目录

【封面故事】……1

情怀的力量，坚守的无奈，绝地的突围 /1

【实践采风】……4

各行各业论创新

——记创客青年主题创业论坛 /4

讲中国故事，播中国文化

——访宁夏“智慧宫” /8

【行间笔墨】……11

探访龙泉青瓷小镇

——调研特色青瓷商品延续之道 /11

荣昌陶器千年之变

——参观安陶博物馆 /14

【微言大义】……16

【人物传真】……18

青年创客，心怀天下 /18

封面故事

情怀的力量，坚守的无奈，绝地的突围

（嗖嗖嗖暑假分队 陈文秀供稿）理想和现实的差距，究竟有多么巨大？

“竹艺界”零售店的老板说，“我们这个店面，一开始就是想专门做竹制品的销售的。可是竹子的东西太贵了，人们根本没多少愿意买。我开业三个月，现在店里基本上没多少竹子东西了。没办法，理想状况跟现实差别太大了。”竹香竹制品有限公司的负责人则说，“很多人都想把我们开县的竹编技艺保护下来，我也想。年轻人不愿意学竹编，很正常，因为做这东西确实赚得不多。但是我们也在尽力。目前我们不需要国家政策的补贴。传承的同时发扬，这是我们最想要做的事情。”

在开始实践之前，重庆在我们心目中是一片竹制品产业异常发达的兴盛之地，或言之，即使目前不甚发达，

凭借传统的编织技艺、丰富的原料产出和优良的市场环境，山城的竹制品行业也应该具有广阔的发展空间。然而，纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。从网络和刊物杂志中获取到的知识加之我们主观的分析得出的预期结论在残酷的现实面前显得异常轻薄而无分量。近乎贫瘠的消费环境，并不发达的地区内部产销联络系统网络，居高不下的人工成本，缺乏政府规划引导的野蛮生长，一切的一切，撕碎了我们心中残存的些许念想。我们不得不接受，重庆地区的竹制品产业还处于十分初级的阶段。理想与现实的交锋的第一回合，以现实的势如破竹结束。

建立起一条健全的产业链条究竟需要怎样的社会市场因素？面对网络新时代完全不同的商贸模式，坚守在线下零售业的店主们的说法也许并不能代表整条产业上全部从业者的声音。于是我们前往重庆竹制品产业链条的最原始一端，从生产端的角度一窥产业现状。而这一次，我们终于得到了些许安慰。几乎是自发组织起来的开县竹编与蒸笼行业依托网络连通了全国的市场。人工成本的确是难以克服的问题，但是高价格的竹制品并非就找不到买家。互联网时代，全世界的网民理论上都是一种产品的潜在购买者。网络的扩张，使得市场的定义和传统的目标集中于某一地区的线下零售业的市场定义大相径庭。竹香竹制品有限公司的负责人告诉我们，从公司运营的一开始，他的视野就是全国范围，因为仅仅

凭借重庆一个地区的销售市场很难支撑开县的竹制品产业的兴盛发展。

于是我们终于发现，同样是坚守，重庆地区竹制品产业的零售端和生产端的视野选择和环境处理是如此的不同。前者坚守竹制品的销售，但是高成本和狭窄的市场让纯竹制品零售店面日趋消亡；后者坚守竹制品的生产，企图利用纽带式的连结和广阔的全国乃至世界市场来主导产业的规模化。

我们认识到，广阔的重庆乃至中国大地上，在缺乏政府组织的产业中，互联网的作用与传统人情社会人际关系的对接将会为产业的绝地突围提供惊人的力量。也许“竹香”这家公司自己都没有意识到，他们所做的事情，也许正为无数个类似于竹编技艺市场化难这样的传统手工艺术市场化问题提供了一个被证明可以成功的范例。绝地突围，既需要视野，也需要资源，但是更重要的，是敢于在坚守的情怀上冒险一试。情怀并非没有力量，坚守也并非只有无奈。

实践采风

各行各业论创新

——记创客青年主题创业论坛

（独角兽团队 王庆祎供稿）2017 年 8 月 3 日，对外经济贸易大学独角兽团队参加了在渤海大学海纳众创空间举行的创客青年主题论坛。本次论坛，由渤海大学渤大帮组织发起，对外经济贸易大学独角兽团队合作举办，主要形式为专题研讨会。此次论坛邀请了锦州市著名企业代表为嘉宾，他们分别是南庄里文创城的董事长杜洋先生、首席执行官 KC 先生；中国工商银行锦州分行个人金融部的王森女士、电子银行部的李嵩先生；锦州市创新创业孵化基地创始人叶树胜先生；渤海大学创新与实践学院董仰宁副院长、创新与实践学院赵显一老师；锦州市团委陈宏远老师。锦州市电视台作为媒体方也出席了本次论坛。

在主持人宣布开场和介绍嘉宾后，论坛开始了第一个环节，由各位嘉宾老师针对金融、互联网、旅游等行

业及创业进行发言。首先，来自中国工商银行锦州分行的李嵩先生以中国工商银行电子银行发展过程为出发点，以计算机记账、ATM 机的出现、融 e 联 APP 等为例，阐述了他从金融行业角度对于创新与发展的看法。李先生指出，以中国工商银行为例的服务性行业，应以客户的需求为中心，根据客户需求迫切性作出相应的创新与发展。

随后，南庄里文创城的杜洋先生在简单介绍南庄里文创城产业后，针对渤大帮和独角兽团队作为大学生创业团队的特殊性，告诫我们年青一代应坚定信心，保持创业热情，为创业之路添光添彩。

而针对创业两字，南庄里文创城的 KC 老师指出，“创”字暗指了创业路上的心灵受伤，而发展到“业”字便指已在创业路上有了稳定的收获与发展。创业在 KC 老师看来，也可理解为用新一代创新的想法去实践在老产业上，而老产业的既定的品牌和市场也可为新一代创业人才所使用，二者互补共进。

下一位发言的是锦州市创新创业孵化基地的叶树胜先生。他希望双方团队可以针对两个地区大学生思维方式的不同与地区间孵化器、创投公司运转模式的不同为主进行交流。叶先生认为创新主要体现在自己的价值为社会所用，创新第一步要先看懂国家导向，大学生创业要扎实基础即个人修养、人格魅力、能力等。

随后，锦州市团委的陈宏远老师也说出了自己的看

法。他首先肯定了我们大学生主动举办这次论坛的行为，随后指出现在的国家政策，一些孵化基地之类的机构等多方面都支持我国大学生的创业，同时他也发现今年的创业项目与 2014 年的相比更加有创新性。

最后，渤海大学创新与实践学院的董仰宁老师强调创业本身是一件快乐的事情。因为首先创业是出于自己的兴趣，而且我们在创业时可以看到自己的创造的东西慢慢长大，还可以遇见很多志同道合的朋友。董老师还提醒我们：在创业的过程中，哭也好，笑也好，不要忘了赶路，最重要的是要脚踏实地。

嘉宾发言结束后，双方团队也进行了自我介绍与互动交流。渤大帮指出想通过此次论坛加强和各位专家、老师的交流，使自身团队的创新想法经过指导后可以更好地落地。独角兽团队的队长武进作为一名锦州人，在经过在北京的一年学习后，深切感受出两个地区之间从各行各业、横向纵向的差异是巨大的。与此同时，对于初涉创业产业的年青一代而言，我们深切发现书本知识与社会工作经验缺少衔接，所以独角兽团队也是带着自身实践过程中遇到的问题来向各位老师请教。

接下来是论坛的问答环节。首先由独角兽团队的刘奔同学以一个公司旗下汽车转让的例子引出了他在创业法律风险上的思考。他认为创业时的法律风险主要有创业内部和外部的法律风险两大类并分别进行了阐述。武进同学也就人工智能对现在人们就业会产生什么具体的

影响与 KC 老师进行了交流。

接下来黄珊同学详细地介绍了 FinTech，也就是金融科技，在今年的状况和发展的趋势，并且询问了金融科技对个人客户和企业客户的侧重点的问题。对此，李嵩先生认为企业更加侧重的是资金的安全而个人更加注重收益最大化。

武进同学之后抛出了一个新的问题：作为一个团队的领导者到底应该怎样去管理一个团队？老师也在管理手段、每个人的价值观等多个方面详细地进行了分析。

最后，论坛形式走向了亲切愉快的互动交流，嘉宾老师们平易近人，团队成员们积极提问。三个小时的时间转瞬即逝，创业论坛就在热烈的讨论氛围中结束了。

通过这次论坛，我们不仅扩大了创享文化在校园的影响力和持久力，还走出学校看到了社会实际的情况。企业高管与学生团队互动交流这一形式，也极大丰富了我们的见识，开阔了我们的视野。我们对青年创业有了更深的理解，同时对各行各业应对社会发展采取的创新措施也有了不一样的体会。感谢独角兽团队，创客青年论坛，让我们明年再见！

讲中国故事，播中国文化

——访宁夏“智慧宫”

（西北探物志 覃俊梅供稿）2017 年 8 月 9 日，实践的第二日。

于银川市 iBi 育成中心，我们一行人在市团委负责人的带领下参观了“智慧宫”，从而细致了解到一个致力于中华文化传播的新型活力企业。

坐落于银川市经济开发区东区的 iBi 育成中心是孵化新型企业的高端数字园，其中 i 代表了信息技术，B 代表生物技术，i 代表知识产权转让。此处集中体现了银川市的市场新态，有利于我们把握当下及今后经济发展趋势，并且思索出契合当下市场需求的特色产品。到达伊始，我们便惊叹于林立的现代化建筑楼——产业集聚的产物。据市团委负责人姐姐介绍，此处有近 200 家企业入驻，业务包括电子商务、知识产权转让等领域。都是引领银川市企业创新的优质产业。

我们上至 8 楼“智慧园”的展示厅，映入眼中的是金碧辉煌的圆拱式尖顶伊斯兰建筑。宁夏智慧宫文化传媒有限公司取名自 1200 年前伊斯兰世界第一国家级学

术研究和翻译机构“智慧宫”，因其也是致力于将中国文化读本转译为阿拉伯语的翻译工作和对外文化输出工作，并借由“一带一路”及网络将文化产品远销至阿拉伯国家以及埃及等国家。

“讲好中国故事，传播中国文化”，带领我们参观的负责人如是说道。这句出现频率极大的话，在我们的参观途中得到了很好的彰显。从《中国道路》之类的党政读物，到马云、雷军等人的人物传记，《水浒传》、《许三观卖血记》之类的文学名著，到学习汉语的基础教学书本，再到《精卫填海》之类的儿童读本，译本基本包括了中国社会、文化、政治的方方面面。宁夏地区和阿拉伯国家因宗教等多种因素带来的共同感和亲切感，使那些国家的人们特别悦纳甚至愿学习中华文化。“马云等成功人士的人物传记在阿拉伯人中特别受欢迎。”负责人的话让我们不禁感慨中国社会的发展之迅速，之成功。

我们有同学观察到译本的书脊在右侧，产生了疑问。负责人解释道，阿拉伯人读书习惯和中国古代的一样的，自右往左写字。不同文化间差异是必然的，这提醒我们在文化输出时不仅仅需要关注本身语言的精准性，还需要深入了解并尊重该文化背景下的社会习性。

新时态下必然产生“传统+互联网”的形式。负责人向我们介绍了“智慧宫”正内部研发的中阿互译网站，专业团队将进行中文和阿拉伯语间的直译，而非传统的

借助中间语言--英语,此举使得翻译的精准度提高到 80%以上。负责人还介绍到“智慧宫”分成国内和海外两个专业团队，由海外团队进行第一道翻译工序，再由国内团队进行审核和中国特色词汇的修改（此为第二道工序）。墙上贴的便是一排排优秀海外译者的照片。除此之外，“智慧宫”在网站专设“中国馆”一栏，方便海外爱好者购买。

在负责人统一带领参观后，我们分散进行了自主参观。我们和相关负责人深入探讨了两个问题：“智慧宫”在中华文化对阿拉伯国家输出的种类和领域上能否更多、更广；“智慧宫”目前只是进行文化输出，在今后业务稳定成熟后是否能进一步做到文化输入。我们认为，能够将中国的文娱活动，例如电子竞技（借助银川正在打造“电竞之都”的优势）翻译成阿拉伯语版，出售至阿拉伯国家；而文化交流具有交互性，在“智慧宫”做得更强更大后，考虑阿拉伯文化的输入是一种可能的趋势。

行向笔墨

探访龙泉青瓷小镇

——调研特色青瓷商品延续之道

（江南寻客/段彦丞供稿）今天是我们丝路寻杭队暑期实践的第六天（8 月 6 日），饱含着对传统青瓷文化的憧憬，怀揣着对青瓷展销现状的探求热情，来到了龙泉青瓷小镇。此行的主要目的是：探求古典技艺与商品经济的结合。

龙泉不似杭州，苏白两堤，桃柳夹岸，水波潋滟，游船点点，也不像乌镇，如沧桑老人着一身对襟马褂，黑帽白裾，朦胧而略带神秘，龙泉美是纯粹的，雨过云破处，夺千峰翠色，胜流酸青梅，如青瓷一般，青色的天空清雅淡然，超然物外，或许只有这样的地方才能够在尘世中独守一隅，造就青瓷的文明。

披云山庄青瓷制作园区集中体现青瓷文明，进入园区后我们首先来到匠人手工制作作坊。两侧是两排高大的产品陈列架，分层摆放着青瓷的成品和半成品，再往里映入眼帘是许多晶莹夺目的青瓷展示柜，一个线条圆润蜿蜒的青瓷桃形砚滴放在展示柜前，久久望去，静穆的气息便贯穿了全身，仿佛时光倒流，感受到过去匠人的精雕细琢与年轮转换的信息变化，感受青瓷冰滑坚定

的品质和质朴品德。再望去，一件件青瓷摆件折射出动人的光泽无不体现出古代文明劳动者的聪明才智。 向前走去是三四个衣着朴实的师傅，心无旁骛地进行手工捏塑、拉胚与印膜，两位较为年老的师傅手持工具分别进行着划花和印花。在这里我们有幸采访到一位青瓷技艺的传人陈师傅，他告诉我们青瓷制作主要分为：制胚、成型、晾胚、修胚、素烧、上釉、釉烧六大步骤，其中上釉是青瓷制作的灵魂所在，薄胎厚釉的技巧才造就青瓷“青如玉，明如镜”的质地。最后一步釉烧现在大多使用液化汽窑，但园区中保留了 1998 年废弃但于 2009 年重新修复的“披云龙窑”在他的引导下，我们来到龙窑遗址进行参观。在这里我们依次参观了龙窑、水碓、倒焰窑三大非遗，以及其他技艺的实物展示。

如果说三大非遗是龙泉青瓷的一张世界级名片，那么令名片熠熠生辉的便是其背后的青瓷技艺大师们，追求着完美与极致，执着于精品，孜孜不倦地创造纯粹中的伟大，他们的身上少了一些浮躁，多了一些历史的沉淀。

如何让青瓷文化走出去，走出龙泉，走出中国呢？为了让传统青瓷技艺和当代商品经济紧密结合，龙泉人作出了多方面的努力。2008 年是青瓷小镇的转折点，创客季建真在保留原厂风貌的基础上，设置了青瓷传统技艺展示厅、青瓷名家馆青瓷手工坊等休闲体验区，并且招揽专业化青瓷生产企业以及大量其他市场主体入驻。其中最值得一提的是建立了青瓷体验园区。在这里游客们可以体验青瓷制胚，成型，釉烧等过程亲自制作属于自己的青瓷物件。游人们用双手触摸青瓷胚体，用双眼去见证青瓷的形成，只有这样才能用心灵感悟青瓷的古韵，从而做到以旅游经济带动青瓷文化的传播，成为振兴历史经典文化产业的典范。

经过此次探访青瓷小镇我们发现了现代商品文化与传统技艺水乳相融，相辅相成的特点。我们认为小镇要想获得进一步发展，首先要打开国际化大门，更加开放，打造生态化，独特化的人文景区。其次注重产品多样化，扩大产品影响力从而增加市场份额。然后要重视人才培养，为技艺传承人提供适宜的环境。最后要坚持创新，优于所参照的原有实物，但应该建立在龙泉青瓷温润如玉的釉色与典雅器形的基础上，不断传承与创新。

荣昌陶器千年之变

——参观安陶博物馆

（一带一路棠城梦小队 黄泊钧供稿）八月五号下午，我们实践小组一行人从酒店出发前往实践的第三个目的地——安陶博物馆。安陶博物馆中陈列了许多陶器的展品，展品按照时间的顺序摆放，体现了荣昌陶器悠久的历史。荣昌陶器兴起于汉代，唐宋时期发展达到鼎盛，但明末清初由于战乱，荣昌陶器一度衰落。荣昌陶器经历了千年的传承，千年的变化，种类繁多，器型庄重、纹饰精美，既可登大雅之堂，又可入寻常人家。

荣昌陶器作为日用品时，所储藏的物品能够不串味、不变味、不渗色，可以长期保质、保味、保鲜，极具实用性，因此许多酒，如五粮液等，都使用荣昌的陶器进行储存；而作为艺术品时，人们形容荣昌陶器“红如枣，薄如纸，声如磬，亮如镜”，其巧夺天成，具有造型之美，雕刻之美，烧纸之美，釉色之美，即荣昌陶器所有的特点“四美”。

参观完荣昌陶器后，我们还近距离观察了博物馆中制陶艺人的制陶过程。制陶艺人主要展示的是拉坯这道

工序。拉坯用于塑造陶器的雏形，虽然看起来操作简单，但需要把握好力道，否则陶器便会看起来不那么美观。就拉坯而言，随着发展，也在不断发展进步，千年的工艺和现代科技相结合，才有了今日更加完善的技术。

随后我们来到了安陶博物馆对面那聚集了大量陶艺工作室的陶器产业园区，在其中一个工作室中，我们向其负责人了解了荣昌陶器的现状。负责人介绍到，荣昌陶器虽然为我国的四大名陶之一，历史悠久，工艺特征独树一帜，但是荣昌陶器在荣昌甚至全国知名度不高。这是由于荣昌陶器虽有艺术内涵，然而当地人的收入水平不高，对此类艺术品望而却步，于是荣昌陶器在当地销量较低。但荣昌陶器历经千年而不衰，并且在不断发展进步，国民生活水平也在不断提高，当地群众都希望借着一带一路的契机，使荣昌陶器再次兴起。

微言大义

@挥毫泼得一身墨：我们一行人是怀着既忐忑又兴奋的心情前去市政府金融办的。看到桌上制作好了的名牌，默默为金融办的对我们此次实践的重视感动。这次座谈内容很严肃正式，但是形式却比较自在。从郑副局发表讲话欢迎我们，并以大哥哥之姿对我们寄语“宁静 敬畏 谦卑”，再到综合科负责人给我们系统介绍新金融改革的政策，再到孙科长耐心回答我们的问题……第一手的资料，深入的探究，让我们了解到一个政策背后政府层面的建设和努力。

@立邦为爱上色公益活动：一如既往的探险小分队又出发寻找旅游景点啦。大家去了古镇很多超级美丽的地方~果然是小森林，值得来开发绿色旅游休闲的路线~古镇的旅游经济能够从这一方面发展。大家兴致都很高，体会到了跟城市旅游不一样的美。

@V 公爵先生：今天的我们踏上了回家的归途，在广西为期 7 天的实践也落下了帷幕。这七天我们一共走访了 3 个广西国家级贫困县，并深入到三个县的 3 个典型贫困村，10 几户贫困户。这七天，我们扶贫大军清晨六点半起床，七点出发去汽车站赶大巴，两小时的车程到达县里，去镇上、村里还得辗转客车、小巴、面包车、三轮车等多种交通工具，每天大约花费 4-5 小时的时间在交通上。一路颠簸下，我们幸运地完成了这次暑期实践。

@高原丝路 UIBE：一直在唱“五十六个民族是一家”，以歌声凝聚的团结一直在心中酝酿发酵。可幸这回，我们终于来到土家风情文化馆，地地道道地领略了一番异地文化、异族风情。走过幽暗的酒窖，看着埋藏其见的佳酿，仿佛看到了光伏的未来——前期投资大，回报周期长，却愈来愈有韵味和价值。一品青稞酒，香味扑鼻，仿佛上瘾般期待下一杯入口的滋味 。

人物传真

青年创客，心怀天下

(UIBE 创客分队 李丹丹供稿)作为“中国南大门”、“中国外贸第一大省”的广州，不仅是历史上海上丝绸之路沿线国家商人云集之地，而且是现代青年创客涌现并蓬勃发展之地。许多青年创客始于广州，走向世界.“广州杏林文化传播发展有限公司”的创始人张宗田先生便是其中一位。

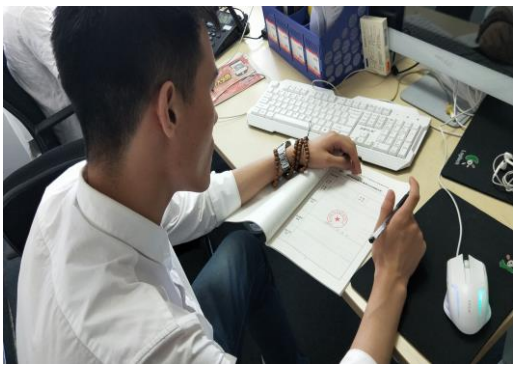
张宗田先生，是一位刚从华南农业大学（简称华农）毕业的大学生。同为 90 后，本该称其为学长，但是学长不足以表达其沉稳大气的气质，故称其先生。

张先生，是一位集颜值，故事，与情怀一身的青年创客。

初次采访，见到对方是个五官端正，气质颇为沉稳的年轻人，颇为紧张。但是很快就被张先生的故事所吸引,情怀所打动，不知紧张为何物。

“广州杏林文化传播发展有限公司”，成立于 2016 年。至今虽只一年时间，却运营良好，发展迅猛。当被问及“大多数同龄人对于职业选择还处于迷茫阶段时，您却已经开始了自己的事业。请问您是如何定位自己，定位公司呢？”,张先生结合自身经历给出了以下答案:

家庭方面，父母从事房地产生意，较早有创业意识；大学期间，多方实践，从新东方到四大到埃森哲均有尝试。最后，在积极主动帮助大学教授做项目的过程中，发现中医的巨大市场需求和中医领域缺少年轻人的巨大空缺，加之想要弘扬中医药文化，从此走上了中医药教学和



药材的道路。当被问及创业前的准备时，张先生谦虚的说自己做的只是小生意，算不得创业；且做事情是解决问题的过程，没办法提前准备，只能时时刻刻以百分之百的姿态去面对挑战，解决问题，反思成长。谈及中医教育时，张先生感触颇深：当今中国缺的不是钱，而是人才，有了人才有了话语权.《一代宗师》的三重境界，均可在中医教育过程中实现：学医，见自己；开医馆，见天地；中医教育，见众生。

谈及公司发展时，张先生坚持“高筑墙，广积粮，缓称王”的商业理念，主张“韬光养晦，厚积薄发"。问及国家政策扶持时，张先生说：“做生意有生意之道。通过政策补贴 赚钱，非生意之道。” 谈及对于大学生的建议时，张先生提及两点：第一，现在社会需要的是能独当一面的人才。大学生要用正确的态度做事情要未雨绸缪，遇到事情要立马解决；第二，虽然创业辛苦，

但现在国运昌隆，是创业的好时机。有创业想法的大学生，可以多尝试多反思，纵情燃烧。

与张先生的一番交谈，让我们小组同学收获颇丰。青年创客，虽年轻，可能经验不足，但有勇气，有情怀，敢尝试，愿尝试。愿张先生实现自己能够在一带一路政策扶持下，实现中医走出中国的梦想；愿更多青年创业梦在一带一路的沃土下生根、发芽、壮大。

本期完