

چین و آریبیتراژ^۱ جهانی کار^۲

مینچی لی

برگردان: آرش ترکمه^۳

از آغاز دهه‌ی ۱۹۹۰ چین به عنوان نیروی محرک پیشتاز تجارت جهان ظاهر شده است. در سال ۱۹۸۰، صادرات کالاها و خدمات چین تنها ۰.۵ درصد از صادرات جهانی را تشکیل می‌داد. سهم چین در صادرات جهانی به ۱.۳ درصد در سال ۱۹۹۰، ۳.۱ درصد در سال ۲۰۰۰، ۸.۵ درصد در سال ۲۰۱۰، و ۱۱.۴ درصد در سال ۲۰۱۵ افزایش یافت. در سال ۲۰۱۷، سهم چین ۱۰.۵ درصد از صادرات جهانی بود (World Bank 2019). ادغام هر چه بیشتر چین درون اقتصاد سرمایه‌داری جهانی، نیروی کار عظیم ارزان قیمتی را به اقتصاد جهانی عرضه کرده است. استفان روچ^۴ اقتصاددان ارشد پیشین مورگان استنلی^۵ این پدیده را "آریبیتراژ جهانی کار"^۶ می‌نامد (Roach 2004). بر اساس نظر وی، از طریق برونسپاری و سرمایه‌گذاری خارجی مستقیم، شرکت‌های فراملیتی غربی قادرند تا از دستمزدهای چینی و هندی که ۱۰-۲۵ درصد از دستمزد کارگران با کارایی مشابه در ایالات متحده و باقی جهان توسعه‌یافته پایین‌تر بود، بهره‌برداری کنند. این شیوه باعث می‌شود تا صرفه‌جویی‌های گسترده‌ای در خصوص هزینه‌ی نیروی کار برای شرکت‌های فراملیتی ایجاد شود اما از سوی دیگر به هزینه‌ی طبقه‌ی کارگر در جهان توسعه‌یافته تمام می‌شود که به سبب از دست‌دادن مشاغل و دستمزدهای پایین‌تر آسیب می‌بینند. در عصر نئولیبرال، ایالات متحده، بریتانیا و ژاپن شاهد کاهش‌های چشمگیر در خصوص سهم درآمدی نیروی کار بوده‌اند. در ایالات متحده و بریتانیا، کاهش سهم درآمدی نیروی کار به افزایش سهم سود و نرخ سود منجر شده است. آیا آریبیتراژ جهانی کار نقشی اساسی در کاهش سهم درآمدی نیروی کار در کشورهای سرمایه‌داری اصلی بازی می‌کند؟

تجارت چین-ایالات متحده و آریبیتراژ کار

چین بزرگترین صادرکننده‌ی کالاهای تولیدی در جهان است. شکل ۶.۱ هزینه‌ی نیروی کار بخش‌های تولیدی و ارزش افزوده به ازای هر کارگر در چین را به شکل درصدی از هزینه‌ی نیروی کار بخش‌های تولیدی و ارزش افزوده به ازای هر کارگر در ایالات متحده نشان می‌دهد.

^۱ آریبیتراژ به طور کلی به معنای کسب سود از طریق اختلاف قیمت یک کالا در بازارهای مختلف است. آریبیتراژ جهانی کار یک پدیده‌ی اقتصادی است که در نتیجه‌ی از تحلیل‌رفتن یا از بین‌رفتن موانع تجارت بین‌الملل، مشاغل به کشورهایی که نیروی کار و هزینه‌ی تجارت ارزان‌تری دارند (مثلاً در آن‌ها مقررات زیست محیطی سختگیرانه‌ای وجود ندارد و یا قوانین کار به سود کارفرمایان تنظیم شده است) و نیروی کار به کشورهایی که دستمزدها و کیفیت زندگی بالاتری دارند، منتقل می‌شود.

^۲ این متن ترجمه‌ای است از فصل ششم از کتابی با عنوان: سود، انباشت و بحران در سرمایه‌داری: روندهای بلند مدت در بریتانیا، ایالات متحده، ژاپن و چین در فاصله‌ی سالهای ۱۸۵۵ تا ۲۰۱۸ که توسط Minqi Li به نگارش درآمده و در سال ۲۰۲۰ بوسیله‌ی انتشارات Routledge منتشر شده است.

^۳ استفان ساموئل روچ یک اقتصاددان آمریکایی است و به عنوان عضو ارشد در موسسه امور جهانی جکسون دانشگاه ییل و مدرس ارشد در دانشکده مدیریت ییل فعالیت می‌کند. وی پیش از این رئیس مورگان استنلی آسیا و اقتصاددان ارشد در مورگان استنلی، بانک سرمایه‌گذاری مستقر در نیویورک بود. ویکی‌پدیا (فارسی)

^۴ کارشناسی ارشد جغرافیای سیاسی.

^۵ Morgan Stanley

^۶ global labor arbitrage

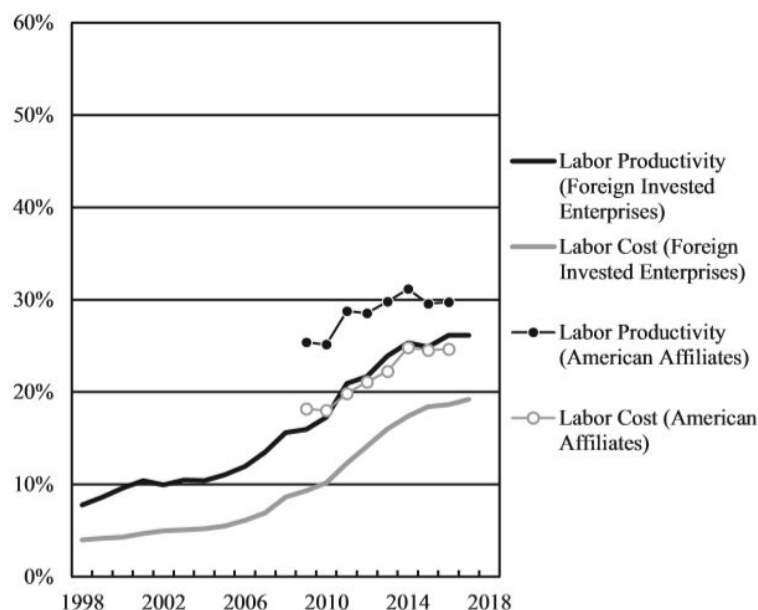


Figure 6.1 China's labor cost and productivity (as % of US manufacturing labor cost and productivity, 1998-2017)

شرکت‌های سرمایه‌گذاری خارجی نقشی اصلی در تجارت کالایی چین بازی می‌کنند (در این فصل شرکت‌های سرمایه‌گذاری خارجی هم شامل شرکت‌ها با سرمایه‌گذاری‌های خارجی و هم شرکت‌ها با سرمایه‌گذاری‌هایی از طرف هنگ کنگ، ماکائو و تایوان می‌شود). در سال 2017، سهم شرکت‌های سرمایه‌گذاری خارجی 43 درصد از کل صادرات کالایی و 47 درصد از کل واردات کالایی چین بود. در این فصل، من از بازدهی نیروی کار و هزینه‌ی نیروی کار شرکت‌های صنعتی سرمایه‌گذاری خارجی در چین استفاده می‌کنم تا بازدهی و هزینه‌ی شرکت‌های تولیدی چین را نشان دهم (GAC 2019).

در سال 1998، بازدهی نیروی کار (که بوسیله‌ی ارزش افزوده به ازای هر کارگر محاسبه می‌شود) شرکت‌های صنعتی سرمایه‌گذاری خارجی در چین حدود 8 درصد بازدهی نیروی کار در بخش تولید ایالات متحده بود. از آن زمان، شرکت‌های صنعتی چینی شکاف بازدهی در برابر ایالات متحده را کم کرده‌اند. تا سال 2017، بازدهی نیروی کار شرکت‌های صنعتی سرمایه‌گذاری خارجی چین تا میزان 26 درصد بازدهی بخش تولید ایالات متحده رشد پیدا کرد.

در سال 1998، هزینه‌ی نیروی کار به ازای هر کارگر در چین (که بوسیله‌ی دستمزد نیروی کار به ازای هر کارگر برای شرکت‌های سرمایه‌گذاری خارجی چین محاسبه می‌شود) 4 درصد از دستمزد نیروی کار به ازای هر کارگر در بخش تولید ایالات متحده بود. از سال 2007، دستمزدهای کارگران چینی با نرخ سریعی افزایش یافته است. تا سال 2017، هزینه نیروی کار در چین به ازای هر کارگر به 19 درصد از هزینه به ازای هر کارگر در بخش تولید ایالات متحده افزایش پیدا کرد. با وجود رشد دستمزدهای کارگران چینی، شکاف مربوط به دستمزد بین کارگران چینی و آمریکایی از شکاف‌های مربوط به بازدهی‌شان بزرگتر باقی مانده است. بنابراین، بخش تولید چین همچنان نسبت به بخش تولید ایالات متحده از مزیت قابل توجه هزینه نیروی کار برخوردار است.

شکل 6.2 واردات کالاهای چینی ایالات متحده را بر حسب درصدی از تولید ناخالص داخلی⁷ و ارزش افزوده بخش تولید نشان می‌دهد.

در سال 1999، واردات کالاهای چینی به آمریکا 82 میلیارد دلار بود (0.9 درصد از GDP ایالات متحده). در سال 2010، ایالات متحده 366 میلیارد دلار کالاهای چینی وارد کرد (2.4 درصد از GDP ایالات متحده). تا سال 2017، واردات آمریکا از کالاهای چینی به 506 میلیارد دلار افزایش یافت (2.6 درصد از GDP ایالات متحده). بنابراین، واردات از چین نسبتاً سهم کوچکی از اقتصاد ایالات متحده را تشکیل می‌دهد. با این حال، واردات آمریکا از چین تأثیر عمیقی بر بازار داخلی کالاهای تولیدی ایالات متحده گذاشته است. در سال 2017، کالاهای وارداتی چینی ارزش بازاری‌ای معادل 23 درصد از ارزش افزوده‌ی بخش‌های تولیدی ایالات متحده داشت.

واردات از چین به سرمایه‌داران آمریکایی کمک می‌کند تا بتوانند هزینه نیروی کار را پایین بیاورند و در نتیجه نرخ سود را افزایش دهند. اما کسب و کارهای آمریکایی تا چه میزان به واسطه‌ی افزایش واردات از چین صرفه جویی می‌کنند؟ یک روش ساده و معمول برای پاسخ به این پرسش محاسبه‌ی مقدار ورودی نیروی کار مورد نیاز است تا بوسیله‌ی آن بتوان کالاهای چینی وارداتی را تولید کرد و سپس می‌بایست این مقدار را در اختلاف هزینه‌ی نیروی کار بین چین و ایالات متحده ضرب کرد:

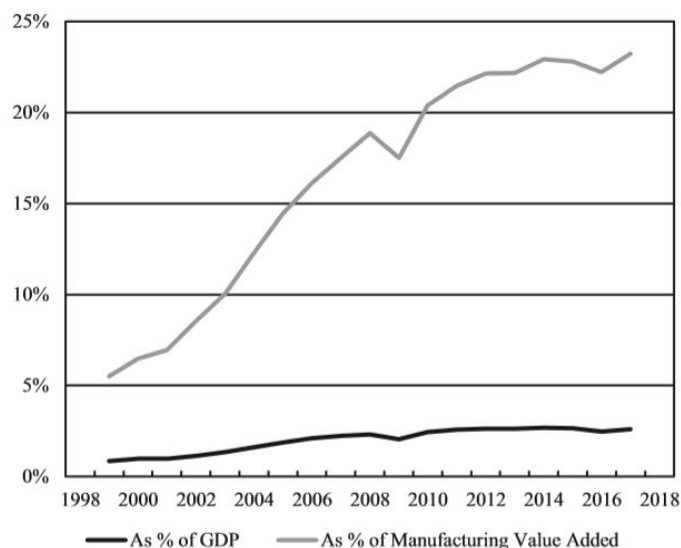


Figure 6.2 US imports of Chinese goods (% US GDP and manufacturing value added, 1999–2017)

به عبارتی کل هزینه‌ی نیروی کار صرفه‌جویی‌شده به واسطه‌ی واردات ایالات متحده از چین = ورودی نیروی کار مورد نیاز برای تولید کالاهای چینی وارداتی × (هزینه نیروی کار به ازای هر کارگر در چین - هزینه نیروی کار به ازای هر کارگر در ایالات متحده).

اگر فرض کنیم که تمامی کالاهای واردشده از چین بوسیله‌ی شرکت‌های سرمایه‌گذاری خارجی در چین تولید می‌شود، می‌توان برآورد کرد که کالاهای چینی وارداتی ایالات متحده حدوداً توسط 3 میلیون کارگر چینی در سال 1999، 4.8 میلیون کارگر چینی در سال 2005، و 4.9 میلیون کارگر چینی در سال 2006 تولید شده است. از آن زمان، ورودی نیروی کار مورد نیاز به طور پیوسته

⁷ gross domestic product

کم شده است (که نشان‌دهنده‌ی افزایش بازدهی نیروی کار در چین است). در سال 2017، واردات آمریکا از چین بوسیله‌ی 2.8 میلیون کارگر چینی تولید شده است.

اگر به این کارگران چینی دستمزدها و مزایای کارگران آمریکایی پرداخت می‌شد، کسب و کارهای آمریکایی می‌بایست 143 میلیارد دلار هزینه‌ی بیشتر (1.5 درصد از GDP یا 9.6 درصد از ارزش افزوده‌ی بخش تولید) در سال 1999 و 303 میلیارد دلار هزینه‌ی بیشتر (2.2 درصد از GDP یا 16.9 درصد از ارزش افزوده‌ی بخش تولید) در سال 2006 می‌پرداختند. شکل 6.3 کل هزینه‌ی نیروی کار صرفه‌جویی‌شده‌ی فرضی به واسطه‌ی واردات از چین را با GDP و ارزش افزوده‌ی بخش‌های تولیدی ایالات متحده در فاصله‌ی سال‌های 1999 تا 2016 مقایسه می‌کند.

شکل 6.3 نشان می‌دهد که هزینه‌ی نیروی کار صرفه‌جویی‌شده به واسطه‌ی واردات از چین نسبت به اندازه‌ی اقتصاد ایالات متحده و بخش تولید ایالات متحده در فاصله‌ی سال‌های 2005-2006 به اوج خودش رسیده است. تا سال 2017، صرفه‌جویی هزینه‌ی نیروی کار محاسبه‌شده به میزان 1 درصد از GDP ایالات متحده یا 8.9 درصد از ارزش افزوده‌ی بخش تولید ایالات متحده سقوط کرد.

ممکن است استدلال شود که محاسبه‌ی نشان‌داده‌شده در شکل 6.3 می‌تواند صرفه‌جویی هزینه‌ی نیروی کار را با جایگزین کردن کالاهای تولید داخل ایالات متحده با واردات از چین دست بالا گرفته باشد. یعنی از آنجا که بخش تولید آمریکا میانگین بازدهی نیروی کاری چندین برابر میانگین بازدهی نیروی کار چین دارد، اگر همان کالاها در ایالات متحده تولید شود می‌تواند با بازدهی نیروی کار بالاتر و در نتیجه ورودی نیروی کار کمتری تولید شود. این موضوع می‌تواند صرفه‌جویی هزینه‌ی نیروی کار محاسبه‌شده را کاهش دهد.

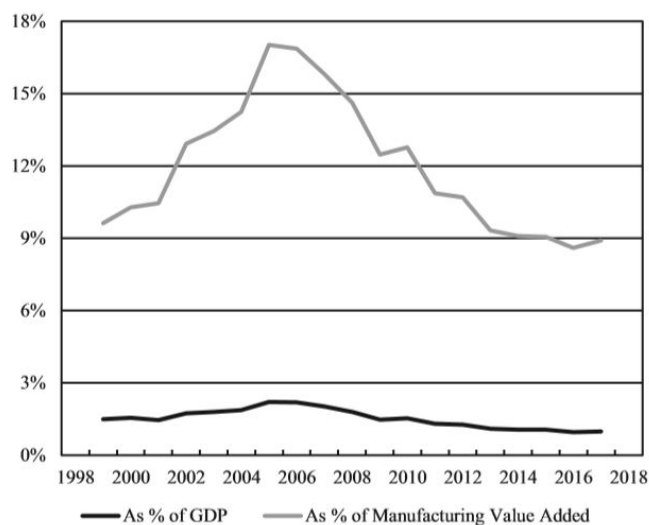


Figure 6.3 Saved labor cost through imports from China (% US GDP and manufacturing value added, 1999–2017)

با این حال، چندین عامل متضاد وجود دارد که می‌تواند کمک کند تا بازدهی نیروی کار بالاتر محاسبه شده در بخش تولید ایالات متحده را جبران کند. نخست، چنانچه شرکت‌های تولیدی آمریکا با بازدهی نیروی کار بالاتر قابل‌توجه همان کالاهایی را تولید کنند که در حال حاضر توسط شرکت‌های چینی صادر می‌شود، بنابراین ممکن است شرکت‌های تولیدی آمریکایی تکنولوژی‌های سرمایه‌بر⁸ بیشتری به کار گیرند. بنابراین مزیت هزینه‌ای که می‌توانست به واسطه‌ی بازدهی بالاتر نیروی کار ایجاد شود ممکن

⁸ capital-intensive

است تا اندازه‌ای و یا به طور کامل با ورودی بالاتر سرمایه جبران شود. دوماً، میلیون‌ها کارگر چینی در شرایط کارگاهی نامطلوب در حال فعالیت هستند و برای کارگران چینی شاغل در صنایع صادراتی کار کردن تا 60 ساعت در هفته امری رایج است. چنانچه فعالیت‌های تولیدی خاصی از چین به ایالات متحده جا به جا شود، بنابراین ساعات کاری هر کارگر نیز کاهش خواهد یافت. این موضوع بازدهی نیروی کار محاسبه شده به ازای هر کارگر را کاهش خواهد داد. سوم، بخش تولید ایالات متحده و بخش تولید چین انواع متفاوتی از کالاها را تولید می‌کنند. بازدهی خیلی بیشتر نیروی کار در ایالات متحده تا اندازه‌ای تخصصی شدن شرکت‌های آمریکایی در فعالیت‌های با ارزش افزوده‌ی بالاتر را نشان می‌دهد و ضرورتاً از بازدهی بالاتر کار فیزیکی برای همان فعالیت اقتصادی یا خروجی فیزیکی مشخصی حاصل نمی‌شود.

جدول 6.1 نشان می‌دهد با وجود اینکه بازدهی نیروی کار شرکت‌های چینی پایین‌تر از معادلش در شرکت‌های آمریکایی در تمامی صنایع تولیدی قرار دارد، شکاف بازدهی مربوط بین بازدهی ایالات متحده و بازدهی چینی چیزی حدود 8:1 در محصولات کامپیوتری و الکترونیکی تا حدود 1.4:1 در فلزات اساسی (عمدتاً صنعت فولاد) متغیر است. در چندین صنعت، از جمله فلزات اساسی، وسایل نقلیه‌ی موتوری، محصولات چوبی، خوردنی و آشامیدنی، و منسوجات، بازدهی چین به بیش از 40 درصد از بازدهی ایالات متحده رسیده است. جدول 6.1 این نکته را در نظر نمی‌گیرد که شرکت‌های چینی و شرکت‌های آمریکایی ممکن است در حال تولید محصولات فیزیکی متفاوتی باشند و یا اینکه در یک صنعت به خصوص در فعالیت‌های متفاوتی مشغولند. برای مثال، در صنعت کامپیوتر، شرکت‌های آمریکایی ممکن است در تحقیق و توسعه تخصص داشته باشند و شرکت‌های چینی ممکن است در مونتاژ فیزیکی محصول نهایی متخصص باشند.

Table 6.1 Labor productivity in the manufacturing industries, 2016 (measured by value added per employee, thousand US dollars)

Industry	China (FIE)	US	China as % of US
Primary metals	109	152	72%
Motor vehicles and parts	98	163	60%
Wood products	40	90	45%
Food, beverage, and tobacco	60	145	41%
Textile	32	78	40%
Paper products	54	156	35%
Apparel and leather products	21	59	35%
Printing and support activities	30	89	33%
Machinery	41	134	31%
Furniture and related products	23	77	30%
Fabricated metal products	29	102	28%
Chemical products	115	426	27%
Plastic and rubber products	29	115	25%
Nonmetallic mineral products	36	141	25%
Electrical equipment	37	151	25%
Other transport equipment	42	214	20%
Petroleum and coal products	125	807	16%
Computer and electronic products	31	258	12%
Total manufacturing	44	169	26%

در شکل 6.1 هزینه و بازدهی نیروی کار شرکت‌های صنعتی سرمایه‌گذاری خارجی در چین با هزینه و بازدهی نیروی کار زیرمجموعه‌های چینی شرکت‌های تولیدی چند ملیتی متعلق به آمریکا مقایسه شده است. شرکت‌های سرمایه‌گذاری آمریکایی در چین احتمالاً از تکنولوژی‌های مشابه با شرکت‌های آمریکایی در ایالات متحده استفاده می‌کنند. شرکت‌های سرمایه‌گذاری

آمریکایی در چین بازدهی نیروی کار بالاتری در مقایسه با متوسط بازدهی شرکت‌های سرمایه‌گذاری خارجی چین دارند. اما این اختلاف چندان قابل توجه نیست. در سال 2016، شرکت‌های سرمایه‌گذاری آمریکایی ارزش افزوده‌ای به ازای هر کارگر داشتند که 14 درصد بالاتر از میانگین میزان ارزش افزوده‌ی شرکت‌های سرمایه‌گذاری خارجی در چین بود.

بنابراین، چنانچه صرفه‌جویی نیروی کار محاسبه‌شده در شکل 6.3 صرفه‌جویی واقعی هزینه را دست بالا بگیرد می‌توان گفت که مقدارش احتمالاً محدود باشد. اگر اینطور فرض شود که شرکت‌های چینی از نظر فیزیکی بازدهی نیروی کاری دارند که دست کم 50 درصد از بازدهی ایالات متحده برای آن کالاهایی باشد که از سوی چین صادر می‌شود، بنابراین برای فاصله سال‌های 2017-1999، صرفه‌جویی هزینه‌ای نیروی کار به واسطه‌ی واردات از چین می‌بایست دست کم 0.5 تا 1 درصد از GDP ایالات متحده را تشکیل دهد. این بدان معناست که صرفه‌جویی‌های مستقیم هزینه‌ای نیروی کار به واسطه‌ی واردات از چین می‌تواند به نسبت اندازه‌ی اقتصاد ایالات متحده کوچک باشد (گرچه این صرفه‌جویی بخش بزرگتری از سهم مصرف کالاهای تولیدی ایالات متحده را تشکیل می‌دهد).

آنچه که احتمالاً مهم‌تر از صرفه‌جویی مستقیم است فشار رقابتی غیرمستقیمی است که به واسطه‌ی واردات از چین حاصل می‌شود. از آنجا که کالاهای وارداتی از چین نسبتاً بخش بزرگی از بازار داخلی ایالات متحده برای کالاهای تولیدی را در برمی‌گیرد (مقداری که معادل است با تقریباً $\frac{1}{5}$ از ارزش افزوده تولید ایالات متحده). کالاهای چینی به نسبت ارزان فشار رقابتی عظیمی بر کسب و کارهای تولیدی آمریکایی وارد می‌کند. کسب و کارهای آمریکایی هم تحت فشار قرار می‌گیرند و هم ترغیب می‌شوند تا از تهدید رقابت چین برای واداشتن کارگران آمریکایی در جهت پذیرش دستمزدها و مزایای پایین‌تر بهره‌برند. این تأثیر غیرمستقیم می‌تواند به سادگی محاسبه شود. اما می‌تواند به واسطه‌ی همگرایی نسبی بین هزینه‌های نیروی کار چینی و آمریکایی به ازای هر 100 دلار ارزش افزوده‌ی بخش تولید مشاهده شود (شکل 6.4 را ببینید).

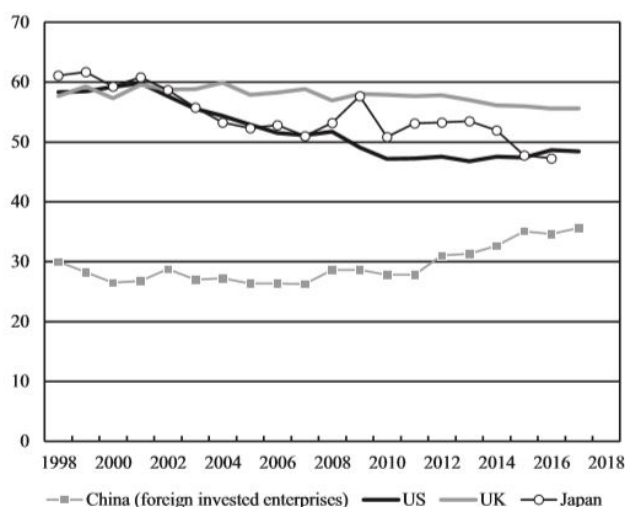


Figure 6.4 Labor cost per 100-dollar value added in manufacturing (China, US, UK, and Japan, 1998–2017)

شکل 6.4 هزینه‌ی نیروی کار به ازای هر صد دلار از ارزش افزوده در بخش تولید را برای چین، ایالات متحده، بریتانیا، و ژاپن از سال 1998 تا سال 2017 مقایسه می‌کند.

در سال 2000، هزینه‌ی نیروی کار در بخش تولید آمریکا 60 دلار به ازای هر صد دلار ارزش افزوده بود. تا سال‌های 2013-2015، هزینه‌ی نیروی کار بخش تولید آمریکا به 47 دلار به ازای هر صد دلار ارزش افزوده کاهش یافت. این مقدار معادل کاهش سهم

درآمد نیروی کار تا 13 درصد است. شکاف بین هزینه‌ی نیروی کار آمریکا و چین به ازای هر 100 دلار از 34 دلار در سال 2000 به 12 دلار در سال 2015 کاهش یافته است که نشان‌دهنده‌ی همگرایی نسبی می‌باشد.

از سال 2000 تا سال 2015، هزینه‌ی ایالات متحده برای کارگران به عنوان سهمی از GDP از 57 درصد به 53.2 درصد، یا تا میزان 3.8 درصد کاهش یافت (BEA 2019a, Table 1.10). در طول همان دوره، سهم دستمزد در بخش تولید از 59.2 درصد به 47.4 درصد (تا میزان 11.8 درصد) و در بخش‌های غیرتولیدی از 56.4 درصد به 54 درصد (تا میزان 2.4 درصد) کاهش یافت (compensation of employees by industry is from BEA 2019a, Table 6.2C and 6.2D). بنابراین، کاهش سهم درآمدی نیروی کار در بخش تولید متمرکز است. با حفظ سهم بخش تولید از GDP در سطح سال 2000، کاهش سهم درآمدی نیروی کار در بخش تولید 1.8 درصد یا به اندازه‌ی 47 درصد از کاهش تجمعی سهم درآمدی نیروی کار در کل اقتصاد در فاصله‌ی سال‌های 2000 تا 2015 می‌باشد.

تجارت چین-بریتانیا و آربیتراژ نیروی کار

شکل 6.5 واردات بریتانیا از کالاهای چینی را بر حسب درصدی از تولید ناخالص داخلی و ارزش افزوده‌ی بخش تولید در بریتانیا در فاصله‌ی سال‌های 1999 تا 2017 نشان می‌دهد.

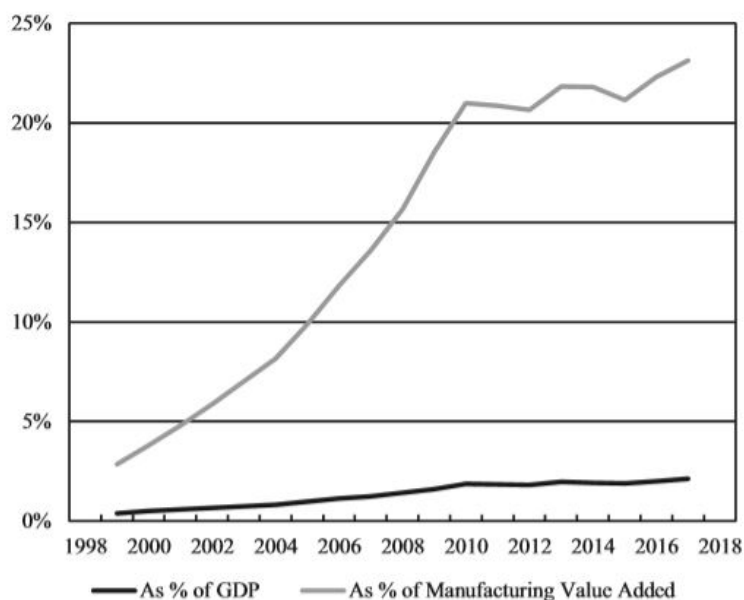


Figure 6.5 UK imports of Chinese goods (% UK GDP and manufacturing value added, 1999–2017)

در سال 1999، بریتانیا 4 میلیارد پوند کالاهای چینی وارد کرد (0.4 درصد از GDP بریتانیا). در سال 2017، واردات بریتانیا از کالاهای چینی به 43 میلیارد پوند افزایش یافت (2.1 درصد از GDP بریتانیا). واردات بریتانیا از کالاهای چینی تأثیر عمیقی بر بازار بریتانیا برای کالاهای تولیدی داشته است. بر حسب درصدی از ارزش افزوده‌ی بخش تولیدی بریتانیا، واردات بریتانیا از کالاهای چینی از کمتر از 3 درصد در سال 1999 به 21 درصد در سال 2010 جهش پیدا کرد. در سال 2017، کالاهای وارداتی چینی ارزش افزوده‌ای برابر با 23 درصد از ارزش افزوده‌ی بخش‌های تولیدی بریتانیا داشت.

اگر فرض کنیم که تمامی کالاهای وارد شده از چین توسط شرکت‌های سرمایه‌گذاری خارجی تولید شده‌اند، می‌توان تخمین زد که کالاهای چینی وارد شده بوسیله‌ی بریتانیا حدوداً توسط 240000 کارگر چینی در سال 1999 و 540000 کارگر چینی در سال 2007 تولید شده است. از آن پس، ورودی نیروی کار مورد نیاز به طور پیوسته کاهش داشته است. در سال 2017، واردات بریتانیا از چین حدوداً توسط 310000 کارگر چینی تولید شده بود.

اگر به این کارگران چینی حقوق و مزایای کارگران بریتانیایی پرداخت می‌شد، کسب و کارهای بریتانیایی میبایست 4.3 میلیارد پوند هزینه‌ی اضافی (0.4 درصد از GDP یا 3.1 درصد از ارزش افزوده‌ی بخش تولید) در سال 1999 و 12.4 میلیارد پوند هزینه‌ی اضافی (0.8 درصد از GDP یا 8.9 درصد از ارزش افزوده‌ی بخش تولید) در سال 2007 را متحمل می‌شدند. شکل 6.6 کل هزینه‌ی نیروی کار صرفه‌جویی‌شده فرضی به واسطه‌ی واردات از چین را با GDP و ارزش افزوده‌ی بخش‌های تولیدی بریتانیا در فاصله‌ی سال‌های 1999 تا 2017 مقایسه می‌کند.

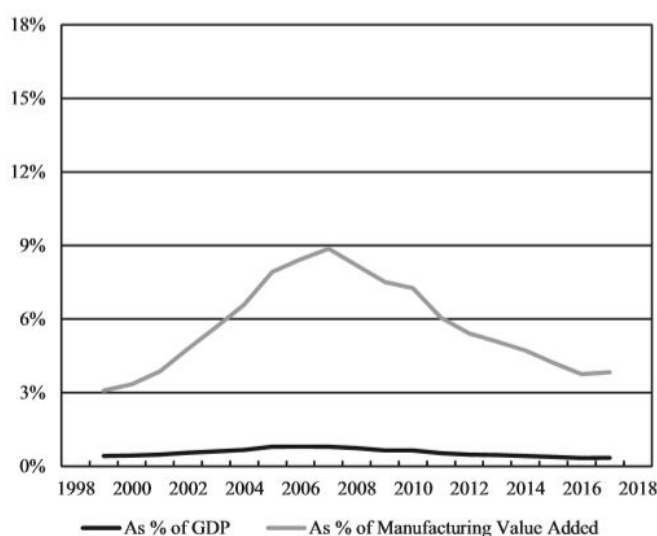


Figure 6.6 Saved labor cost through imports from China (% UK GDP and manufacturing value added, 1999–2017)

هزینه‌ی نیروی کار صرفه‌جویی‌شده به واسطه‌ی واردات از چین در مقایسه با اندازه‌ی اقتصاد بریتانیا و بخش تولید بریتانیا در سال 2007 به اوج خود رسید.

تا سال 2017، صرفه‌جویی هزینه نیروی کار برآورد شده به 0.4 درصد از GDP بریتانیا یا 3.8 درصد از ارزش افزوده‌ی بخش‌های تولیدی بریتانیا سقوط کرد.

شکل 6.7 هزینه‌ی نیروی کار به ازای هر کارگر و ارزش افزوده به ازای هر کارگر در بخش‌های تولیدی چین را بر حسب درصدی از هزینه و ارزش افزوده‌ی به ازای هر کارگر در بخش‌های تولیدی بریتانیا نشان می‌دهد.

در سال 1998، بازدهی نیروی کار شرکت‌های سرمایه‌گذاری خارجی چینی (برآورد شده بر اساس ارزش افزوده به ازای هر کارگر) 11.5 درصد از بازدهی نیروی کار در بخش تولید بریتانیا بود. تا سال 2004، بازدهی نیروی کار چین به 16 درصد از سطح بازدهی در بریتانیا افزایش یافت. از آن زمان، اختلاف بازدهی بین بریتانیا و چین به سرعت کم شده است. تا سال 2017، بازدهی نیروی کار چین به 55 درصد از میزان بازدهی بریتانیا افزایش یافت.

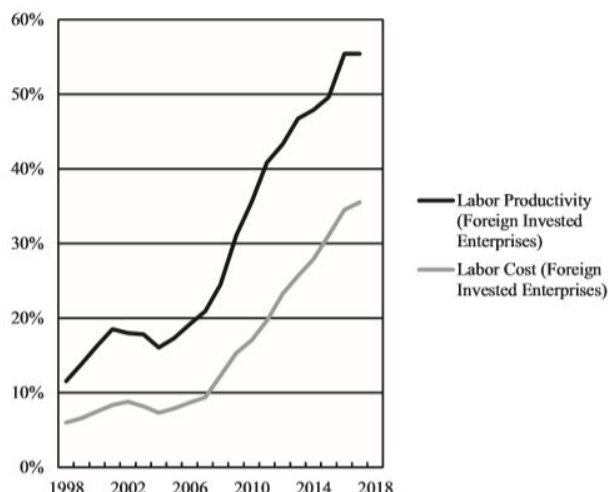


Figure 6.7 China's labor cost and productivity (as % of UK manufacturing labor cost and productivity, 1998-2017)

در سال 1998، هزینه‌ی نیروی کار به ازای هر کارگر در چین (محاسبه‌شده به وسیله‌ی دستمزد نیروی کار به ازای هر کارگر برای شرکت‌های سرمایه‌گذاری خارجی چین) 6 درصد از هزینه‌ی نیروی کار به ازای هر کارگر در بخش تولید بریتانیا بود. این نسبت در سال 2004، 7 درصد و در سال 2007، 9 درصد بود. از آن زمان، دستمزدهای کارگران چینی به سرعت افزایش یافته است. در سال 2017، هزینه‌ی نیروی کار به ازای هر کارگر در چین به 35 درصد از هزینه به ازای هر کارگر در بخش تولید بریتانیا افزایش یافت. شکل 6.4 هزینه‌ی نیروی کار به ازای هر 100 دلار ارزش افزوده در بخش تولید بریتانیا را نشان می‌دهد. تا پیش از سال 2007، شواهد اندکی در خصوص همگرایی نسبی بین هزینه‌ی نیروی کار در بریتانیا و هزینه‌ی نیروی کار در چین وجود داشت. هزینه‌ی نیروی کار در بخش تولید بریتانیا در فاصله‌ی سال‌های 2001 تا 2007 در حدود 60 دلار به ازای هر 100 دلار ارزش افزوده ثابت باقی مانده بود. با اینحال، از سال 2007 تا 2017، هزینه‌ی نیروی کار نسبی در بخش تولید بریتانیا از 59 دلار به 56 دلار کاهش یافت و شکاف بین هزینه‌ی نیروی کار بریتانیا و چین به ازای هر 100 دلار از 33 دلار در سال 2007 به 20 دلار در سال 2017 کم شد.

از سال 2007 تا 2017 هزینه‌ی نیروی کار در بریتانیا بر حسب بخشی از GDP از 50.5 درصد به 49.1 درصد یا تا میزان 1.4 درصد کاهش یافت (ONS 2019a, "National Accounts," Worksheet 1.2). در طول همان دوره، سهم هزینه در بخش تولید از 58.8 درصد به 55.6 درصد یا تا میزان 3.2 درصد کاهش یافت. بخش تولید 10 درصد از GDP بریتانیا را در سال 2007 تشکیل می‌داد. باقی‌ماندن سهم بخش تولید از GDP در سطح سال 2007 یعنی کاهش سهم درآمدی نیروی کار به میزان 0.32 درصد یا 23 درصد از کاهش تجمعی سهم درآمدی نیروی کار در کل اقتصاد در فاصله‌ی سال‌های 2007 تا 2017.

تجارت چین-ژاپن و آربیتراژ نیروی کار

شکل 6.8 واردات ژاپن از کالاهای چین را بر حسب درصدی از تولید ناخالص داخلی و ارزش افزوده‌ی بخش تولید در فاصله‌ی سال‌های 1998 تا 2016 نشان می‌دهد.

واردات ژاپن از کالاهای چین از 0.7 درصد از GDP در سال 1998 به 3.1 درصد از GDP در سال 2015 افزایش یافت. در سال 2016، ژاپن 129 میلیارد دلار کالاهای چینی وارد کرد (2.6 درصد از GDP ژاپن). بر حسب درصدی از ارزش افزوده‌ی بخش تولید ژاپن، واردات کالاهای چینی ژاپن از حدود 0.3 درصد در سال 1998 به حدود 16 درصد در سال 2014 جهش پیدا کرد. در سال 2016، کالاهای چینی واردشده ارزش بازاری‌ای معادل 12 درصد از ارزش افزوده‌ی بخش تولید ژاپن داشت.

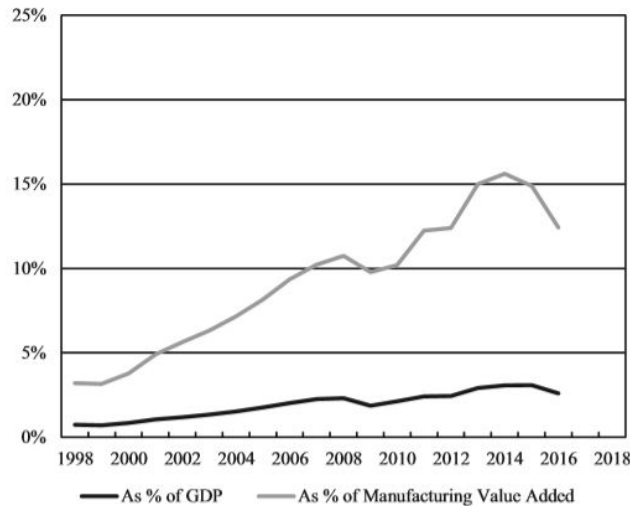


Figure 6.8 Japanese imports of Chinese goods (% Japan's GDP and manufacturing value added, 1998–2016)

اگر فرض کنیم که تمامی کالاهای وارد شده از چین توسط شرکت‌های سرمایه‌گذاری خارجی در چین تولید شده است، می‌توان تخمین زد که کالاهای وارداتی چینی توسط ژاپن حدوداً بوسیله 1.2 میلیون کارگر چینی در سال 1998 و 1.7 میلیون کارگر چینی در سال 2005 تولید شده بود، از آن زمان، ورودی نیروی کار مورد نیاز در واردات ژاپن از چین حدوداً بوسیله 750000 کارگر چینی تولید شده است.

اگر به این کارگران چینی دستمزد و مزایای کارگران ژاپنی پرداخت می‌شد، کسب و کارهای ژاپنی در سال 1998 میبایست 6200 میلیارد ین هزینه‌ی بیشتر (1.2 درصد از GDP یا 5.1 درصد از ارزش افزوده‌ی بخش تولید) و در سال 2005، 7800 میلیارد ین هزینه‌ی بیشتر می‌پرداختند (1.5 درصد از GDP یا 6.9 درصد از ارزش افزوده‌ی بخش تولید). از آن زمان، صرفه‌جویی‌های هزینه‌ی نیروی کار برآوردشده به واسطه‌ی واردات از چین کاهش یافته است. شکل 6.9 کل هزینه‌ی نیروی کار صرفه‌جویی‌شده‌ی فرضی به واسطه‌ی واردات از چین را بر حسب GDP و ارزش افزوده‌ی بخش تولید ژاپن در فاصله‌ی سال‌های 1998 تا 2016 مقایسه می‌کند.

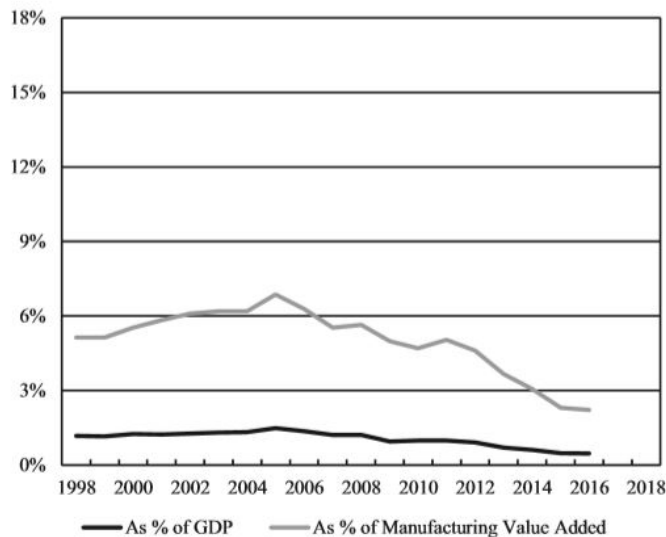


Figure 6.9 Saved labor cost through imports from China (% Japan's GDP and manufacturing value added, 1998–2017)

شکل 6.10 هزینه‌ی نیروی کار به ازای هر کارگر و ارزش افزوده به ازای هر کارگر را بر حسب درصدی از هزینه‌ی نیروی کار و ارزش افزوده‌ی به ازای هر کارگر در بخش تولید ژاپن نشان می‌دهد.

در سال 1998، بازدهی نیروی کار شرکت‌های سرمایه‌گذاری خارجی چین (محاسبه‌شده بر حسب ارزش افزوده به ازای هر کارگر) کمتر از 10 درصد از بازدهی نیروی کار در بخش تولید ژاپن بود. تا سال 2015، بازدهی نیروی کار چین به حدود 50 درصد بازدهی نیروی کار ژاپن افزایش یافت، در سال 2016، بازدهی نیروی کار چین 45 درصد بازدهی نیروی کار ژاپن بود. کاهش نسبی بازدهی چین در سال 2016 عمدتاً به سبب تقویت شدید ارزش ین در فاصله سالهای 2015 تا 2016 بود.

در سال 1998، هزینه‌ی نیروی کار به ازای هر کارگر در چین (محاسبه‌شده بوسیله‌ی هزینه‌ی نیروی کار به ازای هر کارگر برای شرکت‌های سرمایه‌گذاری خارجی چین) کمتر از 5 درصد از هزینه‌ی نیروی کار به ازای هر کارگر در بخش تولید ژاپن بود. این نسبت به 37 درصد در سال 2015 جهش پیدا کرد. در سال 2016 هزینه‌ی نیروی کار به ازای هر کارگر در چین 33 درصد معادلش در ژاپن بود.

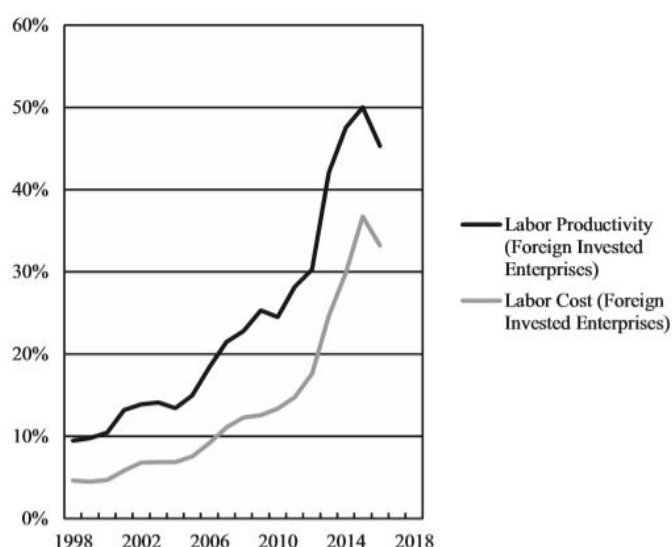


Figure 6.10 China's labor cost and productivity (as % of Japan's manufacturing labor cost and productivity, 1998–2017)

شکل 6.4 هزینه‌ی نیروی کار به ازای هر 100 دلار ارزش افزوده در بخش تولید ژاپن را نشان می‌دهد. هزینه‌ی نیروی کار ژاپن به ازای هر 100 دلار ارزش افزوده از 61 دلار در سال 1998 به 47 دلار در سال 2016 کاهش یافت. شکاف بین هزینه‌ی نیروی کار ژاپن و هزینه‌ی نیروی کار چین برای 100 دلار ارزش افزوده از 31 دلار در سال 1998 به 13 دلار در سال 2016 کاهش یافت.

از سال 2000، هزینه‌ی نیروی کار ژاپن بر حسب بخشی از GDP تقریباً ثابت باقی مانده است و در محدوده‌ی 49 تا 51 درصد در حال نوسان است (OECD 2019, "National Accounts," Simplified Non-Financial Accounts). در طول همان دوره، سهم هزینه در بخش غیرتولیدی عملاً از 48.8 درصد به 50.7 درصد افزایش یافت. سهم غیرتولیدی GDP ژاپن در محدوده‌ی 78 تا 81 درصد در نوسان بوده است. اگر سهم درآمد نیروی کار در بخش تولید در سطح سال 2000 ثابت باقی بماند، کل هزینه‌ی نیروی کار بر حسب درصدی از GDP از 51.3 درصد به 52.6 درصد در طول این دوره افزایش داشته است.

ادغام عمیق‌تر چین درون تقسیم کار سرمایه‌داری جهانی از دهه‌ی 1990، اقتصاد جهانی را با نیروی کار ارزان عظیم و جدیدی رو به‌رو کرده است. در سال‌های اخیر، واردات از چین به مقادیری رسیده است که حدوداً معادل 2 تا 3 درصد از GDP در ایالات متحده، بریتانیا، و ژاپن است. کالاهای وارداتی از چین تأثیر عمیقی بر بازارها برای کالاهای تولیدی در کشورهای ذکر شده داشته

است. واردات از چین بیش از $\frac{1}{5}$ از ارزش افزوده‌ی بخش تولید در ایالات متحده و بریتانیا و حدوداً $\frac{1}{7}$ از ارزش افزوده در بخش تولید ژاپن را تشکیل می‌دهد.

صرفه‌جویی مستقیم هزینه‌ی نیروی کار به نسبت GDP به واسطه‌ی واردات از چین در فاصله‌ی سال‌های 2005 تا 2007 به اوج خود رسید. صرفه‌جویی تخمینی هزینه‌ی نیروی کار در فاصله‌ی سال‌های 2005 تا 2007 حدوداً 2 درصد از GDP در ایالات متحده و 1 درصد از GDP در ژاپن و بریتانیا بود. تأثیر غیرمستقیم ایجاد شده در نتیجه‌ی اعمال فشار رقابتی بوسیله‌ی واردات ارزان چینی احتمالاً خیلی با اهمیت‌تر از صرفه‌جویی مستقیم هزینه‌ی نیروی کار باشد. از اواخر دهه‌ی 1990 هزینه‌ی نیروی کار بخش تولید به ازای هر واحد از ارزش افزوده میان سه کشور چین، ایالات متحده و ژاپن به هم نزدیک شده است. در ایالات متحده، بریتانیا، و ژاپن، کاهش سهم درآمدی نیروی کار در بخش تولید متمرکز بوده است. بدون کاهش سهم درآمدی نیروی کار در بخش تولید، سهم درآمدی نیروی کار در کل اقتصاد در کشورهای پیش‌گفته ممکن نبود کاهش یابد یا احتمالاً با مقادیر خیلی کمتری در فاصله‌ی سال‌های 2000-2016/20017 کاهش می‌یافت.

در اواخر دهه‌ی 1990، بازدهی نیروی کار در بخش صادراتی چین حدود 8 درصد از بازدهی نیروی کار در بخش تولید آمریکا و حدود 10 درصد از بازدهی نیروی کار در بخش تولید بریتانیا و ژاپن بود. تا سال 2016/2017، بازدهی نیروی کار چین تا حدود $\frac{1}{4}$ بازدهی نیروی کار ایالات متحده و حدود $\frac{1}{2}$ از بازدهی نیروی کار بخش تولید بریتانیا و ژاپن افزایش یافت.

در اواخر دهه‌ی 1990، دستمزدهای کارگران چینی در بخش صادرات حدود 4 تا 6 درصد از دستمزدها در ایالات متحده، بریتانیا، و ژاپن بود. از حدود سال 2007، دستمزدهای کارگران چینی به سرعت افزایش یافته است. تا سال 2016/2017، دستمزدهای کارگران چینی به حدود $\frac{1}{5}$ از دستمزدهای کارگران آمریکایی و $\frac{1}{3}$ از دستمزدهای کارگران بریتانیایی و ژاپنی افزایش یافته است.

در سال‌های پیش رو، چنانچه کارگران چینی در جهت مطالبه استانداردهای بالاتر برای زندگی حرکت کنند و به شیوه‌ی موثرتری سازماندهی شوند، دستمزدهای کارگران چینی احتمالاً با آهنگ سریع‌تری افزایش یابد. به علاوه، چنانچه نیروی کار چین کاهش یابد و کاهش نیروی کار مازاد روستایی همچنان ادامه یابد، ممکن است کارگران چینی قدرت چانه‌زنی بیشتری پیدا کنند و در نتیجه سهم درآمدی نیروی کار از GDP را بالاتر ببرند. در عصر نئولیبرال، واردات گسترده‌ی کالاهای چینی تولیدشده توسط کارگران چینی با دستمزد پایین نقش مهمی در تضعیف قدرت چانه‌زنی کارگران بخش تولید در کشورهای هسته‌ی سرمایه‌داری بازی می‌کند. آنچه که استفان روچ آربیتراژ جهانی کار می‌نامد شاید یکی از عوامل اصلی در پایین آوردن سهم درآمدی نیروی کار در بخش تولید در ایالات متحده، بریتانیا، و ژاپن بوده است و بیشتر کاهش سهم درآمدی نیروی کار در این کشورها می‌تواند از طریق افزایش یافتن ادامه یابد، بسیار جالب خواهد بود تا ببینیم اگر قدرت در حال افزایش کارگران چینی بیش از این به ایجاد آربیتراژ جهانی کار نینجامد آیا بار دیگر تعادل جهانی قدرت بین کارگران و سرمایه‌داران به نفع طبقه‌ی کارگر خواهد شد و یا خیر.

آربیتراژ جهانی کار، نمونه‌ای موردی: آیفون اپل

محاسبات نشان داده‌شده در این فصل گویای این نکته است که هزینه‌ی مستقیم صرفه‌جویی نیروی کار به واسطه‌ی واردات از چین ممکن است نسبتاً بخش کوچکی از GDP اقتصادهای سرمایه‌داری پیشرفته را تشکیل دهد. با این حال، برای بخش تولید و برای برخی از شرکت‌های فراملیتی، صرفه‌جویی هزینه‌ی نیروی کار به واسطه‌ی برونسپاری به چین می‌تواند بسیار با اهمیت باشد.

شرکت اپل یکی از سودده‌ترین شرکت‌ها است. بر اساس مطالعه‌ی درباره‌ی زنجیره‌ی تأمین آیفون اپل در سال 2010، در حالی که میلیون‌ها آیفون در چین مونتاژ و به ایالات متحده صادر شده بود، دستمزدهای کارگران چینی تنها حدود 1.8 درصد از کل

ارزش افزوده‌ی جهانی آیفون را تشکیل می‌داد و سودهای خالص شرکت اپل 58.5 درصد از این مقدار بود (Kraemer, Linden,) (and Dedrick 2011).

در سال 2010، هزینه‌ی نیروی کار کارگران یک بخش تولیدی آمریکایی حدوداً 9 برابر هزینه‌ی نیروی کار کارگران چینی بود. اگر فرض کنیم که به کارگران چینی که آیفون‌ها را مونتاژ کرده بودند به جای دستمزدهای چینی، دستمزدهای آمریکایی پرداخت شده بود، شرکت اپل می‌بایست هزینه‌ی نیروی کار اضافی‌ای را که معادل 16.2 درصد از ارزش افزوده‌ی جهانی آیفون بود، می‌پرداخت. در نتیجه، سودهای خالص شرکت اپل می‌توانست تا حدود $27.7 = 28 = \frac{16.2}{58.5}$ درصد کاهش یابد. در این مورد خاص، صرفه‌جویی هزینه‌ی نیروی کار به واسطه‌ی برونسپاری به چین بیش از یک چهارم از کل سود آیفون را تشکیل می‌دهد.