角色1：录下来。  
  
@岳路平：好的。开始录了，行。  
  
角色1：你灭吧，要不他会很耗电。  
  
@岳路平：没事没事。  
  
角色1：你就亮着也行。  
  
@岳路平：好的。这个是能存吗？  
  
角色1：好。你就让他亮着。他灭了你就不管他。我过一会我就安静的进来看一下好吧？  
  
@岳路平：不用看。我来看就行了。好吧？  
  
角色1：我要先出去玩一玩，待会你不要关门，我就是瞅你在上面。等滴滴滴的时候我告诉你。（00：01：24空白）  
  
@岳路平：开始录音，开始录音，苹果的这个打不开，那就只好先退出。（00：02：19-00：04：06空白）  
  
@张磊：干嘛呢？  
  
@岳路平：张磊老师好。我们这个怎么念啊，Zen。你是参这个进过几个房间了？  
  
角色4：我没有进过很多房间，因为我今天刚出差回来还晕的呢，我先听听大家讲。  
  
@岳路平：那你是第一次进房间吗？  
  
角色4：对，确实是。  
  
@岳路平：太牛了。Claire也来了。  
  
@张磊：我们今天要聊什么？  
  
@岳路平：待会老师来你就知道了。  
  
@张磊：你没事就抓着他聊，这么可怜。  
  
@岳路平：不是可怜，是我可怜。是大维老师要聊的这个话题，他出了题目，张磊老师最近在逛什么有趣的房间？  
  
@张磊：没逛啥，我最近来的不太多啊。  
  
@岳路平：来的不太多。  
  
@张磊：没那么多时间。  
  
@岳路平：你玩腻了吗？  
  
@张磊：总得有点事吧，家里的事都不干，对吧？那不行啊，我刚你看我今天下午一直在准备给孩子们做一个油焖大虾，对吧？要炒菜，然后天下雨还得接孩子，碗还没洗。  
  
@岳路平：Claire你的哲学群做的怎么样？Claire。  
  
@Claire：现在就搞一次活动，然后现在没时间弄的，我最近都在听国际供应链和动物保护之类的房间，因为有两个research project，早上刚醒有点蒙。  
  
@张磊：大维老师的分享欲很强。  
  
@岳路平：对。大维老师不是分享欲强，他分享欲并不强，他是带节奏的欲望很强。带节奏的欲望。朱倩老师上来了。  
  
@Qian 朱倩：老师好，各位老师你们好。  
  
@岳路平：是我的问题还是？是我的问题，还是你的麦克风有问题，好像你的。  
  
@Qian 朱倩：听得到嘛？  
  
@岳路平：现在可以。你们呢，其他人能听到朱倩老师的声音吗？  
  
@张磊：可以，有点小，好像是离的比较远。  
  
@Qian 朱倩：能听到吗？比较小嘛，现在好多好点了吗？  
  
@张磊：好了好了。  
  
@Qian 朱倩：现在好了是吧？好好。因为我正在车里的，我一会可能会开车，今天我主要负责孩子的辅导，今天可能会有一些那个，实在是一致的，我实际上能让他保持连接通畅性，因为今天我对这个问题非常信任，然后以后大维老师，周老师还没有来是吧？大维老师来了吗？  
  
@岳路平：对，大维老师应该马上会来。邱老师是在杨帆老师还是谁的一个会上面吧。邱老师说是9:45到。  
  
@张磊：大维老师要解放快递小哥是不是想让他们都失业？用机器人去取代快递小哥，让快递小哥无快递可送是吧？然后他们就饿死了。  
  
@岳路平：不是不是，他是要带领快递小哥闹革命，要反抗万恶的共享平台。  
  
@张磊：没戏。  
  
@岳路平：还没有讲到机器人，还没讲到机器人的事。  
  
@张磊：我觉得机器人确实可以把快递小哥给革命了，这个可能比较大。  
  
@岳路平：不是革快递小哥的命，是带领快递小哥来革命。  
  
@张磊：不是。我的意思是说机器人很有可能就把快递小哥的工作岗位给占领了，这个可以在可预见的未来，就是什么呢？凡是一个工作不需要人怎么动脑子的，它一定会被机器人所取代。对吧？我觉得快递小哥由李大维这样的前辈在上面奋斗，他们很快会失去工作。  
  
@岳路平：朱倩老师，你之前看过邱老师的观点吗？  
  
@Qian 朱倩：我看过他那个Ip那个，我也用那本书给学生上过课，然后一会邱老师来了，我提问他一些具体的问题。  
  
@岳路平：他一两分钟就来。  
  
@Qian 朱倩：我感觉他并不是想用AI代替劳动力，我觉得他有可能是想要走的一条道路，可能跟呃其他国家，尤其是现在为这样的一些国家进行了这个口号不运动，也是在美国现在也有，实际上就是让供给者变成拥有者和决策的管理者。如果要是这个路径的话，那这个路径的话就非常有意思，他要让快递小哥成为一个劳动力，而且要让他拥有这个平台。成为一个stakeholder，是一个shareholder。我觉得这个方向的话是非常，如果说是这个方向其实是革命性的，而且它并不是说是他对资本主义国内劳动的这种趋势吧，在资本主义当中其实实际上是一个很大的提升，也是一个共享经济将来的一个发展方向，所以我主要是想听听他的观点到底是什么。  
  
@岳路平：他来了。  
  
@Qian 朱倩：整个全球的这种情况。  
  
@张磊：这不扯淡嘛，你这他妈完全是扯淡，这怎么可能啊，对吧？你有一个理想，但是你这个东西你实现的路径实现的可能性就绝无仅有，白日做梦啊，纯属白日做梦，就像实现共产主义一样来骗人，根本无法实现。  
  
@岳路平：我们大维老师已经来了，大维老师。  
  
@Qian 朱倩：让大维老师自己说吧，大维老师来了。  
  
@岳路平：大维老师能听见吗？  
  
@李大维：可以听见，我们不是准备要先吐槽平台经济45分钟，然后再等到邱老师来的。  
  
@岳路平：那你现在开始率先开始吐槽。  
  
@李大维：看一下，我们可以聊起来，那实际上就是其实第一个包括现在大家共享经济的事情，大家也看到，整个所谓平台割韭菜，然后双边割韭菜的问题，那合作社的概念其实不是新的，第一个合作社出现大概是在一八八几年，再出现在英国，这边应该有来本土。那本书叫什么？叫steak，那本叫什么？《雾都孤儿》。我不知道多少人有印象这本书。  
  
@岳路平：有印象，有印象。  
  
@李大维：翻译过来叫《雾都孤儿》。  
  
@岳路平：《雾都孤儿》，对。  
  
@李大维：那《雾都孤儿》就是第一代的资本主义起来的时候剥削的状况嘛，同样的就是看到剥削的状况在英国就兴起合作社，合作的基本上就是有工人去拥有这个组织，合作社。  
  
@张磊：现在怎么样？现在还有合作社吗？  
  
@李大维：有，你在哪个国家？  
  
@张磊：我在中国啊。  
  
@李大维：中国的第一个合作社是在19。  
  
@张磊：不是，我就说英国的合作社现在还活着吗？  
  
@李大维：有，我们群里面有不少人住在英国，有看过有一家有一家是叫coop。  
  
@岳路平：天资就在啊，天资就在英国。  
  
@Tz：那个coop是我最常去的超市，买东西的超市，它是基于社区的，我知道这个情况。  
  
@岳路平：美国每个地区都有。  
  
@李大维：然后住在英国，住在欧洲的基本上你有一半的生活的钱，不管是去买菜，不管是有些电、水，基本上都是进去到合作社，其实合作社一直在背景，合作社一直在很多社会的后面。那欧洲特别大，欧洲的合作社发展的应该算是最好的。大概有一半的民生经济在欧洲是控制在这个合作，也不说控制在，而是说他会留过合作社，那英国的话大概大家都可以存进去吧，就靠那个超市。天资应该也是社员的吧。一年好像都有三百。  
  
@Tz：我是社员，然后的话买东西的时候还会给我折扣嘛，然后我买东西中的话大概是有10批还是1批，只要是你copybranding的东西的话，它会直接反哺到这个社区本身的运作里面来，成为社区贡献者一部分。这个我知道的，我很喜欢这个模式。  
  
@张磊：那年不跟COSTO很像吗？我的感觉跟COSTO是不是差不多啊。  
  
@李大维：但跟COSTO不一样。  
  
@Tz：它是local的，它是基于local的，它不是基于会员制的，它是基于社区制的。不太一样这两个。  
  
角色4：而且他又反哺。  
  
@Tz：用户体验差不多吧。  
  
@张磊：用户体验也差不多吧。如果说我就在我们家边上就有一个COSTO，还有一个合作社，那时候我进去买东西有什么太大的区别吗？  
  
@李大维：合作社你每年还会接到投票的通知，就是所有的合作社的大的决定其实是要会员投票过的。  
  
@张磊：比较好的形势，买东西便宜就完了嘛，投票有什么的。让大家投票能让东西变得更便宜吗？我部怎么理解？  
  
@Tz：那个coop超市的买东西还稍微贵一丢丢，没有贵太多，贵一丢丢，然后贵的来讲的话是那个类似于说是那个钱会直接贡献到整个社区的本地的运营运作类的来吧，比如说这一些福利或者说是无家可归者，或者说是这边的一些工人农民，农场之类的，都会在这边，具体我不太想了解，因为我只是他的一个，它只是因为我附近的话有这样的超市，我去超市买东西而已，但我本身的话并没有对它系统有深入了解，它跟那个COSTO不太一样，很像是半社会主义下以前的那种叫什么大社，不是人民公社那种感觉，但本质上不太一样，有点像，但不太一样。  
  
@张磊：你这人这么爱搞这玩意儿，爱搞社会主义了，你搞了，我走了，拜拜。  
  
角色4：那个人是谁？  
  
@岳路平：这个是张磊。  
  
角色4：这个人是谁？他到底来干什么？  
  
@李大维：这是资本会吗？  
  
@岳路平：他是叫张磊，他是原来360安全产品的一个产品经理。好，大维老师继续说。大维老师。  
  
@李大维：他是看平台合作社，觉得是这是我们可以达到美团成为下一个。所以当然其实住在欧洲的你背景有很多东西其实都已经是在合作社了，只不过它的呈现所谓用户体验其实是长的就像一般公司，英国特别明显。但你如果住在日本的话，日本有全世界最大的合作社，就是他们的农协，农协掌握是把很多东西，包括从农村的业务到农村的分销，到农村的金融，其实都掌握在农协手上，他们是很有实力的人群。所以把合作社都一直都活在背景，它通常不会拿出来解决一些企业不愿意去解决的问题。你如果住在美国的话，你如果住在大都市的话，你通常遇到的是比较少遇到，但是你如果住在美国比较偏远的地区，那通常它的电力跟他的电信通常都是合作社，那这些是属于第一代的合作社，第一代合作社分成工人的合作社，第一个是第一种是消费者合作社，就像英国的call，它的组成就是第一个是这一个他不会，他的决定就是他去服务社区，他不会去有上面的去要去融资，要去扩大，然后让自己活不下去，所以英国的call磨了很久，所以消费的合作社。他消费合作社另外一个在亚洲比较有名的是主妇联盟，这是台湾的。但这也就差不多在1990年的时候，那台湾经济爆发的时候，所有的食品问题都出现了吧，反正假油，假奶粉，假酒假烟这些通通出来的，农药那个食品，蔬菜中过度这些东西，牛奶技术过度这些事情都出现了。所以那时候就有人组织了一批主妇形成了一个合作社，那合作社就是这样一家公司一样，它有一个负责运营的部门，这个部门就试图联系供应商，供应商就决定，然后就跟供应商直接签约，那由消费者来跟这样子。这一面是一个合作社，合作社是一个由社员投票，社员决定整个合作社方向的一个这样的组织，决定就是说这个菜社员买不买，这家公司是不是值得合作。主妇联盟1990年初吧，在台湾开始运营的也快30年了，让他们现在在各地也有自己的小超市，有点像英国的那coop。那第二种coop是工人的coop，基本上是整个工厂的组织，它不是组织成像一家公司有股东，有股份，他基本上就是一个合作社，他跟合作社一样说有一层的管理，但是所有的大事由所有的工人来决定，那工人就很像大型的股东会，这比较有名的就西班牙的孟子，应该是给西班牙那边有个很大的，基本上它是一个整个市，它里面还是一家合作社的工厂分析出来，他们大部分几乎整个市里面餐厅也是，基本上是90%的那一个村里面的组织，市里面的组织都是合作社，然后合作社还有消费合作社、工人合作社。农业合作社也是最多的合作社，那在世界各地就是把小农聚集在一起，成为一个合作社，然后去跟市场跟批发有比较大的议价的能力，也可以协助小农之间这些不必要的竞争，因为有太多的后面因为是小农的竞争，所以就是很突然的听到动什么赚钱，大家就一窝蜂的进去那造成价格的崩盘。我看看还有什么，还有工人、农民、消费者。在美国，你如果是在纽约的话，纽约有很多住房的合作社，这个也是，特别在欧洲国家，在美国的话大概是纽约的一些部分，它的整个房地产并不是由私人拥有，它是由合作社拥有，合作社有一定的进跟出的条件。Ok，我想说德国除了英国以外，其他的欧洲国家这个比例蛮高的，那一定程度的去协助提供，他一定程度的去提供的更多人有住房的，解决更多人的租房的问题，这个大概是属于上世纪的合作社，合作社群一直在生活的背景。那合作社在中国的发展其实比较坎坷，中国的第一个合作社是1904年北大师生消费合作社，然后合作社其实从那时候开始就在中国又展开了，新中国以后展得更开了。刚刚张先生离开之前，你们这个听起来就像人民公社，没有。整个合作社在中国的发展到最后面就是变成人民公社。合作社在人民公社被取消之后，有很长一段时间合作社在中国是没有法律依据的，那在2000年之后，为了解决三农的问题，2006年重新有这个合作社发，但是2006年的版本，只有农民专业合作社，只有是种田的才能做合作社，然后在2012年改成乡村合作社，就只要你这个合作社是注册在乡村，合作社的会员绝大部分是村民，那这个合作社做什么都可以。中国有另外一个有名的内合作社的公司就是华西村，天下第一村。那他们设定的方式其实就很像合作社，这个大概是合作社的例子。邱老师进来的时候，我们可以让他再讲多一点。邱老师之前就开始注重工人的运动部分，那他大概在蛮早的，2016,2017年他们就开始了有关平台合作社，那平台合作社的出现大概也就在近10年的事情，那主要是看到这些共享平台割韭菜的问题越来越严重，那以前单纯的数字平台还好，他没有，他是提供数字平台在国外Facebooktraders，国内微博微信这一些，他提供的支持一些数字咨询的交换。但是从这种滴滴这些开始出现的时候，然后后面的美团，饿了么，而且这个数字经济是捆绑在很强很大的一个实体经济上面。那海内外我们都可以看得到剥削的问题，那在国内外都开始在争的，国外争的比较块，一直在争吵的就是这些Uber开车的到底是不是员工。那Uber也一直反抗，那所以在Uber反抗割韭菜的这些情况下，在美国就开始有一些地方就开始一定程度的也开始去对抗这件事情。比较有名的是德州奥斯汀，这个大概在4年前吧，四五年前的。你知道Uber跟Lyft，奥斯汀他们是要求Uber检查，就是所有的开车的你需要去检查他们的犯罪，他们是不是有犯罪史，他们需要做这个背景的检查，那Uber跟Lyft那其实不想做这件事情，两个原因做那个检查要花钱。第二个是有犯罪史的比较难找到工作，那让他们去开Uber，Lyft的时候，Uber也比较容易去挤压他们。但是奥斯汀他们那个事后来也就决定说，他们还是要通过法律要求，所有在这个市里面开Uber，开Lyft全部要有背景检查。然后Uber跟Lyft说那我们走了，我们不在奥斯汀做了。那奥斯汀的那时候一些开Uber和Lyft的就组了一个合作社叫rightAustin。那很快的Uber，Lyft走了，那他们就剩下他们就是唯一在市里面的一个提供网约车的，很快他们就觉得这个都市没有Uber，Lyft的问题，那Uber看到也就吓一跳，那就赶快跑回来，假如说那我们全部的人都做这些背景检查，然后Uber，Lyft就回来了。然后想到去年为止，在奥斯汀的网约车排名是Uber，rightAustin，Lyft。这个模式开始很多地方开始拷贝，在丹佛尔也被拷贝了，在纽约去年刚刚起来，这个就是所谓的平台合作社。利用平台的方式，利用合作社的方式去组织这个，然后去取代现有的平台。这几年这样子的平台合作社，底下的理论基础基本上在重新把合作社做平台的诠释，那有从学术界开始就蛮多人开始跳进来做这个研究的，这些做学术的也一边做研究，一边开始推广。美国从newschool从科罗拉多大学，有几个在这方面特别有产出的一些教授，那国内这边大概最早引进来的就是邱老师了，所以他也开始在，他原来在香港中文大学，他们也在把一些合作社弄起来，然后再去新加坡的，他也在弄合作社。合作社的好处是在平台经济下，合作社的两个好处，第一个是他并不需要收取这么高的手续费。像大部分现在已经做起来的这种，包括网约的平台，包括这种人力派遣的，纽约有一个做得很好的就是家里帮忙的阿姨的合作社，通常一般的这种平台式的派遣，收的是15%~35%都有。那转成合作社以后发现大概只要5%的费用拿出来，就足够支持一个小团队来运营后台跟APP，然后开始慢慢的兴起，越来越有趣。那国内的话，现在比较不幸的是，所有的合作社只有围绕在乡村，都市是不能做合作社的，但是也有办法去做类似合作社的方式。可能国内企业里面公司组织长的最像合作社的可能就是华为，大概先说到这边。  
  
@岳路平：好。谢谢大维老师很系统的梳理了一下平台合作社的来龙去脉，因为刚才我们没有开场白，我们是闲聊着，大维老师就进来了。我们今天这个话题应该说我们实际上是一个会有上下两级，今天是平台合作社解放平台打工仔和快递小哥，然后后天我们是一个fablab，在中国是否会出现一个乡村一个fablab的这么一种可能性，就等于说是两期。那我们特别要声明的是我们这两期都是录音房，我们会全程录音，所以说speaker大家要注意，然后我就不啰嗦讲录音房的一些规则了，大家看我的简历就可以，不是简历，在我们的祈福局的club里面有我们录音房的一些规定，一些声明。我们今天实际上是要分两个阶段，我们还有一位嘉宾是邱林川老师，他现在正在另外一个场合在演讲，那么他预计会在15分钟，如果乐观的话，在15分钟以后会加入我们的房间。那大维老师刚才做了一个系统的陈述之后，我想我们接下来，我觉得朱倩老师对这方面也很有研究，但是我对朱倩老师研究的不够，我不知道我这个研究的对不对？朱倩老师您应该是在杜克大学对吧？  
  
@Qian 朱倩：我简单介绍一下吧，我在杜克和杜克昆山大学，然后我是教中国的近代史的，主要就是地方史和社会实践，然后刚才大维老师介绍了一下，1949年之前的或者是20世纪上半期世界的合作社，大维老师是从Olivercase开始的，我们可以追溯巴黎公社，我就在这里先提一下，然后还有以前的乌托邦运动，我们一般来讲，我觉得这个不是今天的重点。然后我现在想说的是我为什么对这个特别感兴趣，是因为我现在去教一门课是讲城中村的。然后会讲到fablab，合作社还没有讲，因为特别新，我现在还没有，我觉得我的系统学习还不太够，所以就没有讲。然后他跟我的研究有关系，是因为我第二本书是在讲中国，我是在想做中国的合作社运动，是从20世纪初开始，詹阳也在下面，我也会把他提上来，詹阳，我跟詹阳还有在人类学家和中国政治研究学者出了一个专辑，是专门做fablab，但是我们的方向是说把它当做一个初衷来设定，是从历史的角度，文学的角度，生物学的角度来看社会国家的关系，然后也是会看城乡的差别，然后也有对于资本主义的一个反思。我在其中的这个文章是主要是一些1949年之前的汽车运动，从汽车思想一直到5次汽车思想，一直到国民党时期南京政府的平民村运动。那么它这个脉络我在这里就不细说了，因为我觉得它实际上是根据刚才大维老师分类的话，它是类合作社，当时有的地方就叫club，比如说我在这个文章里面，当然也在我在第二本书的里面可能会详细的解释，我就是想会不会把它写成一个章，是南洋和南亚的一些华侨在北京的郊区建立一个农村合作社。他们当时初衷的主要就是反馈家乡第一，第二个就是就地难民，当时有灾区的，有自然灾害的难民，也有那种的转移。实际上因为现在搞1949年之前。所以我说的这些我也是。喂？大家听到了嘛？  
  
@岳路平：可以听到。  
  
@李大维：还可以的。  
  
@Qian 朱倩：因为刚才就是出现那个红色的提示说的网络不佳，所以我就这里不详细的说，这就是我的初衷。当时还是现实这样一个趋势，一个合作社运动主义趋势跟日本，英国的新城市运动和美国的基督教教会的社区工作。还有当时在阿条，当时东南亚地区也是有一些本地的，在地方条件其实小的时候也不是一个是同步的，那么现在我对大维老师和邱老师的研究比较感兴趣，然后也是当然是实践者了，我很想听他们的现在的这个实践，是因为100年之后东欧合作的主力和合作社的形式，在一个作为分享经济的一个心态和分享经济的一个路径和一个未来，似乎是一个特别像我来说，对这个课程感兴趣的人来说，是一个特别特别兴奋的一件事情。然后我在最近做了一些研究之后，其实现在是有很多的声音的，我现在看这个积极的方向，我不是把它当做，我觉得不能把它当做一个社会主义社群的方式来看待，它实际上更多的是对于所谓的死刑平台，比如说Structure，CEO，标江村，它是第一个圈体出主动平台的，我觉得可能大维老师和邱老师可能会了解的比较多一些。你那平台就是指的Uber和abnd觉得他们实际上就是在做一个大的垄断平台，这个数字平台、经济分享，共享经济进行一个垄断，他们的口号就是要么我垄断，要么做的很大，要么我就破产了，所以他对这个标张神就定义他的是死刑经济，他们就死刑平台。那么国外的包括跨跨国界的crops的平台合作运作，包括合作主义大会，就是2018年还是2019年，我已经记得不清楚了，我觉得可能邱老师会更清楚一些。他们实际上就是要首先要把共享经济的平台垄断，像刚才大维老师提到平台垄断，以另外一种方式把它消解掉，这个消解的方式当然这是以coop的方式消解，消费方式就是让供给者变成拥有者和经营者，包括大维老师刚才也提到他们作为decisionmaker，就是他们不仅是shareholder的，而且还是stakeholder的，就是他们会就像刚才大维老师说的，英国的coop做的非常好，就是他的社员是要投票的，他要是要决定我们买什么东西，然后甚至有的时候是要决定价格。在这个相对于美国的coop，作为这个消费者合作社来说是更为先进的。美国的消费者合作社，我觉得coop这个社员，普通的社员还真的做不了利益相关者，更多的还是消费者，当然他们会有一些问卷，有一些调研，有一些调查，这个的话是把他们当做参与者来看的，而不是把他当做利益相关者来看的。所以这个让人觉得特别兴奋，它是一种新的经济发展，新的平台经济发展方式，共享经济它已经不是我们现在所理解的共享经济，或许作为一个未来。而且相对于100年之前来说，它借助于数字经济，数字平台的话，他将以他的广度深度和速度将，但是我们没有办法想象，但是复牌就是刚才下去的360的安全人士，专业人士也提出了一个很有意思的问题，就是这个根本不可能。因为这个不可能的原因，现在其实在我读过的文献当中，在美国的研究当中，对于这个平台合作主义，这个运动叫不能说是批评，我觉得他们是有一种悲观的预设。这个悲观的预设主要是来自于什么？其实主要是来自于左派，左派的认为实际上他这个平台合作社其实还是一个新自由主义经济的一个产物，为了刺激劳动供给者的生产力，而让他们成为合作社的拥有者和经营者，然后他们会更加努力的进行劳动，这是一方面。第二就是还有这些左派悲观的预设，还有一个实际上它还是把他看作一个新自由主义经济发展的另外一个更深层次的一个形式，是因为他认为实际上新自由主义，如果我们简单的把它强化的来定义，实际上就是新自由主义的形式发生了变化，那么新自由主义它不是说没有新自由主义，虽然它是一个自下而上的一个平行的一个经济模式，实际上新自由主义它还会以更隐蔽的，更隐蔽的形式出现。比如说你这些平台建立起来之后，它会有一些监管，还是会在政府的监管，网络安全所有的这些预设的路口下面来进行，就是刚才那位360的那位技术专家提出的需要是一样的，这个是不可能的，因为你迈不过监管，迈不过政府的这个环节，所以我想这就是我的一个非常粗浅的，对于现在平台合作社运作的体会吧，所以我今天希望大维老师和邱老师能多聊一聊，看看他们实际上的做法是怎样的。然后这个做法的解决方案可能性的趋势，他们的态度是怎样，是乐观的还是悲观的，还是他们的channel和network是怎样形成的，然后对未来的趋势是怎样的，我就先说这些吧，徐老师。  
  
@岳路平：好的。大维老师提醒我们黄孙权老师在下面，刚才大维老师邀请，我也拉了，孙权老师不知道有没有看到，还有詹阳老师，还有爽老师也来了，我们都把他们拉上来吧。詹阳老师刚才，詹阳老师来分享一下。  
  
@Yang：谢谢。  
  
@岳路平：老师，你先给大家做一个简单的自我介绍。  
  
@Yang：我的这个信号是不是不太好，我叫詹阳，我现在是在香港理工大学教书，我今天看到咱们这个题目我特别感兴趣，主要的原因是两个吧，一个是我自己之前做的比较多的实际上是农民工群体了。之前很多情况下，我的研究对象们都在城中村做一些这种以家庭为核心的，以这种老乡为基础的这样的一个小的非正规经济，但非常快的在最近这几年，他们被大量的被吸纳到这个平台，非常多的人开始这样找工作，这是我看到的一个很大的变化。那第二个原因是因为最近也是在跟一些朋友一起参与一个项目，然后就看到其实很多他们的研究都涉及到平台，我自己也涉及到很多，所以自己是比较感兴趣，特别其实我进来有点晚了，之前大家讲的我也没有都听到，再加上信号也不是特别好，实际上我是比较有一些好奇的问题。刚才我听到大维老师讲合作社实践，因为在我自己的了解，比如说包括像外卖平台，然后快递小哥，还有包括一些家政工，他们其实都有一些自己的微信群，然后这些微信群经常变成他们一个互助的，非常基基础的这样的一个社会连接吧。然后我知道他们会互相帮助啊，然后比如说有些单转接或者有多余的单子会在这个微信群里发布，然后形成一个平台外围，当然平台它有自己的一个机制，它外围又会有一些以其他的社交媒体为核心的这样的一个外围的生态。那这种情况下，有些时候我们可以看到它实际上是有很强的一个合作的机制在里面的。那我其实很好奇很好奇，其实刚刚才跟朱倩讲的一样吧，我也是非常好奇及一些更具体的一些组织，然后比如说这里面参与，然后大家各自的commitment是怎么样的，所以我是来学习的，我就先讲这么多。我的问题就先搁在这儿，如果哪位老师能够回答那是最好不过了。谢谢。  
  
@岳路平：大维老师，有什么反馈？  
  
@李大维：现在这方面的组织一下，我们大部分遇到看到的是，就现在你们的这种平台，传统型的其实很容易组织嘛，要么消费者从自己的角度出发，农民的合作社是一样的，但是我们平常要做的现在实际上看到的一个问题是，帮忙就拿到地方性资金的这两种。比较在素质方面比较熟悉，并让创业者的身份资本的比较有可能去启动这样的平台。因为我们现在有非常其实很多要去这里的，类似的可以去到后面的平台。这件事情至少到现在还没有看到在发生，但是刚才我讲的这样的人要去组织这样的环境，他不可能就是说我花很多时间来做平台，然后我就只有得到，我就跟一般的社员一样，就是所有的事情就是一张票，所以我们需要有一个从创业机构转进去这种平台合作社的过程，在这方面的实验都开始了。现在这是叫做群体社区，就是我们一般做创业要么就是最后卖掉，这是一个群体社区，新的政策是群体社区，从创业公司转到合作社的股，从创业公司然后把这平台做起来，然后把人招进来，然后再到一定的时间之后，合理的（00：56:09空白）有几百个吧，从欧洲到美洲，非洲，南美，东南亚都有人在实验。那国内目前还没有是因为从合作社的法律上来讲的话，在都市里面是不能够成立合作社的。那另外一个是这方面知道的人不多，愿意吃螃蟹的人，我们需要有指导人才能够有去吃螃蟹的人嘛，所以这也是我们现在在这个阶段的情况，Iseethecommunity部分，现在有几个如果大家有兴趣的话，我们会把理解放到脑图里面。我们刚才讲的是叫做合作社的取暖交换经验的，这个也是一个在探索的过程。因为不像传统的合作社，就是我们都是种菜的，那我们就组织一起那种组织很快，那平台合作社面临的一个问题就是它的转换，从几个人有兴趣把这些事情推起来，到这个东西变成一个真正合作社中间的过程会长什么样子。既然在执行，我们现在等于是又新的一代人再重新再接触合作社这个想法跟概念。合作社处在很有趣的地方，我们现在离上一次大量的合作社出现，大概有半世纪了吧。所以上一代成立合作社的人基本上也都不见了。那我就先回答到这里，我们邱老师来了。  
  
@岳路平：对，邱老师来进来了吗？  
  
@李大维：他不是说他是上海人嘛。  
  
@岳路平：对，他说马上来。马上来估计还得有几分钟吧。爽老师要不要分享一下？  
  
@Chen Shuang：谢谢李老师，徐老师，我其实对这个课题很感兴趣，也是因为我自己比较关心。而且最近的新生事物其实非常多，就是国内的，我觉得变化也非常大，而且经济那种发展的话，我觉得对于底层的关注比较多吧。但其实我自己对这个没有特别多的经验，因为我老师在研究历史的，只是有关注，所以我今天主要是来学习的。然后我可能看到李老师的一些讲座，我觉得非常的有意思，因为讲合作社的话，我大概就分享一下我自己经历合作社吧，在美国这种合作社的形式真的挺多的，像李老师也讲到过了，就是好多超市是采取了这种叫去中心化的，就是员工股份的一种形式吧，名字就是叫coop的合作社，然后我自己经历了一个更是一种不凡的合作社，就是在上学的时候当时是属于一周入人口，然后我们那天就好多好几个那种行业里头好几片那种，我们都是处于这种合作社形式，但是它是有一定的门槛的，就是你必须还是要应该缴纳多少个，不叫租金的，我也不知道叫什么，但是还是需要先投资一部分钱，但是非常少的钱。然后每年每个月交的非常少，然后他还会把你投资的本金就是拿去股市里面投资，实际上对我们如果从离开的时候可以把本金拿回来，然后平时的管理它是有一个管理层，Management也确实是因为通过选举出来的，每年会开一些会，很民主的一种形式，然后全部集成一个委员会来管理这个小区，但他们可以雇用一个经理那样的，就非常有意思的一种形式，当时我也是在那里住了大概4年这样子，体验了一下。可能我的一个问题，因为我非常希望能够看到这种形式发展起来，但是我也非常的好奇，就说他会怎么样，所以我主要是来想听李老师，还有邱老师来分享一下，就是听听他们在这里面做了好多，很有经验的。然后尤其是如果加上合作社的门槛的问题，那可能还是有一定的门槛，可能就是说年轻一些的人会比较能够接受新生的事物，那么还有一个问题就是内部怎么样子，或者说加入合作社之后内部的权益结构的问题，其实我觉得可能你们还是会有一些权益结构，因为像我当时在那个合作社里面，其实我平时也忙，也不会真正的很投入的去参与他们的管理，你会发现他就是世世代代就住在合作社里面，就说有的人介绍他是为他父母就住在那样，他自己现在也住在那里，就住了好几辈人了，感觉那些老住户肯定更能够掌握那种权益的部分，他们就会去到委员会去参与管理怎么决定，但是毕竟大家也都会投，但是到时开会的时候，我会发现大部分人都不感兴趣去开会，就是说对民主的参与的话，就是说是不是所有人都愿意去参与。当时我们就在那住几年，然后好像就不是很感兴趣，而我记得当时要是去开会的话。（01：04：26空白）我掉了吗？  
  
@岳路平：刚才我掉出去了。  
  
@Chen Shuang：我还以为我掉了。  
  
@岳路平：好，刚才爽老师分享完了，是吧？我们邱老师可能还在路上，那我们现在有没有人想要发言？可以直接开麦。布鲁斯。  
  
@Bruce：我是第一次听说平台合作社，因为好一点点，这个就是前这里一两个月我正在和几个朋友在商量想做一个APP嘛，也就是和这个概念相似，所以我进来想听一下大家，这个平台合作社的话，哪个老师能帮忙解释一下，我们是想做一个，因为我们现在在跑业务嘛，是吧？现在在国内跑业务的话，特别是传统行业还好一点，因为传统自己跑的渠道还能用一段时间，老本不会把你踢掉，像互联网行业你跑的业务，比如跑到客户之后，他是用把闭环程序推广出去之后，等他把市场打开，这些业务员全部都给你踢掉了。他说互联网同时特意一般他都是这种运作模式，没有一点人性化，他都不也不管什么劳动法，全部用完之后就把你踢掉，所以我们的业务员现在都特别烦恼这件事情，我和几个朋友这几个月就在商量自己做一个APP，我们做一个平台共享的，我还有几个朋友，他们还搞了几个小程序了，但是确实就那几个人，有一两个会写程序的，想办法写出来，但是想的太复杂的话，没那个能力。确实现在自己在筹备这件事情，我想听一下群里面的老师有什么意见，还要介绍一下平台合作社，就这些，谢谢。  
  
@岳路平：好，请李大维老师来反馈一下。  
  
@李大维：这应该其实背景资料黄老师他们翻译的那本书有很多，现在通常其实越来越多的是重新对创业这个事情的定义嘛。像刚刚谈到的，现在有太多平台上面的人，他其实也不是正式的员工，甚至即使是正式的员工，也有很多时候很快前面帮平台打下江山，然后很快平台起来之后也就被放掉了。因为很多这种平台经济一开始其实是靠销售地推把它做起来的，所以这就成为一个资本创业者跟真正把这件事情撑起来的人之间的一个博弈吧，应该是这样说。那平台合作社是有机会改变这个的。另外一块，很多这些平台，未来我们可能可以看到它的缩小化，我如果现在要重新启动一个，现在最好的挑战饿了么，美团他们这些的方式，不是再去成立一个一样大的，而是去成立一个小一点的，我或许涵盖一个市，或许涵盖甚至像上海这种一个区就几百万人这样子的规模的，其实它是一个规模小一点，但是它的稳定性，它在本地的持久性可能会长一点。不过在目前来讲的话，在海外我们已经看到一些例子，包括在现在纽约出租车的，好几个地方都开始有这些出租车平台的合作社，不过国内可能还要等合适的人出现吧。我们尴尬的地方，我们需要的就是心够大，但是又不是那么大这个阶段合适的这种创业者出现。  
  
@岳路平：好。布鲁斯。  
  
@李大维：如果对背景有兴趣的话，黄老师他们翻译的那本书有很多这方面的资料。  
  
@岳路平：好，杰克来了。邱老师你稍等一下。布鲁斯，如果你想了解刚才大维老师说的那本书，你可以加我的微信，我把你拉进群，我的微信就在我的简历，你可以找到。  
  
@Bruce：谢谢。  
  
@岳路平：我们的邱林川老师终于来了，邱老师，你先给我们解释一下你这个头像什么意思？你这个骷髅头是什么？  
  
@Jack 邱林川：骷髅头当然代表海盗了，但这个不是加勒比海的海盗，这个骷髅头是在泰国的北边靠近云南的一个叫做青睐的地方，就在青睐的边上。然后里面有一个中国的讲阴间的，有一个建筑，然后里面有很多都是以死亡为主题的，我就照了一张这个头像，那么既然今天的主题都是要革掉平台的命，不革掉平台资本主义的命，平台资本主义就把我们的命给革掉了。而且海盗党在历史上面，大家不要只看加勒比海的海盗，那个叫什么？  
  
@岳路平：你现在是马六甲海峡的海盗。  
  
@Jack 邱林川：对，然后这里面海盗其实有自己的，就好像罗宾汉也好，或者说是梁山好汉也好，ok。但是它其实有一套自己的江湖的规矩，它里面有一套我们叫做道义经济，英文叫moraleconomy。现在的平台经济之所以出了问题，它完全只是为钱服务，为极少数人的短期利益服务。所以刚才我听到大维兄讲的，后面就说现在会越来越多出现中小规模的平台，中小规模它就比较的容易为当地的社区，当地的社会来服务。因为现在其中一个问题，我相信大维在前面可能已经讲到了，就是平台太大之后，现在的平台主要来自中美两国，然后这两国的平台体量是比绝大部分国家的民族国家的体量都要大。Okay，甚至是美国都管不了，硅谷的这些大公司，对吧？中国在蚂蚁金服事件之前，大家以为中国政府管不了，但现在中国政府还能管一下，但是也会有的有一定的危险。对吧？抱歉，我刚才因为有另外一个网上的活动，所以就迟了很久才来。但是我是2016年算是加入全球的平台合作运动，那么我在华人区里面我们算是第二波，第一波是跟着黄胜全老师进去的，黄胜全老师他们已经在2015年的时候。  
  
@岳路平：黄老师就在下面。  
  
@Jack 邱林川：喂，听得到吗？  
  
@岳路平：黄老师就在下面。  
  
@Jack 邱林川：对对对，黄老师他们那个团队，中国美院包括台湾的，他们2015年是英文的才有人这样的叫法。第一是平台合作运动的年会是在纽约2015年的秋天开的，那么当时他们非常的快，他们跟全球同步，我晚了差不多半年，2016年才加入进去。但是从2016年之后，我也在做这方面的研究和考察。那么所以比方说我到了一个新的城市，刚才我给大维兄做一个注脚，他就说纽约有很多这种小的出租车司机，它的特点其实应该都讲到，就是每个司机都是老板，他的编程序的人是有的时候就是开出租车的人，或者说他要有一个理解，我们现在的编程序的人根本就不用去理解前线的员工的情况，因为他只要向老板负责，老板向股东负责，那么他们中间不用跟纳税人，不用跟政府，更不用跟开车的人发生关系。那么我现在到西方在这个议程之前，我是差不多每个月都要飞不同的城市，我到一个地方我就会当地先Google一下，有没有cooptaxi？Ok，就用cooptaxi就可以Google到。比方说在我两年前，我在蒙特利，我去加拿大的法语区，那有5本，那里也有，它就叫做cooptaxi。后来我马上就要装一个，我在机场里面就装一个它的APP，然后我就开始用他的，然后发现跟我一起去那边其他的朋友用Uber的，他要给我用更贵的价钱，服务还不一定有好，特别一到夏天的时候天气变化很快。那么当然cooptaxi它的界面没有Uber本那么漂亮，但是这个。（01：26：19空白）  
  
@岳路平：只有我听不到吗？（01：26：38空白）  
  
@Jack 邱林川：但是合作社从最开始是一个运动的另外一面，就是经济的这一面。那经济这一面没有大型抗争的时候，我们要去以日常的方法来创造自己，能够控制自己的生计，那是最早的合作社就在曼彻斯特的边上叫罗旭戴尔，这些地方我们都有去过。到现在为止过了200年，罗旭戴尔在接近200年前的那些原则，这里面有欧文他们的空想社会主义，其实我们是非常的实干的，包括对于当时的这种传播手段，写信啊怎么样进行传播，教育这些工人都有非常多的发明创造，很有意思，很多的东西。但是他当年的这些原则，我们今天全球的合作社运动都还在沿用，这个叫做icainternationalcooperativealliance。比方我现在人在新加坡，新加坡最大的呃食品超市，就是一个coop，叫做fairprice，它实际上是属于新加坡的全总下面的一个部分。所以我们现在想要做的这段时间，一方面是要借用新平台经济，它的界面，它的新的这种startup，这种model，甚至包括后面的融资，这些社会的这种对于这种企业新型数字的经济的企业家的认可，有一个文化的趋势。包括年轻的人也不希望朝九晚五，这也是一个文化的趋势，这是平台这一块。那么和合作社是200年的斗争，200年积累的经验，将两者进行结合，那么经常合作社就在我们身边，但我们不知道。就好像我刚才说的，有时候我们需要去有意识的去找一找，然后最后回到我觉得这一段是问他从海盗开始讲起的，那么海盗之间它有道义的经济的形成，其实平台合作社也是希望有一个在数码经济时代重新的去产生一个道义经济，而这个道义经济，这是一个总的方向。而具体到每一个比方说蒙特利尔是我觉得他的cooptaxi标准比较好，在里面待了两个礼拜，我发现蒙特利本身也不光有calltaxi，它有coophousing。年轻人住房子买不起房子，大家做coophousing。我们在北欧，比方说这个挪威的coophousing，我们看到的都在海岸线上面看着非常好的海景，但是大学毕业的人都可以，刚刚毕业的人就不用像那种存了一大笔钱去上楼，他们就可以上楼。那么这个里还有很多的coop，就是蒙特利尔那边就有很多的coop生态系统。这个生态系统就好像是海盗的时候，海盗里面有很多是黑人，也有很多的白人水手，就是加勒比海的海盗。他们本来是黑奴船贸易上面的水手，但他们受到的剥削和压迫，他们的死亡率，我们现在看到的历史记录，白人水手的死亡率有的时候高于黑奴的死亡率，因为白人水手死了，船长和投资人就多一笔收入，那个时候不用赔你什么劳保死掉的。黑人死掉一个，反而是没有办法卖钱了。所以在我们现在看到历史文献里面，白人水手和黑人的奴隶一起来，而且一人一票，一人一票这个也是合作社的最重要的第一条原则。合作社运动七大原则，第一条原则就是onememberonevote，每一个社员都是平等的投票，不管你是黑人还是白人，他们在建立这样的一个体，他们专门袭击黑奴的船，专门需要把这些黑奴贸易给终止掉，这是在废奴法案之前，他们就有自己的条约，这个已经有很多的，比方说《invisibleheart》这本书里面，我用这样的一个骷髅头，有点海盗也是其中的一个象征吧，就是我们要看到另外一种这种被边缘化的，被压迫的这些人，他们可以重新组织社会的机制，重新的组织道德经济。当然这些海盗岛里面有很多是可以收编的嘛，然后他们也收编了，也有不收编的地方，看到过很多，比方说cooptaxi这个东西，因为在蒙特利尔它整个合作社的生态体系比较完整，已经形成了良性的生态，所以说它新建的平台合作也就可以比较畅顺的发展。那么在另外一个比较有影响的，在全球平台合作运动里面，就是greentaxi，在美国不同的城市都有，最早的是在丹佛科罗拉多，那么他们成为当地最大的出租车公司，这些人都是非洲来的新移民，都是索马里，肯尼亚那边的，埃塞俄比亚的那种移民，在当地是受到这些主流平台的Uber的剥削，包括白人的顾客对他们有时候也非常的不礼貌，而他们就成立自己的一个，但他们成功是因为当地的工会支持他们，工会有非常丰富的政治斗争的经验。但在我在看到比方德克萨斯的greentax，就没有Denver发展那么好，他们的会员招好像招不足前两年，那么但是在韩国的首尔好像不止一个cooptaxi，因为他的首尔市政府在支持，因为首尔市政府意识到了，好像刚才大维说了，我们应该有自己的出租车公司，让他为首尔市稳定的提供服务之余，还为我们产生财政收入。Ok，有的平台合作运动里面，有的是要彻底的要去打败，要去代替大公司的，但是也有的是因为就算是资本平台，资本主义这个东西在全世界各地也有不同的形态，现在的很多的地方，比如说欧盟，比方我们的蚂蚁金服之后在中国，政府会更加多的介入直接或者间接用法律或者用行政的手段，或者还有其他的经济，文化，社会舆论的手段来对它进行管理。但是所以在有些这个地方的这些平台合作的这些单位，他和当地的平台资本主义或者总体的资本主义经济是一个共生性的关系，这也是在合作社运动从工业革命时候就开始有了，我们到底是要打倒资本主义还是跟他共生。而且在没有平台合作社之前的，比方说以前我在香港，香港合作社的人经常是被工会的那些人嘲笑，说你们太温和了，你们是搞经济的改良，你们不是搞革命。那我就说我们不要有一个刻板印象，都认为合作社要不然全都是反对资本主义，要不然就说是要资本主义共存，其实在平台合作社我这个段落的最后一个总结就是平台合作运动最早推起来的，大家应该已经听到这个名字了，叫做trapshots。trapshots是有一个比喻，他说平台合作社每一个合作社是一片雪花，在远远的看，我们觉得下雪的，都是从上掉下的白色，你以为雪花都一样的，你拿放大镜看一看每一片雪花，因为湿度，因为温度，因为风，因为地形的不同，每片雪花都是不同的。因为它要和当地的经济，当地的文化，当地的政治体制，当地的这些传统发生互动，所以说他有可能是小修小补的，对于一些平台资本问题不是特别严重的一些地方或者一些行业，也可能它是小修小补，成为一种共生性的关系。但是这个骷髅头的所指是在某些行业，在某些地方，平台资本主义的问题已经不再是小修小补可以解决的，必须要推倒重来。而推倒重来的办法不是要搞一个共产党宣言，大家都学苏联的模式，而是让大家各个雪花自己去实验，自己去成长。但是最后又能够建立一个，我前两个星期也在跟大维在讨论怎么样能够建立一个好的生态体系。有的地方比方说像在比利时是比较好的，我发现有一个有意思的东西就是说，我去的这些地方，我在比利时，在西班牙，好像蒙特利尔，还有还有温哥华，那么这些我都去走访过，包括台湾，我觉得台湾有非常多的，非常好的，黄胜全老师在那边也不是偶然的。那么这个地方有一个特色，这些地方都是有发达的公民社会，它也有资本主义的经济，资本主义经济是主主导的经济，但是它又不是那种最前沿的，帝国的，霸主龙头地位的。那么像这种地方好像是在这种除了每个平台合作社，每片雪花有自己成功的独特的原因，他的社员的原因，他的地方政府的原因，但是有一个好像模模糊糊的有一种地缘政治的这种感觉，就它是属于数字经济发展的比较快，但是不是最快的那个硅谷的龙头。所以我们如果在中国要想的话，可能不是北上广，一定不是深圳，可能最开始的时候是一个二线城市，或者是发达的新农村，好像大维你现在人是新农村嘛，对吧？但是当地是有active的一个公民参与的公民社会的这样的一个传统，我就可能先讲这么点吧。  
  
@岳路平：好，谢谢邱老师。那么我们李大维老师和邱林川老师基本上比较系统的把自己的观点给分享了一下。那接下来我们就进入提问和分享的环节规则，就是说如果大家想提问李大维和邱老师的话，提问时间不要超过一分钟，控制在一分钟左右吧。然后如果你想分享你的观点，你可以控制在三分钟。那我先带头啊，主持人先带头，我非常感兴趣的就是刚才邱老师来之前，大维老师做了一个非常完整的梳理。那我们都知道像我们的父母都生活在人民公社的这个时代，对吧？实际上所以我们对于什么合作社这种词一点都不陌生。那现在在大数据时代好像又来到了一个大数据背景下面的一种，至少政府已经有一些这种迹象出来了。那么我很感兴趣就问大维老师和邱老师，非常简单，就是你们想到底怎么干？因为我知道大维老师现在深入到中国的乡村，每天都在跑乡村，是不是这个根据地要先从用农村包围城市的方式，但是刚才邱老师也讲到了很多城市的一些例子。所以我就问两位老师，你们到底这个合作社想怎么干？大维老师先来。  
  
@李大维：没有，我想跟这个目前的话，可能是第一个阶段是能够找到更多对这个有兴趣的，不管是从研究角度出发，还是从创业角度出发，因为毕竟这还是一个新工具，那工具要先有人能够看得到，能够了解有这个工具的存在，因为平台合作社在国内，特别是在国内的能见度非常的低。我想甚至很少人了解有合作社，合作社的存在在国内是不容易感受到的。那至于平台合作这件事情，希望是看到在未来的一两年，可以在都市里面发生，因为我们现在去年大概应该也就今年，去年年底开始吧，都是跟快递，应该从去年的经验来看，这种快递平台，这种这生鲜平台，它其实是成为我们一个都市里面不可或缺的一部分。我想对在家里隔离的是2月份，去年2月份在家里隔离的时候，最紧张的事情就是约不约得到河马的快递，同时那个时候像京东这种比较稳定性的，比较区域性的平台其实也上来了。再往前走，那是不是应该能够启动一段的探讨？就是目前我们这么依赖在的一些组织的生活。这个是有可能在，是不是把它放在这种单一的资本平台的手上，是不是可靠？因为我们之前也经历过了一大堆的共享单车，ofo下台之后，一大堆的共享单车又不见了，如果我们依赖生活依赖的基础建设，那可以这样子一下子出现，一下子就不见了。这个对未来的都市生活的稳定性会不会有很大的挑战性。我想现在的第一个阶段是先把这件事情的存在先介绍出去的，能够起到更多的讨论。后面就是希望在这些传播的情况下，可以开始带动一些有兴趣拿这个去当做创业项目的创业工具。就平台合作社来讲的话，它其实非常适合在各个不同的地方去启动。不管是大都市的区或者是小一点的都市去启动都市型的美团，饿了么这样公司的替代品。其实讲一讲就是前年吧，前年大概最大的一个就是王健林创业先定个小目标，先做他的一个亿，那个大家记不记得住，但是你如果去想一想，起到一个百万人中式的这种美团跟饿了么启动的起来，现在其实小目标是很实际的目标了。先讲这样子。  
  
@岳路平：好。邱老师你回答之前，我再补充问一个简单的问题，邱老师，你觉得你是一个学院派还是一个行动派，你觉得你是偏研究型，还是你要把事干成？另外一个就是，你觉得这个平台合作社，他最有可能如果在华人圈发生的话，你觉得最有可能率先成功的是在哪个位置，就有点像当年的共产主义，这个学院派现在北大搞，然后到了什么上海，对吧？后来慢慢就到了乡村。  
  
@Jack 邱林川：我是把自己叫做定位，我们叫做activistscholar，就是两个身份都有。但是这个怎么说呢，因为像我现在这个阶段，我们也不用再评职称了，写文章写书也都说老实话，世界上也不缺我一本书，我自己也不缺我的多一本书。那么我是更希望能够看到现实的改变，不管是用改良的方式去把现在的平台给改的更好，还是说在其他的领域里面把它彻底的拉倒重来，两个都是我非常希望见到的，我也希望能够带来一些资源，但是我非常的清楚的知道我跟大维兄，今天在座的很多人还是不一样，我没有怎么太多的受过，我们都是自学的，就是实干的，要去成立合作社，要去成立公司，要去做这种实际的和产业相关的项目，我是半路出家，啊所以我的Activityscholar，activist还是一个行动还是一个形容词，那么我的学者身份我自己知道，我作为学者身份相对来说比较有自信一点。但是做行动者我的积累还很不够，还要跟大家学习。那么所以这个也就回到我刚才讲的，要回应陆平兄的这个问题，我觉得我现在最重要的一个工作是科普，就是大家在群里面已经分享了平台点合作，抱歉的是广东话，应该是写给香港的高中生看，我们是想的，大学本科生的不用，大家就能够看这个东西就能够了解，那本书我们做了大概有两年的时间，里面有应该有2/3是我们在华人社会，包括大陆，主要是广州那边的，那个也是艺术家，有广美的毕业他们做的那个项目，那么有在香港的，有在台湾的，这些项目有的时候都是我们开始，我们这本书2018年出版，我们2017年是在做调研，我们以前2016年我加入到这个运动里面去，直到西方有这个东西，我们都不知道原来就在我们身边就有，类似于黄边站，类似于公益合作社，这是高雄的，类似于在香港有很多的，有的是做供乘的，就是类似于滴滴的，这本书里面都有这种介绍，那么甚至有的我们还有一个个案在这本书里面没有写的，因为我们是希望这本书是来给大家做鼓励，大家来开始做新的尝试。但是香港2016年就已经有了香港的第一个平台合作社，用智能手机帮助单亲妈妈来创造收入，讲简单一点，然后互相帮助，同时也形成一个道德经济，他们有经济的，每个月应该有接近1000万的，当时是陈玉洁去做的这些访谈。但是等到2018年，我们在香港开唯一的一次全球的平台合作运动的全球大会，唯一一次没有在纽约开，就来了香港，就在2018年当时德比是我们的主旨演讲，那么在那个时候我们最早的香港已经死掉了，我说一个雪花，我们说它已经都融化掉了，我们没有去研究它，所以这个就很可惜。所以我想我们在要做好一个好的科普，那么这是现在我认为我主要做的工作，那么一个要去学习历史，学习外面的经验，我们平台的合作，包括孙权老师他们让我们平台合作社，把里面都是由英文翻译成为中文的。那么我们除了做翻译之外，我也会过去，我会亲身的去采访，有的欧洲的合作社我去都去过两次了，跟他们有长期的这种协作合作的关系。还有很重要的就是要去了解劳动者，我觉得有时候是我们我们比方说，我原来的一个学生，现在在社科院，北京社科院，中国社科院在北京的孙平，我们做饿了么，美团的这些外卖员一起吃午饭，然后外卖员我认为他们比这个，我采访过很多的IT创业的人士，也以及管理IT的这种政府官员。我以前，很久以前了，整个珠三角跟长三角我都全部跑遍了，每个城市的管理IT产业的这个官员我都聊过，各种各样的，但是我在跟北京的外卖员吃午饭的时候，他们对于这个行业的这种，我们学术学者叫做可持续发展，他们不希望这些人已经是下岗工人，已经是好不容易进到北京。家里面可能有经济问题，他们非常的在乎他们的生计，他们非常希望美团，饿了么能够不要变成小黄车，好像刚才，他们的这种关切真的是发自心底的这种关切。然后经常我们过去，我们没有做劳工研究的人，我以前做劳工，我做劳工研究大概十五六年，以前我们觉得老板更关心挣钱，因为老板挣1000万，一个亿，工人没有那么关心，所以工人有时候会来搞破坏或者有来这个。但其实你真正的进入到普通的工人，当他没有碰到，没有出工伤的时候，没有说老板严重欠薪的时候，工人一般来说是比老板更加更加的关心，工人挣不了1000万，他挣不了一个亿，他可能就挣100块钱，但他全家就靠着100块钱吃饭。所以说工人的里面有非常重要的创造性，这是我想要讲的一个最重要的我的科普，要去跟实际的这些劳动者，有的是外卖员，有的是程序员，程序员996也是被雇佣的，在他们的创造性。我是很粗浅的把创造性分成两种类型，我一种叫做A类创新，A类创新是因为有钱有资源，有政策，我要什么有什么，所以我们现在我所在的大学是新加坡最好的大学，他们做的创新都是靠这个。你没有的资源，你没有的东西我有，所以我能够做出比你更好的创新，这叫A类创新。还有一种创新叫B类创新，B类创新我们叫做生存性创新。我刚才讲的合作社运动为什么开始，是因为以前的手工业的纺织工没有办法生存了，全家没办法活下去了。这个时候他们搞创新，在罗旭戴尔这个地方建立一个工人自己拥有纺织机，自己拥有工业化的机器来自己进行管理这样的一个模式。那所以说B类创新是生存性创新，B类创新平时就存在，但是没有进入我们的视野，我们要学会观察，学会倾听，所以这是我的科普的，学习像数字经济的劳动者，他们已经在进行的这种创新，或者是想象，跟他们进行学习，把他们翻译成为我们中产阶级能够听得懂的这种语言，或者说外面的经验，包括历史刚才讲的是罗旭戴尔。我们中国的最早的合作社是民国时代，就是新文化运动的时候，一个叫做薛先周复旦大学商学院的老师。在复旦商学院里面成立叫做女子合作社，他让女性和男的分开来做创业，来做经济的实践，他所有的学生里面就有后来成为中华民国的财政部部长这些人，所以我觉得刚才陆平兄问的这个问题，我觉得台湾应该是华人社会中间在做平台合作社，应该是他们已经有非常多的积累，已经有很多的这方面的实践，他们对工程社会非常发达有效。黄胜全老师这样的领军人物，既是艺术界也是科技界，也是劳工社运界，而且他们有的比方说疫情之前，我在台北台中去走访，他们的好像叫做主妇联盟这样的这种很大型的，他是台湾数一数二的这种合作社，台湾应该会有很好的基础，而且台湾的一些实践影响到我们在香港在内地，黄胜全老师他们的团队除了做翻译，以及参与到他自己亲身的在刚才讲工艺，在高雄的艺术家，大家把一个过去的眷村变成一个合作社的居住的，创作的这样的一个空间，他有实际的实干。那么还有一个就是他在2016年在台北举行了第一次合作松，我不知道刚才大维有没有讲过，合作松我们英文叫做cooperson，为什么叫这个？因为我们英文词叫做黑客松，把这个编程序的人，合作社运动的人，或者是广义的社会经济，道德经济的这些组织NGO放到一起来让他们来写程序。那么在2016年的那一次完了之后，在2018年我们又在香港做了第二次，但是在第二次做香港的数码港，我们做了大概三四天的时间，但是为了准备三四天的时间，在台湾开了大概有6个，他们叫拍脑会，拍脑discussion筛选，有30多个台湾的好像主妇联盟这种机构坐下来和程序员来聊，然后我们再把选择中间一部分把它飞到香港来，内地也有，有四川的，有安徽的，有广东的，大家也来到香港。所以说我们当时我觉得黄泉老师这一套，把编程序的人和合作社的人结合在一起，而且长时间的去培养他，在那个完了之后，他还申请了经费去做后续的研究。我是2019年年底2020年初，我再去到去看他们后续的这个情况，它不是一个短期的，我觉得他的这种工作方法比不光在华人社会里面，在西方的美国欧洲都很少，他是台湾的，当然黄胜全老师是跨界人物，他每年也有几个月是在杭州中央美院，他两边都有身份，所以说我觉得他是非常值得我们学习的。那么我们现在在新加坡，我说了我们除了科普之外，我也想我也是学习黄胜全老师，我也从去年的年底我也在带一个我们us的学生毕业，他们有一个创业计划，那么我们现在正在孵化，他还没有拿到第一笔经费，我就开始带这些学生，去年的12月份每个礼拜跟他们开会一两次，然后他们前不久刚刚拿到了人民币大概小几十万的启动基金，所以我们现在正在希望孵化新加坡的第一个平台合作社总，同时也是我的一个学习的过程，这个是做实物的，做便当的，在家里面作为让这种比较贫穷的，少数族裔的新加坡的人做便当，然后通过一个平台的方式把它卖出去，然后增加他们的收入。我也在直接的介入到这样的一个小的项目。那么当然也希望我跟大维在聊，跟他在请教，希望新加坡也能够借力于在内地的资源，在台湾的资源，大家能够互相的支持，有很多的合作社实际的操作东西是要在地的。但是有这样一个全球的运动，包括华人社会之间，或者说我们和日本韩国，和西方都有，我觉得是有这种联系的互助的可能性，所以可能我就是三个角色吧，一个是科普的角色，一个是实践者，支持我们现在新便当的平台合作社的项目在新加坡。再一个就是给他们提供他们需要的国际上面的，好像大维这种大牌的，他们可能未来需要帮助的这种资源吧。  
  
@岳路平：好，谢谢邱老师。邱老师刚才讲到后面这一段，我突然想到我自己的经历，就是邱老师你可能知道，刚才你讲到公益这个项目，你肯定知道在国际范围内有像艺术家他有一个叫驻村计划，我本身就是受益于这个驻村计划，我2003年在瑞士驻村，然后2005年在伦敦驻村，我当时在西安，我返回的时候，伦敦的那么一个驻村组织就想把网络发展到西安来。后来我把他跟南加州大学建筑学院的院长叫马清运，我们一起在西安就做成了一个仿制成艺术区。后来这个艺术区就被北京宋庄，我估计你也知道，宋庄当时立宪庭就我们称为中国现当代艺术的教父，他发现了我们这个案例之后，他正在因为宋庄本身就是这么一个艺术群落，他就开始梳理就是艺术家已经拥有独立于艺术美协或者美术学院体制之外的一种完全，但不能叫自治，他已经可以自己造血的一个生态。所以他后来策划了一届艺术节叫群落群落，群落这个概念，他就把我刚才说的纺织群艺术区作为一个案例。我就简单分享这一点。你不用回反馈，我们现在直接就开始。因为刚才你说到科普这个部分，我想到朱倩老师在群里，包括刚才也在强调说很想听到大维老师和邱老师多讲一些ABC的东西。大家都很。（01：54：16空白）  
  
@Jack 邱林川：因为巴黎公司的工人受到剥削，老板剥削，所以他们成立了一个消费者合作社，就是叫汤碗合作社，法语有一个，这个名字我现在不记得了，他这个法就是法语叫汤碗的意思，因为当时对工人都吃不起干粮，他只能喝粥喝稀的这样，他们自己煮汤自己在里面吃。巴黎公社所有的重要会议都在汤碗合作社里面召开，但这个汤碗合作社现在你去巴黎公司叫蒙特高丽，蒙特利尔什么高地，那个合作社的名字还在，但我到那块去我跟那个老板聊，我说你这个是不是当年的巴黎公社，那老板什么都不知道。但是Googlemap他们还可以找到汤碗合作社的这个地址，还打着那个牌子，但是老板已经不知道这个革命的历史了。  
  
@岳路平：刚才我调出去了，发生了什么？朱老师开始分享了吧？朱老师。  
  
@Qian 朱倩：没有，刚才邱老师问了一下，我们巴黎公社谈了什么，我们就略微带过了一下，所以他补充的公社。  
  
@岳路平：我就想让朱老师你来跟邱老师开始交流，朱老师交给你。  
  
@Qian 朱倩：我一直在听的非常入神，因为这之前邱老师还没有上来之前，我们已经讨论了我的一些问题吧，我刚才补充一下，邱老师既然从海盗讲起，我作为历史研究者，我也补充一下巴黎公社。昨天是巴黎公社的纪念日3月18号，1871年。所以有很多关于巴黎公社的纪念性文章，大家可以有兴趣的话可以到网上去搜一下。其实现在有一个巴黎公社回潮的这么一个，不仅是在学术界，在文化研究和城市规划，然后当然更多的是学者对巴黎公社合作社的形式越来越感兴趣，我希望大家可以自己去搜一下，有很多纪念品作品。尤其是在公社的形式有一些回潮，尤其是在今年，当然在今年的影响之下，有一些比如说失业率的提高，还有在美国主要是10thcommunity，就是Homeless，各个城市的Homeless增长率。你比如包括我住的这个地方就是接近亚太南大和他们时间历史的全都在这个地方，这两个城市的那个Homeless，他们现在叫做tencommunity这种。因为过去之后付不起房租，或者是有些人就是房主，原来是房主也是房子没有了，然后他们就住在帐篷里面，这些人也是开始慢慢的开始考虑以合作社的形式怎么维持下面工作，怎么维持下面的生活，就刚才邱老师提到B类的，为了生存而合作的组织也有一些这方面的报道，当然这个还都是刚刚开始。所以说昨天你要看英文的网上的，尤其是网上的，还有社交平台的，有很多的关于巴黎公社的纪念演讲。所以我就想把这个先提到这个问题，我觉得刚才邱老师已经回答了我很多的问题，我在之前问的问题，包括现在他和李老师作为合作社的运动的参与者，他们对于他们现在的一些情况，包括他刚才提到他的一个学生已经开始进行了合作社的工作，我觉得都是很让人兴奋，也是特别fashion的一些信息，我觉得我暂时还没有什么问题。因为这个形式吧，因为我们要谈比如说建立合作社的话，那么每个人的话在合作社里面的成员，他们作为话，标签社区的话，有没有考虑这个问题？但他们作为法律主体的话，怎么保证比如说他们的劳动权益，甚至他们有没有五险一金啊。他们被作为雇员，还是他们本身这个雇主，我们谈到如果把供给的劳动力变成拥有者和经营者之后，那么这个关系成员与成员之间的关系，成员与统治者之间的关系，他们以什么样的形式固定下来，这个的话组织结构我现在清楚了，但是他们之间的关系我还不是特别的清楚。所以李老师和邱老师可以谈一下吗？然后还有就是您最近刚出了那个平台点运动，有一个册子，我觉得是邱老师接到微信群里面的一个黄皮的书，我还没有看叫平台点运动是吗？  
  
@Jack 邱林川：《平台点合作》，这个点是广东话就是平台如何合作，英文我们叫platformdotcomop它也是网站的中文的一个翻译，这是一个双关。  
  
@Qian 朱倩：是这样子的，那太好了，那您能稍微谈一下他的组织形式，然后成员与成员之间的关系怎么确定的，还有您的这本书。我觉得我会有理解，谢谢。  
  
@Jack 邱林川：大维要不要先说，还是我就直接说书里面的东西和组织形式的法律的问题。  
  
@李大维：你先说吧，你比较这方面有很多了。  
  
@Jack 邱林川：没有没有，我反正是属于是整理这方面的东西吧，第一个，法律体系各国都不一样。很多地方，很多国家都有合作社的法律，就是就专门表示中国有合作社的法律，大陆的跟台湾的不一样，香港的是最保守的。在质量管理合作社的时候，因为在全球里面我刚讲到的最早的是，因为工人要反对大机器化时代的异化成立合作社，但是合作社到了20世纪之后，就出现了苏联式的，比方说当年的毛泽东，什么是瞿秋白吧，是吧？去长兴店组织铁路工人，一般都是从消费者合作社开始做起，就好像是巴黎公社的汤碗合作社一样。我们在消费的时候不要再被人剥削了，不要再被人欺骗了，我们自己来组织。那么这个时候利用比较的软性的，因为大家都知道这个地方，合作社的东西又便宜，味道又好，营养又比较高，我不去吃那些更贵的，然后这里面的人都是我们自己的工人兄弟姐妹，或者是他们家里的人，是信得过的，而不是那个老板的，经过了多少层的加价之后水分特别多的食物。所以说在冷战期间，所以有个共产主义的体系，中国现在大陆的合作社的法律就是国际共运的，用来支持共产主义运动，推翻资本家的这样一套法律体系。但它是在列宁斯大林，毛这样的一个体系下面建立下来的一种经济合作组织。我再顺便提一句，中国自称有中国农村的农业供销合作社，中国认为是全世界最大的合作社，但合作社是不被ICA认可的，就是国际合作联盟。国际合作联盟认为中国的农村供销信用合作社没有自由加入和自由离社的这样一个自由，它不够自由，因为合作社的7条原则，其中有1条是要自由加入，自由离开。所以这个就可以看出来，资本主义社会的和现在国家社会主义的这种理法律条文里面它有根本的不同。哪怕就在资本主义台湾的，就是刚才说的薛天舟到宋子文他们这样这样一条线下来的，和香港的我好像前面领导有讲新，在英国殖民地的时候的费边社，你们这边也讲到，对吧？但是他在不管是保守党还是费边社，在执政期间在香港它最重要的还是一个殖民地，他既不信任台湾脉络的合作社，也不信任大陆来的合作社。所以说香港这个是特别特别的，你要在香港注册一个合作社，哪怕是我们原来大学里面的下岗女工的合作社，你要走很复杂的法律程序，然后你每次开会的时候，社员大会实行民主管理的时候，政府还要派一个人来监听你，就坐在这里要听你讲什么东西，所以说香港大部分的合作社是说我们没有法律地位，我就叫社会企业。但是比如社会企业的，我的理解就是合作社是社会企业中间的一个子类，这个要求比较高，对于内部民主管理的要求更高的一种社会企业，所以很多的香港他不去找合作社的法律，每个法律体系有不同的，它就成立一个社会企业，香港成立公司也很方便，成立一个社会企业，也有的是就成立一个公司。然后在公司的子公司的他们要写他们叫做accompaniedbyguarantee，香港的法律的公司注册有两种类型，他们不走那种主流的少数股东控股的公司，而是由一个更加分散私人产权的形式，他们也可以做到合作社。就你成立一个这种accompaniedbyguarantee之后，或者是成立一个社会企业，但我具体怎么运行，我要求每一个社员都有一票。不管你有多少钱，不管你的教育水平高低，不管你是新移民，不管你是男女都是一人一票，把这个写进去，这个时候就实现了我们共享叫做工人当家做主，你既是工人，你既是公务员，你也是雇主，这个通过要到每一个不同的。新加坡的这个体系我还没搞太清楚，说真的，这些学生们现在他们只是成立一个传统的私人的企业，在新加坡也要走三个月的时间，我们现在希望大家在新加坡想做平台合作也不止我一个，有的人在新加坡这边做合作社做了也有几十年了，他们也希望把这个手续做得更简单。过去李光耀的时代也是不信任共产党这边的马控的这种，所以他有一个怀疑的一种态度，但是有各种各样的手段嘛，可以用比较低的法律的门槛。那么最新的有一个，这个是nationSchneider时代的，可能刚才大维有讲到的美国的另外一个老师，他们在推我们可以在全球注册，在法律的时候我们还叫做virtualcoop虚拟合作社，我们我们注册都在英国注册，但是最后我的实体就是你是英国一个大公司，一个跨国合作社的公司，有点像蒙德拉购。但是你在不同的社会，不同的地方，你的社会组织，你的法律关系是一个全球跨国公司的子公司，这样减少你的法律的成本。提出来的这个建议也应该有三年四年的时间了，但是现在还没有做成功，用这样的这个。所以法律的可以很复杂，但是讲话也可以很简单，就成了一个私人公司。但是不要是那种少数股东的，因为香港是两种类型的公司，一种是股东来控股，要求控股的股东不能超过50个人。但第二种就是对于股东的人数没有限制，叫做accompaniedbyguarantee，而且我成立那种这是在普通法下面，这个在大陆法系里面肯定有其他的这种形式。但是这里面最tricky的一个东西，建立了一个法律的地位之后，最tricky的人员是怎么定义社员，什么叫做一个社员一票，onenumberonevotes，谁是社员？消费者是社员，在消费者合作社比较容易定义。但是什么叫做消费者？你一年要在我这个平台上面消费多少次，还是消费多少钱，如果你是学生，你没有那么多钱，没有那么多，我是不是要给你，是不是比不是学生人只要他的一半，或者说我是很穷的人，你刚才讲到的这些住在帐篷里面的人，他没钱，但他花很多的时间来帮助，这个时候在香港的合作社讨论，把这个要叫做贡献点。比方说有的人它的贡献是写程序，帮我们建立平台，他会写程序，有的人不会写程序，他懂法律，他帮我们解决法律问题，有的人什么都是专业，他只有普通的知识，他就帮你做做记录，做个管理，假如说你有一个门面的话，他在里面扫扫地。那多少小时扫地，能够换算成为多少小时的编程序，这个反而就是你的社员一方面怎么样定义社员，什么叫做有效的社员的参与。因为合作社七大原则，第一条原则是每一个社员都有同等的平等的投票权。第二条还是第三条就是说，社员要有效的，因为合作社是一个经济组织，社员要有效的进行经济参与。但是什么样叫做有效？所以这就是为什么刚才讲到的，每一个平台合作社是一片雪花，因为它到了不同的社区，比方说帐篷社区，可能在北卡跟在南卡是不一样，在城市跟在农村的帐篷设计，他怎么样去。第一，它叫做有效经济参与，而且这个经济活动不只是金钱的经济活动，可能是非金钱的，我就是花时间，香港有非常多的时间去。香港有18个区，但是时间卷的，大家叫timecooper，把有价值的劳动用非货币的形式把它体现出来，而且甚至能够进行交换。这个东西需要有一个就是你刚才讲到的，他们能不能拿五险一金。但我的问题是为什么一定要五险一金？为什么我不可以拿timecooper？我现在比较年轻，我照顾人家，等我老了之后他们来照顾我，我是老师，我可以免费给你的小孩子补课。那么你不用给我钱，你帮我做我不会做的事情。比方说我可能家里面有老人，我没有时间带，你帮我这个照顾老人，我可以用合作社里面的经济的体现方式，交换方式，它是回归到，再讲到一个老的马克思主义的概念，就是回归使用价值。现在很多的平台的问题，它都是交换价值，只是为了积累而积累，最后积累的这些东西，对于拥有这些积累的人来说，它的使用价值已经没有办法在人的生活中体现出来了，这是一个数字，抽象的。但是合作社运动，包括平台合作社运动是可以有更丰富的，除了钱之外的。有的人希望有五险一金，比方说最成熟的一个案例，也是艺术家社区的案例叫smart，SM叫做法语的societymutual，就是互助社的意思。Art就是这一个词。Art是小写，SM是大写Smart.这就是在呃比利时，这是我去过两次的艺术家的平台合作是在布鲁塞尔，那么现在的比利时政府都非常的提倡他们的这样的一个模式，把数以万计的艺术家，最开始是主要是表演艺术家，但是后来做做画画的，陶瓷的，各种各样的，甚至delivery的这些外卖小哥他们都吸收进来.但是他们在过去这些年，我第一次去跟第二次去之间，他都完成了一个叫做合作社转型，他本来已经是一个叫做互助社，在法国的大陆体系，比利时的大陆体系里面，互助社跟合作社还是有区别，他要变成一个彻底的合作社，也搞了个两三年。但它的一个最重要是什么呢？艺术家过去不能够有稳定的收入，所以说按照欧洲的劳工法律，按照比利时的欧盟的劳工法律，他们就拿不到五险一金。但是比利时的艺术家想拿到五险一金，比如说最典型的例子是这是他们给我讲的例子，拉大提琴的。夏天的时候比利时天气很好，拉大提琴其实很忙，家家很多人都要在后院里面办办家庭的宴会，他去拉一下，他这半年可以挣比一般的蓝领工人要多一倍的钱，夏天的时候。但到了冬天他没收入，没有人在后院里面，他收入很少，然后有可能这些大提琴家，他写个交响乐了，他有半年没收入。这个时候这个平台做的事情，就是把你们全部变成我的雇员，这个跟Uber正好相反的。Uber是说你给我打工，但你不是我的雇员，你是自雇。这个平台好，这个Smart一来就说，你过去这些年你做这种自由职业者拉大提琴，打比方说你平均一年挣多少钱，他有一个互信关系，他们也有一个群体。这个群体就在他的这个点，最开始也就在布鲁塞尔的，我不知道群里面有没有在，比如布鲁塞尔火车南站，南站边上走路5分钟非常方便，整个比利时的艺术家都可以这个很方便到达这里，大家也互相认识。然后你把你估计的明年你的收入，你想多做点创作，还是想多做点表演，多挣点钱，你估一个数额我信。然后你这个总数是这个总数之后，我就把你这个总数除以12，这不就把你就变成欧欧洲的艺术家，想要五险一金。我们在香港跟艺术家聊，艺术家不想要五险一金，因为香港高度自由主义的这种社会，这个小政府，他过去也交不了多少税，你给他一个什么我们叫做强基金，mpf，对于香港艺术家没有吸引力，他不想要五险一金。但你要说你帮他给他的使用价值，我们就五险一金的使用价值，它的传统也不一样。所以说雇员成为雇主之后，如何来行使他们的经济权利，是用五险一金还是用其他方法，这个决定不是我们现在可以做，不是一个抽象的问题，要让他们开社员大会，然后才能够来进行决定。然后在不同的国家，比如说他的问题会有不同，比如日本的合作社经济是非常庞大的，在日本的农村合作社是主流经济，你们如果在日本坐地铁，你会看到这个地铁里面都有，买地铁月票的合作社都有。到大学里面大学主要的消费场所都叫做生协，学生协会，就是合作社，他是日本法律认可的。所以现在日本合作社最近几年碰到最大问题就是说社员想退社怎么办，因为很多人老了，我没有劳动能力了，我已经当了一辈子社员了，可能是农民，我现在没有力气去种田了，他要退出来，你怎么样有一个机制让他退出来。所以可能在不同的国家，在不同的发展阶段，需要有自下而上的民主讨论，才能够回答刚才朱老师讲到的非常重要的问题。  
  
@岳路平：好，那我们现在开始谁要有问题就直接开麦。没有的话。爽老师。  
  
@Chen Shuang：我问一个问题，就是说刚才其实邱老师也讲到了一些了，我其实就比较感兴趣的就是说和平台合作社的一个启动资金的问题，尤其是他怎么和那些垄断资本进行竞争，因为我们知道现在的那些垄断资本的话，他们的资本规模是非常大的，就说在这个过程当中肯定是，如果平台合作社成立，肯定和他们是有一种竞争，有一种竞争关系吧。而且可能说在谈经营的过程当中，现在的一些垄断平台的话，他们会用各种各样的手段来降低成本，我们也都看到了。但就是这样的情况下，就是说这种平台合作社怎么生存问题，我不知道邱老师和李老师有什么想法。  
  
@Jack 邱林川：李老师先说，他很懂钱，比我懂。  
  
@李大维：我长得像资本家一样。其实这个从几个方向来看吧，你如果要成立一家叫跟美团，想要成为美团规模的合作社的话，那当然就是正面的竞争嘛。但是我们现在需要的其实就是一个农村包围都市的策略，有很多地方，特别是有很多比较小的城市，它还是需要像，它还是有美团，它还是有饿了么。还是美团和饿了么在当地的这种设定服务，甚至他不在稳定，它不像在上海这种大都市，美团还会特别在设定新的公司在这里，所以他能确定他能跟上海市政府交税。第一个，如果要合作社的竞争的话，一定会是从三四线城市，四五线城市先开始。第二个就是启动资金的话，这个就是平台本身其实启动资金不大，因为目前另外一条就是有好几个开源的项目，基本上是拿来支持这种新的共享经济平台的项目。像你如果成立一个新的美团的话，现在有的一个程序叫coopcycle，它基本上就是跟美团一样的。这个程序现在在欧洲还有好几个都市，都有人拿来成立平台合作社。第三就是纳税开发的钱可以省下来的。最后一个就是启动的钱。这个就是要去目前大家还在探索的，反而是投资人进来就是想要有回报，但是并不是绝大部分的投资进来拿到的回报不会是这种×10，×100的这种风险回报，而是很稳定的利息本金型的这种收入。刚一开始的范围不是要做的很大的时候，这样的资金需求并不是很大。第四就是因为目前的平台收费收的实在是太高了，现在饿了么，美团跟商家收的是在25%~35%之间，那如果把这东西推到运营成本只有5%，那中间的20%~30%的差别就一半让利给消费者，一般让利给这个厂商，那这有很有竞争的可能。最主要我们现在比较大的差别是，每一个大家进到店，想做电子，想做这种数字平台的，每个人都是想做下一个王鑫，每个人都是想做下个马化腾的，但是我们需要等到找到的一群就是我们就做个事，我们就做个不用太大规模的，稳稳的抓住这个市的这样子的服务。那当这个数字够大的时候，其实它是可以去，他会去摇动到整个有很重的资本搭建起来的这种大的平台。最后一个就是目前也还在考虑怎么做，就是仪态里面有DLO这样子的一个概念，那它是一个组织Babi的可能性。另外一半就是众筹型的方式，把合作社做起来，先找到一群未来的消费者以预付费的方式就是把平台建立起来。所以平台合作社现在成立的成本并不是很大。那我想邱老师现在他们比较实际操作在新加坡做，我想也就是一二十万新币的启动费用嘛。那如果在新加坡启动是这样子的规模，如果换算成国内的启动的话，那就更低了。  
  
@Jack 邱林川：其实我们现在新加坡的第一笔的我们便当的平台合作社是5万块钱的启动基金，至少是可以维持半年是没有问题的。但是这个5万块钱之后怎么办，那就是要继续的让他们成长，然后要帮他们继续的去找钱。就是说我是觉得平台合作，我就说这是一个雪花，所以其实有各种各样的找钱的方式，我大致的分下类大概有这样几种，一种是过去的合作社工运或者叫做左翼运动。（02：26：19空白）劳工的这样一个决策研讨会。他自己本身也是艺术家的出生，对在news里面挑这种批判研究，批判的设计，他也想做action，但是他也没钱。他德国原来是东德出身的人，据说在去美国之前还被曾经被属于是前东德的共产党，其中的一个眼中钉，当年的学运这样的这种，好像他刚才做了什么行为艺术裸体的，在东德得罪了一些人，所以说他想做的事，他有很多的想法，他没有启动经济，结果有一天他就坐在他的办公室里面，有个电话打过来了，别人就知道你在研究数字网络，哪里打的电话呢，纽约市最大的出租车的工会，出租车工会有不同的种类，有的出租车工会，比方说香港的出租车工会是一个老板的工会，工会每一个投票的人都是拥有一个出租车的老板，或者是很多出租车的公司的老板，但是纽约那个是工人的工会。所以纽约的出租车司机，在每做一次交易的时候，每拉一套，他可能有半个美金的钱就进入到他的会费。那可能没有半个美金那么多，可能更少，可能是一毛钱美金。但这个钱每一个时期的每一笔都有它有这种积累，它都会分下来，纽约市工会其实是上亿美金身家的组织。就好像北京市工会，北京市工会每年光他发出去给北京市工人的福利都是几十个亿起跳的，还不要说其他的资产。他有很多的组织，结果这个组织确认，认为他们现在讨论发现Uber影响到我们整个出租车行业的发展，所以我们需要有一个东西，他们直接拨款拨了100万美金，没人愿意去接，他们打电话打给政府热线说，我给你100万，你给我创造一个东西叫做ancleUber，这是他的原话。后来这个ancleUber就是现在的platformcoop的启动资金。我们每年开这个年会，其中不少的全是由纽约市的工人组织给的钱，第一笔大规模的启动资金，在这个之后它这个东西声势起来了，谷歌要给钱给travelshots，这个事情我们公司的内部全世界运动的参与者有非常不同的意见，我是属于那种不太赞成，但我也不是彻底反对他去拿谷歌的钱，因为大家知道那是平台资本主义的代表，但是最后travelshots是决定去顶，他冒着被骂，他被骂了很多的，他还是拿了谷歌的钱。他说我是独立于谷歌的，我们现在是属于没有枪没有炮，敌人给我们造，敌人有枪炮送过来，我不拿是傻子，好像巴黎公社一样的，你本来有枪的，你可以有枪杆子，你自己不要，不用枪杆子。所以他觉得他有这个，比如我们在香港，我的合作者，就是那个平台点合作的，我们一起编这本书的阮耀启博士，以他为主了，我们我们为了在香港做平台合作运动的启动基金，和2018年那个大会，我们能够把大维请过来，有很少很少的钱了，但是我们要去准备要去做网站，包括做这本书的钱，是跟香港的一个银行家他有一个支持这种社会创新的基金会，这个人要求很低调，我讲出来名字你们也不知道。我们很容易的跟他开了两次会，写了三页纸，打了100万港币。我觉得比拿我们的学术研究容易太多了，当然也可能是因为阮耀奇在那个行业里面本来是有名。在现在的金融的呃这个发展，很多行内的这些人，银行家这些人，他们有一个群体叫做smallgrowth，我不要去追求那种独角兽式的这种，刚才大维说的几十倍几百倍的这种增长，我要求的是每年它的增长23%就够了，但是它可以100年这么增长下去。所以很多的它不去，现在金融资本主义是高度发达的时代，有的金融是去追求我们被媒体放大的，是那种特别贪心的，独角兽式投资的这种方式。但是其实也有很多人是希望长线的，所以叫做slowgrowth。他们比方说买这种农地去种什么棕榈树，这当然又是另外一个有争议的问题，他这里面有资源。但是再回到合作社本身，按照ICA国际合作的合作社联盟的数字，全球合作社经济不包括中国的农村信用合作社，是占世界经济总体的1/7。比英国全国国民的总产值还要高，比方说我们在新加坡，最大的食品的超市连锁店是合作社，新加坡最大的保险公司，ntuc什么的权重，ntuc英卡都是以一级的1亿元美金起跳的，都是用合作社的形式来组织的。比方说澳洲如果我要没有记错的话，澳大利亚的养老金绝大部分都是在合作社的银行里面控制。虽然你看澳大利亚跟新西兰很近，但它的合作社经济的具体表现形式不一样，新西兰的养老金是传统的，如果要没记错的话，但新西兰最主要的一个经济的出口是奶制品，牛奶，奶酪这种因素，它的奶制品绝大部分都是合作社的经济。所以这里面如果说我们能够打通，把奶农甚至包括大型的这种经济金融，我们说在欧洲合作社的起源，一条是曼彻斯特的，罗旭戴尔的手工业工人自己去买纺织机，是一个工业的起源。那么还有一条起源就影响到我们中国的薛先周104年以前，他从德国学习合作社回来，德国的主要是农村信用合作社的模式，因为100多年以前，一九零几年到一九一几年初，德国的农村出现金融资本严重缺失，因为他们要德国在皮斯曼之后要工业化，所以农民就要借高利贷，然后他发现借高利贷还不起，很多人家破人亡。这个时候德国我们把信用和金融合作社就叫做mutual，美国有很多的mutual这种叫法是从德国学过来的，德国的农民，我们自己把钱放在一起，谁不够钱就去里面借钱，但是你要还钱，但你得还钱的比例是百分之几，5%。那些是20%，100%ok那种高利贷。我们在高利贷之外成立一个，所以这样Mutua，这种金融合作社是一个很大的，我过去都不知道。我原来在香港中文大学，原来香港中文大学有一个，我做了研究生才知道，像我中文大学的老师，教授之间的一个香港基本上所有大学都有教授有一个金融合作社，教职员的金融互助，原来我们中文大学的老师他们资产总额有20多个亿港币，他们也要找投资的，本来他们就是以合作社的形式，所以我认为找钱除了找传统的这种金融的资本家，但是在里面是希望找slowgrowth的。找这个工会，找这个传统的合作社之外，这都是现有的资源。那么还有就是刚才这DLO，现在新的发币的，我还要继续跟大维的学习。那么还有一个投资就是我们的地方政府，地方政府手里面都有钱，他完全可以把BMD变成我们的，我们的新农村BMD由各个村有各个镇，各个乡，各个县来控制的平台，把这里面的资源进行调配。他就用直接用地方财政拨款的形式，好像当年中国的合作医疗，合作医疗就是用4级后来变成3级的公共卫生体系，就是国家财政直接或者地方的财政拨款，中间拿出一部分来来是做平台合作社，完了之后支持本地经济发展，然后产生本地的就业，产生本地的财政收入，而不用再去依赖大城市或者是西方这些东西，所以这里面应该有四五种不同的，至少有5种渠道了。而且这个钱也可以很少的，就是比方说coopcycle，最开始我知道的，现在几乎所有西欧的法语国家，再加上西班牙都有，意大利都有coopcycle，他最开始只有五六个人，是一个法国人，当年他也来到香港给我们开会，法国人在英国，他开始做，然后他们做好的东西就放到guitar上面去，然后别人就把guitar下载下来，拿到比利时去，又拿到西班牙去，拿到意大利用，都不用什么钱。但这个启动基金可以看你做什么样的项目，有的项目可以多一点，有的项目可以少一点钱。  
  
@Chen Shuang：谢谢李老师和邱老师解惑。  
  
@岳路平：谁想提问直接开麦。阿呆有没有要分享呢？  
  
@Yang：我可以问你一个问题，不好意思。  
  
@岳路平：詹阳老师先来。  
  
@Yang：好的好的，谢谢徐老师，刚才听李老师跟邱老师分享，学到了非常多。我有一个是有关算法跟机器学习，记得因为现在看到一些文章有关平台经济，特别在中国的语境下，因为我们有非常强的这种垄断性比较强的商业机构，像美团这样的，我们经常会把平台想成一个控制力比较强的，对外卖的小哥等等剥削性比较强的，其中一个很重要的环节就是这个算法嘛。实际上机器学习它是能够学到用多少时间，然后它不断的去挤压这个时间，重塑这个时间，然后切割我们工作的这个时间，所以我就是比较好奇，刚才听邱老师讲到说黄胜全老师在做平台合作社的时候，会请程序员跟从事劳动的这些人一起讨论，所以我就在想说不知道能不能再请邱老师再讲一下，这个里面有没有一个对算法的一个改造，因为算法也是人写的嘛，这个机器学习过程当中，我们对于大数据的处理，还有对于怎么去训练这个算法，我们现在确实是算法的基础材料，我们是rawmaterials，但是这个过程在合作的这样的一个平台当中有没有一个改变？这是我的问题，谢谢。  
  
@Jack 邱林川：对，这是一个很重要的问题，就是平台的和传统的组织方式的一个特别大的不同，就是它的这个算法，包括机器学习。机器学习是要有两种，一种我自己在做科研的一些项目的时候，我们也会用机器学习的方法来分析，比方说网上的讨论的这些东西。机器学习最基本的两种，一种是叫做supervisedMachinelearning。中文应该叫什么？就有人来。  
  
@李大维：管理监督的学习。  
  
@Jack 邱林川：监督的监督的，监督是积极学习。另一种呢叫做非监督式基础学习，非监督式呢就是它机器自己看自己，比方我们说下围棋，他自己就看别人，这个机器就学着看着别的人下围棋，以及他自己设计出来，自己跟自己下围棋，人都不知道他是怎么变得一个这么厉害的围棋高手，这叫outsupervised。这个supervised就是由人来教人来训练，这些人在训练的时候，有的时候这些人是有意识的知道我在训练这个算法，但是今天里面我们大家熟悉的这些比方说外卖，这些人并不知道外卖小哥或者滴滴司机，他一边在劳动，他就在一边训练这个算法，他并不知道这个东西，可能他抽象的时候，但他也没办法不不去训练，不是他自己的选择。而在多少的时候，人的这种介入式的学习和不介入的学习，他两个之间有时候也可以混合的。比方说新闻，过去比方说最大的新闻的用机器算法AI人工智能来推送的就是头条。头条现在是纯粹的好像Alphago这样的自我嘛，为什么头条推给你的，我们党国觉得最重要的新闻，他总是先推出来的，对吧？这些新闻并不一定，我们稍微做个，我自己是在新闻传播领域里面。任何不用做大数据的人都知道，不是那些新闻并不一定是最卖钱的，新闻为什么它都推着比较靠前呢，是有人在介入在里面。所以我们要知道这个不同的行业，我的一个基本的观察就是，越是有真人要介入到劳动过程，消费过程的这种服务和产品，就越要用supervisedMachinelearning，越要用人来教这个机器。那些如果只是下围棋，没有人会因为它死掉，没有人会因为他要去造反，这种云里雾里的或者我们做艺术的创造，这种后现代的，他必须来这些可视化的，反正做出来一个好玩的东西就完了，没有人的生计在里面。没有人会因为你的这个人有问题，或者说有一个政权会因为你这里面有问题，他就觉得不安全。这个时候他一定是会要用人来进行介入在里面的。所以这个算法在今天的算法越来越深入到，我们说这是算法的设计。设计也分不同的种类，有的是设计叫做everydayobjects，当Norman的design of everyday things。设计日常生活中间的。你不设计好这个把手，你不设计好这个按钮，人家就出车祸了，人家就可能人命就没了，这个时候你一定是不会让他自己是一个黑箱自己操作的东西。所以现在我们把平台认为它必然是一个黑箱，不能够被打开，这个在我们日常生活使用的，我们刚才讲到的平台合作社，都是要介入日常生活的，衣食住行，不会是这个平台合作社去搞一个，我搞一个Alphago把你的Alphago打败，这不是平台合作社要做的事。他要做的都是要创造实实在在的就业，要给消费者提供更加的便宜，优质，可靠，长远的服务，而且消费者和劳动者过30年能够退休，不止要做三年就变成小黄车。所以在这种时候我觉得现在对于算法的和刚才讲到的这种认为算法是不可控的已经转变，我们不光是在亚洲国家，因为我们这边有强有力的党国，在西方国家也开始有这样的一种呃转变。比方说我前两周在跟欧盟的几个官员，他们也有欧洲，也有英国，英国现在不算欧洲了，还有加拿大的他们这个讨论，其实欧盟希望在更多的要介入，特别是有一些算法运用到医疗体系里面，因为最后有一个人死掉了，这个责任怎么去分，他们现在越来越多的政府已经在介入到这里面，补充一句，可能会被大家笑话的事。我们当年才做第一次做滴滴调研，2016年的夏天，然后我们居然当时就糊里糊涂的，就觉得这个东西很重要。我们当时还很天真的给全国政协，在2017年的两会给政协写了一个提案。就是根据我们2016年的调研结果，就是滴滴司机和传统的司机相比，他们需要有工作更长的时间，劳动强度更大，但收入却更低，这是不可持续发展的。我们2017年的政策建议是要求滴滴或者是其他类似的网约车的程序员，每年应该要花3~4周的时间去体验出租车司机的生活，这是我们当时的一个非常天真的，后来石沉大海，没有任何回应的一个政协提案。所以我们当时就在想这个事情，但是这个应该大家会有更好的想法。这个算法是由工程师来设计的，工程师是被老板，被股东，也可能是被政党，政治势力所控制的。算法和传统的工业算法是一种工业生产的机器，但是跟珍妮纺纱机跟摩登时代里面机器有一个最大的不同，算法是在不断变化的。你早上用的美团的算法跟你下午用的美团的算法已经变化了，因为大家行为数据已经他在自我进行优化。但什么样叫做优化？刚才你提到的让大家的时间越来越短，外卖小哥被困在系统里。但是我们看到去年9月份之后，美团跟饿了么都说我们要改进我们的算法，要有一个新的按钮。告诉系统说我现在不是很饿，现在过去本来有个按钮叫做催单，我现在很多快点给我送过来，但现在这个按钮画了之后没有推出来，但是在工程上完全是可以的，这个软件工程学的。就是告诉你，我现在肚子不是很乱，你不要太急，别在路上出事了，这个可以是一个按钮，对吧？新加坡的现在我们用的外卖，你在用完之后，他会很显著的让你去打赏，除了本身要给的钱之外，我在多给你一点小费，过去这个不是那么显著的。那么这个算法的还有一个改变，美团跟饿了么都声称，如果说下雨天下雪天，我们会让算法调整，让他慢下来，不要你大家还是更正常的这样的速度去送，就会出车祸可能会死人。所以说算法你看到为什么他们要这么做？就是因为这个外卖小哥被困在系统里，引起了太大的名分。正好后来也到马云也开始被收拾的时候了，他们觉得不做这件事情不行，实际上他们是可以做的。工程师是要去优化系统的，平台是一个流动的机器，早上跟下午不一样，但它向哪个方向流动，当然我们996的工程师意识到他把前线的工人弄得很惨的时候，他自己996变成实时期了，零零期了。他们是一个类似的一种，他们类似的，他们意识到这个的时候。所以说我们当时2017年这些，现在回想起来过于天非常的Simpleandnaive的一个提案，也是出于这样的一个初衷。软件工程师讲话叫做optimization，叫做优化。我优化的结果是为了在最短的时间内产生最多的利润，让投资者拿走，还是说要让劳动者的，消费者的，市民的和以及这个产业能够长远的发展。我刚才讲到这些饿了么，美团的工人都非常的希望这份工作长远的发展，但软件工程师反而不一定那么清楚。有了996之后，说不定他们里面更多人会意识到他们希望有长远的这种可持续发展。那这个时候当可持续发展成为了它matrix的方程式中间的一个变量，就是这个平台没有什么神秘的，它的流动的方向是可以，好像我们刚才讲到的SMart艺术比例是最大的，也是可能是全世界最大的，它多的时候9万会员，少的时候7万会员。他就是我跟你说平台经济就是把稳定的工作有五险一金的打散掉，变成零散化的precarious朝不保夕的工作状态。他就是做相反的东西，他也是用平台，他也有算法。但他认为是把零散的拉大提琴的这些人集合在一起，把你全部变成稳定的雇员，让你们能够享受你们想要的福利。所以我觉得平台的逻辑它是一个流动的机器，但是机器是由这个社员来想流动的方向。  
  
@岳路平：好，阿呆。  
  
@Yang：好，谢谢邱老师。  
  
@李大维：那有关算法这边的话，其实它算法你想要看他们写APP收集的资料，其实它有两个部分，一个是跟他的服务相关的，就包括我在哪里，我定的什么，我从哪一家店，我们拿饿了么来说。他其实只要知道我在哪里，我哪一家店订了什么东西，这些就有足够的数据，他可以达成这个服务，那这个服务是服务于我们，服务于送东西的小哥。但是他另外一边他也收集什么资料，像他收集我们手机的信号，然后他去买我的位置的，他去对应我所在的位置是高级办公区，是怎么样的办公区，我如果是住家的话，住家这边一平米多少钱，他也收集了一部分的资料。前面一部分是为了达成服务需要的，这些所有的收集跟他的算法，其实我们在开源的程序里面都已经有了。那另外一个他们来训练AI的部分，是跟服务没有关系的，但是是跟割韭菜有关系的那一部分的AI。前段时间我想应该是复旦的老师有一份paper刚出来，基本上他们团队就是拿不同型号的手机，以不同时间不同地点，然后去打滴滴，然后就发现拿iPhone拿华为，你拿到你滴滴钱就比较贵。你如果拿vivoOPPO的地方那打车费就比较便宜，他有很大的算法，多一块钱两块钱，那他去优化那一段的AI。所以转过来就是说，我们虽然现在经常是在想说我们跟平台是面对一个AI，但是要想到AI是人创出来的，最后这些人是负责去决定这个AI到底干什么，那有功能性的一面。但是更重要的现在对很多这些平台，其实是非功能性割韭菜的这一面，其实他是不愿意被人家检视的，不愿意被人家看到的那一面。所以在看这个算法本身不难，但是目前算法需要这么神秘，是因为里面有太多这种割韭菜的逻辑，不想让用户，不想让这些快递的人知道。  
  
@Yang：好，谢谢李老师。  
  
@岳路平：好。来，阿呆，阿呆在吗？  
  
@Zk：Hello。要不我说会儿？  
  
@岳路平：行。那你先让阿呆说吧，阿呆先来，阿呆能听到吗？  
  
@Zk：没有声音。  
  
@岳路平：阿呆你的声音不知道怎么回事，那郑恺先来。  
  
@Zk：Hellohello。我看了一下今天的话题，也听了一会吧，刚开始我应该是在吃饭，所以没听上。但整个话题的话我觉得我还挺合适的，因为我之前就在美团，然后听大家说的一些各种各样的一些吐槽也好，抱怨也好，分析也好，我也把我现在所了解一些东西也跟大家一起同步一下。第一个就是说美团或者说饿了么两家的外卖骑手的一些变迁吧，美团的这个外卖其实是2014年3月上线的，到现在差不多7年了吧，刚开始是搞团购为主，但是到后面还是说就转向了外卖，因为外卖整个市场会比起团购更大，然后他的旗手变迁也经历了挺大的一个过程，刚开始整个美团骑手都是自己的，骑手就是送外卖的哥们，然后自营的话就相当于说每一家店，我其实是对于这个商家而言，或者对于咱们用户而言，我实际上是找到我自己的旗手去连接商家和用户的。但这个问题的话就是但凡是自己的员工，其实五险一金各种社保上还是很贵的。到现在的话他有个过程就是现在美团和饿了么，他自营自己的一种旗手就属于这个旗手送餐员是美团或者饿了么公司的，基本就没有了，它更多的是走到那种代理商模式。所谓代理商模式是这样的，比如说我们在河北石家庄本地做外卖，那用户还是自己的，但是我会在当地找一个公司，可能是个代理商公司，我通通把石家庄本地的外卖配送骑手是给他的，我只跟这个公司去结钱，而这个公司他自己去招募快递员，就是送外卖的骑手。比如说石家庄本地一共有3个公司，每个公司有1000个骑手，那我在石家庄一共有3000个骑手，我只要和这三家公司去结算就够了。然后很有可能是这样的，美团外卖里面也有挺多的这种叫做数据分析，他会去算就当地的工资，比如说北京的外卖员和石家庄外卖员肯定工资是不一样的，包括一单有可能北京是6块钱，有可能石家庄是5块钱，然后石家庄的人点的人也少嘛，那算下来就一个人，他一个骑手一天可能有30单150块钱，我就直接给到代理商或者说合作的渠道了，然后这个合作的渠道会把150块钱自己扣比如说20块钱，然后给130块钱给到那些棋手。也就是通过这个事儿的话，美团和饿了么它其实每个城市打交道的人就少了很多，他只要跟公司打交道，而且他把钱给到了那些公司之后，公司自己去负责管理快递，管理那些外卖员，他其实外卖员真出了问题了，甭管你看着是穿着美团或者饿了么的衣服的，它其实跟美团本质上是没有任何关系的。然后刚才就说到我们是从自营到代理商了嘛，然后在代理商那边他也做了很多的变迁。代理商而言，虽然用户外卖员是自己的，他相当于代理商的直营，但实际上这种直营的也很少，现在来说更多的是这种众包派遣或者灵活用工。我先说一下众包吧，众包的话我觉得这个概念其实跟合作社挺像的，就是这个快递，就是外卖员他其实压根就不是任何一个的公司，无论是美团，饿了么还是代理商的员工，他只是下载一个APP叫做美团骑手众包，任何一个人我都可以去做兼职。然后我会上面收到一个通知，说这一单6块钱你送不送，这一单从哪到哪，5块5你送不送，每个人就相当于做个兼职，你要有空中午11:00~1:00两个小时，你就去抢单去送就得了。今天可能送到20单，那我可能是20×5块钱，100块钱当天就可以直接在上面提现之类的，然后这种叫众包。它的一个好处是我其实就是跟平台就更没有关系了，对于骑手而言可以随时来做，也可以随时不做，但是他是没有办法去保证去送。比如说在石家庄，我必须得有三个快递员才能保证这个快递的东西，外卖的东西能够送，但我这种众包的话可能多，可能少，有可能比如说下雨了我就没有了，所以说这种众包的话只能解决一部分，他们现在更多的是用的灵活用工或者派遣。灵活用工的意思是我是代理商，但是你也不是我的员工，我跟你去签合同不是跟你个人签，而是我跟你自己成立一个小公司，他可能是个体户，我跟你这个个体户签，然后我把钱给你个体户，你个体户再把钱给自己，也就是我其实并不是跟一个个人签，我一个快递外卖的代理商，1000个外卖的员工，但我实际上是跟1000个个体户去签了，然后我只要跟他正常去结算，他给我开票，开完票之后，五险一金什么东西我都不care了，我都不管了。他自己这个公司或者他自己这个个体户，他在里面自己把钱提出来，这个是外卖起手现在比较主流的情况。这几种模式的话，其实对美团而言，对代理商而言是逐级的把这个风险或者成本给分担掉的。美团现在也不需要去交任何的这种五险一金了，然后代理商他可能也是会说他也不想交，所以说他也找了很多灵活用工的模式。蓝领的灵活用工，很有可能他今天比如说是送外卖，明天可能是送快递，大后天可能又做一些其他的事了，这事是对他而言他就是一个个体户了。然后政府其实也挺鼓励的，毕竟有还是希望促进就业吧，所以说这是美团或者饿了么骑手一些变迁，因为我是在美团做过嘛，所以这些事也算比较清楚，跟大家一起共享。这是前面第一段完了。  
  
@李大维：看一下前面像一个派遣的情况，刚才说了众包。派遣什么情况？  
  
@Zk：派遣是我是代理商，但我实际上我是跟另外一个公司去合作。你把人给我，然后我只跟你这个公司合作，就是代理商的代理商，可以那么理解。  
  
@阿呆：派遣公司这种情况，因为我我除了做数字经济里面的这些劳动之外，我们也会做传统的制造业，服务业，其实派遣公司中介公司这种情况大量的在传统的经济行业里面早就出现了，这不是平台经济的创造，他们只不过是学着，你说同样的逻辑，我叫美团也好，还是叫美的空调也好，还是叫什么，他都是一个逻辑，我不用，我可以用更少的成本让工人更加的归顺。你不听话的工人，我可以更加容易的，我不用再搞n加一了，我就可以把你拆掉。而至于众包的这种情况就更早了，很多当年的这些我们叫做个体户，但是个体户还是干一样的事。前些年不是都没有众包这个词的时候，但是在劳动关系上面的这种变化，大概是广州番禺大学城，对吧？这个应该是2015年2016年把每一个扫地的大妈都变成个体户，对吧？然后原来作为个人的话，他们每个月挣600块钱，可以拿到五险一金，现在变成个体户之后，他们要去交个人所得税，连扫地的大妈就每个人每个月现在只能拿到500块钱了，后来引起一个当地的一个运动，算是比较大的一个事件，抗争事件，对吧？所以这种打着众包的名义去改变，在西方当然平台经济是一个领先做这个事情。但在中国实际上是在别的行业，就算是城市保洁员都已经早就在做这种事情了，只不过现在用另外一个，因为这种劳动关系是中国劳动法里面没有写明白的。但是我们中国的政府大家都知道有一段时间叫做放水养鱼，我为了创造就业，鼓励全民去摆地摊，对吧？过一段时间它就会收的。其实我们跟政府工会的人打交道，他们早就知道，所谓的众包不过就跟当年的这种把本来你有五险一金的变成更加没有所谓保障，短期来看是降低风险，降低成本，长期来看对于政府要维稳，对于公司要长期的生存，他都是长远的风险，更大的风险。比方说外卖员自焚的事情，我没有具体的了解，不知道你们了不了解，很可能就是因为他过去发工资，一个公司对1000个工人，我有一套人事管理体系，我的钱直接就能到。现在变成平台公司好像是建筑商了，有大包有小包，有二派，还有众包，我哪一个环节出了问题就发不出来工资了，最后只能自焚，带来地方政府带来的压力，维稳的压力，平台公司还准备去上市呢，你的外卖员穿着你的衣服自焚了，这都是省了芝麻，丢了西瓜。  
  
@Zk：好的，我再继续说下一个观点。  
  
@阿呆：行行行。  
  
@Zk：刚才主要是那屋员工爆料，主要是说一些美团骑手的一些情况，因为这个事还相对比较清楚，这条线上，虽然我不是做骑手相关的，但是这个事是挺常见的。然后我再说第二个吧，就刚才接着您的话题就是骑手一些自焚的事，其实刚才也说了就内部的那些员工或者内部的研发，我不知道大家怎么叫写代码的研发。我本身之前是做那个产品经理嘛，倒不算是专写代码的，其实我不知道大家可能都没有听说过美团他的钱是怎么赚的吧，一般公司或者努力的去把这个钱赚出来，但美团其实还是挺省钱的，在内部的话我们一直有个绰号就叫开水团，也就是美团除了提供开水不提供任何福利了。他其实还是说很注重整个效率的提高的，无论是刚才所说的那些研发人员，他可能是996甚至更惨，然后也包括那些灵活用工的这些快递员或者说外卖员的。您刚才说的这种叫自焚可能还是小事，我认为不是最严重的，最严重的是整个利润点其实很低，虽然说每台账商家收了20来个点提成或者说这个佣金，对吧？（03：09：48空白）但是整个外卖体系他给的工资确实是通过一般来利或者不应该利空，他的钱其实不算少，但是为了赚到这个钱的话，基本上整个系统因为它数据是极其丰富的，能够做到怎么着，基本上插入你的按秒计的时间。比如说你这个时间我告诉你是16分钟，你必须给我送到这个楼里十二层，那我其实已经给你算了，你必须是全力去跑，全力去骑车才能刚好送得到，你但凡是比较稳的去骑，你可能就收不到了吧，你可能肯定得晚点。然后之前推出的那些功能，比如说我下雨天我各种算时长加一点时长，这东西其实挺基本的，倒不是说故意去刁难，而是说下雨天我内部加上这个参数之后，确实我原来10分钟送到了，可能变成13分钟了。然后再说一下刚才说的一些价格歧视吧，有个词叫做价格歧视。刚才我说的是复旦的教授，他去了各种各样的滴滴上面去下单，通过丰富的数据积累，能够明确不同的手机上确实有很大有一些差异，这个其实在互联网里面基本上就是千人千面，比如说您打开的是头条或抖音，或者是一个Facebook，你看了一定的视频之后，接下来你看到的视频跟我看的视频是不一样的，因为他对我这个人，哪怕我是一次用这手机，我看过几个视频点赞了，或者划过之后已经给你做了一点用户的一些画像了。你属于比如说是喜欢看商业的，我属于喜欢看搞笑的，那接下来互相推的就不一样了。这个词可能大家也经常听见叫信息解放。然后当时的话美团也好，滴滴也好，它当时做补贴的时候也会有很大的价格歧视，但这个价格歧视倒不是对安卓或者iPhone，他当时做的主要是对于新老客的一些区别吧。比如说你是第一次登录的，我会给你一个20元的优惠券，让你可以一块钱去买一个21块钱的反就是你可以吃到一个20来块钱的外卖了，还是挺丰富的。但如果说你是一个老用户，老用户意思就是你以前购买过一次外卖，那你可能18块或者21块或者说15块，你很难再拿到一个折扣很大的这种代金券或者说优惠券了。至于说像刚才所说的安卓或者iOS，我觉得就像这种东西，如果说站在追求利润的基础上来讲，肯定是对每个人，对所有人都进行一些价格，其实你这个人但凡给一个一块钱的代金券，你就愿意下单，我只会给一块，另外一个人如果给10块的话才能下单，我是给10块。因为这种大数据的存在使得系统其实是已经占了太大的优势了，他已经知道每个人一些很细的东西，你个人是没有议价的。所以像这一块的话，可能还是得通过一定的国家或者法律的政策来拒绝这种价格歧视才有可能。当然这边的话我也说一下，可能大家不一定会特别观察到的一个事是，iPhone平台上或者iPhone和安卓，我跟大家说一个事，Iphone上面对于所有的内容它都会征收一个30%的税，也就是你付100块钱，apple它可能会收个30块钱，那么这样的话如果说在安卓上我付费的话，付100，那个商家是收到100的，公司收到100，那我在iPhone公司只能收到70。所以说有两种做法，第一种做法就是我价格一样同样卖100块钱，但是我在iPhone上我商家，我这个企业拿到的钱会少一点。还有一种情况就是我价格定的不一样，比如说爱奇艺或者哔哩哔哩，大家可以看一些片内容的，它可能安卓上是200块钱，但是在iPhone上它可能会涨到十来个点左右，比如说220块钱。这个东西严格的说不算是特别的价格歧视吧，但是确实iPhone会存在这样的机制，使得你同样的价格在iPhone上或者安卓上还是有一定，对商家是有收入的影响的。这个是一个我所知道一些情况。  
  
@岳路平：好。谢谢。郑凯分享了那么多的干货。我们阿呆试试你的麦现在行不行？  
  
@阿呆：喂？  
  
@岳路平：可以了。可以了。  
  
@阿呆：我今天晚上其实没大听清楚平台合作社到底是什么东西，然后我一直在地铁上，那个信号也不是很好。所以我在房间里可能对这个了解不是很深，那我做一个粗浅的理解，就把它认为是一个对抗揭示资本主义，或者说数据打破等级是网络化和人的数据性质计划的，这样的一种方法，尤其是通过互联网或者说通过相互之间的协作去达到这样的一个方法，我就说一下互联网上有怎样的一种抵制数字分析的一些方法。我可能对于这些身份政治，包括美团这些非常商业性质的一些案例不大熟悉，但是我对一些社会治理，尤其是文化方面的治理，我想有一些想法。就从打破文化霸权或者说是协作机制上面，其实在互联网上已经有非常多的尝试了。比方说电影行业等等，音乐行业等等，这些行业其实已经非常的专业化了，很多的发言者你必须要牵头在一个体系里，比方说音乐有乐评人，有音乐家，包括各种各样的角色，他们是非常非常专业化的，作为普通的用户，你想参与到这样的一个专业性质的讨论中，其实是非常困难的。那其实互联网上也有这种反对等级制的一些做法。我举个电影行业的例子，我之前和岳老师也聊过，叫有一个平台叫TVtroops，他的开发者是一个理工科的，喜欢电影的人，他把电影理解为电影是有一系列桥段组成的，解构成了这样一个很小的单元，但我们就可以把电影按照我们的这种套路总结或者说桥段总结去把它肢解掉。那这样一个概念，其实对于任何人任何对电影有sense有感觉的人，其实都可以参与进来，越来越多的人参与进来，其实已经把电影非常专业化的东西化为一个大家全部都可以参与的。当然过去我们认为电影每个人都有发言权，包括每个人都有可以发表电影评论的一种声音，但是那些东西不能被吸入到整个电影体系中，因为每个人的就是大众过去对于电影停了已经停，包括一些发言，其实原始化的没有逻辑性的，它是难以整合成一种力量，为电影行业所做的一些进化资金，包括打破一些等级限制，所以影评人员依然存在。因为普通人的发言，他没有经过训练，他没有能够达到那些专业的高度，存在这个。但是TVtroops的创始人就是通过这样一种新的，或者说是新的媒体组合的方式，达到一种领域电影行业的一种拼缺，这是我说的第一种打破数字理论上或者说互联网霸权，尤其是等级制的这样一种方法。第二种方法其实在社交媒体方面更加凸显出来。从大概是2016年的时候，互联网就兴起了一个概念叫反社交，他就觉得尤其是像Facebook，推特这些公司，它本身也是监视资本主义公司，它通过不断的监监测你的数据，不断地推送不容量的广告和信息，塞到你的眼里，对你的各项数据进行分析，来达到一个盈利的目的以及控制你行为的目的，包括监视你的目的等等。那反社交倡导的其实就是反对刚刚我说的那些大的社交媒体公司的一些特点，所以他们倡导的是限制你的社交范围，然后阻止那些跟踪性的广告的深入，还有就是强调社交本身强的价值，也有一些秉承着这些反社交理念的一些APP出现。比方说有个叫patch，它是根据东八圈这个理论为核心展开的一个软件，它设定了每个用户可以结交朋友的上限是150个，就是东八圈里面给出的一个范围，然后你所有的好友都是需要通过明确的一些信息导入的，你可以设定几个密友，而你的朋友圈的信息是可以，你朋友圈的信息是一个相对平等，它是没有经过算法化的。说白了你可以随意的发表，它不会有一个推荐算法在里面，是这样一个算法过程，然后它里面也提供一些付费的机制，你可以购买一些多元化的功能去让你和你的密友的交流变得有趣，这是他这样一个机会，他存活了也比较长的时间，当然今天他已经死掉了。还有另外一个平台叫nextdoor，它是把线下或者说把社区网络引申到线上，他就是把你周围尤其是基于社区的这样一个网络映射到线上，它会帮你去达成很多的一些协作功能，尤其是当你到一个陌生的社区生活的时候，你的周边的环境的陌生，包括你需要时间探讨是很浪费时间的，他通过这样的一个操作，把很多的服务变得便捷。反过来他也会争议一些社区属性的功能，比方说防止一些暴力事件的发生，一些消息的流通，尤其是小的社区范围消息的流通和散布，包括他也可以抵御一些不法分子的侵入，因为他们已经形成一个密切高度协作的熟人性的网络，而这个网络是完全在线化的。那我记得我有一次就在nextdoor开发分享故事的时候，就有几个朋友，一个在香港，一个是在美国，他们就表达了就是他们也非常喜欢Nextdoor，真的增强了它和周边环境的一个互动和关系，而它本身这个社交平台也是没有社区以外或者说它周边社区以外的信息的介入的，所以它也是一种所谓的假引号反社交的一个情况。第三种我觉得对抗的方式就是开放性的治理。我们刚刚谈到的其实还是从我们一个公民身份去对抗这些数字理论，但是反过来这些数字理论也可以让生态能够流动，让公民也能够变成这样一个掌权者。这样的话其实就从内部或者从上而下在消解这个问题，其实这些问题也是在21世纪早期的，关于互联网治理一个探讨的核心。其实国外有一些平台已经做了非常多努力的尝试，包括那会在群里说的合同制，当然它是基于线下管理制度，但是它已经被在线化了，已经有很多关于合同制执行的一些软件，大家已经可以在互联网上找到，但它的有效性是经受考验的。有些公司它觉得非常有效，包括今天在海外的一些互联网的公司，包括media这些公司也曾经用过合同制去执行，做一些创意执行也卓有成效，但是当这个组织变得庞大的时候，它的效用也会边际递减，有一个反作用，所以它的有用性还是要看具体要求和时间，要结合实际去使用。还有另外的一些开放治理方式，其实在传统向国内像知乎这种问答社区，像是其他的一些文化内容社区，他们非常容易形成一个霸权。他们是一个二元对立的，就是社区设定的机制，但其实用户是没有权限修改这个机制的。是他们只能服从，或者说当他们的声望流量足够大的时候，平台邀请他们入驻成为资本家的打工仔，或者说是和资本家成为分赃的人，它是一个非常机械化的，只是说被吸纳成为了这样的资本者身份，而没有考虑到如何让公民一步步的参与机制设置，最后变成一个没有一个上传的阶梯，没有一个积极流动的方法。在国外其实已经有很多的基础设施，从一开始就涉及到这个问题，我可以举个例子叫cycleorflow，它本身是一个技术问答社区，它首先是定义了对于技术问题该如何回答，有一个非常明确的定义，就是说我们在讨论一个技术问题，尤其是互联网可以解决的代码性的问题，希望所有人提出的问题，这个是一个明确的问题，什么是明确的问题？大家可以回答者可以用代码，最简单的可以用代码去解决这个问题，以及通过一些逻辑化的语言或者城市化的方法去达到解决这个问题，而不是延伸或者说引申讨论这个问题，它是有一个明确的引导性的，然后也提供了这些工具的设置。所有的提问者和回答者之间都可以被投票。然后当你的回答真正解决了问题的时候，问题的提出者可以chat到你的回答做一个存档，一个问题和答案的一个存档关系。所有的这些行为它都会有伴随着一个激励机制，或者说叫声望，当你的声望值，尤其是对某一项问题，或者说某一项类似化的问题有一个解决，达到一个声望值的时候，这个声望值会转化成一项权利，这种权利可以直接参与到社区的治理中。当然随着你声望越积越多，这些进一步的权力还会去解放，直至一个最高的权力，这个最高的权力是不是能够引导社区的一些新的方向的开发和维护。所以你从一个平民，从一个一无所事能把你通过层层的这种反馈升级，你能够成为hoster，你能够成为一个平台的主宰者。当然这个平台主宰者也有一些危险性，（03：25：57空白）没有很大的权力去防止这些人去滥用权力和决议的一个方法。然后更酷的是cycleorflow，把他自己的这套逻辑开放，他做了一个平台叫every51，他就是告诉他一步一步的引导所有的参与者，或者说对cycleorflow，报希望的人告诉他们，你也可以建设一个cycleorflow。然后他对于社区是有一套逻辑的，他觉得一个好的问答的社区，拥有400个人的这样的一个核心的参与人数就已经足够了，然后在这400人中保持比方说10~50个人这样的高度活跃的参与者，然后他们会提出高质量的问题，也会有所回应。然后他是把这个every51分为了三个阶段，相当于那个筹备段，然后确认段以及上线的这个阶段，每个阶段都有一个明确的指标去确认，明确的指标和一个时间段作为这个阶段的一个确认性的决定，而且并按照它的逻辑逐步推进，你就可以上线你的平台。这个平台的机制其实本身和cycleorflow是完全一样，但是由于你的这个社区主要针对的问题不一样，它还可以做一些定向化的优化。包括cycleorflow的自己也做了其他的社区，包括laittax，就关于公式化数学公式技术化的一些问题，包括数学的问题，包括呃语言的问题，因为这些东西各有各自的针对性，所以它也开发了工具去针对语言，比方说有日语的讨论，它会开发日语字符匹配库，比方说有类laittax，的讨论，它会针对laittax，公式化做一些优化，包括有数学讨论，他会对数学方面有一些特殊的处理，使得大家所有的讨论和回答是能够一个可行性的方法去进行的。然后它又做了另外一个平台叫stackexchange。它把所有的类似的cycleorflow的平台聚合到这里。这就是我想分享的三个互联就是反抗数字理论或者说反抗等级是网格化和人类异化在互联网上的三种尝试。  
  
@岳路平：好，谢谢阿呆。大维老师，郑凯老师对阿呆的分享有什么反馈吗？  
  
@Jack 邱林川：没有，现在在等小加要讲的那个东西。  
  
@岳路平：小佳加上来。小加要不要上来？给小佳一个麦。  
  
@李大维：阿呆讲的很好。  
  
@岳路平：对。要不要给小加一个麦？  
  
@Qian 朱倩：我想问一下，我可能马上就要去上课了，我非常感谢叶老师，李老师和邱老师之间的分享。以后我们可能后天还有一个活动是吧？  
  
@岳路平：对对对，后天也是一样的时间，也是下午9点。你们那里的早上9点。  
  
@Qian 朱倩：好的。那我就期待下一次了，然后有很多问题，我还要先把前面的信息消化一下，然后整理一下，谢谢各位，大家辛苦了，我们的时期都已经很晚了。  
  
辛苦了，谢谢。  
  
@岳路平：好。朱倩老师再见。明要不要？您还在吗？  
  
@Ming：在，其实我几个问题，就是这样，我把整个大家从一从开头到结尾聊的东西我都全部听了。首先一点很感谢两位老师，啊这个李伟老师以及这个邱老师，作为一个青年创业者，我听你们说出了这个东西，我感觉也受很大启发。我这里有几个问题，一个是我亲身就是创业的时候，也遇到过的这些，我觉得跟今天主题有些联系的一些，我个人的一些见解和一些发生的事情吧。因为之前李大维老师也提到了，有很多开源的项目是用来，我可以在很短的时间之内可以复制一个美团出来，就正好是在应用的层面上吧，开发这么一个东西出来。但是我这里就我个人就创业的时候也有这种就体会，现在的互联网创业，各种各样的开源工具特别特别多，可以用来很短时间内可以复制很多我们现在特别火的产品，比如像Kakao这样的产品，其实有很多工具可以很快去复制它。但是有个问题是在于去复制的这些开源工具，我接触到特别多的开源工具，现在绝大多数开源工具已经不是像以前那样子，是一个属于这种我们理想状态下的社区驱动开源社区的这种开源工具，而变成的是大公司在后面输血的开源社区的开源工具。然后我当时曾经有一段时间，我不是特别理解这件事情，然后后来我自己去挖掘一下发现，我们之前提到的这些互联网巨头公司，什么美团这些，在我眼中它其实还不是互联网这个行业里面真正的巨头公司，在这个行业里面真正的属于有霸权地位的公司，其实在美国就是谷歌、微软、苹果，大家之前郑凯先生也提到了，苹果的30%的税实际上是一个非常非常霸权的这么一个行为，但是所有人只能服从，没有人能去挑战这件事情。然后之前邱老师也提到一件事情，就是谷歌把自己的资金去拿去给支持一些开源项目，而且其实谷歌支持特别特别多的开源项目，然后这些真正的霸占公司，我是怎么去问他们的，就是看他们是否有云计算服务。微软曾经是一个卖软件为主的公司，但是现在微软是一个，它的主要收入是来自于云计算服务器的算力这件事情。当前的这些互联网就是这么一个情况，真正处于霸权地位的公司，它其实都是提供算力的公司。所以他去支持这些开源项目的时候，之前给一些讨论里面给于老师也提到过这么一个概念，就是说在国际政治也好，在商业也好，都有很明显的这么一个计量，就是老大去拉老三打老大，或者说老大去拉人民群众去打老二老三。所以像谷歌微软他们去支援这个开源项目，他们目的实际上一方面这种看用项目去复制的这些产品，最终是所需要的云计算的算力，还是需要有这些谷歌、微软这些云计算服务公司，在国内就是阿里巴巴腾信，还有包括抖音他们，就是字节跳动。但是他们这么做了一件事情是什么？他把中层的这种纯粹只是做应用的这种公司，就可以打击到就通过去支持一个开源项目，然后开源项目放大，能够真正对社会有作用的话，它仍然是依附在现有的这种云计算的这种架构上面。但是他能够去跟这些纯粹做服务的公司能够进行一定的竞争，然后这样子的话真正的霸权地位的公司，他们其实是能更加高枕无忧的这么一个状态。所以之前李大维老师和邱老师都有提到这些开源的这些项目，但是现在其实我不知道我该怎么看待这件事情的一个地方。一方面我本人也是作为创业者的话，我也是受到很多开源工具的帮助，但是我同时也发现了很多开源工具，它其实背后还是有很强烈受益者的，而且这些受益者往往是还不是我的我所去想对标的竞争对手平台，而是在这个平台以上更大的一个霸权，已经属于是互联网基金的这种状态。这是我的就是第一个问题吧。大概对于这种开源工具的使用，它其实在我看来不是不一定是在所谓从下至上的这种去冲击这些有一定的霸权地位的公司，而是其实只是让中层的这种，我们看似有一些霸权地位的公司，但是其实它助长的是更顶级的互联网公司巨头公司的霸权地位，这是我的第一个讨论的问题。然后我想讨论第二个问题，之前有也是郑凯先生和邱老师提到，李大维老师提到的这个，很多平台应用它里面的人工智能算法，其实它不敢公开有个原因的事情，它里面有很多价格歧视，这其实会影会引起消费者的不满。但是我不知道对于价格歧视这件事情它是否真的是一个负面事情。有时候是对整个社会来说，当然不是说被歧视的消费者来说，如果是一个平台经济，它需要就之前郑凯先生也提到了，就是说美团其实利润率是非常低的，就是它需要存货的话，它需要在各个地方都要去记一点东西出来，所以它通过算法去向收入较高的人群，就进行价格歧视，去让他们多贡献的一点钱出来。然后他同时向其实反面其实相当于就是给收入不那么高的人群，就提供了同样的服务，但是却收了更少的钱。就这一点如果说是一个社会就更靠底的就，阶层的人来看的话，这其实是一件对他们是有利的事情。但我这是我没有想清楚的一个话题，我只是暂时就这么揣测，但其实是对就社会底层的人来说是一个有益的事情，他只不过是可能对中层更高，或者是高净值的一些人可能是有就法定的事情，但是他们可能本身也不会在意到就是被平台，因为价格其实多收了几块钱，但是这个东西却就是支持了这个平台的这么一个存在，因为这一点也是就是我对于互联网创业有一个看法。当然我们现在我们虽然认为美团，滴滴也好，它已经成为一个巨头公司，然后到处都在进行这种压迫或者大营销的剥削，但是在他们之前的出租车行业，比如说其实是因为滴滴行这些互联网公司，它确实方便了人的出行，而且还降低了出行成本，所以他才能够跟原本的这些出租车行业竞争，然后才抢夺了市场份额过来。当然现在也许出现它们现在因为已经有了市场的主导地位，而在一个逐渐进行大数据杀熟，这也是之前提到对于这种老客户的这种不友好的事情出现了。但是这些也是另外一个疑问吧，对于价格歧视和这些大数据杀熟的这些操作，他是否是一个完全负面的一件事情，其实是没有完全想清楚的。然后第三点也是像李大维老师提到的，以太坊上面的这个道，decentralizedautonomousorganization就是通过区块链把组织关系通过区块链技术给商业，然后变成一个相对于传统的就只是一张纸这个合同，因为之前各位老师也提到在不同国家，合作社这种要走的法律的途径可能完全不一样的，然后在国内可能还是一个可能还没有明确的明细的一种途径可以出来。但是这种就是一方面，我们可以通过现有的国家里面的法律去约束这些合同效应，然后让他能够作为一个合作社，我们能够保证各位合作社里面成员的利益分配是公开公正的，而且是受法律保护的。然后另外一点就是对于我来想，区块链和加密主义的现在的这些工具，是否有可能是一种新的可能性。一个就是我们把这种合作关系包括投票关系在内，他们都是通过都通过智能合约，就是写在防控上面也好，或者是某个区块链的这种形式上面也好，而是通过算法加密的这种技术去锁死了组织的关系。然后就这样子的话，其实它不一定需要现有的国家里面的法律，通过国家的法律和权力机构去保证组织结构关系的存在，而是通过加密的方式和社区公认的这种方式去保证组织结构的这种存在，这是一个可能未来我们这种面向未来的新式的合作社的出现了一种可能性嘛，这也是我的第三个问题，谢谢。可能有些比较乱的这个问题，如果大家是有什么想法或者有什么讨论吧，谢谢。  
  
@岳路平：好，谢谢明。邱老师，大维老师是不是现在已经比较晚了，12:30了，我估计你们可能明天还会有什么工作的。  
  
@Jack 邱林川：反正我们年纪比较大的，可能会耗不到凌晨5点。我很快的。第二个问题就留给大维，智能合约的这个东西用DLO来做，那么不是可能性的问题，已经存在了，如果不是疫情的话，我会去一个柏林的一个平台合作社，是做音乐的，叫做resonate。大家在platform到coop那个网站上面也可以找到它的相关的，它就是用智能合约的形式，他希望能够创造出来，他基本上就是一个iTune，你要听一首歌，你听多少次，我在我的那我们平台点合作里面专门有一章是介绍他这个个案的。所以我也不仔细讲了，因为时间的关系啊，已经有人做出来了这个平台。最开始他吭哧吭哧的是一个美国小伙子在北京做了很多年的，特别喜欢在江湖酒吧里面混的，也喜欢音乐，但他是编程序的人，后来他去到了柏林，音乐家都生存不易，他就想要做一个由音乐家拥有的平台。那他认为就是智能合约，每个乐队可以有自己的方式说你们怎么分钱，你通过我的这个形式，你用这个跟iTune上的差不多一块钱美金买一首歌，我这边的话也差了一块钱，但是你不用，你可以把我高保真的音乐可以全部下载下去，不像iTunes你要依赖它这个平台，您可以更加的彻底的拥有这首音乐，所以这个东西用智能合约来做平台合作社，已经有不止一个的，我去采访的就resonate，已经有很多的记载了。如何开展开源工具，我觉得我想说的第一点，互联网本身就是一个开源工具，我们今天对互联网有很多的批评，但我们不能因为现在他走到了平台资本主义监控资本主义的这个路上面去，我们就把互联网整个的全部都否定掉。所以我是认为不要因为现在，你刚才讲的这个东西，我想可以把它叫做算力霸权这种新基建级的大公司，好像谷歌，好像阿里。那么我完全同意你刚才的观察，这个也不是一个新现象。那就是说在没有互联网之前的，你说老大拉老三打老二，这个是早就有的这种现象。那我们在特别在劳工和社会运动的领域里面，我们专门有个词叫做资本间矛盾，叫做intercapitalistconflict。为什么有巴黎公社？是因为普法战争。是因为有欧洲列强之间看不顺眼，这个时候为本来是弱势的，本来是边缘化的，本来是沉默的，有的人是因为他有战略的眼光，他看到这两个帝国开始打了，老大拉老三打老二，谁知道老四进来了，老十进来了，他有一个有个什么眼光，可能这个人是李自成，打比方说。但是也有可能是什么？因为过去这些编程的人，或者是送外卖的人，本来他996能够活下去，现在因为你资本间矛盾，使得我现在活不下去，我没有办法养家，我被逼的，我本来是做A类创新的，我现在被逼着要到B类创新里面去，所以我是觉得我们看待开源，以及开源带来的，不光是一个工具性的使用开源，那么开源会带来intercapitalist的资本金的矛盾的激化。它既是有一个tricky的地方，比方说谷歌在印度做很多的这种开源的支持里面的，其实是谷歌market营销的手段，印度人就不再那么恨谷歌了，你给我们做了那么多设备企业，合作社的这些东西，我们以后就都用谷歌，为各位谷歌未来进入印度市场占领先机。但是这种情况如果印度人真的都信了这些东西，甚至真的养出来有一些，印度也不是那么傻的，他也搞自己的算力，他也做自己的，莫迪现在就想要做自己的阿里，做自己的谷歌，所以这个也可能你训练的，你以为现在是做市场营销，但你最后训练出来是打败自己的人。硅谷当年在中国的失败有不同的原因，其中有一部分就是有的人经过硅谷训练之后，现在我比你还硅谷，我比你还接地气，我比你还有竞争力，发生了中美之间的资本间矛盾。如果要走出来的，我完全同意你对于算力霸权的分析，那么我觉得我们要有一点政治经济学的。政治经济学不光只是看个体和组织层面的劳资矛盾，不光只是看企业的管理过程，最核心的也是共产党宣言要创立一个像巴黎公社这样的由工人来拥有的，我们也应该有一个开源的巴黎公社。你不光只是一个被人利用的，大家很多做开源是因为我们本来已经是中产阶级，我们本来不用担心我们的生计。但是当你成为了一个我们说开源的巴黎公社的意思，就是说有的人的生计是要看，我觉得阿呆前面在讲的很多的这种创新，有的是完全是兴趣小组，但也有的人是真的有生计，你要养家糊口，不是你一个人要养家糊口，有几百个人，几百个社员都要养家糊口，甚至有几千个。这个时候我觉得在现在的新基建之外，我们要搞新型基建，未来的平台合作只是中间一小块，还有其他的各种各样的阿呆讲到的各种各样的这种反资本主义也好，后资本主义也好的尝试，是需要有一个自己拥有算力的服务器云，在一个最根本的政治经济结构上面有关键产权这样的实验，这个实验是需要是非常值得去做的。不光只是说在合作社内部运营，法律地位这个里面，我觉得这也是平台合作社要和传统的合作社有一点不一样，而在这里面没有人做这样的实验，但是我是觉得是需要有人做这方面的。我不知道，这个可能大维可以帮我们开始做一个后资本或者是另类资本的这种算力反霸权。  
  
@岳路平：大维老师没有睡着了？  
  
@李大维：没有。我有咖啡。我想几件吧，从第一个部分来说的话，目前的开源的运行方式其实不是可以，因为我开始接触开源的时候是1991年，所以我们那时候的开源，它其实不是像我们现在看到的开源的项目，是被大的组织支持在后面，然后他的专利平台就可就跑一个拷贝的开源服务大家，而是软件是跑在大家自己的家里，自己的组织里面，自己的那个，等他拿到之后，可以去发展自己的这个，可以去发展自己的，可以去拿来想自己怎么用。那你如果看开源最早Richard那一个宣言的时候，他其实叙述的是一个这样的商业模式，但是我们过去大概20年来，这些云平台起来之后，大部分的开源公司其实也是优化自己，只能服务大客户，也没有去想到说我们开源的项目可以做分布式的服务，能够做分布式的使用，所以你现在看到绝大部分开源的项目，要么是中间件，要么是开发工具，但是纯应用型的，就是一个单纯应用型的这种开源项目其实非常的少。所谓像我们刚刚讲到的Coopcycle，他就是一个饿了么，你拿去你就可以去开饿了么，大部分的开源软件其实是没有这样子的，大部分还是你有工程师，大部分还是需要你去拿去创作你想做的东西，而不是针对在一个商业模式的复制上。所以大概第一块吧，开源软件上面跑的开源软件跟底下的算力其实要分开的，因为算力不是一个霸权，算力是一个基建，算力是一个通用商品，我们需要把这两个分开，因为今天我如果只是要租个Linux的服务器去跑我的软件，其实亚马逊、Google、腾讯、阿里其实看起来都长得一模一样，就像他们底下用的电，我不管这个电到底是风力发电，水力发电、核能发电，他就是电。所以我想去把这几家公司的算力跟他们的霸权合在一起，其实不是一件很合适的事情。大家很不幸的就是我们过去的开源软件就是跑去服务这些大的拥有平台跟资本的公司。往前看，其实我们现在很有机会就是透过合作社再把这个拿回来，就是说地方性的合作社，地方性的平台合作社需要有人支持他的软件，这些在地方性的能够形成一定规模了之后，它的软件服务公司自然而然其实也是地方性的，我们就可以回到在上层大家共同开发开源软件，但是在各个地方各自拿这个东西去发展自己的生意，然后这样才是一个比较正确的这种，至少从开源一开始的时候，大家的想法也是这样子，只不过我们现在修正过去20年互联网平台走错路的情况下，开源软件跟着一起走错路了。我想这是第一个有关开源软件的。所以作为创业者的话，其实你要重新去思考未来如果像这样的合作社形成的时候，你的软件能够提供服务的机会在哪里，而不是再去取代一个已经被快要拉进去臭水沟的红海的，目前我们非常错误的互联网商业的模式跟开源的商业模式那一边。第二块就是所谓这种差价的情况，如果平台是诚实的话我不介意。但是你怎么知道他多收我的7块钱是去补助这个平台另外一些比较付不起的用户，还是直接落袋，因为太多的平台就是做落袋的事情，太多的平台，国内没有，但是海外有平台Uber，他直接把人家收到的小费算作是给你的薪水，这些事情发生很多了，所以你想象他们可能这样可以这样做，但实际上他们到底是不是这样子做，我们也不清楚。那这个就回答为什么我们希望有平台合作社，合作社本身并社员能够参与平台的治理，最重要的一个就是价值的吻合。如果我这个平台愿意提供这样子的价值，而且我可以清楚的看到他真的去这样子用的话，我不介意多付几块钱。但是问题是我多付的几块钱，只是去拿去让他把报表的获利做的好一点，然后拿去做这个，拿去把它的股价升上去，那这个一点意义都没有。最后一个刚提到DLO，其实我们DLO这些东西，它可以作为一个组织使用的工具，但是他永远不会取代在任何国家执行一个商业需要的一个商业组织。到底我还是要在落地，我不管做什么，一个合作社他是跟他底下的特别是共享平台这种合作社，他是跟他底下服务的这些人，跟这个地方是绑在一起的，那我们还是要有DLO还是不能解决，我们还是要想办法。  
  
@岳路平：Andy在吗？Andy是挂着吗？那如果Andy没在的话，大维老师，邱老师，我们是不是马上要加入牙膏牙刷了？邱老师，你们能听到我说话吗？又听不到了。（03：58：53空白）  
  
@Jack 邱林川：众筹集资的工具那来启动这个平台，大概就这样。  
  
@岳路平：好。Andy在不在？  
  
@Andy：在。  
  
@岳路平：我们今天，杨帆老师上来了，杨帆老师好。  
  
@Fan Yang：哇，你们还在聊，那边会刚开，待会有下午还有，错过你们精彩的讨论了，不好意思。  
  
@岳路平：没事，我们有脑图，还有录音。是这样，我觉得现在已经快1点了。然后我觉得两位老师可能要准备要休息了，但是我们Andy还没有说，Andy可以大概分享一下你的观点，或者对两位老师有没有什么问题，然后待会杨帆老师聊几句，我们就准备结束。好Andy。  
  
@Andy：好的。要不要让杨帆老师先聊吧，我在欧洲时间还早。  
  
@Fan Yang：我真的不需要聊，因为我们已经请了邱老师参加4月是4号，有一个有关数字劳工的讨论，到时候也请大家来参与，我到时候会发到群里，我们还是到时候再可能会看完了你们今天的脑洞图，脑图以后希望能够学习到。  
  
@岳路平：也是在clubhouse吗？  
  
@Fan Yang：是的。  
  
@岳路平：太好了。然后杨帆老师后天我们9点Saplab你会来吗？  
  
@Fan Yang：是后天9点啊。我已经被拉到了另外一个社交媒体的东西，好像是同时吧。  
  
@岳路平：好吧。  
  
@Fan Yang：不好意思。  
  
@岳路平：没关系。  
  
@Fan Yang：今天都是有录音的对吗？  
  
@岳路平：对，有录音，到时候会整理成文字。  
  
@Fan Yang：到时候可以补课，好，谢谢。  
  
@岳路平：那好，那我们就最后请Andy来有什么问题或者分享一下。  
  
@Andy：好的。我觉得你是不是有一个角度可以这样考虑，现在的这些超大规模的平台，它实际上可以理解为是一种超大规模的coreup，比方说Uber，他可以是一种跨国家层面的人类层面的一种coreup。现在问题是它这个平台实际上是这个平台它的激励，它的激励方式是以股东利益最大化为激励，所以导致了他对打工人也好，还是快递小哥也好的这种非人道的待遇，这种非人道待遇并不是necessary，并不是必须要这样去做的。他只是说出由于它是在美国上市也好，是在哪里上市也好，上市公司它是这种资本主义的这种，那个怎么讲？但是这个问题跟它这个平台属性跟他，其实我个人觉得它也可以理解为是一种呃coreup或者是一种合作社。但是因为在这些现有的这些大的平台，它还是在现有的我们资本市场之类的社会运作范围之内。所以说你在现有运作范围之内的话，你就会产生这样的平台。现在在欧洲来说，我了解的几个合作社，一般来说它都是以农业为主，它农业为主，它农业为主的这种合作社社区，它脱离城市的。他是在乡下，它的运行成本，他在教育、医疗、住房各方面的运营成本相对较低，他又有它相应的生产资料，所以现在我可以看到可能欧洲我见到的葡萄牙，我见到的合作社大部分在农村，然后有像以色列很多合作社也是在农村。那么城市里如何有一种合作性的生活，能解决人类现实的一些痛苦问题，比方说住房教育和医疗这三块的话，实际上是人类投入了很多的资源和资金来做的，这个我觉得很值得探讨。那么我还有一个角度是说，像我所住的社区附近，怎么讲，就是这个区政府它提供的食堂，它也是一个合作性性质的，就比方说它是以非营利为目的的一个市场，那么就是任何人都可以去吃饭，但是比方说别的地方卖6块钱一份的这个餐，在他那只要3块5，那么它就是一种合作社性质的，给到附近的居民提供这样的服务也已经30多年了。我觉得如果是在一些城市的话，因为你如果是在城市这个系统里，你肯定是需要和市政当局也好，还是政府也好，合作获取政府的一些资源。因为本来它就有相应的福利开支也好，你可以去获取这样的财政支出资源，然后提供一些这种合作社性质的平台也好，怎么样也好，但是目的很简单，目的说各种合作社它都降低的是直接是社员参与者的生活成本，我觉得这是我的一点想法。但是现在怎么讲，现在新的大型互联网平台的话，它也都是以大资本，大投入，现在的互联网企业也好，还是新的创业组织也好，它的复杂程度远远高于之前各种各样的创业，所以说现在可能很多小创业，而且这些资本他们等待市场上只要有新的idea出来的话，如果这个idea他们是买一个赛道，把一个赛道上所有相同idea靠前部头部的企业全部投资，然后迅速的注册，让它迅速做大，然后获得10倍百倍的利润，直接在这个市场上来收割市场。但是这些产品它确实是我们刚刚提到像Uber也好，这些它确实是包括coreup，确实它都是降低了人们的生活成本，提供了更好的服务，这是一个好的方向，但是核心就是说你如何在可能国家层面上，还是社会层面上，对这些企业的incentive，就是它的激励机制进行相应的反馈，比方说你如果是往这个方向努力的，那你可以得到相应的税收优惠，或者是相应的财政刺激政策，或者什么财政或者直接国家购买服务类似的性质。好，这是我一点想法，谢谢。  
  
@岳路平：好，谢谢Andy，那么我们最后让邱老师，大维老师简短回应一下，我们今天这个房间已经聊了4个小时了。  
  
@Jack 邱林川：好的，我很简单，我今天也是脑子现在已经开始转不动了，Andy我觉得你很多具体的观察，包括我知道葡萄牙也是农业的合作社，我看过一些一点点的文献，你在那边我听到的给我们看的东西确实还是挺有意思的，我也希望能够去你那边去学习。但是回到你的一个刚才观点就是说像Uber，像现在这种大的这种资本的平台，这资本主义的平台，我们叫平台资本主义了，它是不是一种大规模cough？我觉得这一定不是的。我们说什么是合作社，我们要去看ICA国际合作社联盟，按他们的7条原则我就不仔细讲了，你们大家在网上一搜都能搜到。这个原则就是工业革命的时候，罗旭戴尔的工人们纺织工人写的，到现在基本上没有改变的ok。那么这个不要说是Uber不一定不是的，就算是中国政府自称自己是最大的，或者他们认为他是违反了中间的某些原则。但是我们从另外一个角度来说，我们把合作社看作是我刚才说我的理解是社会企业，社会经济中间的一个门槛比较高的一种子类。假如说我们这样来看的话，为什么不一样？Uber或者像现在的谷歌也好，bat也好，是都是一个利润主导的这种经济组织方式，而他这个利润就是在于老马的话来讲，他追逐的是交换价值的积累，而不是使用价值，使用价值可以是钱，可以不是钱，在讲到有的合作社的用时间券，用这种其他的这种形式来激励人。不是说钱只是激励人的一种方式，有的时候不是用钱的方式，包括在开源运动里面，它有它的有的时候是更强大，至少有的时候至少是用钱可以是同样强大的这样的一个奖励机制。为什么我们有这些开源整个Linux系统，对不对？他不是为了钱，从linersTravis创立Linux，它就不是为了钱的，它是为了非物质的奖励，社会的声望，或者是一个成就感，用其他东西来也是可以进行奖励的。我想最后一点是回到刚才大维兄讲到的价值观的吻合，我觉得这个是特别特别重要的。就是说Uber他刚才讲到了，大的资本平台也好，开源运动也好，开源运动是20年走了弯路，现在我们看到Uber是10年走了弯路，都是什么价值观不吻合，有不同的原因。那我们就讲平台资本主要的，他如果他就是一心的，就像刚才Andy说的，他就是为了给用户提供更好，像你隔壁的合作餐厅一样，如果他的价值观就是为了给大家提供减低生活成本，生活出行的成本的，他是彻底的执行这一条为主的，那他就不会走弯路，他就不会有价值观的问题。现在的问题是他是挂羊头卖狗肉，甚至是卖挂羊头卖猪肉，我说是给你减低成本，但其实我是为了杀熟，或者更重要的说我是为了占领市场的垄断地位，以后你不能够反抗，我现在收35%以后收100%，你也没办法。这是特别是以软银为代表的，以softback为代表的。所以为什么大家不信他，刚才大维兄讲到我们不信任他，你说你把我这个去给苹果的30%，我怎么知道？对不对？你其实收了50%，你的账本打开来让我审计一下。这些东西都是可以做到的，但是这些东西现在缺乏了，所以我是认为特别是平台资本是因为热钱，是因为量化宽松，大量的资本找不到高的回报利润点，所以都往Uber往滴滴上面去砸钱，他们是被钱给害了，害的他们现在都没有一个健康的盈利模式，只能烧钱，他们现在只会烧钱，就让他们自己长远的发展，也包括我们新加坡的Grab，都没有一个健康的。他外面是一套价值观，他自己做的是跟那个价值观正好相反的事情，所以说别人不信他，甚至投资者也不信他，地方政府也不信他，自己员工也不信他。他很难有一个信任的关系。这个信任关系我们在讲的任何的经济，道德经济也好，不道德的经济也好，回到海盗也好，你没有了信任关系，你再高明的技术都没用，而这个合作社平台合作运动最终就是回到价值观。我最后跟大家讲一个例子，加拿大的一个例子，这是一个摄影师的平台合作社叫做stocksy，英文叫stockphoto，stock后面加个sy，它叫stocksy，这个stocksy是一人一票每个人的，不是一般的摄影师都能加入进去的，你要达到一定的摄影的水平，而且价值观也跟它吻合，大家都是一人一票，他们有这样一个机制。他们最开始是有一笔创投基金，创投基金应该是互联网上的第一个stockphoto的网站，就是图库网站。这个人做了这样一个网站，当时互联网是20多年前的互联网，当年大维兄说的那种还没有走弯路的。但是后来他们做的最大网站叫做stockphoto，他把这个网站做大了，然后被盖地图片资本的大霸权给收购了，他拿了这中间一部分钱就来做了一个合作设施的就是叫这个stocksy，在温哥华边上的那个叫Victoria，在那个岛上面。他们的这个价值观我觉得，他们有公开的策源的，它里面有40多个全职的在一栋楼里面，这栋楼过去是当地的工会的楼，是印刷工人的工会的楼，现在他们把它变成了平台合作社的办公楼，有40多个是全职的在里面要帮他，有的要设计网站，有的要做平台的，他这个平台有交易功能，你可以在上面花多少钱买多少照片，他要做推广，那么他也有算法，不同的人用。你过去用我的这个网站，我现在会推荐你哪些艺术家的照片，他养了40多个人，然后他最开始是三四百个，现在有超过一个全球的30多个国家的摄影师就加入到这个网站里面，每个人是平等的。他们在最开始因为有一个风投，他卖掉钱，拿来的钱来让他们刷钱，所以说别的比方说盖地你卖一张照片，他收你30%的，啊我不记得具体的数字了，在我案例在我们平台点合作书里面也有。我现在来我只收你百分之5%，刚才大维兄说的，他们是说资本的平台是25%~30%，我现在只收5%，他们做了几年，他们吸引来了很多的高水平的摄影师，他这里面除了保证你会有更高的收入，你比那个主流，你加入这里面你有更高的收入，可以养家糊口，可以买得起房，在西方发达国家对之外，他还提供非经济的服务，就是来到这里的人是希望学照相学得更好的。所以它里面有一个就像我不知道了，不了解以前的唱片工业时代，香港的唱片公司，你进来了之后，我有人带你让你唱歌越唱越好，我不是在乎你给我赚快钱，我怎么样在你身上赚到更多的短期的，我要让你成长，这都是他在里面提供的非经济的reward。有的人是通过学习怎么样照相变得更加的自信，也有的人是作为导师，都不用给他多少钱，导师有一种自我的满足，这个是一个这个平台的里面它的价值观吻合，我们要创造出来更加的在摄影的美学上面，在摄影师的生计上面都是越来越好的。但是他们做了两三年，他们发现每张照片我只收5%，我过去这个钱快烧光了，我不可能长期的，这个钱再没有第二笔了，我们希望把5%的抽佣现在要升到10%，一人一票，大家注意，40多个是全职员工，另外一个当时这个投票的时候是600个全世界各地的摄影师，让大家来讨论。所以说当时640个人去投票，大部分人就是你投了这个票之后，你的经济利益是受损的，短期经济利益受损的，本来你卖一张照片10块钱，原来你是收一块钱，现在变成两块钱了。但是因为它是公开的，大家相信，最后他是匿名投票，也有人不投票的。结果最后的结果是404票支持，大部分的摄影师支持平台加佣。有你抽5%现在到10%，因为他们把整个价值观体系是吻合的。这样他们说我们才能够不要再靠别人的补贴，我们未来的服务器要升级，我们未来的导师制度，导师可以拿到更多的钱，所有的这些他们这个计划未来我们要多收，我们要把抽佣要增加一倍，增加得很多，但是绝大部分人都用投票的方式去增加成本，跟你刚才讲到的Andy说要减少成本，它是增加的成本，交易成本增加了，是404票支持，4票反对。所以我想讲到这个是stocksy非常有意思，而stocksy原来的他的第一任的CEO是个女的，这个CEO去做了就是photoshopde副总裁，所以这个合作社是一个和资本主义的主流体系是一个共生关系，现在你在哪里大家在买啊都比软件很贵，他就会免费的送500张stocksy里面的图片让你去玩，你玩了之后喜欢你再去继续买它，它成立起了另外一种系统。但我想讲讲到就是说价值观吻合，在现在的这种畸形的，我不认为Uber或者说滴滴的这些管理人员就是邪恶的，而是因为现在的金融资本主义追逐交换价值的积累，使得它偏离了，他说要我给你更便宜的，其实是我把你的数据，我把你更有价值的，更加昂贵的成本你都不知道的，就是刚才大家讲到的这些监控资本主义的，把你的家里面的这些所有correlation加在里面去，然后来杀熟。我可能要讲多了，我今天就全部讲到这里，再最后听大家的总结，谢谢。  
  
@岳路平：好，大维老师来结束。  
  
@李大维：那很高兴我们这次讲合作社讲那么久，像今天最常说的他pass以后我们留下来，现在我们起步的vt也开了，希望这边可以慢慢点燃合作社，特别是在国内对合作社的兴趣有做合作社创业的尝试。想要强调一点，合作社并不是。合作社主要是一个在我们往前走，既然一方面我们对这些平台对这些开始不满，那另外一方面我们有很多人有做创业的兴趣，合作社它不只是一个从一方面听起来是这种无产阶级对抗大平台的斗争，但其实实际上他是一个小资跟资本的斗争，那希望能够看到这些事情开始能够有落地的机会，那也很高兴有这么多人愿意花4个小时在谈这件事。  
  
@岳路平：这么简短，好。天资还在不在？天资估计挂着，那行，我们太牛了。谈平台合作社聊了4个小时18分钟。邱老师牙膏牙刷教，准备去睡觉了。  
  
@Jack 邱林川：你怎么知道？你可以看到我吗？  
  
@岳路平：没有。你那天在群里已经。  
  
@Jack 邱林川：我正准备刷牙了。  
  
@岳路平：那天在群里已经有人要入教了，你发现没有？你的牙膏牙刷教有人要。  
  
@Jack 邱林川：因为听到你们的喜欢，我说最挣钱的是创立一个宗教嘛，所以我们创立一个平台合作教导，是吧？推举黄胜全做教主。  
  
@岳路平：黄教主刚才一直在听，他现在已经走了。那我们东八区的晚安。杨帆老师现在是下午1点。  
  
@Fan Yang：对，我在外面散步，我刚才听了邱老师和李老师非常精辟的总结。我准备要去工作了，谢谢。  
  
@岳路平：好的，好的。那大维老师，邱老师晚安。  
  
@Jack 邱林川：谢谢大家。  
  
@岳路平：好，郑凯老师，明，晚安。Andy应该还不晚安。Andy哪里几点？好，下面的小伙伴我们准备关房间了，后天北京时间下午9点，美东时间上午9点我们再见。（04：25：48-04：27：43空白）  
  
04：27：43  
  
（完）