

- доведение до широкой публики планов и целей своей деятельности. Если государственные чиновники, потребители, другие жители страны не понимают или не знают, что делает компания, то процесс адаптации и преодоление неблагоприятного общественного мнения затянется на неопределенный срок;

- объединение усилий фирмы по адаптации с другими коммерческими, государственными или общественными организациями;

- участие в различных благотворительных акциях.

Конкретно на практике фирмы находят свои способы приспособления к условиям и требованиям зарубежных рынков. Их опыт требует анализа и обобщения и является предметом исследования маркетингового структурного звена каждой международной компании.

*О.В. Глазкова*  
БГЭУ (Минск)

## РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА ЛЕСНЫХ ТОВАРОВ

Экспорт лесной продукции – одно из приоритетных направлений развития экспорта Республики Беларусь, определенное в рамках «Национальной программы развития экспорта на 2001-2005 годы». Вместе с тем, для реализации на практике эффективной внешнеэкономической деятельности в лесном комплексе необходимо формирование механизма связи производственной базы лесного хозяйства Республики Беларусь с мировой хозяйственной сферой, включая научно-техническое, технологическое, финансово-кредитное и инвестиционное взаимодействие. Для создания эффективного механизма развития экспорта лесных товаров целесообразно осуществить:

- совершенствование производственной структуры;
- преобразования технологической инфраструктуры;
- насыщение внутреннего рынка товарами лесного хозяйства;
- осуществление мер по созданию правовой базы и организационно-экономических условий для реализации совместно производимой продукции на мировом рынке.

Кроме того, необходимо осуществить меры по организации сопряженной деятельности национального лесного комплекса с мирохозяйственной сферой. При этом особое внимание должно быть уделено проблеме оптимального соотношения стоимостных и нестоимостных факторов развития лесного хозяйства.

Для этого целесообразно осуществить мероприятия по снижению железнодорожных и энергетических тарифов для предприятий отрасли, согласованию ценовой политики на основных рынках сбыта, а также по привлечению в отрасль дополнительных иностранных инвестиций. В области привлечения иностранных инвестиций основное внимание следует сосредоточить на разработке и реализации собственной программы привлечения долгосрочных и среднесрочных инвестиций, а также приобретения инновационных технологий. Конкретное содержание программы должно предусматривать привлечение инвестиций в модернизацию и реконструкцию предприятий лесной переработки, лесозаготовки, в лесопиление, в развитие экспортной инфраструктуры (складов, терминалов, порта), в проведение маркетинговых исследований.

Проведение эффективной внешнеэкономической деятельности требует соответствующей инфраструктуры. В качестве её могут выступать лесохозяйственные и лесопромышленные холдинговые компании, финансово-промышленные группы, Нацио-

нальный лесопромышленный банк, пенсионный фонд, отраслевая структурная компания, инвестиционные структуры.

Развитие лесного экспорта должно происходить в основном за счёт увеличения поставки древесины глубокой переработки и повышения её эффективности. При этом должен быть усилен контроль государства за уровнем контрактных цен и качеством поставляемой лесной продукции за рубежом.

Основными факторами развития экспорта лесной продукции должны выступать:

- высокая квалификация персонала компании и большая степень доверия к ней со стороны лесного хозяйства и банковских структур;

- хорошее знание конъюнктуры мировых рынков;
- содействие повышению степени переработки древесины;
- активные действия в интересах модернизации отрасли;
- строгое соблюдение условий контрактов по спецификации, срокам и качеству;
- исключение демпинга, дезинформации, неадекватной рекламы;
- постепенное и постоянное совершенствование внутренней структуры и улучшение менеджмента.

Большую роль в реализации намеченных факторов роста лесной промышленности могут сыграть малые и средние предприятия в силу того, что они обладают большей мобильностью и адекватной реакцией на изменения спроса и предложения лесной продукции на мировых рынках, однако для этого целесообразно формирование более эффективной нормативно-законодательной базы, которая обеспечит равные условия для всех субъектов хозяйствования, участвующих в экспорте лесных товаров.

Компании сектора лесных товаров, как и компании других отраслей промышленности, используют электронные средства в целях рационализации и улучшения своих торговых связей. Например, многие из них пользуются электронным обменом данных (ЭОД) для поддержания контактов внутри своей структуры, а также с клиентами и поставщиками. Опыт показывает, что ЭОД обладает существенным потенциалом в плане упрощения и автоматизации операций между компаниями благодаря уменьшению эксплуатационных затрат, необходимости в повторном вводе данных, ошибок, возникающих при вводе данных, и задержек в выборе и доставке товаров. Однако эта система была внедрена главным образом крупными компаниями, что обусловлено высоким уровнем первоначальных затрат, которые необходимо осуществить для установления каналов передачи данных ЭОД.

Ввиду быстрого развития и признания Интернет начинает формироваться новая концептуальная схема электронной торговли. Электронная торговля через Интернет представляет собой нечто большее, чем простое средство ведения операций. Она создает новую, полностью отличную от существовавшей ранее, деловую среду, поскольку она позволяет предприятию задействовать все свои процессы и системы в «реальном» режиме.

Для некоторых компаний электронный бизнес стал новым средством ведения дел. После завершения текущего процесса реструктуризации лесной промышленности в результате слияния, приобретения и присоединения предприятий новые корпорации будут широко пользоваться Интернетом, в том числе сетями интранет и экстранет. Компаниям, которые будут участвовать в электронной торговле через сети типа экстранет, необходимо будет активно улучшать и совершенствовать свою продукцию, с тем чтобы не отстать в технологическом развитии от своих конкурентов.

Несмотря на то, что объем электронной торговли лесными товарами в настоящее время невелик, в целях поднятия своего престижа, улучшения связей с покупателями и поставщиками и повышения конкурентоспособности следует подключиться к сети Интернет, создать свою собственную домашнюю страницу.

Участвуя в электронной торговле компании получают дополнительные конкурентные преимущества благодаря:

- • улучшению контактов с клиентами (привлечение новых и сохранение существующих клиентов);
- • увеличению объема продаж;
- • расширению доступа к продавцам и упрощению процедур закупок;
- • более быстрой связи с партнерами и возможности более быстро реагировать на их запросы;
- • повышению престижа компаний.

Экспортная политика деревообрабатывающей отрасли должна базироваться на следующих положениях. Приоритетные направления развития экспорта - увеличение экспорта продукции глубокой переработки древесины, расширение номенклатуры поставок на внешний рынок за счет освоения производства новых видов продукции, имеющей высокий спрос и конкурентоспособность на рынках развитых стран, в т.ч. плит МДФ, большеформатной фанеры, мебели, изготовленной с использованием современного дизайна, массивной древесины пород, произрастающих в достаточном количестве на территории Республики Беларусь, расширения географии поставок продукции.

*Н.К. Глебовская*  
Средняя школа №71 (Рига)

## **АНАЛИТИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ШКОЛОЙ РАЗВИТИЯ**

Система управления школой – это область педагогической науки, которая исследует и педагогически интерпретирует процесс управления образовательным учреждением и возникающие в этом процессе административные, педагогические, правовые, трудовые, этические и другие отношения.

Любая управленческая деятельность есть в большей или меньшей мере реализация управленческого цикла. Компетентность принятия управленческого решения зависит от многих факторов, одним из которых является методическая подготовка, включающая в себя знание процесса управления как реализации совокупности функций.

Чтобы обеспечить развитие школы как организации, необходимо проводить сравнительный анализ состояния проявления факторов и их влияния на инновационные изменения в школе.

Укажем факторы, влияющие на развитие школы как организации. Это:

- состояние условий, атмосферы, поддерживающей изменения, научно-педагогических связей;
- уровень осознания школьным коллективом и его руководителями необходимости развития;
- уровень целенаправленности деятельности школьного коллектива;
- уровень творческого подхода к деятельности и её развитию;
- состояние экономико-материальных и кадровых ресурсов;
- уровень профессиональной квалификации кадров;
- уровень конкурентной борьбы;
- уровень стабильности кадров.