

反剝削的兩難

黃樹仁 2010.04.03

許多人反對剝削。但實務上卻自相矛盾。只同情眼前的人，抱怨其他人。農產銷售是最明顯的例子。

傳統的農產銷售，農民將產品賣給收購商。收購商賣給大批發商，大批發商賣給小批發商，小批發商賣給小店或小攤販，小店或小攤販再賣給消費者。層層轉手，每一手都必須維生，也都必須賺錢。當討論農民收入偏低，或消費者付錢太多時，許多人譴責所謂中間剝削。希望消除中間剝削。

當大連鎖店來臨時，直接向生產者採購，直接銷售給消費者，消除了中間許多環節，降低了成本，因此也降低了零售價格。連鎖店受益，消費者受益。這不就是消除中間剝削嗎？但小店小攤無力競爭，紛紛倒閉。同一批善心人又出而譴責連鎖店傷害小店，忘記了他們一直在譴責中間剝削。如果小店主與攤販值得同情，小中間商為什麼不值得同情？他們不同樣是人，同樣要努力養家嗎？消除中間轉手，他們的生計誰來補償？另一方面，連鎖店確實降低了零售價格而使消費者受益，為何被譴責？能說得出口的理由是，連鎖店雖然消除許多中間剝削而使消費者受益，但本身是商業，只要賺錢，就算剝削。

替代之道，是由生產者自組產銷合作社，由生產者直接賣給消費者，不僅消除中間剝削，而且消除了商人獲利。利益完全歸於生產者與消費者，聽起來很完美。但眾多生產者不可能有時間精力經常參與合作社的管理經營。於是合作社不可避免必須委託選舉出來的理監事負責經營決策，並雇用專業員工來擔任日常營運。一旦選舉掌權的理監事與雇用專業員工，不可避免後果是理監事與專業員工變成另一個利益團體，爭取自己的待遇、職業保障，而與合作社一般會員的利益競爭，甚至對抗。理監事與專業員工待遇來自會員。理監事與員工待遇愈高，意指會員負擔愈重，這與中間商對抗生產者利益並無根本不同。

更有甚者，理監事與專業經理人甚至發展出自己的經濟與政治利益。在政治

不夠清明的國家，這些人經常成為地方政治權力結構的一部份，甚至黑金的一部份。

另一方面，即使不涉私利，為了合作社的永續經營，合作社也必須採納最基本的商業法則以確保本身的生存。這意指經常不能完全兼顧個別會員的利益。例如，如果會員不聽從生產計畫，追求一時利益而生產過剩，價格崩盤，合作社如果無限制高價收購而無法銷售出去，勢必使合作社虧損。例子一開，難以停止，遲早使合作社破產。要防止合作社破產，就不能以高於市價採購過剩產品，就必須坐視生產過剩的會員虧本破產，結果是合作社的商業行為與中間商差異不大。

要譴責剝削很容易，要找出有效替代方案卻很難。最自認清高的人，可以永遠站在外面譴責圈內人。