



武功山风情

上海市江西商会会刊

赣商

2014年4月

总第27期



赣商

上海市江西商会会刊 主办：上海市江西商会

GANSHANG

2014年4月 总第27期 <http://www.ganshang.com>



上海市江西商会“商界丽人·玫瑰之约” 三八节特别活动

特别企划/P6

“畅想自贸区·携手发展梦”
暨上海市江西商会2013年年会
隆重召开

商会动态/P20

景德镇瓷画馆（上海馆）
正式揭牌

商会动态/P33

长三角地区江西商会秘书长
工作交流会

封面：德兴司春女神



婺源月亮湾

上海市江西商会会刊

赣商

2014年4月

总第27期



赣商

上海市江西商会会刊

主办：上海市江西商会

GANSHANG

2014年4月 总第27期 <http://www.ganshang.com>



上海市江西商会“商界丽人·玫瑰之约” 三八节特别活动

特别企划/P6

“畅想自贸区·携手发展梦”
暨上海市江西商会2013年年会
隆重召开

商会动态/P20

景德镇瓷画馆（上海馆）
正式揭牌

商会动态/P33

长三角地区江西商会秘书长
工作交流会

封面：九江西海

明月山诗词集锦

杨声润：明月山

名山明月山，凭地起峰峦。
雾霭绕山梁，云气摩苍天。
松涛迎旭日，霓虹映清泉。
仙姿华木莲，香飘愈千年。
温汤誉四海，瀑飞云谷间。

胡险峰：明月山赋（两首）

一

雾岚托起明月峰，烟波缥缈锁玲珑。
山清石润奇景展，驻足云端揽彩虹。

二

头顶明月驾神龙，吴楚假在玉怀中，
堪笑五岳惊回首，手握乾坤称枭雄。

彭万选：登明月山

避暑爱青山，登攀情意豪。
翠竹耸万竿，苍松傲九霄。
且着谢公屐，小作卢生遨。
双鬓虽染霜，何惧明月高。

何卫东：明月山之一峰

溟溟漠漠云中路，觅觅寻寻槛外天。
清风一出半山兀，竟是红楼在顶巅。

钟乔峰：西江月 登明月山

举望刺破青天，俯首绿海巨澜。
云谷飞流挂银幕，岩悬劲松傲然。
世路如今已贯，独有豪情不凡。
无非一念济苍生，明月当照桑田。

FOREWORD
卷首语

上海市江西商会会长



我们深知，商会的每一份成长，都包含着全体同仁的辛劳和汗水，每一点进步，都凝聚着领导班子的智慧和心血。我们深爱着这个团结和谐的大家庭，我们为能在这样的集体一起工作、生活和奋斗而倍感自豪和骄傲。我们希望商会中的每一位家庭成员都能够在这快速发展的经济浪潮中，相互扶持，团结友爱，成就每一个人心中的梦想，开辟更为广阔的领域，续写江西史上新的篇章！

刘洪之

主 任	邓凯元			
副主任	王坚真	包新水	卢革胜	江妙敏
	陈 宇	陈晓波	杜桂华	张渭大
	张腊根	周华文	胡著平	姜久思
	桂建平	徐江华	谢 平	蒋以新
顾问	李永清			
委员	王振兴	元细根	邓 磊	艾 江
	付国强	刘忠友	任慧东	邬善林
	杨贤皇	李道荣	何声燕	肖泉毅
	吴文刚	张立新	周喜旺	晏贺林
	徐 翔	徐旭阳	翁贤火	郭建军
	陶玖根	梅建新	程 渊	廖 昶
	熊学先			
主编	张渭大			
副主编	骆 彬			
编辑	崔 莹			

征稿启事

上海市江西商会于2005年11月19日正式成立，随后展示赣商风采的杂志于2006年2月横空出世。

《赣商》是上海市江西商会主办的一份综合性的内刊杂志。《赣商》寓前瞻性、实用性、可读性、人文情怀于其中，重在树立赣籍企业、特别是在沪赣籍企业新形象，也是国内外朋友认识赣籍企业的新窗口。

为了把刊物办得更加丰富多彩、生动活泼，现诚向社会各界征稿，欢迎社会各界朋友，特别是在沪赣籍企业及我们会员单位踊跃赐稿：

一、稿件内容：赣籍企业在商业经济发展中的新动态、投资管理新理念、商战成功案例、企业文化、品牌建设、江西改革开放取得的成果、江西各地市人文景观等方面内容均可，数字为300-3000字。

二、稿件体裁：专题报道、通讯、述评、图片等均可。

三、投稿须知：来稿请自留底稿。来稿提供用E-mail或软盘，一般不退。发表文章可署笔名，但来稿时请务必注明作者真实姓名、详细通讯地址、联系方式。

四、来稿文责自负。编者保留对文章进行技术性加工与处理的权力，翻译稿件原版权事宜，由译者自行处理并自负其责，投稿时请附原文。

来稿请寄：上海市静安区余姚路417号4楼

上海市江西商会《赣商》编辑部

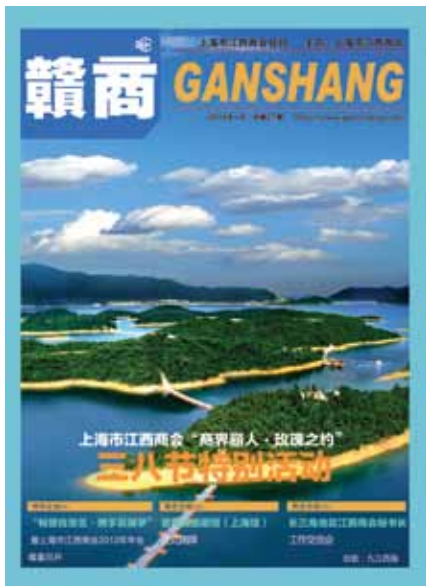
邮编：200042

电话：021-58601336、58601338

传真：021-58601331

E-mail:ganshang168@163.com

联系人：崔莹



上海市江西商会

主办：上海市江西商会

编辑：《赣商》编辑部

电话：021-58601336、58601338

传真：021-58601331

地址：上海市静安区余姚路417号4楼

邮编：200042

网址：www.ganshang.com

微博：weibo.com/shganshang

设计：上海华捷印务科技有限公司

印刷：上海华捷印务科技有限公司



“畅想自贸区·携手发展梦”暨上海市江西商会2013年年会隆重召开

06 特别企划

2013年12月28日，“畅想自贸区·携手发展梦”暨上海市江西商会、南昌之友(上海)联谊会2013年年会在上海国际会议中心上海厅隆重举行。江西省政协副主席刘礼祖、南昌市政协主席卢晓健、江西省驻沪办主任漆根顺、上海市政府合作交流办副巡视员曹整国、上海工商联秘书长杨茜、上海市江西商会会长邓凯元等470多名领导及嘉宾出席本次会议。

特别企划

10 ……上海市江西商会
2013年工作总结
2013年是上海市江西商会换届以来的起始年，也是商会稳步壮大，商会工作走向更为成熟的一年。

商会动态

16 ……西区负责人谢平 宴请片区会员

17 ……中心区会员 年度聚会

18 ……北片区迎春 答谢会

19 ……南区 “一三一四新春联谊会”

20 ……景德镇瓷画馆(上海馆) 正式揭牌



商会动态

24	……上海市江西商会 1、2月份会员生日会	35	……上海市江西商会企业代表团走进上海股权托管交易中心
24	……东区2014年 新春团拜会	36	……上海市江西商会 “商界丽人·玫瑰之约” 三八节特别活动
25	……北区新会员马丽华女士 邀请北区部分会员聚会	38	……2014两岸连锁产业合作发展高峰论坛在沪举行
26	……上海交通大学继续教育学院 全球商界领袖后EMBA开学典礼暨高端论坛隆重举行	38	……我会考察团 赴贾考察
28	……亲情帮教：为宝山监狱未来几年出狱的服刑人员进行培训	40	……食品电商行业 交流会
29	……帮教工作动态	41	……“爱的黄丝带”——上海市第四届社会帮教活动月启动仪式暨《安置帮教工作规定》一周年系列宣传活动
30	……服刑人员许某家访	43	……市帮教志愿者协会 造访我会交流工作
31	……江西在沪商会秘书长 联谊会纪要	44	……赣商总会第二届第四次秘书长工作会议召开
33	……长三角地区江西商会秘书长 工作交流会	45	……企业多渠道融资 交流会
34	……共青团江西省委副书记、省青联主席 孙鑫走访考察我会会员单位上海至梵电子商务有限公司		



人物专访

46	……走下讲台异乡闯荡 创造辉煌心系家乡——专访常务副会长、昌储集团总经理姜久思
48	……卸下一身戎装 铸造“振赣”梦想——专访常务副会长、上海振赣实业有限公司董事长陈宇
50	……在上海寻找“光明” 在家乡点亮人生——专访常务副会长、上海澳辉照明电器有限公司总经理蒋以新
52	……在上海他为南昌招商引资摇旗呐喊——访副会长、上海先捷投资有限公司董事长梅建新
54	……放弃上大学 安义小伙成商海“黑马”——专访常务理事、上海亦星实业有限公司总裁邓华礼
56	……我会理事邓朝义荣获“首届中国十大新锐赣商”

商会荣誉



57 ……我会监事长卢革胜被评为 上海市领军人才

会员风采

58	……义诊：乡亲们真的很需要
60	……360教育集团年会顺利谢幕 免中介费理念将进入北美留学市场
61	……罗成：免费到底 就有可能赢得“全世界”
63	……2014年的情人节——玫瑰花
64	……我会常务副会长单位 喜迎开业
64	……东区成员齐聚 上海心韵珠宝首饰有限公司
65	……“共生、共赢、共未来”——派米雷企业家盛典
67	……名品世家，模式制胜
70	……上海交通大学全球商界领袖后EMBA 国学智慧篇之乾卦
72	……我见青山多妩媚 料青山见我亦如是
74	……我会副会长何聿燕 出席米兰活动

法律咨询

76	……一条网络信息 引发的毁灭
78	……企业常见劳动争议案件 败诉点及防范
80	……企业如何防范 劳动合同法律风险

“畅想自贸区·携手发展梦”
暨上海市江西商会2013年年会隆重召开



江西省政协副主席刘礼祖讲话



江西省政协副主席刘礼祖在讲话中对上海市江西商会取得的成绩表示充分肯定。他说上海市江西商会已经成为全国知名的商会品牌，在对接江西与上海两地经贸中发挥了积极作用；在服务社会方面，江西商会组织的亲情帮教活动帮助了许多在沪江西籍服刑人员，创造了很好的社会反响。他希望江西商会继续发挥桥梁作用，为两地经贸发展以及社会服务方面做出更大的贡献。

南昌市政协主席卢晓健讲话



南昌市政协主席卢晓健表示南昌经济发展迅速，在中部省会城市中名列前茅，由南昌市政协发起的南昌之友(上海)联谊会已经成为在沪江西企业家参与家乡发展的重要平台，希望南昌与上海两地继续增进友谊，积极合作，南昌也会抓住上海自贸区的东风，实现更好的发展。

2013年12月28日，“畅想自贸区·携手发展梦”暨上海市江西商会、南昌之友(上海)联谊会2013年年会在上海国际会议中心上海厅隆重举行。江西省政协副主席刘礼祖、南昌市政协主席卢晓健、江西省驻沪办主任漆根顺、上海市合作交流办副巡视员曹整国、上海工商联秘书长杨茜、上海市江西商会会长邓凯元等470多名领导及嘉宾出席本次会议。





鸣谢单位：
名嘉（上海）酒业有限公司
上海袁江实业有限公司
招商银行股份有限公司上海高安支行
万事利集团有限公司

邓凯元会长致欢迎词



上海市江西商会会长邓凯元对2013年商会工作做了简单回顾，过去的一年，商会致力于赣沪两地经济和社会的发展，积极推进对外投资考察，搭建各类学习与信息交流的平台，指导会员企业经营，实现资源共享。未来一年，江西商会要更好的融入上海的经济发

中国银行上海分行副行长杨益民演讲



在演讲环节，中国银行上海分行副行长杨益民进行了“畅想自贸区·携手发展梦”的主题分享。他表示当赣商遇上自贸区，可谓是天时地利人和。自贸区的建立给了民营企业参与新一轮金融改革的机遇，赣商积极参与其中，先后成立了多家民营银行，做了身先士卒的尝试；自贸区内个人跨境投资的开放也给了企业家巨大的机会，在自贸区内设立并购基金将大大降低融资成本、拓宽资金来源，真正实现中国民营资本走出去。

会上，上海市江西商会还表彰了商会先进单位、个人、优秀帮教志愿者。



上海市江西商会 2013年工作总结

2013年是上海市江西商会换届以来的起始年，也是商会稳步壮大，商会工作走向更为成熟的一年。在这一年里，商会根据《章程》的有关要求落实了各项规章，定期召开会长会议、理事会议、会员大会，研究商会重大发展事项，广纳贤才，充实商会队伍，精心组织会员开展活动，全心全意为会员企业服务。在赣沪两地各级领导的关爱与支持下，在邓凯元会长的带领和感染下，商会领导班子团结奋进，广大会员齐心协力，开展了一系列具有较高水平、较大影响力的商会工作，获得了来自社会各界的良好赞誉，树立了较好的商会形象，现将2013年全年的工作总结如下：

一、加强领导班子的建设

1、广纳贤才，充实商会骨干队伍

会无才不兴，事无才不举。商会的壮大与发展，需要不断广纳贤才，充实新生力量，而作为商会的领导班子更是商会发展之首，事业之帅。正是意识到这一点，2013年，商会的领导班子大胆地放开眼界，发现、推荐、培养品行正、实力强、肯奉献、有潜质的17位优秀赣商充实到商会骨干队伍中来，使商会领导班子队伍持续壮大，更加富有生机和活力，为商会各项事业的发展提供有力的帮助。

2、形成凝心聚力、齐心干事的整体合力

商会组织开展的各类会

议及活动，是商会搭建平台、服务会员、促进商会事业和企业发展的有效形式。商会领导班子成员有着较好的全局观念和团队意识，以身作则，从商会发展、创新、稳定的大局出发，重团结，讲凝聚，积极带头按时、按要求参加会议，有事提前请假，形成了良好的会议制度，对于职责范围内的事项切实履行职责，积极主动抓好落实，对于重大的事项，及时提请会长会议、理事会研究，凡经决策的事项，领导班子成员认真贯彻执行，对涉及其他班子成员分管的工作，相互之间做好衔接、协调，为会员企业发展提供了有力的支持，赢得了广大会员的好评，逐渐形成了凝心聚力、齐心干事的整体合力。

二、求真务实、贴近会员

1、以服务促进会员队伍壮大

1) 会员是商会存在的基础，为更好、更快地发展会员数量，扩大商会的规模和影响力，商会始终把发展壮大会员队伍摆在商会工作的重中之重，不断发动广大会员宣传商会，联络身边的优秀赣商。在大家的共同努力下，在商会知名度和影响力不断提升，服务逐渐提高的情况下，2013年有近50余人加入商会。会员队伍的壮大，不仅仅是体量上的增大，更是业务、信息、交流合作的扩大，从而促进了会员企业自身的发展。

2) 商会十分注重与银行的合作，形成了友好的合作关系。为进一步整合商会内部资源，为会员提供更方便有效的金融服务，商会特与招商银行上海分行联手打造了上海市江西商会会员卡暨招商银行生意一卡通金卡，不仅使会员享有招商银行生意一卡通金卡为上海市江西商会提供的所有优惠

政策，还使会员凭此卡在商会内部提供的优惠商户以及招商银行签约优惠商户中消费享受相应折扣。

3) 商会利用“企业短信平台”、“上海市江西商会网站”、“上海市江西商会新浪微博”、“会员QQ群”、微信等现代通讯手段，发布商会最新动态和会员企业信息，使商会服务更及时、更贴心、更有效。商会还特别为理事级以上的商会领导订阅了全年的上海商报，以便了解最新的商机和各商会的发展动态，为商会的创新发展指引了方向。

2、深入会员调研、开展亲情走访

商会换届以来，受会长邓凯元的委托，秘书处党支部书记李永清、秘书长张渭大的领导下，积极开展走访商会会员企业的活动，以便更好地了解企业现状、倾听企业诉求、帮助解决困难、助推企业发展。同时，在走访调研中，秘书处主动征求会员对于商会的建议和意见，认真倾听会员的心声，探索商会发展之路。

秘书处所到之处，受到了会员们热烈的欢迎，使秘书处工作人员在感动之余，也深感肩负使命的荣耀。通过走访活动，形成了一个上下互动，且非常活跃的商会氛围。截至2013年11月30日，累计走访会员达到95%，其中对于新会员以及申请加入商会的企业走访达到了100%。当然，走访的脚步不会就此停歇，走访的形式也在逐步的探索中。

3、以形式多样的活动促进商会的活跃度

任何一项商会工作的活力和生机都是来自于发展和创新。商会的活动如何更有意义、有价值，如何更好的帮助会员企业发展，如何更好的促进赣沪两地的经济和社会的发展，这是商会在不断追寻与探索的。2013年，商会通过开展“三八”国际劳动妇女节赏花、踏青、采摘为主题的特别活动、“月·相约太湖畔”大型中秋活动、《领袖魅力》培训、“八大故乡人”——江西名家七人作品展开幕式、《O2O商业论坛会》、北区





《当前应对经济危机的分析研究》的演讲、东区《有事业爱家庭》六一节儿童节特别活动、中心区慰问武警部队、法律讲座、自贸区相关讲座、关爱会员健康讲座、国学讲座、生日会等由商会、片区或会员牵头组织的各类联谊、交流活动每周至少两到三次，共计150余次，把在沪赣商的情谊粘合的更为紧密，凝聚力更强，使大家真真切切感受到商会“家”的温暖。

4、开展先进单位、个人的评选表彰活动

近几年来，在商会的积极引导下，广大会员坚持奉行团结、奋进、和谐、奉献的创会精神，积极参与商会组织的各项活动；各个片区积极组织各类丰富多彩的活动，抱团发展，大大增强了商会的凝聚力；会员企业在经营中诚信为本，严谨管理，创新发展并注重企业文化建设，不断增强企业自身实力和社会影响力；许多会员企业“富而思源，富而思进”，踊跃支持、参与家乡的经济建设和公益、爱心事业，有力的支持了家乡发展。

为了表彰商会中涌现出来的先进单位和个人，弘扬先进、激励斗志、畅游商海，经商会六届三次理事会研究通过并报经省商务厅、省工商联、省政府驻上海办事处审核决定授予北区等3个区片区活动优胜奖，授予罗来祥等11名会员优秀会员荣誉称号，授予江妙敏女士赣沪商界巾帼奖，授予胡著平等6名企业家创新发展奖，授予赣商联合股份有限公司等4个公司团结、合作、共赢奖，授予卢革胜等4名企业家优秀宣传标兵荣誉称号，授予包新水等11名企业家优秀企业文化建设奖，授予包新水等10名企业家回报桑梓奖，授予陈宇等4名企业家优秀慈善赣商企业家荣誉称号，授予邬善林等4名会员帮教活动特殊贡献奖并予以表彰。

商会希望全体会员虚心向先进学习，继续保持和发扬商会团结、奋进、和谐、奉献的精神，为不断做大做强自己的企业，为不断增强商会的凝聚力，为商会企业家团结互助合作共赢而不懈努力，为推动赣沪两地社会经济的发展而不断

作出新贡献。

三、推进对外学习考察，开创商会工作新局面

1、积极组织多种形式的商务考察活动

很多会员企业经过一段时间的发展，需要有新的投资领域和发展机遇，商会针对会员们的投资意向以及外地来沪招商的项目进行认真的梳理、筛选，有针对性的向对口会员单位发出参会及考察邀请，提供招商信息，同时利用会议和“企业短信平台”、商会网站、微博等方式，广泛发布投资信息，起到了来沪招商单位参谋、助手的作用，又为广大会员提供了投资信息。2013年，由商会牵头组织了赴江西省新建县、普陀区长征镇、青浦华新镇进行商务考察，有五十余位赣商参加，通过考察活动增进了会员单位与有关政府部门的交流与沟通，促进了会员企业间的了解，为会员今后抱团发展，在资金、技术、信息、项目等方面的合作奠定了扎实的基础。

同时，商会协助上海临港新城、安徽淮安、陕西宝鸡、安徽江南集中区、甘肃等地区做好招商引资工作，派出四十余赣商参加招商推介会，受到赣沪两地和外地来沪招商部门的好评。

2、秘书处与上海市福建商会、上海市四川商会、上海市江苏商会、商会网进行互访、学习和交流

1) 2013年，秘书处与上海市福建商会、上海市四川商会、上海市江苏商会进行互访、学习、交流，双方从商会规模、会员从业情况、商会组织架构、商会运行模式等方面进行了广泛的交流，详细了解了各会的特点以及开展各项工作的方式和方法。尤其是针对开展的社会组织规范化建设，从制度建设、民主建设、财务管理、档案管理、党组织建设等方面，展开了深入细致的交流。双方表示，今后将继续加强工作联系对接，促进两会秘书处工作整体水平的不断提升。

2) 年初，上海市江西商会秘书处工作人员来到商会网办事处，与商会网的工作人员亲切交流。双方就商会的一些基本情况、平时的工作以及举办的一些商业活动进行互相学习和交流。最后，双方达成信息的共享和商机分享的成果。11月，商会网主要工作人员来我商会拜访，进一步加强了交流与合作。

四、规范商会建设

1、开展社会组织规范化建设评估

自上海市社团管理局组织开展社会组织规范化建设评估活动以来，商会上下齐心协力，把该项工作放在重要的日程里。在自查、自评工作中，商会也意识到很多方面的工作还存在一定的缺陷，本着“以评促建”的原则，将在今后的工作中不断的加以改进和完善。

2、上海市江西商会分会工作

1) 分会换届及换证

上海市江西商会窗业分会在2013年4月进行了换届选举，由窗业分会会员大会选举陈宇连任会长，产生了商会新一届理事会。在换届选举后一个月内，商会将上海市江西商会窗业分会和建筑智能化分会的登记证进行续办，使得上述两分会证件有效期延续至2017年。

2) 园林分会的筹备

上海市江西商会园林分会筹备组提交了成立园林分会的报告，报告中特别提到：江西籍在沪从事园林行业的人员有2000余人，在上海园林界及社会各界有着较好的口碑；为了加强与上海市政府有关部门的协调与沟通，更好地维护自身利益，加强团结、协作、互助，发挥各自优势及整体优势，树立江西籍在沪园林行业从商者的形象和品牌，特申请成立上海市江西商会园林分会。经六届三次理事会审议通过了此报告，并将相关申报材料提交到上海社团局，现已批复。

“

商会希望全体会员虚心向先进学习，继续保持和发扬商会团结、奋进、和谐、奉献的精神，为不断做大做强自己的企业，为不断增强商会的凝聚力，为商会企业家团结互助合作共赢而不懈努力

”



五、亲情帮教，大爱无疆

2012年7月在柏万青女士的倡议下，我会与上海市社会帮教志愿者协会签订帮教江西籍在沪服刑人员的协议。据上海市监狱局提供的数字，江西省在沪服刑人员共有600余人。遍及全省十一个市八十多个县（区）。在这些犯罪人员中，具有二个明显特点：一是普遍文化程度低，少数还是文盲；二是犯罪年龄低，有一半是80、90后。面对这一特殊群众，如何进行帮教，是摆在商会面前的一道新课题。

商会会长邓凯元对帮教工作十分重视，多次在商会理事会和会长办公会上提出，阐述帮教工作的社会意义和企业家的社会责任，并在商会内成立了以会长为组长，党支部书记、秘书长为副组长、常务副会长为成员的帮教领导小组，

在领导小组的领导下，由商会秘书处具体负责实施。为了使帮教工作起到好的效果，我会基本上采取服刑人员籍贯属那个市县的，原则上由那个市县的志愿者帮教。每项活动由省商会统一组织，同时发动有关市县商会和驻沪联络处的在沪企业家和其他在沪江西籍人士共同参与。每次进监狱帮教，都由省商会统一给每位服刑人员一份礼品，使他们倍感温暖。

对于帮教工作的意义，其实一开始不是每个会员都能理解和接受的，有的认为：商会就是商会，在商言商，如何帮助会员企业发展才是正道；有的甚至副会长也对进监狱帮教很忌讳，心理上就接受不了，认为到监狱很晦气；有的怕联系上后脱不了身，更怕他们出狱后来找，思想上难免对服刑人员产生偏见，针对这些认

识，商会多次在会议上或不同场合，反复做好思想工作，强调做好服刑人员的帮教工作，是维护社会稳定的一项重要工作，通过我们老乡进监的帮助教育，用亲情促使服刑人员的思想转化，减少服刑人员出狱后重新犯罪率，能产生积极作用；作为一个成功企业家，不仅要为国家经济建设做出贡献，更要为社会建设做贡献，这是当代企业家的社会责任；同时，根据每个服刑人员的不同情况，尽力帮助他和其家庭解决一些具体的实际问题，也有助于他们的安心改造，让他们早日成为一个守法公民，这也是一件积德积善的好事。通过反复宣传解释，广大会员思想逐步统一。特别是进监帮教以后，大家感受很深，不少企业家说，我们在和服刑人员交流中，既对他们进行帮助，也是对自身心灵的一次净化。



“

宣传工作要不断的有所改革和创新，真正的反映会员的心声，才能更好地为广大会员企业服务。商会通过杂志、网站、微博等宣传手段，积极展示会员企业的良好风貌，帮助会员扩大商情信息交流

”

此项工作于2012年底正式启动，至2013年11月30日，上海市江西商会共组织进监帮教活动11次，到访了上海市南汇监狱及总医院、周浦监狱、提篮桥监狱、五角场监狱、未成年犯管教所、军天湖监狱、白茅岭监狱、女子监狱、新收犯监狱、北新泾监狱和青浦监狱等13个监狱。组织了上海市江西商会成员及江西有关市县籍在沪志愿者共247人次，与424位江西籍在沪服刑人员开展了帮教活动并与其中大部分签订了帮教协议，赠送礼品384份。

在已经进行了帮教的13所监狱中，监狱干警对我们走进大墙开展帮教给予高度评价。有的监狱领导说，你们老乡的帮教有时效果比我们好，因为在异地共同的乡音会在情感上产生共鸣，有利转化他们的思想。干警们普遍反映，你们作为在沪成功的企业家，工作很忙，还抽出时间到监狱来开展帮教，确实值得尊重，特别是像监狱这样封建思想上认为“晦气”的地方，更应该感谢！

六、加强与党政有关领导、兄弟商会的交流与互动

1、我会着眼开拓创新，努力发挥商会架起政府与企业之间联系的桥梁、赣沪两地经济合作的平台作用，积极参与、议政，积极主动参加赣沪两地各级政府组织的各类活动，进一步确保商会建设的正确方向，确保商会工作的高效开展。

2、我会积极与省内外一些兄弟商会和党政机关加强联系与交流，经常邀请党政有关领导参加商会活动。我会还先后参加了赣沪两地工商联、上海各地在沪企业（商会）联合会、江西省赣商联合总会、上海市各省级兄弟商会、江西省各市县驻沪商会的联谊活动，在一起交流、学习彼此管理商会的好做法、好经验，扩大商会的影响力，提高商会的知名度，进一步促进商会的工作向更高层次迈进，为赣沪两地发展经贸关系、促进共同繁荣进一步搭建起江西人在上海互惠共赢的大平台。

3、秘书长是各商会至关

重要的人物，统筹日常工作，可以说各商会工作开展的好坏与秘书长有着千丝万缕的联系。2013年有32位上海市省级商会秘书长、副秘书长在百忙之中参加了我会举办的秘书长联谊活动，为各商会的工作增添了一份新的活力。大家纷纷表示，通过此次会议交流，开阔了视野，拓宽了思路，达到了沟通情况、加深友谊、启发借鉴、共同提高的目的，今后要多多举办此类活动，增进各商会之间的交流互动，把各个商会团结在一起，增强资源平台和发展能力，也为其他商会的发展贡献自己的力量。

七、办好商会杂志、网站、微博，发挥桥梁和纽带作用

宣传工作要不断的有所改革和创新，真正的反映会员的心声，才能更好地为广大会员服务。商会通过杂志、网站、微博等宣传手段，积极展示会员企业的良好风貌，帮助会员扩大商情信息交流，商会定期进行网站、微博更新，让会员更及时地了解到各方面的

信息，成为会员们交流，宣传的良好平台。

商会常与各大媒体进行沟通联系，商会的重点活动均邀请媒体记者采访报道，形成了良好的舆论宣传氛围。2013年，商会已在中华赣商网、江西日报、商会网、文汇报、上海商报、侨报、新浪网等相关媒体发表新闻报道多篇，其中不少报道被相关媒体转载，制作专页宣传，通过系列宣传报道，极大提升了商会在社会上的知名度和美誉度。

八、商会全年所获荣誉

1、会长邓凯元、监事长卢革胜荣获“十大杰出儒商”；

2、会员徐闽洪荣获“全国三八红旗手”荣誉称号；

3、理事邓朝义荣获“上海市五四青年奖章”、“首届中国十大新锐赣商”；

4、监事长卢革胜入选2013年上海领军人才“地方队”培养计划名单。

西区负责人谢平 宴请片区会员



1 寿星们齐吹生日蜡烛
2 西区的会员们愉快地交流近况



2013年12月26日晚，我会常务副会长、西片区负责人、上海雅风企业发展有限公司董事长谢平在黄浦区嘉轩会馆宴请西区会

员，我会会长邓凯元应邀出席。当天还是谢平常务副会长、吴景平先生的生日，商会秘书处精心准备了生日蛋糕为寿星们庆祝。

中心区会员 年度聚会



1 聚会人员合影
2 新老会员热情地交谈

“

2014年1月6日，我会中心区会员年度聚会在上海新九龙塘隆重举行，共有30余人参加

”



2014年1月6日，我会中心区会员年度聚会在上海新九龙塘隆重举行，共有30余人参加。随着新会员的不断加入，中心区人数逐渐增多，标志着商会这个平台进一步扩大，同时这也是今年新老会员互相认识的首次会面。会上，常务副会长、片区负责人蒋以新重申

了大家齐心协力建立公司的想法，表示大家都是亲友，亲友之间就要热情相爱，有些企业单位每年要采购年货等食品消费品，希望能够集中优势资源，成立一个能够满足这些需要、采购可以一体化的公司。接下来会员们畅所欲言，就自己企业的发展和片区成立公司

事宜进行了深入探讨。

我会会长邓凯元到会祝贺，送上新春祝福，常务副会长、片区负责人蒋以新，常务副会长江妙敏，副会长、片区联络人李道荣宴请大家，并为大家送上精美的礼品。

北片区 迎春答谢会

- 1 北区会员亲切合影
- 2 帮主杜桂华致辞
- 3 江西省政府驻沪办事处主任漆根顺到场祝贺并做了激情洋溢



2014年1月8日晚，上海市江西商会北片区在上海市长阳公馆三楼宴会厅举办迎春答谢会。在过去的2013年北片区成员组建的江佑商帮投资有限公司、江右商帮实业有限公司取得佳绩。江西省政府驻沪办事处主任漆根顺到场祝贺并做了激情洋溢的讲话，他说赣鄱儿女这种拼搏精神值得嘉奖，在上海滩的搏击精神令人振奋和鼓舞。上海市江西商会会长邓凯元到场祝贺。

北片区联络员、我会监事刘少敏作诗一首：“沐林中清露金蟒穿云去同贺 杜邦主集一片丹心率两江佑联盟 华赣懿德 盈万众如雄鹰 生鸿威必保鑫荣常显 金銮园里群贤毕至 煮酒论英雄之 蛇我其谁气概 浴赣鄱风韵紫骝携雨来齐庆 邓会长汇九州智慧领五片区 平顺乾坤妙道胜千军 似泉鹏 思立业喜建新功屡现 万寿宫 外少长咸集比武评俊杰 唯马首是瞻豪迈”，增添了融融的豪迈气氛。

南区 “一三一四新春联谊会”



2014年1月9日下午6点，我会南片区约50余人在上海志俊国际大酒店二楼玉兰厅举办“一三一四新春联谊会”。本次联谊会南区成员群策群力，由南区负责人邬善林主导，联络员罗清波牵头策划。男女主持幽默诙谐，南区成员一首首深情的歌曲轮番上演，常务副会长蒋以新、监事长卢革胜也来助兴。抽奖活动把整个晚会推上了高潮，活动奖品由南片区一些公司和个人赞助。

晚会开始前，南片区会员集体坐在一起自我介绍、相互认识，并讨论集资成立项目公司。

景德镇瓷画馆(上海馆)正式揭牌

- 1 江西省驻沪办主任漆根顺和秦锡麟等众多国家级大师共同为景德镇瓷画馆上海馆揭牌
2 江西省驻沪办主任漆根顺在景德镇瓷画馆上海馆开业庆典上致辞



2014年1月10日，景德镇瓷画馆（上海馆）在上海市新华路483号正式揭牌。江西省人民政府驻沪办事处主任漆根顺，上海市江西商会常务副会长张腊根、胡著平、陈晓波，党支部书记李永清，秘书长张渭大，副秘书长骆彬以及众多陶瓷艺术大师出席了揭牌仪式。

江西省人民政府驻沪办事处主任漆根顺先生发表了热情洋溢的讲话。他说，景德镇有一条昌江，昌江的水养育了景德镇世代代的优秀儿女，尤其是繁育了许多优秀的陶瓷大师，今天他们来到黄浦江边，来大上海推介陶瓷艺术，我们非常地高兴，我想在瓷园这个地方举办显得更加有意义。中国向世界展示的有两大名片，中国的英文名字叫CHINA，欧洲人以“昌南”作为瓷器（china）和生产瓷器的“中国”（China）的代称，景德镇的陶瓷文化通过丝绸之路，让世界了解了中国，了解了江西，这张名片是我们璀璨的历史名片中是很夺目的一张名片，我们现代的中国有另一张名片，就是上海作为具有中国特色的国际大都市，上海从国家战略来说是四个中心建设，四个率先的一张名片，是传统



“

景德镇瓷画馆（上海馆）是以宣传推介景德镇陶瓷文化为主要目标的艺术品经营机构。以“品牌至上”的瓷画馆理念和形象展示窗口功能为定位

”

与完美的组合，这次活动也是上海与江西之间全方位合作交流的的重大举措，尤其是文化交流的重大举措，对此，我对这项活动的展开表示祝贺，今天有很多德高望重，在中国享有盛誉的陶瓷大师，他们不光是我们景德镇的骄傲，是我们江西的骄傲，也是我们中国的骄傲，感谢你们冒着严寒来到上海这个地方，带来一个阳光明媚的冬日，我们感到非常温暖，除了发扬景德镇传统陶瓷文化的艺术，也期待你们

在上海这个国际大都市中多采风，多创造，在宣传景德镇文化的同时，把上海这个大都市的风采作为创作的素材，使今后创作的艺术形式更加的多样。今天还有很多上海和媒体的朋友，希望你们多宣传景德镇的文化，让中国瓷都在新的时代中闪亮出更新的一页，让景德镇的陶瓷走进上海滩，走进黄浦江。

据悉，该馆是以宣传推介景德镇陶瓷文化为主要目标的艺术品经营机构。以“品牌

至上”的瓷画馆理念和形象展示窗口功能为定位。依托景德镇文联的全力支持，致力打造上海高端陶瓷艺术品展示交易平台。并逐步形成彰显景德镇瓷画的上海陶瓷艺术中心。强化对外宣传和信息交流及个性定制。馆内集合了20多位景德镇陶瓷艺术家创作的粉彩、青花、颜色釉、雕塑瓷等陶瓷艺术精品共计260余件，向上海市民和陶瓷艺术爱好者展示了景德镇陶瓷在材质、造型和装饰工艺等方面的全新风采。

景德镇瓷画馆(上海馆) 正式揭牌\部分艺术家作品



1



2



3



4



5



6



7



8

- 1 周国桢 静观
- 2 陆 如 和为贵
- 3 蓝国华 春色满园
- 4 秦锡麟 花
- 5 汪桂英 群峰争秀
- 6 宁 钢 观音
- 7 王隆夫 高瞻远瞩
- 8 李 峻 赤壁赋

景德镇瓷画馆（上海馆）坐落于新华路483号，与定西路交汇，交通便利，四通八达。

该馆是以宣传推介景德镇陶瓷文化为主要目标的艺术品经营机构。以“品牌至上”的瓷画馆理念和形象展示窗口功能为定位。

强化对外宣传和信息交流及个性定制。依托景德镇文联的全力支持，致力打造上海高端陶瓷艺术品展示交易平台。并逐步形成彰显景德镇瓷画的上海陶瓷艺术中心。

上海市江西商会 1、2月份会员生日会

“

大家共同探讨最近的时事政治、经济形式，尤其是江西的经济发展

”

新春伊始，万象更新。上海市江西商会1、2月份会员马上有福气。上海市江西商会常务副会长徐江华、党支部书记李永清、秘书长张渭大、会员徐伟、张国梁以及秘书处工作人员齐聚赣粤·浦江赣菜厅，共同祝福他们生日快乐。

大家共同探讨最近的时事政治、经济形式，尤其是江西的经济发展。常务副会长徐江华，江西上饶人，是江西国昌（集团）有限公司董事长、上饶市商业银行董事，他说自己非常注重公司的规范管理，并给大家介绍了一些知名人士。期间他还跟大家分享了他为期11天的南极之旅。



东区2014年 新春团拜会

2014年2月19日下午，商会东区2014年新春团拜会在东区负责人程长仁女士的金銮园举行。会长邓凯元、各片区负责人以及东区大部

分会员出席了此次活动。此次团拜会为农历新年以来，东区成员的第一次聚首。大家共聚一堂，畅谈2014的节奏，其乐融融。

北区新会员马丽华女士 邀请北区部分会员聚会



2014年1月17日晚，北区新会员马丽华女士邀请北区部分会员在柳营路天水雅居3楼会面，有14人出席了此次活动。

据悉，上海申威资产评估有限公司的前身为上海申威资产评估事务所，1992年7月经上海市经委沪经计[1992]455号文件批准成立，是上海市最早成立的资产评估专业机构，并于1999年12月23日经市国资办批准同意改制为上海申威资产评估有限公司（沪国资产[1999]528号）。

公司现持有：上海市国

有资产监督管理委员会颁发的《资产评估资格证书》（证书编号：31020029）；财政部、中国证券监督管理委员会联合颁发的《证券期货相关业务评估资格证书》（证书编号：0210073007）。

公司注册资金200万元人民币，主要从事各项单项资产评估、企业整体资产评估、市场所需要的其他资产评估或者项目评估、生产设备租赁转让、商务信息咨询等。

公司董事长马丽华女士现为上海市妇联执行委员会委

员、《上海国资》理事会理事、上海民盟企业家联谊会副会长。

公司现有从业人员78人，其中注册资产评估师48人，各类工程、技术、财务、经济类专业人员配备齐全，包括注册会计师、房地产估价师、会计师、经济师、设备工程师等。各类工程、技术、经济类专业人员70%以上具有中高级专业职称及研究生学历。此外还拥有一批研究机构 and 大学的专家、学者，提供强大的技术和理论支持。

上海交通大学继续教育学院 全球商界领袖后EMBA开学典礼 暨高端论坛隆重举行



“2014全球商界领袖后EMBA开学典礼暨高端论坛”于1月18日8点18分在上海交通大学徐汇校区隆重举行，现场座无虚席。

上海交通大学继续教育学院党委书记张伟、副院长刘天鸣、培训办主任余海等学院领导以及论坛主讲教授李晓出席了开学典礼。江西财经大学MBA学院EDP中心主任齐玲博、上海市江西商会秘书长张渭大、上海市吉林商会秘书长、吉林省人民政府驻上海办事处处长赵玄、上海市江苏商会副秘书长、江苏省人民政府驻上海办事处副处长赵顺兴、

作为特邀嘉宾也莅临现场。

上海交通大学继续教育学院张伟书记做开学典礼讲话。他说，上海交通大学首届全球商界领袖后EMBA开学典礼暨高端论坛召开，我代表交通大学及交通大学继续教育学院欢迎各位同学，欢迎选择上海交通大学进行深造。

交通大学创办于1896年，前身是南洋公学，在甲午战败之后，以洋务运动为主体的一帮仁人志士，痛定思痛，认为中国的未来发展一定要创办高等学府，当年盛宣怀，上书皇帝举办南洋公学和北洋公学，北洋公学就是现在的天津大

学，而南洋公学，发展至今就是交通大学，你们现在的所在地就是南洋公学的诞生地。118年来上海交通大学励精图治，培养了像江泽民、吴文俊、钱学森等一大批政治家、社会科学家、工程技术人员，为中国的繁荣昌盛，为世界文明的进步做出了卓越贡献。可以说“北清华南交大”，交大美国校友会希望我们能够不甘于清华之后。上海交通大学1949年后为中国现代高等教育做出卓越贡献，现代的交大是理工管艺等重点学科的现代化高等学府，培养的学子遍布世界各地。1927年的交通大学是

“

此次高端论坛邀请到世界经济学会副会长、吉林大学经济学院副院长李晓教授，解析现阶段中国经济发展战略，“转变经济增长方式、积极扩大内需；努力推进国内市场的统一；积极开放市场，推行自由贸易政策”为话题

”

科技进步的标志，今天的交大秉承“天地交而万物通，上下交而其志同”发展至今。交大的三大任务是人才培养、科学研究、社会服务。而社会服务即强调继续教育，进入21世纪干部培训、总裁培训，使我们高等教育必须跟随于社会发展。

交大继续教育学院创办于2009年，至今已经每年培训2万人次，其中包括经管类、干部类、IT类，而经管类如EMBA等随着时代发展，这是一个创新新的课程，我们积极进行研讨研判和市场动员，今天开班了，这是我们在上海建立一个平台，既是一个学习的平台也是一个交流会友的平台。我看到今天还有很多从外地赶来的学员，希望大家在这个平台上互相归纳、启发和帮助，进一步理解和消化，甚至是批判，这是一种很重要的教学方法。可以说随着时代发展，大数据时代到来，怎么瞄准未来的商机，超越信息时代的发展，给我们生活、商务带来变化，研究聚财之道、散财

之道，商务人士需要深刻去领会的，同时我们还加入国学、人文学科的东西，为社会文明进步、企业和谐发展做贡献，这样才不偏离我们的宗旨。同时希望同学们理解和关心交大，在成为全国的典范的同时与我们分享你们的成就，最后希望你们“今天我以交大为荣，明天交大将以我为荣”。

张伟书记的讲话赢得了在场学员热烈的掌声，紧接着齐玲博主任作为特约嘉宾发言祝贺，“正如张书记所说，上海交通大学是育人百年孜孜不倦的名牌学府。”齐主任赞许道，上海交大中西交融海纳百川百年来培养了数以万计的栋梁之才。她表示十分荣幸能够看到来自江西财经大学的优秀学员在交大继续深造，求学的热情令人敬佩。

到场的除来自江、浙、沪，还有从重庆、河南、陕西、江西、云南等地风尘仆仆远道而来的学员。来自重庆渝科商贸发展有限公司总经理刘科作为学员代表上台发言。刘科同学坦言上海交通大学是自

己早已梦寐以求的学府，如今得偿所愿，希望和所有的同学一起沐浴在交大浓郁的学习氛围中共同成长再创辉煌。最后表达了对所有老师们深深的谢意。

此次高端论坛邀请到世界经济学会副会长、吉林大学经济学院副院长李晓教授，解析现阶段中国经济发展战略，“转变经济增长方式、积极扩大内需；努力推进国内市场的统一；积极开放市场，推行自由贸易政策”为话题。同时倾听政府领导解读前沿政策和行业专家精辟分享。

21世纪是一个巨变的时代，在当前复杂多变的国内外环境中，如何培养一批卓有成效的领袖企业家和政界精英，已成为中国经济发展的核心问题。上海交通大学全球商界领袖后EMBA注重培养政商界领袖在国际竞争环境下的杰出的战略管理能力，高瞻远瞩预测社会和企业发展潜在危机的眼光，先发制胜，成功应对全球商圈的挑战。后EMBA欢迎各位企业家加入课堂。



亲情帮教： 为宝山监狱未来几年出狱的服刑人员进行培训



2013年1月9日下午13:30, 上海市江西商会党支部书记李永清、秘书长张渭大及秘书处工作人员前往宝山监狱为未来几年将出狱的江西籍共17名服刑人员进行主题为“江西省近年经济发展形势”的培训。秘书长张渭大作为主讲人,进行了为期一个半小时的讲座培训。结合十八大江西省有关报告和会议,秘书长查询了很多资料和数据,并重点为服刑人员讲解涉及他们切身利益的相关政策,如医疗卫生、社会保障等以改善民生为重点的社会公共事业。

秘书长指出,近几年来,我们江西各地在省委省政府领

导的关爱下,经济建设和社会建设都取得了突飞猛进的发展,城乡面貌日新月异,全省人民万众一心,正向着建设富裕、和谐、秀美江西迈进。江西和上海的经济建设呼唤着每一位辛勤的劳动者,社会同样是需要你们的。今后上海市江西商会将会与监狱的干警一道与你们加强联系、交流、谈心,介绍家乡的变化,家乡形势,解答你们的疑虑。前事不忘,后事之师。犯罪入狱已经让你们失去了很多宝贵的东西:自由、青春、优越的生活环境等,你们的人生也从此发生了重大的转变,这个教训是极为惨痛的。在此,我们真诚

地希望你们在今后的人生道路中勇敢地站起来,有信心,有理想,加强学习,努力掌握好一技之长,用正确的人生态度激励自己,用优异的成绩换来自由的阳光!你们的亲人在期盼着与你们早日团聚,共享天伦之乐。最后,预祝你们能够积极进取,早日成为一个有益于社会、有益于人民的新人。

培训结束后,了解到一名服刑人员获得假释的机会,但遇到身份证明的问题,这名服刑人员的文化程度比较低,家乡又比较远,他自己很难办理,党支部书记李永清、秘书长张渭大答应帮忙协调办理。

帮教工作动态



2014年1月13日下午,上海市社会帮教志愿者协会在上海市旅游培训中心召开迎春座谈会,市司法局副局长朱久伟,市矫正办主任陈耀鑫出席会议并分别讲话。我会党支部书记李永清、秘书长张渭大应邀出席。

朱久伟同志在讲话中充分肯定了市、区两级社会帮教志愿者协会的工作:一是志愿者队伍不断壮大;二是帮教领域不断扩大;三是帮教方式不断发展;四是协会发展不断上台阶。朱久伟同志提出要求:一是进一步加强对狱内、所内帮教力度;二是进一步研究非上海籍重点人员的帮教;三是进一步加大市协会工作成效的宣传力度;四是进一步完善市、

区两级协会的内部管理。

陈耀鑫同志在讲话中首先对广大社会帮教志愿者的辛勤工作表示衷心的感谢!他说,党的十八届三中全会精神为我们指明了前进的方向,市委、市府对我们开展工作提出了更高的要求,我们要继续努力,为社会帮教事业作出更大的贡献。

市协会理事长王元洪在座谈会上作新春致辞。他说,值此新春来临之际,我们欢聚一堂,共谋发展。在此,向各区县的帮教志愿者和所有关心支持协会发展的社会各界人士致以良好的祝愿,恭贺大家新年好!王元洪同志回顾总结了本市2013年的社会帮教志愿者协会工作,就2014年的工作提出

了五点要求:一是贯彻落实好《社区矫正实施办法》、《上海市安置帮教工作规定》;二是建立帮教志愿者人才库;三是积极用好社会资源,与赣、皖、浙开展联手帮教;四是宣传好《王元洪社会帮教工作法》,在实践中推进社会帮教志愿者工作深入发展;五是不断完善内部治理结构,加强社团规范化建设。

随后,志愿者代表分享了帮教经验,著名“老娘舅”柏万青总结了2013年社会帮教案例和工作。

2014年3月7日,我会秘书长张渭大、上海九江商会秘书长詹晓勇分别作为理事成员出席上海市社会帮教志愿者协会第四届会员代表大会。

服刑人员许某家访



1 宝山监狱为上海市江西商会送上锦旗
2 服刑人员许某家访



了解到广丰籍服刑人员许某存在“自报名”问题，这个问题极大地影响了减刑假释的身份证明，党支部书记李永清立即联系广丰上海浦东商会副会长胡国兴，委托他协同当地司法部门到服刑人员许某的老家进行家访，并帮助办理许某的身份证明材料。2014年1月29日上午，上饶市政府驻上海联络处副主任吴家富，广丰县副县长黄建华，广丰司法局局长杨维达，沙田镇政府领导，沙田司法所所长，广丰上

海浦东商会副会长吴翔华、副会长胡国兴、监事长黄翠仙，共11人来到江西省上饶市广丰县沙田镇碧石村1号许某的家里，并送上慰问红包。胡国兴副会长买来水果，他们看到其家庭贫困，家中有父母双亲、妻子、儿女。当时，父亲坐在门口，了解到其身患重病——胃癌已久，别的家庭此时都在欢欢喜喜的迎接新年，家中顶梁柱的入狱给这个家庭更添悲愁的氛围。

广丰上海浦东商会监事长

黄翠仙女士帮忙到沙田派出所办理服刑人员许某的身份证明材料，商会收到这份证明后寄往宝山监狱。监狱警官告诉我们，这件事情得到一定解决。

3月21日下午1点，宝山监狱教育科冯科长、综治科干部唐警官和许某监区负责人徐警官送来“齐心协力促改造，沪赣联手助新生”的锦旗，双方就许某的情况和帮教今年工作的开展进行交谈。

江西在沪商会秘书长联谊会纪要



“

上海市江西商会秘书长张渭大详细介绍了全国各省级江西商会一些好的工作做法和活动形式，他希望江西在沪商会秘书长联谊会能够建立长效机制，活动进一步常态化，各商会之间取长补短

”

2014年2月25日下午，由上海市江西商会牵头，江西在沪商会秘书长联谊会在静安区余姚路417号4楼会议厅召开。来自上海市江西商会、建筑智能化分会、商业分会以及11个江西在沪市县商会的秘书长及工作人员共计26人出席了会议。会议纪要如下：

一、强调平等、团结、和谐、互助

会议强调，各江西在沪商会都是独立的法人，是平等而亲密的兄弟姐妹，大家轮流做东进行联谊活动，资源共享，交流信息，互帮互助，抱团发展，形成团结、合作、共赢的友好关系。

二、介绍各自商会情况，探讨如何建立长效机制

上海市江西商会秘书长张渭大详细介绍了全国各省级江西商会一些好的工作做法和活动形式，他希望江西在沪商会秘书长联谊会能够建立长效机制，活动进一步常态化，各商会之间取长补短。

上海市江西商会党支部书记李永清作为省商会第一届会长，他简要地阐述了商会的发展历史，他表示此次活动是省商会第一次搭建大平台搞联谊活动，江西在沪各市县商会与省商会都是一家人，希望秘书长联谊会可以正常化、规范化、长久化。

上海市江西商会副秘书长骆彬既是商会的副秘书长，又是一名经商多年的企业家。他以双重身份与大家分享如何为会员更好的服务。

上海九江商会秘书长詹晓勇表示，九江商会将九江籍在沪成功的企业家整合在一起，形成共同的发展平台。企业家们通过商会这个平台了解各市县的政策和最新的招商项目，并且，商会每年都会组织大家回乡考察，使商会企业得到了蓬勃的发展。

上海景德镇商会梅正强表示他多次参加由省商会牵头组织的帮教活动，通过活动与江西在沪商会之间逐渐熟悉。他认为参加联谊会的意义就是



把大家都联谊起来，进行经验的交流、同乡的联系，纵向来讲，秘书工作需要细致、主动，秘书处为促进各商会之间的友谊方面可发挥能动作用。

上海萍乡商会秘书长陈兴萍阐述了对于商会主要特点的一些看法：第一，商会很多，发展很快，把商会内部的信息和资源价值化，然后积分化，可通过虚拟货币的形式，把资源价值化。第二，商会要发展起来，它的阻碍在于对会员的服务没有分级、分门、分类、分行，大中小不同的企业需求不一样，要提供不同的服务。第三，提出新概念，整合资源，突破商会封闭性，采取新的工作模式。第四，筹建商会大楼，搞总部经济。

上海鹰潭商会秘书长宗金峰表示目前商会两块牌子一套人马，在融资贷款、给会员就医、子女就学、引导会员回乡投资、帮教工作等方面做了很多的工作。他认为联谊会很有必要：第一，通过会议相互学

习，相互借鉴，共同提高；第二，把商会秘书长平台搭建起来；第三，进一步探讨商会工作，可以联手开展一些活动，达到资源共享，更好的为家乡服务。

上饶商会秘书长张恭春表示上饶商会成立后依据自身特色，组建了五个专业委员会，并对五个专业委员会作了详细介绍。

上饶商会执行秘书长吴家富说，商会成立时间不长，非常高兴应邀参加联谊会，通过联谊会大家可以进行交流，互补共享，同时也欢迎兄弟商会指导交流。

上海井冈商会副秘书长李乐元对于商会较有特色的工作做了详细地介绍，其中，具有代表性的是“春之旅”，它是企业家们踏青、乡情交流、分享成功经验的活动，得到老乡们的热烈欢迎。

井冈商会办公室主任曾庆亮表示一个商会的成立来之不易，需要坚持的东西很多。

上海抚州商会秘书长赵丽娟简要地介绍了个人的从业经历，并与大家分享了进入商会工作以后的艰辛与所遇到的种种困难，对开展的较有特色的帮教工作和成立投资公司的经历做了详细地阐述。

新建商会秘书长程家埠说，商会已成立三年，每当老乡们拿到我们做的通讯录都会很感动。商会建立了QQ群、微信群，里面的成员大概有220人左右。商会成立了投资公司，目前公司运营良好，会员们基本上没有交过会费。在会长带领下，大家团结一致，年轻，有活力，非常抱团，平时小活动特别多，中秋有大聚会。

安义窗业分会党总支部副书记刘茂海说，商会会员有近两百家，商会通过走访听取意见，尽所能为会员做好排忧解难的工作。

横峰商会刘海龙对商会的基本情况 and 赞助上海贫困大学生的慈善活动做了介绍。

上海德兴商会兼上饶商会副秘书长刘凡简要地介绍了商会的基本情况。

上海万年商会秘书长曹建新说，商会成立时间不长，会员发展状况良好，希望今后可以多参加省商会的活动，同时也欢迎各位同仁指导工作。

吉安商会秘书长杨新民说，目前正紧锣密鼓的筹建商会，希望教育、医疗、金融等方面的吉安在沪的精英们齐心协力，为商会这个平台贡献自己的力量，达到合作共赢。

上海市江西商会张渭大秘书长对会议进行了总结，他说通过大家的交流得到了很大的启示，江西在沪商会很多，秘书长联谊会要常态化，宗旨不能变，就是要形成团结、和谐、互相帮助的良好氛围，实行长效的发展机制。

最后，招商银行上海高安支行的宋菁副行长介绍了招商银行生意一卡通的详细情况，为在沪的江西籍企业家提供了有力的金融服务。

长三角地区江西商会秘书长 工作交流会



为了进一步加强长三角地区江西商会之间的交流和合作，形成团体优势，2014年2月27日下午长三角地区江西商会秘书长工作交流会在上海市江西商会秘书处会议室召开。出席会议的有上海市江西商会党支部书记李永清、秘书长张渭大、副秘书长骆彬，浙江省江西商会秘书长陈元谷，江苏省江西商会秘书长刘火生，安徽省江西商会执行秘书长矫云华，中国（上海）自由贸易试验区的有关专家及各商会秘书处工作人员，共计15人。此次会议的举行标志着长三角地区江西商会打破了区域分隔，为达到团结、合作、互助、共

赢、相互融合走向了坚实的一步。

与会代表纷纷表示长三角地区具有得天独厚的优势，它的发展对长江流域，乃至全国经济具有带头作用。工作交流座谈会的召开对促进区域经济互动，为长三角地区江西商会更好的发挥桥梁、纽带作用提供了广阔的舞台，商会需积极开展为会员单位服务的工作，引导广大赣商大力加强相互间的沟通合作，推动赣企产业升级做出更大贡献。各位秘书长首先介绍了各地商会有特色的工作经验和做法，如商会的运作、分会的管理、会员活动的开展、商会经济实体、慈善

公益事业、推荐优秀赣商参政议政、财务管理等，并就如何强化商会服务意识、提升服务手段，使商会得到快速和长足的发展等议题进行了深入的研讨。

会议还就建立和完善长三角地区江西商会秘书长工作交流会长期有效合作机制等问题进行了商榷，认为：今后要在资源与信息共享、维护赣商企业权益、开展双边合作等方面做好工作，推进合作机制发挥积极作用。会上，大家初步确定长三角江西商会秘书长会半年举行一次，由各商会轮流举办。

中国（上海）自由贸易

试验区的有关专家针对自贸区的战略意义和对长三角经济的影响等进行深入解读，并就自贸区目前具有的特点和潜在风险作了系统分析和对策研究。

2月28日，各位秘书长及秘书处工作人员实地学习考察了中国（上海）自由贸易试验区，对自贸区的投资环境等方面的情况留下了极为深刻的印象，并表示把长三角地区江西商会秘书长工作交流会的有关做法和精神带回去，加大对区位优势、投资环境等方面的推介力度，动员更多的商界精英关注自贸区的发展，实现合作共赢。

共青团江西省委副书记、省青联主席孙鑫走访考察我会会员单位上海至梵电子商务有限公司



共青团江西省委副书记、省青联主席孙鑫（中间）与江西省青联副主席、金鑫集团董事会主席程长仁（左一）、我会会员、上海至梵电子商务有限公司董事长徐强亲切合影

2014年2月27日下午，共青团江西省委副书记、省青联主席孙鑫一行三人在江西省青联副主席、金鑫集团董事会主席程长仁的陪同下，走访了我会会员单位上海至梵电子商务有限公司。董事长徐强给予了热情的接待。

在走访过程中，徐强向孙鑫书记讲述了自己的创业经

历以及公司现状和未来发展方向，并积极了解家乡对电子商务行业的需求情况。孙鑫书记也向徐强介绍了共青团近几年在江西省委、省政府、团中央的高度重视下的迅猛发展势头，以及共青团发展的政治优势、交通优势、环境优势和产业优势，并热忱欢迎企业家们尤其是像徐强这样从事电子

商务的企业家到共青团考察、投资兴业。

通过两个多小时的交流与考察，孙鑫书记对徐强公司目前的发展给予了充分的肯定与赞扬，并希望徐强的公司能进一步做大、做强。徐强表示绝不辜负孙主席的殷切期望，会继续努力将自身的事业发展好。

上海市江西商会企业代表团走进上海股权托管交易中心



2014年3月6日上午9：45，由上海市江西商会东片区组织的上海市江西商会企业代表团一行走进上海股权托管交易中心，并听取了我会会员单位上海禄辰投资有限公司董事王丽华《中国多层次资本市场的解析》、投资部总裁叶凯《中小企业在OTC市场挂牌融资发展之道》的专题讲解，上海市江西商会常务副会长杜桂华、东片区负责人程长仁、秘书长张渭大以及上海市江西商会部分企业家聆听了此次讲解。

“企业特别是中小企业通过股权交易实现上市融资不仅有利于中小企业与资本市场的直接对接，有效解决中小企业融资难问题，也有利于中小企业建立现代化企业制度，有效防范金融风险

王丽华董事的讲座通过对上市概念、企业为什么要上市、上市观点的分享，例如上市有利于企业优化财务结构、提升市场效应、企业管理的提升、财富效应，并存在一些缺点。还对中国多层次资本市场体系，上海股交中心、新三板制度体系，场外交易市场挂牌的优点，场外交易市场投资，上海股交中心的基本情况等进

行全面的解读，45分钟的时间里内容十分丰富和充实。对听讲者如何认识资本市场起到很好的作用，有位企业家表示演讲内容很好，将来可能会用得到。

投资部叶凯总裁通过真实的案例讲解企业如何在场外市场挂牌融资，重点分析了企业挂牌的利益、企业如何成功融资等问题。通过资本市场获得融资对于促进企业自身发展起到了重要的推动作用。

企业特别是中小企业通过股权交易实现上市融资不仅有利于中小企业与资本市场的直接对接，有效解决中小企业融资难问题，也有利于中小企业建立现代化企业制度，有效防范金融风险，更有利于企业引进先进的管理理念，有效提升企业竞争力。企业家要抢抓机遇，进一步提高对股权交易融资的认识，通过资本市场，特别是场外资本解决好中小企业融资难的问题。

会上，企业家们观看了上海股权托管交易中心宣传视频，上海市股权托管交易中心领导代表姜莲君女士致欢迎辞，主要介绍了上海股权托管交易中心近期工作概况和取得的成绩，她说上海股权托管交易中心全力为实体经济、中小企业发展助推一臂之力。

秘书长张渭大指出，东片区组织的企业代表团走进上海市股权托管交易中心活动是上海市江西商会金融培训形式上的一种创新，感谢上海股权托管交易中心给予的帮助，同时感谢东片区负责人程长仁精心组织的这次活动，感谢上海禄辰投资有限公司董事王丽华精心的策划和安排，最近跟很多企业家交流，很高兴了解到他们最近几年都有上市的打算。通过今天的活动，将会推动企业进一步发展，最后祝企业蒸蒸日上。

会前企业家代表团考察参观了上海股权托管交易中心。



上海市江西商会 “商界丽人·玫瑰之约” 三八节特别活动



上海市江西商会的发展与江西籍在沪女企业家们的大力支持是分不开的，值阳春三月，桂馥兰香，草长莺飞，商会特组织30多名女会员及常务副会长的家属在位于闵行区元江路6600号的绿城玫瑰园开展了“商界丽人·玫瑰之约”三八节特别活动。



走入玫瑰园，高档的装修及优雅的气息迎面而来，折射出英式贵族的韵味，这一切总能给人带来一份愉悦的心情。在感受着浪漫的同时，商会为广大女会员送去节日的祝福，并精心准备了数百朵香槟色的玫瑰赠与我们伟大的女性同胞。这份神秘而特殊的礼物让女企业家们喜出望外，在玫瑰花的映衬下，女企业家们笑着交谈，争相留影，发微信，建立闺蜜群，传递着浓浓的姐妹情意。活动中，商会也不忘为女企业家们的子女安排别开生面的小活动，如手工制作巧克力、弹钢琴等。

活动结束后，女企业家们纷纷表示，活动既能陶冶情操，也能增进自己与姐妹间的交流，希望今后能够多举办类似的活动。

2014两岸连锁产业合作发展高峰论坛在沪举行

由中华两岸连锁经营协会，上海连锁经营协会联合主办的“荣耀二十年，合作更高峰”两岸连锁产业合作发展高峰论坛于2014年3月13日在上海虹桥喜来登饭店隆重举行。上海各地在沪企业(商会)联合会会长胡雅龙和来自台湾和大

陆两岸连锁产业的企业家，行业协会领导和政府官员500多人出席论坛。台湾亲民党秘书长秦金生，上海市原副市长、人大原副主任、上海各地在沪企业(商会)联合会名誉会长胡延照在论坛致辞，并为获得20年连锁产业贡献奖的企业和协

会颁奖。

中国连锁经营协会会长郭戈平女士、中国企业家发展联合会主席夏令生、台北市原副市长李永萍、上海均瑶集团总裁王均豪等领导和嘉宾作专题演讲。我会秘书处宣传部彭丽娟应邀出席了此活动。

我会考察团赴贾考察



副区长孙敦利致辞

2014年3月10日，由上海市江西商会副会长翁贤火、会员吴恒忠牵头，常务副会长包新水、副会长周喜旺、党支部书记李永清、秘书长张渭大、监事刘少敏等一行10人，赴徐州贾汪区进一步考察投资环境和投资项目进展情况。

考察团实地参观了贾汪区大洞山茱萸寺、督公湖、凤鸣溇等重点景区，参观过程中，考察团表现了来贾投资兴业的信心和再次投资的浓厚兴趣。目前，上海市江西商会八大房地产企业已来贾投资，企业家们纷纷表示贾汪在城市建设、经济发展及生态改善等多方面都发生了巨大的变化，发展潜力巨大。



从左至右：副会长周喜旺、党支部书记李永清、副会长翁贤火、秘书长张渭大、常务副会长包新水



在随后召开的座谈会上，考察团表示，通过这次实地考察和面对面的交流，感受到贾汪区委、区政府对投资客商的关心和重视，企业家们表示对再次投资贾汪城市建设充满信心。同时，考察团提出了八大房地产企业在项目实施过程中，遇到的一些实际困难和问题，希望区政府能在以后的工作中帮助协调解决。

副区长孙敦利最后表示

感谢江西商会考察团对贾汪城市建设做出的贡献，非常欢迎各位客商朋友再次来贾投资发展。区政府不仅看重“招”客商，更加重视“服务”客商，对于投资客商提出的建议和意见，在提高各相关职能部门的服务水平和质量的同时将采取有效措施、狠抓落实，进一步优化贾汪区的投资软环境，全面推进在手项目建设的顺利进行。



食品电商行业交流会

民以食为天，自古以来，食品就是中国人最大的一项消费品。随着生活水平的提高，人们在对食品消费安全异常关心的同时，也对食品消费的多样化、便利性、透明度高度关注。电子商务既满足了消费者不出家门就能尝遍天下美食的心愿，又因其搭建的透明评价体系为消费者提供了一份食品安全保障，逐渐培养了庞大的食品网购群体。食品电商，机遇与挑战同在。在流通环节，食品的保鲜、储运等问题依然存在；在外部舆论上，食品安全备受关切；在政策规范上，对食品电商的监管要求明显多于普通商品。基于此，上海市江西商会作为在沪赣商的重要组织，为了促进商会会员间的交流与合作，于2014年3月20

日下午14:00在祁连山南路2888号B座17层上海苏蟹阁实业有限公司举行食品与电商行业交流会，特邀食品与电商行业的会员朋友相聚在一起，共同探讨未来食品行业的发展方向与经营模式。

我会秘书长张渭大作为活动主持人与党支部书记李永清出席了此次活动。首先各位企业家们就自己和企业的一些情况做了简单介绍并互换名片。接着，上海苏蟹阁实业有限公司总经理郑贵森详细介绍了自己企业的情况以及该公司在销售空缺席期怎样和其他企业实现对接，实现成本最低化，利润最大化，并就公司当前在电商经营方面与广告合作投放方面分享了自己的一些看法和经验。

参与活动的会员们对郑总的看法和分享做了讨论，场面甚是热烈。上海至梵电子商务有限公司董事长徐强作为在会企业家当中电商行业的资深人士就目前“天猫超市”这样的电商销售模式做了详细的介绍和讲解，大家也纷纷向他探讨电商方面的一些问题。

活动接近尾声时，大家都按捺不住激动的心情，纷纷离座互相交流、攀谈起来，似乎有一种“相见恨晚”的感觉。大家纷纷向商会李书记和张秘书长表达今后要多举办类似活动的愿望，以增强大家的交流，寻找更多的合作商机。同时，商会也期待着今后能为会员企业家们组织更多的活动，以增强感情，提升合作。

“爱的黄丝带” —上海市第四届社会帮教活动月启动仪式暨 《安置帮教工作规定》一周年系列宣传活动



“爱的黄丝带”

告别三月，我们迎来了崭新的四月，在这个特殊的西方传统中的愚人节当天，上海市第四届以“平安、上海、我的梦”为主题的社会帮教活动月启动仪式暨《上海市安置帮教工作规定》实施一周年系列宣传活动隆重地于2014年4月1日上午10点在静安公园下沉式广场举行，参与活动的近五百人，上海市原人大主任刘云耕、市文明办副主任燕爽、静安区区委书记、区长、市司法局局长等领导出席活动，我会党支部书记李永清、秘书长张渭大代表省商会参加。在春日的暖暖阳光里，每个人脸上都挂满笑容，写着期待，期待着未来的帮教活动可以做的更好，可以感染更多的人，帮助到更

多的人。

伴随着铿锵有力、震彻晴空的锣鼓声，主持人宣布活动正式开始，上海市帮教志愿者协会理事长王元洪先生率先致辞，他总结过去的成就，正面当下，展望未来，心怀一颗感恩的心，呼吁更多的人参与到帮教事业的行列中，为社会帮教事业尽自己的一份力。接着，志愿者代表宣读了帮教志愿者倡议书，倡导像王元洪同志学习，投身志愿者活动，携手共同书写更美好的未来。

上海市帮教志愿者协会自2011年开始先后与抚州商会、江西商会建立了联手帮教合作关系，今天在这个特殊的日子又迎来了上海市帮教协会与上海市安徽商会签订沪皖联手

“

社会帮教的对象是一批特殊的弱势群体，他们曾经误入歧途，身处监狱，他们有的作为刑释解教对象，有的正在接受社区矫正，他们渴望回归、渴望融入社会

”



帮教协议，并且为上海市帮教志愿者协会安徽省驻沪志愿服务工作站揭牌。第三届“爱的黄丝带”活动月中市协会开展了社会帮教大家谈的主题活动，在总结了帮教志愿者经验的基础上形成了王元洪帮教工作法，广大帮教志愿者积极参与征文活动，市协会副理事长高明源宣读了优秀组织获奖单位名单并为他们颁奖。接着市协会代表为静安区特殊家庭的孩子们发放了助学金，将活动推向了最高潮。最后，在一曲动听的歌声与一支支优美的舞蹈中，此次上海市第四届

“爱的黄丝带”社会帮教活动月启动仪式暨《上海市安置帮教工作规定》实施一周年系列宣传活动圆满结束。

社会帮教的对象是一批特殊的弱势群体，他们曾经误入歧途，身处监狱，他们有的作为刑释解教对象，有的正在接受社区矫正，他们渴望回归、渴望融入社会，消除“罪人”的烙印，却发现已经与周围人的世界格格不入；无亲可投、无处可住、无业可就的“三无”生活让他们感到迷茫，绝曲动听的歌声与一支支优美的舞蹈中，此次上海市第四届

开展：定期为他们进行心理疏导、行为矫正；提供就业引导、岗位扶助，为他们送去温暖的问候，让他们在黑暗中看到对未来生活的希望。在《王元洪社会帮教工作法》中“王元洪简介”中写有这样一段话：“在人生困境里一句暖心的话，将你生命骤然点亮，此后你年年月月释放心中恩重如山的感动，也凝成了你今天事业上的格言：‘安帮一人，挽救一家，稳定一方’。”愿人人献出一点爱，积极参与到帮教事业中，让帮教的道路上有你、有我、有他！

市帮教志愿者协会 造访我会交流工作



为了进一步强化我会在2013年安置帮教工作方面取得的成果，提升2014年我会在安置帮教工作方面的成效，我会特邀请上海市帮教志愿者协会帮教工作负责人谢建业老师和陆扣华老师于2014年4月3日上午10点来我会共同探讨2014年帮教工作如何开展，我会党支部书记李永清、秘书长张渭大及秘书处工作人员给予了热情地接待。

谢老师详细介绍了2014年安置帮教工作的整体构架，同时针对我会今年在安置帮教工作方面提出了四点的建议。首先，他说今年的帮教工作在

机制上要有一个改进，提出今年帮教工作要做好规划，这样在宏观上就有一个把控，开展工作就不会那么仓促，并约定今年双方帮教联络人在每季度的首月进行一次碰头，共同商讨本季度工作计划，同时平常多电话、短信联系，及时沟通交流。

其次，谢老师讲到我们做的工作要留下轨迹，这样既方便今后查阅又能为今后工作开展总结一些经验，以往的工作报表、工作总结要一如既往的做下去，这样也是为今后商会5A评级奠定基础。再者，谢老师讲到帮教志愿者的培训

工作，他希望我会帮教志愿者每年能参加一次市帮教协会组织的志愿者培训，同时也希望我会可以每年组织一次具有本商会特色的志愿者培训以提升帮教工作的质量。

最后，谢老师对优秀帮教志愿者的评选标准做了一个详细的介绍，他强调优秀帮教志愿者评选资格一定要是注册登记的志愿者，他希望今年我会可以重点关注一下志愿者注册登记事宜，积极参与上海市年度优秀帮教志愿者评选活动，同时也鼓励我们商会自身制定一些奖励制度，来提升我会帮教志愿者的帮教热情。

我会党支部书记李永清表达了对上海市帮教志愿者协会对我们工作上的帮助与支持的感激之情，总结了去年帮教工作的一些经验与成果，同时提出今年的帮教工作以市县为单位有特色有针对性的去开展。并与谢老师和陆老师约定今年的工作要有计划性，有针对性，同时要切实做好帮教志愿者的管理工作。短短一个小时的交谈，双方都似乎意犹未尽，在帮教的道路上有一群像谢老师和李书记这样尽心尽责的人，帮教事业一定可以越做越好，我会2014年的帮教工作也一定可以更上一个台阶！

赣商总会第二届第四次秘书长工作会议召开



2014年4月1-3日，江西赣商联合总会第二届第四次秘书长工作会议在南昌召开，来自全国各省(市、区)、境外江西商会及省内设区市赣商联合会秘书长，台湾江西商会会长陈维德，赣商总会副会长丁金水，省商务厅处长杨旭等共40余人参加会议。江西省商务厅副厅长、赣商总会执行副会长陶莉萍出席会议并作讲话。会议由总会副秘书长严长生主持。

会议总结交流了商会工作，讨论布置了2014年有关工

作；表彰了信息工作先进单位，北京江西企业商会、湖南省江西商会、福建省江西商会获得2013年度信息先进工作单位称号；参会代表进行了热烈的讨论，提出了很多很好的意见和建议。

陶莉萍副厅长在讲话中转达了省商务厅和总会领导对参会代表的亲切问候，充分肯定了赣商总会及各地江西商会取得的成绩，高度评价了商会秘书长所做的工作。她介绍了江西经济发展态势和产业布局，使参会代表感到深受鼓舞和振奋；她说，省商

务厅和赣商联合总会要把赣商回乡创业创新工作作为今年的重点来抓，下大力气抓好“五个一”工作，即实施一项工程、召开一次大会、出台一个文件、设立一个创业园、建立一个销售网络，为江西经济社会发展多作贡献。

会议还组织参会代表参观考察了宜春市经济开发区，以及总会副会长袁振刚在宜丰县的回乡投资企业——江西绿保木竹有限公司等。宜春市副市长陈宏，宜丰县委书记邓伟、副县长谭秀英等亲切会见了参加考察的代表。

企业多渠道融资交流会



“

此次企业多渠道融资交流会取得了较好的反响，很多会员都表示此类活动不仅收获颇多，而且还可以增进感情，应该多举办

”

2014年4月11日下午15:00，上海市江西商会企业多渠道融资交流会在仙霞路99号尚嘉中心2905室举行，有40余位企业家出席了此次交流会。

会议由秘书长张渭大主持。他首先对企业家人在百忙之中出席此次活动表示赞赏与感谢，他还简要地介绍了一些重要嘉宾及与会企业的类别，他主张会议形式可为集中交流与分别自由交流、会上交流与会后交流相结合。

上海禄辰投资有限公司董事王丽华作了题为《资本市场多层次解析》的演讲，她说企业基本都有一个目标——上市主板市场，但这只能是企业阶段性目标，而不应是企业的终极目标。接着，她以实例与各位企业家分享了企业为什么要上市以及上市的优缺点，并强调企业要想上市必须根据自身的实力与条件，不要一蹴而就。很多企业家都针对王总的演讲踊跃提问，王董都一一给予详细解答。

随后，江西新余农商银行上海投行部负责人何惠玲做了主题发言。她系统地介绍了上海投行部的业务，并表达了作为商会的会员愿为各位企业家的投融资提供有力的支持与帮助。最后，此次活动的场地提供方上海龙湖虹桥天街为与会企业家做了虹桥商务区项目推介。

此次企业多渠道融资交流会取得了较好的反响，很多会员都表示此类活动不仅收获颇多，而且还可以增进感情，应该多举办。



走下讲台异乡闯荡 创造辉煌心系家乡 ——专访常务副会长、昌储集团 总经理姜久思

姜久思，昌储建筑材料（上海）有限公司与昌和建筑装饰工程（上海）有限公司总经理，与他交谈，是种享受，这是许多与他打过交道的人都有的感受。他说起话来语速很快，字字句句充满着真诚与智慧，很多想法都使人眼前一亮，令人不知不觉就能与他聊上几个小时。这位儒雅机智的建筑商人，出生在新建县一个穷苦的家庭，大学毕业时当过5年中学教师，如今他在上海

拥有了自己的厂房，也正酝酿着将生意慢慢做回家乡，让多年积攒的资源更好地为家乡经济发展添砖加瓦。

曾经当过5年中学教师

出身贫寒的姜久思，父母都在家务农，家中共有兄弟姐妹8人，两个姐姐很早就嫁了，哥哥身患小儿麻痹，无形中要成为家里顶梁柱，“我从小就明白，只有好好读书，才

有好的出路。”

1989年，他以优异的成绩，从江西师范大学地理系毕业。毕业后，先后在江西党校和新建二中任教。1992年，父亲的突然离世，留给他更加沉重的生活重担。1996年，他做出了一个影响他一生的决定：辞职去广东打工。

“那时我的月收入才两三百元，听说只有初中文凭的同学在深圳打工，一个月能赚1800港币，而另一个大学文凭

的同学月收入更是高达4200港币。”这让姜久思非常心动，趁着学校放假，他去广东试着应聘体验了一下，随后便辞职下海了。

在第三家企业确定发展方向

最初下海时，姜久思就给自己定了明确的目标，一定要找一个好企业、好行业，不然就算待遇再好，他也不去。他如今从事的行业，是他找到第

三家企业时才确定的。这家名叫香港环球石材集团的公司，成了姜久思事业真正的起步，石材加工也是他至今仍在从事的行业。

招聘考试时，集团招12个人，有200多人竞争，就在集团食堂里考。场地很大，很多人都抱团坐在一起动着小心思，只有姜久思一个人坐在第一排。考试结束后没多久，他就被录用了，负责招聘的集团顾问告诉他，虽然他分数不是最高，但从场面看他就是第一名。

进入集团后，姜久思被推荐到总裁办公室当秘书。凭着努力和才智，他在公司的职务和待遇也升得特别快，刚进去只有800元一个月的工资，经过5个月的辛苦打拼，就达到了8000元一个月。“当时企业不是论资排辈，而是按才能决定薪资。”

从深圳代理处开始自立门户

1997年，姜久思所在的集团在深圳成立了代理处，也给了他一次锻炼自己做老板的机会。集团只给了他一个招牌，一套展品，以及办公场所，让他自负盈亏独立核算。“不当家不知柴米贵”，当了老板之后他学到了很多，懂得如何去核算成本，如何建立自己的客户资源。

最初公司发展得还不错，1998年金融危机时经济非常不景气，姜久思和朋友交谈后，决定

到上海发展。没想到，刚到上海，他就交了“学费”。他用自己的30万的积蓄，与朋友合伙开了家门市店，没想到生意不好，几乎没有什么业务，每个月仅租金就几万元，加上其他开销，很快他就血本无归。

“那时候每天就想着两件事，一个是回不回去，还有一个就是，不回去的话，做什么。”从巅峰忽然跌至谷底的姜久思心里很不是滋味，每天都在这两个问题中犹豫不决。“觉得回江西的话，面子上过不去，转念想想摔了一跤不一定会一直摔，咬咬牙还是硬着头皮继续留在上海。”

之后，姜久思又在朋友的帮助下开了一家展厅。这一次，他吸取了之前的教训，这个展厅的位置选得很好，在上海的建材一条街，这个繁华地段20平米的小店铺一年的租金就要20万。“也要了点小聪明，把我那20平米的小店分出了5个平方米租给别人，一年租了15万，等于我花了5万块钱，租下了15平方米的店面。”而这次的孤注一掷，却让他的石材生意做得越来越好，一年30多万的收入让姜久思终于松了口气。

生意有了起色，收入逐渐开始稳步增加，姜久思也谋求起了更大发展。之后几年里，他先是自己办小厂做材料，有了积累后他和别人合作买地，盖起了自己的厂房。如今他的石材厂，就是2002年建的，他

是企业的第二大股东。

考虑转移阵地 家乡是首选

如今，姜久思已经是坐拥50亩厂房的企业家，企业年产值1亿左右，主要业务涉及贸易、加工和建筑工程。但这些年，他也渐渐感觉到了危机，“这个行业已经逐渐变成了传统行业，劳动力成本大，上海本地也并不是很支持。”

2013年，是姜久思回家次数最多的一年，“我一年回去了十五六次，希望能更多地重新了解家乡。”远离家乡多年的他，开始重新认识这块发展的沃土，四处找商机，把发展的好形势告诉自己的朋友。他说，自己所处的行业属于装饰材料，和房地产息息相关，2012、2013这两年生意并不好，风险也比较大。他们这两年都尽量将业务压缩，仅维持开销。“回家一方面是帮助家乡发展，另一方面也是想要把现在的生意逐渐转移到成本低一些的地方，家乡是我的首选，但还没确定。”

在姜久思的努力下，知名的九星集团在新建县望城开发区投资10亿打造的江西九星国际商贸城（暂定名）项目得以促成，目前已经签署了意向书，正在进行规划策划。

用自己的资源服务家乡

这些年来，事业有所成就

的姜久思时刻不忘家乡，只要为家乡做慈善，永远少不了他那份，而从新建县考到上海的贫困生，他都会给予每人5000元的资助。

2010年，新建县上海商会成立了，2012年，上海市江西商会建筑智能化分会成立，姜久思担任两会会长。他打理商会的理念，与其他人有些许不同，他认为，大家都是商人，就要在商言商。“商会的会员可以互相帮助、资源共享，一起稳健发展。能够引入家乡的好项目，我们也会义不容辞地去推动。”这样的想法也得到了商会伙伴们的认同，此前上海市江西商会成功推进的恒望汽车城项目，就是他们将来为家乡招商的案例和范本。“由穷到富或许可以很快，但由富到贵则需要几代人。而这个‘贵’则是所谓的企业家精神。真正的企业家，是要能树立榜样，为社会创造更多的价值。”

对家乡的未来，姜久思也充满着期待，他认为，南昌已经迎来了历史上最大最好的发展机遇。“我在沿海城市从商多年，最大的收获就是拥有一定的资金、人脉、技术等资源，很多商业理念也相对比较先进。南昌拥有丰富的资源，未来发展空间非常大，把我的资源用来协助挖掘南昌的‘矿藏’，相信一定能够实现互惠互利，为家乡创造更多财富。”

卸下一身戎装 铸造“振赣”梦想

——专访常务副会长、上海振赣实业有限公司董事长陈宇



说起江西乡村音乐教师培训这个公益项目，想必许多人并不陌生。但很少有人知道，最早发起这个提高乡村艺术教育水平的项目，并出资为乡村音乐教师圆梦的，是个曾有多多年军旅生涯、转业后独自在上海闯出一番事业的硬汉。只身在外摸爬滚打了多年的他，如今涉足的多个产业都发展得蒸蒸日上，但他时刻没有忘记帮助和他一样从南昌来到上海的老乡们，工作时不苟言笑的他在老乡之间却是个憨厚的热心肠，他就是我会常务副会长、上海振赣实业有限公司董事长陈宇。

勤奋好学的“冬瓜战士”

陈宇出生在安义县一个普通的农民家庭，1990年，刚满18岁的他入伍当兵，在部队里他表现非常优秀，曾经担任曾任司令部警卫班班长。个头不高，肚子又明显突出的陈宇，穿上绿军装时，肚皮凸得就好像个可爱的冬瓜样，在部队里，战友们常亲切地叫他“冬

瓜战士”。

专业过硬的陈宇，面对自己将来的人生，也时常像个战士一样在战斗。在部队文化的影响下，他意识到，个人的学识与能力对自己今后的发展有着重要的影响。于是，尽管部队每天有各种各样紧张的训练，工作任务也比较繁重，那时的他还是利用业余时间坚持自学。每天晚上，宿舍里都有他埋头苦读的身影。凭借努力，他在部队期间，取得了自考经济管理专业的大专文凭。

短短4年的军旅生涯很快就过去了，但部队生活留下来的好习惯，磨炼出的吃苦耐劳、雷厉风行的优秀品质和作风，给陈宇今后成功创业打下了坚实的基础。

从业务员到大区经理

刚从部队转业时，陈宇在当时的单位安心工作了几年，待遇也非常不错。但没过多久，他还是动了下海创业的念头。回忆起最初的想法，他说，只是想要更好地实现自我

价值，让家里人生活得更好一些。当时，与他一起从安义到各地发展的老乡们，几乎无一例外都在创业，受这种氛围影响，他毅然停薪留职，进入了一家台资企业从事销售。“穷则思变，变则通”，陈宇用这句话形容每一个在上海创业的安义人。

在台企的5年时间里，陈宇学会了很多做生意的方式，以及为人处世之道。从普通的业务员，做到大区经理之后，他感觉自己心里有底了，这才正式下海自主创业。

下海后宿舍就是办公室

2002年底，陈宇正式辞去公职，2003年他办起了自己的小公司。最初出来创业时，陈宇做的是阀门销售代理。他租下了一套小公寓作为公司的办公室，公司上上下下包括他在内只有4个人，送货、销售、记账、售后主要由他和2个业务员完成。陈宇清晰地记得，那时白天在办公室上班，晚上就在办公室打地铺席地而睡。

每个月交房租、发工资时，他都感觉很无助，“好不容易攒到的一点钱，一会儿就见底了。”

陈宇做生意时的诚实守信，让他渐渐站稳了脚跟。有一次，上海下起了大雨，陈宇骑着摩托车给一位客户送阀门。送到之后，陈宇发现，客户的阀门坏了，一直向外溢水。为了更换修理，陈宇不得不跳下水池，游到阀门附近。南方的梅雨季节天气湿冷，加上天空又飘着大雨，但他还是认真地将阀门换好了。“这件事令那位客户至今印象深刻，也促成了我们多年合作。”

说起创业时的艰辛，陈宇说，其实每个人创业初期都不容易，但坚持下来一定会有收获。他骄傲地表示，那时他代理的阀门品牌的老板，如今已经成为了他的合伙人之一。

充满人情味的“准军事化”管理

多年军旅生涯，让陈宇在管理企业时，沿用了许多“准军事化”的模式。例如，

他要求员工天天写工作日志，每周写工作总结，每月对各部门或个人进行评估，只有这样，才能促进员工在工作中不断进步。公司的考勤制度也很严格，每天考勤不是打卡或签到，而是点名报到，这样避免了同事之间考勤作弊现象；上班迟到要扣款20元（被罚的钱用于平常员工集体活动费用），并且罚站15分钟，不管是员工还是老板，都要遵守此项规定。

但陈宇麾下的每一位员工，都从未抱怨过如此严谨的管理。因为他们在这个大家庭里，得到更多的是成长和温暖。陈宇说，他非常重视企业文化，这是让公司时刻凝聚起来的核心。在公司里，上级与下级、员工之间的称呼都是用“家称”，“老大、吴姐、张弟、李妹……”，让员工充满了“家”的温馨。员工生日，公司会送礼品、买蛋糕，为其庆祝；在一些节假日，给员工家属发礼物和资金，过年过节给员工配偶、父母发慰问

奖金，员工子女升学考进重点中学、大学的，向其颁发助学金。值得一提的是，每位想要读研究生、博士或是进修课程的员工，陈宇几乎都会鼓励，而且会分阶段报销学费。“虽然有人认为这样人才会流失，但我考虑得更多的，是给员工的那份人文关怀。”

不会唱歌却资助千名乡村音乐教师

用陈宇的话说，其实他是不怎么会唱歌的。“我从小在农村长大，唱歌时有些五音不全。”说起这个，陈宇有些不好意思。但这个不会唱歌的男人，却出资发起了江西乡村音乐教师培训项目，7年来帮助了数以千计的乡村音乐教师来到省城南昌接受免费的音乐教育培训，同时资助了上百位南昌音乐教师到上海音乐学院学习交流。这也是每年陈宇最重视的事，每年培训结束时的汇报演出，无论多忙他都会回到南昌现场参与。

陈宇说，虽然现在都要

求孩子德智体美劳全面发展，但乡村学校由于教学条件的种种限制，孩子们的艺术教育还是有一定欠缺，大部分农村孩子甚至连什么是五线谱都不知道。“没有歌声的生活，总让人觉得缺少了点什么。我的微薄之力，可能就会让乡村田野里也飘满歌声，何乐而不为？”

“热心肠”在老乡中远近闻名

在上海发展的南昌人很多，仅安义县走出去的就有上万人。与在上海创业的安义人提起陈宇，几乎无人不知，很多人都亲热地称呼他“陈宇大哥”。家乡人在外遇到困难，遇到不公，只要找陈宇，他都会想方设法帮忙解决。“出门闯荡不容易，我也是这么过来的，为他们提供力所能及的帮助是我义不容辞的责任。”陈宇说，很多人有本事，却缺乏创业资源，这种时候他也会毫不吝惜地伸出援手。最近，他就做起了银商合作，为在上海

的安义人提供银行贷款的申请办理服务。

在经营自己企业的同时，陈宇还担任了安义流动党员驻沪党总支支部书记、上海市江西商会（安义）窗业分会会长等职务，党总支的工作和门窗分会的工作，很多都是义务性的，他不仅任劳任怨，并经常自己掏钱组织党员或是商会会员、或是老乡一起聚会，召开会议。

2002年至今，陈宇先后创办了上海君发建筑工程科技有限公司、江西宝航市政交通设施有限公司、上海道航交通设施工程有限公司等，现在更是将公司名字改为“振赣”，振兴家乡的决心溢于言表。在公司收入以30%至40%的年增长率上升时，陈宇不忘回报社会，每年捐款做慈善的金额就达50多万元。他笑着说，今后他要为家乡做的事情还有很多，“和家乡企业手拉手发展，号召我的上海生意伙伴到南昌发展，这都是我时刻在努力的事。”

在上海寻找“光明” 在家乡点亮人生

——专访常务副会长、上海澳辉照明电器有限公司总经理蒋以新



今年新年，南昌红谷滩绿地双子楼上演的美轮美奂的灯光秀让人们叹为观止，而这份闪耀在南昌最高处的光明，则是出自上海澳辉照明公司蒋以新，这位从南昌走出去的骄子之手。

二十年前，蒋以新从深圳辗转至上海，苦心寻找着属于他自己的“光明”。不到二十年的时间，他就走出了自己的

“光明大道”。他的光明铺满了上海，照亮了家乡，他还把举世瞩目的灯光点到了家乡乃至世界的顶端。

从深圳到上海 寻找人生的“光明”

和大多数打工族一样，蒋以新也曾随着大潮从南昌去了深圳，在那个被认为能够“点石成金”的城市里闯荡。

但是，蒋以新又和大多数打工族不一样，对于自己的人生，他似乎一开始就有了明确的目标，清楚地知道自己想要什么，并且能够为了追求，坦然地舍弃自己所拥有的。

在深圳，蒋以新作为管理人员已然小有收获，但是“不安分”的他依然怀揣着自己的理想，“‘男怕入错行’，行业对于我来说很重要，我那

时，就希望能够到沿海的大城市，投入一个好的行业。”

深圳不是蒋以新心目中的久留之地，1年后，他果断地选择了离开。1996年，25岁的蒋以新毫不犹豫地跨进了上海的大门，这个金融大都市，才是他梦寐以求的地方。

只身来到一个陌生的城市，一开始的路并不好走，为了尽快地找到工作，蒋以新几乎每天都在人才市场徘徊，最终，一家台湾的酒店灯饰企业向他伸出了橄榄枝。“我那时候对照明设备完全没有概念。第一次看到大型艺术吊灯的时候，很好奇。冥冥中也感觉到，这是我要找的行业。”

一个五光十色、光彩夺目的灯具世界，让蒋以新在眼花缭乱中看到了“光明”，这不仅是他一直寻找的行业，此后，还成为了他为之奋斗一生的事业。

在台企悟出严谨和细致

蒋以新在上海开始了新的生活，他花65元买了一辆26寸的二手自行车，开始了他短暂却

难忘的业务员生涯。

“台湾的企业对员工的要求非常苛刻。我从一进去开始，就要熟记各种产品的型号，公司还会经常对我们进行测验。背熟了就骑着自行车上门推销。”在台企的那段日子，蒋以新刻骨铭心。有一次，他向公司借用了床被子和草席，公司还要求他写下了借条。而当他把东西搬回租住的小房子里时，老板却打来了电话，要求他立即归还被子，理由是，他没有在借条上写明借被子。“当时觉得老板太严苛了，现在回想，或许这就是他们企业的规则，按章办事，有板有眼，每一个细枝末节上都做到严肃谨慎。”

正是在这种严谨的环境中，蒋以新锻炼出了每一项工作都做到细致再细致的能力。1年的时间，足够他成长。他熟悉了灯具行业里的各类产品，学会了外调商品，他开始渐渐地脱离了这家台湾企业，“我好像在这个行业里入了门，感觉自己可以从井底里跳出来，到外面更大的世界去看看。”于是，1年后，蒋以新辞职了。

“当时也没怎么多想，天热买点冷饮，也是人之常情，这和谈生意没有关系，”几杯冷饮或许不足以敲定一笔生意，然而，蒋以新却用他冷饮背后的诚意与诚信打动了对方。“所以，一个小细节也有可能换来大成功。”

在自己的专业里越走越远

蒋以新稳把着船舵，使澳辉照明这艘游轮在大上海快速远航。这一切的成功，都离不开两个字：专业。

冷饮换来的第一笔生意

1999年，蒋以新的上海澳辉照明电器有限公司在大上海的版图上应运而生。公司成立时，规模很小，只有几个人，蒋以新则骑着辆小摩托跑项目。

公司成立后的第一笔生意颇具喜剧色彩。炎热的夏日，蒋以新顶着酷暑，来到上海房地产宾馆洽谈生意。天气太

热，他便随手买了一些冷饮送进宾馆，虽然钱花得不多，但是蒋以新诚恳的态度，和平易近人的品质却给宾馆人员留下了良好的印象。

生意谈成后，他才知道，这笔业务原本早就落入他人之手，然而，那名竞争者目中无人，甚至咄咄逼人的态度，与蒋以新的诚恳形成了鲜明的对比。于是，宾馆负责人立马将灯具工程放心地交给了蒋以新。澳辉照明担下了宾馆整套灯具配置的重任，这一笔生意就让蒋以新赚了十几万，而这第一笔生意，竟是靠他的冷饮赢下来的。

“当时也没怎么多想，天热买点冷饮，也是人之常情，这和谈生意没有关系，”几杯冷饮或许不足以敲定一笔生意，然而，蒋以新却用他冷饮背后的诚意与诚信打动了对方。“所以，一个小细节也有可能换来大成功。”

在自己的专业里越走越远

蒋以新稳把着船舵，使澳辉照明这艘游轮在大上海快速远航。这一切的成功，都离不开两个字：专业。

十多年的事业生涯，蒋以新始终专一地研究他的照明，他说，其他的许多行业虽然赚钱，他这一路行来也受到过不少诱惑，但他只想做好自己的专业，希望依靠他自己的实力踏踏实实地做好每一件事，让每一位客户放心。“我一直坚信，做事就要专业，在一个行业里做精做稳，就是成功。”

蒋以新的公司也一直专业做着灯，潜心专研自己的本

行，从销售到供货，再到如今的室外设计工程，澳辉照明已经在这个专业里越走越远，越行越顺，15年过去，如今，他们已经是行业中的佼佼者。

与南昌的第一次亲密接触

蒋以新和他的澳辉照明第一次重返故土，做的是前湖迎宾馆的室外灯光设计工程，那也是蒋以新认为，在江西市场上做得最出彩的一个项目。“8000多盏灯，在10多天内完工，做出了我们自己的风格。而且时间证明了品质，到现在为止，我们的灯没有一盏出现故障，而且灯光效果依旧特别好。”

那一次，蒋以新记忆犹新，他和公司的设计团队夜以继日地工作，不断地更改、设计最完美的方案。最终，功夫不负有心人，蒋以新用漂亮的设计方案打败了竞争者，在南昌打响了成功的第一枪，并借此机会打入了江西市场。

蒋以新和澳辉照明杰出的设计方案得到了绿地公司的青睐，绿地与他们建立了长期合作的关系，从此，蒋以新和他的澳辉，与江西这片故土，关系日益紧密起来。

“现在，我们公司在全国各地中，项目最多的就是南昌。一年在南昌就有1个亿的产值。”蒋以新的灯光第一次在南昌闪烁的那一刻起，就希望能给家乡带去更多的光明，他说，这是他为家乡尽的一点微薄之力。

“每一个从家乡走出来的人，不管成功与否，都应当以自己的方式回报家乡。”下一

步，蒋以新打算带着他的澳辉入驻南昌的小微企业园，在南昌建立一家分公司，专门为家乡服务。

举世瞩目的灯光成为送给家乡最好的礼物

蒋以新在以他自己的方式回馈着家乡。他资助在上海学习的江西大学生，帮助他们就业，帮助他们解决难题，还多次向家乡捐款做慈善事业。去年蒋以新被评选为优秀慈善赣商企业家。可他总说，这些都是他应该做的，“我也到了该回报家乡的年纪。如果现在不做，会感觉对不起养育我成长的家乡，和家乡的人民。”

蒋以新说，他选择灯具事业，是因为他喜爱光明，喜爱灯光下的那一片暖意，“灯光不仅能照亮别人，也能照亮自己。”

当澳辉的灯光照在了南昌的每一个角落时，蒋以新又献给了家乡一份举世瞩目的大礼。红谷滩绿地双子楼，从15层到60层，300米高的LED动画景观灯，在圣诞前夕绽放在南昌人的眼前。跳动的圣诞老人，飞舞的白鹭，灵动的灯光秀犹如一幅巨大的画卷从天际直铺地面。

两栋楼，90层，一截一截的LED灯带铺在双子楼的楼面上，每一点斑斓的光亮，每一个栩栩如生的动画，都是蒋以新呕心沥血的设计。而这个宏伟的“巨制”，正在申请楼宇LED泛光体量最大的吉尼斯世界纪录，这将是蒋以新一个骄傲的世界第一，也是他送给家乡最好的礼物。

在上海 他为南昌招商引资摇旗呐喊 ——访副会长、上海先捷投资有限公司 董事长梅建新



“

1992年，年轻的梅建新厌倦了没有挑战性的生活，选择了下海，那时他很多同学已经办起了自己的公司

”

从南昌柴油机厂的工程师，到卖过服装、倒腾过汽车配件的小商贩，再到企业培训师，拥有多家公司股权的投资人，上海先捷投资有限公司董事长梅建新花了20年时间，以勤奋和智慧，创下了属于自己的财富传奇。如今，投资涉足多个领域的他，成为了南昌招商引资的义务宣传员，只要有企业，他都极力推荐南昌。除了

自己的生意，南昌的发展，成为他最关注的事。

放弃安定生活下海经商

毕业于江西工业大学的梅建新，是个科班出身的工程师。刚毕业时，他就被分在了南昌柴油机厂工作，收入稳定、工作轻松，从县里走出的他能有这么好的工作，令很多人都十分羡慕。然而，看着同事为分到一套房子争得死去活

来，加上国营单位每天的工作就是喝茶看报等下班，梅建新有了离开的念头。

1992年，年轻的梅建新厌倦了没有挑战性的生活，选择了下海，那时他很多同学已经办起了自己的公司，有的还做得非常不错。“刚出来时很多人都不理解，一个大学生为什么放着好好的工作不做要去做生意，那时大学生毕竟还是比较少的。”

刚下海时，梅建新甚至不敢告诉父母，批发服装、汽车配件、推销药品，能做的他都做过。但这些生意在南昌始终没能做大。1997年，他的一个亲戚到上海出差，回来后就建议他去上海发展。当时坐火车去上海的梅建新，舍不得买卧铺票，又没买到硬座，就在硬座下窝了一晚上。

从帮企业出点子到成为股东

在上海这座充满着机遇与挑战的城市里，梅建新很快就找到了适合自己的工作。当时，大学生还是比较吃香的，加上梅建新有一定的销售经验，他开始帮助各个企业做销售、管理的相关策划，为企业经营出点子。

那个年代，做这个行业的人很少，他的好口才和活跃的思维，很快为他积攒了不少客户，也让他赚到了一些钱。靠头脑赚钱渐渐不能满足他爱折腾、乐于尝试的个性，这时他选择了做投资。“最早做服装和汽车配件的时候，也有些积蓄，后来就开始试着参股一些

有价值的企业，成为股东。现在就基本以投资、促成企业合并为主，只要有前景的项目，我都愿意试试，上海这样的机会也非常多。”

梅建新说，很多他做服装生意时认识的人，现在还在卖服装，而他爱折腾的个性，让他很快就转变了理念，开始教别人怎么卖服装、怎么包装、怎么定价，所以才能一步步走到今天。“一路折腾也未必都是赚大钱，也遭遇过失败亏损，但我从来没后悔过离开当初的单位，那份工作太闷了，不适合我。”

由于是学习和从事工业出身，现在梅建新做投资还有种情结，那就是喜欢投资实业。“所有我负责企业咨询或我投资的企业，基本上都是实业，贸易类的我基本不做。”他说，如今有的人已经不愿意做实体企业了，但他依然情有独钟，也会一直做下去。

天使投资人助创业者腾飞

如今梅建新的角色，更像是人们所说的天使投资人。只要有价值的项目，他都会投资，而他也非常看重创业者的态度与品质。“我曾经也创过业，知道一路走来有多难，有些创业者是非常有想法也很勤奋的，这时我们的投资可以帮助他更快地成功，创造更多价值。”

回忆起自己最成功的案例，梅建新首先想到的便是广药集团。1998年，经朋友介绍，他接触到了这家企业。最初他只是教企业怎么包装、怎

么定价，并兼做企业的员工培训，后来慢慢渗透到企业的发展。当时，企业的销售有了很大起色，就在这时，有了更大的咨询公司来和梅建新竞争这块蛋糕。但乐观的梅建新没有被这件事困扰，而是继续做好自己的事。最后，他用自信和冷静坚守了下来，如今广药集团依然是他的客户，也是他参股的企业之一。

资源与朋友比财富更重要

刚到上海的那些年，爱折腾的梅建新从来也没觉得自己有钱，即使投资有收益，也很快会用到另一家企业。有时看到非常有价值的企业，但他手头资金不够，想借钱又怕被人认为是骗子。他就会和对方协商，将股权给对方，借钱的利息照付，他来打理企业，赚到钱再分成。这在很多做投资的人眼里可谓实打实的赔本买卖，但梅建新却不这么认为，“看到有价值的企业没人投资，觉得实在可惜，我又有自信把它做好，所以说什么也要想办法融资。对我来说，愿意帮我融资，给我资金的都对我有恩，没有他们仅仅凭我自己，什么都做不了。虽然我最后赚到的非常少，但只要不赔钱，就是赚了。”

这种“不赔就是赚”的心态，让梅建新在上海交到了很多好朋友，也使他逐渐得到了很多资源。这些对他而言，才是真正的财富。“大概到了2002年我才开始觉得自己在赚钱了，因为有了朋友和资

源。”现在他还是很爱交朋友，南昌大学在上海有1万多名校友，校友联谊他都很乐意参与。

令梅建新欣慰的是，从事投资这么多年，他赔本的很少，看中的项目多少都有收益，只是赚多赚少而已。而赔本了他也不是特别在意，“总体来说眼光还是不错的，赔的时候就当是吸取经验教训。”

成为南昌招商的义务宣传员

梅建新的咨询和投资涉及的行业非常广泛，包括制药、工业、农业、地产等等。这也让他比别人有更多的机会，接触到有投资意向的企业、商人。此时他开始考虑，要为家乡做些事情。有次过年回到南昌县时，他到县里找人要来了很多招商引资的资料和宣传手册。回到上海，他只要和别人谈项目，谈得好了，就建议别人到南昌去投资。他如数家珍般的介绍，真的为南昌县引来了银河证券的12亿债券。

在梅建新的办公桌上，现在还放着南昌县投资指南和经开区招商手册，闲暇时会翻出来看看。“南昌的地理位置不差，尤其南昌县是六省交界处，劳动力、土地成本相比其他交通枢纽城市便宜了不少。最近我一直在考虑如何组织老乡和客商去南昌投资。”他透露，他自己也正在酝酿参股南昌县的芦笋种植项目。“南昌的投资环境越来越好了，我愿意为南昌招商引资做义务宣传员。”

放弃上大学 安义小伙成商海“黑马” ——专访常务理事、上海亦星实业有限公司 总裁邓华礼



19岁就毅然决然地离开学校，只身前往上海闯荡的邓华礼，只用了10年的时间，就让自己站在了上海不锈钢产业的最顶端。这匹年轻的“黑马”，从南昌安义一跃进了上海的大门，这扇向他打开的大门，让他看清了通往成功的道路，让他从骑着小三轮的推销员变成了上海亦星实业有限公司的总裁，让他从单枪匹马的

小青年变为一个团队的领袖。邓华礼，始终在一步一步地，规划着属于他自己的成功和未来。

离开校园 在上海自立门户

邓华礼是南昌安义县人，安义是全国有名的门窗产业基地。邓华礼的父亲从事的也是门窗行业，在他很小时，他的

上了一年大学后，就果断地做了个令人大跌眼镜的决定——离开了校园，去上海创业。“出名要趁早。晚创业不如早创业，与其等着毕业后再行动，还不如从现在开始。”

到上海的闯荡的邓华礼与在上海工作的父亲在一起。他的父亲希望他能够子承父业，学习门窗加工的技术。这一次，邓华礼又坚决果断地拒绝了父亲。“既然决定了要创业，就朝着目标走，没什么好犹豫的。”

邓华礼想要做的，不是门窗加工的技术，而是要走在加工企业上游，为他们提供不锈钢原材料。这个想法，就他从向门窗加工企业卖不锈钢材料开始践行。

白天，他单枪匹马地骑着三轮车，去厂家进货，四处跑业务；晚上回家，就筋疲力尽地躺在小阁楼里，“我盼望着有天融入这个城市，让父母不再为我担心。”

苦心孤诣 新锐“黑马”一跃成名

无论风吹日晒雨淋，都

能看见年轻的邓华礼骑着他的三轮车挨家挨户推销送货的身影。说起那段日子，如今的邓华礼依然刻骨铭心，“记得最远的一次，我上午就载着四百多斤的氩气送到一家偏远的工厂，晚上把车子再骑回家已经半夜11点了，我连晚饭都还没吃。”

生意是跑出来的，邓华礼就是用他的小三轮跑出了一条路。2005年，他正式注册了上海亦星实业有限公司，因为产品质量好、讲诚信，他的回头客越来越多，“2004年和2005年是我生意发展壮大的黄金期，那几年房地产发展迅猛，我也算是搭上了顺风车，销售量迅速增长。”

生意有了起色，手头开始宽裕的邓华礼这才敢把他的小三轮换成了辆电瓶车，公司也渐渐走上了正轨。但是，邓华礼不是安心地做他的小老板，他每年都会为自己定下新的目标。他渐渐地将客户分级，筛选了一批中等规模的客户，主攻大客户。

都说同行是冤家，但邓华礼把行业中的佼佼者作为榜样，虚心地向他们学习，并且不停地提高自己，不断地树立新的榜样。他又和同行们的保守不同，总是敢于大胆投资创新，扩大规模。一边汲取着优秀同行的经验，一边在行业领域里探索，年轻的邓华礼成为了上海不锈钢行业中的“黑马”，仅仅用了两年的时间，他便在圈子中一跃成名。

如今，上海亦星实业有限公司已发展成为一家以贸易为主体，生产、研发相结合的综合性企业。客户群体遍布各领域，广泛用于机械设备、包装机械、门窗工程、不锈钢工

程。邓华礼正用自己的实际行动力让他的亦星成为中国不锈钢行业的领导者。

蓄水养鱼 要做生意先做人

如今的亦星，已经从邓华礼的单枪匹马发展为了拥有242名员工，汇集大批行业精英人士的团队。“从只有销售一条链，到现在的生产、设计，我一直在把产业链拉长，拓展到各个工程的每一个环节中，这也是对公司自身不断历练和提升的过程。”

当邓华礼开始意识到，自己的知识储备量需要提高时，他又选择了回到学校，并一举拿下了复旦MBA的学位。然而，在管理上，这位MBA并不是死板地套用书本上的东西。要员工推销产品，他没有一味地催促员工拨打各家产商的电话，而是给大家一个“舌尖上的任务”，每周邀请至少5名客户到公司吃饭。“这样他们可能至少要打50个电话，去和每一个客户拉近关系。不同的方式，我却能得到童谣的结果。”这就是邓华礼的柔性管理秘诀。

“做生意，就要先做人。”这是邓华礼常常挂在嘴上的一句话，对同行、对客户都应如此，做好了人，就是蓄好了水，我们要蓄水养鱼。”

做这一行的，经常有客户欠账。一次，有一位老客户突发脑溢血，邓华礼慷慨相助，并且安慰对方家属说，“先看病再说，欠款慢慢还。”员工家里急需用钱，他都会二话不说，出手援助。

邓华礼的心愿，是将亦星打造成百年企业。如今，成长了10年的亦星正在一步步壮

大，客户广泛分布在江苏、河南、天津等各个地区。同时，他的产品也成功打开了国际市场，产品远销欧洲、南美洲、东南亚等地区，并拥有了一批长期合作发展的国外客商。然而，这么多年来，邓华礼的管理信念未曾有丝毫改变，“诚信是基础，效益是生命，发展是方向，和谐是目标”这20个字他一直铭记于心，一直孜孜不倦地教诲员工，并身体力行。

锐意创新 欲为家乡打造门窗品牌

一次，邓华礼去嘉兴出差，到他的一个老同学家拜访。他的同学也是安义人，在浙江开了一家门窗安装的小店，然而，这家小店并不能支撑他们一家的生活费用。授之以鱼不如授之以渔，这一次，他不仅仅是对同学一家解囊相助，而是给他们出了个点子，让他们把门窗安装店开到网上，承接全城的业务。

这一个点子，一下就让他同学家的店里有了起色，生意立马火爆起来。“以前，他们一年就只能赚个3-4万，一家人就靠这一点钱过日子。现在店到网上开起来，一年能赚到30-40万。”邓华礼说，这是他第一次觉得改变经营方式可以救活一家店。

有了同学的店作为成功的案例，邓华礼想到，安义门窗是二三十年的传统产业，安义有10万人在全国各地从事门窗行业，但都是各自为政。他试想，若是把安义所有的门窗店整合起来，都搬到电商中去，让线上、线下结合，或许就能推动全国各地做门窗的安义人共同发展。

“像沙县的小吃一样，我也希望能够把安义的门窗整合起来，打出自己的品牌。”邓华礼认为，门窗行业作为安义的传统产业，要想突破原有模式，有所跨越，就需要整合，而他则自告奋勇地担起了这个为家乡的传统行业整合平台和资源的职责。“我要打造一个电商平台，把在全国各个城市开门窗店的安义人聚集在一起，形成一个统一的品牌，统一的形象面向全国市场。”

邓华礼说，他将用他10年来积累的所有资源帮助家乡，为家乡打造一个享誉全国的门窗品牌。而这一个巨大的工程已经开始起步。

饮水思源 不忘回馈家乡父老

邓华礼素来热衷公益事业，作为一名青年企业家，他深知自己身负的重大社会责任，并且不断地尽自己所能为家乡贡献点滴之力。他还在母校新建一中创立了建华教育基金，祝愿母校培养更多的优秀青年。

今年春节，当他得知那些思乡心切的江西老乡们早早地就开始愁抢票、拼车回家过年的事，便在上海发起了一个包车回家的公益行动。

为了方便江西老乡们，春节前，他预订了6辆大巴，分别开设了开设了南昌线、吉安线、赣州线三条线路，让同在上海的江西老乡们顺利返乡过年。这一行动无疑是对那些愁着如何回家的老乡们雪中送炭，消息在上海一传开，吸引了数百名江西人前来报名。这6辆跨越沪赣的大巴，为在上海的江西老乡们送去了新年的第一缕温暖。

我会理事邓朝义荣获“首届中国十大新锐赣商”

江西日报社大江网
中国江西新闻网
中华赣商网

关于授予邓朝义等十人为“首届中国十大新锐赣商”的决定

由江西省日报社大江网、中国江西新闻网、中华赣商网共同主办的“寻找赣商新标杆——首届中国十大新锐赣商”评选活动现已圆满结束。经过参评申报、媒体公示、网民评议、专家评审等程序。现已评选出邓朝义等十人为“寻找赣商新标杆——首届中国十大新锐赣商”。希望获奖赣商以此为起点，再接再厉，秉承“江右商人”优良传统，以创造社会财富为目标，以服务天下为己任，弘扬“敢为人先”的新时代赣商精神，树立赣商楷模，塑造赣商品牌，积极投身富裕和谐秀美江西建设，充分发挥赣商的先导示范和标杆作用。

由江西省日报社大江网、中国江西新闻网、中华赣商共同主办的“寻找赣商新标杆——首届中国十大新锐赣商”评选活动现已圆满结束。经过参评申报、媒体公示、网民评议、专家评审等

程序，现已评选出邓朝义等十人为“寻找赣商新标杆——首届中国十大新锐赣商”。希望获奖赣商以此为起点，再接再厉，秉承“江右商人”优良传统，以创造社会财富为目标，以服务天下为

己任，弘扬“敢为人先”的新时代赣商精神，树立赣商楷模，塑造赣商品牌，积极投身富裕和谐秀美江西建设，充分发挥赣商的先导示范和标杆作用。

“寻找赣商新标杆——首届中国十大新锐赣商”名单 (按姓氏笔画排序)

- 1. 邓朝义 上海控制信息技术有限公司董事长
 - 2. 付 诚 江西百神药业股份有限公司董事长兼总经理
 - 3. 刘光文 北海市群煜洁洁环保科技有限公司董事长
 - 4. 刘炳生 瑞金市惠丰商行总经理
 - 5. 朱海根 内蒙古赣商投资有限公司、内蒙古森海(消防)职业培训学校董事长
 - 6. 吴世伟 双菱磁性材料有限公司董事长兼总经理
 - 7. 陈晓康 华富集团(中国)投资有限公司董事长
 - 8. 徐华健 贵州金州金矿业集团、贵州金州黄金股份有限公司董事长
 - 9. 谢炳松 浙江御登久食品有限公司总经理
 - 10. 魏宗根 西安必得事业发展有限公司总经理
- 特此表彰。



我会监事长卢革胜被评为上海市领军人才



市人社局副局长毛大立为卢董颁奖



为进一步加强上海市高层次人才队伍建设，增强各领域高层次人才之间的交流联系，中共上海市委组织部、上海市人力资源和社会保障局于2013年12月30日在杨浦区中国现代国之宝艺术馆组织召开了“2013年本市高层次人才代表座谈会”，我会监事长、利丰物流董事长卢革胜作为特邀嘉宾出席了此次会议。

会议由市人社局专技处处长凌永铭主持，会议开始凌永铭处长宣读了“2013年国家百千人才工程本市市属单位入选人员和领军人才名单”，市

人社局副局长毛大立、市人社局专技处副处长叶霖霖对获奖者表示了热烈的祝贺。卢董作为优秀人才代表被评为了“入选2013年领军人才”，由市人社局副局长毛大立亲自为卢董颁发了奖章，并当场拨款人民币10万元作为领军人才专项资金。颁奖后，叶处长对《国家高层次人才特殊支持计划（万人计划）》进行了隆重介绍，得到了大家的热烈认可。

“工程”国家级入选、领军人才随后进行了座谈交流。会议在参观完艺术馆后圆满结束。



义诊：乡亲们真的很需要

“

市委书记刘安安、市长胡江萍年末尽管工作很忙，但仍分别委派市委常委宣传部长傅亚红和分管副市长杨仕林二位领导来到义诊会场关心慰问专家们，并设宴招待了专家团一行

”



专家代表白永瑞主任接受当地电视台采访



2013年12月21日，在这严冬的日子里，我们如约而至！上海专家义诊团一行10人，在我们的带领下来到了家乡——樟树市人民医院举行了为期一天的义诊，受到了樟树市委、市政府领导和家乡父老的热烈欢迎和由衷的赞誉！今年的义诊是沿袭去年义诊的承诺：我们每年这个时候都会组织上海医疗专家队回家乡义诊！这次亦不例外，由我负责组织了8位沪上医疗专

家。这些专家分别来自：仁济医院放疗科白永瑞主任、浦东医院神经内科李清华主任、第一人民医院眼科夏欣副主任、东方肝胆外科晏建军副主任、上海肿瘤医院陈桂园副主任、上海第五人民医院呼吸科揭志军副主任、同仁医院消化科吴绍秋副主任和仁济医院心内科张维峰博士。对这些专家在百忙中抽出宝贵时间，来到医疗条件和技术欠发达的地区义诊，并为许

多有需求的患者送去关爱与温暖，表示由衷的敬意！许多来就诊的患者激动地对我说：“你们做了大好事，这么多上海专家平时我们想也不敢想能看到他们，而你们出钱把他们请到我们在这里，我们不花一分钱就能看到他（她）们，并帮我们解决了许多困难，真是太谢谢你们了！”朴实的语言，让我们组织者和专家都甚为感动，看来乡亲们确实太需要这些义诊了。因

此，我们还需努力，为家乡人们送去更多更好医疗服务，为家乡父老尽自己绵薄之力！市委书记刘安安、市长胡江萍年末尽管工作很忙，但仍分别委派市委常委宣传部长傅亚红和分管副市长杨仕林二位领导来到义诊会场关心慰问专家们，并设宴招待了专家团一行。最忙碌的是市人民医院余志勤院长，精心组织安排了接待工作，使专家们宾至如归之感！市长胡江萍22日上午还

专程抽空来到专家门下榻的宾馆看望和慰问专家团一行人员，对专家们的到来表示热烈的欢迎和由衷的感谢！让专家们很受感动与鼓舞！李清华主任很动情的说：“这个活动很有意义！乡亲们也很需要，同时我们医生很受益！能为乡亲们解决一点实际困难我们也很欣慰！如果今后还有这类活动的话，我本人一定会参加，并叫上自己的呼吸专家先生一同参加；甚至发动同学和学生积

极参与这类活动！”让在场的所有人都很受感动！在场的市委、市政府领导和医院领导无不为之叫好！义诊结束后，虽然天气很冷，但天气晴朗。在我们的陪同下，专家们饶有兴趣、兴致勃勃地参观了国家一级文物保护单位：筑卫城历史遗迹及道教名山——阁皂山，品尝了浓郁的家乡特色餐饮，让专家们感受到了家乡人们的真挚谢意！

360教育集团年会顺利谢幕 免中介费理念将进入北美留学市场



2014年1月19日，一个吉祥和、阳光明媚的好日子，360教育集团上海全体员工在上海浦东大酒店隆重召开了以“感恩，结伴同行，共创辉煌”为主题的员工大会，360教育集团热情欢迎北京万佳留学法人代表兼总经理郭炜先生的到来，共同庆祝360教育集团与北京万佳留学胜利会师，实现留学大免费计划，免中介费理念将进入北美留学市场。

360教育集团董事长罗成先生首先回顾了2013年公司取得的成就，360教育集团旗下新西兰教育联盟、新加坡教育

联盟、马来西亚教育联盟以及泰国教育联盟通过免中介费留学，已经名列中国榜首；然后宣布将携手万佳留学，全面进军北美留学市场，将“免中介费”的留学理念植入美国、加拿大留学市场，在2014年开创海外求学新纪元。2013年集团在社会交往上，与政府、社会连接在一起，在高安市置地600亩，建立学校，学生送出去之前进行培训，学校跟留学做在一起。总之，联合高安市政府、芜湖市政府两个中心，打开芜湖、南昌两个窗口。360集团2014年将要加大教育

资源的投入，并且投入巨额资金到慈善事业上来，多做慈善。

万佳留学法人代表兼总经理郭炜先生发言，他说借此机会向360在2013年取得的成就表示祝贺，我们两家强强联合是整个留学行业最重要的大事之一，从北京到上海具有互补性和共同性，面向全国市场的机构，将有助于把市场全面性覆盖成为资源性公司。万佳成立于1999年，目前拥有加拿大、美国两个市场，2013年有近4000名学生。万佳将于2014年陆续开展免费的服务，打造中

国互联网免费。万佳和360集团之所以走在一起，是因为双方资源业务互补、有极强的共通性、有创业精神，双方的合作将带来化学反应。2014年是最重要的一年，海外留学市场具备巨大的增长潜力，我们将打造品牌提升竞争门槛，让免费留学成为市场主流，实现双方的战略合作，达到留学人数超万人目标。

接下来360教育集团为2013年为公司创造优秀业绩的员工颁奖。

员工们上演了一幕幕精彩的节目。

罗成：免费到底 就有可能赢得“全世界”

文/360教育集团董事长罗成



上海合作交流青年联合会常委
上海江西促进会副会长兼青年工作委员会主任
2009年中国十大留学领军人物（中国教育网评比）
2010年中国十大教育风云人物（中国教育在线评比）
2011年80后激情创业榜样（北京电视台）
2011年上海合作交流五四青年（上海合作交流办公室）
2012年中国十大教育领袖（网易）
2012年获得江西五四青年奖章
2012年获出国服务行业杰出贡献人物奖
2013年中国国际视野教育人物（中国网）
2013年中国出国人物贡献奖（新华网）
2013年最有影响力青年教育企业家（新浪网）

教育创造价值，留学改变命运！我的命运因为留学而改变！我一直认为现在所有的留学机构，无论是新东方、金吉列、启德、澳际，本质都还是一个服务型企业，只能靠收取中介费才能支撑起公司的正常运营。若变革采用零中介模式，无疑自我阉割，会亲手革掉自己的命。

然而，360教育集团自成立之日起，就率先采用零中介模式，08年回国，两年之内新马留学人数破千，成为中国第一。后加大力度整合大国业务，新西兰、澳洲、英国留学

项目相继成功。为了应对在线教育的冲击，360教育集团正式启动“叁陆零”品牌，就是为“零”中介正名，传播正能量。采用免费模式，争取多占领市场。又通过多元化的发展，来获得这个市场的认可。我们清楚地知道我们是不可能成为像阿里巴巴、百度，腾讯等，通过技术占领市场。说到底，我们只是服务型企业，只不过是用人家的技术去抓住你的客户或者改善流程。然而，技术是不断更新的。我们会随着技术的发展而发展。

1978年至2006年底，我

国出国留学人员的总量已达106.7万人，2000年以后出国留学的占70%以上。2006年就有13.4万人出国留学，其中自费生12.1万人。在过去的十几年里，我们很清楚地看到，庞大的留学潮，带动许多行业蓬勃发展，比如英语培训班、留学中介机构等。这其中，留学中介机构收取高额中介费且零风险，经济利益之大，人尽皆知。

但是，近几年来，以除中介费企业的学生增长率却比传统留学企业增长的快。这是大家必须承认的一个现实，也

许传统留学机构不愿承认，但这已成事实。

免中介费就一免到底

谈及免中介费发展的本质时，我在不同场合，都表示：免费就是免费，就一免到底。我们坚决不打着免费的旗号，暗中又巧立名目，另项收费。

在中国，我们都知道，最大或者说口碑影响最广的英语培训行业应属新东方。2013年电影《中国合伙人》的播映，仅在内地票房就达到6亿左右。片中成东青兄弟三人



“我们都生活在一个技术飞速变化的时代，它的震波传遍所有产业。无论你靠什么为生，对你影响重大的变化都越来越有可能发生”

创立的英语培训机构的原型，就是新东方。以20年的信誉赢得教育培训界好评。然而，互联网教育的快速发展，呈主流趋势。BAT推出自己的教育平台，感受到互联网浪潮拍向了新东方。是做内容，还是要做平台，还是兼而有之，还需思考。同样金吉列也是如此。然而，这些传统的留学行业，正面临许多困扰。一方面是科技在不断进步，另一方面是“零中介”的异军突起，若是还能保持利润上的增长，就必须做出改革。真应验了那首歌曲唱的那样——“兴亡谁人定？盛衰岂无凭？”

互联网正加速淘汰传统产业，每一个传统产业都面临着互联网产业的冲击。教育体制僵化、缺乏竞争力，要利用互联网思维、互联网技术、互联网类服务去有所作为。企业若

是没有敏锐的洞察力，高瞻远瞩的眼光，会被滚滚历史大潮吞没。

我们都生活在一个技术飞速变化的时代，它的震波传遍所有产业。无论你靠什么为生，对你影响重大的变化都越来越有可能发生。新方法的出现会引发从未料想过的新的竞争。不要存在侥幸心理，谁都知道市场在变，不知道什么在变的企业恐怕会被其他机构吞并。

然而，无论科技再怎么发展，360教育集团还是偏执地执行免中介费的原则。做到正在为家长考虑，为学生减轻因费用问题，心中产生的那种复杂心情。

利用核心策略争夺市场

360教育集团倡导自助留

学的方式，我们是一所集留学服务、留学咨询、学前指导及网络运营等为一体的综合型教育服务集团。360教育集团公司拥有由百余位经验丰富的留学咨询专家组成的留学专家团，其中70%拥有海外名校留学背景，高效有序的留学咨询系统和安全快捷的后勤保障队伍，为留学生提供从咨询、申请、签证、接机及住宿等留学一条龙服务。历经7年，公司已为上万余中国学生提供了留学咨询和院校申请。公司总部设在上海，在英国、澳大利亚、新西兰、新加坡、马来西亚、美国、加拿大设有境外办事处。

公司自2008年创办以来，时刻与传统留学中介公司抢占市场。提及抢占二字，更像是在同传统企业打仗一样，按照中国人思维模式，打仗就代表

有好有坏。我们不刻意评价自己，实事求是地说，我们一直自诩“我们是从马来西亚回到中国上海创业，就好像经历了25000里到达延安的红军”，对于我来人来说，本身是来自不算贫穷的农村，起点低，也没有真正意义打过工，一开始就以个体户做起来，从小国到大国，一路坎坷，经历很多。相比那些大企业，新东方就如美帝军队，金吉列是国军。这样的自嘲，实在是尴尬。但是从内心来讲，企业间的竞争不应该说谁是好人谁是坏人。对于所有同行来讲，都是一个非常优秀的企业，各自身上有很多值得我们学习的地方。而这种学习是相互的。

我始终坚信我们所坚持的是对的。但是，我们一定要考虑到，在如此惨烈的竞争中如何生存，进而如何发展，甚

至是颠覆……能够支撑我们的这种“野心”，肯定是有一定实力的。那就是利用核心策略争夺市场。免中介费是最主要的策略，除去这个，我们的企业不缺失理想。我一直承诺三年之内，让员工和高管持股达15%以上，因为企业最终的理想是员工持股经营，让每个员工觉得不是在为别人工作，而是亲手经营自己的事业。进一步提高企业凝聚力。

团队是一切的根本

相信很多创业团队，都不愿看到曾并肩作战的队友中途离队。这样的打击是非常大的，一个拥有相同价值观的团队能够化整为零。各自管理不同的项目，效率也是很高的。你去给别人打工，图什么？要么是为了钱，要么是有个奔

头。一般说来，给你一个奔头的企业，他不会给你多少钱，给你钱的企业懒得给你奔头。但我们这两种都不缺，我们深知员工的不易，生活压力大，每个人都在想法挣钱，过美好的生活，这也是人们最终追求的东西。

吉姆柯林斯在《基业长青》一书中说：“为正确的核心价值观和使命感所驱使的人，所赚的钱比纯粹以赚钱为目的的人赚的钱更多。”每次看到这种充满正能量的话，都激动不已。

亲爱的同事们，关心我们成长的朋友们，我们会用心去做一番事业，我们会一直向前进!一起成长!教育创造价格，留学改变命运，不要指望别人来收购我们，我们只有不断创新，大脚迈入零中介市场，我们就有可能赢得“全世界”！

2014年的情人节——玫瑰花

文/上海市江西商会会员、上海绿韵园艺有限公司总经理王建平



2014年2月13日的晚上我突然有一个想法：明天就是情人节了，不如做点开心的事吧!送人玫瑰，留有余香。明天把所有事都暂放一旁，做一名快乐的送花使者，亲自开车穿越浦江两岸，为江西商会的老乡们送玫瑰花，商会会员凡在2月14日上午提出申请，我都一一送达。

情人节的那天，我早就把我的想法发布在商会的微信群和江西商会东区的微信群里，当时得到了大家广泛的响应和支持！借此机会我要感谢一下我们东区姐妹花叶琼和辛坤红，因为我一个人一天不可能送达所有地址，她们俩主动

负责帮我把玫瑰接力传递给东区的兄弟姐妹们（其实我的初衷就希望让爱传递起来、让喜悦传递起来），我负责送其他区的花，把东区的热情传递给商会各区的兄弟姐妹们。

那天我中午出发，先后走到了北区的程文奎、杜桂华，中心区的辛慧、康烨、郑禾生，西区的任慧东，南区的夏金宝、刘洋，所到之处都得到了他们热情的接待。特别是收到他们喜悦的笑容……

那一天让我好感动！花在传递，爱也在传递、幸福友谊真情也在传动，特别看到各位收到花的喜悦，在微信里分享

她们收到花的照片和感受，让我倍感欣慰！当时我车上捎带了一本商会会员通讯录，如果有路过哪个会员的办公室，我会提前打电话联系她，每当拨通对方的电话，从电话的那端传来温暖的话语，我心里感觉好舒服！咱们江西妹子的温文尔雅、柔情似水、热情洋溢的形象充分地得以展现！

其实这就是一个很小的举动，我之所以有这个想法，首先我自己还有一个公司从事园艺行业，平常和花打交道；其次我觉得每个女人都希望情人节能收到花，可惜还是有很多人从没收到过花，我们商会里

或许还有些男企业家从未给太太送过花，因为他们都老夫老妻了，不会特意去买花，我想给他们制造些浪漫，其实我们江西人还是挺浪漫的；还有我喜欢传递快乐，制造快乐，最后也能收获快乐！顺便借此机会认识更多的商会老乡。

最后我有个倡议：明年的情人节我还给商会的所有老乡送玫瑰，我希望明年各区都能把爱心玫瑰传递起来。像今年东区一样，每个区派一两个代表让玫瑰在自己的区域里传递起来，让玫瑰花在全上海传递起来，让我们江西商会的所有会员在2015年都浪漫一回……

我会常务副会长单位 喜迎开业



常务副会长桂建平（左一）与秘书长张渭大亲切合影

2014年3月18日下午5：18，我会常务副会长桂建平位于古美路1500号的悠享茶餐厅喜迎开张。

当天悠享茶餐厅以其美食的多样化、上菜速度的快捷、宽松的就餐环境以及适中的价钱吸引了非常多的食客。而其独特的卡位，轻松的环境氛围，更成为现代人聊天聚会的最佳选择。

东区成员齐聚 上海心韵珠宝首饰有限公司

2013年的最后一天，12月31日，商会东区成员一行20余人齐聚上海心韵珠宝首饰有限公司，品鉴珠宝，共迎新年。

上海心韵珠宝首饰有限公司是我会的常

务理事单位，总经理罗智敏热情接待了大家的来访，并认真细致地为大家讲解了各类珠宝知识，不仅加强了大家对心韵的了解，也加深了会员间的彼此交流。

“共生、共赢、共未来” ——派米雷企业家盛典



在这春暖花开之际，派米雷投资集团以“共生、共赢、共未来”为主题的企业家盛典于2014年3月28日下午在奉贤区南桥镇江海路88号悦华大酒店牡丹亭隆重召开。莅临此次企业家盛典的有来自各行各业的企业家们、媒体记者以及商会朋友近两百多人，场面非常盛大。

上海派米雷投资(集团)有限公司是一家综合性投资公司，旗下拥有多家全资及控股子公司，业务涵盖地产板块、实业板块和金融板块三大领域。2003年，派米雷的前身涉足地产领域，产品逐步涉及产业地产、商业地产、住宅地产等多种类型，其中，产业地产投资与建设逐步发展成为派米

雷的主营业务。董事长谢光平先生在开幕致辞中讲到当前以公有制经济为主体，非公有制经济共同发展的经济体制为当前经济发展营造了良好的政策环境，派米雷作为国内率先进入产业地产领域的企业之一，要抓住机遇，心怀一颗感恩的心，以推进产业地产的“中国创造”为己任，肩负起社会重担！接着，派米雷集团市场总监盛彬、运营总监王忠教为我们热情洋溢的做了派米雷集团的产业规划分享，其中盛总讲到派米雷不仅要造厂，更要造镇、造城，要引领产业前进，成就企业梦想。客户斯蒂莫斯（上海）水处理有限公司总经理Rino先生说到：派米雷集团是一家专业，严谨，颇具实力

的企业，他很庆幸自己最终选择了派米雷集团。最后，何万篷教授就当前经济发展趋势，地域做了精彩的剖析。

派米雷集团适应当前新型城镇化目标，以产业地产作为带动相关产业发展的强有力手段之一，以一个合格的产业地产商的身份，站在城市发展的角度上，实现产业在城乡间、地区间合理布局、协助政府实现真正意义上的新型城镇化，心怀城市理想，心系人民未来，而不是大搞建设、一味扩张。这足以证明派米雷集团能够担负起重大的社会责任，以推进产业地产的“中国创造”，我们期待派米雷集团的成功，也祝福它在今后的发展道路上越走越好！

名品世家，模式制胜

供稿/上海市江西商会会员单位名嘉（上海）酒业有限公司



 **名品世家**
Noble Family

对于很多酒类连锁企业来说，如何解决单店盈利一直是一个悬而未决的难题，企业一方面需要通过做大做强增强和厂家的议价筹码，另一方面却因为盈利问题在连锁扩张的道路上遭遇滑铁卢。但对于名品世家来说，单店盈利难题似乎已经成为了过去式，他们的绝大多数加盟商都能享受加盟名品世家品牌带来的收益。在名品世家最近召开的全国秋季营销工作会议上，记者得到了他们的一组亮眼数据，其中，整个前三季度，他们的销售额同比增长了83%，令人侧目。在整个大环境不被看好的情况下，是怎样的能量使得他们取得了如此巨额的增长？通过层层剥茧抽丝，名品世家创新的营销模式逐渐浮现于我们面前。

寻根究底 找到盈利问题根本

较之于运营比较成熟的烟酒店，酒业连锁加盟模式从运营初期到现在不过匆匆几年，运营模式和经营思路都不是很成熟，绝大多数企业都处在摸着石头过河阶段，可以说整个业界并没有一套可以学习的系

统的方法和理论。尽管在几年的发展中很多企业形成了一定的规模，但还是或多或少面临着如何解决加盟店单店盈利能力，实现稳定扩张的难题。

名品世家在品牌运营的初期，也遇到这样的问题。当规模达到一定程度，曾经遇到了一定时期的增长难题，虽然新店在不断增加，但一批老店却因为经营的问题陆续关门。名品世家团队为此也采取了各种补救措施，并出台了各种激励文件，但残酷的现实使一切的补救都显得不堪一击。

有因必有果，他们相信这一切必然有其内在的根源，如果找到问题的根源，把“毒瘤”给切除，一切自然会迎刃而解。为此，他们的领导层深入一线，足迹踏遍了大半个中国，不停和加盟商交流，了解他们的想法。正是这一次次深入地走访，他们终于找到问题的症结所在——客源。很多的加盟商之所以经营不下去，并非能力不够，而是无法吸引当地优质客源，以至于品牌在地方落地时，消费市场没有完全激活，销售市场不能持续兑现，最终不得不关门了事。



对症下药，“零付费”合作破解盈利难题

找到了问题所在，接下来便是对症下药，让“病人”药到病除。经过多番调查了解，名品世家领导层一致认为，品鉴酒会模式是最直接和最有效的找到客源的形式。因为品鉴酒会不仅能让客户了解到你的产品，更能通过现场亲身体验而形成对于品牌的初步认识，而有投资能力的人士如果对于该模式产生兴趣，将会进一步成为公司的加盟商。

哪些客户是真正有能力并愿意去名品世家消费的？按照28原则，20%的客户将消费企业80%的产品。只要你抓住这类客户群体，你的企业就获得了成功。这20%的人聚集在哪些行业？经过认真比对研究，名品世家将客户群体锁定在银行、保险、4S店、商会、酒楼、MBA院校等的客户资源，他们有真正的用酒需求，也有

真正的消费能力，抓住了他们，也就解决了加盟店的客源问题。

怎样吸引这些客源，进而转化成为自己的客户？经过分析，名品世家发现这些单位或机构与名品世家在业务上并不构成竞争，而且他们的特点也是遍布全国，如果能达成与他们的合作，对于自己遍布全国的连锁店来说，将能很好地解决客源问题。只要自己能提供无法拒绝的合作政策，与他们达成合作，就有机会把他们的客户转化成为自己的客户资源。经过内部反复探讨，名品世家团队提出了一个大胆的设想，由这些合作单位负责召集客户参加品鉴酒会，而名品世家则提供品鉴酒会的餐饮费用，让合作客户以“零付费”的模式参与进来。为了体现对于客户的重视，名品世家拿出了自己最大的诚意，将产品在现场以活动价的形式进行销售，并在活动现场设置各种环

节，增加活动的趣味性和互动性。名品世家认为，只要自己够“吃亏”，不仅企业或单位会非常乐意开放自己的客户，和你开展合作，客户也会被你的“吃亏”所打动，为免费的晚餐“买单”。

每一场活动下来，都经常能看到客户在现场拍照，发微博、微信，记录自己在品鉴酒会现场的见闻。通过现场品鉴，这些客户对名品世家有了初步印象，后期通过业务员的跟进服务最终成为名品世家的忠诚顾客。这样，活动不仅解决了后期的客源问题，还能在现场实现一定的销售。

与其在市场招商上拼刀拼抢，不如直接在酒桌上把生意谈下来。事实证明，品鉴酒会模式是一种非常成功的模式。如今，名品世家每年在全国举办3000场品鉴酒会，直接覆盖高端客户群体近40万人，在取得很好销售数据的同时，也很好地树立了品牌口碑。

模式精耕 打造营销新路径

对酒企来讲，品鉴酒会并非一个非常新鲜的事物。企业每当有新品发布，在召开新闻发布会的同时，也经常會举办品鉴酒会，邀请行业专家和经销商，对酒做出感官评价。然而，就是这样一个看似成熟并且固定化的模式，在名品世家人的操刀下，俨然走出了新路子。

名品世家品鉴酒会模式跟其他公司的品鉴酒会有很大差别。一方面，名品世家是一家酒类连锁企业，与很多家上游酒企或酒庄开展合作，而不是某一单一品牌的代理商，产品品系十分丰富。在活动现场，客户看到的不是某一单一的品牌，而是众多琳琅满目的商品，很容易让人产生购买的冲动。另一方面，名品世家为了品鉴酒会花费了很大精力，他们和中国酒业协会合作，开办国家级品酒师培训班，

“

对于酒会模式怕不怕被其他人抄袭，名品世家董事长、总裁陈明辉认为这种害怕是多余的。他认为中国的酒市场接近一万亿的规模，一个新的营销模式出来不可避免地将很快被别人复制，但企业在长期合作中构建起来的上下游供应链，不是简单地复制便能奏效

”

让员工、加盟商参加品酒师培训，掌握酒水品鉴知识，目前名品世家体系内已经有200多人的品酒师，他们经验丰富，能很好地回应客户现场的疑问。名品世家还培训出一批能说会道的主持人，在活动现场把控局势，很懂得如何调动现场的情绪，令整个现场从头到尾充满笑点，整体给人的感觉宛若置身“春晚”。更值得注意的是，名品世家在酒会细节上做得十分到位，以至于在品鉴活动现场，每瓶酒怎么摆放，喝什么样的酒，冰到什么样的温度，搭配什么样的菜肴，都形成了具体的规定，目的就是为了让到场客户体验到他们的专业服务以及营造宾至如归的氛围。

对于酒会模式怕不怕被

其他人抄袭，名品世家董事长、总裁陈明辉认为这种害怕是多余的。他认为中国的酒市场接近一万亿的规模，一个新的营销模式出来不可避免地将很快被别人复制，但企业在长期合作中构建起来的上下游供应链，不是简单地复制便能奏效。同时，别人的复制对企业来说是好事而不是坏事。一方面有利于增强你自身的竞争意识，让你更加创新；另一方面别人的模仿并不意味着对你的超越，因为你已经抢占了受众的心智，你的领导地位在很长一段时间内不会被动摇。

线上服务线下正成为名品世家解决单店盈利能力的新举措。为了服务实体店，同时更好地为消费者服务，名品世家结合目前流行的互联网购物，

开始着手建立电子商务系统。未来，名品世家的会员可以轻松地在网上下单，并在线下实体店尽情地体验。

因为单店盈利问题，酒类连锁企业的发展一直饱受行业争议，前景也不被人看好，但名品世家创新的品鉴酒会模式，通过和其他企业联合营销，实现了多方共赢，解决了单店盈利难题的同时，也给酒类连锁的发展注入了一剂强心剂。在中国市场消费需求被逐步释放的情况下，消费者对于品牌的认知也将会越来越强，处于流通渠道的酒类连锁企业无疑将迎来巨大的发展机会。而在营销模式上注重创新的企业，在这一波品牌大潮中，必将抢占先机，站稳脚跟，赢得市场。



上海交通大学全球商界领袖后EMBA 国学智慧篇之乾卦

文/上海市江西商会会员张小菊



一个难得的机会，听到了有位教授讲的《信仰的力量》，很多企业家听了似乎更有感受，我想老总们并非对《易经》的玄妙或是《论语》的思想有多大的赞叹与感触，只是大家找到了“根”。

人人都在苦苦寻找不断探索适合大众或者专属自己的一套为人处事、用人之道、企业管理的方法，然后略有小成了，如同分布在广阔大地上的沟渠、小溪、河流都在缓缓的朝着大海流去，而今天借着“风”飞到了天空，看到了原来所有的水流都发自远处山脚静静的湖泊。树梢枝头的叶散着，指着不同的方向，但却有着同样粗壮的根一脉相承。所以我说大家找到了“根”。感情里应该还参杂着兴奋，就好像从祖辈的衣柜里翻出了宝贝，可以扬眉吐气的告诉别人我们家一直很富有。先辈们的智慧，让大家都找到自豪的归属感，那我们何必再去舍近求远呢。

“中国人一般的观念，讲到《易经》就想到八卦，想到八卦就和唱京剧拿鹅毛扇穿八卦道袍的连起来。好像学了

《易经》以后，便可知天上一半、地下全知。能不能达到这个程度，可是很大的问题。《易经》是不是包含了那么多东西，能不能知道过去、未来，这是一个很有趣的问题，也是很大的问题。”南怀瑾先生如是说。《周易》历经数千年之沧桑，已成为中华文化之根，其内容包罗万象，若只是浅显了解其表，剑走偏锋了便是她的流弊——“其失也，贼。”不走正路，旁门左道，正如金庸先生笔下的梅超风，未得武功之内功心法，虚练其表，虽有些威力，但后果可想而知。

“玩索而有得”，玩索要有得，玩索必有得。玩什么？玩卦。

乾卦第一，其爻辞：初九，潜龙勿用。九二，见龙在田，利见大人。九三，君子终日乾乾，夕惕若，厉无咎。九四，或跃在渊，无咎。九五，飞龙在天，利见大人。上九，亢龙有悔。用九，见群龙无首，吉。

这初九到上九的变化，若是以时间为横轴的话，就是一个山峰的形状，从底点上升到最高

点，然后顶峰之后即是衰落，正如人生一样少年、青年、壮年、老年。若从人个性上说便分为分潜龙、见龙、惕龙、跃龙、飞龙、亢龙。这样不同的人物可能就存在于你的身边，你的公司，先要了解他们读懂他们，再要知道该把他们放在哪个位置让他们去做什么。

这里所提的都是龙或是君子，是有才有德的人，也就是首先就设定了一个门槛，对其有基本要求了，这是古人的期望与希冀，拿来讨论的都是值得讨论的。当然这也不会被限定住，触类旁通，其余的都是可以以此推敲的。

潜龙勿用，这个“勿”字究竟是“不能用”、“不可用”、“不应用”或“没有用”呢？若是放在企业里看，并非说用的价值不存在，只是此时不要去用他。潜龙就是龙还是潜伏着的，有无比的功能，无比的价值，还没有用。诸葛亮尚在南阳高卧的时候，自称卧龙先生，这就表示

他报复不凡，自己认为是潜龙，这也是人生的修养，也是《论语》上孔子说的“不试故艺”。若至自身，我们所需要

的无非就是等待，学会对自己保持一份始终不渝的信心。须知欲速则不达，需潜于水中养精蓄锐。

见龙在田，利见大人。子曰：龙德而正中者也。是讲一个领导人的风格德性，当然所谓领导人，不只是最高的领导人，一个单位的主管乃至一个家长，都是领导人，有如龙的德性，是至中至正。人要达到至中至正，先要养成胸襟的伟大。以西方哲学而言，也要绝对客观，平常的话都要讲信，平常的行为都要小心，要防止自己产生歪曲的思想和不正确的观念，随时存心诚恳，对国家社会有了贡献，自己并不骄傲，并不表功，不认为自己了不起，有很厚的道德，又能普遍的感化别人，这是领导人的修养标准，也是在所有员工乃至朋友家人心中的一个伟岸形象。“大人”这里一如“贵人”，也就是伯乐，能够给予帮助的就是贵人。

君子终日乾乾，夕惕若，厉无咎。人一天到晚，都要保持本分，保持常态，如在个人来说，到了中年做事得意的时候，做人做事随时随地都要小

心，乃至到了晚年都不能放松。“厉”，是精神的贯注与专精，磨磨自己就没有毛病。对自己严格要求，才不会出错。一切在于自己，不在于别人，也不再于环境。人在得意时，就怕忘形。孔子研究此爻的结果，认为是指一个人欲如何进德修业，都要这样战战兢兢的小心，如临深渊、如履薄冰。知之至之，可与几也。知终终之，可与存义。若从性格来说，做人善于自省，做事稳妥，中规中矩，执行力强，无大过，但可能主动进取创新意识较弱，财务总监可用，市场拓展、技术开发怕是不太适合这样的人才。

或跃在渊，无咎。龙有时腾跃于空，有时潜在深渊，不会有灾祸。在天空划出的轨迹如波浪般，有高有低，但却能进退控制自如。这是一种能力，等于说一个人站在门中间，一脚在里一脚在外，进出都可以，所以孔子这里说“上下无常，非为邪也”。要上去或要下来都可以，但并不是滑头，当然滑头也可以做到这样，这中间就在个人的内心了。再进一步解说，一个人处事，或者进一步，或者退一步，

也没有办法固定，但是始终不是为个人，只为社会，为国家，要有贡献，并不是滑头，但为什么要这样？因为这样站在中间，是等待时机，所以这是无咎的。人生做到这第四爻，那是最舒服的，就好比上得厅堂下得厨房的夫人，或者说遇贤主则出世遇不贤则归隐的当世高人。有如此弹性能力的人用起来，可谓得心应手的。

九五飞龙在天，利见大人。这是成就至顶峰。子曰：同声相应，同气相求，水流湿，火就燥，云从龙，风从虎，圣人作而万物睹，本乎天者亲上，本乎地者亲下，则各从其类也。此时龙腾而起的情形，象征着崛起、业绩和称雄以其在社会上的影响力。而在这里的“利见大人”，只是各从其类，个人爱好，也可以说是世界人类心理的分析。志于做学问的人可能不太感冒于从商的，一心只想赚钱的可能看不上官位。到了九五爻这里的利见大人，不是普通的大人，而是各从其类的大人，也就是适合自己，能够实现自己价值的大人。

莫到琼楼最高处。上九

曰“亢龙有悔”，何谓也？子曰：贵而无位，高而无民，贤人在下位而无辅，是以动而无悔也。人不要做到最高位，换句话说，做人也不要做的太高明了不好玩的，贵到没有位置好占。有的人，学问、人格、仪表都好，可是太贵了，贵而到了无位，连个科员的位置都得不到。高到了极点，下面没有干部了，或者说天下人都是干部，可是天下人都不敢说话，有意见都不敢发表，这就讨厌了，到这时就到了亢龙的境界，这事即使是好的，也会被打下来了，自己左右没有人来帮忙，所以不好。所以，当一个人的成就发展到巅峰时，其本人和用人者都要保持清醒的头脑，既要看到成功的一面，也要看到不足和遗憾，不断改进，保持一个空杯的心态。也就是有谦卑的品质，切莫一朝得势便不可一世，须知物极必反。

用九，见群龙无首，吉。用九最为高明，用九者不被九所用。换句话说就是告诉我们做事的道理，就是做事要绝对的客观，不是与时代没有关系，而是处处有关系，这是真

正领导历史时代的做法。“群龙无首”，是一个圆圈，完整的，所以大吉大利。以个人来说，人到无求品自高。曾子也说：“求于人者畏于人”越是有求于人家就越怕人家，务求就是用九的道理，用九就是元亨利贞，并不是潜龙勿用，潜龙勿用有待价而沽的意思存在，用九则已经忘我了。以现代话来讲，用九是中国文化最高的哲学精神。这个圈可以是企业，也可以是一个地区甚至国家。用九，天德不可为首也。如老子说的“上善如水，水利万物而不争”。

上面是《易经》乾卦爻辞结合现实效用的一些解释，内容多听自大师们教授们的真知灼见，再结合自己的一点感想，希望可以从前人智慧里汲取更多的营养。国学经典如同被被薄纱盖住的瑰宝，熠熠生光，掀起一角便足以光亮整片天空。

上海交通大学继续教育学院全球商界领袖后EMBA之国学智慧与超越修身篇，商道、智道，固本清源。欢迎各位企业家加入后EMBA的学习课堂。

我见青山多妩媚 料青山见我亦如是

供稿/上海市江西商会会员单位上海雅昶投资管理有限公司

“邵才生，字阿才，瑞凤厅主人、澄心堂主，当代中国山水画家。1950年生，江苏苏州吴江人，后迁居湖州市南浔古镇。自幼聪慧，尤好绘画，少时以细木雕刻闻名乡里，复精研烙画，作品供不应求”

今夏，和上海电视台的朋友聊天，朋友极力推荐阿才先生，言及种种绘画趣事，遂约定日期前往，却因各种原因，不能成行。费尽周折，终能前往。穿行于南浔古巷，古老的石拱桥、夹河的小街水巷、依水而筑的百间楼民居，透露着古老、秀丽、沧桑的美感，顿对阿才先生充满期待，如此佳境，定有脱俗之人。

阿才先生迎行甚远，穿过“江南第一民宅”之称的“张石铭故居”，一间陈设简单朴素，却充满灵性、有着阵阵墨香的画室呈现于眼前，四壁、地上皆是作品，大有驱世避尘、墨香漫溢之意。煮水烹茶，先生幽默睿智，妙语连珠。



邵才生，字阿才，瑞凤厅主人、澄心堂主，当代中国山水画家。1950年生，江苏苏州吴江人，后迁居湖州市南浔古镇。自幼聪慧，尤好绘画，少时以细木雕刻闻名乡里，复精研烙画，作品供不应求。中年起孜孜于传统绘画，将民间工艺精髓溶于书画艺术，其志坚，用功深，自学成才，中得心源，广交师友，渐入化境。

2005年在上海朵云轩成功举办个人画展，反响颇大，热心文化事业，得名家深誉。

阿才山水，其云集质感、空间感、流动感于一体，层层渲染，且见笔痕。从而以云的厚薄、明晦、流荡烘出山峰的藏露、远近和气势。松石不为古法所囿，经常深入名山大川，取百峰之势，不做琐细刻画，用笔坚挺有力。水墨巨

幛，蔚蕴郁勃，云烟弥幅，自有荡入神府，造化山川之意。常以“我见青山多妩媚，料青山见我亦如是”自解。

说到兴处，阿才挥毫，行笔若蛟龙，磊落云际，雄逸之气溢于笔端，荡入神府，兹有深意。

夫，阿才作画，激荡鬼神也。



我会副会长何聿燕 出席米兰活动



- 1 意大利米兰“魅力上海”活动开幕式
- 2 上海世诺传媒董事长何聿燕女士与米兰世博局局长合影
- 3 上海市委副书记李希和米兰市长参加开幕活动
- 4 中国企业联合馆执行委员会陈安杰主任亲自为上海世诺传媒董事长何聿燕女士授牌
- 5 上海世诺传媒董事长何聿燕女士与国际展览局秘书长洛塞泰斯先生合影
- 6 上海世诺传媒董事长何聿燕女士与时尚名媛合影

“魅力上海”城市形象推广活动在意大利米兰莫兰多展览馆开幕，同期举办“中国种子，成长力量——米兰世博会中国企业联合馆”推介活动

当地时间3月24日中午，“魅力上海”城市形象推广活动在意大利米兰莫兰多展览馆开幕，同期举办“中国种子，成长力量——米兰世博会中国企业联合馆”推介活动，正在意大利访问的中共上海市委副书记李希、米兰市长皮萨皮亚、国际展览局秘书长洛塞泰斯、米兰世博会意大利政府总代表马迪那、2015年米兰世博会首席执行官萨拉、中国驻米兰副总领事成宝祥、米兰各界名流以及中国企业联合馆代表团等数百人应邀出席，反响热烈。

3月25日，中国企业联合馆企业家代表团踏勘了世博园区，作为第一批移交场地的自建馆，中国企业联合馆场地在园区显著标志，在未来的展馆前，意大利2015年米兰世博

会中国企业联合馆执委会陈安杰主任为此次一同出访的上海世诺传媒有限公司董事长何聿燕女士授予核心合作伙伴牌——委托上海世诺传媒有限公司作为“2015年意大利米兰

世博会中国企业联合国参展（赞助）招募授权代理机构”，负责相关企业及机构参与中国企业联合馆事务相关事宜。

一条网络信息引发的毁灭

文/上海市江西商会法工委律师康烨

“如果要寻求我成功的理由，也许就是这一点。亦即，也许我的才能不足，但是，我有一条单纯而坚强的追求人间正道的指针。”——稻盛和夫

“在激烈的市场竞争当中，为了迅速打开市场，取得目标客户资料，通过推送促销短信、电子邮件，提高商品的销售量，这种做法已经成为了一些公司的推销的“潜规则””

一条售卖私人信息的广告在网上被疯狂转载，只需要付费一、二千元就可以取得详细私人姓名、电话、住址、电邮的信息。这则广告引起了国内一家大型电子商务公司A公司的注意，经过仔细比对，这些信息竟然出自公司最核心的客户资料数据库，A公司高层勃然大怒，立即向公安机关报案，全力追查倒卖客户信息的公司“内鬼”。

很快，公安机关就通过技术手段顺藤摸瓜查到了被倒卖信息的来源，并一举抓了供职于另一家电子商务公司B公司的高管陈某和职员刘某、王某。

原来，为了快速提升公司业绩，B公司高薪挖来了曾在A公司任高管的陈某。作为公司负责运营的副总裁，陈某招募了旧部下刘某和王某一同

来到B公司创业。一天，陈某与刘某、王某在公司会议室开会，希望购买一些匹配度高的客户信息，用于B公司的产品推广。刘某提出A公司的数据库内的客户信息准确度较高，自己有把握可以搞到。原来刘某曾在A公司担任技术主管，对A公司的数据库运维情况非常熟悉。于是，刘某通过QQ联系上了仍在A公司工作的老部下周某，很快要来了A公司的数据库端口与密码。刘某兴奋地连接上了A公司的数据库，让他欣喜的是居然有着几十万元的客户详细信息。刘某用自己编写的程序，下载了全部资料。欣喜之余，他眉目一皱，计上心来，在向公司副总裁陈某汇报时，谎称已探得购买信息的渠道，只要公司出钱即可以买来。陈某被业绩提升的欲望冲昏了头脑，立即通知

公司财务拨出了一笔五万元的信息服务费给刘某，刘某不费吹灰之力，轻轻松松拿到了公司五万元钱，没几天将一张存有几十万元私人信息的光盘交给了公司。公司如获至宝，立即安排业务部经理王某投入使用，不料王某竟也打起了如意算盘，将几十万条的私人信息秘密在网上售卖，非法获取巨额利益。然而，纸包不住火，令他没有想到的是买主竟然在网上公开叫卖这些私人信息，被A公司发现，终于东窗事发，陈某、刘某、王某被公安机关一网打尽。希望通过不法手段迅速打开市场的B公司也被作为单位犯罪的被告判处了刑罚，吊销了营业执照。

律师提示：

在激烈的市场竞争当中，为了迅速打开市场，取得目标

客户资料，通过推送促销短信、电子邮件，提高商品的销售量，这种做法已经成为了一些公司的推销的“潜规则”。但是，公司的经营者一旦打开了“潘多拉”盒子，欲望的魔鬼四处溢出，始作俑者将无可挽回走向犯罪之路。本案中，被告人陈某曾是令人羡慕公司高管，有着辉煌的履历和业绩，由于急功近利，报以侥幸心理的他游走在犯罪的边缘，因触犯了非法获取公民个人信息罪，被处以9个月的有期徒刑，沦为了阶下囚的他给自己和家庭带来的是终生的阴影。刘某出于贪念，利用自己



经手财物的便利，私自侵吞了公司的财产，“聪明反被聪明误”，最终因触犯了职务侵占罪和非法获取公民个人信息罪，被处以了1年6个月的有期徒刑，在自己的职业生涯中记下了不光彩的一笔。

做企业如同做人，要遵循那些非常基本的做人的道理。人间正道是沧桑，为商之道，只有诚信经营、守法经营才是立业之本，也许步履会缓慢，但走得稳健，才能走得长远。

法条链接：

〔刑法条文〕

第二百五十三条 国家机关或者金融、电信、交通、教育、医疗等单位的工作人员，违反国家规定，将本单位在履行职责或者提供服务过程中获得的公民个人信息，出售或者非法提供给他人，情节严重的，处三年以下有期徒刑或者拘役，并处或者单处罚金。

窃取或者以其他方法非法获取上述信息，情节严重的，依照前款的规定处罚。单位犯前两款罪的，对单位判处罚金，并对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员，依照各该款的规定处罚。

第二百七十一条 公司、

企业或者其他单位的人员，利用职务上的便利，将本单位财物非法占为己有，数额较大的，处五年以下有期徒刑或者拘役；数额巨大的，处五年以上有期徒刑，可以并处没收财产。

〔相关法律〕

《公司法》第一百一十四条第一款 董事、监事、经理利用职权收受贿赂、其他非法收入或者侵占公司财产的，没收违法所得，责令退还公司财产，由公司给予处分。构成犯罪的，依法追究刑事责任。

企业常见劳动争议案件败诉点及防范

文/上海市江西商会法工委律师刘树



根据我对担任常年法律顾问企业的观察和总结，许多劳动争议案件中企业的败诉，并非源于企业在主观上不愿意遵守《劳动合同法》，而是因为企业对《劳动合同法》的一些规则在认识方面出现了偏差。在此，我把企业常见劳动争议案件的败诉点予以梳理，以飨商会会员企业。

败诉点之一：试用期满再签订书面合同

典型案例：员工甲被公司录用，公司向员工甲声明先试用三个月，是否签订劳动合同待试用期满后看表现再说。三个月试用期满后，员工甲接到公司通知，公司以员工甲在试用期内业绩不好不符合录用条件为由，解除与员工甲之间的劳动关系。员工甲将公司诉至劳动仲裁，要求支付双倍工资。劳动仲裁裁决公

司额外支付员工甲两个月的工资作为补偿。

败诉点解析：在劳动争议案件的代理过程中，我发现许多公司对于试用期与签订书面劳动合同的关系存在着误解，由此导致企业败诉。

许多企业想当然地认为，所谓试用期的存在就是让企业有足够的时间来决定是否与劳动者签订书面劳动合同，试用期限届满，如果企业认为劳动者不具备相应的工作能力，则可以当然地拒绝与劳动者签订书面劳动合同，而如果企业对劳动者的工作能力感到满意，则再与劳动者签订书面劳动合同。殊不知，根据我国《劳动合同法》的规定，企业必须自用工之日起一个月之内与劳动者签订书面劳动合同，这是一个强制性的规定，与试用期的有无以及试用期是否届满都不存在任何关系。

本案中，如果公司在员工甲上班后一个月之内与员工甲签订一份书面劳动合同，完全可以在合同中约定试用期条款（如果劳动合同期限在三年以上，就可以将试用期约定为六个月）。在试用期限届满前一天，如果公司以员工甲在试用期内业绩不好不符合录用条件为由，解除与员工甲之间的劳动关系，不受任何限制，且无须支付任何补偿。

败诉点之二：将录用通知等书面文件误当书面劳动合同

典型案例：员工乙通过了公司的招聘考试，接到公司的书面录用通知，通知上注明了员工乙到公司报到的时间、部门以及被录用的岗位，并标明公司与员工之间的劳动合同一年一签。员工乙如期到公司报到上班。一年期限届满，公司

通知员工乙劳动合同终止，并依法向其支付了一个月的工资作为经济补偿。员工乙认为公司未与其签订书面劳动合同，遂要求公司额外向自己支付11个月的双倍工资，并诉至劳动仲裁。劳动仲裁认为，公司的录用通知不具有书面劳动合同的性质，因而裁决公司应向员工乙额外支付11个月的工资。

败诉点解析：许多企业误将发给劳动者的录用通知等书面文件当做书面劳动合同，待劳动者持录用通知报到上班后，不再签订书面劳动合同，这是一种错误的认识。

按照《劳动合同法》的规定，劳动合同有些条款是必备的，录用通知尽管也具备书面形式，但一般不会包括诸如企业法定代表人或主要负责人姓名、劳动者身份证件号码、工作时间和休息休假、社会保险、劳动保护等劳动合同必备

条款，且一般没有劳动者的签字，只是企业单方面发出的通知，不具备合同性质，更不能构成书面劳动合同。

本案中，若公司依法在规定的期限内与劳动者签订书面劳动合同，不仅不会给公司带来成本的增加，反而防范了法律风险。在劳动合同终止后，公司依法支付经济补偿外，无须再给付其他补偿。

败诉点之三：对期限届满且继续留用的员工没有重新签订或续订书面劳动合同

典型案例：员工丙与公司签订了为期两年的书面劳动合同，至合同期满后，公司未通知员工丙终止劳动合同，但也没有与员工丙续订劳动合同，员工丙在原工作岗位继续工作，公司也照常向员工丙支付工资。一年后，员工丙辞职，并诉至劳动仲裁，要求公司就未签订书面劳动合同向自己额外支付11个月的工资作为补偿。劳动仲裁裁决支持了员工丙的诉讼请求，公司败诉。

败诉点解析：许多企业与劳动者签订了书面劳动合同之后不注重对于劳动合同的管理，常常忽略了劳动合同已经到期的问题。企业继续留用劳动者，想当然地认为原来的劳动合同自动延期、继续有效，这是一种错误的认识。

从理论上来看，固定期限的劳动合同期限届满，其效力终止，双方劳动关系解除。其后，劳动者在原岗位继续提供劳动，企业也没有提出异议，则双方自原劳动合同期满后的用工第一日起，建立了新的劳

动关系。按照《劳动合同法》的规定，建立劳动关系应当自用工之日起一个月内签订书面劳动合同，自用工之日起超过一个月不满一年未与劳动者订立书面劳动合同的，应当向劳动者每月支付二倍的工资，超过一年不与劳动者订立书面劳动合同的，视为企业与劳动者已订立无固定期限劳动合同。

因此，企业为了防范法律风险，应当做好劳动合同的后续管理。尤其是对于固定期限劳动合同，在期限届满并打算继续留用劳动者的情况下，应当及时与劳动者重新签订或者续订书面劳动合同。

败诉点之四：对员工要求不缴纳社会保险请求予以默许

典型案例：员工丁与入职公司后，考虑到现有经济压力和来城打工不稳定等因素，要求公司不为其缴纳社会保险，并将劳动者缴纳部分以工资补偿形式折现给员工，公司予以默许。公司未与劳动者签订任何书面协议，也未为劳动者购买其他保险。两年后，员工丁在上班途中发生交通事故，花费医疗费二十多万元。后因肇事者无能力赔偿，故将公司诉至劳动仲裁，要求解除合同、经济补偿金、补缴社会保险，支付医疗费等。劳动仲裁支持了员工丁的诉讼请求，公司败诉。

败诉点解析：许多企业认为，企业就员工缴纳社会保险一项增加了不少的用工成本，只要劳动者自身提出不缴纳社会保险，便可以节省公司开支。这是一种错误的认识。

在某种程度上，企业不为员工缴纳社会保险，是取小利忘大义，将可能给企业自己带来多种法律风险，包括：

（一）解除劳动合同的风险。《劳动合同法》第38条规定：“企业有下列情形之一的，劳动者可以解除劳动合同：未依法为劳动者缴纳社会保险费的。”虽然员工自己要求企业不缴纳社会保险，但应该要求因违反法律强制性规定而无效，员工仍然享有解除劳动合同的权利。

（二）支付经济补偿金的风险。《劳动合同法》第46条规定：“有下列情形之一的，企业应当向劳动者支付经济补偿：劳动者依照本法第三十八条规定解除劳动合同的”。故，员工除了有权解除劳动合同以外，还有权依法要求企业支付经济补偿金。

（三）补缴社会保险的风险。《社会保险法》第63条规定：“企业未按时足额缴纳社会保险费的，由社会保险费征收机构责令其限期缴纳或者补足。”

（四）经营风险的增加。工伤保险承保后，当员工发生因工致伤或残，被认定为工伤的，根据《社会保险法》第38条规定，上述费用可以从工伤保险基金中支付。相反，如果企业不为员工缴纳社会保险费的，将产生本不应当增加的经营成本，给企业造成损失。

（五）行政处罚的法律风险。根据社会保险相关法律规定，职工应当缴纳的社会保险费由企业代扣代缴。企业未依法代扣代缴的，由社会保险费征收机构责令企业限期代缴，

并自欠缴之日起向企业按日加收万分之五的滞纳金。

综上，未缴纳社会保险给企业带来了巨大的法律风险，企业不能图一时的“小利”却掉进了员工的“陷阱”，得不偿失。

败诉点之五：解除劳动合同时忽略与劳动者签订书面的离职协议

典型案例：员工戊入职公司三年，因与公司新任领导意见不合，在劳动合同期满后，向公司口头提出不续签合同。公司在与员工戊结算工资后，员工戊离职，但未与员工戊签订书面离职协议。两个月后，公司忽然收到劳动仲裁传票，要求公司向员工戊支付经济补偿。公司感觉很冤，但苦于没有任何书面证据系员工自行辞职，被劳动仲裁裁决额外支付员工戊三个月的工资作为经济补偿。

败诉点解析：许多企业错误地认为，只要企业结清了员工的工资，如此便已全部了结，不会再有其他纠纷。这是一种错误的认识。

离职协议是员工与公司签署的最后一份法律文件，是对双方劳动合同履行和后续事宜安排作最终的确认和了结。通常，离职协议包括工资结算、工作交接、保密和竞业禁止、后续事宜安排等条款，这是劳动者和企业双方的约束和保障。离职协议签署的好坏，直接关系到劳动者离职后是否存在其他纠纷。建议企业在员工离职时，慎重签订离职协议，把各种情况考虑全面，以解决企业员工离职后顾之忧。

企业如何防范劳动合同法律风险

文/上海市江西商会法工委律师熊普军

在我国，与人力资源有关的主要是劳动法、劳动合同法、劳动争议调解仲裁法和国务院制定的相关行政法规及部门的规章条例。在企业人力资源管理过程各个环节中，从招聘开始，面试录用试用签订劳动合同、员工的待遇问题直至员工离职这一系列流程中独有相关的劳动法律法规的约束，企业的任何不遵守法律的行为都有可能给企业带来劳动纠纷，都有可能给企业带来不良影响。由于管理中更多的是与人打交道，通过管理规避法律风险的可行性就更大。按照法律制定规章制度、签订劳动合同、提供员工劳动保障，就可以大幅度减少劳资纠纷的出现，从而成功避免法律风险。

一、劳动合同法律风险

劳动合同，又称劳动契约或劳动协议，是指劳动者与用人单位确立劳动关系、明确双方权利义务的协议。2008年1月1日实施的劳动合同法，对

企业人力资源管理乃至企业全面经营管理产生了深远的影响，若操作不慎，将对企业人力资源管理带来现实的法律风险。劳动合同法带给企业的法律风险主要体现以下几个方面。

（一）制定人力资源规章制度方面的法律风险

企业规章制度是企业人力资源管理的重要组成部分，是企业对人力资源进行管理的基本依据，如果规章制度违法，引发的将会比较严重，可能导致企业规章制度失去执行力，可能造成企业与员工之间的矛盾激化，甚至导致企业人员大量流失，而企业却无能为力。

对于企业来说，通过民主程序制定的人力资源方面的规章制度，不得违反国家的法律、行政法规和政策，并需要向劳动者公示。用人单位规章制度发生法律效力主要要件大致包括3个方面，即制度条款内容合法、民主程序和公示

程序。何谓民主程序？根据《公司法》第十八条的规定，所谓民主程序，是指公司制定重要的规章制度时，应当听取公司工会的意见，并通过职工代表大会或者其他形式听取职工的意见和建议。劳动合同法将听取意见改为“讨论……平等协商”，明显加大了工会、职工代表大会以及员工在规章制度制定过程的权利，强化了用人单位制定规章制度的法律程序。

如果用人单位员工人数较多或者员工工作地点较为分散或员工人员流动量大，且尚未成立工会或职工代表大会，应考虑成立工会或者职工代表大会。另外，在实践中如何界定和把握“直接涉及劳动者切身利益的规章制度或重大事项”也是迫切需要解决的问题。

招聘员工存在的法律风险

1、招聘员工时用人单位未如实告知义务的法律风险

由于劳动合同法规定用人单位在招用劳动者时就涉及劳动者切身利益事项的如实告知义务，如果用人单位在招用劳动者时，没有告知或者不如实告知有关工作内容、工作条件、工作地点、职业危害、安全生产状况、劳动报酬，以及劳动者要求了解的其他情况，就有可能构成欺诈。

按照劳动合同法第二十六条规定，以欺诈胁迫的手段或者乘人之危，使对方在违背真实意思的情况下订立或者变更劳动合同的，劳动合同无效。第三十八条规定，用人单位以欺诈、胁迫的手段或者乘人之危，使对方在违背真实意思的情况下订立或者变更劳动合同的，只是劳动合同无效的，劳动者可以解除劳动合同。

第四十六条规定，劳动者依照该法第三十八条规定解除劳动合同的，用人单位应当向劳动者支付经济补偿金。第四十七条规定，经济补偿按劳动者在本单位工作的年限，每

满一年支付一个月工资的标准向劳动者支付。六个月以上不满一年的，按一年计算；不满6个月的，向劳动者支付半个月工资的经济补偿。第八十六条规定，劳动合同依照该法第二十六条规定被确认无效，给对方造成伤害的，有过错的一方应当承担赔偿责任。

从上述法律规定来看，如果用人单位未如实告知履行告知义务，被招聘的员工在劳动过程

中可以用人单位未履行如实告知义务构成欺诈而要求解除劳动合同，用人单位就要面临支付经济补偿金或者赔偿金的后果。

2、未严格审查应聘者的健康状况的法律风险

劳动合同法第四十二条规定，劳动者患病或者负伤，在规定的医疗期限内的，用人单位不得解除劳动合同。另外，即便医疗期届满，用人单位解除劳动合同也受到严格限制，如劳动合同法第四十条规定，



劳动者患病后者非因公负伤，医疗期满后，不能从事原工作也不能从事由用人单位另行安排的工作，用人单位提前30天以书面形式通知劳动者本人或者额外支付劳动者一个月的工资后，可以解除劳动合同，并需要支付一定数额的经济补偿金。因此，如果在招聘时不严格审查应聘者的健康状况而导致体格不健康的员工进入公司，那么用人单位事后将付出很大的成本。

3、扣押劳动者的居民身份证或者其他证件、要求劳动者提供担保或者以其他名义向劳动者收取财物的法律风险。

用人单位扣押劳动者居民身份证等证件的，有劳动行政部门责令限期退还劳动者本人，并依照有挂法律规定给予处罚。用人单位已担保名义或者其他名义向劳动者收取财务的或者扣押劳动者档案或者其他物品的，有劳动行政部门责令限期退还劳动者本人，并以每人500元以上、2000元以下

的标准罚款；给劳动者造成损害的，应当承担赔偿责任。

4、用人单位招用与其他用人单位尚未解除或者终止劳动合同的劳动者法律风险

劳动合同法第九十一条规定，用人单位招用与其他单位尚未解除或者终止劳动合同的劳动者，给其他用人单位造成损失的，应当承担连带责任。

《最高人民法院关于审理劳动争议案件适用法律若干问题的解释》第十一条第三款规定：“用人单位一新的用人单位和劳动者共同侵权为由向人民法院起诉的，新的用人单位和劳动者列为共同被告。”如果用人单位未严格审查应聘者是否与其他人单位解除或终止劳动合同，将有可能陷入诉讼并承担相应法律责任。虽然在实践中原用人单位对损失的举证存在诸多障碍，但如果原用人单位提出要求新的用人单位承担法律责任的主张的，新的用人单位为应诉指出的费用也是为此付出的代价。

5、未严格审查应聘者是否与原用人单位签订保密协议、竞业禁止等法律文件的风险。

用人单位应认识到，若员工与原单位签订有相关的法律文件，致使员工进入本单位工作构成违约，或员工使用原单位有关资源（即员工在原单位工作时所掌握的技术材料、经营信息等商业秘密），而使本单位对员工原单位造成侵权，无论员工的行为是出于善意还是恶意，本单位都可能要承担一定的责任。因此，用人单位在招聘、录用员工时，应询问拟录用员工是否与原单位签订有保密协议、竞业禁止协议等法律文件，以及该员工在原单位工作是否违反了相关协议，必要时可制作相关确认文件。

劳动合同订立中的法律风险

1、不签订书面劳动合同的法律风险

虽然劳动合同法没有直接



规定用人单位必须与劳动者签订书面劳动合同，但从签订书面劳动合同的法律后果看，如果用人单位不与劳动者签订劳动合同，用人单位则面临以下风险。

(1) 支付双倍工资的惩罚。如果用人单位超过1个月不与劳动者签订劳动合同，则用人单位应当支付劳动者双倍的工资。

(2) 认定无固定期限劳动关系成立。如果用人单位自用工之日起超过一年没有与劳动者签订劳动合同的，视为用人单位与劳动者之间签订了无固定期限劳动合同。如果成立无固定期限劳动合同，则劳动者如果不存在违反法律规定的情形，那么用人单位便不能随意解除劳动合同，因此用人单位降低了劳动者的选择性，对于用人单位来讲，便出现了没有可用之人，造成人员和资源的浪费。

2、违反试用期的法律风

险

劳动合同法对试用期作了较为详细的规定，主要内容有以下几点。

(1) 试用期的期限的规定

三个月以下的或者已完成一定工作任务为期限的，不得约定试用期；三个月以上一年以下的，试用期不得超过一个月；一年以上三年以下的，试用期不得超过两个月；三年以上或无固定期限的，不得超过六个月。

(2) 同一用人单位与同一劳动者只能约定一次试用期。续签劳动合同时，不论是否变更岗位都不得再约定试用期。(3) 试用期应包括在劳动合同期限之内。单独的试用期合同不成立，该试用期合同就是劳动合同，视为用人单位放弃试用期。(4) 试用期的工资标准。劳动者在使用期的工资不得低于本单位同岗位最低档工资或者劳动合同约定工资的80%，并不得低于用

人单位所在地的最低工资标准。(5) 违法试用要支付赔偿金。用人单位违反劳动合同法的规定与劳动者约定试用期的，由劳动行政部门责令改正；违法约定的额试用期已经履行的，由用人单位以劳动者的，由劳动行政部门责令改正，给劳动者造成损害的，应当承担赔偿责任。

3、未将劳动合同文本交付劳动者的法律风险

劳动合同文本由用人单位和劳动者各执一份。实际上，有些用人单位为了达到阻碍劳动者举证证明双方存在劳动关系的目的，将双方签订的劳动合同均由用人单位持有。根据劳动合同法的规定，用人单位未将劳动合同文本交付劳动者的，有劳动行政部门责令改正，给劳动者造成损害的，应当承担赔偿责任。

4、用人单位提供的劳动合同文本未载明劳动合同法规定的劳动合同必备条款的法律风险

劳动合同法规定了劳动合同必备的条款，其中劳动合同期限；工作内容和工作地点；工作时间和休息休假；劳动报酬；社会保险；劳动保护、劳动条件和职业危害防护等内容，用人单位引起高度重视，特别是一些生产经营有显著特点如工作地点不固定、工作时间特殊的用人单位，应结合单位的实际情况，对相关的情况在劳动合同中作出具体的约定。用人单位提供的劳动合同文本未载明法律规定的劳动合同必备条款的，轻则有劳动行政部门责令改正，重则承担赔偿责任。

(三) 为劳动者提供专项培训的法律风险

随着用人单位人力资源管理理念的更新和企业经营创新的需要，对企业员工出资培训已成为企业留住人才、增强企业竞争力的一种重要方式。但在实践中，存在诸多法律风险。如实践中普遍存在试用期内对员工进行培训并约定服务

器，对员工出资培训未保留相关证据等情形。另外，劳动合同法对劳动者违反服务期约定违约金数额进行了限制，即违约金的数额不得超过用人单位提供的培训费，用人单位要求劳动者支付的违约金不得超过尚未履行部分所应分摊的培训费用。如果劳动者违反服务期约定给用人单位造成了实际损失，用人单位除要求劳动者支付违约金外，是否可以要求劳动者赔偿实际损失？当约定的服务期长于劳动合同期限或者超过劳动合同尚未履行的期限，应如何处理？以上都是用人单位面临的问题和法律风险。

订立无固定期限劳动合同的额法律风险

劳动合同法的主要规定有：1、在同一用人单位连续工龄满110年，员工既可以提出订立无固定期限劳动合同的要求。2、用人单位初次实行劳动合同制度或者国有企业改制重新订立劳动合同时，劳动者在该用人单位连续工作满10年且距法定退休年龄不足10年的；3、连续订立两次固定期限劳动合同，且劳动者没有该法第三十九条和四十条第一

竞业限制和保密条款中的法律风险

保密条款和竞业限制条款是用人单位用来保护商业秘密和与知识产权相关的企业秘密的重要手段。劳动合同法规定主要有：

1、竞业限制的最长期限为2年。2、明确了竞业限制经济补偿金的给付时间应当在解除劳动合同后，并且须在竞业限制期限内按月支付；3、明确了竞业限制经济补偿金及违约金的标准均按双方约定执行。

现实中，用人单位对无固定期限劳动合同普遍存在恐惧之心，但实际上，无固定期限劳动合同只是无确定终止时间的合同，并非是不可解除劳动合同。只要符合法律规定解除条件，用人单位是可以依法解除劳动合同的。关键的问题是，用人单位应依法建立和完善其内部规章制度，建立科学、可操作性的用人机制，树立人性化的用人理念。

用人单位单方解除劳动合同存在的法律风险

根据劳动合同法的规定，

劳动者有下列情形之一的，用人单位可以解除劳动合同：(一)在试用期间被证明不符合录用条件的；(二)严重违反用人单位的规章制度的；(三)严重失职，营私舞弊，给用人单位造成重大损害的；(四)劳动者同时与其他用人单位建立劳动关系，对完成本单位的工作任务造成严重影响，或者经用人单位提出，拒不改正的；(五)因本法第二十六条第一款第一项规定的情形致使劳动合同无效的；(六)被依法追究刑事责任的。

其中第四项的规定，根据证据规则，“劳动者同时与其他用人单位建立劳动关系”的举证责任应该在用人单位，如何收集合法有效的证据将成为用人单位解决的关键问题。以及“对完成本单位的工作任务造成严重影响”中的“严重影响应如何理解和界定”？关于第五项情形，关键是如何界定用人单位的“真实意思”，如何通过举证证明“真实意思”？

第四十条有下列情形之一的，用人单位提前三十日以书面形式通知劳动者本人或者额外支付劳动者一个月工资后，可以解除劳动合同：(一)劳动者患病或者非因工负伤，在规定的医疗期满后不能从事原工作，也不能从事由用人单位另行安排的工作的；(二)劳动者不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作的；(三)劳动合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使劳动合同无法履行，经用人单位与劳动者协商，未能就变更劳动合同内容达成协议的。

另外，用人单位单方解除

劳动合同的程序问题方面，劳动合同法第四十三条规定，用人单位单方面解除劳动合同，应当事先奖励有通知工会。用人单位违反法律、行政法规规定或者劳动合同约定的，工会有权要求有人单位纠正。用人单位应当研究工会的意见，并将处理结果书面通知工会。如果未建立工会的单位，应如何处理？是和职工代表磋商？

劳动合同解除或者终止补偿方面的法律风险

根据劳动合同法第四十六条的规定：……第五项增加了劳动合同到期终止出用人单位维持或者提高劳动合同约定的条件续订劳动合同劳动者不同意续订情形外需支付经济补偿金的情形。加大了用人单位签订短期劳动合同的成本。

另一方面，劳动合同法第八十五条对用人单位解除或者终止劳动合同时未依照该法规定向劳动者支付经济补偿金的法律责任作了明确的规定。

需要注意的是，根据《财政部、国家税务总局关于个人与用人单位解除劳动关系取得的一次性补偿收入征免个人所得税的通知》（财税[2001]157号）第一条的规定，个人因与用人单位解除劳动关系而取得的一次性补偿收入（包括用人单位发放的经济补偿金、生活补助费和其他补助费用），其收入在地球上年度职工平均工资3倍数额以内的部分，免征个人所得税；超过的部分按照《国家税务总局关于个人因解除劳动合同取得经济补偿金征收个人所得税问题的通知》（国税发[1999]178号）的有关规定，计算征收个人所得税。

种子的梦想 聚合的力量

2015年意大利米兰世博会中国企业联合馆



世界博览会——记录了人类文明的每一个进步

世博会是世界上最高级别的展览活动，是世界各国经贸、科技、社会

和文化的相互交流与合作的盛会，记录了人类文明的每一个进步；2010年世博会在中国上海举行，以创纪录的“246个国家和国际组织参展”、“7308万参观人数”，将世界博览事业推向了前所未有的高峰，成为世博会历史上的一个重要里程碑。

2015年意大利米兰世界博览会——滋养地球，生命能源

继2010年上海世博会后，又一届综合性世界博览会将于

2015年5月1日至10月31日在意大利米兰举办，本届世博会主题为“滋养地球，生命能源”，主要探讨当前全球人口增长、资源紧缺的背景下如何解决资源、源、食品等的可持续发展等问题。截至2014年3月12日，已有144个国家和国际组织宣布参展，园区总面积将达到200万平方米。预计能吸引全球2000万人次前来参观，其中100万参观者来自中国（中国计划）。

中国参与2015米兰世界博览会——中国国家馆、中国企业联合馆

为彰显中国对于米兰世博会和世界博览事业的支持，中国政府史无前例地以“中国国家馆”、“企业联合馆”等组成强大的阵容参展，全方位的展示中国取得的伟大成就和中华民族的伟大复兴历程。

2015米意大利兰世界博览会中国企业联合馆——中国种子

作为中国参与米兰世博会的重要组成部分，中国企业首次以自建馆的形式走出国门，集体亮相参与海外世博会。以“百年世博、千年传承、万众

瞩目”的定位及“民族品牌伟大复兴”的历史高度，在米兰世博会上重点展现中国企业的独特风采，百年世博品牌回归的历史传承，以及面对全球资源匮乏的可持续解决方案，展现中国人与自然“和谐相处”的哲学。

中国企业联合馆——中国种子主题

在全球面临人口增长、资源匮乏、食品数量和安全问题以及生物多样性减少等问题，作为中国人和中国企业如何应对？我们如何协调、平衡和解决粮食生产和土地资源以及环境保护之间的关系问题，如何处理食品生产安全和企业可持续发展的关系问题，如何完善“民以食为天”与有节制地饮食的生活理念。

“中国企业联合馆”将借助“种子”元素和“种子”智慧，形象地、娱乐化地和互动体验式地回答上述问题，同时展示有良知的企业和企业家们为中国人生产和提供安全食品的种种努力，展示中国特有的且符合可持续发展的饮食爱好和习惯，展示中国企业保护

环境和土地资源的科学方法和社会责任以及他们的精神风貌。

定位

中国企业联合馆在2015年米兰世博会的主题引领下，作为中国国家馆的补充与延续，以“百年世博、千年传承、万众瞩目”的定位及“民族品牌伟大复兴”的历史高度，在米兰世博会上侧重展现中国企业的独特风采，百年品牌回归百年世博的历史传承，以及面对全球资源匮乏的可持续解决方案，展现中国人与自然“和谐相处”的哲学。

中国企业联合馆将建造成集地域性、知识性、趣味性、互动性为一体的，以个性化、智能化、精品化为特点的，以统一策划、统一布展、统一运营为原则的，能体现国际一流展示水准的现代体验型展馆，成为中国企业在资源、食品、科技、能源等领域与世界沟通的桥梁，以更为多样性与人性化的展示方式诠释人与自然的深层关系，以积极的、开放的态度与其他国家的企业一起肩负起“滋养地球，反哺自然”的共同责任。

参展合作

参展原则：世博会是主题展而非产品展，参展企业需遵循米兰世博会组委会相关规范及中国企业联合馆“统一策划、统一布展、统一运营”的总体原则策展、布展及运营；
1、即由中国企业联合馆主办方牵头，联合各参展企业共同策划形成统一的展示方案，经由米兰世博会组织者审批后，由联合馆

项目主办方统筹布展实施及会期运营等；
2、展示费用：原则上由项目主办方承担展馆设计、建设、策展、布展等总体费用，展示内容中涉及参展企业特别要求之个性化展品、个性化效果呈现等所涉及之设计、制作、运输、安装、调试及人员费用，由参展企业承担。

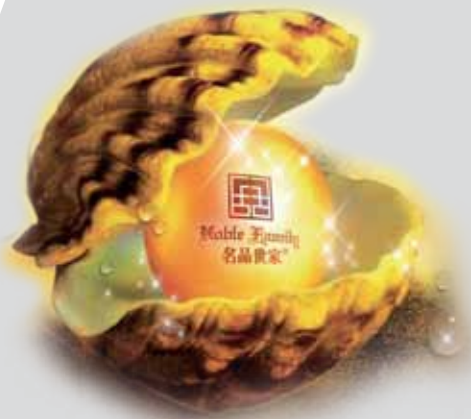


2015年意大利米兰世界博览会 中国企业联合馆 参展招募指定合作机构 上海世诺传媒有限公司

电话：021-6362-0188-161 热线：135-8562-5971 联系人：何遥

名嘉(上海)酒业有限公司
名品世家上海公司

名品世家，打造中国酒类连锁优质服务品牌。
五年多的快速发展，见证酒类流通领域的崛起与腾飞；
6大产品业态，资本界最为关心的产品兼容性；
10多个国家原瓶进口酒类产品，满足不同消费人群需求；
遍布全国近30个省份的运营团队；
200多名专业的国家级品酒师队伍；
连锁专营店700多家，行业首屈一指！



只卖真品 专卖名品
您身边的选酒顾问

加盟形式



名品世家上海公司 (名嘉(上海)酒业有限公司)

上海运营中心：上海陇盛大厦605座，
地 址：闵行区春申路1955号
电 话：021-54222699，021-54323965
联系人：甘先生 手机：18917945999，
网 址：www.mpsj99.com



微信号：m4008201179

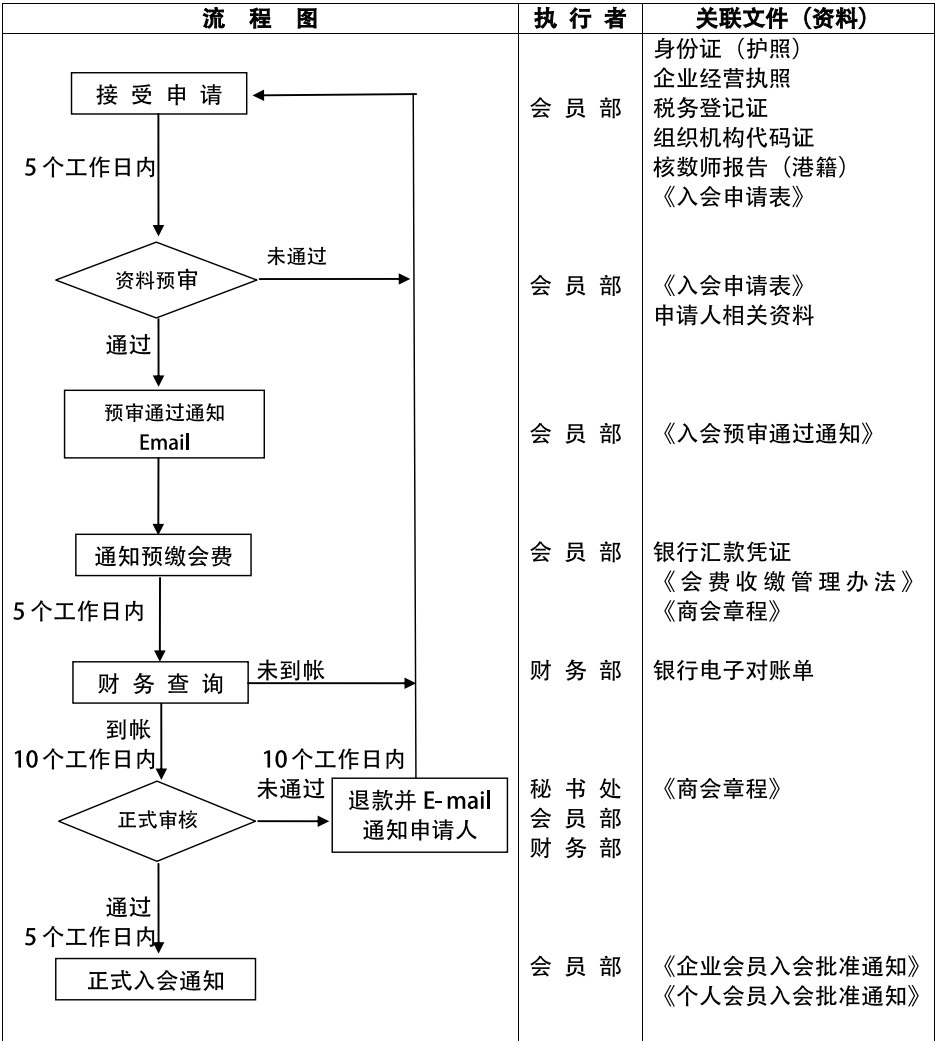
上海市江西商会（英文名：JiangXi Chamber of Commerce Shanghai），是经上海市人民政府合作交流办公室审查同意，上海市社团管理局批准成立的具有独立法人资格的社会团体。业务主管单位为上海市人民政府合作交流办公室，并接受江西省人民政府驻上海办事处的指导。

商会主要领导：
会 长：邓凯元
党支部书记：李永清
秘 书 长：张渭大
贵公司在本会所拥有的会员权利如下：
1. 会员表决权、选举权和被选举权；
2. 会员有权参加本会组织的有关活动，取得本会编制的相关信息资料；
3. 会员有权获得本会提供的各类咨询和服务，在经营活动中遇到困难时，

有权请求本会给予帮助；
4. 会员有权对本会工作提出批评和建议，对本会有监督的权利；
5. 会员有自由退出本会的权利。
贵公司在本会应尽的会员义务如下：
1、遵守商会章程，执行本会的决议，热心本会工作，维护本会声誉和合法权益；
2、积极参加本会组织的活动，完成本会交办的工作，向本会提供经贸信息和相关资料；
3、发展本会会员，按期向本会反映和汇报会员情况；
4、按规定缴纳会费。
商会办公地址：静安区余姚路417号前楼407室
商会开户行：交行中山北路支行
银 行 帐 号：3100 6670 0010 1490 00102
户 名：上海市江西商会

请 认 真 阅 读 以 下 内 容

- 1. 申请表的每个项目均为必填；
- 2. 入会申请流程：



注：请提供所有申请资料的电子版扫描件。

入会申请表

个 人 信 息	姓 名		性 别		民 族		照片
	籍 贯		生 日		党 派		
	学 历		工作单位				
	企业职务		社会职务				
	通讯地址					邮 编	
	手 机		电 话		传 真		
	Q Q或 MSN		E- mail		入会介绍人		
企 业 信 息	成立时间		企业性质		职工人数		
	注册资金		现有资产		行 业		
	年销售额		年利润		年纳税额		
	工商注册地			企业网址			
	公司简介						
	加入商会 目 的						
本人自愿加入上海市江西商会，遵守商会章程，履行义务，请予批准！							
申 请 人：(签字&公司盖章) 申请日期：年 月 日							
商 会 填 写	财务确认	汇款到帐时间： 年 月 日 财务签字：					
	审批意见						

我家
又添新成员



金旅集团有限公司

吴恒忠 董事长 上饶

公司简介：金旅集团是集酒店、旅游景区建设、旅游产品开发、商业资产管理、家居建材经营、农副产品生产、加工和销售、工艺书画、电子商务等多位一体的产业集团。公司注册资金3亿元，总资产达15亿元。在业务涉及的多个领域，金旅集团均做出非常的经营业绩和广泛的社会影响。已建成运营上饶市最大最专业的站式家居建材购物广场——20万平方米的上饶国际家居城，5万平方米的仓储式陶瓷市场和5万平方米的物流配送区。集团依托世界自然遗产地三清山丰富的旅游资源，做大做强旅游文化产业，创立了三清书画院，并斥资8亿元人民币在世界自然遗产、全国5A级景区三清山东部景区金沙服务区投资建设三清山金沙湾大酒店（4星级）、金沙绿谷大酒店（5星级）、三清山金沙湾古街（商贸街）。

上海鑫建金融信息服务有限公司

熊乾富 常务副总 新建

公司简介：上海鑫建金融信息服务有限公司是上海市江西商会建筑智能化分会和新建县（上海）商会的会员共同出资成立的资金池公司。公司经营宗旨是为中小企业提供金融服务，尤其是商会内部企业，并且为企业提供理财业务。这两年运作非常良好，现一年产值总规模已达一亿人民币。

上海申威资产评估有限公司

马丽华 董事长 上饶

公司简介：上海申威资产评估有限公司主要从事各类单项资产评估、企业整体资产评估、市场所需要的其他资产评估或者项目评估、生产设备租赁转让、商务信息咨询等。现持有：上海市国有资产监督管理委员会颁发的《资产评估资格证书》（证书编号：31020029）；财政部、中国证券监督管理委员会联合颁

发的《证券期货相关业务评估资格证书》（证书编号：0210073007）。公司可以承接所有评估业务，是上海市能够承接证券期货评估业务的七家评估机构之一。

上海禄辰投资有限公司

王丽华 董事 鹰潭

公司简介：上海禄辰投资有限公司成立于2013年5月，注册资本人民币1010万元，是一家专业从事实业投资管理、上海股交中心挂牌推荐、股权私募投资、收购兼并，上市财务顾问等业务的专业性投资服务机构。公司核心股东由实干企业家和海内外金融专业人士构成，经营团队由投资咨询、行业分析、法律、财务等专业人士共同组成，同时公司拥有一支庞大的资深顾问团队，倾力为企业所用。

上海梦力食品有限公司

陈扬生 董事长 宜黄

公司简介：上海梦力食品

（贸易）有限公司成立于2013年，公司前身为上海广圆食品商行，本公司是一个服务各类超市、网店、学校、酒店等批发零售一体的配送服务公司。坚持“实现梦想、心力同行”的服务宗旨，本着“给我一个机会，送你八方财源”的共赢理念，打造“心力来”服务的核心文化。秉承“一条红线，两块牌子，三条路子”的经营思路，一条红线指根系江西红色文化，以赣红妹子豆腐乳系列产品为龙头，以中国有个红妹子为目标。两块牌子指“江西省红妹子食品有限公司赣红妹子品牌系列”和“上海梦力食品（贸易）有限公司销售品牌”。三条路子指以一线品牌立足，二线品牌盈利，自身品牌及江西三线品牌共同发展。

上海来庭装饰设计工程有限公司

罗文斌 总经理 樟树

公司简介：上海来庭装饰设计工程有限公司，来庭设计自诞生以来就先后聘请中



央美院、拉萨尔中国设计院、上大美院等高级设计师，并在一线城市施工多年的专业施工队伍！吸收世界先进理念，着眼于国际流行的设计风格，并且在此基础上开拓求新，形成了一套独具特色的室内装饰体系。如今在现代企业机制推动下，来庭始终坚持“以客户提供最专业全面的服务”理念更是不断创新，已经完成了深受好评的室内设计数千套，已处于装饰装修行业领头地位，得到社会及大家的广泛认可。

上海砺隆通讯科技有限公司
余文龙 总经理 九江

公司简介：砺隆通讯公司创建于2013年，主要从事通信终端销售、电信业务代理、移动业务代理、联通业务代理、通信维护等通信业务。

上海汇华网络科技有限公司
李季平 总经理 武宁

公司简介：上海汇华网络科技有限公司致力于互动多媒体、网络营销、电子商务、电子政务、

企业信息系统、网络安全系统的设计、制作、开发服务。上海汇华凭借在互动多媒体和网络营销、应用领域多年丰富的运作、整合经验和上海汇华强大的设计、制作、开发、管理团队。我们有信心为我们的每一个客户提供从互动多媒体、网络媒体的咨询，调研，策划，创意设计，实施到后期跟踪的全方位服务。

上海萍珊装饰材料有限公司
吴荣国 总经理 赣州

公司简介：上海萍珊装饰材料有限公司成立于2008年8月1日。秉承着军人般锐意进取、坚韧不拔的精神，服务四海宾朋！公司主营“吉祥牌”铝塑板、铝单板、铝蜂窝板、烤瓷板等幕墙材料，并承接幕墙施工、办公室、别墅等装饰装修工程！世博沙特馆、上海长途客运总站、龙之梦广场、青浦水上花园别墅等工程，均流淌着公司员工的汗水！公司真诚的与各方朋友相互合作、共同发展、共创辉煌！

上海如壹坊工程设计有限公司
黎 剑 总经理 萍乡

公司简介：上海如壹坊工程设计有限公司，是由美国CNW INTERNANEK KD与上海天实业有限公司、上海原美景观设计有限公司、上海至大工程有限公司、上海森盛绿化有限公司联合打造，以上海原美景观设计有限公司为基础，主要定位为政府、企业、房地产等策划、规划、建筑、景观设计与施工、销售“一站式”服务的综合性工程设计企业。

上海如壹坊工程设计有限公司分“壹设计”、“壹工程”、“原美景观”三个品牌，具有多年的规划、建筑、景观、工程的综合设计与实际施工经验。公司自成立以来，一直秉承于综合设计一站式理念，项目主要来于业内直接委托，与国内多家上市企业有长期的合作关系。

上海宾朋贸易有限公司
钟国亮 董事长 南昌

公司简介：上海宾朋贸易

有限公司是一家专业定制礼品皮具、礼品笔并承接世界品牌皮具及笔的OEM订单的生产型贸易公司，在上海、广州及江西拥有自己的专业工厂，是世界500强品牌企业及政府定制礼品皮具及礼品笔的专业平台和源头工厂，产品遍布各行业并远销欧美及世界各地，在中国礼品行业中是礼品皮具和礼品笔的领导型企业。

上海交通大学继续教育学院后EMBA总裁教育中心
张小菊 副主任 南昌

公司简介：上海交通大学继续教育学院后EMBA总裁教育中心，旨在为政府及企业提供高层领导的在职高端培训、企业内训、企业管理咨询等相关教育服务。重点开设的项目为“全球商界领袖后EMBA”，为国内外企业领袖及有学习需求的管理者搭建再学习、再教育的平台。全球商界领袖后EMBA着重提升学员的大视野、大韬略、大智慧、提升学员的综合竞争力。立志为中国经济的发展和社会的繁

荣培养出具有现代经营理念，承继中国商业精神的管理精英，打造国内外企业家学习的首选品牌。

上海必成塑料制品有限公司
吴广义 总经理 余江

公司简介：上海必成塑料制品有限公司成立于2005年，同年引进多台生产线，主要生产PET打包带（塑钢带），具有国内先进的制造装备及完善的测试手段，并且代理多家国际知名企业的打包工具。

上海波托菲诺照明灯具有限公司
李仙花 总经理 上饶

公司简介：上海波托菲诺照明灯具有限公司是中国灯饰共享联盟会员单位。它是一家集照明灯饰产品贸易、照明灯饰工程技术、整体解决方案于一体的专业公司。自1996年开始涉足灯饰行业，现已成为“宝辉”、诺克“NORK”、渴望“ASPIRE”、香港倍雅等品牌的上海特约经销商，香港三立灯饰实业公司上海总代理，同时是百安居B&Q上海所有门店的优秀供应商。

江西春源绿色食品有限公司
王照飞 总经理 玉山

公司简介：江西春源，成立于1998年，是一家集油茶种植、产品研发、精深加工、销售于一体的现代化油脂专业企业、油茶籽油（也称山茶油）专业制造商，全国油茶产业重点企业，全国经济林产业龙头企业，江西油茶协会会长单位；拥有三清山脚下数十万亩有机油茶林基地和世界领先的万吨级食用油生产线。2009年旗下“得尔乐”品牌就在山茶油行业率先获得中国驰名商标殊荣，是中国有机高端食用油生产骨干企业。

上海日章国际贸易有限公司
胡务云 总经理 南昌

公司简介：上海日章国际贸易有限公司总部位于上海，分别在深圳、厦门、温州、宁波、南昌、新疆、湖南设立分公司及办事机构，从事有色金属、压铸铝合金、压铸锌合金、黑色金属、镀锌产品的国内国际贸易，并与国内国外诸多大型矿山、冶炼厂、钢厂及镀锌厂建立了长期稳定的合作关系，拥有丰富的市场资源及专业的业务操作团队和先进的管理模式。作为宝钢集团、江铜集团、株洲冶炼集团、西部矿业、新疆八一钢厂等大型企业重要合作伙伴，公司经营全系列的“江铜”、“火炬”、“双燕”牌系列产品，尤其在高档压铸锌合金销售方面积累了丰富的市场资源，在江浙、广东、福建地区占有很高的市场份额。2013年根据自身企业发展需要，公司成为江苏国强镀锌产品在江西地区的一级代理商，致力于做好有色金属及镀锌产品的同时，公司还经营各种铁合金（硅锰合金、钕铁、钼铁、钒铁）、工业润滑油、镍、铋锭、钢锭、钎、硅等小金属贸易。

江西新余农商银行上海投行部
何惠玲 负责人 新余

公司简介：新余农村商业银行是在原江西新余农村合作银行基础上改制成立的股份制商业银行。目前，该行设置了19个职能部门，下辖2个驻外办事处，分宜、渝水、城南、城北、高新和仙女湖支行6个一级支行，下村、良山、罗坊3个二级支行，1个营业部，56个营业网点遍布新余市城乡。

新余农商银行按照“立足社区、服务三农、服务中小企业”的战略定位；以改革创新、拓宽服务领域为动力；以严格管理、防范经营风险为保障；以队伍和企业文化建设为手段，按照客户至上、合作共赢的经营理念，立足新起点，构建新机制，推出新举措，推动新发展，积极打造“特色银行、优质银行、流程银行、现代银行、和谐银行”等“五大银行”。

上海天溥网络科技有限公司
周小川 总裁 安义

公司简介：上海天溥网络科技有限公司成立于2002年，是以销售笔记本电脑、品牌机、投影机、数码产品等知名品牌产品的销售公司，目前与华硕、惠普、联想等知名厂商

形成良好的合作关系；现公司总部设于上海IT行业最集中、最具发展潜力的徐家汇。公司目前在上海拥有十五家专卖店直接面对终端消费者，并参股专业软件，项目集成公司，不断的开拓行业零售终端与3C连锁卖场，目前与苏宁、国美、宏图叁胞等知名3C卖场形成良好合作关系，并为其提供销售管理服务。

上海东万股权投资基金管理有限公司
谢太福 董事长 弋阳

公司简介：上海东万股权投资基金管理有限公司是经国家批准成立、由浦东新区金融服务局备案认证的，专注于中国房地产投资的私募基金管理公司。东万基金和优秀的房地产开发商进行合作，在中国的二三线城市投资以商业地产、住宅地产、城市综合体为主的房地产项目。公司的主营业务为发起设立房地产基金，投资优良房地产项目，专注于为机构投资者和高净值客户提供高品质的房地产金融产品的资产管理服务，根据不同投资者的风险收益偏好，进行结构化分级，满足各类投资者需求，为投资者创造最大的价值。

