

浙江瓦栏文化创意有限公司

企业参与高等职业教育人才培养年度报告  
(2019)

2018年12月

## 一. 概况

### 1.1 企业规模

浙江瓦栏文化创意有限公司成立于 2009 年 1 月 12 日，是一家专业的 D2B 印花、设计服务平台型企业。自 2012 年建站以来，顺应互联网+和数码印花的发展大势，在数字化创作和印刷的时代，用互联网连接设计资源和产业需求，实现纺织面料花型图案的设计、存储、交易、版权登记、版权鉴定、版权检索等全生命周期的数字化、在线化、智能化、一体化。2015 年 10 月，传化股份（002010）2800 万战略入股，致力于打通从创意设计到工业制造全产业链。

企业主要成员有着多年的印染行业从业经验和设计行业从业经验，还有图像识别领域专家，在 2016 年 9 月网站以及 app 端均已上线图像识别功能（CNN（卷积神经网络）DP（深度学习）算法最大程度上挖掘图片见的相似特性，提高相似图片搜索的准确度），为客户寻找图案提供便利，更与国外（韩国、意大利）知名图案设计专家，通过“瓦栏学院”（2016 年 12 月首期手绘班开课），已经培养了四期手绘班优秀学员（100 余人），为社会输送设计人才，与国外（法国）趋势机构合作，为线上众多设计师提供资讯服务，让设计源泉源源不断，整个团队兼通互联网、设计和印花工业知识，也在行业内积累了丰富的客户资源和销售渠道，在互联网产品的设计及创新上具有针对性经营策略，这是其他纯粹互联网公司不具备的优势。



图 1-1 瓦栏总部办公室外景

## 1.2 行业背景

中国每年印染布加工量 536 亿米，其中 130 亿米为印花面料。按照每个图案平均生产 2000 米印花布，即全国每年对图案的需求数量在千万级，图案市场是一个 100 亿元级的市场，如果按加工费计算是 1000 亿级的市场。

引用美国赢船公司《2014-2019年数码印花》的数据，全球拥有约75亿美元的纺织数码印花市场，家居装饰和工业应用正在经历34%左右的复合年增长率，强劲增长到2019年；据WTIN预测全球纺织数码印花产业将以17%的复合年均增长率保持增长，到2019年，数码印花将占到纺织印花市场的7%。数码印花因真正实现小规模化生产，色域宽广，低能耗，无污染等优势，已经迎来快速发展时期，而随着数码印花的蓬勃发展，纺织品对于创意的需求更会不断加大，所以对创意的保护显得尤为重要。

## 1.3 主要产品

瓦栏由线上和线下两部分组成。

线上入驻的工作室分为普通设计工作室和签约设计工作室，设计工作室将设计好的花型上传到线上云平台，主要包括服装类花型、家纺类花型等，供客户（面料商、印花工厂）选择购买，同时也为客户配备了在线印花服务，打通了从纺织面料创意设计到印花加工全产业链，提供一站式服务，从而提高产业链整体效率，降低成本。平台与国内外趋势机构合作，提供及时的流行趋势资讯，供设计师设计参考。此外，瓦栏还发挥了平台的集成作用，与多个地区的版权局、律师事务所、法院、执法机构深度合作，形成版权保护，实现全国范围内的线上一体化登记、异地执法、异地诉讼。

线下是集中的设计园，位于柯桥中纺大厦 5、6、7 三层，主要为国内外设计工作室提供物理创作空间，并与国外（韩国、意大利）知名图案设计专家进行合作设立瓦栏学院，专门培养手绘设计师，也是国内各艺术院校的实习基地。瓦栏学院的毕业学员可以申请进入设计园的孵化基地自主创业。另外，瓦栏学院还定期举办花型趋势发布会和花型版权培训会。

## 1.4 经营企业规模

平台通过“在线试衣”、“图像识别”、“版权服务”、“瓦栏学院”、“瓦栏设计园”、“在线打印”等线上线下核心优势，聚集了国内外 5500+家花型设

计工作室,帮助设计师实现自由设计和创业;吸引了 11 个国家的 60000+客户,帮助客户加快面料开发效率和降低开发成本。平台拥有 60 万+幅服装类、家纺类花型,注册花型版权 10 万+幅,每年培养来自于全国各地的 100+高端手绘设计师。2018 年,平台销售额达到 3200 万元,实现平台盈利,并保持着每年较高的增幅。

## 1.5 企业治理

浙江瓦栏文化创意有限公司治理的原则包含着好几个要素:诚实、信任、正直、开放、表现导向、责任感及可靠性、互相尊重及对组织有承诺。最重要的是董事与管理阶层如何建立治理的典范,为其他公司参与者可以依据的价值,并且能够有效地定期评估它的有效程度。

公司及其重视科研开发工作,设立了独立的技术部门,打造了一只专业的设计研发队伍,极大地提高了公司研发创新能力。公司注重人才培养,定期组织员工进行培训和进修,提高员工创新意识和专业技能,为鼓励创新、激发热情,公司根据整体发展规划并结合研发工作实际,制定了《研发人员绩效考核实施办法》等制度。公司执行集体讨论,主管执行,极大地激发了研发人员的工作积极性与主管创造性。

## 二. 校企深度合作

### 2.1 合作平台

校企双方共建“中国(南通)家纺设计交易网”(简称家纺网),家纺网为“南通市家纺威客信息化公共服务平台”项目建设的重要内容,该平台依托江苏工院建设,并成为学生线上学习实践的平台。瓦栏公司作为第三方提供技术支持,帮助江苏工院完成网站的前期开发创建和后期网站维护。

“线上线下教学”是在双方合作框架下依托“瓦栏网”进行的教育教学改革项目。以江苏省品牌专业“家用纺织品设计专业”为核心,整合服装设计、室内设计、视觉传达设计等专业资源,政行校企四方联手,协同运作,建设“线下”育人平台,建立协同开放的运营管理机制;建设“线上”育人平台,利用互联网打造信息化的设计交易平台、资源交流平台与学习共享平台,政府进行立项管理与指导,行业协会提供支持,学校提供人才、技术资源,企业提供项目资源、资

金并开展商业化运作；建立线上线下同步运行的模式和联动机制，实现线上线下创新能力实践双平台的可持续发展，提高创新型技能型人才培养的效益与质量，增强高职院校服务行业产业的能力。

## 2.2 合作举措

### 2.2.1 共建“大学生设计创意园”，研究“众创空间”开放协同服务机制

创意园以服务南通家纺产业链为主要职能，既包括研发机构、大师工作室，更吸纳优秀企业参与创意园建设，同时鼓励学生项目团队在校园内创办工作室。创意园按照“自主经营、自负盈亏、自我约束、自我发展”的要求进行运作，入驻园区的所有机构与创意设计团队也均实现相对独立运营。“设计创意园”的工作室、研究机构具有市场运营与人才培养双重职能，建有导师团队，由企业兼职教师与校内专任教师混编而成，发挥导师的“全过程育人、全方位育人”作用，实现教师与岗位、教师与师傅、学生与学徒、作业与项目、考试与考核的融合。

研究创新创业扶持机制和开放协同服务机制。制定创新创业扶持计划，开展“创业指导、创业孵化、创业基金”三位一体的创业推动模式，培育学生“创客”团队，建立校企导师团队，发挥瓦栏的企业资源聘请知名设计师担任导师，开展项目指导、培训；进行市场宣传与开拓，提供项目来源、技术支持等，将学生的设计创意成果推向市场，促进技术服务及成果的转化；成立“创新事业部”，使其成为联系项目团队与市场之间的纽带。创新事业部与行业内优势企业合作，按市场化方式开展有偿服务和商业运营，通过对外接单、项目技术支持、管理与培训等服务项目获得的相应收益，作为自身继续发展的资金，形成可持续发展的能力。建立创业基金，以奖励的形式对具有良好发展前景的项目进行资助。通过建立高效、规范的运行机制，提供优质服务、完善扶持措施、改善创业环境、降低创业风险和创业成本，提高项目成活率和成功率。

### 2.2.2 建设“中国家纺设计交易平台”网，研究探索“O2O”专业对接产业新模式

“中国家纺设计交易网”以促进家纺设计服务的社会化、实现家纺领域专业人力资源的优化配置、促进我国家纺服务水平的整体提高为主要目标，是中国第一家由家纺领域专业威客人才为主体的威客平台网站，通过信息化手段和全新

商业模式，以最便捷高效的方式，将设计作品、科研成果推向市场。网站将充分发挥学院的技术、信息、人才等方面的资源条件，利用互联网平台的信息技术优势，整合国内各高等院校、设计机构、科研院所、自由设计师等多种相关科研资源及社会资源，以中小型、民营纺织企业为主要服务对象，构筑面对中小企业的技术支撑和创新体系，并通过一整套运作机制充分保护知识产权。网站将建设成为成为一个集家纺设计作品交易、人才库、家纺设计师交流与培训为一体的综合性平台网站。

研究专业人才与产业需求的对接机制。“中国家纺设计交易平台”网站由悬赏招标系统、交易系统、威客空间、设计师沙龙等几个模块组成。家纺企业通过悬赏、招标等方式，在网站上发布任务，设定任务期限和赏金，设计师通过竞标承接任务，并通过网站提供的交易系统进行交易并完成支付。通过合理的运行机制设计，打破地域、时间、工作方式的限制。通过互联网把全国甚至世界各地的家纺专业工作者放在同一平台中，给家纺专业工作者提供公平竞争的互联网环境，带来更多自由工作时间、创意和想法。通过在线的技术交易，是最具性价比的解决方案，将为广大中小企业的转型升级和可持续发展提供强有力的智力支持和技术支撑。

### **2.2.3 研究探索线上任务与线下实践活动对接的机制，打造学生创意的“市场直通车”**

每个工作室结合自身工作领域特点，建设2-3门专业方向课程。学生与工作室通过双向选择活动，进入工作室跨班级重构项目团队，确定导师，形成师徒关系，并选择工作室课程。工作室课程与实际项目任务紧密结合，课时可根据项目任务需要，进行动态调整及延长，鼓励学生课余在工作室完成任务。通过线上线下双实践平台的建设运营，可以非常快捷地将企业任务导入课程教学及工作室实践项目，将学生作品几乎零成本地发布出去。企业将设计需求标价悬赏，学生设计团队完成设计任务，获形成设计方案，通过市场化竞争中标并完成交易。通过悬赏系统和交易系统，学生参与真实的市场竞争，获得真金白银的回报。学生在投标、中标、交易的过程中，与其他设计师同台竞技，拉近学业与商业的距离，将创意设计转化为经济效益。

## 2.2.4 关注花型设计共建瓦栏学院合作计划

“瓦栏学院南通站”在江苏工程职业技术学院成立，由瓦栏副总经理、创意总监、韩国著名设计师金南元（班主任）与学院家纺专业青年骨干教师组成团队，开展家纺花型设计教学改革。

2017年1月7日，由瓦栏网主办的“瓦栏学院”花型设计大讲堂南通站在江苏工程职业技术学院精彩开讲。来自瓦栏创意总监金南元、总经理余国平，鲁迅美术学院庄子平教授、南通大学、江苏工程职业技术学院、南通航运学院等院校专家、以及设计师、客户、学生齐聚一堂，思享盛汇，聚焦花型创意。不同领域的声音在这样一个开放的平台汇聚，它向我们展现了，在花型设计行业，开放、分享、共赢的心态不可或缺。

## 2.3 取得的成绩

### 2.3.1 “互联网+创造”形态下“线上线下”育人双平台，形成创新创业人才新范式。

校企合作的家纺设计互联网交易平台，形成了线上线下育人双平台，为当下大学生创新创业的新模式提供了新的范式，校企合作做大“江苏工院家居设计创意园”，打造“江苏工院艺术设计创新中心”项目，利用创新中心平台开展“线上工作室”服务，立足服务中小型优质企业，开拓大型企业，提供一站式的技术服务，成为区域创意产业的载体及孵化器。2018年瓦栏与学校共同指导江苏工程职业技术学院设计学院17级学生，中国家纺花型设计交易网实现新建学生工作室28个，上传花型1800，交易额达86000元，为江苏工程职业学院师生创新创业提供了有利的平台，并成功积累了大量的教学实践成果。

### 2.3.2 《陈列展示设计》成功申报江苏省精品在线课程

自2016年起，瓦栏公司推荐企业设计师在爱课程平台学习《陈列展示设计》课程，该课程的学习内容与职业岗位紧密结合，有效传达了陈列展示操作流程的精华，碎片化的短视频让学习者在短时间熟悉方法技能，大量的企业案例资源拓展了设计眼界，视频的多角度让学习者身临其境，满足了学习者的个性化需求，经常更新的发布推送，让企业设计师及时获悉时尚前沿的讯息。该课程遵循技术技能人才培养规律和职业发展规律，利用职场化教学模式和以职场能力为核心的

评价模式，是设计师自主学习及碎片化学习的好课程。目前我公司利用网络交易平台已经推荐给众多设计师学习，学习者对该课程的结构满意度达 96%，视频满意度达 92%，企业案例资源库满意度 97%，为该课程成功申报江苏省精品在线课程做出了突出贡献。

### 2.3.3 学生培养与师资建设

根据第三方数据统计，毕业生就业率多年保持在 100%，专业相关度达 80% 以上，月薪高于平均值 4500 元以上。师资队伍建设成果截至 2018 年 12 月，设计学院家纺专业有专任教师 13 人，占教师总数的 25% 左右；校外兼职教师资源库 32 人；具有高级职称的比例为 35%，具有“双师”素质的比例为 100%，其中专业课教师中“双师”素质的比例为 100%。专任青年教师（45 岁以下）中，具有硕士及以上学位的比例为 80%。江苏省专业带头人 1 人，江苏省“333”第三层次培养对象 2 人，江苏省“青蓝团队”等。

### 2.3.4 专业建设成果丰硕

家纺专业在人才培养、教育教学改革方面取得了丰硕的教学成果：

2013 年南通市服务地方经济奖

2015 年江苏省高校品牌专业

2015 年中国纺织工业联合会职业教育优秀案例；专业群实训基地被评为“南通服务型示范实训基地”、“南通高校校企合作示范基地”

2017 年江苏省重点专业群顺利通过

2017 年江苏省教学成果一等奖。

2017 年国家教学成果二等奖。

## 三、参与教学

### 3.1 专业建设

企业参与家用纺织品设计专业建设，校企联合制定人才培养目标培养模式、课程体系与课程标准，共同探讨基于成果导向的家用纺织品设计专业专业建设改革研究，家纺教研室每年通过联合企业对人才培养方案和课程标准进行修编，对



专业研究方向进行论证和调整，并对企业我校人才培养质量的反馈，及时调整课程标准与专业能力培养，保证人才培养的定位适应产业的发展。

### 3.2 学生培养

学生培养方面注重紧密联系行业实际，通过家纺设计互联网交易平台的建设，培养符合行业需求的职业设计师，并让学生具有互联网思维，进行创新创业的实践训练，2018年中国家纺花型设计交易网实现新建学生工作室28个，项目工作室为学生提供了创新创业的实践平台，学生的专业水平得到有效提高，2018年1月与2018年8月，瓦栏公司举办手绘大师培训班，江苏工院23名同学分两期参加，开展了30天的封闭式训练班，经过企业的培训，在全国大赛中获得四项一等奖，在全高高职院校中名列前茅，全面展示了江苏工院在花型设计方面的教学能力和瓦栏校企合作成果。

### 3.3 教育教改研究

通过校企合作的家纺设计互联网交易平台的搭建，学生通过进入项目工作室进行企业真实项目的参与，校企双方对学生工作室项目任务的完成情况与课程学分相结合，探索出弹性学分机制，以学生团队完成线上“中国家纺设计交易平台”及其他项目开发作为工作室业绩考核依据。校企双方研究设计弹性学分机制，制定《工作室积分管理办法》，学生获得的积分将按一定的比例兑换成学分。弹性学分机制是基于校企合作基础上对教育教改进行研究的项目，为家纺设计专业的教育教改研究方向提供了新的思路。

## 四、助推企业发展

### 4.1 帮助企业业务拓展，提高企业在家纺领域知名度

瓦栏交易平台在浙江服装面料花型交易中占有一席之地，影响力颇广，是服装面料花型设计服务的首选网站，但在家纺面料花型交易方面并不占优势，南通作为全国最大的家纺花型交易基地，有着大量的家纺企业和家纺设计从业人员，花型交易量巨大，但还是传统的工作室设计销售于一体的营销模式，并没有互联网的思维。瓦栏的设计交易平台自从与江苏工院合作后，平台的交易业务从服装面料花型开始拓展到家纺花型设计，通过校企合作，通过学校的宣传，学生的助

推，瓦栏交易平台已经有大量南通家纺设计工作室入驻平台，目前企业的知名度在家纺花型交易市场的也颇为响亮。

#### 4.2 中国（南通）家纺花型互联网交易中心揭牌

南通是我国近代民族工业的发源地之一和著名的“纺织之乡”。南通家纺市场周边集聚了 100 多个花型设计所（室），拥有 2500 位毕业于全国各大美术学院的设计人员，每年推出 10 万多个新花型，引领着中国及世界印花布花型潮流。江苏工程职业技术学院牵线合作，南通市文广新局（版权局）与瓦栏公司强强联手，旨在实现南通家纺花型设计与瓦栏网有机融合，构建“画稿识别、作品登记、价值评估、线上交易”为一体的中国（南通）家纺花型互联网交易中心。

### 五、服务地方

#### 5.1 着力产教协同创新，探索校企合作机制

为服务南通家纺产业“打造集新文化、新思维、新材料、新技术、新工艺于一体的具有优质品牌的产品群，开发生产具有鲜明个性和丰富文化底蕴的高品质配套型家纺产品”升级要求，学院与浙江瓦栏问哈创意有限公司合作，依托南通作为我国最大的家用纺织品研发、生产和集散基地优势，合力打造具有家纺设计互联网交易平台，共同探索了“四共创”校企合作机制，即校企共同创建“南通威客家纺交易平台”，开展对学生的培养和企业员工培训，进行产品设计研发，共同创建就业基地，推动就业质量和水平的提高。

#### 5.2 搭建公共技术服务平台

校企共同搭建“威客家纺设计交易平台”，通过平台为设计师、企业搭建服务平台，学院专业教师、学生不断地加强对公共平台的技术支持力度，努力为企业提供优质的技术服务。依托“威客家纺设计交易平台”，充分发挥学院人才、技术、信息资源的优势，积极开展与企业的技术服务，参与了企业的技术改造项目论证、产品研发、技术攻关、产品质量的提高等，取得了丰硕成果。“现代大家纺产品的设计与开发”项目建成 13 家企业推广基地，为企业设计开发各类大家纺产品 33 个系列，100 多款。项目执行期间，共申请专利 40 件，其中外观设计 33 件，实用新型 6 件，发明 1 件；已获授权 19 件，其中外观设计 14 件，实用新型 5 件。公开发表论文 8 篇，研制新装置 2 个，新工艺 6 项，新材料 2 个。

### 5.3 开展职业技能鉴定与培训，助推再就业和再发展

学院是中国家纺协会批准建立的华东地区唯一的家纺设计师国家职业资格培训基地。依托该基地，学院面向行业企业人员开展技能鉴定和培训，2007年至今已完成家纺设计师职业技能相关培训1361人，家纺设计师职业资格考证681人。此外发挥学院专业办学优势，2009年至今先后进行了“全省蜡染残疾人职业技能项目培训”、“南通家纺设计师研修班”、“刺绣培训班”等针对社会各类人员的培训，培训学员达2014人，并受到了南通电视台、《扬子晚报》、《南通日报》、《江海晚报》、《中国纺织报》等多家媒体的关注与好评，2015年以来年举办国家级、省级高校培训项目，效果良好。

## 六、保障体系

### 6.1 建立多方联动合作战略联盟，完善工作组织保障

多方联动合作战略联盟是由政府教育部门牵头，应由“政府—行业—学校—企业—受教育者”五方形成，相关综合部门参加，共同制定运行机制、校企合作规划和年度工作计划、建立稳定长效的联络机制，致力于保持校企之间良好的合作关系，保证校企合作工作正常进行。

### 6.2 学院校企合作中心体制机制保障

依托家纺行业协会和瓦栏文化创意有限公司开展家纺行业，进行企业调研工作，建立家纺艺术校企合作中心。校企合作中心以合作育人宗旨，以共赢为原则，制定合作章程，建立长效机制，促进校企合作发展，从行业需要出发，培养具有专业素质和职业能力的专门人才，积极参与地方经济建设，为地方行业产业转型和升级提供服务。

## 七、问题与展望

### 7.1 出现的问题

#### 7.1.1 校企合作意愿高、合作质量较低

目前我校与瓦栏创意有限公司合作均表现出较高的合作意愿，但合作的问题主要体现在双方合作层次浅，质量低，合作形式单一上。合作主要围绕企业为学校提供实习实训场所的形式开展，企业参与教学目标、专业、课程等制定和设计

较少。合作过程简单，校内教师大部分时间承担教学科研工作，企业忙于生产与效益追逐，双方接洽时间不充足，没有最大发挥校企合作的优势。

### **7.1.2 校企合作缺乏规范的合作机制，合作缺乏稳定性**

学校与瓦栏创意有限公司虽然在专业建设，课程建设，人才培养方面进行了诸多交流与举措，一定程度上提高了我院家纺设计专业教学内涵，但这些举措都是阶段性的，每一项工作结束后没有后续的跟进与持续改进，学校在合作过程中更多的是扮演了发起者、组织者、也是策划者、合作过程遇到问题时，还是主要解决问题的管理者，这就形成了以学校为主导合作的局面，这样的合作关系缺乏稳定性。

## **7.2 展望**

### **7.2.1 建立课程开发指导委员会，为卓越课堂助力**

建立由企业技术骨干，设计总监以及管理者组成的专业及课程开发指导委员会，学校的课程建设更多与企业员工建立合作关系，让更多的企业技术骨干参与到我院卓越课堂建设中，校内教师可以利用企业资源，设计师经验，生产设备进行课程视频的拍摄，为 SPOC 课程、微课、开放课程、资源库等信息化建设积累资源。

### **7.2.2 充分发挥互联网交易平台作用，做到“真题真做”**

线上线下交易平台是校企合作、工学结合的重要环节，瓦栏交易平台有大量的企业项目需要研发，通过交易平台项目带入教学，让学生真实参与企业项目，做到“真题真做”，企业教师与校内教师共同制定课程的工作任务，共同跟进教学内容，共同评价，真正提高家纺专业教学质量和教学层次，真正让学生在交易平台中学到专业实践技能，在企业项目中得到成长。

### **7.2.3 双发共同研发产品，提升合作紧密度**

双方通过校企合作，工学结合，共同研发纺织品面料及家纺新产品、新技术，培养和提高学生专业技能、职业素养。定期举办面料应用流行趋势发布会、设计研发项目合作，指导课程等活动，从而达到培养我校专业师生的实践及创作能力、共同研发与展示瓦栏公司品牌文化的目标。