



目 录

【封面故事】	1
实践有止，扶贫无境	
——我们在路上，让光伏发展走更远	/1
【实践采风】	6
探访丝路经济带，走进企业与券商	/6
走进二人转	
——街头采访	/9
【行间笔墨】	12
贝雕企业考察与探访	/12
稳步前行 回馈社会	
——访“赛宝”塑胶制品厂吴功俊	/15
【微言大义】	18
【人物传真】	20
不忘初心，坚定前行	
——专访 Leadygo 创业负责人李芷	/20



封面故事

实践有止，扶贫无境

——我们在路上，让光伏发展走更远

（上山下海做建设队 供稿）如果要问实践的意义是什么，这不是一次七天为限的探索，而是一个让未来更美好的开始，一个长远发展路的起点。

此次调研并没有完全符合我们出发前的预期，这也许就是实践中的变数，但我们并没有气馁。总共走访了六个企业厂房民众及政府单位。

我们的调研选择由下至上的模式——先走访调查基层群众再向政府企



业针对问题了解发展瓶颈。国家社会发展一切以人为本，所以只有了解基层群众的实际情况、他们的需求以及国家政府的政策在基层实施现状与群众是否良好对接等情况，才能精准找到问题并与政府进一步沟通已达到从根本解决问题的目的。

为从民众基础了解光伏的发展情况，我们首先去到了祁连县的城镇居民与山上居民的家中，这样更加方便



我们有一个广泛的了解和分析。通过与居民的聊天我们了解到：政府为县城里的每户居民都配置了太阳能发电装置。特别是近一年政府提供了新型的太阳能发电装置，相较以前相对落后的技术，发电效率显著提高。我们还从小组成员舅舅那里了解到，政府也在积极作为将太阳能资源利用进一步加强并扩大其范围，今年政府新派发的太阳能电池板规格与去年相比有明显提升。

这样了解下来，家用太阳能电池板十分方便，且除了某些大功率用电电器需要国家电网供电外，太阳能发电的电量也能基本满足家里的用电需求，因此政府的资金支持使他们以低廉的价格安装了太阳能发电装置的同时，并极大地节省了家里的电费支出。但是真正使用设备的居民并不多，很多房屋的楼顶都“空空如也”——没有安装任何设备。

相对于县城而言，牧区的太阳能发电使用得较晚，规模也较小。许多牧民家里的太阳能发电装置都是刚从政府那里分得不久的。由于资源有限，分配具有一定的条件限制，分得的太阳能装置功率也较小，发出的电难以满足生活需求。因而很多家庭即使已经安装了太阳能装置，也仍在使用国家电网——牧区的太阳能发电在一定程度上流于了形式。这一次走访下来最明显的感受——太阳能电池板普及率远不如我们想象中的那么高，基层的用电似乎并不如我们想象中的那么理想。心中不免产生许多疑问，想要在接下来的政府单位拜访中找到答



案。

7 月 17 日，我们心中的疑问在扶贫局找到了答案——扶贫局秦局长说到：“光伏并网发电系统分为集中式光伏并网发电系统和分布式光伏并网发电系统，而祁连县采用的则是集中式光伏并网发电系统，因此在各家各户的屋顶上很难见到太阳能电池板的使用。”

在我们的实践探索之路上，秦局长还给予了我们不可或缺的帮助——在海北藏族自治州我们或许能够更加接近我们的调研目标。

为了尽快解决我们心中的疑问，结束在祁连的实践调研之后第二日，我们便马不停蹄地赶往刚察县。在那里，经济商务和信息化局的光伏项目负责人热情地接待了我们，并将光伏项目现阶段发展情况悉数告诉我们——如今，刚察县太阳能光伏应用已初见成效，在县城一些道路、景观、住宅等地方都能看见集中放置的太阳能电池板，光伏发电在刚察县地区已得到广泛应用。但不同于祁连县，民众独立发电自发自用的现象较为少见，在刚察县企业选择使用太阳能电池板发电的情况较为普遍，这样的投资与建设为不少企业带来了可观的创收，因此刚察县经贸局通过借鉴企业的成功案例，想要在刚察县将集中发电作为扶贫项目来发展。

但是，刚察县光伏产业也面临许多问题，一方面，作为扶贫项目的光伏建设不同于企业投资建设容易，资金较难到位；另一方面。由于牧区较为分散，不易集中



线路铺设，所以发展成本较高，阻碍了刚察县乃至青海全省光伏产业的发展壮大。

在企业光伏发电厂参观过程中，我们从企业经理那里了解到了同经济商务和信息化局一样，企业在光伏产业在发展过程中的问题——资金。为了达到生态可持续发展的目的，我国光伏太阳能发电板不能像国外某些发电站使用布置反射镜高温集中发电的方式，而是采用了生产成本较高的单晶硅太阳能发电板或者薄膜电池板来进行发电。因此想要进一步发展壮大光伏产业，技术的提高迫在眉睫。

这一次的实践过后，我们能感受到——光伏太阳能产业的扶贫发展离不开国家政策的支持，因为无论企业还是个人想要发展大规模的光伏产业园都是极大的负担，收益的不稳定及不确定变数将会使个人和企业不敢盲目投资建设光伏产业，只有国家能够做出这样的决策。因此国家政府与基层民众的沟通十分重要。

此次实践活动，不单单是了解我国青海省光伏太阳能发展找到发展中问题提出修改方案那么简单，在实践活动过程中收获了团队成员之间的友情，让我们彼此在遇到实践的变动困难时相互支撑；在奔波的路途上收获了沿途心旷神怡的风景，总会为两点间赶路的我们带来一丝愉悦；在当地收获了本土的风土人情，淳朴的民风，平易近人的叔叔阿姨，让身处异乡的我们感受家的温暖。



扶贫的道路并不像我们想象中那么简单，需要多方共同协作，我国的扶贫道路任重道远，作为当代年轻的血液，我们今后更应担负起这份责任，投身到事业建设中，让我们的人民生活更加美好。

针对在调研中发现的问题，小组成员将会进一步讨论，针对性地点对点提出解决方案，为此次调研画上完美句点。



实践采风

探访丝路经济带，走进企业与券商

（丝海使者 供稿）2017 年 7 月 15 日，对外经济贸易大学海丝使者暑期实践小组的几位成员来到大连市金普新区华盛达模具工业园进行社会调研，小组主要拜访了工业园区的三家小微企业，就公司情况以及公司目前的投融资情况向企业负责人进行了较为详细的采访。

小组首先来到大连巴泰汽车工业技术有限公司，这是一家建立已有 14 年的小微企业，主要从事传统的加工行业，员工约有 70 人，其中很大一部分是技术人员。企业产品的主要



输出对象为外资企业，如德国大众汽车公司等。通过与负责人的交流，我们了解到由于经济环境的变化，企业之间的竞争日趋强烈，目前的利润率约为 7%-8%，其主要去向为员工工资支出、原材料购买支出以及工业园区物业费等，企业的经营状况较为艰难，属于竭力维持的局面。但这并不是企业第一次面临这样的情况，几年前的经济危机同样对他们造成了极大的冲击，负责人提及



那次低谷时，感慨道：“当时公司都快撑不住了，但是大家都没想过要放弃，一心想要挺过这个难关，我们也想了很多对策投入实施，比如每天出去找客户、利用现有的这些设备和技术制造有限公司更多的产品等等，最后总算是撑过来了。像现在这种情况也不是第一次遇见了，我们肯定还能撑过这一段时间。”通过询问，我们得知企业创立之初的资金来源基本是私人自筹所得的资金，而在十几年的发展过程中，投入新的生产的资金大多源自企业之前获得的利润及融资机构贷款。当问及向银行贷款的问题时，负责人表示尽管国家政策在尽力扶持像他们一样的小微企业的发展，但就目前而言，由于贷款门槛偏高，向银行借贷还是非常困难，尽管向融资机构借贷有一定的风险，他们还是更愿意向门槛较低的融资机构借贷。他们希望国家能够通过政策对银行贷款相关问题作出一定的调整。

在巴泰工贸负责人的介绍下，我们又来到大连鸿江奇机械设备有限公司进行采访。这是一家刚刚创立的小微企业，主要生产工厂自动化零件。创立人是工厂的下岗工人，员工也多为掌握有生产技术的下岗工人。由于企业尚处于起步阶段，经营相关各项数据我们无法获取，企业发展前景仍处于未知的状态。小组针对企业创立相关进行了采访，我们了解到，创立企业的初衷是创立人希望能够帮助和自己一样的下岗工人，最初的资金主要源自个人存款和向亲友的借款，由于资金有限，投



入设备和原材料后所剩无几，他表示处于这样一个竞争渐渐激烈的行业中，自己的客户渠道非常有限，对企业的未来发展感到迷茫。

在拜访完小微企业后，组长带领几名组员来到国尊王朝饭店对东亚银行大连支行江行长进行了采访提问。当我们问到银行对小微企业有哪些贷款政策时，江叔叔表示目前银行对小微企业的贷款条件十分严苛，因为对小微企业的投资风险极高，银行不光要看它抵押担保的厂房固定资产，还要看它的客户是否是一汽集团这类大公司。作为一个银行人，他们的任务就是要做风险管理，规避风险为首要考量因素的前提下，小微企业要想向银行贷款简直是难上加难。

晚间。我们又电联了广发证券公司的杨总，他表示公司的投资部门仅仅会针对挂牌的新三板上市中小企业提供股权质押融资，并以企业持续经营能力为主要考量因素。

由此看来，小微企业的生存仍主要依靠自身经营，或者民间合伙筹资力量。不过，在采访中一位成功的干燥剂生产企业主表示：虽然小微企业投融资难，但这可以视为一个对企业健康状况的筛选。因为一个运营健康，成本控制良好，现金回流速度快的小微企业完全依靠自身经营的资本公积便足矣，根本不需要投融资。海丝使者队便在这最后一天的紧张忙碌中顺利地结束了调研任务，我们由衷希望这些小微企业都能像这位企业主



说的那样，以产品以服务的质量取胜，把握住“一带一路”带来的新的机遇，健康地发展下去，为祖国民营企业发展加一把劲，打造更好的民族品牌，让“made in China”成为优秀耐用、品质精良的标志。

走进二人转

——街头采访

（九人转 供稿）沈阳的天气并不像它的地理位置一样，像是今年夏天的北京。太阳毒辣的很，路上的行人神色匆匆，一秒也不愿在骄阳下多待。

饶是如此，听说我们是正在做社会实践的大学生，听说我们正在做有关“一带一路”的街头采访，听说我们的主题是“二人转”，人们还是纷纷停下忙碌的脚步，转向我们的镜头。

“二人转？”

“看过啊！”

“挺多外国人看的。”

“他们挺喜欢的啊。”

“经常看到外国人进刘老根大舞台啊。”

“唱的挺好的。”

“挺有意思的。”

这些意料之中的答案似乎特别平淡无奇，直到一位





清洁工爷爷对我们说出“绿色二人转”这五个字，这样意料之外却又在情理之中的回答让我们狠狠惊讶了一把。

这趟二人转之行之前，经常听到别人说：“二人转放在以前那都是贪官污吏去看的。”可以推断，一唱二人转表演的价格必定不是什么话剧、电影票那样普通百姓随随便便就能去看的。而现在进行的街头采访，人们不仅发表了对二人转的看法，还一针见血的指出了这项艺术现如今存在的问题，这不止是百姓生活水平提高的象征，更加说明了二人转在沈阳的深入人心。

这位爷爷提到的“绿色二人转”问题，在我们采访前二人转舞台总导演时也被提出。我们在沈阳暂住的房主刚好是二人转发展史上第一任舞台导演，于是我们便抓住机会恶补了一把二人转的基本知识。房主阿姨为我们介绍了二人转从产生至今的发展、演变，从名人效应、市场需求等多个角度分析了二人转如今存在的问题。我们如今了解的二人转多是通过赵本山的电视剧《刘老根》，而据阿姨所言，那并不是真正的二人转，但由于急速扩大的名人效应，人们对二人转便形成了固定的印象。演员功底不足，便只能靠脏话、荤段子这些搏人眼球，这样的恶性循环亟待打破。只有形成健康、绿色的艺术形态，二人转才能得到长足的发展。

阿姨所带领的二人转演出团队也曾赴日演出，这项代表着中国传统文化的艺术自此打开国门走向世界，向



世界各族人民展示我们优秀的民间艺术。

沈阳中街算是当地很繁华的街道了，我们在那里根据各年龄层的不同随机发放调查问卷，调研人们心中最能代表中国形象的符号，也收到了热烈的反响。

采访和问卷最后反映的都很让人深思，二人转这项传统艺术如何更好的传承值得我们每一个华夏儿女思考。



行间笔墨

贝雕企业考察与探访

（披星戴月小分队 供稿）贝雕诞生于自然美丽的贝壳经剪取、车磨、抛光、堆砌、粘贴等工程精心雕琢与打磨之后，这些美丽的工艺品贝雕巧妙地将人与海结合起来，它们也是海的绮丽与传统文化智慧的结晶，传达着人们对美好明天向往和期待。大连作为我国沿海城市之一，贝雕自然而然也成为其文化代表之一。在上世纪七八十年代，贝雕文化盛行，婚庆等活动也会将贝雕作为主要悬挂或摆放的装饰品；但随着近十年贝雕文化厂的改革，贝雕工艺品似乎淡出了人们的视野。针对这一文化逐渐衰落的现象，在“一带一路”主题的号召下，我们小组进行了此次暑期社会实践对贝雕文化的调查及宣传推广。



我们来到了位于沙河口区不老街 65 号的大连贝雕有限公司，映入眼帘的破旧的老式厂房与周围的繁华与喧嚣有些不相称。略微衰败的景象似乎诉说着贝雕文化的没落。在进入展厅后，呈现在我们眼前的一件件贝雕作品却散发出了与破败院落相反的夺目光芒。展品摆放



在屋子里的每一个角落，展出的贝雕工艺品有中国古典建筑的贝雕模板，也有名画，更有栩栩如生的动物模型。每一件展品都令人叹为观止，考究的手艺，精细的打磨，逼真的还原……通过老板的介绍，我们初步了解了展品的大概制作过程以及相应的出售价格。桌上随处摆放的原材料贝壳都被按照颜色与形状分别装袋，很难想象，这些小小的贝壳是如何拼凑出一个个精致的摆件。

在老板的讲解中，我们了解到了贝雕产业兴盛与衰败的整个过程。上世纪 70 年代中期，大连贝雕作品作为指定的政府部门工艺礼品，主要馈赠给各国来宾。进入上世纪 90 年代后，大连贝雕产业遭遇了“滑铁卢”。由于多是国有企业或者集体企业，大连的几十家贝雕企业在市场经济转型过程中，没有顺势而为，及时调整战略，“既没有新产品、新技术推出，在题材、包装和质量上也没有明显的变化和提升。”就是在那个时代，贝雕产业失去了大量的客户资源和市场机遇，被汹涌而至的市场经济大潮无情吞没。即使领军的大连贝雕厂也难逃厄运，最终濒临破产。后来虽然再度出现复兴，但仅仅是昙花一现，新的市场经济下出现的新的工艺品成为了贝雕工艺品的替代品，再加上这些纯手工制作的艺术品多的价位相对较高，所以慢慢退化出了人们的装饰品选择范围。



通过这次实地考察，我们认为，这种困境下的大连贝雕，转型与创新无疑是唯一的出路。但是没有收益，缺乏政府支持等问题成为了实现技术革新的绊脚石。虽然前路阻碍重重，但作为大连本土的绝活，这种手工艺的传承决不能丢失，那些在角落里放置的工艺品，应该以美丽的姿态在华丽的厅堂中熠熠生辉。但是璀璨的文化艺术品未必能够成为市场的宠儿，譬如今天的大连贝雕产业，面临市场萎缩的巨大压力，也面临着人才断档等种种问题，如何能让发端于大连本土的这门绝活不丢，传承下去，是一个值得思考和焦虑的问题。这次实践为我们提供了机会帮助贝雕文化宣传推广，让更多的人来了解这些值得被传承的文化，也希望能够吸收一定的融资基金。然而这一切不仅需要手艺人的努力与坚守，需要转变经营发展的思路 and 理念，也要有艺术的思维及市场的思维，更需要政府的支持与鼓励。并且，贝雕若想要好的传承，也应该研制一些价格亲民的小手工品，如此，既刺激了消费者的购买欲望，也能使得在销售的过程中，将贝雕文化传承得更长久。



稳步前行 回馈社会

——访“赛宝”塑胶制品厂吴功俊

（义乌调研小分队 供稿）他说：“诚信是最重要的，有了诚信，才能够由小做大，有了诚信，才能够收获更多的东西。”他说：“我不求更大更好的发展，只希望这样踏踏实实地干下去。”他是吴功俊，是“赛宝”塑胶制品厂的老板，体现着义乌人最朴素、最纯真的价值观，这就是“义乌精神”。



吴功俊在 06 年创办了“赛宝”塑胶制品厂，在这十一年间，他将制造保鲜袋、垃圾袋等常见塑料制品的工艺做到了极致。他对我们说：“那个年代，哪有什么创业的说法，我做这行的最初目的，就是解决自己的温饱问题。”吴先生的价值观是如此的朴素，但他却身体力行，带着初心一直走到了今天。

问起曾经的那些困难，他轻描淡写地略过了艰辛岁月，而不断地向我们提起：“一个好汉三个帮”，他总是不断地讲述着朋友对他的那些帮助与关怀。我们得知，吴先生从苦难中走来，在好心人的帮助下长大。年轻时“下海”经商遭遇“呛水”，上百万的债务压得一家人喘不过气来。此时，众多的亲朋好友伸出了援助之手，帮助吴先生一家渡过了难关。这大概便是他在自身



的经济条件改善以后选择回报社会的原因。

在吴功俊的办公室里，我们看到了许多奖状，记录着身为党员的吴功俊为社会所作出的贡献。我们也看到了一张巨大的合照，上面有着许多天真活泼的孩子。06年5月，义亭镇妇联组织发动‘春蕾计划’，急需社会爱心人士资助几名家境贫困的孩子。从那时起，吴先生就积极参与资助贫困学生。“我的愿望便是回馈社会，这是我现在能够做到的”吴先生这样总结到。

或许这便是吴功俊能够将企业做好的一个原因，没有不切实际的要求，懂得感恩，踏踏实实。他的记忆里，遗忘的是那些伤痛，记住的是那些曾经帮助过他的那些善良而真实的人。这样的温暖记忆，让吴先生收获了力量。

对于公司的管理与经营，他有着自己的一套。他说道：“世界是年轻人的，以后我的公司肯定是要传承的，我的学历、知识不够，我不能继续将公司做大，但我的员工可以，他们缺少资金，我便帮助他们。我希望二十年后赛宝这个品牌还能继续存在。”吴先生的经营理念里充满着传承与创新。

采访的最后，吴先生向我们说到：“你们今后进入社会，一定要讲究诚信，因为诚信，你才能创造你想要的。”这就是吴先生，一个怀揣初心稳步前行的人，一个铭记恩情回报社会的人。我们将记住吴先生对我们的



叮嘱，我们也将秉承着我们的初心。这是吴先生的故事，也是我们所收获的。



微言大义

@刘堃不喜欢吃鱼：鲜花怒马小组来到昆明第一天，阴雨了多天的昆明也刚好放晴。

感受了“春城”宜人的气候，品尝了云南特色小吃之后，鲜花怒马队正式踏上调研的征程，今天我们的调研对象是云南当地一家小微茶企弘顺祥。



期待稍后与企业负责人的采访，希望搜集到有用的资料！

@二喵是个女子：

翻过高山，趟过河流
乘坐着这列古老的宁夏号
我们翻山越岭
只为这蔚蓝的天空
和这片孕育着千年华夏文明的黄土地
羊皮，枸杞，发菜，贺兰石，老檀香
美丽中卫，杞儿花香
塞上商实践团，开启征途





@我去前面探探路实践队：今天是我们实践的最后一天，大家都十分的依依不舍，在实践中我们收获了许多，不仅认识了世界其他地方的伙伴，更是在公司参观中增长了见识，开阔了眼界。我们都在前面探路，探出了一条共享经济在中国的发展之路



@烟涛拾光支教队：上午，大海阳社区为孩子们讲解了实践队员的家乡青海。孩子们眼睛里亮亮的好奇，真是动人。下午，又开展了以感恩父母为主题手工折纸课堂，每个宝贝都有自己对爱与感恩的理解。





人物传真

不忘初心，坚定前行

——专访Leadygo创业负责人李芷璇

（BORO队 供稿）2017年7月25日下午，BORO团队一行七人于所住酒店对Leadygo创业负责人李芷璇进行了Face time远程采访。透过电脑屏幕，我们看见李芷璇学姐身着条纹T恤，一头利落的短发使整个人看起来清爽有活力。

Leadygo创业负责人李芷璇和她的合伙人言丹阳是香港中文大学深圳校区大三的学生。

Leadygo是天乐文化传播有限责任公司旗下的平台之一，



最初的定位是校园生活服务平台。

李芷璇学姐的创业始于大二上学期。作为香港中文大学深圳校区的第一届学生，由于校区的位置偏僻，他们在日常生活中遇到了诸多不便之处。校内的学生想要考ACCA等证书，却苦于周边没有相关的培训机构；想要点个外卖，但就连必胜客、肯德基都不能送达；学生有一些比较贵的衣服和鞋子需要清洗时，周边找不到一家



专业的洗衣店……正是看准了这些来源于校内学生的需求和深圳政府大力支持创业的形势所带来的机遇，学姐和她的舍友创建了一个中间平台，从通过微信公众号推送收集教育类拼班需求开始，慢慢做出了一些成绩，之后和更多的教育机构合作，帮助他们在校园内进行宣传、开拓校园市场、做活动策划。

渐渐地，学姐的团队拓展了多元化的业务，包括为一些中小型企业提供商业咨询，承接广告、商务等策划活动，还与深圳龙岗区人力资源局合作，帮助深圳龙岗区的珠宝产业通过打造品牌、向年轻化转型等方式来进行产业升级。同时，他们还正在进行一个政府大力支持的“田园综合体”项目，通过“农家乐”、农业科研等形式打造新农村。这个项目需要大量的资金，即使有政府拨款，也需要大量民间资金的注入，李芷璇学姐团队需要做的就是争取更多的民间投资。

李芷璇学姐团队的创业现在已步入了积累 力于关注客户反馈、完善售后体验，并且与更多的大品牌展开多方面的合作。

在采访的尾声，学姐还以自身和周围人的经历为我们大学生的创业提供了一些看法和建议：现在的很多大学生都会把创业和实践等同起来，但其实两者之间是有很显著的差别的。真正的创业是要将这件事和自己未来的人生规划结合起来，将它真正当成自己的事业去做，要有足够的坚持和持续的热情。但是现在很多人都把



“创业”这个概念和“实践”混淆起来了，实践是一个人生经历，也是一个难能可贵的成长过程，但如果不打算长期坚持，那么在这上面花费过多的精力是非常不明智的。在大学期间创业需要承受很大的心理压力，学习和创业是很难兼顾的，这时候想清楚自己真正想要的，学会选择和果断舍弃就显得尤为重要了。

学姐本人风趣幽默，在此次采访中深入浅出地为我们讲述了她的团队的创业项目和过程，也耐心地解答了我们对于创业的种种困惑。通过此次对李芷璇学姐的专访，我们更加切身地体会到了创业的不易，也钦佩于学姐的坚持和付出，愿李芷璇学姐和她的创业团队能够取得更加满意的成绩！

本期完