

马克思劳动价值论的现实意义及理论启示

金 碚

[摘要] 马克思的劳动价值论具有非常深刻的内涵和学术扩展性,从其逻辑基点上可以延伸出对一系列现实经济问题和经济制度及政策选择的科学思考。马克思的劳动价值论奠定了经济分析的逻辑基础,是可运用于或启发我们观察和研究现实问题的思维方法和学术源泉,更是中国在经济发展和体制改革中探索建立中国特色社会主义经济理论的一个重要理论基点,也是在发现新现象中展望未来社会发展趋势的重要启示。

[关键词] 劳动价值论; 商品二重性; 国内生产总值; 产业结构; 收入分配

[中图分类号]F091.9 **[文献标识码]**A **[文章编号]**1006-480X(2016)06-0005-09

劳动价值论是马克思的政治经济学基本原理最重要的内容之一,即使是学习过政治经济学初级内容的中学生也都熟悉。但在面对现实经济时,人们似乎有与其久违之感,像是遥远天际的云朵,不知与当下是否有关。其实,马克思的劳动价值论具有非常深刻的内涵和学术扩展性,从其逻辑基点上可以延伸出对一系列现实经济问题和经济制度及政策选择的科学思考。本文从几个现实问题的理论讨论入手,揭示马克思劳动价值论的现实意义和理论启示。

一、GDP核算的是什么

宏观经济分析最重要最常用的基本概念之一是GDP(国内生产总值)。讨论所有的宏观经济问题都离不开GDP概念及其统计数据的使用。那么,GDP的经济学性质是什么呢?我们是否总是正确地运用这一概念及其统计数据呢?

马克思的劳动价值论首先论证了商品价值二重性,即使用价值和交换价值。而商品二重性的根源则是劳动二重性,即抽象劳动创造价值及其表现形式交换价值,具体劳动创造使用价值及其表现形式物品有用性。所以,当我们讨论任何经济活动和经济现象时,首先必须明确其使用价值和价值(交换价值)关系上的涵义。关于最常使用的GDP概念的涵义,人们往往有很大的误解,以为它是一个关于价值量(或交换价值量)的核算概念,即核算的是一个经济体在一定时期内创造了多少交换价值,据此而以为追求GDP就是追求(交换)价值增长的成就。因为,GDP确实是采用交换价值尺度(货币单位)核算在市场交换过程中发生的经济活动总量。

其实,这种看法是不正确的。实际上GDP核算的是真实经济量,即经济体在一定时期内所创造的真实产品和服务的总量,即可以使用的(通常是发生了市场交换的)产出量,而不是其名义量(交换价值量)。只是由于真实产品和服务的真实产出量无法加总为一个统计总量指标,所以借用了货

[收稿日期] 2016-05-20

[作者简介] 金碚(1950—),男,江苏吴江人,中国社会科学院学部委员,工业经济研究所研究员,博士生导师。电子邮箱:jinkei8859@163.com。

币单位(交换价值量)作为估算工具。但其实质仍然是核算真实经济量。所以,核算 GDP 增长时采用的不是现价而是“不变价格”,所比较的是不同时期内产品和服务的实际产出量。在国际比较时,还可以采用“购买力平价”指标,力求尽可能去除交换中的价格因素干扰,更真实准确地核算各国的真实产出量。所以,核算宏观经济活动总量时,交换价值量的意义是不大的,只有真实经济量,即使用价值量才有重要意义。

简言之,GDP 的基本经济学意义是:以交换价值计量单位即货币尺度作为核算工具,估算真实使用价值量的生产规模总量及其增长。这似乎很矛盾,但却是其实质所在。所以,科学认识 GDP,除了关注其价值量(名义量)表现之外,更重要的是应关注其实质量,特别是要关注同 GDP 密切相关的真实劳动状况。①关注 GDP 的实质量,就要观察和分析构成 GDP 的真实商品和服务的使用价值性质。有人估算说,直到 19 世纪中叶(1820 年前后)中国的 GDP 仍占据世界第一位,可以称得上是世界“第一大经济体”,却被经济总量远远小于中国的欧洲“小国”轻松打败。事情的关键是,此 GDP 与彼 GDP 是完全不同的东西。“小国”的 GDP 是钢铁、舰船、大炮;“大国”的 GDP 是丝绸、茶叶、瓷器。此时计算 GDP 值多少钱,孰大孰小,没有什么意义。有意义的是,就其使用价值而言,那种“小 GDP”显然强于此种“大 GDP”。②关于关注 GDP 所体现的真实劳动状况,则要观察的,一是整个经济体的劳动是否充分就业?二是其中多大比例的劳动者能够在合适的岗位上工作?三是创新性劳动的活力是否得到释放,即创新性劳动的自由度如何,是否有条件不断创造出具有新颖使用价值的产品?对 GDP 的核算必须落实于对真实劳动状况的认识和判断,才具有真正的科学意义。

总之,GDP 的重要性并不在于它的(交换)价值总量,那实际上只是一个测量值,最多相当于对人体身高体重的测量,真实体质与之相关但并非特别重要。重要的是 GDP 所蕴含的使用价值量与质的实体性质。关注 GDP 时切不可颠倒了视角。对 GDP 认识的偏颇,往往导致对国家经济状况的判断发生误解,对于现实经济中的价值创造特别是创新性劳动的状况也可能误判,更难以进行正确的国际比较。这是当前中国经济发展及国际比较中的一个特别值得重视的问题。

二、如何认识产业结构及其演变趋势

以上关于 GDP 的讨论,从使用价值和交换价值关系上揭示了宏观经济分析的理论基础。据此也可以进一步讨论经济结构分析的理论方法。对国民经济结构进行分析的前提是对经济活动的分类。马克思曾将生产活动分为两大部类:生产资料生产与生活资料生产。从对两大部类比例的分析研究了社会再生产平衡的条件。这一方法基于对商品的使用价值性质分类以及与之相关的生产过程物质技术特征分类,而从价值量维度进行观察和分析。这一方法可以延伸运用于从其他角度对经济活动进行结构性研究。在工业化初期,物质资料生产是生产活动的主体,所以主要注重农业与工业、轻工业与重工业之间的比例结构分析。到了工业化中后期,服务活动也越来越成为重要的生产活动,因此,第一、二、三次产业划分以及对三次产业的比例结构分析受到更大的重视。问题是,运用三次产业分类方法进行结构分析也必须小心地处理其中的使用价值与交换价值的二重含义,否则很可能陷入对客观过程的误解,导致经济决策的失误。例如,一个流行的观念是,到了工业化中后期,第三产业(服务业)比重的提高是经济结构升级的表现,认为发展第三产业可以实现节能环保和高附加价值,所以在经济政策上一味追求服务业的更快增长,甚至忽视第一、第二产业。其实,如果仅从价值量维度进行判断,而忽视对使用价值性质和特征的研究,就会导致许多错觉。

第一,如前所述,宏观经济总量指标是“以交换价值计量单位即货币尺度作为核算工具估算真实使用价值量的生产规模总量及其增长”,与之相类似,结构性指标是以交换价值计量单位即货币

尺度作为核算工具估算出的不同真实经济活动之间的比例关系及其变化。真实经济活动中创造使用价值的劳动与其产出品交换价值量的变化趋势是不同的。一般来说,劳动生产率越高,生产的产品量即使用价值越多,其单位产出品交换价值反而越低,即价格更便宜。其原因就是马克思在《资本论》中精辟论证了的:“劳动生产力越高,生产一种物品所需要的劳动时间就越少,凝结在该物品中的劳动量就越小,该物品的价值量就越小。”^①所以,以交换价值单位估算的第三产业比重高,并不是第一产业尤其是第二产业的产出量减少的结果,恰恰在很大程度上是第一产业尤其是第二产业的劳动生产率提高和单位产品价格下降在统计上的表现。工业化之前的传统经济中,第一产业和第三产业的比重通常很高,那是第二产业不发达的表现。在工业化时期,第二产业比重迅速提高,而到了工业化后期,第三产业比重上升,第二产业比重相对下降,都是第二产业更加发达的表现,而绝不是第二产业特别是其中的制造业衰落的表现。只有在发达的第二产业基础上的第三产业发展才是产业进步和经济发达的表现。

第二,第三产业分为两类:直接服务业和工业化服务业。前者是指主要由人直接完成的服务劳动,例如理发、护理等,后者是指主要使用工业产品和工业设备进行的服务劳动。直接服务业的劳动生产率通常难以提高,它在产业结构中的比重提高很大程度上是由于价格的更快提高,例如理发师的劳动生产率不会有显著提高,但理发价格30年来至少提高了100倍。工业化服务业的发展取决于工业的发达程度,这类服务业实际上就是工业品和工业设备使用价值的实现过程。例如,通信业是通信产品和设备的使用,交通业是交通设备和基础设施的使用,现代金融业的运行也是以工业品和工业设备的使用为条件的。可见,第二产业产出品进入市场要完成两次实现过程:首先完成交换价值的实现,马克思称之为“惊险的跳跃”。而如果作为工业化服务业的工具,工业产品将在服务业领域中不断地完成其使用价值的实现。而它的使用价值实现过程就是第三产业的生产过程和价值实现过程(服务业的一个特点是生产过程与消费过程同时完成)。即使像旅游业这样的所谓“无烟产业”,其实也是工业品以及建筑产品的使用过程。而且,文化遗产的保护和自然遗产的维护也绝对不能离开工业的支持。如果以为离开工业也就可以大力发展服务业,实际上是对商品二重性的无知,误以为只要在价值形态上有取获就可以实现经济增长和产业升级。我们甚至可以设想,如果制造业产品高度智能化,使得其使用价值实现过程可以无人化(例如无人驾驶汽车)和自助化,则工业品就成为可以自动提供“服务”的产品,此时,“服务业”作为工业品使用价值实现过程的性质就彻底显露出来。这种情况离现实已经只有一步之遥了。

第三,马克思的商品二重性理论上已蕴含了他对未来社会的预见。马克思指出:“更多的使用价值本身就是更多的物质财富,两件上衣比一件上衣多。两件上衣可以两个人穿,一件上衣只能一个人穿,以此类推。然而随着物质财富的量的增长,它的价值可能同时下降。”^②只要将这一理论逻辑贯彻到底,就可以设想,当生产力充分发达,劳动生产率极大提高时,单位商品的交换价值量趋向于极小,而使用价值量极大增长,从理论逻辑上就可以推论出:只要消除人类对私人“财富”的贪婪欲望,就可以实现使用价值的按需享用即“按需分配”。那时,私有财产实际上也就没有意义了。那样的社会离我们还非常遥远,但是,其端倪正在出现,这就是分享经济作为一类产业已经在成长起来。例如,互联网的出现,正在使个人使用汽车趋向于成为共享经济,过去只能由富豪高官享用的私人专车服务也开始走向普通民众:不必拥有,但只要有需,随时可以享用。现代通信包括移动通信也已基本共享化,广大低收入者以至“贫困学生”都可以使用。随着公共服务的发展和均等化,大量的

① 马克思. 资本论(第一卷上)[M]. 北京:人民出版社,1975,第53页。

② 马克思. 资本论(第一卷上)[M]. 北京:人民出版社,1975,第59页。

产品和服务都可以进入共享经济领域。例如,最昂贵的物品莫过于文物和收藏品,而博物馆的免费开放,已使之基本实现了共享化。所以完全可以设想,在本身具有共享经济性质并为共享经济提供技术平台的互联网发展的基础上,国民经济中的共享经济成分将成为规模越来越大、范围越来越广的新产业。有西方学者称之为“零边际成本社会”的到来^①。其实质就是信息产业和能源产业的高技术化,导致信息成本和能源成本趋向于极小(能源成本是产品边际成本的决定性因素之一),同时社会劳动生产率极大提高。因而使用价值的“享用”替代了对物质财富(价值囤积)的“占有”。而关于占有与享用(或存在)的关系,将成为人类对自己生存方式和社会进步的重要选择^②。

三、企业追求什么目标

据媒体报道,有记者问华为集团董事长任正非,“华为为什么不上市?”任正非的回答是:因为我们把利益看得不重,就是为理想和目标而奋斗。守住“上甘岭”是很难的,还有好多牺牲。如果上市,“股东们”看着股市那儿可赚几十亿元、几百亿元,逼我们横向发展,我们就攻不进“无人区”了。

其实,任正非并不是“把利益看得不重”,而恰恰是把真实的利益看得很重、很准。真正把握好了企业生产使用价值与交换价值的关系。作为商品生产者的企业,实质上有两个目标:一是创造商品使用价值,表现为企业的实业目标,即“做事业”。二是创造交换价值,表现为企业的盈利目标,即“赚钱”。一般经济学模糊了两者而将其“抽象”为:企业的唯一目标是利润最大化。如果第二个目标与第一个目标基本一致,也是可以做这样的抽象简化的。但当这两个目标可能冲突时,企业就面临抉择,哪个目标第一,哪个目标第二?任正非和华为公司强烈倾向于第一个目标。世界上许多最优秀的企业,包括一些具有长寿历史的家族企业,很多都是这样。他们的第一目标是“以自己的事业改变人类生活”,或者“生产最好的某某产品”。当然,我们也不否认更强调第二目标的企业的正当性。但是,如果把企业仅仅作为了赚钱机器,甚至不过是资本投资的标的物,企业家很快变为投资家和资本家,毕竟难以做成伟大的企业。

在经济理论基本范畴和学术框架的建构中,关于经济体的微观经济单元的设定是一个最基本的问题。通常,将“厂商”或“企业”作为最小单元,并假定这一最小单元是个“黑箱”。只能观察它的投入与产出,而不需分析其内部。根据“经济人”假设,经济学认定这个“黑箱”的行为目标是以最小投入获得最大产出,简言之,企业就是追求利润最大化的营利组织。而马克思所设定的经济体的最小单位即市场“细胞”是商品。商品从 $W-W$, 经过 $W-G-W$, 到 $G-W-G'$, 进而蜕变为 $G-G'$ 。即从物—物交换,到物—币—物的简单商品经济,到币—物—(币+剩余价值)的资本主义商品经济,进而产生货币资本自我增殖的虚拟资本扩张现象。在这一演化过程中,关键的蜕变环节一是 W (商品)从原先为目的变为手段, G (货币)从原先为手段变为目的;二是 W 在经济过程中消失或“省略”,经济活动成为 G “自娱自乐”的独角戏。

在马克思看来,上述第一个蜕变有历史进步的积极意义,但也批判了其蕴含着的非理性(资本主义的局限性)。其实,亚当·斯密在《道德情操论》中也曾指出了这是“人类本性的欺骗”,不过这也正是资本主义发展的强大动力。而对上述第二个蜕变,马克思更倾向于批判,甚至有所轻蔑,视其为资本主义衰败的隐患和征兆。之所以有此倾向是因为,马克思是唯物主义的生产力决定论者,在他看来,一旦忽视或“省略”了实体经济生产过程,生产力的进步就失去了载体。这就是现在一些国家发生的“产业空心化”现象,必然导致创新乏力,经济衰退。

^① [美]杰里米·里夫金(Jeremy Rifkin). 零边际成本社会[M]. 赛迪研究院专家组译. 北京:中信出版社, 2014.

^② [美]埃里希·弗洛姆. 占有还是存在[M]. 李穆等译. 北京:世界图书出版公司, 2015.

可见,商品二重性中的任何一面都是不能忽略的。优秀的实业企业家本能上是生产活动的使用价值与交换价值二重论者。一个国家的企业和企业家,如果都只是“一根筋”地追求交换价值,即以利润最大化为唯一目标,会是一个欣欣向荣和持续发展的经济体吗?极端自由主义经济学家认为,盈利最多的企业一定是对社会贡献最大的企业,而无论其生产什么和如何生产。不论在抽象的理论推演上是否能论证这一逻辑,但在现实中绝难成为事实。一个国家的企业和企业家群体,是否能既做好自己本分的实业,成为行业翘楚;又能获取更多的盈利,成为效益高手,是这个国家经济前途的决定性因素之一。

四、是什么捆住了人才的手脚

在中国改革开放初期,企业和社会曾大声疾呼“为企业松绑”。经济学家蒋一苇曾首创“企业本体论”。从一定意义上说,中国经济体制改革就是一部使企业独立自主成为市场竞争主体的历史。历经30多年,这一改革目标至今尚未完全达到。目前的政府改革,仍然着力于简政放权。发挥市场在资源配置中的决定性作用,实际上就是让企业更加自主,让价格体系更加完善。现在,不仅仍然没有完全解决企业松绑问题,而且人才松绑也成为突出问题。

最近,习近平总书记强调指出,把《关于深化人才发展体制机制改革的意见》落到实处,要加快构建具有全球竞争力的人才制度体系,聚天下英才而用之。要着力破除体制机制障碍,向用人主体放权,为人才松绑,让人才创新创造活力充分迸发,使各方面人才各得其所、尽展其长。那么,在一个理应相信劳动价值论的国家,而且向市场经济转轨的改革已经30多年,是什么捆住了人才的手脚,而仍然需要大声疾呼“为人才松绑”呢?

第一,由于对马克思劳动价值论核心精神缺乏理解,在现实中,往往将虚拟利益主体误解为实质利益主体,所谓虚拟利益主体就是制度或法律构建的经济主体,例如,资合性法人组织,它实际上是法律所构建的民事主体,其法律性实体是“资本”,而且是与自然人利益分割(互不连带)的虚拟“人”;而实质利益主体就是劳动主体,即作为自然人的劳动者(当然也包括其他非劳动者自然人)。如果过分强调虚拟利益主体的权利和权力,而把实质利益主体禁锢在虚拟利益主体中,把市场经济关系误解为可以脱离或忽视实质利益主体(自然人)的“单位”间关系,这就是将自然人完全工具化,而虚拟主体目标化,忽视自然人的自由度和创新性。马克思政治经济学的研究对象是生产关系,生产关系是人与人的关系,最重要的是真实的人与人的关系,即使表现为商品交换关系,其实质仍然是背后的人与人的关系。如果将现实中的自然人都“物化”为虚拟主体构件,就在体制上捆住了人才的手脚。资本主义制度比封建制和奴隶制进步,因而可以极大释放生产力的一个重要原因是:劳动者成为自己的主人,可以“自由地”被雇佣,而且是按时间出卖劳动,没有其他人身依附关系,尽管这种“自由”是由于其“一无所有”。社会主义制度理应比资本主义制度更进一步,让劳动者更自由些,而且是更实质性的自由,可以释放更大的生产力。但现实是,由于种种原因,尽管改革开放以来对劳动者的限制已经改观很多,但劳动者仍然难以摆脱对“单位”的依附性。因为,如果离开“单位”,到社会上办任何事情都障碍重重,生产和生活太缺乏便利性了。所以不如“情愿”在“单位”中寻求庇护。

第二,虚拟利益主体的财务管理制度中往往体现了过度的“商品拜物教(货币拜物教)”思维:把人的劳动关系误认为物—物关系,或钱—物关系;各种制度管死钱物,见物不见人,本质是管死了劳动,特别是抑制了创造性(创新性)劳动。例如,以管理行政资金的方式管理科研及其他业务活动的资金,就是将活劳动捆入死劳动的桎梏中。似乎存在一种财务幻觉,有些钱是支付给人用的,有些是支付给物用的。其实不知,所有的资金只有支付给人用时才是真实的,其他都是虚拟的,物和虚拟利

益主体都没有实际的消费利益,无论是物质的还是精神的。它们并无吃、喝、住、行、用的物质需要,更没有精神活动。马克思的劳动价值论,彻底揭示了经济活动的社会关系本质,站在物背后的利益主体是人,而在人之前的物只不过是人的利益的物质载体,马克思说,商品如果不能完成“惊险的跳跃”,摔坏的不是商品(物),而是它背后的人。

顺便提一下,中国经济为什么会表现出一般经济理论无法解释的储蓄率畸高而消费率很低的现象?其重要原因之一就是经济制度中存在严重的商品拜物教因素,以及与之直接相关的虚拟利益主体过于强大,而真实利益主体受到抑制的表现。如上所述,虚拟利益主体没有消费需要,它们的过分强大显然具有抑制消费、扩大储蓄的效应。马克思的商品二重性理论告诉我们:真实消费的只可能是使用价值,而所储蓄的则更可能是交换价值。如果虚拟利益主体过度储蓄交换价值,就会压缩真实利益主体的消费。这样,整个经济社会运行可能会更倾向于汲取性,而缺乏包容性,即更具有从劳动者汲取价值而不是更多分享福利的倾向。所以在新发展理念中要特别强调包容即“共享”。因为在“创新、协调、绿色、开放、共享”的新发展理念中,归根结底,共享是价值目标所在。

第三,以行政等级方式限制了劳动的自由性。马克思理想的社会是“自由人联合体”,是“重新建立个人所有制”^①。解放生产力的本质是解放劳动者。而在我们的人才管理体制中却存在严重的无处不在、无孔不入的“官本位”现象。行政等级制度有其适用的一定领域,但也难以避免具有所谓“彼得定律”的局限。行政等级制度的基本逻辑是:凡工作称职者,即可晋升到上一级,如果称职就可以再晋升,直到不称职时不再能晋升。这种以“晋升”作为激励方式的行政等级制度往往导致“不称职均衡”现象,即各个岗位充斥着大量不称职者:或者“不称职在岗”或者“虽称职但未晋升”,因而心存委屈不积极工作。为避免这种现象,有效的等级制行政体制是不能设想让在等级阶梯上攀爬的大多数人长期停留在没有或很少有晋升希望的同级别岗位上的。在其他业务领域,如果人才发展的激励方式也是在行政等级的阶梯上登爬,甚至对于那些实际并不在这一阶梯上的人才也要被“视同”在这一阶梯上,那么,人才的创造性也就被捆在了行政等级的狭窄阶梯上了。

第四,最重要的一个理论问题是,将法人单位作为利益主体,并假定其“经济人”行为目标,承认其“以最小投入获取最大产出”即利益最大化行为的正当性时,会遇到一个逻辑冲突的悖论:作为其组成部分的劳动者是否也是“经济人”,具有“以最小投入获取最大产出(收入)”的正当性?如果贯彻理论逻辑的彻底性,那么,劳动者追求“尽可能少付出而多获取”就是正当行为。但这显然同法人组织的经济人假定不符。所以,企业管理的逻辑是:要使员工非“经济人”化,服从企业法人的“经济人”目标。这样,“经济人”假定就成为不彻底的逻辑:只适用于企业,而不适用于员工。马克思的劳动价值论认为,在资本主义制度下,资本家购买了工人的劳动力,工人就成为与其他投入资源一样的生产要素,必须服从资本的指挥,实际上已没有了自主的行为目标。不过,资本主义的进步在于,劳动者“在让渡自己的劳动力时不放弃自己对它的所有权。”^②而对于未来社会,马克思向往劳动自主的“自由人联合体”。那时,劳动不仅仅是生产过程的要素,而是具有自主性的劳动主体。当我们说“人才”时,实际上就是依据这样的逻辑,因此必须“为人才松绑”。也就是要承认人才的自主性,即使是在法人组织中,也应尊重人才,发挥人才的积极性和主动性,特别是对于创新性强的岗位或职业,应赋予人才以更大的自主性。例如,允许医生“多点执业”,科技人员业余兼职,科学研究以及企业研发中尊重科技人员的业务自主性等。当然,人才也不能为所欲为,天马行空,也是“联合体”中的成员,必须与用人主体的自主性相协调。况且用人主体本身可能也是人才,即人才使用人才。

① 马克思. 资本论(第一卷下)[M]. 北京:人民出版社,1975,第 832 页。

② 马克思. 资本论(第一卷上)[M]. 北京:人民出版社,1975,第 191 页。

五、管理是否应以“省钱”为目标

在许多的经济管理制度中,往往都有意或无意地将目标设定为“省钱”。在一般意义上,“省钱”当然是一种管理手段,体现精打细算的节俭精神和核算原则。但性质不同的组织是否都要“增收节支”?这是一个需要科学认识的问题。它涉及经济体系的运行规则和能否更有效地发挥各类组织和人员的工作效率。

马克思的政治经济学论证了:货币是充当一般等价物的商品,从一般商品中分离出来充当价值尺度和交换媒介的作用。货币起先同一般商品一样也是有使用价值和交换价值两重性的。后来专门用作交换媒介,使用价值只是其物质保证;再到后来发展为纸币和各种信用货币,成为充当“流动性”功能的工具。货币从使用价值保证的价值体现变为以国家强制和社会信用为保证的流动性工具。

马克思说以贵金属充当的货币可以作为贮藏手段。在那种情况下“省钱”的实质是对具有使用价值且价值稳定而易于保存的商品,通常是贵金属的保藏。可以理解为“守财”。但当代货币制度下,绝大部分的货币是信用货币,“信用货币的自然根源是货币作为支付手段的职能。”“由于充当支付手段的货币的发展,就必须积累货币,以便到期偿还债务。随着资产阶级社会的发展,作为独立的致富形式的货币贮藏消失了,而作为支付手段准备金形式的货币贮藏却增长了。”^①此时,如果人们对于信用货币却仍然抱着“货币幻觉”,以为那也是财富的贮藏,囤积过量的信用货币,实际上就是把偿债准备金想象成作为物质财富的贮藏货币了。而不知在当代实行信用货币制度的条件下,“钱”实质上只是一种索取权(或偿债手段)。当我们说“省钱”的时候,实际上节省的是“索取权”,或暂时不行使“索取权”,以致囤积索取权。那么,此时的“省钱”是何真实的经济意义呢?例如:公车使用,省钱的意義如果是不得索取公车使用权以私用,即禁止属公的货币索取权转为私用,是完全合理的,其意义在于严禁腐败行为。但如果是限制索取权“公用”,则是不合理的。公车公用越多表明公务劳动越多,如果限制货币索取权的行使变为限制公车公用,实际上就是限制公务劳动。此时“省钱”并没有贮藏货币“财富”,也没有节省资源,而是限制劳动过程,其实际的经济意义无非是减少公务劳动量,或者降低公务劳动的“资本密集度”,最终降低公务劳动效率。

对于创造财富的经济主体例如企业,增收节支是其重要的经营性目标,管理中的省钱意识一定程度上反映了效率原则。那么,政府财政是否也要“增收节支”?是否意味着政府也有“赚钱省钱”功能?政府“收入”分为两类:一是提供公共服务而获得的收入;二是从其他主体征收的收入(主要是税收)。前一类收入已有相关法律制度和财政预算规定,显然没有增收目标。后一类收入属于国民收入再分配,政府可征收多少由财政预算规定,也绝不是“多多益善”。除了特殊时期之外,如果政府将“节支”作为日常工作的考核目标,则意味着:要么因没有执行和完成法律和预算规定的工作而未执行支出预算,或者原本就规定了不该执行或没必要执行的公务;要么是预算不准确(多列了预算经费),公务活动已执行完成但预算经费大量剩余。可见,从逻辑上说,设定“节支”目标是以预算不周为前提的,或者是因为公务业务的调减。所以,节支一般不应笼统地作为政府业绩的考核指标。据人民网2016年5月19日的报道《九十七亿财政资金趴在账上》一文反映:国家审计署5月17日发布的审计报告显示,“对1至2月份审计发现的影响财政资金统筹使用方面的78个问题、156.03亿元资金,审计部门出具了整改建议函督促整改,截至一季度末,已整改74个问题、统筹盘活资金155.28亿元,尚未整改到位和3月份审计发现未及时统筹使用资金97.08亿元,审计部门正督促加快整改”。这就非常直观地反映了钱“节省”滞留在账上是没有效益的。

^① 马克思. 资本论(第一卷上)[M]. 北京:人民出版社,1975,第146、162页。

如果政府的“增收节支”意味着,政府也可以像企业那样创造“盈利”,那么政府的经济性质和功能就被扭曲了。当前,正在进行的军队改革,全面取消部队和武警的有偿服务,就是一个“拨乱反正”的举措。其实,其基本逻辑也适用于政府公务部门。当然,作为一个发展型政府,有些政府机构也确实具有一定的类企业性功能,例如进行经济开发等,因而需要进行非财政预算性的财务核算,这样的情况应同上述的政府核心功能相区分,实行不同的财务制度。

事业单位是另一类提供公共产品的机构,其功能也应区分为两类:一是法定基本功能,纳入政府财政预算资金管理,不以“增收节支”为目标。二是发展性创新性功能,其性质是非营利性的,但其产品是商品性的,即由市场机制决定供求,应实行类似企业的非财政预算性财务核算制度,可在一定程度上“多多益善”,但不得损害其法定基本功能。

另一个与此相关的重要问题是,即使是对于企业,如果误解了省钱的真实意义和科学内涵,以省钱至高为目标的管理方式所形成的组织文化,往往会将劳动者以至整个组织管进细织密纺的“钱袋”里,甚至以算计钱的方式来“规范”业务行为,难免削足适履。这样的组织通常没有多少生气。而任正非和华为集团的企业模式和管理制度在钱上是“大气”的,他们不想因股票上市而被那些从股市上圈来的钱捆住了手脚。所以,注定成为一个生龙活虎的企业。

六、究竟是什么决定着劳动报酬标准

在中国现行的收入分配制度中有一个奇异的现象:按一定的职业和身份分类规则,被认为特别重要职业的收入水平往往显著低于国际同类职业的收入水平。而被认为不那么重要的一般职业则同国际水平反倒比较接近。例如,中国公立医院医生看病的收入(指体制内正常收入)低于宠物兽医的收入,即给人看病的收费低于给宠物看病的价格。似乎越是“为人民服务”、“人命关天”的职业就应该规定较低收入。其逻辑是:由于人的生命太重要,病人把生命托付给医生,即使没有支付能力,医生也必须治病救人。这没有错。进一步的逻辑推演是:医生不能因救人命而“赚钱”,理应不能计较报酬。这似乎也不很错。再进一步的逻辑就是:医德必须高尚,有社会责任感,“价廉物美”的医生是社会的要求,医生低收入是“众望所归”,决不能让患者“看病难,看病贵”。而给宠物治病就不同了,动物的生命毕竟没有人重要,而且,养得起宠物的人也付得起钱。价格高些是“一个愿打一个愿挨”的两厢情愿,公平交易,“市场决定”。与医生低收入类似的情况,在中国比比皆是。大体上是,越重要因而越“体制内”性质的职业,收入水平同国际差距往往越大。这种现象有的是计划经济时代遗留下来的,历经30多年改革(这可能是人类历史上持续时间最长的改革期了)还没有转轨成功;有的是社会观念主导的,民意倾向于:“价廉物美,最好免费”心理;有的是虽然正式收入标准低,但“明低暗补”或“体制内低体制外补”,低收入标准附带着规范或不规范的“客观矫正”机制。

这样的制度是否合理?尽可以争辩。而按照马克思的劳动价值论,劳动报酬的决定因素主要有三个:一是劳动者(及其家庭)的生产和再生产的成本;二是劳动的复杂程度,尤其是具有创新性的复杂劳动报酬应是普通劳动的数倍;三是劳动供求状况,即劳动力价格也同一般商品相类似,受供求关系影响,围绕价值上下波动。当然,现实制度中还应包括劳动激励因素。即根据劳动者的实际贡献,调节其报酬水平。而如果制度逻辑是:重要的工作应该或必须低收入,实际上就是抑制重要工作,“价廉”难以“物美”,而激励了不那么很重要的工作。其实,在收入分配制度上,区分劳动和职业性质的“重要”和“不重要”,本身就是不科学的。按照马克思的劳动价值论,交换和分配的价值计量依据的是“抽象劳动”而不是“具体劳动”。而似是而非的道德干预甚至道德绑架,往往导致事与愿违的结果:例如医疗体制就从“人命很重要”出发,却蜕变为实质上低估人命。

其实,只要按照马克思劳动价值论的科学思维进行彻底的逻辑推演就可以看到:不仅价值是人而不是物所创造的,而且所有的货币支付都是给人的,而不是给物的。所以,归根结底,所发生的一切都是人所付出的劳动之间的交换,而并不是钱—物之间的关系,相反,钱—物之间的交换,只有体现了劳动交换(即劳动分工),实现劳动创造价值的收入分配原则,才体现劳动报偿的真实意义。这就可以解决困扰着人们的体制问题(也是社会文化问题):为什么医生提供治疗服务必须低价,而药品和仪器却可以高价,且还有能力“养医”?难道医生劳动创造的价值养不活或养不好自己?为什么支付给“人”时如此吝啬,支付给“物”时却可以慷慨?其实如前所述,“物”根本就不是真实利益主体,真实利益主体仍然是其背后的“人”。所以,这实际上是对不同的人实行不同的劳动报酬标准制度。那么,社会报酬体制为什么要这样“双轨”呢?将其理顺不是可以解决许多不合理现象吗?

与之相关,中国现行收入分配体制的另一个突出缺陷是,行政性的“身份”分类意识过于强烈。人与人之间存在各种差别,从任意的标准都可以进行身份的一定分类。如果按照不适当的身份分类作为收入分配的依据,就会扭曲分配体制,制约人才发挥积极性和创造性。在中国,由于“官本位”的现实难以改变,行政性的身份分类居主导地位,使得在其他国家成为重要智力资源的大量高素质人才及经验丰富人才,被官本位的身份分类原则阻止于人才供应体系之外,或限制了其活动空间,浪费和闲置了大量的社会人才资源。例如,现在国家要求大力进行智库建设,但智库的组建与智库活动受到行政性的人才身份分类制度的严重制约,难以按科研规律发挥功能。所以,改革和完善收入分配制度是实现人才发展战略的主要内容之一。

七、结语

马克思的劳动价值论奠定了经济分析的逻辑基础。它不是教条,而是可运用于或启发我们观察和研究现实问题的思维方法和学术源泉;更是中国在经济发展和体制改革中,探索建立中国特色社会主义经济理论的一个重要理论基点;也是在发现新现象中,展望未来社会发展趋势的重要启示。

Practical Significance and Theoretical Enlightenment of Marxist Labor Theory of Value

JIN Bei

(Institute of Industrial Economics CASS)

Abstract: Marxist labor theory of value has a profound connotation and academic expansibility. A series of scientific thinking on economic problems, economic system and the policy choice can be extended on its logic basic point. Marxist labor theory of value has laid a logical foundation of economic analysis. It is a thinking method and academic source which can be used in observing and studying real problems or inspire us to use it in such things, and it is also an important theoretical basis of exploring the establishment of economic theory of socialism with Chinese characteristics in China's economic development and system reform. It has an important enlightenment of the social development trend in the process of discovery of new phenomena.

Key Words: labor theory of value; dual nature of commodity; gross domestic product; industrial structure; income distribution

JEL Classification: B24 E11 P20

[责任编辑:王燕梅]