



目录

【封面故事】	1
浅谈云南取经的二三事	/1
【实践采风】	4
走进小微企业 多方了解政策	/4
魅力瓷都 文化传承	/6
苏韵流芳	
——记木渎古镇绣品一条街深入调研	/9
【行间笔墨】	12
再入云谷实地调查	
——细访企业收获颇丰	/12
访丝绸起点 看长安印象	/14
【微言大义】	17
【人物专访】	19
与王椿璞学长的对谈	/19



封面故事

浅谈云南取经的二三事

（云南取经小分队 供稿）抵达昆明时的第一天，一大早我们小分队便进入状态为调研做好了充分的准备。

为了最大程度提高采访效率及对目标公司带来的麻烦最小化，我们提前做好了材料、流程内容、时间规划、



人员分工等详细可行的战略规划部署，并将重要材料复印多份以防意外情况。之后，团队成员抵达位于昆明的总公司进行调研，对公司的三位负责人进行了采访。在采访中，我们首先对公司的背景有了一个具体的了解。该投资公司下设三个分公司，但主要从事普洱茶与苹果种植园经营。分公司的主要负责人们向我们介绍了其经营投资状况。在谈及普洱茶经营时，负责人向我们阐述了一种创新的理念。他们想要模仿法国葡萄酒的等级区分制度，对云南的普洱茶也进行等级区分，建立十种等级以区分普洱茶的品质。“之所以要对普洱茶进行区分，一是由于云南普洱茶市价格混乱，不懂茶的人很容易被商家欺骗。二是想要建立行业标准，形成品牌效应，将云南普洱茶推向全国，走向世界。”，负责人在采访中



向我们如是解释。除了区分等级，负责人们也希望能将一些传统文化，佛学文化效应融入普洱茶品牌的创建中，为普洱茶的经营增添文化效应。该公司也将投资的眼光投放于农业之中，致力于建设新型的生态农业，并将这一理念融入苹果园种植经营中。在谈及公司投资融资时，投资公司的资金来源主要由合伙人融资筹资、政府补贴和银行贷款组成。之后再整合调配这些资金，投资于下设的分公司。负责人也向我们大致介绍了这些资金来源的用途。

第二天，我们来到了位于马龙县的苹果种植园基地。苹果园的种植规模很大，站在山坡上，放眼望去，漫山遍野的都是正在生长的苹果树苗。我们跟随着负责人走进苹果园，在他的介绍中了解到，苹果种植和培育采用较为科学的方法——采用滴管技术，安装灭虫灯，苹果树与其他作物交叉种植等，让我们体会到了生态农业的含义。走在悠长曲径的小道上，空气中弥漫着泥土的芬芳和雨季时节独有的清新，映入眼帘的是漫山的绿意和山间流淌的小溪流，让人心情舒畅。尽管天气微凉，阴雨绵绵，小道泥泞，却也难以掩盖队员们愉悦的心情。

在马龙县苹果种植园基地的实地考察中，需要队员们前往生产前线体验。由于正处于西南地区云贵高原的雨季，而种植基地位于山间坡地，调研期间道路十分泥泞，遇多路段车辆无法通行，需要队员们自行行走山路前往，于是我们跟随公司派出的相关负责人一路进山。



在负责人的带领与讲解下，队员们对一路沿途的地形地势、植物生长、自然条件、地理环境等要素有了更加直观、深刻的感受，也对公司将来的发展前景有了心中的预量估计。公司负责人在我们调研过程中也非常尽职尽责，不仅详细地介绍了种植基地的基本情况与开发计划，也向队员们讲解了云南地区的自然条件地理风貌，使得平日里住惯了“象牙塔”的同学们有了一次认识自然、亲近自然的机会。整个过程中虽然硬件设施条件相对欠缺，并伴随轻微的高原反应现象，但队员们发扬了“不怕苦、不怕累”的精神，克服了种种客观条件及生理条件的困难，每个人都坚持到了最后，没有一名同学掉队，圆满完成了实践任务。

总的来说，通过此次的实地考察，使得队员们在后期整理资料时不仅收获了当下中小企业在投资融资方面第一手实务中的专业信息，真正接触到社会经济投资的脉搏，更对目前市场经济浪潮中的新一代企业文化与思想产生了更为深刻的认识。虽然此次实践活动，我们小分队的采访难度总体而言是比较大的，囿于种种因素的困扰，并且时间紧、任务重。但由于国家及学校相关部门扶持鼓励、我们前期准备工作充分周到、队员团结向心一致并且素质较高、相关企业配合支持等积极因素，我们小分队的实践任务得以如期顺利完成。

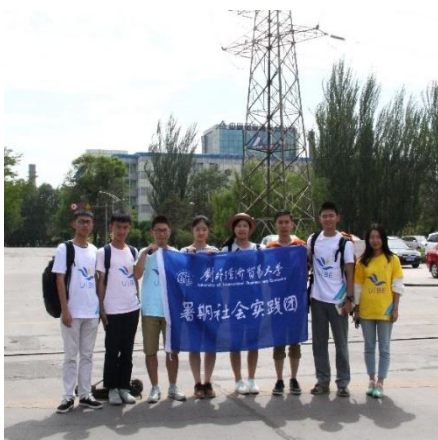


实践采风

走进小微企业 多方了解政策

(丝路青海小分队 供稿)2016 年 7 月 4 日至 11 日，对外经济贸易大学小微企业投融资青海调研小组结束了为期一周的暑期实践活动，此次活动在由国关、经贸以及法学院各位成员的合作配合下，获得成功。

7 月 4 日，小组成员首先抵达青海省鲁抗大地药业有限公司展开活动，经了解，鲁抗大地药业青海分公司多针对青海本地的药材因地制宜进行药品的制作与生产，



该公司至今并未有与外企的合作，但是有很强烈的愿望希望能够从技术上、管理水平与机制上以及针对药品的要求规范上能与国外企业取得交流学习，并展开合作。企业内的资金能够

做到专款专用，也能够做到自给。针对于资金的需求，企业内部是能够灵活运转的。针对于与科研项目有关的药品制作，企业将会申请科研资金用以支持研究的相关工作。同时代表人也表示，药品在国际上的“同治化”



较严重，所以其间针对于药效的竞争十分激烈，企业将会针对相关的疗效等方面制定不同的竞争手段与策略，立足于激烈的市场竞争当中来。企业对于设备更新、厂房扩容的投资比重比较大。代表人也希望通过“一带一路”的战略影响之下，能够引进先进设备与技术、引进创新型人才。在国家政策的支持下，结合青海省的相关政策，与政府有效交流，将药品带出国门，与有关的外企进行技术等层面的沟通与交流，为中药“正名”，带动农副产品、药品的经济发展，实现政府与企业的“双赢”。

7 月 5 日上午，小组成员来到中国铝业青海分公司中铝物流集团西北国际陆港有限公司，据了解，该公司于一年前成立，承担中铝公司内部物流的相关工作，该公司迎合中铝公司的企业理念，立足于国际物流的竞争平台。以陇海线为主，借助内蒙、广西以及青海的交通情况，契合了“一带一路”的相关理念，有较好的发展前景。据了解，中国铝业青海分公司的生产当中，电能的消耗占很大一部分，如果能够了解好、使用好国家的相关政策，将会对企业资金以及相关资源的合理支配起很大的作用。同时企业也希望，结合国家“一带一路”的相关政策，青海省能够对新兴企业给予政策的帮扶，提高劳动生产率，优化技术指标，引进先进技术，注入新型人才，为企业带来新的活力，逐步走向国际舞台。

该日下午，成员来到永泰电梯公司，该公司主要服



务范围是住宅及商场电梯的销售、安装以及维修服务，代表人表示，小微企业贷款受到阻碍，公司融资遇到问题时将会采用向朋友亲戚借款，或是向私营的贷款企业进行贷款，银行对于企业的贷款担保问题多是质疑，因此对于小微企业的贷款往往是困难多于优惠。永泰电梯在运营中注重客户的服务层面，加强管理以及监管，打造良好的企业品牌，目标长远，培养人才，扩大实力，优化服务，发展良好的客户关系。代表人希望借用“一带一路”的相关政策，得到良好的融资支持，调整优化企业结构，实现企业内部资金平稳灵活运行，立足省内，打造良好的品牌，再凭靠“一带一路”政策的扶持，逐渐走向省外，打开广阔的市场。

通过一周的实践活动，成员们了解到“一带一路”的相关政策在省内还没有明确的落实，小微企业也希望能够借助“一带一路”的战略扶持，打造好企业品牌，引进先进技术，借用政府的政策，将企业自身优化好、发展好，解决相关的融资以及税收问题，之后打开更广阔的市场。

魅力瓷都 文化之承

（瓷都之旅小分队 供稿）7 月 20 日，瓷都之旅小分队来到泉州德化县，并走访了德化龙头企业顺美集团有限公司，在顺美集团旗下的陶瓷生活体验馆进行了参观



和交流。馆内丰富的陶瓷种类给我们带来了一场视觉盛宴。

长达两个小时的车程过后实践小分队来到了瓷都德化，德化县以其



悠久的制瓷历史和精良的工艺而闻名，尤其是白瓷被称为“中国白”享誉中外。到达顺美集团公司总楼后，在工作人员的安排下我们前往陶瓷生活体验馆参观学习。工作人员向小分队成员们介绍了顺美集团的发展历程，并安排我们在会议室内观看了集团的介绍短片。顺美集团致力于全球化的生产和合作，产品远销欧美等地，他们采用先进的 3D 打印和其他技术，在产品的设计上更有一批优秀的设计团队。

陶瓷文化具有悠久的历史，是代表泉州在海上丝绸之路重要地位的标识之一，因此实践小组以陶瓷为文创产品的载体，来到顺美集团了解到一些陶瓷的材料和工艺。

在陶瓷的中国馆内，陶瓷茶具的设计为本队的文创作品提供了新的思路。我们了解到，白瓷是德化的代表性陶瓷作品，以轻透薄为特点，同时烧制白瓷需要较高的工艺技术。除了白瓷之外我们还认识了一种用编织工艺制作的陶瓷茶杯，除了茶杯底外都是用一种特殊的工



艺将陶瓷烧制成条状然后进行编织。茶具上的图案是体现茶具主题的重点，可以用手绘或者贴花纸工艺绘制我们想要的图案。因此经过实践小组的讨论后我们决定以白瓷为材料作为文创产品的载体设计茶具，以手绘图案的形式在茶具上绘制中国风风格的图案，并能够代表泉州的特色。

接着小组成员们来到陶瓷外国馆，外国馆内的陶瓷以欧美文化为特点，结合复活节，圣诞节等节日制作了不同主题的陶瓷作品。这些作品大多鲜艳夺目，色彩张扬，符合中西结合的特点。虽然这些瓷器与我们创作方向并不相符，但是馆内以主题进行分类的模式给小分队带来启发，在文创产品的制作中可以分为不同的主题，如以泉州古建筑为主题有燕尾脊与骑楼等，以民俗为主题有惠安女与南音等，这些主题相互联系又各具特色，最终都融汇于海丝文化这个主旨当中。

最后实践小组采访了多位工作人员并从中了解到，顺美集团的陶瓷产品多成套设计生产，大型的成套茶具主要消费人群集中于公司采购，政府采购和个人礼品购买。由于价格较高这些成套茶具消费者集中于中高端人群和公司使用，而一些零售的茶杯和茶壶则有更广的受众面。小型的文创公司与之不同，他们主要关注设计城市旅游产品，因此产品大多精美便于携带。这个信息给小组的设计带来启发，我们的文创产品是用于宣传泉州文化和海丝文化的创意产品，因此在创作中要考虑到不



同的消费人群，面向更广阔的市场。

在这次的德化瓷都之旅中小分队的成员们感受到世界陶瓷之都的魅力，也为我们文创产品的设计工艺和 market 分析提供了参考的方向，收获颇丰且留下深刻记忆。

苏韵流芳

——记木渎古镇绣品一条街深入调研

（遇见苏州 供稿）2016 年 7 月 12 日至 13 日，由对外经济贸易大学的 8 名同学组成的这支实践队伍围绕“‘一带一路’下苏绣在跨境电商平台下的生存状况和发展前景”这一主题继续在江苏省苏州市进行更为深入的实地调研。

在此期间，8 名队员在对木渎古镇调研结果进行总结分析后，发现由于木渎古镇作为著名景点这一身份，在苏绣方面的某些传统元素已被商业化。因而所考察



所得的资料存在局限性。因此队员初步确定再去苏州市绣品一条街对当地从事苏绣多年的绣娘进行采访，并对几位具有代表性的商家进行相关询问来收集更加完备的资料。



7 月 12 日上午 1, 8 名队员到达绣品一条街入口, 在对当地商家详细询问后, 知晓了几个较为出名的绣庄, 8 名队员决定从这几家绣庄开始展开调研。这一阶段的重点是对苏绣在电商平台发展的相关问题进行研究, 初衷是通过富有丰富经验的绣娘的理解和分析来探究苏绣这样的工艺品在跨境电商平台的发展机遇与阻力。

在绣品一条街的众多商家和绣娘中, 8 名队员对具有代表性的四家绣庄进行了采访, 一方面针对商家, 专业绣娘这两个不同群体的不同角度对苏绣在跨境电商方面的问题的观点进行了不同的归纳分析, 另一方面对年轻, 年老的绣娘这两个不同群体对这一相同问题的不同看法做出了初步的分析研究。所得出的初步结论是苏绣在跨境电商平台的发展因其独特的传统工艺与地方特色而具有很大的发展情景, 但因为客观因素, 目前在电商平台并未获得良好的起步。其客观因素大致可以归类为三点: 一: 就外部资源环境而言, 从事苏绣这一传统工艺的大多为个体商家或绣庄, 很少进行相关宣传推广, 也并无发展推广的渠道与资源, 目前较为可观的苏绣宣传也只是局限于地方自发的苏绣协会, 政府支持力度不够大。二: 就其本身而言, 苏绣这一传统工艺还未在其传统手法等方面做出较大突破, 创新元素较少。三: 就消费者而言, 电子商务平台本身具有的无法真实了解商品的外观质量等缺陷使得对苏绣感兴趣的消费者只愿意购买苏绣的衍生品, 如一些扇子, 钱包等, 而很少愿意在网络



上信任那些较为高额的苏绣作品。

在 13 日晚 8 名队员进一步探究讨论之后，决定从当地苏绣艺术馆工作人员和协会负责人这一负责苏绣宣传推广与推动发展的直接相关人入手，对苏绣在跨境电商平台方面的具体问题咨询更为专业的意见与建议。调研得到更为专业的调研数据。

这一天我们收获颇丰，亦了解了苏绣在电商方面的发展还存在诸多限制。期待我们之后的实地调研中得到更为有用的成果。



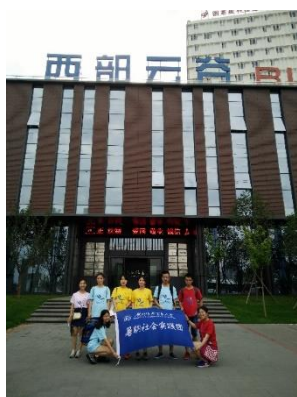
行间笔墨

再入云谷实地调查

——细访企业收获颇丰

（梦起西咸 供稿）7 月 20 日早九点半，我们再次来到西部云谷创新创业产业基地。有了昨天的经验，今天我们的工作效率明显提高，共采访了四家园区内的常驻企业。

昨天接触过两家小微企业后，我们对其两级分化显著的融资状况做了初步分析。并希望通过走访一家更具规模的企业，以此与小微企业做个对比。因此今天我们



首先接触的，正是这两天负责引导我们的陕西省西咸新区信息产业园投资发展有限公司。据该公司的融资主管何先生介绍，作为国有控股的公司，无论是初期的筹建阶段还是目前的发展阶段，都得到了国家相关优惠政策的扶持。

“国家支持的力量对于企业融资来说，在某种意义上可以说起着决定性作用。在我们公司的融资过程中，有西咸新区管委会的担保，让我们的企业形象和信誉显著提升，因此许多银行资本会主动愿意为我们提供



贷款融资。”何主管如是说，“同时企业主要经营房地产，在贷款方面所需的金额也较高，银行与我们合作能获得更多的利润，这也是吸引资本的原因之一。”可见更具规模的企业由于其自身的种种优势，在融资问题上更易与银行达成合作。双方都乐于参与乐见其成，从而形成一种良性循环。

紧接着，我们走访了陕西凯石通数据分析有限公司。但由于公司才刚刚起步，并且能够得到总公司的注资，暂不存在融资的需求。随后我们又来到以母婴产品的代理销售为主营业务的西安泓信博安有限公司。该公司成立已有 5 年，发展相对完善，目前还没有进一步扩展规模的计划。当我们问起公司更加偏向何种融资手段时，公司的经理赵小姐回答道：“如果将来需要融资，我们更希望能借助大公司的力量，比如一些实力雄厚的上市公司或国有企业，如果有机会与这样的企业合作，对于我们公司也更有助益。”

后来，我们来到了云帆新媒体运营公司。与之前的企业不同，该公司的魏总告诉我们：“我本人曾经经历过一次失败的创业，由于缺乏适宜的市场环境，年轻时也稍微有些急于求成，所以最后失败了。”因此对于创业中的种种选择，魏总显得更加谨慎。他表示：“现今我们公司的发展，还是要稳扎稳打。所以目前我更倾向于采取用经营所得再对企业作进一步投资的方式。融资的风险是双向的，不仅是银行，对于我们这样的小企业



也一样。在还不必要去融资的时候，我们也希望尽可能规避这方面的风险。”据此不难看出，小微企业抗风险能力弱的缺点，不单是投资方拒绝提供贷款的原因，也成为了企业家们自身不得不顾虑的问题。

至此，小组在西部云谷的调研工作圆满结束。两天的调查让中小企业的融资现状在我们面前更加具象地呈现。在此，我们对接受我们采访的企业以及为我们提供了极大帮助的陕西省西咸新区信息产业园投资发展有限公司表示衷心的感谢！

访丝绸起点 看长安印象

（印象长安 供稿）此次我们队伍在一带一路背景下选择了主题为“考察中国形象，推广中国文化”的暑期社会实践，并且选择一带一路沿线城市西安作为我们的实践地点，进行主题为“了解外国人眼中的西安，推广中国文化”的访丝绸起点、探长安印象之旅。

我们的社会实践历时七天，从三号到达西安开始至九号结束。在这将近一周的实践中，我们主要的实践内容是采访一带一路沿线的外国人对中国的印象并让他们填写问卷，同时推广中国文化。

在接下来的几天中我们的实践地点主要集中在西安交通大学、西安建筑科技大学、长安大学、钟楼以及城墙等一些外国人聚集的地方。在大学里，我们主要采访



的对象是一带一路沿线国家的留学生，其中以巴基斯坦等西亚留学生为主。西安交大是大学里我们主要的实践地点。这主要是因为我们在实践过程中，遇到了一位来自巴基斯坦的暑课助教和一位在暑课中担任志愿者的西安交大学长。他们为我们介绍了许多留学生



采访对象，并帮助我们派发调查问卷，真的很感谢他们。此外，我们还去了一些历史文化景点。其中印象最深刻的是在钟楼的实践，刚开始我们在钟楼里只遇到了一位外国友人，但是当时间接近 10:30 的时候，即钟楼古乐器表演快要开始的时候，外国人逐渐多了起来，并且在表演过程中外国游客都很认真的在观看和聆听，这表明许多外国人对中国文化还是颇有兴趣的。

记得接待过一个伊朗大叔，虽然浓厚的中东口音让我们的交流变的些许不畅，但还是能抓住每一个笑点，使得大家相视一笑。大叔说他对中国青少年总体印象是好的，感觉中国大学生素质都很高，英语口语水平也都很好，只是有那么一两件事让他有点过意不去。他谈到一些年轻人随地吐痰的现象，边说着，边模仿起来那个动作，让大家忍俊不禁。但同时我们意识到，中国还是有欠缺的，我们还是需要不断地提升我们的文化修养与



素质。之后，他冲我们比着大拇指，说着他心里的一个小小的愿望：希望有一天，伊朗也能像中国这样，繁荣富强。

另一位印象深刻的是一位巴基斯坦兄弟 Ali。那时我们在西安交大等候约谈国外友人，高大的他就出现了，于是我们热情的开始调研，做各种问卷，这期间始终不变的，是他那依旧保持微笑的脸。问卷很长很繁琐，但他似乎有着无比的耐心，他告诉我们，他是来这里的志愿者教师，讲授与一带一路相关的背景文化知识。讲起一带一路，他侃侃而谈，同时亦表明对中国的印象十分好，亦希望能与中国有更深层次的接触与了解。我们也向这位巴基斯坦兄弟热情的讲述了有关中国源远流长的上下五千年，Ali 若有所思，像是对中国得到了全新的了解一般。

在整个社会实践过程中，很多因素都很重要，但我们觉得这三点尤为重要，有目的、有计划、团队意识。有目的——即以学校给出的结项要求为实践导向，严格按照要求进行实践，否则到了最后很难完成结项。有计划——实践的前一天规划好明天的实践内容，才能高效完成任务。团队意识——实践是以十个人的队伍为单位进行的，社会实践以及日常生活中的很多事情都在考验团队意识。同时，实践虽然结束了，但友谊就像一条丝带，连接着我们与外国友人，不论路途多远，不论差异多大。



微言大义

@ccccc-wt: 在做好一切准备工作之后,“你说对不”暑期实践队伍正式开始兰州一站的社会实践活动。按照先前的计划,今日,我们将前往兰州市博物馆对博物馆馆长进行采访,并对前来参观博物馆的游客进行问卷调查,之后再前往距离较近的白塔山公园以及黄河铁桥,对当地居民及游客进行采访与调查。



@约粉广西队-暑期实践: 经过三个多小时的自带仙气的车程,一路上漫山遍野的甘蔗地,我们终于来到了大新县。炎热的酷暑蒸发了我们的汗水,却没有消减我们的热情与对这里的好奇。我们下午拜访了旅游局,工作人员十分友好热情地接受了我们的拜访。小肖“总裁”更是请我们吃了晚饭。愉快的一天,期待接下来的旅程。



车程,一路上漫山遍野的甘蔗地,我们终于来到了大新县。炎热的酷暑蒸发了我们的汗水,却没有消减我们的热情与对这里的好奇。我们

下午拜访了旅游局,工作人员十分友好热情地接受了我们的拜访。小肖“总裁”更是请我们吃了晚饭。愉快的一天,期待接下来的旅程。



@且听茶声：我们来到了红军山，也就是遵义市的红军烈士陵园。上山要登上三百多级台阶，这在如此强烈的太阳光照射下对于平日不怎么运动的我们是个不小的考验。不过最后我们还是到达了目的地。向红军前辈们致敬！



@林奋斗青春：对外经济贸易大学 为爱筑巢实践团队



day2：每天早上的湛蓝天空，到了下午便会“山雨欲来风满楼”啦。今天的活动还不错，队员们带领当地的小孩子们进行了体育课的学

习，同时也有折纸等艺术课程和生活安全常识的介绍。总之又是充实的一天。辛苦好几天不能洗澡的队员们了！

@外经贸青海实践油菜花小分队：第八站，大冬树山垭口。

行程中景点的最高处，海拔 4120 米。山峦如巨龙脊背，浮云如龙鳞在身。天地间，仿佛只有一风一石两三人而已。我们亦感受了当地牧民极富民族特色的风俗文化。





人物专访

与王椿璞学长的对谈

（四有青年 供稿）2016 年 7 月 16 日上午 10 点，我们约王椿璞学长在唯咖啡见面，对他进行了约一个小时的专访。

首先针对学习方面，学长表明由于会计专业的学生大部分是冲着就业，一心要搞学术研究的同学比较少，那么 CPA 就是最受欢迎的证书。

校训中给学长感触最深的两点属“博学”和“笃行”了。我们的学校平台给同学们提供了很多机会，不管你是想做学术还是找实习，都可以向老师寻求资源。而针



对我们的主题“求索”，学长围绕做科研进行了阐述，由于博士生要求的论文质量较高，很可能遇到各方面的难题，这时候

就要多跟随导师学习，并向学长、学姐请教经验，再结合自己在资料库中得到的资源，才能事半功倍。“求索”最关键的就是目标明确，确定的目标会给人强大的动力，这样的话就算求索过程中有困难，也会有勇气去面对和坚持。



参加兴趣社团活动给学长带来的最大收获就是人际圈的扩大了。朋友多，自然走的路也就会宽一点。更何况我们作为商科学生，将来要在职场上打拼，现在锻炼一下自己的人际交往能力对之后的工作一定会大有裨益的。

至于就业问题，我们学校的会计类学生大多毕业后会直接进入四大会计事务所，这无疑是当前的大势。学长表示四大会计事务所在解决户口这方面较吸引人。现在又有了积分落户制政策，这意味着对于高学历的稀缺人才来说留京会更加容易，所以加强自身修养，提高学历的需要也毋庸置疑。

四大和外企注重职员综合素质，实习的时候我们会接受到比较充实的辅导，那些是在课堂上收获不到的巨大财富，同时实习也是同学们初步步入职场的一个阶段。我们会受到较大的磨砺，但对将来不管是工作还是学习上的用处都非常之大。

对于给学弟学妹职业规划的建議，学长表示每个同学要做到具体问题具体分析。大家只有通过切身体验就业和学术，才能准确判断出自己更适合或更想要选择哪一个。而目前我们都应该抓紧学习，毕竟学习是任何一种选择的基础，只有绩点高，个人能力强，才会有更多的机会供我们选择。

最后感谢学长在繁忙的学习时间中抽空接受我们的



采访，支持我们“致敬先行者，助力后来人”主题的实践活动，同学们一定会受益匪浅。

本期完