

Наука для производства



Лауреатом премии «Признание ЮУрГУ» за 2014 год в номинации «Учебный процесс» стал заведующий базовой кафедрой автомобилей и автомобильного сервиса, кандидат технических наук, доцент Александр Рулевский.

— Александр Дмитриевич, чем запомнился успешный год?

— Он выдался очень насыщенным. Приказом ректора от 31 декабря 2013 года на автотракторном факультете практически с нуля создана базовая кафедра автомобилей и автомобильного сервиса. Я был назначен её заведующим. В минувшем году она и начала работу.

— Какова цель создания новой кафедры?

— Готовить студентов по программе прикладного бакалавриата. Идея создания кафедры возникла осенью 2013 года, когда из Министерства образования и науки РФ были получены документы, в которых ставилась задача организации обучения студентов по программам прикладного бакалавриата на базовых кафедрах, создаваемых непосредственно на предприятиях. Цель абсолютно правильная, поскольку в этом случае появляется возможность приблизить вузовское образование к реальному производству. Давайте признаем, что сейчас вузы готовят специалистов по определённым общим стандартам. В результате для одних предприятий знания выпускников избыточны, а на других им, наоборот, требуется дополнительная адаптация. Для работодателей это серьёзная проблема. Правда, определённый опыт её решения у нас уже был. Мы и раньше активно сотрудничали с фирмами, предприятиями, с тем же «ЧТЗ-Уралтрак», наши студенты писали по их заказу дипломные работы, которые занимали призовые места, например, на «Интеллект-АТ» и на всероссийских конкурсах дипломных проектов.

Ещё одна особенность современного рынка труда: заводам нужны высококлассные инженеры-конструкторы, но далеко не в тех количествах, как во времена СССР. В конструкторских бюро советских автомобильных и тракторных заводов трудились десятки, а то и сотни специалистов. Сейчас ничего подобного нет, даже на крупных предприятиях численность КБ редко превышает два-три десятка человек, но при этом требования к уровню подготовки сотрудников очень высоки. Я уверен, что для подготовки современных инженеров-конструкторов бакалавриата недостаточно, в данном случае необходимо обучение по

программам специалитета, а то и магистратуры. Поэтому они представляют собой фактически «пшучный товар».

В то же время растёт автомобильный рынок, число автосервисных центров. При этом с каждым годом усложняются и сами автомобили. Всё компьютеризировано: и сами автомобили, и диагностика неполадок. Специалистов, которые могли бы в этой отрасли работать, требуется всё больше и больше. В данном случае, как представлялось, прикладной бакалавриат — это то, что нужно.

Ещё один немаловажный момент связан с инерцией мышления. Когда идёт речь об автомобильном рынке, многие по старой привычке представляют что-то вроде автомобильного базара. Это абсолютно не так. Оборот автомобильного рынка Челябинской области уже сопоставим с такими отраслями, как металлургия, в нём заняты десятки тысяч человек. Так что в настоящее время это серьёзная отрасль, которой нужны специалисты. И она будет развиваться.

Поэтому и возникла идея создания базовой кафедры на предприятии, работающем на автомобильном рынке. Мы обратились в ООО «Регинас» — это лидер регионального рынка новых иномарок. Компания работает в Челябинске, Магнитогорске и Миассе, имеет более двух десятков дилерских центров и свой завод автокомпонентов. Генеральный директор и учредитель «Регинаса» Василий Петрович Рыбаков — человек незаурядный и очень прогрессивный. Ранее он несколько раз обращался на автотракторный факультет ЮУрГУ с предложением целенаправленно готовить специалистов для своей фирмы. Тем более что наши выпускники работали там и очень хорошо себя зарекомендовали. Поэтому договорились мы быстро — и возникла наша кафедра.

— Как она создавалась? Где расположена?

— Конечно, открыть новую кафедру — дело непростое. Но руководство ЮУрГУ нас поддержало, нам помогали все соответствующие подразделения вуза. Без их помощи, без взаимодействия университета и ООО «Регинас» ничего бы не вышло. Очень велика роль декана автотракторного факультета Юрия Владими-

ровича Рождественского; со стороны «Регинаса» проект лично курировал первый заместитель генерального директора Юрий Евгеньевич Стариков. Поэтому все вопросы решались оперативно. Огромную поддержку нашей работе оказал ректорат — в первую очередь, конечно, Александр Леонидович Шестаков.

Организационно кафедра входит в структуру автотракторного факультета. А территориально расположена в дилерском центре «Ниссан» на Свердловском тракте. ООО «Регинас» выделило тысячу квадратных метров площади, на которых за несколько месяцев был построен учебный центр. Кстати, его эскизный проект выполнен студентами архитектурного факультета. Отмечу, что само строительство учебного центра (а оно обошлось более чем в двадцать миллионов рублей) велось за счёт «Регинаса». Кроме того, компания оснастила его всей необходимой мебелью и учебным оборудованием. Причём всё построено на совесть: мы специально ездили в Москву в учебный центр компании Nissan, смотрели, как там и что, чтобы наш центр был не хуже. Считаю, что всё получилось: мы можем гордиться нашим учебным центром — одним из лучших в университете. Есть всё: компьютерный класс (компьютеры приобрёл университет), специализированные аудитории, помещение кафедры, даже свой гардероб. Благодаря Василию Петровичу Рыбакову удалось подключить к проекту московскую фирму «Интерколор», которая занимается продуктами и технологиями для кузовного ремонта. Она поставила учебный класс стоимостью более тридцати тысяч евро. В результате у нас есть уникальная по уровню оснащения лаборатория кузовного ремонта автомобилей. Ни в одном вузе страны ничего подобного нет. Вы, наверное, помните, что в сентябре прошлого года у нас в университете собирались представители Российского союза ректоров. На встрече обсуждались вопросы совершенствования инженерного образования. После завершения пленарного заседания гости побывали на нашей кафедре. Оценки увиденного были от просто высоких до восторженных.

Поскольку прецедентов не было, пришлось заново разрабатывать всю нормативную базу — Положение о кафедре, должностные инструкции, и все необходимые договоры со стратегическим партнёром — ООО «Регинас». Параллельно шло комплектование штата. Изначально было принято решение привлечь к работе

преподавателей университета и высококвалифицированных специалистов базового предприятия. Преподавателей подбирал сам, формальных требований было два — степень кандидата технических наук и возраст до тридцати лет. Выбирал из тех, кого когда-то учил сам, поэтому был уверен, что им это будет интересно и они справятся. Кстати, перед тем, как приступить к работе, все они прошли стажировку в дилерских центрах «Регинас» в Челябинске и Магнитогорске. Молодых преподавателей подбирал специально: со старыми мерками к новому делу подходить нельзя. В результате сформировался хороший коллектив.

Одновременно набирали абитуриентов. И уже минувшим летом состоялся первый набор — на бюджетные места приняли двадцать пять человек. С первого сентября в учебном центре официально начались занятия. Мы разработали, скажем так, несколько траекторий обучения студентов. В том числе будем готовить специалистов по кузовному ремонту. Кстати, часть наших первокурсников уже прошла обучение по программе подготовки колористов, тренер специально приезжал из Москвы, ребята сдали контрольные тесты, сейчас ждём, когда им вышлют соответствующие сертификаты.

— Что выигрывают ЮУрГУ и «Регинас» от этого сотрудничества?

— Как я уже сказал, фирма получает специалистов, которых ЮУрГУ готовит непосредственно для неё. Всем нашим выпускникам гарантировано трудоустройство в «Регинасе». Таким преимуществом не каждая кафедра может похвалиться. Зачем компании это нужно? Как я уже говорил, если сегодня взять на работу просто выпускника университета, то на его доподготовку до требуемого предприятию уровня тратятся и время, и деньги. Причём деньги немалые. Поэтому «Регинас» резонно рассудил, что выгоднее сразу получить готовых для него работников. Студенты уже в процессе обучения будут знать, где, в каком качестве и с кем им предстоит трудиться, что конкретно делать и сколько они за это будут получать. Поэтому для «Регинаса» участие в создании базовой кафедры — не благотворительность, а реальный бизнес-проект со своими сроками окупаемости. В этой осязаемой выгоде для конкретного работодателя заключается очень существенный плюс прикладного бакалавриата. Университет же получил не просто возможность создать и оснастить

новую кафедру. Хотя и это здорово. Оборудование, которое у нас уже есть, как я упоминал, не дешёвое. Мы изначально планировали, что наш учебный центр будет использоваться не только базовой кафедрой, но и остальными кафедрами АТ, а в дальнейшем и других факультетов.

Но это только начало. Базовая кафедра — это принципиально новый подход к подготовке специалистов и более тесное взаимодействие с работодателем. Перспективы огромные.

— Каковы цели на будущее?

— Наша цель — сделать базовую кафедру ведущим образовательным центром регионально-авторитетной. Мы уже помогаем сотрудникам ООО «Регинас» повышать квалификацию, нарабатывать опыт будем использовать для расширения этой деятельности.

Ещё одна задача — наладить систему подготовки специалистов для конкретных брендов. Это требование рынка. Мы хотим добиться того, чтобы наши выпускники одновременно с дипломом получили удостоверение или сертификат о прохождении подготовки по программе того или иного производителя, что даст им право работать в дилерских центрах этих марок в любой стране мира. Цель очень амбициозная, но достижимая.

Ещё о планах. Хотим, чтобы наши студенты уже сейчас (естественно, после того, как достигнут совершеннолетия) могли подрабатывать в дилерском центре. По-моему, это хорошо, если молодой человек, идя на свидание, не просит деньги на цветы для девушки у родителей, а может заработать их сам.

— В последнее время Россия пытается задвить экономическими санкциями. Не случится ли так, что запретят поставки иномарок в нашу страну? Не возникнут ли проблемы с трудоустройством выпускников?

— Я такую возможность исключая. Во-первых, любые санкции, как показывает история, всегда временны. Что же касается запрета поставок иномарок в Россию, то считаю, что подобные меры практически бессмысленны. Многие транснациональные автогиганты имеют у нас своё производство. Они вложили в него сотни миллионов долларов. Я сам был на заводах «Форда» и «Дженерал Моторс» в Санкт-Петербурге. Никто от использования подобных предприятий не откажется. Автопром в России активно развивается. Автомобиль становится всё больше, и этот процесс не остановить, поскольку без машины жизнь многих людей просто немыслима: например, человек работает в одном конце Челябинска, а живёт в другом или вообще за городом. Или его работа предполагает постоянные разъезды. Словом, без автомобиля не обойтись. Всё это диктует развитие рынка: будет расти и производство автомобилей, и развиваться сервисная сеть. А для работы в них необходимы высококвалифицированные специалисты, которых нужно готовить, чем мы и занимаемся. Так что ни мы, ни наши выпускники без работы точно не останемся.

Беседовал
Иван ЗАГРЕБИН

Полную версию
читайте на сайте газеты:
технополис.юургу.рф



Ректор МГУ Виктор Садовничий в учебном центре новой кафедры