

“佳乡味”香飘全国 大方豆干“触网”闯出千万产业

本报记者 龙海若 实习生 何书恬 何焱 郑思思 宋盛熙



工人们熟练包装豆干。

夏秋之交的乌蒙山区，毕节市大方县经开区佳乡味食品科技开发有限公司生产车间内一派繁忙。工人们熟练地将真空包装的豆干码入定制泡沫箱，箱内预留凹槽精准嵌入冰袋。车间外，满载着9000单豆干的物流车辆整装待发，这些产自深山的农特产品，将通过电商平台销往全国。

近日，贵州民族大学校媒融合调研团走进大方县开展调研，以佳乡味食品科技开发有限公司（以下简称“佳乡味”）通过“电商+特色农产品”模式实现跨越式发展，成为黔西北地区农产品电商化的标杆，探寻佳乡味以电商唤醒乡土经济的滚烫初心。

2021年，返乡创业者刘华鹏创立“佳乡味”，瞄准当地传统优势产业——大方豆制品。“冷油下锅，小火慢炸，慢煎至两面金黄……”公司股东晏家贵向记者和调研团展示产品时，现场拆开一袋豆干，浓郁的豆香扑鼻而来。他坦言，选择豆干作为核心产品，既因大方豆制品历史悠久、工艺

独特，更承载着振兴家乡产业的初心。

企业创立之初面临重重挑战。作坊式生产难以标准化、线下销售渠道狭窄、物流成本高昂。在贵州省“电商示范县”政策支持下，“佳乡味”开启转型升级之路。从供应链再造和生产线上升级入手，“佳乡味”投入300万元自建数字化云仓，整合5家本地供应商资源，实现“产地直供-中央工厂-云端仓储”一体化。同时升级改造标准化车间，通过SC认证后，日产量提升至12万单。

在“佳乡味”的创新实践中，“乡场直播”成为最大亮点。企业将直播间搬进大方县周边乡镇集市：一方烙锅、一碟辣椒面、现场烹制的金黄豆干，吸引赶集群众排队试吃。直播实时展示农户反馈，让屏幕前的消费者直观感受产品品质。直播画面真实展现乡村的市井烟火气，这种极具创意与真实感的直播方式，迅速吸引了大量观众。“单场直播平均在线人数超7000人，最高峰突破3万人次。”

运营负责人介绍，这种沉浸式场景直播使转化率提升40%，复购率达65%。为保障消费体验，企业自主研发抗压泡沫箱，精准设计冰袋嵌位结构，确保产品经长途运输仍保持最佳状态。

走进正在建设的新厂区，刘华鹏指着规划图说：“这个厂区投产后将新增80个岗位，年产值目标5000万元。”目前，企业已形成特色产业联农机制。在原料端，与周边6个乡镇签订辣椒订单种植协议，带动210户农户年均增收

8000元。吸纳当地劳动力120余人，严格执行“不减工艺、不降人工”标准，普通员工月平均工资达3000元以上。

“自动化固然高效，但手工翻炒的豆干才有灵魂。”车间工人陈永芬告诉记者，企业保留关键环节，既守护传统风味，更为中老年村民提供就业机会。

近年来，在贵州省商务厅持续推进“电商示范县”建设的大背景下，大方县作为国家级电子商务进农村综合示范县，“佳乡味”等一

批农特产品电商企业茁壮成长。“佳乡味”以“电商赋能+手工艺传承+农民增收”的发展模式，成为大方县乃至黔西北地区农产品电商化的标杆。

“佳乡味”用实际行动证明，传统味道的坚守并非与时代发展相悖，当古老的大方特产遇上现代数据流，一口浓郁的家乡味，化作连接乡土与现代的味觉桥梁，承载着乡村振兴的新希望。

指导老师:姚静 陈丹丹 成嘉廷

资讯

小贝壳蕴含大科学 科普作家带你探索远古生物



本报讯(记者 张恒新) 8月20日,在贵州科技馆,全国十佳科普使者、中国海洋学会研学工作委员会委员、中国科普作家协会海洋委员会委员李宗剑老师以“小贝壳大科学”为主题,带领学生与家长共同探索远古生物,数亿年前的贵州龙、海百合以及贝壳的祖先“菊石”等数不清的海洋生物,开启一场奇幻贝壳王国探索。

“说到贝壳,生活中常常见到,但关于贝壳的相关知识又知道多少?”在科普讲堂上有着各式各样的贝壳,李宗剑不断向学生发起提问,面对古老而神奇的贝壳,学生们全神贯注聆听贝壳的知识,通过近距离观察贝壳内部构造,让学生们大开眼界,对贝壳的相关知识产生浓厚兴趣,纷纷举手互动。

本次贵州科普大讲堂为公众树立生态文明理念,接下来贵州科技馆将继续围绕各类主题日开展形式多样内容丰富的科普活动。

贵州水职院开展暑期企业实践活动 为教师成长“充电蓄能”



本报讯(记者 郑青 特约通讯员 王燕) 今年暑假,贵州水利水电职业技术学院组织300余名教师分赴50余家行业企业,开展暑期企业实践活动。本次活动以“扎根行业、赋能教学”为主题,旨在通过“沉浸式”实践,推动教师将行业前沿技术与企业真实项目经验融入课堂,助力“双师型”教师队伍建设。

参与实践的教师们,分赴贵州省水利投资(集团)有限责任公司、贵州建工监理咨询有限公司、贵州万家灯火电气智造有限公司等企业,围绕水利工程施工技术、智能水电运维、工程造价与管理、新能源技术应用、酒店管理等专业领域,深入项目现场和生产车间,他们以“跟班作业、专题研修、项目合作”等形式参与企业实际工作,在实践中学习行业新技术、新工艺、新标准,并将企业真实案例转化为教学资源,为课程改革与人才培养方案优化奠定基础。

此次活动是贵州水利水电职业技术学院推进“教师下企业、专家进课堂”常态化机制的重要举措。活动的开展,不仅强化了教师的实践能力,更搭建了校企合作的新桥梁,为学院深化教育教学改革、服务地方产业发展注入新动能。

从梵净山到世界舞台 铜仁学院以交流架起“朋友圈”



本报讯(记者 何雨家) 8月19日,2025年“知行贵州”丝绸之路青年交流活动启动仪式在铜仁学院行政楼8501会议室举行。来自铜仁学院、苏州大学、扬州大学、同济大学、福建农林大学、波兰格但斯克大学孔子学院以及泰国蒙方那那皇家理工大学的学生齐聚一堂,共赴一场跨越国界的青春交流之约。

铜仁学院院长石维在致辞中表示,通过“知行贵州”这一交流平台,铜仁学院与国内外多所高校的联系更加紧密,“朋友圈”不断扩大。他希望青年学子们以平等、包容、友爱的心态看待差异,以互助、互鉴、欣赏的姿态对待多元文化,在交流中认识中国、喜爱中国,并把“多彩贵州”的形象传递到世界各地,为推动人类命运共同体建设贡献青春智慧与力量。

活动当天,铜仁学院农林工程与规划学院院长李建新与泰国蒙方那那皇家理工大学农业技术学院院长 WIJTRA LIATRAKON 正式签署了 MOU,标志着双方合作进入新阶段。

接下来的为期一周,来自“一带一路”国家的青年学子将深入贵州乡土文化与自然景观,学习苗绣木雕、舞龙舞狮、抹茶制作等特色课程,走进铜仁中南门古城、世界自然遗产梵净山、乌江山峡百里画廊、中国传统村落云舍等地实地考察。他们还将体验侗文化、古法造纸、书法等传统技艺,参与“贵州村戏”“音乐时光大PK”“洞箫”等乡村实践活动,在“知”与“行”的统一中拓展国际视野,收获难忘记忆。

初三学子,请收“心理”装备指南

8月25日19:00马冰洁老师与你相约“名师公益直播课”

本报记者 郭倩倩

马上开学升初三的学生,在身体和心理上都将会面临一个全新的挑战。为缓解初三压力,让学生和家长轻装上阵,由贵州教育报主办的“名师公益直播课”8月25日(周一)19:00—20:00,邀请北京师范大学认知神经科学与教育国家重点实验室研究员马冰洁,为即将步入初三的学生和家长来一场“心”交流。

直播课将通过“初三,你准备好了吗?”“读懂初三临界点”“破解初三焦虑”“家庭减压场”等方面,用实际的案例解析,直击心理需求,打开心理沟通,解

决家长和学生的忧心、烦恼和担心。

马冰洁具有哈佛大学临床心理学博士、英国伦敦大学学院教育心理学双博士学位,是临床精神心理科主任医师,临床心理学教授、博士生导师,中国心理学会注册心理咨询师、注册督导师,北京师范大学MHS注册督导师,心理临床时间8000小时+,具有丰富的心理咨询经验,希望能通过直播课,为面临初三的学生、家庭及身边群体排忧解难,一起轻装上阵,拿下初三!

马冰洁
时间: 8月25日(周一)
19:00-20:00

名师简介

北京师范大学认知神经科学与教育国家重点实验室研究员; 哈佛大学临床心理学博士; 英国伦敦大学学院教育心理学博士; 中国心理学会注册心理咨询师; 临床心理学教授博士生导师; 北京师范大学MHS注册督导师; 国家二级心理咨询师; 心理临床时间8000小时+。

扫码观看直播课,直播回放请关注《贵州教育报》公众号。

名师公益课

主办单位: 云岩区教育局 贵州师范大学基础教育研究所 贵州教育报

暑期“毕业医美热”:安全比美观更重要

专家提醒要避免三大“陷阱”

本报记者 董娟娟 侯萌

今年暑期,贵阳各大医院医学美容科迎来就诊高峰,其中高中毕业生群体尤为突出。在贵州省人民医院医学美容科门诊,不少家长陪同刚刚成年的孩子前来咨询双眼皮、隆鼻、疤痕修复等项目。这股悄然兴起的“毕业医美热”,折射出年轻人对人生新阶段的美好向往。

近日,记者采访了贵州省人民医院医学美容科主任唐修俊,为毕业生及家长解读医美热潮中的核心问题。



贵州省人民医院医学美容科主任唐修俊

现象:暑期成“医美旺季”,毕业生占比高

“从6月高考结束到现在,门诊量比平时增长许多,平均每天都有10-30人(毕业生)来咨询问诊。”唐修俊主任介绍,暑期医美热潮已形成近些年的门诊规律,高中生、中考考生是主力群体。高考毕业生因年满18岁,成为医学美容项目的主要咨询者;中考考生则多集中在皮肤问题咨询,如痤疮、色素痣等,因未成年,手术类项目基本不开展。

唐修俊透露,暑期高峰期病房长期满员,部分热门手术需排队3-6个月左右。“美容手术有特殊性,患者会反复对比医生案例和审美风

格。”他解释,毕业生群体更关注“个性化定制”,从双眼皮形态(平扇、开扇、欧式)到隆鼻高度,都会提出具体要求,这也导致手术排队紧张。

需求:男女偏好大不同,功能与美观需求并存

记者在采访中发现,毕业生的医美需求呈现明显性别差异,但核心诉求均围绕“改善缺陷、提升自信”。

力量,易过早形成抬头纹,手术既能改善外观,更能恢复眼部功能。

女生则侧重“眼部与鼻部优化”,且多为病理性改善。单纯追求“单眼皮变双眼皮”的较少,更多是针对肿眼泡、轻度上睑下垂、倒睫等问题。例如肿眼泡患者因脂肪堆积导致眼睛无神,手术需去除多余脂肪和皮肤,同时矫正轻度下垂,实现“睁眼有神、闭眼无痕”。

鼻部整形方面,女生更关注鼻梁低平、鼻翼肥大、歪鼻等问题。“我们优先推荐自体软骨(耳软骨、肋软骨)隆鼻,排斥率低、效果自然。”唐修俊提醒,假体隆鼻(硅胶、膨体)虽常见,但硅胶可能透光、移位,膨体早期易感染,需长期观察,出现包膜挛缩、鼻尖顶破等情况需及时处理。

原则:年龄与项目需匹配,病理性问题优先解决

“并非所有医美项目都适合毕业生,年龄与项目的适配性至关重要。”唐修俊表示,18岁是美容手术的重要分水岭。18岁后,面部轮廓基本定型,可考虑双眼皮、隆鼻、疤痕修复等小型项目;但磨骨、下颌角整形等动骨类项目不建议过早开展,而病理性问题则不受年龄限制。比如上睑下垂,部分孩子几岁就需手术,否则会严重影响发育和抬头纹过早形成;唇裂、腭裂术后畸形若严重影响发育,也需尽早治疗。这类手术以功能恢复为主,美观提升是附加价值。

对于中考考生等未成年人,科室仅开展色素痣切除、疤痕修复等非创伤性小项目。“14-17岁孩子若有痤疮问题,可通过药物、光电治疗改善,但手术类项目必须等成年后再评估。”

警示:安全比美观更重要,避开三大“医美陷阱”

面对火热的医美市场,唐修俊特别提醒毕业生及家长,避开三大“陷阱”:

陷阱一:轻信“微整形无风险”。微整形风险不容忽视,非法注射玻尿酸可能引发血管栓塞,导致皮肤坏死、失明甚至死亡;水光针使用非法产品则可能造成感染、皮下结节。因此,务必选择正规医院,确认医生资质和三类械字号产品,并扫码验证真伪。

陷阱二:盲目跟风网红审美。审美应追求“自然协调”而非盲目模仿。适合他人的未必适合自己,双眼皮宽度需结合眉骨高度、眼裂长度,隆鼻要匹配脸型,个性化定制才是关键。建议面诊时优先查看医生的素颜案例,拒绝美颜过度的“网图效果”。

陷阱三:将价格作为首要标准。“医美并非‘一分钱一分货’,但低价往往伴随高风险。”唐修俊解释,正规医院定价包含医生技术、产品成本、术后护理等,过低价格可能存在使用非法产品或无证医生操作的问题。选择医生时,应重点关注案例效果、审美契合度,

再结合经济能力做决定。

建议:家长与孩子需共识,健康自信是底色

“家长的态度对毕业生医美决策影响很大。”唐修俊总结临床中三类家长态度:多数积极支持,认为“改善缺陷能提升自信”;部分被动陪同,增加孩子心理压力;少数观望犹豫,需医生专业评估后再决定。

“无论哪种态度,家长与孩子的共识是前提。”他强调,若孩子不愿做而家长强迫,或孩子一意孤行而家长反对,都可能致术后效果不满。术前需反复沟通,明确需求是否合理、是否存在病理性问题,避免为“变美”盲目手术。

对于毕业生,唐修俊寄语:“青春期的自信不应只靠外貌,健康的心态、阳光的气质更重要。”若确有改善需求,要选择正规机构,理性评估风险,明白医美是“锦上添花”而非“人生捷径”。他同时提醒,术后恢复期需3-6个月甚至一年,要做好心理准备,避免急于求成。

医美逐渐成为年轻人的“成人礼”选择,但热潮之下更需理性。面对医美选择,年轻人更需要建立在充分了解与理性判断基础上的决策。这不仅包括对医美项目的专业认知,对机构资质的审慎考察,更重要的是明确自身需求——美的本质是自我认同与舒适自在,而非迎合外界的评价标准。正如唐修俊所言:“自然协调的容貌、健康积极的心态,才是人生最持久的‘加分项’。”