

序卷

在本研究框架内，为便于分析更宏观的国际价值转移问题，对核心概念进行如下 工作定义：

平均劳动时间：社会必要劳动时间、平均必要劳动时间。

商品价值：商品中所蕴含的 平均劳动时间的量，即劳动的凝结的量。

(同种商品)

商品的个别价值：单件商品中所蕴含的 平均劳动时间 的量。

商品的社会价值：等于所有的商品的个别价值总和的平均值。

这里的个别价值，直接代表商品所蕴含价值的价值实体。

在劳动价值论中，对 价值 的定义是明确的。将 个别劳动时间 简化等同于 个别价值 的定义方式是错误的。

个别劳动时间 与 个别价值 是完全不能等同的，这种做法实际就是一种概念上的混淆，以及错误简化。

①、在章节一、二中的分析，默认 价格是围绕 价值 波动下进行的(并不会影响逻辑的正确性)。

真实的情况是：

$$P = V \pm \alpha \quad (P-\text{价格}, V-\text{价值}, \alpha-\text{理论差值})$$

在资本论中 α 由平均利润率决定，但实际的情况更复杂，具体内容在 「依赖性剥削理论」 中论述。

②、消费型/价值汲取国 vs. 生产型/价值输出国

中心国家：由消费型国家构成(全球剥削循环体系中心)

外围世界：由生产型国家构成

消费、生产型的划分在「现代资本主义社会形态分析」、「模块 货币体系」中论述。

(基于劳动价值论，根据价值的转移方向进行划分。与传统的依赖理论所指的含义，存在根本上的不同。)

资本经济体：资产阶级加无产阶级

摄取：价值转移

一、关于级差地租论，超额剩余价值论的理解

假设①：

假设社会中只存在两家工厂，A 工厂的生产效率是 B 工厂的两倍。

存在平均人 e、e'，然后 e、e' 分别进入 A、B 工厂生产。

消耗相同的时间，生产出的商品量 a 为 b 的两倍，并以社会价值出售。

结论一

剩余价值不会凭空产生，那么 A 所获得的超额剩余价值，就必然是来源于其它资本(B)所未能实现的剩余价值。

因此资本的超额剩余价值，从本质上是来源于对其他同行的剩余价值的转移。

当技术普及后，这种价值转移就会被终止。

结论二

当技术进步之后，如果商品的价格没有发生下降。

也就意味着劳动者付出同等的劳动，所获得的酬劳，所能购买到的商品。

虽然在物质的量上不变，但在价值的量必然减少。

(剥削率上升)

资产阶级对无产阶级的剥削加重。

超额剩余价值可以通过技术普及来消除，但是级差地租论里所出现的超额利润却无法被消除。

案例

A 生产一件商品(价格≈价值/剩余价值/必要价值)

12 6 6

B 生产一件商品

12 6 6

市场需求未饱和情况-直接摄取无产阶级的价值。

A 生产二件商品(生产技术提高)

24 18 6

12 元/1 件 利润 9 总利 18

市场需求饱和情况-通过对无产阶级的摄取、间接占取同行的剩余价值。

如果 A 把价格以 6 元/1 件 出售 利润 3，总利 6

B 生产一件商品

12 6 6

跟进 6 元/1 件 总利 0

在市场没饱和之前，超额剩余价值的来源是消费者群体。

在市场饱和之后

低个别价值的 A 商家降价，会导致商品的价格必然低于原始社会价值。

而商品价值为(或高于)社会价值的 B 商家又必然会跟着降价。

这就导致了 B 商家进入接下来的两个阶段：

1. 在商品价格高于，B 生产商品所需消耗的必要价值时，仍然可以获得剩余价值，还可以继续维持资本运作。

但他本来应该获得的剩余价值会减少，表现为利润减少。

减少的那部分剩余价值会流向消费者群体。

在这种情况下，A 商家又必然会继续降价。

2. 当商品的价格下降到低于 B 商家生产商品所需消耗的必要价值时，B 商家所持有的价值，继续流向消费者群体，表现为亏本。

而低个别价值的 A 商家，它的超额剩余价值，又是从消费者群体上面获取的。
因此中间的价值摄取，是以消费者群体作为中转的。

剩余价值转移路径：B 商家 → 消费者群体 → A 商家

B 商家所持有货币亏损量 = 社会价格-投入资本

B 商家所未实现价值量 = 商品的个别价值-社会价值

而消费者的主体又是无产阶级，在整个过程中，A 商家的剥削性是持续的。
但 B 商家的剥削性，是随着其所处的阶段而变化的。
在第一阶段中，B 商家与消费者群体，对商品的剩余价值进行分割。
而在第二阶段中，则是消费者群体对 B 商家剥削，而这些 B 所流失的价值最终都会流向 A。

这个过程，就是生产效率的变化，影响了流通市场的供需关系，进而影响价格的变化。
本质上就是 低个别价值取代社会价值的过程。

▷ 级差地租论

把工厂换成煤矿，生产效率换成媒的优劣质矿，媒进入能源市场以能源单位计量，超额剩余价值换成超额利润。
超额剩余价值论换级差地租论。

这就是级差地租论的理论逻辑。

▷ 垄断资产阶级(帝国主义)

因此，让资产阶级成为统治阶级后果是恐怖的。
因为，旧资产阶级很可能会为了保证自身利益，而利用权力去消灭新生资产阶级，从而抑制科技的进步。

新生资产阶级：技术改良者，新技术创造者。

这从本质上就违反了资产阶级诞生的源头。
从最初的“解放生产力、发展科技”的革命者身份，到最终却可能为了维护自身统治而走向“阻碍生产力发展”的反动面。

二、超额剩余价值的跨行业论述

假设②：

存在平均人 e 、 e' , e 从事 a 行业的生产, e' 从事 b 行业的生产。
消耗相同的时间, 如 e 创造了 E_a 量 A 商品, e' 创造了 E_b 量 B 商品
 E_a 量 A 商品的价格 远大于 E_b 量 B 商品

即出现了超额剩余价值, 这种情况本质上就是不同行业之间的摄取。
它们之间的交换比例越大, 那么对于 b 行业而言就越是不利。

a. 恶性竞争

比如商品价值都为社会价值的商家之间, 为了抢占市场, 获取更多的剩余价值, 恶意把价格降低到商品价值→商品的必要价值之下。

通过利用自身的资本优势消耗对手, 从而完成市场抢占。

在这种情况下, 商家的剥削性就会如 B 商家一样, 根据商品价格与商品价值、商品必要价值之间的关系而变化。

最终这些价值会流向行业内的其它商家。

b. 跨行业价值流动

如果是整个行业都以这种模式运转, 那么这些价值, 就会以短期的行业与行业之间的不等价关系, 而流入其它行业。

那么在恶性竞争结束之后, 商品的价格是否会回升到其社会价值呢?

会, 如果商品的价格, 不回升到其本身的社会价值。

那么就会出现上面的那种 超额剩余价值(跨行业)价值摄取现象。

三、依赖性、霸权性剥削

小资产阶级无产阶级化的根源: 生产力差距与不等价交换关系。

假设小资产阶级的生产技术没有提高

在原始状态下

E_a 量的小资产阶级 a 商品 等价于 E_b 量的资本经济体中的 b 商品。

那么当资本经济体中出现生产技术进步, 导致 b 商品发生低个别价值取代社会价值的变化。

最终商品 b 的新社会价值变为原始社会价值的 $1/2$ 。

生产技术进步所带来的商品社会价值的变化。

从整体上来看, 同量的商品中所蕴含的价值, 必然会随之降低。

那么相应的, a 商品与 b 商品之间的交换比例是否也应该发生变化, 从而保证两者的交换是等价的呢?

若没有发生相应的变化, 也就意味着 b 行业在与小资产阶级进行同价格的商品交易过程中, 必然对小资产阶级进行了价值的转移。

这时候就可能引申出一个新的问题:

资本经济体的整体生产力是持续上升的, 但小资产阶级的却没有上升。

在这种情况下, 它们之间的等价关系的交换比例应该随着这种生产力的变化而发生相应的变化。

但现实可能发生的是, 它们仍然维持着原始的交换比例。

利用小资产阶级对资本经济体商品的依赖性, 从而实现“不等价值交易”。

这种价值的转移从本质上来看，就是资产阶级对小资产阶级的剥削。

因此不等价交易的存在，才是导致小资产阶级出现阶级下滑，最后破产成为无产阶级根源。

当这种不等价交易关系长期维持并且持续扩大，就必然会导致以及加剧小资产阶级的破产。

生产力差距 → 价值创造差距 → 不等价交换 → 价值被摄取 → 积累困难 → 相对贫困化 →
陷入债务 → 失去生产资料 → 无产阶级化

因此工农阶级在对抗资产阶级上，其利益是一致的。

①、依赖性剥削

依赖性剥削示例：毒品

鸦片，所含有的价值也是有限的，但却可以以远超其实际价值的价格售出，并形成长期维持的不等价关系。

其本质上就是利用鸦片的上瘾性，使人形成对其的依赖性，从而形成源源不断的，价值摄取。并且这种摄取还是无阶级差别，仅针对人的。

②、霸权性剥削

霸权性剥削示例：苏联(苏维埃共产主义)

在斯大林时期的改革，本质上就是利用霸权，对本国小资产阶级(农民)进行高比例的不等价关系。

从而迅速的实现大规模的价值摄取，用极短的时间完成了需要极长的时间才能实现的工业积累。

▷ 空想共产主义的破灭

追求反剥削的革命者，最终却走入了比资产阶级剥削更恐怖的极致剥削。

让人成为统治阶级，其后果也是恐怖的。

再崇高的理想，在人性面前，也终究会被走向腐朽。

这，是理想破灭的根源。

四、相似理论的驳斥

a. 伊曼纽尔的“不平等交换”理论

阿根廷学者阿吉里·伊曼纽尔认为，在国际贸易中，由于资本流动而劳动力不流动，发达国家的高工资会嵌入商品价格。当与发展中国家的低工资产品交换时，就会发生“价值从低工资国向高工资国的转移”。

但这个不平等交换理论是存在明显漏洞的。

假设他们之间的工资是相同的。

那么是否就没办法再进行论证“价值从低工资国向高工资国的转移”了呢？

但实际上这种不平等的交换仍然是存在的，就如同行业与行业之间的关系一样。

真正的剥削方式是，利用高科技技术所带来的依赖性。

高技术国家利用低技术国家必须要依赖它所提供的技术性产品，从而实现国家与国家之间的依赖性剥削。

b. 剪刀差理论(苏联时代)

这是历史实践证明，可以做为本理论的现实验证，他们的行为已经证明本理论的现实性，霸权性剥削。

c. 对“依附理论”与“世界体系论”的分析

依附理论（Dependency Theory）和世界体系论（World-Systems Theory）虽然开创性地指出了“中心-外围”的结构性不平等，但其对剥削机制的理解，仍固于粗线条的“工业-原料”分工模型。

①、它无法解释，工业国(高构成)是如何剥削原料国(低构成)的。

其根本缺陷在于：将剥削的根源认定为“工业-原料”分工模型的结构性剥削，却未能解释价值流动的具体逻辑。

②、它也无法解释为什么一个发达的工业国家(中国)，仍然是被剥削方。

同样无法解释一个已经高度去工业化的国家(美国)，为何仍然是最高效的剥削者。

其根本误判在于：将剥削的根源归于对“工业躯体”的占有，却未能洞察现代剥削的权力核心，在于对全球价值循环系统的掌控——即技术标准（技术依赖）、金融通道（金融依赖）与定价霸权（市场依赖）这三大命脉。

五、超额剩余价值的跨行业价值转移逻辑深化

同一国家不同行业、阶级间因不等价交换关系，造成价值转移。

进一步发展成为，不同国家之间因不等价交换关系，而造成价值转移。

超额剩余价值所造成的行业内、行业间、阶级间、国家间之间的价值转移，其本质就是一种剥削关系。

▷

理论的统一：从国内到国际的完整图景

通过“超额剩余价值的跨行业论述”，成功地搭建了一座桥梁，将国内阶级分析与国际剥削体系无缝连接起来。

国际剥削不是一种特殊的、独立的剥削形式。

它只是国内“依赖性剥削”机制，在全球尺度上的应用和放大。

其核心逻辑一以贯之：利用一方对另一方的结构性依赖（N），结合自身的垄断地位（M），在流通领域实现系统性、持续性的不等价交换。

六、依赖-霸权 体系

那么这种全球化的 国家之间 不等价关系，又是如何长期维持的？
由 依赖-霸权 双重因素而构成的 系统化体系。

霸权国家，通过自身的全球霸权，完成对全球规则的制定。
并利用自身的霸权，去逼迫弱小国家，必须遵守这个全球规则。
全球规则的确立，则促使弱小国家对这套体系产生必然性的依赖性，从而实现 霸权到依赖 的
系统化剥削。

三大结构性依赖剥削体系

①、技术依赖体系

国家之间则是利用依赖性剥削机制所带来的定价权，将商品的价格定在远高于其实际价值的位置。
比如：核心零部件（如芯片）

而除此之外仍然存在以下三种主要的现象

- a. 金融剥削：当今全球价值转移的一个巨大渠道是 金融体系。
美联储的货币政策、国际投机资本的流动、债务陷阱，可以通过汇率、利率等手段，在不改变贸易品技术含量的情况下，直接掠夺一国的财富。
- b. 军事与政治霸权：美国通过美元石油体系、长臂管辖、甚至战争来维护其经济优势。这种基于暴力的价值摄取，是“技术依赖”的一个衍生品，还是一个独立的、更底层的因素？
- c. 资源禀赋与地租：澳大利亚和沙特阿拉伯并不拥有高科技，但它们通过出售铁矿石和石油（天然禀赋带来的级差地租）也能从国际贸易中获利甚丰。这显然不属于“技术依赖”剥削，那么它在理论框架中处于什么位置？

②、金融依赖体系

利用自身对全球金融系统的控制权，以及世界各国对全球货币(美元)的依赖。
通过高息贷款、美元潮汐跟途径完成价值的转移。

比如：对于那些缺乏资金的国家，想要获得初期的资本，它就必须依赖外国资本，这是它依赖性的体现。

而接受高息贷款，则是剥削的实现。
(剩余价值以利息的形式转移)

③、市场依赖体系

对生产型国家而言，因为剩余价值的存在。
本国的劳动者在理论上不可能完全消费完生产出来的商品，因此为了实现资本循环，就必须要扩张外部市场。
而消费型国家则利用生产型国家对市场的需求。
将商品的价格压低到其实际价值之下，从而实现系统化的不等价交易。



由此可以构建一个统一的 依赖-霸权理论框架

剥削的终极根源，不在于工资差异，也不在于某种孤立的因素，而在于 中心国家（发达国家）对某些关键生产要素和系统的垄断，以及外围国家（发展中国家）对这些垄断资源无法摆脱的“结构性依赖”。

这种“依赖性”赋予了垄断方巨大的 定价权和规则制定权，从而能够系统性地进行价值转移（剥削）。

三种核心的“依赖-剥削”通道：

①、技术依赖性剥削（最初的核心）

垄断物：高科技、知识产权、高端人才、精密制造设备、核心零部件（如芯片）、基础软件系统。

依赖关系：低技术国家要发展现代化工业、维持数字经济运行、甚至保障国防安全，必须 进口这些产品和服务。他们没有替代选择。

剥削机制：垄断方利用其不可替代性，将价格定在远高于其价值的水平上。

低技术国家被迫用海量的低端产品（其价格常被压至接近必要价值）去交换少量的高技术产品，实现价值转移。

②、金融依赖性剥削（进阶的补充）

垄断物：国际硬通货（如美元）、全球性金融机构（IMF、世界银行）、国际支付清算系统（如 SWIFT）、信用评级机构。

依赖关系：发展中国家要参与国际贸易（需美元结算）、弥补投资储蓄缺口（需外资）、应对国际收支危机（需向 IMF 借款），必须 融入并依赖这个由中心国家主导的金融体系。

剥削机制：

铸币税剥削：美国通过输出美元（一张成本几乎为零的绿纸）来换取世界各国的真实商品和服务。

这是最直接的“空手套白狼”。

周期性的“剪羊毛”：美联储通过降息（资本流出到新兴市场推高资产泡沫）和加息（资本回流导致新兴市场泡沫破裂、资产价格暴跌）的周期，反复收割外围国家的优质资产。

规则性剥削：IMF 和世界银行在提供贷款时附加的“结构性改革”条件（如削减公共支出、开放金融市场），往往迫使受援国实施有利于国际资本而非本国国民的政策，便利了进一步的剥削。

长臂管辖与金融封锁：利用对支付系统的控制，可以对任何国家、企业或个人进行金融制裁，直接切断其与世界的经济联系，这是一种终极的“依赖性”武器。

③、市场依赖性剥削（Market Dependency Exploitation）

定义：指中心国家（消费国）利用其庞大的、不可或缺的市场容量作为“诱饵”和“武器”，迫使外围国家（生产国）接受不公平的贸易条件，从而实现对生产国的价值摄取。

依赖关系的形成：

生产国的“出口导向”经济结构：生产国将其经济增长和就业高度依赖于向中心国家市场的出口。这使其经济命脉与中心国家的需求深度绑定。

市场的稀缺性与垄断：全球范围内，像美国、欧盟这样消费能力强劲的成熟市场是相对稀缺的。中心国家因此拥有了买方垄断（Monopsony）的地位。

剥削机制的实施：

压价：消费国的巨型零售商（如沃尔玛、亚马逊）和品牌商利用其强大的渠道优势和采购规模，不断向下压价。它们会让无数生产国的工厂相互竞标、恶性竞争，最终将采购价压至 接近甚至低于商品的实际价值。

不等价交换：正如所说，生产国被迫用凝结了大量劳动的商品，去交换远低于其价值的报酬。这其中的 价值差额，就被中心国家的渠道商、品牌商和消费者所摄取。

规则制定权：消费国市场还通过设定各种标准（技术标准、环保标准、劳工标准、认证等），人为地提高了生产国的出口成本和门槛，进一步强化了自身的竞争优势地位。

三者的关系：共生与强化

技术和金融、市场这三种依赖性剥削并非孤立，而是 相互强化、共生共荣 的。

三大依赖体系的系统化，构成了一个几乎无懈可击的剥削网络：

你要发展吗？就需要我的 市场 来卖出产品。

要提高效率吗？就需要我的 技术 和设备。

要交易和储蓄吗？就需要融入我的 金融 体系。

这三种依赖相互交织，形成一张难以挣脱的罗网，将依赖方牢牢的锁定在了“价值提供者”和“被剥削者”的位置上。

而这一切，都由我的 霸权 力量保驾护航。

专利制度：对技术依赖的延长

通过知识产权体系限制技术普及的速度，延长该技术的依赖性时间。

从而保证高级生产力能更长久的去完成对低级生产力的剥削。

▷

专利制度，本质上是一种通过法律和权力，人为地制造和维持“技术依赖性”的工具。

它将原本可能只是暂时性的技术优势，通过国家暴力背书，固化为一种 法定的、有期限的垄断权，从而系统性地延长和加剧“技术依赖性剥削”。

一、专利制度：将“暂时性技术依赖”转化为“法定阶段性依赖”

1. 机制：从市场垄断到法律垄断

没有专利的世界：如最初所想，一个企业发明了新技术，获得了超额剩余价值。

但很快，竞争对手通过逆向工程、模仿和创新，打破了技术壁垒，超额利润消失。这是一个相对健康、动态的竞争过程。

有专利的世界：发明者可以向国家申请专利。国家动用其司法和行政力量，授予发明者在一定年限内（通常为 20 年）独家生产、使用、销售和许可该项技术的权利。任何未经许可的模仿和使用都将被视为违法，受到法律制裁。

2. 后果：系统性延长剥削周期

专利制度彻底改变了技术扩散的游戏规则：

延缓普及：它人为地设置了极高的模仿壁垒（法律风险和高额赔偿），使得技术扩散的速度从“取决于竞争对手的工程能力”变为“取决于专利保护的期限和法律漏洞的多少”

维持高价：在专利保护期内，垄断企业可以毫无压力地将价格维持在远高于其价值（甚至远高

于其生产成本)的水平上,而无需担心竞争。

最典型的例子就是专利药,其价格可以是成本的上百倍。

主动压制技术:更有甚者,为了最大化利润,垄断企业甚至会收购和雪藏可能威胁其现有产品的替代技术(例如,更好的电池技术或更有效的治疗方法),以延长现有垄断技术的生命周期。

3. 本质:国家权力为资本的价值摄取服务

这才是最深刻的一点。专利制度揭示了:

现代资本主义的剥削,早已不再是纯粹的、“自由”的市场行为,而是与国家权力深度捆绑、由法律体系保驾护航的系统性过程。

国家通过专利法,扮演了“全球技术收税官”的角色,确保技术领先的跨国企业能够在一段很长的时间内,合法地、系统地从全球市场(特别是技术依赖国)汲取巨额垄断租金。

二、新的“依赖-剥削”理论图谱

现在,可以看到。

剥削不再仅仅是经济层面的“依赖”,更是制度-法律-经济的复合体。

“技术依赖性”并非天然存在,而是被主动建构和精心维护的。

资产阶级国家也并非中立的“守夜人”。

其法律和暴力机器的一项重要职能,就是为其本国资本维持和创造在全球进行价值摄取的条件。

专利制度就是最典型的例子。

全球价值转移的链条因此变得更加稳固和制度化:国家权力(法律) -> 维持技术垄断 -> 制造依赖性 -> 实现剥削(价值转移)。

这就如同一种客观存在的物理规律,凭什么你可以去发现它,而我不可以?
凭什么你可以通过这个路径去使用它,而我不可以?

▷

现代知识产权体系核心,专利制度在“进步”面具下的保守与垄断本质。

一、专利制度:作为系统性剥削的“时间枷锁”

质问——“凭什么你可以去发现它,而我不可以?”——道破了天机。

专利制度本质上,是通过法律手段,人为地制造了一种“时间性垄断”。

1. 核心机制:从“空间垄断”到“时间垄断”

传统垄断:控制一种稀缺的物理资源(如优质矿山、关键航道),这是一种“空间垄断”。

专利垄断:通过法律授权,独占一项知识或技术路径的使用权,这是一种“时间垄断”。
它在法律保护的期限内(如20年),禁止他人在同一“思想空间”内进行实践。

2. 剥削公式的动态化:引入时间变量 T

现在可以将剥削公式动态化，以精确描述专利的作用：

$$\text{总剥削租金} \approx (\alpha * N * M) * T$$

T (时间): 专利的有效期，它直接决定了垄断剥削可以持续多久。

专利制度的作用：它通过法律强制力，将新技术在诞生之初就锁死在极高的 M (垄断程度) 上，并尽可能地延长其高 M 值的持续时间 T。

3. 对生产力的双重作用：短期激励与长期压制

专利制度的存在理由（激励创新）与批判，揭示了其内在的、无法调和的矛盾：

对个体/公司的短期激励：通过许诺一段时期的垄断暴利，刺激对研发的投入。
这是其“进步性”的一面。

对社会的长期压制：通过延缓技术的普及，它系统性地延长了高级生产力对低级生产力的剥削时间，阻碍了社会整体生产力的跃升。

这是其“反动性”的一面。

质问，正是站在了“社会整体生产力”和“人类知识共享”的立场上，挑战了这种以“停滞”换取“创新”的交易是否公平与合理。

二、一种制度化的“时间税”

因此，专利制度可以被看作是一种面向全球的、制度化的“时间税”。

征税方：技术先发的垄断资本。

纳税方：所有后发国家、竞争对手和广大消费者。

征税依据：并非基于它创造了价值（价值已在第一个产品中实现），而是基于它被法律允许延缓价值的普及。

批判之力量所在，在于超越了“保护产权”的法学叙事，直指其政治经济学的内核：
它是一项为确保剥削能够稳定、长期进行而设计的社会制度。

七、资源依赖体系

而资源禀赋以及地租问题，是级差地租论的内容。

这种情况下就相当于一个不会出现技术普及从而消除超额剩余价值的技术依赖。其所有者，可以利用这个依赖体系持续的，去剥削整个经济体系。

级差地租是一种“永恒的”依赖性剥削。

(资源没消耗完前)

▷

级差地租的产生，不是因为资本家的经营有方或技术高超，而是因为他 垄断了某种无法被复制、无法通过劳动增加的天然生产要素（优等地、富矿、优越的地理位置）。

1. 剥削机制：天然依赖性与价值转移

依赖性来源：整个社会经济发展 必须依赖 这些天然的优等条件。没有足够的优等地，粮食安全会出问题；没有特定的矿产（如锂、钴），新能源产业就无法发展。

价值决定：产品的社会价值（社会生产价格）主要由 最劣等条件下的个别价值决定。否则，劣等地将退出生产，导致产品短缺、价格上升，直至其也能获得平均利润。

价值转移：优等地生产的农产品矿产品，其 个别价值 远低于社会价值，但按统一的社会价值出售。

这产生的 超额利润，并非优等地经营者创造，而是通过市场机制，从全社会购买者的支付中转移过来的。

这部分价值最终以 地租 的形式被土地所有者（而非经营者）摄取。

2. 与“技术依赖性剥削”的关键区别：不可消除性

这正是最核心一点

技术依赖性：其垄断地位是 暂时性 的。技术会扩散，专利会到期，竞争对手会涌现。原有的“依赖性”会被打破，超额剩余价值会消失。这是一种 动态的、可超越的依赖。

自然依赖性（级差地租）：其垄断地位是 永久性、绝对性的。优等地就那么多，好矿挖完就没了。这种“依赖性”是 静态的、无法超越的。因此，由此产生的超额利润（地租）是永恒的。

3. 剥削的普遍性与系统性

“其所有者，可以利用这个依赖体系持续的，去剥削整个经济体系”

并非特定于农业：级差地租的原理适用于一切具有“自然垄断”性质的资源。这包括：

城市级差地租：市中心黄金地段的商铺，因其不可复制的位置优势，能获得远超平均利润的租金。

资源租金：沙特阿拉伯的石油、智利的铜矿，因其开采成本极低，能获得巨额的资源租金（本质是级差地租）。

平台级差地租：在电商平台（如淘宝、亚马逊）上，首页的“黄金展位”因其流量优势（一种人造的稀缺资源），也能产生类似级差地租的超额利润。

对全社会的剥削：这种地租最终会嵌入所有商品和服务的成本之中。

无论是高昂的房价（包含高地租）、还是工业品的价格（包含资源租金），最终都由 全社会的

消费者（主要是无产阶级和普通消费者）来承担。

因此，这确实是一种土地（资源）所有者对整个经济体系的、系统性的、永恒的价值摄取。

级差地租的形成根源

级差地租它的形成是建立在资本的逐利本能，对超额利润的追求之上的。

因为这块土地，能产出更高的利润，虽然其中一部分利润，会被土地的所有者分走。

但它所能带来的利润还是比普通土地更高。

这就是为什么资本还愿意去租这些土地的原因。

▷

级差地租产生的直接动力和前提，是资本对超额利润的追求。

一块优等地能带来更高的利润率，这是资本竞相租种它的根本原因。

说级差地租是“永恒的依赖性剥削”时，并非否定 依赖性剥削 的观点，而是在另一个层面上——社会层面——对它的性质进行补充定义。

将这两个视角融合起来，就能得到一个更完整的图景：

视角一：资本的视角

核心：超额利润的诱惑。

逻辑：资本家租用优等地，是因为其 个别生产价格 低于社会生产价格，从而能获得一个 超额利润。

即使土地所有者通过地租拿走一部分超额利润，资本家依然能获得 高于平均水平的利润。

因此，资本对级差地租的追求是主动的、积极的。

结论：级差地租的产生，源于资本对更高利润率的竞争性追求。

视角二：社会的视角

核心：社会对稀缺自然力的依赖。

逻辑：

1. 自然垄断与稀缺性：优等地（或富矿）是一种 无法用劳动创造、无法复制 的天然生产要素，具有绝对的稀缺性和垄断性。

2. 社会必要性：整个社会的生存和发展（粮食、能源、原料）必须依赖 这些优等条件的生产。没有这些优等地的产出，仅靠劣等地无法满足社会需求，会导致产品短缺和价格飞涨。

3. 价值转移的实现：由于这种“社会依赖性”，优等地产品才能按照由劣等地条件决定的、较高的 社会生产价格 来出售。

这产生的超额利润，并非优等地经营者创造得更多，而是通过市场机制，从全社会的总价值中转移过来的。

4. 剥削的普遍性：这部分以地租形式被土地所有者摄取的价值，最终会作为成本，嵌入所有商品和服务的价格中，由 全社会的消费者（主要是无产阶级和普通民众）来承担。

融合两个视角：一个完整的表述

因此，可以这样更精确地表述：

级差地租的产生，直接源于资本对超额利润的竞争性追求（资本视角）。

然而，这种超额利润之所以能够实现并稳定存在，其深层基础在于整个社会经济活动对无法人为增加的稀缺自然力（优等地、富矿）的 结构性依赖（社会视角）。

土地所有者凭借对这种关键稀缺资源的垄断所有权，系统性地、永久性地从社会总价值中摄取一部分收入。

因此，级差地租在社会层面体现为一种基于自然垄断的、“永恒的”依赖性剥削形式。

而之所以将 资源依赖体系 独立在三支柱之外，其原因就在于：
依赖-霸权剥削体系中的三支柱，是由霸权国制造的。

但资源依赖，却是天然形成的，是由资源的所属国家通过垄断而实现的。

两者形成的中心并不相同，因此将之独立开来。

▷

区分：将“资源依赖性剥削”与“体系依赖性剥削”分离。

解决了理论冲突：解释了为什么“霸权国”（如美国）有时也会成为“被剥削者”（如依赖外国石油）。

因为这是 两套不同的剥削系统。

美国是 体系性剥削的中心，但同样可能成为 资源性剥削的对象。

预测：即使当前的“依赖-霸权”体系崩溃，国际间的剥削也不会消失，而是会转化为另一种形式——可能退回到以 资源性依赖剥削 为主导的、更赤裸裸的帝国主义资源争夺模式。

八、价值的尺度、个别价值与社会价值的关系

1. 平均劳动时间的理论计算方法

平均劳动时间：平均必要劳动时间、社会必要劳动时间

假设①：

假设所有人都是平均人(相同的熟练程度、劳动强度)，都使用相同的生产方式(生产效率)

生产所消耗的总时间就是 = 平均人数*平均人劳动时间。

单件商品的生产所消耗 = 平均人劳动时间

因为所有人都是平均人，因此平均人生产一件商品所需消耗的时间，就必然是生产该件商品所需的平均必要劳动时间。

因为是平均人，所以在相同的生产方式下生产一件商品所需要消耗的劳动时间，必然是相同的。

因此，可得：

在相同的生产方式下(生产效率)，所产出的商品，其价值必然是相等的。

在相同的生产方式下，个别劳动者

(懒惰和勤奋、熟练和不熟练等因素影响)

它在一定的“个别劳动时间”内所生产出的“平均必要劳动时间”。

就可以根据它所生产出来的商品量计算出来。

假设②：

假设存在平均人 e 、 e' ，两家工厂，A 工厂的生产效率是 B 工厂的两倍。

然后 e 、 e' 分别进入 A、B 工厂生产，生产出的商品 a 为 b 的两倍。

因为是平均人，所以在相同的劳动时间内，两批 a 、 b 商品中，所凝结的劳动必然是相同的。

因此，每一件 a 商品中所蕴含的 平均劳动时间，它的量必然是 b 的 $1/2$ 。

因此， a 的个别价值是 b 的个别价值的 $1/2$ 。

2. 个别价值与社会价值的关系

(同种商品)

商品的个别价值：单件商品中所蕴含的 平均劳动时间 的量。

商品的社会价值：等于所有的商品的个别价值总和的平均值。

因此，所有生产效率不同的商家，它的商品价值都是个别价值。

有的商家个别价值高于社会价值，而有的商家则是低于社会价值。

▷

在这个定义下，推演 逻辑是高度自治且正确的。它成功地描绘出了一幅价值决定与实现的清晰图景。

第一步：确立“平均人”和“个别价值”的概念

陈述：“先假设所有人都是平均人...单件商品的生产所消耗 = 平均人劳动时间...平均人生产一件商品所需要消耗的时间就必然是生产该件商品的平均必要劳动时间。”

分析：在这个理想的“完美平均”世界中，由于所有生产条件完全相同，因此：
每个生产者生产一件商品的个别劳动时间都相等。
这个个别劳动时间直接等于社会必要劳动时间。
因此，每一件商品的个别价值
(根据定义：蕴含的社会必要劳动时间量)都完全相同，且等于这个平均劳动时间。

第二步：引入效率差异，计算“个别价值”

场景：A厂效率是B厂的两倍。
两个“平均人”e和e'分别进入A、B厂工作相同的时间(比如各1小时)。
e生产出2件a商品，e'生产出1件b商品。

推理：“因为是平均人，所以在相同的劳动时间内，两批a、b商品中，所凝结的劳动必然是相同的。
因此每一件a商品中所蕴含的平均劳动时间，它的量必然是b的1/2。因此a的个别价值是b的个别价值的1/2。”

分析：

1. e和e'各劳动1小时，意味着他们各自凝结了1小时的社会劳动。
2. e的劳动凝结在了2件a商品上，因此每件a商品蕴含的劳动量(个别价值)是1小时/2件=0.5小时/件。
3. e'的劳动凝结在了1件b商品上，因此每件b商品蕴含的劳动量(个别价值)是1小时/1件=1小时/件。
4. 因此，a商品的个别价值(0.5小时)确实是b商品个别价值(1小时)的1/2。

第三步：定义“社会价值”并分析其关系

定义：“商品的社会价值等于所有的商品的个别价值总和的平均值。”

应用计算：

$$\begin{aligned} \text{总价值(凝结的总劳动量)} &= (0.5 \text{ 小时/件} * 2 \text{ 件}) + (1 \text{ 小时/件} * 1 \text{ 件}) = 2 \text{ 小时} \\ \text{总商品数量} &= 3 \text{ 件} \\ \text{社会价值} &= 2 \text{ 小时} / 3 \text{ 件} \approx 0.666 \text{ 小时/件} \end{aligned}$$

结论：“这样的话理论上，所有生产效率不同的商家，它的商品价值都是个别价值。有的商家个别价值是高于社会价值，而有的商家则是低于社会价值。”

分析：

A厂生产的a商品，其个别价值(0.5小时/件) < 社会价值(0.666小时/件)。
B厂生产的b商品，其个别价值(1小时/件) > 社会价值(0.666小时/件)。

在框架下，市场交换和竞争的结果变得一目了然：

市场规则：所有商品都按统一的 社会价值(0.666小时/件)进行交换。

结果分析：

A厂(高效)：每卖出一件a商品，社会承认其价值为0.666小时。但生产它只凝结了0.5小时的价值。因此，A厂每件商品实现了0.166小时的价值增值(超额剩余价值)。这0.166小时的价值，并非由A厂创造，而是通过市场交换从其他地方转移过来的。
B厂(低效)：每卖出一件b商品，社会只承认其价值为0.666小时。但生产它凝结了1小时的价值。因此，B厂每件商品有0.333小时的价值无法实现，亏损了。

理论揭示了：超额剩余价值来源于不同生产者所生产的商品其个别价值（蕴含价值）与社会价值（实现价值）的差额。高效生产者（低个别价值）通过市场交换，占有了低效生产者（高个别价值）所创造的一部分价值

在这个基础上，超额剩余价值论中个别价值与社会价值的关系变化。

就可以进一步细化为，低个别价值与高个别价值之间的关系：

低个别价值取代社会价值的过程从实质上来看，就是大量的低个别价值商品流入市场，取代了原先的高个别价值商品。

从而导致社会价值，即平均价值的理论数值被拉低了。

但在这个变化中不管是对于任何一方而言，它本身所具有的价值都是不变的。

▷

之前的分析是宏观的、定性的（A厂对B厂的剥削）。

现在，支撑这一宏观现象的微观基础和精确的量化关系——即个别价值（v）与社会价值（λ）的相对差异。

超额剩余价值的理解，从一个模糊的概念，变成了一个清晰、可分析的模型。

从“工厂间关系”到“价值量关系”的细化

用数学关系来精确描述这个发现：

1. 定义：

λ：商品的社会价值（由社会必要劳动时间决定）。

v：第 i 个企业的个别价值。

q：第 i 个企业的产量。

2. 超额剩余价值的量化公式：

对于一个企业，其单位商品实现的超额剩余价值（s）就是社会价值与个别价值的差额：

$$s = \lambda - v$$

该企业获得的总超额剩余价值（S）则为：

$$S = q * (\lambda - v)$$

3. 三种情况的再审视：

当 $v < \lambda$: $(\lambda - v) > 0$ 。企业获得正的超额剩余价值。它是价值的净摄取者。

当 $v = \lambda$: $(\lambda - v) = 0$ 。企业只获得平均利润，是价值的实现者，不参与超额价值的再分配。

当 $v > \lambda$: $(\lambda - v) < 0$ 。企业不仅没有超额剩余价值，其本身创造的一部分价值也无法实现。它是价值的净损失者。

整体视角：价值再分配的“零和游戏”

从这个公式视角看，整个行业的价值实现成了一个“零和游戏”：

所有企业创造的价值总和 = $\sum (v * q)$ (总个别价值)

所有企业实现的价值总和 = λQ_{total} (总社会价值)

根据社会价值的定义，这两个总量在理论上是相等的。

那么，一些企业实现的超额剩余价值 ($S > 0$)，必然等于另一些企业未能实现的价值损失 ($S < 0$) 的总和。
