

焦点关注

一方面就业率良好,另一方面跳槽率较高——

# 职校生频频跳槽暗藏就业质量隐忧

## 事实上,只要他们安心岗位锻炼技能,待遇定会逐渐提升

本报记者 张静  
本报通讯员 周舟 吴雨佳

“毕业总是迷茫,内心目标需坚定!闯一闯,说不定就成功了!”武汉交通职业学院道路桥梁工程技术专业2017级毕业生周俊和辅导员老师说这番话时,他正坐在南下的列车上,准备去深圳找一份与IT相关的工作。这将是他的第4份工作。周俊是百万大学生,是武汉市正在持续推进的人才兴汉计划。其中,像周俊这样接受过良好职业教育的职校生,在招工难、招技术工人更难的当下,却呈现出独特的两面性,一方面有着良好的就业率,另一方面跳槽率颇高,职场人士分析认为,这一好一高之间凸显出其就业质量不高的隐忧。

### 换工作频繁又任性

从去年10月实习到今年拿到毕业证,周俊做过3份工作。他先是在湖北交通投资有限公司做高速公路结构检测,手头项目刚做完,感觉“既不能转正,又没啥发展前景”,便辞职回家。今年2月,周俊返回武汉,先后参加了软件编程、房地产销售、证券、网络营销等10多个岗位的面试,最后选择了房地产销售,底薪3000元,“卖房子可以练口才”,刚拿到第一个月的工资,周

俊又在同学的介绍下,来到中交二航局武汉港湾工程质量检测公司签订三方协议,直到6月1日离职,他觉得自己还年轻,想出去多看看,因此再度选择离开。与周俊短期内频繁跳槽相似,武汉交通职业学院2016级建筑经济管理专业毕业生李振兴,毕业至今做了3份工作了,前两份工作都是网络营销,现在老家当预算员。

“实习期间找的第一份工作,只是想过渡一下。”李振兴觉得公司奖惩制度不合理选择辞职。谈到第2份工作,他云淡风轻地说道:“只是想换个地方生活,本就不想干长。”因为家里希望他有一份稳定工作,绕了一大圈,李振兴最后选择了对口就业。李振兴来自湖北省荆门市一个贫苦的乡村小镇,全家靠父母打工维持生计。在校期间,他成绩优异,既拿过国家励志奖学金,还在学院担任过青年协会副主席。这样一名优秀学生在职场上的“不安分”,多少让熟悉他的人有些意外。

事实上,找工作挑挑拣拣、短期内频繁跳槽的现象,不只发生在武汉交通职业学院。武昌理工学院艺术设计专业辅导员孔维雅说,学生在实习和毕业期间,一般会换2-3份工作。面向职校毕业生的岗位多,或许为他们短期内频繁换工作提供了可能。武汉交通职业学院学工部副部长冯可告诉记者:“毕业后,超过30%的学生换过2份以上工作,我

### 岗多易找或是跳槽内动力

们称之为初次就业的阵痛。”与李振兴同专业的肖凡,毕业不到一年的时间内做过3份工作。肖凡介绍,第1份是在武汉新八集团做施工员,因竞争压力大,工资低辞职;第2份是做大冶市楚天园林建筑的施工员,因项目地理位置偏远,工作要求严苛而辞职。如今,刚在广东电网集团上岗两个月的肖凡,已经感觉到不敷出,“除了生活支出,还得缴社保费。”看着自己从事的建筑行业辛苦,收入低,对比政行的同学过得光鲜亮丽,肖凡开始萌发了换行业的念头。

有数据显示,武汉交通职业学院应届毕业生的就业率高达96%,每年为应届生举办的招聘会大小大小有上百场。在该校就业率排名第一的交通工程学院,就业率更是高达98%,仅为2017届毕业生举办的招聘会就多达38场,招聘企业中不乏“中字头”的国企。武汉一位资深职业规划师告诉记者,正是企业较大的用人需求以及职校生就业的相对容易,让他们有了跳槽的资本。

“现在企业的设备和工艺日新月异,一些岗位很缺人,非常需要系统职业教育的年轻人,但他们到了企业,有些眼高手低,当工作环境和收入与现实有差距时,他们常常不安心工作。”一家驻鄂大型央企人力资源部门负责人这样告诉记者。

### 职业教育更需职业规划

工作辛苦,收入偏低是导致职校生跳槽的主要原因,冯可分析说,“在武汉,学生初次就业工资较

低,有的不包吃住一个月2000多元,这个收入水平仅勉强养活自己。”

“而在企业看来,刚毕业的学生,虽经过专业的职业教育,但学校的一些课程尚无法同熟练技工要求相匹配,在毕业初期,劳动技能不高,劳动生产率不强依然是制约学生们收入和待遇的重要因素。事实上,只要他们安心在岗位上不断锻炼劳动技能,成长为成熟技师之后,收入水平就会得到显著提升。”这位人力资源负责人告诉记者。

为此,很多高职高专院校为了提升学生的就业率和劳动技能,纷纷联合企业开设订单班。武汉交通职业学院也开设了48个订单班,仅2017届毕业生就有14个订单班。有些学院还在订单班试点现代学徒制,如机电学院已经采用了“工学交替”的模式。就业率、招聘企业和订单班数量的背后,一组数据令人深思。该校汽车工程学院上汽通用订单班2017届31名毕业生中,最终留在上海通用公司工作的不到10人。

可见,即便是订单班,流失率高的现象依然存在。冯可将其原因形象地概括为“菜不好吃”,即对口率不高,企业需要高素质的技能人才,但学校几乎培养不出能为公司立即创造价值的熟练工人。

针对这种状况,这名职业规划师认为,就业与留人是学校、企业、学生三方的共同责任,学校应该更好地同企业对接,双方共同努力让学生们尽可能具备更强的职业技能,同时,学校应帮助学生做好职业规划教育,企业则应为员工们制定职业规划,拓展其成长空间,共同帮助职校生形成科学完备的就业观。

## 竞业限制与竞业禁止有何不同?

**竞业限制**

指用人单位对负有保守用人单位商业秘密的劳动者,在劳动合同、知识产权权利归属协议或技术保密协议中约定的竞业限制条款。

**竞业禁止**

指法律明确规定,公司的董事、高级管理人员在任职期间,不得利用职务便利为自己或者他人谋取属于任职单位的商业机会,不得自营或者为他人经营与所任职单位同类的业务。

两个概念在涉及企业商业秘密时常被使用,两者的区别主要在于:

**限制对象不同**

竞业限制的对象是用人单位的高级管理人员、高级技术人员和其他负有保密义务的人员。

**竞业禁止的对象是用人单位的**

公司董事、高级管理人员。

**限制期限不同**

竞业限制条款在劳动合同中为延迟生效条款,即劳动合同的其他条款法律约束力终结后,该条款开始生效,但竞业限制期限不能超过两年。

**竞业禁止义务与董事、高管的职务密切相关,一旦离职就不必再承担该项义务。**

**补偿与赔偿办法不同**

劳动合同法明确规定,用人单位在竞业限制期限内必须按月给予劳动者经济补偿。如果劳动者违反竞业限制约定,应按约定向用人单位支付违约金。

遵守竞业禁止义务是董事与高管履行职务的附随义务,因此并没有公司向董事、高管给予经济补偿一说。一旦董事、高级管理人员违反竞业禁止规定给公司造成损失的,除应将收入归公司所有外,还应赔偿公司损失。

文字:王雅妮 制图:肖婕好

## 搭建招才引智平台 建成人才聚集高地 湖北将办就业创业博览会

本报讯(记者张静 通讯员陈维)日前,记者从湖北省人社厅了解到,2017湖北人力资源就业创业博览会(下称“创博会”)将于11月15日至16日在中国光谷科技会展中心举行。

本届创博会以“新经济·新人才·新服务”为主题,通过开展论坛研讨、合作交流、招才引智、成果展示活动,充分发挥市场在人力资源配置中的决定作用和更好发挥政府作用,推进创新链、产业链、资金链、政策链、人才链“五链”深度融合,将湖北建成人才聚集高地,积极服务“四新经济”发展。

记者了解到,创博会将邀请1000余家省内外知名企业、150余家国内外知名人力资源服务机构,全省所有高校和各市州参加,着力搭建湖北省人才引进和就业创业政策宣传推介平台、就业创业服务交流展示平台和人力资源供求双方招才引智平台,广泛达成招才引智合作协议。

本届创博会主要安排了论坛、创业就业成果展和人力资源服务业博览会3个主题活动,届时将邀请中国社科院、中国人事科学研究院、武汉大学、智联招聘等机构的专家学者作主旨演讲,举行招才引智战略合作协议签约仪式,发布《湖北省新经济人才大数据报告》《湖北省重点产业急需紧缺高层次人才目录》等研究报告。

## 一年在校学习加两年公司实习 长兴一企业出资在技校“订制”人才

本报讯(记者邹偶然 通讯员沈月峰)日前,浙江中山化工集团股份有限公司工作人员忙起了“招生”工作,原来该公司与河南化工技师学院开办了校企合作定向班,工会正对报名者进行初步筛选。

“招聘会上很难招到企业需要的员工。”该公司工会主席朱宏菲说。基于这一现实,2017年5月,经过近一年的准备,中山集团和河南化工技师学院达成合作,开办中山集团定向班,计划招收50名17-23周岁的应届届高中、中专、大专及以上同等学历毕业生,以一年在校学习加两年公司实习的方式,学习化工工艺、化工仪表及自动化、化工机械维修等专业,毕业后在中山集团各分(子)公司以及海外公司就业。学员在校期间所有的学费全免,公司在学校设立奖学金,补助基本生活费。据介绍,公司将为此投入约150万元。



### 居家养老乐享晚年

近日,江西省赣州市章贡区三康庙社区的老年人们在养老服务中心大院里跳舞健身。自2015年以来,江西赣州市章贡区将居家养老列为民生改革重点,通过提供日间照料、全科医生签约、绿色送餐等10余种养老服务,基本满足了当地老年人医疗和养老相结合的服务需求。截至2017年10月,章贡区已建成29个社区居家养老服务中心,日均照料老人500余人次。新华社记者 宋振平 摄

## 建立扶持基金 提供创业场地 故城工会助返乡大学生实现创业梦

本报讯(记者李呈霖 通讯员苏忠)“我去年大学毕业后,创办了一家网店,但因缺乏流动资金,商店经营一直不景气。县总工会得知情况后,及时为我提供了5万元无息借款,使网店得以发展。”河北故城县返乡大学生李萌如今的网络商城生意经营得很红火,这是故城县总工会等部门联合对大学生创业就业进行跟踪帮扶的结果。

据了解,截至目前,故城县总工会已为11名大学生建立了创业就业困难档案,并对5名大学生给予了每人5万元的无息借款帮扶。

故城县总工会了解到,2015年至2017年全县毕业没有找到合适就业岗位返乡大学生有36人,其中有创业意愿的12人。为给大学生搭建创业就业平台,县总工会和县人社局实施共同帮扶,并成立了大学生创业就业扶持工作领导小组,联合出台了《关于对大学生创业就业项目扶持的实施方案》,县总确立了30万元大学生创业就业扶持基金。对就业困难并有创业意愿的大学生提供政

策、资金、场地等支持。故城通过孵化基地解决创业场地问题,减轻大学生创业负担。创业大学生可申请入驻创业孵化基地,众创空间,享受低租或免租金、低收费或零收费以及“一站式”创业服务。目前首期设立两家创业孵化基地,为创业者提供不超过3年的房屋物业补贴和一定数额的水电费补贴等相关优惠政策。

据故城县总工会党组书记、常务副主席刘建军

他们开课自由,内容涵盖应试培训、职业技能等;他们授课灵活,用知识变现——

## 跟着“知识网红”长知识

本报记者 曲欣悦

11月的一个周五晚上,80后女孩文沁正在为19点开始的线上英语口译直播课做最后的准备。提前半小时,画好淡妆的她坐在家里的电脑前,检查网速,测试话筒声音,打开直播平台,等待着来自天南海北的学生们上线。开课后的,她的课件通过桌面共享软件显示在在线的100多名学生的电脑上。课程海量丰富,不受时空限制、价格较低廉……近年来,互联网教育的优势使得公众对于知识付费的意愿日益高涨,也催生出一大批像文沁一样的“网师”。

### 集才华和魅力于一身

“我是papi酱,一个集美貌和才华于一身的妹子。”papi酱的横空出世,也定义了当下网红标准,既要有才华,能够提供有价值的信息,又要有独特的个人魅力。在文沁看来,一名优秀的网师必须做到才华和魅力兼备。作为一名英语专业毕业的研究生,文沁专业知识扎实,主要教授英语四六级、口译等考试类课程。网上直播课基本安排在晚上,最忙的时候,她一周有6天要从19点讲至23点。“积累一定线下上课经验十分重要,否则面对电

脑,得不到学生的反应,很容易冷场。”从事在线教育之前,文沁已经在英语教育机构有了3年的课堂讲授经验,这也让她比较了解学生的备考需求。

在线教育平台大多建立了类似电商平台的购买评价机制。“如果课程评价很高,会得到更多的推广机会,学生也有可能继续购买这位老师的其他课程。”文沁告诉记者。

为了吸引更多的学生,除了保证课程质量,网师们都会各显神通,展现自己的个人魅力。有的网师会在课间休息时拿起吉他自弹自唱,有的自备美颜灯、高保真话筒等专业的网络直播设备,还有的网师开设如何画思维导图、软件操作等免费课程吸引学生关注。

文沁给自己的形象定位是“知性”。她会给学生准备一些“情商课”作为课程“小彩蛋”,“下课时已经很晚了,配上一些舒缓的音乐,给备考压力很大的学生们喝点‘心灵鸡汤’。”

### 有知识就有舞台

在可供个人入驻的教育平台上,只要填写个人基本信息、选择教学领域、上传证件照,通过审核后即可在平台上开启网师生涯。较之线下授课要听从教育机构的定位和安排,在线教育平台基本不会限制网师的开课内容,并且课程价格完全由其个人决定,平台只会提出建议。

因此,在线教育也呈现出众多细分领域。某在线互动教育平台上,涵盖了语言教育、职业教育、中小学教育、文化艺术等5大门类的教学课程,而每个大项又细分5到8个小项。

“只要符合法律规定,你可以根据自己的精力和知识面决定开什么样的课。”和文沁一样从事英语教学的同事中,有的网师在业余时间开设了美妆课,还有的则将自己感兴趣的photoshop应用技巧分享给学生。

“但有没有人购买,还得看这门课是不是学生当下急需的。”文沁说道。随着互联网产业的发展,诸如“如何制作‘10万+’公众号爆款文章”“编程从零基础到精通”等课程关注度颇高。而作为在线教育的消费主力,学生群体偏好各类应试培训和语言教育。上班族则倾向于在职业教育、办公软件等技能课程上为自己投资“充电”。

### “走量的前提是课要好”

据中国互联网络信息中心统计,截至2017年6月,中国在线教育用户规模达1.44亿。机构预测,到2019年中国在线教育市场交易规模将达到3718亿元。在文沁所在的在线教育平台,课程销量比较大的网师,仅一门课程的就可以一次性赚到几十

万元。有媒体报道称,顶尖的网师年收入可达百万。

那么,是不是所有的网师从业者都能从中赚个盆满钵满呢? “老师在线下积累的名气,在线上依然是块金字招牌。如果是新手,就需要先开设很多免费课程来积攒口碑。”文沁说。记者注意到,在CCtalk、猿辅导等在线教育平台上,课程的教师介绍栏里,多会注明“多次参与阅卷、命题”“曾在某知名学校任教”等字样。

因为平台十分开放,为了让自己的课程在海量的资源中脱颖而出,网师们也需要在宣传上动脑筋。“基本不存在单打独斗的网师”,在文沁看来,刚入行的网师还是需要加入团队或者教育机构来帮助宣传,“比如花钱在平台的自媒体上打广告,获取网页、APP上更好的推荐位,等积累一定的知名度后,成长就会比较快”。

线下课程受场地、地域限制,开课成本高,招生人数有限。而网师开课成本低,价格便宜,动辄上千的报数量也是网师们能在短期内取得高收入的重要原因。对此,文沁认为,能走量的前提是课要好,“如果只是靠低价战略在短期内吸引学生,以后也会被这个行业淘汰。”

