

так как материал подшипников является смазочным материалом. Стоимость фторопласта составляет около 23 руб за 1 кг, что относительно не дорого. Плотность его – 2,15 г/см³.

Заключение

Применение твердых смазок при ремонте и конструировании деталей и узлов машин, испытывающих при работе трение, при их дальнейшей эксплуатации не требует дополнительных затрат на приобретение смазочных материалов и техническое обслуживание.

Срок службы подшипников скольжения из фторопластов и других полимеров часто является большим чем подшипников из металлов и их сплавов.

Из-за меньших коэффициентов трения уменьшается приводная мощность валов с подшипниками скольжения из фторопластов и других полимеров.

Более простым и экономичным является изготовление указанных подшипников.

Твёрдые смазки можно применять при ремонте и восстановлении работоспособности многих узлов машин и механизмов, подвергающихся трению.

ЛИТЕРАТУРА

1. Детали машин. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.detalmach.ru>. – Дата доступа 25.03.2020.
2. Энциклопедия по машиностроению XXL. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mash-xxl.info>. – Дата доступа: 25.03.2020.
3. Элементы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elementy.ru>. – Дата доступа: 26.03.2020

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ В ПРИВЛЕЧЕНИИ АБИТУРИЕНТОВ

В.В. Сатырова

Научный руководитель – Т.А. Ермакова

*Филиал БГТУ «Бобруйский государственный лесотехнический
колледж»*

Современные учебные заведения прикладывают большие усилия для привлечения абитуриентов. Наряду с традиционными подходами в профориентационной работе, такими, как проведение дней открытых дверей, беседы представителей учебных заведений со школьниками на территории школ, реклама в средствах массовой информации, в настоящее время более активно используются инновационные подходы в этой работе. Они связаны с возможностями сайтов учебных

заведений, перспективами социальных сетей, использованием инициативы самих учащихся и др.

Кроме этого, следует учитывать возможности презентационной работы. Грамотная презентация учебного заведения не должна вызывать негативные эмоции, а должна быть интересной, необычной, компактной, не перегруженной лишней информацией.

В представляемой исследовательской работе сделана попытка предложить колледжу такие направления профориентационной работы, которые могут дать реальный результат.

Цель данной работы – определение современных подходов в привлечении абитуриентов.

Для реализации поставленной цели были поставлены и решены следующие задачи:

1. Разработана форма анкеты для проведения социологического опроса первокурсников колледжа (направленность анкетирования: обстоятельства выбора профессии и учебного заведения).

2. Проведен социологический опрос учащихся 1-го курса, обобщена и проанализирована полученная информация (опрос осуществлялся путем анкетирования).

3. Изучен опыт колледжей по привлечению абитуриентов и разработаны рекомендации по привлечению абитуриентов в колледж.

4. Разработана нелинейная презентация колледжа для профориентационной работы.

В рамках социологического опроса было проведено анкетирование 4-х групп учащихся 1-го курса (ЛХ-11, ПО-11, ТД-11, МД-11), всего около ста человек. Это позволяет сделать вывод о значимости выводов по результатам анкетирования.

В работе использовались следующие подходы, методы и средства: методы социологического опроса, логический, сравнительный, системный анализ, графические методы визуализации аналитической информации, а также общенаучные методы.

В результате обработки анкет первокурсников были сделаны следующие выводы:

- наиболее важной причиной для поступления в колледж является наличие интересующей абитуриента специальности;

- первокурсники при поступлении получали необходимую информацию наиболее часто с сайта колледжа, а также просматривая отзывы в интернете;

- абитуриентов при поступлении прежде всего интересовала информация о том, в чем будет состоять будущая работа, а также описание специальностей. Кроме этого, абитуриенты часто интересовались востребованностью специалистов и проходными баллами прошлого года;

- наиболее полезными для абитуриентов оказались информационные материалы в Интернет и с сайта колледжа;
- подавляющее большинство опрошенных рассматривают учебу в колледже как самостоятельный важный этап в своей жизни.

На основании проведенного анкетирования и с учетом анализа опыта других колледжей по привлечению абитуриентов был предложен комплекс мероприятий для профориентационной работы. Ниже приведены некоторые из них:

- исследование целевой аудитории;
- организация адресного информационного сопровождения абитуриентов (использование социальных сетей, электронной почты, SMS-Мессенджеров и др.);
- проведение рекламных кампаний в пользу СУЗа с использованием для этого широкого арсенала эффективных инструментов и каналов – в частности, полиграфию и сеть Интернет;
- организация конференций для старшеклассников, квестов и других познавательно-развлекательных мероприятий;
- встречи, семинары с известными людьми, экспертами той или иной области;
- правильное оформление HelloBar-a.

Разработанные мероприятия и презентация помогут колледжу в профориентации абитуриентов и наборе на первый курс в 2020 году новых – более мотивированных – учащихся.

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ ПО СОЗДАНИЮ ЭЛЕКТРОННОЙ ОЧЕРЕДИ ДЛЯ СДАЧИ ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ

В.Б. Костенок

Научный руководитель – В.Ю. Кричко

*Филиал БГТУ «Бобруйский государственный лесотехнический
колледж»*

Целью написания научной работы является разработка программного средства, предназначенная для создания электронной очереди для сдачи лабораторных работ.

Для написания работы были поставлены следующие задачи:

- Провести анализ предметной области, где может использоваться программа;
- Разработать математическую модель программного средства;
- Спроектировать архитектуру программного средства.

Для написания программного проекта было использована среда разработки «C++ Builder». Выбором данной среды послужило