



## 目录

【特刊介绍】 .....	1
--------------	---

【封面故事】 .....	2
--------------	---

向石排镇团委汇报实践成果	/2
--------------	----

【实践采风】 .....	5
--------------	---

寸滩保税港贸易	
---------	--

——报税道路中的红酒	/5
------------	----

保税物流区企业如何把握机遇、促进发展	/6
--------------------	----

海垦东兴分公司：这个企业要破产了？	/11
-------------------	-----

【行间笔墨】 .....	13
--------------	----

效益环境双丰收 共筑绿色中国梦	/13
-----------------	-----

记与智乐堡工作人员的深切交谈	/16
----------------	-----

【实践心语】 .....	18
--------------	----

沿海边境口岸民间贸易的新形势新变化	
-------------------	--

——以宁波北仑区为例	/18
------------	-----

【微言大义】 .....	20
--------------	----



## 特刊介绍

大学生社会实践活动是开展大学生思想政治教育工作的有效载体和重要途径，是广大学生青年受教育、长才干、作贡献的良好平台，对增强大学生创新意识、实践能力和责任感，对于培养中国特色社会主义事业的合格建设者和可靠接班人具有极其重要的意义。

本期《征途》为暑期社会实践丝绸之路经济带主题的特刊。在党的十八届三中全会强调“深化改革，构建开放型经济新体制”的背景下，根据学校领导建议，结合我校财经专业和国际化办学特色，今年暑假期间组织学生开展“新丝路，重新开始的征程”暑期社会实践活动。本主题可细分为以下几个小的专题，分别为：城镇化与区域经济实践调研专题，企业发展案例实践调研专题，边境口岸经济实践调研专题，特殊经济区建设实践调研专题，相关政策实践调研专题，中国形象研究实践调研专题，产业发展研究实践调研专题。



## 封面故事

### 工作汇报会

#### ——向石排镇团委汇报实践成果

(玩具总动员队 供稿) 经过在智乐堡公司参观调研、在市场上做问卷调查、与青年企业家协会会长亲切交流，7 天的亲身实践和讨论分析，我们暑期实践小组一行八人在实践的最后一天，拿着厚厚的报告材料，来到了位于东莞市石排镇政府大楼的团委办公室，向团委活动负责人汇报我们的暑期实践成果。



负责人叶添枫从百忙之中抽空接待我们，他的热情让我们一行人都非常感动。石排镇团委是石排镇政府下属的一个

单位部门。近年来，团委关注大学生的发展，并开展了许多有益大学生成长的活动，如大学生志愿支教活动、大学生深入一线岗位学习、大学生唱响青春歌唱比赛等，得到社会各界的支持和赞许。这次我们对外经济贸易大学“玩具总动员”小分队的活动获得来自石排镇团委的配合，协助我们与公司联系，为我们的实践出行打开方便之门，让来自全国四面八方的实践队员倍感亲切。

在会议上队长廖沛康首先向负责人逐一介绍实践队



队员，并向在场的领导递交《青年中国行——2014 年暑期大学生社会调研实践项目申报书》、《数据分析报告》、《深度访谈报告》等的调研数据分析报告。廖沛康介绍了东莞市智乐堡儿童玩具有限公司的基本状况，该公司成立于 2001 年 7 月，公司总占地面积 30000 平方米，现有员工 1000 多人，公司主要生产电动童车、电子玩具、塑胶玩具，是一家集研发、生产、销售为一体的民营企业。公司建立有完善的车间生产系统和产品销售管理系统，全面推行 8S 系统和 ISO9001：2008 版国际质量管理体系。公司产品在中国市场获国家技术监督局的有关部门检验认可，并注册了专利商标；在国际市场获欧盟、美国、中东、东南亚等多个国家认证，公司产品成功销往全国各地及东南亚、中东、欧美市场，年销售总额高达 2 亿元人民币。智乐堡公司的成功在于创新，整个智乐堡公司的核心部门——研发中心。在那里，我们看到了智乐堡玩具突围的秘诀所在。传统加工型企业缺乏自己的核心技术和品牌，在竞争中处于劣势，利润率不高。近些年来我国的劳动力往北移，广东省很多企业都面临“招工难”的问题。失去了廉价劳动力，这些传统型企业几乎失去了竞争力，在夹缝中难以生存。因此我们认为解决问题的关键在于对这些企业的转型升级，从加工转为生产，把手解放出来升级为机器生产，依靠科技创新提高自身竞争力。我们了解了智乐堡从设计研发到生产销售的整个过程，见证了智乐堡是如何从整个玩具



市场成功突围。他还结合了与青年企业家协会副会长廖燮鹏的话，年轻人创业，要诚信，大胆，心态平和，心系社会。既要遵纪守法，大胆抓住机会主动出击，用平和的心态来看待得失，创业成功后回馈社会。

团委负责人叶添枫表达了对各位实践队员到来的欢迎，感激大学生在暑期期间仍然保持高昂的学习探究热情，对石排镇企业进行实地考察，为企业发展建言献策。他肯定了这次实践是富有成效的，智乐堡公司是石排镇纳税的第一大户，是本地企业的先进代表。确实在央视曝光关于东莞的黄色产业后，在原本劳动力短缺的情况下，无疑是雪上加霜，令东莞在大多普通劳务者心中的形象大跌，使“招工难”的情况进一步加深。回顾发展历史，产业转型升级是一项长期而艰巨的任务。如何在这样的环境下生存发展，是很多中小企业面临的最大难题。而智乐堡就给出了很好的答案，自主品牌，开拓市场，关爱员工。这是它成功的秘诀。

在这次汇报总结会上，我们深切感受到石排镇团委对我们实践活动的关怀，同时希望我们的调查报告能起到实际的成效，为广大玩具企业带来启发。

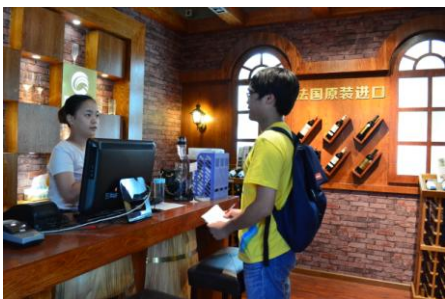


## 实践采风

### 寸滩保税港贸易

#### ——报税道路中的红酒

(ELITE Squadron 供稿) 烈日炎炎，我们小组依然待在寸滩保税港，今天我们把目光转向了酒类产业，在寸滩保税港区水港功能区综合服务大楼一层，我们可以看到很多国外的红酒在进行展销。而在 18、19 楼，是专业的进口酒类展示交易中心(2011 年 8 月 7 日正式开业)，展厅面积共 2500 平方米。我们不禁对于这些酒类产品的运输和物流情况产生了很大的兴趣，于是通过对展厅的工作人员采访交流以及我们小组的调研，我们了解了一些情况：



#### 一、酒类产品的主要进口地和运输方式

据我们了解，主要的进口地是在欧盟地区，汇集法国、西班牙、葡萄牙。意大利、德国等世界各优质产区的数千种优质葡萄酒。最开始，我们组员一直认为随着渝新欧铁路的开通，可能欧洲那边酒类产品的运输主要是靠铁路。经过与展厅工作人员的交流，才发现跟我们



想象的是完全不一样的。由于酒类产品比较重，所以陆路运输的成本太大，主要还是采取水路运输，经过海运然后通过长江的河运到达保税港区内。

## 二、酒类产品的主要销售地和运输方式

西南地区腹地范围广，人口众多，随着经济的逐渐发展，酒类产品（尤其是葡萄酒）的市场逐渐发展并受到重视。而重庆作为西部发展的龙头，自然成为高端葡萄酒的重要市场。重庆寸滩保税港区是我国目前唯一的内陆保税港区和第一个“水港+空港”双功能的保税港区，而且是长江最大的枢纽港，拥有西部最大的货运吞吐量和内陆最便宜的物流费用，是国际市场通向我国西部市场的捷径。所以保税港区内的酒类产品主要面向的是西部地区。在保税港区内设立实体市场和虚拟市场，在重庆主城、周边以及西部各地市中心区域，寻找合作者，以代理商加佣金的合作模式，开设连锁展示销售厅。

## 三、酒类产业在寸滩保税港的优势

1 创新三道“闸门”，防止假冒伪劣。海关国检及保税港区三方合作，齐心协力创新防伪模式，打造放心市场，寸滩保税港区进口酒类商品展示交易中心在进口源头由海关、国检双重把关，在仓储销售环节由保税港区监督，千方百计规范进口酒类的来源和渠道，为分销商和消费者提供放心进口酒。

2 物流成本降低、销售价格真实。在寸滩保税港区的展示交易中心，贴近终端市场。进口酒类到中国各口





岸的到岸价相同，而沿长江直接运抵重庆港口的运费仅为沿海清关经陆路运抵重庆运费的 1/4。在重庆港直接进口然后分拨到中国西部各地，相对于从沿海进口分拨到中国西部需要支付国内高昂的陆路运输成本而言，国内段运输成本可下降 30%—40%。

3 消费潜力强劲、市场前景趋好。重庆寸滩保税港区辐射面积覆盖了除重庆以外 6 个省、约 20 多个中等以上的重要城市，辐射一个人口超过 2.5 亿。GDP 超过 1.4 万亿元人民币的巨大市场，强劲的市场需求和广阔的市场空间，为进口酒类商品展示中心提供强有力的消费规模支撑。

当然，对酒类产业在保税港区的物流情况还有很多，比如说仓储情况，我们就了解到“境内关外”这四个字，但是具体的情况我们了解得还是很少……

## 保税物流区企业如何把握机遇、促进发展

（行迹姑苏 供稿）在经济全球化和区域经济一体化的浪潮中，我国同欧洲、中亚等国的经济交往日益密切，苏州作为一个开放的沿海城市自然走在发展的前沿，在丝绸之路经济带中发挥着十分重要的作用。2013 年 11 月份，海关总署同意苏州市作为全国第六个城市开展跨境电子商务出口试点。再者苏州保税区即将建立自贸区的试点，很大程度影响亚欧经济动脉的发展。那这样的





影响具体化表现是什么呢？在这样的背景下，带着问题，行迹姑苏实践小组的一行人便来到了位于工业园区综合保税区的海关大楼，决定走访楼中的两家相关企业——苏州工业园区报关公司和航港物流有限公司。

航港物流有限公司在业界也是名声赫赫，是向园区及苏州周边企业提供口岸物流、保税物流、保税加工、国际贸易以及仓储等多重服务的物流载体，是功能全面、辐射面广、以进出口通关为主的大型综合性物流平台，以协助综合保税区运营为目的，这和大部分作为第三方进驻的物流企业不同。所谓“物流平台”，起到的是桥梁作用，并不直接与企业接触，而是与报关公司和物流公司接触，某种程度上而言处于“协调者”的地位，掌握的信息也相对全面一些。因此对于我们此次的选题，走访航港物流是十分恰当的选择。

作为园区综合保税区的场站经营人，航港物流获得了一系列资源，比如新政策的试点机会等，在一系列探索实践中，进一步增强其场站管理能力，在园区范围内获得了优势地位。公司同许多周边的港口、机场建立了合作伙伴关系，在中国制造业式微、“总部经济”和国际商贸发展蓬勃的情况下，多元的合作伙伴关系加快的货物流动速度，节省企业资本、租金经济发展。

当被问起保税区对亚欧贸易的促进作用时，经理首先肯定了近年来随着中国和欧盟关系的升温，双方贸易也持续增长。苏州综合保税区目前是国内功能性最强、



开放度最高、含金量最大的海关特殊监管区域，航港物流配合区划政策作出了一系列创新，使其更高效快捷，进一步打开了苏州的外向型经济。

当然，一家企业的成功经营，除了外部因素之外更重要的是企业的内部管理。在培养企业文化方面，航港物流也有自己的心得。随着政策、经济发展趋势的不断变化，企业也要积极引导员工适应新形势，而这个过程并不是一蹴而就的。航港物流公司为此开通了全员微信群，建立了一个扁平化的信息共享平台，保证透明度和及时性，从而增强员工的归属感——用经理的话说“让他们切身体会到自己是这个公司的一员，感受公司的变化”，这是难能可贵的。还有，公司还开设了全员参与的“航港学校”，参考学校的办学模式，通过培训增强人才储备和员工再学习能力。学习内容包括业务知识和行业知识、当然还有时间管理和自我管理等内容，员工需要通过考试完成从“新锐班”到“初级班”再到“高级班”的进阶学习。讲师有公司的员工、领导，也有外聘人员。通过这样的项目，不仅营造了全员学习的氛围，也拉近了普通员工与领导层的关系，形成了良好的促进机制。

另一家苏州工业园区报关有限公司是一家全方位物流服务的综合型物流公司。从公司经理的介绍中，我们得知公司利用苏州工业园区国际商务区优惠政策成功运作了空陆联程、陆空联运(简称 SZV)、区港联动等创新



模式，成为全国首个“虚拟空港”和“虚拟海港”模式的实践者，并陆续推进了运抵验放、无纸化报关以及无纸化报检等创新通关模式的应用；同时运用专业化、科技化综合技能的流程优化、方案设计，不断为客户实现降本增效、合规运营等新形势下的发展需求。

随着时代前进，公司在国际商务区全面发展金融贸易、公共平台、电子商务和仓储物流四大体系的背景下，主动对接、延伸服务范围，主推了一系列服务于商贸、电商、食品、医药类企业的全新产品，持续提升和完善现有服务内涵，同时配合海关、国检、当地政府出台的各项政策、模式，积极创新思路、优化流程、整合资源，使公司在行业中始终保持领先的优势地位。

公司同样也注重企业文化的建设，经常举办运动会等全员参与的趣味活动，还有自己的内部刊物、小报等宣传品，内容也包括生活科普小贴士等；每个月还会展示当月生日的员工名单，这些让员工们在工作之余倍感贴心、温暖。

保税区企业的成功案例，不仅依靠苏州临近上海的区位优势、不仅凭借综合保税区独享的政策优势，重要的还有企业内部管理因素。一个企业必须做到内外兼修，充分利用外部环境资源、不断优化内部管理能力，才得以长远发展。



## 海垦东兴分公司：这个企业要破产了？

（惠禾海南小分队 供稿）8 月 22 日上午 10 时许我们来到东岭农场所属的东兴分公司，准备采访公司的生产技术部负责人杨先生。在办公室等杨先生的时候有职工问：“这个公司都快破产了，你们怎么会想到来这



儿调研啊？”我们原本只当调侃，但杨部长见到我们第一句话也说：

“这个公司快不行

了。”这就引起了我们的

注意：东兴公司究竟面临着什么样的境地？

海垦东兴分公司由东岭农场和与其邻近的东兴农场合并而成，是海胶公司负责橡胶种植生产业务的下属分公司之一。此后，东兴分公司掌握了关于橡胶种植生产部分的管理权，而农场则成为社区性质的单位，负责土地、医疗、教育等关乎胶农生活的事务。两个农场目前共有 5 个作业区，每个作业区有分为 3—5 个生产队，胶农们根据队里的安排割、收、养护公有胶林，收获的胶水全部按价出售给生产队。除此之外，农民可以在从农场中承包的土地上按照自己的意愿栽种种植作物，并自己寻找收购商将农产品出售。

关于“自曝”公司快要破产的原因，杨先生告诉我们，近两年橡胶的收购价格太低——在海南，平均一吨干橡胶的生产成本为 17,000—18,000 元人民币，而 2013



年和 2014 年的市场收购价仅为 17,000 元和 13,000 元人民币。“即使东兴公司设置最低收购价，一定程度上保证了农民的收入，但胶农的积极性还是受到了一些影响”杨先生提到“更重要的是，在市场收购价格长期低迷的情况下，公司也面临着严重的资金困难。”进口橡胶在国内市场具有尤其明显的价格优势，巨大的进口量几乎将国产橡胶挤得难以喘息。

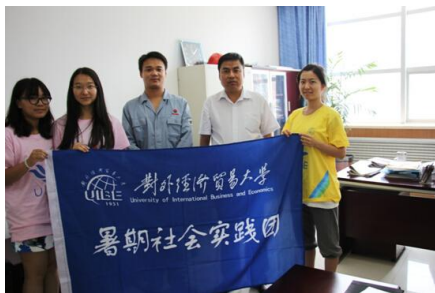
面对如此严峻的形式，海胶公司正在逐步增强深加工能力和经营能力，希望通过产品附加值和对外的经营来弥补目前的经济劣势。现在，海胶公司已共拥有 13 个橡胶加工厂（其中一个属于东兴分公司），并着力加强其下属的贸易公司的经营和销售能力，以提高公司在橡胶市场中的定价话语权。同时，公司坚持贯彻辅导员定期进行技术培训的政策及较为宽松的社会保障金政策，这让东兴在这个国产橡胶收到巨大挑战的阶段显得比其他的分公司更为从容。谈到对于国家政策的期待时，杨先生邀请更有发言权的肖总经理回答我们的问题，他说：“东兴分公司原本是国家直接管理，2008 年的时候权力被下放到海南省，从那以后国家拨付的扶持基金就比以前少得多了。希望国家能够出台更多的扶持政策吧，否则我们真的很难支撑下去。”



## 行向笔墨

### 效益环境双丰收 共筑绿色中国梦

（有煤有明天队 华县讯）西安至渭南的十一元硬座火车票，渭南至华县的九元客车票，再加上好几公里的步行路程，8月22日，起了一大早的“有煤有明天”暑期实践小组从西安火车站出发，跨越一百多公里的距离，终于到达了位于陕西省渭南华县的陕西陕化化工集团有限公司。下了客车后，我们面前是一条笔直宽阔而空旷的马路，能看到尽头高高矗立的标着“陕化”二字的塔。十多分钟的步行过程中，我们见到了覆盖马路两边，好几大片的厂区，大家都被高端的设备和厂区规模的庞大深深震撼了。



到达公司后，我们直奔办公楼。了解到我们此行的目的后，接待科的工作人员带领我们来到了位于办公楼

一楼的负责绿色环保方面的何处长办公室，何处长亲切地接待了我们。简单介绍一番过后，我们直奔主题。在前期资料准备中，我们了解到，陕西陕化化工集团有限公司的两项环保技术于2014年7月获国家专利，重点围



绕其中的“一种废硫酸回收利用生产磷复肥的系统和方法”专利，我们开始了今天的采访。

“这里的硫酸指的是生产中产生的废酸。”首先，何处长向我们详细地介绍了“一种废硫酸回收利用生产磷复肥的系统和方法”这项专利的具体内容，“如果废酸进行内部废物再利用的话，需要进行特殊处理，但国内目前没有很好的办法，而且进行特殊处理需要的费用很高。但如果不进行处理直接排放又会造成严重的环境污染，属于危险废物。比如排放到河里的话会对河流水质造成污染，倒到庄稼地里会烧死庄稼，倒在土里会造成土壤结块等等。”在高中的化学学习中早已了解硫酸的危害的我们纷纷点头表示赞同。何处长接着说道，“花很高的价钱去进行特殊处理，没有意义，乱排放又不符合环保要求，而同时复肥厂也需要硫酸，如果使用成品酸，价格比废酸要贵得多。所以，在没有成熟的处理技术的情况下，我们把废酸加到磷铵生产过程中，进行资源利用。这种内部消化既减轻企业成本，又解决了环保问题，并且又产生了新的经济效益，实现了效益和环境的双盈利。”我们认真地记下何处长所说的，对陕化公司在保护环境的同时创造新的经济价值的行为表示赞叹不已。

接下来，我们针对中国化工报上一篇关于陕化化工集团的 BDO 二期装置的报道提出了我们的疑问，“在中国化工报的一篇相关报道上描述到，贵公司的 BDO 二期





装置具有能耗低等特点，那么其能耗低具体体现在哪些方面呢？”负责技术研发的工作人员操着一口地道的陕西话向我们介绍道，“这个能耗低，具体是说 BDO 二期与一期比较，二期的能耗低很多。那是因为二期乙炔使用程度与一期相比更高一些。”怕我们听不懂陕西话，他特意放慢了语速，并把关键词重复了很多遍，确认我们理解并且准确记下他所说的之后，他继续介绍道，“使用程度更高主要是因为二期的催化剂活性高，所以对重复要求不是特别严格，绝大部分乙炔都被使用了，不像一期的时候有一部分被排放了。所以 BDO 二期具有能耗低这一特点。”

“原来是这样！”受益匪浅的我们又针对“在丝绸之路经济带的重点考虑构架中，西安交大的一名教授提出了要建立以西安为中心的能源交易中心”的这条新闻提出了关于“丝绸之路经济带对公司产生的影响”的问题。该工作人员依旧耐心而详细地解答了我们的疑问。他认为，丝绸之路经济带是一个经济互补性的经济带，因为从传统基础能源来说，哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、俄罗斯这些国家的传统能源储备比我国强很多，特别是煤炭储备，非常强，但是他们的技术方面却不如我们。所以如果建成了能源交易中心，主要是从那些能源储备大国引进一次能源，利用我国的先进技术进行加工，从而输出二次能源。

最后，该负责人和何处长就环保问题发表了他们的



看法。他们认为，就煤化工行业来说，加工一定会产生污染，而现在需要做到的，就是通过技术革新，增加技术的先进程度，将加工产生的污染减少到最小，并且持续带动环保技术的革新。

在回程途中，我们看着湛蓝的天空和成片的白云，欣赏着沿途与高耸的厂房、成列的高端设备交相辉映的苍翠的绿植和肥沃的田地，思绪万千。我们不禁为这个投资超过百亿的陕西最大的煤化工集团而折服，缺不仅仅因为它的规模庞大、设备先进，更是为其秉承低调、的理想才可能得以实现！

实干的原则革新工艺，在发展的同时不忘环保，实现效益与环境的双丰收的发展道路。单凭这一点，陕化集团就足够成为整个陕西省甚至全国煤化工行业的楷模。这也给了我们以及所有煤化工集团以启迪：只有在发展的同时兼顾环保，走可持续发展道路，“共筑绿色中国梦”。

## 记与智乐堡工作人员的深切交谈

(玩具总动员 供稿) 对外经济贸易大学东莞小分队针对儿童玩具公司智乐堡进行一系列的调研。实践队伍一行来到智乐堡儿童玩具有限公司的生产中心和产品展示中心，队员们与在产品展示中心的销售人员和管理人员展开深入访谈及调查，以了解关于市场销售方面的情况，得到相关数据。



东莞在不断发展高新技术产业的同时，力图利用工业化和信息化改造传统行业，积极推进传统产业的转型升级，提高产业的核心竞争力。我们通过东莞的传统优势产业之一——玩具制造业作为对象，通过研究一个从单纯从事纯加工执照的工厂到拥有自主研发能力的省知名玩具品牌的市场销售情况，来进一步分析玩具产业及其他工业的市场销售情况。



调查显示，智乐堡的市场大多数分布于欧美，中东等国，近年来销售额稳步提升，2013 年总销售额高达两亿多，且产品

主要集中在中、高端市场销售，并有逐渐扩大国内销售市场的打算。近期，智乐堡致力于取得大品牌汽车公司的授权，来取得该品牌某款车型玩具汽车的生产销售权。此举不仅增加了智乐堡的市场竞争力，同时，对大品牌车型的模仿研究，也为智乐堡进一步发展属于自己的技术成果创下基础。

通过对智乐堡的市场销售调查，实践队员们纷纷有自己的感悟，每个成功的企业一定有其成功的秘诀。关于市场销售方面，我们发现，企业需要恰当的定位，自己企业的发展地域和销售人群，以在最高程度上贴合顾客的需求，获得长远发展。



## 实践心语

### 沿海边境口岸民间贸易的新形势新变化

#### ——以宁波北仑区为例

（时代的召唤 供稿）我

曾无数次触摸老街壁岩上  
攀爬的裂纹，黄了又绿的爬  
山虎撕扯着上世纪旧时的  
钟声；我曾无数次透过幽长



的隧道聆听这座城低低的诉说，说这片土地里埋葬着怎  
样的故事；我曾无数次屏息夜幕里灯晕下的昏黄，旧时  
代穿透时空托我入梦。那些泛黄的老照片里藏着每个人  
每个故事，拼拼凑凑成了整座城的文化。

在博物馆各大展区穿行，感受着这座城市深厚积淀  
的文化底蕴与博大的海洋性格。我们在旧瓦片墙里领略  
一段段历史消逝与重生的轮回，置身于这文化冲击的长  
河，看宁波帮的弄潮儿们向着同一个目标奋起，掀起一  
波波巨浪；我们在一排排陈列的旧物品旧迹里徘徊凝望，  
看这风雨坎坷中孕育的生生不息着的宁波风骨与品格。  
起于唐宋、承于明清、转于民国、合于当代，历史的车  
轮碾压过后留下着的淡淡芬芳，他们有着树高不忘根的  
赤子情怀，心归故土心归祖国；他们有着不甘居人后的  
开拓精神，迎风而创迎风激浪；他们有着大海容百川的



开明思想，面海出生面海飞舞；他们有着至实而无妄的诚信品德，向阳而生向阳歌唱；他们有着励业重义理的互助风格，义字当先以字为长。

秦润卿、宋汉章、刘鸿生、朱葆三，宁波帮独领风骚，掌控着中国近代金融届的主导权。从苏州孙春阳南货铺，北京同仁堂、童涵春，到天津达仁堂；从老顺记、新顺记，到荣昌祥呢绒西服号、协大祥绸布店等，众多的百年老店、众多的名牌产品，富有商业敏感的宁波帮，浸润着绵延的浙东文化，创造出的一连串商业奇迹。纺织界安子介、影视界邵逸夫、棉纱界陈廷骅、毛纺界曹光彪、贸易界王宽诚，数不胜数的宁波帮们成为中国近现代实业的中流砥柱，续写历史传奇。从虞洽卿、顾宗瑞到董浩云、包玉刚；从沙船、三北轮埠、泰昌祥到董氏集团、环球航运，宁波人的血液里似乎自然而然地流动着蓝色激情，翻滚着蓝色引擎。

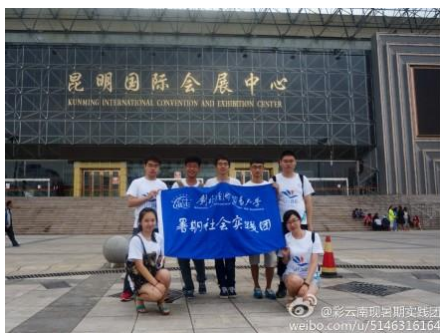
两百年弹指一挥间，一段灿烂，一段辉煌。百万工商业大移民的背后，是数代怀修身齐家治国平天下之志的宁波人鲜活的生态，他们涉狂澜若通衢，将梦想变现实，铸就了这意蕴深沉、气魄恢弘的宁波帮精神。

时代嘶叫着变迁的传奇，历史的脉络绵延脚下，火红的星辰传递来滚烫的热气，是那时代里祖祖辈辈不熄的风骨精神。我在这时代里听远方的号角，太平洋上不灭的星光召唤着我们前进。接力祖祖辈辈的步伐，探前方，征途漫漫。



## 微言大义

**@彩云南现暑期实践团**：12 天前，我们从祖国大江南北汇聚在云南，初心如一，年轻脚步从未停息。我们曾亲历昆明会展的繁荣，惊叹于云锡艺术品的工巧，流连于丽江古城的风情。实践带给我们难得的成长，也希望贸大学子的行动能为云南会展经济发展贡献微薄之力。曲终人未散，此去不经年，相逢终有期。云南，再会！@微博云南



**@彩云南现暑期实践**

**团**：12 天前，我们从祖国大江南北汇聚在云南，初心如一，年轻脚步从未停息。我们曾亲历昆明会展的繁荣，

惊叹于云锡艺术品的工巧，流连于丽江古城的风情。实践带给我们难得的成长，也希望贸大学子的行动能为云





南会展经济发展贡献微薄之力。曲终人未散，此去不经年，相逢终有期。云南，再会！@微博云南

@uibe\_祖国山河一片

红：还有那天去涪源扶贫局的合影，可爱的队员和亲切的领

导~~墙上大字“涪

源崛起，我要奉献”可是相当鼓舞人。从我们看到的情况看，工作人员确实在努力工作，全力奉献啊！@贸大实践



@丝绸之路甘肃靖远调研

队：Day4 今天我们的队员冒雨来到了当地的枸杞加工厂进行实地调研，收获颇丰！感谢村长带领我们亲自

前往~下一步我们的调研将会更深入更具体！加油！@贸大实践 @青年中国行 2014 @青年说





**@UIBEater** : DAY5 今天真是一波三折，上午经历了市政府拒绝接待，在大门口苦等四个小时，经过反复协商沟通，我们最终见到了安康市发改委综合科的晁主任，幸好结局圆满，我们也不虚此行，至此我们获得了两个部门的盖章，晚上也一起吃了庆功宴，明天就可以回家了@贸大实践



**@海宁七号**: 在与力达集团生产部，人事部，外贸部经理分别进行座谈后，我们在引导下参观了力达的生产线。和海宁轻工业不同，重工机械更注重大型规模的运作。产品更加多样，工序也更加繁杂，令我们收获颇丰

本期完