



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、实践能力和社会责任感，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“一带一路”主题的特刊。“一带一路”是合作发展的理念和倡议，是依靠中国与有关国家既有的双多边机制，借助既有的、行之有效的区域合作平台，旨在借用古代“丝绸之路”的历史符号，高举和平发展的旗帜，主动地发展与沿线国家的经济合作伙伴关系，共同打造政治互信、经济融合、文化包容的利益共同体、命运共同体和责任共同体。本主题旨在学习宣传贯彻习近平总书记系列重要讲话精神“四进四信”活动，引导青年大学生学习“一带一路”战略构想，积极投身“一带一路”建设。



目录

【特刊介绍】	1
【开篇寄语】	2
丝路浙江之老师谆谆寄语	/2
【封面故事】	4
缕尘吹影，重启丝绸之路	
——记宁波会展中心中东欧展区访谈	/4
【实践风采】	7
初探工业铁西	
——参观沈阳城市规划展示	/7
企业眼中的贸易便利化之捷普电子公司	/9
走进贺兰山东麓葡萄酒产业人才后备基地	/11
【行间笔墨】	14
理论与实际结合，更能得到成长	/14
实践的我，满怀希望	/16
【微言大义】	19
【实践心语】	22
专访厦门金达威集团股份有限公司副总经理	
陈佳良先生	/22



丝路浙江之老师谆谆寄语

亲爱的同学们：

刚刚结束紧张的期末考试，你们就将踏上暑期社会实践的征程。这是新的学习，新的挑战！你们要走出象牙塔，去看看外面的世界，去了解祖国的大好河山和风土人情。我们的主题正是需要你们去认识中国文化、感知中国形象、发现中国力量，你们收集到的一手资料对我们最终的研究总结论证将是十分珍贵的。选择浙江杭州展开实践活动是你们的正确决定，这个蕴含着中国丝绸文化深厚底蕴的美丽城市将会带给你们丰富的实践内容，也一定会让你们的实践之旅充实而难忘。然而，不得不提醒你们的是，此次实践的重点和难点是向当地的外国游客分发调查问卷，这不是一件容易的事，除了考验你们的胆量之外，还是对你们外语水平的现场测试。你们要用最精练的语言在第一时间取得对方的信任，从而完成问卷的回答，礼仪规范和举止得体也是制胜的关键因素。大胆地去表达自己吧！贸大学子的风采需要你们的展示！在这短短的一周时间里，你们可能会遇到各



种想象不到的问题，可能需要自己开动脑筋、自己动手解决，但不要忘记最重要的团队协作，不要忘记自己是团队中的一员，众人拾柴火焰高！2015年的暑期对你们来说将是难忘的，这其实也是一种锻炼和人生体验，是一种与社会的近距离接触，相信你们一定能度过所有难关，顺利完成预定任务！

孙芳老师



封面故事

缕尘吹影，重启丝绸之路

——记宁波会展中心中东欧展区访谈

（赫累今嵘队 供稿）今日，我们一行人来到了宁波国际会展中心。会展中心位于宁波市江东区，规模庞大。其中，9号馆由宁波进口商品展示交易中心有限公司负责，展务招商部的工作人员杨轶峰先生为我们进行讲解。

9号馆为常设展馆，主要为参展方提供展示平台，同时作为销售渠道供普通顾客购买。不少中东欧进口商品入驻此处。杨先生向我们介绍了宁波会展中心与中东



欧贸易公司的合作历程。在中央提出一带一路政策后，宁波市政府利

用港口优势，凭借原有的贸易基础，争取到了首届中东欧贸易博览会的主办权。部分其他国家展位转移到其他地方，新引进的中东欧进口商品集中展示。在中央及宁



波市政府的扶持下，参展方在参展费与展位费方面享有折扣。此次博览会闭幕后，宁波与中东欧国家的贸易量有所提升。目前，更多的中东欧展馆正在建设中，未来预计将有40万平方米的新展区用于中东欧进出口商品展示。

在中东欧特色商品展馆，除了精美的琥珀、日常食品外，我们还见到了由著名的塞尔维亚籍网球运动员得约克维奇签名赠送的球拍，去年李克强总理在对塞尔维亚进行国事访问期间也曾获赠此物。

最令人印象深刻的是来自中东欧国家的工艺品，其中，水晶制品、玻璃制品琳琅满目。在捷克展馆中，我们见到了大量的水晶玻璃器皿。普通消费水平的商品摆在外面的展架上。在另一间展厅，我们见到了出自大师之手的艺术品，其价格在9万到300万之间不等，都由海运运往宁波港口。这些玻璃工艺品是除红酒之外，捷克进口至中国的主要产品。由于掌握了成熟的玻璃吹制技术，具有富有艺术性、文化特点的设计，捷克的水晶玻璃制品是公认的世界第一，奢侈高端的象征。杨先生提到，由于比较优势，各国应该专一地从事最擅长的生产活动，破除贸易壁垒，因此中东欧的玻璃市场具有明显的专一化经营特点。他向我们介绍了其中的一部分水晶展品。这些水晶原产地为捷克，由捷克的华裔经营。他们前往捷克考察时，与该企业达成协议，将该企业部分产品引入展厅。



徜徉在富有民族特色的中东欧工艺品之间，我们仿佛能聆听到这些精致的工艺品叩击国门的聲音。它们携带着浓厚的中东欧文化，流转在重又繁华的丝绸之路上，开启了更大规模的贸易合作。



实践风采

初探工业铁西——参观沈阳城市规划展示

（辽看丝路 供稿）2015年8月12日，辽看丝路团队为了从区位上更好地了解铁西区重工业发展条件与重工业在沈阳城市规划建设的变迁，团队成员来到了沈阳城市规划展示馆进行调研。

沈阳市城市规划展示馆主展区共包括二十个展区和三个影院，我们集中参观了总体规划模型演示区、总体规划展区、重点规划展区、工业发展历程展区等。

在总体规划展区，我们了解到了铁西区的建区历史与重工业在铁西区的发展历史。铁西区建制于1938年1月1日，此时为殖民地统治时期，日本帝国主义侵占沈阳，为掠夺我国资源，满足其侵华战争需要，开辟建设了铁西工业区。日本侵略者为了达到长期占领的目的，签定了“日满两国政府协定”，在这个协定下，日本国内以大阪地区为主的一些财团资本家如三井、三菱、住友、大仓等系来铁西建厂或设分支机构，把铁西工业区称为“大阪系资本的别动队”。日本财团在铁西大量建厂，掠夺中国的资源，同时日本关东军还利用一批工厂进行军工生产，为侵略战争服务。到1938年铁西区的扩建基本



完成。1938年1月1日，伪满奉天市公署实施了区条例，由于地处铁路西侧，故正式命名为铁西区。

在重点规划展区，我们了解了铁西区工业规划的历史。铁西区先后有过两次规划，第一次是日本帝国主义侵略中国进行经济掠夺时进行的工业区规划，第二次是为改造铁西工业区工业，由沈阳市铁西改造办公室编制的《铁西区改造规划》。第一次规划的主要内容是：在布局上采取以建设大路为界，南部为生活区，北部为工业区的“南宅北厂”的格局。第二次规划是在建国之后，经过“一五”，“二五”期间的国家重点扶持建设，铁西工业区得到进一步发展了具备一些优势，但由于它“先天不足”、“后天失调”，存在着许多矛盾和问题，除技术改造欠账严重，企业组织结构不合理，环境污染严重外，布局很不合理，工厂拥挤，厂区建筑系数高，区内不同行业的企业犬齿交错，生产食品的企业与有污染的企业相毗邻，工业区内插建了民用住宅，居住区内又建设了运输量大，排放污染物多的工业企业，生产与生活相互干扰，限制了生产的发展，影响了人民的正常生活。2002年6月18日，沈阳市委、市政府做出重大决策，决定铁西区与沈阳经济技术开发区合署办公，成立铁西新区。

2007年6月9日，铁西区被国家发改委、国务院振兴东北办授予“老工业基地调整改造暨装备制造业发展示范区”称号，同年，铁西区与细河经济区重组，诞生总面积484平方公里的“大铁西”。2008年12月，先后



被授予“全国改革开放30年十八个典型地区之一”和“2008联合国全球宜居城区示范奖”称号。当前铁西正积极推进具有国际竞争力的先进装备制造业基地建设，努力打造铁西产业新城，加快实现第二次飞跃。2012年8月31日，随着沈阳化工股份有限公司在沈阳经济技术开发区化学工业园的新厂区开工建设，铁西老城区内最后一座大型工业企业迁出，铁西“东搬西建”任务画上了圆满的句号。

通过今天的参观调研，辽看丝路团队成员对铁西区及其工业发展历程有了较为全面的了解，为接下来几天的实践调研打下了良好的基础。

企业眼中的贸易便利化之捷普电子公司

（AEO研究小组 供稿）8月11日下午，贸大AEO研究小组主要开展与企业的贸易便利化调查与访谈。在已经初步了解报关流程后，我们准备着重在便利化改革的成效与问题方面多加了解。

首先我们与常驻捷普电子公司的报关员曾经理进行了简单的相互认识交流。捷普集团（Jabil Circuit）是著名的美资企业，成立于1966年，是一家总部设于美国佛罗里达州，是上市于纽约证券中心的跨国集团，也是



全球最大的电子合约制造服务商(EMS)及财富 500 强之一。

曾经理先向我们介绍了企业方眼中最有效的贸易便利化改革。他认为第一是海关在通关环节越来越放开了，主要是后期核查越来越严格。在前期系统对它后续核查有提



供数据的支持，可以更清晰更明确。而以前什么系统都没有，就拿一张纸，海关不可能相信的。现在有系统的数据支持，可以直接调数据，核查它之前是怎么回事，不是简单拿纸质文件就可以做完的。第二是预归类。这个归类是 HS code，全球都在用这个归类的。把不同的产品分成九十几个章节。所有的产品分为动植物、矿产品、纸类、机械类、化工品、纺织类。每个产品都有一个代码，作为它的识别码。通过不同的识别码海关会判断需要什么样的监管证件、要交多少税，包括它市场的情况，这个东西要不要提高关税之类的。海关对商品的管理基本上是通过 HS code 进行管理。基本上全球都是用这种方法去管理产品。相同的东西放在一起可以统一地管理。可以大大减少通关手续与时间，提高效率。

而在通关问题方面，曾经理做为的代表也有着自己的见解。他认为现在的海关信息系统，企业自己也希



望通过 SAB 系统或者相应的财务系统、仓库系统或者物流系统把它串联起来实行数据共享，但是现在数据只能通过人为的导出和输入进行手动工作，所以在数据分享上还是有难度。因为海关也要保证安全，把所有端口开放容易让人改动数据。所以现在在企业与海关的交流沟通上还是会出现一些障碍。需要不断地解释，如果沟通太麻烦，可能有内部的工程师去跟海关面对面解释。有些情况下得靠企业自身经验积累。了解海关可能想关注的一系列问题，要告诉相应的计划员或者采购把需要的文件拿齐，但还是可能会出现接应不暇的状况。这当然需要海关与企业的相互理解与沟通，提高通关能力。

曾经理的话对我们小组成员启发很大，在提倡贸易改革的今天，企业与海关只有加强沟通才能互利双赢。比如在政策制定前定期开一些会议，让企业提出实际问题。或者当新的项目出来时，海关把这个问题流程、所需要的东西之类明确告诉企业，进行现场给你解答。但曾经理反应这样的机会还是不太足够。而企业也有自己个性化的问题。不能完全得到解答。所以在今后的发展过程中，海关可以扩大倾听企业心声的渠道，这样政策才可以更加改革到位，实现贸易便利化。

走进贺兰山东麓葡萄酒产业人才后备基地



（发光的宁夏葡萄 供稿）2015年8月16日“发光的宁夏葡萄”实践小组在宁夏大学葡萄酒学院与学院党小龙书记进行了深度交流。党书记介绍了学院的大致情况并耐心地回答了我们提出的问题，让我们从教育角度了解到葡萄酒行业在宁夏的发展状态，给我们的实践调研工作极大的支持。

一大早实践小组一行人就到达了葡萄酒学院的正门口，党书记热情地领我们进入了葡萄酒学院的内部，并在会议室和我们进行交流。在简单自我介绍后，党书记向我们讲述了葡萄酒学院这一新学院的基本情况，并对学生、师资、培养方案、课程、毕业生未来发展方向等方面作了详细介绍。期间党书记重点提到葡萄酒学院在宁夏大学非常受到重视，教师由党书记亲自挑选，保证了学生的课程质量，尤其是英语这块短板更是重点加强。在实习方面也与多家酒庄签有协议，让人才能够具备实用技能。党书记还对学生关爱有加，将学生视为己出，为所有的学生创

造条件，让学生充分开发自己的兴趣和潜能。他不断提到：“只要是学生想学，任何的困难，我都会尽力解



决”。这也让葡萄酒学院的学生生活丰富多彩，让学生



更注重个性化发展。

在党书记作完对学员的介绍之后，我们就自己想了解的问题做出提问。党书记耐心地回答课我们提出的问题。在学生问题方面党书记表达了自己要尽力培养出优质学生的信心，有政府和宁夏大学的大力支持，他将不遗余力地将这批人才投送到宁夏贺兰山东麓葡萄酒的发展中去。但在生源、未来发展等方面，党书记表达了葡萄酒学院作为新学院由于时间和制度的原因，还没有一个成果的现状。

之后，党书记带我们参观葡萄酒学院的学院分布。学院后方一栋含有藏酒室、酿酒室、实验室的教学楼正在建设之中。最后方是葡萄的种植园，党书记让学生们自己管理这些葡萄，也培养了学生们的独立性和创新性。

在葡萄酒学院的调研中，党书记的热情让我们十分难忘，他对学生的关爱也让我们敬佩。在他的帮助下，我们更进一步的了解了宁夏葡萄酒产业的发展现状，成为了我们宝贵的调研资料。



行向笔墨

理论与实际结合，更能得到成长

（鹏城通关闪电侠 供稿）为了完成我们制定“探寻海关合作，提升通关能力”主题的实践探究，我们顶着八月的骄阳在深圳海关进行了一系列的实践活动。在进行实践探究的过程中，我了解到了“一带一路”战略提出后，深圳海关的政策变化、实施情况及深圳蛇口自贸区的建设情况，也收获了与之相关的许多经验和专业知识。

初到蛇口自贸区的第一感觉是这里真的很新。空旷的园区，不少还在施工的建筑，一些还未开放的企业，寥寥几个工作人员都在说明这片自贸区的确是新战略政策下的新产物。正因为这片自贸区实在太新，我们并没有找到途径事先联系自贸区的办事人员，就决定自行前往，这令我们的探访、采访过程受到了极大的阻碍。进入自贸区后，我们直奔展览馆，想在这里先获取自贸区的大致信息，为接下来的企业走访做准备。然而，门口的保安人员告诉我们，展览馆需要提前一个星期以上预约才会开放。这个失误不但耽误了我们的行程，使我们要另外再安排时间前往参观，而且使我们失去了可参考



的资料，要靠自己去走访整片自贸区，寻找已经营业的企业。这个失误令我们反思，在进行一项调查或者活动之前，我们应该做好充足的事先准备。以这次的活动为例，这不仅包括上网了解自贸区基本情况、“一带一路”政策方针、自贸区实行的新政策对通关时间的影响等，还应该包括提前用上网、邮件、电话等方式联系好自贸区工作人员，以便于我们的实践活动能高效、有条理的开展。

对蛇口自贸区的探访之旅，让我们了解了不少关于新政策与通关的情况。接着，还让我感到印象深刻的是我们对一家传统通关企业的探访。这次，我们吸取了教训，提前就与企业进出口部门取得了联系，并事先定好了探访的步骤和流程，这使我们接下来的实践过程变得异常顺利。在对这家企业部门的采访结束后，部门代表还将我们领去了文锦渡口岸参观通关流程。到了通关口岸我们才发现，由于海关的管制，我们没有办法靠近观察整个流程，也不允许拍照或找海关工作人员采访，只能一边走完整个场地，一边听部门代表的介绍，这并不能使我们留下一个深刻的印象。这次的经验教会了我，做事不应该只是按部就班，还应有一定的开拓性。如果当我们了解到探访流程中包括参观口岸时，能设法与文锦渡口岸的海关取得联系，让海关的工作人员带领我们一同参观，那么我们对通关流程一定会有更为清晰的认知。



通过这样一个暑期社会实践，我们了解了许多关于海关通关与“一带一路”新政策的知识，同时，在实践的过程中我们也学会了很多做事的经验，这使我们的活动显得格外的有意义。我想，在我们大学四年里，不应只是一味的学习，更应多做实践，从实习、实践中获取知识。将理论与实际结合起来，才能得到更多的成长。

实践的我，满怀希望

（新疆实践行 供稿）新疆，是一个让人心生畏惧的地方。一谈到新疆，就像我们团队在去新疆之前，大家的印象都无外乎是沙漠、荒漠，再就是贫穷、落后，其实这些都是不完全的，甚至是错误的。如今的新疆发展很快，就拿我们前往的库尔勒而言，这是一座非常有活力的现代化城市，当然，楼兰古城，焉耆古城的气息还在，除此之外，各种现代化设施一应俱全，有山有水，仿佛置身于江南小镇，难怪有“塞上明珠，山水梨城”的美誉。至于沙漠，那还得从城区驱车九十多公里才能感受到。

正是出于对新疆的不了解，我们对新疆物流有太多误解，我们天真的认为：因为新疆交通不发达，所以快递寄到新疆去，价格会很高，所以有些淘宝店主对新疆



买家不包邮；因为新疆暴乱多，所以快递不会送货上门，而是要亲自去快递站点取。诸如此类的看法很多。然而，俗话说的好，实践，才是检验真理的唯一标准。我们小组通过走访快递站点，通过对快递站点营业员的采访，我们学到了很多，也解答了许多我们心中的疑问，当然，也破除了许多谣言，我希望更多的人能够全面地了解新疆物流，全面地了解新疆！

当然，从此次实践中，我学到的不只是新疆物流的现状，也不单单是“实践是检验真理的唯一标准”这句话。更多是解决

问题的能力，例如，我们在新疆人生地不熟的，想要采访一些大型企业很困难。



于是，我们通过华山中学的同学，通过她的老师，联系到了香梨股份这家优秀的上市公司。我们有幸进入了香梨果园实地参观香梨种植，也有机会采访种植香梨的果农，以及公司的上层管理人员，从中也了解到了许多关于库尔勒香梨的销售，运输，国家政策等方面的情况。为我们的实践调查提供了很多帮助。另外，我在团队任务的分工中还有剪辑视频的任务，作为一个剪辑视频技术不算高的人，临危受命接受这个任务对我来说是个挑战，但是，我也通过自己在网上慢慢学习，慢慢摸索，



最终完成了这项任务，也学会了剪辑视频这项技能。可谓收获多多。

总而言之，虽然这次实践活动很累，甚至去新疆这个不太安定的地方有点危险，但是，风险越大，收获越大，此次暑期社会活动必是我人生路上一次难忘的经历！这群志同道合的小伙伴们，也将成为我成长路上的好朋友！



微言大义

@纸老虎 Orz: 转眼间五天过去，这五天里逐梦三江源实践小组通过调查问卷、采访等多种形式，分别对政府、企业以及个人进行有针对性的调研，我们从了解到深入走进“一带一路”，取得较为丰硕的成果！



@UIBE 暑期实践队沧州行:明珠商贸城调研后续:明珠商贸城中A座的超市和商场已经以其低廉的价格和种类丰富的商品吸引了附近乡镇一批忠实的消费者，在对消费者的采访中我们也了解到:批发城宣传力度不高，不重视零售，服务态度不好等原因造成了批发市场的冷清。



@发光的宁夏葡萄：【实践第一天】走访新型生态酒庄——志辉源石！跟随耐心的工作人员了解了葡萄筛选、发酵、



贮存、装瓶、认购的全过程，好想品尝一下最上等的酒品：

“山之魂”；被志辉源石酒庄天人合一的环保理念打动，酒庄里处处都是旧物利用的实例，干葡萄藤消音最深得主页菌的心啦。

@天府寻韵：天府寻韵团队用 10 天时间赴天府之城成都一场实践之约。100 份群众版问卷，2 名成都企业高管，

天府寻韵团队将实践触角延伸到了成都各界。天府寻韵团队在成都的实践暂时将告一段落，而成都在“一带一路”



的征程才刚刚开始。我们有过汗水，有过抱怨，但更多的是有收获、有提高。感谢！



@萌猫八剑客 UIBE 暑期实践小组：这次实践留下最深刻的印象，不是辗转江西各市的车马劳顿、也不是40℃下户外活动带来的汗水和晒伤，而是与真正处在这个行业中的人的对话，让我们真正的感受到这个行业在发展，在博弈和谈判中各方寻求着均衡点，政府、企业、银行和公民都在做出自己的努力。美丽中国大势所趋，PPP项目必将有更好的发展。

@去大理团队：在大理文化研究所，何所长针对我们团队的主题为我们提供了一场历时两个小时的讲座，内容主要是现今研究所的工作内容和云南地区自公元前战国时期到中国改革开放的历史简述。而后我们就准备好的问题对何所长进行采访，包括一带一路和白族文化传承等方面。今日实践虽短，但我们都受益匪浅！





人物传真

专访厦门金达威集团股份有限公司

副总经理陈佳良先生

（理学 Amoy 实践队 供稿）“一带一路”战略规划自提出后就迅速成为中国新的经济增长点，它以全新的开放理念为中国经济发展提供了强大动力。在本次实践中，我们选择以“依托中坚企业，完善发展战略”为主课题，以厦门生物医药产业为落脚点，并为此联系到该产业中坚企业——厦门金达威集团（Kingdomway）。金达威始于 1997 年，于 2011 年在深交所上市，短短 18 年内迅速成长为行业领军企业。

在实践正式开展前一个月，实践队员通过多方联系获得了与金达威集团副总经理陈佳良先生座谈访问的机会。实践第二天，理学 Amoy 厦门实践队一行人来到了位于海沧区生物医药基地内的金达威集团总部。在相关部门经理的热情接待和详尽前期解答中，我们提前获得了金达威具体真实的产品种类和市场地位信息。为与副总经理陈佳良先生的座谈做了充分准备。

相谈正欢时，陈佳良先生信步走进接待室，众人目光瞬间聚集在这个神采奕奕，精神抖擞的中年男士。陈



佳良先生步子稳健，面带笑意，目光中透着长者的谦和，又不失经久商海沉浮历练后的敏锐。在短暂的介绍之后，我们的访谈就在一个轻松的氛围中开始了。

在我们的预想中，作为这样一家成绩斐然的上市药企集团的领导人，陈总应该是一个可望而不可即，深沉严肃的形象。但是在访谈中，我们发现陈总十分亲切，平易近人，语气温和又不失大家风范，诙谐幽默又言简意赅。他对大学生来访企业十分重视，并十分乐意与大学生这群“时代的希望”进行交流。

在我们简单地介绍了来访目的后，陈总表达了对我们实践的绝对支持，同时谈起他对新生代力量的独特理解。他认为新生代力量对企业的发展至关重要，而金达威更是着力于人才招聘。他表示金达威与多个高校都有长期合作，包括北京化工大学、南京大学、厦门大学等，以此保证人才链的连续，满足公司与整个行业在快速发展时期巨大的人才需求，并且他希望可以全国各高校都能有更深入的合作。

谈及在激烈的同行业竞争中金达威如何长久保持自身竞争力和技术领先优势，使自己能在国际维生素行业战事中经受住考验，在竞争中站稳脚跟时，陈总显得分外自信。笑说道，竞争是企业间的常态，技术不断革新和超越是企业动态发展中必不可少的追求目标。除了依靠灵活的经营策略、产品的成本优势和技术上的后发优势以外，在企业内营造一个以科技为核心的企业文化，



积极引用国内外科研单位的科研成果和技术突破，研发出具有高质量、高科技含量的产品，是金达威集团得以在激烈的竞争中生存壮大的主要原因。我们追问中小企业市场竞争力的时候，陈总提出生物医药产业本身存在“产业进入壁垒”，并且像金达威这样的中坚企业，生产的产品都有严格的质量保证和良好的品牌效应，所以中小企业很难在竞争环境中生存下来。而由于技术的保密性，“好的技术当然都是捂着的”，中小企业在生物医药产业中的发展不会太顺利。陈总的坦率让我们进入了一个轻松的环境中，也让我们对产业整体有了更深的认识。

而当被问及令大部分企业工厂尴尬的“环保问题”时，陈总则显得特别真诚坦率，“能用上的都用上了”。随着国家经济发展模式的转变和可持续发展战略的全面实施，民众环保意识逐渐增强，国家环保政策日益完善，环境污染管制标准日趋严格，企业的环保治理成本不断增加。“环保”绝对是金达威三大不可碰触的高压线之一，金达威对这方面的投入“无怨无悔”。并且公司按照绿色环保要求并结合生产工艺的特点对生产进行全程控制，同时改进了生产工艺和生产设备，使“三废”在生产过程中减少到最低限度，从污染源头与后期处理两大方面的控制排放量。

随后陈总对企业发展战略“相关技术、相关产品、相关领域多元化”进行了解读。金达威以生产中间品起



家，中间品市场大部分为竞争市场，利润微薄，加上原料加工产业技术复杂、操作系统庞大、安全与环保压力沉重等原因，产业链的延伸必将成为金达威企业转型的必经之路。在生物医药领域，从中间品到终端品需要较大资金、科研及技术投入，金达威集团利用其成本领先、产品质量稳定、资金充足等优势正稳步向拓展产业链方向迈进。金达威集团致力于企业转型：从中间品转型至终端消费产品；从原料产业转型至生物医药领域。国内开拓保健品市场、2015年1月收购美国保健食品公司 Doctor's Best Holdings, Ins. 及拟收购美国 Vitatech 公司均表明了金达威集团的产业链延伸计划已拓展至全球市场。

陈佳良先生坦率真诚地表示，生物医药作为前期研究投入高昂的领域，作为一家中坚型的金达威无法做到每项技术都从无到有自主研发。陈总的战略是，“盯紧世界上目前最前沿最尖端的技术”，合理获得专利许可，并在这基础之上进行跟踪创新，从而能够在短期内得到大的突破，取得后发优势不断优化与赶超，迅速降低企业的生产成本，从而一步步发展壮大。依靠这一清晰的企业定位和发展战略，金达威经历了多次市场竞争的洗礼，已经具有较高的行业地位和较强的市场竞争力、企业适应能力及持续的盈利能力，对产品的市场供求状况和价格具有重要影响。谈及至此，陈佳良先生不禁表露出一种作为企业家的自信与战略家的雄心。



访谈尾声，陈佳良先生关切地了解了团队成员的专业就读情况，坦陈地指出我们实践队伍经验不足，对宏观产业把握不够的短处，并建议学生团队在调研高新技术产业宏观战略政策时应脚踏实地，关注对企业及产业的实际作用，多方位了解问题，恳切的言语中表露了对当代大学生的殷切期望。

访谈中陈总妙语连连，常引得在场发出会心的笑声，他的坦率与直白也让我们认识到了一个成功企业家的魅力，我们也相信金达威集团在这样的领导人管理下，一定会有良好的发展前景。

本期完