

热烈祝贺重庆黄金日贵金属经营有限公司隆重开业

【重庆黄金日贵金属经营有限公司】是【天津贵金属交易所】103 号会员直属授权经营机构,重庆省级居间商。综合性投资服务机构,主营贵金属实物 9999 金条、银锭,天通金、天通银延期现货交收等业务,公司拥有与国际接轨高速报价系统、交易系统、金条、银锭现货运送交接系统。公司拥有一支业务素质过硬、金融投资服务领域非常敬业的百人服务团队,公司办公面积为 1100 平方,拥有可以容纳 300 人的四星级多功能演播大厅!拥有几千人同时在线的【呱呱网络授课平台、房间号:241503、368666】免费为本公司客户提供三维立体六大服务体系,每天 24 小时在线服务。

上海总部公司在周仁旭董事长的领导下,黄金日的业务已遍及重庆、浙江、江苏、上海、河南、江西、山东、辽宁、吉林、内蒙古、山西、陕西、甘肃、贵州、云南、广东、福建等省市,营业网点已基本在华东各地级市铺开,并已有庞大的固定客户群体,在全国有近 200 个营业网点,总员工已近 4500 人。已构成较为完善的业务发展体系。

2012 年金融投资创富讲坛

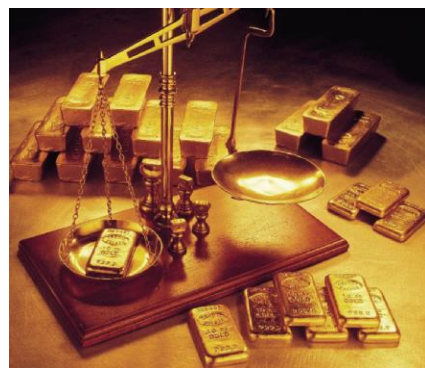
时间:2012 年 2 月 18 日上午 9 点 30 分
地址:重庆北部新区金开大道 7 号
天来大酒店(五星级)

主办单位:重庆商报
协办:重庆黄金日贵金属经营有限公司

张丙南 贺强 金钻 主持:馨予

【天津贵金属交易所】成立背景介绍

【天津贵金属交易所】的成立是根据国务院关于《推进滨海新区开发开放有关问题的意见》国发【2006】20 号文件;鼓励天津滨海新区进行金融改革和创新,明确在金融企业、金融业务、金融市场和金融开发等方面的重大改革原则上可安排在天津滨海新区先行先试。中央赋予天津滨海新区的先行先试政策给贵金属市场的设立提供了绝好的契机背景下,经天津市政府批准,由天津产权交易中心为主发起,在天津滨海新区注册的公司制法人单位。贵金属交易所作为天津产权中心的创新型交易平台,主要为金银等贵金属的现货及现货延期交收交易提供电子交易平台和相关服务。交易所实行会员制,采取 24 小时不间断交易,时间及价格完全与国际市场接轨。



【天津贵金属交易所】主营产品介绍

【天津贵金属交易所】面向全国推出实物白银投资银锭和实物黄金投资金条,面向投资者开展基于标的金条、银锭的“卖出+回购”业务。标的金条成色为 99.99%,规格为 200 克/条;标的银锭成色为 99.99%,规格为 15 公斤/锭。金条银锭皆由交易所指定的国内知名生产厂商生产。投资者可以现货全额交易与现货延期交收交易两种方式参与“实物黄金投资金条”和“实物白银投资银条”业务。。

选择【重庆黄金日】投资黄金白银的优势

我们免费为本公司客户提供三维立体六大服务体系,每天 24 小时在线零距离为您提供在线服务。作为【重庆黄金日】客户的您,您还需要做什么?

【黄金日贵金属经营有限公司】作为【天津贵金属交易所】第 103 号会员单位;连续两年综合排名三甲之列,我们为所有客户提供三维立体人性化的综合性服务,晚上 6 点-深夜 12 点才是国际活跃交易时间,更加照顾上班一族的投资人。

中国股市交易可以由老师带盘交易吗? 回答:不可以。。。中国期货市场可以由老师带盘交易吗? 回答:绝对不可以。。。为什么? 因为违反【证券法】、非法理财、操纵股价等高压线谁敢逾越?

【天津贵金属交易所】旗下现货黄金、白银属于【延期现货】交易产品。它不属于证券产品也非期货交易。所以它暂时不受当今【证券法】约束!所以就给了我们【专家团队】更大的施展空间。

- 1;每周、每一天的国际国内宏观信息研究!由专家团帮您去研究
- 2;每时每刻的黄金、白银技术形态分析、专家团零距离在线支持
- 3;强大的呱呱平台*【金银争霸*大视频 368666】专家时刻在您身边
- 5;机会到了您就买、该卖的时候您就卖、做多盈利后随即可以反手做空;您还需要做什么?

重庆市江西商会副会长单位—重庆黄金日贵金属经营有限公司

重庆公司地址:重庆市江北区观音桥朗晴广场 B 塔 6 楼整层 广州公司地址:广州市越秀区白云路白云大厦 2210、2211
联系电话:重庆 023-88191666 广州:020-23318061 更多服务信息请登录 www.9999cqhj.com 查看



今年对我会来说是个夯实基础的年头,在市工商联领导及各界朋友关心支持下,在各位江西籍杰出人士的关爱下,在商会全体同仁的共同努力下,商会认真践行“团结互助、协作共赢”的办会宗旨,落实常务会长轮值制度,严格秘书处工作纪律,成立了中共重庆市江西商会党支部,渐渐摸索出了一套行之有效的发展模式。

由我会会长和伍位常务会长单位作为股东发起成立了注册资金1亿元的重庆赣商实业(集团)有限公司,在重庆市经济技术开发区购置了330亩土地建设“赣商医疗器械产业园暨江西商会总部基地”,现已完成概念设计和招商手册;今年9月,又与秀山(武陵)现代物流园达成了“武陵健康城”投资协议,项目总投资为2.4亿元,现已完成方案设计和土石方工程,已开始进行招商的准备工作。

因应朝天门综合市场、南坪四小区医疗市场的整体搬迁,急从事文体办公用品、医疗器械、酒店陶瓷等商品经营的会员所急,商会先后组织考察了沙坪坝西永铁路物流园、巴南区南彭公里物流园,并达成初步合作意向,欢迎会员们踊跃投资,以组建新的集团公司抱团发展。

12月10日,商会办公场所搬迁到南坪万达广场2号写字楼19-5,除秘书处日常办公所需之外,还专门提供了茶艺表演、宣传展示会员们产品的场所。此次乔迁,既见证了我会会员企业的发展壮大历程,也预示着商会又向前迈出了坚实的一步,必将为重庆市江西商会注入新的活力!

《师说》有云:“闻道有先后,术业有专攻”。如何发挥自身优势,创新思维模式,引导重庆市江西商会的健康发展,我们任重而道远!商会将继续发扬桥梁和纽带的作用,发挥自身优势,鼓励赣商扩大经营规模、壮大民营经济,为实现跨越式大发展作出更大的贡献而努力!



目录

CONTENTS

『卷首语』

01

『商会动态』

03 热烈祝贺重庆市江西商会乔迁之喜

07 重庆市江西商会 2011 年度突出贡献奖

07 重庆市江西商会 2011 年度优秀会员

◆领导关怀

08 江西省孙副省长在渝亲切接见我会部分领导

11 江西省副省长洪礼和一行在渝亲切接见我会部分领导

13 接待江西省扶贫和移民办彭林森副主任一行来渝

13 我会会长罗来安向重庆市人大常委会副主任、党组副书记余远牧、重庆市政府秘书长陈和平汇报商会工作

◆会 议

14 重庆市江西商会两周年庆暨一届七次理事会隆重举行

19 我会一届七次理事会隆重举行

20 重庆市江西商会朝天门片区会员洽谈会

21 我会召开今年第三次常务会长办公会

21 全国知名民营企业重庆举行投资项目签约仪式

22 我会隆重召开今年第三次理事会

24 我会应邀参加赣商联合总会第二届会员代表大会

25 我会召开今年第四次理事会

◆活 动

28 我会首次分片区开展活动

30 “相约两江，共赏明月”中秋之夜活动隆重举行

32 重庆市江西商会赴忠县献爱心活动

◆会员单位活动

34 我会理事单位兔宝宝健康饰材重庆美每家旗舰店盛大开业

35 热烈祝贺我会副会长、重庆丽达律师事务所徐丽霞主任荣获“重庆第二届十佳英才”称号

35 我会应邀出席江西三麒文化有限公司余江店的开业庆典

35 南邦铝业落户南川区龙岩工业园

36 军民鱼水情深 真情慰问消防兵

◆考察

37 我会赴秀山县实地考察

39 我会赴巫溪县红池坝实地考察

◆总结

40 重庆市江西商会 2011 年度工作总结

『赣商风采』

42 搏击商海竞风流

——记周长林眼镜批发有限公司总经理、重庆市江西商会常务会长周长林

45 闯出来的客家汉子

——记重庆波特电气设备有限公司总经理、重庆市江西商会副会长 王辉阳

47 关于投资现货黄金、白银的十个关键问题

——重庆市江西商会副会长龔平

『法律讲堂』

50 公司并购法律实务中的律师尽职调查

『特别推介』

52 环球医疗器械产业园

53 武陵健康城

『人生感悟』

54 好走的都是下坡路

54 人生如诗

『大事记』

55 大事记

主办单位:重庆市江西商会

名誉会长:余远牧 重庆市人大常委会副主任 党组副书记

编委主任:罗来安

编 委:何 勇 余启焕 温建斌
王爱兰 付建忠 周长林

主 编:刘汉龙

执行主编:敖 霞

校 对:杜 艳 张云鹤

美 编:叶云湘 张桂芹

地 址:重庆市南岸区江南大道 8
号万达写字楼 2 栋 19-5

邮 编:400060

电 话:023-67510033

传 真:023-67510790

商会网址:<http://www.cqjxsh.com>

QQ 群:61809930

电子邮箱:cqjxsh@163.com

法律顾问:重庆丽达律师事务所



本刊仅作内部交流

设计制作:

重庆北斗星广告(18602391111)

重庆市江西商会理事单位



热烈祝贺重庆市江西商会乔迁之喜



重庆市人大常委会副主任、党组副书记,我会名誉会长余远牧先生(中)、市工商联副主席李增女士(左)、我会轮值会长刘汉龙(右)为商会乔迁剪彩

良辰安宅,吉日迁居。2011年12月10日,南坪万达广场2号写字楼19-5室内,嘉宾云集、高朋满座,一个隆重的乔迁庆祝仪式在此举行——重庆市江西商会正式乔迁至此。商会办公场所的成功乔迁,心系着每一位赣籍在渝企业家的命运,更预示着他们的蓬勃发展与蒸蒸日上。重庆市人大常委会副主任、党组副书记、我会名誉会长余远牧先生,中国银行重庆分行行长罗小明先生、重庆市工商联副主席李增女士等领导都出席了这一乔迁庆典仪式。

我会自2009年成立以来,得到了重庆市及江西省有关政府领导、重庆市工商联的大力支持与有效帮助。广大赣籍在渝企业家抱团共谋发展,展示了团结的力量,为两地经济发展与交流贡献了一己之力。

在这一大喜的日子里,礼炮齐鸣,热闹非凡。我会轮值会长刘汉龙在致辞中表示:今天对重庆市江西商会来说是个特殊的日子,这次的乔迁标志着重庆市江西商会注入新的活力,焕发新的面貌,办公场所的乔迁,既见证了我会会员企业的发展壮大历程,也预示着商会又向前迈出了坚实的一步,我也会必将发扬商会桥梁的作用,发挥优势,鼓励赣商扩大经营规模,壮大民营经济,为实现跨越式大发展作出更大的贡献而努力。

在最后激动的时刻,重庆市人大常委会副主任、党组副书记、我会名誉会长余远牧先生,重庆市工商联副主席李增女士和我会轮值会长刘汉龙先生一起走向大门前,共同为重庆市江西商会新会址剪彩,祝福商会的明天更美好!



商会前台



中式韵味的会客厅



◀ 展示会员单位产品的博古架



▶ 工作人员办公室



◀ 秘书长办公室



重庆市人大常委会副主任、党组副书记,我会名誉会长余远牧先生(中)、中国银行重庆分行行长罗小明(右五)、市工商联副主席李增女士(右三)在商会新办公场所与我会部分领导亲切合影留念



在常务会长王爱兰女士的三麒公司办公室向余主任等领导汇报商会发展情况



长余远牧先生(中)与我会秘书处工作人员亲切合影留念
▲ 重庆市人大常委会副主任、党组副书记,我会名誉会长

重庆市江西商会 2011 年度突出贡献奖

罗来安(会长)

王爱兰(常务会长)

何勇(常务会长)

刘汉龙(常务会长)

余启焕(常务会长)

周长林(常务会长)

温建斌(常务会长)

曾节华(副会长)

付建忠(常务会长)

重庆市江西商会 2011 年度优秀会员

尹治民(副会长)

王辉阳(副会长)

郑宗锋(理事)

徐丽霞(副会长)

朱文斌(常务理事)

周纲林(理事)

龔平(副会长)

周卫民(常务理事)

邓文胜(理事)

杜春华(副会长)

聂光华(理事)

潘建平(理事)

周清瑞(副会长)

祝约翰(理事)

施靖安(理事)

邓亮文(副会长)

田棒夫(理事)

徐辉平(理事)

王文虎(副会长)

吴国平(理事)

刘晓谦(会员)



江西省孙刚副省长在渝亲切接见我会部分领导

2011年7月2日,江西省副省长孙刚率团抵达重庆并赴武隆县考察对口支援工作,向武隆中学、实验小学捐赠慰问金10万元,并表示将突出六个重点加大对口支援武隆县移民工作力度。我会会长罗来安、常务会长余启焕、付建忠、王爱兰、副会长刘汉龙、龔平、周清瑞陪同前往。

赴武隆考察期间,专门召开了江西省对口支援重庆市武隆县座谈会。一是充分发挥江西省民间和企业的作用,重点推荐我会企业家到武隆投资发展。二是按照双方框架协议尽快启动实施“武隆江西工业园”项目。三是促进“江西—武隆”旅游线路的扩展和延伸,力争将江西每年旅游人数的10%引向武隆,推动武隆旅游产业做大做强。四是省政府每年以GDP增长率为标准加大对武隆的无偿援建资金力度,着力支持武隆县民生保障建设,切实帮助解决库区移民及群众最关心、最直接的问题。五是认真做好江西省“十二五”规划中对口支援援建武隆县规划。六是强化组织保障,完善省对口支援工作领导小组,做到换届不换届,确保对口支援各项工作落到实处。

7月3日晚6点,孙刚副省长一行在重庆市副市长谭栖伟的陪同下,亲切接见了我会理事以上领导和优秀赣商代表。期间,谭栖伟副市长介绍了目前三峡库区移民搬迁的基本情况,



并希望作为对口支援的江西省能妥善安排移民安置工作等等。孙刚副省长也表示:江西、重庆同饮长江水,三峡移民的维稳工作、融入当地、发展致富都是任重而道远的,所以对接纳重庆移民、三峡移民的数量、对在对口支援重庆武隆县的资源互补上都是作为基本任务来实施的。当然也将继续密切配合和支持重庆,加大对三峡移民的帮扶力度,真正实现三峡移民“稳得住,逐步能致富”的目标。



孙刚副省长(前中)与我会理事以上领导合影留念



我会部分领导陪同孙刚副省长(前中)一行参观芙蓉洞后合影留念



孙刚副省长与常务会长温建城亲切握手



孙刚副省长与常务会长余启焕亲切握手



孙刚副省长与常务会长王爱兰亲切握手



孙刚副省长与副会长刘汉龙亲切握手



孙刚副省长与副会长曾节华亲切握手



孙刚副省长与理事邓亮文亲切握手



孙刚副省长与理事田棒夫亲切握手



孙刚副省长与理事曾建平亲切握手



孙刚副省长与理事梁城玮亲切握手



孙刚副省长与理事王辉阳亲切握手



孙刚副省长与副秘书长杜艳亲切握手



我会副秘书长杜艳为刚下飞机的洪副省长献上鲜花

江西省副省长洪礼和一行 在渝亲切接见我会部分领导

2011年8月29日,江西省副省长洪礼和一行在重庆亲切会见了我会部分领导。重庆市人大常委会副主任、党组书记余远牧同志陪同。期间,洪副省长与在场的赣商们进行了亲切友好的交谈并共进午餐,共叙乡情,为促进重庆和江西的经贸往来加强沟通和交流。洪副省长对我会为重庆的经济发展做出的成绩给予了高度的赞赏,并希望在外游子们能常回家乡江西看看,身体力行,为江西的发展贡献自己的一份力量。

次日,我会部分领导陪同洪副省长一行参观了渣滓洞、白公馆、周公馆等,缅怀革命先烈。



洪副省长激情洋溢的讲话



洪副省长(中)与赣商实业股东、工作人员亲切合影留念



洪副省长(左六)一行在大礼堂前与我会部分领导亲切合影



洪副省长一行在我会部分领导的陪同下前往渣滓洞、白公馆监狱旧址缅怀革命先烈



在白公馆监狱旧址的放风坝上,洪副省长一行观看了许晓轩烈士当年在此种植下的石榴树。



在三峡博物馆内,洪副省长一行认真聆听工作人员讲解



接待江西省扶贫和移民办彭林森副主任一行来渝

8月2日,江西省扶贫和移民办彭林森副主任一行抵达重庆,由于时间急迫,在机场与我会部分领导进行了亲切短暂的交流并对我会的工作给予了肯定,希望商会再接再厉、为江西、重庆的发展添砖加瓦,再创辉煌。



江西省扶贫和移民办彭林森副主任一行来渝与赣商实业部分领导合影留念

我会会长罗来安向重庆市人大常委会副主任、党组副书记余远牧、重庆市政府秘书长陈和平汇报商会工作





重庆市人大常委会副主任、党组副书记、我会名誉会长余远牧先生讲话

重庆市江西商会两周年庆暨 一届七次理事会隆重举行

2011年6月3日晚上6点48分,振奋人心的酒鼓拉开了重庆市江西商会两周年庆晚会序幕。首先由我会会长罗来安先生致欢迎辞,本次晚会赞助商四特酒有限责任公司南方区销售总监郭永东先生、三虎酒业有限公司(四特酒重庆总经销总经理)曾节华先生分别上台致辞。

市工商联党组副书记、副主席张莉女士代表市工商联向重庆市江西商会表示热烈的祝贺!她在讲话中充分肯定了江西商会成立两年来的工作成绩和在渝赣商的良好表现,成绩斐然;并希望商会更好地为政府与市场之间、工商联与企业之间搭建桥梁,为会员企业打造服务平台,为重庆经济社会发展做出更大贡献。

重庆市人大常委会副主任、党组副书记、我会名誉会长余远牧先生在会上发表了热情洋溢的讲话,高度评价了江西商会成立以来的工作,鼓励商



晚会主持人刘晓谦(左)、杜艳(右)



市工商联党组书记、副主席张莉女士讲话

会全体会员同心协力把商会工作做得越来越好，对于时下江西省的旱情，余主任也表示了高度的关心并希望广大赣商能时刻牵挂家乡人民，适当的为家乡送去温暖。同时也鼓励广大在渝赣商在“五个重庆”的建设中，能抢抓机遇、共谋发展，为渝赣两地的发展做出新的更大的贡献。

余远牧先生、重庆市委统战部常务副部长、市工商联党组书记丁祥龙先生、四特酒有限责任公司南方区销售总监郭永东先生、我会会长罗来安先生以及常务会长们上台共同切下象征美好祝愿的生日蛋糕后，高举红酒杯与到会的嘉宾一起祝福江西商会的明天更加美好！

本次活动是由四特酒有限公司全程赞助的。在中国，酒不仅是一种文化，更多的是一种承载。而作为有着三千年酒史的四特酒也正以“中国传世特香始祖”的姿态屹立在中国名酒之林。会上，四特酒公司专门向大家展示了四特酒中高端品牌形象产品——四特东方韵系列（国韵，雅韵，弘韵）世界因我而不同，四特东方韵成为赣酒走向全国的一张名片，全国赣酒的一面旗帜；也成为四特酒全国化的标志，成为江西的标志在全国流动的血液。四特不只是江西人的骄傲，更是中国白酒的骄傲。

动感欢快的酒鼓、悠扬悦耳的民族吹管乐器连奏展示；优美的舞蹈、动听的歌曲等节目，配合高潮迭起的抽奖环节，逐渐将庆典活动推向高潮。



会长罗来安先生致欢迎辞





与会领导兴致勃勃的观看晚会节目



晚宴现场



四特酒有限责任公司南方区销售总监郭永东先生(左二)与一等奖获得者(左一)、主持人合影留念

我会会长罗来安致欢迎辞：

尊敬的各位领导、各位嘉宾朋友们：

大家晚上好！

首先，请允许我向在百忙中抽出时间出席我们今晚活动的各级领导、各位嘉宾、各位朋友表示热烈的欢迎，并致以崇高的敬意和诚挚的问候！

2009年6月6日成立至今，商会所取得的每一点成绩和每一个进步都是与到会的各级领导和嘉宾的关心、支持密不可分的。在此，我谨代表重庆市江西商会对一直以来关注、支持我会的所有领导和朋友表示衷心的感谢！

商会成立两年来，我们始终坚持以“团结互助、协作共赢”为宗旨，努力塑造商会良好形象，全心全意为会员服务，维护会员的正当合法权益，为会员在重庆的发展以及回江西投资创造条件，使商会成为真正的会员之家；我们在重庆、江西两地政府的正确领导下将准确把握“优秀建设者”的实质和内涵，为大会会员的投资兴业起到良好的平台作用；我们也将一如既往地投身公益事业和光彩事业当中，大力推进赣渝两地的经济建设，全心全意

地回报社会。

通过商会这个平台，我们已经成立了重庆赣商实业有限公司，落实了重庆赣商工业园项目用地，办理了会员互保融资，……，各项工作正有序进行；经会长办公会讨论决定，副会长及以上领导的会费也主动向上翻了一番。请相信我们，在见证了酸甜苦辣、分享了喜悦激动后，充满骄傲自豪的我们正一步步朝着为弘扬赣商精神、提升赣商品质、促进赣商辉煌的目标而不断努力、前行！

最后，在中华民族的传统节日——端午节即将到来之际，祝我们伟大的祖国昌盛、富强。也预祝大家端午节快乐、万事如意！

同时，我还要借此机会真诚感谢我们当期轮值会长付建忠先生和卢宝亮秘书长及其秘书处全体职员精心组织和筹备本次晚宴！感谢江西四特酒有限公司、重庆三虎酒业有限公司总经理、商会副会长曾节华先生的全程赞助和精心安排！

谢谢大家！

2011-6-3



我会一届七次理事会隆重举行

2011年6月3日,我会在金源大饭店三楼会议室召开了一届七次理事会。轮值会长付建忠先生主持会议。会议议程有四项:1、会长罗来安先生总结2011年上半年工作,介绍年度工作计划;2、秘书长卢宝亮先生汇报商会1-5月份财务情况及会费收取情况;3、听取与会领导对商会工作的建议与意见;4、通过2011年上半年拟新增常务理事、理事名单。



重庆市江西商会朝天门片区会员洽谈会

背景资料:朝天门综合交易市场要整体搬迁了!重庆朝天门批发市场是全国十大专业批发市场之一。设26个交易区,经营20余个商品大类,数十万种商品。长期以来,位于都市核心区的朝天门综合交易市场地理位置受限,配套服务设施无法完善,道路交通不畅,已不适应市场发展需求,加之存在极大的消防安全隐患,搬迁刻不容缓。为进一步打造知名市场品牌,完善市场功能,市政府决定重新选址新建朝天门国际商贸城,将其打造成立足大重庆、辐射中西部商品进出口集散地、长江上游地区的商贸物流中心。

按照市政府要求,渝惠食品集团有限公司牵头组建了重庆朝天门国际商贸股份有限公司,负责朝天门商贸城项目的建设和营运。渝惠食品集团有限公司占股51%,重庆渝中国有资产管理有限公司占股20%,重庆经开资产管理有限公司占股12%,伊厦成都国际商贸城股份有限公司占股17%,公司注册资本5亿元。新建的朝天门商贸城选址南岸区迎龙镇迎龙立交出口,今后城市快速干道、轨道交通也将在此同步规划建设。

2011年9月3日上午,我会在朝天门9号客栈商务酒楼针对朝天门搬迁事宜召开了重庆市江西商会朝天门片区会员洽谈会。

我会会长罗来安、常务副会长付建忠、余启焕、商会秘书长卢宝亮、副秘书长杜艳、赣商实业有限公司总经理程震学、赣商实业有限公司办公室主任杨茂丽以及朝天门市场部分商家近70余人参加了此次洽谈会。

洽谈会上我会、赣商实业与几十家朝天门商户座谈探讨、交流朝天门搬迁事宜,会间我会罗来安会长、付建忠、余启焕常务副会长、卢秘书长分别为商家介绍了赣商实业股东以抱团的形式跟经开区整体谈判并已成功签约“总部经济医疗器械产业园”、秀山的“武陵健康城”等实例,并鼓励商家把握机遇以当前形式抱团行动,望商家们能抱团发展,由我会、赣商实业为代表与“渝惠集团”谈判争取最大的市场优惠。朝天门几十余家商户都对我会召开的此次洽谈会表示了肯定,均表示愿意以商会为首,抱团发展。



参会商户认真听取朝天门市场搬迁情况介绍



常务会长付建忠介绍朝天门市场整体搬迁的有关情况



我会召开今年第三次常务会长办公会

2011年9月20日下午,我会在赣商实业有限公司会议室召开了今年第三次常务会长办公会,轮值会长温建斌主持了会议。会议议程有八项:1、轮值会长温建斌先生小结7-8月份轮值期工作;2、研究9-10月份工作计划;3、讨论拟增选常务会长、副会长和会员发展事宜;4、讨论会员分片区开展活动有关事宜;5、讨论网站修改事宜;6、研究2012年春节活动计划(规模地点、礼品、经费预算及来源等);7、商会办公地点搬迁事宜;8、轮值会旗的交接。

全国知名民营企业重庆行举行投资项目签约仪式

2011年7月5日,全国知名民营企业重庆行举行投资项目签约仪式。市委书记薄熙来,全国政协副主席、全国工商联主席黄孟复,副主席孙安民、市领导黄奇帆、邢元敏、张轩、何事忠、范照兵、翁杰明出席签约仪式。

我会常务会长余启焕代表重庆赣商实业有限公司出席此次签约仪式。

在本次签约仪式上,全国知名民营企业与我市共达成招商引资项目67个,投资总额达1078亿元。比上届增长48%以上,尤其值得一提的是,我市的民营企业借助此次活动,加大了走出去的力度。在本次签约中,有8个投资项目是境外,涉及金额近10亿美元。此外,从组委会了解到,在前几届全国知名民营企业重庆行活动中签约的204个引资项目现已有70%进入了实质性合作阶段,累计完成投资1182亿元,占投资总额的62%。



我会常务会长余启焕(左)



会议现场

我会隆重召开今年第三次理事会

2011年10月21日下午，我会在金源酒店三楼一号会议室召开了今年第三次理事会。轮值会长余启焕主持了此次会议。理事会议题共六项：1、复地公司有关负责人就“山与城”项目作相应介绍；2、轮值会长余启焕汇报三季度商会主要工作；3、通报新增理事人员名单：封亚伟、肖秀中；4、投票选举拟新增常务会长：刘汉龙、周长林；投票选举拟新增常务理事：熊谊；5、传达赣商联秘书长工作座谈会精神，动员会员积极报名参加赣商联理事、常务理事、副会长和常务会长；6、汇报迎新春晚会暨2012会员大会初步安排。

本次会议，出席人员应到52人，实到35人，明确委托他人投票的2人。大会选举实际有效选票为35票，超过应到会人数52人的三分之二（34人），符合召开理事大会的规定，大会所通过的各项决议均有效。

大会一致同意将拟新增选的2名理事提请会员大会审议，大会对2011年拟申请由副会长增选为常务副会长人员，对新增选常务理事进行了记名投票选举。大会实际有效选票35张（其中委托投票2票），由副会长增选为常务副会长的2人：周长林（同意票32票）、刘汉龙（同意票31票）；新增常务理事1人：熊谊（32票）；四位增选人得票数均超过到会人数的三分之二，符合商会章程规定，全部当选。

会议期间，副会长周长林也对成立万州分会提出了自己的建议，希望商会能给予最大的支持与帮助，尽早成立万州分会。

最后，大会对秘书处初拟的迎新春晚会暨2012会员大会的各项安排均没提出异议。今年第三次理事会圆满成功。



轮值会长余启焕(中)作第三季度工作总结



紧张的统计票数中



新增选常务会长刘汉龙讲话



新增选常务会长周林讲话



新增选常务理事熊谊



新增选理事封亚伟



新增选理事肖秀中

我会应邀参加赣商联合总会第二届会员代表大会



◀ 我会会长罗来安(左三)、常务会长王爱兰(左二)、常务会长刘汉龙(左一)、秘书长卢宝亮(左四)在会场合影

▶ 我会参会领导与异地江西商会的部分参会领导亲切合影



2011年11月4日,赣商联合总会第二届会员代表大会在南昌举行。代省长鹿心社会见参会代表并讲话,副省长洪礼和出席会议并讲话,省政协副主席朱张才,省政府秘书长谭晓林出席相关活动。

我会会长罗来安、常务会长王爱兰、刘汉龙、秘书长卢宝亮应邀出席了此次会议。

受省委书记苏荣委托,鹿心社在会见时首先代表省委、省政府对新当选的会长和理事表示热烈祝贺,对各位赣商企业家长期以来给予家乡的关心支持表示衷心感谢。鹿心社指出,赣商是江西人民中的精英和骨干,是江西人民的光荣和骄傲。多年来,各地赣商以锐意进取、敢为人先的精神,奋力打拼、艰苦创业,在异域他乡创造辉煌业绩,为所在地经济发展作出了突出贡献。广大赣商致富思源、心系家乡,积极返乡投资、回馈桑梓,成为江西经济发展的一支重要生力军。当江西遭受低温雨雪冰冻灾害、特大洪涝灾害时,广大赣商怀着恋祖爱乡的一片赤诚,纷纷慷慨解囊、奉献爱心,充分体现了新时期新赣商强烈的社会责任感和崭新的精神面貌。我们深知,江西经济社会发生的深刻变化,离不开广大赣商的大力支持和重要贡献。

鹿心社说,刚刚闭幕的省第十三次党代会,提出了建设富裕和谐秀美江西的奋斗目标,明确了江西未来发展的总体要求和目标任务。这为广大赣商投资发展提供了新的机遇,也为大家回乡创业提供了更加广阔的舞台。希望广大赣商进一步树立创业意识和发展意识,抓住机遇,发挥各自优势,充分利用当地资源,积极发展,努力创业,合法经营,敢有作为,全力把企业做大做强,打造一批有

实力和竞争力的赣商集团;传承"江右商帮"优良传统,充分利用商会信息沟通、联络交流平台,团结互助,精诚携手,加大抱团发展力度,实现合作共赢,打响赣商品牌,在全国区域经济格局中争得赣商应有地位;更加关心支持家乡的发展,积极提供信息、建言献策,将自身发展与江西崛起结合起来,将个人富裕与造福乡梓结合起来,积极返乡投身鄱阳湖生态经济区建设,踊跃参与江西重大项目建设和战略性新兴产业发展,为建设富裕和谐秀美江西作出无愧于历史的贡献、成就无愧于时代的伟业。

与会赣商纷纷表示,当前,全球经济复苏虽然曲折缓慢,但我国经济发展动力依旧强劲。在省委省政府的正确领导下,江西经济发展积蓄了巨大的能量,正在"推进科学发展、加快绿色崛起,建设富裕和谐秀美江西"的道路上奋力前行。江西的美好发展前景,为广大赣商回乡投资发展创造了机遇,也为赣商外出发展提供了强有力的支撑。展望未来,赣商群体将充分发挥商会的平台作用,在发展好自身事业的同时,积极投身于江西经济发展大业,为建设富裕和谐秀美江西作出积极贡献。

大会选举了新一届赣商联合总会理事,并在此基础上选举科瑞集团有限公司董事局主席郑跃文为新一任赣商联合总会会长。据不完全统计,目前,省外江西商人已达243万人,每年为所在地提供税收超过1000亿元。各地江西商会达到61个,会员企业达4万多家。随着江西省深入实施大开放主战略,全力推进鄱阳湖生态经济区建设,大批赣商积极回乡投资创业,成为江西经济发展生力军。赣商联合会成立4年来,共有30多万赣商回乡创业,投资总额近1000亿元,实际进资800多亿元。



▲ 理事会现场

我会召开今年第四次理事会

2011年12月10日下午3:00,我会在南坪马瑞卡威尔士酒店召开了今年第四次理事会。轮值会长刘汉龙先生主持了会议。会议共有八个议程:一、邀请了谈石融资担保有限公司的相关负责人介绍了融资方面的有关情况;二、对邓亮文、王辉阳、王文虎申报副会长人员进行了现场记名投票选举,三人均全票通过当选;三、鼓掌通过了拟申报理事人员罗贤锋、陈海君,报会员代表大会通过后生效;四、审议了罗会长所作的2011年度工作总结;五、通报了2011年度11月份之前的财务收支情况;六、现场投票评选出了21家2011年度优秀会员单位;七、由下期轮值会长余启焕先生通报了2012年会员大会暨新春联谊会的相关情况,并对通讯录、本期杂志的广告进行了现场征集,会员单位都踊跃响应,愿意为商会的发展贡献一己之力。

会后,大家应邀到商会新的办公场所参观指导,都对商会的新气象给予了一直好评并希望秘书处能认真履行:“团结互助、合作共赢”的办会宗旨,一如既往的为广大会员服好务,让重庆市江西商会能更上一层楼。



▲ 理事会现场



◀ 新增选副会长邓亮文

▼ 新增选副会长王文虎



▼ 新增选理事罗贤锋



▲ 新增选副会长王辉阳



◀ 新增选理事陈海君



重庆市鑫台铭空油压机器有限公司

重庆市鑫台铭空油压机器有限公司是“深圳鑫台铭总公司”授权的西南地区销售服务公司。主要提供：标准XTM空油压机器及各类非标空油压机器的技术咨询、方案设计、技术培训、销售、安装、调试、维修等各项技术性服务。产品涵盖：100-300T四柱、单柱、框式、卧式通用型液压机和3-100T金属或非金属材料的挤压成型机、热压成型机、拉伸机、整形机、压铸品冲(切)边机、压装机等两大类产品。其中包括：100KG-50T台湾规格的气压压床、增压压床、油压压床和桌上C型油压机、薄膜开关热压鼓包机、矽钢片整平机、压铸件冲(切)边机、液晶保护膜裁切机、转子压装机、油压整形机、精密台式压力机、四柱三板油压机、快速油压机、落地式油压机、弓形油压机、热压成型机、四柱二板油压机、精密油压机、IMD/IML热压成型机、数控油压机等共30多个专用机器系列。产品广泛用于航天航空、船舶重工、汽车、摩托、家用电器、电子仪表、电脑、通讯等行业的零部件压制成型、拉伸和装配作业。

业务范围面向大陆西南地区市场，包括重庆、四川及云、贵、陕、甘、藏等周边地区。依靠“香港鑫台铭集团”雄厚的实力，引进先进的营销理念，以“一站式服务”为指导，竭诚为每一位客户提供全面、专业的售前技术指导和售后服务，未来公司将持续一贯的经营理念，设计研发各类新产品，结合欧美日等先进的控制系统和主要液压元件，以高品质走向，提供客户完整的产品系列及服务，继续推动机械装备制造业产业升级，期望得到业界先进的支持与指教。



TM-106K-30T快速油压机



XTM-101气动压床



XTM-102-5T气压增压压床



XTM-102-10T气压增压压床



XTM-102C-5T C型气压增压压床



XTM-103C-5T C型油压机



XTM-103四柱两板油压机



XTM-105F数控油压热压机



XTM-105H精密油压裁切机



XTM-106-25T四柱三板油压机



XTM-103C-5T C型油压机



XTM-105F薄膜开关鼓包机



XTM-107-30T落地式油压机



XTM-107S数控弓形油压机



XTM-108-200T四柱液压机



XTM-108-200T四柱液压机

重庆市渝北区兰馨大道2号8栋国际五金机电城C7-1栋

电话：023-67211578 传真：023-67835164

网址：<http://www.cq-taiming.com> 邮箱：jackyqzq@163.com

联系人：邱先生 13983675191

徐先生 13983272055



常务会长温建斌讲话

我会首次分片区开展活动

我会成立两年来,商会的建设和管理在不断的发展和完善,商会各项工作都取得了一定的成绩,2010 年度我会首次参与重庆市工商联考核就被评为“市优秀商会”。但用高标准严要求来衡量我会工作,还有不少方面需改进和提高。尤其是如何全面提升商会凝聚力方面亟待加强。由于我会会员人数较多,分布范围较广,活动经费有限,不可能每次活动都邀请全部会员参加,通常每年只是在春节前举办一次会员大会,这样使得会员间的沟通、交流欠缺,在一定程度上影响了商会的凝聚力。为了进一步发挥商会交流平台的作用,在现有条件下便于会员们经常参加一些集体活动,以激励会员朋友们的参会积极性,考虑到我会会员分布较广的实际情况,我会决定分片区举行经常性会员活动,并在今年中秋前夕分片区开展了庆中秋聚会。

2011 年 8 月 28 日,我会在朝天门清华酒店组织了朝天门片区庆中秋聚会活动,40 余名会员参加了此次聚会活动。我会在朝天门的会员单位大多数从事文化用品行业,占重庆整个文化用品市场的 70%。商会对朝天门片区也十分重视,此次分片区聚会是商会成立以来的首次分片区组织活动,通过这次的聚会,充分肯定了分片区开展活动的积极性和必要性,会员们对这种分片区开展活动的形式都给予了一致好评。

2011 年 8 月 30 日,我会在巴国城组织了九龙坡、大渡口片区庆中秋聚会活动,30 余名会员参加了此次聚会活动。8 月 31 日,商会在北滨路欧缘酒店组织了江北片区庆中秋聚会活动,20 余名会员参加了此次聚会活动。

此次分片区开展活动,增强了会员间的沟通,进一步发挥了商会交流平台的作用,在一定程度上提升了商会的凝聚力。



九龙坡片区聚会时大家共同举杯祝贺中秋



朝天门片区聚会



轮值会长余启焕先生致欢迎辞

“相邀两江,共赏明月” 中秋之夜活动隆重举行

2011年9月9日我会在天来酒店举行“相邀两江、共赏明月”中秋晚会,商会常务理事及以上领导和江西籍杰出人士、嘉宾等100余人参加了本次晚会。重庆市人大常委会副主任、党组副书记余远牧、重庆市警备区司令朱和平少将、重庆市政府秘书长陈和平、市政法委副书记袁勤华、市工商联副主席李增等领导都拨冗出席了此次晚会。

余远牧主任说:随着重庆经济社会的发展、投资环境的不断优化,越来越多的江西籍商界人士情系渝州大地,把重庆作为投资发展的热土、安居乐业的福地。赣商已然成为重庆科学发展、进位赶超、绿色崛起的生力军之一,江西商会更是为重庆与江西两地交流合作发挥了重要桥梁纽带作用。特别是赣商们富而思源、富而思进,始终不忘回报社会、奉献爱心,为重庆、江西慈善事业积极作贡献。希望在渝赣商籍商人要继续发挥桥梁和纽带作用,宣传重庆、宣传江西,促进优势互补,实现共同发展;要继续发扬“爱拼敢赢”的精神,加快转变经济发展方式,积极投资“十二五”规划提出的重点产业、新兴产业,做大做强企业,为重庆、江西经济社会又好又快发展作出新的更大贡献。

朱司令说:我是一名军人,没有华丽的词语,只有朴实的情怀,同是赣籍儿女,看到家乡的商人在重庆发展越来越好,家乡商会办得有声有色,我感到由衷的高兴,希望商会能团结、凝聚更多的在渝赣籍商人,带领他们不断发展壮大,为家乡人争光!

袁副书记说:参加重庆市江西商会的一场场活动下来,越发感到商会的逐渐壮大与良好发展,在这里也希望商会加强对会员企业发展方式的引导,提高企业的社会责任意识,树立可持续发展的观念,不断开创新的局面,为江西人争光。

李增副主席说:“商会到今天即将迎来第三个年头,商会从无到有,从小到大,都离不开在座企业家们的鼎力支持。工商联作为商会的主管单位,见证了商会的成长和壮大。借此机会,我代表工商联祝各位领导、各位企业家身体健康,万事如意,中秋愉快。”

整个中秋晚会气氛融洽而温馨,与会领导都给予了商会高度的评价并殷切的希望我能把握当前时机,切实发挥商会的桥梁和纽带作用,切实发扬商会为企业服务的宗旨,凝心聚力,为推动重庆、江西的经济发展贡献力量。



常务会长们共同举杯祝贺中秋



市人大常委会副主任、党组副书记余远牧同志讲话



市警备区司令朱和平少将讲话



市政法委副书记袁勤华同志讲话



市工商联副主席李增女士讲话



市警备区司令朱和平少将为特等奖获得者颁奖



市政府秘书长陈和平(左二)、市政法委副书记袁勤华(左六)、市移民局副局长彭亮(左一)上台为一等奖获得者们举杯庆祝



重庆市江西商会赴忠县献爱心活动

2011年11月10日,我会会长罗来安、常务会长余启焕、付建忠、王爱兰、刘汉龙、周长林以及秘书长卢宝亮、副秘书长杜艳随同市人大常委会副主任、党组副书记余远牧一行前往忠县任家镇调研“缩差共富”情况。忠县县委副书记、代理县长熊世明,县人大常委会主任蒲云登,县政协主席雷树成,县领导叶世平陪同。

此行,为丰富村民文化生活,提高村民科技文化知识,帮助农民增收致富,我会特向新开村捐赠20台电脑,价值6万元;我会会长单位中瑞鑫安也特别捐赠了生活科普书籍近200本,价值5468元,用于筹建村级文化室;我会常务会长单位华懿药品公司捐赠了价值30000元的药品;我会常务会长单位恒祥医疗器械公司捐赠了价值10000元的医疗器械;我会常务会长单位美乐医疗器械公司也捐赠了价值10000元的医疗器械用于改善农村较差的医疗水平。

我会轮值会长刘汉龙表示,这次能随同余远牧主任一行去任家镇查看缩差共富项目进展情况十分荣幸,随着重庆市委三届九次全会的落幕,“缩小三个差距,促进共同富裕”的命题被提上议事日程。作为“十一五”末入选全国最具幸福感城市的重庆——中国最年轻的直辖市,在“十二五”规划的第一个年头,扛起了这份沉甸甸的民生期待。而作为我们这些民营企业,在重庆民生导向的科学发展之路上,更要以行动来实际贯彻“共富12条”。



▲轮值会长刘汉龙(左)代表商会向任家镇捐赠电脑二十台



▲我会常务会长余启焕(左)代表华懿药品捐赠价值 30000 元的药品



▲我会常务会长王爱兰(左)代表美乐医疗捐赠价值 10000 元的医疗器械



▲我会常务会长付建忠(左)代表恒祥医疗捐赠价值 10000 元的医疗器械



▲我会常务会长周长林(左)代表周长林眼镜捐赠价值 50000 元的学生眼镜



▲我会会长单位相关负责人(左)代表中瑞鑫安捐赠价值 5468 元的图书

我合理事单位兔宝宝健康饰材 重庆美每家旗舰店盛大开业

2011年7月9日,我会会长罗来安、副会长曾节华、理事潘建平、田棒夫、秘书长卢宝亮携秘书处工作人员出席了我会理事单位兔宝宝健康饰材重庆美每家旗舰店开业盛典以及兔宝宝健康饰材川渝招商大会。

1200多平米的展厅,分为楼下、楼上两层,展示了兔宝宝健康饰材的板材、地板、木门、木皮、衣柜、移门、涂料胶粘剂、装饰五金,产品分区摆放合理,为顾客呈现了一站式服务平台和体验式购物空间。兔宝宝凭借对绿色健康装饰的追求,为消费者提供健康的装饰材料,加上开业现场的让利优惠活动,受到了消费者的热烈追捧,为兔宝宝健康饰材美每家店的开业迎得开门红。

当日下午,来自德华兔宝宝总部的领导、川渝市场的经销商、装饰公司、媒体等近200人,在重庆佳字英皇酒店共同参加了兔宝宝健康饰材的招商大会。

会议上,德华兔宝宝川渝大区经理朱永泽对川渝市场的现状做了报告,并对川渝市场所蕴含的巨大商机做出了解析,紧接着重庆总代理吴顺建表示一定要在重庆市场把兔宝宝做大做强的决心。之后,德华兔宝宝的总经理陆利华对兔宝宝品牌多年的发展历史、发展状况、以及未来的发展规划同与会嘉宾进行了阐述和解析。

随着陆利华总经理的发言结束,兔宝宝健康饰材的西部战略就正式启动了。在启动仪式后,兔宝宝集团副总经理雷梅就兔宝宝品牌的西部战略规划进行了详细的解读:第一年,要完成30%的网点覆盖,第二年要完成70%的网点覆盖,到第三年基本完成所有的网点覆盖。从雷梅铿锵有力的发言中传达出,兔宝宝一定要在西南市场快速崛起,并且成为行业领头品牌,最终要使得有更多的人知道兔宝宝、了解兔宝宝、并且赞扬兔宝宝。

据了解,招商大会取得了非常喜人的成绩,现场签约的客户就达到了26家,还有十余家强烈表现出签约意愿的商家。此次盛会,可算是兔宝宝在川渝市场的“处子秀”,就取得可喜的成绩,我们有理由相信兔宝宝一定会在川渝市场快速崛起,并且顺利完成她的三年计划。



我会会长罗来安(左)、秘书长卢宝亮(中)与兔宝宝健康饰材重庆美每家旗舰店总经理罗金平(右)合影留念



南邦铝业落户南川区龙岩工业园

我会常务会长单位重庆鸿都泰富塑钢型材有限公司总投资三亿六千万元,生产4万吨精密铝型材项目。南邦铝业成功落户南川区龙岩工业园,项目占地面积七十亩,主要依托南川区的铝资源优势进行铝产品的生产、加工。该项目正式投产后预计年产量可达2万吨工业铝型材、2万吨民用铝合金门窗建筑材料、1万吨铝塑型材,预计年销售金额将达六亿五千万万元,上缴税费2千万余元,解决就业人员400余人。

日前,该项目已完成了2千万元的工商注册登记,已进入前期的设计施工。

我会应邀出席江西三麒文化有限公司余江店的开业庆典

2011年12月13日上午,我会会长罗来安、常务会长刘汉龙、秘书长卢宝亮应邀出席了我会常务会长单位三麒文化有限公司在江西余江店的开业庆典,重庆市人大常委会副主任、党组副书记,我会名誉会长余远牧先生也亲自发去贺电表示祝贺。

江西三麒文化用品有限公司是一家集珠宝加工、文房四宝等文化产品的研发、加工和销售为一体的大型文化产品公司。由我会常务会长王爱兰女士、鹰潭青年企业家吴邹兵先生、中国玉石加工专家刘华平先生以及上海金汇通文化创意(集团)公司创意总监彭克先生等共同创办,总投资6000余万元,总部坐落于江西余江雕刻产业园,目前下设重庆、进贤2个分公司。公司实力雄厚、人才汇集,秉承“天然、价值、文化”宗旨,致力于研发、生产、销售以余太翠为主的珠宝玉石、文房四宝和具有江西特色文化产品,致力于推广弘扬民族文化特色产品和珠宝玉石文化。



江西省商务厅副厅长刘文华(中)、内蒙江西商会会长魏福高(左二)、我会会长罗来安(左五)、秘书长(左一)与三麒文化董事长、我会常务会长王爱兰女士(左四)在店内亲切合影



三麒文化董事长、我会常务会长王爱兰女士



开业现场

热烈祝贺我会副会长、重庆丽达律师事务所徐丽霞主任荣获“重庆第二届十佳英才”称号

2011年12月,在历时两个多月的市民评议和专家评审后,新阶层——重庆第二届十佳专业英才(重庆智商)名单揭晓,我会副会长、重庆丽达律师事务所徐丽霞主任荣获“重庆第二届十佳英才”称号。

此项活动由中共重庆市委统战部、重庆市新社会阶层专业人士联合会主办,重庆晚报承办,徐丽霞主任在政治素质、业务能力、社会贡献、职业操守等几个方面的综合条件评定下脱颖而出,获此殊荣。

本月底,我市将举行隆重的重庆智商颁奖大会。

军民鱼水情谊深 真情慰问消防兵

——我会会长单位重庆中瑞鑫安实业有限公司真情走进巴南区武警消防支队



巴南区武警消防支队副参谋长邵伟(左一)、巴南区武警消防支队副支队长叶超华(左四)与重庆中瑞鑫安实业有限公司副总经理欧金章(左二)、重庆中瑞鑫安实业有限公司厂长陈勉(左三)、重庆中瑞鑫安实业有限公司经理何勤(左五)、重庆中瑞鑫安实业有限公司经理蔡柯(左六)合影留念。

2011年8月1日,是中国人民解放军建军八十四周年的喜庆节日,重庆中瑞鑫安实业有限公司副总经理欧金章、厂长陈勉及相关人员一行受公司罗来安董事长的委托,到公司驻地相邻的巴南区武警消防支队进行了“八一”建军节日走访慰问。欧总一行来到巴南区武警消防支队,代表重庆江西商会罗来安会长及全体会员、重庆中瑞鑫安实业有限公司全体员工,向巴南区武警消防支队全体官兵致以亲切的节日慰问,对消防官兵的工作致以崇高的敬意,祝愿全体官兵节日快乐、身体健康、工作顺利,并送上慰问金。此次慰问活动受到了巴南区武警消防支队副支队长叶超华、副参谋长邵伟等领导的热情接待,双方就如何加强军民关系进行了深入交谈,欧总真诚感谢部队官兵长期以来对商会、及企业各项工作的关心、支持、帮助。热切欢迎武警官兵能在合适的时候光临重庆江西商会、重庆中瑞鑫安实业有限公司进行参观、指导。

叶支队长代表部队官兵对慰问工作表示热烈欢迎、衷心感谢,军民一家,鱼水情深。双方认为:一墙之隔,远亲不如近邻。今后互相之间要多联系,开展多种形式的军民共建活动。双方可不定期举办球类体育比赛及文艺联欢活动,军民互动,增进友谊。慰问工作在团结友好、和谐的气氛中圆满结束。会后,双方愉快进行了合影留念。

我会赴秀山县实地考察



▲秀山县县委书记代小红致欢迎辞

▼ 参观秀山现代物流园区总规划



▲我会向秀山县政府赠送刺绣画



▲实地考察秀山工业园区



◀秀山县赠送我会书法字画后合影留念



赴秀考察座谈会现场

2011年7月8日上午,重庆市人大常委会副主任、党组副书记、我会名誉会长余远牧率领我会会长罗来安、轮值会长温建斌、常务会长王爱兰、副会长尹治民、刘汉龙以及商会其他领导、秘书处一行赴秀山考察。秀山县县委书记代小红,县长王杰,县人大常委会主任田庆补,县委常委、县纪委书记、县工业园区管委会主任袁华权,县政府副县长、县物流园区管委会主任王木林分别陪同考察或参加座谈会。

此次我会赴秀,主要是就秀山的投资环境、发展现状等方面进行了全面考察。

在秀山县领导袁华权、王木林的陪同下,我会的各位企业家实地考察了秀山县现代物流园区和秀山县工业园区,并与各企业负责人进行了深入交流。看到秀山逐步发展壮大发展的商贸经济和日趋成熟的物流配送园区,我会的各位企业家对去秀山投资表现出了浓厚的兴趣。

在随后7月9日上午召开的座谈会上,秀山县改革委负责人就秀山上半年招商引资情况以及秀山的投资政策向我会的各位企业家进行了详细介绍。我会会长罗来安在座谈会上表示,秀山这几年发展变化很大,城市面貌日新月异,商贸经济突飞猛进,而就目前来说,我会有100多名会员是从事医疗器械生意,通过此次来秀考察,我们十分有意向在秀山建一座医疗器械商城。我会常务会长王爱兰也表示,想通过秀山日趋成熟的物流配送平台,逐步把秀山打造成为辐射周边区县的医疗器械配送区域中心。我会常务会长余启焕同时也表示,他们公司有意在秀山设立分公司,来改善秀山的医疗水平,提升医疗服务质量。他还对秀山的金银花表示出了浓厚的兴趣,希望能通过两地的优势结合,寻求合作的机会。此外,我会副会长刘汉龙、尹治民等多位企业家都对秀山的物流配送系统产生了浓厚的兴趣,纷纷希望能与秀山作进一步的交流与合作。

秀山县县委书记代小红对我会赴秀考察表示欢迎,并希望双方以后多加强联系沟通,表示秀山将会为各位来秀投资的企业家提供优质的服务和宽松的环境,使各位企业家能够在秀山有很好的发展。

余主任最后指出,秀山位于武陵山区的几何中心,区位优势很好,交通便利,自然资源丰富,是一块投资的热土。通过此次考察,秀山与重庆市江西商会已经碰撞出了火花,希望双方在今后能够有深层次的交流与合作。



巫溪县项目推介会现场

我会赴巫溪县红池坝实地考察

2011年8月22日,我会会长罗来安、副会长尹治民、刘汉龙、理事吴进良携秘书处工作人员等一行12人应邀前往巫溪红池坝参加巫溪县招商项目推介会。重庆市人大常委会副主任、党组副书记、我会名誉会长余远牧、重庆市总商会浙江商会、重庆市广东商会出席了会议。参加会议的还有巫溪县委书记郑向东、巫溪县人大主任张宗定、巫溪县委副书记龚均等领导和巫溪县委办、人大办、县府办、发改委、商务局等十余个相关职能部门。

会上,重庆市人大副主任余远牧讲到,巫溪的旅游开发前景是令人期待的,希望巫溪县委县政府大力发展旅游项目,带动巫溪县经济发展。同时,对江西商会为助推重庆市各区县招商引资工作和参与社会公益事业所作的贡献给予了充分的肯定,希望江西商会能支持巫溪县招商引资工作,为巫溪经济发展献力。

我会会长罗来安也表示很看好巫溪的旅游地产项目,期待能有进一步的合作机会。

最后,巫溪县委副书记龚均发表讲话。一是感谢大家来到巫溪出席会议,感谢对红池坝发展提出的高贵意见。二是“企业发财、巫溪发展”,巫溪县委县政府将竭尽全力服务好到巫溪投资发展的企业。



重庆市人大常委会副主任、党组副书记余远牧(中)与我会理事吴进良(左一)、副会长尹治民(左二)、会长罗来安(左四)以及副会长刘汉龙(左五)在红池坝合影留念



我会会长罗来安接受巫溪县电视台采访



重庆市江西商会 2011 年度工作总结

2011 年我会在重庆市工商联领导及各界朋友关心支持下,在各位在渝江西籍杰出人士的关爱下,在商会全体同仁的共同努力下,按照商会章程和“团结协作、互助共赢”的办会宗旨开拓创新思路,构建和谐商会;并按照年初确定的工作目标及有关要求,细化今年工作任务,着力协调推动各项工作有条不紊的推进和落实,取得了可喜成果,使商会工作迈上了一个新台阶。现将具体工作总结如下:

(一)、遵章守纪 严格管理 提高工作效率

1、商会认真贯彻落实轮值会长制度。轮值会长在轮值期间行使会长权利,尽心尽责履行职责,较好地保证商会主要领导的在位率,及时处理商会的各项事务,真正做到小事不隔周,大事不隔月,大大地提高了商会的办事效率。

2、加强对办事人员的管理制度。秘书处规定了办事人员每天上下班打卡制度、每周向常务会长书面汇报工作制度,要求每周工作有计划、周末有书面汇报,便于落实和监督检查;规定了接听电话记录制度和周末、节假日电话转接值班制度,要求重要事情及时汇报请示,对会员们提出的咨询和希望商会协办的要求及时有回复。由于加强了管理,使商会各项工作井井有条、会员的满意度也日益提升。

3、严格遵守财务管理制度,确保商会各项开支合理、透明。商会每月财务报表书面发给每一位理事以上领导邮箱。

(二)、充分发挥服务职能,做好服务工作

商会不断强化服务意识,努力提高服务成效,以全心全意的服务态度,积极主动为会员和老乡提供服务,使会员在商会找到“如家”的感觉。

1、积极开展联谊活动,丰富会员业余生活。2011 年,商会先

后组织了“三八”国际劳动妇女节健康登山竞赛活动、迎中秋联谊会、春节迎新团拜会、周年庆等活动;为激励会员朋友们的参会积极性,我会今年还首次分片区举行经常性会员活动,并在今年中秋前夕分片区开展了庆中秋聚会。分片区活动,不仅增强了会员间的沟通,还进一步发挥了商会交流平台的作用,在一定程度上提升了商会的凝聚力。此外,我会拟在万州筹组分会,工作已在紧密进行中。

2、为会员提供商务信息,增强会员企业竞争力。2011 年,商会通过各兄弟商会、各地政府招商部门等平台,积极收集各种商务信息提供给会员单位;并为会员争取到大量商务考察、项目推介、经贸交流的机会。先后组织会员单位参加“2011 中国·青海绿色经济贸易洽谈会项目推介会”、“贵州遵义县 2011 项目推介会”、贵州习水县招商推介会、赴梁平工业园参观考察、赴武隆参观考察、赴巫溪红池坝考察、2011 重庆市驻渝机构助推中小企业发展联席会赴大足考察、沙坪坝西部物流园考察活动等 30 余次,参加人数达 200 多人次。积极参加各种商务会议给会员提供了更多的交流机会,既宣传了赣商的形象,也让我们开阔了视野、更新了观念,为自身的发展提供了更大更广的平台。

3、积极协调解决会员遇到的各种纠纷和涉法问题。这既是我们商会的一项重要工作,也是维护会员合法权益的必然要求。商会与重庆丽达律师事务所签订了法律服务协议,免费为会员单位进行法律咨询;每周五是商会的法律维权日,丽达律师事务所都会指派律师来商会现场办公。据不完全统计,一年来为我会会员单位提供法律援助 3 次,有的会员单位事后还为商会送来锦旗。



4、为会员单位融资牵线搭桥。我们积极与中国银行、工商银行、民生银行、重庆银行、光大银行、招商银行等多家银行建立友好合作关系，共同搭建在渝赣商中小企业融资服务平台。我会与民生银行建立了联保贷款业务，目前已成立5个联保小组，贷款金额3000多万元。商会并积极与有关兄弟商会的贷款机构联系，积极为我会会员单位融资贷款创造畅通的渠道。

(三)、完善商会网站、努力办好商会会刊《新赣线》和商会报纸，发挥桥梁和纽带作用

为了更好的宣传商会和会员企业，帮助会员扩大商情信息交流，商会在今年十一月份对网站进行了全新改版更新，让会员更及时地了解到各方面的信息。<http://www.cqjxsh.com> 崭新的网站、完善的功能，将成为会员们交流、宣传的良好平台。同时，我们已出版四期《新赣线》杂志，第五期《新赣线》杂志将在2012年商会春节团拜会前出版。已出版四期《新赣线》报纸，通过编印《新赣线》刊物，从不同角度展示我们在渝赣商的成长、发展经历，同时也能很好地展示我会旺盛的生命力和发展前景。

(四)、加强联络，扩大交流，提高商会知名度

1、我会积极参与市工商联组织的各种活动20余次；应邀出席异地商会组织的各种项目推荐会30余次；出席各大金融机构组织的演讲、座谈会5次；出席了赣商组织的活动2次。通过交流与联系，加强了各地江西商会的友好往来，充分发挥和利用全国各地江西商会的资源优势，促进地方经济互补合作，实现多赢发展的同时也扩大了我会的影响力。

2、接待江西省副省长孙刚一行、江西省副省长洪礼和一行、江西省商务厅领导一行等党政代表团五次。通过与家乡党政领导的交流，使我们加深了对家乡形势的了解，同时也使家乡党政领导对我会情况有了更深入的了解，提升了商会知名度。

(五)倡导公益事业，创建和谐社会。

商会在推动会员企业发展的同时，也极力倡导会员参加公益事业，为创建和谐社会尽一份力量。

1、2011年5月7-8日，为了庆祝重庆市红十字会成立100周年之际，我会特捐赠人民币1万元以响应“人道、博爱、奉献”的红十字精神。

2、2011年5月21日，我会会长单位中瑞鑫安出资并以商会名义向武隆县浩口乡中心校捐赠十台电脑。

3、2011年11月10日，我会部分领导随同市人大常委会副主任余远牧一行前往忠县任家镇考察缩差共富项目，我会特向新开村捐赠20台电脑，价值6万元；我会会长单位中瑞鑫安也特别捐赠了生活科普书籍近200本，价值5468元，用于筹建村级文化室；我会常务会长单位华懿药品公司捐赠了价值30000元的药品；我会常务会长单位恒祥医疗器械公司捐赠了价值10000元的医疗器械；我会常务会长单位美乐医疗器械公司也捐赠了价值10000元的医疗器械用于改善农村较差的医疗水平；我会常务会长单位周长林眼镜公司捐赠价值50000元的学

生眼镜。

此外，我会多数医疗行业的会员单位在每一年的“助残日”都积极的捐款捐物；还有的会员单位一直热心资助贫困学生就学，如重庆直达车眼镜有限公司董事长、副会长周长林近几年来每年都捐出20000元用于资助贫困学生就学。

(六)、成立了商会党支部

商会党支部的成立不仅使商会的党员有了自己的“娘家”，而且“商会+支部”的工作模式，还改变了以往非公经济体制中党组织只能在一家企业内部或个别几个企业内发挥作用的局面，为今后更好地在非公制经济组织开展党建工作提供了可借鉴的经验，也进一步增强了党组织的凝聚力和向心力。

二、存在的问题和不足

1、由于今年初试分片区开展活动，组织和管理上都还不尽完善。

2、走访会员单位还不够经常和广泛。特别是在充分发挥副会长、常务理事、理事的作用方面，我们还有很多工作要做。

3、在合理运用商会资源谋求商会发展，开拓创新方面存在不足。工作是做了一些，但成效不够明显。

4、商会网站的信息更新不及时。

以上问题有待我们在新的发展历程中不断解决、改进、提高。

三、商会2012年工作的初步设想：

1、进一步做好思想政治与组织建设工作的

在2012年里，商会将继续保持与市工商联的密切联系，严格按照市委、市府、市工商联等上级机关的要求做好商会的思想政治工作，合理发挥商会党支部的作用，及时传达思想政治工作动态，配合做好宣传、教育活动。

2、进一步做好会员服务工作。全面开展与会员单位间的法律事务合作，有计划地组织开展法律维权讲座，继续做好免费向会员单位提供的法律咨询、利用网站平台对有需求的会员单位信息及时提供发布服务。

3、及时更新商会网站信息。

4、多渠道做好发展新会员工作。

5、进一步做好会员维权工作，多渠道开辟会员维权途径。

6、进一步加强与工商联的联系，争取更多的支持和指导。

7、充分发挥副会长、常务理事、理事的作用，增大商会决策的参与性。

8、做好商会章程的修订工作，民主办会，使商会工作持续、稳定的发展、光大。

12月，商会办公地点搬到南坪万达广场2号写字楼，新的活力必将焕发新的面貌。2012年，我们将进一步把商会的服务工作落到实处，不断提升从业人员的专业能力，分片区组织开展会员活动，积极推动会员企业发展，让商会工作在新的一年里更上一层楼！

重庆市江西商会

二〇一一年十二月十日



赣商风采

JIANG XI SHANG HUI

搏击商海竞风流

创业其实就是创新，勇于创新，才能找到成功之路。

——记周长林眼镜批发有限公司总经理、重庆市江西商会常务会长周长林





4年艰辛创业,他从零开始,至如今已发展成跨地区、跨行业、多产业并重的多元化企业集团。作为一名外来投资者,周长林带着对三峡库区和帅乡开县的无限深情,以绿叶对根的情谊,在这片多情的土地上播下爱的种子。他在开县市场率先打破眼镜行业暴利坚冰,惠泽开县160万市民;他情铸开县,无私扶助贫困学生和资助公益事业……

梅花香自苦寒来,是绝大多数事业成功人士的真实写照,重庆直达车眼镜公司开县新世纪分公司总经理周长林,在商界频频亮剑,屡屡发招,却从无一次失利,演绎了一部商海人生传奇。他的企业,在一次又一次地发展,他的人生,一步一步地向顶峰迈进,当人们在惊叹之余不禁要问,“周长林,一个刚刚跨入而立之年的江西汉子,是什么让他在库区书写了商界奇迹”?

探秘一:大气魄

打破铁饭碗走上创业路

一帆风顺,马到功成,是多少人在事业上追求成功梦寐以

求的事情;而“梅花香自苦寒来”,是绝大多数事业成功人士的真实写照。可重庆直达车眼镜公司开县新世纪分公司总经理周长林,凭借睿智和超人胆略,一路披荆斩棘,洒下一路汗水,在三峡库区迎来人生辉煌!

4年时间对一般人而言不过白驹过隙,而对有鸿鹄之志的周长林来说,四年创业历程是他人生新的起点,他凭着独有的睿智,瞄准商机进军商海,频频亮剑捷报频传。从老家江西到三峡库区,从万州市场到开县商场,从做眼镜到从事地产、从事餐饮,他苦心经营的事业从无到有,从小变大,由弱到强,经过凤凰涅后遍地开花,如日中天。周长林先生用一副副小眼镜,用一腔创业激情,在三峡库区多情的土地上闯出了一片大市场!

而谁曾想到,几年前周长林这位搏击商海的江西鹰潭汉子,也和众多人一样曾经有过令人羡慕的安稳职业。在单位上他是一名优秀人才,年年被单位评为先进,每月有着数千元钱的固定收入,在家里过着衣食无忧的日子。

但周长林注定是一个不甘寂寞的年轻人,在他那颗年轻而躁动的心中,他渴望自己的创业梦想——趁人年轻,他要闯出





一片属于自己的天空,在商海中搏击翱翔。

4年前,他一边上班,一边悄悄考察市场。最终,他选定了自己一家祖传三代的眼镜行业。经过严格的市场考察,他将目光锁定三峡库区,随即,他毅然打破铁饭碗,辞掉令人羡慕的固定工作,怀揣梦想只身来到三峡库区,从此开始了他的创业之路。

探秘二:大谋略

率先打破行业暴利坚冰

机遇总是垂青有准备的人。一次偶然的机会,周长林从朋友那里得知眼镜如果直接从厂家直供到门市,这样不但可以减少中间的多个环节,而且还大大降低眼镜的成本费用。“这种让利市民的经营模式,肯定在市民得到实惠的同时,会受到消费者的欢迎。”周长林说,他发现这一难得商机之后便立即付诸行动,他的眼镜直达车公司应运而生。

众所周知,眼镜业内有“20元的镜架,200元卖给你是讲人情,300元卖给你是讲交情,400元卖给你是讲行情,实际上是其10%的成本不到”的说法。周长林经过分析认为,眼镜零售是“三分眼镜、七分费用。”于是,他发出了向眼镜行业暴利坚冰的挑战!

为此,直达车眼镜超市去其行业弊端,全国连锁,统一选择价廉的三楼作为店面,其价格仅相当于旺铺的10%。换言之,把门面租金的90%让利给消费者。因此,零售价成倍下降,同时,公司与全国品牌、世界品牌厂家成功构建起直接供货平台,全面废除中间环节,真正实现薄利多销的市场渠道,这种由厂家直达的销售模式,彻底打破了眼镜行业多年来的暴利坚冰,很快赢得市场回应,物美价廉的眼镜深受库区市民青睐,由于他训练有素的员工每人都拥有专业技能技术,和热情周到的服务,因此赢得好评如潮。

探秘三:小眼镜

库区闯出一片大市场

自选式眼镜平价超市落户三峡库区开县,彻底打破了眼镜行业暴利坚冰,眼镜在市场竞争中掀起一片降价狂潮,而老百姓则享受到最大实惠。

“光明铸造未来,品牌塑造人生,诚信打造市场,爱心赢得口碑。”市场法则就是适者生存!说起企业快速发展的“诀窍”,周长林笑着说,短短几年时间,他坚持一步一个脚印,秉承“打造工厂直销平台,直达用户节约成本”三赢的经营方针,始终坚持拼搏奉献、追求卓越的经营理念,通过专业的技术、先进的设备、严谨的管理和优良的产品,为顾客提供全方位的服务,企业由小到大,如今已经有5家分公司如雨后春笋般落户库区及周边区县,在赢得市场的同时,也赢得了市民口碑,树立了企业良好的品牌形象。

探秘四:大智慧

跨行业实现大发展

清秀帅气的脸庞上一双炯炯有神的大眼睛,身材敦实,给人的印象就是:这是一个精明干练、多谋善断的企业家,同样给记者留下深刻印象的,还有那只摆放在他办公桌上栩栩如生的雄鹰雕塑,这是一个志存高远的人,他将在社会主义市场经济的天空里不断翱翔、搏击。

公司发展壮大后,周长林并没有满足于现状,他在做大盘强眼镜公司的基础上,将目光转向农业开发、房地产开发及餐饮等行业,寻找人生事业的最大发展。目前,他的万州直达车大酒店生意十分火爆,几处地产开发项目进展顺利,为库区解决下岗失业人员就业和区域经济的发展做出了较大贡献。不仅如此,作为一个外来企业家,周长林在企业做大盘强的同时,不忘回报社会。投资公益事业他慷慨解囊,资助贫困学生他无怨无悔。从2007年以来,周长林先后资助了贫困儿童200多名,为万名学子让利配戴眼镜,免费验光配镜,带着企业员工和专业技术人员,先后20多次到学校及开县北部等偏远山区,向贫困学生无偿提供咨询服务,对特别困难的学生免费配镜。去年“5·12”汶川大地震,他拿出数万元现金及眼镜设备,捐给四川灾区人民,奉献一片爱心;在“健康重庆”活动中,开县举办教职工篮球运动会,他拿出3万多元,为教职员工和学生购置运动器械,他心中一直有一个愿望,要让学生都健康成长,成为国家栋梁。“周长林先生是一个有社会责任感的企业家!”开县政协相关领导视察他的企业后不禁发出这样的感叹!

“作为一个外来企业,我们十分感谢开县县委、县政府、县人大、县政协及县级各部门对公司的厚爱与支持”。昨日,重庆直达车眼镜公司开县新世纪分公司总经理周长林激动不已地说,“公司一定不负领导厚望,将努力回报社会,倾情服务开州市民!”

在今年4月份,周长林在湖北宜昌举办了周长林眼镜批发有限公司的开业庆典。

“买眼镜,到周长林!我将会让宜昌人民深深体会到这句话的真正含义。”周长林先生在开业典礼上振奋人心的讲道。周长林眼镜批发中心与全国品牌、世界品牌厂家成功构建起直接供货平台,全面废除中间环节,真正实现薄利多销的市场渠道,这种由厂家直达的销售模式,彻底打破了眼镜行业多年来的暴利坚冰,深受消费者青睐。可以预见,周长林眼镜批发中心这一眼镜界航母登陆宜昌,在宜昌眼镜行业中将占有举足轻重的地位。

每个财富故事都蕴藏着一个哲理,只是很少有人用心去解读它。从丢掉铁饭碗走上创业路,从老家山西到三峡库区,从眼镜行业转向建筑、餐饮业。每一步都让人不可理解,但每一步都是立足现实、着眼长远,顺势而为,因势而变。这种“远见卓识”是搏击商海的制胜法宝。



闯出来的客家汉子

——记重庆波特电气设备有限公司总经理、重庆市江西商会副会长 王辉阳





他是个地道的客家汉子,出生于江西赣州大余章江边的一个小村庄,父辈们过着忙时种田、闲时打渔的本份生活。1997年,重庆直辖,他同年入川,来到重庆这个美丽的山城读书。当时的他,也不知道,就是这个爬坡上坎的城市,将会成为他生活和事业扎根的地方。

大学期间,骨子里就“不安分”的他,利用课余时间,勤工俭学。敲门做过推销,上街发过传单,晚上摆过地摊。其中最得意的事情,莫过于承包系里的微机房。这是他“出道”第一笔最得意的生意。那是1998年,他利用手里的计算机技术,利用父亲给的一学期的生活费,精打细算,小钱大用,分期滚动支付租金,居然得到系领导的同意。好像当时买房都没有分期付款,这是个“伟大”的创举。从此,开始捣鼓起那10几台只有一个硬盘,靠无盘工作站,用局域网连接起的微机房。按小时计费,租给学生上网。一学期下来,竟然把一个年度的生活费都赚够了。毕业后有人建议他合伙开网吧,被他婉言谢绝。理由很简单,他已经洞察到了几年后网吧的格局。因为当时计算机技术正处于高速发展期,更新换代快,没到半年新买的设备就落伍了,倒逼你不停地更新设备,否则将被淘汰出局。你只有不断投资,最终的收益,就是剩下的一堆计算机,还得折旧,所以最终收益很难预料。几年后的一次同学聚会,做网吧的同学,除了大倒苦水之外,对他的洞察市场的能力,佩服得五体投地。

大学毕业后,大部分同学想去北上广,看不上这么一个像大乡场一样,到处脏乱差的重庆。淡定的他对重庆的未来,充满信心。直辖市加西部大开发,这里的未来肯定很美好。毕业后的第一份工作,就是作为重庆陪都药业的江西代理。买了一套西装,买了个BP机,背上行囊,他信心满怀地回到江西老家,开始了他的第一次真正创业。因为厂家只提供底价,所有开发费用都是自己的,坚持不到半年,他承包机房赚的钱全部用空,灰心丧气地回到重庆。交了3个月房租,办了一张公交车月票卡,就剩下50块钱了。总结这次失败,主要是缺乏社会工作经验,过于冒进。痛定思痛,他决定一步一步地走。他在武汉健民重庆办事处从一名最底层的业务员开始做起。至少有底薪,还可以跟几位从江西汇仁肾宝和武汉红桃K过来的营销精英学习,他还是很满意这份薪水不高的工作。现在的洞察市场、开拓市场、运作产品的能力,应该说与那时候学习和锻炼有很大的关系。后来他又跟着他的老师,开发了一个产品,运作全国市场,并做了个重庆总代理。从此,他的生意正式上路。不过,随着国家药品监管政策越来越严厉、苛刻,他感觉做起来越来越吃力了。有一次,一个不经心的不规范操作,让他损失不小。“高压线”下,他似乎嗅到了什么气色,他陷入痛苦思索中。

谋定而后动。2006年,经过多方考察、分析,他壮士断腕,毅然放弃了老行当,选择了高技术、高门槛的电力行业。雷厉风行的他,还真没有犹豫过什么,立马成立了重庆波特电气设备有限公司。这一干,还真干出点名堂。2007年他拿下一个江苏某厂家的西南总代理,其产品技术含量高,处于国内领先的独

家产品,而且符合国家节能减排的政策。在和厂家谈代理之前,他心里真的没底。一个入行只有一年的新手,要拿一个重量级产品的总代,厂家要求之严格,很多很有实力的公司都过不了关,他更都觉得此事不“靠谱”。一顿花销不到50元饭吃下来,不知道是由于他的坦诚,还是他对市场的独到见解和厂家老板的操作思路不谋而合,饭吃完了,事情也定下来了。机遇再一次垂青这个年轻的小伙子。从此,这个老板兼业务员的客家汉子,不畏艰辛,踏遍巴山蜀水,走进云贵高原,四处开拓市场。那个时候,他记忆最深的事情,就是坐34块钱的闷罐火车,来往于重庆和贵州之间,多的时候,每个月来回跑八趟。工作的艰辛,磨练着他的心志。天道酬勤,一路下来,订单一发而不可收拾。重庆波特电气,从2007年销量只有几十万,做到2010年的年销量几千万,可谓进入了高速发展阶段。他向厂家证明了自己的市场运作能力。有人开玩笑说,他们3个代理商占了厂家大部分市场份额,他们一撤,厂家马上要“地震”。虽说是玩笑话,却也不无道理。短短几年时间,他从一个行业跨入到另外一个陌生的行业,实现完美蜕变。这就是王辉阳,干一行,专一行,精一行。他的再次崛起证明,转行并不神秘也不可怕,营销的要素并没有变化,只是我们是否能在变化的环境中找到自己的生存之道。

现在的他,成都和贵阳都设有分公司,市场趋于稳定,生活得到了改善。还娶了一个贤惠漂亮的重庆老婆,有个乖巧的女儿,小日子过得还算满意。“我已经被重庆深度套牢了!”,他调侃道。他理想中的生活是简单的,“简简单单才是真”。闲暇时间,他会选择在家附近骑自行车,会到高尔夫球场去打打球。现在,运动锻炼身体,成了他下一步发展的本钱,读书博学、打球交友成了他下一步发展的基石。他也是“追星”一族。他最佩服三个人,一个是策划大师叶茂中,一个是经营奇才史玉柱,还有一个是脚踏实地的刘永好。只要是他们的现场演讲,挤破了头,站几个小时,也得去听一听。就是他们的博客,他每天也得去浏览一遍,看看有没有新博文上传。他们对产品的策划,他们对市场的精准定位,他们的经营理念,无不折射出智慧的光芒。

问起公司的发展方向,“方向比努力更重要,选择科技含量高,有技术壁垒的新产品做,这是公司发展的不变主线”。提到市场,他说要想扎根西部,成都市场不可丢。成都和重庆将来只有一个小时的距离,成都是块战略高地,你不拿下它,市场想做多大,都是空谈。谈及用人,“一个人,他先是孝子,然后才能是忠臣,不孝不忠之人,是不可重用的”。谈到留住人才问题,他说到“股权分出去,人才留下来”,让他们为自己工作,留人留的其实就是心啊。尽兴时,他侃侃而谈。

35岁了,不能还是那个年少轻狂、草莽英雄的时代了,是该静下心来,好好梳理下一步发展的战略思路的时候了。拒绝平庸,渴望成功。这个坚定的客家汉子,心里还有很多想法,还有很多事情要去做。我们对他未来的路,充满着期待。希望这位客家汉子,在大山大水的重庆,成就他梦想中的事业。



关于投资现货黄金、白银的十个关键问题

◎重庆市江西商会副会长—龔平

回顾 2011 年全年，在内忧外患的金融形势背景下的中国股市，基本上就是单边下跌行情，全国股民亏损累累，据中金公司权威数据统计，截止 12 月 23 日，有 93% 的股民账户已经成为“僵死户”，只有 4.7% 的股市账户还在交易。如此低迷的股市行情，难怪有大把股民“弃股投金”了。

但是尽管这样，也还是有不少投资者并不知道投资现货黄金白银的优势所在，所以；当大家一口气读完以下 10 个关键问题的详细回答时，您肯定会发现，投资现货黄金、白银要比股市简单的多、账户资金与股市资金一样托管的多家国内银行、一样的安全可靠、投资盈利机会也一样比股市大了许多。

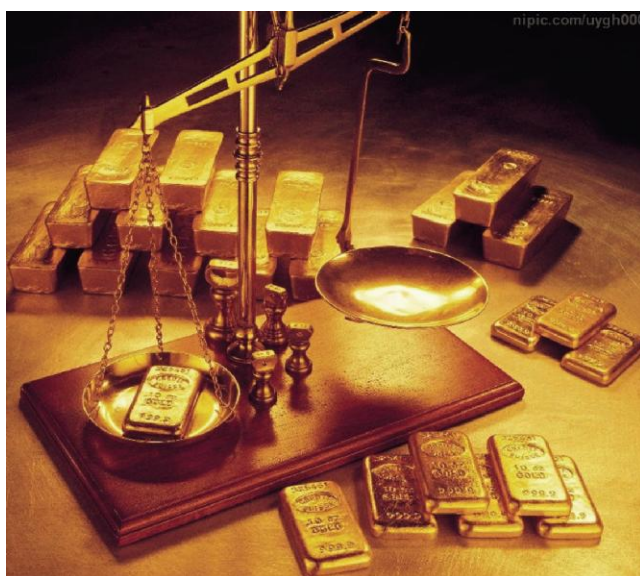
问题一：【天津贵金属交易】是一个什么背景的机构？现货黄金、白银到底是一个什么样的产品？

答：【天津贵金属交易所】的成立是根据国务院关于《推进滨海新区开发开放有关问题的意见》国发〔2006〕20 号文件；鼓励天津滨海新区进行金融改革和创新，明确在金融企业、金融业务、金融市场和金融开发等方面的重大改革原则上可安排在天津滨海新区先行先试。中央赋予天津滨海新区的先行先试政策给贵金属市场的设立提供了绝好的契机背景下，经天津市政府批准，由天津产权交易中心为主发起，在天津滨海新区注册的公司制法人。经国务院同意，国家发展和改革委员会批复的《天津滨海新区综合配套改革试验金融创新专项方案》中明确提出支持天津产权交易中心增加交易品种。贵金属交易所作为天津产权中心的创新型交易平台，主要为金银等贵金属的现货及现货延期交收交易提供电子交易平台和相关服务。交易所实行会员制，采取 24 小时不间断交易，时间及价格完全与国际市场接轨。



问题二：【天津贵金属交易所】主营产品是什么？

答：交易所普通会员推出实物白银投资银锭和实物黄金投资金条，面向投资者开展基于标的金条、银锭的“卖出 + 回购”业务。标的金条成色为 99.99%，规格为 200 克 / 条；标的银锭成色为 99.99%，规格为 15 公斤 / 锭。金条银锭皆由交易所指定的国内知名生产厂商生产。投资者可以现货全额交易与现货延期交收交易两种方式参与“实物黄金投资金条”和“实物白银投资银条”业务。。。



问题三：什么是现货全额交易模式？

答：指普通会员以现价、全款向投资者卖出或者由投资者买入标的金条、银锭的交易品种。投资者可通过电话或网络交易系统参与该业务，也可以在综合会员的营业网点直接购买或者回售标的金条银锭。

问题四：什么是延期交收交易模式？

答：指普通会员按即时价格买卖标的金条，实物交收延迟至第二个工作日后任何工作日执行的交易品种。交易时支付投资者一定比例的交易预付款，实物交收时结清剩余货款。投资者可通过电话或网络交易系统参与该业务。目前大多数投资者选择 --- 延期交收交易，简称：延期现货黄金交易；所以它只是



借鉴了证券期货的交易方法,它的本质就不是证券交易和不是期货交易品种,暂时不受【证券法】条款约束。

问题五:投资【天津贵金属交易所】旗下现货黄金白银的资金账户安全吗?

答:投资此项业务的方法和步骤基本与股市开户一样,同样是在银行办理三方存管账户业务,目前与交易所全国签约的有:农业银行、光大银行、交通银行、中信银行;招商银行、工商银行等签约手续正在办理中。

天津贵金属交易所与招商银行签约



问题六:【天津贵金属交易所】103号会员单位【重庆黄金日贵金属经营有限公司】是什么样的机构?

答:【重庆黄金日贵金属经营有限公司】是【天津贵金属交易所】103号会员直属授权经营机构,重庆省级居间商。综合性投资服务机构,主营贵金属实物 9999 金条、银锭,天通金、天通银延期现货交收等业务,公司拥有与国际接轨高速报价系统、交易系统、金条、银锭现货运送交接系统。公司拥有一支业务素质过硬、金融投资服务领域非常敬业的百人服务团队,公司办公面积为 1100 平方,拥有可以容纳 300 人的四星级多功能演播大厅!拥有几千人同时在线的【呱呱网络授课平台、房间号:241503、368666】免费为本公司客户提供三维立体六大服务体系,每天 24 小时在线服务。【上海总部公司在周仁旭董事长的领导下,黄金日的业务已遍及重庆、浙江、江苏、上海、河南、江西、山东、辽宁、吉林、内蒙古、山西、陕西、甘肃、贵州、云南、广东、福建等省市,营业网点已基本在华东各地级市铺开,并已有庞大的固定客户群体,在全国有近 200 个营业网点,总员工已近 4500 人。已构成较为完善的业务发展体系】。

问题七:投资现货黄金、白银的投资优势在哪里?

答:您看过以下表格后就明白它与股票投资相比的优势所

在了。

问题八:我问什么要选择【重庆黄金日】公司开户?

答:【重庆黄金日贵金属经营有限公司】公司拥有一支业务素质过硬、金融投资服务领域非常敬业的百人服务团队,由 20 位全国顶尖级分析师团队组成的专家团队,是您市场盈利的保障!公司办公面积为 1100 平方,拥有可以容纳 300 人的四星级多功能演播大厅!拥有几千人同时在线的【呱呱网络授课平台、房间号:241503、368666】免费为本公司客户提供三维立体六大服务体系,每天 24 小时在线零距离为您提供在线服务。每周、每一天的国际国内宏观信息研究!由专家团帮您去研究、每时每刻的黄金、白银技术形态分析、专家团零距离在线支持;强大的呱呱平台 *【金银争霸 * 大视频 368666】专家时刻在您身边、机会到了您就买、该卖的时候您就卖、做多盈利后随即反手做空。您还需要做什么???



问题九:一个月内真的有可能赚到 3.5 倍的收益吗?

答:逻辑上是可行的,因为是 T+0 交易,多空单子都有盈利机会。但是也要靠自己的临时发挥与心态组合,最起码我们的分析师团队是做到了的,最少有上千位参与的客户见证了我们在一个月内盈利 3.5 倍的经典战绩!看下图



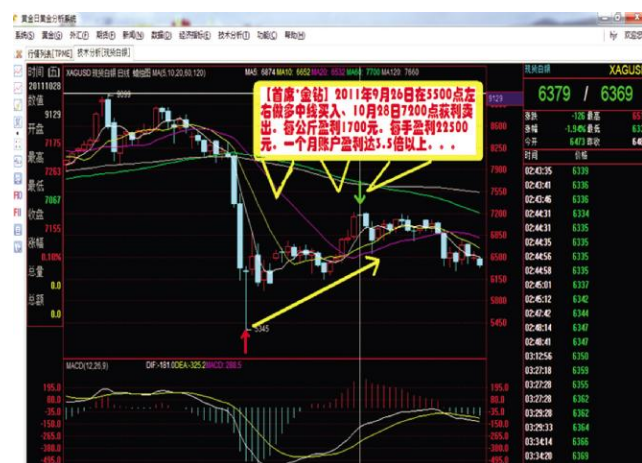
好样的!一个月盈利达3.5倍收益就在以下这张图片中。





天通金与三大黄金交易对比

项 目	资金安全	交易时间	杠杆比例	监管部门	交易费用	灵活性	技术分析	参与者
【天津贵金属交易所】天通金、天通银	人民币交易和股票投资一样，有国内银行三方存管业务。	周一至周五 24 小时交易，真正的 T+0 即时成交	1:12.5 倍（保证金 8%）	直属天津市政府金融办监管。暂不受“证券法”约束范围	手续费收取标准不超过成交金额的万分之八，其中交易所收取万分之三。	可买多卖空双轨道，全日交易，行情上涨和下跌都有盈利机会。	参照外盘 K 线。传统技术分析图形，不容易受人为改动和操纵。	全国机构投资者，国家政府机构。个人投资者



问题十：作为【重庆黄金日】客户的您，您还需要做什么？

答：【黄金日贵金属经营有限公司】作为【天津贵金属交易所】第 103 号会员单位；连续两年综合排名三甲之列，我们为所有客户提供三维立体人性化的综合性服务，晚上 6 点 - 深夜 12 点才是国际活跃交易时间，更加照顾上班一族的投资人。中国股市交易可以由老师带盘交易吗？回答：不可以。。。中国期货市场可以由老师带盘交易吗？回答：绝对不可以。。。为什么？因为违反【证券法】、非法理财、操纵股价等高压线谁敢逾越???



【天津贵金属交易所】旗下现货黄金、白银属于【延期现货】交易产品。它不属于证券产品也非期货交易。所以它暂时不受当今【证券法】约束！所以就给了我们【专家团队】更大的施展空间。

1；每周、每一天的国际国内宏观信息研究！由专家团帮您去研究

2；每时每刻的黄金、白银技术形态分析、专家团零距离在线支持

3；强大的呱呱平台 *【金银争霸 * 大视频 368666】专家时刻在您身边

5；机会到了您就买、该卖的时候您就卖、做多盈利后随即可以反手做空

您还需要做什么??? (龔平)

附：公司董事长、首席讲师龔平（金钻）先生介绍

EMBA 学历；15 年以上股市、期货、黄金白银市场实战经验！曾任重庆电视台、重庆电台、四川人民广播电台、香港新城财经财经台、广东电视台、广东电台投资 FM 等媒体嘉宾顾问；市场畅销【股海追风】、【股市极端高低】新书作者，1996 年涉足股市投资，曾从事北京海融、北京指南针、上海大智慧等系列证券分析软件技术咨询、服务工作。亲手培养出了大批千万大户，金融专才。

2011 年牵手【天津贵金属交易所】成功引入天通金、天通银经纪业务。。。。。



公司并购法律实务中的律师尽职调查

◎曾建平律师(重庆市江西商会理事) 张 伟

企业并购经过长期的发展已经成为实现行业整合消除产能过剩、保证公司稳定持续发展实现资本增值的一种重要的投资方式。经过长期的发展,并购理论成为西方经济发展过程中一个重要理论,并购已成为企业迅速壮大成长的一种重要方式,世界500强企业几乎都是通过不断的并购成长起来的,并购也将成为中国企业快速成长的主要方式。并购活动涉及经济、管理、法律、会计、人力资源等诸多方面和领域,需要各专业人士分工配合和协作,律师专业、严谨而卓有成效的工作在整个并购法律事务中起着至关重要的作用,而律师尽职调查成为关系并购是否成功的第一要素。笔者结合近几年来从事的法律并购工作所得之心得谈一谈律师尽职调查的问题,本文所指的目标公司系指有限公司。

一、律师尽职调查概述

尽职调查又称谨慎性调查,是指投资人在与目标公司达成初步合作意向后,经协商一致,投资人对目标公司包括公司主体、关联公司、劳动人事、财务信息、税务、资产、债权债务、融资担保、主营业务、重大合同等一切与本次投资有关的事项进行现场调查、资料分析整理论证的一系列活动。鉴于该项工作主要由专业律师来完成,带有极强的专业性,故又称之为律师尽职调查。

关于尽职调查的评述,有这么一句经典名言,“有一半的并购减少了股东财富,价值下降的主要原因在于尽职调查不充分”。这句话简洁而明了的揭示了尽职调查工作关系到投资者权益价值的损益,高度总结和提示了尽职调查工作的重要性。私募基金认为,尽职调查、股东认同、稳定的经营业绩、团队的沟通与理解、新的利润增长点构成判断并购成功标准,将尽职调查列在了五项标准中的第一项。在整个并购实务中,尽职调查工作的成果是投资决策的需要,在谈判过程中能有效地增加谈判筹码,能有效的实施对目标公司的风险管理和控制,并购完成后便于投资者对目标公司进行整合运营。

二、律师尽职调查工作应当关注的目标公司风险

(一)目标公司资产的潜在风险

在该类风险中,律师需要关注以下风险点:对外长期投资、固定资产、在建工程、无形资产。律师在做尽职调查前,要对以上风险点进行全面的了解和把控,作出预先作出风险测评,以便工作的展开和有针对性的核实。

(二)目标公司负债和权益类项目风险

此类风险中,主要突出为应付工资及福利,重点考察有无拖欠情况;长期借款,考察其担保方式;实收资本,有无抽逃情况,实物或无形资产出资的有效性。

(三)或有负债

目标公司的或有债务风险或称为潜在债务,是收购实务中需要重点防范的风险,该风险通常在并购过程中没有显现,通常爆发在并购完成后或将来更长的一段时间,如果仅仅基于原股东或高管的保证而忽略调查核实将成为并购完成后的重大隐患。因此,在所有的并购中,投资者会从公司内部和外部等多方面多角度的来考量目标公司可能存在的或有债务风险,然后将甄别该风险的工作交由律师完成。在笔者从事的并购法律实务中,该类风险主要表现在以下方面:未披露之对外担保;可能发生的、未决的诉讼(债务诉讼、担保诉讼、民事赔偿、刑事犯罪等)对雇员的责任,包括解聘、福利计划、激励合约和雇佣协议等(如期权计划);

行政处罚;对产品和环境责任的潜在投诉;与公司品牌、产品授权相关的债务。

(四)目标公司业务经营之潜在风险

目标公司经营业务的稳定性、可持续性,是新的利润增长点实现的基础,是投资者判断是否投资的经济因素。对IPO、OTC、私募基金来说,这是关注的重点,主要有财务顾问来完成,在律师的尽职调查报告中也必须予以客观陈述。在笔者办理过的对正处于成长期的高科技企业投资案中,对目标企业的主营业务风险调查是一项重要的工作事项,并要求就调查所获取的信息完整的披露在尽职调查报告中。律师在做公司经营业务调查时,需要从公司的主要产品或服务的基本情况、市场结构、主要竞争对手、主要客户、研发团队等方面予以关注。

三、律师尽职调查工作的开展

律师在经过对目标公司的外围初步了解并针对前述需要关注的公司风险,应当制定调查方案,律师团队内部分工协作并建立起与目标公司的联系机制开始尽职调查。

(一)准备尽职调查清单

律师团队在熟悉本次交易结构的基础上就了解和掌握的情况深思熟虑拟定尽职调查清单。尽职调查清单的作用是指导目标公司向律师提供符合调查工作要求的文件资料,提高工作效率;同时也是律师调查工作的指引,具有指南针的功能。

尽职调查清单的制作必须结合项目实际,切不可投机取巧



借用他人的清单。

(二) 尽职调查的主要事项

1、对目标公司基本情况尽职调查

目标公司的基本情况、历史沿革等直接关系到公司主体资格合法性及存续性问题,对此通常从以下方面展开调查:目标公司及其子公司的经营范围;目标公司及其子公司设立及变更的有关文件,包括工商登记材料及相关主管机关的批件;目标公司及其子公司的公司章程;目标公司及其子公司股东名册和持股情况;目标公司及其子公司历次董事会和股东会决议;目标公司及其子公司的法定代表人身份证明;目标公司及其子公司的规章制度;目标公司及其子公司与他人签订收购合同;收购标的是否存在设置担保、诉讼保全等在内的限制转让的情况。在调查时应当走访工商、房屋土地权属登记机关,仔细的核实各项信息,保留好调查所获取的资料文件,记好律师工作日志。

2、对目标公司相关附属文件的调查

本项提到的附属文件主要是指目标公司及其子公司从事经营业务、资产状况、劳动力成本等方面的文件,需要严格核查。具体来说这些文件包括但不限于:政府有关主管部门对目标公司及其子公司的批准文件;目标公司及其子公司土地、房屋产权及租赁文件;目标公司及其子公司与职工签订的劳动合同;目标公司及其子公司签订的有关代理、许可证合同。根据每一项的特殊情况还应当增加调查范围。

3、对目标公司管理人员和职工情况的调查

劳动力成本问题、目标公司人事结构的稳定问题和并购完成后的人力资源整合问题关系到并购的定价和成功,在现代企业收购中,人的问题提到了一个相当的高度。律师在做尽职调查时一定要重视,保持谨慎的态度,从以下方面展开调查:管理人员、技术人员、职工的雇佣条件、福利待遇;主要技术人员对公司商业秘密掌握情况及其与公司签订的保密协议、不竞争协议等;特别岗位职工的保险情况等。

4、对目标公司经营情况的调查

经营业务的合法性、稳定性关系到并购后新利润增长点问题,这个是投资者关心的与投资利益相关的核心问题。鉴于经营业务在并购事务中所处的特殊位置,律师调查应从经营业务的合法合规性展开,主要涉及以下内容:目标公司经营项目的立项、批准情况;目标公司时外签订的所有合同;目标公司客户清单和主要竞争者名单;目标公司产品质量保证文件和对个别客户的特别保证情况;目标公司广告协议和广告品的拷贝;目标公司的产品责任险保险情况;目标公司产品与环境保护问题;目标公司产品的消费者投诉情况;目标公司的特许经营情况。律师针对主营业务调查时,需要就目标公司经营项目所获得的批准向原批准机关核实,向目标公司的大客户询问了解相关信息等,就经营所涉及到的各方主体进行走访调查,充分获取可观的信息。

5、对目标公司及其控股公司知识产权的调查

知识产权因其具有的资产价值,历来是并购实务中关注的重点,对目标公司知识产权调查通常围绕以下内容展开:目标公司及其控股公司拥有的专利、商标、著作权和其他知识产权

证明文件;目标公司及其控股公司正在研制的可能获得知识产权的智力成果报告;目标公司及其控股公司正在申请的知识产权清单。

6、对目标公司法律纠纷案件的调查

法律纠纷存在导致目标公司债务承担的出现对目标公司资产价值造成损益,尤其是潜在法律纠纷对收购工作造成非常重大的负面影响。对法律纠纷的判断是律师的基本功,通常对从以下方面展开工作:正在进行和可能进行的诉讼和仲裁;诉讼或仲裁中权利的主张和放弃情况;生效法律文书的执行情况。就潜在法律纠纷的发现,还需要从目标公司的经营情况以及根据前述调查事项收集的各项合同法律文件所做的系统分析来发掘和判断,同时在对目标公司实地考察与高管人员的谈话中所获取的信息也是发现潜在纠纷的重要线索。总之,不要漏掉每一个细节。

7、对目标公司财务状况的调查

财务调查这部分主要是会计师事务所负责,不是律师调查的工作重点,但仍需要对目标公司的资产负债表、资产损益表、现金流量表中记载的数据作出客观的披露。同时还需要查验目标公司及其关联子公司的纳税情况。律师在从事本项调查时应当与会计师事务所保持畅通的联系和沟通,以便从会计账务核查中了解的信息对比律师从其他方面获取的目标公司信息。

(三) 律师尽职调查工作的立场和尽职

律师调查工作过程中应当保持什么样的立场,笔者认为,律师应当保持一个客观中立的基本立场,在从事尽职调查工作中应当坚持尽量促成交易,不做“交易杀手”。在具体工作中,应当抓大放小,学会分析影响交易的点;重点信息、关键信息,要穷追猛打,锲而不舍;次要信息、非关键信息,需向投资者提示风险,灵活处理,及时采取补救措施。

在律师尽职调查工作过程中或完成后,通常都会涉及到对律师工作尽职问题的评价,尤其是办理上市公司法律事务时,证券监督管理部门基本都会在尽职调查过程中约见律师了解律师的工作方式、工作中发现的问题以及律师将以何种方式开展调查。提交法律意见书后,会要求律师提供工作底稿,对律师尽职与否作出调查。因此,律师工作的尽职问题不仅涉及到律师事务所及律师本人职业道德、执业声誉、执业前途问题还涉及到未尽职而承担的巨额赔偿问题。就笔者的经验总结而言,一句话概括“想到的,应该想到的,都全部做到了”。律师应当勤奋、严谨、细致的工作,每一程序、每一步骤、每一环节都做到,并保留好全部工作的底稿,真正做到尽职。

四、调查结束出具《尽职调查报告》

律师接受投资人委托完成对目标公司重大事项的调查后,应当就全部调查结果出具《尽职调查报告》。《尽职调查报告》作用即是披露目标公司的风险,发现交易过程中的瑕疵、风险和完美之处,并以此作为投资人是否收购的信息基础。需要注意的是律师在出具《尽职调查报告》时,应当力求客观全面,不遗漏、不作误导性陈述和披露,不需要对发现的风险作出主观性评述,严格与《法律意见书》区分开。完成《尽职调查报告》的制作后,向委托人提交,整体尽职调查工作完成。



环球医疗器械产业园 暨赣商总部基地

环球医疗器械产业园总投资 15 亿元,是由重庆赣商实业有限公司负责规划、设计、开发和建设的大型医疗器械产业园。坐落在重庆经济技术开发区 R4-7/01M² 和 R4-8/01-1M² 地块,占地面积约 336.5 亩,总建筑面积约 36.5 万 M²。项目建成投产后,将实现年销售收入 25 亿元。

届时,一座独具匠心的现代化医疗器械产业园将展现在世人面前。

环球医疗器械产业园以其特有的资源优势吸引科研单位,研发、生产和贸易企业入驻,进行企业集群的布局,形成聚集效应。通过“市场—研发—生产—贸易—物流—服务”等功能链条联动,带动产业升级,形成科、工、贸和服务一体化的产业集聚,实现企业集群的价值创新,占领行业的制高点。

环球医疗器械产业园多层标准厂房组团面积在 13000-15000M²,独栋面积在 3000-5000M²。生产用房为四层,单层面积在 800-1500M²。

高新技术孵化区多层标准厂房分别按照联排别墅、双拼别墅、独栋别墅的规划理念,为三至四层的商务别墅。

临街厂房可采取“前店后厂”的模式,为设置营销中心的具有高附加值的研发、生产型中小企业量身定制。

环球医疗器械产业园以市场为导向,致力于在医药领域推动先进制造业的快速发展,努力创建国际水准的科、工、贸和服务一体化的医疗器械产业集群,以满足西部、全国乃至世界医疗器械市场的需求。



重庆医疗器械产业园暨总部基地鸟瞰图





武陵健康城

“武陵健康城”是秀山县委、县政府实施“健康秀山”的重要项目,依托重庆市江西商会百余家医疗行业会员的行业优势,由重庆赣商实业有限公司6位股东牵头在秀山成立——重庆六盛投资有限公司建设该项目。项目总投资1.6亿元,总占地面积60亩,总建筑面积8.2万平方米。其中一期占地30亩,投资金额8000万元,建成有健康产业体验区、医疗商城及配送中心、健康生活馆三大版块组成的健康城。主营健康产业。

第一版块健康产业体验区,通过产品的体验达到健康知识的教育、宣传和管理的目的,让老百姓更加有效的进行自我健康管理,以少量预防投入,发挥最大的防治效果。

第二版块医疗商城及配送中心,通过提供种类繁多、品类齐全、价廉物美的药品、医疗器械和保健产品,结合秀山强大的物流配送中心,使武陵山区18个区县,800万人口享受到高质量的医疗服务和物美价廉的名优产品。

第三版块健康生活馆,是健康饮食、健康教育和健康娱乐的生活场所,通过健康会所、健康运动中心、健康饮食中心和医疗咨询中心等功能,使生活馆成为健康教育、产品使用 and 生活方式调整等多要素的实验示范区。

健康城将以健康教育、宣传和管理为纲,结合药品、医疗器械和保健品等健康产品的经营,建立产品体验示范区、中医调养保健区和健身区,打造符合人体自然规律的绿色生态平台;同时打造健康生活方式引领、宣传及实践的平台,引进国家相关政策扶持、厂家支持、专家咨询,更好的服务于武陵山区广大消费群体。



▲武陵健康城(方案一)鸟瞰图



▲武陵健康城(方案一)夜景透视图



好走的都是下坡路

一位农民朋友曾给我讲述了一段他自己的故事。那天,我拖着沉甸甸的板车疲惫地来到了山脚下。望着前面那一段长长的上坡路,我不禁畏而却步。心想,今天靠自己一个人绝对拉不上去了,肯定得有人帮一把才行正在为难之际,正巧过来了一个热心的路人。他看出了我的窘境,对我说:“没关系,我来帮你。”说着,便利落地卷起袖子,拉开一副推车的架势。于是,我就咬紧牙使劲地拉车。在热心人“加油,加油”的鼓劲声中,我们终于将车拉到了坡顶。当我感谢热心人的鼎力相助时,没想到他却说:“你用不着感谢我。这两天我的腰扭伤了,根本就不能用劲。我只是喊喊‘加油’而已。能将这趟车拉上去,全靠的是你自己。”农民朋友的故事不禁使我联想到,人生之路不也同样是如此一位名人曾说:“容易走的都是下坡路。”人生之路并非一马平川,并非无须费劲就能轻松前行。许多时候,正是由于我们放弃了努力,便白白地错失了成功的良机。结果便是半途而废,无功而返。

人生如诗

我以为,从生物学角度看,人的一生恰如诗歌。人生自有其韵律和节奏,自有内在的成长与衰亡。人生始于无邪的童年,经过少年的青涩,带着激情与无知、理想与雄心,笨拙而努力地走向成熟。后来人到壮年,经历渐广,阅人渐多,涉世渐深,收益也渐大。及至中年,人生的紧张得以舒缓,人的性格日渐成熟,如芳馥之果实,如醇美之佳酿,更具容忍之心。此时处世虽不似先前那么乐观,但对人生的态度趋于和善。再后来就是人生迟暮,内分泌系统活动减少。若此时吾辈已经悟得老年真谛,并据此安排残年,那生活将和谐、宁静,安详而知足。终于,生命之烛摇曳而终熄灭,人开始永恒的长眠,不再醒来。人们当学会感受生命韵律之美,像听交响乐一样,欣赏其主旋律、激昂的高潮和舒缓的尾声。这些反复的乐章对于我们的生命都大同小异,但个人的乐曲却要自己去谱写。在某些人心中,不和谐音会越来越刺耳,最终竟然能掩盖主曲;有时不和谐音会积蓄巨大的能量,令乐曲不能继续,这时人们或举枪自杀或投河自尽。这是他最初的主题被无望地遮蔽,只因他缺少自我教育。否则,常人将以体面的运动和进程走向既定的终点。在我们多数人胸中常常会有太多的断奏或强音,那是因为节奏错了,生命的乐曲因此而不再悦耳。我们应该如恒河,学她气势恢宏而豪迈地缓缓流向大海。人生有童年、少年和老年,谁也不能否认这是一种美好的安排。一天要有清晨、正午和日落,一年要有四季之分,如此才好。人生本无好坏之分,只是各个季节有各自的好处。如若我们持此种生物学的观点,并循着季节去生活,除了狂妄自大的傻瓜和无可救药的理想主义者,谁能说人生不能像诗一般度过呢?莎翁在他的一段话中形象地阐述了人生分七个阶段的观点,很多中国作家也说过类似的话。奇怪的是,莎士比亚并不是虔诚的宗教徒,也不怎么关心宗教。我想这正是他的伟大之处,他对人生秉着顺其自然的态度,他对生活之事的干涉和改动很少,正如他对戏剧人物那样。莎翁就像自然一样,这是我们能给作家或思想家的最高褒奖。对人生,他只是一路经历着、观察着离我们远去了。



大事记

2011年6月3日

我会在金源酒店举办了商会成立两周年庆暨一届七次理事会。

2011年6月11日

我会副会长龔平参加了由重庆市中小企业局、重庆大足县政府主办的【千年佛缘·大足印象】2011 重庆市驻渝机构助推中小企业发展联席会赴大足考察活动。

2011年6月14日下午

我会部分领导应邀出席了“工银商友俱乐部”南坪支行分部成立仪式。我会常务会长付建忠表示,商会今后将号召全体会员,以最大的热忱、支持和参与工银商友俱乐部,齐心协力把“工银商友俱乐部”南坪支行分部办成推动商户和私营企业快速发展壮大的重要平台。

2011年6月25日

我会常务会长付建忠、秘书长卢宝亮应邀出席了“庆祝建党 90 周年暨 2011 重庆企业家活动日”。

2011年6月29日

我会在南坪赣商实业有限公司办公室召开今年第二次常务会长办公会。

2011年7月3日

江西省副省长孙刚来渝亲切接见了我会理事以上领导,并高度赞扬了我会对赣渝两地的发展所做的贡献。

2011年7月5日

我会常务会长余启焕代表赣商实业有限公司应邀出席了 2011 中国(重庆)民营经济发展论坛暨全国知名民营企业重庆行签约仪式。

2011年7月6日上午

我会秘书处工作人员应邀参加了在人民大厦举办的第二届渝商大会,渝商大会自 2009 年创办以来,已经成为我市规模大,规格高,成果多的对外开放的标志性平台。本次渝商大会以四海渝商给力重庆为主题,旨在进一步弘扬渝商精神,促进交流合作,共创发展兴业。

2011年7月28日

我会会长罗来安参加了市工商联(总商会)三届八次常委会议。本次会议主要为了传达学习全联十届七次常委会议、市委三届九次全委会议精神。

2011年8月22日-24日

我会会长罗来安、副会长尹治民、刘汉龙、理事吴进良和秘书处工作人员一行赴巫溪红池坝考察。

2011年8月29日

江西省副省长洪礼和一行抵渝亲切接见了我会常务理事以上领导,洪副省长对我会为重庆的经济发展做出的成绩给予了高度赞赏。次日,我会部分领导亦陪同洪副省长一行参观了渣滓洞、白公馆、周公馆等,缅怀革命先烈。

2011年9月5日下午

我会会长罗来安、秘书长卢宝亮应邀参加了重庆市驻渝机构助推中小企业发展联席会第五次会议。



大事记

2011年9月9日

我会在天来大酒店举办“相约两江,共赏明月”中秋之夜晚会。

2011年9月21日下午

我会常务会长付建忠、秘书长卢宝亮应邀出席了在重庆洲际酒店召开的由市工商业联合会、中国邮政储蓄银行重庆分行联合举办的银企合作恳谈会议。

2011年9月26日上午

我会秘书长卢宝亮携秘书处工作人员参加了在市工商联五楼会议室召开的全市工商联系统推进三方机制建设构建和谐劳动关系工作会议。

2011年10月11日下午

我会秘书长卢宝亮应邀出席“第二届重庆客商风云榜联系会议”。

2011年10月20日

商会秘书处工作人员参加了市工商联组织的宣传工作座谈会。

2011年10月26日

我会部分领导应邀出席了“2011全国对口支援三峡工程重庆库区经贸洽谈会”。

2011年11月3日

我会部分领导应邀出席了江西赣商联合总会第二届会员代表大会。

2011年11月10日

我会部分领导随同余远牧主任一行赴任家镇查看缩差共富项目进展情况,我会特向新开村捐赠20台电脑及生活科普书籍近200本用于筹建村级文化室,同时也捐赠了一批生活常备药品、医疗器械用于改善农村较差的医疗水平。

2011年11月10下午

我会在商会办公室召开了今年第四次常务会长办公会。

2011年11月19日

我会会长罗来安、常务会长刘汉龙、秘书长卢宝亮应邀出席了贵州省江西商会召开的第二届会员代表大会。

2011年12月6日

商会办公地点搬到南坪万达广场2号写字楼19-5。

2011年12月10日上午

我会特别邀请了重庆市人大常委会副主任、党组副书记、我会名誉会长余远牧先生、中国银行重庆分行行长罗小明先生、重庆市工商联副主席李增女士等领导出席商会乔迁剪彩仪式,领导们对商会的新气象都给予了一直好评并殷切的希望商会能一步步壮大,做出更大的成绩。

2011年12月10日下午3点

我会在南坪马瑞卡威尔士酒店召开了今年第四次理事会。轮值会长刘汉龙先生主持了会议。会后,大家应邀到商会新的办公场所参观指导,都对商会的新气象给予了一直好评并希望秘书处能认真履行:“团结互助、协作共赢”的办会宗旨,一如既往的为广大会员服好务,让重庆市江西商会能更上一层楼。



星艺装饰®
XINGYI DECORATION

把装修交给我们 您放心上班去

20th

1991-2011
专注为家二十年
引领家装新时代

领航

20 载风雨兼程，衷心感谢一直以来信赖及支持星艺装饰的朋友们，正是因为有了你们的支持与厚爱，星艺装饰才能不断进步、发展、壮大！

领航是一种态度，更是一种责任，星艺装饰将继续竭诚为重庆市民用空间点亮生活，用设计诠释幸福！



全国400多家直营分公司！

全国联保热线：400 688 5085

www.xydec.com.cn

广州、上海、深圳、重庆、成都、南京、天津、济南、青岛、昆明、南宁、福州、厦门、贵阳、南昌、杭州、太原.....

地址：重庆市渝北区黄泥磅黄龙路4-10号（司法局楼下） 电话：023-67992666

★中国住宅装饰装修产业十年最具影响力家装企业 ★中国AAAA级诚信企业 ★全国住宅装饰装修行业百强企业 ★全国住宅装饰装修行业质量服务诚信五星企业