得日益去商品化?资本主义劳动是否真的在走向终结,或者至少资本主义剥削模式的减少与数字化趋势有关?

在数字劳动方面,有学者为反对资本主义必然终结和劳动自由这一论断提供了论据。约翰·卡尔·肖尔茨(John Karl Scholz)描述了数字劳动的许多转变;尼克·戴尔-怀特福德(Nick Dyer-Witthoford)引入了“赛博无产阶级”(cyber-proletariat)这一术语来理解数字劳动剥削的逻辑;克里斯蒂安·福克斯(Christian Fuchs)研究了从矿物开采、数字硬件组装到软件生产和服务的跨国生产链,展示了数字化如何通过实现无摩擦的全球分工来增加利润攫取;埃伦·费舍(Eran Fisher)和福克斯展示了马克思社会经济理论应用于数字资本主义的能力。

尽管数字产品具有特殊性,但经营这类产品的企业一方面设法并正在取得市场控制权,另一方面它们建立在剥削人类劳动的基础上。本文的目的是通过实证研究来说明市场与劳动控制(labour control)之间的关系,即通过对亚马逊公司的案例分析,展现数字化过程中大型数字化企业如何设法形成准垄断(quasi-monopolies),从而获得市场控制权,以及数字寡头垄断是如何通过执行合理化和劳动控制来创造利润的。我们的分析还将发展某些理论术语,这些术语有助于分析数字资本主义。本文试图在福特资本主义和后福特资本主义理论假设的背景下对这些术语进行尝试性的探讨。

本文采用从经典的工业社会学的劳动和垄断资本理论中得出的基本假设来揭示数字资本主义中市场与劳动控制之间的关系。在将垄断资本理论应用于分析数字资本主义时,我们可以从中引出许多问题,在此,仅集中讨论垄断、定价与劳动控制之间的关系。传统的垄断资本理论认为,垄断或寡头垄断企业通过保持强有力的定价能力和降低成本来创造盈余。在工业社会学对劳动过程的影响方面,哈里·布雷弗曼(Harry Braverman)等阐明了生产模式是如何实现成本削减的,进而展现了资本主义生产过程中市场与劳动控制之间的系统关系。从寡头垄断的趋势来看,劳动效率的竞争对资本主义的再生产越来越重要,我们也可以从这样的角度来理解数字资

本主义在当前的发展状况。这是反对后资本主义理论的论据,该理论声称资本主义劳动正在走向终结。

本文第一部分将重点关注领先数字经济企业,然后,我们将对照当代的后资本主义理论来考察领先数字企业建立社会技术生态系统以稳定其目前的准垄断地位的战略。第二部分将更深入地探讨亚马逊公司为了保持其在电子商务领域的垄断地位所采用的机制,并阐述我们的假设,即当前的数字垄断日益向供给侧趋同,从而开创了市场竞争的新局面。第三部分将借鉴传统垄断资本理论中的关键原理,说明劳动控制的合理化和创造利润越来越重要。同时,本文提出了一种新的劳动控制模式和劳动力类型,以供未来进行比较研究。在第四部分和结束语中,我们总结了反对后资本主义理论的论点,并认为数字资本主义在数字技术的使用上逐渐成熟,因为它遵循着工业社会历史上众所周知的轨迹,特别是劳动控制。

## 二、数字垄断企业的主要参与者

为了解当代数字资本主义中市场与劳动控制之间的关系,我们首要地是要留意数字化进程中的关键企业。除了在现有的生产和分销模式中引入新的数字战略外,数字经济的主要参与者,如亚马逊、谷歌、微软、苹果或脸书,也在寻求颠覆性战略,即这些企业绕过了常见的开放市场形式(这些形式通常集中于优化现有产品的微小改进),目的是从根本上挑战现有市场的功能逻辑。颠覆性技术和商业战略将传统的经济部门引入所谓的“数字漩涡”。它们给当前生产的各个领域都带来了变革压力,引发了去制度化和转型的进程。这种变革的压力反过来又导致了新的社会秩序的出现,这些社会秩序叠加在一起正在促进形成一种新型的资本主义经济。

最知名、最具影响力的主要数字经济公司在硅谷或美国西海岸的其他地方都设有办事处。它们为万维网提供基础设施,确立通信和用户活动的数字模式,并提供数据联网所需的软硬件。作为战略数字网络核心运营者以及数十万员工的直接或间接雇佣者,这些领先数字企业不仅为商业互联网,也为许多其他部门创造了工作条件。鉴于此,福克斯等学者倡议,需要将互联网和科技企业的全球外围环境作为一个独特的视角进行研究。根据这种观点,与世界各地钨钽铁矿的工人一样,组装苹果手机的富士康工人也是数字资本主义的一个系统性元素。

领先数字企业——尤其是谷歌、苹果、亚马逊、脸书和微软——的经济交易使用两种不同的货币：货币和信息。谷歌和脸书账户起初是免费的，但实际上，用户的个人信息是这些企业的主要资本。这些数据巨头通过积累用户数据，不断优化公司服务和生产流程的算法，从而提高自己的市场地位。一方面，用户与数字生产过程之间的这些永久性的反馈循环提高了用户体验的价值，因为客户的愿望和偏好可以被用来不断地改进服务。另一方面，依赖于用户数据的技术流程也是定向广告和大数据应用程序的基础，而这实际上是谷歌或脸书等公司的核心业务。

梅森和里夫金等作者认为，由于这些公司在数字商品领域的交易量很大，因此它们很难经营长期有利可图的业务。数字商品蕴含着零边际成本的逻辑，这意味着在市场竞争的过程中，价格必须降至与生产成本相匹配的水平，即几乎为零，乃至无法产生利润。随着数字硬件的价格越来越低，以及机器人的应用日益广泛，零边际成本的逻辑从数字经济扩展到几乎所有的行业。此外，随着3D打印、物联网或创客运动的兴起以及生产手段的分散化，在并行生产和分享经济兴起的支持下，商品生产越来越多地发生在传统企业之外，最终使其变得多余。里夫金认为，“合作共享”作为大宗商品的一种主导形式的兴起具有其历史必然性。但梅森认为，企业可以通过垄断来保持对定价的控制，但这些尝试终将失败，因为企业无法阻止开放资源和并行生产的兴起。与这些假设相反，本文认为，领先数字企业已经成功地在某些领域建立了垄断，从而控制市场并获得定价的权力。它们通过社会技术生态系统来建立社会封闭机制，以便创造强大的客户保有率。

后资本主义理论家认为，数字化将使经济生活分散化，并在这一过程中促进经济生活的民主化。照此预期，在未来的数字资本主义中，生产知识将被广泛传播，计算机迷和技术社区将合作设计对所有人免费开放的业界发明。智能应用程序和对客户友好的服务将有助于塑造一个为消费者和生产商提供更多选择和参与机会的世界。但仔细观察数字资本主义的核心——互联网经济，就会清楚地发现数字市场的令人警醒的逻辑。今天，数字资本主义的市场与新古典主义的经济模式大相径庭。新古典主义的经济模式建立在大量同类商品和服务供应商之间完全竞争

的基础上，而这些供应商都不是市场的主宰，所有的相关信息都是公开透明的。相反，数字资本主义市场揭示了1960—1970年代工业社会学中所谓的“垄断资本主义”的共有现象：市场集中、控制与垄断。

在当今的数字经济中，垄断倾向产生于系统的“马太效应”，其主要原因有两个。首先，在供应方面存在规模效应，即数字产品的开发成本很高，但生产每一个单元（例如软件）的边际成本却极低。结合后资本主义的理论，本文发现，这种（接近）零边际成本的动态机制并不能阻止强大垄断的崛起。相反，由于边际成本为零，企业能以相对较低的价格销售大量产品，甚至将免费分销作为提高长期顾客忠诚度的一种手段。此外，公司规模越大，开发新产品的成本和速度优势就越大，产品组合也就越多样化。其次，在需求方面，数字产品带来的特定网络效应使其用户越来越多。当对数字产品的需求达到一定程度时，其需求就会变成一个自我强化的过程。因此，网络收益使得强大的竞争者更强大，弱者更弱。如果网络效应和规模效应同时发生，则会推进垄断或寡头垄断的进程，以及“赢家通吃市场”的发展。

工业垄断资本主义往往是以“自然垄断”为基础的，事实上，它们在某些方面类似于数字资本主义垄断。就其物质前提而言，自然垄断的基础是极高的固定成本和相对较低的可变成本。但在数字资本主义中，这种情况已经发生了变化。目前，作为搜索引擎的提供商，谷歌或多或少占据了垄断地位。这一地位直到最近才被雅虎取代，这也表明了数字企业的垄断地位——或者至少在过去——是高度“不稳定的垄断”。不久前，创意家还可以利用数字产品的低边际成本，而不需要依赖于某个互联网巨头。一个好想法和一些风险投资就足以彻底改变一个市场，让领头者下台。

仔细观察当今的数字企业巨头就会发现，数字企业在互联网发展的早期就已经从上述经验中吸取了教训。随着数字资本主义逐渐走向成熟，大企业的目标是通过创建一个融合了硬件和软件的社会技术生态系统，以满足尽可能多的用户需求，并使用户更不易转向另一家数字提供商。建立这样的社会技术生态系统需要以下几个步骤。首先，企业收购竞争对手以扩大自己的市场份额。同时，扩大产品组合，通过收购那些乍一看不属于其核心业务的公司，

从而整合新技术。例如,亚马逊收购了销售多种商品的在线零售商,并成功地从数字书商转型为全方位零售商,同时还投资了机器人、网络服务和硬件公司。在并购方面,谷歌也是最活跃的企业之一,它投资了许多公司,而这些公司与谷歌的核心业务之间的联系并不明显。例如,它收购了开发智能恒温器和烟雾探测器的初创企业 Nest,并通过其他各种收购成为了全球最大的机器人技术生产商。Nest 的交易成就了谷歌在新兴市场“互联网家庭”系统中的地位。如上所述,亚马逊在机器人领域的投资促进了其仓储和运输物流系统的优化。

企业自己的硬件设备在将用户嵌入封闭的社会技术生态系统中发挥着关键作用,它们为客户提供大量同步的、相互关联的程序和服务。锚固产品(anchor product),无论是 iPad、Nexus、Surface 还是 Kindle 等,都可以作为各种形式的通讯和协调的数字枢纽,一旦用户被整合到这样一个用于通讯的社会技术空间中,来自同一提供商的其他应用程序就会被加入并保留在现有的结构中。这形成了一个封闭的系统,这些系统非常复杂,而且高度个性化,阻碍了用户转而使用另一个供应商系统,因为这通常会面临聚合数据的丢失。因此,建设社会技术生态系统以及数字产品的网络效应和可扩展性有助于巩固数字垄断。为了详细探讨这一动态机制,并将其与定价和创造利润的逻辑联系起来,本文将更深入地研究亚马逊公司,将其作为在数字经济中建立垄断地位的一个主要例子。

### 三、亚马逊式垄断

亚马逊是迄今为止最大的在线零售商,2015 年的资料显示,其全球销售额超过了其他竞争对手的总和。本文将通过分析亚马逊公司崛起的各种决定性因素来阐述其在数字经济中如何逐步形成或者建立了垄断机制。

#### (一)亚马逊商业生态系统简史

亚马逊究竟是零售商还是科技企业?在很长的一段时间里,其首席执行官杰夫·贝佐斯(Jeff Bezos)都被互联网时代的其他先驱者们所嘲笑,因为他毫不妥协地声称亚马逊是科技企业。亚马逊的创始人始终坚持自己的计划,即建立一家数字服务公司,而不仅仅是一家零售商。甚至在 1994 年,也就是亚马逊成立的那一年,尽管它被迫提供“类似的”有形商

品,尚未拥有完全提供产品数字化技术的先决条件,但它还是远远领先于时代。亚马逊最初的关注焦点——网络图书销售——尤其提供了令人信服的证据来证明了上述观点。1999 年,亚马逊的第一款数字阅读器进入市场,自那时起,该公司就表现出了其在这一市场领域扩张的独特动力。2014 年,亚马逊的 Kindle 占据了美国电子书销量份额的 2/3 以上。但是电子阅读器和其他移动电子设备在该公司庞大的技术网络中只占很小的一部分。

亚马逊的政策目标是通过数字化改造现有市场,并创造新的市场。亚马逊的图书贸易就是实施这一政策的一个典型例子。在图书市场转型的第一步,亚马逊以一个新的竞争对手的身份进入了印刷图书市场,通过在一个新的数字市场上销售图书来重组传统书商的模式。这种大规模的虚拟市场之所以成功,主要是因为它具备了“一站式购物”的优势:可以从一个书商那里挑选大量的书籍。亚马逊先后扩大了产品销售范围,以至于今天几乎没有一种产品不能从亚马逊那里买到。这家书店已经变成了一个巨大的、而且有可能是无限的数字百货公司。第二步,平台资本主义(platform capitalism)被引入亚马逊,以实现更加积极的市场转型,其互联网平台不仅是一个数字市场,而且是一个数字生产系统。与此同时,这一系统在图书市场上尤其成功,吞并了以前属于出版公司的业务,实际上也就是亚马逊的供应商。其采用的政策之一是利用其自身在市场上的主导地位要求出版商提供高于平均水平的折扣或其他优惠,并在这类价格战中毫不留情。事实上,由于亚马逊已经成为一个销售平台,没有它,任何出版商都无法生存,因此该公司在为供应商制定价格方面取得了很大的成功。

但是,将亚马逊平台作为一个生产系统仅仅是其长远的战略目标中的一部分。亚马逊的目标是让出版公司——作为作者与销售和分销(亚马逊)之间的中介——变得完全多余,实际上是要将其赶出局。智能编辑软件,当然还有作为亚马逊自有消费设备的 Kindle 是确保这场计划中的出版业革命取得成功的数字手段。在这个案例中,亚马逊正在为图书市场寻求一种策略,类似于苹果在 iPod 和 iTunes 商店的音乐市场中所实施的策略。在利润丰厚的数字音乐市场,史蒂夫·乔布斯(Steve Jobs)击败了贝佐

斯。但贝佐斯将 Kindle 与亚马逊平台连接起来,以抢占图书市场。亚马逊提供了一种自助出版功能,通过这种功能,作者可以推销自己的电子书,并从销售收入中获得比在普通出版公司出版书籍更大的收入份额。亚马逊为其出版的电子书制定价格政策,据称是为了维护客户的利益。最近,在自助出版计划中,亚马逊为作者提供了更新、更灵活的并与绩效挂钩的报酬。现在,支付依据的是阅读的页数,而不是电子书下载的数量。

#### (二)市场:数字发明、创新、融合

在塑造市场的过程中,亚马逊遵循了数字创造的逻辑,打破了“类似”的市场结构。本文认为这也适用于其他数字垄断企业,并最终导致寡头垄断的形成而非对市场结构的垄断:社会技术生态系统的建立具有严重的负作用。虽然每家互联网企业的核心业务都位于不同的部门(广告、软件、消费娱乐电子产品、零售等),但它们的供应结构日益趋同,在一定程度上导致了供应方的“同构”(isomorphic)结构。尽管谷歌和亚马逊等公司在其传统的核心业务领域并不是竞争对手,但它们之间的竞争现在越来越激烈。

乍一看,这些发展可以支撑后资本主义理论:尽管亚马逊、谷歌、苹果、微软和脸书等公司正在试图建立稳固的垄断地位,但供应结构趋同导致的竞争可能会再次对价格构成压力。这些公司通常采用至少两种策略来应对上述情况。首先,由于产品和服务的趋同,利润竞争主要在创新领域展开。这些领先企业都有着雄心勃勃的创新战略,无论是收购有前途的初创企业,还是在研究和创新上投入巨额资金。创新的激进取向使数字经济符合熊彼特关于创新的诸多特征的描述:熊彼特反驳了新古典主义和马克思主义经济理论家的观点,认为现代市场的决定性因素是“新产品、新技术”所引发的竞争。数字资本主义领先企业的未来战略尤其依赖突飞猛进的技术,其带来的好处能够重组甚至产生消费者需求和整个市场。

大型数字经济企业在寡头竞争环境下为获取利润而采取的第二种策略是合理化的执行和劳动控制。无论我们考虑的是大型企业、独立平台,还是像亚马逊这样的平台企业,市场的数字化也正在将劳动力作为一种商品来改变贸易。借鉴古典垄断资本理论,大企业既可以维持较高的定价水平,又可以通

过自动化和强化劳动控制来降低生产成本。

#### 四、数字垄断中的劳动力

亚马逊利用技术潜力来提升其产品和服务效率。新的数字应用程序的主要目标包括扩大对雇员的数字控制形式,以及更多地利用目前的机器人技术发展所产生的自动化潜力。

##### (一)亚马逊的技术和劳动控制

亚马逊在开发和应用自动化技术方面一直处于领先地位。2013年末,贝佐斯为媒体展示了一次送货无人机的试飞,并宣布一款依靠无人机的送货系统将在五年内到位。许多人认为这只是一种宣传噱头,其目的是为了向其他送货供应商发出信号:即使没有他们的服务,亚马逊也可以做得很好,因此他们最好把价格保持在低水平。但当该公司于2015年4月为送货无人机申请专利时,人们才发现,这一关于配送自动化程度日益提高的声明不仅仅是空洞的威胁。也有其他迹象表明,亚马逊正有计划将系统自动化引入其配送系统。

虽然还不能预见仓库和仓储物流的自动化程度,但一段时间以来,该行业内的一些例子足以证明传统工业仓库已经高度自动化。到目前为止,现有的自动化系统已经无法满足蓬勃发展的互联网零售商的需求,因为产品种类繁多,且需求波动很大。当前,这一低水平的服务工作领域似乎即将发生转变,亚马逊再次成为其先驱之一。2012年,贝佐斯收购了机器人公司 Kiva Systems(2015年更名为亚马逊机器人公司),该公司专门为在线零售业务提供自动化材料处理系统。亚马逊用自动机器人完全替代了传统邮购仓库中两个大的劳动密集型工种——“分拣工”和“包装工”,满足了产品分销的需求。2013年秋季,贝佐斯宣布,亚马逊在美国的三家主要分拣中心几乎完全实现了机器人分拣,这将使生产效率提升一倍或三倍。

然而,到目前为止,无人机送货和全自动仓库都没有实现更广泛的应用。我们通常认为,其主要原因是技术还未准备充分;与廉价的劳动力相比,成本效益还不符合企业利益;政府需要考虑就业的需求以及最低工资保障等。但可以肯定的是,工人与机器正在形成竞争关系。

亚马逊除了在仓储方面投入了巨大的努力,还致力于建立一个严密高效的数字控制系统,其重点

不在于自动化,而在于从人类劳动中提取价值。一种类似于仓库货物条形码的系统有助于成千上万的员工在仓库里找到工作路径。但是,员工条形码扫描仪的功能更加强大,它既可以记录工作时间,也可以登记进货时间,从而进一步提高员工的工作效率。但工会工作人员指出,该设备配有麦克风和摄像头,可用于监控员工。在德国,亚马逊已经证实了这种设备的存在,但并未使用,因为该设备将违反现有的数据隐私法——工会工作人员对此提出了强烈质疑。

扫描仪系统意味着亚马逊不仅可以监控所有货物的准确位置,还可以追踪员工的活动。在绩效考核会议上,管理层可以利用亚马逊仓库数字控制系统提供的“客观”数字精准地评估每个员工的个人工作绩效。在服务工作产业化的过程中,产品管理与人力管理没有根本区别,条形码仅是一个数字控制系统的可见标志,它只是将产品与劳动力二者联系在一起。如今,企业计算机上的智能软件和GPS数据,特别是电子邮件、手机语音为数字控制提供了丰富的数据,人们可以根据一定的标准对这些数据进行评估——这一过程在管理学文献中被称为“筛选”。

在亚马逊,数字技术也被用来缓解和消除从长远来看可预测的公司内部员工的一体化。分拣和包装工人在工作过程中的自主行为越少,就越容易被取代。亚马逊利用培训新员工所需时间的长短来确保员工能够灵活地应对需求的系统性波动。在繁忙时期,如圣诞节前,亚马逊雇用的临时雇员比正式员工还要多,而这些临时雇员不仅反对工作中的数字控制,也反对公司对其私人生活的控制。2013年,德国公共广播企业播放了一部有争议的纪录片。该片讲述了亚马逊临时雇员的工作和生活条件,其中许多人是来自欧洲其他国家的临时移民。这部纪录片报道了亚马逊对这些工人采取的严密的剥削和控制制度。这些工人被安置在公司的仓库附近,与社会隔绝,他们的每一步行动都受到与极右翼新纳粹团体有联系的保安人员的监视,这侵犯了工人的隐私权。在仓库内部,该公司的目标是通过数字化组织流程,尽可能直接地控制劳动力,而在临时就业的情况下,公司似乎将其控制扩展到了工人的私人生活。

直接进入劳动力市场的数字化转型趋势在亚马逊的两款标杆服务产品——劳务众包平台(Mechanical Turk)和亚马逊家庭服务(Amazon Home Ser-

vice)——中表现得更为激进。劳务众包平台是一款开创性的众包平台,企业或个人可以利用它为有偿工作寻找员工。这种众包模式使用数字的方法将分散的任务从企业转移到大量外包的自雇员工身上。2014年,来自190个国家的约50万人使用了亚马逊的劳务众包平台,其中大多数使用者来自美国和印度。亚马逊只是众包领域内众多的参与者之一,西门子、IBM、SAP以及博世和宝马等企业都有自己的众包平台,这些平台不仅为所谓的“点击工人”(click workers)列出了简单的数字任务,而且还为设计或软件开发等领域的合格员工列出了工作任务。在美国,亚马逊还推出了一个安置非数字员工的数字平台——亚马逊家庭服务。在这里,客户可以购买清洁工、杂工、园林设计师、承包商等提供的服务。亚马逊只是众多服务提供商之一,其他提供商还包括许多初创公司和大型企业参与者——例如,谷歌在2015年从失败的家庭服务初创公司Homejoy招募了一支技术团队,散布其要进入该市场的传闻。

从上述发展可以看出,亚马逊的案例似乎对熊彼特式的数字经济的自我评价和后资本主义理论都提出了挑战。一方面,企业发展的动力和速度至少与企业家的主动性和创新能力一样,都是基于对人类劳动力的剥削。另一方面,对劳动控制、集约化和价值提取的日益严格的控制有力地挑战了后资本主义理论家的假设,即资本主义劳动必将随着数字化进程的推进而消失。相反,本文似乎可以从垄断资本理论的角度来理解数字资本主义在当前的发展:为了保持对市场的控制,从而保留设定价格的权力,企业的目标是通过强制增强和随后终止其社会技术生态系统来形成垄断,这导致了大寡头之间的竞争局面的出现。正如古典垄断资本理论所教导的那样,劳动控制和劳动过程合理化成为实现利润获取目标的必要条件。与1960-1970年代的工业垄断资本主义一样,数字垄断资本主义发展了新的技术以提高劳动生产率。

## (二)数字泰勒主义与临时工作

亚马逊的案例为我们提供了两个重要的启示:一是一种新的数字控制形式,本文称之为数字泰勒主义;二是通过数字技术创造一种新型的劳动力。为了解释它们如何改变以前的劳动控制和劳动力的社会融合状况,本文将通过追根溯源来对其进行描述。

## 1. 数字泰勒主义

在亚马逊的仓库中,一种新形式的数字泰勒主义已经出现了。从企业家的角度来看,始于20世纪早期的泰勒化工业生产涉及以下两点:第一,工业生产过程的“科学管理”被认为会导致生产率的大幅提高;第二,伴随着制造业的机械化,对人类工作进行全面控制的系统也得以形成。装配线上的工人既不能自主地决定其工作速度,也不能根据泰勒主义的原则使工作过程合理化,从而有机会按照自己的意愿构建工作流程,更不用说独立地确定工作内容了。从本质上说,这是一个通过机器调节人类工作的系统。进入20世纪,随着越来越多的生产步骤被自动化,这些影响改变了工业生产的性质。单个机器的功能以及综合生产系统知识的复杂化使员工可以成为机器的操作员而不仅仅是机器的附庸。随着工业生产地位的提高,以前属于白领工作领域的组织原则被引入工业部门。项目和小组工作模式的建立导致了泰勒主义的终结,至少在某些行业是这样。

在亚马逊这样的服务性企业里,机器对人类的全面控制和监管正在回归到工作现实。如今,应用程序和算法已经承担起装配线的角色。一方面,这些技术使雇主能够通过确定和评估员工的工作地点和工作业绩来监测员工;另一方面,这些技术不仅可以帮助员工适应环境,还可以直接指挥其完成全部任务。包装站的显示器显示着需要处理的订单以及如何处理这些订单;手持式扫描仪确定了工人穿过仓库的路线;众包平台上的应用程序可以引导工人进入特定工作的下一个步骤。

工作场所的典型控制模式认为,服务工作是基于“社会合理化战略”,即依靠个人控制来完成任务的官僚计划。官僚主义对工作过程的规范建立在规定任务的标准化的基础上。然而,这种合理化战略总是依赖于个性化的、直接的关系,在这种关系中监测规则的执行情况。经验数据表明,目前在很多工作领域均存在技术与社会合理化策略相结合的形式。数字化的潜在发展预示着企业管理者可能会通过技术方案即利用算法来自动监督绩效。数字泰勒主义在哪里扎根,人们就会再次成为某些工作领域内机器的附庸。

## 2. 临时劳动力

如上所述,扩展的数字控制形式不仅适用于核

心部门的员工,也适用于对工作流程的顺利运行起着至关重要的作用的员工。数字化还为公司内部的混合就业系统提供了全新的机会。平时,临时雇员与企业的联系很松散,在需要时,他们通过众包模式被整合进核心人员工作流程,劳动力付出的努力和成本越来越少。从组织社会学的角度来看,亚马逊的“点击工人”与季节性员工的工作条件并无差别。亚马逊的季节性雇员代表着工作组织方式的系统性转变,这在数字资本主义中已经成为可能。

在福特主义的统治下,企业作为一个组织不仅是一个控制场所,还提供了一定程度的市场风险保护。作为该组织的成员,雇员通常都享有社会保障体系、集体劳动协议和劳动协定所保障的福利。许多企业在需求出现周期性波动的情况下对员工采取“保护”措施,例如,在这一时期不裁员,这要么是因为它们有义务这样做,要么是因为集体谈判协议而被迫这样做,要么是因为这符合其自身的既定利益。而在后福特主义时期,情况发生了变化。自1990年代以来,越来越多的企业致力于应用更加灵活的工作组织形式。社会保障体系的削减和不那么具有约束力的集体谈判协议为企业提供了放松就业管制的新机会,也为适应市场变化而调整人事政策提供了更大的回旋余地。与市场波动相关的日益增长的风险已转嫁到雇员身上。尽管如此,各组织的成员资格仍有效,还有相当大一部分员工从集体协议和劳动法所规定的标准中获益。

在数字资本主义中,企业作为一个组织,其规模被系统性地缩小了。在福特主义和后福特主义时期,剩余核心工作人员由不同数量的“自由”工人所替代,这些工人不再享受在福特主义和后福特主义时期与组织有关的福利。企业的组织战略涉及封闭的中心与外围设施的结合,这些中心和外围设施在一定程度上是开放的。在数字资本主义中,由于不再需要大量的员工,企业的边界日益收紧,在这些中心的周围出现了一个劳动力外围卫星系统。核心员工以外的员工只能暂时或部分地融入企业的生产模式,并被永远地排除在企业的正式成员之外。

将劳动力作为商品进行管理的组织策略也体现了紧凑的中心与灵活的外围之间相互作用的观念。一方面,有一个稳定的、不可或缺的、高素质的员工核心。另一方面,在半泰勒化的工作流程中,往往有

更多的从事简单工作的边缘工人团体。

当劳动力变得多余时,一种新型的工人似乎出现了。马克思从两个方面描述了19世纪无产阶级的自由:一个是法律主体自由,另一个是生产资料所有权自由,后者是无产阶级最终被迫将劳动作为商品出售的原因。在21世纪的资本主义制度下,自由劳动力再次被改造。在数字资本主义中,劳动力是按需提供的,临时的数字劳动力应运而生。作为独立签约者,其作为临时雇工的身份得不到雇主合同保障的保护,企业也不会为其提供与永久雇员相同的保障。这些临时雇员面临着两方面的意外情况:他们系统地依赖于需求(任务、作业)与供给(符合条件的可能劳动力)的一致性,但缺乏对其自身劳动力价格的影响力,这主要取决于数字后备军的规模和构成。这一劳动力储备不断增长,而且越来越不受空间限制,这为劳动力市场价格的下降打开了闸门。有人会辩称,这种组织解体仅仅反映了工作不稳定的一般过程,这种情况已经持续了一段时间。尽管本文同意临时数字劳动力在劳动合同和社会保障方面确实是不稳定的,但也看到了其如前所述的另一面:纪律得到有效保障。这不仅来自对竞争加剧的担心,还来自对日益复杂的数字控制方法的使用。基于此,数字临时工作与后福特资本主义的不稳定劳动力有着系统性的不同。后福特主义的不稳定无产者(precariat)要么是自谋职业者,要么是暂时融入一家公司,从而融入公司的社会制度内(当然,其融入程度低于核心雇员)。数字临时工从社会整合到企业内部都是“自由”的,并与企业的控制系统紧密结合。所有这些都扎根于权力与获取信息高度不对等的环境中。

### 五、资本主义永无止境

本文旨在挑战后资本主义理论,在文中,这些理论与里夫金和梅森当前的著作相关。他们在其最新著作中指出,资本主义或多或少不可避免地将走向终结。他们认为,由于资本主义企业无法通过设定价格来创造收入,私人积累受到了系统性的阻碍,资本主义企业失去了对大宗商品再生产的控制。然而,梅森指出,在建立寡头垄断地位的过程中,领先数字企业可保留定价权,但这些尝试最终将会失

败,因为这样的垄断无法阻止开放资源以及并行生产的兴起。为了挑战上述观点,本文提出了两个问题:第一,数字经济是否真的正在走向这样一种状态,即企业将失去对市场的所有控制权,市场变得日益去商品化?第二,资本主义劳动是否真的在走向终结,或者至少资本主义剥削模式的减少与数字化趋势有关?

虽然我们无法对这两个问题给出一个确切的答案,但基于对亚马逊案例的深入分析,以及对其他领先数字企业的政策的思考,我们得出了挑战后资本主义理论假设的结论。首先,数字化领先企业的参与者,特别是亚马逊、谷歌、微软、苹果和脸书等企业,确实在试图成为强大的垄断企业,并在一定程度上取得了成功,即利用数字平台的网络效应,在数字产品的零边际成本扩张中形成规模扩张的力量,并建立社会技术生态系统以留住客户。其次,领先的数字经济企业似乎倾向于发展供给侧的同构结构,藉此造成寡头垄断市场竞争的局面。本文以1960-1980年代工业社会学中的垄断资本理论为基础,阐述了在寡头垄断竞争的情况下,通过劳动过程合理化来实现的成本削减成为企业竞争战略的关键。在我们看来,亚马逊的案例研究以及由此得出的论断揭示了当前资本主义成本削减的策略重点旨在加强对数字劳动的控制。因此,本文认为,梅森等学者关于领先数字企业并未形成稳定的垄断地位的论断可能是正确的(尽管他们分析得出的原因不是正确的)。然而,这似乎并不意味着资本主义劳动的终结,相反,它似乎要求加强对劳动的控制并据此建立人类劳动剥削的新模式。我们认为,数字资本主义的现状类似于大型数字企业之间的霸权之争,这种斗争的基础是从人类劳动中强制获取价值。因此,我们的假设是,在数字经济中,我们看不到任何类似于资本主义终结的情况。相反,资本主义正沿着工业社会历史发展中众所周知的轨迹,在数字技术的运用上日趋成熟。

本文原载《传播、资本主义与批判》(Triple C: Communication, Capitalism & Critique)2016年第14卷(第2期)。