

论“价值是生产费用对效用的关系”

郑怡然

摘要: 学术界对“价值是生产费用对效用的关系”的观点进行了很多的解释与评论。本文应用比较利益原则,对“效用”进行全新的定义,并对恩格斯的观点作了全新的阐释,进一步论证商品交换关系不应像耗费劳动价值论者所理解的那样为等量耗费劳动相交换。

关键词: 价值 生产费用 效用 比较利益

一、前言

恩格斯指出,因商业而形成的第一个范畴就是价值。每个时代的人在研究商品价值的问题上,都存在有两种不同的角度与途径。一种是强调劳动在价值形成中的作用,强调生产、供给的作用;另一种则强调效用对价值决定中的作用,强调消费、需求的作用。在近代史上,以李嘉图为代表的生产费用决定论和以萨伊为代表的效用决定论在争论中都不断地得到发展,并派生出众多的价值理论。商品价值问题上的两种对立理论的“持久战”,实际上也正说明了两种理论都含有科学合理的成份,但也不同程度地存在有片面性。恩格斯试图克服两大对立理论中所存在着的不同程度的片面性,发出呼吁:“让我们设法来澄清这种混乱状态吧。物品的价值包含两个要素,争论的双方都硬要把这两个要素分开,……价值是生产费用对效用的关系。价值首先是用来解决某物品是否应该生产的问题,即这种物品的效用是否能抵偿生产费用的问题。……如果两种物品的生产费用相等,那么效用就是确定它们的比较价值的决定因素。”^①恩格斯晚年在《反杜林论》中又重提早年关于价值决定的论断:“在决定生产问题时,上述的对效用和劳动花费的衡量,……”^②恩格斯把早期使用的“生产费用”一词修改为“劳动花费”,这只是为了避免有人把“生产费用”误解为庸俗的“生产费用价值论”所说的“生产费用”,同时也表明“生产费用”的原意指的就是“劳动花费”。把早期的“生产费用对效用的关系”修改为“对效用和劳动花费的衡量”,就使意思更准确明了了。

100 多年来,反对和坚持马克思劳动价值理论的双方,都把马克思劳动价值理论误解为是耗费劳动价值论,认为马克思忽视了或不承认商品的效用在商品价值决定中的作用。对于耗费劳动价值论者的误解,我在《有效劳动价值论》一文中已初步加以阐述。^③而如何理解评价恩格斯“价值是生产费用对效用的关系”的观点,是一个争论了几十年的问题,其关键又在于如何界定“效用”一词。为了挖掘出恩格斯观点的真理闪光点,首先要探讨恩格斯所说的“效用”一词所具有的重要特点。

大家知道,政治经济学中有些术语是来自日常生活中的用语,但各派政治经济学家赋予它们的含义却是不同的。恩格斯的“效用”一词到底具有哪些与其他学派的效用概念都

不同的重要特点呢?如果我们从恩格斯观点的上下文的联系来看,“效用”一词在质和量上具有下述两个鲜明的特点:第一,它是可以和生产费用相比较的,看它“是否能抵偿生产费用”。再根据《反杜林论》中的有关修改,又可知“效用”是可以和“劳动花费”相比较的,是可以用于抵偿劳动花费的。这说明“效用”与“劳动花费”在量上是可比的,因而是同质的量;第二,根据第一个特点,必然得出不同物品的“效用”也是同质的量,也是可以进行比较的,即“如果两种物品的生产费用相等,那么效用就是确定它们比较价值的决定因素。”如何定义物品的“效用”使其具有上述的特点,是评价恩格斯观点的关键。本文应用李嘉图比较成本学说的原理,对商品“效用”进行全新的定义,并对恩格斯观点进行全新的阐释,进一步来论证商品交换关系不应像耗费劳动价值论者所理解的那样为等量耗费劳动相交换,为发展商品价值理论提供新思路。

二、比较成本学说的基本概念

本文讨论简化为只有劳动力单一生产要素,同时生产成本、收益等均以必要劳动量表示之。

设有生产者 1 及 2,他们都可以生产产品 A 及 B。他们耗费单位必要劳动量可以生产的 A 及 B 的数量(绝对生产力)分别为 W_{1A} 、 W_{1B} 及 W_{2A} 、 W_{2B} ;或生产单位产品 A 及 B 所费的必要劳动量(绝对生产成本)分别为 $L_{1A} = \frac{1}{W_{1A}}$ 、 $L_{1B} = \frac{1}{W_{1B}}$ 及 $L_{2A} = \frac{1}{W_{2A}}$ 、 $L_{2B} = \frac{1}{W_{2B}}$ 。同时假定 $L_{1A} < L_{1B}$ 、 $L_{2A} > L_{2B}$ 以及 $L_{1A} < L_{2A}$ 。下面导入一些基本概念:

机会成本: 当把一定量的生产要素用于或增加某种特定用途时,它便放弃或减少了用于其他用途可能获得的收益。这种收益就是某种特定用途的机会成本。它可以用产品数量或货币收益等表示。就上例来说,生产者 1 生产单位产品 A 的机会成本为 $\frac{L_{1A}}{L_{1B}}$ (因为生产 1 单位产品 A 需耗劳动量为 L_{1A} ,就是放弃了 L_{1A} 劳动量用于产品 B 的生产,它可生产产品 B 的数量为 $\frac{L_{1A}}{L_{1B}}$,此即单位产品 A 的机会成本)。同理,生产者 1 的单位产品 B 的机会成本为 $\frac{L_{1B}}{L_{1A}}$;对于生产者 2 来说,其单位产品 A 的机会成本为 $\frac{L_{2A}}{L_{2B}}$,单位产品 B 的机会成本为 $\frac{L_{2B}}{L_{2A}}$ 。

$$\frac{L_{2B}}{L_{2A}}$$

相对成本: 两个经济单位生产同种产品的生产成本之比率称为相对成本。上例中生产者 1 的产品 A 的相对成本

$$R_{1A} = \frac{L_{1A}}{L_{2A}}。同理其产品 B 的相对成本 R_{1B} = \frac{L_{1B}}{L_{2B}}; 生产者 2 的$$

$$产品 A 的相对成本 R_{2A} = \frac{L_{2A}}{L_{1A}}, 产品 B 的相对成本 R_{2B} = \frac{L_{2B}}{L_{1B}}。$$

前面曾假定 $L_{1A} < L_{2A}$, 则有 $\frac{L_{1A}}{L_{2A}} < \frac{L_{2A}}{L_{1A}}$, 即 $R_{1A} < R_{2A}$ 。这表明生产者 1 生产产品 A 所耗费的资源较之生产者 2 的要少, 其产品 A 具有绝对优势。因此, 对于二个经济单位相比较而言, 产品相对成本越低的越好。

比较成本: 某一经济单位中两种产品的相对成本之比率称为比较成本。上例中生产者 1 的产品 A 对产品 B 的比较成本

$$C_1(A/B) = \frac{R_{1A}}{R_{1B}} = \frac{L_{1A}/L_{2A}}{L_{1B}/L_{2B}} = \frac{L_{1A}}{L_{2A}} \cdot \frac{L_{2B}}{L_{1B}}。它等于生产者 2 的$$

$$产品 B 对产品 A 的比较成本, 即 C_2(B/A) = \frac{R_{2B}}{R_{2A}} = \frac{L_{2B}/L_{1B}}{L_{2A}/L_{1A}} =$$

$$\frac{L_{2B}}{L_{1B}} \cdot \frac{L_{1A}}{L_{2A}}。$$

如果某生产者的产品 A 对产品 B 的比较成本 $C(A/B) < 1$, 则我们说该生产者的产品 A 具有比较优势。以上例

$$来说, 若 $C_1(A/B) < 1$, 即 $\frac{L_{1A}}{L_{2A}} \cdot \frac{L_{2B}}{L_{1B}} < 1$, 则有 $\frac{L_{1A}}{L_{1B}} < \frac{L_{2A}}{L_{2B}}$, 或$$

$$\frac{L_{2B}}{L_{2A}} < \frac{L_{1B}}{L_{1A}}。这表明生产者 1 的产品 A 的机会成本小于生产者$$

2 的产品 A 的机会成本, 产品 A 是生产者 1 的优势产品; 同理, 生产者 2 的产品 B 的机会成本小于生产者 1 的产品 B 的机会成本, 产品 B 是生产者 2 的优势产品。

人们可能需要某物品(或劳务)。这种物品既可以由自己生产来满足(自给自足是人类社会处于初级阶段时各经济单位都具有的能力), 也可以通过商品交换获得满足。到底采用哪一种方式来满足, 就要进行比较选择。人们的选择是以机会成本为基础的。实现机会成本最小是人们行为方式的最重要准则。即所谓“两利相权取其大, 两弊相权取其小”。在上例中, 生产者 1 应选择生产其优势产品 A (因其机会成本较小) 来满足自身对产品 A 的需求, 并通过产品 A 与生产者 2 的产品 B 的交换来取得对产品 B 的需求; 同理, 生产者 2 应择生产其优势产品 B 来满足自身对产品 B 的需求, 并通过产品 B 与生产者 1 的产品 A 的交换来取得对产品 A 的需求。在这样的商品交换过程中, 每个生产者通过商品交换所获得的产品收益, 都超过了该生产者所让渡出去的产品的机会成本, 其间超过的差额本文特称为是该生产者通过商品交换所获得的比较利益并以 C 表示之。如上例设生产者 1 生产 X_A 份产品 A (所费劳动量为 $X_A \cdot L_{1A}$), 通过与生产者 2 生产的产品 B 相交换可以换到 X_B 份产品 B, 而生产者 1 让渡的 X_A 份产品 A 的机会成本则为 $\frac{X_A \cdot L_{1A}}{L_{1B}}$, 其间的差额 $X_B - \frac{X_A \cdot L_{1A}}{L_{1B}}$ 就是生产者 1 通过商品交换可获得的比较利益(以产品 B 的数量表示), 即 $C_1 = X_B - \frac{X_A \cdot L_{1A}}{L_{1B}} = \frac{X_B \cdot L_{1B} - X_A \cdot L_{1A}}{L_{1B}}$ 。若换算为生产者 1 生产同量产品 B 所节省的劳动量来表示比较利益, 则记为 $C_{1AB} = \frac{X_B \cdot L_{1B} - X_A \cdot L_{1A}}{L_{1B}} \cdot L_{1B} = X_B \cdot L_{1B} - X_A \cdot L_{1A}$ 。对生产者 2 可作同样的分析, 其通过商品交换得到

$$的比较利益为 C_{2BA} = X_A \cdot L_{2A} - X_B \cdot L_{2B}。$$

比较成本学说说明了社会分工与商品交换是一个扬长避短, 优化配置生产力资源的互利行为, 使分工与交换的双方都能获得比较利益。正是人类这种自觉谋取比较利益的驱动, 商品经济才得以普遍化并取代自给自足的自然经济。

三、比较利益和恩格斯观点的联系

在说明商品交换关系的各种理论的争论中, 对效用价值论的非难集中于认为效用是纯主观的, 是无法把握和计量的。本文应用比较利益原则对效用进行全新的定义, 使其成为客观的, 可以把握和计量的, 并具有恩格斯观点中所说的效用的重要特点。

按上节的分析, 倘若生产者 1 及 2 分别只生产他们的优势产品, 并通过商品交换来满足各自对劣势产品的需求, 则他们都有可能从交换中获益。获益的程度视交换比例而变化。设产品 A 与产品 B 的交换比例为 $X_A : X_B$ 。对于生产者 1 来说, 他生产 X_A 份产品 A 的劳动花费为 $X_A \cdot L_{1A}$ 并以 E_A 表示之, 它可以换来 X_B 份产品 B。若生产者 1 亲自生产 X_B 份产品 B, 则他必须花费 $X_B \cdot L_{1B}$ 的劳动量。即生产者 1 只要用 $X_A \cdot L_{1A}$ 的劳动花费来生产 X_A 份产品 A, 就能通过商品交换换到自己要用 $X_B \cdot L_{1B}$ 的劳动花费才能生产出的 X_B 份产品 B 所带来的需要的满足程度, 这就是 X_A 份产品 A 的效用所在。因此定义 $X_B \cdot L_{1B}$ 为 X_A 份产品 A 的效用并以 U_A 表示之。这种关于效用的定义方法是和马克思研究价值形式时所说的一个商品的价值表现在另一个商品的使用价值上的说法相类似。即 X_A 份产品 A 的效用表现在若亲自生产它所换来的 X_B 份产品 B 时所必须的 $X_B \cdot L_{1B}$ 劳动花费上。可见, 效用也是可以用劳动花费来衡量的。同理, 对于生产者 2 来说, 他生产 X_B 份产品 B 的劳动花费为 $X_B \cdot L_{2B}$ 并以 E_B 表示之, 它可以换来 X_A 份产品 A。若生产者 2 亲自生产 X_A 份产品 A, 则他必须花费 $X_A \cdot L_{2A}$ 的劳动量。即生产者 2 只要用 $X_B \cdot L_{2B}$ 的劳动花费来生产 X_B 份产品 B, 就能通过商品交换换到自己要用 $X_A \cdot L_{2A}$ 的劳动花费才能生产出的 X_A 份产品 A 所带来的需要的满足程度, 这就是 X_B 份产品 B 的效用所在。因此 $X_A \cdot L_{2A}$ 就是 X_B 份产品 B 的效用并以 U_B 表示之。这样, 对于一个人或经济单位来说, 不同的物品尽管有不同的具体有用性, 但也存在着同质的东西——都能为一个人或经济单位带来需要的满足, 这就是物品的效用。而且物品的效用是可以, 而且事实上正是被按照某种客观的尺度——劳动花费加以衡量的。它并不像传统的观点所认为的那样是纯主观的。但上述定义的效用和马克思所说的使用价值以及效用价值论的效用概念又不完全相同, 它却具有恩格斯观点中所说的效用的重要特点并有现实生产力基础。

现在推敲恩格斯所说的“价值首先是用来解决某种物品是否应该生产的问题, 即这种物品的效用是否能抵偿生产费用的问题”这句话。它说明只有当物品的效用大于其生产费用时, 此物品才应该也才值得去生产。反之则反。

对于生产者 1 生产的 X_A 份产品 A 来说, 其生产费用 $E_A = X_A \cdot L_{1A}$, 其效用 $U_A = X_B \cdot L_{1B}$ 。按恩格斯观点就要求 $U_A > E_A$, 即 $X_B \cdot L_{1B} > X_A \cdot L_{1A}$, 或

$$X_B \cdot L_{1B} - X_A \cdot L_{1A} > 0 \dots\dots\dots (1)$$

($X_B \cdot L_{1B} - X_A \cdot L_{1A}$) 正是上节所说的是生产者 1 通过商品交换可以获得的比较利益 C_{1AB} 。同理, 对于生产者 2 生产的

X_B 份产品 B 来说,其生产费用 $E_B = X_B \cdot L_{2B}$,其效用 $U_B = X_A \cdot L_{2A_0}$ 按恩格斯观点就要求 $U_B > E_B$,即 $X_A \cdot L_{2A} > X_B \cdot L_{2B}$,或

$X_A \cdot L_{2A} - X_B \cdot L_{2B} > 0$ (2)
($X_A \cdot L_{2A} > X_B \cdot L_{2B}$)是生产者 2 通过商品交换可获得的比较利益 C_{2BA_0} 。因此,恩格斯的观点就是指出生产者只应生产本经济单位具有优势的产品并进行交换,此时式(1)及式(2)可同时成立,交换的双方都能得到比较利益, X_A 份产品 A 与 X_B 份产品 B 的交换才能顺利进行。因此恩格斯的观点实际上已蕴含了比较利益思想。

现在探讨交换比率 X_A 和 X_B 取值范围。为方便设 $X_A = 1$,由式(1)及式(2)可知:

$\frac{L_{1A}}{L_{1B}} < X_B < \frac{L_{2A}}{L_{2B}}$ (3)
或设 $X_B = 1$,就有:

$\frac{L_{1B}}{L_{1A}} > X_A > \frac{L_{2B}}{L_{2A}}$ (4)

即 X_A 与 X_B 的取值只要在式(3)或式(4)限定的范围内,交换的双方就都能获益,交换得以进行。式(3)意味着与生产者 1 的 1 单位产品 A ($X_A = 1$)相交换的生产者 2 的产品 B 的数量 X_B ,应当大于生产者 1 的产品 A 的机会成本 $\frac{L_{1A}}{L_{1B}}$,这样生产者 1 才有比较利益可得。但 X_B 又要小于生产者 2 的产品 A 的机会成本 $\frac{L_{2A}}{L_{2B}}$,这样生产者 2 也才有比较利益可得。否则,若 X_B 小于生产者 1 的产品 A 的机会成本 $\frac{L_{1A}}{L_{1B}}$,那么生产者 1 还不如自己直接生产产品 B 更为有利;而若 X_B 大于生产者 2 的产品 A 的机会成本 $\frac{L_{2A}}{L_{2B}}$,那么生产者 2 也是还不如自己直接生产产品 A 更为有利。对式(4)可作类似的分析。至于实际交换比率的确定,受商品交换双方相互需求程度等因素的影响,本文不予细究。

恩格斯的“价值是生产费用对效用的关系”这句话用公式表示即: 价值 = $\frac{\text{效用}}{\text{生产费用(劳动花费)}}$ 。现在来挖掘出其深刻的内涵。按照前面的定义, X_A 份产品 A 的生产费用 $E_A = X_A \cdot L_{1A}$,其效用 $U_A = X_B \cdot L_{1B}$; X_B 份产品 B 的生产费用 $E_B = X_B \cdot L_{2B}$,其效用 $U_B = X_A \cdot L_{2A_0}$ 若以 V_A 及 V_B 分别表示单位产品 A 及 B 的价值,则按恩格斯上述观点, X_A 份产品 A 的价值为: $X_A \cdot V_A = \frac{U_A}{E_A} = \frac{X_B \cdot L_{1B}}{X_A \cdot L_{1A}}$; X_B 份产品 B 的价值为: $X_B \cdot V_B = \frac{U_B}{E_B} = \frac{X_A \cdot L_{2A}}{X_B \cdot L_{2B}}$ 。产品 A 与产品 B 的所谓等价交换就是 $X_A \cdot V_A = X_B \cdot V_B$,就是:

$$\frac{X_B \cdot L_{1B}}{X_A \cdot L_{1A}} = \frac{X_A \cdot L_{2A}}{X_B \cdot L_{2B}} \text{ (5)}$$

等式两边都减去 1: $\frac{X_B \cdot L_{1B}}{X_A \cdot L_{1A}} - 1 = \frac{X_A \cdot L_{2A}}{X_B \cdot L_{2B}} - 1$, 整理得:
 $\frac{X_B \cdot L_{1B} - X_A \cdot L_{1A}}{X_A \cdot L_{1A}} = \frac{X_A \cdot L_{2A} - X_B \cdot L_{2B}}{X_B \cdot L_{2B}}$, 即 $\frac{C_{1AB}}{E_A} = \frac{C_{2BA}}{E_B}$ 。本等式的 $C_{1AB} = (X_B \cdot L_{1B} - X_A \cdot L_{1A})$ 是指生产者 1 的 $E_A = X_A \cdot L_{1A}$ 的劳动花费通过商品交换可获得的比较利益, $\frac{C_{1AB}}{E_A}$ 则是生产者 1 的 E_A 劳动花费通过商品交换的劳动收益率; $C_{2BA} = (X_A \cdot L_{2A} - X_B \cdot L_{2B})$ 是指生产者 2 的 $E_B = X_B \cdot L_{2B}$ 的

劳动花费通过商品交换可获得的比较利益, $\frac{C_{2BA}}{E_B}$ 则是生产者 2 的 E_B 劳动花费通过商品交换的劳动收益率。所以恩格斯所指出的商品等价交换关系实际是表现了商品交换双方的劳动收益率相等的交换关系,而并非如耗费劳动价值论者所认为的那样是等量劳动花费的相交换关系。

由式(5)可解得: $X_A = \left(\frac{L_{1B} \cdot L_{2B}}{L_{1A} \cdot L_{2A}}\right)^{\frac{1}{2}} X_B$ (6)

或 $X_B = \left(\frac{L_{1A} \cdot L_{2A}}{L_{1B} \cdot L_{2B}}\right)^{\frac{1}{2}} X_A$ (7)

若按传统所说的生产者 1 的 X_A 份产品 A 与生产者 2 的 X_B 份产品 B 的交换关系是等量劳动花费相交换,则应该有:

$X_A \cdot L_{1A} = X_B \cdot L_{2B}$, 于是就有 $X_A = \frac{L_{2B}}{L_{1A}} X_B$ 或 $X_B = \frac{L_{1A}}{L_{2B}} X_A$ 。若设 $X_A = 1$, 则

$X_B = \frac{L_{1A}}{L_{2B}}$ (8)

或设 $X_B = 1$, 则 $X_A = \frac{L_{2B}}{L_{1A}}$ (9)

由于商品交换的双方必须都能获益,交换才能得以进行,所以上述交换还必须同时满足式(3)或式(4)的要求。现将式(8)及式(9)分别代入式(3)或式(4)就有:

$\frac{L_{1A}}{L_{1B}} < \frac{L_{1A}}{L_{2B}} < \frac{L_{2A}}{L_{2B}}$ (10)

及 $\frac{L_{1B}}{L_{1A}} > \frac{L_{2B}}{L_{1A}} > \frac{L_{2B}}{L_{2A}}$ (11)

在现实中能满足式(10)或式(11)要求的情况只是一种特例。

若不能满足式(10)或式(11)的要求时,例如 $\frac{L_{1A}}{L_{1B}} < \frac{L_{1A}}{L_{2B}}$, 则必然得出 $L_{1B} < L_{2B_0}$ 不等式两边都乘以 X_B 就有 $X_B \cdot L_{1B} < X_B \cdot L_{2B_0}$ 。由等量劳动花费相交换的关系式又知 $X_B \cdot L_{2B} = X_A \cdot L_{1A}$, 代入上述不等式就有 $X_B \cdot L_{1B} < X_A \cdot L_{1A}$ 或 $X_B \cdot L_{1B} - X_A \cdot L_{1A} < 0$, 即生产者 1 的比较利益 $C_{1AB} = (X_B \cdot L_{1B} - X_A \cdot L_{1A}) < 0$ 。生产者 1 在这样的等量劳动花费相交换中不会有任何收益,相反的还有损益。因此这样的等量劳动花费相交换反而是不合理的,是不能进行的。下面以李嘉图的比较成本学说中所举的英国和葡萄牙的毛呢和葡萄酒之间的交换例子加以改造来具体说明前面有关的论述:

假设生产者 1 和生产者 2 各自生产单位葡萄酒和单位毛呢的必要劳动花费如下表(本文以抽象的纯数表示劳动花费的大小):

	葡萄酒	毛 呢
生产者 1 的劳动花费	$L_{1A}=80$	$L_{1B}=90$
生产者 2 的劳动花费	$L_{2A}=120$	$L_{2B}=100$

此例显然 $\frac{L_{1A}}{L_{1B}} < \frac{L_{2A}}{L_{2B}}$, 因此生产者 1 的葡萄酒是其优势产品;生产者 2 的毛呢是其优势产品。若生产者 1 专门生产葡萄酒,生产者 2 专门生产毛呢,然后互相进行商品交换以满足各自对本经济单位的劣势产品的需求,则在一定的交换比例范围内进行交换,交换的双方都能获得比较利益。由于 $\frac{L_{1A}}{L_{1B}} = \frac{80}{90} = 0.89$ 以及 $\frac{L_{2A}}{L_{2B}} = \frac{120}{100} = 1.2$, 所以生产者 1 的每单位葡萄酒($X_A = 1$)按式(3)与下列范围内生产者 2 的 X_B 份毛呢相交换: $0.89 < X_B < 1.2$, 交换的双方就都能获得比较利益。获益的程度视交换的比例变化而此长彼消。交换双方劳动收益率

$$\left(\frac{80 \times 120}{90 \times 100}\right)^{\frac{1}{2}} = 1.03_{\circ}$$

若认为交换双方应按等量劳动花费相交换, 则按式(8)

求得 $X_B = \frac{L_{1A}}{L_{2B}} = \frac{80}{100} = 0.8$ 。显然 $0.89 \not\leq 0.8$, 即不能满足式

生产者 1 的劳动收益率	-0.1	0	0.125	0.162	0.238	0.35
$\frac{90X_B-80}{80}$						

四、结束语

经济学所知道的唯一的价值就是商品的价值。它指的是在商品交换关系中所表现出来的那个为一切商品所共有的某种等质的东西。价值理论正是要说明商品交换比例的。本

来在商品交换关系中,交换的双方都同时既是生产者,又是消费者。他不生产,就无法得到消费;他不为了消费,也用不着去生产。交换的最终目的是为了**满足需要**。因此交换的任何一方肯定既要考虑自己所提供的商品的**劳动花费**,又要考虑交换所得的商品所带来的**效用**——可以等效于自己的多大的**劳动花费**,而用不着顾及对方所提供的商品的**实际劳动花费**到底有多大。**价值**正是反映交换双方的**平等利益关系**——**劳动收益率相等**的关系。**劳动**、**生产**、**供给**和**效用**、**消费**、**需求**本来就是同一事物(物品的**价值**)的两面。当然,我们在研究客观事物时可以将事物分解为**一面**、**一面**地分别加以研究,最后加以**综合**。但若把单方面的研究发展成所谓的**生产者的价值理论**,只着眼于**劳动花费**的**补偿**;或者把单方面的研究发展成所谓的**消费者的价值理论**,只着眼于**效用**的**满足**,则显然都是片面的。恩格斯批评了“硬要把这两个要素分开”的错误。恩格斯的“**价值是生产费用对效用的关系**”的观点和李嘉图所开创的**比较成本学说**的结合,无疑地将有助于**两大价值理论的有机结合**,特别是由于商品的**效用**可以用**劳动量**来衡量时,克服了**效用评价**的困难。

注释:

①《马克思恩格斯全集》，中文版，第1卷，605页，北京，人民出版社，1975。

②《马克思恩格斯全集》，中文版，第20卷，334页，北京，人民出版社，1975。

③郑怡然:《有效劳动价值论》,载《江汉论坛》,2000(2)。

(作者单位: 福建省人民政府 福州 350003)
(责任编辑: 金萍)

(上接第6页)我们还要注意到,马克思的政治经济学是建立在唯物史观的基础上,以及由此建立的劳动价值理论体系和剩余价值理论体系,都决定了生产资料的价值只能被看作是被转移到产品上,生产资料不能创造价值和剩余价值,从而生产资料创造剩余价值论应被否定,而不是能完善和发展马克思的剩余价值理论。“社会劳动价值论”者想用生产资料创造剩余价值论完善和发展马克思的剩余价值理论,就要否定马克思发现剩余价值的秘密的科学贡献,放弃马克思的剩余价值理论。放弃了马克思的剩余价值理论,是会犯拆除马克思政治经济学的基石,误解马克思的政治经济学理论体系,以及使科学社会主义失去科学的理论基础的错误。

注释:

①参阅陈振羽:《社会劳动价值论质疑》,载《当代财经》,1995(9);陈振羽:《生产资料参与创造价值论质疑》,载《当代财经》,1995(10);陈振羽:《不要重犯价值理论的历史错误》,载《经济评论》,1999(5);陈振羽:《生产商品的劳务不包括凝结在资料中的劳动》,载《经济评论》,2000(4);陈振羽:《生产资料创造价值变为社会活劳动创造价值论评析》,载《经济评论》,2001(1)。

②31 38 39 《马克思恩格斯全集》，中文 1 版，第 24 卷，22、22、15、13 页。北京，人民出版社，1972。

③④⑤③②③③③④ 钱伯海:《论社会劳动创造价值》,载《数量经济技术经济研究》,1993 (12)。

⑥⑦⑧②②③②⑤ 钱伯海:《严格区分物化劳动与资本 克服历史的理论扭曲和疏漏》,载《近代经济研究》,1996 (5)。

⑨钱伯海：《论物化劳动二重性》，载《学术月刊》，1995（7）。

10 12 21 参阅陈振羽:《生产资料参与创造价值论质疑》,载《当代财经》,1995 (10)。

11 13 14 20 30 《马克思恩格斯全集》，中文 1 版，第 23 卷，225、207、207~208、243~244、353 页，北京，人民出版社，1972。

15 《马克思恩格斯全集》，中文1版，第49卷，47页，北京，人民出版社，1982。

16 17 18 24 27 28 钱伯海:《改革开放对剩余价值理论的巨大创新》,载《经济经纬——河南财经学院学报》,2000 (1)。

26 《马克思恩格斯全集》，中文1版，第26卷（II），596页，北京，人民出版社，1974。

29 参阅陈振羽:《对马克思价值规律理论的探讨》,载《马克思主义研究》,1985(4)。

35 恩格斯:《反杜林论》,中文1版,201页,北京,人民出版社,1970。

36 42 参阅陈振羽:《论马克思主义政治经济学来源》,178~202、178~202 页,沈阳,辽宁人民出版社,1987。

37 41 《马克思恩格斯全集》，中文 1 版，第 26 卷（I），58、19 页，北京，人民出版社，1972。

40 《马克思恩格斯全集》，中文1版，第25卷，376页，北京，人民出版社，1975。

(作者单位: 厦门大学经济学系 厦门 361005)
(责任编辑: 金萍)