



目录

【封面故事】	1
着力民心相通 塑造中国形象	
——中国传统文化与现代工业的碰撞	/1
【实践采风】	6
创新贸易往来，推广丝路新贸	
——助力推广传承潮绣技艺	/6
寻白族扎染，融时代精彩	/10
【行间笔墨】	14
观佛山陶瓷式微有感	/14
千丝万语说国绣，一针一线绣传承	
——杭绣及其衍生物的电子商务道路	/16
【微言大义】	18
【人物传真】	20
探索投资融资 深研小微发展	
——赵一鉴先生专访	/20



封面故事

着力民心相通 塑造中国形象

——中国传统文化与现代工业的碰撞

（不晒不热队供稿）8月1日，“不晒不热”暑期实践团为探寻中国传统文化符号，先前往了浙江省嘉兴市的西塘古镇。



西塘——生活着的千年古镇。已被列入世界历史文化遗产预备名单，是中国首批历史文化名镇，是江南文化的符号。白天远眺水乡，白墙墨顶，舟影波光，在薄雾的晕染下恰如一幅淡彩的宣纸画；走进古镇，廊棚苍老，弄堂幽深，似乎进入了久远的历史，如诗如画，美得无法用语言形容。

沿着西塘石板路走，还有一路的各色店铺，以土特产和具有乡土气息的手工艺品，如蓝印花布、盘扣、中国结、民族饰品等为主。当然也有各种卖杂货或者服装的特色小店。

我们参观了西塘里的纽扣博物馆，西塘是中国纽扣之乡，有纽扣生产企业近五百家，产量占全国生产交易



的 40%。纽扣馆位于西街上，共有六个展厅：古代纽扣展示区、近代纽扣展示区、现代纽扣展示区、贝壳纽扣生产工艺流程展示区、纽扣应用区、中国结展示区。

这次西塘之行我们收获颇丰，感受了古镇独特的民间文化，走访了民情，为我们的工厂探访做了文化符号的积淀和了解，参观的纽扣博物馆也对我们的主题探究有所帮助。紧接着就是我们下一站——浙江嘉兴五洲阀门有限公司。

8 月 3 日上午，我们不晒不热暑期实践团来到了位于海盐县的工业园区，在这里，我们将参观五洲阀门有限公司的阀门生产工厂及车间，技术部门总管亲切地接待了我们。到达工厂门口处，我们每人都领取了一个安全帽。总管告诉我们，在工厂中最重要的就是做到安全生产，每名工人也都经过相关的培训，并在工作中随时佩戴安全帽。与我们所想象的工厂有所不同，在这家工厂中，自动化程度并不高，还是使用较大的厂房和较多的器械进行生产，需要 100 多名员工对机器进行操作。随后，技术部主管向我们介绍了不同类型的阀门并依次展示了加工阀门所需要的工序和步骤。参观过程中只见到工人们熟练的操作各种机器对材料进行切割、对接、打磨等加工，加工完毕后对产品进行相关的质量检验，检验完成后，如果合格则装箱交货。

通过参观工厂我们感受到，五洲阀门公司对于制作工艺的不断研发。该公司在工艺上精益求精，不断改善



工艺制作流程，从而使产品能满足不同环境下的要求。该公司成立至今已拥有五十七项专利技术。凭借着高产品质量和先进的专利技术，该公司于 2010 年受到了政府的重视和相关支持。同时在国际市场上也树立了良好的企业形象，中东和欧洲国家向其进行了多次订购。为了进一步了解公司的出口外贸情况，我们第二天去拜访了五洲阀门有限公司的办公区。

8 月 4 日上午八点左右，我们“不晒不热”实践小组一行八人来到了五洲阀门股份有限公司位于嘉兴的办公区，五洲阀门公司副总田宏周先生接待了我们，并将公司负责出口贸易的外贸部高部长介绍给了我们。

高部长落座以后，首先用 PPT 向我们展示了公司的整体情况的在行业内的优势。通过半小时左右的介绍，我们了解到五洲阀门公司已经是一家规模很大的企业，在国家指定标准的三家阀门公司中，五洲阀门是唯一一家民营企业。并且，在大口径球阀的生产领域，五洲已经占据了国内数一数二的地位。在出口方面，五洲与多加国外企业都有合作，其中以石油公司为最多，比如英国 BP 石油公司，五洲阀门公司就是它们登记在官方网站的合作公司。一直以来，中国工业与中东地区国家的合作都很密切友好，五洲阀门也不例外。在接受我们的参观前一天，高部长已和公司总经理一起陪同阿联酋来的客户检验了产品的质量，并进一步达成了合作协议。



在采访中我们了解到，在中国工业技术飞速发展的今天，出口已经是中国工业企业业务的重要组成部分。而五洲阀门作为行业内的领军企业，其出口贸易的份额可以占据超过百分之四十的比例。而自从“一带一路”项目发展至今，五洲阀门与一带一路沿线国家的贸易合作逐渐增多，特别是中东地区国家。高部长表示，随着出口量的增大和合作机会的增多，他和公司员工能够明显感受到，外国公司对中国工业的能力有了很大程度的改观，他们越来越认可且信任中国工厂的制造能力，并愿意与中国工厂多多合作。同时，高部长还表示，虽然有了更多的了解机会，但外国人对真正深入的中国文化仍然知之甚少，对中国文化的印象一直浮于表面。对于中国来说，工业出口中国人能让外国人有所了解的重要方式，那么工业企业最应该抓住机会，在贸易往来的同时进行文化输出。当然，能让传统文化与工业自然结合并不是一件容易做到的事情，需要更多合适的另辟蹊径的方法。

采访也很快结束了，我们小组成员都在本次采访中明白了作为工业行业内人士看问题与我们的不同之处，也对我们小组的课题设计有了新的想法。我们注意到会议室里也有很多窗花剪纸等具有中国传统的文化符号，但高部长告诉我们这些已经吸引不了外国尤其是中东地区的客户了，他说这些文化符号在外国也早已不是新鲜事，于是我们便将在西塘发掘的盘扣介绍给他，将盘扣



元素设计到公司的信笺和派发给客户的手提袋上，既增加了实用性又在潜移默化中将中国的文化符号输送到国外。

传统文化和工业已不是分离很远的两个领域，他们早已在众多工业企业中融合为一体，中国人接待客户、做生意的方式也在不知不觉中传递着中国文化到世界各地，希望在未来，中国制造和中国文化能傲立于世界民族之林，真正地光耀五洲！



创新贸易往来，推广丝路新贸

——助力推广传承潮绣技艺

（潮汕吃货小分队 汪霄航 颜琳薇供稿）8月11日，了解到潮汕人民风俗习惯，崇敬神佛，并处处生活各处，我们为了寻找潮绣图案的根源和意义，



尤其是佛教方面，参观了开元寺、宏辉佛教潮绣用品店以及长乐源潮绣坊。

靠海而生的潮汕人崇神敬佛情结十分虔诚，庙堂便成为寄托信仰的场所。庙堂文化的兴盛使人们将最精良的手工艺装饰在庙堂之中，把精神的祈愿托付给神灵。通过这些庙堂表达出来，呈现在庙堂内的所有物品，是人们最为虔诚之作，也是技艺最为精良之作。因此，有大量出色的民间潮绣作品上都出现了佛教元素，并用于祭祀拜佛，也逐渐发展成潮绣的主要种类。

在开元路上，我们发现了一家名叫宏辉的制作佛教用品的潮绣店。怀着好奇的心情我们一行人迈入了店的大门。店内的墙上和橱柜里摆满了以佛教元素为主的潮州刺绣，潮绣作品多为正红色、金黄色，寓意吉利。潮



绣制成的佛教用品品种多样，大小、图案和用途各异。通过询问老板娘，我们了解到，这些刺绣品有出售给个人以供祭祀祖先之用的，然而其中大部分则是销售给广东省内外的佛教寺庙。有些刺绣样式虽简，却也需要月余时间人工完成。更不用说尺寸更大、图案更为繁复的作品了，做工精细、技艺精巧的刺绣往往需要几个工人花几个月的时间共同完成，因此售价也比较高昂。尽管售价高昂，但由于销量不大、工期长、生产效率较低，所以利润仍然不高。但可谓物有所值，这些刺绣精美细致、构图均衡饱满、色彩亮丽又具立体感，令人叹为观止。

在商品的销售方面，尽管有不少的个人或者寺庙前来预定，但是面向更大市场的网上销售渠道却未开辟，因此销量并没有很高。随着信佛人群的减少，这家店未免显得有些门可罗雀。这家算得上是非常典型的潮绣佛教用品店，类似大大小小的店在开元寺附近有十余间，而且制作和销售情况大多相似，使得这类潮绣店竞争激烈、生存更加艰难。

考虑到潮绣制作的特殊性，提高手工生产效率难度较大，因此，拓宽潮绣销售渠道最为可行。并且据业内人士透露，潮绣几乎没有大型工厂，都是绣者自己在家完成作品后再送往商家。这与电商不需要场地成本的特点相契合。虽然在电商平台上搜索潮绣佛教用品，的确可以找到几家，但同质化程度高，外行人也难分辨品质



的高低。这也是如今潮绣在电商发展前景上令人担忧的一点。

在老板娘的建议下，我们也去到了距离店面不到300米的地方有一座潮州市最富盛名的佛教寺庙——开元寺寺庙进行实地考察。开元寺坐落在牌坊街旁，开元路上，融入到人们的市井生活之中，一向为历朝祝福君主、宣讲官府律令之所。每天都有许多善男信女前来开元寺拜佛。除了用香火红烛祭拜祈福，许多当地人都会购买潮绣佛教用品，但更多是在盛大传统节日或婚丧嫁娶之时。

在采访宏辉绣品店老板娘并参观开元寺后，我们来到了下一家店——长乐源绣坊。这家店不同于专注于宗教祭祀的传统潮绣，而是在产品方面有所创新：刺有潮绣的扇子、包包等等。这些手工艺品制作精美细致，个性鲜明，牢牢地吸引住了我们的眼球，同时生产的也是日常用品，较为实用，我们私以为销量应当非常可观。但通过采访，我们了解到，这些刺绣主要面向群体是当代的青年人，却没有在互联网适当推广，导致青年人较难了解到相关信息。销售渠道单一成为了制约其发展的第一大难题。在我们的建议下，老板娘表示自己近期将拓宽网络销售渠道，促进销量提高。

更为独特的是，长乐源绣坊不仅有刺绣作品，也有潮绣常出现的图案和元素为主体的画作。虽然图案和风格相似，但以完全不同的形式展现出来便有不同的艺术



效果，令人耳目一新。这样给了传承和创新潮绣一个新思路。推广潮绣，不必拘泥于推广潮绣产品或作品。也许年轻人不易接受，还可能认为有些老气、俗套，先入为主地失去兴趣和关注。但若将潮绣上的一些样式和风格以画及其他艺术形式重新展现出来，或能引起年轻人和不了解潮绣的人的兴趣，接受这种审美，进而对潮绣品和精妙的技法产生兴趣。而且，潮绣商品本身由于工序繁复，价格并不亲民，但其他艺术形式稍微简单，价格更易接受。

尽管政府在潮绣的传承与推广加大了投入力度，但作为个体户，长乐源并没有得到政府经济上的资助与支持。这些刺绣制作周期较长，难以进行工业化生产，因此每件作品的成本都较高，导致利润偏低，相当多的绣工因此而放弃刺绣，从事其他行业，生产力的不足成为制约其发展的第二大难题。针对此，我们认为政府应当加大宣传和扶持力度，尤其对潮绣创业给予更多资金或场地支持，如建设潮绣创意园或手工基地等场地，鼓励新一代潮绣人继承事业，使得更多的年轻人了解潮绣，学习潮绣，为潮绣的发展注入新鲜的血液。而店家或创业者自身也应寻找更多销售渠道及推广方式，利用当今成本最低、效率最高的网络推广，让更多的人了解到潮绣及其魅力。改良潮绣产品、开创潮绣衍生艺术品和个性化定制，都将成为潮绣产业打开新天地的重要方式。



寻白族扎染，融时代精彩

（四扎西六卓玛队 潘泓雨供稿）说到大理，除了苍山与洱海，还少不了一道独特的蓝白风景线——白族扎染。今天，我们将走进白族扎染之乡周城去一探究竟。



早上9点，我们来到国家级非物质文化遗产生产性保护示范基地、国内第一个白族扎染博物馆——璞真白族扎染博物馆进行调研。博物馆占地5000多平方米，建筑面积1970平方米，由“三坊一照壁”、“四合五天井”、“扎染源流”、“扎染世家”等白族民居建筑构成。其中，“三坊一照壁”中的照壁上写有四个字——“艺林藏秀”，工作人员为我们介绍道：“‘艺’代表手工艺，说明这户人家在当地手工艺较为出众。”

在参观过程中，我们留心到馆内种有白族扎染最为传统的染料——板蓝根。据负责人介绍，原生态的植物染料供不应求，因此，在多方力量的支持下，他们开发了板蓝根种植基地，通过人工培育保证供给。

参观结束后，我们来到接待中心进行进一步的采访与调研。首先，我们对扎染手工艺品的销售渠道进行了初步了解。在旅游业蓬勃发展的大理，广大游客成为了对扎染技艺发展与弘扬必不可少的推动者。许多游客带



着买纪念品的心态选择在实体店购买扎染手工艺品，这些游客中的相当一部分会成为回头客，通过微信公众号与客服联系再次购买。而扎染手工艺品的销售在电商方面目前存在两大问题：一是信息更新慢产量跟不上。客户通过淘宝所看到的款式在当期不一定有现货，接单后再制作所需周期长，无法满足客户需求；二是无法保证同款产品完全相同。由于扎染为纯手工制作，每一针之间的距离，染色的时间选择与染色时间长短等诸多因素都可能导致产品花色大小或染色效果的不一致，部分顾客无法接受。尽管如此，扎染手工艺品仍可通过淘宝等电商平台创造出小部分销售额。由此可见，目前通过电商平台进行销售暂时较为困难，也正因为如此，我们还有很大的空间去进行探索和发现。

接下来，针对产量问题，我们提出了扎染是否能够被机械化生产所取代的问题。负责人的回答是干脆的，不能。原因在于扎染技艺中针法、扎法、折法、捆法繁多；同样的针法在一件作品中不同位置的体现不同，针眼与针眼间的距离可能发生变化，用线的粗细也会发生变化。如今的技术水平还无法制作出如此精细、繁杂、集多种针法于一体的机器，这也从侧面体现出扎染被列入国家级非物质文化遗产的原因。

既然扎染只能由纯手工完成，那么它的成本和利润会是怎样的呢？据负责人介绍，扎染的成本较高，主要来源于两个方面：手工制作所需的人工成本和植物染色



成本。而利润则大致可分为两类：一类是普通作品，包含衣服、围巾、布袋，化妆包，抽纸盒等融合了现代元素的作品，利润较低，一件作品利润为几十块钱；另一类是精品系列，主要针对真正懂扎染，知道手工艺来之不易的人，这类产品的制作更加精益求精，因此回报相对较高。

可是，在如此高昂的成本之下，我们发现许多店铺出售的扎染手工艺品价格远低于我们的预期，这又是为何？原来，这在很大程度上是由染料的不同所导致的。如今，随着植物染料的日益缺乏，很多人选择用化学染料替代植物染料，尤其是一些规模较小的染坊，没有经济实力开发板蓝根种植基地，于是选择了易得且廉价的化学染料。这样一来，扎染手工艺品的成本就大大降低了，可随之而来的，便是同行业者的竞争以及市场的鱼龙混杂。

由于目前尚未提供科学的鉴别方式来区分化学染和植物染，于是二者在游客眼中最大的区别便在于价格。显然，对于“同样”的商品，大部分游客都倾向于购买价格相对较低的那一个。针对这个问题，作为国家级非物质文化遗产传承人、白族扎染博物馆的建立者之一、扎染协会会长的段银开老师倡导染坊对消费者公开其使用的染料，给消费者真正的自由选择的空间。期待通过段老师及大家的共同努力，这样的自由可以早日变为现实。



说到段老师，就不得不提扎染技艺的传承与发展。扎染距今已有 2000 多年的历史，在唐朝尤为兴盛，后来濒临消失，仅在西南少数民族地区保留使用，尤以大理周城的扎染最为有名。如今，在扎染之乡，我们看到的更多的是老一辈人在传承着这种民间手艺，这反映出了一个严重的现实问题：扎染技艺传承人老龄化。当地年轻人从事这方面的人很少，负责人估计，在周城 30 岁以下的传承人不超过 50 人。原因来源于多个方面：投入的时间成本高，回报低，市场对成本的认可度低，面对尘世的喧嚣无法静下心来去传承一门手艺。为了改变这样的现状，社会各界有许多人在默默付出着，努力着，相信付出不会白费，努力会被看见。

说到如何扩大扎染技艺的影响力时，负责人谈到：“我们曾尝试过将扎染与其他非物质文化遗产相结合，一起宣传销售，如将扎染与下关沱茶相结合——扎染传承人负责下关沱茶外包装的设计；又如将扎染与川绣相结合，一位段老师的学徒，曾经从事川绣，跟随段老师学习扎染一段时间后尝试将扎染融入川绣。

经过今天的调研，我们深刻了解了白族扎染的文化底蕴与当前的发展状况，我们相信，唯有紧跟时代发展，在保留自身文化特点的同时寻求新的市场，扎染方能在往后的岁月中开拓出一片新的天地。



观佛山陶瓷式微有感

（八仙过海队 杨泽南 陈泓宇供稿）在开展本次社会实践之前，对于佛山陶瓷业之不景气早已略有耳闻。此次前往才得知，现实比数据更加真实，瓷海国际陶瓷交易中心门可罗



雀，还有不少店铺大门紧锁。而后，我们还去采访了典美陶瓷等多家店铺的负责人，他们都表示如今陶瓷行业竞争激烈，同质化严重，整体销量还逐年下降。听闻此番状况，我们不禁更为佛山陶瓷业的未来感到担忧。

前往我们此次实践目的地——瓷海国际前，就听说交易中心的人流量大不如前，如今已是一片萧瑟之景。我们刚到园区时，先绕着周围走了一圈，没想到这还是累人的活，足见园区之大，其全盛时期的辉煌景象。但如今整个交易中心人、车都不多，甚至还有不少展厅没有开门。初到瓷海国际的时候才12点左右，我们以为此时正值饭点，许多店铺负责人都出去吃饭了，这才导致很多店铺关着大门。然而，询问了旁边的商铺负责



人才知道，这些商铺都是因亏损倒闭了。好奇心驱使我們继续探究其中的原因，我们先去采访了典美陶瓷展厅的负责人，他表示随着市场竞争的加剧，低档的产品供过于求，建筑陶瓷行业面临着从简单的传统劳动密集型产业，向高技术和高资金密集型产业升级的转变，这就是众多商铺坚持不下去的原因所在。

因此，这些在他们生存之路下苦苦挣扎的商家们也在寻找生存之路。出口成了他们的选择之一，针对低端市场供过于求的现状，打开海外市场迫在眉睫。由此我们还采访了色色陶瓷的负责人，他们的产品主要出口到欧洲和美国，因此受此次中美贸易战的影响，他们的情况更是雪上加霜，库存压力进一步加大。而在询问他们是否有销往一带一路沿线国家的意愿的时候，他们也表示，由于没有政策支持和更多的商业契机，目前在这方面也没有很大的打算。此外，电商也是他们销售的一种渠道，但是典美陶瓷的负责人表示，他们此前也有做过网络电商的渠道，但是苦于没有优秀的技术人员提供技术支持，最后只能不了了之。

作为几千年来的陶瓷大国，见到眼前略显萧条的景象不免有些失落，但随之而来的便是更强的动力。佛山陶瓷业想取得更好的发展，不仅需要政策的支持，更需要人们发挥出自己的创造力，搭建更好的平台，尝试更先进的商业模式，而我们也在为此尽自己的绵薄之力。



千丝万语说国绣，一针一线绣传承 ——杭绣及其衍生物的电子商务道路

（18 新绣团队 冯泽洲供稿）18 年 8 月 8 号，星期三。18 新绣团的八位成员元气满满开启了新一天。在著名工艺美术大师陈水琴的强力推荐下，18 新绣团将第三站选在了坐落于将杭大运河边的杭州工艺美术博物馆，馆内有大量与杭绣发展有关的资料与文物展品，还有大师工作坊，是进一步了解杭绣的最佳选择。



早晨 9 点的杭州略有炎热，阳光直射下，难免会燥热，一行人乘坐公交车前往此次的目的地。

进入博物馆，第一眼就被四周墙壁上的刺绣展品震慑住，它们体现着与巨大外表不符的精美与高雅。

通过与工作人员的沟通，成员们得知：博物馆共分为四楼，博物馆一楼为公共服务区和精品展销区，还开辟了专门的休闲空间，布局合理、功能齐备的馆区能满足不同层次观众参观、鉴赏、学习、交流、购物或休闲的多种需求；博物馆二楼为大师工作室与临时展厅，是开展艺术交流、创作研究的平台，其中大师工作室共有 16 个种类、共计 28 位大师入驻，展示了杭州工艺美术行业发展的勃勃生机。杭州工艺美术陈列位于三楼，共



3000平方米，主要从雕刻、陶瓷、织绣、编织、金属工艺、民间工艺美术六大类，集中展示了杭州工艺美术的发展历史、成绩斐然的艺术成就，同时展厅内还配有第二课堂互动区可开展各类丰富的工艺体验活动；四楼是杭州青少年文创中心。

18新绣团集体欣赏了一楼的展品之后，在二楼的大师工作室中采访了诸多大师，并亲眼见证了一件工艺品的诞生，让18新绣团的各位感慨万分，对古代传统文化的强烈认同感和使命感油然而生。油纸伞、折扇、石雕、木雕、瓷器、刺绣……说杭州是古代的超一流城市一点不为过，如此众多的工艺美术让人大开眼界。

同时，成员们还就地采访了手工刺绣工作室的王晨云大师，她给我们讲解了一些杭绣的市场现状和发展前景，让18新绣团的实践有了一些突破。

在参观了工艺美术博物馆之后，18新绣团顺路参观了它周围的伞博物馆、刀剪刀博物馆、扇博物馆，体会了其他的古老手工艺艺术。虽然看上去和18新绣团本次实践主题无关，但是让成员体验了深厚的文化底蕴也让我们对文化走了更深刻了解。



微言大义

@Mary 曾斤欠：今天我们实践小队来到了广东蓝玉环保科技有限公司。

上午，我们和公司经理与工程师交流；下午一起去听了国家水中心专家汇报，看环保产业链、流程图、排污口卫星图。



这一天里，时而觉得环保像流水线，一步步工艺全部要考虑清楚；时而觉得环保像监控器，最后看的就是一个个指标；时而觉得环保是大哲学，当上升到国家层面，我们也能看到环保问题的根源性矛盾。当环保投入实践，就不仅仅是一句口号那样简单。

@千岛玉叶调研队：今天千岛玉叶小分队来到了实践地



点——千岛湖集合，雨给这座美丽的城市增添了几分朦胧和诗意。

全体人员在规定时间内到达了宾馆，在实践分队内东道主的安排下来到一家餐馆尝到了美味的正宗杭州菜。



晚饭后在宾馆内集合讨论了实践进程具体安排的细节，以及进行了详细的人员分工，如采访、记录、摄影、新媒体宣传等等，在短暂的交流之后，大家分别回到各自房间整顿休息，希望接下来几天大家可以各司其职、各展所长，使实践过程进展顺利。

@丝路之谷： 实践第五天，我们来到了位于乌鲁木齐市郊的三坪农场下属的多肉种植大棚进行参观走访，农十二师六连的连长和一位多肉植物项目的创始人一边带领我们参观各种小巧的多肉植物，一边为我们讲解建设兵团园艺方面的种植经验与投资风险。



@小青马奔跑在基层： 抚今追昔，缅怀前辈。今日，惠园小青马们参观了麻田八路军总部纪念馆及左权烈士陵园。



在历史博物馆中，小青马们近距离感受到党在抗日战争中的巨大贡献：八路军成立总指挥部并挺进华北抗日前线；党放手发动群众，开辟敌后抗日根据地……英雄模范，彪炳史册；拥军爱民，鱼水情深。在这块血沃光荣的土地上，太行山



浩气熏陶下的英雄儿女，以时不我待舍我其谁的豪情，
绘出了一幅幅胜利的画卷。



人物传真

探索投资融资 深研小微发展

——赵一鉴先生专访

(山城浪子队 罗兰轩供稿) 2018年8月6日下午,



山城浪子队来到了位于重庆市江北区观音桥附近的COSMOS成长工厂,采访了亮鉴图文设计公司的负责人赵一鉴先生。通过与赵

总的深入交流,我们对科技设计类的微企在创业园区的发展之路有了更新的认识。

首先,我们了解到亮鉴图文设计公司的主要业务是进行创业品牌的策划。现在公司的员工规模为50人左右,其中设计人员基本上都是重庆本地的大学生。赵先生提到,当初他是以大学生的身份创立的公司,之所以会选择可实梦创业园,主要是因为政府在税收、贷款与企业财务方面提供了一系列的优惠政策与减免手续。

其次,赵先生向我们介绍了公司的未来规划。公司将会更专注于广告设计与品牌策划相关的业务,通过自行设立印刷厂与购买广告设备来降低公司成本。同时,他指出,由于中国现在已经进入了全球经济与互联网时



代，公司的业务也应该慢慢地向互联网方向转移，通过向微信、支付宝与今日头条等大型互联网品牌学习来积累更多经验，而不仅仅只局限于过去传统的传单与线下活动策划的形式。

同时，赵先生略显忧心地的表示，人才容易流失的问题一直困扰着科技类微企，由于地处重庆，本身就不像北上广一样有着大量的人才集聚，而且现在的科技类人才跳槽现象频发，人才流失严重。但是，赵先生随后表示，随着公司的不断壮大，对员工的福利待遇也在不断提升，相信未来此类问题会有所好转。

关于政府未来在哪些方面可以进一步对微企进行扶持，赵先生说可以加强对企业员工和企业法人的培训，如开展与贷款与融资有关的会议。通过加强培训，帮助微企寻找融资与推广渠道，可以更好的化解此类瓶颈。

最后，赵先生向我们表达了对创业园中企业集聚、抱团发展这种模式的理解与支持。他认为，抱团发展是不存在恶性竞争的，反而更适合微企的发展。他看好未来创业园的发展，同时也对亮鉴图文设计公司的发展持有信心！

本期完