

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

В.А. ПОКЛАД, Т.Д. ПУШКОВА

НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ – Е.Н. ШЕРОБУРКО, СТАРШИЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

Теоретические аспекты конкурентного анализа торгового предприятия в социальных сетях. Рассмотрены основные направления изучения конкурентов в социальных сетях

Ключевые слова: конкурентный анализ, социальные сети, торговое предприятие

Конкурентный анализ необходим для улучшения позиции торгового предприятия и разработки идей для продвижения его в сети Интернет.

Анализируя социальные сети, можно узнать информацию как о конкуренте, так и о целевой аудитории. [1]

Основной частью конкурентного анализа является базовое исследование. Сначала следует обозначить торговые предприятия, являющиеся конкурентами, которые акцентируют большую часть внимания на продвижении в социальных сетях, затем найти доступную информацию о конкурентах в данном сегменте рынка.

Следующий этап – определение ключевых социальных медиа, в которых представлен конкурент. Это могут быть традиционные социальные сети, такие как Вконтакте и Facebook или специализированные сети для особого контента – Slideshare для презентаций, профессиональная сеть LinkedIn, Instagram для фото, Youtube – для видео и др [3].

Необходимо выявить наличие:

- элементов установления контакта – телефоны, возможность обмена сообщениями с администратором;
- механизма вовлечения – текстовый контент (статьи, обзоры, новости), графический контент (фото, инструкции, инфографика), видео контент (обзоры, обучающие видео, презентации);
- доверительных элементов – отзывы клиентов, фотоотчёты.
- интеграции с внешними сервисами [2].

После этого нужно выяснить, сегментируется ли целевая аудитория в социальных сетях, о чём пишут в каждой из сетей, какого качества контент и как часто размещается, какие количественные показатели: количество подписчиков, отметок «Мне нравится», как часто пользователи делятся записями, насколько предприятие стремится вовлечь подписчиков в общение, использует ли интерактивные технологии, предлагает ли участие в конкурсах и проводит ли опросы, как работает с отрицательными отзывами и как их устраняют.

Из проведенного анализа можно узнать новости о конкуренте, его сильные или слабые стороны, стиль конкурентов, оформление их аккаунта, контент-план конкурентов, какие вопросы интересуют целевую аудиторию [1; 4].

Таким образом, конкурентный анализ продвижения торгового предприятия в социальных сетях позволяет оценить конкурентов, определить уровень конкурентоспособности торгового предприятия, а также определить пути продвижения торгового предприятия в социальных сетях.

Литература

1. *Башлыков А.* Конкурентный анализ в интернет-маркетинге. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://artbashlykov.ru/konkurentnyy-analiz-v-internet-marketinge/>
2. *Гавриков А.* Конкурентный анализ в интернет-маркетинге. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blog.completo.ru/konkurentnyiy-analiz-v-internet-marketinge/>
3. *Ларина А.* Анализ конкурентов: подробное пособие по проведению анализа в сети и офлайн. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blog.techart.ru/analiz-konkurentov-podrobnoe-posobie-po-provedeni/>
4. *Щербakov С.* Конкурентный анализ сообществ в социальных сетях. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://shcherbakovs.com/konkurentniy-analiz-soobshestv-v-socialnih-setiah/>

ДОХОДНОСТЬ И УРОВЕНЬ РИСКА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СОДЕРЖАНИЕ, ОЦЕНКА, ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ

Т.Ю. ПОЛТОРАК

НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ – А.В. ВЕРИГО, КАНДИДАТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, СТ. ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

В работе исследованы экономическое содержание понятия «доходность», основные виды финансовых рисков коммерческих банков и их взаимосвязи. Представлен анализ доходности и анализ подверженности рискам на

примере конкретного коммерческого банка. Проведен корреляционный анализ и построена карта финансовых рисков коммерческого банка

Ключевые слова: финансовые риски, доходность, корреляционный анализ

При оценке стабильности экономики страны немало внимания уделяется финансовой устойчивости банковского сектора, в частности уровню доходности и уровню его финансовых рисков, чье состояние тесно взаимосвязано со всеми секторами национальной экономики. Одними из самых важных проблем являются анализ недостатков, принятие последующих конкретных способов их решения и оптимизация соотношения «риск-доходность» банковского сектора. В связи с этим, исследование особенностей содержания, оценки, взаимосвязей доходности и уровня финансовых рисков коммерческих банков и всего банковского сектора Республики Беларусь заслуживает особого внимания и является актуальным вопросом на сегодняшний день.

По результатам проведенного теоретического исследования были сделаны следующие выводы: категория «доходность» является малоизученной в экономической литературе, однако играет огромную роль в деятельности любого коммерческого банка. Анализ доходности коммерческого банка включает V этапов, учитывая большое количество показателей различных сторон деятельности банка. Но стоит отметить, в настоящее время в Республике Беларусь не существует единой методики оценки качества управления доходностью банка.

В ходе проведенного аналитического исследования были рассмотрены различные показатели, характеризующие каждый конкретный вид банковского риска, а также был проведен анализ доходности по данным ОАО «Белгазпромбанк». Исходя из проведенного анализа: касаясь «Белгазпромбанк», наиболее опасным для деятельности и занимающим наибольший удельный вес в общем объеме совокупного риска является кредитный риск. Кроме того, на протяжении анализируемого периода было выявлено повышение уровня риска убытка в результате неадекватных или ошибочных внутренних процессов, действий сотрудников, систем и внешних событий, то есть операционного риска в банковской деятельности. Анализ показателей доходности Банка выявил некоторое их снижение в анализируемом периоде, что связано со снижением ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь.

В совокупности с проведенным исследованием и построением корреляционно-регрессионной модели, для повышения доходности целесообразно будем диверсифицировать активные операции, предоставляемые банками, притом таким образом, чтобы это было разумно с точки зрения принимаемых рисков. Предложенные способы оптимизации соотношения «риск-доходность» банковского сектора позволят повысить доходность и финансовую устойчивость банковского сектора Республики Беларусь, сформировать новый подход к способам минимизации банковских рисков, что имеет высокое практическое значение для количественного и качественного развития банковского сектора Республики Беларусь.

©БГЭУ

УПРАВЛЕНИЕ СРЕДСТВАМИ ЕДИНОГО КАЗНАЧЕЙСКОГО СЧЕТА В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ

О.А. ПОПЛАВНАЯ

НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ – С.О. НАУМЧИК, КАНДИДАТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, ДОЦЕНТ

Обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы является важным направлением совершенствования системы управления государственными финансами в Республике Беларусь. Внедрение новых механизмов управления временно свободными средствами бюджета, находящимися на ЕКС, создание системы их эффективного кассового планирования и прогнозирования позволит существенным образом оптимизировать процессы бюджетных заимствований и окажет положительное влияние на ликвидность бюджетной системы страны в целом

Ключевые слова: бюджетная система, депозитный аукцион, консолидация, ликвидность, прогнозирование

В условиях сложившейся экономической ситуации в Республике Беларусь применение новых подходов к управлению бюджетными ресурсами является приоритетным направлением деятельности государственных органов. На сегодняшний день белорусскими специалистами с учетом международного опыта в данной сфере разработана стратегия реформирования системы управления государственными финансами [1], в соответствии с которой ведется активная работа по обеспечению долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы, повышению качества управления государственными финансами, включая повышение ликвидности единого казначейского счета (ЕКС).