

История футболки, или труд в условиях мировой империалистической экономики

Тони Норфилд

Всем известно, что работники в разных странах получают разную заработную плату. Тем не менее, разница в оплате труда может быть поразительной: не только 10% или 20%, но зарплата в богатых странах, как правило, может превосходить зарплату в бедных странах в 2, 5, 10 или 20 раз. Господствующая экономическая теория объясняет это и оправдывает, утверждая, что труд рабочих в богатых странах более производителен, и что они являются более образованными и квалифицированными кадрами, работающими с более высокими технологиями. Однако это объяснение не увязывается с реальностью, так как многие рабочие, занятые в обрабатывающей промышленности бедных стран, являются, прямо или косвенно, работниками крупнейших корпораций, и работают с технологиями, сопоставимыми с теми, что используются в богатых странах.

Американский рабочий, получая около 34\$ в час, включая социальное обеспечение и другие льготы, может и не чувствовать себя при этом богатым человеком, и его зарплата, конечно же, ничтожно мала по сравнению с зарплатами его менеджеров и генерального директора. Тем не менее, он зарабатывает в два раза больше, чем южнокорейский рабочий. Его зарплата превосходит зарплату польского рабочего почти в пять раз, китайского - примерно в двадцать раз, и несравнимо больше, чем та, которую получает работник в Индии.¹ Как это может быть?

Разница в заработной плате не имеет ничего общего с валютной стоимостью. Всемирный банк и прочие вычисляют «паритет покупательной способности» для разных валют, чтобы показать, что в бедных странах на более низкую зарплату, например на 10\$

можно приобрести столько же товаров, сколько в США можно приобрести на 15\$ или 20\$. Однако это не объясняет многократной разницы в заработках. Неубедительно выглядят и объяснения по поводу имеющихся различий в уровне производительности. В бедных странах сборка компьютеров и другие производственные операции осуществляются не в сараях без электроснабжения, и не с помощью пары отверток. Такие компании как тайваньская Foxconn, в которой занято около 400,000 рабочих на 15 заводах в Китае, обладают огромными производственными комплексами.

Именно такой тип экономической деятельности более характерен для нынешних производственных цепочек крупных корпораций, чем тот, когда в бедных странах используются отсталые технологии при гораздо более низкой производительности. Экономические показатели бедных стран могут демонстрировать очень низкую производительность, но это будет отражать ситуацию в экономике в целом. Зачастую в расчет принимается и положение в массе мелких земледельческих хозяйствах, а так же случайные работы, или подработка. Подобные данные совершенно необъективны в отношении отраслей, в которые инвестируют империалистические фирмы и от которых они зависят из-за поставок дешевых товаров.

Широко известно, что американский корпоративный гигант Apple, как и многие другие компании, включая Microsoft, Dell и Nokia, а также другие компании вне сектора, зависят от своих низкооплачиваемых азиатских поставщиков. В случае с iPhone4 стоимость всех

сборочных деталей, в том числе флэш-память и электроника, как сообщается, составляет около 188 \$, в то время как трудовые затраты на сборку в Китае (на печально известном заводе Foxconn) обходятся меньше, чем 7\$ за штуку.ⁱⁱ Причем в розничную продажу в США iPhone поступает по цене 600\$. Означает ли это, что оставшиеся 400\$ составляют "добавленную стоимость" Apple? Или же здесь больше общего с гиперэксплуатацией рабочих компании Foxconn в сочетании с монополией Apple?

Я не встречал ни одного аналитического материала по этому вопросу, кроме замечательной статьи в Die Zeit, в которой подробно рассказывается об истории другого, гораздо менее гламурного продукта - футболки. История с футболкой очень типична для товаров, производимых работниками бедных стран, и импортируемых богатыми странами. Она также является и показательным примером потому, что здесь невозможно навести тень на плетень, ссылаясь на высокие технологии, производительность труда или профессиональные навыки в богатых странах, и этим объяснять, почему так мало от окончательной стоимости футболки достается производителю в бедной стране. Другими словами, это пример того, как богатые страны присваивают себе стоимость, созданную в бедных странах, хотя представители главенствующих экономических теорий будут оспаривать это, говоря, что цена, получаемая различными субъектами производства, отражает созданную ими стоимость.ⁱⁱⁱ

Так, футболка, произведенная в Бангладеш, была продана в Германии за 4,95 евро шведским ритейлером Hennes & Mauritz (H & M) по цене ниже, чем 5 евро, чтобы стимулировать ее продажи. А вот как поэтапно складывалась эта цена - от цены за хлопок до цены футболки на прилавке магазина:^{iv}

- 0,40 евро: стоимость 400 граммов хлопкового сырья, купленного бангладешской фабрикой в США;
- 1,35 евро: цена, которую платит H & M за футболку производителю;
- 1,41 евро: после добавления 0,06 евро за перевозку каждой из футболок в Гамбург (Германия);
- 3,40 евро: после добавления около 2,00 евро за транспортировку по Германии, аренду магазина, организацию сбыта, маркетинга и администрирование в Германии;
- 4,16 евро: после добавления 0,60 евро, которые составляют чистую прибыль H & M плюс некоторые другие расходы;
- 4,95 евро: после добавления 19% НДС, который выплачивается немецкому государству.

4,95 евро за футболку и 60 центов прибыли на каждую, конечно, умноженные на многие миллионы: это продукт массового рынка. Фабрика в Бангладеш производит 125000 футболок в день, половина из которых продается H & M, а остальные другим западным ритейлерам. Работник фабрики, даже после 17%-го повышения заработной платы зарабатывает всего 1,36 евро за 10-12-ти часовой рабочий день. Станок, на котором он работает, производит 250 футболок в час.

В статье не приводится достаточной информации о стоимости рабочей силы при производстве футболки, в том числе нет данных и об оплате труда других категорий работников. Получается, что фабрика получает от H & M около 95 центов маржи, не считая стоимости хлопка (т.е. 1,35 - 0,40). 95 центов на покрытие трудовых затрат, затрат на электроэнергию, стоимость необходимых материалов (кроме хлопка), на амортизацию оборудования, и на маржу для местных производителей. Разумно будет предположить, что, в среднем, стоимость рабочей силы для производства одной футболки составляет около 10-

15 центов.^v В этом случае прибыль H & M, в четыре-шесть раз больше того, что получают работники, производящие эти футболки, в Бангладеш.

Однако столь же ошеломляющим является тот факт, что изрядная доля поступлений от установленной продажной цены отходит государству в виде налогов и к широкому кругу работников, руководителей, домовладельцев и бизнесменов в Германии. Дешевые футболки, а также широкий спектр других импортируемых товаров, одновременно доступен по цене для потребителей и является важным источником дохода для государства и для всех людей в богатых странах.

Ежедневная заработная плата работника в Бангладеш меньше, чем то, что многие люди в богатых странах тратят на утреннюю чашку кофе в Starbucks. Совершенно ясно, что если рабочий в Бангладеш будет получать среднюю заработную плату американского рабочего, превышающую 30\$ в час, вместо 1,36 евро в день, то больше не будет футболок стоимостью менее 5 евро! Но низкий уровень заработной платы это одна из причин, почему богатые страны могут иметь столько продавцов, водителей, менеджеров и администраторов, бухгалтеров, рекламодателей, получать широкий спектр социальных выплат и многое другое. Да, зарплаты в Бангладеш очень низкие, но даже они больше, чем те, что есть в других бедных странах. Все это наводит на тот же вывод: угнетение рабочих в бедных странах является прямой экономической выгодой для массы людей в богатых странах.

- i Данные по заработной плате взяты из материалов американского Бюро статистики труда за 2010 год. Я включаю свой прогноз на 2010 год для Китая и Индии, взяв за основу данные BLS 2007-08, и, принимая в расчёт колебания валют и изменения в сфере оплаты труда, произошедшие с того времени.
- ii См. The New York Times, 'Supply Chain for iPhone Highlights Costs in China', 6 июля 2010. А также The Guardian, 'Apple factories accused of exploiting Chinese workers', 30 апреля 2011.
- iii Джон Смит разъясняет этот важный вопрос разницы между стоимостью присвоенной и стоимостью созданной в своем блестящем анализе глобального разделения труда. См. раздел «Империализм и глобализации производства», <http://www.mediafire.com/?5r339mnn4zmubq7>. Дальнейшее обсуждение этих вопросов можно найти на <http://economicsofimperialism.blogspot.co.uk/>.
- iv Подробная информация взята из обзорной статьи в Die Zeit, 'Das Welthemd' (Мировая футболка), 17 декабря 2010 года. См. <http://www.zeit.de/2010/51/Billige-T-Shirts>.
- v В текстильной промышленности в Бангладеш - самые низкие затраты на рабочую силу в регионе. В текстильной промышленности занято около 3 миллионов человек, 90% из которых составляют женщины. Практически вся выпускаемая продукция идет на экспорт.

Тони Норфилд в настоящее время занимается подготовкой диссертации «Британский империализм и финансы» в Школе восточных и африканских исследований в Лондоне (Oriental and African Studies in London). В центре его научных интересов стоит возможность использования марксистской теории для понимания современной империалистической мировой экономики. До этого, на протяжении более 20 лет он работал в банковском операционном центре, занимаясь анализом финансовых рынков, был руководителем отдела глобальных валютных стратегий в крупном европейском банке. Является автором блога по теме «Экономика империализма».