

В итоге была получена модель

$$\Delta y_t = 11,31 - 12,99 \Delta x_t - 0,03 e_{t-1} + 837,5 z_t + u_t, R^2 = 0,52, \quad (2)$$

(2,36)      (-2,72)      (-3,53)      (12,91)

где  $\Delta y_t$  — первые разности ряда курса белорусского рубля к доллару США,  $\Delta x_t$  — первые разности цены на нефть,  $e_{t-1} = y_{t-1} - 24\,424,3 + 151,9x_{t-1}$  — ряд остатков коинтеграционного уравнения,  $z_t$  — фиктивная переменная.

Модель (2) подтверждает наличие обратной зависимости между ценой на нефть и курсом белорусского рубля к доллару США. Снижение цены на нефть на 1 дол. приведет к увеличению прироста валютного курса на 12,99 бел. руб. Причем при неизменном уровне цены на нефть ежедневный прирост курса должен быть примерно равен 11,31 бел. руб.

Экономические процессы наших дней подтверждают сильное влияние товарного рынка на валютный. Так как все расчеты по нефти ведут в долларах США, при его подорожании цена на нефть начинает падать, так как на дорогой доллар можно купить больше нефти, а курс по отношению к этой валюте растет. Краткосрочная динамика изменения курса белорусского рубля корректируется в зависимости от отклонения от данной долгосрочной связи между нефтью и курсом, что и отражено в построенной модели.

### Литература

Динамика цены нефти Brent [Электронный ресурс] // Справочный портал. — Режим доступа: <https://www.calc.ru/dinamika-Brent.html>. — Дата доступа: 01.04.2016.

Статистический бюллетень [Электронный ресурс] / Нац. банк Респ. Беларусь. — Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/>. — Дата доступа: 01.04.2016.

Харин, Ю. С. Эконометрическое моделирование : учеб. пособие / Ю. С. Харин, В. И. Малогин, А. Ю. Харин. — Минск : БГУ, 2003. — 313 с.

**О.И. Славецкая**  
**Д.И. Чаброва**  
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Л.С. Черепица

## СЕТЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ГОСТИНИЧНОЙ СФЕРЕ

На сегодняшний день услуги разработки и продвижения сайтов очень актуальны. С экономической точки зрения сайты можно разделить на некоммерческие (сайты государственных учреждений) и коммерческие (принадлежат компаниям, ориентированным на прибыль). В сети любой сайт — база для рекламной кампании. Сетевые

технологии в гостиничной сфере также активно развиваются. Ключевым направлением является использование известных методов продвижения сайтов для привлечения клиентов.

Использование таких методов, как создание и ведение собственной рассылки, e-mail-маркетинг, совместные проекты с наиболее разработанными сайтами, обеспечивает стабильное продвижение сайта. Главный недостаток таких методов — высокая стоимость и длительная разработка. Кроме этого, используют методы, которые дают мгновенный, но неустойчивый результат. Например, создание дорвеев, клоакинг, поисковый спам.

Наиболее перспективными методами являются:

1. Поисковая оптимизация. Данный метод направлен на привлечение тематической аудитории. Достоинство метода заключается в том, что целевую аудиторию можно найти по любой тематике, однако данный метод имеет недостаток: поисковое продвижение не подходит для сайтов, страницы которых не могут быть проиндексированы полностью.

2. Контекстная реклама — это текстовое сообщение или объявление на странице сайта. Достоинства данного метода в том, что время для запуска рекламной кампании минимально, существует возможность выбрать географические регионы для показа объявлений, легко и быстро корректируется текст объявления. Однако недостаток в том, что эффективность от кампании напрямую зависит от бюджета рекламодателя.

3. Контекстно-медийная реклама — это графический материал в виде картинки с текстом. Одним из достоинств такой рекламы является ее эффективность, а среди недостатков можно отметить большую стоимость рекламной кампании.

Нами были исследованы сайты некоторых гостиниц г. Минска (см. таблицу).

Сравнительная характеристика методов разработки и продвижения сайтов гостиниц г. Минска

Критерий	Название гостиницы		
	Президент-Отель, 5*	Виктория Олимп, 4*	Беларусь, 3*
Видимость сайта поисковыми системами	+	+	+
Мобильная версия	-	+	+
Наличие удобной навигации	+	+	+
Обратная связь	+	±	±
Работоспособность ссылок	+	+	±
Интерфейс	+	+	+
Публикация пресс-релизов	+	+	+

Примечание: «+» — критерий соблюдается полностью, «±» — критерий соблюдается частично, «-» — критерий не соблюдается.

По результатам исследования следует отметить, что у сайта «Президент-Отеля» отсутствует мобильная версия. Анализ исследования показал, что наиболее эффективным сайтом по работе с клиентами следует отметить «Беларусь», так как он обладает наиболее удобным интерфейсом, широкими возможностями по работе с клиентами. Сайту «Виктория Олимп» можно порекомендовать доступ к мобильной версии с помощью различных браузеров.

### **Литература**

*Ашманов, И.* Продвижение сайта в поисковых системах / И. Ашманов, А. Иванов. — М. : Вильямс, 2007.

**А.Г. Шункевич**

*БФ БГЭУ (Бобруйск)*

*Научный руководитель — В.Л. Кулешова*

## **РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА УСПЕВАЕМОСТИ СТУДЕНТОВ ВУЗА**

Внедрение информационных технологий во все сферы деятельности обусловлено стремительным развитием науки, постоянно растущими объемами информации, сложностью происходящих процессов и явлений. Не обошла стороной информатизация и высшую школу.

Как и любое подразделение или отдел вуза, для более оперативной и качественной работы учебно-методический отдел (УМО) БФ БГЭУ использует информационные технологии для автоматизации некоторых функций. Но ведение необходимой для организации учебного процесса документации УМО (зачетно-экзаменационные ведомости, выписки к диплому, личные дела студентов и т.д.) в основном производится вручную, некоторые отчеты формируются с использованием MS Excel и MS Word. Недостаточное использование автоматизации замедляет и усложняет работу с обработкой и передачей информации учебно-методического отдела [1].

Решением данной проблемы может стать разработка информационной системы автоматизации задач УМО в «1С: Предприятие 8.3».

Данная система позволит осуществлять автоматизированное ведение ведомостей дневной и заочной форм обучения; автоматизированное ведение личных дел студентов и организацию оформления документов об окончании университета; предоставлять итоговую сводную отчетность.

Рассмотрим основной документ, который был реализован в системе учета успеваемости студентов вуза. Документ «Зачетно-экзаменационные ведомости» позволяет формировать различного вида ведомости для экзаменов, зачетов, интегрированных модулей и защиты