



辉达发电机

广东辉达新能源动力设备有限公司
GONGDONG HUIDA NEW ENERGY EQUIPMENT CO.,LTD

24小时咨询专线：**400-680 3998** 137 1244 8366

地址：广东省东莞市桥头镇石水口村（东深段）38号

辉达中国站：www.huidakms.com.cn



像供车供楼一样供发电机组！

发电机组、机房高低压配电及环保工程



河柴道依茨

奔驰16缸机

東莞
商
陳漢華

2013年8月 第2期 总第10期
東莞市江西商會 主办



東莞市江西商會
Dongguan Jiangxi Chamber of Commerce

2013年8月 第2期 总第10期
東莞市江西商會 主办

東莞商

陳漢華



会情扫描 >>P04
中共东莞市江西商会支部委员会成立

会情扫描 >>P09
东莞赣商大讲堂暨启动仪式

专题 >>P42
旗峰天下酿精魂 一往无前筑新梦

赣鄱大地 >>P50
中国瓷都景德镇的新远景

专栏 >>P64
**读《大学》：
知本末，审先后，辨内外，明方向**





臺盛環保科技有限公司

TAISHENG ENVIRONMENTAL PROTECTION TECHNOLOGY CO., LTD.

技術 信譽 服務

環保局資質備案企業

全國統一
服務熱線 **4000-9966-18**



大型中央集塵機

特點：PLC觸摸屏控制、電磁閥脈衝、高風量、過濾效果好、螺旋輸送下料，免停機。
適用範圍：
一般工廠用：如五金、家私、煉鋼、發電、橡膠、化工、礦業、焚化爐等粉塵量大大型設備之中央集塵機。
亦適用於印制電路板廠：如裁板機、V-CUT機、磨邊機、斜邊機等。

脈衝袋濾式集(吸)塵機

特點：PLC控制、電磁閥脈衝、高風壓、自動卸料、免停機。
適用範圍：
用于印制電路板廠周邊設備，例：鑽孔機、成型機、鑄機等多臺式中央集塵系統。

脈衝袋濾式集(吸)塵機

特點：PLC控制、電磁閥脈衝、高風量、自動卸料、免停機。
適用範圍：
用于印制電路板廠，例：裁板機、V-CUT機、磨邊機、斜邊機、PP分條機等多臺式中央集塵系統。
一般工廠用于：五金、家私、煉鋼、發電、橡膠、化工、礦業、焚化爐等粉塵量大大型設備之中央集塵。

抽屜式集(吸)塵機

特點：風量大、手搖式清灰杆、噪音小震動微，抽屜式集塵箱密封效果好。
適用範圍：
印制電路板廠之V-CUT斜邊、磨邊、PP分條機裁板機等設備，一般工廠之裁切拋光研磨平面磨床等。



移動式集(吸)塵機

特點：多功能廢氣洗滌淨化塔為立式、填料、噴淋型廢氣淨化設備。
適用範圍：
化工、電鍍、醫療、印染、電訊、鑄造等機械加工行業所排放的有毒、有害氣體處理的理想設備。

PP廢氣處理洗滌塔

特點：吸力強勁、手搖式清灰杆、夾具式裝卸集塵桶、噪音小震動微。
適用範圍：
印制電路板廠之單配鑽孔成型撈邊等特殊設備，一般工廠車床、銑床、研磨、搪孔、地面清潔等。

活性碳吸附塔

特點：吸附效率高，阻力小，應用範圍廣，特別是對稍低濃度的VOC廢氣，效果越加明顯。
適用範圍：
皮革、化工業、塑料業、紡織業、電子業、染料等揮發性有機化合物的污染行業。

微蝕刻液回收銅設備

特點：低濃度含銅廢水回收設備是通過一種特殊的工藝，把廢水中的銅分離出來，使廢水中的銅含量下降95%以上，低於0.5g/l，分離的銅經過電解回收，能得到純度大于99.8%的電解銅板。
適用範圍：
PCB線路板行業。

信譽、品質、服務，一直是我們領先於業界的驕傲

粉塵、廢氣、廢水、環境治理專家



珠三角工廠：廣東省東莞市大嶺山鎮顏屋工業區
電話：0769-8662 2879 8578 2578
傳真：0769-8563 0562
網址：www.tscjx.com

長三角工廠：江蘇省昆山市周市鎮華揚工業園華盛東路一號
電話：0512-5518 0761 5518 0762
傳真：0512-5518 0760
郵箱：abc@tscjx.com



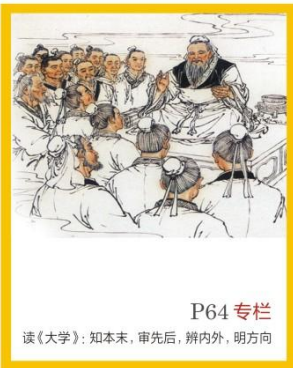
众所周知，江西是革命老區。在江西的熱土上，曾經發生過許多可歌可泣的壯美故事；在江西的土地上，中國共產黨有了自己最早的革命根據地、有了自己第一支隊伍。江西催生了革命勝利的果實。紅色是江西的底色：這是榮耀，也是一面旗幟，引領着江西人奮發向前、引領着全國人民奮發向前。

這面紅色的旗幟曾隨着革命先烈的們一起，爬雪山、過草地，兩萬五千里的艱苦行程沒有使它褪去絲毫色彩；這面紅色的旗幟曾隨着土槍土炮在戰場上浴血奮戰，勇殺倭寇，八年抗戰沒有使它的腰板彎曲；這面紅色的旗幟曾隨着一代一代的中國人，在時代的大潮中，在世界的舞台上，揚帆破浪，不斷前行；它是中國人的希望，它最終將引領我們抵達共產主義的彼岸。

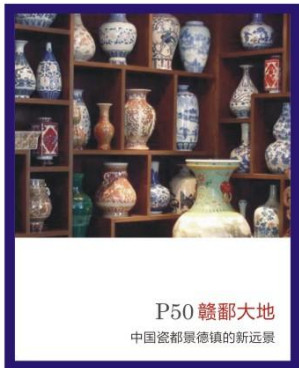
如今，東莞市江西商會也有了這面紅色的旗幟。商會共產黨組織的成立，不僅是商會科學發展過程中的一條必由之路，也是商會向心力凝聚力的體現。大環境中，在黨的領導下，各項經濟政策的出台，才使得眾多非公企業有了良好的發展環境，有了前行的方向；商會里，在黨組織切實工作的指引下，商會內在驅動力會更強，就仿佛為長跑中的人注入一針強心劑，迸發出的是衝刺向前的能量。

當這面紅色的旗幟被交到我們手中，當這面紅色的旗幟在每個人手上传遞，我們都會感受到那份紅色的激情。這股激情將確保商會成為企業會員之間友誼的橋梁和紐帶，使得商會能夠適應新時期創新社會發展的需要；這股激情將被融入商會未來建設的整體框架內，將會成為東莞市江西商會“中國夢”的有力補充。

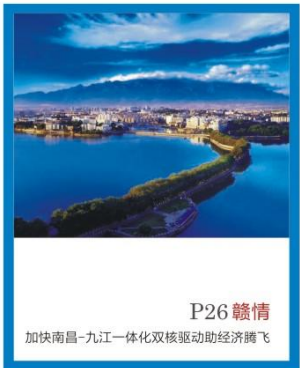
■ 文 / 本刊編輯部



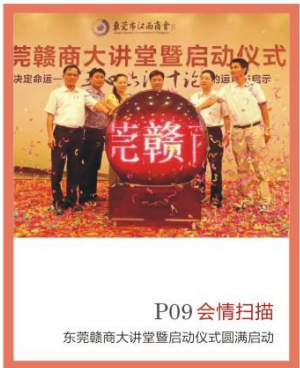
P64 专栏
读《大学》：知本末，审先后，辨内外，明方向



P70 赣鄱大地
中国瓷都景德镇的新远景



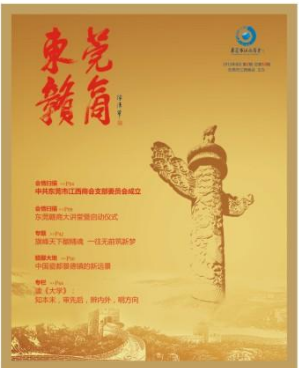
P26 赣情
加快南昌-九江一体化双核驱动助经济腾飞



P09 赣情扫描
东莞赣商大讲堂暨启动仪式圆满启动



P04 赣情扫描
中共东莞市江西商会支部委员会成立



P01 卷首语
众所周知，江西是革命老区，在江西的热土上，曾经发生过许多可歌可泣的壮美故事，在相帮地，有了自己一支队伍……

主办单位	东莞市江西商会
编委会主任	滕鹰
编委会副主任	吕淇 王程 徐地 何军 程小 杨清 李正 李向 斌华 桂成 正雪 培忠 陈培忠 熊新 陈文 张有 熊新 钟谨 邹万 冷阳 周正 杨济 刘春 宁发 春华 欧阳 詹景 罗志 钟秋 保开 杨军 王 钟 王 杨 王 王
编委	滕鹰 吕淇 王程 徐地 何军 程小 杨清 李正 李向 斌华 桂成 正雪 培忠 陈培忠 熊新 陈文 张有 熊新 钟谨 邹万 冷阳 周正 杨济 刘春 宁发 春华 欧阳 詹景 罗志 钟秋 保开 杨军 王 钟 王 杨 王 王
总顾问	王江水
主编	朱蕊蕾
副主编	李孟学
编辑	左丽儿 余露
助编设计	东莞市蓝道文化传播有限公司
联系方式	东莞市江西商会 地址：东莞市南城区鸿福路92号 中环财富广场603室 电话/传真：0769-2698 2230 邮箱：dggangshang@vip.163.com 网址：www.dggangshang.com 东莞市蓝道文化传播有限公司 电话：0769-2233 8810 / 20 传真：0769-2233 8830 E-mail: lando360@sina.com http://www.lando360.com 声明：本刊为商会内部交流刊物， 署名文章为作者个人观点，不代表 本刊立场；未经许可，不得转载。

约定式回购业务
当女人成为「母亲」，就是「伟大」的开始
草根英雄与财富精英
读《大学》：知本末，审先后，辨内外，明方向。
保留所有权，货款飞不了

P62 专栏

景德镇陶瓷知识
再现「工匠八方来，器成天下走」
中国瓷都景德镇的新远景

P50 赣鄱大地

访东莞市江西商會常务副会长、东莞铭普光磁股份有限公司董事长 杨先进
铭普光磁成功记
访东莞市江西商會常务副会长、东莞市全凌印刷有限公司董事长 陈培忠
印即良品，象留心中
访东莞市江西商會常务副会长、东莞佳丽尔橱柜科技有限公司董事长 李向阳
品牌，让住居乐与众不同

P30 人物

心理學在企业党建工作方面的应用
让党建工作成为凝聚企业的粘合剂
以党的理论武器指导商会发展
旗峰天下 酿精魂，一往无前筑新梦

P42 专题

P58 赣商领袖

江西上半年有色金属产量持续增长
南昌旧城未来3年将改造1000万平方米
小城镇有望升市
20条措施帮助企业促生产稳增长
「双核」驱动的原因
江西力推城镇化「县域经济」
九江崛起
加快南昌-九江一体化双核驱动助经济腾飞

P26 赣情

众所周知，江西是革命老区，在江西的热土上，曾经发生过许多可歌可泣的壮美故事，在相帮地，有了自己一支队伍……

P01 卷首语

「LED行业委员会筹备会议召开」
东莞市江西商会第一届第一次理事会议举行
东莞市江西商会第二届第二次会长办公会议召开
商会筹备副会长程小华荣获「东莞市工商联总商会常委」
参加「广东扶贫济困日」民营企业座谈会
「周易文化与财富人生沙龙」第二次会长联谊会
商机共享 首次会长联谊会
爱心传递，共筑温暖
商会聘任王平为体育保健专业委员会顾问
商会文化教育专业委员会聘请四位媒体顾问
共筑乡情，共谋发展 生态园片区首次联谊会
商会领导走访优秀赣籍企业
声明
「LED行业委员会筹备会议召开」
东莞市江西商会第一届第一次理事会议举行
东莞市江西商会第二届第二次会长办公会议召开
商会筹备副会长程小华荣获「东莞市工商联总商会常委」
2013年度上半年秘书处工作会议
法律财税专业委员会第一次会议
声明
东莞赣商大讲堂暨启动仪式圆满启动
莞樟两地商会互访互联
上院考察团来商会考察
中共东莞市江西商会支部委员会成立

P04 赣情扫描



中共东莞市江西商会支部委员会成立

悠扬的《国际歌》响起，宣告着中共东莞市江西商会支部委员会成立！7月5日，商会组织召开了“中共东莞市江西商会第一次党员大会”，共有16名党员参加了本次党员大会。大会选举产生了商会党支部书记、组织、纪检、宣传、统战委员等。



焦点

时间：7月5日
地点：商会

商会党组织是商会健康发展的有力保障。商会党支部的成立不仅说明商会组织建设和制度建设在不断完善，还标志着商会思想政治建设又登上了一个新的台阶。新上任的支部书记王江水在会上做了工作报告。王江水认为要搞好本支部工作，要加强党的基层组织建设，对如何开展好本支部工作谈了自己的意见和想法，得到了全体党员的拥护。

滕鹰会长列席本次大会。他在祝贺当选人的同时，对商会的党支部充满信心，并就党支部成立的意义、如何发挥先锋模范作用推动商会发展等作了深入的讲话。



中共东莞市江西商会支部委员会 合影

商会党支部的成立得到了东莞市、南城区两级领导的关心与支持。5月16日，南城区党委针对商会筹建“党支部”工作召开座谈会，中共东莞市社会组织工作委员会陈书记等领导出席本次会议。会议传达了南城区党委《关于进一步加强全市异地商会党组织组建管理》文件要求，强调了商会党支部成立的重要意义，并对商会党支部今后的发展提出了建议和期望。

时间：5月16日
地点：商会



时间：5月23日
地点：商会

5月23日，“异地商会党建调研座谈会”在商会召开，东莞市组织部副部长司琪女士、社会组织工委书记陈伟城、社会组织工委纪工委书记贺贤夏和南城区等领导参加会议。会上，副部长司琪强调了商会党支部成立的重要意义，并对商会党支部今后的发展提出了建议和期望。本次会议，让各商会更加明晰商会“党支部”创建的宗旨和必要性，积极发挥商会党员先锋模范作用，推进商会的健康发展，更好的服务于社会和企业。



时间：8月6日
地点：华坤集团

8月6日下午，商会组织十几名党员在华坤集团培训室召开了一次主题为“关于‘学习’的层次问题”的党支部党员学习活动。

滕鹰会长首先介绍华坤集团实业发展情况，阐述了华坤集团创业至现在所经历的市场变化。副会长钟辉也向大家报告了党支部近期草拟的工作计划。商会党支部书记王江水为与会人员作了学习辅导。



上饶 考察团来商会考察

焦点

时间：2013年7月
地点：商会办公室

近日，江西省上饶市市长潘东军一行人赴东莞市江西商会考察。市长潘东军一行与滕鹰会长举行了会谈，并听取了商会这几年来发展情况介绍。常务副会长吕淇、程小华、杨清、吴桂成，副会长钟谨诚、张国高、周正强、钟辉、钱庆彪等人员也出席了此次会议。

市长潘东军对江西商会发展经营模式深感兴趣，期待大家早日在东莞抱团投资，共谋发展。他希望在莞江西企业家们率团队来上饶考察，亲身感受上饶的发展态势和精神面貌，通过考察与交流加深感情，增进了解，抓住机遇来上饶发展。

滕会长对潘东军一行来商会考察表示热烈欢迎。他说，当前，上饶正围绕“建设三省交界区域中心城市”发展目标不动摇，以中心城区发展为重点，以中心城区、信江河谷城市群和县域城镇体系三个层次同步推进。上饶未来的经济发展具有明显的后发优势，此次2013投资上饶制造业项目推介会正是一个好的契机，真诚希望双方进一步扩大合作，实现互惠共赢。

莞佛两地商会互访互联

焦点 时间：2013年7月3日、7月23日 地点：佛山、东莞峰景高尔夫场

作为兄弟商会，东莞市江西商会和佛山市江西商会之间一直都保持着紧密的往来，为了进一步增强两地商会的交流，东莞市江西商会在滕鹰会长的带领下，于7月3日拜访了佛山市江西商会。双方会长就各自办会宗旨、特色服务、以商养会、解决会员企业资金难问题及异地务工人员服务等各方面工作进行了广泛深入的交流。会谈最后，双方还就下半年组织两地羽毛球联谊赛、高尔夫联谊赛活动交换意见。

会谈中，佛山市江西商会会长鲍杰军对东莞市江西商会一行的到来表示

热烈欢迎。并就佛山市江西商会的发展情况，包括开展半月谈，三人行等活动做了介绍。鲍会长表示商会首先是沟通交流的平台，其次在这个平台上帮助会员企业健康成长，帮助会员素质不断提升。

滕鹰会长表示今后要进一步加强与佛山市江西商会的交流与沟通，努力推进两地江西商会会员间的合作，为会员在佛山与东莞间搭建和寻求更广阔的平台与机遇。

作为两地商会联谊活动的重头戏，7月23日，东莞市江西商会与佛山

市江西商会高尔夫友谊赛在东莞峰景高尔夫场圆满收杆。活动当天，滕鹰会长、常务副会长程小华、吴桂成等10多名会员与来自佛山江西商会会长鲍杰军、常务副会长王乐栋等10多名会员，以球会友，交流打球心得，享受难得的休闲时光。

本次高尔夫活动得到广东华坤建设工程有限公司、东莞市汇星厨具有限公司和东莞市环宇旅行社三家企业的鼎力支持。本次联谊赛进一步展示江西商会精英球杆风采，为两地商会搭建一个交流与发展的平台。



东莞赣商大讲堂暨启动仪式圆满启动

焦点 时间：8月24日 地点：东莞会展国际大酒店

8月24日下午，东莞赣商大讲堂暨启动仪式在东莞会展国际大酒店举行。东莞赣商大讲堂特邀主讲嘉宾广东省邮政公司副总经理陈明志，滕鹰会长、常务副会长吕淇、程小华、杨清、吴桂成、副会长及会员共计180人出席了本次活动。

广东省邮政公司副总经理陈明志作了题为“五心六法十论”的运用与启示的演讲，就企业管理与发展等有关问题与在座的赣籍企业家们进行交流，阐述了其在邮政企业管理中的实践与探索。滕鹰会长也分享华坤公司人力资源问题的得与失及企业管理心得。整个活动现场气氛活跃，

在场会员提出相关管理类问题，由主讲嘉宾一一解答。

东莞赣商大讲堂是为商会会员企业搭建的一个学习交流的平台，紧紧围绕会员企业的需求，以主题讲座、行业讲座、健康讲座、国学讲座等方式，齐聚商会会员共聚一堂，立足现在，展望未来，增强商会的凝聚力。以大讲堂活动为载体，促进在莞赣商的交流互动，带动赣商企业的发展，同时定期讲座的形式也提升了商会文化和商会知名度，也坚定了我会办文化商会、品牌商会的宗旨。



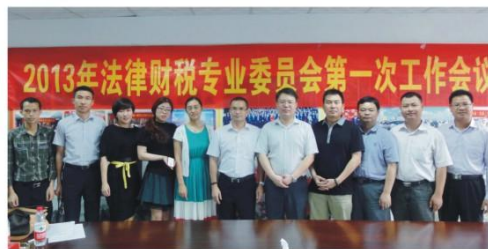
法律财税专业委员会 第一次会议

会务

时间：5月22日

地点：商会会议厅

5月22日下午，法律财税专业委员会组织召开2013年“法律财税专业委员会第一次会议”，会议在商会会议厅举行。常务副会长何斌、监事长缪永林等律师和会计师参加了本次会议。会议讨论了如何发挥商会法律财税专业委员会的作用，如何更好的服务于会员企业。



针对企业常出现的法律和财税问题，如劳动法、合同法、知识产权、投资理念等相关问题进行探讨。法律财税专业委员会将会组织律师和会计师走访企业上门讲座，为企业会员提供咨询和交流的平台。会上围绕邹育兵律师提出的“148”工作构想展开讨论，最后出台了具体方案，并就活动时间和人员排表等问题进行了商讨。

2013年度上半年 秘书处工作会议

会务

时间：6月13日

地点：东莞市蓝道文化传播有限公司

6月13日下午，商会2013年上半年秘书处工作会议在会员单位东莞市蓝道文化传播有限公司召开，秘书长朱蒨蕾，副秘书长余露、朱玉娇、孔淑芳、黄邦祥、陈小兵、罗文，秘书左丽儿出席了会议。会上，秘书长朱蒨蕾从商会完善各项管理、发展会员、加强政府间的沟通、网站会刊的宣传、举办各种主

题讲座、组建羽毛球俱乐部、发挥功能性专业委员会等七个方面总结了今年上半年的工作情况，肯定了秘书处工作人员积极主动的工作态度。同时，会议对下半年商会工作部署做了详细的说明，如何发展会员、加大商会宣传力度、加强片区服务等将成为秘书处下半年的工作重点。



商会莞城片区举行 第六次联谊会

会务

时间：6月22日

地点：东莞市金正会计师事务所

6月22日下午，东莞市江西商会莞城片区第六次联谊会在东莞市金正会计师事务所成功举行。会上会员先后把自己的情况做了介绍，并谈了对商会的建议和希望，还就企业税务问题请教了该所所长缪永林。会后，会员们一起去南城绿色世界采摘荔枝。企业家们纷纷表示，在联谊会和大家共同参与一项活动，更有利于增进会员之间共叙乡情和交流情感。





东莞市江西商会第一届第二次会长办公会议召开

会务

时间：6月29日

地点：惠州汤泉高尔夫酒店

6月29日下午，东莞市江西商会第一届第二次会长办公会议在惠州汤泉高尔夫酒店召开。滕鹰会长，常务副会长张军生、程小华、何斌、吴桂成、李向阳、陈培忠、杨先进，副会长，秘书长等30余人出席了此次会议。会议由常务副会长何斌主持。

会议首先听取并审议了秘书长朱茵蕾就商会第二季度活动情况、财务收支情况说明。接着会议一致通过了商会常务副会长、副会长轮班制度和商会行

业委员会工作准则，并决定修改商会领导班子成员绩效考核办法的具体细则于下次会议再讨论通过。

会议就商会组建东莞赣商投资管理有限公司事宜进行了热烈的讨论。会长们纷纷出谋划策，就东莞赣商投资管理有限公司的发展及如何保证正常运行等问题提出了宝贵的意见和建议。会议最后，广发银行经理进行了具体投资产品、进一步对接金融互保金池内容进行详细解答和阐述。



东莞市江西商会第一届第一次理事会议举行

会务

时间：7月13日

地点：阳江阳光半岛国际酒店



7月13日下午，东莞市江西商会第一届第一次理事会议在阳江阳光半岛国际酒店成功举行。理事以上会员代表共60多人出席会议。会议由常务副会长杨清主持。会议首先由秘书长朱茵蕾汇报了商会今年上半年工作进行报告和安排下半年的具体工作。接着由监事会缪永林作商会2013年上半年财务审计报告并审议通过。还公布了新增常务副会长、副会长、常务理事、理事名单。随后由常务副会长何斌宣读商会建立诚信公约的决议和说明，并展开讨论。理事们围绕商会如何更好的服务会员、如何开展以会养会两个话题展开了热烈的讨论。

滕会长在发言中指出当前商会正处于一个转折点，需要为会员提供实实在在的价值关键在平台，而平台需要在商会机制和制度中逐步建立。具体来说，一方面通过筹建诚信公约，完善领导班子评估管理体制，另一方面就是在构筑大平台的同时通过建立一系列小平台来实现商会未来健康发展。



LED 行业委员会筹备会议召开



会务

时间：7月30日

地点：商会办公室

7月30日下午，“东莞市江西商会LED行业委员会第一次筹备会议”在商会办公室召开，14位会员参加会议。商会常务副会长程小华向大家宣读了商会关于同意筹备LED行业委员会的决议，以及关于任命副会长沈雁如为LED行业委员会筹备组组长的决议。

沈雁如组长向大家分享了从事LED行业的相关经历，在商会共建互助平台、交

流平台、合作平台的构想下，成立LED行业委员会的重要性和紧迫性，并向大家介绍了委员会的运作思路。

与会人员都热切希望委员会能够尽早成立，整合商会内部LED行业的资源，为商会会员之间的合作树立榜样。会议决定举行互访活动，进一步加深会员之间的了解，并推举委员会的领导班子，在近期正式成立LED行业委员会。

商会领导走访优秀赣籍企业



活动

时间：5月30日 地点：松山湖远峰电子科技有限公司

5月30日，商会常务副会长程小华、副会长钟谨诚和秘书长朱茵蕾前往松山湖走访赣籍企业——广东远峰电子科技有限公司。远峰公司主营GPS导航，是一家基于GPS技术，涉足生产、研发、销售等领域的综合性创新型电子产品高科技企业。

共叙乡情、共谋发展

生态园片区首次联谊会

活动

时间：8月28日

地点：东莞市铭普光磁股份有限公司

8月28日，商会生态园片区首次联谊会，在常务副会长单位东莞市铭普光磁股份有限公司会议室举行。商会生态园片区会员共30多人参加了此次会议。会上，会员们受到了铭普光磁热烈的欢迎，该企业董事长杨先进分享科技型企业的发展与管理及其公司如何打造品牌的艰辛历程，真实的演讲引起了到场企业家的共鸣。此次联谊会促进了会员之间的沟通与交流。



商会文化教育专业委员会 再聘四位媒体顾问

活动

时间：6月19日

地点：商会

6月19日，东莞日报编委/东莞时间网总监虞清萍、东莞日报时事新闻部主任许愿坚、东莞时报要闻编辑主任敖剑锋、东莞时间网新闻主管王凯四位媒体人在商会接受了聘书，正式成为商会文化教育专业委员会的顾问，共同为商会在文化教育事业的发展献计献策。滕鹰会长、常务副会长程小华、吴桂成、李正雪、秘书长朱茵蕾出席了此次受聘仪式。

在此次受聘仪式上，滕鹰会长说：相信有了四位媒体人担任商会顾问，定能增进商会与媒体之间的交流与合作，进一步扩大商会的影响力，为商会提供专业性的指导与帮助。随后受聘的四位媒体人认为赣商具有吃苦耐劳、务实求真、勇于开和与时俱进的探索精神。这些精神将在商会发展中发挥越来越重要的作用。



许愿坚

虞清萍

敖剑锋

商会聘王平 为体育保健专业委员会顾问

活动

时间：5月13日 地点：胜益球馆

经商会领导班子研究决定，聘请现任东莞理工学院体育中心主任王平为我商会体育保健专业委员会顾问。王平毕业于上海体育学院，是一名田径项目的国家级裁判员，曾多次荣获省级以上田径运动会优秀裁判员称号。



爱心传递

共筑温暖

乐善好施、行善积德、扶危济困，是中华民族的传统美德，也是东莞市江西商会所承担的重要社会责任。在商会中，不少企业家都是通过一路艰辛的打拼才取得今日的成功，他们最为了解可能低谷时的一把援手就能改变一个人、一个家庭的命运。正是基于这种理念，从商会成立那天起，多行善举，回报社会就一直是商会所致力于的目标之一。

温暖救助：托起小丽萍的新生命

出生于江西的小丽萍年仅三岁就遭遇了诸多不幸，在家庭出现变故的情况下，她还被确诊为急性淋巴细胞白血病，饱受病痛的折磨。原本花朵绽放的年纪，在小

丽萍的脸上却难以见到天真的笑容。

小丽萍的遭遇牵动着东莞市江西商会的心，当得知小丽萍身染重病后，商会马上行动起来，副会长钟辉、秘书长朱茵蕾同去南城康华医院看望了被疾病缠身的小丽萍，将最后一次化疗的治疗费用3万元送到了小丽萍爸爸的手中，并转达了商会领导们对小丽萍的关心和慰问。大家鼓励小丽萍要放松心情，积极治疗，早日战胜病魔。

这份来自家乡乡情的温暖让小丽萍的爸爸十分感动，他说这笔善款对小丽萍化疗的帮助很大，感谢爱心捐助给了小丽萍重新拥有生命和美好的希望！





“商机共享”首次会长联谊会

外务

时间：7月27日

地点：东莞市东安电力工程有限公司

7月27日，由七月值班常务副会长何斌，副会长张有良、熊新组织“商机共享”联谊会在副会长单位东莞市东安电力工程有限公司举行。参加此次联谊会的会员及顾问共30余人。常务副会长何斌主持了本次联谊活动。

联谊会主要围绕会员有好的投资项目，却无充足资金运作；有资金在手，却无可靠的投资渠道等方面展开

讨论。此次联谊会满足了会员们相互认识、交流信息、碰撞商机的企业诉求。今后商会秘书处将每月安排三位副会长举行不同主题的联谊会活动，不断强化沟通渠道，努力提供有效服务，帮助会员企业捕捉信息、排忧解难、加快发展。

“周易文化与财富人生”沙龙 第二次会长联谊会

时间：8月31日

地点：东莞市谷登光电科技有限公司

8月31日，“周易文化与财富人生”沙龙暨东莞市江西商会第二次会长联谊会，在东莞市谷登光电科技有限公司会议室举行。常务副会长王东，副会长赖东明、刘春华，商会会员及顾问共30多人参加了此次会议。

该活动邀请了北京大学教授、中国汉字五行学专家、国家软实力研究院人本生态环境研究中心课题主任、首届中国十大易学名人张泽清教授现场为我们讲解了周易文化与人生财富的关系，分享了企业应如何保持财富的持续稳定发展、如何从资本运作中去获取企业的血液以及周易文化对个人财富的影响。



参加“广东扶贫济困日” 民营企业座谈会

外务

时间：6月30日

地点：市政府

6月30日，主题为扶贫济困，奉献爱心的2013年东莞“广东扶贫济困日”民营企业座谈会成功举行。副市长张科出席了会议，来自32个镇街的民营企业代表及商会副会长钟谨诚共60多人参加了座谈会。

副市长张科表示，扶贫济困是幸福东莞的具体表现，慈善事业是和谐社会的重要组成部分，幸福东莞与和谐社会

的构建需要社会各界的力量和每个成员的积极参与，希望企业家继续争当扶贫济困先锋。

企业家代表、各商会表示，将积极响应倡议，并带动社会各方力量参与“广东扶贫济困日”活动。同时，他们希望，相关组织部门要在扶贫款项的使用和去向方面，出台相关管理规则和办法。



商会常务副会长程小华 荣任东莞市工商联(总商会)常委



热烈祝贺常务副会长程小华荣任东莞市工商联（总商会）常委，这是继我商会滕鹰会长、常务副会长徐地华后的第三位当选此职。



商会2家企业 获东莞市优秀企业称号

外务

时间：6月17日

地点：会展国际酒店

6月17日，由东莞市企业联合会、东莞市企业家协会与东莞报业传媒集团联合主办，东莞时报担当主办媒体的“2013年东莞市企业家活动日暨2012年度东莞市优秀企业、优秀企业家颁奖典礼”于会展国际酒店举行。市委书记、市人大常委会主任徐建华，市委副书记、市长袁宝成，市委副书记姚康，市政协副主席吕斌等市领导出席典礼并为获奖企业和企业家颁奖。

商会会员企业东莞市德迪电子有限公司、东莞市松盛电子有限公司2家企业荣获了“东莞市优秀企业”称号。这不仅反映了该企业自身的实力，还反映了政府对该企业的重视。近几年，东莞市德迪电子有限公司和东莞市松盛电子有限公司不断扩大规模，引进国际先进的生产设备和技朮，短短几年间跃居行业前茅，锐意进取的企业发展精神得到了东莞商界的肯定，获得此次殊荣实至名归。

“企业涉税风险防范与税务筹划” 培训圆满成功

外务

时间：5月24日 地点：东莞山庄

5月24号下午，由会员东日财税集团主办、东莞市江西商会协办的《企业涉税风险防范与税务筹划》培训课程取得圆满成功。在本次课程中，潘继杰讲师通过多个实际案例，成功地阐述了企业税务筹划的思路，以及介绍了规避涉税风险的方法。

这次培训课程，使他们更深入地了解到了税务筹划的含义及其重要性，意识到正确的税务筹划不仅可以使企业避免缴纳不该缴纳的税金，降低税收成本，而且有助于企业合理安排支出，有利于改善企业的经营管理等，进一步为企业作相关的税务筹划，以达到企业效益的最大化。



商会文化教育专业委员会主办的 “钟光文国画精品展”成功举行

休闲 时间：5月31日 地点：南城艺展中心尊御轩艺术馆

5月31日，由商会文化教育专业委员会主办的“钟光文国画精品展”在南城艺展中心尊御轩艺术馆举行。钟光文多年来主攻石榴，新的画风、新的艺术风貌必然带来更高的文化艺术价值。尊御轩将每月举办两次名家艺术展，展出名家书画、陶瓷器皿、玉石木刻等。商会举办此次文化艺术展，正是想让会员在繁忙的工作之余，放松身心，感受一下浓郁的文化艺术的熏陶。





商会羽毛球俱乐部正式成立

休闲 时间：5月13日 地点：南城胜益羽毛球馆



5月13日，东莞市江西商会羽毛球俱乐部在南城胜益羽毛球馆正式成立。这是商会为了丰富会员业余文化生活而推出的一项新的举措。俱乐部首次活动吸引了包括滕鹰会长、常务副会长程小华、何斌、吴桂成，顾问王平等领导在内的各路羽毛球好手到来。

平日里在商场上搏杀的企业家们，到了运动场上，仍然精力充沛，激情洋溢。羽毛球馆内，会员们左右开弓，顺势扣球，反手抽球，动作干脆利落，颇有几分专业运动员的架势。激战之余，大家相互认识、交流、探讨，羽毛球俱乐部搭建起一个集体体育锻炼和社交沟通的良好平台。



放歌 海陵岛

休闲
时间：7月13日
地点：阳江海陵岛

为营造快乐氛围、构建和谐商会，7月13日，商会第一次理事会议结束后，理事会成员及家属120多人参加了在海陵岛海边沙滩上举行的篝火晚会，大家唱歌、跳舞、拔河比赛、做小游戏、放烟花，玩的不亦乐乎。欢乐的时光让大家的友谊进一步加深，晚会最后，大家面朝大海放声高歌，嘹亮的会歌在深蓝的海上久久萦绕……

第二天，商会还安排了丰富的活动：在国家4A级景区——大角湾海滨浴场，会员们尽情体会海边嬉戏的乐趣；在露天山谷中，会员们在CS野战中寻求快乐和刺激；在台山猛虎峡谷，会员们又乘船顺流而下，蓝天白云、碧波荡漾，大自然的美景让大家顿时将心中的烦恼忧愁通通抛却脑后，感受到了在城市中无法享受的宁静。





商会文化教育专业委员会组织 景德镇陶瓷鉴赏会

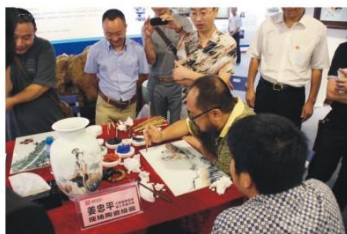
休闲

时间：7月21日

地点：尊御轩艺术馆

7月21日下午，由东莞市江西商会、东莞尊御轩文化发展有限公司主办的“御瓷乾坤——瓷都景德镇大师、教授陶瓷艺术名人作品展暨东莞籍商会文化交流活动”在南城艺展中心A馆二楼尊御轩艺术馆举行。商会常务副会长杨清、副会长张有良，李正雪、张国高、钟谨诚、刘文龙、刘春华、刘宗棠、杨军凯，秘书长朱茜蕾参加了本次活动。

此次展览作品均为景德镇陶瓷大师的精品之作，包括王锡良、张松茂、赖德全等多位国家级、省级大师及中青年艺术家150余件作品，具有很高的投资与收藏价值。



商会会员苗乡写生作品石龙展出

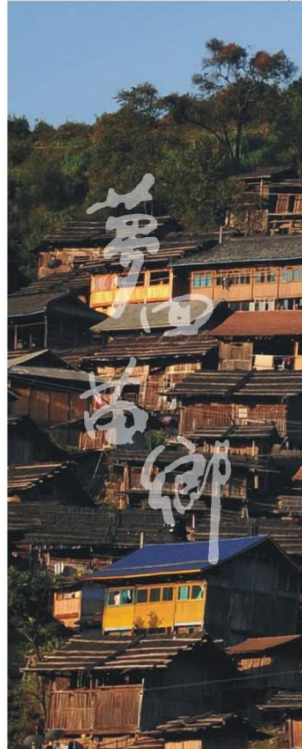
休闲

时间：7月20日

地点：石龙博物馆

7月20日，梦回苗乡写生作品在石龙博物馆展出。展出了由书画名家石晋先生及石晋艺术工作室的五位艺术家创作的写生作品。作品描绘了贵州黄果树天星桥、广西元宝山青山寨两个苗族聚居的仙境般迷人的世外桃源。

展览包括商会会员周行(慧立方总经理周成海)的作品。周行毕业于赣南师范学院美术系，现进修于广州美院雕塑系，石晋艺术工作室画家。展览中所有作品均在写生现场完成，而且每一幅作品都是耗费整整一天(四尺整纸二天以上)得以完稿，未再加润色修饰，以保留写生之痕迹和感悟。





江西力推城镇化

“县域经济”

“双核”驱动的成因

围绕新型城镇化的争论如火如荼，中国城镇化的模式也必定千姿百态。作为中部地区省会城市的南昌，数百家省级代理商却静悄悄地首开江西城镇化的市场试点，将中心城市商会结盟推动商业渠道下沉，激活民间投资，助推江西县域城镇化建设。

据南昌市工商联主席陈斌介绍，其思路是通过中心城市商会结盟，呼应省级经销商向三线城镇渗透的需求，建立起一个“销售、仓储、物流”于一体的商业物业项目。

据了解，2012年底，江西物华大市场有限公司和南昌洪城大市场商会、南昌服装商会、南昌摩托车商会等协同500多家省级代理商，启动遍及全省的二级批发市场渠道建设工程，选址江西宜丰县，建设大市场商业综合体。

据介绍，该项目经营面积约17万平方米，经营品种包括服装、百货、小商品、副食调料、摩托车及汽车配件、小型农业器具、建材家具五金等几大类。市场开业后，外来常住宜丰的人口多达2000多人，其中多数是南昌人，因此配套的生活服务设施就要参照南昌标准，包括宜丰县第一座写字楼、第一座星级酒店、第一个高档影城、第一个餐饮娱乐休闲一条街。形成南昌商会整合南昌商业资源合力建设的“小南昌城市中心”

目前，南昌市工商联专门成立了“城镇化市场发展促进会”，总结经验，力图在江西全省范围内复制“宜丰物华模式”。

目前南昌聚集了数以万计的省级总代理。过剩的商业资源既加剧了过度竞争，也增加了全省各地分销商的批发成本。因此，60%的省级代理表达了在省内“抱团”建立二级批发渠道的强烈愿望。这种扩张需求就是“宜丰物华”的起因。

该项目出发点和落脚点都是商业运营渠道扩张，具有很强的针对性和定向服务性。并且，该商铺定向销售，拒绝投资客。对此，江西省企业联合会会长张海如认为，要用产业化推动城镇化，且城镇化建设不可忽视小城镇的发展，而江西宜丰物华的恰恰是一次很好的实践。

“龙头昂起、两翼齐飞、苏区振兴、绿色崛起”是江西提出的区域发展新战略。其中龙头是指南昌，而南昌也正是在近几年由于省级层面的“重视”才重新回到经济总量首位的。

虽然南昌现在的经济实力位于江西首位，但是九江作为传统的工业化城市，一直以来都保有雄厚的工业基础，这也是过去九江曾超越南昌等其他地市的重要原因。

另一方面，南昌和九江虽同属鄱阳湖生态经济区规划范围，但是现在昌九工业带发展的停滞，昌九的经济竞争远大于合作，在整个鄱阳湖生态经济区内，看似仍然是“各自为阵”。

江西省推进昌九一体化的目的，是希望推动南昌和九江的合作，从而推动以南昌为中心的城市群的崛起。虽然这种城市群肯定是难以同长三角、珠三角相比较的，但是能够形成区域性的城市群也是很有意义的，比如成为像长株潭这样的地区性城市群，甚至是追赶上像武汉都市圈这样的城市群。

未来如何实现昌九一体经济一体化，完善昌九城市带的产业链的企业分布，将成为昌九两市在未来发展过程亟需解决的问题。昌九双核模式启动的话，肯定是往一体化的合作模式发展，包括考核体制方面都会发生变化。



加快南昌·九江一体化

双核驱动助经济腾飞

九江崛起

在此前召开的江西省委十三届七次全会上，江西省委书记强卫首次突破均衡发展理念，提出集中力量加快推进南昌、九江一体化，打造支撑江西经济崛起的“双核”。

江西把九江摆在与南昌同等重要的位置，被外界看来是新一任江西省委班子上台之后出台的重要战略调整。此前，江西省发改委主任李安泽对外透露，昌九一体化发展规划有望年内出台。有业内人士认为这将使九江与南昌共同成为拉动江西经济发展的“双引擎”。

“江西省推进昌九一体化的目的，是希望推动南昌和九江的合作，从而推动以南昌为中心的城市群的崛起。”江西财经大学江西经济研究院研究员朱丽萌向记者指出。



李克强去年在九江考察时，提出构建长江中游城市群，使之成为中国经济发展的“第四极”。这一概念的提出，有望使九江崛起于宁汉之间，成为南京与武汉之间的大城市。

据数据显示，上半年九江市财政总收入完成152.8亿元，同比增收42.4亿元，增长38.4%，占全年预算任务的57.7%，其财政总收入总量位居江西省第二，财政增幅全省第一。

随着“沿江开发”以及实行工业化拉动城镇化的战略，九江的经济实力近几年迅速在省内崛起，2012年，九江规模以上工业主营业务收入达到3006.9亿元，占江西省的13%，仅次于省会南昌，成为江西省唯一两个工业主营业务收入超过3000亿的城市，其增速却居全省第一位。

业内学者认为，九江在长江中游城市群的中心位置，有着得天独厚的区位优势，是江西对接长江经济带的“桥头堡”，必须要担当起推动江西在中部地区崛起的重任。

官方曾提出要将九江打造为中部地区先进制造业基地，这也是九江沿江开发的核心目标之一。其中，石油化工、钢铁和有色冶金、交通装备制造以及电力能源等重工业的建设，成为了九江沿江开发布局的重头戏。

20条措施帮助企业

促生产稳增长

为积极应对当前工业经济下行压力，江西省出台20条措施，从督导帮扶、要素保障、开拓市场、优化环境等各方面，帮助企业促生产稳增长。

据悉，江西省将组成11个工业促生产稳增长帮扶督导工作组，赴各设区市进行帮扶，面对面、一对一帮助企业解决实际困难和问题。对2015年主营业务收入可过50亿元的重点企业，实行挂点联系制度；对受外部市场或政策影响、短期经营困难的重点企业，一厂一策制定具体帮扶措施，帮助企业渡过难关。建立全省工业运行协调服务长效机制，开通“企声通道”，对企业反映的问题进行分类整理、限时办理，对重大问题实行专题协调。

在要素保障方面，江西省将建立政银企对接服务机制，调度协调有市场、有订单，但流动资金紧缺的企业融资需求，切实缓解企业融资困难。在有色、钢铁、水泥等行业选择企业开展大用户直供电试点，大力发展余热、余压发电，鼓励集中供热，推广热电联产项目，探索推动部分工业园区开展微型电网建设试点。健全完善各类工对接平台，加强供求信息对接，积极开展订单式培训、定向培训和校企合作培训，缓解企业用工难题。协调金融机构对光伏、化工、造船等行业的企业融资区别对待，对有市场、有订单、有效益的企业积极予以支持。

为帮助企业开拓市场，江西省将协调省重点工程建设单位在同等条件下优先使用省产钢铁、水泥等工业品。定期筛选确定一批省产药品，支持帮助他们进入基本药物增补品种遴选目录；同等条件下政府集中采购优先支持优质省产品。启动实施光伏产品推广应用“十百千万”示范工程，鼓励企业参加国家和省政府筹办或组织的展销会、博览会、交易会等商务活动。

与此同时，江西省将组织清理取消一批行政事业性收费项目，简化审批手续，积极开展企业负担监督检查，督促落实企业减负相关政策。建立重大工业项目调度推进责任制，对列入全省百项重大工业项目年度计划的重大项目，全部纳入省重大产业项目绿色通道机制，优先协调推进。积极落实各项优惠政策，降低企业投资成本，促进企业技术进步。

小城镇 有望升市

目前正在广泛征求意见并抓紧修改完善的“国家中长期新型城镇化规划”对城市规模划定标准进行了重新设定。未来我国城市规模划分将打破行政等级限制，根据城市所具备的承载力，人口集聚能力等方面进行认定。

接近发改委人士透露，由于我国原有的城市规模划定标准已经不能适应城市发展和管理需要，应根据我国城镇化发展新特征新趋势，重新制定城市规模划分标准。

随着我国城市快速发展，各城市间发展不均衡问题逐渐突出，也带来人口集聚度的逐步增加。因为产业引导等问题，越来越多的人集聚到同一个城市中，因此我国一些城市规模划分大大落后于其人口集聚，甚至有些镇人口可达百万以上。

据介绍《规划》中城市规模认定标准根据市区常住人口规模进行认定。与上世纪90年代的城市划分相比，小城市人口认定从20万以下提升至50万以下，中等城市认定从之前的20万至50万上升至50万至100万，大城市从之前50万至100万上升至100万至500万。此外，增加对超过500万人的城市认定为特大城市。

此次城市规模划定标准与之前不同的是，不仅增加对特大城市认定，而且对城市规模认定过程中不再拘泥于城市等级限制，真正依靠市场配置，根据城市所具备的承载力，人口集聚能力等方面进行认定。

标准改变后，我国城市数量会大幅提升。我国只有658个建成市，而日本虽然占地面积、人口与我国相比相差甚远，却有2000余建成市。因此，在认定标准改变后，我国1.9万多个小城镇中有很大一部分有望变成“市”。

《规划》也指出，我国应调整完善整县改市，切块设市等模式，并探索小县合并，联合设市等多元化设市模式，适度增加中小城市数量。并完善市辖区设置标准，因地制宜推进县(市)改区，在城市群地区适当增设重要城市市辖区，适度设置其他中心城市市辖区。

镇与城里只是一字之差，但其中蕴含的利益却相差很大。在三甲医院建设、警力配置等公共服务方面，镇都有限制。例如中山市小榄镇，2011年第六次人口普查时其常住人口31.56万人，如果按照此次划分标准，小榄镇属于中等城市规模，但是在此之前其只是镇配置。

但值得注意的是，城镇规模变化不仅仅是数字变动，而是重在改革。但现阶段《规划》中所涉及的仍只是初步划分改变。“因此，小城镇改为市后是否完全拥有与城市规模相匹配的管理权限，具体下放哪些，怎么改还没有具体定论。”



南昌旧城未来3年

将改造1000万平方米

仅用1个多月时间，湾里区第二期旧城改造行动中55.2万平方米房屋征收任务便宣告完成，进入了房屋拆除和土地平整阶段。7月5日，在南昌市旧城改造现场会上，湾里区再一次用平稳、快速、大手笔的旧城改造行动，刷新南昌旧城改造的速度。以此为节点，南昌市再一次掀起了旧城改造的新热潮，预计在未来3年左右的时间里，南昌将改造旧城1000万平方米。

2010年至2013年，南昌市曾确定旧城改造任务71610户，目前这一计划已接近尾声。为进一步提升老城、推动新城老城联动发展，近期以来，南昌明确提出将掀起新一轮旧城改造的热潮，以此撬动全市新一轮的大投入、大建设、大发展。集中连片、新城老城联动是新一轮旧城改造行动的核心思路。为此，经初步摸底，南昌市将改造的重点确定为东湖区青山湖西岸、西湖区洪城路以南、青山湖区临江商务区、青云谱区象湖东岸，涉及旧城改造地块149个，总建筑面积约1000万平方米。根据计划，南昌市初步确定在2013年至2015年间，以每年完成不少于300万平方米改造任务的速度，完成3年旧城改造计划。

为在新城改造中大幅改善民生，南昌市将通过有效安置，带动人口从老城往新城迁移，以形成新城促进老城、老城支撑新城的局面。人口迁移的关键因素是安置房的建设，为此，南昌市进一步明确，除老城区自身安排少部分安置地块外，安置地块的主体将在红谷滩新区，且是新区交通相对便利、配套基本完善的地块。此外，针对安置房价，还将采取团购的方式，使老百姓安置房的价格明显低于周边商品住宅价格，通过这种方式吸引老百姓迁移过去，真正体现旧城改造让利于民、改善民生这一“二次分配”的属性。

江西上半年有色金属

产量持续增长

今年1至6月江西省有色金属工业产量持续增长，大部分产品产量增长，少部分产品产量下降，具体情况如下：

铜精矿本月产量2.1万吨，1至6月累计生产14.1万吨，同比下降4.0%。钨精矿折合成本月4510吨，1至6月累计生产21531吨，同比下降0.4%。铅精矿本月生产5240吨，累计生产37158吨，同比增长3.4%。累计生产锌精矿35298吨，同比增长0.5%；锡精矿2167吨，同比增长9.4%；钼精矿折合量4017吨，同比增长4.4%。

全行业生产十种有色金属产品累计产量76.2万吨，同比增长16.0%。其中电铜58.8万吨，同比增长5.6%；铅9.4万吨，同比增长75.2%；锌5.0万吨，同比增长119.7%；镍1.8万吨，同比增长66.1%；锡7724吨，同比下降6.5%；铋5423吨，同比下降2.2%。

生产铜加工材112万吨，比去年同期增长22.1%。生产铝加工材13.1万吨，比去年同期增长42.7%。全省有色金属综合回收黄金14.7吨，比去年同期增长3.6%，白银424吨，比去年同期增长0.6%。



品牌，让佳居乐与众不同

访东莞市江西商会常务副会长、广东佳居乐厨房科技有限公司董事长 李向阳

本刊记者：王茜

沿着东莞主干道之一的莞长路往长安方向走，进入大岭山镇后不久，你就会在路边看到一幅巨大的广告牌，广告牌上有着台湾第一美女称号的林志玲正笑语盈盈地注视着你，她的身旁有三个醒目的汉字——佳居乐。这幅广告牌还有另一个重要的作用，这里离广东佳居乐厨房科技有限公司的总部所在地已经不远了。从莞长路的一条侧路口拐出，向佳居乐总部驶去的路上，你会发现道路两旁灯杆上挂满了佳居乐的广告牌，它们如同一面面鲜亮的旗帜，引领着你走进佳居乐。李向阳在橱柜行业打拼的历程，亲眼见证了橱柜行业从单一的产品到产业的过程，正是这种了解，使得他脑海中始终有一种意识，通过品牌营销把自己的产品向外推广。无论是提出时尚、科技的厨房概念，还是聘请产品代言人，李向阳的目的只有一个，把厨房打造成一个家庭里最能带给人内心愉悦的地方。

专业、专心、专注地打造行业第一品牌

抵达佳居乐总部的时候，率先被吸引的是位于厂门口一侧的产品研发中心，红色的外立面、现代感十足的造型让它和其它厂房一下子区别开来。走进研发中心，映入眼帘的是佳居乐主推的系列产品：既有简洁明快的、又有典雅高贵的，当你走进这个厨房的王国时，你会忍不住用手去触摸它们，打开一扇门，拉开一只抽屉，你会从心中产生一种有个家的冲动。

和家具不同，厨房是一种现代的概念。在民间，厨房有很多通俗的称谓：灶房、伙房……很多人儿时的印象里，厨房总是充满了烟火味，厨房里总能看到妈妈辛劳的身影，每当工作一天回到家后，厨房是最让人充满期待的地方。传统的厨房的概念中，有一分温馨的感觉，但随着时代的发展，厨房除了要具备生产食品的功能的同时，能否提供一种良好的体验，也成为了重要的指标。

“这是一个一日三餐大家都要去的地方，我们想把它变成大家喜欢去的地方，一个找到内心愉悦的地方。”李向阳说。

正是基于这样一种理想，进入橱柜行业20年来，他始终保持着一一种难得的热情，和大多数橱柜生产企

业不同，佳居乐对于市场的变化保持着一分充足的敏感度，除了产品适应需求之外，它们提出的“智尚”概念，成为佳居乐的一张王牌。

在产品研发中心的入口处，对于“智尚人群”的概念有着清晰地解释：智尚人群不是以年龄来划分，它指的是对新鲜事物有认同感，对现代科技和潮流有追求，在心理年龄上比较年轻的人群，他们表面上以80后、90后为主，实际上暗含了大部分具有现代意识的人。

“智尚的概念反映在产品上，就是根据人性的需求，利用科技的手段，达到轻松、愉悦的厨房感觉。”在展示中心，李向阳一边说着，一边用手指轻轻碰了一下橱柜上，像是变魔术一般，橱柜的门自动打开了。智尚人群的概念并非一个拍脑袋想出来的概念，是李向阳在橱柜行业多年的经验加上对于市场前景判断综合的结果，也是佳居乐进行品牌化战略的结果。2008年，佳居乐对于已有的客户群体进行了一次大规模的梳理，重新进行了市场定位与切分，对消费人群进行了更为细致的分类，正是这次分类，使得智尚人群浮出水面，成为佳居乐主攻的客户群。

“从市场的判断来说，这部分人有学历有事业有激情，对生活的热爱程度比较高，能够接受新鲜事物，他们对于生活质量是有要求的。”李向阳说，“当然根据人群阶层的不同，我们也会进行分类，厨房和服装是一样的，有星级产品，有经典款式，也有迎合当下潮流的。”

毋庸置疑，智尚的产品定位是成功的，但这成功只是品牌建设的一小步。对于佳居乐而言，专心、专业、专注地打造行业第一品牌是它们的奋斗目标。实现这个目标的过程中，需要产品的进一步细化，这也是细分市场的结果，不少同类企业和佳居乐相比，生产的产品不会有这么强的针对性。

品牌运营是一个漫长的过程，需要精耕细作，才会使得产品的美誉度和知名度有所提升，正基于此，佳居乐请来了林志玲成为它们的首位代言人。请林志玲代言，是因为她是拥有双学士学位的国际明星，她的言行外表内在和智尚是连接的，文化品位内在和外在的气质和产品定位是相关的。作为智尚的第一位代言人，和林志玲签约了三年。总体来讲，请代言人的意义可以表述为请国际巨星代言，企业相对实力要达到要求，请代言人使产品的属性更加清晰。



佳居乐形象代言人

林志玲



科技厨房让生活更环保

不少人会觉得，作为家居的一部分，厨房会和房地产行业的波动联系紧密。但事实上，二者虽然相关联，却并没有到密不可分的地步，这和消费人群有关。房地产的消费人群分为三类，一种是用来投资，一种是纯粹拿来炒楼，一种则是刚需，而橱柜行业针对的是刚需的人群，这部分人在市场中往往是理性的，他们不会一窝蜂地一拥而上，他们承认的标准一定是质量、体验和口碑。

厨房是一个相对体验感很高的空间，换句话说，不同的地方会有不同的厨房文化，因此和其它行业相比，橱柜行业的国内市场还是以民族品牌为主。这是因为橱柜属于定制产品，需要企业有一定的服务半径，国内品牌扎根于市场，服务跟得上；其次，国外品牌对中国的厨房文化不是很了解，对中国人的习惯理解没有那么深，对中国消费者在厨房方面的需求了解得不是那么细。因此李向阳断言，国外品牌在20年内进入国内市场的可能性并不大。

尽管会“念经的外来和尚”还不构成威胁，但国外橱柜行业一些领先的理念却一直李向阳所关注的，国外市场潜在的空间对于品牌的提升也是他所向往的。佳居乐的国外推广正是基于此，在越南、马来西亚、泰国以至于非洲都出现了佳居乐的门店，李向阳看来，这是一种品牌的整体输出，对于佳居乐向国际品牌的提升是必须的布局；其次杀入国外市场，能够更直接地接触到国外信息，对国际风险有更清晰的掌握，帮助产品继续成长，为把民族品牌推向世界奠定了基础。

品牌的概念在李向阳的心中有着很深的烙印，作为企业家，他需要承担起这样一个责任，他不能只满足于当下取得的成绩，必须为企业的未来去着想。橱柜行业洗牌的时间很快就会到来，那会是一个竞争异常激烈的时候，如果企业没有一个明确的定位，不做好品牌的营销，在市场混战的境遇中，一定会败下阵来。所以，佳居乐从品牌出发，改良设备，提升科技，一步步奠定自己的基础。

明年三月份，佳居乐即将迎来自己20岁的生日，20年，是一个企业从草创走向成熟的历程，也是一个企业家走向辉煌的历程。20年前的李向阳雄心勃勃，20年后，当他已经赢取了自已的一片天时，又会是什么动力驱动他继续向前呢？

“经营实体20年，对实体的了解非常深刻，干实体的群体，赚钱有很多方式，随着企业不断壮大后，想法会逐渐不同。”李向阳说，创业时的立足点是为了家人生活的更好，而随着企业越做越大，身上的责任也越来越重，他考虑的更多是社会责任。“企业没有社会责任感，反而会更大的风险。”他说。

在未来的厨房科技中，李向阳提出了一种新想法：在厨房中直接进



行垃圾的分类处理，通过科技的系统，将厨房垃圾进行回收，通过科技手段直接在厨房中进行压缩，把它们处理成环保材料，可以再次应用，从而达到整体环保的要求。在全世界，生活垃圾的处理都是一个大课题，把垃圾化整为零，在源头就进行处理，是李向阳对未来厨房的构想，佳居乐是在行业里唯一一家提出科技厨房，真正花力气在厨房应用进行研发的一个企业。未来的厨房会是什么样的？那会是一个具有智慧，又有温情的地方。

寄语商会

商会是一个民间组织，要靠大家参与，付出才能够做好。商会有商会的宗旨。商会要建立起一个平台，大家同是一个地方的人，要通过商会这个平台打开一扇心灵的窗户，扳倒心里面的隔墙，架起心与心之间的桥梁。

印即良品 象留心间

访东莞市江西商会常务副会长、东莞市金凌印刷有限公司 董事长 陈培忠

本刊记者：于思

你想象中的印刷厂是什么样子？机器的轰鸣声，弥漫在每个角落的油墨味，从机器里吞吐出来的印满了五颜六色图案的纸张。

对于工业印刷来说，上面的场面早就是历史博物馆中的老照片上才有的场面，技术的不断进步，不仅使得印刷环境发生了极大的改变，连印制的产品也越来越精细。生活中，我们随时可能遇到工业印刷产品，电脑上贴着的标签、遥控器上按键的数字等等。

对陈培忠而言，在印刷行业中，他经历过多重的洗礼，曾经放下一切去陶冶自我，为了责任又再度出山，陈培忠的经历恰好印证了印刷行业10年间的发展轨迹。从他身上，我们不仅能了解到印刷行业的奥秘，更能发现一个优秀企业家的成功轨迹。

从鞋面上的商标向电子产品转型

东莞厚街，著名的鞋业之都，专业的鞋材市场为它提供原材料，星罗棋布的制鞋工厂随处可见，一双鞋从厚街出发，可以走到欧洲。发达的产业链条也催生了许多下游产业，鞋类有关的工业印刷品就是其中之一，而这正是陈培忠踏进印刷行业的起点。

高中毕业外出打工的陈培忠进入到厚街一家台资印刷厂工作，这是一家专门生产鞋舌标、鞋码标等产品的企业。陈培忠第一次接触到印刷行业，进入社会的他不仅要学习如何做事，更在学习如何做人。台湾工厂里派系分明，陈培忠需要和每个小团体都打理好关系，同时他更要和客户建立起紧密的联系，这从侧面锻炼了他的社交能力。

鞋类产品的印刷客户下单往往很急，可能今天下单，第二天就要拿货。当时负责业务的陈培忠会和保安说好，工厂这边货一做好，哪怕是夜里两三点也要叫醒他，他会赶紧把货给客户送去。这样24小时待命的日子陈培忠过了三年半。经过了一定的积累，陈培忠和两位合伙人合作开办了自己的工厂。

当时印刷行业里主要以胶印为主，胶印后多一道工

序，需要把印刷品粘贴到产品上。改革开放之前，国内还没有凸版印刷，正是台资企业的进驻，把凸版印刷技术带入了大陆。这就造成了技术上的限制，当时很多原材料需要从台湾那边购买，利润空间被大大限制。印刷行业在当时还属于劳动密集型行业，订单多，利润薄，以量取胜。

虽然由鞋业产品出发，但陈培忠并没有囿于单一的产品，他也在积累新兴行业的客户。随着时代的进步，电子产业成为东莞制造业之城另一项支柱性产业，“东莞往深圳的高速路一塞车，全球的电子行业都会堵塞。”在电子产业飞速发展的年代里，相关的印刷制品市场也随之蓬勃起来。

1997年，陈培忠来到了塘厦，离开厚街，开始了真正独立的创业。塘厦毗邻深圳，电子产业在当时正进入高速发展期，陈培忠已经积累了一定电子行业内的客户，企业的产品转向了电脑标签、说明书、面板的印刷品等等。

这样的选择，是时代造就的，同时也是个人的胆识与魄力造就的；如果说之前的陈培忠还处在印刷行业边缘的话，从金凌印刷的第一张印刷品走下生产线那一刻起，他开始了向行业核心的前进。



品质与革新让企业化险为夷

如果把传统的印刷比喻成荡秋千的话，客户把载满订单的秋千荡到企业这边，企业再把产品荡回到客户那里，双方之间只是单纯的采买关系。但是电子业的印刷制品不一样，除了产品的质量要求更高外，客户不只出现在秋千的一端，他们会在秋千两侧，和企业一起去进步。

涉足电子业的印刷品，让陈培忠的企业有了大跨步的提升。每年，他的许多客户（尤其是欧美客户）都会派人到金凌进行稽核，这些人不是单纯地参观，而是走进生产一线，从设备技术，到人工操作，从企业的生产规模，到企业的管理制度，他们会进行全面的了解。他们会要求印刷企业提升效率和管理，只有达到这些要求的企业，才会成为他们长久的合作伙伴。

这些客户里有惠普、有三星、也有华为、汇丰银行等等。成为这些企业的供应商，金凌就和他们捆绑在了一起，和传统客户的关系不同，这样的联系很紧密。

1997年到2007年，10年里，金凌进入了平稳发展的时期，每一年，金凌都要进行技术升级，这其中包括了设备的更新，也包括了技术的创新研发。技术革命的目的就是为了获取更多的订单，在印刷行业，不少人满足于现有的客户，不去更替设备和技术，但如果想要扩展市场的话，设备和技术是需要进步的。

就在金凌突飞猛进、攻城略地的时候，伴随着2008年金融海啸袭来，一次意外的天灾让金凌遭遇了一次前所未有的危机。2008年6月13日，那是陈培忠一辈子都不会忘记的日子，连续几天的大雨使得金凌附近的一条河河水暴涨，位于河流上游的深圳开闸泄洪，没有任何通知，没有任何征兆，大水一下子涌进了金凌的工厂，所有的设备和产品

都被泡在了水里，损失达到了上千万。

大水退去，金凌的考验才刚开始。因为设备的维修，导致很长一段时间内无法正常生产，之前接到的一些订单眼看要到期。陈培忠让所有业务员都到客户那里向对方致歉，说明他们遭遇的情况，把一些比较急的订单让给同行。设备维修和更新花了半年多时间，那段日子里，所有金凌人可谓都勒紧了裤腰带，残酷的环境里，没有一个人离开金凌。

广东人喜欢把水看做财富的象征，一场大水之后，重整旗鼓的金凌也意外地迎来了一个腾飞的机会，他接到了惠普的订单，成为惠普全球合作伙伴。回忆起那一年，陈培忠说，自己之所以没有被击倒，信誉发挥了很大作用，银行主动提出把贷款还款日期延后，自己的一些供应商也表示了支持和理解，而这些信任，都源自平日点点滴滴的积累。

社会责任，企业的使命

从金凌公司一进厂门，正前方的前沿就有赫然几个字：用爱心做事、用感恩的心做人。自成立以来，陈培忠一贯秉承“财富来源的社会、回报于社会”社会责任观和价值观，先后带领企业同仁献血、资助藏族困难同胞留学、每年定期向学校开展捐赠活动和开展员工家属答谢会、每个月将个人工资的一部分向学校资助困难儿童。其中，2006年，一次性为学校捐助20万元帮助孩子们改善学校住宿、体育设施环境，哪里发生灾害时，陈培忠第一个冲出来为本公司受灾员工捐助、同时也亲历亲为为灾区捐款捐物。

如果说企业超过20%的5年以上的员工还在留任这是个奇迹的话，那么，陈培忠承担的是一个责任，企业所有员工的家庭责任，还有担负着近千人的家庭生活梦想。“未来，爱心还会继续做下去、爱心也需要持续，也在唤起更多的人做起来，因为，慈善，是无止境。”陈培忠说。

现在的金凌已经不仅局限于东莞，随着手提电脑市场向长三角转移，陈培忠和金凌也进行了新的市场布局。基于对客户的服务要求，金凌也在长三角扩展了自己的领域和市场。这样的布

局中有时代的原因：长三角起来是形成了一个巨大的手提基地之后，加上国家一些调控政策，人的福利在不断变化，加工成本不断上升，造成手工比较多的企业开始转向东南亚或是中国内地。内地成本低，政府支持大的企业内移，造成华南有一部分大企业向内移，比较典型的就富士康的内移。作为下游产业的印刷行业，通常就是客户走到哪里，它们跟到哪里。

对于入世之人而言，拿起容易放下难，2008年到2012年，陈培忠曾从金凌短暂离开，那段时间，他潜修国学，游历四方，放松心情之余，也是为了提升自己的思想境界。之后，陈培忠又回到了金凌，又一次踏上征程，也许外人很难猜测现在的他和过去的他有那些差别，时间是检验一个人的最好标准，也是检验一个企业的最好标准。就像那些印刷产品，虽然上面的色彩终会退去，但你植入客户、植入消费者心中的那种品牌印象，却可能永远地出现于他们的生活。



铭普光磁成功记 Success in mind



铭普光磁



成功记

访东莞市江西商会常务副会长、东莞铭普光磁股份有限公司董事长 杨先进

本刊记者：道谷

在杨先进办公室的一角，安放着一支杂志架，上面摆放的杂志，除了一本是和磁性元件、光器件有关之外，其它的则是诸如《中国企业家》、《第一财经周刊》等财经管理方面的杂志。这个小小的细节，不经意间透露了房间主人的志向。

如今，在业内，不少企业的老板听到杨先进的名字，都会感到“敬佩”。从2008年到石排开设东莞铭普光磁股份有限公司，几年时间，铭普光磁就实现跨越式发展，成为行业内响当当的品牌，让所有人都知道了杨先进的名字，也让大家都想一窥铭普光磁强势崛起的秘密。秘密就在杨先进的身上，和他接触一次，你就会被他身上那股激情所感染，他说话语速很快，喜欢直来直往，喜欢紧张有序的生活。当机会摆在杨先进面前时，他绝不会让他溜走。

行业优势助推企业扬帆

2010年，当东莞铭普光磁股份有限公司成为石排镇纳税亚军时，很多人都会感到惊讶。2008年6月，东莞铭普光磁股份有限公司落户石排庙边王村，当时企业人数不到300人，纳税总额也未过百万。2009年销售额达到了5000万元，2010年突飞猛进式地实现了2.6亿元的销售，同比增长5倍，石排本部的员工数量也接近了2000人。能够在那么短的时间里完成“三级跳”，杨先进说，这是他自己也没有想到的。最初从做销售到转型投资实业，他只是想先把企业经营好。

“我们搭上了顺风船，国家投入大笔资金支持通信领域，加上我之前就从事这一块，对这个行业比较了解。”杨先进如此总结自己的成功原因。这轻描淡写的言语背后，却值得深入的解读。如果你细心，会发现铭普光磁诞生的时间节点十分“有意味”。08年后半年至2009年初，由美国次贷危机引发的国际金融危机，让东莞绝大多数外向型企业面临一场突如其来的考验。不少企业被卷入危机的旋涡，甚至一蹶不振。但这场金融危机，却让铭普

公司逆风起飞。

杨先进说，2009年是铭普公司发展最快的一年，公司在原有的通讯产品、以太网路变压器与电源产品的基础上，新增了感应器、分流器、RJ45连接器等系列产品，并迅速占据了一定的市场份额，使得全年销售总额猛增。

国家政策上的转向使得包括铭普在内的企业获得了大量国内订单，与此同时，收到金融危机影响的外资企业尚未反应过来应对新的市场，这个时间差被铭普公司牢牢抓住。2010年1月21日，东莞铭普光磁股份有限公司已经和世界知名的光纤耦合器AOFR公司建立了良好的合约制造关系，其熔融式无源光器件确定在铭普光磁的东莞制造基地生产。

“这个行业需要不断开发新产品出来，产品一般两到三个月的周期就会进行一次更新。谁先研发出新产品，谁先满足需求，谁先抢占市场，谁就能在市场角逐中掌握主动；同类、同质、同价产品，谁先把它投放市场，谁就能控制市场制高点。”杨先进说。



新产品研发成企业加速度

新产品的研发，这是铭普光磁开疆拓土的另一柄利剑。

铭普光磁很早就确立了自助品牌产品，每一个电器元件外壳上都印着白色的“MNC”图案，而很多同类企业，还处于代工制造的阶段。在产品格局的基础之上，已经形成了铭普的品牌效应。该公司致力于网络磁性元器件的研发、生产和销售，而其中以网络变压器为首，其他元器件为补充，根据新技术和新市场的需求不断确定新的产品格局。正是这种有重点和多样性的产品格局，使铭普建立了行业竞争优势。

2009年初，东莞铭普光磁股份有限公司成立了光电研发中心，并在东莞工厂建立了一个崭新的无尘生产车间。企业刚刚创办一年，就进行这样的投入，杨先进眼中看的是更远的将来：打造产品品牌，必然需要建立有自我的产品格局，这样才能极致地占领市场份额。

“现在整个行业的材料成本、人工成本的差异越来越小，大家都可以做到低成本、高产出，所以价格战越来越没有竞争力，而在普遍现象中寻求特殊性才能点燃新的希望。产品要想占有市场并提高市场地位，就要打品牌战，而良好的品牌主要依赖于技术、质量、服务等因素。提供超越客户期望的产品和服务才能区别于其他一般竞争方式，才能吸引客户。”杨先进说。

与国内外同类产品供应商相比，铭普的优势主要体现在以新产品的设计与开发为企业核心工作，以本行业优秀专业经验的设计人员为依托，借助于先进的制造和检测设备，面向客户终端应用，积极配合客户新产品设计与开发，使公司能够紧跟国际网络数据通讯事业的发展步伐，达到与国际知名企业同步或超前发展的最终目标。

企业要洞察先机不纯粹是某个决策者个人的眼光，而是建立在必要的信息上、发生在必然的商业环境中，通过整个企业的通力协作，找到与企业内外相适应和结合的基点，从而探寻到新的需求和机遇。铭普光磁十分注重行业信息、市场信息，通过各种途径了解行业和产业状况，根据各种新产品的市场表现来推测新市场的崛起，提前预知发展动态。

对于铭普光磁的未来，杨先进有着他自己的想法，上市，或许只是其中小小的一步，企业在快车道上一路畅行，杨先进所要做的就是为它的加速再助推一把。

优质管理催生优质企业

当初选择在石排开办企业，杨先进主要是看中石排便捷的交通位置。现在的他，经常要为了维护大客户关系而全国各地到处跑，用他自己的话说，“就是吃了早饭，不知道午饭在哪儿吃。”

大客户成为铭普光磁崛起的重要因素。2010年8月，东莞铭普光磁股份有限公司正式成为华为磁性元器件的合格供应商，这意味着铭普已经成功打入华为。目前，为了更好地服务华为，他们专门在深圳派驻人员，与华为展开经常性的业务接触。杨先进说，华为作为通讯行业的龙头企业，产品引领市场，他们将提高研发人员的综合素质，真正服务于客户。

华为最终能够选择铭普作为供应商，是因为铭普公司具有贯穿整个生产流程的质量控制体系和产品质量检测设备，并获得一系列认证，同时比外资供应商有着更低的PMM和争取零投诉的自我质量保证等方面。此外，在确保产品的高质量基础上，铭普实行了集约化、规模化生产，通过现代精益生产方式，实现了优质化生产制造，保质保量地完成对华为的交货。现在，双方对合作均感到满意。

集约化、规模化的生产离不开优秀的管理。“任何好的管理模式都是优秀的人才开发出来的，任何好的管理方法也是德才兼备的人才引进的。因此公司一贯采用的用人理念是：有德有才，破格重用；有德无才，培养使用；有才无德，限制使用；无才无德，坚决不用。”杨先进说，铭普的质量理念是——优秀的产品是优秀的人生产出来的。

走进石排镇庙边王村沙迳村中九路，一片片厂房林立。如果下班，宽敞的大道两边随处可见身着工衣的新莞人。他们中有一大部分来自铭普光磁。初次来到铭普公司的人，都会被厂房上的一行大字所吸引。粉白墙壁上以行书体挂上了一行标语：“爱你的员工吧！他会百倍的爱你的企业。”这句隐喻企业价值观的广告语，让每一日程式化的工厂生活多了一些感性色彩。



旗峰天下 酿精魂

一往无前 筑新梦

文：道谷

2013年7月5日，对于东莞市江西商会来说，这该会是写进商会大事记中的一天：刚刚迎来党的生日，红色的喜悦还在每个人的心头荡漾，中共东莞市江西商会支部委员会正式挂牌成立。这标志着商会在政治建设、组织建设和思想建设的道路上又迈上了一个新台阶。

可能会有一些人感到疑惑，作为非公企业组成的企业商会，如何充分利用商会平台，实现商会会员的互惠互利、营造商业上的共赢局面是商会的主要目标之一，何必花心思去做这些更多是精神层面、思想层面上的工作呢？

这个问题其实很好回答，一个人能否在社会上立足，能否被大家所接受，关键要看他是否具有灵魂、灵魂催生出他的人格魅力、灵魂带给他行动的能力同样的道理，一家企业、一家商会，除了规模上的指标外，衡量它成功与否的关键，同样是看它是否具有灵魂。对于企业来说，这灵魂体现在品牌上，对于商会而言，这灵魂是商会的内在气质，是凝聚力的表现，也是商会中所有人集体性格的体现。

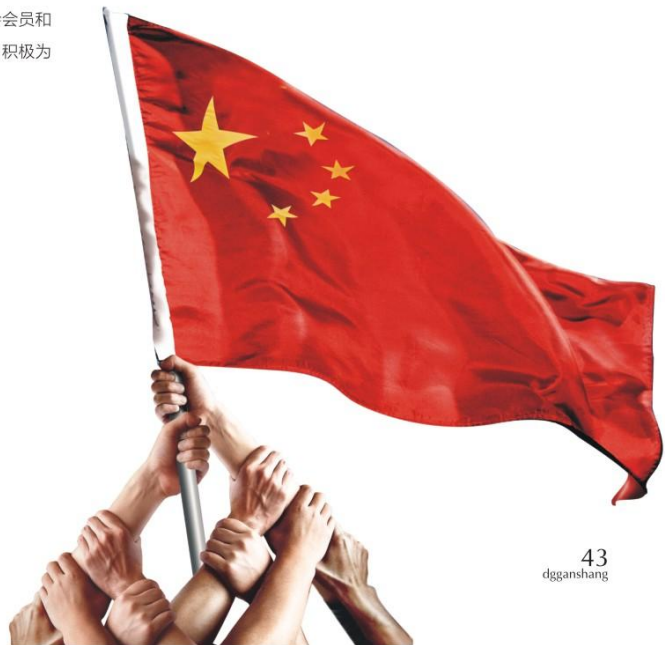
只有强健的体魄，没有坚强的意志，面对困难的摧残，同样无法坚持。正因为如此，我们要塑造商会的灵魂，正因为如此，我们要打造商会的品牌，我们要通过最科学、最先进的方法，来提升商会的凝聚力。

商会党支部的成立，首先考虑的，仍然是对于商会的服务，是要以服务为载体维护商会会员和务工人员的合法权益，增强商会的凝聚力，积极为

商会党员和会员提供合理性意见，不断扩大商会党支部人员的规模；确保党的路线方针政策贯彻落实，确保商会党建工作，进一步增强商会与企业间的联系，使得商会提供的管理服务更贴近会员企业实际。

商会党支部也是一个很好的纽带，除了更好地接受党的领导之外，也能够及时地把一些商会的需求和问题反映给政府相关单位。商会党支部的存在，也是诚信的一种保障。

党支部的成立让商会的党员有了家，这个家的大门始终向所有会员开放，会有越来越多的人成为这个家庭的一员，商会党支部也会帮助越来越多会员企业去建立自己的党组织。党支部的成立，只是商会党建工作的第一步，未来的漫漫长路上，还需要商会每个人共同努力，才能把这杆红色旗帜舞出风采。



以党的理论武器指导商会发展 红色动力助推新速度

在推动发展中求深化，做大做强做优、实现科学发展，是每个有理想企业的价值追求。商会党组织要把推动商会发展作为核心任务，把党建工作与会员企业生产经营管理目标同向、思想同心、工作同步。紧紧围绕企业发展战略和生产经营实际，研究制定党组织工作计划和具体措施，健全完善有效参与企业决策、有序推动企业生产的工作机制，积极开展建言献策、技术创新、项目攻坚等活动，充分发挥党组织和党员在助推企业转型升级、应对竞争挑战、实现科学发展中的重要作用。

面对新的形势，如何更好地发挥商会党组织的作用，已经成为摆在我们面前的一个现实而又紧迫的课题。切实搞好商会的党建工作，对于进一步发挥党组织的政治核心作用，不断巩固党在新形势下执政的群众基础，促进经济持续快速健康发展，推进小康社会建设，构筑和谐社会，具有重要意义。

准确把握非公党组织功能定位

促进企业健康发展是非公有制经济组织中基层党组织的重要功能，商会党建工作只有始终与企业生产经营目标同向、工作同步，才能为企业所需要、为企业主所支持、为职工所拥护、为党员所欢迎。只有这样，才能把促进企业发展的功能充

分发挥出来。因此，党建工作要牢固树立以人为本、为员工服务的思想，加强人文关怀，才能不断增强企业的向心力、凝聚力和感召力，形成强大的工作合力，推动企业不断发展。要正确处理企业与员工、企业与社会、企业与所在地的关系，引导企业增强社会责任意识和环境保护意识，积极参与和谐社会建设，主动服务社会、奉献社会、回报社会。

基层党组织是开展党的工作的主阵地，是发挥党的作用的战斗堡垒。从现实情况看，非公有制经济领域党组织的覆盖面小、组织不健全、党建工作空白点较多的问题比较突出。非公党建工作要根据企业实际，坚持解放思想，大胆创新，不断提高非公党组织建设力度。

一是配强配好商会党组织班子。特别是要配强党组织主要负责人。可以采取组织推荐、双向选择或公开招聘等方法，让会管理、善经营、有党务工作能力的复合型人才选配到支部书记岗位上。提倡党组织与经营组织交叉任职，拓展党的工作领域。

二是进一步发展壮大商会的党员队伍。按照发展党员的“十六字”方针，积极创新党员发展机制。在企业内部广泛实行“推优制”和“两票制”发展党员制度，通过企业党员推荐、职工推荐的形式，将优秀分子推荐给党组织，并落实培养措施。

切实抓好企业党员培养教育管理工作

由于商会人员、党员来源不一，素质不同，使得党的思想建设更具复杂性和艰巨性。因此，必须高度重视商会党组织的思想建设，加强企业党员的教育管理工作，增强党组织的凝聚力，确保党员队伍整体水平提高。

一是做好商会党员经常性教育管理工作。教育管理要用符合时代要求的先进企业文化统领，切实加强对企业党员的宗旨意识教育、理论政策教育和经营管理知识、岗位技能培训，有效提高他们的理论和业务素质，增强带领职工发展生产的能力。

二是根据实际开展党组织活动。商会党建工作要结合企业的自身特点，按照“小型、业余、务实、灵活”的原则，开展活动，争当生产经营的骨干。



积极探索创新工作方式

商会发展不断发现新情况，遇到新问题，非公党建工作也要与时俱进，不断创新，跟上企业发展的新形势。

一是培育创新理念。教育引导党员坚持解放思想、实事求是、与时俱进的思想路线，适应时代潮流和企业发展方向，增强做好本单位、本部门、本职工作的责任感。

二是创新工作方式。将加强党建工作、开展党的活动与搞好企业生产经营结合起来，与推动企业文化建设结合起来，与提高企业员工的素质结合起来。

三是创新活动机制。商会党组织要发挥好作用，在活动机制上必须进行创新，活动内容要有针对性、方式要有灵活性、效果要有实效性，围绕生产经营设计活动，围绕塑造企业形象筹划活动，把党建工作与打造企业团队精神融合起来，把企业文化建设与增强企业凝聚力融合起来。广泛组织开展为企业建言献策等活动，广泛听取党员和员工的意见，为企业领导决策科学化、民主化服务。

积极协调商会内外关系

商会党组织要更好地发挥效能，就必须主动并善于处理好各方面的利益关系和社会关系，体现桥梁作用，充分起到凝聚力量，发展企业的推动作用，为企业党建工作能更好地开展注入活力。

一是协调企业主与党组织、群团组织的关系。企业党组织一方面要引导企业主正确认识开展党建工作的重要性，真正让企业主认识到党建

工作是企业发展的内在需要，使企业主积极支持党组织开展工作。另一方面通过党组织并领导群团组织主动作为、主动服务，帮助企业主解决疑难问题，力争在工作中多作贡献，赢得企业主对党建工作的信任和支持。

二是协调企业主与职工的关系。党组织要充分发挥思想政治工作的优势，以理服人、以情感人，重视加强企业主与职工的沟通和协调。既要引导企业主依法经营，以人为本，在稳定中发展，切实维护员工的合法权益，又要教育职工顾全大局，依法维权，努力实现企业内部和谐。

三是协调企业与政府职能部门等各种社会关系。党组织既要支持政府职能部门依法行政，又要为企业的发展营造一个良好的外部环境。要主动向政府职能部门争取企业在多方面的支持，同时大胆监督企业依法经营，引导企业为社会、为国家多作贡献，达到与社会和谐相处。



案例

【让党建工作成为凝聚企业的粘合剂】

2006年6月，恒源祥集团党组织的建制由党总支升格为党委，恒源祥集团党委以“文化转型”和“学习型组织”建设为抓手，打造一支兼有先进文化和经营品牌能力的团队；以创建“祥和恒源祥”为目标，大力开展“爱党、爱国、爱恒源祥”主题活动，特别是以改革创新精神，致力于探索恒源祥党团组织建设、企业文化和品牌资源向恒源祥联合体渗透和覆盖的发展新路，并以“联合体党团组织联建”等载体，通过加强思想建设、组织建设、制度建设、作风建设等方面的工作，开创了恒源祥集团党建工作的全新局面。



党建可引领企业文化转型，增强品牌建设内聚力

恒源祥党建的中心工作是紧紧围绕“深化第五次转型”，抓好商会、企业的“文化转型”工作。就要使集团每一个成员现有的思维方式、能力模式和行为习惯得以脱胎换骨的转变。“文化转型”就是重点通过改变组织与个人的习惯和个性，建立新的、能持续适应品牌发展的习惯和个性，进而在恒源祥联合体内形成既符合社会主义先进特征又具有恒源祥鲜明个性的企业文化。

在恒源祥党委的主导下，恒源祥集团企业文化的核心——企业的使命、精神、价值观目前已逐步清晰，形成了“成为历史一部分”的企业使命、“无我、无限、无中生有”的企业精神、“持续为社会创造价值”的企业价值观。

为推动“文化转型”，集团党委在组织上成立了由党委班子成员为核心的文化转型指导委员会，建立了以党支部书记为骨干的推进企业文化转型工作的督导员队伍；在内容上，初步形成了《恒源祥倡导的价值观》文件，企业文化转型年度具体目标和项目；在制度上，制定了《恒源祥（集团）有限公司文化转型督导办法》、《2009-2010年度文化转型班组学习改进方案》等系列制度，设立了10万元的文化转型专项基金及配套的奖励制度；在活动形式上，组织了多场著名文化学者的文化培训，开设了“文化月月谈”专题讲座，开辟了每周一期的电子刊物“文化集讯”，举办了全员“能力大讨论”、“改变组织习惯大讨论”、“亮出我的使命价值观”、“我想做的一件事情暨个人规划工作的公开

承诺”等50余场主题活动；在覆盖范围上，集团党委还通过联建活动的平台把恒源祥的文化传递到联合体，并带动联建单位的文化转型，提升了恒源祥企业文化转型的覆盖面和有效性，促进了恒源祥集团本部和联建单位的共同发展。

恒源祥党委把“育人”作为党委工作的重中之重，结合品牌发展的实际，使“文化转型”化为集团党员组织生活、员工班组学习、团员青年论坛的核心内容，成为从企业层面具体落实党的十七届四中提出的“开展社会主义核心价值观体系学习教育是建设马克思主义学习型政党的重要任务”，并从企业的一个点上反映出社会主义核心价值观的微观内容和要求。“文化转型”工作促使恒源祥的团队逐渐成为了一支具有共同理想和时代精神的队伍，为恒源祥品牌集群的可持续发展提供了思想保证，这也是恒源祥党委紧紧围绕经济工作的大局，把学习实践科学发展观与企业的经

营实际紧密结合的产物。

除了以“文化转型”作为思想建设的核心外，集团党委还充分运用党、团员组织生活、经理例会、班组学习，质量月、年度联合体大会，集团工作会议、内刊《创导》党建专栏，《周五频道》，企业内部局域网，恒源祥网站党委网页，恒源祥手机短信平台等多种渠道和平台，认真组织党员、干部和群众学习党和国家的路线、方针、政策，保证思想建设工作的常态化，并采用座谈会，研讨会，专题培训等方式强化对全党和全员的思想教育。学习的内容涵盖十七大精神、共产党员先进性，科学发展观，新党章，新形势教育，党风廉政建设教育等多个方面，借助“党日活动”、“红色旅游”、“军民联建”、“恒爱行动”、“感知奥运世博”等丰富多样、生动活泼的形式和内容，起到了“激发爱党情怀，提升品牌自信，增进祥和团结”的积极作用。此外，党委还特别注重借助集团的大型品牌项目，验证“文化转型”及思想建设工作的有效性。实践证明，在2008年北京奥运会VIK项目、2009-2012年中国奥委会合作伙伴的各项任务、2010中国上海世博会赞助项目等一场场硬仗中，充分展示了恒源祥党员勇于拼搏，乐于奉献，为品牌争创佳绩的良好精神风貌，以党员为核心的团队出色地完成了党和国家以及企业交给的任务，充分展现了党组织的战斗堡垒作用。

推动学习型组织建设，以人为本夯实组织基础

党委宣传部运用《创导》内刊、《周五频道》、恒源祥网络平台、创建《悦读》、《书苑漫步》、《管理资讯》等多个核心栏目为党员和员工提供学习和交流的内容平台；党委培训部组合集团内部和社会资源，借助“恒源祥大学MBA班”、“（产业）金牌学院”、“名家大讲堂”专题培训等学习平台，开展人文思想、业务知识等各类培训；工会和团委则通过班组学习、“三本本子”（即工作笔记、工作备忘录和读书笔记）和“思想的声音——青年论坛”等学习形式，全面提高员工素质。集团党政还采用“请进来、走出去”的方法，每年邀请国内外著名的专家学者进行高端培训；与著名的中欧国际工商学院等机构合作，开设专题培训班；分期分批输送员工出国考察交流，把国际管理理念充实到恒源祥品牌实践中去。

恒源祥党委和恒源祥集团除了每年投入数以百万计的经费和相当的时间进行专业培训，营造全员学习氛围外，更鼓励党员和员工养成终身学习的习惯，倡导“在工作中学习，在学习中工作”的风气，强调“学以致用”的学习方法。

针对恒源祥联合体部分员工特别是青年员工缺乏经营品牌（项目管

理）的实践操作经验，集团党政通过人力资源部门，建立员工“职业生涯领航员制度”，确定了经理和企业骨干履行带徒弟的义务，通过“一对一”签约建立师徒关系，使一批年轻人较快成长起来，此外还搭建了“1+1”经营品牌能力建设实践平台，在这个平台上，员工除了自身的工作外，还可以获得这个平台提供的额外的项目实践机会、资源配置、激励保障等。这个平台让员工有了更多的学习、实践的机会。这个平台在快速提升员工个人经营品牌能力的同时还营造了良好的团队协同氛围。

恒源祥党委将党的作风建设始终与建立党同人民群众的血肉联系在一起。集团党团组织始终把提高员工福利放在重要位置，每年投入大量资金，以较高的费用标准，免费给员工提供良好的待遇，体现出对员工的高度责任，大大增强了员工忠诚企业、忠诚品牌的凝聚力。例如，恒源祥每年召开职工代表大会和员工大会，对涉及员工利益的制度、政策，进行民主集体协商，保障员工的合法权益。在民主管理中，实行科学合理的分配制度，提高员工合法利益。积极开展“爱党、爱国、爱恒源祥”的爱岗敬业活动，努力提升队伍素质，通过合理化建议为品牌经营出谋划策，使员工真正成为了企业的主人翁；积极推进职工满意企业“十个一”工程。这十件实事是：一份爱心活动、一条合理化建议、一场新年聚会、一声生日祝福、一次职工运动会、一份报纸、一顿免费午餐、一次高规格的体检、一场快乐的旅游、参与一次民主评议。通过“十个一”工程，增强了员工的主人



翁意识,提高了企业的凝聚力。从员工的收益上看,恒源祥没有困难职工,恒源祥党委与工会,把解决职工和职工家庭“一时之急”“一时之难”作为工作重点;同时恒源祥集团主动关心职工子女的成长,实施《员工子女助学补助方案》,对于单亲、抚养未成年孩子收支达不到水平线的员工,在工资集体协议中明确了帮助的责任。创新、可持续、温暖的工作氛围、和谐的相处之道、精心打造的职业规划、体贴合理的工作制度,围绕共同价值观和文化理念进行人性化管理,使被管理者在内心深处产生了对组织的认同感,自觉地把组织使命变为个人行动,推动

团队建设和战略联盟不断向前发展。

集团党工团组织还借助“党工团组织联建”的平台,每年对联建单位进行高温慰问和特困员工慰问。每年还在联合体中持续开展“感知恒源祥”活动,在北京奥运会、上海世博会期间,组织以联建单位为重点的联合体成员各2000多人开展“共享”活动。

新思路

要提高党建工作的科学化水平,就必须了解党建工作对象的基本心理状况,遵循其一般和特殊的心理及行为规律、探究其心理与行为产生、发展和变化的轨迹及根源。

心理学尤其是心理咨询基本方法对一些部门的思想政治工作产生了积极影响,改变了传统思想工作给人留下的“说教为主”、“单调刻板”、“居高临下”等弊端。

应当把加强思想建设领域中的“心理疏导”、促进企业党员的心理素质和提高企业党员队伍的综合素质作为当前心理学促进党的建设科学化的重点任务。

提高商会党建工作的科学化水平,应积极借鉴并运用包括心理学在内的现

心理学在企业党建工作方面的应用

代科学技术手段开展党建工作。如何运用心理学方法提高党的建设科学化水平,是新时期党建工作的创新点,是运用“科学方法推进党的建设”的重要环节。

运用心理学方法提高党的建设科学化水平的重要意义

心理学是一门社会科学和自然科学的交叉学科,旨在揭示人类心理和行为活动发生、发展的规律。心理活动包括认知、情感、意志等基本心理过程和气质、性格、能力、信念、世界观等基本的心理特征和心理倾向。人所从事的一切社会实践都不能脱离上述心理活动的范畴,也不能脱离支配上述心理活动的基本规律。党建工作的各个方面直接体现为具体的社会实践活动,涉及个体或群体心理活动的方方面面。要提高党建工作的科学化水平,就必须了解党建工作对象的基本心理状况,遵循其一般和特殊的心理及行为规律、探究其心理与行为产生、发展和变化的轨迹及根源。

无论是关注对象还是价值取向,心理学与党建工作都具有内在的一致性。党的建设科学化既是一种理性探索的过程,即探索政党发展及建设规律的过程,同时又立足人文关怀,始终关注人的生存、人的尊严和

人的福祉。作为一门科学,心理学始终以科学理性和人文关怀的双重精神关注人类个体的心理健康、群体的心理和谐以及社会的全面发展。党的建设各个方面都可以借鉴不同分支心理学的方法和成果,提升自身的科学化水平。

建党90年来,尤其是改革开放30多年来,党建工作在取得巨大成绩的同时,也面临着新的形势和新的挑战。其一,社会利益关系的复杂化、社会矛盾的多样化、思想文化的多元化对企业党员的价值观和政治信仰造成强烈冲击。表现为党员意识淡化、政治信仰动摇、政党认同感降低,世界观、价值观和人生观发生扭曲。市场经济的趋利性、交易性强化了社会风气中的功利化、享乐化倾向,使得少数企业党员道德滑坡,生活腐化,以权钱交易为特征的腐败现象屡禁不绝。

其二,生活节奏的加快、社会环境的变化以及工作压力和人际关系等问题对企业党员的身心健康带来负面影响。党政机关人事制度改革,特别是干部竞争上岗和定期考核等制度的实施,在促进行政效率的同时,也给干部带来更大的心理压力。近年来的心理调查表明,企业党员的总体心理状况良好,但相当比例的企业党员存在心理紧张、职业倦怠、幸福感低,焦虑、抑郁和身心亚健康症状突出等问题。

其三,新时期党和国家的各项工作任务对干部队伍素质提出更高的要求。主要表现在:对企业党员的个人素质、能力和胜任力提出更高的要求;对企业党员的选拔、任用、适配、培养过程提出更严格科学的标准;对干部团队建设

的科学化提出更高的要求,如领导层团队的凝聚力与协作力、决策力,领导班子的能力结构建设等。这些问题都可以借助心理学的方法来解决。

运用心理学方法提高党的建设科学化水平的实践探索

长期以来,心理学方法已经在党建工作的各个领域得到不同程度的应用。总结以往运用心理学促进党建工作的实践探索,可以为当前和今后更好地运用提供有益借鉴。

运用心理学方法提高思想建设成效。传统的政治思想工作方法,如“谈心谈话”、“座谈讨论”、“思想汇报”、“典型示范”、“参观访问”等,都包含大量的心理学元素。在思想政治工作实践中形成的一些原则和方法,如:情理结合法、个体性和层次性原则、典型示范原则、说理引导法、精神感染法、自我教育法等,都可以在心理学的理论和方法体系中找到依据。心理学尤其是心理咨询基本方法对一些部门的思想政治工作产生了积极影响,改变了传统思想工作给人留下的“说教为主”、“单调刻板”、“居高临下”等弊端。许多学校、企业和党政部门设置了专门的心理辅导室、谈话室,配备了专职心理咨询人员,心理健康和咨询技能在这些部门的思想建设中已经发挥重要作用。

运用心理学方法维护企业党员心理健康。当前,企业党员的心理健康问题日益受到关注。一些党政部门和企事业单位已经将“心理素质”特别是“心理健康”状况纳入干部选拔考核的重要指标。心理学方法得到广泛的应用,如用于心理健康评估的问卷调查法和临床访谈,用于心理疏导的各种心理咨询和治疗技术,用于推进心理健康教育的培训课程和职业考试等。一些部门设置了固定的心理服务机构,定期进行个案心理咨询和团体辅导,为维护企业党员的心理健康起到积极作用。

运用心理学方法推进党风廉政建设和反腐倡廉工作。党在长期的反腐倡廉实践中形成的一系列符合心理学规律的行之有效的方法和措施,如坚持正面典型的引导作用,强调企业党员的廉洁自律,强调思想预防的意义,加强社会主义“荣辱观”教育等等。近年来,有关腐败心理学的理论探讨不断增加,重点研究以下几个方面:腐败形成的个体心理机制,如侥幸支撑心理、攀比虚荣心理、失衡补偿心理等;腐败产生的社会心理根源,如市场经济发展及物质诱惑的负面效应、群体社会风气的恶化、社会对腐败现象的“习惯化”、“羡慕腐败”心理的出现等;新的腐败现象,如集体腐败的出现;腐败的心理预防,探讨通过心理学方法,进而构建反腐败的心理防线。通过这些研究,党建和纪检工作者已经尝试从心理学的角度分析官员的犯罪和腐败现象,并将心理咨询和教育方法有意识地纳入反腐倡廉工作体系之中。

中国瓷都景德镇的

新传承



再现

文：王西

“工匠八方来，器成天下走”

景德镇是1982年国务院首批公布的全国24个历史文化名城之一，也是唯一一个以单一的陶瓷产业支撑了一千多年的历史名城。千年不断的窑火不仅锻造了享誉世界的瓷都品牌，而且留下了珍贵的瓷业古迹、精湛的制瓷技艺、独特的瓷业习俗，使景德镇成为中国独一无二的以陶瓷文化为主要特色的文化旅游城市。

走进景德镇，依然可以看到，遗存着古代特大规模、相当完整复杂的瓷业体系。尽管饱经沧桑，蜕变加剧，但是景德镇保存至今的古代瓷业遗迹，以及以此为基础形成的丰厚的文化遗产和优良的文化生态环境，仍然在中国乃至世界都是独一无二的。一路走来一路看，感受到的是这里复兴陶瓷文化的信心和决心。步履铿锵，景德镇历史上“工匠八方来，器成天下走”的壮观场景正在悄然再现。

瓷器品牌

从历史中走来的

步入景德镇，那一根根竖立于这座城市的烟囱，一座座代表着一个时代的窑炉，这些工业遗存，该留给后人怎样的记忆？依托老牌国有陶瓷企业厂房，建设陶瓷工业遗存保护区，保护各种类型的窑炉和各个国家、各个时代的陶瓷生产设备及厂房，同时展示和利用其中的传统生产工艺、技术档案和实物。这些以城区老工厂、工业遗存的保护利用为核心的创意园区建成后，将成为景德镇近现代陶瓷工业的活态博物馆。”

景德镇瓷器从汉朝开始烧制陶器，距今1800多年，从东晋开始烧制瓷器，距今1600多年。景德镇素有“瓷都”之称。景德镇瓷器造型优美、品种繁多、装饰丰富、风格独特。考古发掘表明，景德镇自五代开始生产瓷器，宋、元两代迅速发展，至明、清时在珠山设御厂，成为全国的制瓷中心。

景德镇瓷雕制作可以追溯到一千四百

多年前，远在隋代就有“狮”、“象”、大兽的制作。当代的景德镇，瓷雕工艺精湛，工艺种类齐全，有园雕、捏雕、镂雕、浮雕等；千姿百态、栩栩如生；装饰丰富，有高温色釉、釉下五彩、青花斗彩、新花粉彩等；艺术表现力强，有的庄重浑厚，有的典雅清新，有的富丽堂皇，鲜艳夺目。

景德镇瓷业习俗是景德镇制瓷历史的重要组成部分。景德镇在宋代出现“村村窑火，户户陶埕”的景观，瓷业习俗已具雏形。

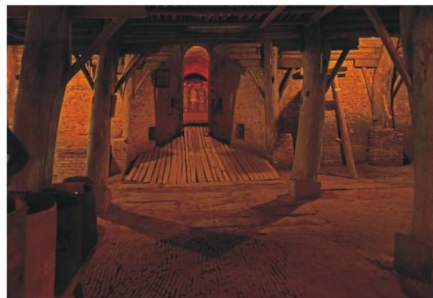
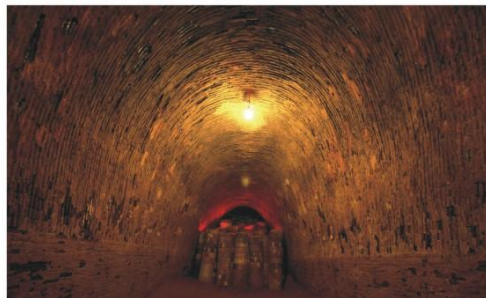
从民窑来说，最晚自宋末元初起，景德镇制瓷业烧、做两行便开始分立。“陶食工，不受

艺佣，帮赁窑主，以相附合”。清代才出现兼营烧做两行的“烧窑窑户”。同时，民窑业也具有完善的生产体系。这个体系分为不同的行业，各行各业都有其行帮组织，他们既各自独立经营，又处在经常的互相联系中。由于分工不同，工匠必须各自掌握一种专门技艺，并以此为终身职业。这对工匠的工艺水平的提高和技艺的娴熟提供了有力的保证，也为新工艺的创造提供了更多的机会。景德镇明清时期的制瓷工艺成就，是与景德镇瓷业生产分工细致的特点分不开的。

大量生活用瓷和陈设用瓷，以白瓷为主，素有“白如玉，明如镜，薄如纸，声如磬”之称，品种齐全，曾达三千多种品名。瓷质优良，造型轻巧，装饰多样。在装饰方面有青花、釉里红、古彩、粉彩、斗彩、新彩、釉下五彩、青花玲珑等，其中尤以青花、粉彩产品为大宗，颜色釉为名产。釉色品种很多，有青、蓝、红、黄、黑等类。仅红釉系统，即

有钧红、郎窑红、霁红和玫瑰紫等，均用“还原焰”烧成。产品驰名世界。

中国古代造瓷，在釉色方面，素有崇尚青色传统，以青为贵。以前的各朝所追求的色调，无非是浓淡不一，意境略异的青色瓷，而且，重色釉也不曾有彩绘。景德镇窑在北宋时期，仿效了青白玉的色调和湿润的质感，创造性地烧造出了一种“土白壤而填、质薄腻、色滋润”的青白瓷，使青瓷艺术达到了高峰。这种青白瓷大部分在坯体上刻暗花纹，薄釉而成为透明飞鸟等花纹，内外均可可见，釉而隐现青色，故又称影青瓷。这种影青瓷当时则著行海内，天下均称为景德镇瓷器，从而使景德镇在南北各大窑之间，崭露头角，争得一席之地。



瓷片堆积的城市

几年前，景德镇城区的一次道路管道施工吸引了数百市民驻足。人们惊讶于展现在眼前的景象：2米深的沟壁上是一层层叠叠的瓷片，发黄的碎片裂口整齐地一层层嵌在泥土中，就像一页页的史书。这样的景象，只有在景德镇才看得到。翻开这一页页史书，我们能发现里面有对景德镇的记述：“新平冶陶，始于汉世。”

时光回溯到宋朝，当时的真宗皇帝、宋朝的第三位皇帝对南方昌南镇的精美瓷器尤为喜爱，下旨将昌南镇的瓷器进宫，并将自己的年号赐作瓷器底款。由此，昌南镇改名景德镇。“景德镇集宋代五大名窑之大成，具有1000多年的官窑史，也蕴藏了无数光辉灿烂的历史遗存。”景德镇市委书记邓保生说，仅在昌江河系不足30公里的范围内，就分布了从唐至明清的52处151个古瓷窑址，此外还有一大片大生

产时代的近现代陶瓷工业“活遗产”，遗址遗迹密度之高、规模之大、时间跨度之长，在世界范围内都绝无仅有，具有极高的历史地位和学术价值。无疑，御窑遗址、古窑遗址、高岭土矿遗址和传统陶瓷工艺，构成了这座千年瓷都昔日的辉煌。保护好、传承好这些历史的馈赠，成为景德镇人肩上不可推卸的责任。

御窑厂遗址、湖里窑遗址、高岭土古矿遗址先是被列入《国家“十一五”时期大遗址保护规划》，而后又再被列入《国家“十二五”时期大遗址保护规划》。国家文物局的专家来了，清华大学的专家来了……走进这座首批全国历史文化名城的一条条窑砖铺就的里弄小巷，望着两边一栋栋同为窑砖建造的当年窑民居住的民居，站在一处处古瓷窑址前，面对一件件堪称绝美的古瓷，专家们惊呆了，连连惊呼：“这就是文化生态！”





在保护好历代陶瓷遗存的同时，景德镇千方百计传承和弘扬“瓷都”精湛的制瓷技艺。你看，在景德镇古窑民俗博览区，一年迈出一大步：2009年复烧清代镇窑；2010年复烧明代葫芦窑；2011年复烧元代馒头窑；2012年复烧宋代龙窑；2013年6月8日，明清御窑（青窑、龙缸窑、风火窑）复建奠基，10月点火……火与土交织的艺术在这里复燃，向世人生动地展示了瓷器这一国粹的“活态”。

既然号称“古窑民俗博览区”，就应该在复建、复烧古代瓷窑方面作出自己的努力，让历史悠久而内涵丰富的国粹有一个“活态”的展示、“活态”的保护和“活态”的传承。复建复烧历代瓷窑，使得博览区“窑变”为“景德镇手工制瓷工序的传承地、千年窑火的续烧地”。

在古窑民俗博览区，在葫芦窑、馒头窑、龙窑、镇窑前，人头攒动，游人如织，人们纷纷走进这些瓷窑，一睹当年窑口的风采，参观老艺人拉坯、印坯、利坯等一道道手工工序，加深对“青花和粉彩是这座城市的底色，千年不熄的窑火是这座城市的标志”的理解。古窑民俗博览区将把全国各地各个历史时期的瓷窑全部恢复起来，在景德镇打造中国历代瓷窑博物馆。此外，还计划恢复景德镇20世纪的百年工业遗产煤烧窑、油烧窑、气烧窑，展示景德镇近代陶瓷发展史。



不断创新是做大做强 文化产业的根本保证

景德镇在1600多年的御窑生产历史中，形成了“千里挑一、一瓷万价”的精品意识。但由于其多为皇宮用瓷，照单生产即可，根本不需考虑成本和效益。在解放后近30年的计划经济体制下，国家对陶瓷产品实行统购统销，也几乎不用考虑市场和销售，这种贡品文化和计划经济的烙印给加快推进陶瓷文化产业带来一定的思想束缚。在市场经济条件下，既要发扬“官窑”生产中的精品意识，又要抛弃被动生产、不寻市场、不求规模、不讲竞争的传统思维和行为惯性，树立敢于争先、勤于创业、勇于有为的新理念，不断把产品做优、把项目做活、把市场做大。

近年来，一些不法商人和企业假冒、仿制、销售他人的创新产品，损害了景德镇的对外形象。因此，要在加快以品牌为纽带的资产重组和生产要素整合的同时，积极推动陶瓷文化企业实施品牌扩张战略，发展行业特色品牌，努力形成自主知识产权和核心技术。同

时，确立版权兴业战略，认真规范商标注册和版权登记制度，强力实施《景德镇陶瓷知识产权保护办法》，把仿冒和侵权盗版产品阻击在市场之外。

总体上看，景德镇的陶瓷文化产业还处于低水平、粗放型阶段，必须深入挖掘得天独厚的文化资源，不断创造出独具特色的文化产品。要推动陶瓷传统文化与现代经济、现代科技、现代生产相融合，完善产品设计研发体系，进一步提升陶瓷文化产品的档次和品味；要加快经营性文化事业单位体制机制改革的步伐，推动他们真正融入市场，参与竞争；要把陶瓷古迹、陶瓷技艺和瓷业习俗所蕴含的现代经济价值充分挖掘出来，实现文化产业的多样化。

重新规划建设“景德镇御窑遗址博物馆”，并完善了文化商贸配套工程；恢复建设“景德镇民窑遗址博物馆”，将明清风格的里弄民居、商埠瓷坊等重现世人面前；即将投入使用的“景德镇中国陶瓷博物馆”，将陈列展

示景德镇历史及当代各大产瓷区的陶瓷；把具有欧洲建筑风格的老汽车站改建为“景德镇陶瓷艺术研究院”，使之成为一个集陶瓷艺术创作、交流、销售的基地。这些文化基础设施的建设，生动显现出景德镇作为陶瓷之城、艺术之都的独特城市风韵。

景德镇陶瓷文化创意人才和经营管理人才缺乏，文化中介组织和经纪人也不多，这在某种程度上制约了陶瓷文化产业的发展。为此，政府要把这类人才的培养和引进纳入全市人才发展战略。高校要针对市场需求，开设相关专业和学科，成为不断输送文化产业后备人才的“蓄水池”。通过多方面努力，打造出一支与陶瓷文化产业发展相适应、相协调的人才队伍，使景德镇由主要以专业美术人才为支撑的“陶瓷艺术之城”，逐步转化为同时依靠文化创意和经营管理人才的“文化产业之都”。

景德镇陶瓷知识

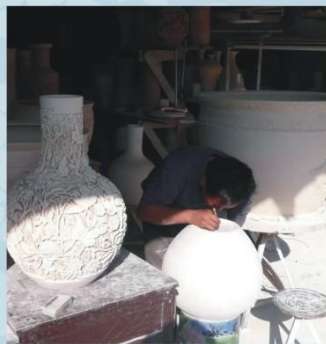
尊御轩艺术馆供稿

景德镇是“瓷器之国”的代表和象征，制瓷历史悠久，瓷器精美绝伦，闻名全世界，故有“瓷都”之称。景德镇生产瓷器的历史源远流长，唐代烧造出洁白如玉的白瓷，便有“假玉器”之称。在宋代御赐殊荣，即皇帝宋真宗将年号景德赐给景德镇，于是景德镇名闻天下。之后，历经元、明、清三代，成为“天下瓷器所聚”的全国制瓷中心。时至清康、雍、乾三朝，瓷器发展到历史巅峰。2000多年的制瓷文化和技艺的深厚积淀，为景德镇奠定了举世公认的瓷都地位。景德镇瓷器“白如玉，薄如纸，明如镜，声如磬”，尤其是熔工艺、书法、绘画、雕塑、诗词于一炉，真是“贵逾珠宝明逾镜，书比荆关字比苏”。典雅秀丽的青花，五彩缤纷的彩绘，斑斓绚丽的釉彩，玲珑剔透的薄胎，巧夺天工的雕塑，无一不是中华文化艺术的瑰宝。在乾隆时期，景德镇的瓷窑很多，而且分

布很广，除官窑外，还有民窑两三百处，工匠数以万计。在乾隆时期在瓷胚上用西洋油画激发作画，再入窑烧制成的珐琅彩瓷器，融汇中西，异常精美，是皇宫的专用品。在这些绚丽多彩的名贵瓷器，通过各种渠道，沿着路上“丝绸之路”，海上“陶瓷之路”，“行于九域，施及外洋”为传播中华文化艺术，经贸交往，发挥了积极的推动作用，对世界文化的丰富和发展作出了重大贡献。

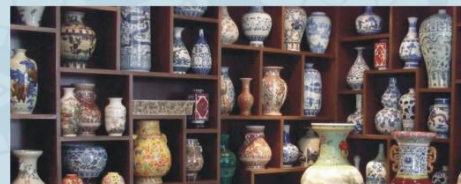
景德镇瓷雕制作可以追溯到一千四百多年前，远在隋代就有“狮”、“象”等大型的制瓷。当代的景德镇，瓷雕工艺精湛，工艺种类齐全，有园雕、捏雕、镂雕、浮雕等；千姿百态、栩栩如生；装饰丰富，有高温色温、釉下五彩、青花斗彩、新花粉彩等；艺术表现力强，有的庄重浑厚，有的典雅清新，有的富丽堂皇，鲜艳夺目。青花、玲珑、粉彩、颜色釉，合称景德镇四大传统名瓷，薄胎瓷称神奇珍品，雕塑瓷为我国传统工艺美术品。

其中，青花瓷被人们称为“人间瑰宝”。始创于元代，到明、清两代为高峰。它用氧化钴料在坯胎上描绘纹样，施釉后高温一次烧成。它蓝白相映，怡然成趣，晶莹明快，美观隽久。白釉青花一大块，花从釉里透分明，使



人赏心悦目。明人航海家郑和七下西洋，每次都带去大批青花瓷，与30多个国家进行交往。不少珍品现被收藏在英、美等国博物馆；玲珑瓷是在明宣德年间镂空工艺的基础上创造和发展起来的，已有五百多年的历史。它融青花技术之长，集镂雕艺术之妙，玲珑剔透，精巧细腻，具有清新明快之感。瓷工用刀片在坯胎上镂成点米粒状，被人们称为“米通”，又叫玲珑眼，再填入玲珑釉料，并配上青花装饰，入窑烧制而成。它显得灵巧、明彻、透剔，特别高雅秀洁。在清代，瓷工把青花和玲珑巧妙地结合在一起，形成了人人喜爱的青花玲珑瓷。碧绿透明的玲珑和色呈翠蓝的青花互为衬托，相映生辉，给人一种特殊玲珑瓷的美感。玲珑瓷以玲珑剔透、晶莹雅致而蜚声中外。如今青花玲珑不仅在日用西餐茶具、酒具上普遍运用，而且已扩展到各种花瓶、花插、花钵、以及吊灯、壁灯、皮灯等各式灯具。“玲珑眼”的形状也已从传统的米粒状发展到月牙状、流线状、圆珠状、菱角状、多角状等多种规则、不规则的形状。有时还与“半刀泥”相结合，组成各种图案。“玲珑眼”的釉色也由原来的单一碧绿色发展为红、黄、绿、蓝交相辉映的“五彩玲珑”、更丰富和增强了玲珑瓷的表现力和艺术魅力；粉彩也叫“软彩”，是釉上彩的一个品

种。釉上彩，就是在烧好的素器釉面上进行彩绘，再入窑经摄氏600度至900度温度烘烤而成。粉彩瓷的彩绘方法一般是，先高温烧成的白瓷上勾画出图案的轮廓，然后用含砷的玻璃白打底，再将颜料施于这层玻璃白之上，用干净笔轻轻地颜色依深浅浓淡的不同需要洗开，使花瓣和人物衣服有浓淡明暗之感。由于砷的乳浊法作用，玻璃白有不透明的感觉，与各种色彩相融合后，便产生粉化作用，红彩变成粉红，绿彩变成淡绿，黄彩变成浅黄，其他颜色也都变成不透明的浅色调，并可控制其加入量的多寡来获得一系列不同深浅浓淡的色调，给人粉润柔和之感，故称这种釉上彩为“粉彩”，在表现技法上，从平填进展到明暗的渲染；在风格上，其布局和笔法，都具有传统的中国画特征。粉彩瓷器使用“玻璃白”，并与绘画技法紧密结合，这是景德镇陶工们的一项新的创举。经研究化验，所谓“玻璃白”是不透明的白色乳剂，属氧化铅、硅、砷的化合物，利用其乳浊作用，可以使彩绘出现浓淡凹凸的变化，增加了彩绘的表现力，让画面粉润柔和，富于国画风格，因此博得“东方艺术明珠”的美称；色釉瓷又称颜色釉瓷，是依靠釉水色彩的变化来装饰瓷器的。通常在釉料之中调整各种微量元素的含量，就能达到改变釉色的目的，如铜红、钴兰、铁黑、铅绿等等。在釉料里加上某种氧化金属，经过焙烧以后，就会显现出某种固有的色泽，影响釉色成色的主要是起着着色剂作用的金属氧化物，此外还与釉料的组成，料度大小，烧制温度以及烧制气氛有着密切的关系。人们说“自然界有什么颜色，就可以烧制出什么颜色的瓷器”。您如果参观一下景德镇的颜色釉瓷，就会相信此话不假。当然，有许多颜色釉的配料和烧制是十分困难的，如“祭红釉”，就有千窑一宝之说。





林印孙 正邦集团董事长 第十二届全国人大代表

创新改变命运

1985年，21岁的林印孙成为临川饲料厂厂长，20名员工，10万元资产。28年后的今天，临川饲料厂已经壮大为正邦集团，35800多名员工，315家分公司，集团年总产值突破260亿元。从农村出来的林印孙本着“以人为本，以正兴邦”的理念，坚持求实创新，带正邦集团走出一条颇具特色的农业产业化道路，带动大批农民养殖致富，践行了自己“致富思源，回报社会”的人生信条。

山村走出的企业家

少年毛泽东外出求学时，临别时曾写了一首赠父诗，以诗言志：“孩儿立志出乡关，学不成名誓不还；埋骨何须桑梓地，人生无处不青山。”1979年，中考前夕的林印孙坐在村外，心中的所思所想以及抱负与当年的毛泽东有着太多的相似。

在初中之前，林印孙沉溺玩乐，直到父亲跟他说初中毕业要么考上高中要么学木匠时，他才开始重新审视自己的人生，并思考将来。林印孙出生在距临川县城30公里的一个贫困山村，童年的贫穷和饥饿让他早熟，也让他有了走出乡村的强烈愿望。跟随父亲挑着箩筐走街串巷卖米糖的日子，他见识了与农村贫穷截然相反的县城繁荣，同时训练了他的商业嗅觉和头脑。这些经历既培养了他吃苦耐劳的品格，也让他有了想要改变农村贫穷现状的壮志。

初中毕业之后，林印孙如愿地考入了县重点中学——临川二中。家里贫穷依旧，每到开学，父母总要为交学费的事愁眉不展，为此好上进的姐姐辍学了，这更坚定了林印孙想要改变贫穷现状的决心。他想考大学，但在80年代，中专是多数贫穷家庭的首选，在满头银发的父母的坚持下，林印孙以优异的成绩考入了江西省粮食工业学校，学大米、面粉加工专业。拿到录取通知书的那天，尽管心中有些遗憾，但林印孙仍然长长地松了一口气，因为他终于实现了儿时的梦想——走出大山。

1984年林印孙毕业于省粮校，一年之后，年仅20岁林印孙任临川饲料厂厂长。当时的饲料厂人员只有20多人，10多万元的资产，年产量仅6000吨，饲料厂的经营状况更是每况愈下，处于风雨飘摇之中。“这个年轻人能把企业带出困境吗？”工人们在期望之中，不免带有几分担心。

林印孙是一个善谋思辨、大胆创新、勤于践行的人。当电工时，每一根导线的使用、每一件设备的安装都要仔细设计，追求最经济最具效率的方式，恨不能一分钱掰成两分来花；当技术员时，从生产工艺到技术管理，凡事都追求最佳效果。“年轻意味着没有思想束缚，企业就是要这样的人来

当家！”林印孙精通业务、志存高远、大胆泼辣、果断决策的素质和作风，在艰苦创业的环境中确立的标杆人生，为他以后创立正邦集团奠定了坚实的基础，踏实能干的作风也让越来越多的工人在林印孙身上看到了企业的未来和希望。一次，在林印孙下班的路上，一位老工人截住他，说：“林厂长，你要保重身体呀，你当厂长我们信得过，我们退休后就不会为退休金发愁了。”

林印孙扛着整个厂的工人的希望和未来躬身前行，甚至在一次试机过程中，他失去了一根大拇指。功夫不负有心人，1997年5月，本着“以人为本，以正兴邦”的理念，江西正邦集团正式成立，总部迁入省城南昌。在林印孙的带领下，当初只有20名员工、10万元资产的小型饲料厂发展成为有35800多名员工，315家分公司，2012年集团总产值突破260亿元的大集团，名列2012中国企业500强，中国制造业500强，中国民营企业500强，财富中国500强，中国上市公司100强，中国饲料工业10强。

2007年8月17日，江西正邦集团控股的企业——“正邦科技”在深圳证券交易所上市，成为江西省民营企业第一家首发上市公司。正邦集团正致力于“二次创业”，力争2016年实现年销售收入500亿元，利润25亿元。确定了“一个转型，二个产业链，三张网，四大模式”的战略发展格局，即：企业由农业制造业向农业集成流通服务业转型；打造农牧业、种植业二个产业链条，优先发展成熟产业，包括饲料、兽药、农药、养殖业，重点发展有潜力的产业，包括油茶、肉食品、养牛、大米及物流批发市场；“三张网”指以种子、肥料、农药(兽药、饲料及原料、种猪)批发、零售业务的自建连锁及加盟连锁的网络构架的农资宽带网；以猪肉、禽肉、牛肉、羊肉的批发及零售的肉食品网；以大米、食用油、面粉、蔬菜及相关产品为要素的农产品网。“四大模式”是：公司+合作社+农户+金融的订单农业模式；种植和养殖结合循环发展的生态农业模式；加盟式的连锁销售模式；产融互动金融对实业支持的协同模式。

创新是企业壮大的根本

毕业仅一年的林印孙担任临川县粮食局饲料厂厂长，当时这个小饲料厂年产饲料只有6000吨。林印孙敏锐地意识到饲料生产将给中国落后的养殖业带来质的飞跃，但落后的设备却给发展造成了瓶颈，于是他带领工人对设备进行了多次技术改造，虽然在一次技术改造中被机器切去了大拇指，但生产量却从6000吨提高到了10000吨，成功的喜悦掩盖了他的失指之痛。

在之后，林印孙带领饲料厂连续取得令人瞩目的成绩。1993年，在临抚路上兴建年产6万吨的新厂，适应了饲料市场需求激增的要求，拓宽了市场占有率；1994年林印孙根据国家政策的调整果断决策，使原有饲料厂成功改制，由外商入股组建中外合资企业；1997年正邦集团正式成立，同年向农化行业扩张；1999年向省外市场拓展；2000年涉足食品加工领域；2001年投资动物保健品生产。这些所有的成绩都与林印孙所强调的敢于创新、勇于创新密不可分。

林印孙认为：做企业如果做不出特色就无所谓水平，仅仅依靠成本领先不能夺得市场先机，只有在产品、成本控制、市场区域、渠道和技术服务上做出自己的特色，与竞争对手在差异化上拉开距离，企业生存的能力就会越来越强。多年来，正邦集团在成本控制、产品研发与技术服务上倾注了全力。

集团成立了信息部，专司进行信息工程建设，不断探索管理流程、生产流程的现代化、网络化；成立上海贸易有限公司进行集团采购、在所属于公司推行规范化生产管理，最大限度地降低了采购、生产、管理成本；成立北京信息中心获取世界先进的管理经验和科技信息，使集团科研中心始终站在一个更高的层面上，及时进行产品的研发换代，不断推出适应市场需要、满足客户需求的产品。

所有子公司都聘请了技术服务专家进行完善的售后服务，举办了数百场技术服务讲座，20000多人受到了各种类型的专业培训；发放各类技术服务手册、报纸1000多万份，提高了客户的致富能力，改变了他们的经营观念。推进公司加农户的经营模式，推进农业的产业化、工业化、规模比生产，建设与客户的利益共同体，推进产品的统一收购销

售，使数万个家庭脱贫致富。

为提倡创新，林印孙连续在《正邦通讯》上刊载他所写的文章，阐述他对管理工作内涵的认识，既强调管理上轻松和谐的有效沟通，也注重严肃认真、提高效率的规范化建设。林印孙认为有效沟通和规范化建设是一切工作的基础，创新应该贯穿于工作始终，这是企业发展所必须的一项工作，离开了创新就谈不上企业的发展进步。

经济全球化的步伐越来越快，竞争不再是小范围，而是国际竞争国内化，国内竞争国际化，可以说无论是哪一类企业不久的将来再也找不到一块“安全”的绿洲了。另一方面，国际上巨型企业都在大举登陆中国，进行跑马圈地，以分得中国市场的一杯羹，时代的变化让林印孙更加深信创新的力量。

在一篇文章中，林印孙提到“回首我们创业的过程你还能找到有哪一个时期与今天相同？在我们面前的是一个全新的陌生的环境。和创业初期相比，我们所处的人文环境也变化了，我们正从能人管理、制度管理逐步向文化管理的层次迈进，如何做一个真正的现代企业，让我们的企业真正具有亲和力创新力竞争力的文化底蕴，是需要迫切思考的大问题。”所以他认为，如果不能适应变化，不能超越、创新，那就会被其他人赶超，为了企业的明天，变化是必须的迫切的，尽快超越昨天的甚至今天的自己，这样才会有前途有美好的明天。

正邦集团近年取得快速的发展，正是创新能力提升的结果，也是管理者创新能力的体现。在林印孙总裁的倡导下，正邦集团有一种浓厚的学习氛围，集团聘请各高校名师自办的EMBA班，不但高层主管成为首届学员，普通员工也积极参与。因为林印孙经常给大家灌输这样一种理念：新世纪企业间的竞争将是人才的竞争，不思进取的主管、员工将会逐步淘汰。这种理念促使大家不断学习，适应竞争的需要，也提高了正邦集团的整体竞争能力。林印孙率先垂范，他不但获得了大专学历、工程师职称，还参加了EMBA班培训，并正在攻读博士学位，他关于农业产业化、农业项目开发的论文也多次获奖。



致富思源，回报社会

2000年起，在林印孙的提议下，正邦集团陆续在江西农业大学、江西财经大学、南昌大学、华中农业大学、云南农业大学等十多所院校设立了总额达1500万元的奖学助教基金，这是林印孙的心愿：“做企业为什么？作为企业的经营者所有者也是社会的一份子，应该承担更多的社会责任，这才是我追求的目标所在。”林印孙个人和正邦集团陆续捐款建立了多所希望小学，还资助大批贫困学生完成大学学业，在同样是寒门出身的林印孙的影响下，正邦集团各总公司、分子公司也把从事光彩事业，资助教育成为集团一项回报社会的重要方式。

授人以鱼不如授人以渔。寒门出身的林印孙深谙此理，所以在心系教育之外，更多的是情系三农。正邦集团很多决策都是定位在“立足农牧、服务三农”上，因为农业、农村、农民一直都是林印孙难以割舍的一份情结。林印孙对正邦集团的期望是：创建一流的农牧企业，做农业产业化的龙头企业，铸造有效的农业产业链，让员工、股东、农户利益共享，进而达成农业致富、员工进步、企业发展的多赢局面，促进农牧乃至整个社会的繁荣。

正邦集团作为国家农业产业化重点龙头企业，在国家高度重视农业发展，重点支持农业发展的历史大背景下，不余

力地支持三农，服务三农，积极发展现代农业，扎实推进社会主义新农村建设，带动千万农民共同发展致富。

在林印孙的内心深处，还有一个恢宏巨制——环鄱阳湖生态循环农业综合开发项目，实施“百万亩种植、千万头生猪养殖”的大型生态循环经济产业化开发，实行山上种油茶，山下种植水稻，基地建设养殖小区，粪、肥、沼、化生产有机肥的循环经济产业发展模式。项目实施地为30个重点县、100个重点乡（镇）、1000个重点村，并建设1000个重点专业合作社。建设标准化示范生产基地，完善龙头企业+农民专业合作社+农户联结机制，把松散型基地建设成紧密型、可控型基地。以基地带动专业合作社，以专业合作社联系农户，综合运用“公司+基地+合作社+技术服务站+农户+专业市场”的现代产业集团龙头企业带动型发展模式。

曾经立志要改变自己以及家庭面貌的林印孙已经成功做到了，更为成功的是用不断创新的热情和激情改变了更多家庭的面貌，信心满怀的林印孙仍不遗余力地在努力，他想打造一艘农业组织化建设的“航空母舰”。这个梦想与当年坐在村口思索憧憬未来的少年梦想不可同日而语，但是却又息息相关，因为这都源自他朴素的信念——心系“三农”，此情只为“三农”。

保留所有权 贷款飞不了

广东大洲律师事务所主任、律师 何斌供稿

A公司是东莞长安一家专门从事机器贸易的公司，去年，A公司将三台设备销售给珠海的B公司，总价为人民币90万元，双方在签订买卖合同时，B公司先支付30%的货款，余下70%的货款待设备交付后再分期支付。双方在合同中约定，在B公司没有付清全部货款之前，设备的所有权仍归属于A公司所有。A公司交货后，B公司陆续支付部分货款，不料，在去年年底，B公司因经营不善突然倒闭，公司所有财产被法院查封。A公司闻讯后立即起诉，我所作为A公司的法律顾问代理了此案。我所在审核资料时，根据双方在买卖合同中约定了所有权保留的条款，即合同中“在B公司没有付清全部货款之前，设备的所有权仍归属于A公司所有”的约定，在向合同约定的管辖法院——东莞市第三人民法院——起诉，要求B公司立即支付余下货款人民币50万元，判令A公司取回已交付给

B公司的三台设备。

法院经审理后，认为B公司拖欠货款事实清楚，且合同中又约定了设备所有权在付清货款前仍归A公司所有，判决B公司立即支付余下货款50万元，同时返还三台设备给A公司。

本案判决生效后，当A公司向珠海法院申请强制执行时，发现珠海的法院应B公司的房东要求准备将B公司所有财产进行拍卖，A公司的三台设备也在拍卖之列。我所律师立即与珠海法院联系，主张三台设备的所有权仍归属于A公司，要求对这三台设备不予拍卖。后经多次协商，珠海法院最终同意由拍卖的买方优先支付A公司的50万元货款，A公司同意放弃设备的所有权。A公司最终收回了这全部50万元货款。

评析：

随着经济增长趋势放缓，工厂老板走佬、倒闭、破产的现象层出不穷，部分小厂往往随着客户的倒闭而倒闭。在这种情况下，企业在交易过程中预设保护性条款就显得很有必要了。本案就是合理利用买卖合同中保留所有权的条款，行使标的物取回权，保证了货款安全，现就如何利用所有权保留条款、行使取回权等内容分析如下。

一、如何约定所有权保留条款？

对于交易金额较大、买卖标的物为机器、设备等非消耗品的，可以在合同中约定以下内容“如买方没有付清全部货款之前，标的物的所有权归卖方所有，卖方有权依法行使取回权”。

二、在什么情况下才能行使取回权？

根据《最高人民法院关于审理买卖合同案件适用法律

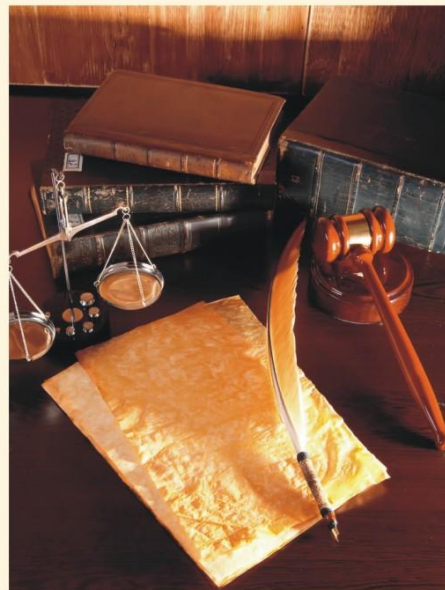
问题的解释》第三十五条规定：“当事人约定所有权保留，在标的物所有权转移前，买受人有下列情形之一，对出卖人造成损害，出卖人主张取回标的物的，人民法院应予支持：（一）未按约定支付价款的；（二）未按约定完成特定条件的；（三）将标的物出卖、出质或者作出其他不当处分的。”，如果买方存在以上三种情形之一的，卖方就有权行使取回权。

三、取回标的物后如何处置？

有人会问，当卖方收到了部分货款的情况下，又取回了标的物，是不是白赚了一笔？如果这样的话，就违背了合同法中的公平原则，对于买方明显不利。因在《最高人民法院关于审理买卖合同案件适用法律问题的解释》对于取回标的物后如何处置作出了明确的规定，较好地平衡了买卖双方的权利。

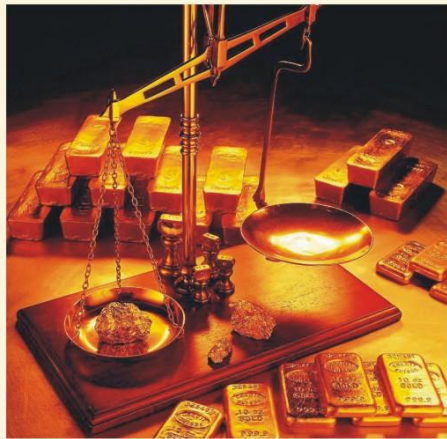
该解释第三十七条第一款规定了回赎期，允许买受人回赎标的物，该款规定：“出卖人取回标的物后，买受人在双方约定的或者出卖人指定的回赎期间内，消除出卖人取回标的物事由，主张回赎标的物的，人民法院应予支持。”，同时在该条第二款中也规定了：“买受人在回赎期间内没有回赎标的物的，出卖人可以另行出卖标的物。”赋予了出卖人有条件地另行出卖标的物的权力。

当然，如果出现了卖方取回标的物又另行出卖的情况，卖方肯定会发生相关费用，这些费用应当由买方承担，另行出卖所得应当先扣除各项费用及货款本金后，有剩余的应当返还买方；不足的，卖方有权要求买方继续支付。《最高人民法院关于审理买卖合同案件适用法律问题的解释》第三十七条第三款是这样规定的，“出卖人另行出卖标的物的，出卖所得价款依次扣除取回和保管费用、再交易费用、利息、未清偿的价款后仍有剩余的，应返还买受人；如有不足，出卖人要求



原买受人清偿的，人民法院应予支持，但原买受人有证据证明出卖人另行出卖的价格明显低于市场价格的除外。”

本案之所以取得成功，是我所在担任A公司法律顾问时，为A公司所有的买卖合同样板预设了所有权保留条款，没有这个条款，再能干的律师，对于已倒闭的工厂也没有办法。我们工作中经常出现当事人出现货款收不回时甚至是客户已倒闭的情况下才匆匆找律师帮忙，但此时律师的介入往往是亡羊补牢，为时晚矣！



读《大学》： 知本末，审先后，辩内外，明方向

——海天精工

姚淦铭教授指出：“一切希望成功的人，都可以从《大学》中，学习如何知其本末，审其先后，辨其内外，明其方向，然后奋进、勇进、精进，成为一个卓立的人才，成功地去干一番修齐治平的事业。”

《大学》是中国传统文化中最重要经典著作之一，是儒学中的精华。它犹如佛教中的《心经》、基督教中的《圣经》。中国儒家文化的基本典籍有“四书五经”和“十三经”之说。它们所阐述的是宇宙天地的自然法则、万物的运行规律以及社会、人文与人体生命及其升华的机理与方法，是指导人们正确认识世界和自身以及修身、正心、齐家、治国的准则、途径与方法，故称之为“经书”。它与古代其他经典著作一起，共同构成了亘古至今、博大精深的中华经典文化。

《大学》相传是孔子的弟子曾参所作，是儒家简明扼要的政治论文和政治宣言。它不仅仅把儒家的德性修养工夫讲得清清楚楚，也把儒家的政治抱负发挥得淋漓尽致。今天，我们完全可以从中去学习成功的法则、确立成功的理念、培养优秀的素质、汲取卓越的智慧。

中国文化喜欢用“道”来说明核心意义和要领。如《大学》所揭示的“大学之道”，具体地说还有“三纲八

目”。所谓三纲，是指明德、新民、止于至善。它既是《大学》的纲领旨趣，也是儒学“垂世立教”的目标所在。所谓八目，是指格物、致知、诚意、正心、修身、齐家、治国、平天下。它既是为达到“三纲”而设计的条目工夫，也是儒学为我们所展示的人生进修阶梯。纵览四书五经，儒家的全部学说实际上都是循着这三纲八目而展开的。

所以，抓住这三纲八目就等于抓住了一把打开儒学大门的钥匙。循着这进修阶梯一步一个脚印，我们就会登堂入室，领略儒学经典的奥义。就这里的阶梯本身而言，实际上包括“内修”和“外治”两大方面：前面四级“格物、致知，诚意、正心”是“内修”；后面三纲“齐家、治国、平天下”是“外治”。而中间的“修身”一环，则是连结“内修”和“外治”两方面的枢纽，它与前面的“内修”项目连在

一起，是“独善其身”；它与后面的“外治”项目连在一起，是“兼善天下”。

两千多年来，一代又一代中国知识分子“穷则独善其身，达则兼善天下”（《孟子·尽心下》），把生命的历程铺设在这一阶梯之上。所以，它实质上已不仅仅是一系列学说性质的进修步骤，而是具有浓厚实践色彩的人生追求阶梯了。它铸造了一代又一代中国人及其知识分子的人格心理。时至今日，仍然在我们身上发挥着潜移默化的作用。不管我们是否意识明确，积极还是消极，“格、致、诚、正、修、齐、治、平”的观念，总是或隐或显地在影响着我们的思想与行动。我们最终发现，自己的人生历程也不过是在这儒学的进修阶梯上或近或远地展开而已。



草根英雄与财富精英

——王彬

翻阅了李孟学先生转赠的装帧精美、图文并茂的《东莞赣商》第九期，品读有关东莞市江西商会成立庆典盛况报道，彩照上一个个神采昂扬、充满自信的人物竟鲜活了起来，在我的眼前幻化成八个金色大字：草根英雄与财富精英，因而也使我有成了此拙文的念头。

上个世纪八、九十年代，他们随着改革开放的大潮，从井冈山、赣江之滨、鄱阳湖畔汇聚到林则徐曾梦想通过销烟强国的珠江口，开始了他们的寻梦、追梦的创业生活。十几年、几十年，他们把赣鄱儿女的勤劳和汗水奉献给了这片热土，以红土地坚韧的草根精神见证了珠三角水乡现代城市化的进程，新莞人精神面貌成了现代新型社区的成员。可以说，他们以自己的艰辛拼打和聪明才智谱写了一部从筚路蓝缕到小梦初成的草根创业史，其中不乏坎坷的人生、跌宕的经历、精彩甚至传奇的故事。在家乡父老乡亲的眼里，他们不愧为我国社会转型期勇于创新、勇于追逐浪潮的先锋；在老莞人心中，他们无疑是东莞社会主义市场经济大厦建设大军的突击手之一。

草根英雄与财富精英是他们追寻梦想过程中精神境界的一种提升。在物质不断丰富的今天，他们没有因此困惑和迷茫，而是更清楚地意识到，加强商会文化建设传承和弘扬千百年来一代又一代积淀的中华文化，是更为宝贵的财富。商会成立伊始，商会的领导者便进行谋划商会的文化建设。他们继承江右商帮的薪火，弘扬忠厚、诚信的理念和精神，设立文化教育专业委员会，举办普及国学等系列专题讲座等等。因为他们深知，传承中华精神文化所发挥的正能量，是无法用金钱来衡量的，这也是商会能继续发展的原动力和生命线。在信仰缺失和价值观混乱的当今社会，仍然有如此鲜明的中华传统文化的信仰，这不仅体现了东莞赣商们视野和智慧，体现了商会领导者们的气度和风范，也必将大大彰显东莞赣商分会的文化品牌

和精神品味。

英雄也好，精英也罢，都源于草根，生于草根。草根虽小，却知生命真谛，有破坚土，穿石缝的追梦生命力，有春天的本色。脱离了草根，英雄也会气短，精英也会枯萎。只有归于草根，英雄本色才会常青，精英之花才有绿叶相伴。草根离不开土壤肥力的滋养，只要我们坚守中华文化底蕴，传承红土地浸染的坚韧奋发的草根精神，就能在珠三角这块沃土深深扎根，焕发勃勃生机，狂风刮不走，淫雨漫不烂，烈日晒不枯，野火烧不死，春风吹又绿，蔓生成欣欣向荣的新绿洲。只要我们紧紧团结和依靠广大的劳动者和创业者拓展他们的圆梦机会，使无梦者有梦，有梦者圆梦，我们才能在春天的故事里继续圆自己的梦，圆林则徐曾做过的梦，圆中华民族的振兴梦，为后人续写我们在圆梦中的精彩故事。

作者小档案

王彬，男，60岁，现任广东警官学院教授，曾任江西警官学院治安管理系主任，广东警官学院教务处处长、治安管理系主任，有多部专著著出版。

当女人成为“母亲” 就是“伟大”的开始

——吕淇



2002年，我在深圳一家房地产公司上班。

小赵是我手下一名招商员，是老板介绍过来的。

第一次把她从老板办公室领到我部门时，她穿着一件朴素的白衬衣，高挑的个子，长发披肩，五官标志、颇有几分姿色，只是眼神有几分哀怨。

小赵，那年正好25岁，但她的身世可以说有些凄惨。

小赵十岁时，失去父亲，20岁在深圳一家美容店做美容，后来与一位比她大十几岁的男人生活在一起，在他们的女儿三岁时，那男人便因病驾鹤西去，什么都没给母女俩留下，女儿不幸重蹈她自己当年的宿命，只是失去父亲的年龄比自己还小。

小赵走投无路时，才来投奔了我们老板。而她那男人的弟弟及家人却认定她拿了那男人不少钱，常来骚扰，要她还钱，小赵说，那男人虽然是个生意人，但经营不是很理想，加上医病，钱早就花光了。对此，我将信将疑，不好作判断。

我曾暗暗打量过小赵，她头发乌黑浓密，但发质很粗，她的眉毛也很密很黑很粗，鼻梁挺直，声音也是比较低沉的。同事们暗暗传，说这就是传说中的克父、克夫之相。但我不是迷信的人，所有的迷信、风水都应建立在科学根据之上，对小

赵这样有着不幸遭遇的人，我们不应再让她笼罩上不幸命理的黑色阴影，对她落井下石，而是应该多些理解和关怀。

小赵的母亲也与小赵一起生活，老中、小三代女人的生活来源都靠小赵。

一次，老板巡视我们部门后，背着手踱着方步正准备离开，小赵突然站起身叫住了老板，老板惊诧的回过头，不知她有什么事，小赵语气生硬的说：“老板，你说说要借一样东西给我”。

老板一头雾水，我们也在心里暗暗猜测，小赵接着说：“你说说要借我一点钱的。”老板尴尬的从口袋里摸出几千块钱放在小赵的办公桌上。

那一刻，我确信小赵确实是没有钱的，否则，她不会在众目睽睽之下，鼓足勇气向老板借钱。

那年，公司由于投资失误，公司资金一度非常紧张，员工工资一直拖欠，老板也曾交待财务对小赵的工资要按时发放，但是，公司那点物业租金收入，除去还银行利息，也就够老板自己花的了，因此，小赵的工资也得不到保证。

小赵有母亲需要赡养，而她自己作为一个年轻的母亲，还有一个年幼的女儿要养育，这才是她不得已抓住老板来我们部门视察的机会当面借钱的苦衷，那几千块钱，也许就是她们这几个月的房租、口粮和孩子的奶粉……

多年后，我早已离开那家公司，却偶遇小赵正带着女儿，多年未见，小赵明显

老了，眼角布满与她年龄不相称的深深皱纹，而她女儿在她的精心照顾下倒出落的亭亭玉立，穿着一件吊带白色连衣裙越发楚楚动人，只是眼神有些忧郁。我问她近来好吗，小赵强作欢颜，说挺好的，眼神里却黯然神伤。

我不知道，她有没有再嫁，偶尔想起她时，觉得这样一位年轻的母亲，还是挺不容易的……

公司里新来了一位前台秘书，她来自于福建的一个少数民族。秘书工作了几个月，一直很认真勤恳。

我偶尔带她出去吃饭，我随用过的的一张纸巾或是刚擦过手的一条毛巾，她都会自然地马上接过去，帮我扔掉或放好，很是恭敬，让我感觉我这个老板倍受尊重。

一次，人事部经理无意跟我说起，秘书请假了，陪她刚刚考上广州某大学的弟弟去申领贫困生助学贷款。我对人事部经理说，她家看来是比较困难的，等她回来，就跟她说，公司愿意帮忙解决她弟弟的学费，帮他完成大学学业，公司可以先资助她弟弟一万元。秘书回来后，财务便汇了一万元到她的账户。

过了几天，秘书又请了几天假，她说她母亲重病，她回老家去看她。

几天后，秘书回到公司，面色憔悴，她来到我办公室，却坚持要退回那一万元。我很诧异，她说，弟弟的学费借遍所有亲戚，已凑齐了。我说，那你母亲现在重病也需要钱，你不用退回了，就算是公司的一点心意。我为了维护她的自尊心，又特意说：你工作很努力，这其实也是公司对你的奖励。秘书说，退钱是她母亲的意思，她再与她母亲商量一下。

第二天，秘书过来，面色更加难看，原来，她们在电话里甚至还吵了一架，秘书觉得公司是出于对员工的关怀，觉得这钱可以收。但她那在农村没怎么出过远门的母亲，却为这一万元担惊受怕，她母亲说，我们公司没有一个员工去过她们家，并亲眼所见她们家的情况，只是听她女儿一面之词，她生怕她女儿一不小心背上骗子之名，她说，如果有一天，我们公司同事亲自去过她们家，她才敢接受，也非常感谢，因此，她让女儿坚决退回那一万元。

我对秘书说，既然如此，就尊重她老家人的意见，倘若日后有需要，公司都愿意给予帮助。这是一个在重病中却依然倔强固执的母亲，很朴素的思想，她不希望她女儿将来遇到任何一点点麻烦，不管有没有这种可能……

1988年，我们一家还是住在江西一个小县城里那座祖上相传下来的木制结构的老屋，老屋年久失修，常常外面下大雨里面下小雨。

一个和往常一样的平静的中午。

母亲在厨房煤球炉子上炒着菜，我那时十岁，哥哥比我大三岁，我们站在炉子旁，和母亲聊着天，这时，头顶传来一阵窸窣窸窣的声音，一些黑色的灰尘飘下来落到了锅里，我们疑惑的抬头往上看，只见头顶上的瓦片正在往下松动，瓦片开始携着纷纷的灰尘往下掉落，屋顶上那根腰

粗的横梁开始往下滑落，我和哥哥还没反应过来是怎么回事，母亲已意识到大事不妙：屋顶大梁要塌了！她一把把站在她身旁的我用力推开，再推开哥哥已来不及了，母亲一下子把哥哥紧紧搂入怀里，身体像虾子一样弓着蜷缩起来，紧闭双眼，等待天崩地裂那一刻的到来，大块大块的黑色瓦片砸到母亲头上和身上，一片嘈杂之后，世界却突然寂静下来。那根一端往下滑落了近三十公分的大梁，居然在滑落中奇迹般的被卡在在了半空，黑色的瓦片落满一地，正午的阳光从那屋顶瓦片腾出的那一方天空洒落下来，散发出像金子一样的光……

巷门口开始挤满围观的人群，他们听到：老吕家的老房子倒了的劲爆传闻纷纷跑过来，站在门口好奇的向我们家里张望。

闻讯从单位赶来的父亲，慌张的拨开围观的人群，冲了进来，我和哥哥在母亲的保护下安然无恙，毫发无损。母亲的头部受了伤，我不知道她伤的重不重，只记得父亲马上脱下外套，包在母亲头上，一只手按在母亲头顶，另一只手扶着母亲肩膀，就往医院的方向疾行，我跟在后面一路小跑才跟得上父亲的脚步。

医生给母亲处理了一下头上的伤口，上了药做了包扎，并打了破伤风针，我们才回家。

老房子很快修好了，但自那以后，父母更是省吃俭用，节衣缩食，攒下一分一毫。

1991年，我们那座老房子在一片喜庆的爆竹声中，被拆除，盖起了一栋两层的新楼房。

工人在拆除老房子时，在老房子的房顶上找到了一块珍贵的椎木，上面刻载了老房子的建造时间：光绪十七年。我查了下老黄历，是1891年，距当时的1991年，那座历经风霜的老房子在这人世间已整整屹立了一百年，老房子见证了百年历史巨变及世事沧桑，也见证了一位母亲在危机时刻的护犊情深！那是一位母亲的本能！

2003年，非典肆虐，人人闻之色变。老家已70多岁的父亲在这个特殊的敏感时期，不合时宜的生病了，不得已住进了医院。

几个姐姐打电话给妈妈，说要去医院看父亲，被母亲严厉拒绝，甚至说谁要敢去医院就和谁翻脸。百善孝为先，孩子们都想去看下生病住院的父亲，母亲却不想孩子们因为去看望父亲而受到无辜的伤害。母亲没有告诉任何人父亲的住院房号，而是自己一个人陪伴照顾在父亲身边，母亲甚至做了最坏的猜想。半个月后，父亲病愈出院，原来只是由重感冒引起的严重上呼吸道感染而已。

我当时在深圳工作，后来才知道此事。

感觉那时的母亲就像是一位革命中的仁人志士，一副大义凛然的样子，只是，她捍卫的不是革命人所追求的崇高革命理想，母亲捍卫的只是孩子们的安全，她不想让她的孩子们受到任何伤害……

十月怀胎的艰辛，一朝分娩的严峻，养育孩子的辛苦，才历练成孩子眼里伟大的母亲。

失去母亲的孩子，全世界都会为他哭泣；而有母亲疼爱的孩子，便是这世界上最美的珍宝。

“一个孩子最早的启蒙学校不是在幼儿园，而是在母亲的膝盖上，一位优秀的母亲抚养和教育孩子，让在外打拼的父亲无后顾之忧，因此，往小里说，一位优秀的母亲是一个家族繁荣昌盛的保证，往大里说，优秀的母亲主宰了国家的未来和命运……”！知名美籍华人、清华大学最受欢迎客座女教授，李玲瑶女士在清华大学总裁班上课时的一番话，激起我们一片热烈的掌声。

当平凡的女人，成为母亲时，就是伟大的开始……

约定式回购业务(股票质押贷款)

国信证券东莞营业部供稿

一、业务简介

1、什么是约定购回式证券交易？

约定购回式证券交易业务，其实就是股票质押贷款是指符合条件的客户将证券作为质押，从证券公司获得资金的一种贷款方式。

约定购回式证券交易业务由上交所所创新推出，目前只有国信、中信、海通、银河、招商、国泰君安6家券商可开展此业务。现经过证监会批准，在上交所和深交所进行扩大试点，深交所的业务规则与上交所略有不同，预计在稍晚推出。

2、约定购回式证券交易业务的作用？

A、能够满足客户利用闲置证券获得资金的需求。在现阶段市场环境下，客户对各类贷款的需求非常迫切，希望在不改变其闲置证券所有权的前提下获得短期可用资金，投入到实体经济中，获得利润后归还资金，收回质押证券。

B、稳定和吸引客户，减少客户低位抛售股票对市场的冲击。目前，大盘处

于较有吸引力的投资点位，而资金市场由于存款准备金率持续高企越发紧张，利率高企。约定购回式证券交易业务的推出，能满足客户短期资金需求，可有效避免在目前大环境下抛售股票获得现金的行为。

3、约定购回式证券交易业务对客户投资有何帮助？

客户通过约定购回业务所获取的资金，能够自由的转出，投入到客户认为需要的任何合法渠道。对于支持实体经济发展，有至关重要的作用。

约定购回式证券交易业务对客户来讲，具有如下优点：

- ★资金成本低：8.7%—9.1%
- ★融资起点低：50万起，最高2.4亿
- ★质押比例高：70%的证券折算率在35-45%，最高可达60%
- ★资金到账快：T+2日，资金可用可取

★时间期限活：购回期限可为1-182天内任一期限

4、约定购回式证券交易业务与银行、信托公司同类产品相比有何优势？

目前，质押式贷款有部分银行在做，总体规模不大，与银行同类产品相比：

我公司的约定购回业务具有以下优势：

- 1、质押率高：70%以上标的股票的折扣率在[35%，45%]区间，最高可达60%，而质押式贷款一般为30%左右；
- 2、交易便利，放款快：申请业务资格后，通过普通账户进行交易，融资款T+2日可用可取；
- 3、利率低：融资利率根据实际融资天数的不同，规定了不同的利率空间，整体为8.7%—9.1%，融资利率较信托、典当等方式低很多（一般为12—24%）。
- 5、约定购回式证券交易业务开户条件？

在国信证券开立资金账户6个月以上；

上海A股指定交易在国信证券；

账户资产500万以上的尊贵客户，包括个人和机构。

二、基本业务规则

1、产品期限及利率

购回期限购回利率定价基准

1-28天(含28天) 8.7%

28-91天(含91天) 8.9%

91-182天(含182天) 9.1%

- 1、遇到客户提前购回，以初始约定购回利率进行计息，实际购回期限不到14天时按14天计算利息；
- 2、遇到客户延期购回，以延期后的总期限所对应利率进行计息；
- 3、初始交易金额最低为100万元。

2、标的范围

截至2011年3月31日，

上交所所有572只股票符合条件；

深交所所有513只股票符合条件；

上市基金，包括LOF、ETF和封闭式基金；

上市债券；

查询途径：网站公示；

ST股票、非流通股、限售流通股和个人持有的解除限售存量股票等证券不得用于约定购回式证券交易。

东莞市江西商会 NEW Member 新增会员



杨先进 董事长

籍贯：广昌

东莞铭普光磁股份有限公司

电话：86921000-8888 传真：0769-81701563
地址：东莞市石排镇唐边王沙路村中九路

经营范围：电感、变压器、光模块、光器件、能源设备等



陶晓松 董事长

籍贯：南昌

东莞市柯拉尼家居有限公司

电话：0769-81870886 传真：0769-82760000
地址：大岭山镇鸡鸣岭工业区

经营范围：橱柜、衣柜、家具、家居类

常务副会长



杨军凯 副总经理

籍贯：景德镇

广东远峰电子科技有限公司

电话：0769-81238918 传真：0769-81238998
地址：东莞市松山湖高新区工业东路18号

经营范围：GPS导航



王清 总经理

籍贯：萍乡

东莞市合鑫膳食管理服务有限公司

电话：0769-23111916 传真：0769-23111915
网站：www.hexinshanshi.com
地址：东莞市东城区余屋园塘14号

经营范围：食堂承包、食材配送

副会长



杨忠 董事长

籍贯：丰城

东莞市顺意装饰工程有限公司

电话：0769-22602513 传真：0769-22602562
地址：东莞市东城区华兴路8号

经营范围：建筑幕墙，钢结构，水电安装



徐凤春 总经理

籍贯：邵阳

东莞市鑫晖达机械制造有限公司

电话：0769-82816015 传真：0769-82816082
地址：东莞市大朗镇洋坑塘村富洋路219号

经营范围：生产、销售：五金机械

常务理事



唐勇强 董事长

籍贯：上饶

东莞市琦祥印刷有限公司

电话：0769-86419753
邮箱：892176419@qq.com
地址：东莞市茶山镇瑞峰卢屋工业区

经营范围：印刷、包装



杨起刚 董事长

籍贯：南昌

东莞市宏扬玻璃制品有限公司

电话：0769-81087599 传真：0769-81087599
邮箱：yqghongyang@163.com
地址：东莞市常平镇苏坑村苏坑一路

经营范围：玻璃深加工，钢化玻璃，夹胶玻璃，中空玻璃，工艺玻璃

常务理事



陶横亮 总经理 籍贯:南昌

东莞市好的照明科技有限公司
电话: 0769-28633889 传真: 0769-22784519
邮箱: 13825772526@139.com
地址: 东莞市万江区新和横潭村

经营范围: 研发、产销: 照明器具, 五金制品, 通用机械设备。



杨建国 总经理 籍贯: 邵阳

东莞市常平镇同心宾馆
电话: 0769-81175576
邮箱: 2646068254@qq.com
地址: 东莞市常平镇口岸大道9号

经营范围: 餐饮、旅业

理事

理事



熊本仁 总经理 籍贯: 南昌

东莞市澳海通讯设备有限公司
电话: 0769-89812345 传真: 0769-22027533
地址: 东莞市南城区域和路金盈大厦708室

经营范围: 中国联通2G预付卡、3G手机终端销售



蒋志平 总经理 籍贯: 吉安

东莞市智坚电工机械有限公司
电话: 0769-85151546 传真: 0769-85253801
地址: 东莞市虎门镇黄村工业区21号

经营范围: 电线电缆



罗爱助 总经理 籍贯: 进贤

东莞市洪广医疗器械有限公司
电话: 0769-22639845 传真: 0769-22653386
地址: 东莞市东城区圭山山三纪大道18号

经营范围: 医疗器械



杜永华 总经理 籍贯: 萍乡

东莞市凯浩五金模具有限公司
电话: 0769-82283529 传真: 0769-82283519
地址: 东莞市长安厦岗岗复路23号

经营范围: LED连接线、精密五金, 塑胶模具研发设计、制造、加工

会员



董清龙 总经理 籍贯: 邵阳

东莞市龙海贸易有限公司
电话: 0769-22853440 传真: 0769-22853540
地址: 东莞市南城区域和路福源财富广场A栋1806

经营范围: 涂料、油墨、助剂、原材料



严凡 主任 籍贯: 于都

广东品科律师事务所
电话: 0769-23010082 传真: 0769-23012580
地址: 东莞市东城大道23号骏达商业中心C09

经营范围: 法律诉讼及法律相关的业务



黎开胜 总经理 籍贯: 吉安

东莞市安胜广告装饰工程有限公司
电话: 0769-88958287 传真: 0769-88950985
地址: 东莞市寮步新旧同良平3巷8号

经营范围: 设计、制作、发布: 户外广告; 装饰装修工程, 中央空调系统工程, 环保工程, 室内水电安装, 土建工程安装; 销售: 电子监控安防设备材料。



闾庆庆 总经理 籍贯: 九江

广东省星艺装饰集团东莞长安分公司
电话: 0769-38886100 传真: 0769-38881446
地址: 东莞市长安镇横安路一号美汇名家二楼B13

经营范围: 室内装饰设计、施工。



刘建华 董事长 籍贯: 大余

东莞市松盛电子有限公司
电话: 0769-85391636 传真: 0769-85325630
地址: 东莞市大朗镇佛子凹村佛富路3号

经营范围: 生产电子元件: 电解电容, 贴片电容



陶勇保 总经理 籍贯: 南昌

东莞市享誉食品有限公司
电话: 0769-22988933 传真: 0769-22983277
邮箱: 2652609249@qq.com
地址: 东莞市南城区域和路食品综合市场C1座前9号

经营范围: 进出口食品批发和零售连锁店加盟



徐衍长 总经理 籍贯: 高安

东莞市虎门厦兴抛光材料店
电话: 0769-85110949 传真: 0769-85110949
地址: 东莞市虎门环德路49-53号

经营范围: 抛光材料



何增文 总经理 籍贯: 丰城

东莞市乾光电子有限公司
电话: 0769-22291208 传真: 0769-22291308
地址: 高埗镇低涌第三工业区富民路

经营范围: 产销: LED发光二极管, 照明灯饰进出口



邹运平 总经理 籍贯: 抚州

昌利高尔夫用品(香港)有限公司
电话: 0769-87769859 传真: 0769-87768408
地址: 东莞市谢岗镇花园工业区A区
邮箱: sym@dg5302.com 网站: www.tigerorgolf.com

经营范围: 高尔夫球杆、用品、器具



吴泂飞 律师 籍贯: 信丰

广东法制盛邦(东莞)律师事务所
电话: 0769-22034333 传真: 0769-22502111
地址: 东莞市东城区东城东路5号东华大厦5楼
邮箱: wlyf520@alijun.com 网站: www.guanzhoulaw.cn

经营范围:



何泽益 总经理 籍贯: 上饶

东莞市益仁实业有限公司有限公司
电话: 0769-88923509 传真: 0769-85705381
邮箱: yida@dispensing.cc 网站: www.yd-inc.cn.cn
地址: 东莞市虎门村头溪湖工业园1栋

经营范围: 点胶设备、精密胶阀、PCB曲线分机、自动焊锡机、自动螺丝锁付机、精密模组



芳欣 总经理 籍贯: 九江

广州齐翔广告有限公司东莞分公司
电话: 0769-22349258 传真: 0769-22349258
地址: 东莞市东城西路雍华庭都市E路701室

经营范围: 设计、制作代理发布国内各类广告; 摄影摄像服务



大型活动策划 | 品牌形象设计

BRAND DESIGN

蓝道, 专注中国企业品牌成长的创意型设计公司

为中国的优秀企业提供品牌建立、品牌改造、品牌推广、品牌战略咨询等全程解决方案, 提升了品牌的价值和吸引力; 通过美学营销的理念, 提高企业的销售和品牌价值。

Lando 蓝道

Lando Cultural Propagation & Brand Design
蓝道文化传播 | 蓝道品牌设计

地址: 东莞市莞城区运河东三路别头创意公社3号楼3楼
电话: **0769-22338810 22338820**
手机: 136 500 99000 (朱先生) 传真: 0769-22338830
QQ: 24898274 286448554 E-mail: lando360@sina.com
www.lando360.com





启民滚塑
Qimin Roto

改善地球环境
造福子孙后代





环保节能减排生活污水处理器

- 安装简便, 不需砖、水泥砌墙;
- 密封效果好, 清洁卫生;
- 使用寿命长, 保用50年;
- 污水经过3级密闭厌氧发酵能杀灭90%以上的病菌和寄生虫卵, 处理效果好;
- 产品容积为2-15立方, 适合3-5人的家庭、小区、工厂等使用。

规格: 1300×1300×2200mm 容积: 2-15立方





环保多功能家用净水存储器



规格	长(mm)	高(mm)	宽(mm)
0.5立方	1469	1288	455
1立方	1763	1498	546
1.5立方	2028	1722	628
2立方	2230	1895	690
3立方	2540	2160	788
5立方	3000	2548	930
10立方	3767	3200	1167

- 箱体材质使用食品级的LLDPE, 无毒环保可以放心使用;
- 储入水箱中的水是经过3种介质的多重过滤, 可有效去除水中的微小悬浮物、重金属、有毒化学物质, 经过滤后可直饮;
- 过滤系统清洁, 维护方便, 产品整体安装简便。

启民滚塑 东莞启民 东莞永耐

东莞市启民滚塑有限公司
DONGGUAN QIMIN ROTO CO., LTD

更多详情: www.qiminguosu.com
电话: 0769-21980289 传真: 0769-21980286
工厂地址: 东莞市东城温塘砖窑工业区四横路188号

滚塑产品技术交流直线电话: 138 2570 3212 杨生
邮箱: dgyongnai88@163.com
销售总部: 东莞市东城温塘管理区庆峰花园1号铺



可编程恒温恒湿试验机(触摸屏)



淋雨试验箱



氙灯耐候气候试验机



冷热冲击试验机(三箱)



紫外线耐候气候试验机(触摸屏)



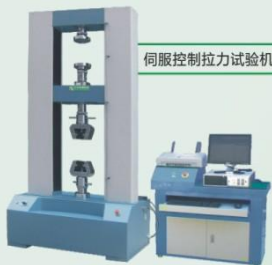
老化试验机



砂尘试验机



温度湿度盐雾复合式试验机



伺服控制拉力试验机



步入式恒温恒湿试验室

台湾：台中市南区高工路
地址：东莞市沙田镇泗洲工业区
电话：0769-88808158 传真：0769-88808258
网址：www.dgzongzhi.com
邮箱：Zhongzhi@dgzhongzhi.com

●东莞：0769-85998260	●越南：08-8571744
●上海：021-64137056	●宁波：0574-87626032
●天津：022-58057911	●青岛：0532-55579756
●沈阳：024-85838830	●武汉：027-67867811
●重庆：023-67212205	●西安：029-88349722
●长沙：0731-82855715	●江西：0794-8251166
●厦门：0592-6153024	●安徽：0553-3833528

检测仪器 专业制造



圣贤国学馆

— 隶属于(文化部)中国乡土艺术协会传统文化研究院

以弘扬中华文明，传播圣贤文化，净化社会人心，促进人类和谐为宗旨。

圣贤国学馆作为交流与传播中华传统文化之平台，使人们……

- 通过学习和了解圣贤文化，领悟中华五千年的智慧。
- 通过认识宇宙、自然、人生的规律，更深层次认识自我、感悟人生、开启智慧。
- 通过心灵的觉醒，改变日常的行为，获取真正的人生财富与智慧。

目前主要开设

《菩提之光》公益课程：课程时长四天四夜，全程封闭式学习
(上课、食宿均在国学馆)，不收取任何费用。

《易经班》《武术班》《国学幼儿班》《国学夏令营》
《心灵瑜伽班》《中医理疗班》



地址：东莞市寮步镇横坑金银岭开发区横西五路(即莞樟路口志诚车行后面, 东莞汽车东站附近)
咨询电话：0769-83327577 手机咨询：131 1310 7111 139 2924 8161 网址：www.sxwh.org 邮编：523811



环宇旅游



腾邦国际

东莞市环宇旅行社有限公司
腾邦国际航空票务集团

环宇机票 天天低价

预订机票这里

最便宜

(0769-89779956)

环宇票务中心, 为您连接世界

企业简介:

公司成立于2003年, 经过10年的发展壮大, 旗下拥有旅行社、车队、票务等诸多子公司, 通过整合现代高科技产业与传统商旅行业, 在东莞旅游行业个性化出行服务领域, 始终是行业内的开创者、引领者。

2012年, 公司与中国高端商旅典型示范企业——腾邦国际强强联手, 签署战略合作协议。通过整合双方资源, 拥有了遍布全的营销服务网络, 是全球209家航空公司金牌合作商, 支持全球20000多家酒店的查询预订, 央省市领导曾先后来我公司考察。荣获商务部首批“商贸服务典型企业”, 中国科技部“现代服务业创新发展示范企业”国家级高新技术企业, 在江西商会的广大会员单位的关心与支持下, 公司上下将众志成城、矢志不渝, 努力将企业打造成为东莞第一个真正意义上的高端商业服务的品牌。



中央政治局常委刘云山
来公司考察指导

国内游

海南游

海南双飞奇幻西岛超值纯玩之旅 1680元
海南双飞四天蜈支洲纯玩休闲之旅 1980元
海南三亚蜈支洲豪华游艇激情之旅 2680元

广西桂林游

桂林大漓江阳朔双卧五天经典纯玩游 1550元
桂林大漓江阳朔双飞四天经典纯玩游 2180元

省内游

番禺长隆野生动物世界一天 230元
番禺长隆欢乐世界一天 230元
深圳东部华侨城大侠谷一天 265元
肇庆七星岩、端砚文化村、星湖一天 225元
肇庆七星岩、鼎湖山、星湖度假两天 475元

公司前台



国际呼叫中心

地址: 东莞市南城区簪花路东荣商铺6-8号(距会展国际酒店100米)
电话: 0769-89779956, 22888335 传真: 0769-22888358
QQ: 1813898626(旅游) 2296468541(机票)



赣味天下鲜

源自山里的材料 党校名厨掌勺

纯正的原生态食用材料
乡村土菜新煮法
山珍野味
赣味天下鲜
掀起红色饮食的新派革命.....



0769 | 2290 0566
抢鲜热线 189 2686 8500

地址: 东莞市南城区绿色路世纪城国际公馆会所对面D119号铺

石碣分公司
0769 | 8636 5000
抢鲜热线 189 2686 8500

地址: 东莞市石碣镇新风西路176号