

В целях совершенствования тарифообразования на авиаперевозки компании «Белавиа» предлагается ввести невозвратные тарифы, а также исключить отдельные услуги из тарифа для пассажиров (провоз багажа, питание на рейсах с продолжительностью до трех часов и др.), цена для которых гораздо важнее времени вылета. Это позволит авиаперевозчику предложить перевозку дешевле и даст возможность конкурировать с такими известными бюджетными авиакомпаниями, как «Визэйр» и «Райнэйр», к услугам которых часто прибегают белорусские туристы. Также компания может увеличить продажу билетов по низкой цене на непопулярные рейсы или на сезон, не пользующийся спросом при приобретении за долгое время. Программа по продаже товаров беспошлинной торговли непосредственно на борту самолетов позволит увеличить доход, а впоследствии уменьшить цену билета.

Список использованных источников

1. *Нэгл, Т.* Стратегия и тактика ценообразования / Т. Нэгл. – СПб., 2004.
2. Belavia: Belarusian Airlines [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belavia.by/news/press/0848340/>. – Дата доступа: 05.04.2014.
3. Белорусский портал tut.by [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.tut.by/society/382054.html>. – Дата доступа: 07.04.2013.
4. Библиофонд. Электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=531878>. – Дата доступа: 02.04.2013.

Е. В. Павловский

Научный руководитель – С. А. Кречко
ГрГУ им. Я. Купалы (Гродно)

МИФЫ ВСТУПИТЕЛЬНОЙ КАМПАНИИ

Сфера образования, как и вся наша жизнь, полна мифов и легенд. Это обусловлено в первую очередь эффективным маркетингом учреждений образования и различных коммерческих структур, заинтересованных в пополнении «сборника современных легенд о поступлении и обучении в вузе».

В рамках исследования нами был проведен опрос 47 родителей абитуриентов 2013 г., который позволил «собрать несколько интересных легенд». А для того, чтобы определить их правдивость, к данным, полученным из анкетирования 93 студентов-первокурсников, мы применили некоторые методы статистики, помогающие выявить связь между признаками.

Представим самые популярные среди родителей и абитуриентов мифы, а также результаты проверки их «права на существование».

Миф 1: «Мой ребенок ходит к репетитору – сдаст ЦТ хорошо!»

Значение биссериального коэффициента корреляции между качественным альтернативным (наличие репетитора) и количественным варьирующим признаками (количество баллов на ЦТ) равно 0,17, что говорит об отсутствии связи между ними. Вывод: «Миф развенчан».

Миф 2: «Мой ребенок ходит к репетитору три раза в неделю, а твой – только один. У моего “чада” больше шансов набрать 100 баллов».

Для проверки данного мифа были рассчитаны парные коэффициенты корреляции для трех предметов, необходимых для поступления на классическую экономическую специальность. Были получены следующие результаты: $r_{ин.яз.} = 0,05$, $r_{матем.} = 0,11$, $r_{рус./бел.яз.} = 0,04$. Полученные данные говорят о том, что результат на ЦТ не зависит от количества занятий с преподавателем в неделю. Вывод: «Миф развенчан».

Миф 3: «Мой сын уже 2,5 года к репетитору ходит, а твой – только полгода. У моего больше шансов на ЦТ много баллов набрать».

Коэффициент парной корреляции составил 0,01, что говорит о полном отсутствии связи между признаками. Вывод: «Миф развенчан».

Миф 4: «У моего ребенка хорошие оценки в школе по предметам ЦТ. Надеюсь, он их на тестировании оправдает!»

Парные коэффициенты корреляции в данном случае составили $г_{ин.яз.} = 0,68$, $г_{матем.} = 0,79$, $г_{рус./бел.яз.} = 0,74$. Это говорит о наличии связи между исследуемыми явлениями. Вывод: «Миф оправдан».

Миф 5: «Моя дочь учится в престижной гимназии. Чтобы туда поступить, нужно было огромную очередь ночью отстоять. Ведь там учителя работают опытные – значит, на бюджет должна поступить».

Попробуем определить зависимость поступления на бюджетную форму обучения от типа учреждения образования, которое закончил абитуриент. Для этого необходимо было рассчитать коэффициенты Пирсона и Чупрова, которые равны 0,33 и 0,19 соответственно. Из этого следует, что поступление абитуриента на бюджетную либо платную формы обучения не зависит от типа учреждения образования, которое он закончил. Вывод: «Миф развенчан».

Миф 6: «Мой ребенок не курит и не пьет, а значит, сдаст ЦТ отлично».

Биссериальный коэффициент корреляции (r) составил 0,81, что говорит о наличии связи между явлениями. Вывод: «Миф оправдан».

Миф 7: «Мой ребенок сдал ЦТ хорошо – в вузе будет отлично учиться».

Для проверки данного мифа нами сначала был найден средний балл каждого из 93 студентов-первокурсников за зимнюю сессию, а потом был проведен корреляционно-регрессионный анализ, который показал, что связь между изучаемыми явлениями существует, так как парный коэффициент корреляции между суммой баллов на ЦТ и средним баллом за сессию составил 0,85, что подтверждает тесноту связи признаков. Вывод: «Миф оправдан».

Представленные выше результаты исследования еще раз говорят о том, что лишь мотивация ученика влияет на результаты поступления в университет, а не количество денежных средств родителей, потраченных на репетиторов. И снова была доказана прописная истина: «Доверяй, но проверяй».

В. В. Поляничук

Научный руководитель – кандидат экономических наук О. И. Карпеко
БГЭУ (Минск)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ CALS-ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗРАБОТКЕ НОВЫХ ТОВАРОВ

На отечественных предприятиях, в том числе и в ОАО «Планар-СО», работа по созданию новых товаров сконцентрирована преимущественно в конструкторско-технологических подразделениях, хотя целесообразно задействовать практически все подразделения предприятия, в первую очередь службу маркетинга. Мобилизации подразделений предприятий на инновационную деятельность может способствовать внедрение CALS-технологии, которая является непрерывной информационной поддержкой продукции на всех стадиях ее жизненного цикла (ЖЦ). Эта технология обеспечивает единообразные способы управления процессами и взаимодействия всех участников этого цикла [1]. Инструмент является эффективным, так как позволяет не только планировать новую продукцию, но и точно определять момент возникновения потребности в этой новой продукции. Об эффективности внедрения CALS в промышленности США свидетельствуют следующие данные:

- прямое сокращение затрат на проектирование – от 10 до 30 %;
- сокращение затрат на создание эксплуатационной документации – до 30 %;
- сокращение времени разработки изделий – от 40 % до 60 %;
- сокращение времени вывода новых изделий на рынок – от 25 % до 75 %;
- сокращение брака и объема конструктивных изменений – от 20 % до 70 %.
- сокращение затрат на подготовку технической документации – до 40 %;
- сокращение времени разработки изделий – от 40 % до 60 % [2].

Актуальность CALS-технологии для ОАО «Планар-СО» очевидна, причем наиболее реальным вариантом ее внедрения является система PDM Step Suite. Выбор данной системы объясняется приемлемым набором функций и понятным интерфейсом. Она позволяет мгновенно осуществлять обмен данными между отделами предприятия, что также немаловажно.