



目录

【封面故事】	1
开县见闻录：人、环境和传承	/1
【实践采风】	5
与座谈会和婚博园相遇	/5
传统产业创新，企业转型发展	
——参观华地集团	/9
【行间笔墨】	12
连接世界，共享未来	/12
年画传人的故事	/14
【微言大义】	18
【实践心语】	20
小微企业投融资启示录	/20



封面故事

开县见闻录：人、环境和传承

（嗖嗖嗖暑假分队 吴佩璐供稿）没有铁路，深藏山中。两百多公里的穿梭前行，大雨和天晴交织的天气，在来到这里之前，我们甚至还打了退堂鼓。开县，位于重庆市东北部、三峡库区小江支流回水末端，依山傍水。雨后的远山烟雾缭绕，与雕梁画栋的开县拦河水坝交相辉映，使质朴的开县别添一番古意。重庆之行，竟惟此一程，最为难忘。

有人说，愈是山清水秀的地方，民风愈是淳朴，人们愈是好客。从前我们喜欢在城市里穿行，习惯了每日与无数的陌生人擦肩，而他们年轻或者衰老的面庞上大多不带一丝表情。防备、距离，还有沉湎于自身的絮絮



琐事无法自拔的烦躁，这些东西我们都没有在朱宏顺和那些老手工艺人的脸上看见。开县，

起初于我们是异乡一片，并不熟悉，但在我们临走时，这片土地与我们竟然好像建立起了某些非同一般的联系，这种联系不是“我曾来过”般的无所谓，而是“虽然暂别但终有一日再



见”的缱绻嚶嚶。

这种宾至如归的快意，始于一桌别具特色的开县美味。养生菌汤、开县凉面、开县凉粉、山胡椒炒土豆……开县的山胡椒，那是开县人民的必不可少的美味调料，咸香入口，回味中竟有些许姜汤之甘美，亲切暖胃。开县凉面更是令人赞不绝口，凉而不腻，辣中带甜，这特色凉面遍布开县大街小巷，老少皆宜。鲜嫩肥美的鱼肉、醇厚滋补的山菌汤、晶莹剔透的凉粉……这些菜式激活了我们的味蕾，更拉近了我们同开县的距离。陪同我们参观游览开县的，是重庆竹香竹制品有限公司的负责人朱宏顺。初次见面，朱宏顺便以如此丰盛的菜式招待我们，倒令我们有些许不好意思了。

饭后，朱宏顺开车带我们走访各位竹艺师傅，使我们第一次感受到家庭手工作坊的生产模式——工匠们没有统一的上班地点，不必去大工厂里朝九晚五的上班，而是在自己家中做工，时间与进度都由自己掌控。朱宏顺说，以前也施行过工厂化的生产方式，但是效果不好。而如今这样的生产劳作方式，既能减去上下班路上的时间，提高效率，又能使工人们便于顾家、照顾幼子。

见我们来，热情友好的工人们个个笑容满面，搬板凳、切西瓜，他们甚至不会说什么客套话，只一个劲儿点头，用最淳朴的方式表达他们的欢迎。果真如朱宏顺所说，开县人大多善良淳朴，与人为善，乐于结交。行



程中，我们拜访了一位手艺精湛的哑师傅，经他之手编织的竹篮竹席堪称精品，丝毫看不出边角处衔接的接缝。他的父亲曾是开县许多老匠人的师傅，据说当年极有声望，哑师傅的家中还存放着一个他父亲做的竹篮，已有四十年的历史，依旧完好如初，只是颜色已由浅入红，色泽像红木家具那般厚重，别有一番古意。可就是这样好的手艺，却也渐渐无人问津。师傅简陋的后屋里堆放着小山般高的滞销的竹篮，看到这些，我们的心情也沉重下来。

说起下一代不愿继承祖辈传下来的制竹手艺，而竹编技艺也很快就将因此失传，老匠人们神情失落，无不叹惋；但当他们提及今年有三个开县孩子考入清华北大的时候，作为长辈他们又满脸自豪。他们的内心也是矛盾的吧——既想传下这精致无双的文化遗产，又希望孩子们可以好好学习另谋职业，摆脱贫穷。这又何尝不是我们的愿望？传统与现代真的可以融合吗？质朴与富饶真的可以兼顾吗？要怎样才能帮到给予我们无限温暖的开县？

开县是一处绝美之所。这里的人们淳朴开朗，这里的山水清秀迤邐。然而现代化的浪潮还是席卷了封闭的村镇。这当然是一件积极的事情，但是当我们看到传统的手工艺渐渐式微，对于传承的心心所念又在所有人的心头萦绕不去。我们决心用我们有限的知识，为他们尽可能地提供有助于产业发展和技艺传承的建议。我们不



奢望努力必不唐捐，只希望在开县的名山丽水中，尚留有采竹人悠扬的山歌。



实践采风

与座谈会和婚博园相遇

（**癫狂在滇南** 供稿）今晨的鸡鸣来得有些许晚，伴着熹微的阳光一同洒进窗内。此时“癫狂在滇南”的小组成员们早已在住处一楼集合，为今日的行程作准备。今日的行程主要有两个，一个是旁听云南省工信委关于《风险补偿基金管理办法》的座谈会，一个是参观大渔婚博园。由于两个活动的时间重叠，我们分为两个小分队，一起吃过早餐后就互相道别，前往各自的活动地点。

小组成员毛亦涛、刘昊伟和谭沛裕组成前往座谈会的小分队。早在实践第一天，我们便和工信委的刀树明先生取得联系，并根据云南小微企业投融资状况进行了简单的交谈。

为了帮助我们对该现状有更深刻的认识，他热

情邀请我们参与旁听今日的座谈会，我们欣然答应并前往。



该座谈会邀请各大金融机构的代表出席，旨在鼓励各大金融机构“想办法”、“出点子”，对尚处在初步



阶段的《风险补偿基金管理办法》进行修改和完善，以帮助该办法尽快“落地”，惠及各大金融机构及小微企业。出席本次座谈会的有来自建设银行、工商银行和农业银行三大行的上层，也有来自农村信用社和云南地方性银行——富滇银行的代表。

会议开始，来自工信委的两位领导就对目前的小微企业投融资和各大银行贷款的状况进行了描述，并以天津市的情况为例，提出了风险补偿基金，随后鼓励出席的各大金融机构代表积极分享自己的想法。代表们依次进行了充分地表达，站在各自利益方的角度表达了不尽相同的看法，会议讨论氛围十分激烈。将近两个小时的讨论过去了，工信委的领导在最后对今天的会议进行了概括，他们对今天各位金融机构代表积极献言献策表示认可和感谢，并认为该办法还有十分大的改进空间，并期待各大金融机构继续提供好想法、好点子。

会议结束后，刀先生继续和我们进行亲切的交谈。他对我们如此认真地聆听座谈会表示赞赏，同时也承认他们的工作确实任重道远。最后在与刀先生的亲切道别中，我们离开了工信委的大楼。

另外七个同学在吃完早餐后，也出发前往大渔婚博园区。昆明滇池国家旅游度假区大渔婚庆艺术文化博览园（以下简称：大渔婚博园）是滇池国家旅游度假区重点文化产业项目。大渔婚博园坐落于风景秀美、民风纯朴之乡——昆明滇池国家旅游度假区大渔乡。



说来也是件很幸运的事情，大渔婚博园区是云南省小微企业联合会下 16 家基地之一，因为离昆明市区距离较近，小微企业联合会与我们实践队伍的接洽人很热情的安排我们前往参观。又是一次刷新记录的挑战，我们一行七个人乘公交 39 个站后到达目的地。与我们一同到达目的地的还有一群穿着艳丽，着装考究的老爷老太，他们下车后彼此热情拥抱，开着大概高中时期那些永不过时的玩笑话。很显然，他们也挑选了这块园区，作为他们同学聚会的绝佳场所。婚博园不愧是云南泰平大渔婚庆服务有限公司精心策划打造的风景独特的世外桃源，能够让爱侣在这片阳光与秀水簇拥下，度过人生最神圣、最幸福的婚纱摄影时光。能得到昆明时尚阿婆的认可，婚博园内的景色设施一定是一流的。

进入园区后，负责人叔叔用两辆观光车把我们拉入园内大学生创业中心办公楼。我们一边参观，一边听着叔叔的讲解。园区建设是政企合作的典型产物，由国投计划开发完工，交由大渔婚庆服务有限公司全权管理运营。创业大楼的一层二层是小微企业的办公区域，由玻璃门一一隔开。行业涉及到婚纱摄影公司，微电影制作公司，美妆公司，饮食行业等各类型企业。其中一部分由大学生团队成立并运营管理。负责人叔叔介绍到：目前行业主打婚庆主题，团队主要招收婚博有关的企业，40 岁以下拥有大学本科或专科毕业证书的创业人士团队才有资格参与，入园后有专业的老师指导审评，专门



负责的审核组审核成功后方可入驻。如果对于部分有好的方案但没有启动资金的大学生团队，企业会帮助向母公司云南泰平投资有限公司申请投融资，作为入驻的启动资金。目前该公司与云南省小微企业联合会有合作关系，其公司董事长同时担任云南省小微企业联合会副会长，争取为尽可能多的婚庆创意类，广告传媒类小微企业提供共同发展的广大平台。

下午四点，两个小分队在住处汇合，分别汇报总结各自的工作情况。在开完小讨论会后，大家一起开心地准备今日的晚餐。晚餐过后，我们聚在桌前，一起对这三天在昆明的收获和出现的问题进行了讨论和总结，并为明天实践地点转移至文山作准备，安排好文山实践的行程和具体工作规划。

转眼已到十一点，大家洗漱好后便纷纷睡去，准备迎接新的实践地点和实践工作。

传统产业创新，企业转型发展

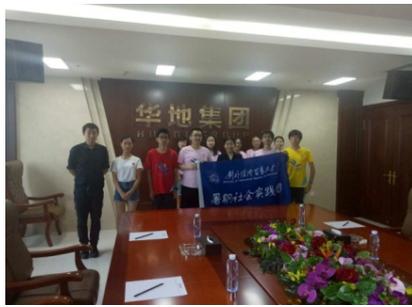
——参观华地集团

（独角兽团队 郑丽萌供稿）2017年8月4日，独角兽团队的成员结合青年创客主题，来到了锦州华地建设集团有限公司进行了为期半天的参观、学习交流活
动。华地集团是秉承着“贵在质量，重于守信，诚于服务，精于管理”的理念，同心戮力，逐步发展成为集建



筑、开发、旅游、绿化等多领域的集团公司。在简单的公司主楼参观后，我们开始了以华地集团转型升级为出发点的考察学习交流活

动。华地集团作为市政建设类知名企业，在近年来进行了从传统地产行业到旅游行业的创新转型。针对华地集团作为区域性企业的定位，企划部部长孙博女士指出，企业在转型过程中，应多方向发展，在不断尝试与试错中总结经验教训；在确定转型大方向前，应明确自身实力与目标；在转型路上保持实力，循序渐进。结合本团队创客主题，孙部长提出平台型创业与内部创业的建议，即企业提供岗位，



职场新人在充分了解职场专业性和竞争后再开始建设自身的创业之路。对于创业路上的人才

稀缺问题，孙部长以华地集团为例提议在抽调人才的同时，高层领导也要进行专业化学习，辅以专业人才补足。

本团队成员也根据华地集团作为锦州市代表性企业这一定位，对关于华地集团如何涉足社会效益、社会责任的问题进行了提问。孙部长表示，转型路上的企业更多得仍应聚焦在高品质上，这既是一种社会责任的担当，在履行社会责任的同时，无需高调地强调社会效益。企业落实社会责任，实现企业经济责任、社会责任



和环境责任的动态平衡，反而会提升企业的竞争力与社会责任，为企业树立良好的声誉和形象，从而提升公司的品牌形象，增强投资者信心，更加容易地吸引到企业所需要的人才，并且留住人才等等。

一个企业内部的转型发展也会间接得带动着城市的进步，与此同时，可持续发展问题便会成为转型路上另一个关注焦点。本着能力越大、责任越大的原则，孙部长表示华地集团也会在发展路上、在引进人才途中，更加注重生态发展问题从而更好地带动锦州市的飞跃。

在当下，创新发展并不单单只一个新兴产业的萌生，对于传统行业而言，内部转型也是创新的一种模式。中国的企业转型是近年来随着中国社会的进一步发展而被提出并不断强调的概念，企业如何在市场倒逼下，转型升级技术和产品结构，提高产业集中度和竞争力，提高产品质量和生产效率，从全球价值链的低端走向中高端的问题亟待解决。企业转型是一个需要从长计议，顺应经济发展、行业发展以及企业内部发展规律的过程，是一个顺“势”而为的过程。在改革大潮里，我们应抓准机遇，借势转型升级，在激烈的竞争中谋求长期的生存发展，并由此推动中国经济体制的转型升级，实现中国社会的现代化发展。



行间笔墨

连接世界，共享未来

（丝路啡渝 供稿）丝路啡渝实践团队以一带一路为背景，不仅实地考察走访了企业获取第一手资料，还通过互联网获取了许多数据资讯，探寻重庆从一个不产一粒咖啡的地区发展成为国内最大咖啡电子交易中心的秘诀。

首先，借助着中国发展势头迅猛的电子商务经济，重庆咖啡交易中心发挥了平台优势，通过整合来源地信息与市场信息，成为两方之间的枢纽。众所周知，我国云南小粒咖啡以及东南亚咖啡质量上乘、口味独特，但是碍于信息闭塞，服务基础设施落后，一直无法打开更大的市场。重庆咖啡交易中心通过发挥地处西南、接近云南东南亚原产地以及依托长江水道、渝新欧铁路、经济腹地广阔的双向优势，成为了咖啡这一大宗商品的“枢纽站”。通过电子平台周转咖啡豆及其加工品咖啡粉、烘焙豆，实现互利共赢。



其次，一带一路政策也让重庆咖啡交易中心的发展



搭了便车。重庆通过原有的“长江黄金水道”与经济发达的长江三角洲相连接，进而通过 21 世纪海上丝绸之路扬帆远航，不仅满足了我国东部的国内市场，也能达到东亚海外市场。另一方面，重庆作为西部地区铁路运输的重要节点，铁路网辐射能力强，通过渝新欧铁路以及东盟国际物流大通道，联动境内外咖啡供应商，发展外贸经济。

在成效方面，重庆咖啡交易中心的建立，不仅为国内咖啡主产地争取到更多话语权和定价权，更是对国内咖啡产业起到了集约规范整合的推动作用。一是价格发现功能。在交易中心这个公平公正公开的平台，东南亚地区和中国各地的咖农、供应链企业提供货品和服务，买方竞价购买，从而形成合理价格。到一定规模后，咖啡交易中心将成为定价中心。二是产业链集聚功能。咖农种植的信息，从产地到欧洲的物流体系，咖啡加工基地，产品供应链上的小贷、保理、租赁等金融服务，都可以围绕咖啡交易中心集聚起来。

如今的咖啡交易中心发挥对咖啡贸易的物流和金融支持，以重庆为核心，将云南以及东南亚、南亚等亚洲主要咖啡产区和欧洲市场紧密连接，成为咖啡物流的重要集散地。在未来，重庆咖啡交易中心将打造中国最大的咖啡电子交易平台、咖啡(跨境)电商平台、咖啡产业链融资增信平台，以及中国咖啡交易结算中心和咖啡大数据中心。乘着一带一路的春风，重庆终会从一个与咖



啡本无关联的地方变为一个“不产咖啡的咖啡国度”。

年画传人的故事

（法老和火锅英雄的星际联盟 供稿）在梁平踏上前往屏锦镇的火车。一路上，我望着窗外，不禁思考我们此行的意义。梁平年画要想冲出国门走向世界，



通过“一带一路”政策提供的平台成为广为人知的“中国符号”这一设想到底能不能达到我们预期的效果？它

又该以怎样的姿态和方式走出去？木版年画的形象究竟能否打动对中国传统文化可能所知寥寥的埃及友人？天空白云变幻，车辆带着我们团队的思考渐行渐远。

一个小时后，在导航仪失效而只能依靠街坊阿姨的带领下，我们终于找到了梁平年画基地“德合泰”及代表传承人徐家辉老师。一入门便是浓郁的墨汁气味，仔细一看，是一块被墨汁覆盖的用来制作年画的木板。不大的房间里堆满了制作年画的各式工具与挂在架子上正待晾干的年画纸张。徐老师是一个很亲和的中年男人，招呼着大家围拢坐下。在这样随和又轻松的环境中，徐老师缓缓地给我们讲出了他与年画几十年的故事。



“咱们梁平的年画和四川绵竹等地生产的年画最大的不同就在于纸张。如今很多年画都是用宣纸制成，但咱们梁平的年画都是用咱们当地自己生产的纸张特制而成。而且全手工保留了传统年画的韵味儿，你们看，就连这个木板都是我亲自刻的。”徐老师不无自豪地谈到。

一位女生发言提到“徐老师，我听说咱们当地政府会办一些国际性的展览，您觉得这种方式对梁平年画走出国门的宣传帮助大吗？”

“有的有的，”徐老师肯定地答道，“国外很多友人可喜欢咱们的年画了。虽然他们很多不懂中文，但冲着咱们年画那种特有的色彩与样式，他们都很喜欢。每次办展览，都会有许多外国人驻足观赏。有的时候，我们也卖一些年画，很多人都会买，真的。就你一和他说这是中国过春节时的一种传统习俗，他们都能理解，而且二话不说就会买下来。只是有的时候，他们不用微信，也没有支付宝，喜欢刷卡而我们又没有带刷卡机，导致卖的不算很多。”

外国友人对于年画的热情大大超乎了我们实践团队的预料。年画作为一种在现代人们生活中快要消逝的文化居然能在对中国传统文化不太了解的外国朋友心中获得共鸣，这一发现使我们为之振奋。中国的文化绵延上千年，其特有的文化魅力不仅感染了几代人，也能漂洋



过海感染生活在其他土地上的人们，这不能不使我们为之骄傲。

而关于梁平年画如何走出国门这一问题的答案，也在与徐老师的交流中越发清晰。

“我觉得首先还是需要去国外办一些展览，不论是政府出资还是受人邀请，得让外国人知道咱们国家有这个文化。”徐老师谈到。中间有同学问到：为何不把年画做成纪念品销售？徐老师笑着回答：因为其他那些地方都卖的太贵了，很多人如果不懂，就很难花钱去买。

“那可不可以把一些过程用机器代替人工来降低成本呢？”“可以，当然可以。就比如那个雕板，但机器刻出来的线条太过机械，没有手工的那种韵味儿。”

面对同学们的问题，徐老师总是耐心的一一解答，而关于推广梁平年画走出国门一事，我们产生了新的思考。作为一种在现代生活中渐渐消逝的文化传统，年画被消费的主要方式无外乎两种。要么被一些知识分子作为收藏品收进家中，要么就大力发展年画形象的衍生品，借机推广年画。作为一种非物质文化遗产，我们需要的不仅是保护，更是要让文化与经济相互交融，相互影响，让它的形象能活跃于人们的生活中。我们想通过我们的宣传片以及一些社交平台为梁平木版年画制作一些视频，让更多的中国人和外国朋友都能了解到中国的“文化符号”。



“一带一路，文化先行。”文化力量作为一个国家软实力的象征已被越来越多的国家所重视。而“文化自信”与“文化自信”更应该成为国人应该持有的态度。

“大风泱泱，大潮滂滂。洪水图腾蛟龙，烈火涅槃凤凰。文明圣火，千古未绝者，惟我无双；和天地并存，与日月同光。”《中华世纪坛序》如是写到。



微言大义

@莹莹201611: Day1 今天我们出发前往琼海市中原镇的忠锐农业批发有限公司进行关于小微企业融资的调查走访。我们通过与企业的负责人的交流，了解到由于海南独特的气候条件，公司主要在冬季向内陆供应果蔬，现在则是水果的运输淡季。在参观蔬果育苗基地，以及产品储藏冷库的同时，我们与负责人交流了公司的融资历史和目前的发展状况，对小微企业融资形式有了大致的了解。



@Kawzat-: 一带一路——关注西部发展、精准扶贫脱贫 | 醉美丝路印 | 一周时间一晃而过，实践活动也即将接近尾声，我们走向最后一站——博州旅游局。我们受到了工作人员非常热情的欢迎。我们向旅游局相关领导介绍了这次实践活动的目的以及前几天我们在赛里木湖景区所了解到的近况，随





后领导也代表旅游局表达了对我们的支持与信任。因此我们更加深刻的感受到本次实践活动的意义。

@挥毫泼得一身墨：Day5，刚一进入大厅，我们就看到了银川市原审批公章封存展示柜。其中封存了 69 枚公章。通过讲解我们知道，这代表着复杂繁琐的办事流程已经成为过去式，取而代之的是一枚公章管审批制度。我们都被银川政府为民服务，为民办事的决心震撼到了。



@归鸟有南枝：对外经贸大学寻粤访纱小组今天正式开工。以香云纱为主题，第一天的实践我们选择了广州市内的布艺集散



地海印布料总汇，分成三组实地走访售卖香云纱布料和相关成衣的商家。通过和商家的交谈我们了解到了香云纱目前在广州的价格、层次、面向人群等市场一手资料。走访过后，实践小组成员进行了内部交流，对市场概况有了基本了解，并进一步确定了之后的实践路线。接下来我们会结合香云纱自身技艺和市场情况进一步开展实践，寻粤访纱，加油(づ)ω(*づ)



实践心语

小微企业投融资启示录

(丝路鹏城小分队 刘智睿供稿) 时维八月，对外经济贸易大学丝路鹏城小分队来到了位于广东省深圳市宝安区南岗第三工业园区，前来探访一家科技型制造企业——深圳市辉虹科技有限公司，进行小微企业投资融资调研。该公司主营LED显示屏的生产制造业务，属于技术型制造类企业。该公司主要合作对象为政府，租赁企业等。在深圳这种小规模



科技型制造企业很多，而且LED电子显示屏作为一种高端产品，其在业界也是投融资的热点。总经理张先生为我们简单概述了LED的优势以及其广泛应用的现状。在调查中我们首先了解到，该公司的投融资主要是以老板一个人投资的形式为主，部分利润再投资为辅的有融资形式，而并非民间借贷，银行贷款等方式。张经理介绍到：很多小微企业都是通过自己筹措资金的这种形式来经营企业，很少会用到贷款。原因有以下几点：一：LED显示屏行业坏账率很低，无需大量资金储备，资金链周转普遍顺畅(字幕 播放采访) 二：扩大规模并不意

二：扩大规模并不意



味着能够实现成本降低 因为规模变大后次品率会更高返检成本更高 三：银行贷款的评估方式，程序过于严苛以及繁琐。 四：类似于天使基金等注资小微初创企业的基本不会着眼于传统行业，故该途径也希望渺茫。追究其深层次原因，经理介绍到，主要还是源于小微企业的信息不对称性，担保机制不全以及银行贷款热情不足所导致。

随后，我们也走访了深圳市某银行，该银行内部人员也向我们透露，目前银行的公司贷款用户主要集中在大中型企业，政府等比较稳定，信用评级极高的客户之中，很少有小微企业申请或者通过评估。小企业在进行风险评估时，主要考虑融资及资信状况，抵押物现状和经营状况。其中，融资及资信状况具体审查企业及企业实际控制人资信情况，贷款卡中记录信用业务余额与企业及控制人核心资产状况的比值；抵押物现状包括申请金额与抵押物价值的比率，抵押物分类和抵押物处置能力；经营状况包括实际控制人的从业年限，企业所属行业，企业经营状况和企业结算及上下游合作情况。其他重点关注的调查内容包括企业合规经营所需条件，打分时点企业、法人、实际控制人及配偶在各金融机构信用余额及说明，企业及实际控制人核心资产价值及情况说明，本次借款抵押物价值审核及情况说明，客户整体经营及投资状况简介，客户结算情况说明，其他增信担保手段及提高抵押成数的合理理由。由于申请程序繁琐且



便准严格，企业很少选择银行贷款途径。

调研中，我们也其他国家在扶持小微企业中的经验和教训。建立小微企业特殊的融资机制。如日本对融资能力较弱的微型企业提供低利息、无担保、无保证的融资服务。扩大对小微企业的贷款和担保规模。如法国大幅度提高由银行向小企业贷款的比重，增加金融机构向小企业贷款的担保。为小微企业提供长期贷款并准予贷款延期偿还。如美国小企业管理局的直接贷款或担保贷款最长为25年，流动资本贷款为7年。设立面向小微企业的小额贷款。如印度尼西亚推出的小额信贷明确规定商业银行发放额度，要求在下一年的商业银行计划中明确指出小额贷款组合。建立面向小微企业的担保银行。如德国至少每个州有1家担保银行，与其他金融机构共同对小企业信用进行担保。引入保险公司行使担保保险职能。如日本中小企业贷款保险公司为贷款担保提供保险。通过政策性金融拓展小微企业的融资渠道和规模，为小微企业提供长期低息贷款及多项免费或优惠的金融服务，并为高技术型中小企业提供“风险投资”。日本的中小企业金融公库、国民金融公库、商工组合中央金库，德国的复兴银行和平衡银行，欧盟的欧洲投资银行都行使政策性金融功能。

希望政府职能部门再结合我国国情，再借鉴他国经验，建立健全小微企业的担保机制，早日实现政府贷款



的实施，相信小微企业可以迸发更强大的活力。

本期完