

ВЫПОЛНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЧАСТИ ДИПЛОМНЫХ РАБОТ СТУДЕНТАМИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Тимофеева Е.М., Тимофеева А.С.

*Старооскольский технологический институт,
Старый Оскол, e-mail: dakatuki@bk.ru*

Важным этапом в подготовке инженеров металлургов является выполнение разделов работы «Организация производства» и «Экономика производства». Заданием на выполнение работы может быть предусмотрено одно из организационных или экономических решений, соответствующих направлениям профессиональной деятельности будущего металлурга.

Для выпускных исследовательских работ одним из методов решения экономической части работы является разработка бизнес-плана предприятия или организации, которые предлагает дипломник по выполнению исследований и расчетов, проведенных на основе теплофизических, математических и химических законов.

Особо можно выделить выполнение экономической части исследовательско-проектной работы в виде разработки бизнес-плана на производство продукции. Это особый вид, к реализации которого необходимо отнестись серьезно и, прежде чем, остановиться на разработке бизнес-плана необходимо изучить его суть, виды и способы реализации. Для студентов металлургов разработано методическое пособие по выполнению экономической части дипломной научно-исследовательской работы в виде бизнес-плана, где представлена последовательность выполнения и необходимые расчеты. При выполнении экономической части дипломной работы рекомендуется остановиться на основных следующих разделах бизнес-плана: резюме, краткая характеристика предприятия, характеристика отрасли, характеристика продукта, анализ рынка и стратегия маркетинга, план производства, организация и управление, охрана окружающей среды, риски, эффективность проекта (финансовая стратегия).

Причем полноту освещения того или иного раздела необходимо определять по теме дипломной работы и в соответствии с задачами, которые решаются в бизнес-плане. Один раздел, иногда, необходимо представить более подробно, а некоторые можно объединить в один. Обычно, если рассматривается тема, связанная с новыми исследованиями, в результате выполнения которой, может появиться новое или реконструированное производство, необходимо обратить внимание на оснащение и выполнение тех условий при работе, которые были получены в результате экспериментов и расчетов.

К ВОПРОСУ О КОНТРОЛЕ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ В ВУЗЕ

Филисюк Н.В., Пимнева Л.А.

*Тюменский государственный
архитектурно-строительный университет, Тюмень,
e-mail: l.pimneva@mail.ru*

В настоящее время самой острой проблемой высшей школы является проблема повышения качества образования и управления им. Ее решение обуславливает поиск методически целесообразных средств, методов и приемов организации образовательного процесса в вузе. Фактором повышения качества обучения является система контроля качества учебно-воспитательного процесса, которая охватывает все сферы его деятельности: качество организации и проведения лекций, лабораторных и практических занятий, самостоятельной работы студентов, сдача и защита курсовых, дипломных работ и проектов и т.д.

Завершающим этапом изучения дисциплины является зачет или экзамен. Принято считать, что на этом важном этапе основная ответственность лежит на студенте, потому, что он отсчитывается о результатах того, как он усвоил пройденный материал. Но он может это сделать при многих условиях, одно из которых это внимательное, доброжелательное и даже партнерское отношение к нему преподавателя. Это важный и ответственный период, как для студента, так и для преподавателя. И очень важно чтобы студент на этом завершающем этапе не чувствовал себя «жертвой» субъективного подхода со стороны преподавателя, которому порой трудно объективно оценить знания студента за тот короткий промежуток времени, который отводится на зачет или экзамен. Оценка знаний студента зависит не только от того, что может рассказать студент, но и от отношения преподавателя к студенту во время экзамена.

Способность слушать то, что нам говорят, не дана от природы большинству людей, в том числе и многим преподавателям. Кроме того, учитывая тот факт, что у студентов, которые сильно волнуются перед экзаменом, изменяется физиологическое состояние организма и заметно снижается способность вспоминать. И в этой ситуации студентам необходима психологическая поддержка преподавателя. Терпеливо выслушивая ответ студента, преподаватель может получить такие сведения, которых никогда бы не добился, перебивая ответ и вставляя в него свои замечания. Готовность преподавателя выслушать студента, свидетельствует о том, что он воспринимает его как личность и не отбрасывает с легкостью выраженное им мнение.

Одно из основных условий эффективного выслушивания ответов на зачетах и экзаменах – умение ждать, пока говорят студенты. Ожидание часто дело достаточно трудное, особенно когда

у преподавателя мало времени или он не согласен с тем, что говорит студент. Но если мы не научимся ждать, пока говорит студент, мы редко доберемся до объективной оценки его знаний.

Для того чтобы научиться терпеливо выслушать студента, рекомендуется сосредоточиться на следующем:

- стараться удержаться от преждевременных решений;
- заставить себя не прерывать студента во время ответа;
- научиться выдерживать паузу.

Если студент сделал паузу, чтобы собраться с мыслями, сдержите желание тут же заполнить ее своей речью. Дайте студенту время подвести итог.

Преподаватель должен «присутствовать» и быть предельно сосредоточенным, когда говорит студент. Знайки общения называют это внимательностью, которая от большинства людей требует дисциплины и тренировки.

Но даже с головой погружаясь в разговор со студентом, преподаватель может не удержаться от желания прорепетировать ответ, пока говорит студент. Борьба с собой существенно снижает способность реально слышать и понимать окружающих. И поскольку для отвечающего не представляет труда определить, когда преподаватель «витает в облаках» и, по сути, не слышит, а только кивает по ходу ответа, заранее отрепетированный ответ сведет диалог к нулю.

Экономические науки

МОДЕЛЬ СОТРУДНИЧЕСТВА В ТУРИЗМЕ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНТЕРПРЕТАЦИИ

Боголюбова С.А., Сологубова Г.С.

*СПбГИЭУ, Санкт-Петербург,
e-mail: en-consalt@mail.ru*

Проводя исследования хозяйственных связей в туристских предприятиях [2], была отмечена важная тенденция, характерная для лучших бизнес-практик в туризме. Успешно работающие предприятия реализуют стратегии «двойной тяги» – глобальное предложение кастомизированных решений (два в одном). Реализация подобных стратегий требует наличия больших ресурсов, причём потребность в ресурсах возникает спонтанно. Организационный инструментарий, применяемый при достижении стратегических целей, состоит из бизнес-моделей аутсорсинга, косорсинга, совместного управления, совместного владения и др.

Идея использования ресурса других организаций для наилучшего удовлетворения потребительского спроса и сохранения своей доли рынка получила название сотрудничества или партнёрства.

Рассматривая сотрудничество как проявление трудовых активностей, имеющих общую

Здесь решение очевидно: когда говорят другие, уделять им все внимание и делать все от нас зависящее, чтобы понять, что они говорят.

Внимание преподавателя позволит студенту понять, что мы, экзаменаторы, слушаем то, о чем он говорит. В умении слушать необходимо, добиться ясности, цель которой – убедиться, что вы поняли то, что сказал студент. Для этого нужно ему помочь и использовать вопросы и утверждения, типа:

«Вы сказали, что ...?»

«Расскажите мне еще о...»

«Не могли бы вы привести пример...»

Такие фразы показывают, что экзаменатор слушал студента и обдумывал сказанное. Так как они говорят и о преподавательской заинтересованности, в дальнейшей информации, студент получает желание рассказать и не волноваться.

Внимание, доброжелательность позволяют преподавателю не только объективно оценить знания студента, но и добиться главного – получить моральное удовлетворение в нелегком преподавательском труде, а также вложить свой личный вклад в дело формирования студента как личности, что необходимо для его дальнейшей учебы и работы.

Правильно проведенный экзамен, успешно сданный студентом, приносит ему чувство удовлетворения, ощущение важности и нужности проделанной им работы, мобилизует его силы на преодоление дальнейших трудностей, создает у него уверенность в своих силах.

цель, как организационную связь в социальной системе, авторы предлагают модель сотрудничества, включающую наиболее распространённые способы организации хозяйственных связей и механизмы их координации.

Суть сотрудничества заключается в необходимости интеграции всех возможных организационных связей на внутрифирменном уровне взаимодействия и между внешними партнёрами. Качество связей определяет качество партнёрских отношений (взаимовыгодные или оппортунистические¹), которые в свою очередь зависят от уровня развития бизнес-среды.

Институциональный смысл партнёрства раскрывают такие явления, как консолидация, конвергенция и кооперация – три ярких тренда в развитии экономики туризма в XXI веке.

Консолидация. Глобальный рынок видит в больших брендах Hilton, Starwood, Marriott, Intercontinental Hotel Group (IHG), Hyatt, Fairmont эффективный рычаг (леверидж) кон-

¹ Оппортунизм – (от лат. *opportunus* – удобный, выгодный), стремление одной из договаривающихся сторон при заключении соглашения сформулировать условия соглашения таким образом, чтобы достичь преимуществ за счёт партнера, с которым заключается соглашение, переложить на него большую часть затрат [1].