



目录

【封面故事】	1
走进马山	
——记探扶贫现状	/1
【实践采风】	5
真情回报社会，树立民族品牌	
——访问老字号餐饮企业德隆楼	/5
点滴涓流，荡涤心扉	/8
【行间笔墨】	11
心系学生，谦逊前行	
——采访一杜教育创始人杜老师	/11
走进绍兴，蒸腾酒香	
——丝路上的绍兴黄酒	/13
【微言大义】	16
【人物传真】	18
文质彬彬仇公子	/18



封面故事

走进马山

——记探扶贫现状

（扶贫大军 供稿）广西省南宁市马山县，位于广西中部略偏西位置，为“国家扶贫开发工作重点县”，也是“中国黑山羊之乡”。2017年8月7日，“扶贫大军”小队来到了此地进行考察，并坐车到扶贫办开始调研工作。

山好、水美、人热情是对马山县的第一印象，扶贫办的主任一见到本队成员就召集了相关工作人员进行接待。在办公室内，阅读完介绍信后，主任便与我们开始了交流。在谈话中我们了解



到，马山县全县共75个贫困村，3.56万户扶贫对象14.96万人贫困，占总人数的26.8%，为广西省内贫困较高的县城之一。

针对马山县的贫困状况，国家以及省市对其扶贫脱贫给予大力支持：马山县今年到目前为止已得到3亿左



右的拨款，其中中央拨款分两批共1亿元左右，用于产业发展有4040万，基础设施2394.55万。面对巨额的款项，扶贫办的工作人员都在尽自己最大的努力帮助每一户走出贫困、奔向小康。

播洒雨露，润湿学子心田

“雨露计划”，正如其名，意在调拨大量资金圆每个学子的“读书梦”。广西坚持把雨露计划作为实现“教育扶智帮助一批”、“转移就业扶持一批”的重要举措，对本区农村建档立卡贫困家庭初中、高中毕业生，接受中、高等职业学历教育和普通高校全日制本科学历教育的，实行精准补助。主任带队走访了各家各户，对于贫困家庭毕业生已调查、摸底全面。于16年秋季帮助1249名学子共276.25万元，本年春季帮助1238人共185.7万元。除了助学子上学，进行技能培训也是雨露计划的重点。去年雨露计划共安排550万，实际实施420多万。

“今年安排了335万，目前调整到了225万，到了8、9月份如果不够还可以调整，调别的资金过来。雨露计划考核的指标不是分配的指标，而是真正用出去的钱的指标。只有每个学子真正得到了帮助，我们才能在将来依靠他们发展下去。”主任说到。

发放贷款，力助全民脱贫

为了鼓励全民投入到生产中，通过考核贫困户信用后，政府可以提供最多5万元的小额贷款，三年内政府



承担贷款利息，民众可以拿着钱来进行生产活动。

“之前他们有过养不活的。现在我们改变方法，发展奖励制度：例如养活 50 只鸡后一只鸡 10 元或一头牛 800 元。其他如金银花、何首乌都是通过些相似的措施来奖励。”奖补同时也会拨到合作社内。马山县大力鼓励民众加入合作社，进行入股，鸡、牛以及资金均可作为入股资源。对于合作社，政府最高补贴 30 万元，每户平均 5000 元，利息亦三年内由政府负担。

“如果群众不知道拿着这些钱干什么，可以把一部分发放的贫困资金给龙头企业，利息给贫困户。如果 4000 块给龙头企业，三年可得到利息 1.2 万。”据了解，这部分利息钱对于没有能力养殖以及没能力出去打工的老年家庭帮助很显著。不仅能拿到利息，合作社的分红也能收到一部分。对于极为贫困的家庭，政府还会给予低保资助。

开发绿色能源，发展第三产业

马山县山多水富，是否能发展绿色能源、清洁能源也是我们考察的重点之一。主任说到，本县林圩镇的太阳能发电以及古灵镇的风力发电为重点清洁能源开发对象。其中太阳能发电投入 6.5 亿元。本县确立了 14 个旅游潜力好的村庄作为旅游扶贫推荐村。例如板垣小镇，通过此镇旅游业的发展地推动，进一步发展其他地方的旅游业。农民自己成立了旅游管理公司，所有的群众都有一定的入股。当地群众通过旅游业销售农特产品如金



银花、黑豆、红薯、芭蕉叶和著名产品黑山羊，通过农家乐、农家旅馆来增加收入。

走出本村，飞地发展

村庄的建设与发展需要因地制宜，而由于地形的原因，许多村庄并没有能及时修通道路。“我当年走过最久的贫困村来回要7个小时。”主任无奈的说到，“没有通路的话，很难在里面去发展，所以我们推崇飞地发展。”

飞地发展，即民工走出本村，到需要人的地方工作以及在外入股。“本村养不了羊的，就投钱去别的村入股养羊；本村发展不了风力和太阳能的，就派人出去别的村修那些设备。很多基础设施比如说公路和自来水，都是招了许多外村的人来修，给他们发工资。”

马山县的贫困在一个个项目、一次次拨款下已经得到了很大部分的改善，但人们思想的顽固仍是制约发展的主要因素：一部分人觉得扶贫就是直接得到现金，拿着钱却不用于生产，或是直接宰杀得到的鸡、羊等以果腹。在教育的不断推动以及本地较为薄弱的工业一步步发展之后，马山县的脱贫致富之路必将不远。



实践采风

真情回报社会，树立民族品牌

——访问老字号餐饮企业德隆楼

（月上贺兰 供稿）社会是企业生存发展的地方，民族是人最原始的信仰。2017年8月3日，对外经济贸易大学月上贺兰实践小组来到了银川市的一家老字号清真餐饮企业——德隆楼，了解德隆楼是怎么用30年来践行“真情回报社会，树立民族品牌”的价值观的。

银川德隆楼清真餐饮公司创建于1986年，是一家有着传统风格、且具有名族特色的大型清真餐饮企业，主要



经营传统涮羊肉等宁夏特色美食。我们本次采

访了德隆楼鼓楼总店的财务负责人，向她了解了德隆楼的发展历史，销售收入，营业现状以及未来的发展。我们一进入大厅，便受到了餐厅服务人员的热情招待，切切实实地体会到了德隆楼所践行的“真情回



报社会”的宗旨。接下来由餐厅的工作人员带领我们在餐厅内部进行了大致的参观。餐厅的装修布置主要是古典风格，些许地方有一定的民族特色，在餐厅的走廊、墙面和楼梯两旁，看到最多的还是关于特色菜品的介绍，比如铜锅涮羊肉、烤羊腿、德隆楼水饺等。店面的装修比较精致，但是也许是因为30年老店的关系，一些地方显得有些陈旧，但是这样的陈旧反而为餐厅增添了一些韵味。雅间的装修古典却不奢华，没有多余的摆设，一张圆桌、几张椅子，墙上挂着一幅字画，朴实又不失雅致，使在其中用餐的人们的心能够平静下来，用心去细细品味德隆楼的精致菜品，感受宁夏的民族特色，也体会德隆楼的企业价值观。

接下来我们前往了办公区域进行采访，在前往办公区域的走廊两侧，我们看到了许多德隆楼的荣誉证书，如“全国绿色餐饮企业”、“中国质量万里行承诺单位”、“特一级饭店”、“中国火锅名店”、“中国十佳优秀清真餐饮企业”、“宁夏清真餐饮十大品牌名店”、“自治区旅游重点单位”等荣誉称号，而这许多的荣誉也在证明着德隆楼这30年来不仅在回馈社会，也成功的打造了属于自己的民族品牌。我们在德隆楼的会计办公室对德隆楼的财务负责人进行了一个简短的采访。在采访中我们了解到德隆楼创建于1986年，算得上是宁夏第一家私营餐厅，至今已



有 30 年的历史，而一家餐厅能够在短短三十年里成为餐饮名店、业界口碑，其中必然会经历很多困难，但是德隆楼能够克服许多困难经营至今，同样很好的证明了德隆楼已经成功地打造出自己的民族品牌。负责人还告诉我们，德隆楼如今的总资产在 5000 万左右，而 2016 年的年营业额在 1000 万左右，但是因为德隆楼的菜品精致实惠，所以利润并不很多，再加上德隆楼作为一家老店，店面的装修维护，设备的维护更新每年都有很大的支出，所以，利润大多用在了这些方面。但是德隆楼的负责人说，他们未来还将想方设法的把企业做大做强，要把分店开到周围的县、市，再以后还要把分店开到北京、上海等大城市，让更多的人能够品尝到宁夏的特色美食，也让德隆楼“真情回报社会，树立民族品牌”的价值观传播的越来越远。

这次社会实践让我们对如今的餐饮业和德隆楼这一品牌餐饮企业都有了新的认识，深入了解了德隆楼的企业文化。而在采访结束后我们也亲自品尝了德隆楼的老字号涮羊肉，体会了德隆楼“真情回报社会，树立民族品牌”的企业价值观。我们真心希望像德隆楼这样的老店，能在宁夏快速发展的潮流中抓住机会，越来越好。



点滴涓流，荡涤心扉

（桂花飘香 供稿）今天是桂花小学夏令营正式开营的第二天，经过了前期大量的准备工作以及前一天夏令营活动的经验，今天我们支教的课程学习和活动进展都非常的顺利而有序。

伴随着乡村清晨嘹亮的鸡鸣声，我们早早的就起床迎接来学校的孩子们。小学的孩子正在经历着一生中最无忧无虑、最天真烂漫的年纪，看着他们一个个兴高采烈的奔向教室，听着他们回荡在整个校园里的欢声笑语，我也感到特别的开心和幸福。今天的课程也是根据

高年级和低年级对于不同方面知识的需求而分别设置的。上午低年级的孩子们在



美术老师的带领下学习绘制了精美的面具，当他们戴上自己第一次亲手绘制的面具时，个个的小脸都洋溢着兴奋与快乐，那一刻整个世界仿佛都在为他们喝彩。除了美术课，低年级的同学们还在轻松愉悦的气氛中学习了简单的英语和诗词，在课间的时候他们全都聚集到操场上，跟着老师一起伴随着活泼的《青春修炼手册》跳起了舞蹈，一整天都是兴致满满。高年级的同学早上跟着



天文老师在天文知识的海洋里尽情遨游，为神秘的宇宙惊叹不已。紧接着又在音乐老师的带领下学习了基本的歌唱技巧，在电影欣赏的课程中通过对电影《狮子王》的观看分析学会了体味电影中人物心理和情绪的变化。在下午的地理课上，同学们认识了我们祖国的版图，对我国的整体概况有了初步的了解，他们在一次次小组竞赛中争先恐后的回答问题，为小组赢得荣誉的同时也能看得出他们眼里的掩饰不住的自豪。

面对一双双渴求知识的眼睛和写满了认真的脸庞，我们竭尽全力地满足他们的需求。在课堂上我们注重学生与学生互动，尽可能多地给予学生鼓励和赞扬，尽量培养他们对学习的兴趣。另外，我们将德育融于自己的教学之中，因为我们觉得他们是那么地需要激励。我们在空余时间和他们聊天的时候，从他们口中得知，很多学生由于学校离家较远，他们从小学就开始住校，只学教科书上的知识，很少学音乐美术体育之类的知识，我们这次支教给他们带来的丰富多彩的课程以及课堂上精彩有趣的互动都让他们感到非常的激动和惊喜。山区的孩子虽然没有城市孩子那么好的学习条件，但是他们都一样满怀成材的梦想，他们的刻苦和坚持是他们成人的保证，真的希望这些孩子健康成长，美梦成真。

来到乡村，虽然很辛苦，但是我感受到了农村的淳朴和美，心灵受到净化，没有城市的喧嚣和物欲横流，这里有的只是清新的空气和简单美好的生活气息。真的



很感谢这次支教活动，它不仅开阔了我们的视野，冶炼了情操，加大了我们与社会的接触面，也进一步激发了我们的学习、就业、创业的激情，使我们对生活、对社会有了更深的理解。在以后的日子里，我也会永远记得这里的蓝天、绿树、阳光和星星，记得孩子们的欢声笑语，记得我们留下的足迹和这片土地带给我们的心灵洗涤。



行向笔墨

心系学生，谦逊前行

——采访一杜教育创始人杜老师

（YOUNG MAKER 在深圳 供稿）苏霍姆林斯基曾说，一个好的教师，是一个懂得心理学和教育学的人。教育者，所要做的不仅仅是“传道授业解惑”，还有育人。一杜教育的创始人杜老师，就是一位一直以育人在先，成绩在后为教育理念的教育者。

采访杜老师的过程与采访其他创业者有些许不同。也许是从事教育行业所培养出来的循循善诱的谈话方式，也许是之前从事刊物主编的经历锻造出的导向能力，我们的采访以杜老师的一句问话：“你们对创业有何自己的看法？”拉开了帷幕。之前的采访中，我们一贯采用我问你答形式，突然间来了这么一位主动的被采访者，的



确是一种“惊喜”。我们与杜老师简短地谈论了一下我们的看法，得到了杜老师的认同。但杜老师也不忘提醒



我们，在读大学生处在一个特殊的社会角色。选择创业之路不是不可，而是时机不到。毕竟我们还未真正踏入社会，经验积累不足，盲目开始创业很容易失败。所以最好先好好学习，以就业为敲门砖进入自己感兴趣的行业，在对该行业有比较全面、深刻的了解并积累了一定资源后，再创业也不迟。

之后，杜老师简短地告知了我们她的创业经历，期间她提及，她选择教育行业是机缘巧合，但是她非常庆幸，也非常满足自己选择了这个行业。因为从事教育，她所考虑的一直都是如何让厌学的孩子热爱学习，如何改变孩子们不好的学习心态与学习习惯等等，她期待看到孩子们由心而发的改变以及由这种改变带来的成绩的提升。这种改变给予了她一种成就感，正所谓“赠人玫瑰，手有余香”。杜老师说，一个孩子身后站着一个家庭，孩子的改变可能对家庭的和谐起着至关重要的作用，而父母的教育方式也会对孩子们的学习态度与方式起决定作用。因此，杜老师考虑开拓“家长学校”类型的教育方式。不仅如此，通过教育，杜老师认识了从事各行各业的孩子们的家长。于是，杜老师为了帮助往届学生们对日后选择的行业有更加清晰的了解，不时会拜托这些家长为学生们面对面地无偿地传授经验，真正地做到了以学生为重。

结束机构发展方向这一话题，杜老师向我们谈论起她与学生们故事。期间，谈及一位学生在离开一杜教



育后，却不忘每个周五放学之后，回到一杜教育门口看看的故事，杜老师不禁落泪。她表示她也不清楚是什么使得这个学生对一杜有如此深的情感。但是通过杜老师的故事，我们觉得，应该正是杜老师这种真心为学生考虑、与学生为友的育人方式，营造出的家的氛围，变成了牢固的根，留住了学生的心。

这次采访杜老师，给了我们一个机会，与一位真正的教育者进行沟通，我们受益颇多。

走进绍兴，蒸腾酒香

——丝路上的绍兴黄酒

（醉江南小分队郭玉丹供稿）在这个七月的尾巴里，我们八个小伙伴踏上了社会实践的旅途，在进行暑期社会实践之前，我们大部分人对绍兴黄酒很陌生，尽管有三个浙江人，但他们对黄酒的了解也仅仅是浙江的文化符号而已，这次实践我们通过参观黄酒博物馆，拜访古越龙山股份有限公司和塔牌公司更加深入地了解黄酒的营销模式及发展远景，可谓不虚此行。

在参观黄酒博物馆的时候，我们随机采访到了两位带孩子了解黄酒文化的家长，他们表示，黄酒是浙江的文化代表，黄酒发扬光大，走出国外，自己也会充满自豪感。作为绍兴人，也应该从小培养孩子对本土文化的热爱，培养他们对家乡的热爱。其中一个小朋友还了解



端午的“五黄”习俗，其中就有在肚脐眼上滴雄黄酒，以求安康。

拜访古越龙山公司时，茹主任告诉我们，虽然现在的

黄酒市场南北方以及国外市场存在着差异，但是江浙沪一带覆盖率已达到百分之六七十。

自己的公司也正在向北方和国外发展。在保留文化特色的



同时也会根据消费者的需求调整口味。黄酒是粮食发酵所成，所以相比其他酒类来说最健康，适当饮酒对身体也会有好处。这些年来，黄酒的衍生品也渐渐增加，比如“黄酒棒冰”就是他们公司参与研制而成，现在已成为“网红棒冰”，拥有着无数真爱粉。另外，黄酒奶茶等等也在逐步推广之中。

塔牌公司独具特色的就是它们完全是手工制作。在我们疑惑手工黄酒的产量是否能够满足市场需求时，给我们介绍的小姐姐说就目前的状况来看，黄酒的存量完全能够满足，现在的问题是需求还不够，他们也在努力的扩大市场，主要靠口碑。我们还去参观了他们正在建造的黄酒小镇，这个镇子预计三年以后能够建成，以黄



酒文化为主题引导人们观光。这个小镇是他们与政府合作建成，想必对扩大黄酒的影响力很有帮助。

除此之外，我们还参观了他们公司的酒窖，亲自品尝了黄酒，在一带一路的政策引导下，黄酒文化也一定能做的更强大。

八个人，三个地点，我们用热情和智慧克服了困难，虽然在刚开始时经历过思绪枯竭的讨论瓶颈期，也度过了与大企业联系时被拒绝的尴尬期。不管怎样，我们最后都克服了这些困难，完成了实践，并且圆满地完成了。大家一起努力做这一次实践，让我们变得更有责任感，有团队精神，当然我们也学到了很多书本上学不到的营销知识，很开心。同时我们也通过与实践团队的合作发现了很多自身的不足，比如自己对实践中重要事项的记录不详细、不够仔细等等。今后的学习生活中，我们一定牢记这次实践所学到的认识到的东西，不断完善自我。



微言大义

@辽宁开拓小分队：随着时光的流逝，我们的实践结项也都差不多完成了，很高兴能够组成如此棒的团队，工作的过程也都非常的愉快，相信这一次实践是非常成功的一次实践，也希望我们的实践成果能够为推动中小企业发展尽一份绵薄之力。



@爬坡上坎的火锅将军：10天的实践就这样结束啦!!! 这10天去了很多地方，见了很多，了解了很多知识，懂得了很多事情。作为一支全由重庆的同学组成的实践



队伍，其实我们对家乡的很多事情也并不了解。比如我，朝天门码头就从来没有去过。但是这10天，让我们更加深

刻地认识了自己的家乡，看到了它的发展与进步，遗憾与不足。



@八仙下海实践小组：结束了八天实践，小伙伴们都启程回家了。很想念你们，这八天不仅仅是学到了收获了一些东西，更是和你们在厦门这个城市留下了很多很美好的回忆。感谢这次机会，让我们八人小组能够相遇。实践结束，我们的相聚却要一直继续下去。



@那个时候待此时：沧源佤族自治县是我国西南边陲，与缅甸接壤。当地以佤族为主，这次实践，原汁原味地体验了佤族织锦，佤族村落，佤族习俗等等。



在云南沧源是一带一路的一部分，如何让佤族文化，民族文化走向世界，是我们需要一直努力的方向！

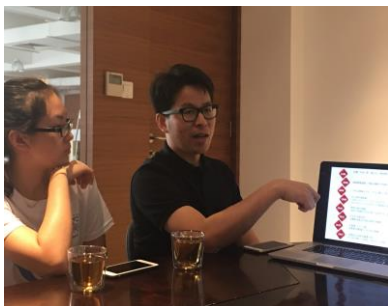


人物传真

文质彬彬仇公子

（沪上寻商 供稿）8月6日，沪上寻商实践小队按照与公司沟通协商的时间再次来到上海多样屋总部进行参观和采访。我们在大厅稍事等待之后，公司负责人仇总便与我们会面。初见仇总，干练的发型、黑框眼镜、黑色T恤，阳光活泼中不失成熟稳重，一表人才，文质彬彬。

仇总首先代表多样屋公司全体人员对我们的来访表示了热烈的欢迎，和蔼可亲、积极热情的态度感染着我们，立刻拉近了我们之间的距离，消除了我们些许的紧



张与不安。由于昨天已经参观了总部一楼的产品区，于是今天我们在仇总的带领下直接来到二楼的办公区。仇总为了迎接我

们的到来，特地提前制作了详细全面的PPT，结合视频为我们讲述了多样屋的经营理念、发展历程、品牌策略、销售渠道以及全渠道营销策略。仇总侃侃而谈，娓娓道来，给我们留下了深刻的印象。

随后，我们对仇总进行了更加深入的采访。当被问及为什么选择了多样屋以及从业后对多样屋的情怀时，



仇总如是说道：“进入多样屋也算是机缘巧合，我之前在多样屋的供应商做设计，应聘到多样屋是歪打正着。当时因为年轻，脑袋里有很多想法，所以想在一个新的公司施展自己的才能。进入公司以后，发现与多样屋的创始人潘总性格十分合得来，她带着我一家家跑工厂去生产线上了解工艺，促进更好的自主设计。之后公司推出了很多成熟的产品，这让我有了极大的荣誉感，激励着我不断进步。从小设计师到现在的品牌副总，多样屋的成长就是我的成长，我额外珍惜潘总给我机会在未知的舞台上发挥，所以我从2005年到现在一直在多样屋工作。”仇总为我们讲述这个故事时，嘴角一直带着温柔的微笑，多样屋温暖融洽的工作氛围、提倡分享的理念以及家的感觉让他觉得，他不像是受雇于人，而是在为自己奋斗。他愿意为这个温馨的大家庭的发展壮大付出自己的青春与汗水。

通过与仇总半天的接触，我们都被他幽默风趣、机敏睿智的人格魅力所吸引，更被他一腔热血投身自己热爱事业的坚定信念而激励，他为我们这样志存高远的大学生树立了艰苦奋斗、脚踏实地的榜样，不失为文质彬彬的君子。

本期完