

技校好就业招生却遇冷

焊接工供需缺口达九成

本报6月19日讯(记者 李榕) 一边是技校生的高就业率,一边面临的却是招生难。6月19日,记者采访了解到,在巨大市场需求面前,德州市职业技术学院中部分专业却面临招生难的尴尬,有不少院校在逐步缩减招生规模,甚至取消了一些招生少的专业。

“2005年刚设立焊接专业时,共开设两个班次,约有60名学生,现在锐减至10多人。10多家企业提前一年前来预定200-300名焊接工人,学校最多才提供20人,缺口达90%。”德州职业技术学院李副院长说。“4年前因为焊接技术专业招不来学生,学校无奈之下取消了该专业。”德州市一技术院校的招

生负责人张老师称,德州工业企业80%以上都需要焊接工人,但受工作环境、家长观念等因素影响,很多人不愿报考,导致毕业生供不应求。

“招聘启事挂出去1个多月了,只招来两个焊接工人。”德州市亚太集团有限公司人力资源部邓主任称,公司常年挂着焊工的招聘启事,3500元钱一个月都不好招人,一个熟练的焊接工人月薪能开到5000元左右。“招聘会上基本看不到技校的毕业生,很多企业只能自己培养技能人才。也有企业依靠发动已有的焊工介绍,才能招到一两个合适的焊工。”

“不光焊接专业,粮油储存加工专

业、酒店管理专业、粮食工程专业等都面临着‘就业好招生难’的尴尬局面。”德州职业技术学院李副院长告诉记者,以粮油储存加工专业为例,学院毕业生多被中储粮直属库等央企提前预定,月薪普遍在3000元以上,但每年报名人数仍达不到招生要求。

德州市人社局职业能力建设科工作人员分析称,造成“就业好招生难”供需错位的原因,一方面是家长对这类专业的认知度不足,认为工作环境差、社会地位低;另一方面,与管理人员相比,一线生产工人的晋升机会太少,技术工人的薪酬体系也有待健全。

找工作不费劲

高职生看淡专升本

本报6月19日讯(记者 李榕) “不愁找不到工作。”6月19日,记者采访了解到,随着职业院校越来越好的就业形势,以前被大多数高职生当做“理想出路”的专升本正逐渐被“看淡”。

“有好工作就不打算再继续升本了。”德州职业技术学院化学轻工系学生陈菲说,她学的是服装设计专业,刚入学时打算毕业后继续升本,但在实习期间因为业绩突出,同时被三家服装制造类公司看中,最后被天津一家公司正式聘用。“目前收入、待遇都比一些本科毕业生高,发展前景也不错,再升学历,反而很难再有这样好的机会。”

和陈菲有相同想法的高职类学生不在少数,华宇职业技术学院学生魏刚告诉记者,

他学的数控技术,比本科院校更注重动手操作能力的培养,求职期间更易被企业相中,所以很多学生宁愿放弃继续深造的机会。“一般高职类院校学生在一线锻炼几年后,很可能成为单位的骨干并得以晋升,到时薪水会更可观。”魏刚说。

“毕业生报考本科的比例大概在2%-3%,所占比例很小。”德州华宇职业技术学院就业指导中心宋老师说,从目前毕业生的分配情况看,高职院校的毕业生就业质量越来越高,很多学生还没有毕业就被多家单位“抢购”,每年绝大多数毕业生都能够找到适合自身发展的理想岗位。此外,理论知识方面的欠缺也成为制约高职类院校学生报名“专升本”的一个软肋。

创业者张传友——

四年开了三家舞蹈房

本报记者 李榕 见习记者 陈兰兰

28岁的张传友是德州学院2005级地理科学专业的毕业生,毕业后,他没有从事本专业,而是凭借着自己对舞蹈的热爱,用了4年时间,先后独立开办3家街舞工作室,1家合作的舞蹈房,每天工作忙碌而充实。

“第一次接触街舞是在2005年,当时在网上看到街舞的视频,让我眼前一亮。”张传友向记者介绍自己如何与舞蹈结缘的故事,“2009年从德州学院毕业后,我没有回老家菏泽,而是选择在德州创业。2006年暑假,揣着积攒下来的1000块钱,到北京、青岛等地学习专业的街舞技巧。”当时的学费是500元8节课,为了节省开支,张传友还曾在北京一家公司做过保安,每天趁午休时间学跳舞。

2007年暑假,张传友与两个喜欢跳舞的朋友合办了一个暑期培训班,2008年8月8日,三人又在名苑小区附近以每月600元租了一间废旧厂房,成立了最初的SMC街舞工作室。

“创业之初,我们发的宣传单页都是1分钱一张的单页纸,舞蹈房内没钱铺木地板,只能装地板革,一堂课下来,地板革就得破几个洞。”张传



友说,因为资金不够,更换木质地板时都得先装几十平米,等学费收齐后再装剩下的,130平米的舞蹈房前前后后装修了3次,花了不下6000元。可舞蹈房刚装修不久,名苑小区附近的房子就面临着拆迁,张传友的舞蹈房也没法继续下去,装修花的6000多元瞬间打了水漂。在这种情况下,一直摇摆不定的两个创业伙伴也相继离开了德州。舞蹈房被迫关闭2个

月,但他的心始终在跳舞上。2010年3月,张传友在萧何庄租了一家店面,SMC街舞工作室又重新开办了起来。

2011年,他又在三八路开了第2家店;2012年,第3家店开在了新华路;如今,张传友正谋划着再在德州学院附近开家旗舰店。“一个人精力有限,以后只有做成企业制的旗舰店才会有更大的发展。”谈及今后的发展规划,张传友胸有成竹。



张传友正在街舞工作室排舞。 本报记者 李榕 摄

传祺获解放军公务车采购大单

日前,在解放军总装备部机关公务车竞标项目中,传祺1.8T系列车型以领先第二名5分多的优势,成为赢家。

五大硬功夫彰显“军品”品质

此次入选的中国品牌汽车,均是同级别中的精英车型,传祺1.8T车型以突出的综合实力,拔得此次竞标头筹。

解放军总装备部相关负责人说:“传祺能赢得本次竞标,靠的是精细的做工、出色的动力、优越的操控、可靠的品质和完善的服务。”这五点也正是广汽传祺传承广汽集团近20年精工制造,融汇世界优势资源,稳扎稳打练就出的五大“硬功夫”。

“传祺钣金接缝均匀,内饰各部件之间衔接紧密,做工相当精细”是媒体的普遍评价,体现广汽精工制造功

底,亦符合军队严谨、注重细节的特征。1.8T发动机与欧洲高性能底盘的黄金组合,为传祺GA5和传祺GS5带来卓越的动力与操控体验,保障军务执行能迅捷高效的开展。传祺车型搭载的1.8T发动机运用全球最新增压中冷(T/C)技术,配备顶级博格华纳Turbo涡轮增压,拥有130千瓦的最大功率和237牛米的扭矩,性能优于2.4L自然吸气发动机。前双叉臂和后多连杆的四轮独立悬挂组合,同级罕见,扎实的底盘功底足以与宝马5系和奔驰E系同台竞技。此外,德国博世ESP系统、直接胎压监测等科技配置则大幅提升驾驶安全性与便利性。

此外,广汽传祺全方位的完善服务亦为其赢得总装备部认可增添助力。广汽传

祺自首款车上市之时便发布服务品牌“加分服务“,以专业、周到、创新、信赖为核心,为公商务市场及大众消费市场提供温馨服务。

站好公务“排头兵”,做强中国品牌

如今,传祺已被广东、浙江、四川等多个党政机关及企事业单位采购用作公务车。在警用车市场,传祺更赢得“最帅警车”的美誉。今年4月,传祺GA5、传祺GS5两个系列车型被公安部警用装备采购中心列入“2013年公安警用车辆协议供货目录车型”。

然而,站好公务车市场“排头兵”并非传祺的终点,做强中国汽车品牌才是最终目标。

广汽传祺德州鑫泽4S店
销售热线:0534-5042777

“享”要E5很简单 有身份证就行

在繁忙的都市中,拥有一辆属于自己的车,已经成为许多年轻人的梦想。不过对于事业成长初期的80后来说,一次性拿出几万元现金全款购车还是颇感压力。因此,不少年轻人将目光投向贷款购车。但想花明天的钱圆今天的梦并不简单。目前,无论是商业银行,还是金融公司,对于贷款购车者的“身份”都极为看重,往往要求本地常住户口、本地房产、稳定职业及收入、贷款抵押……

相比之下,近日奇瑞公司最新推出的“一张身份证奇瑞E5贷回家”金融购车活动却便捷许多。购车者只要提供一张身份证,就可以将奇瑞E5开回家,“享”有一辆



车其实很简单。

奇瑞E5“一张身份证”金融贷款政策的推出,让原本繁琐的贷款购车突然便捷许多,无论是都市白领还是小业主,无论是本地人还是外地人,仅用一张身份证,就能轻松“享”有E5。对于事业尚处于爬升期的年

轻人来说,贷款购车可以缓解现金压力,用节省的资金去经营自己的事业,让自己提前步入有车生活,享受更美好的幸福生活。

德州瑞诚奇瑞4S店
销售热线:0534-2587777
地址:德城区新河路与河东大街交汇处

华耀起亚4S店 大型车展活动圆满落幕

由德州市房管局及易车网德州站联合举办的“2013德州端午精品房车展览会”于6月12日在德州市会展中心圆满落幕。

活动期间现场气氛十分火热,众商家纷纷推出各种促销活动来抢占市场份额,东风悦达起亚德州华耀4S店应邀参加本次车展,推出“端午粽情华耀起亚全系特惠”的大型促销政策并成为本次展会的亮点。据了解,活动三天,车展现场及店内共实现收集潜在客户130批,预定销售车辆10台,本次车展取得了良好的成果,在此要特别感谢州城各



界朋友对起亚品牌的关注,对东风悦达起亚德州华耀4S店的支持与厚爱,同时再次欢迎广大市民前来赏车购车。

东风悦达起亚德州华耀4S店

销售热线:0534-8398888 8396666
服务热线:0534-2760999
地址:德州市东风中路389号(原又一村酒厂对面鸿运小区东侧)