



目录

【封面故事】	1
“走出去”的潮汕牛肉丸	
——潮汕本地牛肉丸市场状况调查	/1
【实践采风】	4
求索躬行，兼听求明	/4
走进乌鲁木齐	
——初探轻纺工业小微企业记	/6
【行间笔墨】	9
行实路，纳真知	/9
走进苏州	
——走进昆山海腾体育文化发展公司	/11
走进信普电子	
——记初探沈阳信普电子科技有限公司	/13
【微言大义】	16
【人物传真】	19
结缘于茶，感恩于茶，奉献于茶	/19



封面故事

“走出去”的潮汕牛肉丸

——潮汕本地牛肉丸市场状况调查

（日啖牛丸三百颗实践队 供稿）8月8日，日啖牛丸三百颗小组前往位于居民区街道的农贸市场，对于当地个体户在牛肉丸生产及销售方面的情况进行了实地的采访与调查，并对一些牛肉丸的受众群体进行了采访，由此初步认识当地牛丸市场情况，为潮汕地区的牛丸



“走出去”做准备。本次采访的目标调查群体是本地人，研究本地人的牛肉丸消费习惯。

步入农贸市场后，可以看到，在众多的店铺中，牛肉丸店铺可以说占其中将近一半的比例。进入一家牛肉丸店后，从对店主的采访中得知，在市场上的牛肉丸多为自家手打，保质期较短（在不冷藏的情况下保质期为一天），且消费群体多为当地居民。当地人对于牛肉丸的新鲜度要求较高，购买模式基本以家庭为单位，且只购买当日所需的牛肉丸量。



继续往前，我们又来到了另一家牛肉丸店。这家牛肉丸店采取“前店后厂”的模式。热情的老板邀请我们进入店后面的生产房间参观牛肉丸的一种制作流程。这家牛肉丸店前期使用机器打出肉泥并使用机器搅拌，而后期使用人工将牛肉捏成丸状然后初次煮牛肉丸。前期靠机器制作牛肉丸，效率会有较大的提高，口感也不会比手工制作的牛肉丸差太大，由此实现了牛丸的半机械化生产。

我们又赶到了一家较有规模的牛肉丸老字号。这个注册商标为“飞厦老二”的老字号是汕头历史最悠久的牛肉丸制作商，始终坚持纯手工制作牛肉丸。我们参观了其制作过程，生产房里有五六名工人捶打着牛肉。该店铺的经营方式与农贸市场内的店铺不同，可以由店家对牛肉丸进行烹饪后再销售。

此后，我们对路过的当地人进行了随机的采访，采访他们关于牛肉丸的购买渠道，购买频率以及对于网购牛肉丸这一行为的认可度。根据多位采访者的回答，我们不难总结出以下几点：首先，吃牛肉丸对于当地人与其说是一种喜欢，不如说已经成为一种习惯和文化符号。牛肉丸是一种文化和感情符号，对当地人来说不能割舍，须认真对待；其次，由于当地牛肉丸的普及，当地人有足够方便的购买渠道，且实体店内的购买更能保障牛肉丸的新鲜程度，因此当地人不会过多于网络购买牛肉丸。如若暂时外出也倾向于委托亲朋与当地购买代寄；再者，



对于网购牛肉丸，人们的顾虑主要在担心牛肉丸的新鲜度，牛肉丸的原材料正宗与否，牛肉丸的制作过程是否达到安全食用的标准等方面，而我们进一步的采访也得出，如果产品能够通过国家的质检等正规流程，则可以打消部分对于牛肉丸质量的顾虑；最后，目前在当地极少有人选择网购牛肉丸，而由于生产牛肉丸的店铺规模制约，大部分生产销售牛肉丸的商家并没有在网络销售牛肉丸的倾向。因此牛肉丸的受众还是集中于本地人。受众虽然较小，但潜在市场较大。

今天实践得出的主要结论是，牛肉丸对于潮汕本地人有非常强的客户粘性。潮汕本地牛肉丸产业链完善，市场趋于饱和，但是外出的潮汕人对于牛肉丸有较大的需求，却宁愿选择委托亲戚朋友购买代寄，究其原因是对电商牛肉丸的质量不放心。小组成员认为一是可以通过国家质检、牛肉丸行业标准等打消消费者疑虑；二是发展牛肉丸著名品牌，消费者信得过的品牌；三是通过线上与线下结合的 o2o 模式，同时接受网店订单和到店购买，这种依托实体店的形式比单纯的网店更让人放心。同时这种模式也极大地缩短配送时间，最大程度地保证牛肉丸的新鲜性。

今天对于我们小组来说也是收获颇丰，我们回到住处对今天的视频音频，采访记录等资料进行分析。第二天我们将带着这些想法采访牛肉丸行业第一家上市的企业，明白牛肉丸“走出去”过程中的困难所在。



实践采风

求索躬行，兼听求明

（夏忆组 供稿）8月4日，顶着骄阳，我们四川攀枝花小微企业投资融资小分队来到了地税局，有幸请到一位领导给我们讲解税务机关对小微企业的补贴政策及相关落实措施。

在被问及国家是否对小微企业有相关扶持政策的问题之后，领导从税收方面说明就税率及减免税收而言，国家的确在扶持小微企业，但是由于国家正在调整产能，



对于钢铁，水利，玻璃这种产能过剩，不属于国家鼓励发展的企业，在税收方面补贴扶持不是很多。之前，在去朵实机械制造有限公司实

地参观，访查了解的过程中，我们了解到这家企业正在努力实现从初级制造到中级，高级制造的转型，因此我们想了解对于正在积极转型的企业，国家是否会有扶持政策。领导说，在全国范围内，钢铁企业都是出于逐渐衰退的过程中，在过去十年中，钢铁价格包括PPI（生产者消费指数）都在下降，国家对于大型企业如鞍钢宝钢，



都不是非常支持，更不用说那些小型的机械制造企业。

“一带一路”的国家政策正在大力推广，四川作为内陆省市之一也被寄予了成为内陆开放型经济高地的期望而成为了“一带一路”18个省市中的一个。因此我们想了解在“一带一路”的政策号召下，国家对于攀西地区是否有扶持补贴的相关政策，这一次我们得到了领导肯定的回答。税收政策是全国性的，我们不能出于扶持的目的而改变，但是对于攀西地区，我们成立了攀西综合资源试验区，鼓励综合利用资源，鼓励使用矿源，鼓励开发钒钛等稀土资源，在保护地下资源方面，国家是十分重视，大力扶持的。

最后我们问到这些扶持政策是怎么落实的，领导告诉我们他们采取了一系列的措施来使这些政策逐渐推进。第一，推进过程中利用了微信平台。在一个拥有三百多人普通职工的微信群里面，政策推进实行了三十期的有奖知识问答。第二，推进过程中利用了电视台这一渠道，针对资源综合利用，职工等方面做了一个专题采访。第三，下社区。分局通过攀钢传媒下了四个大社区进行落实。现场为职工们讲解再创业再就业的相关政策，以及现场发放补贴等。通过这三种方式，宣传落实政策达到了良好的效果并且取得了省政府的支持，并且即将落实工作发放到具体的部门中去实行。

古人说，纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行，并且也有兼听则明，偏信则暗的说法，在这次的采访之行中，



我们的确从另一个角度了解到了钢铁机械制造产业投资融资困难的问题，有了新的体会和发现，这也更让我们期待明天的实践之行。

走进乌鲁木齐

——初探轻纺工业小微企业记

（吃瓜小分队 供稿）2016年8月1日，我们吃瓜小分队终于正式开始了我们为期一周的暑期实践。整组同学分别进行了各个小微企业的联系沟通工作，为确定未来几天实践进程的完整高效性，确定了未来一周实践的日程，并进行分组调研工作，这让我们对未来的进程更有信心，也对我们即将开展的调研充满希望，与此同时，我们在实践的第一天也完成了对部分小微企业进行调研的工作。

8月2日上午10点，小分队来到了乌鲁木齐市朴而思服饰有限公司，与联系的负责人吴蓬勃先生进行了沟通，一起参观了乌鲁木齐市朴而思服饰有限公司的工作间。吴蓬勃先生介绍，雇佣的工人基本属于外省来新疆打工人员，本地工作人员还是比较少，而且工人流失情况还是比较严重的，机器使用率很低。最低的时候只能达到30%。





在向负责人吴蓬勃先生进行采访时，他表示，目前乌鲁木齐市轻纺工业市场还是处于饱和状态，市场基本成熟，且由于企业注册运行时间较早，有基本客源，目标市场明确且运转正常，但是由于轻纺工业竞争较激烈，再加上市场环境的变化，每年的业绩也是逐步下滑，为改善此类情况，公司内部也是召开了会议，商讨如何进行接下来的经营活动。

在调研过程中，吴先生接受我们的问卷采访和视频录制，耐心地回复了我们的疑问，我们对轻纺工业小微企业也有了初步了解，乌鲁木齐市朴而思服饰有限公司本身在对投资方面采取的是保守进行，近年来也没有进行企业的大规模扩张经营范围，在融资方面，乌鲁木齐市朴而思服饰有限公司主要是向中国工商银行进行贷款，且可以保证对贷款的支持，对银行制定的年利率也是可以承担的。总而言之，乌鲁木齐市朴而思服饰有限公司在投融资方面没有较大的，影响企业经营的困难，但是由于近几年随着轻纺工业目标市场的饱和，市场需求增加相较于产品供给增加较慢，导致乌鲁木齐市朴而思服饰有限公司在市场营销方面的问题日益突出，利润较开始经营时少，回本速度变慢。因此，乌鲁木齐市朴而思服饰有限公司正在考虑通过微调企业资本构成来调整企业资本重心。

最后，参观采访结束并向负责人吴蓬勃先生表示对其耐心解答的感谢，告别负责人吴蓬勃先生，就这样结



束了对一个暑期实践的调研对象的参观采访，收获的不仅仅是有效的数据，还有对目前乌鲁木齐市轻纺工业小微企业现状的了解，同时，锻炼了我们在进行社会活动时应有的态度和探寻精神。但实践中仍然存在一些不足之处，而这也是在我们意料之中的，在进行探访时，调查问卷仍有不足之处，一些问题可能比较尖锐，负责人一度不太想继续进行采访，后来我们多次强调表示所有数据都将属于学术研究范围，绝不会用于任何商业用途，负责人吴蓬勃先生才逐渐打消疑虑，使得采访能够继续下去而不会再度中断，这使我们记住应该在刚刚开始采访时就进行调查，而不是出现问题采取解决，而是应该将可能出现的问题进行提前说明。

在这次实践的过程中，我们从对实践调研无处下手的状态迅速调整为高效抓住实践重点的状态，这样的转变不可能是轻松的，但是，不可否认的是，我们在实践过程中存在的问题还相当明显，不过经过这次合作，小组内的氛围变得更为和谐，相对的，我们解决问题的效率也在逐渐提高，这也是我们更乐意去追求的目标。希望接下来的实践过程能在我们共同的努力下更为有趣和高效，我们也能从中收获更多。



行向笔墨

行实路，纳真知

(TLC 策宣分队 供稿) 2016年8月1日，我们兵分两路，一队前往西湖周边对路人进行采访，一队则在象山校区提问游客及学生。采访围绕传统建筑与现代建筑碰撞的现状、建筑设计感与实用性之间的权衡进行，受访者的回答给了我们新的思路。

受访人群主要分为三类：外国游客、象山校区周围居民、该校区学生，各自持有观点也非常相似：外国游客普遍认为象山校区建筑群非常具有中国特色，但需要在美观与实用之间找到平衡；居民则更倾向于建筑本身的实用性和舒适度；受访学生表示生活在如此有特色的建筑物中是一种荣耀与享受，虽存在一些缺陷，但瑕不掩瑜。

外界的质疑很大程度上基于浮光掠影式的初印象，事实上，校区内以各种方式将现代设备所隐藏了起来的教室，加上采用自然通风的设计，并非十分受学生诟病。从这一点上，可以说，科学的理性与艺术的感性之间是能够达成平衡，标签化地认为中国传统建筑不实用、不舒适，而电梯、电灯的采用会破坏古朴的完整性，其实是陷入了二元对立的误区。在今天，灭火器成为故宫里的消防卫士，黄鹤楼里的电梯为残障人士提供平等的游



览权利，都是传统与现代融合的范例。

提及象山校区建筑模式的推广，绝大部分受访者持消极态度，受访者纷纷表示希望在钢筋水泥、高楼大厦充斥的都市里，多一些这样能给人带来美的享受的建筑，但是又不赞成它过于普遍和流行，一方面是希望保持该校区的独特性，一方面建筑自身的功能定位也限制着设计模式。从另一个层面来说，设计者的思想是建筑的灵魂，是不能复制的。

只有有鲜明的文化识别性和特征，才可能在全球化当中拥有自己的位置，否则就会变成全球化链条中低等级的那一环，建筑也是如此。中国古典建筑走向世界，最重要的不在于怎样接轨世界，而在于如何保持自我。怎样让所有人一眼认出中国的城市，而不是全世界都一样的水泥森林，这是当代的建筑家的使命。

今天谈及传统建筑，第一反应往往是红墙灰瓦、亭台楼阁或者是土木结构，但这些具象的符号背后的文化深意，才是我们真正要传承的。传统的保持不是简单地为了传统，而是为了如何接续断裂的时间，使传统的生活方式重返真实的城市生活和地方性环境。传统的基本导向是，人需要向自然学习。“天人合一”要求人对自己要有强力的约束，要懂得抑制自己的欲望；古人讲求生态环保，比如材料的循环利用等。今天的现实是，建筑与自然充满了敌意。我们不是简单地设计一个房子，而是要建造一个世界，而承认了自己的限度也就承认了



其他“世界”的可能性，也就意味着一个更广阔的创造空间。

建筑是艺术，承载着使用者的审美与情感，它有很强烈的影响人的作用，它可以促进也可以破坏社会和谐，建筑应该对每天生活工作在它之中的人负责。正如王澍在《那一天》中写道：“在一个校园中，比建筑更重要的，是它将提供一个什么样的体会世界的场所结构，将选用几种建筑和植物类型，将勾带起一种什么样的生活。”因此，建筑模式，特别是对城市结构具有方向影响力的大型城市建筑的模式研究，在今天具有特殊的重要性。传统和未来直接相关。保护传统的目的，是要保有我们的未来。保持文化的自尊和自信，让中国建筑走向未来，这个命题很大，也很实际。

这次采访让我们了解到了许多不同的看法，对我们的研究考察具有十分重大的意义，也让我们更加期待明天的宁波博物馆之行。

走进苏州

——走进昆山海腾体育文化发展公司

（长三角包邮小队 供稿）2016年8月11日 8

月11日清晨，我们长三角包邮小分队便出发，坐上苏州前往昆山的动车，开始了一天的实践。几经周折，我们到达了昆山市开发区国贸大厦。调研的企业——昆山海



腾体育文化发展公司坐落在大厦四楼，同楼层分布着不同行业的小微企业。走进办公区，地方虽小，设施完善，几名员工正忙碌地做着各自的工作。公司经理黄继宇抽出宝贵的时间，热情地招待了我们，和我们聊了许多关于企业创业各方面问题。

昆山海腾体育文化发展公司是一间专业推广体育周边产品，与昆山体育局合作，承办体育赛事的公司，2015年时登记注册，是一间年轻、有活力的公司。昆山市的体育活动丰富，每年大小篮球赛有近六百场，足球赛事也非常多，为公司的发展提供了良好的机遇。在“大众创业，万众创新”的大环境下，“一路一带”沿线小微企业众多，竞争激烈。黄经理自信地这样形容海腾的优势：“相比其他广告宣传公司，我们公司的优势在于它的软实力，我们整个团队项目的创意性、执行力、配合度和合作的默契程度。一间公司的定位准备非常重要，也因为目前专门针对体育配套服务的企业较少，海腾才脱颖而出。”黄经理表示去年昆山市篮球联赛闭幕式是公司承办较成功的一次活动，活动不仅准备充分，会场布置美观，还邀请到著名演唱家蒋大为在闭幕式高歌一曲。今年海腾公司的目标是：产值翻一番。黄经理和各位员工都充满斗志地踏实拼搏着。

黄经理曾在一间合资企业工作十多年，身居要职，担任副董事长兼总经理，但热爱体育艺术的他决定回到体育这片热土上，自己创办体育文化公司。他认为大公



司提供了更多在小微企业探索不到的商业经验。在大公司工作的经验，为他开创小微企业铺平道路。小公司与大公司不同，不能完全按照规则管理，需要更人性化。目前的小微企业灵活高效地建设网络平台，开办微信公众号，在自媒体时代更好地利用了网络，扩大宣传范围。

谈到企业的资金问题，黄经理说目前公司主要以个人信用借贷为主，但因为申请过程较麻烦、批准率也较低等种种原因，暂时没有申请新的贷款。他更希望能获得天使投资。同时，黄经理也在争取特定项目的政府扶持资金。

作为较新行业的小微企业，海腾也面临着许多问题。例如，消费者对于体育文化行业缺乏认同，了解较少，政府政策扶持力度也较小，缺乏良好的政策环境。新事物的发展通常是漫长而曲折，黄经理也正努力为海腾的发展开辟一条道路，小微企业也在不断发展中慢慢成长。

走进信普电子

——记初探沈阳信普电子科技有限公司

（你说的都队 供稿）初入信普电子公司的写字间职员们不多，只有10人左右。但各司其职，全都埋头工作，可见公司治理与运营井井有条，同时让人对其未来发展充满信心。信普电子公司负责人为马宏志，公司主营项目计算机软硬件开发服务。



对于信普电子技术有限公司的历史，我们了解到公司成立于2008年，注册资金1000万，主要从事于信息通信技术，以国家电网公司为主要客户，2012年通过国家高新技术产业认定，同时通过了S9000的认证，并没有接受外来资本。

针对投融资目标，马先生说道，由于公司属于轻资产企业，不需要太多的投资。重要的是自主创新研发，在质量上胜过其他同类企业。过多资金反而会使运营过于复杂，打破现有运营节奏。

针对投融资目标，马先生说道，由于公司属于轻资产企业，不需要太多的投资。重要的是自主创新研发，在质量上胜过其他同类企业。过多资金反而会使运营过于复杂，打破现有运营节奏。

对当今企业投融资，马先生的看法是：小微企业融资十分艰难，银行需要高价值抵押，小微企业难以满足。政府应当提高对重要资源的开放程度。南北方企业的发展环境不同，缺乏可借鉴性。

国家政策也很重视此类企业的发展，十八大报告提出“支持小微企业特别是科技型小微企业发展”，“促进创新资源高效配置和综合集成，把全社会智慧和力量凝聚到创新发展上来”。可见科技型小微企业是科技创新最为活跃和最具潜力的群体，激发科技型小型微型企业发展活力，对提高区域创新水平，支撑经济发展，深化国家创新体系建设具有十分重要的意义。

可是其发展却存在很大问题，亟需解决。就像马先



生所说，在我国，中小企业融资难、融资贵是普遍的现象，但是对于科技型小微企业来说，由于小微企业自身的特点使得其融资更是难上加难。自2009年金融危机以来，我国科技型小微企业受到了极大的影响，使得本来就举步维艰的科技型小微企业发展更加雪上加霜，该类企业总体运行事态下滑，经济总量减少，吸纳的就业人数也下降。所以说，信普信息技术有限公司能在艰难环境中生存并茁壮成长实属不易。重要的是根据自身特点发展，不盲目融资，轻装上阵，是公司的制胜法宝。

针对融资难此类问题，我们有以下对策：首先，各类银行可以发挥其作用，可以借鉴建设银行天津分行推出的“助保贷”援助小微企业措施，北京分行推出“科技通”小微企业信用贷款措施。其次，在科技型小微企业融资时把企业手中的无形资产，比如知识产权、商标、股权甚至于企业信用作为一种质押物；建立专门为科技型小微企业提供贷款的信贷银行，解决科技型小微企业融资难的问题。同时，建立起以政府为主导的、多方力量参与的、操作方式便捷的、业务品种齐全的信用服务体系，为小微企业提供一个良好的融资支撑平台。

经过一天对于信普电子科技有限公司的采访，我们受益匪浅。负责人马先生尽管有许多事务需要处理，但还是热情接待我们，耐心地配合我们的实践调查，让我们进一步了解信普信息技术有限公司。



微言大义

@印象青海 2016: 盘绣是土族独有的一种绣法，复杂巧妙，汇集着古老土族文化的深刻内涵。在青海高原的东部山区，勤劳、朴实的



土族妇女世代传承着古老传统的民族刺绣艺术，她们的刺绣技艺精湛，做工精细，巧夺天工。在土族文化馆中我们见到各式各样的盘绣，精美绝伦。

@uibe 琴韵鹭岛实践团:

今天下午实践队去了厦门海天广场调研了一家投资公司。负责人非常热情，“茶”余过后，我们进行了访谈。叔叔



向我们说明了房地产投资行业的现状，并分享了关于融资的一些体会和经验。负责人表示：一带一路政策在一定程度上还没有为企业融资问题带来足够的改善。



@theProdigalSon_39: 实践团队 Day 1 | 今天参观了弘晏庄木偶皮影戏传习中心的精品展览, 百余件展品令我们大开眼界; 欣赏了两场布袋戏表演, 并与两位表演者进行了深入交流; 表情包绘制工作开始进行, 实践活动渐入佳境。



@暑期实践你说的都队:

DAY1 【走进奥拓福】

你说的都队来到沈阳奥拓福科技有限公司, 采访该公司总裁, 发放调研问卷。队员与总裁就



该公司投资融资的方式等问题进行了讨论, 觉得收获良多。

@fantastic_babies_UIBE:

来到深圳虚拟大学园, “深圳无名校, 名校在深圳”的口号从这里打出, 实践队员有幸参与旁听了一场高校



智库建设主题的研讨会, 施建军校长出席并讲话, 智库



建设对企业、高校、政府的发展意义重大，对一带一路经济发展将提供重要的智力支持与决策帮助。

@小寒 inbeijing: 第五天实践告别 乌鲁木齐红山公园是实践的最后一站，被誉为乌鲁木齐的象征和标志。在红山山顶便可俯视整个乌鲁木齐市，所谓登高望远，开阔的是眼界，澄澈的是胸襟。从建国时的旧城，到改革开放时的建设，一张张老照片里，变革易睹，发展向前。





人物传真

结缘于茶，感恩于茶，奉献于茶

(安且吉兮 供稿)2016

年8月，安且吉兮团队来到属于安吉县特色产业——白茶产业的晨溪山白茶有限公司进行采访。我们有幸



邀请到晨溪山白茶有限公司的金忠富先生接受我们的访谈。

金忠富先生，晨溪山白茶的创始人，晨溪山白茶有限公司的总经理。年轻有为却也为人随和，见到我们对外经济贸易大学暑期社会实践团，对我们表示欢迎，还十分热情地请我们品尝他的白茶。茶叶在热水中缓缓舒展身躯释放醇香，正如金先生漫漫拼搏奋斗走向成功的创业史。

金先生说，他创业的时候大概是1998、1999年的样子。那个时候安吉县人民政府刚刚开始鼓励人民生产白茶、销售白茶，并率先给白茶的原产地贴上了“安吉”的标签，使安吉成为白茶的正宗原产地，安吉白茶成为当地的特色产品。那时安吉白茶的无性繁殖刚刚起步，但其茶品种优良，含有高达10.6%的氨基酸，为一般茶



种的 2-5 倍，具有相当大的潜在市场。金先生正是抓住了这个时机，放下正在做的机械修理，转身投向白茶种植，率先承包了十七亩地。那年，他 21 岁。他很清楚地记得，那年收获的白茶原叶卖到三毛钱一斤，那一次，他赚了一万七千余元。而这也成为他创业的第一桶金，为他之后的发展奠定了坚实的基础。

随后，他利用赚来的第一笔钱，加上亲朋好友的资助，建立起自己最初的白茶企业，并将种茶面积扩大至 30 亩。经过金先生及其团队的苦心经营，金先生的企业在 2005 年之后逐渐步入正轨。盈利达到一定要求之后，金先生开始购置机器，建造厂房，对自己种植的茶叶进行加工，从销售鲜叶到建立起自己品牌的专卖店，种植加工销售一条龙。近十年来发展十分迅速，再加上白茶本身整体的发展势头迅猛，晨溪山白茶不断地壮大，如今，金先生的茶叶种植面积已达 170 余亩。

但是创业并不是一帆风顺的，金先生也曾遇到过困难。开第一家门市的时候，销售困难，无人问津，一度试图放弃，但他依然坚持，后来到江浙沪一带进行主动的宣传销售，终于为自己的白茶拓展出了销路。此外，2008 年 QS 认证的时候也曾遇到过阻力，但他坚持要达到让消费者认可的品质，做让消费者满意的白茶，最终渡过了难关。

金先生结缘于茶，把握机会，因茶致富；感恩于茶，多年坚持，品质保障；奉献于茶，苦心经营，扩大影响。



金先生的茶香人生与茶为伴，相信他的企业在他的领导下会越来越好！

本期完