



# 目录

<b>【封面故事】</b> .....	1
聚焦文化符号，宣传中国形象 ——记狄寨泥哨、纸扎灯笼技艺调研	/1
<b>【实践采风】</b> .....	6
走进西安小微，调研投融资	/6
线上线下多渠道，探察企业新思路	/8
<b>【行间笔墨】</b> .....	11
拜访“苍蝇馆子”，探访舌尖丝路	/11
“魔都”漫展——新时代的时尚潮流	/13
<b>【微言大义】</b> .....	16
<b>【人物传真】</b> .....	18
黑暗中摸索的企业家	/18



## 封面故事

### 聚焦文化符号，宣传中国形象

#### ——记狄寨泥哨、纸扎灯笼技艺调研

（丝路长安队 供稿）7月8日，我们乘车两小时来到了狄寨——这个坐落于古老神秘的白鹿原、有着深厚的历史文化沉淀、养育了多位非物质文化遗产传承人的小村落，准备进行对狄寨泥哨制作工艺、纸扎灯笼技艺的调研。

我们首先找到了纸扎灯笼的传承人屈美丽。屈美丽



阿姨热情地接待了我们，在她的家里，我们看到了许多纸扎的灯笼。大白兔、大公鸡、凤凰等等，五彩斑斓，惟妙惟肖，十分形象可爱。

放入灯点亮后，更是漂亮。之后屈阿姨十分热心地为我们讲解灯笼的做法流程以及它的用处、场合等。

纸扎灯笼常用于庆祝节日，比如春节、元宵节等。平日里也可用做家居装饰，精巧美丽。这些纸扎灯笼看起来好看，但做起来却是难之又难。别看它大体上略单薄，但细细研究后会发现纸扎灯笼可大有门道。每一个



细节都需要足够的耐心和精准的位置落点，否则整体效果会非常不好看。灯笼的工序复杂繁多，一天下来，可以称之为成品纸扎灯笼的，少之又少。但尽管麻烦，看着薄薄的纸张在手艺人的精雕细琢下魔法般地变成瑰丽的艺术品，令人敬佩，令人称奇。

我们听着屈阿姨讲解，佩服屈阿姨的心灵手巧的同时，也感叹着祖国古代劳动者的智慧。遗憾的是，屈阿姨最后提到了这些技艺的传承面临着后继无人的窘境。许多年轻人因为没有耐心，浮躁等原因，无法静下心来做这些精细的活儿。在最后问及到纸扎灯笼的收入以及此技艺的传承人时，屈阿姨十分遗憾地告诉我们由于现代生活压力十分大，虽然政府部门出台了相关政策保护这些非物质文化遗产，但纸扎灯笼的收入仍不容乐观。不过，我们认为传统文化产品一定会在现代背景下找到它的春天。比如时下流行的古装剧，其中有很多部的装饰，道具都用到了纸扎灯笼，所以我们可以借助这些有力的媒介来推广我们的传统文化工艺品。

第二天，我们再一次前往狄寨，探访狄寨泥哨第一代传人——徐文岳老人。“娃娃哨”也叫“泥人”，“泥叫叫”，是一种传统的民间工艺品，主要有民间祭祀和儿童玩具两种用途，具有很高的艺术价值。2007年5月，灞桥区狄寨徐文岳的手工泥哨制作技艺列入陕西省第一批非物质文化遗产名录；2008年6月，被确定为非物质文化遗产。



狄寨老汉徐文岳可以被称为当代娃娃哨制作手艺的一代大师了，他的娃娃哨手艺来源于过去的鱼化寨，后经他细心研究，在传统娃娃哨工艺上做了很大的改良，逐渐演变成他自己的一种风格，自成一派。后来，徐文岳老人又把他的这项手艺传授给他的儿媳刘新霞，刘阿姨便成为了这项工艺的继承人。

我们此次白鹿原狄寨之行便采访了刘阿姨，她也很细心的为我们在制作娃娃哨的各个方面进行了解说：一个“娃娃哨”，从取土、和泥到制坯、模子成型、透哨、晾晒、烘烤、彩绘、罩油等，要经过十多道工序、历时三四天才能完成。所选泥土不仅要有粘性，而且一定要未被污染的。这些用模子做出的泥人原型，经过几天的晾晒、烘烤后，再给它们画上眉毛、胡子和花花绿绿的衣服，这些泥人就变成了“赵子龙”、“姜子牙”或“二郎神”等。头上有窟窿的泥人，一吹就可以发出声音，叫“娃娃哨”。窟窿在脚底下的泥人吹不响，只能插在祭祀盒子上面，叫“祭祀泥人”。哪家有“白事”了，亲戚就会买去当礼送。

上世纪五六十年代，走街串巷的货郎去城隍庙批发小百货时，“娃娃哨”总是不会少的。因为销量好，那时候，鱼化寨整个村子的人几乎都在做“娃娃哨”。解放初，“娃娃哨”曾被作为中国民俗工艺品的代表漂洋过海到瑞士展览，解放前一个卖2分钱，后来涨为2角钱。直到1962年，一个模具可买3-5元钱，相比做



“娃娃哨”赚钱，但销量较少。

“文化大革命”期间，“娃娃哨”被当作“资本主义尾巴”割了，这一打击，使“娃娃哨”再没红火起来。1980年前后，有人将“娃娃哨”装进纸盒贴上标签，给几家宾馆送，但市场销量很小，一天顶多销出一二十个，无法维持，被迫停止。

直到后来“娃娃哨”自身的艺术价值和民间手工工艺不断被认可，在北京展览中全部被人收购，组织方按一个5角钱结账。当时徐文岳老先生还是“娃娃哨”的“主要生产力”，但他并没有接后来的大订单，因为少则几千、多则上万的货量，仅凭老先生一人之力是很难按时完成的。

随着时间推移，“娃娃哨”的市场越来越小。现在一个“娃娃哨”一两元钱，就算在狄寨镇的集市上，也不会有更好的销量。虽说现在的泥哨陆续被人订购，也才是二十元钱卖一个。如果没有更好的民间继承，二十元钱的“娃娃哨”又能卖多少呢？

现在，人们购买泥哨大多是赠送亲朋好友，完完全全把其与各种土特产混为一谈，根本没有意识到它的文化意义。不带哨的江苏无锡惠山泥人如今名声响亮，而带哨的鱼化寨娃娃哨却“哑”了。本是对传统文化的传承和发扬，可现在却面临失传，如果真是那样，那实在是地区民族文化的一种巨大损失，所以当地正在筹划对这种技艺进行有效的保护。“我们欢迎有这方面爱好的



人学做‘娃娃哨’。”这就是现在的泥哨手工艺人最大的心愿。

我们作为当代大学生能为这些优秀文化的传承做出什么贡献呢？这种想法不断在我们的脑海中盘旋，不由感到身上责任重大。这些文化技艺传承发展的大任，我们责无旁贷，也期待着我们此次实践，能为推广我们古老又珍贵的文化产品，做出一点绵薄的贡献。



## 实践采风

### 走进西安小微，调研投资融资

（长安微光队 供稿）对外经济贸易大学“长安微光”队于2016年7月2、3日于陕西西安的回民街、海星商贸城等小微企业聚集的地段进行了挨家挨户地走访了解，采访了不同产品分类、不同企业规模的小微企业，研究位于“一带一路”内陆高地的小微企业所面临的投融资问题。

在与店家交流后，我们最终了解到的小微企业现实问题有如下几类：

一是银行放贷门槛高。在黔东南玉芬银饰有限公司



旗下的一家银饰店采访时，队员问及店家是否向银行申请过贷款，贷了大概多少资金？店长告诉我们，作为小微企业

向银行贷款还是具有一定难度的。在进一步的访问下，该店长诉说了他当前面临的实际问题：银行只承认类似房产性质的不动产证明而不考虑企业的运营情况，如果店家没有当地的房子或者店铺门面就贷不到款。



黔东南玉芬银饰有限公司在贵州注册，后来在西安租的店面进行发展，不具备借贷条件于是贷不到款。而通过后续走访我们也发现这样的情况非常多。不少小微企业只是租的店面，而租店面的原因一些是因为资本有限，另外一些是外来企业来此发展，都不具有当地不动产，不符合银行的放贷标准，而难以向银行贷款。

二是企业对银行缺乏信任。“有时候排了一上午的号，好不容易排到，又说少了材料。有时候跑一个星期也跑不下来，银行贷款太难了，不如向亲戚朋友借钱方便快捷。”海星商贸城的一家手机配件店店主说道。

通过对另外几家小微企业调查发现不少小微企业认为银行是由政府扶持的，有着放贷门槛高、放贷资金少、放贷不及时等问题，因此在企业急需资金时，他们宁可选择更高利率的民间借贷机构，而放弃银行贷款。小微企业对银行普遍存在不信任和一定程度的误解。

三是银行企业信息不对称。在调研中我们了解到，不同银行有不同的放贷条件且多数银行将自己的放贷条件写在了自己的官网上。而且除了民生银行、中信银行对小微企业贷款有更多方式更多优惠外，在西安当地的长安银行也有非常多的贷款产品。但在走访中，很多小微企业表示不清楚哪些银行在这方面有相关优惠，所以就存在在一家银行碰壁后就不再选择向银行贷款的方式的现象。



在了解上述问题后，在接下来的几天深入调研中，我们团队将带着发现的问题向银行方面作进一步的采访与分析。然后将了解到的信息反馈给各个配合我们调研的小微企业。

实践还在路上，小微企业发展过程中的投融资问题还有一段路要走。

## 线上线下多渠道，探察企业新思路

（中文西北行队 供稿）2017年7月6日，“中文西北行”队的队员们几经波折，来到了位于甘肃静宁的静宁欣叶集团果品公司电子孵化园。

还未进入园区，园区对面大片的苹果树就吸引了我们的视线，郁郁葱葱的果树上已经结出婴儿拳头大小的果实，果农细心地为它们套上了纸袋。

进入园区，占地面积最大的就是负责物流配送的分拣中心，旁边紧挨着的是一座氟制冷保鲜库。队员们来到园区办公室，向工作人员说明来意后，得到了工作人员地热情接待。

走进办公楼，现代化的办公设施让我们眼前一亮。一楼大厅是产品展示区，苹果、果汁、果醋等一系列产品应有尽有。在二楼的办公室，我们找到了负责电子商务平台的工作人员并进行了详细的采访。

首先，我们就静宁欣叶集团果品公司的主营业务、



进货和销货渠道进行了提问。工作人员告诉我们，他们主要经营静宁当地的土特产——苹果、野蜂蜜等产品。进货主要采取公司自主采购方式，公司从合作农户手中直接进货，供货量一直比较平稳。在销货渠道方面，他们采用了线上和线下多渠道相结合的手段：线上充分运用了各大电商平台：微店、天猫、京东都有专卖店；线下在兰州也有实体店。

当队员提问线上销售情况更好还是线下更好时，工作人员告诉我们，线下的实体店经营远比线上更好。究其原因，静宁苹果目前面临的问题主要有以下几点：

一是物流成本过高。目前甘肃静宁还没有通火车，因此主要采用公路运输的方式，运输量小、成本很高，平均每斤苹果的运输成本就达到0.8-0.9元。

二是宣传力度不大。目前静宁苹果虽面向全国销售，但名气远不如山东烟台苹果等著名品牌，因此消费者在对静宁苹果的品质没有了解的情况下不会优先选择静宁苹果。而且公司宣传成本较高，宣传力度不够，工作人员同时也表示希望政府能够帮助宣传。

三是价格优势较小。由于运输和宣传成本的限制，苹果单价居高不下，在市场上由于许多地区消费者对静宁苹果了解较少，在价格没有优势的情况下，销售量一直不高。

四是假货充斥市场。在一些地区，假货依靠低价横行市场，这样不仅损伤了静宁苹果在消费者心目中的形



象，不利于树立品牌口碑，也导致了真正的静宁苹果滞销，对静宁苹果的销售有不小的冲击。

队员们在采访后对课题有了初步认识。有队员提出，“政府目前有哪些政策扶持？是否举办大型产品推



介会等活动？静宁苹果销售还希望政府提供什么样的扶持政策？”时，工作人员解释道，目前举办的政府推介会

大多数针对外贸出口，针对国内市场的几乎没有。而且目前政府主要的扶持是提供免费的办公场所，降低办公成本。对此，负责人希望政府能够帮助企业加大宣传，使当地土特产走出家乡，同时也希望能够解决物流问题以此降低物流成本，在建设交通设施的同时，希望在北上广等地建设物流基地用于仓储，在一定程度上解决物流困难。

在一系列问题的深入交流之后，队员们对于静宁苹果的销售有了更深层次的了解，同时也感受到当地农业在艰难中不断发展、不断探索。而我们作为当代大学生，能够熟练运用电商平台是必备技能，如何利用新平台帮助西北地区农产品宣传，呼吁更多人关注西北地区是我们应该肩负的使命。对于我们来说，精准扶贫不应是简单的嘘寒问暖、发现问题，而是要运用当代大学生的力量做力所能及之事，才能真正将扶贫落到实处。



## 行间笔墨

### 拜访“苍蝇馆子”，探访舌尖丝路

（经金外公队 投稿）来上海的这几天，天气一直都是闷热潮湿，似是赶上了一年中国南方最为难捱的梅雨季节。我们全队十个北方人，在这种面对这种天气时丝毫没有懈怠。走街串巷，拜访隐匿在城市角落各个本帮菜的“苍蝇馆子”。

上海人民不像上海的天气一样让人感到逼仄，他们精于生活，善于与人交际。在我们走访的餐馆中，老板大多热情回应我们的要求，实践倒也格外顺利。因实践的要求，我们在深入研究了本帮菜的历史和发展现状之后，



对上海有了一种与来时不同的认识。初见上海，看到的是车水马龙，行色匆匆，一派快节奏景象，霓虹闪耀着每个未归

之人，她的繁华浮在黄浦江之上，流进每一个呼吸着上海湿润粘热空气的人的心中。可本帮菜带给了我们另一个全新的视角，透过本帮菜的“眼睛”，我们看到的上海褪去了往日的躁动，她带着一种海派的清爽，每条巷子，每个弄堂都像是回荡着吴侬软语和梅派腔调，上海回到了民国时的自己，繁荣背后多了几分小资情调。



在上海，穿过街衢小巷，冲进弄堂小餐厅，进门便急吼吼地寻来阿姨点上一道冰糖肘子，肘子之大使“吃勿劳”都是自然合理的，打包回家，并上青菜和豆腐，就又是一道吴越风韵。

人与食物的关系，总是如此奇妙。明明前一秒还是爱恨情仇，后一秒倏然插入一碗昏黄灯光下的赤豆糖粥，就多了许多柔情。于厨房处，方得窥见真性情。本帮菜养了上海人一副本地肠胃，浓油赤酱的响油鳝丝，鲜香相宜的腌笃鲜，取一勺蟹黄碎碎地铺在白粥上，热两个咸肉粽，安慰着每一个奔波的人。本帮菜养出来的上海人，贵在忠贞，哪怕国破离家三千里，吃上一口本帮菜，也觉得山河仍旧是旧模样。

可这本地风味，倒也不禁锢。咸甜适宜，不过于酸，不过于辣，没有刺激味蕾的诡谲，多的是把味蕾轻轻包裹的柔和味道，本帮菜善待着每一个品尝它的食客。无论是欧洲带着葡萄酒香气的菜肴，北美充斥着墨西哥味道的快餐，还是东南亚满是咖喱香气的小食，中国菜系的代表之一——本帮菜可以融合五湖四海的食客期望的味道。传承多年的中国风情，氤氲在扎根弄堂的餐馆里，精心调配的酱汁，精准把握的火候，新鲜选取的食材，经中国妙手的组合搭配，定为世界奉上从上海走出的中国味道。而这味道，像是符号一般刻在每一个外国友人的心里。

今日解签，宜下江南。



## “魔都”漫展——新时代的时尚潮流

（孔雀东南飞队 供稿）7月6日上午10时左右，我们终于结束了排在上海世博展览馆门前的漫漫长队，进入了我们期待已久的动漫展览会。琳琅满目的动漫产品及展台一下子吸引住了我们的眼球，我们开始了长达半天的参观。在参观的过程中，我们也随机采访了一些来观展的朋友，也加深了我们对于动漫的理解。

漫展上的人非常多，其中年龄层次跨度也很大，有



还在上幼儿园的小朋友，有结伴而来的初中生、高中生，也有一些年纪更大的资深动漫迷。随着新时代的发展，动漫已不仅仅

拘泥于为小孩子所设计的动画片形式，动漫已发展为一个面向广大消费群体的一项庞大产业，其不仅包含动画、还有动漫周边的手办、模型，还有cosplay等服装类的产品。

这些产品的销售通常由“线上”、“线下”两部分组成，其销售数据非常乐观，也就是说受到了许多动漫迷的青睐。国产动漫比较受欢迎的有《秦时明月》、

《魁拔》、《不良人》等，虽然较之于日本动漫，中国动漫起步较晚，但受访的众多动漫迷们都表示出了对中国动漫的自信、对中国动漫走向世界的自信。



本次展会继续坚持“大动漫”理念，聚焦动漫游戏全产业链，邀请了300余家海内外展商参展，海外展商展出面积超过40%，由上海炫动汇展文化传播有限公司，负责运营CCG EXPO，继续做大做强这一品牌。

此次我们的研究课题是在“一带一路”战略下动漫的发展模式，非常巧合的是，在展馆的门口也正好树立了一块大牌子，上面写着“一带一路下中国动漫的发展”，正与我们的课题相符。经过了解，中国动漫游戏企业已与“一带一路”沿线50多个国家在创意、生产、技术、资金等方面开展了业务合作，规模超过15亿元人民币。可以说以东南亚为龙头，以独联体、中东为重点，以中东欧为新增长点的中国动漫游戏产业“一带一路”国际合作格局已经初步形成。

为什么选择动漫产业呢？相较于其他文化产品和服务，动漫游戏具有受众群体庞大、传播效率高、易于跨文化的特点，是世界各国青少年喜闻乐见的文化娱乐形式。与此同时，“一带一路”沿线国家人口总数和经济总量占世界比重分别达63%和29%，其中大部分国家出生率高于世界平均水平，青少年人口多，对各种类型的动漫游戏产品需求旺盛，仅东南亚游戏玩家人数就达1.26亿。所以说，“一带一路”沿线国家是不可错失的商机。抓住了这些沿线国家，也就抓住了发展机遇。

经过对上海动漫展览会的参观，我们不仅体会到了动漫文化，也了解到了在“一带一路”背景下我国动漫



的发展前景。我们相信，凭借“一带一路”的难得机遇，中国动漫一定会有新的发展，也会加快走向世界的步伐，博采众长，加深文化交流，使世界动漫产业有更大的进步。



## 微言大义

@新疆，亚克西！：我们还开通了自己的微店，想



通过微店拓宽手工艺品店的销售渠道，现在已经成立啦，希望大家能点进去看一看，有特色的新疆手工艺品，还有我们自己设计的文创产品～只要在公众号后台

输入任何字都可以直接获得进入微店的方式哦。

@长安微光：一带一路——调研投资融资，助力小微



发展。小组成员抵达丝路起点——西安后，紧锣密鼓地开始了最后一轮准备工作。

查阅投融资相关资料、准备核对问卷、确认行程安排……看看我们的队员，是不是很认真呢？

@马啤哈尔：今天我们正式开始实践，最开始去了



秋林公司，公司负责人带我们参观游览了老秋林并接受了我们的采访，为我们详细讲解了秋林的发展历程，从中我们可以发现秋



林的发展与国家战略密不可分；同时看出了中俄关系的发展变化，中俄文化的相互借鉴。

**@孔雀东南飞：**今日我们在讲解员的带领下参观了



海关博物馆，同行的还有两个外国友人。讲解员细心地给我们讲述了青岛海关的历史以及在一带一路背景下的知识，收获很大。



## 人物传真

### 黑暗中摸索的企业家

（海丝使者队 供稿）本次我们采访到的维乐其企业服务有限公司的创始人朝鲁孟女士，也是我们本次采访中少数的女性创业者之一。她的工作室位于3层，小且有序，现在员工共有20余人。

本次我们采访的内容分为三大部分：公司的简单介绍和现况、大连市场环境的看法以及个人创业的故事。

维乐其企业服务有限公司是一间以企业管理咨询起家的公司。当我们队员问及创立企业管理咨询企业的原因时，朝女士表示，其实



大连原本有许多企业原本依靠日资企业打配套，但因为近期日资企业纷纷撤离而合作机会越来越少，

所以她选择自己创业，为这些企业服务，做一家关于企业咨询的公司。至于企业现状，朝女士表示，创业的风险很高，九死一生都是侥幸，十死无生才是常态。公司现在就面临着许多危机，例如公司年龄太小缺乏竞争力、资金不够、转型速度慢、政府政策扶持力度不够、



垄断企业存在等等困难，但是现在公司处于转型阶段，正在努力“活”下来。

朝女士提到，大连现在的融资环境并不太开放，外资撤出多，许多原本配套的小微企业都面临着倒闭破产的风险，他们的出路就是寻获资金或者产业转型。但由于多种原因例如客户资源不够、银行贷款难等问题，现在大多数小微企业仍然处于困境中，需要时间和机遇去突破这个障碍，获得新生。

说起朝女士的创业经历，其实是令人佩服的。她放弃了在全球500强的工作，带着自己的钱，出来勇敢建立属于自己的公司。创业是就像沿着隧道行走，每一步都在黑暗中摸索，只有勇敢咬牙坚持下去，不被黑暗吞噬的人才能走到终点，迎向光明。而朝女士正在努力坚持着，她跟进时代的潮流，对自己原本的产业进行转型和升级；跟进环保的潮流，开始销售环保涂料，想要从环保行业开辟一条新的道路。按照朝女士的说法就是“之前勉强赚进来的钱，现在又花出去了，我们也不知道能不能收回来。”

创业是这么高风险的一场人生的冒险，为什么还要坚持呢？“总想自己做做看啊。”朝女士说，“我之前在全球500强里待着是很舒服，但是生活就是少了点什么，就出来啦，现在也没有回头路喽”。“当看到生意成交、业绩越来越好的时候，不再烦恼能不能准时交下个月员工薪水的时候。很多很多时候，在撑不下去的时



候再撑一会儿，都会好的。”而这些都成为了朝女士坚持创业下去的动力。朝女士不急不慢地讲完这些话，好像云淡风轻，但在最艰辛过程中肯定有苦不堪言的种种时刻，但幸好，现在都过去了。

创业之路确实是遍布荆棘的，创业之人逃离一般人的生活，重新定义整个生命，改变自己的生活。不论何时何地，正是一颗坚定的心和顽强的意志，使得他们最终获取成功，一切都值得。祝福所有创业家。

本期完