

# 从文化与价值关系上思考价格问题 ——对《价格论》一书主要观点的质疑

陈勇勤

(中国人民大学经济学院教授、博导 南京 100872)

**摘要:**价格理论在劳动价值问题上常引起争论,使劳动与产品的关系转化为劳动与价格的关系。反过来,价格又牵涉到利润,从而影响劳动的剩余分享额。现实中,利润分配与劳动价值有直接关系,而劳动价值与价格形成只是存在一定程度上的关系。

**关键词:**价格;劳动价值;利润分配;价格决定;竞争;价格波动

**中图分类号:** F 014.31 **文献标识码:** A **文章编号:** 1001 - 8263(2005)07 - 0010 - 05

二  
五年第七期

南京社会科学

价格是经济学不能回避的问题,交换行为决定了价格的存在。《价格论》(延边大学出版社 2002 年 10 月版)<sup>[1]</sup>的作者说,该书出自“在文化与价值关系上的思考”,具体内容是以分析劳动价值为前提探讨价格形成中的各种关系。由于其中的推理与结论都存在一些疑点,我们有必要以此为例弄清价格问题。

## 一、价值、劳动价值、价格

《价格论》针对价值所涉及的概念,有使用价值、劳动价值、绝对价值、潜化价值、必要价值、创造价值、有效价值、无效价值、补偿价值、分配价值、市场价值等。《价格论》在感知“文化转化成价值”基础上认为,价值是一种经济学量,是凝结在使用价值背后的文化信息量,是劳动中加工的文化信息的量。<sup>[P208,190]</sup>这样界定价值,对探索价值与价格的关系也许能有些帮助。

按《价格论》的设定:劳动价值 = 必要价值 + 潜化价值<sup>[P210]</sup>,并且劳动只创造了这两种价值<sup>[P272]</sup>。从劳动入手分析问题,必然涉及劳动力。而《价格

论》对劳动力和生产力两个概念并没有做严格区分,以为它们是“同一”的。<sup>[P121]</sup>殊不知这是个关键问题,劳动价值就在这里寻根。《价格论》还把劳动力“二重性”设定为,一面是人的体力 + 物的动力 = 劳动力,另一面是人的智力 + 物的智力 = 劳动力。<sup>[P7]</sup>不难看出,这是认为人力 + 工具 = 劳动力。工具属性的物力被归入劳动力范畴,事实上在现时生产中它们已经属于由投资交换来的物力,即原有劳动力在以前就转化为资本资源。由于时间效应,过去时、现在时改变了具体生产环境,生产的是工具属性产品与使用该工具产品从事生产反映出劳动对象与劳动资料的不同。而《价格论》在另一处,又把劳动力“两面性”解释为,一面是自然力,一面是意识力,致使劳动力概念让人难以捉摸。<sup>[P129]</sup>下面是我对劳动力和生产力所做的概念区分:

劳动是个过程,是动态的,自然涉及时间。劳动价值量 = 人力 × 劳动时间这个公式没有错误(功 = 力的大小 × 作用时间),问题在于时间、人力都属于变量。当时间被规则限定后,它可以转化为常

量。而人力只有当劳动成果的数量、质量被规则限定后,它才能转化为常量。如体力劳动工作量的计时、计件就是这么来的。然而,这个劳动价值量只能表示劳动者应当得到某个含量的报酬,含量具体是多少并不能由该公式确定,也就是说,这个虚拟价值量要以一个实在价值量来填充。实在价值量又是必须有成交才能最终实现。根据常量时间或常量人力支付的工资,与实在价值量是两个概念,工资是人力消耗的常规补偿,实在价值量则包含在买主认可产品、对产品支付的价格款当中。“劳动创造价值”,商品交换的实质是劳动交换,这早已不需要怀疑,但劳动多种多样,如体力劳动与脑力劳

动、简单劳动与复杂劳动、常规性劳动与创造性劳动等等,又如决策这种劳动中也包含着决策风险,因此,交换双方对价格认可,也就意味着相互认可了对方的劳动价值。以成交点上的一个价格,给交换双方的劳动价值划上等号,这应当就是等价交换。等价不过是一种意念、信条,它没有确定的或可供量化的判断标准,比如决策风险的价值是什么数字,可见只有价格才能反映劳动价值。“只有商品才有价值”无非要说明,价值必须在交换领域才能确定其量度,没有量值的价值只能属于虚价值,虚的、抽象的价值不是真实价值。

	所指	出自	说明
劳动力	人力 智能 + 体能 = 合能	人体	重点在反映人力的付出过程
生产力	人力 + 物力 = 合力	人/物 组合体	重点在反映合力的完整运动过程 物力 = 工具 + 对象 工具 = 人力的延伸 (1)当物力 = 工具时,生产力指作用在对象上面的合力,它归属加工力。即合力点是原材料。 (2)当物力 = 工具 + 对象时,生产力指产出产品的合力,它是纯粹的生产力,即合力点是产品。

按《价格论》的设定:分配价值 = 必要价值 + 补偿价值。<sup>[P166]</sup>补偿价值包括补偿价值 (非常待时的补偿)和补偿价值 (极限的补偿)。<sup>[P169]</sup>《价格论》又强调“劳动价值不能决定价格”,“只有分配价值才能决定价格”。比较后我们就清楚了,断言劳动价值和分配价值谁能决定价格,主要取决于潜在价值和补偿价值。换句话说,潜在价值不能决定价格,补偿价值能够决定价格。

据设定潜在劳动力出自生产工具<sup>[P149]</sup>,潜在价值在《价格论》中直接涉及物化劳动<sup>[P161]</sup>,但不知潜在劳动是否与物化劳动同义。《价格论》在另一处又提到潜在价值“由科学技术和和管理技术组成”。<sup>[P200]</sup>一般情况下科学技术多应用于生产工具范畴,管理技术出现在生产范畴。认为虚拟的工具/物力价值由实在的部分成本价格反映出来,于是断言潜在价值将成为价格决定因素之一。“劳动 = 活劳动 + 物化劳动”这一认识与“劳动价值不能决

定价格”这个结论似乎是自相矛盾的。补偿价值涉及时间上的人员等待劳动、投资等待转化和人身上的人力极限支出、生理极限伤害,这些种类的补偿要从成本中支付,所以补偿价值可以决定价格。

《价格论》将创造价值与劳动价值等同,表明没有认识到劳动属性还包括常规性和创造性这一对范畴。认为分配价值就是从各商品中的劳动价值出来、经平均化规律调整后又返回各商品中的劳动价值<sup>[P216]</sup>,是各部门能消费的劳动价值<sup>[P217]</sup>。很容易就看出,分配价值转用了政治经济学的平均利润率概念。参差不齐与一般齐两者自然不会等同,但是一般齐之后的劳动价值为什么就能成为价格决定的惟一因素?到此为止,无法弄清《价格论》所云。

## 二、有关价格形成诸问题

这里我们首先令价值属于抽象的劳动价格和,显然其中各具体劳动价格都是产前估算的。只

要产后交易过程中始终存在一个前提即价格等于成本价格与价值实现之和,而且价值实现所表示的是实在的劳动价格总和;那么,价值就要归属利润范畴。于是我们实际上已经提出了一种假设,价值就是利润或者利润就是劳动回报(报酬)总和。当限定劳动价值指全部利润时,剩余价值只能看作其中的一部分,也就是体力劳动者(工人)应得到的利润分享份额。<sup>[2]</sup>利润与成本价格、商品售价都有直接关系。总之,利润取决于价格,价格反映出价值,成本价值(先期商品价值)是决定价格的一个因素。

价值(利润)、成本价值是卖主定价要考虑的两个因素。使用价值涉及性能、质量,这是买主出价要考虑的一个因素。就交换价值来说,从商家(先买后卖)角度看,买入价/基础成本是判断出价的要素,卖出价/利润是斟酌定价的要素;从厂家角度看,以收益、成本分析定价;从消费者角度看,以使用性决定出价。价值、使用价值、交换价值对于厂家、商家、消费者有不同意义。仅从这里可以说,价格形成涉及多方面因素。

在《价格论》看来传统的“价格 = 成本 + 利润”属于肤浅认识,不过该书对价格构成的阐述实际上也没有超出以往他人已经补充的内容范围,因为单纯的概念替代不能说明创新。比如:(1)由价值的价格化得到经验价格。交换实现的价格即交换价格是正确价格的近似值。价格等于价值量,价格代表劳动成果量,通过价格的载体货币比较劳动量。(2)由平均化规律调配形成基础价格,它涉及必要价值 + 潜化价值,其中包含非常待时、极限、损失 3 种形式的价值补偿。设定  $K$  为价值至货币转换常量,则价格 =  $K$ (必要价值 + 潜化价值)。(3)价格决定涉及本身生产情况、社会生产情况、前期价格情况,价格结构涉及成本利润率关系、生产相关关系、工资价格关系。(4)价格从互动、上涨和差值 3 个方面形成 3 个规律。(5)货币的变动价值与价格波动相关,货币的不变价值取决于发行量。前者不可控,后者可控。(6)法定利润率与平均利润率相关,控制法定利润率就可以控制工资和物价。

我们还要对《价格论》的所谓价格三规律进一步分析。(1)价格互动规律认为,某部门生产率提

高、价格降低引来社会其他产品价格上涨,降低总量与上涨总量相等。<sup>[P289]</sup>我们换一种表达方式,有产品 A、B、C、D,A 价格降低,B、C、D 相对 A 表现出价格上涨,从这一点上讲“降低总量与上涨总量相等”才能成立。这时只有购买 A 的那部分人存在相对的工资增加。可以假设:A 降价意味着买 A 者的工资增加,买 A 者工资相对增加意味着工资水平上涨。(2)价格上涨规律认为,产品品质提高引来物价水平上涨。<sup>[P295]</sup>品质只能针对单个产品,在品质提高、总成本同时增加情况下才会出现涨价,如果通过成本核算使总成本不变则结论不成立。这里我们用 A 代表新质量产品,B 代表旧质量产品。A 的设计报酬(利润)增加必然是 B 的劳动回报(利润)减少的一种等量位移,买 A 不再买 B 与销量小价格高或销量大价格低有内在联系,卖方总收益、买方总支付基本不变。可以假设:B 销量减少从反面意味着价格下跌,A 销量增加从反面意味着价格上升,相互抵消的结果是物价水平没有上涨。(3)价格差规律认为,基础价格以物价水平为基点而波动,交换价格以基础价格为基点而波动;以长期为限定条件,一种商品交换价格不等于其基础价格,社会所有商品交换价格总量等于所有商品基础价格总量;“价格差的真实内涵是不同商品间的相对亏率或赚率”<sup>[P374]</sup>。这里我们以  $h_j$  分别代表一种商品的交换价格、基础价格, $H_j$  分别代表社会所有商品的交换价格总量、基础价格总量。设定有商品 A、B,并且存在  $h_j$  时  $H=J$ ,那么当  $A_j > B_j$  必有  $A_h < B_h$ ,若  $A_h > A_j$  必有  $B_h < B_j$ ,否则不存在  $A_h + B_h = A_j + B_j$  即  $H=J$ 。在  $A_h$  和  $B_h$  之间就出现价格差。“价值货币化,以价格表示价值”<sup>[P373]</sup>是早已存在的公论,它使讨论价值差自然地成为重要环节。

《价格论》应注意到以下问题:(1)价格 = 成本 + 利润首先是从卖方角度上讲价格形成,即使商家其本质也是暂时买、最终卖。(2)生产率提高未必劳动价值“等率增加”<sup>[P283]</sup>,如整体劳动价值比重下降,仅仅个体劳动价值有所增加的情况也是存在的。物价降低只针对单个商品,总收益并没有降低,否则厂商提高生产率将无任何意义。显然物价同生产率有一定关系。而且物价都是单种商品的,

“变动的价格”与宏观上物价上涨这种“价格的变动”并非一回事。这时,工资对内而言可能没有实际增加,对外而言也可能没有相对增加,因为我基本上不会买我生产的产品。(3)需要把工资和劳动回报作为两个概念,工资是卖方领域估算的,劳动回报是买方领域实际支付的。工资与社会多种商品有关(主要是生活品),劳动回报只同一种商品相联系。(4)使用的“正确价格”概念具体指什么,它与经验价格、基础价格有什么关系。如果概念不清楚,等于给讨论价格差设置了障碍。

由于认定市场竞争机制的存在基本上属于不合理,《价格论》对价格趋动只考虑劳动人数/就业、对外贸易、生产相关性、利润率和相对优势。声明可以抛弃“看不见的手”,讨论价格却不能避开成本、利润、工资。在《价格论》的分析中,利润率涉及投入与收回、储蓄与再投入,工资涉及基础工资、层次工资、补偿工资、福利工资;此外,利润率控制直接与工资控制、价格控制、利息控制有关,相对优势主要通过垄断、政策倾斜、相对比价反映出来。《价格论》不考虑消费者行为对价格决定的影响因素,西方经济学效用理论的合理成分自然也就没有被《价格论》实事求是地加以吸纳。G. 斯蒂格勒在《价格理论》指出:“谁都知道”价格是由供给和需求确定的,“但我们所要做的是”什么因素决定着供给和需求”<sup>[3]</sup>。他列举需求曲线、市场竞争、个人决策(储蓄/投资)、成本收益,接着集中讨论竞争和垄断条件下各自的价格、各自的需求,对价格的派生形式租金、工资、利息也做了分析,最后落脚在收入分配和公共政策。我们也承认,《价格论》与斯蒂格勒《价格理论》不在同一档次,比较实属牵强。

### 三、基本问题综合分析

人们最初推断,价格决定有3个基本因素——商品价值、货币现值、供求状况;后来又发现,价格决定还有1个特殊因素——竞争。在3个基本因素中,商品价值主要引出5个问题即(1)价格=成本+利润、(2)投资转化为成本、(3)借入资本转化为利息成本并直接与利息率有关、(4)劳动价格转移到成本和与此相关的工资由什么确定、(5)收益预期与利润率;货币现值主要涉及货币流通对物价

的影响;供求状况主要是通常情况下供大于求引起降价,求大于供引起涨价。至于竞争这个特殊因素,其具体表现形式有服务竞争(增加成本)、技术竞争(增加成本)、杀价竞争(减少利润)、相对优势竞争(高价厚利),当然服务竞争、技术竞争、相对优势竞争引起的价格变动不大,杀价竞争造成价格的大变动。

关于劳动价值的讨论中有一种观点认为,劳动价值只是与分配有关,与生产无关。但我们发现,根据生产过程中劳动价值的作用所占比重才能确定劳动价值回报所对应的分配额。下面我们换一个角度思考问题,把前面假设的价值等于利润改变为价值等于价格,由此引出有关价格与价值分配、利润分配的3个假说。

假说 A:

商品价值  
= 商品价格<sub>(卖价)</sub>  
= (劳动资料 + 劳动对象 + 劳动者) 价格<sub>(买价)</sub>  
+ 生产组合体付出回报  
= (生产资料成本 + 人力成本<sub>(预付工资)</sub>) + (物力<sup>[4]</sup>付出回报<sub>(工具看作投资者人力的替代)</sub> + 人力付出回报) + 心神付出补偿  
= 成本 + 利润  
= 成本价值 + (工具价值 + 劳动价值) + 参与风险价值  
= (原材料成本价值 + 工具损耗成本价值<sub>(折旧)</sub>) + 生存能源成本价值<sub>(基础水平工资)</sub> + 其它成本价值<sub>(辅助产销、管理、损失、利息等)</sub> + (工具“劳动”价值 + 活劳动价值) + (投资风险价值<sub>(以利息等额补偿)</sub>) + 就业风险价值<sub>(以失业保险金补偿)</sub>

假说 B:

商品价值分配  
= 商品价格分配  
= (成本 + 利润) 分配  
= 成本价值份额 + 工具价值份额 + 劳动价值份额 + 参与风险份额

假说 C:

分配份额确定  
成本收回份额 = 不变计量成本<sub>(流动资产消失)</sub> + 可

变计量成本(固定资产折旧)。

其中,固定资产折旧率由社会公认规则确定。从“社会公认规则”角度讲,固定资产折旧率的变计量也可以当作不变计量。

利润份额 = 利润分配 = 工具价值份额 + 劳动价值份额 + 参与风险份额。

参与风险份额中,投资风险项可根据投入 - 收回期内平均储蓄利率在储蓄利息意义上做等额补偿,就业风险项可依据劳动法规定的失业保险金在失业保险意义上做等额补偿。<sup>[5]</sup>因此从公法角度讲,参与风险的补偿数额可以看作不变计量。问题在于,工具价值(工具“劳动”)和劳动价值(活劳动)的利润分成比例如何确定。我认为,劳动合同是唯一标准,它的必备条款包括约定劳动报酬。<sup>[6]</sup>

注:

[1] 以下文中所涉及该书的观点,一律用上标方式注明出处页码。

[2] 按 E. 曼德尔在《论马克思主义经济学》提到的,“剩余价值就是劳动者创造的价值和养活他自己的费用之间的

差额”(见该书上册,商务印书馆,1964,p.80),这里的劳动者仅指工人(体力劳动者),不包括经营者(脑力劳动者)。曼德尔所言意味着:剩余价值 = 劳动价值 - 工资。由于必然存在成本 > 工资,根据设定的劳动价值 = 利润,可推导出成本 > 利润 - 剩余价值,从而又有剩余价值 = 利润,最后得出:剩余价值 = 劳动价值。当剩余价值 < 劳动价值,剩余价值只涉及体力劳动者。当剩余价值 = 劳动价值,则剩余价值对体力劳动者和脑力劳动者都有所涉及。

[3] [美]斯蒂格勒,《价格理论》,北京经济学院出版社,1990,p.185。

[4] 注意,这里的物力只涉及劳动资料,不包括劳动对象。

[5] 因为有可能存在就业后企业没有利润(亏损),或者个人劳动的利润分享额低于不就业状态下的失业保险金数额。

[6] 合同约定的分成比例与理论上推论的自然分享比例属于两个不同概念,但自然分享比例究竟如何确定始终处于猜想状态。合同约定的分成比例应当是劳资双方认同的劳动价值的货币当量。可见,劳动价值的落实取决于价格,没有利润就没有劳动价值回报;劳动价值的货币当量取决于契约,没有约定比例就没有劳动价值回报的具体数值。

[责任编辑:富珉]