

产教融合

校企携手 共谱产业发展新篇章

□ 司 倩

深化产教融合是国家关于教育和人才改革发展重大决策部署，涉及教育、人才、产业等领域，具有基础性、先导性、全局性的战略性设计。同时，推动产教融合，以产业带动教育，校企双方共同完成人才培养，实现人才培养适应行业经济发展需求的目标。

积极培育产教融合型企业

党的十九大报告指出，深化产教融合、校企合作，实现高等教育内涵式发展。对此，国家发展改革委有关负责人表示，建设培育一批产教融合型企业，就是要充分发挥企业在深化产教融合中的重要主体作用，在促进校企协同中，积极优化人才、技术、管理等创新要素供给，既补齐教育人才短板，又补齐产业创新短板，打造推进高质量发展的新引擎。

近年来，王力安防科技股份有限公司（以下简称王力安防）积极落实国家针对产教融合型企业的指示精神，与北京大学信息技术高等研究院达成合作，在信息技术、数字经济、智能制造、智能家居、智能门锁等领域建立长期的战略合作关系，双方发挥各自优势，共同探索人工智能技术在居民生活、实体经济中的创

新应用，加速推动城市生活新一代智能管理。

北京大学信息技术高等研究院院长蒋云院长表示，与王力安防进行深度合作，优势互补，在数字化领域共同探究产品、技术和人才的发展，建立起一支更强大的队伍，双方共同致力不断提高产品的科技含量，推动智能家居产业升级。

对于王力安防与北京大学信息技术高等研究院通过产教融合、校企合作，共同推动行业发展的经验探索，浙江省永康市人民政府副市长吕群勇给予肯定。他指出，王力安防是创新驱动的先行者，是行业第一个吃螃蟹的企业，创新结果一定很甜。在数字化时代，双方通过校企合作，将在门锁行业走出一条科学合理、具有广阔前景的路子。

的确，培育一批产教融合型企业，可以解决好“创新动力从哪来”“创新科技成果到哪去”的问题，有助于解决传统产业人力供给过剩而新兴产业人才供给不足的结构性问题。

在统筹推进现代物流体系建设的大背景下，智慧物流专业人才出现较为严重的供需不足。其实，物流教育已在我国经历了逾十多年的快速发展期，为何物流人才紧缺至今难以解决？显然传统物流教育已存在

供需错位的问题，与市场需求脱节。对此，提供数字物流基础设施、数字物流解决方案及服务的科技企业中储智运持续坚持产学研合作，重视科研成果的转化，邀请高校专家把脉，对企业提质增效、将科技优势有效转化为竞争优势具有非常重要的意义。

中储智运创始人李敬泉指出，我国物流教育需要改革，高校物流课程的设计过于陈旧，与时代脱节，且过多侧重方法研究，与物流现场脱节。李敬泉认为，校企协同、深入推进产教融合，重新对物流教育进行定位是十分必要的。

职业教育赋能产教融合新发展

其实，近年来产教融合在我国虽已取得了丰硕成果，但是在具体实践中，仍存在校企合作“一头热”的现象。究其原因，资金成本等因素导致企业的参与度受限。不过，在甘肃省临夏州东乡族自治县有这样一所职业教育学校，不仅是教育扶贫的生动体现，也是产教融合在职业教育中发挥重要作用的典型例证。

据悉，这所学校就是碧桂园、国强公益基金会在2019年捐资3亿元在甘肃建设的全免费、纯慈善全日制民办普通中等职

业学校——临夏国强职业技术学校。学校始终秉承国强公益基金会一直以来投身国家教育扶贫事业的社会责任担当精神，坚持教育扶贫的初心，对贫困家庭的学生免除学杂费，“以立德树人为根本，以贯通培养为原则，以充分就业为导向，以培育特色谋发展”的办学理念，为学生实践技能的培养提供了有力保障。

在人才培养模式上，碧桂园立足于自身定位、市场需求和政策指导，在广东碧桂园职业学院构建了“产教融合、校企共育”人才培养模式，并依托集团强大产业资源，全面全过程实施实践教学，在产业发展中革新课程，开创分阶段、由宽到专，逐渐聚焦专业人才培养岗位职业能力和管理能力培养的“三段式”教学，精准培养基层一线的管理干部或技术骨干，围绕地产业务开展了一系列产教融合的探索。

职业教育肩负着传承技术技能、培养多样化人才的职能，对接市场需求，更大规模开展职业教育和培训，可以帮助学生掌握一技之长，实现更高质量、更充分的就业创业，更是深化教育改革的重要突破口。

在完善职业教育和培训体系，深化产教融合、校企合作的过程中，广州市旅游商务职业学

校校长吴浩宏感触颇深。吴浩宏认为，职业院校应当根据自身特点和人才培养需要，主动与具备条件的企业在人才培养、技术创新、就业创业、社会服务、文化传承等方面开展合作。而企业作为接收人才的主体，应当利用资本、技术、知识、设施、设备和管理等要素积极参与人才培养的全过程，探索创新实训基地运营模式，积极开展产教深度融合的校企合作活动。

具体实践上，广州市旅游商务职业学校积极开展建设“三平台、三基地”运营机制的构建，搭建人才培养平台、资源共享平台、标准共建平台，依靠校企资源及政府资金建设实习实训基地、研发培训基地、就业创业基地，以行业、产业链或区域为纽带，形成各方参与的联合办学模式，创新现代校企合作模式。

随着人工智能、大数据等信息技术的快速发展，很多行业发生深刻变革，高校的专业建设要紧跟市场步伐，高校科研与人才培养要以企业需求和市场化应用为导向，而企业也能借助高校的科研实力，更好地解决技术创新难题。接下来，期待校企双方通过完善产教融合合作机制，让产教融合落地“深耕”，释放出人才培养新动能，实现校企、产业共赢。

资讯

“2021《财经》可持续发展高峰论坛”在京举办



论坛现场 司倩摄

本报讯 近日，由《财经》杂志主办、社会价值投资联盟（以下简称“社投盟”）提供研究支持的“2021《财经》可持续发展高峰论坛”在北京举办。社投盟秘书长白虹携手“义利99”上榜公司代表在论坛上发布了可持续发展蓝皮书——《发现中国“义利99”——A股上市公司可持续发展价值评估报告(2020)》（以下简称“蓝皮书”）。

据悉，这是社投盟二度发布该蓝皮书，也是连续第4年发布“义利99”评估报告。自2017年起，社投盟联合全球91家机构379位专业志愿者对A股上市公司进行可持续发展价值的量化评估，“义利99”即在沪深300成分股当中评分居前的99家上市公司。蓝皮书从微观（企业）、中观（市场）、宏观（国策）三个层次，立体透视了“义利99”上榜公司与宏观经济、资本市场的关系及其经济、社会和环境的综合贡献，并分析了以“义利99”为代表的中国上市公司如何汇入全球可持续发展的洪流。

社投盟主席马蔚华表示，通过这几年的研究，发现上市公司的企业社会责任感进一步增强，特别重视经济、社会、环境的综合贡献，在资本市场价值创造方面有三个新表现：一是越来越多的公司披露非财务信息；二是沪深300公司和“义利99”公司的发展质量持续提高；三是新商业文明正在形成，更多的企业和投资者开始关注可持续发展的价值，投资可持续发展的产品。

社会价值投资联盟常务主席马蔚华表示，通过这几年的研究，发现上市公司的企业社会责任感进一步增强，特别重视经济、社会、环境的综合贡献，在资本市场价值创造方面有三个新表现：一是越来越多的公司披露非财务信息；二是沪深300公司和“义利99”公司的发展质量持续提高；三是新商业文明正在形成，更多的企业和投资者开始关注可持续发展的价值，投资可持续发展的产品。

（司倩）

小小健康包 温暖工友返乡路

本报讯 春节临近，中建二局合肥长丰项目工地开展“把健康带回家、助力工友返乡路”主题活动。活动中，中建二局为工友们发放防疫健康包。据悉，本次活动共计为项目100余名即将返乡的外地工友发放了健康包。

据介绍，健康包主要包括一次性医用口罩、便携式消毒酒精、免洗手消毒凝胶、一次性消毒湿巾等防疫用品，项目安全总监还就物品使用方法、返乡乘车途中应注意事项等向工友们进行讲解。

据悉，健康包承载了中建二局合肥长丰项目部对农民工工友的关心、关爱，希望他们可以平安健康回家与家人团圆。“农民工是现代城市的建设者，也是当今社会的主人翁，把他们当成我们的朋友，关心和帮助他们是我们义不容辞的责任”。中建二局项目负责人说道。（张恒）

行业聚焦

新农人创新打造“原产地直发”极速供应链

□ 朝 朝

“目前店铺主推的丑柑，订单量正以平均每天30%的增幅上涨。”拼多多水果商家肖怀东介绍说，拼多多店铺的销售额已破1.5亿元，发展得非常快。随着销售规模的不断扩大，肖怀东建立了集收购、冷藏、分拣、打包、物流于一体的“仓库+物流”式供应链，整装待发的水果直发物流干线，省去中间分拨环节，可直连消费者餐桌与田间地头，实现当地农（副）产品的原产地直发。

原产地直发价值凸显

2015年底，准备就绪的肖怀东一头扎进了生鲜电商。适逢当

时拼多多刚上线不久，他毅然决定入驻，只因看中拼多多的拼团模式，通过好友的分享，可以迅速裂变并汇集海量需求。事实证明，他的选择是正确的。入驻平台后，合理的销售方案总能让店铺出现爆单的情况，单品一天甚至可售出10万件。经过5年多的打拼，肖怀东已经成为拼多多平台柑橘和猕猴桃类目的头部商家之一，并将个人店铺升级为旗舰店，打造出自己的品牌“鲜果篮”。

据了解，肖怀东来自四川省成都市蒲江县，该县拥有25万亩耕地、18万亩柑橘和猕猴桃产业，构成了蒲江县国家现代农业产业园的基本盘。其中，园区主导产业为柑橘、猕猴桃，是全国

优质晚熟柑橘基地和国家级猕猴桃标准化示范区，被业界视为“川果”特色发展的“急先锋”，也被称为当地的“农业聚宝盆”。在此基础上，国家地理标志产品的“蒲江丑柑”和“蒲江猕猴桃”入选2020中国区域品牌价值50强。肖怀东的公司作为取得授权使用产品标志的企业之一，在品牌效应和拼多多平台资源的支持下，平均每年可售出蒲江丑柑800万斤、蒲江猕猴桃1200万斤。

“借助原产地优势，我们最快只需3小时，即可完成从采摘到发货，真正实现鲜果直达。”“随着蒲江国家现代农业产业园的建设，机械化、智能化程度在不断提高，相信原产地直发的时效性还会进一

步提升。”肖怀东表示，他的成绩离不开家乡的产业优势和拼多多的平台资源。

创新“仓库+物流”模式

巨大的销量背后是冷库和快递的压力。压力之下，肖怀东开始升级原有的仓储和物流模式，以满足店铺与日俱增的订单量需求。同时，考虑快递成本是决定水果售价的重要因素，为了进一步降低消费者买水果的成本，他决心寻找一种新的水果快递模式。

在考察了当地的物流生态后，肖怀东决定自己做，并成功修建了首个原产地生鲜电商物流中心，更是创新性地将仓库和物流中心结合在一起，实现了集

收购、冷藏、分拣、打包、物流于一体的“仓库+物流”式供应链。经由该供应链的水果即可直发省际干线，减少了分拨环节，大大缩短了运输周期，保证生鲜包裹高效、安全地送达消费者手中，提高了消费者体验度。

“自己做物流后，直接将快递成本降下来，目前已进入价格2元/件时代，单件快递成本直降1元/单，水果销售成本自然也就降了下来。”肖怀东表示，拼多多年货节已经拉开帷幕，他们正全力备货，随时做好准备。

对于接下来的发展，肖怀东信心满满。他表示：“‘互联网+农业’的潜力很大，天花板也很高，我希望通过电商平台的助力，可以把农业科技做到上市。”

WONLY 王力智能

王力随心智能门

看家护院的机器人安全门

王力随心智能门四大“黑科技”

智能识别 随心开关门 自动布防撤防 智能防夹

王力安防科技股份有限公司