



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：张明强 0769-22338810
www.huidakms.com



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 07 期
2012年8月

东莞赣商

陈伟华

东莞赣商

总第 07 期
2012年8月



祝贺江西商会东莞分会第一届第二次理事会议圆满成功

沟通·发展·和谐·进步

改善地球环境 造福子孙后代



环保节能减排生活污水处理器

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

规格：1300×1300×2200mm 容积：2-15立方



环保多功能家用净水存储罐

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



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



环保多功能组合式运输罐

- 产品原材料为食品级PE，可运输饮用水、饮料等；
- 本产品同时具有防腐、碱、油等其它化学物质腐蚀，可运输多种化学物质；
- 产品每一节为1.8立方，可组合起来每节运输不同的物质，也可以将它们用管道、法兰串联起来运输同一种物质，产品具有很大的灵活性。



规格	长(mm)	宽(mm)	高(mm)
3.6立方	1970	1680	1770
5.4立方	2750	1680	1770
7.2立方	3530	1680	1770
9立方	4310	1680	1770
10.8立方	5090	1680	1770
12.6立方	5870	3200	1770



这一次，激情与机遇的碰撞

穿过革命硝烟，触摸历史脉搏，寻访赣南，追溯新中国之源，探寻共和国之根，处处感受着这是一块演绎了中国革命最为壮烈且最为辉煌历史的红土地。红色摇篮、红色故都、毛泽东思想发祥地、人民军队成长壮大的摇篮、中央红军长征出发地、苏区精神发源地……这是无数革命先烈用鲜血和生命在这片红土地上铸就的一座座不朽丰碑。这里的一草一木，都蕴藏着震撼心灵的英雄事迹；这里的一山一水，都萦绕着革命先烈的赤胆忠魂。红色，成为了赣南最为靓丽的色彩。

这是赣南的写照，也是整个江西的写照。在中国近代史波澜壮阔的历史画卷中，江西是浓墨重彩的一笔；改革开放以来，经济社会发展明显加快，城乡面貌日新月异，苏区人民生活不断改善。但与全国、全省相比，赣南主要经济指标人均水平仍有差距，发展滞后、欠发达仍是基本情况。

终于赣南人民等来了最好的机会，《国务院关于支持赣南等原中央苏区振兴发展的若干意见》的出台仿佛一扇大门，跨越这扇门的，不仅是赣南的人民，更是所有赣江儿女。当机会到来，我们必须牢牢抓住历史机遇，奋力攻坚克难，努力实现全面振兴和跨越式发展。

同样，广东省江西商会东莞分会的发展也进入了一个“跨越”的时刻。东莞市江西商会的筹备已经提上了议事日程，而商也会通过集体的力量拿下了南城一块炙手可热的地皮，赣商大厦的建设终于从蓝图开始一步步走向实际。高楼万丈平地起，8月份，是商会成立两周年的生日，两年来，商会快速前行，影响力逐步壮大，如今，已不需要担心商会的头名是否有人知道，而是要考虑如何把它的响亮。

今天的机遇离不开昨天的耕耘，机会只给有准备的人，昨天的努力，都是为了机遇到来的这一刻。人们总说历史是一面镜子，它也是一扇大门，跨过它，会有更好的风景，会有更好的未来。

■ 文 / 本刊编辑部

目录 CONTENTS

主办单位：广东省江西商会东莞分会 出版时间：2012年8月 总第 07 期

刊首语

P01

这一次，激情与机遇的碰撞

穿过革命硝烟，触摸历史脉搏，寻访赣南，追溯新中国之源，探寻共和国之根，处处感受着这是一块演绎了中国革命最为壮烈且最为辉煌历史的红土地。红色摇篮、红色故都、毛泽东思想发祥地、人民军队成长壮大的摇篮、中央红军长征出发地、苏区精神发源地……

时事要闻

P04

江西省农业项目和资金投入超70亿
江西省发行91亿元地方政府债券
赣鄂湘三省共推产业一体化
江西4年内传统银行卡将被金融IC卡全面替代
香港投资推广署助赣企走出去
南昌融资360亿建设四大项目



赣商专题

P08

赣南老区的新生之梦

《国务院关于支持赣南等原中央苏区振兴发展的若干意见》宣讲会在穗举行

商会动态

P17

打造一个温馨、团结、务实、诚信的东莞市江西商会
广东省江西商会东莞分会第一届第二次理事会议隆重召开

搭建电商平台 助推商会发展

张华荣膺任本会名誉会长

在莞商会又添生力军

分享交流经验 畅谈品牌文化

——会员企业参观互访活动侧记

助力会员实现人才储备

共叙乡情 借力横峰
横峰县主要领导参观我会会员企业

集众家所长 促东莞发展

我会领导参加东莞市工商联举办的活动

艺尊软装公司主办古玩收藏鉴赏交流会

赏学并重 怡情自然

记本会理事会成员旅游暨考察学习活动

我会秘书处参加“异地商会如何做好异地务工人员服务与管理工作”专题座谈会

我会领导出席第二届企业投融资(东莞)洽谈会

商会抱团成功拍地 搭建赣商总部基地

本会莞城区会员举办联谊会

览西部新城 谋发展新机

我会领导参加喀什新城招商推介会

本会文化教育专业委员会聘请李孟学为顾问

本会文化教育专业委员会聘请王功学为顾问

关爱会员 健康第一

——我会组织会员体检

会员热点

P35

赣商风采

P36

弱水三千 取一杯饮

——访广东省江西商会东莞分会副会长
东莞市桂氏咏华实业有限公司董事长 桂 锋

智慧城市建筑师

——访广东省江西商会东莞分会副会长
广东迪科思信息科技有限公司董事副总 钟 东

一个关于一万间店的梦想

——访广东省江西商会东莞分会副会长
东莞市喜洋洋便利店有限公司董事长 周正强

志于道 据于德 依于仁 游于艺

——访广东省江西商会东莞分会副会长
东莞市向荣家具有限公司董事长 刘文龙

雕塑艺术的守望者

——周成海先生访谈录

赣鄱风情

P54

物华天宝 鹰潭：涟漪旋其中 雄鹰舞其上

龙虎山十景

人杰地灵 王文京：中国软件行业的翘楚



商学院

P66

儒家思想与企业经营

——商会文化教育顾问 李孟学

机遇总是留给有准备的人

新三板——中小企业股权融资及增值的新渠道

莫让银行卡丢了你的钱

——常见银行卡民事纠纷审判实务

新增会员

P69



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 徐地华 张军生
程小华 杨 清

编 委

滕 鹰 吕 淇 王 东 徐地华
张军生 程小华 杨 清 何 斌
陈文锋 罗志忠 张有良 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
刘文龙 宁发水 刘春华 陈宝华
陈 晖 沈耀如 魏 行 欧阳秋保

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/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。

江西省农业项目和资金投入超 70 亿



江西省农业厅计财处日前公布数据显示，截至6月底，江西省共争取农业资金投入72.08亿元，同比增长10.6%，农业项目和资金投入再创新高，为全省现代农业发展提供了坚实的财力支持，现代农业发展加速。今年，江西省已兴建6个国家现代农业示范区，22个省级现代农业示范区；全省2011年度160万亩高标准农田建设已全部完工，项目区农田排灌等基础设施和装备条件得到极大改善，尽管早稻连受阴雨影响，但各高标准农田排水便利，项目区早涝保收率从65%提高到100%。

今年，江西省以促进农业投入增长为目标，按照“规划指导建设、项目落

实规划”的要求，做到成熟一批、择优申报一批。省农业厅积极加强对接和项目储备，主动争取农业部支持，主动加强同省有关部门协调，实现超前储备，基本实现了申报项目常态化，保证了中央投资计划下达后能够及时分解落实到位。据了解，今年江西省争取的农业资金中，已落实中央基本建设投资7.04亿元，农业部和省级财政专项资金6.13亿元，各项惠农补贴资金58.91亿元。同时，今年省财政新增了现代农作物种业发展专项1000万元、现代农业省专项1000万元、现代产业化专项资金1000万元以及提高病害猪损失补贴500万元。

江西省多管齐下，将强农惠农富农政策及时落实到位。目前，江西省已下拨农作物良种补贴资金8.89亿元、粮食直补6.15亿元、农资综合补贴资金35.07亿元，第一批农机购置补贴4.4亿元也已及时落实到位。为强化项目管理，促进投资增效，省农业厅会同省财政厅、发改委等相关部门，围绕重大农业项目、农业综合开发部门项目，组织开展项目专项检查，对发现的问题及时加大整改督促力度，抓紧项目竣工验收工作。截至5月中旬，省农业厅共核发169个项目竣工验收合格证，进一步加快了项目实施进度，推动了农业项目建设。

江西省发行91亿元地方政府债券

经国务院批准，财政部核定江西省发行地方政府债券91亿元，其中3年期、5年期各占50%，并纳入政府公共财政预算管理。

根据江西省政府2012年省级预算调整方案，在年初预算的基础上，江西省级收入预算调增债务收入91亿元，省级支出预算相应调增91亿元，其中，安

排省级额度为54.2亿元，包括3年期11.7亿元、5年期42.5亿元；转贷市县级额度36.8亿元，包括3年期33.8亿元、5年期3亿元。省级支出具体项目包括：省级直接举借的地方政府债券安排支出54.2亿元，其中用于偿还今年到期的2009年省级举借的地方政府债券本金31.2亿元；省对市县专项转移支付补助

支出23亿元，用于中央重点公益性项目的省级配套，如保障性安居工程、水利、农村危房改造等。转贷市县政府债券支出36.8亿元，其中30.8亿元用于各设区市、县(市、区)偿还今年到期的2009年地方政府债券本金，其余6亿元增加景德镇市转贷额度。

赣鄂湘三省共推产业一体化

日前，由江西省工信部牵头，湖北、湖南、江西三省经(工)信部门领导齐聚武汉，举行长江中游城市群产业一体化战略合作论坛，就三省客观存在产业发展的结构趋同和相互竞争等问题，达成五项产业一体化战略合作机制，标志“中三角”产业一体化战略合作正式启动。

当前，湖北、江西、湖南三省客观上存在产业发展的结构趋同。对于这一问题，省社会科学院经济研究所所长麻智辉说，三省产业相似度达80%~90%，竞争大于合作。

以撑起湖北、江西、湖南三省经济脊梁的千亿产业为例：在湖北，汽车、钢铁、石化、食品、机械、电子信息、纺织、电力、建材等“九大金刚”，相

继上榜。在湖南，机械、食品、石化、有色、轻工、建材、冶金和电子信息制造等“八大支柱”，相继挺起。在江西，有色、钢铁、石化、食品、纺织等“五朵金花”，相继绽放。三省在千亿支柱产业类别上，省际间有近半重合。

湖北、江西、湖南三省经(工)信委负责人在武汉共同签署《湘鄂赣三省加强长江中游城市群产业一体化战略合作协议》，达成5个方面的合作协议。

建立三省产业合作协调联席会议机制方面，联席会议由三省经(工)信部门组成；三省轮流主持，办公室暂设湖北省经信委。

联合开展产业发展战略研究方面，推动形成特色突出、优势互补、分工合理的产业发展格局，加快构建比较优势

突出、富有竞争力的现代工业体系。

加快推进产业一体化发展方面，充分发挥各地资源禀赋和比较优势，推进跨省域企业间协作配套和产业合作互补，打造区域富有活力的现代产业集群。

搭建合作服务平台方面，推进多边互动合作，加快促进科技成果转化和产业化。

加强煤电要素的保障合作方面，充分利用长江水道，共同推进与拓宽水运电煤。

在长江中游城市群产业一体化战略合作论坛上，湖北省经信委和湖南省经信委负责人提出，以三省的石化、汽车为突破口，加强合作。

江西4年内传统银行卡将被金融IC卡全面替代



中国人民银行南昌中心支行7月25日表示,为加快金融IC卡的推广应用,江西省计划,今年底金融IC卡发卡量将占全省银行机构新增发卡的15%,2015年实现传统银行卡的全面替代。届时市民逛菜市场、买早餐,有望一卡在手,轻松付费。

金融IC卡又称芯片银行卡,是以集成电路为介质的新一代银行卡。与传统磁条银行卡相比,可有效避免银行卡被盗刷,可实现一卡多用等,它的推广正成为全球银行卡产业发展趋势。

作为全国金融IC卡推广应用首批47个试点城市之一的江西新余市已经

功实施城市一卡通项目,市民凭借“新余市市民卡”可以乘公交、缴纳水电费、电话费等。江西省正加快在省内全面推开城市一卡通项目,使金融IC卡更广泛地应用于公交、地铁、出租、菜市场、停车场、早餐点、电影院、超市、旅游景点、学校、医疗卫生等领域。

截止到6月底,江西省内已有12家商业银行和江西省农村信用社联合社的91家成员行社具备发行金融IC卡的资质,工农中建等6家商业银行已经开始全面发行金融IC卡,目前已累计发卡15万张,预计今年底将超过100万张。

香港投资推广署助赣企走出去

7月26日,香港投资推广署在南昌举办“立足香港·迈向国际”研讨会,活动通过介绍香港的投资环境,鼓励江西企业“走出去”,利用香港的金融及专业服务优势,拓展海外市场。

据了解,截至2012年4月底,有43家江西企业在香港投资,其中包括江西铜业集团、江铃进出口、江西稀有稀土金属钨业集团、江西赛维LDK太阳能高科技及鹰潭三川水泵。

香港投资推广署助理署长邓仲敏在研讨会上谈及香港的营商环境,以及江西企业在港的发展机遇时说,在中国经济高速发展的今天,江西经济持续增长,不但是内地的重要农业省分之一,近年更大力推动以先进制造业为核心的

发展策略,在汽车、航空及精密制造、特色冶金和中药以及生物制药等多方面的产业都有良好的发展。随着赣港两地经贸合作不断增强,南昌市乃至江西省的企业可利用香港作为国际贸易、物流和金融中心的地位,为现有业务开拓国际贸易和融资平台,开阔营销管道,拓展海外市场。

“香港具备了现代服务业的完善系统,服务业占本地生产总值超过90%,在融资、保险、会计、法律等各方面都能配合企业的发展需要。”邓仲敏说,香港在现代服务业所享有的优势,可成为内地企业拓展海外市场,并与香港企业连手“走出去”的理想平台。

据了解,金融、贸易、物流和旅游

是香港的四大传统支柱产业,赴港投资的企业大多从事进出口、批发零售、银行服务、航运物流业。此外,香港鼓励发展6项具有优势的产业,即教育、医疗、检测和认证、创新科技、文化及创意、环境。据悉,香港投资推广署针对个别行业及企业所需,免费提供实用资讯及专业支援,协助外地企业充分利用香港的营商优势,使企业得到更长远的发展。



南昌融资360亿建设四大项目

7月26日上午,随着南昌市人民政府与上海绿地控股集团签约,将由双方共同开发的九龙湖南昌国际博览中心、高新区国际人才综合配套社区、经开区空港新城综合体和小微企业科技产业园等重大项目将提上日程。四大项目累计投资超过360亿元,将在年内正式开工。

四大项目涵盖了现代服务业综合体、大规模产业园区及配套设施、高规格会展博览等城市建设的重要方面,对于南昌城市功能完善、产业结构优化调整、经济规模能级提升有极大的推动作用。同时,作为沪赣两地迄今为止最大的一揽子投资项目,这

批项目的建设也将两地间的经济合作交流推上新的高度。

此次签约的项目中,南昌国际博览中心项目位于南昌红谷滩新区九龙湖片区,九龙大道以东,赣江大道以西,总占地面积3000亩,规划建设集展览、会议、酒店、商务、高尚社区、文化休闲、旅游于一体的多功能复合型绿色生态国际博览城,建成后将成为中南部地区规模最大、功能最全、规格最高的综合会展中心和红谷滩新区九龙湖片区会展经济和旅游经济的龙头项目。

南昌国际人才社区项目位于南昌国家高新技术产业开发区,城东一路以北,中电路以西,总占地面积约453.5亩,规

划建设一座集酒店、商务、人才公寓、休闲商业、高端住宅于一体的新型国际人才社区。该项目作为江西省委组织部“引智工程”的示范项目,建成后将成为南昌规模最大、社区配套功能最完善、综合环境最具创意特色的新型国际社区。

空港新城综合体和小微企业科技园项目位于南昌经济技术开发区,英雄大道以南,总占地面积约1000亩,规划建设成为集购物、餐饮、休闲、娱乐、居住于一体的大型城市综合体和南昌最大规模的小微企业科技创业园区。



南昌国际博览中心

闻鸡起舞 如沐春风



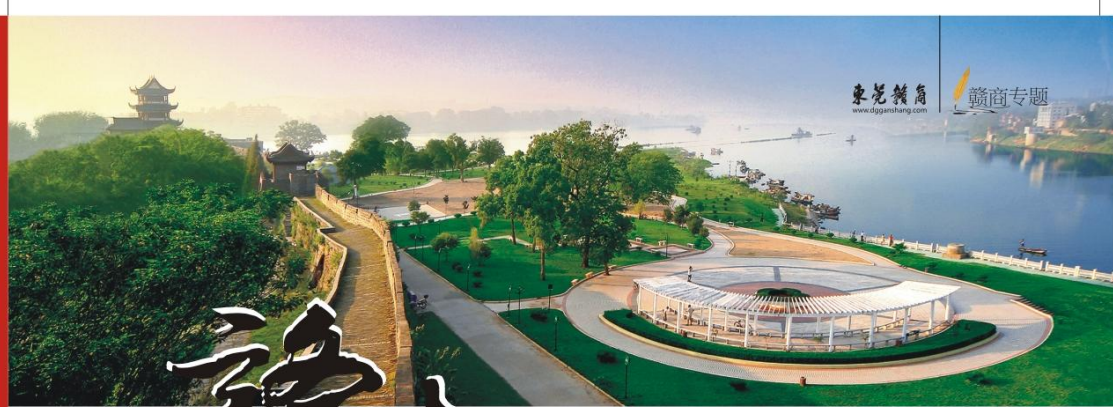
《国务院关于支持赣南等原中央苏区 振兴发展的若干意见》宣讲会在穗举行

为积极宣传、贯彻落实《国务院关于支持赣南等原中央苏区振兴发展的若干意见》。7月15日，省商会特邀中共赣州市委党校副校长张卿均教授来广州为广大在粤赣籍企业家解读《国务院关于支持赣南等原中央苏区振兴发展的若干意见》，广东省江西商会东莞分会也积极参与了此次宣讲会。

李平会长在宣讲会上致欢迎词时，激动地说：《国务院关于支持赣南等原中央苏区振兴发展的若干意见》(下称《意见》)的正式出台，是继《鄱阳湖生态经济区规划》获批两年后，江西又一个被纳入国家战略的区域性发展方略，也是赣州发展史上第一个国家区域发展战略，在赣州乃至江西发展史上均具有里程碑意义。

《意见》中对赣南等原中央苏区的战略定位是：全国革命老区扶贫攻坚示范区，全国稀有金属产业基地、先进制造业基地和特色农产品深加工基地，重要的区域性综合交通枢纽，中国南方地区重要的生态屏障，红色文化传承创新区。赣南，《意见》的主角，曾经的中央革命根据地，即将因政策的聚焦而改变原有的发展轨道。

据不完全统计，《意见》出现了9个“试点”、5个“试行”、4个“探索”、2个“试验区”、4个“示范区”、13个“重要基地”和30个“重大项目”，并有5个“扶持”、7个“补偿”、9个“补贴”、11个“优惠”和128个“支持”。未来，中央将在财税、金融、投资、产业等方面加大政策支持力度，努力推动赣南等原中央苏区实现全面振兴。



■ 文 / 本刊编辑部策划

赣南 老区的新生之梦

《国务院关于支持赣南等原中央苏区振兴发展的若干意见》宣讲会在穗举行

近日，一份《关于支持赣南等原中央苏区振兴发展的若干意见》让赣南老区获得关注。一千年前这里建立了成熟的城市，80年前发生了影响深远的历史事件。如今，在缓慢发展了几十年后，它得到了来自中央丰厚的福利，同时还有“跨越式发展”的期许。而著名红色老区的遗产是赣州迎来这一机遇的资本。今年8月1日，恰逢建军85周年之际，以赣州为代表的赣南地区也顺势发动了苏区转型的营销攻势。

曾经的赣南“塌陷地”

赣州，距广州448公里，距深圳418公里，距南昌372公里，是赣南地区的最大城市。赣南则占江西全省总面积的四分之一，“承南起北，呼东应西，南抚百越，北望中州”，在地图上居粤赣闽湘四省通衢的位置。

但就是这个交通版图上的黄金位置，却尴尬地被视作中部经济的“塌陷地”，没有强有力的政策倾斜，交通优势也逐渐消失。

来往赣州的飞机在城市西面的黄金机场降落。据史料记载，20世纪30年代，老黄金机场始建，主要用于军事需要和赣南钨砂外运。

政府在1959年将其改扩建为民用机场，1980年以来多次扩建，直到2008年整体搬迁到了离城区更远的现址。即便如此，去年它的旅客吞吐量刚过50万人次。同期，南昌机场却是500多万人次。

如果从广州出发，选择铁路或公路6小时均可到达，但是京九线并没有给当地带来期盼中的繁荣，这条铁路对这里最大的用途之一是劳务输出。

这里被视作中部经济的“塌陷地”。论区位和政策优

势，赣州比不上东南沿海改革开放实验区，也比不上北边的环鄱阳湖经济区、西边的长株潭城市群；在交通不发达的过去，赣江是南北贸易的最主要通道之一，但随着海运发展和京广线开通，交通优势也逐渐消失。

当地政府渴望抓住产业趋势和机会。然而，与同样定位为承接沿海产业转移地区的邻市湖南郴州相比，赣州的人口和面积是前者的两倍，GDP却低于郴州。

对于渴望得到更快发展的江西来说，6月28日，国务院《关于支持赣南等原中央苏区振兴发展的若干意见》(简称《若干意见》)的出台，无异于“久旱逢甘雨”。

中央的这场“及时雨”下得很大。从2012年至2020年的8年间，中央将给予赣南等原中央苏区1万亿元扶持资金，以帮助苏区人民最终实现“共同富裕”。其中，赣州市将获得5644亿元，其余为吉安、抚州等市分得。

《赣州市情简介》里写道：“赣州是江南宋城，赣州是客家摇篮，赣州是红色故都，赣州是生态家园，赣州是稀土王国、世界钨都和脐橙之乡。”这里曾经商业繁荣，还有良好的城市禀赋和精细完备的规划传统。



千里赣江第一城

江岸古城

地理上看，赣南自成一个独立的单元，四周被武夷山、南岭、罗霄山等高大的山脉环绕，水系则从东、南、西三面

向赣州盆地汇聚形成章贡二水，再合流为赣江北去。章江和贡江在赣州市北面汇成赣江，“赣”字也由此而来，章江在市区走了一个大的“S”形，因此赣州城区形成了罕见的“三江六岸”格局，不论从南北还是东西方向穿越整个城市，至少需要跨过一次河。

赣州秦始置县，西汉初年建城，宋代以后经济迅速发展，成了中国东南地区的重要商业都市。从北宋开始，赣州城便有计划地进行大规模的城市建设，城市地下排水系统“福寿沟”是当地人最津津乐道的城市遗产，建于北宋，至今畅通。

赣州城的最北端聚集了赣州市最主要的名胜古迹，有宋城墙、始建于年代无法考证的郁孤台、蒋经国故居等。去年底，老城区的主要商业街文清路的外立面被加以改造，新增坡屋顶、坡檐、马头墙等宋代建筑元素，除了突出老城区的古意，按赣州市的规划，位于老城区南部、被章江三面包围的章江新区将是城市未来发展的核心区、赣州的中央商务区。

虽然当地人称这里“欠发达”，新城区的房价却已涨到

七八千元一平方米，一种解释是，赣州是赣南地区的唯一较大城市，下辖18个县市900万人口，赣南地区城市化率之低导致了赣州楼市的刚性需求。

位于城市中心的赣州贸易广场也提醒你这里的确是一个发展“滞后”的城市。贸易广场是当地最大的小商品批零市场，一辆接一辆的小型三轮车穿梭其间，大部分商户来自赣州辖区的各个县市，他们从广东、浙江、福建运来货物，再将它们销往各县市。

这里有广东潮安的不锈钢炊具，浙江温岭的塑料用具，福建建阳的调味品，随处可见的珠三角的家电产品和日用品。一个老板介绍，在赣州市场上，大部分产品还是来自广东。

贸易广场1997年投入使用，随着城市扩张，占地200多亩的广场已经成为老城区的稀缺地块，搬迁计划酝酿了很多年。这里的商户笑着说：听说要搬到南边的105国道旁，不过搬迁的时间可能是3年后，也可能是5年后。

在赣州历史文化与城市建设博物馆内，除了看未来十年的城市规划图，你还可以回到几百年前：清代赣州城地图上，城东一带的地名大多与商业有关，如米市街、棉布街、瓷器街、纸巷、油槽巷、烧饼巷等。

苏区“遗产”的渴求

赣南的另一项遗产是苏区。离开赣州市区，朝东南西北任何一个方向走，到达的都是曾经的苏区。

《若干意见》写道：由于战争创伤的影响，以及自然地理等多种原因，迄今为止，原中央苏区特别是赣南地区，经济发展仍然滞后。

兴国县，位于赣州市北部，中共江西省委旧址、江西省第一次工农兵代表大会旧址等革命遗址均在其区域内。据当地史料记载，20世纪30年代，兴国县的青壮年农民加入土地革命、跟随红军参军参战的有9.3万人，牺牲的有5万多人，而当时全县仅23万人口。

在江西省东南边陲瑞金市叶坪乡的华屋村，当年仅有的43户家庭都参加了革命。在华屋村的一户人家里，50多岁的农民华制禾一边忙家务，一边很自然地回答来访者的各种问题，并把人们领进屋子里，取出烈属证展示。按照中央的精神，他住的土坯房将得到改造。

按计划每户能得到1万多元的改造资金，这笔钱远远高于这些还停留在农业社会的原住民一年的货币收入。“赣南百姓为革命倾其所有。”赣州市委政策研究室的调研员黄明哲在《若干意见》的解读会上说。从整个赣南看，当年

33万人加入红军，留下姓名的牺牲者有10.82万人。

还有赣州西部的上犹县，20世纪50年代由于水电站建设，使得当地大批居民失去了耕地和住所，20世纪60年代森林铁路建成后，又外运了大批木材，为“支援国家建设”而致贫。

去年年底，赣州市将一份《赣南苏区经济社会发展情况调查报告》递交给中央，希望国家早出台相关政策，对中央苏区发展振兴给予特殊支持。今年1月中旬，国家发改委就上述调查报告提出的政策建议征求有关部门意见，并研究制定了《若干意见》起草推进工作的整体方案。

3月31日，国家发改委召开了若干意见制定工作启动会；4月10日，国家42个部委逾百人组成的联合调研组前往赣州，进行了为期7天的调研。5月24日，《若干意见》的征求意见稿送中央和国务院有关部门、江西省人民政府和福建、广东两省发改委征求意见。

《若干意见》给赣南的五项战略定位分别是“全国革命老区扶贫攻坚示范区”、“全国稀有金属产业基地”、“重要的区域性综合交通枢纽”、“我国南方地区重要的生态屏障”、“红色文化传承创新区”。

赣南的“西部大开发”

赣南地区将执行西部大开发政策，这被认为是“最有含金量”的条款。赣州有国家扶贫工作重点县8个，省级扶持贫困村1119个，分别占县、村总数的45%和35%；按国家最新的2300元贫困线标准，全市贫困人口192.7万人。

此外，由于缺少国家重点投资项目和大型工业企业，赣南工业化水平较低。资料显示，2010年全市工业化为38%，相当于全国20世纪90年代中期的水平。

“在尽可能短的时间内，使赣南苏区的面貌发生比较大的变化，帮助赣南与全国同步实现全面建设小康社会目标。”国家发改委副主任杜鹰接受媒体采访时这样表示。根据《若干意见》，优先解决民生问题，到2015年，突出的民生问题要有“突破性进展”；到2020年，赣南等原中央苏区整体要实现“跨越式发展”。

“跨越式发展”指的是，若要在2020年与全国同步实现小康，今后8年，赣州农民的收入要以每年19%的速度递增，GDP要以每年17%的速度递增。根据赣州市2012年的

政府工作报告, 2011年全市实现生产总值1335.98亿元, 增长仅12.5%。

不过赣州市的工业近年已开始加速增长。2011年, 赣州市三大产业结构由18.9: 44.4: 36.7转变为17.4: 47.2: 35.4; 全市规模以上工业增加值430亿元, 增长了18.7%; 稀土和钨及其应用产业主营业务收入达640亿元, 增长93.5%。

《若干意见》被认为“含金量高, 可操作性强”。“赣州市执行西部大开发政策”被赣州市委政研室调研员黄明哲称为是最能体现含金量的条款。当地媒体统计, 按照2011年的税收基数, 执行“西部大开发政策”后, 仅对鼓励类产业企业的所得税税率从原来的25%减至15%这一项优惠, 就有近5000家企业共可减少缴税2.77亿元。

黄哲明还对《若干意见》进行了词频统计: 文件里出现了9个“试点”、5个“试行”、4个“探索”、2个“试验区”、4个“示范区”、13个“重要基地”和30个“重大项目”, 并有5个“扶持”、7个“补偿”、9个“补贴”、11个“优惠”和128个“支持”。这体现了政策支持力度。

按计划, 《若干意见》出台后, 还要编制《赣南等原中央苏区振兴发展规划》。规划的政策将更加细致和具体, 项目也将在规划中落地。

赣人回流和赣货南下

在赣州市北部的兴国县垅上村, 村干部杨成栋称, 全村4300多的常住人口, 其中三分之一在外务工, 而在广东的占七成。

大约8年前, 赣州提出过3个目标: 做珠三角企业的劳务输出基地、珠三角居民的休闲娱乐后花园、珠三角农产品的供应基地。20世纪90年代, 在京九线开通的初期, 赣州考虑如何向珠三角输出更多的技工, 还为此专门推行农民知识化工程, 通过赣州市技工学校到广州、深圳、中山、东莞等地的企业推荐毕业生。

如今在赣州开发区一家生产汽车变速器的德资工厂里, 一线员工的工资在2700元到3500元之间。该厂负责人员介绍说这在当地算不错的工资, 因此招工不难。然而对当地大多普通劳动密集企业来说, 每年春节过后如同珠三角的工厂抢劳动力, 还是个问题。

赣粤自古联系紧密。中原居民历史上有5次大规模的南

迁, 他们从中原到长江流域, 进鄱阳湖, 再逆赣江而上, 到达赣州, 在这里休憩之后, 一部分人留在赣州, 成为当地的客家人。没有留下来的, 其中一些后来辗转至广东梅州。

江西省最南端的龙南县, 是和珠三角联系最紧密的地区, 为了方便当地企业, 南昌海关在龙南设有办事处, 因此本地产品可以直接报关出口。在开通了从龙南到深圳再到盐田港的“铁海联运”后, 这里真正成为一座“无水港”。当地最大的一家家具企业的市场在中东和非洲地区, 另一家生产节能灯的企业则将产品销往菲律宾。

在近几年的企业内迁潮中, 大批企业来到龙南, 其中不乏大企业、大集团。经济技术开发区内有企业252家, 员工3.2万人, 其中1万余人在玩具制造企业。这里的玩具大多出口欧美。不久前, 浙江义乌的一家大型家居企业决定投资10亿元建一座浙商工业园。

龙南是离子型重稀土的产地, 分布于中国南方的离子型重稀土是最贵的一种稀土, 它的一个用途是利用稀土荧光粉生产节能灯。两年前, 五矿稀土联合厦门一家照明企业开始在这里生产稀土节能灯产品, 标志着当地建立起了从开采到产品的完整产业链。

发挥稀土资源优势

稀土是赣南另一个最重要的产品, 现在却成为一个敏感词。重稀土产地赣州, 或许不会再错过国家稀土产业布局的机遇。

赣州重稀土储量占全国的30%, 产量占比在90%以上, 其中离子型重稀土占全国同类保有储量的60%以上, 在国内同类型矿种中位居第一, 而每吨重稀土的价格要高于普通稀土价格四到五万元。

工信部副部长苏波在今年4月的“稀土协会成立大会”上说道, 我国稀土污染代价触目惊心。在稀土资源丰富的江西省, 2011年稀土主营收入329亿元, 利润为64亿元, 然而仅赣州一个地区因为稀土开采造成的环境污染, 矿山环境恢复性治理费用就高达380亿元。

在4月初举行的赣州“两会”上, 赣州市市长冷新生在谈到2011年生态建设时说, 当年赣州完成废弃稀土矿山水土保持综合治理1915亩。按照这个治理速度, 赣州被污染的山林97.34平方公里, 需要治理70年, 并且前提是没有新

增污染。

中央对稀土的监管越来越严: 第一, 严格控制采矿许可证; 第二, 有开采许可证的, 严格控制开采总量; 第三, 冶炼稀土的企业, 配额和指标严格控制。重稀土产地赣州, 也在实施最严格的治理整顿。

去年下半年开始, 政府开始强硬取缔私矿。赣州稀土矿区的村民, 采矿、选矿的收入曾是家庭的主要经济来源。有媒体报道, 目前, 矿山关闭致使村民失业者众多; 70%以上的耕地也因采矿遭破坏, 失业居民亦无地可种, 严重影响了约80%居民的家庭收入。另一方面, 杜绝稀土私挖盗采也非常困难。

背景

《关于支持赣南等原中央苏区振兴发展的若干意见》经济部分节选

加快基础设施建设, 增强振兴发展支撑能力

建设赣州综合交通枢纽。编制赣州市综合交通枢纽规划, 加快构建综合交通运输体系, 加强与周边城市和沿海港口城市的高效连接, 把赣州建成我国重要的区域性综合交通枢纽。加快赣(州)龙(岩)铁路扩能改造, 建设昌(南昌)吉(安)赣(州)铁路客运专线, 规划研究赣州至深圳铁路客运专线和赣州至韶关铁路复线, 打通赣州至珠三角、粤东沿海、厦漳泉地区的快速铁路通道, 加快赣(州)井(岡山)铁路前期工作, 加强赣州至湖南、广东、福建等周边省份铁路运输通道的规划研究, 提升赣州在全国铁路网中的地位和作用。改造扩建赣州黄金机场, 研究建设航空口岸。适时将赣州黄金机场列为两岸空中直航航点。加快赣江航道建设, 结合梯级开发实现赣州—吉安—峡江三级通航, 加快建设赣州港。

加强交通基础设施建设。完善铁路网络, 加快鹰(潭)瑞(金)梅(州)铁路、浦(城)梅(州)铁路、广(州)梅(州)汕(头)铁路扩能前期工作, 适时开工建设。规划研究吉安至建宁铁路。研究瑞金火车站升级改造。加强公路

若想保持资源优势, 同时解决环境和发展的问題, 赣州必须与国家行业调控、保护国内产业的战略一致。产业转型的路径便是从矿产品输出转变为深加工、新材料应用, 同时减少开采, 增加回收利用。然而技术是最难攻克的, 毕竟大部分尖端技术由国外企业掌握。

《若干意见》里, 国家将支持赣州建设南方离子型稀土战略资源储备基地, 研究论证决定建立稀有金属期货交易中心。未来几年, 国家稀土、钨矿产品生产计划指标会向赣州倾斜。“充分考虑资源地利益, 在赣州组建大型企业集团”也出现在《若干意见》的相关表述中, 这意味着南方大型稀土企业集团的组建会优先考虑江西。

建设, 支持大庆—广州高速公路赣州繁忙路段实施扩容改造工程, 规划建设兴国—赣县、寻乌—全南、乐安—宁都—于都、广昌—建宁、金溪—资溪—光泽等高速公路。加大国道省道干线公路改造力度, 力争县县通国道, 重点推进通县二级公路建设。加快推进国家公路运输枢纽站场建设。支持三明沙县机场新建工程, 扩建吉安井冈山机场、龙岩连城机场, 研究建设赣东南机场和瑞金通勤机场。

提高能源保障能力。研究论证瑞金电厂扩建项目, 规划建设抚州电厂、粤电大埔电厂“上大压小”工程等电源点项目。推进国电井冈山水电站前期工作。支持发展风电、太阳能、生物质能发电。建设赣州东(红都)500千伏变电站工程和抚州至赣州东(红都)500千伏线路。提高县网供电保障能力, 建设石城、崇义、安远等县220千伏变电站。取消赣州市220千伏、110千伏输变电工程建设贷款地方财政贴息等配套费用。推进樟树—吉安—赣州、泉州—赣州、揭阳—梅州—赣州等成品油管道项目建设。依托蒙西至华中电煤运输通道建设, 解决赣州地区煤运问题。支持建设赣州天然气及成品油仓储基地。

加快水利基础设施建设。加大支持力度，加快实施城镇防洪工程建设，提高赣州等市城镇防洪标准。开展上犹江引水、引韩济饶供水等水资源配置工程和韩江（高陂）大型水利枢纽前期工作，继续支持廖坊灌区工程建设。加快章江等大型灌区续建配套与节水改造，尽快完成病险水库除险加固。加快中小河流治理。逐步扩大赣南苏区小型农田水利重点县建设覆盖面。将一般中小型灌区新建、续建配套及节水改造、中小型排涝泵站更新改造以及小水窖、小水池、小塘坝、小泵站、小水渠等“五小”水利工程纳入中央支持范围。建立山洪地质灾害监测预警预报体系。

培育壮大特色优势产业，走出振兴发展新路子

积极推动优势矿产业发展。发挥骨干企业和科研院所作用，加大技术改造和关键技术研发力度，促进稀土、钨等精深加工，发展高端稀土、钨新材料和应用产业，加快制造业集聚，建设全国重要的新材料产业基地。将赣南等原中央苏区列为国家找矿突破战略行动重点区域，加大地质矿产调查评价、中央地质勘查基金等中央财政资金的支持力度。支持赣州建设稀土产业基地和稀土产学研合作创新示范基地，享受国家高新技术产业园区和新型工业化产业示范基地扶持政策。积极推进技术创新，提升稀土开采、冶炼和应用技术水平，提高稀土行业集中度。按照国家稀土产业总体布局，充分考虑资源地利益，在赣州组建大型稀土企业集团。国家稀土、钨矿产品生产计划指标向赣州倾斜。研究支持建设南方离子型稀土与钨工程（技术）研究中心，加大国家对稀土、钨关键技术攻关的支持力度。支持赣州建设南方离子型稀土战略资源储备基地，研究论证建立稀有金属期货交易中心。

加快提升制造业发展水平。发挥现有产业优势，大力发展电子信息、现代轻纺、机械制造、新型建材等产业，积极培育新能源汽车及其关键零部件、生物医药、节能环保、高

端装备制造等战略性新兴产业，形成一批科技含量高、辐射带动力强、市场前景广阔的产业集群。支持设立战略性新兴产业创业投资资金，建设高新技术产业孵化基地。加大对重大科技成果推广应用和产业化支持力度，增强科技创新能力。支持国内整车企业在赣州等市设立分厂。支持军工企业在赣州、吉安发展军民结合高技术产业。支持赣州新型电子、氟盐化工、南康家具以及吉安电子信息、抚州黎川陶瓷、龙岩工程机械等产业基地建设。支持建设国家级检验检测技术研发服务平台。

促进红色文化旅游产业大发展。编制赣南等原中央苏区革命遗址保护规划，加大对革命旧址保护和修缮力度，发挥革命旧址在爱国主义教育中的重要作用。支持中央苏区历史博物馆、中央苏区烈士陵园、东固革命烈士陵园等红色文化教育基地建设。支持在瑞金建设公务员培训基地。大力发展红色旅游，将赣南等原中央苏区红色旅游列入国家旅游发展战略，支持红色旅游基础设施建设。深化赣南与井冈山、闽西、粤东北的旅游合作，以瑞金为核心高起点建设一批精品景区和经典线路，支持创建国家5A级旅游景区，推动红色旅游与生态旅游、休闲旅游、文化旅游融合发展。支持赣州、吉安创建国家旅游扶贫试验区。

大力发展现代服务业。健全金融机构组织体系，完善金融机构、金融市场和金融产品，推动建立赣闽粤湘四省边际区域性金融资源共享机制。鼓励境内外金融机构在赣州设立经营性分支机构，支持和鼓励各类银行业金融机构发起设立新型农村金融机构。大力发展现代物流业，研究完善物流企业营业税差额纳税试点办法，支持赣州、抚州创建现代物流技术应用和共同配送综合试点城市，推动赣州、吉安综合物流园区及广昌物流仓储配送中心等项目建设。鼓励发展科技研发、工业设计和外包，规范发展法律咨询、信用评估、广告会展、培训认证等商务服务业。适应城镇化和人口

老龄化趋势，扶持发展社区服务、家政服务、社会化养老等生活服务业。支持赣州建设服务业发展示范基地。

推动产业与城市协调发展。促进产业和生产要素向城市集聚，提升城市服务功能和承载能力。支持赣州建设省域副中心城市，调整行政区划，增设市辖区，推动赣县、南康、上犹与赣州中心城区同城化发展，科学规划建设章贡新区，扶持瑞金、龙南次中心城市建设。加快吉泰走廊城镇体系建设。科学规划城市功能定位和产业布局，强化城市基础设施和公共服务设施建设，增强辐射带动能力。推进数字化城市建设。

加强生态建设和环境保护，增强可持续发展能力

加强生态建设和水土保持。加强天然资源保护，巩固和扩大退耕还林成果，加大长江和珠江防护林工程以及湿地保护和恢复投入力度，支持自然保护区、森林公园、地质公园、湿地公园等建设。加强生物多样性保护。加强中幼龄林抚育和低质低效林改造，改善林相结构，提高林分质量。将赣州、吉安列为全国木材战略储备生产基地。支持森林防火设施建设。加大对森林管护和公益林建设扶持力度，加强草山草坡保护和利用。加大水土流失综合治理力度，继续实施崩岗侵蚀防治等水土保持重点建设工程。加强赣江、东江、抚河、闽江源头保护，开展水产种质资源保护和水生生态系统保护与修复治理。深入开展瑞金、上犹等生态文明示范工程试点。支持开展生态移民搬迁、地质灾害移民搬迁。将赣州市居住在库区水面木棚的农民纳入“渔民上岸”工程实施范围。

加大环境治理和保护力度。编制矿山环境综合治理规划，加大矿山地质环境治理专项资金支持力度，加快完成赣州市历史遗留矿山环境综合治理。支持城镇污水处理厂和污水管网建设，“十二五”末完成所有县城生活污水管网体系建设，支持开发区、工业园、产业园污水处理设施建设。推进多种污染物协同控制，加强城市大气污染防治。支持赣州市重点区域重金属污染防治和历史遗留问题综合整治，加大工业行业清洁生产推行力度。支持建设赣南危险废物处置中心，加强危险废物规范化管理。加强城乡饮用水水源保护以及陆水湖、万安水库生态环境保护与治理。推进农村清洁工程，加大农村环境综合整治和农业面源污染防治力度，支持发展农村沼气，加强乡镇垃圾处理设施建设。加强环境监管

能力建设。

大力发展循环经济。鼓励参与国家循环经济“十百千示范行动”，支持赣州建设铜铝有色金属循环经济产业园，推进资源再生利用产业化。严格控制高耗能、高排放和产能过剩行业新上项目，提高行业准入门槛。积极开展共生矿、尾矿和大宗工业固体废弃物综合利用，发展稀土综合回收利用产业。支持赣州、井冈山经济技术开发区实施循环化改造，建设国家生态工业示范园区。支持赣州开展全国低碳城市试点，实施低碳农业示范和碳汇造林工程。推进循环农业发展。支持资源型城市可持续发展。

深化改革扩大开放，为振兴发展注入强劲活力

创新体制机制。深化行政管理体制改革，加快转变政府职能，提高行政效能，优化发展环境。支持赣州发展成为较大的市，依法享有相应的地方立法权。加快要素市场建设，支持发展非公有制经济和中小企业，鼓励民间资本参与基础设施、公用事业和社会事业等领域建设。稳步开展农村土地承包经营权登记，探索农村集体建设用地流转制度改革。深化集体林权制度改革，开展经济林确权流通。采取更加灵活的措施，支持和鼓励赣州市在城乡统筹、扶贫开发、投融资等方面先行开展政策探索。研究设立瑞（金）兴（国）于（都）经济振兴试验区，鼓励先行先试，加大支持力度。支持赣州在地方金融组织体系、中小企业金融服务等方面开展改革试验。

有序承接产业转移。坚持市场导向与政府推动相结合，发挥自身优势，完善产业配套条件和产业转移推进机制，依托现有产业基础，促进承接产业集中布局。支持设立赣南承接产业转移示范区，有序承接东南沿海地区产业转移，严禁高污染产业和落后生产能力转入。推动赣州“三南”（全南、龙南、定南）和吉泰走廊建设加工贸易重点承接地。在条件成熟时，在赣州出口加工区的基础上按程序申请设立赣州综合保税区，建设成为内陆开放型经济示范区。推动瑞金、龙南省级开发区加快发展，支持符合条件的省级开发区升级，在科学规划布局的基础上有序推进未设立开发区的县（区、市）设立产业集聚区。支持设立国家级高新技术产业园区。

推动开放合作。强化与珠三角、厦漳泉等沿海地区的经贸联系，打造以赣州经济技术开发区为核心，以赣州“三

南”至广东河源、瑞金兴国至福建龙岩产业走廊为两翼的“一核两翼”开放合作新格局。支持建设赣闽、赣粤产业合作区。支持吉泰走廊开放开发，建设工业化、城镇化和农业现代化协调发展示范区，打造重要的经济增长带。建立完善区域内更加紧密的合作机制，加强在基础设施共建共享、资源开发利用、产业发展、生态建设与环境保护等方面的合作，加快区域一体化进程。密切与鄱阳湖生态经济区、海峡西岸经济区等周边重要经济区的协作互动。鼓励与沿海地区加强铁海联运等合作。深化与港澳台地区在农业、环保、电子信息及服务贸易等领域的合作交流。支持省级出口基地升级为国家级外贸转型升级专业型示范基地。

加大政策扶持力度

赣州市执行西部大开发政策。

财税政策。进一步加大中央财政均衡性转移支付力度，逐步缩小地方标准财政收支缺口。加大中央财政对赣南等原中央苏区振兴发展的财力补助。加大中央专项彩票公益金对赣州社会公益事业的支持力度。支持化解赣州市乡村公益性债务，将公益性建设项目国债转贷资金全部改为拨款。中央代地方政府发行的债券向原中央苏区倾斜。统筹研究将赣州列为中国服务外包示范城市并享受税收等相关优惠政策问题。

投资政策。加大中央预算内投资和专项建设资金投入，在重大项目规划布局、审批核准、资金安排等方面对赣南等原中央苏区给予倾斜。中央在赣州安排的公益性建设项目，取消县及县以下和集中连片特殊困难地区市级资金配套。加大扶贫资金投入。国家有关专项资金在安排赣州市公路、铁路、民航、水利等项目时，提高投资补助标准或资本金注入比例。

金融政策。鼓励政策性银行在国家许可的业务范围内，加大对赣南等原中央苏区的信贷支持力度。鼓励各商业银行参与赣南等原中央苏区振兴发展。促进赣州地方金融结构加快发展，发挥差别准备金动态调整机制的引导功能，支持地方金融结构合理增加信贷投放，优化信贷结构，满足有效信贷需求。支持开展保险资金投资基础设施和重点产业项目建设，开展民间资本管理服务公司试点。支持符合条件的企业发行企业（公司）债券、中期票据、短期融资券、中小企业集合票据和上市融资。深化融资性担保公司或再担

保公司、小额贷款公司创新试点。大力推进农村金融产品和服务方式创新，鼓励和支持设立村镇银行。

产业政策。实行差别化产业政策，从规划引导、项目安排、资金配置等多方面，给予支持和倾斜。加大企业技术改造和产业结构调整专项对特色优势产业发展的支持力度。对符合条件的产业项目优先规划布局。支持赣州创建国家印刷包装产业基地，并实行来料加工、来样加工、来件装配和补偿贸易的政策。

国土资源政策。在安排土地利用年度计划、城乡建设用地增减挂钩周转指标等方面，加大对赣南等原中央苏区的倾斜。支持赣州开展低丘缓坡荒滩等未利用地开发利用试点和工矿废弃地复垦利用试点，相关指标单列管理；支持开展农村土地综合整治工作，研究探索对损毁的建设用地和未利用地开发整理成园地的，经认定可视同补充耕地，验收后用于占补平衡；支持开展稀土采矿临时用地改革试点。在符合矿产资源规划和不突破开采总量指标的前提下，支持对稀土、钨残矿、尾矿和重点建设项目压覆稀土资源进行回收利用，对因资源枯竭而注销的稀土、钨采矿权，允许通过探矿权转采矿权或安排其他资源地实行接续。对稀土、钨矿等优势矿产资源在国家下达新增开采、生产总量控制指标时给予倾斜，积极支持绿色矿山建设。

生态补偿政策。将东江源、赣江源、抚河源、闽江源列为国家生态补偿试点。结合主体功能区规划调整和完善，研究将贡江、抚河源头纳入国家重点生态功能区范围，提高国家重点生态功能区转移支付系数，中央财政加大转移支付力度。加快建立资源型企业可持续发展准备金制度。国家加大对废弃矿山植被恢复和生态治理工程的支持。加大对国家公益林生态补偿投入力度。

人才政策。加大东部地区、中央国家机关和中央企事业单位与赣南等原中央苏区干部交流工作的力度。鼓励中央国家机关在瑞金设立干部教育培训基地。国家重大人才工程和引智项目向原中央苏区倾斜，鼓励高层次人才投资创业，支持符合条件的单位申报建立院士工作站和博士后科研工作站。

对口支援政策。建立中央国家机关对口支援赣州市18个县（市、区）的机制，加强人才、技术、产业、项目等方面的对口支援，吉安、抚州的特殊困难县参照执行。鼓励和支持中央企业在赣州发展，开展帮扶活动。支持福建省、广东省组织开展省内对口支援。鼓励社会力量积极参与对口支援。



打造一个 **温馨 团结 务实 诚信** 的东莞市江西商会

广东省江西商会东莞分会第一届第二次理事会议隆重召开

广东省江西商会东莞分会第一届第二次理事会议2012年7月7日在清新花园酒店会议室举行。商会理事56人参加了本次会议。名誉会长张华荣出席了本次会议，并在会议前发表了精彩演讲。

本次会议由副会长兼会长特别助理程小华主持，主持人程小华副会长宣读了2012上半年度新增名誉会长、副会长、常务理事、理事名单。会长滕鹰代表分会在会议上报告了上半年商会工作情况及下半年工作安排，然后副会长兼秘书长杨清报告了商会上半年财务报告，并提请审议，最后以鼓掌全部通过。



回顾：商会发展步上快车道

上半年，商会积极发展新会员，壮大商会会员队伍。商会通过近二年的发展，在江西籍企业中影响力越来越大。一些东莞的江西籍企业入会的积极性也越来越高，截至2012年6月30日，商会共发展会员单位251家，不但为商会增添了新鲜血液，同时也增强商会影响力，壮大了商会的会员队伍。

商会进一步拓宽服务领域，推进商会多元化发展。今年3月，商会文化教育专业委员会成立仪式在东莞国际会展酒店举行，该委员会的成立扩大了商会在文化、教育领域的影响，团结了文化、教育界人士，提升了商会的文化品味，为了更好地增进文化教育界人士与商会的联系，我商会还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，詹谷丰、李阶华、吕文彬、王钢滨、谢莲秀、李孟学、王功学、张德东出任商会文化教育专业委员会顾问。

除此之外，商会还在上半年开展片区联络处和团购中心筹备工作，强化了商会编印工作，除会刊、短信、网站外，上半年还特别增加商会月报，使会员能及时了解商会动态和会员企业。

相信随着商会不同组织的成立，将不同程度拓宽商会为会员企业服务的领域，推进商会向多元化发展打下夯实的基础。

商会组织交流办企经验，提高商会企业成员素质。今年上半年，商会积极开展学习培训，通过专题会、座谈会、联谊会等多种形式，宣传了先进理念，提高了商会企业成员素质。6月份还协办了古玩收藏鉴赏交流会，为商会

成员收藏爱好者及想投身收藏事业的人士提供交流机会。

在行业竞争日趋激烈的情况下，学习和创新是企业生存发展之本，上半年由商会组织会员到东莞佳居乐橱柜有限公司和东莞龙冠真空科技有限公司进行参观学习，大家都通过互访活动，互相交流办企业的经验，相互勉励促进，也取得了比较好的效果。

商会深入实地调查研究，着力破解发展难题。上半年商会始终围绕东莞经济建设，认真开展调查研究，积极为企业办实事。半年来，共走访了30多家企业，与企业家座谈，了解企业经营发展情况，征求企业对商会工作等方面的意见建议，有效地加强了会企沟通。

除此之外，商会还就目前会员企业融资难问题，结合产业特点，与光大银行、平安银行、广发银行等全面开展合作，以商会把关、推荐，企业联保、信用贷款等方式，解决会员企业资金困难。同时，为就企业突出的“用工荒”问题，商会还组织十几家企业赴东莞职业技术学院2012届高校毕业生供需见面会，还为会员企业代办广东省初次专业技术资格考核认定工作。

商会还广泛开展活动，搭建交流平台。商会不仅对内举办了丰富多彩的活动，更主动参与地方政府组织的活动，还热情参加省商会及兄弟商会组织的活动。此外，商会还积极参加江西招商办的活动。先后与江西省鹰潭市、瑞昌市、高安八景镇、横峰县、龙南县、海口商务局对接招商事宜。

展望：扩充队伍，壮大自身

对于未来，广东省江西商会东莞分会有了更宏大的计划，上半年，在商会会员的通力合作下，商会成功购得南城核心片区的土地，为赣商大厦的筹建打下了最为坚实的基础，赣商大厦项目提上日程，也意味着一个属于赣商的总部基地雏形已经显现。而根据商会发展需要，此次会议还宣布将筹备成立东莞市江西商会，这也标志着分会有了属于自己的独立法人资格的商会，相信随着东莞市江西商会的成立将带来新的动力、新的力量，夯实新的基础。

商会将积极筹办广东省东莞市江西商会。响应省商会及市民间组织管理局的号召，积极筹办广东省东莞市江西商会。东莞市江西商会将是一家具有独立法人资格的社团组织，东莞市江西商会与广东省江西商会东莞分会将是一套人马、二块牌子，用一套章程，运作方式和制度二者稍有不同。商会将努力为会员打造一个温馨、团结、务实、诚信的东莞市江西商会。

今年，商会将继续加强队伍建设，不断调整和充实领导班子，形成一支团结、协作、有较强综合能力、较强奉献精神、吸纳更多优秀的企业加入商会，力争2012年底会员数达到300家以上；并计划在有关镇设立商会联络处。

商会将继续做好各项基础工作：一是进一步完善各项规章制度，继续对商会内部工作制度做出调整，包括入会标准、会费标准、收缴办法、会议制度等，强调“规范运作”的原则，打造商会稳固发展的基础。二是明确商会领导分工；三是摸索商会秘书处的工作机制和管理办法，完善商会办事机构，为商会发展奠定基础；四是开展年度评

优工作。

商会还将继续抓好信息宣传工作：一是汇编2012年通讯录；二是编纂东莞赣商，并扩大刊物发行范围，提升商会影响力；三是继续做好《工作简报》等报刊及网站的信息宣传工作。报刊的版面要不断的有所改革和创新，网站的内容和质量要不断的有所增加和提升，真正的反映会员的心声，更好地为广大会员服务。

商会要继续做好会员企业的发展服务工作：一、继续开展“走进企业、促进发展”系列活动；二、适时开展银企对接活动，为企业发展提供资金保障；三、继续开展会员企业的培训和学习，为会员企业提供更多的政策信息和经济发展走向；四、开展会员与政府、科研院所对接联系工作，并有针对性的举办符合会员企业需求的活动，为会员单位争取更多的优惠条件和政策，提供更加完善的发展平台。五、继续开展各类活动，围绕商会宗旨，继续举办政府部门支持、市场和企业需要的活动，并办出特色和品牌；六、继续与省内外商会建立联系，积极参与各类活动，拓展会员服务领域；七、计划成立商会投资实体，努力为会员企业搭建发展平台。八、积极参加赣商大厦用地的拍卖，力争拍卖成功。

会议中各理事成员还就如何充分发挥商会的作用，使商会具有强大的凝聚力和生命力提出了自己的建议和要求。在休会间隙，常务副会长碰头讨论各理事成员提出的建议。最后由会长滕鹰在大会上宣布了审议情况并针对理事成员提出的建议作出了详细的回答。

在大家纷纷集体合影留念过程中，广东省江西商会东莞分会第一届第二次理事会议圆满结束。

2012.4.27

2012.5.17

搭建电商平台 助推商会发展



一直以来，如何利用好商会的现有资源，找到商会发展的新模式，惠顾商会会员的同时，又能使商会自身产生动力，都是广东省江西商会东莞分会面临的主要课题。在电子商务日益兴盛的今天，商会也在努力尝试，通过这一手段实现互惠互利、共同发展的目的。

4月27日，第一次东莞赣商团购中心筹备会议在商会办公室召开，十几名会员企业成员应邀出席了此次会议，会议由执行秘书长朱茜蕾主持。

此次会议就如何成立东莞赣商团购中心为主题展开了热烈的讨论。会议内容主要围绕以下几个方面展开：

- 一、必须迎合会员企业需求，借助商会资源，形成抱团效应，为会员提供：食品、烟酒、粮油、黄金、钻石、文具、体育器材、家电等共上千种物美价廉的商品。
- 二、对外建立电子商务平台，成立东莞赣商团购中心网，迎合网络时代需要。
- 三、对内保持与商家、厂家的直接沟通，注重服务，每月定时推出针对会员企业成员的特价商品优惠活动。

整场会议与会者兴致高涨，讨论声此起彼伏，不绝于耳。到会企业成员都对东莞赣商团购中心未来发展充满期望。东莞赣商团购中心设立初衷正是基于当前网络团购火爆的大背景下，商会想借团购薄利多销的原理，即可以给出低于零售价格的团购折扣和单独购买得不到的优质服务优势，同时充分借助商会现有资源，增强商会商业活力，最大限度地为会员提供更多更好的商品，增加商会会员凝聚力与东莞赣商品牌效应。



张华荣 膺任本会名誉会长

日前，华坚国际董事长张华荣先生于近日膺任广东省江西商会东莞分会名誉会长，并参加了商会第一届第二次理事会议。张华荣董事长加入商会，预示着东莞江西商会的发展上了新的台阶，商会的影响力、美誉度达到了新的高度。

张华荣是江西南昌人，有“亚洲女鞋教父”的美誉。在赣商队伍中，张华荣无疑是一个旗帜性的人物，他也是众多赣商的榜样。相信张华荣董事长的加入，会鼓励商会同仁再接再厉，共同努力开创商会更加良好的工作局面！也希望更多的赣籍企业家加入商会，支持商会工作，一起迎接商会更加光辉灿烂的明天！



2012.5.19



2012.5.19

在莞商会又添生力军

2012年5月19日，风和日丽，广东省甘肃商会东莞分会在东莞市南城区广彩城酒店隆重举行成立庆典大会，外省在莞商会又添新的生力军。广东省江西商会东莞分会副会长兼秘书长杨清携本会秘书处工作人员出席了此次会议。

广东省甘肃商会东莞分会的成立主要是为实现在莞甘肃籍人士叙乡共赢的愿望，充分发挥甘肃籍商业精英在东莞经济建设中的作用，整合资源优势，构建甘肃、东莞的商业合作模式，构建和谐社会，促进区域经济的快速发展。

此次成立大会，由广东省甘肃商会执行秘书长关键生宣布东莞分会成立批复文件。成立仪式上，广东省甘肃商会常务副会长、东莞分会会长杜绪明致辞，广东省甘肃商会会长刘小锋和甘肃省人民政府驻广州办事处主任张二强先后讲话。

会上，广东省江西商会东莞分会与广东省甘肃商会东莞分会成为友好商会，副会长兼秘书长杨清作为本商会代表与广东省甘肃商会东莞分会互赠了牌匾。



分享交流经验 畅谈品牌文化

——会员企业参观互访活动侧记

为加强广东省江西商会东莞分会会员企业之间的友谊，商会于5月19日组织企业家到东莞佳居乐橱柜有限公司和东莞龙冠真空科技有限公司进行参观学习。会长滕鹰与参加活动的会员共60多人参加此次活动，大家都希望通过互访活动，以便各企业的精英聚会、交流经验。

上午，大家在东莞佳居乐橱柜有限公司受到热烈欢迎，该企业董事长李向阳为商会会员讲述了公司如何打造品牌的辛路历程，演讲真实感人，引起到场企业家们的强烈共鸣。随后东莞佳居乐橱柜有限公司工会主席兼党支部书记还为商会会员们讲述了如何构建和谐劳动关系的主题演讲，让各企业代表从中获益匪浅。

下午，一行人参观了东莞龙冠真空科技有限公司。当大家听到公司总经理廖良茂讲述有关企业文化理念的演讲时，都不禁赞叹该公司对企业文化建设的重视，更感受到通过企业文化活动的开展，为员工提供了一个又一个展示自我、成就自我、超越自我的广阔舞台对企业发展的重要性。

活动结束后，会员们向东莞佳居乐橱柜有限公司和东莞龙冠真空科技有限公司领导表示衷心的感谢，感谢两家公司对本次活动的的大力支持和积极配合。与此同时，大家也纷纷表示，这次参观活动，让他们从中吸取到不少企业管理、企业文化建设方面的重要经验，是一次难得的参观学习机会。



2012.5.19



助力会员实现人才储备

5月19日，东莞职业技术学院2012届高校毕业生供需见面会在东莞职业技术学院足球场举行。广东省江西商会东莞分会组织十几家企业赴东莞职业技术学院参加该招聘会。

近年来，东莞市十分重视并大力支持职业教育的发展，为东莞市特色产业经济群的发展壮大提供了良好的技术人才储备。今年，东莞职业技术学院约有三千名毕业生与用人单位双向选择。

广东省江西商会东莞分会大力向会员企业发布该招聘会信息并积极组织企业前往参加，据了解参会企业基本都有接获简历，但由于供学生挑选的企业较多，摊薄了单企业的受关注程度，使得商会每家企业平均落实人数不多，企业对人才的需求空间仍很大，实用性人才十分抢手。通过此次就业供需见面会这样一个平台，让商会企业与职业毕业生有零距离接触的机会，作为商会企业来说，为吸纳新鲜力量提供了极大的便利。往后，商会还会一如既往地组织会员企业积极参加此类高校毕业生供需见面会。

广东省江西商会东莞分会 主办



共叙乡情 借力横峰 横峰县主要领导参观我会会员企业

2012.6.05

6月5日，借横峰（东莞）乡友座谈会在东莞举办之机。横峰县委书记程文，县政协主席徐弼金等人一行走访了广东省江西商会东莞分会，与商会负责人亲切座谈。程文对商会表示了感动之情，他提到商会和横峰的渊源，希望东莞分会，成为一个充满活力、充满创业、充满梦想的好商会；同时，也希望东莞分会，成为一个聚集人脉、聚集财富、聚集发展的现代化好商会。

在东莞期间，程文来到江西路桥隧道工程有限公司东莞松山湖轻轨施工现场考察，并深入华坤建设工程有限公司、华坚鞋业集团和广东迪科思信息科技有限公司考察，受到了企业的热烈欢迎。在三家企业，横峰县的主要领导不仅了解

了各企业发展情况，在行业内的地位与前景，更同三家企业谋划如何能共同投资、开发横峰。

横峰县的领导和东莞赣商展开了深入交流。他们共同指出，如今的横峰已日渐成为投资的首选地、创业的密集区、生活的后花园。正处于后发赶超的起步阶段，也是转型发展的关键时刻。赣商有能力、有机会能够充分发挥人脉广、信息灵、资源多的优势，为横峰的招商引资出谋划策；为横峰的各项事业添砖加瓦。牵线搭桥，为横峰引来投资的客商、合作的伙伴；同时，赣商也可以把在外创业的经验带回横峰，返乡创业，为家乡的发展多做贡献，无论在哪里，家乡永远在心里。



广东华坤建设工程有限公司



广东迪科思信息科技有限公司



华坚鞋业集团



2012.6.08

集众家长长 促东莞发展

我会领导参加东莞市工商联举办的活动

6月8日下午，市工商联组织直属会员在银城酒店宴会厅举行“携手打造‘和谐、活力’会员之家”的“东莞非公家园”主题系列交流活动。市委统战部副部长、市工商联（总商会）党组书记梁应昌，市工商联（总商会）副主席、党组成员梁德堂、张军民，市工商联（总商会）调研员、秘书长李凤莲，市工商联（总商会）直属会员，商会会长滕鹰、副会长兼会长特别助理程小华、张有良及17家异地商会，2家行业商会出席活动。

梁应昌在活动上作了讲话，介绍了市工商联今年以来的主要工作和基本情况，表示工商联要全心全意为会员企业发展服务，为基层商会、行业协会、异地商会的发展创造良好的政策环境，加强业务指导，促进规范发展，创新发展，

更快发展，增强凝聚力，为东莞高水平崛起作出积极贡献。他希望大家踊跃发言、交流，发表自己对商会发展的意见和建议，同舟共济，一心一意地携手共进。

商会会长滕鹰作了精彩发言，他认为工商联在企业与政府之间的桥梁角色无可替代，因而在以后的发展中，应该更进一步地扩大对企业的服务范围和提升服务水平，企业和工商联（总商会）才有更大的发展空间和发展平台。

活动期间，各位参会人员都积极交流，相互交换名片，相互认识交谈。纷纷讨论着自己对企业，对工商联，对商会以后发展的看法，以及目前所遇到的困难，大家就国内外政治、经济发展形势等进行了广泛交流。

艺尊软装公司主办

古玩收藏鉴赏交流会

2012.7.01



随着人们生活水平的不断提高，古玩收藏逐渐走入寻常百姓家。古玩收藏鉴赏交流会于7月1日在东莞艺展中心举行。本次活动由我商会理事单位艺尊软装公司主办，广东省江西商会东莞分会协办，会长滕鹰及商会会员参加了本次活动。

会长滕鹰在致辞中谈到：文化教育委员会成员举办的这次活动是一个很好的学习和交流的平台，不但提高会员对古玩艺术品投资的认识，也能为爱好收藏与想投身收藏事业的会员提供交流的机会，同时也预祝本次活动取得圆满成功。

在本次的交流会上，总共展示了300多件古董以及比较有研究价值的一些宝物，包括宋代官窑、唐朝五代越窑的佛头，这些都是现存仅有几件的藏品。交流会请来鉴评专家亲临现场与参加活动的会员进行互动，答疑解惑，并对参与活动的古玩进行鉴赏、评定讲解、估价参考。



2012.7.07

赏学并重 怡情自然

记本会理事会成员旅游暨考察学习活动

一直以来,丰富多彩的文化旅游活动都是商会为了增进会员之间的感情,加强会员间的交流而着力推行的。每一季度,无论是商会秘书处还是各个委员会,都会组织形式多样的文体活动,丰富会员的业余文化生活,让他们在紧张的工作之余,得到充分的放松。

7月7日,广东省江西商会东莞分会第一届第二次理事会议结束后,理事会成员携家带口一起参加了晚宴后举行的篝火晚会。并于次日一同前往广东华坤建设工程有限公司进行实地考察参观。一行人深入企业,认真听取企业负责人介绍,详细了解企业发展情况和成功经验,获益颇丰。

午餐过后,理事会成员和家人一起去黄腾峡猛士漂流,去享受漂流带来的刺激和快乐。大家一起漂过一山又一山,赏过一境又一境,增进了相互之间了解,又感受到了大自然的美丽风光。

7月14日,商会体育保健委员会环宇旅行社又组织会员参加连平摘桃子、九连山原始森林避暑、穿越森林隧道激情漂流亲子两日游,既是家庭乐,又是会员交流,大家共度轻松愉快的两天。

活动结束后,参加活动的企业家纷纷表示,这次活动既获得经验又玩得尽兴。希望以后商会多多举办此类活动,自己也将努力做大做强企业,为商会又好又快发展贡献力量!



2012.7.16

我会秘书处参加“异地商会如何做好异地务工人员服务与管理工作”专题座谈会

7月16日下午,东莞市社工委在市政中心东一楼组织部会议厅召开了“异地商会如何做好异地务工人员服务与管理工作”专题座谈会。东莞市社工委专职副主任卢寿维主持会议,商会执行秘书长朱茵蕾应邀参加了此次座谈会。本次座谈会的主要内容是为如何做好异地务工人员服务与管理的工作建言献策。

我会领导出席 第二届企业投融资(东莞)洽谈会

2012.8.10



法,努力为民间资本找出路和帮助企业解决融资难问题。在当前的经济环境和企业融资仍比较困难的背景下,活动意义重大。活动的成功举办将为实现我市“加快转型升级、建设幸福东莞、实现高水平崛起”的发展目标,实现营商环境“加一”、综合成本“减一”的新优势,积极建设和打造法治化、国际化良好营商环境作出一定贡献。

本次“洽谈会”活动共分为现场展览展示、金融论坛、现场洽谈三部分进行。我市20家银行、18家担保机构和小额贷款公司以及21家国内外各类证券机构、金融集团、金融服务机构等进行了现场展示。上海股权托管交易中心副董事长兼总经理张云峰、海陆国际律师事务所香港专业服务中心董事长温嘉旋、香港东亚银行袁光铭、香港银行学会李洁贞、信达证券固定收益部董事总经理赵兵等就OTC场外交易挂牌技巧、中小企业私募债的发行与承销、境外并购和收购优质资产、金融业发展与金融人才流通、民间资本如何为中小微企业服务等议题作精彩论述和研讨。

8月10日,“第二届企业投融资(东莞)洽谈会暨2012银担企融资对接服务展”(以下简称“洽谈会”)在东莞会展国际酒店隆重举行。市委常委、常务副市长梁国英出席并作重要讲话。人行东莞市中心支行行长麻文奇、东莞银监分局局长李惠和、市委统战部副部长、工商联党组书记梁应昌以及市金融工作局、市外事局、市中小企业局等部门和我商会领导出席了此次活动。

“洽谈会”活动旨在为银行、担保机构、小贷公司、证券、基金、风投和企业之间打造一个直接的、面对面的交流洽谈平台,并通过论坛等形式积极探索企业融资过程中的新问题、新趋势和新方

商会抱团成功拍地 搭建赣商总部基地

8月13日，传来捷报：由我商会长滕鹰联合多家企业采取“抱团竞拍”方式成功拿下位于南城总部基地二期的27号地块。

据了解，“十二五”期间，随着东莞投资环境的不断改善，广东省江西商会东莞分会呈蓬勃发展态势，我商会通过商会平台进行相互交流、携手合作频繁，在社会和谐建设等方面发挥着越来越重要的作用。在此次拍卖现场，对于此块地的争夺可以说是相当激烈。商会此次采取抱团方式，既是商会企业间凝聚力的体现，又是商会企业近年来发展实力的一次很好的证明。

据悉，继2012WG026地块高溢价成交后，2012WG027商务金融地块亦受到各大单位侧目，竞价激烈程序相较2012WG026地块毫不逊色。最终，经过72轮激烈竞价后，由我商会长滕鹰联合多家企业以17899万元总价获得该地块使用权，折合楼面地价2809.55元/m²，溢价率113%。此项目建筑面积约6.3万平方米，总投资约6亿元。拍下后的这块地将用于赣商总部基地建设。建成后的赣商总部基地将成为东莞江西商会地标建筑物，为商会未来发展推波助澜。

2012.8.13



本会莞城区会员举办联谊会

8月17日，莞城区联谊会在莞城区运河东三路运河创意公社举行。运河创意公社是集休闲办公于一体的新型创意文化社区，有多家东莞著名的设计公司入驻，在这个年轻态的社区内，处处可以看到文化创意涌动的影子。莞城区的十几家会员企业，在此次聚会一堂，联络乡情，共谋发展。

此次联谊会由商会会员企业东莞市慧立方品牌策划公司承办，由商会执行秘书长朱茜蕾主持。联谊会上，会员首先对自己的企业做了介绍，藉此了解彼此。在一番热烈的讨论后，今后莞城区会员联谊会将于每月中旬举办，由各会员企业承办，每次联谊会将选取不同主题，将联谊会办成凝聚乡情的温馨之家。

联谊会将注重以地缘相联系、以乡情为纽带、以商帮为价值认同，努力把联谊会办成“他乡遇故知”、凝聚老乡情的有效平台。会上同时投票选出了联谊会召集人罗源和副召集人陈小兵、陈蕃。

会后，与会会员还参观了东莞市慧立方品牌策划公司和东莞市蓝道文化传播公司两家会员企业，对于两家企业的发展情况都给予了一致好评。在这期间，朱茜蕾秘书长深情地说：“商会是个很好的平台，大家应多组织和参与这种活动，加强企业间的沟通与交流。”

2012.8.17



2012.8.26

览西部新城 谋发展新机 我会领导参加喀什新城招商推介会

广州新城位于新疆喀什地区疏附县境内，投资约100亿元，由广州市建筑集团、广百集团两大国企投资建设，是广东省目前最大的产业援疆项目。其重要项目广货中心定位是中国西部最大的广东名优商品批发集散地，这为莞货借力北上抓住中西南亚八国消费市场提供了新的契机。

据了解，广州新城占地约6000亩，总建筑面积400多万平方米，是一座集现代商贸物流、休闲度假、宜居社区于一体的城市生态综合体。建成后，该项目将容纳8万以上人口生活居住，为当地提供近万个劳动就业岗位。

作为广州新城六大商业项目中压轴之作的广货中心，则定位为“中国西部最大的广东名优商品批发集散地”，总建筑面积约20万平方米，建成后集服装鞋帽皮具批发、灯具灯饰批发、电器批发、电子数码产品批发于一体，将广货贸易、会展交流、商务洽谈功能融合起来。对于商会内从事相关行业的会员来说，其中蕴含的商机不言而喻。

专家表示，广货中心的落成将有力地填补中国西部广东名优商品专业高端市场的空白，成为“新疆广货厂商直营聚集地”和“新疆最大广东商品外销桥头堡”。商会将积极引导会员了解新疆的投资环境，给予指导性的意见，帮助会员拓展商机。



8月26日，新疆喀什广州新城·广货中心在厚街富盈酒店举办了招商推介会，商会应邀出席此次活动，商会副会长兼秘书长杨清及部分会员参加，了解喀什新城的相关情况。



本会文化教育专业委员会 聘请李孟学为顾问

2012年5月23日下午，商会会长滕鹰和副会长兼会长特别助理程小华为李孟学颁发商会文化教育专业委员会顾问聘书。

据了解，李孟学先生将为我商会提供国学方面的服务。正所谓，思路决定出路，理念上的转变和创新，是企业发展的原动力，也是企业家最大的财富。随着市场的变化与会员们的业务不断扩展，将中国传统文化应用于商业领域，既有利于提高商会会员文化素养，也有利于提高企业竞争力。商会聘请他为文化教育专业委员会顾问，将中国传统的学术文化精髓注入商会企业家的头脑，让其自觉按照科学发展观，创新和发展事业，遵循“诚为本、和为贵”的理念，解决企业矛盾，不断增强与世界先进企业的竞争能力，为我商会会员未来企业发展助一臂之力，为促进东莞经济发展做出贡献！

李孟学个人简介

2009年10月至今，与友人创办公益性机构“东莞弘道学社”，义务开展传统文化国学的普及教育工作。1984年以来，分别在中共江西省委主办的刊物《党的生活》、共青团江西省委主办的《江西青年报》、江西省政府主办的《江西时报》、《江西法制报》、《江西公安专科学校学报》、江西法学会主办的刊物《江西法学》、《抚河》等杂志报纸上发表各类文章、小说30多篇。1990年与人合作出版专著《新编社会学概论》（26万字）（江西人民出版社）。1991年长篇报告文学《生命的彩虹》收入国家公安部政治部编辑出版的专辑《步出摇篮的警官》（警官出版社）。并先后在中华工商时报、《东莞文学》杂志、《东莞日报》、《广东公安报》等等杂志报纸上发表通讯、评论、新闻等等40余篇电视连续剧《我的潜伏生涯》（暂定名）（30集）正在修改中。



本会文化教育专业委员会 聘请王功学为顾问

2012年6月14日下午，商会会长滕鹰和常务副会长王东、张军生、副会长兼会长特别助理程小华、副会长兼秘书长杨清为王功学颁发商会文化教育专业委员会顾问聘书。作为一名在教育领域有着丰富经历的教育界老领导，王功学先生始终对发展国家的教育事业不遗余力，这次出任广东省江西商会东莞分会文化教育专业委员会顾问，将帮助商会在教育事业的发展作出新贡献。

王功学主要经历

王功学，男，1946年12月出生江西省兴国县；大学本科（五年制）毕业，中学物理高级教师，现任东莞市督学，东莞市粤华学校总校长。

王功学曾在江西省赣州一中等知名省重点中学工作，先后担任教学副校长、赣州市科协常委、赣州市青少年科技教育协会副理事长，赣州市中学物理教学研究会常务理事。90年代初调入广东省东莞市，分别在东莞市常平黄水职业中学和东莞市常平中学工作，曾任常平中学副校长、校长兼书记，兼职东莞市教育学会第四届理事会理事、东莞市科协委员、东莞市青少年科技教育工作委员会委员、常平镇科协副主席、东莞市摄影家协会常平分会副会长和顾问。

王功学在40余年的教育生涯中，辅导学生参加市、省和全国各类学科竞赛获奖100余人次，一批学术论文和科研成果在国家级、省级刊物发表或在省级会议上交流，首创的“基于网络和类标准分的学生全员全程动态跟踪成绩管理模式”研究成果2001年荣获广东省教育科研成果黄华奖并在全省推广。

王功学获得主要荣誉称号有：赣州市优秀教师、赣州市先进教育工作者、中国青少年科技教育协会先进工作者、全国优秀青少年科技辅导员、东莞市优秀教师、东莞市首届优秀科技工作者、东莞市优秀中学校长、广东省南粤优秀教师和广东省优秀青少年科技辅导员，曾获广东省五一劳动奖章。南方日报、广州日报、东莞日报和电视台多次报道其事迹。



关爱会员 健康第一

——我会组织会员体检

“不但要关心企业的发展，更应重视企业家的健康”。这是广东省江西商会东莞分会最近开展的一次集体体检活动的宣传口号。据悉，在今年8月至9月期间，广东省江西商会东莞分会将组织本会所有会员去国内目前最大体检中心——东莞瑞格尔健康体检中心进行身体检查。此次活动也是本商会自成立以来，人数最多、体检项目最多的一次。同时，这也是为庆祝广东省江西商会东莞分会成立二周年特别举行的关爱会员活动之一。

通过此次身体检查，使会员及时了解自己的身体状况，为有针对性地防治疾病，以充满活力与健康的体魄迎接工作和生活的挑战提供了可靠依据。在此次健康体检中，理事以上单位免费，会员将享受低于市场的优惠价格。

据悉，东莞江西商会里很多企业家会员多数因忙于工作而忽略了自身的身体健康，保健意识较为薄弱，因健康状况影响工作的企业家不在少数。广东省江西商会东莞分会此次组织集中体检为有效地纠正部分企业家重效益轻健康的不良习惯发挥了警示作用。同时也有利于企业家的身体健康，防患于未然，更有利于增强企业家们的自我保健意识，更好地推进企业稳步发展，为东莞经济建设服务。



会员热点

广东质鼎装饰工程有限公司企业名称变更通知

因公司规模日益壮大，为适应市场和公司战略发展需要，经东莞市工商行政管理局核准，广东省江西商会东莞分会常务副会长单位“东莞市质鼎装饰工程有限公司”名称变更为“广东质鼎装饰工程有限公司”，变更后公司名称于2012年5月21日正式启用。

一统阳澄大闸蟹增开广州深圳分店

一统阳澄大闸蟹于今年7月8日新开广州、深圳分店，同时成立华南营销中心。营销总部地址：东莞市东城（下桥）金桥水产市场68卡东；服务热线：4000121318；中心网址：www.dzx001.com；总经理：姜印平，电话：13580906680。广州增城凤凰城店：广州增城市碧桂园凤凰城东门商业街118号商铺，联系人：叶经理，电话：020-22094848，15088087800；深圳南山后海店：深圳南山区龙城路育德佳园1栋23号商铺（北师大附小），联系人：樊经理，电话：0755-86062939，18899856799。

一统阳澄大闸蟹的发展离不开朋友们的支持与厚爱！在此祝愿各位朋友事业发达！家庭幸福！大闸蟹礼券热卖中，如有需要，会员钜惠！



弱水三千 取一杯饮

访广东省江西商会东莞分会副会长、东莞市桂氏咏华实业有限公司董事长 桂锋

社会大学历练人生

桂锋有一个爱好，品普洱茶，和普通的饮茶者不同，他还有一手鉴茶的本事，他是全国普洱茶专业品鉴委员会中的一员。那些上了年份的旧茶，桂锋品后，能说得大概年份。或许，人生也如这普洱茶一般，每一泡都有不同的色泽和香气，每一泡也有不同的味道，这源源不绝的味道都来自一年一年的沉淀与累积，来自内心那份对于成功的执着信念。社会像水，茶叶像人，品茶也是在品鉴人生。

茶叶第一泡时，会释放出浓郁的香气和色泽。当茶叶在滚烫的开水中翻滚，仿佛一个沉淀了十年的生命突然被赋予了灵魂，在此之前，经历过淬火的它沉积着人生的滋味；在此之后，它在不断的挑战中，释放出属于自己的独特味道。这味道出品之下带着一股原始的冲劲。

如果把东莞赣商中各位精英人士的履历表排列在一起，就会发现，其中有一段经历几乎是大部分人所共有的，那就是业务员的生涯。从一名普通的业务员做起，一边积累自己的原始财富，一边积累着资源，到了合适的时机，就开始自主创业。业务员的生涯让他们更了解一个行业生态的细枝末节，在这座社会大学中毕业的他们，都能赢得一份属于自己的天地。套用一句流行的话来形容，那就是不想自主创业的业务员不会成为好老板。

桂锋的事业历程恰是如此。1998年，从广东商学院毕业的他走向社会，开始了人生的新篇章。那个时候工作并不是特别好找，为了能先就业，桂锋离开了广州，来到东莞厚街，在一家鞋厂做行政助理。当时的他想法很简单，能够先有一个管吃管住的容身之所就好，工作和事业都要从长计议。

行政助理的工作十分琐碎，鞋厂的格局也不可能让桂锋去完成一些事业上的抱负，每天的工作几乎就是看哪些工人有违反厂规的行为就对他们进行罚款。做这样的事情，不仅和工人的关系容易出问题，自己的心情也并不愉快。工作了两三个月，桂锋开始寻觅新的工作，他看到大朗的富华集团在招业务员

健谈的桂锋豁达、自信。业务员出身的他并不忌讳谈及那段经历，当时和他一起出来的有不少人，有的人出来几年又回了老家，在家娶妻生子过起了小日子。在桂锋看来，业务员的工作如同一间社会大学，能够在这里考一个好成绩，绝非那么简单，他把自己成功原因归功于机遇和人品。但就像老话所说，机会是留给有准备的人，正是他的坚持，他所恪守的诚信原则，他审时度势的思维，让他一路走来，风光无限。

□ 本刊记者：道谷

员，没有犹豫，就这样，桂锋结束了他的第一份工作。

当时在鞋厂时，桂锋一个月的工资是1200元，在上世纪九十年代末，这样一份酬劳对于新员工来说已经不算低了。做业务员，工资只有500元，想要生存下去，唯有靠自己的努力。越努力，就会生活的越好。桂锋深谙这个道理，在富华的三年里，桂锋从业务员到业务经理再到业务部老总，一路向上，这样的历程，说起来是一笔带过，现实中却是他辛苦的付出换来的。

富华集团是台湾的上市公司，在大朗的工厂主要生产电子开关、元器件、连接器等，为佳能、松下等品牌做代工。在这里，桂锋第一次接触到了这不起眼的电子开关，一个的价格有可能不足一元钱，利润可能只有几毛钱，但累计起来却带来上千万的利润。这个用在手机、电视、电脑、摄像机等等数码产品上的小玩意，成为桂锋一生为之投入精力去奋斗的事业，一个小开关，开启了他人生恢弘的大幕。

诚实守信是立命之本

进入第二泡，滋味变得复杂，在水中浸淫之后，没有了最初的冲劲，但也还没达到最好的味道。就像人生中的转型期，下一步往何处去，全赖泡茶人双手的掌握。一杯好茶，不仅是茶叶本身的原味，更要看它和水、它和泡茶人之间融合的程度。

一个有抱负的人不会一辈子做业务员，路的尽头必然是创业的大门。2001年，桂锋从富华辞职，开始了创业的生涯。一开始，桂锋还是延续着业务员的老路子，以贸易为主，这也是由客观条件所决定的，创业初期先完成实力上的积累。

创业时期故事很多，每当今天桂锋再回想起来，还是会觉得很多东西值得反省和记忆，当然这些东西都离不开他世界观、价值观的一种认知，他始终奉行着一个人生态信条，那就是诚实守信。刚开始创业的桂锋手上并没有什么资金，在周转不利的时候，靠的是一些朋友的鼎力相助。有的供货商会跟他说，你做的话我缓你两个月的帐，而等到自己账面上有了这笔钱，桂锋马上会上去给他们还上。守信，是桂锋始终坚持的做人原则。

当时，步步高是桂锋的企业主要的客户之一，桂氏咏华作为步步高的供货商之一，可以说，和步步高的命运是紧密相连的。2003、2004年期间，步步高遭遇了发展过程中的



一次低潮，大量的欠款使其举步维艰，尤其是欠供应商的钱，让很多供应商也陷入两难境地。桂氏咏华就是其中之一，因为步步高货款迟迟不到位，导致桂锋的企业也开始欠下游生产商的钱。最困难的时候，连房东都天天催着桂锋要房租，不得已，他把老婆的结婚戒指都拿了出来，把自己用来代步的摩托车给卖了，想方设法筹集资金，先把下游供货商的欠款给还清了。

那是一段艰难的时期，对手不是别人，就是自己，到底自己能不能坚持下来，到底自己对自己有没有信心，对客户有没有信心。即使步步高欠货款，但桂氏咏华并没有落井下石的对其停止供货。终于，步步高调整了发展思路，经过一番革新，终于走出了困境。这种共患难建立起来的合作关系，理所当然地会享受到同富贵的命运，今天，桂氏咏华仍然是步步高最可信赖的供货商之一。

2005年，桂锋更进一步，开办了自己的工厂，开始从事电子开关、元器件的生产制造；2007年，桂氏咏华增加了研发部门，从事新产品新技术的科研工作。这两步，使得桂氏咏华很快形成了研发、制造、销售的自主产业链条，这样的产业布局不仅使得桂氏咏华在行业大势的竞争中有了更明显的优势，也使得其业务拓展起来更加宽广。很快，三星、夏普一大批国际知名品牌找上门来，成为了桂氏咏华的大客户。

技术转型，自主领先

从进入新世纪以来，电子产品的发展可谓是一日千里，一天一变样，三天一大样，在这个市场中，没有永恒的霸主，只有一时的胜利者。一个又一个品牌开创出属于自己的传奇，一个又一个品牌经历着大浪淘沙优胜劣汰的洗礼，消费者只选择他们心中最认同的产品，他们看到的是层出不穷的新产品，而行业内的人士所看到的，却是惨烈的竞争关系。

以手机行业为例，最早的爱立信领先市场，到诺基亚、

摩托罗拉分庭抗礼，触屏和智能系统出现后，苹果一支独大，HTC和三星位列次席。手机市场在短短的两三年内，就可能经历两到三次的洗牌，消费者高涨的需求要求生产商必须进行不停的技术革新，而这最终也会落在零部件供应商的头上。

桂氏咏华就经常接到客户关于产品创新的要求，作为三星的重要供货商之一，当三星和索尼在数码产品领域斗的不可开交的时候，几乎每一个环节，都会力争要“压制”索尼。桂锋举了一个例子，有一次索尼和三星共同推出一种新产品，在新产品中，索尼使用的开关价格是一元钱，三星要求桂氏咏华把开关的成本控制在三毛钱，同时还要保证质量。桂氏咏华的研发部门组织了全部科技人才进行技术突破，最终满足了客户的要求。

这正是桂氏咏华如今的优势所在，能够根据客户的需求，进行及时同步的技术创新和研发。这样一种自主的意识，使得桂氏咏华不会被市场牵着鼻子走。在行业内，像桂氏咏华一样拥有实验室的私营企业几乎是没的，外国客户到来之后，一看技术，往往就会把订单留下。即使是外包给其他工厂代工的产品，桂氏同样要在实验室进行产品检查，凡是桂氏咏华出去的产品，都代表了桂氏咏华的品质。如今，桂氏和三星已经合作了5年，而微软的主力产品XBOX360里的开关，桂氏也是其在中国的唯一供应商。

这种技术上优势的建立，取决于桂锋超前的转型意识，

技术上的投入是十分巨大的，下这样的决心绝非易事。桂锋的企业有140多人，但人工成本比其它400人的企业都要多，其中很大一部分是对技术人员的资金投入。桂锋说自己以前的心态比较单纯，就是要赚钱，简单的趋利心态，那时候大环境也比较好。金融危机前后，不少厂子倒闭，桂锋也逐渐发现，只有去做技术研发、去创造自己的品牌，才能在市场中有更强的自主性，才能在竞争中立于不败之地。

从台资企业走出来的桂锋，在自己公司的管理上，也沿用了台湾企业的管理制度。他用一句话概括自己公司的特性：“在我们公司，你不能胜任的话，就赶快走。”大家玩是玩，工作是工作，严谨是摆在第一位的。虽然工作中，桂锋给人的感觉比较严肃，但其实从内心，他把每一个同事都当做自己的兄弟姐妹。他要求员工来到桂氏咏华，为的不是是一份工作，而是一份事业。强调团队精神，强调彼此之间的信任，盈利了想着大家，亏钱了敢于自我担当，这是桂锋在公司管理上的个人理解。在公司的组织架构里，也十分重视梯队的培养，一些能力较强的责任心强心的在储备干部中，作为提拔的对象。

茶泡三巡，其味方解，至此，它的味道逐渐稳定下来，一饼茶叶的精神才能被人真正体悟的到。日月的洗礼在它身上留下的滋味，缓缓释放而出，让品鉴者口齿留香的同时，也是他们心灵的一次感悟之旅。





智慧城市的建筑师

访广东省江西商会东莞分会副会长、广东迪科思信息科技有限公司董事副总 钟东

□ 本刊记者：于思

你想象中的IT精英是怎样的呢？衣着笔挺、谈吐优雅还是像乔布斯那样有着无限的创意，钟东给人的感觉似乎是二者的结合体，简洁利落的谈吐间，就能把一个新的概念解释的清清楚楚。广州、深圳、东莞，在IT行业内打拼多年，让钟东的言语中，既有一种程式化的准确，又带着些许生动的趣味。从他的举手投足、言谈举止间，我们不仅了解了一座智慧城市所包含的内容，更发现了一座智慧城市的建造者身上所独具的人生“智慧”。

从一枚钉子到一只马达

你了解什么是智慧城市吗？

就像一百个读者眼中会有一百个哈姆雷特，每个人眼中恐怕也都会有一副属于他们的智慧城市的蓝图。对于一个普通的市民来说，智慧城市意味着更加便捷、更加人性化的城市服务；对于一个城市管理者来说，智慧城市意味着更加和谐、更具内涵的城市氛围；而对于一个城市的建造者来说，智慧城市则意味着技术向高精尖集中的过程。

而对钟东来说，智慧城市可能意味着一个人生的目标，这个目标是他事业上为之奋斗的动力所在，或许，从宿命论的角度出发，他前面二三十年的人生经历，无论是选择IT行业，还是创业的洗礼，似乎都是为了这个目标在铺垫，在积累。

不能用“误打误撞”来形容钟东进入IT行业的原因，这是一种奇妙的缘分。高考结束后，成绩优异的钟东考取了华南理工大学，当时的他没有太多去考虑哪一行更适合自己，看到自动控制的专业，就填报了上去。这轻轻的一笔，让他从此以后的生活和电子计算机再也无法分开，他也在人生的历程中逐渐寻觅到了属于自己的那份事业。

上世纪90年代，电脑在国内还不算特别普及，学电脑也是一股热潮，名牌大学自动化专业毕业的大学生，是很多企业需要的主力军。大学毕业后，钟东被分配到位于三水的一家银行，从事技术维护的工作。和想象中轻松的银行工作不同，钟东每天都要到各个网点去检查、维修设备，他的工作仿佛一个外接软体，哪台电脑有问题，只要把他往上一插，很快就能恢复。这样的工作单调、重复，最重要的是，钟东学不到新的东西，他的内心开始犹豫。三水是个体小地方，在那里，钟东感觉脚下的路一直也走不到头，他渴望一个更宽广的平台。

在银行待了六、七个月，钟东还是选择离开，他回到广州，进入一家港资公司，从事技术支持方面的工作。一年多之后，钟东又来到了深圳。“在广州并不是做得不快乐，主要是两个城市的气质和文化差异，那个年代深圳作为移民城市的代表，的确比广州更吸引年轻人。”

深圳是一座激情的城市，在这里有不少追逐梦想的年轻人，他们让这座城市充满了活力，让这座城市的生活节奏不断加速。一来到深圳，钟东就爱上了这里，和三水、和广州相比，他觉得深圳的城市气质和自己更接近一些。而这也是钟东个人转型的一段时期，在深圳金证科技，开始负责技术工作，逐渐由营销转向管理。当时，公司里都是年轻人，大家白天一起上班，晚上一起出去娱乐，彼此之间的感情都十分要好。

深圳同样是一座给予人们机会的城市，只要你准备好，随时可以在这里开辟属于你的一片天地。这样一种氛围，从钟东到达深圳那天起就感染了他。2003年，钟东和几个朋友一起开始创业，创办了一家电子商务公司。当时在国内，电子商务的概念还属于新兴事物，有着巨大的市场，但同时，也面临着人们观念上的空白。起步阶

段，钟东可以说是顺风顺水，公司经营了半年，就获得了一家投资公司1700多万元的风险投资。这是一次不小的激励，摆在钟东和他朋友们面前的，是一条发展、融资、上市的康庄大道。

但现实绝非想象中那般容易，钟东开了一个好头，却没能把这种好势头强力延续下去。对于电子商务，很多企业还是抱着观察的态度，加之当时电商的平台也不够成熟，想要进一步打开市场局面，钟东做了很多的努力，但在大环境的影响下，却收效甚微。从获得风投时的意气风发，到关闭公司，钟东坚持了两年时间，这两年也对他的生活带来了不小的影响。

从创业失败的低谷中走出来，钟东其实已经悄然站上了一个新的台阶，他收获的是一次人生的历练。以前给别人打工，只用做好分内之事，自己创业之后，钟东看问题的方式和方法都发生了变化，视野的格局更加宽广，并尝试着去规划全局。以前，钟东会给自己订很多目标，半年内要做到怎样、一年内要完成多少，创业之后，他的目光放得更长远。钟东开始关注战略建设，关注公司的构架，去培养人才，去建设企业文化。

这感觉像是从一名成绩优异的学生变成了站在讲台上的老师，或许，这样的形容还不够准确。用钟东自己的话说，他要用自己的力量推动事业向前进：“在大企业里，个人是一枚钉子，想要成为一个马达是很困难的；现在自己创业，要靠自己的力量去推动一些事情，就必须要让己成为那个带动企业运转的马达。”

搭建一座智慧城市

对钟东来说，到东莞来是一个新的挑战；对东莞来说，钟东也是一名新人。去年，他才从深圳来到这座正在经历转型升级的城市，一切都是新鲜的，新的公司，新的资源，新的挑战，但同时钟东也发现，这或许也是一个新的机会，从某种角度说，他所从事的事业恰好契合了东莞城市发展的主旋律：转型升级。

钟东所在的迪科思公司从事的工作，是为政府的政务



管理、城市管理、社会管理、产业服务及公共服务等领域提供专业解决方案，打造以智能应用为核心的智慧城市。用专业的术语阐释就是：智慧城市战略的本质就在于融合，通过把政府分散的资源、组织、信息、服务通过技术整合到一起形成融合服务体系，来实现信息技术与政府管理服务职能、信息技术与产业行业发展、信息技术与市民生活的融合，从整体上提升城市运行、管理和服务的效能，促进经济繁荣、民生幸福、环境和谐。

对大多数人来说，现在已经能够或多或少地感受到城市数字化带来的便利，以往很多要个人亲自完成的工作和事物，现在通过手机、电脑就能完成。而且，有了智慧城市的存在，人们生活中享受的服务也更加超前了。

在专业人士眼中，智慧城市的范畴很广，钟东说，不同技术出发点，所得到的智慧城市概念也不尽相同。而他们做的，更多的是经过资源整合，提供给人们一个获取资源的快速通道。钟东举了一个简单的例子：一个人户籍方面的资料可以在公安局查到，但婚姻情况的资料就要到民政局去查，纳税的情况要到税务局去查；在专业解决方案建立完成后，不必多走冤枉路，在一个部门就能查到一个人所有的资料。

对于政府机关的工作人员来说，这样一种便利的解决方案，无疑会大大提高他们的工作效率。现在，几乎每个

单位都会有一个庞大的资料库，有的已经完成数据化，有的还停留在纸质阶段。各部门的资料库之间通常是不通连的。如果政府工作人员想要收集起一份完整的资料，例如过去5年东莞某项事业发展情况的报告，往往要调动多个部门。而智慧城市的建立，只需轻轻一点，就能够快速准确地找到需要的资料，这无疑对于人力物力上的成本，都是极大的节省。

听起来做到这一点并不难，只需在政府各部门间搭建起桥梁即可，但实际上，在此之前，首先要搭建的是各部门的关系。智慧城市的建设是一个统筹全局的工作，除了技术上的支持外，最重要的是如何将政府资源整合好，钟东和他的同事要做的，往往是如何处理好与合作方之间的关系。

钟东说，东莞这座城市的信息化程度很高，他们要做的是如何将多个系统整合起来。而在内地的一些城市，大多说单位还没有建立起信息化系统，相对来说，他们开展工作反而更方便一些。智慧城市的建设，在国内来说还是一个新兴行业，从事的企业并不多，市场也非常巨大。智慧城市是一项系统工程，涉及到市民、企业、政府、公共设施与环境的存在和管理方式，牵一发而动全身，要以特色定位和顶层规划为先导，以融合为工具，以产业为支撑，推动智慧城市的逐步实现。

在国内来说，智慧城市已经成为发展的大势所趋，根据电子政务十二五规划，在中国70%的城市需要建设智慧

城市；卫生、教育、国土、交通、建设、水利、环保、公安等行业在其最新出台的“十二五”期间的信息化总体规划中，均将智慧城市应用作为重点应用工程进行推动；目前全国绝大部分省份及100多个城市都提出了智慧城市建设口号。

对于钟东和迪科思公司来说，他们可以根据国家电子政务“四库”建设的要求，研发出对应的人口基础库、法人基础库、空间地理信息库、宏观经济库以及共享交换平台和政务资源目录系统，通过共享交换平台实现人口、法人、经济、地理空间等异构信息的统一管理，聚合和承载服务，满足了各部门对上述综合信息的共享和交换的需求，改变了基于某单位的单一应用对城市资源的割裂，消除了各应用系统间的信息孤岛，支撑了智慧城市各类应用的可持续发展。

智慧城市战略的本质就在于融合（技术融合、市场融合、资源融合），迪科思公司作为上市后备企业、整体的融合能力非常优越，既可以融合别人，也可以被别人融合，融合已经成为迪科思关键的商业模式。这种互通、互融的商业模式也使得迪科思在市场竞争中更具实力和成长性。

对钟东来说，未来的路是笔直的，也是宽广的，他和同事们计划2014年实现公司成功上市，并成为国内领先的智慧城市行业应用解决方案和IT服务提供商。



如今，便利商店已经成为我们生活当中必不可少的一个环节，除了为我们提供丰富的商品外，便利商店更成为一种贴心、贴身服务理念的象征。对于便利商店的经营者来说，一件商品所获得的利润可能是微薄的，但通过一件又一件商品积累起的人气效应，最终为他带来丰厚的回报；同样，对于周正强而言，一间喜洋洋便利店带来的回报是可以计数的，但他的目标绝不仅是店面数字上的累加，更是创造一种属于自己的零售模式。

一个关于一万间店的梦想

访广东省江西商会东莞分会副会长、东莞市喜洋洋便利店有限公司董事长 周正强

□ 本刊记者：于思

创业历程：从小书店到便利店

很多走进商海的人都看过一本书《世界上最伟大的推销员》，它讲述了一个平凡人走向辉煌的传奇故事，其实，除了一些推销技巧上的介绍，书中的道理是人所共知的：成功的是一点点的积累，不放弃任何一个微笑的机会，哪怕是一单一毛钱的生意，最终才会从量变到质变。生意如此，人生亦是如此。

1996年，是周正强难忘的一年。当时的他，是一名派出所的联防队员，周正强的愿望是得到一个转正的机会。虽然他勤勤勉勉、表现优异，但苦于没有关系，正式员工的名单上始终没有他。现实的困境让周正强陷入了思考，是在老家等待命运的转机，还是走出去闯一片天地，周正强选择了后者。老天为他关上一扇门的同时，也为他又打开了一扇门。

从家乡出发，周正强南下的第一站选择了深圳。初来乍到，他也经历了一阵子毫无着落的生活，天天泡在人才市场，渴望找到一份适合自己的工作。找来找去始终没有一个好的结果，为了解决生计问题，周正强不得不先为观澜劳动站跑业务。本来是给自己找工作的他，以这样一种方式，开始替别人介绍工作。虽然辛苦，但却让他在深圳有了立足之地。

奔波了半年之后，周正强从朋友那里借到了几千块钱，盘下了人才市场附近的一家小书店，当起了“小老板”。之所以选择开书店，是出于周正强自己的爱好。即使再忙再累，闲下来的时候，周正强手边总是少不了一本书。开书店，既可以租书给别人，赚点家用，又方便自己阅读、充实自身，可谓是一举两得。这段时间里，周正强读了不少经营、管理方面的书，像《哈佛经理人》、《世界上最伟大的

推销员》等等。无法得知这一本本凝结着人类思想精华的读物带给周正强怎样的触动，但可以想象的是，他会从书中看到一条有迹可循的道路，他会得到一种走向成功的指引。

一家书店的格局总归是太小，这里只会是周正强人生的一个中转站，而不可能是终点。一年之后，周正强把书店转了出去，离开深圳，到了紧邻的东莞长安，成为一名保险推销员。世纪末期，保险行业方兴未艾，从书本中获得丰富经验的周正强，立志在业务方面做出让人惊艳的成绩来。仅仅用了5个月的时间，他就从普通的业务员升为主任，一年之后，又升为片区经理。内在知识的支撑，加之年轻的激情，在保险公司的历程让周正强完成了人生最初的积累，到了2004年，他成为了区域经理，开始涉足管理工作。

保险公司的工作虽然带给了周正强成功的感受，但却没带给他更持久的快乐。国企内部复杂的人际关系，有时候，能力的体现未必能换来更好的发展。这和当年在家乡派出所联防队的遭遇竟然有几分相似，周正强又陷入同样的境地，他在考虑另一种出路。在保险公司工作之余，他把自己的视野向外投射，妻子经营的精品店生意不错，为什么自己也不尝试做点什么呢。

2005年，周正强离开了保险公司，开始了自主创业，创办了第一家喜洋洋便利店。之所以取名叫喜洋洋，是沿用了老婆精品店的名字。创业之后，周正强一心扑在经营上，喜洋洋被他办的红红火火，不仅生意好，而且人气水涨船高，不少人找上门来，让他帮他们开店。

这让周正强嗅到了商机，为什么不以“喜洋洋”为品牌，创立一个连锁的加盟机构呢。2006年，周正强创办了喜

喜洋洋便利店有限公司，从当年1月开始，喜洋洋便利店开启了它的扩张之路。到了2006年年尾，喜洋洋便利店的数量就已经突破了100家。

这个在外人看起来了不起的速度，在周正强眼中并不算快。他相信一句话：机会是留给有准备的人的。他有丰富的管理经验，有事业上的积淀，并十分重视团队的打造。到2007年，周正强的喜洋洋团队趋于完善，而他的“喜洋洋”事业也真的“太阳出来喜洋洋”般蒸蒸日上。

取胜之道：责任与品质

众所周知，东莞的零售业竞争是相当激烈的。大型的超级市场既有沃尔玛、家乐福、吉之岛这样国际级的品牌企业，又有天虹、百佳等国内品牌；而在便利商店方面，国内店面最多的便利商店企业美宜佳深耕本土市场多年，有着不可撼动的龙头地位。美宜佳的成功不仅是停留在经营层面，重要的是，它得到了广大消费者的认可。

一家便利店的招牌只有几米长，但在它们背后蕴藏着的是一个品牌的理念，想要在众多“名店”中杀出重围，就要创造出一条与众不同的经营模式。对周正强来说，进入到这一行业，他没有把自己看做一个开拓者，而是把自己摆放在后来居上者的位置上。“美宜佳”是他的竞争对手，同时也是他的老师，他在观察，这个对手有怎样的长处，有哪些做得还不完善的地方。他尝试着从中找出一条零售行业普遍存在的规律，同时再和他所着力开拓市场环境紧密地结合起来。

一个普通的加盟者，想要成为“喜洋洋”大家庭的一员，会经历多重考验，也会享受多重服务。首先，喜洋洋会对潜在客户进行全方位的评估，了解店址所在地的周边情况，对店面周围商圈是否适合开店、周边消费者的消费能力进行评估和审查。这样的评估，会经过业务员、经理、总监的三层把关。

其次，通过评估后，喜洋洋会安排相关工作人员，对于待开店面的内外装修进行指导，力求店面的内外风格统一有序。从整体来看，喜洋洋的装饰风格呈现出一种活力、喜庆的气氛，符合大众普遍的审美眼光，无论老人还是小孩，都会被吸引眼球。

外部装修做好之后，喜洋洋还会对店面内部货品的排列



进行规划。周正强曾去日本这个零售业大国学习过他们的先进经验，他从台湾、西班牙等地引进了管理人才，目的是为了商品的陈列能做到两点：一是方便消费者，二是刺激消费。喜洋洋在商品的陈列上十分讲究，纵向陈列，横向陈列、关联陈列等，本着让顾客方便的原则，同时参照店面周围消费情况确定商品的种类。

开业后，总部还会对每个门店进行全方位的跟进。每一个门店都会配备一名专门的督导，督导的职责就是发现店面经营上的问题，提高门店的销售额，提升门店货品的附加值。对一家店来说，督导的作用有两方面的，他既是监督者：防止假冒伪劣产品出现在店内，帮助店家提高服务态度和服务质量；同时，他又是参与者：督导组帮助店主策划一系列的促销活动，增加一些额外服务，来提高门店的营业额。

周正强说，喜洋洋的口号只有一个，就是全心全意为消费者求利益，成为消费者利益的保障。以门店而论，消费者是每一个走进喜洋洋普通市民，细心周到的服务，周全高质的货品是喜洋洋带给他们的体验；以总部而论，每一家加盟的门店就是消费者，唯有让他们赚到钱生存下来，喜洋洋的事业才有了存在的意义。这就是喜洋洋的生存之道：以责任心铸就品质，以品质彰显责任。

未来理想：让喜洋洋模式深入人心

仔细打量喜洋洋便利店的版图，不难看出其在布局上的定位。目前，全国的喜洋洋便利店共有1400多家，主要集中在东莞长安、虎门，深圳福永、龙华，广州天河、白云等



地。其中以长安数量最多，和美宜佳相比，喜洋洋主要在镇区一些品牌便利店不宜渗透到的地方，但那些地方同样有着相当大的消费集群。

据周正强介绍，现在平均每个月，都会有六七十家喜洋洋的招牌被高高挂起，很多想要加盟的客户都在排队。之所以会出现这样良好的态势，周正强认为，和人们普遍的心态有着很大关系。现在人不想给他人打工，更倾向于创业，便利店投入小，盈利模式稳定，如果悉心经营，一个店一天的营业额平均在3000左右，一个月的毛利润能达到一万五左右，亏损率会控制在百分之一。

这样可观的数据并非所有便利店都能达到，喜洋洋之所以有这样的优势，在于其以客户的利益为出发点来发现问题、解决问题，而不是单纯地牟取利益最大化。对这一行，周正强看得很透，开便利店的业主，大部分都是草根，想要抓住他们的心，就要靠细致入微的服务。喜洋洋内部有一套赏罚标准，凡是亏本的店，最初参与评估的经理和总监不仅没有提成，还会被罚款。

喜洋洋在大岭山租下了一块11万平方米的土地，正在筹建物流基地。2009年到2011年，喜洋洋门店的开业率以每年一百间的速度在递增，今年，估计会有约600间门店开业。对周正强而言，他的心愿是能够有一个五位数的数量级——一万家店。在他看来，便利商店是一种管家式的服务，他希望世人能认可他的经营理念，能够看到这是对便利商店的一种创新与变革。

当周正强的便利商店之梦正一步步转变成现实的时候，他的另一个梦想也逐渐清晰起来。去年，首家喜洋洋酒店在长安开业，周正强迈出了进军连锁品牌酒店业的第一步。在他看来，国家也在提高服务业的标准水平，酒店业的未来也是大众迫切需要的。安心、安定、舒适的服务，中国目前服

务业的水平是很差的，大部分人的生活水平提高了，但消费的产品质量没有提高，他会在酒店业上花更多心思，并聘请了职业经理人帮他打理公司的架构。

这又会是一个和高手过招的过程，如果说便利商店时代的周正强面对的是美宜佳这样的东莞本土企业，那么，连锁酒店的竞争对手则是“如家”、“七天”、“锦江之星”等享誉全国的知名品牌。和自己从事便利商店事业的心态相仿，周正强寻找的，依然是市场中的空白地带。“连锁酒店1999年才开始起步，在全国来说，还有很大的市场空缺，像我老家二、三十万人的县城，也没有如家踏足。长安镇有300多家酒店，但品牌性的连锁酒店还没有。这给了我们一个空间，去创造我们自己的品牌。”周正强坚定地说。

酒店业的投资额度比便利商店要大的多，因此周正强也选择了一条更加平稳的道路。一方面喜洋洋采取移花接木的方式，把一些经营不善的酒店接手过来，重新改造、开发，以新的面貌投入运营；另一方面，喜洋洋也广泛吸纳外来投资，主动出击，掌握客户心理，通过便利商店积累起的品牌优势，去吸引投资。周正强计划在今明两年建立起酒店业的专业团队，在一二线城市改造一些店，在三线城市开发一些店，而他的最终目标，是能够有1000家打着喜洋洋招牌的快捷酒店。

从一到千，从千到万，像是一个民族不断繁衍生息，喜洋洋家族正以一种良性的态势不断扩大着。在便利店，我们得到的是体贴的服务；在酒店，我们得到的是无所顾虑的放松；在喜洋洋的办公区，我们看到的是一份认真负责的职业精神。也许有一天，喜洋洋会和我们中间大多数人发生关系，成为我们最为熟悉的品牌。走进喜洋洋，除了能买到我们想要的商品，我们还能收获一个让人心情愉悦的微笑，和一份难得的感动。



志于道 | 据于德 | 依于仁 | 游于艺

访广东省江西商会东莞分会副会长、东莞市向荣家具有限公司董事长 刘文龙

□ 本刊记者：道谷

和刘文龙对谈的过程中，他说工厂不只是现在自己主要关心的事业，有重要的事情等着他去完成。跟着他，穿过一条漆黑的过道，过道两侧堆满了家具零件，刘文龙没有多看他们一眼，径直走向尽头的房间。推开房门，一间硕大的画室出现在眼前，挂着的、堆着的、书桌上散落的，都是文墨和色彩，从画室装备和技术来看，是具有非常高的专业水准。从一名艺术家到一名商人，再到通过文化带动品牌发展的设计者，刘文龙都说自己是被逼出来的，他的每一步看似偶然，却又透着必然的成因。

逼出来的艺术家

企业家喜欢舞文弄墨的不再少数，相比于其它放松的方式，书画写字不仅能让人身心得到全方位的解脱，还可以让他们有新的发现。但是像刘文龙这样在书画方面如此诚挚、如此专业的人，并不算多，对刘文龙来说，毛笔是他和生命相握的另一只手。

书画已经成为刘文龙生活中必不可少的部分，但很少有人知道，他爱上书画，是被老师逼的。初中的时候，刘文龙的字写得不好，经常被老师骂，后来被老师罚抄（制台见洋人）课文十篇而挑灯夜战，从此喜欢上练字。他下决心练好字。经过一段时间锻炼，被美术老师看到了他写的字，发现他有这方面的天赋，便做他的思想工作，想要说服他学习绘画，发挥自己的天赋。一开始，刘文龙并不是很在意，他对画画没有太多特殊的感情。美术老师三番两次地劝说打动了，他，“不妨学学看吧”，抱着这样的心态去学，而后一学就迷上了绘画，从一个被骂字写的不好到被美术老师相中学习绘画，仅用了两年的时间，就获得很多书法国画方面的比赛奖状，最终被吉安立中学成为艺术方面的奇才，而被破格保送重点高中。

在老师的谋划下，他举办第一个个人画展，其中

包括书法，国画，篆刻，油画，素描，水粉，从而展现了他艺术的天赋，更带动了吉安县的美术热爱高潮。

刘文龙主要学的是国画，刚接触国画时，不注重方法学习。后来当地的一名画家告诉他，想要画的好就要学最顶尖的画家——如吴昌硕、齐白石，学透了他们，学其他就容易了。后来找了很多他们两人的绘画资料，便喜欢他们的作品。于是，从十几岁开始，刘文龙便研习吴昌硕、齐白石的风格，近20年的执着和迷恋。直到今天，虽然已经有了自己的风格，但还是能在他的画中发现吴昌硕的老辣和苍劲。

高中期间，艺术方面的学习更加专业，也更加系统，除了绘画，刘文龙也开始接触艺术理论方面的东西，也开始接触到陶瓷。三年寒窗苦读，立志要考上景德镇陶瓷学院，最后如愿以偿，顺利考上。在“瓷都”那浓郁的传统文化氛围中，他开始学习陶瓷设计专业。

进入大学后，家里没有资金来源，自己很清楚，要完成学业，就得靠自己赚钱。所以从大一一开始，他利用课余时间在外打工，办高考美术培训班、帮别人画陶瓷、卖国画，卖书法，最后才维持了学业。正因为艰苦的大学生活，以至于后来造就了他在各方面都很出色。



图为1993年初三毕业，为回报母校的保送而举办的个人画展留影



1998年大学一年级的陶瓷绘画作品

好的画来自阅历的积淀

2000年刘文龙要去深圳找工作，被老乡带到东莞，发现东莞这个正在迅速崛起的地方。谈及原因的时候，他简单地用一句“被老乡带过来”来概括。或许，他与东莞的相遇是不经意之间，但他和东莞之间的故事，却不是一句话就能说完了。

刘文龙来到了东莞，在花园新村的一家陶艺吧里上班，同时在一家画廊卖画为生。陶艺在当时还是一种很新颖的休闲项目，接受他的人并不太多，店里的生意时松时紧，刘文龙把更多时间都放在了绘画，除了教学生画画外，更多时候是他个人的创作，虽然生活很闲适，但刘文龙心中却始终有一根紧绷的神经：在艺术上，他到底能达到怎样的高度？如何去突破艺术的瓶颈？

一次，朋友偶然的一句话令他恍然大悟：“好的画不是画出来的，而是阅历积累出来的。”像是推开了一扇窗，刘文龙突然发现自己面对的世界是如此的广阔，以前，他一直坚持着卖画的道路，认为这是一个艺术家想要生存的唯一方法。此时，他才发现，艺术的功夫在于事外，在于生活本身。卖画时需要迎合消费者的口味，在艺术上很被动，只有让艺术不去束缚生活，它才能绽放出别样的光彩来。

就这样，刘文龙辞去了陶吧的工作，开始了一段新的历程，从初中开始，画画几乎就是他生活的全部，如今，他则要面临着新的挑战。刘文龙先是到一家台湾工厂，从事游艇外观设计的工作，只干了三个月，他就被一个家具老板看中，几次找到他，要他过去上班。当时，刘文龙心里并不情愿，因为在他的印象里，家具厂不过是几张工床的小作坊，家具行业也是层次比较低的工作。等到了厂里参观，他吓了一跳，上千人的厂子一下子改变了他的印象，最终，他接受了老板的邀请，走进了家具设计行业。

俗话说：干一行爱一行。家居设计更讲究实用，但归根到底，艺术素养是一个好的设计成立的先决条件。虽然国画时中国传统技艺，家具设计中欧美艺术的元素比较多，但艺术的相通性还是很快让刘文龙发现了其中的门道，他不仅爱上了这一行，更试着通过设计来表达自己的艺术诉求。设计之余，他不断增进自己对生产工艺和欧美文化方面的了解，在设计中融会贯通地将东西方文化共同的精华展示出来。

“逼出来的创业路。”刘文龙用这轻描淡写的一句话形容自己创业的心情。这背后，却蕴藏着一个故事：2004年西方对中国家具实施反倾销案，一时间很多家具产品遇到了销路上的困境。当时的老板思维比较保守，始终不愿改变产品的定位，刘文龙多次劝说无果，心灰意冷的他选择了离开，不想等着反倾销的到来而使自己失业，从而开始创业。但终归创业不是多数人想象的容易，因各种原因几次在经验困难中度过。

功夫不负有心人，刘文龙的设计在2007年拉斯维加斯的家具展上一炮打响，让很多的美国设计师刮目相看，订单纷纷而来，让他不仅在家具行业收获了名气，更收获了利润。也是从那时起，他把一个信念植入了企业：生产自己的产品，不做来料加工。在众多出口美国的家具企业里，刘文龙的企业是较早拥有自主设计的一家，这让他们用了相当的竞争力，此后每一年，企业的规模都在不断扩充着。



▼ 2007年刘文龙设计的美式家具



2012年刘文龙设计的后现代家具

文化带动品牌发展

2008年，金融风暴袭来，以制造业闻名于世的东莞面临着前所未有的考验，各个行业都有不少工厂关掉，大部分企业都要“勒紧裤腰带过日子”。但刘文龙的企业却在金融风暴中逆势而动、破浪前行，当别的家具企业被一浪打到无力翻身的时候，他的家具厂反而发展的更加迅速。那时候，他设计的家具产品已经在美国站稳了脚跟，从美国、加拿大、德国、泰国和中东等十几个国家的客户，订单十分稳定，加之金融风暴期间，原材料成本下跌，利润空间增高，刘文龙抓住了这次机会，企业得以迅速壮大。

这次发展的机遇让刘文龙意识到品牌的重要性，金融风暴后，他推出自主品牌，并开始在全国征集到了十几家加盟商，已初见成效，准备加速发展。可以说，品牌化的发展道路，是刘文龙的企业在家具行业的一条必由之路。

大家都知道，在东莞找家具要到大岭山去，那里集中着大量的家具厂和家具品牌，而刘文龙在选择厂址的时候，却安在了企石。相较而言，企石虽然相同的企业不多，无法达到随行就市的效果，但企石却有着一份有别于其它镇区的安静。正是这份安静，让刘文龙选择了这里。

安静的环境有助于思考，无论这思考是艺术上的，还是事业上的。刘文龙把自己的画室搬到了企石，这里几乎成了他第二个家，这也是他的习惯，无论从事着哪一行，无论身处何处，他一定要有一间自己的画室。画画对他而言是创作，也是发现人生的过程。

今年，在刘文龙主力之下，政府的支持下，在东莞风景优美的高新产业区松山湖创办了松湖画院，开始从事品牌的建立和文化的推广。在这里，将聚集起一批热爱艺术的人，通过艺术上的交流和切磋，建立起良好的合作关系。这也是刘文龙的初衷，希望在中国文化的范畴下从事品牌方面的工作，以文化去带动、影响品牌的发展。

虽然在设计和企业有所成就，但他心里明白，目前的设计只是皮毛而已。真正的设计是要建立自己文化基础上，而我们目前的很多设计方案和品牌都是欧美文化，就象品牌一样，每个企业家都想做百年品牌，纵观国内外真正的品牌一定是建立在自己深厚的文化底蕴上，LV和阿玛尼也不例外。所以刘文龙认为，艺术是一种民族精神，更是真正做品牌的基石。中国文化博大精深，而中国传统绘画是其最好的反映，中国文化发展到今天，既有传统又有创新，而把创新的部分应用到产品上，是他追求的目标。这份文化的情怀，是他作为一个艺术家的先天责任，也是他作为一名商人的后天自觉。刘文龙坦言，钱在自己追求里只排在第二位，他更向往的是一种文化的情怀。绘画对他来讲，是一种享受，更是一种精神追求。“墨海中立定精神，笔锋下决出生活”，正如艺术家有着一脉民族文化的根，这条根将终生连着你，永远抹不去的感情。

“志于道，据于德，依于仁，游于艺。”是他的人生信条，告诉我们一个做人的道理，也向我们描绘了一种至高的人生境界。



雕塑 Sculpture 《周成海先生访谈》 藝術的守望者

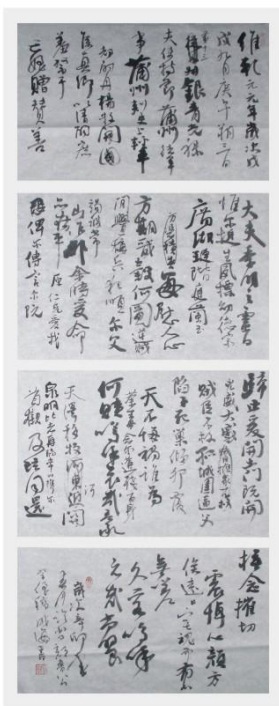
如果你到东莞来，也许会在某个街巷看到这样的场景：一位短发男子正在为面前的人现场创作肖像雕塑，后面好几个人在排队等候，围观者有数十人之多。他就是周成海先生。

虽然周成海先生在东莞拥有自己的雕塑基地，但他平时也会抽出些时间到东莞的不同地方为群众做现场雕塑。能有幸被雕塑的人并不多，但是他的身边每次都围满了观众。他们一边欣赏周先生身边摆放的雕塑，一边现场观摩雕塑的整个创作过程。

对于这样一道特色的街头风景，本刊记者也极为欣赏，更对周先生的艺术热情及公益心满怀敬意，于是我们对周成海先生做了一次专门的采访。和大家心中对艺术家的传统印象不同，周先生并不是长发披肩，他的头发短得惊人，但是给人的艺术气息丝毫不弱。几句轻松的笑谈之后访谈正式开始，周先生兴致极佳，聊了生平很多旧事，以及对雕塑艺术的一些洞见。以下是访谈的整理文字。

1/6 您在东莞有自己的雕塑基地——慧立方雕塑，为什么还要到街头去现场创作雕塑呢？据我所知，那些都是免费的。

我做这个活动就是希望通过这样面对面接触的直观方式，让更多的非专业人士了解雕塑艺术。雕塑是一门值得全人类为之骄傲的艺术形式，是人类审美理想的感情凸现，也是人类相互间进行精神交流的一种特殊语言。



• 广东省首届临帖展获奖作品

2/6 据我了解，您生长在一个书香门第的家庭，您的书法在学校的时候就常常拿第一名，也常常在省市级书法比赛中获奖，而您在大学读的是美术专业，那么，请谈谈您和雕塑的渊源吧。

我从小就比较喜欢画画写字，可能是受家庭的影响吧。父亲喜欢文学，虽然生活在农村，但每天总要抽些时间看书写作，也没受过正规的书法教育，但就是能写一手好字。我们周家、我们村举办的大部分喜事，都是由我父亲帮忙写字，过年的春联登门访求者就更多了。生活在这样的环境中，对我的影响肯定很大。

我最先接触的艺术形式就是书法和绘画，六岁以前常看父亲写字，七岁才开始在父亲的指导下练习书法。绘画练习也是在这个时期开始的，当时就临摹连环画。书法和



• 与广州美院王忠勇老师交流书法

塑說雕情 Feelings Of Sculpture



• 东莞市《钻石世家形象雕塑》创作现场

绘画陪伴了我整个学生时代。直到现在，我几乎每天都要花上几个小时临习古帖和美术创作，多年来这已成为我的生活习惯，我会一直这样走下去。

我对雕塑很早就产生了兴趣，有人说雕塑家其实就是玩泥巴玩出了成就，从这个意义上，儿童玩泥巴就是雕塑艺术创作的雏形。小时候玩泥巴最喜欢捏家里面的小狗小猫，捏成之后把它们个个收藏起来，这些“小可爱”是我在同年玩伴眼中的自豪，可惜没能完整地保存到今天……

说到美术，首先我要感谢我的男老师刘立铤老师，他帮我引见了崇义文化馆美术老师阳光明先生，在阳老师的辅导下我考取了赣南师范学院美术系。在校期间我继续雕塑的学习与创作，曾多次参加雕塑创作大赛获得奖项，受到著名雕塑家朱熙林和吴协领导温相元先生的赏识，因此更加坚定了从事雕塑的信心。

3/6 听说您毕业之后曾在市电影院从事海报手绘工作，当地金石学校的校长“三请四请”让您教美术，您拒绝了，而且您也进入了东莞市书法协会，《文化周末》还报道过您的个人书画。那么您是什么时候开始专职雕塑呢？

做老师虽然也不错，当时工作轻松待遇还好，没什么压力，只是我这个比较喜欢自由，就拒绝了。我虽然在从事绘画的工作，但是对雕塑一直念念不忘，时常拎起泥巴想捏个啥就捏个啥，（周先生自嘲道）也可能小时候玩泥巴还没玩够吧……

在工作期间我终于下定决心，进入广州美术学院雕塑系继续深造。在有点小积蓄的时候我开始筹备雕塑设计工作室。经过不少周折，2007年我的雕塑工厂正式成立，这就是慧立方雕塑基地的前身。

4/6 从小就对雕塑有着浓厚的兴趣，又有这些人生周折，可以说周先生与雕塑结下的是不解之缘，就请谈谈您心中的雕塑艺术吧。

首先，雕塑是一门最古老的艺术表现形式，雕塑艺术有着悠久的历史 and 传统，它是一门通过视觉传达和触觉传达来表现形体和空间的艺术。像米开朗基罗的《大卫》、罗丹的《思想者》、中国的四大石窟、兵马俑等都是极具代表性的作品。

雕塑永远表现动态，甚至完全静止的雕像也被看作具有一种内在的运动，一种不但在空间、也在时间上持续的伸展的状态。人们可以从这一瞬间的造型中想象静态向动态的转变，想象行为的连贯，持续的活动过程，从而体味出它的活力和精神，体味出它的冷冰冰的物质材料后面的体温和感情。

5/6 近些年城市雕塑呈现出迅猛的发展势头，您认为未来需要怎样的城市雕塑？

在打造文化名城的大潮中，关于城市雕塑的思考也进入了一个新阶段。换句话说而言，当我们设计每一座城市雕塑时，无不希望它有持久性和传播性，无不希望一座永久站立的雕塑，向人们传递这座城市所代表的的话语力量，传递这座城市所倡导的人文价值和城市精神。而要保持雕塑的持久性价值，就需要进行几个规则：

城市雕塑不应为当下的风气所动，不应为当下的事件所动，不应为当下的人物所动。无论是艺术类的雕塑，还是历史事件和人物的雕塑，只应凝固最具有留存价值的城市记忆。

城市雕塑要为了子孙后代留存城市精神，从树立的那一天起，就应该每时每刻无言地传递着城市的文明气息，因此，每一座雕塑都须对城市人文脉络、人文气质、人文事件进行精耕细作。

6/6 作为雕塑艺术的一位追寻者，说说您的目标吧。

一个优秀的雕塑家，他的目标应该是，发现和揭示人们没有发现和认识的问题，刻意求索世界最纯朴的本质，并通过他的雕塑艺术向世界完美呈现。我想这也是我奋斗的长远目标。

后记：周成海先生的作品，是思、理、情、艺相通而化生的艺术结晶。他走的不是以塑造技巧为中心的雕塑道路，而是一条以人文精神为取向的雕塑道路，或者说，他不断深化的人文之思在每一个阶段都引领着他的艺术创作不断精进。



• 江西省云山写生作品



鹰潭 龙虎山

龙虎山位于江西省鹰潭市西南20公里处贵溪市境内，是道教正一派的祖庭。东汉中期，正一道创始人张陵曾在此炼丹，传说“丹成而龙虎现，山因得名”。据道教典籍记载，张陵第四代孙张盛在三国或西晋时已赴龙虎山定居，此后张天师后裔世居龙虎山，至今承袭六十三代，历经一千九百多年。2010年8月2日，龙虎山与龟峰被一并列入《世界自然遗产名录》。



涟漪旋其中 雄鹰舞其上

“东连江浙，南控瓯闽，扼鄱水之咽喉，阻信州之门户”，有着优越地理位置的鹰潭，在过去的十年间，经济社会得到了巨大的发展。鹰潭市委、市政府结合鹰潭交通便利，是道教的发源地，又是江铜集团所在地的实际，确立了大铜产业、大物流业、大旅游业、大框架城市和建设社会主义新农村建设“四大一新”的发展思路。

论人口，论面积，鹰潭市都算不上江西的大市，但就是这样一座小城市却干出了一番大作为。“十一五”期间，该市实施亿元以上重大项目138个，累计完成投资477.6亿元。2011上半年，3000万元以上开工项目就有134个，是2007、2008两年总和的1.4倍，总投资300亿元。

□文：于思

“世界铜都”的梦想

江西有四大产业年产值过千亿元，其中鹰潭铜产业是其中之一，而且是江西设区市唯一一个过千亿元产业园。早在2007年初，鹰潭就提出了依托江铜，服务江铜，打造“三个基地、一个中心”（即全国最大的铜冶炼基地、铜废旧原料回收利用基地、铜产业加工基地和铜产业物流中心），把鹰潭建成世界铜都的发展战略。

规划先行，如何科学实施达到预期目标？鹰潭在粗杂铜原料供应、铜精深加工招商等方面鹰潭市对江铜提供了大力支持。另外，江铜与鹰潭地方铜企业建立了原料采购合作机制。

大项目带动大发展，招商引资成为了另一个突破口。几年来，鹰潭市高位推动，重点引进世界500强、国内500强、行业龙头企业，全方位延伸铜产业链。李明给记者举了一个例子，江西金田铜业公司从签订协议，到设备安装以及投产，仅用了13天，创造了“金田”速度，在国内铜行业传为佳话。

一大批企业先后落户鹰潭，铜产业迅速集聚，初步实现了由铜原料基地向铜材料基地的转变。2012上半年鹰潭铜产业实现主营业务收入884.6亿元，增长67.9%；利税总额69亿元，增长73%；铜加工企业发展到106家，铜材加工能力180万吨。

铜产业快马加鞭发展，非铜产业早已“蜻蜓立上头”。

坚持以绿色水工、节能照明、生物制药等骨干企业为重点，着力培育一批年产值超10亿元的非铜企业。鹰潭目前也在大力发展战略性新兴产业，确保全年非铜工业主营业务收入突破200亿元。

近五年来，鹰潭实施亿元以上重大项目138个，累计完成投资477.6亿元。今年上半年仅开工项目134个，总投资就达到300亿元，重大项目的建设势头十分强劲。

鹰潭是座火车拉出来的城市。鹰潭境内公路、铁路纵横交错，四通八达的交通条件，为发展物流产业提供了便利条件。

鹰潭以建设铜材、铜废料物流为核心，具有循环经济特色，全国意义的大宗原材料物流中心，以及华东地区重要的生活资料物流中心为目标，把鹰潭建设成承东启西、通江达海、公铁衔接的全区区域性物流中心。



近年来，鹰潭把发展物流产业作为发展经济的重中之重来抓，有力促进了全市物流产业持续快速健康发展。

2010年底，全市物流企业新增71家，全市物流企业发展到186家，其中规模以上物流企业33家。营业收入过亿元物流企业由2007年的一家发展到现在的31家，税收超百万元物流企业由2007年的一家发展到现在的30家。2010年全市物流产业营业收入超过55亿元，税收上升到2.4亿元，增幅位居全省之首。

物流产业的发展对经济拉动作用相当明显，带动了保险、餐饮、维修等相关产业的发展。据黄东风介绍，仅2010年就创造了1400多个就业岗位，经有关部门测算，物流业全年创造的产值达到90亿元。

鹰潭物流企业正朝着规模化、专业化、信息化、集团化方面发展。3-5年内，用不太多的投入，使得鹰潭物流及相关产业成为每年对地方财政收入贡献上亿元，产值百亿元的产业群。鹰潭将围绕打造全区区域性物流节点城市的目标，加快推进现代物流园、赣东北农副产品物流中心建设。

旅游业：掀起你的盖头来

20世纪80年代初，改革开放的春风轻拂山水风光秀美的龙虎山，吹醒了这位睡美人，从此，以龙虎山旅游资源开发为主体的鹰潭旅游业伴随着改革开放的步伐走向全省、走向全国、走向世界。

从1984年6月17日成立鹰潭市龙虎山风景名胜区管理局和鹰潭市龙虎山旅游开发公司，到2006年荣获“中国优秀旅游城市”称号、2007年被评为“世界地质公园”；从制定开发龙虎山总体规划，到将发展大旅游纳入市委、市政府“四大一新”总体发展战略；从旅游资源的优势，到旅游产业的蓬勃发展，鹰潭的旅游一路风雨，一路放歌，风光无限。

鹰潭旅游资源十分丰富，市委、市政府明确提出“要把旅游业培育成为国民经济的重要支柱产业”。早在1993年，市委、市政府果断决策，成立了龙虎山风景旅游区管理局，专门负责龙虎山景区的旅游开发建设和管理。进入新世纪，市委、市政府把旅游业列为全市“三项重点工作”之一，出台了一系列扶持旅游业发展的政策措施。去年年底，新一届市委、市政府进一步把发展旅游业纳入“四大一新”发展战略，以大思路、大手笔谋划旅游业的大发展。

随着旅游形势的发展，市委、市政府审时度势，明确提出，要以创建“中国优秀旅游城市”为载体，依托龙虎山，加快开发贵溪、余江、月湖的旅游资源，构建全市大旅游格局。为此，2003年9月，市委、市政府决定市旅游局单设，作为市政府的职能部门，指导全市大旅游的发展和行业管理工作。市旅游局的单设，推动了全市大旅游的发展。

山，还是那座山；水，还是那泓水。但蕴育在这山水间的鹰潭旅游业经过20余年的发展，由弱渐强，由单一的龙

虎山景区，到构建大旅游格局，显示巨大的发展潜力。如果说20多年前，龙虎山还是位待字闺中的花季少女的话，那么，经过精心梳妆打扮，现在已经出落得楚楚动人了。

1993年以来，鹰潭市采取政府投入、银行融资、招商引资、民间投入等多种方式，共投资6.4亿元用于龙虎山景区的开发建设，仙水岩、上清宫、正一观等六大景区开发已具规模，开发建设了象鼻山、九曲洲、天门山、上清古镇、仙人城等10多个旅游景点。龙虎山核心景区公路硬化已全面到位，水电、通讯等基础设施以及船筏码头、旅游车队、餐饮住宿等接待设施不断完善。

鹰潭市政府每年将旅游宣传促销经费列入财政预算，并逐年增加，向省内外、海内外展示龙虎山的秀美、神奇。龙虎山景区每年用于宣传促销的专项经费达500万元以上，并逐年递增。我市本着“政府做形象宣传、旅游企业做产品促销、相关部门做管道疏通”的原则，坚持“立足华东，对接长、珠、闽，辐射全国；巩固港、澳、台，拓展东南亚，做大入境游”的促销方针；开展了旅游宣传品“十个一”工程建设；整合全市宣传促销资源，大手笔、针对性地开展旅游宣传促销工作，旅游“大篷车”2006年感受粤东七市、2007年牵手浙东五市、2008年走进赣西和湖南；组织了多次的龙虎山旅游专场推介会，发起成立了中国道教名山旅游合作联盟，发布了《中国道教名山旅游合作宣言》；与20多个重点客源城市旅游局分别签署了《旅游合作协议书》等，有效地扩大了境内外客源市场。

鹰潭市旅游部门牢固树立“抓旅游就要抓服务，抓服务首先抓规范”的指导思想，通过完善服务标准、开展经常化的业务培训、严格监督检查等措施，使旅游服务逐渐规范化、人性化，促进了全市旅游服务质量和水平的提高，为广大游客创造良好的旅游环境。

通过不断的建设和宣传促销，龙虎山知名度日益提高，鹰潭市旅游业也得到长足发展，从1984年组建第一家旅游开发公司开始，鹰潭市最初年接待游客不足6万人次，直接创收仅几十万元；1994年以来，龙虎山旅游接待人次和直接收入以年均30%以上的速度增长；2007年，全市共接待国内外游客669万人次，旅游综合收入20.5亿元，其中龙虎山景区接待游客162万人次，旅游直接收入5345万元。

▼ 鹰潭大桥



20年来，尤其是近年来，鹰潭市围绕“以龙虎山景区为龙头，市区为主体，贵溪、余江为两翼，道教文化为特色，市区、景区联动，文化、宗教、旅游互动，‘吃、住、行、游、娱、购’相配套”的鹰潭市大旅游格局，全力实施品牌战略，打造“精品景区、休闲城市、魅力乡村、和谐旅游”。

2005年，2006年，鹰潭市成功创建“中国优秀旅游城市”和“中国旅游竞争力百强城市”，这是鹰潭市旅游业发展史上的里程碑；龙虎山在摘得“国家级风景名胜区”、“国家森林公园”、“国家4A级景区”桂冠的基础上，2007年，又成功摘取“世界地质公园”这一世界级品牌，2010年龙虎山成功被收录世界自然遗产名录；贵溪白鹤湖景区被评为“国家水利风景区”，正抓紧创建“全国农业旅游示范点”和“国家3A级景区”；江铜工业旅游区被评为“全国工业旅游示范点”，上清古镇荣膺“中国历史文化名镇”。

鹰潭市加大了旅游规划工作力度，完成了《龙虎山风景名胜景区总体规划》修编和《贵溪白鹤湖景区旅游规划》；正在编制《贵溪市旅游产业规划》、《余江洪五湖、马祖岩景区规划》、《贵溪樟坪畲族文化风情旅游规划》；省人大通过了《龙虎山风景名胜区管理条例》。全市已基本形成较为完善的旅游规划体系。

走出深闺的鹰潭旅游业、走出深闺的龙虎山，身价倍增，好评如潮，美誉如云。龙虎山旅游客源市场分布越来越广，正逐步由华东地区的旅游热点景区向国内精品景区迈进。鹰潭旅游业，这一朝阳产业如龙虎山神奇的丹山碧水般，红得喜人，绿得醉人。

龙虎山

十景

《水浒传》开篇重笔描绘的龙虎山位于市南20公里处，是道教发源地和道教创始人张道陵“天师世家”的世居之地，号称“中国道家第一山”。龙虎山以其道家祖庭、丹霞地貌、春秋战国大型崖墓群珠璧联合为特色，在全国国家级风景名胜区内独树一帜。东汉中叶，正一道创始人张道陵曾在此炼丹。张天师至今承袭六十三代，历经一千九百多年，所以鹰潭又称为“道都”。2010年8月2日，龙虎山成为中国第八处世界自然文化双遗产。

仙水岩

难以忘怀的人间仙境——仙水岩。仙水岩是龙虎山六大景区之核心，碧水丹山的山水文化、华夏一绝的崖墓文化和久远纯朴的古越民俗文化浑然一体，使她成为国内独一无二的高品位景区。这里“一条涧水琉璃合，万叠云山紫翠堆”，山因水活，水因山媚。四季有佳景、四时不相同。春游，水青山黛、艳阳融融，岩峰若明若暗、水波或皱或舒；夏游，清溪流翡翠、山荫草木香；秋游，锦崖如屏、倒影斑斓，红树迎霜、落英缤纷；冬游，银蛇飞舞、澄江似练，万千鸳鸯绕岩盘旋，好象在与游人共迎新春。

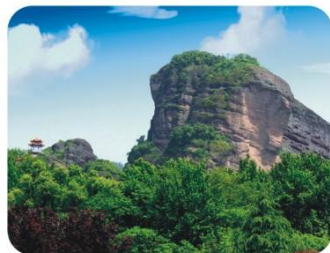


绿色醉人的生态王国——天门山。天门山生态旅游位于上清古镇的东南5公里处，是龙虎山国家地质公园和国家森林公园的重要组成部分。这里峰峦连绵，瀑布叠飞，绿树婆娑，珍禽欢歌，环境幽静，天人合一。空气中的负离子含量每立方厘米达到5—31万个，堪称天然氧吧。亚热带湿润季风气候造就了她茂密的森林和繁多的物种，其中许多已被列为国家一级、二级和省级保护。人类生活源于森林，返璞归真、回归自然，是现代人所向往并且是旅游的最高境界。天门山就是这样一个绿色醉人的生态王国。

天门山

仙人城

纵视龙虎的绝顶仙境——仙人城。仙人城素称仙岩，为一座巨峰，东邻泸溪河，远远望去，四面陡峭。山上到处洞穴中通，石窦如井，茂林修竹，云蒸霞蔚。此山之所以叫仙人城，是因为它自古就是“仙人”所居。魏晋时，第四代天师张盛就在此山之顶修建庙宇，即今日“兜率宫”，塑老子神像，以诵老子功德；宋熙宁年间，宝月禅师自浦城来此建寺，香火兴旺。



象鼻山

色彩斑斓的丹霞胜地——象鼻山。象鼻山位于泸溪河东侧，与清澈见底的河水并驾齐驱，形成龙虎山水陆联游的最佳线路。这里一座形象逼真、巨大无比的天然石象立于山中，硕大的象鼻似乎从天而降，又深深扎入大地之中，惟妙惟肖、灵性暗蕴，被世人称为“天下第一神象”。象鼻山游览区是龙虎山国家地质公园重要组成部分。区内峰崖崔嵬，红流奔腾，赤壁四立，绿树上覆，藤萝倒挂，瀑布斜飞，极具奇、险、秀、美、幽之景观特点和千姿百态的造型特征，是难得的一处丹霞地貌的景观集锦和科考、休闲之地。



引人入胜的江南小村——无蚊村。许家无蚊村三面环山、一面临水；出入靠船筏，耕作在彼岸。就是这样一个平凡的江南小村，却隐藏着一个千古不解的神话——四季无蚊。唐末时，许家村老祖相一公打猎至此，早上挂在树上的竹筒饭，到中午时仍然温热如初，认为此地有神灵之气，是居家的风水宝地，于是举家迁居，至今衍嗣40余代。村内民俗馆陈列的生产、生活用具，展示着百姓劳动的艰辛和生活的情趣；传统的婚俗表演，浓缩并表现出平常百姓最真实和最快乐的人生追求。到村内一游，已成为广大游人“龙虎山之旅”的必选项目。

无蚊村

上清古镇

古风古貌的千年古镇——上清古镇。上清古镇是一个道教文化非常浓郁的古镇。镇名的来历就出自道教。所谓“上清”就是道教最高尊神“三清”中“灵宝天尊”所居住的禹余天之上清仙境；唐武德八年开始设镇，距今已有1300多年历史。古镇群山环抱，依水而建，环境优美，文化丰富，名人荟萃，古风犹存。唐代高僧马祖道一曾建应天庙，发展了佛学禅宗一派；南宋儒理学家陆象山曾建象山书院，成为南宋四大书院之一；明朝宰相夏言的故里就在隔河相望的桂洲村；而几十代天师及其子孙更是在这里繁衍生息，掌管天下道教事务。镇内的长庆坊、留侯家庙、天师府、上清宫、东岳宫、天源德药栈、天主教堂等名胜古迹仍历历在目。尤其是整条古街的民居、店铺、临河的吊脚楼、古码埠依然保持着明清建筑的遗风，并散发着浓郁的历史文化气息，记录着历史的繁荣与昌盛。游人在古镇吊脚楼内用膳品茶，凭水临风，便可真正领悟到孟浩然“开轩面场圃，把酒话桑麻”的陶然意境。



七层“灵函”

2002年4月，在仙岩之巅发掘出的旷世文物——七层“灵函”，就刻有“宝月行源，心记净空”的字样。唐代大诗人顾况的《安仁港口望仙人城》，把仙人城描写得仙气缥缈，令人神往。现在，横跨绝壁的仙风桥和环山游步道已全面贯通，登临绝顶，龙虎山九十九峰龙腾虎跃之雄峻尽收眼底，恰似“千尺云崖上，仙城白莲开；徘徊凌绝顶，好景胜蓬莱”。



五斗米道的发祥之地——正一观。鲁迅先生说的好：中国根底全在道教。而中国道教发祥地就在龙虎山麓的正一观原址。东汉中期，第一代天师张道陵率弟子入云锦山肇基炼九天神丹，“丹成而龙虎见”，云锦山便由此而改名为“龙虎山”。第四代天师张盛回龙虎山，为祭祀祖师天师而兴建起“祖天师庙”，每逢三元节，登坛传录，各地学子者纷至沓来，形成了“昼夜长明羽人国”的繁华景象。桑海沧田，“天师庙”也几经修葺，名称也多次更改，明嘉靖时改为“正一观”至今。现在的“正一观”，是在原址按宋代建筑风格重建，并吸收了明、清时的一些合理建制和艺术特点，整个建筑灰瓦白墙，古朴典雅，气势雄伟，仙骨傲然。

正一观

天师府

华夏唯一的仙家府地——天师府。天师府是历代天师生活起居和祀神的处所，占地5万平方米，建筑面积1.4万平方米，是一座王府式的道教建筑群，坐落于上清古镇中部，背靠西华山，南对琵琶峰，门临泸溪河，依山带水，气势恢宏。府内豫樟蔽目，鸟栖树顶，环境清幽，恰似仙境。作为道教领袖的私第园林，在中国绝无仅有。



中国道教的神仙都会——上清宫。上清宫是历代天石阐教演法、授录传度和历代高道修身养性之所，素有“道教总会”、“神仙所都”、“百神受职之所”的美誉，坐落于上清镇东首九龙聚会的风水宝地中，溪山环拱、仙灵都会。中国四大名著《水浒传》中108将就诞生于此，且由此演绎的故事，脍炙人口，妇孺皆知。现在的上清宫，突出“俊逸、柔美、醇和”的特点，巍峨壮观，庄严肃穆。福地门、下马亭、灵星门、钟鼓楼、东隐院、伏魔殿、镇妖井重见天日，在现了当年香火缭绕、道乐悠扬的都会景象。现在，她正与正一观、兜率宫、天师府、东岳宫、留侯家庙形成众星拱月之势，使龙虎山“道教朝圣游”的内涵愈益丰厚。

上清宫



王文京 中国软件行业的翘楚

在很多人眼里，王文京的个人发展经历是“知识创造财富”的生动阐释。十几年时间，王文京从一个穷书生发展为身价数十亿的企业老总。他一手缔造的用友软件也牢牢占据着中国财务软件的领导地位。谈及自己的创业，王文京用最简单的语言予以概述：“一生只做一件事。专注，坚持。”

用友

yonyou

从公务员转型到小老板

24岁，不顾父亲反对，从国家机关辞职，5万元借款、1台电脑、9平方米的小平房，王文京几乎是白手起家开始了创业之旅。他只做了两年，便将用友变成了中国财务软件市场的老大。二十多年来，王文京的对手换了一茬又一茬，一批又一批的创业者倒下了，可用友却逐渐壮大，并成长转型为亚太地区最大的管理软件公司。

10多年前，王文京决心将友友的产品重心从财务软件转向管理软件，在用友掀起了成立之后的第一场大变革。结局是美好的——用友从年收入几亿规模跃升至数十亿；但过程是苦涩的——当时，用友自主研发的一款企业管理软件，历时3年，耗资上亿，其间还经历了几次员工的集体跳槽，产品上市后持续七年亏损。用友最终挺了过去，并藉此成为中国管理软件行业的领跑者。

王文京的创业历程，走的是一条在别人看来很难成功的路——产业定位纯软件。企业性质纯民营，启动资金是借来的5万元，又没有背景和后盾。1988年12月6日，24岁的王文京和现在连邦董事长苏启强借了五万块钱，共同从国务院机关事务管理局辞职出来，在中关村买了一台电脑，那台电脑花了我们一半的钱。当时买的是一台长城的0520dh，王文京记得很清楚，2万多块钱。然后租了一间9平方米的房子，也就是王文京起步的地方。在中关村海淀南路那个地方，一个宿舍楼居委会的一个套间里的一个小间。王文京从这里开始公司创业。“用友财务软件服务社”宣告成立。

那时王文京白天上门推销，给用户做服务。晚上回去编程序，编到半夜，就在办公室睡，第二天继续。从这个起点开始，第一年的营业额是8万元，逐年发展。到1990年正式成立“用友电子财务技术有限公司”。1995年发展为“用友软件（集团）有限公司”并组建用友软件集团。1997年软件销售额突破亿元，1999年公司发展为“用友软件股份有限公司”，并积极争取股票发行



上市。

回想创业的背景，王文京经常有这样的感受，这代年轻人赶上的时代太好了。王文京赶上了中国的改革开放，王文京可以上大学，可以选择，可以自由地创业。这是一个变革和伟大的时代。正是因为变革，给了我们年轻人特别是年轻的知识分子最大的发展机遇，使我们可以创造业绩。比起王文京的父辈和兄辈，这代人幸运多了。创业的方式有多种，王文京选择了从零开始的道路，因为王文京崇尚白手起家式的创业。

友友过去和其他企业一样，也是一步一个脚印走过来的，王文京在用友的发布会上说：“我想说的是，第一要找准自己的定位，具体的方向要选准，不一定太大，但一定要实际。二是要围绕这个方向，尽快培育起自己的核心竞争力。三是专注和持之以恒。有的企业往往行百里者半九十，可能坚持一步就成功了但最终却放弃，十分可惜。看看国际知名的软件巨头，哪个不是经过几十年的时间磨砺出来的？所以一定要专心致志、坚持不懈地向目标前进，终会有所回报。创业哪能没有困难，但用友碰到的困难好像真不多，几乎没走什么弯路，也就无所谓“瓶颈”。因为用友自始至终的发展目标非常明确，我最大的感慨是我们赶上了一个好时代，一个可以选择的时代；我很庆幸当初选择了财务软件这一方向，也选择了软件业这样一个朝阳产业。”

扩张式发展

2008年用友的扩张式发展被称为业界的奇迹。那一年，既是用友成立20周年，也是金融危机开始肆虐全球经济的开端。

现任用友软件股份有限公司执行总裁的李友，当时是负责用友高端业务线的高级副总裁，随着金融危机影响面越来越大，李友明显感受到了压力，“当时给公司设定的增长目标是50%以上，但是随着经济环境的变化，房地产、钢铁等原本对IT需求旺盛的行业，明显开

始削减预算。”

与此同时,“我们发现一些行业用户对软件系统的性价比选择更苛刻,并强调服务和培训的低成本。这些机会,还有竞争压力,我们需要变革,需要在变革中求发展。”用友软件高级副总裁郑雨林说。

那段时间,用友的高管层频繁开会,围绕经济前景分析和公司策略调整进行了激烈的争论。公司策略调整主要有两个选择:一是收缩;二是逆势而上。最终,在王文京的拍板下,用友选择了颇有点“激进”味道的逆势而上。

这个决定在许多人看来,多少有些出人意料,毕竟,在行业内,王文京更多时候被描述为“稳健有余、激情不足”。在几年前的一次中国企业领袖年会上,王文京荣膺年度25位最具影响力的企业领袖之一,当年年会对他的评价是“在推崇速度与变革的IT世界里,王文京以自己的努力‘稳健’二字赢得了声誉,也借此建立起了自己超载IT的影响力。”

用友内部人对王文京的评价是,比较有战略眼光,看准了就会投入。“比如说ERP的转型,他看准了就会去投;还有像U9的投入,他看准了这个方向,前期做一些小的探索,基本成熟的时候,就会大规模的投。”伟库电子商务技术有限公司总经理杨祉雄曾这样说。

而在李友看来,当时之所以选择逆势而上的关键,更多的是基于对中国的企业管理软件和服务市场前景的看好。在经济“寒冬”逆势扩张,虽然多少夹杂着一些风险,但更多是实现“弯道超车”的机遇。

当时,中国管理软件和服务市场的规模已经非常大,但是用友只覆盖到了一些重点区域和客户,对市场覆盖的深度和广度还不够,这为用友提供了足够的市场扩张空间。另一方面,用友在技术、产品、解决方案等基础层面也具备了逆势而上的基础。

用友选择在此时逆势扩张,正是为了在未来能抓住市场爆发性增长的机遇。2009年用友新成立16家地市级分公司,到了2010年,新成立地市级分公司的数量跃升至71家,在GDP超过800亿元的城市,用友基本上都设立了分公司,并且加强行业化经营,在产品事业部中增设了行业产品及解决方案事业部。

与此同时,围绕公司核心业务展开的并购也在如火如荼地进行。“这一轮并购对象将以经营成功的企业为

主,而不是初创企业,最好是既获得技术又获得客户。”

王文京说。

2008年,用友以1450万元并购上海天诺公司及上海坛网公司的业务和资产,天诺的客户包括世贸集团、中星集团、绿地集团等。8月,收购南京宏图天安软件系统有限公司的业务和资产。宏图天安提供汇算通、个税通等成熟的税务软件,在华东地区有10多万客户。9月,用友子公司——政务公司并购金财科技。10月,用友以3.8亿元价格收购了北京方正春元科技发展有限公司全部股权,以4500万元收购了特博深信息科技公司、特博深信息科技(北京)有限公司和特博深信息科技(上海)有限公司的业务和资产。

王文京的第二次战略转型

2008年之后,用友的并购依然在继续;2009年,用友共计完成14项并购,耗资1.32亿元。当年实现营业收入23.47亿元,同比增长36%;实现净利润5.94亿元,同比增长51.7%。

不过,扩张也带来了业务成本的飙升。财报显示,2009年用友主营业务成本达到3.87亿元,同比增长84.95%;而主营业务利润率却下滑至82.99%,同比下降4.47个百分点。

但是,彼时的王文京相信,用友还是有充足的资金进行扩张性发展。2010年,用友发布“新三年战略规划”,王文京表示,未来三年,用友将推进行业化经营和合理的收购兼并,加强在集团主营业务的规模化发展,推进产业的整合。

王文京的云战略,从某种程度上看应是变相地将公司发展模式拉回到内生式增长的轨道上来。用友此次在研发费用上也不惜重金,王文京表示,用友已投入累计高达10亿元人民币用于建设云服务平台。他也坦承,未来几年云计算还将是用友大笔投资的关键所在。

曾经分析人士对用友过去采取的扩张与并购的发展事表示了担忧,他们认为,中国的软件企业长不大,根源在于关键技术的落后和行业大客户的缺失,这才是中国软件企业心中永远的痛。在关键技术的研发与客户支持方面并没有太大的规划与突破,这一点也在“云”来之际,让王文京与用友高层一同意识到了。

如今,王文京决定要开始第二次战略转型——抓住

云计算机遇和软件行业开启新黄金十年的契机。

何为云计算?业内人士习惯将之称为继PC、互联网之后的第三次IT革命浪潮。在云计算模式下,IT产业的分工在重构。如今,SAP、Oracle、IBM等占据IT服务领域的制高点,惠普、戴尔等传统IT企业也在向IT服务转型,微软近日也正式发布了付费版SkyDrive云存储服务。对于软件厂商而言,向综合IT服务提供商方向转型是大势所趋,而云计算是转型的重要载体。

近年来,云计算之火从国外烧到国内,赛迪数据显示,中国云计算产业在2011年的总体产业规模,已经超过了1640亿元,其中基础设施层占40.6%,应用服务层占17%。2012年,中国云计算市场规模将达606.78亿元。十二五期间,我国的云计算领域的产业链规模预计可达7500亿至10000亿元。

机不可失,当机立断,王文京开始描绘用友蓝图。2010年,用友正式发布云战略,其核心框架为“S+S”模式,以“软件+云服务”模式为客户提供更多的商业价值。今年4月23日,用友在水关长城罕见地高调推出用友云平台,将基于新型云计算及移动互联模式,把所有的应用、服务、企业可交换数据等资源聚合成一个核心,并大量聚合第三方应用服务等资源。这也被视为用友软件战略转型的关键。

之所以将宣布云平台战略的地点选在长城,实则蕴含了王文京对于云平台前景的无限期待。长城是发生在中国的世界级创新工程,王文京希望用友企业云平台能成为中国管理软件领域的一个“世界级创新”。

据王文京介绍,用友“新长城计划”的核心内容首先是实施“一个平台”战略,加大云平台研发投入,并加快公司商业模式的创新、转型;二是顺应产业垂直整合的趋势进入中国相对薄弱的基础软件领域;此外是基于新技术、新模式开始研发下一代企业与政府应用。

“在云计算大潮中做大做强,成就世界级管理软件与云服务企业,是用友未来十年发展的核心战略。”王文京简洁直白地指明了用友未来的方向——未来用友业务规模的扩张,要从增加人转变到增加服务器。在他看来,这场变革能否如期完成,将直接决定着用友能否从数十亿规模向百亿规模的蜕变。



儒家思想与企业经营

□ 商会文化教育顾问 李孟学

中华文明五千年博大精深，源远流长，给我们留下了无限宝贵的文化生命。它们不但深刻地影响了我们的政治与精神，也同样可以影响我们的经济。即便是对今天经营公司也有很多可取之处。儒家思想就是突出的例子。

儒家思想以仁、义、礼、智、信为核心为基础，注重克己复礼、中庸之道，倡导君君臣臣、父父子子，讲究上下有序、阴阳和谐的礼让关系，在完整、统一和发展中追求长远利益。儒家特别提倡“德治”，主张以性善的道德去教化和感化人。儒家认为，人天生具有恻隐之心、羞恶之心、是非之心等善性，都可以用道德去感化教育。这种教化方式完全是心理上的改造和浸化，可以使人内心善良，知耻辱而却奸邪之心。同时也是最根本、最积极、最彻底的办法，绝非法律惩处能办到。它启示我们的企业要建立好的培训机制、考核机制，这样可以提高企业员工的总体素质与能力，净化员工心灵并提升他们对企业的忠诚度，让企业内在潜能充分发挥出来。

儒家文化是一种人本主义的文化，倡导义利并举的价值观、克己奉公的工作作风、以和为贵的人际关系以及兼收并蓄的实用理性等思想，均与今天的现代管理理念趋势相吻合。因此，企业要提高内部的竞争力首先要从“人”做起。树立义利并举、义以利生的价值观念，可以提高员工的社会责任感和素质，改善员工良好的价值观，从根本上改进员工与企业利益关系。儒家很强调义轻利，孔子说：“君子喻于义，小人喻于利。”在义与利的权衡中，儒家坚定地选择和考量义，强调作为社会一分子人应该深明大义，万勿见利忘义。但是儒家不

是不重视利，如孔子所说：“礼以行义，义以生利，利以平民，政之大节也。”义可以产生利，而且只要符合义，即可以追求利，并且还可以将此条原则升格为治国理政和发展企业、提高竞争力的要义。在现代社会中，任何企业、任何人都不能回避利义的选择问题。但关键是如何引导企业员工，建立完整的促进企业发展和员工发展的利益分配制度，提高人才的凝聚效应。

儒家文化并不如一般人认为的那样，是忽视或者说反对经商和利益的，只是它特别强调生财致富要有道。它一再告诫人们要“见利思义”、“以义统利”、“先义后利”，遵照以义为重的价值取向，万勿取不义之财。其实，义也是一种利，就看企业家明不明白其中的奥秘，明白不明白利与义的辩证关系。这个里面的义，不是小利，不是短利，不是局部之利，甚至还不是“私利”。企业家应该追求大利、长利、公利、全局之利。为此，企业家就应该把义字放在首位，把大利、长利、公利、全局之利放在首位。如果从大利、长利、公利和全局之利来看，将义放在首位，或者秉持“以义为先”思想，很可能会使企业受到一定影响，利益受到一定损失。但是，却使企业创造了一个良好的经济环境、舆论环境和社会环境，从而可能给企业开创一个更大的发展空间。对企业来说，这绝对是有百益而无一害之事，何乐不为！相反，如果企业短视，追求小利、眼前之利，势必制假售假、粗制滥造、坑蒙拐骗，可能获得一些、一时暴利，但一定使企业名誉、形象、品牌遭到毁灭，更不要说因果报应，结果必定被社会、业界和消费者彻底唾弃、抛弃，被法律惩处。何去何从，可令企业家们深思。



机遇总是留给有准备的人

新三板——中小企业股权融资及增值的新渠道

资金是企业的命脉，中小企业，特别是科技型、轻资产的中小企业，往往没有太多房产等固定资产可供抵押，不容易从银行获得贷款；而要在A股上市则门槛高、排队时间漫长。针对这种情况，证监会主导推出了新三板。企业进入新三板并不需要保荐以及证监会的审核，只需要券商对企业进行审慎核查及挂牌辅导，呈报备案材料到中国证券业协会，由协会确认备案即可。挂牌后，企业可以借助市场的估值功能，以相对公允的价格实现股份流通及股权融资。

新三板挂牌后，能给企业带来哪些好处呢？（1）通过定向增资筹集资金。据统计，目前新三板定向增资募集资金的平均市盈率为22倍，显著高于目前一般私募市场10倍左右的市盈率。（2）财富效应。未挂牌的企业价值一般以账面净资产作为估值基础，公司挂牌后，公司股票在全国性的交易平台上进行报价转让，企业价值得到市场化体现，有望为股东带来财富效应。（3）由于新三板企业经过了券商等中介机构的规范和尽职调

查，企业建立了较为完善的内控体系、规范的财务制度以及持续的信息披露机制，因此较容易获得银行的授信贷款支持。（4）为今后的A股IPO扫清障碍。对于具备IPO预期的企业，新三板辅导过程中，中介机构可按照IPO的标准对企业进行规范，帮助公司梳理历史，发现并解决问题，为未来上市扫清障碍。（5）促进企业对外接单。挂牌后，作为公众公司对外展示，会给企业带来形象上的提升，有助于企业对外接单。

挂牌流程一般包括项目考察、协议签署、股改、尽职调查及备案材料制作、证券公司内核、向证券监管部门报送备案材料、证券监管部门审核及反馈意见、监管部门审核通过、办理挂牌手续等阶段。从券商进场算起，项目周期一般为半年，具体视项目难易程度有所缩短或延长。

东莞市政府对新三板企业的财政资助金额是200万—300万，完全能覆盖企业所支付给券商、会计师、律师等机构的费用，甚至还有部分结余。

国信特色服务：金锦囊是国信证券专为高端客户打造的私人专属投资顾问服务，以国内一流卖方研究机构-国信研究所为依托，以业内资深人士为骨干，由投资顾问团队通过电话、短信、互联网等方式为客户提供及时、专业、全面的市场资讯和“一对一”实战指导服务。

金锦囊1号“股海掘金”

产品特色：捕捉短线机会，操作多只短线股票，累计投资收益；
收费模式：按照帐户资产规模相应提高交易佣金。

金锦囊2号“财富倍增”

产品特色：操作较少中线股票，着重长远布局，追求绝对收益，类似私募的操作模式；
收费模式：采取“先服务，后收费”模式，客户取得盈利才收费

金锦囊3号“金股快线”

产品特色：操盘信息速递，客户可轻松跟踪操盘，无须费力研究；
收费模式：收取固定信息使用费

莫让银行卡丢了你的钱

常见银行卡民事纠纷审判实务

随着经济的日益发展,银行卡(含信用卡)用卡数量激增,相应的因银行卡民事纠纷甚至刑事案件也日益增多,为使用卡人和银行相关机构更好地避免纠纷的发生,特以典型案例形式详解裁判缘由,以期有所帮助。

——资料由广东赋诚律师事务所陈小兵律师提供



1、银行卡被盗后遭冒用,损失由谁担?

案例实录:

张女士于2009年4月3日在东莞某某银行沙头支行开立个人结算帐户,领取存折及借记卡,但在2011年7月16日至2011年7月23日期间,其储蓄帐户内的存款53211.30元被分17次支取,并产生手续费合计507.97元,经案涉银行与向银联查询,相关的取款系在泰国和马来西亚等柜员机进行,张女士遂向长安沙头派出所报案,派出所向中国银联广州分公司调取被盗时间段的取款录像,但由于是在境外,故无法调取,现派出所尚未立案,案件亦未侦破。张女士认为存款被盗属于银行过错,诉请法院。

法院判定:

根据调查,张女士及丈夫未办理过出国护照,且该卡为真卡,密码只有夫妻两人知道,可以认定为被盗取,一审法院以银行没有充分履行安全保障义务导致该卡被盗取,存在过错。张女士未能妥善保管其银行卡和密码,为他人盗取提供了可乘之机,亦存在过错。根据双方的过错程度,一审法院按银行承担70%责任,张女士承担30%责任作出判决。后双方均提出上诉,二审法院根据相关的证据规定及双方均未能举证证明对方对于密码泄露存在过错,综合本案案情作出驳回上诉,维持原判的终审判决。

2、手机银行转账,相关损失由谁担?

案例实录:

徐先生于2011年10月22日在东莞某某银行开立储蓄帐户,并于次日开通以189号电话的手机电话银行业务,并在2011年10月22日至24日期间,涉案帐户在22日存入60000元,转出一笔1元,23日转出五笔1元、一笔49900元,24日转出一笔10210元,上述款项均转出至案外人谢某的帐户中,其中转出1元的六笔业务中的后五笔,由徐先生用其不同的手机号码通过电话银行转出,后徐先生报案,公安局以盗窃立案,但至今尚未侦破,徐先生认为银行承诺只有指定的捆绑电话才能办理银行转账业务,但银行方面辩称电话银行没有要求绑定手机,服务协议没有这款,电话银行也没有这功能。

法院判定:

徐先生在主张被盗款项转出之前,应当知晓以不同手机号码可通过电话银行转出款项,即知晓电话银行无须绑定指定手机号码,且上述款项均转至指定的案外人谢某帐户中,并没有转至其绑定帐户以外的其它帐户或出现其它异常情况,对其提出的银行未履行安全防范义务的主张不予采纳,同时根据其与银行签订的电子服务协议关于其认为电话银行是绑定个人手机的主张亦不予采纳。故法院以其证据不足(即不足以证明银行有未履行安全防范而导致其案涉款项被盗)遂驳回其诉求。

案例分析

上述两个案例法院的判决主要是根据双方的举证责任及相关的安全保障义务是否符合相关的法律规定而作出的判决。特别提醒的是现在出现的银行卡被偷刷、盗刷、被复制克隆以及信用卡使用时不设密码使用时等等情形时如何判定各方责任时,法院主要是根据银行是否履行安全防范义务(包括银行系统是否存在漏洞、ATM是否被安装复制器、是否有24小时监控设备等)、持卡人用卡时是否有过错(包括被盗后是否及时报案、出入复杂场所、谨慎保管卡和密码等等)、商户是否尽到审慎审核义务(包括交易单据及签购单是否是本人的签名、与银行卡上的签名是否一致、大额刷卡是否核对持卡人身份等等)等等进行认定。

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:吉安

刘文龙 董事长

东莞市向荣家具有限公司

电话: 0769-23077093 传真: 0769-23077092
地址: 东莞市松山湖高新技术产业开发区
创意生活城

经营范围: 销售家具, 日用品, 装饰工艺品

副会长单位



籍贯: 都昌

欧阳秋保 董事长

山东宏原消防工程有限公司东莞分公司

电话: 0769-22777119 传真: 0769-23016119
邮箱: dghyxf119@163.com
地址: 东莞市博厦管理区运河西路桃园城B座二楼

经营范围: 承接消防工程、弱电系统、灯光音响工程设计, 安装、施工(凭有效资质经营)

副会长单位



籍贯: 广丰

宁发水 董事长

广东省保安消防机电装饰工程有限公司

电话: 0769-23280288 传真: 0769-23162099
邮箱: yicheng_xf@126.com
地址: 东莞市八一一路立新镇岭村委会三楼

经营范围: 消防工程设计、安装、维修、保养机电; 空调、水电、智能化、给排水设备安装

副会长单位



籍贯: 兴国

刘春华 总经理

东莞市胜隆建筑工程有限公司

电话: 0769-23286609 传真: 0769-23286610
邮箱: Dgsjlz888@163.com
地址: 东莞市东城区主山莞樟路98号金岭大厦B座305室

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

副会长单位



籍贯: 赣州

陈宝华 董事长

广东大普通信技术有限公司

电话: 0769-88010888 传真: 0769-81800098
邮箱: cindy@dpitel.com
地址: 东莞市松山湖科技产业园区北部工业城13-16栋

经营范围: 石英晶体、晶体振荡器、电源、电子器件、通讯设备、机电设备、计算机软硬件等

副会长单位



籍贯: 南昌

陈晖 董事长

广东晖速通信技术有限公司

电话: 0769-85388505 传真: 0769-85388506
邮箱: huihui@huihuicn.com http://www.huihuicn.com
地址: 东莞市东城区牛山外经工业园景观路

经营范围: 移动通信天线

副会长单位



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@dgdlead.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

籍贯: 大余

副会长单位



魏行 董事长

东莞市三氧生物科技有限公司

电话: 0769-22020751 传真: 0769-22020761
邮箱: 737431358@qq.com http://www.fyjo.com
地址: 东莞市南城区鸿福路中环财富广场602

经营范围: 活氧固化技术和纳米技术的开发应用,
专注于两性生殖健康领域; 女性生殖健康会所连锁加盟

籍贯: 宜春

理事单位



朱玉娇 副总经理

东莞市南城利丰服装厂

电话: 0769-22368987 传真: 0769-22368965
邮箱: zhuyujiao518@163.com
地址: 东莞市南城区袁屋边三和路8巷1号

经营范围: 学校、工厂、酒店服装加工

籍贯: 邵阳

理事单位



熊大胜 总经理

东莞市广发汽车贸易有限公司

电话: 0769-88181969 传真: 0769-88181969
邮箱: 30729746@qq.com
地址: 东莞市中堂镇中堂大桥头107国道旁

经营范围: 二手车贸易, 新车销售贸易等

籍贯: 高安

常务理事单位

常务理事单位



杨兵 董事长

江西省福润置业有限公司

邮箱: 86058944@qq.com
地址: 江西省鹰潭市胜利西路47号鹰潭市农行公司

经营范围: 房地产

籍贯: 鹰潭

常务理事单位



王清 总经理

合鑫膳食管理服务有限公司

电话: 0769-23111916 传真: 0769-23111915
邮箱: hexinshanshi01@163.com
http://www.hexinshanshi.com
地址: 东莞市东城区余屋园塘14号

经营范围: 食堂承包、食材配送

籍贯: 萍乡

理事单位



肖梅 总经理

东莞市宏轩装饰设计有限公司

电话: 0769-23367678 传真: 0769-23367678
邮箱: 1447158252@qq.com http://www.dghongxuan.cn
地址: 东莞市南城区三元里社区财源商务大厦
三楼325号

经营范围: 室内外装饰工程设计、施工;
园林绿化工程施工, 广告设计, 企业形象策划等

籍贯: 南昌

理事单位

理事单位



朱海燕 副总经理

东莞市艾永康医疗器械有限公司

电话: 0769-88993306 传真: 0769-88993306
邮箱: 1518056035@qq.com
地址: 东莞市东城区新世家园碧水蓝天9栋1105

经营范围: 检验试剂、药品、小型设备

籍贯: 邵阳

理事单位



周建英 总经理

东莞市莞城捷利航空票务

电话: 0769-22008666 传真: 0769-22662366
邮箱: lengshen@126.com
地址: 东莞市莞城莞龙路段碧龙苑莞城科技园A栋3、4号铺

经营范围: 代售国内外机票、旅游, 订酒店, 租车业务

籍贯: 南昌

会员单位



饶小庆 合伙人 律师

广东宏尚律师事务所

电话: 0769-22029133 传真: 0769-22029108
邮箱: lawyeriao@163.com
地址: 东莞市南城区莞太路63号鸿福广场A座22楼

经营范围: 常年法律顾问、IPO、新三板等非诉法律事务及诉讼事务

籍贯: 樟树

会员单位



梅建民 总经理

高安市银辉物流有限公司

电话: 0769-22714642 传真: 0769-22714643
邮箱: 369405625@qq.com
地址: 东莞市万江区互通物流中心A8档

经营范围: 运输、仓储

籍贯: 高安

会员单位

理事单位



聂景云 总经理

东莞泰邦装饰工程有限公司

电话: 0769-28632418 传真: 0769-28632418
邮箱: niejingyun@126.com
地址: 东莞市东城莞樟路东安大厦202室

经营范围: 高档家居、别墅、酒店、写字楼、工厂、园林设计施工

籍贯: 吉安

理事单位



阳辉 业务经理

东莞市绿峰环保机电工程有限公司

电话: 0769-87076870 传真: 0769-87076873
邮箱: gdlufeng@sina.com
地址: 东莞市石碣镇新城区玉兰街27号

经营范围: 环保设备、机电产品、节能设备、热能工程、
高低压配电安装工程, 发电机销售、维修

籍贯: 吉安

会员单位



肖应东 总裁

东莞市东元新能源科技有限公司

电话: 0769-85393088 传真: 0769-85644138
邮箱: syld@dyell.com http://www.dongyuannwater.com
地址: 东莞市长安镇振安路青边工业园131号集贤商务中心8楼

经营范围: 水、环保处理系统、资源回用系统、能源管理系统的研发、设计、
销售、安装、维修及相关技术和咨询服务; 货物和技术进出口

籍贯: 赣州

会员单位



冯艳青 股东 经理

东莞市兴鸿贸易有限公司

电话: 0769-23606044 传真: 0769-23606144
邮箱: xh18938262389@163.com
地址: 东莞市东城东莞大道鼎盛国际广场B座1308

经营范围: 销售通用机器设备、服装、家具、电子产品、灯饰、鞋

籍贯: 宜春

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	☐ 常务副会长单位 ☐ 副会长单位 ☐ 常务理事单位 ☐ 理事单位 ☐ 会员单位					
（包括担任过何职、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.附贵单位企业营业执照、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

籍贯：九江

彭景 总经理

东莞市景傲金属制品有限公司

电话：0769-89122018 传真：0769-86912187
邮箱：qualpride@126.com
地址：东莞市黄江镇星光村美江工业园

经营范围：生产销售五金制品，电子、塑胶

会员单位

籍贯：吉安

曾新华 股东 经理

东莞市途发电子材料有限公司

电话：0769-85161850 传真：0769-85161852
邮箱：zengxihua22@163.com
地址：东莞市虎门镇南栅村冲元村石二巷四号

经营范围：电子胶粘剂、塑胶油漆、五金油漆、溶剂

会员单位

籍贯：吉安

曾祥辉 总经理

东莞市小溪贸易有限公司

电话：0769-22225858 传真：0769-23022806
邮箱：13829158888@139.com http://www.siusai.cn
地址：东莞市南城区胜和华源大厦502A

经营范围：电子材料，硅胶、胶粘剂、电子化学品

会员单位

籍贯：大余

黄斐 总经理

东莞市爵士文化传播有限公司

电话：15362404344 传真：0769-26989794
邮箱：858870226@qq.com
地址：东莞市南城区胜和莞太大道时代广场天骏阁1703室

经营范围：礼仪庆典、演出策划、舞台灯光音响LED设备租赁服务

会员单位

籍贯：吉安

罗建华 总经理

东莞市华庆环境科技有限公司

电话：0769-28685858 传真：0769-28685868
邮箱：jxhy888@163.com http://www.dghgkj.com
地址：东莞市鸿福西路东园大厦A座1602

经营范围：节能环保产品研发及技术转让，LED产品，电子产品等

会员单位

籍贯：安远

何远良 总经理

东莞市佳鼎财税代理有限公司

电话：0769-81715505 传真：0769-81715506
邮箱：1136790666@qq.com
地址：东莞市厚街镇珊美村岳范山大道北五巷2号A

经营范围：代办工商执照、代理企业记帐、审计、验资等

会员单位

籍贯：安远

何宏伟 总经理

东莞市厚街盛大模具五金配件行

电话：0769-85891112 传真：0769-85898858
邮箱：sales@dgshengda.com
http://www.dgshengda.com
地址：东莞市厚街三屯西环路三伟发水厂对面

经营范围：产销鞋模配件、五金配件

会员单位

籍贯：萍乡

彭湘 总经理

东莞市荣达粘合制品厂

电话：0769-88700906 传真：0769-88700837
地址：东莞市高埗镇卢村工业区

经营范围：胶哥粘合剂

注：会员名录截止至2012年8月31日，由于时间仓促，文字的校对难免有不尽人意或错误之处，请会员予以指正并谅解。



热烈祝贺东莞赣商爱无忧团购网正式开通

www.ai5156.com

历经数月，由广东省江西商会东莞分会主办，东莞市数维智能科技有限公司承办运营的中国首个异地商会团购平台——东莞赣商爱无忧团购网正式开通。团购网的顺利开通，凝聚了商会所有会员的智慧，更得到了商会领导的大力支持，也充分体现了我们商会务实、进取、创新的办会理念。

团购网采取专场及品牌专卖店两种方式进行运作：

1、专场：每个月进行一次主题专场团购，符合条件的会员企业都可以报名参加，发出一款或多款性价比比较高的产品参与。

2、品牌专卖店：为长期性，目前主要是分办公用品、家居用品、数码家电、食品茶酒、旅游休闲五大类。参与企业可以在品牌专卖店里面展示自己的一款或多款特价商品供大家进行长期选购。

首届“中秋礼品”专场正式招商

一年一度的中秋佳节即将来临，送礼是商务交流中必不可少的一个环节，什么礼品最受朋友欢迎？往往是非常困扰大家的一件事情。针对这种现状，我们将整合商会会员资源，为所有商会会员单位打造系列经典送礼组合套餐，满足不同层面的送礼需求。让您少花钱办好事，您的中秋礼品或将是您的朋友收到的一份最具价值、最受欢迎的礼品。

欢迎商会会员企业有适合中秋送礼产品的报名参加，我们将针对所有参与的商品进行统一整合并推出团购。相信有你我的参与，一定会让您成为此次专场团购的赢家！



热线1：0769-38912303 13642375528 (黄先生)

热线2：0769-2698 2230 (商会秘书处电话)



东莞市湖南商会

DONGGUAN HUNAN SHANGHUI

三百万湖南人的家园

责任 服务 发展 共好

电话：0769-38989000

地址：东莞市南城元美路丰硕广场2305室

邮箱：k433000@163.com

网址：<http://www.dghncc.com>

博客：<http://blog.sina.com.cn/u/2642071579>



湘商之家
合作共赢



A cup of wine
Life feeling
Red wine intimate
一杯酒 一生情

一杯酒 一生情 红酒知心 ...

A cup of wine
Life feeling
Red wine intimate

法国葡萄酒原瓶原装进口

东莞市梅柏圣格城堡酒庄有限公司，是一家专注于葡萄酒进口，葡萄酒文化推广，品牌运营及葡萄酒专业知识指导的服务商。

公司与法国法定产区AOC：Jean Perrier et Fils SAS（萨瓦-吉恩巴黎家族酒庄）Chateau Chasserat（波尔多布拉依首酒庄-木兰酒庄）、Grand Vin de Bourgogne（勃艮第热夫雷尚贝坦-布威酒庄）Chateau de Cheverny（卢瓦河谷雪佛尼-父子酒庄-巴考酒庄）Bcaujolais（博若莱墨贡-莫里斯德孔贝酒庄），建立了长期稳固的合作关系。

各酒庄结合传统酿酒工艺与现代科学技术为一体，使酿制出来的葡萄酒，品质优良酒质上乘！五大酒庄品种齐全，且有酒庄代表长期协作扩展市场。加入我们体验异国风情，畅游法国葡萄庄园，感触法国悠久的葡萄酒文化。为提高广大经销商的葡萄酒文化知识，及葡萄酒专业品鉴、鉴赏能力，我们特联合法国各地区酒庄制定了“法国之都浪漫之旅，体验葡萄酒文化风情”。在享受法国浪漫风情的同时沐浴葡萄酒文化的洗礼，从而提升您葡萄酒文化知识与素养，成为专业的葡萄酒文化传播者。

我们专注于能吸引人的定价、便利性和位置，希望你离开时脸上会流露出满意的笑容。

东莞市梅柏圣格城堡酒庄有限公司
DONGGUAN MEIBO SENDEL CASTEL WINE CO.,LTD

电话：0769-23139300
传真：0769-23139100
QQ：228261236

邮箱：13922911182@139.com
网址：www.meibosengel.com
地址：东莞市东城区光大景湖蓝郡2期11-15号

设计：蓝道品牌设计
www.lando360.com



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: 24898274 286448554

E-mail: lando360@sina.com

http://www.lando360.com





四特酒
SITIR
产自古法白酒原庄地

——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: 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
石排专卖店	电话: 18028239280
赣情店	电话: 88776228



一统阳澄 大闸蟹



苏州一统阳澄蟹业有限公司是一家集大闸蟹养殖、天然野生海鲜产品销售及餐饮服务于一体的综合性企业。苏州市阳澄湖大闸蟹行业协会常务理事单位，阳澄湖大闸蟹原产地产品专营单位，苏州市阳澄湖大闸蟹出口认证企业，上海市水产协会诚信经营企业。

本公司拥有面积庞大的阳澄湖天然放养区，所产大闸蟹肉质细腻，脂肪膏丰，口味鲜甜。公司已连续十年被评为上海市水产行业协会诚信企业，现为您推出电话订购免费送货到在品尝中有质量问题无理由退货的优质服务，是您可以信赖的绿色食品和馈赠亲友的佳品。



江苏省著名商标
上海浦东国际机场大闸蟹唯一专卖
上海世博会大闸蟹指定供应商

—— 东莞合作单位 ——

富盈酒店 金凯悦大酒店 东莞银行 东莞电视台...



华南免费订购热线

4000 121318

www.dzx001.com

- 东莞店: 东城南桥金水桥水产市场68卡东
- 广州店: 增城碧桂园凤凰城东门商业街118号
- 深圳店: 南山区后海龙城路育德佳园23号

蟹礼券热卖中...