

[DOI] 10.19653/j.cnki.dbejdxsb.2023.01.002

[引用格式] 朱富强.有效劳动价值说还是效用价值论——对经典疑义的逻辑解析与比较[J].东北财经大学学报, 2023(1):15-27.

有效劳动价值说还是效用价值论

——对经典疑义的逻辑解析与比较

朱富强^{1, 2}

(1. 中山大学 岭南学院, 广东 广州 510275;
2. 河南大学 中国经济学研究中心, 河南 开封 475004)

〔摘要〕有效劳动价值说通过引入使用价值的实现程度而将市场需求与价值创造联系起来,这与效用价值论通过引入主观性的心理效用以消除劳动价值论与市场经济之间的紧张关系具有根本性不同。有效劳动价值说的逻辑基础比效用价值论更为坚实,体现在如下三个方面:一是有效劳动价值说基于严格逻辑关系揭示出使用价值和价值在量关系上的一致性,由此深刻揭示出经典“价值悖论”所潜含的逻辑缺陷;二是有效劳动价值说基于购买力因素剖析使用价值和交换价值的不同发展状态,由此深层洞察交换价值和使用价值相背离的社会基础;三是有效劳动价值说基于本体论解析使用价值及其实现程度根本上的客观性,由此系统驳斥基于心理感受的效用价值论。事实上,使用价值因实现程度差异所呈现的主观性与效用受制于心理感受所出现的主观性具有本质性的差异,决定价值的根本上是可实现的使用价值而非虚无的心理感受,以不同实现程度的使用价值取代心理感受的效用更有利于洞察市场价格的形成及其变动。

〔关键词〕有效劳动价值说;价值悖论;使用价值;交换价值;效用价值论

中图分类号:F014.2 文献标识码:A 文章编号:1008-4096(2023)01-0015-13

一、引言

现代主流经济学之所以否定并抛弃传统劳动价值论而接受并宣扬效用价值论,根本原因在于传统劳动价值论与自由竞争的市场机制不相容。其实,斯密开创的古典经济学同时包含了劳动价值论与自由竞争说这两大核心内容:劳动创造价值为社会发展夯实了物质基础,自由竞争的市场机制则引导劳动分工而提高劳动效率。问题是,传统劳动价值论与市场机制之间具有内在的矛盾和冲突:一方面,劳动价值论要求所有的财富应该归劳动者所有,这是社会正义的基本要求;另一方面,自由竞争的市场机制却将大部分收益分配给拥有更大市场权势的资本家,这是资本主义

收稿日期:2022-10-20

基金项目:国家社会科学基金重大项目“中华人民共和国经济战略思想史研究”(21&ZD080)

作者简介:朱富强(1971—),男,江苏丹阳人,教授,博士,主要从事理论经济学、经济学方法论和比较制度分析等方面的研究。E-mail:zhufq@mail.sysu.edu.cn

社会的基本现实。为此,斯密后期就很少使用劳动价值论,并且也不否定资本所有者获得利润的权利,不否认地主获得租金的权利。继承这一思路,为维护自由竞争的资本主义市场体系,庸俗化的经济学者自然就放弃了由耗费劳动所决定的劳动价值论,进而从斯密的支配劳动决定的价值论中发展出生产费用说,后来又进一步转化为效用价值论。基于这一逻辑,就能够更深刻地明白李嘉图体系解体及马克思学说面临现实困境的原因。从根本上,并非源于长期以来所认定的两大二难困境:第一,资本与劳动的等价交换如何产生剩余价值?第二,资本利润为何不与劳动量而与资本量成比例?基本理由是,这两个结论都以不现实的等价交换及等剩余价值率为前提,从而在推理逻辑中犯了交叉混同谬误。更为关键的原因在于,李嘉图及其信徒所坚守的劳动价值论与当时蓬勃发展的市场经济之间存在冲突,而劳动价值论和自由竞争市场恰恰是李嘉图学说的两大支柱^[1]。有鉴于此,通过引入使用价值的实现程度,有效劳动价值说将价值创造与现实需求,以及将劳动配置与市场机制联结起来,由此化解劳动价值论与市场经济之间的紧张关系^[2]。

然而,古典经济学后期的西方主流经济学显然走上了不同的道路:试图通过引入主观性的心理效用消除劳动价值论与市场经济之间的矛盾。由此,可以预见,有效劳动价值说的提出将会引发截然不同的两种学术态度:一是现代主流经济学家的观点,效用价值论已经解决了价值创造与市场机制相融合的问题,根本不需要发展有效劳动价值说;二是正统马克思主义经济学家的观点,有效劳动价值说引入使用价值的主观性,在本质上是向效用价值论的靠拢或回归,从而根本搞错了方向。其实,这两种态度也是绝大多数新理论所需要应对的,如凯恩斯的《就业、利息和货币通论》^[3]。由此,就需要思考两大问题:有效劳动价值说与效用价值论究竟有无不同?有效劳动价值说何以比效用价值论更优?就此而言,布哈林^[4]曾说,价值理论应该直接成为价格理论的基础,“如果该价值学说解决价格问题不存在内在的矛盾,它就是正确的;如果不是这样,它就应当受到批驳”。基于此,本文集中于三个方面的探索:逻辑剖析困扰至今的“价值悖论”,深层考察交换价值与使用价值之间相背离的逻辑和社会基础,系统比较使用价值和效用在主观性上的根源和本质。通过对这些经典疑义的逻辑解析,可以深刻认识有效劳动价值说与效用价值论的根本性差异,进而认识有效劳动价值说相较于效用价值论更为扎实的理论基础:完美实现了使用价值和价值在客观性和主观性上的逻辑统一,由此彻底破解了困扰至今的“价值悖论”及其衍生出的众多问题。

二、“价值悖论”的逻辑何以错误

现代主流经济学发展并坚持效用价值论的根本性理由是,它解决了劳动价值论无法解决的“价值悖论”:一些具有较高使用价值的产品却只获得较低的交换价值,著名的例子就是水和钻石。实际上,在理解交换价值与使用价值在量关系上的不一致乃至反向变动这一现象上,有的学者和流派认为这体现出了理论逻辑上的悖论,有的学者和流派则认为这根本不是悖论,而这些不同理解和应对就导向了不同的价值学说。为此,这里就经典的“价值悖论”进行拷问和解析。

(一)“价值悖论”的逻辑谬误

“价值悖论”只是个“伪问题”,可以从两个方面说明:第一,从本体论上说,“价值悖论”应该论述价值与使用价值之间的关系,表现为两者在量关系上的不一致乃至反向变动。但是,流行的“价值悖论”显示的却是交换价值(价格)与使用价值之间的不一致乃至反向变动,^①这里以

^① 严格来说,交换价值与价格并不相同:商品的交换价值体现为换取或支配其他商品的属性或能力,而价格则体现为实际交易过程中一种商品与另一种商品的交换比例。但是,学术界在探究或讨论交换价值时通常并不会区分体现真实交换能力的潜在交换价值和现实市场中的实际交换价值(即价格),从而往往以价格表现来指称交换价值,以至于将交换价值与价格混同使用。

“交换价值”取代了“价值”。因此,这个悖论存在根本性的逻辑缺陷:一方面,理论逻辑揭示的是,价值应该与使用价值在量关系上呈同方向乃至同比例变动;另一方面,现实所观察到的是,交换价值(价格)与使用价值在量关系上呈现不一致乃至反向变动。因为现实观察与理论结论并不是在论述同一范畴,现实观察就不能否定理论结论,自然也不能将两者的不一致称为悖论。第二,就现实所观察到的“交换价值(价格)与使用价值呈反向变动”而言,也不能称为悖论。其原因在于,使用价值与交换价值(价格)的影响和决定因素存在明显差异,两者之间的脱节不仅是可能的,而且还是社会常态。进而,给定价值与使用价值在量关系上的一致性,那么,价值与交换价值(价格)之间出现不一致也就不仅是可能的,甚至还是社会常态。这也可以从理论上得到充分阐释:价值体现的是内在本质,价格则反映出现实中的外在现象,事物的本质与现象之间在通常状况下都会出现不同程度的偏离。

上述分析表明,流传至今的“价值悖论”明显混同了价值与交换价值(价格)这两个不同范畴,进而以使用价值与交换价值(价格)之间的背离表示使用价值与价值之间的不一致性。一般地,使用价值和交换价值(价格)都与价值相对应,是价值的两种表现形式,以至于不同学者往往分别以使用价值或交换价值指代价值。但是,这两者对价值的表达是基于不同维度,从而不是并列范畴:一方面,使用价值与价值之间的区别是基于具体和抽象范畴而言的,使用价值是价值的内在基础——物质承担者;另一方面,价值和交换价值(价格)之间是基于本质与现象范畴而言的,交换价值(价格)是价值在市场经济中呈现的现象。显然,就具体与抽象范畴而言,一个事物的两种表达应该具有内在一致性,否则就不是合理的抽象。在这个意义上,使用价值与价值在量关系上就是一致的,价值量通常就由使用价值所决定。就本质与现象范畴而言,一个事物的两种形态往往会出现偏差或背离,否则就不会出现异化问题。在这个意义上,商品的交换价值往往就会与其价值相脱节,交换价值不仅决定于价值,而且也受到其他因素的影响。马克思写道:“(商品)它在一方面为具有应用价值的物的自然形态,又叫使用价值,另一方面它又是交换价值的载体,并且从这种观点看来它本身就是一种交换价值。通过对后者的进一步分析,我发现交换价值不过是一种‘表象形态’,一种独立的包含在商品中的价值的体现方式。”^[5]在马克思看来,在资本主义生产关系中,价值和作为交换价值的价格表现之间存在必然的矛盾关系,但同时又认为,这种矛盾关系在资本主义竞争中尤其是在完全竞争时会趋于消失,这也是马克思以完全竞争为背景提出商品等价交换规律的逻辑基础。

正是由于存在明显的偷换概念谬误,流行的“价值悖论”根本就不是悖论。这种偷换概念谬误在经济学说史上常有发生。维塞尔^{[6] 51-52}认为:“有很大用处的东西往往比用处很小的东西具有较小价值”“在某些情况下,同样的东西,数量多反而比数量少要具有较小的价值”“虽然用处的大小经常那样显著地同价值的大小不相一致,价值却经常正好显著地同用处的对立物(成本)相一致”。在这里,维塞尔所用的“价值”一词实质上是指交换价值。对此,维塞尔^{[6] 51}也承认,“水虽然是人所不可少的东西,却完全没有价值。当然,这一观察只是直接指以货币表示的价值,即所谓‘交换价值’而言”。尽管如此,维塞尔定义的价值根本上是指自然价值,它是“在一个没有交换或价格来管理经济生活的高级发展阶段的社会中所能看到的那种价值”^{[6] 87}。维塞尔定义的交换价值则是“根据一种预期的交换行为而赋予财物的那种价值”^{[6] 97}。这就意味着,在维塞尔的思考中,价值体现了产品有用性的本质,可以简单地依据它们的边际效用估计,交换价值则是建立在不同主体的主观评价基础上,可以依据边际效用与购买力的组合估计。在这里,决定(自然)价值的边际效用也就体现为社会平均实现的商品使用价值,交换价值则是由市场经济中的购买力等社会因素所塑造出的现象,也就是价格。维塞尔^{[6] 87}写道:“交换产生着一种现象,它渊源于价

值,又以最有力的方式对价值起着反作用,这种现象就是价格。”不过,早于维塞尔的杰文斯则更加直接地将价值与交换价值等同起来。在杰文斯^[7]看来,传统的“价值”一词非常暧昧而不科学,因为它有时既表示为物品的效用(即使用价值),又表示为购买其他物品的能力(即交换价值),而交换价值与使用价值之间的背离就构成了“价值悖论”。杰文斯就“全然不用价值一词”,而在必要时用“交换价值”代替“价值”,此时“价值”表现为一种交换的比率,其他并无意义^[7]。正是由于边际革命以来的主流经济学将价值和交换价值相等同,最后就取消了对价值的研究而只关注价格。

(二)“价值悖论”的认知根源

上面的分析反映出,流行的“价值悖论”混同了“价值”与“交换价值”这两个概念。不可思议的是,尽管价值与交换价值间的概念混同是如此明显,但几乎所有的经济学流派都默认了这一根本不存在的“价值悖论”。这是为什么呢?追本溯源,斯密最初就混同了价值、使用价值及交换价值等概念。斯密^[8]认为,“价值一词有两个不同的意义。它有时表示特定物品的效用,有时又表示占有某物而取得的对他种货物的购买力。前者可叫做使用价值,后者可叫做交换价值。”进而,斯密^[8]发现,“使用价值很大的东西,往往具有极小的交换价值,甚或没有;反之,交换价值很大的东西,往往具有极小的使用价值,甚或没有”。于是,斯密就将价值的两种表示——使用价值和交换价值——之间出现的反向关系称为“价值悖论”。同时,斯密搁置了对使用价值的探索,进而在完全竞争条件下将价值等同于交换价值。穆勒^[9]提出:“价值一词在没有附加语的情况下使用时,在政治经济学上,通常是指交换价值。”正是由于将价值与交换价值相等同,后来的追随者就将交换价值与使用价值之间的背离转换为价值与使用价值之间的背离,进而试图通过解释或解决经济学之父所发现的这一“价值悖论”来展示理论和学说的推进。其中,马克思经济学承认价值与价格(交换价值)的不一致,并通过引入使用价值与价值的不同决定因素和度量尺度解释使用价值与价值之间不一致的现实存在。与此不同,庸俗经济学则将价值与价格(交换价值)相等同,并用个体性的“主观效用”取代社会性的“客观使用价值”而发展出效用价值论,由此“实现”使用价值与价值,以及价值与价格在量关系上的一致性。

当然,即使以效用作为价值的基础,商品的“效用”与其价格(交换价值)之间似乎依旧存在着量关系上的不一致性。为此,边际效用学派又进一步以“边际效用”衡量商品的价值,由此宣称对“价值悖论”的圆满解决。果真如此吗?就此而言,边际效用价值论面临着一个根本性挑战:一个商品的效用怎么会随着它的数量而变动(递减)?其逻辑是,商品的效用来自其属性,从而在被使用之前就已经客观存在了。为之提供更为合理的解释是:呈现变动的不是商品客观存在的“功效”或“使用价值”,而是这个“功效”或“使用价值”得以实现的程度。其原因就在于:第一,商品的价值根本上就取决于其使用价值,无论从个体角度还是社会角度的理解都是如此。显然,这支持了李嘉图、马克思等人的观点——使用价值是价值的物质承担者。人们通常就是根据商品所具有的使用价值(即有用性)而赋予它相应的价值。第二,随着商品变得稀少,其使用价值的实现程度通常就会变大,因为它会被认识和利用能力更大的人用于更为重要的场合;相反,随着商品逐渐增多,它就会被用于满足程度较低的场合,由此也就导致其使用价值的实现程度变小。这样,基于使用价值的实现程度就可以为“物品的价值取决于稀少性”这一论断提供有效解释。^①而且,这一点对个体来说要比对社会更为明显,其原因是,个体对商品的利用具有显著的连续变动性,社会的实现程度则依赖社会平均状况而具有稳定性。

由此也就容易明白,将使用价值与价值割裂开的恰恰是萨伊领衔的庸俗经济学而不是马克思

^① 同时,随着商品数量的稀少,商品还会滋生出炫耀等使用价值,从而使得商品价值得到提高。

经济学。在庸俗经济学者看来,“(价值)指的是两种物品之间的交相存在的一种关系……(而)这种关系就是,在交换中用另一种物品的某一数量所能取得的这一物品的数量”^[10],由于使用价值与价值之间在量关系上存在着背反,而以个体性的“主观效用”替代社会性的“客观使用价值”解读产品的“有用性”,可以更好地解决“价值悖论”问题,从而就转向以“效用”作为价值的基础。同时,基于本质与现象间的“统一性”原理,庸俗经济学不仅以主观的心理效用作为价值的基础,而且将效用作为交换价值或价格的基础,进而反过来又以价格显示人们从中获得的效用。这样,在现代主流经济学的理论体系中,价值、效用和价格就成了同一语,以至于商品的价格也就体现其内在价值。与此不同,马克思则认识到,不能直截了当地将一般市场交换的存在视为理所当然,因为这仅仅是一个特定历史过程的产物。由交换所产生的交换价值也就并不必然会反映出真实价值,从而令交换价值和价值在量关系上就会出现背离。

上述分析清楚地表明,“价值悖论”这一命题内含着严重的逻辑错误:流行的认知混同了价值与交换价值,进而将交换价值与使用价值之间的背离视为价值与使用价值之间的背离并将这一表象关系称为“价值悖论”。实际上,交换价值(价格)与价值在量关系上经常发生偏离,而价值与使用价值在量关系上却是一致的,从而根本就没有什么“价值悖论”。既然真实存在的是交换价值与价值(以及使用价值)在量关系上的背离,那么,就需要进一步思考这种背离是如何形成的?关键点就在于,要辨识使用价值的属性,正确认识使用价值客观性和主观性的统一。一般地,任何商品都具有客观的使用价值,这是一回事,而人们能够在多大程度上认识和利用这种客观性的使用价值,这又是另一回事。其原因正如前面指出的,任何商品的使用价值都是多维的,它根植于该商品的内在结构及其衍生的各种属性。但是,这些属性及其派生出的使用价值并不一定会被人们所(完全)认知和(充分)利用。显然,商品使用价值被认知和实现的程度往往因时、因地、因人而异,由此就产生出具有差异性的即期价值和个体价值。正是由于这种差异性的即期价值和个体价值的现实存在,使用价值和价值在现实中被蒙上了某种主观性。这可以看成对应于庞巴维克所讲的主观使用价值或主观价值:不同市场主体对商品使用价值的认识和利用差异决定了不同的个体价值,而同一时期不同个体价值的汇流和综合就形成了该时期的社会价值。社会价值实质上体现了特定社会对商品使用价值认知和利用的平均水平,从而呈现出一定的稳定性和“客观性”,而体现特定主体认知和利用的个体价值却具有“主观性”。当这两种价值在不同商品上表现的程度和比例不同时,就会导致交换价值与使用价值在量关系上呈现出某种偏离。

三、交换价值与使用价值如何背离

经典的“价值悖论”实质上反映的是交换价值与使用价值相背离这一社会常态。那么,现实世界中交换价值与使用价值何以会相背离?这里继续运用有效劳动价值说展开深层解析。实际上涉及两个层次:一是商品的市场价格或交换价值根本上取决于价值,而不同时空下的商品价值又取决于使用价值的实现程度;二是商品的市场价格或交换价值还与消费者的购买力有关,而不同层次消费者的购买力存在显著差异。

(一) 使用价值的实现程度

传统劳动价值论将劳动价值建立在所耗费的劳动数量和质量上,尤其是以社会平均熟练程度和强度的劳动支出确定社会价值,从而赋予了价值以客观性;有效劳动价值说则以可实现的使用价值决定商品价值,而使用价值的实现程度因时、因地、因人而异,这似乎赋予了价值以某种主观性。在根本上,有效劳动价值说视域中的商品社会价值也具有客观性。原因在于,社会价值取

决于使用价值的总体实现程度，而后者又由社会整体的认知水平和利用能力决定。显然，社会整体的认知水平和利用能力体现了所有个体认知水平和利用能力的（加权）平均，这使得使用价值的总体实现程度也就具有相当的稳定性。为了认识商品社会价值的“客观性”，可以通过克拉克的社会效用价值或维塞尔的自然价值理解。其理由是，一方面，社会效用价值或自然价值包括了所有主体基于不同层面对商品功效的认识和利用，从而也就使得商品的使用价值得到最大程度实现；另一方面，社会效用价值和自然价值避开了边际效用基于个体心理感受所带来的因人、因时、因地而异和难以计量的缺陷，从而也就在相当程度上被赋予了“客观性”。正是基于这两大特质，社会效用价值说为奥地利学派所接受，并被他们用来反对劳动价值论及其他社会主义学说。

相较于传统的社会效用价值或自然价值，有效劳动价值说以使用价值的总实现程度界定社会价值，这显然要更优。一个重要原因在于，传统的社会效用价值或自然价值在概念的内涵和计量上都存在着严重缺陷。第一，从概念的内涵上讲，社会效用价值和自然价值只是以边际效用进行估计或全部边际效用的加总，从而根本上是主观的。为此，庞巴维克就将由边际效用决定的主观评价称为主观价值，而将一种物品获得某种客观成果的力量或能力称为客观价值。与此不同，有效劳动价值说则以使用价值的实现程度替代心理上的主观边际效用：使用价值在实现程度上的差异对应了不同的个体价值，而所有实现程度的使用价值加总或汇合就构成了社会价值。第二，从计量上讲，克拉克和维塞尔等人用所获得产品的全部边际效用之和表示社会效用价值或自然价值的做法缺乏逻辑上的严谨性。基本原因是，任何商品都有无限个边际效用，使用价值也有无限种实现程度，采用加合或加总必然会导致所有商品的自然价值或社会效用价值都趋于无穷大，从而就会失去可比较性，甚至没有任何意义。这就意味着，无论是自然价值还是社会效用价值，根本上应该体现为各边际效用或使用价值各个实现程度的汇合而非加合，是平均而非加总。

上述分析也就强化了《劳动价值论与市场机制何以相容——引入使用价值实现程度的解析》^[2]一文所提出的论断：人们赋予一个商品的价值大小根本上取决于他从中所实现的使用价值，无论是个体价值还是社会价值，都与特定主体所实现的使用价值和特定时空社会所实现的使用价值在量关系上存在一致性。基于“价值根本上决定于使用价值”这一认知，可以深刻理解和审视学说史上的两个对立学说并有力化解其逻辑缺陷。

正是基于使用价值的实现程度，以及与此对应的相对价值，就可以深刻洞察和认识两大基本社会经济现象。第一，一个商品的使用价值在不同时空下的实现程度往往会导致社会价值或个体价值的现实变动，进而就会影响不同时空下的劳动及其他资源的配置。例如，货币在早前主要用于交易和支付，阿奎那将货币归属为消费物，货币的转手是消费物的让渡，从而也就否定了高利贷乃至利息的合理性。但是，随着市场经济的不断深入，借贷资金越来越多地用于再生产而非生活消费。此时，货币不仅因使用权和所有权出现分离而由消费物转变为固定物，而且还因被用于生产和再生产时提升了生产力而创造出价值。正因如此，货币的使用价值得到了巨大拓展，货币的价值也就得以增加，这充分体现在货币可以获得利息收益上。第二，由于不同市场主体对同一商品的使用价值实现程度存在差异，会产生出不同的个体价值，进而出现市场交易并带来相应的交易剩余。在现实世界中，每个市场主体通常都会以其个体价值为基准，然后根据社会价值进行交易，并希望在交易中获得尽可能多的价值剩余。如果个体价值高于社会价值，意味着该市场主体对该商品所实现的使用价值高于社会平均实现的使用价值，进而在交易中就可以获得剩余价值，否则就无利可图。基于不同市场主体能够实现的使用价值及其对应的个体价值，就可以解释为何会出现市场交易，以及市场交易为何带来价值剩余。显然，正是市场交易使得根基于个体价值的产品转化成根基于社会价值的商品，产品向商品的转化通常就更有利于更大程度地实现使用价值。

(二) 购买力的差异

商品的交换价值(价格)与其使用价值或价值在量关系上之所以会出现常态性背离,更为直接的社会原因在于:尽管人们赋予一个商品的价值大小取决于使用价值,但人们愿意支付的价格或交换价值却并不仅仅决定于其从中所实现的使用价值,而是会受到购买力等众多社会性因素的影响。对此,维塞尔^{[6] 109}做了清楚的说明:“自然价值是形成交换价值的一个因素。但是,自然价值并非简单地、彻底地加入到交换价值里面去。自然价值一方面受到人类的缺陷,受误差、欺骗、强制、机遇等等的干扰,另一方面又受社会的现行制度、私有财产的存在和贫富之间的差别等等的干扰——由于后者的缘故,又有第二种因素,也就是购买力,混进交换价值的形成里面去。”维塞尔认为,商品的交换价值受到效用和购买力共同决定。维塞尔的这一分析思维完全可以契入有效劳动价值说中,只需要用根基于客观性的个体使用价值来代替具有主观性的心理效用就可以了。

引入购买力因素后就可以发现,即使两人对某商品的使用价值具有相同程度的认知和利用,并由此带来相同的个体价值,两人愿意为此商品支付的价格往往也会不同,即具有相同现实价值的商品会因购买者的不同而产生不同的交换价值。一般地,富人的购买力较高,相应地,富人所需求的奢侈品在市场上的交换价值通常就会高于其(自然)价值;穷人所需求的必需品尤其是低档品则相反。这意味着,通过引入购买力因素的分析,不仅可以理解“商品的市场价格和交换价值与其使用价值和价值之间相背离”在现代社会的常态性存在,而且还可以清楚地洞察不同商品的交换价值与其价值之间相背离的方向。于是,“使用价值似乎不高的钻石却具有很高交换价值”这一现实就可以得到非常合乎逻辑的理论解释。但是,经济学至今却错误地称之为“价值悖论”。

结合使用价值的可实现程度和购买力因素,还可以全面认识一些古董的价格为何如此高昂,而这历来被视为劳动价值论解释不及之处。有效劳动价值说提供的主要解释是:一是古董的数量非常少,其使用价值得到实现的程度就非常高,从而也就对应着很高的(个体或社会)价值;二是古董主要为少数极富之人所需求,而这些极富之人具有极高的购买力,从而其交换价值远高于其(自然)价值;三是流传至今的古董在原物件之上注入了人类的保护劳动,而且古董流传的时间越长所注入的保护劳动就越多,这就为古董增添了新的属性并拥有了新的使用价值,以至于相似形态的物体在现代与过去已经不再是同一物体。事实上,张伯伦就以产品差异提出垄断竞争理论,产品差异的形成主要有两个特质:一是产品本身某种特质的改变,如质量、式样及包装等;二是售卖条件的差异,如位置、经营方式、信誉等。正是由于存在产品差异,产生出不同的使用价值,进而也就不再是同一商品。正因如此,以前只有储物功能的陶罐,在现代社会就有了考古和鉴赏的使用价值,甚至还为富人赢得炫耀的功效,这些都大大提升它的个体价值或社会价值。

既然引发交换价值(价格)与使用价值及价值在量关系上相背离的关键因素是购买力,那么就需要进一步思考:购买力是如何影响交换价值的?在根本上,这可以从货币使用价值的实现程度上加以说明。一般地,人们持有货币的主要目的是换取其需要的商品,即货币使用价值体现为其获取其他商品的能力,当单位货币所换取的商品种类和数量出现不同时,货币使用价值的实现程度也就存在差异。就此而言,一个人所持有的货币数量越少,通常会将货币用于交换那些重要性越高的商品,这意味着,货币使用价值得到了更高层次的实现;相反,随着一个人所持有货币数量的增加,货币就会用于交换那些重要性逐渐降低的商品,进而也就使得货币使用价值的实现程度越来越低。由此逻辑可知,富人对其所拥有货币使用价值的实现程度通常较低,单位货币的个体价值对富人来说通常较小,因而富人对某些商品所愿意支付的货币就更多。这里区分了货币的社会价值和个体价值:个体价值体现为每个主体运用货币的购买力,社会价值体现为不同主体货币购买力的加权。事实上,米塞斯就指出,所有的定价都是个人做出的,如一美元的购买力是

它能购买许许多多的异质商品，如三盒口香糖、一双袜子、两瓶汽水等；相应地，价格也必须与某一商品的特殊用途相联系，而不能与其技术属性相联系，如分别位于两地的具有相同技术性质的房子的售价将是不同的。这样，米塞斯就将货币价值与个人的意向和主观评价联系起来，这种主观评价主要体现在购买力上，因而购买力就是个人的主观使用价值。也就是说，货币的购买力根本上取决于货币单位的可用数量和消费者对货币需求的迫切程度。显然，考虑到需求对使用价值实现程度的影响，就可以清楚地看到，使用价值往往会呈现出某种主观性，进而对应着具有可变性的（个别或社会）价值。

上述分析清楚地表明，商品的使用价值与其交换价值（价格）在量关系上之所以会出现背离，完全可以用两者的影响因素不同而得到清楚且合理的解释。使用价值与交换价值在量关系上所呈现的差异和背离，体现为自然价值与交换价值的脱节，更深层次的原因则体现了实然与应然之间，以及现象与本质之间的背离。^①尽管这一认知最早是奥地利学派先驱维塞尔提出的，但包括现代奥地利学派在内的新古典自由主义经济学却普遍认为，使用价值与交换价值之间并没有矛盾。例如，按照新古典自由主义经济学的理解，面包的交换价值之所以比钻石低，是因为可获得的面包数量比钻石大得多，在此情形下，对市场主体来说，每条面包就没有每克拉钻石“有用”^[11]。问题是，这一解答仍然面临着两大挑战：第一，究竟多少条面包才能抵得上一克拉钻石的“有用”？第二，市场交换所依据的难道不是社会价值而是（边际层面的）个体价值？（边际）效用价值论对现实价格的认知和解释显然不比劳动价值论更高明，而是恰恰相反。对此，可以从如下三个方面加以说明：第一，使用价值赋予了“有用性”以客观内容，由此就揭示出价值的实质；相反，效用却停留在“有用性”的表象感觉上，而没有进一步探究效用本身的来源^[12]。第二，通过引入使用价值的实现程度及其带来的个体价值，劳动价值论为市场交易夯实了“客观性”的社会基础，进而还可以从交易所带来的价值剩余中认识劳动配置问题。第三，基于社会角度审视一项活动或产品时还嵌入了规范性内容，这种规范性不仅有助于识别一项劳动的社会意义，而且也有助于优化社会劳动的配置。

四、效用价值论的主观性错在何处

引入使用价值的实现程度后可以发现，随着商品数量的增加，人们通常会将其用于越来越次要的用途。这就意味着，该商品的平均利用度趋于下降，或商品使用价值的实现程度下降，由此所对应的价值也就趋于下降。显然，这似乎呼应了边际效用价值论的看法：商品的价值由稀缺性决定。既然如此，有效劳动价值说与效用价值论之间还有何差别？为何不直接采用边际革命之后兴起的效用价值或边际效用价值论呢？这就涉及物品的有用性且衡量其价值所存在的缺陷。

首先，效用价值论缺乏坚实的“实在”基础。这里的“实在”不是指有形的物质结构，而是“实存”之意。一般地，传统劳动价值论将使用价值作为衡量某物品是否适合个人需要，以及是否具有价值的客观标准。但是，这一做法面临这样的问题：不同个体的需要差异似乎变得越来越大，一个物品满足了A的需要却并不一定会满足B的需要。为此，自边际革命以降，大多数经济学者就抛弃“使用价值”一词而采用从个体角度定义的“效用”概念。在很大程度上，这也预示着有效劳动价值说和效用价值论所依赖的“物质”基础存在着根本性差异：一是使用价值，另一个是效用。其中，使用价值根基于物品这一客体的维度，反映了物品对欲望或愿望起作用的固有能力，

^① 更不要说，一个物品的交换价值只有经历交换过程才能得到体现，否则就只有使用价值和价值。例如，女性的家务劳动长期以来就只有使用价值而没有交换价值。

这种能力是实实在在的且对所有人的这种欲望或愿望都适用。在这个意义上,劳动价值决定就被看作是一个客观的社会过程。与此不同,效用则根基于作为消费者的主体这一视角,反映出主体所领略到的心理感受,这种感受往往并不真实且随时变动。在这个意义上,效用价值决定就被看作是个人的消费过程。可以从两个方面对有效劳动价值说和效用价值论进行比较:一是从产品价值的质的规定上看,有效劳动价值说以社会性的使用价值为基础,效用价值论则以个体性的心理效用为基础;二是从产品价值的量的规定上看,有效劳动价值说是以客观的劳动成本为基础,效用价值论则是以主观的心理成本为基础。物品的使用价值是以凝结劳动为基础,从而体现了供给一面;使用价值的实现程度则预示着真实的“有用性”大小,从而体现了需求一面。这样,以使用价值为基础的有效劳动价值说就体现了供给和需求的统一。与此不同,以效用为基础的效用价值论至多体现了消费者的需求这一层面,从而也就缺乏确定性和客观性。

其次,效用价值论无法界定劳动的社会性质。在有效劳动价值说中,商品的使用价值之所以在不同时空对应着不同的个体价值和社会价值并由此展示出某种主观性,这根源于使用价值因人、因地、因时而异的实现程度,这又源于人们对商品使用价值的认识水平和利用能力所具有的有限性。同时,也必须清楚,尽管商品属性及其派生的使用价值在不同时空下并没有得到充分的或同等程度的认识和利用,但由商品属性所决定的使用价值依然客观地存在着并且是确定的。与此不同,在效用价值论中,效用的主观性根源于因人、因地、因时而异的心理体验,进而基于个体满足感着手而体现为个体价值。但是,由于这种个体价值源于虚幻和瞬息变动的感受,从而通常难以进行确切的度量,进而也就无法对不同劳动进行性质界定。基于使用价值的维度,判断一个活动是工作还是休闲的基本标准就在于:它带给人们的效用是满足真实需要的还是虚幻的心理感受,如果效用体现出真实需要的满足,那么,它就是具有客观性的功效或使用价值,带来这种效用的活动也就是生产性的工作,否则就只是消费性的休闲。事实上,尽管不少商品的功效(使用价值)主要体现为精神层面的享受,如古董、书籍、教育、舞蹈等,但按照使用价值维度的理解,这些精神性功效也是客观的,而不是体现为一时心理欲望。例如,成化鸡缸杯在明代只是皇帝作为酒杯使用,但在现代社会却被赋予更大的精神性功效,包括考古、艺术、人文以及炫耀等。在很大程度上,正是由于这些精神层面的潜在使用价值被开发出来并得到凸显,相关产品的社会价值及其实现程度也就大大提高了。

再次,效用价值论混同了精神性功效和心理效用的不同性质。现代主流经济学倾向于从心理层面强调效用主观性的基本原因或依据就在于,社会财富既包括物品也包括服务,而服务等提供的效用体现在心理层面,从而就具有强烈的主观性。进一步地,现代主流经济学还将所有物品赋予人们的“痛苦与愉快”体验都视为主观效用。果真如此吗?即使就服务所带来的心理层面的非物质效用或使用价值而言,根本上也是客观的。例如,一个商品推销员向消费者介绍产品的功能和用途,这个服务所提供的使用价值也是客观的,消费者可以凭借它购买自己所需要的产品。就此而言,如果一个骗子推销员将一个伪劣产品吹嘘成可以延年益寿,消费者因此产生了心理上的效用并购买了它。但是,这个产品因为缺乏客观性的使用价值而并不具有真实价值,因而这个骗子的“服务”也就不具有价值。事实上,当这个消费者后来通过其他途径获知上当受骗之后通常都会表现出上当受骗懊恼之意,以至于通常会扔掉曾以高价购买的这个商品,甚至还会去找那个骗子推销员进行索赔维权。

由此就可以反思现代经济学的效用价值论:如果仅仅因为消费者购买这个产品时曾产生很高的心理效用而认定该产品具有与消费者购买价格相当的价值,那这岂非意味着这个骗子推销者的行为是生产性的?而且,即使这个消费者一直不知道自己受骗而长期“享受”着这个产品,这个

产品依然不具有真实的价值。就此而言,我们可以深刻领悟门格尔^[13]的洞见:一个“有用的东西”要成为财货必须具有使它有能力引起与欲望满足间因果联系的各种特性,如果不存在客观的因果关联,即使对应着人们的某些欲望也不是财货。不过,在现实世界中,对于人类欲望的满足并无因果关系的一些物品往往却会被人们当作财货来处理,究其原因,“或者是由于事实上不属于这些物的属性与作用,被人错误地认为是属于这些物所固有的;或者是由于事实上并不存在的人类欲望,被人错误地认为存在”。也就是说,现实世界中不少被认为是财货的东西实质上是虚假财货。例如,骗子推销员所推销的“产品”就是虚假财货,相应地,骗子欺骗行为自然也就不应该被视为生产性劳动。这说明,我们不能把特定时期产生出的心理感受视为商品的效用,至多是“虚假效用”。假如在一个商场导购员的劝说下,我购买了一套正在促销的组合家具,但运送到家进行组装时才发现它与我预留的位置不相匹配。那么,这个组合家具对我而言究竟有多大价值呢?显然,它不是取决于我在商场购买家具时的心理效用,而是取决于我对其功效(使用价值)的实际利用。如果预留位置太小而组合家具根本放不下去,在不能退货的情况下,我就只能把它送人或廉价处理。这就意味着,我花了钱买了对自己并无多大价值的东西。

最后,效用价值论也无法揭示市场价格的形成机理。现代主流经济学倾向于以效用价值论取代劳动价值论解释市场经济现象和行为,但由于这种效用被赋予了强烈的心理主观性而缺乏坚实基础,从而根本上又不能用来确定商品的(均衡)价格。例如,无法基于效用理论来确定一个商品的需求曲线是D而不是与其形成左右平移关系的D'。正是基于这一原因,现代主流经济学对待“效用”的态度通常就是存而不用,以至于根本上就没有价值论而只有价格论。面对这一局面,阿尔钦曾辩护:价格是由什么决定的远不如价格能决定什么来得重要^{[14] 94}。更进一步地,鉴于现代主流经济学中的“效用”一词本身只是体现心理感觉而根本不具有实在性,张五常^{[14] 114}主张废除效用理论而代之以“可验证”的需求定律,不是根据边际效用曲线推导出需求曲线,而是直接从经验层面根据需求对价格的反应描述需求曲线。但是,这一思路也隐含着问题:由于失去了分析逻辑的起点和基础,对市场需求及市场价格的认知也就丧失了理论的学理性;相反,基于经验观察和描述所获得的只是定律,并且这些定律也因为社会经济现象的多变而具有不稳定性。

同时,效用的心理主观性还使得效用价值论面临这一问题:市场主体在市场交易时所遵循的根本上不是个体价值原则而是社会价值原则,从而就必须寻找社会价值的“客观”基础。例如,家庭A对某一学区房的个体价值是500万元,而家庭B对某一学区房的个体价值是1 000万元,那么,家庭B会按照个体价值而以1 000万元的价格买下这个房屋吗?显然不会。通常地,家庭B会先查看正常的市场价格(市场交换价值),然后据此锚定值出价,由此可以最大限度地获得交易剩余(个体价值减去市场交换价值)。由此进一步思考:家庭A和家庭B为何会对同一房屋支付不同的价格呢?原因显然不只是出于简单的个人喜好,而更主要在于他们对该房屋使用价值的利用程度存在差异,如家庭B恰好有适龄子女需要就读附近学校。基于这一逻辑,就可以理解:一个家庭的小孩越多,购买学区房的意愿通常越强烈,因为这个房产所附带的学区位置这一使用价值能够得到更为充分的实现;相反,那些没有小孩的家庭则通常不会购买学区房,因为无法使用该房产所附带的学区位置这一使用价值。尽管使用价值因实现程度的不同和效用因心理意识的差异都呈现出明显的主观性,但“效用”概念远不如“使用价值”概念具有可操作性:可以通过分析一个人的认知水平和使用条件知晓他对一件商品的个体使用价值,却难以洞察他对该商品的心理效用水平。究其原因,使用价值根基于客观的功效基础,效用则依赖于捉摸不定的心理活动。

上述逐层分析清楚地表明,流行的效用价值论嵌入了深深的主观性谬误。由此可以得到两点基本认识。第一,决定价值的不是虚无的心理效用而是可实现的客观功效(使用价值)。即使那些

功效(使用价值)主要体现为精神性享受的商品也是如此,尽管这种精神性功效的实现程度通常也是因人而异的。例如,消费者受海报影响买了电影票,观看后才发现没有意思而觉得后悔。那么,这场电影对消费者的价值等于之前购买电影票时所支付的价格吗?显然不是,因为它并没有给消费者带来预期的使用价值。由此就可以更好地认识萨伊的观点。萨伊认为,人们不能创造物质,而只能将物质变成不同的形态或模式,从而更充分地满足人们的需要或欲望。在这个层面上,价值就取决于效用,创造效用也就创造了财富。如果这里的效用是指客观的“功效”或“使用价值”,那么萨伊的认知就是正确的。但是,如果这里的效用是指心理层面的“效用”,那么萨伊的认知就是错误的。究其原因,物质形态或模式的改变是客观存在的,由此赋予的“功效”或“使用价值”也就必然具有客观性。^①当然,尽管价值根本上取决于客观的使用价值,但由信息误导等带来的心理效用也会影响商品的需求,由此就会导致商品的市场价格偏离其价值。但是,无论如何,都不能将心理效用当成价值的基础,从而完全混同价格与价值。第二,以客观功效为基础的使用价值和效用不同实现程度所呈现的主观性,取代基于心理感受的效用及其臆想的主观性,更有利于认识市场价格的形成及其变动。例如,天然钻石和人造钻石都提供“美”(绚丽)的功效,但两者的价格为何相差如此之大?一个重要原因就在于,天然钻石还能提供象征身份或炫耀等精神性功效。例如,具有高购买力的富人之所以比穷人更愿意购买天然钻石,因为天然钻石更能体现他的身份,从而他对天然钻石能够实现更大的使用价值。

五、结语:破除“常识性”的效用价值论

有关商品价值的认知有两大基本理论:劳动价值论和效用价值论。如何对这两大价值理论进行取舍呢?马克思认为,商品是使用价值、交换价值(价格)和价值的物质体现,如果不理解使用价值和交换价值,也就无法解释价值^[15]。然而,学术界对使用价值在本质上的客观性与在表象上的主观性及其内在统一性至今都缺乏深层认知,以至于长期都被所谓的“价值悖论”困扰。正是在这种情势下,边际效用价值论开始流行,因为那些认可或信奉自由市场竞争的主流学说和流派不可能接受与自由市场竞争相背离的(劳动)价值理论。问题是边际效用价值论所依赖的效用由于根基于心理感受而具有不确定性,从而也就根本无法为商品价值确立客观基础,难以从学理上为价值夯实逻辑基础,以至于现代经济学者也就不再从学理上阐述和完善效用价值论,而转向从经验层面阐述需求定理。尽管现代主流经济学号称以效用价值论为基础,但实质上只有价格论而没有价值论,并且主要用于揭示价格变动对供求的影响而不能通过供求确定商品(均衡)价格。

这里涉及的根本性问题在于:有用性或使用价值究竟是客观的还是主观的?这有两种基本认知:一是劳动价值论及由此派生出的生产要素价值论将“有用性”视为客观的,从而使用了强调客观性含义的“使用价值”一词;二是边际效用学派及其他一些学者倾向于将“有用性”视为一种心理层面的体验或获得,从而使用了主观性浓厚的“效用”一词并发展出了效用价值论。关于有用性的主客观之辩,可以从两个层次着手:一是与商品属性相联系的客观性,以及与不同时空和主体的实现程度差异相联系的主观性;二是由有用性的不同实现程度所表现的主观性,以及由心理感受所滋生的主观性。事实上,任何实体都内含了矛盾性,其外在的主观性根本上应该用事实特别是社会事实解释,其内在的客观性通过不同主体的认识又会呈现出主观性。就此而言,基于实现程度的使用价值就在第一个层次上实现了客观性和主观性的统一,无论在学理上还是在实践意义上都优于在心理感受层面体现出的主观性“效用”。

^① 实际上,根基于心理体验的效用是边际效用学派学者提出的,而早期学者关注和分析的效用大体上指的是使用价值。

由此也就可以看到有效劳动价值说在理论上的推进：不同于效用价值论，有效劳动价值说既承认价值是对人类所获满足的商品“有用性”（即财富）的度量，又认定这个“有用性”根本上不是指心理层面的效用而是客观的使用价值。正是引入了使用价值的实现程度，有效劳动价值说就可以基于使用价值的不同实现程度解释不同的个体价值和社会价值。这样，有效劳动价值说不仅将价值与使用价值在量关系上对应起来，而且可以解释价值与使用价值因不同时空下的差异而呈现的主观性。由此，有效劳动价值说不仅实现了劳动价值论与市场经济的结合，而且还有力地化解“价值悖论”、交换价值与使用价值在量关系上的背离等经典疑难问题。此外，正是由于价值与使用价值在量关系上存在一致性，生产率提升和价值创造就与经济增长和社会进步呈现出正向联结，由此就克服了传统劳动价值理论中价值无法度量社会财富增长，以致劳动生产率提升与价值创造相背反的困惑^[16]。

总之，无论是在学理上还是在实践意义上，基于不同实现程度的使用价值一词都要优于偏重心理感受的效用一词，建基其上的有效劳动价值说自然也就优于流行的效用价值论。事实上，尽管现代主流经济学宣称效用价值论比劳动价值论更符合常识，但这种常识只是源自心理感受，从而根本上是虚幻的。这就如地球中心说似乎比太阳中心说更符合常识一样，因为太阳从东方升起并从西方降落似乎恰恰印证了人们的感知，但这种感知终究是表象，一旦人们了解到表象背后的实质后，最终就会接受似乎不符合常识的太阳中心说。基于同样的逻辑，正因为效用价值论所基于的效用是虚幻的，是不可度量的，以至于效用理论已经被“可验证”的需求定理所替代。由此，效用价值论实际上已经没有了价值说，而有效劳动价值说显然为之提供了更为实在的基础。

参考文献：

- [1] 朱富强. 传统劳动价值论的逻辑起点审视：等价交换规律与交叉混同谬误[J]. 东北财经大学学报, 2022(2): 3-16.
- [2] 朱富强. 劳动价值论与市场机制何以相容——引入使用价值实现程度的解析[J]. 东北财经大学学报, 2022(6): 3-14.
- [3] 约翰·梅纳德·凯恩斯. 就业、利息和货币通论[M]. 高鸿业, 译. 北京: 商务印书馆, 1999: 1.
- [4] 尼·布哈林. 食利者政治经济学[M]. 郭连成, 译. 北京: 商务印书馆, 2002: 62.
- [5] 希梅尔魏特·莫恩. 真实的抽象和异常的假定[A]. 伊恩·斯蒂德曼, 保罗·斯威齐, 等. 价值问题的论战[C]. 陈东威, 译. 北京: 商务印书馆, 2020: 257.
- [6] 弗里德里希·冯·维塞尔. 自然价值[M]. 陈国庆, 译. 北京: 商务印书馆, 1982.
- [7] 斯坦利·杰文斯. 政治经济学理论[M]. 郭大力, 译. 北京: 商务印书馆, 1984.
- [8] 亚当·斯密. 国民财富的性质和原因的研究(上卷)[M]. 郭大力, 王亚南, 译. 北京: 商务印书馆, 1972: 25.
- [9] 约翰·穆勒. 政治经济学原理及其在社会哲学上的若干应用(上卷)[M]. 赵荣潜, 桑炳彦, 朱泱, 等, 译. 北京: 商务印书馆, 1991: 492-493.
- [10] 纳索·威廉·西尼尔. 政治经济学大纲[M]. 蔡受百, 译. 北京: 商务印书馆, 1977: 29.
- [11] 托马斯·C. 泰勒, 穆瑞·N. 罗斯巴德. 奥地利学派经济学入门·米塞斯思想精要[M]. 杨震, 熊越, 李杨, 等, 译. 上海: 上海财经大学出版社, 2017: 85.
- [12] 朱富强. 打开效用的黑匣子：新古典自由主义的理论基石拷问[R]. 中山大学工作论文, 2019.
- [13] 卡门·门格尔. 国民经济学原理[M]. 刘絜敖, 译. 上海: 上海世纪出版集团, 2013: 3.
- [14] 张五常. 科学说需求·经济解释(卷一)[M]. 北京: 中信出版社, 2010.
- [15] 大卫·哈维. 资本的限度[M]. 张寅, 译. 北京: 中信出版集团, 2017: 44.
- [16] 朱富强. 传统劳动价值论的保护策略审视——劳动的异质性与价值尺度确定[J]. 东北财经大学学报, 2022(4): 3-19.

Effective Labor Theory of Value or the Utility Theory of Value: Based on Logical Analysis and Comparison of Classical Puzzle

ZHU Fu-qiang^{1, 2}

(1. Lingnan College, Sun Yat-Sen University, Guangzhou 510275, China;

2. China Economics Research Center, Henan University, Kaifeng 475004, China)

Summary: By introducing the realization degree of use value, the effective labor theory of value connects market demand with value creation. This is fundamentally different from the utility theory of value, which eliminates the tension between the labor theory of value and market economy by introducing subjective psychological effect. To a large extent, the effective labor theory of value is also more solid than the utility theory of value in terms of the logical foundation, which can be reflected in the following three aspects.

Firstly, it reveals the potential logical defects in the classical value paradox based on strict logic. In fact, the effective labor theory of value holds that the use value and value are consistent in the quantitative relationship, while the value paradox confuses the two concepts of value and exchange value. However, the utility theory of value recognizes the existence of value paradox, and then tries to solve it by replacing objective use value with subjective utility.

Secondly, it makes a insight into the social basis of the deviation between exchange value and use value. In fact, the effective labor theory of value not only introduces the realization degree of use value to investigate individual value and social value and their changes, but also introduces the factor of purchasing power to analyze the different developments of use value and exchange value. However, the utility theory of value replaces use value with utility, and then regards utility (or use value) as consistent with exchange value.

Thirdly, it refutes the utility theory of value rooted in psychological subjectivity based on ontological thinking. In fact, the effective labor theory of value holds that the use value and its realization degree are fundamentally objective, while the utility theory of value establishes its utility on the subject's psychological consciousness. As a result, there is an essential difference between the subjectivity of use value due to the difference of realization degree and the subjectivity of utility subject to psychological experience.

In short, the use value with different realization degrees fundamentally reflects the unity of objectivity and subjectivity of the usefulness, and this is better than the utility emphasizing psychological subjectivity in both theoretical and practical sense. Furthermore, the superiority of the effective labor theory of value over the utility theory of value lies in two facets. (1) The fundamental determination of value is the realizable use value rather than the nihilistic psychological feeling, and even the use value embodied in spiritual enjoyment is objective. (2) Replacing the utility of different psychological feelings with different degrees of use value is more conducive to insight into the formation and change of market price. Accordingly, there is only price theory rather than value theory, and even the utility theory has been replaced by verifiable demand theorem in modern mainstream economics, which claims to be rooted in the utility theory of value.

Key words: effective labor theory of value; paradox of value; use value; exchange value; utility theory of value

(责任编辑: 邓 菁, 孟 耀)