以产教融合筑电商根基

——“义乌发展经验”中的义乌工商职院实践启示

义乌工商职业技术学院教授、原副校长、创业学院首任院长 何少庆

近些年,义乌电子商务蓬勃发展,数字赋能产业生态持续优化。回顾义乌电商从萌芽起步到领跑全国的历程,一个清晰的逻辑浮出水面:高等职业教育与城市产业之间不是简单的“服务与被服务”关系,而是一种深度嵌入、双向赋能、共同演进的产教融合生态。义乌工商职业技术学院(以下简称“义乌工商职院”)作为“建在市场上的大学”,从2008年率先成立创业学院,到2009年催生“中国网店第一村”,从2013年深度参与政府“两年30万电商人才计划”,到2020年起引领全国直播电商人才培养标准,始终扮演着义乌电商业态迭代的“发动机”与“助推器”。本文通过追溯关键节点的制度创新与产教互动,梳理义乌“以产教融合筑电商根基”的生成逻辑与核心经验。

一、制度突破:2008年创业学院诞生与“培养创业者”办学变革

1.时代倒逼与市场基因

2008年,全球金融危机阴霾未散。当年12月5日,义乌工商职院决定,打破专业壁垒、跨越年级界限,成立全国首个以“老板”为培养目标的创业学院(外界戏称“老板学院”)。时任学院负责人贾少华直言:“创业学院成立的目的,是培育创业者,而非单纯输送就业者。”

这一决策,根植于义乌独特的市场土壤。彼时,义乌工商职院已有超过60%的学生通过课余时间打工、摆摊等方式,实现生活费自给,近20%的学生能自行承担学费开支,但学生自主创业实践与校内课堂教学脱节的问题也日益凸显。2008年,学校举办“EMS杯淘宝网店大赛”,吸引1800余名学生参与,其中信誉度达钻石级别的网店超过400家。这种学生先行探索、自发形成的创业生态,为制度创新提供了丰厚的民间土壤。

2.高门槛入学:“四钻”与“月入八千”

学校提出”一校两制”办学形式,创业学院以“不分年级、不分专业、课程替代和学分替代”的方式,首批招收30名学生,从大二、大三学生中严格遴选,入学标准时至今日依旧具有标杆性:从事电子商务的,网店信誉等级须在4颗钻以上;从事实体经营的,月收入须在8000元以上。当时国际贸易系大三学生杨甫刚,名下淘宝店“嘟嘟靓妆”已达两皇冠信誉、月入3万余元,成为首批学生中的标志性人物。在创业学院成立仪式上,杨甫刚将刚刚获得的2万元创业奖金全部捐出,设立创业基金,用于扶持后来者。这种学生间的“创业反哺”,后来演化为义乌电商文化中独特的代际传承机制。

3.双轨制培养:课程互通、学分互认

创业学院实行“保留原专业课程+增开创业课程”的双轨制:学生在各自院系照常修读原有课程;学院另设市场营销、人力资源管理、工商税务、财务管理等专题课程,实行线上线下教学方式,邀请校内外成功创业者、企业家授课,学生日常经营中遇到的实际难题,直接纳入课堂研讨范畴,课程考核合格可置换相应学分。同时,学院推行“两根线、两间房”模式,给学生提供仓储场地、工作空间和物流对接引进服务,将“创业即学习”从理念落地为制度。

4.创新意义:从“就业导向”到“创业导向”的教育哲学革命

回顾2008年中国高等职业教育发展大背景,创业学院的成立至少在三个方面具有里程碑意义:一是破除专业与年级的刚性壁垒,将不同学科背景的创业学生整合为跨专业学习共同体,提升学生创新精神、创业意识和能力;二是革新评价标准,明确提出“考试好是好学生,创业好更是好学生”;率先研制“在校大学生电商创业认定办法”,为浙江省教育厅2009年出台《普通高等学校毕业生从事电子商务(网店)进行自主创业认定办法》提供依据,得到教育部高度认可;三是实现办学目标的范式转换——从“向社会输送就业者”转向“为社会孵化创业者”。学院应届毕业生创业率持续保持在12%以上,全国高职院校创业指数数年排名首位。

二、市场方入场:从国企电商探索到“商城设计学院”深度嵌入

如果说义乌工商职院的创业教育与人才培养构成了义乌电商的“人才侧”支撑,那么浙江中国小商品城集团股份有限公司(以下简称“商城集团”)则是义乌电商“市场侧”发展的核心主体。商城集团负责经营开发、管理、服务义乌中国小商品城,管理着国际商贸城的实体商铺。高校与市场的同频共振,是义乌依托产教融合打造电商发展标杆的另一条核心主线。

1.商城集团电商转型先行:1999年试水与2012年“义乌购”上线

早在1999年,商城集团就已上线“中国小商品城网”,尝试将义乌小商品的信息搬上互联网。但初期尝试因定位不明确、线上线下关系之争而未能形成规模化突破。

真正的转折发生在本土电商生态初步成熟之后。2012年10月21日,商城集团正式上线“义乌购”,将国际商贸城实体商铺同步搬上互联网。这意味着义乌市场运营方从单纯的线下物业管理者,开始向线上线下融合的市场服务商转型。此后,在线交易、3D实景等功能逐步完善,2013年线上成交额达6000万元,同年全市电子商务交易额同期达856亿元。

2.混合所有制破冰:2018年“商城设计学院”成立,开启产教融合制度化初探

2018年1月,商城集团与义乌工商职院签署协议,携手共建“商城设计学院”,这不仅是义乌首个高校混合所有制学院,更标志着产教融合从零散的项目合作迈向深度的制度共建。根据合作协议,校企双方设立创新创业教育基金,用于学院建设、管理与运行,并在义乌国际商贸城和篁园市场设立创新设计实践基地。“商城设计学院”坚持“立足市场、服务市场、产学结合、创新创业”的办学理念,致力于培养具有设计应用能力和产品研发能力的高水平技能型人才。这一合作模式,精准打通了高校创意人才培育与市场产业升级的供需通道,让原创设计成为义乌小商品迭代升级、电商提质提效的新引擎。

同年,义乌工商职院还进一步深化校企合作,与商城集团等多方联动,共建浙江妇女创客园、大学生创业园等基地,进一步完善创业教育培育体系,持续为义乌产业转型、电商升级输送优秀人才。

三、空间孵化:从“中国网店第一村”到“网红直播第一村”的村校共生模式

1.青岩刘村的转机

距离义乌工商职院不远的江东街道青岩刘村,2008年正陷入发展困境:篁园市场搬迁改造,租客搬离,刚完成旧村改造的崭新民房大量空置。村两委急需帮村民找到“房客”。与此同时,义乌工商职院的创业学生迫切需要低成本仓储办公空间、便捷物流通道和低租金生活场所。双方一拍即合——2008年10月,青岩刘村主动对接学校,首批引进创业学生入驻,当年即开出约100家网店。

真正的爆发在2009年,义乌工商职院在全国高校中率先开设“创业学院”“淘宝创业班”后,成建制的学生创业者涌入青岩刘,在此创业、生活。

2.青岩刘何以成为“网店第一村”

青岩刘的崛起绝非偶然,而是多重优势在特定时空下的叠加效应。

产业依托强劲:背靠全球最大的小商品集散地,学生可在国际商贸城低成本进货,以民房为仓库和办公地,形成“前店后仓”的高效经营模型。

空间成本红利:村庄急于盘活空置房源,房租低廉,精准匹配学生创业启动资金匮乏的现实需求。

物流交通便捷:紧邻江东货运站,快递发货极为快捷。

数字基建完善:青岩刘村实现整村光纤覆盖,为电商运营提供底层技术保障。

生态链自我强化:随着大学生聚集,2010年青岩刘村诞生首家网货超市,首创“一件代发”模式;快递公司扎堆入驻;网拍、美工、代运营等配套服务应运而生,形成“一个村庄就是一个电商孵化器”的完整生态闭环。

3.从“收租者”到“参与者”

学生创业者的到来,不仅激活了村庄经济,更深刻改变了村民的创业就业观念。2009年,43岁农民刘荣潭将自家四楼租给三名大学生后,自己也尝试开淘宝店;经营陶瓷实体店的马樟良受电商租客影响,2011年成立电子商务公司并注册自主品牌。青岩刘由此完成了从“被动出租房屋”到“主动投身电商”的社会心态转型,在中国农村电商发展史上具有标杆意义。

4.“中国网店第一村”诞生

2014年11月19日,时任国务院总理李克强夜访青岩刘,称赞“网店在虚拟空间服务实体经济,开拓巨大的市场空间,你们不愧为‘网店第一村’”。2015年数据显示,青岩刘拥有网店3200余家,年销售额40亿元,日均出单10万单,快递公司23家,货运专线160多条。

5.江北下朱“网红直播第一村”与直播电商人才共育

电商业态从图文货架式电商向内容电商、直播电商演变,义乌的产教融合空间也随之迭代。距国际商贸城2.2公里的福田街道江北下朱村,最初以微商集聚起步,2017年起部分商户尝试在快手等平台直播推广,逐步转型为“网红直播第一村”。全村几乎人人直播,商铺内随处可闻主播的叫卖声。

与青岩刘类似,江北下朱同样与义乌工商职院形成了深度绑定。学校在江北下朱设立实践教学基地,将课堂搬到直播一线,学生在真实场景中学习TikTok跨境直播、选品实操、直播剧本写作、视频脚本策划等技能。

从青岩刘到江北下朱,可以观察到一个规律性现象:每当义乌出现新的电商业态萌芽,义乌工商职院总是第一时间将学生创业群体导入新的产业空间,以大量低成本、高活力的年轻创业力量为村庄注入产业血液;村庄则为学校提供最前沿的实训场景和就业出口。这种“市场—学校—村庄”三向互哺的模式,构成了义乌产教融合最具生命力的空间单元。

四、城市战略:2013年“两年30万电商人才培养计划”与学校的深度嵌入

1.“电商换市”战略与人才缺口警报

2013年,义乌在国际贸易综合改革试点背景下,正式提出“电商换市”战略——以电子商务推动传统市场数字化转型。战略落地的第一道坎,就是人才。据当时调查,义乌662家规上企业、67家电商企业、31家物流企业累计人才缺口达2670人,其中电商类人才占四成以上。更严重的是结构性问题:初级从业者虽多,但中级人才奇缺,高级人才几乎空白。

2.两年30万,政府主导的“人才大输血”

2013年6月,义乌市政府高规格启动“两年30万电商人才培养计划”,目标是用两年时间培养引进30万名实用型电商人才。

3.义乌工商职院的核心角色

在该项计划中,义乌工商职院扮演了无可替代的核心执行者与技术输出者角色,学校教师直接参与行动计划方案的研制、过程考核和最终效果评估工作。

作为主要培训基地,市人社局、商务局等部门将大量培训任务落地在义乌工商职院,学校的创业教学经验、电商实训资源、模拟沙盘系统直接服务于30万人的技能提升。同时,承担跨区域人才输出。2013年7月至12月,学校与市人社局共同为青海省海西州数十名未就业高校毕业生及城乡青年,举办电子商务创业培训班,部分学员成功创业。此外,学校已有的创业学院、淘宝创业班、电商实训基地等体系化平台,既是30万电商人才计划的培训载体,更是“创业即培训、实战即学习”的活态样板。在校创业生的成功故事,极大激励了社会学员的参与热情。

4.超额完成与长期效应

据官方公布数据,义乌“两年30万电商人才培训”共培育电商人才约30.5万人。海量人才的集聚,叠加仓储物流、金融支付、代运营等配套服务的完善,推动义乌电商进入爆发式增长轨道。到2025年,义乌电商经营主体约80万户,跨境电商交易额突破1680亿元。

五、产教融合再深化:Chinagoods平台与全球数字贸易时代的校市协同

进入数字贸易时代,义乌工商职院与商城集团的融合从“设计端”延伸到了“交易端”和“全球端”。

1.Chinagoods上线与电商人才培养的数字化转向

2020年10月,商城集团正式上线全场景贸易综合服务平台——Chinagoods,以贸易数据整合为核心驱动,对接供需双方在生产制造、展示交易、仓储物流、金融信贷、市场管理等环节的需求,为义乌实体商铺和产业链上游的中小微企业提供数字化贸易综合服务。这一平台的上线,意味着义乌市场主体完成了从传统线下管理到全面数字贸易生态系统的关键跃迁。

与平台建设同步,义乌工商职院与商城集团迅速展开了面向数字贸易时代的人才培养合作。学校成立了数字贸易实训基地,结合义乌数字贸易产业优势,与商城集团、陆港集团等联合共建产教融合型实训基地,主要承接义乌市“孵化中外‘多语种+跨境电商直播’人才,培养国际主播”的任务。

2.产教融合育人基地:共建云仓共享直播基地

2024年6月,义乌工商职院与商城集团大数据公司进一步深化合作,举行产教融合育人基地授牌仪式,同时Chinagoods云仓共享直播基地正式开业。该基地是义乌市场首个仓储式直播基地,建立起源头选品、库存可视、一键发货的直播电商新模式。基地内,学生采用“仓播+走播”形式,通过TikTok等线上平台,将各类小商品线上直播展示并销往全球。

3.从直播基地到全球大模型:2023年发布全球首个商品贸易领域大模型

Chinagoods的持续迭代,将校市协同推向了AI赋能的更前沿。2023年,Chinagoods平台正式发布了全球首个商品贸易领域大语言模型,聚焦外贸采购、商品推荐、AI翻译、跨境直播等多场景应用,让商户以最低门槛拥抱生成式AI,实现海量SKU的智能化线上运营。义乌工商职院不仅在数据算法训练、多语种优化等方面深度参与模型开发,更将AI工具同步引入课堂教学,使学生提前掌握全球贸易数字工具的使用技能,以“AI+电商”的方式践行产教深度融合。

4.中国小商品城商学院:四校协同赋能市场经营户

2024年,商城集团中国小商品城商学院联合浙江大学经济学院高级培训中心、浙江工业大学经济学院、中国计量大学现代科技学院及义乌工商职院等学府,举行战略合作签约仪式,围绕“优势互补、资源共享、互惠双赢、共同发展”的战略目标,致力建成商贸特色的实训基地。中国小商品城商学院通过持续赋能市场、注入先进商贸理念和实践技能,聚焦贸易堵点痛点,解决商贸场景实战难题,全面提升市场经营户综合能力。商城集团携手四所高校强化中国小商品城商学院顶层设计,打造一支集市场优秀经营户、企业管理精英、专家学者等权威实战型硬核师资队伍,充分发挥学院“智囊团”“孵化器”作用,为集团员工及市场经营户提供更全面、更优质的增值服务。

六、产教融合的长效机制:从市域产教联合体到标准输出

近年来,义乌工商职院与城市的产教融合进入“制度化、标准化、国际化”的新阶段。

1.市域产教联合体:市场方与高校的共治共同体

2023年,义乌工商职院与义乌自由贸易发展区管理委员会、商城集团共同牵头组建了义乌自由贸易发展区市域产教联合体。

联合体聚焦新型数字贸易、电子商务、AI应用、现代物流等核心产业,聚合多家高校、企业、行业协会,构建“政—园—行—企—校”五维协同机制。为了让联合体落地生根,义乌开创性设立专项建设经费,每年500万元,为期6年。联合体现已建设17个共性技术服务平台,实现技术成果转化505项,服务企业268次。这一机制将产教融合从零散的项目合作,提升为制度化的区域创新体系。

2.标准引领:填补全国直播电商考核空白

2020年,面对直播电商的井喷式发展,义乌工商职院开发了全国首个电商直播专项职业能力考核规范标准,填补了该领域评价体系的空白。全省首个直播电商学院落户义乌工商职院,学校与阿里巴巴共建全国首个“1688商+直播校园直播基地”,与腾讯共建全国首个“腾讯校园直播基地”。学校还牵头成立全国直播电商职业教育集团(184所院校、24家龙头企业参与),成为全国直播电商人才培养的“规则制定者”。

3.国际化输出:职教标准走向“一带一路”

立足义乌作为“一带一路”支点城市的优势,学校在马来西亚开设“丝路学院”,在摩洛哥设立义乌商学院,并与西班牙等国开展跨境电商培训合作。摩洛哥义乌商学院的课程标准已获得摩洛哥职业教育与就业发展办公室官方认证。

七、经验与启示:为什么说义乌工商职院是“产教融合电商发展标杆”

梳理2008年至今义乌工商职院与城市电商协同演进的脉络,可以提炼出四条核心经验:

1.制度创新的“时间窗口”意识

无论是2008年金融危机下成立创业学院,还是2009年布局淘宝创业班、2017年提前切入直播电商,义乌工商职院几乎每次都走在产业爆发的前夜。这种“超前半步”的节奏感,源于学校与市场“零距离”的物理与制度连接——师生随时掌握市场前沿,学校及时调整课程内容。

2.“以创业带就业、以实战代教学”的方法论革命

义乌模式的核心不在于“教电商”,而在于“在做电商中学电商”。从创业学院的四钻入学门槛,到青岩刘的村校共育,再到直播基地的真实跨境出单,学生从一开始就是市场的真实参与者,而非模拟者。这种“真刀真枪”的产教融合,极大压缩了从课堂到市场的转化周期。

3.市场与高校的“双向奔赴”

义乌模式中,市场不仅是人才的需求方,更是产教融合的制度共建方和平台提供方。从1999年商城集团率先上线中国小商品城网,到2012年“义乌购”正式上线,到2018年与学校共建混合所有制“商城设计学院”,再到2020年Chinagoods平台上线后共建数字贸易实训基地和直播基地——商城集团始终主动推动市场数字化转型,并与义乌工商职院形成“你中有我、我中有你”的制度化嵌入关系。

4.政府、学校、市场、村庄“四位一体”的协同生态

义乌电商的崛起,不是任何单一主体的胜利,而是一张密集协作网络的产物:政府提供战略引导和政策资金;学校提供人才孵化与标准输出;市场(商城集团、电商平台、物流企业)提供产业依托和应用场景;村庄(青岩刘、江北下朱)提供低成本空间和社区支持。四者之间形成了“人才—空间—产业—政策”的正向循环。

高等职业教育与城市产业的深度耦合,市场运营主体与高校的制度化协同,助推义乌从一个县域小商品集散中心蝶变为全球瞩目的世界小商品之都,构成了“义乌发展经验”中极具辨识度的一章。义乌工商职院与义乌电商发展的同频共振,不仅为全国县域提供了“一座创业城孕育一所创业校、一所创业校反哺一座创业城”的鲜活样本,更回答了“地方高职院校如何在与区域经济和区域市场的共生中实现自身价值”的时代命题。

(文章仅代表个人观点,供读者参阅)