



目录

【封面故事】	1
从乐活中窥探小微企业的漫漫转型之路	/1
【实践采风】	6
黑白尽人事，一棋定江山	
——五子棋课堂进社区	/6
精准定位，助力小微	
——访营口银行滨河分行	/7
【行间笔墨】	11
滨城感悟	
——对七天调研活动的一次小结	/11
记西安民俗文化的调查	/13
【微言大义】	15
【人物传真】	17
小微企业，大家风范	/17



封面故事

从乐活中窥探小微企业的漫漫转型之路

（台州行 供稿）今天我们走访的企业是乐活——一家成立 20 多年的专注于母婴童产品的企业。它成立于 1996 年，现在产品主要集中在奶瓶，保温杯等饮具，且通过经销商，大力开设中间门店，如今已将连锁店遍布全国，我们所走访的总公司目前场内员工 150 人，管理人员 30 人左右，无论从规模还是效益来看，可以说在台州市是一家非常成功的母婴品牌企业了。



董事长张董兼具大气与果断，与我们相谈甚欢。通过与他的交谈，我们了解到该企业经营提倡专业专注的企业精神，由繁至简，不断对自己的产品做减法，使之向高精尖领域发展。经过十多年的努力，企业由以前做塑料日用品成功转型升级为婴幼儿用品，进军中高端市场。然而，看似轻描淡写的话语背后，定然隐藏着不为人知的艰辛与困难。

我们深知，企业的转型与成长必然伴随着阵痛，



一家公司想要在发展的过程中越来越壮大，必定经历过迷茫和困境，“乐活”亦不例外。在企业发展初期，销售方面存在很大的问题，整体上市场萧条，许多企业家更是信心不足。原先很多商家自己运营的店铺，大量关门倒闭，由十几家变为寥寥可数的几家。在这种整个市场萧条的状况下，张董并未放弃，他试图改变人们原先认为的“销售做好就万事大吉”的旧观念，用自己的远见卓识找到企业的发展之途，打造“精益求精，内外兼修”的新时代企业文化，提升产品质量，改善市场环境。

另外，在当今的世界背景下，对于一个企业来说，创新才是出路，“乐活”企业更是如此。早期，他们的创新力度不足，产品开发有限，难以满足市场需求，但是，他们大力吸收招揽创新型人才，投入大量资金用于产品研发，如今早已掌握核心技术，自己生产最重要的产品——奶嘴，且在外观方面，实用性方面，实物设计方面取得多项专利，做到精益求精，甚至在保温壶保温瓶方面也有所涉猎，扩展了企业的发展边际。

王总深知，企业要发展，品牌培育很重要，一个好的名号就是公司最好的名片，然而，要提高品牌知名度却是难上加难，品牌效益的背后，更多的是企业信誉，产品质量等实际问题。就像日本的母婴品牌“贝亲”，历史悠久，自成自己的销售链，更有自己



固定的市场。而贝亲在日本有了一定的知名度之后，开拓自己的海外市场，并秉承“爱”的经营理念，塑造好的品牌形象，最终在整个国际市场站稳脚跟。贝亲品牌在塑造品牌形象这一方面给乐活很大的影响，也让王总意识到了重要性和必要性。而对于现如今的“乐活”来说，塑造品牌仍是一个挑战，“乐活”的市场主要集中的东北一带，看似发展势头良好的江浙沪一带，却由于用户较为挑剔，市场反而比较薄弱。但王总提到，他们也在尽力改善这个问题，通过市场平台化，共享商品，将销售链延伸至杭州，上海，西安等地，且通过大力开设网店，追赶现如今的商品互联网化潮流，进一步开拓市场。除此之外，每年在上海婴童会展中心召开的婴童产品展会，“乐活”更是积极主动参加，每年的展会都会研究出新的销售政策，开发新客户，发掘新的经销商，并且注册商标，积极开设“护贝康”，“新生”等旗下子品牌，并且与其合作商召开分享会，共享经验教训。

在交流的过程中我们了解到，企业的成长有赖于教育，企业即使掌握不少专利，仍然存在缺乏创新型人才，创新型技术和设计创新的问题，针对这一现象，该企业引进意大利设计师对产品外观进行设计，以世界的眼光看待中国的市场，做出属于自己的标签。更值得一提的是，该企业采取设计—销售的微笑曲线，中间为制造，左侧为设计研发，属于全球性的



竞争，右侧为营销，主要是当地性的竞争，这一策略在左侧加强研发，创造智慧财产权，在右侧加强客户导向的营销与服务，一方面大大提高了产品附加值，另一方面也体现出关于竞争的形态，更好的迎接挑战。

在黄岩，由于一带一路带来的巨大商机，小微企业发展势头迅猛，“乐活”企业在此中属于小精尖类型，虽没有开拓国际市场，产品全部内销，但国内发展势头十分良好。对于小微企业广泛存在的融资难问题，台州市银行为其提供合理的融资模式、通过传统的银行贷款，发债等方式保障企业的运营，这些政策更是大幅度助力此类企业的发展，相信在政府的扶持和企业自身的经营下，此类企业的发展前景会是比较光明的。

目前该行业竞争压力大，但张董认为，无论何时品质都应是最重要的，尤其是针对母婴产品，无论如何，产品一定要对新生命负责，因此多年来一直坚持质量是生命的理念，精益求精，内外兼修，造就出独特的企业文化。

通过对该企业的走访，我们不仅了解到一个企业的兴起，发展，转变，更了解到一个企业立足的文化与精神。张董的远见卓识与平易近人更是深深打动我们。与此同时，我们也摸索到了企业发展壮大的一条必经之路，那就是找到企业的定位，发展自己的企业



文化。一个公司的企业文化影响着整个企业的经营理念以及员工的行为作风，也影响着品牌形象的建立。公众对品牌形象如果有良好的认知，那么对企业做好做大的影响无疑是巨大的。因此，我们相信这类小微企业在发展的过程中，会越来越注重企业文化的营造以及公众形象的建立，走上越来越光明的发展道路。



实践采风

黑白尽人事，一棋定江山

——五子棋课堂进社区

（烟涛拾光支教队 供稿）“博弈之一道，贵乎在谨严。平心与静气，深思合自然。”

2017年7月24日，“烟涛拾光”支教小分队成员给烟台市珠玑社区小学四年级的孩子们上了一节充满智慧与挑战的五子棋课。

活动以“小小博弈官——五子棋中蕴含的人生道理”为主题，旨在通过介绍五子棋的相关理论知识以及孩子们



进行实战对弈来体会博弈之道，以达到“修身养性，以棋交友”的目的，并传承中国传统文化。

课堂伊始，支教小分队成员给孩子们发放五子棋的理论资料。结合资料，成员李心悦向孩子们讲授了五子棋的基本术语、下五子棋的规则以及常见技巧。过程之中，李心悦利用自制的纸质棋盘直观地向孩子们展示了五子棋的实战过程，并且让他们对五子棋盘有了更加清晰的认识。



随后，孩子们带着对五子棋系统的理论了解，两人一组进行实战对弈。实战过程中，支教小分队的成员们在一旁观战指导，孩子们则活用小老师们教授的技巧，现场氛围紧张而又活跃。我们看到孩子们有的在认真思考，举棋不定，有的为了自己的胜利欢呼雀跃，有的则为了自己的一时疏忽而懊恼不已……在角逐胜者的同时，支教队成员引导孩子们明确，下棋的最终目的并不在输赢而是得到自我提升，孩子们都受益匪浅。活动最后，优胜的小朋友领取了小奖品，大家对棋盘的感情也在不知不觉中加深。

本次五子棋课堂让孩子们智力得到开发，更让孩子们品德修养的到熏陶，落棋不悔、观棋不语、抗挫心理、规则意识等良好的棋品在对弈中得到增强，同时孩子们也提高了对中国优秀传统文化的自信心，促进了文化的继承与发展。“烟涛拾光”支教小分队也将努力开展更多类似的活动，培养孩子的自信心，让孩子们全面成长，带给青少年更多有益的知识。

精准定位，助力小微

——访营口银行滨河分行

（金保险法实践队 供稿）在解决小微企业融资难的问题中，各地的城市商业银行起到了巨大的作用。与



大型国有银行相比，它们更加熟悉当地情况，贷款种类更多、流程更加灵活，能够提供更多定制化的服务，是众多小微企业融资的首选。7月21日，金保险法实践队的同学们走进了营口银行滨河分行，了解银行小微企业贷款相关的政策，并从中了解营口市小微企业融资的整体情况。

银行工作人员首先向我们介绍了营口银行面向小微企业提供的贷款产品。从银行的宣传册中我们可以看到，面



向小微企业，银行推出了“生意贷”、“租金贷”、“运输贷”等五六种信贷产品。推出多种多样的融资产品，有利于针对企业遇到的不同资金短缺情况，快速、精准地达成资金的匹配。同时工作人员也告诉我们，各种产品中最多的还是经营贷，主要用于解决企业进行某项特定业务中遇到的短期资金短缺问题。

接着，工作人员介绍了中小企业业务在银行整体布局中的位置。营口银行作为中小企业伙伴银行，中小企业一直是其重要的客户群体。这也是由营口当地的经济环境决定的。在2013年以前，银行并没有为中小企业客户提供专门的贷款渠道，而是将其与其他客户混同处理。这导致了当时中小企业客户贷款申请成功率低、流程繁琐、审核时间长等问题。2013年之后，营口银行



进行精准化定位，成立了小微企业合作中心，将中小企业客户专门开设渠道，特殊处理，大大提升了贷款成功率与贷款效率。

那么，营口银行作为营口当地的城市商业银行，与大型国有银行和股份制银行相比，在小微企业融资方面有什么优势呢？工作人员告诉我们，营口银行主要的竞争优势在于其贷款的灵活性和服务的周到性。大型国有银行的贷款业务主要为大型企业设计，审核程序更为严格、贷款门槛更高，为小微企业贷款造成了诸多不便。其贷款品种也更为单一，难以完全覆盖中小企业的贷款需求。而营口银行的贷款程序就更为灵活。同时，营口银行还致力于针对小微企业的需求，提供更加便捷的贷款服务。企业的贷款申请、实地考察，还有贷后的服务都可以上门进行，银行甚至可以帮忙去跑一些相关部门。营口银行凭借其亲民的服务，成为了当地小微企业贷款的首选。

最后，实践队员们提出了一个一直存在的疑惑：小微企业融资过程中有没有出现什么问题？问题又是如何解决的？工作人员告诉我们，近两年由于经济大环境不好，小微企业的发展也遇到了一些问题。营口银行的做法是尽量多为企业考虑，为企业制定方案，帮助其度过难关。而一些大型银行则是在企业遇到经营问题后便直接断贷。这样虽然保障了银行的利益，但却会为企业的发展造成巨大的影响。



这次社会实践让我们对营口银行的小微企业服务有了全面的了解，也为我们理解银行在解决小微企业融资问题中的作用打开了全新的思路。营口银行的经验告诉我们，精准的定位、灵活的流程、周到的服务，都能成为小微企业发展的助推器。

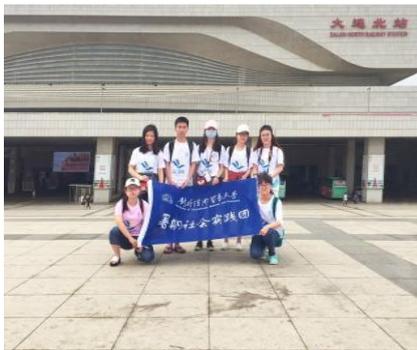


行间笔墨

滨城感悟

——对七天调研活动的一次小结

（井岗之子在大连 供稿）今天是在大连生活的第七天，离别的日子转眼间就已经到来。临走前，我们拜访了大连市沙河口区雯棋图文设计工作室的邓先生，结合之前实践所得，与他分享了我们关于推广大连以及中国文化的一些看法。短短一个小时的谈话，却使我们受益匪浅——我们理清了纷繁的思绪，对接下来的工作有了更为明确的认知。



在滨城调研的七天里，我们从这座城市的历史文化入手，先后走访了星海广场、旅顺博物馆、旅顺日俄监狱遗址、旅顺港等地，详细了解了大连的历史底蕴，切身感受了滨城的文化气息。这座城市从殖民，到奋进，到生辉，再到如今的待发，无一不深深地吸引着我们，自然也深深地影响着这里的万事万物。而后，我们把调研的重点放在了大连的手工艺品上，通过在海之韵手工艺品市场、大连双兴商品城、大连艺术展览馆等地的实



地考察，我们对大连的手工艺品有了初步的了解。随后与手工艺人的谈话，也让我们发现了一些有待思考的问题。接着，我们进行了两天的调研采访活动。采访的对象主要是当地居民、游客，以及海事大学的学生们，其中自然不乏“一带一路”沿线国家青年。采访的内容多围绕着大连文化、文化符号，还有“一带一路”构想。其中，本地居民热情地向我们介绍了大连的特色文化和风土人情。但最有价值的，还是对海事大学学生的调查。相对而言，大学生对“一带一路”政策有更多的了解，也更乐于接受我们的采访。并且他们不同的思维方式，无疑为我们提供了思考问题的新角度。对于社会实践而言，高等学府确实是一个比较理想的调研地点。

我们带着实践过程中发现的问题，踏上了漫长的回京之旅。离别的感伤如初至的喜悦一般，荡漾在每一位团队成员的心头。返京的高铁上，所有人都默不作声，只是静静地看着窗外，一副若有所思的样子。轻轻闭上眼睛，脑海中浮现的便是那日星海广场的百年城雕——城雕前一百双脚印，揭示着滨城一步一个脚印所走过的百年，我们在城雕上踱步，眼前是一望无际的大海。在海天相接的地方，一艘船缓缓向岸边驶来。它跨越过百年的风浪与波涛，深埋曾经的波澜壮阔，而今静静伫立在这大陆东北的一角，带着它历史独有的味道成为南海岸线上一块无暇的钻石……



记西安民俗文化的调查

（长安七月 供稿）在实践的第一天，我队通过亲身实践和与游客交流这两种方式，基本确定了调查问卷的方向。今天早上，时间队伍的成员聚集在一起，具体讨论了调查问卷的形式和涉及的内容，并最终完成了中英双语问卷的问题制定和



打印。为了使调查对象覆盖的范围尽可能扩大，取得良好的调查效果，我们选择了人流量大的景区——西安大雁塔遗址公园。

西安大雁塔又名“慈恩寺塔”，是唐代玄奘为保留经丝绸之路带回长安的经卷佛像而主持修建的，是现存最早，规模最大的唐代四方楼阁式砖塔，作为西安的标志性古建筑，以其悠久的历史 and 深厚的文化内涵吸引了众多游客，是进行西安民俗文化调查的理想地点。今天下午西安高温依旧，阳光炙热，这样的天气无疑给我们的调查增加了难度。在这样热的天气下，虽然大雁塔人流如织，但愿意接受我们问卷调查的人并不多，许多游人因为赶时间等原因拒绝回答问卷。队员们经历着生理和心理上的双重考验，但是大家没有轻言放弃，而是选择在烈日下奔波，努力用最合适的措辞和最友好的语气，说服游客接受我们的问卷调查。大家的努力没有白



费，我们手中拿到的有效的问卷越来越多。让大家感动的是，虽然有时会遭到游人的拒绝，但是更多的游客还是非常愿意填写我们的调查问卷，跟我们交流分享关于古都西安的印象，对西安民俗文化的理解，给我们提供了非常宝贵的意见。

今天在所有队员的努力下，我们完成了针对中国游客的全部问卷。接受问卷调查的对象从中小學生到耄耋老人，他们的问卷给了我们宣传传统民俗文化的新思路，新视角。

夏日阳光下，屹立千年的大雁塔与绿树相映，优雅肃穆如古老的诗行；大雁塔前喷泉与音乐共鸣，灵动美丽如恢宏的交响，传统与现代如此和谐的共存，共同吸引着五湖四海的游客，谱写这个城市新的篇章。在阳光下奔波的这一天，带给我们的不只是汗水，更是新的感悟：聚焦传统的民俗文化，要做的不只是继承，更是融合，创新和发展，为宣传中国形象，提高国家的文化影响力提供新的可能。



微言大义

@十里挑一实践小队：26日上午，十里挑一实践小分队进入乌镇景区对蓝印花布染坊进行实地调研。首先调查了东栅景区的宏源泰染坊，在那里参观了古代制作蓝印花布的工具和陈列的蓝印花布成品，接着我们来到西栅景区的草木本色染坊，在那里不仅深入了解了蓝印花布的制作工艺，还亲身参与制作了蓝印花布。又是愉快的一天！



@塞外丝路酒更香：

今天我们有幸采访到了内蒙古顺鑫宁城老窖酒业有限公司企划部部长。刘部长针对宁城老窖的品牌推广、销售渠道、市场竞争力及对策等方面解答了队员们的相关问题。在探讨过程中，队员们也提出了建设性意见及可能扩大销售的相关途径。





@二喵是个女子：7月27日注定是一个忙碌的日子。

清晨五点，塞上商实践团的小伙伴们就全体出动，坐上了从中卫市开往中宁县的火车。在下午六



时左右再次坐火车从中宁县前往银川市，在这里我们再一次开启了寻找沙画的征途。昨天在奇石馆将沙画明信片思路讲解给石总听后，他对我们的创意表示欣赏，我们也将进一步向他提供我们的沙画明信片的商业计划书。期待明天沙画之旅的到来

@枫泾寻画：实践队到达嘉定竹刻博物馆开始了实践旅程。嘉定竹刻博物馆之行让我们受益匪浅，保护嘉定竹刻刻不容



缓，愿我们的实践可以在拯救嘉定竹刻这一濒危工艺品的行动中尽一份力。



人物传真

小微企业，大家风范

（闽克隆实践小队 供稿）厦门是一带一路在东南沿海重要的中心城市，也是进出口小微企业发展的沃土，许多草根企业家在这里建立了自己的天下，黄雪高先生便是其中一位。

黄雪高先生其貌不扬，但经过与他的深入交谈后，我们看到了他身上踏实诚信，勤劳勇敢的品质，以及把小微企业做大做强的信念。

门众欣金属制品有限公司成立已有十余个年头，现已是一家经营稳定，规模较大的不锈钢餐具加工出口公司，但创业之初，黄先生也曾遇到无数挑战与困难，但良好的信誉和经营的智慧成就了黄先生的成功。

黄先生在说起自己的创业经历时提到，良好的信誉对小微企业的发展和成长异常重要。众欣公司出口国外不锈钢餐具的第一笔大订单，由于原料价格的意外攀高，导致利润严重缩水，甚至可能亏本生产。“当时如果接下这一单生意，很有可能会损失将近100万，我卖掉机器厂房都可能还不上，但放弃这一单，就会给客户留下不好的印象，企业的声誉就完了。”为了维护对客



户的良好信用，黄先生硬是冒着赔本的风险坚持生产，结果虽然这一单没有客观的利润，但黄先生及其公司的高信誉度立即在行业中传扬开来，为之后的发展奠定了坚实的基础。许多客户十分信任黄先生的公司，同意先付30%的定金，减少了融资压力，众欣公司也渐渐在行业中有了话语权。

黄先也曾遇到许多困难和挑战，但临危不乱的淡定素质和智慧的经营方针帮助他越走越远。在黄先生萌生创业想法之时，许多法律规章他并不了解，就匆匆买下了一家公司，却意外得知这家公司已转手三次，可能有负债。他没有惊慌失措，而是赶紧与卖方周旋，成功跳出圈套，注册成立了自己公司。在业务方面，为了减少竞争压力，黄先生选择生产针对穆斯林客户需求的可加热的不锈钢自助餐盘，把产品做专做精。

绍完创业经历后，黄雪高先生也谈了自己对投融资的看法。“我们小微企业不敢“走出去”投资，主要原因是不熟悉国外的环境，并且中东政治动荡不安，经济不确定因素确实太多。”而在融资方面，有固定资产的小微企业相对有保障，但对于起步阶段的小微企业来说就很艰难了。黄先生认为，中国需要进一步完善个人信用体系建设，合理地助力小微发展。

与黄先生的一番交谈，让我们小组的同学收获颇丰。一个企业可以规模小，却不可以诚信微；可以盈利少，却不可以道德失。小微企业作为未来经济发展的支



柱和社会税收的主要来源，需要国家更多的扶植与引导，更需要自我的提升与要求。

本期完