

大力推行学生实习责任保险 为职教人才培养提供制度保障

据《中国教育报》2月10日报道 学校为学生投保三年的保险费只要39元钱,实行全国统保的保险方式。不管学生在哪实习都有保险经纪公司和保险公司的专业人员追踪管理,学生在实习阶段一旦出了工伤事故,保险公司必须赔付到位,而且补偿更充足,保险的赔付责任也更多。”在2月13日举行的全国职业学校学生实习责任保险统保示范项目(以下简称“统保示范项目”)签约仪式上,教育部副部长鲁昕介绍了“统保示范项目”的新特点,并与中国保监会副主席周延礼分别发表了讲话。

鲁昕在讲话中指出,职业学校学生实习责任保险制度建设,是贯彻落实《教育规划纲要》精神,大力推进职业教

育改革创新的重要举措。要从健全职业学校学生实习法律法规的高度,推行职业学校学生实习责任保险保障制度。推行职业学校学生实习责任保险就是推进职业教育国家制度建设的具体行动。统保示范项目属于“市场运作、政策引导、政府推动”的公共服务产品,是各级教育行政部门履行政府公共服务职能的具体体现。就如何推进统保示范产品的实施,鲁昕强调,各地教育行政部门和职业学校一定要高度重视,宣传到位,明确责任,周密部署,确保成效,同时提出参与项目的保险经纪公司和保险公司要充分发挥职业学校学生实习责任保险对职业教育人才培养的保障作用,提供高效优质服务,做到学校满意、企

业满意、学生满意、社会满意,教育部也要加大项目的履约监督。

周延礼在讲话中指出,近年来,保监会与教育部加强协作、通力配合,积极推进了职业学校学生实习责任保险的开展。统保示范产品的推出,是教育和保险行业合作一个重大成果,有利于保障广大实习学生的权益、维护职业学校正常的教学秩序、增加职业学校实习岗位和就业机会,对于推动职业教育又好又快发展意义重大。

据了解,当前我国职业院校约有3300万在校生,每年有1000多万职业院校学生参加顶岗实习,必须高度重视学生实习期间的风险管理。统保示范项目正是按照教育部提出的“公开、公平、公

正”原则推出的具有“覆盖广、保障全、保费低、理赔好”鲜明特点的学生实习责任保险产品。教育部和相关部门此时举办签约仪式,旨在推动职业院校在新学期开始的顶岗实习等实践教学活动中,建立职业院校开学第一件事实习安全的相关制度,强化实习风险保险工作,使学生得到更好地安全保障和保险服务。此次签约仪式的举行,拉开了统保示范项目在全国推行工作的序幕。

教育部、财政部、中国保监会等相关部门负责同志,英硕(北京)保险经纪公司、统保示范项目保险共保体的首保公司中国人寿财产保险股份有限公司和其他六家保险公司负责人出席签约仪式。

新疆今年将再招3300名中职生 赴内地免费就读

据新疆维吾尔自治区内地新疆学生工作办公室近日介绍,新疆今年将再招录3300名各族应届初中毕业生,进入内地中等职业学校免费学习专业技能。

据介绍,今年的招生对象主要以南疆喀什地区、和田地区、克孜勒苏柯尔克孜自治州、阿克苏地区的少数民族应届初中毕业生为主,兼顾其他地区的应届初中毕业生。

目前,开办内地新疆中职班的省市包括天津、上海、辽宁、山东、安徽、江苏、浙江、江西、广东9个省(市),办班学校均为国家重点中等职业学校,具备一流的职业教育教学条件,所设专业均为新疆经济

社会发展所急需人才的领域。记者了解到,去年首批招录的3300名新疆学生已进入9个省(市)的31所国家重点中等职业学校,开始为期三年的学习。

举办内地新疆中职班,旨在利用内地省(市)优质职业教育资源,满足新疆对职业技能型人才的迫切需求。按照国家制订的办学规划,从2011年起,内地新疆中职班每年招生规模为3300人。培养期间,学生的学费、伙食费、住宿费、书本费等均由中央财政、内地办班省(市)财政、新疆财政共同承担,并建立了内职班学生大病救助基金。

湖北省教育厅出台中等职业学校新增专业规定

2月20日,湖北省教育厅发布《湖北省中等职业学校专业设置管理实施办法(试行)》,对中职新增专业的条件进行了详细规定。

按照要求,学校新增专业,要具有与所开专业相匹配的、满足教学要求的经费和基础设施条件,包括校舍、仪器设备、实习实训场所,以及图书资料、数字化教学资源等基本办学条件。

同时,所开专业的教师队伍结构比例合理。其中,每专业必须配备2名以上具有与所开专业相应或相关中级以上专业技术职务(职称)的专任教师。行业、企业兼职教师应保持相对稳定,比例适当。新增专业要注重结合自身的专业优势,重点建设与学校分类属性相一致的专业。

中央投入156亿元加强职业教育实训基地建设

据《中国教育报》2月23日报道 在2012年全国教育工作会议上,国务委员刘延东表示,一些教育薄弱环节得到切实加强,针对入园难,2011年全国新建、改扩建幼儿园3万多所;针对职业教育,

中央投入156亿元加强职业教育实训基地建设。

在会议上,刘延东介绍,在职业教育方面,第一,中央投入156亿元加强职业教育实训基地建设,使职业院校办学

条件得到改善。第二,加强行业指导,建立产教结合、校企合作对话机制,组建了近500个职教集团,有5600多家企业参与,涉及43个行业,覆盖30%的中职、80%的高职院校。第三,加强职业

教育基础制度建设,出台中等职业学校设置标准、专业设置等政策措施,加快构建现代职业教育体系,促进中职高职协调发展。



2月22日,藏历水龙新年第一天,在天津物资贸易学校就读的西藏内地中职班的藏族学生和老师们一起包饺子,庆新年。(新华社发)



2月25日,应聘者在招聘会现场了解职位信息。当日,2012成都春季特大型人才招聘会暨中高级人才洽谈会在成都新会展中心举行。本次招聘会入场用人单位达1896家,提供岗位6.1万个,其中适合应届高校毕业生的工作岗位近3万个。(新华社发)

成都机电工程学校成范本 紧扣市场设特色专业

近日,参加“成都民办中等职业学校改革与发展研讨会”的专家和相关企业的代表专程到成都机电工程学校实地考察。成都机电工程学校深化校际校企合作,紧扣市场打造特色专业的经验和做法,成为大家学习的范本。“教育不走捷径,对学生一生负责。”遵循这一办学理念,成都机电工程学校先后与攀枝花市信息职业技术学校、峨眉山市职业技术学校、雷波职业技术学校、乐山成人中专学校等开展校际合作,走出了一条职业教育规模化、连锁化发展的道路。

该校在产、学、教、研一体化的人才基地建设型的校企合作上下

工夫,及时设置和调整适应市场需求的特色专业。动车组刚一开通,学校就开办了动车组高级乘务员培训班;国内外海运市场蓬勃发展之际,他们与江苏、山东等地的海事航海部门合作,在内地设立首批海员人才教育基地;200多家世界500强企业落户成都,他们又有针对性地设立电子技术信息工程班等。

目前,该校与四川省内外100多家现代优质企业开展深度合作,开设了空中乘务、航空票务、石油工程、机械制造等多个特色专业,受到了企业、学生的普遍欢迎。 小青 辑

创 业

2012年最适合大学生的小本创业项目

其实,对于大学生创业者,尤其是初次创业者,小本创业项目是很明智的选择。毕竟大学生没有太多的经验,找个合适自己的小本创业项目来练练手,也是很好的。

大学生小本创业做什么?以下为大家介绍一些适合大学生创业的小本创业项目,你总会从中找到一个合适的。

【巧克力坊】

巧克力是许多人的最爱,它口感香滑,营养丰富。现在一些精明的商家,做起了手工制作巧克力的生意。小本赚钱好项目,给顾客提供原料和工具,想吃什么样的巧克力,顾客自己做。巧克力的制作过程并不复杂,只要把巧克力原料熔化,倒入特制的模具,晾几分钟再扣出来,就可以了。简单、方便成为了巧克力坊的一大特点,再加上巧克力象征着甜蜜的爱情,所以深得年轻人的喜爱。

【开间果汁屋】

现代人越来越注重饮食质量,尤其钟情于食物的原汁原味。投资小见效快的生意,出售新鲜的榨果汁正是迎合了都市人的这种需求。开果汁屋,你只需十几平方米的室内面积就够了,但装潢一定要精巧别致一点,最好将室内设置成一个水果造型。然后里面摆一个一米多长的吧台,备榨的水果尽量丰富一些,要做到应有尽有。

【个性婚庆报刊】

目前市场上刚刚出现的个性婚庆报刊有“结婚喜报”和“婚庆杂志”。以“结婚喜报”为例,这是一份由新郎自己“DIY主编”的结婚报纸,铜版纸双面彩印的喜报头版头条刊登的就是他们结婚的喜讯,不仅有婚礼简介、爱情宣言、恋爱故事,还有父母嘱托、亲友祝福等,再配上结婚照、生活照,着实令新娘或亲朋好友惊喜不已。

【DIY饰品店】

年轻人追求的就是个性,就是独一无二。自己动手做饰品既满足特立独行的需要,又是时尚的象征。在这些饰品店内,顾客可以自己拿一个小容器进行自选。然后再挑选线绳,也可自行制作。小本赚钱好项目饰品珠价位从几毛钱一个到几十元一个,

做一个成品饰物大约需要几十元到上百元。这个价位与商场的饰品价格虽然不相上下,但因为是DIY方式,每一款成品都是独一无二,而购买者也可从制造中得到很大的乐趣。

【指甲美容】

一般人经过正规培训,只需要半个月的时间便可掌握这种技术,学费仅为2000元左右。再加上你所准备的2万元至3万元的启动资金,一家包括干裂手护理、指甲彩绘、彩喷、手绘图案等经营项目的美甲中心便可以顺利地建设起来了。初期一次性投入仪器设备(光疗器、烘干机、小手盆等)约1200元。每月开支:美甲材料1000多元。铺租:几千元到万元不等。人工:一般根据业绩灵活提成。每月收益:净收入一般过万元。

【水生花卉的栽培】

水生花卉的盆花市场随着人们精神追求的提高正逐渐形成,园林工程的园林造景和水体绿化对水生花卉的需求也在不断加大,所以此项目有一定的市场前景。另外水生花卉喜光、喜温、耐湿,病虫害少,繁殖系数高,栽培管理粗放,栽培工作量小,生产成本低,管理简单,一次引种当年就能见效,适合女性创业。

【出租休闲菜园】

到城郊租赁一块交通便利、排灌设施齐全的农田,雇用民工将其分割成100平方米左右的若干个小田块,向城区居民招租,作为他们种植蔬菜、瓜果、花卉的休闲场所。经营者可按田块每年每亩收取3000元左右租金,租用农民土地每亩租金不超过1000元。首期投入5万元左右。

【特色茶吧】

特色茶吧主要销售鲜花茶,兼售水果茶,这在国内一些大中城市已比较流行。常饮鲜花茶可以美容护肤,调节神经功能,促进新陈代谢,提高机体免疫力。适合泡饮的鲜花有数十种,如玫瑰、白菊花、芍药花、金银花等,价格每公斤在100元至300元之间。初期投入不大,需房租、装修、茶具设备等费用2.5万元左右。

【奶吧】

随着近年来我国综合国力的快速发展,居民对牛奶等乳制品的需求越来越大。此项目可充分借鉴目前市场上流行的茶吧、陶吧、书吧等经营模式,以牛奶等乳制品为主要销售产品,设休闲风格浓厚的卡座,投资规模约为4万元。

【低幼儿童小时托管中心】

该创业项目适合25岁至55岁年龄段,学历层次高中以上的女性。初期投入仅需3万元左右,用于租50平方米至80平方米的沿街住房并简单装修,添置儿童玩具、儿童读物、小桌椅等。另需聘请1名幼教专业人员,负责实施儿童游戏,观察儿童行为,向家长提供建议。项目投资少,风险小,回报稳定,年回报率能超过30%。

【鲜花店】

投资小见效快的生意开鲜花店有许多优点,一是投资小,在市场上租一个店铺,勿须太大,费用一季度一交,配上必需的设施,维持正常的进出货,初

期投入一般三四万元即可。二是周转快,鲜花周期短,勤进快出,十分灵活,即使要转行也不会积压商品。三是符合消费趋势,鲜花消费与人们生活水平及文化品位密切相关,随着社会不断进步人们文化素质不断提升,鲜花市场也会越来越大。

【花土专卖】

位置应选在公园附近或比较繁华的地段,门面不需要太大,有2间房便可以了。花土加工厂的地段差一些也行,有100平方米至200平方米的场地即可。需聘请一个花土专家,以便根据各种花的特点,配制出含有不同量氮、磷、钾的有机或无机肥的多种花土,以满足多种养花者的需要。雇用3至4个人,买1辆三轮车,平均每按生产花土2至4立方米,一年累计可卖花土10000立方米左右。投资小见效快的生意,按目前市场花土每立方米200元左右计算,年销售额约20万元左右,除去房租、化肥、水电、工资等各项费用,年纯利润在6万元至10万元,市场前景极为诱人。 小青 辑



人力资源和社会保障部要求 全力以赴做好就业工作

据新华社北京2月22日电(记者徐博)人力资源和社会保障部22日下发通知,要求各地人力资源和社会保障部门从促进经济长期平稳较快发展和社会和谐稳定的高度,进一步增强责任感和使命感,全力以赴做好就业工作。

通知要求,各地人力资源和社会保障部门要把扩大就业作为经济社会发展的重要目标,积极协调有关部门,实行更加有利于促进就业的产业、贸易、财政、税收、金融等政策措施,发挥好政府投资和重大项目带动就业的作用,开发更多就业岗位。同时,进一步完善支持自主创业、自谋职业政策体系,全面落实鼓励企业吸纳就业、稳定灵活就业等方面的政策措施,支持劳动者多渠道、多形式就业。

各地人力资源和社会保障部门要以高校毕业生为重点,统筹做好农业富余劳动力、就业困难人员等人群就业工作;

要继续将高校毕业生就业放在就业工作的首位;要强化就业困难人员就业援助,切实解决好就业困难人员、零就业家庭的就业问题。

要进一步加大职业培训投入,健全面向全体劳动者的职业培训制度,不断提升劳动者就业能力;要充分调动技工院校等职业院校、职业培训机构和用人单位的积极性,大规模开展就业技能培训、岗位技能提升培训和创业培训,强化实际操作技能训练和职业素质培养。

各地人力资源和社会保障部门要完善覆盖城乡的公共就业和人才服务体系,加强基层就业工作平台建设,完善服务功能,明确服务标准,规范服务流程,进一步提高公共就业和人才服务能力。同时,健全协调劳动关系三方机制,努力形成企业和职工利益共享机制,建立规范有序、公正合理、互利共赢、和谐稳定的劳动关系,促进提高就业质量。

大学生创业四个知识点须谨记

随着就业压力的不断上升,一些家长也鼓励孩子自己创业,在开始行动之前应该考虑和注意些什么呢?有关专家在一起探讨了关于大学生创业的那点事。

第一,切忌不能找过于“冷”的项目。很多创业者在创业前都会分析市场,研究什么样的项目适合自己做,市场竞争者是否过多等因素。很多人会走入一个误区,觉得市场上没人做得,处于真空的行业,前景大,短期市场竞争者少,盲目的进入后,才知道市场细分不明确,消费者很难接受你的产品或者服务,推广起来费用高,难度大。百姓创业网提醒:有这样的创业项目,应该分析一下,为什么这些创业项目没人做,比自己聪明的人多的去了,为什么没人来这个行业竞争呢?如果是这样的项目,说明不是鸡肋项目,就是推广起来难度大,对于初涉创业门户的你来说,就要谨慎考虑。

第二,过热项目,技术含量不高,准入门槛低,谨慎选进入时机,切忌盲目跟风。这样的项目初期创业者很容易上手,但是竞争者会蜂拥而至,市场空间就会越来越小,如果没有自己的特色产品,特色服务,没有创新,就会很快

形成“海浪沙滩”效应,前者死在沙滩上,而后来者也会步前者后尘,全部栽倒在沙滩上。

第三,空间互换的项目,需要创业者有敏锐的市场洞察力。比如,北京有某某项目或经营模式好的,你可以引入到湖南、广西等其他地方,或甚至区县,需要结合当地的消费习惯,推陈出新,很容易打开市场,要用心去做。

百姓创业网举出:珍珠奶茶,甜品小吃店。这些风靡广东地区、南部地区的项目,不正推向全国其他省份吗?一定要开发适合本地消费群体的口味,这是最重要的。

第四,时间互换的项目,经济发达地区或国家,前几年好的项目或服务,可以在我们国家推广,以延伸到其他省份。百姓创业网举出:前几年3G网络,是欧洲国家的专利,随着国内技术开发能力增强,消费者对功能要求提高,3G网络技术,正成为中国市场的推广技术,市场热点正在形成。当然,那样的投入,只有电信等公司能够运转,百姓创业网在这里也只是抛砖引玉,给广大创业者一个灵感,更多的时候需要自己去了解市场,把握好创业节奏和时机。

广 辑