

与商共舞 借商开道

各地温州商会助推家乡商务旅游

□徐文潇

温州是一个以民营经济起家的商务城市。而今,温州扬起了“商旅互动、融合发展”的理念大旗,通过与商会、商贸等合作,将旅游与经济作了更深层次的对接,从而为发展城市旅游经济树立了标杆。

商务城市 华丽转身

温州是我国个体私营经济的先发地区和股份合作经济的发祥地之一,曾以“温州模式”以及“敢为天下先”的精神名扬海内外。由于温州经济模式备受关注,络绎不绝的国内外客商和旅游者专程到温州考察参观。为此,温州市旅游部门因势利导,将旅游考察变成品牌营销商机,于上世纪90年代初推出了名为“温州经济探秘游”的商务旅游模式。

据了解,类似商务旅游的旅游项目在发达国家早已有之。但在上世纪90年代初的中国,商务旅游还是一个新生事物,“游温州、走企业、看经济”的“温州经济探秘游”,引来了大批参观考察者。

“温州经济探秘游”主要是向游客展示关于温州经济发展状况、温州模式等方面的内容,安排游客到正泰集团、德力西、大虎打火机、康奈鞋业、报喜鸟服饰等具代表性的企业,参观厂房、车间、流水线,考察探访民营企业的成功奥秘,购买企业的特色产品。除此之外,游客还可以参观温州的特色城镇及小商品市场等,在旅游中感受温州经济的神奇魅力。温州旅游部门不断深化“经济探秘游”的内涵,及时补充、赋予更新的内容,使“经济探秘游”充满了吸引力。

自那时起,温州市的一些品牌企业成了旅游点,并陆续建立了自己的产品陈列室和直销店,培训了讲解员,变企业被动接待为主动推销,既扩大了企业的知名度,拓展了营销思路和渠道,又变单纯的城市观光旅游为参与体验式旅游,树立了国内独一



商务旅游让温州获益匪浅。图为温州五马街。

无二的商务旅游城市品牌。

温州的“经济探秘游”不仅为城市旅游推出了多条经典的旅游线路,还为涉足其中的民营企业带来了丰厚的利润。以大虎打火机公司为例,自从加入了“经济探秘游”行列,该企业每年可接待国内外参观游客5万至6万人次,在接待过程中,每年还可卖出20多万只打火机,实现近百万元的销售收入。民营企业独特的发展轨迹和企业家传奇般的人生故事被作为“无形品牌”进行有效传播,人

们在这里获得的是经历、经验、理念和精神。

借助商会力量 营销商务旅游

温州旅游以商务领跑道起航,而今,他们又借用全球各地无处不在的温州商会“势力”来推动温州旅游的对外“扩张”。这一目光独到的举措,被舆论界认为是使出了一个“与商共舞、借商开道”的高招。

去年11月12日,正当2009中国

国际旅游商品博览会隆重开幕之际,在浙江义乌举行了一个特别的仪式宣告温州旅游驻义乌办事处成立。这是一个具有纪念意义的日子,因为它揭开了温州旅游和商会正式“联姻”的帷幕。

此前一天,温州市旅游局与温州市经合办联合发文出台了《关于促进各地温州商会助推温州旅游发展的意见》。该意见就如何发挥温州商会作用、助推温州旅游提出了四方面的具体举措。

2010年3月26日,温州旅游上海办事处正式挂牌成立。温州市副市长徐育斐为温州旅游上海办事处授牌。温州市旅游局继在义乌设立首个温州商会旅游办事处之后,瞄准上海世博会的先机,携手上海温州商会共同签署《温州旅游—上海温州商会合作协议书》,成立了温州旅游上海办事处。

这种创新的旅游营销模式将充分发挥温州商会组织联系广泛的市场优势,拓展温州旅游营销平台,实现温州旅游与在外温州商会合作共赢,达到商会助推旅游和旅游服务商会的双重作用。

据介绍,在温州市委、市政府领导下,市旅游局和相关部门将联合遍布全国范围的温州商会,积极推进温州旅游与异地温州商会“联姻”的新模式,互助双赢,让几百万在外温州商都参与助推温州旅游发展,并逐步在境外温州商会、联合会推广这一旅游



温州人外出“炒房”,外地人“炒温州”。

营销新机制。

代言家乡旅游 商会热情响应

温州旅游试图通过“借商开道”进军国内外旅游市场,引起了旅游界与商业界的密切关注。一位旅游公司的老总认为,这是温州商务旅游的一次创新求变、转型升级的尝试,也是发挥温州人的商业智慧、刺激温州旅游行业嬗变、提升商务旅游业水平的一出“好戏”。

“温州旅游办事处在义乌、上海挂牌,开启了让在外温州商为温州旅游代言的新思路。”在外经商的温州籍商人林先生说,“今后,220多万温州商人和179家温州商会将逐渐加入到宣传家乡旅游、推广温州山水的队伍中。”

一些商会人士指出,商会可以做的事情很多,比如通过定期举办推介会、联谊会和团拜会等形式,促成商家与旅游业“遥相呼应”,向各所在地游客推介旅游新产品,帮助他们达成前往温州旅游的愿望。同时,商会还可以发挥自身优势,动员国内外商业集团来温州投资相关产业,从而建立起多方共赢的旅游产业链体系。因此,如果设在商会的驻外旅游办事处模式能遍地开花,对发展旅游的意义是很大的,它能形成一个覆盖全国乃至全球的巨型网络,扩大城市的对外影响力和吸引力,进而推动温州社会经济的发展。

苦在其中 乐在其中

——专访成都江津商会常务副会长兼秘书长刘德华

□实习记者 徐珊

刘德华,此刘德华非彼刘德华,重庆市江津区人,成都德华卫浴设备有限公司董事长,成都派瑞酒店顾问,成都江津商会常务副会长兼秘书长,重庆江津区政协委员。身兼数职的他,已经把生意上的事情交给儿子打理,自己全力做商会的工作,全心全意地为在成都发展的江津籍的企业家们服务好。

在商会管理方面,这位刘德华有哪些经验之谈呢?近日,记者对他作了一次专访。

同乡会变身商会

记者:目前省级商会、区域性商会不断兴起,请问刘秘书长当初成立商会的初衷是什么?

刘德华:其实成立江津商会的初衷很简单,就因为我们是江津人,我们就应该义不容辞地为家乡做贡献,也为我们在成都经商的企业家们、同

乡们搭建一个加强交流的平台。只有通过成立合法机构——商会,我们才能够更好地、更有效地加强我们之间的交流,甚至是合作。经过大家精心的准备,终于在2007年8月15日第八届同乡会的基础上,我们的成都江津商会成立了。发展到现在,我们已经有了120多个会员了。

商会是我家,有事找“刘妈”

记者:商会聚合了集体力量,拥有会员难以企及的巨大能量。发展至今,贵商会在如何提升商会“能量”、商会“价值”方面,有着哪些经验之谈?

刘德华:这个问题我可以用12个字来简单地形容,那就是“以商养会,以会扶商,扶商富商”——这也是我们商会有一个服务原则。一个商会要想做起来,必须给咱们的企业家服好务,只有我们的工作做好了,会员们团结起来,我们的商会才能继续走下去。

商会跟会员之间的关系是相互的,既然企业家们来支持商会,反过来咱们商会也要扶商,彼此的关系是相辅相成的。商会做到了扶商,才能达到富商的目的。

我们商会的会员都喜欢说一句话:商会是我家,有事找“刘妈”。这也证明了当会员们遇到问题时,第一个想到是商会,想到的是我。对这个称呼我觉得很亲切,感到自己的价值所在,商会的价值所在。

铜头、铁嘴、飞毛腿、橡皮肚

记者:刘秘书长,您原本是一个商人,现在做的是商会的常务副会长兼秘书长,您是如何把握现在的工作呢?

刘德华:我早年担任过某大型厂矿的俱乐部主任之职,组织大型文艺汇演、运动会、宣传工作都是由我来具体安排,所以目前商会的工作对我来说应该是很轻松的。我经常对下属灌输:对待商会工作必须具备的素质



图为刘德华秘书长

是“铜头、铁嘴、飞毛腿、橡皮肚”,否则就做不好商会工作。

四个立足之本

记者:江津商会成立近3年了,对商会的发展来说,刘秘书长认为哪些方面是最关键的呢?

刘德华:经过两年多的摸索,我觉得商会的立足之本离不开以下四点:

一、政府支持。政治跟经济必须联系在一起,既然是政府与企业间桥梁与纽带的商会,必须当好党和政府

的助手,宣传党的方针政策并贯彻到商会会员中,必须为构建和谐社会,积极参与当地经济建设等做出努力,才能得到政府各部门的支持。正因为如此,我们家乡的领导尤其是在川的江津籍领导对商会高度重视,并给予了大力的支持和帮助,解决了不少来自会员的诉求。

二、经济支柱。每个商会都存在工作经费不足的问题,毕竟商会本身是一个非营利性的组织。这样就必须要把一批有实力的会员紧紧地团结在秘书处的周围,一旦开展活动经费,他们将会无私地奉献、捐资、捐物,保证每次活动的正常开展。

三、群众基础。商会工作必须要深入群众,尤其是深入到老乡当中。一方面积极帮助他们解决一些他们自己不能解决的问题,另一方面要多做实事吸引他们加入商会,使商会组织发展壮大。

四、自身素质。作为秘书长要不计报酬,乐于奉献,吃苦耐劳,善于团结一切(其中也包括曾经反对过我的同志),把他们团结在商会周围,共同参与商会工作,共谋发展大计。

记者:谢谢刘秘书长接受采访。祝愿成都江津商会发展得越来越好!

探讨 | Tan Tao

如何“活化”商会组织

□钱卫清

在发达国家,商会的职能大致是确定的,企业对商会有明确的要求;但是中国的企业对商会则抱有一种比较盲目的期望。

与企业不同,商会管理层一般是虚置的。商会的任职人员大部分是企业代表,虽然担任副会长、理事、荣誉会长等职,但一般并不参与商会的运营,所以有“理事不理事”的常态。

我认为,从中国国情出发,商会还是要建立一个尽可能完备的会员企业服务体系;但是商会绝不能成为一个臃肿的全功能机构。那么,商会如何获得完备的企业服务功能呢?答案是“与提供企业服务的企业签订合同”。

商会是企业的集合,为商会提供服务或者与商会合作,对于服务型企业来讲,蕴含着巨大的商机。这使得商会很容易成为一个整合多种企业周边服务的平台,商会成员中也有不少从事服务业的会员。例如,我所在的法律服务行业是企业非常高层次的需求,用友王文京的客户服务与财务管理产品是企业比较基本的需求,另一个会员网库公司则满足企业最基本的“做生意”的需求,做B2B平台。除此之外,会员有的做茶道,有的做广告,等等。

像做企业一样,商会运营的核心,就是“组织”。商会需要对企业周边服务进行组织、优化,使会员能够得到货真价实的服务。商会与各类从事企业周边服务的机构合作,使商会成为一个集合企业周边服务的平台,商会对合作伙伴进行组织、管理、监督,就形成了“大服务、小商会”。这些服务提供商与商会之间是一种非常复杂的权利义务关系,由合同确定。我是一名律师,解决合同、权利义务的问题则是我的核心竞争力所在。

于是,我首先与几位多年在商会任职的企业家一起,梳理商会的需求,确定了需要寻求服务的领域及合作方式。会员中有相当一部分是从事这些服务的,有些会员甚至是我们专业委员会与监督委员会的成员。但在市场规则下,这些都不构成障碍。商会成员为自己的企业购买服务产品,是不会把“情面”考虑在内的。另外,由于我与经验丰富的企业家事先准备了完备的合同文本,任何交易、合作的争议都有据可查。这就叫做市场的归市场,法律的归法律。商会定了这个规矩,一方面搞活了商会,一方面使合作有“法”可依,立于不败之地。

商会的“服务”还有另一个层面的意思:商会的天职是建立会员与商会、商会与政府、商会与其他经济组织之间广泛而紧密的联系。这种会员之间、会员与商会、商会与政府等等广泛的合作,其基础也是“权利义务”,各取所需。纯粹的需求只能通过购买实现,而无法创造合作关系。马云说过“关系是最靠不住的”,据我理解,原因就在于“关系”不是基于“各取所需”的不可拆分的合作,而是基于单方的索取。例如,我们商会的主体是上饶在京企业,如何处理支持家乡经济的问题?上饶市副市长担任商会名誉主席,这就是商会有一个优势:通过商会投资委员会,可以非常方便地把资金与项目对接。

通过这些安排,作为会长,我须管理我所擅长的“权利义务关系”,从管理“权利义务”的角度入手,就能实现组织的“活化”。

(作者系北京上饶商会会长)

巴蜀商会尽享合作盛宴

第五届泛成渝经济区商会合作峰会筹备会在遂宁召开

7月7日上午,第五届泛成渝经济区商会合作峰会筹备工作会在遂宁召开,会议旨在研究落实市委、市政府对做好第五届泛成渝经济区商会合作峰会筹备工作的各项要求,进一步统一思想,提高认识,明确职责,加快做好商合峰会各项筹备工作。遂

宁市市委副书记、市委书记孙志毅出席会议。

据了解,第五届泛成渝经济区商会合作峰会将于2010年8月18日—20日在遂宁明星康年大酒店举行,此届峰会以“绿色经济 合作发展—打造成渝经济区新增长极”为主题,遂宁市将充分借助商合峰会平台,进一步扩大遂宁影响,搭建招商平台,全力发展绿色经济,着力把遂宁建设成为成渝城市群的战略支点、成渝经济区快速增长的经济崛起区,成为长江上游生态文明建设的先行区。

孙志毅在会上指出,“商合峰会”是推动成渝经济区优势互补、促进区域协同发展的重要平台;是加快遂宁市经济结构调整、大力发展绿色经济的重要机遇;是遂宁市扩大开放,加强对外交流合作的重要途径。

孙志毅要求,要充分认识到承办好

“商合峰会”对推动遂宁市经济社会发展的重要意义,进一步增强责任感和紧迫感,密切协作,群策群力,全力以赴把各项筹备工作做得更好、更实、更细,确保第五届“商合峰会”圆满成功。

(袁方绪 李春玉)

