

Секция 3

ФОРМИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВЫХ СВЯЗЕЙ С РАБОТОДАТЕЛЯМИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО БУДУЩЕГО

УДК 378

О ЦЕЛЕВОМ ПРИЕМЕ В ТЕХНИЧЕСКИЙ ВУЗ

Е. З. Авакян, С. М. Евтухова, М. В. Задорожнюк

Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого, Гомель

Статья посвящена вопросам целевого набора в технический вуз: правила приема; ожидания и обязательства абитуриента, вуза, предприятия.

Ключевые слова: профориентация; целевая подготовка; взаимодействие вуза с заказчиками кадров.

ABOUT TARGETED ADMISSION TO A TECHNICAL UNIVERSITY

E. Z. Avakyan, S. M. Yeutukhova, M. V. Zadarazhniuk

Sukhoi State Technical University of Gomel, Gomel

This article addresses issues of targeted recruitment at a technical university: admissions rules; expectations and obligations of the applicant, the university, and the enterprise.

Keywords: career guidance; targeted training; university interactions with recruitment agencies.

Подготовка высококвалифицированных кадров в настоящее время является одним из ключевых условий, обеспечивающих поступательное развитие не только экономики, но и общества в целом. Следует подчеркнуть, что для получения высококлассных специалистов не последнюю роль играет то, какие абитуриенты придут в вузы. Речь идет

не только об уровне знаний вчерашних школьников, но и о мотивации к выбору той или иной специальности. Несомненно, выбор профессии является определяющим шагом в жизни каждого человека, и система профориентационных мероприятий призвана помочь определиться с выбором жизненного пути. В условиях жесткой конкуренции среди высших учебных заведений, особенно региональных, вузами предпринимаются разнообразные попытки сориентировать абитуриентов, чтобы помочь им не просто выбрать вуз, но и получить представления о том, чем по окончании университета будет заниматься выпускник той или иной специальности. В эффективной профориентации также заинтересовано и государство, которое должно вкладывать деньги в обучение квалифицированного специалиста, который принесет пользу на производстве, а не просто «отсидит» в вузе положенные 4–5 лет, не собираясь при этом работать по специальности и только потратив впустую деньги и время. Кроме того, предприятия также ожидают, что молодой специалист (выпускник вуза) придет на производство надолго, а не только отработать распределение.

Одним из условий, обеспечивающих достижение указанных целей, является эффективное взаимодействие учебных заведений с предприятиями и учреждениями, в которые планируется трудоустройство выпускников. Среди множества мер, направленных на упрочение связей вузов с заказчиками кадров, в последнее время набирает популярность такая форма, как обучение по целевому направлению. Целевая подготовка представляет большой интерес для абитуриента, так как уже на стадии поступления он имеет представление о том, где ему предстоит работать. Далее в процессе обучения студент может индивидуализировать свой процесс подготовки через производственные практики, выполнение курсовых и дипломной работ под нужды конкретного заказчика.

В Беларуси целевое обучение регулируется Указом Президента № 416 от 29.12.2023, который вносит изменения в правила приема, установленные Указом № 23 от 27.01.2022. Основные положения включают увеличение доли бюджетных мест для целевиков (до 80–90 % в зависимости от специальности) и определяют порядок приема и последующей отработки.

Авторы имеют трехлетний опыт участия в приемной кампании для целевиков в качестве членов предметной комиссии по математике и хотели бы поделиться своими соображениями.

Для абитуриентов, поступающих в университет на условиях целевой подготовки, предусмотрена такая форма вступительного испытания, как устный экзамен (в техническом вузе – устный экзамен по математике). Но если устный опрос, к примеру, по истории или биологии воспринимается школьником вполне естественно, то экзамен по математике в форме ответа на теоретические вопросы является делом, абсолютно непривычным для абитуриента. Из школьной программы практически исчезли выводы и доказательства теорем, изучение математики, особенно в старших классах, ориентировано на «нарешивание» задач для успешной сдачи ЦЭ и ЦТ, в результате чего даже, казалось бы, хорошо успевающий школьник испытывает трудности при ответе на теоретические вопросы по математике. Несмотря на то, что сами вопросы есть в открытом доступе и к ним можно подготовиться заранее, абитуриент зачастую просто не представляет, как должен выглядеть его ответ, пока не получит наводящие вопросы от членов комиссии. Предполагается, что именно устное собеседование может помочь выявить наиболее мотивированных студентов, однако не совсем понятно, как оценить мотивированность и как эта оценка может повлиять на балл по математике. На наш взгляд, разумнее было бы проводить экзамен по математике в письменно-устной форме: предложить абитуриенту в течение определенного времени выполнить письменные практические задания, а затем в процессе устной беседы с экзаменатором ответить на теоретические вопросы по теме заданий.

Трехлетний опыт обучения студентов, поступивших на условиях целевого набора, позволяет сделать некоторые суждения о результатах, которые они показывают в процессе обучения в университете.

Из диаграммы (рис. 1) видно, что доля отлично успевающих студентов является наименьшей. Кроме того, ряд студентов, поступивших по целевому набору, имеет академические задолженности, что говорит об изначально не очень высоком уровне подготовки, а низкий средний балл по промежуточным аттестациям у многих из них свидетельствует о недостаточном прилежании, а значит, и о слабой мотивации. Стоит отметить, однако, что с ростом популярности целевого набора, растет и конкуренция среди абитуриентов с целевым направлением, а значит, и уровень знаний студентов-целевиков.

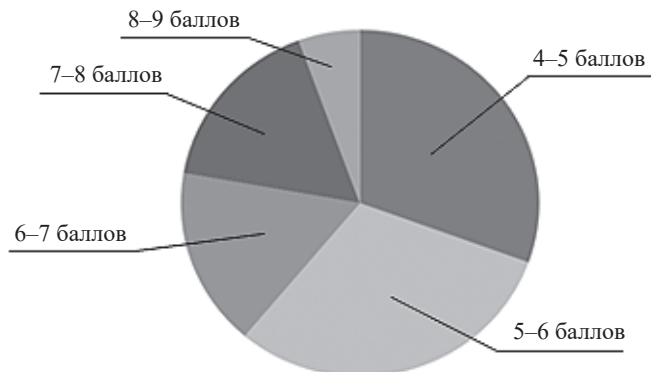


Рис. 1. Средний балл студентов-целевиков по итогам сданных экзаменационных сессий

Безусловно, система целевого набора имеет свои плюсы для всех сторон. Для выпускника – это гарантированное место работы с возможностью уже в период обучения вникнуть в специфику работы «своего» предприятия и проявить себя. На наш взгляд, предоставление первого места работы является немаловажной социальной гарантией, а отнюдь не наказанием, согласно бытующему мнению. Для университета – это увеличение конкурса на остальные, нецелевые бюджетные места, и, как следствие, возможность набора более сильных студентов. Для предприятия – это возможность закрепить конкретного молодого специалиста сроком по меньшей мере на пять лет. В то же время, как показывает практика, далеко не всегда возможностью поступить по целевому направлению пользуются действительно мотивированные абитуриенты. Зачастую целевой набор превращается в лазейку для слабых студентов, которые не смогли бы конкурировать с другими при поступлении на престижную специальность. Кроме того, некоторые студенты ошибочно расценивают целевое направление как некую «страховку» от отчисления, не осознавая своей ответственности перед предприятием, заключившим с ним договор.

Система целевого набора нуждается, по нашему мнению, в некоторых усовершенствованиях. Она больше подходит скорее для заочной формы получения образования, когда предприятие направляет учиться конкретного работника, видя его потенциал, после чего работник

пять лет «возвращает долг», отработывая на родном предприятии. Трудно ожидать серьезной мотивации в получении какой-то конкретной профессии от 17-летнего школьника, он, как правило, вообще слабо представляет свое будущее место работы. В то же время и предприятие, заключая договор с конкретным студентом, по сути, покупает «кота в мешке»: оно ничего не знает о своем будущем специалисте; мало того, изменения на рынке труда происходят в настоящее время настолько быстро, что, вполне возможно, специалист, необходимый предприятию сегодня, станет невостребованным через 4–5 лет, когда окончит университет.

В целях совершенствования системы целевого набора необходимо, по нашему мнению, включить в профориентационную работу не только вузы, но и предприятия, так как по большому счету при определении своего будущего выпускник школы должен в первую очередь ориентироваться на то, где бы он хотел впоследствии работать, а уже во-вторую – на то, где бы он хотел отучиться для получения выбранной специальности. Хотелось бы, чтобы предприятия поддерживали более тесные связи со своими целевиками в процессе всего периода обучения их в вузе: интересовались результатами сессий, имели возможность материально поощрить студента в случае успешной учебы, предлагали темы курсовых и дипломной работ с учетом интересов предприятия, предоставляли возможность подработать на данном предприятии в течение каникул и т. п. Кроме того, возможно, было бы целесообразно представителям заказчиков кадров принимать участие в работе приемных комиссий, предлагая целевое поступление наиболее сильным абитуриентам, не прошедшим на более престижные специальности.

В заключении хотелось бы отметить, что для решения задач, стоящих перед высшей школой, необходимы как грамотная профориентационная работа, так и тесное взаимодействие с заказчиками кадров, совершенствование системы отбора, обеспечивающей поступление в высшие учебные заведения наиболее достойных, мотивированных абитуриентов.