

思想翻譯

《文化研究》第二十二期（2016年春季）：252-267

南方勞工——不再「邊陲」：對Jane Hardy的回應^{1*} Southern labour – “Peripheral” no longer: A reply to Jane Hardy

John Smith*

林封良、周世瑀譯**

Feng Liang Lin/ Shih-Yu Chou

譯者序

本譯文源自馬克思政治經濟學者John Smith在《國際社會主義》(*International Socialism*)第一四〇期的專文。文中，作者藉工資差異、生產、分配等問題，探討新自由主義、生產全球化與帝國主義之間的相互關係。論證中，Smith從馬克思所主張的國際工人階級的團結，嚴正批駁北方國家工聯所持的國族立場。他並指出，社會主義本應具有

1 投稿日期：2016年2月20日。接受刊登日期：2016年5月31日。

* Smith的文章原刊載於《國際社會主義》(*International Socialism*)第一四〇期 (Issue 140, London: 2013. 10 http://isj.org.uk/southern-labour-peripheral-no-longer/#140smith_10)該期刊已授權中文翻譯，供非商業及教育使用。

本譯文曾參照：

郭大力與王亞南所譯的《資本論》(2014)(北京：北京聯合出版公司)：

《共產黨宣言》(*The Communist Manifesto*)：<https://www.marxists.org/chinese/marx/01.htm>；

〈工聯：它們的過去、現在和未來〉(“Trade Unions: Their Past, Present, and Future”)：<https://www.marxists.org/chinese/marx/marxist.org-chinese-marx-186608.htm>；

〈GDP假象：附加價值vs. 占有價值〉(*The GDP Illusion: Value Added versus Value Capture*)：刊於《苦勞網》(2012.12.06)：<http://www.cooloud.org.tw/node/71927>；

〈團結追悼孟加拉熱那大廈浩劫〉(*Rana Plaza - in Memoriam, in Solidarity*)：刊於《苦勞網》(2014.04.24)：<http://www.cooloud.org.tw/node/78203>；

〈二十一世紀的帝國主義〉(*Imperialism in the Twenty-First Century*) (刊於《破土》(2015.09.12)：<http://groundbreaking.tw/wordpress/archives/1037>)。

** 雪菲爾大學 (Sheffield University) 政治學博士 / 英國金士敦大學 (Kingston University) 兼任講師

*** 林封良，臺灣國立交通大學社會與文化研究博士。電子信箱：FengLiang@gmx.com
周世瑀，英國雪菲爾大學政治學博士。電子信箱：sychou2003@yahoo.com

國際主義的本質，方能與「所有受壓迫、剝削與邊緣化的人民共存」。

針對各國間之工資差異的問題，早在1939年歐威爾(George Orwell, 1903-1950)便曾描寫印度廉價的「正常」工資皆拜英國所賜。當時英國每人年均所得超過80英鎊，印度每人年均所得為7英鎊，二者相差11.42倍。英國與印度正為核心國家與邊陲國家的縮影，二者的差異在現下益發擴大。根據世界銀行2014年度數據，英國人均國內生產毛額為45,603美金，印度人均國內生產毛額1,582美金，二者相差28.83倍。然而，核心國家與邊陲國家的差距並不僅於工資、生活水平，兩者的關係也不僅是「貿易」關係。

以工資差異作為生產全球化結構性分析的開端，John Smith在〈南方勞工——不再「邊陲」〉一文中清楚闡釋，新自由主義全球化正為資本主義的帝國主義階段。北方國家在此一階段對南方國家經濟上的依賴、寄生與剝削更勝以往。

簡言之，在資本主義制度下，資本積累係建立於民族國家的基礎之上。國家既為資產階級壓抑國內工人、鞏固階級權力的利器，亦為資產階級在海外擴張、對付其他帝國主義國家競爭者之工具。

馬克思(Karl Marx, 1818-1883)於《資本論》(*Capital*)指陳，資本積累造成了二極化現象。其中一極(pole)為「財富積累」，與此相對的另一極，則是「貧困、勞動折磨、奴役、無知和心理屈辱之積累」。二極化不僅反映於北方核心國家阻斷南方邊陲國家的發展之路，並藉由對南方國家敲骨吸髓以壯大自身，也反映於資產階級與全球勞動人民日益擴大的貧富差距。

在新自由主義時代來臨前，帝國主義國家已然面臨利潤率下降的問題，而勞動則為剩餘價值的唯一來源。資本係由變動資本和固定資本所構成。帝國主義國家的資本家每次以科技提高生產力時，也因變動資本所占資本的比率漸次減少，固定資本所占資本的比率漸次提高，致使榨取剩餘價值時所能增加的比率相對減少。當時外包尚未興起，金融資本仍受節制，因此核心國家的勞動人民工資尚能維持成長。該成長使生產消費品的第二部類(department II)得以擴展，而第二部類的成長亦使產出生產材料的第一部類(department I)得以擴張。

1970年代後帝國主義國家的資本家採取「生產全球化」和大幅擴張投機金融資本，以因應利潤率下降。帝國主義國家的資本家並視南方國家的勞動人民為可供超級剝削(super-exploitation)的勞動力。外包勞力密集的產業，使得帝

國主義國家得以自南方國家較高的剝削率中榨取更多的剩餘價值。

Smith的文章不僅彰顯了生產全球化的布局與帝國主義之間的扣合關係，也反映了新自由主義自70年代以來發展的歷史脈絡。南方國家因應「發展」的需求而經「整合」進入全球剩餘價值的生產體系後，不僅讓南方勞動人民面臨著難以脫身的困境，一般勞動人民的生活水平也不進反退。臺灣自昔日的「進口替代」過渡至迄今難以升級的「出口導向」工業化，正為此一歷史軌跡下的產物。此一經歷不僅為臺灣和亞洲各國所熟知，亦為第三世界其他地區所持續面臨的生存困境。

文章中，Smith同時論述了採取國族主義因應生產全球化的限制。國族正是帝國主義、資本家維護和持續擴張其自身利益的基礎。藉由Smith的分析，我們得以清楚閱讀到他對北方國家勞動階級的批判。他強調，北方國家的工人階級若未能洞見生產全球化的癥結所在，卻轉而強化以國族為基礎的工會，勢必難與可輕易跨越國境、地理限制的資本抗衡。另一方面，在Smith文章許多的段落裡，我們更可以看到在全球化配置下其資本如何自由流動，及如何以近乎種族隔離的劃分、部署包圍、限制底層勞動人民的自由移動，並導致南方國家各地的勞動民衆不僅向下競逐，並且對彼此皆為受壓迫者的處境視而不見。如此一來，它不僅加劇了國際工資之間的差異，同時還擴大了國際剝削率。在新自由主義全球化時代，區分壓迫和受壓迫民族應為一分析性的核心概念，從而才能持續介入、干擾，乃至於擺脫「核心」國家宰制「邊陲」國家的「發展」道路，及在全球地緣政經話語結構下被操弄的國族敘事。而工人若訴諸民族主義、保護主義，不過是為全球勞動力依人種和國族區分階層的立場推波助瀾。故而，Smith於文末呼籲工人階級認清問題的本質，並以國際工人階級的團結和國際主義消弭國族、國界之藩籬。

Smith為英國雪菲爾大學博士，曾任英國金士敦大學兼任講師、石油鑽塔工人、公車司機。他長期以工人身分參與並組織國際團結運動，同時也關切拉美與全球南方國家的鬥爭與解放。2016年1月，John Smith由每月評論出版(Monthly Review Press)所發行的新書《二十一世紀的帝國主義》(*Imperialism in the Twenty-First Century*)，對歐洲馬克思主義(Euro-Marxism)和資產階級經濟學便有其敏銳的分析與批判。就生產全球化的觀察，Smith除了納入馬克思在《資本論》第三卷所排除的各國的剩餘價值率、勞動剝削程度的差別之外，他並關注到工資被壓低到勞動力的價值以下及阻礙利潤率下降趨勢之間的相互

關聯。Smith進一步將馬克思的價值理論和列寧的帝國主義理論兩相結合，用以剖析全球剩餘價值的生產體系，此為對帝國主義理論在當代最為重要的突破。正鑑於此，本書甫獲第一屆Paul A. Baran–Paul M. Sweezy紀念獎的肯定。

歷經殖民、冷戰的亞洲，對Smith革命馬克思主義(revolutionary Marxism)的分析觀點，也應不陌生。Smith所描述的「南方－北方的商務貿易宛如一個個外包與離岸外包關係之綜合體」，即是當下我們所面對的世界，而引薦此譯文的反省起點便也在此。

譯文

1980年代全球有大半的產業工人居住在歐洲、北美和日本，即帝國主義國家。此後僅三十年，其產業工人的人數卻大幅減少了1/4，與此同時低工資國家出口導向的產業工人卻快速成長，迄今其總數已占全球產業工人的80%。此一全球移轉的幅度與速度，乃至於形式都再再使外包現象的重要性昭然若揭。但Jane Hardy(2013)卻於《國際社會主義》(*International Socialism*)第一三七期所刊載的〈全球經濟的新分工〉(“New Divisions of Labour in the Global Economy”)一文中否認該現象和其相關證據，並主張資本主義尚未有重要改變。她聲稱生產的全球性移轉至工資低廉國家的影響不僅微不足道、也不持久，並僅有「特定的跨國企業和特定部門資本」牽涉其中，而外包只是為該等企業及資本所面臨的問題提供「暫時性的修補」。

本文的回應，先扼要說明在新自由主義全球化時代生產的全球移轉的相關特色，其後，再檢驗Jane Hardy所提出的證據，並據以突顯她的引證無法成立。本文並回應Hardy(2013: 102)對我的批判，一言蔽之，即以「外包是帝國主義國家的跨國企業從全球南方工人超級剝削中獲利的管道，外包並改變全球工人階級的形式」之說，是「在製造分裂，又使主要資本主義經濟體與發展中國家的工人競利」作為結論。

一、資本、勞動關係的全球化

1970年代的資本主義得以逃過系統性的危機，其因在於北方國家的企業以中國、孟加拉、墨西哥和他處低工資的工人，取代國內高工資的工人，而

驅動大規模的生產外包。儘管Jane Hardy一概否認新自由主義全球化基本驅力的重要性及存在，摩根史坦利(Morgan Stanley)的經濟學者Stephen Roach(2003)卻一語道破：

在供給過剩的年代裡，企業前所未有地缺乏制訂價格的槓桿。因此，企業必須無情地追尋新的效率。經由離岸外包獲取發展中國家相對低工資工人的產品，對先進經濟體的企業來說，已成為一種越趨迫切的生存策略。

在1980年代，即新自由主義年代的初期，南方國家正遭受經濟危機之害。全球利率大幅攀升，而第一級產業商品(primary commodities)的價格卻暴跌，使南方國家無力償還外債。為帝國主義的企業提供活勞動、食物和天然資源成了南方國家度過眼前難關的唯一資本主義選項。在1980年時，非洲、亞洲和拉丁美洲出口的4/5為自然資源和農產品類的第一級產業商品。僅十五年，拼命地生產外包，或南方觀點所稱的「出口導向工業化」，將製造出口品大幅提升至全球南方總出口的2/3，此一趨勢隨著中國重新整合進入全球市場和供應鏈後更加顯著。

替帝國主義國家的企業提供了獲利來源，成了該選擇的後果。低工資國家的工人為歐洲、日本、北美提供消費性產品及工業投入，而經由生產所創造之絕大部分價值，卻為總部設於北方國家的獨占型「領先企業」(lead firms)所占有。其中部分價值，為廣告商、坐擁商業建物的業主等、以及國家經由稅收，所分潤。遭占有的部分皆計入產品消費國的國內生產毛額(GDP)，而非產品生產國的GDP。不論該形形色色的利潤究竟為企業或帝國主義國家金融資產所有，南方活勞動(Southern living labour)的貢獻，使剩餘價值轉化而成的利潤大幅增加。生產全球化不僅擴大了他們的獲利與階級權力，全球競爭加劇還削弱了工人協商的力量，並壓抑國內工資；而將國內工人的消費品外包至低工資國家使得工資成長停滯時，生活水準仍能成長。

其中牽涉的問題不只是生產的全球化，而是資本、勞動關係的全球化，在此全球化，帝國主義國家資本家對自全球南方的工人身上榨取價值的依附，也更勝已往。此為非常純粹之帝國主義的資本主義形式，儘管其中仍有雜質，例如全球化資本、勞動關係是建立於將全球勞動力依人種和國族區分階層，而此一近乎種族隔離的劃分，不僅造成國際工資差異，也造成剝削率的差異。資本主義已然高度仰賴此一分野。種族與國族的區分對經濟層面的影響至關重要——增加了整體的剝削率及資本家所奪取的重大獲利——對政

治層面的影響也是如此。這使資本家得以將經濟競爭和國族沙文主義兩相結合，進而轉化成對世界分而治之的有力武器。

二、外包和生產力

Hardy檢視一份由二名美國經濟學者所提出的報告後指出，「就業人數減少與全球供應鏈功能外移有關，然而此一人數縮減係因引入勞動節約型科技而非外包」(2013: 120)。此說令人難解，因為Hardy(2013: 102)的論點完全舐觸該報告的執行摘要，摘要聲言「製造業就業人員減少的情況，係因全球供應鏈中創造低附加價值(value added)的工作功能外移所致」。Hardy觀念上的混淆也許可以從摘要的下一段得到釐清，「製造業就業人員雖然減少，附加價值卻增加。因此每一工作所創造的附加價值不僅增加，有些還大幅增加」(Spence and Hlatshwayo 2011: 4)。

由此看來，Jane Hardy是將「每個工作所創造的附加價值」（即資產階級計算生產力的標準方式）當成引進勞動節約型科技的證據。然而該報告明言道「附加價值維持成長係因供應鏈中高附加價值的部分仍然留在國內。在此同時，低附加價值的部分早已離岸生產」(Spence and Hlatshwayo 2011: 23)。總而言之，該報告歸結道每個工作所增加的附加價值和就業率下降為外包的一體兩面，兩者皆與引進勞動節約型科技無涉，此與Jane Hardy的主張截然不同。這也可以解釋為何她在文章中聲稱「過去二十年在電子業的工作減少65萬個，而附加價值卻增加了363%」(2013: 120)，只因該等企業自始即是外包現象的開路先鋒和領導者！

若Hardy曾對Gary Gereffi所稱的「全球經濟中已開發與發展中國家組織根本不對等」之事稍加留心，她應可避免此一混淆不清。Gereffi指出「價值鏈集中於高附加價值的部分留在已開發國家，而價值鏈中低附加價值的部分則都移往發展中的經濟體」(2005: 46-47)。William Milberg對此一不對等亦有著墨——一極是由總部設置於「先進國家」所造成的寡占，而另一極則是南方國家的供應商相互競爭——是顯示供應商：

無法分潤員工，供應商若想生存，就得盡可能壓低工資。因一臂之遙(arm's length)外包的興起，隨之而來目前大量使用血汗勞動皆與全球生產移轉習習相關。……(此外)這也說明何以發展中國家的全球製造出口比率持續增加，然而其製造所占全球附加價值的比重卻

停滯不前(2004: 10)。

Jane Hardy承認「大型零售企業生產品牌服飾和鞋類，其中例如宜家家居(IKEA)就不斷調整其價值鏈，並以不成比例的方式榨取供應商的剩餘價值，由於供應商無法與之抗衡，只得自壓榨工人獲取利潤」。儘管如此，Hardy仍堅稱這些例子都是特例，只適用於「特定跨國企業和特定部門的資本」、「這些倍受矚目又為數不多的例子往往被視為資本流動性的通案」(2013: 104-105)。然而，重點並不在於不該一概而論這些「為數不多的例子」，而是在於這類企業完全掌控絕大多數資本主義國家的消費品市場。

三、衣服

再回到特定的產業，Hardy以全球製衣業為例開頭言道：

即使製衣業具有高度流動性，生產並未完全設置在低工資地點。自2005年製衣業自由化以來，中國製衣占全球出口的比率已從18%躍升至34%，在此同時，歐洲製衣占全球出口的比率也從28%上升至31%(2013: 105)。

首先，她沒搞清楚事實。世界貿易組織數據顯示，自2005年至2011年間，歐洲製衣占全球出口的比率已從31%下跌至28%。更重要的是，此一期間正與全球危機開始後的劇烈變化部分重疊，要從此一非常時期的細微變化驟下結論，不免啓人疑竇。製衣的全球移轉實際上早在Hardy所假設的時期前便發生。早自1990年時開始，當時歐洲的製衣占全球出口的比率已從40%下跌至1995年的35%，到2000年更縮減至28%。因設計師品牌服飾的大行其道，歐洲的製衣占全球出口的比率才未繼續下滑。²歐洲的製衣業現下已由高級服裝定製所主導，而其之所以留在歐洲，部分原因是孟加拉婦女每日低於2元美金工資的勞動景象，與專走高價路線時尚設計的品牌形象迥然不同，再者以大幅提高售價正可減少資本家外包的壓力。但是普羅大眾所穿著的衣飾及鞋類，皆是由低工資國家的工人所生產。

2 數據得自 <http://stat.wto.org>。一如其他的貿易數據，此一簡單統計的真實性待考。歐洲國家間的貿易占全歐洲製衣「出口」的8成(Dicken 2011: 357)。在2009年歐洲對世界各地的製衣出口占全球製衣貿易的比例僅為7%，在2004年時為7.4%。

四、汽車

Hardy所舉的另一個例證是汽車業；她引用Nicole Aschoff(2012: 143)的文章指出：

（美國）汽車產業在過去三十年的調整，並不是一個將投資轉向低工資區域的全球化情節。它實際上是因應成長和衰退的時空遞嬗，不斷調整結構的經歷。

此說隱晦了實際發生的轉變。2010年的世界銀行報告指出，「美國機動車輛的製造比其他產業更為依賴進口投入，超出的比率高達25%」（Milberg and Winkler 2010: 41）。絕大多數的進口投入來自於墨西哥，墨西哥汽車零件出口在1988年至2006年間每年成長22%，並於當年達到280億美金(Van Biesebroeck and Sturgeon 2010: 224)。美國汽車主要「海外」供應商命運的轉變——從北方高工資的加拿大到南方低工資墨西哥——呈現了美國汽車業的軌跡。「經濟合作暨發展組織」(OECD)的貿易附加價值資料庫顯示了，2005年時美國汽車業的附加價值進口品有18%來自於加拿大，16%來自墨西哥。及至2009年，加拿大所占的比率已下降至14%，而墨西哥所占的比率則是攀升至21%。

我們能同意汽車業並非僅是一個「簡單的全球化情節」。與其他背景相似，汽車產業代表一個複雜的全球化經歷。例如，世界銀行就「2008年至2009年危機對發展中國家汽車產業的影響」所做的研究顯示，政治的敏感得以「解釋在北美與美國簽訂自由貿易協定之日本、德國與韓國的汽車製造商，何以未將生產線集中於成本較低的墨西哥」（Van Biesebroeck and Sturgeon 2010: 214）。不過，美國的汽車巨頭並不如美國消費者一樣的「愛國」，早已逐步移轉生產至格蘭德河(Rio Grande)另一岸的墨西哥了！

Hardy提及「因國內產業衰退，自1990年至2007年美國汽車業減少了17.2萬個工作，但自1990年至2008年間每個工作所創造的附加價值卻增加了85%」（2013: 120），再次顯示美國「每個工作創造的附加價值」（或生產力）大幅增加，是因為將較低附加價值的生產過程外包至墨西哥，雖然增加勞動強度和引進新科技也是原因之一。她表示，「自2009年中期至2010年中汽車產業增加了5萬個工作，不僅是自2005年來首次增加獲利，在美國政府對通用汽車(General Motors)和克萊斯勒(Chrysler)集團紓困和責令重整後，其出口產值也增加了」（Ibid）。此單一年度的佐證，無視1930年代以來最嚴重的危機，恐難說明什麼。實際上，該危機對美國汽車產業造成的初期影響，顯示了一個

大相徑庭的結論：世界銀行依據其引證和其他研究歸結道：「美國和西歐的企業極可能繼續將生產移轉至低成本的邊陲(peripheries)諸如東歐、中歐和墨西哥以減少營運成本」(Van Biesebroeck and Sturgeon 2010: 236)。該預測很合理：在危機的前幾十年，外包即受削減成本的當務之急所驅策，而現今更是迫在眉睫。在美國與歐洲，汽車產業和其他企業將會加緊削減工資並逐步加快工作節奏。然而，他們絕不會將價值高達5兆的獲利投資在主要生產的發展。既無投資，「回流美國」的誇誇其談和冀望於歐巴馬(Barack Obama)所承諾的「美國重新工業化」，終究是一場空。

五、統計迷霧

Jane Hardy正確地提出「量化外包與離岸外包的過程充斥著各種問題及統計上的瑕疵」(2013: 117)。但這未必妨礙我們理解現象的重要性，再者經濟的統計僅是眾多經驗證據的一部分。企圖以統計數據衡量外包，會遭遇三個主要問題：(1)外包影響不同形式的商品——如生產過程所需的中間投入，以及已包裝就緒可在超市上架的「製成品」(final goods)；(2)商品係由全資子公司於「內部」(in-house)生產，或日益經由獨立供應商的合約關係發生；(3)出口價格包括進口輸入品所蘊含的價值；因此，或多、或少可能誇大了輸出國所產生的「附加價值」。³這三個問題使確切計算外包的不同形式相形複雜，但並未道盡外包的範圍所及和重要性。然而，Hardy評估該現象時卻將「外人直接投資(foreign direct investment, FDI)視為量化資本國際化程度的指標」，並指出「主要的流通都集中在美國與歐洲為核心(core)的資本主義經濟體」(2013: 117)。她坦承「統計數字無法反映轉包約定(subcontracting arrangements)」。但即使暫且不論此一極為重要、具宰制性之全球資本—勞動關係之形式，我們仍有理由在分析FDI的統計數據時不拘於表相。絕大多數「北方與北方(North-North)」國家的外人直接投資是由銀行的合併、收

3 言其「可能」，乃是因為我在別處曾論及(Smith 2012)，「附加價值」(value added)係為量度一個企業體得以占有多少價值的指標，而它與活勞動在受僱之時所增加的價值（若有增加）截然不同。貿易數據無法計算扣除進口輸入之出口值的問題已由OECD所提出的「附加價值貿易」(Trade in Value Added)的資料群組解決，儘管該數據只針對四十多個國家和僅納入近幾年來的統計分析。

購及保險公司所構成，這顯示金融資本的集中——此與經由外人直接投資以取得廉價勞動力的過程截然不同。其餘的企業也已將其一部或全部的生產過程外包到低工資國家。未針對FDI的數據作出上述的基本區分，根本難以得到有用的結論，而Hardy卻忙不迭地論斷FDI的統計數據「針對區分全球經濟為『全球北方』和『全球南方』的必要性提出了重要詰問」(2013: 118)。

然而外包的總體狀況僅須由一組全面、唾手可得的數據，即從低工資國家製造出口到資本主義國家的數據，便足以理解。在經濟危機對全球生產網絡所致衝擊的研究中，William Milberg與Deborah Winkler曾闡明這簡易之理：

標準離岸外包的估量只追蹤貿易的輸入……但全球供應鏈大多數的進口活動係以完成品為其形式。實際上，企業離岸外包的目的，無論係為一臂之遙、或藉由海外子公司，正是使企業得以專注於「核心能力」(core competence)，而將其他過程面向，通常包含其生產過程，託付他人。許多「製造」公司目前根本不從事生產。它們提供產品與商標設計、行銷、供應鏈物流和金融管理服務。因此，對於離岸外包的另一替代方式，可能就是直接從發展中國家進口(2010: 29)。

換言之，整體南方－北方的商務貿易宛如一個個外包與離岸外包關係之綜合體。一如Milberg所言：「對（南－北商務貿易）的衡量……克服了僅僅關注中介階段、或只留心企業內貿易的問題」(2008: 424)。「全面地計量商品外包」呈現企業內部和企業之間的貿易，據此「顯示發展中國家的進口品占美日進口總額的半數上，如日本為68%、美國為54%，而在歐洲國家卻多少不等，諸如英國的23%到丹麥的13%」(Milberg and Winkler 2010:30)。

世界貿易、GDP等數據所顧及者少，但遮掩之處卻多。反映於數據的帝國主義世界經濟最異乎尋常的輪廓是，北方國家並不與南方國家競爭；它們和其他北方國家競爭，這還包括誰能最迅速有效地外包生產至低工資國家。這裡只見北方與北方國家的競爭，以及南方生產商間競相趨奉北方主導企業好取得契約，然而卻未有北方與南方國家的競爭。當然，雖有可資鑑別的重要例外與條件，但總體型態卻很清楚。資本主義國家的企業彼此競爭，但該等企業卻不與其南方供應商競爭，即便雙方之間並無平等可言，北方國家企業與南方國家企業仍為互補，而非競爭關係。

不過，馬克思的價值理論(theory of value)卻提醒我們貿易數據的基本問題。一切貿易、附加價值、GDP等統計數據皆為計算市場交換的結果，其價值係由交換而非創造所產生。資產階級經濟學者將商品的價格視同商品價值。然而，馬克思的基本觀點卻是，商品生產所產生的價值與為交換所衍生的商品價格兩

者間並不必然相關。尤其，馬克思認為，自勞動密集的資本中所產生的價值和剩餘價值的部分，係由資本密集的資本所取得。只有經由自前者到後者的價值再分配，資本密集的資本才可能達到它們總體投資的平均利潤，遑論剩餘利潤。就使用價值而論，它們的勞動者通常比勞動密集產業更具生產力。但就交換價值（資本家唯一有興趣的價值）而言，假設類似的技術層級與勞動強度，在資本密集產業一小時的活勞動並未比勞動密集產業產生更多價值；⁴甚至，如果他們的工資和工作天數也都相同，則在一個部門的工人比起其他部門並不會生產更多價值——他們同樣遭受剝削。

若在一國家內的企業普遍且規律地發生價值的再分配，這也必然發生於不同國家的企業間；但是，這與馬克思在《資本論》所做的解釋卻不盡相同，因為我們現下還必須考慮到國際間普遍的工資差異和剝削率。貿易的統計數據只是反映經由生產外包所導致國際價值轉換的縮影，且在金融流通的數據裡唯一顯示出的南—北價值流動，係為由外人直接投資和債務償還的境外匯入利潤。未有任何跡象顯示價值、或利潤的移轉與日益壯大的「轉包約定」彼此關聯，而孟加拉的製衣廠和英國聯合食品集團(Associated British Foods plc)的子公司普利馬克(Primark)的關係，正是最典型的例子。對資產階級經濟學者而言，價值和利潤移轉並不存在，而Hardy對此似乎苟同。即使從未讀過《資本論》也能理解，不論統計數據顯示什麼，蘋果、特易購(Tesco)、通用汽車等企業利潤的實現，與生產他們大量產品的低工資工人息息相關。

六、然後……可勉強稱之為突破

藉著跨越國界的遷移，企業得以僱用低工資工人、或迫使其增加工時或更為賣命……然而，（假設不存在進入的壁壘）一特定領域雖然能享有較高的利潤率，隨著資本紛紛挺進該領域，該利潤率也會愈快消失。競爭以及伴隨工人集體或個別自信的建立，使得工資提高並泯除差異。但勞動比起資本較無跨越國界之自由的事實，顯示剝削率之差異可能已存在多時——端看工人的力量與戰鬥性而定(Hardy 2013: 112-113)。

4 如同馬克思在《資本論》中的解釋：「有用勞動大致成為產品源泉，與有用勞動的生產力的提高或降低成正比。相反地，生產力的變化本身並不影響表現於價值的勞動。因此，不論生產力如何變化，同一勞動在相同時間內提供的價值量是等同的。然而在相同時間內提供的使用價值量卻有區別」(Marx 1976: 137)。

Hardy此說倒是引人注目。它不僅舐觸了她文章中其餘的論點，更默認在《國際社會主義》傳統(IS tradition)中其他人矢口否認之事：在帝國主義國家的工資往往僅是當前行市微不足道的部分，而在「新興國家」(emerging nations)微薄的社會工資與極度延長的工時，卻是「剝削率之差異」的徵兆（她對較高的剝削率一詞顯然有難言之隱）。雖然，此一描述僅為一個可能的假設，且Hardy也不視此事為亟待分析之事，但它卻是一個重要的進展。

其重要性顯而易見，Jane Hardy卻能對她所稱之為「核心」和「邊陲」國家間乖謬的工資落差幾近視而不見，倒是令人詫異。美國政府的勞動統計局(the Bureau of Labor Statistics)曾公布建議美國企業，在一系列不同國家應以多少成本僱用勞工的數據。據報告表示，儘管美國歷經幾十年的工資停滯且中國連年高出通貨膨脹率的工資調漲，但2010年美國製造業工人平均每小時之「勞動報酬」(labour compensation)（工資加津貼）卻比他們中國的姊妹、兄弟高過20倍（\$34.74 / 小時與\$1.71 / 小時）之多。⁵由於，加拿大、法國、德國和其他帝國主義國家比美國有更高的勞動報酬，而印度與斯里蘭卡的工人又比中國勞工更為廉價（而美國勞動統計局數據卻未羅列使人趨之若鶩的外包地點，例如：印尼、越南和孟加拉），但在美國與中國令人咋舌的工資超差距間，若仍有商榷之處，則為低估全球工資差異的程度。⁶

在這小節一開始的段落，Hardy嘗試援引馬克思的普遍原則，來解釋資本和勞動在一個理想化經濟體的不同領域得自由流動，和由此所致之利潤率平均化，從而使上述外包關係的討論得以成立。可是當前在新自由主義全球化

5 見http://www.bls.gov/news.release/archives/ichcc_12212011.pdf。2010年中國工資水平的計算源自美國勞動統計局2008年的數據，並按官方報告推估其年度工資的漲幅為每年12%。

6 見(Norfield 2012)。藉由將中國等工資依現行匯率轉換為美金，而工資與匯率資訊正為跨國企業投資決策所需。該等企業並不計算真實工資的差距，因為市場匯率通常低估南方國家的「軟」(soft)貨幣，故而低估了南方工人工資的實際購買力。若為了比較中國及美國的實際工資，則須經由購買力平價(purchasing power parity)加以換算。以此修正2010年中國的工資，而其每小時\$1.65美金則成了每小時\$2.82美金，仍僅僅是美國工資的12%。購買力平價換算指標係由國際比較計畫(International Comparison Programme)產生，該指標旨在處理全球幾乎所有國家價格走勢之龐大數據。自2002年達到巔峰的匯率扭曲已在過去8年持續衰退。在2002年，為了比較南方國家的購買力，它須加乘南方工資2.3以與美元等值。到2011年，已下降到1.4（作者就「低中收入」國家加權平均購買力平價換算指標的估計。透過世界發展指標(World Development Indicators)的購買平價指數，<http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>）。

的扭曲下，一切事物與人皆可跨越國界——商品、自商品而得的利潤、乃至於工廠本身——但生產它們的工人卻無法跨越國界。在全球南方造成較高剝削率，並不表示南方有較高的利潤，如Hardy所假設——因為，北方企業壟斷性支配了商品的生產及銷售，從而占有絕大部分的剩餘價值。

Hardy坦言「相較於資本，勞工難享跨越國界的自由一事，顯示剝削率的差異可能已持續很長一段時間」，這至關重要。她僅只於假設此事有其可能性，卻不認為事實俱在，更未嘗權衡此一現象及其所生的後果。南方國家存在較高剝削率，而此事可能存續已久，本是一重要發現；然而她卻未正視此事並斷言：「個人企業移轉到低成本地區竊取其競爭者的優勢，只不過是暫時的修復方案」(2013: 122)。

認知普遍原則係針對完全競爭，這恐怕難以解釋當代全球資本主義，Hardy遂援引David Harvey的「空間與時間的修補」(spatio-temporal fix)概念以自圓其說：「移動到新的地區……為了解決資本的矛盾，是David Harvey所稱之為一個『空間的』(spatial)修復。但移動到新的地區，與其他資本並 / 或接受新科技以重新調整契約的配置，也只是暫時修復個別資本及一個整體的系統」(2013: 112)。Hardy的論點是，跨國遷移以僱用低工資工人並非僅只為了個別資本家，也是為「整體的系統」提供「暫時的修復」。此外，這些暫時性修復及國家間不一而足的剝削程度足以持續「很長一段時間」。因此，我們毋須對此事小題大作！

馬克思主義和列寧主義者的概念中已然論及資本主義與其帝國主義形式，「空間與時間的修補」概念不僅未能承先啓後，而且還忽略許多事。Hardy並非是對它解釋力（在此表現，乏善可陳）的掌握，而是為了避免任何暗示「核心」國家的資本家，企圖假藉帝國主義的各種形式擴大他們在低工資國家對勞工與農民的超級剝削，以「修補」(fix)他們的矛盾。

Hardy的〈全球經濟的新分工〉一文中，關於「服務」的外包與關於中國的討論，仍有怪異且同樣受人爭議之處；但為了聚焦於工業生產的全球化（事實上，這與許多「服務」是並行的），此處也只能暫且不論。本文主要的關切還是建立在（就我看來）Jane Hardy對事實欲蓋彌彰。行文至此，我尚未觸及何以此事攸關所有工人至鉅。我現於回應Jane Hardy之批評中一併概括分析。

七、社會主義或是末日

資本主義的帝國主義外包修補，使得歐洲、北美和日本的資本家在恢復獲利之餘，更得以延緩與其本地工人的衝突。「大停滯」的開始，顯示自危機發生後二十五年的緩衝期目前已告終止。帝國主義政府現下已動手撕毀社會契約。革命的選項再次於帝國主義國家出現，而數以千萬計的工廠工人、農業工人、礦工，自南非至印尼、孟加拉乃至中國發動一波又一波工潮，再再顯示帝國主義的修補造成新矛盾。

Jane Hardy 相信此為「預示重大災難」觀點(2013: 102)。正是如此，相信資本主義遭逢的最大危機會終止，正為預示性質，一如《共產黨宣言》(*The Communist Manifesto*)所稱「每次鬥爭的結果，若非整個社會經革命重新改造，便是參與鬥爭的各個階級同歸於盡」。但在世界各地全面擴大的全球工人階級，其中大多為年輕人及女性，此事使我們為之振奮，而敵人卻為此興嘆。正在發生的阿拉伯革命、委內瑞拉的波利瓦爾的選項對資本主義所構成的挑戰、古巴的革命，乃至於在世界各地民主及民族解放鬥爭皆是例子。當移工及女性紛紛加入了帝國主義國家的工人階級之時，世界工人階級的面貌也在過去幾十年有了顯著的轉變。工人階級不再僅由帝國主義國家的白人、男性所組成。工人階級如今有了更為人性的面貌，也提高了工人階級在日後戰役中摧堅殲敵的勝算。指出這個事實並未造成Jane Hardy所指控的「分化」。承認低工資國家中存在較高的剝削率，也不會造成「主要資本主義經濟體的工人與發展中國家的工人自相殘殺」。她不也一度坦承此事(Ibid)。相反地，她的批駁應針對那些對較高剝削率的存在視而不見的人比較適切。

〈工聯：其過去、現在與未來〉(“Trade Unions: Their Past, Present, and Future”)是馬克思在1866年所寫，也為第一國際的發起文件，該文件言道：

工聯必須學會自發成為工人階級的組織中心並志在追求工人階級的徹底解放。工聯應支持與該目標相輔相成的社會運動和政治運動。……工聯應特別關照工資最微薄的工人利益……工聯應向全世界證明，其鬥爭並非出於狹隘的自利，而是為數以百萬計的受壓迫者的解放而努力 (Marx 1866, 馬克思的強調)。

時至今日這段話的意義何在？工資最微薄的工人現在何處？數以百萬計的受壓迫者又為何人？在1867年，外包並未達到現今的帝國主義形式前，馬克思(1867)已洞燭入微，並於第一國際的洛桑會議(Lausanne Congress)中，就

外包對工運可能造成的衝擊提出警告：

爲了壓迫國內工人，英國僱主若非從海外引進工人，便是將其生產移轉至勞動力低廉的國家。基於此一情勢，若工人階級指望持續鬥爭並想掌握幾分勝算，其國內組織必須轉變成爲國際組織。

在此166年後仍有人不應正理，豈非荒謬絕倫？

最後，認知生產的全球移轉並不同於主張「工人對於流動的資本毫無抵抗能力」，後者是Hardy對我的指控(2013: 102)。我們該認清是資本主義造成工人自相殘殺，馬克思已多次指出此事。若僅以經濟運動而論，工人的確處於劣勢，我們必須在出售勞動力或餓死二者中擇一；我們必須與其他同爲一無所有的工人相互競爭才能得到工作。資本主義危機的開始表示工運只能處於守勢，工運若要有所進展，則須在轉化工運爲革命性的政治運動過程中，將爭取經濟權力與政治權力的鬥爭兩者合而爲一，並與所有受壓迫、剝削與邊緣化的人民共存。

新自由主義全球化的轉化，加劇了全球南方與北方工人間的競爭，同時也益發彰顯帝國主義國家的工會領袖所主張的以「國族」爲本的解決之道，只會鞏固仇外情緒和法西斯主義。若美國及歐洲工人不想與他們在墨西哥、中國等地的階級姊妹、兄弟競爭，他們必須加入南方工人追求真正全球化的鬥爭——即建立一個無國界的世界——在此世界無人之工作權利、教育或人生得凌駕他人，在此，國族的種族位階及該位階所生的種種不平等一概予以廢除。通向社會主義之路其實就是消除造成工人生活水平巨大差異的不平等。正如麥爾坎·X(Malcolm X)所言，「每人皆得自由或實無一人得自由」！

引用書目

- Aschoff, Nicole. 2012. "A Tale of Two Crises: Labour, Capital and Restructuring in the US Auto Industry," in *Socialist Register: the Crisis and the Left*, edited by Leo Panitch, Greg Albo and Vivek Chibber. London: Merlin Press.
- Dicken, Peter. 2011. *Global Shift-Mapping the Changing Contours of the World Economy: 6th edition*. London: Sage.
- Gereffi, Gary. 2005. *The New Offshoring of Jobs and Global Development: An Overview of the Contemporary Global Labor Market, ILO Social Policy Lectures*. Geneva: ILO Publications. <http://library.fes.de/pdf-files/gurn/00062.pdf>. (譯者2016/1/1 瀏覽)
- Hardy, Jane. 2013. "New Divisions of Labour in the Global Economy," in *International*

Socialism (137):101-125.

- Marx, Karl. 1866. *Trade Unions: Their Past, Present, and Future*. www.marxists.org/history/international/iwma/documents/1866/instructions.htm#06. (譯者2016/1/1 瀏覽)
- . 1867. “On The Lausanne Congress, 1867.” www.marxists.org/archive/marx/iwma/documents/1867/lausanne-call.htm. (譯者2016/1/1 瀏覽)
- . 1976 [1867]. *Capital, Volume 1*. Harmondsworth: Penguin.
- Milberg, William, ed. 2004. *Labor and the Globalization of Production: Causes and Consequences of Industrial Upgrading*. Basingstoke: Palgrave.
- . 2008. “Shifting Sources and Uses of Profits: Sustaining US Financialisation with Global Value Chains,” in *Economy and Society* 37(3): 420-451.
- Milberg, William and Deborah Winkler. 2010. “Trade, Crisis, and Recovery: Restructuring Global Value Chains,” in *Global Value Chains in a Postcrisis World, A Development Perspective*, edited by Olivier Cattaneo, Gary Gereffi, and Cornelia Staritz. Washington: World Bank. www.cggc.duke.edu/pdfs/Gereffi_GVCs_in_the_Postcrisis_World_Book.pdf. (譯者2016/1/1 瀏覽)
- Norfield, Tony. 2012. “Stubborn Facts,” <http://economicsofimperialism.blogspot.co.uk/2012/05/stubborn-facts.html>. (譯者2016/1/1 瀏覽)
- Roach, Stephen. 2003. “Outsourcing, Protectionism, and the Global Labor Arbitrage” (Morgan Stanley Special Economic Study), www.neogroup.com/PDFs/casestudies/Special-Economic-Study-Outsourcing.pdf. (譯者2016/1/1 瀏覽)
- Smith, John. 2012. “The GDP Illusion: Value Added versus Value Capture,” in *Monthly Review* 64(3): 86-102.
- Spence, Michael, and Sandile Hlatshwayo. 2011. *The Evolving Structure of the American Economy and the Employment Challenge, Working Paper*. Maurice R Greenberg Center for Geoeconomic Studies, New York: Council on Foreign Relations. http://i.cfr.org/content/publications/attachments/CGS_WorkingPaper13_USEconomy.pdf. (譯者2016/1/1 瀏覽)
- Van Biesebroeck, Johannes, and Timothy J Sturgeon. 2010. “Effects of the 2008-09 Crisis on the Automotive Industry in Developing Countries,” in *Global Value Chains in a Postcrisis World, A Development Perspective*, edited by Olivier Cattaneo, Gary Gereffi, and Cornelia Staritz. Washington: World Bank. www.cggc.duke.edu/pdfs/Gereffi_GVCs_in_the_Postcrisis_World_Book.pdf. (譯者2016/1/1 瀏覽)