

贵州高职院校深耕产教融合，共育“未来工匠” 在真场景里练真本领

贵州高职院校以订单班为桥，“名企定制”技能青年；毕节学子借东西部协作订单班走出大山改写人生；顺丰订单班以“驿站实训”育复合型人才，92.3%就业率背后是“学中做、做中学”的成长蜕变……一批批未来工匠，经过实训场的淬炼，无缝对接生产线，在产业潮头展身手。



贵州工商职业学院学生在吉利汽车贵阳基地参与吉利银河E5的系统升级。陈阳 摄

所学即所需

贵州日报天眼新闻记者 陈阳

清晨8点半，贵州工商职业学院汽车实训室里响起清脆的金属碰撞声。2025级汽车制造与试验技术（吉利汽车订单培养班）1班的学生们正蹲在一辆汽车旁，操作测电仪。这是大一新生早训的“必修课”。

“以前以为汽车课就是看PPT，没想到第一天就拆了一个变速箱。”回忆起第一次实训课，学生陆兴刚仍觉得新鲜。

吉利汽车是本土车企龙头、世界500强企业，从整车组装到电池检测，每一条生产线都需要懂技术、能上手的“实战型”人才。

近年来，贵州工商职业学院依托教育部供需对接育人项目优势，与吉利汽车集团有限公司探索混合制办学模式，打造汽车制造与试验技术（含吉利汽车订单培养、新能源汽车技术等核心方向）特色专业群，将企业岗位标准与人才需求直接转化为课堂教学内容，实现“所学即企业所需”的精准培养，让输送的毕业生入职后，能够无缝对接企业岗位需求。

“我们不培养‘考试机器’，只培养‘车间熟手’。学生们不用像其他专业那样到处投简历，因为从进班那天起，就有了清晰的就业方向。”吉利汽车企业导师刘勤强说，订单班的“保障”，不是口头承诺，而是实实在在的“校企合作”。目前，吉利订单班学生毕业去向落实率达100%。

校企共建课程体系、共享师资资源、共同实施教学，实现人才培养与企业需求的精准对接，这样的模式在贵州各高职院校“遍地开花”，覆盖从传统产业到新兴领域的多个专业方向。

比如遵义职业技术学院经济管理系结合当地产业需求，建立“省级遵义直播电商现代产业学院”“黔北绿色食品数字营销产教融合实训平台”等50余个实训平台，并与京东、百果园、浪潮、贵州黔航集团等68家企业建立深度合作关系，共建“订单班”12个，培养定制化人才586人；贵州交通职业技术学院2017年入选特斯拉中国首批合作院校以来，双方以“订单式培养”模式精准对接行业需求，课程内容涵盖电动化核心技术、智能网联系统及售后服务体系，学生就业率连续5年超98%。目前，该校还与奥迪、特斯拉、保时捷、上汽通用等13家企业合作开设了订单班，每届600多名学生，就业率达95%以上；贵州工业职业技术学院经济管理系从早期与沃尔玛合作，到如今拓展到与16家企业建立深度合作关系，开办订单班已超15年……这些长期稳定的校企合作，见证了贵州高职教育从“输送毕业生”到“定制培养人才”的转变。

入校即入厂

贵州日报天眼新闻记者 王星

广州南沙港区近十层楼高的岸桥操作室里，27岁的秦鹏专注地控制操控杆，吊具如“高空穿针”般精准咬住浪浪晃动的集装箱，稳稳完成一次装卸作业。

“从翻山越岭求学的山里娃，到值守大港的岸桥司机，是订单班改写了我的‘人生’！”接受采访时，秦鹏感慨。

2021年，他从毕节职业技术学院与广州港集团共建的“2+1”订单班毕业。订单班的前两年在校学习理论，第三年进港定岗实训，企业包食宿、发补贴，

在贵州打拼几年后，秦鹏安家落户，

孩子已经快一岁了，生活过得红红火火。数据显示，毕节职业技术学院“广州港班”已累计培养八届学生，264名毕业生稳定就业，真正实现了“一个班改变一生”；广州地铁订单班连续开办六年，180余名学子成为地铁值班员、调度员，实现“大山到都市”的跨越……

近年来，毕节市打破职教“闭门造车”的局面，以东西部协作为纽带，推动院校与广州港、广州地铁等龙头企业共建订单班64个，招收学生2130余人。“企业提需求、学校设专业、校企共育人”，实现了学生“招生即招工、入校即入厂、毕业即就业”的目标。

实训即上岗

贵州日报天眼新闻记者 丁亚

在贵州电子科技职业学院，快递驿站总是格外忙。这里既是收寄包裹的服务点，又是该校现代服务和旅游系物流管理专业的特殊教室。

一群身着顺丰字样马甲、佩戴顺丰工牌的学生，忙着搬运货物入库。货架旁，几位同学与老师讨论着如何优化配送路线。这些学生还有一个身份——“顺丰订单班”的准员工。

从2020年起，这个校企合作实验班就开办了。2025年该校现代服务和旅游系整体就业率96.24%，物流管理专业达98.36%，而顺丰订单班的签约就业率稳定在92.3%。

“当年报考顺丰班，就是想在毕业时能更快、更好找到工作。”2022级学生何春亮现在是贵州顺丰速运有限公司贵阳双龙转运中心分拣组长助理。他在大一就面试顺丰订单班、签订协议，生成专属顺丰工

该专业还设有“无人机+无人车协同配送技术”课程，学生们不仅在无人机实训场里学习了空域法规、智能调度系统与设备运维的理论知识，更运用顺丰智能分区算法与货位优化模型，为贵州山区量身打造了“无人机+山地车+人工”三级配送创新方案。

“理论教学+案例分析+实操训练+企业实习”实现了“做中学、学中做”。专业教师杨璇说，这让学生在“真岗实战”中具象化理解了专业知识。

订单班的成果还远不止于高就业率。2019级赵盼凭借驿站实战经验，在专升本考试中表现出色，如今已回校担任科研助理。2022级的一名代理店长毕业后，直接被顺丰指派负责贵州医科大学新校区的整体快递业务。

数据显示，约83%的订单班学生留在了顺丰或其生态圈企业。

“优势不仅体现在专业技能上，更在于对行业的深刻理解与职业素养的全面提升上。”专业负责人韩韵说，这让学生从被动接受知识变为能主动思考、解决问题。

七部门联合印发「一件事」工作实施方案 申报高新技术企业，手续简化了

本报讯（记者 张凌）日前，省科技厅、省财政厅、省政务服务中心等七部门联合印发《贵州省科技型中小企业创新政策扶持“一件事”工作实施方案》，将高新技术企业评价认定信息核验、知识产权信息核验、审计报告报备信息共享等10个关联事项整合为“一件事”，依托贵州省政务服务网实现“一表申请、一窗受理、一网办理”，提交材料由多份整合为1份，进一步提升了服务对象的获得感。

在这项改革前，企业申报高新技术企业认定需前往科技、财政、税务、市场监管等多个部门办理相关核验事项，反复提交材料，环节多、周期长。在改革推进中，七部门按照“一表申请、一窗受理、一网办理”的总体要求，全面梳理整合10个相关事项。省科技厅牵头负责方案制定和组织实施，并会同省财政厅、省税务局负责高新技术企业认定事项；省财政厅负责审计报告报备信息共享；省应急厅负责重大生产安全事故处罚信息核验；省市场监管局负责知识产权信息核验、市场监管行政处罚信息核验、营业执照信息核验、质量管理体系认证信息共享；贵阳海关负责进出口信息共享及海关失信和处罚信息核验；省政务服务中心负责系统支撑与收件工作。

在流程优化上，方案按照“多表合一”的要求，将原有多个申请表整合为“一件事”申请表，通过归并和数据共享等方式，推行共享数据自动调用、个性信息自行填报。除有前置事项外，原则上所有事项按“一窗受理、并行办理”的方式推进，最大限度压缩办理时限。目前，省、市、县三级政务服务中心均已在“法人综合服务区”叠加“一件事”受理功能，实行综合窗口统一受理、一站式办理。

省科技厅相关负责人表示，将持续深化科技领域“高效办成一件事”改革，进一步优化营商环境，加强部门协同联动和信息共享，着力降低企业制度性交易成本，切实提升企业获得感和满意度，为全省高新技术企业培育壮大和科技创新发展提供有力支撑。

5月份贵州CPI同比上涨1.1%

本报讯（记者 牟绍莉）记者从国家统计局贵州调查总队获悉，5月份，贵州居民消费价格同比上涨1.1%，环比由上月上涨0.4%转为下降0.2%。

从同比看，5月份，贵州居民消费价格上涨1.1%，涨幅较上月扩大0.1个百分点。1至5月贵州居民消费价格较上年同期上涨0.5%。其中，城市上涨1.2%，农村上涨0.8%；食品价格下降2.8%，非食品价格上涨1.9%；消费品价格上涨1.2%，服务价格上涨1.0%。

八大类商品及服务价格同比呈“6涨2降”。其中，食品烟酒及在外餐饮价格下降1.3%，衣着价格上涨1.0%，居住价格下降0.3%，生活用品及服务价格上涨1.4%，交通通信价格上涨5.1%，教育文化娱乐价格上涨1.1%，医疗保健价格上涨0.9%，其他用品及服务价格上涨9.6%。

从环比看，5月份，城市、农村均下降0.2%；食品、非食品价格均下降0.2%；消费品、服务价格均下降0.2%。

八大类商品及服务价格环比“1涨5降2平”。其中，食品烟酒及在外餐饮价格下降0.1%，衣着价格上涨0.2%，居住价格下降0.3%，生活用品及服务价格下降0.3%，交通通信价格下降0.4%，教育文化娱乐价格下降0.1%，医疗保健价格持平，其他用品及服务价格持平。

（上接第一版）

2019年，在广东打拼多年的杨波辞去高薪工作，返乡经营农家乐。他发现，花茂最动人的，是深厚的红色根脉和浓浓乡愁。

为了留住花茂百年土陶记忆，杨波用一年时间收集到5000余件土陶藏品。他将村里的废弃粮仓和旧教学楼盘活，建成乡愁文化陈列馆和花苗田土陶基地，开设土陶制作、草鞋编织等研学课程。

如今，杨波有了“红色文化义务宣讲员”的新身份。他和侄子背着相机走遍周边村寨，寻找红军留下的标语，拍照记录、整理资料，请党史专家校正后展示在基地。游客来参观时，便向他们讲述标语背后的故事。

“1935年红军转移后，26名掉队红军在蒲家洞惨遭敌人迫害。1968年，当地烈士遗骸迁葬至花茂村茶山堡。2025年，红军烈士墓得到修缮。”今年清明节，600余名学生前来祭扫，杨波现场讲述红军英烈事迹。

花茂的乡愁，不仅藏在红色记忆里，也藏在一项项传统技艺中。

2016年，原本经营酿酒生意的张胜迪通过“凤还巢”计划，返乡创办“花茂人家”手工造纸坊。她将外婆传承下来的古法造纸技艺与压花艺术结合，把当地花雕、树叶融入纸张，将四季花雕定格下来，制作出“能带得走的乡愁”。

“乡愁就是一张纸、一朵花、一个可以安心扎根的地方。”张胜迪的侄女、95后遵义姑娘张梦澄，大学毕业后，追随姑姑回到花茂。

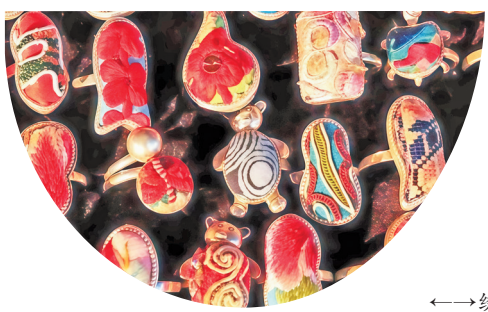
守住文化根脉的同时，花茂村也不断探索产业发展路径。2016年，村里成立遵义绿动九丰蔬菜种植专业合作社，采取“村党组织+合作社+农户”模式，建起现代化农业大棚，将360亩荒地变为高效农田。

合作社负责人何万明算了一笔账：曾经亩产值仅千元的土地，如今常规作物跃升至5000元，特色作物可达万元。大棚辐射带动周边群众种植蔬菜2500亩，直接带动180余人长期就业。

“截至目前，全村人均可支配收入从10948元增至29650元。村集体经济从2015年的16万元增长至1418万元。”花茂村党总支书记祝焦介绍，花茂村将持续深化农文旅融合发展，推出更多兼具红色底蕴与乡愁特色的体验活动，吸引更多游客来到花茂，感受“看得见山、看得见水、记得住乡愁”的幸福家园。



绣娘潘晓慧母女在刺绣。



绣里淘销的精美绣品。



绣里淘销的苗族银饰。



没有流水线的复制品，件件有辨识度 这个非遗集市“绣”出4亿大生意

贵州日报天眼新闻记者 晏惠轩

这个集市“出圈”的背后，有一群敢想敢干的年轻人。

杨从森的摊位招牌叫“锦绣大溪”。他的作坊在旁海镇大溪村，店里大部分绣品创意出自黔东南民族职业技术学院学生之手。摊位最打眼的位置，摆着一束蓝白相间的“蜡染玫瑰”——花瓣层层叠叠，像刚从花园里摘下。这款学生的创意作品是店里的爆款。

“刚发走一批上海的订单。”杨从森是这所职校的毕业生，也是该校实习基地负责人，“年轻人脑洞大，做出来的东西有创意，好卖。”

这里，每件绣品背后都连着村寨里的绣娘。现在，杨从森有11名固定合作的绣娘。“以前在外面打工，老的、小的都干不到。”旁海镇大溪村的潘慧英跟了他三年：“每月怎么也有两三千块，很满足了。”

在贵州古苗疆刺绣工贸有限公司工厂里，26岁的潘晓慧刚跟设计团队通完视频，敲定下半年高定系列的纹样。她是典

型的“绣二代”，2022年大学毕业后回到凯里，接手母亲开办的公司。数字化设备绘线稿、App线上接单、50多位绣娘主播轮番开播——她把互联网思维缝进了老手艺。

2025年，该公司制作2.8万件绣品，产值3600万元，接单绣娘6000余人，覆盖黔东南各县市。绣娘平均每人每月增收三四千元，做得好的能到六七千元，产品主要销往北京、上海、广东等地，部分出口到俄罗斯、加拿大、法国。

“这6000多名绣娘就‘守’在村寨里接单。”潘晓慧说，她们的绣品集中到集市，通过现场销售和直播间、展会卖出去。

傍晚七点，集市深处的小广场围满了人，新一季“村T”正在彩排。28岁的苗族青年谢宗旭，是清华大学与牛津大学联合培养的博士。今年1月，他被聘为凯里市苗侗风情园园长，致力推动世界“村T”项目落地。

“非遗不是挂在墙上的，我们要让它‘走’起来。”他说的“走”，是真的走——让村民穿着自己绣的衣服、戴着自己做的

银饰，走上T台。

走上T台的是寨子里的绣娘、银匠家的孩子、放学后中学生。他们穿着民族服装，抱着芦笙，走到台前不忘对着镜头比个耶。台下观众举着手机，屏幕亮成一片。

摊主龙花里白天守摊，晚上穿自家服饰上台走秀。“村T”流量加持，旺季时她一天要卖2000元，去年销售额超50万元。

“手的东西有温度，价格也实在，给妈妈当礼物正好。”广东游客李佳嘉蹲在摊位前挑绣片。上海游客杨涵跟着绣娘学习辨认针法：“一针一线都有学问。”

目前，“绣里淘”已孵化创业实体734户。“让年轻人愿意回来，比什么都重要。”共青团凯里市委副书记刘天宇表示，将持续为返乡青年提供技能培训、创业孵化支持。

晚上九点半，“村T”散场。摊主们陆续关灯、锁门。

杨从森一边给顾客打包蜡染扇子，一边发语音给绣娘潘慧英，并把新纹样设计稿发过去，叮嘱她按图样绣制。