

• индекс возможностей превышает индекс угроз, что свидетельствует о благоприятной ситуации на рынке строительных материалов;

• наибольшее значение индекса сильных сторон имеет ОАО «Минский комбинат силикатных изделий» и СЗАО «Пинскдрев-Пинбуд», таким образом, данные предприятия являются лидирующими в своих отраслях;

• значение индекса сильных сторон превышает значение индекса возможностей у предприятий ОАО «Минский комбинат силикатных изделий» и СЗАО «Пинскдрев-Пинбуд». Это значит, что данные предприятия успешно используют в своей деятельности возможности внешней среды. Индекс возможностей у предприятий ОАО «Сморгонь-силикатобетон» и ОАО «Борисовский ДОК» меньше индекса сильных сторон, следовательно, предприятия слабо используют благоприятные условия, сложившиеся в данных отраслях;

• значения индексов слабых сторон не превышают значения индекса угроз у обоих предприятий, что свидетельствует о способности данных предприятий приспособиться к угрозам со стороны внешней среды.

По результатам SWOT-анализа проводится корреляция между оценкой упаковочных лент и комплексной оценкой деятельности предприятия по данным экспертов.

На основании полученных индексов рыночной ситуации была построена матрица глобальных конкурентных стратегий предприятий строительной и деревообрабатывающей отраслей. Предприятия строительной и деревообрабатывающей отраслей имеют тяготение к стратегии дифференциации товара.

На основании полученных данных были построены карты динамического позиционирования в виде треугольной диаграммы рыночных конкурентных стратегий позиционно-деятельного поведения предприятий строительной и деревообрабатывающей отраслей. Используя свойства диаграммы в рамках построения динамической карты позиционирования, определены действующие и перспективные рыночные конкурентные стратегии позиционно-деятельного поведения предприятий строительной и деревообрабатывающей отраслей Республики Беларусь.

Наиболее перспективным предприятием рынка строительных материалов Республики Беларусь является ОАО «Минский комбинат силикатных изделий» Нарастивая свою рыночную активность, ему удастся стать лидером в отрасли и расширить сферу своего влияния.

*Стрельченко В., доктор наук*

*Воцци А., доктор наук*

*УО Балтийская международная академия*

## **СОСТОЯНИЕ РЫНКА ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ**

### **В ЛАТВИЙСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

Согласно данным Латвийской Интернет-ассоциации (LIA Latvijas Interneta Asociācijas) на рынке подключения к Интернету действует 98 компаний. Некоторые из них предлагают специфические решения только для юридических лиц, другие обслуживают единственный дом, арендуя линию у Lattelecom и разнося её по квартирам.

Основные игроки в этом сегменте Apollo (SIA Lattelecom) с 70000 абонентами, IZZI (TeliaMultiCom) и BaltkomTV. Согласно данным Латвийской интернет ассоциации общее количество постоянного Интернет подключения составляет примерно 140 000.

По данным Латвийской Интернет ассоциации прирост пользователей в Латвии составляет 20%-30% в год. В 2004 году прирост составил 33%. В 2005 году количество людей пользующихся Интернетом увеличилось на 23%. Соответственно растёт и денежный оборот сегмента, например в 2004 году при небольшом падении тарифов оборот увеличился на 11% (с 13,9 млн латов до 15,5 млн латов). Теоретически при растущих объёмах рынка нет необходимости в снижении цен, на практике же тарифы постоянно снижаются, что говорит об жёсткой конкуренции.

Поставщики услуг в данном сегменте поделены на вселатвийских, региональных и городских.

Численно наибольшая группа игроков это «городские» (самый крупный Baltkom TV). Далее фирмы делятся по микрорайонам, которые обслуживают. Поэтому у жителей Риги обычно всегда есть выбор между 2-3 разными провайдерами.

SIA Lattelecom изначально рассматривается как вселатвийский поставщик услуги. Активная конкуренция в Риге приносит выгоду так же и пользователям в регионах, т.к. SIA Lattelecom не ведёт дискриминирующей ценовой политики, устанавливая высокие тарифы в регионах, где отсутствует острая конкуренция.

Сегмент интернет подключения ждут кардинальные изменения в свете объединения услуг и появления так называемой «универсальной услуги». Поставщики интернет подключения открывают для себя новые сферы (телевидение, передача голоса и т.д.). В тоже время предприятия ранее занимавшиеся только телевидением или телефонией, теперь с помощью новых технологий могут обемпечивать и интернет подключение. На рынке появилась концепция «triple play», когда используя одно физическое подключение (оптический кабель, GSM сеть и т.д.) одновременно возможно подключение к интернет, передача телевизионного сигнала и передача голоса.

С началом введения технологии передачи данных 3G, мобильные операторы (GSM) стали предлагать широкополосное интернет подключение, по ценам не сильно отличающимся от фиксированного подключения. Мобильное интернет подключение за фиксированную абонентную плату доступно в любой точке покрытия сети. Как в сегменте передачи голоса происходит замена «fixed to mobile», так же и для интернет подключения наблюдается та же тенденция.

Интернет подключение при помощи протоколов CDMA предлагает Triatel, Который достиг уже довольно широкого покрытия сети и совместно с традиционными мобильными операторами составляет сильную конкуренцию операторам фиксированной связи. Это может быть одной из причин, почему крупнейший участник рынка фиксированной связи Apollo (SIA Lattelecom) недавно ввёл на рынке новый пакет услуг, включающий в себя бесплатные звонки в сети Lattelecom.

Операторы кабельных телевизионных сетей произвели значительные инвестиции в модернизацию своих сетей, чтобы сделать их максимально интегрированными и с возможностью интерактивности. Например, Baltkom TV сразу прокладывал оптические кабели до конечного пользователя, что дало предприятию возможность предоставить как широкополосный доступ в интернет, так и голосовые услуги. Операторы кабельных сетей значительно увеличили конкуренцию в сегменте домашнего подключения.

Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.

Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.

Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by>