

茆荣才 著

再论

ON VALUE AGAIN

价值

协作为何

能创造一种生产力

WHY COLLABORATION
CAN CREATE A KIND OF PRODUCTIVITY

经济学上一直较重视分工效应，对协作效应关注相对不足。

马克思说：“通过协作提高了个人生产力，而且是创造了一种生产力，这种生产力本身必然是集体力。”

美国管理学家彼得提出的木桶效应几乎人人皆知。

本书正是基于此，对协作能提高创造价值的能力和促进财富增长进行系统性分析和论证，并有一些理论创新。



社会科学文献出版社
SOCIAL SCIENCES ACADEMIC PRESS (CHINA)

再论

ON VALUE AGAIN

价值

协作为何

能创造一种生产力

WHY COLLABORATION

CAN CREATE A KIND OF PRODUCTIVITY

茆荣才

著



社会科学文献出版社
SOCIAL SCIENCES ACADEMIC PRESS (CHINA)

图书在版编目(CIP)数据

再论价值：协作为何能创造一种生产力 / 茆荣才著

— 北京：社会科学文献出版社，2018.11

ISBN 978 - 7 - 5201 - 3433 - 0

I. ①再… II. ①茆… III. ①生产协作化 - 研究

IV. ①F273.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 208980 号

再论价值

——协作为何能创造一种生产力

著 者 / 茆荣才

出 版 人 / 谢寿光

项目统筹 / 高 雁

责任编辑 / 颜林柯 刘 翠

出 版 / 社会科学文献出版社·经济与管理分社 (010) 59367226

地址：北京市北三环中路甲 29 号院华龙大厦 邮编：100029

网址：www.ssap.com.cn

发 行 / 市场营销中心 (010) 59367081 59367018

印 装 / 天津千鹤文化传播有限公司

规 格 / 开 本：787mm × 1092mm 1/16

印 张：19.5 字 数：319 千字

版 次 / 2018 年 11 月第 1 版 2018 年 11 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978 - 7 - 5201 - 3433 - 0

定 价 / 79.00 元



本书如有印装质量问题，请与读者服务中心 (010 - 59367028) 联系

版权所有 翻印必究

目 录

第一章 价值认识	001
第一节 价值由什么决定	002
第二节 怎样量化和比较价值	017
第三节 不可忽视的两种价值	039
第二章 价值的增减和转移	065
第一节 价值有生有灭有转移	065
第二节 消费简析	075
第三节 浪费！浪费！	088
第四节 储蓄	107
第三章 剩余价值与财富增长	113
第一节 生产对比消费	113
第二节 剩余价值的多种算法及称谓	137
第三节 消费总值（GDC）与存量总值（GDSt）	153
第四章 协作升值	187
第一节 从分工协作到要素协作	187
第二节 协作简析	199
第三节 协作何以升值	206

第五章 协作升值与分配 224

第一节 要素的贡献和要素的价格 224

第二节 用价值生产价值 232

第三节 生产效率的测算 247

第四节 按贡献分配 283

第一章

价值认识

其实劳动和自然一起才是一切财富的源泉，自然界为劳动提供了材料，劳动把材料变为财富。^①

——恩格斯

“价值”一词我们谁都不陌生，谁都懂，生活中几乎天天都会提到。如一件衣服价值多少，一辆汽车价值大小……商品的价格就代表着它的价值。不仅如此，美国 NBA 每年都要评选最有价值的球员；有关评估机构核算某品牌的价值是多少或无形资产价值；我们会谈论某一政策的制定、某种方法的实施、某项活动的举办有多大价值；我们做某件事没有成功，有人会说失败也有失败的价值；我们还会讨论社会价值、参考价值、历史价值、知识价值、价值观……

每个人对价值都有自己的认识，很多著名的哲学家、经济学家对价值做了详细的分析和定义，可谓“仁者见仁、智者见智”，但是人们对价值至今仍没有完全达成统一认识。今天，社会各界热衷对股票、期货、汇率、投资、GDP、CPI、财政政策、货币政策等进行讨论和研究，而它们的基础就是价值。其实，并不是每个人都真正懂得价值，就像光，人人都知道，虽然对光的研究已进入量子光学领域，但至今科学家仍没有完全研究出光是什么。

生产者希望自己生产的产品有个好价位，即产品的价值高；劳动者希

^① 《马克思恩格斯选集》第3卷，人民出版社，1972，第508页。

望自己每小时工作的收入高，即劳务的价值高，怎么实现？我们先来了解价值由什么决定吧。

第一节 价值由什么决定

一 价值是贡献和分配的关系

人因生存需求进行劳动，既对物的效用进行了大小区分，又在物品来源上对人的贡献进行了大小区分，从而促进价值概念形成。

价值概念并不是在商品出现后才有的。原始社会，在分配猎物时，既有平均分配的考虑，也会按人的贡献考虑。比如，把最好的部分（往往是猎物的头——英雄的礼遇）给最先射中猎物的人，这体现了划分生产中作用的概念，也体现了划分物品效用的概念，这就是价值概念的萌芽。这个萌芽的概念体现了两方面：一方面是人在劳动过程中作用大小的区别，这是劳动价值的萌芽；另一方面是在分配劳动成果（主要是食物）上，劳动成果被人们享用的大小有了区别，这是效用（或称使用价值）概念的萌芽。

在共同围猎的过程中，大家的劳动时间是基本相同的，但是发挥的作用是有差别的，这就形成劳动能力的区别。狩猎过程中，最开始是分散搜寻猎物，一旦有人发现猎物，假如单人力量不能捕获，就会发出信号，呼唤同伴共同捕猎，同伴距猎物有远有近，参与的时间不同，可能有的人赶过来的时候，猎物已经被捕捉到了，这就形成劳动时间的区分。在分配食物时，常常会遇到一个问题，就是食物少、不够分，但是为了保证氏族和大家庭的生存，人人都会分到，但对主要贡献者会多些优些，没有贡献的，如儿童、老人也会被惠及，而且这会形成自觉行为。无论是狩猎还是采集，生产活动中类似的情况会多次出现，这些区分的意识就逐步构成了价值概念的主要因素。劳动能力、劳动时间、效用几方面集中就形成价值的概念。朴素地说，价值就是你生产（贡献）多少和你该分配多少。

古代人由于掌握的科学知识有限，见到植物生长，以及动物和人类的分娩，形而上学地认为物质可以生产出来。虽然我们依然沿用“生产”和“创造”这类词语，但要明白，我们没有生产和创造物质，只是生产和创

造了物质新的更适合人类需求的属性和效用。

古人在劳动生活中渐渐有了数的概念，对物品及其作用的大小进行了量的比较，并且这个量的意识随着数学知识的进步而逐步规范化、细致化，形成统一的趋势。不仅是数学的概念，随着语言的发展和文字的发明，在劳动生活中的生产和分配，对人的作用量、物品的效用量的认识被记录、表述出来，最后形成了价值的概念。那些记录价值或代表价值的物品就是货币的最初形态。

经济学的发展与数学的发展关系很大。经济学如果是一种科学，它必需是一种数学的科学。^① 诺贝尔经济学奖曾多次颁发给数学家就是很好的例证。不过数学与经济学有个很大的不同：数学定理（定律）只要找到一个反例或反证，这个定理就不成立；而经济学定理（定律）都可以找到反例，甚至有的定理只有数学模型，找不到一个现实的例证。这并不是经济学不够严谨，而是数学定理是纯粹的理论范畴，经济学定理是理论与实践结合的范畴。现实中的事物存在普遍联系，会受到其他有关方面的影响，在进行数理分析时我们必须舍弃一些无关大局的关联，否则无法分析，最后研究的结论必然与现实存在一定的误差和不符之处。举个简单的例子，一个苹果价值1元，那么从道理上讲5个苹果价值5元，实际上5个苹果的大小、色泽、口味会不同，5个苹果的价值并非等于5元。

二 劳动和效用合在一起才成为价值的充分必要条件

（一）劳动是价值的必要条件，不是充分必要条件

价值在斯密的《国富论》、李嘉图的《政治经济学及赋税原理》、马克思的《资本论》等著作中都有详尽的表述和定义，我们在其基础上进行学习和探讨，以求更基本、更通俗地了解价值，并有新的认识。

威廉·配第最先认识到商品价值的源泉是劳动，商品价值是由生产商品时所耗费的劳动时间决定的，他的名言“土地是财富之母，而劳动则为财富之父和能动的要素”传颂至今。“假如一个人在能够生产一蒲式耳谷物的时间内，将一盎司白银从秘鲁的银矿中运来伦敦，那么后者便是前者

^① [英] 威廉·斯坦利·杰文斯：《政治经济学理论》，转引自卢大振主编《世界经济名著导读手册》，中国城市出版社，2004，第132页。

的自然价格。”^① 配第的观点就是等量劳动等于等量价值。

斯密最早提出了劳动价值论。“只有劳动才是价值的普遍尺度和正确尺度，换言之，只有用劳动作标准，才能在一切时代和一切地方比较各种商品的价值。”^②

李嘉图在其著作《政治经济学及赋税原理》第一章的第一节以标题的形式明确指出：“商品的价值或其所能交换的任何另一种商品的量，取决于其生产所必需的相对劳动量，而不取决于付给这种劳动的报酬的多少。”^③

美国建国元勋之一、著名科学家和政治家本杰明·富兰克林说：“既然贸易无非是一种劳动同另一种劳动的交换，所以一切物的价值用劳动来估计是最正确的。”^④

我们再来学习马克思主义学说的观点：价值是凝结在商品中的一般的人类劳动。^⑤ 先来探讨劳动是如何凝结在商品中的。劳动其实是一个过程，它在某个时间发生或进行，过了这个时间，此次劳动就结束了，再劳动便是新的劳动，劳动怎么会凝结呢？我们举例来说，打铁，我们将一块铁块锤炼成镰刀，可能要反复上千锤，每一锤的方式和动作是相同的，但每一锤又是不同的，每一锤落下就是已经发生过的，再锤一下就是新的。前一锤随着时间消失了，但在我们的意识中会承认有这一锤，会承认这把镰刀是经过了上千锤的劳动才形成的，这样我们就视为镰刀上凝结着人类的劳动了，采用“凝结”二字不过是一种修辞手法，类似的还有“包含”“含有”“凝聚”等词语。不仅仅是镰刀，其他所有的商品，都是经过人的劳动才形成的，劳动的形式是多种多样的，劳动的过程在物品属性形成变化后已经消失，但我们会承认具有新特征的此物品是经过劳动才形成的，所谓物品上凝结着人类的劳动，实际上是人在意识中对劳动的承认，对曾经作用在该物品上的自己或他人劳动的承认。

① [英] 威廉·配第：《赋税论 献给英明人士 货币略论》，陈冬野等译，商务印书馆，1963，第52页。

② [英] 亚当·斯密：《国民财富的性质和原因的研究》上卷，郭大力、王亚南译，商务印书馆，1983，第32页。

③ 《李嘉图著作和通信集》第1卷，郭大力、王亚南译，商务印书馆，1962，第7页。

④ 何炼成：《价值学说史》（修订版），商务印书馆，2006，第186页。

⑤ 许涤新主编《政治经济学辞典》上卷，人民出版社，1980，第338页。

马克思称抽象劳动创造了价值，具体劳动创造了使用价值。价值是抽象的无差别的人类劳动，这理解起来很费神，当理解后就会明白，这是对作用在物品上曾有过的劳动过程的承认。仔细分析可知，每个商品的生产过程都是劳动过程，劳动结束就消失，看不见了，能看见的是经过劳动创造或改变的新商品，于是把那些看不见的、曾经发生过的劳动称为抽象劳动，我们对创造商品的劳动的过程给予承认，成为一个专门的概念——无差别的人类劳动，这就是抽象劳动创造价值。具体劳动使商品有了使用价值，商品的使用价值在使用的时候是能看得见或能感受到的，因此具体劳动创造使用价值这一点容易理解。不过，劳动的过程和劳动量的多少，没看见、没经历的人不清楚，也就是信息不对称，这会影响对价值大小的评定，会形成讨价还价。所以，抽象劳动创造价值确实正确，但确定价值的大小并不简单。

自然形成的物对人类有天然的效用，在交换中，肯定也能换来有效用的物品，也就是有价值的物品。很长时期内，不少人形而上学地认为，只有劳动才有价值，没有被挖出来的矿藏是没有价值的，价值是挖的劳动，但经过同样挖的劳动，挖出同样重量的土和同样重量的煤矿，价值肯定不同，又如何解释呢？

其实马克思、恩格斯并不认为价值仅仅由劳动决定，并不认为价值完全等于劳动。恩格斯说“价值是生产费用对效用的关系”。^① 马克思说，“物的有用性使物成为使用价值”，并引注释：“任何物的自然 worth [价值] 都在于它能满足必要的需要，或者给人类生活带来方便”。在 17 世纪，我们还常常看到英国著作家用“worth”表示使用价值，用“value”表示交换价值。这完全符合英语的精神，英语喜欢用日耳曼语源的词表示直接的东西，用罗马语源的词表示被反射的东西。^②

马克思又说：“在我们所要考察的社会形式中，使用价值同时又是交换价值的物质承担者。”^③

马克思将列特隆的话引申为：“交换价值首先表现为一种使用价值同另一种使用价值相交换的量的关系或比例，这个比例随时间和地点的不同

① 何炼成：《价值学说史》（修订版），商务印书馆，2006，第 460 页。

② [德] 马克思：《资本论》第 1 卷，人民出版社，1975，第 48 页。

③ [德] 马克思：《资本论》第 1 卷，人民出版社，1975，第 48 页。

而不断改变。”^①

马克思还说：“在商品交换关系或交换价值中表现出来的共同东西，也就是商品的价值。”^② “商品的价值量与体现在商品中劳动的量成正比，与这一劳动的生产力成反比。”^③

使用价值其实与效用的意思十分相近，只是表达的名词有别，由此可见，马克思和恩格斯认为：除劳动外，决定价值的还有效用，价值是交换价值和使用价值的统一，也是劳动价值和使用价值的统一，价值量与劳动量成正比。

所以可以总结出，在劳动价值论中，价值既有劳动的意义，也有效用的意义，等量劳动应获得等量价值。劳动价值论更多地站在生产者的角度。《资本论》三卷和《剩余价值论》洋洋洒洒数百万字，其中心论点就是等量劳动应获得等量价值。

劳动价值论的观点用数学式表示如下：

$$\text{商品的价格} = \frac{\text{商品在生产过程中所消耗的劳动量}}{\text{货币在生产过程中所消耗的劳动量}} \quad (1-1)$$

其中货币原是金属货币，也是劳动产品，主要是金银，后来改用信用货币，即纸币，信用货币是通过法律或其他信用方式替代金属货币的，拟定其具有和金属货币一样的劳动价值。

仅仅由价值量与劳动量成正比，是无法解释不同的人劳动价值相差千万倍的。如一个歌星几分钟唱一首歌，可获得几十万元，甚至更多，而一个农民一天的劳动（不用机械，全人工）只有几十元；爱因斯坦的《相对论》具有划时代的意义，其写论文的时间是有限的，但《相对论》的知识价值之大，根本不能用书写工作的劳动价值来量化。

如果物没有用，那么其中包含的劳动也就没有用，不能算作劳动，因此不形成价值。^④ 马克思的这句话说明效用是形成价值的前提条件，没有效用的物品就不会有购买他种财货的能力，使用价值（效用）是交换价值的前提。马克思在后期的著作中，多用“有效劳动”替代“一般劳动”，

① [德] 马克思：《资本论》第1卷，人民出版社，1975，第49页。

② [德] 马克思：《资本论》第1卷，人民出版社，1975，第51页。

③ [德] 马克思：《资本论》第1卷，人民出版社，1975，第54页。

④ [德] 马克思：《资本论》第1卷，人民出版社，1975，第54页。

意为有效劳动创造价值，我们可以把有效劳动的含义拆分为两部分——劳动（行为）和劳动效用，劳动创造的产品有使用价值，劳动才是有效劳动，产品效用是劳动效用的充要条件，产品效用可以看作劳动效用的衍生或表现形式。可以说，马克思的观点也是劳动是价值的必要条件，不是充分必要条件。

（二）效用是价值的必要条件，不是充分必要条件

与马克思、斯密的观点不同，相当多的经济学家认为价值是由物品的效用决定的。效用价值论的先驱有巴尔本、加里安尼、杜尔哥（杜阁）、萨伊、西尼尔，以及戈森、门格尔等。效用价值论有不同的学派，主要有主观价值论和边际效用价值论。下文为萨伊《政治经济学概论——财富的生产、分配和消费》第一篇开始的内容：

如果我们肯费点心机研讨在人类所过的生活是社会生活的场合下，叫做财富的是什么东西，我们就将发现财富这个名词是用以称呼具有内在价值的许许多多东西，例如土地、金属、硬币、五谷、织品以及其他种类的货物……

一种东西的价值，未经人们承认之前，总是不明确的，任意估定的。一个人如果对他所拥有的东西，任意估很高的价，他并不因此变得更富裕。但当别人想要这东西，愿把一定数量同样有价值的其他东西来交换它时，这东西便具有等于后一种东西的价值。

.....

人们所给与物品的价值，是由物品的用途而产生的。有的东西能维持人的生命，有的东西可制为衣服，有的东西可能给人抵御狂风烈日如房屋等，有的东西能满足人们的嗜好和虚荣……现在让我把物品满足人类需求的内在力量叫做效用。我还要接下去说，创造具有任何效用的物品，就等于创造了价值。这是因为物品的效用就是物品价值的基础，而物品的价值就是财富所由构成的。

但是，物质不是人力所能创造的，物质在量上既不会增加也不会减小，地球就是由物质所构成。人力所能做到的，只不过是改变已经存在的物质之形态。所改成的新形态，或提供前所未有的效用，或只扩大原有的效用。因此，人力所创造的不是物质而是效用。这种创造

我叫做财富的创造。

……所谓生产，不是创造物质，而是创造效用。^①

人类只有通过各种劳动才能获得必需品的充裕的供给和其他物品的供给。^②

从中可知萨伊持以下观点：价值是自己和别人都承认的；物品的效用是物品价值的基础；人力创造效用，只有通过劳动才能获得供给；满足精神需求的物品同样有价值；财富是价值的积累。

没有效用的东西，我们不会去保存，没有效用的物品，我们不会去生产，我们生产的产品肯定是为他人所用的。但效用并非就有价值，比如空气、阳光、雨水。没有空气人们就无法生存，但一般情况下没人去买空气，也没人去卖空气。效用也只是价值的必要条件，而非充分必要条件。

萨伊解释一件物品的效用大小与其数量即稀缺性密切相关，大家可以无限地享用空气，所以空气没有价值。按照萨伊的观点，稀缺性是决定效用大小的因素之一。后来有人归结边际效用随着数量的增加有递减关系，认为稀缺性与效用相结合才是价值形成的充分必要条件，这就是边际效用价值论。稀缺性导致供求不平衡，供求关系决定价格。不过，边际效用价值论，并没有完全排除劳动因素，依然把劳动当作价值生产的四要素之一，只是认为劳动价值就等于工资，这与马克思的剩余价值理论不同。我们可以得出如下结论，在效用价值论中，价值有劳动的意义，也有效用的意义。

效用价值论还认为效用有物质的，也有非物质（精神）的，还有对未来效用的认可。效用价值论提出等边际法则：我们在每一种物品上所支出的最后1美元，都能给我们带来相等的边际效用。^③ 实质就是认为等量价

① [法] 萨伊：《政治经济学概论——财富的生产、分配和消费》，陈福生、陈振骅译，商务印书馆，1963，第58~59页。

② [法] 萨伊：《政治经济学概论——财富的生产、分配和消费》，陈福生、陈振骅译，商务印书馆，1963，第61页。

③ [美] 保罗·萨缪尔森、威廉·诺德豪斯：《微观经济学》第19版，萧琛主译，人民邮电出版社，2012，第79页。原文是：“我应该这样安排自己的消费，即在每一种物品上所支出的最后1美元，都能给我带来相等的边际效用。”

值应换得等量效用。效用价值论更多地站在消费者的角度。

效用价值论的观点用数学式表示如下：

$$\text{商品的价格} = \frac{\text{商品的边际效用}}{\text{货币的边际效用}} \quad (1-2)$$

货币的效用（使用价值）就是可以换取其他任何效用（使用价值）。货币能换取任何使用价值，并不是说货币是万能的，货币换取的是可以作为商品的任何价值，不是任何事物都能作为商品，所以货币不是万能的。

（三）劳动和效用结合在一起形成价值概念

我们每个人都是消费者，同时又是生产者。任何商品交换中价值都是买卖双方共同确立的，劳动和效用会结合在价值的概念中。不管价格如何制定，只要买方选择不买或卖方选择不卖，交易都不能成立。不过，价值交换中的买卖双方对价值的关注点不同。我们撇开其他可能的环节，分析生产者和使用者直接的买卖行为。

卖方是产品的生产方，他关注的是自己的劳动值多少钱（有经营成本和材料等成本，在成本之上的部分是自己劳动所得，成本也是以前的劳动所得换来的），对自己的劳动时间和成本有直接感受，他在卖这个产品时会考虑赚多少钱才对得起自己的劳动。生产者拥有这个产品的数量肯定不止一个，至少是满足自己需求后的剩余产品，产品的边际效用对生产者来说是小的，甚至是没有的。不过生产者首先会考虑自己产品的效用要得到买者认可，否则产品就不会有人买。卖者既考虑劳动，也考虑效用，二者总合是价值。

买者关注的是产品对自己有什么用处，带来的便利有多大，即使用价值有多大。买者会意识到此产品的效用是经过对方的劳动创造出来的，会大致估算对方的劳动，也会假设自己来做行不行，将付出多少劳动，考虑该产品花费多少钱才适合。自己的钱是自己的劳动换来的，即便不考虑产品花费了别人多少劳动，也会考虑自己付出多少劳动得到这个效用合适。尽管产品的效用不是买者的直接劳动生产的，但是实质上等于买者的直接劳动换来的。买者既考虑效用，也考虑劳动，二者总合是价值。

卖者和买者对劳动和效用的认可程度不相同，但只要总合相同，也就是价值相同，就形成交换。纯粹地对比效用，不同的效用是没有可比性的，但人们对效用的感受，对获得效用过程的认识，是有可比性的，“人人心中都有杆秤”，比较效用其实是心理比较和心理平衡，简称量比。如果是被迫的商品交换，或者是被欺骗的交换，获得低于期望值的一方心理会不平衡。经济价值交换就是价值天平，是双方对劳动和效用综合评价相等而达到的平衡，实质是心理的平衡，心理平衡是成交的基础。

不仅是生产者，商人在买卖过程中，也是一方面考虑售出价和进货价的差，这个价差就是利润，就是自己商务劳动的回报；另一方面考虑自己经销的产品应具有一定的效用，否则便不会有销路。

所以，无论是仅由劳动决定价值，还是仅由效用决定价值，都是片面的，两者应该结合起来；无论是用劳动来替代价值，还是用效用来替代价值，都是有缺陷的，都会遇到解释不了的客观事实，价值是劳动和效用综合的概念。价值有效用的意义，也有劳动的意义，但价值的概念既不等于劳动的概念，又不等于效用的概念，价值是在劳动、效用概念基础上综合并独立出来的一个专门的概念。价值是人类通过劳动和利用自然创造给人们生活带来的效用，同时是人们对此劳动和效用的承认，也是对这种承认的量化和比较。

以货币为主要标志的经济价值体系涉及的范围相当广泛，可以说货币经济无孔不入，与人们的生活密切相关，无论生活在何处，在任何方面遇到问题和事情都常用货币来衡量。

蒲鲁东称“价值是构成财富的各种产品的比例性关系”，产品交换实为财富再分配形式，我们可以理解为：价值是构成财富的各种产品在交换式分配中的比例性关系。

只关注产品的比例不同是不够的，还要考虑比例不同的内在因素，这个观点与劳动价值论的观点可以结合起来，即价值是构成财富的各种产品在交换式分配中的比例性关系，这个比例是以劳动量为依据的。

可以再与效用价值论结合，即价值是构成财富的各种产品在交换式分配中的比例性关系，这个比例是以劳动量和效用为依据的。

这个比例关系的依据还可以细化，与多种因素有关，比如安全、精神

压力等。并且，在交换中的比例关系也被延伸到非交换的分配方式中，也就是应用到所有的分配形式中，再综合，即价值是构成财富的各种产品在分配中的比例关系，这个比例以劳动量和效用为主要依据，以其他因素为辅助依据。

我们的经济生活中贯穿着两大基本理念：等量劳动应获得等量价值，等量价值应换得等量效用。等量价值是转换中介，省略之，两理念化为等量劳动应获得等量效用。此外，等量工作时间希望获得等量工资，等量资本希望获得等量利润，等量投入希望获得等量产出，价格低则需求增大、价格高则供应增大，都是这两大基本理念的表现或延伸。

（四）价值 = 效用 × 劳动

如果用数学式来表达价值与效用和劳动的关系，应该用乘法来表示：

$$m = u \cdot l \quad (1-3)$$

m 为价值； u 为效用； l 为劳动。当效用为 0 时，价值就为 0，不管劳动量有多大；当劳动为 0 时，价值也为 0，不管效用有多大。任何有效用的东西，都需要人付出劳动来获取，哪怕是举手之劳，地上一颗钻石，如果你不弯腰捡起来它就不是你的，0 劳动是得不到价值的。效用决定是否有价值，没有劳动也没有价值。

当劳动不变或相等时，可理解成 l 等于 1 时，价值 m 就由 u 来决定。当效用不变或相等时，可理解为 u 等于 1 时，价值 m 就由 l 来决定。

价值是生产费用对效用的关系，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。只有在这个问题解决之后才谈得上运用价值来进行交换的问题。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性因素。^①

这个论述，一段时间内，不少马克思主义学者认为是错误的，也有不少学者认为是正确的，但把这句话解释得很复杂。其实这句话不仅正确，

^① 《马克思恩格斯全集》第 1 卷，人民出版社，1956，第 605 页。

而且简单易解，它很好地体现了恩格斯的观点，就是价值既包含了劳动因素，又包含了效用因素。这里的生产费用包括劳动消耗和原料等其他费用，如果原料等也是劳动者自己生产的，那么生产费用只需考虑劳动消耗。当两种物品的劳动因素相等时，即劳动比例为 1:1，物品价值的差异就由效用或者说使用价值来决定。这是《政治经济学批判大纲》一书中的观点，这本书得到了马克思的高度评价——“批判经济学范畴的天才大纲”，这说明马克思也是赞同这个观点的。

养羊是人类发展最早的养殖业之一，羊是作为整体生产的，从而每头羊的羊肉和羊骨是同时生产的，生产费用是相同的，饲料、羊舍等费用是相同的，劳动因素也是相同的，但是这两者的价格是不同的，每斤羊肉比每斤羊骨贵。羊肉和羊骨的生产费用相等，它们的效用就是确定它们的价值的决定性因素。同理，一个肉铺里的羊肉、羊头、羊心、羊肝、羊杂碎……价格各不相同是因为效用不同而非劳动不同，这个效用也是由人的舌尖决定的。羊的饲料主要是草，羊舍由养羊户用树木和石块搭建，草、木头和石块来自大自然，养羊户可以不花钱，那么养羊的生产费用完全是劳动耗费，比较羊肉、羊皮、羊毛、羊骨、羊角、羊蹄等的价值， l 相同可设为 1，于是 $m = u$ 。

$m = u \cdot l$ 可以很好地解释空气、水、阳光的效用很大，价值却为零，因为它们都不需要劳动，也就是 l 为 0，所以 m 为 0。当大气污染严重时，我们到氧吧去呼吸清洁空气，这个空气就是有价值的了，因为它含有人们的生产劳动和服务劳动。我们到河边喝水不要钱，要喝别人辛辛苦苦从很远的河里挑来的水，可能就要付钱了，因为这个水包含着劳动。

$m = u \cdot l$ 也可以很好地解释买者和卖者虽然对劳动和效用的认可程度不同，但价值认可相同。商品对卖者来说是剩余产品，边际效用小，对买者来说是需求产品，边际效用大。假设卖者认为某产品的劳动是 5、效用为 2，买者却认为该产品的劳动为 2、效用为 5，他们对产品价值的认可依然是相同的，都为 10。

$m = u \cdot l$ 还可以很好地解释产品效用基本相同、生产劳动基本相同，价格却很不相同。同座城市同样的商品，在富人区价格高，在普通区价格低，虽然富人付价高，而付出的劳动并不高。同样的价格，高收入的人往往觉得不贵，低收入的人往往觉得不便宜，因为同样的钱，高收入的人付