

≈ 50 мин

Источник

Оглавление [скрыть](#)

1. Вступление

2. Часть первая: каков вклад рабочих Foxconn в прибыли Apple и Dell?

2.1. Айподы и Айфоны

2.2. Футболка

2.3. Чашка кофе

2.4. Не только Китай

2.5. Не только зарплаты

3. Часть вторая: Иллюзия ВВП

3.1. ВВП: некоторые парадоксы и особенности

3.2. Добавленная или... присвоенная стоимость?

4. Заключение

ВСТУПЛЕНИЕ

“Иллюзия ВВП” — это ошибка восприятия, вызванная изъянами в сборе и толковании стандартных экономических данных. Её главный признак — систематическая недооценка вклада низкооплачиваемых рабочих глобального Юга в общемировое богатство и соответствующая переоценка внутреннего валового продукта США и других империалистических стран. Эти изъяны и искажённое восприятие возникают из-за неоклассических представлений о цене, стоимости и добавленной стоимости (*v. added*), которые влияют на сбор и осмысление статистики по ВВП, торговле и производительности. В итоге якобы объективные и независимые сырые данные о ВВП, производительности и

торговле таковыми совсем не являются, а общепринятое истолкование таких данных скрывает, по крайней мере, столько же информации об источниках стоимости и прибыли в глобальной экономике, сколько показывает.

Три наиболее типичных примера “глобальных товаров” — iPhone, футболка и чашка кофе — подтверждают и иллюстрируют эту точку зрения; их разнообразие помогает выявить общее между ними и во всей остальной продукции глобализованного производственного процесса. Все данные и опыт, за исключением *экономических*, указывают на значительный вклад в прибыли Apple Inc. и других западных компаний тех рабочих, которые много, усердно и за низкую плату работают в производстве их товаров. При этом экономические данные ничего не говорят об этом вкладе; наоборот, судя по ним, основная часть стоимости, реализуемой при продаже этих товаров, и вся прибыль Apple и Starbucks, получаемая с продажи, возникают в стране, в которой они потребляются. Эти три глобальных товара, в свою очередь, демонстрируют более глубокие изменения в капиталистическом производстве.

Помимо этого экономическая статистика и её стандартная интерпретация затушёвывают эксплуатационные отношения между северными компаниями и южными производителями. Эти отношения эксплуатации не исчезают полностью и частично видны в парадоксах и аномалиях, переполняющих стандартные отчёты о глобальной политической экономии. Эти парадоксы и аномалии подобны пятнам на искажённой линзе, предупреждающим смотрящего о её существовании и заставляющим найти и описать искажение — чтобы стало возможным увидеть мир таким, какой он есть на самом деле. В данном случае искажение заключается в подмене присвоенной стоимости

добавленной.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ: КАКОВ ВКЛАД РАБОЧИХ FOXCONN В ПРИБЫЛИ APPLE И DELL?

Каков вклад трёхсот тысяч рабочих Foxconn в Шэньчжэне (Китай), собирающих ноутбуки Dell и телефоны Apple, и десятков миллионов рабочих в остальных странах с низкой стоимостью труда, производящих промежуточное сырьё и потребительские товары для западных рынков, в прибыли Dell, Apple и прочих ведущих западных компаний? Или в доходы и прибыли обслуживающих компаний, которые предоставляют помещения и продают готовые товары в розницу? Согласно статистическим данным о ВВП, торговле и финансовых потоках — *нулевой*. Китайские, малазийские и прочие производственные мощности, на которых изготавливается и собирается продукция, не принадлежат Apple. В отличие от практики прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и непосредственного участия в управлении, которые характеризовали транснациональные корпорации раньше, прямые поставщики Apple не получают обратно часть ежегодной прибыли. Общепринятая интерпретация экономической статистики, фиксирующей результаты рыночных транзакций, допускает, что участие в финальной цене iPhone любой американской или китайской компании тождественно добавленной стоимости (*v. added*), которую каждая из них создала. Статистика не показывает каких-либо трансграничных потоков прибыли или валютных переводов, которые могут влиять на распределение доходов между Apple и её многочисленными поставщиками. Единственная видимая прибыль, которую, по общим представлениям, получает Apple в Китае — прибыль от продажи товаров в этой стране. Согласно

общепринятому толкованию экономических данных, стоимость товаров, как писал Маркс, “не просто реализуется в обращении, но возникает из него”¹. И таким же образом поток богатств из Китая и остальных стран с низкой оплатой труда, обеспечивающей прибыль и процветание северных компаний и государств, остаётся незаметным как в экономических данных, так и для самих экономистов.

Сборка продуктов Apple, а также Dell, Motorola и других американских, европейских, южнокорейских и японских компаний, происходит на заводах Foxconn, крупнейшего субсидария тайваньской Hon Hai Precision Industries. Согласно данным New York Times, миллион наёмных работников Foxconn собирают “примерно 40 % мировой потребительской электроники”². Комплекс из четырнадцати фабрик в Шеньчжэне в Южном Китае известен как из-за своих огромных размеров, так и из-за серии самоубийств среди рабочих в 2010 году. В тот год количество рабочих достигло пика в 430000 человек, но в настоящее время постепенно уменьшается в пользу создания заводов в других частях Китая. В январе 2012 Терри Гоу, председатель совета директоров Hon Hai, спровоцировал волну возмущения, заявив во время визита в тайбэйский зоопарк, что “человеческие существа тоже животные, и управлять миллионом животных — настоящая головная боль”, после чего он попросил совета у работника зоопарка о том, как управляться со своими “животными”. Want China Times прокомментировала: “Гоу мог бы выбирать слова поосторожнее... условия работы и жизни [на огромных заводах Foxconn в Китае] таковы, что многие из китайских сотрудников могли бы вполне согласиться, что с ними обращаются как с животными”³.

АЙПОДЫ И АЙФОНЫ

iPhone Apple и сопутствующие продукты — образцовые “глобальные товары”, являющиеся результатом чрезвычайного разнообразия конкретных трудовых операций рабочих со всех континентов. В каждом устройстве заключены социальные отношения современного глобального капитализма. Исследование того, кто создаёт эти товары, а кто получает прибыль от них, раскрывает многое. Самое поразительное и значительное — масштаб смещения производственных процессов в сторону стран с низкой заработной платой и соответствующее возрастание зависимости компаний и правительств Северной Америки, Европы и Японии от сверхприбылей, полученных за счёт живого труда в этих странах.

Исследование об iPod, опубликованное в 2007 году Греггом Линденом, Джейсоном Дэдриком и Кеннетом Крэмером, особенно ценно, потому что раскрывает две вещи, которые опускают остальные недавние работы по iPhone: 1) авторы подсчитывают количество людей, напрямую включённых в разработку, производство, транспортировку и продажу iPod; 2) и также они указывают на значительную разницу в зарплатах этих различных групп работников⁴.

В 2006 году iPod 30 Гб продавался за \$299, при этом общие расходы на полностью перенесенное за рубеж производство составляли \$144,40, что даёт коэффициент валовой прибыли в 52%. То, что Линден, Дэдрик и Крэмер называют “валовой прибылью” — оставшиеся \$154,60 — распределяются между Apple, её ритейлерами и дистрибьюторами, а также — через налоги с продаж, прибыли и зарплат — государством. Все эти 52% от конечной цены

рассматриваются ими как добавленная стоимость, образовавшаяся внутри Соединённых Штатов и вносящая вклад в ВВП США. Они также обнаружили, что “в создании iPod и его компонентов в 2006 году по всему миру были задействованы 41000 рабочих мест: 27000 — за пределами США, и 14000 — в пределах США. Зарубежные трудящиеся заняты, в основном, в сфере низкооплачиваемого производства, тогда как рабочие места в США более равномерно распределены между высокооплачиваемыми инженерами и менеджерами и низкооплачиваемыми работниками розничной торговли и неквалифицированными рабочими”⁵.

Всего лишь тридцать человек из 13920, работавших в США, были заняты в производстве (со среднегодовой зарплатой \$47640); 7789 были заняты в “розничной торговле и других непрофессиональных/неквалифицированных областях” (со среднегодовой зарплатой \$25,580); а остальные 6101 были “профессионалами”, т.е. менеджерами и инженерами, вовлечёнными в исследования и разработку. На эту последнюю категорию приходилось более двух третей от зарплат, выплаченных в США: их среднегодовой доход составлял \$85000. При этом 12250 китайских рабочих, занятых в производстве, получали \$1450 в год (или \$30 в неделю) — всего лишь 6 % от средней зарплаты американского работника, занятого в продажах, 3,2% от зарплаты американского рабочего, занятого в производстве, и 1,8% от зарплаты американского “профессионала”⁶. Количество работников, занятых в создании и продаже iPod, было одинаковым в США и Китае, однако в США в целом в качестве зарплат было выплачено \$719 млн, а в Китае — 19 млн.

Исследование о последнем продукте Apple, опубликованное Азиатским банком

развития (АБР) в 2010 году, даёт ещё более впечатляющую оценку. “iPhone был представлен на американском рынке в 2007 году под всеобщее одобрение публики; в 2007 в США было продано примерно 3 млн штук, в 2008 — 5,3 млн, в 2009 — 11,3 млн”. Общая стоимость производства каждого iPhone составляла \$178.96, а продажа велась за \$500, что давало 64% валовой прибыли, которая распределялась между Apple, её дистрибьюторами и правительством США, считаясь “добавленной стоимостью”, образовавшейся внутри Соединённых Штатов. Основное внимание в докладе уделено влиянию производства iPhone на американо-китайский торговый дефицит; авторы показали, что “большая часть экспортной стоимости и дефицита из-за iPhone приписывается частям и деталям, импортированным из стран третьего мира”. Однако китайские рабочие “вносят в финальную стоимость производстве iPhone только \$6,5, т.е. примерно 3,6 %”⁷. Таким образом, более 96 % экспортной стоимости iPhone приходится на реэкспортированные детали, произведённые в странах третьего мира; всё это подсчитывается как китайский экспорт в США и не причисляется к ВВП Китая. Авторы исследования не стали подробно изучать, как эта прибыль делится между Apple, поставщиками услуг и правительством США, но они не смогли не отметить её поразительный объём, заметив, что “если бы на рынке царила жёсткая конкуренция, ожидаемая норма прибыли была бы намного меньше... Стремительный рост продаж и высокая прибыль заставляют полагать... что Apple занимает позицию почти что монополиста... Именно погоня за максимизацией прибыли, а не конкуренция, заставляет Apple размещать всю сборку iPhone в КНР”⁸.

Это приводит исследователей из АБР к конструированию сценария, в котором Apple перенесла бы сборку iPhone в США. Предполагая, что американские

зарплаты были бы в десять раз выше китайских, и что эти гипотетические американские рабочие работали бы также усердно, как реальные — на заводах Foxconn, они подсчитывают, что “если бы iPhone собирали в США, то стоимость сборки возросла бы до \$65 [по сравнению с \$6,5 в Китае], и всё равно размер прибыли Apple равнялся бы 50%”⁹, и заканчивают призывом к Apple проявить хоть немного “корпоративной социальной ответственности”, отдавая “небольшую часть прибыли и распределяя её среди низкоквалифицированных американских рабочих”¹⁰. Они могли бы с тем же успехом предложить Apple провести столь необходимую для китайской экономики стимуляцию спроса, распределив \$110 млрд своей прибыли между рабочими Foxconn.

Продукты Apple демонстрируют общие тенденции и фундаментальные отношения, но в преувеличенной, гипертрофированной форме. В 2010 г. Hon Hai заработала \$2,4 млрд, или \$2,4 тыс. на работника, по сравнению с \$263 тыс., которые заработала Apple на каждого из своих 63 тыс. сотрудников (43 тыс. из которых работают в США). Ожидается, что в 2012 году эта цифра вырастет до \$405 тыс. В марте 2011 года акционерная стоимость Hon Hai составляла \$36,9 млрд, а Apple, у которой нет ни одного завода, — 324,3 млрд¹¹. Цена Apple ещё больше выросла за прошедший год, её рыночная капитализация достигла \$600 млрд, она обогнала Exxon и стала самой дорогой компанией в мире.

Дальнейший рост цен на акции привёл к накоплению огромных запасов денежных средств на сумму \$110 млрд, для которых Apple даже не может найти эффективного применения.

А в это время произошло то, что в одном исследовании называется “парадоксом нищеты производителей и богатства бренда”: прибыль и цена акций Hon Hai

попали в тиски увеличивающихся китайских зарплат, растущих вместе с рабочим сопротивлением, и всё более обременительных контрактных требований, поскольку возрастающая сложность продуктов Apple (и других фирм) требует всё больше времени на сборку¹². И если цена акций Apple возросла более чем в десять раз с 2005 года, то акции Hon Hai упали почти на 80% за период с октября 2006 по январь 2011. В августе 2011 Financial Times сообщила: “затраты на одного сотрудника выросли на одну треть по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив почти 2900 долл.. В общем было выплачено зарплат на \$272 млн: валовая прибыль почти удвоилась... повышение зарплат на материке снизило общую маржу операционной прибыли крупнейшего производителя электроники по контрактам... с 4-5% десять лет назад до нынешних 1-2%”¹³.

Колумнист Financial Times Робин Квонг сообщает, что Hon Hai, стремясь найти более дешёвую рабочую силу и уменьшить зависимость от всё более организованных рабочих в Шэньчжэне, “серьёзно инвестировали в перемещение производства из прибрежных районов Китая вглубь страны и в процесс повышения автоматизации труда на заводах. В результате в прошлом году прибыли Hon Hai ещё больше сократились”¹⁴. Сочетание резкого роста зарплат, больших капиталовложений и неуклонного сокращения расходов компаниями вроде Apple — достаточно плохая ситуация, но хуже всего — постоянное падение спроса на основных экспортных рынках Hon Hai и Китая. Квонг заключает: “Нетрудно понять, почему последнее, что нужно Гоу после строительства всех этих фабрик внутри страны, — падение спроса”¹⁵.

ФУТБОЛКА

Поразительная сложность iPhone и знаковый статус этого бренда легко могут увести наблюдателя от понимания того, что он воплощает в себе эксплуататорский и империалистический характер социальных и экономических отношений. Тем не менее, те же самые фундаментальные отношения прослеживаются во всех потребительских товарах. Возьмём для примера скромную футболку. Тони Норфилд в работе “Что на самом деле значит “китайская цена“» рассказывает о футболке, произведённой в Бангладеш и проданной в Германии за 4,95 евро шведским ритейлером Hennes & Mauritz (H&M). H&M платит бангладешскому производителю за каждую футболку €1,35, или 28% от окончательной розничной цены, причём сорок евроцентов из этого покрывают стоимость 400 г хлопка, импортированного из США; ещё 6 центов добавляет к стоимости каждой футболки отправка в Гамбург. Оставшиеся €3,54 считаются частью ВВП Германии, где футболка потребляется, и распределяются следующим образом: €2,05 отходят немецким перевозчикам, оптовикам, розничным торговцам и рекламодателям (часть этих денег переходит к государству через различные налоги); H&M получает в виде прибыли 60 центов за футболку; государство получает 79 центов от розничной цены через 19 % НДС; 16 центов покрывают “другие расходы”¹⁶.

Таким образом, по словам Норфилда, “большая часть розничной цены отходит государству в виде налогов и широкому кругу работников, руководителей, арендодателей и фирм в Германии. Дешёвые футболки и большой ассортимент других импортных товаров доступны для покупателя и в то же время являются важным источником дохода для государства и населения наиболее богатых

стран”.

Бангладешский завод производит 125 тыс. футболок в день, из которых половину покупает H&M, а остальное — другие западные ритейлеры. Рабочие фабрики, 80% из которых женщины, получают лишь €1,36 за смену длиной в 10-12 часов. Станок, за которым они работают, производит 250 футболок в час или 18 футболок за каждый евроцент зарплаты. Эта фабрика — всего лишь одна из 4,5 тыс. швейных фабрик в Бангладеш, на которых работают 3,5 млн человек. Согласно Норфилду, их низкая зарплата частично объясняет, “почему богатые страны могут позволить себе множество продавцов, водителей, менеджеров и администраторов, бухгалтеров, рекламщиков, широкий спектр социальных выплат и многое другое. Уровень заработной платы в Бангладеш особенно низок, но даже в разы более высокие зарплаты в других бедных странах указывают в том же направлении: угнетение трудящихся в более бедных странах — прямая экономическая выгода для огромного количества людей в странах более богатых”¹⁷.

ЧАШКА КОФЕ

Наша картина окончательно сложится с добавлением третьего знакового глобального товара — чашки кофе. Возможно, вы как раз пьёте кофе, пока читаете это — не пролейте на футболку или смартфон! Кофе примечателен тем, что он единственный из основных сельскохозяйственных продуктов, участвующих в международной торговле, не выращивается в империалистических странах (если не считать маленьких плантаций на Гавайях), и поэтому он никогда не был субъектом сельскохозяйственных дотаций (как, например, сахар или хлопок), искажающих данные о торговле. А

при этом фермеры, выращивающие кофе, переживают времена не менее тяжёлые, чем остальные производители сырьевой продукции. Большая часть мирового кофе выращивается на небольших семейных фермах, которые обеспечивают занятость 25 млн фермеров и их семей по всему миру; но в мировой торговле кофе доминируют две американские и две европейские компании (Sara Lee, Kraft, Nestlé, и Procter & Gamble). Те, кто выращивает кофе и собирает урожай, получают менее 2% от окончательной розничной цены¹⁸. Согласно данным Международной организации по кофе, в 2009 году обжарка, маркетинг и продажа кофе добавили \$31 млрд в ВВП девяти основных импортёров кофе, что более чем в два раза превышает доходы от экспорта всех стран-производителей кофе.

Как и в случае с остальными глобальными товарами, часть цены чашки кофе, считающаяся добавленной стоимостью, возникшей внутри страны-потребителя, со временем неуклонно повышалась. Наиболее яркий пример такого повышения — в Великобритании: между 1975 и 1989 импортная цена в среднем составляла 43 % розничной, между 2000 и 2009 — всего 14 %¹⁹.

Также как, по мнению экономистов и бухгалтеров, ни один цент из прибыли Apple не поступает от китайских рабочих, а H&M ничем не обязана сверхэксплуатируемым бангладешским рабочим, так и все прибыли Starbucks и Caffè Nero, как представляется, возникают из их маркетинга, брендинга и продажного гения, и ни пенни нельзя отнести к работе обедневших фермеров, которые собирают “fresh cherry”. Во всех трёх наших примерах наиболее типичных глобальных товаров валовая прибыль, т.е. разница между себестоимостью и розничной ценой, намного превышает 50%, что

приукрашивает не только прибыли северных компаний, но и ВВП их стран²⁰.

НЕ ТОЛЬКО КИТАЙ

Мы завершим этот раздел, кратко рассмотрев масштабные преобразования, которые олицетворяют смартфоны, футболки и чашки кофе. Удивительный рост Китая как крупного экспортёра промышленной продукции широко известен, но между 1990 и 2004 50% или даже больше роста экспорта продукции обрабатывающей промышленности приходилось на другие сорок “развивающихся стран”, чьё совокупное население больше китайского в два раза. В двадцати трёх из этих стран (включая Китай) проживает 76% всего населения глобального Юга, и эти страны, включая десять самых густонаселённых, в 2004 году получали большую часть своих экспортных доходов от промышленных товаров²¹. Кроме того, многие другие менее крупные страны предприняли решительные меры для переориентации на экспорт промышленных товаров, предоставив территории для производственных анклавов, что оказало мощное искажающее влияние на их экономики. Хотя промышленное развитие в странах глобального Юга может быть неравномерным, оно, без сомнений, очень широко распространено, о чём свидетельствует появление зон экспортной переработки (ЗЭП). В 2006, последнем году, по которому есть статистика, более чем 63 млн рабочих (что в три раза превышает показатели предыдущего десятилетия), большая часть из которых — женщины, были устроены в 2,7 тыс. ЗЭП в более чем 130 странах²², в основном производя продукцию для конечной продажи на рынках Триады²³ [Имеется в виду триада наиболее интегрированных крупнейших экономик мира — США, ЕС и Японии. — Прим. пер.].

“Освободив” сотни миллионов рабочих и фермеров от их связи с землёй или от рабочих мест в защищённых государственных отраслях, неолиберальная глобализация создала огромный массив пригодных к сверхэксплуатации трудовых ресурсов в государствах глобального Юга. Американские, японские и европейские компании с энтузиазмом отреагировали на массовый перенос производства в страны с низкой оплатой труда либо посредством прямых иностранных инвестиций, либо через договорные отношения с независимыми поставщиками. Возникший в результате этого феномен аутсорсинга серьёзно изменил империалистические экономики, ускорив снижение доли промышленного производства в их ВВП. Наиболее значительно он изменил мировой рабочий класс: всего за три десятилетия доля рабочих Юга среди всех остальных выросла до 80% против прежнего паритета с “промышленно развитыми странами”. Согласно Гэри Джереффи, “поражительная черта современной глобализации состоит в том, что очень большая и постоянно растущая часть рабочей силы многих производственно-сбытовых цепочек находится в развивающихся странах. Одним словом, центр тяжести мирового промышленного производства сместился с Севера на Юг глобальной экономики”²⁴ .

Редакторы Monthly Review отмечали ещё в 2004 году: “Таким образом многонациональный капитал может использовать неравенства мирового развития, чтобы создавать ещё более дикие формы конкуренции между резервами рабочей силы, которые немобильны географически и потому не могут объединиться”²⁵ . Главный элемент этих “неравенств мирового развития” — запрет на свободное передвижение рабочей силы через границы, что поддерживается постоянной мобилизацией огромной политической и военной

силы, являющейся, в свою очередь, частью более широкой инфраструктуры расизма и национального гнёта. Это препятствует объединению рабочих в международное движение, и в сочетании с этими неравенствами чрезвычайно увеличившееся предложение рабочей силы в странах глобального Юга приводит к сильнейшей мировой дифференциации заработной платы, далеко превосходящей различия цен любых других глобальных товаров.

Итоговое различие в оплате труда между северными и южными странами даёт северным капиталистам два способа увеличить прибыль: 1) усиление эксплуатации рабочих путём переноса производства в страны с низкой оплатой труда; или 2) сверхэксплуатация низкооплачиваемых рабочих “дома”.

“Перспективы развития мировой экономики на 2007 год”, выпущенные МВФ, очень чётко указывают на эту связь и отмечают, что “для стран с развитой экономикой мировой резервуар рабочей силы может стать доступен через иммиграцию и импорт”, заявляя, что торговля — “наиболее важный и быстро расширяющийся канал, большей частью из-за того, что во многих странах иммиграция по-прежнему остаётся очень ограниченной”²⁶. Стивен Роач, старший экономист в Morgan Stanley, показал эту движущую силу неолиберальной глобализации под непривычно острым углом: “в эпоху избыточного предложения компании как никогда нуждаются в рычагах ценообразования. Из-за этого они должны быть безжалостны в поисках новых возможностей... зарубежный аутсорсинг, через который они получают продукцию от относительно низкооплачиваемых рабочих из развивающихся стран, становится всё более насущной тактикой выживания для компаний из развитых стран”²⁷.

НЕ ТОЛЬКО ЗАРПЛАТЫ

Несмотря на десятилетия стагнации заработной платы в США и её роста в Китае, соотношение между ними, скорректированное на паритет покупательной способности, остаётся чрезвычайно неравным. Согласно одному исследованию, основанному на данных Национального статистического бюро Китая, оценка разницы в 2009 составляла 16 к 1, — 37 к 1, при использовании действующего обменного курса; и именно это является определяющим фактором в решении американских, европейский и японских компаний о том, переводить ли производство на аутсорсинг²⁸. Зарплата очень различается между разными районами Китая, между мигрантами и гражданами, между государственными и частными предприятиями. Эти и другие искажения затрудняют сравнения, и приведённые здесь соотношения отражают это.

Но сверхнизкие зарплаты — не единственное, что привлекает жаждущие прибыли западные компании. Их влечёт также гибкость рабочей силы и способность рабочих к интенсивной работе. Это ярко иллюстрируют Чарльз Дахиг и Кит Брэдшер в часто цитируемом исследовании *New York Times*: “Один бывший руководитель рассказал, как [Apple] заставила китайскую фабрику изменить процесс производства iPhone всего за несколько недель до старта продаж. В последний момент Apple изменила дизайн экрана, из-за чего пришлось пересобрать производственную линию. Новые экраны стали поступать на завод около полуночи. По словам менеджера, бригадир тут же разбудил 8000 рабочих в заводских общежитиях. Каждому рабочему выдали галету и чашку чая и направили на рабочее место. Через полчаса началась двенадцатичасовая смена, и рабочие принялись вставлять экраны в скошенные

рамки. Через 96 часов этот завод выпускал 10000 iPhone в день”²⁹ .

Высокие показатели гибкости и интенсивности труда на глобальном Юге вызывают сомнения в заявлениях, что низкие зарплаты следуют из низкой “южной” продуктивности. Когда мы принимаем во внимание не только разницу в заработной плате, но и условия, длительность, интенсивность труда, а также практически полное отсутствие “социальных выплат”, то становится неоспоримым, что рабочие Китая, Бангладеш и Мексики подвержены более сильной эксплуатации, чем рабочие в США, Испании или Германии. Другими словами, китайские, бангладешские и мексиканские рабочие получают в виде зарплаты меньшую часть созданного ими богатства, чем рабочие империалистических стран.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ: ИЛЛЮЗИЯ ВВП

Представленные выше фирмы, производящие глобальные товары — производитель гаджетов (Apple), гигантский ритейлер (H&M) и сеть кофеен (Starbuck’s) — отдали всё своё производство или большую его часть на аутсорсинг независимым поставщикам, с которыми они поддерживают прямые контрактные отношения. Следовательно, их связь с рабочими и фермерами, производящими товары, не прямая, в отличие от ситуации с ПИИ. При такой форме глобальных отношений труда-капитала (ПИИ) потоки прибыли — от дочерних компаний транснациональных корпораций к материнским фирмам — видны хотя бы частично, так как учитываются в статистике как репатриированная прибыль. А вот потоков прибыли от прямых поставщиков к их северным клиентам не видно. Поэтому, согласно экономической статистике и мейнстримной экономической теории, рабочие Foxconn и множества других

прямых поставщиков в странах с низким уровнем зарплат, производящие промежуточные детали и потребительские товары для западных рынков, не вносят никакого вклада в прибыли Apple и Dell или компаний из сферы услуг, которые предоставляют свои помещения и продают их товары в розницу.

Хорошо известно, что стандартная меркаторова проекция трёхмерной планеты Земля на двумерное пространство карты расширяет пространство северного полушария и сжимает тропики. Общепринятая статистика по ВВП и торговым потокам дает тот же эффект, преуменьшая вклад глобального Юга в общее богатство и преувеличивая вклад империалистических стран. Чтобы понять, как это происходит, нужно вспомнить, что несмотря на представления, будто ВВП и торговая статистика измеряют “производство”, для их подсчёта пользуются результатами рыночных транзакций. Но на рынке, в этой сфере обмена деньгами и правами на собственность, не производится ничего; производство происходит вне его — за высокими стенами, на объектах частной собственности, в рамках производственных процессов. Стоимость создается в рамках производственных процессов, а на рынке приобретается *[В виде товаров. — Прим. пер.]*, она существует до и отдельно от цен, по которым в итоге продается. Но эта стоимость “похоже, не только определяется в процессе обращения, но и фактически появляется из-за него”; эта иллюзия порождает основную ошибку интерпретирования экономических данных — *отождествление стоимости с ценой*³⁰. Вскоре мы вернёмся к этому вопросу. Здесь важно лишь отметить, что анализ глобальной экономики невозможен без использования данных о ВВП и торговле, но всякий раз, когда мы подходим к этим данным некритически, мы принимаем фундаментальные ошибки неоклассической экономической теории, которые эти данные непосредственно отражают. Для

анализа глобальной экономики мы должны освободить от ошибок эти данные, а вернее даже концепции, с помощью которых мы их толкуем.

ВВП: НЕКОТОРЫЕ ПАРАДОКСЫ И ОСОБЕННОСТИ

Прежде чем изложить теоретическую основу для ниспровержения стандартного толкования статистики по ВВП и торговле, нужно рассмотреть некоторые парадоксы и аномалии, которые делают этот разрыв необходимым. Мы увидели при рассмотрении трёх наших глобальных товаров, что когда потребитель покупает гаджет, предмет одежды или импортные продукты питания, лишь небольшая часть конечной розничной цены отображается в ВВП страны, где товар был произведён, а большая часть — в ВВП страны, в которой он *потребляется*. Только экономист может решить, что здесь всё нормально! Ещё более поразительный пример парадокса, вызванного статистикой ВВП: в 2007 году государством с самым высоким ВВП на душу населения — жители которого будто бы должны быть самыми производительными в мире — стали Бермудские острова. Они превратились в налоговое убежище номер один, обогнав Люксембург, после разрушения Всемирного торгового центра в 2001 году, когда хедж-фондам потребовался новый дом. Дополнительный импульс придал ураган “Катрина”, из-за которого произошёл глобальный рост страховых премий и перемещение спекулятивного капитала в область вторичного страхования, одним из важнейших центров которого и являются Бермудские острова. На Бермудах, хоть они и считаются самым производительным государством (с учётом на размер), фактически единственной производственной деятельностью является изготовление коктейлей в пляжных барах и предоставление других высококачественных туристических услуг³¹. Между тем, в 1600 км к юго-западу

от Бермуд находится другое островное государство — Доминиканская республика, где 154 тыс. рабочих трудятся за гроши в пятидесяти семи зонах экспортной переработки, производя одежду и обувь, в основном, для североамериканского рынка³². Его ВВП составляет лишь 8% от бермудского по паритету покупательной способности и 3% по рыночному обменному курсу; в 2007 году Доминикана оказалась на 97 мест ниже Бермуд в таблице по ВВП на душу населения Глобальной книги фактов ЦРУ. Но скажите, какая страна, Бермудские острова или Доминиканская республика, вносит больший вклад в мировое богатство?

Сравнение Бермуд и Доминиканы — особый случай, заставляющий нас признать, что “финансовые услуги”, которые “экспортируют” Бермудские острова — это непроизводительные виды деятельности, суть которых в накоплении и распределении материальных ценностей, производимых в таких странах как Доминиканская республика. Если бы “ВВП на душу населения” был истинной мерой настоящего вклада трейдеров хедж-фондов и рабочих карибских обувных фабрик в общественное богатство, то их положение по отношению друг к другу, несомненно, было бы обратным. Мы можем еще внимательнее заглянуть за иллюзию ВВП, рассмотрев интересный парадокс: что произойдёт, когда усиливающаяся конкуренция с китайскими и другими обувными и трикотажными производителями за доступ на полки таких магазинов, как Wal-Mart и Top Shop, приведёт к сокращению заработной платы со стороны доминиканских работодателей? Если предположить, что такое усиление конкуренции вызвано более низкими зарплатами, а не передовыми методами производства в Китае (другими словами, что количество общественно необходимого труда для производства этих товаров остаётся неизменным), то

снижение заработной платы говорит об усилении эксплуатации и увеличении прибавочной стоимости. Падение цен на обувь означает, что только часть прибавочной стоимости, возникшей в результате усиления эксплуатации рабочих обувных фабрик, отражается в прибылях их работодателей. Остаток — вклад в общую прибавочную стоимость (разделяемую между капиталами и поддерживающую прибыль любого вида) и благосостояние потребителей, поддержание их уровня потребления.

Следовательно, сокращение реальной заработной платы в Доминиканской республике означает, что её живая рабочая сила становится *более важным источником* прибавочной стоимости и прибыли. А статистика ВВП и торговли приводит нас к совершенно противоположному заключению: падение реальной заработной платы в Доминиканской республике приводит к падению цены на её экспортную продукцию, а вместе с ними падает и мнимый вклад Доминиканы в мировое богатство и прибыль. И то же самое можно сказать о показателях производительности доминиканской легкой промышленности. Падение конечных цен на продукцию воспринимается непосредственно как падение создаваемой рабочим добавленной стоимости — стандартного показателя производительности. Эти рабочие делают такое же количество обуви за меньшие деньги, что с точки зрения капитала делает их более производительными, но, с точки зрения данных по добавленной стоимости, их производительность падает. Таким образом, статистика по “производительности труда” загрязнена не меньше, чем по ВВП и торговле.

Безусловно, ключом к пониманию глобального капитализма является то, что мы понимаем под “производительностью труда”, и то, как мы измеряем этот

показатель. Экономисты и статистики получают свои цифры, исчисляя добавленную стоимость на каждого рабочего, но у марксистской политэкономии совершенно другая отправная точка: в то время как мейнстримное понимание производительности основывается на отождествлении стоимости с ценой и, следовательно, стирает сложные отношения между ними, для марксистской политэкономии “производительность” — единство противоположностей, воплощающее то, что Маркс считал одним из своих величайших открытий, — это “двойственный характер труда, смотря по тому, выражается ли он в потребительной или в меновой стоимости”³³.

ДОБАВЛЕННАЯ ИЛИ... ПРИСВОЕННАЯ СТОИМОСТЬ?

Приведённые парадоксы и рассмотренные ранее глобальные товары показывают, что некритическое восприятие статистики ВВП и торговли ведёт к искажённому представлению об относительном вкладе империалистических стран и глобального Юга в мировое богатство. Чтобы понять причины этого, мы должны ближе рассмотреть ВВП: это, по сути, сумма “добавленной стоимости”, создаваемой каждой компанией в стране. Следовательно, добавленная стоимость — ключевое понятие, лежащее в основе ВВП. Добавленная стоимость определяется как разница между ценой всех вложений и ценой, полученной за всю продукцию³⁴. Согласно этой ключевой неоклассической теории, сумма, на которую конечная цена товара превосходит цену затрат, автоматически точно равна стоимости, созданной в процессе производства, и она не может перетекать другим компаниям или быть отобрана у них. Если смотреть сквозь линзы неоклассиков, то производство — не просто чёрный ящик, где всё, что мы знаем — это цены затрат и конечного продукта; это ещё и ящик, герметически

изолированный от всех остальных чёрных ящиков: стоимость не может распределяться или передаваться между ними в результате конкуренции за прибыль. Марксистская политэкономия отрицает этот абсурд и выдвигает радикально отличную концепцию: *добавленная стоимость* на самом деле является *отобранной стоимостью*. Она измеряет в масштабах всей экономики долю добавленной стоимости, отобранной компанией, которая никоим образом не соответствует стоимости, которую создаёт живая рабочая сила, нанятая этой самой компанией. И действительно, марксистская теория стоимости утверждает, что многие компании, создающие, по общему мнению, добавленную стоимость, на самом деле вовлечены в такие не создающие никакой прибавочной стоимости непроизводительные виды деятельности как финансы и администрирование.

Само понятие ВВП часто критикуют за неучтённые во “внутреннем продукте” некоторых т.н. “Экстерналий” [*Экстерналии — в буржуазной экономической науке последствия (как положительные, так и отрицательные) экономической деятельности, которые не могут быть оценены в рамках товарно-денежных отношений, но напрямую влияют на них; попытки такой оценки называют интернализацией экстерналий. — Прим. пер.]:* например, загрязнения, истощения невозобновляемых ресурсов и разрушения традиционных обществ; а также за проведение “границы производства”, за которой остаются все производственные виды деятельности вне товарной экономики, особенно домашний труд. Однако ВВП никогда систематически не критиковался за то, что он измеряет, не критиковался даже марксистами и другими неортодоксальными противниками мейнстрима. Частью причины этого являются в том, что в одной точке маржиналистская и марксистская теории стоимости совпадают:

хотя марксистская теория стоимости и показывает, что индивидуальная цена, полученная за продажу товара, систематически не совпадает с его стоимостью, созданной в процессе производства, но на общемировом уровне все эти частные различия отменяют друг друга. В совокупности общая стоимость *равняется* общей цене³⁵.

Если в рамках экономики одной страны стоимость, созданная одной компанией (т.е. в рамках одного производственного процесса), может выражаться в ценах, уплаченных за товары других компаний, то неоспоримо, что, особенно в период глобализации производства, то же происходит и между компаниями в разных странах и на разных континентах. Другими словами, как однажды предположил Дэвид Харви: “географическое производство прибавочной стоимости [может] отличаться от географического распределения”³⁶. Следовательно, ВВП ещё меньше может претендовать на то, чтобы быть объективным, более-менее точным показателем общенационального производства (конечно, таковым он никогда и не был); вместо этого он является завесой, скрывающей всё более паразитические и эксплуататорские отношения между северными компаниями и южным живым трудом, или, другими словами, *империалистический* характер мировой капиталистической экономики.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Колумнист Financial Times Джиллиан Тетт, комментируя ранее процитированный отчёт АБР, писал: “Перед экономистами поставлен серьёзный вызов. Раньше они, как правило, измеряли результаты экономической деятельности, определяя “где” создавались товары, но какая страна должна предъявить права на “стоимость” iPhone (или итальянского костюма, или американской

куклы)? Откуда приходит настоящий “доход” в нынешнем мире, в котором компании могут свободно перемещать прибыли?”³⁷. Актуальный вопрос, однако, заключается не только в том, откуда приходит “настоящий доход”, но и в том, куда он идёт, кто его создаёт и кто присваивает.

Иллюзия ВВП хотя бы частично объясняет, почему с точки зрения преобладающих парадигм глобальный Юг рассматривается как периферия, а его вклад в мировое богатство — как незначительный, несмотря на вездесущность продуктов, произведенных на его шахтах, плантациях и потогонках, несмотря на то, что живая рабочая сила Юга — это создатель значительной или даже большей части нашей одежды и электроники, цветов на нашем столе, еды в нашем холодильнике и даже самого холодильника.

Нет простой прямой связи между долей рабочей силы в ВВП и усилением эксплуатации в стране, так как значительную часть “ВВП” империалистических стран составляют доходы от эксплуатации живой рабочей силы Юга.

На примере трёх наших глобальных товаров мы показали в уменьшенном масштабе, что глобализация производства — это в то же время и глобализация отношений труда и капитала. Главной движущей силой этого огромного преобразования является ненасытное стремление капитала к низким зарплатам и высоким уровням эксплуатации. А главным следствием стала усиливающаяся зависимость капиталистов и капитализма империалистических стран от доходов, полученных в результате эксплуатации природы и живой рабочей силы глобального Юга. Империалистическое разделение мира, которое ранее было предпосылкой капитализма, теперь неотделимо от него³⁸. Таким образом,

неолиберальная глобализация обозначила появление полностью развитой империалистической формы капитализма.

Наконец, критика понятий и статистики, изложенная в этой статье, тесно связана с нашим пониманием мирового кризиса. Этот мировой кризис является “финансовым” только по форме и внешним проявлениям. Он ознаменовал собой возвращение системного кризиса, ответом на который и стал феномен аутсорсинга: замена высокооплачиваемой местной рабочей силы на низкооплачиваемую южную помогла поддерживать уровень прибыли и потребления, а также снизила инфляцию в США, Европе и Японии. С 1970-х аутсорсинг наряду с ростом долга является ключевым способом выхода империалистических экономик из кризиса. Более того, аутсорсинг во многом тесно связан с возвращением системного кризиса. Чтобы поставить во главу угла анализ глобального кризиса сферу производства, — задача эта занимает множество марксистских экономистов, — необходимо учесть огромные изменения, произошедшее в этой сфере в последние три десятилетия неолиберальной глобализации. А для этого следует избавиться от иллюзии ВВП.

Перевод: Тина Белякова



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

Примечания

1. Маркс К. Капитал. Т. 3. Гл. 48. С. 901. Полная цитата: “И дело представляется таким образом, будто стоимость, возмещающая стоимости, авансированные на производство, и в особенности прибавочная стоимость, заключающаяся в товарах, не просто реализуются в обращении, но возникают из него” ↵
2. Charles Duhigg and Keith Bradsher, “[How U.S. Lost Out on iPhone Work](#),” *New York Times*, January 21, 2012, <http://nytimes.com> ↵
3. “[Foxconn Chairman Likens His Workforce to Animals](#),” *Want China Times*, January 21, 2012, <http://wantchinatimes.com>. ↵
4. Greg Linden, Kenneth L. Kraemer, and Jason Dedrick, [Who Captures Value in a Global Innovation System? The Case of Apple’s iPod](#), Personal Computing Industry Center, UC Irvine, June 2007, <http://signallake.com>, 7. ↵
5. Greg Linden, Jason Dedrick, and Kenneth L. Kraemer, [Innovation and Job Creation in a Global Economy: The Case of Apple’s iPod](#), Personal Computing Industry Center, UC Irvine, January 2009, <http://pcic.merage.uci.edu>, 2. ↵
6. Такое распределение итоговых прибылей заставляет вспомнить слова, написанные Лениным в 1907 году: “Английская буржуазия, напр., извлекает больше доходов с десятков и сотен миллионов населения Индии и других ее колоний, чем с английских рабочих. При таких условиях создается в известных странах материальная, экономическая основа заражения пролетариата той или другой страны колониальным шовинизмом”. Ленин В.И. *Международный социалистический конгресс в Штутгарте*. ↵
7. Yuqing Xing and Neal Detert, [How the iPhone Widens the United States Trade Deficit with the People’s Republic of China](#), ADBI Working Paper Series No. 257, December 2010 (revised May 2011), <http://adbi.org>, 4-5. ↵

8. Ibid, 8 ↩
9. Ibid. ↩
10. Ibid, 9. ↩
11. Данные о прибыли Apple и Hon Hai здесь: “[The World’s Biggest Public Companies](#),” *Forbes*, April 2012, <http://forbes.com>. ↩
12. Julie Froud, et. al., [Apple Business Model—Financialization Across the Pacific](#), CRESC Working Paper No. 111, April 2012, <http://cresc.ac.uk> , 20. ↩
13. Lex, “[Hon Hai / Foxconn: wage slaves](#),” *Financial Times*, August 30, 2011, <http://ft.com>. ↩
14. Robin Kwong, “[Hon Hai Bracing for Recession](#),” *Beyond Brics* (*Financial Times* blog), January 10, 2012, <http://blogs.ft.com>. ↩
15. Ibid. ↩
16. Tony Norfield, “[What the ‘China Price’ Really Means](#),” June 4, 2011, <http://economicsofimperialism.blogspot.com>. Источник его данных: “[Das Welthemd](#)” [“The World Shirt”], December 17, 2010, <http://zeit.de>. ↩
17. Ibid. ↩
18. Karen St Jean-Kufuor, [Coffee Value Chain](#), 2002, <http://maketradefair.com>. ↩
19. Denis Seudieu, [Coffee Value Chain in Selected Importing Countries](#), International Coffee Council, March 2011, <http://dev.ico.org> . Эти девять стран-импортёров: Франция, Германия, Италия, Япония, Нидерланды, Испания, Швеция, Великобритания и США. ↩
20. Галина Хейл и Барт Хобджин подсчитали, что “в среднем, из каждого доллара, потраченного на товар, помеченный “сделано в Китае”, 55 центов идёт на услуги, предоставленные в США. См. их работу “[The U.S. Content of ‘Made in China’](#),” FRBSF Economic Letter, Federal Reserve Bank of San Francisco, August 8, 2011, <http://frbsf.org>. ↩

21. Эти двадцать три государства: Аргентина, Бангладеш, Бразилия, Китай (включая Гонконг), Египет, Индия, Индонезия, Малайзия, Мальта, Маврикий, Мексика, Марокко, Пакистан, Филиппины, Сингапур, ЮАР, Южная Корея, Шри-Ланка, Тайвань, Таиланд, Тунис, Турция и Вьетнам. См. таблицу 4.4 в “Structure of Merchandise Exports” in World Bank, *World Development Indicators 2006* (Washington, DC: Development Data Center, World Bank, 2006), <http://books.google.co.uk>. ↵
22. По данным МОТ “женщины составляют большую часть рабочих в большинстве этих зон, в некоторых доля доходит до 90%”. *Employment and Social Policy in Respect of Export Processing Zones (“C11C”C12C* (ILO: Geneva, March 2003), <http://ilo.org>, 6. ↵
23. Для сравнения, в странах Триады в этот период в промышленности были заняты 150 миллионов рабочих. См. “EPZ Employment Statistics” in Jean-Pierre Singa Boyenge, *ILO Database on Export Processing Zones (Revised)*, Sectoral Activities Programme Working Paper WP.251, April 2007, <http://ilo.org>, 1. ↵
24. Gary Gereffi, *The New Offshoring of Jobs and Global Development*, ILO Social Policy Lectures (Geneva: ILO Publications, 2006), 5. ↵
25. John Bellamy Foster, Harry Magdoff, and Robert W. McChesney, “*The Stagnation of Employment*,” *Monthly Review* 55, no. 11 (April 2004): 11. ↵
26. IMF, *World Economic Outlook 2007—Spillovers and Cycles in the Global Economy*, International Monetary Fund, Washington, D.C, 2007, <http://imf.org>, 180. ↵
27. Stephen Roach, *Outsourcing, Protectionism, and the Global Labor Arbitrage*, Morgan Stanley Special Economic Study, November 11, 2003, <http://neogroup.com>, 5–6. ↵
28. Álvaro J. de Regil, “*A Comparative Approximation into China’s Living-Wage Gap*,” June 2010, <http://jussemper.org>. Есть основания полагать, что официальные китайские данные значительно преувеличивают настоящий размер и рост зарплат. МОТ

отмечает, что официальные китайские данные в основном отражают ситуацию на государственных предприятиях, и рост зарплаты (и соответственно уровень зарплаты) значительно ниже в частном секторе, где в основном и заняты рабочие-мигранты. См. International Labour Office, *Global Wage Report 2010/11: Wage Policies in Times of Crisis* (Geneva: ILO, 2010) <http://ilo.org>, 3–4. Более того, в Китае, как и в остальных странах, данные о средней зарплате и о среднем росте зарплаты скрывают очень острое неравенство в заработной плате, преувеличиваются зарплаты средне- и низкооплачиваемых рабочих через добавление в статистику зарплат высокооплачиваемых рабочих (включая зарплаты менеджеров и т.д.). В конце концов, цены на еду, топливо и другие предметы первой необходимости, на которые затрачивается большая часть дохода рабочих (в отличие от среднего класса), росли быстрее, чем общая инфляция; неспособность правильно учесть эти данные также может приводить к тому, что реальные зарплаты кажется больше, чем они есть на самом деле. ↩

29. Duhigg and Bradsher, *Ibid.* ↩

30. Маркс К., указ. соч. ↩

31. Примерно 90% ВВП Бермудских островов формируют финансовых услуги.

Бермуды — одно из немногих государств глобального Юга, в котором нет зон экспортной переработки; по данным Международной организации труда, лишь 1500 жителей Бермуд заняты в сельском хозяйстве и рыболовстве. ↩

32. В 2001 “95% произведённого было экспортировано в США”. Robert C. Shelburne, “Trade and Inequality: The Role of Vertical Specialization and Outsourcing,” *Global Economy Journal* 4, no. 2 (2004): 23. Данные о доминиканских рабочих в ЗЭП см. Boyenge, *Ibid.* ↩

33. “Самое лучшее в моей книге: 1) подчеркнутый уже в первой главе двойственный характер труда, смотря по тому, выражается ли он в

потребительной или в меновой стоимости (на этом основывается все понимание фактов); 2) *исследование прибавочной стоимости независимо от ее особых форм: прибыли, процента, земельной ренты и т. д.*”. Маркс К. Письмо Ф. Энгельсу от 24 августа 1867 г. <https://www.marxists.org/russkij/marx/cw/t31.pdf> С. 277-278. ↩

34. Как ВВП учитывает деятельность правительства? Хотя затраты государства известны точно, его товары — начиная от предоставления здравоохранения до обеспечения “безопасности” Афганистана — не продаются на рынке и не могут быть измерены по конечной розничной стоимости. Государственная статистика справляется с этой проблемой, подразумевая, что общая стоимость предоставляемых государством услуг равняется стоимости затрат на них. Таким образом, государственный сектор по определению не даёт прибавочной стоимости. ↩
35. Маркс писал, что “можно отвлечься от различия между ценой производства и стоимостью, так как различие это вообще отпадает, если ... рассматривать стоимость совокупного годового продукта труда, то есть продукта совокупного общественного капитала”. К. Маркс, *Капитал*, т. 3, гл. 46. ↩
36. David Harvey, *The Limits to Capital* (London: Verso, 2006), 441–442. ↩
37. Gillian Tett, “[Manufacturing is All Over the Place](#),” *Financial Times*, March 18, 2011, <http://ft.com>. ↩
38. Наиболее ясно это было выражено Энди Хиггинботтомом, который отметил, что удержание “(южных) зарплат... ниже стоимости (северной) рабочей силы — это структурно центральная характеристика глобализованного империализма... Империализм — система создания прибавочной стоимости, в основе которой национальный гнёт сочетается с классовой эксплуатацией”. Andy Higginbottom, *The Third Form of Surplus Value Increase*, conference paper, Historical Materialism Conference, London, 2009. ↩