

АУТСОРСИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ РЫНКА ОВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ

Непрерывный поиск все более эффективных форм сотрудничества, способных обеспечить хозяйствующим субъектам долгосрочные конкурентные преимущества, является характерной чертой современного этапа развития экономики. Ужесточение конкуренции, рост цен на ресурсы, повышение запросов потребителей — все это и многое другое заставляет товаропроизводителей объединять усилия для удержания своих рыночных позиций и завоевания новых. Потребность решения данных проблем приобретает особую актуальность не только для представителей отдельных отраслей и подкомплексов национальной экономики, но и для субъектов различных сфер деятельности, функционирующих в рамках определенных продуктовых рынков. Исключением не являются и субъекты, образующие рынок овощной продукции, отличающиеся большим разнообразием организационно-правовых форм, видов и направлений деятельности, а также различным уровнем развития и экономического состояния.

Проведенное нами исследование показало, что ключевыми субъектами рынка овощной продукции являются производители свежих овощей и овощеперерабатывающие предприятия. Они определяют направление развития всей системы и предопределяют выбор формы корпоративного взаимодействия ее участников, выступая центральным элементом создаваемых корпоративных формирований. Все иные субъекты рынка (торгово-закупочные организации, организации инфраструктуры и потребители овощной продукции (организации общественного питания)) могут на определенных условиях входить в состав корпоративных структур, создаваемых товаропроизводителями, становясь равноправными партнерами, но признавая ведущую роль производящего звена. Из этого следует, что оценивать перспективность той или иной модели корпоративного взаимодействия необходимо прежде всего с позиции возможности ее реализации в овощепродуктовом подкомплексе. Причем начинать данную оценку необходимо с проведения всестороннего анализа состояния отрасли и входящих в нее субъектов, а также выявления областей пересечения их интересов с интересами других представителей рынка, которые в дальнейшем могут послужить основанием для формирования их корпоративных интересов.

Анализ специфики функционирования овощного подкомплекса АПК и его хозяйствующих субъектов, а также современного уровня развития корпоративных отношений в данной отрасли показал, что на сегодняшний день создание в ней многих форм корпоративных структур затруднительно или нецелесообразно. Наиболее приемлемыми формами объединения усилий выступают те формирования, в которых участники сохраняют полную либо частичную хозяйственную самостоятельность. В этих условиях одной из наиболее перспективных моделей взаимодействия может стать корпоративная структура, создаваемая на принципах аутсорсинга.

Суть предлагаемой нами модели состоит в том, что производители овощной продукции, объединившись с представителями иных сфер деятельности, передают им часть своих неосновных функций, которые являются предметом специализации для принимающей стороны. Выгода такого сотрудничества заключается в четком разграничении обязанностей между наиболее подходящими для этих целей исполнителями. Так, в настоящее время наиболее предпочтительными участниками корпоративного взаимодействия на основе аутсорсинга (аутсорсерами) выступают маркетинговые и логистические центры, а также консалтинговые фирмы. Каждая из указанных организаций, являясь

экспертом в своей области, способна гораздо качественнее, в более сжатые сроки и с меньшими затратами осуществлять деятельность, которая потребовала бы значительных средств и усилий со стороны овощеводческого или перерабатывающего предприятия в случае самостоятельного ее исполнения. Передав данную деятельность профессионалам, товаропроизводители могут полностью сосредоточиться на производственных задачах, обеспечив тем самым высокую эффективность их решения. Что касается самих аутсорсеров, то стабильный спрос на их услуги в рамках корпоративной структуры гарантирует им устойчивое положение на рынке и высокую конкурентоспособность.

*Н. П. Моради Сани, магистр экон. наук
БГЭУ (Минск)*

КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ: ОПЫТ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

По мере развития финансовых рынков появилась необходимость усовершенствования законодательной базы для регулирования рынков финансовых инструментов, включая внебиржевые операции, для повышения уровня прозрачности и защиты инвесторов, а также представления контрольно-надзорным органам необходимых полномочий для выполнения своих задач.

За последние годы возросло число инвесторов, проявляющих активность на финансовых рынках Европейского союза, и им предлагаются все более сложные услуги и инструменты.

Унифицированной законодательной базой в отношении требований к инвестиционным компаниям, регулируемым рынкам, компаниям, оказывающим инвестиционные услуги и обращающимся финансовым инструментам на территории ЕС, является Директива Европейского парламента и совета «О рынках финансовых инструментов» [1]. В ней предлагается развернутая классификация финансовых инструментов (рисунок). Особенностью классификации является то, что к финансовым инструментам отнесены товарные деривативы и прочие виды финансовых инструментов, в процессе обращения которых могут возникнуть вопросы нормативного правового регулирования, подобные вопросам, возникающим в отношении обычных финансовых инструментов. В область действия финансовых инструментов включены договоры на поставку электроэнергии, расчеты по которым проводятся путем поставок и которые торгуются в рамках организованных торговых систем (ОТС).

На вторичном спотовом рынке произошел ряд случаев мошенничества с квотами ЕС на выбросы, которые могли подорвать доверие к программе торговли квот на выбросы, в связи с чем в классификацию финансовых инструментов были также включены квоты на выбросы.

Таким образом, опыт ЕС может быть полезен в систематизации обращающихся финансовых инструментов и законодательной базы в единый свод правил, регулирующий выпуск и обращение финансовых инструментов на отечественном финансовом рынке. Это также может быть стимулом для возникновения в Республике Беларусь новых финансовых инструментов в условиях цифровой экономики. Разработка единого свода правил и подробной классификации финансовых инструментов для участников, осуществляющих профессиональные виды деятельности на рынке ценных бумаг Республики Беларусь, валютном и срочных рынках, позволит усовершенствовать финансовый рынок страны.