



目录

【封面故事】	1
探寻昇臣贸易公司	
——看义乌内销企业转型发展理念	/1
【实践采风】	5
南通市小微企业发展现状及杭州市文创产业	
发展现状调研	/5
产业发展，交通先行	
——采访三穗县交通局副局长	/6
【行间笔墨】	9
深入探索非遗，走进课堂教育	/9
宜川苹果的一生	
——记宜川果园采访	/11
【微言大义】	13
【人物传真】	17
最后的守护者	
——荣昌历史陶博物馆馆长邹育亮先生	
人物传真	/17



封面故事

探寻昇臣贸易公司

——看义乌内销企业转型发展理念

（义乌 GO 龚欣悦供稿）在采访了义乌卡玛仕户外用品有限公司负责人冯女士之后，“义乌 GO”实践小队的队员们对以外销为主的义乌公司有了初步的了解。为了对义乌的经营模式有更深入、更全面的了解，队员们来到了以内销为主要经营模式的义乌市昇臣贸易有限公司，进一步了解内销方面的情况。



据了解，义乌市昇臣贸易有限公司成立于 2011 年，位于义乌国际贸易商贸城四区。公司主营箱包皮具等产品，注册资金 500 万人民币，年营业额 3000 万人民币，是一家中小型企业。

7 月 2 日，“义乌 GO”小队队员来到了义乌国际商贸城四区。义乌国际商贸城四区建于 2008 年，整体的建筑风格偏现代化，耸立的玻璃外墙和鲜红色的条幅显示了义乌欢迎四方客户的热情。义乌市昇臣贸易有限公司负责人黄先生热情地接待了我们并且接受了我们的采访。

小组成员在出发前查阅了大量有关义乌商贸发展的论文，对义乌商贸发展的“前世今生”有了一个大概的了解。小组成员还对卡玛仕公司的采访资料进行了整理和归纳，从中总结出了一些问卷设计上的不足，并针对第二天将要访问



的义乌市昇臣贸易有限公司设计出了一些有价值、有深度的采访问题。

在与义乌市昇臣贸易有限公司负责人黄先生交流的过程中，我们得知，其公司的销售模式主要为内销，外销占比较少。近些年来，随着国内经济水平的提升，国内消费水准也日趋提高，这一趋势有利于面向中、高端市场的义乌市昇臣贸易有限公司在国内的发展。但如中东、非洲等地区的客户仍更看重价格优势而非质量优势，因此公司在海外很难开拓市场。

同时我们了解到，义乌市昇臣贸易有限公司主要采取的经营模式为“自主设计+生产外包+直销”这一模式。自主设计为他们带来了高端客户稳定客源；生产环节外包使得他们能够集中精力于产品的开发与设计，同时公司也可以利用规模效应降低生产成本；直销模式省去了中间商环节，这使产品更具价格优势。

该公司的销售方式具有“线下多，线上少”的特点，线下与线上销售的产品数量比例约为 7:3。线下销售采取批发为主、零售为辅的销售模式。其客户群体大多是企业，个人较少。公司的线上交易平台以阿里巴巴为主。除此之外，公司还开发出了“义乌购”APP。黄先生告诉我们，该 APP 的特点是收费低，即每位商家仅需每年支付固定的费用就可以在平台上销售，而且不需要按件抽成缴费。同时黄先生客观地表示，该软件尚处于开发初期，具有很强的地域性，且资源丰富度和品牌知名度都有待提升。

在成本与利润方面，黄先生表示，义乌市昇臣贸易有限公司的成本主要来自于积压商品的安置，这与其主要经营的商品——箱包库存占据空间较大有关。除此之外，人力费用也是公司成本费用中不可忽略的一部分。黄先生告诉我们：“现在的人力成本与 2015 年相比，上涨了将近一倍。”黄先



生还透露，义乌市昇臣贸易有限公司毛利率约为 15%，净利润为 6%~7%，处于行业内的中上水平。

谈及货物运输时，黄先生与前一天我们采访的冯女士一样，露出了自豪的表情：“我们义乌的运输是没问题的，电子商务快递件数排名全国第三，仅次于广州和深圳。”义乌市昇臣贸易有限公司的主要运输方式为汽运，这与其内销的销售策略以及经营者对于资金周转速度的追求有关。黄先生说：“在国内，汽运比其它运输方式贵不了多少，而且速度更快。资金周转速度是我非常看重的，这对利润影响很大。”

我们接着就国家政策和国际形势对公司的经营状况的影响，与黄先生进行了深入探讨。黄先生特意提到了国家降税政策对公司的帮助：“降税是我们能切实感受到的帮扶政策。它有效地降低了我们的成本，帮助我们更好地经营和发展。”在被问及中美贸易战对其经营的影响时，黄先生表示，由于其公司主要针对国内进行销售，少部分的国外销售也是销往中东、非洲、欧洲等地；且中美贸易战大多针对的是高科技领域而非传统制造业，因而其公司受中美贸易战的影响并不大。由于义乌市昇臣贸易有限公司主要针对国内市场，“一带一路”政策对于其公司的影响有限。黄先生特别提到了“大众创业、万众创新”政策，“义乌政府响应号召，提出了‘三年培训三十万电商人才’的目标，投入了不少资金，今天义乌电商在全国范围内确实很有影响力。”

谈及对公司未来的展望时，黄先生心中已经有了详细的打算。线上知名度低、公司缺乏成熟的电子商务运营团队和具体可行的宣传推广方案，是公司在与电子商务结合过程中所面临的主要问题，也正是这些问题导致公司现在的销售方式仍侧重于线下销售。但在电子商务迅速发展、对中高端技术人才需求日益增长的时代，公司必须要顺应时代发展、打造线上平台。如今，黄先生已经组织了专业技术团队进行线



上平台的开发，公司的销售模式开始逐渐向电子商务转型。

对于义乌小商品市场存在的产品同质化、利润低等问题，黄先生提出了“市场细分”的想法。他认为，公司应该以中高端市场为主，在适当加价的情况下提高中高端箱包的销售比例。同时公司应以薄利多销的方式兼顾低端市场，售卖低端箱包。这样一来，公司就可以满足不同层级的市场需求，进一步扩大公司的客户来源，促进销售利润增长。

黄先生经验丰富，知识渊博，对公司发展有着自己的清晰理念。他以深入浅出的语句和真实生动的案例为我们讲解了公司运营中的模式和理论。访谈结束后，“义乌 GO”团队成员们受益颇多。感谢黄先生对我们本次访谈的大力支持！



实践采风

南通市小微企业及杭州市文创产业发展现状调研

（江浙小分队 陈怡宁供稿）在南通的实践过程中，实践团成员与通州区川姜镇团委周书记顺利对接，在其帮助



下，实践团成员联系并采访到了江苏金太阳纺织科技有限公司财务总监沈先生和当地小微企业联合会陈先生。

通过沈先生的介绍，成员们了解到，金太阳纺织科技有限公司是一家发展较为成熟的公司，其历史较为悠久，在业内赫赫有名。其子公司作为一家小微企业，有较良好的发展背景和潜力。一些小微企业可能存在的普遍的问题，例如财务管理不规范、管理人员经验不足等，在该子公司基本不存在。

接着，成员们来到陈先生的办公室。在与陈先生的交流中，成员们进一步了解了南通市通州区内的小微企业的相关信息。陈先生指出，当地小微企业以家纺类为主。其背后的原因有二：一是南通市为“世界第三大纺织城”，当地政府对纺织业扶持力度较大；二是当地产业集聚，与其他地区相比，竞争优势较大。在与陈先生的交谈中我们还发现，南通市的纺织业主要面向国内市场，很少有出口贸易。

在获取了南通市小微企业当前的具体信息后，实践团成



员们来到了杭州。由于杭州市文化创意产业发展良好，成员们计划通过考察、学习杭州文创产业的经营模式，为南通小微企业发展提出建议。成员们首先来到了杭州工艺美术博物馆。博物馆二楼设立大师工作室，现场展示了西湖绸伞、杭州手绣及萧山花边等非遗技艺和传统工艺，还组织了相关手工艺品的制作体验活动。

实践团成员采访了萧山花边传承人陈女士和杭州手绣传承人李女士。陈女士告诉实践团成员，由于手工制作难以广泛应用于大规模生产，目前萧山花边的产业化主要靠机织来实现。李女士指出，杭州手绣并不容易走上产业化道路，主要原因在于掌握杭州手绣技艺的人较少，且大多将其作为兴趣、无心传承。

通过为期七天的实地考察，实践团成员们对南通市小微企业发展的特点有了进一步的认识，可谓收获颇多。我组组员还结合了对杭州文创产业的调研情况，为南通市小微企业的发展提出了一些有价值的建议，希望这能对当地企业的发展有所帮助。

产业发展，交通先行

——采访三穗县交通局副局长

（贵州丝娃娃 鲜蕊点供稿）7月4日，为了深入了解三穗县政府的扶贫工作，贵州丝娃娃队全体成员来到了贵州省三穗县交通局进行了更为全面的调查与采访。贵州丝娃娃队围绕三穗县的交通发展状况与交通对扶贫工作的支撑作用这两方面，采访了三穗县交通局副局长。



正所谓：要致富，先修路。交通建设为三穗县的脱贫工作提供了最为坚实的基础，托起了三穗县脱贫摘帽的梦想。副局长向我们介绍道，三穗的交通建设不仅便利了当地民众的生活，减轻了人民群众的出行与运输成本，而且为三穗的可持续发展提供了关键助推力。据了解，当地主要以三穗麻鸭、竹编两大特产为主，形成了具有三穗特色的产业链，现已达到规模化、科学化、专业化的生产标准，依托三穗交通网络建设销往全国各地。

随后，副局长向我们简要介绍了三穗县当前的交通状况。他谈到，当前三穗县的公路覆盖率接近 100%，其中，行政村通畅率达 100%、通客



运率达 100%、全县 30 户以上村民组 100%通硬化路。值得一提的是，三穗境内拥有包括国道、省道、高速、高铁在内的多种交通道路，充分发挥了其“黔东南交通枢纽”的功能。不仅如此，政府部门也极重视公路建设的质量问题，坚持工程高标准，保障每条道路达到通畅运行的条件。

良好的交通建设加快了三穗县特色产业的发展，为三穗打赢脱贫攻坚战助力良多。可以说，如果没有三穗交通建设的发展，就没有三穗经济上的巨大成就。副局长还提到，当前的交通建设将持续为三穗旅游业的发展服务：“目前三穗县正在进行溶洞观光的开发以及‘农家乐’产业的扶持，以上所有经济开发的计划都离不开交通道路的支持。”

正所谓：“两句三年得，一吟双泪流。”三穗县交通建设取得的巨大成果的背后，是难以量化的困难。贵州独特的喀斯特地貌与崎岖的地形无疑是交通建设所面临的最大难题。三穗县位于黔东南，山区面积广大，传统村落大多分布于山



林之中，公路修建的过程中不仅耗费了巨大的人力、物力，更耗费了庞大的资金。对此，副局长强调道：“如果说平原地区建一条公路需要 30 万资金的话，三穗县则需要 80 万。而这仅仅是前期投入。”

三穗当前交通建设取得的优秀成果，离不开政府关切与支持，也离不开党的领导与战略指导，更离不开当地扶贫工作者的真心与汗水。攻坚克难，一路向前，三穗县的成功不仅为我们提供了扶贫工作的良好范例，打开了脱贫工作的新思路，也为我国广大山区的扶贫开发注入了强心剂，明确了“通道经济”的重要作用。



行间笔墨

深入探索非遗，走进课堂教育

（通杭小分队 陈沐昀供稿）经过前两日对蓝印花布个人染坊的参观，团队成员对于蓝印花布的技艺有了初步的了解。今日，我们顺利对接了二甲印染厂及实验小学蓝印花布社团的负责人，进一步认识了蓝印花布技艺。

7月3日上午，团队成员抵达了南通市通州区二甲印染厂，参观了二甲镇最大的蓝印花布工厂。负责人向我们介绍说，二甲印染厂目前能够制作几千种纹样的蓝印花布，且销售渠道多样。与个人染坊相比，二甲印染厂最大的优势在于创设了“蓝麒麟”品牌，拓宽了网络销售渠道。二甲印染厂坚持手工制作蓝印花布，因此人工成本较高。

7月3日下午，团队成员抵达南通市通州区实验小学，小学设有蓝印花布社团的专属教室及蓝印花布研究所，团队成员在此参观并与学校蓝印花布社团的负责人老师进行了深入交流。



南通市通州区实验小学是一所人文底蕴深厚、办学特色鲜明、教育成果卓著的老牌省实验小学。学校有十几位美术老师，设有蓝印花

布、剪纸、板鹞等十几个艺术类社团。学校极其重视蓝印花布技艺这一项非物质文化遗产，正尝试着将蓝印花布这一元素融入学生的人文教育。



团队成员首先与蓝印花布社团的负责人老师进行了交流。负责人是学校的一位美术老师，他常常利用自己的课余时间上网查找蓝印花布的有关资料，并前往当地的振兴染坊、曹裕兴染坊和二甲印染厂观摩蓝印花布的制作过程。开始他只是学习基础的刻板工艺，后来逐步学习了染布、印染等较为复杂的技艺，并能够用网上购买的棉布制作蓝印花布的原料。

老师介绍说，蓝印花布课堂的设计重点不在于制作流程本身，而是让孩子们感受非物质文化遗产蓝印花布的文化之美。老师鼓励孩子们先用蓝笔在白纸上作画或用白笔在蓝纸上作画，先设计出一个创新的蓝印花布的图案样式。老师在设计中会穿插对蓝印花布的历史介绍，帮助孩子们理解一些传统图案的寓意。做完设计方案后，孩子们在老师的指导下进行刻板、刮浆、清灰等流程，最后完成一份自己的作品。这些作品大多是手绢大小、蓝底白花的方布，充满设计感和想象力。这一课程的创设目的是在锻炼孩子们创新思维能力的同时，让他们体验到南通非物质文化遗产——蓝印花布技艺的制作流程。老师说，孩子们对于这门社团活动课表现出了浓厚的兴趣，一些孩子不仅期待着每周两节的学校课程，还会在周末和家长一起前往二甲印染厂参观制作流程。

学校对于蓝印花布社团的支持力度很大。校方不仅在教学楼中腾出教室给老师储存蓝印花布的原料与作品，还专门建立了蓝印花布研究所，摆放蓝印花布的工艺品供学生参观学习。

接下来老师带我们参观了蓝印花布教室及蓝印花布研究所。教室是孩子们制作蓝印花布手工品的地方，陈列有学生作品及蓝印花布的染料、制作工具等。蓝印花布研究所位于另一幢教学楼中，用于向外宾和学生展示蓝印花布的工艺品。



据了解,南通市通州区实验小学是南通唯一一家开设蓝印花布课程的学校,社团成立至今已有十年,曾取得全国性的艺术奖项。据校方透露,接下来学校打算继续提升课程的质量,开发蓝印花布与文创相结合的课程。许多学校都前往实验小学进行观摩学习,有意开发类似的课程。实验小学的蓝印花布课程已成为非物质文化遗产融入教育的一个典型成功案例。

宜川苹果的一生 ——记宜川果园采访

(丝路延途 郭辰晨供稿) 2019 年 7 月 3 日,“丝路延途”实践小分队一行人来到了宜川果园,对当地的果农伯伯进行了采访,采访内容主要包括了当地苹果的种植、人工培养、产出、加工、外销等方面的内容。



从采访中我们了解到,延安地区的果园一般都位于山顶。由于山顶雾气大且光照充足,在那里生长的苹果往往水分更足、甜度更高。受特殊的气候条件和地理位置的影响,宜川和洛川两个县的昼夜温差比较大,因此种植出的苹果更加脆甜。

在八十年代前后,当地果农们对果树采取的是粗放而原始的培育方式。这种方式缺乏必要的技术保护,导致宜川苹



果产出的数量和品质受自然灾害的影响极大。一场冰雹、一阵强降雨天气都有可能导致宜川苹果的大幅度减产，农民们的收入极不稳定。近年来，果农们采取了新的技术手段进行培育。他们为果园蒙上了一层保护网，这对冰雹等自然灾害造成的损害起到了一定的缓解作用，有效地减少了受灾面积。对于掉在地上的果子，果农们采取将其加工成果汁、果醋等副产品的方式，最大化地弥补损失、避免浪费。到了夏天，果农们还会对苹果进行套袋。这一举动的目的在于提升苹果成熟之后的色泽，使之从青黄色转变为可人的粉红色，从而提升了其市场竞争力，大大增加了宜川苹果的销量。

据了解，苹果被采摘下来后主要有两种产出方式，一是采摘下来后直接产出；二是将采摘下来的果子进一步加工成果醋等副产品，增加其附加值后外卖。

目前，延安地区只有洛川县完全实现了后一种产出方式的规模化、产业化，其他县产出的苹果则通过跨县运输至洛川完成统一加工。加工完毕后，当地的合作社会从每一户农户手上收取苹果或加工而成的副产品，然后统一外销。这种做法不仅可以加速延安地区苹果品牌化，还可以统一产品的质量 and 检测标准，有助于形成良好的口碑。内部收购、统一外销的经营模式与传统的自产自销模式相比，大大降低了农户的销售压力，给农户提供了更稳定的收入保障，增加了农户对这一新举措的接受度和认可度。

通过本次采访，我们具体、深入地了解到了宜川苹果从产出到外销的全过程，深切地体会到了科技发展与进出口贸易对脱贫的重要作用，可谓获益匪浅。



微言大义

@川西阳光支教队：7月14日，阳光支教团一行十二人从成都出发，经过六个半小时的车程到达了此行的目的地——马尔康中学。

一下车，大家就被当地富有民族特色的建筑和美景所吸引，热情的老师在学校门口迎接我们的到来。在与各班班主任的交流中，我们了解了班级学习进度和总体学习情况。

随后，团队成员们深入班级，给同学们上了一堂别开生面的班会课。队员们就高三心态调整、学习时间分配、学科



学习方法这三个方面分享了自己的经验和经历，以此启发同学们寻找更加适合自己的高效学习方法。随后，我们向同学们介绍了贸大的特色

学科和学习氛围、展示了贸大各类精彩的学生活动，以此鼓励大家好好学习。在班会过程中，同学们聚精会神、积极参与，向我们抛出了自己的疑惑和问题。组员们一一认真解答，班会氛围十分活跃。

@八仙过海队：7月11日，八仙过海小组来到了上海市闵行区慧峰创意园，与联络好的上海译姿实业有限公司的负责人见面，并实地参观了生产流水车间。在参观之余，小组成员与公司老板陆总和张总进行了一个较为深度的交流，对当前小微企业的发展状况有了一个较为详细的认识。



从主要负责纺织品制作流程的陆总那里，我们了解到了企业的目前经营状况。受当前的经济环境、国际形势、国家政策等多面因素影响，目



前小微企业中，偏向劳动密集型的企业生存竞争压力较大，大量公司订单转移到了劳动力低廉的东南亚地区。陆总还特意从宏观经济的角度为我们简单地介绍了国家“一带一路”措施所带来的经济变化，同时也讲述了当前国家放缓经济的增长速度这一政策在小微企业经济发展中的体现。他表示，目前公司正利用着互联网时代的便利性，学习外国的经营经验、先进的管理体系与生产技术，为自身的发展赢得更多空间。

@草低见羊毛：来到巴林右旗的养殖场后，我们决定深入接触牧民家庭，了解当地扶贫攻坚的具体政策以及落实情况。



在草原上我们遇到了那木日一家，我们相谈甚欢。在交谈中我们得知，那木日一家现在受雇于企业为其放牧、照顾羊群，

拿着较为固定的工资，两个孩子在上学之余就回来帮母亲干活，父亲则在哈尔滨打工。从他们一户人家的生活模式中，我们可以看到自治区许多蒙古族人民的生活缩影。

接着我们去观看牧民们给小羊羔剪毛的过程。随着气温逐渐上升，山羊的长绒毛里更容易滋生细菌、产生疾病，因

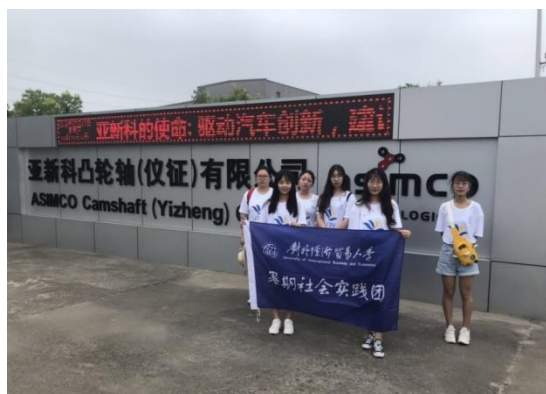


此牧民们会剪去小山羊身上的绒毛，以保证他们的健康成长。与送去羊绒厂的绒毛不同，小山羊的绒毛需要用剪刀剪去而非直接梳下来，这样的剪毛方式似乎令小羊们十分不满，每一只被抱起的小羊都发出了不情愿的哀嚎。

牧民们受雇于羊绒企业，为他们看养这群小羊，定期进行羊毛的修剪、梳落，保证小羊的健康成长。由此可见，牧民的工作是企业整个生产流程中重要环节之一。

@uibe 我们超帅小分队：今日，我们的行程是前往我们的研究对象——亚新科凸轮轴（仪征）有限公司，在联系人的带领下参观公司外部基础设施与设计结构，并在联系人的介绍下，对该企业有更深一步的认识了解。

来到企业门前，我们首先观察了周边环境。我们发现亚新科凸轮轴（仪征）有限公司的周围还坐落着好几家与汽车



工业相关的企业——很显然，这里也形成了一定程度的产业集聚，有利于相关产业的发展以及自身成本的节约。企业所在地也离居民住宅区有一段距离，这显然是综合考虑了城市的功能区域规划的结果。相比于市中心，该地房价较低，且交通线路的建设相对完善，这十分有利于工业的发展。

随后，企业负责人带领着我们小分队一行八人来到了企业内部，按照原先定好的路线，有序地展开了参观。我们依次参观了公司的办公楼和生产车间，对该企业的内部结构有了更深入的认识。



参观完毕后，我们回到了休息住所，讨论了今天的所观所感所悟，进一步完善了我们的调研报告。



人物传真

最后的守护者

——荣昌历史陶博物馆馆长

邹育亮先生人物传真

（“陶”宝玩家 刘桐惠供稿）微蹙着的眉头和紧紧抿着的嘴角显示着主人公不苟言笑而又严谨的性格。当荣昌历史陶博物馆的馆长邹育亮先生从楼梯间缓缓走下来的身形，宛如一座雕像般威严，那像是冰冻住的严肃神情在见到我们之后却又悄然融化，只留下了如春风般亲切而温暖的微笑：“欢迎，远道而来的朋友们。”



香茗的馥郁气息在鼻翕萦绕，我们坐在宽敞的木雕椅上，手中捧着清代的稀釉陶杯，仿佛思绪也随之回到了千百年前。听着邹先生娓娓道来，我们仿佛

与安陶一同历经了汉代古窑滥觞、宋朝创新发展、感受了20世纪70年代的光耀辉煌，也随着历史的涤荡而衰落饮泣，宛若行进在时间的巨幅画卷里一般。

谈起安陶，邹先生的眼中闪烁着动容和自豪的光，或许是过于激动，他的声线竟有些颤抖：“安陶是祖祖辈辈留下来的宝物啊！”邹先生告诉我们，有很多来自台湾和日本的收藏家在参观了这些藏品之后，都被其深厚的文化底蕴与巧夺天工的技艺所震撼，甚至想把整个博物馆买回去。收藏展品、开设和管理私人博物馆都是巨额开支，作为一名教师的



他早已为了安陶付出了自己全部心血和金钱，所以在得到这样的消息之后，他的家人一直力劝他卖了博物馆。大约是为安陶的未来而担忧，邹先生眼底的光芒逐渐黯淡下去，声音也渐渐变得低沉，最后化为了一声静默的叹息：“情怀是情怀，但说实话，谁又会嫌钱多呢？可是如果我真的把安陶卖出去了，接下来我们的子子孙孙，就再也看不到了。虽然我自己能得到钱，但是我们的文化却丢了。”

邹先生的亲人告诉我们，他对于安陶的热爱是执着而又深沉的。在 2009 年，邹育亮先生听说一件金砂釉的荣昌陶笔洗被别人买走以后，连夜开车追到了遂宁，硬是花 1.5 万元从别人手上买下。就在前不久，有藏家出价超过 20 万想买这件张俊德大师以砂金为釉烧制的笔洗，被邹先生毫不犹豫地拒绝了。

邹先生走进房间，拿出了一件制作精美的陶罐向我们展示，脊背微驼的他有些气喘吁吁。“年龄大咯！”他轻叹一句，告诉我们今后如果有条件的话，还是要把藏品捐给国家，他希望通过国家的力量，使安陶得以传承下去。

与邹先生告别之后，我们的内心被酸楚浸透。在浮躁而又世俗的红尘间，总有些有情怀的人，为了自己热爱的事业与文化献上灵魂。希望这些让人忧心忡忡、牵心挂肚的宝物，永远不会被时代所遗忘。

本期完