

≈ 72 мин

*Продолжаем публиковать перевод книги Зака Коупа «Разделённый мир. Разделённый класс». На этот раз мы подготовили перевод третьей главы.*

### III. ИДЕОЛОГИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ГРАДАЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Этот раздел посвящён критике оправданий существования глобальной градации заработной платы (радикального расхождения оплаты работников за один и тот же труд в мировом масштабе), устоявшихся среди представителей западного политического спектра, в том числе и европоцентристских «левых». Здесь обосновывается, что подобные объяснения различия доходов на глобальном уровне, основой которых предполагается относительно (не)высокая производительность, уровень подготовки и/или организованность рабочих, как теоретически, так и эмпирически, ошибочны. Вместо того, чтобы дать анализ необходимых мер, посредством которых возможно достичь уровня зарплат Первого мира, подобные объяснения излагают консервативную буржуазную идеологию, всячески благоволя ограниченному слою рабочей аристократии. Прежде чем идти далее, необходимо изучить аргументы тех, кто заявляет, что разница в оплате труда не имеет основы в империализме.

#### III.1. ВЫВОЗ КАПИТАЛА И ОТРИЦАНИЕ ИМПЕРИАЛИЗМА

Часто со стороны «социалистов» Первого Мира можно услышать, что прибыль транснациональных корпораций, получаемая на Глобальном Юге, ничтожна в сравнении с общим фондом заработной платы работников развитых стран<sup>1</sup>.

Среди западных экономистов социалистического и других направлений повсеместно распространена шовинистическая идея о том, что сверхэксплуатация Третьего Мира на сегодняшний момент не имеет почти никакого значения для накопления капитала. Так, экономист Рафаэль Шауб (Raphael Schaub) утверждает:

*«Данные показывают, что большинство прямых иностранных капиталовложений принадлежат развитым странам и инвестируются также в развитые страны... Инвестиционные доли и потоки в возрастающем количестве концентрировались в промышленно развитых странах, начиная с 1960-х гг.»<sup>2</sup>*

Британские социалисты Эшман (Ashman) и Каллиникос (Callinicos) согласны с тем, что *«транснациональные корпорации, господствующие в глобальном капитализме, склонны сосредотачивать свои инвестиции (и коммерческую деятельность) в развитых экономиках... Капитал продолжает во многом сторониться Глобального Юга»<sup>3</sup>*. Смит, однако, даёт следующие объяснения, почему подобная интерпретация, основанная *«на некритичном восприятии глубоко обманчивой статистики»*, ошибочна, ведь *«будучи бесконечно далёким от того, чтобы сторониться Глобального Юга, капитал Севера принимает его с распростёртыми объятиями и становится всё более зависимым от сверхэксплуатации дешёвого труда Юга»<sup>4</sup>*.

Во-первых, около 50% прямых иностранных инвестиций в промышленность поступают в развивающиеся страны (\$82.1 млрд в период с 2003 по 2005, в развитые страны — \$83.7 млрд). В то же самое время, ПИИ в пределах развитого

мира в огромной степени раздуты благодаря непроизводительным вложениям в область «бизнеса и финансов» (\$185 млрд — это более чем в два раза превышает приток в промышленность за указанный период)<sup>5</sup>. Более того, промышленность внутри ОЭСР (в особенности, когда речь идёт о тех ТНК, что офшоризировали или перевели многие свои производственные процессы в страны с низкой стоимостью рабочей силы) существенным образом зависит от вливаний капитала из Третьего Мира. Смит приводит пример реорганизации Royal Dutch Shell, увеличившей входящие инвестиции в Британию со стороны США на \$100 млрд, несмотря на то, что почти всё производство нефти Shell (и прибыли, добавляет он) происходит в Латинской Америке, Центральной Азии и на Ближнем Востоке. Американский учёный Чарльз Пост (Charles Post) считает, что только 4% мирового формирования основного капитала происходит на Глобальном Юге<sup>6</sup>. Но даже если предположить, что эта оценка правильна, данные Всемирного банка, на которые она опирается, основаны не на валовом накоплении основного капитала, а на валовом накоплении капитала, где последний включает в себя материально-производственные запасы и дополнения к ним, а первый основан исключительно на основных средствах. В любом случае опора Поста на эти цифры в целях демонстрации отсталости производства в Третьем мире свидетельствует о евроцентристском непонимании цели империализма, который заключается в выкачивании и извлечении прибавочной стоимости с иностранных территорий. То, что империализм умирает и в значительной степени сдерживает полнейшее развитие производительных сил, давно отмечалось его критиками. Там, где олигополии доминируют на рынках Третьего мира, не существует срочной необходимости заменить дешёвую рабочую силу дорогой машиной.

Во-вторых, в то время как США, Европа и Япония (глобальная «Триада» стран метрополий) инвестируют друг в друга на примерно равном уровне, инвестиционный поток из Третьего Мира в развитые страны никак не может сравняться с аналогичным потоком туда из развитых стран. В то время как «возвращаемые на родину прибыли текут в обоих направлениях между США, Европой и Японией; между странами этой „Триады“ и Глобальным Югом, однако, поток этот — односторонний»<sup>7</sup>. Это достигает такого масштаба, что репатриация прибыли с Юга на Север теперь регулярно превышает новые потоки ПИИ с Севера на Юг. Французский экономист Пьер Жалье (Pierre Jalée) ранее так описывал данный процесс «декапитализации» Третьего Мира:

*«Существует множество преисполненных благими намерениями людей, как в империалистических странах, так и в Третьем Море, которые по-прежнему питают иллюзии в отношении пользы частных инвестиций в слаборазвитые страны. Несложно сделать следующие вычисления. Иностранное частное предприятие открывается в стране Третьего Мира, ежегодно давая стабильную прибыль в 10% от общей суммы инвестиций. Если вся эта прибыль переводится за рубеж, то к концу десятого года будет переведена сумма, равная всем изначальным инвестициям. Начиная с одиннадцатого года и далее, получающая страна начнёт вывозить денежные средства, которых она ранее не получала. За двадцать лет будет вывезено в два раза больше, и т. д. Если норма прибыли 20% вместо 10%, отток начнётся в два раза быстрее. Если вывозится лишь половина прибыли, процесс будет протекать в два раза медленнее. Данный пример — в известной степени упрощённая гипотеза, отражающая, однако, реальность. Ничто не способно остановить такие потери (капитала*

*Третьего Мира) посредством такого оттока, за исключением национализации или обобществления этих предприятий»<sup>8</sup>.*

Смит также указывает на то, что предполагаемые иностранные инвестиции «Юг-Юг» это на самом деле инвестиции «Север-Юг»<sup>9</sup>. Это не только тот случай, когда американские и британские многонациональные корпорации (МНК) используют прибыли, полученные в одной стране Третьего Мира для финансовых вложений в другую, и дело выглядит так, как будто источником инвестиций была первая<sup>10</sup>, но и то, что 10% инвестиций Юга идут с британских Виргинских островов, Каймановых островов и других офшорных зон и, тем самым, вероятнее всего, происходят из империалистических источников.

В-третьих, потоки ПИИ представляют собой чисто количественное явление и ничего не могут сказать о типе экономической активности, с которой они связаны. Как таковые, слияния и поглощения, представляющие собой лишь изменения в области собственности, необходимо отличать от иностранных инвестиций в производство «с нуля» («Greenfield») — в новые заводы и оборудование. В то время как в ПИИ внутри ОЭСР преобладает активность, связанная со слияниями и поглощениями, с 2000 по 2006 гг. 51% всех ПИИ в новые производства строились по схеме «Север-Юг»<sup>11</sup>.

В-четвёртых, и, пожалуй, самое главное для настоящего исследования, необоснованная фиксация на потоках ПИИ в качестве средства расчёта стоимости империалистической сверхэксплуатации капиталистической системы и богатства развитых стран гарантирует, что скрытыми от глаз останутся десятки тысяч фабрик Третьего мира, чьи сотни миллионов рабочих поставляют

недорогие промежуточные ресурсы и дешёвые потребительские товары в империалистические страны через вертикальную интеграцию производства<sup>12</sup>. В последние десятилетия преобладающим способом накопления монопольного капитала стали не ПИИ, как основное средство обеспечения этих поставок, а аутсорсинг и субподряд со стороны МНК.

В-пятых, данные о потоках и накопленных ПИИ приводятся в долларах — национальные валюты пересчитываются по текущему обменному курсу. Однако доллар, инвестированный в страну Третьего Мира, обычно обладает гораздо большей покупательной способностью, чем доллар, инвестированный в Первый Мир (см. Приложение IV). Измеряя ценность южных ПИИ в долларах по паритету покупательной способности, мы обнаруживаем, что итоговые суммы, приведённые ЮНКТАД, необходимо увеличить в 2,6 раза (средневзвешенный коэффициент паритета покупательной способности между странами ОЭСР и странами, не входящими в ОЭСР). Более того, как подчёркивают марксисты-экономисты Дэвид Харви (David Harvie) и Массимо де Анджелис (Massimo de Angelis), в то время как в США за 20 долл. даётся один час рабочего времени, в Индии тех же 20 долл. достаточно, чтобы десять человек работали каждый в течение десяти часов<sup>13</sup>. Так, в период между 1997 и 2002 гг. около 3,3 триллиона долларов США ПИИ между странами-империалистами командовали 190 миллиардами трудовыми часами, что чуть меньше 18 долл. США за час. Между тем, около 800 млрд долл. США ПИИ, поступающих в Третий мир, составляли 330 млрд часов по 2,40 долл. США за час (среднее соотношение затрат на рабочую силу 7,5: 1). Таким образом, 19% общего объёма ПИИ, поступивших с Севера на Юг в этот период, составляли 63% от общего числа «имеющейся рабочей силы рабочих»<sup>14</sup>.

Наконец, чрезвычайно важно понять, что критики теории империалистического вывоза капитала игнорируют тот факт, что инвестиции в страны метрополий имеют корни в доминировании в глобальном производстве кучки гигантских фирм — олигополий. Амин ссылается на пять источников сверхприбылей олигополий, посредством которых подрывается конкурентоспособность производств Третьего Мира, а стоимость перемещается с Глобального Юга на Север, расширяется и усиливается поляризация между богатыми и бедными странами.

- Технологические монополии, поддерживаемые главным образом государственным контролем, в частности, военными расходами;
- Финансовый контроль над мировыми рынками даёт возможность регулирования национальных сбережений со стороны международных банковских структур, базирующихся в большинстве своём в развитых странах;
- Монопольный доступ к природным ресурсам планеты;
- Монополия в области СМИ и коммуникаций даёт развитым странам чрезвычайно важные средства для манипулирования политическими событиями;
- Монополия на оружие массового поражения, в частности, та, которой обладает США, гарантирует, что государства Третьего Мира в буквальном смысле принуждены подчиняться империалистическому диктату<sup>15</sup>.

Поверхностное принятие капиталистических бухгалтерских подсчётов, то есть без критики их реального значения, способно привести лишь к абсурдной позиции, согласно которой наиболее крупные мировые капиталы практически не имеют никакого интереса в Третьем Мирае, и что наиболее эксплуатируемые рабочие в мире (то есть те, чья высокая производительность труда

предположительно создаёт наибольшую прибыль) относятся также и к числу наиболее богатых. Как таковой, основанный на цене, а не на стоимости, анализ экспортных инвестиционных схем в век империализма обречён упустить тот факт, что норма прибавочной стоимости в странах периферийного капитализма во много раз выше, чем в странах метрополий.

## III.2. БОЕВИТОСТЬ РАБОЧИХ И ГЛОБАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ

Нельзя сразу отбрасывать объяснение глобальной разницы в оплате труда различной интенсивностью течения классовой борьбы в странах Севера и Юга. Пейдж (Paige) отмечает, что классовые конфликты в развитых капиталистических обществах, как правило, сфокусированы на распределении дохода от собственности, а не на вопросе владения ею<sup>16</sup>. В этот процесс вовлечён хорошо организованный и обладающий классовым сознанием рабочий класс, противостоящий экономически господствующей элите, способной торговаться и идти на уступки в вопросе заработной платы.

Возможность промышленных капиталистов так поступать, однако, сдерживается сокращающейся нормой прибыли, вызванной перенакоплением/перенасыщением рынка, ослаблением контроля за международной торговлей, политической нестабильностью, сопровождаемой систематическим милитаризмом и репрессиями, и/или зависимостью от рабского или полупролетарского труда<sup>17</sup>. Там, где стагнация не позволяет безболезненно повысить оплату благодаря экономическому росту, необходимость увеличения инвестиций указывает на необходимость повысить



норму прибыли за счёт заработной платы и/или необходимость сбалансировать торговлю, ограничивает возможности работодателей финансировать рост заработной платы за счёт инфляции цен, возникает потенциал для успешной социалистической борьбы<sup>18</sup>. В противном случае вероятным результатом такого конфликта является *«реформистское социальное движение, сосредоточенное на ограниченных экономических вопросах»*<sup>19</sup>.

В конечном счёте, однако, именно успешное ведение мировой классовой борьбы со стороны капиталистов делает возможным то, что борьба за общественную собственность и рабочий контроль над собственностью (в особенности над средствами производства) имеет приглушённый и миролюбивый характер. Накопление перемещённой прибавочной стоимости на протяжении истории в промышленно развитые страны гарантирует, что ритейлеры там могут ожидать гораздо большей цены на свою продукцию, чем в Третьем Мировом. По этой причине работодатели могут позволить себе платить работникам стран метрополий более высокие зарплаты, тем самым делая вклад в высокую добавленную стоимость их продуктов в следующей фазе расширенного капиталистического воспроизводства. Именно это позволяет поддерживать у работников метрополии статус «среднего класса» (по мировым экономическим стандартам).

Согласно ООН, в 2006 г. Британия занимала третье место после США и Японии по среднему уровню богатства у взрослого человека — \$126,832 (£64,172). Разница в уровне доходов между такой богатой страной, как Британия, и пятью беднейшими странами выросла с 54 к 1 в 1980 г. до 75 к 1 в 1999 г., то есть на 28%<sup>20</sup>. Несмотря на это, растущее расхождение между доходами Британии и

Третьего Мира не могли быть следствием более ожесточённой классовой борьбы со стороны британского рабочего класса, так как число остановок в производстве из-за забастовок в экономике Британии падало в среднем на 4,5% в год за тот же самый период (с 2100 в 1979 до 200 в 1999)<sup>21</sup>. На этом фоне, начиная со второй половины XX в., американский империализм часто прибегал к военным интервенциям для стабилизации зависимых капиталистических олигархий в различных регионах Третьего Мира. Мир-системный теоретик и профессор политологии Арно Тауш (Arno Tausch) и историк и критик внешней политики США Уильям Блум (William Blum) приводят подробные данные, демонстрирующие размах интервенций со стороны США и ЦРУ, направленных на устранение действительного или потенциального социалистического выступления, в особенности в «зонах бурь» Третьего Мира<sup>22</sup>.

- *134 малых и больших, глобальных и локальных вмешательств США произошло за 111 лет, в период с 1890 по 2001 год, в среднем 1,15 вмешательства в год до конца Второй мировой войны и 1,29 в среднем после неё. В период после окончания «холодной войны» было совершено 22 вмешательства, то есть в среднем 2,0 в год;*
- *Начиная с 1945, произошло 70 глобальных интервенций — в хронологическом порядке: Китай (1945–1951 гг.), Франция (1947 г.), Маршалловы острова (1946–1958 гг.), Италия (1947–1970-е гг.), Греция (1947–1949 гг.), Филиппины (1945–1953 гг.), Корея (1945–1953 гг.), Албания (1949–1953 гг.), Восточная Европа (1948–1956 гг.), Германия (1950-е гг.), Иран (1953 г.), Гватемала (1953–1990-е гг.), Коста-Рика (1950-е гг., 1970–1971 гг.), Ближний Восток (1956–1958 гг.), Индонезия (1957–1958 гг.), Гаити (1959 г.), Западная Европа (1950-е–1960-е гг.), Британская Гайана (1953–1964 гг.), Ирак (1958–1963 гг.),*

- Советский Союз (1940-е–1960-е гг.), Вьетнам (1945–1973 гг.), Камбоджа (1955–1973 гг.), Лаос (1957–1973 гг.), Таиланд (1965–1973 гг.), Эквадор (1960–1963 гг.), Конго-Заир (1977–1978 гг.), Алжир (1960-е гг.), Бразилия (1961–1963 гг.), Перу (1965 г.), Доминиканская республика (1963–1965 гг.), Куба (1959 г. — настоящее время), Индонезия (1965 г.), Гана (1966 г.), Уругвай (1969–1972 гг.), Чили (1964–1973 гг.), Греция (1967–1974 гг.), Южная Африка (1960-е–1980-е гг.), Боливия (1964–1975 гг.), Австралия (1972–1975 гг.), Ирак (1972–1975 гг.), Португалия (1974–76 гг.), Восточный Тимор (1975–1999 гг.), Ангола (1975–1980-е гг.), Ямайка (1976 г.), Гондурас (1980-е гг.), Никарагуа (1978–1990-е гг.), Филиппины (1970-е гг.), Сейшелы (1979–1981 гг.), Южный Йемен (1979–1984 гг.), Южная Корея (1980 г.), Чад (1981–1982 гг.), Гренада (1979–1983 гг.), Суринам (1982–1984 гг.), Ливия (1981–1989 гг.), Фиджи (1987 г.), Панама (1989 г.), Афганистан (1979–1992 гг.), Сальвадор (1980–1992 гг.), Гаити (1987–1994 гг.), Болгария (1990–1991 гг.), Албания (1991–1992 гг.), Сомали (1993 г.), Ирак (1990-е гг.), Перу (1990-е гг.), Мексика (1990-е гг.), Колумбия (1990-е гг.), Югославия (1995–1999 гг.), Афганистан (2001 г. — по настоящее время), Ирак (2003 г. — по настоящее время), Ливия (2011 г.);*
- *Бомбардировки в 29 случаях: Китай (1945–1946 гг.), Корея/Китай (1950–1953 гг.), Гватемала (1954 г.), Индонезия (1958 г.), Куба (1960–1961 г.), Гватемала (1960 г.), Вьетнам (1961–1973 гг.), Конго (1964 г.), Перу (1965 г.), Лаос (1964–1973 гг.), Камбоджа (1969–1970 гг.), Гватемала (1967–69 гг.), Гренада (1983 г.), Ливан и Сирия (1983–1984 гг.), Ливия (1986 г.), Сальвадор (1980-е гг.), Никарагуа (1980-е гг.), Иран (1987 г.), Панама (1989 г.), Ирак (1991 г. — по настоящее время), Кувейт (1991 г.), Сомали (1993 г.), Судан (1998 г.), Афганистан (1998 г.), Югославия (1999 г.), Афганистан (2001 г. — по настоящее время), Ирак (2003 г. — по настоящее время), Ливия (2011 г.);*

- Покушения на убийство и убийства лидеров, включая глав государств, были предприняты в 35 случаях, а помощь в применении пыток была оказана в 11 странах;
- Действия против лидеров, которые когда-то сотрудничали с США: Пол Пота, Мануэля Норьеги, Саддама Хусейна, Мохаммеда Айдида и Усамы бен Ладена;
- 23 страны, где США «искажали выборы» или вмешивались в демократический процесс: Италия (1948–1970-е гг.), Ливан (1950-е гг.), Индонезия (1955 г.), Вьетнам (1955 г.), Гайана (1953–1964 гг.), Япония (1958–1970-е гг.), Непал (1959 г.), Лаос (1960 г.), Бразилия (1962 г.), Доминиканская республика (1962 г.), Гватемала (1963 г.), Боливия (1966 г.), Чили (1964–1970 гг.), Португалия (1974–1975 гг.), Австралия (1974–1975 гг.), Ямайка (1976 гг.), Панама (1984, 1989 гг.), Никарагуа (1984, 1990 гг.), Гаити (1987–1988 гг.), Болгария (1991–1992 гг.), Россия (1996 г.), Монголия (1996 г.), Босния (1998 г.)<sup>23</sup> .

Для поддержания контроля над мировой экономикой, над её финансовыми рынками, человеческими и природными (ископаемыми и энергетическими) ресурсами, американское военное присутствие за рубежом ощущается в большей степени, чем когда-либо — в 156 странах прибывает 255 065 американских военных, в 63 странах размещены американские базы<sup>24</sup> .

Представление о том, что глобальное расхождение в оплате труда есть продукт успешной классовой борьбы со стороны рабочего класса Первого Мира, если судить по географическому охвату и результатам империалистических интервенций, выглядит совершенно неубедительно.

### III.3. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И ГЛОБАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ

Как и предыдущая апологетика глобальной разницы в оплате труда, основывающаяся на предположительно более высокой производительности работников Первого Мира, эта также содержит в себе зерно истины. За последний век уровень оплаты работников самых богатых стран действительно вырос одновременно с развитием производительных сил.

В общих чертах, производительность определяется уровнем развития производительных сил и обуславливается относительной эффективностью технологий и организацией производства. Как таковая, производительность рассчитывается как постоянно действующее отношение между объёмом производства и затратами непосредственного труда, необходимого для производства. При устоявшемся капиталистическом подсчёте, однако производительность (на национальном или региональном уровне) определяется как общая цена конечных товаров и экспорта (за минусом итоговой цены промежуточных товаров и средств производства) разделённой либо на общее количество рабочего времени, либо на себестоимость единицы труда.

Несмотря на то, что повышение производительности приводит к созданию большего количества потребительных стоимостей за единицу времени, только усилившееся поглощение рабочей силы способно создать добавленную (меновую) стоимость. Поскольку заработная плата не является ценой результата труда, а ценой рабочей силы, более высокая заработная плата не является следствием (кратковременного) повышения производительности,

возникшей у капитала. Наоборот — в капиталистическом обществе продукт машин принадлежит капиталисту, а не рабочему, так же, как и в феодальном обществе, по крайней мере внутри поместья, продукт земли принадлежит помещику, а не крестьянину:

*«Маркс показывает, что машины просто помогают снизить цены на продукты и что конкуренция усиливает этот эффект; другими словами, выигрыш заключается в изготовлении большего количества продуктов за одну и ту же же единицу времени, так чтобы количество работы, участвующей в каждом, соответственно была меньше, а стоимость каждого пропорционально ниже. Г-н Болье (Beaulieu) забывает рассказать нам, в каком отношении пособие по заработной плате выигрывает от повышения производительности труда, когда продукт этой повышенной производительности не принадлежит ему, и когда его заработная плата не определяется производительностью инструмента (машины)»<sup>25</sup> .*

«Производительность» рабочей силы может быть определена двумя способами. Во-первых она может выражаться в потребительских стоимостях, создаваемых работниками, — расчёт идёт, как правило, по объёму товара, производимого за единицу труда. Это определение имеет важное значение в определении отличия между конкретным и абстрактным трудом.

Для Маркса общественно необходимый труд представляет собой среднее количество конкретного труда, необходимого для производства данного товара. В товарном обществе, однако, общественно необходимый труд предстаёт в форме меновой стоимости, содержанием которого является

недифференцированный человеческий труд, труд, абстрагируемый от своей конкретности, или абстрактный труд. Приравнение самых разных видов конкретного труда, необходимых для производства различных товаров (например, продукта работы шахтёра, портного или фабричного рабочего), требует гомогенизации различных видов конкретного труда, абстрагирования от присущей им конкретной формы. Марксистский экономист Исаак Рубин указывает:

*«В противоположность патриархальной семье или феодальному поместью, где труд в своей конкретной форме имеет непосредственно общественный характер, в товарном обществе единственное общественное отношение между независимыми, частными экономическими единицами реализуется посредством многостороннего обмена и приравнения продуктов наиболее отличных друг от друга форм конкретного труда, т. е. через абстрагирование от их конкретных свойств, через трансформацию конкретного труда в абстрактный»<sup>26</sup> .*

Из этого следует, что величина меновой стоимости определяется не количеством конкретного труда, требуемого для производства какого-либо конкретного товара или товаров, а средним общественно необходимым человеческим трудом (абстрактным трудом), необходимым для получения суммарной стоимости всех товаров.

Когда мы акцентируем внимание на количестве произведённой потребительной стоимости, то не учитываем тот факт, что источником производительности является только живой труд и только он создаёт стоимость, а не машинный или

постоянный капитал. По мнению Маркса, час среднего общественно необходимого труда всегда приносит равную величину стоимости независимо от изменений в физической производительности<sup>27</sup>, следовательно, тенденция к внедрению трудосберегающих технологий приводит к снижению нормы прибыли. Постоянный капитал, отождествляемый со средствами производства, — это та часть капитала, которая не увеличивает свою стоимость в процессе производства:

*«Лишь постольку, поскольку средства производства во время процесса труда утрачивают стоимость, существовавшую в форме старых потребительных стоимостей этих средств производства, они переносят стоимость на новую форму продукта. Максимум потери стоимости, которую они могут претерпеть в процессе труда, очевидно ограничен той первоначальной величиной стоимости, с которой они вступают в процесс труда, или рабочим временем, необходимым для их собственного производства. Поэтому средства производства никогда не могут присоединить к продукту стоимость большую, чем та, которой они обладают независимо от обслуживаемого ими процесса труда. Как бы полезен ни был известный материал труда, известная машина, известное средство производства, все же, если они стоят 150 ф. ст., скажем 500 рабочих дней, они никогда не присоединят более 150 ф. ст. к тому продукту, для создания которого они служат. Их стоимость определяется не тем процессом труда, в который они входят как средство производства, а тем процессом труда, из которого они выходят как продукт. В процессе труда они служат только как потребительная стоимость, как вещь с полезными свойствами, и потому они не передавали бы продукту никакой*



*стоимости, если бы не обладали стоимостью до своего вступления в процесс»<sup>28</sup> .*

Переменный капитал, отождествляемый с наёмным трудом или рабочей силой, является, напротив, той частью капитала, которая создаёт стоимость в процессе производства:

*«В то время как труд благодаря его целесообразной форме переносит стоимость средств производства на продукты и тем самым сохраняет её, каждый момент его движения создаёт добавочную стоимость, новую стоимость. Предположим, что процесс производства обрывается на том пункте, когда рабочий произвёл эквивалент стоимости своей собственной рабочей силы, когда он, например, шестичасовым трудом присоединил стоимость в 3 шиллинга. Эта стоимость образует избыток стоимости продукта над теми элементами последней, которые своим происхождением обязаны стоимости средств производства. Это — единственная новая стоимость, возникшая в этом процессе, единственная часть стоимости продукта, произведённая самим этим процессом. Конечно, она просто возмещает те деньги, которые были авансированы капиталистом при купле рабочей силы и израсходованы самим рабочим на жизненные средства. По отношению к этим израсходованным 3 шилл. новая стоимость в 3 шилл. выступает как просто воспроизводство первых. Но она действительно воспроизведена, а не только по видимости, как стоимость средств производства. Возмещение одной стоимости другой опосредствовано здесь созданием новой стоимости»<sup>29</sup> .*

Согласно Марксу, час среднего общественно необходимого труда всегда даёт равную величину стоимости независимо от изменений в физической производительности. Однако Маркс определяет это двумя способами, во-первых, рассматривая различия в интенсивности труда. Этот фактор мы оставим в стороне, хотя труд, выполняемый в Третьем мире, вероятно, гораздо более интенсивен, чем труд, выполняемый в Первом мире. Во-вторых, Маркс признаёт различие между квалифицированным, или сложным, трудом и простым трудом, и общественным процессом сведения первого ко второму. Маркс, конечно, рассматривал это как преходящую проблему, которой суждено отойти на второй план, так как капитализм деквалифицирует живой труд посредством механизации, что, по его мнению, приведёт в конечном итоге к ликвидации неравенства между различными группами трудящихся. Однако империализм привёл к совершенно противоположному результату, а именно к стратификации и сегментации в национальную и «расовую» иерархию глобального пролетариата. Теоретический вопрос, который ставит это развитие: как эти фактические условия империалистического капитализма влияют на сведение конкретного труда к абстрактному? Мы утверждаем здесь, что закон стоимости продолжает действовать в условиях империализма. Во-первых, хотя конкуренция ослабевает в условиях монопольного капитализма, поскольку крупнейшие фирмы могут оптимизировать прибыль, контролируя выпуск продукции и поддерживая высокие монопольные цены, в то же время конкурирующие фирмы вынуждены применять передовые методы в производстве, используя очень низкооплачиваемую рабочую силу. Однако очевидно, что противоречие, обозначенное выше между конкретным и абстрактным трудом, совпадает с марксовым концептуальным противоречием между производительными силами и производственными отношениями, в

нашем случае, развитого капиталистического общества. Именно это противоречие, из-за которого народные массы не в состоянии использовать самые передовые технологии производства, доступные обществу, в своих интересах, привело Ленина к описанию империализма как агонизирующего, декадентского и паразитического. Тем не менее, экономические последствия действий этих атрибутов монополистического капитализма должны рассматриваться как неотъемлемая часть среднего общественно необходимого рабочего времени, требующегося для производства товаров. Очевидно, что с точки зрения всего общества глупо, когда основная часть мирового производства приходится на Азию, Африку, Центральную и Южную Америку только для того, чтобы «золотой миллиард» мог заниматься гораздо менее изнурительной и низкооплачиваемой работой. Очевидно, что доставка товаров через океан чрезвычайно расточительна по сравнению с тем, что они вполне могут быть произведены вблизи места потребления. Однако то, что это может быть оправдано с точки зрения ориентированного на прибыль империализма, не означает, что то, что Баран (Baran) и Суизи (Sweezy) называли «экономическим излишком» (economic surplus), отличается от прибавочной стоимости<sup>30</sup>. Последний, скорее, является лишь компонентом прибавочной стоимости, хотя, безусловно, немалым. К сожалению, в нынешних условиях общество с необходимостью растрчивает колоссальные объёмы ресурсов на распределение, рекламу, войну и другие проявления империалистического упадка. С капиталистической точки зрения их следует рассматривать в качестве производственных издержек, наряду с другими аспектами товарного производства, будь то общественно полезными или иными.

Вторым подходом к определению «производительности» является расчёт

(меновый) стоимости. Этот показатель измеряет производительность с точки зрения рыночной стоимости, создаваемой каждой единицей труда (будь то с точки зрения рабочего времени или издержек). Большинство левых теоретиков уже давно привыкли смешивать производительность и эксплуатацию, ведя свои подсчёты на национальном уровне и доказывая, что наиболее эксплуатируемыми рабочими в мире являются рабочие развитых стран. Вместо этого в контексте глобального империализма создание и распределение стоимости должно рассматриваться как международный процесс. Как утверждает Хедлецки (Jedlicki), данные о «добавленной стоимости» уже включают в себя те различия в заработной плате и капиталах, которые западные «социалисты» оправдывают во имя превосходящей «производительности» Первого мира. При этом *«аргументация осуществляется путём использования в качестве доказательства того, что именно подлежит доказательству»<sup>31</sup>*.

Хвалёное превосходство «производительности» рабочих Первого мира регулярно используется некоторыми социалистами для оправдания глобальной дифференциации в системе оплаты труда. Выводя за скобки трудности, связанные с использованием показателей добавленной стоимости в отношении производительности для измерения нормы эксплуатации и глобальных переносов стоимости, мы можем успокоить защитников глобальных различий в заработной плате и предположить в качестве аргумента, что производительность может определяться исключительно на основе цен. Исправляя расхождения в производительности на этой консервативной основе, мы, тем не менее, обнаруживаем, что различия в заработной плате превышают эти расхождения, так что происходит огромный, некомпенсированный перенос

стоимости с неокOLONиальной периферии в империалистический центр мировой экономики.

В таблице IX «эффективные» производители (включая крестьян и самозанятых фермеров) определяются как эквивалентная полной занятости рабочая сила, задействованная в товарном производстве, делённая, в случае стран, не входящих в ОЭСР, на глобальный коэффициент производительности. При этом «производительность» определяется как общая рыночная цена продукции, делённая на общее количество рабочих часов в материальном производстве. В таблице представлена глобальная «эффективная рабочая сила», ответственная за создание совокупной стоимости в капиталистической мировой системе, но для разных частей которой при эквивалентной «производительности» существует радикально расходящееся вознаграждение. Следует отметить, что сельскохозяйственная рабочая сила стран, не входящая в ОЭСР, сравнивается здесь с общей численностью рабочей силы стран, членов ОЭСР, при этом полуфеодальный характер сельского хозяйства Третьего мира не учитывается. Таким образом, мы недооцениваем абстрактный труд, который сельское хозяйство Третьего мира поставляет на мировой рынок, принимая как данное полностью капиталистический и индустриальный характер сельскохозяйственного производства многих стран, не входящих в ОЭСР. Хотя большая часть этого труда применяется в рамках устаревших производственных отношений, тем не менее, из-за всеохватывающего экономического преобладания капитала прибавочный труд мелких производителей превращается в прибыль. Действительно, несмотря на численное преобладание в нём так называемых крестьян, ведущих натуральное хозяйство (большинство из которых, по сути, непосредственно занимаются

мелкомасштабным производством товаров), сырьевой сектор в странах Третьего мира организован по капиталистическому принципу. Как писал Амин в 1974 г.:

*«Экспорт стран Третьего мира не относится к основным сельскохозяйственным продуктам из отсталых секторов с низкой производительностью. Из общего объёма экспорта из слаборазвитых стран в размере 35 млрд долл. (в 1966 г.) ультрасовременный капиталистический сектор (нефть, добыча и первичная переработка полезных ископаемых, современные плантации, такие как Юнайтед фрут (United Fruit) в Центральной Америке или Юниливэр (Unilever) в Африке или в Малайе и др.), обеспечивал как минимум  $\frac{3}{4}$ , или 26 млрд долл.»<sup>32</sup>*

Необходимо прояснить, что в таблице IX ниже «эффективные работники» — это только те «производители стоимости» (то есть работники сельского хозяйства и промышленности), которые работают в режиме эквивалента полной занятости (данные о средней продолжительности рабочего дня в глобальном масштабе см. в таблицах VI и VII). В случае стран, входящих в ОЭСР, «эффективная рабочая сила» не включает тех 17% от общего числа «производителей стоимости», которых МОТ называет «не полностью занятыми». Предполагая, что «не полностью занятая» рабочая сила стран, входящих в ОЭСР, является полностью безработной, не добавляя никакой стоимости к глобальному продукту, мы предполагаем максимальную производительность стран ОЭСР, то есть мы допускаем, что для производства общей добавленной стоимости стран ОЭСР требуется меньше рабочей силы, чем это может быть на самом деле. Вычитая «не полностью занятую» часть «производителей стоимости» стран ОЭСР (всего 160 млн), мы получаем «эффективную» производственную рабочую силу стран

ОЭСР в размере 133 млн человек.

Таблица IX. Перенесённая прибавочная стоимость в 2010 г.

Область	Производители стоимости (млн)	«Эффективные» производители стоимости (млн)	Добавленная стоимость (А)	Доход и процент от мирового дохода	Заработная плата (W) (трлн долл.)	Прибавочная стоимость (М) (А – W) и (S/W)
Страны ОЭСР	133	133	133/205 из 62.2 трлн долл. = 40.4 трлн долл.	44.5 трлн долл. (72%)	14.2	26.2 трлн долл. M/W = 1.8
Сельское хозяйство стран, не входящих в ОЭСР	675	20	20/205 из 62.2 трлн долл. = 6.1 трлн долл.		0.3	5.8 трлн долл. M/W = 19.3
Промышленность стран, не входящих в ОЭСР	248	52	52/205 из 62.2 трлн долл. = 15.7 трлн долл.		0.8	14.9 трлн долл. M/W = 18.6
Общая по странам, не входящим в ОЭСР	923	72	21.8 трлн долл.	17.7 трлн долл. (28%)	1.9	19.9 трлн долл. M/W = 0.5
Мир	1,056	205	62.2 трлн долл.	62.2 трлн долл.	16.1	46.1 трлн долл.

Тот же метод применяется при подсчёте «эффективной рабочей силы» в сельском хозяйстве и промышленности стран, не входящих в ОЭСР, за исключением того, что здесь весовая функция не только отражает средний уровень неполной занятости, но является коэффициентом, представляющим «производительность» рабочей силы, работающей в режиме эквивалента неполной занятости стран, не входящих в ОЭСР, по сравнению с их коллегами из стран ОЭСР. Общая заработная плата как в странах ОЭСР, так и в странах, не

входящих в ОЭСР, соответственно, включает заработную плату непроизводительных работников в сфере услуг, рассчитанную по средней ставке (она выплачивается из прибавочной стоимости, создаваемой производительной рабочей силой). В случае со странами, не входящими в ОЭСР, предполагая, что уровень безработицы составляет 50%, как и в промышленности, около 261 млн работников сферы услуг, работающих в режиме эквивалента полной занятости, получают в среднем 3 036 долл в год, а общая годовая заработная плата составляет почти 800 млрд долл. (данные о заработной плате см. Приложение I). Эти данные добавлены в таблицу к общей сумме заработной платы в промышленности и сельском хозяйстве стран, не входящих в ОЭСР, которая в итоге составила 1,9 трлн долл<sup>33</sup>.

Как мы уже отмечали, страны, в которых в сельском хозяйстве задействована наибольшая доля рабочей силы, имеют гораздо более высокий уровень неполной занятости (см. Таблицу VII в приложении). Исходя из этого, мы можем дать приблизительную оценку безработицы в сельском хозяйстве стран, не входящих в ОЭСР в 55%. Если в сельском хозяйстве 55% безработных, то 675 млн работников сельского хозяйства стран, не входящих в ОЭСР, работая в режиме эквивалента полной занятости, создают стоимость в 2100 млрд долл. (3,111 долл. на одного работника в год) (см. Таблицу VIII с данными глобального ВВП). Поскольку 133 млн работников ОЭСР, занятых полный рабочий день, создают стоимость 13 000 млрд долл. (97,744 долл. на одного рабочего), коэффициент производительности первичных производителей стран, не входящих в ОЭСР составляет 0,03. Если 50% промышленной рабочей силы стран, не входящих в ОЭСР или 496 млн являются безработными, то остальные 248 млн промышленных рабочих работая в режиме эквивалента полной занятости



создают рыночную стоимость в 5,000 млрд долл. (20,161 долл. в расчете на одного работника). Отсюда коэффициент производительности для промышленных рабочих стран, не входящих в ОЭСР составляет 0.21.

Перенесенная прибавочная стоимость равна региональному доходу минус добавленная стоимость. Для империалистического блока, это 44.5 трлн долл. - 40.4 трлн долл. = 4,1 трлн долл. Для угнетенных стран, не входящих в ОЭСР, это 17.7 трлн долл. - 21.8 трлн долл. = - 4,1 трлн долл. Согласно этим расчетам страны, не входящие в ОЭСР, в 2010 г. перенесли в страны ОЭСР около 4 трлн долл. некомпенсированной прибавочной стоимости. Таким образом, империалистический класс может сохранять прибавочную стоимость, созданную собственными производительными работниками и еще выплачивать каждому работнику стран ОЭСР 6,666 долл. (4 трлн долл. / 600 млн.) за счет прибавочной стоимости, выкачанной из рабочих, живущих в странах, сохраняющих меньшую прибавочную стоимость, чем они создают. Эта субвенция - денежный эквивалент годовой зарплаты 2 полностью занятых работников стран, не входящих в ОЭСР и составляет 23% от средней заработной платы стран ОЭСР. По этому показателю, даже если предположить огромные различия в производительности труда между работниками стран, входящих в ОЭСР и стран, не входящих в ОЭСР, то почти 1/4 средней заработной платы в странах ОЭСР состоит из сверхприбылей. Если 1/4 средней заработной платы в большинстве стран ОЭСР приходится на сверхприбыли, выжимаемой из эксплуатируемых и угнетаемых работников, то существует четкое классовое обоснование широко распространенного расизма, национального шовинизма и/или апатии рабочего класса метрополии. Минимальный уровень внутренней эксплуатации в странах ОЭСР, обеспечиваемый империалистическим переносом

стоимости, способствует формированию глубоко консервативной, хотя и менее удовлетворенной, политической среды даже среди менее обеспеченных работников.

Оставляя в стороне использование Триадой высоких технологий, которые практически не используются на предприятиях стран Третьего мира, мы, тем не менее, можем доказать, что низкие зарплаты и цены в странах Третьего мира также не соответствуют более высокой физической производительности промышленности стран ОЭСР. С учетом различий в физической производительности мы можем более точно определить объем неоплаченной стоимости, перенесенной с Глобального Юга на Север.

Канадский профессор экономики и теоретик неэквивалентного обмена Гернот Келер (Gernot Köhler) показывает, что очень похожая или идентичная физическая производительность работников разных национальностей в сельском хозяйстве, обувном и текстильном производстве, автомобильной промышленности, стоматологии и образовании не выражается в эквивалентном уровне заработной платы<sup>34</sup>. Например, по статистическим данным, собранным МОТ<sup>35</sup>, сопоставимая или идентичная физическая производительность случайных сельскохозяйственных рабочих в Японии, Маврикии и на Филиппинах переведенная по ППС в заработную плату, оказывается в Японии в 3 и 6 раз выше. В то время как заработная плата для американских автопроизводителей в 14 раз выше, чем для мексиканских, согласно отчету Harbour Report (в котором приводятся измерения почасовых затрат труда, необходимых для производства одного автомобиля) в 2007 г. в США требовалось 23 трудочаса для производства автомобиля, тогда как в Мексике – 28. Таким образом, разница в

производительности составляла 18%. Согласно отчету Harbour Report в 2008 г., за исключением заводов, производящих менее 30 000 единиц в год, для американских и европейских производителей автомобилей требуется более 35 и менее 70 трудочасов для производства автомобиля в Северной Америке, Европе, Китае, Мексике и Южной Америке <sup>36</sup>.

Работники производственной сферы стран ОЭСР работают примерно 1 578 часов в год, тогда как их коллеги стран, не входящих в ОЭСР, работают около 1400 часов в год. Таким образом, 150 млн рабочих в промышленности и сельском хозяйстве стран ОЭСР было выплачено около \$ 4,2 трлн в 2007 г. ( $1,578 \times 150$  млн.  $\times$  17 долл., или 28,000 долл. в расчете на одного работника), чтобы сгенерировать ВВП в \$ 12 трлн, или 80 000 долл. на одного работника. Для поддержания спора мы можем предположить, что 500 млн промышленных рабочих стран, не входящей в ОЭСР (где капиталистический способ производства был полностью установлен), только наполовину производительны по сравнению с их коллегами из стран ОЭСР (хотя на самом деле они почти наверняка более производительны) <sup>37</sup>. Стоимость, произведенная ими при средней норме эксплуатации в зоне ядра будет составлять  $0.5 \times 500$  млн.  $\times$  80.000 долл., или 20 трлн. долл. Тем не менее, эмпирически, произведенная ими стоимость будет равна только 5 трлн долл., а дефицит составит 15 трлн. Это означает, что норма эксплуатации работников (соотношение между средним общественно необходимым рабочим временем, затраченным для получения эквивалента стоимости товаров, необходимых для собственного существования работника и дополнительных часов, которые он расходует для создания прибавочной стоимости) стран, не входящих в ОЭСР, значительно выше, чем в странах ОЭСР. Вместе с тем мобильность капитала гарантирует, что

получаемая дополнительная прибавочная стоимость не компенсируется соответствующей высокой нормой прибыли в “периферийных” странах.

В 2007 г. в мире за пределами ЕС, США, Канады и Австралии было произведено 1,9 млрд тонн сельскохозяйственных культур (включая пшеницу, рис, кормовое зерно, рапс, сою, подсолнечник, пальмовое масло и сахар), а ЕС, США, Канада и Австралия произвели вместе 800 млн тонн<sup>38</sup>. За пределами стран ОЭСР работают 1,5 млрд сельскохозяйственных рабочих, тогда как в странах ОЭСР – 50 млн. Поэтому – абстрагируясь от различных способов производства продовольственных и товарных культур и относительного преобладания наемного труда, издольной системы и натурального хозяйства в каждой из зон – каждый сельскохозяйственный работник стран, не входящих в ОЭСР произвел в 2008 г. в среднем 1, 27 тонн зерновых культур, тогда как его коллега из стран ОЭСР – 16 тонн. Таким образом, сельскохозяйственные работники стран ОЭСР примерно в 12,6 раза более производительны, чем их коллеги из стран, не входящих в ОЭСР. Если бы фермеры в странах, не являющихся членами ОЭСР, эксплуатировались с той же нормой, что и фермеры в странах ОЭСР, то их доход составил бы  $0,08 \times 28\,000$  долл. = 2240 долл., тогда как на самом деле он составляет лишь около 2100 долл. или менее, т. е. дефицит не менее 140 долл. Таким образом, в 2007 г. сельскохозяйственная рабочая сила в странах, не являющихся членами ОЭСР, создала дополнительную прибавочную стоимость приблизительно в 210 млрд долл. (1,5 млрд долл.  $\times$  140 долл.)

Согласно расчетам, основанным на относительной физической производительности, дополнительная (неоплаченная) прибавочная стоимость, выкачанная из производителей периферии за счет более интенсивной

эксплуатации, составляла в 2009 г. порядка 15,2 трлн долл. В том же году, экспорт стран, не входящих в ОЭСР в страны ОЭСР составил около 7.7 трлн долл, или 44% от ВВП стран, не входящих в ОЭСР. Согласно этой оценке, в 2007 г. из стран Юга в страны Севера в результате импорта по несправедливым ценам было перенесено 6,7 трлн долл. Сравнивая этот показатель с годовой чистой прибылью стран ОЭСР (за вычетом торгового дефицита), которая в 2010 г. составляла приблизительно 8 трлн долл. (см. Приложение II), мы вновь вынуждены сделать вывод о том, что подавляющее большинство прибылей стран ОЭСР может приходиться на долю неоплаченных переносов стоимости из зависимых стран.

Самым верным средством измерения производительности является международный стандарт производительности, который учитывает разницу в оплате труда и влияние капиталистической олигополии, основанной на принципе, что капитал может и действительно пересекает планету, стремясь использовать труд за самую минимальную заработную плату и с максимально возможной нормой прибыли. Согласно этому стандарту, все работники, занятые капиталом, одинаково производительны для капитала при одинаковой интенсивности труда. Настоящая работа показывает, что даже в тех случаях, когда между трудом в странах Третьего и Первого мира могут существовать различия в физической и стоимостной производительности, их недостаточно для того, чтобы компенсировать различия в оплате труда. Этого, конечно, и следовало ожидать. Иначе почему же еще глобальный трудовой арбитраж ("аутсорсинг") был бы столь экономически значимым сегодня? Капиталисты-олигополисты не нанимают работников из стран Третьего мира для того, чтобы терять деньги на неконкурентоспособных предприятиях. Настоящее

исследование показывает, что, хотя нормы прибыли примерно равны на международном уровне, чистая прибыль в странах ОЭСР образуется исключительно за счет сверхэксплуатации трудящихся стран Третьего мира. Сверхприбыли, которые они производят, используются для увеличения инвестиционного потенциала (с точки зрения оборота и основного капитала) отраслей экономики с олигополистической структурой, базирующихся в странах Первого мира.

Защитники “более высокой производительности” Первого мира также старательно игнорируют потери производительности, понесенные странами Третьего мира за счет ухудшения условий торговли. Как утверждают аргентинский экономист и теоретик зависимости Рауль Пребиш (Raul Prebisch), а также Эммануэль и другие, предположение о том, что торгующие страны выигрывают, специализируясь на производстве и экспорте товаров, в которых они имеют “сравнительное преимущество” (относительное изобилие капитала или рабочей силы), не объясняет снижения предельной производительности или особенно полной специализации слаборазвитых стран <sup>39</sup>. Крайне важно, что статус слаборазвитых стран как “отдаленных сельскохозяйственных или промышленных заведений, принадлежащих к более широкому сообществу” (Дж С. Милль) игнорируется, как и политическое, военное и культурное влияние Первого мира делая его экспорт более желательным, “так чтобы бедная страна была готова предоставить больше отечественной продукции в обмен на тот же объем импорта из богатой страны” <sup>40</sup>.

Согласно классической экономической теории, эластичность доходов промышленных товаров (насколько спрос на товар или услугу отвечает

изменениям в доходах людей, потребляющих его) больше единицы из-за того, что они удовлетворяют широкие потребности, из-за их разнообразия, мобильности производственных факторов, более длительного периода времени, когда фирмы могут корректировать уровни производства, а также взаимодополняемости и высокого социального престижа, вовлеченных в их потребление. Кроме того, производство обеспечивает все большую отдачу от масштаба, связанную с процессом технологического развития и разделения труда. По данным голландского экономиста Петруса Йоханнеса Вердорна (Petrus Johannes Verdoorn), большой объем производства порождает большую производительность и, следовательно, более высокий уровень занятости. Между тем, первичные товары и сырье, экспортируемые более аграрными странами Третьего мира, имеют эластичность спроса по доходу меньше единицы: продовольственные культуры удовлетворяют базовый спрос, и ни их уровень спроса, ни уровень спроса на сырье не растут пропорционально росту доходов в богатых странах. В странах Третьего мира из-за неэластичности спроса по доходу на товары первичного сектора и тенденции к тому, что рост производительности в них отрицательно коррелирует с ростом занятости, происходит сдвиг в сторону импорта потребительских товаров для элиты и средств производства, с помощью которых можно заменить труд. Таким образом, за счет увеличения экспорта промышленных товаров в страны с высоким уровнем дохода и в более бедные страны происходит увеличение, сверх внутреннего спроса, производства промышленных товаров развитыми странами. Исходя из этого предположения, Первый мир получает экономический рост и увеличение производительности от экспорта промышленных товаров в Третий мир. В результате рост производства сельскохозяйственной и добывающей промышленности в странах Третьего мира

сдерживает их развитие, а экспорт этой продукции способствует повышению производительности в богатых странах<sup>41</sup>.

Разумеется, можно возразить, что условия торговли для стран, экспортирующих сельскохозяйственную продукцию, необязательно являются неблагоприятными. В частности, в период с 1896 по 1913 г. индексы цен на товары, производимые в развитых странах, возросли на 16 пунктов, тогда как в слаборазвитом мире они возросли на 46 пунктов. Как отметил югославский марксист-экономист Рикард Штайнер (Rikard Štajner) это должно объясняться тем, что в то время, “когда развивающиеся страны находились в колониальной зависимости, метрополии не были заинтересованы в достижении крайнего снижения цен на сырье, поскольку метрополии тоже устанавливали на них монопольные цены”<sup>42</sup>.

В период с 1995 по 2006 г. сельскохозяйственное сырье, продовольствие, топливо, руды и металлы составляли около 37% стоимости всего товарного экспорта из стран с низким и средним уровнем дохода, в то время как в тот же период они составляли около 25% стоимости всего экспорта товаров стран с высоким уровнем дохода (см. Приложение III)<sup>43</sup>. Мы можем измерить ухудшение условий торговли между странами с низким и средним уровнем дохода (“бедными”) и высоким доходом (“богатых”) путем определения того, соответствует ли темп роста номинальной стоимости сельскохозяйственного экспорта бедных стран в богатые страны темпам роста стоимости промышленного экспорта из стран с высоким доходом в другие страны— т. е., будут ли бедные страны с течением времени экспортировать большее количество сельскохозяйственной продукции для оплаты эквивалентного



объема промышленного импорта из богатых стран. Если нет, то происходит перенос роста производительности от бедных к богатым странам, который мы можем назвать уровнем эксплуатации ( $e$ ) и встроенным механизмом, объясняющим растущий разрыв в доходах между богатыми и бедными странами.

По мнению индийского экономиста Ромеша Дивана (Romesh Diwan), мы можем определить норму эксплуатации бедных стран богатыми странами путем деления: 1) частного от деления темпов роста экспорта сельскохозяйственных и сырьевых товаров из бедных стран в богатые на рост производительности производства богатых стран, и 2) частного от деления темпов роста стоимости экспорта промышленной продукции из богатых к бедным странам на темпы роста производительности сельского хозяйства бедных стран. При этом мы обнаруживаем, что темпы роста экспорта из бедных стран значительно опережают темпы роста производительности экспортного сектора богатых стран и, следовательно, происходит перенос производительности из первых в последние. Для количественной оценки этого переноса мы можем предположить, что примерно в шесть раз увеличение производительности в экспортном секторе бедных стран было перенесено богатым странам через ухудшение условий торговли в период с 1995 по 2006 г.

Ниже приводятся расчеты (см. Приложение III), где  $e$  – норма эксплуатации в зависимости от потери прироста производительности для стран Третьего мира, вызванного ухудшением условий торговли:

*Хар* (темпы роста экспорта сельскохозяйственной и сырьевой продукции бедных

стран) = 362%

*Zir* (темпы роста производительности труда в промышленности богатых стран)  
= 48%

*Mip* (темпы роста стоимости импорта промышленных товаров бедными  
странами) = 54%

*Zap* (темпы роста производительности труда в сельском хозяйстве бедных  
стран) = 50%

$$e = [ Xap / Zir ] / [ Mip / Zap ] - 1 = 6.0$$

Поскольку стоимость товарного экспорта из бедных в богатые страны выросла на 2,5 трлн долл. в период между 1995 и 2006 г., можно оценить, что около 15 трлн долл. или 1,4 трлн в год, были потеряны Третьим миром при переносе производительности, что вызвано исключительно ухудшением условий торговли.

### III.4. КВАЛИФИКАЦИЯ И ГЛОБАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ

Часто приходится слышать, что рабочие Первого мира в отличие от рабочих Третьего мира получают более высокие зарплаты из-за более высокого качества их труда, в частности из-за высокого мастерства и лучшей подготовки. Оставляя в стороне тот факт, что период подготовки и обучения квалифицированных рабочих, как правило, требует наличие производства для удовлетворения их

потребительских запросов, которое осуществляют неквалифицированные рабочие, мы, во-первых, должны отметить, что отсутствие возможностей трудоустройства в странах Третьего мира (в частности, в секторах здравоохранения, образования, военном и науки, которые в странах Первого мира в значительной степени субсидируются государством) привело к “утечке мозгов” квалифицированных работников умственного труда, иммигрирующих в империалистические страны. Иммиграция повысила общий уровень квалификации рабочей силы Первого мира и соответственно снизила его в странах Третьего мира, в частности в Азии.

Во-вторых, нет оснований полагать, что рост занятости белых воротничков снижает уровень инвестиций в основной капитал за счет повышения эффективности труда. Британский профессор экономики и макроэкономический историк, специализирующийся на количественных методах, Энгас Мэддисон (Angus Maddison) показал, что пропорциональный рост занятости белых воротничков превысил темпы роста валового накопления основного капитала (исключая недвижимость) к ВВП в ведущих капиталистических странах между 1950 и 1989 гг.<sup>44</sup> . Иными словами, непродовольственный сектор в империалистических странах не привел к повышению нормы прибыли, и поэтому его работники не могут утверждать, что они “заработали” свою более высокую заработную плату с капиталистической точки зрения.

В-третьих, одинаковые уровни квалификации не приводят к одинаковому вознаграждению работников на глобальном уровне. Английский экономист и профессор международного развития Адриан Вуд (Adrian Wood) пришел к выводу, что “если бы на Юге производились трудоемкие промышленные товары,

их цена, по-видимому, составляла бы лишь половину от издержек их импорта с Севера”<sup>45</sup>. Демонстрируя, что расовая дискриминация является фундаментальной основой неравенства доходов в Канаде, социологи Джейсон Лин (Jason Lian) и Дэвид Мэтьюс (David Matthews) обнаружили, что небелые канадцы получают значительно более низкую заработную плату, чем их белые коллеги с таким же уровнем образования<sup>46</sup>. Между тем, чернокожие в США, которые заканчивают колледж, страдают от безработицы в два раза чаще своих белых сверстников<sup>47</sup>. На глобальном уровне как необходимые навыки, так и результаты, полученные учителями в начальных школах, очень похожи. Тем не менее Келер (Köhler) считает, что заработная плата работников сектора образования стран, не входящих в ОЭСР в 1995 г. составляла лишь 19% от заработной платы в странах ОЭСР (средняя заработная плата в странах ОЭСР была сильно снижена в результате включения Венгрии, Польши, Мексики и Чешской Республики)<sup>48</sup>. Существует небольшая разница в навыках, необходимых для вождения автобуса в Мумбаи и на Манхэттене. Однако, по мнению Новозеландского профессора политической экономии Роберта Хантера Уэйда (Robert Hunter Wade), ссылающегося на статистику МОТ, самые высокооплачиваемые водители автобусов в мире получают в тридцать раз большую реальную заработную плату, чем наименее оплачиваемые, в то время как самые высокооплачиваемые программисты получают “всего” в десять раз большую зарплату, чем низкооплачиваемые<sup>49</sup>.

Тем не менее, полезно сравнить ставки заработной платы для непроизводительных работников со схожими наборами навыков, чтобы увидеть, является ли добавленная стоимость на одного работника адекватным объяснением глобальных различий в заработной плате. Вейд (Wade) отмечает:

*“В качестве более конкретного показателя “экономических лишений” можно использовать количество часов работы, необходимое взрослому мужчине-работнику начального уровня компании McDonalds для того, чтобы заработать эквивалент одного Биг-Мака. В зоне капиталистического “ядра” (Западная Европа, Северная Америка и Япония) этот показатель находился (по состоянию на начало 2000-х гг.) в диапазоне от 0,25 до 0,6 часа; в странах со средним уровнем доходов (Южная Корея и Малайзия) – 1,5 часа; в низкодоходном Китае – 2,2 часа; в Индии около 3 часов; и 3,5 часа в Пакистане. (Помните, что работа в McDonalds считается престижной в странах с низким уровнем дохода; большинство людей работают в более тяжелых условиях)”<sup>50</sup>.*

Согласно собственным данным McDonalds, в 2008 г. по всему миру было продано 1 миллиард Биг-Маков, 600 млн продано в США и 53 миллиона продано в Бразилии. В 2003 г. в Бразилии насчитывалось 57 000 работников McDonalds<sup>51</sup>. В 2007 г. в США работало 1,95 млн работников McDonalds<sup>52</sup>. Предполагая минимальные ставки заработной платы, каждый бразильский работник McDonalds получает 211,47 долл. в месяц и около 0,80 долл. в час, в то время как работники McDonalds в США зарабатывают 6,55 долл. в час. Тем не менее, средний работник McDonalds в США отвечает за ежегодные продажи Биг Мака в размере 3,07 млн, в то время как средний бразильский работник в размере 0,92 млн. Таким образом, в то время как средний сотрудник McDonalds в США обеспечивает продажу в три раза большего количества Биг Маков, чем бразильский работник, он зарабатывает в 8 раз больше. Конечно, логика вознаграждения американского рабочего за проживание в стране, где эффективный спрос на Биг-Маки выше, чем в Бразилии, где не существует такой же культуры нездоровой пищи, чтобы породить непропорционально большие

продажи Биг-Маков, абсурдна. Тем не менее, с этим соглашаются и те, кто оправдывает высокую заработную плату Первого мира “производительностью труда”.

### III.5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Вопрос, который часто задают противники антиимпериалистического марксизма и связанных с ним направлений практики, заключается в том, почему капиталисты вообще должны нанимать работников производства Первого мира, если они только “тратят” прибавочную стоимость. Можно признать, что заработная плата работников непроизводительного сектора может считаться тем, что Маркс назвал *faux frais* (дополнительными издержками) капиталистического накопления, но трудно понять, почему империалисты нанимают работников производственного сектора Первого мира, если у них есть возможность сверхэксплуатации. Фактически, действительно наметилась тенденция к замещению последних рабочими Третьего мира, поскольку существуют объективные пределы того, какую численность рабочей аристократии капитал может позволить себе трудоустроить в то или иное время. Тем не менее, за сохранение производственной базы Первого мира по-прежнему стоят определенные экономические и политические императивы. Во-первых, производство – это более богатый источник рабочих мест, чем сфера услуг. Слишком большое сокращение производства в империалистических странах произвело бы эффект домино с точки зрения более широкого рынка рабочих мест и товаров. Во-вторых, некоторые компании Первого мира, производящие обувь, текстиль и другие подобные товары, сумели найти нишу на рынке, а именно потребителей готовых доплачивать за товары “Made in the

USA/ UK/ France” и др. В-третьих, не всегда возможно обеспечить альтернативные, непроизводительные сферы занятости для работников Первого мира, лишившихся работы из-за глобализации производства. В-четвертых, что не менее важно, требования протекционизма со стороны рабочей аристократии и декадентского среднего класса развитого мира ограничивают буржуазный “интернационализм” (“глобализацию”). Для империалистических государств возникнут серьезные политические последствия, если они потеряют лояльность своей рабочей силы. В-пятых, адекватное предложение на внутреннем рынке гарантирует, что компании Третьего мира, конкурирующие за доступ к ограниченному рынку Первого мира, должны снизить свои собственные зарплаты и цены, обеспечивая тем самым большие прибыли для западных корпораций и инвесторов. Наконец, политическая нестабильность в странах Третьего мира и конкуренция с их стороны вынуждает ведущие империалистические страны сохранять конкурентные преимущества в отечественном производстве. Действительно, Первый мир в ближайшем будущем может быть вынужден серьезно сократить промышленность в странах Третьего мира и вновь стать главным промышленным центром мира. Международные нормы, регулирующие ухудшение окружающей среды и трудовые нормы, безусловно, следует понимать в этом (протекционистском) контексте.

Проще говоря, производство с высокой заработной платой стран ОЭСР не может быть вытеснено с рынка низкооплачиваемым производством стран Третьего мира, поскольку последнее не конкурирует с первым. Во-первых, у полупериферийных стран Третьего мира существует вполне реальная специализация на легкой промышленности потребительских товаров.

Производство одежды и текстиля, например, обеспечивает 30% занятости в промышленности стран Третьего мира, но менее 10% занятости в промышленности стран ОЭСР. Западное производство специализируется на производстве, имеющих большой спрос средств производства и электроники, даже в производстве одежды и текстиля Первый мир специализируется на производстве высококачественных изделий с высокой добавленной стоимостью. Между тем, хотя значительная часть и без того ограниченного рынка легких потребительских товаров стран Третьего мира обслуживается либо западным импортом, либо местными субподрядчиками крупных транснациональных монополий, базирующихся в странах ОЭСР, производители стран Третьего мира в значительной степени зависят от доступа на рынки стран Первого мира. Именно конкуренция внутри стран Третьего мира за такой доступ, а не конкуренция с производителями из стран Первого мира, обеспечивает относительно низкие цены или “Free On Board” (т. е. расходы по доставке к судну и погрузку на него ложатся на продавца товара в стране производства) для импорта из стран Третьего мира. Недооцененные факторы производства и потребительские товары стран Третьего мира позволяют получать высокую “добавленную стоимость” на продукцию западной промышленности при среднемировой норме прибыли. Это, в свою очередь, позволяет Западу оставаться самым прибыльным рынком для товаров и инвестиций.

Наконец, следует отметить, что угнетенные национальные и колониальные меньшинства выполняют непропорционально большое количество производительного труда в странах Первого мира, что позволяет работодателям удерживать расходы на относительно низком уровне и



сохранять лояльность “белых” рабочих метрополии за счет предоставления им более доходной и желанной работы “белых воротничков”.

Независимо от того, делается ли это по причинам институционального самосохранения, благонамеренного ложного космополитизма<sup>53</sup> или откровенно консервативных склонностей, представляя разделение мировой рабочей силы на богатых и бедных как естественный и неизбежный результат национальных различий в экономической эффективности, уровне образования и культурных норм, западные левые эффективно пропагандируют успокаивающую, но корыстную идеологию, которая скрывает империализм, лежащий в основе международной политэкономии.

*Перевод выполнили О. Воронов и Е. Радайкин, под редакцией Г. Тросмана и Ю. Дергунова.*



Нашли ошибку? Выделите фрагмент текста и нажмите Ctrl+Enter.

## Примечания

1. Post C. Exploring Working-Class Consciousness: A Critique of the Theory of the

- «Labour-Aristocracy» // Historical Materialism. 2010, vol. 18. pp. 18–21. ↩
2. Schaub R. **Transnational Corporations and Economic Development in Developing Countries**. 2004. ↩
3. Ashman S., Callinicos A. Capital Accumulation and the State System // Historical Materialism, 2006, vol. 14. p. 125. ↩
4. Smith J. «**What's new about „New Imperialism“?**» talk given to Conference of Socialist Economists Trans-Pennine Express Working Group. 2007. ↩
5. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). 2007. World Investment Report 2007. New York, 2007. ↩
6. Post C. Exploring Working-Class Consciousness: A Critique of the Theory of the «Labour-Aristocracy» // Historical Materialism. 2010. vol. 18, p. 19. ↩
7. Smith J. «**What's new about „New Imperialism“?**» talk given to Conference of Socialist Economists Trans-Pennine Express Working Group. 2007, p. 15. ↩
8. Jalée P. The Pillage of the Third World. New York: Monthly Review Press, 1968, p. 76. ↩
9. Smith J. «**What's new about „New Imperialism“?**» talk given to Conference of Socialist Economists Trans-Pennine Express Working Group. 2007, p. 15. ↩
10. Lipsey R. **Measuring Foreign Direct Investment**, The International Association for Research in Income and Wealth, 29th Conference. 2006, p. 3. ↩
11. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) World Investment Report, New York: United Nations. 2006, p. 206. ↩
12. Smith J. «**What's new about „New Imperialism“?**» talk given to Conference of Socialist Economists Trans-Pennine Express Working Group. 2007, p. 18. ↩
13. Harvie D., de Angelis M. **Globalisation? No Question: Foreign Direct Investment and Labour Commanded**. 2004. ↩
14. Там же. ↩
15. Amin S. Capitalism in the Age of Globalization: The Management of Contemporary

- Society. London: Zed Books, 2000, pp. 4–5. ↩
16. Paige J. M. Agrarian Revolution: Social Movements and Export Agriculture in the Underdeveloped World. New York: The Free Press, 1978, pp. 48–9. ↩
  17. Foran J. Taking Power: On the Origins of Third World Revolutions. Cambridge: Cambridge University Press, 2005. ↩
  18. Hyman R. Marxism and the Sociology of Trade Unionism. London: Pluto Press, 1971, pp. 27–8. ↩
  19. Paige J. M. Agrarian Revolution: Social Movements and Export Agriculture in the Underdeveloped World. New York: The Free Press, 1978, pp. 48–9. ↩
  20. United Nations. *Globalisation with a Human Face: Human Development Report 1999*, New York: Oxford University Press, 1999. ↩
  21. Hyman R. *Strikes in the UK: Withering Away?* 1999. ↩
  22. Tausch A. *Afterword: Europe and the political geography of global confrontation. A world system perspective on Behind the War on Terror* // Studien von Zeitfragen. 2003, vol. 37, no. 3, pp. 1–52; Также см.: Blum W. Killing Hope: US Military and CIA Interventions Since World War II. London: Zed Books, 2004. ↩
  23. См.: Blum W. Killing Hope: US Military and CIA Interventions Since World War II. London: Zed Books, 2004. ↩
  24. United for Peace and Justice, «*US Military Troops and Bases Around the World*». ↩
  25. Engels F. «Engels to Paul Lafargue» in Marx and Engels: Collected Works, vol. 47, Engels: 1883–1886. New York: International Publishers, 1995, pp. 181–82. ↩
  26. Rubin I.I. Essays on Marx's Theory of Value. Detroit: Black and Red, 1972. ↩
  27. Marx K. Capital: A Critique of Political Economy, vol. I. London: Lawrence and Wishart, 1977 (1867), p. 53. ↩
  28. Маркс К. *Капитал (Том I)* / Сочинения. М., 1960. Т. 23. С. 217. ↩
  29. Маркс К. *Капитал (Том I)* / Сочинения. М., 1960. Т. 23. С. 219. ↩

30. Baran P. A., Sweezy P. M. Monopoly Capital. New York: Monthly Review Press, 1966. ↩
31. Jedlicki C. «**Unequal Exchange**», The Jus Semper Global Alliance: Living Wages North and South. 2007. ↩
32. Amin S. Accumulation on a World Scale, New York: Monthly Review Press, 1974, p. 57. ↩
33. По данным Wahba (Wahba J. Urbanisation and Migration in the Third World // Economic Review. 1996, vol. 14, no. 2, November.), городской строительный работник в Кот-д'Ивуаре зарабатывает в 8,8 раза больше, чем сельский работник, в то время как городской сталелитейщик в Индии зарабатывает в 8,4 раза больше сельского работника. Таким образом, мы рассчитали заработную плату работников сектора сырья и сельскохозяйственной продукции за пределами ОЭСР на уровне 12,5% от средней заработной платы стран, не входящих в ОЭСР, то есть 364 долл. ↩
34. International Labor Organization (ILO). 2003. LABORSTA Database. ↩
35. Stanford J. Productivity in the North American auto assembly industry, 1998–2007. 2009. URL:  
[http://www.caw.ca/assets/pdf/Productivity\\_in\\_N\\_American\\_Auto\\_Assembly\\_CAW\\_Jan\\_09.pdf](http://www.caw.ca/assets/pdf/Productivity_in_N_American_Auto_Assembly_CAW_Jan_09.pdf) ↩
36. Harbour R., Hill M. Productivity gap narrows across North America and Europe. 2008. URL:  
[http://www.oliverwyman.com/ow/pdf\\_files/2\\_Productivity\\_Gap\\_Narrows\\_Across\\_North\\_America\\_and\\_Europe.pdf](http://www.oliverwyman.com/ow/pdf_files/2_Productivity_Gap_Narrows_Across_North_America_and_Europe.pdf) ↩
37. Food and Agriculture Organisation of the United Nations. The State of Food and Agriculture 2008. Biofuels: Prospects, Risks and Opportunities. Rome: United Nations, 2008, p. 106. ↩
38. В 2010 г. мировой ВВП составил 62,2 трлн долл., ВВП стран ОЭСР составил 44,5

трлн долл. и ВВП стран, не входящих в ОЭСР – 17,7 трлн долл. В 2008 г. дефицит торговли товарами и услугами ОЭСР с остальным миром (превышение импорта над экспортом) составил более 400 млрд долл., 89,1% которого приходился на США и 8,3% на Великобританию. Если вычесть торговый дефицит 2008 г., при котором население ОЭСР имеет возможность потреблять без оплаты, из средней прибыли ОЭСР в 2009 г. (приблизительно 8,4 трлн долл.), то получится примерно 8 трлн. Данные, рассчитанные по: US National Income and Product Accounts <http://www.bea.gov/national/nipaweb/index.asp>; OECD, OECD Economic Outlook Database

<http://masetto.sourceoecd.org/vl=1242084/cl=12/nw=1/rpsv/home.htm>; Li M. The Rise of China and the Demise of the Capitalist World Economy. New York: Monthly Review Press, 2008, pp. 75–6; Köhler G. Global Economics: An Introductory Course. New York, Nova Science Publishers, 2007, p. 40. ↩

39. Prebisch R. Commercial Policy in the Underdeveloped Countries // American Economic Review. 1959, vol. 49, May, pp. 251–273; Emmanuel A. Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade. London: New Left Books, 1972. ↩
40. Diwan R. K. Trade between Unequal Partners // Social Scientist. 1973, vol. 1, no. 8, March, pp. 49–60. ↩
41. Там же. ↩
42. Štajner R. Crisis: Anatomy of Contemporary Crises and (a) Theory of Crises in the Neo-Imperialist Stage of Capitalism. Belgrade: Socialist Thought and Practice, 1976, p. 30. ↩
43. World Bank, World Development Indicators—Private Sector & Trade, online: <http://www.nationsencyclopedia.com/WorldStats/World-Development-Indicators-Private-Sector-Trade.html>; World Bank. World Development Indicators, Washington. DC: World Bank, 2007, pp. 206–8. Однако для большинства стран, не являющихся

членами ОЭСР, доля продукции промышленности в товарном экспорте была меньшей, чем доля, приходящаяся на сельскохозяйственное сырье, продовольствие, топливо, руду и металлы. При сопоставлении с числом стран с низким и средним уровнем дохода эти страны составляли в среднем 79% товарного экспорта последних. ↩

44. Maddison A. "Explaining the Economic Performance of Nations, 1820–1989" in William J. Baumol, Richard R. Nelson and Edward N. Wolff (eds.), *Convergence of Productivity: Cross-National Studies and Historical Evidence*. Oxford: Oxford University Press, 1994, p. 47. ↩
45. Wood A. *North–South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World*. Oxford: Clarendon Press, 1994, p. 137. ↩
46. Lian J. Z., Matthews D. R. Does the Vertical Mosaic Still Exist? Ethnicity and Income in Canada, 1991–1998 // *Canadian Review of Sociology*. 1998, vol. 35, no. 4, November, pp. 461–481. ↩
47. Haynes V. D. Blacks hit hard by economy's punch // *New York Times*. 2009, November 24. URL:  
<http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2009/11/23/AR2009112304092.html?hpid=topnews> ↩
48. Köhler G. *Global Economics: An Introductory Course*. New York, Nova Science Publishers, 2007, p. 33. ↩
49. Wade R. H. "Globalisation, Growth, Poverty, Inequality, Resentment, and Imperialism" in John Ravenhill (ed.), *Global Political Economy*. Oxford: Oxford University Press, 2008, p. 380. ↩
50. Там же, pp. 375–6. ↩
51. McDonalds. "McOnomics: An Incredible Voyage through the Big Mac Supply Chain". 2005. URL:

<http://www.aboutmcdonalds.com/etc/medialib/csr/docs.Par.37974.File.dat/McOnomics%202005.pdf> accessed May 1, 2010; currently available. ↩

52. Sterrett D. McDonald's Faces Teen Labor Shortage. 2007. URL:

<http://www.workforce.com/article/20070725/NEWS01/307259992> ↩

53. Moyo S., Yeros P. "The Fall and Rise of the National Question" in Sam Moyo and Paris Yeros (eds.), *Reclaiming the Nation: The Return of the National Question in Africa, Asia and Latin America*. London: Pluto Press. 2011, p. 5. ↩