

抓住招生分配市场

探索职教办学新路子

社会主义市场经济体制的建立，使传统的职业技术教育面临着新的挑战。如何迎接挑战，成了每一个职教工作者思考的问题。近几年来，我校在江苏省商业厅领导和教育部门的指导下，以邓小平同志建设有中国特色的社会主义理论为指导，学习贯彻《中国教育改革和发展纲要》，对商业中专校如何适应经济发展需要进行一些探索，特别是在学生工作方面，重点抓住了招生和分配两大市场大胆进行改革，并取得了可喜的成效。

在长期的教育实践中，我们认识到，教育是一项复杂的培养人才的工程，人才要走向社会，为社会经济发展服务。长期的计划经济体制束缚了学校教育的活力，使教育与社会经济发展互相脱节，劳

动力过剩与人才的匮乏同时存在，必然阻碍经济的发展。在这种情况下，只有大胆改革，积极探索教育发展的新路，才能走出人才培养的误区。而市场经济的确立给我们带来了机遇，促使我们确立新的办学指导思想，走出一条新的办学路子。作为一所商业中专校，我们要确立立足商业、面向社会办学的思想，改过去“以学校为中心”的办学模式，为“以市场为中心”的办学模式，瞄准市场需要、社会需要，市场、社会需要什么人才就培养什么人才。而职业教育的特点是‘两头在外’，关键就是要抓好招生和分配两大市场，学校有了稳定的生源，学生毕业后能适应用人单位的要求，一所学校才能生存和发展，才能在激烈的市场竞争中站稳脚跟。

我们这所商业中专校，担负着为第三产业培养中等专业人才的重任。目前，社会主义市场经济体制在不断完善，社会生产的结构不断在调整，第三产业飞速发展、其发展速度远远快于第一、第二产业。而第三产业的人才素质却不容乐观，从业人员素质普遍较低，人才的结构分布也不尽合理，实用型、复合型的中等专业技术人才尤为紧缺。就这一点来看，我们的培养任务是不轻的，但同时也给我

们的自身发展带来了良好的机遇。如果我们能够抓住机遇，迎接挑战，发展自我，就能使学校教育走上良性循环的轨道。

《国务院〈中国教育改革和发展纲要〉的实施意见》中指出：“要有计划地实行小学后、初中后、高中后三级分流，大力发展中等职业教育”；尤其是“大部分地区以初中后分流为主，大力发展职业教育”，到2000年要“逐步做到50%—70%的初中毕业生进入中等职业学校或职业培训中心”；“各类中等职业学校年招生和在校生数，占高中阶段学生数的比例，全国平均保持在60%左右；普及高中阶段教育的城市可达70%”。这一目标是鼓舞人心的，为了实现这一目标，我们从现在起就应积极行动，挖掘自身潜力，扩大办学规模，提高办学效益，尤其是要抓住招生和分配两大市场，搞活中等职业教育，为社会发展培养大量的中等专业人才。

基于这样的认识，我们在近两年的实际工作中做了一些有益的尝试，下面就招生和分配两个方面谈谈我们的一些做法。

一、主动进入招生市场，自有源头活水

俗话说：“巧媳妇难做无米之炊”。在市场经济体制下的职业中专教育必须变“等米下锅”为“找米下锅”。过去招生计划完全由国家下达的局面打破了，在这种情况下，等学生找上门显然已不能适应改革的需要，职业中专学校只有主动适应形势发展，主动进入招生市场，才能找到源头活水，才能实现生存和发展的良性循环。

1. 三个“结合”，形成共识

(1) 国家指令性计划与市场需求相结合

在招生工作中，我们坚持以国家指令性计划为主，招生主体执行国家计划，不折不扣的完成计划内公费生、自费生的招生任务。同时，以市场需求为导向，招收一些计划外自费生、岗位培训生及职业中专性质的学生。因为我校地处经济发达的苏南地区，一部分考生分数较低，但家庭经济条件较好的学生又希望花钱学些本领，招收计划外自费生、职业中专生，既能满足他们求学的愿望，又能减轻社会压力，为社会多培养些人才，在完成国家指令性计划的同时，招收一些计划外的自费生、委培生，是我校探索拓宽办学渠道，争取多方集资办学的一条新途径，是提高办学规模效益，缓解学校经济困

难的一项新的尝试，也是提高师资实践业务水平、扩大学校声誉的一个有效举措。

（2）学制教育与短期培训相结合

以往我校招收的学生学制均为四年，从 1993 年开始，我校除计算机应用专业保留四年制外，其他专业均改为三年制，以便早出人才，为一些人才需求量大，自己没有能力培养的单位进行岗位培训。现已为无锡金城宾馆培训了一批服务员，为东亭开发区培训了两批财会、市场营销的管理人员，为中国扬子电气公司遍及全国的维修检测人员进行了分期培训。这些岗位培训生的实习时间长则三年，短则两个月，以委培单位的需要为准。

（3）学校本部办学与校外办学相结合

从 1993 年开始，我们尝试把学校的“触角”向外延伸，与锡南中学联合办班。锡南中学是一所完中，师资力量较强，管理也较严格。因此，我校招收部分财会专业学生，依据我校的教学计划，第一年在他们学校学习，班主任和公共课的老师由他们担任，第二年这些学生再回学校本部开始专业课学习。这样一来，两个学校均能发挥各自优势，使学生基础课学得扎实，专业课学得牢固，两校经济上

也均能得益。

2. 宣传自身形象，建立固定生源基地

随着教育改革的深入，从事职业教育的学校要努力走企业化道路。因此，在招生过程中，树立与宣传自身形象是相当重要的。学校再好，知名度不高的话，也只能待字闺中。每年 10-11 月份，我校都要与有关单位召开毕业生、招生洽谈会议，召开新闻发布会，散发招生宣传广告，利用这个机会宣传自己，扩大在社会上的知名度，吸引生源。除此之外，还利用每年应届毕业生实习的机会，不失时机地扩大学校的影响。一是以实习生为媒介，把我校的有关信息带到全省各地；二是教育实习生以良好的素质为母校增光添彩。通过这些措施，我校在社会上的知名度逐年提高，报考人数逐年增加，学校的活力也大大增强。

在注重宣传自身形象的同时，我们还努力建立固定的生源基地，有了固定的生源，学校才能正常运转，产生效益。我们在张家港、南通建立了生源基地，还与一些初中挂钩联系，让他们每年推荐一批品学兼优的毕业生报考我校。我们还与一些经济发达地区、苏南乡镇企业和新扩建的大中型商业企

业主动取得联系，为他们培养急需的财会、营销等人才。一些新兴的行业，如证券业也与我们联姻，为他们培训员工，通过这些做法，我校的生源得到了保证。

在近年来的招生工作中，我们坚持从招生体制改革入手。在招生模式上，打破单纯的计划招生模式，把自己置于不断变化的市场中，根据市场需求不断调整招生计划、专业，逐步向按类招生、按需分流的目标迈进。在学制上，打破只办正规的长班，不办短班的模式，招收委托培训的短期培训。在学生来源上，打破地区限制，跨省招生(1992 年我们到青海省招了 3 名学生，到温州市招了 1 名学生)，以此来扩大学校辐射面，拓宽生源渠道。

在实践中，我们也注意到，现有的招生体制还滞后于社会主义市场经济的发展，招生模式还比较陈旧，处于一种封闭、半封闭的状态。这势必会造成三方面的脱节。一是中专学校与生源学校互相脱节，不能建立起稳固的联系，一些有志报考中专学校的初中毕业生因不了解学校情况，专业设置等而导致报考的盲目性。二是学校与考生及考生家长不见面、不沟通，双方的愿望相互脱节。三是专业设

置与社会需求相脱节，造成人才培养的盲目性。封闭式招生还必然导致三方面的不平衡，即录取学校的不平衡、录取专业的不平衡、录取地区的不平衡，可见封闭式招生已远远不能适应市场经济对教育发展的要求。因此我们认为应尽早形成与人才市场相适应的招生市场，变封闭式招生为开放式招生。让各所学校都参与招生市场的竞争，公开各学校的情况及专业设置，让学校与考生及考生家长见面、洽谈，逐步实现学校与考生的双向选择。在招生机制上，可以形成学校自行命题，由管理部门办理有关事宜，面向社会招生的机制。这样能促成学校间的竞争，形成争名牌学校的竞争机制。

以上这些方面，有的我们已经做了，有的还只是设想，不一定成熟，但就社会发展的趋势来看，我们认为早做便能早主动、早适应，更有利于人才的培养，有利于社会的发展进步。

二、抓住分配市场，形成合理流向

如果说招生工作涉及的是一个“投入”的问题，那么毕业生的分配工作则是一个“产出”的问题。学生经过在校几年的学习，掌握了知识和技能，毕

业分配对他们来说是收获的时候。

对学校来说，学生的毕业分配是检验自己办学成果、办学效益的时机。在市场经济条件下，学校的毕业分配工作也应主动进入人才市场，使毕业生的流向趋于合理，学校也能从中受益，使学校的运转走上良性循环的轨道。

在毕业生分配工作上，我们的指导思想是，努力适应社会主义市场经济体制的需求，积极为经济建设和社会事业的发展提供人才，使我校毕业生分配工作在国家就业方针、政策指导下有序进行。分配原则上做到四个“坚持”：坚持保证办学部门国有经济的需求；坚持个人志愿服从国家需要；坚持学以致用用人尽其才；坚持“公开、平等、竞争”，男女平等，一视同仁。

在近年的毕业生分配工作上，我们着重从以下几方面入手：

1. 进行就业指导

针对目前学生年龄小，接触社会少，就业变化快、难度大的特点，在每年毕业生分配前，我校邀请人事分配部门的同志和用人单位，来校介绍国家用人制度及人事干部制度的改革动向，介绍就业的

新特点。同时召开毕业班班主任会议，明确目标和任务，统一思想，提出毕业分配的总要求，加强对学生的职业道德教育，让学生确立正确的就业观，进一步认识自我，寻找在市场上的落脚点。召开学生大会，对学生进行参与人才市场双向选择实际操作指导。

2. 让学生直接参与人才市场竞争

每年 5-6 月，我校根据所掌握的各地人才市场召开双选市场的时间，相对集中地让学生直接参与人才市场的双选活动，必要时停课一周至十天。通过参与人才市场，应届毕业生可以及时了解人才市场动向，而且一部分学生便可落实就业单位。

3. 综合测评，优生优分

在毕业生分配问题上，我校一贯实行优生优分的原则，学生毕业前，由学生科会同教务处、班主任对每位学生在校四年的德智体美劳诸方面的表现进行综合测评，名次在班级里公布，并按 10%的比例，评出各班优秀生 5-6 名。对这些优秀毕业生，学校发给就业推荐书，并向用人单位推荐。对愿回生源地的优秀毕业生，学校负责向生源地的人事部门推荐，让他们协助推荐好单位。

这些措施充分体现了优生优分的原则，优秀毕业生和用人单位都感到满意，同时这些措施也形成了一种激励机制，极大的鼓舞了在校生的学习热情。

4. 试行有偿分配

在毕业生分配过程中，我们也试行了有偿分配的方法（主要在跨系统、跨行业的分配上）。每年 11 月份召开毕业生洽谈会，邀请人事部门及用人单位的同志参加，介绍当年可供毕业生的情况，签订就业意向书。到毕业分配时，再与用人单位签订协议，学校根据用人单位所接收毕业生的情况，收取一定的人才培养费。实行有偿分配，一方面可满足用人单位对人才的需求，另一方面学校也可收到培养人才的经济效益，为今后职业教育全面走向市场打下基础。

在毕业生就业分配制度上，改变毕业生“包当干部”和国家“统包分配”的制度，打破“铁饭碗”，建立人才市场，实行双向选择，学生自主择业，这是形势发展对商业职业教育的要求。在实践中我们认识到，只有抓住毕业生分配市场，让毕业生直接参与人才市场的竞争，才能解决当前学校与用人单位供不应求、供不到位的矛盾。并且也能提高学生

的适应能力，更好地迎接市场竞争的挑战。学校也能根据市场需求的变化，适时调整人才培养的目标、方向，调整办学模式、专业设置，以最少的投入产生最佳的效益，在市场竞争的风浪中学会游泳。

综上所述，职业教育要适应社会主义市场经济体制建立的需要，就必须走改革之路，而改革的关键在于抓好招生和毕业生分配两个头，以此来带动办学形式、办学层次、培养规格等多方面的变革，根据社会对人才需要的变化情况，充分利用现有的办学条件，创造出规模效益。今后从事职业教育的学校要向企业化方向发展，早日进入市场，便能早日争取主动，这是我们在近年来的教育工作中深深领悟到的一点道理。

（本文刊于《江苏中专教育》 1995 年第 6 期）

对教育经济的几点思考

社会主义市场经济体制的确立，促使职业教育摆脱传统教育观念的阴影，沐浴市场经济的阳光，寻找新的突破口，这个突破口我们不妨把它叫做“教育经济”。职业教育不同于普通教育，从某种程度上可以说是一种就业教育。因此，职业教育应该是教育与经济的结合，是教育与企业的结合。职业教育自身的特点又决定了它必须走产教结合、校企合一的道路，与市场结缘。

思考之一：“死水”与“活水”的问题

职业教育学校与企业有某些相似性，它锻炼出的“产品”——学生，是要直接进入人才市场去经受考验的。因此，学校能否赢得这个市场，就要看其“产品”是否适销对路，是否适应工商企业发展的要求。因而职业教育不能处于“死水”状态，必

须与工商企业保持紧密联系，及时掌握工商企业运转的最新动态以及人才市场的动态。如专业设置，可依市场需要增设新专业、改造或撤销老专业，教学计划和课程开设，可在国家颁布的教学计划基础上，把课程分为基本课程和可变课程两类。基本课程稳定性、适应性强，在长时间内不轻易变动；可变课程可根据市场对人才的要求适时调整。所有这些信息均来自于工商企业、用人单位、劳动力与人才市场，这要靠学校主动去获取。只有这样，学校才能与工商企业保持持久的联系，才能建立稳定的信息源，使学校在培养人才时有的放矢，减少人才培养的盲目性，减少教育资源的浪费，使它永远处于“活水”状态。

思考之二：“投入”与“产出”的问题

职业教育的“投入”首先是指教育观念的投入，这可以说是学校的一种无形资产。决策层的观念是否在竞争中处于领先地位，往往是一个企业成败的关键所在。因此，从事职业教育工作的决策者们一定要解放思想，更新观念，以超前的现代职业教育意识来进行科学的管理，这样的‘投入’产生的‘效

益”是显而易见的。

其次是教育成本的投入。在条件许可的情况下，要舍得花钱改善教育环境、教育设施。只有有了物质保障，提高办学质量和办学效益才不是一句空话。

职业教育的“产出”则是毕业生的质量。毕业生好比是学校这个“企业”生产的“产品”，产品要走向市场，一要看质量，二要看是否适销对路。质量是产品的生命，因此，职业技术学校走向市场经济过程中决不能单纯以盈利为目的，而必须以全面提高教育质量为前提，保证毕业生的质量，以质量促效益，以质量创名牌。职业技术教育担负着为经济发展培养适销对路人才的重任，对毕业生的要求就必须是应用型、复合型、外向型的，培养目标要明确，要为劳动力这个特殊商品按照其规格贴上领先于同类产品的“商标”。

思考之三：“前店”与“后坊”的问题

目前，许多学校的领导常常为学生的实习犯愁，找不到愿意接收实习生的单位，使学生的实践能力大打折扣。要解决这种情况，除了要取得社会的理解和支持外，学校也要挖掘自身的力量来解决。各

类职业学校可充分利用各专业的师资、技术力量，再从社会上聘请一些专家，自办工厂、商店、宾馆，实行校、企一体，产、教结合。学生可在这些实习工厂、实习商店、实习宾馆充分利用专业知识进行实践，使理论、实验、实践融为一体，学生的实习问题便可迎刃而解。同时还能在校内提供良好的职业环境，让他们在读书的几年里就置身于将来要从事的职业氛围中，一旦毕业，很快就能适应工作。这种“前店后坊”的办学模式，是职业教育与市场经济相结合的有效途径，将极大地提高学校的教学质量，并为学校提供强有力的经济后盾。

思考之四：参与竞争与自身形象设计的问题

时下，企业界为在激烈的市场竞争中争得一席之地，往往不惜代价，大搞 CI 策划。职业学校是否可借鉴企业经验，也对自己进行“推销”，搞一番学校的形象设计呢？答案是肯定的。学校可以专设公关部，负责对外宣传，进行整体的形象策划。从校标、校徽、校训、校歌、校旗、校服到宣传的文字材料，都可进行整体构思。必要时搞几次大型的公关活动，

如结合学校特点，利用招生、分配的机会作宣传，或是发挥专业优势，进行义务咨询、修理等，给公众留下深刻的印象。也可抓住时机通过各种新闻媒介进行广告宣传，树立起自身良好的公众形象，必能增强教职员工和学生热爱学校的凝聚力和向心力。同时，也为职业教育学校走向市场、参与竞争、创建名牌学校，造就良好的氛围。

（本文刊于 1995 年 12 月 26 日《华东信息日报》和 1996 年 1 月《中等商业教育》，并被收入《中国跨世纪优秀论文集》）