

# زنجیره‌های جهانی کالا و نوامپریالیسم

اینتان سونداو، ج. جمیل جونا و جان بلامی فاستر

ترجمه‌ی هومن کاسبی



تولید سرمایه‌داری قرن بیست‌ویکم را دیگر نمی‌توان صرفاً تجمعی از اقتصادهای ملی قلمداد کرد، تا به‌سادگی از منظر تولید ناخالص داخلی (GDP) اقتصادهای جداگانه و مبادلات تجاری و سرمایه که میان آن‌ها روی می‌دهد تحلیل شود. در عوض، تولید بیش از پیش در زنجیره‌های جهانی کالا (که تحت عنوان زنجیره‌های جهانی عرضه یا زنجیره‌های جهانی ارزش نیز شناخته می‌شوند) تحت حاکمیت شرکت‌های چندملیتی سامان می‌یابد که سیاره را فراگرفته‌اند، و به پیوندهای متعددی تقسیم شده است که هر کدام نماینده‌ی انتقال ارزش اقتصادی هستند. با کنترل بیش از ۸۰ درصد تجارت جهانی توسط شرکت‌های چندملیتی که فروش سالانه‌ی آن‌ها اکنون تقریباً برابر با نیمی از تولید ناخالص داخلی جهان است، این زنجیره‌های کالا را می‌توان به هم پیوسته در مرکز اقتصاد جهانی دانست که تولید – عمدتاً در جنوب جهان – را به مصرف نهایی و خزانه‌های مالی شرکت‌های چندملیتی انحصاری – عمدتاً در شمال جهان – متصل می‌کند.<sup>۱</sup>

زنجیره‌های کالایی جنرال موتورز شامل بیست هزار کسب‌وکار در سراسر جهان، عمدتاً در قالب تأمین‌کنندگان قطعات، است. هیچ تولیدکننده‌ی خودرو در ایالات متحده کمتر از ۲۰ درصد از قطعات خود را برای هریک از وسایل نقلیه‌ی خود از خارج کشور وارد نمی‌کند، و گاهی اوقات قطعات وارداتی به حدود ۵۰ درصد یا بیش‌تر از وسیله‌ی نقلیه‌ی مونتاژشده بالغ می‌شوند.<sup>۲</sup> به همین ترتیب، بوئینگ در حدود یک‌سوم از قطعاتی را که برای هواپیمای خود استفاده می‌کند از خارج کشور می‌خرد.<sup>۳</sup> دیگر شرکت‌های آمریکایی همچون نایک و اپل، تولید خود را به پیمانکارانی عمدتاً در پیرامون می‌سپارند، و تولید مطابق با مشخصات دقیق و دیجیتال آن‌ها صورت می‌پذیرد – پدیده‌ای معروف به *قرارداد طول بازو*<sup>۱</sup> (قرارداد با شرکای مستقل) و یا آنچه گاهی اوقات *شیوه‌های غیرسهامی تولید* نامیده می‌شود. برون‌سپاری تولید توسط شرکت‌های چندملیتی امروز در مرکز

<sup>1</sup> Arm's length contracting

اقتصاد جهانی، به تغییر وسیعی در موقعیت مسلط اشتغال صنعتی از شمال جهان تا دهه‌ی ۱۹۷۰ به جنوب جهان در این قرن منجر شده است.<sup>۴</sup>

مطالعات نشان داده‌اند که شتاب برون‌سپاری در ارتباط نزدیک با سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI) در مناطق کم‌درآمد در پیرامون و همراه با تجارت درون‌شرکتی است. در سال ۲۰۱۳، جریان FDI جهانی به سمت «اقتصادهای در حال توسعه» به رکورد بالای ۵۲ درصد از کل FDI رسید، «که برای اولین بار به میزان ۱۴۲ میلیارد دلار از جریان به سمت اقتصادهای توسعه‌یافته پیشی می‌گیرد».<sup>۵</sup> اما امروزه قرارداد طول بازو از اهمیت یکسانی برخوردار است. بانک جهانی با استفاده از داده‌های سرشماری ایالات متحده نشان می‌دهد که ۵۷ درصد از تمام تجارت ایالات متحده عبارتست از تجارت با شرکای مستقل، در حالی که بخش به‌سرعت در حال رشدی از آن به شکل قرارداد انحصارطلبانه با شرکای مستقل درمی‌آید که شامل تولید مشخص توسط شرکت‌های پیمانکاری می‌شود (مانند فوکس کان تایوان که در چین فعالیت دارد). این شرکت‌ها کالاهایی (همچون آیفون) را برای شرکت‌های چندملیتی خریدار-محور (همچون اپل) تولید می‌کنند. به‌طور کلی، هر چه درآمد سرانه‌ی شریک تجاری ایالات متحده پایین‌تر باشد، سهم تجارت ایالات متحده با شرکای مستقل بالاتر است، که نشان می‌دهد کل ماجرا برسر دستمزدهای پایین است.<sup>۶</sup> حتی شرکت‌های چندملیتی با سطوح بالای FDI به‌شدت درگیر تجارت با شرکای مستقل هستند، و به این طریق بین استثمار مستقیم و غیرمستقیم جابه‌جا می‌شوند. قراردادهای با شرکای مستقل در حدود ۲ تریلیون دلار در فروش سال ۲۰۱۰ ایجاد کردند، که «بخش اعظم آن در کشورهای در حال توسعه» است.<sup>۷</sup> در سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۴، اقتصاد جهانی با نرخ ۴,۴ درصد رشد پیدا کرد، در حالی که تجارت با شرکای مستقل با نرخ ۶,۶ درصد، بسیار بیش از قبلی، رشد یافت.<sup>۸</sup>

اگرچه این پدیده‌ها کاملاً جدید نیستند، به این معنا که انواع و اقسام سوابق تاریخی را می‌توان در عملیات شرکت‌های بین‌المللی پیدا کرد، مقیاس و پیچیدگی

زنجیره‌های کالا امروزه تغییرات کیفی‌ای را بازنمایی می‌کند که سرشت کل اقتصاد سیاسی جهانی را تغییر می‌دهند. این امر موجب سردرگمی شگرفی در تحلیل‌های اقتصادی-سیاسی در هر دو جناح چپ و راست شده است. بدین ترتیب، تغییر در اشتغال صنعتی و رشد سریع برخی کشورها در پیرامون، به‌ویژه در شرق آسیا، حتی نظریه‌پرداز مارکسیستی به اهمیت دیوید هاروی را به این نتیجه رسانده است که سمت‌وسوی امپریالیسم تاحدی معکوس شده و غرب یا شمال جهان اکنون در طرف بازنده قرار دارد. به گفته‌ی او، «تخلیه‌ی تاریخی ثروت در جهت شرق به غرب برای بیش از دو قرن... در طی سی سال گذشته تا حد زیادی برعکس شده است... من فکر می‌کنم مفید است که ترجیح جوانی اریگی<sup>۱</sup> را برای رها کردن ایده‌ی امپریالیسم (همراه با تصلب مدل هسته-پیرامون نظریه‌ی نظام جهانی) به نفع درک سیال‌تری از رقابت و تغییر هم‌مونی‌ها در نظام دولت‌های جهانی اخذ کنیم»<sup>۹</sup>.

با این حال، چنین ارزیابی‌هایی بر مبنای این توهم است که امپریالیسم قرن بیست‌ویکم را می‌توان همانند دوره‌های پیشین، عمدتاً در سطح دولت-ملت بدون بررسی نظام‌مند برد جهانی فزاینده‌ی شرکت‌های چندملیتی یا نقش آربیتراژ<sup>۲</sup> نیروی کار جهانی درک کرد، که گاهی اوقات در محافل کسب‌وکار به عنوان منبع‌یابی کشور کم‌هزینه<sup>۳</sup> مورد ارجاع واقع می‌شود. مسئله این است که امروزه انحصارات جهانی در مرکز اقتصاد جهانی چه‌گونه ارزش تولید شده توسط نیروی کار در پیرامون را درون فرآیند مبادله‌ی نابرابر قبضه می‌کنند، و بدین ترتیب «نیروی کار بیش‌تری در ازای نیروی کار کم‌تر» به دست می‌آورند.<sup>۱۰</sup> نتیجه این است که ساختار جهانی تولید صنعتی در حین حفظ و حتی اغلب تشدید ساختار جهانی استثمار و انتقال ارزش، تغییر می‌کند.

1 Giovanni Arrighi

2 Arbitrage

3 Low-cost country sourcing

پیچیدگی وضعیت اشتغال جهانی ناشی از زنجیره‌های جهانی کالا یا عرضه، در جدول ۱ نشان داده شده است، که شامل کشورهایی با بیش‌ترین سهم اشتغال در زنجیره‌های جهانی کالا در سال ۲۰۰۸ و/یا ۲۰۱۳ می‌شود.

**جدول ۱ کشورهایی با بیش‌ترین نسبت مشاغل زنجیره‌های جهانی عرضه (مشاغل GSC)، و مقصد اصلی صادرات آن‌ها**

کشور	۲۰۰۸		۲۰۱۳	
	سهم تمام مشاغل GSC	مقصد اصلی صادرات	سهم تمام مشاغل GSC	مقصد اصلی صادرات
چین	۴۳٫۴٪	ایالات متحده	۳۹٫۲٪	ایالات متحده
هند	۱۵٫۸٪	ایالات متحده	۱۶٫۸٪	ایالات متحده
اندونزی	۴٫۶٪	ژاپن	۴٫۶٪	چین
فدراسیون روسیه	۴٫۱٪	آلمان	۴٫۱٪	چین
برزیل	۳٫۵٪	ایالات متحده	۴٫۱٪	چین
آلمان	۳٫۴٪	فرانسه	۳٫۶٪	چین
ایالات متحده	۳٫۳٪	کانادا	۳٫۶٪	چین
ژاپن	۲٫۳٪	ایالات متحده	۱٫۹٪	چین
مکزیک	۱٫۸٪	ایالات متحده	۲٫۲٪	ایالات متحده
کره‌ی جنوبی	۱٫۷٪	ایالات متحده	۲٫۱٪	چین
بریتانیای کبیر	۱٫۷٪	ایالات متحده	۱٫۹٪	ایالات متحده
کل	۸۵٫۶٪		۸۴٫۲٪	

منبع: این جدول نسخه‌ای اصلاح‌شده از داده‌های جدول ۲ اثر ذیل است: تاکاکی کیزو<sup>۱</sup>، استفان کون<sup>۱</sup> و کریستین ویگلان<sup>۲</sup>. ۲۰۱۶. «پیوند مشاغل در زنجیره‌های جهانی عرضه با تقاضا». مقاله‌ی پژوهشی ILO (سازمان بین‌المللی کار<sup>۳</sup>)، ژنو، ۱۵.

<sup>1</sup> Takaaki Kizu

یادداشت: «سهم تمام مشاغل GSC» مربوط به ۴۰ کشور در سری WIOD (پایگاه داده های ورودی-خروجی جهانی<sup>۴</sup>) است. «مقصد اصلی صادرات» به عنوان کشوری تعریف شده است که اکثر خروجی مشاغل GSC کشوری معین به آنجا صادر می‌شود. جداول ورودی-خروجی WIOD، حتی فعالیت اقتصادی کشورهای خارج از پایگاه داده‌ها (در مقوله‌ی «سایر نقاط جهان») را توضیح می‌دهند. با این حال، لازم به ذکر است که این ۴۰ کشور (۴۳ در سال انتشار ۲۰۱۶) سهم اعظم درآمد جهانی و مشاغل GSC را تشکیل می‌دهند.

همان‌طور که جدول ۱ نشان می‌دهد، چین و هند تاکنون بیش‌ترین سهم کل اشتغال در زنجیره‌ی جهانی کالا را نمایش می‌دهند، در حالی که ایالات متحده مقصد اصلی صادرات برای هر دو کشور است. در نتیجه وضعیتی به وجود می‌آید که تولید و مصرف در اقتصاد جهانی به‌طور فزاینده‌ای از یک‌دیگر جدا می‌شوند. به علاوه، ارزش افزوده‌ی ملازم با چنین زنجیره‌های کالایی، همان‌طور که خواهیم دید، به شکل بی‌تناسبی به فعالیت‌های اقتصادی در کشورهای ثروتمندتر در مرکز سیستم نسبت داده می‌شود، اگرچه بخش اعظم کار در کشورهای فقیرتر پیرامون یا جنوب جهان رخ می‌دهد.

پژوهشگران اقتصادی در مؤسسه‌ی تحقیقات اقتصادی و اجتماعی<sup>۵</sup> در فرانسه نشان می‌دهند که زنجیره‌های جهانی کالا دارای سه عنصر مختلف است: (۱) عنصر تولید، که قطعات و کالاها را در زنجیره‌های تولید پیچیده به هم پیوند می‌زند؛ (۲) عنصر ارزش، متمرکز بر نقش آن‌ها به عنوان «زنجیره‌های ارزش» که ارزش را میان و درون شرکت‌ها در سطح جهانی انتقال می‌دهد؛ و (۳) عنصر انحصار، بازتابی از این واقعیت که چنین زنجیره‌های کالایی، تحت کنترل دفاتر

1 Stefan Kühn

2 Christian Viegeln

3 International Labour Organization

4 World Input-Output Database

5 Institut de Recherches Économiques et Sociales

مالی متمرکز شرکت‌های چندملیتی انحصاری هستند و رانت‌های هنگفت انحصاری را انباشت می‌کنند. همان‌طور که استفان هایمر در دهه‌ی ۱۹۷۰ تئوریزه کرده است.<sup>۱۱</sup> تمایز معمول میان زنجیره‌های جهانی عرضه و زنجیره‌های جهانی ارزش عمدتاً میان همان چیزی که کارل مارکس مواد یا «شکل طبیعی» کالا و ارزش مصرف آن می‌نامید، در تقابل با «شکل ارزش» آن یا ارزش مبادله است. با این حال، تمام این‌ها را باید درون نظریه‌ای کلی درمورد تولید جهانی کالا وحدت بخشید.<sup>۱۲</sup>

در این تحلیل از زنجیره‌های جهانی کالا، سویه‌های ارزش مصرف و ارزش مبادله با به رسمیت شناختن هر دو سویه‌ی مادی (عرضه) و ارزش، در کنار هم قرار می‌گیرند.<sup>۱۳</sup> همانند تمام تولید سرمایه‌داری، مؤلفه‌ی ارزش در چنین زنجیره‌های کالایی غالب است و در استثمار نیروی کار ریشه دارد. بنابراین ما تحلیل خود را بر تحلیل نظری و تجربی آن‌چه زنجیره‌های کالایی ارزش کار<sup>۱</sup> می‌نامیم متمرکز می‌کنیم، با تأکید بر عنصر ارزش مبادله (شکل ارزش) بدون غفلت از عنصر مادی یا ارزش مصرف (شکل طبیعی). به این طریق، می‌خواهیم بفهمیم که امپریالیسم جدید آربیتراژ نیروی کار جهانی چه‌گونه کار می‌کند، و چه‌گونه ارزش ناشی از نیروی کار ارزان در پیرامون، در سطح جهانی قبضه می‌شود.

با استفاده از پایگاه داده‌هایی در دسترس عموم راجع به فعالیت‌های اقتصادی جهانی، سری‌هایی را از هزینه‌های واحد نیروی کار می‌سازیم که هم بهره‌وری نیروی کار و هم سطوح دستمزد را دربر می‌گیرد.<sup>۱۴</sup> هدف این است که روش‌شناسی منسجم نظری - با ریشه در روابط ارزش کار - برای ایجاد مقایسه‌های بین‌المللی استثمار نیروی کار تدوین گردد، و بدین ترتیب مبنای نظری و تجربی برای تحلیل زنجیره‌ی کالا بنیان نهاده شود. ما هر پیوند یا گره را در زنجیره‌ی کالا از منظر هزینه‌های واحد نیروی کار درک می‌کنیم، که حاشیه‌ی

<sup>1</sup> labor-value commodity chains

سود را تا حد زیادی تعیین می‌کند؛ به علاوه گره‌های مهم تولید آن‌هایی هستند که هزینه‌های نیروی کار بیش از همه متمرکز هستند و در نتیجه شامل بیش‌ترین میزان نیروی کار اجتماعاً لازم می‌شوند - همانند نقطه‌ی مونتاژ محصول.

بررسی هزینه‌های واحد نیروی کار کشورهای کلیدی در مرکز و پیرامون اقتصاد جهانی نشان می‌دهد که در امپریالیسم قرن بیست‌ویکم، شرکت‌های چندملیتی قادر به انجام فرایندی از مبادله‌ی نابرابر هستند، که در واقع نیروی کار بیش‌تری در ازای نیروی کار کم‌تر دریافت می‌کنند، در حالی که مازاد اضافی به دست آمده اغلب به طرز گمراه‌کننده‌ای به فعالیت‌های اقتصادی «مبتکرانه»، مالی و استخراج ارزش که در مرکز سیستم روی می‌دهند تعلق می‌گیرد. به‌راستی بخش اعظم ارزش هنگفت ملازم با آربیتراژ نیروی کار جهانی، از تولید در اقتصادهای مرکز به زیان کارگران آن‌جا که برون‌سپاری شغل خود را شاهد هستند می‌گریزد. این امر به تراکم اهرام عظیمی از ثروت منفصل از رشد اقتصادی در خود اقتصادهای مرکز کمک کرده است.<sup>۱۵</sup> بخش اعظم این تخلیه‌ی ارزش از پیرامون، در قالب جریان‌های غیرقانونی ثبت‌نشده درمی‌آید. بر طبق یک مطالعه‌ی پیشگام اخیر در مورد جریان‌های مالی جهانی توسط مرکز اقتصاد کاربردی<sup>۱</sup> دانشکده‌ی اقتصاد نروژ و یکپارچگی مالی جهانی<sup>۲</sup> مستقر در ایالات‌متحده، انتقال منابع خالص از اقتصادهای در حال توسعه و نوظهور به کشورهای ثروتمند فقط در سال ۲۰۱۲ به میزان ۲ تریلیون دلار تخمین زده شد.<sup>۱۶</sup>

مقادیر زیادی از چپاول اقتصادهای پیرامون در جنوب جهان، به «جزایر گنج» کارائیب ختم می‌شوند، جایی که اکنون تریلیون‌ها دلار سرمایه‌ی پولی در خارج از سازوگرهای حسابداری و مالیات حتی قدرتمندترین دولت-ملت‌ها قرار دارند.<sup>۱۷</sup> چنین سلب مالکیت مالی، وجه مشخصه‌ی کل عصر سرمایه‌ی انحصاری-مالی

1 Centre for Applied Economics

2 Global Financial Integrity



است که در آن نقش فزاینده‌ی آنچه مارکس به پیروی از جیمز استوارت<sup>۱</sup> سود حاصل از سلب مالکیت (یا سود حاصل از انتقال مالکیت) می‌نامید اکنون مشهود است.<sup>۱۸</sup> این امر از نقش فزاینده‌ی قبضه‌ی ارزش و استخراج ارزش در تعیین سود شرکت‌های چندملیتی، در مقایسه با تولید مستقیم ارزش، آشکار است.<sup>۱۹</sup>

واضح است که جهانی‌سازی تولید حول شکاف عریضی در هزینه‌های واحد نیروی کار میان اقتصادهای مرکز و پیرامون بنا می‌شود، که نرخ‌های بسیار بالاتر استثمار را در پیرامون بازتاب می‌دهد. این واقعیت انعکاس می‌یابد که تفاوت در دستمزدها بیش‌تر از تفاوت در بهره‌وری میان شمال و جنوب جهان است.<sup>۲۰</sup> داده‌های ما نشان می‌دهند که شکاف در هزینه‌های واحد نیروی کار در تولید میان هسته‌ی اصلی (ایالات متحده، انگلستان، آلمان، و ژاپن) و دولت‌های نوظهور پیرامونی اصلی (چین، هند، اندونزی و مکزیک) در طی اکثر سه دهه‌ی گذشته در حدود ۴۰-۶۰ درصد بوده است. این شکاف عظیم بین شمال و جنوب جهان ناشی از سیستمی است که تحرک بین‌المللی آزاد سرمایه را مجاز می‌داند، در حالی که تحرک بین‌المللی نیروی کار را به شدت محدود می‌کند.<sup>۲۱</sup> نتیجه این است که دستمزدها در پیرامون پایین نگه داشته می‌شود و استخراج مازاد اقتصادی هنگفتی از کشورهای جنوب ممکن می‌گردد. همان‌طور که اوتسا پاتنایک<sup>۲</sup> و پرابهات پاتنایک<sup>۳</sup> ادعا کرده‌اند، تخلیه‌ی مازاد از پیرامون «نه تنها به جهت جریان‌های سرمایه، بلکه همچنین به پدیده‌ی مکیدن مازاد یک اقتصاد بدون هیچ عوضی اشاره دارد».<sup>۲۲</sup>

---

1 James Stuart

2 Utsa Patnaik

3 Prabhat Patnaik

## زنجیره‌های جهانی کالا و قبضه‌ی امپریالیستی ارزش

اصطلاح زنجیره‌ی عرضه اغلب برای اشاره به «دنباله‌ای از عملیات تولید» استفاده می‌شود که «در مفهوم و توسعه‌ی محصول یا سیستم [آغاز می‌شود]، از خلال فرآیند تولید شامل دریافت ورودی‌ها (مواد خام، ابزار، تجهیزات) ادامه می‌یابد، و با توزیع، نگهداری و پایان عمر محصول [یا مصرف آن] به پایان می‌رسد. قطعات و ماژول‌های تولید شده در هر گام از فرایند، برای تولید محصول نهایی مونتاژ می‌شوند».<sup>۲۳</sup>

پس زنجیره‌های جهانی کالا را می‌توان همچون ذیل دید:

فضاهای یکپارچه‌ی جهانی ایجادشده توسط گروه‌های مالی با فعالیت‌های تولیدی. چنین فضاهایی جهانی هستند چرا که افق استراتژیکی را برای افزایش ارزش سرمایه می‌گشایند که به فراسوی مرزهای ملی می‌رسد و مقررات ملی را تضعیف می‌کند. چنین فضاهایی یکپارچه هستند چرا که از ادغام صدها و حتی هزاران شرکت تابعه تشکیل شده‌اند (تولید، R&D [تحقیق و توسعه]، امور مالی و غیره) که فعالیت‌های آن‌ها توسط یک هیئت مرکزی کنترل و هماهنگ می‌شود (شرکت والد یا شرکت مادر)<sup>۱</sup> که منابع را مدیریت می‌کند تا اطمینان حاصل شود که فرایند ارزش‌گذاری سرمایه به لحاظ مالی و اقتصادی سودآور است».<sup>۲۴</sup>

مشارکت کشورها در چنین زنجیره‌های جهانی کالا تأثیر عمیقی بر نیروی کار دارد. این امر را می‌توان از افزایش سریع تعداد مشاغل مرتبط با زنجیره‌های جهانی کالا از ۲۹۶ میلیون کارگر در سال ۱۹۹۵ به ۴۵۳ میلیون در سال ۲۰۱۳ مشاهده کرد. رشد تولید زنجیره‌ی کالایی در «اقتصادهای نوظهور» متمرکز است که رشد چنین مشاغلی از سال ۱۹۹۵ تا ۲۰۱۳ تقریباً به ۱۱۶ میلیون رسید، و بخش تولید با هدف صادرات به شمال جهان تفوق دارد.<sup>۲۵</sup> در سال ۲۰۱۰، ۷۹ درصد از کارگران صنعتی جهان در جنوب جهان زندگی می‌کردند، در مقایسه با

<sup>1</sup> Holding Company

۳۴ درصد در سال ۱۹۵۰ و ۵۳ درصد در سال ۱۹۷۰.<sup>۲۶</sup> تولید صنعتی به «منبع اصلی پویش جهان سوم» در صادرات و تولید، به‌ویژه در شرق و جنوب شرقی آسیا، تبدیل شده است، که در سال ۱۹۹۰، سهم صنعت از GDP بالاتر از سایر مناطق بود.<sup>۲۷</sup> گزارش بانک توسعه‌ی آسیا نشان می‌دهد که اکثر کشورها در آسیای جنوب شرقی، به‌ویژه آن‌هایی که در حال توسعه قلمداد می‌شوند، افزایش سهم خروجی تولیدی خود را از دهه‌ی ۱۹۷۰ تا دهه‌ی ۲۰۰۰ تجربه کردند.<sup>۲۸</sup>

بررسی این واقعیت پیچیده، چالش‌هایی را برای دانشمندان علوم اجتماعی به وجود آورده است. مارکس در سرمایه در مورد «زنجیره‌ی عمومی دگرذیسی‌ها [در رابطه با هر دو ارزش مصرف و ارزش مبادله] که در دنیای کالاها رخ می‌دهد» نوشته بود. بعداً رودلف هیلفردینگ<sup>۱</sup> در سرمایه‌ی مالی به پیروی از مارکس به «پیوند[هایی] در زنجیره‌ی مبادلات کالا» اشاره کرد.<sup>۲۹</sup> ترنس هاپکینز<sup>۲</sup> و امانوئل والرشتاین<sup>۳</sup> با الهام از این انگاره‌های مارکسی اولیه از زنجیره‌های مبادلات کالا که مشخصه‌ی اقتصاد جهانی سرمایه‌داری است، مفهوم زنجیره‌ی کالا را در دهه‌ی ۱۹۸۰ به عنوان بخشی از دیدگاه سیستم‌های جهانی - با تأکید بر «بازسازی تاریخی صنایع در طول قرن طولانی شانزدهم» - پیش کشیدند.<sup>۳۰</sup> چارچوب زنجیره‌ی جهانی کالا در اواسط دهه‌ی ۱۹۹۰ بیش‌تر گسترش یافت، که با انتشار زنجیره‌های کالا و سرمایه‌داری جهانی با ویراستاری گری گریفی<sup>۴</sup> و میگل کورزنوویچ<sup>۵</sup> مشخص می‌گشت.<sup>۳۱</sup> بعداً، در سال ۲۰۰۰، گریفی همچنین به چهره‌های شاخص در شکل‌گیری شبکه‌ی تحقیقاتی زنجیره‌ی جهانی ارزش/زنجیره‌ی جهانی عرضه تبدیل شد. این شبکه‌ی تحقیقاتی با امید به وحدت چندین رویکرد متفاوت

1 Rudolf Hilferding

2 Terence Hopkins

3 Immanuel Wallerstein

4 Gary Gereffi

5 Miguel Korzeniewicz

اما مشابه به مطالعات زنجیره‌ی جهانی ایجاد شد.<sup>۳۲</sup> گرچه خود چارچوب زنجیره‌ی جهانی ارزش/زنجیره‌ی جهانی عرضه، از تحقیقات اولیه در مورد زنجیره‌های جهانی کالا الهام گرفته بود، مکرراً با سنت نئوکلاسیکی اقتصاد هزینه‌ی مبادلاتی ادغام می‌شد.<sup>۳۳</sup>

هاپکینز و والرشتاین با معرفی مفهوم زنجیره‌ی کالا، آن را به عنوان «شبکه‌ای از فرایندهای کار و تولید که نتیجه‌ی نهایی آن‌ها کالای تمام‌شده است» تعریف کردند.<sup>۳۴</sup> چنین زنجیره‌هایی معمولاً «از لحاظ جغرافیایی گسترده هستند و درون خود شامل انواع بسیاری از واحدهای تولید با شیوه‌های متعدد پرداخت هزینه‌ی کار می‌شوند.<sup>۳۵</sup> محققان زنجیره‌ی کالا از اصطلاح گره‌ها برای اشاره به فرآیندهای جداگانه‌ای استفاده می‌کنند که یک زنجیره‌ی کالا را تشکیل می‌دهد. در این زمینه یک گره دال بر فرایند خاص یا مشخصی از تولید است و هر گره درون یک زنجیره‌ی کالا عبارتست از «کسب و/یا سازمان‌دهی ورودی‌ها (برای مثال مواد خام یا محصولات نیمه-تمام)، نیروی کار (و تأمین معاش آن)، حمل‌ونقل، توزیع (از طریق بازارها یا انتقال‌ها) و مصرف».<sup>۳۶</sup> امروزه تولید بین‌المللی کالا بیش از پیش به شکل زنجیره‌های کالای ارزش کار پیچیده با سطوح بالاتری از سازمان درمی‌آید. بدین ترتیب اقتصادهای مرکز به‌طور فزاینده بر واردات اجناس و خدمات (از جمله موتناژ) از کشورهای کم‌درآمد اتکا می‌کنند.<sup>۳۷</sup> همان‌طور که اکنون عموماً به رسمیت شناخته شده است، یکی از ویژگی‌های برجسته‌ی مربوط به چنین کالاهایی «نسبت بسیار زیاد و روبه‌رشد کارگرانی است... که در اقتصادهای در حال توسعه واقع شده‌اند».<sup>۳۸</sup>

ویلیام میلبرگ<sup>۱</sup> و دבורا وینکلر<sup>۲</sup> ادعا می‌کنند که تغییر در استراتژی شرکت یک محرک کلیدی در این «موج جدید» جهانی‌شدن است. این استراتژی شامل جستجو برای هزینه‌های پایین‌تر و انعطاف‌پذیری بیش‌تر و همچنین میل به

1 William Milberg

2 Deborah Winkler

«تخصیص منابع بیش‌تر به فعالیت مالی و ارزش [تعلق‌یافته به] سهام‌دار کوتاه‌مدت است. در حالی که تعهدات را به اشتغال طولانی‌مدت و امنیت شغلی کاهش می‌دهد».<sup>۳۹</sup> علاوه بر این، گریفی بر ظهور شرکت‌های بزرگ چندملیتی تأکید می‌کند که محصولات خودشان را تولید نمی‌کنند؛ امری که به ادعای او محور «روندهای جدید» برون‌سپاری است. چنین شرکت‌هایی که معمولاً خرده‌فروشان بزرگ و بازاریابان معروف هستند را می‌توان محرکین جدید در زنجیره‌های جهانی دانست که در طول چند دهه‌ی گذشته برجسته‌تر شده‌اند.<sup>۴۰</sup> تولید با شرکای مستقل توسط شرکت‌های چندملیتی - که نایک و اپل شاید مشهورترین نمونه‌های آن باشند - با ساختارهای راهبردی همراه است که در آن، شرکت‌هایی که معمولاً در مرکز اقتصاد جهانی قرار دارند نقش مهمی را در برپایی شبکه‌های تولید پراکنده در کشورهای صادرکننده، معمولاً در جهان سوم، ایفا می‌کنند.<sup>۴۱</sup> آن‌ها در واقع نه تولیدکننده‌ی حقیقی بلکه صرفاً بازرگان هستند، یعنی شرکت‌هایی که محصولات معروفی را که می‌فروشند «طراحی و/یا بازاریابی می‌کنند، اما نمی‌سازند».<sup>۴۲</sup>

بحث‌های رایج در مورد قراردادهای شرکت‌ها با شرکای مستقل، «خصیصه‌ی غیرمتمرکز» چنین زنجیره‌هایی را به معنای پراکندگی جغرافیایی تولید پررنگ می‌سازد. با این حال، زنجیره‌های «پراکنده»ی کالا به جای این که نماینده‌ی تمرکززدایی واقعی از کنترل بر تولید (و ارزش‌گذاری) باشند، چنان که گاهی اوقات فرض می‌شود، ملازم با شرکت چندملیتی معینی بدون هیچ‌گونه سهام در بخش‌های گوناگون تولیدی هستند که به پیمانکاران سپرده است، و به‌شدت تحت حاکمیت دفاتر مالی متمرکز آن قرار دارند. دفاتر مالی شرکت چندملیتی، انحصار خودشان را بر تکنولوژی اطلاعات و بازارها حفظ می‌کنند. و بخش بزرگ‌تری را از ارزش افزوده در هر پیوند از زنجیره به خود اختصاص می‌دهند. اقتصاددانان مارتین هارت-لندزبرگ<sup>۱</sup> خاطر نشان می‌کند که به‌رغم آوازه‌ی چین به عنوان بزرگ‌ترین

<sup>1</sup> Martin Hart-Landsberg

صادرکننده‌ی اجناس تکنولوژی پیشرفته، ۸۵ درصد از صادرات تکنولوژی پیشرفته در آن کشور صرفاً پیوندها یا گره‌هایی در زنجیره‌های جهانی کالای شرکت‌های چندملیتی هستند.<sup>۴۳</sup> همان‌طور که هایمر چند دهه پیش گفت: مقرر شرکت‌های چندملیتی «از قله‌ی آسمان خراش‌ها حکمرانی می‌کند؛ در روزی صاف و آفتابی، تقریباً می‌توانند دنیا را ببینند».<sup>۴۴</sup>

همان‌طور که جان بلامی فاستر، رابرت دابلیو. مک‌چسنی<sup>۱</sup> و آر. جمیل جونا<sup>۲</sup> ادعا می‌کنند، قراردادهای با شرکای مستقل در واقع به شرکت‌ها اجازه می‌دهد که «حاشیه‌های سود بسیار بالایی را از طریق عملیات‌های بین‌المللی خود [کسب کنند] و کنترل استراتژیکی بر خطوط عرضه‌ی خود [اعمال نمایند] - فارغ از فقدان نسبی FDI واقعی آن‌ها».<sup>۴۵</sup> اما بررسی این امر غالباً دشوار است زیرا در چنین شرایطی، شرکت‌های چندملیتی اغلب تنها ارتباطی غیرمستقیم با کارگران/زارعینی دارند که اجناس آن‌ها را تولید می‌کنند. هیچ جریان سودی از این پیمانکاران خارجی به مشتریان شمال جهان خود - یعنی شرکت‌های چندملیتی - مشهود نیست. همان‌طور که جان اسمیت<sup>۳</sup> در رابطه با قرارداد با شرکای مستقل اشاره می‌کند:

حتی یک سنت از سودهای اچ اند ام، اپل یا جنرال موتورز را نمی‌توان [در حساب‌داری معمول ارزش افزوده] به کارگران تحت ابراستثمار بنگلادش، چین و مکزیک ردگیری کرد که برای تأمین‌کنندگان مستقل این شرکت‌های فراملیتی کار می‌کنند، و همین رابطه‌ی «طول بازو» است که به‌طور روزافزون در زنجیره‌های جهانی ارزش غالب می‌شود که شرکت‌های فراملیتی و شهروندان در کشورهای امپریالیستی را به کارگران ارزان‌قیمت متصل می‌سازند؛ کارگرانی که

1 Robert W. McChesney

2 R. Jamil Jonna

3 John Smith

بیش‌تر و بیش‌تر از اجناس مصرفی و ورودی‌های واسطه‌ای آن‌ها را تولید می‌کنند.<sup>۴۶</sup>

بدین ترتیب تحلیل تجربی که تأثیر کامل آربیتراژ نیروی کار جهانی را توضیح دهد، دوچندان دشوار می‌گردد.

با این حال، نگاه دقیق‌تری به منطق پشت این اشکال برون‌سپاری به ما اجازه خواهد داد که زنجیره‌های کالایی ارزش کار و روابط قدرت جای گرفته در آن‌ها را ببینیم.<sup>۴۷</sup> مسئله صرفاً درمورد این نیست که چه‌گونه شرکت‌های چندملیتی بر زنجیره‌های کالا حکمروایی می‌کنند، بلکه همچنین این است که چه‌گونه استخراج مازاد را از جنوب جهان تسهیل می‌نمایند. این امر در مفهوم آربیتراژ نیروی کار جهانی بیان می‌شود، که به طرز عالی استفن روچ<sup>۱</sup> اقتصاددان اصلی پیشین شرکت مورگان استنلی<sup>۲</sup> به مثابه جایگزینی کارگران گران‌قیمت در ایالات متحده و سایر اقتصادهای ثروتمند «با کارگران ارزان‌قیمت در خارج از کشور با همان کیفیت» تعریف کرده است.<sup>۴۸</sup> در این‌جا آربیتراژ نیروی کار جهانی به عنوان «تاکتیک بقای مبرم» برای شرکت‌هایی در شمال جهان توجیه می‌شود که تحت فشار قرار دارند تا هزینه‌ها را کاهش بدهند و «به دنبال کارآیی‌های جدید بگردند».<sup>۴۹</sup>

با بررسی انتقادی، این ضرورت کنترل هزینه چیزی جز شکلی از آربیتراژ نیست، که از تفاوت قیمت‌ها، در این مورد در رابطه با دستمزد، درون بازار ناقص جهانی - بر اساس آزادی نابرابر حرکت سرمایه و نیروی کار - سوءاستفاده می‌کند.<sup>۵۰</sup> اگرچه نیروی کار هنوز تا حد زیادی به دلیل سیاست‌های مهاجرتی مقید درون مرزهای ملی است، سرمایه‌ی جهانی و کالاها آزادی به‌مراتب بیش‌تری برای نقل و انتقال دارند، که در سال‌های اخیر به دلیل آزادسازی تجارت بیش‌تر هم شده است. بدین ترتیب آربیتراژ نیروی کار جهانی به‌عنوان

1 Stephen Roach

2 Morgan Stanley

وسيله‌ای در خدمت شرکت‌های چندملیتی است تا از «تفاوت‌های شگرف بین‌المللی در بهای نیروی کار» سود ببرند.<sup>۵۱</sup>

بنابراین از دیدگاه اقتصاد سیاسی انتقادی، آربیتراژ نیروی کار جهانی به معنای استثمار بیش از حد نیروی کار در جنوب جهان توسط سرمایه‌ی بین‌المللی است. مبادله‌ای نابرابر را از منظر مبادله‌ی نیروی کار بیش‌تر در ازای نیروی کار کم‌تر تشکیل می‌دهد که در آن، سرمایه‌ی انحصاری-مالي در مرکز سیستم از اضافه‌بهای بالا به سبب نیروی کار ارزان در جنوب جهان سود می‌برد. این فرآیند مبادله‌ی نابرابر، همزمان نشان از ادغام بیش‌تر کشورهای جنوب جهان در اقتصاد جهانی دارد.<sup>۵۲</sup>

آربیتراژ نیروی کار جهانی، در بستر نظریه‌ی ارزش کار مارکسی، پوششی برای ارزش‌یابی است؛ استراتژی‌ای هم برای کاهش هزینه‌های نیروی کار اجتماعاً لازم و هم برای به حداکثر رساندن تصاحب ارزش اضافی. سرمایه‌داری از طریق وسایل گوناگون، از جمله محیط‌های کاری سرکوب‌گر در کارخانه‌های اقتصاد پیرامونی، اعمال ممنوعیت دولتی بر اتحادیه‌های کارگری، و نظام‌های سهمیه‌ای یا کارمزدی، ارزش اضافی بیش‌تری را از کارگران استخراج می‌کند.

آربیتراژ نیروی کار جهانی تا حدی به واسطه‌ی آنچه مارکس ارتش ذخیره‌ی صنعتی بیکاران می‌نامد ممکن می‌گردد - که در این مورد در مقیاس جهانی و بدین ترتیب یک ارتش ذخیره‌ی جهانی از نیروی کار است.<sup>۵۳</sup> ایجاد ارتش ذخیره‌ی جهانی بسیار بزرگ‌تر در عرض چند دهه‌ی گذشته تا حدی به پدیده‌ی «مضاعف‌شدن شگرف» مربوط است، که به ادغام نیروی کار کشورهای سوسیالیستی سابق (مانند چین) و کشورهای سابقاً به شدت حمایت‌گرا<sup>۱</sup> (همچون هند) در اقتصاد جهانی اشاره دارد. در نتیجه حجم نیروی کار جهانی و همچنین ارتش ذخیره‌ی آن گسترش می‌یابد.<sup>۵۴</sup> دهقان‌زدایی بخش بزرگی از پیرامون جهانی از طریق گسترش کشاورزی تجاری نیز برای خلق این ارتش ذخیره اهمیت

<sup>1</sup> Protectionist



دارد.<sup>۵۵</sup> کوچ اجباری دهقانان از زمین، به رشد جمعیت‌های زاغه‌نشین شهری منجر شده است.<sup>۵۶</sup> مارکس «آزادی» دهقانان (جزء «پنهان» ارتش ذخیره) از زمین را به فرآیند «به‌اصطلاح انباشت اولیه» مرتبط می‌دانست.<sup>۵۷</sup>

بازتولید ارتش ذخیره‌ی جهانی نیروی کار نه تنها در خدمت افزایش سود کوتاه‌مدت است؛ بلکه همچنین به عنوان رویکرد «تفرقه بینداز و حکومت کن» نسبت به نیروی کار در مقیاس جهانی، به نفع انباشت درازمدت توسط شرکت‌های چندملیتی و ساختارهای دولتی هم‌راستا با آن‌ها به کار می‌آید.<sup>۵۸</sup> اگرچه رقابت بین شرکت‌ها محدود به رقابت انحصارهای چندجانبه<sup>۱</sup> است، رقابت میان کارگران جهان (به‌ویژه در جنوب جهان) با افزایش جمعیت مازاد نسبی بسیار تشدید می‌شود. این استراتژی «تفرقه بینداز و حکومت کن» در راستای ادغام «مازادهای نیروی کار گوناگون، برای تضمین عرضه‌ی دائم و روبه‌رشد نیروهای تازه به ارتش ذخیره‌ی جهانی» است که «به دلیل اشتغال نایمن و تهدید مستمر بیکاری، فرمان‌بردارتر می‌شوند».<sup>۵۹</sup>

از بحث بالا می‌توان نتیجه گرفت که مدل رقابت آزاد منسوخ شده است. با وجود این، قاعده‌ی «سنتی» مبارزه برای تولید کم‌هزینه هنوز زنده و سرچال است. در واقع، می‌توان ادعا کرد که در عصر سرمایه‌ی انحصاری-مالی تشدید می‌شود. هدف شرکت‌های چندملیتی همیشه خلق و تداوم قدرت انحصاری و رانت انحصاری است، یعنی «قدرت تولید سودهای اقتصادی بالا و ماندگار از طریق اضافه‌بها نسبت به هزینه‌های تولید اولیه». <sup>۶۰</sup> زک کوپ<sup>۲</sup> می‌نویسد همچنان‌که تولید جهانی می‌شود، «انحصارهای چندجانبه‌ی<sup>۳</sup> پیشرو برای کاهش هزینه‌های نیروی کار و مواد اولیه با هم رقابت می‌کنند. آن‌ها سرمایه را به کشورهای توسعه نیافته صادر می‌کنند تا سود بالایی را از استثمار نیروی کار ارزان فراوان و کنترل

1 Oligopolistic

2 Zak Cope

3 Oligopoly

منابع طبیعی مهم اقتصادی تضمین نمایند.»<sup>۶۱</sup> چه از طریق تجارت درون‌شرکتی چه از طریق قرارداد با شرکای مستقل، روند فزاینده‌ی برون‌سپاری در چند دهه‌ی گذشته عبارتست از استمرار پروژه‌های امپریالیستی شرکت‌های چندملیتی، که سه‌گانه‌ی ایالات متحده و کانادا، اروپا و ژاپن به‌طور کامل با آن سازگار هستند.

این درک عمومی از تولید جهانی‌شده را به‌عنوان فرایند مبادله‌ی نابرابر و سلسله‌مراتب امپریالیستی می‌توان با تحلیل‌های تجربی روشن ساخت که به نشان دادن این امر کمک می‌کنند که چه‌گونه مشارکت کشورها در زنجیره‌های جهانی کالا مربوط به تغییرات در هزینه‌های واحد نیروی کار است. همان‌طور که در بخش ذیل مشاهده خواهیم کرد، داده‌های هزینه‌ی واحد نیروی کار می‌توانند به فرمول‌بندی تحلیل زنجیره‌ی کالایی ارزش کار کمک کنند که به هدف درک نرخ‌های افتراقی استثمار نیروی کار و رابطه‌ی آن‌ها با جهانی‌شدن تولید، بر نیروی کار تمرکز می‌کند.

### بنیان رویکرد زنجیره‌های کالا-ارزش کار: یک مدل تجربی

فصلی در گزارش سال ۲۰۱۵ سازمان جهانی کار (ILO) در مورد اشتغال جهانی به این موضوع اختصاص یافته است که چه‌گونه تغییرات در الگوهای تولید جهانی بر شرکت‌ها و اشتغال تأثیر گذاشتند. این گزارش اشاره می‌کند که شمار مشاغل مربوط به زنجیره‌های جهانی کالا بین سال‌های ۱۹۹۵ تا ۲۰۱۳ به‌شدت افزایش یافت، و تخمین زده می‌شود که حدود یک‌پنجم مشاغل در سراسر جهان با زنجیره‌های جهانی کالا در پیوند باشند. افزایش چشمگیرتری را در بخش تولیدی به‌اصطلاح اقتصادهای نوظهور شاهد هستیم. جالب‌توجه است که این گزارش همچنین نشان داد در حالی که مشارکت در زنجیره‌های جهانی کالا تأثیر مثبتی بر بهره‌وری و سودآوری شرکت‌ها دارد، متناسب با آن تأثیر مثبتی بر دستمزدها نمی‌گذارد. افزایش بهره‌وری و عدم هرگونه تأثیر مثبت متناسب بر دستمزدها به این معنی است که مشارکت در زنجیره‌های جهانی کالا به کاهش «سهم ارزش افزوده که به کارگران تعلق می‌گیرد» منجر می‌شود - به‌راستی

گزارش نتیجه می‌گیرد که «این نتیجه زمانی است که مشارکت در GSC [زنجیره‌ی جهانی عرضه] مستقیماً به سهم دستمزد در هر دو اقتصادهای نوظهور و توسعه‌یافته مرتبط شود» (ایتالیک از ما).<sup>۶۲</sup>

مقایسه‌ی تفاوت‌های ملی در هزینه‌ی واحد نیروی کار - میزان هزینه‌ی نیروی کار برای تولید یک واحد از محصول - به همان مسائل بنیادینی می‌رسد که سازمان بین‌المللی کار مطرح کرده است، اما از منظری که قصد دارد حاشیه‌های سود ناخالص یا نرخ ارزش اضافی را افشا کند. هزینه‌های واحد نیروی کار، بهره‌وری را به طریقی با هزینه‌های دستمزد درمی‌آمیزد که ارتباط نزدیکی با تلقی از هزینه‌های نیروی کار در نظریه‌ی استثمار مارکس دارد.<sup>۶۳</sup> هزینه‌ی واحد نیروی کار، سنجه‌ای مرکب است که داده‌های مربوط به بهره‌وری کار و مزدهای را برای سنجش رقابت قیمت در مجموعه‌ای معین از کشورها ترکیب می‌کند. به‌طور معمول به عنوان میانگین هزینه‌ی نیروی کار در هر واحد خروجی واقعی، یا نسبت کل مزد ساعتی به محصول تولیدشده در هر ساعت (بهره‌وری نیروی کار) ارائه می‌شود. اگر چه داده‌های هزینه‌ی واحد نیروی کار را می‌توان برای اقتصاد در کل گردآوری کرد، اکثر تحلیل‌گران برای بهبود مقایسه‌پذیری، کانون توجه را به بخش تولیدی محدود می‌کنند.

هزینه‌های واحد نیروی کار را می‌توان شاخص جامع‌تری از رقابت بین‌المللی - در مقایسه با نرخ رشد بهره‌وری - دانست.<sup>۶۴</sup> در یک اقتصاد سرمایه‌داری، نه سنجه‌های بهره‌وری نسبی و نه دستمزدهای نسبی فی‌نفسه برای تحلیل موقعیت اقتصادهای سرمایه‌داری مختلف کافی نیستند: هزینه‌های واحد نیروی کار شامل هر دو مجموعه از داده‌ها است. به‌عنوان مثال، کشوری با نرخ رشد بهره‌وری بالاتر ممکن است در رقابت با کشوری که نرخ رشد بهره‌وری نسبتاً پایین‌تر که اما هزینه‌های دستمزد پایین‌تری نیز دارد شکست بخورد. برعکس، کشوری با هزینه‌های دستمزد پایین‌تر ممکن است در رقابت با کشوری با رشد بهره‌وری بالاتر بازنده باشد. هزینه‌های واحد نیروی کار با ترکیب هر دو مجموعه از داده‌ها

همچنین آشکار می‌سازد که کجا حاشیه‌های سود ناخالص - که به بیان کالکی، باز نمود اضافه‌بها (نشان دهنده‌ی میزان انحصار) بر هزینه‌های تولید مستقیم هستند - گسترده‌تر از همه خواهند بود.<sup>۶۵</sup>

فاستر در مقاله‌ای در مورد رقابت میان سرمایه‌داران که حاصل بحث با رابرت برنر<sup>۱</sup> است، از میانگین نرخ سالانه‌ی تغییر در هزینه‌های واحد نیروی کار (در تولید) برای مقایسه‌ی کشورهای گروه هفت (G7) در دو دوره از ۱۹۸۵ تا ۱۹۹۸ استفاده کرد.<sup>۶۶</sup> داده‌ها نشان دادند که رشد هزینه‌های واحد نیروی کار در ایالات متحده در طی آن دوره آهسته‌تر از سایر کشورهای گروه هفت بوده است، واقعیتی که طبق نتیجه‌گیری تحلیل‌گران اداره‌ی آمار کار، «مزیتی قاطع» به ایالات متحده در «جایگاه رقابتی کلی نسبت به رقبای اصلی آن در دوره‌ی پس از سال ۱۹۸۵» به‌رغم سطوح نسبتاً پایین‌تر رشد بهره‌وری واقعی آن بخشید. به ادعای فاستر، این قضیه «اثربخشی نبرد طبقاتی علیه کارگران در ایالات متحده» را بازتاب می‌داد.<sup>۶۷</sup> این یافته نشان می‌دهد تأمل در این‌باره مفید است که تغییرات در هزینه‌های واحد نیروی کار چه چیزی می‌توانند در مورد «قبضه‌ی ارزش» از نیروی کار در جنوب جهان از طریق اقدامات برون‌سپاری به ما بگویند. ما علاقه داریم تعیین کنیم که تغییرات در هزینه‌های واحد نیروی کار با گذر زمان چه ارتباطی با مشارکت کشورها در زنجیره‌های جهانی کالا دارد و چه‌گونه این رابطه می‌تواند به توضیح استخراج مازاد از جنوب جهان کمک کند.

برای بررسی ارتباط میان هزینه‌ی واحد نیروی کار و زنجیره‌های جهانی کالا، ما یک مجموعه داده‌های اصلی را با استفاده از پایگاه داده‌های نهاد-سنانده‌ی جهانی<sup>۲</sup> (WIOD) که اخیراً به‌طور عمومی منتشر شد برمی‌سازیم.<sup>۶۸</sup> قوت این مجموعه از داده‌ها در نسخه‌ی ۲۰۱۵ از «اشتغال جهانی و چشم‌انداز اجتماعی» ILO به نمایش گذاشته شد، که بر اندازه‌گیری وسعت زنجیره‌های جهانی کالا

1 Robert Brenner

2 World Input Output Database

تمرکز داشت. مجموعه‌ی داده‌های WIOD حاوی اطلاعاتی مربوط به بیش از چهل کشور از سال ۱۹۹۵ تا ۲۰۱۶ است که ۸۵ درصد از تولید ناخالص داخلی جهان را پوشش می‌دهد، و از همه مهم‌تر، شامل کشورهای کلیدی از جنوب جهان همچون چین، هند، اندونزی و مکزیک است.<sup>۶۹</sup> ترکیب آن با حساب‌های اقتصادی-اجتماعی<sup>۱</sup> (SEA)، زیرمجموعه‌ای از پایگاه داده‌های WIOD امکان بر ساخت سنجه‌های جامع بین‌المللی از دستمزد ساعتی به ازای هزینه‌ی هر واحد از نیروی کار را فراهم می‌کند.<sup>۷۰</sup> ما توجه خود را بر هشت کشور با سطوح بالای مشارکت در زنجیره‌های جهانی کالا - ایالات متحده، بریتانیای کبیر، آلمان، ژاپن، چین، هند، اندونزی و مکزیک - متمرکز می‌کنیم

برای درک اهمیت داده‌ها در مورد هزینه‌های واحد نیروی کار، سودمند است که ابتدا به مقایسه‌ی مزد ساعتی به دلار نگاهی بیندازیم، که به تفاوت‌های گسترده در سطوح دستمزد بین‌المللی میان شمال و جنوب جهان اشاره دارد. اگر چه معمولاً به مزد ساعتی از منظر برابری قدرت خرید<sup>۲</sup> (PPP)، توانایی معادل برای خرید اجناس و خدمات) نگریسته می‌شود، که برای بررسی مسائل تساوی حقوق مفید است، ما علاقه‌مند به مسائل استخراج مازاد و قبضه‌ی ارزش از منظر شرکت‌های چندملیتی مستقر در مرکز سیستم هستیم. از آن دیدگاه، دلار ایالات متحده به عنوان ارز هژمونیک برای «ارزش پول» در مجموع و تراکم ثروت پولی در مقیاس جهانی بسیار اهمیت دارد.<sup>۷۱</sup> هزینه‌های نیروی کار که با بازار دلار اندازه‌گیری می‌شوند، تا حد زیادی حاشیه‌های سود کلی شرکت‌های چندملیتی را تعیین می‌کنند.

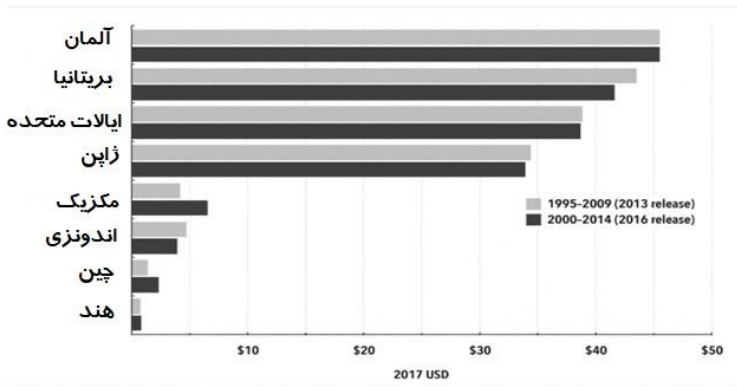
نمودار یک که میانگین مزد ساعتی نیروی کار در صنایع تولیدی را به دلار ایالات متحده در سال ۲۰۱۷ گزارش می‌کند، شکاف دستمزدی را نشان می‌دهد که میان اقتصادهای شمال و جنوب جهان وجود دارد. داده‌ها نشان می‌دهند که

1 Socio Economic Accounts

2 Purchasing Power Parity

اختلاف عظیمی در سطوح دستمزد بین مرکز (شمال جهان) و پیرامون (جنوب جهان) وجود دارد. در این‌جا، مزد ساعتی به دلارهای واقعی تبدیل می‌شود - نشان‌گر ارزش خارجی هژمونیک مبادله/ذخیره که قیمت خرید نیروی کار، حاشیه‌های سود و جریان‌های مالی بین‌المللی را تعیین می‌کند - به جای استفاده از تبدیل برابری قدرت خرید (نک. ضمیمه‌ی آماری).

### نمودار ۱ میانگین مزد ساعتی در تولید، دلار ایالات متحده در سال ۲۰۱۷



منابع: WIOD: حساب‌های اقتصادی-اجتماعی (SEA)، انتشار در سال ۲۰۱۳ و ۲۰۱۶. مارسل پی. تیمر<sup>۱</sup>، اریک دیتسنباخر<sup>۲</sup>، بارت لوس<sup>۳</sup>، رابرت استرر<sup>۴</sup>، گایتسن جی. د وریس<sup>۵</sup> (۲۰۱۵). «راهنمای تصویری کاربران برای پایگاه داده‌های نهاده-ستاده‌ی جهانی: مورد تولید جهانی خودرو»، مرور اقتصاد بین‌المللی، ۲۳: ۵۷۵-۶۰۵، نرخ‌های مبادله: «نسل بعدی جدول جهانی پن»<sup>۶</sup>، رابرت سی.

- 1 Marcel P. Timmer
- 2 Erik Dietzenbacher
- 3 Bart Los
- 4 Robert Stehrer
- 5 Gaaitzen J. de Vries
- 6 Penn World Table

فینستر،<sup>۱</sup> رابرت اینکلار،<sup>۲</sup> مارسل پی. تیمر، مرور اقتصادی آمریکا ۲۰۱۵؛ ضرایب تبدیل دلار: «جدول ضریب تبدیل سالانه»، رابرت سهر،<sup>۳</sup> دانشگاه ایالتی اورگان ۲۰۱۹.  
 یادداشت‌ها: ارقام شامل صنعت بریتانیایی «کک و محصولات نفتی پالایش‌شده» نمی‌شوند. همچنین نک. ضمیمه‌ی آماری.

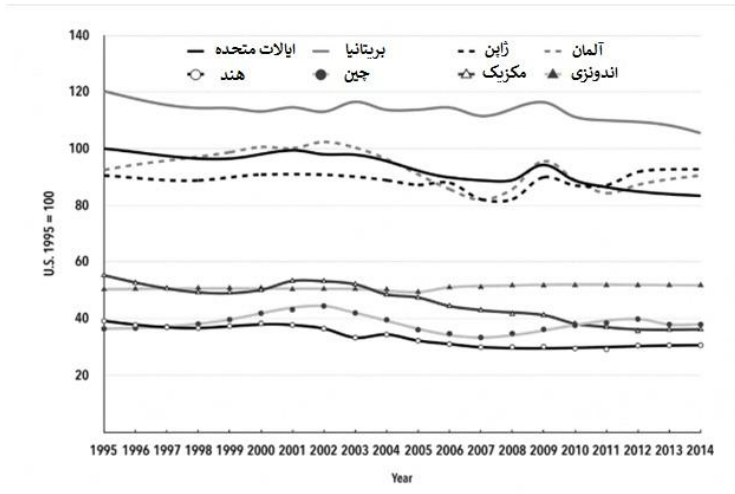
نرخ بسیار بالاتر استثمار کارگران در جنوب جهان نه صرفاً با دستمزدهای پایین، بلکه همچنین با این واقعیت ارتباط دارد که تفاوت در دستمزدها بین شمال و جنوب پیش‌تر از تفاوت در بهره‌وری است. نمودار ۲ شاخص هزینه‌های واحد نیروی کار را در شماری از کشورهای مرکزی کلیدی توسعه‌یافته و کشورهای نوظهور پیرامونی ارائه می‌کند که سهم قابل‌توجه مشاغل GSC را در اقتصاد جهانی بین سال‌های ۱۹۹۵ تا ۲۰۱۴ توضیح می‌دهد - دوره‌ای از رشد حباب تکنولوژی پیشرفته در دهه‌ی ۱۹۹۰ تا بحران مالی بزرگ ۲۰۰۷-۲۰۰۹ تا سال‌های اولیه‌ی بهبودی از بحران.<sup>۷۲</sup> نمودار شکاف عظیمی را نشان می‌دهد که بین هزینه‌های واحد نیروی کار در تولید در اقتصادهای صنعتی پیشرفته در شمال جهان و اقتصادهای نوظهور در جنوب جهان وجود دارد. چهار اقتصاد صنعتی پیشرفته (ایالات متحده، بریتانیای کبیر، آلمان و ژاپن) ارتباطی تنگاتنگ با یک‌دیگر دارند، در حالی که هر چهار کشور دارای هزینه‌ی واحد نیروی کار بسیار بالاتری از چهار کشور نوظهور (چین، هند، اندونزی و مکزیک) هستند.

1 Robert C. Feenstra

2 Robert Inklaar

3 Robert Sahr

نمودار ۲: شاخص میانگین هزینه‌های واحد نیروی کار در کشورهای منتخب تولیدی، ۱۹۹۵-۲۰۱۴ (ایالات متحده ۱۹۹۵ = ۱۰۰)



منابع: SEA, WIOD. انتشار ۲۰۱۳ و ۲۰۱۶. تیمر و همکاران. «راهنمای تصویری کاربران برای پایگاه داده‌های نهاد-ستاندهی جهانی: مورد تولید جهانی خودرو»، مرور اقتصاد بین‌المللی، ۲۳: ۵۷۵-۶۰۵.

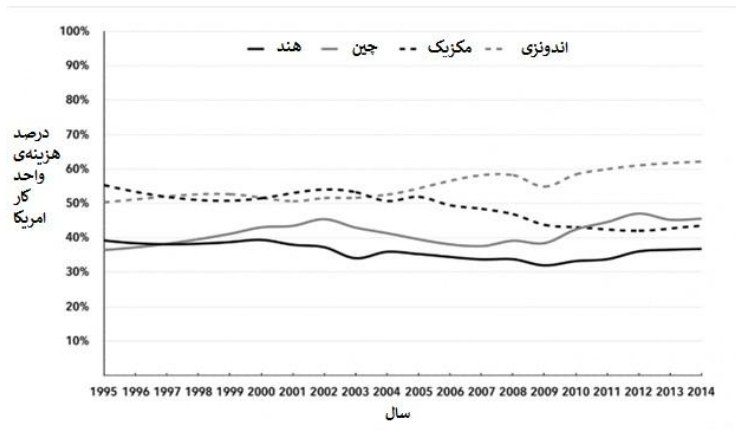
یادداشت‌ها: هزینه‌ی واحد نیروی کار از طریق نسبت کل مزد نیروی کار در هر ساعت بر خروجی ناخالص در هر ساعت به دست می‌آید. همچنین نک. ضمیمه‌ی آماری.

نمودار ۳ بر تغییرات در هزینه‌های واحد نیروی کار در اقتصادهای نوظهور در جنوب جهان نسبت به ایالات متحده تمرکز می‌کند. در طی تمام دوره، هزینه‌های واحد نیروی کار در مکزیک به میزان ۱۲ درصد نسبت به ایالات متحده کاهش یافته است، که دو دهه انعطاف‌پذیری نیروی کار را بازتاب می‌دهد، در حالی که هزینه‌های واحد نیروی کار هند اساساً ثابت باقی مانده و فقط ۲ درصد کاهش یافته است.<sup>۷۳</sup> در مقابل، هزینه‌های واحد نیروی کار چین و اندونزی به ترتیب ۹ و ۱۲ درصد افزایش یافته است. هند دائماً در جایگاه کم‌هزینه قرار داشت، و هزینه‌های واحد نیروی کار آن در سال ۲۰۱۴ در ۳۷ درصد از سطح ایالات



متحده بود، در حالی که چین و مکزیک به ترتیب ۴۶ و ۴۳ درصد بودند. اندونزی به‌رغم سومین سهم بزرگ از مشاغل زنجیره‌ی جهانی کالا دارای هزینه‌های واحد نیروی کار در تولید به میزان ۶۲ درصد از هزینه‌های واحد نیروی کار در ایالات متحده است.

### نمودار ۳: میانگین هزینه‌ی واحد نیروی کار در تولید نسبت به ایالات متحده، کشورهای منتخب جنوب جهان، ۱۹۹۵-۲۰۱۴



منابع و یادداشت‌ها: نک. نمودار ۲

بی‌تردید عوامل دیگری علاوه بر هزینه‌های واحد نیروی کار همچون زیرساخت‌ها، مالیات‌ها، کشور اصلی صادرات، هزینه‌های حمل‌ونقل، و امور مالی بر مکان گره‌های حیاتی در زنجیره‌های کالا تأثیر می‌گذارند. با وجود این، با افزایش هزینه‌های واحد نیروی کار در چین نسبت به ایالات متحده، و ثابت ماندن هند، جای تعجب نیست که اپل از طریق پیمانکار فرعی فوکس‌کان خود اخیراً تصمیم گرفته است که از آغاز این سال آیفون‌های باکیفیت و همچنین مدل‌های ارزان‌تر را در هند مونتاژ کند.<sup>۷۴</sup> در حالی که در سال ۲۰۰۹، حاشیه‌ی سود ناخالص اپل بر آیفون‌هایی که در چین مونتاژ شده بودند ۶۴ درصد بود، افزایش هزینه‌های واحد نیروی کار آشکارا این حاشیه‌ها را کاهش داده است.<sup>۷۵</sup>

این نتیجه‌گیری که حاشیه‌های سود بسیار بالاتری را می‌توان از طریق برون‌سپاری تولید به اقتصادهای فقیرتر و نوظهور به دست آورد - در مقایسه با حاشیه‌های سود که از طریق کار در اقتصادهای ثروتمند در مرکز به دست می‌آیند - اجتناب‌ناپذیر است.<sup>۷۶</sup> هر چهار کشور جنوب جهان در این مطالعه (چین، هند، اندونزی و مکزیک) شاهد ثبات عمومی یا کاهش هزینه‌های واحد نیروی کار نسبت به ایالات متحده بوده‌اند.

در مجموع، داده‌های WIOD-SEA به‌وضوح نشان می‌دهد که چرا برای اقتصادهای شمال جهان، حفظ بخش‌های قابل‌توجهی از زنجیره‌های کالایی ارزش کار آن‌ها در اقتصادهای نوظهور ضعیف‌چین سودآور - به‌راستی از منظر سودآوری، ضروری - بوده است. به وسیله‌ی این زنجیره‌های کالا، با نقاط گره‌ای بسیار مهم آن‌ها (از منظر هزینه‌های کار) در کشورهای ارزان‌قیمت، شرکت‌ها در شمال می‌توانند موقعیت‌های کم‌هزینه‌ای را تضمین کنند که برای رقابت جهانی آن‌ها، بر اساس نرخ بسیار بالاتر استثمار نیروی کار، ضروری است. در این‌جا مهم است تأکید کنیم که اغلب قطعات محصولی خاص مانند آی‌پاد یا آیفون در شماری از کشورهای مختلف مانند آلمان، کره و تایوان تولید می‌شود، اما مونتاژ در چین اتفاق می‌افتد - کشوری که یکی از پایین‌ترین هزینه‌های واحد نیروی کار را دارد، و زیرساخت توسعه‌یافته، اثرات مقیاس و غیره را نمایش می‌دهد - به‌طوری علامت ساخته شده در چین بر روی کالا می‌خورد.<sup>۷۷</sup>

به عبارت دیگر، در حالی که زنجیره‌ی کالا پیچیده و گسترده است، کشوری با کم‌ترین هزینه‌های واحد نیروی کار معمولاً عرصه‌ی تولید/مونتاژ نهایی است و به مهم‌ترین گره برای افزایش حاشیه‌ی سود ناخالص تبدیل می‌شود.

یافته‌های فوق اختلاف عظیمی را در دستمزدها و در هزینه‌های واحد نیروی کار میان کشورهای شمال و جنوب جهان در همین سال ۲۰۱۴ بازتاب می‌دهد.

همان‌طور که لوول برایان<sup>۱</sup> مدیر دفتر نیویورک نشریه‌ی سرمایه‌گذار سطح-بالا، فصلنامه‌ی مک‌کینزی<sup>۲</sup>، در سال ۲۰۱۰ اعلام کرد:

هر شرکتی که عملیات تولید یا خدمات خود را به کشور بازار نوظهور ارزان‌قیمتی می‌سپارد... می‌تواند مقدار هنگفتی را از هزینه‌های نیروی کار صرفه‌جویی کند... حتی امروزه هزینه‌ی نیروی کار در چین یا هند هنوز فقط کسری (اغلب کمتر از یک-سوم) از نیروی کار معادل در دنیای توسعه‌یافته است. با این حال بهره‌وری نیروی کار چینی و هندی به‌سرعت بالا می‌رود و در حوزه‌های تخصصی (همچون مونتاژ تکنولوژی پیشرفته در چین یا توسعه‌ی نرم‌افزار در هند)، ممکن است برابر یا حتی فراتر از بهره‌وری کارگران در کشورهای ثروتمند باشد.<sup>۷۸</sup>

شیوه‌ای که زنجیره‌های کالای ارزش کار در سطح زمین کار می‌کنند به بهترین وجه با نگرستن به مثالی خاص نشان داده می‌شود، مانند آیفون اپل که تاکنون در چین تولید می‌شد که به مرکز مونتاژ جهانی برای بسیاری از تولید مدرن تبدیل شده است. اکثر تولید برای صادرات از طریق شرکت‌های چندملیتی در چین کار مونتاژ است، و کارخانه‌های چینی به شدت متکی بر نیروی کار ارزان مهاجرین از روستا («جمعیت شناور») برای مونتاژ محصولات هستند. اجزای تکنولوژیک اصلی این مونتاژ نهایی در جای دیگری تولید می‌شوند و سپس به چین وارد می‌شوند. اپل تولید قطعات سازنده‌ی آیفون خود را به پیمانکاران در تعدادی از کشورها می‌سپارد، و فوکس‌کان پیمانکار مونتاژ نهایی در چین است.<sup>۷۹</sup>

تا حد زیادی به دلیل دستمزدهای بسیار پایینی که برای عملیات‌های مونتاژ کاربر پرداخت می‌شود، حاشیه‌ی سود ناخالص اپل بر آیفون ۴ خود در سال

1 Lowell Bryan

2 McKinsey Quarterly

۲۰۱۰ از قرار معلوم ۵۹ درصد از قیمت فروش نهایی بود. سهمی که در واقع از قیمت فروش نهایی به کارگر در خود سرزمین اصلی چین تعلق می‌گیرد فقط کسر کوچکی از کل بود. برای هر آیفون ۴ که در سال ۲۰۱۰ از چین به ایالات متحده وارد می‌شد، با قیمت خرده‌فروشی ۵۴۹ دلار، فقط حدود ۱۰ دلار یا ۱٫۸ درصد از قیمت فروش نهایی به هزینه‌های نیروی کار برای تولید اجزا و مونتاژ در چین اختصاص می‌یافت.<sup>۸۰</sup>

شرایط مشابهی از استعمار جهانی که عمدتاً در این زنجیره‌های کالایی ارزش کار پنهان است، به کشورهای دیگر تعلق دارد، به‌ویژه در جایی که شرکت‌های چندملیتی به پیمان‌کاران (یا تولید با شرکای مستقل) اتکا می‌کنند. طبق گفته‌ی زاهد حسین<sup>۱</sup> اقتصاددان ارشد بانک جهانی، در صنعت پوشاک بین‌المللی که در حال حاضر تولید تقریباً به‌طور انحصاری در جنوب جهان صورت می‌پذیرد هزینه‌ی مستقیم نیروی کار در هر قطعه پوشاک معمولاً در حدود ۱ تا ۳ درصد از قیمت خرده‌فروشی نهایی است.<sup>۸۱</sup>

در سال ۱۹۹۶، سالی که داده‌های مربوط به مؤلفه‌ی ارزش کار زنجیره‌ی کالای نایک برای کفش‌های آن در دسترس است، یک لنگه کفش نایک متشکل از پنجاه و دو جزء در پنج کشور مختلف تولید می‌شد. کل هزینه‌ی نیروی کار مستقیم برای تولید یک جفت کفش بسکتبال نایک در ویتنام در اواخر دهه‌ی ۱۹۹۰ با قیمت خرده‌فروشی ۱۴۹٫۵۰ دلار در ایالات متحده، ۱٫۵۰ دلار یا ۱ درصد بود.<sup>۸۲</sup> همان‌طور که کمیته‌ی ملی کار و دیدبان کارگری چین در سال ۲۰۰۴ گزارش دادند، هزینه‌های واحد نیروی کار برای تولید یک جفت کفش ورزشی برای پوما، یک شرکت چندملیتی آلمانی، در چین در اوایل دهه‌ی ۲۰۰۰ آن‌قدر پایین بود که سود ساعتی برای هر جفت کفش ورزشی بیست و هشت برابر بیش‌تر از دستمزد ساعتی بود که کارگران در چین برای تولید کفش‌های ورزشی دریافت می‌کردند.<sup>۸۳</sup>

<sup>1</sup> Zahid Hussain

طبق مطالعه‌ای که در سال ۲۰۱۹ توسط مرکز بلوم برای اقتصادهای در حال توسعه در دانشگاه کالیفرنیا منتشر شد، و با ۱۴۵۲ زن و دختر هندی (از جمله کودکان ۱۷ ساله یا کوچک‌تر) مصاحبه کرده بود - که ۸۵ درصد از آن‌ها کار خانگی را «برای صادرات به برندهای عمده در ایالات متحده و اتحادیه‌ی اروپا» انجام می‌دادند. مشخص شد که این کارگران دستمزد اندکی تا پانزده سنت در هر ساعت دریافت می‌کنند. آن‌ها «تقریباً به‌طور کامل» از کارگران زن اهل «اجتماعات قومی از دیرباز تحت ظلم و ستم» در هند تشکیل می‌شوند و کار آن‌ها معمولاً شامل «خرده‌کاری‌های پایانی» مانند گلدوزی و ریسمان‌کشی است.<sup>۸۴</sup>

این روابط اقتصادی شدیداً استثمارگرانه به ما در درک واقعیت زنجیره‌های کالایی ارزش کار و نحوه‌ی ارتباط آن‌ها با آربیتراژ نیروی کار جهانی یاری می‌کند. هر گره یا پیوند در یک زنجیره‌ی ارزش کار ذاتاً نماینده‌ی یک نقطه‌ی سودآوری است. هر گره‌ی مرکزی و به‌راستی هر پیوند در زنجیره، نوعی انتقال ارزش (یا ارزش‌های کار) را قوام می‌بخشد. این امر را قواعد مرتبط با حساب‌داری تولید ناخالص داخلی GDP و از این رو شیوه‌های محاسبه‌ی ارزش افزوده تا حدی پنهان می‌سازند. همان‌طور که تحلیلگران متعددی نشان داده‌اند، در واقع ارزش‌های کار حاصل از تولید به دلیل عدم تقارن در روابط قدرت که شرکت‌های چندملیتی مجراهای کلیدی آن هستند، «قبضه می‌شود» و در کشورهای پیرامونی به ثبت نمی‌رسد.<sup>۸۵</sup>

اضافه‌بهای ناخالص هنگفتی بر هزینه‌های نیروی کار (نرخ ارزش اضافی)، در فرایندهای قیمت‌گذاری و مبادله‌ی بین‌المللی اقتصاد سرمایه‌داری جهانی - واقعیتی که به ندرت در تحلیل سنتی زنجیره‌ی سنتی کالا و یا حتی تحلیل زنجیره‌ی ارزش به آن اشاره می‌شود - پنهان است که از ابراستثمار حکایت دارد، هم به معنای نسبی نرخ‌های بالاتر از حد متوسط استثمار و همچنین غالباً به معنای مطلق کارگرانی که کم‌تر از بهای بازتولید نیروی کار خودشان دستمزد می‌گیرند. شرایط قدرت سیاسی - اقتصادی در ارتباط با پیرامون اقتصاد جهانی، به گسترش

حاشیه‌های سود ناخالص دامن می‌زند و به اضافه-انباشت جهانی کنونی منجر می‌شود. این اضافه-انباشت به قدری شدید است که بیست و شش فرد ثروتمند در جهان، که اکثر آن‌ها آمریکایی هستند، اکنون دارای ثروتی به اندازه‌ی ثروت نیمه‌ی پایینی جمعیت جهان، یعنی ۳٫۸ میلیارد نفر هستند.<sup>۸۶</sup> به لحاظ ساختاری این سطح از نابرابری در نتیجه‌ی جهانی‌شدن سیستم زنجیره‌ی کالایی استثمار امکان‌پذیر شده است - قسمی تقسیم کار جدید امپریالیستی همراه با سرمایه‌ی انحصاری-مالی جهانی.

این دیدگاه که سرشت تاریخی امپریالیسم اقتصادی اکنون معکوس شده است -با «حد زیادی از وارونگی» در روابط امپریالیستی در اقتصاد جهانی به نفع جنوب (شرق) و به زیان شمال (غرب)- حتی در میان برخی متفکران چپ، مبتنی بر تحلیلی بسیار سطحی از رشد اقتصادهای نوظهور، به‌ویژه چین و هند است.<sup>۸۷</sup> حقیقت این است که اقتصاد سرمایه‌داری جهانی، در قضاوت از منظر تراکم ثروت مالی و تمرکز دارایی‌ها، از جهات مختلف بیش از همیشه متمرکز و سلسله‌مراتبی می‌گردد.<sup>۸۸</sup> آن‌چه که ما شاهدش هستیم ظهور نوعی هرم ثروت جهانی است که سلسله‌مراتب ثروت افسانه‌ای فرعون‌ها در پیش آن رنگ می‌بازد. نابرابری تقریباً در تمام کشورها و همچنین بین ثروتمندترین و فقیرترین کشورها افزایش می‌یابد.<sup>۸۹</sup> همان‌طور که آکسفام<sup>۱</sup> نشان می‌دهد، مسئله‌ی پیش روی ما پرسش «اقتصاد برای ۹۹ درصد» است.<sup>۹۰</sup> در عین حال، امپریالیسم همچنان سایه‌ی طولانی‌اش را بر اقتصاد جهانی می‌افکند.

بنابراین بررسی زنجیره‌های کالایی ارزش کار، استثمار پنهان در معاملات بین‌المللی امروز را فاش می‌سازد. رویکرد زنجیره‌های کالایی ارزش کار به اجزای گوناگونی اذعان دارد که تا حد زیادی در سایر چارچوب‌های زنجیره‌ی جهانی غایب هستند، یا قبلاً به رابطه‌ی نظام‌مند وارد نشده بودند، یعنی: (۱) روابط سرمایه-کار جهانی؛ (۲) نابرابری‌های عمیق دستمزد بین شمال و جنوب جهان؛

<sup>1</sup> Oxfam

(۳) نرخ‌های متفاوت استثمر که آریترائز نیروی کار جهانی مبتنی بر آن است؛ و (۴) پدیدار قبضه‌ی ارزش. مهم‌تر از همه این رویکرد، نظریه‌ی ارزش کار را به‌عنوان ابزار تحلیلی به منظور ارائه‌ی نقد مؤثرتری از اقتصاد سیاسی معاصر جهانی در خود می‌گنجاند.<sup>۹۱</sup> همه‌ی اینها به ما کمک می‌کند بفهمیم که چه‌گونه زنجیره‌های جهانی کالای سرمایه‌ی مالی-انحصاری-پیکربندی قدرت در پشت جهانی‌شدن نولیبرالی امروز- به سرعت روابط و نبردهای طبقاتی را در سراسر جهان تغییر می‌دهند.

عوامل دیگری نیز علاوه بر هزینه‌های واحد نیروی کار وجود دارند که بر سودآوری زنجیره‌های کالا و ازاین‌رو محل تولید تأثیر می‌گذارند.<sup>۹۲</sup> با وجود این، هزینه‌های واحد نیروی کار، کلید باز کردن قفل اسرار آریترائز کار جهانی و تفاوت در نرخ استثمر میان شمال و جنوب جهان است.

امپریالیسم از طریق زنجیره‌های جهانی کالا به خود ساختار تولید در سرتاسر جهان بر یک مبنای کالا-به-کالا وارد می‌شود. تولید انعطاف‌پذیر و جهانی‌شده به این معنی است که اکثر پیوندهای کار-بر در زنجیره‌های جهانی کالا در جنوب جهان قرار می‌گیرند، جایی که ارتش ذخیره‌ی نیروی کار بزرگ‌تر است، هزینه‌های واحد نیروی کار پایین‌تر هستند، و بنابراین نرخ استثمر بدین‌ترتیب بالاتر است. نتیجه، حاشیه‌ی سود بسیار بالاتر برای شرکت‌های چندملیتی است، و ارزش اضافی ایجاد شده اغلب به حساب تولید در خود مرکز می‌رود. کل این فرایند به تراکم ثروت در مرکز به واسطه‌ی نوعی سود از راه سلب مالکیت منجر می‌شود.

از آن‌جا که این امر فراگیرتر شده، این استثمر و سلب مالکیت امپریالیستی پنهان‌تر و نامرئی‌تر گشته است. بنابراین برای درک ماهیت امپریالیسم اقتصادی امروز، لازم است قلمروی مبادله را که به‌اصطلاح تجارت آزاد غالب است ترک گوئیم و به «منزلگاه مخفی تولید» وارد شویم، جایی که وجود نرخ‌های شدیداً بالای

استثمار که با تحلیل هزینه‌ی واحد نیروی کار آشکار می‌گردد ذات سرمایه‌ی انحصاری-مالی جهانی را عریان می‌سازد.<sup>۹۳</sup>

## ضمیمه‌ی آماری

پایگاه داده‌های نهاده-ستانده‌ی جهانی: حساب‌های اقتصادی-اجتماعی (WIOD-SEA) در دو نسخه‌ی متمایز (اما دارای هم‌پوشانی) از داده‌ها تألیف شده است. نسخه‌ی ۲۰۱۳ حاوی داده‌های مربوط به ۴۰ کشور است که دوره‌ی بین سال‌های ۱۹۹۵ و ۲۰۱۱ را پوشش می‌دهد.<sup>۹۴</sup> نسخه‌ی ۲۰۱۶ حاوی داده‌های مربوط به ۴۳ کشور است که دوره‌ی بین سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۴ را پوشش می‌دهد.<sup>۹۵</sup> دو تغییر در نسخه‌ی ۲۰۱۶ برای تحلیل ما حائز اهمیت است. یکم، نسخه‌ی ۲۰۱۶ از یک طرح‌واره‌ی طبقه‌بندی به‌روز صنعت استفاده می‌کند (ISIC ویراست ۴؛ نسخه‌ی ۲۰۱۳ از ISIC ویراست ۳ استفاده می‌کرد). دوم، متغیر «مجموع ساعات کار اشخاص دخیل» (H\_EMP)، که به تمام کارگران اشاره دارد - در تقابل با مقوله‌ی محدودتر «ساعات کار کارکنان» (H\_EMPE) - حذف شد.<sup>۹۶</sup> با توجه به این واقعیت که داده‌های H\_EMPE برای بسیاری از کشورها ناقص و برای چین کاملاً غیرقابل دسترس است، ما تکنیک ذیل را برای محاسبه‌ی متغیرهای کلیدی در نسخه‌ی ۲۰۱۶ توسعه دادیم:

۱. گروه‌های صنعتی را از مجموعه داده‌های ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۶ با

استفاده از جدول «نگاشت ISIC ویراست ۳ - ویراست ۴» ارائه شده توسط WIOD ترسیم کردیم.<sup>۹۷</sup> این امر به ادغام دو گروه ISIC ویراست ۳ («منسوجات و پارچه» و «چرم و پاپوش») در یک گروه واحد ISIC ویراست ۴ («تولید منسوجات، پوشاک و محصولات چرمی») منجر شد. برای جلوگیری از تکرار، ما از داده‌ها برای این دو گروه صنعتی میانگین گرفتیم و سپس مقادیر زائد را حذف کردیم. در مواردی که گروه‌های صنعتی ISIC ویراست ۳ به یک یا چند مقوله‌ی



صنعتی تقسیم شدند، فقط داده‌های مربوط به صنعتی که در ISIC ویراست ۴ به‌طور مستقیم نگاشته شده بود مورد استفاده قرار گرفت.

۲. برای برآورد H\_EMP در نسخه‌ی ۲۰۱۶، سه متغیر جدید بر ساختیم. دو متغیر نخست را از نسخه‌ی ۲۰۱۳ (براساس کشور، صنعت و سال) محاسبه کردیم: نسبت ساعات کار (H\_EMP) به ساعات کار کارکنان (H\_EMPE) یا «نسبت ساعت» به‌طور خلاصه؛ و ساعات کار به‌ازای هر کارگر (EMP=H\_EMP)، «ساعات کار». متغیر سوم با استفاده از «میانگین سالانه‌ی ساعت کار اشخاص دخیل» (یا «میانگین ساعات کار») از جداول جهانی پن بر ساخته شد. (برای تخمین ارقام مربوط به چین از داده‌های هنگ‌کنگ استفاده شد.)

۳. سپس متغیرها را در نسخه‌ی ۲۰۱۶ ادغام کردیم (فقط برای سال‌های ۲۰۰۰-۲۰۰۹ در دو متغیر اول که با هم همپوشانی داشتند) و با استفاده از متغیر H\_EMPE (نسبت ساعت) یا EMP (ساعات کار و میانگین ساعات کار) برآوردهایی ایجاد کردیم. در سال‌هایی که بیش از یک برآورد در دسترس بود، از بالاترین رقم استفاده کردیم.<sup>۹۸</sup>

۴. سرانجام، با استفاده از نسخه‌ی ۲۰۱۶ به عنوان پایه، داده‌هایی را برای سال‌های ۱۹۹۵-۹۹ با استفاده از میانگین متحرک ۵ ساله‌ی تغییرات سالانه در هزینه‌ی واحد نیروی کار از نسخه‌ی ۲۰۱۳ تخمین زدیم.<sup>۹۹</sup>

هزینه‌ی واحد نیروی کار به وسیله‌ی نسبت «مجموع مزد کار» (LAB) واقعی در هر ساعت به «تولید ناخالص صنعت در قیمت‌های پایه‌ای فعلی» (GO) در هر ساعت به دست می‌آید (نسخه‌ی ۲۰۱۳: H\_EMP؛ نسخه‌ی ۲۰۱۶: H\_EMP تخمینی). با استفاده از داده‌های نرخ مبادله از جداول جهانی پن (برای تبدیل ارز ملی به دلار)<sup>۱۰۰</sup> و ضرایب تورم از رابرت سار اقتصاددان، مزد کار (LAB) در هر

ساعت (H\_EMP، همان‌طور که در بالا توضیح داده شده است) به دلار ۲۰۱۷ ایالات متحده تبدیل شد.<sup>۱۰۱</sup> به علت عدم انسجام داده‌ها، ارقام صنعت «کک و محصولات نفتی پالایش‌شده» را برای بریتانیا از قلم انداخته‌ایم. به نظر می‌رسد که عدم انسجام به این خاطر به وجود آمده باشد که کارگران اندکی در این صنعت هستند.

#### جدول ۲ صنایع تولیدی (ISIC) ویراست ۴

کد	توصیف
۱۰ C - ۱۲ C	محصولات غذایی، نوشیدنی‌ها و محصولات تنباکو
۱۳ C - ۱۵ C	منسوجات، پوشاک و محصولات چرمی
۱۶ C	چوب و محصولات چوب و چوب پنبه، غیر از میلمان؛ اقلام کاهی و مواد کاشی‌کاری
۱۷ C	کاغذ و محصولات کاغذی
۱۸ C	چاپ و بازتولید رسانه‌های ضبط‌شده
۱۹ C	کک و فرآورده‌های نفتی پالایش‌شده
۲۰ C	مواد شیمیایی و محصولات شیمیایی
۲۱ C	محصولات دارویی پایه و تدارکات دارویی
۲۲ C	لاستیک و محصولات پلاستیکی
۲۳ C	دیگر محصولات معدنی غیرفلزی
۲۴ C	فلزات پایه
۲۵ C	محصولات فلزی ساخته‌شده، غیر از ماشین‌آلات و تجهیزات
۲۶ C	کامپیوتر، محصولات الکترونیکی و نوری
۲۷ C	تجهیزات الکتریکی
۲۸ C	ماشین‌آلات و تجهیزات (در جای دیگری طبقه بندی نشده است)
۲۹ C	وساقل نقلیه موتوری، تریلرها و نیمه-تریلرها
۳۰ C	سایر تجهیزات حمل و نقل
۳۱ C - ۳۲ C	میلمان؛ سایر تولیدات
۳۳ C	تعمیرات و نصب ماشین‌آلات و تجهیزات

گفتنی است که در نمایش داده‌های مزد کار ساعتی در نمودار ۲، به جای استفاده از نرخ‌های مبادله‌ی (PPP) «برابری قدرت خرید»، به دلار ایالات متحده (ایالات متحده = ۲۰۱۷) تبدیل کردیم. PPP برای پاسخ دادن به برخی سؤالات همچون عدالت و سطح زندگی مهم است، اما در هنگام پرداختن به مسائل دیگر همچون جریان‌های مالی بین‌المللی، قیمت خرید نیروی کار، حاشیه‌ی سود و آربیتراژ نیروی کار جهانی، گمراه‌کننده است. این دومین مجموعه از سؤالاتی است که ما در این‌جا با آن روبرو هستیم. همان‌طور که اداره‌ی آمار کارگری ایالات متحده در مورد «مقایسه‌ی بین‌المللی مزد ساعتی در تولید» می‌گوید، «نه درآمد کارگر، بلکه هزینه‌ی نیروی کار برای کارفرما» است که اهمیت دارد.<sup>۱۰۲</sup> تمایز میان استفاده از PPP و دلارهای واقعی بازار را در چنین محاسباتی می‌توان به آسانی درک کرد اگر تشخیص دهیم که طبق گزارش جهانی دستمزد ILO ۲۰۱۸/۲۰۱۹، «تبدیل تمام دستمزدهای میانگین کشورهای گروه بیست به دلار آمریکا با استفاده از برابری قدرت خرید (PPP)، دستمزد ساده‌ی متوسطی را در حدود ماهانه ۳،۲۵۰ دلار ایالات متحده برای اقتصادهای پیشرفته و در حدود ماهانه ۵۵۰،۱ دلار برای اقتصادهای نوظهور حاصل می‌کند».<sup>۱۰۳</sup> با این حال روشن است که قیمت خرید (هزینه‌ی نیروی کار) را که سرمایه‌ی بین‌المللی برای نیروی کار در اقتصادهای نوظهور می‌پردازد بازتاب نمی‌دهد، جایی که نرخ‌های دستمزد به‌مراتب پایین‌تر از ۵۰ درصد دستمزد میانگین در ایالات متحده و سایر اقتصادهای پیشرفته‌ی نشان داده شده در این‌جا هستند، صرف‌نظر از مسائل مربوط به قدرت خرید محلی. همان‌طور که مجله‌ی «فایننس اند دولوپمنت» صندوق بین‌المللی پول می‌گوید، «نرخ مبادله‌ی بازار در زمانی انتخاب منطقی است که جریان‌های مالی درگیر هستند».<sup>۱۰۴</sup>

## بی‌نوشت‌ها

<sup>1</sup> World Bank, "Arms-Length Trade," Global Economic Prospects (2017), 62, <http://pubdocs.worldbank.org>; The Impact of Global Supply Chains on Employment and Product System, report no. 1, submitted to the ILO Research Department (Paris: Institut de Recherches Économiques et Sociales, 2018), 8, <http://ilo.org>.

<sup>2</sup> American Automobile Labeling Act 2018 (Washington, D.C.: National Highway Traffic Safety Association, 2018), <http://nhtsa.gov>.

<sup>3</sup> Nick Vyas, "Four Compass Points for Global Supply Chain Management," Supply Chain Management Review 22, no. 5 (2018), 5.

<sup>4</sup> John Bellamy Foster, Robert W. McChesney, and R. Jamil Jonna, "The Global Reserve Army of Labor and the New Imperialism," *Monthly Review* 63, no. 6 (November 2011): 4.

<sup>5</sup> United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), *World Investment Report, 2013* (Geneva: United Nations, 2013), xii.

<sup>6</sup> World Bank, "Arm's Length Trade," 63–64.

<sup>7</sup> UNCTAD, *World Investment Report, 2011* (Geneva: United Nations, 2011), 132.

<sup>8</sup> World Bank, "Arm's Length Trade," 62.

<sup>9</sup> David Harvey, "A Commentary on *A Theory of Imperialism*," in *A Theory of Imperialism*, Utsa Patnaik and Prabhat Patnaik (New York: Columbia University Press, 2017), 169–71.

<sup>10</sup> Karl Marx, *Capital*, vol. 3 (London: Penguin, 1981), 345.

<sup>11</sup> Stephen Hymer, *The Multinational Corporation* (Cambridge: Cambridge University Press, 1979).

<sup>12</sup> Karl Marx, "The Value-Form," *Capital and Class* 2, no. 1 (1978): 134.

<sup>۱۳</sup> اصطلاح زنجیره‌ی جهانی عرضه توسط شرکت‌های چندملیتی برای اشاره به جنبه‌های مادی و لجستیکی سازمان‌دهی تولید استفاده می‌شود، شامل اجزای متعددی که از پلاتفورم‌های تولید جهانی پراکنده در جهان گرد هم می‌آیند. سوبیه‌ی لجستیکی به انگاره‌ی نظامی قدیمی خطوط عرضه مربوط است. از منظر ارزش مالی، انتظار می‌رود که هر پیوند در زنجیره سودآور باشد و ارزش را به سمت مرکز سیستم منتقل کند - یعنی، خود شرکت چندملیتی یا دفاتر آن. بنابراین به جای استفاده از اصطلاحات زنجیره‌ی عرضه و

زنجیره‌ی ارزش به تناوب، ترجیح می‌دهیم بر مبنای نظریه‌ی مارکسی به زنجیره‌های کالا یا زنجیره‌های کالایی ارزش کار اشاره کنیم (اشاره به زنجیره‌های ارزش کار وقتی جزء ارزش در کانون است، و زنجیره‌های کالا به‌طور کلی).

<sup>۱۴</sup> در باب هزینه‌های واحد نیروی کار اقتصاد سیاسی سرمایه‌داری جهانی، نک.

John Bellamy Foster, "Monopoly Capital at the Turn of the Millennium," *Monthly Review* 51, no. 11 (2000): 1–17.

<sup>۱۵</sup> در باب قبضه‌ی ارزش، نک.

John Smith, *Imperialism in the Twenty-First Century* (New York: Monthly Review Press, 2016), 266–72.

یکی از مطالعات درمورد قبضه‌ی ارزش که برای انجمن تولید کامپیوتر نوشته شده است اشاره می‌کند که در تجارت با شرکای مستقل توسط شرکت‌های چند ملیتی، ارزش در واقع قبضه می‌شود (نه افزوده). تحلیلگران پس از نشان دادن این که شرکت‌های ایالات متحده همچون اپل بیش‌ترین سود را دارند اگر چه خود تولید در چین قرار دارد، به این نتیجه می‌رسند: «شرکت‌های امریکایی باید با شرکای بین‌المللی کار کنند تا محصولات جدید را به بازار بیاورند. این شرکت‌ها سود را متناسب با ارزش اضافی که به سر می‌ز می‌آورند قبضه خواهند کرد. ماهیت کسب‌وکار در قرن ۲۱ همین است، و این واقعیت که بسیاری از شرکت‌های آمریکایی در این محیط موفق هستند مزایای هنگفتی برای اقتصاد ایالات متحده به ارمغان می‌آورد.

Greg Linden, K. Kraemer, and J. Dedrick, "Who Captures Value in a Global Innovation System," *Communications of the ACM* 52, no. 3 (2009): 144.

<sup>۱۶</sup> *Financial Flows and Tax Havens* (Bergen, Norway: Centre for Applied Research, Norwegian School of Economics and Global Financial Integrity, 2015), 15, <https://www.gfintegrity.org>; Jason Hickel, *The Divide* (New York: W. W. Norton, 2017), 24–26, 210–13, 289.

<sup>۱۷</sup> Nicholas Shaxson, *Treasure Islands* (New York: Palgrave Macmillan, 2011).

<sup>۱۸</sup> Costas Lapavistas, *Profiting Without Producing* (London: Verso, 2013), 141–47; John Bellamy Foster and Brett Clark, "The Expropriation of Nature," *Monthly Review* 69, no. 10 (March 2018): 1–27.

<sup>۱۹</sup> در باب استخراج ارزش، نک.

Mariana Mazzucato, *The Value of Everything* (New York: Public Affairs, 2018).

<sup>20</sup> Samir Amin, "Self-Reliance and the New International Economic Order," *Monthly Review* 29, no. 3 (July–August 1977): 1–21; John Bellamy Foster, *The Theory of Monopoly Capitalism* (New York: Monthly Review Press, 2014), 181.

<sup>21</sup> Arghiri Emmanuel, *Unequal Exchange* (New York: Monthly Review Press, 1972), 167.

<sup>22</sup> Utsa Patnaik and Prabhat Patnaik, *A Theory of Imperialism* (New York: Columbia University Press, 2017), 196.

<sup>23</sup> The Impact of Global Supply Chains on Employment and Product System, 11.

<sup>24</sup> The Impact of Global Supply Chains on Employment and Product System, 8.

<sup>25</sup> ILO, *World Employment and Social Outlook: The Changing Nature of Jobs* (Geneva: ILO, 2015), 132.

<sup>26</sup> Smith, *Imperialism in the Twenty-First Century*, 101.

<sup>27</sup> Gary Gereffi, "Global Production Systems and Third World Development," in *Global Change, Regional Response*, ed. B. Stallings (Cambridge: Cambridge University Press, 1995), 107.

<sup>28</sup> Jesus Felipe and Gemma Estrada, "Benchmarking Developing Asia's Manufacturing Sector," Asian Development Bank, 2007.

<sup>29</sup> Karl Marx and Frederick Engels, *Collected Works*, vol. 36 (New York: International Publishers, 1975), 63; Rudolf Hilferding, *Finance Capital* (New York: Routledge, 1981), 60.

<sup>30</sup> Jennifer Bair, "Global Capitalism and Commodity Chains," *Competition and Change* 9 (2005): 153–80; Terence Hopkins and Immanuel Wallerstein, "Commodity Chains in the World Economy Prior to 1800," *Review* 10, no. 1 (1986): 157–70.

<sup>31</sup> Gary Gereffi and Miguel Korzeniewicz, eds. *Commodity Chains and Global Capitalism* (New York: Praeger, 1994).

<sup>32</sup> See Jennifer Bair, "Global Capitalism and Commodity Chains."

<sup>33</sup> Jennifer Bair, "Global Commodity Chains," in *Frontiers of Commodity Chain Research*, ed. Bair (Stanford: Stanford University Press, 2009), 1–34.

حتی آن تمایز چندان شسته‌رفته نیست. همان‌طور که برخی از محققان مانند ویلیام میلبرگ و دבורا وینکلر از چارچوب زنجیره‌ی عرضه/ارزش جهانی به نحوی استفاده می‌کنند که دیدگاهی انتقادی نسبت به اقتصاد هزینه‌ی مبادلاتی نئوکلاسیک دارد در حالی

که نسبت به ابعاد قدرت همراه با تحلیل زنجیره‌ی کالا با ریشه‌های مارکسی و نظریه‌ی سیستم جهانی آن گشوده‌تر هستند.

<sup>34</sup> Hopkins and Wallerstein, "Commodity Chains in the World Economy Prior to 1800," 159.

<sup>35</sup> Immanuel Wallerstein, "Commodity Chains in the World Economy, 1590–1790," *Review* 23, no. 1 (2000): 2.

<sup>36</sup> Gary Gereffi, Miguel Korzeniewicz, and R.P. Korzeniewicz, "Introduction," in *Commodity Chains and Global Capitalism*, ed. Gereffi and Korzeniewicz, 2.

<sup>37</sup> William Milberg and Deborah Winkler, *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development* (Cambridge: Cambridge University Press, 2013).

<sup>38</sup> Gary Gereffi, "The New Offshoring of Jobs and Global Development," ILO Lecture Series, 2005, 5.

<sup>39</sup> Millberg and Winkler, *Outsourcing Economics*, 12.

<sup>40</sup> Gereffi, "The New Offshoring of Jobs and Global Production," 4.

<sup>41</sup> Gereffi, "Global Production Systems and Third World Development," 116.

<sup>42</sup> Gary Gereffi, "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains," in *Commodity Chains and Global Capitalism*, 99.

<sup>43</sup> Martin Hart-Landsberg, *Capitalist Globalization* (New York: Monthly Review Press, 2013), 45.

<sup>44</sup> Stephen Hymer, *The Multinational Corporation* (Cambridge: Cambridge University Press, 1979), 43.

<sup>45</sup> John Bellamy Foster, Robert McChesney, and R. Jamil Jonna, "The Internationalization of Monopoly Capital," *Monthly Review* 63, no. 2 (2011): 9.

<sup>46</sup> John Smith, "Imperialist Realities vs. the Myths of David Harvey," *Review of African Political Economy* blog, March 19, 2018, <http://roape.net>. See also Smith, *Twenty-First Century Imperialism*.

<sup>۴۷</sup> بنجامین سلوین در مورد ضعف تحلیل‌های فعلی زنجیره‌های جهانی کالا/ارزش، هم به لحاظ تحلیلی و هم به لحاظ سیاسی، به ویژه به دلیل ناتوانی آن‌ها از «درک ماهیت استثمار سرمایه داری و کار غیرمنصفانه» و شرکت در دیدگاهی «از پایین به بالا» به نیروی کار نوشته است. او ادعا می‌کند که وظیفه‌ی حیاتی عبارتست از ادغام مجدد نیروی کار و

تحلیل استواری از سرمایه‌داری همراه با روابط طبقاتی جهانی آن در مطالعات زنجیره‌های جهانی کالا. نک.

Benjamin Selwyn, "Social Upgrading and Labour in Global Production Networks: A Critique and an Alternative Conception," *Competition and Change* 17, no. 1 (2013): 76; Benjamin Selwyn, "Beyond Firm-Centrism: Re-integrating Labour and Capitalism into Global Commodity Chain Analysis," *Journal of Economic Geography* 12: 205–26.

<sup>48</sup> Stephen Roach, "More Jobs, Worse Work," *New York Times*, July 22, 2004.

<sup>49</sup> Stephen Roach, "How Global Labor Arbitrage Will Shape the World Economy," *Global Agenda Magazine* (2004).

<sup>50</sup> John Smith, "Offshoring, Outsourcing and the Global Labour Arbitrage" (paper delivered to International Initiative for Promoting Political Economy, Procida, Italy, September 2008).

<sup>51</sup> Smith, "Offshoring, Outsourcing and the Global Labor Arbitrage," 16.

<sup>52</sup> Samir Amin, *Unequal Development* (New York: Monthly Review Press, 1976).

<sup>53</sup> Karl Marx, *Capital*, vol. 1 (London: Penguin, 1976), 781–94.

<sup>54</sup> See Milberg and Winkler, *Outsourcing Economics*.

<sup>55</sup> Farshad Araghi, "The Great Global Enclosure of Our Times," in *Hungry for Profit*, ed. Fred Magdoff, John Bellamy Foster, and Frederick M. Buttel (New York: Monthly Review Press, 2000), 145–60.

<sup>56</sup> Mike Davis, *The Planet of Slums* (London: Verso, 2006).

<sup>57</sup> Marx, *Capital*, vol. 1, 795–96, 871.

<sup>58</sup> James Peoples and Roger Sugden, "Divide and Rule by Transnational Corporations," in *The Nature of the Transnational Firm*, ed. Charles N. Pitelis and Roger Sugden (New York: Routledge, 2000), 177–95.

<sup>59</sup> Foster, McChesney, and Jonna, "The Internationalization of Monopoly Capital," 12–13.

<sup>60</sup> Foster, "Monopoly Capital at the Turn of the Millennium," 7.

<sup>61</sup> Zak Cope, *Divided World, Divided Class* (Montreal: Kersplebedeb, 2012), 202.

<sup>62</sup> ILO, *World Employment and Social Outlook*, 143.

<sup>63</sup> See Myron Gordon, "Monopoly Power in the United States Manufacturing Sector, 1899 to 1994," *Journal of Post Keynesian*



*Economics* 20, no. 3 (1998): 323–35; Foster, “Monopoly Capital at the Turn of the Millennium.”

<sup>64</sup> See Foster, “Monopoly Capital at the Turn of the Millennium“; Organisation of Economic Cooperation and Development, OECD Factbook 2014: Economic, Environmental and Social Statistics (Paris: OECD Publishing, 2014).

<sup>65</sup> Michał Kalecki, *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy* (Cambridge: Cambridge University Press, 1971), 156–64.

<sup>66</sup> کشورهای گروه هفت G7 عبارتند از کانادا، فرانسه، آلمان، ایتالیا، ژاپن، انگلستان و ایالات متحده.

Robert Brenner, “Competition and Class,” *Monthly Review* 51, no. 7 (1999): 24–44; Robert Brenner, “The Economics of Global Turbulence,” *New Left Review* 229 (1998): 1–264; Foster, “Monopoly Capital at the Turn of the Millennium.”

<sup>67</sup> Foster, “Monopoly Capital at the Turn of the Millennium,” 14.

<sup>68</sup> World Input-Output Database, <http://wiod.org>.

<sup>69</sup> Marcel P. Timmer, Erik Dietzenbacher, Bart Los, Robert Stehrer, and Gaaitzen J. de Vries, “An Illustrated User Guide to the World Input-Output Data Base: The Case of Global Automotive Production,” *Review of International Economics* 23, no. 3 (2015): 575–605.

<sup>70</sup> Robert C. Feenstra, Robert Inklaar, and Marcel P. Timmer, “The Next Generation of the Penn World Table,” *American Economic Review* 105, no. 10 (2015): 3150–82.

<sup>71</sup> Prabhat Patnaik, *The Value of Money* (New York: Columbia University Press, 2009).

<sup>۷۲</sup> محدودیت نهایی داده‌های موجود، دسترسی به ارقام تاریخی است. سری BLS تا کنون طولانی‌تر از همه است که به سال ۱۹۵۰ برای ایالات متحده و دهه‌ی ۱۹۷۰ برای تعدادی از کشورهای دیگر بازمی‌گردد؛ در حالی که داده‌های OECD پیش از دهه‌ی ۲۰۰۰ ناقص هستند. با این حال، محققان اندکی اخیراً نوعی روش‌شناسی را برای محاسبه‌ی داده‌های هزینه‌ی واحد نیروی کار از پایگاه داده‌های آماری صنعتی سازمان توسعه‌ی صنعتی ملل متحد (INDSTAT) توسعه داده‌اند. غیر از دسترسی به داده‌های تاریخی، پایگاه داده‌های INDSTAT شامل زیرمجموعه‌ی بسیار بزرگ‌تری از کشورها است و ارقام مشخصاً در بخش تولید هستند. به سبب دلایل فوق‌الذکر، ما از این مجموعه

داده‌ها برای تحقیق‌مان استفاده می‌کنیم. داده‌های INDSTAT با توجه به برداشت ما از زنجیره‌های کالایی ارزش کار ایدئال هستند زیرا به ما اجازه می‌دهند یک سری زمانی قابل مقایسه به لحاظ آماری (حداقل تا ۱۹۹۰) برای اقتصادهای کلیدی توسعه‌یافته و در حال توسعه بسازیم. پوشش بیش‌تر ما را قادر می‌سازد تا از داده‌های ILO در مورد مشارکت زنجیره‌ی جهانی عرضه برای دنبال کردن گروه نظری منسجمی از مناطق استفاده کنیم. نک.

Janet Ceglowski and Stephen Golub, "Just How Low Are China's Labour Costs?" *World Economy* 30, vol. 4 (2007): 597–617; Janet Ceglowski and Stephen Golub, "Does China Still Have a Labor Cost Advantage?" *Global Economy Journal* 12, vol. 3 (2011): 1–28.

<sup>73</sup> Irma Rosa Martínez Arellano, "Two Decades of Labour Flexibilisation in Mexico Has Left Workers Facing 'Drastic' Precarity," *Equal Times*, January 30, 2019.

<sup>74</sup> "Foxconn to Begin Assembling Top-End Apple iPhones in India in 2019," Reuters, December 27, 2018.

<sup>75</sup> Foster, McChesney, and Jonna, "The Global Reserve Army of Labor and the New Imperialism," 15; Yuqing Xing and Neal Detert, *How the iPhone Widens the United States Trade Deficit with the Peoples' Republic of China*, ADBI Working Paper, Asian Development Bank Institute (December 2010; paper revised May 2011).

<sup>76</sup> این تغییر نسبی اخیر در هزینه‌های واحد نیروی کار در چین و مکزیک، در محافل مالی آشنا است. نک.

Marc Chandler, "Mexico and China Unit Labor Costs," *Seeking Alpha*, January 25, 2017.

<sup>77</sup> Hart-Landsberg, *Capitalist Globalization*.

<sup>78</sup> البته هزینه‌های واحد نیروی کار تنها عاملی نیست که باید برای تعیین این که نیروی کار در کدام بخش از زنجیره‌های جهانی عرضه به کار گرفته می‌شود در نظر گرفت. عوامل دیگر عبارتند از عوامل هزینه‌ی مربوط به زیرساخت‌ها و حمل‌ونقل، و همچنین کمیت مطلق نیروی کار موجود (متأثر از حجم ارتش ذخیره‌ی نیروی کار در هر محل معین)، زبان، مقررات ارزی، عوامل تکنولوژیکی، امنیت و غیره.

<sup>79</sup> Lowell Bryan, "Globalization's Critical Imbalances," *McKinsey Quarterly* (2010).

<sup>80</sup> این پاراگراف و پاراگراف بعدی بر اساس متن ذیل هستند:

John Bellamy Foster, “The New Imperialism of Globalized Monopoly-Finance Capital,” *Monthly Review* 67, no. 3 (July–August 2015): 13–14.

<sup>81</sup> Zahid Hussain, “Financing Living Wage in Bangladesh’s Garment Industry,” *End Poverty in South Asia*, World Bank, March 8, 2010, <http://blogs.worldbank.org>.

<sup>82</sup> Jeff Ballinger, “Nike Does It to Vietnam,” *Multinational Monitor* 18, no. 3 (1997): 21.

<sup>83</sup> John Bellamy Foster and Robert McChesney, *The Endless Crisis* (New York: Monthly Review, 2012), 165–74.

<sup>84</sup> Siddharth Kara, *Tainted Garments: The Exploitation of Women and Girls in India’s Home-Based Garment Sector* (Blum Center for Developing Economies at University of California, 2019), 5–9.

<sup>85</sup> John Smith, “The GDP Illusion,” *Monthly Review* 64, no. 3 (July–August 2012): 86–102; Smith, *Imperialism in the Twenty-First Century*, 252–278.

<sup>86</sup> Larry Elliott, “World’s Richest 26 People Own as Much as Poorest 50%, Says Oxfam,” *Guardian*, January 20, 2019.

<sup>87</sup> See Harvey, “A Commentary on a *Theory of Imperialism*,” 169–71.

<sup>88</sup> Thomas Piketty, *Capitalism in the Twenty-First Century* (Cambridge: Cambridge University Press, 2014). See also Michael D. Yates, “[The Great Inequality](#),” *Monthly Review* 63, no. 10 (March 2012): 1–18.

<sup>89</sup> Jason Hickel, “Is Global Inequality Getting Better or Worse? A Critique of the World Bank’s Convergence Narrative,” *Third World Quarterly* 38, no. 10 (2017): 2208–2222.

<sup>90</sup> Deborah Hardoon, *An Economy for the 99%* (Oxford: Oxfam International, 2017).

<sup>91</sup> Samir Amin, *Modern Imperialism, Monopoly Finance Capital, and Marx’s Law of Value* (New York: Monthly Review Press, 2018); Smith, *Imperialism in the Twenty-First Century*.

<sup>92</sup> Jack Nicas, “A Tiny Screw Shows Why iPhones Won’t Be ‘Assembled in the U.S.A.’,” *New York Times*, January 28, 2019.

<sup>93</sup> Marx, *Capital*, vol. 1, 279.

<sup>94</sup> Abdul Azeez Erumban, Reitze Gouma, Gaaitzen J de Vries, Klaas de Vries, and Marcel P Timmer, *WIOD Socio-Economic Accounts (SEA): Sources and Methods* (Brussels: WIOD, Seventh Framework Programme, 2012).

توجه داشته باشید که این نسخه در ژوئیه ۲۰۱۴ به روز شد - نک.

Reitze Gouma, Marcel P Timmer, Gaaitzen J de Vries, *Employment and compensation in the WIOD Socio-Economic Accounts (SEA): Revisions for 2008/2009 and new data for 2010/2011* (Brussels: WIOD, Seventh Framework Programme, 2014).

در هر حال، این نسخه عملاً به دلیل شکاف‌های عمده در دسترس‌پذیری متغیرهای مورد نیاز برای محاسبه‌ی هزینه‌ی واحد نیروی کار برای دوره‌ی ۲۰۱۰-۱۱ پایان می‌یابد.

نسخه‌ی ۲۰۱۳ در <http://wiod.org> موجود است.

<sup>95</sup> The 2016 release is available at <http://wiod.org>.

<sup>96</sup> نام متغیرها با حروف بزرگ به متغیرهای اصلی WIOD-SEA اشاره دارد، در حالی که متغیرها با حروف کوچک یا تولید شده یا برآورد شده‌اند.

<sup>97</sup> Reitze Gouma, Wen Chen, Pieter Woltjer, Marcel P Timmer, *WIOD Socio-Economic Accounts (SEA) 2016: Sources and Methods* (Groningen, Netherlands: WIOD, 2018), 26.

<sup>98</sup> محاسبه‌ی هزینه‌های واحد نیروی کار در مجموعه داده‌های ۲۰۱۶ بدون هیچ برآوردی از کل ساعات کار ممکن است. محاسبه را می‌توان با استفاده از نسبت «مزد کارکنان» (COMP) به «کل ساعات کار کارکنان» (H\_EMPE) در صورت کسر انجام داد. در واقع این محاسبه، نتایجی به دست می‌دهد که بسیار شبیه به نتایج با استفاده از نسبت «کل مزد نیروی کار» (LAB) به «کل ساعات کار اشخاص دخیل» (H\_EMP) است. با این حال مهم است که این به معنای کنار گذاشتن چین به‌طور کامل و همچنین حذف میلیون‌ها نفر از کارگران از محاسبه است که تقریباً تمام آن‌ها در جنوب جهان کار می‌کنند. به‌راستی امروزه عمل اکثر قریب به اتفاق اقتصاددانان (و مؤسسات) جریان اصلی به همین منوال است، که معمولاً داده‌های مربوط به کشورهایمانند هند و چین را در سری‌های متمایز و غیر قابل مقایسه ارائه می‌دهند - که باعث می‌شود آن‌ها صرفاً جدا افتاده به نظر برسند.

به غیر از چین، این دو نسخه نتایج بسیار مشابهی تولید کردند. ما تصمیم گرفتیم ارقام<sup>99</sup> را به خاطر شفافیت و وضوح در یک نمودار واحد ارائه کنیم. با این توضیح، باید تأکید توجه ویژه‌ای به بحران مالی بزرگ ۲۰۰۷-۹ در نسخه‌ی ۲۰۱۶ WIOD کرد که محققان داشتند، و به همین دلیل است که ما برای استفاده از نسخه‌ی اخیر به عنوان پایگاه داده‌های پایه‌ی خود تلاش کردیم. نک.

---

Marcel P. Timmer, Bart Los, Robert Stehrer, Gaaitzen J. de Vries, “An anatomy of the global trade slowdown based on the WIOD 2016 release,” GGDC Research Memorandum (2016).

<sup>100</sup> Robert C. Feenstra, Robert Inklaar, Marcel P. Timmer, “The Next Generation of the Penn World Table,” *American Economic Review* 105, no. 10 (2015): 3150–3182.

<sup>101</sup> Robert Sahr, “2017 Conversion Factors: Individual Year Conversion Factor Tables,” Oregon State University, 2018, <http://liberalarts.oregonstate.edu>.

<sup>102</sup> U.S. Bureau of Labor Statistics, “Technical Notes: International Comparisons of Hourly Compensation Costs in Manufacturing,” August 2013, <http://bls.gov>.

<sup>103</sup> ILO, *Global Wage Report 2018/19* (Geneva: ILO, 2018).

<sup>104</sup> Tim Callen, “PPP Versus the Market: Which Weight Matters?” *Finance and Development* 44, no. 1 (2007).