

ЗАКОН ОБМЕНА ЭКВИВАЛЕНТОВ, ЕГО ФУНКЦИЯ И РОЛЬ В ОТНОШЕНИЯХ МЕЖДУ ЛЮДЬМИ

Факультативный курс

«Основы экономики и предпринимательства» (9 класс)



В. А. Янчук,

доцент кафедры гражданского права и гражданского процесса Витебского государственного университета им. П. М. Машерова, кандидат экономических наук

Как известно, в основе рыночной экономики лежит обмен результатами производства, при этом необходимыми условиями обмена являются отличие товаров по потребительной стоимости и равноценность по стоимости. Классическим примером такого рода обмена выступают бартерные сделки, которые не исчезли и в наши дни. В начале 90-х годов прошлого века как в России, так и в Беларуси накануне экономических реформ дефицит товаров стал настолько острым, что полезность денег резко уменьшилась – торговля в основном шла бартерным способом. Появились товары-эквиваленты (бензин, цемент, мясо), на которые можно было выменять все, что нужно. Так, один автомобиль КАМАЗ, например, обменивался на 1150 т цемента, или 485 куб. м древесины, или 270 т бензина, или 20 т мяса, или 305 тыс. штук красного кирпича.

Обмен эквивалентов – это не только бартерные операции, но и обмен товара на деньги и наоборот. Обмен можно выразить несколькими формулами. Бартерную сделку характеризует формула $T_1 = T_2$, покупку товара за деньги – $D = T$, продажу товара – $T = D$. Кроме того, можно деньги одного государства обменять на деньги другого.

Итак, *сущность закона обмена эквивалентов* состоит в том, что одни товары обмениваются на другие товары или на определенное количество денег тогда, когда они эквивалентны по стоимости (цене), но отличаются по потребительной стоимости.

Функции закона обмена эквивалентов

Закон обмена эквивалентов выполняет целый ряд **экономических функций**, что дает право называть его основным законом рыночной экономики. Рассмотрим эти функции.

Во-первых, действие закона обмена эквивалентов дифференцирует товаропроизводителей по стоимости и качеству продукции. Нет двух совершенно одинаковых предприятий: они отличаются

по качеству используемого сырья, производительности оборудования, квалификации работников, эффективности управления и т. д.

Во-вторых, данный закон стимулирует рост эффективности производства. Поясним на примере. Будем исходить из следующих предположений: 1) рыночная цена по величине совпадает с отраслевой стоимостью; 2) разница между индивидуальной стоимостью продукции и отраслевой определяется отличием в эффективности производства; 3) производимая продукция полезна для покупателей и по потребительной стоимости не отличается. Рассмотрим механизм стимулирования роста эффективности производства в обувной отрасли, состоящей из трех предприятий (таблица на с. 11).

Данный пример показывает, что самая высокая производительность труда достигнута на первом предприятии, а наименьшая – на третьем. Допустим, что объем реализованной обуви на первом предприятии составил за год 140 млн ден. ед., на втором – 120 млн и на третьем – 40 млн. Отсюда определяем объем реализованной продукции в обувной отрасли – 300 млн. Отраслевая стоимость

Предприя- тие	Производ- ство, млн пар	Индивидуаль- ная стоимость пары, ден. ед.	Индивидуаль- ная стоимость всех пар, млн ден. ед.	Отраслевая стоимость пары, ден. ед.	Выручка, млн ден. ед.	Разница между выручкой и ин- дивидуальной стоимостью, млн ден. ед.
1	10	14	140	15	150	+ 10
2	8	15	120	15	120	0
3	2	20	40	15	30	- 10
	20		300		300	

одной пары обуви рассчитывается следующим образом: 300 млн ден. ед. : 20 млн пар = 15 ден. ед.

Таким образом, согласно действию закона обмена эквивалентов у предприятий появляется возможность получить дополнительный доход (сверхприбыль), равный разнице между отраслевой и индивидуальной стоимостью. У первого предприятия эта разница (сверхприбыль) за счет более высокой производительности составит 10 млн ден. ед. На втором предприятии индивидуальная и отраслевая стоимости совпадают, следовательно, оно получит прибыль среднюю по отрасли. Абсолютным неудачником во внутриотраслевой конкуренции является третье предприятие, его убытки равны 10 млн ден. ед. Таков результат конкурентной борьбы.

В-третьих, следствием разницы в уровнях производительности труда является монополизация экономики, образование национальных и транснациональных корпораций. Поясним на примере. Допустим, что на старте предпринимательской деятельности все товаропроизводители обладают абсолютно одинаковыми условиями для производства товаров, а также одновременно являются как владельцами, так и распорядителями и пользователями средств производства, т. е. полными собственниками. Со временем из-за возникшей разницы в уровнях производительности труда одни получают сверхприбыль, совершенствуют и укрупняют производство, преодолевая конкуренцию, а другие несут убытки и в конечном счете превращаются из собственников средств производства в наемных работников.

В-четвертых, закон обмена эквивалентов лежит в основе цен на товары и выступает регулятором производства. Снижение цены на товар предполагает уменьшение его стоимости, для чего необходимо повышать производительность труда. Ясно также и то, что в условиях рыночной экономики капитал вкладывается в те отрасли, где есть возможность получить наибольшую прибыль. Если в отрасль вкладывается больше капитала, то, следовательно, больше производится и продукции, и наоборот. Таким образом, объем производства в рыночной экономике либо увеличивается, либо уменьшается.

✦ Равенство вклада и отдачи и принцип социальной справедливости

Американские психологи Р. Хьюсмай и Д. Хэтфилд пришли к выводу, что закон обмена эквивалентов действует не только в экономике, но и в

межличностных отношениях. Психологи определили его как **закон равенства вклада и отдачи**: «золотое» правило отношений между людьми состоит в том, чтобы «делать для других то, что ты бы хотел, чтобы другие делали для тебя». В основе даниного закона лежат **три аксиомы справедливости**.

Аксиома 1. Люди оценивают свои взаимоотношения путем сравнения: что они вкладывают и что получают взамен. Такое сравнение результатов экономической деятельности приводит к возникновению у людей одного из трех ощущений: переоценки, недооценки или справедливой оценки вклада в экономическую деятельность.

Аксиома 2. Неэквивалентность вклада и отдачи приводит к возникновению беспокойства, внутренних переживаний: переоценка вызывает чувство вины, а недооценка заставляет людей испытывать обиду. Например, в магазине кассир дал вам большую сумму сдачи, чем надо было, – у вас возникло чувство вины; вы не получили премию за рационализаторское предложение – появляется чувство обиды.

Аксиома 3. Люди, не удовлетворенные своими взаимоотношениями из-за низкой отдачи, стремятся восстановить справедливость. Делают они это обычно одним из трех способов: 1) уменьшают свой вклад, что проявляется в опозданиях на работу, снижении выполняемого объема работы или небрежном ее выполнении, увеличении обеденного перерыва и т. д.; 2) увеличивая отдачу, требуют от руководства прибавки в зарплате, продвижения по службе, повышения премии, улучшения условий труда и т. д.; 3) увольняются и переходят на другое место работы.

Суть этих аксиом состоит в том, что люди хотят справедливости при любых взаимоотношениях: с руководством и подчиненными, с сотрудниками и предприятием, супругами и детьми, с друзьями.

✦ Экономические интересы и их классификация

Справедливость в экономическом смысле реализуется через экономические интересы.

Экономический интерес – это мотивы различных субъектов к совершению экономической деятельности с целью удовлетворения потребностей. В качестве экономического субъекта может выступать отдельный человек, семья, коллективы предприятий и организаций, население региона (города, области, поселка) и страны. Сущностной основой любого экономического интереса выступает **экономическая польза (выгода)**.

Экономические интересы можно классифицировать **по разным критериям:**

- *по субъекту или носителю интереса* выделяют личный (каждый человек хочет жить как можно лучше, хорошо питаться, одеваться, получать соответствующее вознаграждение за участие в экономической деятельности и т. д.), семейный (каждая семья хочет иметь благоустроенное жилье, доход в соответствии с вкладом в результаты экономической деятельности и т. д.), коллективный (предприятие стремится быть рентабельным, повышать свою долю на рынке, работники хотят получать высокую заработную плату и т. д.), региональный (для населения области, города, поселка должны быть созданы благоприятные условия для проживания, социальная и экономическая инфраструктура и т. д.), национальный (заключается в росте и качественном развитии экономики, образования, науки и культуры и т. д.);
- *по объекту направленности* определяют интересы имущественные, денежно-финансовые, интеллектуальные и т. д.;
- *по времени существования* различают интересы текущие, среднесрочные и долгосрочные;
- *по влиянию на здоровье и интеллект человека* выделяют интересы рациональные (нацеленные на приобретение оборудования для занятий физической культурой, интеллектуальных тренажеров) и иррациональные (нацеленные на приобретение сигарет или алкоголя).

Отметим, что в системе экономических интересов ведущая роль принадлежит национальным экономическим интересам, субъектом реализации которых является государство.

Основные понятия и термины: закон обмена эквивалентов (стоимости); формулы закона обмена эквивалентов; вклад и отдача в экономических отношениях; закон равенства вклада и отдачи; экономический интерес; личный, семейный, региональный и национальный экономические интересы; текущие, среднесрочные и долгосрочные экономические интересы; рациональные и иррациональные экономические интересы.

Проверим себя

Ответим на вопросы

1. Каково определение закона обмена эквивалентов? Приведите примеры.

2. В чем состоит парадокс действия закона обмена эквивалентов?
3. Какой формулой обмена руководствуется покупатель, приобретая товар?
4. Что дает предпринимателю снижение индивидуальной стоимости производимого им товара?
5. К каким последствиям может привести недооценка руководством предприятия вклада работника в результаты его экономической деятельности?

Выполним тестовые задания

1. Выделите возможные товары-эквиваленты: 1) легковой автомобиль; 2) телевизор; 3) дача; 4) холодильник. (Ответ: 1 и 3; 2 и 4.)
2. У закона обмена эквивалентов следующие функции: а) дифференциация производителей по стоимости производимого однородного товара; б) стимулирование производителей к снижению стоимости единицы товара; в) монополизация производства; г) все ответы верные. (Ответ: г.)
3. Коллективный интерес работников предприятия заключается в том, чтобы: а) повысить объем производимой продукции на предприятии; б) вырос фонд заработной платы; в) улучшились условия труда. (Ответ: б, в.)
4. Выделите личный, коллективный и национальный экономические интересы: а) повышение рентабельности предприятия; б) превышение экспорта над импортом; в) покупка квартиры. (Ответ: личный – в; коллективный – а; национальный – б.)

Решим задачу

Две фирмы производят компьютерные кресла: первая – 1200 штук в месяц по 500 руб. каждое, а вторая – 800 штук по 600 руб. Определите, какую сверхприбыль получит первая фирма от реализации продукции, если рыночная цена кресла совпадает с отраслевой стоимостью.

Решение

1. Находим стоимость всех кресел:
 $1200 \text{ шт.} \cdot 500 \text{ руб.} + 800 \text{ шт.} \cdot 600 \text{ руб.} = 1 \text{ млн } 80 \text{ тыс. руб.}$
2. Определяем отраслевую стоимость одного кресла:
 $1,08 \text{ млн руб.} : 2000 \text{ шт.} = 540 \text{ руб.}$
3. Первая фирма получит сверхприбыль:
 $(540 \text{ руб.} - 500 \text{ руб.}) \cdot 1200 \text{ шт.} = 48 \text{ тыс. руб.}$

ЛИТЕРАТУРА

1. Кунгурова, Н. И. Введение в экономику: учебник для средних общеобразовательных школ / Н. И. Кунгурова, В. К. Терехов. – Минск, 1999. – 271 с.
2. Плотницкий, М. И. Основы микро- и макроэкономики: учеб. для учителей и учащихся / М. И. Плотницкий, Л. В. Лемешевская, Л. В. Воробьева; под ред. М. И. Плотницкого. – Минск: Книжный Дом; Мисаита, 2006. – 200 с.
3. Янчук, В. А. Азбука экономики: пособие для учителей общеобразовательных школ / В. А. Янчук. – Минск: Беларусь, 2002. – 152 с.
4. Янчук, В. А. Основы экономики и предпринимательства: курс лекций / В. А. Янчук. – Витебск: ВГУ им. П. М. Машерова, 2019. – 196 с.