



目录

【封面故事】	1
走进安吉，探访小微企业	/1
【实践采风】	6
脚踏实地，把握“一带一路”战略机遇	/6
游革命圣地，寻长征精神	/8
直面小微企业家，探企业生存之道	/10
【行间笔墨】	15
失落的建筑与散落的美感	/15
首日之行	
——新疆国际大巴扎市场调查	/17
【微言大义】	21
【人物传真】	23
头顶骄阳，身背“冰”箱	
——跟随 Alexander's 配送员的一次配送经历	/23



封面故事

走进安吉，探访小微企业

（安且吉兮队 供稿）2016年7月31日，“安且吉兮”团队踏上了目的地为浙江省湖州市安吉县的征程。

我们实践团队由七名同学组成，女生五人，男生两人，比贸大男女生比例还稍微好了些许。



团队成员主要以经济类专业主修为主，兼有中文专业和英语专业的同学。经过四个半小时的高铁和两个半小时的客车，我们终于到达美丽的安吉县。

安吉县位于浙江省的西北部，是湖州市的市辖县之一，环境宜居，生态优美，是全国唯一一个获得“联合国人居奖”的县城，以竹业、茶业、椅业三大产业为主要产业，其下有许多小微企业在默默地生长，为我们团队的调研——“深入小微企业，调研投融资”主题提供诸多的便利条件。

第一天，我们参观了当地的“中国大竹海”，竹林丰茂，景色秀美，有许多电影拍摄时曾在这里取景，如李安导演的电影《卧虎藏龙》。随后，我们来到康凯竹凉席厂，采访该厂的负责人。通过对其负责人的采访和



多方走访我们了解到，这家小微企业目前面临融资贷款的困难，且由于厂房是租借的，没有可以用来抵押的不动产，担保制度也有所变更，故该企业向银行申请的贷款被中止。与此同时，我们发现这家小微企业对政府政策了解甚微，融资渠道相对单一，现下又处于竹凉席生产的淡季，其生存境况愈发艰难。

当地的小微企业圈子有这样的说法，“银行只有锦上添花，没有雪中送炭”。意思是说，当企业履步维艰、需要资金帮助时，一些银行往往为了规避风险而拒绝向企业发放贷款；而当企业步入正轨、经营形势见好时，一些银行反而会主动找到企业来进行投资，而这时企业往往已经有了充足的资金，不再需要银行的贷款。

之后采访的晨溪山白茶的总经理金忠富先生的话又在某些方面印证了当地人的这个说法。他说，他20多岁时白手起家，那时候的融资渠道普遍都是自己的积蓄加上亲朋好友的帮助。那是在上世纪九十年代，安吉县政府鼓励生产白茶，那时候安吉县白茶的无性繁殖刚刚起步，而金先生可以说是抓住了时机，承包茶山，做起了白茶生意。据他介绍，他们选用的白茶品种优良，“高氨多酚”，市场很好。如今他的企业发展越来越好，也有银行主动联系他来投资，但这时的他却已经不需要银行的资金了。

对比这两家小微企业，我们发现，影响小微企业发展的因素有很多。



从小微企业的角度来说，我们总结了以下四点主要的原因。

首先是小微企业自身的类型。竹凉席与白茶，虽然都是当地的特色，但命运却截然不同。我们推测这可能是由于白茶企业有机会拥有品种优势，而竹凉席厂很难在同行竞争中占据有利地位的缘故。

其次是对政府政策的了解程度与关心程度。在采访康凯竹凉席厂时，当我们问到对政府帮扶小微企业的优惠政策有没有相关了解时，负责人的回答是，“不知道，没有特别关注。”而晨溪山白茶有限公司从最开始的创立就是响应了政府对安吉白茶的鼓励政策，显然该企业对政府政策是有相当的关注度的。并且我们了解到该企业已经享受到了政府针对小微企业帮扶的税收减免政策，发展如日中天。

再者是小微企业的资金实力和对贷款的依赖程度。像康凯竹凉席厂这样的企业，自身缺乏资金，又没有可抵押的不动产，也不像白茶企业那样可以用承包的茶山来抵押贷款，只能依靠信誉或者担保的形式来向银行贷款。而一般的商业银行出于自身利益的考虑也很少给缺乏还贷保障的企业贷款，对外部资金的依赖程度过高。反观晨溪山白茶，创始人初期是筹集到了充足的资金，承包了茶山，一步步地使自己的企业扩大规模，对外部资金的依赖性较小，没有经济形势的巨大变动，一般影响不会很大。



最后是企业自身的经营模式和理念。康凯竹凉席厂是加工型企业，将加工完成的产品销售给零售商，再由零售商销售给消费者；而晨溪山白茶虽然也是加工白茶，但他们从种茶开始到最后的销售都是由他们自己来完成，并且创立了自己的小品牌“晨溪山”并成为安吉白茶之下有名的分支。因此这两家小微企业的命运会如此迥异也就不难理解了。

从政府的角度来说，主要有两个因素。一是政府对小微企业的帮扶政策。当地政府对安吉白茶有专项的帮助计划和政策，而对凉席企业则没有。这对企业的发展有着重要的影响。一是政府政策的宣传力度。除了上述的政策差异之外，也有一些政府政策是此两家小微企业都有机会享受的，如税收减免政策。而凉席厂反映不知道、没有享受到，白茶厂却已经在减免部分税收。除了小微企业本身的因素，与政府的宣传力度有关。否则，同在一个县城，收听同一广播，观看同一电视台，收到的信息却如此不同，这样是不太合理的。也有可能是政府在网络上宣传较多，而许多小微企业领导都不太关注网络，这一点通过“安吉县小微企业三年发展计划”可以看出，这个计划在网页上是存在的、可搜索到的，但时间已过去一年半，凉席厂却表示不清楚有这个计划的存在。

从融资机构的角度来说，一般的商业银行门槛较高，实力较弱、缺乏不动产的企业很难在这里贷到款；民间



融资服务中心也是公司的形式，最终还是以营利为目的，对于小微企业来说成本较高；农村信用合作社或农商银行相对来说更加“亲民”，也能推出诸如“白茶贷”“大学生创业贷款”之类的创新产品，但也只有少数能做到“雪中送炭”。

以上是我们调研的初步成果，最终的成果还需要我们更加深入的调查和探访，还需要经过我们更加科学严密的讨论与分析。我们相信，我们可以实现这次实践的目标，得到有价值的结果。



实践采风

脚踏实地，把握“一带一路”战略机遇

(杭州实践小分队 供稿)2016年8月9日，杭州实践小分队一行人至杭州西子湖畔的翠筠青年旅舍展开调研考察，并有幸采访了翠筠青年旅舍负责人吴先生，通过以翠筠青年旅舍为切入点，了解“一带一路”战略下小微企业的发展境况及机遇。

杭州虽不在传统意义的“一带”之内，也不在“一路”之上，但现代意义的“一带一路”已突破地理、交通上的局限性，杭州经济社会发展相对优势决定了其在“一带一路”战略中有着更多的发展机遇，肩



负着更独特的历史使命。同时，杭州的丝路文化资源极其丰富，不仅拥有丝绸、瓷器、茶叶等代表中国文化元素的传统产品，还有独特的良渚文化、印学文化、佛教文化、茶文化、山水文化以及西湖、大运河等世界文化遗产。正是在杭州得天独厚的资源下，翠筠青年旅社坐落于西湖风景区，环境清幽，景色宜人，拥有良好的住宿条件的同时，出售丝路文化产品、提供旅游相关服务，



吸引着大量游客。

从小微企业发展现状到中国社会经济面临的突出问题，翠筠青年旅舍负责人吴先生侃侃而谈，发表自己的观点。“什么样的企业需要贷款呢？”他向我们发问，“靠市场稳定的订单进行生产的生产型企业、盈利空间充分的企业。”他表示，餐饮服务业现金流并非稳定，一旦有问题无法靠贷款解决弥补现金流的缺失，一旦现金流出现大幅度下滑，很难靠贷款解难度过这个难关，而对于新型小企业小公司，头三年的经营最为艰难。“餐厅、客栈、民宿等实体经济现金流非常好”，吴先生笑道，“像我们翠筠濒临西湖风景名胜区，游客众多，只要有客人会结账付钱，而携程旅行、同程旅游等第三方平台也会及时结账。但生产型企业因近年来经济萎缩造成生产萎缩，利润被压缩，一带一路正是面对生产型企业或技术性服务类行业——如通讯、快消品等行业。”吴先生认为中国目前尚未形成社会整体信用构架，违约代价通常较小，投资融资难以评估风险系数，应建立更公开、透明的咨询信息，重视大数据在经济发展中的重要作用。他还以救灾为例类比，“外人救灾不如发动当地人自救”，强调经济发展调动人员积极性的关键性。“中国面临很大挑战，每个人都应对自己做的事情负责”，他对我们的调研提出意见和建议，鼓励我们当代大学生有担当、敢挑战，在学校学好理论知识的同时，多投身社会当中去实践：“一屋不扫何以扫天下，脚踏



实地才是硬道理。”

凭借周围自然风光优美、距旅游景点较近、价位经济等优势，翠筠青年旅舍将继续以西湖为依托，紧抓“一带一路”战略机遇，脚踏实地谋发展。

游革命圣地，寻长征精神

（历史的行程 供稿）我们实践队伍在以“红军长征之旅”为目的的大背景下，选择了主题为“感受革命时期的艰苦奋斗精神”的游革命圣地、忆延安精神的社会实践之旅。

延安这座小城，初看十分普通，并未被现代的建筑完全覆盖，带着浓郁的古朴之气。坐在公交车上，沿着这座小城转悠的时候，发现小城三面环山，慢慢理解延安作为延安是延安时期的重要地位。

延安位于陕北金三角经济协作区腹地。历来是陕北地区政治、经济、文化和军事中心。城区处于宝塔山、清凉山、凤凰山三山鼎峙，延河、汾川河二水交汇之处的位置，成为兵家必争之地，有“塞上咽喉”、“军事重镇”之称，被誉为“三秦锁钥，五路襟喉”。在革命战争时期发挥了重要作用，被称为中华民族圣地、中国革命圣地，是全国优秀旅游城市和爱国主义、革命传统、延安精神三大教育基地。

我们实践小队先后参观了延安革命纪念馆，枣园和



宝塔山。

在延安革命纪念馆大门，竖立着毛主席的塑像，表明延安与毛主席的渊源不浅。1935年10月，中央红军经过二万五千里长征，到达西北革命根据地。从此，以毛泽东为代表的党中央在这里战斗和生活了13年。延安和陕甘宁边区成为中国人民抗日战争的领导中心、解放战争的总后方、万众瞩目的革命圣地——西北革命根据地。

纪念馆内部分为两层，陈列着抗战时期的一些珍贵文史资料，踏入纪念馆一层，首先映入眼帘的便是红军长征的路线，我们一路听着馆内工作人员的讲解，怀想革命先烈的长征之路。其中印象较深的便是那时的武器，相较于当代而言实属简陋，甚至一些战士以冷兵器为武器，在日寇和国民党士兵的追击下杀出一条荆棘血路，内心震撼。

枣园的入口处便有一些小贩叫卖枣子，一行人漫步而前。初看去，就如一个普通的小公园，谁能想到，几十年前，毛泽东、朱德、彭德怀、叶剑英等同志便居住在此办公。枣园内有十几间窑洞，供抗战时期的领导人居住。窑洞内仍保留着当时的布置，领导人们居住





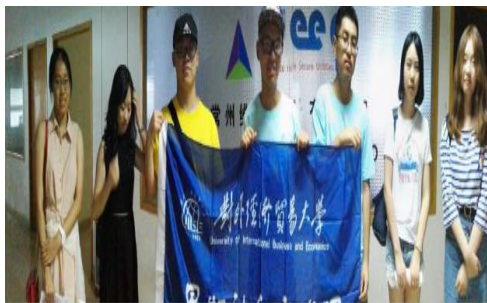
的窑洞大都千篇一律，一张床，2张椅子、一张圆桌，好些的还配个沙发，然而室内面积十分狭小，不过因为是夏天去的，体会到其中凉爽的好处，效果并不差于如今空调的制冷效果。因为窑洞内领导人的旧居保护较好，脑海中甚至出现了在延安时期，领导人坐在一处的椅子上办公的场景。

几天的延安之行，对延安精神有了更深刻的理解。喝水不忘挖井人，革命先烈在如此艰苦的环境下为我们祖国的繁荣富强打下了基石，我们如今更应该为祖国更加美好的未来添砖加瓦！

直面小微企业家，探企业生存之道

（魔都小分队 供稿）2016年8月3日上午，“魔都小分队”一行八人来到了江苏省常州市进行调研，调研的主题为：探索江苏省小微企业在“一带一路”契机下的投融资现状。

我们选取了在江苏常州较知名的几家小微企业进行了走访，从第一



线了解到了小微企业生存的现状以及存在的困境，积极思考“一带一路”所带给企业的契机，从技术创新和金融创新两个创新点作为切入口，探究创新在小微企业投



资融资发展过程中的作用价值。

我们第一站来到了常州维格电子有限公司。常州维格电子有限公司（Weeg Electronics Co., Ltd.）是一家专注于燃气公司最新业务需求解决方案的高科技企业。维格电子通过了 ISO9001 质量管理体系认证，公司获得了“高新技术企业”、“江苏省科技型中小企业”、“江苏省民营科技企业”等荣誉。拥有国家专利、软件著作权 30 余项。“品质、专注、创新”是公司的核心竞争理念，公司注重研发和团队建设。维格电子有限公司王副总热情接待了我们一行人，并从公司治理、财务运营、发展规划等几个角度和我们探讨了维格电子有限公司作为一个小微企业如何通过创新来更好地在市场中竞争，发展自身的同时推进整个行业的建设。

王副总在一开始就通过自己的经历给小微企业下了一个定义：体量小，言语微。维格电子有限公司有技术员工 40 人，管理人员 10 人，资产总额约三百万元，一年营运额约为八十万元，从体量上而言算是非常小的企业；言语微指的是企业在某些问题上的话语权不足，未引起相关部门的重视。王副总向我们介绍维格电子有限公司一直致力于高品质的竞争发展，不走劣质低价的恶性竞争，为了提高相关产品的精确度，公司不惜花费重金购进国外先进检测仪器对产品进行全方面无死角的检测，以质量为第一标准进行生产，王副总坦言这一项花费虽然会对企业造成不小的负担，但是从长久未来企业



商誉、产品质量、消费者满意度、市场要求等各方面综合考虑，他认为这一笔投资还是值得的。

王副总进一步希望政府加强产品质量标准的制定，规范市场秩序，对于某些以次充好的不良企业进行取缔以及行政处罚，净化市场环境，保护像维格电子有限公司这一类守法经营的诚信企业。“创新是一个企业的灵魂。”王副总说公司坚持技术创新、人才创新的公司战略，大胆鼓励基层员工向高层提出完善第一线操作流程的建议以及在实务中发现的问题，并建立内部推荐制度，欢迎员工推荐其他优秀人才来公司发展，根据情况给予员工一定的奖励。这两项创新制度为公司带来了不少的成本节约以及优秀员工，从创业初期不足十人的规模增长到现在五十人，为公司带来了可观的经济效益。

接下来王副总邀请了财务李经理为我们介绍了一下维格电子有限公司的财务运营状况。李经理简单介绍了公司资产规模以及负债情况，从各项财务运营指标来看银行贷款仍然给企业的资金周转带来了不小的压力，虽然贷款利率已经经过三次调低，然而李经理希望国家能更进一步降低小微企业的税负，这样能在前期给小微企业更多的松绑，经过一段时间的发展以后能为国家产生更多的效益，形成一项良性循环。在最后王副总认为“一带一路”的提出对于企业的生产质量提出了更高要求，在现在不仅仅应满足国内生产标准，更应主动向国际标准看齐，生产出真正属于中国人自己的“中国



制造”，他坚信“一带一路”会为未来的企业发展提供强大的推动力以及一个有着光明前景的市场！

在参观完了维格电子有限公司后，我们来到了第二站江苏传美影视广告有限公司。江苏传美影视广告有限公司可谓是一个真正的“微企业”，连上公司老总在內员工一共只有十二人，可这十二人在一年内就创造了价值十五万元的创收并获得了江苏省传媒行业十佳诚信单位的荣誉称号。公司姜总告诉我们公司实行管理创新，努力在公司营造一种“我为公司，公司为我”的良好气氛，大家互帮互助团结一致，遇到困难一起扛，获得荣誉一起分享，加强了公司的凝聚力。另外公司倡导员工积极学习提升自我，加强与同行人员相互交流，鼓励创新，增强了公司的竞争力。姜总说“一带一路”的提出对于传媒行业提出了新的要求，公司将号召党的响应，认真提高影视创作的质量，更好的让影视作品服务于广大人民的文化需求，他动情说道由于自身企业良好的信誉使得银行贷款等业务在审批过程中一路“绿灯”，切实感受到了政府对扶持小微企业的关心与支持。

通过一整日的调研活动，“魔都小分队”全体同学对于小微企业生存现状有了更深入的了解，对于企业中存在的问题有了更深的感悟，有一点大家共同的感受便是“一带一路”的提出加强了小微企业创新的发展，大家一致认为企业只有坚持创新发展才能在如今越来越严峻的资本市场立足。“魔都小分队”各位同学希望通过



接下来几天的更深入的调研活动探究企业的融资困境，
并进一步思考“一带一路”战略带给小微企业的东西。



行向笔墨

失落的建筑与散落的美感

(TLC 策宣分队 供稿) 2016年8月4日, 策宣分队来到宁波美术馆及鄞州公园五散房进行参观。

宁波美术馆由宁波港废弃的航运楼改造而成, 为了保护城市建筑模式的延续性, 设计者提出像古建筑一样对这座建筑落架重建, 它的内部



空间结构被原样保持。建筑表皮材料暗示了城市记忆线索的混合性: 基座青砖是传统宁波的建筑主材, 上部钢木材料则是船与港口的建造主材。

五散房是散落分布在鄞州公园中具有休闲消费功能的建筑, 分为茶室、画廊、咖啡厅、管理用房等。该建筑群主要特点是与场地、环境配合默契, 还尝试了各种不同的建造方法和建筑类型, 譬如用夯土技术、钢构玻璃、预制混凝土等一些中国传统的建造方法。

而外界对于这两栋建筑的争议颇多, 美术馆的公共空间是多路径的山体类型学叠加, 从地面开始, 向上分叉, 形成一种根茎状的迷宫结构。在满足物馆展览分流



的同时，安全隐患也不可忽视，迷宫结构在发生火灾等事故时将是致命的威胁。在中国的园林空间里，的确可以是多路径的。但在美术馆这样一个功能性建筑里，观众明确自我定位也同样重要。

五散房的定位也并非十分准确，不同的功能定位对于建筑设计的具体差异是很显著的。公园作为居民休闲娱乐的场所，老人、儿童、健身者较多，而年轻人更倾向于在商业中心消费，因此，作为茶室、餐厅的房子被废弃也不无道理。以“人的尺度”来做建筑设计的基本功是一个建筑师首先要关注的，居住者生活于其间的舒适、安全、便捷是考量建筑物的最主要标准。

五散房中的餐厅墙壁使用黄土砂砾夯实而成，这种西北常见的黄土墙壁运用在湿润的鄞州公园中，被水汽腐蚀得十分严重，立面剥落，地基腐蚀；而半悬空在水上的茶室则使得下面的水变脏发臭。固然，中国的古建筑发展史并非一枝独秀，而是百花齐放，各地都有许多富有地域特色的经典建筑流传至今，这些不同的建筑流派对于今天地域主义建筑的发展有着重要的启迪。同时，造保持地域特色的同时互相借鉴，取长补短，也对房屋建造大有裨益。但是，借鉴某一传统的的前提是该技艺具备可转移性，否则，就会导致事倍功半。

五散房其中一栋摄影基地在结构完整的建筑外围再镶嵌一层瓦片，造成资源的浪费，缺乏实际意义。虽然设计者的理念是：中国的手工艺成本相对便宜，如今却



面临消失的尴尬境地，只有被使用，传统工艺才能够继承下来。但是，我们更多看到的却是“为保存而保存”，一砖一瓦都应该做到最大限度的利用，而不是打着“环保”的名号，将废弃的砖瓦放在没有生命力的地方。

中国建筑的未来没有抛弃它的过去，但中国建筑的未来需要“活着的过去”，而不是敷在表面的“中国符号”。

首日之行——新疆国际大巴扎市场调查

（新疆小分队 供稿）清晨的乌鲁木齐还带有一丝凉意，虽已是7点但天还未大亮。在朦胧的晨曦中，我们一行人去乌鲁木齐火车南站接上了组里最后一名从塔城赶来的同学，相聚的喜悦冲淡



了她的疲惫。我们一边吃着早饭，一边将今天的行程具体化，每个人都兴致勃勃地谈论着，每个人都对此次的实践都期待而向往。怀着这样的心情，我们开始前往今日的实践地点——新疆国际大巴扎，去完成对刺绣工艺



品的市场调查，并初步确定我们要销售的刺绣工艺品具体是什么。

新疆国际大巴扎位于乌市的中心地段，是世界规模最大的大巴扎，是“新疆之窗”、“中亚之窗”和“世界之窗”。这里不但有浓郁伊斯兰风格的华丽建筑物，还云集了各类有民族特色的商贸用品。而刺绣又是表达民族特色必不可少的元素，这无疑对我们做刺绣工艺品市场调查提供了极大有力条件。

在到达大巴扎后我们无一不被雄伟的建筑风格所震慑，于是我们的心情更加激动。在欣赏华丽建筑物的同时，我们开始了市场调查。

走进丝绸之路手工艺品步行街，随处可见刺绣元素。从人们平时穿戴的披肩围巾、衣帽鞋物，到日常用的坐垫地毯、床单枕套，再到作为装饰的挂画和挂毯，无一不带有民族风味浓厚的刺绣。我们调查的第一家店主是卖披肩的店主，表明来意后我们进行了简单的询问。首先我们请店主介绍了他们披肩的进货渠道。披肩大多是从新疆和田成批购来，而其余有的是由批发商送来大巴扎，有的是店主自行从手工艺人购买来。我们还了解到店主已有了网上的销货渠道，包括淘宝小店和微店等，许多顾客都是通过上网购买披肩等。可见披肩的网上市场已形成，并且发展前景良好。鉴于带有刺绣的披肩网上销售渠道已形成切日臻完善，所以我们就不再考虑销售披肩。



接着我们走访了一个卖挂毯的店主，店主表示他们的毯子有手工制作也有机器制作，样子都很精美，但毯子制作程序十分繁琐。虽然挂毯美观性很好，但由于价格昂贵，且购买者大多是少数民族，顾客群体太少，所以我们也不将其作为我们要销售的商品。

在调查了多家商铺后我们发现，虽然带有刺绣的工艺品多种多样、各有特色，但作为我们网上销售的商品来说又各有各的不足。如：帽子被否决是因为人们的头有大有小，在网上无法试戴；鞋子被否决是因为从土耳其进货，我们无法很好的联系到货源；床单枕套被否决是因为舒适度不佳。

经过层层筛选我们认为，包包是比较适合我们在网上销售的。原因有三，一是带有刺绣的包美观且实用性强，顾客群体比较广；二是成本不太昂贵，包的价格亲民，更有利于我们商品的推广；三是刺绣包在网上推广度不高，所以我们销售包无疑是具有个性化和差异化的，这有利于我们商品的销售。

在选定要销售的商品后，已天色渐晚，我们在大巴扎内吃了新疆特有的美食：抓饭和烤包子等，合影留念后，结束了今天的行程。每个人都感觉收获颇丰，不但感受了新疆的异域风情，还大致了解了刺绣工艺品的市场从而选定了我们将要销售的商品，最后还品尝了西域美食。明天我们将去寻找制作刺绣包的手工作坊与手艺人，来确定我们将如何制作刺绣包，每个人都对明天



的行程十分期待！在日暮中我们一一道别，明天的实践我们相信会非常有趣且充满意义！



微言大义

@fantastic_babies_uibe: 来到华侨创意园，仿佛来到北京的 798，商业气息浓厚的深圳也有艺术梦想，年轻的人们在这里碰撞设计与思维的火花。从走访里我们了解到了艺术与商业的结合、发展，这也是深圳未来要走好的一条路，“不能为了艺术而饿肚子，也不要为了金钱而忘记为什么出发。”



@逐梦杭州小分队: 同学们来到了杭州环北丝绸服装城，对丝绸服饰此种更为集中的线下销售方式进行了调研。通过与销售者和购买者更进一步的交流，大家都收获良多。



@折耳猫的笨狗狗: 实践结束这几天，我们一个小组都在努力着完成我们的实践结项工作，各





方面进展的都很顺利，我们希望我们这次实践能够真正的感悟到很多平常生活被人忽略的东西。

@胃大的拉拉：炎炎烈日下的暑期实践到了尾声，队员们的辛苦终于告一段落。虽然事

先制定好了行程，但由于到实际实践地发现与预期的相去甚远，不得不屡次对实践方案进行变更。虽然意外频出，但我们还是有惊无险地完成了任务，为惠安女文创产品跨境电商营销做好了准备，交上了满意的答卷！



@猴年要做瘦猴子：今天参观了西宁区大学生创业孵化基地，看到了24家正处于

创业阶段的企业，都是各有千秋，有一家小企业现在已经成型，并退出了这个孵化基地。我



认为这样的基地可以帮助更多想要创业的人取得成功！



人物传真

头顶骄阳，身背“冰”箱

——跟随 Alexander's 配送员的配送经历

（荔枝树团队 供稿）8月7日下午3:00，在深圳天地源·盛唐大厦地下三层的 Alexander's 配送员办公室里，配送主管辜川森再一次向配送员核对着他们分别要去的地点，几个配送员一边互相调侃着各自目的地的距离，一边走向隔壁的冰激凌小仓库分拣装货。

Alexander's 目前 80%的配送工作承包给第三方配送公司，剩下 20%偏远的地点第三方送不到，则派自己的配送员去。了解这情况后，我们今天特意跟随一名配送员送一次订单，希望能更深入地了解他们的工作情况。

袁俊就是今天带着我们送货的配送员。18岁的他6月份刚参加完高考，利用暑假出来兼职。公司里现在有的另外4个兼职配送员都是袁俊的同学，他们通过互



相介绍来到 Alexander's。配送主管虽然已经有将近两年的全职工作经历，但其实跟配送员们年龄相差无几，



大家都亲切地称他为“川森”，同龄人之间没什么上下级的分别，相处轻松愉快。下午的配送时间段是4点至6点，为了使路上有充足的时间，配送员们一般3点一刻就会出发。穿着印有“Alexander's”字样工服的袁俊，检查了冰激凌盒上的地址，给三盒冰激凌和保温箱分别放好干冰，背起印有“Alexander's”字样的保温箱出发了。今天下午他要送同一个客户订的两单，分别送到客户家里和单位，两个地方相距三个公交站，都在蛇口，从公司过去要坐近1个小时的公交车。袁俊平时送货的距离也差不多是这样，有时甚至更远。身上背的保温箱加上干冰能给冰激凌保温两小时左右，对于市内的送货来说足够了。为践行公司的环保理念，配送员都会选择地铁或公交这样的低碳交通方式送货。

在公交车上，我们向袁俊询问平时工作的安排和感受，腼腆的他面对陌生人的采访显得有些害羞。我们了解到他原来也在华润的仓库做过兼职，那里的机械化程度较高，工作相对单调，主管也比较严格。Alexander's还在起步阶段，分拣配送都需要靠人力，每天跑不一样的地方送货，却也不觉得辛苦，反而很有趣。

我们第一站是送到客户林小姐的家里，林小姐本人不在，家里人代为签收。袁俊请签收人检查冰激凌的数量并核对地址，道了谢，然后带着我们前往下一站。第二站送到林小姐的单位，在核对冰激凌数量的时候却出现了问题。林小姐说之前跟客服说了要改配送地址，



两单冰激凌都送到单位，客服也回复了，并给我们看了聊天记录，但是袁俊这边并没有收到通知。袁俊马上打电话向川森核实，发现是客服与川森的交接出了问题，他们商量决定再返回林小姐家里取冰激凌送到单位。

在返回林小姐家的路上，我们问袁俊之前配送有没有遇到类似的问题或其他困难。他说有一次出发时匆忙，跟另一个配送员的保温箱拿混了，他这边送到货以后客户也没发现，已经吃了，另外一边的客户发现了错误，配送员只好把冰激凌带回公司，重新送了一次。

当我们再次把冰激凌送到林小姐的单位时，她工作的银行已经下班了，袁俊拨通林小姐的电话后，她从另外一个门出来。林小姐已经是 Alexander's 的回头客了，她说跟哈根达斯比起来，更喜欢 Alexander's 的浓厚，对配送员也很满意，今天袁俊的来回奔波更是让她感动。在返回公司的路上，逐渐跟我们熟络起来的袁俊向我们问起了大学生活的细节，言语间充满了对大学的期待。公交车上人逐渐多了起来，奔波了一天的袁俊也打起了瞌睡，摇头晃脑间还不忘护着身边的保温箱。

这一天里，我们很幸运地切实体验了 Alexander's 的配送过程，也感受到了成员们的朝气与敬业，相信这些年轻的心会带领这个年轻的公司越走越好。

本期完