

数字平台经济的分配影响与治理改革*

贾开

电子科技大学公共管理学院 四川成都 611731

摘要: 数字时代的社会分化现象已经引起了利益相关方的高度重视,但已有研究重点的偏差却尚未涉及数字平台经济的分配影响问题。数字平台在推动大众生产、开放创新的同时,也作为交易撮合者、生产过程管理者、生产产出控制者而对收益分配结构产生重要影响。不同于传统工厂,开放式的组织结构、多元化的商业模式、动态化的管理工具使得数字平台将在多个层次影响价值分配过程,这又具体体现为平台内、平台间、平台与其他产业间的价值分配结构问题。在不同层次,数字平台经济分别通过货币化、数据化、生态化三重机制影响不同参与者的收益分配,而它们的共性特征则都反映了公共价值和私人激励之间的张力与平衡。在中国推动“共同富裕取得更为明显的实质性进展”发展战略下,应从形成收益分配协商机制、改变数字平台依赖用户数据的激励结构、明确平台中立原则三个方面深化平台经济治理国内改革,以实现数字平台经济的高质量发展。

关键词: 数字经济;数字平台;平台经济;平台治理;共同富裕

DOI: 10.16582/j.cnki.dzzw.2022.05.007

一、引言

数字平台伴随着数字化转型进程的深入而不断扩张,成为数字经济的主要组织形态,并推动了数字平台经济在当前的崛起^[1]。联合国2019年发布的报告指出,在全球市值最大的20家公司中,40%采用了数字平台的商业模式。但另一方面,数字平台在提升数字经济组织效率的同时,也引致可能加剧社会分化的质疑。伦敦大学学院创新和公共价值中心玛莉安娜·马祖卡托(Mariana Francesca)教授和伦敦大学亚非学院盖伊·斯坦(Guy Standing)教授更是直接提出批评,认为数字平台经济已经演化为“寻租经济”^[2,3]。无论二人的观点是否正确,值得注意的现象是,数字时代的社会分化已经成为当前各国关注的焦点议题。托马斯·皮克迪(Thomas Piketty)在2013年出版并为全球

所热议的《21世纪的资本论》,仅仅是拉开了相关讨论的序幕。“股东至上或利益相关者至上”(shareholderism vs. stakeholderism)争议^[4],针对数字平台公司“合理避税”现象日益严重以致引发数字税改革的国际冲突^[5],人工智能快速替代劳动力就业背景下基本收入政策在全球各国的实验与推行^[6],都是近年来相继涌现的反映数字时代社会分化现象严重性和紧迫性的典型案例。在此背景下,数字平台经济之于社会分配的影响研究,自然凸显其重要价值。

就现实改革而言,近年来全球范围内也出现了强化数字平台经济监管的新趋势。以中国为例,自2020年下半年开始,除了传统意义上的数据安全、网络安全议题之外,数字劳动者保护、反垄断与反不正当竞争规制、平台佣金治理都成为新的监管关注点。后者三者虽然针对

*基金项目:国家社会科学基金项目“数字时代推进包容性增长的国家赋能理论及治理创新研究”(项目编号:20BZZ032);凯风公益基金会项目“凯风沙龙·网络法的理论与视野”。

**通讯作者

收稿日期:2022-03-11

修回日期:2022-03-30

不同问题,但它们也都可被普遍视为回应数字平台与劳动者、垄断性数字平台与其他市场参与者之间权力结构不对等、市场收益分配不合理的改革努力。

然而,当前研究的两方面不足限制了相关讨论的深入:一方面,围绕数字平台经济的已有研究更多关注平台作为一种组织模式的创新,重视其在解放生产力方面的积极作用,而相对忽视其对于分配环节的影响;另一方面,以当前监管改革为背景,相关研究又出现了片面批判乃至否定数字平台的倾向,在脱离其现实运作逻辑的基础上提出了不匹配的改革建议。为此,本文从数字平台经济的发展规律入手展开反思性分析。本文所要讨论的核心问题在于:数字平台的发展模式是什么,在其发展过程中通过何种机制影响价值分配,与之伴随的分配不合理问题又应通过何种治理改革的创新做出回应。在辩证分析数字平台兴起重要性及其在此过程中强化生产过程控制性的基础上,本文梳理总结了数字平台影响收益分配结构的三种机制,从而形成了分析数字平台影响社会分配过程的理论分析框架。在此指导下,本文进一步结合当前实践,提出了数字平台经济治理整体性改革的三条路径,以弥补研究的缺口和回应改革的需求。

二、数字平台经济的生产进步与分配影响

平台并非数字时代所独有的组织形态,但却是在互联网商业化之后才开始迅速普及。20世纪后半叶,伴随着万维网的发明与应用,互联网推动生产力变革的潜力才得以释放。彼时主要体现为以开源软件、维基百科为代表的“大众生产(peer production)”模式,其在短时间内迸发出了巨大生产力,并被视为互联网创新的不竭源泉^[7]。不同于工业化大生产时代的福特制,“大众生产”强调分散个体参与生产过程的重要性,并通过多元化的激励机制、开放式的组织模式实现了规模效应。以开源软件为例,可被免费获取的源代码使得任何人都可以在此基础上进行“再生产”,由此形成了海量的代

码知识库,并奠定了数字经济的技术基础。从生产力理论的视角来看,“大众生产”的重要意义在于其成为数字时代“最先进生产力”的代表。已故哥伦比亚大学法学院教授塔玛拉·罗西安(Tamara Lothian)指出,不同历史阶段的“最先进生产力”并不是指最有效率(即投入产出比最高)的生产模式,而是能不断超越既有模式并最大程度释放人类创造力的生产模式^[8]。在工业时代,这表现为基于分工的流水线式生产(例如“福特制”);而在数字时代,这便具体是指通过调动分散主体生产积极性而形成的规模经济,主要体现为“大众生产”模式。

尽管开源软件、维基百科等经典案例展现了互联网推动生产力变革的潜力,但其在其他领域的应用始终面临着如何协调分散个体的生产过程进而实现规模经济的组织挑战。“大众生产”模式更多依托分散式、自组织的网络社群。虽然体现了强大生产力(例如形成了庞大且丰富的开源软件代码和维基百科词条),但其组织过程却充满了冲突与变化,并因此难以实现稳定、可持续的商业化产品或服务供给。伴随着搜索引擎、社交媒体、电子商务等互联网新兴业态的崛起,“大众生产”模式开始被“数字平台”所取代,而“数字平台经济”也因此快速崛起。

2014年诺贝尔经济学奖获得者让·梯若尔(Jean Tirole)在与其合作者的开创性论文中,对“平台经济”的三点内涵作了总结:存在两组或多组交易主体(例如司机与乘客)、不同主体间存在网络效应(例如某平台上的司机越多,乘客越容易在该平台上打到车)、需要中介参与(需要平台来撮合司机与乘客)^[9]。梯若尔的界定虽然指出了平台的结构特征,但没有对数字平台的作用和影响作出解释。后续研究指出,“大众生产”的分散性、波动性、不稳定性正是通过“平台”这样的组织形式才得以解决。在数字业态环境下,平台不仅作为交易撮合者,同时还作为生产过程

的管理者及生产产出的控制者。分散性个体参与生产过程的特征仍然被保留并得到了最大限度的鼓励,但此时生产的组织性却在“平台”的控制下得以提升和强化。

数字平台对于生产过程的控制性和组织性在具有积极意义的同时,也存在着消极影响。加州大学戴维斯分校马丁·肯尼(Martin Kenney)教授与其合作者提出的“平台依赖型创业者(platform dependent entrepreneur)”概念,即深刻洞察了数字劳动者虽然能够在平台上自由劳动但不得不面临平台诸多约束与控制,并因而只能“依赖”平台的可能性^[10]。数字平台与依托其上的数字劳动者之间这种权力不对等关系,将随着平台企业规模的增加而不断加剧,并最终影响价值分配结构的倾斜。马丁·肯尼指出,在数字平台建构的生态体系中,存在着四类人群:平台所有者及与之相关的风险投资者(例如社交媒体平台的创始人)、平台经济体系中的头部生产者(例如视频分享平台上的网红)、平台经济体系中的普通劳动者(例如出行平台的普通司机)、平台经济体系中的普通用户(例如搜索引擎平台或社交媒体平台的用户)。四类人群的人数规模逐次递增,但其在平台经济中的收益比例却逐次递减,从而形成了一个高度集中化的“金字塔”结构。诺贝尔经济学奖获得者约瑟夫·斯蒂格利茨(Joseph Eugene Stiglitz)2012年的研究显示,在美国市场环境下,企业首席执行官与劳动者的收入比在近20年内从46:1扩大到了331:1^[11]。尽管斯蒂格利茨的研究并没有专门聚焦数字平台企业中首席执行官与数字劳动者收入的具体比例,但考虑到进入21世纪以来数字经济企业的快速增长,及其占整个经济体系份额不断增加的现实情况,我们仍然可以合理推断数字平台经济也可能存在类似情况。

由此,我们在理解数字平台作为数字时代价值创造过程组织者的积极意义的同时,也注意到其对于社会分配的可能影响。但数字平台不同于工业革命时期传统工

厂的组织特征,使得这种影响的发生机制也具有显著差异。在传统工厂组织模式下,资本、土地、劳动等不同生产要素在组织内部的生产过程中完成分配博弈。但对于数字平台而言,开放式的组织结构、多元化的商业模式、动态化的管理工具都使得平台与其他生态参与者的分配关系变得更为复杂,对此“黑箱”的揭示因而凸显其重要性。

三、数字平台影响收益分配结构的三重机制及其共性特征

数字平台不同于传统工厂组织形式的内在属性,使其对收益分配结构的影响不再局限于工厂之内,而体现出多层次的影响渠道。事实上,数字平台的组织开放性、商业多元性、管理动态性使得围绕其对于分配结构影响的讨论,既包含平台作为价值生产过程的管理者与基于平台的分散劳动者之间,也涵盖处于差异化市场地位的不同平台之间,以及数字平台经济影响下的不同产业之间——这三者分别体现了平台内、平台间、平台与其他产业间的价值分配结构问题。对于不同层次的分配问题,数字平台经济的影响机制也呈现出差异化特征。

(一) 数字平台影响收益分配结构的三重机制

1. 平台内分配与“货币化”机制

平台内价值分配结构主要关注数字平台企业与基于平台的分散劳动者之间的分配关系,而数字平台企业对此的影响将主要体现为单方面的定价权,即“货币化机制”,而这又具体以佣金、抽成、服务费用等形式为载体。数字平台因其本身的通用性而被普遍应用于不同领域,伦敦大学国王学院讲师尼克·斯尼克(Nick Srnicek)曾将其划分为五种类型:广告平台(例如作为搜索引擎的谷歌)、云平台(例如提供云服务的亚马逊)、工厂平台(例如提供改变生产管理流程的GE工业互联网平台)、产品平台(例如向用户提供音乐产品的Spotify)、交易撮合平台(例如匹配司机和乘客的优步

平台)^[13]。

尽管不同领域数字平台的功能存在差异,但其大致都通过两种方式获得收益:将其他人的资产以服务或产品形式向用户提供并因此收取中介费(例如佣金或抽成),将自身资产以服务形式向用户提供并因此收取服务费。一方面,就前者而言,数字平台扮演了“双边市场”的作用。按照梯若尔的界定,双边市场的关键在于交易的“非中立性”,即卖方不能将平台对其收取的费用完全转移给买方。换句话说,“平台”存在的意义在于其能够有效采用交叉补贴策略(也被称为“价格结构”策略),从而对卖方和买方索取不同价格并对其产生差异化影响。平台对于交易双方影响的这种“非中立性”,正是平台所控制的“稀缺资源”,其也因此具备了单方面决定价格的权力,从而可以在不通过自身进一步劳动的基础上获得“寻租”收入。优步、苹果应用商店等数字平台单方面决定15%~30%乃至更高抽成比例都是典型体现,而该抽成比例的合理性与合法性也一直备受质疑。另一方面,当数字平台将自身资产以服务形式向用户提供时,同样存在“货币化机制”的可能。在澳大利亚蒙纳士大学研究员杰森·斯多夫斯基(Jathan Sadowski)于2020年出版的《过度智能》一书中,其以软件许可为例解释了数字平台公司如何获得收益的复杂机制^[14]。在斯多夫斯基看来,数字化转型的特殊性在于,数字平台公司可以将任何产品转化为服务并通过软件许可的形式持续性获得收入。举例而言,当用户购买智能家居产品(例如扫地机器人)时,其虽然获得了物理形态产品的所有权,但考虑到该产品的持续运行需要依赖软件的不断升级与使用许可,但仍然受限于该产品的制造商。更进一步,考虑到产品制造商并不一定也是数字服务提供商,后者通过多样化的智能家居产品可能建构更全面的数字环境,而这正是数字平台实现“货币化机制”的基础(例如小米扫地机器人只是小米数字平台的一个产品,其与小米电视、小米洗衣机等共同构

成了小米数字平台的终端产品,而这些产品都共用小米数字平台,后者也可以因此持续性收取软件许可服务费)。

2.平台间分配与“数据化”机制

平台间价值分配结构主要关注处于差异化市场地位的不同平台之间的分配关系,而数字平台经济对此的影响机制将主要体现为数字平台对于“数据”的占有、控制与商业化开发,也即“数据化机制”。在数字平台经济体系下,不同数字平台所处的市场地位具有显著差异,而占据垄断性市场地位的数字平台往往体现了“赢者通吃”的发展特征。之所以领先平台能够占有绝大部分价值份额,“数据”在其中发挥了重要作用。导致“数据”具有此种决定性影响的根本原因,可归结于万维网独特的技术设计方案。互联网商业化进程是以万维网的发明为起点,而蒂姆·伯纳斯-李(Tim Berners-Lee)作为发明人曾指出,万维网的关键创新在于两方面:将超文本技术嫁接至互联网,以使得图片、视频、音频等更多类型的信息可以在互联网上传播;同时,采用单向链接方式,使得任何人都可以在资源所有者无须做任何回应的情况下链接该资源,从而最大限度地维系开放性。这一主要聚焦“链接开放性”的技术方案,尽管带来了“开放促进创新”的积极影响,但同时成为数字平台占有、控制数据的技术基础。具体而言,万维网以网页为中心的技术架构并没有将应用程序与数据分离开,这便导致用户数据被分割在不同网页(背后是不同公司)而难以开放共享。伯纳斯-李将此种情况形象比喻为“数据竖井”(Silos)。“数据竖井”既使得先发的数字平台公司能够凭借用户数据优势享有网络效应和垄断势力,也使其能够通过广告模式获得巨额收益。

在此背景下,数字平台经济的“数据化机制”具体体现在两个方面。一方面,数字平台可以依托其所掌控的海量数据获得直接收益,搜索引擎、社交媒体、资讯新闻平台基于用户数据而获得广告收入即是典型例证;

另一方面,或许更为重要的则是数字平台基于所掌控的数据而进行估值融资的商业模式,间接完成了“数据化机制”的收益变现。风险投资与数字平台的普遍结合使得数据价值的不确定性被成功转化为基于数据规模的企业估值,这种商业模式不仅被塑造为“硅谷模式”而备受推崇,同时也被推广至全球各个国家以致成为普遍性的数字商业模板,这又进一步激励了数字平台获取、占有、控制数据的动机。由此,数字平台对于数据的获取、占有与商业化开发便形成了“正反馈”机制,并最终导致“赢者通吃”的客观结果。值得注意的是,基于数据所具有的价值潜力而非产品可能产生的实际利润而展开的企业估值逻辑,使得数字平台企业的市场价值远远超过其他领域企业而成为资本交易市场的头部玩家。例如2021年12月,苹果公司的市值已经接近3万亿美元,甚至超越了英国2020年的GDP总额,而这一变化仅仅是在过去15年左右的时间里所发生的,苹果公司在2006年以前的市值甚至不到100亿美元。苹果公司并非个案,谷歌、脸书、亚马逊以及中国的阿里巴巴、腾讯等超级数字平台公司,其市值都可与世界主要国家的GDP相媲美。尽管不能忽视数字平台公司产品或服务的先进性,但其掌握的数据规模和种类却仍然是影响市值的最重要因素之一。

3. 平台与其他产业间分配与“生态化”机制

平台与其他产业间的价值分配结构问题关注数字平台企业与其他产业领域企业的分配关系,而数字平台经济背景下的内在影响机制可被称为“生态化机制”。长久以来,国民经济体系往往以产业领域来划分,不同产业之间存在壁垒且相互之间并不存在直接的价值分配竞争关系;但在数字平台经济背景下,数字平台往往横跨多个产业领域而形成“平台生态系统”,因此与其他产业领域企业存在价值竞争并最终影响产业间的价值分配结构。公司增长理论一直以来都是管理学研究的重点,而不同于传统公司以自身规模大小为衡量标准的思路,

数字平台公司的增长更多依赖建基之上的其他生产主体所形成的规模经济和范围经济的大小,由此形成“平台生态系统”。同时,每个生态系统都存在着关键资源(或称之为“瓶颈资源”),其往往体现为在不同应用场景下都需要使用的基础设施或通用服务,而数字平台公司则借助对于该关键资源的把控来影响整个生态系统经济活动的收益分配结构。例如,在移动互联网的商业场景下,应用商店便是这样的关键资源,苹果公司和谷歌公司即可凭借其对于iOS和GooglePlay应用商店的把控,影响整个移动互联网生态系统的收益分配。值得注意的是,在差异化政治经济环境下,不同数字平台公司建构的生态系统可能存在明显差别。如贾开和马丁·肯尼的研究指出,美国数字平台公司更倾向于在垂直领域延伸扩张,而中国数字平台公司则体现了更为明显的横向扩展策略^[15]。举例而言,谷歌虽然业务范围广泛,但其主要遵循互联网层次结构,通过控制操作系统和应用商店进而影响移动互联网生态;相比之下,腾讯和阿里巴巴往往基于其对支付环节的控制而横向扩张至社交媒体、电子商务、移动出行、生活服务等不同领域。

在数字平台公司基于不同关键资源把控而形成的异质性生态系统中,其对于收益分配结构的影响机制也将呈现差异化特征。一方面,数字平台在垂直维度的生态扩张更多凭借其技术优势或先发优势(例如开发了先进的操作系统),这也使之可以通过确立标准、收取服务费用等方式影响垂直产业生态中不同企业的收益水平;另一方面,数字平台横向维度的生态扩张则需要依赖多重机制,这也使其影响机制更为多元化和复杂化。以阿里巴巴和腾讯为例,两者基于移动支付横向扩张形成的丰富生态,可以通过金融衍生服务、向其他生态参与者进行股份投资等方式影响其他产业领域企业的收益水平。

(二) 数字平台影响收益分配结构的共性特征

货币化、数据化、生态化构成了数字平台经济在不

同层次上影响收益分配结构的三重机制——但这并不一定代表这种影响就必然会导致社会分化，也不意味着数字平台经济已经完全演化为玛莉安娜·马祖卡托和盖伊·斯坦笔下的“寻租经济”。在他们的分析框架中，“寻租经济”中的“寻租者”应具备三个特征：掌控稀缺资源、能够单方面决定价格、能够“俘虏”用户。但已有研究同样指出，数字平台并不一定完全匹配这三者^[16]。事实上，大量数字平台仍然面临着后来者的竞争，使之并不一定能够单方面决定价格或“俘虏”用户。例如，滴滴尽管在出行市场占据领先地位，但仍然面临着包括传统出租车公司在内的诸多竞争，因而其所制定的抽成比例并不一定是平台单方面权力的体现，而更可能是市场出清的结果。但即使如此，如果从“寻租”概念的内涵来看，当数字平台并非基于其所生产的产品或提供的服务，而是依赖其对于数据或生态系统关键资源的控制，从而在平台经济价值分配结构中占据优势地位的话，其仍然体现了“寻租经济”的部分特征。在此方面更深入的反思性分析，来自斯洛文尼亚哲学家斯拉沃热·齐泽克(Slavoj Žižek)。

在齐泽克看来，数字平台公司的巨大成就在一定程度上应被视为建立在对于“社会公地资源的私有化(privatizing what Marx called our commons)”基础上^[17]。具体而言，比尔·盖茨(Bill Gates)的巨大财富并非因为微软的产品质量更高或成本更低，而是源于其创设了能够使全世界人民进行沟通的新媒介，并通过控制该媒介而持续性地获取高额收益。值得注意的是，该媒介的价值并不来源于单个个体的使用价值，而是全社会共同使用的公共价值。也正是在此意义上，齐泽克认为包括脸书、谷歌、亚马逊在内的诸多数字平台，其实质都是在私有化社会公地资源的过程中实现商业化利益变现。对于不同数字平台来说，其所依赖的“社会公地资源”大致都可被理解为人类公共知识或交往关系的积累，并在不同场景下以不同形式表现出来：社交媒体平

台具体体现为用户间的社会联系，搜索引擎平台具体体现为用户搜索信息的偏好；即使是电子商务、出行等直接建立在市场交易基础上的撮合平台，依然可以基于交易历史数据这一“社会公地资源”提升匹配效率，进而获得收益。

站在知识产权的视角来看，齐泽克的反思并不完全正确。正是因为知识产权保护赋予了创新者以获得垄断者收益的合理性，才激励人类社会不断突破知识边界。但正如知识产权为平衡“创新者激励”与“知识公开”两者的内在张力而对此种“保护”设立期限的制度逻辑类似，数字平台究竟应该基于技术或组织创新而在价值分配结构中占据多大比例，却是开放式的理论命题——正是在此意义上，齐泽克的反思也具有其合理性，并在事实上概括了数字平台影响收益分配结构三重机制的共性特征。

基于“三重机制”和“共性特征”的总结，我们最终形成了理解数字平台经济影响收益分配结构的分析框架。对于中国而言，数字平台经济已经成为国民经济的重要组成部分，探究数字平台的分配影响已经成为摆在研究者和决策者面前的重大命题。特别是自党的十九届五中全会首次提出“共同富裕取得更为明显的实质性进展”的发展目标之后，如何推进中国数字平台经济的治理改革，更是具有实践“倒逼”的迫切意义。

四、“共同富裕”战略下中国数字平台经济的治理改革

根据中国信通院发布的《中国数字经济发展白皮书(2021年)》，2020年我国数字经济规模达到了39.2万亿元，占GDP比重为38.6%。^[18]数字平台公司作为数字经济的主要组织形式，同样在中国得到快速发展。根据联合国2019年发布的报告，腾讯和阿里巴巴已经位列全球七个“超级平台”之中，而后者几乎占据了70大平台总市值的三分之二。^[19]与数字平台在国际政治经济舞台上引发的治理争议类似，中国数字平台经济的快速发

展,同样带来了诸多治理风险与挑战。外卖员“困”在系统中的数字劳动权益保护问题、“二选一”管理策略的垄断权力滥用问题、交易抽成比例的合理性与合法性问题,都是近年来引发社会关注的焦点案例。尽管在中国实践环境下,数字平台是否或在多大程度上影响了社会分化还缺少系统的实证分析,但“共同富裕”作为国家战略的提出,仍然提醒我们应在充分关注其他国家治理改革动向的同时,反思中国数字平台的既有发展路径,推动可持续、高质量发展模式转型,以真正实现平台生态的共建、共享与共治愿景。在此背景下,“共同富裕”便既指不同地区、不同群体收入和生活水平的共同进步,同时还包含着建构更公平市场环境的内涵与要求。围绕此目标,结合前文总结的货币化、数据化、生态化三种机制,本部分对中国数字平台经济的治理改革提出三方面针对性建议。

(一) 以程序性规制改革促进“货币化机制”的平等对话

对于货币化机制而言,治理关键在于在程序上形成公开、合理、民主的平台收益分配模式,以在兼顾平台利益的同时实现平台经济发展收益的普惠共享。数字平台经济的价值创造主要建立在三个因素基础上:数字平台公司的资本与创新资源投入以建设并维护平台,平台参与者基于平台而生产的产品或提供的服务,以及因平台参与者规模的逐渐增加而累积形成的社会公地资源。数字平台公司的投入固然要得到尊重,但这并不代表其单方面就能够决定抽成比例或许可费用。后两种因素同样应在平台经济价值分配环节占据相应位置,而这也是促进平台作为一个“生态”实现可持续发展的重要保障与前提,并因而符合数字平台公司的长远利益。

考虑到数字平台经济本身的宽泛性和复杂性,从治理改革的角度讲,监管者不宜过度干涉平台制定的具体价格水平或价格结构,而应更多聚焦程序性规制,以推动平台与平台参与者个体或集体的协商对话,在充分吸

纳各方利益的情况下实现利益的平衡与妥协。就全球范围来看,部分国家已经开始在这方面作出实验性改革探索。

2021年2月,澳大利亚国会立法要求社交媒体、搜索引擎等数字平台与本地新闻内容生产商进行收益分配协商谈判,以促进后者也能分享数字平台所获得的大量广告收益。该立法的基本理念在于,其认为数字平台获得的广告收益并不完全建立在平台自身产品基础上,而同样源于平台用户分享的丰富内容或者算法抓取的相关网页,而后者都需归功于本地新闻内容生产商的辛勤劳动。尽管部分数字平台公司已经启动了用户分享计划等方案,但并未形成一般性、强制性的行业规范和规制要求,且相关分享计划仍然是数字平台公司的单方面决定而没有经过公开、合理的协商过程。由澳大利亚竞争与消费者协会起草的该法案即试图在此方面展开探索。尽管在法案细节方面仍然存在一定争议,但澳大利亚的规制探索已经具有了示范效应,例如英国竞争与市场委员会主席即表示将密切关注该方案的执行效果。就国内而言,2021年7月,中华全国总工会印发了《关于维护新就业形态劳动者劳动保障权益的意见》,明确提出要就“行业计件单价、抽成比例、劳动定额”等开展协商。^[20]京东召开的多元代表集体协商会议、美团围绕算法调整展开的系列对话都是国内改革的最新进展。上述国内外改革实践看似都针对具体议题,但从解决数字平台影响数字经济收益分配的货币化机制视角来看,都反映了通过程序改革“倒逼”价值分配结构调整的基本思路。我国当前正在平台佣金抽成、反垄断监管等领域进行治理改革,因此也可以沿袭这一思路,并探索多样化的改革路径。

(二) 以多元技术路径创新推动“数据化机制”激励结构变革

对于数据化机制而言,治理关键在于改变数字平台公司试图控制用户数据的“逆向”激励结构,从而推动

数字平台以高质量的创新和服务参与市场竞争,而非片面依赖数据。前文已经指出,数据本身的价值性,以及数据价值释放的不确定性,使得数字平台公司倾向于越来越多地收集、管理、控制数据,并因此获得直接收益(以特定商业模式的形式)或间接收益(以风险融资的形式)。数据同时成为数字平台公司维护垄断权力的“护城河”,以及把控平台生态系统关键环节的“护身符”——而这也正是前文提到的伯纳斯-李所指出的“数据竖井”概念的关键所在。

为打破“数据竖井”,决策者可以通过法律制度要求数字平台公司开放数据。以欧盟《通用数据保护条例》(General Data Protection Regulation, GDPR)为代表,其所提出的“数据可携带权”(right to data portability)已经成为数据治理的典范。在将数据控制权还归给用户的同时,其也有助于打破数字平台的数据垄断,为中小企业提供更多的市场机会,从而促进市场竞争。但另一方面,“数据可携带权”的设置,还仅仅是对数字平台控制数据的方式作出限制,并没有从根本上改变其依赖数据、“寻租”数据的动机结构。例如,数据可携带权在实践过程中往往体现为不同数字平台公司在应用程序接口(application programming interface, API)方面的标准化和统一化,而数据仍然“滞留”于平台之内并为平台所控制。

针对这一问题,伯纳斯-李所作出的反思,及其从技术层面所展开的治理改革,可能具有更大的启发性。在伯纳斯-李看来,万维网没有将网页和数据分隔开是彼时设计的不足,这也导致数字平台公司积累了大量数据并通过广告等模式对数据实现商业化变现,而后者又进一步激励平台更多地收集用户数据。为改变此激励结构,伯纳斯-李近年来发起了Solid开源技术方案,将用户在互联网上产生的数据存储于特定位置,并因此与提供服务的应用程序(或网页)相分离,数字平台公司必须首先获得用户同意才能获得数据以提供服务。Solid方

案带来了两方面影响:一方面,“数据竖井”现象被消除,任何数字平台公司都不拥有用户数据,而经由用户同意,不同平台公司都可以调用同一套用户数据,由此打破了网络效应并促进了市场竞争;另一方面,互联网商业化进程中的激励错配被消除,此时数字平台公司的动机不再是收集并控制用户数据,而是提升并创新产品服务,隐私侵犯、虚假新闻等互联网乱象也因此有望得到解决。对于国内改革而言,我们应充分重视Solid方案带来的改革启示意义:一方面,应通过政府采购、创新资源倾斜等政策工具支持多样性技术路线的开拓与探索,以从根本上改变数字平台的既有技术架构和传统发展模式,Solid、Web3.0、区块链等都是近年来兴起的值得决策者关注的技术方向;另一方面,决策者应同步重视与技术创新相适配的制度改革,以Solid方案为例,数字平台公司仍然可能在调用用户数据时保存备份,而这便同时需要法律上的约束以限制其数据备份行为(例如发现数字平台备份用户数据时对其施以高额惩罚)。

(三)以“平台中立”要求维系“生态化机制”的开放性

对于生态化机制而言,治理关键在于明确定位数字平台公司的中立性地位,要求其公平对待所有生态参与者进而约束垄断权力的滥用并限制不正当竞争的消极影响。伴随着平台经济的崛起,数字平台公司的业务版图及其推动形成的平台生态系统也日益复杂。作为整个生态奠基者和维护者的数字平台公司,其往往同时扮演着“裁判员”和“运动员”的双重角色:一方面掌握着整个生态系统(包括其他参与者)的关键资源(例如亚马逊公司作为电子商务平台掌握整个平台的交易数据);另一方面其本身也作为生态参与者参与生产、交易(例如亚马逊公司本身也作为电子商务平台上的图书售卖商参与交易)。由此,数字平台公司往往出现利用其掌握的资源帮助关联公司获得相对于其他生态参与者的竞争优势的垄断权力滥用和不正当竞争现象,典型案例例如

亚马逊公司通过其作为平台而掌握的全部交易数据了解行业走势以调整其作为图书售卖商的运营策略。针对此种情况,沿袭“网络中立”的政策讨论,重新确立“平台中立”的规制原则,无疑是解决生态化机制下数字平台“自我优待”行为进而影响与其他产业间收益分配结构问题的关键所在。

“网络中立”政策是互联网商业化之初所集中讨论的政策方案,其关注的主要议题是为数字商业平台提供网络服务的网络运营商,是否有权针对不同形式的数据流量收取差异化价格^[21]。为了促进新型业态的发展并保持互联网的开放性,最终各国都不同程度采纳了“网络中立”规制原则,即要求网络运营商对不同数据流量一视同仁。与彼时的网络运营商类似,当前的数字平台同样承担着促进生态发展并保持互联网开放的责任,其在享受生态发展红利的同时,理应同样受到“中立”原则的约束与限制。

欧盟对谷歌、脸书所展开的反垄断调查,其重点也在于此,即数字平台是否违背了“中立”原则而使得与之有关联的生态参与者获得了更多的相对优势。就国内改革而言,我国近期出台的政策同样体现了这一思路。例如,2021年2月国务院反垄断委员会发布的《关于平台经济领域的反垄断指南》,其中第十二条至第十六条都涉及平台“中立”原则的相关内容。考虑到我国数字平台公司体现了较为明显的“横向扩张”策略,超级数字平台往往与诸多商业主体存在股权、资金、数据等多重关联,数字平台能否保持“中立”以及如何监督“平台中立”原则的落实,还需要改革者的进一步探索与创新。

五、结论与讨论

数字时代的社会分化现象是当前不可回避的现实问题。作为数字时代主要的经济活动组织模式,数字平台的分配影响自然成为利益相关方的关注焦点。但值得注

意的是,三重机制的总结并不能被视为对于数字平台积极作用的全面否定,也不意味着数字平台经济在当前就已经导致了分配畸形或者社会分化,本文的重点更多应被视为对数字平台经济分配影响复杂性机制的揭示。事实上,已有的丰富研究同样指出,先期投入的沉没成本、技术创新的不确定风险等都是支持数字平台占据价值分配优势地位的重要因素,而数字平台带来更丰富、更灵活就业水平的积极作用更是不可忽视。不过数字平台究竟因此应在平台经济价值分配结构中占据多大比例,以及公共利益和私人激励之间的内在张力与平衡,仍然是值得深入探讨的开放性问题。就此而言,本文的反思可能有利于我们更全面地认识数字平台经济的深远影响。

对于我国而言,中国数字平台在经历二十余年的快速发展之后,已经成为国内乃至全球重要的经济力量,但同时也对包括社会分化在内的诸多社会问题产生了深刻影响。伴随着数字化转型进程的深入,数字平台经济的影响也将日益扩大,由此也“倒逼”我们重新反思中国数字平台的既有发展模式。党的十九届五中全会对于“共同富裕”战略的提出与强调,事实上可能作为这种反思的新起点。在此意义上,“共同富裕”也不仅仅局限在分配领域的相关讨论,而应延伸至与发展、监管政策改革紧密关联的重要视角。本文针对数字平台经济治理改革的讨论,即是沿此思路的理论探索,并以此为基础讨论了数字平台经济发展模式转型与改革的必要性及其可能路径。未来研究可进一步针对不同机制对于社会分化的差异化影响,以及不同改革措施的政策效果展开实证分析,以更深入探究数字平台经济的自身演化及其对社会的复杂影响。

参考文献:

- [1]Kenney M, Zysman J, 贾开. 平台经济的崛起[J]. 经济导刊, 2016(06): 64-69.

- [2]Mazzucato M. The value of everything: Making and taking in the global economy[M]. London: Penguin, 2019: 108.
- [3]Standing G. The Precariat—The new dangerous class[M]. London: Bloomsbury Publishing Plc, 2011: 176.
- [4]郑志刚. 利益相关者主义 v.s. 股东至上主义——对当前公司治理领域两种思潮的评析[J]. 金融评论, 2020(01): 34–47,124.
- [5]贾开, 俞晗之. “数字税”全球治理改革的共识与冲突——基于实验主义治理的解释 [J]. 公共行政评论, 2021(02): 20–37, 228.
- [6]范·派瑞斯 P, 成福蕊. 基本收入: 21世纪一个朴素而伟大的思想[J]. 国外理论动态, 2008(03): 58–63.
- [7]贾开. 算法可以中立吗?——“零工经济”的新可能[J]. 文化纵横, 2021(04): 117–124, 159.
- [8]Lothian T. Law and the wealth of nations: Finance, prosperity and democracy[M]. New York: Columbia University Press, 2017: 285.
- [9]Rochet J C, Tirole J. Platform competition in two-sided markets[J]. Journal of the European Economic Association, 2003, 1(04): 990–1029.
- [10]Cutolo D, Kenney M. Platform-dependent entrepreneurs: Power asymmetries, risks, and strategies in the platform economy[J]. Academy of Management Perspectives, 2020, 35(04): 584–605.
- [11]Stiglitz J E. Macroeconomic fluctuations, inequality, and human development[J]. Journal of Human Development and Capabilities, 2012, 13(01): 31–58.
- [12]Sadowski J. The internet of landlords: Digital platforms and new mechanisms of rentier capitalism[J]. Antipode, 2020, 52(02): 562–580.
- [13]Srnicek N. Platform capitalism[M]. John Wiley & Sons, 2017: 49.
- [14]Sadowski J. Too smart: How digital capitalism is extracting data, controlling our lives, and taking over the world[M]. Cambridge: MIT Press, 2020: 20.
- [15]Jia K, Kenney M. The Chinese platform business group: An alternative to the Silicon Valley model?[J]. Journal of Chinese Governance, 2022, 7(01): 58–80.
- [16]Gilbert S. Can rentier capitalism explain big tech?[EB/OL]. [2022-04-14]. <https://www.bennettinstitute.cam.ac.uk/blog/can-rentier-capitalism-explain-big-tech/>.
- [17]Žižek S. We need a socialist reset, not a corporate “Great Reset” [EB/OL]. [2022-04-14]. <https://jacobinmag.com/2020/12/slavoj-zizek-socialism-great-reset>.
- [18]中国信通院. 中国数字经济发展白皮书(2021) [R/OL]. 2021[2022-04-14]. <http://www.caict.ac.cn/kxyj/qwfb/bps/202104/P020210424737615413306.pdf>.
- [19]联合国. 2019年数字经济报告[R/OL]. 2019[2022-04-14]. https://unctad.org/system/files/official-document/der2019_overview_ch.pdf.
- [20]人力资源社会保障部等部委. 关于维护新就业形态劳动者劳动保障权益的指导意见[EB/OL]. 2021[2022-04-14]. http://www.gov.cn/zhengce/zhengceku/2021-07/23/content_5626761.htm.
- [21]Wu T. Network neutrality, broadband discrimination[J]. Journal on Telecommunications and High Technology Law, 2003, 2: 141.

作者简介:

贾开, 电子科技大学公共管理学院副教授, 清华大学产业发展与环境治理研究中心研究员, 研究方向包括数字治理、数字经济、全球治理、央地关系。