



征途

新时代·新丝路·新征程

——2019年暑期社会实践

8月14日 第8期

实践导航

@镇江中华寻

今天我们开始了在江苏镇江第一天的实践。我们首先前往京口闸参观、采访。京口闸位于江苏镇江，是江南运河上的第一座闸，堪称漕运咽喉、交通枢纽。京口闸遗址是大运河文化遗产的精华之一，具有重要的历史文化价值。

@贸大理应有你暑期实践小队

理应有你实践小队考察了茶马古道大理州段和晒经坡村并且采访了一个当地很博学的师傅，师傅带领我们参观了茶马古道各处景点的由来，比如观音井就是当年茶帮为了下马休息挖凿的，在墙壁里树观音的雕像祈求安全。

@重庆实践小队

实践结束后，小队成员对搜集的数据展开分析，逐渐勾勒出朵力地产的发展目标——一个股权结构均衡化、运行机制市场化、业务板块链条化、资本运作多元化的地产集团企业。

@诗酒赏长安

首先我们来到了他们的仓库。映入眼帘的便是用纸包着的成品茯茶，一块一块垒起了几座“高塔”，而原料和半成品也堆积了半个仓库。之后，我们来到了生产茯茶的车间。车间不是很大，但有着用于生产茯茶的各种工具，我们穿上鞋套，带上头套，近距离观察了这些工具。



目录

【封面故事】	1
高新技术 打造核心竞争力	
——探寻超声波的秘密	/1
【实践采风】	6
脱贫攻坚——探寻花石村脱贫经验的初心	
	/6
探究兴义小微企业冷链工程	
——实地探访晶逸冷链食品有限公司	
	/8
【行间笔墨】	10
初探北沟村风水人情	
——路上的惊喜与欢喜	/
密探魔都	
——丝路青年队上海集结	/10
【微言大义】	12
【实践心语】	18
参观柳丁橙水果基地有感	/18



封面故事

高新技术 打造核心竞争力

——探寻超声波的秘密

2019年8月3日星期六，少不入川团队走访了浙江省杭州市成功超声设备有限公司，通过采访和参观，组员们基本了解了该公司的创立过程、经营现状、产品概况以及公司的贸易发展和相关投融资情况。

通过技术总管华总的详细介绍，成员们了解了公司的主要产品类型以及核心开发方向。该公司以研制超声波换能器为主，它是可以将电能转换为机械能的高新技术产品，用以对工业用品的焊接切割以及液体处理。现阶段，公司主要销售对象位于长三角及珠三角一带，为需要切割焊接工艺的相关产业提供超声波零部件。国际方面，在一带一路的影响下，公司与欧洲及东南亚各国联系日益密切。因公司对于产品质量的严格要求加之国内的技术短板，该公司多于欧洲相关高新技术企业引入电源并用于自身设备和部件的生产，其产品多投放于国内市场。此外，公司与欧洲合作企业通过获取样品，测试新产品性能等进行技术交流，但由于目前欧洲对国内相关技术产业仍存在信任问题，因此技术交流仍处在初步阶段。华总说：“一个人企业最终一定要承担起它的社会责任。”他也相信，在今后国内高新技术产业与国外的贸易往来中，将逐步搭建起相互信任的关系，技术的交流也会更加密切。在与东南亚国家的贸易中，公司以输出产品为主，为东南亚



的制造行业提供超声波零部件。同时，国家的支持政策促使该公司的下游产业，如汽车轮胎制造业、锂电池制造业的快速发展，加之一带一路政策使得国际市场不断扩大，增大了超声波零部件的市场需求，超声波零部件和下游企业产品多出口于东南亚国家。

最后，章总和华总带领组员们参观了生产车间，一共三层的工厂分布着原料车间、研发车间、制造车间等，组员们也看到了大批量的核心产品——超声波转换器。因为该行业的准入门槛较高，因此国内同类型企业不多，竞争不算激烈，加之国家对于高新技术产业的优惠支持，公司现今的资金流较为稳定。但同时，因为下游企业的整合度不高，且超声波配件应用方向广，公司销售对象不够稳定，需要在销售方面投入较高成本。其次，超声波行业整体在技术质量上仍存在问题，产品质量目前连千分之一的合格率都达不到。为解决这一问题，公司引入了ISO9601质量管理体系，进行标准化规范化生产，“要向专业化并创新化的方向发展”陈总说，“目标要做到超声波领域的国内第一”。

今天的行程让大家对超声波产业有了切实具体的了解，同时感受到一带一路政策变化对于国内外贸易的多方面影响。回到住所后，大家对今日的采访内容和参观过程做了整理和总结，并对之后几天的实践行程做了计划安排并期望接下来的实践顺利进行。



实践采风

脱贫攻坚——探寻花石村脱贫经验的初心

花石村，位于河南省济源市的西南部，十几年前还是一个破败贫穷的小山村，而如今，却已经成为了一个美丽富饶的旅游胜地，由于其优美的环境、古朴的村风、



文明的民风、扎实的党建，先后被授予“全省先进‘五好’村党支部”、“省级生态文明村”等省级荣誉，

并多次被市委、市政府授予“先进基层党组织”、“生态文明村”和“生态文明示范村”荣誉称号，令人称叹。

而同时，这也深深的引发了九宫格组的好奇，一个普通的小村庄，是怎样能够在这个全面深化改革的时代脱颖而出呢？几乎每个村子都在变化，但又很少有村子会有那么大的变化。组员们很好奇，这一切到底是怎样发生的呢？



通过在网上查阅相关资料介绍，组员们发现在花石村近二十年的发展历程中，最引人注目的便是其进行的三次改革：第一次在 1997 年，打破“三级（乡、村、居民组）所有、队（居民组）为基础”的格局，取消 6 个居民小组，合并成 2 个居民组，便于统筹规划、统一管理，在全乡率先实现了农业机械化耕作；第二次在 2009 年，花石村积极推进土地流转，土地经营权全部收归集体所有。与此同时，创新提出了量化股份，实现“分股不分地、分股不分山”的新模式；第三次是 2015 年，花石村主动承担农村集体资产股份权能改革国家级试点任务，实现了“资源变资产、资金变股金、农民变股东”的发展新模式。

这三次改革都是十分有创新性的，难以判断哪一次改革对花石村的发展更重要些，也难以想象花石村是怎样将这三次重大的改变一点一点的落实的，其中的困难不言而喻。

也正是因为组员们心中充满疑问，他们对明天的访谈也就格外好奇。组员们想要深入村中，与村民、村干部、党员进行面对面的交流，走访村庄 20 年变化的亲历者，倾听他们的想法，体会他们的感受。想要知道是什么赋予了这个村庄神奇的魔力，更想知道这种魔力能否被带到更多的村庄。

在组员的正式访谈开始之际，希望这篇文章记录下他们的初心。也希望能够探寻出这个村庄的脱贫经验，



并将其进行总结扩展，推动其推广，为当今中国的扶贫事业贡献出自己的力量！期待他们的实践发现吧！

探究兴义小微企业冷链工程 ——实地探访晶逸冷链食品有限公司



（向阳小分队
张正昊供稿）

7月30日，结束了昨天对于何美味饮料厂的考察，向阳小分队来到了黔西南州兴

义市当地有名的食品公司，在公司法人曾先生的带领下，一行人于上午九点到达了黔西南州兴义市晶逸冷链食品有限公司，开始了实地考察。

晶逸冷链食品有限公司注册于 2015 年，注册资金 1000 万元，该公司为兴义市食品、饮料及烟草制品批发黄页行业内知名企业，有高质量的的产品和专业的销售和技术团队。兴义晶逸万吨冷库冷链工程贵州黔西南最早也是最大一家从事冷链仓储、冷链配送的专业企业，



其业主为黔西南州晶逸冷链食品有限公司，兴义晶逸万吨冷库冷链也是蒙牛、伊利、哈根达斯、三全、思念在黔西南的配送中心。在这里我们了解了该公司的储藏、运输方式，看到了来自全国各地，甚至世界各地的冷鲜食品经这里储藏并输送到兴义市内。

在参观讲解的途中，组员们品尝了产自一千多公里外的冰棍，无论从包装、外形、还是口感，都没有丝毫收到距离的影响，从这一根小小的冰棍便可以体会到该公司的技术实力。

谈及企业的融资情况，组员们之前也了解到，对于像兴义市这样的小城市中的小微企业，由于民间借贷由于利率过高，很难支付起借贷的利息。主要还是以银行抵押贷款以及合资成立公司为主，在创立晶逸冷链食品有限公司时，由樊淼先生出资 550 万元，曾革兵先生出资 450 万元。

当组员们问及曾总公司目前发展的主要竞争对手时，曾总提到，由于当今互联网、物流行业的快速发展，公司也收到了一定的影响，不少年轻人通过网购冷鲜食品，由物流公司负责冷鲜保藏，公司业务也收到了一定影响，但是类似雪糕这类产品，业务受到波及并不大，利润相对比较稳定。

最后问及曾总对于公司未来发展计划时，曾总表示要在保证当前利润稳定的情况下扩展冷链工程，为黔西南州的老百姓提供更加丰富的冷鲜食品。



行间笔墨

初探北沟村风水人情 ——路上的惊喜与欢喜



（秋名山游击队宋真伊供稿）这是秋名山游击队小组到北沟村的第二天，继续开始探寻北沟村的故事。早上有点阴天，但是很快云层渐渐散去，阳光似从中漏出来似的，乍破天光。今天的第一项任务，依旧和昨天一样，是去村口的北沟村标识那里打卡。那时已经大晴，早上的阳光有些刺眼，照片里的组员们都微微眯起眼睛，但他们依旧拥有饱满的精神和热情。

他们往村中回返，路过村委会，一路向上。中途遇



见一位老奶奶，当时大概 9 点过一会儿的样子，组员们简单找她聊了一会儿。以为老奶奶可能是出门遛弯，但聊过后才知道，原来村里会为 70 岁以上的老人免费提供早、晚餐。村里大多都是老人，有一小部分年龄很小的孩子，如此而来，小小的福利可以让村里的老人生活地更好吧。

早上 10 点钟，组员们依照昨天预约的时间来采访王全书记。昨天给书记打电话预约的时候，书记很愿意配合我们的采访，十分亲民，果然村民们对于王全书记的认可不是没有道理的。

组员们主要问的是书记关于环境治理、文化建设以及村内治理的一些问题，书记都一一做出了回答。结合前一天的大致参观，之后又问了一些王全书记对于村子之后发展的愿景和规划。其中对于环境治理中垃圾分类的成效，以及村内旅游业的发展我们又提出了一些针对性问题。

时间过的很快，采访结束时已经将近中午 12 点。组员们从村委会出来后，找了一家当地的农家乐解决了午饭。在饭桌上，大家简单地总结了一下今天上午的研究成果，并且简略制定了一下下午的日程。

中午的阳光尤其浓烈，照在周围建筑的玻璃上，发出刺眼的光芒，像高温熔化的金子，散发着热烈的气息。组员们一行人，边走边录了一段 vlog，一路的说说笑笑，很快就到了住宿的地方。经过了虽短暂但有效的午休，组员



们决定继续开展下午的任务。

下午本想要去参观一下北沟村很出名的瓦厂酒店，如果能采访到里面的负责人或是工作人员就再好不过了。但是，在昨天给北沟村打电话预约的时候，那边给的回复是已经没有时间来接受组员们的参观了。但是今天下午他们还是想去碰碰运气，哪怕是像游客一样参观一下里面的布景呢？

从正门进去，里面给人的感觉像一个度假村，建筑的风格和周围植被十分搭配，显然是经过精心设计的。里面的小沙砾很细，踩上去发出沙沙的声音。不得不说这里的环境很不错。那么后续会发生什么呢，这里我们先卖个关子，加油哦！



密探魔都

——丝路青年队上海集结

（丝路青年队徐小曼供稿）二零一九年七月二十日，上海城朦胧着水汽，轻盈的乌云笼罩着天空，这一天潮湿闷热。丝路青年团队早上九点从所住民宿出发，开始探索上海老字号美食。第一站是小杨生煎，位于民宿附近步行十分钟左右的地方，生煎个大汤多，每一只都像婴儿的小拳头那么大，金灿灿的，皮薄馅多，互不粘连，肉馅松散，汤汁鲜美。而后我们就近选择了一家汤包店，品尝了上海特色汤包和葱油拌面。汤包小巧、皮薄、馅大、肉鲜、味美、汤汁充盈、清香利口。一口咬下去，滚烫的汤汁一下子在口里炸开，享受至极。在与店家的交谈中，组员们了解到，上海的小吃店店铺颇受外国人的欢迎，尤其是包子，饺子，馄饨等面食更是外国人必点的菜品。

在此之后，丝路青年团队来到了中华老字号王家沙继续探索上海美食。王家沙本帮点心制作技艺是上海市静安区的传统手工技艺，有香鲜卤多的蟹粉小笼，香甜可口的八宝饭，鲜嫩味美的蟹粉汤团。通过对店家的采访，我们发现美食吸引了很多上海本地人和慕名而来的中国游客。

然后组员们来到了杏花楼，杏花楼月饼登陆上海近百年，其传统的豆沙、莲蓉、椰蓉、五仁已成为“四大金刚”。杏花楼最有名的豆沙必用海门的特级大红袍，



莲蓉一律用湖南通心湘莲，椰蓉来自海南的特级椰丝，五仁中的榄仁来自广东西山，杏仁来自新疆北山，核桃则用云南头箩核桃，其用料十分考究。精细的制作工艺，是杏花楼月饼成功的最大奥秘。我们在杏花楼的门店里，不仅看见了很多山海本地人，同时也看到了大量的国内游客。可惜外国游客的身影很少，由此可见，外国友人对中国食物的了解并不深入，只停留在广为人知的事物上，例如包子，饺子等，像传统的中式糕点相对就没有那么出名。

最后，组员们在南京西路对街头的上海本地人进行了采访，其中百分之八十以上的人都认为小笼包（也就是汤包）是最具上海特色，也是最能代表上海的食物。同时从对外国游客的采访中，组员们发现几乎所有人都会选择尝试包子和饺子这两种极具中国特色的食物。



微言大义

@百越灵川小分队：鸡鸣破晓、旭日东升，伴随着七点钟准时响起的哨声，我们睁开双眼，开始了第二天的支教活动。

小分队成员开始了团扇工艺教学，希望通过教导孩子们制作团扇，让来自国内各地的初中生们体验灵川县传统文化之美，同时让当地的小学生得以了解自身家乡的传统工艺品。

课堂结束后，孩子们都心满意足地拿着自己亲手做的团扇，一边讨论今日的趣事，一边扇着手里的团扇。印象特别深刻的，是一位皮肤黝黑、眼睛大而明亮的男孩，他摇着手里的团扇，蹦蹦跳跳的来到我们跟前，扬起头并露出灿烂的笑靥，说道：“我明天可以拿扇子来上学啦！不会热啦！”他紧握着手里的团扇，眼里满是喜爱和珍惜。我从来没想过，一个简单的团扇就可以让这里的孩子如此快乐，这令我在感动之余，更深刻地了解到这次支教活动所具有的意义，并期许自己在一个礼拜的支教活动中更加努力。

小小的圆扇带来徐徐凉风，驱散了灵川夏日的酷暑，为今日的课程画上一个完美的句点。



@Oxbridge 小分队：

8.8 日，已经在这个古老而宁静的小镇呆了 4 天，组员们对英国的了解不断加深，采访的对象也越来越多。

这两天采访的第一个人，是一位心理学教授。她打扮中性，很酷，但性格很谦逊，也很健谈。提到中国，她表示不是很了解。没有去过中国，



问到她中国的关键词，她不好意思地笑，说这还真是难到她了。她给出的关键词是：共产主义、集大成的文化、种植大米的国

度、超赞的食物、重视男孩。另外，她还提到了独生子女政策。她没有了解过中国的汉字，但是想学汉语（不知道是不是为了安慰我们）。提到中英文化的不同，她认为我们更用功，因为中国学生总是找她问问题，但是英国学生“不在乎任何事情”，并且我们尊重老人。至于中国的文学作品，她想了半天，说她家里有一本书，但是记不得是什



么意思了。她也喜欢茶， 有一本关于茶的书。

看来我们国家的影响力还不够大， 大学教授提到中国时， 还有一点迷茫， 更不知普通民众对中国的了解是怎样的。

在剑桥的草地上散步， 看到两个正在打乒乓球的外国人， 同行的男生和还他们打了一局。这算是在英国的中国元素吗？ 另外我们还喝了奶茶， 逛了中国超市（她们还提供外卖呢）， 买了袋方便面（英国的饭菜是真的难吃， 以后来留学一定得学会做简单营养的菜）。

@进击的马东莓： 印象中的丹东地处鸭绿江畔， 黄海岸边， 景色气候优美宜人； 毗邻中朝边境线， 政治历史背景丰富。儿时曾与家人驱车在此自驾游玩的我， 爬上过雄伟壮丽且有险峻之美的凤凰山， 踏上过横跨碧绿的鸭绿江水的震撼心灵的鸭绿江断桥， 见识过热情的朝鲜族人民和丰富的朝



鲜美食，这些无一不给我留下了深刻的印象。

而这次来到丹东实践，是一次故地重游，也是一次对于“新”丹东的探索。

“来来来！快进来坐！我给你们泡茶，咱坐下慢慢儿聊！”舟车劳顿后我们终于来到了丹东，一行人满面尘土，一见到黄国辉教授，他就连忙请我们这些与他素未谋面、却仅凭几通电话就“草率”来到辽东学院采访他的“毛头毛脑”的队员们品尝他珍藏已久的“私货”。

实践进程不断推进，为了更进一步了解蓝莓产业是如何逐渐发展、过渡到配套产业的成体系的发展，我们跟随黄教授特地来到可以为蓝莓提供保鲜包装的汤山城村翰林蓝莓科技公司。驱车到达基地并简单介绍环境后，火辣的太阳地里，皮肤黝黑的曲总经理热情地请大家进厂参观并介绍具体的保鲜流程。采果、两次预冷、工人装盒、货车装货，这些流程曲总全都如数家珍。从“为什么需要预冷”



到“为什么一定要人工手动采摘”，一开始一窍不通的我们通过提出这样听着有些愚蠢的问题一步步开阔了视野，



实实在在看到了“真实”的蓝莓产业的深处。恰逢蓝莓采摘期，品尝着由我们自己从地里新鲜采摘的蓝莓，甜在嘴里，喜在心头！



@ 大西洋钓鱼队：

7月9日，我们一行人和西班牙小伙伴们一起参与了一个活动

“comunicación y trabajo en equipo”,交流

与小组合作的意思。大致内容是我们和西班牙的同学们一起做具有西班牙特色的肉和甜品，再在肉和甜品上放上具有中国特色的调料，或者做具有中国特色的装饰。这不仅考验了我们之间的沟通，还考验了我们之间的默契。

这次活动非常有意义。一方面，我们通过中文或西语的交流能够加深彼此的默契，也增进了友谊；另一方面，我们与对方一起做具有西班牙



特色的美食，体现了我们对其饮食文化的尊重，代表了中西文化的结合。虽然只是简简单单的一个做饭的活动，但对我们与西班牙同学们之间的意义是非常大的。对于西班牙同学们来说，我们愿意做他们国家特色的美食，他们一定是感动的；对于我们来说，我们带来的中国特色佐料得到了他们的喜爱，我们也是非常开心与满足的。这种双向的文化接触与交融，有利于我们在尊重西班牙文化的基础上，推广与发扬中华优秀传统文化。



实践心语

参观柳丁橙水果基地有感

（赴云远姚小分队 蓝小媚、何沁蔚供稿）实践第三天，旭日当空，微风习习，天气正适宜。赴云远姚小分队在村支书的带领之下，前往云姚村六大产业园之一——名优水果基地参观学习。据了解，基地内现在结果的瓜果品种有芒果、黑老虎、八月瓜、柳丁橙等。

首先映入眼帘的是一排排井然有序的葡萄架，遒劲有力的葡萄藤弯曲盘旋着，在支架上开枝散叶。手掌形



的叶片密密匝匝地聚着，形成一道道浓厚的绿荫。

据村支书讲述，无论搭架、修剪、喷药、施肥、采摘，每个流程都得规范化管理，调控得当，

细致谨慎，才能获得色味型俱佳的好葡萄。工人的用心由此可见一斑，而近期销售的 50 亩夏黑葡萄也给村民



们带来了相当可观的一笔收入，因为水果基地和广东东莞的商铺有合作，会把新鲜的葡萄发至广东销售。

接着组员们来到了柳丁橙基地，所见之处皆是果实满枝，沉甸甸的果实甚至压弯了枝头，奇怪的是果实都是白色的。走进一看，才发现是涂了白粉。这引起了他们强烈的好奇心。向正在辛勤劳作的工人询问才得知，这是解决橙子日灼病问题而使用的妙招。涂白新技术，防太阳灼伤，防黑果，防病虫害，经济实惠，是一种传统的保果技术，不愧是劳动人民智慧的体现！目前种植的柳丁橙每亩 100 多株，每一株结果不低于 50 斤，每一斤售价在 3.5 至 4 元之间，一株可以带来近 200 元的收益，一亩地就可以带来 2 万元左右的收益。

前行不远，便被一种前所未闻的水果吸引住了一——“黑老虎”，听起来更像是动物的名字，让人更想走近一探究竟。这种水果外观奇特，形似菠萝，却有着光滑的表面。组员们了解到，这种水果具有极高的药用价值，集食用、观赏、美容、绿化、药用于一身，不仅如此，它还有着“天下第一奇果”的美称。水果基地中竟种植有这等新奇珍稀的水果，也算是锦上添花了。正值三伏天气，盛夏果实，还未成熟，但眼前仿佛已浮现出果子摇头晃脑压弯树枝的一片胜景。

村支书向组员们介绍到，为使水果基地的成果能够更多惠及当地群众，水果基地有了收成，都会让利给当地群众。他们前来采摘，基地会以较低的价格将水果出



售，然后再外销。外销的渠道有两种，一是线下销售，二是通过电商平台进行销售。目前还是以线下的销售为主。村支书还说，基地现在正在积极探寻有特色的、适合的种植策略。不会盲目跟风，别的乡镇种什么，我们就种什么，要充分考虑适合当地气候土壤的品种。比如黑老虎就是经过改良拿到基地试种的。如果一些品种对技术要求过高，也不敢贸然尝试种植。

现在水果基地的管理不断加强，规划更加明晰，相信大家会把水果基地建设得更好，使其成为云姚村脱贫工作的重要助力。

本期完

仙 迹

光影青春

——2019 年暑期社会实践前线快报



仙 迹

— 2019 年暑期社会实践前线快报



博学 诚信 求索 笃行

报：校领导、团中央、团市委

送：各职能部门、各学院分团委（党总支、直属党支部）

发：各学院分团委、各暑期社会实践团队

总策划：李 峰

总 编：杨 熙 杨 意

主 编：王军香

副主编：郑洽茵 张梓晖 杨明睿

责任编辑：赵冰清 张潇文 王翊达

校 对：刘运韬 陈如玥 杨涵斐 黄心怡 郭辰晨

朱 浩 李 静 张晓琳 王雨婷 张喆珏

美 工：潘倩仪 普嵩婷



共青团对外经济贸易大学委员会