

- стремиться к пополнению кадрового потенциала молодыми высококвалифицированными кадрами в возрасте от 26 до 36 лет; минимизировать использование дополнительных резервов рабочей силы (труда пенсионеров), предоставляя возможность трудоустройства молодым работникам;
- разработать мероприятия по повышению квалификации рабочих; пересмотреть систему материального стимулирования работников, ввести зависимость стимулирующих выплат от образовательного уровня работников, предусмотреть снижение текучести кадров до естественного уровня;
- усилить контроль дисциплины труда на предприятиях.

Осуществление предложенных мероприятий даст возможность выйти на оптимальный уровень использования кадрового потенциала предприятий.

УДК 658.11

## УГРОЗА ГРИНМЕЙЛ В БЕЛАРУСИ

С.В. Митронов, С.С. Лабков

Могилевский государственный технологический институт

г. Могилев Беларусь

Политика в АПК должна быть направлена на повышение эффективности производства, прежде всего первичного звена, т.е. колхозов. Если данное преобразование будет направлено на поиски собственника через преобразование колхозов в акционерные общества, то на рынке Беларуси может появиться гринмейл. Гринмейл – способ получения сверхприбыли через инсайты. Прежде всего, гринмейл появляется на тех рынках, где отсутствуют, либо слабо развиты инфраструктура и акционерная дисциплина. Белорусский рынок не имеет четко выраженного вторичного рынка продажи ценных бумаг и как следствие не предполагает отлаженную акционерную дисциплину как восприятие реальной ценности акции.

Классический гринмейл может проводиться по двум направлениям, однако на первой стадии они одинаковы. Компания-агрессор выбирает преуспевающее акционерное общество и покупает пакет акций, составляющий 15-20% всего акционерного капитала. После этого агрессор начинает активно критиковать менеджмент компании, стремясь как можно сильнее дискредитировать его в глазах акционеров. Методы воздействия в данном случае весьма разнообразны начиная от публикаций в газетах заканчивая организацией проверок со стороны властных структур, что весьма легко осуществлять в нашей стране из-за их многообразия. Все эти действия направлены на организацию внеочередного собрания акционеров, на котором позиции реальных владельцев компании будут максимально ослаблены. Вот на этом этапе гринмейлер начинает действовать в зависимости от поставленных им целей, а целей может быть 2 - это продажа своего пакета по завышенной в несколько раз цене либо поглощение компанией гринмейлером выбранной мишени. Если гринмейлер хочет продать свой пакет, то на общем собрании акционеров он продолжает ослаблять позиции менеджмента компании в глазах простых акционеров и одновременно делает предложение о продаже пакета. Обычно данное предложение принимается сразу, так как если время будет упущено положение компании на рынке, может стать критическим. Если же компания гринмейлер сделала своей целью поглощение выбранной мишени то на внеочередном собрании акционеров она

ослабляет менеджмент владелец делает предложение рядовым акционерам о покупке акций. Это продолжается до того момента, пока гринмейлер не купит пакет близкий к контрольному либо контрольный пакет, после чего идет предложение в адрес владельца о продаже компании если данное предложение будет отвергнуто, то гринмейлер, действуя, как рядовой акционер, меняет руководство компании на общем голосовании. В последнее время Беларусь ведет активную интеграцию с Россией, где в 2000 году было отмечено появление собственных гринмейлеров. Опасность русского гринмейла состоит в том, что компания гринмейлер, начиная свои действия на рынке, зачастую не имеет конкретной цели и при слиянии с «мишенью» не знает как вести себя дальше. Однако на западе уже давно выработаны их способы борьбы с гринмейлерами. Это, во-первых, сильная законодательная база по данному вопросу, во-вторых, так называемые "черные" списки, и в третьих, это сильная акционерная дисциплина.

УДК 338.43:664.83

## НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ

Н.В. Панцулая, Г.А. Нарышев

Гомельский государственный университет им. П. О. Сухого

г.Гомель, Беларусь

Переработка продукции картофелеводства на продукты питания в настоящее время в республике развита слабо. Лишь 2-3% валового сбора картофеля у нас идет на переработку, тогда как в США и странах ЕС - до 60%. Ассортимент продуктов, изготовленных из картофеля так же далек от разнообразия. В большинстве своем это чипсы, вареники с картофелем, крахмал и патока. Между тем, переработка картофеля на разнообразные полуфабрикаты и продукты питания, как показывает зарубежный опыт, может не только способствовать гораздо лучшему использованию урожая, но и стать выгодным делом, как для предприятий, так и в целом для республики.

Основными потребителями картофелепродуктов являются предприятия общественного питания и население. Среди предприятий общественного питания наиболее существенными потребителями картофеля являются столовые всех видов, затем идут рестораны.

Результаты проведенных выборочных исследований столовых и ресторанов Гомельского района показали, что в столовые для приготовления основных блюд картофель поступает практически без предварительной обработки (исключением являются школьные столовые Гомеля). Рестораны потребляют до 94% картофеля в необработанном виде. К тому же все отходы, полученные в процессе изготовления основной продукции предприятиями общественного питания, как правило, не направляются на вторичное использование, а утилизируются как мусор. Хотя эти образующиеся остатки сырья, которые не полностью утратили свою потребительскую стоимость, могут быть использованы в народном хозяйстве в качестве сырья или добавок к нему при производстве новой продукции (например, крахмала), либо непосредственно как вторичная продукция другого назначения (например, кормовые средства). Таким образом, можно отметить, что для крупных предприятий общественного питания использование продукции, прошедшей промышленную обработку, позволит обеспечить выпуск высококачественных блюд в любое время года.