

Салыков Кайсар Мирамгалиевич

студент

ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет

им. первого Президента России Б.Н. Ельцина»

г. Екатеринбург, Свердловская область

АНАТОМИЯ РЕАЛЬНОГО РЫНКА

***Аннотация:** в статье рассмотрены особенности, строение, сущность реального рынка. Автором определены этапы рыночной продажи. В работе сделаны выводы о структуре овощного рынка.*

***Ключевые слова:** реальный рынок, трансакционные издержки, овощной рынок.*

Классическая теория рынка приятна и уютна своей глубокой убежденностью в том, что в экономике все будет хорошо, что не надо даже прилагать усилий – неограниченная игра спроса и предложения, равновесные цены, конкуренция, свободный перелив капиталов уменьшают избыточный доход в одних отраслях и повышают его в других. В результате равновесный объем производства достигает сам собой.

Реальный рынок – это классический рынок, функционирующий в системе рыночных и нерыночных ограничений. Экономисты воспринимают существование рынка как данность. Они не стремятся понять, как рынок возникает и развивается в настоящем мире. Двадцать последних лет дают нам новую влиятельную концепцию трансакционных издержек. Трансакционные издержки – это затраты, возникающие в связи с заключением различных контрактов, которые неизбежно сопровождаются взаимоотношениями между экономическими агентами.

Сеть рынков овощей. Есть два вида посредников: «переезжающие» и «оседлые». Вторые имеют собственное место на рынке. Поскольку выгоднее всего продавать овощи горожанам, то большинство «оседлых посредников» работают в городах. Переезжающие посредники путешествуют по овощным районам и продают товар другим переезжающим посредникам или оседлым посредникам.

Рынок открывается около 6 утра, но может в исключительных случаях и гораздо ранее, сначала цены имеют большой разброс, но потом устанавливаются примерно на одном уровне. Самые высокие цены бывают с утра, так как овощи еще свежие (продавец), и на рынок приходит много местных жителей перед работой (покупатель). После 8 утра количество покупателей падает, соответственно падают и цены. Потом же их значение снижается еще больше, так как овощи уже не такие свежие, а их нужно продать.

Промежуточные рынки много меньше и в отношении размеров, и в отношении количества участников. Местом для рынков в небольших городах служит главная улица. Налоги с продавцов взимаются редко. Так как количество покупателей не сильно большое, почти все овощи здесь покупают посредники и везут их дальше в меньшие по размеру скопления людей. Одна часть продавцов – это сельские жители из соседних деревень, другая часть – посредники, которые привезли свои овощи из наиболее отдаленных деревень. На каждом овощном рынке много продавцов и покупателей, поэтому конкуренция на рынке достаточно высока. Нет пристрастий определенного покупателя к продавцу. Сделка происходит там, где предложат лучшую цену. Оседлый посредник с плохой репутацией не выживет, также как и переезжающий посредник не выживет без широкого круга знакомств.

Движущие посредники работают непосредственно с производителем. Они специализируются на покупке в сельскохозяйственных районах, используя свой опыт и знания оценки ее качества. Овощи разных размеров и видов затем перепродаются другому виду движущих посредников, которые имеют опыт в торговле конкретными видами овощей. Для каждого вида необходим особый вид хранения и перевозки, чем этот вид посредников и занимается. Они перепродают эту продукцию сидящим посредникам, которые являются постоянными розничными торговцами на городском рынке. Сделка между торговцами и потребителями – это окончательное звено цепочки перепродаж продукции до её поступления к покупателю.

Важным этапом процесса, который был описан выше, является накопление добавочной стоимости и удорожание первоначальной продукции. Если добавочная стоимость представляет собой величину большую, чем издержки, после покупки, продажи и перевозки рыбы, то фирма имеет прибыль. Если нет, то фирма уходит из бизнеса. Если никто из посредников неспособен покрыть эксплуатационные издержки, то цепь посредничества прерывается, и возникают провалы рынка.

Подводя итоги делаем выводы, что овощной рынок имеет грамотно построенную иерархичную цепь отношений, которые поддерживаются не только сами по себе, но косвенно регулируются государством, с помощью установления правил сделок и административных центров на рынках. Трансакционные издержки имеют небольшой масштаб, поскольку система посредников влияет на их уменьшение. Выгоду от самого процесса перепродаж имеют все, начиная от производителя и заканчивая самым потребителем, получающим в употребление качественную свежую продукцию, отвечающую необходимым стандартам. Издержки, возникающие вовремя процесса перепродаж, распределяются между всеми участниками отношений и благодаря этому каждый из участников сделки получает свою выгоду, и механизм рынка выгодно процветает.

Список литературы

1. Германова О. Современная Экономика: материалы к семинарским занятиям / О. Германова. – 2013.
2. Камаев В.Д. Основы Экономической теории / В.Д. Камаев. – 2012.
3. Кураков Л.П. Экономика / Л.П. Кураков, Г.Е. Яковлев. – 2013.
4. Трансакционные издержки и структура рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hse121.narod.ru/doklad3structure.doc> (дата обращения: 02.12.2019).