

"Рынок представляет собой вершину индивидуальной экономической свободы, одновременно является и самым строгим надсмотрщиком" (Р. Хейлбронер).

Автор в своем высказывании затрагивает проблему рыночной экономической системы, где каждый волен решать сам с чем ему выходить на рынок, как ему производить товар и по какой цене его продавать. Однако, несмотря на кажущуюся вседозволенность, рынок все-таки существует по определенным правилам, так называемым экономическим законам. Эти законы обойти не удастся никому. Именно поэтому, рынок ничуть не хуже самого строгого надсмотрщика.

Какие такие экономические законы имел в виду автор? На мой субъективный взгляд автор мог подразумевать такие законы как закон спроса и предложения, а также санирующую функцию рынка. Давайте подробнее разберем эти термины.

Под спросом, в экономике понимается определенное количество товара или услуги, которое желает приобрести покупатель в конкретное время и в конкретном месте. А под предложением, понимается уже определенное количество товара, которое готов продать продавец в определенное время в определенном месте по определенной цене.

Закон спроса и предложения звучит как взаимозависимость этих двух элементов друг от друга. Так, если спрос растет, то предложение уменьшается и соответственно цена на товар растет. И наоборот, упадок спроса приведет к увеличению на рынке предложения и соответственно к снижению цены на товар.

Санирующая функция рынка, в свою очередь, представляет собой нетерпимое отношение рынка к убыточной предпринимательской деятельности. Таким образом, если у предпринимателя долго не будет прибыли, то рынок вытеснит его. Если у предпринимателя будет завышенная цена или некачественный товар, то рынок заберет у него всех клиентов.

Я полностью согласен с такой постановкой вопроса. Ведь как известно, на сегодняшний день любой предприниматель может выйти на рынок все, что не запрещено законом. Каждый день на рынке товаров и услуг появляются все новые и новые предложения. Возьмем к примеру такие новые услуги в нашем городе как "Рандеву на крыше самого высокого здания в городе" или полет на воздушном шаре, квесты в реальности различные и т.д. Они все нашли своего покупателя и рынок их не вытеснил. Они действуют по закону рынка и все у них хорошо. Однако не все такие начинания заканчиваются удачно. По статистике, только 30% стартаперов удерживаются на плаву после старта своих проектов.

Замечательная история прослеживается у основателя сети закусочных "KFC" полковника Сандерса. Так, по легенде, он более 10 раз пытался открыть то или иное предпринимательское дело, и раз за разом терпел неудачу. Но однажды ему пришла в голову идея открыть кафе быстрого питания где он стал готовить курицу в панировке с специями по своему рецепту. Продукт быстро нашел положительный отклик у покупателей, что со временем вылилось в мировой бренд.

Таким образом, проблема поднятая автором остается актуальной и сегодня, когда мобильность рынка зашкаливает, он все равно остается самым главным надсмотрщиком.