



目录

【封面故事】.....1

你好，宁夏

——银川清真食品中小微企业探访 /1

【实践采风】.....4

初探西咸

——小微企业投融资机遇与挑战并存 /4

寻探云南特色生态园 /6

走访永泰电梯有限公司 /11

【行间笔墨】.....13

体验海交馆，感受海丝荣光 /13

迷蓝，一个逐步发展的品牌 /15

【微言大义】.....18

【人物专访】.....20

坚持！坚持！！

——记张珍献校友专访 /20



封面故事

你好，宁夏

——银川清真食品中小微企业探访

（爱豆的回族部落 供稿）我们这次进行的实践地点位于银川市贺兰县的德胜工业园区。“爱豆的回族部落”的八个成员们于7月13日从全国各地启程，前往实践的目的地——宁夏回族自治区的银川市。来自北京、广州、重庆、西安的同学，一带一路，路路汇聚，聚至银川。开始我们的实践之旅。

紧接着的第二天一大早，我们便开始启程前往出发



已联系好的位于银川市德胜工业园区的宁夏明旺乳业有限公司。一路上，蓝天普照，气温亦高达至三十度以上，但却

并没有阻挡我们的实践热情，相反，预示着这一天的我们将收获至多。来到所在企业园区以后，园区的杜总监热情地接待了我们，并拿出了他们所制造的“旺仔牛奶”让我们品尝。进入企业内部，“旺旺”的品牌标志随处可见，包括雕像、杂志、对联等，也让我们从一进门开始就深刻的感受到了明旺乳业有限公司企业文化浓郁的



氛围。

同时，在问到与“一带一路”相关的问题时，杜总监亦给出他自己，从一个企业的财务总监的角度，独有见地的看法：“‘一带一路’，作为一种国家级的政策扶持，对我们企业的出口规模的扩大确实有不小的助推力。但是，众所周知，国外对食品要求高，对国内企业而言，在生产支撑管控等方面都是一个挑战。”谈到此刻，杜总监举出了其他分公司的一个例子，至今仍让我们印象深刻：“我们在出口日本的商品检查之时，由于外包装箱上的疏忽，残留下了一个手印而造成了整批货物都被退回的损失。”说罢，杜总监无奈的笑了笑，但同时亦是通过这个事例，我们深刻的了解到了即使有“一带一路”这样一个国家政策的扶持下，我国货品的输出，仍是面临不小的挑战，但贵企业亦有考虑相关的出口投资计划却也是令人欣喜的结果之一。在之后的谈话中，我们与杜总监深刻的交流了包括他对当地其他中小企业融资现状的看法以及在这样一个情况下如何改善的建议等。通过与宁夏明旺乳业有限公司杜总监的深入交流，我们收获颇丰，感叹不已，同时了解了相关事例。对我们实践的实例以及材料收集，是重大收获之一。同时在该企业的调研，亦将成为我们的重点调研和阐述对象。

在之后的调研中，我们继续接着对在宁夏其他的中小微企业进行调研。主要内容也包括参观企业文化，如



麦尔乐公司。对相关企业进行包括调研，电话采访等一系列形式多样的调查。但在之后的调研，我们亦发现，有些清真食品的小微企业，对融资方面接触甚少，甚至不怎么与间接融资的主要对象：商业银行，有接触。如银川三利清真酱醋有限责任公司。这类小微企业的销售服务范围规模小，对“一带一路”这样一个政策亦不是特别了解。同时其他的一些清真产业，如宁夏誉景食品有限公司，由于经营不善，甚至濒临停产。面对这样的一种状况，我们认为：在银川的德胜工业园区里，与清真食品有关的中小微企业还未与“一带一路”紧密的相契合，而作为丝绸之路重要港口城市的银川，则应加强有关这些方面的宣传和管理促进工作。从而让更多的企业享受这样一个政策的成果。而这，又是我们实践一个重要成果之一。

在实地调研的最后一天，我们去了银川德胜工业园区的管委会，管委会的园区石主任热情的接待了我们，并对我们的工作做了十分到位和详细的总结与评价。在此之后，我们将会对手头所收集的资料和数据进行整理总结，从而得出更为系统的调研报告和相关数据体现。

总的来说，我们的实地调研顺利进行并且收获颇丰。“爱豆的回族部落”的8位成员都得到了不小的收获并对企业有了更加全方位和深入的认识。在银川的日子虽短，但是却饱含深意与情谊，相信这段时光将会成为我们大学时光里不可或缺的一段回忆。



实践采风

初探西咸

——小微企业投融资机遇与挑战并存

（梦起西咸 供稿）7月18日早上8点，根据前一天的计划，实践小分队的伙伴们早早起床开始了一天的实践活动。今天是我们真正走进西咸新区，真正开始和企业面对面交流的第一天。按照计划，我们今天将要采访西咸新区管委会财政副局长，以及西咸西区一带一路商务咨询有限公司董事长。通过采访他们，对西咸新区小微企业融资情况形成一个初步的认识和了解。

早上9点，我们准时到达西咸新区启迪科技大酒店，成功拜访了财政副局长。这位副局长和我们进行了长达一个多小时的交谈，给我们就新区小微企业的发展讲述了很多新区的现状和他自己的想法。

该副局长指出，目前西咸新区的建设刚刚从基础设施建设走向了招商引资的阶段，新区当下的主要目标在于引进大型支柱类企业，从而撑起整个新区的发展。因此新区当下对于小微企业还没有出台有效的帮助措施，小微企业在新区主要是定位于将来为大型企业提供配套服务，所以给小微企业一定的扶持，是将来新区的发展到一定的阶段以后新区才会考虑的问题。



实践队员左欣彤同学就目前小微企业在新区的生存状况咨询了副局长。这位副局长认为，在新区的小微企业主要特点是“市场性非常强，成立的数量相对较多，但同时倒闭的数量也是相对较多”。小微企业主要面临的问题也确实突出表现在投融资领域：小微企业固定资产等可以拿来抵押的财产非常有限，这就决定了银行一般不愿将贷款发放给这些企业。所以，新区的小微企业目前是处于在相对比较困难的情况下，主要依靠自我发展。政府目前所做的最大的努力，是希望能够为这些企



业提供相对比较公平的环境，即使无法提供帮助，但也争取绝不歧视，让小微企业充分发挥其在解决社会就业，促进社会创新方面的优势。

对于“如果有关政府将来为小微企业提供支持的话，主要将会做哪些方面的工作”这个问题，这位副局长指出：未来解决小微企业贷款的问题，政府主要还是希望能够引导市场健康发展。小微企业的投融资是具有巨大风险的领域，担忧风险就会有机遇。只有依靠市场的力量，才能够为小微企业融资提供足够的平台和机会。

在结束了对副局长的访问之后，实践团队一行人前往一带一路商务咨询公司。但令人意外的是这家公司目前因为一些特殊原因，还无法作为我们实践项目想要研



究的样本。不过，热情的董事长还是接受了我们的采访，给我们整个实践项目和团队提出了非常好的建议。董事长建议我们要将目光放在实践活动本身，能够真正融入到实践当中，我们向其表示，这也是我们实践本身就有的追求和目标。董事长还帮助我们梳理了我们关于进一步进行实践的一些方案，指出了我们没有考虑详细的问题。比如我们错误的估计了收集实践数据的难以程度等等。同时董事长也给我们一些指点，向我们推荐了一些创新工场和孵化基地这样的地方，鼓励我们自己能够主动地去和这些公司建立联系，取得实践需要的数据。

总言之，经过整整一天的走访，实践队对新区小微企业的情况有了一个简单地初步的认识，也对我们的实践有了一些重新的思考。在队长的统一安排，大家研究了明天即将要采访的一些公司，这些公司都需要我们主动去跟他们进行联系，虽然有一定的难度，但是大家都圆满完成了任务，相信这对我们明天的活动将会有很大的帮助。

寻探云南特色生态园

（云南取经小分队 供稿）在总公司的门口，我们云南取经小分队的八位成员和云南润威投资有限公司负责本次实践调研活动的三位董事长初次见面。小分队一共九人，大家都来自五湖四海，被美丽的云南与润威投资



有限公司的特别的投资融资方式和经营模式所吸引，不远万里来到云南省曲靖市进行调研活动。

公司的门口高高的挂着一口“张顺祥茶业”的烫金大字牌匾，据相关负责人的介绍，张顺祥老人潜心钻研茶道数十载，现在业界内已经有相当权威的地位。

走进公司的大门，一面摆满了茶制品的首先吸引了大家的目光。展柜前摆着一张实木制成的茶几，茶几上整齐的摆放着各种各样的专业的茶具。四面雪白的墙壁上挂着历朝历代深谙茶道的名人。整个房间里弥漫着一股浓浓的茶叶的香气，让人不禁联想几百数千年前的祖先于茶的深深缘分。

大家跟着三位董事长来到会议室，展开了别开生面的调研之旅。干净整洁的会议室里，弥漫着一股沁人心脾的普洱茶的香气，让大家更加享受着调研的过程。怀着紧张而敬畏的心情，大家分别就坐，等待着期待已久的调研的开始。

公司投资项目的负责人陈董向大家详细的介绍了他们调研公司的经营项目、经营范围、经营现状等基本情况，负责采访的钱思蓉同学问了很多有关于投资融资方式以及该投资融资方式具备的优势和缺陷方面的细节问题，陈董都耐心的一一作答。在他面前我们就像一群涉世未深的新人一样，什么都不懂，什么都想知道。而他，则是那轻车熟路的前辈，为我们指明了方向。

问答的过程中，他提到了我们小分队此次作为重点



调研对象的马龙苹果园种植基地，他说公司计划用3年的时间投资2亿元，建成一个占地6600亩的有机苹果主题庄园，盛果期每年可产鲜果1.1万吨，实现鲜果、加工、旅游等综合产值达2亿元以上，未来采取合作社的形式带动农户种植不少于3000亩有机苹果。据我们的初步了解，目前，昆明总公司已成投资完3000万元，种植苹果3600亩，修建机耕道12公里、主水管网10公里、水池8个，安装高光效栽培水泥支架4万根，成果喜人。

在陈董热情的介绍一些相关情况之后，其他两位董事长也为大家进行了十分生动的讲解。他们说，现在普洱茶的市场不成熟，不规范，还没有形成统一的标准，所以市场上销售的普洱茶质量层次不齐，鱼龙混杂，消费者在其中也多被蒙在鼓里，经常不能买到真正的好茶叶。他们希望能通过自己所负责的这个项目，于团队人员不断努力，开创普洱茶市场的新纪元，让大家能放心的消费普洱茶，让普洱茶作为文化产品走向更观光的地方，走向全世界。投资公司的生态农业负责人跟我们分享了很多生态农业的创新之处：在他看来，生态农业是新型农业的必经趋势，随着人们对生活质量的要求越来越高，农业也应该跟上脚步，于人们的新生活水平趋同。他还认为，一个公司只注重利益，一定不能长久的发展下去，企业人应该让自己的公司有更加实质性的东西。所以他们在自己的产品中融入了很多中国文化，他们希望能为传承中国文化尽一份力，也希望渊源流传的中华



文化能带着公司更好更稳定的发展下去。

在问答调研部分结束后，陈董说：“既然你们已经问了这么多问题，那我们也问你们一个问题吧？”在大家不知所措的惊讶中，陈董说：“在你们年轻人看来，融入中国文化，到底是什么？”短暂的沉思之后，相信实践团队的成员们都有了心中的答案。带着心中这份答案，我们来到了接下来的实践地点——马龙苹果种植基地。

到的时候是下午，刚下过雨，地上到处都是积水，几缕阳光透过厚厚的云层洒下来。穿黄衣服的女士是带我们参观了解苹果园的负责人——陈女士。在我们身后树立着马龙县苹果产业发展现状和规则的简介的广告牌。

陈女士向我们介绍说，苹果园项目是全县发展特色



产业脱贫的典型，原来群众种植玉米收入较低，大多选择外出务工，大片土地被撂荒。公司进驻以后，将片区

内的土地流转用于发展苹果产业，每年每亩土地租金700元，每5年上涨10%，土地流转可实现项目区农民年户均收入5000元。公司按照马龙县精准脱贫的要求，优先招聘项目区内失地贫困户到基地务工，并通过专业化的培训指导成为基地管理人员。在建设期内将吸纳200人



到基地务工，按每人每年工作300天、每天80元计算，加上土地流转费用，可实现年户均收入5.5万元。项目建成后，公司共需要500名当地农民参与管理，平均每户管理1—2个单元，公司前三年给予农户每年1200元/亩的管理费，仅此一项，每户农户可实现年收入6—8万元。进入丰产期后，农户按企业的技术要求进行生产管理，按每亩产苹果2吨的标准，农户每生产一吨优质苹果，公司给农户1000元费用；超出2吨的，超出部分公司再给予农户每吨2000元作为奖励，按此计算，在扣除相应的人力等成本外，每户农户每年可实现收入10—15万元。通过苹果产业的发展，不仅解决了项目区内土地撂荒的问题，还实现所有群众脱贫致富的问题，并形成稳定的致富路径。

在云南，小小苹果舞动了产业大龙头，让果农增收得以“提档换速”。得天独厚的生态条件和区位优势，让云南跻身于我国重要的南方优质苹果生产基地的行列之中，成为当仁不让的生产早中熟优质苹果的最佳生态地区。

总的来说，我们这次的寻访，不仅了解了云南当地的特色产业的运作模式，同时也初步明白了一种企业所要经历的种种挑战。这些绝非是纸上谈兵，而是真正的实战操演。真是不虚此行啊！



走访永泰电梯有限公司

（丝路青海小分队 供稿）2016年7月6日，来自对外经贸大学，以李蕊同学为组长的暑期实践队伍在西宁市集合。炎炎夏日不能阻挡同学们实践学习的热情。这一天，他们调查走访了西宁市的一家民营小微企业，并与企业主王先生进行了深入的交流。在访谈中，该队伍以其实践主题“一带一路——小微企业投融资”为中心，了解了多方面的情况，为其调研积累了重要的材料和经验。

7月6日下午4时许，该实践小组一行8人乘车来到金地花园小区，在一间由住宅改造成的办公室内见到了企业主王先生。经介绍，我们得知，永泰电梯是一家具有C级资质的电梯公司，注册于2011年，前身为西安一家电梯公司的青海办事处，具有良好的业务基础。当问及投融资问题时，王先生表示，银行贷款对于小微企业十分难以获得，因此一旦需要贷款，基本是来自民间的途径。至于公司的资金周转状况问题，王先生表示，主要的资金周转不畅都来自用户不及时支付的安装费用。在平时，这些问题一般可以得到推迟解决，少数情况下才会使用贷款来弥补。至于平时的支出项目，大多数都用于电梯的购买和工人工资上。而工人的培训主要由老工人负责，并形成了良好的交流机制，所以在在这方面并没有大笔成本。



当问及对官方政策及政务管理是否有什么意见或建议时，王先生表示，一是希望有更好的审查政策来切实促进小微企业发展并维护银行应用利益，二是希望营改增等税制改革能够更快更好地进行，从而减少企业政府双方无谓的工作量。

会后，王先生邀请各位同学喝一杯茶，稍作休息，并讲起了他认为自己在竞争中生存的关键。他认为，只有优先把专注度放在服务质量上，培养好扎实的理论基



础和丰富的实践经验，公司才能以最佳的效率、最优的技术、最完善的服务赢得客户的信赖，扩大利润，获得企业经营的良性循环。

在调研过程中，同学们认识到了小微企业对于启发经济活力的重要作用，并对这些企业的弱势地位与实际困难有了一定的了解，同时也意识到了小微企业生存率相对低，银行不愿借贷的两难困境。在市场经济活力进一步开发之后，我们相信小微企业的生存会有更好的前景！



行向笔墨

体验海交馆，感受海丝荣光

（瓷都之旅小分队 供稿） 7月17日，瓷都之旅小分队一行人来到了泉州海外交通史博物馆。泉州海外交通史博物馆位于福建省泉州市丰泽区开元寺东侧。1959年7月15日创建，新馆于1991年2月落成，有开元寺馆和东湖新馆两个馆区。泉州海外交通史博物馆，是专门反映古代航海交通历史的博物馆。它以中世纪刺桐港（即泉州港）的历史为轴心，独特的海交文物，再现中国古代海洋文化。重要文物有古代宗教石刻、泉州湾宋代海船等。泉州海外交通史博物馆设有“泉州宗教石刻陈列馆”、“中国舟船世界陈列馆”、“阿拉伯——波斯人在泉州陈列馆”、“泉州湾古船陈列馆”等7个分馆。

刚走进海交馆的大门，映入眼帘的便是一艘大船，这也正好与我们海上丝绸之路的主题不谋而合。紧接着我们便来到了位于主体楼一楼西展厅的泉州港与古代海外交通史陈列馆。

它展示“海上丝绸之路”的港口，在造船航海、对外贸易和科技文化交流方面所创下的业绩。馆中，我们感受到了来自古今中外各式各样的船模型。给我们留下最深刻印象的是郑和下西洋的船队模型。虽然没有将郑



和下西洋的全部六十艘船只都展示出一——只有九艘，但也不失宏大辉煌之感。我们从这九艘船模型中，仿佛感受到了当时郑和下西洋时的浩荡。另一个让我们印象深刻的，是雅美族船模型。它是中国少数民族的船型之一，体现了中国不同地区和不同民族的造船技术。

参观完泉州港与古代海外交通史陈列馆，我们便来



到了位于主体楼一楼东展厅的泉州宗教石刻陈列馆。它陈列着宋元时期外国侨民在泉州经商、传教及其后代遗留

下来的数百方石刻，内容有墓碑、墓盖石、石雕像和各种教寺建筑构件等，属于古基督教、印度教和摩尼教等几大宗教的遗物。这些石刻混合了中世纪中西方的文化元素，是海上丝绸之路的重要结晶。元朝的伊斯兰教塔式披巾墓盖石便是其中的代表之一。印度教最具代表性的便是印度教大象与林迦龕状石。

在这个馆中，我们还遇到了一名来自澳大利亚的外国友人。并对他进行了一次小小的采访。他向我们阐述了他自己对于泉州以及海上丝绸之路的理解，也向我们提出了一些关于文创产品的建议。他表示感受最深的泉州文化是中西结合的古建筑以及各式各样的宗教建筑，这些展示着古城灿烂的文明，也是海上丝绸之路的结晶。



在我们提出的一些产品中，他表示最感兴趣的是陶瓷茶具，这也为我们的设计提供了宝贵的思路。

结束了对外国友人的采访后，我们的海交馆之行也到了尾声。这次的海交馆之行，让我们对海上丝绸之路给泉州带来的影响有了更深刻的体会，也让我们有了颇多从未有过的收获。

迷蓝，一个逐步发展的品牌

（TibetYouth1 供稿） 7月10号：我们小组拜访了迷蓝品牌创始人扎西顿珠先生，不仅参观了他的迷蓝产品有限公司，还有幸看到他的一些相关设计图。并最后对他进行采访，在采访过程中，在他娓娓道来的话中，我了解到了他的精彩的人生，让我开拓了眼界。“与君一席话，胜读十年书。”对我未来的人生受益匪浅。

7月10号：在雨过天晴的早晨，队长约我们当天上午在迷蓝公司附近的某个大宾馆大门前集合然后大家一起去迷蓝公司访问扎西顿珠先生，最先到的是我和一位队员，随后队长和拉宗队员相序而到，我们聊这今天的计划等其他队员，等了许久都不见人，这时扎西顿珠先生亲自来接我们，他以为我们没找到公司，对他的热情之举，我们甚是感动，随后最后两名队员也到了，我们一同顺利到达了迷蓝公司。在先生的热情介绍下，我们参观了他的工作室，有幸看到他的一些设计图。看到他



的设计图，不得不佩服他的才华。随后对他进行采访。

据次仁扎西介绍，到目前为止，他们自主设计的服饰种类已经有 30 多种。他们做的是有藏族元素的藏式服饰，不同于传统藏装，那些 T 恤、毛衣、鞋子等的样式看上去和街上卖的时装无异，衬衣和外套甚至有些中式马褂、旗袍的感觉，只是在每件服饰上从图案或者设计方面体现藏族特色。百元左右的价格很是亲民，吸引了不少不同年龄段的藏族消费者，他们都很喜欢次仁扎西的设计，平时穿着也很舒服。年轻的次



仁扎西可不只是一个小小服装店的老板，2013 年 11 月，扎根本土文化、设计文化产品的拉萨迷蓝文化传播有限公司成立，2015 年又把迷蓝服饰店注册成迷蓝服装有限公司，集设计、制作、销售于一体。三年前从上海师范大学毕业的次仁扎西，曾是一名中学老师，果断放弃铁饭碗的他现在已经是小有成就的创业者。目前迷蓝服饰店已经在拉萨、日喀则、那曲三地开了 4 家，仅拉萨一家店每个月的销售额平均能达到 30 万元，公司盈利情况很乐观。而山南的分店也正在装修中，次仁扎西还在寻找合适的场地在拉萨开一个大型的旗舰店。他今年的目标是在全区七地市各开一家店，“到现在为止，我们



已经有十个分店，很多地市都已经有人在跟我洽谈加盟的事情了。”

之所以选择“迷蓝”这个名字，是因为它在藏语里意为“梦想”。次仁扎西先生说：“刚开始创业时，‘中国梦’的提法非常火，我觉得创业的过程其实也是在实现自己的中国梦。全藏文书写的‘迷蓝’品牌名称和产品吊牌，都是在从细节上传播藏文化。”可以看出他的迷蓝品牌在继承传统的同时，结合时尚的发展。在创业同时发扬传统。他的顾客人数日益增长，已经有很多人把目光放到了迷蓝产品。迷蓝产品不仅走进本地人的心中，相信未来迷蓝品牌会走进世界。

迷蓝，一个逐步发展的品牌。期待他的未来。



微言大义

@走出去的粤早茶：收获满满的一次社会实践，很享受我



们在一起的这段日子！第一次对小微企业有如此的实地了解，还收获了

我们并肩协作的情谊！从第一天的汇合时的拘束，我们在生活和工作中拉近彼此的距离，到最后分别时的不舍。难忘长安镇的这次实践，难忘我们在异乡共同度过的这些日子～

@静笃雨山前：我们从市区坐车来到瓷都德化，参观当地的陶瓷制造的龙头企业——顺美集团，企业的员工热情地招待了我们，向我们介绍企业的发展历程、特色以及对于未来的展望。穿过产品展览厅，我们看到

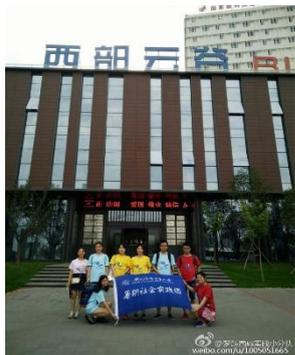


各种各样的产品，最令我印象深刻的是他们的花瓶，表面的图案十分精致，颜色鲜艳。顺美集团能够成功，是因为它能够顺应时代发展，成功进行转型，进行技术研发，比如引进 3D 技术等现代技术进行陶瓷制造。并且发展旅游文化业，将第二第三产业有机结合。而我们团队也从产品走廊里丰富的产品中得到了设计的创意，有巨



大的收获。

@梦起西咸实践小分队：水调歌头·梦起西咸 始皇遥剑



指，八百里秦川。枕卧十三龙脉，紫气东盘桓。春秋轮回迭代，今岁映掩旧景，西咸又新区。朝晖最满处，细讯待谁传？
整行囊，领校命，勘西盘。勤规密筹，计谨何畏远行难？昔日驼铃古道，今朝风云又起，

征途何漫漫。丝路为长卷，携手绘斑斓。

@诗酒趁年华 iv：我们来到灵隐寺和飞来峰，遇到了一位留大德国留学生，他很热情地接受了我们的采访，后来又遇到一些外国游客，他们也很友好，对我们说了他们对一带一路的看法，最后还主动要求合照。充实的上午！





人物专访

坚持！坚持！！

——记张珍献校友专访

（校友总会东南队 供稿）从不自卑于自己渺小的身躯，也从不自怜于那烛光下憔悴的背影，更加不自艾前路的艰难险阻。坚信自己，相信坚持的力量，终会有破茧的那一天！

——题记

张珍献，1983年考入对外经济贸易大学，国际贸易专业，1988年毕业，之后自己创业，现任浙江经协工贸有限公司总经理。

青葱时代

大学生活是人生最美好的回忆，有无数值得珍惜和记忆的美好。张珍献先生亦是如此。

那个纯真的年代，没有如今现实的浮华和奢靡，所有人在校园这片乐土上肆意的挥洒青春，彰显着独属于他们的风采。十六岁的张珍献，还未褪去少年人的青涩，带着期望开始了他精彩的大学生活。

1984年，阅兵式，他参加了方队，每日都要练习踢正步，风雨无阻。这样的坚持和努力，得到的不仅仅是完美的结果，还有那坚持的精神！最值得一提是校园歌



咏比赛，中央音乐学院的邱老师来对外经济贸易大学指挥，有意思极了！当时在校园里放英文歌曲的时候是张珍献最为享受的时刻，那浪漫的意境，异国的情调都带给他不一样的体验。至今，热爱如初，不曾改变。

对于从偏远小镇来的少年，外面的世界总是新奇的。小镇的落后，让他没有机会看看世界，但大学，开启了他对世界的探索与求知。张珍献很爱读书，一有空就去阅览室，如珠如宝的读着散发着墨香的书籍，真应了那句“书中自有颜如玉，书中自有黄金屋”。他说，人应该有点文学情怀，这样才活的有意思。张珍献从来没有放弃阅读的乐趣，这已经深深刻入他的骨髓中，成了生活的一部分。

创业路上

创业，白手起家，无数的辛酸和血泪铺就了一条通向成功的路。一路走来，没有鲜花和掌声，只有自己的坚持和拼搏，不敢放弃，只有前进前进，再前进！

在大学的那座象牙塔里，有人安逸，有人拼搏。说



来有趣，当时国家开发南极，张珍献和小伙伴去批发一些相关明信片，在元旦前到海淀区的北大食堂门口摆地摊，挣

了不少呢。他在后来说道，只要你敢于跨出创业的第一步，后面的事情就自然而然了。他以敢闯敢拼不后悔的气势，先走一步，迈出了创业的第一步。



创业很难，一群初出茅庐的年轻人创业更难。想发展客户开拓市场，在一群没有背景没有关系的年轻人中，显得尤为困难。当时只能用手摇电话，很麻烦，经常打不通，所以大多数情况还是要靠跑的，面对面的交流。

“创业是一个积累的过程，很多时候都不知道自己正在忙碌什么，但就是这样东一块西一块的拼凑，到了一定的时机，成功就水到渠成了。”张珍献如是说。

寄语贸大学子

四年的贸大生活让年少的张珍献变得更加优秀，就像一颗蒙了尘土的珠玉，经过打磨，终于绽放了耀人光芒。

张珍献在经历了种种风雨后，带着对后辈的鼓励，向贸大莘莘学子建议：要做出自己的特色，看哪些东西是其他高校学生无法做到的。要么借助别人的平台，要么自己去做。其实很少有人能把谋生和爱好结合起来，能做到这一点的人不到5%，这是追求，理想，不可强求。

现在的大学生创业，在张珍献看来，是不值得尝试的，收益和成本不成正比，注定是失败的。但是，年轻是资本，因为年轻人犯了错误走了弯路，有时间改正。如果年轻不去闯不去搏，那么老了之后也没有了拼搏的心。所以，就算失败了也没关系，年轻的时候一定要做一些自己想做的事。无论成功或者失败的经历都是自己人生一笔宝贵的财富。



不管过去如何，将来怎样，只要坚持，记得自己想要的，努力去做，结果一定是喜人的。

本期完