

不平等交换问题文集

小米姜林 编辑



(二〇二五年三月)

第三世界国家为什么欠发达？

欧美工人收入为什么比我们高？

中国是不是帝国主义？

目录

学点经济学 —— 国际贸易中的不平等交换	1
商品中价值的实现与转移——国际贸易中的不平等交换	6
不平等交换产生的原因是什么?	6
不平等交换产生了什么后果?	7
一、什么是高收入国家?	8
二、中国的劳动贸易条件	9
三、美国的劳动贸易条件	11
四、中低收入地区平均劳动贸易条件	12
五、中美对比	13
六、世界范围	15
“不平等交换”批判——浅析国际贸易中的劳动价值论	19
摘要	19
前言	19
一、 浅谈剩余价值的来源	21
二、 生产价格机制必然导致非等量劳动交换	23
三、 劳动生产率差异必然导致非等量劳动交换	29
四、 劳动力价值差异才是国际贸易中暴利的源泉	32
结论	46

后记	47
参考文献	48
附录：“不平等交换”模型批判	48
美国工人工资高 —— 是因为劳动生产率高、工人斗争强还是不平等 交换?	51
马克思论资本主义世界体系和不平等交换	57
资本主义的国际矛盾：国际交换与国际剥削	57
资本主义的世界图式：中心与外围	58
对阳和平先生“批注”的批注	60
阳和平写了 25000 字，只是为了批判自己?	65
远航一号在“哗站上有关不平等交换”下的跟帖	67

学点经济学 —— 国际贸易中的不平等交换

草庐棋士
2021-03-01

未来，随着中国在世界市场上的劳动贸易条件进一步改善，中国能否最终上升为资本主义世界体系中的核心国家，如某些“工业党”所期盼的或者如某些左翼青年所畏惧的，成为一个新兴的“帝国主义国家”呢？

在从前的“学点经济学”中，我们介绍了一国之内资本主义经济或特色市场经济运行的机制。从今天开始，我们将会探讨整个世界范围的经济结构以及国家与国家之间的经济联系。资本主义经济与中国特色社会主义市场经济共同处在一套世界分工体系中，这个分工体系就是资本主义世界体系。资本主义世界体系不是一个各国平起平坐、共同繁荣的国际“大家庭”。相反，该体系内的各个经济体都处在一套等级森严且相对稳定的结构中。这套结构包含核心国家（地区）、外围国家（地区）和半外围国家（地区）。

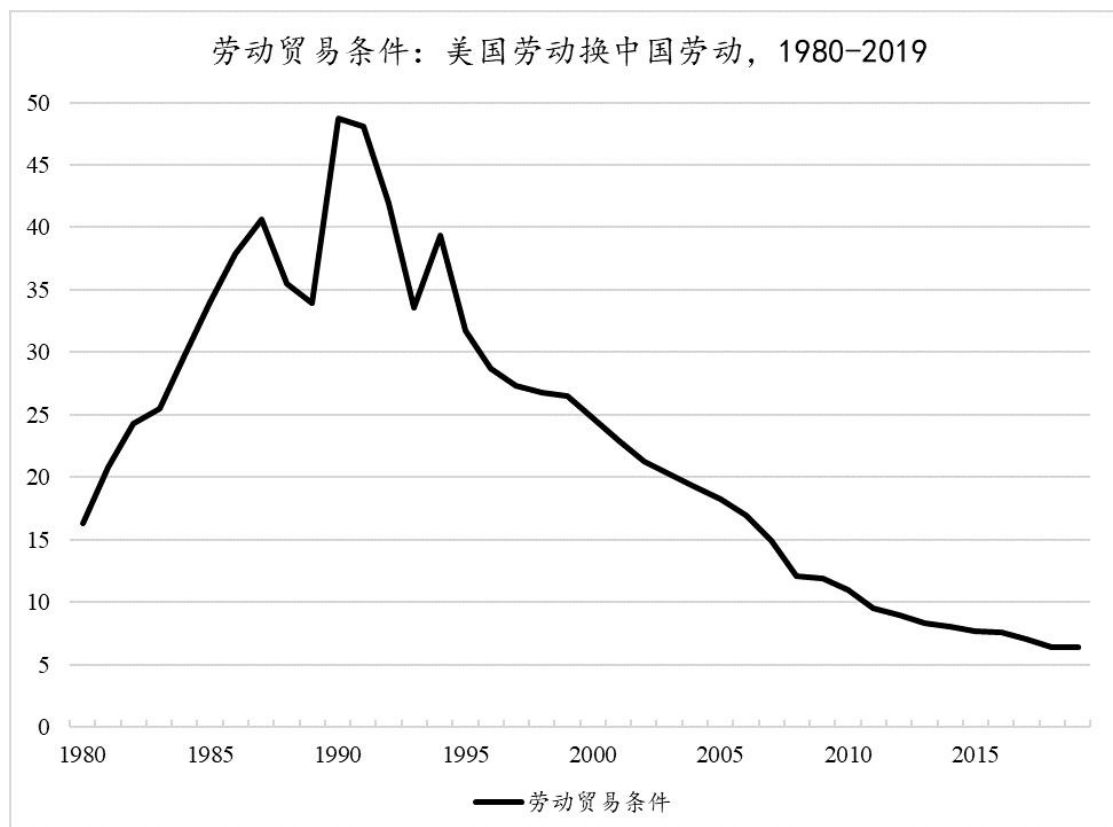
联系这三种国家（地区）的，是国际贸易中的不平等交换。比如，C国为了从A国进口包含1小时劳动的商品需要用包含5小时本国劳动的商品去交换，那么C国就在不平等交换中净损失了4个小时的劳动时间，或者形象地说，给A国“进贡”了相当于4小时劳动时间的产品。核心国家在国际贸易中是不平等交换的受益方；外围国家是不平等交换的损失方；半外围国家在与核心国家的贸易中是损失方，在与外围国家的贸易中获益，但总体上损失大于收益。

不平等交换产生的原因是核心国家占据国际分工中的垄断环节，如信息技术、高端材料、生物化学工业和军工产业等，可以通过提高本国产品较高的相对价格来获取垄断利润。外围在国际分工中则被压制在竞争性环节，如原材料、初级制成品和日用消费品等。由于其他外围国家的竞争，它们不可能通过提高本国出口产品价格来获取垄断利润。相反，为了维持本国产品低价格的“国际竞争力”，它们会积极采取措施压低本国工资，放宽环境污染标准，并放松对本国企业违反劳动法规的惩处力度。

半外围国家的产业结构兼有外围、核心国家的特点。一般来说，半外围国家的大多数行业与外围国家类似，依靠剥削廉价劳动力、掠夺环境和资源在国际市场上竞争；但有少数行业或个别产品可以与核心国家竞争。

不平等交换的后果是将大量的包含在商品中的劳动从外围半外围国家转移到了核心国家。在历史上，不平等交换在核心国家的资本积累过程中起到了重要作用，廉价的原料和半成品降低了生产资料的价格，使得核心国家的企业能够支配的剩余增加，从而有助于提高投资水平。在今天，不平等交换仍然是核心国家赖以维持相对稳定的国内物价水平、缓和国内阶级矛盾的重要条件。

今天的中国是资本主义世界体系中的半外围国家。在与核心国家的贸易中，中国处于对外净输出劳动的不利地位（注意：中国因为不平等交换对外净输出的是包含在商品中的劳动，不是“劳动产品”）。下图显示的是中美之间从1980年到2019年之间的劳动贸易条件。



所谓美中之间劳动贸易条件，就是一单位美国劳动在世界市场中能够交换多少个单位的中国劳动。这个数值越高，代表一单位美国劳动能够换到的中国劳动越多，代表中国在与美国的不平等交换中越是处在不利的状况。在中国特色社会主义市场经济刚开始建立的八十年代初，一单位美国劳动大约能够交换 16 单位中国劳动。但即使在如此不平等的交换比之下，中国的当时以社会主义国营经济为主的工业部门劳动力对于劳动密集型的出口型经济仍然是太“昂贵”了。在整个 80 年代，美中之间的劳动贸易条件不断升高(意味着中国的劳动贸易条件不断恶化)，两国之间的不平等交换变得越来越不利于中国。到了 1990 年，一单位美国劳动可以换到将近 50 单位中国劳动。

便宜的中国劳动力成为了资产阶级主流经济学的“比较优势”。根据这个“比较优势”，一些人提出了“两头在外，大进大出”的经济发展战略，即大量**进口外国技术和设备**，利用廉价劳动力进行组装和简单的加工，并将产品最终销往国外。从八十年代到本世纪初，“两头在外，大进大出”的指导方针一直在中国特色社会主义市场经济的“顶层设计”中占据主导地位。

从上世纪九十年代起，中国相对于美国的劳动贸易条件逐渐改善，到了 2005 年基本恢复到了八十年代初的水平。到了 2019 年，只需要大约 6 个单位的中国劳动就能交换一单位的美国劳动。目前，中国已经是资本主义世界体系中的半外围国家。那么，未来，随着中国在世界市场上的劳动贸易条件进一步改善，中国能否最终上升为资本主义世界体系中的核心国家，如某些“工业党”所期盼的或者如某些左翼青年所畏惧的，成为一个新兴的“帝国主义国家”呢？

让我们先来分析一下决定一个国家劳动贸易条件的各种因素。一单位美国劳动能够换到多少中国劳动是由三个方面的条件决定的。第一个方面的因素是两国之间实际劳动生产率的相对增长。如果美国的劳动生产率增长慢于中国，在其他条件不变的情况下，那么一单位美国劳动生产的产品相对于一单位中国劳动生产的产品就会减少，从而一单位美国产品所包含的劳动相对于一单位中国产品所包含的劳动就会增加，美中之间的劳动贸易条件就会发生对美国不利、对中国有利的变化；反之则反是。第二个方面的因素是两国各自相对价格水平的变化。如果美国的通货膨胀率低于中国的通货膨胀率，其他条件不变，那么美国的产品就会变得相对便宜，一单位美国劳动能够换到的中国劳动就会变少，美中之间的劳动贸易条件就会相应下降，反之则反是。第三个方面的因素是汇率的变化。如果美元相对于人民币贬值（人民币相对于美元升值），在其他条件不变的情况下，一单位美国劳动的国际购买力就会下降，能换得的中国劳动就会减少，反之则反是。

我们可以用下面几组公式来进一步说明这三方面因素对美中劳动贸易条件的影响。

如上所述，美中之间的劳动贸易条件表示的是一单位美国劳动可以交换多少单位的中国劳动，用公式表示就是：

美中劳动贸易条件 = 每一美元中国出口商品包含劳动 / 每一美元美国出口商品包含劳动

每一美元出口商品所包含的劳动实际上等于出口部门按美元计算的劳动生产率的倒数。所以，上式可以改写为：

美中劳动贸易条件 = 美国出口部门按名义美元计算的劳动生产率 / 中国出口部门按名义美元计算的劳动生产率

上面说到了“名义美元计算的劳动生产率”，就是按照当期美元计算的劳动生产率，不考虑物价水平的变化。

人民币的美元汇率一般表示为一单位美元可以购买多少单位的人民币。所以，中国出口部门按名义美元计算的劳动生产率可以表示为“中国出口部门按名义人民币计算的劳动生产率除以人民币的美元汇率”。人民币的美元汇率如果上升，表示美元升值、人民币贬值；反之，则是人民币升值、美元贬值。

所以，美中劳动贸易条件的公式可以再改写为：

美中劳动贸易条件 = 美国出口部门按名义美元计算的劳动生产率 / (中国出口部门按名义人民币计算的劳动生产率 / 人民币美元汇率) = (美国出口部门按名义美元计算的劳动生产率 / 中国出口部门按名义人民币计算的劳动生产率)* 人民币美元汇率

上面的公式仍然没有考虑到中国两国各自价格水平的变化情况。将价格水平的变化考虑进去，美中劳动贸易条件的公式可以进一步改写为：

$$\text{美中劳动贸易条件} = \left[\frac{\text{（美国出口部门实际劳动生产率} \times \text{美国物价水平）}}{\text{（中国出口部门实际劳动生产率} \times \text{中国物价水平）}} \right] \times \text{人民币美元汇率} = \left(\frac{\text{美国出口部门实际劳动生产率}}{\text{中国出口部门实际劳动生产率}} \right) \times \left(\frac{\text{美国价格水平}}{\text{中国价格水平}} \right) \times \text{人民币美元汇率}$$

上式中第二个等号后面，第一组括号中的比例就是美中两国之间实际劳动生产率的相对比值，第二组括号中的比例就是美中两国之间价格水平的相对比值。如果对上面的公式做增长率的处理，就可以得出：

$$\text{美中劳动贸易条件增长率} = (\text{美国出口部门劳动生产率增长率} - \text{中国劳动生产率增长率}) + (\text{美国通货膨胀率} - \text{中国通货膨胀率}) + \text{人民币相对于美元贬值率}$$

根据这个增长率公式，我们可以对过去四十年美中之间劳动贸易条件变化的原因做如下分析：

美中劳动贸易条件变化原因分析

	1981-1990	1991-2000	2001-2010	2010-2019
美中劳动贸易条件增长率 ¹	11.5%	-6.5%	-8.0%	-6.1%
美中劳动生产率增长率之差 ²	0.7%	-7.2%	-4.0%	-4.9%
美中通货膨胀率之差 ³	-1.2%	-4.6%	-2.0%	-1.4%
人民币对美元贬值率 ⁴	12.1%	5.6%	-2.0%	0.1%

¹ 正增长率表示美中之间不平等交换程度加深（中国对美劳动贸易条件恶化）；负增长率表示美中之间不平等交换程度减轻（中国对美劳动贸易条件改善）。

² 正值表示美国劳动生产率增长得比中国快；负值表示中国劳动生产率增长较快。

³ 正值表示美国通货膨胀率高于中国；负值表示中国通货膨胀率较高。

⁴ 正增长率表示人民币相对于美元贬值；负增长率表示人民币相对于美元升值。

在上世纪八十年代，美中劳动贸易条件平均每年增长 11.5%，说明中国在世界不平等交换格局中的地位迅速恶化。中国在这一时期劳动贸易条件恶化的主要原因是人民币持续大幅度贬值。1980 年，一美元可以兑换 1.5 元人民币；到 1990 年，一美元可以兑换 4.8 元人民币。1981-1990 年，人民币对美元汇率年平均贬值约 12%，占这一时期美中劳动贸易条件增长率的 105%。就是说，人民币贬值可以完全解释这一时期中国劳动贸易条件的恶化还有余。这一时期，中国的通货膨胀率高于美国，稍稍抵消了人民币贬值的影响。

从上世纪九十年代起，中国相对于美国的贸易条件开始改善。1991-2000 年，美中劳动贸易条件平均每年下降 6.5%。这一时期，中国劳动贸易条件改善的主要原因，是中国的劳动生产率增长较快；中国的劳动生产率增长率平均每年比美国高出 7.2%，占这一时期美中劳动贸易条件年平均下降率的 111%，可以完全解释这一时期中国劳动贸易条件的改善还有余。这一时期，人民币相对于美元继续贬值，但是人民币贬值的不利影响大部分被中国较高的通货膨胀率所抵消。

在本世纪的第一个十年，中国成为资本主义世界体系中的出口制造业中心。2001-2010 年，美中劳动贸易条件平均每年下降约 8%。其中，中国的劳动生产率相对于美国增长更快，两国劳动生产率增长率之差大约占这一时期美中劳动贸易条件年平均下降率的一半。这一时期，中国的通货膨胀率仍然高于美国，另外人民币对美元转为升值，两者相加贡献了美中劳动贸易条件年平均下降率的另外一半。

2010 年以来，美中劳动贸易条件继续下降，年平均下降约 6%。2010-2019 年，中国的劳动生产率增长率平均比美国高出约 5 个百分点，占这一时期美中劳动贸易条件年平均下降率的 80%。

如上所述，虽然在过去四十年中，中国在资本主义世界体系中始终处于因为不平等交换对外净输出劳动的不利地位；但是，自 1990 年以来，中国对美国的不平等交换程度确实在不断减轻；其主要原因是中国的劳动生产率增长更快。那么，中国在劳动生产率增长率方面的优势能够一直保持下去吗？中国劳动生产率增长率增长较快的主要原因是什么呢？这种较快的劳动生产率增长率在未来可以持续吗？这些是我们在以后的“学点经济学”中要进一步探讨的问题。

此外，在本文中所列举的劳动贸易条件公式说明，不同国家货币相互之间的汇率是影响劳动贸易条件的一个因素。那么，汇率又是怎样决定的呢？对此，我们将在下一期“学点经济学”中加以说明。

中国和不平等交换，2000-2020年

蒸馏水

2022-06-24

中国在与南亚、撒哈拉以南非洲的不平等交换中处于明显受益的地位，也可以说处于剥削者的地位。中国在与其他中低收入的贸易中处于有所受益的地位。但是中国在与美国和其他高收入国家的贸易中仍然明显处于被剥削的地位。

商品中价值的实现与转移——国际贸易中的不平等交换

根据马克思的劳动价值理论，商品的价值取决于生产商品所需要的社会必要劳动时间。生产商品所需要的社会必要劳动时间越长，商品中凝结的劳动越多，商品的价值就越高。但是凝结在商品中的劳动的价值，却并不见得能够在交换过程中以货币的形式被全部实现，可能只能实现部分。尤其是在国际贸易中，不同国家的劳动量（单位都是每人每年）对应的货币价值并不相同。所以在不同国家交换同等货币价值的商品时，各国进口、出口商品中所包含的劳动量并不相同。

为了对比各国进出口商品包含的劳动量的差异，我们引入“劳动贸易条件”的概念。

所谓劳动贸易条件，指的是一单位本国劳动平均可以交换多少单位外国劳动。具体来说，各国以同等市场价值的商品进行交换时，某一国（或地区）进口商品中所包含的劳动量除以出口商品中所包含的劳动量，得到的比率即为该国的劳动贸易条件。

同为劳动，交换价值却不一样，这反映在各国不同的劳动贸易条件上，表现为国际贸易间的“不平等交换”，即部分国家用包含较多本国劳动量的商品来交换另一部分国家同等货币价值但包含较少劳动量的商品。在资本主义世界体系中，往往前者是外围国家，后者是核心国家。不平等交换使得外围国家所生产的很大一部分剩余价值（剩余劳动时间）转移到了核心国家。

不平等交换除了发生在外围和核心国家之间以外，也发生在外围和半外围国家之间、半外围和核心国家之间。核心国家是不平等交换的受益方，或者剥削者；外围国家是不平等交换的损失方，或者被剥削者；半外围国家在与核心国家的贸易中是损失方，在与部分外围国家的贸易中获益，但总体上损失大于收益，是不平等交换中被剥削的一方。

不平等交换产生的原因是什么？

主要是因为核心国家占据国际分工中的垄断环节，如信息技术、高端材料、生物化学工业和军工产业等，进而可以通过提高其产品的相对价格来获取垄断利润。

外围国家因不掌握尖端技术，且被核心国家以金融、军事等手段压制，所以在国际分工中主要从事高竞争性、低附加价值的经济活动，比如农业、采矿业（如非洲大部分国家、东南亚诸国、中美洲和加勒比海诸国）和轻纺工业（如越南、柬埔寨、孟加拉国）。因为这些领域的竞争相对激烈，因而外围国家难以通过提高产品价格来获取垄断利润。为了维持出口商品价格低廉的“国际竞争力”，外围国家倾向于压低本国工资，放宽环境污染标准，以及放松对企业违反劳动法规的惩处力度。

半外围国家的产业结构兼有外围、核心国家的特点。一般来说，半外围国家的大多数行业与外围国家类似，通过剥削廉价劳动力，不合理地开发和掠夺自然资源，以在国际市场上竞争；但也有少数行业或个别产品可以与核心国家竞争。

不平等交换产生了什么后果？

最直接后果体现在大量包含在商品中的劳动从外围、半外围国家转移到了核心国家。这种劳动的转移强化了外围、半外围、核心国家在世界市场上的分工和地位，为其带来深远的政治经济影响。

对于外围国家来说，因为剩余劳动所生产的一大部分产品被转移而没能用于本地消费和投资，所以外围国家的资本家阶级及其国家只能掌握有限的物质资源。一方面，这限制了外围国家的资本主义积累，从而限制了无产阶级化的发展，导致外围国家的绝大部分人口生活在农村；另一方面，这也限制了外围国家的财政攫取能力。外围国家的资产阶级政府往往无力维持资本主义积累所需要的正常秩序，也无力提供资本主义积累所需要的一些基础设施。甚至许多外围国家根本不存在统一、有效的中央政府。

而核心国家因为获得大量转移的劳动，得以占有与其人口不成比例的巨大的物质财富，这满足了其内部工人阶级对较高物质生活水平要求，增加了改良主义的发展空间，消除了社会革命的隐患；同时，核心国家的资本家阶级得以长期保持较高的利润率，能够支配更多剩余，进而提高其投资水平。此外，核心国家通过从不平等交换中获得大量劳动，自身用于物质生产的劳动力就被节约下来。这部分劳动力可以用于教育、医疗、研究和开发，从而进一步加强和巩固核心国家对少数高附加价值经济活动的垄断；可以充当政府官员、军官和士兵，从而维持“强大”的资产阶级国家和军队；可以转化为金融市场的经理、经纪人、职员，在为核心国家的资本家服务的同时又进一步以金融资本的方式掠夺外围国家的财富；还可以从事销售、餐饮、娱乐、法律咨询等非生产性活动，为资本家阶级及其附庸（上层小资产阶级）服务。

半外围国家向核心国家转移剩余劳动，同时从外围国家攫取剩余劳动。因此半外围国家的资产阶级国家机器，虽然弱于核心国家但是强于外围国家，有能力维持相对有效的资产阶级统治秩序，并为资本主义积累提供大量的基础设施。所以历史上，每当核心国家因为利润率下降而发生积累危机的时候，半外围国家往往成为核心国家资本转移的目的地，接替核心国家从事由于竞争加剧、垄断地位丧失、从高附加价值下降为中等附加价值的经济活动，例如重工业（钢铁、机械、化学）和电子工业（这些工业在二十世纪中期曾经是核心国家的主要工业）。但是，半外围国家一般并不从事这些工业中附加价值最高的研究开发和生产活动，并且高度依赖核心国家提供的最关键的机床和部件。中国是这一类半外围国家的典型代表。

还有一些半外围国家，人均自然资源相对丰富，以出口能源、原材料为主。例如主要出口石油和天然气的俄罗斯、沙特阿拉伯和波斯湾沿岸诸国，以及主要出口粮食的阿根廷。当世界市场上的能源、原材料价格高涨时，这些国家的人均收入可以接近甚至超过核心国家；但是当世界市场的能源、原材料价格低落时，这些国家的人均收入则可能在短时间内下跌到外围国家水平。

普遍来看，半外围国家的无产阶级化程度要高于外围国家并且接近核心国家。无产阶级的经济和政治斗争能力要显著超过前资本主义社会的小生产者，也超过资本主义条件下的农村半无产阶级。同时半外围国家的资产阶级又不像核心国家的资产阶级那样掌握充足的、可用于维持内部阶级妥协的物质资源，因此，自二十世纪六十年代以来，半外围国家便成为世界资本主义体系各种矛盾汇聚的地方，是世界范围阶级斗争的主战场。

2000-2020 年世界各国的不平等交换

一、什么是高收入国家？

我们采用世界银行的数据来计算国际贸易中的不平等交换，将全球分为 9 个部分来分别计算其劳动贸易条件：

- 1) 中国
- 2) 美国
- 3) 中低收入东亚太平洋（不含中国）
- 4) 中低收入欧洲和中亚
- 5) 拉丁美洲和加勒比
- 6) 中低收入中东和北非
- 7) 南亚
- 8) 撒哈拉以南非洲
- 9) 高收入国家（不含美国）

上述地区中只有“高收入国家”是不以地理区位进行划分的。什么是高收入国家呢？

世界银行按人均国民总收入对世界各国经济发展水平进行分组。通常把世界各国分成四组，即低收入国家、中等偏下收入国家、中等偏上收入国家和高收入国家。分组标准不是固定不变的，而是随着经济的发展不断进行调整。中等偏下收入国家和中等偏上收入国家合称为中等收入国家。

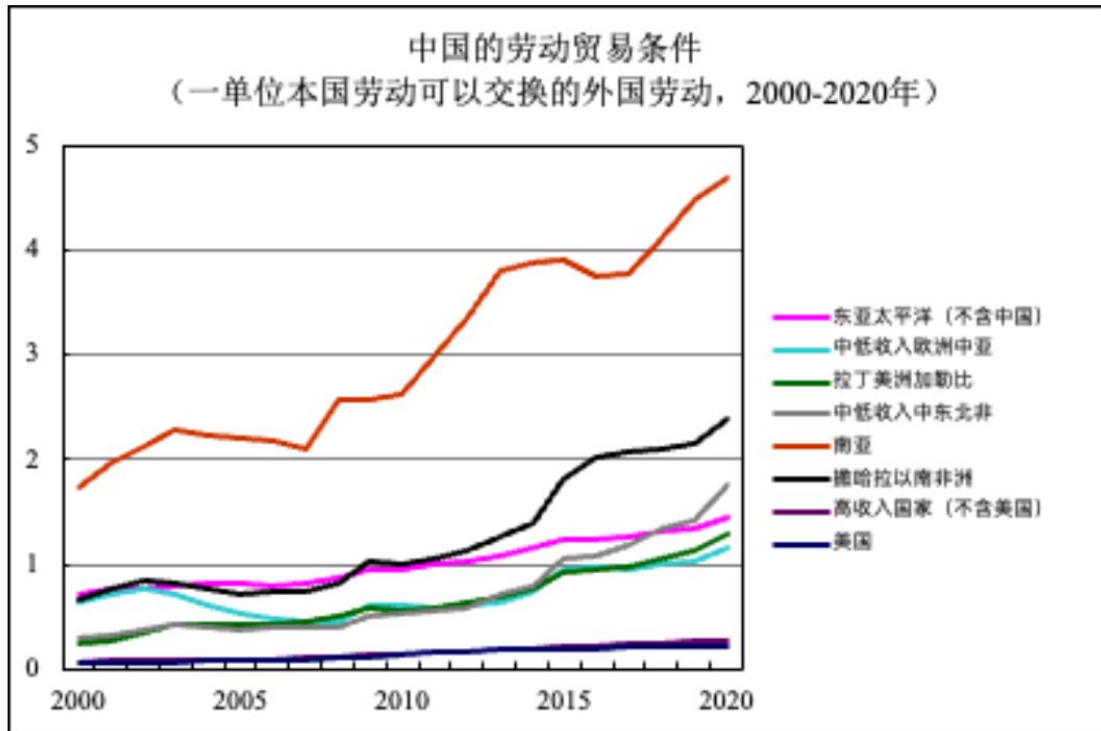
“高收入国家”指的是人均国民总收入超过某个标准的经济体（地区或国家）。此标准在 1987 年为 6,000 美元（约为 1987 年美国人均国民总收入¹⁴的 30%），2020 年为 12,535 美元（约为 2020 年美国人均国民总收入的 20%）。“高收入国家”不仅包括所有的核心国家，还包括一些经济较为发达的上层半外围国家（和地区），如沙特阿拉伯和海湾石油出口国、若干南欧和东欧国家、个别南美国家、东亚的韩国，以及中国的港台地区。

相应的，“低收入国家”指的是人均国民总收入低于某个标准的经济体（地区或国家）。此标准在 1987 年为 480 美元（约为 1987 年美国人均国民总收入的 2.2%），2020 年为 1,035 美元（约为 2020 年美国人均国民总收入的 1.6%）。

2021 年，中国人均国民总收入为 12,438 美元（约为 2021 年美国人均国民总收入的 18%）。有评论称“中国即将跨入高收入国家行列”，并称这“将是人类历史重要里程碑”。但其实客观来看，“高收入国家”的标准从美国人均国民总收入的 30% 降为 20%。标准降低了，一些半外围国家（如中国）确实更容易被划分为“高收入国家”，但这并不意味着这些半外围国家成功突围成为核心国家，也不意味着这些半外围国家在国际分工中的地位有显著改变。

二、中国的劳动贸易条件

图 一：中国的劳动贸易条件，2000-2020 年



图一：中国的劳动贸易条件，2000-2020年

表二：美国的劳动贸易条件，1990-2020年

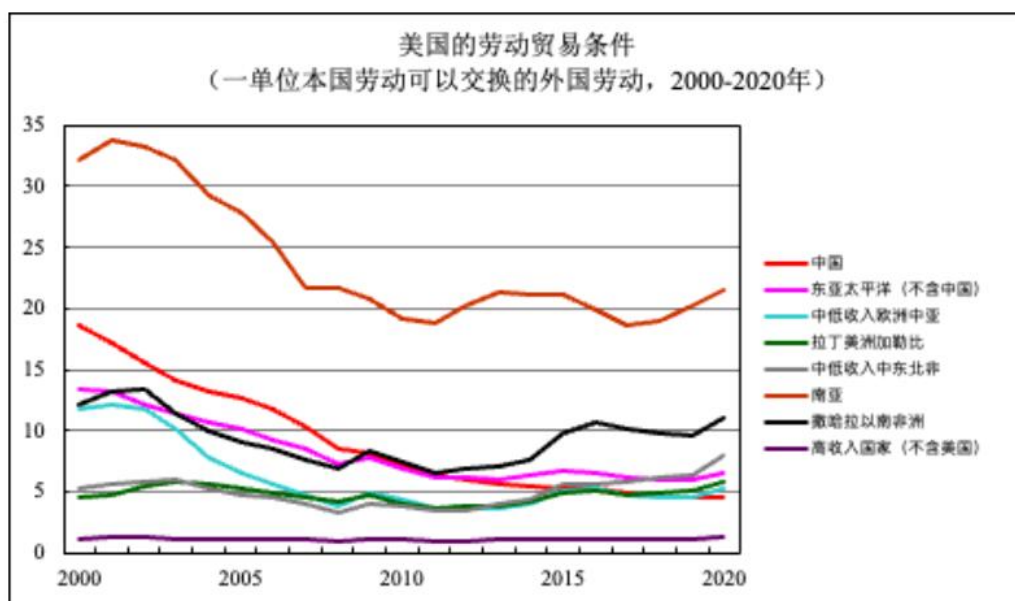
(一单位美国出口商品所包含的劳动可以交换到的其他国家出口商品所包含的劳动)

	2000	2005	2010	2015	2020
中国	18.67	12.61	7.30	5.38	4.58
中低收入东亚太平洋 (不含中国)	13.42	10.17	6.92	6.69	6.61
中低收入欧洲和中亚	11.76	6.57	4.47	5.05	5.26
拉丁美洲和加勒比	4.57	5.24	4.06	4.95	5.86
中低收入中东和北非	5.31	4.69	3.84	5.64	8.06
南亚	32.16	27.74	19.23	21.07	21.49
撒哈拉以南非洲	12.12	9.07	7.40	9.72	10.97
高收入国家 (不含美国)	1.18	1.10	1.08	1.20	1.24
平均	4.63	4.70	3.79	3.76	3.82

表一显示了 2000 年至 2020 年中国与世界各地之间的“劳动贸易条件”，即包含在中国出口商品中的一单位中国劳动可以交换多少单位包含在外国出口商品中的外国劳动。2000 年，一单位中国劳动平均只能交换到 0.17 单位的外国劳动（或者说，大约需要六个单位的中国劳动才能交换到一单位外国劳动）。此后，中国的对外“劳动贸易条件”逐年大幅度改善。至 2020 年，一单位中国劳动平均可以交换 0.70 单位的外国劳动（或者说，大约需要 1.4 个单位的中国劳动可以交换到一单位外国劳动）。

目前，中国在与南亚、撒哈拉以南非洲的贸易中分别可以以一单位的本国劳动交换到大约 4.7 单位的南亚劳动和 2.4 单位的非洲劳动；在不平等交换中处于明显受益的地位，也可以说处于剥削者的地位。中国在与中低收入东亚太平洋地区、中低收入欧洲和中亚、中低收入中东和北非、拉丁美洲和加勒比地区的贸易中处于有所受益的地位。但是中国在与美国和其他高收入国家的贸易中仍然明显处于被剥削的地位。平均来说，中国在世界资本主义分工中仍然处于被剥削的地位，对外转移的劳动大大超过从外国商品中获得的劳动（见本文第六部分）。

三、美国的劳动贸易条件



图二：美国的劳动贸易条件，2000-2020 年

表二：美国的劳动贸易条件，1990-2020年

(一单位美国出口商品所包含的劳动可以交换到的其他国家出口商品所包含的劳动)

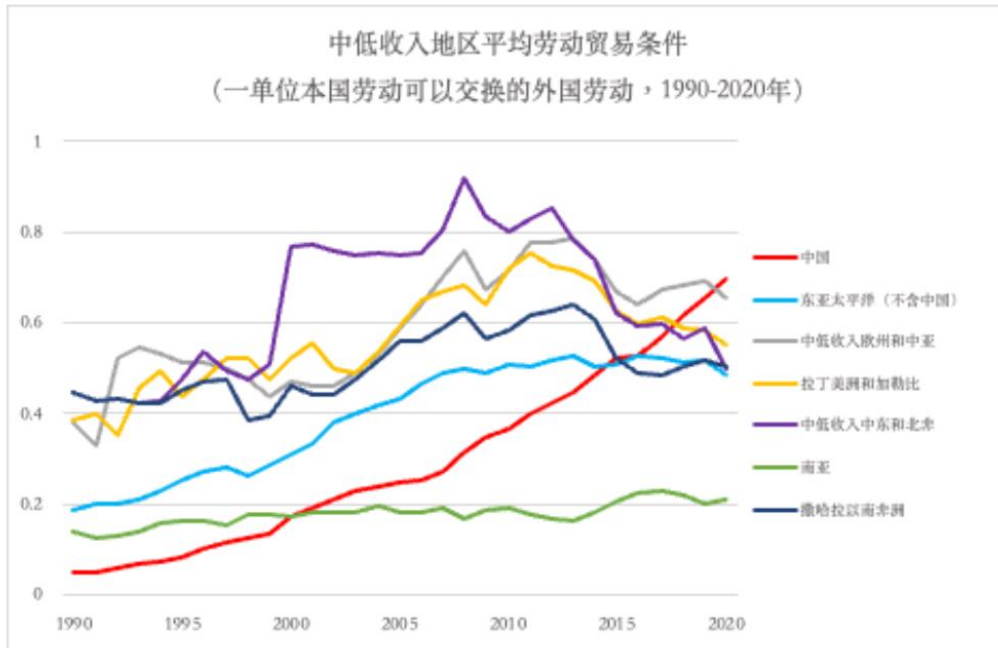
	2000	2005	2010	2015	2020
中国	18.67	12.61	7.30	5.38	4.58
中低收入东亚太平洋（不含中国）	13.42	10.17	6.92	6.69	6.61
中低收入欧洲和中亚	11.76	6.57	4.47	5.05	5.26
拉丁美洲和加勒比	4.57	5.24	4.06	4.95	5.86
中低收入中东和北非	5.31	4.69	3.84	5.64	8.06
南亚	32.16	27.74	19.23	21.07	21.49
撒哈拉以南非洲	12.12	9.07	7.40	9.72	10.97
高收入国家（不含美国）	1.18	1.10	1.08	1.20	1.24
平均	4.63	4.70	3.79	3.76	3.82

表二显示了2000年至2020年美国与世界各地之间的“劳动贸易条件”，也就是包含在美国出口商品中的一单位美国劳动可以交换多少单位包含在其他国家出口商品中的其他国家劳动。

2020年，一单位美国劳动平均可以交换到大约4.6单位中国劳动、6.6单位除中国以外的中低收入东亚太平洋地区的劳动（主要是东南亚诸国和太平洋岛屿）、5.3单位中低收入欧洲和中亚地区的劳动（主要包括前苏联的各加盟共和国和东欧一些国家）、5.9单位的拉丁美洲和加勒比地区的劳动、8单位的中低收入中东和北非地区的劳动、21.5单位的南亚地区劳动、11单位的撒哈拉以南非洲地区的劳动和1.2单位的其他高收入国家的劳动。

平均来说，2000年，一单位美国劳动可以交换4.6单位的其他国家劳动；2005年，当美国和世界资本主义经济的上一轮扩张接近顶点时，一单位美国劳动可以交换4.7单位的其他国家劳动。2020年，一单位美国劳动可以交换的其他国家劳动下降到了3.8单位。这反映了美国霸权地位的衰落。尽管如此，美国目前仍然是世界范围不平等交换的最大受益者。

四、中低收入地区平均劳动贸易条件

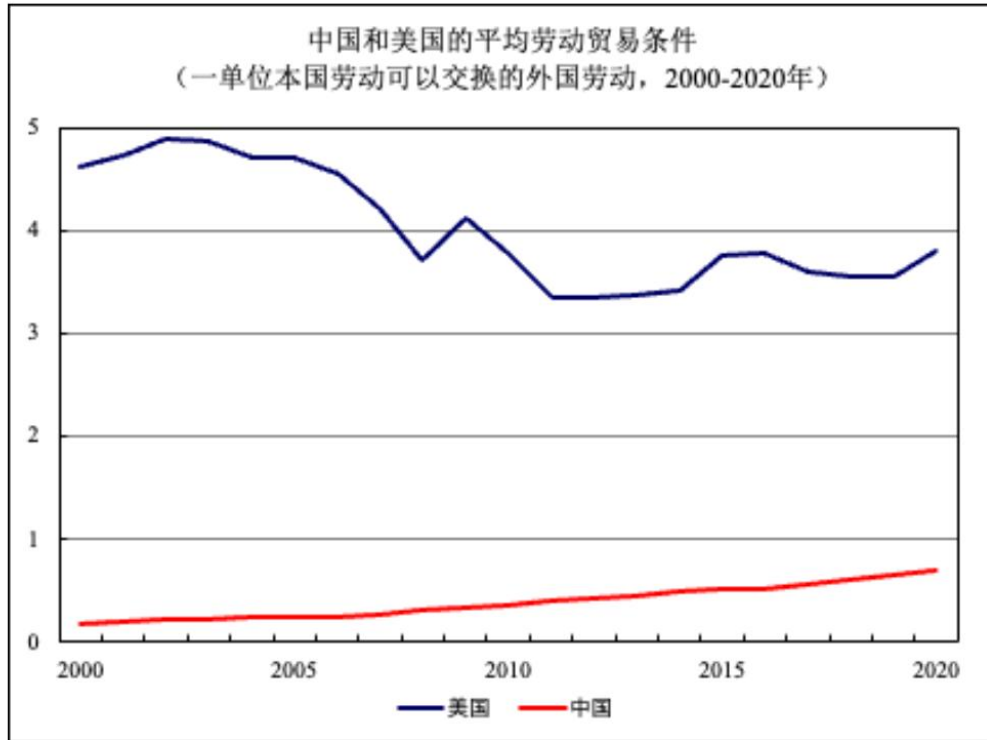


图三：中低收入地区平均劳动贸易条件，1990-2020 年

图三比较了中国和世界上各个中低收入地区的“劳动贸易条件”在1990年至2020年间的变化情况。首先，所有的中低收入地区的劳动贸易条件都在1以下，说明所有的中低收入地区在对外贸易中用一单位的本地区劳动平均可以交换到的外国劳动都小于一单位，从而在不平等交换中受到损失。

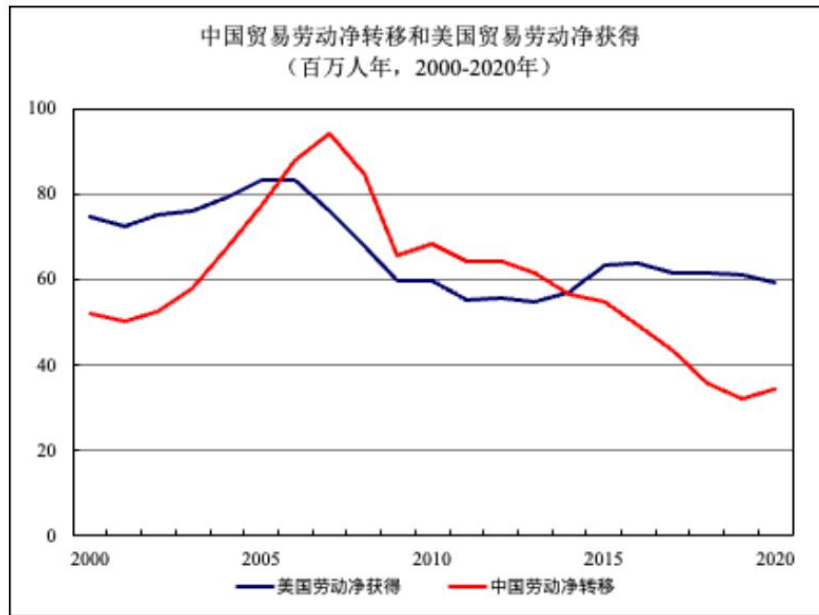
在1990年至2008年期间，各个中低收入地区的劳动贸易条件都有所改善，说明在这一时期，世界范围的不平等交换程度有所减轻。但是，2008至2020年期间，中低收入的中东和北非、中低收入欧洲和中亚、拉美和加勒比、撒哈拉以南非洲的劳动贸易条件都发生了显著的恶化，南亚和中低收入的东亚国家的劳动贸易条件则大致保持不变，只有中国的劳动贸易条件继续大幅度改善。

五、中美对比



图四：中国和美国平均劳动贸易条件，2000-2020年

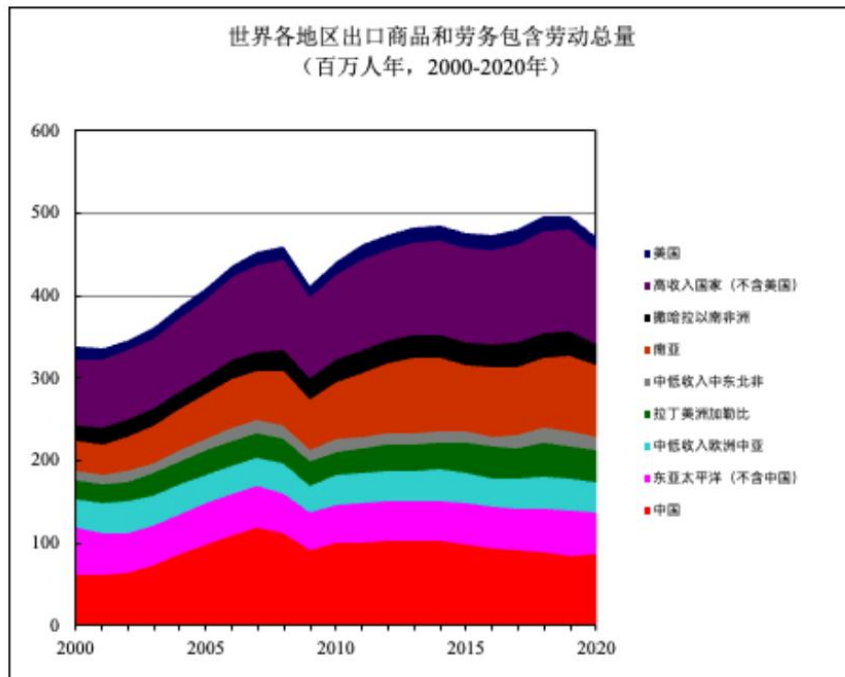
就中美平均劳动贸易条件而言(图四), 1单位美国劳动可以交换约3.8单位外国劳动, 而1单位中国劳动则只能交换0.7单位外国劳动。因此, 美国是不平等交换的受益者, 而中国则处于被剥削地位。美国的平均劳动贸易条件从2000年的4.6降至2008年的3.7, 之后在3.5左右浮动, 这说明美国的核心地位虽然有所下降, 但依然处于较稳定的剥削者的状态。而中国的平均劳动贸易条件则在20年间从0.3稳步上升到0.7, 说明中国虽然仍处于被剥削状态, 但在全球分工中从事越来越高附加值的经济活动, 并将更低附加值的经济活动转移到其他外围或半外围地区。



图五：中国贸易劳动净转移和美国贸易劳动净获得（百万人年，2000-2020年）

图五显示 2005 至 2015 年间，中国劳动净转移与美国劳动净获得相近，可看做中国净转移的劳动几乎全部被用于建设美国资本主义。而 2015 年后，中国劳动净转移与美国劳动净获得之间的差距越来越大，中国劳动净转移变少，逐渐不能满足美国的胃口

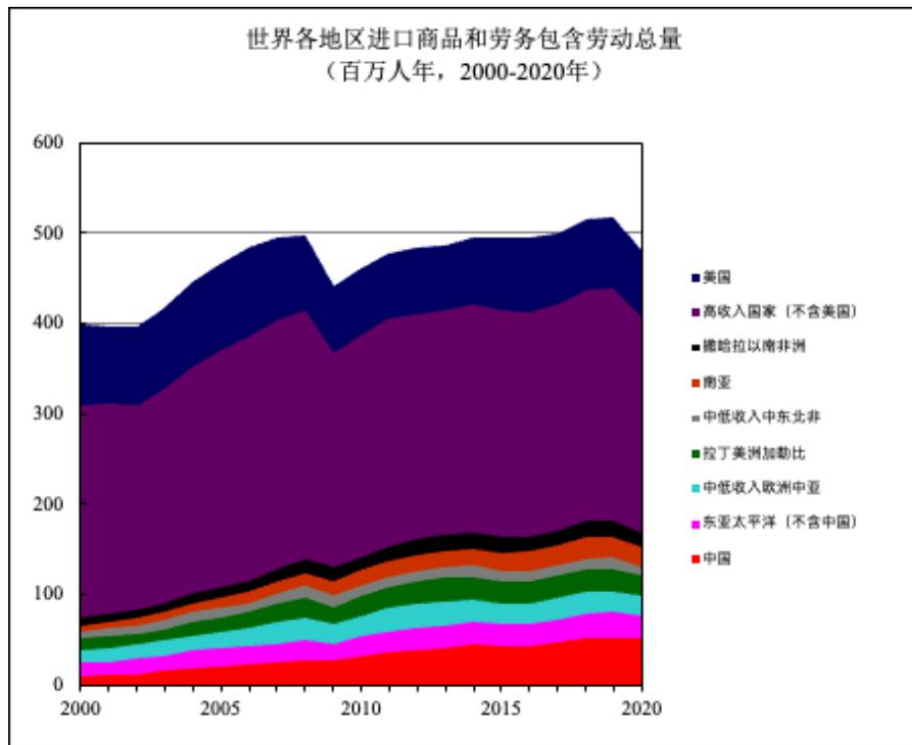
六、世界范围



图六：世界各地出口商品和劳务包含劳动总量（百万人年，2000-2020年）

图六显示了中国 2008 至 2020 年出口商品和劳务包含的劳动总量有减少的趋势，而南亚出口劳动总量却不断增加，其他地区基本维持不变。

图七中，自 2014 年以来，世界各地进口商品和劳务包含的劳动总量大致保持不变，其中高收入国家所进口的劳动量约为世界其他地区进口劳动量之和的两倍。



图七：世界各地进口商品和劳务包含劳动总量（百万人年，2000-2020 年）

表三：国际劳动转移平衡表（2020 年，百万人年）

	出口商品包含劳动	进口商品包含劳动	净劳动转移	净劳动获得
中国	87	53	34	
东亚太平洋（不含中国）	51	24	27	
中低收入欧洲和中亚	35	23	13	
拉丁美洲和加勒比	40	22	18	
中低收入中东和北非	15	10	5	
南亚	87	21	66	
撒哈拉以南非洲	26	16	10	
高收入国家（不含美国）	115	241		126
美国	15	74		59
统计误差		-11		-11
世界	471	471	174	174

表三说明了 2020 年世界各大地区出口和进口商品包含的劳动时间以及净转移或者净获得的情况。2020 年，南亚地区对外劳动净转移达到了 6600 万劳动人年。这说明近年来南亚地区已经超过中国成为资本主义世界经济中最大的对外劳动净转移的地区。

美国在一年中通过不平等交换从世界其他国家获得高达 5900 万人年的劳动净转移，相当于美国劳动力人口的 37%^[2]。如果没有不平等交换，那么美国为了维持其现有的物质消费水平，就必须将 5900 多万劳动力从服务业转到物质生产部门，这意味着美国的服务业产值要减少大约 60%^[3]。

相比之下，中国一年对外的劳动净转移有 3400 万劳动人年，大约相当于中国工业部门劳动力总数的 16%^[4]。如果不参与不平等交换，这部分劳动力就可以节省下来，生产中国人民所需要的各种工业品。现在大约 40% 的中国工业部门劳动力用于生产出口商品，就是说中国工业部门的劳动力中大约只有五分之三是用于为本国人民生产工业品。如果将因为不平等交换损失的劳动力节省下来，改为生产满足国内需要的工业品，那么，中国人民得到的工业品就可以比原来增加大约四分之一。此外，节省的劳动力也可以用于缩短工人的工作时间，如果将避免不平等交换后节省的劳动力全部用于缩短工人的工作时间，中国工业部门劳动者的工作时间可以减少六分之一。

那么，中国有没有可能成为资本主义世界体系中的核心国家呢？

成为一个核心国家，意味着用一单位本国劳动来交换多个单位的外国劳动。中国现在的出口商品包含了大约 8700 万人年的本国劳动。如果要像美国那样，用一单位本国劳动平均交换 3.8 单位外国劳动，那么中国进口的商品就必须包含 3.3 亿人年的外国劳动；而全世界所有出口商品所包含的劳动量还不到 5 亿人年，根本不可能找到那样大的一个地区来向中国输入包含那么多劳动人年的出口商品。

即使是采用美国以外其他高收入国家的平均劳动贸易条件，以一单位中国劳动来交换大约 2 单位外国劳动，中国进口商品所包含的外国劳动也必须增加到 1.74 亿劳动人年，也就是说中国要从世界其他地区净获得大约 8700 万人年的转移劳动。现在，中国对于资本主义世界体系一年净输出 3400 万劳动人年。成为核心国家以后，中国不但不再输出，还要每年攫取 8700 劳动人年。一进一出，世界剩余的外围地区必须在满足现有的核心国家对劳动净获得的要求之余，再向中国额外提供 1.2 亿劳动人年（这大约相当于除了中国和东亚地区以外所有中低收入国家现在的对外劳动净转移总量）。世界剩余的外围地区能够承受如此大量的额外剥削而不发生革命或崩溃吗？或者，核心国家就必须将它们现在获得的劳动净转移总量（约 1.7 亿劳动人年）的三分之二让渡给中国？那么现有的核心国家还能保持核心国家地位并维持内部稳定吗？

如果迫使现有的核心国家或者大幅度降低物质消费水平，或者大幅度减少服务业的经济活动规模，那么现有的核心国家将无法同时维持本地区资本家阶级的

较高利润率和内部的阶级妥协，从而将陷入无法摆脱的经济和政治危机。核心国家的危机将进一步导致整个资本主义世界体系的崩溃。

另一方面，如果中国不能上升为资本主义世界体系的一个核心国家，那么，在不久的将来，中国资本主义将遭遇其他半外围国家在历史上遭遇过的危机，即无力既满足无产阶级、现代小资产阶级不断增长的经济和政治要求，又维持资本主义积累所需要的各种必要条件。如果发生这样的情况，由于中国资本主义经济在世界资本主义分工中的重要地位，同样有可能导致世界资本主义分工体系的瓦解和资本主义世界体系的总危机。

^[1] 1987年美国人均国民总收入为21,390美元,2020年为64,210美元,2021年为69,375美元。

^[2] 2020年美国劳动力约为1亿6千万

^[3] 2020年11月美国从事服务业的劳动者约为1亿，数据来源：《总统经济报告2021》
<https://www.govinfo.gov/content/pkg/ERP-2021/pdf/ERP-2021.pdf>

^[4] 2020年中国第二产业就业人数为21543万人，数据来源：《中国统计年鉴2021》
<http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2021/indexch.htm>

“不平等交换”批判——浅析国际贸易中的劳动价值论

阳和平

摘要

目前流行的所谓“不平等交换”说，歪曲了马克思主义劳动价值论，把剥削主体由帝国垄断资本偷换成列强的工人阶级，鼓吹发达国家工人阶级的高工资、高“福利”是帝国通过“不平等交换”剥削第三世界所获超额利润收买列强工人阶级的结果。

但是商品的价值是由生产商品的社会必要劳动时间决定的，而“社会”的范围又是由劳动力流动的范围决定的，所以只要劳动力在国际上不流动，那么商品的价值就不具备国际性标准，劳动力的价值也同样没有国际性标准。

国际贸易的劳动价值论意味着，商品的价值不会高于进口国在国内生产同样商品的社会必要劳动时间，而劳动力的价值不会高于商品生产国在国内维持劳动力再生产的社会必要劳动时间。贸易国之间劳动生产率与劳动力价值的巨大差异，为掌握生产资料的资产阶级在国际贸易中获取临时性的超额利润创造了条件。

原先提出“不平等交换”理论的伊曼纽尔（Arghiri Emanuel）和阿明（Samir Amin）等人，否认在劳动力无法流动条件下，决定商品价值的市场和决定劳动力价值的市场往往是不同的市场，反而从社会必要劳动时间和劳动力价值的国际标准出发，在生产价格上大做文章，违背生产价格机制的前提条件，把生产价格差异所必然导致的非等量劳动交换看成是发达国家剥削第三世界的源泉，因而他们实际上掩盖了产生超额利润的真正机制在于帝国资本对资源、技术和市场垄断。这种用“不平等”的道德尺度来控诉帝国主义，是空洞乏力的，是非马克思主义的。

本文重点通过分析简单商品生产和交换模型，阐述了贸易国之间劳动力价值差异、贸易比例、生活水平和利润率平均化之间的关系，揭示了资产阶级是如何通过商品生产和交换的国际化获得超额利润的，说明了即便是在没有资源、技术和市场垄断条件下，国际贸易仍然可以达到压低各国劳动力价值，加重对劳动力的剥削，扩大各国失业人口，并且在提高剩余价值率和利润率的同时，也提高了劳动力的绝对生活水平，进而批驳了至今仍在流行的“不平等交换”这种伪马克思主义学说。

本文仅是关于现代帝国主义特征的开篇，往后还有一系列问题需要一步步地展开。

前言

19

当今，帝国争霸愈演愈烈，而社会帝国主义者为此也在试图制造各国工人阶级的对立。表面上，他们强烈谴责列强对第三世界的掠夺，实质上，他们是在为帝国争霸提供炮灰。他们鼓吹发达国家工人阶级的高工资、高“福利”是帝国用“不平等交换”剥削第三世界所获得的超额利润收买帝国工人阶级的结果，把剥削的主体由帝国垄断资本偷换成列强的工人阶级，并依此敌视近来越来越高涨的欧美各国的工人运动。他们生怕身边打工人效仿，阻碍帝国争霸的进程，不遗余力地破坏全世界无产者的联合。

他们用“不平等交换”说来反对马克思的剩余价值理论，掩盖了剥削的真实机制。这些考茨基主义的孝子贤孙们，与民间右派“入关学”如出一辙，把工人阶级反抗残酷剥削的怒火从直接压榨自己的垄断资本集团转向争霸的其他列强。他们宣扬本国一旦崛起“入关”成为帝国，打工人也可以跟着“沾光”，以此鼓励各国无产阶级为帝国争霸相互残杀。为此，我们有必要通过阐述国际贸易中劳动价值论的基本规律，认清垄断资本压榨世界各国工人阶级获得超额利润的具体渠道，以便识破这种披着马列外衣的“不平等交换”说。

如同“中心、外围”论一样，以国家为单位的“不平等交换”说是从流通视角，而非生产视角来分析国际贸易，所以它回避了垄断资产阶级是如何在生产领域获取剩余价值和超额利润的，掩盖了国际贸易中剩余价值和超额利润的真正去向，隐瞒了中国沿海出口贸易暴发户崛起的机制。因此，“不平等交换”说实际上是反马克思主义的学说。

原先提出“不平等交换”说的学者，比如 A·伊曼纽尔 (Arghiri Emmanuel) 和继承者萨米尔·阿明 (Samir Amin) 等人，是一些受马克思主义影响，站在第三世界一方，反对资本主义和帝国主义的进步学者。但是他们又都在很多地方并不认同马克思主义的基本原理，尤其是伊曼纽尔在其 1972 年英文版《不平等交换：对帝国主义贸易的研究》一书中，试图绕开帝国主义对资源、市场和科技的垄断，一方面痛斥主流经济学在国际贸易上的谬论，另一方面却又错误地把马克思关于生产价格的理论套用在国际贸易上，并将其视为帝国主义对第三世界掠夺的根本途径。他在书中直接否定劳动力的价值是由劳动力再生产费用决定的，把工资看成是一个可以独立于劳动力再生产成本的自变量，并坚持一国工资的提高必须建立在剥削其它国家工人的基础上。他的这些观点当时就遭到夏尔·贝特兰 (Charles Bettelheim, 又译为贝特尔海姆) 比较严厉的批判。这些当年的学术争议，对当今世界的革命实践有着非常重要的指导意义。

虽然在伊曼纽尔和阿明等学者的视野里，到第三世界建立血汗工厂的都是列强的资本集团，因而，把“不平等交换”看成是剥削的根源，多多少少还有些相关性，但是当今的时代特征，与他们这些学者所研究的时代已大不相同。该理论的欠缺被崛起国的社会帝国主义者所发挥，改造成反马克思主义的学说，进而掩盖后起

垄断资本集团在国际贸易上的暴利，并为其遭遇的所谓“不公平待遇”鸣冤叫屈、打抱不平。

实际上，帝国主义在国际贸易中持久的超额利润主要是通过对技术、市场和资源的垄断获得的，而非通过所谓的“不平等交换”。拿后者计算帝国所获得的“超额利润”，把“不平等交换”看成是剥削的源泉，这违背了最起码的马克思主义劳动价值论。

比如，某位新社会帝国主义辩护士给出新兴强国不可能是帝国的一个具体理由如下：

成为一个核心国家，意味着用一单位本国劳动来交换多个单位的外国劳动。xx 现在的出口商品包含了大约 9000 万人年的本国劳动。如果要像美国那样，用一单位本国劳动交换 4 单位外国劳动，那么 xx 进口的商品就必须包含 3 亿 6000 万人年的外国劳动；而全世界所有出口商品所包含的劳动量还不到 5 亿人年，根本不可能找到那样大的一个地区来向 xx 输入包含那么多劳动人年的出口商品。（见《对“xx 帝国主义论”的批判》）

这里面的逻辑很奇怪。作为一个核心大国为什么还要坚持那么大规模的出口？少出多进，尽情享受来自四方的纳贡，对霸主来说有什么不好的呢？

由此可见，他们非蠢即坏，要么是真不懂，要么是装不懂剩余价值的来源。说到底，他们的计算方法，就是拿双方贸易中所包含的劳动时间，来衡量是否“平等”的交换。这种计算方法基本上忽略了生产方式的差异——劳动密集型还是资本密集型，以及这种差异导致的劳动生产率的巨大差异。马克思主义的劳动价值论早就批驳了这种“越低效生产出的产品价值就越高”的谬论，所以这种“不平等交换”的计算方法跟马克思主义毫无关系。

实际上，这种分析方法正是西方主流经济学攻击马克思主义劳动价值论的依据，是对劳动价值论的恶意歪曲。冒着过于啰嗦的风险，下面我将比较详细地分析这个问题。

一、 浅谈剩余价值的来源

马克思主义的劳动价值论，并不认为低效生产者的产品包含着更多的价值，也不会认为高效生产者“剥削”了低效生产者，比如纱厂资本家“剥削”了手工织布娘。相反地，在一个还没有形成垄断的市场里，一个商品只有一个价值，也就是这个市场范围内生产该商品的社会必要劳动时间。如果不同国家之间没有贸易往来，

那么每个国家具体商品的社会必要劳动时间，基本上是由该国生产该商品的平均劳动生产率来决定。

不同生产者生产同一个商品的效率当然可以全然不同，它是基于自然条件或人为的差异产生的。比如，农业生产的劳动生产率受自然条件制约，工业生产的劳动生产率受熟练程度和技术条件制约。具体到每一个生产者，有的花费时间比平均值大，有的花费时间比平均值小，因而效率高的就可以获得超过平均值的超额利润，效率低的就相对“吃亏”。

比如，生产同样一吨玉米，使用耕牛和锄头，总计或要花费一月的劳动时间，而使用拖拉机和联合收割机，总计或只需花费一天的劳动时间。如果一个服装生产者与玉米生产者进行交换，同样数量的服装交换获得的玉米的价值是完全一样的。高效一天平均生产的 1 吨玉米，不可能与低效一天平均生产的 60 多斤玉米进行交换；同理，服装生产者也不会因为同情低效玉米生产者，进而拿更多的服装与少量的玉米进行交换。同样的 1 吨玉米与服装的交换必然获得同样多的服装，因而高效玉米生产者一天的劳动，通过交换获得的服装，比低效生产者获得的服装更多。

这些多余的财富并不是“剥削”低效生产者获得的，而是因为，高效生产者一天所创造的物质财富，无论按玉米算还是按服装算，本来就比低效生产者多。高效与低效的交换就不可能是等量劳动的交换。这是商品交换的基本逻辑。

由此可见，用“不平等交换”这个道德尺度来分析国际贸易，其中所谓的“平等”概念缺乏一个客观的标准，完全是非马克思主义的。如果等量劳动的交换是“平等”的，那么这个概念就意味着，无论是 1 吨还是 60 多斤的不等量玉米，与等量服装进行交换是“平等”的。劳动生产率不一样，如何平等？要么等量劳动交换，要么等量玉米交换，二者不可得兼。就像资产阶级的口头禅“公平、正义、平等”一样，这类概念说到底还是唯心主义的，用道德批判来控诉帝国主义，是苍白无力的。

那么，惊人的财富积累，以及资本主义实实在在的剥削，到底是如何实现的？

这就是剩余价值的秘密。剩余价值的产生，既不是像杜林先生大喊大叫的那样，依靠暴力剥夺获取的；也不是像新社会帝国主义者义愤填膺地谴责的那样，是列强通过“不平等交换”获得的。科普一下剩余价值的来源看来是有必要的。

马克思的伟大发现之一——剩余价值学说，揭示了在等量价值交换条件下剩余价值产生的途径。剩余价值产生的根本原因就是，劳动者在一定劳动时间所创造的价值，要大于维持这个劳动者在同一时期内生存所需要的产品和服务中所包含的价值。

原则上讲，工资是劳动者作为商品的价格，或劳动力的价格，而工资所能购买的商品中所包含的社会必要劳动时间就是劳动力的价值；或者说，工资是劳动力价值的货币形态。这个劳动力的价值就是维持劳动力再生产所需要的劳动时间，也就是每个劳动力在衣食住行，医疗卫生，教育培训，养儿育女，赡养老人等等项目中所消耗的产品和服务中所包含的劳动时间。

就像一匹马能干多少活和值多少钱是两码事一样，剩余价值的产生，就是由于一个劳动力一生所能够提供或出卖的劳动时间，要大于维持这个劳动力作为商品的生存所消耗的总劳动时间。离开对剩余价值的分析谈“剥削”，是唯心主义的无稽之谈。

如果生产的全过程都在一国内完成，那么虽然劳动者在一天所创造的价值要大于一天劳动力作为商品的价值，但是工人向资本家出卖的仅仅是劳动力作为商品的价值，因而还是一个等量价值交换的过程。利润的源泉就是同样时间内劳动力创造的价值与劳动力作为商品的价值之差额，也就是说，一个老板雇佣一个工人所指望的平均净产值，或一个劳动力一天所能够创造的价值如果是 1000 元，而维持一个劳动力生存和繁衍的平均日消耗如果是 500 元的话，那么一天的剩余价值就是 500 元。

即便是按照主流资产阶级经济学的边际产出理论来看，当老板雇佣最后一个工人的边际净产值（也就是当生产资料不变条件下，雇佣的工人多了，最后一个新添加的工人所创造的价值反而会下降到）与劳动力价值相等时，平均净产值与工资的差额还是巨大的。所以当价格与价值等量时，也就是在没有垄断的条件下，老板赚的就是社会必要劳动时间与劳动力价值的平均差额，或平均利润。

下面我们先探讨在没有垄断的条件下，一个国家内部的商品交换为什么会有非等量劳动的交换。然后，再进一步探讨在没有垄断的条件下国际贸易中等量价值的交换为什么仍然是非等量劳动的交换。我们将揭示，剩余价值真正的源泉，无论是国内还是国际，都并非来之所谓的“不平等交换”。

二、 生产价格机制必然导致非等量劳动交换

在一个国家内，高效生产者的优势往往来自于生产工具的高效，也就是主流经济学称之为资本密集型的生产方式。所谓的“不平等交换”说把资本密集型与劳动密集型生产之间必然产生的非等量劳动交换，看成是导致“剥削”的交换。但是利润率平均化的趋势必然导致一个现象：商品价值等同时，资本密集型产品的价格必须高于劳动密集型产品的价格，因而等量价格产品的交换既不是等量价值的交换，更不是等量活劳动的交换。马克思称这种利润平均化导致的价格为生产价格。

比如国内蔬菜与主粮的交换，在没有机械化以前可以是几斤蔬菜换一斤粮食，现在是几斤粮食换一斤蔬菜。相比粮食，蔬菜的价格上涨了。那么按照国际贸易的一种说法，这是不是“贸易条件恶化”了？如果没有资本对资源、市场和技术的垄断，离开劳动生产率的变化，谈论所谓“贸易条件”的变化是没有意义的。

这个变化的原因就是，主粮生产中劳动生产率提高的速度要远远地大于蔬菜生产。相对而言，主粮生产是资本密集型的，蔬菜生产是劳动密集型的。在资本主义条件下，两者之间的交换就不可能是等量劳动的交换。资本密集型的生产价格必须高于它的价值，才有可能获得同等于劳动密集型生产的利润，否则不会有资本密集型的生产。这里面不存在资本密集型资本对劳动密集型资本的“剥削”，甚至连超额利润都没有。但是按照“不平等交换”者的计算，即便是蔬菜的价格相对主粮上涨了，生产主粮的老板仍然还是“剥削”了生产蔬菜的老板，因为两者等量价格的交换不是等量劳动的交换。

(一) 生产价格模型

为了更清晰地说明这个问题，我们可以通过一个简单的模型来考察两类农作物劳动生产率非同步变化对价值和价格的影响。为了便于叙述，我们可以把每日的总产出划分为固定资产（物化劳动）、工资（劳动力价值）和利润（剩余价值）这三部分。每日劳动时间所创造的价值（即净产值）是由工资和利润组成，并不包括物化劳动，因为后者的价值仅仅是转移到总产值那里的。

无论是生产蔬菜还是生产主粮的资本家，他们看待生产性投资总是包括了两个方面。1) 是在生产资料上的投资，如原材料、生产工具、设备、种子和土地等等物化了的劳动；2) 是在劳动力上的投资，即作为劳动力价值的工资。两者的组合是成本。产业资本家的利润是刨除这些成本以后的剩余。

这样的话，我们可以假设，在没有机械化以前，500斤蔬菜与100斤主粮包含了同样的社会必要劳动时间。如果这时劳动力价值是净产出的50%，并且固定资产（固资）份额在机械化以前几乎可以忽略不计（仅占净产出的1%），并资本密集度等同，那么此刻一天的利润按蔬菜算是250斤，按主粮算是50斤，利润率（利润占成本或投资的比例，而投资由固资和工资组成）都是 $(250/255=50/51)=98\%$ （见表一）。

表一、机械化前按照劳动价值论计算的日产利润率

项目\种类	蔬菜 (斤)	主粮 (斤)	备注
总产出	505	101	固资+ 工资+ 利润
- 固资	5	1	净产出的 1%
= 净产出	500	100	日净产出比 5:1
- 工资	250	50	净产出的 1/2
= 利润	250	50	剩余价值占比等同
利润率	98%	98%	同等利润率

有了机械化以后，假如 1000 斤的蔬菜与 5000 斤的主粮都需要花费一天的社会必要劳动时间，但是主粮劳动生产率的增长比蔬菜的要大的多（见表二），原来同等的利润率就不可维持。

表二、农作物劳动生产率的日产实物价值对比

项目\种类	蔬菜 (斤)	主粮 (斤)	每斤蔬菜换主粮 (斤)
机械化前	500	100	0.2
机械化后	1000	5000	5
生产率增长倍数	2	50	

资本家推动机械化的动力是指望提高利润率。如果机械化以后工人的实物工资没有变，那么无论是生产蔬菜还是主粮的老板，都会大幅度地提高利润率。原来 250 斤蔬菜的工资当量（也就是用来购买生活资料的货币工资够购买的蔬菜总量是 250 斤）仅仅是机械化以后净产出的 25%。如果生产蔬菜的固定资产占净产出的 10%，那么利润率就有望提高到 $(750/(250+100)=)$ 214% 左右（见表三）。同样的，原来 50 斤主粮的工资当量（即相当于 50 斤主粮的货币工资）仅仅是机械化以后净产出的 1%，如果生产主粮的固定资产即便是高于生产蔬菜的，达到比如 25%，利润率还是有望高达 $(4950/(1250+50)=)$ 381% 左右。

假如机械化以后一天劳动时间的货币价格是 1000 元，并且劳动力不流动，那么无论是按照实物还是货币计算的利润率都是一样的，只是资本密集型盈利多（见表三）。

表三、机械化后按实物工资水平不变（劳动力不流动）计算的日产利润率

项目\种类	蔬菜 (斤/元)	主粮 (斤)	主粮 (元)	备注
总产出	1100	6250	1250	日产比 1.568 (= 625/110)
- 固资	100	1250	250	各占净产出的 10%、25%
= 净产出	1000	5000	1000	日净产出比 1.5
- 工资	250	1250	250	占净产出的 25%
= 利润	750	3750	750	剩余价值等同
利润率	214%	150%	150%	劳动密集型盈利反而多

但是这个基于劳动力价值下限 (即维持工人原有的实物工资不变条件下) 计算的利润率是不可持续的, 生产主粮的工资不可能维持在产出的 1% 水平上, 劳动力的流动必然导致劳动力价值的趋同, 至少达到产出的 25%, 即蔬菜生产实物工资不变的水平。

此刻, 生产蔬菜的固资份额是净产出的 10%, 或 100 斤蔬菜当量, 生产主粮的固资份额是净产出的 25%, 或 1250 斤主粮当量, 劳动力的价值都是净产出的 25%, 即 250 斤蔬菜当量, 或 1250 斤主粮当量。

那么蔬菜的利润 = 1000 净产出 - 250 工资 = 750 斤, 利润率 = $750 / (250 + 100) = 214.3\%$; 而主粮的利润 = 5000 净产出 - 1250 工资 = 3750 斤, 利润率 = $3750 / (1250 + 1250) = 150\%$, 远远低于劳动密集型的利润率 (见表四)。

表四、机械化和工资趋同后按劳动价值论计价的日产利润率

项目\种类	蔬菜 (斤/元)	主粮 (斤)	主粮 (元)	备注
总产出	1100	6250	1250	固资+工资+利润
- 固资	100	1250	250	各占净产出的 10%、25%
= 净产出	1000	5000	1000	日净产出比 1.5
- 工资	250	50	10	实物工资水平不变
= 利润	750	4950	990	剩余价值占比不同
利润率	214%	381%	381%	资本密集型盈利多

无论劳动力是否流动, 一天主粮生产的价值现在是 6250 斤主粮当量, 按照 1:5.68 的 (日产) 比例, 换算成蔬菜的价值是 $(6250/5.68=)$ 1100 斤蔬菜当量, 因此一天主粮的总产出可以换取 1 天的蔬菜生产, 虽然固定资产份额的不同, 等量价值的交换还是等量活劳动的交换。

利润率平均化要求蔬菜与主粮的净产出价格比要高于 1:5, 或产出价格比要高于 1:5.68。由于劳动力和资本都是流动的, 也就是两者都会转向对自己最有利的行业, 所以利润率平均化仅仅影响到蔬菜和主粮的价格, 并不影响劳动力价值和固

资的份额。蔬菜或主粮的利润率是其生产价格-成本之余额除以成本(=固资+工资)，故蔬菜和主粮的价值转变到生产价格的具体乘数我们可以通过解下列一元二次方程获得。设 b 为蔬菜与主粮价格背离价值的比例，从上表得知：

$$\frac{1100b-350}{350} = \frac{6250/b-2500}{2500} \Rightarrow 250 \times 110b = 625 \times 35/b \Rightarrow b^2 = 35/44 \quad (1)$$

解方程得 $b = 0.892$ ，或蔬菜与主粮的产出价格比是 $1:7.14 (=5.68 \times 44/35)$ 。这样的话，蔬菜的生产价格 (以蔬菜价值为单位 $=1100 \times 0.892=$) 981 斤，低于其价值，而主粮的生产价格 (以主粮价值为单位 $=6250/0.892=$) 7007 斤，高于其价值。也就是只有把蔬菜生产商的一部分剩余价值“分享”给主粮生产商，两类劳动生产率不相同的资本家才有可能获得相同的利润率 (见表五)。

表五、日产出按生产价格算的利润率

项目\种类	蔬菜 (斤/元)	主粮 (斤)	主粮 (元)	备注
总产出	981	7007	1401	生产价格
- 固资	100	1250	250	价值
= 净产出	881	5757	1151	生产价格比 1.653
- 工资	250	1250	250	价值
= 利润	631	4507	901	生产价格
利润率	180%	180%	180%	利润率平均化

如此利润率平均化以后，一天主粮生产的生产价格现在是 7007 斤主粮当量，按照 1:5.68 的 (日产) 比例，换算成蔬菜的生产价格是 $(7007/5.68=)$ 1234 斤蔬菜当量，而一天蔬菜的生产价格仅仅是 981 斤蔬菜当量，因此一天主粮生产可以换取 $(1234/981=)$ 1.26 天的蔬菜生产，等量价格的交换既不是等量价值的，更不是等量活劳动的交换。

在这个例子中，劳动生产率的提高导致了以下几个结果：

- 1、 劳动力价值下降，由原来净产出的 50% 下降至少到 25% 左右，剥削加重。
- 2、 剩余价值率 (剩余价值/工资) 上升，由原来的 $(250/250 = 50/50=)$ 100% (见表一)，都提升到 $(750/250 = 3750/1250=)$ 300% (见表四)。
- 3、 利润率提高，由 98% (见表一) 提高到 180% (见表五)。

4、 劳动力生活水平提高。虽然前后劳动力的价值按蔬菜价值算都是 250 斤当量，但按生产价格换算的实物由 250 斤提高到 $(250/0.892=)$ 280 斤当量。劳动力的价值按主粮算也由 50 斤提高到 $(1250\times 0.892=)$ 1115 斤当量。

这种资产阶级内部为了利润率平均化所“分享”或“让渡”剩余价值的行为，在以伊曼纽尔为代表的“不平等交换”说视角下，反而成为一类资产阶级“剥削”另一类资产阶级的行为。然而，即便是蔬菜生产商，也不会把这种从剥削劳动者那里获得的剩余价值再分配给主粮生产商看成是对自己的“剥削”。在他们的眼里，利润率平均化才算“公平”。

其实这种“分享”或“让渡”剩余价值的现象在资产阶级内部是普遍存在的，比如产业资本普遍地不得不“分享”或“让渡”自己剥削劳动力所获得的一部分剩余价值给商业资本，因而才有批发价和零售价的差异。然而，在当今非等量劳动交换等于“不平等交换”说的视角里，批发价和零售价的差异或是“剥削”的证据。由此可见，他们对剥削的定义是多么的主观、庸俗和荒谬！

(二) 生产价格理论的适用范围

从以上的例子中我们可以看出，在一国内资本和劳工都流动的条件下，由于不同产品资本密集度差异导致的劳动生产率出现差异的时候，那么利润率平均化就必须通过生产价格的机制才能实现。但是一旦出现仅有资本流动，劳工无法流动的情况，如南非的种族隔离时期，或美国百多年前黑奴制时期，表三中所反应的两个不同行业利润率不可持续的巨大差异（蔬菜的 214%和主粮的 381%）是否也需要生产价格来实现呢？

利润率平均化要求成本占比趋同。如果蔬菜生产成本占比不变，主粮生产成本与蔬菜的趋同有两个极端值可以考虑。一极是实物工资不变，通过提升固资占比至 45%或 2263 斤的产出当量来实现，也就是一方面把劳动力价值从产出的 50%压缩到 1%，另一方面比较奢侈地使用固定资产（同样的产出原来可以使用净产出占比 25%的却使用了占比高达 45%的固定资产）。另一极是固资占比不变，工资占比从 50%仅压缩到 15%（见表六）。这样的话成本占比均为 31.8%。

表六、劳动力不流动条件下利润率平均化要求成本占比趋同的两个极端方案

项目\种类(斤)	蔬菜	主粮-方案 1	主粮-方案 2	备注
总产出	1100	7263	6250	价值
- 固资	100	2263	1250	各占净产的 10%、45%、25%
= 净产出	1000	5000	5000	产出比 15
- 工资	250	50	740	各占净产的 25%、1%、15%
= 利润	750	4950	4260	利润占总产比趋同至 68.18%
利润率	214%	214%	214%	利润率平均化

这个例子起码说明了，如果劳动力在一国内不流动，那么利润率平均化并不需要通过生产价格的机制来实现。由此可见，生产价格机制的存在起码必须满足不同产品，不同资本密集度，劳动力和资本都流动这四个条件，缺一不可。

伊曼纽尔和阿明等人的错误之一就是，他们把生产价格这套机制移植到劳动力并不流动的国际贸易上去，违背了生产价格机制产生的前提条件。

不光是他们，目前国内凡是拿生产价格大做文章的文献，都存在着这个根本性的谬误。这些文献无视生产价格机制的四个前提条件，错误地套用生产价格机制来研究国际贸易。

三、 劳动生产率差异必然导致非等量劳动交换

如前所述，高效与低效生产的交换不可能是等量劳动的交换；同样地，不同劳动生产率国家之间的贸易，也不可能是等量劳动之间的交换。比较优势是客观存在的。劳动生产率的差异往往是技术和资源垄断的结果。承认比较优势不等于维护比较优势，只有打破技术和资源的垄断，才能改变比较优势，才有望达到等量劳动之间的交换。

比如，美国在墨西哥北部出口加工区建立了大量血汗工厂，生产服装、电子等劳动密集型的产品，以便获取暴利。暴利的直接根源就是美国与墨西哥两国工资水平的巨大差异。工资差异主要是由维持工人阶级再生产水平决定的，而工人阶级再生产水平又是建立在劳动生产率的基础上的。这里所说的劳动生产率是维持劳动力再生产方方面面的、整体的、综合的，而非某个具体行业的劳动生产率。

(一) 资本密集度越高劳动生产率就越高

如果我们从社会生产的两大部门来考虑，也就是从消费资料的生产（老百姓衣食住行等等消费品的生产），和生产资料的生产（作为生产工具的机器、厂房、基础设施等等的生产）来看，所谓资本密集型的国家，就是从事生产资料生产的劳动力占总劳动力的比例相对高，劳动生产率相对高的国家。这样的国家，从事生

产资料生产的工人，比如生产化肥、农药、农机等等中间品的劳动力就占有更高的比例。

同时，从产业链的视角来看，一国几乎每个产品都可以是产业链的中间品，作为下一个产品的原材料或生产工具，因而在一个产业链的全部生产过程中，越是靠后的产品，**作为生产这个产品的资本家，他所依靠的资本密集度就有可能越高，所以一国的资本密集度，其实就是该国产业链的长度，或生产中间品劳动力的占比。**

假如石油开采、开采设备和炼油企业的生产属于不同的资本集团，那么无论是石油开采企业拿开采设备开采石油，还是炼油企业拿原油做原材料生产汽油，都呈现出高度的资本密集度。但是如果机器制造、开采和炼油属于同一个资本集团，那么它的资本密集度就会大大地缩水。同样的，从种棉、机器制造、纺纱、织布到服装厂，从采煤、炼钢、机器制造到汽车组装，每个企业单独来看，越到产业链的后端，资本密集度就有可能越高，但是从整体来看，资本密集度其实并不高。由此可见，**把产业链作为一个整体来看，不同最终产品之间资本密集度的差异，基本上是整个产业链社会必要劳动时间的差异。**

这种资本密集度的差异在国家之间就表现在劳动生产率的差异上。下面我们分析这一差异所导致的非等量劳动交换。

(二) 国际贸易比较优势模型

为了比较清晰地论证所谓“不平等交换”说对劳动价值论的背离，我们有必要建造一个比较典型的简单国际贸易模型来说明问题。为了简化叙述，这个模型是在没有市场垄断、资源垄断、科技垄断、规模效应和科技进步等的条件下，并假设玉米（并由它来代表各种肉类和其他食物的生产，包括化肥、农药、农机制造等等劳动在内）和服装（包括棉花、纺织和相关机器生产等等劳动在内）生产从原材料到成品都在一国内完成。

由于美国优越的农业生产条件和高超的机械化程度，在模型里可以像表七那样假设美国农工日均产 10 吨玉米，服装厂工人日均产 100 件服装。那么撇开工资的差异，仅仅从社会必要劳动时间的视角来看，一吨玉米的社会必要劳动时间等于 10 件服装的社会必要劳动时间。相比之下，由于相对贫瘠的自然条件和简陋的劳动工具，模型里可以假设墨西哥农工日均产 0.1 吨（200 斤）玉米，服装厂工人日均产 10 件服装。那么在墨西哥，一吨玉米的社会必要劳动时间等同于 100 件服装的社会必要劳动时间。这样的话，美国劳动生产率在玉米上是墨西哥的 100 倍，在服装上是 10 倍。（这些都是为了计算方便所列举的非逼真数据。如果读者不认同各项产出的数据，只要比例关系类似，读者可以填写任何其他产出数据，无妨后面分析的基本结论。）

表七、有比较优势的劳动日实物产出

国\日产	玉米 (吨)	服装 (件)	每吨玉米换服装 (件)
美国	10	100	10
墨西哥	0.1	10	100
国比	100	10	

此刻，基于劳动生产率差异，两国精明的投机者都有可能觉得一吨美国玉米换 50 件墨西哥服装比较划算（每吨玉米换 10 件到 100 件服装之间的任何比例都会产生贸易，后面的分析我们可以看到，具体的贸易比例在利润率平均化条件下受两国劳动力价值占比差异的影响）。因为美国人由原来每吨玉米换 10 件服装变成每吨玉米换 50 件服装，服装相对便宜了；墨西哥人由原来 100 件服装换一吨玉米变成 50 件服装换一吨玉米，玉米相对便宜了。如此贸易的结果就是，美国一个劳动日的 10 吨玉米可以换取墨西哥 50 个劳动日的 500 件服装，反映了由机械化程度差异所导致的两国劳动生产率的平均差异。这就是比较优势。

按照所谓“不平等交换”的计算方法，美国一个劳动日换取了墨西哥 50 个劳动日的产品，或 49 个劳动日的“财富”转移到了美国，所以美国“剥削”了墨西哥。但是无论 100 件服装或 10 吨玉米在墨西哥需要花多少社会必要劳动时间，在美国仅仅需要花费 1 个劳动日的社会必要劳动时间。由于两国劳动生产率的差异，同样劳动时间所创造的物质财富本来就不同，所以“不平等交换”无法计算实际上的财富转移。

做贸易的双方也不认同“不平等交换”的视角，他们看到的是进口商品比自己生产的相对便宜。因为 1 个劳动日美国的玉米所获得的 50 个墨西哥服装厂工人的 500 件服装在美国原来相当于 5 个美国劳动日的产出，现在仅仅需要花费 1 个劳动日，财富如果真的“转移”了的话也并不是 49 个劳动日，而是节省了 4 个劳动日。

相比之下，同一笔贸易，50 个墨西哥劳动日的 500 件服装，换取的美国 10 吨玉米，在墨西哥原来相当于 100 个农工日的产出，现在仅仅需要花费 50 个，因而类似的财富从美国“转移”到墨西哥是节省了 50 个劳动日。从双方节省的劳动日来看，墨西哥节省的额度远远大于美国的，难道是墨西哥“剥削”了美国？

(三) 无比较优势的国际贸易模型

离开劳动生产率差异的分析来纠缠谁“剥削”了谁，可能会得出荒谬的结论来，这不是马克思主义的分析方法。按照这些人的思路，两国劳动生产率的差异越大，“不平等交换”就越严重，物质财富的“转移”就越多，因此，如果墨西哥的工人抛弃缝纫机，转用手工做服装，导致像表八那样日产仅 1 件服装，那么美国对墨西哥的“剥削”照理就会更加严重，物质财富的“转移”也就更多。可实际上此刻墨西

哥的服装玉米比反而和美国的一样，也是 1 吨玉米=10 件服装。如果不考虑工资的差异，比较优势消失，双方都失去了“剥削”对方的兴趣，贸易反而有可能终止。

表八、无比较优势的劳动日实物产出

国\日产	玉米 (吨)	服装 (件)	每吨玉米换服装 (件)
美国	10	100	10
墨西哥	0.1	1	10
国比	100	100	

要废除这种由“不平等交换”导致的相互“剥削”，除了终止贸易，或提高墨西哥的劳动生产率以外，没有其他的办法。如同科技进步往往会导致单个行业的就业下降一样，这种资本主义的国际贸易必然导致两国部分工人的失业，比如上一笔贸易导致了 4 个美国服装厂工人和 50 个墨西哥农工的失业。但是终止贸易如同终止科技进步一样，是开历史倒车，实际上是反动的，只有提高墨西哥劳动生产率才是出路。

妨碍墨西哥劳动生产率提高的根源，还是帝国主义对科技和资源的垄断。美国的垄断资本绝不会在墨西哥或其他任何地方培植自己产品的竞争对手。他们极力反对危害自己垄断地位的科技的扩散，极力维护所谓的“知识产权”。如果没有科技和资源垄断，墨西哥本土资产阶级可以很快地掌握新科技，两国之间劳动生产率的差异就不会长久地存在，进而工资水平的差异也不会长久地存在，暂时的超额利润就会被利润率平均化的趋势所消除。

以上我们仅仅论证了“不平等交换”视角的荒谬，但是还没有证实剩余价值的来源和超额利润的去向。要揭示资产阶级是如何通过国际贸易获得暴利的，我们还需要探讨劳动力价值的差异在国际贸易中的角色。

四、劳动力价值差异才是国际贸易中暴利的源泉

在分析了生产价格的差异和劳动生产率的差异是如何导致非等量劳动的交换之后，我们可以进一步地研究劳动价值论在国际贸易中的体现，以及国际贸易对劳动力价值、贸易比例和利润率的影响，从而揭示剩余价值和超额利润的真正源泉。

一旦国家之间有了贸易往来，那么一个商品的价值如何决定，就不再像单个国家内部那么简单。由于商品的价值是由社会必要劳动时间决定的，这个“社会”的范围是由劳动力流动的范围决定的，所以只要劳动力在国际上不流动，那么商品的价值就不具备国际性标准，劳动力的价值也同样没有国际性标准。虽然马克思在资本论的第 20 章《工资的国民差异》里一笔带过地提到过一个“国际价值”的概

念，但是他并没有展开或论证。现在看来，除了在劳动力比较流动的欧美以外，“国际价值”是不存在的。

只要贸易国之间还不像欧盟那样成为统一的市场，只要劳动力的流动还不畅通，那么决定商品价值的市场，和决定劳动力价值的市场，就是不同的市场。这时候，一个商品的价值就不会高于进口国或消费国在国内生产同样商品的社会必要劳动时间，而生产该商品所需的劳动力的价值就不会高于出口国或商品生产国在国内维持劳动力再生产的社会必要劳动时间。贸易国之间劳动生产率与劳动力价值的巨大差异，为掌握生产资料的资产阶级在国际贸易中获取临时性的超额利润创造了条件。

因此，国际贸易大大地改变了他们所能获得的剩余价值额度，也就是有获得超额利润的可能。同时，只要没有技术、市场或资源垄断，利润率平均化在国际贸易上是可以实现的，贸易也基本上还是会按照劳动价值论意义上的等量价值交换原则进行，而等量价值交换在国际贸易上并不排除超额利润的获得，起码在贸易之初。但随着贸易量加大，竞争进而会抹平超额利润（甚至有可能导致价格低于价值，本文暂不涉及这个问题）。

这其实就如同一个国家内部，如果两个地区不同产品的劳动生产率不一样的话，那么生产就会朝着劳动生产率相对高的地区迁移，比如山区种主粮的就竞争不过平原种蔬菜的，交通闭塞的地区就竞争不过交通发达的地区。国家之间也如此。

拿以上列举的美国和墨西哥在服装和玉米的交易为例，一旦两国开启相互贸易，那么服装和玉米，以及劳动力的价值就不再是由各国内部的社会必要劳动时间来决定，而是由双方作为进口国和出口国的社会必要劳动时间分别来确定。

下面我们将从几种不同的情况出发，比较详细地讲解这个问题。为了便于论述，我们需要假设以下几个条件：

- 1、贸易国之间只有资本流动，劳动力不流动；
- 2、在贸易国的衣食住行中只考虑服装，和以玉米为代表的食品生产；
- 3、工人用于购买生活资料的货币工资一半花在以玉米为代表的食物上，一半花在服装类的消费品上；
- 4、不考虑供求关系所导致的短期价格脱离价值的现象或价格的波动；
- 5、不考虑运输成本；

6、所有生产资料 (即物化劳动) 方面的投资全部可以换算成劳动时间的产出, 故没有资本密集型和劳动密集型之分;

7、因而生产工具的物理性消耗, 种子等等的花费可以转换成劳动时间的投入, 故产量=价值当量。

或许我们需要对最后的这两个假设做一个说明。之所以这样做是因为我们前面已经假设玉米 (并由它来代表各种肉类和其他食物的生产, 包括化肥、农药、农机等等的劳动在内) 和服装 (包括棉花、纺织等等的劳动在内) 生产从原材料到成品都在一国内完成, 因而每一个中间品的生产资料投资都是产业链前一步生产的结晶, 也就是所有的生产资料都可以还原于劳动时间的产出, 因而所谓的资本密集型和劳动密集型的差别就是产业链长短的差别, 而资本密集型的产业必然是产业链更长的产业。

由于我们是以国家来分析国际贸易的, 我们可以想象一个抽象的资本家拥有整个产业链的全部, 那么我们就需要单独考虑所谓资本密集型和劳动密集型的差别。伊曼纽尔等人“不平等交换”理论的错误就在于, 他们把一个国家内部产业链中单独产品资本密集型和劳动密集型的差别直接套用在国际贸易上, 也就是说把生产价格的理论搬运到国际贸易上, 因而得出错误的结论。后面我们会指出这种做法的错误所在。

(一) 劳动生产率悬殊下贸易对劳动力价值的冲击

为了便于分析, 我们先假定贸易之前美国劳动力的价值或工资是产出的 40% (即产业链的全部占比), 墨西哥的劳动力价值或工资是产出的 60% (因劳动生产率越低, 产出留给劳动者的份额就需越高, 否则劳动力再生产难以为继。其实这个并不重要, 即便是同样份额, 也无妨后面的结论)。

这些劳动力价值的具体份额往往与阶级斗争的激烈程度有关。工人阶级的力量越大, 也就是组织性、战斗性越强, 劳动力价值占产出之比或许就越高, 两者呈正相关。并且劳动力价值占比的提高有助于缓解生产过剩危机。否则, 劳动力价值占比越小, 资本积累就有可能越快, 生产过剩危机的到来就越迅猛。

有了劳动力的价值, 我们可以确定贸易前两国的利润率。

表九、无贸易两国单个劳动力每日实物利润率对比

项目\种类	美国		墨西哥	
	玉米 (吨)	服装 (件)	玉米 (吨)	服装 (件)
产出	10	100	0.1	10
工资	4	40	0.06	6
利润	6	60	0.04	4
利润率%	150%	150%	66.7%	66.7%

我们当然可以改变表里的参数而改变两国内部的利润率，这里只是强调了由于一国内资本与劳动力可以自由流动，故有利润率的平均化，而不同国家之间的利润率没有贸易就无法平均化。

同时我们可以看出，美国一个劳动力的货币日工资能购买要么 4 吨玉米，要么 40 件服装 (都是产出的 40%)。也就是说维持一个工人再生产的成本，在贸易之前平均能购买价值为 2 吨玉米当量的食物，和价值为 20 件服装当量的其他生活品。同样的，墨西哥工人的货币日工资使得他们能购买要么 0.06 吨玉米，要么 6 件服装，或平均能购买 0.03 吨 (60 斤) 玉米和 3 件服装的组合。两者的差别反映了劳动力再生产在墨西哥的成本要远远低于美国。

1. 第一桶金的获取

如果美国的资本家到墨西哥建服装厂，采用的还是墨西哥比较落后的生产方式，然后通过贸易按 50 件服装换 1 吨玉米的比例卖回美国。由此美国一个农工生产的 10 吨玉米所换取的 500 件服装，花费了墨西哥 50 个劳动力价值的 300 件服装 (即产出的 60%)，折成墨西哥的玉米是 $(300/100=)$ 3 吨 (因墨西哥服装玉米比是 100:1)，也就是 50 个墨西哥服装厂工人的工资按玉米算是 3 吨。故这笔交易获得的利润是 $(10-3=)$ 7 吨，比没有贸易情况下 50 个农工生产 5 吨玉米所创造的 $(0.04 \times 50=)$ 2 吨 (见表九) 利润多出 5 吨来。无论原来的利润是用来做什么的，现在这多出的 5 吨利润使得美国资本家可以拿它作为第一桶金，去雇佣 $(5/0.06=)$ 83.33 个更多的服装厂工人，进行扩大再生产和资本积累。

这才是美国资本家在墨西哥建立血汗工厂以便获得超额利润的动机。从这里我们也可以看出，早先伊曼纽尔和阿明等提出“不平等交换”说的学者把这种交换看成是帝国剥削第三世界，似乎有些道理。

但是，如果是由墨西哥服装厂的老板把本地生产的服装出口到美国，那么生产了这 500 件服装，换回了 10 吨玉米的 50 个工人的劳动力价值，按玉米算的话也是同样的 3 吨，因而利润也还是 7 吨，比没有贸易的情况下 50 个农工生产 5 吨玉米的 2 吨利润，也还是多了 5 吨。同样地，墨西哥的资本家可以拿这 5 吨利

润的第一桶金再去雇佣 83.33 个更多的服装厂的工人，进行扩大再生产和资本积累。

由此可见，不管是谁在墨西哥投资，利润量按玉米计算都是一样的。从这里我们也可以看出“不平等交换”说的致命缺陷，即从国家而不是从阶级出发看问题。

正像贝特兰在伊曼纽尔 1972 年英文版一书的附录中所批判的那样：

它意味着当低工资国家采用相对地较为现代化的技术时可以达到非常低的生产成本，从而，只要国际市场价格并不由于这些国家的产品销售而发生变动（实际情况只有在经过相当长的时间以后，价格才可能发生变动），这些低工资国家可以获得较高的价格。这可能产生巨大的实际意义，使得起初贫穷的国家，如果处于“有利条件”下（仅指国内外生产关系可以使它们加速资本积累），得以进入大规模工业化的进程。这种转变，使得工资一直相对低的原先贫穷的国家处于有利地位，而某些部门的生产力可以大规模地获得增长，这正说明为什么像日本那样一些国家，能够从生产力和工资都很低的水平上，成功地取得非常迅速的资本积累，进而实现工业生产的巨大增长。（见中文版 293 页）

我们不得不佩服，贝特兰在半个世纪以前就看到了崛起国发展的前景！

2. 初步确立利润率平均化的贸易比和失业人数

利润率平均化首先会改变服装与玉米的比价，而后也会改变美国和墨西哥劳动力的价值。为此我们首先需要计算一下利润率平均化条件下服装与玉米的比价。这个计算的核心原则是：虽然贸易比例是国际的，但是成本是按照国内比例计算的。

设 m 为贸易的服装玉米比，也就是一吨玉米可以换回多少件服装，那么依表九，每吨玉米可换服装 m 件，成本按美国服装玉米比的 1:10 是 $(0.4 \times 10 =) 4$ 件。相比之下，墨西哥每件服装可换玉米 $1/m$ 吨，成本也按墨西哥服装玉米比的 100:1 是 $(0.6/100 =) 0.006$ 吨，利润率平均化要求

$$\frac{m-0.4 \times 10}{0.4 \times 10} = \frac{1/m-0.6/100}{0.6/100} \Rightarrow 0.006m = 4/m \quad (2)$$

解方程得 $m = (4/0.006)^{1/2} = 25.8$ 也就是美国每个农工生产的 10 吨玉米可以换回 258 件服装，相当于 25.8 个墨西哥服装厂工人的劳动。公式 (2) 的利润率是 $((25.8-4)/4 =) 545\%$ ，可谓暴利。然而，随着两国贸易比例与劳动力价值的变更，利润率或会进一步地提高。

贸易对两国就业的影响是不一样的。按照这个贸易比，美国每个农工生产的 10 吨玉米与墨西哥 258 件服装的贸易，在美国仅仅会导致 $(2.58-1=)$ 1.58 个服装厂工人失业，而在墨西哥将会导致 $(100-25.8=)$ 74.2 个农工的失业。

贸易对劳动力的价值，进而对利润和利润率的影响有上下两个极限值，需要我们来考察。其上限是假定在贸易之后两国劳动力的价值还都能够保持到原来产出的份额上；其下限是假定在贸易之后两国劳动力的价值也还都保留在贸易之前的实物水平上。

3. 贸易导致的劳动力价值上限

美国劳动力价值的上限是 2 吨玉米和相当于 2 吨玉米的 $(2 \times 25.8=)$ 51.6 件服装组合，或 4 吨玉米（即产出的 40%），按玉米算的利润没有变。但是按服装算相当于 $(4 \times 25.8=)$ 103.2 件服装，成本大于产出，服装厂破产，工人失业。

这种情况其实并不现实。其原因就是因为随着服装变得便宜了，工人罢工或跳槽的动机会降低，同时随着服装厂工人失业的加剧，资本家会想方设法压低工人的货币工资，所以，维持劳动力再生产的费用，即便是玉米量不变，服装量不会自动地由原来 20 件的生活水平提高到 51.6 件。

墨西哥劳动力价值的上限是 3 件服装和 $(3/25.8=)$ 0.12 吨玉米的组合，或 6 件服装（即产出的 60%），按服装算的利润没有变。但是按玉米算相当于 $(6/25.8=)$ 0.23 吨玉米，大于墨西哥劳动力在玉米上的日产出，农业资本破产（见表十），农工失业。

这种情况其实也不现实。其原因就是因为随着玉米变得便宜了，加上农工的失业，劳资冲突会弱化，维持劳动力再生产的费用，即便是服装量不变，按玉米算的那部分组合，也不会自动地由原来 0.03 吨的生活水平提高到 0.12 吨。

表十、劳动生产率悬殊下玉米与服装贸易中所含实物劳动力价值的上限

国\劳动力价值	按玉米(吨)计算	按服装(件)计算	每吨玉米换服装(件)
美国	4	$(103.2)^*$	25.8
墨西哥	$(0.23)^*$	6	25.8
国比	17.2	17.2	

*注：括号里的是导致破产的值，下同。

4. 贸易导致的劳动力价值下限

从表九我们可以看出，美国劳动力价值的下限是没有贸易时的 2 吨玉米和 20 件服装的组合。贸易之后的 2 吨玉米加上 20 件服装折合成玉米是 $(2+20/25.8=)$ 2.78 吨。农场主的利润因此由原来的 6 吨提高到 $(10-2.78=)$ 7.22 吨。同时，服装厂的成本是 20 件服装加上 2 吨玉米折合成服装是 $(20+2\times 25.8=)$ 71.6 件。利润缩水，由原来的 60 件下降到 28.4 件，服装厂难以为继，部分工人失业。

但是这个也不现实。其原因是工人的货币工资不会自动地随着服装变便宜了而往下调整到 2 吨玉米和 20 件服装的组合上，即便部分工人失业，在业工人的抗争会避免这种情况的出现。

同样的，墨西哥劳动力价值下限是 0.03 吨玉米和 3 件服装的组合，按玉米算是 $(0.03+3/25.8=)$ 0.15 吨。这个组合大于农工一天产出，农业资本破产，农工失业；按服装算是 $(3+0.03\times 25.8=)$ 3.77 件（见表十一），服装厂老板利润由 4 件提高到 $(10-3.77=)$ 6.23 件。

这个同样也不现实。其原因是由于墨西哥工人的抗争，他们的货币工资不会自动地随着玉米变便宜了而往下调整到 0.03 吨玉米和 3 件服装的组合上。

表十一、劳动生产率悬殊下玉米与服装贸易中所含实物劳动力价值的下限

国\劳动力价值	按玉米(吨)计算	按服装(件)计算	每吨玉米换服装(件)
美国	2.78	71.6	25.8
墨西哥	(0.15)	3.77	25.8
国比	19	19	

虽然以上分析的劳动力两个极端价值同样都不现实，但它给了我们通过贸易将导致劳动力价值变化的可能范围。

美国维持劳动力再生产的玉米量即便是不变，只要维持劳动力再生产的服装量从 20 件到小于 51.6 件之间的任何数值（见表十二），都会既提高在业工人的生活水平，又压低美国劳动力的价值（由原来产出的 40%最低降到 27.8%）。同样的，墨西哥维持劳动力再生产的服装量即便是不变，只要维持劳动力再生产的玉米量从 0.03 吨到小于 0.12 吨之间的任何数值，也都会既提高在业工人的生活水平，又压低墨西哥劳动力的价值（由原来产出的 60%最低降到 37.7%）。两国劳动力价值的具体水平或由劳资博弈来决定。

表十二、劳动生产率悬殊条件下生活水平的上下限

国\劳动力消费	玉米下限 (吨)	玉米上限 (吨)	服装下限 (件)	服装上限 (件)
美国		2	20	51.6
墨西哥	0.3	0.12		3

5. 劳动力价值、贸易比和利润率的关系

上节关于生产价格机制导致非等量劳动交换的分析中，由于是在同一个国家内，劳动力的流动使得劳动力价值在两个不同部门之间趋同，利润率的调整就只能通过价格背离价值来实现。相比之下，国际贸易导致劳动力价值、贸易比和利润率成为三个相互影响的关系。

如前设 m 为国际贸易比， m_1 为美国国内交换比， x 为美国劳动力价值占产出百分比。美国生产玉米与服装交换的利润按玉米算是 m/m_1-x ，也就是每吨玉米相当于 m 件服装，除以国内服装玉米比 m_1 等于出口的玉米换回来多少吨玉米当量，减去生产玉米的成本 x 就是利润。比如贸易比是 20，每吨玉米可以换回 20 件服装，换成国内的玉米相当于 2 吨，成本是 0.4 吨，每吨玉米的利润是 $2-0.4=1.6$ 吨。

设 m_2 为墨西哥国内交换比， y 为墨西哥劳动力价值占产出百分比，墨西哥生产服装与玉米交换的利润按服装算是 $m_2/m-y$ ，也就是每件服装相当于 $1/m$ 吨玉米，按国内服装玉米比折成服装是 m_2/m 件。比如每件服装换回玉米再折成服装相当于 $100/20=5$ 件，成本是 0.4 件，每件服装的利润是 $5-0.4=4.6$ 件。

设 r 为具有比较优势企业的利润率，利润率平均化导致如下公式：

$$r = \frac{m/m_1-x}{x} = \frac{m_2/m-y}{y} \Rightarrow \frac{my}{m_1} = \frac{m_2x}{m} \Rightarrow m = \sqrt{m_1m_2x/y} \quad (3)$$

已知国内美国交换比 $m_1=10$ ，墨西哥交换比 $m_2=100$ ，那么贸易比、利润率与劳动力价值上下限区间的关系从公式 (3) 中可以计算如下：

表十三、劳动力价值上下限区间与贸易比、利润率的关系

美国劳动力价值占比											
		(%)	28	30	35	40		28	30	35	40
墨西哥劳动力 价值占比	38	27.1	28.1	30.3	32.4		869	837	767	711	
	40	26.5	27.4	29.6	31.6		845	813	745	691	
	45	24.9	25.8	27.9	29.8		791	761	697	645	
	50	23.7	24.5	26.5	28.3		745	716	656	607	
	55	22.6	23.4	25.2	27.0		706	678	621	574	
	60	21.6	22.4	24.2	25.8		672	645	590	545	
		服装玉米贸易比					利润率%				

由此表可以看出表十一还不是劳动力价值的下限，25.8 的贸易比仅仅是当两国劳动力价值占比都是其上限时结果。如果拿一个极端，比如美国劳动力价值占比最高点的 40% 和墨西哥占比的最低点的 38% 为例，贸易比是 32.4，那么美国贸易之后的 2 吨玉米加上 20 件服装折合成玉米是 $(2+20/32.4=)$ 2.62 吨，比表十一的下限还小，墨西哥劳动力价值的下限反而有所提高，达到 $(3+0.03\times 32.4=)$ 3.97 件。如果相反地，拿美国劳动力价值占比最低点的 28% 和墨西哥占比最高点的 60% 为例，贸易比是 21.6，那么美国贸易之后的 2 吨玉米加上 20 件服装折合成玉米是 $(2+20/21.6=)$ 2.93 吨，比表十一的下限要大，墨西哥劳动力价值的下限会更小，将至 $(3+0.03\times 21.6=)$ 3.65 件。既然表十和表十一都不现实，超出这两个极限的实际极限也就不需要我们去考虑。

表十三反映的其实是两个相连的趋势。一是贸易比例变化是由两国劳动力价值比例决定的，这个与伊曼纽尔关于贸易比例完全是由工资差异决定是一致的。美国与墨西哥劳动力价值份额差异越大，贸易比越大（表中红色斜体是其最高点，蓝色粗体是其最低点）。二是利润率随着两国劳动力价值上升而萎缩，具体值取决于劳资双方斗争结果（当然这里的利润率仅仅是那些具有竞争力行业的利润率，破产行业资本不计算在内），并且利润率与两国劳动力价值占产出比并无直接关系。

比如从表中各占 40% 作为起点，墨西哥的占比上升到 50%，美国的下降到 30%，利润率由 691% 微升至 716%，变化不大。再比如从墨西哥占比从 55% 下降到 45%，美国的占比从 30% 上升到 40%，利润率由 678% 微降至 645%，也是变化不大。相比之下，墨西哥占比从 55% 下降到 45%，美国的占比从 40% 下降到 30%，利润率由 574% 上升到 761%。

假如我们拿美国劳动力价值占比为 35%（或 3.5 吨），墨西哥的 45%（或 4.5 件），相对应的贸易比是 27.9，利润率是 697% 为例作为劳资双方斗争的结果，那么两

国劳动力价值都比贸易前少。如果美国玉米消费还是原来的 2 吨，剩余 1.5 吨玉米相当于 $(1.5 \times 27.9 =) 41.9$ 件服装，比原来生活水平的 20 件要多。如果墨西哥服装消费还是原来的 3 件，剩余 1.5 件服装相当于 $(1.5 / 27.9 =) 0.054$ 吨玉米，比原来的 0.03 吨多。

此刻，两国工人的失业都加重了，劳动力的价值都萎缩了，在业工人按照实物计算的生活水平都提高了，具有竞争力的行业的利润率也都大大地获得了提高。

这就是资产阶级经济学家所谓的“比较优势”和“双赢”的结果。怪不得当初英国的资产阶级强烈地反对谷物税，支持自由贸易，其目的就是为了通过降低劳动力的价值来提高利润率！

6. 墨西哥工人的斗争“剥削”了美国工人吗？贸易比和生活水平的关系

伊曼纽尔的错误之一在于他认为一国工资的提高必须建立在对别国工人的剥削上，把生活水平的高低等同于剥削的深浅，混淆剩余价值率与生活水平的关系。

如果墨西哥的工人经过斗争使得劳动力的价值从 40% 提高到 50%，而美国的还停留在 30% 上，那么墨西哥劳动力价值的提高是不是建立在剥削美国工人的基础上？从表十三得知玉米服装比从原来的 27.4，下降到 24.5，利润率从 813% 下降到 716%，美国工人的生活水平从剩余的 1 吨玉米可以换 27.4 件服装下降到 24.5 件，服装变贵了。

这时候两国资产阶级就会异口同声地对美国工人阶级说：“墨西哥工人是我们的共同敌人，是他们打压了你们的生活水平（和我们的利润）！”这也符合伊曼纽尔的论点。

但是美国工人维持自己生活水平的另一条道路就提高自己的劳动力价值，也就是改变那个作为美国劳动力价值占产出比的 x 值，以便使得 $10x - 2$ 吨玉米的剩余换成服装还是 27.4 件。为此再设 m 为国际贸易比， m_1 为美国国内交换比， m_2 和 y 分别为墨西哥国内交换比和劳动力价值占产出比，并由公式 (3) 得知，维持生活水平的贸易比和劳动力价值是由以下方程组决定的：

$$x = ym^2/m_1m_2, (10x - 2)m = 27.4, \text{ 或 } (10m^2/2000 - 2)m = 27.4 \quad (4)$$

解方程得 $m = 24.9$ ， $x = 31\%$ ，也就是劳动力价值由 30% 提高到 31%，贸易比由 27.4 改为 24.9，那么美国工人从剩余的 1.1 吨玉米还是可以换取 $(1.1 \times 24.9 =) 27.4$ 件服装，生活水平维持不变，当然利润率进一步地下降（墨西哥工人的生活水平相对于美国劳动力价值上涨以前也有微降）。

由此可见，贸易比当然影响生活水平，但是这些都是由于劳动力价值非同比提高所致。只要两国劳动力价值的比例不变，贸易比就不变。比如在墨西哥工人提高劳动力价值的同时，美国工人也通过斗争把劳动力价值从 30% 提高到 37.5%，那么两国劳动力价值的比例还是 $0.3/0.4 = 0.375/0.5$ ，贸易比就不会变，生活水平反而会大幅度地提高。这就直接否定了一国工资的提高必须是建立在对别国工人的剥削上。实际上是无论哪国工资的提高都会压低利润率，也就是各国工人阶级的对立面都是资产阶级，而非他国的工人阶级。无论伊曼纽尔是否意识到，他的论点实质上是形“左”实右。

7. 贸易极限的利润率

如果贸易规模扩大到了极限，也就是美国服装厂工人的劳动力价值按照服装量下限算也会使得服装厂资本所获得的利润大幅度萎缩，难以为继，因而不再生产服装，服装厂工人大量失业；同时墨西哥农工的劳动力价值按照玉米量下限算也会使得农业资本破产，农工大量失业，因而不再生会有为市场生产的玉米（即便是自给自足的小农经济或许会大量存在），那么劳动力价值就会聚焦在上下限之间的某个点上。

如果同时国际贸易比和国内交换比趋同，也就是国内对待服装与玉米的比例基本上按照国际贸易的视角来看待，或 $m = m_1 = m_2$ ，那么利润率平均化的趋势也会迫使两国劳动力价值占比趋同。这个我们可以从公式 (3) 中看出，即：

$$r = \frac{1-x}{x} = \frac{1-y}{y} \quad \Rightarrow \quad x = y \quad (5)$$

由于两国劳动力价值占比等同的概率不大，因而国际贸易比与国内交换比趋同的概率不大。比如说，美国劳动力价值占比 x 必须在 28% 与 40% 之间取值，而墨西哥劳动力价值占比 y 必须在 38% 到 60% 之间取值，因此符合以上要求的两国劳动力价值占比的可取范围狭窄至 38% 到 40% 之间，平均化的利润率也在 $(.62/.38) 163.2\%$ 到 $(.6/.4) 150\%$ 之间，暴利萎缩。

如同公式 (3) 所示，劳动力价值占比、国内外服装玉米比和利润率的关系是个相互影响的关系，两国劳动力价值占比如果不趋同的话，国内外服装玉米比也无法趋同。

从以上的分析中我们可以看出，剩余价值的源泉与所谓的“不平等交换”无关，即便是在等价交换的条件下，具有比较优势的产业可以利用国际贸易加大商品的价值与劳动力价值的差异，来提高本产业的剩余价值量和利润率。其后果是那些没有比较优势的产业破产，工人失业。

那么这些在劳动生产率悬殊条件下的结果是否适用于劳动生产率局部提高后呢？下面我们来探讨这个问题。

(二) 劳动生产率局部相等下贸易对劳动力价值的冲击

为了再进一步地分析墨西哥劳动生产率提高的后果，我们可以假设美国服装公司(或墨西哥老板)在墨西哥投资建服装厂，采用全套美国服装生产的设备和工艺，导致墨西哥服装厂工人劳动生产率提高 10 倍，达到美国水平(见表十四)。

国\日产	玉米(吨)	服装(件)	每吨玉米换服装(件)
美国	10	100	10
墨西哥	0.1	100	1000
国比	100	1	

表十四、墨西哥服装生产率增长 10 倍后劳动日实物价值当量

同时，为了简化起见，我们可以忽略墨西哥劳动生产率提高的具体过程，假设从原来落后的到普遍采用美国技术是一个很短的过程。

1. 重新确立利润率平均化的贸易比

利润率平均化首先会改变服装与玉米的比价，同时也会改变美国和墨西哥劳动力价值占比。这两者计算的核心原则仍然是贸易比是国际的，成本是按照国内比计算的。

由于墨西哥服装劳动生产率的大幅度提高，劳动力价值占产出的比例可以与美国的看齐。套用公式 (3)，且已知 $m_1=10$ ， $m_2=1000$ ，那么贸易比、利润率与劳动力价值上下限(后面会计算到这个，见表十六、表十七) 区间的关系如下：

表十五、贸易比、利润率与劳动力价值上下限区间的关系

美国劳动力价值占比													
		(%)	22	25	30	35	40		22	25	30	35	40
墨西哥劳动力 占价值 比值	6	191	204	224	242	258		8577	8045	7337	6786	6455	
	10	148	158	173	187	200		6615	6205	5657	5231	5000	
	15	121	129	141	153	163		5378	5044	4597	4250	4082	
	20	105	112	122	132	141		4640	4352	3966	3665	3536	
	25	94	100	110	118	126		4137	3880	3535	3266	3162	
	30	86	91	100	108	115		3765	3531	3217	2972	2887	
	35	79	85	93	100	107		3476	3261	2969	2743	2673	
	40	74	79	87	94	100		3244	3042	2770	2558	2500	
服装玉米比							利润率%						

2. 劳动生产率局部等同后贸易导致劳动力价值的上下限

从表十五我们看到，当两国劳动力价值占比等同的时候，贸易比是 100，那么贸易对劳动力价值的影响，进而对利润的影响也还是有上下两个极限值需要重新来考察。如同前面的分析，其上限是在贸易之后两国劳动力价值也还是保持原来的份额上，其下限是在贸易之后两国劳动力价值仍然保留在贸易以前的实物量水平上。但是由于劳动生产率变了，其极限值或有改变。

美国劳动力价值的上限是 2 吨玉米和相当于 2 吨玉米的 ($2 \times 100 =$) 200 件服装的组合，或 4 吨玉米 (即产出的 40%)，按玉米算的利润没有变。但是按服装算相当于 ($4 \times 100 =$) 400 件服装，成本大于产出，服装厂破产，工人失业。

墨西哥劳动力价值的上限是 20 件服装和 ($20/100 =$) 0.2 吨玉米的组合，或 40 件服装 (即产出的 40%)，按服装算的利润从产出的 40% 提高到 60%。按玉米算相当于 ($40/100 =$) 0.4 吨玉米，大于墨西哥劳动力在玉米上的产出，农业资本破产 (见表十六)，农工失业。

表十六、墨西哥服装生产率增长 10 倍后贸易中所含实物劳动力价值上限

国\劳动力价值	按玉米(吨)计算	按服装(件)计算	每吨玉米换服装(件)
美国	4	(400)	100
墨西哥	(0.4)	40	100
国比	10	10	

美国劳动力价值的下限还是没有贸易时期 2 吨玉米和 20 件服装的组合。贸易之后折合成玉米是 ($2 + 20/100 =$) 2.2 吨。农场主的利润因此由原来的 6 吨提高到

($10-2.2=$) 7.8 吨，比上一节计算的 7.22 吨还多。同时，服装厂的工资是 ($20+2\times 100=$) 220 件，高出日产，服装厂破产，工人失业。

墨西哥劳动力价值的下限是 0.03 吨玉米和 3 件服装的组合，按玉米算是 ($0.03+3/100=$) 0.06 吨，利润没有变；按服装算是 ($3+0.03\times 100=$) 6 件 (见表十七)，服装厂老板的利润由 4 件提高到 ($100-4=$) 96 件。

表十七、墨西哥服装生产率增长 10 倍后贸易中所含实物劳动力价值下限

国\劳动力价值	按玉米(吨)计算	按服装(件)计算	每吨玉米换服装(件)
美国	2.2	(220)	100
墨西哥	0.06	6	100
国比	36.7	36.7	

同时，贸易也改变了两国劳动力的生活水平。美国维持劳动力再生产的上下限按玉米算是 2.2 到 4 吨。即便是玉米的消费量维持在 2 吨上，只要维持劳动力再生产的服装量从 ($2.2-2$) $\times 100=20$ 件到小于 ($2\times 100=$) 200 件之间的任何数值 (见表十八)，都会既提高生活水平，又压低美国劳动力的价值 (由产出的 40%最低下降到 22%)。

相比之下，墨西哥维持劳动力再生产的上下限按服装算在 6 到 40 件之间。如果服装的消费还是原来的 3 件，只要维持劳动力再生产的玉米量从 ($3/100=$) 0.03 吨到 ($37/100=$) 0.37 吨之间的任何值，都会既提高生活水平，又压低墨西哥劳动力的价值 (由产出的 60%最低下降到 6%)。

表十八、劳动生产率局部相等条件下生活水平的上下限

国\劳动力消费	玉米下限(吨)	玉米上限(吨)	服装下限(件)	服装上限(件)
美国		2	20	200
墨西哥	0.03	0.37		3

服装厂的老板把墨西哥生产的服装出口到美国，那么生产了 1000 件服装换回了 10 吨玉米，只是耗费了 10 个墨西哥服装工人一天的劳动。他们劳动力价值的下限按玉米算相当于 ($0.06\times 10=$) 0.6 吨玉米，因而利润是 ($10-0.6=$) 9.4 吨，比没有贸易情况下 10 个农工生产 1 吨玉米产生的 ($10\times 0.04=$) 0.4 吨利润多出整整 9 吨！

3. 贸易极限的利润率和失业人口

同样的，如果贸易规模扩大到了极限，美国不再生产服装，墨西哥不再生产玉米，那么劳动力价值就会聚焦在上下限之间的某个点上。从公式 (3) 我们得知，如果两国劳动力价值占比不等同，那么利润率平均化就不会允许国内交换比趋同。由于两国劳动力价值占比等同的概率在劳动生产率局部相等的条件下比较大 (可以在 22%到 40%之间取值)，因而国际贸易比与国内交换比趋同的概率也大。由公式 (5) 计算的平均化利润率在 $(.78/.22=)$ 354.5%到 $(.6/.4=)$ 150%之间，暴利萎缩。

如果贸易比是 100，那么每个美国农工的 10 吨玉米与 10 个墨西哥服装厂工人的 1000 件服装的贸易会导致美国 $(1000/100-1=)$ 9 个服装厂工人失业，而 10 吨玉米相当于 100 个墨西哥农工的产出，因此墨西哥的会失业 $(10/0.1-1000/100=)$ 90 个农工。其他贸易比条件下美国的失业人数为 $m/m_1 - 1$ ，墨西哥的失业人数为 $m_2/m_1 - m_2/m$ 。

无论如何，贸易对墨西哥就业的冲击要比对美国的冲击猛烈。由此我们也可以看到，那些在国际贸易中没有竞争力的产业资本为什么会强烈地反对自由贸易。他们保就业其实就是保护他们自己。同时我们也可以看出，为什么第三世界的劳动人民强烈地反对国际贸易对他们的冲击。

以上的分析说明在劳动生产率局部提高后，无论是美国生产玉米还是墨西哥生产服装的剩余价值和利润率，都会随着国际贸易而大幅度地提高。这些剩余价值，无论是生产玉米的还是生产服装所获得的，是由掌握生产资料的资本家把持着。如果投资建服装厂的老板来自墨西哥，那么剥削墨西哥工人的是墨西哥的老板。这一事实被“不平等交换”说完全掩盖了。

结论

从以上的分析中我们可以得到以下的结论：只要之前存在劳动生产率的国别差异，国际贸易必然会提高利润率，同时一方面会降低劳动力的价值，加重失业，另一方面也会提高打工人的生活水平。

按照以国家而非资本集团为单位的“不平等交换”说的分析，一个美国农工的劳动成果与无论是 50 个、25.8 个、10 个或任何大于单个墨西哥服装厂工人的劳动成果进行交换都是极不平等的，因而笼统地、不分阶级地认为是美国“剥削”了墨西哥。

这样理解“剥削”是荒谬的，与马克思主义没有丝毫关系。这种分析框架是典型的资本主义经济学使用的理论框架，比如在供需关系曲线的研究里他们惯用的就是所谓“消费者剩余”和“生产者剩余”（参考西方微观经济学的入门教材或百度百科）。

假如贸易使得美国工人在服装上的消费由 20 件提高到无论是 51.6 还是 200 件，那么这些多出的服装如果不是用于生产，就不会有利润的产生和资本的积累。同样，如果贸易使得墨西哥工人在玉米上的消费由 0.03 吨提高到无论是 0.12 吨还是 0.37 吨，那么这些多出的玉米如果不是用于生产，也不会有利润的产生和资本的积累。

由此可见，是资产阶级通过贸易加强了对工人阶级的剥削才导致了超额利润。从贸易中发大财的、实现了资本积累的，既不是美国的工人，也不是墨西哥的工人，而是在墨西哥建服装厂的老板——无论他是美国老板还是墨西哥老板！是他们通过贸易获得了比如 10 吨的玉米，却只给了 25.8 个或 10 个墨西哥工人价值不到 4 吨玉米的工资，因而获得了超额利润。这一点恰恰是那些坚持“不平等交换”说的社会帝国主义者避而不谈的。他们将此过程简单地论述为发达国家如何“剥削”了第三世界，回避了阶级分析，掩盖了剥削的实质。

因此，还是马克思主义的那个基本原理：剩余价值是在生产领域创造的，而非通过交换产生。贸易本身并不产生价值，它只是价值实现的渠道而已。

在以上的分析中，劳动力的价值仅仅是由玉米和服装来衡量的，因而看起来贸易有可能大幅度地提高第三世界打工人的实际工资或生活水平。然而，现实生活中我们必须拿一揽子商品来衡量劳动力的价值，包括生儿育女、赡养老人、衣食住行、教育和卫生等的费用。如果这一揽子商品的劳动生产率没有相应地提高，贸易对劳动力价值的影响在短期内往往是微不足道的。各国的垄断资产阶级恰恰是通过劳动生产率的差异所带来的劳动力价值的差异，来获得比较长久的暴利和超额利润。

如果所谓的“半外围”资产阶级仗着国内廉价劳动力来发展出口贸易，那么这些超额利润属于“半外围”国家的资产阶级，也就是谁掌握着生产资料，谁就能获得国际贸易中的超额利润。这就是珠三角、长三角出口贸易商崛起的故事。离开了对生产资料的占有和相应的阶级分析来谈超额利润的去向，是完全错误的，是非马克思主义的。

后记

本文的分析都是建立在资本还没有垄断技术、市场或资源的条件下，垄断资本出现后的情况需要另论。对此，后面准备通过几篇文章就现代帝国主义的一些问题做进一步的阐述。除了论述帝国主义仍然源于垄断，以及垄断的几种形态以外，还需要论证帝国剥削的是全世界的工人阶级，以便驳斥那些打着马克思主义旗号的“入关学”。

2022年5月初稿；

2022年12月二稿；

2023年5月定稿，并在此由衷地感谢几位热心网友对初稿提出的宝贵意见和建议，但终稿中遗漏或错误之处均由作者自负。

所有反馈可以通过以下任意邮箱:<peace.yang2023#proton.me>或<peace.yang#hotmail.com>进行，(发邮件以前改#为@即可)。

参考文献

Emmanuel, Arghiri. “Unequal Exchange, A Study of the Imperialism of Trade”, Monthly Review Press, 1972.

[希腊]A·伊曼纽尔 (Arghiri Emmanuel), 《不平等交换：对帝国主义贸易的研究》，中国对外经济贸易出版社，1988.

《对“xx 帝国主义论”的批判》

<http://redchinacn.net/portal.php?mod=view&aid=50346>

Amin, Samir. “Unequal Development: An Essay on the Social Formations of Peripheral Capitalism”, Monthly Review Press, 1976.

[埃及] 萨米尔·阿明 (Samir Amin)，《不平等的发展：论外围资本主义的社会形态》，商务印书馆，1990.

附录：“不平等交换”模型批判

“不平等交换”学者的模型，尤其是阿明在《不平等的发展——论外围资本主义的社会形态》第115页的模型，按照我们的方法可以转换成下面的表格：

表十九、“不平等交换”模型 I，同样产品、同等利润率和剩余价值率

项目\种类	A (或穷国)	B (或富国)	备注
价值(总计劳动时间) V:	30	30	价值=成本+剩余价值
成本	原材料(物化劳动) c	10	B (或富国)原材料占比高
	工资(活劳动) v	10	A (或穷国)工资占比高
剩余价值 s	(30-20=) 10	(30-23=) 7	剩余价值率(剩余价值/工资)=100%
生产价格 P:	28	32.2*	为了同等利润率的生产价格
利润 p	(28-20=) 8	(32.2-23=) 9.2	生产价格-成本
利润率:	(8/20=) 40%	(9.2/23=) 40%	利润/成本

* 原 115 页表中数值的 32 不可能获得 40% 的利润率。

这是个莫名其妙的生产而非贸易的模型。既然生产的是同样产品，国内就只能有一个单一的价值，国际市场上也基本只有单一的价格，因此这里所谓的生产价格表示的其实是产量的差异，同时也是价值的差异。

这样两类生产方式的劳动时间，无论是国内还是国际都是不可比的。按国内劳资都流动的视角来分析，A 类所谓 30 个单位的劳动时间只相当于 28 个社会必要劳动时间，而 B 类 30 个单位的劳动时间却相当于 32.2 个社会必要劳动时间。因此，这个模型的剩余价值率是不相等的，A 类的剩余价值率仅仅是 (8/10=) 80%，而 B 类的剩余价值率高达 (9.2/7=) 131%。

正如第二章所论证的，仅仅在不同产品之间的资本密集度不同时，并且劳资都流动的条件下，那么利润率平均化才需要通过生产价格的机制来实现。这里同样产品的生产其实不存在所谓生产价格的机制来实现利润率平均化，高效的就是要比低效的利润率高，利润率平均化的趋势往往导致低效的破产。这个模型仅仅呈现了劳动生产率不同的两种生产方式仍然会有利润率等同的可能性而已。

如果这两类生产方式是在不同的国家进行的，那么这个模型的错误就更加显著。首先不存在一个社会必要劳动时间的国际标准，也不存在一个国际性的劳动力价值。“富国”B 类生产方式的产品所花费的 30 个劳动时间单位在“穷国”相当于 A 类生产方式同样产品的 32.2 个劳动时间单位。由于劳动力再生产的成本在两国是不一样的，因而两国劳动力的价值也是不可比的。因而此模型对研究国际贸易是无效的。

这个模型其实反映的是不同的劳动生产率。A 类的劳动生产率是每单位劳动时间生产 (28/30=) 0.93 个单位的产出，B 类的是 (32.2/30=) 1.07 个单位的产出，所谓的“平等”交换就是强迫 0.93 个单位的产品与 1.07 个单位的同样产品进行交换。如此谴责列强的“不平等交换”是帮倒忙。

阿明也认同贝特兰对以上模型的这种批判是对的，所以他觉得需要用伊曼纽尔的另一扩展了的（即资本密集度相等，工资相差悬殊的）模型来阐述“不平等交换”的实质。在同一本书的 117 页，他的模型可以表达为如下的形态。

表二十、“不平等交换”模型 II，同样产品、同等利润率和不等剩余价值率

项目\种类	A (或穷国)	B (或富国)	备注
价值(总计劳动时间) V:	30	30	价值= 成本+ 剩余价值
固资(物化劳动) C:	70	70	资本密集度等同
成本 原材料(物化劳动) c:	10	10	
工资(活劳动) v:	2	10	穷国工资低
剩余价值 s:	(30-12=) 18	(30-20=) 10	剩余价值率(剩余价值/工资)不等
生产价格 P:	26	34	同等利润率的生产价格
利润 p:	(26-12=) 14	(34-20=) 14	生产价格-成本
利润率:	(14/100=) 14%	(14/100=) 14%	利润/(成本+ 固资)

既然他强调这是个同样产品（例如石油）的生产模式，那么这个模型其实还是建立在一个社会必要劳动时间和劳动力价值的统一国际标准上，因而是个错误的模型。如果表中的数据确实是劳动时间，并且产品价格是统一的，那么“穷国”的劳动生产率是 $(26/30=) 0.87$ ，低于“富国” $(34/30=) 1.13$ 的劳动生产率，或“富国”B类生产方式所花费的 30 个单位劳动时间的产出在“穷国”相当于 A 类生产方式同样产品的 34 个单位劳动时间。因为两类生产方式的产出不一样，价值并没有从一国转移到另一国。

再说，由于劳动力再生产的成本在两国是不一样的，因而两国劳动力的价值也是不可比的。出口产品的高效劳动生产率如果对穷国劳动力再生产成本的影响不大（比如汽油的消耗占第三世界劳动力再生产的成本可以忽略不计的话），那么即便是两国在具体产品上的劳动生产率相等，劳动力的价值仍然可以有天壤之别。

总而言之，国际上出现表格里所谓的生产价格与价值的背离要么是帝国对市场、技术或资源的垄断，要么产量不一样，或所谓的生产价格就是产量的差别。后者如同以上关于在一个国家内高效和低效玉米生产者情景是一样的，低效生产者同样时间内的剩余价值就不可能与高效的等同。同时，由于劳动力在国际上是不流动的，活劳动的价值也同样地不可能使用同一个时间的尺度。

由此可见，阿明并没有能够挽救伊曼纽尔“不平等交换”模型的致命错误。

美国工人工资高 —— 是因为劳动生产率高、工人斗争强 还是不平等交换？

远航一号
2022-12-16

在现代国民经济的绝大多数行业，中国劳动者的实物劳动生产率很可能并不低于美国劳动者的实物劳动生产率。那么，为什么差不多在所有的行业，两国劳动者相互之间的工资差距都高达几倍甚至十几倍呢？

杨坚网友问：

远航同志，有人说不同国家同一行业的劳动者待遇不同，主要是由于跨国剥削和劳动生产率的差异导致的？

远航一号答：

杨坚网友，你好！你提的问题涉及政治经济学很多具体问题，也是很多网友关心的，现在单开一个帖子答复你。

首先，你在问题中所说的“待遇”，我理解主要指货币收入或工资率。其它方面的劳动者“待遇”，比如劳动时间、劳动强度、劳动安全保障条件等，也是重要的。这里为了便于讨论，暂且忽略。

接下来，先来探讨一下不同国家同一行业劳动者的工资率不同，会不会主要是由于劳动生产率的差异造成的。关于不同国家，虽然你在问题中没有明说，但我理解，你主要是想问，在资本主义世界体系中处于不同结构性层次的国家（比如分别处于核心、半外围、外围的国家）相互之间的工资率差异。因为处于同一结构性层次的不同国家劳动者相互之间工资率的差异相对较小。

为了讨论，首先需要定义一下劳动生产率。原则上，劳动生产率既可以指某一行业的劳动者平均每单位劳动时间创造的净产值（当用货币来计算的时候，即从总产值中扣除全部物质消耗成本以后剩余的部分），也可以指某一行业的劳动者平均每单位劳动时间生产的净产品（当用实物来计算的时候，这里的净产品即与前述净产值相对应的实物产量部分）。按照货币计算的劳动生产率与按照实物计算的劳动生产率既有一定的联系，又有很大的差别，如果不注意区分，在讨论国际比较时，往往会造成很大的混淆。

这里说的净产值也是资本主义经济中工资、利润和税收的来源。净产值大致相当于（但不完全等于）增加值（增加值相当于净产值加固定资产折旧），而增加值是资本主义国民经济核算中用来计算国内生产总值的基础。

在实际的数据分析中，要找到各行各业净产品的数据往往十分困难，所以在许多情况下，不得不用平均每名工人在一定时间内生产的总产品来作为实物劳动生产率的近似指标。

搞清了上述劳动生产率的几种不同概念和定义以后，下面我们就可以来探讨怎样比较处于资本主义世界体系不同结构性层次的不同国家的劳动生产率。下面主要以美国和中国之间的比较为例，但相同逻辑也适用于其它的核心国家与半外围国家之间、其它的半外围国家与外围国家之间或核心国家与外围国家之间的比较。

显然，当我们比较核心国家与外围国家（或半外围国家）同一行业**按照货币计算的劳动生产率**的时候（经过汇率换算以后），核心国家劳动者按照货币计算的劳动生产率必然大于外围国家（或半外围国家）劳动者**按照货币计算的劳动生产率**。因为既然我们已知，核心国家按照货币计算的人均国内生产总值是外围国家（或半外围国家）按照货币计算的人均国内生产总值的许多倍，那么在统计上，核心国家全部行业或者绝大多数行业按照货币计算的劳动生产率势必是外围国家（或半外围国家）按照货币计算的劳动生产率的许多倍。问题是，这种按照货币计算的劳动生产率的差距是怎么形成的，是主要由核心国家、外围国家（或半外围国家）同一行业**实物劳动生产率**的差距决定的？还是主要由核心国家、外围国家（或半外围国家）相互之间的**不平等交换**（即核心国家以某些行业或某些产品的一单位劳动来交换外围国家或半外围国家另外一些行业或另外一些产品的许多单位劳动）决定的？

在历史上，当核心国家率先实行工业化而外围国家尚未发生工业化、半外围国家工业化刚刚起步的时候，核心国家确实在若干工业部门拥有实物劳动生产率方面的巨大优势。比如在工业革命时期，英国的机器棉纺织工业相对于印度、中国的传统手工棉纺织业就有巨大优势。但是，如果我们扣除掉**机器棉纺织工业巨大的物质消耗**，那么，倘若比较的是按照平均每名劳动者所生产的净产品而不是平均每名劳动者所生产的总产品计算的劳动生产率，英国机器工业的优势未必像许多历史资料上所渲染的那么大。

事实上，在工业革命的前五、六十年，英国本地的棉纺织业还是竞争不过印度的棉纺织业，以至于**英国要对从印度进口的棉纺织品征收很高的关税**；英国殖民者从印度掠夺的棉纺织品也不是主要用于在英国销售，而是用于到非洲去与部落酋长交换奴隶。即使在鸦片战争之后，虽然中国的土法纺纱业在进口洋纱面前很快溃败，但是与中国农村半自给自足经济相结合的手工织布业仍然保持了强大的生命力。在整个的十九世纪，手工织布始终占据着差不多全部的中国棉布市场。直到抗日战争爆发前，手工织布仍然占据着中国棉布市场的五分之二。由此可见，以往自由派所宣扬的关于资本主义“技术进步”的神话严重夸大了资本主义机器工业相对于外围国家传统制造业在生产率方面的优势。

那么，在经过二十世纪晚期、本世纪初最新一轮的资本主义“全球化”以后，许多核心国家已经“去工业化”，大量工业部门或工业部门中的生产性环节已经

转移到外围、半外围国家。这种情况下，在外围、半外围国家生产某一种工业产品的工厂很可能与原来在或者仍然在核心国家生产同一种工业产品的工厂使用同样的设备、同样的技术乃至同样或近似的管理方式，从而两者之间在实物劳动生产率方面的差距基本消失或者大大缩小。比如，苹果手机的代工厂，无论是设在中国、越南、印度还是美国，肯定是使用大致相同的设备和技术。台积电的芯片工厂，只要是生产同一类型芯片的，无论是搬到美国，还是搬到中国，肯定还是用同一套光刻机和其它设备、同一批管理人员。

以传统制造业部门钢铁工业为例。2019年，根据一份材料，[美国钢铁工业就业人数约83000人](#)，当年[美国粗钢产量8800万吨](#)，平均每名就业人员产钢约1060吨。同年，据[2020年《中国统计年鉴》](#)，中国规模以上钢铁工业（黑色金属冶炼和压延加工业）企业平均用工人数225万人、[粗钢产量9.96亿吨](#)，平均每名用工人产钢约440吨。所以平均每名美国钢铁工人的钢产量大约是平均每名中国钢铁工人钢产量的2.4倍。这是一个粗略的比较，没有考虑钢铁工业的其它产品（比如生铁、钢材），没有考虑两国钢铁工业物质消耗水平的差别（比如，如果美国钢铁工业的自动化水平更好，单位产品的物质消耗可能也更高），也没有考虑两国劳动者年劳动时间的差别（中国工人的年劳动小时数更高）。但是，根据这个粗略指标，我们可以说，美国钢铁工业的实物劳动生产率大致是中国钢铁工业实物劳动生产率的两至三倍（由于定义的差别，[广义的美国钢铁行业就业人数可能多达28万至38万人](#)，如果按美国钢铁行业广义就业人数来计算，中国钢铁工业的实物劳动生产率甚至超过美国）。

那么，两国钢铁工业就业人员的工资水平差距是怎样的呢？2019年，[美国钢铁行业就业人员的年平均工资约63300美元](#)，[中国钢铁行业就业人员的年平均工资折算为美元后约12400美元](#)（两者均不包括雇主缴纳的社会保险和其它福利）。所以，美国钢铁工业工人的年平均工资大约是中国钢铁工人年平均工资的5倍；如果考虑到中国钢铁工人的年劳动时间更长，那么，美国钢铁工业工人的小时平均工资大约是中国钢铁工人小时平均工资的7-8倍。可见，两国钢铁工人在工资方面的差距倍数大大超过实物劳动生产率方面的差距倍数。

然而，钢铁工业仅是整个经济中的一个特殊部门。美国大约五分之四的就业人员在各种服务业就业，中国现在也有大约一半的就业人员在服务业就业。在这方面不容易找到统计上的实物劳动生产率比较。但是，我们仅从生活经验中观察一下。在中、美两国都有生活经验的朋友可以评估一下，比如类似于零售业（比如超市）、快餐业、理发业、修理业、快递服务业等，如果按每名就业人员在单位时间内所服务的顾客人数来计算，中国在这些行业中的“实物劳动生产率”很可能显著高于美国。在另外一些服务业中，比如教育业（如果按每名教师每年“生产”多少学生来计算）、医疗卫生业（如果按每名医生每年“服务”多少患者来算），中国按量计算的“实物劳动生产率”肯定会大大超过美国，但如何对这些行业的“服务质量”做调整，是个问题。概括来说，[在占整个国民经济一半至五分之四的服务行业中，中国就业人员的实物劳动生产率很可能不低于美国，甚至超过美国。](#)

现在，美国唯一一个平均实物劳动生产率显著大大超过中国的主要经济部门

就是农业部门。但是农业部门仅占美国国内生产总值的 1%，占中国国内生产总值的比例也只有 7%（虽然农业就业人数仍然全部就业人数约四分之一）。

如上所述，在现代国民经济的绝大多数行业，中国劳动者的实物劳动生产率很可能并不低于美国劳动者的实物劳动生产率；在一些相对可比的工业部门，中国劳动者的实物劳动生产率即使低于美国劳动者的实物劳动生产率，但其差距也显著小于两国劳动者在工资方面的差距。那么，为什么差不多在所有的行业，两国劳动者相互之间的工资差距都高达几倍甚至十几倍呢？

如果按整个经济来说，2019 年，[美国平均每名雇员的年平均工资约 60200 美元](#)（不含雇主缴纳社保及其它福利，后者约占总劳动报酬的五分之一）。同年，据[《中国统计年鉴》](#)，中国待遇最好、企业行为最“规范”的城镇非私营单位就业人员年平均工资约 90500 元（按当年平均汇率折合约 13100 美元）；反映中国大多数城镇就业人员收入状况的城镇私营单位年平均工资约 53600 元（按当年平均汇率折合约 7800 美元）；该年[农民工月平均收入不到 4000 元](#)，按一年中 10 个月有收入算，则年收入不到 4 万元（约合 5800 美元）。所以，这一年，美国工人的年平均工资分别是中国城镇非私营单位职工、城镇私营单位职工、农民工年平均工资的 4.6 倍、7.7 倍和 10.4 倍。如果再考虑到中、美劳动者年劳动时间的差距，那么两国劳动者在工资方面的差距就更加悬殊了。

如果说，中、美两国绝大多数行业劳动者相互之间的悬殊工资差距无法用他们在实物劳动生产率方面的差距来解释，那么，这种差距，能不能如某些坚持中帝论的“左派”网友所说，用美国的资产阶级民主制度、福利国家以及工人阶级斗争力量更强来解释呢？

至少在历史上，美国工人阶级确实曾经进行过相当规模的有组织阶级斗争（虽然现在美国的工会已经严重衰落），美国也仍然保持着某种程度的资产阶级民主和福利国家制度（虽然两者都在退化中）。但是，常识告诉我们，无论一个国家工人阶级的斗争力量怎样强，其最大极限也就是得到这个国家 100% 的国内生产总值（而这当然是不可能的！）。一个国家工人阶级斗争力量的强弱，可以影响工人阶级和其他劳动群众的总收入占国民收入的份额（即劳动收入份额），但显然不能直接影响该国的经济总量。一个国家的经济总量（国内生产总值规模）主要是由阶级斗争以外的因素（如资源、技术、在世界体系中的地位）来直接决定的，虽然阶级斗争通过影响经济制度、政治稳定性有可能对一个国家的长期经济发展发生或者正面或者负面的影响；而在**资本主义的条件下**，工人阶级斗争力量增强往往对资本主义经济增长产生负面的影响。

近年来，[美国的劳动收入份额大约是国内生产总值的 60%](#)，[中国的劳动收入份额大约是国内生产总值的 45%](#)。美国的劳动收入份额确实高于中国的劳动收入份额，前者大约是后者的 1.3 倍。所以，中、美两国工人阶级斗争力量方面的差别至多只能解释中、美两国劳动者工资水平巨大差距的一小部分。

既然如此，什么才是中、美两国之间工资水平悬殊差距的最主要原因呢？在经过了过去几个世纪的资本主义全球扩张之后，现在世界上所有的国家都深度地

卷入到资本主义全球经济中，其结果就是导致几乎所有的国家在国际贸易中不是专门出口某几种产品（中小国家）就是专门出口某些类型的产品（大国）。中国是专门出口中低端制造业产品的半外围国家，美国则是专门出口某些高技术制成品、知识产权以及大宗农产品的核心国家。中、美两国在相互贸易中一般不会相互进口和出口完全同类、性能和品牌相同的产品，虽然不排除个别的例外（这种现象的道理很简单：如果中国从美国进口一种产品，必然是因为该产品的性价比与中国国内市场上完全同类产品相比更加优越，那么中国所生产的完全同类产品自然不会再出口到美国）。所以，一般来说，中国出口的产品（包括所谓“服务”）与美国出口的产品（也包括所谓“服务”）或者分属不同的行业，或者分属同一行业中不同的细分类别，或者分属同一细分类别中不同的价值链环节，从而它们的实物劳动生产率根本无法直接比较。

当不同的国家分别从事不同产品的生产，而这些产品又在国际市场上交换时，这些产品的交换比率既不由各自国家国内市场上的价值来决定，也不由并不存在的“国际价值”来决定（因为不存在国际间的劳动力自由流动，从而不存在形成“国际价值”的经济机制），而只能由参加贸易的各国在世界体系中的相对地位来决定。具体来说，核心国家通过其以往长期的帝国主义侵略和剥削所形成的“垄断优势”（这种垄断优势既包括技术垄断，也包括政治、军事、金融等方面的帝国主义特权，而所谓“技术优势”本质上也是在过去几百年的帝国主义侵略中形成的），得以用**某些产品中所包含的较少劳动**来交换外围或半外围国家**另外一些产品中所包含的许多单位劳动**。

以中美贸易为例，据红色中国网测算，[一单位美国劳动在国际贸易中大约可以交换 5 单位的中国劳动](#)。于是，当我们比较美国和中国可贸易品（大致包括所有的工农业产品）**按货币计算的劳动生产率**时，美国可贸易品行业**按货币计算的平均劳动生产率**就是中国的 5 倍。但这种**按货币计算的劳动生产率**的差别，很大程度上与**按实物计算的劳动生产率**的差别无关，而主要是由中、美两国之间不平等交换的规律所决定的。

这时，假设美国在可贸易品行业中的工人通过阶级斗争使得其工资率达到这些行业平均劳动生产率的 60%，而中国在可贸易品行业中的工人通过阶级斗争只得到这些行业平均劳动生产率的 45%。这样，在可贸易品行业中，美国工人的平均工资大约就是中国工人平均工资的 6-7 倍。这与我们所观察到的中、美两国工人工资的差距大致相符。

那么，非可贸易品行业（大致相当于服务业和建筑业）中工人的工资又是怎样决定的呢？在资本主义国内市场中，劳动力是在不同行业之间相互流动并竞争的。所以，在长期，**在扣除教育、熟练程度等影响后**，不同行业工人的平均工资会大致趋同。所以，**在扣除教育、熟练程度等影响后**，非可贸易品行业工人的平均货币工资会趋近于可贸易品行业工人的平均货币工资。当这种趋同大致完成后，在非可贸易品行业中，中、美两国货币工资的差距也会是 6-7 倍。

不平等交换的实质是外围、半外围国家劳动人民所生产出来的剩余价值的一部分转移到核心国家。那么，在像美国这样的核心国家，工人阶级是否以及怎样

从不平等交换中受益呢？

假如一个美国工人一年劳动 2000 小时，这 2000 小时所生产的价值用劳动时间计量还是 2000 小时、而用货币计量是 10 万美元。这位美国工人的年工资是 6 万美元，那么其年劳动力价值按劳动时间计算就是 1200 小时。

为简便起见，假设这位美国工人不储蓄。年收入 6 万美元中大约 4 万美元用来购买各种“服务”（其中大头是房租或房贷、医疗、子女教育等），2 万美元用来购买实物商品。再假设用来购买实物商品的 2 万美元中有 1 万美元用来购买美国本地生产的商品，另外 1 万美元用来购买进口商品。

这样，这位美国工人一年用 5 万美元用来购买本国生产的商品或服务，如果按劳动时间计算，就相当于购买了 1000 小时的本国劳动（如上，2000 小时所生产的价值按货币计算是 10 万美元，则 1000 小时所生产的价值按货币计算相当于 5 万美元）。

这位美国工人剩下的 1 万美元将购买进口商品。假设这位美国工人节省过日子，因此将这 1 万美元用来全部购买比较廉价的来自外围、半外围国家的进口商品，而 1 万美元在国际市场上平均可以购买包含了 1000 小时的外围或半外围国家劳动的商品，比如来自中国的手机、来自孟加拉国的衬衫、来自中美洲的水果、来自南美洲的“社会责任”咖啡、来自东南亚的海鲜，等等）。

这样，一年下来，这位美国工人实际付出了 2000 小时的劳动；作为回报，得到了相当于可以购买 1200 小时本国劳动的货币凭证。用这些货币凭证，这位美国工人共购买了相当于 1000 小时本国劳动的本国商品和服务以及相当于 1000 小时外国劳动的外国商品。

在这个具体的例子中，美国工人得到的本国和外国总劳动显然已经大大超过他本身的劳动力价值，而其得到的本国和外国劳动总量恰巧等于他所付出的年劳动总量。这并不等于说这位美国工人没有被剥削，因为他所付出的劳动时间确实超过了他的劳动力价值，从而确实为美国资本家生产了剩余价值，但是他也确实从国际不平等交换中受益。

当然，在这个例子中，美国工人得到的本国和外国总劳动恰好等于其所付出的年劳动时间，多少是一种巧合（虽然上述的各项数字比例大致符合美国经济有关指标的实际比例）。在现实生活中，不难想象美国工人得到的本国和外国总劳动少于或者多于其所付出的年劳动时间的情形。

马克思论资本主义世界体系和不平等交换

远航一号

2023-02-11

即使从李嘉图理论的角度来看 ... 一个国家的三个工作日也可能同另一个国家的一个工作日交换。价值规律在这里有了重大的变化。... 在这种情况下，比较富有的国家剥削比较贫穷的国家。

编注：以下资料摘自丰子义：“世界历史”与资本主义 ——《资本论》语境中的“世界历史”思想

资本主义的国际矛盾：国际交换与国际剥削

在世界市场条件下，国际交换得到了普遍发展，因而商品的价值及其实现形式也发生了重大变化。一是商品的国别价值转化为国际价值。在国内交换中，商品的价值取决于社会必要劳动时间，而在世界市场上，则取决于“世界劳动的平均单位”。这就使不同国家在同一劳动时间所生产的同量商品具有不同的国际价值。二是国际价值转化为国际生产价格。一般说来，商品交换的基础是国际价值，但在真正的世界市场交换时，商品交换的基础则是国际生产价格，即由商品的国际平均成本和国际平均利润而构成的一种市场价格。这就使各个国家要生产出同等数量的生产价格所花费的劳动时间是不平等的。三是货币转化为世界货币。各国货币进入世界市场，必然要求把国内货币转化为世界货币，这样的货币真正体现了货币的“一般性”本质。

国际交换虽然有利于促进商品经济的发展，但对于不同国家来说，这种交换并非是等价的。马克思在《1857—1858年经济学手稿》中曾经对此作过比较具体的说明：“两个国家可以根据利润规律进行交换，两国都获利，但一国总是吃亏……一国可以不断攫取另一国的一部分剩余劳动而在交换中不付任何代价，不过这里的尺度不同于资本家和工人之间的交换的尺度。” [7]（P401-402）在《剩余价值理论》中，马克思又做过这样的说明：“即使从李嘉图理论的角度来看……一个国家的三个工作日也可能同另一个国家的一个工作日交换。价值规律在这里有了重大的变化。或者说，不同国家的工作日相互间的比例，可能像一个国家内熟练的、复杂的劳动同不熟练的、简单的劳动的比例一样。在这种情况下，比较富有的国家剥削比较贫穷的国家，甚至当后者……从交换中得到好处的时候，情况也是这样。” [8]（P112）这里所讲的剥削不同于通常意义上的剥削，显然是一种新的剥削形式。马克思认为，这种交换虽然是不平等的，但它并没有违背价值规律，而是价值规律在国际间发生作用的一种特殊形式。因为这里的交换尺度是国际价值而不是国内价值，发达国家由于具有较高的劳动生产率和劳动强度，因而它在单位时间内生产某一产品的国内价值要低于其国际价值，最后便可以用少量的劳动换取不发达国家大量的劳动。不过，应当看到，价值规律虽然没有被违背，但确如马克思所说，“价值规律在这里有了重大变化”。即在国内市场，价值规律可以充分的竞争和供求关系的变化，逐渐消除个别劳动与社会必要劳动

之间的差异,使生产率较高的生产者无法获得相应的交换优势;而在国际交换中,由于供求关系变化缓慢、生产要素流动困难以及国与国之间不合理的经济关系,劳动生产率较高的国家可以获得比较稳定的超额利润,而国与国之间的不平等交换会长期存在下去。

资本主义的世界图式：中心与外围

全球化的发展史是一部充满矛盾、冲突的历史。在以往正统的经济自由主义理论中,这种矛盾冲突都被抹煞了,取而代之的是平等自愿、互利互惠的美妙乐曲。这一理论主要以来斯密的绝对成本学说和李嘉图的比较成本学说为代表。

马克思并没有否定自由贸易的历史进步性,但更多地是用一种历史批判的眼光来看待自由贸易。“在现代的社会条件下,到底什么是自由贸易呢?这就是资本的自由。排除一些仍然阻碍着资本前进的民族障碍,只不过是让资本能充分地自由活动罢了。” [11] (P456) “把世界范围的剥削美其名曰普遍的友爱,这种观念只有资产阶级才想得出来。在任何个别国家内的自由竞争所引起的一切破坏现象,都会在世界市场上以更大的规模再现出来。再没有必要停留在自由贸易的信徒对这个问题所散布的诡辩上”。 [11] (P457) 马克思认为,李嘉图在比较成本说基础上所引申出来的“双方受益论”,完全掩盖了资本主义国际贸易中强国对弱国、富国对贫国进行剥削和掠夺的事实。由于发达国家比落后国家在生产上有较多的便利,因此它的劳动生产率比落后国家要高得多,从而每个单位商品中耗费掉的个别劳动时间则比落后国家少得多。在这种情况下,发达国家向落后国家输出商品,就能够以较少的劳动赚回较多的劳动,即剥削到更多的剩余劳动成为超额利润。

马克思还通过资本主义起源与发展过程的分析,深刻揭露了自由贸易后面所隐藏的世界性剥削与压迫。马克思用大量的材料证明,资本主义世界体系的产生并不完全依赖于自由贸易和自发市场,恰好相反,对殖民地的征服和掠夺在资本原始积累过程中起了决定性的作用,被掠夺到的大量财富在宗主国转化为资本。通过殖民统治而建立起来的资本主义世界体系必然是不平等的。马克思把这种不平等的体系看作是两极的对立,即世界城市与世界农村的对立,认为资产阶级“正像它使农村从属于城市一样,它使未开化和半开化的国家从属于文明国家,使农民的民族从属于资产阶级的民族,使东方从属于西方。” [9] (P277) 随着资本主义的发展,这种对立逐渐固定化,整个地球变为一个“中心”与“外围”即宗主国与附属国构成的体系。“机器产品的便宜和交通运输业的变革是夺取国外市场的武器。……大工业国工人的不断‘过剩’,大大促进了国外移民和把外国变成殖民地,变成宗主国的原料产地,例如澳大利亚就变成了羊毛产地。一种和机器生产中心相适应的新的国际分工产生了,它使地球的一部分成为主要从事农业的生产地区,以服务于另一部分主要从事工业的生产地区。” [4] (P494-495) 对于 19 世纪末的世界体系,恩格斯也作了这样的描述:“英国是农业世界的大工业中心,是工业太阳,日益增多的生产谷物和棉花的卫星都围着它运转。” [12] (P425) 近代以来资本主义的世界图式,就是这样一个严重不平衡的格局。

【参考文献】

- [1]马克思恩格斯全集（第46卷上）[M].北京：人民出版社，1979.
 - [2]马克思恩格斯全集（第29卷）[M].北京：人民出版社，1972.
 - [3]马克思恩格斯全集（第25卷）[M].北京：人民出版社，1974.
 - [4]马克思恩格斯全集（第23卷）[M].北京：人民出版社，1972.
 - [5]马克思恩格斯全集（第26卷II）[M].北京：人民出版社，1973.
 - [6]马克思恩格斯全集（第48卷）[M].北京：人民出版社，1985.
 - [7]马克思恩格斯全集（第46卷下）[M].北京：人民出版社，1980.
 - [8]马克思恩格斯全集（第26卷III）[M].北京：人民出版社，1974.
 - [9]马克思恩格斯全集（第1卷）[M].北京：人民出版社，1995.
 - [10]马克思恩格斯全集（第21卷）[M].北京：人民出版社，1965.
 - [11]马克思恩格斯全集（第4卷）[M].北京：人民出版社，1958.
 - [12]马克思恩格斯选集（第4卷）[M].北京：人民出版社，1995.
 - [13]马克思恩格斯全集（第24卷）[M].北京：人民出版社，1972.
- 来源：学术研究，200508，36~4

对阳和平先生“批注”的批注

井冈山卫士、蒸馏水

2023-03-11

至于为什么中国不能够像美国那样少出口本国“劳动”、多进口他国“劳动”，这是中国资产阶级日思梦想却永远做不到的。或许，阳先生有锦囊妙计可以为中国资产阶级出谋划策，化“美国梦”为“中国梦”，将“中华帝国主义”由迷梦变为现实？

近日，不甘寂寞的阳和平先生在 B 站上发布视频，继续其懒婆娘裹脚布式的所谓“批判”。这次，批判的对象是红色中国网蒸馏水编辑去年夏天撰写的“中国和不平等交换，2000-2020 年”。

阳先生说：“有一种‘不平等交换’理论认为，帝国主义通过不平等交换剥削第三世界，获得超额利润，收买本国的工人阶级，以维护自己的霸主地位。依附论、中心外围论等理论都是以这个理论为基础的。这种理论并不是马克思主义的。”阳先生并且在视频中向观众介绍了他批判蒸馏水文章的“批注”。

(<http://pan.baidu.com/s/1jmlheXtVPD7DHQG5NJtoig?pwd=1226>)

关于什么是马克思主义，什么不是马克思主义，我们与阳先生的看法确实不同。我们与阳先生孰是孰非、孰对孰错，谁是真马克思主义，谁是假马克思主义，我们说了不算，阳先生说了也不算。我们与阳先生之间的是是非非，与教条主义和宗派主义分子之间的思想斗争，眼下打的是笔墨官司，假以时日，归根结底只能由中国无产阶级的革命斗争实践来验证和解决。

仅就笔墨官司而言，阳先生在他的“批注”中所提出的各条观点，红色中国网在以往的许多文章中都已经做了有力的驳斥。在我们看来，阳先生对于我们以往的驳斥尚未做出有逻辑有意义的反驳，也没有拿出什么新的事实证据。

对于阳先生这次的“批注”，我们仅就若干逻辑最为混乱、矛盾最为明显之处略作说明。

井冈山卫士：

在批注 3 和批注 5 中，阳和平反复强调，核心国家可以用较少的劳动交换外国国家较多的劳动更多地或者完全地“反映了劳动生产率的差异”。

这说明，阳和平对于帝国主义的根本经济关系——不平等交换——的批判集中在这种认识上：即他认为帝国主义贸易是等价交换，其根本原因是实物劳动生产率的差异，是外围半外围国家即使在自己拥有“比较优势”的行业（哪怕美国基

本上没有这些行业，或者无法将此类行业扩大到满足需要的程度），其工人生产实物产品的能力也显著不如美国工人。这显然是他的臆想。从宏观上看，中国的出口加工制造业使用的已经是利润允许范围内的最先进的生产资料，而且劳动时间长、劳动强度高。倘若阳和平认为，美国的同等规模的同类工业也能达到甚至远超出中国工人的实物劳动生产率，那只能说明阳和平假设了中国工人人种不行。这就是阳和平自己的问题了。

现在使用的，以汇率美元或人民币计价的货币“劳动生产率”本质上反映的是帝国主义国际价格体系（在不平等交换机制下）对外围和半外围国家劳动的低估，而非实物劳动生产率的差距。

在批注 26 中，阳和平说，日本的“改良”与“帝国扩张”无关。亏他想的出来，日本 19 世纪末、20 世纪初的那些可怜的“改良”措施，没有马关赔款、庚子赔款和吞并台湾及朝鲜的海外剩余价值，就根本不可能出现。

在批注 32 中，阳和平说，美国缓和社会矛盾的方式不是美帝通过各种方式占有“物质资源”，而是发钞票购买“世界各地的物资”。“物资”难道不是“物质资源”？以往阳和平通常会在前后段之间出现明显的矛盾，现在一句话里就否定了“物资”是“物质资源”。与以往相比，阳和平先生确实又“进步”了。

在批注 35 里面，阳和平说，“毛泽东时代也会有这种现象，因为相对非洲，那时候中国的劳动生产率比非洲的要高，中国与非洲各国的贸易也不可能是等量劳动的交换。”这里，阳和平又在蓄意混淆以实物计算的“劳动生产率”和以劳动计算的贸易条件。

在毛主席还在世时，中国以货币计价的“劳动生产率”实际上远低于北非国家，并不比撒哈拉以南非洲的平均水平高到哪里去。就算是当时中国能够以较少的劳动交换撒哈拉以南非洲国家较多的劳动，这也没有任何问题。外围国家之间的贸易当然不会在所有时间、所有地点都是绝对的平等交换。但是，外围国家相互之间因为进出口商品所包含劳动差异而引起的少量的、偶然的价值转移，与所有外围国家在与核心国家贸易中都要向后者转移的巨大超额剩余价值相比，完全是九牛一毛。阳和平先生非要把“一毛”与“九牛”扯在一起，这就好比有人妄图用工人之间存在着一些收入和劳动条件的差异来否认资本家剥削工人一样荒谬。

阳和平此举不是为了讲道理，而只是为了把毛主席抬出来吓唬人。这一套对于教条主义者管用（尽管他们认为列宁的“神格”高毛主席一等）。但是，真正的马列主义者学习马列毛，不是为了崇拜偶像，而是为了将其应用到无产阶级解放斗争的实践中并取得胜利。

在批注 36 和 37 中，阳和平企图“批判”蒸馏水编辑关于中国不可能成为核心国家的观点。蒸馏水的判断是中国要成为核心国家，就必须在这个世界上找出数个与中国类似体量的外围半外围国家，并从这些国家攫取海外剩余价值。

阳和平在这里没头没脑地说了句“要成为核心国家就必须出口那么多商品吗？”。后面又来了一句“能不能向美国一样多进口少出口？”阳和平显然没有读

懂这部分文章，蒸馏水的整个判断与假如成为核心国家之后的中国“出口”多少无关。

能犯这种错误，我甚至怀疑这些批注是不是阳和平写的。阳和平先生不会是把“批注”外包给了粉丝，然后粉丝又外包给了 AI？

蒸馏水：

针对蒸馏水原文中的观点“核心国家因为获得大量转移的劳动，得以占有与其人口不成比例的巨大的物质财富，这满足了其内部工人阶级对较高物质生活水平”的要求”。在批注 24 中，阳和平先生说“这些财富是工人阶级创造的，而工人阶级的大多数在工业国！”

阳先生这里所说的“工业国”，不知到底为何国？请问，这里的“工业国”指的是核心国家吗？如果是，那是不符合事实的。根据美国商务部的报告，2021 年美国实际 GDP 的构成如下：

- 1) 服务业（包括医疗保健、金融、教育、餐饮住宿等）占 GDP 的 81%。
- 2) 工业（包括制造业、采矿业、公用事业等）占 GDP 的 14%。
- 3) 其余为农业、建筑业

请问如今的美国属于“工业国”吗？

如果阳先生所说的“工业国”指的是中国，那么，阳先生是不是承认，正是因为中国工人阶级创造了大量财富并且转移到了核心国家，从而核心国家才得以享受“与其人口不成比例的巨大的物质财富”？也就是说，蒸馏水是正确的，阳先生是错误的或者是糊涂的。

在批注 25 中，阳和平先生接着说，“好像第三世界的人民就没有这种需求？资产阶级凭什么要满足本国工人阶级的“无理”要求呢？”

阳和平先生好像不懂得“提出要求”和“满足要求”的区别。核心国家与外围国家的劳动人民都有“要求”，但是，核心国家劳动人民的“要求”在一定程度上被“满足”了，而外围国家劳动人民的“要求”却没有实现。这是什么道理呢？这恰恰是阳和平先生拒绝接受的“不平等交换”理论要回答并且可以回答的问题。既然阳先生顽固地拒绝接受核心国家与外围国家之间存在着不平等交换，阳先生自然无法理解，也就找不到问题的答案。

在批注 26、27、28 中，阳和平先生承认“改良主义的基础是垄断利润”，核心国家的资本家阶级得以长期保持较高的利润率“是通过科技和技术、市场和资源的垄断维持的”，却不承认核心国家通过不平等交换可以获得大量的外围国家劳动，并坚持认为“这些并不是通过不平等交换获得的，而是通过一般的等价交换和垄断所导致的不等价交换获得的”。

那么请问，什么是“不等价交换”？这个“价”指的是市场价格还是劳动？什么样的“不等价交换”可以不是“不平等交换”？世界上难道还有平等的“不等价交换”？

在批注 31 中，阳和平先生说“不是从生产关系，从垄断资本的视角分析每个国家的地位，而是从人均收入来衡量中心外围的定义是荒谬的。这个就如同一个破产的资本家在这些人的眼里就是无产阶级一样。”

阳先生的这段评注，针对的是蒸馏水原文中这样一段话：

“还有一些半外围国家，人均自然资源相对丰富，…… 当世界市场上的能源、原材料价格高涨时，这些国家的人均收入可以接近甚至超过核心国家；但是当世界市场的能源、原材料价格低落时，这些国家的人均收入则可能在短时间内下跌到外围国家水平。”

显然，蒸馏水在这段话中并没有说自然资源丰富的半外围国家人均收入超过核心国家时就成了核心国家，或者，下跌到“外围国家水平”时就成了外围国家。

从这段话中，阳先生能够读出“这个就如同一个破产的资本家在这些人的眼里就是无产阶级一样”，这或者说明，阳先生的汉语理解水平还有待于提高，或者，阳先生又在玩弄其一贯的蓄意歪曲论战对手观点的拙劣伎俩。我们希望，这一次阳先生在表达中的缺点是属于前一种情况而不是后一种情况。

在批注 32 中，阳和平先生说，“维持所谓阶级‘妥协’的能力是由转嫁危机的能力来决定的，不是由什么物质资源来决定的。比如美国可以印钞票，钞票就可以购买来自世界各地的物资。这个表现的还是美国转嫁危机的能力。”

请问，美国钞票购买的世界各地的物资，不属于“物质资源”吗？

针对蒸馏水原文：“成为一个核心国家，意味着用一单位本国劳动来交换多个单位的外国劳动。中国现在的出口商品包含了大约 8700 万人年的本国劳动。如果要像美国那样，用一单位本国劳动平均交换 3.8 单位外国劳动，那么中国进口的商品就必须包含 3.3 亿人年的外国劳动；而全世界所有出口商品所包含的劳动量还不到 5 亿人年，根本不可能找到那样大的一个地区来向中国输入包含那么多劳动人年的出口商品。”在批注 36 中，阳和平先生说，“什么逻辑？成为核心国就必须出口那么多的商品吗？”

看来，阳先生的汉语理解水平确实有待提高。蒸馏水的原文写得很清楚，核心国家的标志就是其所**进口**商品中所包含的“**劳动**”要大大超过其所出口商品中

所包含的“**劳动**”。阳先生问“成为核心国就必须**出口**那么多的**商品**吗”，实在是不明白，阳先生思考的是“什么逻辑”？

阳和平先生还问，“单纯从逻辑上来讲，为什么不能像美国那样少出口，多进口呢？”（批注 37）

阳先生这个问题问得很有趣，但是好像少了一个关键的宾语。阳先生说，可以“少出口”，或者“多进口”。但是，“出口”和“进口”的对象是什么呢？是商品？还是商品的货币额？还是商品所包含的劳动？

如果进出口的对象是商品或者商品的货币额，那么，与我们这里讨论的问题无关。在蒸馏水原文中，相关的一段话明明是：如果中国要成为核心国家，“以一单位中国劳动来交换大约 2 单位外国劳动，中国进口商品所包含的外国**劳动**也必须增加到 1.74 亿劳动人年，也就是说中国要从世界其他地区净获得大约 8700 万人年的转移**劳动**。现在，中国对于资本主义世界体系一年净输出 3400 万**劳动人年**。成为核心国家以后，中国不但不再输出，还要每年攫取 8700 **劳动人年**。”

阳先生又一次对“劳动”视而不见。

至于为什么中国不能够像美国那样少出口本国**劳动**、多进口他国**劳动**，这不仅是中国资产阶级日思梦想却永远做不到的，也是世界上所有外围国家以及绝大多数半外围国家的资产阶级想做而做不到的。或许，阳先生才高八斗、学贯中西，有锦囊妙计可以为中国资产阶级出谋划策，化“美国梦”为“中国梦”，将“中华帝国主义”由迷梦变为现实？

阳和平写了 25000 字，只是为了批判自己？

远航一号

2023-05-18

既然阳和平说这些青年同志是“新社会帝国主义辩护士”，那就是敌我关系、不留余地了。那还有什么好说的？我们红色中国网认为，撰写小册子的青年同志是正确的、革命的！污蔑这些青年同志是“新社会帝国主义辩护士”的人是错误的，反动的，他们才是真正的帝国主义辩护士！

从今日头条上看到阳和平先生预告多日、千呼万唤、绞尽脑汁、殚精竭虑的“不平等交换”批判长文终于拼凑出来了：

https://www.toutiao.com/article/7234109497705316924/?log_from=415d24999bf43_1684367328884

全文包括摘要、目录、正文、后记、附录，洋洋洒洒，啰里啰唆，共约 25000 字。文笔又不生动。要看完，好累哟。

本来，关于“不平等交换”的理论是众所周知的马克思主义政治经济学中的一种学说，马克思在《资本论》中已经有一些零星的论述，并提出了不平等交换学说的萌芽。虽然也有一些马克思主义者对其持有不同意见，这些不同意见都可以在马克思主义理论范围内进行正常的学术讨论。

但是，自封为马克思主义者的阳和平先生不是这样做的，他是带着对政敌的憎恶与怨恨来“批判”的，他恨不得将主张不平等交换理论（尤其是那些认为中国在当今资本主义世界体系中不是帝国主义国家、也不掌握超额剩余价值而是向核心国家输出超额剩余价值）的青年同志一棍子打死。

请看这一段：

“某位新社会帝国主义辩护士给出新兴强国不可能是帝国的一个具体理由如下：成为一个核心国家，意味着用一单位本国劳动来交换多个单位的外国劳动。xx 现在的出口商品包含了大约 9000 万人年的本国劳动。如果要像美国那样，用一单位本国劳动交换 4 单位外国劳动，那么 xx 进口的商品就必须包含 3 亿 6000 万人年的外国劳动；而全世界所有出口商品所包含的劳动量还不到 5 亿人年，根本不可能找到那样大的一个地区来向 xx 输入包含那么多劳动人年的出口商品。（见《对“xx 帝国主义论”的批判》）”

阳和平先生在这里说的《对“xx 帝国主义论”的批判》，就是在一部分青年同志中流传的小册子《对“中华帝国主义论”的批判——兼谈小资产阶级学院派左翼的反动本质》，作者是星火 1921、苍星石、艾 AA、飞机会不会飞、打野别送、爱丁堡上单等几位同志。阳和平给这些青年同志恶毒地扣上了“新社会帝国主义辩护士”的帽子。

既然阳和平说这些青年同志是“新社会帝国主义辩护士”，那就是敌我关系、不留余地了。那还有什么好说的？我们红色中国网认为，撰写《对“中华帝国主义论”批判》小册子的青年同志是正确的、革命的！污蔑这些青年同志是“新社会帝国主义辩护士”的人是错误的，反动的，他们才是真正的帝国主义辩护士！

阳和平的全文是为了批判不平等交换理论的。像他以往的文章一样，他的创作一向是“懒婆娘的裹脚布”，没有几句话是有用的。

不过，阳和平先生的后记还可以看一看。在后记中，阳和平说：“本文的分析都是建立在资本还没有垄断技术、市场或资源的条件下，垄断资本出现后的情况需要另论。”

稍有马克思主义常识的人都知道，列宁主义认为，现代帝国主义是在垄断资本主义占统治地位后才产生的（红色中国网反对在现代条件下将一切垄断资本主义都说成是帝国主义，但我们从来不否认，只有有了垄断，才能有帝国主义，也才能有与帝国主义相联系的超额剩余价值）。无论是列宁的帝国主义“超额利润”学说，还是二十世纪的不平等交换学说，还是与之相联系的依附理论、世界体系理论，以及关于不平等交换问题的全部严肃的马克思主义辩论，无一不是在国际垄断资本的大前提下展开和进行的。

阳和平先生，麻烦你严肃一点，认真一点，把伊曼纽尔的著作、阿明的著作、沃勒斯坦的著作，翻出来稍微认真地看一看。他们有没有在任何时候、任何场合，像你这样，阐述过没有垄断的、完全竞争的“不平等交换”理论？

“在资本还没有垄断技术、市场或资源的条件下”的不平等交换理论，马克思没有论述过，列宁没有论述过，伊曼纽尔没有论述过，阿明没有论述过，沃勒斯坦没有论述过，红色中国网没有论述过，撰写《对“中华帝国主义论”批判》的青年同志们也没有论述过。

这样的“不平等交换”理论，古今中外，好像只有你阳和平论述过。阳和平，你拉开了架势，费了九牛二虎之力，自己批判自己发明的理论。你这是图什么呢？

建议不要再浪费别人的时间，也不要再浪费自己的生命。贵有自知之明。

远航一号在“哔站上有关不平等交换”下的跟帖

远航一号
2024-05-31

主贴所转载文章水平低劣，没有政治经济学的基本素养。简单说几点。

作者的核心论点（与阳和平）一样，在计算不平等交换时，不能只计算商品中包含的劳动时间，还必须考虑不同国家的“劳动生产率”。所谓的“发达国家”出口的商品包含劳动较少，但“发达国家”工人劳动生产率更高，所以“发达国家”出口商品包含劳动较少也不算不平等交换。

所以，首先，这种观点，实际上并不否认核心国家用包含较少劳动的出口商品换取外围国家包含较多劳动的出口商品的事实 而是企图说，这种差别是由劳动生产率差别带来的 然而，问题在于，我们比较的是核心国家向外围国家出口的商品与外围国家向核心国家出口的商品。一般来说，这两种商品必然是不同的。比如，核心国家出口飞机，外围国家出口纺织品。但是，生产飞机的实物劳动生产率显然是不能与生产纺织品的实物劳动生产率直接比较的，如果要比较也是没有意义的。

可以比较的，是按货币计算劳动生产率。比如一个飞机制造厂工人的货币劳动生产率是 100 万美元，而一个纺织工人的货币劳动生产率是 5 万美元，等等。但是货币劳动生产率是用商品的市场价格计算出来的，而市场价格本身已经包含了不平等交换。比如飞机价格昂贵就有垄断价格的因素。所以，两种商品各自的货币劳动生产率的差异实际上就包含了两种商品相互之间的不平等交换。

一单位商品所包含的劳动时间 = 商品价格 / 生产这种商品的货币劳动生产率 给定商品价格，一单位商品所包含劳动时间必然与货币劳动生产率成反比 所以，说“发达国家”工人货币劳动生产率高，所以单位商品包含劳动时间少；或者说外围国家工人货币劳动生产率低，所以单位时间包含劳动多，纯属同义反复、循环论证。

在国内经济中也有类似现象。 比如，我们都知道，工人的货币劳动生产率大大高于农民的货币劳动生产率。 然而，工人的实物劳动生产率（比如，多少吨钢铁）与农民的实物劳动生产率（比如，多少斤粮食）并不直接可比 工业品能够用较少的劳动交换农产品中较多的劳动，原因不是工业“劳动生产率”更高（如上，实物生产率不可比，而货币生产率是循环论证），而是由于当资本主义工业与小农农业相交换时，会有不平等交换。