



## 目录

<b>【封面故事】</b> .....	1
羚锐之路	/1
<b>【实践采风】</b> .....	4
七夕访义乌	/4
山高路远探元江	/6
实践结束 期待未央	/8
<b>【行间笔墨】</b> .....	10
不停步 直到彼岸花开	/10
成长 前行	/12
<b>【微言大义】</b> .....	15
<b>【实践问答】</b> .....	17



## 封面故事

### 羚锐之路

（发现 供稿）7月23日下午，经过7小时的旅途我终于抵达了新县这座美丽的小城，并和小组的小伙伴们汇合，期待着这几天能够通过对于羚锐的实践得到一些发现。

#### 求——羚锐

7月24日上午，在羚锐制药穆总的带领下，我们参观了羚锐的企业史资料馆。羚锐从只生产一贴灵的小公司发展成今天在美国设研究院并上市的大企业实属不易。路漫漫其修远兮，羚锐



人积极开拓的精神也让我们动容。接着，我们受到了穆总和人力资源部部分员工的热情接待，在会议室观看了“羚锐之路”纪录片并和他们进行了长达1个多小时的交谈。通过交谈我们得到了许多有效信息，比如羚锐公司和当地政府相互促进的现状以及羚锐公司对当地具体



的惠民措施和扶贫计划等等。考虑到信息的真实性和普遍性，我们提出想对公司员工发放问卷的申请，却不料发生了一些问题。由于公司生产线的封闭性以及为保证员工上班时间等原因遭到了拒绝，这也让我们心里有些许失望。不过这次经验给了我们一些启发，实践一定要充分考虑计划的可实施性。

接着我们又参观了羚锐制药的厂房，厂房封闭且专业，工人们全副武装，生产效率极高。我们也看到许多新县当地人活跃在生产线上，用自己的汗水为企业和家乡做出了巨大贡献。

25日，我们又联系到了新县高中的年级主任，想要深入了解羚锐对当地学生的资助计划，并仔细询问了年级主任新县是否有许多难以保证孩子上学的家庭。令人欣慰的是，由于国家的大力扶持，国家助学金得到了贯彻落实，再加上社会各界人士的帮扶和企业的资助（包括羚锐在内），新县高中基本实现保证每一个孩子都有学上。而且考的越好奖励越多，这也极大的鼓舞了孩子们努力学习。后来，我们又抵达新县高中探寻情况是否属实，感受着高中浓郁的学习气氛，“发现”小组的大家都深受启发。

### 索——新县

忙完羚锐公司的事宜之后，余下的几天我们认真感受了一下新县这座“水在城中，城在山中”的经济脉搏。



新县是著名的将军乡和林地，政府采取“红色经济”和“绿色经济”双线的模式带动新县的经济发展。我们参观了豫皖苏军区纪念博物馆和许世友将军故居，并深切地感受到新县这个人杰地灵的地方带给全中国的巨大贡献。百位将军，数场战役，红色是鲜血，是信仰，也是新县人永远向前的精神旗帜；森林公园，清泉山溪，绿色是生命，是自然，也是新县人和谐宁静的生活状态。无怪乎新县经济和环境发展飞速，洋楼叠起，些许意料之外，但却情理之中。

### 路——向前

短暂又充实的实践活动就快结束了，在最后一段时间里，大家深入新县街头和居民区进行访问和收集资料，最终大家汇总了这几天的音频、摄影、文字资料并交流了感想。一个地区的经济发展势必要依靠当地的龙头企业，只有政府和企业形成和谐良好的关系才能推动城市建设加速进行。除此之外，三农问题不能只依赖于当地企业解决就业，一个地区要有一个地区的精神根基和一定的开放程度，从而带动农村劳动力素质的提高，为他们提供更广阔的就业平台。

发展之路，一路向前，虽经坎坷，追求未央。

实践让“发现”小组的小伙伴们更加紧密，更加和谐，获益匪浅，值得一生珍藏。



## 实践采风

### 七夕访义乌

(UIBE 实践君 供稿) 浙江, 义乌。这里盛夏三十多度的气温, 百分之八九十的湿度, 天朗气清。今天逢古老的中国情人节七夕节, 似乎空气中都透着这么一种喜庆, 牛郎织女在鹊桥上, 祝福着全国各地一对对幸福的情侣。本该是个尽享丝滑人生的日子, 但“实践君”小组的同学们没有闲情逸致过这个伟大的节日, 因为今天是他们社会实践正式开始的第一天。小组的同学们和



部分同学的家属们已经做好准备, 踌躇满志, 准备投入紧张的工作中去。昨天的大雨洗刷了空气, 呼吸中透着一种清爽与畅快, 仿佛预示我们的实践

也能够如雨后春笋, 蓬勃顺利。

今天, 我们来到了义乌国际商贸城二区, 走进这座人们印象中的“小商品城”实地探访。前期给力的小伙伴们已经走进了义乌市电子商务办公室进行实地了解, 政府部门给我们传递出了积极的信号, 表明本市大部分的商铺已经完成了在电子商务平台“义乌购”的注册和运营。我们对此感到很高兴, 如果真是如此, 对于这座



城市的进一步发展将起到关键作用。不过，我们需要用我们的视角去进一步确认，看看情况是否真的如此乐观。

我们在昨天晚上的讨论中确定了研究思路，即沿着供应链进行调查研究。一条完整的供应链包括生产者、贸易公司、报关公司、物流商以及消费者。今天我们就实地走访了十余家生产者以及在国际商贸城五层的贸易公司。不过满怀期待而来的我们，收获到的结果并不如意。

首先就生产者而言，我们走进他们在商贸城二区一层中的箱包店面，与店主进行面对面的采访，大部分的店主愉快地答应了我们的采访要求。在采访中我们得知，大部分的商铺的确已经在义乌购上注册，因为这是政府免费提供的条件，但是多年过去，他们的义乌购使用率不高，大多处于不更新、不关注的状态。究其原因有很多，其中比较集中的问题是他们不了解线上交易的具体方法流程，也不愿意更多投入时间精力去研究。这与政府部门口中的“明显成效”大相径庭，引发我们深深的思考。我们也将持续讨论这背后深层次的原因。生产者接订单途径无非有两条，一个是贸易公司，另一个是在自己门店经营，让国内外消费者下订单。从交谈中我们发现，根据机会成本原理，他们一定是认为线上交易的机会成本大于线下交易。就目前来看，箱包行业在线上接订单的可能性不大。

其次是对于贸易公司的走访调查。区别于生产者，



他们更熟悉电子商务的原理以及操作。按照常理来讲，他们应该更多的参与到电子商务的交易中，不过这似乎也是我们的一厢情愿。他们更多的也是通过线下联系国外客户，并没有在线上扩宽贸易渠道。之所以会出现这样的情况，是大家对于现状已经比较满足了，也就是高层认为目前的现状维持下去已经可以达到他们的预期，“求稳不求奇”或许是他们这段时间的工作理念，他们认为没有必要抛弃已经成熟的销售方法，去探索一个存在很多未知数的，“理论上”可能有更多盈利的线上销售渠道。

针对今天调查中一部分厂家说的不愿进行线上操作是担心箱包款式会被抄袭的情况，明天我们“UIBE 实践君”调查小组会走访工厂参观实际生产流程，从而深入了解箱包生产销售。

## 山高路远探元江

（车协远征队 供稿）云南省堪称海上丝绸之路经济带的交通枢纽，对外经济贸易大学蚂蚁车协 2014 年长沙—西双版纳远征队以骑行这种绿色环保的出行方式作为实践特色，着重调查了本次实践的第一个地点——元江县。在夕阳余晖的笼罩下，远征队一行人到达了这一座繁华安定的城市——元江县，并迈出了暑期社会实践调查的第一步。



元江县位于云南中南部，近年来伴随着交通状况的改善和经济的向好发展，当地居民的生活质量得到了很大提高。远征队成员在元江县中心广场随机采访了几位当地居民，了解到了一些关于元江县当地旅游开发状况和少数民族文化传承的情况。在中心广场上有许多彝族居民伴随着四弦和盒声在跳着极富民族特色的舞蹈，吸引了实践队员的目光。我们采访了一位四弦演奏者，他热情地向我们讲述了四弦与盒声在当地婚俗中的重要作用，沿袭了几千年仍然是男女表露心迹的不二途径，可见在元江县这样一个快速发展的县城，一些传统的民族文化没有随着时代的潮流而流失，而是完好地被保存了下来直到今天。当地舞者还热情地邀请了实践队员一起跳起了当地的烟盒舞，整个采访过程气氛热烈，我们在达到了实践的目的同时也感受到了当地居民的淳朴好客。

从中心广场走出来，我们随机采访了当地一家餐馆的店主人，他与家人在元江县经营餐馆已经十余年，对元江县经济的发展感触颇深。他告诉我们在几年前，元江县区由于海拔较高人口较少，城市规划十分混乱，外来务工人员带给当地的居住压力也十分大。但是近些年来，由于政府的重视，城区和进城道路进行了普遍的改造与翻修。每年一度的金芒果节给当地的游客量带来了突破性增长，旅游经济也随之快速发展起来。由于元江靠近热带盛产水果，且当地煤炭资源丰富，居民生活质

量也日益提升，相信元江县也将在近年发展成具有特色的旅游强县。

虽然山高路远，但是队员们齐心协力还是圆满完成了此次在元江县的调查任务。以骑行为出行方式的蚂蚁车协 2014 年长沙—西双版纳远征队在完成一个月绿色骑行的同时，也将在沿途各市县开展有针对性的实践调查，将车协实践队认真踏实、低调实干的态度与旅游开发、文化传承的实践主题相结合，力争优秀，不辜负学校老师的支持和信任，给校团委，也是给自己一份满意的答卷。

## 实践结束 期待未央

（行知广州 供稿）实践活动即将结束，我们进行了最后一次讨论，分配了一下回去后的任务，做了一下总结。简单地说，中伊贸易关系受国际局势的影响，并不像我们出发时想的那么简单，并且在这些贸易中，法律的执行还不够完善，具体情况会在结项报告中阐明。

通过这次实践，我们不仅了解到了关于主题的知识，也明白了我们不能只局限在校园里，要走向社会，学以致用，不然学到的



的知识也只是死的。另一方面，社会很多灰色地带比我



们想的要复杂得多，法律的执行等等，也对我们造成了一定的震撼。

我们用下午的时间在广州进行了游玩，去了一些比较有名的公园，放松一下，为这次实践划下句点。南方多种多样的树木花草，温润清新的空气，让我们在抱怨天气炎热时，也对它多了一份喜爱与留恋。纵归心似箭，亦难免不舍之情。

即将分别，大家心中既有回家的喜悦，也有离别的酸楚。虽然全程只有十天，但因为每天都很充实，我们仿佛在一起度过了更久的时间，彼此之间也有了更多的默契。实践除了学术上的帮助，更作为一次相交相知之旅被我们铭记着。实践保持着行知学会一贯的朴素民主的作风，大一加入行知刚刚一年的同学，也对这个社团有了更深的了解。大一的骨干们下学期将继承带队的任务，既紧张又充满期待，学长学姐对他们进行了鼓励。

就这样，这次为期十天的广州实践考察，结束了，可没有结束的，是我们对未来的期待，对学术的探究，对社会的关注，和彼此的友谊。



## 行向笔墨

### 不停步 直到彼岸花开

（登峰造极 供稿）暮色四合，夜色中的未央区朦胧摇曳，古城在恬淡厚重中带着都市的喧嚣。登峰造极小组的成员们结束了一天的零售商走访，这意味着，为期五天的暑期社会实践画上了圆满的句号。

五天前初到西安，登峰造极的成员们带着对冰峰成功之谜的好奇，拉开了暑期实践的序幕。还在北京西开往西安的火车上，我们已开始了实践部署安排的讨论。抵达宾馆，我们召开了实践期间的第一次会议，讨论了五天的行程安排和成员分工。做好了充足的准备工作，第二日，我们便前往西安市糖酒集团有限公司冰峰食品饮料分公司进行为期一天的车间参观。干净整洁的车间，高科技的生产线，全自动化的生产流程，一切都让我们感到震





撼。实践第三天，我们再次前往厂区，采访了冰峰食品饮料公司办公室主任李先生，李先生热情地接待了我们并接受了我们的采访。李先生提出的质量决定销量，引进研发人才，健康蛋白类饮品等新理念让我们耳目一新。第四天，我们走上西安的大街小巷，走访西安市民，请他们填写调查问卷，以此了解市民眼中的冰峰。我们获得了大量宝贵的原始信息，这些信息我们将反馈给冰峰食品饮料公司，为他们提出合理的建议。而今天，我们又走访了冰峰的代理商和零售商，从一个全新的视角了解冰峰的市场销售情况。和昨天一样，我们收集到了大量信息，对冰峰成功原因的探索又近了一步。

时光飞快，五天的实地实践告一段落，然而登峰造极小组的成员们并没有停下脚步，又开始了调查问卷的深入数据分析和企业调研报告的撰写。我们力求从原始数据中挖掘大量的信息，力求全方位地阐述冰峰成功经营的原因，并为冰峰提出合理可行的发展建议。登峰造极，还会继续努力，用科学完整的企业调研报告，展示我们辛勤付出的成果。

从组队、联系留学生、硕博辅导员、导师，到选定课题、提交申报材料，再到联系冰峰食品饮料公司、设计调查问卷，直至最终进行社会实践、撰写实践报告，登峰造极小组一路走来，付出着，收获着，成长着。选定课题时的争论，联系冰峰厂家的波折，设计问卷的探讨，登峰造极的成员们摸索尝试，在不断学习历练中，

学会了合作、分工、交流、互助；同时，我们走出了大学学术的象牙塔，亲身躬行，贴近社会，触碰现实，这样的收获与成长，是教科书里学不到的。

登峰造极，一路付出，一路收获；用汗水换取成长，用努力收获硕果。我们还会勇往直前，不停步，直到彼岸花开。

## 成长 前行

（割麦子小分队 供稿）经过三周的实践，割麦子小分队此次关于“国际社区居民的公共参与路径”的暑期实践终于进入了尾声。经历了最初的资料查找，联系居委会工作人员；也经历了与外国居民面对面交流，站在路边分发问卷；到最后的整理数据，整合资料。我们的小分队在付出中收获着，在辛苦中快乐着。

我还记得第一天，那个炎热的午后，我们第一次踏进麦子店国际社区，几经波折找到国际社区服务中心。经过叶超师姐的介绍，这个有着华丽公寓的社区不再是



神秘的外国居民居住地，我们看到了居委会为了使外国居民真正融入社区、参与到社区公共建设的努力。



还有与外国居民真正面对面地交谈的那个上午，他们对于社区的组织的活动、社区提供的参与路径表现出的关注以及满意。他们闪着光的眼神，他们发自内心的笑声，给了我们关于这次实践主题更直接却又深刻的理解。

而在这些实践的记忆中，最辛苦的还是收集问卷的那些下午。被拒绝过无数次，却也有热情的一声“没问题”。汗如雨下却坚持着的时候，同伴递来的一瓶水就足以冲淡炎炎夏日。我们共同努力着，相互扶持着，在这样的辛苦中与我们的实践共同成长。

在这次的实践中，我们最大的收获就是对于国际社区的了解。在北京生活的的时间已有两年，我们正在努力地习惯着这个包罗万象的大城市。在贸大，我们已经感受着国际化的气息，而对于国际化的北京我们的了解却不够多。国际社区作为国际化的代表，给了我们关于国际化最典型的认知。

同时，我们对于各种调研方法的运用也有了更深刻的理解。以往我们都是书本上学习，而这次，我们将书本的理论知识运用到实践之中。查找资料、采访、设计问卷、整理数据，这些方法不再是书本上的几段文字，也不再是老师口中的一次教诲，它们真正成为帮助我们进行调研的工具。

社会实践更是一次共同成长、共同进步的过程。割麦子小分队由法学院和国际经贸学院的成员组成，也是



大一年级与大二年级的组合。不同学院和不同年级的我们，在实践中有着更多的交流，更深的了解。再困难的任务一起努力，这不到一个月的时间，我们成为亲密的朋友，也成为互相帮助的战友。

很感谢这次实践中提供帮助的老师与学长学姐们，很感谢学校能给我们机会与平台。在这次实践中的收获，将伴随我们，在以后的道路上，成为最珍贵的回忆与宝藏。



## 微言大义

**@newser2014 云南小分队:** #

金饼拍成和雨露，玉尘煎出照烟霞# 吸山间之灵气，融日月之精华。采摘一片叶子放入口中细细咀嚼，唇齿之



间徘徊着的是清淡而绵长的香气。经水冲泡后，每一片茶叶得以充分地舒展，茶香袅袅绕于杯前。每一杯茶都是一个故事，每个品茶的人都是读者。@贸大实践



**@对外经贸大学青海实践小分队:**

昨天是实践第三天，我们去到了青海援建老兵家中，知道了很多，也感触很多。然后参观了几十年前老兵们亲手

建立起来的格尔木最繁华的小岛，如今已彻底荒废。@贸大实践

**@抹茶红豆 teateam:** 昨天，我们抹茶红豆 teateam 斯里兰卡国外小分队前往斯里兰卡超市参观其茶叶的销售方式，受到了超市当地人员的热情接待，最后超市人员热



情的邀请我们品尝当地锡兰红茶，接下来，就看我们国内福建小分队的表现喽！全体队员加油哦！@贸大实践

**@贸大采虹小队：**昨天我队与长虹海外投资部罗部长，两位李经理，严经理四人，就“走出去”战略以及长虹品牌建设交流采访，负责人



们耐心详细解答了我们的问题，并且热情地用绵阳当地的美食招待了我们。非常感谢长虹对我们实践的支持~@贸大实践 @长虹集团 @惠新东街十号

**@暮光-行走苏州实践团队：**【暮光&行走实践队伍】期待已久的访谈终于拉开序幕，由苏州得尔达国际物流公司技术



中心的大神主管和海归高材生接受了我们的访谈，在的谈话中，我们对公司管理与物流发展也有了更深入的了解。预祝此次访谈顺利结束~@贸大实践



## 实践问答

团队提问：我们是以探究陕西本土碳酸饮料品牌“冰峰”经营成功原因为主题的登峰造极小组，在调研过程中我们得知冰峰已与健力宝公司合作生产易拉罐装碳酸饮料，而二者在玻璃罐装饮料市场竞争激烈；得知此消息后，组内部分成员主张同时调研健力宝公司已进行对比分析，另一部分成员认为两个公司规模完全不同，一个为全国性的，一个为地区性的，没有可比性。请问老师需要进行两厂家的对比分析吗？是否有可比性？

小编作答：小编认为所有研究计划应该服务于研究主题，你们需考虑下一步选择的研究对象和最开始的研究主题是否相关，从而决定是否需要做比较研究。你们的研究主题是“探究陕西本土碳酸饮料品牌‘冰峰’经营成功原因”，首先可以思考“冰峰”和健力宝合作碳酸饮料而不是瓶装饮料的原因，以及这种经营策略是怎么使品牌走向成功的。如果这项经营策略和“冰峰”的成功经营没有关系，就可以不做比较研究。有必要的情况下可以选择比较研究，没必要的话就不用对比分析。

团队提问：我们在调查当地居民时存在语言沟通困难的问题。因为我们针对农村居民，几乎所有人都不会讲普



通话，而我们队的当地同学恰好于第四天有事离开，所以进展很慢。请问老师遇到这种情况应该怎么办？

小编作答：小编认为问卷不是现场采访的唯一方式，应该灵活机动地进行实践考察。比如是否可以考虑实地观察得到信息？是否可以走访乡政府或村支部了解相关数据？另外问卷形式可以灵活多样，如采用简单的文字或图画这种比较简单的提问方式。总之，研究方法应该是多元的，采用的调查方法应该服务于研究主题。选择研究方法时，应考虑其是否具有科学性，是否能够得到准确的调查结果。关于这类的问题，也可参见前几期《征途》关于研究方法的回应。

本期完