

второй доли российского рынка и прибыли от реализации продукции. Для реализации продукции были найдены новые рынки сбыта, однако это потребовало дополнительных затрат и привело к снижению прибыли от реализации продукции.

*Дорох Е.Г.
УО БГЭУ (Минск)*

<http://edoc.bseu.by:8080>

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ БЕЛАРУСИ

Важность задач, стоящих перед банковской системой в области реализации в странах СНГ государственных приоритетов, основным из которых является жилищное строительство, обуславливает необходимость совершенствования действующей практики кредитного участия банков в жилищной сфере.

Мониторинг участия банковского сектора в решении жилищной проблемы государств СНГ годы выявил ряд схожих современных тенденций:

- стабильный рост объема выдачи жилищных кредитов населению;
- неуклонное увеличение удельного веса жилищных кредитов населению в объеме кредитного портфеля банков;
- сохранение доминирующего положения сберегательного банка в сфере жилищного кредитования (на 01.01.2007 АСБ «Беларусбанк» предоставил более 75% всего объема кредитов населению; Сбербанк России – более 49%);
- упрощение процедуры и повышение доступности кредитования для граждан.

В Республике Беларусь начата работа по формированию нормативно-правовой базы ипотечного жилищного кредитования. В 2006 году белорусские банки получили возможность выпускать ценные бумаги под обеспечение строящегося жилья. Банки смогут выпускать облигации в объеме 70% от суммы кредитов.

Новаторским в сфере кредитования жилья является опыт АСБ «Беларусбанк» по организации в стране локальной системы жилищных строительных сбережений, введенной в действие с 1 июля 2006 года. Участие в данной системе предполагает для клиента прохождение двух этапов: период накопления и период кредитования. При этом вкладчик самостоятельно выбирает вариант накопления средств (3,5 или 7 лет) и определяет сумму для дальнейшего инвестирования в приобретение жилья. Средства размещаются в целевом вкладе «Жилищно-накопительный», предусматривающем начисление процентов по вкладу по ставке рефинансирования с ежемесячной капитализацией. После завершения этапа накопления банк предоставляет вкладчику льготный кредит под 11,5% годовых в белорусских рублях сроком на 20 лет, которым могут воспользоваться граждане-участники системы независимо от нуждаемости в улучшении жилищных условий и места открытия вклада счета.

*Драгун Н.П.
УО ГГТУ им. Сухого П.О. (Гомель)*

ПОЗИЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЦЕЛЕВОМ РЫНКЕ

Для определения направлений изменения предприятиям рыночной стратегии может быть использована матрица позиций в конкуренции на рынке готовой продукции, которая, в отличие от существующих подходов, основывается на совместном анализе

абсолютного изменения в анализируемом периоде уровня конкурентоспособности предприятия и величины интенсивности конкуренции, что позволяет оценить степень опасности для деятельности предприятия, занимаемой им конкурентной позиции и определить направления изменения его рыночной стратегии.

Внедрение указанной матрицы на примере предприятий молочной промышленности Гомельской области позволило установить

- предприятия в последние годы занимали неустойчивую конкурентную позицию, что было обусловлено постоянным усилением конкуренции на рынке;

- предприятия не обладают устойчивыми базовыми конкурентными преимуществами, величина которых была бы достаточной для компенсации отрицательного влияния усиливающейся конкуренции;

- в условиях усилившейся конкуренции ОАО «Молочные продукты», ОАО «Рогачёвский молочно-консервный комбинат» и ОАО «Октябрьский завод СОМ» повысили уровень конкурентоспособности, что указывает на правильность реализуемой государственной политики развития молочной промышленности путём создания горизонтально интегрированных предприятий.

<http://edoc.bseu.by:8080>

*Дроздов Д.Н.
УО БГЭУ (Минск)*

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Практически перед каждым предприятием стоит проблема открытия эффективного и адаптивного к нуждам посетителей представительства в сети Интернет. Многие компании разработчики предлагают собственные разработки по WEB-дизайну: от разработки дизайна страниц, до установки готового сайта/портала на арендуемый предприятием-заказчиком хостинг.

Основные затраты на которые должно пойти предприятие, после принятия решения об открытии своего сайта, – это покупка или разработка «Системы управления содержанием» (Content Management System – далее CMS). Стоимость CMS, которую можно приобрести у белорусских и российских разработчиков колеблется от сотен до нескольких тысяч долларов. Затем предприятию необходимо заказать разработку уникального дизайна веб-сайта, который можно заказать у большого числа студий или разработчиков («фрилансеров»). Стоимость разработки дизайна веб-сайта находится в интервале от одной до нескольких сотен долларов. Созданный сайт следует разместить на выделенном для него хостинге. Если сайт будут посещать более сотни тысяч раз в день – в этом случае обоснованным является покупка и установка собственного выделенного сервера, в противном случае можно воспользоваться услугами «виртуального хостинга» профессионального уровня (с базами данных, возможностью полного доступа и администрирования).

Для белорусских предприятий более выгодным вариантом является размещение на «виртуальном хостинге», так как в основной массе это небольшие и средние предприятия с прогнозируемым количеством визитов посетителей на сайт от 100 до 10000 в сутки. Стоимость хостинга (с регистрацией доменного имени в зоне «by») составит около 240 долларов в год.