



辉达发电机

像供车供楼一样供发电机组!

供应柴油、天然气、沼气、太阳能等新能源发电机组



120KW康明斯天然气发电机组整装

东莞市辉达节能科技有限公司

DONG GUAN HUIDA ENERGY SAVING TECHNOLOGY CO.,LTD

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

地址: 广东省东莞市桥头镇石水口村(东深段)38号

辉达中国站: www.huidakms.com.cn

设计: 蓝田国际 0769-22338810
www.lantian8266.com

广东省江西商会东莞分会 主办



廣東省江西商會
Guangdong Jiangxi Chamber of Commerce

广东省江西商会东莞分会 主办 总第 **06** 期
2012年4月

東莞雜商

陳傳榮



沟通·发展·和谐·进步



跨越 是一种使命

沟通·发展·和谐·进步

www.dgganshang.com

2012年，是玛雅预言的世界末日。近年来关于世界末日的种种传言甚嚣尘上，现经过科学家证实，其所谓的世界末日，并不是指地球毁灭，而是指地球会发生完全变化，会进入一个崭新的纪元。而对这一新的纪元，我们每个人都要拷问一下自己，我们要以怎样的姿态，付出怎样的行动，实现自身新的历史性跨越！

过去的一年，对于民营企业来说是艰难的。虽然金融环境没有当年金融风暴来袭时满目疮痍的惨淡，但不少企业发现，自己面临的是一个越来越逼仄的局面。国家宏观政策调控、金融业银根紧缩、民间放贷的无秩序、欧洲对于中国商品的反倾销案、人民币的升值、劳动力成本的上升等等这些无形压力，都让民营企业举步维艰。不少企业前行的速度渐渐放缓，这是一种自我保护，同样也是一种思索，他们思索的是一个关于“继往开来”的命题，思索的是如何无论顺流逆流，都能让自己保持正确的航向。

民营企业需要再出发，需要跨越过往，这是他们必须完成的责任，也是一种使命。

过去的一年，有困难，也有不少振奋人心的好消息，江西跻身“万亿元俱乐部”，这里面既有赣江儿女的辛勤付出，也离不开在外打拼的新江右商帮们的奉献。江西的蓬勃发展，让赣商有了良好的声誉和底气，而赣商的勤勉奋发，也为江西赢得了更多的商机。

新的一年，对广东省江西商会东莞分会来说，是充满机遇的一年，商会会所的建设、商会的进一步发展、片区分会和专业委员会工作的深入、丰富多彩的交流、学习活动，都会为商会带来充分的动力。商会正由成立之初一个常规的民间组织团体，转成为一个活跃、进步、不断绽放新精彩的经济集合体。除了商会组织的交流活动外，商会会员之间的联系也日益频繁，在碰撞之中，越来越多的商机迸发而出，道路也越走越宽。

2011年广东省江西商会东莞分会总结大会的主题是“新赣商，新跨越”，这不仅是对过去一年的总结，更是对新的一年期许。2012年已经到来，留给赣商们的是一片广阔的天地，让我们携手跃向辉煌的未来。

目录 CONTENTS

主办单位：广东省江西商会东莞分会 出版时间：2012年4月 总第 06 期

刊首语

P01

跨越是一种使命

2012年，是玛雅预言的世界末日。近年来关于世界末日的种种传言甚嚣尘上，现经过科学家证实，其所谓的世界末日，并不是指地球毁灭，而是指地球会发生完全变化，会进入一个崭新的纪元……

时事要闻

P04

形势 江西省重点推介606项重大项目
江西省去年工业利润超千亿元
建筑业成江西省第二大产业……

城事 宜春上饶GDP跨入千亿之列
金溪香料产业“根深叶茂”
鹰潭物流发展驶上快车道……



赣商专题

P08

龙头昂起，两翼齐飞，苏区振兴，绿色崛起
——2012江西社会发展战略全览

商会动态

P14

雄关漫道真如铁 而今迈步从头越
——广东省江西商会东莞分会隆重举办2011年总结表彰大会暨2012年新春联谊会

会长滕鹰在会上的讲话

东莞分会获评广东省江西商会先进分支机构

商会召开2012年秘书处办公会议

构架平台 志同道合
——我会成功举办2012年东莞异地商会联谊座谈会

广东省江西商会东莞分会第一届第六次会长办公会议成功召开

商会半边天 共庆妇女节

青年才俊 再接再厉
——我商会副会长程小华、陈文锋增补为广东省青联委员

文以载道 人以言重
——广东省江西商会东莞分会文化教育专业委员会成立

广东省江西商会东莞分会召开第一次长安片区联络处筹备委员会会议

我会荣获东莞总商会2011年度先进商会奖

春意催人行 活力永无限
——第二届广东省江西商会东莞分会“正洲投资杯”篮球联谊赛圆满落幕

王江水被聘为广东省江西商会东莞分会文化教育宣传总顾问

会员热点

P36

赣商风采

P38

逸兴遄飞展旧墨 继往开来书新篇

——广东省江西商会东莞分会副会长
东莞市雅高通风设备制造有限公司
东莞市雅高供水科技有限公司 总经理 张国高

妙手生花制美景 浓涂轻抹创斑斓

——广东省江西商会东莞分会副会长
东莞市威鼎景观艺术工程有限公司 总经理 钟谨诚

安得广厦千万间 天下寒士俱欢颜

——广东省江西商会东莞分会副会长
东莞市中茂实业投资有限公司
广东华坤建设东莞第二工程处
东莞市安业建筑安装工程有限公司 总经理 邹万荣



赣鄱风情

P50

物华天宝 从革命老区到工业走廊
老区的红色与生态的绿色

人杰地灵 余静曩：心怀天下安广厦 开坛树人存善心

法律专栏

P60

股东需明晰个人财产与公司资产的关系
——资料由广东赋诚律师事务所陈小兵律师供稿

新增会员

P62



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

吕 淇 王 东 徐德华 张军生
程小华 杨 清

编 委

滕 鹰 吕 淇 王 东 徐德华
张军生 程小华 杨 清 何 斌
陈文锋 罗会忠 张 清 吴桂成
朱国华 熊 新 郑成功 李向阳
赖东明 李正雪 张国高 罗贤良
钟谨诚 邹万荣 桂 锋 赵 铭
冷 阳 钟 东 周正强 杨济亮

总顾问

王江水

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@vip.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：0769-2233 8810/20

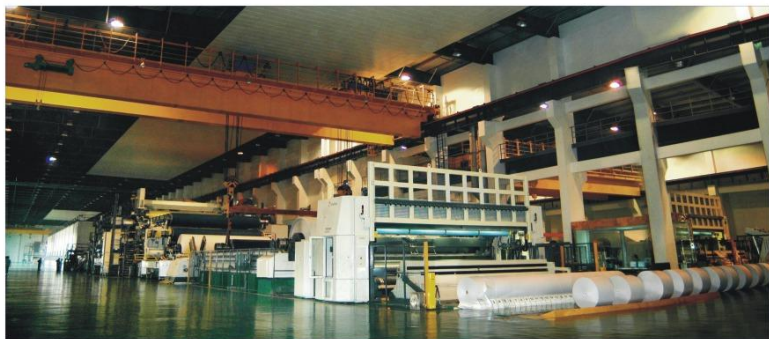
传真：0769-2233 8830

E-mail: lando360@sina.com

http://www.lando360.com

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

形势



江西省重点推介606项重大项目

2月24日,从江西省发改委召开的“2012年江西省重大项目推介会”上传来消息:2012年,江西省计划全省全社会固定资产投资完成13224亿元,增长20%以上。江西省发改委重点推介了606项重大项目,总投资11301亿元。

606项重大项目总投资11301亿元。2012年,江西省计划安排实施重大产业项目330个,总投资5203亿元。其中投资10亿元以上工业项目153个,投资5亿元以上高技术产业化项目52个,投资1亿元以上商贸、物流、旅游、文化产业等服务业项目125个。通过壮大战略性新兴产业、改造传统产业等举措,进一步推进产业转型升级。

2012年江西省重大建设项目中,南昌轨道交通项目两条线路的建设最为引人注目。其中,南昌地铁1号线起于双港大道站,近期至瑶湖西侧的奥体中心站,长约28.84公里;2号线一期工程起自高速客运西站,近期至上海路华联附近的玉带河站,长约23.3公里。

此外,备受江西人关注的昌吉赣客专项目,今年列为“前期工作项目”,该项目新建线路383.47公里,为客运专线(双线)。

江西省去年工业利润超千亿元

经过多年的发展,江西工业主导地位不断强化,工业经济呈现总量快速扩张、效益显著提升、结构调整优化、区域协调发展和园区蓄势奋进的良好态势。去年全省规模以上工业营收超1.8万亿元,实现利润达1113.86亿元,增速居全国第二。

统计显示,2011年,江西省规模以上工业实现主营业务收入18466.82亿元,同比增长41.7%;实现利润达1113.86亿元,增长44.5%;主营业务收入利润率6%,同比提高0.1个百分点;全省37个工业行业大类中35个实现盈利,其中34个利润实现增长;上缴税金总额700.84亿元,增长近三成。

产业集聚水平不断增强,有色、石化、钢铁、食品和纺织业5大行业主营业务收入均突破千亿元,较上年增加1个;主营业务收入过百亿元企业12户,较上年增加3户。另外,去年全省94个工业园区中,主营业务收入过百亿的达46个,同比增加12个。园区实际营收13241.48亿元,增长四成,实现利税1327.93亿元;园区从业人员174.03万人,增加9.55万人。

油茶产业“领军”林业经济

为加快发展绿色生态产业,加速由林业大省向林业强省转变,2011年江西省大力推进油茶、毛竹、苗木花卉等产业和林地种植、林下养殖、森林旅游等林下经济发展,有力地促进了林业经济增长和农民增收致富。

2011年,江西省把油茶产业作为林业的主导产业来抓,从政策、资金、技术等方面积极予以扶持,全省新增高产油茶种植面积57.7万亩,总面积达205.7万亩,目前全省油茶种植面积和茶油产量均居全国第二位。

去年,江西省还积极引进战略投资者,推进竹产业基地和油茶科技园建设;积极培育生态文化,发展森林旅游,全省森林公园旅游接待人数达3465万人次,森林旅游收入达49亿元。

目前,江西省林业产业结构一改过去单一的木竹加工业模式,形成了油茶、毛竹、苗木花卉、药材、森林旅游等各具特色的优势产业,一批批苗木花卉、工业原料林、毛竹、雷竹、中药材等基地脱颖而出,成为林业产业新的经济增长点。

建筑业成江西省第二大产业

2011年江西省建筑业总产值突破2000亿元,实现了“十二五”开门红。2011年,江西省建筑业企业抓住鄱阳湖生态经济区建设的重大战略机遇,取得了突破性进展。

全省全社会建筑业增加值为980.35亿元,占GDP比重为8.5%,成为江西省国民经济支柱产业;全省有资质的建筑企业完成总产值达2077.56亿元,比2010年增长22.9%,江西省建筑业在第二产业中仅次于有色金属冶炼及压延加工业,成为第二大产业,实现了三年翻一番的目标。

建筑业企业就业人数近200万人,占工业就业人数的四分之一,成为农村富余劳动力转移的主要产业,建筑业转移农村富余劳动力约占农村富余劳动力转移总人数的五分之一;建筑业的迅猛发展为江西省地税收入作出了巨大贡献,2011年完成地税142.96亿元,占地方税收的23.65%。

贷款额度增长刺激农业发展

2012年,为确保支持开户企业粮棉油收购,继续加大对水利建设和新农村建设的支持力度,省农发行支农预期目标已确定为:全年贷款总量力争达750亿元,比去年增长15%以上。

据悉,省农发行今年将坚持“三个重点”,重点支持列入国家和省政府推广计划的优良品种、农产品加工、农业机械等领域的科技成果转化和产业化项目。重点支持条件成熟的国家级和省级龙头企业纵向延伸产业链,择优增加对企业的中长期贷款支持,满足企业产业升级和技术改造需求,帮助企业提高科技含量,提高市场竞争力。

重点支持获得财政贴息或纳入各级财政专项基金扶持计划的省级以上肉、糖、化肥等专项储备企业,大力支持有科技含量、有市场、有抗风险能力的农产品深加工企业和农村流通体系建设。同时,继续择优支持水利建设和新农村建设。

赣商境外显荣光

2011年,江西经济“走出去”的一系列标志性事件引人注目——全球工程承包企业225强中,江西企业有望抢占3把“交椅”,这一成绩,和全国对外工程承包额排名第五的省份相当;

“走出去”,成为江西省企业规模壮大后对外扩张的必然选择。在全球化的大潮中,越来越多的江西企业开始瞩目海外市场、在更广泛的领域参与海外竞争,并将之视为提升企业竞争力、应对复杂全球经济形势的重要途径。



城事

宜春上饶GDP跨入千亿之列

2月6日,经最终的核定,江西省统计局公布江西省11个区市去年的主要经济指标。继2010年赣州、九江的GDP迈入千亿元后,2011年新增了宜春和上饶,至此江西省设区市GDP“千亿俱乐部”成员达到5个,各设区市经济增速均在12%以上。

统计显示,去年江西省各设区市经济增速均在12%以上,南昌、萍乡、新余等7个设区市增速超全省12.5%的水平,赣州、抚州与全省持平。总量方面,宜春、上饶晋升GDP千亿元之列,使得江西省千亿GDP设区市达5个;南昌GDP为2689亿元,是唯一一过2000亿元的设区市。新余、吉安、抚州的财政总收入首次过百亿元,至此百亿元财政设区市达8个;南昌财政超300亿元,其余百亿元设区市在100~200亿元之间。

城镇居民人均可支配收入方面,南昌的为20741元,是唯一一超2万元的设区市。新余、景德镇分别以19719元、18964元居二、三位。另外,景德镇、萍乡的在1.8万元至1.9万元之间;九江、吉安、鹰潭、上饶的为1.7万元至1.8万元,其余的为1.6万元至1.7万元。

金溪香料产业“根深叶茂”

香料出口大县金溪面对欧美经济低迷、人民币升值造成出口利润下降等多种不利因素,在县内外建立大型香料原材料基地,既为产业长远发展夯实了基础,又降低了成本,增强了市场竞争力,使香料产业在危机中实现稳步发展。去年该县香料产业实现主营业务收入15亿元,上交税金3000万元,同比均增长30%以上。

金溪香料产业以樟树、松树、桉树等9类植物为原料,通过精深加工而制成100多种香料,广泛应用于食品、饮料、日化、药品等领域。过去由于原料与销售“两头在外”而受制于人,使产业发展受阻。为冲破原材料对企业的束缚,该县多家企业于2008年着手建设原材料基地。县委、县政府因势利导,当年就出台种植香料原料林的优惠政策:连片种植100亩以上每亩补助50元;各乡镇引进种植香料原料林,按每100亩折算30万元的标准计入招商引资任务。此举一出,金溪香料产业的原材料基地如雨后春笋,蓬勃发展。短短3年时间,生产天然芳樟醇等产品的“思派思”香料公司不但在县内种植樟树2万亩,还在云南6个县建起8万亩桉树基地。

大面积种植樟树让该县的丘陵山地成为短缺资源,众多香料企业走出金溪建基地:以加工茴香为主的依思特香料公司挥师南下,在广西玉林市承包了2万亩茴香林;以加工松节油为主的水青林产公司来到上饶、景德镇等地,相继签订近2万亩湿地松采脂合同;汇通香料公司则在石城县种植樟树600亩,计划建起10万亩樟树基地……截至目前,该县已在县内外建起香料产业原材料基地18万亩;仍有20万亩基地正在进行林权流转、耕山整地等前期准备工作。

由于原材料基地规模大、管理好,使该县香料产业“根深叶茂”,不仅保障了企业原料供应,同时大大降低了企业成本,增强了抵御风险能力。据统计,该县香料出口主营业务收入已连续4年实现年均增长逾30%。



武宁大湖塘钨矿探明储量

2月20日,从江西省地矿局传出消息,武宁大湖塘钨矿探明储量达106万吨,为世界级特大型矿床规模,并有望成为世界最大钨矿,估算经济价值超过1500亿元。这是省地矿局近十年来最突出的找矿成就,彻底改变了江西省钨资源主要分布在南部的格局,全面创新了江西省找矿思路,具有里程碑意义。

在多找矿、找大矿、找好矿思路的引领下,近年来省地矿局加大资金投入,精选找矿靶区,创新找矿模式,狠抓工作质量,为武宁大湖塘钨矿的发现奠定了坚实基础。武宁大湖塘钨矿区位于江西省北部九岭山中,上世纪50年代发现,当时储量只有3000吨,经多年开采,矿区内资源已经枯竭;原有地质找矿工作程度较低,仅在上世纪70年代末针对地表石英英大脉型黑钨矿进行过普查,涉及矿区基础地质与科研方面的文献也很少,地质找矿工作难度大。

2010年初,省地矿局筹集资金近2亿元,运用一系列找矿新理论、新方法,组织赣西北地质队和916地质队共计70多台钻机、400多名地质人员,在九岭矿集区开展整装勘查。随着整装勘查的深入推进,专家估计,赣北九岭矿集区钨及共伴生的铜钼资源储量还将大幅度增长,超过赣南现有钨资源储量。经过地质勘探人员两年多的奋战,世界级特大型钨矿“横空出世”。

此次武宁大湖塘特大型钨矿的发现,预示着赣北将再造一个“世界钨都”。据悉,厦门钨业和五矿有色金属股份有限公司等拟在九江投入20亿元发展钨深加工产业,赣北将形成一个完整的钨深加工产业链,成为我国又一个有色金属基地。

鹰潭物流发展驶上快车道

鹰潭市把物流产业作为和铜产业、旅游业并列的三大重点发展产业之一,充分利用区位优势和产业优势,全力打造“面向华东、辐射全国”的区域物流中心。去年,全市物流(公路货运)产业实现营业收入71亿元,上缴税收3.1亿元,分别同比增长29%和28.4%。

近年来,鹰潭市先后成立了物流办、物流与采购联合会等机构,设立了物流产业发展基金,对物流企业实行一站式办证服务,着力构建服务高地和政策洼地,吸引了国内外众多知名物流龙头企业入驻。目前,全市物流企业已发展到240多家,其中税收过百万元的物流企业达35家,主营收入过亿元的物流企业达21家,注册物流企业数量和质量均位居省内前茅。去年,物流业在鹰潭地方财政收入中的贡献率已达16.2%。

在精心打造物流业“总部经济”的同时,鹰潭加快物流基础设施建设步伐,积极搭建物流平台,进一步提升产业的辐射力和竞争力。目前,贵溪无水港一期已开通运营,“上海-九江-鹰潭”水陆联运通道打通,鹰潭现代物流园、贵溪铜产业物流园、赣东北农副产品物流中心和鹰潭海关等重点项目都在加紧建设。为了推动物流产业从传统物流向现代物流转型升级,鹰潭高度重视物流专业信息平台建设,鼓励龙头企业和高校、科研机构合作,提升物流业信息化水平。目前,全市物流公共信息平台已经投入运营,电子物流园和物流远程网络系统、货运实时信息系统平台建设已取得阶段性成果。



龙头昂起，两翼齐飞，苏区振兴，绿色崛起。 2012江西社会发展战略全览

“龙头昂起，两翼齐飞，苏区振兴，绿色崛起。”是江西省政府在工作报告中关于2012年发展规划的四大关键词。这里面，既蕴含了宏观方向上的指引，也突出了重点项目，一句话概括了江西省今年的工作重点。2012年，江西将谋划多级支撑多元发展的新格局。

■ 文 / 本刊编辑部策划

2011跨入万亿元俱乐部

2011年，江西GDP总量、全社会固定资产投资双双“惊人一跃”，首次突破“万亿元”，全省经济总量实现跨越式发展，成功跻身“全国万亿元俱乐部”。江西省首次跨入“万亿元俱乐部”的行列，会成为发展史上的一个标志性事件。生产总值越过第一个万亿元后，江西有了加速发展的底气。今年的目标江西省留有余地，这个发展余地是为江西转变经济发展方式、调整产业结构而留，这也预示着江西经济的质量正在提高。

2011年江西省全社会固定资产投资突破1万亿元，总额达到11020亿元，增长25.6%。宏观经济政策的目的在于充分就业与经济增长，而固定资产投资是其连接点，目前加大投资力度，保持固定资产投资额的增长是促进江西GDP增长的主要方式。随着鄱阳湖生态经济区建设的推进，尤其是十二项生态经济工程的建设，近几年江西保持这样的增幅不是问题。

其中，鄱阳湖生态经济区建设深入推进，重大项目已完成近5000亿元投资。与此同时，生态优势巩固提升，11个设区市城市环境空气质量全部在二级以上。环鄱阳湖天然气管网建设基本完成。

社会消费品零售总额3457.7亿元，增长17.9%。国家一系列促消费政策继续发挥效应，城乡居民消费意愿不断增强，消费水平不断提高，增幅高于全国平均水平。这一点是非常值得欣喜的，固定资产投资、进出口在江西省来说都启动得很好，作为拉动经济增长的三驾马车之一，消费一直是江西省经济发展的“短板”，江西省的这块“短板”正在补缺，并且效果明显。

但应该看到，在宏观调控的影响下，去年CPI一路走高，高于2011年初4%的调控目标。物价涨得快，这是带给普通百姓最大的感受，也对百姓生活造成最大的影响。今年在控调的影响下，物价仍呈上升趋势，但幅度会有明显下降。按照经济规律，3%是个警戒线，4%的增幅仍然是偏高，江西还需要在调控上花力气。

近几年江西省财政收入一直保持在高位增长，政府“钱袋子”鼓起来，也会有更多资金投入民生工程，财力上进行倾斜，进一步提高百姓收入。比如去年，全省财政支出累计完成2529.54亿元，增长31.5%，增幅同比上升9.2个百分点。

江西省2011年继续深化重点领域改革。非工口七个系统1771户国有企业完成改制，安置在职职工34.6万人。省建

工集团股权多元化改革基本完成，江中集团、江钨控股集团等改组改制有序推进。所有设区市启动了公务卡改革；清理财政专户8846个，撤并率达51.2%。

2011年，江西省确定的民生工程66件实事全面完成。其中，全省城镇新增就业52.66万人，新增转移农村劳动力55万人，高校毕业生就业率85.8%。覆盖城乡所有居民的基本养老保险制度初步建成，在全国率先实现了城镇医保政策标准全省统一，并在全国率先出台实施《英雄模范褒奖办法》。新开工建设保障性安居工程32.6万套，发放廉租住房租赁补贴16万户，完成农村危房改造8万户。

2011年，全省实际利用外商直接投资60.59亿美元，增长18.8%。外贸出口跃居中部第一，出口总额突破200亿美元，达到218.81亿美元，增长63.1%。江西省的出口总额偏小，但增幅喜人，去年出口增幅为中部第一，成为未来拉动发展的生力军。去年，民营企业已发展为外贸出口“生力军”，首次占全省进出口总值的一半以上，这也使得江西省对外贸易的结构更加合理，今年的目标毫无悬念的可以实现。

2011年，全省工业园区主营业务收入也首次突破万亿元，达到1.3万亿元。区域创新能力由全国第22位上升到第18位。社会消费品零售总额达到3457.7亿元，同比增长17.9%。城镇居民人均可支配收入17495元，增长13%，为三年来最高增幅。农民人均纯收入6892元，增长19.1%，为七年来最高增幅，城乡居民的收入增幅高于生产总值增幅。但受宏观环境影响，居民消费价格指数上涨5.2%，高于4%的调控目标。

城乡居民收入的增幅双双超过GDP的增幅，同时在设定目标时也高于GDP。这说明，富民为先的政策正在落实。要拉动消费，就要让百姓腰包鼓起来。江西省收入增长处于提速阶段，按此趋势，今后城乡居民收入增幅要快于“十一五”期间。

2011年江西农业农村经济发展出现多年少有的好形势，2011年粮食总产410.56亿斤，创历史新高。城乡面貌也发生了新变化，全省新增城镇人口80万，城镇化率达到45.7%。40个县(市、区)财政总收入超过10亿元。

城镇化率虽然加快，但还不够快，江西仍处在加快工业化、城镇化的初始期，应保持在1.7%以上，甚至是

2%，以追上全国平均水平。江西可借助鄱阳湖生态经济区的打造，让农民以宅基地换商品房、社保、医保等，以推进农民进城的速度，通过城镇化进一步拉动内需。



有点有面的区域发展格局

江西将充分发挥省会城市要素集聚、经济带动、城市辐射、改革示范作用，鼓励支持南昌创新体制机制，拓展发展空间，壮大经济规模，努力培育一批千亿产业集群、百亿企业方阵，着力打造带动全省发展的核心增长极。

江西将充分利用152公里长江岸线资源，推进九江沿江开放开发，抓紧修编和完善沿江开发总体规划和专项规划，重点抓好沿江“十大产业工程”和“十大基础设施工程”建设，努力使之成为带动区域发展的新引擎。

江西会加快昌九工业走廊发展，把南昌核心增长极和九江沿江产业带紧密联系起来，升起鄱阳湖生态经济区产业发展的“龙头”，加快推进鄱阳湖生态经济区先导示范区建设，支持共青城建设成为经济文明与生态文明、社会文明有机统一的示范区，支持新余加快建设新能源科技示范城。向南延伸连接吉泰走廊，并与赣南中央苏区振兴相衔接，两翼沿沪昆线展开，着力构筑“龙头昂起，两翼齐飞、苏区振兴、绿色崛起”的区域发展格局。

江西还鼓励支持其他设区市打造区域重要经济增长极，构建多极支撑、多元发展格局。进一步强化与长株潭



地区的产业对接合作，加强与海西经济区、武汉都市圈、长株潭城市群、皖江城市带等区域的联系互动，主动融入国家区域发展大格局。

抓紧出台全省主体功能区规划及实施细则，建立有利于促进主体功能区形成的绩效考评体系，引导各地科学发展。

积极开展先行先试，大力发展低碳与生态经济，推进循环经济发展，加快构建资源节约型、环境友好型产业体系。积极探索市场化生态补偿模式，启动湿地生态补偿试点，力争林权、水权、碳汇、排污权等资源环境产权交易试点取得实质性进展。

强调新型工业与特色工业

2012年，江西将大力发展新能源、新材料、航空制造、绿色照明、生物医药等新兴产业。着力抓好景德镇直升机、南昌航空城、上饶太阳能科技产品扩建、吉安通讯终端和LED产品、宜春锂电新能源和生物病毒制剂，以及赣州钨和稀土、鹰潭铜、新余镍材料精深加工等148个战略性新兴产业项目建设。

新兴产业加速发展的同时，江西省还要加快传统产业改造升级，其中，将重点推进有色、钢铁、汽车、船舶、石化等传统产业升级改造。例如，加快江铜集团10万吨铜

板带、江铃汽车30万台整车、九江千万吨油品质量提升和千万吨优质钢铁基地等200个重大项目建设。

在组织具备条件的产业基地申报国家级产业示范基地，支持有条件的园区扩区升级。切实为工业园区发展提供良好的产业孵化、技术支持等服务，努力解决用工难、融资难等问题，着力提高工业园区单位面积投资强度和产出效益。力争新增10个主营业务收入超百亿元的工业园区。

江西将着力打造特色工业园区。完善园区产业协作配套，促进园区项目集聚、产业集群、形成特色。依托比较优势培育特色产业基地，重点推进2-3个国家级高新技术产业特色基地、2个国家城市矿产示范基地、20个战略性新兴产业基地或配套基地建设，加快推进铜、有机硅、新能源汽车及配套产业等国家级产业基地建设。

在科技创新方面，实施好鄱阳湖科考、民用直升机、手机视频、纳米纤维等重大科技专项，着力提升战略性新兴产业创新能力。建设10个生态科技示范基地。

抓大不放小，江西省支持龙头优势企业通过兼并重组、合资合作、改造上市等多种途径做大做强，力争主营业务收入过百亿元的企业达到16家，过500亿元企业3家；同时，加快发展一批有独特竞争力的“专、优、特、精”中小微型企业。

完善全省城镇布局

2012年江西省将进一步完善全省城镇空间布局。以产业集群和人口聚集为重点。做大做强中心城市。增强辐射带动能力。

坚持改造旧城与建设新城相结合，加强城镇基础设施建设，创新城市管理模式。增强城镇综合承载能力。大力开展园林城市、生态城市、森林城市和文明城镇创建，提高城市发展质量和品位。继续抓好省级重点示范镇建设。深入推进新农村建设。新选择800个左右村点，推进新农村

建设。深化户籍管理制度改革，进一步放宽中小城市和小城镇落户条件，逐步实现城乡统一的户口登记制度，逐步放开省内户口迁移政策，把在城镇稳定就业和居住的农村人口有序转变为城镇居民。

实施扩权强县、兴乡、强镇试点改革，深化省直管县财政体制改革，激发县域经济发展的活力，力争财政总收入超10亿元的县(市、区)达到50个。

同时，力争粮食总产稳定在410亿斤以上，着力打响“生态鄱阳湖、绿色农产品”品牌。做好农村集体土地确权登记发证和永久性基本农田划定工作，深入实施造地增粮富民工程，建设160万亩高标准农田。

继续抓好鄱阳湖二期防洪工程、“五河”重点段治理，大中型灌区节水改造，中小型病险水库除险加固等水利设施建设。

力争全省新增规模以上加工型龙头企业300家，主要农产品深加工率达到33%。着力抓好5个国家级、30个省级现代农业示范区建设。

加快建设赣西苗木花卉走廊，大力发展高产油茶、速生丰产林、森林旅游等林业经济。围绕建设秀美江西，深化和拓展造林绿化“一大四小”工程，完成造林235万亩以上。同时，大力推进“绿色矿山”建设和矿产资源综合利用示范基地建设，启动实施重点工业企业污染源治理工程，继续开展环境保护专项整治行动，抓好自然保护区、森林公园和湿地公园建设和管理，强化环境监测、预警和应急能力建设。

提高工业园区生态建设水平，全面开工建设第三批

37个工业园区污水处理设施。新增200个集镇、两万个自然村实施垃圾无害化处理。扎实推进节能减排，实现能源消费总量控制，严把项目准入能评环评关，抓好工业、交通、建筑和公共机构等重点领域节能减排，着力实施万家企业节能低碳行动，加快淘汰落后产能，抓好脱硫脱硝设施建设和运行。

鼓励与促进第三产业发展

旅游业作为第三产业的重要组成，江西将建设红色旅游强省、生态旅游名省、旅游产业大省。重点推进全省红色旅游二期、上饶市旅游集散中心、明月山旅游基础设施二期、中信庐山云海启动区、武功山旅游综合开发、景德镇古窑民俗博览区等旅游项目建设。大力支持龙虎山、景德镇、婺源等创建国家5A级旅游景区，支持井冈山、鄱阳湖、黄山岗等申报世界遗产。

深入发展红色旅游，推进中央苏区红色旅游整体开发。大力发展乡村旅游和温泉度假旅游，支持婺源建设国家乡村旅游度假实验区。加强市场开发，着力打响“江西风景独好”品牌形象。力争旅游接待超过1.9亿人次，总收入超过1300亿元。

此外，大力推进宽带互联网、鄱阳湖生态经济区智慧工程、“三网融合”等建设，提高经济社会信息化服务水平。积极发展会展经济、总部经济、服务外包等其他新兴服务业。

其中，要重点抓好南昌雨润农副产品全球采购中心、赣西万商红物流中心、赣中吉安农副产品物流中心、华东国际汽车综合贸易中心等商贸物流项目建设，力争当年完成投资80亿元。

继续组织企业开展江西商品全国行活动，进一步拓展省外市场。支持景德镇实施国家服务业综合改革试点，选择10个县(市、区)开展城镇新区商业建设试点。继续实施“万村千乡”市场工程，开展农家店联合采购、统一配送试点，扩大农超对接和直供直销规模。积极发展“电子商务+物流配送”新型商业模式。

鼓励国内外各类金融机构来赣设立分支机构、第二总部和后台服务中心，支持地方金融机构发展壮大，有序发

展小额贷款公司和融资性担保公司。引导金融机构加大对重点建设项目、低碳绿色产业、小微企业和“三农”的信贷支持力度，力争全年新增贷款1400亿元。积极扩大直接融资，培育上市资源，支持省内企业在主板、中小板、创业板和境外上市。支持农业保险、出口信用保险、责任保险等加快发展。

基础设施建设稳步推进

2012年，江西将开工建设九景衢、岳阳至吉安等铁路，续建向莆、衡茶吉、杭南长等6个项目。开工建设昌樟高速改扩建、昌九高速(通远段)改扩建、寻乌至全南、宜春至万载等6条高速公路。续建抚吉、厦坪至睦村等5个项目，建成吉安至莲花、奉新至铜鼓等6条高速公路。力争高速公路通车里程超过4000公里。

规划中，江西还力争开工建设上饶三清山机场、改扩建赣州黄金机场和井冈山机场，续建宜春明月山机场。开工建设赣江永泰航电枢纽、南昌集装箱码头扩容等项目。续建南昌至湖口二级航道整治、石虎塘航电枢纽工程等项目。

在重大能源项目建设方面，开工建设华能电源电厂2台66万千瓦机组、黄金埠电厂二期2台100万千瓦机组、抚州电厂2台100万千瓦机组、神华国华九江煤炭储备(中转)发电一体化、井冈山水电等项目；续建洪屏抽水蓄能电站，继

续实施农网改造升级工程；建成“上大压小”国电九江电厂、贵溪电厂各一台60万千瓦机组和一批生物质发电、风力发电等项目。力争全省新增电力装机130万千瓦，统调电力装机超过1500万千瓦。

加快推进省天然气管网一期支线、二期工程和城市天然气管网工程建设，力争管道天然气利用量达到10亿立方米。

同时，继续推进峡江水利枢纽、涪溪口水利枢纽等重点水利工程建设，力争鄱阳湖水利枢纽工程尽早获得国家批复并开工建设，继续做好新余白梅水利枢纽工程、廖坊水利枢纽灌区二期工程前期工作。

深化改革，加快产业结构转型

2012年，江西会积极开展厂办大集体企业改革，加快推进江西国际经济技术合作公司、凤凰光学集团等股权多元化改革，推进江西钢铁集团重组，抓好非工口七个系统国有企业改革的扫尾工作。

深化医药卫生体制改革，基本药物制度实现行政村卫生室全覆盖，推进基层医疗卫生机构和县级公立医院综合改革，落实乡村医生补助和保障政策。

深化集体林权制度改革，进一步完善林业产权制度，健全采伐管理、林权交易、抵押贷款、森林保险、科技服务等方面的政策措施，力争年底前完成国有林场改革。

深化财税金融体制改革，完善国库集中收付制度，稳步推进财政预算决算公开，加强政府性融资平台管理，创新税收征管和金融服务模式。

同时，重点围绕鄱阳湖生态经济区和战略性新兴产业发展，主动对接海内外产业转移，瞄准国内外有实力的大公司、大企业、大集团，开展有针对性的定向产业招商。力争实际利用外商直接投资66亿美元，引进省外单项投资5000万元以上项目资金3000亿元。积极稳妥实施“走出去”，力争对外承包工程营业额增长15%。

鼓励支持有创业愿望的各类人才发展实体经济，积极引导各类资本更多投向实体经济。放宽市场准入，减少民间资本进入基础设施、社会事业、金融服务等领域的限制，为各类所有制经济公平竞争创造良好环境。加大对小微企业的指导和支服务力度，减轻企业税费负担，保护非公经济合法权益，促进非公经济和中小企业快速健康发展。

社会事业

社会事业事关民生，一直都是市民关注的重点，可以说社会事业的进展状况关乎社会的稳定。2012年，江西将全面落实教育规划纲要。组织实施教育改革试点项目，基本化解公办高校债务。进一步强化教育投入保障，确保财政教育支出占当年财政支出比重达到16%。江西省将重点抓好40个城镇新区教育园区、400所幼儿园、2000个标准化中小学校、40个中职示范学校、2-3所高水平大学或特色大学建设。

抓好江西出版产业基地、江西新华发行集团文化城、南昌华夏艺术谷、景德镇陶瓷文化艺术创意产业基地、萍乡安源锦绣城、中国共青团动漫城等文化产业基地建设，加快推进文化传媒、出版发行、创意陶瓷、动漫、演艺等文化产业集群发展。

博物馆、纪念馆、图书馆、文化馆(站)等继续向群众免费开放，实施“数字图书馆推广计划”。积极发展公共体育事业，大力开展群众性体育活动，办好江西省第四届全民健身运动会。

提高对突发公共卫生事件的预测预警和应急处置能力。加强食品药品监管，保障群众饮食用药安全。

切实做好人口计生工作，继续完善和落实各项计划生育奖励政策，扩大免费孕前优生健康检查项目试点，有效治理出生人口性别比偏高问题，提高出生人口素质。

政务服务实现“进一道门、办全部事”

加快构建政府、企业、社区组织、社会团体和公民联动协作的社会管理机制，深入推进社会管理创新。建立健全社会稳定风险评估机制，深入细致排查化解社会矛盾，妥善解决群众合法合理诉求。大力推进政务诚信、商务诚信和社会诚信建设，加快建立健全覆盖全社会的征信系统。

推进视频监控系統联网建设及运用，加强虚拟社会现实化管理，抓好社会管理综合治理，依法严厉打击各种犯罪活动。全面落实企业安全生产主体责任、政府部门监管责任和属地管理责任，强化安全生产监管，坚决遏制重特大安全事故发生。

在政府自身建设方面，坚持依法行政，推进法治政府建设。完善依法行政考核机制，提高考核实效性。自觉接受人大及其常委会法律监督、政协民主监督和社会监督，不断提高依法行政水平。

坚持精简高效，推进效能政府建设。全面开展集中整治影响发展环境的干部作风突出问题活动。深入推进行政审批制度改革。抓好非行政许可审批事项清理结果的落实。完善重大项目审批“绿色通道”，大力推进和规范网上审批，提高行政服务效能。

坚持务实为民，推进服务政府建设。进一步完善省、市、县、乡、村五级政务服务体系，规范服务中心运行模式。提高“一个窗口对外、一站式服务”水平，力争实现“进一道门、办全部事”。

加大政府信息公开力度，为人民群众提供更为便利的政务信息服务。坚持标本兼治，推进廉洁政府建设。进一步完善惩治和预防腐败体系，从源头上预防腐败。积极开展专项治理，坚决纠正损害群众利益的不正之风，让人民群众更加满意。



2011.12.29

雄关漫道真如铁 而今迈步从头越

——广东省江西商会东莞分会隆重举办2011年总结表彰大会暨2012年新春联谊会

2012年，新起点，新赣商，新跨越！

2011年12月29日，这一声震人心魄的口号，这一股昂扬奋发的精神始终荡漾在东莞市宏远酒店国际会议厅的上空，在歌声中，在掌声中，在笑声中，在欢呼中，广东省江西商会东莞分会2011年总结表彰大会隆重举行，商会在对过去一年的工作进行总结的同时，也擂响了“跨越”2012的战鼓。

会议由常务副会长徐地华主持，会议听取了副会长兼秘书长杨清所作的商会2011年度财务报告，同时公布了2011年度新增副会长名单，宣读了会长办公会议关于聘任2012年兼职副秘书长的决定，秘书长杨清为聘任人员颁发聘书。最后会上还对获得2011年度广东省江西商会优秀会员企业的代表颁发了荣誉证书和奖金。

总结表彰大会后，广东省江西商会东莞分会2012年新春联谊会也奏响了迎春曲。广东省东莞市委常委军分区政委

刘卫芳、江西省人民政府驻广州办事处主任郭庆伟、东莞市人民政府副市长吴道闻、工商联(总商会)党组书记梁应昌等党政军领导、赣籍企业家、社会各界代表、商会会员共计700余人参加了新春联谊会。会长滕鹰首先致欢迎辞，江西省人民政府驻广州办事处主任郭庆伟和广东省江西商会常务副会长曾建宁分别发表了讲话。

紧接着，2012年广东省江西商会东莞分会新春联谊会拉开帷幕，晚会现场高潮迭起，歌舞曲艺精彩纷呈，欧美风情舞、民族歌、特色沙画、原创歌曲等各种节目轮番登场，精彩的表演让观众大饱眼福，偌大的宴会厅成了一片欢乐的海洋。商会领导集体献曲《团结就是力量》，一下子hold住全场，既展示了商会领导的风采，又唱出了企业家们对商会发展的信心。

广东省江西商会东莞分会 主办



广东省江西商会东莞分会2012年新年联谊会大合影

总结表彰大会上，滕鹰会长做了商会2011年度工作总结报告。滕鹰会长通过七个方面盘点了2011年度东莞分会的主要工作，总结经验，发现不足，报告中由点及面，既高屋建瓴，又有详尽的事例做支撑，仿佛一幅流动的画面，在每一个商会成员脑海流转。



滕鹰会长总结报告商会2011年度工作

七大要点梳理商会2011恢宏历程

过去的一年里，广东省江西商会东莞分会不断发展壮大，越来越多赣商加入到商会的大家庭中来，东莞分会共发展会员214名，其中，省商会副会长4名，常务理事、理事65名，会员145名。会员单位分布在房地产、建筑、装饰材料、投资策划、电子科技、电力工程、皮革皮具、学校、法律等行业，基本上每个行业都有代表人物和企业，组织架构趋于合理。

商会不断扩充的同时，十分注重内部修炼，不但对入会会员有一定的要求，对于自身的发展更是依章行事。在商会领导的参予下，通过商会秘书处的周密工作，过去的一年，商会先后制定了《会长办公会议制度》、《理事会议制度》、《财务管理制度》、《专职工作人员管理制度》、《会员走访制度》等等，相继设立法律财税委员会、金融投资委员会、文化教育委员会、体育保健委员会等专业委员

机构；同时，在一些镇区设立了片区联络处。通过这种制度建设来规范运作，通过组织建设来提高运作的效率与质量，采取秘书长办公会议、会长办公会议、理事会议等形式集思广益，提高决策的质量，增加决策的透明度，使商会走上了良性发展轨道。

2011年，商会每个月都会有丰富多彩的联谊活动上演，如召开2010年商会总结表彰大会暨2011年新春联谊会；举办第一届“汇星杯”篮球比赛；联合东莞市消防局组织会员单位消防教育培训；组织会员开展高尔夫球活动；开展健康知识讲座等等。这些活动增进了会员之间的感情，促进了会员单位的合作。利用节假日，走访各片区联络点，关注会员企业；积极参与与会员企业的各种庆典活动，增进商会与会员单位的联系，成为会员间沟通交流的桥梁。



2011年总结表彰大会

商会在多领域搭建起会员单位服务平台；与东莞市国际商贸平台合作，打造了企业商贸网络平台，为商会企业赢得更多市场先机；与东莞职业技术学院、东莞理工学院签订校企合作协议，搭建校企合作平台，为会员企业招揽贤才提供了更多的帮助；通过各种形式为会员单位和银行牵线搭桥，帮助会员企业搭建融资平台，助力会员企业融资难问题；9月份商会法律财税专业委员会成立，该专业委员会以普及法律、财税方面知识为己任，该专业委员会还创办电子刊物《法税纵横》，为会员单位提供法律、财税方面的优质服务；商会还推出了商会消费一卡通，为会员提供衣食住行等团购服务。

对外宣传方面，商会共出版五期《东莞赣商》杂志，及时宣传报道商会动态、赣商风采。传达有关会议精神，让会员能够及时了解商会的最新资讯。同时，商会还加强信息化建设，及时更新商会网页，将会员企业的相关信息及时传输上网，实现资源共享。通过短信信息平台，及时发布活动通知和有关资讯，提高沟通效率。

在商会迅猛发展的整体态势下，商会中优秀的企业家成为了东莞社会表彰的对象；商会会长滕鹰、常务副会长徐德华当选东莞市工商联（总商会）第十届执行委员会常务执行委员，副会长程小华、张有良当选执行委员会委员；商会常务副会长徐德华入围东莞“十佳”民企创业者候选人；商会推荐五名会员企业为“江西省青年联合会”委员。与此同时，商会还借助各级新闻媒体，通过专栏、专题、专访等形式，大力宣传赣籍企业家开拓创新、建功成才的事迹，为企业家成长成才和企业发展创造了良好环境。

一年来，商会努力加强对外交流与合作，积极参加了工商联及各兄弟商会组织的活动；参加了东莞（韶关、惠州）产业转移工业园新闻发布会和江西建设厅招商引资座谈会等等。这些活动，不但提升了东莞江西商会形象，学习了异地商会的办会经验，为会员单位赢得了商机。

四大核心给力商会2012精彩跨越

发言中，滕鹰会长表示，一年来，商会工作取得了初步成绩，但与广大会员朋友们的期望值和要求还有相当差距，商会要对症下药，有方针、有步骤地提高、改善。他说：“众人拾柴火焰高，大家一起来做商会，何愁商会不兴盛呢！”

2012年，广东省江西商会东莞分会将继续把组织建设和会员发展工作作为商会的基础工作，一年来商会在这两个方面工作中取得了一定的成效，但还存在着一些不足；如商会活力还有待强化，活动项目较为单一，镇区发展会员不平衡等问题。为此，明年商会开展的两个重点工作：一是加快金融投资委员会和教育文化委员会的建立，深化法律财税委员会和体育保健委员会的服务内容，为会员提供多方面的专业服务；二是在多个重点镇区建立片区联络处。一方面可以就近发展会员，一方面可以团结镇区的赣籍领导、优秀赣籍企业家，共同打造沟通交流的平台。

其次，商会将深化活动，累积声誉。拓宽服务领域、优化服务质量，不断累积商会知名度和美誉度。明年重点围绕以下几个方面开展工作：一是每年组织一、二次有规模、有影响的大型活动，打造商会品牌。例如：广东省江西商会东莞分会一年一度的新年联谊会、广东省江西商会东莞分会经贸洽谈会、论坛等。

二是每年组织三、四次有特色的中型活动，为会员企业交流合作提供更多机会。例如：商务推介、企业互访、各类知识讲座、校企合作、银企合作等。三是不定期举行多种形式的小型联谊活动。发挥专业委员会和片区联络处的优势，分批

地多样化地举行各种小范围、小规模、小规模的联谊活动，促进乡友之间的联络与合作。

同时，商会还将服务会员放在发展的首要位置，注重实效；组织会员企业参加各类招商推介活动；鼓励会员单位信息互通、资源共享，相互合作；进一步加强银企合作，拓宽担保渠道，解决中小企业融资难的问题；组织与高校开展科技、人才服务，为会员企业搭建平台。加强与科技部门联系，多渠道提供科技资源，助推会员企业创新转型；利用知识讲座、网站、电子刊物、会刊等多种方式，对会员普及法律税务知识，使其不断提高法律意识，促进企业健康发展；组织好会员企业外出商务考察和实体活动。

最后商会力图达到“以商养会”的目标。这也是由商会的实际情况所决定的；由于商会工作才刚起步不久，单靠收取会费发展是远远不够的，所以必需将“以商养会”作为商会发展的重要保障。商会正在积极寻求商机，在适合的时候，组织会员单位，创办经济实体或开发项目，具体来讲：一是大力推进“江西商会会所”的建设。争取在2012年落实会所会址，使东莞赣商的“家”尽早落成。二是将组织会员成立“赣商投资公司”，公司一部分收益捐赠给商会。三是建立商会组织中心。通过会员单位统一采购降低成本。商会从中获得商家返点。实现商会与会员的双赢。

有广大会员们的积极支持，广东省江西商会东莞分会一定能开创出崭新的未来！一定能成为振兴江西商帮作出自己较大的贡献！

会长滕鹰在会上的讲话

尊敬的商会领导、亲爱的会员朋友们：

本人从事江西商会东莞分会工作两年多，感觉“难”和“累”。“难”是整合难：江西人来自四面八方，人口众多，语言不通，行业多样。“累”是商会工作和自己事业同时兼顾很难。

有几点想法与大家共勉：

1. 商会是什么？是桥梁、平台、纽带、俱乐部。

桥梁：沟通的桥梁。

平台：合作的平台。

纽带：乡亲联系的纽带，党政军商联系的纽带。

俱乐部：创业人士俱乐部，企业家俱乐部。

这四个作用发挥得好，商会就做得好。大家参加商会就有价值。

2. 商会能带来什么？

商会能带来信息；商会能带来资源；商会能带来项目；商会能带来资金；商会能带来人脉关系。

3. 多点参与，少点旁观。

“众人拾柴火焰高”

“人为为商会、商会为人人”

“不光要问商会能为我带来什么？也要问我为商会做了些什么？”

4. 多点建议，少点牢骚。

多点建设性意见、少点破坏性牢骚！

贡献智慧比贡献金钱更重要；少发牢骚、少说风凉话。牢骚太盛，防断肠！

5. 多点宽容，少点指责。

做商会是个新生事物，大家都没有经验。摸着石头过河，难免出错。希望多点宽容、多点担待、多点理解、少点指责！

最后祝大家2012年新年快乐！万事胜意！

但愿2012年世界末日不要来临！即使来了，我也希望李平会长能为我们大家弄一些诺亚方舟的船票！

谢谢大家！

滕鹰

2012年1月8日



东莞分会获评广东省江西商会先进分支机构



1月8日，广东省江西商会第一届会员代表大会第四次会议暨2012年新春联谊晚会在广州香格里拉大酒店隆重举行。会议由常务副会长李希主持，会议听取了李平会长代表本届大会理事会所做的题为《沟通交流共谋发展，赣商凝聚和谐进步》的工作报告。



在报告中，李平会长指出，2011年来，广东省江西商会在各地乡友和赣籍优秀企业家的热心支持下、在省民政厅相关部门的关心支持下，商会工作实现了快速发展。目前，广东省江西商会已发展成为江西省驻外商会中规模最大、运作最规范的省级商会。

广东省江西商会东莞分会组成了七十多人的代表团，在会长滕鹰的率领下，参加了本次年会。东莞分会被评为“先进分支机构”，会长滕鹰上台领奖并同其它分会分享了商会发展的先进经验。年会现场还颁发了东莞分会“优秀会员企业”，分别是东莞市汇融土地房地产评估有限公司、东莞市石碣新民学校、广东大洲律师事务所、东莞市汇星厨具有限公司、广东正洲投资有限公司。

广东省江西商会第一届会员代表大会第四次会议之后的新春联谊晚会上，千余名嘉宾、赣籍企业家、江西乡友欢聚一堂，喜迎新春，畅叙乡情，共谋发展。大家欢声笑语，举杯同庆，其乐融融。东莞分会代表全体会员合唱的“团结就是力量”，将大会气氛推向高潮。



商会召开2012年秘书处办公会议

2月15日，商会2012年秘书处办公会议在副会长兼秘书长杨清的指导下召开，会议由执行秘书长朱茵蕾主持。

会上，首先由执行秘书长朱茵蕾汇报了2012年商会全年计划和安排，随后针对今年壮大会员队伍、开展会务活动、推进慈善事业发展、强化内联外交、加大宣传力度等五个方面工作做了详细探讨。会议还决定将秘书处下设机构调整为外联部、宣传部、活动部、财务部，及工作职责也作了相应调整。

最后，副会长兼秘书长杨清对秘书处人员的辛勤工作表示衷心感谢。他指出，目前商会发展形势良好，各项工作稳步推进，这对秘书处人员的工作能力也提出了更高更强的要求。希望全体秘书处人员特别是兼职人员尽量克服困难，共同把商会工作做好。



2012年东莞异地商会联谊座谈会



构架平台 志同道合

我会成功举办2012年东莞异地商会联谊座谈会

东莞是一片创业的热土，东莞也是一座由广大外来务工人员组成的城市，在这座城市中，拥有这众多出色的企业家，乡情使得他们组成了一个同样出色的商会，每个商会都代表了一股强劲的经济势力，当他们汇聚时，就是东莞经济不断前行的原始动力。



2月24日，“2012年东莞异地商会联谊座谈会”在宏远酒店举行，本次座谈联谊会由广东省江西商会东莞分会主办，东莞市工商业联合会（总商会）支持。东莞市潮商民营企业协会会长郑文光、广东省福建商会监事长黄有清、广东省广西商会东莞分会会长骆文、广东省甘肃商会东莞分会会长杜绪明、广东省湖南商会东莞分会会长沈剑山、广东省湖北商会东莞分会执行会长方能文、广东省河南商会东莞分会会长周世恒、广东省海南商会东莞分会副会长盘亚成、广东省山东商会东莞分会会长张伟、广东省陕西商会东莞分会会长王斌、广东省四川商会东莞分会常务副会长舒登际等共计32名异地商会会长及秘书长参加了本次联谊座谈会，大家聚集一堂，共叙友谊、共谋发展。

座谈会由广东省江西商会东莞分会副会长程小华主持，广东省江西商会东莞分会会长滕鹰代表广东省江西商会东莞分会率先致欢迎词。东莞市工商业联合会（总商会）副主席张军民出席讲话。他指出：异地商会的健康成长是东莞经济发展不可或缺的重要组成部分。过去一年，东莞各异地商会企业，齐心协力，扎实工作，提升了莞商在国内的影响力，推动了东莞和投资兴业地区的高速发展。

随后，各商会会长、秘书长相继发言，畅谈本商会目前的运作情况以及工作开展方向，大家纷纷表示：要团结互助，进一步加大更深层次和更广领域的交流与合作、寻求商会之间的商机，达到合作共赢、共同发展。





2月25日下午，广东省江西商会东莞分会第一届第六次会长办公会议在东莞市东安电力工程有限公司举行。会议由副会长兼秘书长杨清主持。会长滕鹰、常务副会长吕淇、副会长程小华、罗会忠、吴桂成、朱国华、熊新、李向阳、郑成功、赖东明、李正雪、张国高、钟谨诚、邹万荣、桂锋、赵铭、冷阳、沈雁如、朱福、钟东出席本次会议。

广东省江西商会东莞分会 第一届第六次会长办公会议成功召开

重点突出：商会服务专业性增强

会议首先对新加入副会长行列的钟谨诚、张国高、邹万荣、桂锋、赵铭、冷阳、沈雁如、钟东先生表示热烈欢迎。随后，与会人员听取并审议了东莞分会全年工作计划安排，工作安排中汇报了全年会费与赞助费预收情况，并对2012年的工作重点进行了规划与说明，审议通过了2012年活动计划安排。

会上，商会企业家们就如何加强商会建设等问题充分发表了意见。讨论的重点围绕在如何进一步发展优质会员队伍；成立片区联络处；发展行业与专业委员会联谊活动；继续加强与金融机构和担保机构的合作，全力开展项目推介服务；拟定成立赣商会所和赣商投资公司；加强商会宣传工作提高社会知名度，新增商会简报；推进商会公益慈善事业发展。

滕鹰会长就进一步加强商会建设提出了四点意见：一是成立“东莞赣商会所”

筹备工作小组。选举组长为副会长吴桂成，副组长为副会长程小华；二是发挥领导班子成员应有的作用，为会员作好表率；三是在活动计划安排中增加专业性的沙龙；四是提高会员准入门槛，严把会员质量关。

会议结束后，副会长熊新引导大家参观东莞市东安电力工程有限公司。

新意不断：商会活动精彩纷呈

在2012年活动计划中，除了常规的会长办公会议之外，增加了不少互动性、参与性更强的活动，同时商会将充分发挥各专业委员会的特长，每个专业委员都将调动起自身的资源优势，组织起更有针对性的丰富活动。

针对东莞赣商的特性，商会将组织一系列经济、管理、法律方面的讲座与交流。例如商会与广东创投公司举办“企业股权路演会”、企业法律税务咨询服务活动日、企业管理内训等。同时，以副会长



级单位为主体，加强各行业之间企业的交流，商会将组织会员电子信息行业联谊会、会员装饰材料行业联谊会。

此外，商会还将进一步加强各片区会员企业的联系，让各片区形成一个良好的地域氛围。商会将定期安排秘书处到会员企业进行调研或拜访，了解会员单位的情况和需求，及时将信息反馈给商会。同时将开展东莞石碣片区、长安片区、山区片区的联谊会，让片区的会员企业能够互通有无。商会还将推行一系列的商务项目考察，并计划组织会员单位回赣考察。

一张一弛，文武之道。忙碌的工作之余，合理的休闲安排，不仅有助于以更好的状态投入工作，更能增进参与者之间的感情。新的一年，商会保留了一些具有高参与度的活动：第二届篮球赛、古玩、字画、艺术收藏交流欣赏、商会二周年“企业家健康体检活动”等，同时还准备了更为多元的休闲娱乐活动，其中最为引人注目的莫过于商会日本旅游和公益活动，此外温泉自驾游、红酒品鉴会、“迎中秋、庆国庆”红歌联谊会、“登峰·2012”登山活动等，也都将作为今年商会工作的“重头戏”推出。



商会半边天 共庆妇女节

为庆祝“三八”国际劳动妇女节，丰富女企业家的生活，增强会员的凝聚力，在本会会员东莞市莞城捷利航空票务总经理周建英女士大力支持下，商会10多位来自各行各业的女性精英及秘书处工作人员齐聚湖景西餐厅，庆祝属于自己的节日。

席间，朱茵蕾秘书长代表商会为女企业家送上节日的祝福，祝女企业家们在新的一年里事业更上一层楼，迸发出更大的热情。聚会中女企业家们畅所欲言，热情高涨，大家都认为这是一次非常有意义、有收获的活动，并希望成立商会女企业家俱乐部，多举办类似活动，增进大家之间的了解、共同发展。



青年才俊，再接再厉 我商会副会长程小华、陈文锋增补为广东省青联委员

3月15日，广东省青联九届六次常委（扩大）会议在广州召开，我商会副会长程小华、陈文锋增补为省青联委员。

广东省委副书记朱明国出席会议并讲话，共青团广东省委书记曾颖如当选省青联九届委员会主席，共青团广东省委副书记池志雄、共青团广州市委书记魏国华、共青团深圳市委书记张志华增选省青联副主席。

会上，为响应省委的号召，团省委、省青联迅速行动，以“好社会·亲青汇”为主题，全面推进枢纽型社会组织建设工作。“好社会”是省委、省政府社会建设的目标指向，“亲青汇”是团省委打造枢纽型社会组织的统一行动，其中，“亲”既是当前青年人喜爱使用的网络流行语，又代表团组织最亲密地与青年在一起，“青”代表青年和青年组织，“汇”意指汇聚广大青年社会组织，引导青年社会组织参与社会自治。

团省委、省青联启动了枢纽型社会组织的“四建”项目：建基地，注册成立“好社会·亲青汇”广东青年社会组织培育发展中心并授牌；建智库，聘请社会各界专家、青年社会组织骨干为“广东青年社会组织发展智库”成员；建对接，组织省青联各小组与各地市就建设青年社会组织培育发展基地签订对接协议；建基金，凝聚省内各基金会和省青联的各界力量，建立“广东青年社会组织培育发展基金”。据了解，目前已收到来自基金会和省青联委员捐赠的首批培育发展基金515万元，它将被用于培育孵化我省青年社会组织以及为青年社会组织的优秀项目提供资金支持。



文以载道 人以言重

广东省江西商会东莞分会文化教育专业委员会成立



即体育保健专业委员会之后，3月24日，广东省江西商会东莞分会文化教育专业委员会在东莞会展国际大酒店正式成立。商会会长滕鹰、副会长兼会长特别助理程小华、副会长兼秘书长杨清等人出席了成立仪式，除此之外，商会还专程邀请了东莞市文联副主席、东莞市作家协会主席詹谷丰、东莞市可园中学校长李阶华、石碣袁崇焕中学校长吕文彬、沙田镇政府文广中心主任王钢滨、《东莞文艺》主编谢莲秀等东莞文化、教育界知名人士到来，一同为商会的发展出谋划策。

广东省江西商会东莞分会文化教育专业委员会成立的任务宗旨是：发展专业委员会，壮大商会组织；定期组织会员开展活动，增进会员之间的交流与合作，扩大商会的影响力；团结文化界、教育界赣籍精英，整合相关资源为会员提供专业性的指导与帮助。



文化教育专业委员会成立当天，委员会主任杨清向出席会议的各位嘉宾颁发了特聘顾问证书。获此殊荣的专家学者在现场纷纷表达了对商会的期许，他们都表示广东省江西商会东莞分会是在莞赣籍人士共同的大家庭，同时也是从事文化教育界人士进行社会研究的范本，他们定将竭尽所能为商会的发展献计献策。

相信随着广东省江西商会东莞分会文化教育专业委员会的成立，莞商群体凭借着勤奋刻苦、务实求真、勇于开创和与时俱进的探索精神，将在经济文化社会生活中发挥越来越重要的作用。





广东省江西商会东莞分会 召开第一次长安片区联络处筹备会会议



3月28日下午，在长安镇涌头文山路18号喜洋洋酒店会议室召开了长安片区联络处筹备会会议。商会副会长兼会长特别助理程小华、长安片区会员、秘书处工作人员等9人参加了会议。会议由程小华副会长主持。

会上，各会员分别就如何成立长安片区联络处发表了自己的看法。大家协商了长安片区联络处组织架构及人员分配情况。会议审议并通过了《广东省（东莞）江西商会长安片区联络处管理办法（试行）》草案。

随后，副会长兼会长特别助理程小华、片区会员联络人相继在会上发言。最后各会员投票决定：长安片区联络处筹备会主任由东莞市喜洋洋便利店有限公司董事长周正强担任。

会议现场气氛热烈，各会员都纷纷表达希望联络处尽快成立的心声。与会人员会后纷纷合影留念。会议在一片欢声笑语中圆满结束。下月将召开第二次筹备会议。



我会荣获东莞总商会 2011年度先进商会奖



3月30日下午，东莞市工商业联合会（总商会）基层商会秘书工作会议在宏远酒店隆重举行。广东省江西商会东莞分会获得2011年度先进商会殊荣。

作为东莞异地商会唯一获此殊荣的社会组织，广东省江西商会东莞分会两年来取得的成绩斐然。我会积极履行“沟通、发展、和谐、进步”八字方针，成为东莞各界政商企业沟通的桥梁和纽带。截至2012年3月底，商会共发展会员230名，其中，商会副会长26名，常务理事、理事46名，会员158名。会员单位分布在房地产、建筑、装饰建材、投资策划、电子科技、电力工程、皮革皮具、学校、法律等行业。商会紧紧围绕经济建设中心，充分发挥自身优势，以商引商、以商会商、以商联商，引导各行业企业家爱国敬业、致富思源、守法经营、热心公益，为东莞民营经济发展作出了突出贡献。东莞市工商业联合会对我会的工作给予了充分肯定。

在此次会议上，我会执行秘书长朱茵蕾在发言中感慨地表示：将在今后的工作中，继续发扬赣商精神，把商会办得更加出色。

东莞工商联主席梁应昌、副主席梁德堂、张军民、副调研员李凤莲、会员部部长莫柳婵、办公室主任叶柱波、32个镇秘书长、秘书和异地商会代表共计70余人出席了此次会议。会上，张军民副主席宣读了表彰决定，与会领导分别给2011年度先进商会、优秀商会、2011年度优秀商会秘书进行了颁奖。



祝第二届广东省江西商会东莞分会“正洲投资杯”篮球联谊赛圆满举行



2012.04.14
www.dggzhang.com

春意催人行 活力永无限

第二届广东省江西商会东莞分会 “正洲投资杯”篮球联谊赛圆满举办



篮球联谊赛已经成为广东省江西商会东莞分会最受人瞩目的文娱活动之一，去年首届篮球联谊赛就吸引到商会内部数十支球队参赛，平时在商海中运筹帷幄的精英们，脱下西装，摇身一变，成了运动健将。场上激烈的拼抢，场下热情的呐喊，篮球联谊赛成为活跃商会氛围，增强商会凝聚力的有效方式。

4月14日，第二届广东省江西商会东莞分会“正洲投资杯”篮球联谊赛在东莞可园中学敲响了战鼓。本次比赛由广东省江西商会东莞分会主办，东莞可园中学承办，广东正洲投资有限公司冠名赞助，吸引到了包括广东正洲投资有限公司、东莞佳居乐橱柜有限公司、广东华坤建设工程有限公司、东莞市东安电力工程有限公司、东莞市汇星厨具有限公司、东莞市嘉信建筑顾问有限公司、广东信震实业投资有限公司、东莞市石碣新民学校等12支球队参赛。

赛事将12支球队分为三个小组，经过小组单循环角逐后，每组前两名进入复赛。复赛采用淘汰制，在经过20场鏖战后，最终决出前三名。经过两天的激烈角逐，广东正洲投资有限公司代表队勇夺桂冠，东莞佳居乐橱柜有限公司代表队和广东华坤建设工程有限公司代表队分获亚军和季军。





本届比赛参与的球队较上届有所增加，球队水平和比赛激烈程度更是大幅提升，在开幕战和争夺季军的比赛中都曾经出现了压哨球才决出胜负的局面。在本次比赛中，各会员企业成员同场竞技，对促进商会成员之间交流以及增加广东省江西商会东莞分会活力、传播企业文化和提高企业员工凝聚力起到了积极作用。

广东省江西商会东莞分会“正洲投资杯”篮球联谊赛自2011年创立以来，就受到商会企业的欢迎，因为赛事的举办不仅丰富了赣籍企业的业余文化生活，增进会员企业成员之间友谊，还为在莞的赣籍企业、员工之间搭建一个互动交流的平台，成为展示赣籍新莞人风采的一个重要窗口。据广东省江西商会东莞分会相关负责人透露，明年将组织更大规模的赛事，以扩大广东省江西商会东莞分会的社会影响力。



王江水被聘为广东省江西商会东莞分会 文化宣传教育总顾问

为更好地促进广东省江西商会东莞分会的发展，广泛倾听社会各界的声音，集众家之长，商会自成立以来，除了同经济、金融、管理方面的专家积极开展咨询和沟通外，还广泛征询其它社会各界人士的意见和建议。

在这样一种良好的氛围下，广东省江西商会东莞分会特聘请原东莞理工学院党委副书记王江水出任商会文化教育宣传总顾问。王江水老师不仅有扎实的文字功底，更有丰富的教育、管理经验，相信作为总顾问的他会为商会的发展建言献策，掌帆把舵。

王江水来自江西南昌，1986年7月毕业于解放军艺术学院文学系。1989年10月转业到地方工作。曾在《解放军报》、《解放军文艺》、《中国》、《北京文艺》、《作品》等多家报刊发表小说、散文、报告文学等。已出版专著《前生后世——生命演化纵横谈》，与人合作专著《毛泽东军事哲学思想与现代商战》、长篇小说《奇情追踪》。出版中短篇小说集《逗神惹鬼》，散文集《糊涂难得三分真》。在广东省委组织部工作期间，主持创作（撰稿、编导）的电视政论片《伟大的实践——珠江三角洲巡礼》、《市场风暴》、纪实片《拼搏人生》荣获全国党员电化教育观摩评比荣誉奖、一等奖。



会员热点

中信证券为高端客户提供专属服务

作为国内权威证券投资公司之一的中信证券投资顾问团队，将为高端客户提供了极具个性化和价值性的账户诊断报告，自签约之日起每月提供一次诊断服务，我们将根据您存量资产的持仓结构、持仓品种，结合您的风险偏好，为您自上而下，定性定量分析策略、行业及个股，提供极具实操性的投资建议。携手投资顾问，开启财富之门，详情请询中信证券股份有限公司东莞鸿福路证券营业部 0769-22365666。

辉达节能科技迁至桥头

2012年4月底，东莞市辉达节能科技有限公司正式乔迁至东莞市桥头镇石水口村（东深段）38号新址。新厂总面积约30000余平方米，厂区可同时泊车约300余台。厂区内环境优美，交通便利。

东莞市辉达节能科技有限公司在原先成套装配、销售、维修：柴油发电机组、机房设计、电缆铺设、高低压配电、ATS转换、机房消音尾气处理工程的基础上，新增经营范围，将触角伸向天然气、沼气、太阳能等新能源发电机组及配件的研发、生产与销售。辉达节能科技客服专线：400-680-3998。



辉达新厂区

150KW康明斯天然气发电机组

丰田系列

车间

中旭企业管理向赣商提供咨询式内训

良好的管理是企业平稳有序发展的前提，如何提高自身管理水平，一直是企业家们最为关心的问题。日前，深圳市中旭企业管理股份有限公司在东莞分公司成立一周年之际，将为广大赣商朋友提供半天免费咨询式内训，而5月31日前与中旭后续合作的企业，则将另外获赠价值1.5万元的内训半天。

深圳市中旭企业管理股份有限公司，国内唯一将“培训”与“咨询”完美结合的实效管理整体服务商，他们以全新模式，将企业管理的最新方法融会贯通地传递给企业家，并针对企业提出可行性方案，为企业保驾护航。咨询电话：22906969

富鑫达珠宝向商会会员提供6.8折钻石优惠服务

2011年12月25日，东莞富鑫达珠宝在东莞市大岭山镇振华路7号隆重开业，经过近半年的营业，富鑫达珠宝在东莞市场逐渐赢得一席之地，推出的珠宝商品深受东莞消费者的喜爱。富鑫达珠宝专营钻石、钻饰、黄金饰品、黄金摆件等。为了感恩商会：凡是江西商会会员光顾本店即可享受钻石6.8折优惠。

香港富鑫达珠宝是一家专业从事钻石成品加工和钻石饰品批发为主的知名企业，公司成立于2000年6月份，总部位于香港；深圳公司注册资金3300万元。公司旗下拥有子品牌“富鑫达珠宝”分布在全国各地，自营店及加盟联营珠宝店32家。



美惠佳致力打造连锁便利店航母

美惠佳是珠三角新兴连锁便利店品牌，统计东莞1000多家，整个珠三角超过2000家，都自主为政。目前正在筹备美惠佳总公司，邀请众多加盟店、知名供应商厂家、合作伙伴及各路精英人才加入到美惠佳事业开拓的道路中来，整合2000多家门店形成连锁形式。现美惠佳文字性方案制定成型，运营模式可行性计划方案成熟。

公司各项业务进展顺利，多个项目初步与合作伙伴达成合作意向。美惠佳总公司向有眼光合作伙伴、投资商发出邀请，前来实现联合开发，将更多可行性项目实施，携手开启通往美好未来的远大航程。

美惠佳创始人：邹兴华联系电话：15999711107

蓝道文化乔迁新址

作为一家专业从事品牌形象策划设计及大型活动策划的公司，一直以来，蓝道文化都在寻找一个适合自身品牌定位的安身之所。东莞市蓝道文化传播有限公司于近期搬迁至东莞市莞城区运河东三路创意公社3号楼3楼。新的办公环境，更加现代、时尚，蓝道文化将集合众家所长，以诚挚的态度和新锐的想法，为商会会员提供更加优秀的创意。

变更服务电话：0769-22338810/20 传真：0769-22338830 网址：www.lando360.com



江西中烟进驻东莞市场

日前，江西中烟工业有限责任公司驻莞代表将江西人熟悉的“金圣”香烟带到了东莞。金圣香烟精选原料广昌黑老虎烟叶之劲道，津巴布韦烟叶之细腻，巴西南大河烟叶之丰润，醇美体验尽收其间。香源运用金圣香四代最新科技，降低卷烟危害、提升卷烟香气。清雅飘逸、回味无穷绵长，自然飘逸的吸食享受延绵不绝。双沟槽复合嘴棒和激光双排打孔，形成立体式吸附和横向烟气分解，显著降低卷烟焦油。据悉，金圣（硬天逸）市场售价为170元/条。



厚德福物流中心招租

日前，位于东莞市区万江简沙洲港口大道旁的厚德福物流中心向社会诚挚招租。该物流中心交通便利，靠近广深高速出入口，距市政府仅八分钟车程，物流中心内有大型仓库，满足客户一切的仓储服务。

联系电话：15820871959 方道龙

逸兴遥飞展旧墨 继往开来书新篇

广东省江西商会东莞分会副会长、东莞市雅高通风设备制造有限公司、东莞市雅高供水科技有限公司总经理 张国高



张国高，一个中国企业家群体中儒雅式的领导人物。他温文尔雅，幽默风趣，充满书卷气，喜欢书法，办公室中挂着几幅名家的书法作品，而他身上也透出一股儒雅的气质，谈笑间让人觉得平易、亲切。张国高像做学问一样去经营事业，用毛泽东思想的精髓去管理企业，用智慧和博大的胸怀去营造企业文化。说自己做生意总是稳中求胜，但他对于事业的坚持，对待工作的奋斗精神，何尝不是一种拼搏，何尝不是一种人生的冒险，他用鲜明的人格魅力，在市场中找到了人生的价值。

□ 本刊记者：道谷

从总经理助理到业务经理

时间回溯到上世纪九十年代，那是个热血沸腾的时代，随着改革开放的深化，人们逐渐发现市场经济体制下蕴藏着诸多成功的机遇，这些机遇催生出一批又一批“先富起来的人”，也召唤着一批又一批的年轻人投身到商海的浪潮之中。

正是受这样一股打工潮的感染，1992年，张国高随几个同学离开了家乡江西鄱阳，南下广东闯荡生活。他来到了改革开放的最前沿——深圳，成为龙华一家生产自行车的合资企业中一名普通的工人，这对张国高来说是人生的一次转变，过去每天面对的是家乡的青山秀水，如今则要在奔腾不息的流水线上忙碌着。

机会总是留给有准备的人，一年后，踏实勤奋的张国高受到了企业领导的提拔，当上了材料科的科长，负责原材料、半成品以及成品三个仓库的仓管工作。仓管工作需要的是一丝不苟的态度和缜密细致的心思，而这一点正是张国高与生俱来的。

1994年，另一家生产礼品和相册的港资企业向张国高伸出了橄榄枝，他们给了他总经理助理的职位，薪资也比以前提升了不少。就这样，张国高离开了台资企业，第一份工作除了让他在深圳立足外，台资企业严格的管理制度给他留下了深刻的印象，也为他日后成为一名优秀的企业管理者铺下了第一块基石。

在龙华，有不少江西老乡，闲暇时，大家经常聚在一起，做顿饭、喝点酒，聊聊家乡，聊聊工作，聊聊人生。在老乡群体中，身为总经理助理的

张国高算是事业上发展较为顺利的一员，他身上也不知不觉有了一种优越感，同时也是众多老乡羡慕的对象，但一次和老乡的聊天，却让他陷入了沉思。两个做电梯业务的老乡找到了张国高，想通过他和厂里面接洽安装电梯，张国高问他们做成一单业务能有多少的收入，他们说会有五六千块的提成。当时，张国高一个月的工资才1500块钱左右，而业务员一单生意顶得上自己干三、四个月，这让张国高产生了兴趣：自己不比人家差，为什么没人家挣得多，是要安稳的工作，还是放手一搏呢？

一股闯出去的热情在张国高心中油然而生，想要出人头地，一定要从业务开始。1995年底，他接触到了通风设备行业，当时一家名为雅高的港资通风制冷设备企业正在招收业务员。这家1994年从香港入驻深圳的企业，之前一直专注于香港市场，想要打开内地市场的大门，张国高成为了他们第一名业务员。



当时，行业的竞争还并不激烈，深圳针对中央空调通风末端这一领域的本土企业只有两到三家，张国高的工作开展还算顺利。但这也离不开他辛苦的付出，每天，他都步行给潜在的客户挨家挨户送资料，同他们进行沟通，抓住每一分可能的商机。他的第一单业务，是公司在宝安的一个工程，但很快，他就为公司拉来了新的业务。三个月的时间，出色的成绩让张国高成为了业务主管，他带领的团队开始在深圳的市场攻城掠地。

仅仅一年时间，公司的业绩就达到了行业领先地位，这里面张国高居功至伟，同时张国高也做上了公司业务经理职位，业务队伍也不断地扩大，而他也因为业务，而爱上了这个行业，用他自己的话说，就是和这个行业结缘：“做业务是一个磨练自我的过程，能够让自己不断地成长。我们的一项业务，前期投入比较大，需要花上半年、一年的时间去准备，当你花了大量心思和精力，最后却没有一个好结果时，会倍感失落；而当你接到一个大的订单时，那种成就感会让你更有干劲。”

1997年，香港总部派了一个技术代表负责深圳的市场，张国高转而来东莞。在东莞，雅高的优势更加明显，他们接二连三地拿下了不少大型项目：东豪广场、经贸中心、伟易达电子厂、台达电子厂等的通风设备，都是张国高所在的公司进行施工的，在东莞市场的占有率一度达到了60%。

稳中求胜，一步一脚印

在每个人的人生轨迹中，总会出现一两次弯角，弯角过后，也许是更加宽广的大路等着你去驰骋，也许是荒芜的戈壁等着你去闯荡，每一个弯角都会成为我们人生历程中重要的时刻。

张国高所在的雅高有三个股东，1997年后，三个老板相继移民到加拿大，对企业的照看越来越少，企业的经营开始走下坡路；加之他们在其它领域的生意遭受重创，欠了不少钱。1999年底，厂子被法院查封，张国高面临着失业的危机。他没有恐慌，经过考虑，重新定位，他决定自己单干。他把厂子开了大岭山，通过二手市场买回了部分原厂的设备和一些开发产品用的模具，一些老同事、老的技术骨干也相继投奔而来。出于对老企业的怀念，出于对于通风行业的难舍情缘，他把自己的企业也命名为雅高。



从业务经理到企业老总，张国高切实感受到了身份转变所带来的压力，厂子的大小事情几乎都要他亲历亲为。他进行了合理的分工，把个人的工作重心放在业务开拓上，生产上则放权给生产主管和经理。而随着通风行业市场竞争的激烈，他也意识到企业想要生存，必须寻求创新和突破，要打出自己的品牌。经过十几年的积累，雅高在东莞的通风设备领域里，形成了良好的口碑。

去年，张国高和朋友合作，转而进入供水系统领域，生产无负压供水设备。对于这次投资，张国高经过了大量的市场调研和考察。在他看来，这一步是稳健的：供水行业和他从事的通风行业比较类似，都属于建筑配套产品，资源可以共享；张国高所投资的设备符合国家十二五规划的节能减排政策，安全卫生，产品新颖，市场潜力巨大。

和传统供水方式相比，无负压供水有着众多优势：安装灵活，运行节能，且水质安全、卫生、环保，符合国家“节材、节地、节水、节能、环保”的“四节一环保”要求。

无负压给水设备带给生活的便利看得到，摸得到，甚至是尝得到的。由于采用全密闭自平衡式结构，运行过程中与空气100%隔离，且无其他任何外界污染物进入，设备过水部分采用不锈钢、铜等符合饮用水卫生规范的材料制成或采用食品级防腐涂料衬里，无负压给水设备不会滋生藻类，供水水质卫生，无任何水质污染。

同时，无负压给水设备可串联到管网供水压力不足的管道上进行直接加压供水，无需设水池、水箱或水塔等，省去了水消毒设备，节省了投资。无负压给水设备可利用进水管网压力，水泵配套的扬程低，功率小，相应地也降低了设备的购置费；另外设备体积小、布置紧凑也节省了泵房的投资和占地。采用无负压给水设备每年就利用自来水进水压力可节约用电 13×104 度，节能50%—90%。

之所以选择这一行业，张国高坦言和经济环境也是息息相关的，近两年，东莞面临产业升级的局面，一大批污染程度高、附加值低的企业被叫停，政府倡导、扶持新兴行业，提倡可持续发展。供水系统技术含量高，产品技术上有创新，接下

来，张国高会把工作重心放在这上面，在市场上争取更多的份额。

谈到自己的经营理念时，张国高笑着说自己还是属于比较稳一点的人：“有一块钱会当成三块来花。我比较珍惜手中的资源，进入哪一个新的行业都会经过慎重的考虑，不会盲目扩张，虽然不太爱冒险，会让一些容易赚钱的机会从身边溜走，但我能确保公司发展始终是良性的，创业至今，每年账面上都是盈利的。”

2008年，金融危机时，政府向企业提供免息贷款，张国高并没有向国家去要资源，相反，他逆势而动，在原材料价格下降、成本降低的局面下，他保持着原有的市场占有率，反而在金融危机中取得了更好的效益。张国高坦言，这两年企业面临的压力逐渐增大，原材料价格不断攀升，国家宏观调控导致工程量减少，管理成本的增加都使得企业面临巨大压力。但他依然充满信心，他所涉及的新领域已经在市场上得到了回报。

著名经济学家厉以宁认为，现代企业家的素质应包括三个方面：第一是有眼光，就是你能发现别人不能发现的赚钱机会。第二是有胆量，要敢于拍板。第三是有组织能力，能把各种生产要素高效的组织在一起。还加一条，社会责任感。张国高就是这样一位不仅有眼光，有胆量，有组织能力，更具有很强社会责任感的人，不论他走到哪里，只要遇上贫困的人，不论是员工及其父母，兄弟姐妹，也不论是路过遇上的困难户，不论老人、儿童、亲戚、朋友，他都慷慨解囊。

进入江西商会，对张国高来说是特殊的一刻。他说，江西商会这个平台，给大家一个发展的机会，会长及其他领导对商会的工作很重视，也很乐意把平台交给会员去共享，他相信在商会正确领导下，会员企业都能够迎来新的希望。同时也希望这个平台能够搭建的更宽广一些：“江西在东莞的创业人士比较多，目前来讲，副会长级别的成员还要多吸纳，还有很多资源可以去开发。在行业协会上，多扩展一下，目前结构上还是以建筑行业为主，多吸纳其它行业，比如制衣、食品等，这样平台会更大。”

钟谨诚很年轻，即使在英杰云集的江西商会中，钟谨诚都称得上青年才俊。12年奋斗之路上，伴随着他的是一项引以为傲的成绩。都说年少得志必有贵人相助，而对钟谨诚而言，他的贵人就是他那颗对事业执着不已的心和真诚待人的态度。

妙手生花制美景 浓涂轻抹创斑斓

广东省江西商会东莞分会副会长、东莞市威霸景观艺术工程有限公司总经理 钟谨诚

□ 本刊记者：于思

二十六岁出门远行

对很多人来说，第一份工作会成为他们终生的职业，尤其是一份稳定的工作，对钟谨诚而言，他的第一份工作“看上去很美”，师范毕业的他顺理成章地在家乡当上了一名初中老师。但在钟谨诚看来，七尺讲台并非自己的终极目标，他想通过当几年老师作为过渡，进而转向别的领域发展。

在家乡的5年间，钟谨诚从一名青年教师变成了学校的教师骨干，他结婚建立了家庭，闲暇之余，承包了一些农田种大棚蔬菜。时光流转，身边很多朋友同学都转换跑道，钟谨诚却始终没有遇到合适的机会，每个月领着二、三百块的固定工资，生活虽然无忧，却也无望。

2001年，经过一番深思熟虑，钟谨诚离开了教师岗位，像余华在《十八岁出门远行》里描写的那样，钟谨诚揣着160块钱，骑着自己的摩托车，从老家出发，一路南行，越罗浮，跨东江，到达了东莞。初到东莞，钟谨诚借宿在朋友家中。眼前这座陌生的城市，到处都是工厂，充满了无数的机会，钟谨诚需要做的，是抓住属于自己的那一个。

一次，在朋友家喝茶时，桌子上放着一本建材行业方面的宣传页，钟谨诚随手拿起来翻了一下，宣传页上是中山雅昌建筑涂料公司，薄薄的宣

传页被钟谨诚翻来覆去看了好几遍，眼前这些陌生的产品让他有一种想要了解的兴趣。这兴趣逐渐在心里酝酿，最终形成了一个坚定的念头：我要试试看。

钟谨诚按着宣传页上的电话拨打过去，业务部的人让他到中山面试。面对业务主管，钟谨诚坦诚自己没有经验，他接受了公司开出的条件：试用期三个月，没有工资，拿到订单才有提成。钟谨诚带着资料回到东莞，他花了几个晚上，把资料上的内容研究透彻，对建筑涂料行业有了个基本的概念。

从老家出来时，钟谨诚身上只带了160块钱，几天的奔波下来，身上的钱袋一点点瘪了下去，一直在朋友家借宿也非常久之计，生活的问题摆在了钟谨诚面前。他看到樟木头一家做水泥制品的工厂在招业务员，并且提供住宿，于是，他找上门去，成了一名兼职业务员，这样，他才在东莞有了一块立足之地。

告别了七尺讲台，开始了奔波的生活，直到他真正成为业务员的那一天起，那份来自生活的压力才真正显现。每天一大早，钟谨诚就骑着那辆陪他一同闯江湖的摩托车，来往于樟木头附近的几个镇街，哪里有楼盘、别墅在建，哪里就有钟谨诚的身影。



清溪镇的伯利花园是当时东莞最大的别墅群之一，刚刚建成完工，一些业主正在进行装修。钟谨诚看到了这一商机，一段时间里，他几乎扎根在伯利花园，寻找着合适的客户。当时装修行业的普遍做法是按一个平方的单价来计算，钟谨诚采取了另一种方式，他会先估算一下工程的整体价格，跟客户报价时给予一定的优惠，靠价格优势，他吸引了一些业主的目光。第一单生意的造价应该在20万，钟谨诚在保证成本的前提下，给客户打了八折，装修合同也就顺利地签了下来。

为了保证质量，钟谨诚从合同签订那一天起，就没离开过施工现场，一方面要确保施工的效果达到客户的要求，另一方面他也想借此作为自己能力的象征，进一步获取更多客户的信任。功夫不负有心人，伯利花园一半的外墙装饰都是出自钟谨诚之手，他的业务市场顺利打开了。

2001年6月15日，钟谨诚拿到了自己的第一笔工资，这距离他来到东莞整整过去了三个月。他用三个月的时间，在东莞为自己找到了坐标，接下来，又用10年的时间，从这个坐标出发，沿着一条向上的抛物线，行至行业的高峰。

三十岁立业扬名

2005年，是钟谨诚一个新的起点。他在中山雅昌建筑涂料公司已经做了4年半，从小业务员，成为了东莞区域的经理，可以说，雅昌涂料在东莞的市场，是由他一手开拓出来的。2004年，中山的总公司进行了一次大的改组，更换了总经理，并进行了一系列的人事变动。当时整个广东省有十个业务员，只留下了钟谨诚一个人，公司想任命他为广东大区的经理，负责整个广东省的业务。

钟谨诚知道中国有句俗话说叫“一朝天子一朝臣”，新的总经理走马上任，他要重新面临着一个和他磨合的局面，这种磨合可能带来双赢的结果，也可能成为他事业发展的掣肘。另一方面，自己在东莞的市场已经有了一定的积累，拥有了一批稳定的客户资源，何不自己创业？这个念头在钟谨诚脑海中浮现出来。

2005年，钟谨诚和另一名同时进中山总公司的同事一起，创办了东莞市威霸建材有限公司，起初，他只是代理原公司的产品。刚创业的时候，规模小，人员少，基础薄弱，从生产到业务开展，甚至连送货，都是钟谨诚一个人。

代理产品虽然不用担心货源，但毕竟利润偏低，后来钟谨诚开了自己的工厂，专门生产涂料的配套产品。生产方面，钟谨诚遵循着三大原则，首先是严把质量关，其次是产品走差异化路线，避免和原公司相冲突，然后，他的产品会先在自己的工程上试用，经过检验后，才正式投放市场。

业务员出身的钟谨诚，早在创业之初，就已经在圈内积累了良好的口碑，了解他的人都知道，他是一个相当认真的人。无论对待工作，还是对待客户，钟谨诚始终保持着一份真诚，兢兢业业地看待每一件事。他的主要客户群集中在别墅、办公楼领域，还和东莞新世纪地产建立起了良好的合作关系。

2009年，钟谨诚继续把业务向建材相关领域扩展，成立了威霸景观装饰设计。将原有的客户资源延伸过来，开展砂岩、仿木、假山等景观的设计与生产。在钟谨诚的工厂里，随处可以看到一些浮雕的半成品，不仔细分辨、不用手触摸，你根本无法知道它究竟是石头，还是木头。

虽然公司的发展很顺利，但很多事，钟谨诚仍然亲力亲为，在他看来，这是一个管理者必须具备的素质。新世纪颐龙湾小区的大门口，有一块气势如虹的仿石，当时为了攻克技术难关，钟谨诚带着技术人员窝在工厂，三天没吃饭才完成了这件仿石。他说：“身为管理者，要对团队有方向性的指引，这很关键，有时候偷一个懒就可能影响到整个大局，要认真做事，把工作做到最好。”

立业至今，钟谨诚几乎没有遇到什么太大的阻碍，他的生意做得很顺。钟谨诚说，这源自他对从事的行业始终如一的态度：“不是相关的行业，我一般不会去参与，建材相关的领域，我是很感兴趣，但范围之外的，我不是很想参与。虽然我们每一步迈的不是很大，但是很稳。”

对钟谨诚而言，做人做事的原则只有一条，那就是真诚：“最重要的是做人，对身边每一个人，真诚地对待他们，不管别人对我什么样的态度，先对人好，该自己做的会先做到。”





安得广厦千万间 天下寒士俱欢颜

广东省江西商会东莞分会副会长、东莞市中茂实业投资有限公司

广东华坤建设东莞第二工程处、东莞市安业建筑安装工程有限公司 总经理 邹万荣

“安得广厦千万间，大庇天下寒士俱欢颜”这是杜甫《茅屋为秋风所破歌》中著名的两句诗歌，虽然描写的是诗人高尚的情怀，却也在不经意间与邹万荣的心声暗合。从事建筑行业20多年的他，始终贯彻着“盖好房子”的理念，他总是说：“宁肯自己少赚一点，也要保证工程的质量。”邹万荣把建筑行业视为“百年大计”，而他也在为一项项“百年大计”的实现奉献了自己的激情与青春。

□ 本刊记者：道谷

» 交往重在交心

不了解建筑行业的人，会误把建筑行业和房地产等同起来，想当然地以为建筑行业也是一门一本万利的买卖。殊不知，从事建筑行业的人，不仅需要坚强的毅力，更需要一颗对事业的执着之心。除了风吹日晒的考验，还要疏通打理好工程的各个环节，盖一栋楼容易，但盖一栋为人称道的好楼却绝非易事。

在邹万荣看来，建筑行业如同一台精密的仪器，每个环节都紧密相关，不能出疏漏。他形容自己是“中间人”，要协调、沟通、平衡各方利益关系。的确，建筑行业工序复杂，生产流程周期长，员工体力消耗大，管理部门制度严格，业主要求高，每个建筑行业的从业者都肩负着巨大的社会责任。

如今，从业二十余年的邹万荣已经是一家年平均承建超过10万平方米建筑企业的老总。但对他而言，生活并没有改变，每天还是会大部分时间安排在每一个施工项目的现场，整天在东莞各镇街的项目中奋斗、奔波，就连周末陪家人，都是把家人带到项目部去，把工作和生活完全合二为一。虽然邹万荣不用再亲自到施工一线抡锤扬锹，他是在传达一个信息，告诉那些工友们，自己和他们在一起。

“这种事别人是替不了你的。”邹万荣微笑着说到，似乎对这样的生活乐在其中。从二十多年前跨入建筑行业的那扇大门起，工地乒乒乓乓的声响如同一首乐曲般，始终萦绕在他的耳边。

谈及如此坚持的理由，邹万荣说：“我们到工地去，有两方面的原因。本身工人们就需要监督和管理，如今在建筑施工现场的主力，大部分都是

60、70年代的人，他们做了一辈子建筑，有资历，多少也会有点脾气，和他们沟通起来既要讲技巧，更要真诚。所以，我到现场去，也是一种表率作用。”

另一方面，这也是他管理企业的一种方式。在邹万荣眼中，工人们都十分的朴实无华，情感纯真。每次到工地，邹万荣都会主动和工人聊天，同他们拉家常，一来二去，工人们都觉得邹万荣很亲切，很有人情味。尤其对于刚入行的年轻人而言，工作流动性大，关心理解他们的心声，他们就愿意踏踏实实地和你一起奋斗，共同创造辉煌。

这是邹万荣的管理之术，也是他的待人之道，和他交谈的过程中，脸上总是带着朴实的微笑。他会和你聊起创业历程，聊起家里的生活。看得出，他是个十分重感情的人，无论是和有知遇之恩的老板，还是和普通的员工。在他的企业中，有不少老乡，每年他回老家时，都会拿出一笔钱来，请街坊四邻一起吃吃喝喝、共携乡情；邹万荣当年从家里出来到东莞时，是家里的两位同乡各借了50元钱做为他人人生启程的路费，现在每次回家乡，看完父母后，他都要到两位老家家坐坐，聊聊天，这种质朴的乡情、感恩的心是邹万荣所看重的。

在邹万荣看来，一个人不怕穷，最怕是没有朋友。朋友有难，他总是竭尽所能去助一臂之力，帮助他们走出困境；而当朋友们飞黄腾达的时候，邹万荣却又默默地走开了，他刻意不去主动联系他们。在他看来，雪中送炭好过锦上添花，别人有难时伸一把手，他人会记住你一辈子，而如果交往的过程中，总是掺入利益关系的话，友情也不会稳固。



对待情谊的真诚，在邹万荣心中，和对事业的忠诚同等重要。正是因为对情谊的坚守，带给了他相应的回报。在建筑行业，邹万荣享有良好的口碑，和他合作过的人都知道，由他挂旗的工程，不仅质量过硬，在合作过程中，还会和他变成莫逆之交的朋友。

》 肩负着巨大的社会责任

在邹万荣的企业中，有不少中层技术干部，都是和他一同工作了十几、二十年的。21年前，不满18岁的邹万荣从事建筑行业，他怀揣着开创一番事业的决心，同老乡一起离开共和国将军县——兴国，来到了东莞。进入东莞市建筑总公司第十八建筑队，成为了一名普通的建筑技术人员。邹万荣至今还记得，自己做的第一项工程是老汽车站对面的市政府宿舍。初到东莞的邹万荣，虽然在建筑项目施工工作十分辛苦，但也是把自己所学应用于实践的一个过程，他不仅从技术上对建筑行业有了进一步的了解，也更为熟悉基层工人的心声。

第二年，结束了市政府宿舍的项目工程，邹万荣去了高埗建筑公司，成为一名项目经理。从

此，他的事业之路驶上了快车道，他的建筑生涯也和东莞的知名企业紧密相连。在高埗，邹万荣做了九年裕元鞋厂的工程项目；在大岭山，他被台升家私的老板所器重，又做了3年；之后，他又围绕东坑俊达工业园区做了两年。直到2005年，他才开始创业，而此时，在建筑行业，他已经积累了丰富的客户资源。从2005年起，在东莞各镇街、各行业承建厂房、酒店、房地产、金融等工业与民用建筑，到如今完成数以十万计建筑面积，从业20余年的职业生涯完成了过两百万平方米的建筑，一项项“叫得响”的工程把他推向了行业的金字塔尖。

邹万荣喜欢把自己的职业看做一个中间人的角色：“我们就像一个平台，要打好上上下的关系”邹万荣说，这种沟通是十分必要的，也是需要背负着很大压力的：“首先，对客户而言，随着时代发展，客户的要求越来越高，想要满足他们的要求，就需要做更充足的准备；和管理部门，同样要建立起良好的关系，这样才能在政策等方面得到理解、支持；而最重要的是抓住企业、管理人员、工人师傅的心，采取团结、奋进、同舟共济、互惠互利、双赢的原则。”

邹万荣有着一颗平常心，他说自己做了这么久，现在更愿意享受这个过程，他并不图太多的利益，在保证企业良好运行的前提下，愿意让利给客户、让利给员工。他把建筑行业形容为“盖房子”，但“盖房子”靠的是良心，在邹万荣心中，建筑行业是百年大计，打不起半点马虎，他身上时刻都承担着巨大的社会责任。

为了保证工程的质量，邹万荣开发出了一套独特的方法。多年前，他将所有生产程序都进行了数字化管理。从材料的购买，到施工的全过程，都会有专人用相机进行记录，项目的每个环节，都有图片资料可查，每一张出入账目的单据都经过扫描存档。这样一来，无形之中，每项工作都能找到相应的责任人，不仅保证施工过程中的质量，也可以节约生产成本。

谈到东莞，邹万荣流露出的是感恩之情，他说自己把最好的青春时光都奉献给了东莞，而东莞也毫不吝啬地回报了自己，给了他今天所拥有的一切。他不想离开这片土地，无论是自己的建筑事业，还是其它投资，他都还选择东莞。在他看来，东莞的环境更为宽松、公平，在这里企业家们能享受到更多的实惠。

事业之路日渐宽广，邹万荣对于事业的认知也有所改变，以前自己做的比较多的是民营企业的项目，现在他更多尝试政治经济，以便搭上更高的平台。除了建筑行业之外，他也开始尝试把触角伸向其它领域，邹万荣有一个习惯，每天晚上睡觉前，会想一下自己今天做了什么，起床前会梳理一下，今天要做些什么，并且用笔记本记下来。他说自己最大的爱好就是上班，从事建筑行业培养起了

他勤劳、敬业务实的理念，这种理念难得且珍贵，踏踏实实，一步一个脚印，务实人生的每一个平台，它是人本性中最闪光的部分。

**在邹万荣心中，始终有一种信念做支撑：
人生的路上充满荆棘，辛苦、勤劳、坚持方能成功！成功的道路是坎坷而艰难的，但勤奋、执着的人，通过自己不懈的努力一定能够登上事业成功巅峰。要知道胜利者不一定是跑得最快的人，一定是能坚持、再坚持不懈的人！愿你能驾驶着装满责任的巨轮，树起理想的风帆，擎着奋斗的指南针，抵达事业成功的彼岸！**



吉安

吉安位于江西省中西部，赣江中游。从地势上看，属罗霄山脉中段，扼湖南、江西两省咽喉通道，地势极为险要。境内有自北向南纵贯的京九铁路、105国道和由东向西的319国道及“三南”公路，是连接北京、西南、华南、福建、港澳地区的天然纽带；上可溯赣江沟通闽粤，下可泛鄱阳湖与长江相连，顺抵长江下游发达省市，此外还有赣粤高速，井冈山机场，在江西省地理上占有特殊位置。





从革命老区到工业走廊

从农业大市到全省开放型经济先进市和工业发展先进市，坚定地实施“主攻项目，决战‘两区’”战略。一场静悄悄的“急行军”，吉安有了令人惊喜的战果，十一五期间，吉安成功跃出“锅底”，跻身省内11个设区市的中游方阵。以往的革命老区，正成为一座宜业宜居的绿色城市。

□文：于思

★“十一五”的华丽转身

在众多的荣誉中，有两个荣誉让吉安人倍感自豪，这就是近三年中，连续三年获得全省开放型经济发展综合先进奖，连续两年获得全省工业发展先进市称号。吉安这个昔日农业经济主导的财政穷市，去年的产业结构中，二产首次突破50%，实现了以农业为主向工业主导的历史性转变。

2006年，吉安市为完成1亿美元外贸出口而费尽心思，而2010年却完成了11.3亿美元，同比增长115.6%，高出全省平均增速47.8个百分点，高出全国平均增速80.9个百分点，增幅居全省第三位，连续3年保持全省前三名。

工业发展先进市同样是实至名归。有人总结吉安工业在“十一五”实现了“千百亿”，即规模工业主营业务收入2010年已过千亿元，达1122.5亿元，年均增长51.7%；支柱产业快速壮大，其中有4个过百亿元；工业园区异军突起，有2个主营业务收入超百亿元。

去年，吉安市完成工业增加值250.43亿元，比全省平均发展速度快9.6个百分点，在全省各设区市中发展速度名列前茅；规模工业占全省的比重由“十五”末的5.8%提高到8.1%。

据介绍，2005年全市主营业务收入上亿元企业区区20余户，而2010年底已达到306户，其中超20亿元的2户，超10亿元的9户，上交税收超千万的59户。

喜人的成绩得益于切合吉安实际的发展思路。2007年，吉安市土地面积和人口总量占全省的比重分别为15.2%和10.9%，但GDP仅占全省的7.4%，财政

总收入占全省的6.1%，规模以上工业增加值占全省的6.6%。

从2008年开始，市委、市政府针对吉安“发展不充分、经济总量小”的现实，提出了“主攻项目、决战‘两区’”的战略决策，工业化和城镇化双轮驱动，以项目建设为抓手，以工业园区为载体，以中心城区和县城为平台，彻底改变吉安市经济总量偏小、人均水平偏低、工业基础薄弱、城镇化水平滞后、城乡发展不均衡的面貌。

目前，“两区”主要指标占全市的比重都达到70%以上，园区和城区真正成了支撑吉安发展的引擎和支柱。

工业向园区集聚，企业向产业集聚，人口向城镇集聚，不走以破坏环境为代价的低质增长弯路，以集聚发展做大总量，在新型工业化和新型城镇化进程中发挥吉安的后发优势。

★十二主攻“两区”，错位发展

站在“十二五”的起点，吉安在“主攻项目，决战‘两区’”的基础上，进一步深化发展思路，提出了“做大总量、加快集聚”的新要求，号召全市的工业向园区集聚、企业向产业集聚、人口向城镇集聚，以集约集聚发展推动吉安进位赶超、跨越发展。

吉安作为革命老区，最大的优势是红色，最大的品牌是生态，最大的压力是发展。如何处理经济发展与环境保护的矛盾是一道必须破解的难题。为此，吉安在产业选择上，以市场前景好、高附加值、高科技含量、低能耗且环保节约的产业为主导，重点培育电子信息、医药化工、绿色食品、机械制造、新能

源和微生物农药等支柱产业。去年，电子信息、医药化工、绿色食品产业主营业务收入均过百亿元。

人口和产业布局的分散，是制约吉安加快发展的重要因素，也是吉安统筹城乡发展的最大障碍。全市城镇化率仍低于全省4.5个百分点，且城镇规模普遍偏小，集聚功能较弱；全市园区和产业的集聚度还不高，由于要素分散，很难实现产业的合理布局 and 资源的优化配置。

为了以尽量少的资源、尽可能低的成本创造出最大化的经济总量，2008年开始，吉安提出了大力推进吉泰工业走廊建设的集约发展思路，即以105国道为轴线，贯通吉水县、青原区、吉州区、井冈山经济技术开发区、吉安县、泰和县等“三县三区”，力求以3.6%的国土面积创造出全市70%的经济总量。

如今，“吉泰工业走廊”更名为“吉泰走廊”，这意味着除了担当全市经济发展的增长极、优势产业的集聚区、产业转移的承接地，它还承担着全市新型城镇化的示范与龙头作用，力求在走廊一线形成集聚全市50%人口的城市群。

如今，70公里长的吉泰走廊正在全力推进产业布局、基础设施、城乡建设和公共服务“四个一体化”。今年吉水县行政大楼的电话已由“3”字头改为和市区一样的“8”字头，电信同城同号，一是降低了通话资费，二是对外招商引资有了统一的名片。

虽然身处内陆腹地，吉安却在全力打造开放型经济的高地，资金流、信息流、人流的“洼地”，这里首创了“吉安报关、异地验放”和“属地申报、异

地验收”等多种通关模式，吉安南站设立了国际集装箱办理站，开通了至厦门、深圳的铁海联运，全省唯一的进出口机械电子产品安全检测实验室设在吉安。世界的眼光、开放的胸襟，让吉安发展广纳八面来风。

虽然发展不足是吉安的主要矛盾，

但企盼摆脱落后的吉安人却不愿意重蹈少数发达地区先污染后治理的老路。

据悉，在吉安，市一级对井冈山市的考核没有工业增长的硬指标，取而代之的是生态环境的保护指标。这种不唯GDP论英雄的考评体系也影响着全市其他县市的发展。注重长远竞争力的培

育，注重城乡的统筹发展，注重人与自然的和谐共处成为全市上下的行动指南。

错位发展、差异承接，吉安的经济多了一份理性；决战“两区”，加快集聚，吉安的发展多了一份智慧。

划项目1项、国家重点新产品计划项目5项、国家农业科技成果转化资金项目1项、国家星火计划项目6项。在国家和省级科技项目的支持下，一批关键技术研发、新技术推广应用和创新平台建设全面展开。

以电子信息、生物医药为主导的高新技术产业异军突起，电子信息产业去年实现主营业务收入达126亿元。新能源、微生物农药等战略性新兴产业从无到有，核心竞争力明显增强。天人生态公司以国家科技进步二等奖为新的起点，更加注重产品研发，成为行业龙头，主持了多项国家标准的制定。去年企业实现销售额3.96亿元，纳税4800多万元。

2010年，吉安高新技术产业总产值和增加值达到266.9亿元和56.24亿元，分别是2007年的3.96倍和2.77倍，高新技术产业总产值占GDP的比重由2007年的15.9%提高到37%。

宜居：绿色生态中的红色指引

人居改善从“绿”入手——把森林引入城市，城市添了几分魅力；挖掘古韵，庐陵文化绽放异彩，城市有了独特个性。吉安人在绿色中展示出城市的品位。

正在紧张建设中的吉安庐陵文化生态公园是展示庐陵文化的重要窗口。这座规划面积约216.67公顷的公园围绕山体 and 自然生态水体做文章，公园尚未竣工，就受到了市民的热捧。

秉承“山水庐陵，生态吉安”城市定位，吉安下大力气打造生态、文化两张城市名片，以绿为魂，以水为魄，以文为脉，巧做山水文章。

青原区正气广场，因民族英雄文天

祥、南宋名臣胡铨的故里命名，公园依山而建，背靠青原山，面临赣江水，园内的山水园林景观秀美，市民在领略正气文化的同时，感受山水灵动。

吉安县天祥公园，名人馆、农耕、手工、民俗、书院、正气等六大文化板块和田园秋实、水车雅憩、水巷古韵、云帆阁影等12个景点，集中展现了正气文化、红色文化、陶瓷文化、民俗文化等庐陵风情。

在全力推进城市园林绿化的同时，坚持高起点规划，高标准建设，高品位打造宜居新城。一座座彰显区域文化特色的城市森林公园、湿地公园和一条条绿化主干道，让城市增加了会呼吸的绿肺，吉安因此更加清新活泼。

位于吉安市城南新区的市文化艺术中心，是吉安市的新“地标”，承建方是国内业界闻名的上市公司——北京城建集团。该建筑由152根摇摆柱构成巨大的竖琴造型，可抗8级地震。从这座现代化的建筑中，人们可以体会到吉安在推进城市化进程中的精品意识。

从设计到施工，精益求精，让每一分钱都发挥出最大的效益，为市民建设更多的精品工程。近3年是吉安城市城镇基础设施投资力度最大的时期，也是新景观、新地标如雨后春笋涌现的阶段。吉安大桥等3个工程获鲁班奖，后河改造和滨江公园改造获“中国人居环境范例奖”。

中心城区所有新建和改造道路全部实行管线地下、雨污分流，园林绿化和路灯亮化按照“一路一景、一园一品”的原则，大规模、大范围造绿、造景、造水，城市品位得到明显提升，居民的幸福指数也节节攀升。

安居才能乐业，改善弱势群体的居住环境成为近几年政府工作的重点。去年，吉安启动了8万平方米的吉州大道阳明花园经济适用房建设，让1000户中低收入家庭当年年底实现新房梦。截至目前，仅在中心城区开工建设的经济适用房和廉租房面积就达26万平方米，惠及3000多户中低收入家庭。

就业是民生之本。受国际金融危机影响，大量外出务工人员返乡，就业压力增大。吉安坚持在发展中解决现有问题，通过对外输出、园区消化、创业分流、三产吸纳等方式，多措并举，分类施策，最大限度帮助他们实现就业再就业。截至5月底，全市返乡务工人员近95%顺利实现创业就业。在泰和县工业园区专门为本地人开辟了创业园，鼓励大学毕业生、返乡务工人员自主创业。

统筹城乡，以工业化反哺农业。以“三清三改”、“五通一气”为重点的新农村建设扎实推进，建设了56个综合示范点、2251个试点村，惠及12万户、50万人，农村面貌大为改观。

据介绍，近两年，市财政70%的支出用于民生工程。全市实现城乡困难群众最低生活保障全覆盖、城乡困难群众大病医疗救助全覆盖、城乡居民医疗保障制度全覆盖、城乡义务教育免费和困难家庭学生资金补助政策全覆盖。

中国有句俗语：“火车跑得快，全靠车头带。”吉安市“静悄悄的急行军”的背后，是吉安市委市政府带领全市人民在“科学发展、加速崛起”的征途上迈出的新步伐，是吉安市委一班人真抓实干，成就事业，体现责任，彰显境界的新风采。

老区的红色与生态的绿色

□文：于思

新业：红色老区的绿色产业

面对存在的差距和问题，吉安进行了深入思考和努力探索；实现老区更好更快发展，必须走一条立足当地实际、充分发挥特色优势的路子。吉安从不以牺牲生态环境来换取经济的发展，相反，在加快经济发展中，更加注重优化和保护生态环境，坚决不走先污染、后治理的老路。

在产业选择中，吉安从“绿”出发，在保护生态环境与加快产业发展过程中，做到集约、集聚、聚焦发展。科技含量高、经济效益好、资源消耗低、环境污染少的电子信息产业，成为吉安在面对产业转型挑战时实现跨越的突破口。近年来，通过开展大招商，主攻大项目，狠抓大投入，建设工业园，电子

信息产业破茧成蝶、脱胎换骨——产业规模快速扩张。

如今，吉安电子信息产业在全省“三分天下有其一”，并成为我省首个电子信息产业基地，能规模化生产手机、车载音响、笔记本电脑、液晶显示屏、高密度多层线路板等电子产品。

承接沿海产业转移大手笔推进，吉安深圳产业园、泰和温岭产业园等，让吉安成为沿海的“飞地”，快速集聚效益显著。仅2010年，吉安深圳产业园就引进亿元以上项目32个，新批外商投资企业11家，实际利用外资1.45亿美元。在深圳产业园项目的带动下，香港及周边省市等地的企业也纷纷入驻，园区电子信息产业聚集效应日渐凸显。吉安深圳产业园初步成为长珠闽、港台和海外

地区的产业转移基地。

而2010年，设立于井冈山经济技术开发区的中国通讯终端产业基地，则以打造特色产业为目标，5年内，产业基地预计可实现年产值100亿元，税收5亿元。

科技支撑发展的作用越来越强，成为吉安赶超、跨越发展的强大引擎。

2010年，吉安市获省科技进步奖4项，其中江西大圣塑料光纤有限公司完成的《通信用PMMA塑料光纤》获一等奖，为该市首次获此殊荣，获奖数与南昌市并列全省设区市第一。杰克公司获中国机械工业联合会科技进步奖一等奖。

企业自主创新意识增强，去年全市获国家级项目创历史新高，其中中国中小企业创新基金项目8项、国家火炬计



IFDA国际室内装饰设计协会中国区副会长、星艺装饰集团创始人、十方建筑创始人、江西庐山西海（国际）艺术学院创始人、总统家文化传媒有限公司创办人

余静赣：心怀天下安广厦 开坛树人存善心

余静赣出生于武宁县横路乡花园村一户普通人家，这个小村庄并不像它的名字那么美不胜收。余静赣一家九口挤在不足18平方米的小房子里，日子过得很清贫。谁也不想若干年后，他用自己的设计给千家万户带去了美的享受。余静赣说，“我所做的一切，都只是想为国家做点事，我想把中国的设计推向世界”，这声音来自他童年时的记忆，来自他内心的真诚。

毅然下海，行业之先

小时候，余静赣曾对母亲说：我要给天下人盖房子。而这句，也成了他一生为之奋斗的座右铭。1982年，余静赣参加高考，他如愿考上了重庆建筑学院建筑系。毕业后，余静赣以优异成绩分到了北京，在国家建设部机关工作。稳定的生活并没有消磨余静赣心里的强烈愿望，那就是希望通过建筑这个行业帮家乡人致富，把父老乡亲带到全国去盖房子，这个念头质朴而坚定。

1986年，他的同事出国去竞标某国王宫的装修工程，当时由于中国没有品牌装修公司，遭人冷弃，他深感悲愤：中国有经几千年提炼出来的瑰丽的建筑艺术，只因缺少品牌的推动而“养在深闺无人识”。正是这段经历唤起了他立志打造中国装饰品牌的责任来。

1987年，余静赣将村里的几个乡亲包括弟弟余批生一起送到了广东打工。1989年底，在北京呆了4年后，余静赣自己也调到广州有色金属研究院工作。这时候，打工浪潮风气云涌，大批江西老乡也来到了广东。

1992年，他毅然下海，寻找创建品牌的支点。余静赣用弟弟做油漆工积累的一笔钱，再加上同村老乡的东拼西凑的一些资金，亮出了“广州三星建筑艺术设计中心”这块招牌。公司地址在当时广州郊区五山附近，租的是一间16平方米的店铺。余静赣一面上班，一面打点生意，公司第二年就亏掉啦。

余静赣没有放弃，他决定从广州有色金属研究院辞职，正式下海经营公司。当时公司经营的主要项目是建筑设计。一个人单打独斗不是自己下海的初衷，必须扩大规模。余静赣决定转变经营目标，给老乡们打造一个门槛比较低的行当，让乡亲们能够赚到钱。就这样余静赣把目光瞄准了当时还是标新立异的家装行业。1992年，余静赣在广州天河体育馆租了一个70平方米的店面，开始了家庭装饰专业化经营。

90年代初，人们听都没听说过什么叫“家庭装饰”。360行里压根就没有注册这个行当。余静赣决定从广告入手，让更多的人了解家装这个新鲜事物，让市民接受家装消费理念。然而一个行业被人们认同，是需要时间来培养。市场并没有像余静赣预期的那样，直到第二年，余静赣企业开始有了转机，余静赣依然记得那年的5月1日，生意出乎意料地旺起来啦，公司4个设计师客户排成了四条长龙，有好几百人在排队。公司就这样起来了，找到了自己的出路。随着市民的经济条件改善，房地产业的升温，余静赣的家庭装饰一路风生水起，到1998年，三星建筑艺术设计中心注册为广东星艺装饰有限公司并成立艺邦集团管理旗下企业。

目前星艺在全国有400多家分公司，员工有35000人，年产值近20个亿，是中国装饰业第一品牌。从1992年到2003年，余静赣带领家乡子弟在广东这片土地上打造出中国一个全新行业——家庭装饰，由此带动江西武宁几十万人致富。余静赣实行股份制目的是每一个打工的乡亲都有机会成为老板，村子的农民走出去，回到村里盖起了楼房，行进在乡村道上的是小轿车，还有因家装富裕了的武宁人，因为群体效应，武宁也因为出了一个余静赣，所以有了“装饰之乡”的美誉。

栽培后辈

2003年，余静赣做出了一个决定：淡出艺邦集团领导层。这个决定当时连他最亲近的人都不相信是真的。余静赣却淡然地说：我在开公司的时候，就明确地告诉他们，我最多给你们做十年，之后你们要自己去。我对开公司没兴趣，这是根本原因。按道理我1992年开公司，到2003年左右该退休啦。我早就这样想好了。这个决定源于余静赣创办星艺的初衷：为员工办企业。为了企业发展，作为一个企业家余静赣明白，一个家族企业要与世界接轨，要走向现代化企业，最大一个关键点就是

民营企业社会化管理，是企业发展的必由之路，余静赣在这个问题上站的比较高。

余静赣从管理层退下之后，足足花了六年时间，投巨资在武宁县柘林湖畔开辟了一个融艺术建筑和自然风光为一体的庐山云海国际艺术学院。学院第一期工程在2003年底建成并投入使用，那一栋风格独特的教学楼学生宿舍，占地3000多平方米的文化广场，勾勒出丰良学院的整体风貌。2005年3月，学院又投巨资着手建设第二期中心校园，第二期教育重心放在对全国艺术设计专业的大学生和在职设计师进行手绘特训，届时，万岛湖上众多的岛屿与一片宁静祥和的港湾也将成为学院的一方净土。

余静赣深知教育对脚下这片古老的土地意味着什么？教育对一个出生贫困家庭的孩子带来的是什么？教育对每一个渴望改变自己命运的青年人有着怎样的承载与寄托。为此，余静赣开宗明义地立下规矩：丰良学院对每一个热爱学习，爱好艺术的青年敞开大门。有条件的学生实行“低收费”，对贫困学生实施杂费全部减免，并全方位地是助学贷款。与此同时，在星艺集团展开“一帮一”的助学工程，还为江西老区专门开设了“扶贫班”。

余静赣认为教育无小事，不能误了娃娃们的前程，庐山云海国际艺术特训营在教学上一丝不苟。大师领衔，名师执教，使特训营翘然秀出群伦。来自各地的莘莘学子，纷纷来到这充满田园牧歌般的校园，构建自己的知识框架，他们学习手绘、学习设计营销，他们在学院的艺术特训营里，通过远足、冬泳、荒岛求生等方式磨练意志，他们用今天的勤奋打造各自的未来。

为了实现自己的梦想，余静赣每天起早摸黑，亲自给学生上课，每天工作十多个小时，面对教室里几百双纯真的眼睛，余静赣的目光温暖而亲切，他的神情专注而肃穆。有人从大海里找到了一种精神的准则，也有人从浓郁密布的山麓和车水马龙的都市的找到了答案。余静赣太专注人生意义的追求，以致于对物质生活的欲望降到了很低的层

面。他长年一身布衣打扮，与学生吃在一起，住在一起，初次见到余静赣，很多人简直无法相信，眼前这位没有一辆私家车，没有一件名牌衣装的教书先生竟然是资产过亿的艺帮集团的董事长。

余静赣说：学艺先做人。为了全方位打造学生的素质，培养学生坚韧不拔的性格。充满理想主义色彩的余静赣经常身体力行地组织特训学生进行野外拓展运动。他们徒步登山涉水，到大自然中写生实践，在酷暑严寒中，在艰险的环境里，体验自己的生存能力。学生们在烈日下，在寒风中，在艰苦的环境里，直面生活的底线，他们在艰苦中磨砺意志，在无助中自己支撑自己，余静赣知道人的生活道路都布满大大小小的坎儿，有时候，意志稍微薄弱一点，就失去了机会，就得重新再来。性格决定人生，现在的孩子个个聪明活泼，但缺乏的是耐心，是坚韧的意志，户外拓展的意义也许会在他们人生的某个阶段，某个层面突现出来。事后，正如余静赣所期待的那样，经历过户外拓展运动的学生，都将那一次次经历，当作一笔人生的财富，从中领悟了许多以前从未体验过的东西。

多年来，余静赣正是以这样独特的教育方式，为家乡、为社会造就了一批又一批高层次人才，他让许多年轻人走向了成功。在余静赣的学生花名册里，有的已经成为室内设计行业的大师，有的学生不仅在业界拿下多次全国性设计大赛金奖，而且有些学生的著作论文甚至成为高校的必修课目。

在形而上的层面上，余静赣是一位诗人，是一位哲学家，然而，余静赣并不是一位乌托邦式的空想主义大师，而是一位卓有远见的实干家。他发起的远足巴黎艺术新长征以及庐山水彩艺术节和建筑手绘草图高峰论坛活动，已经形成深远的影响，为艺术的普及和百姓审美的提升有着自身的功德。

大爱之心，回报社会

在星艺成为中国装饰界粤派代表品牌、欣欣向荣之时，余静赣全身而退，淡出江湖。这个将故



乡写进名字的人，绝对是一个恋乡的人。看到家乡仍有那么多人在贫困中挣扎，有那么多的人仍然上不起学，他决定带领更多的同乡走出故土，改变人生。于是，他在2003年回到自己的家乡江西武宁县横路乡，创办了一所艺术院校——丰良国际艺术学院。他请名师到校讲学，让学生们受名师的艺术熏陶；他跟学生们一起参加集训……学生们在轻松与激情中被艺术感召，也被余静赣的精神感染。

余静赣说，设计师的责任是让空间承载着厚重的文化使命，承载着造就几代人的使命，因此他很重视设计师的文化积淀。如今，走出丰良艺院的学生大都成为国内装饰行业很不错的设计师，余静赣说除了为家乡艺术扶贫，他还希望给国内设计界培养更多的人才，让他们成为真正文化底蕴、有思想的一批设计师。多年来，老乡都说他有家乡情结，老余却说：“我的情结就是让老乡们无论走到哪都是‘香饽饽’”。

“感谢余静赣在我们农民工就业困难时伸出了援助之手，为我们农民工提供了就业机会。”一谈起余静赣帮助农民工就业，老乡们总有说不完的感激话。7年来，一大批农民在此学有一技之长，从此“洗脚上田”走出深山实现了就业。目前，星艺也直接为4万农民提供就业和创业的机会，并间接培植了许多装饰公司，单在武宁县就带动十几万人加入装饰行业，武宁县也因此赢得“中国装饰之乡”的美誉。

当汶川地震时，亲历灾难现场，余静赣毫不犹豫

地作出决定：“三年扎根灾区，带领设计力量为灾区义务服务！”他成立“爱心集结号”义务设计师团，号召社会上富有爱心的设计师一起参与到灾后重建的设计工作中来。有些人对他的“义举”不解，他却深情地说：“我已经和夫人商量过了，即便是倾家荡产，也要履行我对灾区人民的承诺。我们和灾区人民都是一家人，要让世界知道中国设计人的力量，让灾区同胞早日住上震不倒的新居！”

在地震的第二天，余静赣就赶到了都江堰抢险救人，之后7个多月一直扎在灾区。在绵竹、汶川等灾区大地上，人们常常见到一个穿着朴素服装，一双沾满泥巴旅游鞋的高大的汉子，有谁想到他就是名震全国的家庭装饰第一人余静赣。由此，余静赣发起成立了总统家峰域组，组织了赈灾义务设计团和爱心集结号，为灾区进行了3年的义务设计和建设。

在此基础上，余静赣瞭望的目光又普及到做强中国农村建筑、帮新农村的农民建设美好的家园，并以公益加盟形式打造十方建筑，为老百姓建房屋，发掘农村宜居住别墅空间，实实在在改善农民的生活质量和农村建设水平。

在成立之初，十方建筑广泛开展了“九江民居调研”，派员工深入九江市20多个乡镇进行走访、考察，对九江的建筑、民俗、地理特征等进行了全面调查，征集乡民意见，力求确定符合九江实际、具有文化含量与风格的乡村建筑设计，由此为出发点，把“用心为农民做建筑”的理念推广到全国。

股东需明晰个人财产与公司资产的关系

◇资料由广东赋诚律师事务所陈小兵律师提供

由于公司法对公司设立及注销公司的规定日益完善，而与之相对应的股东的相关法律意识不强，特别是没有正确理解公司资产与股东个人财产之间的关系，导致在公司设立过程中出现虚假出资或者抽逃注册资金等情形，为此特以案例明晰，以希借鉴。

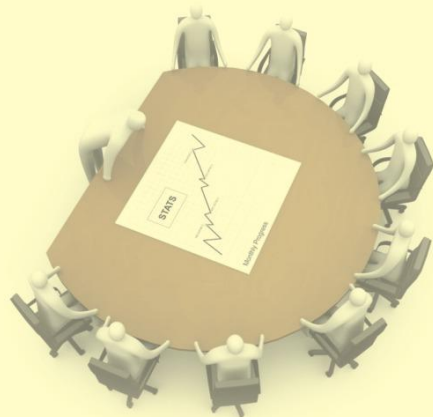
案例：

根据法院生效判决，深圳某某电子有限公司应向某某塑胶有限公司给付货款人民币2288000元的，但逾期未付，某塑胶公司遂向法院申请强制执行。法院受理后，经查证被执行人公司关闭、下落不明，又没有相关财产可供执行。

在执行过程中，某塑胶公司遂向法院申请追加两位股东刘某、张某为本案的被执行人。事实和理由如下：根据工商登记资料反映，某电子公司的股东刘某、张某各出资100万元，于1997年4月20日存入深圳某银行。但据该银行提供的资料表明，1997年4月20日被执行人公司账面存款仅60万元。1997年5月20日被执行人将此60万元以还款形式支付给了刘某。以上说明刘某、张某投资不实，并有抽逃投资的事实和证据。两人应在所投资的200万元内承担民事责任。

判罚：

法院依照《中华人民共和国民事诉讼法》第一百四十条第一款第（十一）项、《最高人民法院关于人民法院执行工作若干问题的规定（试行）》第80条的规定，作出如下裁决：一、追加刘某和张某为本案的被执行人；二、限被执行人刘某和张某于裁定书送达之日起七日内分别向申请执行人清偿人民币100万元。逾期不履行，将依法强制执行。



分析：

根据申请执行人的申请及所提供的证据材料，法院到工商登记主管机关作进一步调查发现：被执行人某电子公司是于1997年5月24日注册成立的，企业类型为有限责任公司，注册资金为人民币200万元，由股东刘某、张某两人分别以现金方式出资人民币100万元，并经深圳某会计师事务所于1997年4月25日验资证明上述出资款已截至1997年4月20日全部存入深圳某银行的×××33454账户。被执行人的经营期限自1997年5月24日至2007年5月24日，现经营期限已经届满。

从工商登记资料来看，与申请执行人所提出的追加申请似乎没有一点联系。因为申请执行人所主张的理由是被执行人某电子公司的股东存在投资不实或者抽逃投资的行为。因此，该案争议的焦点就是被执行人的股东刘某、张某到底有没有虚假出资或者抽逃投资？

于是，法院又向当时缴纳注册资金的深圳某银行作了进一步的核实。原来，被执行人注册成立之际，股东刘某于1997年4月20日将人民币60万元确实存入了上述×××33454账户。截至验资当天，该账户存款余额为人民币600020.75元。但是被执行人尚未注册成立，1997年5月12日，该账户中的人民币60万元作为还款又被支付给了刘某，而且截至1997年10月26日，该账户从没有发生超过人民币100万元的交易总额。因此，张某实际并没有出资人民币100万元；刘某本应出资人民币100万元，虽然当时出资了人民币60万元，但不仅没有缴足剩余出资，反而未待公司注册登记，就将已出资的人民币60万元收回。刘某、张某向工商登记主管机构提交的验资证明是属于虚假的验资证明，法院不予采信。因此，申请执行人提出追加刘某、张某为被执行人的事实和理由是成立的，法院应当予以支持。

广东省江西商会东莞分会 新增会员

副会长单位

副会长单位



籍贯: 邵阳

桂锋 董事长

东莞市桂氏咏华实业有限公司

电话: 0769-26620333 传真: 0769-26620222
邮箱: dery.gui@winweal.com 邮编: 523349
地址: 东莞市东城区温塘管理区

经营范围: 电子, 电器产品

副会长单位



籍贯: 吉安

赵铭 总经理

广东友通工业有限公司

电话: 0769-82218321 传真: 0769-86511918
邮箱: gdytsales@163.com http://www.gdytjy.com
地址: 东莞市企石镇下截村友通工业园

经营范围: 生产涂装设备, 真空镀膜设备, 环保工程, 喷涂自动化

副会长单位



籍贯: 修水

冷阳 董事长

东莞市拓福实业有限公司

电话: 0769-86534858 传真: 0769-86590859
邮箱: 13809665766@163.com
http://www.huiyazg.cn
地址: 东莞市石排镇水贝村龙田路

经营范围: 五金饰品, 木器包装, 吸塑, 电线电缆测试仪器

副会长单位



籍贯: 分宜

钟东 董事副总

广东迪科思信息科技有限公司

电话: 0769-22029888 传真: 0769-22027888
邮箱: 13544966896@139.com
http://www.gdcdcs.com
地址: 东莞市南城石竹路3号广发金融大厦11楼

经营范围: 专业从事智慧城市管理平台和应用平台的研究

副会长单位



籍贯: 宜春

周正强 董事长

东莞市喜洋洋便利店有限公司

电话: 0769-85648800 传真: 0769-85648811
邮箱: xyongyangm@tom.com
xyongyangmy@126.com
地址: 东莞市长安镇涌头文山路18号喜洋洋酒店

经营范围: 便利店连锁加盟, 酒店加盟, 面包连锁, 农业特种开发

副会长单位



籍贯: 赣县

杨济亮 董事长

东莞市汇鼎投资管理有限公司

电话: 0769-23029888 传真: 0769-22882232
http://www.huidingpe.com 邮箱: dgboxue@163.com
地址: 东莞市南城区庄和路胜利广场5楼15层
东莞市博智教育职业培训学校
电话: 0769-22300888 传真: 0769-23160001
http://www.edu-bok.com Q-Q: 228812323
地址: 东莞市莞城区莞太路120号金马大厦2楼

常务理事单位



籍贯: 吉安

肖文华 董事长

东莞市华愉塑胶有限公司

电话: 0769-88666201 传真: 0769-88666200
邮箱: 469323853@qq.com
地址: 东莞市沙田镇稔州村旧围小组

经营范围: 塑胶原料, 塑料制品

常务理事单位



籍贯: 崇仁

黄立根 总经理

东莞市正立干燥设备有限公司

电话: 0769-23050056 传真: 0769-27380084
邮箱: 1554100821@qq.com
http://www.dg-zl.com.cn
地址: 东莞市万江区流涌尾南坊工业区6号

经营范围: 生产研发木材干燥设备

常务理事单位

常务理事单位



籍贯: 南丰

唐金保 总经理

东莞市晨怡节能设备有限公司

电话: 0769-23604056 传真: 0769-23604055
邮箱: chenyt@gdchenyi.com
http://www.gdchenyi.com
地址: 东莞市东城区主山三杞兴贤街22号

经营范围: 节能饮水机, 水处理系统, 热泵, 空气能热水器, 节能设备等

常务理事单位



籍贯: 寻乌

陈安 总经理

东莞市扬铃电子商务有限公司

电话: 0769-85358432 传真: 0769-85358433
邮箱: sales@yanglingdg.com
http://www.yanglingdg.com
地址: 东莞市长安镇新安社区新安二路6号
海联大厦四楼

经营范围: SMT设备, 配件, 耗材, 新日石工业油东莞总代理, 五粮液致真宝酒东莞总经销

理事单位

理事单位



籍贯: 樟树

江楠 总经理

**东吴证券股份有限公司
东莞鸿福路证券营业部**

电话: 0769-22507868 传真: 0769-22507836
邮箱: ebsj@163.com http://www.dwzq.com.cn
地址: 东莞市南城区鸿福路102号汇成大厦7楼
经营范围: 证券

理事单位



籍贯: 赣县

周立新 总经理

广东新潮装饰设计工程有限公司

电话: 0769-22787882 传真: 0769-22787883
邮箱: xinzhao_zs@163.com
地址: 东莞市万江区岳翠园B座304/305

经营范围: 室内外装饰, 水电安装, 建设等

理事单位



籍贯: 丰城

熊华军 执行董事

东莞市尊豪实业有限公司

电话: 0769-81390666 传真: 0769-81390333
邮箱: 962042148@qq.com
http://www.dwzq.com.cn
地址: 东莞市石碣镇横潭村兴横路横岭街

经营范围: 销售日用百货, 养生会所, 商业广场步行街, 健身房

理事单位



籍贯: 余干

徐乐魁 总经理

东莞市鸿兴涂料有限公司

电话: 0769-88739568 传真: 0769-88708485
http://www.dwzq.com.cn
地址: 东莞市高埗镇洗沙四坊

经营范围: 木器用PU、NC、PE、UV漆水性漆及金属烤漆

会员单位

会员单位



籍贯: 兴国

刘福华 总经理
东莞市东城富皇(东莞)服饰有限公司
电话: 0769-27282922 传真: 0769-27281822
邮箱: fh8890029@126.com
地址: 东莞市东城区温塘村温竹一环路
经营范围: 加工服装

会员单位



籍贯: 兴国

林茂青 总经理
东莞市南城东盟家电经营部
电话: 0769-22854156 传真: 0769-22882671
邮箱: dmxiacilin0125@163.com
地址: 东莞市南城区胜和塘贝新村九巷14号
经营范围: 零售家用电器

会员单位



籍贯: 石城

黄加福 总经理
东莞惠丰光电科技有限公司
电话: 0769-88460018 传真: 0769-88460058
邮箱: yongyihf@163.com http://www.jyongyi.com
地址: 东莞市高埗镇沙东海村185号
经营范围: 高低频变压器、立式电感、空心线圈、LED驱动电源

会员单位



籍贯: 赣州

卢书冈 总经理
东莞市三泰企业管理咨询有限公司
电话: 0769-89893788 传真: 0769-89893766
邮箱: dglsg888@163.com
地址: 东莞市塘厦镇兴路8号永发商务大厦8楼803
经营范围: 管理咨询、会计、税务、工商咨询、代理记账

会员单位



籍贯: 金南

叶海明 总经理
东莞市博士伴玩文化传播有限公司
电话: 0769-23125630 传真: 0769-23125631
邮箱: yhm@dggqw.com http://www.dggqw.com
地址: 东莞市南城区鸿福路腾龙商务中心1805室
经营范围: 网站设计,网站推广,电子商务,网络营销,网络广告

会员单位



籍贯: 龙南

刘建庭 总经理
**深圳市中旭企业管理股份有限公司
(东莞分公司)**
电话: 13725846669
地址: 东莞市南城区胜和路金盈大厦402及403
经营范围: 企业管理咨询,软件开发,计算机技术开发与服务,进出口业务等

会员单位



籍贯: 宁都

曾志达 总经理
东莞市安然企业管理咨询有限公司
电话: 0769-22335788 传真: 0769-22335299
邮箱: arzx999@163.com http://www.chinarzx.com
地址: 东莞市莞太大道5号讯通大厦408室
经营范围: 企业管理咨询、培训

会员单位



籍贯: 鹰潭

方道龙 副总经理
东莞市厚德福物流股份有限公司
电话: 0769-23159531 传真: 0769-23304301
邮箱: fangdaolong@163.com http://www.hdf56.com
地址: 东莞市万江区简沙洲管理区简沙洲大道
经营范围: 普通货运、货物运输、仓储服务、中转、有关物流信息的咨询服务,物流技术软件开发及管理、海上运输代理、人力装卸及搬运

会员单位



籍贯: 吉安

谔晓冬 总经理
中国国际期货有限公司东莞营业部
电话: 0769-22800628 传真: 0769-22880311
地址: 东莞市南城区胜和广场A座7楼
经营范围: 贵金属、金属、石油化工、农产品、股指等期货

会员单位



籍贯: 赣州

谢芬勤 董事长
东莞市石碣爱足堂沐足馆
电话: 0769-86335555 传真: 0769-86335555
邮箱: 642093935@qq.com
地址: 东莞市石碣镇崇焕中路
经营范围: 足部、膝下按摩服务

会员单位



籍贯: 赣州

钟辉 总经理
东莞市汇利兴机电有限公司
电话: 0769-3898888 传真: 0769-85390489
邮箱: hx@hulixing.com
地址: 东莞市大岭山镇杨屋管理区杨朗路123号
经营范围: 流水线、组装线、喷涂线

会员单位



籍贯: 萍乡

陈宇 总经理
东莞市杰必达无纺布有限公司
电话: 0769-81687777 传真: 0769-81687999
邮箱: jbetchina@163.com
地址: 东莞市虎门镇虎门布料市场A排903-906铺
经营范围: 销售无纺布、服装辅料、服装、鞋材、箱包、手袋、皮具、玩具及原材料

会员单位



籍贯: 石城

敖三林 董事长
东莞市东城下桥银丰医疗
电话: 0769-22089578 传真: 0769-22089578
地址: 东莞市东城区下桥银丰路
经营范围: 内外科、中西医

会员单位



籍贯: 石城

温德平 总经理
东莞市翔威厨具(通风)设备有限公司
电话: 0769-22904168 传真: 0769-22906322
邮箱: dg_sulfeng@163.com
http://www.dgsulfeng.com
经营范围: 企事业、学校等食堂管理、承包、合作经营,专业生产电磁热能设备、厨房工程设备、通风工程设备、不锈钢设计与安装

会员单位



籍贯: 鹰潭

何春云 总经理
东莞市俊豪塑胶制品有限公司
电话: 0769-87332808 传真: 0769-87331298
邮箱: junhaoxs@junhaoxs.com.cn
地址: 东莞市清溪镇荔横管理区荔河街6号厂
经营范围: 专业生产吸塑制品(航空、学校、酒店、超市环保饭盒、电子电器吸塑包装盒)

会员单位



籍贯: 邵阳

朱海燕 总经理
东莞市艾永康医疗器械有限公司
电话: 0769-88993306 传真: 0769-88993306
邮箱: azhuhaijun@163.com
地址: 东莞市东城区莞樟路106号嘉润大厦3C12
经营范围: 检验试剂、药品、小型设备

广东省江西商会会员申请登记表

姓名		性别		出生年月	年 月 日	(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	成立时间		注册资本	元	年销售额	元
	年税收	元	从业人数	人	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"/> 副会长单位		<input type="checkbox"/> 常务理事单位	
	<input type="checkbox"/> 理事单位		<input type="checkbox"/> 会员单位			
(包括任过何职、简历、获过何种荣誉)						
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： _____ (盖单位公章) 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.附贵单位营业执照、机构代码证、税务登记证等相关证照和身份证复印件各1份，彩照2张。

会员单位

唐金泉 区域负责人
东莞市万家通报刊发行物流有限公司
电话: 0769-81380038 传真: 0769-81380038
邮箱: 512079567@qq.com http://www.tmedg.com
地址: 东莞市石龙站新城区方正西路317号
东莞日报石龙站
经营范围: 东莞日报和时报发行征订、日报分类广告

会员单位

郑德行 总经理
东莞市金昊电子有限公司
电话: 0769-87630198 传真: 0769-87630338
邮箱: kinghow168@163.com http://www.dgqyw.com
地址: 东莞市谢岗镇长江工业区
经营范围: 电子连接线、数据线、精密冲压、塑胶

会员单位

赖林 总经理
珠海市物资招标有限公司东莞分公司
电话: 0769-88058806 传真: 0769-88058809
邮箱: minxing@126.com
地址: 东莞市南城区莞太路34号创意产业园12楼205
经营范围: 工程、货物和服务项目(包含政府采购业务); 可行性研究、投资估算的编制; 概算、预算、结算、投标报价的编制和审核

会员单位

陈小华 总经理
东莞市神马信息技术有限公司
电话: 0769-22460826 传真: 0769-38971216
邮箱: cxh@shen-ma.net
地址: 东莞市南城区高盛科技园1803-04
经营范围: 网络安全软件开发与销售、绘图软件代理

会员单位

李兵 总经理
东莞市信利电子科技有限公司
电话: 0769-87365498 传真: 0769-87365499
邮箱: gdxinli@163.com http://www.gdxinli.com
地址: 东莞市清溪镇荔横工业区
经营范围: 生产研发销售电子五金纯净水设备

会员单位

牛春 总监
东莞市合富辉煌房地产顾问有限公司
电话: 0769-22002101 传真: 0769-22002100
邮箱: niuchun@hope733.com
http://www.hopefluent.com.cn
地址: 东莞市南城区宏远酒店12楼
经营范围: 房地产

注: 会员名录截止至2012年5月16日, 由于时间仓促, 文字的校对难免有不尽人意或错误之外, 请会员予以指正并谅解。



广东省江西商会东莞分会 团购即将开始

为使商会会员享受到更多的优惠，广东省江西商会东莞分会将开展组团团购活动，商会会员的上千种消费产品将加入团购当中来，让会员享受便利的同时，也坐拥低价的实惠。

 东莞市雅高通风设备制造有限公司

 东莞市雅高供水科技有限公司

和风送雅 活水至高



东莞市雅高通风设备制造有限公司是一家专业生产防、排烟消防工程及空调安装工程中使用的各式风机、防火阀、排烟阀、消声器、静压箱、风口等产品。

东莞市雅高供水科技有限公司是一家以城市安全供水技术研发、生产为产业导向的高新技术企业，多年来从事市政供水技术的研究和推广，通过同仁的不断努力，已发展成为重要的市政加压供水设备生产基地。



公司地址：东莞市东城区中信协和大厦201室
电话：0769-21666288 21666388
传真：0769-21666868
<http://www.dgwtar.com>
E-mail:wtar1_8868@126.com

工厂地址：东莞市道滘镇大岭丫第二工业区
电话：0769-88320188 88320168
传真：0769-88321868 88329938
<http://www.yaogao.com.cn>
E-mail:yagao.868@163.com

博康 东莞市博康粮油贸易行

东凌粮油东莞总代理
诚招区域代理商
全国各地优质大米代销代购



中粮集团福临门
福掌柜食用油

中粮集团长城葡萄酒
原装进口葡萄酒

中粮集团优质大米



地址：东莞市厚街镇祥鸿衣批城A2区26-30号
 电话：0769-8258 7666 8258 7168
 传真：0769-8258 7138

设计：86888888 17769223398 170
 www.ticihotel.com



业务范围

酒店厨具工程风格化设计
 节能厨具设备标准化生产
 厨房油烟净化处理
 城市空气净化工程

成功项目

马来西亚勒捷尼苏丹酒店
 铂尔曼酒店
 喜来登酒店
 洲际酒店

TICI
 天驰工程
 www.ticihotel.com

24小时 为您服务,
 全国免费服务热线:
4006-365-933

东莞市天驰厨具工程有限公司
 地址：广东省东莞市寮步镇竹园工业区元英路
 电话：+86-769-88869652 85966558
 传真：0769-85881723
 邮箱：tici1998@163.com



张裕国际
酒庄联盟
Zhangyu International Wine Alliance

—— 直营专卖 · 真品保证 ——

东莞市联动酒业投资有限公司与中国第一，全球第三的张裕酒业有限公司牵手合作，并在东莞首开张裕国际酒庄联盟专卖店。

通过直营专卖店的唯一销售渠道，直到消费者终端，为消费者提供贴身、贴心服务，让消费者以最低的成本获得买到真酒的能力。东莞市联动酒业投资有限公司将为消费者建立起一个买放心酒水连锁平台，以保证消费者的切身利益。

“张裕国际酒庄联盟”是以百年张裕为核心，与世界各国顶级酒庄联合组成的“酒庄联盟”。酒庄联盟的产品统一印有联盟标识，张裕公司精心在世界各国排名前5位的酒庄中挑选1-2个顶级酒庄引入中国市场，为中国消费者带来更多的优质选择。“张裕国际酒庄联盟”是世界葡萄酒行业强强联合发展的一个重要里程碑。

法拉宾—法国国宴用酒

始于1270年的法国干邑鼻祖
全部产自大香槟区，全部原瓶进口



法拉宾帝国XO 30年

COGNAC



Domaine Pierre FRAPIN
Grande Champagne
PREMIER GRAND CRU DU COGNAC

王者之选·法拉宾



东莞市南城利丰服装厂
DONGGUAN SOUTH CITY LIFENG GARMENT FACTORY



利丰服装厂是一家设计与制作为一体的专业服装厂；
主要设计与制作酒店、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

Lifeng is a garment factory in to one uniform design and professional garment factory.
Major design and production of hotels, banks, shopping malls, office buildings, factories, schools,
and other anti-static clothing, fashion orders to take at home and abroad.

直销热线：400—1012—899

网址：www.zhangyuguoji.com

张裕国际酒庄联盟东莞直营机构

总部地址：东莞市东城区主山高田坊联动大厦3楼305号
南城店地址：东莞市南城区胜利路金盈大厦首层1-2A
常平店地址：东莞市常平镇振华十街16号
大岭山地址：大岭山镇新世纪领商铺141号楼129号铺

电话：0769-23169929
电话：0769-22819459
电话：0769-83932299
电话：0769-82936033

ADD: 东莞市南城袁屋边三和路8巷1号 TEL: 0769-2298 8987 FAX: 0769-2298 8965 E-mail: lifengfz@163.com

联系人: 朱玉娇 MOB: 137 1261 7688



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: 东莞市莞城区运河东三路排头创意公社3号楼3楼

电话: 0769-22338810 22338820

传真: 0769-22338830 QQ: 286448554

E-mail: lando360@sina.com

http://www.lando360.com/

凌速
LINGSU

Godin
九鼎集团

纤亿线业
CHANYE THREAD

启民源塑科技
Qimin Roto

華堂酒业
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

DGMA
东莞市德高美实业有限公司

Kamon
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

松湖蓝宇 蓝道设计
2005-2010

ATL



四特酒
SITIR
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: 18028239280
- 长安专卖店 电话: 18028239279
- 塘厦专卖店 电话: 18028239277
- 寮步专卖店 电话: 18028239285
- 厚街专卖店 电话: 18028239284
- 望牛墩专卖店 电话: 18028239281
- 东城专卖店 电话: 18028239275
- 石碣专卖店 电话: 18028239282
- 风岗专卖店 电话: 18028239277
- 虎门专卖店 电话: 18028239279
- 万江专卖店 电话: 18028239282
- 赣情店 电话: 88776228

