

微观视角下国际价值的形成与国际剥削

孙业霞

(东北师范大学 马克思主义学部,吉林 长春 130024)

[摘要] 在新的国际经济形势下跨国企业越来越多,马克思的国际价值理论的形成主体以国家为生产部门具有一定的局限性,深入地考察企业作为国际市场主体时国际价值的微观形成机制更具有合理性和实际意义。企业作为国际价值形成的微观主体,可以比较生产商品的国内价值和国际价值来选择是否进入国际市场,从微观角度来看国际市场存在三种不同的剥削形式。这对我国经济发展具有重要的启示,我国在制定对外贸易政策时应该考虑企业实现国际价值的因素,也要避免发达国家对我国财富的掠夺。

[关键词] 国际价值;国别价值;跨国企业;国际剥削

[中图分类号] F0-0

[文献标志码] A

[文章编号] 1001-6201(2017)01-0063-06

马克思在前人研究的基础上,进一步阐述了国际贸易的本质,提出了国际价值理论。马克思国际价值理论是建立在一定的隐含假设前提之上的,一是假设供求会自动平衡,从供给角度分析劳动效率不同对国际价值决定及各国贸易获益的影响,商品的国际价值主要是由生产商品所耗费的国际劳动时间所决定。二是假设国家是一个大生产部门,分析了在以国际价值为基础进行的国际交换中劳动生产力水平不同的国家获益与亏损的情况;三是假设国际分工与交换的对象是最终产品,马克思的分析主要基于最终产品的交换,参与国际交换的最终产品都是同类产品,他们的特点是差异性较小,或者说都是同质性商品^{[1]3-7}。但是当代国际经济的发展已大大突破了这些前提,虽然,生产要素在国际市场依然不如在国内市场具有流动性和竞争性,国际市场上商品的价值形成方式与国内不同,但是生产要素在国际市场上的流动性和竞争性越来越强,放开以上第二个假设前提,从微观角度入手,考察参与国际市场贸易的主体是企业时马克思国际价值理论是如何形成的,对进一步丰富马克思主义国际价值、对国际贸易有更深刻的指导意义。本文试图放开国家是一个大生产部门这

一假设前提,在分析企业作为微观主体时国际价值的形成基础上,分析国际剥削产生的深层次原因。

一、放开“把国家作为生产部门” 假设前提的合理性

把国家假定为一个大的生产部门,一个国家在现有条件和现有技术水平条件下生产某种产品耗用的社会必要劳动为国别价值。马克思假定国家是“利益方或一个民族利益的代表”,国际价值理论的形成过程通常表述为,个别价值——国别价值——国际价值,从这个分析的着眼点我们更清楚地认识到了国际价值的形成和实现。但是,国家并不是追求利益最大化的经济主体,国家本身就是一个比较完善的市场。这一过程给人一种误导,即所有的企业都参与了国际价值的实现。

(一)没有区分国际贸易商品的种类

从交易的商品来看,国内市场的商品和国际市场上的商品不同,拿到国际市场上交换的商品是一个国家的社会总产品的一部分。首先,从商品种类上说,有一部分商品由于各种原因不能在国际市场上进行销售,廉价的商品由于关税壁垒

[收稿日期] 2015-11-04

[基金项目] 国家社科基金青年项目(14CJL002)。

[作者简介] 孙业霞(1982—),女,吉林靖宇人,东北师范大学马克思主义学部讲师,经济学博士。

失去价格优势不能进入国际市场,一些体积大运输成本高的商品由于运输成本过高不会进入国际市场,一些商品由于技术上的或者环境上的种种因素不能进入国际市场,部分劳务商品无法进入国际市场,如理发,消费者不会为了理发到其他国家去。而理发师、美容师等到别国去,不属于消费品的劳务出口,而是属于劳动力流动。金融业的服务和通信业的服务等部分劳务可以进入国际市场。可以进入国际市场成为国际商品的商品也并不都在国际市场上销售,“商品有国内商品和国际商品的区别。国内商品是仅限于国内市场销售的商品,国际商品是既可以在国内市场销售,也可以在国际市场销售的商品。”^{[2]45}

(二)没有考虑生产企业的选择

国内市场和国际市场是生产企业可以选择的两个市场。但是,以国家为大生产部门,就忽略了国内市场这一选择。在此基础上得出结论,国家在国际市场上,即使处于劣等生产条件,依然会出售自己的产品,因为这是对“社会劳动的节约”。也就是说,劣等生产条件下的企业虽然低于个别价值在国际市场出售自己商品,但是也可以以较低的价格在国际市场购买国外商品。但是,是不是真的存在一些国家会选择低于个别价值出售呢?从国际市场的主体——生产企业来讲,生产企业可以选择在哪个市场上出售商品,哪个市场可以实现的价值越多就在哪个市场上出售商品。企业追求固定风险下利润最大化,利润一定时的风险最小化。企业会以此为原则选择在国内市场还是国际市场出售商品。由于国际市场和国内市场的不同,有一部分企业会选择固定地在国内市场交换商品。这部分企业形成了国内社会价值,即国别价值, $p_i \rightarrow \bar{p}_i$ 。另外一部分企业,追求国际市场的高盈利,市场定位就在国际市场,我们称之为进出口企业。这里仍然从供给角度分析国际价值的形成,主要考虑生产企业,即出口企业。出口企业构成了国际市场的生产主体。这类企业的商品,可以在国际市场和国内市场进行出售。通过对国际价值形成的微观主体——企业来分析这一问题,就会得出不同的结论:如果国际价值低于国别价值,企业不会在国际市场上出售商品。而是会选择,出口转内销。

(三)跨国企业的发展

国际纵向分工越来越普遍,跨国公司主要集中于发达国家,是纵向分工的主要形式。跨国公司是资本对全球生产要素的充分合理利用,跨国

公司充分利用各个国家和地区在各个环节上的要素优势,将初级产品加工设在原材料产地,零部件生产设在劳动力低廉的国家,研发设在科技水平高的本国,获得的高额利润都被跨国公司拿走。如果只以国家为生产部门来考察国际价值,会把跨国公司在某国生产出售到国际市场上的全部价值当成该国在国际市场上实现的国际价值,实际上,获得的大部分利润由跨国公司所属国获得,跨国公司的生产地只是获得了小部分的国际价值,这种情况通常发生于发达国家的跨国公司将劳动成本低廉、原材料便宜的发展中国家当作生产地,跨国公司在发展中国家生产出的商品出售到国际市场上实现的价值看起来像是发展中国家的利润大增,实际上最终的利润会流回到发达国家,这个过程掩盖了发达国家通过跨国公司对发展中国家的剥削。随着跨国企业发展的深度和广度日益加深,有必要考虑微观主体企业的作用。

二、国内价值和国际价值形成的简单表述

国内商品的社会价值,即被市场所承认的价值,是指在社会平均的劳动熟练程度和劳动强度下生产某种产品耗用的社会必要劳动量。某种商品的社会价值量是生产该商品的个别价值的加权平均值。把生产该商品的企业分为三类:劣等生产条件的企业、中等生产条件的企业和优等生产条件的企业。产量、个别价值、市场价值如下:

表 1 商品 i 个别价值转换为社会价值

生产条件	产量	个别价值	社会价值
优等	15	6	90
中等	70	8	560
劣等	15	10	150
总计	100	800	800

资料来源:丁堡骏. 马克思劳动价值理论与当代现实[J]. 北京经济科学出版社,2005:119.

$$\bar{P} = \frac{\sum_{i=1}^n P_i Q_i}{\sum_{i=1}^n Q_i} = \frac{\sum_{i=1}^3 P_i Q_i}{\sum_{i=1}^3 Q_i} = \frac{6 \times 15 + 8 \times 70 + 10 \times 15}{15 + 70 + 15} = 8 \quad (1)$$

优等企业的个别价值为 6,而在市场上进行交换时,每单位商品可以实现 8 个单位的市场价值,多实现 2 个单位的价值。而劣等生产条件的企业个别劳动价值高于社会价值 2 个单位,所以有 2 个单位的劳动不被社会承认。即使这样,劣

等条件的企业依然会进行商品的出售,因为如果不进行出售,正常的劳动价值也无法实现。可见,首先,在不考虑消费者的供求关系国内价值的形成时取决于部门内部的竞争,与生产者的生产条件有关;其次,劣等条件的厂商,即使个别价值低于社会价值,依然会出售商品,否则连社会价值部分也无法实现;最后,中等生产条件下的企业占绝大多数,因此中等生产条件下的企业决定了某种商品的社会价值,而优等生产条件或者劣等生产条件下的企业只对社会价值起调节作用。占少数比例的优等生产条件的企业,个别价值少,但是产量高,单位商品的价值是按照社会价值来实现的,因此优等企业实现的社会价值高,在市场中占有利地位。劣等生产条件下的企业,个别价值高,但是相对其他生产条件的企业产量少,个别价值又是按照社会价值来实现,因此,实现的社会价值少,在市场中占不利地位。企业的个别劳动价值由于内部竞争转化为社会价值,可以做如下简单表述: $p_i \rightarrow \bar{p}_i$, p_i 表示生产商品 i 的企业的个别价值, \bar{p}_i 表示生产商品 i 的社会价值,即某种商品的国内社会价值是个别价值的平均化形式。

马克思并没有完整的国际价值理论,其主要内容散见于其著作中。国际社会必要劳动时间的内涵可以是国内社会必要劳动时间在空间上的一个延展,由原来的国内形成社会必要劳动时间扩大为在国际范围。大多数学者都是通过引用马克思《资本论》第一卷第二十章《工资的国民差异》里的内容来分析国际价值。工资的国别差异主要体现在国家的劳动生产率不同。因此,大多数学者在研究国际价值时,假定国际市场上交易的主体是国家,在国内的社会价值在国际市场上转化为国别价值,即个别价值。国际市场上的价值规律作用还会由于情况变化而变化,“只要生产效率较高的国家没有因竞争而被迫把它们的商品的出售价格降低到和商品价值相等的程度,生产效率较高的国民劳动在世界市场上也被算作强度较大的劳动。一国的资本主义生产越是发展,那里民族的劳动强度和生产率就会按同一程度高于国际水平。因此,在不同国内用同一劳动时间生产的不等量同种商品,将会有不等的国际价值。”^{[3]645} 将国家作为一个大的生产部门,可以按照生产条件不同分为优等生产条件的国家、中等生产条件的国家和劣等生产条件的国家。这些国家在国际市场上竞争形成了国际价值。具体过程可以概括如下:

表 2 商品 i 国别价值转换为国际价值

生产条件	产量	国别价值		国际价值	
优等国家	15	6	90	8	120
中等国家	70	8	560	8	560
劣等国家	15	10	150	8	120
总计	100		800		800

$$\bar{P} = \frac{\sum_{i=1}^n P_i Q_i}{\sum_{i=1}^n Q_i} = \frac{\sum_{i=1}^3 P_i Q_i}{\sum_{i=1}^3 Q_i} = \frac{6 \times 15 + 8 \times 70 + 10 \times 15}{15 + 70 + 15} = 8 \quad (2)$$

对商品 i 来说,优等生产条件的国家国际劳动时间为 6,在国际市场上进行交换时,每单位商品可以实现 8 个小时的国际价值,多实现 2 个小时的价值。而劣等生产条件的国家国别劳动时间高于国际劳动时间 2 个小时,所以有 2 个小时的劳动不被国际社会承认。既使这样,劣等条件的国家依然会进行商品的出售,因为这样是对“社会劳动的节约”。

三、企业作为微观主体的国际价值形成

放开国家作为大生产部门的假设进一步讨论企业作为微观主体的国际价值形成对现实具有一定的指导意义。在实际国际交换中国际价值形成的主体应该是生产某种商品的出口企业。生产企业生产的贸易商品在国际市场上由于竞争形成国际价值。国内价值和国际价值相同之处在于:价值创造只有一种,即劳动创造,劳动创造的主体是微观企业的工人劳动,创造价值的是企业雇佣的工人的具体劳动之外的抽象劳动。国别价值和国际价值都是价值形成以后价值转形的形式,或者说是价值平均化的形式。这是劳动价值论的一元论的基本原则,价值决定论和价值转形论的一个重要原则是劳动量守恒规律。不同市场形成不同的价值形式,在国内市场,生产企业通过部门内部竞争,形成国内市场价值。在国际市场上,出口企业在更大的范围内通过部门内部竞争,形成国际市场价值。国际价值量的决定因素是国际社会必要劳动时间。同样劳动时间里,劳动强度大的企业比劳动强度小的企业生产出数量更多的商品,虽然劳动强度大的企业生产的商品个别价值较小,但是只要社会价值没有因为竞争下降,劳动强度大的企业就可以实现更多的价值,获得更多的收益。假设在国际市场上出售商品 i 的出口企业总数为 m ,商品 i 的个

别价值为 p'_i , 国际价值为 \bar{p}'_i , 则有:

$$\bar{p}'_i = \frac{\sum_1^m P'_i Q'_i}{\sum_1^m Q'_i} \quad (3)$$

即对于国际市场来说, 由于企业之间的竞争, 使得企业的个别价值转化为国际价值, $p'_i \rightarrow \bar{p}'_i$ 。这一点与传统的国际价值理论不同, 传统的国际价值理论认为国际价值的形成经过了两个阶段: 第一个阶段是由企业的个别价值形成国内价值, 国内价值即为国内被承认的社会价值, 放在国际范围内可以称为国别价值; 第二个阶段即为在国际市场上国别价值形成国际价值, $p'_i \rightarrow \bar{p}_i \rightarrow \bar{p}'_i$ 。

为了充分考虑生产企业在国内市场和国际市场的选择, 应该将参与国际交换的生产企业作为国际价值的微观形成主体, 这些生产企业选择国内市场还是国际市场取决于国别价值和国际价值的比较。当 $\bar{p}_i > \bar{p}'_i$ 时, 说明国内市场的商品 i 生产条件比国际市场的商品 i 生产条件差。即在一定的生产率条件下, 商品 i 在国内市场可以表现为更多的货币。该国还可以选择进口廉价的国外商品, 出口企业可以选择从国际市场转为国内市场, 尤其是在国际上处于劣等生产条件的企业而在国内是优等生产条件的企业, 会对国内价值有一个调节作用。在国内市场上, 由于竞争力的加大, 其他企业为了不被淘汰, 会在竞争中加快技术更新, 即 \bar{p}_i 下降, \bar{p}_i 和 \bar{p}'_i 趋于一致。当 $\bar{p}_i < \bar{p}'_i$ 时, 说明国内市场的商品生产条件比国际市场的商品生产条件好。出口企业会学习国内优等生产条件的企业, 提高劳动生产率, 在国际市场上具有竞争力, 为了获得更多的超额利润, 出口企业会增加商品出口, 扩大商品的国际交换, 这会导致国际价值下降, 国别价值和国际价值将趋于一致。

对于不同生产条件的企业, 有的实现了较多的国际价值, 有的只实现了部分劳动价值。无论是哪一种生产条件的企业, 只要是以国际价值为基础进行的交换就是等价交换。对于劳动生产率高的企业来说, 虽然单位商品的个别价值低于国际价值, 但是由于劳动生产率的提高, 企业可以在单位时间内生产出更多的商品, 而每单位商品可以实现的价值是国际价值, 那么这样的企业可以获得更多的利润, 这些利润远远超过参与国内市场商品交换的利润。对于发达国家的出口企业来讲, 这些企业的最大特点就是劳动生产率普遍较高, 在交换中就能实现更多的国际价值, 也就可以获得较多的利润, 而对于劳动生产率较

低的国家而言, 参与国际交换的企业个别价值较大, 但是可以实现的国际价值低于个别价值。生产率较低的企业与发达国家生产率较高的企业进行商品交换时, 损失了较多的利润。但是劳动生产率低的企业依然会选择进行商品交换, 因为如果自己生产的话, 会耗费更多的物化劳动。处于垄断地位的生产企业可以控制商品价格, 使 \bar{p}'_i 处于较高值, 即国际价值较高, 而垄断企业个别价值 p'_i 较小, 实现的价值却很高, 垄断企业从中获得高额利润。

四、企业作为微观主体的国际剥削形式

在合法条件下, 由于占有生产要素所有权而无偿占有的剩余劳动即为剥削^{[4]118-121}。剥削包括两种, 一种是合法条件下, 经济规律作用产生的剥削; 一种是非法收益, 即凭借政治力量、技术垄断等因素产生的剥削。把企业作为微观主体来分析剥削, 可以更加深入地理解剥削。国际之间的剥削主要包括以下三种, 前两条属于合法的剥削, 后一种属于广义剥削。

(一) 等价交换下的不平等剥削

在等价交换下, 由于劳动生产率的差异, 交换的结果是优等生产条件下的企业产品实现更多的价值, 而劣等生产条件下的企业产品在平等交换下实现较少的价值。这里, 可以用一种较为简单的国际贸易“混合国际贸易”^{[5]134}来说明这一问题。假设国际市场上有两种商品 A、B, 商品 A 由不同劳动生产率的若干企业生产, 商品 B 由单独一个企业生产, 在国际市场上, 商品 A 的国际价值由所有企业的个别价值加权平均而成, 商品 B 的个别价值即为国际价值。

表 3 商品 A 国别价值转化为国际价值

生产条件	产量	国别价值	国际价值
优等生产条件的企业	100	0.5	50
中等生产条件的企业	800	1	800
劣等生产条件的企业	100	1.5	150
总计	1 000		1 000

假设商品 B 耗费的总劳动量是 1 000 小时, 产量为 1 000 件, 平均每件商品 B 的国际价值为 1 小时。商品 A 和商品 B 的交换情况与国别价值无关, 无论是哪种生产条件的企业, 在交换时都以国际价值为尺度, 因此是等价交换。但是, 在国际价值规律的作用下, 却发生了价值的转移。第一, 优等生产条件的企业用 50 小时的个别价值换得 100 小时的国际价值; 中等生产条件的企业国际价值和国别价值相等, 没有发生价值转移; 劣等生产条件的企业要换得 100 小时的国际

价值需要付出 150 小时的个别价值。在交换上, 优等生产条件的企业用 50 小时的个别价值就换得了 100 小时的国际价值, 而劣等生产条件下的企业却用 150 小时的个别价值换得 100 小时的国际价值。“在一个国家内, 亏损和盈利是平衡的。在不同国家的相互关系中, 情况就不是这样。即使从李嘉图理论的角度来看——这一点是萨伊没有注意到的, ——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。”^{[6]112} 优等生产条件下的企业对劣等生产条件下的企业是一种剥削, 但是这种剥削正是国际价值规律的表现。

(二) 货币兑换产生的剥削

两国货币的兑换比例即为汇率, 不同国家的货币作为本国的价值尺度, 衡量的是本国商品的价值。在纸币本位制下, 汇率表现为两国或几国货币之间的交换比率, 价值决定的基础为不同国家商品的相对价格。汇率只反映两国商品的相对价格水平, 但是两国的每一种商品包含着不同劳动量, 因为两国的劳动生产率不同。技术含量高的商品, 在发达国家个别价值低, 但是在国际市场上可以实现的国际价值较多; 由于发展中国家天然的劳动力成本低的优势, 劳动密集型的商品在发展中国家个别价值低。商品的国际劳动生产率相对差异决定着多少个个别价值量被承认为多少国际价值量。但是, 汇率则不以某种商品的相对劳动生产率不同对该商品进行价格折算, 即当个别价值通过汇率折合为国际价值时, 都以相同的比例进行折算。汇率水平是两国所有贸易商品的相对价格, 是所有贸易商品加权平均后的一个平均数。对于某种贸易品来讲, 它的价值转化为国际价值的比值时可能高于、低于或者等于这个平均数, 商品的国际交换过程对于不同的交换主体来讲, 总是伴随着一定的价值流入或流出。当商品的国内和国外价格的比值高于汇率时是商品交换会伴随着价值的流出, 低于汇率时会伴随着价值的流入。

汇率更加剧烈波动会进一步影响国际贸易和两国的利润。汇率可以看成两国的“转移价格”(transfer price), 那么, 一国本币贬值会使得进出口商品的成本和收入短期内随着汇率变动而变动, 国内商品的价格对汇率反应不敏感, 需要较长时期才变动。当汇率下降本币贬值时, “出口利润增加而进口利润减少; 如果该国本来就有贸易赤字, 也就是说它的进口大于出口, 则进口利润的减少大于出口利润的增加, 则本币贬

值减少了该国进出口贸易的利润; 反之如果该国存在贸易顺差, 那么出口利润的增加就大于进口利润的减少, 则该国货币的贬值增加了对外贸易的利润。”^{[7]125-126} 当汇率上升本币升值时, 影响相反。这样看来, 贸易逆差国通过贬值本币来平衡国际收支并不能起到设想的效果, 因为贸易逆差国贬值本国货币不仅不会平衡国际收支, 而且会失去进出口贸易的所有利润。对于贸易顺差国来讲, 也没有好处, 因为这种升值也会挤压贸易顺差国的利润。

(三) 不等价交换下的剥削

发达国家凭借其政治、军事和经济在国际市场上具有话语权, 具有一定的价格控制权, 发达国家可以把价格控制在 $\tilde{p}_i, \tilde{p}'_i < \tilde{p}_i < \bar{p}_i$, 在这种情况下, 劳动生产率较低的企业, 是愿意接受交换价值进行成交的, 因为他每件商品可以获得 $(\tilde{p}_i - \tilde{p}'_i)$ 的超额利润, 而对于发达国家, 每件商品可以剥削发展中国家企业 $(\bar{p}_i - \tilde{p}_i)$ 的市场价值。这就是马克思说的, “两个国家可以根据利润规律进行交接, 两国都获利, 但是一国决是吃亏, ……一国可以不断摄取另一国的一部分剩余价值而在交换中不付任何代价。”^{[8]401-402} 即使双方都得到了好处, 但是还是发达的国家剥削了该出口企业, 剥削了该出口企业所在的国家的劳动者, 即发达国家剥削了发展中国家, 富裕国家剥削了贫穷的国家。这是对某种商品的价格控制的剥削。

发达国家还可以对商品种类进行控制, 并对发展中国家进行剥削。发达国家非常重视专利, 通过专利对技术进行垄断, 出口技术含量较高的商品, 而且有选择性的出口, 使得发展中国家无法了解高科技, 获得相关的高科技产品。发展中国家只能凭借其廉价的劳动力优势, 出口劳动密集型初级产品。这种交易方式不利于发展中国家的经济结构调整, 快速发展。发达国家, 尤其是美国, 通过对美元币值的控制, 剥削了其他发达国家, 同时也剥削了发展中国家。

五、对我国对外贸易的启示

目前, 世界经济处于后金融危机时期, 世界各国经济存在着下行压力, 保护贸易主义在许多资本主义国家开始重新出现, 国际价值形成过程中会产生更多的剥削。对于合法条件下经济规律作用产生的剥削, 应该运用经济规律减少剥削。我国提出的“一带一路”战略有利于沿线国家之间政治互相信任、经济互相补充, 有利于沿线国家在世界各国经济不景气的时期经济仍有

一定程度的上涨。我国可以通过与沿线国家之间的贸易往来解决我国存在的产能过剩问题。我国对外贸易企业只有发展成优等生产条件在对外贸易过程中才具有竞争优势和合作优势。提高劳动生产率是提高企业生产条件的主要手段,劳动生产率越高,企业可以实现的国际价值越多,与“一带一路”沿线国家企业对外贸易往来过程中优等生产条件的企业可以实现更多的国际价值。科学技术水平是提高劳动生产率使企业实现更多国际价值的重要因素^[9]133-136。我国对外贸易企业通过提高科技水平可以促进我国贸易结构优化,挖掘贸易新增长点。“一带一路”战略中沿线国家要求使用人民币进行国际贸易结算的呼声很大。在这个过程中,人民币如果成为区域货币,可以回避汇率变动产生的经济剥削。保持人民币币值稳定有利于我国与沿线国家形成“人民币区”,在这个过程中必须要根据各国实体经济对人民币的需求提供人民币,以金融为实体经济服务为宗旨发挥好人民币的国际结算和国际支付功能^[10]248。人民币使用范围不断扩大冲击美元的国际货币地位,影响美国由此获得的利益,我国还应该注意美国对我国的货币博弈。

在国际市场上,出口的低附加值或无附加值的低档贸易商品的廉价策略已经不再适应当前的国际经济发展形势,因为廉价策略给企业带来的收益较低,而且在国际市场上没有竞争优势。而在技术含量较高的行业我国对外贸易企业没有掌握定价权,所以我国应该以“十三五”规划为契机,发展一批在国际上具有先进工艺技术的新兴企业和具有较强竞争力的现代服务企业,通过价值规律的作用提高科技水平,优化产品升级,

增加国际竞争力,打破发达国家的垄断,努力取得行业内的商品定价权的话语权。另外,我国已经成为全球大宗商品第一大消费国,但是我国一直没有大宗商品的定价权。我国可以尝试从资本和市场中寻找没有被国际资本控制的商品,通过整合产业链、产品创新、互联网技术等方式夺回大宗商品定价权。我国要利用好“一带一路”沿线国家的网络信息基础设施建设打破传统的贸易壁垒,借助互联网的颠覆与重构在“一带一路”区域内主导形成新的贸易规则,并通过区域贸易规则的实行影响我国大宗商品的定价权,减少发达国家对我国在商品尤其是大宗商品上财富的掠夺。

[参 考 文 献]

- [1] 张二震,马野青.当代国际分工新特点与马克思国际价值理论新发展[J].经济纵横,2008(3).
- [2] 李翀.马克思主义国际经济学的构建[M].北京:商务印书馆,2009.
- [3] 马克思.资本论:第1卷[M].北京:人民出版社,2004.
- [4] 程恩富.当前剥削理论与现实评析[J].毛泽东邓小平理论研究,2003(5).
- [5] 俞可平,等.马克思国际价值理论研究[M].北京:中央编译出版社,2010.
- [6] 马克思恩格斯全集:第26卷(Ⅲ)[M].北京:人民出版社,1974.
- [7] 朱钟棣.当代国外马克思主义经济理论研究[M].北京:人民出版社,2004.
- [8] 马克思恩格斯全集:第46卷(下)[M].北京:人民出版社,1980.
- [9] 张富国,赵天睿.基于马克思劳动价值论的我国新型城镇化建设分析[J].东北师大学报:哲学社会科学版,2016(2).
- [10] 陈奇超,刘力臻.金融危机理论的演进与发展趋势[J].东北师大学报:哲学社会科学版,2016(2).

The International Value Formation and International Exploitation in a Micro-perspective

SUN Ye-xia

(Faculty of Marxism, Northeast Normal University, Changchun 130024, China)

Abstract: With more and more transnational Enterprises under the new international economic situation it is limited to treat a country as a productive sector of the Marx International Value Theory and it is reasonable and significant to study the international market value formation from the micro perspective. As the microcosmic bodies, the enterprises can compare the national value and international value then they choose to enter national market or the international market. There are 3 types of exploitations in the international market from the micro perspective. This is important for our country's economic development. The Chinese government must consider the elements of enterprises' realizing the international value and avoid being plundered the wealth by the developed countries when making international trade policies.

Key words: International Value; National Value; Transnational Enterprises; International Exploitation

[责任编辑:秦卫波]