



目录

【封面故事】	1
深入小微企业，探访重庆餐饮	/1
【实践采风】	4
探访东北财经大学，调查中国符号	/4
伊犁美景，紫色精灵	
——记伊宁市伊帕尔汗薰衣草基地调研	/5
【行间笔墨】	8
聚焦文化符号，宣传中国形象	
——探访大连的名片“贝雕”	/8
为爱上色，暑期支教	
——记四川省营山县南桥完全小学支教	/10
【微言大义】	12
【人物专访】	15
稳步前行，回馈社会	
——访“赛宝”塑胶制品厂吴功俊	/15



封面故事

深入小微企业——探访重庆餐饮

(大智若“渝”队 供稿) 2017 年 6 月 30 号, 大智若“渝”实践队的队员一道来到重庆——这个承载着独特巴蜀饮食文化的城市, 开始了对在“一带一路”背景下餐饮业中的小微企业的发展境况的实践调研。

来到重庆的当晚, 实践队员们便召开实践之前的筹备会议, 针对实践调研的目标探讨确定了次日对餐饮小微企业采访的主要内容。7 月 1 日, 实践队员们来到位于新世纪百货的嫩芽餐厅店。这是一家餐饮加盟店, 属



于典型的餐饮行业中小微企业。队员们首先参观了嫩芽餐厅, 直观感受了嫩芽餐厅的用餐环境、体验了特色菜品。

通过调研发现和店主介绍, 餐饮行业的加盟店的投融资需求基本由店主本人承担, 主要支出是加盟投资费以及装修等前期投入, 还有在经营过程中产生的人力和房租等经营成本。餐厅在菜品口味和用餐环境的设计方面尽量满足消费者多元的需求。当我们提及“一带一路”战



略的实施对餐厅发展的影响时，店主表示：一方面可能是“一带一路”战略主要侧重于大型工程建设对餐饮的影响变化还不明显；另一方面，由于近年餐饮行业的发展状况较为乐观，投资餐饮的小微企业的数量较多，“一带一路”战略对于众多像嫩芽餐厅这样的餐饮小微企业的影响更加微小。店主还表示，国家在推进“一带一路”战略实施的过程中，可以增强对小微企业的关注度，加强扶持力度，在推进与“一带一路”相关的大型项目时能将小微企业纳入其中，将其作为提供相关辅助服务的来源例如旅游、餐饮等方面；并且，必要时考虑降低员工培训的成本，拓展提高员工素质的途径，以此优化服务团队，提高工作效率和服务水平，提高企业的经济效益，以此更好地配合“一带一路”战略的实施。

为了更好地研究餐饮企行业中小微企业的发展现状，实践团队决定进行对比研究，实践队员在7月2号对另外一家名为“直奔猪蹄”的特色餐厅进行了采访。这同样是一家小微企业，其店长是一个年轻的创业者。从这位年轻的创业者口中我们得知：餐饮业的发展特点是门槛较低，是很多资金不多、经验不足的年轻创业者的首要选择，由此带来的影响就是餐饮小微企业的竞争十分激烈。但是这些小微企业的前期投入并没有得到外界的大力支持，贷款融资仍然存在困难。同时他也提到，由于前期投入较大，而后期经营成本中房租和人力成本的支出较大，所以企业往往后期保障不足。对于



“一带一路”战略的影响，店主表示，“一带一路”战略对于他普通小微企业的店主来说并没有显著影响。

实践后期，实践队员将目光转向了重庆火锅店。重庆是火锅之城，重庆火锅早就成为了重庆餐饮业的支柱和象征。实践队员主要深入调查了“乾矿老火锅”店。在乾矿老火锅，实践队员对店主进行了采访。在采访中我们了解到，“一带一路”战略推动了中国“走出去”战略的实施，而重庆火锅也在“一带一路”的推动下获得了走出中国、通向世界的机遇。以重庆火锅为主的餐饮小微企业借此机会可以拓展市场，吸收更多的多样化的客源，促进其发展。

调查发现餐饮小微企业发展面临的融资投资困难很多，竞争压力大。小微企业的投资者普遍希望能够借助“一带一路”的战略扶持，打造好企业品牌，引进先进技术，打开更广阔的市场，借用政府的政策，将自身企业优化好、发展好，解决投资融资困难及高成本的问题、减小税收压力，增加收益从而更好地吸引外来投资。

此次实践打开了我们了解社会的窗口，让我们对重庆的餐饮小微企业也有了一定了解，在克服调查时遇到的问题的过程中不仅收获了队友间的友谊，还丰富了自身的实践经验，提高了人际沟通及解决问题的能力，此次实践获益良多。



实践采风

探访东北财经大学，调查中国符号

（滨城之窗队 供稿）2017 年 7 月 4 日星期二，对外经济贸易大学公共管理学院“滨城之窗”社会实践队前往位于大连的东北财经大学开展社会实践。此次实践目标主要是调研外国人心目中的中国形象，以及趁“一带一路”战略实施的机遇向外国友人宣传中国特色传统文化以及工艺品。

在留学生餐厅门口可以看到许许多多来华留学的外国友人，我们便在这里展开了调研。在这次调研开始，我们见到了一位来自俄罗斯的留学生姑娘，她已经在中国有了两年的学习时间，在我们对她的采访中，我们了



解到在她眼中的中国文化源远流长、博大精深，虽然她对中华文化了解并不多，但仍十分喜爱中华文化。之后，

我们向她推广了大连的特色工艺品——贝雕和刺绣，她同时也表达了对这些特色工艺品的喜爱，并且她还强调了“一带一路”战略对中国传统文化及文化符号都有很



强的输出能力，希望“一带一路”可以带动沿途的经济及文化繁荣。

之后我们又陆陆续续地采访了几位俄罗斯留华学生，除此之外，令我们印象最深的是三位来自巴基斯坦的留学生。他们十分热情的填写了我们的调查问卷，并且回答了我们的问题。由于巴基斯坦与中国相邻，也是“一带一路”线上的重要国家，他们对“一带一路”战略带来的影响感受颇深。在“在一带一路”政策实施以后，中国在巴基斯坦投资建设铁路及海港，为巴基斯坦提供了很多的帮助，不仅改善了巴基斯坦的经济状况和基础设施，还促进了中国的传统文化对外传播，很多前往巴基斯坦工作的人都将自己家乡的文化带了过去，使中国文化走向了“一带一路”沿线国家。我们与留学生相谈甚欢，在结束时他们还问到我们是否来自 UIBE，这也使我们感受到了我校在外国友人中的知名度。

在此次调研中我们深刻认识到了“一带一路”战略对中华文化传播的影响，并且了解到了在外国人心中的中华文化形象，在来华留学生中成功推广了中华文化，深化了我们的文化自觉与文化自信。

伊犁美景，紫色精灵

——记伊宁市伊帕尔汗薰衣草基地调研

（新疆—亚克西队 供稿）2017 年 7 月 2 日，由



对外经济贸易大学英语学院张墨飞老师指导下的“新疆——亚克西”小队到达了新疆维吾尔自治区伊犁州伊宁市薰衣草基地伊帕尔汗薰衣草观光园正式开始了以“挖掘特色商品，探索丝路新贸”为主题的社会实践活动。

薰衣草别名香草，可提炼香精，配制高级香水、香皂、牙膏和饮料，是当今世界重要的香精原料。薰衣草可作药用，茎叶都可入药，有健胃、发汗、止痛之功



效，是治疗伤风感冒、腹痛、湿疹的良药。薰衣草还是良好的蜜源植物。花穗中提制的精油，广泛地应用于香皂、花露水等多种日用

化妆品制造中，是香料工业中的重要原料。总体而言，薰衣草具有极大的经济价值，而新疆凭借其得天独厚的地理环境和气候条件，能够大量培养、种植优质薰衣草。我们小队今天所到的伊帕尔汗香料发展有限公司所有的薰衣草基地便是一个典型的例子。

伊帕尔汗香料发展责任有限公司依托中国薰衣草之乡——农四师的薰衣草种植基地，与上海香料研究所精诚合作，致力开发以薰衣草为主，以薄荷、罗马甘菊、玫瑰和迷迭香等为辅的香料产品。在短短两年的时间里成功研发了“伊帕尔汗”薰衣草、薄荷、罗马甘菊等系列



产品。

当日上午，副组长王一凡同学带领本组组员到达了新疆伊帕尔香料发展有限公司总部，通过与相关经理的对话中了解了当前薰衣草市场的市场状况（包括供给渠道、销售渠道和宣传渠道等方面），薰衣草的主要盈利方式以及相关负责人对薰衣草及香料行业未来前景的预测等，直观地感受到了该产品的发展潜力。

当日下午，组长杨涵月同学带领其他组员进入薰衣草观光园亲自体验了薰衣草的种植及培养过程，并与观光园的工作人员进行了深入交流，了解薰衣草培养过程中的复杂操作与注意事项，深入直观地了解到了新疆得天独厚的环境优势对于优质薰衣草的培养所起到的至关重要的作用。

经过一天的实践活动，本组成员基本确定了薰衣草等有关香料产品的市场发展潜力，一致认为将该种产品进行大力宣传推广是极有必要的。



行间笔墨

聚焦文化符号，宣传中国形象

——探访大连的名片“贝雕”

（井岗之子在大连 供稿）随着太阳的徐徐升起，新的一天悄然来到。

经过前几天对大连历史文化、地理文化的了解以及对大连手工艺品的走访调查，我们一行人决定将目光放在大连贝雕上，重点研究大连的贝雕文化，通过相关数据的整合积累和问卷调查，实现中华文化符号的聚集推广，推动塑造良好的中国国家形象。

因此，我们来到大连市的金融中心——中山广场地区进行深入调查。在这里，我们有幸见到了精美的大连



贝雕画。大连贝雕画是以天然贝壳为原材料，利用其自然色泽和弧度，采取传统的国画构图，以精雕细琢的手工打磨、镶嵌

等工艺而成的半浮雕工艺品。其色彩典雅和谐，形象优美逼真，做工精湛，寓意深刻。

实践过程中，我们走访采访了一些大连的贝雕手艺人。经过简单的交流访谈，我们了解到，贝雕是手工



艺人用松花江的粉红色江贝、长沙的洁白色佛耳贝、海南岛的金色黄广螺和当地沿海的茵绿色绿银蛤等上百种贝壳作为原料，根据每种贝壳的色泽和形状特点，运用我国传统雕刻手法和国画构图形式精制而成的手工艺品。其中，半立体浮雕的花鸟、山水、人物等贝雕画，更是形象逼真，栩栩如生。

此外，我们还了解到，大连贝雕也在随着时代的进步，不断推陈出新。传统的螺钿镶嵌等贝壳装饰工艺，给了大连贝雕艺人以启示。他们在研究中发现，贝壳不仅有表皮的颜色，而且还有各种各样的绮丽的潜伏色。这样，就可以利用贝壳的多种自然色泽和弯度，雕磨成各种山水、花鸟、人物画。因为这种贝雕画区别于用单一的贝壳制作的螺钿镶嵌和用贝壳原形组配的贝雕，所以被称为新兴工艺。

近几年来，许多取材于神话故事、古典文学作品和历史人物的贝雕画相继问世，如“龙凤呈祥”、“百鸟朝凤”等许多传统题材的贝雕画受到国内外宾客的欢迎；不少作品还被当作珍品收藏。许多优秀作品曾在国际博览会上展出并获大奖。在全国举办的同行业评比中，大连贝雕厂的贝雕画多次名列前茅。

一天的行程随着夕阳的到来结束，回程途中，我们神情有些疲倦，眼中却是星点的喜悦。激情还在，明日继续上路。



为爱上色，暑期支教

——记四川省营山县南桥完全小学支教

（八仙下乡 供稿）“八仙下乡”小组一行八人，在结束漫长的火车旅程后，来到了四川省南充市营山县。八点钟一下火车，我们就直接奔赴我们支教的目的地——南桥完全小学。在校长和相关老师的引导下，我们首先参观了这所希望小学，了解了这所小学的基本情况。我们了解到学校由于资金和师资匮乏，没有



条件开展美术教育。于此，为了给这些孩子培养欣赏美、创造美的能力，为孩子将来的自我心理发展提供良好的发展方向，使他们能学

会用美的心态面对生活、面对学习。我们按照之前的计划并结合实际情况作出调整后，决定为他们开展为期几天的美术课程。

支教第一天，小组成员教他们结绳编织。绳结编织可以培养孩子们耐心细心的品质，又可以促进思维的发展，还能提升孩子们的审美能力。怀着紧张又期待的心情，我们见到了可爱的小朋友。他们很热情地鼓掌欢迎我们的到来。在听过他们的自我介绍，对他们的情况有了初步的了解以后，我们开始教授结绳编织课程。我们把孩子分为四组，每两个人带一组。小组成员教他们编



织的时候，选择一个一个小朋友慢慢教，力求使每一个孩子都可以学会。小朋友编织的哪一步错了就给他们指出来并给他们做正确的示范，慢慢地，小朋友们逐渐学会并熟练了编织步骤，精美的手链雏形也渐渐多了起来。我们还鼓励已经会的小朋友去教不会的小朋友，这样有了相互的交流互动，孩子们学东西特别快，我们教授课程也就相对轻松了一些。

小朋友的创造力很强，在很短的时间内就学会了好几种编制方法，而且每一种都编了好几条。最后课程结束临走前，小组成员意外地收到了孩子编成的五彩手链，成就感油然而生，并为孩子们的懂事感到欣慰。



微言大义

@老夏夏夏夏夏夏夏夏夏：今天我们走访了义乌市升平玩具有限公司，和公司负责人陈光华先生进行了访问



和调查。在访问中我们了解到升平玩具有限公司是一家以出口宠物玩具为主的公司，公司在对外贸易方面积

累了很多的经验。公司的主要经营模式是生产玩具，由外贸公司代为销售。升平玩具有限公司生产的宠物玩具，为顾客提供一条龙服务。从订单到玩具的成形，升平玩具公司体现了他们的专业和高质量。今天的前线报道就先到这里啦，请大家继续关注我们的实践哦。

@mint若葉：今天我们来到了工商银行，听支行长为我们讲解了当前一带一路背景下，国家对小微企业的扶持政策和银行对于小微企业投融资存贷款现状。行长向我们详细介绍了一带一路在沈阳的具体落实，小微企业发





展机遇与困境的核心关键，在这一次访谈中，我们收获了很多投融资知识，也让我们对接下来的调研更加具有信心！

@杨涵月呀：我们昨天去往了伊犁喀赞其民俗风景区，体验了维吾尔族的民族文化。坐马车、观赏维吾尔族传统民居、品尝当地特色的手工冰淇淋，在以游客的身份体验旅游项目之后，我们对旅游当地的商家进行了



采访，了解到了喀赞其的旅游旺季、游客分布、每天游客的大致数量以及其宣传手段，并提出我们用微信等网络手段推广该旅游景点的想法，很开心的是当地旅游负责人很支持并乐意采取我们的方法进行宣传，达到了初步的

合作意向。之后我们在喀赞其里手工艺品商店进行调研，采访了店主等，在了解到游客购买量及推销手段后向他们推出了网上销售具有民族特色的手工艺品以此推广喀赞其景点的想法，也获得了他们的支持，并乐意与我们合作。我们就这样圆满地完成了我们第一天的实践。

@对外经贸营山县南桥完小支教：今天教授的内容是传统手工艺——剪纸。我们折服于孩子们惊人的创造力，他们的作品让我自愧不如。最后的半小时我们做了



一个小小的展示，让孩子们拿着自己最得意的作品上讲



台向大家介绍，并说出自己的理想职业。他们有的想当医生、画家、服装设计师、发明家，还有老师等等。梦想稚

嫩而纯粹，希望他们能不忘初心方得始终。



人物传真

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2006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。2006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。

本期完