

京东集团有限公司

参与高等职业教育人才培养质量年度报告

四川信息职业技术学院
Sichuan Information Technology College

(2019)



二〇一八年十二月

目 录

一、企业概况	1
1. 企业规模	1
2. 行业背景	1
3. 企业治理	2
4. 参与职教的条件	2
5. 沿革	4
二、企业参与办学	8
1. 办学类型	8
2. 参与办学的形式	8
3. 取得成效	8
三、企业资源投入	11
1. 经费投入	11
2. 人力资源投入	11
3. 物力投入	12
四、企业参与教学	13
1. 专业建设	13
2. 学生培养	14
3. 师资队伍	14
五、助推企业发展	15
1. 企业职工队伍建设	15
2. 效益提高	15
六、服务地方	16
七、保障体系	17
1. 院校治理	17
2. 政策保障	18
八、问题与展望	19
1. 出现的问题	19
2. 面临的调整	19
3. 未来的预期	19

一、企业概况

1. 企业规模

京东于 2004 年正式涉足电商领域。2016 年，京东集团市场交易额达到 9392 亿元，净收入达到 2601 亿元，同比增长 43%。京东是中国收入规模最大的互联网企业。2016 年 7 月，京东入榜 2016《财富》全球 500 强，成为中国首家、唯一入选的互联网企业。

2014 年 5 月，京东集团在美国纳斯达克证券交易所正式挂牌上市，是中国第一个成功赴美上市的大型综合型电商平台，并成功跻身全球前十大互联网公司排行榜，2015 年 7 月，京东凭借高成长性入选纳斯达克 100 指数和纳斯达克 100 平均加权指数。

截至 2017 年 3 月 31 日，京东集团拥有超过 12 万名正式员工，并间接拉动众包配送员、乡村推广员、中小企业职员等就业人数超过 400 万。2016 年，京东全面推进落实电商精准扶贫工作，通过品牌品质、自营直采、地方特产、众筹扶贫等模式，在 832 个国家级贫困县扩展合作商家近 5000 家，上线贫困地区商品近 200 万个，实现扶贫农产品销售额近百亿元。依托强大的物流基础设施网络和供应链整合能力，京东大幅提升了行业运营效率，降低了社会成本。在品质电商的理念下，京东优化电商模式，精耕细作反哺实体经济，进一步助力供给侧改革。京东以社会和环境为抓手整合内外资源，与政府、媒体和公益组织协同创新，为用户、为合作伙伴、为员工、为环境、为社会创造共享价值。

2. 行业背景

京东集团业务涉及电商、技术、物流和金融等业务板块。

主营的电商业务京东商城已成长为中国最大的自营式电商企业，保持了远快于行业平均增速的增长，依据目前的发展速度，2021 年前将成为中国最大的 B2C 电商平台。京东商城致力于打造一站式综合购物平台，服务中国亿万家庭，3C、家电、消费品、服饰、家居家装、生鲜和新通路（B2B）全品类领航发力，满足消费者多元化需求。

京东金融集团，于 2013 年 10 月开始独立运营，定位为金融科技公司。京东金融依托京东生态平台积累的交易记录数据和信用体系，向社会各阶层提供融资贷款、理财、支付、众筹等各类金融服务。夯实金融门户基础，并依托京东众创生态圈，为创新创业者提供全产业链一站式服务。京东金融现已建立九大业务板块，分别是供应链

金融、消费金融、众筹、财富管理、支付、保险、证券、金融科技和农村金融。京东金融 APP，为用户提供了“一站式金融生活移动平台”，涵盖了目前理财加消费的金融产品。2017 年 3 月，京东集团正式签署重组京东金融的最终协议。

京东集团于 2017 年 4 月 25 日正式成立京东物流子集团，以更好地向全社会输出京东物流的专业能力，帮助产业链上下游的合作伙伴降低供应链成本、提升流通效率，共同打造极致的客户体验。京东物流将为合作伙伴提供包括仓储、运输、配送、客服、售后的正逆向一体化供应链解决方案服务、物流云和物流科技服务、商家数据服务、跨境物流服务、快递与快运服务等全方位的产品和服务，致力于与商家和社会化物流企业协同发展，以科技创新打造智慧供应链的价值网络，并最终成为中国商业最重要的基础设施之一。目前，京东是全球唯一拥有中小件、大件、冷链、B2B、跨境和众包（达达）六大物流网络的企业，凭借这六张大网在全球范围内的覆盖以及大数据、云计算、智能设备的引入应用，京东物流将打造一个从产品销量分析预测，到入库出库、再到运输配送各个环节无所不包，综合效率最优、算法最科学的智慧供应链服务系统。截止目前，京东物流在全国范围内拥有 263 个大型仓库，运营了 9 个大型智能化物流中心“亚洲一号”，自营配送覆盖了全国 98%的人口，将商品流通成本降低了 70%，物流的运营效率提升了 2 倍以上。另外，京东物流还通过一系列技术创新，研发并推广创新环保材料，全方位打造了“时效、环保、创新、智能”的绿色物流体系。

3. 企业治理

京东从成立的第一天开始，就本着诚实、信任、正直、开放、正道成功的原则，以强烈的社会责任，企业对员工的可靠性、互相尊重性为己任实施公司治理。做到以下几点：

（1）权利和股东的公平对待：公司一贯尊重股东的权利及透过有效沟通来帮助股东行使权利，让股东更明白内容，鼓励他们参加日常会议；公司每一季度都会召开一次全体股东会议，向股东回报上一季度的工作情况。

（2）其他利益相关者的利益：公司保证所有合法利益相关者的利益。

4. 参与职教的条件

公司拥有行业内最顶尖的人才，且具有多年与高校合作经验，成立六年来与全国

500 多所高校进行实习实训基地建设(校内和校外)、与全国上千所高校,川内上百所高校进行实习实训基地建设、订单式培养、专业共建、共建双创实训中心、仓配客一体化体验中心、无人机教学实训中心、师资共享等校企合作。并在新形式下创新与学校合作的模式,开启现代学徒制教育的新时代。



校企合作整体分布



校内实训中心建设数量(截止时间 2016 年 12 月)

5. 沿革

公司成立的十九年以来，以独立创新为己任，不断的改革创新，不断探索适合公司发展的道路。

1998年6月18日，刘强东先生在中关村创业，成立京东公司。

2008年6月，京东商城在2008年初涉足平板电视的销售行列，并于6月将空调、冰箱、电视等大家电产品线逐一扩充完毕。标志着京东公司在建司十周年之际完成了3C产品的全线搭建，成为名副其实的3C网购平台。

2009年1月，京东获得2,100万美元的联合注资。也是2008年金融危机爆发以来，中国电子商务企业获得的第一笔融资。2月，京东尝试出售特色上门服务，此举成为探索B2C增值服务领域的重要突破，也是商品多元化的又一体现。3月，京东商城单月销售额突破2亿元。6月，京东商城单月销售额突破3亿元，与2007年全年销售额持平。同时，日订单处理能力突破20,000单。

2010年6月，京东商城开通全国上门取件服务，彻底解决网购的售后之忧。8月，京东商城在北京市正式推出家电以旧换新业务，京东商城成为首批入围家电以旧换新销售和回收双中标的电子商务企业。11月，图书产品上架销售，实现从3C网络零售商向综合型网络零售商转型。12月23日，京东商城团购频道正式上线，京东商城注册用户均可直接参与团购。

2013年3月30日，启用JD域名，并将360buy的域名切换至JD。此外，“京东商城”这一官方名称将被缩减为“京东”。新域名是为了用户方便记忆和直接登陆。京东方面认为，作为“京东”两字的拼音首字母拼写，JD更易于和京东品牌产生联想，有利于京东品牌形象的传播和提升；淡化其电商色彩，在为其未来在物流、金融业务上的拓展做铺垫。

2013年4月23日，京东宣布注册用户正式突破1亿。

2013年7月29日，京东POP开放平台大会上，京东集团财务副总裁范微表示，未来针对POP平台上的卖家，京东将提供小额信用贷款、流水贷款、联保贷款、票据兑现、应收账款融资、境内外保理业务等金融服务。

2013年7月30日，京东CEO刘强东表示，京东已经成立了金融集团，除了针对自营平台的供应商，未来还会扩大到POP开放平台。

2013年12月26日工业和信息化部公布批准通过2013年移动通信牌照审核企业名单。

京东集团正式获得虚拟运营商牌照，成为国内获得批文的企业。京东集团作为国内的综合网络零售商，将结合自身特点，为用户提供个性化的移动通信业务。

2014年1月9日，京东携手数十家潮流品牌召开“尚·京东”为主题的2014春夏时尚新品发布会，玖姿、朗姿、MO&Co.、歌莉娅、周大福、Nautica、Jeep、Hazzys、REPLAY、GXG、爱慕等数十家品牌数百款春夏时尚新品通过时装走秀在全网首次亮相。同时，京东宣布与玖熙（nine west）、新秀丽（Samsonite）、费雷、ENZO、EVISU、JEFEN、Clarks、UGG、阿迪达斯、迪斯尼、六福珠宝共11家国际高端品牌达成深度合作，十一大品牌年初将全部入驻京东开放平台。

2014年1月30日，京东向美国证券交易委员会（SEC）承报了拟上市的F-1登记表格，美银美林和瑞银证券为主要承销商。2月19日，腾讯在港交所发布公告，称入股大众点评，占股20%，但没有公布具体入股金额。在腾讯入股后，大众点评的商户信息、消费点评、消费优惠、团购、餐厅在线预订、餐饮外卖等将与QQ和微信等产品深度结合。3月10日，腾讯港交所公告，同意约2.15亿美元收购京东3.5亿股普通股股份，占上市前在外流通京东普通股的15%。同时京东腾讯还签署了电商总体战略合作协议，腾讯将旗下拍拍C2C、QQ网购等附属关联公司注册资本、资产、业务转移予京东。

2014年4月2日，京东集团正式进行分拆，其中包括两个子集团、一个子公司和一个事业部，涉及金融、拍拍及海外业务。具体的分拆方式是：京东集团下设京东商城集团、金融集团、子公司拍拍网和海外事业部，京东创始人刘强东会担任京东商城CEO。

2014年5月22日上午9点，京东集团在美国纳斯达克挂牌上市（股票代码：JD）。美国也迎来了中国最大的赴美IPO。京东开盘价21.75，较发行价上涨14.5%，并且开

盘之后一路上涨，截止 2014 年 5 月，京东市值超过 300 亿美元，且在中概股中排名第二。京东董事局主席刘强东敲响上市钟，发行价 19 美元，按此计算，京东市值为 260 亿美元，成为仅次于腾讯、百度的中国第三大互联网上市公司。京东商城登陆纳斯达克首日，开盘价 21.75 美元，较 19 美元的发行价上涨 14.5%，报收于 20.90 美元，较发行价上涨 10%。

2014 年 10 月 20 日，京东宣布其位于上海的首个“亚洲一号”现代化物流中心（一期）在双十一大促前夕正式投入使用，京东物流战略中又一重点举措落地。

2014 年 11 月，京东集团宣布大家电“京东帮服务店”在河北省赵县正式开业。京东称，未来 3 年，“京东帮服务店”将在全国区县铺开，达到千余家。京东表示，此举主要是帮京东渠道下沉，藉此，京东大家电可在四~六线城市进行物流提速。

2014 年，京东市场交易额达到 2602 亿元，净收入达到 1150 亿元。

2015 年 1 月 9 日晚间，京东（Nasdaq:JD）、易车网（NYSE:BITA）和腾讯（SEHK:00700）联合宣布，三方已达成最终协议，京东和腾讯以现金和独家资源的形式对易车网投资约 13 亿美元。同时，易车旗下专注于汽车金融互联网平台的子公司易鑫资本将获得京东和腾讯总计 2.5 亿美元的现金投资。

2015 年 7 月 20 日，京东宣布，将成为泰勒·斯威夫特(Taylor Swift)商品在中国的第一家授权零售商。

2015 年 10 月 17 日，腾讯集团与京东集团在京联合宣布推出全新战略合作项目——京腾计划，双方以各自资源和产品共同打造名为“品商”的创新模式生意平台。腾讯公司 CEO 马化腾说，全球范围内也没有社交和购物联合的先例，这是中国两大类平台的首次尝试。

2015 年 10 月 10 日，京东集团发布公告称，因 C2C（个人对消费者）模式当前监管难度较大，无法杜绝假冒伪劣商品，决定到 12 月 31 日时停止提供其 C2C 模式（拍拍网）的电子商务平台服务，并在三个月的过渡期后将其彻底关闭。

2016 年 4 月 15 日，京东集团宣布，旗下 O2O 子公司“京东到家”与众包物流平台“达达”合并一事达成最终协议。京东将以京东到家的业务、京东集团的业务资源以

及两亿美元现金换取新公司约 47.4% 的股份并成为单一最大股东。

2016 年 6 月 8 日,《2016 年 BrandZ 全球最具价值品牌百强榜》公布,京东首次进入百强榜,品牌价值同比增长 37% 至 105 亿美元,排名第 99。

2016 年 6 月 20 日,京东和沃尔玛宣布达成一系列深度战略合作。

2016 年 11 月,京东集团宣布正式成立京东 Y 事业部,Y 事业部将着重智慧供应链能力的打造,核心使命是利用人工智能技术来驱动零售革新。

2016 年 11 月 23 日,京东集团推出“京东物流”全新品牌标识,并正式宣布京东物流将以品牌化运营方式全面对社会开放。同时京东物流还公布了全面迈向“开放化、智能化”的战略规划,并希望借此成为中国整个商业社会的基础设施提供商。

2016 年 6 月 8 日,《2016 年 BrandZ 全球最具价值品牌百强榜》公布,京东首次进入百强榜,排名第 99。

2016 年 9 月 27 日,京东商城与今日头条今日达成全面战略合作,共同推出“京条计划”,基于这个计划,未来今日头条用户将在阅读场景中直接享受京东提供的电商服务。

2016 年第四季度,公司净营收为人民币 803 亿元(约合 116 亿美元)。

2017 年 3 月 24 日,以“物爱相连”为主题的“京东公益物资募捐平台”发布会在京举行。

2017 年 4 月 25 日,京东集团宣布,为了更好的向全社会输出京东物流的专业能力,帮助产业链上下游的合作伙伴降低供应链成本、提升流通效率,共同打造极致的客户体验,京东将正式组建京东物流子集团。京东物流子集团将拥有更加独立的经营权和决策权,并致力于与商家和社会化物流企业协同发展,以科技创新打造智慧供应链的价值网络,并最终成为中国商业最重要的基础设施之一。

2018 年京东物流获评国家最高级 5A 物流企业认证。

2018 年世界最佳雇主榜京东上榜。

2018 年财富世界 500 强: 京东排名中国互联网企业第一。

2018 年京东集团和谷歌宣布合作。

二、企业参与办学

1. 办学类型

京东集团有限公司成立了校企合作部和京东大学与京东集团各大区域密切合作，参与校企合作以“高起点、高标准、高质量、高就业、高责任为目标”，在最终教育基本规律的基础上，求实创新，努力进取，真正实现“以产带学，以学促产”。

2. 参与办学的形式

京东集团有限公司的办学形式主要有以下几种：

参与办学形式	标 准
电商、物流培训	对社会和高校招生，具备劳动部颁发的培训资质
高校共建企业学院	与高职院校深度合作，为其提出整套的解决方案，包括协助申请专业、招生、课程设置、师资、就业指导等。
课程置换	与高校合作，为其解决课程上的优化，达到提升高校教学质量
学生巅峰实训实习	与高校合作，使高校学生到企业来阶段性实训学习，以达到技术能力等的提升，并且给学生发放工资
校企合作住企工作站	校企双方共同培养师资
双创实训孵化中心	培养学生创新创业能力
课程出版	编著电商和物流等方面的课程书籍，作为社会或相关学校和机构的专业学习课程，售卖获利
现代学徒制	“师傅带徒弟”，“以产带学，以学促产”

其主要目的是通过校企合作为学生提供实习实训实战平台以及提供就业岗位等。

3. 取得成效

京东集团有限公司以极具竞争力的优势与多所高校建立良好的校企合作关系，与全国 500 多所高校开展合作；包括上海交通大学、人民大学、东南大学、中国矿业大学、西南科技大学、成都航空职业技术学院、黄河水利职业技术学院、四川工程职业技术学院、南京工业职业技术学院等高校。在西南、四川地区也将近 50 多所高校参与合作。

京东集团与四川信息职业技术学院合作达 5 年，双方理念一致，见解相同，共同

致力于产教融合、工学交替的校企合作实践探索。具体成效如下：

1、2013 年跟京东集团客户中心签订校企合作协议



川信与京东客户中心签订校企合作协议



2014 年与京东组建的第一届京东订单班开班

2、这四年来跟京东连续组建几届京东订单班，给京东集团定向培养 300 多人毕业生，分布在京东各大区域、这些学生进入客户、物流、金融等京东各大业务领域，很多学生都走上管理岗位。

3、2015 年建成京东集团西南地区第一家校企共建校内电商实训中心，面积达 208 平米，用于在校学生参加京东在线客服真实业务实践；基地由学院提供场地、部分设备和政策支持，企业提供设备和技术，校企共同组织教学。后期根据校企双方业务扩



京东与川信共建西南地区第一家生产性实训室签约仪式

展需求，与通信运营商连接，实现呼叫中心 70 个座席的所有功能，拓展开展真实业务。学生以员工身份参与客户服务，在真实的职场、真实的企业文化中教学做合一，实现了与工作岗位的零距离。该基地于 2015 年 5 月正式投入使用，目前实现企业产能 600

万，1000 名学生参与实践当中，其中 2017 年 400 多名学生参与实训当中，期中 2018 年 200 多名学生参与实训当中。满意度等考核指标均达到企业全职人员标准。

4、2016 年以后先后跟京东西南分公司、京东华东分公司建立校企合作关系，2016 年 30 名同学进入华东分公司实习；2017 年 30 多名学生进入京东西南分公司实习、2017



京东西南分公司签约仪式



京东集团华东分公司签约仪式

年 20 多名学生进入京东华东分公司实习。校企业务进一步延伸。

- 5、2015 年获得京东集团标杆校企合作单位名称。
- 6、2016 年获得京东集团颁发的最强电商运营实训室称号。
- 7、2016 年获得京东集团颁发的全国互联网+双创实训基地联盟重点成员单位。
- 8、2018 年跟京东集团组建三个方向的订单班：物流仓储、客户服务、京东金融。
- 9、学院与京东金融校企共建生产性实践基地。

10、2017 年 12 月跟京东华东分公司，2018 年 4 月跟京东西南分公司签订校企合作协议。

11、跟京东合作这么多年来，所有合作院校当中合作业务最广泛，合作满意度最高，所获荣誉最多的院校，基本上



京东集团金融分公司与川信校企合作签约仪式

实现了全产业链合作。

12、成果制订的人才标准、课程标准被京东认证为首选“校企合作执行标准”。成果开发的“课程标准”、“人才培养方案”、“育人模式”得到了兄弟院校的高度认可。

三、企业资源投入

1. 经费投入

经费保障是企业发挥重要办学主体作用的基础和前提。企业开展与员工职业教育培训有两方面经费资源可用，一是员工教育经费，二是政府经费的支持。

公司在与高职院校合作中，由于合作程度深度不一，合作方式紧疏不同，在经费投入上因区域、学校不同而各有不同。例如为高校学生提供就业岗位，解决学生就业等浅层次的合作模式，公司接纳高校毕业生进行顶岗实习，在顶岗实习期间学生在生产制作过程中保质保量的完成项目，公司会给实习生提供基本的生活补助及项目奖金。随着职业教育改革的不断深化，不少高职院校积极探索与企业开展深层次合作，吸纳企业高管、高级技术人才与学校内在的教育教学委员会工作，企业在学校建生产性实训基地、工作室等，这种深层次合作模式存在着经费的投入。公司与四川信息职业技术学院开展深层次校企合作模式，京东集团有限公司为学校的办学投入主要是帮助学校建设实训设备设施、提供学生资助、投入建设专业与人才培养方案的制定等，共建校内电商实训室，自助学生到校外实训基地实训和实习。

2. 人力资源投入

(1). 技术人员授课课时

校企合作的讲师团队采用专业课题组的方式组建，将学校专职老师机制与企业兼职专家制度相结合，在保证讲师团队架构稳定的前提下充分利用学校和企业的教学资源，为校企合作专业学生提供最优的教学资源组合。

(2). 教师、学生培训课时

高校教师参与企业的生产过程、技术开发、设计应用等工作，与企业员工协同开

展项目的申报与研究、教材编写、教师工程实践锻炼、学生竞赛培训等，全面提升教



学生在企业跟岗实习举行拜师仪式



企业师傅进课堂

师专业实践能力。

企业师傅名单

序号	姓名	性别	学历	职称（职务）	单位
1	杨凯	男	研究生	人力资源总监	京东集团西南分公司
2	王飞	男	本科	校企合作高级经理	京东集团西南分公司
3	李明	男	本科	物流仓储高级经理	京东集团西南分公司
4	陈全鹏	男	本科	物流仓储经理	京东集团西南分公司
5	万颖	女	本科	校企合作高级经理	京东客户中心成都分中心
7	马洁	女	本科	人力资源高级经理	京东客户中心成都分中心
8	董超	男	本科	校企合作部业务主管	京东客户中心成都分中心
9	田鑫	男	本科	校企合作部经理	京东华东分公司
9	陈鹏	男	研究生	业务部门高级经理	京东客户中心成都分中心
10	王毕华	男	专科	主管	京东客户中心成都分中心
11	林冬	男	专科	主管	京东集团西南分公司
12	雷国文	男	专科	主管	京东客户中心成都分中心
13	高鹏	男	专科	主管	京东客户中心成都分中心
14	郭友兰	女	本科	主管	京东客户中心成都分中心
15	许乔	男	本科	主管	京东集团西南分公司
16	陈虎	男	本科	主管	京东集团西南分公司
17	代装兵	男	专科	主管	京东集团西南分公司

3. 物力投入

(1) 及时更新教学设备及实训场地

2015 年来校企共建电商实训室以来，企业不断加大投入改善实训场地、今年新增电话业务。刚建实训室时，企业投入了 50 万，现在公司还在不断投入资源物资设备。

(2) 优化实训实习学生的住宿条件

京东在校企合作的中，不断改善学生校外实训的住宿条件，增添空调、热水器、饮水机等生活设施。及时解决学生在住宿中遇到的问题，4-6 人一间的宿舍，使学生在在学习工作之余能够休息好。

(3) 加大宣传物料的印制及广告的投放

加大校企合作在学校和社会的知名度，在校内进行宣传。通过制作宣传海报，横幅等方式，同时也利用现在的网络平台、QQ、微信、微博的形式进行校企合作的宣传工作。

四、企业参与教学

1. 专业建设

(1) 建设目标

公司参物流、电商、市场营销等相关专业建设，通过校企合作建设集教学、生产、培训和无缝就业于一体的、西南领先的校内电商实训中心；学院与公司共同建成一支数量足够、结构合理、教学水平高、实践能力强、专兼结合的专业教师队伍；大力开展专业教学改革，建立岗位职业能力导向的模块化课程体系，全面提高人才培养质量；使合作专业在人才培养、社会服务、学生实训达到省内先进水平。

(2) 建设内容与措施

——充分发挥学科带头人的作用，定期开展教学调研、召开行业专家座谈会、进行毕业生问卷调查等，了解专业技术、管理、服务等发展趋势和用人企业对人才培养的要求，在分析研究的基础上适时调整专业人才培养方案。

——按照行业岗位要求和职业能力培养的需要重构课程体系，在建立电商管理类基础这一公共课程平台的基础上，每个岗位都设置对应的课程模块，构建科学的、操作性强的专业课程体系，从而为学生根据自身对岗位的认识与定位去规划职业生涯、

确定发展方向提供良好的课程体系基础。

2. 学生培养

按照教育部高职高专教学要求，高职高专学生必须参加社会实习实训，让他们走出课堂，到企事业单位进行半年的教学实习实训，然后再用半年时间进行一些课程的补充教学和毕业论文写作，完成3年制专科层次教育。其次，物流管理专业的人才培养计划也是以培养岗位技能来制定的。所以，学生教学实习实训是整个教学中至关重要的一个环节。通过实习实训中，让广大同学拓宽了知识面，锻炼了能力，较大提高的提供综合素质。

安排教学实习实训的基本目的，在于通过理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高学生的思想觉悟、业务水平，尤其是观察、分析和解决实际工作能力，以便把学生培养成为能够主动适应社会主义现代化建设需要的高素质复合型人才。具体表现在三个方面：

(1) 运用和检验教学成果。作为整个教学体系的有机组成部分，学生社会实践虽然安排在一个完整的学期进行，但并不具有绝对独立的意义。它的一个重要功能，在于运用教学成果，检验教学成果。运用教学成果，就是把课堂上学到的系统化的理论知识，尝试性地应用于实际工作，并从理论的高度对实际工作提出一些有针对性的建议和设想。

(2) 了解和熟悉京东公司在物流仓储、客户服务运行和具体生产流程。

(3) 预演和准备就业工作。通过实习实训，让学生找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理转型期。

3. 师资队伍

校企共育师资，只有培养出更优秀的教师，学生才能得到更好的教育和服务。相对于学校来说，京东的优势是拥有众多实践动手能力强、解决生产实际问题能力强的高技能人才，我们的员工知道“怎么做”，可以为学校的专业教学提供指导和技术支

持；学校教师则具有系统的理论知识和教学能力，他们懂得“为什么这么做”，可以为企业提供员工培训、技术攻关等服务。因此，京东公司为学校提供企业的各方面资源，校企双方共同培育优质师资，以实现优势互补、共同提高。

公司每年暑假和寒假为合作院校开展两期师资培训，高校选派专业教师到公司进行专业实践锻炼，提高专业技术素质。接收合作院校专业教师到企业挂职，深入生产第一线锻炼，在实践中学习企业里的各种先进的技术和管理经验，实现教师与企业、专业与职业、理论与实践的“零距离”对接。为高校“双师型”教师队伍建设提供支持。

五、助推企业发展

1. 企业职工队伍建设

员工是一个企业最活跃的因素，专业技术员工队伍建设是企业发展的根本。对于专注于互联网公司，为客户提供优质服务的京东公司来说，专业的技术团队建设是公司成立以来一直受到高度的重视。公司技术团队以年轻人为主，对于现在的年轻的技术员工公司加强引导，提高认识。一是从新进人员必须经过岗前培训、上岗考核，通过不断规范新进人员管理，确保人员结构层次合理，适应企业发展需要。二是从职业品质和职业技能两方面对员工进行培训，提高员工素质。三是加强人才管理，搭建激励人才发挥才能的平台。通过激励机制，工资等级有升有降，进而激励员工创造性开展工作的积极性，最大限度的挖掘员工的潜能，进而为企业的发展贡献最大的力量。

2. 效益提高

(1) 经济效益

对企业来说：企业经济效益是企业一切经济活动的根本出发点。提高经济效益，有利于增强企业的市场竞争力。企业要发展，必须降低劳动消耗，以最小的投入获得最大的效益。只有这样，才能在市场竞争中不被淘汰，获得发展。通过校企合作，学校为公司提供相对较廉价的学生劳动力，在 618 和双十一高峰提供人力支撑，使企业

降低成本，而学生通过长时间的在校学习，在校内实训和校外实训，再到企业进行顶岗实习，既可以锻炼自己，也可以发挥技术优势，帮助企业提高利润。从合作以来共为京东创造了几百万的业务收入。

(2) 绩效提高

“火车跑得快，全靠车头带”，一个企业能发展的有多远，首先是看企业的领路人是否远见卓识，否有不凡的格局。因为，企业的董事长和总经理是公司的决策层，是制定企业战略发展方向的。其次是看中策管理干部的执行力了，他们是起一个桥梁的作用，是贯穿整个公司的中流砥柱。最后是基层员工，一个企业之所以可持续发展，是因为产品出去，资金可以回流，这也是企业可持续发展的原动力，然而，基层员工，是直接接触客户群，能不能留住老客户增加新客户就要看基层员工的能力了。

通过校企合作可以让企业早点接触学生，学生早点了解企业，让学生在学期间不断提升要改变自己的心态。学生毕业后到公司工作再培养他们的执行力和服务礼仪、服务技巧、接待技巧、销售技巧、物流运营等综合素质，既为自己创造了价值，也为公司提高绩效赢得利润。对于企业来说，能够从校企合作中得到比较优秀的人才、先进的技术，从而使自己在激烈的市场竞争中处于不败之地。

六、服务地方

京东集团有限公司经过多年的校企合作过程中不断总结经验，充分发挥校企合作办学的优势，坚持以社会需求为导向，适应地方经济、社会发展及产业、行业需求，培养人格健全、身心和谐、专业基础扎实、实践能力强、具有创新精神和创业能力的高级应用型人才。同时，公司不仅每年吸纳大批应届毕业生，缓解应届毕业生的就业压力，还将培训的物流电商毕业生推荐行业内适合的公司及岗位。公司通过与高校合作开展产学研结合，通过技术服务为企业创造了效益，也为社会创造了价值。

七、保障体系

1. 院校治理

校企合作的目标是适应地方产业结构调整需要，实施多元化办学模式；优化学校专业设置，优化课程体系和课程内容；加强学生素质和技能培养，提高学生岗位适应能力和就业能力；推进教室科研成果转化，全面提高学校社会服务能力；大力加强校企合作的校内外实习实训基地建设；帮助企业的技术革新和创新；帮助企业进行员工培训，提高员工综合素质和学历水平。

(1) 校企合作制度

高校成立校企合作办公室。校企合作办公室负责建立各项规章制度，做好组织管理，制定校企合作计划，指导校企合作各个环节的工作，协调解决各种问题，保证校企合作工作的正常运转。

(2) 校企合作方式

共建专业结构：校企共同研究专业结构，使专业机构更加合理，更能为区域经济发展和产业升级、企业发展提供高级技能型人才。

共建专业课程体系和内容：根据技术发展和岗位能力需求的变化不断优化课程体系和课程内容，引入行业企业标准，与企业专家一起编写修订教学参考资料。

共建师资队伍：引进企业专家做兼职教师，排除学校教师到企业定岗进修，共建企业专家与专业教师构成的教学团队和科研团队，服务教学，服务企业发展。

共建校内外实习实训基地：优化实习实训条件，让实习实训更加贴近实际工作过程，如校中厂，厂中校，企业工作室，聘请企业技能大师进入学校开设工作室。

共建教学评价体系：引入企业标准化的方法共同评价教学效果。

校企合作可延伸到共同开展企业新产品开发、技术改造和技术攻关以及学校教学项目研究等领域。

学校与企业签订订单培养协议，按照企业人力资源配置计划和技术要求，对学生实施定向培养。

(3) 校企合作流程

学校对校企合作中的项目实行立项、审查、实施、管理。

2. 政策保障

校企合作已经成为国内众多地区解决用工不足和学生就业难的主要突破手段。根据国务院关于加快发展现代职业教育的决定》（国发〔2014〕19号）精神中提出的目标任务：形成政府企业社会多元化办学；建立以校企合作为主要特点的办学制度和职业教育集团；现代职业教育战略地位更落实，地方性法规更健全，制度政策更成熟，政府和部门职责更明确，发展保障水平更高。提到了实施教育教学改革计划，健全企业参与办学机制，制定职业教育校企合作促进办法，研究校企合作激励政策，支持企业与职业院校共建共享生产性实训基地。为解决用工缺口，为经济增长寻找新的突破口，企业也将目光投到了校企合作上，希望通过校企合作解决用工缺口。学校、政府、企业三方均对校企合作抛出“橄榄枝”，那么推进校企合作是“万事俱备，只欠东风”。而这股东风，则需要政府的大力推动，需要政府介入提供政策支持和法规、制度保障。

在企业行业内部制定相关政策和措施支持企业参与。如：评价审核参与职业教育的企业资质，规定获得资质的企业在实训基地建设、企业教育培训资金、参与职业教育有关活动等方面可得到优先支持。

出台地方性法规，明确较高等级的企业支持职业教育的义务和责任、内容。政府制定相关政策和措施鼓励企业参与。对有资格参与职业教育的企业给予优惠政策，如贴息贷款、税收减免、财政补贴、立项优先等。通过政策、法规和制度的建立，使那些生产条件完善的企业成为参与职业教育的资格企业，明确其责任和义务，明确校企双方在“结合”中各自的地位作用、权利义务和相互关系等。

确立企业在职业教育中的主体地位，可以有效改变目前高职院校在校企合作探索中的被动性，实现人才培养质量的突破。根据企业实际和人才发展需求，参与院校的专业建设、实训基地建设、师资队伍建设，“学以致用”、“适销对路”地解决职业院校毕业生的就业安置和企业员工培训问题。这样做可以在很大程度上提高企业参与职业教育的积极性，增加企业对校企合作的热情，为进一步校企资源共享和项目合作奠定基础，

八、问题与展望

1. 出现的问题

企业与高职院校开展校企合作办学，总体上在肯定取得成效的同时，也有影响校企合作发展的因素。主要因素有：校企合作缺乏激励机制和政策保障，需要政府政策支持；校企合作长效合作机制不明确；在合作中存在产权分析问题，生产归属问题，存在资金，学校公益性和企业盈利性的矛盾问题等。

2. 面临的调整

为了推动校企合作，提高企业合作积极性，保障校企合作深度，高职院校很希望政府或有关部门能出台有关方面的保障性政策，制定校企合作的激励性措施。建议国家各级政府要对校企合作的企业及学校从政策上加上扶持；政府出台相应的扶持政策，搭建合作平台，校企职责权利应明确，建立共赢体系。

3. 未来的预期

结合当前的市场情况和发展趋势以及行业有关情况，企业总体发展思路如下：

(1) 积极相应十九大号召加大产教融合、校企合作，不断提高就业质量，做一个真正的国民企业。

继续坚持“百年基业、正道成功”的企业发展理念，把创新发展作为核心动力，持续超越自我、不断迎接挑战；把坚守品质作为生命线，致力于产品与服务的精益求精；把创造价值作为最大的责任，坚持经济效益和社会效益的统一。京东也将发挥自身的数据、营销、和供应链及物流能力，帮助上下游产业链提升效率、降低成本、提高有效供给，进一步加快与实体经济的深度融合，共同推动中国制造向中国创造转变、中国速度向中国质量转变、中国产品向中国品牌转变。同时，我们还将继续坚持党建统领，加大精准扶贫力度，积极履行企业社会责任，促进实现共同富裕，为实现中华民族伟大复兴的中国梦做出自身更大的贡献。按照京东商城目前的增速水平，京东将有望在 2021 年前成为中国第一大的 B2C 平台。在互联网金融领域，2016 年京东金融的交

易规模已经突破了万亿大关，3年来交易规模增长了8.65倍。预计到2020年，京东金融将会服务千家金融机构、百万家企业，并力争成为全球TOP 3的金融科技公司，保险业务也将上市。

(2) 在物流方面全国我们已经超过200个中小件物流中心，随着我们各地的物流项目不断投入，我们在库管理的SKU数量已经超过300万，全球除了京东之外只有亚马逊能够做到，在未来50年时间，相信我们在库管理数将会超过1000万SKU。是唯一一家拥有6大物流业务的企业，2017年4月物流业务正式开放，预计在2两年后物流子公司单独上市。

(3) 未来京东在技术方面将加大投入，成为一家科技公司。

(4) 积极拓展国际业务京东2018年先后进军东南亚的印度和日本等市场，布局海外业务。

(5) 总之未来12年，一个科技的京东，我希望我们整个集团能够进入全球500强的TOP10，最最关键的不只是收入，而是我们的利润，净利润也必须进入TOP10。

学院也会跟随着京东的发展步伐，进一步加深与京东的合作，进一步深化“校企合作”、“产教融合”，跟京东集团在校企合作方面的深度和广度进一步延伸，在川内甚至西南地区跟京东合作的院校当中成为标杆院校。

二〇一八年十二月