



东莞市辉达节能科技有限公司
DONG GUAN HUIDA ENERGY SAVING TECHNOLOGY CO.,LTD

地址: 广东省东莞市樟木头东深大道宝山工业区
电话: 0769-87188933 传真: 0769-87186889
手机: 13712448366 Q Q: 543379630
E-mail: postmaster@huida-kms.com
客服热线: **400-680-3998**
www.huidakms.com.cn

利润从此时开始



专业服务发电机经营领域与节能科技领域

东莞教育

总第四期 2011年8月

广东省江西商会东莞分会 主办

广东设计·品牌传播 0769-22028800 www.lanqis60.com



广东省江西商会
Guangdong Jiangxi Shanghui

广东省江西商会东莞分会 主办

总第四期
2011年8月

东莞教育

陈浩章

广东省江西商会东莞分会成立一周年发展恳谈会



广东省江西商会东莞分会成立一周年发展恳谈会

沟通交流的桥梁 合作发展的平台

沟通·发展·和谐·进步

速度与恒力

沟通 · 发展 · 和谐 · 进步

转眼之间，2011年已经过去了一半，时间总是在不经意间流逝。生活的速度越来越快，那些令人感念的时刻总是在转身之间就变得模糊。匆匆的脚步间，我们总在探寻，到底是什么支撑着我们不停地向前赶路。是速度带来的快感，还是力量涌现时的激情。

七月，我们迎来了建党90周年的历史时刻，回首中国共产党走过的90年历程，一切好像白驹过隙，就发生在昨天。当13名来自全国各地的代表在嘉兴南湖的小船上高声宣读党的宣言时，他们是否会意识到这只小船在不远的将来会成为一艘披荆斩棘的巨轮，载着华夏儿女驶向新中国的彼岸。每逢党的生日，身为红色腹地的江西总会有着更深的感触，因为这只红色的摇篮里孕育了中国革命恢弘的未来，它见证了一个伟大团体最初的形态。

我们纪念90年来那些奋勇抗争的岁月，我们感怀90年来那些可歌可泣的英雄事迹，我们追寻90年来风雨兼程的历程。90周年的时间节点，是欢庆的时刻，也是承上启下继往开来的时刻，我们不难从中梳理出一条可供学习并效仿的规律，这规律会给我们以启迪，会指引我们前行，会告诉我们：一个伟大的团体，唯有休戚与共、群策群力、同心同德才能拥有更广阔的天地。这或许就是所有动力的源泉。

当中国共产党度过它第九十个生日之际，广东省江西商会东莞分会也迎来了成立一周年的日子。作为领路人的党已经步入壮年，而我们还是个蹒跚学步的孩子。如果把我们的1和党的90放在一起，这两个数字间会建立起一种微妙的关系：倘若从90年后回望，这一年来商会所取得的成绩、付出的汗水，只不过是历史长河中的沧海一粟；但这1和90又是如此的紧密，正是这无数个看似单薄的1才成就了90的厚重与深邃。

一年来，商会取得了长足的进步，做了大量细致而周到的工作，吸纳了许多新的会员，成绩和不足都是有目共睹的，我们不想说太多自吹自擂的话，我们更想听到的是批评与鼓励，是对我们未来的畅想。因为我们知道，总结的时刻还没有到来，这一年如同离弦之箭般离我们远去了，它带给商会的不是一个“腾飞”的初速度，如何把这速度保持住，让它成为一股永动的恒力，将是我们需要不断去追寻的。

目录 CONTENTS

P01 刊首语

速度与恒力

转眼之间，2011年已经过去了一半，时间总是在不经意间流逝。生活的速度越来越快，那些令人感念的时刻总是在转身之间就变得模糊……

P04 时事要闻

江西今年前四个月高新技术产业产值超千亿元
江西七家国企组建矿业巨头
1500亿元“疏通”长江黄金水道
……

P08 赣商专题

三色江西 红色激情：江西红色资源的产业化进程
绿色使命：从绿色崛起看江西战略布局
古色守望：窥探赣商文以载商性格的传承



P16 商会动态

行百里者半九十·奔流千山终至海
2011年广东省江西商会东莞分会理事会议
校企联合·携手与共
与东莞职业技术学院达成合作
效率优先·谋断全局
广东省江西商会东莞分会第一届第四次会长办公会议
……

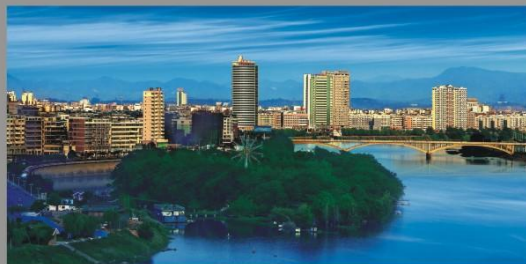
P39 人物专访

从学界新星到股市精英
访广东省江西商会东莞分会副会长
广东正州投资有限公司执行董事兼总经理 李正雪
踏平坎坷成大道 走罢艰险又出发
访广东省江西商会东莞分会常务理事
东莞市祥云进出口贸易有限公司董事长 叶剑辉
星火锤炼真金 杰才成就梦想
访广东省江西商会东莞分会常务理事
东莞星杰真空热处理有限公司总经理 付斌

P52 赣鄱风情

物华天宝 赣州——扣闽粤之咽喉 锁江湖之要汇
海西经济区内的赣州发展之路

人杰地灵 民营企业家中的“恒星”——张果喜



P62 会员名录

P66 会员登记表

P67 会员一卡通



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
	赖东明	李正雪	

主 编

杨 清

编 辑

朱茵蕾 左丽儿 余 露

助编·设计

Lando 蓝道

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 2230

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

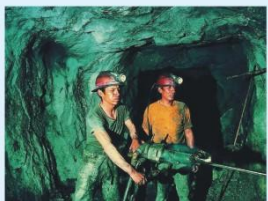
声明：本刊为商会内部交流刊物；署名文章为作者个人观点，不代表本刊立场；未经许可，不得转载。



江西今年前四个月高新技术产业产值超千亿元

6月8日,据省统计局数据显示,2011年以来,江西省高新技术产业继续强势上行,产业规模不断扩张,经济效益显著提升。全省规模以上高新技术产业累计完成总产值1079.07亿元,实现增加值保持30%以上的高速增长势头,实现增加值264.84亿元。

江西七家国企组建矿业巨头



6月3日,江西省国资委公布消息,江铜集团、江钨集团等7家国企共同出资组建江西国际矿业有限公司。江西国际矿业有限公司注册资金3000万元,股东包括:江铜集团、江钨集团、江西国际经济技术合作公司、江西省煤炭集团公司、江西有色地质勘查局、中国瑞林工程、省属国有企业资产经营(控股)有限公司。

作为全国重要的矿产资源大省,江西在矿产资源的精深加工技术领域一直位居全国前列。但是,随着多年来的开采,部分矿产资源短缺,且对外依存度越来越高,已经成为制约全省涉矿企业发展的瓶颈。此次我省七家国企组建矿业巨头,实现了省内国有骨干企事业单位在境外矿产资源勘查与开发方面的战略合作,将联合进军境外矿产资源。

1500亿元“疏通”长江黄金水道



6月13日,交通运输部与沿江七省二市在江西南昌共同签署《“十二五”期长江黄金水道建设总体推进方案》、《关于进一步加快推进长江干线船型标准化的合作协议》(以下简称合作协议),就合力推进“十二五”长江水运发展达成合作共识。根据合作协议规定,交通运输部及沿江七省二市将合力推进长江干线船型标准化工作,促进长江船舶运力结构调整。“十二五”时期,江西省将以长江黄金水道为依托,以鄱阳湖区为重点,计划水运投资305亿元,南昌港将与九江港联手双赢发展,促进江西水运跨越发展。



2011中国红色旅游博览会在江西举行

7月1日晚,2011中国红色旅游博览会开幕式在南昌秋水广场隆重举行。晚8时,江西省委书记苏荣宣布红博会开幕并授旗,随后印有“红色旅游·红歌嘹亮”字样的红旗依次在上海、嘉兴、南昌、井冈山、瑞金、湘潭、百色、遵义、雅安、延安、重庆、黄冈、锦州、临沂、石家庄、北京等16个城市代表手中传递。本届红博会由江西省人民政府、国家旅游局联合主办,全国红色旅游工作协调小组办公室、中共江西省委宣传部、江西省旅游局等联合承办。



江西商品房均价同比涨逾一成

截至5月底,全省商品房销售额近300亿元,同比增幅超三成。尽管赣州、九江的房价3月起先后出现环比微幅下跌的现象,但单位面积销售价格较去年同期上涨超过一成。销售额与销售面积比,1~5月我省商品房均价为3603.1元/平方米,比去年的3143.7元/平方米上涨了460余元,涨幅14.6%。综合销售面积与销售额的情况,显示出房产组合调控政策虽让销售面积增速有所回落,但由于年初以来房价仍比较坚挺,房价整体比去年明显上扬,县级市及县城房价的上涨填补了部分设区市微调的空缺。

南昌欲打造中国“西雅图”



南昌高新区是南昌市唯一的国家级高新技术开发区。近年来,高新区积极调整产业结构,大力发展以光伏、LED和现代服务业等为代表的新型能源和节能型低碳产业,并顺势提出了打造南昌低碳经济先行示范区的新目标。

现在的高新区主攻太阳能光伏、半导体照明(LED)、大飞机、生物医药、服务外包等五大科技含量高、碳排放低的战略性新兴产业,已成为江西低碳产业的主要聚集地。2010年,园区主营业务收入681亿元,是2005年的3.17倍。到2012年,园区主营业务收入将突破2000亿元,到2015年,园区主营业务收入将达到2500亿元。

赣州数字视听产业发展势头强劲

今年上半年，赣州市数字视听产业发展势头强劲，预计上半年全市实现生产总值40多亿元，同比增长33.5%。目前，赣州市共有生产各类数字视听和关联产品企业100余家，其中规模以上企业40家，拥有一批省、市重点骨干企业。

最近，省工信委调研组到赣州市开展“赣州大力推进数字视听产业发展”专题调研，充分肯定了赣州市数字视听产业发展取得的成绩，认为赣州市招商引资、承接转移力度大，产业结构不断优化，规模总量不断扩大，成效明显，后劲较强。



▲ 赣州南门口

萍乡科技招商加快经济转型升级

萍乡市以科技招商为突破，大力发展创新型经济，不断提升市场竞争力。目前，该市把与央企、民企、科企、外企的对接作为科技招商、经济转型的主要抓手，注重产学研对接，通过政府与重点科研院所的战略合作、企业与全国50多所高校建立产学研合作联盟、大力引进高端人才等方式，与13家央企对接，引进资金280多个亿。随着光伏、动漫、电子、信息、新医药科技型项目的引进，该市一批新兴产业崭露头角，使城市转型迈出了坚实的步伐。



▲ 秋收起义广场

丰城全力打造“中国生态硒谷”

前几年，经江西省地质调查研究院普查，在丰城市发现524.7平方公里富硒土壤，种植的大米、花生、大豆等18种农产品未经任何技术处理就达到了富硒标准。随着2009年9月，中国营养学会、中国食品科学技术学会联合将“中国生态硒谷”的称号授予丰城。丰城中国生态硒谷的建设，直接促进了农民增收，冲击着农民的思想观念，使他们重新发现脚下土地的价值。

丰城市将以中国生态硒谷现代农业示范区为平台，带动全市富硒低碳产业发展，大力发展粮食、畜禽、高产油茶三大产业，倡导“园区产业化、产业园区化、园区城市化”的理念，实现把示范区建设成为特色鲜明、配套能力强、技术水平高的富硒低碳产业集聚区，建设成为布局合理、功能互补的富硒低碳产业集群，建设成为开放程度高、外向型明显的开放型富硒低碳经济密集区。



▲ 丰城合塔

鹰潭地方工业由“一铜独大”向“多业并举”转型

投资1.5亿元的水工业园开工，家电巨头美的集团投资5亿元在鹰潭建设节能照明基地，弘能管材、三川-埃爾斯特工业水表、博纳硅电子等一批重大项目先后落户……鹰潭市把大力培育和发展水工业、节能照明、新能源等战略性新兴产业，作为不断优化产业结构、转变经济发展方式的战略性举措，充分依托行业龙头企业，加大承接产业转移的力度，地方工业经济由“一铜独大”向“多业并举”转型。

目前，鹰潭市战略性新兴产业发展形势喜人。三川股份去年成为我省首个创业板上市公司，全市已初步形成了包括水表、泵阀、管材、水暖卫浴等产品在内的水工业产业集群；节能灯管年产量突破两亿支，已成为全国重要的节能照明产业基地。根据鹰潭市“十二五”发展规划，到2015年，战略性新兴产业规模以上企业产值将突破500亿元，成为经济发展新的增长极。



▲ 鹰潭新城

新余荣膺“中国新能源之都”

6月22日-25日，在海南三亚市隆重举行的第七届中国城市品牌大会暨中国特色产业基地城市公益评选活动颁奖盛典上，新余凭借新能源领域所取得的杰出成就，一举获得“中国新能源之都”称号，这也是全国新能源领域唯一获奖城市。

2011年以来，新余市新能源产业继续保持快速增长态势，支柱地位日益突出。目前，全市已注册新能源企业70家，投产企业28家，规模以上企业15户，全行业从业人员3万余人。1-5月，完成工业增加值51.7亿元，同比增长58.7%；实现销售收入176亿元，同比增长94.5%；上缴税金总额2亿元，同比增长132%。分别占全市的37.4%、29.3%、16.2%，全市新能源产业对工业经济的贡献率已达25%左右。

商业
焦点

三色江西

■ 文 / 本刊编辑部策划

在中国，恐怕很难再找出第二个省，像江西这样拥有如此丰富而鲜活的色彩，每一种色彩都有着深厚的积淀，磊摞而成的是一道连通过往与未来的阶梯。它犹如一道彩虹，从这片丰沃的土地喷薄而出，另一头通向熠熠生辉的宝藏。这些色彩真实而具有质感，可以触碰，可以感知，可以化为人们眉间欢快的情绪，可以铸成屹立千年的基业。这些色彩，既是江西风物姿态万千的外在表现，同时，也无一不彰显着江西独有的地域性格。

这其中，“三色江西”的概念早已是深入人心，就像人们学习美术，总要先从最基本的三原色学起；红色、绿色和古色，也是每一个想要走进江西、了解江西的人最先接触到的秘密，它们是催生其它色彩的依据，也是对每个热情而又质朴的江西人最鲜明的写照。无论是革命摇篮中哺育出的炽烈情怀，还是青山绿水间荡漾着的生命葱郁，乃至历史长河中沁润下的浩然光彩，“三色江西”互相独立，又互为表里，“三色江西”的表达是时间与空间的交错，是一副立体饱满、呼之欲出的全息影画。

江西是红色的摇篮：这里打响了中国新时期革命的第一枪，这里有中国革命的摇篮——井冈山。毛主席在这里创建了第一个农村革命根据地，井冈山也是我们中国革命胜利的起点。江西是一块浸染了革命烈士鲜血的土地，是一块红色的土地。新中国党和国家的领导人，除了个别之外，初期全都是江西走出去的。所以，江西在整个革命史上占有非常重要的地位。



江西是块绿色的璞玉：江西到处是青山绿水，全省森林覆盖率近60%，位居全国第二。绿色环抱之中，春到井冈赏杜鹃，夏到匡庐觅清凉，秋到三清探奇峰，冬到鄱湖观候鸟。江西一年四季都给人们以美的享受。难怪到过江西的人都赞不绝口：江西的天是蓝的，山是绿的，水是清的，空气是甜的。

江西拥有古色古香的韵味：江西文风昌盛，人才辈出，是唐宋八大家欧阳修、王安石、曾巩，江西诗派领袖、书法家黄庭坚，田园诗人陶渊明，民族英雄文天祥，理学大师朱熹，戏剧家汤显祖等历史名人的故乡。古迹古景繁多，有道教发源地龙虎山，佛教圣地云居山，江南三大名楼之一的滕王阁，千年瓷都景德镇等等。

江西的“三色”是一笔无穷的财富，三色江西不单是一张推介宣传的名片，随着社会的发展，它正成为一种由点及面的产业。除了最先让人想到的旅游业之外，对于“三色”的开发，已经渗透到许多细节方面，三色如同三面旗帜，引领的是整个江西的前行方向。我们不只是要介绍江西“三色”的壮美、雄浑，更重要的是去探究它在不同历史时期的不同形态，去梳理“三色”向上升华的脉络，去体察渲染的过程。

“落霞与孤鹜齐飞，秋水共长天一色。”几百年前，王勃在滕王阁上写下的千古名篇，成了对江西最好的注解。荡气回肠的自然景观中，诗人看到的是一种历史与自然的统一，而今天，江西人看到的是机遇和挑战，看到的是正在上演的“物华天宝，人杰地灵”的传奇。

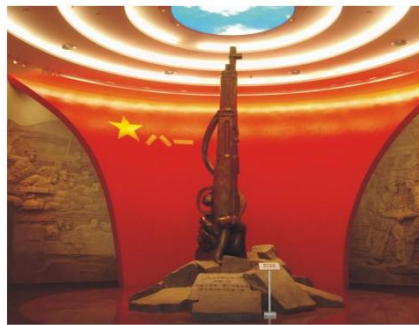
红色激情

江西红色资源的产业化进程

自古以来，红色就在带给人们强烈视觉冲击力的同时，激越着人们的情绪。在中国传统文化中，红色有祛除邪恶、吉祥喜庆的意味，五行中的火所对应的颜色就是红色，八卦中的离卦也象征红色，许多宫殿和庙宇的墙壁都是红色的，官吏、官邸、服饰多以大红为主，即所谓“朱门”“朱衣”。“中国红”更是成为一种民族精神，飘扬在世界的东方之巅。

红色象征着革命，在人类历史的长河中，在那些反抗压迫反抗霸权的斗争中，红色的旗帜总是高高飘扬，引导着渴望自由的人们奋勇向前。革命岁月中，整个中华大地曾被红色的力量所震撼，而孕育着红色风暴的摇篮，就是江西。军旗的红中有八一南昌起义的第一声枪响，党旗的红中有瑞金苏维埃政权的留影，国旗的红中有井冈山上的星星之火。江西人的红色财富令人艳羡。

无可争议，江西是中国红最为鲜亮的一隅。新时代中，拥有如此丰富历史财富的江西更是抓住时机，高举“红色”旗帜，引领经济的发展。红色被江西人融入了血液，红色是江西人那份热情与执着，红色是映山红里吐蕊的明天。



南昌八一纪念馆

没有围墙的历史博物馆

众所周知，江西拥有“四大红色摇篮”：中国工人运动的摇篮——安源，中国军队的摇篮——南昌，中国红色政权的摇篮——瑞金、中国革命的摇篮——井冈山。红色的江西，犹如一个没有围墙的革命历史博物馆，赣鄱大地，革命旧址、故居及纪念建筑物数量多、分布广。尤其是第二次国内革命时期，红色政权活跃的赣南地区，几乎随到一处，都能发现很多革命时期的历史遗迹，田野乡间，流传的也都是关于红军的英雄传说。

改革开放30年来，我国经济取得了飞速发展，人民生活水平日渐提高，当物质世界得到满足时，人们自然而然地开始追求更高的精神境界。红色之旅逐渐成为人们为之热捧的休闲方式之一，人们在红色文化的感染下忆苦思甜，感受革命岁月的激情之外，也探寻着人生的真谛。

江西抓住了这个有利时机，不断加大对红色文化产业的扶植力度。重投入，深挖掘，边保护，边开发。一个个破旧的革命旧址焕然一新，一段段尘封的记忆被重新唤起，一批批红色书籍相继出版。近年来，江西省、市、县三级通过多种渠道，加大红色文化建设，仅2007年南昌八一起义纪念馆、瑞金中央革命根据地纪念馆、方志敏纪念馆、江西革命烈士纪念馆改陈布展经费就达2750万元。红色景点成为爱国主义、社会主义和党性教育的大课堂。

2000年初，江西省在全国率先提出“红色旅游”概念，并出台了《关于加快旅游业发展的决定》，首次提出将革命圣地作为重要的旅游资源进行战略性研究开发。2004年1月，由江西省发起，联合北京、上海等地发布的《七省市发展红色旅游郑州宣言》，在全国引起巨大反响。不久，中办、国办印发了《2004—2010年全国红色旅游发展规划纲要》，为全国红色旅游发展绘制出了新蓝图。

大胆创新表现形式,让呆板的说教活起来、让逝去的历史动起来,使革命传统教育入耳、入脑、入心,是近年来江西弘扬红色文化的着力点之一。上饶集中营革命烈士纪念馆通过声、光、图、物等多种形式陈列史料;改扩建后的南昌八一起义纪念馆造型制作精美、展示手段先进;苏区干部好作风陈列馆运用高科技,把逼真的模拟场景和先进的布展技术相结合,生动地再现了苏区的光辉岁月……

红色文化是红色旅游的灵魂。近年来,红色文化与旅游相结合,把红色资源优势变成经济资源优势,大力开展红色旅游,江西走在了全国前列。在井冈山吃红米饭、喝南瓜汤;在瑞金走长征路、唱红军谣;在赣南赏客家舞、品农家乐;在赣东北看《可爱的中国》、受清贫教育……这一整套的红色旅游项目,使得江西的红色旅游形成了一个有机的整体。红色旅游在昔日偏远贫穷的革命老区方兴未艾,正成为当地经济发展的增长点。

革命情怀在新时期的年轻表达

近年来,江西省不断创新红色文化传播方式、表现形式,引入流行元素,打造红色品牌,使红色文化更加贴近百姓、深入人心,在市场上叫好又叫座。江西利用自身优势,挖掘红色文化资源,打造红色文化品牌做了多种探索,效果显著。把红色做成特色、用经典带动流行,以主流引领多元,其中,中国红歌会就显示出了一个红色文化品牌的强大魅力。

红歌会缘起2006年,“五一”期间,江西电视台首度在井冈山上举办“红歌会”。红歌会借鉴了电视选秀的形式,歌手包括江西社区群众歌唱活动中遴选的优胜者和部分井冈山游客。红歌会经江西卫视直播后立即成为一个引起全国关注的弘扬红色文化的平台。

此后,红歌会在全国设立唱区,选手报名参加异常火爆。迄今为止,红歌会已连续举办3届,共有13万多人报名参与,电视观众超过2亿,在全国又掀起一股“红色旋风”。红歌手还走出国门,把红歌唱到了莫斯科。红歌会的这一模式更是被其他省市地区所模仿,重庆、郑州、各大高校都搞起了形式不一的红歌会。尤其在建党90周年之际,红歌更是成为神州大地的主旋律。



南昌八一广场

红色文化搭台,旅游经济唱戏,红歌会的成功给江西提供了新的思路:文化可以以多种样式存在。2005年首届“中国(江西)红色旅游博览会”成功举办,成为展示红色文化、宣传红色精神、推动红色旅游发展的重要平台。6年来,一年一度的中国(江西)红色旅游博览会汇集了全国各地的红色精品旅游线路和红色旅游产品,擎起了中国红色旅游的大旗。井冈山的红米饭、南瓜汤、红军鞋受欢迎,以“同志哥”“红伢子”“黄洋界”等一批“红色商标”冠名的旅游产品走俏市场。

江西省把红色元素融入游乐之中,使游客受到教育,老区得到发展,百姓得到实惠。2004年至2007年,江西红色旅游累计接待游客8110万人次,综合收入达521亿元,直接就业人数达15万人,革命老区涌现了一个个小康村、富裕村。

红色代表鲜血,多少先烈视死如归的牺牲才换来今天的新天地,十送红军的歌声还在耳边萦绕,只是不见故人来;红色代表火焰,井冈山上燃起的星星之火,以其亘古不灭的炽烈热情,燎原了整个中国;红色代表觉醒,在马克思主义的感召下,在党的带领下,中国人民才走出愚昧,走出贫穷,走向一个富强民主文明的新中国。今天,红色代表社会主义核心价值观的重要内容,红色文化是经济社会发展的宝贵资源。江西正以文化体制改革为契机推进文化创新,通过资源挖掘、体制再造、品牌打造,让作为“软实力”的红色文化“硬”起来,成为推动江西科学发展、加速崛起的重要一翼。

绿色使命

从绿色崛起看江西战略布局

绿色是生命的象征,它代表着健康和希望。绿色是江西的主色调,这里有全国一流的水质、一流的空气、一流的生态、一流的人居环境。这些丰富的绿色资源,为江西带来了巨大的收益,围绕绿色环境开展的生态旅游业,一直以来都是江西所倚重的支柱产业之一。而突破传统概念,将“绿色”引入经济前行的轨迹中,则是江西不断深化改革发展过程中,摸索出的可行之道,也是一条必行之路。

在赣鄱大地,“绿色江西”的内涵在不断丰富,“绿色GDP”正成为各级党委、政府的自觉追求,“绿色政绩观”正成为各级领导干部的自觉追求,“绿色生产观”正成为广大企业的自觉追求,“绿色消费观”成为全社会的自觉追求。在这场绿色风暴中,有两个主要的旋律,一个是江西以鄱阳湖生态经济区为开展绿色经济的主要基地,一是“绿色崛起”的发展主线,这从空间和时间上的两个主要,立体地构建出未来绿色江西的油然全貌。



“母亲湖”上升为国家战略

鄱阳湖是江西的骄傲,骄傲来自她的辽阔,她的清澈。作为全国最大的淡水湖,江西人民的“母亲湖”,鄱阳湖是我国四大淡水湖中唯一没有富营养化的湖泊,如果把江西的水系比作手掌,那么鄱阳湖就是掌心,江西的五大河流如同5只手指,手指与掌心相连,其流域面积占全省面积的97%,道道清水注入鄱阳湖,然后经调蓄注入长江,常年数量为1450亿立方米,占长江径流量15.5%。

骄傲来自20多年坚持不懈的保护,遵循“治湖必治江,治江必治山,治山必治贫”这一生态修复和发展模式,江西省通过20余年的山江湖开发治理工程,实施“灭荒”造林,“山上再造”和“跨世纪绿色工程”三大战役,穷山恶水换了新颜,森林覆盖率增长近1倍,水土流失面积下降近三分之二,鄱阳湖护体面积增加逾40%,直接带动500余万贫困人口脱贫。

如何保护和开发鄱阳湖?江西一直在思索,而这道难题在2009年有了新答案。2009年12月12日,国务院正事批复《鄱阳湖生态经济区规划》,这是新中国成立以来江西省第一个列为国家战略的区域性发展规划,“生态”、“经济”两个关键词决定了鄱阳湖的发展方向。

提出建设鄱阳湖生态经济区战略构想:一是着眼于保护鄱阳湖“一湖清水”;二是着眼于江西的实际情况出发,走出一条科学发展,绿色崛起的路子;三是着眼于国家战略全局和长远发展,积极探索经济与生态协调发展的新模式。建设鄱阳湖生态经济区就是要坚持在保护中开发、开发中保护,把生态优势转化为经济优势,把绿水青山变成金山银山,更好地造福江西人民和子孙后代。

抓住了鄱阳湖生态经济区建设,就抓住了江西发展的关键,昂起了江西省科学发展、绿色崛起“龙头”。按照规划,2015年,鄱阳湖生态经济区GDP总量将突破1万亿大关,十大新型工业产业产值将突破1万亿元,恢复湿地植被60万

亩，治理五河入湖口湿地30万亩，建设20个国家级湿地公园，60个省级湿地公园，鄱阳湖天然湿地面积保持3100平方公里，新增国家级自然保护区2个，省级和县级自然保护区38个……随着《鄱阳湖生态经济区规划》实施方案》的下发了，鄱阳湖生态经济区的发展蓝图日渐清晰。

“绿色崛起”的发展主线

江西承东启西的区位优势明显，是唯一一个与长珠闽这三个经济活跃区域相连的省份。江西的铜、钨等33种矿产储量居全国前3位，水、电等资源一样丰富，随着交通基础设施的完善，江西越来越为沿海投资商所青睐。融入长珠闽，争取做沿海产业梯度转移的最佳落点，成为江西谋求快速发展的路径。

然而，随着产业转移的推进，一些“五小”企业和环境污染型、资源消耗型企业意欲进入江西，一些追求眼前利益的基层政府也乐意对它们敞开大门。在这种背景下，江西迅速将对外开放主战略从“承接长珠闽”改为了“对接长珠闽”。动一字而牵全局。承接是被动接受，来者不拒，捡到篮里都是菜，其结果是影响可持续发展，消耗了资源能源，破坏了生态；而对接则是相互配套，不是简单地招商引资而是精心地招商选资，从对资金、项目的选择开始切实转变经济增长方式。

山清水秀的江西，在加快中部崛起步伐的过程中，坚定不移地选择了一条“绿色崛起”之路。从2001年推出招商引资“三不原则”——坚决不准引进破坏生态环境的项目、危

害群众生命安全和身体健康的项目、涉及“黄赌黑”的项目，到2003年叫响“要金山银山，更要绿水青山”、“绿水青山就是江西的金山银山”，再到2005年明确“建设创新创业江西、绿色生态江西、和谐平安江西”的目标，而后又在今年大力推进绿色生态江西十大工程建设和七大环境专项整治行动，江西进入新世纪以来一条清晰的谋求“绿色崛起”的主线跃然眼前。

从被动保护生态到主动构建生态文明，江西对生态文明建设的认识在一步步深化，实践又好又快发展的探索在一步步推进。2007年8月，江西省建设厅、林业厅等部门分别与省政府签订了一份目标责任书，他们将分别负责创建生态工业园区等十大绿色生态工程。工程的目标是经过若干年努力实现“五个零排放”：城市生活饮用水水源保护区污水零排放，主要河流干流源头保护区污水零排放，工业园区不达标污水零排放，十一个设区市区不达标污水零排放，城市中心区有毒有害气体零排放。围绕生态建设，考核机制也在改变。江西省政府对各设区市政府设定了600分的年度考核总分，其中生态保护和经济发展项目各占110分，在考核各项中所占比例最高。

与此同时，江西抓紧做好“加法”。围绕绿色崛起，调整产业结构，江西正着力培育壮大具有比较优势的新兴产业，构筑具有竞争力的高薪矿产产业优势，大力发展低碳与生态经济，着力培育壮大光伏新能源、绿色照明、航空制造、电子信息、生物医药、绿色食品等新兴产业，进一步打响“红色摇篮，绿色家园，观光度假休闲旅游胜地”品牌。

古色守望

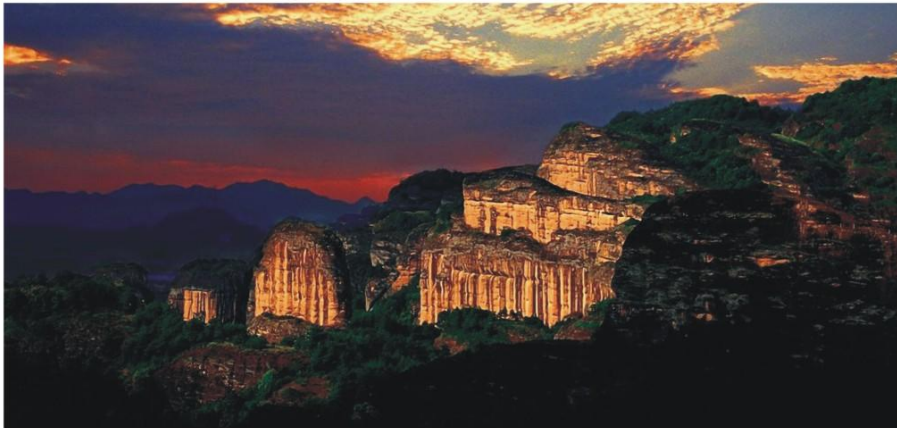
窥探赣商文以载商性格的传承

古色代表着传统文化，是华夏文明繁衍千年的重要根基。江西是古代文明的重要发祥地。江西拥有传承千年的陶瓷文化、开宗立派的宗教文化和影响深远的戏曲文化。江西还拥有世界文化遗产庐山，拥有国家历史文化名城南昌、景德镇、赣州，还拥有国家文物保护单位51处和国家级非物质文化遗产35项。它们不仅是赣鄱文化的重要组成部分，更是江西精神的燎原星火。江西还是一个名人辈出的地方，这里有许多曾经在中国历史上产生了深远影响的重要人物。唐代大诗人王勃“物华天宝，人杰地灵”的千古绝唱，充分表明了江西文化在中国文化史上的显著地位。

在江西绵长悠久的历史，江右商帮是值得骄傲的一笔，他们的经历不仅被后人当做一种商业模式而模仿，他们还被视作最早将文化融入经商活动中的一群人，遍布九州的万寿宫，就是这一特征的最好证明。历史文化在江西自古就不只是故纸堆上的文字，而是贯穿于个人和集体成长过程的灵魂所在。如今，江西的“古色”正焕发出崭新的光泽，文化产业成为江西经济跃升强有力的助推器，在新的时代背景下，古色正慢慢透出它更具财富价值的光泽。



鄱阳湖一角



▲ 江西龙虎山

天下赣商出江西

古人王士性曾对江西人这样阐述江西人乐于从商的原因：“江、浙、闽三处，人稠地狭，总之不足以当中原之一省，故身不有技则口不糊，足不出外则技不售。惟江右尤甚，而其士商工贾，谭天悬河，又人人辩足以济之。又其出也，能不事子母本，徒张空拳以笼百务，虚往实归，如堪舆、星相、医卜、轮舆、梓匠之类，非有盐商、木客、筐丝、聚宝之业也。故作客莫如江右。”

关于“江右商帮”的传奇，相信不用再多赘述，每个从江西走出来的人都已是耳熟能详，这其中，既有白手起家艰苦创业的辛酸，也有厚积薄发广聚财富的辉煌，当一座座代表着江西文明的万寿宫在异域拔地而起时，也显示了江西人在经济满足后，对文化根源的追溯。在宋元明时期的江西，不仅仅是经济发达，同时也是人文鼎盛，二者是相辅相成的。没有了人文精神，没有了本土认同和自信，经济的发展也将面临着核心竞争力的缺失。

从古至今，在江西到处都流传着关于经商的民谣和谚语。像十六字经“使予而儒，母氏劬劬；使予而商，身劬母康”，就表现了昔日赣商对家庭困难学生的最具有责任感的

呼唤。“观富贵人当观其气概，如温厚和平者，则其荣必久，而其后必昌；观贫贱人当观其度量，如宽宏坦荡者，则其福必臻，而其家必裕”，则反映出昔日赣商性格中的淡定从容的一面。“少时不要懒、长大做老板”，是很多赣商最基本的幼儿教育，“一个包袱一把伞，走去湖南做老板”，则是赣商自信的生动体现。从这些生动有趣的民间谚语中可以看出，赣商的承袭是以江西人对生活的宏愿为依托，而这宏愿中透露出的是江西人对于个人价值的追求。

如今，这一理念又传给了新一代的赣商。无论身处哪个行业，无论身处何方，赣商之间总是涌动着浓浓的乡情。就像“江右商帮”足迹遍布全国一样，新赣商们也以他们低调扎实的脚步，把江西人的商业版图向全国乃至全球铺开。走得再远，最先想到的仍是家乡，当在外的赣商事业取得了一定成就，他们想到的第一件事，就是凑在一起，组建一个大家庭。虽然无法统计全国究竟有多少个江西商会、多少个网站、多少本会刊，但可以看到赣商生生不息的传承意识。商会作为一个宣传的平台，使得赣商们在自我营销的同时，也在不遗余力地宣传着江西的特色文化。

从“古色”到“银色”的质变

江西作为经济欠发达省份，其发展不仅是经济的发展，而且是文化的发展，文化发展已成为社会进步的重要指标。没有文化作支撑，生产力就不可能获得质的提升和大的发展。文化与经济相互交融、相互渗透、相互促进、共同发展，精神追求和文化理念更好的参与到物质财富的创造中去，实践中才能创造文化经济的模式，才能使更多包含着文化的经济活动借助文化的力量扩张，使之成为当代社会生产力的重要因素和经济增长的重要推动力量，形成经济竞争和文化竞争群雄并起、百舸争流的新格局。

从追求单纯的GDP到追求绿色GDP，从打造“经济名片”到打造“文化名片”，这是科学发展观带来的发展理念的变化。发展不仅要有硬件设施等反映硬件面貌的“形体”，而且要有文化构建的“灵魂”。江西文化从对“硬实力”的建筑到对“软实力”的营造，既是一个量的急剧增长过程，更是一个质的腾空飞跃过程。

通过“项目带动”和“市场孵化”，江西文化产业的规模从小到大、实力从弱到强，实现了强筋壮骨质的飞跃。据

不完全统计，2008年全省文化系统文化产业总收入42.9亿元，同比增长15%。其中文化市场经营单位达到9343家，资产总计30.2亿元，实现营业总额21.6亿元，吸纳社会就业4.5万人。

事实表明，文化“软实力”已经成为一个地区经济发展的重要引擎，在国民经济中的地位和作用日益凸现。江西文化是全省人民赖以生存的精神家园，在推进江西社会和谐发展中具有不可取代的作用。

日益广泛深入的文化活动，活跃了江西省文化市场，丰富了江西人民的文化生活，使文化成为经济发展的驱动力，成为社会和谐凝聚力的，让文化在促进江西经济繁荣、社会进步和生态和谐中更好地发挥作用。文化的科学发展是文化事业和文化产业双轮驱动的共同发展。针对全省文化产业发展滞后于经济社会发展和文化事业发展的的问题，江西进一步明确了“重点抓文化产业项目、抓好文化产业重点项目、推动全省文化产业加快发展”的思路，抓住文化产业重大项目做大做强，进而推动全省文化产业的创新发展和跨越式发展。



▲ 滕王阁

半程：由内及外，全面提升

本次广东省江西商会东莞分会理事会议，由副会长程小华主持，与会人员首先听取了秘书处关于商会上半年工作总结的汇报：

2011年上半年，商会严格遵循章程，全面、高效地履行了相关职责。多渠道加大投入力度，全面增强商会的服务能力。从年初总结表彰大会暨新春联谊会之后，商会定期组织召开会长办公会议、理事会议，就发展出谋划策；改版商会网站，提高网络服务功能，顺利编辑出版会刊；推出消费一卡通，提供会员便捷服务；推出入会手册，方便非会员入会。

在硬件上除提升内部管理外，商会还广泛开展内部活动，为会员搭建起开放的交流平台；商会与“东莞国际商贸平台”正式签约合作，免费为会员单位提供网上商贸平台服务；开展“汇星杯”篮球比赛，增进会员企业的情感联系；参观广东正业科技股份有限公司和东莞市公安消防支队厚街大队消防教育培训基地，增强了商会会员的消防常识；开展各具特色的文化旅游活动和商务考察，为企业发展带来更多帮助；商会与东莞职业技术学院签定校企合作协议，为会员企业定向培养或输送人才。

为了更好地了解会员企业的需求，进一步明确商会工作重点及方向，商会还组织了多项走进企业、贴近企业、服务企业的活动。商会秘书处每月会定期拜访6至8家会员企业，“想人之所想，急人之所急”，切实为会员企业解决了大量问题。此外，商会内部还形成了一种休戚与共的和谐氛围。副会长单位广东正业科技股份有限公司乔迁松山湖科技园，会长滕鹰及部分副会长都出席了此次落成典礼；由常务副会长张军生、副会长杨清共同出资组建的“东莞市质鼎装饰工程有限公司莞城分公司”隆重开业时，商会部分副会长也到场祝贺；商会会员企业山天画院举办的“绿城·绿道·绿生活·幸福东莞、环保启航暨环保艺术画卷创作”活动，会长滕鹰等人到场祝贺。

商会积极参与对外活动，全面提升商会整体形象。参加工商联（总商会）第九届七次执委会议；商会出席东莞（韶关、惠州）产业转移工业园新闻发布会；广东省（佛山）江西商会筹备组来我商会学习办会经验，受到商会会长滕鹰、部分副会长热情接待；商会参加甘肃商会组织的异地商会论坛，同月参加广东省江西商会组织的秘书处工作会议。

理事会议现场

行百里者半九十 奔流千山终至海

2011年广东省江西商会东莞分会理事会议

2011年6月11日，2011年广东省江西商会东莞分会理事会议，在东莞职业技术学院会议室召开。这次会议不仅是对商会上半年工作的一次总结，也是对商会未来发展的一次展望。从始至终，理事会议都在一种紧张、活跃、高效的气氛下进行着。

终点：广开思路，联心联动

在听取了商会上半年工作汇报后，各位理事对商会下半年工作安排进行了充分讨论。下半年，商会将继续积极发展新会员，扩大社会影响力；与多个政府部门建立合作关系；进一步增进会员企业间的交流与发展；加强与银行间的紧密联系；继续完善消费一卡通服务；制作商会宣传片及会刊；拟成立专业委员会；拟成立重点地区联络点；积极推动东莞“赣商大厦”建设。

针对工作计划中不同项目，与会人员分别给出了不同侧重点的建议。针对一些企业常在金融法律方面遇到一些困扰，会议建议商会多开展一些法律、税务方面的讲座，实实在在让大家了解企业法律常识及税务知识。

关于“赣商大厦”的提议得到了现场代表广泛的讨论，大家都认为这是提升江西商会凝聚力的一个切入点，另外在建设“赣商大厦”的同时，进行资源整合，分区或分行业在重点镇建立联络点，方便镇区或行业间联系、活动和发展会员，例如在某个重点镇区建立江西商会工业园区，更好的方便沟通，增强凝聚力；成立专业委员会，让有经验的企业来组织一些“沙龙”活动。



理事会议人员合影



东莞分会代表滕鹰、程小华、杨清、何斌、罗会忠、熊新等在理事会议上发表讲话

在商会的交流、宣传方面，很多人也提出了许多与时俱进的新思路。像有人建议发挥商会资源丰富的优势，多组织本行业或对本行业感兴趣的企业之间进行走访、交流。有的理事建议商会可以尝试开拓新的经营模式，适当引入新兴媒体，例如成立江西商会官方微博，加大商会的知名度和影响力。而在商会内部，则可以以每周固定短信的方式推介一家企业，让大家对商会的企业有更多的了解。

会议最后，商会会长滕鹰进行了陈词总结。他表示商会将尽快整理、细化并进一步落实与会员提出的一些好的建议和思路，他强调商会是大家共同的商会，要靠大家共同努力，付出爱心、热心，团结合作，多提宝贵意见，为商会发展群策群力，共同把商会这个平台做大做强！



校企联合 携手与共 与东莞职业技术学院达成合作

6月11日，广东省江西商会东莞分会校企合作签约仪式，在东莞职业技术学院举行。东莞职业技术学院领导、商会会长滕鹰及30多家会员企业代表应邀参加，在听取了学校情况介绍后，30多家会员企业代表与东莞职业技术学院领导在合作协议书上签字，并举行了授牌仪式，东莞职业技术学院将为签约的会员企业提供实习生，同时将提供相关的教育和培训，企业则为该校学生提供实习、实践的平台。结束仪式后，各位理事参观了学生实习前的教育、培训基地。



会长办公会议人员合影

效率优先 谋断全局

广东省江西商会东莞分会第一届第四次会长办公会议

2011年7月11日，广东省江西商会东莞分会第一届第四次会长办公会议在副会长单位吴桂成的企业—东莞市汇星厨具有限公司的会议室召开。这次会议中的重要议题，是针对理事会议中提出的关于建立片区联络处和专业委员会的建议，给出了明确的回应。片区联络处和专业委员会的成立，细化了商会的组织架构，有效推动了商会的专业化程度，在商会的建设上，具有里程碑的意义。

细节入手，优化资源配置

会议由东莞分会会长滕鹰主持，常务副会长徐地华，副会长程小华、杨清、张有良、吴桂成、罗会忠、赖东明、李正雪出席本次会议。会议首先对新加入副会长行列的李正雪先生表示热烈欢迎。随后，与会人员审议理事会讨论、研究的事项并听取了秘书处第三季商会活动安排及秘书处第三季度主要工作安排。

第三季度，商会将依照时间的排布，有序地组织一系列主题讲座，帮助会员们了解各个方面最尖端最前沿的信息。7月，商会将邀请著名医学专家，为会员带来一场健康与保健知识方面的讲座；8月，则是金融、证券、企业管理方面的讲座，解答会员在资本投资、企业运营等方面遇到的问题；9月，商会还计划安排一场法律或财务方面讲座。除了“学习”，会员们也要“劳逸结合”，商会也策划了一些形式多样的出行活动，包括组织会员及家属开展省内旅游等，还会安排相关会员以每月一个镇街的频率，依次到樟木头、寮步、长安片区的会员企业走访、参观。

作为商会这台发动机上最重要的链条，秘书处也向出席会议的商会领导报告了第三季度的主要工作安排：首先，将运用多种方法，积极奔走，协调、调度好会员，使

他们都有时间、精力投入到第三季度的商会活动中来。其次，通过积极实地走访企业，发掘潜在的会员单位，进一步扩充商会的队伍。在商会宣传和服务方面，抓住工作重点，细化工作流程，进一步完善网站的建设、协助会刊的出版、制作好商会宣传片、扩大“消费一卡通”联盟商家，并做好2011年会费收取工作，以认真的态度肩负起商会给予的重托。

听取完报告后，会长和副会长就工作计划中的一些细节展开了讨论，并给出了相应的建议，到会人员一致同意，由副会长李正雪管理商会财务资金；会长和副会长将分别定期拜访大型在莞赣商企业，邀请他们加入江西商会；发挥商会功能，多参与政府公益性活动，并且结合江西商会消费一卡通，进一步扩大联盟商家和宣传力度，增强商会知名度；商会会刊资料将由副会长程小华进行免费派发，到会人员一致同意送会刊广告给副会长程小华企业；7月份的省内旅游活动，商会将补贴会员50%费用；尽快落实保健知识讲座时间，联系相关人员；为更好的方便会员、服务会员，在会费充足的情况下，商会将购买商务用车。



广东省江西商会东莞分会第一届第四次会长办公会议现场



参观副会长单位东莞市汇星厨具有限公司



设立分支机构，深扎会员内部

本次会长办公会议讨论的重点，是根据2011年度理事会议工作报告要求，审议理事会讨论、研究的事项。经协商，会议一致通过设立专业委员会及成立片区联络处，分行业、分地区开展活动。

专业委员会和片区联络处的成立，是以商会会员当前活动情况所设，有助于商会的宗旨自上而下的贯彻，方便会员同商会沟通联系，加强商会同会员单位之间的连接，也使得商会的组织架构更加条理清晰。

专业委员会和片区联络处将担负起商会赋予的重要职责：专业委员会每年须向商会推荐落实会员5名以上企业，片区联络处每年须向商会推荐落实会员10名以上企业；专业委员会、片区联络处每年开展至少二次活动，特殊情况下也可临时召集，活动方式可灵活多样；专业委员会、片区联络处的活动主要由各专业委员会、片区联络处所在负责人组织开展。重大活动，专业委员会主任、片区联络处主任必须到会参加等等。这些规定的设立，使得专业委员会和片区联络处从诞生伊始，就具备有效的行动力和极强的组织能力。

在组织架构方面，专业委员会设委员会主任1名、片区联络处设片区主任1名（要求具有商会副会长以上资格），每届任职2年，经会长办公会议讨论通过批准，报秘书处备案；专业委员会设委员会副主任若干名、片区联络处副主任若干名（应具有商会会员资格），每届任职

2年，由专业委员会主任、片区联络处主任在商会内选拔推荐或会员企业申请，报商会秘书处备案；专业委员会、片区联络处重大人事变动须报商会秘书处备案。

此外，专业委员会、片区联络处每年年底须向商会秘书处提交全年工作总结及下年度工作计划的书面报告；专业委员会对外开展各项活动，经商会批准同意，而商会会根据专业委员会、片区联络处活动内容大小给予活动费用。

会议通过并设立的专业委员会及负责人包括：金融投资委员会，由会长滕鹰、副会长李正雪任主任；文化教育委员会，由副会长杨清任主任；法律法规委员会，由副会长何斌任主任；体育保健委员会，由副会长吴桂成任主任。

会议通过并成立的片区联络处及负责人包括：市区联络处，由副会长程小华、熊新任主任；松山湖、塘厦、黄江联络处，由常务副会长徐地华任主任；大朗、常平、东坑、桥头联络处，由常务副会长张军生任主任；石龙、石碣、高埗联络处，由副会长杨清任主任；寮步、茶山联络处，由副会长罗会忠任主任；石排、企石、横沥联络处，由副会长赖东明任主任；樟木头、谢岗、清溪联络处，由副会长郑成功任主任；长安、虎门联络处，由副会长朱国华任主任；大岭山、厚街联络处，由副会长李向阳任主任；麻涌、中堂、洪梅、道滘、望牛墩联络处，由副会长张有良任主任。

2011.5.10

东莞分会常务副会长徐地华当选广东省江西商会副会长

2011年5月10日，在广州举行的广东省江西商会会长通讯会议上，全体会员代表投票一致通过，任命我商会常务副会长徐地华先生为广东省江西商会副会长。任命文件已于5月14日，由李平会长签发，并抄送省商会各处。

东莞分会常务副会长徐地华先生当选省商会副会长，不仅源自其在自身行业内的领军地位，更说明他在商会的组织领导工作中做出了巨大的贡献，得到了广大商会会员的一致认可和推举。相信此番当选省商会副会长，徐地华先生不仅会为省商会尽职尽责，还会极力提升东莞分会在省商会中的地位和作用，推动东莞分会的快速发展。

2011.5.17

商会积极开展会员需求调查

2011年5月17日，广东省江西商会向各分会秘书处下发了《关于开展商会会员需求调查的通知》，此次《通知》要求围绕商会在投资、融资、项目寻找等方面的需求展开。据悉，省商会秘书处已取得江西省驻广州办事处、九江银行等单位的大力支持，并达成战略合作关系，除了调查表外，还附录投资项目表和银行调查表，方便会员单位更好地了解此次调查活动的内容。

接到《通知》后，广东省江西商会东莞分会秘书处的工作人员积极行动，迅速下发、收集省商会的调查表，同时还制作下发了东莞分会的会员需求调查问卷。在商会的调查问卷中，既调查了会员单位对商会服务的总体看法，对商会所组织活动的参与度，对会刊和商会网站的认知程度等，还针对会员单位的需求展开了垂询，真诚地希望会员对商会秘书处的工作提出宝贵建议，对商会各项工作的开展起到督导的作用。

此次调查活动得到了商会会员的积极响应，各会员单位的主要负责人都认真、详尽地回答了问卷上的问题，并提出了许多建设性的意见，很多建议深入商会工作的细节部分，促进了商会能更好地发挥服务功效。此次调查活动也帮助省商会能更好地了解不同地区会员企业的各项需求，打通了一条自下而上的意见反馈通道，有助于省商会统筹全局、兼顾实际地谋划未来之路。

2011.5.27

花开数枝 芬芳满园

省商会举办秘书处交流活动

2011年5月27日下午，广东省江西商会秘书处2011年第一次工作会议在增城分会召开。此次会议由广东省江西商会主办，来自东莞、中山、惠州、佛山、花都、照明、增城各分会秘书长及商会负责人共20余人参加了本次会议。

会上，省商会秘书长黎勇向各分会秘书处详细介绍了省商会的组织架构及近期各项工作的开展，并希望各分会通过此平台，加强相互间的交流、取长补短，共谋商会建设和未来发展，为提升江西商会各分会工作水平贡献力量。黎勇秘书长指出：各商会要充分结合各自当地情况，分析商会内部产业结构分布，有的放矢，将商会建设成一个既兼顾公平又特色鲜明的综合性团体。江西商会像一株参天大树，各分会就像深扎土壤的根须，不断汲取养分向主干输送，根基扎得牢，大树才能枝繁叶茂，才能结出累累硕果。

随后各分会秘书处分别就各分会今年以来开展的主要工作进行了交流，相互分享了在活动组织过程中的经验，不仅讲述商会建设的成果，更就缺点与不足展开反省和批评。各秘书处代表还针对商会的组织架构、商会秘书处工作、商会的定位及未来发展方向等问题进行了热烈的讨论。大家都表示，商会的日常工作紧密且琐碎，需要参与人员付出极大的耐心，这个过程不仅依赖个人素质，更考验整个团队的执行力，唯有通过高效率的务实工作，才能确保商会平稳快速的发展。增城分会会长魏伟伟对各分会的到来表示热烈欢迎，江西省驻广办刘友龙副主任出席并发表重要讲话。

会后，参加此次会议的各分会秘书处代表，还饶有兴致地参加了增城分会组织的联谊活动，大家踩上单车，骑行在环境优美的珠三角绿道上，畅享大自然带来的愉悦心情。



2011.5.29

商会参加甘肃商会组织的联谊沙龙活动

2011年5月29日，由甘肃商会举办的“如何成为一个TOP SALES”沙龙活动在高盛科技园举行。会议由广东省甘肃商会会长杜绪明主持，我商会十多家企业参加了此次活动。此次沙龙围绕“销售与营销”这一主题，从销售人员如何克服心理压力到如何寻找潜在的客户，如何抓住客户心理，赢得订单等多个角度来讨论。

本次沙龙活动，不仅为两家商会众多会员企业内的销售与营销人员，在业务开展上带来了“战略战术”上的指导，在相互交流的过程中，也实现了销售经验的分享，提升了相关人员的从业自信，对于会员企业提高业务水平等方面有积极意义。一部分与会人员还扩展了客户资源，发掘了一些潜在的商机。

此次联谊沙龙活动，虽然是由甘肃商会举办，但两家商会却丝毫没有彼此之分，积极参与，共探新路。通过这次活动，加深了异地商会企业间的了解和友谊，也促进了企业间的互相交流和学习。民间商会之间的交流活动，不仅对双方的合作往来是一种促进，从大方面看，也是为东莞的整体发展添砖加瓦。



2011.6.26

江西商会投放大型LED宣传广告

2011年6月26日，广东省江西商会东莞分会的宣传广告，出现在了东莞市雍华庭都市E站写字楼户外大型LED屏，以及南城区鸿福路电信大楼户外的LED屏上。广告一经播出，即造成了良好的反响，很多人通过LED宣传广告对江西商会东莞分会有了初步的印象。

此次LED宣传广告由东莞市蓝道文化传播有限公司制作，东莞市玛雅广告传播有限公司播放，广告将免费播放至七月底，对江西商会的推广宣传起到了良好的示范作用，这也是首次有民间商会在户外LED上投放宣传广告，广东省江西商会东莞分会勇开先例的同时，也为其它商会在推广上提供了一种新的思路。



2011.7.15

2011.7.19



郊野寻趣·山水寄情

江西青年感动东莞

商会组织户外旅游拓展活动

商会家乡代表看望见义勇为英雄

2011年7月15、16日，广东省江西商会东莞分会组织会员及其家属们开展了一次别具特色的户外旅游活动，他们来到位于惠东的巽寮湾旅游区，欣赏海景，体验渔家生活，在轻松愉快的氛围中，享受工作之外的那份闲适与轻松。

活动开展第一天上午，在巽寮湾滨旅游区，商会会员和家属们坐着渔船，兴高采烈体验着渔民生活带来的快乐。除了这些，有些会员还兴致勃勃在海边游泳、坐快艇，不易乐乎！到了下午，大家都聚在海滨温泉酒店泡起了温泉。只见池面上热气腾腾，宛如纱帐轻轻笼罩，消除了大家上午的劳累，得到了放松。晚上会员们既享受到了上午亲自捕来的“劳动果实”和美味海鲜，又进行一些娱乐活动，在一片欢声笑语中结束了第一天的活动。

第二天行程原本是去惠州罗浮山75213部队军事拓展训练，但由于天公不作美，改去会员单位湘江鱼头馆品尝美食——特色鱼头。到了湘江鱼头馆，还没吃，大家就感受到鱼香四溢的场景，在大饱口服之欲的同时，还了解了会员单位，真是一举两得。

此次活动旨在丰富会员的业余文化生活，为忙碌的工作减压，同时进一步增强会员之间的了解，加深友谊。此次活动中，商会安排了丰富的活动，细心周到的安排，让参加的会员和家属们能够尽情畅游，虽然原定的拓展训练因天气原因取消，但丝毫没有影响参与人员的热情。大家纷纷表示，这次活动为会员之间密切交流搭建了一个平台，体现了商会沟通、发展、和谐、进步的宗旨，并希望商会今后多举办此类活动。

近日，江西22岁小伙子卢凌在东莞街头勇抓小偷时，被对方砍成重伤的事迹在社会引起强烈反响。7月19日一早，广东省江西商会东莞分会会长滕鹰和副会长程小华等一行人冒雨前往东华医院看望伤势严重的卢凌。

在东华医院住院部11楼外7科的49号病床，商会一行人向伤势严重的卢凌及卢凌的家人带去商会的慰问和鲜花，鼓励他们要勇敢面对，闯过难关，广东省江西商会东莞分会会长滕鹰来到卢凌床前，看着这位22岁的小伙子，动情的说：“我代表广东省江西商会来看你，你是我们江西人的骄傲与自豪，你要好好养伤，有什么困难要及时联系我们。希望你能争取早日康复！”。

卢凌是南城人，22岁，去年7月从四川一家美院毕业后来到东莞，在一家小广告公司从事美术设计工作。身高1.73米，体重60公斤左右的卢凌，显得有些瘦弱单薄。在女友小吴的眼中，男友上大学时就非常有正义感。大学毕业后，总是说想在有生之年做一件有意义的事。

刚到东莞工作时，他就发现了一个叫阳光反扒的QQ群，于是加入其中，与这些义务反扒青年聊天。聊着聊着也就热血沸腾起来，决心加入义务反扒组织，代号“铅笔”，并于去年底开始跟随反扒队伍进行实战。

阳光反扒组织每周末都有行动。7月10日，队员们集体出动，收获颇丰，当天一共抓了8个小偷。翌日，吃完晚饭，东城已下起大雨。3名反扒队员回家路过东城区的金月湾时，发现几个可疑人员，凭经验判断，很可能是正在搜寻目标的小偷。反扒队员不露声色，一路跟踪。3个可疑

2011.7.31

关注·倾听·共融

樟木头片区联谊活动

人员最后进入了一家超市，各自买了一件雨衣。跟踪到一条街上，队员们发现，3名疑犯开始用万能钥匙盗车。说时迟，那时快，3名队员立即扑了上去，各自控制了一个。但窃贼穿了雨衣，抓起来很滑，加上窃贼拼命反抗，几次差点脱身溜走。

谁也没想到，危险瞬间来临，卢凌控制的小偷突然从身上拔出一把刀，疯狂刺向卢凌，卢凌双臂多处被刺伤，但他死死抓住不松手，任鲜血喷溅，直至力气消耗殆尽，倒在地上。队员阿龙见状，赶紧用车将卢凌送到附近的东华医院。曲钟留在现场，将抓获的小偷交给了随后赶来的民警。

卢凌的勇敢行为在当地引起强烈反响，人们佩服卢凌的英雄行为。事发后，每天都有不少市民前往医院看望。江西商会从主治医生处了解到，卢凌左手4根肌腱（俗称手筋）被割断，右手2根肌腱被割断，伤势严重，今后会有后遗症，左手再也不能提重物了。医生说，幸亏送得及时，否则流血过多就有生命危险。随后，商会领导向医院负责人和家属了解了治疗过程和康复情况，并向卢凌家人捐赠慰问金五千元。



2011年7月31日，广东省江西商会东莞分会樟木头片区联谊会，在樟木头东深大道宝山工业区东莞市辉达节能科技有限公司会议室举行。商会会长滕鹰，副会长程小华，商会樟木头片区会员、赣籍企业家，以及樟木头镇的赣籍领导、赣籍文艺界人员参加了此次联谊会。

座谈会上，广东省江西商会东莞分会樟木头片区的负责人向与会人员介绍了江西商会的基本情况，商会成立近一年来所开展、组织的各项活动，以及商会未来发展的规划。樟木头片区的会员则向到场的商会领导，介绍了各自企业的运营情况，并对商会提出了恳切的建议。商会领导表示，将虚心接受大家的意见，多了解各镇街区会员的需求，加强镇区会员与商会之间的联系。会后，一行人前往商会会员企业(东莞市盛洲实业有限公司)百顺楼聚餐。



2011.5.29

商会秘书处积极走访会员企业

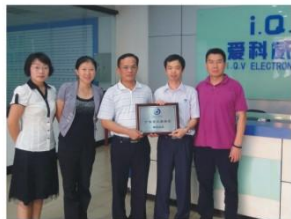
为加强商会同会员企业之间的联系，进一步落实之前理事会议通过的决议，充分激活、发挥专业委员会和片区联络处的实际作用。近日，商会秘书处走访了辖区内的多家会员企业，其中包括副会长单位东莞市石碣新民学校，常务理事单位东莞市胜隆建筑工程有限公司及会员单位东莞市厚街金峡机电设备厂、东莞市盛洲实业有限公司、东莞市伯乐五金模具有限公司、东莞市石碣爱科威电子厂等。



走访会员单位东莞市厚街金峡机电设备厂



走访副会长单位东莞市石碣新民学校



走访会员单位东莞市石碣爱科威电子厂



走访会员单位东莞市伯乐五金模具有限公司

每到一家企业，秘书处的工作人员都深入企业生产一线，和企业代表展开座谈，了解他们在企业运营过程中遇到的问题，通过商会的平台给予会员企业帮助；掌握企业未来发展走向，有计划地对企业进行指导和扶持；会员企业对于商会所提出的意见和建议，秘书处都如实做了纪录，并就会员关心的问题做了解答，加深了会员企业同商会之间的凝聚力。据悉，此类走访活动将长期持续下去，秘书处将尽一切可能，把自己的脚步延伸到每一家会员单位，让他们切实感受到商会带来的温暖。



走访会员单位东莞市盛洲实业有限公司
东莞市樟木头欣杨包装材料厂
东莞市梁宇胶贴制品有限公司



走访常务理事单位东莞市胜隆建筑工程有限公司



走访副会长单位东莞市芬尼斯鞋材有限公司
在长安新开业的莞湘楼

广东省江西商会东莞分会成立

情真意切贺周岁 集思广益探未来

一周年发展恳谈会圆满召开

会议由常务副会长徐地华主持。会上，会长滕鹰首先对各位赣籍领导、各位著名乡友参加今天的座谈会表示热烈的欢迎。他说，商会成立一年来，始终遵循和谐共进原则，充分发挥“桥梁”、“窗口”和“纽带”作用。此次恳谈会恰逢商会成立一周年，邀请各位赣籍领导前来，一方面向大家汇报商会一年来的工作，另一方面，也恳请各位领导对商会下一步发展作出指示，提出宝贵意见。

随后，副会长兼秘书长杨清汇报了商会一年来各项工作的开展情况：在过去的一年中，商会努力发展会员，扩大组织；建章立制，健全机构；开展丰富多彩的联谊活动、搭建会员间沟通交流的桥梁；贴近会员单位需求、服务广大会员单位，积极搭建会员单位服务平台；加强宣传，扩大影响；推优荐才，培育典型；加强对外交流与合作；勇担社会责任，促进社会和谐。

广东省江西商会东莞分会成立一周年发展恳谈会

广东省江西商会东莞分会成立一周年发展恳谈会



商会代表与到会领导合影留念



东莞市委常委、东莞军分区政委刘卫芳讲话

东莞市政府吴道闻副市长讲话

江西省人民政府驻广州办事处刘友龙副主任讲话

8月21日，广东省江西商会东莞分会成立一周年发展恳谈会在东莞会展国际大酒店隆重举行。东莞市赣籍领导与江西籍企业家、各界友人欢聚一堂，共叙乡情友情，畅谈家乡发展，共祝广东省江西商会东莞分会迈向辉煌的新的一年。

东莞市委常委东莞军分区政委刘卫芳、东莞副市长吴道闻、严小康、华坚集团董事长张华荣等社会各界人士共40余人参会。市委常委、东莞军分区政委刘卫芳对广东省江西商会东莞分会成立一年来的成绩给予了肯定，希望商会继续发扬无私奉献精神，继续做好服务企业的工作。东莞副市长吴道闻座谈时表示，办商会不容易，但是商会做好后对企业的发展帮助很大，希望商会立足东莞，越办越好，服务更多的企业。到会的领导都发表了各自的建议，并表示将会一如既往的支持商会发展壮大。



会长滕鹰致欢迎词

常务副会长徐地华主持

副会长兼秘书长杨清汇报一周年工作情况



接着，会长滕鹰向领导们阐释了商会价值观并介绍了东莞分会未来的发展规划。他指出广东省江西商会东莞分会为振兴江右商帮而努力奋斗，旨在成为东莞市最有凝聚力、影响力，规模最大的异地商会组织，成为赣籍创业人士、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。商会培养正面、积极向上的商会文化，稳健发展、持续不断地改进，并坚持节约办会的思想，群策群力、集体办会。滕鹰会长表示，在新的一年里，商会将建立江西商会大讲坛，一年举办3次以上讲座；一年举行3次中型以上联谊活动；联络处、功能委员会举办的小型联谊活动全年10次以上；参加省商会在广州筹建的赣商大厦，力争在东莞3-5年内筹建一座赣商大厦；组建赣商投资公司，投资公司盈利的一部份捐助商会，做到以商养会；组建赣籍领导参与的顾问团；组建各个行业赣籍社会贤达参与的专家团，集思广益办好商会。

虽然恳谈会已经结束，但商会不会停止奋进的脚步，广东省江西商会东莞分会将一如继往秉承“帮会员企业成功，助会员企业发展，替会员企业着想，为会员企业服务”的理念，创造最优发展平台，提供最优沟通服务，拿出最优商会资源，助会员企业一臂之力。

东莞分会成立一周年系列活动之一——健康知识讲座

8月13日，广东省江西商会东莞分会邀请到了现任广东省中医研究所所长、广东省第二中医院院长涂瑶生教授，为100多位商会企业家们开展了一次健康知识讲座。涂瑶生教授以通俗易懂、新颖灵活的形式，图文并茂地向大家系统讲解了如何培养健康的生活方式、增强预防疾病的能力和心理健康等方面的知识，并提醒在座企业家们要重视行为健康，保持阳光心态，加强运动，经常自检自查，做到早发现、早治疗，有问题及时就医，养成良好的饮食习惯和健康的生活方式。参加讲座的企业家们认为，此次讲座，专家与企业家们面对面交流、互动，感受很深，收获很大，很好地向商会会员普及养生科学知识，提高了大家自我保健能力和健康意识。



东莞分会成立一周年系列活动之一——盛夏观影，感受震撼

8月28日下午，广东省江西商会东莞分会组织会员企业家们到影院观看了电影《建党伟业》。此次活动是广东省江西商会东莞分会成立一周年系列活动之一，也是在庆祝建党九十周年暨商会成立一周年之际，为加强党史教育，提高赣商敬党爱党自觉性。除了《建党伟业》外，商会还根据会员家属的需求，组织放映了《变形金刚3》、《哈利波特7下》、《窃听风云2》等多场热门影片。

值得一提的是，《建党伟业》震撼了每一位观影会员的心，影片结束后，大家纷纷交流起观后感来。企业家们都表示，《建党伟业》除了在视觉感官上给人以宏大、壮阔的享受外，更重要的是让大家进一步对党建的过程以及所肩负的伟大使命有了更深刻的认识。很多会员都感慨，没有党和国家的政策指引，就不可能有民营经济的快速发展，作为民营企业企业家，应该坚决拥护党的领导，坚定不移跟党走，坚持走中国特色社会主义政治发展道路。



>>> 会员热点 <<<

“超越危机，共享机遇”企业峰会于东莞召开

2011年8月6日，由东莞酷牛信息技术有限公司(即江西商会会员企业东莞市蓝海计算机科技有限公司)主办的“超越危机，共享机遇”企业峰会在东莞召开。本次峰会共有约150家企业参与，以东莞企业为主，旨在探讨当前中小企业提升竞争力的策略，挖掘中国移动互联网经济飞速发展带来的投资机会，抓住本土中小企业发展机遇，共同推动电子商务发展。

酷牛公司表示，此次峰会是以促进当地企业经济发展为目标的峰会，是各方充分交流借鉴、共同分享经验、加强合作与推动社会发展的盛会，将积极推动当地及周边中小企业之间的交流合作，是一次优势互补共谋发展的盛会。搭建峰会这个平台能为本土企业谋生存和发展，峰会的召开也将促进东莞及周边经济的健康成长，同时推动社会协调和可持续发展。

未来连锁企业明星——美惠佳

根据数据显示：2010年知名连锁便利店在中国共有43家，加盟店总计：27574家。仅有9家连锁店，美宜佳2800家、农工商集团(好德、可的)2356家、快客2010家、天福1300家、上好1300家、互惠1236家、苏果1226家、太原唐久1056家、红旗1005家。目前，美惠佳连锁便利店在东莞及珠三角地区已有1000多家。

随着连锁便利店行业的迅速发展，竞争已日趋白热化，市场争夺战已全面打响。为了能够快速发展美惠佳连锁便利店，在前期创业阶段想找一些志同道合的朋友一起来做这个事业。同时，也在寻找战略合作伙伴，通过合资合作或其他方式合作，一起来打造新的目标，实现新发展，谋求新跨越，联手把企业打造成“一流的连锁品牌”。

美惠佳连锁便利店创始人邹兴华 联系电话：15999711107

会员企业筹划建设“健康免费网”

据悉，广州市人源生物科技有限公司(江西商会会员企业)正在筹办全国性《健康免费网》，它是全国第一家在网上同时完成“看病咨询”与“购买药品”的中国最大网络平台。按照网络制订的规则，就能达成免费看病、免费购药。广州市人源生物科技有限公司，正向全国有实力、有资金的志士仁人寻求合作，共同肩负起《健康免费网》的建立与运营。

联系人：罗源 手机：13602350189

商住楼谋求合作

兹在东莞大岭山北大学园、中惠沁林山庄对面、107国道旁有幢全新商住楼，建筑面积6500平方米，高4层，并配有2000平方米的停车场。适开发成酒店、沐足休闲场所、高档写字楼等。现诚征合作伙伴，共谋商机。

联系人：匡天迈 手机：13809637111

时间过半，任务过半——我司完成合同额年度计划指标的72%

截至今年6月底，我公司经营形势喜人，各分公司捷报频传，已实现时间过半，任务过半，上半年共完成合同额8.6亿元，约完成年度计划指标的72%。

希望全体华坤人再接再厉，各地市场再奏凯歌，全面超额完成全年各项经济指标。

广东华坤建设工程有限公司供稿

商会副会长单位再添新势力

2011年7月3日，新概念湘菜饭店莞湘楼在东莞长安开业，莞湘楼隶属广东省江西商会东莞分会副会长张有良，而他创办的东莞市奥达五金科技有限公司也于近日乔迁新址。东莞市奥达五金科技有限公司主要致力于合金微波屏蔽盒及无源腔体、散热器、绝缘结构件、铝面板、灯饰配件、家具五金配件、五金车制件等产品的开发、生产。东莞市奥达五金科技有限公司座落于东莞市怀德水巷工业区，公司新址拥有占地3000多平方米的大型厂房，严谨的生产工序、完备的检测手段、科学的管理体系使得奥达五金拥有服务人性、产品可靠、交货及时、保障健全等多重优势，多年来牢牢占据行业领先地位。



从学界新星到 股市精英

访广东省江西商会东莞分会副会长、广东正州投资有限公司执行董事总经理 李正雪

□ 本刊记者：道谷

如果当年《经济研究》发表了李正雪那篇《国有企业改革的基本思路》的长篇文章，他也许会在经济理论的道路上走得更远。和学术界“自上而下”的秩序相比，资本市场的变化与活力显然更吸引人，在这里，李正雪用自己取得的成绩，印证着资本投资中那些最普遍的规律。从另一个角度看，他正用实践的脚步去逾越自己曾经抵达的高度。

转舵：学术浪潮中的急流勇退

1990年初，上海，在由中国社科院主办的“中国九十年代改革整体思路研讨会”上，几位老资历的经济学家发言后，一位24岁的小伙子走上了讲台，他以一篇名为《国有企业改革的基本思路》的万余字论文论述了对于未来中国经济走势和国有企业改革路径的看法，文中反复提到的“股份制是现代企业基本制度之一”的观点，赢得了在场大多数人的掌声，也让一些传统的理论研究者为之侧目，他们互相打听看，这个年轻人是从哪儿来的？

他就是李正雪，来自江西鄱阳县一个普通的农民家庭。在那个偏僻的地方，李正雪要穿过几公里的田野才能看到马路，那条马路通往县城，沿着它李正雪走向了更广阔的天地。作为家里最小的孩子，李正雪不用过早地去承受生活的重担，他把全部精力都放在了学习上。虽然农村落后的教育资源使他比城里的孩子起步晚，但通过不懈努力，他却成了村子里第一个考取鄱阳县最好高中的人。

学业上的成绩，使得寄托着全家人希望的李正雪一步步成为了整个乡镇的骄傲。15岁那年，他考上了江西大学经济学系，并获得了学校最高额度的助学金；四年寒窗苦读，李正雪又顺利考入中南财经政法大学硕士，他成了乡上第一个研究生。毕业后，李正雪留校任教，从事教学研究，他不断在国内知名期刊上发表论文，并出版了《神秘的金融王国》等专著。当同龄人还在为人生轨迹寻找合适的坐标时，20岁出头的李正雪已经成为了一名风头

正劲的青年学者。他扎实的学识，友善的性格，优雅的谈吐使得他不仅深受同学们的推崇，也深得导师的赏识，在导师的精心培养和引荐下，李正雪有了更多的机会去感知国内经济研究最前沿的脉动。

就是在上海，就是在“中国九十年代改革整体思路研讨会”上，李正雪让众多当时知名的经济学家认识了自己，作为大会上最年轻的发言者，李正雪用他具有前瞻性的观点和对中国经济走势的敏锐洞察，得到了广泛的认可。他的《国有企业改革的基本思路》受到了众多专家、学者的高度评价。

令人没想到的是，也正是这篇优秀的论文后来所遭遇的尴尬，让李正雪在即将迎来自己学术研究的第一个高潮时便激流勇退了。当时，作为国内经济学方面最高级别的理论刊物，由中国社科院主办的《经济研究》杂志打算全文刊发他的文章，谁知，却因为一些学术权威提出了异议而作罢。在一些被“马列主义”武装过头脑的传统人士看来，李正雪提出“赞成推行股份制”的论断，无疑是偏离了马克思主义经济学原理的异数。一年后，李正雪的论文发表在了《中国经济问题》杂志上，而那些当年听起来“新锐”无比的观点，随着改革开放的深入，在几年后就成为了现实。

风波过后，李正雪萌生了“退意”，他不是一个小肚鸡肠的人，选择离开恰恰是因为他有更大的视野。从事理论研究多年，李正雪深知国内的研究工具和研究方法相对落后，至今，香港的一些学者还都不太认可内地的经济学家，这种看法虽然偏激，但也从侧面反映了中国在经济学的某些方面的滞后。此外，当时国内经济理论研究的风向充满了不确定性，今天股份制被斥为毒物，明天可能就成为一剂良药，这样的环境下，经济学家们的声音似乎并不那么自由。



立业：寻找绝对低估价值的股市哲学

90年代初，改革开放进入了一个递进的过程，邓小平南巡讲话的发表，让包括李正雪在内的更多有志青年对南方那片蓬勃的热土充满了向往。李正雪深知政策上的鼓励势必会带来经济上的跃进，他想抓住这样的机会，成就一番事业，从事理论研究多年的他，也想真正尝试下手中经济杠杆的威力。所以，当老师提出推荐他去中国社科院读博士时，李正雪婉言谢绝了，在国内同年龄段同级别的经济学者中，他毫无疑问是最为出色的，但在众多赤脚下海的知识分子中，他只是普通的一员。

没有丝毫犹豫，26岁的李正雪落脚的第一站就是改革开放的最前沿——深圳。但李正雪真正起步的地方，却是凭借三来一补进入人们视野的东莞。来东莞探望同学的李正雪，看到了宏远集团招聘负责股份制改造与公司上市事务的负责人的启事，就投了简历。学历和能力上的优势让他几乎没有碰到什么竞争者，顺利入职，成为宏远麾下的一员战将。专业上的巨大优势不仅让他很快进入角色，也

使得他迅速确立了自己的地位，他所从事的工作在很长一段时间内都无法被人取代。尤其是宏远在1994年成为东莞首家上市公司，李正雪在幕后做了大量细致而周详的工作，时至今日，曾和他共事过的宏远员工提起他，仍会用“信得过，能力强”来赞誉他。从部门经理到副总经理再到董事，李正雪把自己最好的十年青春时光献给了宏远，宏远则为他提供了一个展示自我的平台。

基本上和进入宏远同步，1992年，李正雪也进入了证券市场，开始了他的股海生涯。他没有像一些股市名人那样，以“一夜暴富”的传奇进入人们的视野，别人眼中跌宕起伏的股市，对他而言，更像是一块值得深耕的沃土，用他自己的话来形容就是“可能是老天照顾吧，一路都挺顺的，股市对我而言，基本上没有什么大风险”。有理论功底做支撑，准确的市场判断，再加上些许运气，李正雪总能适时把握大势的走向，每当大的波动到来时，他总能全身而退。他靠几万块钱起家，逐渐积累起了原始资



本，身处上市公司内部，也使得李正雪能深入了解股市的运作，从而建立起了一套他的股市“哲学”。

李正雪赖以成功的法宝听上去并不深奥：在市场中寻找被绝对低估价值的企业，不做短线，不频繁操作，一旦所持股达到心理预期就抛售。对于一支看好的股票，他一般只持有有一次，这个持有的过程可能是一个月，可能是五个月，也可能是一年，入手果断，出手也要果断。2009年，股市大势到了3000多点，形势一片大好，李正雪看中了一支股票，买进时只有5、6块钱，在涨到他预期的18块后，他就卖掉了，虽然那支股票最后一直涨到了22块，但李正雪目标已经达到，而且觉得大盘面临调整风险，就可以收手了。

虽然是学理论出身，但进入证券市场的李正雪却一直很排斥技术性操作，在他看来，市场博弈既辛苦又具有太多的不确定性，在单边牛市，技术操作是可以跑赢的，但一旦股市经常出现波动，技术操作的难度与风险会大增。

技术操作更像是投机，真正的投资还是要进行价值分析。在股市，李正雪也有个模仿学习的偶像，那就是股神巴菲特，他最爱看的投资方面的书都是与巴菲特有关的，而在巴菲特阐述的投资理论和方法里，首要的就是对于绝对低估价值的股票的把握。

合理估值，判断趋势，见好就收，李正雪的理论听起来很简单，但想要从股市2000多支股票中找到绝对价值被低估的那支，绝非易事。这离不开详尽而有效的市场调查，这个过程不仅需要观察力与毅力，更需要进入第一线（上市公司）的渠道。这个通道的搭建，依靠的是人脉资源和社会活动。李正雪每年都会到多家企业去实地走访，和管理层接触，建立起相互信任的关系，去发掘企业潜在的东西，一旦认准，就会重仓进入，甚至进行主动性投资。主动性投资，能够影响企业，帮助企业运营的更好，产业资本和金融资本的结合，所迸发出的力量是最大的，这也是近些年国内一些中青年企业家崛起的根本原因。

秘辛：性格决定命运

市场调查的开展需要人脉的铺垫，想要获得最真实的信息，就离不开有实力的人引荐。这种人与人之间的关系传递，通常要以庞大的人脉网络为基础，而它的建立需要的是平时精心的培养。李正雪乐于广交朋友，无论是投资业界，还是企业老板，他对人都以诚相待，为了能更好地聚拢好友，他还计划在江西婺源投资盖一座会馆，为大家相聚提供一个平台。在李正雪身上，股市投资与友情投资是连通的，就像他在股市不谋一时之利一样，同人交往的过程中，李正雪同样不以利益为出发点。李正雪结交的这些商界友人，可能五年，十年没有利益往来，但说不定什么时候就会带来巨大的回报，这种回报大都会反映在股市上面。将冷冰冰的投资与柔软细腻的感情完美结合，李正雪靠的是宠辱不惊的心态，也许就像他所笃信的那句话“性格决定命运”，良好的心态在他的事业与生活中发挥着平衡的作用。

进入股市快20年，李正雪看过了太多沉沉浮浮，股市像一个门槛很低的赌场，每天都有机会，每天也都在吞噬着人们的希望。李正雪也有过两次失手，都是因为所投资的企业的高层的突然变故，这些投资过程中出现的波折，并不会给他带来过大的压力。股市中需要点“不以物喜不以己悲”的精神，李正雪形容自己“既不贪婪也不恐惧”，股市也像一面磨刀石，让他时刻保持着高效的思维力，也塑造了他从容不迫的性格。

一切似乎都是按照李正雪的计划在进行，去年他回到东莞创办了广东正洲投资有限公司，之前十年宏远的经历为他在东莞本土留下了深厚的底蕴，同时东莞对专业投资人才的需求，也是李正雪选择东莞的原因之一。他着眼于当下，希望先把公司的口碑、形象打造好，把现有的基础客户维护好，再谋求进一步的发展。

对于未来，李正雪有着两方面希冀：一方面，他在观望，和很多对基金充满憧憬的金融证券界人士相同，他也希望《基金法》修改后，国内私募基金能逐渐走上正规、公平发展的轨道，他希望条件成熟时能建立自己掌控的基金公司。另一方面，在股市待了这么长时间，李正雪坦言



自己也有种上市情结，他希望三到五年时间里，通过收购兼并，能有个自己控股的上市公司，并将上市公司打造成以股权投资为主的投资控股型公司。

作为广东省江西商会东莞分会的副会长，李正雪对待商会有着自己的理解。在他看来，商会的发展关键是要看领路人并需要每个会员的热心参与和爱护，领导层的个人魅力对于商会的感召力起着至关重要的作用。在最近的一次副会会议上，李正雪就提出可以帮商会进行理财方面的服务，保证收益，而风险则由自己来承担。这既是李正雪对商会的一份贡献，也可以看他以身作则对商会的促进，和大家一样，他也希望把商会打造成一个互相交流，互相爱护的平台。



2009.1.12, 李正雪接受《香港商报》专访，果敢断言A股投资机会来临，并成功预言A股上证指数将重上3000点水平，而当时的上证指数仅1800多点。

踏平坎坷成大道 走罢艰险又出发

访广东省江西商会东莞分会常务理事、东莞市祥云进出口贸易有限公司董事长 叶剑辉

“用柠檬汁在白纸上写字是看不出来的，可是如果把纸拿到火上去烤一烤，棕色的字就会显出来，意思也就一清二楚了。”如果把挫折想象成是把火，它照亮人隐埋在内心的性格，那么叶剑辉毫无疑问是用他的毅力与坚持顶住了命运的炙烤。或许对于叶剑辉而言，挫折是最坏的体验，却也是最好的礼物，读他的故事会有感慨和感动，他用社会的磨砺铸就了属于自己的征程。

□ 本刊记者：于思



广东省江西商会东莞分会 主办

起点：社会大学熔炼个性

叶剑辉是土生土长的江西人，但他身上却留着浙江的血脉。他的父母都是浙江人，因为祖父土改时被划分为地主成分，叶家的生活一直比较清苦。为了减轻家里的负担，叶剑辉的父母离开家乡来到江西闯荡。父母通过招工进入当地的纺织设备厂上班，这才逐渐在江西扎下根来，过起了平静而充实的生活。1971年，叶剑辉就诞生在上饶这个普通的双职工之家里，他是家里最小的孩子。

和浙江人那份工巧精明的气质不同，叶剑辉身上很少看得出那种精于算计的味道，他总给人以直爽、豪迈的感觉，配合挺拔健硕的身材，第一次见到叶剑辉的人都会把他误认为北方人。这种性格可能跟他很早跟社会接触有关，社会的历练塑造了叶剑辉敢于尝试、敢于担当的人格。用叶剑辉自己的话说就是：“浙江人都喜欢摸着石头过河，而我是不管深浅就一个猛子跳了下去。”

因为一家人的呵护与照顾，儿时的叶剑辉没有尝过什么苦，很小的时候，他就开始在社会上打拼，也结交了一帮朋友。长大了的叶剑辉不好意思再开口跟家里人要钱，他利用业余时间去考了驾驶执照，在家里做起了运输生意。那个时候，跑运输虽然辛苦，也有一定的危险，但赚得多，而且跑完一次结一次帐，每次从会计手中接过属于自己的那叠钱的时候，叶剑辉都会露出孩童般的微笑。也许就是从这时起，叶剑辉尝到了做生意的甜头，就像他载着满满货品奔向远方一样，他的经商之路也就此向远方延伸开去。

之后，叶剑辉又在很多行业留下过自己的足迹。跑了阵运输后，他跟着大哥做起了摩托车贸易，还到广州待过一年时间，后来又和人合作开发起了煤矿，十年时间里，虽然不停颠簸，但叶剑辉就像上足了劲的马达，始终在追寻着事业上的成功。他在积累了最初社会经验的同时，也有了更远的想法，他想找到一个更适合自己的行当，长久且深入地做下去。社会的历练，也让叶剑辉多了一份魄力，即使面对一个未知的领域，他也敢于尝试，这份无所畏惧的劲头，让他获得了最初的成功，但也为日后的曲折埋下了伏笔。



蜕变：越挫越勇的人生

2004年，叶剑辉带着他多年积攒的几十万块钱，和一颗大干一场的雄心，来到了东莞这个充满了诸多传奇与神话的地方。离开家乡的原因很简单，他想要换个环境，在家里，他可能会沿着一条顺风顺水的道路走下去，但他说不清那方向是来自自己内心还是周围的因素。走出去，就是想要闯出一条自己的路，这一步，叶剑辉就没给自己留太多退路，他试着去改变自己的人生，也试着去向人生证明自己。

“在家千日好，出门万事难。”很快，叶剑辉就体会到了这一点，经朋友介绍，叶剑辉做起了钢材贸易。在东莞人生地不熟的他，业务开展起来颇为不顺。钢材贸易虽然属于传统行业，但对叶剑辉而言，之前却从来没接触过。叶剑辉缺乏的不只是应对市场的经验，也缺一个好的领路人，能够带他一程。以前在家里和别人合作做生意，叶剑辉不怎么过问事务，现在自己创业，什么事都要亲力亲为。可他只是把老板的身份挂在了胸前，而没有真正融入内心。在他脑海中，老板的形象就应该是风光无限，每天上网、打打牌，下面的人自然会把一切都操持好。就像一只军队的军魂来自将军那样，一家企业的精神来自创



常态：积极心态应对变化

当叶剑辉回忆起他那些辛苦奔走的辛苦日子时，很难从他的语气中听出内心的波澜起伏，叶剑辉说，这几年，心态发生着悄然的变化。以前一门子想多挣钱，现在则更希望找一种事业上的平衡，他坦言现在没有以前那么拼命：“一个人能够用多少，以前为了事业付出太多，会有种虚脱感。”如果说以前的叶剑辉是以感性行事，现在的他则努力为自己的生活注入更多理性的成分，他在谋求公司合理平稳发展的前提下，让更多优秀的人去替自己分担。在他的企业里，大多员工都是江西籍的，这当然与生活习惯、与乡情有关，但叶剑辉更看重的还是他们的能力和态度，积极的态度是他一直所强调的，也是他赖以继的。

身为广东省江西商会东莞分会的一员，叶剑辉也希望商会能够积极地引导大家。在他看来，商会的吸引力，源自会员的成就，只有会员越做越强，商会的整体实力才得以彰显。叶剑辉非常拥护商会会议上曾讨论过的“赣商大厦”项目，他觉得东莞赣商群体需要这么一个地标性的处所，它不仅是东莞赣商的代表，也会成为赣商的荣誉。其次，他希望商会可以召集大家共襄盛举，通过合资来投资，所得的利润用作会费，这样也可以使得商会更具活力。作为资讯平台的商会，可以帮会员企业解决各方面的问题，为企业搭建桥梁，必要的时候，甚至可以构建一个资金平台，向那些暂时陷入困境的企业伸出援手。

之所以有这样的想法，正是出于自己的亲身经历，在自己最需要资金度过难关的时候，东莞民间资本对外地企业支持力度上的匮乏，让叶剑辉遭遇过尴尬。2008年，叶剑辉再次遭受到了重大的挫折，金融风暴来袭，使得大批企业倒闭，市场上对钢材的需求急剧下降，原材料价格一落千丈。就在风暴眼中，叶剑辉的企业却面临着尴尬的境地，之前为了帮朋友的忙，他吃进了一批原材料，这批货在仓库里，价格每天都在下跌，意味着他每天都在赔钱。不到两个月的时间，叶剑辉前期投入的资金亏了30%，这导致他整整一年都处于亏损状态。

在他最危急的时刻，还是积极的心态让他渡过了难关。虽然承受着很大的压力，但叶剑辉把这些都默默扛在

肩上，他不断鼓励着那些跟随自己的员工，希望他们能留下来，携手以往，共度难关。他采取了不少措施应对困难：一方面减少开支，降低运营成本，保存实力；另一方面向业界前辈、专家学者求教，从他们那里吸收了不少经验；此外，他也在寻觅另外的资金出口，在钢铁行业前景一片黯淡的形势下，他尝试寻找其它一些能看到希望的行业。

当年那8个月的磨练，使叶剑辉在面对新危机时能够淡然处之，他拟定了一个完备的计划，并行之有效地贯彻了下去。2009年，原材料价格虽然止住了下滑的趋势，但市场都处于一种观望的状态。叶剑辉果断调整对策，增强自己的信心，他开办了一个加工厂，进行原材料某些环节的深加工，既降低了贸易过于单一的风险，又增加了产品的附加值。此外，经过详细考察，他发现了佛山民间金融环境的优势，在佛山成立了一家分公司，将自己的业务逐渐向外扩展。

就这样，踏着坚实有力的步伐，叶剑辉和他的企业一步步走出了金融危机带来的困境，2010年，随着钢铁市场对未来走向重又乐观起来，加上政府对传统行业的大力支持，市场前景逐渐明朗，叶剑辉的业绩逐渐好转，企业重又踏上了良性发展的轨道。

或许，叶剑辉的人生轨道上势必充满了一次又一次的挑战，虽然心态逐渐平和，但未来他还是想在其它领域有所尝试。他把大方向放在高科技含量和高附加值行业上，通过详尽的市场调查与评估，找到一个适合自己，且便于拓宽市场的项目。挫折与压力阻挡不住他前进的步伐，战胜了自己，就没有什么能拦得住他。

办者的性格，看到老板一副无所谓的样子，上行下效，叶剑辉手下的人也大都不够积极。不到一年时间，叶剑辉就亏完了自己的钱，又开始亏向银行借的钱，煎熬中他有种骑虎难下的感觉。

不得已，叶剑辉暂停了企业的运营。这一停就是8个月，这8个月长的就像8年，他一面为自己的未来寻找着出路，一面去反思自己到底错在哪里。创业失败令叶剑辉产生了巨大的变化，这种变化不仅体现在他的座驾由一辆帕萨特变成了北斗星，不仅体现在他个人账户上那尴尬的数字上，不仅体现在他越越越拮据的生活上，更多的时候反映在他的内心，他完成了一次蜕变，他变得坚毅，变得敢于承受压力，变得勇于承担责任。

“一个人可以被毁灭，但不会被打败。”这句《老人与海》中的名言就是叶剑辉在困境中的写照。下定决心后，叶剑辉开始了又一次的征程，他做了很多之前不会去想也不会去做的事，从小没怎么吃过苦的他也真正尝到了创业的“酸甜苦辣”。有时候外出跑销售，他会带着铺盖卷在车上，跟对方谈完之后来不及赶回来，他就吃住在上，只是为了省下那几百块钱的住宿费。为了结识更多的

客户，为了客户能多下订单，叶剑辉不分白天黑夜地陪着他们，又是当司机，又是当小弟，又是为了应酬，经常到晚上2,3点钟才能回到家。凭着这份努力与真诚，叶剑辉终于打动了对方，他手上开始有了订单，虽然份额不大，但每一张订单都让叶剑辉倍感满足。为了确保质量和时间，一些小客户的货他都亲自开车送货上门，肩挑背扛把货搬进客户的仓库。

为了减少开支，叶剑辉搬进了出租屋，没空调，没电视，陪伴他的只有一张吱吱呀呀的床和一片空白的天花板。没有事儿做的日子异常苦闷，叶剑辉也曾想过回家，再找几个朋友一起开煤矿，他还想过开个小吃店，先赚点辛苦钱稳定住自己的生活，可很快他就打消了这些念头。其实在他心里，始终有股不服输的劲头，“从哪里跌倒就从哪里爬起来”，叶剑辉不想让人说他只能靠别人。

用了3年时间，叶剑辉又把企业拉回了正轨，这3年过的飞快，但每一天都令叶剑辉过的亲民充实，每一天他都在为自己的理想而奋斗。当他第一次通过自己的努力拿到客户的订单时，那份喜悦，仿佛又回到了若干年前他挣到自己第一笔钱时，手中薄薄的一张纸，他却感觉分量十足。

星火铸炼真金 杰才成就梦想

访广东省江西商会东莞分会常务理事、东莞星杰真空热处理有限公司总经理 付斌

□ 本刊记者：道谷

很多人都听过越王勾践剑千年不锈的传奇，像它的主人勾践“卧薪尝胆三千越甲可吞吴”一样，越王剑也是经过千锤百炼的锻铸，才拥有了劈断千年的锋芒。铸剑的过程中有一个重要的环节：将剑在熊熊火炉中烧至通红，再迅速放入冰冷的水中，雾气升腾之后，映入眼帘的便是剑光粼粼。付斌所擅长的，正是这个将普通金属“点石成金”的过程——热处理，就像古代的铸剑师用生命去锻造一把传世之剑，付斌也把热处理行业的发展当作了毕生的梦想，他的人生在反复的淬炼中，闪现出历久弥新的光辉。

铸剑：专注行业内涵与意义

一热一冷，才能历练出经得起考验的品质，这乍听起来好像人生的哲理，恰恰就是热处理工艺的基本原理。用更为专业点的话语来表述，即是通过特殊介质把金属加热到一定温度，然后极速冷却，从而改变金属的组织结构，提升金属材料综合机械性能。热处理可以增强金属材料的硬度、强度与延展性，是金属零配件生产过程中必不可少的一环。

金属材料的热处理有点像中医中常说的那句“包治百病”，它所涉及的范围非常之广，几乎所有机械元件都需要经过这道工艺，才能在它的“岗位”上“尽忠职守”。大到飞机发动机、汽车的变速器，小到手机中的芯片，虽然我们在使用时感觉不到那种温度上急剧的落差，但它们确实都经历过热处理这个“烈火炼真金”的必须环节。

如果把铸剑中的淬火看做最早的热处理，那么中国早在几千年前就率先掌握了这门技术的基本要诀。就像中国人发明了黑火药，却最终被外国人的大炮轰开了国门一样，近代中国工业化进程的滞后，导致国内热处理技术一直落后于国外。虽然改革开放之后，中国以让世界惊艳的速度在追赶，但单就热处理技术一方面来看，还是和西方发达国家有着20到30年的差距。这主要体现在两个方面：一是原材料材质的优劣；二是热处理的技术。材质是根本，技术是保障，起点上的差距延展开去，就不难解释为什么在质量上，国产汽车、机床设备等始终不敌进口汽车了。

这种差距，也是付斌必须正视的，虽然投身热处理行业将近15年，他的星杰真空热处理已经达到了国内领先水平，但和国外的同行相比，他知道自己要追赶的路途还很漫长。采访中，付斌谈到了一个细节：为了了解国外技术的发展现状，付斌经常到国外知名企业去考察，参观过程中，每当走到热处理车间时，他总被告知这一环节谢绝参观。外国企业对核心技术的保护是十分严密的，这也保证了他们在赛道上能快人一步。

技术可以说是热处理行业的命门所在，技术的高度总是不被刷新，因此，付斌总是谦虚地说“即使自己做了一百年热处理也不敢说成功。”热处理行业给了他激情和希望，和眼前的利益相比，他更关注的是意义和内涵，是亘古不灭的内在规律，这规律主要表现在三个方面上，一是设备（硬件），二是人才（软件），三是管理（桥梁）。



布局：广阔视野决定立足之地

1997年，当付斌花了几千块钱买来第一台设备，以个体经营者的形式从事热处理加工时，东莞总共只有两三家同行。而今天，东莞已经有了大大小小500到800家从事热处理加工的企业，全国近两万家，竞争的激烈可见一斑。热处理行业的门槛并不高，想要在市场上生存下来并非什么难事，基本上大家都有一口饭吃。这就像酒店一样，有的走高档路线，有的搞平民连锁，不同的定位决定了发展的道路。这就是为什么星杰能从一家小作坊成长为行业先锋，而有的企业却如沧海一粟转瞬即逝。

简单地梳理一下星杰的发展历程，不难发现，在“星星之火可以燎原，杰出品质服务社会”的理念下，对技术的把控始终是被摆在首位的。1997年，付斌塑造了星杰最初的雏形，仅隔了一年，他便引进了当时最先进的热处理生产设备：真空热处理炉，这使得星杰骤然跃上了一个新的台阶，迅速确立起其市场地位。2001年，付斌在长三角地区成立江苏昆山星杰真空热处理厂，迈出了开拓异地市场的第一步；2003年又在江苏无锡建立了另一家热处理厂。从2006年开办广东二厂起，之后几乎每隔两年，付斌都会把星杰的旗帜插在不同的土地上，江苏泰州和福建厦门也先后燃起了星杰之火。每个新厂的投资额都在500万到1000万之间，而这其中大部分的钱都用在设备的添置与更新上。

从改革开放的最前沿珠三角，到有着丰富文化积淀的珠三角，再到新一轮战略转移的承接地苏北和海西经济区，付斌既关注国家政策对不同地区的经济扶持，又着眼于一些刺



激经济发展的细节表现。1999年，正是《人民日报》上的一篇文章，让身处珠三角的付斌却把目光投向了长三角。当时，《人民日报》用了三个版面介绍长三角的发展前景，作者用生动的语言写道：“如果将中国的经济发展比作一只蝴蝶，那么长三角就是它的躯体，而珠三角等其它地方则是它的翅膀。”这句话打动了付斌，后来通过调查，他又发现很多在东莞起步的台资企业都到长三角设立了分厂，而且1999年东莞制定的招商计划中外资投资额里，有近一半竟然被昆山给夺走了。这些信息让付斌发现了商机，当其他人还在未雨绸缪的时候，他已经主动出击了。

依托长三角地区扎实的加工制造业底蕴，再加上毗邻上海这个外资企业的“总部”，星杰很快站稳了脚步。如果说早期在长三角办厂，是因为市场发展的需求的话，那么星杰后期的战略布局，则是着眼于未来。在付斌的理解中，一直存在两个市场，一个是发展性市场，一个则是储备性市场。泰州和厦门，就是付斌为星杰准备的储备市场，随着国家经济战略的转移，星杰也在这两个地区拥有了越来越广阔的市场前景。

虽然国外的热处理技术更为精湛，但付斌的客户中却大都是像日本电产、博世、丰田、索尼之类的国际大牌企业，之所以造就这一有趣的现象，除去价格成本的因素外，重要的是星杰和他的客户在共同成长中所建立起的相互信任关系。在付斌看来，他不是为了赚取客户的钱，而是要为他们提供有价值的服务、解决困难，无论是简单的热处理，还是从材质分析到成品检验的一整套解决方案，星杰始终以严格的标准要求自己。国外企业对供应商的审核非常严格，但获得他们的认可之后，合作往往也是长期的，这有点像结婚，虽然不似谈恋爱般激情四溢，但彼此享受的却是长久的“甜蜜”。

同国外企业的合作过程中，付斌不仅把西方先进的管理经验和经营理念移植到星杰来，也让他的视野变得更加宽广。今天，全球都在提倡低碳经济，节能环保已经成为了大势所趋，通过转型升级使企业能够肩负起环保这一社会责任，这也是付斌必须考虑的问题。在付斌看来中国制造业一直大而不强，而在由大向强的转化过程中，对像热处理这样的基础工业需求很大，这里面存在着很多机会。付斌有一个梦想，那就是通过自己的实际努力，去影响和改变热处理产业在国内发展的进程，这至关重要的第一步，就是对人才的培养和储备。

熔炼：人才培养改变产业进程

在星杰的宣传片和画册中，都提到了一个人，他就是国内热处理专家徐德照先生。徐德照先生是中国航天部的一名老专家，在国内，军工企业的技术水准是大部分民营企业所无法企及的。徐德照先生退休后到广东发挥余热，先是进入了一家港资企业，虽然待遇不错，但他感觉自己的身份不被认同，总是得不到尊重，因此并不开心。后来，徐德照听说星杰在业界拥有良好的口碑，于是就来到东莞和付斌见面，两人一见如故，一下子就结成了忘年交。徐德照自此就留在了星杰，他代表着行业的技术高度，帮助星杰攻克了大量技术难题，很多同行做不到的产品，在星杰都能得到解决。



星杰真空热处理标志

招揽国内行业顶尖人才同时，星杰也不忘把吸引人才的眼光投向国际人才，公司于2009年聘请具有丰富的国际热处理经验和技术的日本热处理专家——井上进先生作为公司的高级技术顾问，星杰热处理技术水平与国际水平在很多层面能够直接对接，从而进一步奠定了在行业内的领先地位。

如果说徐德照先生是星杰的第一代技术核心的话，星杰没有死守财富，而是不断去培养第二代，第三代的技术团队。星杰和一些大专院校展开合作，通过投资赞助的方式设立星杰热处理班，学生从进校门那一刻起就成为了星杰预定的员工，未来的星杰人，在学校学习专业知识，再到星杰进行实践，不仅造就了人才，也为星杰解决了人力资源方面的后顾之忧。在付斌看来，未来的争夺不只是在市场和资本领域，人才才是最关键的，星杰今天的播下的种子，正是为未来3到5年内做好了人才的储备。

从星杰LOGO的演变中，就可以看出星杰对于人才的重视，在星杰的标志中，一群人托举起熊熊燃烧的火焰，用一句谚语来解释就是“众人拾柴火焰高”。付斌坦言，以前自己喜欢单打独斗，而现在更多的是团队作战，更重视对人才的培养与运用：“对人才，最重要的一点就是尊重。”尊重，这个在当今社会很多时候已经失落的字眼，在星杰重又成为了最嘹亮的呼声。星杰不仅帮助它的员工提高业务水平，它更为员工规划出一条清晰的发展道路，给人才提供一个广阔的发展空间。“我常告诉员工，你们在星杰做的事都是有意义的，你们不单是在打一份工，而是为这个行业做出自己的一份贡献。”把每个人的理想同整个产业的未来相挂钩，这正是付斌践行自己梦想的道路。

这条道路是星杰为他的员工铺就的，也是付斌自己曾经跋涉过的。出生在樟树农村的他，每当农闲时就会有一些铁匠出来挨家挨户的替农户修铁制农具，也包揽家庭工具如：菜刀等，每当这个时候，妈妈就会叫付斌拿上家里的菜刀叫

铁匠师傅重新加工一下，铁匠师傅把菜刀放在炉里烧红，手工锻打成形了，趁热快速在水里一放就听见“磁”的一声，一阵青烟冒出，一会儿取出用锉刀磨刀口，不久一把刀口锋利的菜刀就基本大功告成。付斌会好奇问铁匠师傅为什么钢铁烧红了往水里一扔就能变硬，师傅哈哈大笑说：“小家伙，打铁要掌握火候，掌握了火候钢铁就能变硬。”付斌似懂非懂的点点头，把菜刀带回家交到妈妈手里，妈妈试用了一下后，脸上露出了满意的微笑，妈妈的微笑让付斌产生了一个要弄明白什么是“火候”的想法。

并没有太优越的家庭背景，但是父母却塑造了他优秀的性格。从小，父亲就告诉他做人要正直，要诚信待人，母亲则培养了他坚韧的一面：做一件事，不要给自己找太多理由，要做就做到最好，要敢于坚持。正是这种性格陪伴付斌从一个一天只吃一顿饭的销售员，到今天拥有7家分公司的行业领军人物；正是这种性格决定了星杰从一个只有一台机器两三个人的小作坊，到今天稳坐东莞热处理行业的第一把交椅；正是这种性格，使得星杰拥有了遍布世界各地的高端客户，赢得同行的尊重。“真金也须火炼”这是每一位星杰人的精神理念。今天，付斌又通过星杰把江西人这份务实的性格传递给更多的年轻人，星杰正在改变他们的一生，他们在星杰学到的更多是一份对社会的责任感，他们拥有的是充满豪情的人生。

在未来的3-5年内，星杰公司将培养15名年收入100万以上的股东，30名年收入超50万的中高层管理人员，中基层员工的福利水平超出行业标准的30%以上，让每一位星杰人真正实现个人与公司利益、价值共享，共同进步、共同发展，让每一位星杰有尊严，在舒心、安心、放心，对未来充满信心状态下和星杰一起实现共同的梦想，将星杰真空热处理作为中国热处理行业的NO1，最终迈出国门，走向世界。



赣州

赣州作为江西第二大城市，在江西占据着重要的地理位置。赣州东接福建三明和龙岩，南临广东梅州、河源和韶关，西靠湖南郴州，北连江西吉安、抚州，处于东南沿海地区向中部内地延伸的过渡地带，是内地通向东南沿海的重要通道之一。赣州绝佳的地理位置，成为其在城市发展过程中，为之仰仗的重要环节。

图为赣州黄金广场

扣闽粤之咽喉 锁江湖之要汇

◀◀ 海西经济区内的赣州发展之路 ▶▶

在民间，赣州有着“内陆香港”的美誉，不仅因为其拥有国内城市单次规划开发用地面积最大的经济技术开发区；也不仅因为赣州是内地除沿海地区外直线距离最近的城市；更是因为拥有其它城市难以比拟的地理优势，和近达港深、闽三的地理距离交通优势；加之高教基础雄厚，人才储备充足，投资环境优越，国家战略扶持等多项利好条件，赣州一举成为赣南地区的经济热土。

2009年，赣州被正式纳入国家级的海西发展核心区，赣州正努力使自己建设成为海西经济区的重点城市、江西融入海西经济区的示范城市。未来赣州所拥有的，不再只是地理位置上的“咽喉”，而将成为整个海西经济区的经济枢纽。

■ 文 / 于思

▶ 区位优势成就核心作用

赣州拥有丰富的地缘政治资源，与福建相邻相接，武夷山脉把赣州与福建紧紧相连，瑞金、石城、会昌、寻乌与福建相邻，又位于赣粤闽湘四省边际地区，是南昌、广州、长沙、厦门四大城市的几何中心，是闽东南的直接腹地，是中国内地通往东南沿海的重要通道，东进西出、南承北接的区位优势明显。

赣州在海西经济区内的重要作用，还表现在与周边省市合作的积极性上。近年来，赣州主动参加海西经济区等区域性交流与合作，加入了闽西南、粤东、赣东南十三市经济协作区和东京九经济协作带，与海西经济区各市之间保持了良好的合作关系。2007年与厦门市签署了合作协议，进行了高层互访，2008年还与厦门大学签署了战略合作框架协议，建立了很好的协作关系。今年，赣州还将与厦门大学在十个项目上进一步开展合作。另一方面，民间交流由来已久。特别是赣州与福建相邻的石城、瑞金等县（市）的人民素来与福建人民来往频繁，这些年随着入闽通道的更加畅通，联系交流更加紧密。赣州还和台湾地区有特殊的亲缘，有台属45万多人，赣州籍台胞近30万人。

“台味”甚浓的赣州，自然而然吸引大批台商的到来。赣州台资企业已经达到380多家，总投资13.19亿美元，实际进资4.7亿美元；闽资企业已经超过3000多家，总投资200多亿元，目前每年仍以20多亿元的投资额在递增。赣州与闽台产业互补性强，已形成了钨、稀土、氟盐化工和脐橙等四大

特色优势产业集群和有色金属及新材料、食品、轻工纺织等六大主导产业，具备了集聚和吸纳闽台产业发展要素的基本能力。

除此之外，赣州还拥有丰富的自然资源，尤其是水电与矿产。赣州人均水资源占有量为3900立方米，比全国人均水平高出70%，华能瑞金电厂一期已经投产运营，二期也正抓紧推进，电力能源保障充足；矿产资源丰富，被誉为“世界钨都”和“稀土王国”，对承接矿产品深加工工业具有独特优势。而赣州889万的总人口中，外出跨省务工人员就有111万，去年仅普通高校毕业生就有2.28万人，这些优秀的人才为赣州储备了丰厚的人力资源。

深厚的文化底蕴与优越的环境，成为赣州在宜业之后宜居的有利保障。赣州文化底蕴深厚，其中有许多文化如客家文化、红色文化等与福建同根同源，具有非常广泛的文化认同感。位于汀江流域的闽西地区是海内外客家人心中的“祖地”，而赣州是客家摇篮，全市90%以上人口是客家人。赣州是共和国的摇篮，与福建闽西同是中央革命根据地。从生态环境看，赣州森林覆盖率达74.2%，是名符其实的“生态王国”和“绿色宝库”，发展生态旅游和农产品深加工条件得天独厚。从开放环境看，赣州有1个国家级出口加工区、2个海关、2个出入境检验检疫局、3个外汇管理局，拥有设施完善的公共保税仓及进出口货物查验场和物流中心，开通了赣州至厦门的铁海联运，涉外功能日趋完善。

▶ 错位发展、着眼长远的方向定位

赣州虽然被划入海西区域合作的发展范围，但更多的是作为海西经济区的直接腹地。海西经济区建设的主体是福建省，这是由其独特地理位置、人文基础等决定的。这会使一部分人降低或缺乏积极参与共建的主动性。因此，赣州参与共建海西经济区，首先就要打破固步自封的思路。当今社会，经济全球化和区域经济一体化是大势所趋，加强区域合作是海西经济区共同利益所在。赣州只有深化与区域内其他城市之间的合作，突破行政区划的藩篱，才能取长补短、共同发展。赣州不应在起步阶段就将自己定位于附庸，应该以更大的决心，进一步提高行政效能，降低商务成本，优化发展环境，形成集聚各类生产要素的洼地，才能在海西经济区中确立自己应有的地位。

赣州是赣粤闽湘四省的枢纽，是闽东南三角区的直接腹地，赣州要紧紧围绕打造赣粤闽湘四省通衢的区域性现代化中心城市的目标，争取国家将赣州定位为“海西西部区域重点城市”，实现国家海西政策在赣州的全覆盖。同时，精心编制好赣州的发展规划，与国家正在编制的《海峡西岸经济区发展规划》衔接好，充分考虑到海西经济区长远的发展态势，充分考虑到国家对海西经济区政策项目资金的倾斜，充分考虑到赣州现在的产业基础、发展现状、发展潜力。尤其是一些产业规划，要放在整个海西经济区范围去考虑和权衡，实现全方位的对接。

虽然这几年赣州的基础设施已经有了很大的改善，交通、能源等基础设施建设也在逐步加快。但与周边地区相比，特别是与福建沿海地区相比，赣州对重大基础设施建设的力度，还有不小的差距。围绕与海西经济区各地之间人流、物流、资金流、信息流实现快捷畅通的目标，加大赣州基础设施建设力度成为当务之急。推进与海西经济区其他城市之间跨省高速公路、快速轨道交通、航空等交通基础设施建设，进一步缩短与海西经济区城市之间的时空距离；推进赣州电力、管道天然气等重点项目建设，增强城市的承接保障能力；推进区域性信息化合作，实现区域内信息共享；推进特大城市建设，增强中心城区的集聚和辐射功能。

软硬件方面充足的准备，赣州的目标很明确，架构起覆盖范围更广、链条更深的产业格局。立足产业实际，赣州应进一步深化高新产业合作，开展生物医药、光电软件、环保新材料等产业的交流合作。立足赣州的农业资源，深化农业产业化合作，引进闽台先进农业技术，推进赣州农业产业化进程。立足赣州的旅游文化资源，深化旅游文化合作，联合开发“红色、绿色、古色”精品旅游线路，把赣州打造成海西乃至东南亚文化旅游的首选地、生态旅游的必选地。而对已有的优势项目，例如矿产资源的开发，赣州会深化矿业合作，携手共建稀有矿产资源储备体系，力争上升到国家层面，增强赣州稀有矿产的市场话语权。



赣文 州汇

赣州是一座历史文化名城，很多熟悉赣州的人都知道，赣州有三张城市名片：中国革命的圣地、客家文化的摇篮、江南宋城的雅号。在这座城市中，从来都不缺少与文化相关的话题，在这座城市中，随处都可以看到不同文化的印迹。如同章江、贡江、赣江在这里流淌，多种文化的源头都在赣州汇集，融汇成了赣州特有的文化风姿。

红色故都

赣州是全国著名的革命老区，赣州的瑞金市以及周边几个县是第二次国内革命战争时期的中央革命根据地和中华苏维埃共和国临时政府所在地，因此，瑞金市被誉为“共和国的摇篮”。全年都有大批的游客来到瑞金观光旅游，接受革命传统教育。毛泽东、周恩来、朱德、邓小平、叶剑英、陈毅、彭德怀等老一辈无产阶级革命家都曾在赣南从事过伟大革命实践活动。举世闻名的二万五千里长征，就是从瑞金、兴国、于都等地出发的。

瑞金是中国第一个全国性红色政权的诞生地，是“红色故都”，境内保存的革命遗址和纪念建筑，总数达到180多处，其中全国重点保护单位就有15处，据统计，瑞金所保存的红色文化遗址居全国之首，现有40多个中央和国家部委在这里修复了前身旧址。主要集中在叶坪、沙洲坝、云石山三大革命旧址群。

兴国县土地革命时期全县人口23万余人，参加红军的有5.5万余人，参加支前的有3.8万余人，革命胜利后被授予少将以上军衔的人民解放军军官就有54名，成为全国闻名的“将军县”。同时兴国也是全国烈士较多的县之一，仅有名有姓的革命烈士就有2.3万余人。在中央苏区时期，兴国县的干部创造了苏区第一等工作，该县成为“苏区干部好作风”的模范县，毛泽东同志曾为此亲笔书写了“模范兴国”的题词。

于都县则因“长征第一渡”而闻名于世。于都河是中央红军长征首先要过的第一条大河，当时河宽600多米，水流湍急，只有架设浮桥渡河。为了支援红军，县城居民几乎把家中所有的门板、木料甚至老人寿木都拿出来架桥，仅4天时间，就在河面上架设了5座浮桥和布设了众多摆渡点，保证了8万多人顺利渡河。人们耳熟能详的赣南民歌《十送红军》，就是描

写当时百姓和红军惜别时的情景和浓浓的鱼水之情。

红色资源造就了赣州的红色旅游，赣州在当前全国发展红色旅游的热潮中，正集中力量宣传、推销红色旅游产品。赣州在保留革命文物展示性一面的同时，尽量摆脱千人一面，千遍一律的方式，尽量展示各个景点的差异性，减少游客的视觉疲劳。赣州为红色旅游创造顺畅、高效的发展环境。旅游产业行政管理机构适应大旅游、大产业、大发展的需要，建立起了综合性的、具有较强职能的综合协调机构，统一管理全市的旅游资源和旅游产业。旅游景区（点）不再是部门分割、多头管理、一盘散沙，统一归属，集中管理。红色旅游发展的前景十分广阔，赣州正努力把“红色旅游”培育成全国的旅游知名品牌，促进赣州经济及旅游业实现跨越式、可持续发展，进一步推进旅游产业化发展。

客家摇篮

江西赣州客家文化底蕴深厚，源远流长。有如分布在章贡区、龙南、安远、信丰等县的围屋千余座，数量之多，功能之全，建筑之特，类型之广乃是罕见的；有如保留3600多米宋城墙和众多的宋代古迹遗址而被称为“宋城博物馆”的赣州城区；有如在大城乡保存完好而众多的姓氏家谱、族谱，为研究客家提供了依据；有如上犹九狮拜象、兴国山歌等百余种民间艺术；有如备受海内外客家人喜爱的赣南客家采茶戏；还有独具一格的美食文化、服饰文化等。

世界各地的客家乡贤乡亲，最想了解的是客家历史和客家文化和客家民俗民情，在赣州都能得到充分的体验和满足。在赣州不仅可以随处听到客家乡音、采茶戏曲和优美的客家山歌，而且还可以随处品尝到风格各异的客家菜肴和风味小



江南宋城

赣州宋城文化源远流长。古赣州辉煌在宋朝，宋代虔州已经成为当时全国36座名城之一，是当时中国东南地区长江流域、闽江流域的商贸重镇、交通枢纽，强大的经济实力催生了赣州城市建设。北宋嘉祐年间（公元1056年—1063年），知州孔宗翰开始用砖石构筑城墙，后经历代的不断修缮，使赣州城形成了一道周长7公里的高大雄伟的砖城。到了北宋熙宁年间（公元1068年—1077年），刘彝任虔州知军，根据街道布局、地形特点，采取分区排水的原则，建成了福沟和寿沟两个排水干道系统，服务面积约2.7平方公里，有12个出水口，形成了比较完整的排水干道网。

宋朝时期的赣州迎来了历史上的第二个辉煌鼎盛时期，它因水陆便利、资源丰富、经济繁荣，而一举成为全国闻名的30座名城之一。城市建设也迎来了又一次巨大的发展，一街巷迅速发展为六街，即增加了斜街、阴街、剑街、长街。这时的赣州城，因为自卢光稠以来长期处于地方割据状态，向为朝廷所忧，官吏们认为这虔州名带虎头，有凶险之势，便于公元1153年将虔州改称为赣州，取章贡双江合流之意。20世纪80年代末，因宋朝虔州的这段辉煌历史，赣州有了“江南宋城”美誉。宋代文明为今天的“宋城文化”打下了坚实的基础。

宋代形成的以阳街、阴街、横街、长街、健街和斜街6条大街为骨架的城市道路系统，仍然是今天赣州的主要交通干道；凭借其起核心主导作用的宋文化遗产为特色的人文景观，赣州赢得了“宋城博物馆”的美誉，成为江西仅有的3座国家级历史文化名城之一；与国内其他具有宋城内容的城市，如杭州、开封相比，赣州的宋城文化旅游呈现一种一般水平的旅游运作模式，缺乏宏大的市场机制与旅游运作；宋城文化的潜能还没有深入挖掘，对文化景观的文化价值、商业价值开发不够。一些零星景区资源没有整合、开发、利用好。缺乏资金投入也是一个突出问题。

从文化事业到文化产业，从静态景观到动态景色。赣州正像打造“红色故都”、“客家摇篮”一样，打造利用好“江南宋城”文化品牌；要搞好宋城文化整体规划，要整合资源、形成合力；要营造浓厚的宣传商贸氛围，形成精彩的旅游线路（购物街），从而打造休闲、从容的宋城旅游文化品牌；运作上，可依照宋城文化产业的整体发展规划，或招商引资、政府相对控股成立宋城文化集团，以大项目带动演艺、手工艺品等各种分项目，让宋城景观“动”起来，增“色”添辉，不断拉动宋城文化产业链条的跨越升级。

吃；不仅可以看到客家古村、典型的客家方围、圆围，而且可以游览融客家文化与客家建筑风格为一体的客家文化城和客家风情园。

围屋是客家文化中最具代表性的建筑。围屋，即围起来的房屋，其外墙既是围屋每间房子的承重墙，也是整座围屋的防卫围墙，是一种聚族而居的民居。它集家、祠、堡于一体，住在围内的居民，都是某一个共同祖先的后裔。赣南最具代表性的围屋有龙南的天西新围、杨村的燕翼围、桃江的龙光围、安远的镇岗东生围、定南鹅公的田心围。赣南围屋产生于明末清初，民国初年以后，便基本上不建了。现存最早的两座围屋是：龙南杨村乌石村的盘石围（建于明末）和杨村的燕翼围（建于清顺治五年1658年）。从大量围屋年代考察的比较看，一般年代越晚，围屋的防御设施越完善，形制也趋统一。现常见的那种四角构筑炮楼的方围屋，便是清代中期时开始流行的。

为了保护和推广客家文化，赣州每年都会举办客家文化节，集中性、高密度、零距离地展示赣南客家人的生产生活习惯、文化传统精髓和客家精神风貌，集旅游观光、娱乐购物、餐饮小吃、休闲怡情于一体。文化节期间系列活动丰富多彩，主要包括“客家摇篮——赣州展”、“客家谱牒展”、“客家民俗文物展”、“旅游商贸展”、“客家花灯展”等大型展览和大型露天联谊舞会以及大型游园活动。不仅能欣赏到中原黄河大鼓、仿唐宫廷乐鼓、沧州特技舞狮、少数民族歌舞等来自全国各地知名文艺团体及演员的激情演出，还可领略独具赣南特色的客家灯彩表演、客家歌舞、东河戏、采茶戏、客家大鼓等。



果喜实业集团有限公司董事长张果喜

民营企业家中的“恒星” 张果喜

1973年，还是一个小木匠的他靠一只樟木箱和变卖祖房的1400元钱开始了第一次创业。1993年，他与星星有个“约会”：由中科院紫金山天文台提名，经国际小行星命名委员会批准，国际编号为3028的一颗小行星以他的名字命名—他成为中国企业家中摘“星”第一人。2002年，他的资产总额达到1.5亿美元，在当年“《福布斯》中国富豪榜”中名列42，其实他已经接连四年“登陆”此榜了。如今，他建立起了“稻田上的帝国”，他的木雕产品在日本市场牢牢占据主导地位，投资领域也向旅游、电机、渔业等领域扩展。

他就是张果喜，江西果喜集团有限公司董事长，一个仅有初中文化程度的人，却成为中国第一个获得小行星命名荣誉的企业家；一个靠1400元下海的人，却多次跻身《福布斯》中国富豪榜；一个凭借“雕虫小技”的木匠，却完成了从雕刻艺术到雕刻人生的转变。

闯出天地：从学徒到万元户

张果喜这样解释自己的名字：“果子熟了，大家都喜欢！”确实，在余江县提到张果喜，无人不知无人不晓。1952年出生的他，说话痛快、不乏幽默，走路来一阵风，粗豪中透着精细，勇猛而不失果敢。

出生于余江县一个小村子的张果喜15岁那年在家人的鼓励下，到镇上的邓家埠农具修造社木工车间当了学徒。学徒的生活很辛苦，每天都要把小山一样的原木锯成制作犁耙、独轮木车等农具的部件。张果喜虽然年龄不大，却有股不怕累不怕死的干劲，一心向闯出个头的他经常没日没夜地锯，一度因为劳动强度太大而便血。可张果喜没有吱声，他咬牙坚持了下来，5年时间，他当上了车间主任，赢得了工友们的信任与敬佩。

20岁的张果喜刚获得了人生的第一份成就，经营不善的邓家埠农具修造社却处在岌岌可危的倒闭边缘。为了替企业找到出路，张果喜揣着筹措来的200块钱，带着3个兄弟一起去了上海。他们专门跑到上海雕刻艺术厂参观学习，在样品陈列室里，一只制作精美的樟木雕花套箱引起了张果喜的注意。他向管理员询问套箱的价格，当得知这只箱子卖260元时，张果喜又惊又喜，眼前这个不到30寸长的箱子，在家里最多也就卖28元，260元对他们来说就意味着天价。

张果喜从中看到了商机，回到余江，他开始筹备成立雕刻厂。在100多人参加的修造社职工大会上，张果喜说出了自己的想法，他振臂一挥，高声喊道：“要吃饭的跟我来！”张果喜得到了21名工人的响应，在当时放弃铁饭碗，并不是一个容易做的决定。张果喜不仅要对自己的未来负责，更要对这21个跟他走的兄弟负责。他三下浙江东阳，请到了一位手艺精湛的老师傅。套箱需要的上等樟木余江找不到，张果喜带着职工跑到远离县城的金溪山区采购，为了运送木材，有肾病的他第一个脱掉衣裤跳进冰冷的河水里，连山里的老乡都惊呼他要树不要命。

经过半年多的艰苦努力，第一只樟木箱终于生产出来了。那天，手捧着木箱的张果喜久久不愿放下，他看到手中的分明是一只聚宝箱。更让张果喜喜出望外的是，送到上海的樟木箱样品，在厂交会上竟然订出去了足以改变他命运的20套。张果喜成了轰动一时的万元户。

在那个年代，会赚钱并不意味着是一件好事，当张果喜致富的消息传到上饶行署后，行署领导很快到厂里来检查，他们把张果喜叫到一旁，质问他：“谁要你赚那么多钱，我

们的宗旨是全心全意为人民服务，你懂吗！”随后，行署指派工作组进驻雕刻厂，一蹲就是半年。张果喜被撤销了厂长的职务，定性为新生资产阶级分子典型和戴着红帽子的资本家，天天被人揪着批判。张果喜的内心既痛苦又迷茫：这样一个厂，穷的时候没人理没人管，等到企业稍微有了点经济效益，稍微有了起色了，怎么就有这么多人来找麻烦呢？张果喜的困惑，也是很多人的困惑，整个中国都在寻找着新的出路。

结缘佛龕：亿万富翁的上星之路

1978年，改革开放的春风吹拂下，在家乡蛰伏多年的张果喜迎来了转机，他抖擞精神重新上路。原来从事的樟木木箱市场已经不再吸引张果喜，他再次来到曾经给他带来好运的上海工艺品进出口公司。在样品陈列厅，出口日本的精致雕花佛龕磁铁一般地吸住了他。一个佛龕就有70%左右的利润，这比雕花套箱要高太多太多。在笃信佛教的日本，佛龕与轿车、别墅成为每个家庭必备的“三大件”，不仅价格高昂，而且市场需求很大。



张果喜毫不犹豫地与上海工艺品进出口公司签订了批量供货合同。回到厂里，他立即召集技术骨干，对照样品，连续几十天仿制，终于拿出了“果喜”佛龕。他诚信地履行合同，保证每单的产品质量，“果喜”佛龕终于击败了韩国、港台等地的对手，拿下了日本佛龕市场的大半江山。第二年，在木雕厂100万日元的创汇中，就有65万来自佛龕收入。

站得高，才能看得远，张果喜并没有因为一点点的成就沾沾自喜，他依然保持着当年学徒时的拼搏劲头。他一次又一次地到日本、韩国等经济发达国家考察，深入当地市场进行走访，向专家学者求教。在理论和事例面前，张果喜深深感受到了国际市场竞争的惨烈。他理清了一个思路，想要使木雕厂站稳脚跟，就必须“两条腿”走路，在开拓国际市场的同时，开发国内市场。

回国后，张果喜抢先在上海设立了家具销售点，并和江西的4家行业主管部门开展了横向经济联合。木雕厂开始在上海生产雕花家具和木制品，成为第一个在上海领取营业执照的外省企业。在此基础上，张果喜步步为营，稳步发展，逐渐打造了以上海为轴心，以沪宁沿线为依托，辐射京津地区的家具生产销售网络。到1985年，张果喜的个人资产已达3000万美元，他毫无疑问地成为了改革开放后大陆第一位亿万富翁。

1990年11月，在很多人刚刚以家庭小作坊起步之时，张果喜成立了果喜集团，而余江工艺雕刻厂大门上悬挂了近20年的牌子，被张果喜亲手摘下放进了集团陈列馆。这块牌子，见证了张果喜在屈辱中卧薪尝胆的时刻，也见证了他在经济大潮中挺立潮头的辉煌，这块破旧的厂牌，是张果喜奋斗历程上一块无声的纪念碑，它象征着一种勇于拼搏的“果喜”精神。1993年6月5日，在南昌，中国科学院紫金山天文台和江西省政府举行隆重仪式，将国际编号为3028号的小行星命名为张果喜星。古往今来，世界知名的企业家浩若星汉，但获此殊荣的仅中国的张果喜。

雕刻人生： 先人一步、稳步前行的生意哲学

有人说张果喜的字典里只有一个字，那就是“拼”。拼不代表蛮干，很多时候，张果喜“拼”的是过人的胆识卓见。1997年，东南亚金融危机影响下，日本经济急剧衰退，佛龕市场随之低迷，很多从事佛龕生产、经销的厂商关门倒闭。出乎意料的是，此时的张果喜不仅没退出，还匪夷所思地投入4000万元新上了两个成品厂。有人说他疯了，有人等着看他的笑话，有人说张果喜是在赌，张果喜却说：“凭藉20多年的经验，我断定萧条必然是暂时的，经济一旦恢复，旺盛的市场需求就将产生。”。两年后，日本经济复苏，在其它竞争对手还处在恢复期时，张果喜的“佛龕”早已占领市场，赚了个盆满钵丰。

张果喜从来不避讳谈自己的致富秘笈，他将之归纳为“要先人一步，早人一步”，也就是“在别人没有想到钱的时候，我想到了钱；在别人想到钱的时候，我学会了挣钱”；他还把致富历程归结为“靠苦力赚钱、用钱赚钱、凭智力赚钱”三个阶段。据权威部门调查显示，中国民营企业的平均寿命只有2年零7个月，而30余年，张果喜始终屹立中国民营企业界不倒，被业内人士称为“东方不败”。他和果喜集团所铸就的辉煌，既是中国民营企业界的一个奇迹，也是供经济学家们研究的绝佳范本，人们都尝试着找到张果喜不败的原因。

“富不骄，穷不馁”是张果喜的座右铭，他说，只要把自己看得还跟原来的小张小木匠一样，就没有什么事情做不来的也没有什么朋友交不来？于是，他既能和世界级的富豪觥筹交错，也能坐下来卷起袖子和一干“穷朋友”推杯换盏，平日里，他喝的还是普通的本地绿茶，忙到深夜饿了，最爱吃的还是辣椒炒油渣。

对待员工，如同自己的亲兄弟，这是张果喜从来不变的



宗旨。一位员工患病需要做手术，亲人无法赶到，张果喜把他送上手术台后，又在手术单上签了自己的名字；一位员工出事后，张果喜把他的6个孩子养大成人；早在雕刻厂的利润只有100万元的80年代初期，张果喜就向余江一中捐款22万元兴建科学楼，这些年来，他累计捐款3000多万元，被评为中国最慷慨的28位富人之一；他还支援全县14个乡镇办起了木雕厂，使木雕产业成为余江县的富民产业；他创办了全国第一家木雕技工学校和残疾人雕刻技术培训班，培养的2万余名技术人才遍布全国，仅每年寄回余江的汇款就有5000多万。

虽然讲究人与人之间的情感，但对待管理，张果喜始终是治军分明。在果喜集团的3000多名员工中，有一些是张果喜的亲戚，包括他的直系亲属。他坦言：“在果喜集团的中、高级管理层中有四、五个人确实是我的亲属，”但他明确表示：“果喜集团不是家族企业，即便是家族企业，也不能用家族式的管理方法来管理。”他当年车间主任的亲哥哥因喝酒上班迟到违反了厂规，他毫不留情地将他免职；他的一位创业伙伴，出了经济问题，他硬是忍痛将其除名；他的两位副总晚上工作到深夜，第二天上班迟到2分钟，照样被扣罚半天工资。

对家乡孜孜不倦的回报，也让张果喜赢得了家乡人民的信任。1985年，组织上让已成为亿万富翁的张果喜去鹰潭市当副市长，这个光宗耀祖的机会却被张果喜婉言相拒了。他的理由很简单，我能把一个企业搞好，不等于说我能把一个鹰潭市搞好。”虽然没成为一届父母官，但张果喜从未离开余江，余江不仅是他走向世界的地方，也始终处于他企业版图的核心地带。

余江只是个农业县，且偏居内地省份江西一隅，可几十

年过去了，果喜集团的总部基地牢牢地扎根在这里，张果喜本人也始终不曾动过变迁的念头。今天，不但神龕等木雕工艺生产线在余江，而且果喜的电机生产也在余江，化工产品最初也在余江。张果喜这种所谓“农民式保守”背后实际上藏着他作为一位企业家的精明、智慧；余江有着他所熟悉的低成本人力资源、个人品牌资源。这种资源在果喜集团已经形成了良性循环，甚至浑然一体，变更总部基地不但会由于财税利益伤了地方政府多年的“和气”，而且企业本身在新地方的不适应也会引发负面的连锁反应。因此，不是万不得已，只要有可能，果喜集团除了将总部基地长期设在余江，其新上生产项目首选地也会是余江。

张果喜之所以能够拥有这一切，在于他的平常心。做大了的张果喜这样告诫自己：“我们还要谨慎摆正自己的位置，放下架子，把自己看得还是和原来的小木匠一样，才能与人和睦相处。做到不但善于雕刻木头，还善于雕刻资源，从而雕刻好我们的人生。”不折腾企业！不折腾自己、亲朋、职员和客户！这无疑张果喜这位新中国第一个亿万富翁不倒的最有力的理由之一。只是这种“不折腾”已被“翻译”成“有所不为才有作为”的企业理念或被当做“无为而治”的企业经营管理境界和企业家人生哲学来推介。

广东省江西商会东莞分会 新增会员

会员单位

会员单位



曹国淦 总经理
东莞市蓝海计算机科技有限公司
电话: 0769-88770911 传真: 0769-88770911
邮箱: cggan@163.com
地址: 东莞市南城区体育路盈峰中心西区18楼总经办
经营范围: 计算机软硬件研发, 销售, 网络营销, 电子商务, 品牌策划, 营销推广等

会员单位



陈富强 总经理
东莞市众赢五金有限公司
电话: 0769-82873179 传真: 0769-82873176
邮箱: chenfq819@163.com
地址: 东莞市寮步镇泉塘新围工业区
经营范围: 五金、模具

副会长单位

副会长单位



赖东明 总经理
富士达电子科技有限公司
电话: 0769-81828788 传真: 0769-81828766
邮箱: eric@fslied.com 邮编: 523349
地址: 东莞市石排镇福隆徐屋工业大道2号

经营范围: 研发光电产品;产销电子产品、发光二极管;
销售: 数码管、背光源、发射头、灯饰; 货物进出口。

副会长单位



李正雪 执行董事
广东正洲投资有限公司
电话: 0769-26985298
传真: 0769-26985298
地址: 东莞市南城区胜和路和广场B座7楼

经营范围: 实业投资, 市场经济信息咨询, 企业投资顾问

会员单位



范春明 总经理
东莞市明吉贸易有限公司
电话: 0769-21680123 传真: 0769-21680318
邮箱: cm.fan@139.com
地址: 东莞市南城区珠三角国际商贸城A1042号二楼

经营范围: 批发、零售;食品饮料、日用品、汽车用品、
金属制品、工艺品、办公用品等

会员单位



罗建兵 总经理
东莞市嘉信建筑顾问有限公司
电话: 0769-22856196 传真: 0769-22856550
邮箱: jahongpvc@163.com
地址: 东莞市南城区鸿福西路国际商会大厦303室

经营范围: 建筑资质代理顾问(建筑业企业), 建筑工程

常务理事单位

常务理事单位



刘奇龙 总经理
东莞市日正会计咨询有限公司
电话: 0769-22825001 传真: 0769-22825089
邮箱: liuqiong@china-sunrise.cn
地址: 东莞市南城区华凯广场B座1012室

经营范围: 会计咨询、企业管理咨询、市场营销策划;
代理企业工商登记; 文化活动策划

常务理事单位



詹景开 总经理
东莞市川义五金制品有限公司
东莞富川人造雾公司
电话: 0769-88801848
地址: 东莞市虎门镇怀德马管工业区B栋一楼厂房
东莞市南城区艺展中心侧

经营范围: 机械配件、五金制品生产加工, 人造雾生产、安装

会员单位



肖志平 总经理
东莞市伯乐五金模具有限公司
电话: 0769-81762997 传真: 0769-85315599
邮箱: bcl07@126.com
地址: 长安镇厦门路工业区睦邻路3号厂房

经营范围: 代理销售瑞典胜百钢材、真空热处理、抛光、机械加工

会员单位



朱玉娇 总经理
东莞市南城利丰服装厂
电话: 0769-22988987 传真: 0769-22988965
邮箱: Lifengz@163.com
地址: 东莞市南城区袁耀边三和路八巷1号2、3楼

经营范围: 主要策划, 设计, 制作酒店, 银行、商场、写字楼、
工厂、学校、防静电等服装承接海内外时装订单。

理事单位

理事单位



沈雁如 董事长
东莞市德迪电子有限公司
电话: 0769-23160600 传真: 0769-23036560
邮箱: kevin@dgdee.com
地址: 东莞市莞城区东城中路联丰大厦501-507室

经营范围: LED封装产品、LED晶片、LED成品、LED市政
及城市亮化工程承接等

理事单位



刘晟 总经理
东莞市三原色装饰有限公司
电话: 0769-22030318
地址: 东莞市东城区莞樟大道98号金岭大厦七层

经营范围: 装饰、机电、园林、家具广告

会员单位



罗源 经理
广州市人源生物科技有限公司
电话: 0769-22325590 传真: 0769-22465768
邮箱: luo13602350189@126.com
地址: 莞城区金牛路花园岭七座401室

经营范围: 生物制品、电脑软件的研发与销售

会员单位



陈仔龙 合伙人
东莞市蓝鹰环保科技有限公司
电话: 0769-85096369 传真: 0769-85530129
邮箱: hypurify@hypurify.com
地址: 东莞市虎门镇南栅第二工业区大沙路三巷7号

经营范围: 油烟净化器、焊烟净化器、废气净化器、脉冲除电器、
油雾净化器

会员单位



罗文 总经理
东莞市盛洲实业有限公司
东莞市朗森半导体照明有限公司
电话: 0769-82730861 0769-87789127
传真: 0769-82730863 邮箱: hsdgluo@126.com
地址: 东莞市樟木头镇石新工业区和兴路27号、骏祥路5号
经营范围: 净化工程/硅橡胶制品

会员单位



杨志雄 总经理
东莞市樟木头欣杨包装材料厂
电话: 0769-83845131 传真: 0769-83845131
邮箱: dgyz2000@126.com
地址: 东莞市樟木头镇石新工业区和兴路31号
经营范围: 进口双面胶系列, 绝缘、屏蔽、EMI材料, 防震产品, 发泡缓冲材料等

会员单位



廖龙根 总经理
东莞市焊宏爱法电子科技有限公司
电话: 0769-86315186 传真: 0769-86386580
邮箱: 90415882@163.com
地址: 东莞市石碣镇西南大元工业区
经营范围: 电子产品, 电子焊接材料, 自动化电子设备, 化工产品, LED自动化设备

会员单位



张锋 律师
广东尚智和律师事务所
电话: 0769-23139999 手机: 13729915179
传真: 0769-23139677 邮箱: 1429990797@qq.com
地址: 东莞市莞城区旗峰路中侨大厦A座25-26楼
经营范围: 法律服务, 主要包括法律顾问、诉讼、房地产、专利等

会员单位



游风青 总经理
东莞市梁宇胶贴制品有限公司
电话: 0769-87198771 传真: 0769-87707007
邮箱: dgliangyu@126.com
地址: 东莞市樟木头石新工业区明珠路1号
经营范围: 生产、销售; 胶贴制品; 海绵制品; 生产、加工; 五金制品; 货物进出口、技术进出口

会员单位



刘建华 董事长
东莞市松盛电子有限公司
电话: 0769-81660781 传真: 0769-81667488
邮箱: huanguang18@163.com
地址: 东莞市长安镇乌沙同达路11号
经营范围: 生产电子元件: 电解电容, 贴片电容

会员单位



钟启浩 总经理
浩翔包装制品(东莞)有限公司
电话: 0769-86319399 传真: 0769-86310308
邮箱: haixiangzqh@163.com
地址: 东莞市石碣镇屋屋金滩路21号
经营范围: 加工、销售吸塑包装制品

会员单位



石柳庆 总经理
东莞市庆兴精密模具有限公司
电话: 0769-87067686 传真: 0769-86367823
邮箱: qxmj@dgqxmj.com
地址: 东莞市石碣镇西南大元工业区3号
经营范围: 精密模具

会员单位



张余名 总经理
东莞市摩力斯磁能科技有限公司
电话: 0769-22893088 传真: 0769-22893099
邮箱: chinasmoles@126.com
地址: 东莞市东城大道骏达商业中心9楼
经营范围: 家用电器, 商用电磁炉等

会员单位



江福才 总经理
东莞市厚街金峰机电设备厂
电话: 0769-85961785 传真: 0769-85961785
邮箱: 13926806618@139.com
地址: 东莞市厚街赤岭博宽大道
经营范围: 机电

会员单位



吴季萍 总经理
东莞市石碣永安机械电器加工部
电话: 0769-82318545 传真: 0769-86329181
邮箱: yongjians99@vip.163.com
地址: 东莞市石碣镇黄涌大元工业区华丰路1号
经营范围: 烤箱、IR炉、隧道炉、各种皮带生产线、真空、喷涂、UV设备产线、非标自动化设备

会员单位



颜斌龙 总经理
欧美速(香港)国际速递有限公司
电话: 0769-82282830
地址: 东莞市长安镇锦厦集贤商务中心7楼
经营范围: 国际速递、国际空运、香港进口、国际进口、一般贸易进口报税

会员单位



杨长征 总经理
东莞市盛丰机械有限公司
电话: 0769-81120001 传真: 0769-81120002
邮箱: sfm168@sfm168.com
地址: 东莞市寮步镇泉塘村龙泉路288号
经营范围: 涂装设备、物流运输、无尘车间、通风集尘环保设备

会员单位



钟勇洪 总经理
东莞市石碣爱科威电子厂
电话: 0769-89485868 传真: 0769-81803568
邮箱: hongjell@21cn.com
地址: 东莞市石碣镇西沙路13号
经营范围: 耳机, 充电器等数码电子

会员单位



周明 总经理
东莞市旺顺发实业投资有限公司
电话: 0769-22825066
地址: 东莞市南城汇福西路希尔顿广场一栋612室
经营范围: 实业投资、小额贷款、各类公司注册、验资(国内外)、增资、变更、工商、税务咨询、企业、个人征信证明、各类批文咨询

会员单位



谢业喜 总经理
东莞市博力斯玻璃纤维有限公司
电话: 0769-81100880
邮箱: 139219989@qq.com
地址: 东莞市厚街镇家具大道264号

广东省江西商会会员申请登记表

姓名		性别		出生年月		(照片) 贴2寸免冠彩照
籍贯		民族		文化程度		
政治面貌		手机				
公司名称及职务						
经营范围						
企业情况	成产时间		注册资本	万元	年销售额	万元
	年税收	万元	从业人数		企业性质	
公司地址				电话		
				传真		
网站				E-mail		
申报类别	<input type="checkbox"/> 常务副会长单位 <input type="checkbox"/> 理事单位		<input type="checkbox"/> 副会长单位 <input type="checkbox"/> 单位会员		<input type="checkbox"/> 常务理事单位	
获过何种荣誉 (包括任过何职)、简历						
申请人意愿	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。 申请人： 年 月 日					
审批意见	签章： 年 月 日					

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.附贵单位企业营业执照、机构代码证、税务登记证等相关证照和本人身份证复印件各1份。



咨询\金融类

东莞市汇融土地房地产评估有限公司

地址：东莞市城市中心石竹花园F栋2楼
电话：0769-89818818 联系人：程先生

持卡优惠

房地产、土地评估按照“国家标准收费”的五折计收

大信会计师事务所有限公司广东分所

地址：东莞市东城大道东顺楼二至四楼
电话：13825748829 联系人：张先生

持卡优惠

企业会计服务、税务服务、年度审计、高新技术企业服务、预备上市企业服务、企业内部规范与辅导等服务按行业收费标准给予特别优惠。

东莞市金正会计师事务所、东莞市金和税务师事务所

地址：东莞市胜利路和庭和广场C座8楼A、B室
电话：0769-21684475-8014 联系人：廖先生

持卡优惠

审计、验资、专项审计、企业所得税汇算清缴及其他税务鉴证、代理记账。按行业规定收费标准的50%~70%收取

东莞市嘉信顾问建筑有限公司

地址：东莞市南城区鸿福西路国际商会大厦303
电话：13712805818 联系人：罗先生

持卡优惠

建筑企业资质信息咨询

国信证券股份有限公司胜和营业部

地址：东莞南城区胜和路金盈大厦
电话：13829296196 联系人：熊先生

持卡优惠

开户咨询，高级理财沙龙，个股实地调研，提供帐户诊断及配件分析。

广东赋诚律师事务所

地址：广东省东莞市莞城旗峰路162号中侨大厦B座22-23楼
电话：0769-22367780 联系人：陈律师

持卡优惠

按《广东省律师服务收费标准》八折优惠

东莞市中都企业管理咨询有限公司

地址：东莞市南城区鸿福路第一国际F座1810
电话：13650155741

持卡优惠

商标注册1500元/件，注册香港公司8折优惠，代办东莞执照8折优惠，专利申请8折优惠，税务税收免费咨询，代理记账9折优惠

东莞市旗正会计服务有限公司

地址：东莞市南城区第一国际3期3号楼2303号
电话：13925272018 联系人：王小姐

持卡优惠

代理记账(凭有效资质证书经营)，财务咨询服务、代办工商年检及设立登记。持卡按行业标准5折优惠。

东莞市日正会计咨询有限公司

地址：东莞市南城区元美路华凯广场B座1012室
电话：13826967011 联系人：刘总

持卡优惠

会计咨询、财税服务、企业管理、市场营销策划、高新技术企业服务、企业内部审计、企业内部规范辅导与稽核；代理工商登记、文化活动策划、融资策划等按行业收费标准凭商会优惠卡予以特别优惠

旅游\酒店\票务类

东莞会展国际大酒店 ★★★★★

地址：东莞市新城区中心会展北路
电话：0769-22889999-039 (订房) 联系人：吴小姐 15916887079

持卡优惠

	门市价	商务价
高级双人房	¥830+15%服务费	¥380净
豪华单人房	¥930+15%服务费	¥480净

免费赠送水果篮一份；免费赠送西式自助早餐，限当日使用；会展鱼翅海鲜酒家、可国西餐厅、玉兰日本料理九折(特价除外)；康体中心、美容美发冰足八折；商会会议室、多功能厅九折。温馨提示：若遇大型展览或节假日期间，酒店房价如有更改，恕不另行通知。

东莞新银城酒店 ★★★★★

地址：东莞市莞大道48号
电话：0769-22828888 (订房) 联系人：赵先生 18929238395

持卡优惠

	门市价	商务价	体验价
豪华客房	¥660+15%服务费	¥330净	¥268净
豪华大床房	¥720+15%服务费	¥400净	¥298净

免费饮品1-2份(爱心西餐厅)；免费赠送1-2份西式自助早餐；免费一份水果(当日)中西餐免费服务费(海鲜、酒水及烟除外)棋牌室、网球场头牌五折；会议设施九折。注意：体验价为酒店推广时期的促销价，如变动或取消体验房价如有更改，恕不另行通知。

广东省江西商会东莞分会会员一卡通

身份的象征 尊贵的体现



更多商家，持续更新，诚征加盟，共筑平台
电话：0769-26982230 网址：www.dgganshang.com

《东莞赣商》杂志
欢迎广大商家投放广告\预定版面

编辑部：Lando 蓝道文化传播有限公司
Lando Cultural Propagation Co., Ltd.
广告热线：0769-2202 9880 www.lando360.com

东莞市南城诚业办公设备店

地址：东莞南城鸿福西路沙池大厦 电话：0769-26984930 联系人：黄先生

持卡优惠

长期批量购买电脑及办公设备和耗材等，免费维护电脑办公设备等外包服务特价；每月20元一台（4台以上）网络综合布线、监控安防工程、网站设计建立等人工服务费六折优惠，数码复印机打印机出租0.04元一张

东莞市南城利丰服装厂

地址：东莞市南城袁屋边三和路8巷1号 联系人：朱小姐 13712617688

持卡优惠

策划、设计、制作酒店、银行、商场、写字楼、工厂、学校、防静电等服装承接海内外时装订单。按行业规定收费标准8折优惠。

东莞市万江美惠佳百货店

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
电话：0769-26381169 联系人：朱先生

持卡优惠

香烟、酒类、饮料、日用百货、副食品等商品，以批发价供应会员

南城银星汽车店

地址：东莞南城银丰路十二街（银丰沐足直入50米）
电话：0769-22424783 梁小姐

持卡优惠

蜡水洗车8.5折（即17元），原价20元（限五座轿车）

东莞市广发汽车贸易有限公司

地址：东莞市中堂镇中堂大桥头107国道旁
电话：13925735850 联系人：熊先生

持卡优惠

1、新货车（解放、欧曼等）9折优惠
2、二手车送保险，2000元油卡

东莞市春江消防工程有限公司

地址：东莞市万江区坝头社区坝路路旧治安楼三樓301号
电话：13712638236 联系人：傅心谱

持卡优惠

以最低市场价格保质保量服务会员

东莞海都国际水会

地址：东莞万江莞穗路432号
电话：13790236661 联系人：梁总

持卡优惠

持卡在海都水会消费，结算时可享九折优惠。

医院美容学校

康华医院

地址：东莞东莞大道99号 电话：13427870889

持卡优惠

健康体检套餐8.5折优惠；不低于500元以下，提前一天预约

佐登妮丝美容连锁

地址：东莞市东城花园路36号三樓 联系人：谢先生 13790664510

持卡优惠

首次体验经典项目、背、全身三折优惠，购买指定正品8.5折优惠

东莞市御花苑外国语幼儿园

地址：东莞南城水濂山风景区水濂湖畔 联系人：王先生 13825791619

持卡优惠

首次享受学费9折，优惠商会员。

东莞市蓝道文化传播有限公司

地址：东莞市南城东莞北路（建设路口）福民大厦北樓1105室
电话：0769-22029880 联系人：余小姐 13650099000

持卡优惠 www.lando360.com

庆典活动策划、演艺策划、品牌形象策划、企业专题片拍摄、标志、画册、包装设计统一八折优惠

鼎盛羽毛球馆

地址：东莞东城新源路阳光澳园对面
电话：0769-23062528 联系人：方先生 13566678122

持卡优惠

优惠8.8折

华纳（东莞）文化发展有限公司

地址：东莞市万江区简沙洲管理区简沙洲大道
电话：0769-22170846 联系人：黄先生 13728192310

持卡优惠

演艺策划、明星代理市面价八折

广仁机动车驾驶员培训

地址：东莞东城区桑园工业区
电话：13929496206 联系人：肖先生

持卡优惠

标准班、商务班个人优惠300元。注：凭江西商会会员卡报名，以上优惠均不能与其他优惠形式重叠，广仁保留最终解释权

东莞市全顺汽车销售服务有限公司

地址：东莞市东城区莞龙路柏州边路段 电话：0769-22697718

持卡优惠

凡购江铃品牌汽车，可在正常东莞优惠价后再享受商会以会员优惠价

东莞市景创科技有限公司

地址：东莞市城区学院路种苗大楼二樓
电话：0769-23186631 联系人：黄邦祥

持卡优惠

制作网站，享受三个关键词的初级优化，购买关键词优化一律享受8折优惠，智胜前程招聘网免费发布信息。

东华医院

地址：广东省东莞市东城东路1号 电话：22471623 联系人：杜小姐

持卡优惠

健康体检套餐8.5折优惠

东莞宏远外国语幼儿园

地址：东莞南城宏远路一号 联系人：王先生 13825791619

持卡优惠

首次享受学费9折，优惠商会员。

以上商家签约为一年，到期后另议。具体优惠可致电商家或商会进一步咨询。



容

容大乃无形



BRAND DESIGN

大型活动策划 | 品牌形象设计

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: 东莞南城莞太路建设路口福民大厦1105室
电话: **0769-2202 9880**
传真: 0769-2202 9881 QQ: 286448554
E-mail: lando360@sina.com
<http://www.lando360.com/>



启民烁塑科技
Qimin Roto



华宴酒业
HUAYAN WINE



永顺建设
YONGSHUN CONSTRUCTION



志诚车行



奥达科技
AODA TECHNOLOGY



喜养神



TICI
天驰厨具



卡蒙卫浴



卡蒙卫浴



红梅电视台
HMTV



众生欲食
Chonson Snack



五星
热水系统领导者



COMSOFT
匡舒



松源造梦 工匠精神
2008 - 2010



ATL



茅台



集团



贡酒



汉酱



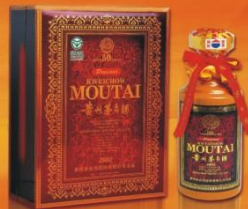
茅台飞天



十五年茅台



三十年茅台



五十年茅台

我們的誠信讓您享受您的尊貴

主營茅台集團中高端酒，另可以享受個性化定制酒

個性化定制酒：為企業、組織、個人提供高端個性化定制酒服務，是企業或個人招待和送禮的尊貴之選

好酒要与好朋友一起分享！欢迎团购……

东莞市华宴酒业有限公司
茅台飞天43° 深圳市经销商
茅台集团股份有限公司 汉酱酒 (深圳经销商)
茅台集团保健酒业 贡酒 (东莞深圳总代理)
地址：东莞市南城第一国际4号楼712室
东莞市南城新城市中心稻花村18幢111号
网站：www.hy9y.cn



诚招东莞深圳各镇区经销商
招商热线：0769-835 22399 8322 7098
联系人：葛红艳 139 2435 1988
葛霖 139 2292 5841

广告设计：高品国际 0769-22029880
www.bdbd.com



本度国际的三大系列

民用系列 酒店系列 办公系列



构建和谐家庭
打造和谐生活

GLOBAL 全球皮面
家具专家
EXPERT OF LEATHER FURNITURE

东莞市沙田一品居家具有限公司
Shatian Yoopin (Dongguan) Furniture Ltd.
ADD/地址：广东省东莞市沙田镇杨公洲工业区
TEL/电话：0769-8880 6880 0769-8880 6881
FEL/传真：0769-8880 2211
WEB/网址：www.bd-bd.net

TICI
天驰厨具

节能降耗，延长地球生命!

厨具，不需用最好的，一定要用最节能的! 东莞市天驰厨具工程有限公司成立于1998年，注册地位于中国制造业名城——广东省东莞市，是一家集研发设计、生产销售、安装服务于一体的厨具工程供应商。13年来，公司秉承“节能降耗，延长地球生命”的使命，为客户提供节能厨房整体解决方案，为客户节能降耗殚精竭虑，为客户持续、稳定的发展提供保障。现公司建筑面积15300m²，其中厂房面积10800m²，办公面积1550m²，展厅面积3950m²。公司现拥有经验丰富、专业素质的工程师6名、企业教练3名、资深顾问1人、中高级工程师2人、硕士2名，在全国拥有广东东莞、广西南宁、江西赣州、湖南长沙、海南三亚、四川成都、福建厦门七家分公司，是中国最大的节能厨具工程供应商之一。

2006年公司全面通过ISO9001; 2000国际质量管理体系认证; 2007年投资扩建厂房万余平方米; 2008年通过ISO14001; 2004国际环境管理体系认证; 2009年被评为东莞市重合同守信用企业; 2010年通过ISO9001; 2008管理体系认证复评; 2010年成功研发出“无菌厨房”工程，成为行业标准。

业务范围: 公司专业为国内外四星级以上酒店、学校等集体饭堂客户提供不锈钢节能厨具设备, 连带工程设计、安装服务(含油烟尘环保过滤工程、燃气工程、通风管道工程)。
 公司拥有自行商检资质, 产品先后出口马来西亚、印度尼西亚、越南等国家。



东莞市天驰厨具工程有限公司

地址: 中国广东省东莞市寮步镇竹园工业区元英路
 电话: +86-769-88869652
 传真: +86-769-85881723
 邮箱: tici1998@163.com
 网址: www.chuju-china.com

广告设计: 蓝岛品牌 0769-22029880
 www.lando360.com



产自古法白酒原生地

——世界因我而不同——

四特酒东莞总代理

地址: 东莞市鸿福西路怡丰昌盛大厦一楼
 电话: 0769-23170121 13829250769
 网址: www.dgstj.cn

诚招区域代理 (加盟专卖店)

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
石碣专卖店	电话: 86322000
赣情店	电话: 88776228

