



# 目录

<b>【封面故事】</b> .....	1
塞上黄河富宁夏 中宁枸杞甲天下	/1
<b>【实践采风】</b> .....	4
海市贝雕，探察企业	/4
“质量为上”的生产之路	/6
舌尖上的丝路	
——上海本帮菜的现状研究及推广	/8
<b>【行间笔墨】</b> .....	10
调研投资融资，探索丝路新贸	
——记尚信资本管理有限公司采访	/10
写首诗是爱你的模样	/12
<b>【微言大义】</b> .....	13
<b>【实践心语】</b> .....	16
给新疆、亚克西！队全体成员的临行寄语	/16



## 封面故事

### 塞上黄河富宁夏 中宁枸杞甲天下

（塞上江南队 供稿）7月1日来自国际经济贸易学院的“塞上江南”社会实践队来到宁夏省中卫市沙坡头区宣和镇羚和村进行“一带一路”背景下宁夏枸杞产业品牌化研究的实践调研。

宁夏是我国“一带一路”战略所要带动的重点省份。而中卫市中宁县是世界枸杞的发源地和正宗原产地，也是中国枸杞主产区和新品种选育、新科技研究推广开发区，有600余年的枸杞栽种历史，是国务院命名的“中国枸杞之乡”。枸杞作为“宁夏五宝”之首，被评为全国最具影响力的地理标志，其枸杞创造的现金占农民现金总收入的46.2%。通过枸杞的出口有利于带动其他特色农产品出口，促进当地经济发展。羚和村作为一个大面积种植枸杞的村落正是我们调查的好地方。

上午八点我们到达了羚和村，首先与当地村委会取得了联系，在征求了他们同意并得到了他们的帮助后，向村民发放了关于“一带一路”背景下宁夏枸杞产业品牌化研究的问卷。发放问卷的过程中我们虽然遇到了一些语言和理解上面的障碍，但是村民们都积极配合填写，并愿意与我们分享一些自己关于宁夏枸杞品牌化



的看法。经过采访，我们了解了枸杞的收购方式、销售途径以及一些他们对“一带一路”和枸杞品牌的看法。

收回调查问卷之后，我们在当地村民的带领下，来到了村落后面的枸杞种植地。此前虽有一些被采下的枸杞，但还有一些鲜枸杞未被采摘，所以我们可以很轻易地近距离观察到枸杞的生长环境。我们听着当地人为我们介绍了如何分辨枸杞的好坏以及枸杞种植、采摘、晒干等过程中的注意事项。在了解了如何采摘枸杞之后，我们也进入枸杞种植地和当地个体种植户们一起采摘枸杞，切身地体会到了枸杞种植的不容易。

其中热情的个体种植户李富国先生还邀请我们去他的家中并详细地为我们介绍了宁夏枸杞的情况。他对宁



夏枸杞近几年销量、价格的变化做了概括：近三年，宁夏枸杞旺季销售时有停滞，价格呈下跌走势。李先生还为我们简单

阐述了造成价格落差的主要因素：一方面由于四五年前枸杞价格较高，许多人盲目跟风种植，所以在短时间内，枸杞种植面积增大，供过于求，造成了价格下降；另一原因则是来自其他省份的同行的竞争。在提及宁夏枸杞的竞争力时，他认为虽然有其他省份的竞争，但是宁夏优越的地理条件、政府政策大力支持和本身的品牌优势，使宁夏枸杞还是处于优势地位。



最后，在我们对调查问卷分析统计后发现，在关于“一带一路”战略对个体种植户枸杞销量的影响这一问题上，大部分村民表示目前主要还是通过商贩上门收购的方式进行销售，方法比较原始，使个体种植户无法与外界直接接触。而且“一带一路”战略对个体种植户没有直接显著的帮助和扶持作用，但因为其倡导国内外交易，积极引导中国的特色商品走出“家门”，这对扩大“宁夏五宝”之首的宁夏枸杞的需求起到一定的作用，间接地促进了个体种植户们枸杞的销量，给他们带来了益处。要想提高宁夏枸杞的品牌化效应，除了需要依靠政府的大力宣传和政策扶持，也需要改进个体种植户的销售方式，以旅游、网购等方式加大个体种植户与外界的联系也值得推行。

经过此次探访研究，我们不仅收获了村民的热情和淳朴，也了解了关于枸杞的相关知识，开阔了眼界，更在采访调查中完成了对“一带一路”背景下宁夏枸杞产业品牌化研究课题的研究。我们根据调查结果更加深入地分析了“一带一路”战略对沿线地区的影响，相信在“一带一路”战略的实施下，宁夏枸杞产业的发展会更加迅速，也能借助机遇，解决困难，走向更美好的未来。



## 实践采风

### 海市贝雕，探察企业

（披星戴月队 供稿）贝雕是手工匠人将贝壳经剪取、车磨、抛光、堆砌、粘贴等步骤精心雕琢与打磨之后巧妙地将人与海结合起来做成的手工艺品。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的向往和期待。

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。”就是在那个时候，贝雕产业失去了大量的客户资源和宝贵的市场机遇，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，也需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。

## “质量为上”的生产之路

（义乌调研小分队 供稿）2017年7月5日上午9点，义乌调研小分队来到了升平玩具有限公司。该玩具公司的负责人——陈光华先生热情地接待了我们，一走进办公室我们的目光就被桌面上琳琅满目的玩具所吸引，汉堡包、烧鸡、热狗等食物形象都做得非常逼真、



精致。

陈厂长向我们详细地介绍了公司状况：公司生产的多是宠物玩具，以宠物狗玩具为主，产品基本出口到国外市场。虽然相对而言工厂规模较小，但公司的日平均产量为一万两千个玩具，且产品种类非常丰富，多达五六百种样式。当被问及生产经营中的问题时，陈厂长非常骄傲地表示厂里从模具到成品都是一条龙，不需要依靠他人，所以基本上并没有什么困难。

在了解基本情况后，我们深入的探访其成功原因，陈厂长认为主要有两点：第一是外部原因，即市场需求的增加。随着现在养宠物的人越来越多，消费者数量大大增加，市场自然也就越来越广阔。二是内部原因，即



公司的生产经营战略正确。陈厂长自豪地介绍说，他们非常注重质量，始终坚持质量第一，多年来他们

坚持自己“做这个东西，别人花八百而我们花了一千，表面看我们可能比较吃亏，但是总有消费者能认识到我们一千块钱的好。”的标准。陈厂长用非常朴实的语言道出了他们这个企业的经营原则。

通过企业调研，我们发现小微企业虽然规模不大、发展时间也不长，但却已有一定的生产能力和竞争能力，在国际市场上也占据一席之地。即使资金并不充



足，也仍然坚持质量为上的原则，坚持行业道德。正如李克强总理在2013年12月中央经济工作会议上提到的，“我们所追求的发展必须是提质增效升级的发展，提质就是要全面提高产品质量、服务质量、工程质量、环境质量，从而提高经济发展质量”。无数的小微企业正是在基层贯彻这一原则的一个又一个的典型，他们坚守着提升产品质量的原则——“越己者，恒越”。质量升级的理念与标杆正在塑造中国经济的未来风貌，托举中国发展迈向新的高度。

“质量升级”是全民行动，各个领域、各行各业产品服务的质量提升，才能铸就中国经济优质发展，小微企业已然走在了这条路的前列，为我国经济发展坚实助力，为中国经济阔步迈向世界发放快速通行证。

## 舌尖上的丝路

### ——上海本帮菜的现状研究及推广

**(经金外公 供稿)**上海是一座吃货拥挤的城市。实践团队在讨论上海的文化符号时，本帮菜一举当选，不得不说十分具有战略眼光。当一行外地人在险象环生、难以捉摸的上海街头探秘时，我们总是难以忽略在每个小巷街口傲立一方的上海菜馆，里面永远挤着天南地北的各地食客。

我们事先在网上搜到了一些备受好评的本帮菜馆，



随后一一在街头展开调查。出乎我们的意料，这些餐厅几乎都不是分店众多、规模气派的大饭店，而是偏安一隅的小馆子。在街上每一个擦肩而过的小店，都有可能已经在上海扎根了几十年，橱窗上随意的三个“上海菜”大字，都可能已经沉淀着一方文化的精髓。

怀着期待的心情，我们走进了街角的兰心餐厅。店面很小，但装修得很有格调。在说明了来意之后，老板娘很爽快地答应了我们采访的要求。从对话之中，我们得知了这家店已经走过了数十年的历史，一路走来至今享有不错的口碑。老板娘为我们详细介绍了自家餐厅的招牌菜：红烧肉、响油鳝丝、腌笃鲜……浓油赤酱、风味细腻的本帮菜，在老板娘的讲述下变得更加诱人。言语之中，我们真切地感受到了她对于上海菜的坚守和自豪，还有她对于这份文化传承的信念和担当。我们还得知本帮菜在外国友人之中也颇受好评，红烧肉可以说是他们最喜欢的一道风味美馐。有趣的是，我们在餐厅采访时还偶遇了刚刚毕业的贸大学姐，她对兰心餐厅的饭菜赞不绝口。学姐说，她不仅是在品味本帮菜，更是在品味上海人的细腻精致。

经过对餐厅的调查，我们发觉文化并不抽象，文化符号更是具体的传承媒介，一家小店，一道美食，就能代表文化的一角。几桌客人，几句称赞，就能将一份感动传递下去。



## 行间笔墨

### 调研投资融资，探索丝路新贸

#### ——记尚信资本管理有限公司采访

（九九归一队 供稿）2017年7月7日上午10:00，在经过前期对于上海小微企业的投融资情况的大致了解和与上海尚信资本管理有限公司的提前沟通之后，我们小组9位成员来到了位于外滩soho的该公司，进行了我们的采访。

外滩SOHO地处历史悠久的上海外滩，凭借其独特优越的区位、浦江两岸开阔的壮观视野及大规模的中外观光客流，外滩SOHO已成为引人瞩目的集办公、商业为一体的城市综合开发项目。

尚信资本管理有限公司于2014年12月10日成立，公司经营范围包括投资管理、资产管理、股权投资管理，实业投资等。公司据上海外滩这一优越的地理位置，触摸着中国乃至世界经济搏动的心脏。该公司锐意创新，紧跟时代步伐，对于我们研究“一带一路背景下风险投资对上海地区小微企业的影响提供了很大的帮助。

从采访中我们了解到上海对小微企业的一种独特的投融资方式——投贷联动。投贷联动模式，主要是对中小科技企业，在风险投资机构评估、股权投资的基础



上，商业银行以债权形式为企业提供融资支持，形成股权投资和银行信贷之间的联动融资模式。通过这样一种模式，将金融与科技紧密结合，进行产业服务创新，探索建立多种形式的股权和债权相结合的金融服务模式，将金融服务延伸到种子期和初创期科技型企业，帮助这些企业发展壮大，同时伴随着这些企业的成长，银行还会进一步提供授信融资支持，从而搭建一个覆盖科技型企业全生命周期的金融服务产品体系。

在向我们展示了这一小微企业投融资的新方式之后，经理还向我们介绍了国外投贷联动的一些经验。从国际上看，有很多探索投贷联动的业务实践经验都值得



我国商业银行学习和借鉴，其中硅谷银行就是重要的样本。据了解，成立于1983年的硅谷银行，注册资本只有500万美

金，在最初运作的10年间名不见经传，20世纪90年代独辟蹊径创造了投贷联动这一模式，之后迅速腾飞，其成果举世瞩目。

通过与上海尚信资本管理有限公司的这次访谈，我们不仅加深了对“一带一路背景下风险投资对上海地区小微企业的影响”这一主题的理解，而且探索到了在上海地区对小微企业的一种独特的试点型的投融资方式——投贷联动，这对于我们的研究方向和角度有了进一步的补充。



## 写首诗是爱你的模样——为爱上色

(八仙下乡队 供稿)

八仙下乡队伍行，农村支教献爱心。  
鲁陕滇蜀蒙赣桂，七省学子手足亲。  
手工编绳中国结，一针一线心思敏。  
心灵手巧秀剪纸，形态各异色彩缤。  
妙笔生花水彩画，一言一语展笑忻。  
法律知识与竞赛，安全问题要抓紧。  
人文讲座承传统，中华文化古到今。  
携手共学感恩舞，齐口同唱感恩心。  
爱心人士志愿者，捐资献物身亲临。  
教育部门协老师，起早贪黑不辞辛。  
支教成果展示会，异彩纷呈震座宾。  
为爱上色八仙行，留守儿童倍温馨。  
关心呵护与陪伴，爱进心近友谊进。





## 微言大义

**@丝韵暖阳队：**今天我们来到了最后一家调研所在地：阳梦泽商贸有限公司。公司主营业务范围为预包装食品、乳制品批发兼零售；日用百货、文化用品批发零



售；自营和代理各类商品和技术的进出口。企业主要经营进口红酒，涵盖法国、美国、澳大利亚等10多个国家的2000多个产

品，是奔富酒庄进口商之一。我们与负责人关于小微企业投融资问题进行了深入的探讨，王先生也用风趣幽默的语言讲述了他对于当今一带一路的看法，到此，我们的实地调研活动也基本圆满结束啦~

**@立邦为爱上色：**今天的活动是在户外写生，孩子



们拿着从未有机会使用的画板画架去到一颗大树前，用水彩挥洒创意。虽然他们都没有美术基础，但画画本就是一件从心而行的活动，在

我们教的小朋友中诞生了好几位“野生”毕加索。画完



大树后我们开始画起了星空，有几位小朋友画得十分出彩，好几个是我教的，骄傲！

**@新疆亚克西队：**七月四日，对外经济贸易大学 新疆，亚克西！实践团队前往伊犁州新源县那拉提草原进行参观及旅游特色商品的调研。

通过对那拉提草原的参观，我们感受到了伊犁草原风光之独特，也深感那拉提草原旅游项目开发之完善。区间车的接送，多处景观的差异，多个项目的选择，使得多数游客在那拉提草原能获得一份非常满意的体验。

我们团队在参观结束后开始了对工作人员有关特色商品问题的采访。通过采访，我们得知那拉提景区内部有很丰富的纪念品可供选择。那拉提草原虽为政府部门，但可与有关企业合作进行商品的售卖，利润归企业



所有。我们询问了特色商品的销售渠道，发现在此之前多位实体店销售为主，商品会在周边的商铺进行销售。但随着近年来，电子商务的迅猛发展。那拉提风景区也正在探索新的销售渠道，充分发挥互联网的优势。目前，那拉提景区正在申请在淘宝等第三方购物平台上建立店铺，并着手进行自己的电子商务平台建设，希望互联网能成为促进旅游产品销售的助推剂。



据我们了解，那拉提景区下一步要发展那拉提草原特色文创产品，努力使那拉提景区的知名度得到进一步提升，旅游业有着更大的发展。

**@暑期实践小组:**2017.7.9 这一站仍旧是狄寨。不过这回我们拜访的是非物质文化遗产——泥哨的传承人，徐文岳老人。由于身体的原因，老人的儿媳妇同时



也是第二代传承人为我们进行泥哨的相关知识讲解。从原料泥土的选取到烧制再到最后的打孔上色，阿姨绘声绘色充满热

情。最后她表示，希望泥哨可以被更多的人了解并喜爱，这项传统文化技能能够得到传承。——丝路长安小组

**@\_惑之不解:**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。



## 实践心语

### 给新疆、亚克西！队全体成员的 临行寄语

（英语学院讲师张墨飞 供稿）各位同学大家好！首先祝贺各位能够把握机会参与这次非常有意义的暑期社会实践活动。在大家即将踏上西行列车之际，老师想再和你们说几句心里话。

首先，对于大家积极投身到这次暑期社会实践活动中来，老师心里感到非常高兴。在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被学校视为一个培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。同时它也是学校教育向课堂外的一种延伸，是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会，是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。因此，这次能够去到美丽富饶的新疆，一定要在旅途过程中多听，多看，多想，多记，把握好这次来之不易的机会，充分了解当地的风土人情、民俗文化，让自己的知识更加丰富，眼界更加开阔，心胸更加宽广。只有如此，才能算得上不虚此行。



其次，在实践过程中，团队应时刻围绕此次社会实践“挖掘特色商品，探索丝路新贸”的主题开展活动，充分合理利用有限的时间，对伊犁旅游文化中有特色的、尚未得到充分开发的资源进行挖掘、整合、利用，力争能够开发出旅游和文化领域的新产品，进一步丰富“一带一路”的内涵。

最后，新疆距北京数千公里，同学们千里奔袭孤军深入，在完成社会实践的既定任务的过程中可能会遇到各种困难和挑战。一旦遇到问题同学们首先不要慌张，第一时间先考虑通过自己的力量能否解决。如果解决起来有困难希望同学们能够本着安全第一的原则妥善处理，并且第一时间和我或者学校取得联系。请同学们相信，不管遇到怎样的困难，老师和学校永远是你们最坚强的后盾，我们会尽全力帮助大家顺利完成任务。所以希望大家能够放开手脚勇敢去做，使这次社会实践成为大家四年大学生活中的一次美好、珍贵、有收获的活动。祝福大家，我和其他老师在千里之外的北京等你们的好消息！

本期完