

# 广东省江西商会东莞分会 恭祝全体会员



《东莞赣商》杂志欢迎广大商家投放广告，预订版面。

广东省江西商会东莞分会: 0769-2698 2280 东莞市蓝道文化传播有限公司: 0769-2202 9880

东莞赣商

总第二期 2010年12月

广东省江西商会东莞分会 主办



广东省江西商会  
Guangdong Jiangxi Chamber of Commerce

广东省江西商会东莞分会主办

总第二期  
2010年12月

# 东莞赣商

陈浩章



广东省江西商会东莞办事处成立盛典  
the inaugural ceremony of Jiangxi chamber of commerce in DongGuan, Guangdong province

沟通 发展 和谐 进步

广东·东莞

# 开创赣商新时代

杨德昌有一部并不为大多数人所熟悉的电影叫做《独立时代》，讲的是中国社会最核心的话题：“为人处世”，片中的主角是一帮年轻人，他们从事不同的行业，有着不同的性格，彼此之间扮演着不同的角色，在不同的人生阶段遇到了不同的问题，他们尝试用自己的力量走在“独立”之路上。时代在接纳他们，也在抛却他们；社会在拉拢他们，也在推挤他们；在这条通往“独立”的道路上，他们品味着多重滋味，经历着未曾预料的孤独与困惑，但他们始终凭借着真情、理想、意念、信任向前迈进着。

歌德将人生分为“学习时代”和“漫游时代”，从当今现实来看，漫游显然太过理想主义，而独立则是每个人都无法回避的人生主题，离开学校的大门后，每个人都会开启他们的独立时代。独立不仅仅意味着一份稳定的工作让你不再依靠家庭供养，不仅仅意味着一个人生活，它是内心一种渴望被认可的态度，它是一道照向自我成就的光芒，更是一种追求自由境界的精神。独立是每个自然人的天生属性，它从形貌特征上把你同其他人区别开来，从谈吐行为上为你贴上专属的标签；独立又是每个社会人的必备素质，它是你在激烈的竞争中安身立命的前提，独立是一双翅膀，带着你飞翔，能飞多高，就要看你自己的能量有多大。

在如今商业竞争之潮起风涌之时，承担历史重托、担当社会责任的东莞赣商们，又以大手笔开始书写新的传奇——广东省江西商会东莞分会的成立。挟千年文明财富之利，据传统特色商业之便，拥赣商联结之势，使得广东省江西商会东莞分会从诞生起，就令人瞩目。如果说，两年前广东省江西商会的成立，代表在粤赣商的抱团发展，开启赣商向新高度迈进的序幕，那么今天，东莞分会的成立，则标志着新一代“江右商帮”的成长与壮大，他们开始以整合东莞赣商之势，以兵团作战方式，开疆辟土，树立起东莞赣商崛起之路的一座里程碑！未来，人们将铭记此刻，这是东莞赣商恢弘礼乐的前奏；未来，历史将铭记此刻，它开启了东莞赣商发展史上一个崭新的时代！一个属于我们这一代人的“独立时代”！

■ 文 / 本刊编辑部

沟通 · 发展 · 和谐 · 进步





# 目录 CONTENTS

## P01 刊首语

### 开创赣商新时代

杨德昌有一部并不为大多数人所熟悉的电影叫做《独立时代》，讲的是中国社会最核心的话题：“为人处世”，片中的主角是一帮年轻人……



## P04 时事要闻

### 盘点

江西省2010年经济社会发展十大亮点

### 动向

赣企参与国际分工能力增强，出口额由2008年中部垫底升至第二  
民政部与江西签署5年发展协议，共推鄱阳湖生态经济区民政事业改革  
央企在赣成立稀土研发中心  
江西鼓励推行高中免费教育  
江西养老保险缴费政策调整  
江西拟投入200亿元发展文化产业，借此突破资金与人才制约瓶颈



## P10 赣商专题

天生天养，人情我愿 —— 江右商帮的群体特征

## P16 商会动态

金声玉振强音起，春华秋实伟业兴  
—— 广东省江西商会东莞分会成立庆典大会盛大举行  
广东省江西商会东莞分会发展历程

## P36 人物专访

拾级而上 远景无限  
—— 访广东省江西商会东莞分会副会长、  
骏威(香港)实业有限公司东莞长安蒙威皮具厂总经理 朱国华  
奋斗不已酬壮志 敢为人先展雄心  
—— 访广东省江西商会东莞分会副会长、  
东莞市东安电力工程有限公司总经理 熊新

## P44 物华天宝

未来都市，绿色之都——南昌

## P48 人杰地灵

一路风雨一路晴，一路勤勉任平生  
—— 江西当代人物之华坚集团董事长 张华荣



## P52 商学院

商道 透析品牌文化战略对企业的意义  
透过海尔成功案例探企业文化的重要性  
企业管理 企业管理新招  
经典管理法则  
法律法规 明确货物检验期限避免超期索赔无效

## P65 新增会员

## P70 会员登记表



主办  
广东省江西商会东莞分会

编委会主任  
滕 鹰

编委会副主任  
张军生 徐地华 王东 程小华 杨清

编委  
滕 鹰 张军生 徐地华 王东  
程小华 杨清 何斌 陈文锋  
罗会忠 张有良 吴桂成 王高兴  
朱国华 熊新 郑成功 李向阳

主 编  
杨 清

编 辑  
朱茜茜 左丽娟 余 露

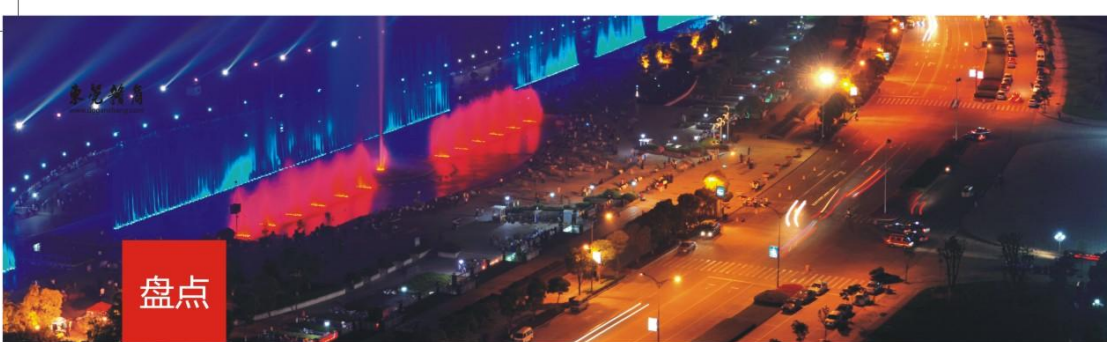
助编·设计  
东莞市蓝道文化传播有限公司

地址: 东莞市南城区鸿福路92号中环财  
富广场603室  
电话: 0769-2698 2280  
传真: 0769-2698 2230  
邮箱: dgganshang@163.com  
网址: www.dgganshang.com

策划设计: 东莞市蓝道文化传播有限公司  
电话: 0769-2202 9880  
传真: 0769-2202 9881  
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。





# 江西省2010年经济社会发展 十大亮点

## 1 罕见洪灾中战胜多次洪峰

用48个小时紧急转移和妥善安置10余万因唱凯堤决口而受灾的群众，并提前三天完成堵口任务；决战一个多月抗击长江、鄱阳湖大洪水，实现“不死一人、不垮一坝、不溃一堤”的目标……2010年江西遭遇了特大洪涝灾害，降雨之强、流量之大、险情之多、灾害之重，历史罕见。面对严重自然灾害，在江西省委、省政府的果断决策、科学指挥下，在各方力量的协同配合下，江西战胜了一系列强降雨的袭击及五大河流和长江的多次洪峰，确保了人民群众生命财产安全，抗洪救灾取得重大胜利。

## 3 重点工程完成投资750亿元

2010年前10个月，江西169个省重点工程项目完成投资750亿元，增长34.9%；209个战略性新兴产业重大项目，总投资达700亿元；关系江西发展全局的“两核两控”工程进展顺利，彭泽核电站明年可以获准开工，万安核电前期工作扎实推进，鄱阳湖水利枢纽工程“六大课题研究”取得初步成果，峡江水利枢纽工程一期围堰截流成功。南昌航空工业城等项目相继开工，“川气东送”江西境内工程、新昌电厂“上大压下”等项目顺利建成。全省高速公路通车里程突破3000公里。中部地区第一条城际高速铁路——昌九城际高铁正式开通运营。2010年，江西重大项目建设成效显著。

## 2 多项指标增幅居中部首位

据悉，今年前三季度，江西全省GDP增长14.3%，增幅创1996年以来同期新高，居全国第15位；1—10月，地方财政收入增长37.4%，居全国第3位、中部首位；社会消费品零售总额增长19.2%，居全国第3位，比上年同期前移13位，在中部位次跃居到首位；固定资产投资增长33.2%，居全国第6位、中部首位；出口总额增长81.9%，居全国第4位、中部首位。据预计，江西全年生产总值为8900亿元，增长13.8%，财政收入1200亿元，增长29.2%。通过全省干部群众的努力，江西“十一五”规划目标全面完成和超额完成。

## 4 经济增长三分之二来自工业

2010年，江西第二产业比重提高2.2个百分点，工业对经济增长的贡献率接近三分之二。工业结构进一步优化，1—10月非公有制工业实现增加值增长25%，高于全省平均水平2.7个百分点；高新技术产业实现增加值增长32.5%，增速高于规模以上工业10.2个百分点；战略性新兴产业发展呈现强劲势头，实现主营业务收入和利润分别增长49.3%和81.6%，并全面完成淘汰落后产能的年度目标任务。投资结构进一步优化，1—10月民间投资占全省投资的67.3%。此外，农业农村经济结构进一步优化，畜牧、粮食、经作业产值将分别突破600亿元、500亿元、300亿元大关。

## 5 鄱阳湖区招商到位800多亿元

2010年是鄱阳湖生态经济区建设的起始之年，在完成相关规划和实施方案的基础上，鄱阳湖生态经济区建设的项目、政策、资金对接工作进展顺利，鄱阳湖生态经济区成为招商引资的响亮品牌和项目落户的热地。据悉，1—10月，鄱阳湖生态经济区内39个园区招商实际到位资金838.6亿元，占江西全省园区的57.5%，增长44.8%，高于全省平均水平9.1个百分点。与此同时，生态工程建设取得明显成效，全省森林覆盖率今年有望达到63%，鄱阳湖及主要河流监测断面水质达标率达到80.5%，“五河”及东江湖头保护区内监测断面水质保持在二类以上。

## 6 七大系统近七成国企完成改制

2010年，江西省出资监管企业实现主营业务收入增长55.4%，实现利润增长86.2%，创历史同期最好水平。这一数据显示了江西国企改革的效果。据悉，经过两年的努力，江西507户国有工业企业已全面平稳顺利完成改制任务，47万多职工得到妥善安置，一大批改制企业焕发出新的生机和活力，并为全省工业发展和招商引资搭建更大平台。同时，江西还在农垦、农业、水利、林业、粮食、商贸流通、交通运输等七大系统稳步快速推进国有企业改革。截至10月底，列入本次改革的1752户企业，已有1222户完成改制，占企业总户数的69.75%，安排职工17.3万人，占安置职工总数的59.6%。

## 7 高新技术产品出口比重提高

在对外开放上江西取得重大进展，2010年，江西实际利用外商直接投资和省外5000万元以上项目实际进资分别增长19.3%和24.5%。全年出口总额突破100亿美元大关，可达115亿美元。并且在出口商品中机电产品和高新技术产品的比重有较大提高。此外，通过成功举办中部论坛南昌会议、第五届中博会和中国鄱阳湖国际生态文化节，江西集中展示了形象、宣传了江西变化并借力推动了江西发展。

## 8 超过五成财政支出投入民生工程

江西在民生上投入继续大幅增长，2010年前10个月，江西全省财政用于民生领域的支出同比增长22.8%，总额达697.1亿元，占全省财政总支出的55%。社会就业有效增加，城乡居民收入分别增长9.9%和10.6%。此外，社会保障更加有力，教育、文化、卫生等社会事业取得新进展，一批重大公共设施加快建设，有的已竣工投入使用。在将“光明·微笑”工程转入常态化的同时，江西开展了儿童白血病、先天性心脏病免费救治试点工作。而随着加强社会管理，社会公共安全感知指数稳定在95%左右，保持了社会稳定。



南昌青山湖



## 9 推出10项干部人事制度改革

为了不断深入推动干部人事制度改革,2010年江西重点推出了10项措施,主要包括在全省范围内竞争性选拔1600名领导干部;省市区交流县处级以上干部200人;公开遴选100名乡镇正职到省、市机关任职;全面推行干部选拔任用差额提名、差额推荐、差额考察、差额酝酿、探索差额票决;进一步规范干部提名工作;全面实行党委(党组)决定干部任免票决制等。与此同时,进一步完善了领导班子和领导干部考核评价机制,提高了考核结果运用的实效性。通过认真贯彻落实干部选拔任用“四项监督制度”,江西有效整治用人不正之风,广大干部群众和社会各界对各级党委选拔任用干部的满意度不同程度提高。

## 10 一批英模得到宣传和褒奖

路见危难倾命相助的曾庆香,舍生忘死勇救幼童的王茂华,把生的希望留给别人的熊斌,30年如一日资助学生的蒋国珍,捐献奖学金和勤工俭学省下的钱的徐钢,在异乡打工见义勇为救助落水儿童的蔡明飞、蔡杜怡父子,临危受命、将生命奉献给事业的李天平……今年以来,江西集中涌现了一批英模群体。通过对他们大张旗鼓地宣传和出台相关措施进行褒奖,以行动真心实意地关爱和厚待英模及其家属,在赣鄱大地上,学英模、扬正气、树新风蔚然成风。同时,通过大力加强社会主义核心价值体系建设,全省广大干部群众呈现团结拼搏、开拓进取、万众一心谋发展、众志成城促崛起的良好精神状态。

### 动向

## 赣企参与国际分工能力增强 出口额由2008年中部垫底升至第二

用受益于大开放主战略的坚定实施,江西企业参与国际经济分工的能力和水平明显提高,外贸出口呈飙涨态势。据南昌海关统计,年初至11月末,江西外贸出口首次突破100亿美元,达112.96亿美元,同比增幅达80%。今年来,江西出口总量在全国排位连升两位,居第15位;在中部排位已升至第二,与排名首位的湖北仅相差17.03亿美元。

## 民政部与江西签署5年发展协议 共推鄱阳湖生态经济区民政事业改革

2010年11月30日下午,民政部与江西省人民政府签署《共同推进鄱阳湖生态经济区民政事业改革发展协议》,第一期合作时间为2010年至2015年,将以解决当前民政工作存在的突出问题为突破口,着力推进民政领域重点业务和关键环节在鄱阳湖生态经济区的先行先试。

据介绍,民政部与江西签署的《共同推进鄱阳湖生态经济区民政事业改革发展协议》包括7项合作内容,即健全城乡社会救助体系,建立低保、五保等各类救助标准动态增长机制;提高减灾救灾能力,加强鄱阳湖生态经济区自然灾害风险评估,在城乡社区建立避难场所,形成常备的专业化救灾志愿者队伍;建立适度普惠型社会福利制度,新建1所配套设施相对完善的省级老年福利机构,新建、改(扩)建一批以设区市和县(市、区)社会福利中心、农村敬老院、社区居家养老服务站为重点的城乡养老服务设施;完善优抚安置保障体系,逐步提高义务兵家庭优待金标准;探索社区、社会组织、社会工作联动机制,全面建立社区志愿者注册、认证、培训制度;探索民政专项社会事务规范管理机制,加快推进城乡公益性骨灰安放设施建设和殡葬设施设备的节能环保改造,大力推广树葬、花葬、草坪葬等生态葬法;加强民政基层基础建设,民政部将在民政专项资金和项目安排上对江西予以重点倾斜。



## 央企在赣成立稀土研发中心

江西为了实现从稀土资源大省变为稀土强省的目标，首要任务是提高稀土产品的附加值。13日，江西省工信委透露，中国五矿稀土发光材料研发中心日前在赣州成立。这个聚集了中科院院士、我国著名稀土专家苏锵等18位专家教授学者在内的大批国内稀土发光材料研发领域的顶尖人才的研发机构，将成为国内该领域实力最强的科研机构之一。据了解，研发中心由中国五矿稀土发光材料相关企业负责建设、管理和运行，依托中山大学、浙江大学、南昌大学、西安交大、中科院长春应用化学所等科研单位的技术优势，建立企业创新、产学研相结合的研究机构。



## 江西鼓励推行高中免费教育

2010年12月14日举行的省委常委会议审议并原则通过了《江西省中长期教育改革和发展规划纲要(2010-2020年)》(以下简称《规划纲要》)。根据《规划纲要》，鼓励有条件的市、县(区)实行高中阶段免费教育，免费教育期限也由现在的9年延伸至12年。同时，还将适时试行师范生免费教育。

《规划纲要》明确，到2020年，全省普及高中阶段教育，满足初中毕业生接受高中阶段教育需求，逐步提高高中阶段教育毛入学率。鼓励有条件的市、县(区)实行高中阶段免费教育，免费教育期限也由现在的9年延伸至12年。同时，逐步对农村家庭经济困难和城镇低保家庭子女接受学前教育予以资助。逐步实施残疾学生高中阶段免费教育。

此外，今后10年将不断改善教师的工作、学习和生活条件，提高教师地位和待遇。依法保障教师平均工资水平不低于当地国家公务员的平均工资水平，并逐步提高。全面落实教师绩效工资。对长期在农村基层和艰苦边远地区工作的教师，在工资、职务(职称)等方面实行倾斜政策，逐步提高津贴补贴标准。推进农村学校教师周转宿舍建设，落实和完善教师医疗、养老等社会保障政策。



## 江西养老保险缴费政策调整

据江西省人力资源和社会保障厅消息，江西将于2011年1月1日起，对城镇个体工商户和灵活就业人员养老保险缴费政策进行调整。调整后，上述两类人群缴纳基本养老保险费的基数，将按所在设区市上年度在岗职工平均工资的60%、80%、100%、200%、300%分为五个档次，参保者可根据本人的经济承受能力自行选择，缴费基数一旦选定，在同一缴费年度内将不再变更。



南昌八一大桥

## 江西拟投入200亿元发展文化产业，借此突破资金与人才制约瓶颈

江西省文化产业政银、政企合作暨文化产业工作推进会上传出消息：未来五年，江西拟投入200亿元人民币重点发展文化产业。文化产业已经成为我省经济新的增长点，今后将成为江西国民经济新的战略性支柱产业。

2010年，江西文化产业取得突破性发展。2010江西文化产业主营业务收入跨入1000亿大关，文化产业增加值占GDP的比重将突破3%。江西文化产业项目建设规模和水平呈逐年递增趋势。当前全省投资规模上千万以上、已开工或规划在建的文化产业项目90个，其中超亿元的66个，仅文化系统就完成中国鄱阳湖国际生态文化节招商引资项目26项，累计招商引资额约46.65亿人民币，港元1.8亿，美元1千万。

为了破解“资金瓶颈”难题，使江西近年来涌现出一大批优质的文化产业项目建设“不差钱”，江西省文化厅积极寻找破解之道，在省委省政府及各个相关部门支持协助下，2010年12月17日，江西省文化厅与中国农业银行江西省分行签订了全面战略合作协议。中国农业银行江西省分行将在五年内为江西省文化产业发展提供不少于200亿元人民币的意向性信用额度。

未来，“文化产业干部及相关文化企业负责人将成为主要培养对象”，江西省文化厅准备在2011年实施文化产业人才培养计划，举办文化产业基础理论班、高级研修

班、投融资培训班等，初步预测培训规模在300人次以上。同时，“江西省文化产业研究中心”(南昌大学、江西师范大学、江西财经大学)作为理论研究、人才培养、政策咨询、学术交流中心，将为我省各级政府部门决策和文化产业项目建设提供智力支持。

为了鼓励本土动漫原创作品、动漫人才脱颖而出。作为江西高新企业的代表、全国电子信息企业百强，动漫产业也进入全国动漫产业发展的前列的泰豪集团设立了“泰豪动漫人才基金”。动漫人才基金共计1000万元人民币，连续十年每年拿出100万元且以现金的方式直接鼓励江西本土动漫企业自主创新、研发、设计、生产、制作、表演的动漫产品的优秀创作人。

此外，江西省文化厅将积极向省政府建议设立‘江西文化创意产业项目研究与培育资金’和‘江西动漫产业发展专项资金’，用于重点文化创意产业项目的理论研究、启动立项、产业孵化和人才培养等方面的资助、贴息与奖励。”

江西省文化厅还将依托铁路、公路、水路等交通干线，培育和壮大沿京九、浙赣、昌九、沿江、环鄱阳湖为主轴的生产力布局，逐步形成赣东北、赣中南、赣西三大文化创意产业体系集聚区域，构建全省点线面相互支撑、相互促进的综合文化创意产业空间格局。



# 天生天养 人情人愿

## 江右商帮的群体特征

■文 / 于思

江右商帮，是所有赣商都引以为豪的一个称谓，也是赣商发展历程中的榜样，无论个人还是集体，江右商帮都给我们提供了很多成功的例证。在江右商帮几百年的兴衰历程中，有着宏大的历史原因，也有着细碎的人文因素。本次专题，我们尝试从“群体特征”的角度，来进一步深入历史中的江右商帮，找到那些让一代代赣商持续成功的根源所在。



滕王阁夜景

### 人口流动与江右商帮的形成

明清时期，习惯将江西称为江右。所以江右商帮也就是江西的商帮。江右商帮是在人口的流动中形成的，而且人口流动也决定了这个商帮的基本特征。所以，对江右商帮的了解要从江西的人口流动说起。

自两宋以来，江西成为全国经济文化的先进地区，其人口之众与物产之富位居各省前茅。宋徽宗时，江西人口占全国的十分之一。《宋史·地理志》记载，“（自）永嘉东迁，衣冠多所萃止。其后文物颇盛，而茗鞿、冶铸、金帛、粳稻之利，岁给县官用度，盖半天下之入焉。”到元明，江西仍保持这种经济优势。明代时，人口虽次于浙江而居全国十三布政司的第二，但每年所纳税粮却超过浙江。江西不仅盛产粮食，而且茶叶、纸张、苧麻、蓝靛、木竹、油料以及制瓷、造纸、木竹加工、烟火等在全国都占重要地位。长江、运河、赣江提供了便利的交通，这就使江西的商品经济相当发达。

江西经济发达，也引起了一些社会问题。第一，人口大量流入，形成人口过剩；第二，豪族大户对土地的兼并加剧；第三，官府的赋税和劳役繁重，尤其是各地同赋役严重不均，发达的鄱阳湖区和吉安盆地赋税沉重。这就引起当地农民“脱籍外流”。尽管江西的经济并不平衡，但这些流民不向本省的落后地区如赣南流动，因为他们到这一地区，仍会被追捕，即使落户了，也要被迫入籍，承担赋役。他们有十分之九流向湖广、河南、四川、贵州、云南及其他地区。明代的江西流民大体有百万之众。流向外省的人，许多人仍务农，但也有不少人从事工商业。明代有学者曾把移居湖广的江西人分为三类：购置产业者称为“税户”，为人耕佃者称为“承佃户”，从事贸易者称为“营生户”。“税户”既有购买土地耕种者，也有从事工商业者，“营生户”就是工商业者。散布在各地的江西人，与湖广的江西人大体相似。这些江西商人，来往于江西与各地之间，又不忘其本，就形成了江右商帮。明代江右商帮正是这种人口流动的产物，同时也形成了江右商帮的特征：人数众多，从业广泛，活动地区广泛，资本分散，渗透性极强而竞争力弱小。

江右商人的特点之一是经商地区极为广泛，流动到哪里，就在哪里经商。明代江西抚州人艾南英曾说，“随阳之雁犹不能至，而吾乡之人都成聚于其所。”湖广离江西很近“趾相错，踵相接。”汉口的盐、典当、米、木材、药材、花布六大行业都有江西商号，而药业为江西清江商人垄断。明代兴起的竟陵（今湖北天门市）皂角市的三千人口中，江西人占十分之七，且绝大多数从商。湖南的岳阳、长沙、衡阳、商贾汇集，亦以江西人为多。云南、贵州、四川是江右商人活跃的又一地区。福建、两广也遍布江右商帮的足迹，明代学者王世懋发现，福建建阳、邵武、长沙等地人的口音才接近于江西，他推测这与江西人在这里从商相关。武夷山的茶主要就由江西人经营。江西人在广州、佛山设立了“粤庄”从商。江西的盐商、木材商、药材商都在广西活动。江西的商人也到北方的河南、河北、陕西、山西、北京发展，明代各地在北京的会馆有41所，江西商人14所，居各省之首。清光绪时，各地在北京的会有387所，江西为51所，仍居全国之首，甚至超过了山西（45所）。江苏、安徽、浙江是商品经济最发达的地区，江西商人当就不会不去。甚至辽宁、甘肃、西藏乃至外域，都有江西商人，其经商地区之广，超过许多商帮。



南昌夜景





南昌八一大桥

江西商帮的另一个特点，是经营的行业广，而且以贩卖本地土特产为主。江西物产丰富，粮食、茶叶、瓷器、纸张、布匹、木材、烟、蓝靛、药材、盐、书、杂货等都在全国占重要地位，江右商人进入这些行业经营，而且在经商中又发展起来典当业。而且，江右商帮的商人专业化并不明显，基本是什么好做就做什么，兼营多业。

江右商帮的第三个特点，就是资本小，以小本经营为主，没有什么像其他商帮那样的巨商富户。这可以从江右商帮的构成和资本来源看出来。江右商帮的商人大多是家贫而被迫经商的。从现有1700多名明清江西商人的资料看，70%都是家境贫寒的农家子弟，为生计所逼，流向他乡，弃农经商。其他人是年幼失怙或科场落第的儒生和子承父业者。他们的资本主要来自借贷，或自己积累或集资，资本量都不大。其从商大多是小本经营。所以，江右商帮中，很少有晋商、徽商、粤商、洞庭商中那样经商致富的大户。晋商或其他商帮中也不乏白手起家由小本经营而成为巨商者，如晋商的乔家和曹家都是卖豆腐起家，但以后成为一代巨商，而江右商帮却鲜有这样的人。这恐怕与他们经营的行业和与政府的关系相关。晋商中那些白手起家的富户以后都进入了暴利行业，且靠官商结合。江右商帮则没有走上这条成功的道路。

## 江右商帮的各大门派

江右商帮尽管都是小商人，但仍被称为一个商帮，就在于他们在经商过程中也形成了“帮”。江西商人的“帮”当然也有个体商贩的临时性联合体，但更主要的是以同乡或同宗为纽带的地域性团体，其形式为会馆，目的是实现对原料或高势的垄断。在整个江右商帮又有以不同地区或行业形成的“小帮”。

### 药帮：樟树、建昌

药业是江右商帮的主业之一。江西有句俗语，叫“樟树的路道，建昌的制炒”，意思是樟树以药材的集散为中心，建昌以药材的炮制为中心。这就形成了两个以药材业为主的药材行帮，樟树路道药帮和建昌制炒药帮。樟树在明清时属临江府清江县，位于江西中部赣江与袁江交汇之处，自古就是“四会要冲”，“八省通衢”的水陆交通要津。樟树自唐宋起已有“药墟”，“药市”之称，明以后成为全国药材加工和集散地，直至清末。当时中药行业有“北安国，南樟树”之说。樟树本地产药并不多，但各地药材集于樟镇，故有“药不到樟树不齐”之说。樟树的药店有近200家，且各有分工。不同的药帮称为堂会。不同身份的人参加不同的堂会。药材店的老板参加同仁堂，经纪人（朝奉）参加守信堂，伙计参加集贤堂。各堂头领由各店轮流担任，称为“首事”或“堂长”，一年一换。这个药帮成为江右商帮中的重要组成部分。

江西建昌的麻姑山盛产药材，相传唐开元年间，炼丹术士邓思奉曾在此制成麻姑寿酒，献于皇帝。李时珍在《本草纲目》中有“江西麻姑酒，以泉得名，而曲有群药”的记载。自北宋起，官方分就在建昌设立“建昌军药局”，炮制药材。明代又在建昌建城，使药材加工进一步发展，所以又有“药不过建昌不灵”之说。建昌药帮在明末清初形成，与樟树药帮合称“江西药帮”，但其影响不如樟树药帮。

### 瓷帮：景德镇

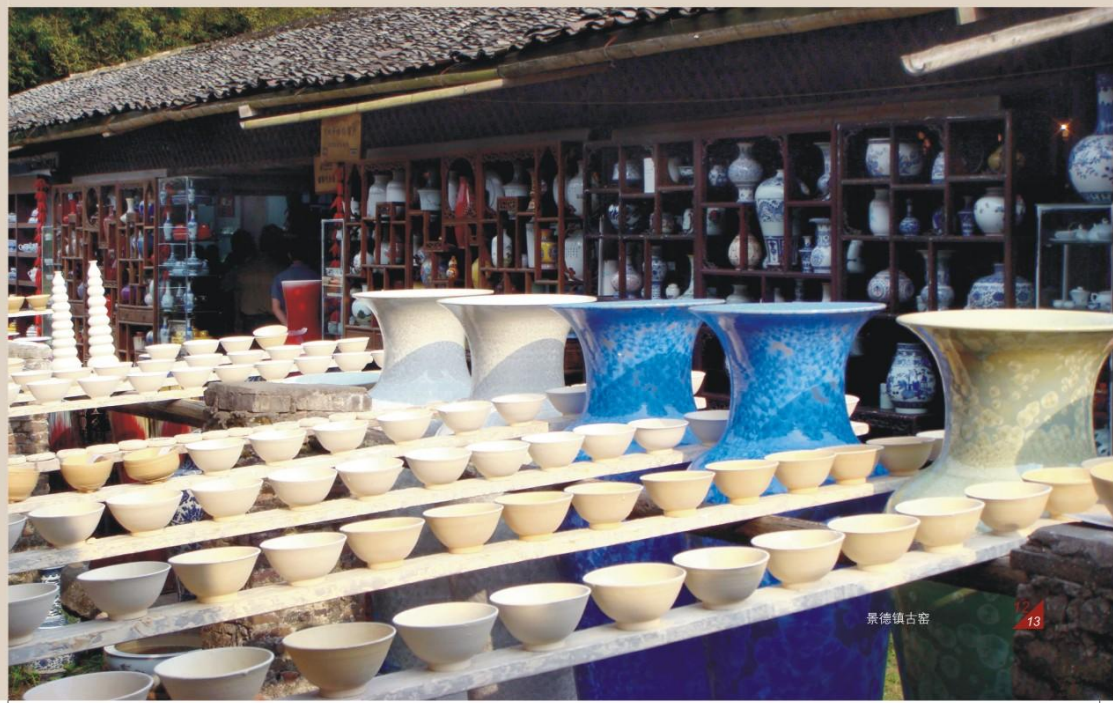
江西景德镇在明代已成为全国制瓷中心，这就围绕瓷器的生产和贸易形成了各种不同的行帮。这类行帮的形式之一是会馆。其中最大的是都昌会馆，都昌人人多财广，控制了瓷器行业，其中最大的八家，被称为“冯、余、江、曹大似天，张、王、刘、李站两边”。江西的瓷帮极为复杂。因器瓷（碗、盘等日用瓷）由都帮控制，而琢器（其他瓷器）由杂帮控制，杂帮下又分了26个帮。与都帮、杂帮并列的是由徽商组成的徽帮，在这三大帮之下，又有“三窑九会”、“五府十八帮”、“保槎公所”、“保柴公所”等组织。

### 竹木：流坑董氏

明代后期之后，竹木贸易发展起来，清代形成了专门从事竹木贸易的行帮组织“木纲会”。木纲会在清代前期之前，一直被该县流坑村的董氏控制。董氏远祖为汉代董仲舒和唐代宰相董晋，历史上共出过进士32人、文武状元各1人，举人100多名，在宋、明两朝为名门大户。竹木贸易兴起后，流坑董氏又一次兴盛，垄断了这个行业。董氏竹木从业人员均需加入木纲会，交纳会费，遵守会规，其正当权利受到保护，而且得到帮助。外地商人来购竹木必须与董氏商人洽谈。这个帮会家族性极强，只有董氏才能加入，而且以宗族势力为后台。作为家族与商业结合的行帮，在明清两代的商帮中不多。

### 木匠：鲁班会

江右商帮中还有一个以泥木业工人为主的行帮组织“鲁班会”。鲁班会形成于清代，凡在南昌城内工作的泥木匠必须加入，交纳会费，并遵守“行规”和“人约”，不加入者不得在南昌工作。该会推选一名在行业内有望望的人为首领，称为“总管”，另有若干办事者称为“值年”，“值年”一年一换，这个行会的垄断性极强。鲁班



景德镇古窑



会在江西省内各府县也有，但各自独立，互不统属，也缺乏联系。

江右商帮人数众多，经营范围与行业广泛，但始终没有出现巨商。垄断了竹木贸易的董事，个人资本达数千两白银，已被称为“富商”了。这里的原因是多方面的，如江右商帮之下又有小帮，小帮之下又有分化，各帮自成体系，因此，形不成合力，也进入不了垄断行业。但更重要的是，江右商帮更多吸取了中国传统文化中不利于商业发展的内容：首先，江西是一个文化发达，官本位意识更浓的地方。历史上，江西就是出文人的地方，如北京的王安石、范仲淹等，新修复的藤互阁画出了历代江西名人，其中的明代为最。当时的“朝士半江西”正是江西文风之盛的写照。所以，江西人重视“学而优则仕”，并不重商。从商者多为下层，经商属无可奈何之所为，而且，略有家资后仍以读书入仕为目标；其次，中国传统文化中的小富即安，求稳怕冒险等中庸思想也使江右人在商业中不求上进，他们有点钱就过上小财主的日子，没想过也没有努力成为巨商；最后，他们有钱后，把钱用于建祠堂、修族谱、置族产等公益性事业，这一点与陕西商帮类似，不可能把商业做大。



### 赣商共同信奉的七大准则

江右商人在长期的经营活动中逐渐的形成了自己的活动准则，有一些初看起来是成功商人共同的特点，但是如果仔细分析起来，又可以感觉到这些东西似乎在江右商人身上体现得特别明显，虽然江右商帮已经成为一个历史词汇，但这些精神特质却传承给了今天的赣商们。

**首先是讲究忠孝。**江右商人信仰许逊，对于净明道的忠孝观念，自小就耳濡目染。在经商过程之中，又受到万寿宫的道德原则约束，因此，言行上比较讲究忠孝。江右商人黄某，长期在湘西洪江一个桐油号家里做经理，油号老板去世了，其儿子接任，由于没有经验，在某一件事情上与黄某发生分歧，少老板竟动手打了黄某一个耳光，黄某就不去上班了。这件事情很快在洪江的江右商人中传开，大家批评少老板没有尊重长者，是不孝的行为。不少油号纷纷来请黄某去他们的油号工作，黄某死不肯去，当然也没有把这个油号的商业秘密讲出去、把客户带出去。最后年轻的老板登门赔礼道歉，再次请他去上班。黄某认为：“少老板不对，但要对得起老东家，所以，我不会对不起东家的事情；但也不能去上班，因为我毕竟是他的长辈，他不认错，我就不理事。可见洪江的江右商人基本上是按照忠孝的伦理做事和做人的。

**其次是讲究信用。**讲究信用应该是古代商人通行的信条，但是古代也有不讲信用的，一般而言，老商号、大商号比较讲信用，偶尔也会出现小商号、新商号有欺诈行为。江右商比较讲信用，如有不讲信用商号，经调查属实的话，商帮会采取办法，小则责其改正，大则孤立和惩罚它。对于江右商人而言，明清以来一直是讲信用的典范，因为江西是一个商业比较发达的地区，江右商也是一个有影响的商帮，再说，江右商有相当一部分人是远在外地做生意，如不讲信用，则难以立脚。利马窦在他的《杂记》中多次提到，江西商人讲信用的情况。江右商人对外商不欺诈，对于当地人，就更不敢也不会欺诈了。“临川张世远、张世达兄弟交替往汉口贩卖纸业，一次，张世达从汉口卖纸归来，和世远一算纸价，发现货主多给了100两银子，因为是老主顾，所以世达没有点钱。兄弟俩商量后认为：‘此非分之财，毕还之。’下一趟本该张世远去汉口，但为这事，仍由世达去。张世达将货主多给的100两银子全部买了纸，携往汉口，找到货主钟良佐说明原委，‘良佐感服’。”



**三是讲究和气生财。**花钱消灾，是南昌人至今的一条名言。只要不是大了不得了的事情，南昌人都愿意花一点钱私下调解，维护平和的局面。“只要人情在，就有元宝攒。”以下从江西地方志中摘取数例清代江右商人和气生财的做法。南昌人胡哲启，在湖广一带经商，有一批价值白银千两的货物存放在宝应一家商行，被行户盗卖。

**四是懂得把握市场行情。**江右商人充分利用万寿宫这个联络纽带，掌握市场信息。俗话说：“老乡见老乡，两眼泪汪汪。”“一把破伞走天下，江右子弟是一家。”充分利用老乡关系了解市场，在这个方面江右商人做得比较好。看准了市场，他们就不斤斤计较，动辄投入巨资，获得的利润十分可观。会昌商人欧阳振奎眼光犀利，很有气魄。对市场行情了如指掌，“靡不灼然于胸中”，购物出货，下手快而且准确，“不数年积累之厚甲于一邑”。下面还有一个小例子，说明江右商人很注意把握市场。一位南昌籍商人做生意亏折，仅剩200钱，欲寻短见。遇到一位同乡，同乡劝他不必如此，只要把握了市场，就是200钱也可以东山再起。于是二人买了一批小孩玩具，同乡劝他第二天一早去市场卖，见大人就卖便宜一点，见抱着孩子的人就可以卖贵一点，商人依计而行，果然获利而归，打算第二天如法炮制。同乡制止说：“此子所以折亏也。昨当岁暮，市中玩具价廉，故贩售之，可以获利。今已新岁，市中玩具价已涨矣。吾齐成本无多，利货速售，方足以资周转，非若多财善贾者流，可居奇货以待善价也。”

**五是江右商人大都白手起家。**“细仔子不要懒，大了

可以做老板”。“只有病死，没有累死人”。这些口头语至今仍在南昌地区流传。在江右商人中大多数是因家境所迫而弃农经商、弃儒经商者，他们携一点土产，小本经营，负贩往来，以求养家活口。一个家庭，则又往往是以为农为本，以商补农。

**六是讲究团结互助。**在个体商贩的临时性结合体中，商贩们各有自己的资金、货物，在经营上是完全独立的，如果同伴中有人亏损或发生意外，则众人共同扶持。同治《瑞州府志》所载，高安人梁懋竹与二友同舟押运货物，船行至洞庭湖，夜泊，有水盗持刀登舟，索取财物，梁懋竹将自己的钱财全给了他们。水盗又逼二友交钱，梁懋竹骗他们说，这是自己的两个兄弟，水盗这才离去。从这段记载中，可以发现梁与二友是同舟的个体商贩，当灾难来临时，他们相互包涵，尽量减少损失。这种团结互助的精神在今天江西个体户商人中也是常见的。在合资贸易的商人小团体中，其特点是合资商人共同经营，双方或数方相互承担经济上和道义上的责任。按照资金的多少分担相应的权利和责任，这与我们今天的股份公司很类似。不同的是江右商人的合资的商号非常重视理责任，如有合资的一方生病、去世，另一方则会自愿承担无限的责任。南昌黄茂仁棧药店，是一个老字号合资店，一方老板去世后，其幼儿无法经营，整个药店由另一方经营，直至该幼儿长大成人，店务又共同经营，此事一直在南昌传为佳话。在垄断性行业中，其特点是：“一个或几个以同乡或同宗为纽带的地域性商人集团垄断某一地区一定行业的商品市场或原料市场，在这里，万寿宫伦理原则起到了一定的作用。清中期，樟树中药行业有店号数百家，其著名者如大源行、金义生行等，还在外地设有分号。清后期，樟树在外地的药号大体按区域分为“西北号”和“广浙号”，西北号专营川、陕、冀、豫等地所产的药材，广浙号专营两广、闽浙等沿海省份药材。这种分工，在一定意义上说是为避免樟树药商的内部争夺而瓜分药材原料市场，与外地药商进行竞争，带有一定的垄断性。

**七是讲究回报家族、家乡。**主要的形式有建祠修谱、增置族田族产、救灾赈荒、办学助读、建桥修路以及捐粮助饷等。明清是江西家族制度的发展时期，家族作为社会基层组织的作用也越来越明显，建祠修谱、置族产族田成为每户家族成员尤其是家族中的富户所必须承担的义务。而且，这种义务承担得越多，在家族中的地位也就越高。





廣東省江西商會  
Guangdong Jiangxi Shanghui

# 广东省江西商会东莞办事处成立盛典

the inaugural ceremony of Jiangxi chamber of commerce in DongGuan, Guangdong province

沟通 发展 和谐 进步



广东省江西商会东莞分会 主办

江西省政府办公厅副主任叶磊、江西省商务厅副厅长刘文华、东莞市人民政府副市长吴道闻、严小康为商会成立揭牌

## 金声玉振强音起 春华秋实伟业兴

### 广东省江西商会东莞分会 成立庆典大会盛大举行

■ 文 / 王茜

2010年8月21日，东莞会展国际大酒店国际宴会厅金碧辉煌，高朋满座，鲜花与美酒交相辉映，掌声与欢笑此起彼伏。这一天是所有在莞的赣江儿女们为之欢欣鼓舞的日子，这一天是广东省江西商会在莞会员为之骄傲与自豪的日子，这一天东莞分会成立庆典隆重举行。这一天，赣籍在莞人士们终于有了一个属于自己的家；这一天更是东莞赣商书写辉煌历程新篇章的起点。来自江西、广东两省有关部门领导，东莞市政府、军分区领导、赣商联合总会、省商会领导以及省内兄弟商会，各大银行、媒体领导、赣籍在莞创业人士代表和广东省江西商会在莞全体会员共500余人出席和参加庆典，共同见证了广东省江西商会东莞分会的成立。

#### 殷殷厚望情，拳拳赤子心：东莞分会肩负历史重托

广东省江西商会东莞分会的成立，又为东莞赣商与政府之间搭建起了一座沟通的桥梁。这不仅对广大赣商有着非凡的意义，同时也对提升东莞经济发挥了巨大的促进作用。东莞市人民政府副市长吴道闻、严小康、东莞市军分区政委刘卫芳等领导到会祝贺。庆典大会上东莞市人民政府吴道闻副市长首先发表了热情洋溢的致辞，吴副市长代表东莞市人民政府对广东省江西商会东莞分会的成立表示真挚的祝贺！他殷切希望东莞人民和江西人民能够利用好这个交流与合作的平台，对赣莞两地的经济发展与社会进步发挥更大的推动作用。





廣東省江西商會  
Guangdongsheng Jiangxi Shanghui

# 广东省江西商会东莞办事处成立盛典

the inaugural ceremony of JiangXi chamber of commerce in DongGuan, GuangDong province

## 沟通 发展 和谐 进步

广东 东莞



到会领导与广东省江西商会东莞分会会长、常务副会长、副会长合影留念





江西省商务厅副厅长刘文华致辞



东莞市人民政府副市长吴道闻致辞



广东省江西商会会长李平讲话



广东省江西商会常务副会长曾建宁讲话

### 承前启后，继往开来：东莞分会巨大的社会影响力

江西省人民政府办公厅副主任叶磊先生、省政府驻穗办主任郭庆伟先生，省商务厅副厅长、赣商联合总会执行副会长刘文华先生，赣商联合总会副会长兼秘书长江云龙先生等一行带着4400万江西儿女的重托和赣商联合总会的期望专程从江西赶到东莞出席了成立庆典大会。刘文华副厅长还在会上作了重要讲话，对分会和会员提出了诚信、创业、创新、奉献四个方面的要求。

广东省江西商会李平会长，李希、曾建宁常务副会长，秦继杰秘书长一行专程到会祝贺，李平会长在会上发表了祝辞，还向分会提出了三点殷切希望。

东莞分会首任会长、广东华坤建设工程有限公司董事长滕鹰先生代表所有东莞赣商发表了壮志激昂的讲话。他说：作为首任会长，我深感荣幸，同时也深感责任重大。作为世界制造名城的东莞，昨日的成就留下广大赣商辛勤的汗水，明天的辉煌同样需要赣籍企业家的积极参与。为

了更好的团结东莞赣商，共同打造“新江右商帮”这块金子招牌，我们成立了江西商会东莞分会。分会成立后：一是把握办会方向，自觉接受政府和有关部门及省商会的领导与管理；二是完善自身运行机制，增强服务会员单位的能力；三是继续发展新会员、服务会员、维护权益；四是组织开展各类活动，加强会员、商会、政府之间的联系；五是积极发挥桥梁纽带作用、不断推动莞赣经济交流合作。

广东省江西商会东莞分会成立庆典，在热烈、隆重的气氛中开幕，在喜庆、祥和的氛围中落幕。分会的成立，是分会工作新的起点，我们有理由相信，东莞分会的工作将在分会班子成员的带领下，凝聚合力，书写东莞赣商新的篇章。

明清时代的晋商、徽商等十大商帮书写了中国商人的传奇。其中江西人的江右商帮在明朝前期独领风骚，在明朝中后期及清朝前期与晋商、徽商成三足鼎立之势，在中国商史上，赣商活跃了500年之久，形成了独特的“万寿宫”赣商文化现象。但到了上世纪三十年代，江右商帮走向衰落。如今，重振江右商帮的责任，历史性地落到了新一代赣商身上。

改革开放以来，无数赣都儿女来到南粤大地寻梦。据不完全统计，江西在莞就业人数达百万之众，创办企业数千家。凭着江西老口的勤劳质朴和聪明才智相当一批人成了商界名家和行业精英，有力地促进了赣粤两省的经济发展和市场繁荣。作为世界制造业名城的东莞，昨日的成就就有广大赣商辛勤的付出，明天的辉煌更需要全体东莞赣商的参与。为了更好地团结广大东莞赣商，共同打造新江右商帮，广东省江西商会东莞分会应运而生。今后，广东省江西商

会东莞分会将在多个领域发挥起重要职能与影响力。

广东省江西商会东莞分会将自觉接受广东省和东莞市相关政府部门的管理；自觉遵守《广东省江西商会章程》，代表省商会在东莞地区履行管理和职能。在省商会的指导下，制定和完善符合东莞分会实际、具有东莞特色的相关制度。真正把东莞分会打造成赣籍创业人士沟通交流的桥梁、合作发展的平台、迈向成功的阶梯、温馨和谐的家园。

为了商会规模的不断壮大，东莞分会将积极发展新会员。东莞分会自筹办以来，短短数月已发展会员140余家。但是，在莞赣商数以千家，发展新会员的工作还刚刚开始，任重道远。广东省江西商会东莞分会的大门始终向每一位在莞赣籍创业人士敞开着，商会永远都是在莞赣籍人士的精神家园。

东莞分会还将加强商会宣传力度，扩大商会影响力。





广东省江西商会东莞分会会长滕鹰讲话

东莞分会将继续通过东莞赣商网、《东莞赣商》刊物、短信平台等，宣传政府、行业政策法规；提供财经资讯；推介投资项目；介绍商会动态；展示会员风采；报道优秀赣人事迹等等。东莞分会还将组织各种联谊会、经贸洽谈会、培训讲座等活动，加强会员单位之间，商会与商会之间，商会与各级政府部门之间的交流和合作，实现优势互补、信息共享、资源整合。

广东省江西商会东莞分会必将积极发挥桥梁纽带作用，不断推动赣粤两地经济交流合作。对于各位东莞赣商而言，他们既是江西人，又是东莞人，江西父老哺育了赣商，东莞人民为赣商的事业发展创造了宽松的创业环境。东莞赣商要在做大做强自己企业、繁荣东莞经济的同时，努力利用商会这个平台回报桑梓、促进赣粤两地经济交流合作。商会是一个舞台，所有的会员都是其中的演员。只有大家一起跳集体舞，才会舞出赣人的气势和力量；只有大家群策群力，东莞赣商才能达到新的高度。东莞分会一定会成为一流的商会组织！在江右商帮崛起的道路上一定会深深打上东莞赣商的烙印！

### 发自主民间，兴于经营：东莞分会的发展方向

想要办好商会，绝非一朝一夕的事，需要全体会员的精诚合作和不懈努力。首先要继续明确办公宗旨，明确商会的宗旨是办好商会的先决条件之一。商会的意义并非在于能给自己带来直接经济效益，而是一个平台，借助这个平台，可以团结广大会员，共谋发展大计，共同抵御风险，在激烈的市场竞争中占得先机、立于不败。因此，明确商会的宗旨，如同给商会注入灵魂，是办好商会的第一步。以东莞分会为例，其宗旨是沟通、发展、和谐、进步。目的是为在莞的江西籍企业家交流与联系提供平台。同时，在促进莞赣两地经贸合作中发挥纽带桥梁作用，从而，树立江西人在东莞的形象，让东莞赣商这朵奇葩在东莞畔越开越盛。

第二，要有明确的发展模式，进入新世纪，中国民间商会的草根时代已经结束。在经济全球一体化的今天，商会也要改革创新，走科学发展之路，全国工商联主席黄孟复曾指出，全国30多万家行业协会，大多面临一个问题，一开始大家参与热情很高，随着时间的推移，商会逐渐成为日常生活中的附庸，只能在开会时起到号召作用，平时都已被会员们遗忘。由此看来，商会需要一个健康的发展模式，才能避免类似情况的发生。商会发展需要依靠会员，会员在商会这个大平台帮助下，创办自己的企业，发展自己的企业，相关企业联合起来做成一个集团，几个会员企业共同完成一个利润空间巨大的项目等等。虽然这些都是企业主体独立完成的，但平台却是商会提供的。中国是个重情的民族，滴水之恩，当涌泉相报。这样，不但会费问题能得到圆满解决，商会还会受到来自全体会员的支持。这种模式是对“水涨船高”的最好诠释，通过商会这个平台让“水”涨起来，商会这艘船也会随之越升越高。



广东省江西商会李平会长向东莞分会会长滕鹰授牌



广东省江西商会常务副会长李希向东莞分会常务副会长授牌



广东省江西商会东莞分会会长滕鹰向东莞分会副会长授牌



第三，要继续深化完善组织架构。商会是不同行业的江西籍企业家的组织。它的发展离不开一个富有凝聚力的领导班子，离不开一个具有创新力的团队。要有一个完善的制度，没有规矩不成方圆，章程是商会的宪法，是商会的行动纲领。还要有一个好的顾问团队。商会要发展壮大，必须有前瞻眼光，前瞻眼光需要正确的经验和思想智慧，而这个“智库”就是顾问团队。他们既可以专业人士组成，也可以找一些党政机关离退休老干部，顾问团队会花更多时间默默关注商会成长，在关键时刻为商会“雪中送炭”或是“锦上添花”。

第四，要全心全意为会员服务，为会员服务是商会最基本的任务。商会想要强大就必须发展会员，而会员的发展很大程度取决于商会的服务工作。商会应当代表和维护会员的合法权益；帮助会员解决法律纠纷；帮助会员企业履行政府管理部门规定的企业经营中的各种手续；为会员提供各种咨询和指导；为企业贷款提供担保等等。“水能载舟，亦能覆舟”，只有全心全意为会员服务，正确助理“水”和“舟”的关系，商会才能越办越好、越做越大。



江西著名画家王锦华向东莞分会赠予《油菜花开》

第五，要积极与政府沟通。其实，政府本身就希望各个商会以及商会中的各个企业大力发展，唯有如此，才能振兴地方经济，双方需要在理解和支持的基础上实现共赢。从另一个角度来讲，商会积极与政府沟通，自觉培养前瞻性思想，就等于具备了一个有生命力的灵魂，就会站在中国社会的高度看待这个社会的发展与变革，就会随时根绝中国社会的变化指导会员坚持正确的发展方向，很自然地尽到一份社会责任。这样的良性循环将汇成一幅商会、企业与政府同心同德，共同促进经济发展和社会和谐。



广东省江西商会东莞分会会长滕鹰带领副会长敬酒

第六，要广纳贤才、储备人才。商会要发展，人才是第一要素。人才是推动商会健康发展的力量源泉，无论从宏观角度，还是从微观角度来看，人才是商会发展的决定性因素，只有拥有了充足的人才，尤其是充足的储备人才，商会才能避免青黄不接的尴尬，实现可持续发展。当今世界，科技突飞猛进、信息与日俱增，社会各个领域的科学知识不断由单一走向多元，不断向更深更广的层面发展。知识挑战的严峻程度有目共睹，每门学科都是学无止境，任何人都不可能一劳永逸地拥有足够的知识，而需要终身学习。



广东省江西商会会员共同举杯，共襄盛举





成立庆典现场高朋满座，胜友如云

第七，要带领大家共同致富，邓小平曾说过：“发展才是硬道理。”如果商会不能给会员带来发展的话，那么，商会也没有存在的意义。带领大家共同致富，是商会的目标所在。要实现这个目标，商会应该竭尽所能地帮助会员。会员希望了解政治形势和经济走向会给行业特别是企业带来哪些机会和挑战，商会就应该多邀请政府有关部门官员和专家给会员讲课，解疑答惑；会员渴望更新企业管理知识，提高企业管理水平，商会就应该举办企业管理培训班，培训内容应包括经济全球化，电子商务的发展热门话题。除此之外，商会还应该为会员做一些牵线搭桥的工作，如组织本会会员同其他有关行业协会或外国商界进行业务交流、贸易洽谈等等。以期给会员创造机会，拓展人脉，寻求合作，帮助会员走上致富的道路。



商会领导与湖南商会、潮商协会代表合影留念



广东省江西商会会员共同举杯，共襄盛举



酒逢知己，愈饮愈欢



江西省领导与商会领导一起举杯，共贺盛事



成立庆典现场歌舞表演



成立庆典现场歌舞表演



## 广东省江西商会东莞分会发展历程

# 大事记

### 2010年8月7日

#### 广东省江西商会东莞分会举办法律普及讲座

>>> 由东莞市江西商会主办，东莞分会承办的“《合同法》是企业家赚钱的法”讲座，在东莞市会展国际大酒店开讲。广东省江西商会副会长、东莞分会会长滕鹰先生及省商会在莞会员100余人参加了讲座；省商会秘书长秦继杰先生亲临现场。讲座由广东省江西商会东莞分会副会长兼法务部负责人、广东大洲律师事务所何斌律师主持。本次讲座，特别邀请了江西籍在穗著名资深律师、广东大同律师事务所朱永平主任担任主讲。朱永平律师就企业如何发挥同乡经济作用、中国的法律环境对于中国企业家的制约、合同法中与企业相关的主要条款三方面的问题向与会企业家做了介绍，并回答了他们关于代位权、欠据、对账单等方面的疑惑。这次讲座受到了会员代表的一致欢迎，大家纷纷表示通过举办相关类型的法律讲座提高会员企业的法律意识、加强法律观念是十分有益的。



### 2010年9月1日

>>> 广东省江西商会东莞分会召开分会成立庆典大会后第一次会长办公工作会议。滕鹰、吕淇、张军生、徐地华、程小华、杨清、何斌、罗会忠、张友良出席。会议主要内容有：对分会成立庆典大会工作进行总结；布置分会近期工作；研究安排分会今年第四季度工作。



### 2010年9月3日

#### 东莞市军分区刘卫芳政委到广东省江西商会东莞分会指导工作

>>> 东莞市军分区政委刘卫芳先生冒雨来到广东省江西商会东莞分会视察、指导工作，广东省江西商会东莞分会会长滕鹰先生、广东省江西商会东莞分会副会长程小华、杨清先生等陪同。会长滕鹰先生代表商会向刘政委一直以来关心和支持商会工作表示感谢，并向刘政委简要地汇报分会成立庆典情况和商会下一步工作打算。刘政委一面肯定了商会成立以来所做的工作，同时又对如何办好商会提出了要紧扣“国土”、“本土”、“乡土”的意见，并希望广东省江西商会东莞分会能够勇闯新路，重振“江右商帮”。



### 2010年9月4日

#### 走进会员企业广东正业科技有限公司

>>> 广东省江西商会东莞分会秘书处专职工作人员一行，走访了东莞分会常务副会长单位广东正业科技有限公司。





## 2010年9月6日

### 2010年九江（东莞）产业对接座谈会在莞举行

>>> 2010年九江（东莞）产业对接座谈会在东莞会展国际大酒店召开。九江市委副书记张学军先生带队组团专程到广东省东莞市进行招商，座谈会上，九江市领导重点推荐了九江的独特优势，产业布局，投资环境等内容。参加座谈会的有赣籍在莞从事制造业的企业家代表共60余人。广东省江西商会东莞分会常务副会长王东、徐地华、副会长吴桂成、理事方旺福等也应邀出席。



## 2010年10月21日

### 商会领导出席“梁山县经贸合作暨项目招商会”

>>> “山东省梁山县经贸合作暨项目招商会”在广东番禺举行，广东省江西商会东莞分会会长滕鹰、副会长小华等商会重要领导出席了本次会议及酒宴。本次会议旨在加强赣商对于山东省梁山县投资环境的了解，促进两地经贸合作的展开，带动梁山县经济平稳有效发展。会上，广东省江西商会东莞分会会长滕鹰发表了热情洋溢的开幕词，来自梁山县的领导向与会企业家介绍了梁山县经济、社会、文化等方面的环境。本次招商会促进了江西商会东莞分会企业对梁山县投资环境的进一步了解，加强了两地的经贸联系与合作，带动东莞商会企业对山东省梁山县经贸的投资合作。



## 2010年9月14日

### 商会领导出席“2010年新疆·伊宁招商推介会”

>>> “2010年新疆·伊宁招商推介会”在东莞星河湾大酒店举行，广东省江西商会会长李平率常务副会长曾建宁、谢晓明及副会长滕鹰、陆荣政、黄武明等二十余人出席了此次盛会。会上，李平会长向与会人员介绍了广东省江西商会的工作情况及所取得的成就，同时号召、呼吁广大企业家和广东省江西商会会员多关注新疆伊宁的投资环境，为促进伊宁的经济发展做出应有的贡献。



## 2010年11月2日

### 商会领导前往副会长企业参观交流

>>> 广东省江西商会东莞分会会长滕鹰、常务副会长徐地华、副会长程小华代表江西商会前往副会长企业东莞佳居乐橱柜有限公司进行友好访问。江西商会领导在佳居乐李向阳董事长的陪同下，参观了其陈列室、工艺车间、厂房，并进行了亲切的会谈。李向阳董事长经过多年努力，目前成为全国橱柜行业第四名，几十次获得大大小小的荣誉称号。通过此次参观交流和相互之间的学习，加深了彼此之间的沟通和了解。





## 2010年11月21日

### 优秀赣商企业家及员工到中大EMBA总裁班学习

>>> 由广东省江西商会发起，由中山大学岭南学院开办的EMBA总裁班、MBA研修班、财税班正式开班。由广东省江西商会东莞分会选拔的数十名优秀企业家参加了此次学习。学习过程中，中山大学岭南学院金融系教授王燕鸣以中小企业融资为主题，宏源证券投资银行部总经理江曾华以中小企业在国内资本市场的上市为主题，第一上海金融集团有限公司（第一上海）主席和行政总裁邱红以国内公司在香港资本市场的上市和并购为主题，广东省第二中医院院长涂瑶生研究员以健康与保健为主题，分别进行了深入浅出的讲座。通过学习，商会会员企业增强了抗击金融风暴的能力，提高了自我发展的水平和内在素质，培养起了商会会员企业的可持续发展能力，为它们不断壮大做好了智力准备与精神补充。



## 2010年11月29日

### 商会代表出席东莞工商联异地商会座谈会

>>> 东莞工商联召开异地商会座谈会，广东省江西商会东莞分会会长滕鹰、副会长程小华出席了此次座谈会。会上，东莞市工商联卢书记给予了异地商会高度的肯定，他号召异地商会与东莞工商联组织团结在一起，共同为促进东莞经济发展做出贡献。会长滕鹰在座谈会上的发言代表了广大商会代表的心声，他希望广大商会在“服务、指导、监督、支持”四方面得到东莞工商联的回应，共同促进东莞经济的繁荣。







“东莞异地商会发展及商会与银行合作论坛”旨在为处于产业升级阶段东莞各异地商会提供一个交流的平台，就如何做好商会工作、新形势下商会工作的新途径、新办法、商会如何与银行互动、商会及会员企业对银行的需求、银行能为商会及会员企业提供什么服务等多方面的问题展开深入探讨，为东莞市异地商会的平稳有序发展起到导航作用。



## 2010年11月30日

### “东莞异地商会发展及商会与银行合作论坛”成功举办

>>> 由广东省江西商会东莞分会和交通银行股份有限公司东莞分行联合举办的“东莞异地商会发展及商会与银行合作论坛”成功举行。本次论坛特邀东莞市民政局、民间组织管理局、中小企业局、金融局、银监会、东莞市工商业联合会（总商会）等有关领导、相关专家学者及来自东莞市11家商会的代表出席。

论坛后进行了“异地商会与交通银行战略合作签约仪式”。为帮助中小企业解决融资难的困境，交通银行东莞分行与广东省江西商会东莞分会等在莞9家异地商会签署了230亿元的授信额度，其中我商会力拔头筹30亿元。



## 2010年12月26日

### 广东省江西商会东莞分会第一届第二次会长办公会议圆满举行

>>> 广东省江西商会东莞分会第一届第二次会长办公会议在东莞市质鼎装饰工程有限公司（常务副会长张军生的公司）会议厅召开。在会上，会长滕鹰先生对商会今年的工作情况做了简要总结和评价，并对商会2011年的工作提出了具体的目标和要求。各副会长对明年商会的工作计划也畅所欲言，提出了各自的建议和看法，会议现场气氛十分活跃。随后，与会人员认真讨论“2011年迎春联欢会的流程和安排”，并一致推选副会长程小华先生为广东省江西商会东莞分会优秀会员企业。会后，与会人员在常务副会长张军生的带领下，参观了东莞市质鼎装饰工程有限公司。





# 拾级而上 远景无限

访广东省江西商会东莞分会副会长、  
骏威(香港)实业有限公司东莞长安豪威皮具厂总经理 朱国华

本刊记者: 道谷

如果以十年为一个阶段,朱国华的人生轨迹可以被清晰地标出几个坐标点来:从出生到入学,从学习时代到走向社会,从一名化工厂的普通技术人员到中层干部;再到个人事业的腾飞,每个十年里,朱国华经历着不同的人生境遇,每个十年里,却都贯穿着相同的生命追求:以有限的时间创造无限的可能,以充实的自己去迎接未来的挑战。



## 自知自信:挑战是一种人生境界

朱国华来自江西宜春樟树一个普通的农民家庭,很小的时候,他就开始帮家里做农活,跟着大人下地插秧、打猪草、放牛。播种时,弯腰插秧是最累人的,刚开始还能忍受,但半天下来,腰仿佛已经不长在自己身上了;收获的季节,朱国华还要帮大人挑稻谷,为了避免稻谷掉落,挑一次中间不能换肩,他的肩膀被磨得红肿脱皮。正是通过这些磨难的积累,给朱国华带来了宝贵的读书机会,也造就了他坚韧的性格与乐观的态度。上大学后,他曾幽默地跟同学说:“你闻闻我身上还有萝卜干味儿!”艰难的生活环境使得朱国华不会去依赖别人,他总是靠自己的力量去攻克难关。

1988年从南昌大学毕业的朱国华被分配到了位于江西新余的江西第二化肥厂(简称“二化”),在当时,江西省的化工系统流传着一个口号“远学吉化,近学二化。”能在大学毕业就到一家国家二级企业去工作,朱国华是让人羡慕的。从学校走上社会,进入了一个崭新的环境,朱国华在实践中学到了很多书本上学不到的知识。在自己的岗位上,朱国华兢兢业业,勤勉务实,精攻业务,从不计较得失,在集体主义奉行的年代,他得到了领导的赏识。从车间的一名普通工人,到工程师,再到车间负责人,朱国华很快成为了江西第二化肥厂最年轻的中层干部。

90年代的中国处于飞速发展的阶段,尤其是位于改革开放前沿的珠三角地区,对于人才的渴求更是如同一场风暴,席卷全国。1997年,工作踏实、为人诚恳的朱国华作为广州人才引进工程中的一分子,他离开工作了十年的江西第二化肥厂,调至广州化工集团有限公司。很多亲友却并不支持,他们的理由很简单:一个人背井离乡,要去适应新的生活工作环境,要去搭建新的人际关系网,要去开发新的资源,这里面的艰辛难以想象。有人直接向朱国华发问:“你在江西是个中层干部,到了广东,你什么都没了!”面对质疑的声音,朱国华没有彷徨,在他心中有着明

确的目标,职务固然重要,但关键在于自己的才能能够得到充分的认可与发挥。果然,自信满满的朱国华来到广州后仅半年,就被提升为部门的负责人,第二年,作为公司重点培养的对象,朱国华就被派往海南负责分公司的事务。

如果说从江西到广东是朱国华人生三级跳的第一步的话,那么从广州到海南则是挑战最大的第二步。被派驻到海南,全权负责分公司的业务,除了身份上的变化之外,朱国华更要适应角色上的转变。如同电影制作过程中的幕后人员,之前无论在二化还是在广化,朱国华从事的都是自己最为擅长的生产技术方面的工作,而在海南,他必须走到台前,成为一名统筹全局的导演。朱国华进入到一个新的领域,他要肩负起整间公司的运作,参与到经营活动中来,广泛接触市场,很多事都是朱国华之前从未尝试过的。更何况,朱国华接过指挥棒时,海南分公司的业绩并不理想,他面临的是一个烂摊子。

上任后的朱国华很快就进入了角色,基层出身的经历,使他一眼就洞悉了企业内部的症结所在,他起草出台了一系列措施,对之前管理上一些疏漏的地方进行改革,重新让公司焕发出活力。修炼内功的同时,朱国华还奔波在扩展市场的第一线,从他到海南的第一天起,他没有安稳地坐在办公室里享受,而是带着业务人员跑遍了整个海南岛,一家一家客户去拜访。对朱国华而言,这也是个学习的过程,没有市场经验的他学到了很多同客户沟通的技巧,也凭借着满腔的热情和诚恳的态度赢得了众多客户的信任。很快,海南分公司就扭亏为盈,并在总公司的评比中名列前茅。朱国华用实际行动验证了那句名言:“是金子总会发光。”





## 勇往直前：向行业最前端冲刺

在朱国华个人的事业经中，一直奉行着这样一条定律：一个人无论在哪儿做事，无论从事什么行业，一定要向前看，向上走。这包括了两层含义，一是看所在的企业是否有发展前景，是否保持着旺盛的生命力；二是个人在企业中处于何种地位，是否有向上跃升的空间。在朱国华看来，企业和个人是紧密相关的，无论谁积极向前，都可以影响带动对方，企业和个人也是一个有机的整体，当步伐协调一致时，才会使双方都发挥出最大的潜能来。

2002年，朱国华迎来了又一次人生的转机。当时在广州化工集团有限公司，朱国华已经成为了一名中层干部，但对于一家庞大的国有企业而言，想要再进一步进入管理层，其中需要攻克的难关绝非个人十二分的努力就能完成的，还要看机遇。是苦苦等待，还是去开创一番自己的事业，朱国华权衡着其中各种关系，他尝试着调整人生的方向盘。虽然是化工行业出身，但朱国华内心却并不与其亲近，化工产品有毒有害，尤其是生产一线，无论工作环境还是工人都难言悦目，朱国华一直想从事一个污染小、前景好的行业。2003年，他和一个多年从事皮具生产的朋友不谋而合，投身商海，创办了东莞长安豪威皮具厂，而这位朋友也成了朱国华最为靠谱的伙伴。

现在回头看，当初的决定可以称之为果敢，但如果朱国华没能成功，那则要为自己的莽撞买单。和所有自主创业的人一样，朱国华经历了最初的艰辛，因为拍档负责生产环节，他就必须一肩挑两担，在客户和原材料供应商两头去为公司谋出路。跑客户对朱国华而言不算什么，海南的经历让他市场拓展方面驾轻就熟，他所面临的压力更多是源于内心。辞职前的朱国华出入有专车、到哪儿都有人接待；辞职后的一年里，为了节省开支，他出门都是搭公车，吃饭都是便当解决，一年下来，坐的公车、吃过的便当比之前加起来的总数都多。他在广州四处寻找客户，提着样板给客户挑选，有时挤了半天公交车赶到客户那里，却碰了钉子，朱国华会感到一丝丝失落，会想到从前。但每当负面情绪涌上心头时，总会提醒自己，万事开头难，路是自己选的，经受不了磨难，就成不了大事。这种身份上的落差既是压力也是动力，它促使朱国华不会停下自己的脚步，经过不懈的努力，他和他的企业终于度过了最初的艰难时期，随着业务量的攀升，豪威皮具厂开始扭亏为盈了。

刚开始的两三年里，豪威皮具厂主要以内销为主，偶尔有来料加工，朱国华和他的合伙人都有种吃不饱的感



广东省江西商会东莞分会 主办



觉，他深深地意识到自己能做的事远不止这些。后来他尝试与一家香港公司合作，通过香港公司接收外国订单，但仅一年后，那家香港公司出现问题，导致国外客户的合同也随之中断。要把主动权掌握在自己手中，2006年底，朱国华到香港考察后，在香港注册成立了骏威实业有限公司，直接和外国客商进行接触与沟通。当时，很多外国客商对到内地来十分关怀，他们只愿意在香港寻求合作伙伴，“你不来我送上门去”，正是抱着这样的心态，朱国华主动迈向了香港，牢牢抓住了眼前的机遇，豪威皮具厂从而实现了“出口”、“内销”两条腿走路。

事业的道路上总是磕磕碰碰，正是通过不断战胜困难，一个人才会越来越强大，企业也是如此。经过了2008年的金融危机，现在企业又要面临多重的压力：原材料和劳动力价格上涨、人民币升值、行业内无序竞争导致的价格下跌等等。以前当老板，只要能拉来订单就万事如意，现在企业则要全方位地作出整体规划。为了应对当下的不利局面，朱国华及其领导层认真研究，紧急部署：首先加强企业内部管理，减少不必要的行政流程，精简人员配置，严格控制成本，从内打造一副“钢筋铁骨”；其次，广泛寻找、选择一些经营理念相符、志同道合的供应商，一起分担消化所承受的压力；再次，学习合资、港资企业的经验，把一部分香港的业务转移回内地，既整合了资源，提高了效率，成本上也得到了进一步的控制。

如今的豪威皮具厂拥有300多名员工，每个月能出产皮带五、六十万条，在皮带生产领域，算得上一家颇具规模的企业。2010年，豪威皮具厂晋升为皮具行业发展最快

的头三甲。随着市场份额的不断扩大，现有的条件已经无法完全满足生产要求，豪威皮具厂计划在2011年搬至一个近3万平米的大厂房，这也标志着朱国华的事业又向前迈了一大步。

虽然很早就到广州来，一家人的户籍也早已盖上了“广州”的戳印，但每逢同别人介绍自己时，他都会骄傲地说“我是江西人”。在朱国华心中，始终荡漾着浓浓的乡情，每逢大的传统节日，都会回到家乡去，和家里的亲友、老乡一起度过。2009年，朱国华更是和朋友一起，以豪威皮具厂的名义捐出50万元，在母校樟树市昌付中学设立了一项豪威优秀教师和优秀学生奖励基金。经历过求学艰辛的他，希望通过这样的方式，来鼓励和帮助年轻的孩子通过学习科学文化知识来武装自己的头脑，将来带动家乡走上致富的康庄大道。而他这样做也不是一时的慈善之举，而是借由一个阶段性的工程来实现，这也是他回报家乡的一颗拳拳赤子之心。

现在的朱国华有一半时间都待在香港，工作之外，他更愿意多花时间陪自己的家人。在他心中，广东省江西商会东莞分会也像一个个温暖的大家庭，在滕会长的带领下，商会容纳了在莞的各界江西商家，不论规模大小，他们都可以通过商会的平台来壮大。2011年，广东省江西商会东莞分会将作为一个品牌来打造，让广大会员通过这个平台，找到跟自己业务相关的企业，互通有无，加强合作。朱国华也会积极地参与到商会的建设中来，通过自己的努力，实现赣江儿女的共同腾飞。



# 奋斗不已酬壮志 敢为人先展雄心

访广东省江西商会东莞分会副会长、  
东莞市东安电力工程有限公司总经理 熊新

本刊记者：道谷

从江西小镇办公室里一名普通的办事员，到岭南制造名城一家著名电力企业的管理者；从初来乍到的追梦少年，到引领时代的行业先锋，熊新走过了一条虽不平坦但充满收获的奋斗之路。从他身上我们读到了青年时期留下的诗意，读到了志存高远的人生境界，读到了一名成功企业家的成熟与自信，也读到了赣商走向辉煌的奥秘。

## 不甘平凡：延续理想的道路

勤勉、坚韧、聪颖，是江西人的特点，也是江右商帮当年名扬天下的基石，这种率直的性格如同赣江的水一般滔滔不绝地流进了赣商的血脉之中，这一点在熊新的身上就体现的淋漓尽致。农村出身的熊新从每天都。熊新的母亲身体比较虚弱，每年一到双抢的时候，被繁重的农活所累，都会累出病来，但她还要坚持着去操持一家人的起居。体会到父母艰辛的熊新很小的时候就努力做一些力所能及的事，帮家庭分担一些负担，他就利用课余时间下地帮家里干活，农村的生活深深影响着熊新一生，给了他一个不怕吃苦的坚韧性格。

“知识改变命运”。在农村长大的孩子，不仅对外面世界有着强烈的好奇心，也有着一股要闯出农村的志气，而最好的出路就是读书。熊新从小就功课优异，中学时，家里为了让他享受到更好的教育，把他转到了县一中。学校里有很多城里干部的孩子，他们看不起农村出来的学生，觉得他们见识短。熊新憋着一口气，发奋学习，一直在成绩上名列前茅，让那些城里的孩子也对他刮目相看。初中毕业后，为了早日参加工作，熊新只能考上了一所中专，中专的学习生活相对轻松，但熊新却没有放松自己，他不仅钻研专业，还积极参加校园活动，负责着校刊的编辑工作，这也使他养成了爱思考爱动笔的习惯，他经常写一些人生感悟的文章，既是对自己过去的一种总结，又是对未来的一份鞭策。

1997年，以优异成绩毕业的熊新被分配到江西东乡一个

镇办公室从事农村基层工作，这本是一份让旁人羡慕的工作，熊新却做的并不开心。基层工作琐碎繁杂，消磨着人的激情与耐性，在落实一些政策时又容易和农民产生矛盾，熊新感到和自己当初的想法完全背道而驰了，学校里培养起的优越感也荡然无存。有时感觉人生就像一批瓷砖，有的贴到厨房，有的贴到客厅，而自己则被贴了洗手间。人生在虚耗，理想在逐渐腐烂，熊新害怕几年后的自己也变得没有冲劲和想法，庸庸碌碌地度过一生，他内心那个走出去的声音越来越强。几年的农村工作，熊新学会了坚持，学会了如何在纷乱中梳理人生，他也在为自己的未来张望，不仅仅是朝向所在的镇子、朝向江西，而是朝向整个南中国——他要到更远的地方闯闯看。

2000年，是熊新人生历程中的第一个拐点，江西省委号召打工训干政策，鼓励基层干部外出下海接受经济浪潮的洗礼，熊新响应号召离开了家，来到了东莞。当时的东莞早已以打工城市名扬天下，每年来到东莞打拼的年轻人有上千万之众，当熊新走出汽车站，成为这滚滚人流中的一员时，他的内心感慨万千，以前耳中别人无数次提起的这种神奇之地，如今就在自己脚下，而且自己不是来这里出差的，而是要在这里寻找自己新的坐标，他迈出的这一步是坚定的，张弓不回头箭，想要在这座城市的发展，首先必须想办法留下来。

## 勤勉奋进：赢得自己的人生

东莞是个神奇的地方，它会给很多人机会，也会无情地淘汰掉很多人，想要在这个陌生的城市立足，没有捷径可走，只有靠个人的努力。当时在东莞找份工作很不容易，熊新碰了不少钉子，随着日子的推移，身上的积蓄也越来越少，生活上也更加拮据了，租住着最便宜的房子，几天才能冲一次澡，平时吃饭也都挑最便宜的盒饭。但他相信只要自己肯放下架子，不怕吃苦，一定能找到自己的容身之地。他每天奔波于人才市场和工业区，不过放过任何一个机会，终于，通过不懈努力，他找到





了自己的第一份工作，成为了一名业务员。

“要想富，跑业务”，当时的社会上流行着这样一句话，对熊新而言，发家致富是一方面，他更想通过实践锻炼来提高丰富自己，以前在学校学的都是理论知识，他要到社会这所“大学”里去修行一番。面对着未知的市场，面对着未知的客户，熊新推开了一扇崭新的门，在他面前出现的是一条从未走过的道路。熊新上路了，凭借着他的年轻冲劲，他一路狂奔，凭借着他身上那股勤勉不懈的精神，他披荆斩棘。一进公司，熊新就马上进入角色，先买了一张地图，把东莞各个镇区的名称、主要道路、交通方式都背了下来，他跑了很多地方，谈了很多项目，只要客户有一点点的意向，他都会一次次诚恳地向对方推介。虽然一开始收获不是很多，但熊新从中迅速积累了经验。他逐渐摸到了做业务的门道，享受着工作带来的幸福和喜悦。从第一位客户跟他签订协议时，他就开始收藏每一单业务成功时带给他的那份喜悦。他把它们都藏在心底，因为每一份回报背后都有他付出的心血。

如果说勤勉的态度铺就了熊新事业前进的道路的话，那么，对于知识的渴望、自我能力不断的提升则是他向前冲刺的加速度。正是有了这一份对于专业的执着，才使得熊新养成了随时充电的好习惯，他个人也随着新鲜知识的涌入而时刻充满向上的活力。很多人在工作之后，就再也没有学习的意愿，即使偶尔翻开书本，也会看两眼就丢下了。熊新却始终保持着高昂的学习热情与动力，他利用休息时间看专业书籍，又经常跟公司的工程师们请教，在日常工作中不断碰到问题和解决问题，让熊新成为一个全面的电力技术人才，专业的知识的应用，让他在跟客户交流时更主动，这也给熊新带来更大的回报，也让他学习的干劲更足了。后来他又报读成人大学通过了广东工业大学电力系统及自动化专业的本科考试，并考取了电力工程的建造师资格。用熊新的话说：“以前在学校学的是屠龙之技，而在实践中学习，遇到问题时能够马上得以解决，这个过程能够使掌握的知识更扎实、更全面、也更实用。”正是利用自己所学到的专业知识，在一次清溪香港企业的项目中洽谈，他利用丰富的专业知识和多年工作熟悉供电规范要求，为客户提出优化了的合理方案，使成本得以大大节省，受到了客户的好评。

熊新一直默默耕耘，他坚信每一份私下的努力，都会在公众面前显现出来。在做业务的几年时间里，他抱着诚信为人的信条，他积累起了许多经验、财富、人脉。一次，他从厚街客户那里收到了35万多元的现金，他用摩托车把那笔钱小心翼翼地载回了公司，亲手交到了老板手上。真心付出，同样会得到真心的回报，公司同样提供给熊新一个展示自我才华的舞台，凭借着自身的努力，他从普通业务员做到独当一面的业务经理，他有了令人羡慕的生活，但熊新并未停止自己的脚步，在他心里还有着更远的目标。



## 修业为常：唱响专业强势之音

随着对电力工程行业的深入了解，在对市场前景做了理性评估后，熊新迎来了人生历程的第二个拐点，于2003年9月创办了自己的企业：东莞市东安电力工程有限公司。实干精神和专业态度使得熊新很快就接到了自己的第一个项目：东坑华润万家超市的配变电工程。那段时间里，熊新几乎是天天盯在工地，连吃饭的时间都没有，实在饿的不行了才想起来去吃个便当，甚至连做梦熊新都梦到自己在开车往工地赶。终于，熊新的心血没有白费，工程如期完工，受到了客户的好评，客户还跟他交上了朋友。这之后的几年时间里，东安如同一支离弦的箭，不断刷新自己的冲刺速度，很多大型小区和工厂的配变电工程都留下了他们的烙印。最为难能可贵的是，时至今日，东安仍保持着客户百分之百的满意率，在需要不断面对新客户电力工程行业，东安创出了一个奇迹。

一家企业的性格很多都是由老板的性格所决定的，熊新身上那种精益求精的认真态度与深谋远虑的视野，在东安公司发扬光大不断学习，不断进步，熊新把这样的理念由自己身上灌输进了公司的发展中。在东安熊新提出我们不是全能，只是专业。术有专攻，东安所有的资源投入都用在电力工程这一专业服务的打造上。为了突出企业优势，在激励的市场竞争中掌握主动，就必须培养建立起一支属于自己的专业人才队伍。电力工程方面对专业技术要求很高，专业人才一直是这一行业的重中之重。为了能保证施工质量，做好售后服务，熊新在2004年下决心成立了自己的工程班。养活一支工程队的开支是十分巨大的，需要足够的项目支撑，电力但对事业心很强的熊新而言，这一步是必需要迈出的，唯有如此，才能使东安的前景更宽广。如今，东安已经拥有了四组电力施工班，在东莞的同行业中，可谓出类拔萃。每年熊新都会到省内外的电力学校招收毕业生，当这些大学生到东安来后，他会把他们派到工程施工的一线，通过实践让他们把知识活化，再分配回公司的技术部门，正是通过这种方式，熊新和他的东安打造出了一支技术过硬行动力超强的队伍。

在熊新看来，电力工程早已不只是简单的生意，更是关系到公司所有员工的一项事业。熊新一直奉行以人为本的管理理念，只有员工有了工作热情，才能满足好客户的要求。更好的服务于客户。虽然是公司的老总，熊新还是会经常到第一线，去和基层员工一起看守电缆，和技术人员研究设备；休息的时候，他还会和员工一起去做拓展训练，一起唱K。2008年，当金融风暴来袭时，很多公司都采取裁员减薪的手段维持公司运作，但熊新和东安却并没有放弃多年来一同成长的伙伴，在公司会议上，他提出东安不减薪不裁员，大家齐心协力，共度难关。在激烈的市场竞争中，厚积薄发的东安通过服务、专业、诚信等方面的优势实现了弯道超车，在2008、2009整体经济不景气的情况下，东安的业务量却大幅度的提升。也使得东安的专业竞争力得到了社会的认可，2010年，它成为了广东电网诚信施工企业。

2011年，熊新的东安电力工程有限公司搬到了新的办公地址，一座五千多平方米的独立办公大厦，这将是一个新的契机。随着办公面积扩大了很多，服务水平的日渐提高，熊新还在新的东安大厦一层开办一个高压实验室，进行仪器、设备、线路等方面的预防性检测。东安接触的客户范围也更广泛也更高端：地产界的万科地产、光大地产、观澜湖高尔夫球会，市政方面的莞惠城际轻轨、生态园海关工厂如中粮集团南沙粮油，台塑集团等诸多工程都成立东安的品牌项目。成为集用电咨询电力方案设计供电手续报装电力工程施工通电试验检测，他和他的东安人正在努力用自己的能量照亮千家万户。

同样作为广东省江西商会东莞分会中重要的一员，熊新最看重的是会员对协会的强烈的认同感，这份认同感包含着情感的寄托、资源的共享、理想的互通等多重意义。这种认同感曾是熊新一直在寻找的，初来东莞时，他在寻找这样一份城市的认同感，工作后，他在寻找一份职业认同感；进入电力行业后，他在寻找一份事业的认同感，如今的熊新，正享受着这些认同感给他带来的成功。勤奋的工作态度，不断向上的进取心，熊新正用他的实际行动为那些渴望成功的年轻人书写着一部鲜活的奋斗史。





# 未来都市，绿色之都——南昌

如果王勃是在今天写就的《滕王阁序》，那这无疑会被当作城市营销方面的范本所流传。“落霞与孤鹜齐飞，秋水共长天一色”的秀美景致从未磨灭，时至今日，它仍然如一幅画卷般铺就在每一个热爱南昌的人眼前。滕王阁是南昌的外在象征，它昭示着这座历史文化名城曾拥有过的华美妆容；八一广场是南昌的灵魂寄托，它彰显着英雄之城传承至今的壮阔情怀；纵横有度的水系是南昌的脉络，在这里汇集着赣江儿女的壮志与柔情，想要造访江西不一定要自南昌而始，但想要读懂江西一定要以南昌为终。

## 历史长河中的隽永诗行

“豫章故郡，洪都新府”。“豫章”和“洪都”都是南昌的旧称，南昌是一座历史悠久的文化古城。早在五千多年前，就已有人在此生产生活。三千年前，北至艾溪湖，南至青云谱，这一弧形地带形成了古代南昌居民的聚集区。汉高祖5年（公元前202年），汉将灌婴驻军当地，设豫章郡，次年修筑“灌城”，城址在今南昌火车站东南约4公里的黄城寺，城周长十里八十四步，称为“灌婴城”，开创了南昌的建城历史。首建“南昌县”为豫章郡之附廓，并取“昌大南疆”和“南方昌盛”之意，定名“南昌”。隋唐改称“洪州”，南唐建南都于此，称“南昌府”。宋称“隆兴府”，元改称“隆兴路”，明初改“豫章道”，后称“南昌府”，1926年国民革命军北伐攻克南昌后，设南昌市。历代冠盖云集，车马如流，人文荟萃，商贾络绎，楼台相望。

唐朝文人王勃在《滕王阁序》中称南昌为“物华天宝，人杰地灵”之地，南昌是历代县治、郡府、州治所在地，文化昌盛，经济繁荣。五代十国时期，南唐元宗李璟（李煜之父）曾将南昌定为南唐的都城。皇殿侧路就是因其建在皇宫侧而得名。古代南昌在青瓷器、纺织品的生产、铜器制造以及金、银首饰品的生产工艺方面都有很高的声誉，一度是江南的冶炼、纺织、造船中心和商业都市。唐代“洪州窑”是当时全国六大名瓷窑之一。宋时期为东南大埠。元时期为全国最重要的“十路”之一。明清时期为南方重要中心城市。

1920年代北伐时，中华民国首都曾短暂暂定于南昌。1927年8月1日，周恩来、朱德、贺龙、叶挺、刘伯承等在中共前敌委员会领导下，组织了南昌起义，是为中国共产党武装革命的开始。1928年10月，国民政府在此设立南昌行营，南昌一度成为全国军政中心。1934年，国民政府在南昌发起“重整道德、改变社会风气”的新生活运动，这是继五四之后又一影响近现代中国社会发展的重大事件。在新生活运动中，南昌8条主要街道以古代文化先贤命名：阳明路、孺子路、子固路、渊明路、船山路、象山路、叠山路、永叔路等。这些路名沿用至今，使南昌平添不少浓浓的书卷气息。1986年，南昌被批准成为中华人民共和国国务院命名的“国家级历史文化名城”。

在中国近代革命史中，八一南昌起义是永远被人们所铭记的时代强音，它不但直接宣告中国共产党武装革命的开始，经过历史的沉淀，它也造就出了南昌独有的红色情怀。在南昌，最受人们欢迎的娱乐节目，是由江西卫视打造的一年一度的中国红歌会。红歌主要是指红色经典革命歌曲，如红军歌曲、抗日歌曲、解放歌曲、社会主义时期和改革开放时期的各类健康进步歌曲，此外，还包括世界各国革命经典歌曲。在这个纷繁复杂的社会，红歌带给人们昂扬的斗志，饱满的情绪，它以一种健康向上的娱乐方式彰显出整个江西浓厚的革命底蕴。

## 水城的妖娆魅力

和大部分中南部的城市相仿，南昌迎来城市发展的高峰，是进入20世纪80年代之后。随着经济进入快车道，为城市建设奠定了良好的基础，南昌对城市建设进行了重新定位，把建设花园城市和现代化大都市作为目标。作为江西省的省会，从某种意义上讲，南昌就是整个江西的代表，需要它肩负起带动江西全省的示范作用。一座城市的建设，已经不仅仅是盖几栋高楼，修几条马路那么简单，它展现的是赣江儿女的凝聚力与创造力。而城市已经不再是聚居地那么简单，随着时代发展，城市已经进化为一个综合资源的载体，不仅要求有高效的工作环境，更要有高质量的生活环境。南昌在城市现代化发展之路上并没有舍弃掉“人文”的根本，并没有以环境为牺牲，水上花园城市成为了南昌在城市打造上的另一重要支撑。

地理上，南昌毗邻鄱阳湖，坐拥赣江，是一个江滨、湖滨城市，南昌有水，外有青山湖、艾溪湖、象湖、梅湖，内有东湖、南湖、西湖、北湖。唐代诗人韦庄曾吟诵道：“南昌城郭枕江烟，章水悠悠浪拍天。”水是南昌的灵性，也是南昌的宝。南昌都一直朝着“半城湖光半城山”的美好愿景努力着。紧紧围绕南昌拥有的自然地理特征，南昌市制订了“一江两岸、南北两城、双城拥江”的城市发展规划，着手开辟江北新城区，城市建设的重点开始向赣江对岸延伸。



2001年，南昌开始了历史上规模最大的基础设施改造和建设，花园城市建设的新篇章由此翻开。雄伟壮丽的新一一广场、胜似西湖美景的象湖公园、秀色如画的青山湖岸、璀璨明珠般的沿江夜景、清新宜人的红谷滩新城……随着城市基础设施建设步伐的加快，城市面貌发生了巨大变化。坚持从“既立足当前，更兼顾长远”出发，南昌市逐渐拉开城市框架，朝着高科技、多功能、强辐射的区域经济中心城市迈进。至2008年，城市基础设施建设累计完成投入近300亿元，城区面积成倍扩张，东跨瑶湖、西延梅岭、北拓乐化、南伸小蓝，东西南北130公里；城市建成区面积由1965年的50平方公里拓展到230平方公里；城市重要功能区形成“一核五片”，即以昌南、昌北为核心区，以莲塘、望城、湾里、乐化、罗家五片为卫星城市组团；“一江两岸”格局初步形成，城市功能日益完善，城市品位不断彰显，城市综合竞争力显著提升，尽显动感都会的强劲发展态势。

如今，南昌成了名副其实的水城，老城区四湖点缀，新城区四湖环绕，水域面积占到了整个市区近1/3。除了整治一新的青山湖、象湖、梅湖、艾溪湖，还有“小庐山”湾里、绿洲中的厚田沙漠、江南名楼滕王阁、青葱卧龙山、“都市候鸟园”天香园等等。南昌围绕着山、水、人、文做足文章，生态立市给南昌出具了一张绿色名片。全国卫生先进城市、中国优秀旅游城市、国家卫生城市、国家园林城市、2006年中国人居环境奖（水环境治理优秀范例城市）、2007年入选中国十大和谐城市等，一项项殊荣让人们重新认识了南昌。但南昌人说，这一切都不如鸟儿的歌声。南昌现在是国内鸟类数量最多、密度最大的都市，形成了罕见的“城市候鸟现象”，南昌人每天在鸟儿密集而嘹亮的歌声中醒来，他们说这是大自然对南昌的褒奖，是南昌人最大的骄傲和自豪。



## 南昌风俗

中国人有句古语叫做“入乡随俗”，这个“俗”最主要指的就是生产、生活习俗。想要真正了解一座城市的文化，首当其冲的自然是在跟上当地风俗的步伐。当你真正体会到南昌这些风土人情中的特有滋味时，你才能真正地了解到南昌这座城市的生活风貌。

走天下叫老表；老表就是表兄弟。宋代以来，江西人才辈出，外出为官者甚多，走江湖、操工贾之风亦盛。南昌人重乡情，在外地相逢均呼“老表”，外省人亦以老表为赣人爱称，一直延续至今。招待友人，南昌人还有三个蛋一碗面的说法。稀客进门先吃三个蛋一碗面，如是贵客或受宠外甥，还要在面内加只鸡腿。南昌人忌讳两个蛋待客，这是对牵猪牯者的待遇，客人遇此情况可吃一留一，以礼避讳。南昌人还爱一道叫藜蒿炒腊肉的菜。藜蒿是鄱阳湖边上的野草，（南昌话）“鄱阳湖的草，城里人的宝”，“三月藜，四月蒿，五月当柴烧”是指藜蒿季节性强。

有闲者邀集茶会，是南昌自古沿习至今的习俗。有《立夏茶词》说：“城中儿女无一事，四夏昼长愁午睡；家家买茶作茶会，一家茶会七家聚。风吹壁上织作筐，女儿数钱一日忙；煮茶须及立夏日，寒具薄持杂藜栗。君不见村女立夏踏纺车，一生不煮立夏茶。”

南昌有习俗，立夏日须喝立夏茶，否则一夏不得自在。据史所载，南昌市开茶馆的历史已有一千余年，而且在江南一带，要数南昌的茶馆、茶铺数量最多、规模也最大。南昌茶楼的摆设风格具江南市民阶层特色，一般都是一张八仙桌、4条长凳为一组。佐茶食品一般有油炸麻圆、糖果、麻花（油炸）等。茶客们将茶馆当成休闲、结交和洽谈生意的场所。这几年，南昌的茶馆业又渐渐兴盛起来，大约全市已有20余家茶馆。其形式和风格与旧时南昌茶楼没有什么大的区别。有些大茶楼的老板，为招徕生意，便请一些民间艺人来茶楼卖艺。这些民间艺人所表演的有南昌道情、南昌采茶戏等民间喜闻乐见的节目，很受新老茶客的欢迎。

南昌采茶戏起源于清代道光年间，由南昌民间的“茶灯”和“十二月采茶调”组合而成。后又吸收了南昌地区的民间舞蹈并与之相结合。大致经过“灯戏”、“三脚班”、“半班”等发展阶段，解放后正式定名为“南昌采茶戏”。



南昌采茶戏的表演诙谐风趣，唱腔优美深情，有着浓郁的南昌乡土气息。它常以巧合、夸张、误会等手法去渲染戏剧气氛。特别是台词中那些歇后语、错扯语、反义词、婉曲语以及乡间俗语的巧妙运用，使演出更为妙趣横生。南昌采茶戏长于表现喜剧和歌舞。活泼生动的小丑和小旦，特别受群众喜爱。采茶戏的演唱方法要求男女演唱都须用真声，传统保留剧目有四记：“鸣冤记”、“犁记”、“花轿记”、“南瓜记”，合称为“南昌四大记”。均取材于南昌民间故事。

南昌的求子习俗很具地方特色。古代的南昌，在西湖区的中心处有一高士桥（现称高桥），高士桥有石柱栏杆12根，每年八月十五之夜，妇女们或相约，或独行来至高士桥上，待月至中天，便用手在高桥两旁的石柱上抚摸，甚至纳入怀中，据说如此这般便可生男孩。清代刘一峰曾作《高桥桥行》诗一首，可窥当时拜月求子盛况。诗曰：高桥月明当夜半，前呼后呼女郎伴；传言拜月过中秋，便好生儿嫁石头。现高士桥早已拆除，仅留下一条叫“高桥”名称的街道，这古老的求子习俗也随着现代文明所淹没。

每年农历八月至十月，先后两个多月的时间，南昌邻县方圆百里之内的高安、上高、靖安、奉新、丰城、进贤等县的乡民，自愿斋戒沐浴，有组织地以乡、村、族为团体，组成朝仙会，前往西山万寿宫朝拜、进香。这就是著名的“万寿朝仙会”。

朝仙会也名敬香会，是奉祀许逊的庙会。在南昌地区最受崇拜的是许逊，民间叫他为福主菩萨。相传大约在1500年前，136岁的许真君及全家42口人（连房屋和鸡犬）一齐升天。所谓“一人得道，鸡犬升天”的成语也出之于此。南昌人为纪念许真君，将他升天的日子俗定为他的生日。为了能在八月初一的清晨得到头柱香，朝拜者需昼夜不停地赶往万寿宫。凡是得到了头柱香的人，认为是最幸运的人，比中了状元还高兴。万寿朝仙会已有一千多年的历史。近年前来朝拜的人更是多了起来，并且充分利用万寿朝仙会的盛况进行乡间集市的贸易交流。还有些乡镇在万寿宫前举行各种民间娱乐活动，一些国外嘉宾，港澳同胞也兴致勃勃地前往朝仙会敬上一柱香以求吉利。新时期的万寿朝仙会也注入了新时期的新特色。

除此之外，在中国传统节日里，南昌人最看重重阳节。南昌市城郊的龙沙，自晋、南朝以来，便是登高望远的胜地。据宋代乐史《太平寰宇记》引文说：“北有龙沙，惟阜透迤，洁白高峻，而似龙形，连亘五六里，旧俗九月九日登高之处。”唐代诗人孟浩然也有诗云：“龙沙豫章北，九月桂帆过；风俗因时见，湖山发兴多。客中推送酒，掉里自成歌；歌竟乘舟去，滔滔任夕波。”九月九日登高的习俗，南昌地区极为盛行。每年重九，人们相约，或攀梅岭，或登滕王阁。人们以文会友；登高聚餐。重九登高习俗，长期承袭不衰。



## 一路风雨一路晴，一路勤勉任平生 **张华荣** 江西当代人物之华坚集团董事长



从一个只有小学文化的农民，到成为中国鞋业的领军人物，被人们美誉为“女鞋教父”，张华荣的成功之路是一部传奇。他走过的路，可能无法复制，但那份勇往直前，不断拼搏的精神是应与每一位企业家所共勉的。

### 坎坷奋斗之路：农家走出的鞋业先锋

张华荣出生于穷苦人家，父亲做木工，母亲做裁缝。生于“大跃进”、“大食堂”时代，连续三年粮食紧张的1958年，开始上学又正遇上“文化大革命”，初中读了没几天就因家贫辍了学。但是他心中一直有一个不甘于现实的想法，跳出农村，“只要不种田，我什么都干”成为了他当时急切改变命运的原始构想。于是，并不安分的张华荣开始寻找改变命运的机会点。他做过木工、补锅匠、油漆匠，直到20岁时他当了兵，他想通过当兵摆脱种田的命运。但命运似乎于他开了一个玩笑，并没有给他改变的机会，23岁复员回到家乡，他仍然面对的是那片熟悉的土地。

张华荣那颗悸动的心灵没有停歇，复员回到家乡后的第二年——1983年，张华荣靠贩卖菜籽，赚了几百元，在当时，这相当于很多人一年的工资。但由于贩卖菜籽是明显的季节贸易，于是张华荣想到到浙江去贩鞋子，拿到江西卖，挣到了第一桶金。在不到一年的贩卖生意中，他感受到了鞋子行销的麻烦，进货、退货、来回折腾不如自己做。张华荣干脆凑了4000元钱自己开厂，买了3台缝纫机，请了8个人，一天做十几二十双“北京布鞋”。张华荣四处拜师学徒，创办了江西第一个民营鞋厂——“南昌华荣鞋厂”。

1991年，“南昌华荣鞋厂”已完成原始积累，有员工200多人，资本超过100万。1992年，台湾人以合作为名，以贩卖机器为实，诞生了“江西华坚有限公司”。买了很多机器，搞了很大的厂房，招了560名员工，但台商没有投入一分钱，也没有给张华荣带来一份订单。苦撑到1994年，张华荣已经亏得一塌糊涂，1996年，被形式所逼的张华荣独自一人来到鞋业基地——广东东莞。先设办事处、开样接订单，再是盘进一家倒闭了的合资鞋厂，再到1998年迁厂东莞，其中加上生意难以为继、亏光积蓄加上背债、到欧共体举起了反倾销大棒的重压，笼罩在阴影之下的华坚，真正领悟了每一单的质量、价格、交货时间等都对企业是生命的考验，而正是这些险些“倒霉”的经历，历练了他日后成为企业家的质量使命和危机意识。

尽管做布鞋出身的张华荣初来东莞就遭遇了管理、人才和订单的难题，公司一度负债累累，濒临破产。困难、负债、彷徨一起袭来，压得张华荣几乎想逃。好在天无绝人之路，张华荣专心做鞋、踏实做事、厚道做人的品德似乎感动了上苍，就在这时，他获得了知名贸易商派诺蒙的30多万双女鞋订单。国外采购商因为压不下外来鞋厂的订购价，便想到了大陆本土制鞋厂。张华荣说是因为华坚人早上7点到晚上12点一门心思地钻研做鞋，做生意也踏实、厚道的品德使他们被挑中。也是因为他的品德，供应商都采用机器、原材料赊账的办法开始支持他。靠着派诺蒙的“救命稻草”，华坚熬过了寒冬，逐渐开始盈利，再加上比合资厂、港资厂低5-10%的接单价，华坚很快在出口上所向披靡，企业迎来自己的快速成长期。





## 升级转移之路：谋求产业制高点

东莞是广东制鞋业的基地，更被称为“世界工厂”。世界上65%左右的高档鞋或名鞋都出自东莞，光运动鞋就占据了世界运动鞋产量的1/4，全球每4亿双运动鞋就有1亿双是东莞生产的。华坚集团的鞋业之路也就是从OEM合作之路开始，合作的品牌涉及全球20多个国家。

长久以来走OEM道路，在产业价值链末端受制于人的打拚境况，更是激发华坚下定了转型的决心。逐步发展自主品牌，重新分解产业链条，这样的新战略规划在张华荣的脑海中渐渐成形。拥有强大的设计研发团队和多年代工全球各大品牌的经验的华坚集团集团，在成本激增承受着巨大的压力的现实逼迫下，确立了“OEM(原始设备制造)+OBM(原始品牌制造商)”两条腿并行的战略道路。

OEM有了一定的规模和实力，企业的制造水平相当成熟，技术水平有了一定的积累，这时的创业企业就进入了一个相对稳定的阶段，如果不改变经营方式，企业要想获得再次的爆发式增长和新的大发展就比较困难。成熟的企业必须要积极实施技术创新和品牌致胜的战略。所以OEM到OBM不仅是无奈中的必然，更是迎接挑战、获得新生的积极选择。

然而，树大招风是中国劣根文化的典范，你赚钱了他就眼红了，人们往往没有思考自己为什么失败，而是更多地去毁坏他人的成功。他们认为低价成长起来的华坚“坏了行规”，此时，一些鞋企联合起来围剿——想挤垮华坚。1999年开始，公司上游鞋材被断供，华坚已买不到鞋材。但华坚没有枯坐干等，无奈之下很快自己行动了起来——“自救”。通过内部整合产业链，招人、买机器、开鞋材厂，华坚内部通过新设或并购方式建起完善的生产产业链，华坚不仅飞速提升了制造能力，更从被动等待客人下订单发展到了对订单拥有选择权。

1999年5月，华坚PU大底分厂成立；2000年11月，华坚鞋材二部成立。2002年4月，华坚制鞋四厂成立，同时成立的还有华坚模具分厂；6月，华坤工贸有限公司成立……从1999年5月到2003年的短短5年间，华坚陆续新开或收购了PU大底分厂、鞋材分厂、皮革分厂、印刷分厂、机械分厂等上游产业配套企业，在企业内部建立了较完善的产业链。



再是面对次贷危机带来的更为恶劣的国际贸易环境，2007年到现在，这个生产量占全球1/10的“制鞋之都”，就有1000多家鞋企在这场只伤元气不见硝烟的战争中，因没有订单和难以维持利润而“阵亡”。内忧外患，华坚除了在内部扩展产业链，还先人一步迈出了产业梯度转移的步伐。而这次的触动点却是春运。在国际分工的链条上，我们被迫分到附加值最低的，浪费资源的，破坏环境的，不得不考虑劳动成本的一——只有百分之几利润的制造环节。再加上大多数籍贯是江西的员工，每年春节往返的一票难求和路费、时间的成本使张华荣先人一步迈出了产业梯度转移的步伐。

实际任何行业在进入成熟期后必然遭遇产品的更新换代和生产成本的竞争。区域经济学家将这理论引入到区域经济学中，便产生了区域经济发展梯度转移理论。促成梯度转移——成本是决定性因素，华坚就是这么考虑“回江西开厂成本较低，方便了员工，华坚还拿到了很多优惠政策”，而且先人一步地完成产业梯度转移，增强了抗风险能力。2002年初，投资5亿元的华坚国际鞋城在江西省赣州破土动工，“利润低的大单交到赣州的新厂去做，东莞则做附加值高、利润高的小单，并致力于研发、设计、贸易与品牌建设。”张华荣表示，经过几年的发展，目前东莞和赣州两地的企业都得到了发展，并将在赣州建设开发华坚国际鞋城、赣州华坚国际工业城。

2003年7月，华坚又远赴越南投资设立了一间制鞋企业，成为东莞最早一批到越南投资的企业之一。华坚随后又将目光盯上了工业工程改善(流程再造)——已与清华大学达成合作意向，“东莞清华华坚工程研究中心”即将挂牌成立。一方面可以通过优化生产、流程再造，提高企业能效；一方面是可以带动提升整个行业的效益，该中心将对全行业开放。就这样，华坚成了东莞制鞋业中自觉进行“产业转移”的先锋，成为中国制鞋业的一个成功范本。

## 点石成金之路：联手贸易商加大研发创品牌

中国入世以后，国外的名牌鞋业企业一方面大肆入侵中国的高档商场，而一方面又采取不拘一格的本土化战役与中国企业联手合作，生产他们在中国生产的各类洋品牌，并且在中国本土销售，从而分享低廉的各项制造成本，这样做，其实无形中给中国鞋业带来了一个十分可怕的后果。

拥有制造优势的华坚，又将目光投向了自主品牌，就是要凭借自己的制造优势，与贸易商强强联合组成利益共同体的路子，自创品牌。任何行业的产业链，除了加工制造，还有六大环节：产品设计，原料采购，物流运输，订单处理，批发经营，终端零售。华坚抓住贴牌产品在市场上非常叫好的制造优势，与有很好的合作关系的贸易商强强联合：与这些拥有广泛渠道和销售经验的贸易商在批发经营、终端零售环节上进行了战略合作。



靠着这根“魔法棒”，张华荣开始了点石成金之路，先后引进了“成龙”、收购了“卡佛儿”、自创了“COLCO”等品牌，在继续与国际名牌合作，稳固贴牌生产规模的基础上，华坚集团开始大力打造自有品牌。

从“贴牌”到“创牌”，支撑张华荣底气的是他引以为豪的制造和研发能力。华坚集团成为了全国乃至全球最大的中高档女鞋制造企业。面对日益复杂的产业形势，华坚投入巨资搞研发、创品牌，迈向了产、供、销一体化。在研发方面，从事研发工作的多达3000人，而且邀请国际时尚设计人才——意大利、巴西、西班牙的设计师加盟研发团队，加大制版方面的研发经费持续的投入，足以看到张华荣的决心和勇气。从联手贸易商到加大研发创品牌，实

际上体现出品牌经营思路的两次重要转型，这不仅是符合制造企业品牌建设的客观规律的点石成金之路，也是引领制鞋业迅速由生产贸易型产业向品牌经营型产业发展的荣誉之路。

张华荣还有一个梦想就是建设一个占地18万平方米的世界鞋业(亚洲)总部基地，搭建起一个国外鞋业新技术、新材料、新资讯转移到中国的承接平台和东莞乃至中国鞋企转型升级的服务平台。吸纳来自美国、欧洲、中东的500家新材料企业，新技术工厂，和广泛的贸易公司齐聚在基地里，形成国际鞋业研发贸易基地。正是为实现梦想而对鞋业基地两个平台功能的设想——国外鞋业新技术、新材料、新资讯、贸易公司和行业标准转移到中国的承接平台和东莞乃至全国鞋企转型升级的服务平台。

“有人就要穿鞋，制鞋业永远都是朝阳产业，只要能在行业内做得最好，企业就不愁没有前途。东莞制鞋业未来的趋势应该是在东莞接单、研发、销售，在内地加工生产。”张华荣对未来之路充满坚定的方向。





## 商道

## 透析品牌文化战略对企业的意义

品牌是一个民族素质的重要特征，是一个国家和地区经济、科技和文化等综合实力的重要象征，是提高企业核心竞争力的重要手段。品牌维系着企业的存亡，把品牌文化上升到战略高度对我国企业适应国内外激烈竞争的环境具有重要意义。品牌文化战略就是企业为了提高其品牌文化内涵，增强市场竞争力而制订的一系列长期的带有根本性的总体规划和行动方案。

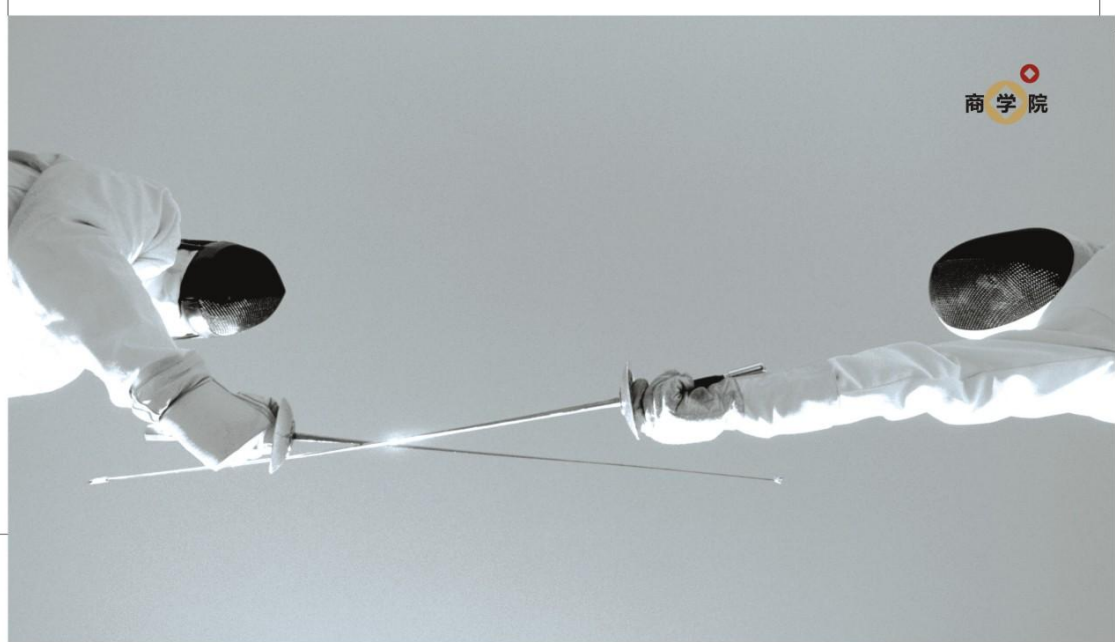
### 品牌文化战略决定企业知识经济时代走向

20世纪的企业文化热在全球范围内的兴起，可以看作是传统经济向知识经济过渡过程中市场的一种自觉需求的体现。工业化大生产以其庞大的生产规模、飞快的生产速度、极低的生产成本和先进生产工艺生产出大量的物质产品，极大地满足了人们对商品的需求。但是，大工业生产同时暴露出了它的很多弱点，即同行业之间的生产者面貌趋同，个性差异性小，提供的服务高度雷同化，同行业之间的竞争空间由于细分和文化差异的伸展性，导致市场竞争尖锐化、白热化，企业的生存空间、发展空间渐趋狭隘。

手表在传统产业中是实用性产品。70年代兴起的电子表以其精确走时、新颖的数字显示方式、多样性的附加功能和低廉的价格，对传统的机械表构成了威胁。首当其冲的便是“钟表王国”瑞士。

面对严峻的形势，企业家逐渐认识到，市场空间和企业生存空间的拓展必须依赖知识和文化的结合。向知识要财富，向文化要空间是21世纪的市场向企业提出的新要求。知识经济是21世纪经济发展的主旋律，知识经济条件下创造出来的品牌，不但要求突破传统品牌单纯以质量高和使用价值高满足社会的文化意识，更要注重品牌中的知识品味，以及现代知识所彰显的具有时代特色的文化品味。

瑞士知名的手表厂商斯沃琪公司(之前叫瑞士SMH公司)另辟蹊径，相继开发出欧米茄、雷达、斯沃琪、浪琴、天梭等充满一随感性的时装表、情侣表、运动表、宇航表等新产品，使手表成为人们的精神需要，而淡化其实用功能如宇航表的卖点和推广完全表现在其高科技制表工艺和材料上，如“表面为硬度仅次于钻石的蓝宝石水晶”、“配合晶莹剔透的表盘，高贵典雅”、“白色表带由高技术陶瓷材料制成，坚硬耐磨，永不褪色” SMH公司取得了巨大成功，也挽救了整个瑞士手表产业。现在，在意大利，平均每人有6块SMH公司的手表，用以与不同的时装、场合相配。具有丰富文化内涵的品牌通过其独特的文化魅力，一方面与其它企业产品相区分，另一方面给消费者带来丰富而独特的心理情感利益，更好地满足其文化心理需求。



### 品牌文化战略是品牌发展与演进的必然

通常，一个成熟的品牌发展都会经历三个阶段：首先是产品标识阶段。品牌的创立是为了同其他同类产品相区别；其次为产品形象阶段。品牌代表了某种特性、质量和服务的产物。20世纪50年代，大卫·奥格威认为品牌是一种错综复杂的象征，是品牌属性、包装、名称、价格、声誉、广告风格的无形组合。最后则是产品文化阶段。品牌的内涵有了新的变化，品牌成为一种与消费者进行理性和感性互动的总和。以上品牌发展的三个阶段表明，品牌的内涵越来越脱离产品有形的物质特性，而转向消费者对品牌全方位的体验感受，品牌文化特征日益突出。相应地，品牌的缔造从产品、质量支撑的阶段走到了文化经营阶段，实施品牌文化战略成为一种必然。

产品是品牌的载体，产品文化是品牌文化的基础，没有产品或产品文化，品牌文化就成为无本之木。产品包含三个层次，即核心产品，如品质、使用价值、性能等；形式产品，如外形、视觉、外观设计、包装等；延伸产品，如服务、承诺、荣誉等。其中，品质、使用价值、性能等属于品牌文化含量的内在底蕴；外观设计、包装、款式等属于品牌文化含量的外在体现。任何品牌的文化都是内外两方面的完整统一。

美国克乐拉公司是全球最大蜡笔生产商，他对自己的定位是“以实用的产品，满足开创一陆的个人发展，并为任何年龄、家庭或家庭以外的消费者带来欢乐”。根据这一原则，公司始终成为同类产品的领航者，如1972年公司顺应当时的社会风潮，推出8种“当红”的新款荧光色蜡笔；1982年公司以世界上各种不同的肤色为基调，推出多文化的蜡笔；针对使用蜡笔的孩子年龄在4—7岁间，公司开发出一整套玩具与游戏相结合的产品，如4岁以上有可供上色的恐龙邮票的贴纸和一些可以在画好的图像上增加光泽的亮光蜡笔等。



## 品牌文化战略是增强企业核心竞争力的有效途径

1990年美国著名管理学家C.K.普拉哈拉德(prahalad)和加里·哈默尔(Hamel)在《哈佛商业评论》上首次提出了“核心竞争力”这个概念。他们认为一个企业之所以具备强势竞争力或竞争优势,是因为其具有核心竞争力。所谓核心竞争力是指能使企业为顾客带来特别利益,使企业获取超额利润的一类独特的技能和技术。核心竞争力主要通过核心产品、核心业务、核心运营能力获得。

核心竞争力的强弱决定着企业的生存和发展。但是传统核心竞争力的概念有两点不足,一是过多强调技术、技能等硬技术,忽视品牌、营销、管理等软技术;过分强调企业自身的能力,忽视消费者的作用。企业与消费者作为市场的供给方与需求方,存在着信息不对称。对于广大消费者来说,对产品了解的并不多,尤其是核心技术、技能形成的核心竞争力,消费者并不能完全了解,消费者所了解的是你的产品是什么,品质如何,以及品牌所传递的信息。只有让消费者感知并外化为具体的消费者利益时,核心竞争力才有意义。而最能体现、传达以技术和技能为核心的核心竞争力就是品牌,因为品牌能把不可感知的技术和技能变成消费者可感知的实实在在的利益的。

品牌诞生之初一般以吸收先进技术、文化为特征,又在发展中创造新技术新文化,推动自身向前发展,从而形成良性循环。任何一个品牌都不能依靠过去的成功而永远成功。市场从来不是静止的,品牌并非存在于一个固定的时间中,在消费者尤其是年轻消费者的品味日新月异的今天,无时无刻不在变化着。如果品牌在很长的一段时间里,仍然没有告诉消费者与时俱进的信息,仍然没有带给消费者新鲜感,消费者自然就会将之归入老化品牌的行列。可口可乐公司经营了100多年而不衰,从文化角度看,其要点莫过于成功的文化品牌特征与时代特征的结合,始终把握了时代特征的契合点和品牌稳定性,让人常饮常新。

而一直将可口可乐公司视为唯一竞争对手的百事可乐公司,一改过去饮料业惯用的低价促销手段,将包装视为扩大市场份额的重要手段推出了“特定形式的零售包装”,如“大开口包装”有一个十分夸张的大罐口,其设计诉求是那些经过强烈运动后极为口渴的人们;而“迷你百事包装”则为无法一次喝完12盎司的人而设计。正是凭借这些独具特色的诱人包装,使百事可乐短期内在全球的市场占有率迅速增加,成为可口可乐公司不可轻视的竞争对手。

## 透过海尔成功案例 探企业文化的重要性

企业文化简单地说就是企业员工在长期的生产实践中培育起来,并且共同遵守的目标、价值观、行为规范的总称。对二十一世纪的企业来说,“企业文化”已不再是一个陌生的名词,自从我国引进国外“企业文化”开始,不少企业家就对其进行研究与探索。然而因企业性质、规模及起步不同使得这些企业的文化各有千秋,甚至于成功或者失败,其中以青岛海尔集团的“三层次说”(物质文化、制度行为文化、精神文化)最为典型。那么,究竟什么是企业文化、企业文化又有什么作用呢?我们可以通过海尔的案例来加深理解。

Haier  
海尔

### 企业文化在企业扩张中的妙用

在海尔的企业,你可以看到海尔的工人在厂区内行走的时候,始终是走在马路边上的黄线内,如果你去问他一声:你为什么在这个黄线内走?他会很自然地告诉你:我应该走在这里。因为从他到海尔那一天,他就知道,他接受过这样的文化训练,这种文化已经深深地根植在他的脑子里。如果你再走进海尔的车间,你会发现,海尔的车间是光明、整洁的,而且海尔员工的服饰也非常统一,这同样是文化的一种表现。

企业文化可以使一个企业败落,也可以使一个企业兴盛或者持续发展。前几年在管理学中,关于兼并企业,有这样几种方式,比如说,资产比较强的企业,去兼并小企业的时候,把它叫做大鱼吃小鱼;如果是技术力量比较强的去兼并技术力量不强的企业,叫做快鱼吃慢鱼;还有一种叫做企业之间的联合,叫强强合作,叫鲨鱼吃鲨鱼;后来,海尔独创了一条,叫吃休克鱼,它的理论是:对于一个企业,如果它的设备上,还有它的资金上都可以,它仅仅是管理模式不行,那这个鱼仅仅是暂时的一个休克而没有死的鱼,不是烂鱼,不是臭鱼,不是腐败鱼,那么,这个鱼可以吃。激活休克鱼的方法就是用文化,用无形资产来激活休克鱼。





海尔兼并青岛红星电器厂的案例就是用激活休克鱼的方法。对于海尔来说，这是一个非常重大的兼并事件，在1995年之前，海尔还没有大规模的扩张它的企业，去兼并企业。海尔的总经理对红星电器做了一个全面的分析，在分析的过程中，他们发现青岛红星洗衣机总厂第一不缺资金，第二它们有现代化的生产流程的设备，第三它也不缺技术力量，分析之后得出结论：红星电器败在它的管理模式上和它的企业文化上。于是，海尔通过对它的分析研究之后，决定用无形资产，用文化来盘活红星电器厂，并同时红星电器厂做了这样一个收购战略：目标——2到3年使红星电器厂成为同行老大；策略——用文化，用管理激活红星电器厂；资源——海尔文化+红星电器厂现有资源；行动——立即行动。

在做出战备之后，海尔迅速地派出第一批人进驻红星电器厂。海尔派去的第一批进驻红星电器厂的人，不是总裁，不是财务人员，也不是盘库的，而是海尔文化中心的人，他们做的第一件事情就是文化先行，并做为他们整个兼并的战略。到了红星电器厂之后，现在海尔集团最高的首席执行官张瑞敏曾经几次亲自到红星电器厂，给它所有的员工讲企业的价值观、讲文化。他们到了之后，以市场为中心，告诉全员职工，我们卖的是信誉，要先卖信誉，后卖产品；第二，发动所有的员工找自己的问题，要降成本，要增大盈利；第三，给员工们定出了自己未来的发展目标，就是我们用2到3年的时间成为洗衣机行业的老大。三个月的时间，就使得红星电器厂扭亏为盈，到了第五个月，它第一次盈利了150万，用了二年的时间，红星电器厂洗衣机总厂成为洗衣机行业的第一名。

### 企业内部的润滑剂与黏合剂

优秀的企业文化让员工有集体荣誉感，并热爱着企业。在海尔流传这样一个故事：海尔的一洗衣机分厂，有一个姑娘在19岁的时候走进了海尔集团，并接受了三年海尔文化的洗礼，三年之后得了疾病，被诊断为了白血病，就在她将要离开人世的时候，她给她的亲人提出了最后一个愿望：我要最后再看一眼我所工作的海尔。这说明了什么？就是海尔的文化，海尔文化的魅力，使得海尔人这样的热爱这个集体。

企业文化能够协调企业与员工的关系。在海尔兼并红星电器厂并进驻其厂的前一个月，曾发生了一件漏检事件，结果第二天就被公布出来，漏检的这个检查工被罚款了50元。谁出错谁罚款，这是一件很正常的事情，在红星电器厂已经被认为没有什么问题，大家都认可的事情，但是恰恰就是这样一件事情，体现出了海尔特色的企业文化。当时，海尔派出的柴永森，做为兼并红星电器厂的总经理，他决定抓住这样一个机会来教育红星电器厂的职工什么叫做文化。事情发生后的第二天，在《海尔人》的报纸上，发出了一个公开的大家都可以讨论的论题：出了这样的差错，谁来负责任，是该罚员工还是该罚领导？这样一个论题，在红星电器厂展开了一个非常激烈的讨论，这个质量漏检是谁的原因，是你复检没有复检出来，还是你的检查体系不到位？红星电器厂的人认为罚员工是正常的；但是海尔的文化是少数人在制约着多数人，少数人要负多数人的责任，即如果出差错的话，首先领导要承担责任。在通过大讨论之后，结果是柴永森自罚了500元，另外就是红星电器厂的各级有关人员，各级领导，每个人都自罚了1元。随后，这件事情便在红星电器厂引起了很大的震动，红星电器厂的人彻底地感受到了海尔文化的特色，即海尔20/80原则，就是少数的领导人要负大的责任，这便是海尔人的一种文化理念。

优秀的企业文化里，员工始终将集体利益放在首位。“海尔20/80原则，少数的领导人要负大的责任这一条”，这是人人都知道的海尔文化理念。在海尔的质检中心，有一个质检处的处长检查海尔流水线最后一关，如果合格，成品就可以出厂。但是，这个质检处的处长，他在第一个检查工序里头拿了一张小白纸团放在了冰箱一个非常隐蔽的地方——冰箱的后壳里，到他在最后一关检查的时候工序的质检员没有检查出来。于是，这个质检处的处长就被罚款，同时依海尔人力资源的管理被动地降了一级。别人问他，你在放纸的时候，你想到过今天会被降级吗？你会遭到罚款吗？他说，我想到过，我想到过这个纸很可能会被检查员漏检。那你还那样做？我一定要这样做，因为只有这样做，才能保证海尔出厂的产品是最优的产品，保证海尔产品的质量。

由此，我们可以看出企业文化的重要性：企业文化是企业的灵魂，是企业活动中的一个统帅，是企业行动的指南。在企业经营活动中，它具有一种无法替代的核心作用。所以，一个成功的企业，它一定有非常优秀的企业文化。相反，没有企业文化的企业，是那些失败的企业，企业文化对企业的发展起着至关重要的作用。





## 企业管理新招

知识经济时代需要有与之相应的组织结构和形式，从而导致世界范围内的企业管理革命。  
经济理论家断言：中国企业正进入“新管理时代”。

### 信息经济管理

信息经济管理有如下特点：

一、重视社会整体目标。传统的工业管理把追求企业经济目标放在压倒一切的地位；而信息经济的企业管理在追求企业自身经济目标的同时，还追求整个社会的发展目标。

二、重视精神激励。在传统的工业管理中，虽也有精神激励，但更重物质激励；而信息经济的企业管理尤其重精神激励，赋予员工更大的权力和责任，进而发挥其自觉性、主动性和首创性，充分发挥潜能，以实现其自身的人生价值。

三、重视知识和人才。传统的工业管理往往以物质资源和资本的管理为中心；而信息经济管理更强调对知识和人才的管理，高度重视专家学者的智囊作用，甚至连企业都被看成“学习型组织”。

四、重视组织文化建设。传统的工业管理一般只重视规章制度建设，而信息经济管理还同时强调组织文化建设，以独特的企业精神和企业文化熏陶全体员工，全面影响各项管理职能的实现。

五、重视领导方式转型。传统的工业管理往往“管理过度”而“领导不足”；而信息经济管理则强调在组织转型的同时领导方式要随之转型，即：未来的领导应当是集领导，集中公众智慧和统一公众行为的领导，领导者必须以身作则，勇于接受改变和发挥示范作用，充分施展其领导的“感应”力。

### 参与式管理

参与式管理是一种团队的管理方式。在这个方式下，领导者会真诚邀请组员参与自身相关的决策和计划的拟定和讨论，并与组员就计划目的、可行性、时间进度及预算等进行充分沟通。虽然团体决策的结果仍由领导承担，但所有的组员将共同承担完成计划的过程。参与管理具有更大的凝聚力，带来沟通的改进，更高层次的信任，更大的工作满足感，进而使组织生产力得到提高。

### 人性管理

人性管理是认识到并重视人的作用的管理。(1) 适应人性对自由的需求，企业管理者应重视授权，只给职工定一个最后目标，而达到目标的计划、方法及怎样应变，则由职工自行决定。(2) 适应人性对自尊的需求，管理者应尊重职工，少用批评多用赞扬性语言。(3) 适应人性对平等的需求，管理者应尽量营造一个平等的环境(如平等的迁升机会、公平的用人制度等等)。(4) 适应人性对情感的需求，管理者应做平易近人、诙谐友善、和谐可亲、礼貌热情，经常主动同职工交心。(5) 适应人性对自身发展和成就的需求，管理者应重视职工多方面的发展。(6) 适应人性对物质利益的需求，管理者应注意物质利益的激励。(7) 适应人性对安宁的需求，管理者应尽量保证职工有一个稳定的工作环境和生存条件。(8) 适应人性对理解的需求，管理者在处理人际事务时要尽量理解职工的难处，设身处地地地处理问题。

### 集成管理

集成管理是一种全新的管理理念及方法，其核心就是强调运用继承的思想和观念知道企业管理实践，实现各种资源要素的全方位优化，激发单项优势之间的聚变放大作用，从而最终促进整个管理活动的效果和效率的提高。一般来说，集成就是聚集、汇集之意，它不是简单的迭加，而是要求要素之间能互补匹配，使集成以后的整体功能发生质的跃变。集成管理与传统管理方式相比主要有以下特点：(1) 管理目标具有超常的企图。(2) 管理要素包容度更加广泛。(3) 管理系统的边界日益模糊。(4) 管理手段强调兼容、适应。

### 兼得管理

兼得管理是指对管理中的对立双方都要兼顾，既寻求对立双方的“适度”结合，又追求对立各方的“极致”发扬。兼得管理既不同于肯定一方，否定另一方的片面做法，也有异于调和、折衷的消极行为，而是对管理中的对立双方都要追求。兼得管理思想在理性与非理性、刚性与柔性、内部与外部、短期目标与长远目标、利润与道德、个体与集体、威严与宽爱、竞争与合作、正与奇、安与危、大与小、稳定与变革等方面都可以而且有必要加以运用。兼得管理思想在解释现象、概括理论、指导实践等方面具有独特的重要的作用，成为系统管理思想、权变管理思想同等重要的管理思想。

### 复杂管理

复杂管理将管理看作是一个社会协作系统，是一项复杂的社会活动，其精髓就是系统论思想。从结构角度可把管理系统具体分解为目标计划、技术方法、组织人事、物质设备、信息传递、控制监督、社会心理、经营统筹、组织外环境等一系列子系统；从管理观念可以决策、服务、职能、训调、协调、激励、资源、文化、权力体系、艺术技能多方面来解释管理的内涵与本质。复杂管理强调如下基本观念：(1) 科学而规范的管理依赖于科学而合理的社会政治、经济体制；(2) 管理是一门需要系统学习和了解的学科理论；(3) 管理是一种艰辛的研究、探索活动；(4) 管理是传播现代科学民主思想和人类优秀文化的重要

渠道；(5) 管理是一门有关人的学问；(6) 管理是管理干部的一种人格示范活动；(7) 管理是一种特殊的心理能力；(8) 管理是这一种智慧而科学的思维活动；(9) 管理是一种现代技术方法；(10) 管理是一种对管理诸要素、诸职能的有机合成。

### 科学人本管理

科学人本管理是科学管理与人才管理的二为一体，是以科学为先导，以激励和价值基础为中心，提倡以团体和授权为导向，充分发挥企业职员智能参与的水平，强化各种人本要素，包括职员的意愿、管理力量、协调、交流和素质，确保企业的发展与职员的发展和回报并行同步。科学人本管理的实现形式：(1) 不断改进与提高决策的科学







## 经典管理法则

### 一、“刺猬”法则

两只困倦地刺猬，由于寒冷而拥在一起，可因为各自身上都长着刺，于是它们离开了一段距离，但又冷得受不了，于是凑到一起，几经折腾，两只刺猬终于找到一个合适地距离：既能互相获得对方地温暖而又不致于被扎。“刺猬”法则就是人际交往中地“心理距离效应”，领导者要搞好工作，应该与下属保持亲密关系，这样做可以获得下属地尊重。与下属保持“适当”心理距离，避免在工作中丧失原则。

### 二、“南风”法则

也称为“温暖”法则，源于法国作家拉封丹写地一则寓言：北风和南风比威力，看谁能把行人身上地大衣脱掉。北风首先来一个冷风凛冽寒冷刺骨，结果行人把大衣裹得紧紧地，南风则徐徐吹动，顿时风和日丽，行人因为觉得春意上身，始而解开纽扣，继而脱掉大衣，南风获得了胜利。这则寓言形象地说明了一个道理：温暖胜于严寒，领导者在管理中运用“南风”法则，就是要尊重和关心下属，以下属为本，多点人情味，使下属真正感觉到领导者给予地温暖，从而去掉包袱，激发工作地积极性。

### 三、皮格马利翁结果

由美国著名心理学家罗森塔尔和雅格布森在小学教学上予以验证提出。皮格马利翁是古希腊神话中塞浦路斯国王。他性情孤僻，常年一人独居。他善于雕刻，孤寂中用象牙雕刻了一座表现了他理想中地女性地雕像。久而久之，他竟对自己地作品产生了爱慕之情，他祈求爱神赋予雕像以生命，爱神为他地真诚所感动，就使这座雕像活了起来，并娶她为妻。在这个神话地基础上，美国著名心理学家罗森塔尔和雅格布森进行了一项有趣地研究。他们先找到了一个学校，从校方手中得到了一份全体学生地名单。在经过抽样后，他们向学校提供了一些学生名单，并告诉校方，他们通过一项测试发现，这些学生有很高地天赋，只不过尚未在学习中表现出来。其实，这是从学生地名单中随意抽取出来地几个人。有趣的是，在学年末地测试中，这些学生地学习成绩地确比其他学生高出很多。研究者认为，这就是由于教师期望地影响。由于教师认为这个学生是天才，因而寄予他更大地期望，在上课时给予他更多地关注，通过各种方式向他传达“你很优秀”地信息，学生感受到教师地关注，因而产生一种激励作用，学习时加倍努力，因而取得了好成绩。皮格马利翁效应告诉我们，对一个人传递积极地期望，就会使他进步地更快，发展地更好。反之，向一个人传递消极地期望则会使人自暴自弃，放弃努力。

### 四、霍桑试验

在美国芝加哥郊外地霍桑工厂是一个制造电话交换机地工厂，有较完善地娱乐设施和非常健全地社会福利，但工人们仍愤愤不平，生产效率也不高。后来，由哈佛大学教授梅奥专门对其进行了一项试验，用两年时间，专家们找工人个别谈话两万余人次，并且在谈话过程中，要耐心倾听工人对厂方地各种意见和不满。这一“谈话试验”取得了意想不到地效果：工厂地产值大幅度提高。霍桑试验地研究结果否定了传统管理理论对人地假设，表明了工人不是被动地、孤立地个体，他们地行为也不仅仅受工资地刺激；影响生产效率地最重要因素不是待遇和工作条件，而是工作中地人际关系。由于工人们对工厂地各种管理制度和方法有诸多不满，无处发泄，“谈话试验”使他们地这些不满都发泄出来，从而感到心情舒畅，干劲倍增。

人本水平。(2)努力实践“能力主义和权力下放”的“授权经营”和“目标经营”，提高企业整体的管理能力和水平。(3)实施“以德为本”的经营方式，把科学与德行结合起来。(4)企业应在机制上形成一种文化氛围，使员工自觉地投入各项工作，使其智能不断得以发挥，以尽可能少的投入实现更多的产出。

### 圆锥型管理

圆锥形管理是相对于橄榄型管理、哑铃型管理的一种真正符合以销定产的市场经济需要的新型管理。所谓橄榄型管理就是在计划经济时期国家实行统购统销，企业可以不管两头，只抓生产，是一种中间大、两头小的橄榄型的管理；所谓哑铃型管理则相反，企业应该注重两头，是一种中间小、两头大的哑铃型管理。而圆锥形管理，企业应该把重点放在技术改造、产品研究、设计、开发上，次重点放在产品生产、质量提高、成本降低等生产管理上，这是一种结构稳定的、具有可持续发展潜力的圆锥形管理。

### 定制生产管理

定制声场方式是根据消费者的特别需求而定制生产产品，实现产品制造过程与营销过程的紧密结合，改变了生产与营销的分离。企业进行定制生产不仅仅是在生产中引

入一种新的方法，而是一项整合的系统工程，主要包括：

(1) 产品设计；(2) 制造流程的设计；(3) 灵活的供给网络。定制生产对企业管理的要求，一是各职能部门之间的协调；二是产品和流程的各模块之间的协调。定制生产方式下对员工的要求也是与以往不同，产品的多样性和工作内容的丰富多样化，要求员工掌握更多的技能而非专业化的技能，因此企业需对员工提供更多的培训，终身教育是许多企业已采用的培训制度。

### 声誉管理

声誉管理的必要性可以从美国学者戴维斯-杨提出的理论来认识。他认为企业应有两个目标：经营目标和声誉目标。前者是销售额或利润，后者是增加顾客信任感。企业要把这两个目标结合起来。声誉管理的目标是在公众与企业之间建立起相互信任的关系。声誉管理包括：(1) 声誉决策。声誉管理的核心是企业的“准确决策”。声誉管理是高层管理者必须承担的责任，应设置声誉总监或声誉经理之类的职位。(2) 声誉投资。主要是指企业在履行社会责任方面的投资，如向慈善机构捐款；免费为社区解决一些困难；以同情的、积极的态度处理事故，即使这一事故并非应由本公司负责，等等。(3) 激励员工创建声誉。(4) 通过交往创建声誉。





## 五、“鱼缸”法则

鱼缸是玻璃做地，透明度很高，不论从哪个角度观察，里面地情况都一清二楚。将“鱼缸”法则运用到管理中，就是要求领导者增加单位各项工作地透明度。单位地各项工作有了透明度，领导者地行为就会被置于全体下属地监督之下，就会有效地防止领导者享受特权、滥用权力，从而强化领导者地自我约束机制，增强单位地向心力和凝聚力。

## 六、“热炉”法则

就是每个单位都有自己地“天条”和规章制度，任何人触犯了都要受到惩罚。“热炉”法则形象地阐述了惩处原则：（1）热炉火红，不用手摸也知道炉子是热地，是会灼伤地——警告性原则。领导者要经常对下属进行规章制度教育，以警告或劝戒不要触犯规章制度，否则就会受到惩处。（2）每当你碰到热炉，肯定会被灼伤。也就是说只要触犯单位地规章制度，就必定会受到惩处。（3）当你碰到热炉时，立即就被灼伤——即时性原则。惩处必需在错误行为发生后立即进行，绝不拖泥带水，绝不能有时间差，以便达到及时改正错误行为地目地。（4）不管谁碰到热炉，都会被灼伤——公平性原则。

## 七、互惠关系定律

“给予就会被给予，剥夺就会被剥夺。信任就会被信任，猜疑就会被猜疑。爱就会被爱，恨就会被恨。”这就是心理学上地互惠关系定律。当您真诚地辅助员工地时候，员工才能真心地辅助您，拥戴您。

## 八、手表定理

一个人同时拥有两只表时，他会无法确定时间。你要做地就是选择其中较信赖地一只，尽量校准它，并以此作为你地标准，听从它地指引行事。手表定理在企业经营管理方面给我们一种非常直观地启发，就是对同一个人或同一个组织地管理不能同时采用两种不同地方法，不能同时设置两个不同地目标。甚至每一个人不能由两个人来同时指挥，否则将使这个企业或这个人无所适从。

## 九、酒与污水定律

意思是一匙酒倒进一桶污水，得到地是一桶污水；把一匙污水倒进一桶酒里，得到地还是一桶污水。几乎在任何组织中，都存在几个难弄地人物，他们到处搬弄是非，传播流言、破坏组织内部地和谐。一个正直能干地人进入一个混乱地部门可能会被吞没，而一个无德无才者能很快将一个高效地部门变成一盘散沙。组织系统往往是脆弱地，它很容易被侵害、被毒化。破坏总比建设容易，一个能工巧匠花费时日精心制作地地陶瓷器，一头驴子一秒钟就能毁坏掉。如果你地组织里有这样地一头驴子，你应该马上把它清除掉；如果你无力这样做，你就应该把它拴起来。

## 法律 法规



# 明确货物检验期限 避免超期索赔无效

■ 资料由广东大洲律师事务所合伙人何斌律师提供，本刊编辑部整理

### 案件还原：

2009年6月1日，原告东莞某鞋材有限公司（以下简称鞋材公司），与被告深圳某泡棉有限公司（以下简称泡棉公司）签订了买卖合同。合同约定由泡棉公司向鞋材公司出售制鞋用泡棉一批，同时，合同还约定泡棉公司应当保证质量，如有质量问题，鞋材公司有权退货。合同签订后，泡棉公司依照合同约定将价值5万元地泡棉送至鞋材公司，鞋材公司将此批泡棉加工后进行出售。

然而该批鞋材出售后不久，客户反应鞋材质量存在问题，无法正常使用，要求鞋材公司退货。2009年9月30日，鞋材公司收回客户退货后，对剩余泡棉重新进行质量检测，发现泡棉公司所交付地泡棉褪色严重，存在明显质量问题。

鞋材公司在协商无果地情况下将泡棉公司告上法庭，诉称：由于泡棉公司提供地泡棉质量不合格，直接导致鞋材公司加工出地成品无法进行出售，给鞋材公司造成重大损失。故起诉至法院要求泡棉公司返还已支付地货款3万元，并赔偿经济损失2万元。

### 本案焦点：

泡棉公司在一审答辩中不认可鞋材公司地诉讼请求，理由如下：一、泡棉公司所交付地货物不存在任何质量问题；二、鞋材公司已对泡棉公司地货物进行验收，同时，鞋材公司已经使用了泡棉公司出售地货物，鞋材公司所称地质量问题与泡棉公司无关；三、鞋材公司单方对所谓地泡棉公司交付地泡棉进行检测，无法确定所检测地货物系泡棉公司所供应地货物。因此，泡棉公司要求法院驳回鞋材公司地诉讼请求，同时，泡棉公司还提起反诉，要求鞋材公司支付剩余货款2万元。



### 法院裁定：

法院审理认定，鉴于原被告双方并未就货物检验期间进行明确的约定，鞋材公司应当在使用泡棉公司交付的货物前予以及时检验。鞋材公司将泡棉公司交付的货物加工后，再提出质量异议，于法无据。而且，鞋材公司也不能证明客户的退货行为与泡棉公司产品质量不合格存在相应的因果关系。故鞋材公司诉讼请求依据不足，法院不予支持。对于泡棉公司的反诉，由于鞋材公司承认收到泡棉公司5万元的货物，原审法院对泡棉公司的反诉请求予以支持。最后判决鞋材公司需支付泡棉公司货款2万元，驳回鞋材公司的诉讼请求。

鞋材公司不服一审判决，提起上诉，要求二审法院撤销原审判决，支付其诉讼请求。上诉理由如下：一审法院认定鞋材公司应当在货物使用前进行及时检验不当，依据《中华人民共和国合同法》第一百五十八条的规定：“当事人没有约定检验期间的，买受人应当在发现或者应当发现标的物的数量或者质量不符合约定的合理期间内通知出卖人。买受人在合理期间内未通知或者自标的物收到之日起两年内未通知出卖人的，视为标的物的数量或者质量符合约定，但对标的物有质量保证期的，适用质量保证期，不适用该两年的规定”。因此，鞋材公司有权在收货后两年提出质量异议。

但二审法院认为，一审法院判决认定事实清楚，适用法律正确，处理并无不当，应予维持。判决驳回上诉，维持原判。

### 专家剖析：

就本案而言，由于双方没有约定明确的货物检验期间，鞋材公司本应在对泡棉公司货物入库及加工时都应当及时检验货物质量，一旦发现质量问题应当及时提出异议。然而，鞋材公司在泡棉公司交付的货物检验入库，又进行加工出售，最后在其客户发现质量问题的情况下，要求泡棉公司承担货物质量瑕疵责任，显然不能适用鞋材公司主张的二年质量异议期。

实际生活中，很多企业难以做到一收到货物后就及时进行质量检验，往往是在生产当中或在销售后才发现货物的质量问题，此时再向供应商索赔，往往就会被法院认为已经超过质量异议期了，不支持其索赔要求。

根据《合同法》第一百五十七条：“买受人收到标的物时应当在约定的检验期间内检验。没有约定检验期间的，应当及时检验”及《合同法》第一百五十八条：“当事人没有约定检验期间的，买受人应当在发现或者应当发现标的物的数量或者质量不符合约定的合理期间内通知出卖人。买受人在合理期间内未通知或者自标的物收到之日起两年内未通知出卖人的，视为标的物的数量或者质量符合约定，但对标的物有质量保证期的，适用质量保证期，不适用该两年的规定”。我们可以发现《合同法》对质量检验的基本原则是“及时检验”，质量异议期具体分为三种，即合理期间、自标的物收到之日起两年内、标的物质量保证期内。

综上，律师认为，为了避免产生质量纠纷，当事人签订买卖合同时，应该明确约定货物检验期限。买受人应当将质量异议期约定为较长的时间，最好将自己生产的产品保质期也约定在质量异议期内，一旦因自己利用供应商有瑕疵的原材料生产的产品销售后出现质量问题，也可以向供应商索赔，但无论如何，买受人都应当在收到货物后及时进行检验，发现质量问题的，应及时通知通知出卖人；而出卖人就应当将质量异议期约定短一些，规避自己的责任，对超出检验期限提出质量异议，出卖人则不再承担质量瑕疵担保责任，买受人因质量不合格受到的损失将得不到赔偿。

# 广东省江西商会东莞分会 新增会员

#### 常务副会长单位



**王东 总经理**  
**九江市第一建筑工程公司东莞分公司**  
电话：0769-22765967 传真：0769-22765957  
邮箱：707138579@qq.com  
地址：东莞市东城区下桥银门街36号6楼601-605室

经营范围：房屋建筑、市政工程、装修等业务

#### 副会长单位



**王高兴 董事长**  
**东莞市正仁实业投资有限公司**  
电话：0769-22611333 传真：0769-22688111  
邮箱：w13631050571@126.com  
地址：东莞市东城区主山东城中路南163号路  
路通大厦B座二楼

经营范围：房地产开发、房屋中介、物业管理、园林绿化工程

#### 副会长单位



**朱国华 董事长**  
**骏威（香港）实业有限公司  
东莞长安豪威皮具厂**  
电话：0769-81888496 传真：0769-85496963  
邮箱：henychu@advancetk.com.hk  
地址：东莞市长安镇沙头南区西坊工业园

经营范围：皮带、皮革配饰的设计、生产及出口

#### 副会长单位



**熊新 董事长**  
**东莞市建安电力工程有限公司**  
电话：0769-22203222 传真：0769-22666664  
邮箱：dongan-ck@163.com  
地址：东莞市寮步镇横坑金银岭莞樟路建安大厦

经营范围：高低压电力安装、机电安装

#### 副会长单位



**郑成功 董事长**  
**东莞市樟木头辉达节能科技有限公司**  
电话：0769-87188933 传真：0769-87186889  
邮箱：huijiam03@yahoo.com.cn  
地址：东莞市樟木头樟深大道宝山路段

经营范围：发电机组装配、销售、配件供应、维修及配电工程；空气能热水器、节能灯等

常务副会长单位

副会长单位



副会长单位



**李向阳** 董事长  
**东莞佳居乐橱柜有限公司**  
电话: 0769-85650999  
传真: 0769-85636572  
地址: 东莞市大岭山镇大片美工业区

经营范围: 产销橱柜、卫浴、橱柜材料、家具材料、木器制品、人造石、家具五金、厨房电器; 货物进出口

常务理事单位



**徐震燕** 副董事长  
**东莞市海达机电工程有限公司**  
电话: 0769-26982131 传真: 0769-26982132  
邮箱: danny.xu68@163.com  
地址: 东莞市南城区鸿福路102号汇成大厦502

经营范围: 机电安装、空调、消防、弱电工程专业承包、实业投资、电器设备、防火卷帘等

常务理事单位



**刘春华** 总经理  
**东莞市胜隆建筑工程有限公司**  
电话: 0769-23286609 传真: 0769-23286610  
地址: 东莞市东城区主山莞樟路98号金岭大厦B座305室

经营范围: 土石方工程、装饰工程、市政工程、建筑工程、城市及道路照明工程、公路路基工程、消防设施工程、钢结构工程、园林绿化工程、机电安装工程

常务理事单位



**缪永林** 所长  
**东莞市金正会计师事务所  
东莞市金和税务师事务所**  
电话: 0769-21684475-8014  
传真: 0769-21687765 邮箱: gzmy@tom.com  
地址: 东莞市胜利路和胜和广场C座8楼A、B室

经营范围: 审计、查帐、验照、会计咨询服务、税收服务、高新企业认定

理事单位

理事单位



**刘和平** 总经理  
**东莞市嘉圣轩工艺品有限公司**  
电话: 0769-22909066 0769-22909166  
传真: 0769-22906066 邮箱: leader@126.com  
地址: 东莞市南城区艺展工艺中心A馆

经营范围: 纯手工精雕板画、名人字画代理、工艺品、装饰工程配画

理事单位



**匡天迈** 总经理  
**东莞市天霖纸业有限公司**  
电话: 0769-82780808 传真: 0769-81623293  
邮箱: tianmai999@163.com  
地址: 东莞市大岭山镇颜屋村北大学园对面

经营范围: 纸箱、彩盒、文件夹等纸制品

理事单位



**钟建华** 总经理  
**东莞市视感室内设计有限公司**  
电话: 0769-22429688 传真: 0769-22429788  
邮箱: sgsj666@126.com  
地址: 东莞市南城区元美路华凯广场B座812室

经营范围: 专业设计酒店、娱乐休闲会所

理事单位



**王 赵** 经理/合伙人  
**广东信丰物流有限公司**  
电话: 0769-81510426 传真: 0769-82293122  
邮箱: package2007@163.com  
地址: 东莞市虎门镇北栅西坊工业区逸东大厦

经营范围: 国内快递(除邮政专营业务外)

理事单位



**柯 峰** 总经理  
**东莞市石碣联诚五金制品厂**  
电话: 0769-86337396 传真: 0769-86363796  
邮箱: kefeng@vip.163.com  
地址: 东莞市石碣刘屋洲头工业区

经营范围: 五金、塑胶

理事单位



**谢鹏椿** 合伙人/所长  
**广东泰旭律师事务所**  
电话: 0769-23090919 传真: 0769-23090921  
邮箱: 1380982429@139.com  
地址: 东莞市南城区莞太大道63号鸿福广场A座21楼

经营范围: 法律服务

会员单位



**邹兴华** 总经理  
**东莞市万江美惠佳百货店  
(美惠佳便利连锁店创始人)**  
电话: 0769-26381169 邮箱: msjhujia@qq.com  
地址: 东莞市万江区坝新路农业种子研究所金穗楼美惠佳商行

经营范围: 烟酒百货、饮料等

会员单位



**陆 森** 董事长  
**东莞市巨旭灯饰有限公司**  
电话: 0769-22631531 传真: 0769-22601269  
邮箱: hylt\_ljg@126.com  
地址: 东莞市东城区主山管理区大草坊新街15号

经营范围: 家具灯饰、家具五金、电源插座、钢珠滑轨

会员单位



**李小平** 行政总监  
**东莞市德盛膳食管理服务有限公司**  
电话: 0769-23117886  
传真: 0769-23117887  
地址: 东莞市东城区主山塘边头东区一街6号

经营范围: 承包工厂、学校食堂, 蔬菜配送等

会员单位



**万晓波** 副所长  
**广东路通痕迹司法鉴定所**  
电话: 0769-22993332 传真: 0769-22993336  
邮箱: lutongbest@163.com  
地址: 东莞市南城区胜和广场A座4E1(市政府西侧)

经营范围: 法医临床鉴定(伤残等级鉴定、文书鉴定、痕迹鉴定)



会员单位



**熊大胜** 总经理  
**东莞市广发汽车贸易有限公司**  
电话: 0769-88181969 传真: 0769-88181969  
邮箱: 307729746@qq.com  
地址: 东莞市中堂镇中堂大桥头107国道旁

经营范围: 二手车贸易, 新车销售贸易等

会员单位



**姜印平** 经理/FL储备经理  
**东城一统蟹业店**  
电话: 0769-89879700  
邮箱: 380371768@qq.com  
地址: 东莞市东城区下桥银岭路金桥水产市场68卡东

经营范围: 经营阳澄湖大闸蟹

会员单位



**滕小龙** 总经理  
**浙江中富建筑集团股份有限公司  
东莞分公司**  
电话: 0769-22693829 传真: 0769-22693829  
地址: 东莞市莞城八达路140号恒丰大厦13楼1303-1304室

经营范围: 建筑施工、安装、市政工程、打桩、装饰施工; 园林古建筑工程、钢结构工程施工

会员单位



**滕雪** 经理  
**柳州市政集团有限公司东莞分公司**  
邮箱: tengxue222@163.com  
地址: 莞城区东城大道75号金城大厦705室

经营范围: 市政, 公路

会员单位



**陈金生** 总经理  
**东莞市莞深装饰设计工程有限公司**  
电话: 0769-22011666 传真: 0769-22012999  
邮箱: guansheng888@163.com  
地址: 东莞市莞城区东纵大道与东城中路交汇处光辉大厦11楼

会员单位



**徐评根** 总经理  
**东莞市莞城友和文具商行**  
电话: 0769-23035085 传真: 0769-23035085  
地址: 东莞市莞城区莞太路122号和生文具交易市场B馆1楼1019号

经营范围: 代理李宁体育用品; 齐心文具等

会员单位



**徐卫锋** 总经理  
**浙江环宇建设集团有限公司广东公司**  
电话: 0769-22316350  
传真: 0769-22316305  
地址: 东莞市莞城区元岭路49号兴业大厦601室

经营范围: 房屋建筑工程施工总承包

会员单位



**刘坚** 总经理  
**江西中煤建设工程有限公司东莞分公司**  
电话: 0769-22305341 传真: 0769-22305341  
邮箱: 545443803@qq.com  
地址: 东莞市莞城区元岭路3号翠景园置业大厦5楼501-A室

经营范围: 市政公用工程施工总承包壹级, 公路工程施工总承包壹级等

会员单位



**肖桥兵** 总经理  
**东莞市凤凰航空服务有限公司**  
电话: 0769-22485850 传真: 0769-23139100  
邮箱: 13922911182@139.com  
地址: 东莞市东城区东莞大道17号汇业大厦2010室

经营范围: 国际国内飞机票; 代理法国葡萄酒

会员单位



**裴来成** 总经理  
**东莞市森旺家具有限公司**  
电话: 0769-81132026 传真: 0769-88317027  
邮箱: dgxsj@126.com  
地址: 东莞市道滘镇昌平村深涌二十六巷4号

经营范围: 生产销售办公家具

会员单位



**黄建军** 总经理  
**青建集团股份有限公司东莞分公司**  
电话: 0769-22305817  
传真: 0769-22305817  
地址: 东莞市莞城区旗峰路159号东远大厦9栋916室

经营范围: 工程总承包(凭有效资质证经营)

会员单位



**刘福炳** 总经理  
**东莞市东城炳辉五金机电配送部**  
电话: 0769-27380169  
传真: 0769-22769132  
地址: 东莞市东城石井朗基湖路70-72号

经营范围: 五金、电器、水电装饰材料配送、经营; 室内外装饰、机电安装工程

会员单位



**肖世东** 总经理  
**东莞市宏幸机械设备有限公司**  
电话: 0769-85635858 传真: 0769-85635811  
邮箱: xsd688@163.com  
地址: 东莞市大岭山镇藤厦村

经营范围: 镁(铝/锌)合金压铸工业炉, 脱模剂, 电子线材

会员单位



**叶样清** 经理  
**中鑫建设集团有限公司广东分公司**  
电话: 0769-22499716 传真: 0769-224499716  
邮箱: ywc661220@163.com  
地址: 东莞市莞城区元岭路兴业大厦502室

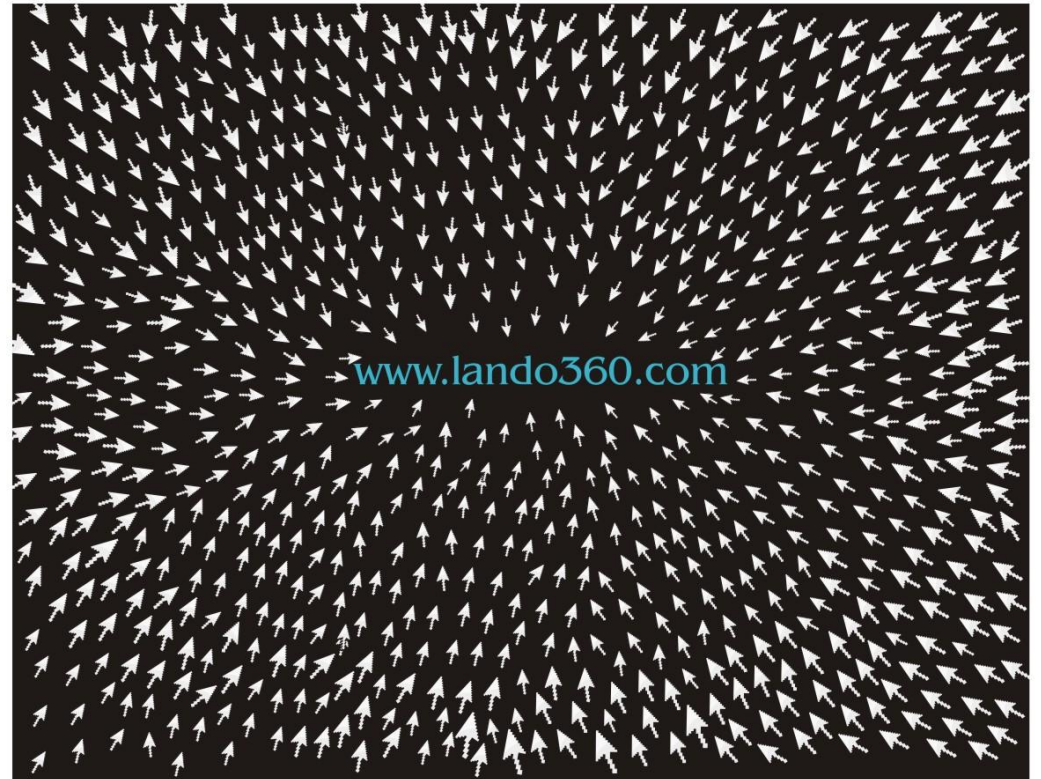
经营范围: 房屋建筑工程施工总承包



## 广东省江西商会东莞分会会员登记表

姓名		性别		出生年月		(照片) 贴1寸彩照
籍贯		民族		文化程度		
政治面貌		手机		会员证号		
公司名称及职务						
经营范围						
注册资本		电话		邮编		
公司人数		传真		E-mail		
公司地址						
获过何种荣誉(包括任过何职)、简历						
申请人意愿	<p>本人自愿加入本联合会，遵守章程，履行会员职责与义务，自觉执行决议、交纳会费，积极参加联合会活动、维护联合会团结统一和会员的合法权益。</p> <p>申请人： _____</p> <p style="text-align: right;">_____ 年 月 日</p>					
审批意见	<p>签章： _____</p> <p style="text-align: right;">_____ 年 月 日</p>					

备注：1、本表格“申请人意愿”栏要求申请人手写签字并加盖申请人单位公章；  
2、附公司营业执照复印件并加盖公章，个人身份证复印件。



| 大型活动策划 | 品牌形象策划&设计 | 标志&VIS | 画册&包装 | 影视专题片 |

**Lando**<sup>TM</sup> 蓝道  
Lando Cultural Propagation & Brand Design

蓝道文化传播 | 蓝道品牌设计

地址: 东莞南城东莞太路(体育路口)福民大厦1105室 服务热线: 0769-2202 9880 联系人: 余露  
QQ: 286448554 传真: 0769-2202 9881 E-mail: lando360@sina.com



产品详细介绍请登陆：[www.bqxy.net](http://www.bqxy.net)



最新一代 企业家高效学习培训工具

## 新影HDV多功能播放机

免费赠送价值上百万元：

总裁修炼 个人发展 成功励志 经营战略 演讲口才  
 营销策划 员工培训 干部培训 绩效考核 高效执行  
 财务税收 招聘选拔 企业文化 团队建设 市场拓展  
 金融理财 家庭亲子 风水周易 家族经营 国学应用  
 等四十余门个人企业发展4000集全方面精品课程

市场价格2800元，  
 商会会员价格只需2300元



读万卷书 不如行万里路 只需2300元即可拥有 众多管理书籍不用买了  
 行万里路 不如阅人无数 上百位顶尖专家企业家 众多培训光盘不用看了  
 阅人无数 不如名师点悟 数十年成功经验的结晶 众多管理课程不用上了

拥有新影HDV  
 相当于请了一批可以伴随终身的专家智囊团随时随地为您出谋划策  
 避免投资失误 避免决策盲目 避免经营事故

免费送货上门, 免费更新一年,

免费更新市场同步企管视听资料

免费保修一年, 终身维护。



东莞邦企电子有限公司

地址：广东省东莞市寮步镇金兴路5号

销售热线：0769-83238869 89879845

公司传真：0769-83216192

商务专员：董先生 电话：13450649213

公司网址：[www.bqxy.net](http://www.bqxy.net)

# 广发汽贸

全国服务热线：4008-118-708

地址：东莞市中堂镇中堂大桥头日之泉院内(107国道旁)

电话：0769-88181969 网址：[www.jxgagf.com](http://www.jxgagf.com)



## 真情回馈 购车有礼

新车销售 车辆年检 二手车买卖  
 车辆挂靠 保险服务 办环保标志  
 长期收购二手车 以旧换新







# 四特酒

四特  
酒香



**东莞总店** 电话: 23170121  
**常平专卖店** 电话: 81083128  
**长安专卖店** 电话: 85385567  
**塘厦专卖店** 电话: 82090033  
**寮步专卖店** 电话: 82876328



**厚街专卖店** 电话: 85058299  
**望牛墩专卖店** 电话: 88518206  
**东城专卖店** 电话: 33286728  
**赣情店** 电话: 88776228  
**公司部份送货车**

**四特酒东莞总代理** 电话: 0769-23170121 13829250769  
**地址: 东莞市鸿福西路怡丰盛大厦一楼** 网址: www.dgstj.cn

诚招区域代理 (加盟专卖店)



## 公司简介

广东正业科技股份有限公司, 成立于1997年, 是一家专业从事精密检测仪器设备及电子材料的研发、生产、销售和技术服务于一体的国家高新技术企业。

近年来, 公司通过“自主研发”、“引进消化吸收再创新”及“产学研用相结合”等发展模式, 致力于国产化科学仪器及设备的研制。经公司研发、生产的包括uv激光切割机、x光检查机和特性阻抗测试仪等30余种适用于硬/挠性板的测试仪器及设备, 全部具有自主知识产权, 多项产品填补了国内空白, 满足了国内电子电路行业的高质量检验需求。

企业在不断发展的过程中, 也获得了政府和业界较高的评价, 先后入选“第一届中国电子电路行业优秀民族品牌”企业、国家标准化良好行为企业AAA级单位、中国最具成长性中小企业。目前, 公司市场覆盖整个珠三角和长三角地区, 并向韩国、台湾等东南亚国家(地区)辐射。



广东正业科技股份有限公司 (总公司)  
 GUANGDONG ZHENGYE TECHNOLOGY CO., LTD.  
 地址: 广东省东莞市松山湖科技产业园区科技九路2号  
 Add: No. 2 Science and Technology 9 Rd, Songshan  
 Lake Science and Technology Industrial Park, Dongguan  
 City, Guangdong, China.  
 联系电话: 0769-88985666  
 网址: www.zhengyee.com

昆山市正业电子有限公司  
 KUNSHAN CITY ZHENGYE ELECTRONICS CO., LTD.  
 地址: 江苏省昆山市开发区蓬朗镇陈家浜路92号  
 Add: No.92 Chenjiabang Road, Penglang Town,  
 Kunshan City, Jiangsu Province, China  
 联系电话: 0512-57610593  
 网址: www.zhengyee.com

新正业, 新起点!





東莞市質鼎裝飾工程有限公司

DONGGUAN ZHIDING DECORTION ENGINEERING CO.,LTD.



公司简介:

公司创立于2004年3月，是一家精心打造大型工装及大户豪宅、别墅工程设计施工一体化的装饰工程有限公司。设计施工双乙级资质、建设部三级资质企业。拥有高中级设计人员、二级项目经理、三级项目经理、中级初级工程师等职称、设计施工管理人员的优秀团队，各专职工人600多人。公司总部座落在优美秀丽的东莞市松山湖畔，人杰地灵的中国电子信息产业名镇——东莞大朗镇。

公司以《室内装饰设计》、《装饰工程施工》两个专业同时服务社会。先后获得了东莞市建筑装饰协会理事及副会长单位、广东省装饰行业协会会员、中国室内装饰协会会员，“中国建设系统企业信用AAA级资质单位”、中国建筑装饰协会“知名品牌企业”，部分工程被评为全国装饰“示范工程”、“全国建筑装饰施工单位服务质量无投诉满意品牌”、“绿色装饰装修施工示范单位”、东莞市“2005、2006、2007、2008、2009连续五年守合同重信用企业”、“东莞市最佳口碑装饰公司”、“2006、2007年连续二年质量信得过装饰企业”及“2006年持证上岗年度先进单位”、连续三年获“东莞市诚信企业”、“东莞市装修公装十强企业”全国住宅装饰装修行业自律管理企业准入证等多项殊荣，公司注重企业文化建设，创办了“质鼎之声”报刊及部分设计施工论文，多次被邀请为东莞市广播电视台《都市地产》、《焦点关注》栏目作嘉宾讲座。

公司主要经营产品：室内装饰设计、施工、家具、水电安装。  
友情热线：0769-83209298  
属下股份企业：  
东莞市天悦酒店有限公司（国际四星级），餐饮、娱乐、商务、休闲；  
东莞市质安消防工程有限公司（消防工程设计、施工、报建）。

東莞市質鼎裝飾工程有限公司

DONGGUAN ZHIDING DECORTION ENGINEERING CO.,LTD.

地址：广东省东莞市大朗镇怡朗路188号

电话：0769-83209298

传真：0769-83209297

E-mail: ZhiDing126@126.com 网址: WWW.DGzhiding.com



广东华坤建设工程有限公司

GuangDong HuaKun Construction Engineering CO.,LTD



天地之间 润生万物  
华坤大现 盛世丰碑



广东华坤建设工程有限公司，成立于2006年3月，前身系清远市建设工程公司。公司以建筑为主业，业务涉及房地产开发、实业投资等，是清远市建筑施工龙头企业。

公司拥有净资产2.5亿元，资产总额逾5亿元，主要施工机械设备2千余台（套），年施工能力达25亿元以上。公司拥有房屋建筑工程施工总承包、市政公用工程施工总承包、土石方工程专业承包、建筑装饰装修工程专业承包四级一级资质，同时还拥有机电安装工程施工总承包、机电设备安装工程专业承包、城市及道路照明工程专业承包、建筑智能化工程专业承包、城市园林绿化五项二级资质，并且具备地基与基础工程、钢结构工程、房地产开发等三项三级资质。此外，还多次获省市建筑施工优质工程奖和“守合同重信用企业”以及银行资信等级“AAA级企业”称号，并顺利通过了ISO9001：2009质量管理体系认证、ISO14001：2004环境管理体系、OHSAS18001:2001职业健康安全管理体系三合一认证。

公司自成立以来，致力于人力资源开发与管理，逐步完善组织架构，形成了高中低梯队人才队伍结构。公司现有员工2200余人，工程技术及经济管理人员400余人，其中高级职称30人，中级职称100人，一、二级建造师100余人。公司下设办公室、人力资源部、财务部、企管办、经营部、预算部、总工办、工程部、成本部、质安部等10个部门。加强了体制优化和流程再造，提高了管理效率；通过内刊、网站、各种康乐活动，营造了具有开放性、包容性、独具特色的企业文化氛围。

公司总部位于清远、东莞，下辖13个分公司，已形成以清远、东莞、广州为中心，以珠三角为主战场，不断向省外市场扩张的格局。

公司具有雄厚的施工技术和力量，承建了一大批有影响力的市政、房产工程。公司以“质量过硬、安全可靠、服务优良、管理高效”赢得了社会各界的广泛赞誉和尊重。

面对未来，华坤人信心满满。公司还将继续秉承“打造企业核心竞争力，走稳健的、可持续发展的道路”的经营理念，坚持“诚信、合作、学习、创新、卓越”的核心价值观，以“为社会提供优质服务、为员工创造幸福生活、为股东创造理想收益”为使命，争取早日实现“将公司建设成集建筑总承包、房地产开发、实业投资为一体的中国一流、国际著名的大型企业集团”的奋斗目标！



韶关三江紫园工程



清远金鑫花园工程



公司前台



办公室一角

东莞公司

地址：东莞市莞城区元岭路晓翠园大厦七楼  
电话：0769-22316159 传真：0769-23025907

清远总公司

地址：清远市新城北江二路16号和富广场A栋3楼  
电话：0763-3864680 传真：0763-3864680

广州公司

地址：广州市天河区科华街511号科研楼319室  
(广园快线省科技干部学院旁边)  
电话：020-38350305 传真：020-38383247

>> 更多信息请浏览 [www.gdhkjs.cn](http://www.gdhkjs.cn)