CHINA FI E TE JE 2E 2F.

主管单位:中华人民共和国民政部 主办单位:中国社会组织促进会

2019年第11期(6月上)总第143期

中国银行间市场交易商协会:

切实加大金融支持扶贫力度 推动金融扶贫可持续发展

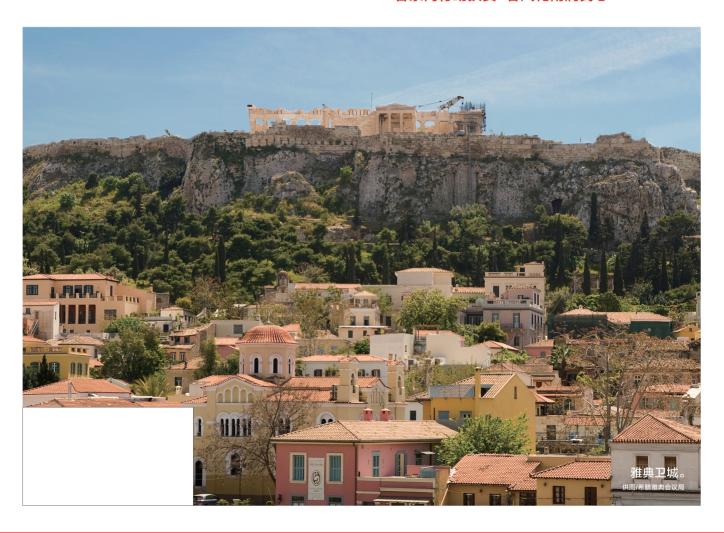
近年来,中国银行间市场交易商协会以"资金、项目、举措"为工作落地重要着力点、切实加大金融支持扶贫力度,通过探索建立债务融资工具支持精准扶贫的工作机制、鼓励有扶贫资金需求的企业注册发行等措施,稳妥发挥债务融资工具市场在推动精准扶贫战略实施方面的积极作用。

中国网络社会组织联合会:

坚持党建引领 夯实发展根基

中国水利工程协会:

甘泉同行助扶贫 春风化雨润民心



社会组织风采展示









国际山地旅游联盟

国际山地旅游联盟登记机关是民政部,业务主管单位是文化和旅游部,发起人是中国贵州省国际山地旅游发展中心。 国际山地旅游联盟以保护山地资源、传承山地文明、发展山地经济、造福山地民众为宗旨,致力于山地旅游资源的保护与利用, 促进旅游业的国际交往和业务合作,总结推广发展山地旅游的成功经验,促进山地经济繁荣。

5月29日,由贵州省人民政府、国际山地旅游联盟、尼泊尔国家旅游局、尼泊尔旅游及旅行社协会共同主办的"国际山地旅游日"启动仪式暨山地旅游(尼泊尔)国际论坛在加德满都顺利举办。活动旨在倡导积极、健康、向上的生活方式,营造良好的山地旅游环境,推进山地旅游的可持续发展。

拥抱新时代 展现新风采

本刊编辑部

社会组织参与脱贫攻坚,依然是本期的重点。中国银行间市场交易商协会积极落实中国人民银行关于金融支持脱贫攻坚的工作要求,通过探索建立债务融资工具支持精准扶贫的工作机制、鼓励有扶贫资金需求的企业注册发行等措施,稳妥发挥债务融资工具市场在推动精准扶贫战略实施方面的积极作用。五峰地处鄂西南,属武陵山集中连片特困地区。如何确保如期稳定脱贫?民政部在五峰举办2019年第一期社会组织负责人培训暨助力脱贫攻坚交流班。61 名全国性和地方性社会组织负责人,结合自身专长和优势,主要围绕产业扶贫、教育扶贫和健康扶贫,有钱的出钱、有力的(志愿服务)出力、没钱没力的出个好主意。他们在学习中凝聚共识、对接交流,助力贫困地区加速脱贫。中国水利工程协会通过成立"甘泉"公益专项基金,凝聚合力参与脱贫攻坚。多次深入深度贫困地区开展专题调研,通过实地察看、入户走访、座谈交流等形式,搜集贫困地区、贫困家庭实际情况,启动8个"甘泉"系列扶贫公益项目、取得了良好的效果。

本期党建栏目只有一篇文章,但是很有分量。习近平总书记强调,互联网管理是一项政治性极强的工作,讲政治是对网信部门第一位的要求。中国网络社会组织联合会响应总书记号召,正式成立党委,紧紧围绕党建工作主题,举办网络社会组织党建工作座谈会,开展线上线下调研活动,组建中网联党建专家智库等。联合会还积极依托业界资源和力量,运用移动互联网、云服务、大数据等先进技术,探索网络社会组织"智慧党建",通过搭建网上党建平台等方式,更好地服务全国网络社会组织特别是会员单位党建工作。

本期还有很多新的面孔,展示了自己的风采。中国旅行社协会会员单位的身影,频频出现在亚洲文明对话大会上。它们以卓越服务和高效有序的组织保障工作,为大会保驾护航,向亚洲人民展现中国旅行社行业企业风采,以实际行动响应国家建设人类命运共同体号召。从历史看,中华民族是一个勤劳的民族,也是一个爱学习、善于学习的民族。中国机电产品进出口商会推荐的《商机配对,你一定要学 IMEX》,是一篇走访报告,也是一份学习体会。作者以参加国际会议及奖励旅游展览会(IMEX)为契机,代入会展组织者的角度,从注册、邀约等细节,仔细观察展览会是怎样在展前将商机配对工作做到接近 95% 的。娓娓道来,让人受益匪浅。体育类协会第一次走进专刊。济源篮球能有"靠球技赢比赛,靠球德赢尊重""在球场上斗殴是自卑的表现""看文明比赛,做文明球迷"的文明球风、很大程度上归功于济源市球迷协会。

本期引入的外文文章,依然保持了相当水准。它们涉及全球会展或协会活动怎么吸引参展商、活动内容变化、活动设计的因素探讨、活动模式的创新以及对协会扩大收益的一些探索,可堪一读。

目录 CONTENTS

环球视窗 Global View			
中国自行车协会与外国商协会展开积极交流	04	世界中医药学会联合会:	
港口界的"奥林匹克"大会在广州举办	04	发挥中医药国际学术组织优势 助力中国"一带一路"倡议	20
厦门市老科学技术工作者协会为小学生举办科普讲座	04	中国对外承包工程商会:发布2019"一带一路"基建	
第 54 届世界游艇大会落户珠海	05	指数 描绘国际基础设施合作"热力图"	22
中国电子商会、联合国国际贸易中心		中国畜牧业协会:给畜牧业看得见的未来	23
联手推进亚非电子信息技术外包服务领域合作	05	济源市球迷协会: 让济源篮球元气满满	25
第七届亚洲幼教年会聚焦新形势下的幼教发展方向	05	青岛市大数据发展促进会:	
南南合作促进会上海办事处揭牌仪式		为推动大数据发展发挥更大作用	27
在张江高科技园区举行	06	北京环球英才交流促进会:	
世界中医药学会联合会		紧贴时代发展主题 突出专业性协同性	28
中医临床思维专业委员会在哈尔滨成立	06	国际疼痛研究协会的全球增长战略	30
全国工商联水产业商会和湛江市			
就推动"国际贸易区联合体"进展达成共识	06		
2019 全球高端制造业大会在长沙开幕	07	探索·研究 Explore & Research	
2019 自由贸易园区发展国际论坛在海口举办	07	商机配对,你一定要学IMEX	32
2019 中国品牌 500 强榜单在京发布	07	企业为什么要加入协会类社会团体	35
		2019 年亚洲协会市场的发展趋势	37
		为什么快乐在协会活动设计中很重要	38
党建 Party Construction		为什么快乐任协会活动设订中根重安 社群活动的未来是光明的	44
中国网络社会组织联合会:		协会未来的融资	45
坚持党建引领 夯实发展根基	08	沙 安木木的融页	40
主打兄娃可视 刀头及胶似蚕	00		
		创见·新知 Creative Idea & New Knowledge)
社会组织参与脱贫攻坚 Poverty Alleviation		医疗协会证明其价值的六种方式	46
中国银行间市场交易商协会:		颠覆性领导力	50
切实加大金融支持扶贫力度 推动金融扶贫可持续发展	10	加速会员代表的参与	
精准对接 助力湖北五峰攻坚脱贫		——国际肥胖与代谢紊乱外科联合会的颠覆之道	51
——民政部 2019 年第一期社会组织负责人培训暨助力		是什么让干禧一代的协会会员活跃起来	53
脱贫攻坚交流班开班	12	全美文具国际博览会为何广受欢迎	55
中国水利工程协会: 甘泉同行助扶贫 春风化雨润民心	14	协会做好会员服务工作的五部曲	56
青岛市苗木协会: 扎根实际 务求实效 走产业扶贫之路	16	你热衷于展览吗	58
		实务 Experience	
管理·发展 Management & Development		五种创新的活动模式	59
中国旅行社协会:中国旅游,深化亚洲文明交流互鉴	18	协会如何实现可持续发展	63

變创新发展

2019年6月6日出版 总第143期 定价 RMB: 15.00元



中国水利工程协会: 甘泉同行助扶贫春风化雨润民心 P14

中国水利工程协会积极响应党的号召,立 足自身专长和优势,以高度的责任感、使 命感,在水利部、民政部的关心和支持下, 凝聚合力、传递爱心,不断探索脱贫攻坚 新路径,取得可喜成绩。



青岛市苗木协会: P16 扎根实际 务求实效 走产业扶贫之路

紧紧抓住产业发展这个脱贫攻坚的"牛鼻子",发挥行业协会与龙头企业在精准扶贫中的增收引领作用,筑牢产业脱贫之基,走出一条以产业推动脱贫致富、以产业带动扶贫开发、以产业巩固扶贫成效的绿色发展之路。



济源市球迷协会: 让济源篮球元气满满 P25

河南省男篮、女篮在济源为主场的时期,济源是全国闻名的"篮球城"。这两支队伍分别移师郑州、洛阳之后,济源篮球依然元气满满,而且更具特色与活力了。这在很大程度上要归功于济源市球迷协会。



中国机电产品进出口商会: 商机配对,你一定要学 IMEX P32

市场经济是一种契约基础上的"多赢经济"。展会作为市场经济下自由交易的重要载体,主办方创造的商机配对是为自由交易提供精准对接服务,让时间更高效、让交流更直接、让商机更清晰。

封面说明:雅典卫城。 供图/希腊雅典会议局

编辑委员会

 主任
 孙伟林

 副主任
 米有录

 执行主任
 秦
 艳

 编委(以姓氏笔画为序)

 马庆钰
 王
 名
 王泽华
 文增显方向文

 方向文
 方国平
 朱
 勤
 朱晓红

 郁建兴
 金锦萍
 周红云
 徐家良

 陶传进
 黄浩明
 葛道顺
 谢玲丽

靳建新 廖玉巩

= 管主办

中华人民共和国民政部 中国社会组织促进会

总编辑 秦 艳

出版单位 《中国社会组织》编辑部

主编 朱 勤 总策划 姚 红 高 琦

执行主编 王兴彬 刘正春 编辑 郑 超 张 瑾 特约通讯员 贾紫薇 罗晓冬 美术编辑 林 剑 王 鹏

中国标准连续出版物号

ISSN2095-4786 CN10-1094/D

发行单位 北京市报刊发行局

中国国际图书贸易集团有限公司

邮发代号 80-748 国外代号 M8820

地址 北京市西城区二龙路甲 33 号

新龙大厦 613 室

邮政编码 100032 电话 010-66061

话 010-66061778 010-66061908

电子邮箱zgshzz2013@163.com印刷单位北京盛通印刷股份有限公司

合作单位

中国社会组织促进会行业协会商会分会 中国国际贸易促进委员会商业行业委员会 希腊雅典会议局

支持单位

《董事会》

(BOARDROOM)

BOARDROOM

国际专业会议组织者协会 (IAPCO) IAPC

专业会议管理协会 (PCMA)



○未经授权,不得擅自转载本刊文章。来稿凡经本刊使用,如无电子版权方面的特殊声明,本刊即视为同意数字出版传播,特此通告。如有疑问,请与本刊联系。

○本刊封面、内文图片除署名外,由视觉中国集团 CFP、gettyimages、 东方 IC、站酷海洛提供。○因各种原因,本刊使用的部分图文无法提前与作者取得联系。请看到

○因各种原因,本刊使用的部分图文无法提前与作者取得联系。请看到 本刊的相关作者主动与本刊联系,以方便及时常付锡费。 ○印刷质显光谱、月发现本计均接页、热线中间,装订质量问题,请 直接将杂志部寄到以下地址,印刷厂负责特快专递将无质量问题的杂志寄

还读者,并致谢忱!地址:北京市北京经济技术开发区经海三路 18 号邮政编码: 100176 联系人:王 丹 电话: (86) 10 5224 9888

中国自行车协会与外国商协会 展开积极交流

5月7日,中国自行车协会理事 长刘素文在中国国际自行车展览会期 间,分别会见欧洲自行车工业联合会 会长布切尔、日本自行车协会会长山 崎一、美国闪电自行车公司副总裁鲍 勃等多个自行车国外商协会代表和企 业代表。刘素文介绍了今年中国国际 自行车展览会的情况,表示希望通过 中国国际自行车展览会这个平台,了 解信息、掌握方向、找到伙伴、持续 发展。布切尔希望中国自行车协会今 后能和欧洲自行车工业联合会多举办 一些论坛和会议,推动中国自行车行 业与欧洲自行车行业的共同发展。山 崎一表示,目前日本自行车市场中大 部分的产品都从中国进口, 日本自行 车行业需要和中国自行车行业紧密合 作,生产出更高质量的自行车,推动 绿色环保的骑行生活方式。鲍勃希望 能够在原来合作的基础上更进一步, 在良好的贸易环境下促进中美自行车 行业的合作联动。对于国外商协会希 望合作的意向, 刘素文表示, 中国自 行车协会要和各国商协会及企业建立 交流合作机制, 定期举行会谈、考察 交流工作,进一步推动中国自行车行 业乃至世界自行车行业更加繁荣。❷

2.

港口界的"奥林匹克"大会 在广州举办

5月8日,2019年世界港口大会 在广州白云国际会议中心正式开幕。 有来自超过50个国家和地区的干余名 受邀嘉宾和专家学者参与大会。世界 港口大会由国际港口协会发起,每两 年举行一次,邀请来自全球各地知名的 港航机构代表参会,被誉为国际港航 界的"奥林匹克"盛会。在为期5天 的大会中,全球港航界、经济界人士 围绕中国与世界经济和港口发展形势、 "一带一路"倡议、绿色智慧港航建 设等问题贡献智慧和方案,为全球港 航业和经济发展注入新动能。大会共 设6个分论坛,分别以"'一带一路' 倡议带来新机遇""新技术给港口业界 带来的新挑战""湾区港口与城市融合 发展""跨境贸易新模式与电子商务 的法律问题""中国和世界新兴邮轮市 场""港口节能减排"为主题,回应了 全球港航界共同关心的问题, 符合世 界经济对于港口航运行业的期待,深 度挖掘 "一带一路"倡议背景下所带 来的新机遇与人工智能、区域链、数 字化等新技术给港口业带来的新挑战, 对未来世界港口发展方向提出具有现 实意义的全局性构想,对港航企业稳 步发展具有启示作用。◙

3.

厦门市老科学技术工作者协会 为小学生举办科普讲座

近日,福建省厦门市老科学技术 工作者协会和厦门市云顶学校合作, 面向学生举办"科学"课程科普讲座, 获得学校师牛称赞。

厦门市老科学技术工作者协会 在不影响正常教学的前提下,组织老 专家结合各年级"科学"课单元内 容,为学生举办科普讲座,以解决该 校"科学"课程教师知识面和实践经 验不足的短板,并通过生动形象的事 例,激发学生的学习兴趣,促进学校 "学科学、爱科学"良好氛围的形成。

据统计,自2018年下半年至 今, 共有 17 位老专家到厦门市云顶 学校开展了22场科普讲座。厦门市 云顶学校副校长王美萍在评价老专家 的"科学"课程科普讲座工作时,对 专家的奉献精神表示了感谢。同时, 王美萍认为云顶学校的学生比其他学 校孩子更幸运, 有机会学习到更广泛 的科学知识。

図







第 54 届世界游艇大会 落户珠海

3月30日上午, 国际游艇联 合会秘书长乌多·克莱尼茨(Udo Kleinitz)一行,在中国交通运输协会 邮轮游艇分会常务副会长兼秘书长郑 炜航、中国船舶工业行业协会船艇分 会会长刘德谦及珠海市商务局相关领 导的陪同下, 到访珠海, 实地考察第 54 届世界游艇大会酒店及会议设施。 2015年6月,中国交通运输协会邮 轮游艇分会与中国船舶工业行业协会 船艇分会联合申请承办第54届世界 游艇大会。2017年5月,经国际游 艇联合会执行委员会投票,决定第54 届世界游艇大会在中国举办。中国推 荐珠海作为第54届世界游艇大会承 办城市,是因为珠海毗邻香港、澳门, 交通便利,而且已成为中国及亚洲游 艇制造业规模最大的基地, 能够代表 中国游艇制造业形象。此前珠海成功 主办承办过航空展等众多具有广泛影 响力的国际盛会,会展设施完善。下 午,乌多·克莱尼茨正式宣布,第54 届世界游艇大会 2020 年落户珠海。 随后,国际游艇联合会、中国交通运 输协会邮轮游艇分会、中国船舶工业 协会船艇分会举行工作圆桌会, 就大 会筹备工作讲行对接和安排。❷

5.

中国电子商会、联合国国际贸易中心联手推进亚非电子信息技术外包服务领域合作

5月29日,中国电子商会与联 合国国际贸易中心在北京国家会议中 心召开"亚非电子信息技术外包服务 企业对接会"。会议以"共建共享·电 子信息技术外包服务领域合作新模 式"为主题,探讨亚非地区国家相关 业务结合的新模式。会议由联合国国 际贸易中心贸易政策顾问赵全主持。 中国电子商会会长王宁指出,做好 外包服务,服务意识要超前,技术要 硬,业务能力要强。新一代电子信息 技术对于各国经济发展的促进作用显 著,全球协同、分工越来越明显,这 也说明电子信息技术外包服务将是更 加专业的协同合作,专业的人、机构 做专业的事,形成共赢共享的局面。 联合国国际贸易中心副执行主任多萝 西·滕博 (Dorothy Tembo) 鼓励各 家公司充分利用这次机会,充分交流、 建立商业联系, 拓展更多的商业合作 机会。与会企业代表围绕电子信息技 术外包服务发展趋势分析与亚非地区 电子信息技术外包服务合作机遇,纷 纷发表见解,并达成共识,积极推进 亚非地区电子信息技术外包服务领域 合作。❷

6.

第七届亚洲幼教年会 聚焦新形势下的幼教发展方向

4月19-21日, 由中国民办教育 协会学前教育专业委员会、学前教育 杂志社主办的第七届亚洲幼教年会暨 幼教展览会在珠海举办。本届亚洲幼 教年会以"壮阔东方潮 品质新幼教" 为主题,聚焦新形势下的幼教发展方 向,围绕20多个行业议题,汇聚近 200 位海内外专家名师,把脉政策方 向,破解行业难题,共同探讨幼教行 业的前瞻趋势和创新发展。来自海内 外的万余名幼教同人共襄盛举。中国 民办教育协会会长王佐书号召园长和 老师深刻领会党和国家的教育方针, 明确"培养什么人、怎样培养人、为 谁培养人",实施德智体美劳全面发展 的教育,促进幼儿身心和谐发展。中 国民办教育协会学前教育专业委员会 理事长、亚洲幼教年会组委会主席刘 秀华致辞,认为公办民办并举是发展 学前教育的既定方针, 政府会持续加 大扶持力度, 引导社会力量更多举办 普惠性民办园。国家教育咨询委员会 秘书长、国家督学张力, 华东师范大 学学前教育系心理教研室主任周念丽 教授,中国民办教育协会学前教育专 业委员会副理事长、亚洲幼教年会执 行主席杨文泽做了演讲。◎







南南合作促讲会上海办事处 揭牌仪式在张江高科技园区举行

4月20日,2019年 | 海浦江知 识产权国际论坛暨南南合作促进会上 海办事处揭牌仪式在张江高科技园区 举行。南南合作促进会会长吕新华, 全国政协常委、上海市政协副主席、 上海公共外交协会会长周汉民以及 43 位来自"一带一路"沿线国家和地区 的驻沪总领事共同出席并见证上海办 事处揭牌仪式。揭牌仪式由南南合作 促进会上海办事处主任洪涌清主持。 吕新华和周汉民共同揭牌后, 上海理 丁大学校长丁晓东与南南合作促讲会 上海办事处主任洪涌清签订南南合作 促讲会上海办事处与上海理工大学战 略合作框架协议。揭牌仪式后的论坛 专题讨论围绕着"中国企业如何成功 地走出国门"展开。专题讨论由华东 政法大学知识产权学院院长、知识产 权研究中心主任黄武双教授主持。南 南合作促进会副会长须同凯就中国企 业可能遇到的贸易壁垒问题进行发言。 本次论坛由国际保护知识产权协会中 国分会、南南合作促进会、上海市突 出贡献专家协会、上海市国际技术讲 出口促进中心、上海浦江企业知识产 权合作交流促进中心、国际知识产权 商业化促进中心、上海市中小企业发 展和服务中心主办。图

8.

世界中医药学会联合会中医临床 思维专业委员会在哈尔滨成立

4月27日,世界中医药学会联 合会中医临床思维专业委员会成立大 会暨第一届学术年会在哈尔滨召开。 来自中国、美国和韩国等20多个国 家和地区的400余名专家出席。黑 龙江中医药大学附属第一医院院长姜 德友当选首届会长。世界中医药学 会联合会主席马建中出席开幕式并讲 话,他希望中医临床思维专业委员会 能够团结一心把中医临床思维、方法 和理论体系构建起来,加强学术交流, 在继承的基础上创新发展。 黑龙江 省中医药管理局局长张晓峰表示,将 继续加大对中医药行业的保护力度, 大力执行对现代中医学术流派的立法 保护,增加对龙江医派学术研究的科 研支持,促进中医临床思维的构建和 实施。世界中医药学会联合会中医临 床思维专业委员会旨在团结、荟萃研 究中医临床思维的学者专家, 搭建学 术交流平台,探究内涵建设,构建方 法体系,进行临床推广、转化、应用, 培养中医临床思维素质好、学术理论 水平高、临床经验丰富、疗效卓著的 新一代中医群体,不断提升中医药在 生命全过程中的服务力,为推进健康 中国、为人类健康事业发展做出积极 贡献。◙

9.

全国丁商联水产业商会和湛江市 就推动"国际贸易区联合体" 进展达成共识

4月1-2日,全国工商联水产业 商会在湛江召开六届四次会长办公(扩 大)会议。期间,商会与湛江市人民 政府等相关单位进行座谈, 共同探讨 和推动"国际贸易区联合体"的讲展 并达成共识。湛江市副市长欧先伟、 商务局局长杨文光、海关缉私局局长 张军强等出席会议并讲话,全国工商 联水产业商会会长田全海、名誉会长 陈四等80余人参加会议。

会议强调,"国际贸易区联合体" 的建立,将全面强化行业自律行为, 提升风险防范化解能力,旨在将湛江 市打造成全球水产品讲出口集仓储、 流通为一体的周转仓。预计每年为湛 江市带来超过5万条柜的世界水产 品、超过500亿元的进口贸易额、 超过50亿元的税收(增值税、关税 等)以及解决20万城镇人口就业问 题。为拉动地方经济增长做出努力, 为引领国家食品安全做出贡献。通过 座谈会,双方对"国际贸易区联合体" 的建立充满信心,将在共商共建共享 的原则下,遵循市场原则和国际通行 规则,共同推动贸易的创新发展,引 导行业的转型升级。◎







2019 全球高端制造业大会 在长沙开幕

5月14日,2019全球高端制 造业大会在长沙开幕。大会由亚太总 裁协会发起,长沙市人民政府联合主 办,长沙市政府会展办公室、亚太财 富经济咨询中心承办。法国前总理、 亚太总裁协会全球主席多米尼克·德 维尔潘发表视频致辞。法国前总统参 谋长、亚太总裁协会全球副主席克里 斯汀·加诺出席。亚太总裁协会全球 执行主席郑雄伟主持开幕式并发布全 球高端制造业长沙宣言。荷兰前教育 科学及文化内阁大臣、亚太总裁协会 全球副主席奈斯安,湖南省委常委、 长沙市委书记胡衡华出席开幕式并致 辞。大会汇聚全球重要企业领导人, 国际知名专家学者, 国际著名投资家、 金融家等,共同探讨高端制造业发展 前沿问题,集中发出实体经济的权威 声音。大会特别关注全球装备制造、 智能制造、工程机械、轨道交通、电 子信息、人工智能、生物化学、医疗 健康、新材料、新能源等行业、关注 工业互联网、人工智能、新能源新材 料、轨道交通的绿色时代等前沿话题, 推出人工智能与机器人、智能家居、 无人驾驶汽车、柔性混合电子等领域 的科技项目。◎

11.

2019 自由贸易园区 发展国际论坛在海口举办

5月21-22日, 2019自由贸 易园区发展国际论坛在海南省海口市 举办。来自中国有关政府部门和各省 (自治区、直辖市)代表,国际知名 白贸园区、相关国际组织、有关国家 驻华使领馆、中外企业、研究机构的 代表共1000余人参加了论坛。在开 幕式上,中国贸促会会长高燕,澳大 利亚前总理陆克文, 马来西亚总理对 华特使、马中商务理事会主席陈国伟, 海南省省长沈晓明先后致辞。中国贸 促会副会长张慎峰主持开幕式。在全 体会议上,与会嘉宾围绕构建更高水 平的国际经贸规则、扩大外资市场准 入、加强知识产权保护、提高政策的 可预期性等议题发表演讲。在平行论 坛上, 嘉宾就自贸园区合作发展新机 遇、自贸园区服务贸易开放发展等话 题展开热烈讨论。在论坛期间,中国 国际商会秘书长于健龙代表中外工商 界发布《推动自由贸易园区发展海口 倡议书》。本次论坛由中国贸促会、 海南省人民政府主办, 商务部支持, 中国国际商会、海南省贸促会、海口 市人民政府承办, 世界自由贸易区联 合会、海南省自贸办、海南省商务厅 协办。🔊

12.

2019 中国品牌 500 强榜单 在京发布

5月31日, 由中国亚洲经济发展 协会和《环球时报》社主办、中国亚洲 经济发展协会品牌管理专业委员会协 办的第三届中国品牌创新大会暨 2019 中国品牌 500 强发布会在北京举行。 本届大会以"抢滩金融品牌新大陆"为 主题, 汇聚国内政府领导、行业专家 和企业领袖,多角度、多维度地探索 品牌创新和品牌金融的关键问题。中 国亚洲经济发展协会执行会长权顺基, 中国亚洲经济发展协会常务副会长兼 品牌管理专业委员会主席、亚洲品牌 (Asiabrand)削始人兼CEO 于建功, 《环球时报》社市场中心主任刘远达 分别致辞,强调本届大会的主题聚焦 在品牌金融, 旨在通过全方位探讨商 业创新和品牌创新思路,释放创新能 量,强化品牌的价值属性和金融属性, 进一步提升品牌在经济中的引领作用, 积极推动品牌证券化发展。亚洲品牌 研究院院长、ABAS(亚洲品牌测评体 系)专家委员会常务副主席周君公布 "2019中国品牌500强"榜单,并 对榜单评价目的、指标、方法进行了 详细的阐述,从品牌价值、区域分布 和行业分布情况等角度,对榜单进行 了深刻解析,对品牌价值进行了横向 与纵向对比分析。❷







中国网络社会组织联合会:

坚持党建引领 夯实发展根基



任贤良

全国人大社会建设委员会副主任委员 中国网络社会组织联合会会长

习近平总书记强调, 互联网管理 是一项政治性极强的工作, 讲政治是 对网信部门第一位的要求。在2018 年4月召开的全国网络安全和信息化 工作会议上, 习近平总书记指出: "构 建网上网下同心圆, 更好凝聚社会共 识, 巩固全党全国人民团结奋斗的共 同思想基础。"在2018年7月召开 的全国组织工作会议上, 习近平 总书记强调, "要加强社会组织党的 建设,探索加强新兴业态和互联网党 建工作",等等。习近平总书记的这 些重要论述,是我们做好新时代网络 社会组织党建工作的根本遵循, 既明 确了网络社会组织党建工作的使命任 务,也提出了新的更高要求。

为贯彻落实习近平总书记的重要指示要求,深入推进网络社会组织党建工作,经中央网信办机关党委批准,2018年7月19日中国网络社会组织联合会(简称中网联)党委正式成立。成立中网联党委的目的,就是要配合主管部门切实加强党对网络社会组织工作的全面领导,突出政治建设,引导网络社会组织不断增强

"四个意识",坚定"四个自信",做到"两个维护",确保在政治立场、政治方向、政治原则、政治道路上同以习近平同志为核心的党中央保持高度一致。

中网联党委成立以来,紧紧围绕 党建工作主题,牵头组织开展了一系 列工作。一是在2018年7月召开中 网联党委成立大会的同时,举办网络 社会组织党建工作座谈会,邀请首都 互联网协会、吉林省互联网业联合会、 温州市互联网发展促进会等网络社会 组织负责人座谈交流党建工作经验和 做法,对推动网络社会组织党建工作 发挥了积极示范带动作用。二是开展 线上线下调研活动,组织覆盖全国31 个省(自治区、直辖市)的网络社会 组织线上问卷调查, 采集党建工作基 本信息,线下成立调研组,赴北京、 上海、吉林、湖北、江西、陕西等 10 多个省(自治区、直辖市),实地了 解党建工作情况,撰写了《2018全 国网络社会组织党建工作报告》, 并报中央网信办。三是聘请中央党校 (国家行政学院)、中央党史和文献 研究院、北京大学、清华大学、中国 人民大学、党报党刊党网等相关机构 的专家,组建中网联党建专家智库, 为探索加强新兴业态和互联网党建工 作提供了人才和智力支撑。四是按照 保证政治方向、团结凝聚群众、推动 事业发展、服务人才成长、加强自身 建设等要求,面向全国网络社会组织 征集党建工作案例,形成了《2018 全国网络社会组织党建工作案例选 编》,这些案例是近年来全国网络社 会组织探索创新党建工作的一个缩影,

一些经验和做法发挥了良好的社会效 应和示范带动作用。

从中网联党委了解的情况看,当前我国网络社会组织党建工作不断加强、成效突出,主要表现为:一是普遍重视党建工作,成立党组织的网络社会组织日益增多。二是积极创新形式,开展丰富多彩的党建工作。三是党务工作者队伍充满活力。同时社会组织虽然发展迅速,但大都还处于是设质量不高,党的领导弱化、实效性不高、还需进一步创新等问题,与推进网信事业发展、建设网络强国的战略目标还存在一定差距。

网络社会组织是推进网络强国 建设的重要力量和生力军,是党的工 作特别是群众工作的重要阵地,是党 的基层组织建设的重要领域。加强网 络社会组织党建工作,对于引领网络 社会组织正确发展方向、激发内生动 力、促进网络社会组织健康有序发展 等,起着重要作用,对于把网络社会 组织、互联网企业和广大网民紧密团 结在党的周围,不断扩大党的群众基 础、夯实党的执政基础,具有十分重 要的意义。作为党在网络社会工作领 域成立的重要社会组织,中网联将在 业务主管部门中央网信办的有力领 导和具体指导下积极发挥作用,并与 各网络社会组织一道,全面加强网络 社会组织党建工作。

一是要强化政治引领,深入学习 贯彻习近平新时代中国特色社会主义 思想。旗帜鲜明讲政治是我们党作为 马克思主义政党的根本要求。网络社 会组织党组织要充分认清承担的党建 使命任务,切实提高政治站位,旗帜 鲜明讲政治,毫不动摇地坚持党管互 联网。要坚持以党的政治建设为统领, 以高度的政治责任感, 引导所属网络 社会组织、互联网企业及从业人员深 入学习贯彻习近平新时代中国特色社 会主义思想,通过多种形式推动学习 往深里走、往心里走、往实里走,不 断夯实思想根基、巩固思想基础,切 实增强"四个意识",坚定"四个自信", 做到"两个维护",为推进网络社会 组织发展提供坚强政治保证。近期我 们已开始筹划准备,中网联党委将按 照中央有关统一部署和安排,结合"不 忘初心、牢记使命"主题教育在会员 中开展"领学联学互学"活动,进一 步加强网络社会组织党组织之间的相 互学习和交流互动, 提升网络社会组 织广大党员和从业人员的理论素养, 始终保持思想上的清醒、政治上的坚 定, 牢记初心使命、推动事业发展, 为更好地助力网络强国建设贡献力量。

二是要着力强化组织建设, 切实 提升网络社会组织党建工作质量水平。 党的力量来自组织, 严密的组织体系 是我们党的一个鲜明特征。网络社会 组织党组织要认真按照《中国共产党 支部工作条例(试行)》和《关于加 强社会组织党的建设工作的意见(试 行)》等有关规定,树立"一切工作 到支部"的工作导向, 注重加强分类 指导,切实提升工作质量,着力推动 党组织"有形"覆盖向"有效"覆盖 转变。对于已经建立党委和党支部的 网络社会组织,要进一步完善组织架 构和组织体系,强化党建各项工作, 着力解决"建而不强"的问题;对于 已经成立联合党委和联合党支部的, 要进一步健全工作机制,着力解决"联 而不合"的问题;对于建立功能型党 支部的,要进一步明确工作职能,着 力解决"有名无实"的问题;对于派



驻党建指导员的,要以加强教育培训和考核管理为重点,着力解决"派而不管"的问题。中网联党委将继续按照中央网信办要求,当好网络社会组织党建工作的推动者,在抓好自身党建工作的基础上,加强对会员单位党组织的指导、检查、督促,努力推动网络社会组织党的组织和工作全覆盖、工作指导全覆盖,更好地发挥党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用,不断激发互联网行业党组织的创造力、凝聚力和战斗力。

三是要始终坚持融合发展,推动 网络社会组织党建工作和业务工作相 融互促、共同提高。推动党建工作与 业务工作相融合,是做好网络社会组 织党建工作的基本要求,是做好业务 工作的根本保证。融则双赢,分则双 输。网络社会组织党组织要注重坚持 党的领导与网络社会组织依法自治相 统一,把党的工作融入网络社会组织 运行和发展全过程,以更好地组织、 引导、团结网络社会组织及其从业人 员;要以"围绕发展抓党建,抓好党 建促发展"为工作目标,发挥好党组 织把方向、作决策、促改革、抓落实 的领导作用;要把实际工作中的难点 作为党建工作的重点, 联系党员思想 工作实际、突出网络社会组织特点、 贴近职工需求开展党组织活动,严格 落实"三会一课"和民主生活会、组 织生活会、民主评议党员等制度,教育引导党员讲政治、守纪律、有担当,促进党员队伍政治素养和业务能力的双提升。中网联党委在这方面将积极总结推广典型经验,建立完善相关制度机制以及创新融合的方式方法,推动网络社会组织党务业务融合发展不断取得新成效。

四是要注重发挥网络优势,依托 互联网积极创新网络社会组织党建工 作。网络社会组织因互联网而生,熟 悉互联网新技术、新应用, 具有利用 互联网创新党建工作的天然优势。网 络社会组织党组织要认真学习领会 习近平总书记关于探索加强互联网党 建工作的重要指示精神, 准确把握互 联网发展带来的深刻影响, 高度重视 互联网党建工作中的新技术新应用, 积极创新互联网党建新模式,使党组 织开展工作的方式体现时代性、富于 创造性, 使党建活动更加贴近广大网 民特别是青年人,这既是时代发展的 必然趋势和党建工作的创新要求,也 是新形势下网络社会组织党组织保持 先进性和生机活力的应有之义。中网 联党委将充分发挥作用,积极依托业 界资源和力量,运用移动互联网、云 服务、大数据等先进技术,探索网络社 会组织"智慧党建"等,通过搭建网上 党建平台等方式,更好地服务全国网络 社会组织特别是会员单位党建工作。❷

中国银行间市场交易商协会: 切实加大金融支持扶贫力度 推动金融扶贫可持续发展



近年来,中国银行间市场交易 商协会认真贯彻习近平总书记关于 脱贫攻坚的一系列重要指示精神, 积极落实中国人民银行关于金融支 持脱贫攻坚的工作要求,形成了以 普惠金融为指导思想、以"资金、 项目、举措"为工作落地重要着力点、 切实加大金融支持扶贫力度的总体 思路,通过探索建立债务融资工具 支持精准扶贫的工作机制、鼓励有 扶贫资金需求的企业注册发行等措 施, 稳妥发挥债务融资工具市场在

推动精准扶贫战略实施方面的积极 作用。

拓宽扶贫资金来源 探索金融支持精准扶贫新模式

2017年以来,协会党委在中国 人民银行党委指导下,探索建立扶 贫票据工作机制,有效支持有扶贫 资金需求的企业发行扶贫票据。扶 贫票据作为特定用途的债务融资工 具,是一种市场化、透明化的直接 债务融资方式,具有注册发行便捷、

筹集资金规模大、发行利率一般较 间接融资低等特点。同时,扶贫票 据发挥了债务融资工具在信息披露 标准化、投资人保护安排规范化等 方面的优势,有利于强化市场化约 束机制,提高募集资金的使用效率。 扶贫票据成功发行,为债务资本市 场支持精准扶贫提供了新的思路和 模式。截至2019年3月底,累计 支持17个省(自治区、直辖市) 23家企业发行扶贫票据349亿元, 用于贫困地区产业发展和基础设施 建设等精准扶贫项目,带动近 100 个名闲县的扶贫工作。

帮扶贫困地区会员单位 强化精准扶贫力度

为响应国家号召,协会理事会 决定从 2017 年起连续三年对于注册 地在国家扶贫开发工作重点县和集中 连片特殊困难地区县的发行人企业会 员,给予会费减半缴纳的优惠。其中, 2017、2018年已分别为贫困地区 企业减免会费 205 万元、190 万元。 预计截至2019年,协会将为贫困县 企业减免会费共计约535万元。根 据人民银行定点扶贫工作总体安排部 署, 2016-2018年协会党委为陕 西省铜川市印台区等定点扶贫项目累 计捐款66万元。充分发挥协会与中 国人民银行分支机构、地方政府的三 方合作优势, 找准精准扶贫发力点, 鼓励引导会员单位支持贫困地区基础 设施建设、异地扶贫搬迁以及产业扶 贫项目建设,其中招商银行、中国银 行、国家开发银行等会员单位积极为 安徽、云南、湖北等省贫困地区的经 济社会发展募集资金。

加强扶贫业务培训交流 深入开展扶贫调研

探索将金融培训、知识宣传与



扶贫工作有机结合,重点针对农村地区人群金融和识法贫""金融知识法贫""金融知识扶贫""金融知识扶贫""金融知识扶贫""金融知识扶贫""金融知识扶贫""金融知识扶贫""金融知识大贫",在整大人民作发。流南,以为大人民推进,上,以为大人工贫地。以为进一步增强金融大贫的,为进一步增强金融扶贫的

针对性和有效性奠定基础。

开展扶贫领域专项审计 提升风险防范水平

协会组成专项检查组,通过调阅资料、现场访谈、观察走访、函证等方式,重点对扶贫票据的注册、后续管理、募集资金用途等情况开展审计调查,并探索建立扶贫票据跟踪检查的长效机制,切实做好扶贫领域风险防范和政策合规,有效提升精准扶贫工作的制度化、规范提升精准扶贫工作的制度化、规范中国人民银行优秀内审项目。

下一步,协会将继续深入学习 领会习近平总书记关于脱贫攻坚专 项巡视整改的重要指示精神和解之 "两不愁三保障"突出问题座谈炎全即 电重要讲话精神,围绕贯彻落实全上 的重要讲话精神,围绕贯彻落整之上 的重要讲话精神,进一步强化责任 迎难而上、精准发力,推动金融扶贫 可持续发展,探索建立稳定脱贫攻 机制,为如期全面打赢脱贫攻坚战做 出新的更大贡献。

(本文由中国银行间市场交易商协会提供)



精准对接 助力湖北五峰攻坚脱贫

-民政部 2019 年第一期社会组织负责人培训暨 助力脱贫攻坚交流班开班

作者・鮑小铁

5月15-17日,民政部2019 年第一期社会组织负责人培训暨助力 脱贫攻坚交流班在湖北省宜昌市五峰 十家族自治具开班。61 名全国性和地 方性社会组织负责人,在学习中凝聚 共识、对接交流, 助力贫困地区加速 脱贫。

五峰地处鄂西南,属武陵山集中 连片特困地区,也是湖北省9个深度 贫困地区之一, 共有建档立卡贫困人 口 20262 户 60155 人。如何确保如 期稳定脱贫?"五峰地处山区,交通 多有不便,经济发展相对落后,但森 林覆盖率达81%,有着良好的生态和 优质茶叶资源, 土家人既淳朴善良又 吃苦耐劳。"在参训学员中,中国茶 叶流通协会副主任张鹏对万峰的情况 了然干心。

2018年4月14日, 由中国茶 叶流通协会主办、五峰积极对接的首 届中国茶旅大会顺利举行。来自全国 各地的 450 余名专家学者、茶旅行业 代表、茶商齐聚十家茶乡, 赏茶景、 购新茶,共同感受"世界茶旅之乡" 万峰的独特魅力。随之而来的,还有 山东、河南、湖北等地的21支自驾 游队伍、300台车、近千名自驾游爱 好者,同步开启五峰春茶之旅。

"下周六,第二届中国茶旅大会 暨 2019 万峰茶产业扶贫对接会就将 在五峰举办, 欢迎在座的各位一同品 新茶。"在项目交流对接环节中,张 鹏还不忘为五峰打"广告"。

张鹏说起五峰的茶叶资源,更 是娓娓道来。五峰是全国有名的茶叶 主产区, 也是中俄万里茶道茶源地之 一, 有着"世界茶旅之乡""中国名茶 之乡""全国重点产茶具""农产品质 量安全具"等诸多美誉。"万峰牛态禀 赋优良,可谓是养在深山人未识。" 张鹏说,民政部提出,打赢脱贫攻坚 战不仅是"党和政府的事业",也需要 领导和动员整个社会力量的参与,社 会各界都要披挂上阵。"恰好, 五峰有 茶叶资源优势,我们有茶叶流通优势, 责无旁贷。"张鹏如是表示。

中国蜂产品协会副秘书长张艳也 是参训学员之一。在看完万峰中蜂产





业协会的现场参观点简介后,她半信半疑。5月16日下午,张艳坐车来到实地一看,疑惑顿消。远处,满眼苍翠中野花群簇;近处,一条溪涧鱼翔浅底,茶园里整齐的蜂桶边,一群群小蜜蜂正勤奋劳作。

"果然是藏在深山人未识,这次来对了。"张艳打开一袋蜂蜜一尝,马上赞不绝口,当场留下联系方式方便对接。

"培训不仅提升了理论修养、增强了业务知识和提升履职能力,也是与五峰县有关部门对接扶贫项目名副

其实的重要平台。"在项目交流会上中国高等教育学会副会长康凯如是说。中国粮食经济学会秘书处部门负责人唐炜说:"五峰山大耕地少,粮食生产补短板,我们也可以大有作为。"中脉公益基金会秘书长伍华也表态说:"五峰1/3的贫困人口是因病致贫,我们基金会也要尽一份心力,会尽快研究对接相关项目,帮助病患贫困户早日战胜病魔,摆脱贫困。"

"你想要的我有,你有的恰好我要。"一时间,61个社会组织纷纷响应,结合自身专长和优势,主要围绕产业扶贫、教育扶贫和健康扶贫,有钱的出钱、有力的(志愿服务)出力、没钱没力的出个好主意。

社会组织帮扶五峰,2018年已 开花结果。此前,国务院扶贫办下发 有关通知后,湖北省民政厅随即发出 助力五峰脱贫攻坚的倡议。湖北省婴 童用品协会、湖北省牛奶协会、湖北省 省幼教机构联合会、湖北灯塔助学报 务中心、湖北省工业气体协会等社会 组织捐款捐物、助医助学,捐赠现金 物资累计300多万元。武汉城市圈等 也专门到五峰组织开展理事会、自驾 游等活动,实施"后备厢爱心行动""工会爱心行动",以消费扶贫助力五峰脱贫攻坚。武汉奇好科技有限公司(360湖北运营服务中心)、湖北吉利食品有限公司等众多企业也走进五峰,帮助解决贫困家庭的燃眉之急,长远谋划增强当地造血功能。

"参与脱贫攻坚,既是社会组织的重要责任,又是社会组织服务国家、服务社会、服务群众、服务行业的重要体现,更是社会组织发展壮大的重要舞台和现实途径。"在专题辅导课上,民政部社会组织服务中心党委书记刘忠祥带领学员们深刻领会第十四次全国民政会议精神,积极引导和动员社会组织参与脱贫攻坚。

"两天时间的所见所闻,五峰绿色发展的生动实践让人难忘。"培训总结时,民政部社会组织服务中心人才服务和培训处处长刘宝泉表示,各社会组织要充分认识参与脱贫攻坚的重要性和紧迫性,依据自身优势,既个性化又形式多样地参与脱贫攻野、从速做好对接,要"扶真。峰及民再添柴薪,为贫困地区脱贫攻坚贡献心力。❷

中国水利工程协会: 甘泉同行助扶贫 春风化雨润民心

作者: 袁建刚 干诗兰



党的十九大做出"让贫困人口和 贫困地区同全国—道讲入全面小康社 会"的庄严承诺,是对全党全国全社 会力量发出的动员令。中国水利工程 协会积极响应党的号召,深入贯彻落 实国务院扶贫开发领导小组《关于广 泛引导和动员社会组织参与脱贫攻坚 的通知》精神, 立足自身专长和优势, 以高度的责任感、使命感, 在水利部、 民政部的关心和支持下,凝聚合力、 传递爱心,不断探索脱贫攻坚新路径, 取得可喜成绩。

凝聚合力参与脱贫攻坚

成立"甘泉"公益专项基金。经 协会第三届理事会第三次会议表决通 过,与中国社会组织促进会共同成立 "甘泉"公益专项基金。制定《"甘泉" 公益专项基金管理细则》,明确基金 用于开展"甘泉润万家""甘泉助学" 等系列扶贫公益项目,实行专款专用。 成立基金管理委员会, 作为基金决策 机构,实行双主任制,负责审定基金 发展规划、年度工作计划和年度资金 预算等。成立基金管理办公室,作为 基金执行机构,负责基金募集、组织 项目实施等日常管理工作:建立基金 管理平台,向社会公开捐赠信息、项 目信息等,接受社会监督。

营造合力攻坚氛围。动员社会各 方力量,形成广泛参与的良好局面。 一是统筹扶贫资金。协会每年从会费 中列支不少干100万元用干该项基金, 同时倡导会员积极捐赠, 共同致力于 水利扶贫事业。2018年,协会带领 125 家单位、3 名个人会员共捐赠资 金 357.2 万元,为脱贫攻坚工作提供 资金支撑。二是协调扶贫资源。以项

目为载体, 充分发挥协会跨行业、跨 部门、跨地区等优势,积极协调水利 企事业单位,为脱贫攻坚工作提供人 才、技术支撑。三是联合扶贫机构, 积极会商各级水利行政主管部门、扶 贫办、驻村工作队等,充分发挥其地熟、 人孰、事孰等优势, 同向发力, 释放 协同效应。

打造志愿服务队伍。充分发挥协 会青年人生力军作用,依托"青年文 明号"成立由36名青年职工组成的志 愿服务核心团队, 开展系列扶贫公益 活动,荣获"中央国家机关青年文明 号", 3次荣获"全国青年文明号"。协 会依托扶贫公益项目,招募新疆、青海、 重庆等地贫困家庭大中专院校学生 203 人作为协会青年志愿者,组成志愿服务 执行团队。采用"核心团队+执行团队" 志愿服务模式, 利用假期返乡开展志愿 服务工作,累计服务时长超过9万小时, 有效助推扶贫项目的开展。

精耕细作 扶贫同扶智扶志相结合

协会多次深入深度贫困地区开展 专题调研,通过实地察看、入户走访、 座谈交流等形式, 收集贫困地区、贫 困家庭实际情况,报经"甘泉"公益 专项基金管理委员会研究决定,在新 疆、青海、西藏、海南、湖北、重庆 等地启动8个"甘泉"系列扶贫公益 项目,取得了良好的效果。

照亮学子求学之路。接受教育是 贫困家庭子女改变人生命运的重要 途径,是其斩断贫困代际传递的重要 武器。协会紧紧抓住教育扶贫这个根 本,积极探索"扶贫+助学"新模式,



变"输血"为"造血",招募贫困家 庭大中专院校学生作为协会青年志 愿者,开展有关志愿服务工作。一是 会商新疆水利厅驻村工作队,招募新 疆和田地区策勒县、洛浦县 111 名 大学生,利用暑期50天的时间,发 挥其汉语、维吾尔语双语优势,与驻 村工作队一起深入村户,实地调查了 解贫困家庭的人员情况、居住条件、 耕地面积、家庭收入、贫困原因等 综合信息,完成26个村、1600余 户、8000余名村民的8.8万余条信 息的调查、整理、入库工作;帮助村 里中小学生补习汉语、辅导功课; 利 用"农牧民夜校"平台,辅导村民学 习汉语,讲解国家惠民政策。二是招 募青海玉树水利人才订单班 40 名大 学生,有效利用现有工程资源,发挥 其水利专业知识优势,提高自身实践 动手能力、拓展自身专业视野。三是 作为水利部定点扶贫成员单位,招募 52 名重庆丰都籍大学生,开展暑期 勤工俭学项目,有效缓解因学致贫现 象,进一步巩固扶贫成果。项目既注 重当前,又着眼长远。一方面,志愿 者以劳动获得报酬,减轻家庭经济负 担,助其顺利完成学业;另一方面, 志愿者通过锻炼,积累一定的社会工 作经验, 为今后的就业奠定基础。同 时,志愿服务也是感恩教育的过程, 引导其感恩党、感恩国家、感恩社会, 让其明白幸福美好的生活要靠自己 勤劳的双手去创造,并以此感染其父 母、亲戚朋友,逐步转变"等靠要"

思想,激发内生动力。

传递现代生活理念。教育的作用 是长久的, 文化的影响是深远的。协会 组织志愿者积极传播科学思想,努力提 高贫困家庭文化素养, 促讲形成文明健 康生活方式。为新疆和田地区策勒县博 斯坦乡、奴尔乡等村的 1500 名儿童每 人捐赠牙具一套,并手把手地进行爱牙 护牙培训,传递爱牙护牙、讲卫生的生 活方式。组织当地群众开展环保公益活 动, 捡拾草场、河道垃圾, 引导树立"绿 水青山就是金山银山"的新发展理念。 组织儿童开展节水小讲堂、观看节水小 视频、讲解节水小妙招,使孩子们在欢 乐中了解到节水的重要性。发挥志愿者 熟悉当地情况的优势, 走村入户号召农 牧民开展庭院改造,推进生活区、生产 区、养殖区"三区分离"。

营造爱国良好氛围。"五个认同" 是维护民族团结的思想之本,是民族 团结的前提和根基。通过精准扶贫, 将党和国家的好政策、社会的温暖爱 心传递到深度贫困地区,通过实实在 在的帮扶行动让大学生志愿者、群众 在精神和物质上双重受益,推动"五 个认同"进一步深入人心。与驻村工 作队、村民一起开展丰富多彩的文艺 活动、学唱爱国主义歌曲等,助推民 族团结一家亲。参与"我奋斗·我幸福" 劳动技能大赛,以比技能、赛水平的 形式, 弘扬劳动精神, 增强生产技能。 帮助缺少劳动力家庭割麦子、收萝 卜、清理庭院等,助人为乐、传递爱 心。组织志愿者为老人洗脚、捶背,

弘扬中华民族敬老、孝老的传统美德。

"甘泉"公益专项基金在西藏、 海南、湖北等地的系列扶贫公益项目 也深入推进,成绩喜人。为海南省临 高县新盈镇洋所村改诰丰干道排水系 统,畅通排水官网,将彻底解决困扰 当地村民积水、排水问题。为海南省 临高县拔色村、新疆和田地区亚喀喀 什村安装太阳能 LED 路灯,解决村 民夜间出行困难问题。为青海省大通 县甘树湾村老年之家完善配套设施, 实现老年人"离家不离村、离亲不离 情"的互助养老意愿。为75名西藏 各级水利工程建设管理人员举办培训 班,助推自治区水利工程建设工作。 为湖北郧阳黎家店村购置电脑、打印 机, 购买党建、种植、养殖等各类书籍, 送去生产技术和思想教育上的指导。

涓涓甘泉,精准滴灌。幸福美好生活不会从天而降,脱贫致富。幸福美归要靠贫困群众自己的双手来就,必须有别力,久久为功,发扬钉钉石地感,消物无声地感召,滴水穿石地经有,消物无声地感召,而步,协会攻身中央、国务院关于脱贫实中央、国务院关于脱贫实导,大会员,履行社会责任,积极,大会员,及坚战,为决胜全面建动。◎

(作者袁建刚、王诗兰均系中国 水利工程协会会员管理部副主任;本 文供图/中国水利工程协会)

青岛市苗木协会:

扎根实际 务求实效 走产业扶贫之路



青岛市苗木协会办公室主任

"脱贫攻坚是全党和各级政府 当前一项非常紧迫的政治任务, 行业 协会作为社会组织, 肩负统筹行业力 量、推进行业发展的重要职责。做好 乡村振兴服务和产业扶贫帮困工作, 承担社会责任,我们行业协会责无旁 贷。"青岛市苗木协会会长李荣桓这 样认为。

回顾近几年来的工作,协会立 足行业、扎根实际、务求实效、突出 精准,将乡村振兴和扶贫帮闲工作作 为一项重大政治任务、民生工程、纳 入协会重点工作进行总体部署和统 筹安排,得到了帮扶群众和社会各界 的真心赞扬,得到了地方政府的高度 肯定。

苗木产业交流与研讨

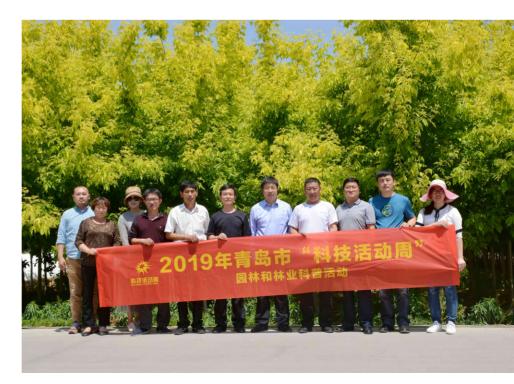
精准扶贫、精准脱贫,产业兴旺 是根本之策。作为 5A 级社会组织, 协会与青岛市扶贫办、市乡村振兴工 作队就区域产业发展等问题,进行多 次对接和交流。协会紧紧围绕"绿色 科技发展"的主线,近一年先后举行 研讨、培训和对接会等10余场,送 科技下乡5次,发放科技资料1000 余份,宣传新成果、新技术,展示新 产品,累计参加人员5000余人。

系列活动中,协会专家与当地 干部群众深入探讨乡村振兴工作中 苗木生产销售、产业精准扶贫与产 业可持续发展等一系列问题。其中, 2018年12月在平度市云山镇宋格 庄村组织苗木培训和交流会; 2019 年3月在平度市蓼兰镇林家村进行 苗木产业扶贫,并捐赠优质特色树 木 1000 余株。

今年5月19-26日,协会深 度参与青岛市科技活动周园林和 林业科普活动,突出"科技强国、 科技惠民"的理念。以"科技扶持, 科技惠民"为重点,协会联合市 园林和林业局共同开展科技下乡

活动,组织专家、优秀企业到平度 市大泽山镇院东村进行苗木科技产 业扶贫活动。针对林木种植农户在 苗圃生产、苗木经营方面的棘手问 题,专家现场解答支招,倾听农户 需求。市园林和林业局规划科技处 副处长惠晓飞表示,通过科技下乡 和实地调研基层实际困难,让科技 真正惠及农村, 让科技真正服务大 众。期间,协会还组织专家到平度 绚丽海棠基地、抬头园林、邵林苗 圃、华坤苗圃等苗木基地进行实地 考察和技术指导,帮助苗圃解决实 际问题。

产业扶贫,首先要解决的是思想 认识问题。在实际工作中,协会以实 现共赢为目标, 做好服务工作与扶贫 帮困的有效对接。每次深入基层的活



动,协会都特邀相关行业专家参与, 通过现场服务、科技讲座和答疑交流 等形式,对当前苗木市场现状和发展 趋势进行分析总结,用通俗语言从种 什么、怎么种到卖给谁等多方面详细 讲解,带给苗农诸多苗木繁育新理念。 专家与苗农们畅所欲言,引起当地干 部群众的共鸣。

行业协会是政府、产业和贫困农民的"搭桥者"。发展是解决贫困问题的根本途径,扶贫要由"输血"改为"造血",必须走产业扶贫之路。协会与市扶贫办保持联络,及时了解青岛贫困形势和地方需求,数次组织专家服务团、各会员单位负责人和专业技术人员赴重点扶贫区域,走访交流和帮扶,深入苗圃与苗农实现精准对接。

以产业推动脱贫致富

协会积极与当地政府协作,着力 打造一批联结贫困村产业发展的新型 农业经营主体,支持新型农业经营主 体向贫困群众提供苗木全产业链服务, 提高产业组织能力和价值增值能力。 着力打造一批产业扶贫示范基地,完 善提升基地服务功能,吸引贫困群众 就业创业。着力打造一批产业特色品 牌,提升贫困地区扶贫产业市场影响 力和竞争力。



证前期扶贫工作力度不减、温度不降的基础上,进一步创新思路、集中力量,更好地服务社会、服务贫困群众。协会将继续强化产业扶贫,为打赢精准脱贫攻坚战贡献力量。

协会学习借鉴国内其他扶贫单位的经验,牢固树立"合规意识、维权意识、服务意识、自律意识",坚定"行业自信、专业自信、管理自信、发展自信",以"自律和服务"为核心,站在服务全行业大局的高度,忠实履行协会职能,最大限度发挥协会作用,积极引领全行业开辟市场,服务地方经济建设。

脱贫攻坚,我们在行动

协会各项服务日趋全面,在反映行业诉求、为行业提供信息和培训服务、牵头标准制定和规范行业 自律机制等方面取得很大成绩,有 力地保护了苗农和苗企的利益,促进了行业健康持续发展,从而保障了产业扶贫、精准扶贫顺利开展, 巩固扶贫成果,让新科技惠及广大 贫困农民。

行业协会在精准扶贫中有很多 优势,可以依靠自身资源灵活、专 业优势持续地开展工作。与此同时, 在积极开展精准扶贫工作的实践中, 行业协会也迎来了自身一个难得的 发展机遇。

我们共同期待,紧紧抓住产业发展这个脱贫攻坚的"牛鼻子",发挥行业协会与龙头企业在精准扶贫中的增收引领作用,筑牢产业脱贫之基,走出一条以产业推动脱贫致富、以产业带动扶贫开发、以产业巩固扶贫成效的绿色发展之路。

②

(本文供图/青岛市苗木协会)

中国旅行社协会:

中国旅游,深化亚洲文明交流互鉴

5月15日,亚洲文明对话大会 开幕式在北京举行,国家主席习近平 在开幕式上发表主旨演讲。大会期 间,中国旅行社协会优秀会员单位再 次深度参与国家高级别主场外交活 动,以卓越服务和高效有序的组织保 障工作, 为大会保驾护航, 为中国展 示文化成果、搭建交流平台贡献力 量,向亚洲人民展现中国旅行社行业 企业风采, 以实际行动响应国家建设 人类命运共同体号召。

中国旅行社行业企业 护航亚洲 文明盛宴

中青旅旗下中青博联再展服务 主场外交活动实力,深度参与大会, 为主办方提供了嘉宾邀请、线上系 统运用等会议管理服务,同时还为6 个平行论坛、亚洲电影节及文化演出 巡游等活动提供专业服务,实力保障 各项活动精彩上演。

中国旅游集团所属各单位积极 参与相关活动,全力做好会议服务保 障。旅行服务事业群承担亚洲文明周 活动期间印度买家团接待工作,并为 参与亚洲文化嘉年华演出的部分国 际演出代表团提供机票服务; 北京维 景国际大酒店成功接待了来自泰国、 柬埔寨、尼日利亚等国的9个部长 级代表团和来自数十个国家的 100 余位嘉宾,以热情、周到、温馨、细 致的服务赢得各国嘉宾和会议组委 会的赞赏。

中国旅游声音 唱响亚洲文明舞台

中国旅游集团总经理杜江、途牛 董事长干敦德均出席了大会开幕当天



的"文化旅游与人民交往"平行分论 坛活动,与多国政府官员、知名专家 和学者交换意见、共话未来。

杜江表示,旅游是促进文化交 流和人民交往最具活力的渠道。作 为中国最大的旅游央企,中国旅游 集团充分利用在品牌、规模和业务 范围等方面的优势,在扩大规模、 拓展范围、提升品质和产业合作等 领域积极发挥引领作用, 每年接待 游客达6000万人次,做出了应有 的努力。目前,集团正按照"捆绑 出海、整体布局"的思路,努力拓 展在"一带一路"沿线国家和地区 的旅游业务,力争实现新突破。于 敦德介绍,途牛创业的十年左右时 间,服务了1亿多人次出游,交易 额里有超过一半比例是出境游,在 这一比例里,又有大部分是在亚洲。

"从企业的角度来说,我们确实感 觉到, 旅游促进了交流, 促进了民 心相通。"于敦德表示。

协会纽带聚合力 参与共建人类 文明共同体

作为旅游行业协会代表,中国 旅行社协会秘书长孙桂珍女士应邀 出席本次活动,参加"文化旅游与人 民交往"分论坛等相关活动。部分中 国旅行社协会会员单位代表也应邀 出席相关活动。

作为旅行社业唯一的全国性合 法社会团体, 中国旅行社协会自成立 之初,就主动融入国家战略大格局, 充分发挥全国性覆盖、行业代表性 强、企业联结紧密、有效沟通政府等 方面的优势,以优质、专业、高效的 服务,做好旅行社企业家的"红娘", 做好各级政府的"参谋""助手",让 更多企业和游客分享中国旅游经济 发展的红利,推动我国旅游业向更高 层次发展。同时,中国旅行社协会

珍爱中国旅游声誉 落实"四点 主张"

中国旅游在世界舞台上发挥着

举足轻重的作用。世界旅游业带动的产业综合增加值中,有 1/6 是的产业综合增加值中,有 1/6 是的一个国际就的;世界旅游业也是的一个国际旅游业的,有 1/4 来自于中国旅游业。在中国旅游融入世界经业源各种中国旅游的中国旅游的中国旅游的中国旅游的市工洲各国间期各国间的"助推器"。

当前,受各种因素影响,中国旅游发展还面临各种问题。然而,不管是外在因素还是自身因素,要解决问题、要提升品质、要创造更高经济与社会效益,归根结底,就是全体旅游人要尊重自己的职业,旅游企业要精

心呵护自己的品牌,整个旅游行业要 共同爱惜"中国旅游"这四个响当当 的招牌。

孙桂珍表示,中国旅行社企业 落实习近平总书记"四点主张", 首要是珍爱中国旅游行业声誉。 次,几家会员企业获得深度参与工 次,明对话大会的机会,是对大会的高度认可。中国旅行社协会全大 会员企业要深入学习全面贯彻与自 会员企业要深入学习全面贯彻与自 精神,加强自我修炼,提升自国旅 游行业整体水平,为亚洲文明交际 互鉴,为建设更加美好的世界,尽 应有之力。

(本文/图由中国旅行社协会秘书 处提供)



世界中医药学会联合会:

发挥中医药国际学术组织优势 助力中国"一带一路"倡议



世界中医药学会联合会国际联络部主任

自古以来, 中医药就是古丝绸 之路沿线国家交流合作的重要内容, 伴随早期的商贸活动在沿线国家落 地生根,以不同形态成为沿线民众 共享共建的卫生资源,为全人类健 康、医学提供了有益补充和更大的 支持。近年来,随着健康观念和医 学模式的转变,中医药在防治常见 病、多发病、慢性病及重大疾病等 方面的疗效和作用逐渐得到国际社 会的认可和接受。目前,中医药已 传播到 180 余个国家和地区,中国 已同外国政府、地区主管机构和国 际组织签署了近90个中医药合作协 议。屠呦呦研究员因发现青蒿素获 得2015年诺贝尔生理学或医学奖, 表明中医药可以为人类健康做出卓 越贡献。中医针灸列入联合国教科 文组织"人类非物质文化遗产代表 作名录",《本草纲目》《黄帝内经》 列入"世界记忆名录"。国际标准化 组织(ISO)成立中医药技术委员会 (ISO/TC249),并陆续制定颁布

10 余项中医药国际标准。由世界卫 生组织制定颁布的、国际统一的疾 病分类标准《国际疾病分类第 11 次 修订本》,首次将传统医学纳入其中, 这是中国政府和中医专家历经 10 余 年持续努力取得的宝贵成果。中医药 作为国际医学体系的重要组成部分, 正为促进人类健康发挥积极作用。

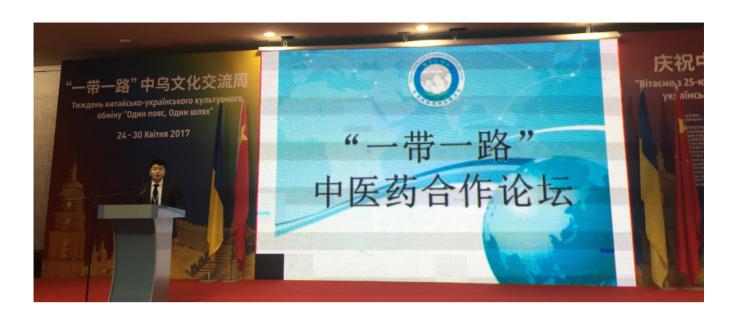
中医药上升为国家战略的意义

随着"一带一路"倡议与"健 康中国"国家战略规划的提出,《中 华人民共和国中医药法》在2017 年实施,中医药已经上升至国家战 略层面。党和国家领导人也高度重 视中医药"一带一路"工作。习近平 总书记提出,要将"一带一路"打 造成绿色、健康、智力、和平的丝 绸之路。他还指示,要充分发挥中 医药特色优势, 推进中医药现代化 并走向世界。推动中医药"一带一路"

建设,对服务国家战略具有重要意 义。中医药凝聚着中华传统文化的 精华, 是中华文明与沿线国家人文 交流的重要内容,有助于促进与沿 线国家民心相通。中医药是中国特 色医药卫生事业的重要组成部分, 可以为沿线国家解决医疗可持续发 展提供借鉴参考,满足沿线各国建 设民生的普遍关切。

"一带一路"沿线国家大多是 新兴经济体和发展中国家, 多数处 干经济发展上升期, 开展互利合作 前景广阔。2015年中医药国际合 作专项启动以来,海外中医药中心、 国际合作基地、国际标准体系和国 际文化传播等项目在推动中医药走 出去方面,发挥了引领示范作用。 国务院新闻办公室发表《中国的中 医药》白皮书,指出中医药逐步进 入国际医药体系,目前已在俄罗斯、 古巴、越南、新加坡和阿联西等国





以药品形式注册。从世界范围来看, 主流现代医学界对传统医学逐渐接 受与认可,中医药已成为中国与东 盟、欧盟、非洲、中东欧等地区卫 生经贸合作的重要内容。

提供良好的交流与展示平台

世界中医药学会联合会(以下 简称世界中联)作为全球最大的中医 药国际性学术组织,以"推动中医药 国际交流与传播"为宗旨,已与世界 卫生组织、国际标准化组织、联合国 教科文组织等国际组织建立了合作 和沟通机制,为中医药更好地走向 国际提供了良好的交流与展示平台。 由世界中联主办的三级会议平台为 中医药在世界的交流互通搭建了桥 梁。世界中医药大会作为世界中联的 品牌会议,至今已举办了15届。第 16 届世界中医药大会今年将在匈牙 利布达佩斯召开。匈牙利是第一个与 中国签署"一带一路"合作文件的欧 盟国家。同时,匈牙利在欧洲率先制 定中医执业资格法律法规及实施细 则,认可并选择中医药为国民服务。 第 16 届世界中医药大会将开启匈牙 利中医药发展的新契机。

此外,由世界中联组织的"一

带一路"中医药学术交流活动至今也已连续举办4年。国内的中医药学术交流活动至今也已连续举办4年。国内的中医药安在世界中联的组织下,到访葡萄牙、法国、越南、柬埔寨、居了城南、塞浦路斯、瑞士等国家尼京,与当地的中医药学会、医疗组织中医药传播情况、立法及教育情况、立法及教育情况、立法及教育情况、对未来中医药的国际传播方式和途径进行探讨和尝试。

构建中医药国际标准体系

传统药物通常缺乏符合国际标 准的安全性和功效的科学实验数据, 而随着现代制造工艺的不断完善,对 传统药物特异性和质量要求的不断 提高,需要进一步构建中医药国际标 准体系,严格对我国中药材的质量 进行控制并不断创新质量控制模式。 世界中联自成立以来,就一直把制 定、发布和推行中医药国际组织标 准工作作为自己的一项历史使命。世 界中联成员单位可以根据各自国家 和地区的实际需要,提出制定标准的 建议,经过一定的程序确定立项,组 织起草工作小组,进行调查研究,提 出征求意见稿并征求意见后,由所设 的标准化专业委员会进行审查, 听取 各方面意见,充分进行民主讨论和协商,使之能充分反映各方面的利益。 审查结束,要写出审查报告,经总部讨论通过后正式发布。

经过 10 余年的努力,世界中联已经发布了 27 部国际组织标准,15 部专业委员会标准,成立 33 个专业技术审定委员会,标准专家出货 53 人。这些标准涉及基础术语、人才、教育、医疗、科研等方面,包含基础标准、管理标准和临床语"国际组织标准已发布涉及中英、中意、中西、中法、中俄、中德、中毒、中日对照国际标准 10 部,总计 10 个语种,为促进中医药的规范化发展提供了有力支撑。

展望未来,世界中联的发展任重而道远。我们将积极响应中国"一带一路"倡议,秉持和平合作、开放包容、互学互鉴、互利共赢的理念,以中医药文化传播和学术交流为切入点,将中医药健康旅游、服务贸易、产品贸易和会议会展有机结合,进一步扩大交流与合作。

(本文供图/世界中医药学会联合会)

中国对外承包工程商会:

发布 2019"一带一路"基建指数 描绘国际基础设施合作"热力图"

5月30日,在第十届国际基础 设施投资与建设高峰论坛上, 中国对 外承包工程商会(以下简称承包商 会)会长房秋晨与中国出口信用保险 公司首席经济学家王稳共同发布了 2019 年度"一带一路"国家基础设 施发展指数(以下简称指数)和《指 数报告(2019)》。

在发布仪式上,房秋晨简要介 绍了2019年度"一带一路"国 家基础设施发展的新特点:一是 "一带一路"国家基础设施发展虽 略有放缓,但仍保持在较高水平。 在世界经济复苏乏力、逆全球化和 贸易保护主义有所抬头的背景下, 2019年"一带一路"国家基础设 施发展指数稳中略降,从2018年 的 121 下调到 119, 但仍保持较 高水平,表明未来两三年"一带一 路"国家基础设施发展仍然会有良 好表现。二是各地区基础设施发展 仍不平衡,东南亚地区继续领先。 得益于庞大的人口基数、快速的经 济增长和相对有利的基建环境,东 南亚地区保持强劲发展势头,以 125 的得分在地区排名中继续保持 第一位。从国家来看,印度尼西亚、 越南、阿拉伯联合酋长国、巴基斯 坦和俄罗斯分列国别指数前五名。 三是交通和能源业发展需求强劲, 为国际基础设施合作注入活力。受 到工业化和城市化进程的拉动,"一 带一路"国家交通和能源行业的发 展需求明显高于水务和通信等行 业。各国公路、铁路、港口、机场 等互联互通项目建设需求巨大,以 风电、太阳能、核能为代表的清洁 能源项目成为能源行业投资的重点 领域。8个葡萄牙语国家之间发展 基础差异明显,基建投资合作领域 各有侧重。中国与葡萄牙语国家的 基础设施投资合作不断深化,并保 持良好的发展势头。四是多元化资 金支持"一带一路"国家基础设施 发展,吸引私人资本参与成为共识。 当前,参与和支持"一带一路"国 家基础设施建设的资金来源更加多 样。商业银行和专项基金等私人资 本参与"一带一路"国家基础设施 建设的意愿和资金规模均有所上升, 或将成为基础设施融资创新的新兴 力量。五是"一带一路"建设深入 推进,合作模式推陈出新。"一带一 路"倡议提出以来,各沿线国家加 强政策沟通,优化营商环境,并相 继加大基建支出,鼓励跨境投资合 作。除双边合作之外,第三方市场 合作和多边合作的项目也日益增多, 沿线国家对参与"一带一路"基建 合作的热情持续升温。

房秋晨表示,2019年度指数研 究也揭示了"一带一路"沿线各国基 础设施建设发展面临的挑战。复杂多 变的地缘政治环境和各国不断分化 的经济增长使基础设施项目极易受 到各类突发事件的冲击; 美国单边主 义对国际经贸及投资环境造成的冲 击给基础设施行业发展带来了更多

的不确定性;因施工标准差异引发的 问题有所增多,对多国共同实施基础 设施项目产生了实际影响; 国际市场 竞争将更加激烈,各国企业抗风险能 力仍需进一步提升。建议参与企业抓 住"一带一路"倡议机遇,提升基础 设施项目综合质量效益;坚持合作共 赢的原则,依法合规参与项目建设, 促进东道国经济社会发展;提高风险 防控意识,保障"一带一路"合作项 目行稳致远。図

(本文/图由中国对外承包工程 商会提供)





中国畜牧业协会:

给畜牧业看得见的未来



张院萍

《中国畜牧业》杂志社执行主编

成立20余年来,中国畜牧业协 会作为联系政府行业的桥梁和纽带, 作为参与企业发展、加快推动畜牧 业阔步前进的"推进器",带领全体 会员,携手同心,开拓奋进,为完 成畜牧业确定的各项目标任务做出 了积极贡献。他们带着对行业的爱 和责任,并把这种爱和责任化作不 断前进的动力。就像新成立的智能 畜牧分会,虽然是一片绿叶,但也 孕育着春天的希望: 虽然是一方碧 空,但也抒写着蓝天的博大,而且 它终将在中国畜牧业发展史上,写 下浓墨重彩的一笔! 因为这新跨出 的一步, 铿锵有力, 不但追溯到协 会发展的初心, 更贯通到畜牧业发 展的未来!

凡益之道 与时偕行

近年来,我国顺应信息技术革命的新浪潮,紧跟智能经济发展的大趋势,大力促进智能经济快速发展。 习近平总书记在党的十九大报告中,明确提出建设网络强国、数字中国、智慧社会等发展目标,并做出推动互联网、大数据、人工智能和实体经济 深度融合,发展数字经济、共享经济等一系列决策部署。发展智能经济已经从理念不断落实到国家发展的行动议程和发展战略中,一个新的时代即将拉开帷幕。

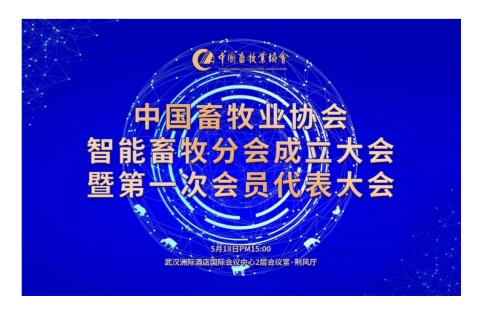
正是在这一背景下,中国畜牧业协会以极高的热情和积极务实的态度,关注、引导、促进智能畜牧在业各人。 要和智能养殖搭建分会,中国畜牧业各智能畜牧分会的成立,标的历史和国智能畜牧业进入了一个重型程碑。中国畜牧业协会民事,建设现代畜牧业,建设现代畜牧业,建设现代畜牧业,是时间,也是当前畜牧业产业利持进步、产业创新驱动的重要努力方向之一。

因时而变 随事而制

通过互联网、大数据、人工智能、

区块链等技术优化传统畜牧产业的生产效率,是重要的趋势与方向。今年的中央一号文件再次提及智慧农业,正是养殖业良好的发展机遇。推动畜牧业在农业现代化进程中率先实现现代化,把握 5G 与智能的创新与机会,打造智能养殖新模式,加快研发养殖业智能装备制造,应用互联网解决方案改进提升现代农业发展,推进乡村振兴战略,已成必然趋势!

新时期新起点,面对新要求,如何借助智能技术进一步推动畜牧产业转型升级,将智能化手段深入应用到提升劳动生产率、资源利用率态、资源利用生产力、疫病防控以及保护生态环境的各个领域,使之成为推动畜牧业各个位畜牧从业者都要思考的新元勋,中国畜牧业协会智能畜牧分会的成立,本数据即时、数据即时、数据其实、数据共享、数据共享,如何是有关,而以为,有关,



络安全、平台开放、共享共生的生态 环境, 最终实现生产智能化、经营网 络化、管理数据化、服务在线化。

使命已晓 敦本务实

智能畜牧分会作为中国畜牧业协 会 2019 年重点成立的分支组织,从 工作安排、会务协调、会务保障等, 每个细节都做了周到的安排。中国畜 牧业协会专门成立筹备工作领导小组, 举协会各级部门之力,协调多家发起 单位参与筹备和会务工作, 所有参与 者都以优良的素质和优质的服务,保 证了分会成立筹备的顺利推进。

这从协会关于成立智能畜牧分 会大事记里可窥一斑。在2018年, 一是筹建中国畜牧业协会智能畜牧 分会交流座谈会,与会代表一致表示 有必要成立智能畜牧分会: 二是筹建 中国畜牧业协会智能畜牧分会及筹 备中国畜牧业智能峰会汇报会,倡议 成立智能畜牧分会,同意2019年 下半年召开中国畜牧业智能峰会:三 是关于增设"中国畜牧业协会智能畜 牧分会"的提案通过审议。在2019 年,一是召开中国畜牧业协会智能畜 牧分会成立大会筹备工作会议; 二是 智能畜牧分会职能确认及会员资格 确认;三是通过理事自荐与推荐发展 会员; 四是准备分会成立各种材料; 万是召开智能畜牧分会成立大会。

据中国畜牧业协会副秘书长刘强 德介绍, 现阶段的主要任务还包括智 能畜牧团标建设,智能畜牧各要素互 联互通、示范集成、共享共赢,中国 畜牧业智能峰会,智能畜牧宣贯,智 能畜牧前瞻研发等。

思者常新 恒者行远

随着AI、大数据、云计算的产业 化,必将带动整个产业发生翻天覆地 的变化,加速企业的转型和升级,这 有望成为畜牧业发展的重要节点。在 可以预见的未来,人工智能将会加速



改变畜牧业及其上下游产业的发展模 式,必定会为行业发展创造出新的价 值。而智能养猪 + 大数据及 AI 养猪 的高调推进, 使得养猪业再次成为大 众视野里的热点和焦点,人工智能进 入养殖业标志着"互联网+畜牧业" 进入新的历史阶段。

从目前智能畜牧的实践看,将 AI人工智能与各个畜种结合在一 起, 诵讨计算机、互联网、物联网、 大数据技术的链接,实现养殖生产 效率的大幅度提升。人工智能在养 殖上的应用,时间不长就显现出了 明显优势,无论是在养殖生产环节, 还是在销售仓储物流环节,都大幅 降低了人力成本和交易成本; 而且 真正实现了从养殖到餐桌全程监管 与可追溯, 有效提升了畜禽产品的 质量安全水平。

在智能畜牧已逐渐呈现出蓓蕾 初绽的良好态势时, 中国畜牧业协 会智能畜牧分会成立使这种特色越 发凸显,内涵不断深化,引领作用 也会不断增强,从而激励畜牧工作 者不断前行, 让智能畜牧的力量在 畜牧业如星星之火继续燎原。让智

能畜牧的个人梦、融入国家梦、民 族梦,勇于追梦、勤于圆梦,汗水 的浇灌必将让智能畜牧的梦想之花 精彩绽放,与行业、与祖国和时代 一起成长进步! ❷

(本文供图/中国畜牧业协会)





济源市球迷协会:

让济源篮球元气满满

作者: 孙彦川

河南省男篮、女篮在以愚公故里济源为主场的时期,只有70多万人的济源是全国闻名的"篮球城"。这两支队伍分别移师郑州、洛阳之后,济源篮球是否像泄了气的皮球,软塌塌的?不,济源篮球依然元气满满,而且更具特色与活力了。每年春节,在很多人边聚会喝酒边慨叹"每逢佳节胖三斤"时,济源的品牌赛事"春季球迷联赛"却有几十支球队激烈角逐。很多农村的篮球赛都从正月初一持续到正月十五。

济源篮球的"天际线",正在日趋 升高。济源队 2017 年获得河南男子篮 球联赛总冠军,2018 年获得亚军。今 年1月29日,三名济源籍球员入选我 国知名体育网站虎扑网"中国民间篮球 单挑实力榜"100强。

这在很大程度上要归功于济源市 球迷协会。

这个协会究竟是怎么发展起来的, 他们主要做出了哪些贡献?

严明的球迷协会夯实济源篮球基础

什么情况算带球撞人,怎样界定"侵犯圆柱体"……办好篮球赛最难的就是让各方对执裁都满意,世界级赛事也不例外。如果政府部门亲自操刀制定规则、处理争议,稍有差池,就会无法收场。以往在济源市政府部门组织的篮球比赛中,就出现过球队罢赛的情况。

为了组织好比赛,活跃氛围,济源市球迷协会于1997年夏季正式成立。不到20岁就从武陟县到济源市工作的邱战国当时只是个"白丁青年",却因其篮球水平高、号召力强、愿意付出、当选会长。协会自从1999年



开始举办"夏季球迷夜市"比赛,今年将是第19届(2002年、2003年因比赛场地拆迁停赛)。积极筹措资金、不断完善赛事服务和裁判规则、在赛前赛后与各球队领队和教练员运动员充分交流、遇到问题敢于动真碰硬……协会通过不懈努力,使这项草根赛事享誉河南。

高强度的身体对抗使得球赛经常充满火药味儿。2005年的一场比赛中,本地球员 Y 跟山西某球队的球员因冲撞发生殴斗,Y 把对方打成了轻伤。公安部门进行处理之后,球迷协会又对Y 做出了禁赛两年的处罚,并以制度明确,若有球员侮辱裁判和其他球员,或由于其个人原因导致比赛中断,取消肇事球员的比赛资格,对其禁赛两年;如有打人等严重违纪现象,取消该队参赛资格,对球队禁赛两年;情节严重的移送司法机关处理。

但在如此严厉的罚则面前,依然有球队擦枪走火。2014年,某球队球员M在比赛中情绪失控,打了对方球员一拳。裁判当即判M技术犯规,并做出禁赛处罚。领队惊闻此事,马上带着M找裁判承认错误,说M还是孩子,也

太喜欢打球,协会可以处罚,可以通报,但干万别禁赛。后来,在M诚恳道歉,并取得被打球员的谅解后,裁判才取消禁赛,给予通报批评的处罚。

"靠球技赢比赛,靠球德赢尊重""在球场上斗殴是自卑的表现""看文明比赛,做文明球迷"……球迷协会既注重宣传引导,也注重跟个别球员谈心,济源的球风越来越文明,现如今谁再爆粗口,都会被人看不起。

济源举办篮球赛,早已习惯于向球 迷协会购买社会服务。此举既提升了协 会的影响力,也使协会有了进一步发展 的基础。

一流的团队撑起一流赛事

政府拿出真金白银支持、球队和球迷用实际行动"投出赞成票",使得球迷协会越来越敢干,越来越愿意干。近年来,协会陆续为球迷夜市添加了三分球大赛、篮球知识竞猜等项目,设立了"优秀教练员""优秀运动员"等奖项,增加了赛区,总决赛由一场决胜变为三局两胜制,冠军队的奖金额度提高到了1万元,比赛的观赏性大大增加。

20年里,球米夜市不断升级、涨

粉,吸引了方圆百十公里内的六七十 支优秀球队参赛。在决赛阶段,赛区 能容纳一两千人的看台上, 场场人山 人海,一票难求。

重要场次比赛由国家级裁判员执 裁、更有力地把住了公平、公正关。而 且大家对规则的尊重, 从球场内迁移到 了球场外, 很好地代表了济源市"全国 文明城市"的形象。

在一项项成绩面前,协会并没有故 步自封, 而是越战越勇。他们强化裁判 员和服务人员培训和监督, 带出了一支 响当当的队伍。截至目前,该协会的裁 判团队中已经走出了15名国家一级裁 判员, 2 名国家级裁判员。

2017年,协会的两名裁判到郑州 参加荣誉国家一级裁判员培训。省篮管 中心领导问他们从哪里来, 他们说来自 济源。那位领导说:"那你们考试肯定 没问题。"邱战国回忆,听到这番话, 他的自豪感油然而生。

一流的民间赛事培养出了一流的 观众。"济源的观众是真懂球、比赛中 如果观众齐声说'x号球员走步',裁 判直接吹哨判罚就可以了,肯定没错。" 邱战国说。

公生明, 廉生威, 球迷协会与日 俱增的实力与威望, 使其在棘手难题 面前,也能从容不迫。2017年,富邦 汽贸队对阵河南万道队,第一场加时 赛马上结束时,2000多名观众的助威 声盖过了 24 秒结束后计时器蜂鸣和裁 判吹哨的声音, 富邦汽贸队在刹那间 投中一球, 追平了比分, 但之前暂时 领先的河南万道队拒绝再打加时赛。

由于没有视频回放,只好停赛,第 二天请教资深裁判员后,协会诚恳地跟 两个球队协商,最后富邦汽贸队大度地 做出了让步。

再后来, 球迷协会组织的比赛中, 两个篮球架上都安装了计时器。2018 年,球迷协会共在赛事服务设备等方面 投入20多万元。

洛阳、新乡、三门峡、信阳等地市

在考察了济源的球迷夜市之后, 纷纷效 仿, 办起了自己的民间联赛。

文明篮球促进城乡和谐

梨林镇水运庄是个回民村,老一代 人爱习武。近些年来,习武的少了,打 篮球的人多了。村委会建造了两个篮球 场,其中有一个带看台,而且为球队聘 请教练, 为村里的中心小学聘请了全镇 最好的篮球教师。该村的丹二兵、马冲 冲等小伙子在全市篮球界都数得上。

被问到为什么会喜欢上篮球,水运 庄球队队员马飞回答:"我从小就经常 看哥哥们打篮球,长大后自然而然就喜 欢上了篮球。"

由于民风彪悍, 水运庄跟邻村曾 产生过节,并断绝了往来。后来通过 篮球赛,双方已化敌为友。逢年过节时, 桑坡、河头村的村民过来打球或看球, 水运庄免费提供午餐或晚餐。一来二 去,该村跟周边村的关系也变融洽了。

水运庄只是济源市群众篮球的一 个代表。现如今,全市仅塑胶篮球场 就有200多个,加上水泥场地,共有 900多个,其中500多个场地在农村 和社区,居民无须走远就能找到球场打 个酣畅淋漓。各村之间经常打"小康村 篮球赛"切磋球技, 庙会上也经常有篮 球赛。

得益于雄厚的群众基础, 2016年, 济源男篮获得河南省万村千乡篮球寨北 区冠军和南北争霸寨总冠军。

从 2018 年起, 协会开始举办"送 球下乡"活动,组织参赛球队到地处偏 远的乡镇为村民献上篮球盛宴。此外, 协会党支部还经常到厂矿企业,以球为 媒,与其党组织、团组织开展交流。 2018年,在市委组织部组织的五好示 范党支部评选中,球迷协会党支部成为 济源所有社会组织唯一一家当选的特别 党支部。

一流的篮球氛围撑起济源篮球的未来

济源当地人喜欢说"济源的孩子

会走路时就会拍球",记者为此特地向 水运庄村党支部书记丁三宝求证。

"在我们村差不多就是这样。我外 孙两岁就开始看篮球节目, 迷到连动画 片都不怎么看。"丁三宝自豪地说。

抖音上的篮球网红小戈登也是济 源人,记者有幸目睹了他的球技,只见 他胯下运球、身后运球炉火纯青,毫不 拖泥带水……

济源正在致力干培养更多的小戈 登——40多所幼儿园购买社会服务, 开设了幼儿篮球课。有些中小学开展篮 球特色教学更是已有多年。全国优秀教 练员、东园学校体育教师张利军, 济源 市国奥篮球俱乐部原维帅等一批中小学 教师成为球迷协会骨干, 他们互相学习 借鉴,开发了分组对抗等实用又有趣的 篮球教学法。

2018年, 东园学校代表队参加 河南省"小篮球大梦想"和星耀未来 (NYBO)比赛,获得了10岁以下、 12 岁以下两个组别的冠军, 国奥篮球 俱乐部获得6岁以下和8岁以下两个 组别的冠军。东园学校还参加了在北京 举行的华北大区赛,获得第三名。

北京体育大学是体育界最高学府, 很多县市几年也考不上一个, 但近几 年, 济源市篮球特长生接连考上了三四 个,其中就有水运庄的马杰。李斌、刘 志伟、李连杰、李小鹏等济源学生球 员,考入大学后成为中国大学生篮球联 赛(CUBA) 球队的主力。双胞胎郭顺 杰、郭玉杰都曾在中国篮球协会三大联 赛的职业球队当主力。

一代代的篮球人薪火相传, 从入 学、升学到毕业后, 打球是他们永恒的 主题。一年年的比赛季热闹非凡,历经 20年风风雨雨, 球迷夜市已俨然成为 济源的闪亮名片、济源市群众体育的火 车头。站在新的历史起点上, 球迷协会 将迎来怎样的机遇,又能为济源体育做 出怎样的贡献,我们拭目以待。❷

(本文供图 / 济源市球迷协会)

青岛市大数据发展促进会:

为推动大数据发展发挥更大作用

5月10日上午,青岛市大数据发展促进会第一届会员代表大会第三次会议在山东省青岛市顺利举行,200余名会员代表参加了本次会议,青岛市大数据发展管理局、市民政局社会组织管理局、市社会组织联合会有关领导出席了本次大会。

促进会理事长、海信集团副总裁陈维强作了《2018——2019年度工作报告》和《2018年度财务收支报告》,回顾了促进会2018年的主要工作,总结了经验和不足,提出了2019年的重点工作和计划,并向与会代表汇报了2018年财务收支情况和审计情况,大会审议并通过了这两个报告。

本次大会还审议表决通过了促进会《章程》(修正案)和新的《会费标准和管理办法》,增补了10家理事单位和15家常务理事单位。其中,新通过的会费标准全额减免了促进会普通单位会员的会费,这是促进会为进一步发挥大数据行业协会作用,减轻广大企业负担,最大限度团结所有大数据相关社会力量,使促进会具有更为广泛代表性而实行的具体举措。

青岛市大数据发展管理局副局长 王东翔出席大会并发表讲话,他充分 肯定了促进会前一阶段的工作成绩和 促进会发挥的重要作用,对促进会发 展也提出了未来希望和工作要求,并 号召广大会员依托促进会加强交流与 合作,为推动青岛市大数据发展做出 更大贡献。

青岛市社会组织管理局登记管理 处处长袁孟河出席大会并讲话,在对 促进会工作给予肯定的同时,也提出 了中肯的发展建议和指导意见,市社 会组织联合会副秘书长贾文海也莅临 大会指导。

为响应青岛市委、市政府"学深圳、 赶深圳"号召,会上特别邀请了深圳 市大数据产业发展促进会驻会副会长 兼秘书长彭向阳进行协会工作交流, 他详细介绍了深圳市大数据产业发展 促进会的基本情况,现场分享了深圳 市大数据应用与产业发展经验,受到 与会代表的热烈欢迎。

青岛市市立医院和青岛公交集团 作为大数据应用领域的用户代表和大 数据生态需求方,进行了大数据落地 实践经验介绍,使与会代表深刻感受 到大数据与社会民生已密不可分。

为促进会员间交流与合作,会上还发布了促进会会员单位 29 项自有大数据及有关产品以及 26 项会员单位间 优惠产品及服务。

另外,本次会员代表大会还向 36 家会员单位颁发了"优秀会员" 荣誉奖状,以表彰他们为青岛市大 数据发展促进会发展所做出的重要 贡献。᠍

(本文/图由青岛市大数据发展促 进会提供)





北京环球英才交流促进会:

紧贴时代发展主题 突出专业性协同性

作者: 丁志峰 赵金良



5月16-20日,新时代引才引 智专题研修班(第二期)在北京外国 专家大厦成功举办。科技部、人社部 和中国组织人事报社、中关村示范区 等有关部委单位的 13 位领导专家应 邀授课,来自北京、广东、河南、甘肃、 黑龙江等 11 个省(直辖市)的组织 人才、科技、人社部门干部以及有关 高校、科技园区、孵化器负责人等52 人参加。研修班采取理论授课、案例 分享、考察交流相结合的方式, 取得 理想效果。

研修班由北京环球英才交流促 进会主办。为深入学习贯彻党的 十九大精神和习近平总书记"聚天 下英才而用之"战略思想,提升引 才引智工作者理论水平和业务能力, 助力新时代中国特色社会主义伟业, 在2018年1月成功举办首期"新 时代引才引智专题研修班"的基础 上,根据各地的建议和需求,经征 询有关部委单位领导和专家意见, 举办本期研修班。本期研修班具有 三个鲜明的特点。

一是紧贴时代发展主题,突出 思想性、专业性和前瞻性。本期研修 班的主题"为强起来的科技创新与 人才支撑"。深入领会习近平总书记 2018年两会期间关于"三个第一" 的重要论断和在改革开放 40 周年大 会上的讲话精神,立足我国所处的 新时代和改革开放新起点,着重围绕 "强起来要靠创新,创新要靠人才" 进行课程设计和师资安排。

二是课程设计系统丰富, 专家 授课理论实践紧密结合。基于引才

引智是一个系统工程,需要大家熟 悉有关方面的环节和社会多个领域 协同合作的实际, 研修班课程设计 上既有党和国家关于人才战略思想 和理论知识,又有专业实操内容; 既有外国专家和智力引进, 又有海 外留学人才回国创业服务: 既有国 际人才引进面临的新形势新举措, 又有国际园区交流合作与创新,还 有人才项目落地孵化和技术转移等 方面的内容。邀请了中国人事科学 研究院研究员吴江、国家外国专家 局原司长杨长聚、中国组织人事报 社副社长丁向阳、人社部留学人员 和专家服务中心留学人员服务处处 长杨凯和中关村示范区等相关领域 的 13 位专家领导授课分享。他们既 有理论高度,又有丰富实践,通过 授课使大家对新时代引才引智的思 想理论、专业实务等有较为系统的 了解和把握,同时有所启发和领悟, 从而更好推进引才引智工作开展。

三是学员来自不同地方不同单 位, 具有代表性和互补性。本期研修 班共有来自北京、天津、山东、江苏、 浙江、广东、福建、四川、河南、甘 肃、黑龙江等 11 个省(直辖市)的 多个地方的52位学员参加;既有组 织人才、科技、人社部门干部, 又有 相关高校、科技园区、孵化器等负责 人; 既有东部发达地区, 又有中部、 西部和东北地区:北京、山东、江苏、 辽宁等省级组织人才部门予以关注 或参与,日照等地组织人才部门领导 带队参加,中关村航星园、浙江赛创 未来等科创园区和投资机构负责人 也来学习交流。大家来自不同地方不 同工作领域,但又有着做好新时代引 才引智工作的共同目标,彼此间具有 很强的互补性。

为提高研修班的质量和效果, 主办方根据课程设计提前邀约业内 有关专家领导,并请他们提前进行 课件准备;办班中创造机会促进来





自不同地方不同单位的学员加强交流, 互学互鉴, 共同提高; 同时严明作息时间和纪律。此外还积极征求大家意见建议, 为以后更好办班和探索引才引智系统课程体系设计奠定基础。

北京环球英才交流促进会作为 地处中关村示范区核心区、活动 地域批准为全国的社团组织,近 年来深入贯彻习近平总书记"聚 天下英才而用之"战略思想和"加 强国际人才交流合作"等重要讲 话指示精神,坚持党管人才原则及 时建立党支部,发挥社团组织在国际人才交流合作中的平台、智库、助推器作用,开展了"外国院士高级专家中国行""我与外教"全国征文大赛、"聚英"论坛暨环球英才峰会等活动,在助力中关村示范区发展、北京"四个中心"建设和全国各地发展中做出积极努力,受到有关部委单位和社会各界的好评。图

(本文供图/北京环球英才交流 促进会)

国际疼痛研究协会的全球增长战略



雷米·德夫 Remi Deve

《董事会(Boardroom)》杂志主编

2015年7月,马修·达乌瓦 (Matthew D'Uva)成为国际疼痛 研究协会(国际疼痛研究协会)的执 行董事,目前担任首席执行官。作为 世界领先的致力于疼痛研究和治疗的 专业组织,国际疼痛研究协会汇集了 科学家、临床医生、卫生保健提供者 和决策者,以激励和支持疼痛研究。 随着协会在全球范围内的发展,要成 为一个包括 100 个分会和来自 120 多个国家的成员的全球性组织, 达乌 瓦也面临着一些挑战和机遇。

雷米·德夫:您曾说过,国际疼 痛研究协会是作为一个全球性组织而 诞生的。这是什么意思?

马修·达乌瓦: 国际疼痛研究 协会是一个全球性的组织,成员遍 及100多个国家。目前,我们有 三分之一的成员在亚太、欧洲和北 美,其余成员在拉丁美洲和非洲。 这种地理多样性几乎从我们创始之 初就存在。我们在美国的总部与我 们的创始人约翰·博尼卡博士(Dr. John Bonica)有更直接的关系, 他是美国人。位于华盛顿特区有很 多好处,那里有一个强大的协会社

群,我们可以从且有全球思维的组 织中招聘员工。我们也非常努力地 培训和发展我们的员工,以确保他 们有文化能力支持世界各地的成员。

雷米・德夫:国际疼痛研究协会 在全球拥有 100 个分会。这个协会是 如何发展到如此庞大的规模的?

马修·达乌瓦: 我们的协会一直 是国际性的会员组织。随着时间的推 移,大多数分会的增长都是逐步的, 因为会员发现既需要与全球组织(国际 疼痛研究协会)建立联系,也需要认识 到在国家一级与分会建立联系的好处。

2017年底, 我在迪拜参加迪 拜协会会议时,会见了有意在阿联 酋设立分会的会员, 我们进行了很 好的交流,他们创建了一个分会, 国际疼痛研究协会将其视为我们的 官方分会。那次特别访问的副产品 之一是国际疼痛研究协会与阿联酋 成员国发展更深入关系的途径,如 果没有在该地区的参与, 这是不可 能实现的。

就我们如何与人建立联系而言, 我们有一些核心项目是我们组织的基 础,无论是为我们所谓的"疼痛学校" 的年轻调查人员,还是为"疼痛训练营" 的临床医生。我们在世界各地都有这些 项目, 我们在这些项目周围建立了全 球伙伴关系。它们为我们提供了机会, 让人们了解一个分会能为他们做些什 么,激励他们建立一个分会,并在他 们所处的任何地方创建一个社区。

我们的策略是给成员和当地组织 时间来建立可持续发展的模式。

雷米·德夫:你用"glocal"这 个词指的是你在世界各地的存在、这 到底意味着什么?

马修·达乌瓦: 我们已经能够 建立在世界各地都取得成功的项目, 所以当我们寻求开发新市场时,我们 有一些项目的例子, 我们可以把这些 项目带到我们想要发展的市场。在东 南亚,我们开发了我之前提到的疼痛





训练营,受到了当地领导人的欢迎。 当我们希望在拉丁美洲发展更强大 的联系时,我们引进了这些项目。例 如,在泰国的一项成功的研究金计划 在哥伦比亚得到了复制。

本地联系至关重要,我们非常依赖本地会员。我们可以展示在东南亚行之有效的做法,看看哪些与拉丁美洲相关。这是一种务实的做法:我们的成员知道他们需要什么,知道差距在哪里,他们需要我们的支持来弥补这些差距。

雷米·德夫:这意味着没有 "一刀切"的模式?

马修·达乌瓦: 因为我们是一个全球性的组织,我们吸引的是具有全球思维的人以及作为全球公民参与其中的人。与我们合作的人通常都是具有专业知识的人,因为他们有研究背景以及对他们工作环境的文化欣赏。就全球增长而言,这一切都与文化能力和同理心有关。

我们试图进行真正的对话,让每个人都参与进来,共同寻找解决方案。 作为一个全球性的组织,我们基本上 是在共同创造。

雷米·德夫:谈到全球扩张,你 觉得最具挑战性的是什么?

马修·达乌瓦: 当然,其中一个挑战是找到可投资的资源。合作──当它们是真正的合作时──是大量的工作;让每个人都站在同一立场上,让每个人都真正地倾听,这并不会奇迹般地发生。每个市场都是独一无二的,理解和把握都需要时间。

雷米·德夫:在全球协会中心伙 伴关系的所有成员城市开展业务有 哪些好处?

马修·达乌瓦: 国际疼痛研究协会成立之初,总部设在华盛顿州。当他们决定搬到华盛顿特区时,他们觉得身处全球中心城市具有战略优势,因为可以接触到人力资源、协会管理知识、政策制定者等。我们的欧洲联盟也是如此。我们在布鲁塞尔有工作人员,他们参与欧洲的政策。我们利用他们在所有相关领域的专业知识。

直到最近,我们在阿联酋还没有 一个分会,而迪拜现在代表着一个理 想的聚会地点,可以让我们在中东地 区接触到这个团体。我们的新加坡分部在历史上一直很强大,并帮助我们将东南亚地区的影响力扩大到我们从未梦想过的国家,如缅甸、菲律宾或越南。

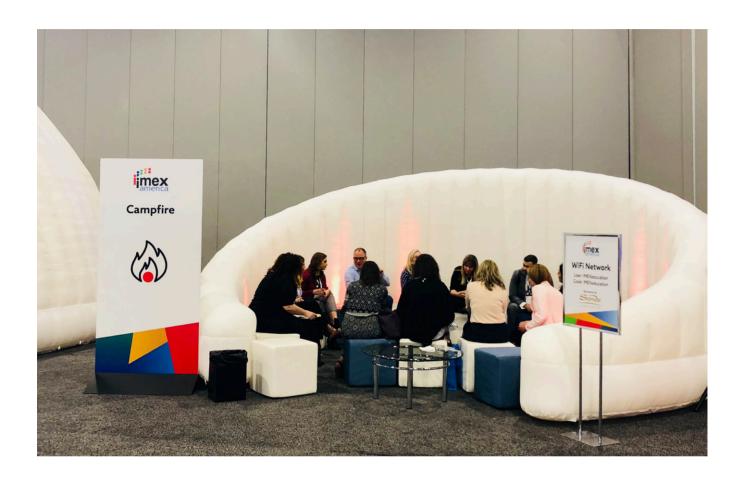
雷米·德夫:你们最终的目标是 继续保持增长,增加分会的数量吗?

马修·达乌瓦: 我们的最终目标 实际上是发展我们的全球伙伴关系, 使我们能够实现在全世界减轻痛苦 的使命。我们与其他全球组织合作, 开展宣传工作, 开展我们自己无法管 理的项目。我们的增长目标和会员资 格是双重的: 从财务角度来看, 我们 希望我们的项目多样化,这样我们就 可以开发新的机会,以不同的方式 与会员进行接触,这可以通过创建新 的项目或者通过我们在世界大会上 吸引成员和参与者的方式来实现。最 后,这一切都是为了支持一个世界级 科学和基于证据的治疗的分发中心, 以提高成员和卫生保健社区的知识 和教育水平。図

(本文/图由《董事会(Boardroom)》 杂志提供)

商机配对,你一定要学 IMEX

作者: 高竞佳



2018年10月下旬的拉斯维 加斯,瑟瑟秋风与明媚阳光交相呼 应,空气中弥漫着这座城市特有的 气味, 充满刺激和商机。笔者有幸 受邀作为特约买家参加国际会议及 奖励旅游展览会(IMEX),相信 很多中国会展人和笔者一样对国际 会议及奖励旅游展览会都早有耳闻, 它是现今世界顶级的三大国际性会 议及奖励旅游展览之一, 每年汇集 近 200 个国家 3000 余个参展商参 展,包括酒店、展馆、国家旅游局、 旅行社等展览配套服务商。虽以买 家身份参加,但是从决定参加开始, 笔者就以一个会展组织者的角度去 侧面观察这个展会,全程记录国际 会议及奖励旅游展览会带来的每一 点震撼与启示。直到笔者坐在回北 京的飞机上,回顾此次行程,脑袋 里一直闪现着"商机配对,你一定 要学IMEX"这个标题。

展览会的核心功能是为参展商和 观众(尤其是专业观众)提供有价值 的交易平台。参展商在展览会上能否 见到自己期望见到的目标顾客以及观 众在展览会上能否见到自己期望见到 的供应商,是决定展览会是否有价值 的关键因素,由主办方创造的商机配 对便是这关键因素的核心环节。过去 的展会, 商机配对全靠买家在馆里满

场"逛和找",展商在摊位上"坐和等"。 如今国内展会纷纷开始重视展前的商 机配对工作,上了一套套配对系统, 开始加大了在展前的商机配对意识, 但是绝大多数真正开始了解展商信 息的还是要等在展会上才能一探究 竟,很多人跑了好几天都没有找到 自己想买的产品和想找的展商,买 和卖之间隔着一层看不清也摸不到 的窗户纸, 明明就在一个展馆里却 谁也找不到谁。

国际会议及奖励旅游展览会是我 多年来见过的在商机配对方面做得最 好的展会,在展前将商机配对工作做 到接近95%,现场就是执行前期预约 的过程,将展期打造成为黄金见面时间,笔者相信这是一场值得我们每个中国会展人学习的盛会。

展前商机配对,充分考虑多方需求 1.注册

和国内许多展会一样,为了吸引 更多专业的买家到场参观采购,组委 会不惜花费大量资金为买家提供相应 的接待礼遇。国际会议及奖励旅游展 览会组委会作为 10 余年的成熟展会, 依旧将对优质买家的邀请作为重要工 作之一, 为了吸引更加优质的国际买 家,组委会为审核通过的买家提供了 往饭国际机票和住宿接待的礼遇,但 是不同的是,他们在官网上构建了一 整套详细且周密的观众注册系统和一 系列规定的邀约条件。注册需要填写 大大小小5页左右的注册信息,注册 信息不仅要提交近三年在美国举办活 动的规模和金额, 还要填写未来想要 举办活动的预算金额和目的地。这一 切才只是商机配对的开始。

2. 邀约

详细的邀约规定条件,为商机配对保驾护航。按照接待礼遇相应的规定条件,买家在展前必须在官网邀约24个展商,每个邀约对象洽谈时间为30分钟,且每天不得晚于10点

入场、早于下午3点离场。如此详细的邀约规定,充分表明了组委会要让每个花钱请到的买家必须在馆里足足待够整个展期。做好充分的心理准备,笔者开始进行邀约,邀约之旅让笔者大开眼界。

反思: 很多展会组委会都在为两件事困扰,一是花重金邀请来的买家团逛了一圈就走了; 二是参展商说你们展会没有专业观众。相信国际会议及奖励旅游展览会详细的邀约规定一下子解了很多组委会的燃眉之急。

参展商信息详细到每个参展商工作人员的姓名和职务。打开邀约系统,每家参展商信息除了常规的公司简介之外,还有参展商工作人员的信息,负责什么地区的业务,姓名职务等等。你所需要做的不光是要邀约这家参展商,而且是要选这家参展商哪个工作人员进行面谈,有的参展商工作人员注册信息多达近百个。

反思:对于大部分展会来说,开展前收集齐所有参展商的会刊信息可能都是一个目标,能在开展前一到两个月内将所有参展商即将参会的工作人员全部信息注册完毕以便进行邀约,充分体现了参展商对邀约的重视程度,这里面代表了大家对于网上邀约的认可,真正做到了"一人对一人"的商机配对而不是"一人对一家"。

双选邀约,每个人都有选择和 拒绝的权利。仅为三天的展会时间, 这对每个不远万里前来参展参观的 人们来说都弥足珍贵。参展商以究 家都完成信息注册之后,明 实都完成信息注册之后,进行邀 实都完成信息注册参展商进行 数大大数 当然参展商在看发出数请。每个钟为 生位的时间段可继续挑选高争先, 知名的,知名的数 时间,知名的数 对象,所以快速地提交约见邀请变成



了组委会开放邀约之后大家争先要 做的事情。

反思: 动态的时间日程表、双选的邀约模式充分体现组委会人性化和科技感的办展思路,在双方都提供详细的注册信息后,双选的效率大大提升。国内很多大展可以做到买家邀约参展商,但是参展商选指定想约见的买家,这一点还远远做不到。

团队邀约,为 VIP 大客户提供 买家团队邀约服务。我们形成了一 个中方团队,在每天 24 个邀约任务 中,其中安排了 3 个团队邀约,由 中方领队提供 10 个想约见和 5 个 不想约见的展商,再由组委会进行 统一调配。同样是 30 分钟的约见时 间,但是对于 VIP 参展商来说这是 一个可以同一时间与 10 余个专业买 家产生商机的绝好机会。组委会的 此项举动充分考虑到了 VIP 大客户 展商的需求。

反思:相信对于维护 VIP 大客户



展商每个展会有各自的政策, 但是对 于参展商来说,在有限的时间内达成 最多的商机,见到最多的买家,是每 个参展商参展的第一诉求。国际会议 及奖励旅游展览会此举为国内很多展 会提供了样板,将买家团的到来发挥 了最大化的作用。

展中多方执行、组委会周密考虑

经过一番争分夺秒的邀约之后, 国际会议及奖励旅游展览会拉开了神 秘大幕。开展第一天我们如约到达金 沙展馆, 在买家报到处我们领取了除 常规的参观证件之外,还意外收到笔 者个人在网上邀约形成的日程表和邀 约参展商的地图,全部彩色打印且用 颜色区分了先后顺序,心中顿时对 这个展会肃然起敬, 如此细致且用心 的订制版参观指南还是笔者第一次收 到。前往展馆的走廊可以和北京地铁 的早高峰媲美了。

扫描仪。在与已约展商见面时, 参展商都会手拿一个扫描仪对准我 们的证件二维码进行扫描,扫描仪屏 幕即可显示我们的注册信息,一下子 就温习了他即将要面谈的这位买家 的信息,更精准的介绍服务,同时这 也是组委会用于核查买家有没有真 正赴约在规定时间抵达对应展位的 手段之一。

篝火露营区。会场旁边随处可见 的用充气沙发围起来的 "campfire" (露营会议区),点缀着篝火式的灯 光,让围坐在会议区的人们更有沟通 交流的欲望,点滴细节尽显主办方的 用心。

180 多场同期活动, 让展会成 为行业人士思想碰撞的盛会。为期 三天的展会充斥着 180 多场同期活 动,小到15分钟每场的交流会,大 到每年必办的"IMEX RUN"大型 酷跑活动,组委会为来参会的参展 商采购商提供丰富多彩的活动,增 加人和人之间的交流机会,不光是 白天的参展参会,更有早上的运动 和晚上的沙龙。

买家休息区。现场更是设有买家 休息区、咖啡外带区、买家行李存放 区、买家餐饮区等一系列专门为买家 提供的温馨服务,将为买家提供的服 务放到了第一位。

市场经济是一种契约基础上 的"多赢经济"。不管卖方还是买 方,自由交易的目的是使得双方 都能够获得最大限度的益处。展会 作为市场经济下自由交易的重要载 体,主办方创造的商机配对是为自 由交易提供精准对接服务, 让时间 更高效、让交流更直接、让商机更 清晰。◙

(本文供图/中国机电产品进出 口商会)

企业为什么要加入协会类社会团体



许多企业不知道协会、研究会等社 会团体到底能给他们带来什么利益和帮 助。每次听到协会,他们第一个反应是 协会是做什么的。其实,协会最主要是 一个人脉、资源圈,但是很多企业都觉 得不实际。市场经济越发展、越成熟, 成功人士越会意识到资源整合的重要 性。这就需要有一个这样的组织把兴趣 爱好利益接近的团体或个人集结起来, 达到一种在沟通中资源互补、在娱乐中 发现商机、在学习中共同进步的效果。 协会、商会、学会、研究会、俱乐部等 社会团体组织就这样应运而生了。但遗 憾的是,许多人并不清楚社会团体的这 个性质和作用, 也不明白参加这类社会 团体对自己的发展会有什么作用。

加入协会,企业就有个诉求平台,可以借助协会业已建立起来的各种关系、渠道和协会内其他企业界人士拥有的公共关系资源,帮企业协调甚至解决企业在经商过程中遇到的寻求土地、项目、资金、产品销路乃至种种维权事项。加入协会类社会团体组织,企业至少可以在12个方面获得帮助或提升。

一是人脉网络。做生意,首先得有人脉。人脉就是最大的财富。同一协会的会员往往因为相同地区或者相同行业等属性而格外具有黏合力。而企业一旦加入协会,就等于成了协会交际圈内的人。且由于地缘关系,交往、沟通更为便当。只要企业有心,很快就可以组建起对企业有用的人脉关系

网。有一项研究证明,只要有6个朋友,就有办法同世界取得联系。参加协会等于为企业打开一扇门,让企业走向广阔的社会,融入集体的行列。这也是企业组建人脉网络的一大捷径。

二是信息渠道。当今社会是信息 社会。做生意需要及时掌握政策信息、 投资信息、项目信息、产销信息、价 格信息等。企业如果能提前把握宏、 经济走势、宏观调控政策的变化。 经济走势、宏观调控政策的变不,至少 会增加投资兴业的保险系数。更何况 一个有用的商业信息,或偶遇的商机, 往往产生于众人不经意的行动,把握 商机,就有可能比别人更早分到市场 的一杯羹。而协会作为凝聚商人或成 功人十的团体组织,它所拥有的平台, 使之成为沟通渠道和信息的汇聚地, 其信息量远比个别商家要多得多。参 加协会不仅可以获得协会秘书处提供 的商业信息,协会免费帮助宣传产品, 还可在会员通讯录上随时查寻伙伴, 其他会员也会经常对口介绍许多生意。 另外,从政府部门和同行中取得的各 种信息,对丰富知识、开阔眼界、拓 展思路,将会有很大的帮助。

三是宣传窗口。一个人在社会上 必须有声誉;一个企业在社会上必须 有信誉。而声誉和信誉的获得,除依 靠个人日积月累的为人行事, 靠企业 自身的宣传和产品质量、售后服务等 获得外,还可以通过加入社会团体, 依托社会团体的网站、刊物和会议、 活动场合进行宣传。宣传的最终目的 是把生意做大,而不是企业家个人出 风头的行为。个人的声望与生意的红 火程度往往是相辅相成、相得益彰的。

四是参政作用。协会要进行行业 调研,及时向政府及其相关部门反映 行业企业生产发展中遇到的困难和问 题, 进而参与制订行业发展规划。

五是代表作用。行业协会代表并维 护该行业自身利益和权益, 能很好地反 倾销、反壁垒、反制约,提高行业的层 次和档次, 最终提升行业市场效率。

六是自律作用。制定行业公约, 维护行业权威。有效地矫正营业的弊 害。与政府相关部门协调沟通,制定 行业标准,统一质量认证、质量检测等。

七是学习作用。组团参展,进行 行业培训、评审,组织学习、参观、 考察,推动行业共同进步。

八是协调作用。协调业内企业之 间的关系,协调业内企业与业外企业 甚至外地企业之间的关系与纠纷,协 调企业与政府部门之间的关系。

九是信息作用。通过行业组织、及 时做到上情下达,掌握最新信息,了解 商机,让业内企业少走弯路。还可与外





地行业商协会加强联系,结成联盟,共 谋发展。

十是政治安排。协会推荐有实力、 有影响力的企业家进人大、政协。对 业内优秀人士做好政治安排的推荐工 作, 使精英分子能担任地方或上级机 关的人大代表和政协委员, 更好地为 本行业的发展做出贡献。

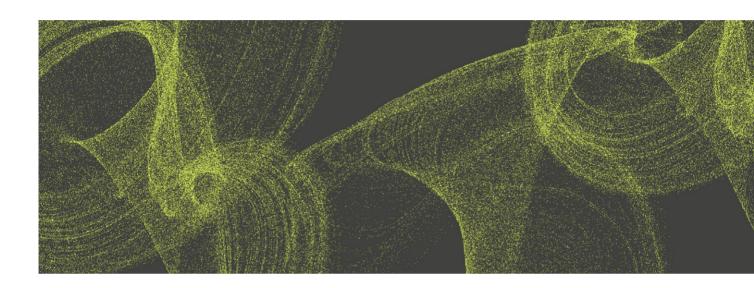
十一是求助平台。一个人不管多 么成功, 也都会有求人的时候: 一个 企业不管运营多么顺当, 也会遇到突 发事件或靠自身能力无法排解的难题, 需要借助外脑、外力。当企业遇到难 题时,是否加入组织则大不一样。

十二是话语权。企业一旦加入了学 会、协会、研究会等社会团体,情形就 大不一样。如果能有幸成为社会团体的 会长、副会长, 甚至是常务理事、理事, 在同他人打交道时,多了一个让人重视 的身份。由协会出面,帮助协会会员维 权、解决问题,维权行动,就由个体单 发行为变成集体普遍行为,其话语权与 分量与个体奔走呼吁大不一样。◎

(本文由中国农村劳动力资源开 发研究会提供)

2019 年亚洲协会市场的发展趋势

作者:克里斯多夫·拉多纳特(Christoph Raudonat)



2018年为协会市场带来了许多新趋势,我们看到这种趋势一直持续到2019年。2019年对协会来说将是不可思议的一年,因为全球市场将提供参与其中的绝佳机会。亚洲是全球增长型市场,寻求在亚洲立足的协会将处于有利地位。保持灵活和利用你的网络,以保持在你的行业的业务发展趋势的最前沿。

管理的趋势

(1) 不断改变

作为协会的专业人士,我们引领行业的新趋势,我们的职责是为我们的会员、客户和利益相关者提供必要的创新和见解。马克·吐温(Mark Twain)曾经说过:"取得成功的最好方法就是开始行动。"最好的策略就是以身作则。言行一致、诚实守信会让你引领当下的商业潮流。

(2) 关注你的会员

现在来说,这是一个古老的智慧,但它值得重复。把"什么"放到其次,

先问"为什么"——"我们为什么要做我们正在做的事情?谁从中受益?" 以此收集数据和构建信息。

(3) 走出你的舒适区

一位智者曾经说过:"如果你一直做你自己,你就永远不会成为你想成为的人。" 2019 年,我们的协会目标群体将更加个性化。我们如何使我们的机构切合他们的需要?寻找那些似乎不在你当前组织重点之内的趋势。一个多样化的整体(商业)生活方法将是必要的,以回应您的利益相关者的需要。

社交媒体的趋势

(1) 选择一个平台

如果你还没有充分利用社交媒体的力量,2019年将是你开始的一年。选择一个你觉得舒服的平台并坚持下去。2018年,在线服务和购物再次增长且这一趋势正在增长。此外,作为一个协会,如果你没有一个强大的网络影响力,将如何让你的目标群体发

现你而不是其他竞争对手?

(2) 少即是多

如果你一直在吹嘘你的公司是最好的,那就是你自己很可能会失去兴趣,而不是建立兴趣。在把解决方案卖给我之前,先告诉我哪里不好。换句话说,讲一个故事,一些可以引起共鸣的东西,你的追随者就会成长。

(3) 关注积极的一面

算法的工作方式很有趣,但有一件事是真的。你与帖子的互动(积极的或消极的)越多,给你显示的同类产品就越多。因此,分享你喜欢的。认同作者,甚至可以联系他们,并祝贺那些与你分享积极内容的人。在尊重和积极的价值观的基础上建立你的人际网络,你会发现尊重也在朝着你的方向发展。圖

(本文由国际专业会议组织者协会 IAPCO 提供,作者系国际会议事务协会 总监)

为什么快乐在协会活动设计中很重要

作者: 米歇尔·拉塞尔 (Michelle Russell)



英格丽徳・费特尔・李(Ingrid Fetell Lee) 在 TED2018 年的演讲 一开始,就讲述了她在最近出版的 新书《快乐:平凡事物创造非凡幸 福的惊人力量》(Happiness: the Extraordinary Power of Ordinary Things to Create Extraordinary Happiness) 的序言中讲述的同一个 故事, 该演讲的点击量超过了200 万次。它是这样的:作为普拉特学院 工业设计研究生项目的一名学生,她 焦急地等待反馈小组教授检查她的工 作——"一个星形台灯,一组圆底茶 杯和由彩色泡沫层制成的三张凳子," 她写道。在长时间的沉默之后,一位 教授评论道:"你的工作给了我一种快 乐的感觉。"

费特尔·李(Fetell Lee)说, 她最初的宽慰之情让位于困惑。这 是什么意思?物体 ——物质世界本

身——如何能带给我们内在的快乐? 这难道不是我们通过审视自己的内心 而发现的吗?

这些问题促使费特尔·李去探究 为什么某些场景会对我们的情绪产生 强大影响。她发现,这种情况大多发 生在潜意识层面,她从神经科学和心 理学中汲取了迷人的洞见, 从中找到 了快乐的答案。

由于商业活动是人们聚会的场所, 费特尔·李的见解似乎特别相关。然而, 当我们强调会议和惯例的体验性时, 组织者在创造让人们快乐的物理环境 方面投入了多少精力?我们是否有能 力在参与者中激发快乐?这样一件短 暂而又无形的东西会对他们的整体体 验产生什么样的影响呢?

纽约科技博客"快乐美学"(The Aesthetics of Joy)的创始人、全 球创新设计公司 IDEO 的前设计总

监、纽约视觉艺术学院设计产品项目 的前创始教员费特尔·李对此发表 了看法。作为一个从外部事物中寻求 研究和快乐的人,从她作为产品设计 师和活动频繁演讲者的经历中, 费特 尔·李为计划者提供了切实可行的简 单建议。虽然他们可能无法解释其中 的原因,但与会者很可能因此变得更 乐于接受和参与——是的,更快乐。

我们还联系了Steelcase活 动经验公司(Steelcase Event Experiences),这是一家获得国际 WELL 认证的建筑研究院(WELL 是 首个专注干诵过建筑提升人们健康与 福祉的建筑评级系统)。我们正在研究 如何让我们在活动中建造的临时环境 给人留下持久的印象。

米歇尔·拉塞尔: 组织者想要创 造让参与者对他们的体验感觉良好的 活动,但我不认为为快乐而设计是他 们的待办事项之一。我们大多数人认 为我们应该对自己的幸福负责。为什 么计划者应该考虑在他们创造的环境 中培养这种能力呢?

英格丽德・费特尔・李: 就像你 说的,我从小就相信快乐和幸福是发 自内心的,我们真的不应该过多地考 虑我们周围的环境, 那些事情真的很 琐碎。我认为我们经常会因为在物质 和环境上投入过多的精力和注意力而 感到内疚。

我想了解它的科学根源。所以我 开始问人们是什么给他们带来了快乐, 我开始注意到有些事情会一次又一次 地出现。当我开始看这些东西——像 树屋、热气球、五彩纸屑、闪闪发光 的东西、群星坠落和彩虹——我开始 注意到某些物理图案,因为我是一名 设计师。

我注意到圆形的东西似乎能激发一种快乐的感觉。事实上,我注意到的第一件事就是童年是圆的。你有气球、泡泡、球、旋转木马和许多童年时的圆形东西。甚至孩子们自己也是圆的。

这是一种模式。另一个是多样性 和丰富感。另一种感觉是轻盈、高远 和明亮的色彩。我注意到这些模式, 它们在不同的文化中似乎是一致的。 所以,举个例子,即使我们聚在一起 庆祝或者装饰的时候穿着非常不同的 服装,世界上所有的庆祝活动都以鲜 艳的颜色为特色。

我开始看到这些跨文化的共性, 我开始称之为"快乐美学"。这让我 开始探究原因。为什么是这些东西? 这些东西是怎么回事?看看心理学 和神经科学这些东西如何影响我们 的情绪,甚至在更深层次上,如何 影响我们的幸福感。

米歇尔·拉塞尔: 为什么你认为 唤起与会者的愉悦感可以改变他们的 整体体验?

英格丽德・费特尔・李: 这是个 好问题。所以我想说的第一件事是, 快乐是一种具有感染力的情绪。这样 做的一个好处是,它有助于在团队中 创造一种凝聚力。它能帮助团体凝聚。 举例而言,如果你在举办一场活动, 无论总人数是 100、1000 或 3000, 这绝不仅仅是 100 个或 1000 个或 3000个人聚在一起待几天这么简单。 实际上, 这场活动应该能为人们提供 一种可以回到各自生活的精彩体验, 提供一种愿意与他人比如同事共同分 享的令人兴奋的体验。如果你希望自 己举办的活动具有凝聚力和感染力, 没有比令人感到快乐更好的情感体验 了。因为研究表明,快乐是我们情绪 中最具传染性的。它在群体中传播得 很快。它通过我们的肢体语言、我们的表情、我们的语气传播开来。这确实会产生令人惊讶的效果,即使是从商业的角度来看。

例如,研究表明,当零售业一线 员工表现出真正的快乐时,人们表现 出更高的回报可能性。他们花更多的 时间在商店里挑选商品,而且他们表 现出更高的满意度。所以,仅仅是一 些简单的事情,比如快乐的表达,就 有这种传染性的效果,让人们感觉良 好,然后他们想要回来。

我认为对于那些想要创造一种体验的会议策划者来说,不仅仅是"我创造了这个会议,然后它就结束了",而是有更深层次的共鸣,我认为快乐真的很强大。

我想说的第二件事是,我们经常 认为快乐是对严肃工作的一种干扰, 是我们周末做的事情,而不是我们参 加严肃活动时做的事情。但是,研究 表明,快乐实际上提高了我们的生产 力,它使我们的思维更敏锐,使我们





更善于做决定。所以,如果你为了任 何目的把人们聚集在一起, 我认为在 这种混合中获得快乐,有助于提高人 们的表现和成就感。

米歇尔·拉塞尔: 什么样的研究?

英格丽德・费特尔・李: 例如, 研究表明,处于快乐状态的人的工作 效率提高了12%,我们希望有一个 富有成效的会议。我认为这是快乐带 来的另一个令人惊讶的好处。我认为 你甚至可以进入特定角度的喜悦。在 《快乐:平凡事物创造非凡幸福的 惊人力量》中,我谈了很多关于快乐 获得视角的事情。如果你正在主持一 个会议,你想让人们走出他们的日常 生活,用全新的视角看待他们的工 作,那么我认为你需要引进超越的元 素——你提供改善提高的机会,例如, 帮助人们真正走出日常和转变。

米歇尔·拉塞尔: 高高在上的快 乐是相当字面上的:树屋、飞行、拉 链线、摩天轮、摩天大楼、热气球。

英格丽德・费特尔・李: 是的, 研究表明,当我们有一种高瞻远瞩的 感觉时,它实际上会把我们的思维方 式从细节转移到大局上来。所以你可 以做一些不仅能带来快乐、而目能激 发特定思维模式的事情,这些思维模 式有助于你想要创造的体验。

然后,还有一些更具体的事情, 我认为快乐与能量紧密相连。我认为, 你们希望这是一次让人们感到精力充 沛的经历, 这些会议有时会很长, 可 以延长。因此,带来快乐的能量元素, 帮助人们感到兴奋,参与其中,我认 为这也是非常强大的。

米歇尔·拉塞尔: 我认为, 组织 者可能会倾向于认为,我们与快乐相 关的元素太幼稚, 无法包含在专业团 体的活动营销材料或主题中、甚至无 法融入到会议的实际环境中。你对此 有什么看法?

英格丽徳・费特尔・李: 我想说 我完全理解这种偏见的来源。我觉得 这就是我们成长过程中思考快乐的方 式——这是一件无关紧要的事情。所 以我们产生这种恐惧是很自然的。我 观察到几件事:快乐在执行过程中并不 需要幼稚。颜色的流行并不意味着必 须是原色, 而原色通常有幼儿园的感 觉。所以你可以用其他方式带来活力。

这只是一个例子。曲线也是如 此,它常常与一种顽皮或孩子气的审 美联系在一起。所以,如果这是你 的观众的一种恐惧, 那就远离那些美 学,带一些更像是超越性的东西,更 像是自由,或者是惊喜的元素。所以 我认为它是你想要为你的观众创造 的那种快乐。

我想说的另一件事是, 根据我 作为一个演讲者的经验,有时我在 演讲中跳着欢快的舞蹈。我这样做并 不是没有理由的。我这么做是因为我 经常谈论庆祝和同步的科学,以及当 我们作为一个群体一起行动时会发 生什么。

米歇尔·拉塞尔:对,在"庆祝"一章中,你提到的研究表明,当人们以一种协调的方式一起唱歌或移动时,他们更有可能在任务上互相合作。

英格丽德·费特尔·李:是的,有一些非常有趣的研究是关于我们作为一个群体搬家时会发生什么。所以我这样做是作为一个先驱来讨论这些东西在动物和人类中的进化。当我第一次开始演讲时,我真的很犹豫要不要提出这个建议。我总是有点紧张——我想,"嗯,我们也许可以跳这个快乐的舞蹈。"活动策划者的反应总是一样的。总是,"是的!让我们这样做!告诉我们更多!"

因为我认为会议是一个走出日

常生活的机会。人们都想找点乐子。当人们感到清醒、兴奋和精力充沛时,这确实有助于所有其他的强烈信息的吸收。所以我对人们对这些手势的开放性感到惊讶。我认为有时候我们会自我审查,当观众真的对它敞开心扉的时候——事实上是渴望它的时候。

米歇尔·拉塞尔:从另一个角度 来说,因为你在演讲环节很活跃,我 相信你已经看到了舞台背景和活动 主题,它们在整体设计中使用了棱角 非常分明的元素。你说,在无意识的 层面上,这样的画面会激起恐惧。然 而,这些元素经常被用来让活动显得 前卫或高科技。你对此有什么看法? 英格丽德·费特尔·李: 因为这个特定的问题是如此的前后关联,我认为我们只能在一个假设的水平上说话。我不能肯定看到棱角分明的背景会让人紧张。我能说的是,你想推出的营销和你想创造的体验是有区别的。

当你想让人来到房间的时候,他们已经在那里了。是你吸引他们到这里来的。你说对了。所以我希望你能利用这个空间更多地思考你希望人们拥有的情感体验,而不是你想要创造的品牌印象。我认为这两者可以共存。如果人们在一个活动中有一个真正积极的情感体验,这将比他们所看到的抽象的品牌质量更有意义。所以我会利用这些背景作为一个机会来引出一





种感觉,而这种感觉正是你想让人们 带走的。

米歇尔·拉塞尔: 许多会议中心 和酒店都让他们的空间变得更有吸引 力——例如、来自当地艺术家的艺术 作品和大量的自然光。但活动组织者 所能做的仍然是有限的, 因为他们把 临时活动带到他们无法控制的固定环 境中。在没有窗户的宴会厅或平淡无 奇的休息室里,有哪些元素可以让人 开心?

英格丽徳・费特尔・李: 首先我 要说的是,如果你能引入圆桌,它会 给人一种圆圆的感觉。它通常能促进 房间里的流动。圆桌让每个人都能看 到对方, 所以这往往会放大空间中的 情绪传染。显然,如果你能得到自然光, 那就太好了。如果你不能, 用灯光让

它看起来更有活力。有时这些空间的 光线会让人感觉很平淡。所以你要做 的就是让它更有活力。

然后我会说使用颜色——无论是 彩色的纸片还是镶板, 这都非常有用。 我想是桌布吧?我经常认为我在这些 空间里看到的东西都是很普通的,所 以用这种方式引入颜色是很好的。如 果你走进一个会议,不是所有的桌布 都是一种颜色,而是几乎所有的桌子 都是渐变的,那会是什么感觉?

另一件事是,许多地方感觉完全 远离自然, 所以可能会带一些植物。 仅仅是以一种集中的方式引入一点点 自然也可能是强大的。

我也见过垂直花园, 它可以充当 屏风, 人们完全被它吸引。此外, 我 认为还有一件事被低估。我认为姓名 名牌是一个真正被低估错失的机会。 因为研究表明,拥有某种群体间共享 的统一或附属品,将促进一种共享的 认同感, 从而增进纽带和信任。

我只是认为商标通常都是同质化 和功能性的。它不是一个空间性的东 西,但如果每个人都穿着它,它实际 上可以帮助塑造空间。

米歇尔·拉塞尔: 你能举个例子 说明你的意思吗?比如,某些人可能 会选择不同颜色的胸牌?

英格丽德・费特尔・李: 确定。 也许换个颜色真的很鲜艳。或者是不 同的颜色, 所以当人们站在一起的时 候,它们几乎构成了一个整体。或者 它根本就不是一个名牌;也许是手镯 或项链,或者是一个很酷的徽章。我 不太确定,但它让我想起了"色彩工 厂"(Color Factory), 那是一家在 纽约突然出现的浸入式体验店,全部 以色彩为基础。它们有一面墙的按钮, 就像走廊一样。你可以选择一个你最 喜欢的颜色的按钮。这些按钮非常简 单,就像你可以自己钉上去的小按钮。

你可以看到人们在周围的区域,他们的背包上有那些按钮——这是一个连接的时刻,非常简单,非常漂亮。

所以,拥有一些简单而充满活力 的东西并不一定是为了品牌,而是为 了创造共同的体验。

米歇尔·拉塞尔: 是的。人们能够通过选择对他们有意义的颜色来个性化他们的体验。

英格丽德·费特尔·李: 完全正确。然后我要说的另一件事是惊喜,有惊喜的元素。也许是一个惊喜的客人,或者是议程中没有透露的内容。也许是程序中的隐藏和显示元素,或者是隐藏的小空间。也许你保持了主空间的简洁,但是你有一些突兀的空间,颜色很流行。

我认为你可以做这样的事情,这可能比改造巨大的集会空间更划算,因为后者可能很困难。但是你可以改造这些小休息室,当人们走进来的时候,当他们走进来的时候,会看到一些截然不同的东西。这是另一种思考方法。

米歇尔·拉塞尔:这让我想起了你书中的那部分,关于你如何与一位建筑师合作,让一个对于团队规模来说太大的活动空间感觉更亲密。这是怎么做到的?

英格丽德·费特尔·李: 其实很简单。我们使用了泡沫塑料芯板。你可以在底部做一个小支架,基本上是把这些泡沫塑料折叠起来。然后我们张贴海报,上面的信息与这次聚会有关——我们用这些作为分隔物,把空间隔开。然后,大型植物被集中摆放在中间和边缘的地方。

真的有一半的空间在那后面,甚至没有人想到去窥视,因为那些东西的设置方式。我想,我们用的是向上

的灯来照亮这些,但我们也可能用夹 在板上的灯来照亮它们。在没有物理 屏障的情况下,明暗是划分空间的最 好方法之一。如果你能把光画到你想 要人们在的地方,并使空间的其余部 分变暗,人们就不会在那里徘徊。他 们只是对此不感兴趣。

米歇尔·拉塞尔: 你也写了关于 食物的快乐。厨师们知道我们吃东西 的时候先用眼睛。在与宴会承办商合 作时,活动策划者可以寻找哪些东西 来激发人们的快乐?

英格丽德·费特尔·李:是的, 实际上我在想这个,因为我在想我自己的会面经历,而且经常,咖啡因和糖是保持能量的主要来源,对吧?

但也有其他方式将能量带入食物的展示中。当然,明亮的颜色是一个,并要求富有活力。另一个是富足感,对吧?如何创建彩虹排列或单色排列?如果你有一个全红的盘子,一个全绿的盘子和一个全紫的蔬菜盘子,那么集中的颜色就会产生很大的影响。

这也是关于和谐和安排——食物摆放在盘子上的方式。所以使用径向排列,使用对称,创造视觉吸引力。这可能意味着,如果你有一个奶酪盘子——我猜奶酪不是最有活力的食物,除非它是橙色的切达干酪——但你可以再次使用放射状排列或非常对称的排列来创造一些真正令人快乐的东西。

米歇尔·拉塞尔: 有些相关的是中心装饰品, 你在书中说它们是重要的焦点。有什么方法可以从成本效益的角度来看呢?

英格丽德·费特尔·李: 我认为 规模是关键。对我来说,拥有一件大 事比拥有许多小事重要得多。如果你 想让你的钱花得最划算,那么我不会 关注每一张桌子上单独的、昂贵的餐 桌中央装饰品。我会专注于在房间里 创造一个真正引人注目的焦点。桌子 上的东西可以是小的, 你知道的, 用 小杯子或玻璃瓶装上几朵花什么的。 不一定非得是花。焦点可以是公共的 食物元素。我在书中谈到了烤猪作为 吸引人们的一个例子——或者一个非 常大的蛋糕,或者一个皮纳塔,或者 像我们刚才谈到的垂直花园。这是一 种超平寻常的东西, 因为它具有磁 性,能把人们带向它。你想要的是真 正能把人们聚集在一起的东西——超 大号的东西确实能告诉人们这是一 场庆祝活动,而不是他们每天都在做 的事情。它真的让人们沉浸在当下。

米歇尔·拉塞尔:很明显,您已经 从设计的角度观察了事件。你还会说些 什么,让你觉得是时候进行再创造了吗? 或者你见过什么特别成功的例子吗?

英格丽德·费特尔·李: 有一件事可以做得很好,那就是当人们一起创造一些东西的时候——一个巨大的想法墙,或者一个巨大的拼图,每个人都在一块上写东西,然后你把它组装起来。这是一种让人们快速参与的方式,而且是一种轻松的方式。

任何时候我去一个有照相亭或拍照装置的地方,在那里你可以拍照一它可以自动拍照,或者有一个你可以摆姿势的背景——这总非常成功的。当它做得很好,它是非常成功的。当它做得很好,它人们拍照的时候,他们的热情。当人们拍照的时候,他们的热情就后所有人都看到了,所以它又放大了。我推荐这样的东西——任何能公开展示快乐的东西。

(本文由专业会议管理协会 PCMA 提供,作者系《召集(Convene)》杂志 副主编)

社群活动的未来是光明的

作者:小安东尼奥·阿罗约·诺瓦伊斯(Antonio de Araujo Novaes Jr.) 卡琳娜·德思班(Karine Desbant)



建立情感上的联系

协会曾经是内容的独家提供者, 为他们的社区提供特有的服务和交流 机会。但时代变了,协会现在正在调 整和重新思考它们的价值主张,以使 自己在激烈的竞争中脱颖而出。与此 同时,协会的受众也在发生变化。会 员的需求和期望正在发生变化,而活 动参与者的职业也在发生变化。观众 越来越年轻,他们随时都可以通过自 己的设备获取信息和网络。他们不需 要再等一年一次的活动才能与同龄人 建立联系、学习、交流, 乃至获得他 们的认证。

中断的期望

与许多组织类似,会员制协会在

接受变革方面也困难重重。使用"经 过尝试和测试"的事件方法比尝试新 事物更容易、更舒服。但是,依靠传 统和熟悉的方法将无法满足这些口味 不断变化和要求更多的观众。为了吸 引更多的跨代观众,协会活动必须提 供更多相关的、有价值的内容和具有 创新性和质量的体验。

协会领导人必须重新思考自己的 模式,来创建通过持续的刺激来产生 中断期望的事件策略。这些举措将有 助于提高参与度,并为该组织创造社 会轰动的品牌效应。

节日化体验的价值

会议的节日化是活跃用户体验 和人机交互的融合。在过去的几年 中, 这一趋势有了显著的增长: 协会 开始将其视为更好地参与社群的一 种方式。

"校园派对"(campuseros) 是全球最大的科技节,包括创新、创 意、科学、数字娱乐和创业, 平均有 8.2万多名"校园人"参加。这一活 动结合了线上线下体验,包括黑客马 拉松、增强现实、人工智能、机器学 习、区块链、电子人以及现场音乐表 演和展览。该活动成功地融合了面向 全年龄层用户的体验,并以前所未有 的方式在参与者之间创造了自发的 互动。◎

(本文由国际专业会议组织者协会 IAPCO 提供)

协会未来的融资

作者:沃特·洛克斯(Wouter Lox)



在过去的 25 年中,笔者一直在协会工作或与协会合作,有一些明显的发展需要注意;虽然,协会的未来可能不会像我最初的声明中所暗示的那么黯淡,但也不排除这样一个事实,即我们需要重新考虑会员制的模式、策略和方法,从而为协会未来的融资做准备。

最初的声明考虑了行业全球化和 技术趋势,包括公司合并和所有权变 更,转向私人股本基金,并质疑协会 对其会员资格的价值主张。我们不能 否认,与所有其他组织一样,协会今 天也存在于以不断演变/变化和流动性 为特征的环境中。

除了这些行业趋势外,如果公司 的成员资格和资金能够有效地代表 该部门对特定材料或材料中职位的 一般性晋升的兴趣,那么公司就寻求 一种价值主张来吸引或维持其成员 单位的资格。然而,由于汇编材料往 往具有多部门的相关性,维持一个部 门之间的联系以促进某些部门的发 展所带来的附加价值可能正在下降。 工业界可能希望在这些多部门的正式 工业/非政府组织平台上投入更多资 金,而不太重视维持目前传统形式 的资助协会。

当然,持续的财务不确定性正危 及传统协会的存在,这意味着协会应 继续评估新的筹资和运营策略。

商业中的重要角色

阅读和研究关于协会未来可能面 临的挑战的见解,就可以很明显地得 出这样一个结论:专业协会在商业中 继续发挥着重要的作用。

2018年2月20日,朱莉·迪茨(Julie Dietz)在她的博客文章《行业协会面临的四个挑战以及如何与社区共同应对这些挑战》中指出,行业协会的价值不仅得到认可,而且在机构对话过程中继续发挥着至关重要的作用。人们也认识到,行业协会正面临转型。"世界在变化,成员的需求也在变化";这是显而易见的,但在为会员制协会的未来融资时,这一点至关重要。

从2016年11月16日起,乔·罗米尼茨(Joe Rominiecki)在《协会》(Associations)杂志上发表了一篇题为《我在四年的会员协会博客中所学到的》的文章,强调会员模式的根本挑战在于服务于日益多样化的会员需求。

话虽如此,会员福利包也可能需要财政捐助的多样性,这就是所谓的分级会员。这样一个"一站式"的会员服务对一个协会的部门活动的经费提出了挑战。罗米尼茨承认,"个人利益和协作行动"并不是

相互排斥的,由于两个重要的价值 主张,行业协会有协会汇编的大数 据采集和提供的互动网络,只对资 助特设联盟或个别服务包感兴趣的 成员可能仍然继续资助行业协会的 全面工作。

各协会在部门一级收集的数据 以及从这些数据中得出的见解将使 各公司受益,并促进对该部门趋势和 发展的进一步了解。由于在无数的渠 道中以多种格式提供了免费和可用 的知识,现在信息是广泛可用的。不 同之处在于,如果你不能对大量信息 进行分析,并将其与行业见解联系起 来,那么这些信息就毫无价值。行业 协会拥有行业专家,他们帮助将信息 与特定行业的见解联系起来并进行 调整。

朱莉·迪茨的博客文章建议协会将研究转化为必要和有益的资源,以便其成员在分享最佳实践时加强互动和参与。人才分享/管理时刻为许多专业人士提供宝贵的见解,并根据他们所面临的行业特定挑战缩短学习曲线。因此,会员资格的价值源自行业协会所提供的资源和相互作用——无论是同业间、组织与组织之间,还是协会与组织之间。

很明显,会员制正在演变,而我最初直率的声明实际上并不正确。在一种放之四海而皆准的模式中为成员资格的价值主张提供资金已不再是一种未来模式。因此,协会需要继续调整其会员模式和融资结构,以反映会员性质的变化。᠍

(本文由《董事会(Boardroom)》 杂志提供,作者系欧洲果汁协会秘书长)

医疗协会证明其价值的六种方式

作者: 莫莉·佩特里拉 (Molly Petrilla)

一个医疗协会的财务状况和年 会展览场地的销售情况息息相关。但 是, 医疗保健类活动的组织者在向 参展商展示参展价值时, 面临着极大 的挑战。医生不会走进一个新药的 摊位,仅听听推销词,就签署一个1 万份的订单。

美国胸科协会(ATS)企业联盟 和展览运营主管史黛西・麦克马纳斯 (Stacy McManus) 表示: "医生们在 采购方面会有些棘手,因为这更像是 开药方而不是直接购买。""如果他们 在开药方,我们不知道药方是因为我 们的会议还是其他会议而开, 或是直 接面向消费者而写的广告。"

医疗设备的订单也不容易追踪, 因为昂贵设备的采购时间很长。在美 国胸科协会最近的一次调查中, 麦克 马纳斯发现,80%的美国胸科协会参 展商参加这次会议是为了让医生了解 他们的产品或公司。但也有56%的人 是来寻找销售线索的。

辉瑞全球大会高级主管迈克尔 · 格 拉茨 (Michael Glatts) 表示: "从参展 商的角度来看,我想说我们都在寻找 那种神奇的投资回报率。""但我们并 不总是来销售人们在这些活动中前来 购买的有形产品。我们来到这里的部 分原因是为了表明我们致力于在治疗 或疾病领域取得的进展。这很难权衡 投资回报。"

因此, 医疗协会尝试采用从信标 采集数据到引导扫描仪到第三方评估 的方式,向当前和未来的参展商展示 参展价值。

策略 1: 信标技术 + 检索设备

信标技术(Beacon technology)



是一种近距离围栏技术,可以基于地 理位置,通过低功耗蓝牙向附近的设 备推送信息。

谁进入了特定的参展商的展位? 谁在外面徘徊,但最终坚持走下去? 谁从来没去过展览大厅?

对于参展商来说,这些都是重要 的问题, 而新技术让活动组织者更容 易找到答案。在依靠射频识别(RFID) 多年之后,美国胸科协会在两年前改 用信标技术。蓝牙技术、战略性放置 的接收器和每个与会者徽章上的一个 相当于 1/4 徽章大小的物理信标的结 合, 意味着美国胸科协会现在可以精 确地定位人们去哪里以及他们在整个 会议期间做什么。他们可以与数据驱 动的参展商分享这些信息。

麦克马纳斯说,所有美国胸科 协会参展商都可以免费获得一些基 本的信标收集数据,包括有多少人 进入了展厅:一个热度展示图,说明 大厅的哪些部分的人流量最多(或最 少);参观者参观摊位的平均数目以 及他们在展位上逗留的平均时间。如 果额外付费,参展商可以得到更详细 的结果。美国胸科协会可以实时向参 展商提供每位在展台内或展台周围 待两分钟或更长时间的人的信息。姓 名保密,但可以包括关键的人口统计 数据。

麦克马纳斯补充道:"现在你看到 了所有被你捕获的人的信息,但你也 看到了所有没有被你捕获的人的信息。 如果你看一下数据,你的目标观众在 你的展位前逗留了两分钟或更长时间, 但没有进来, 你怎么没有把他们作为 你的主导过程的一部分呢?企业可以 看看这些(数据),开始思考可能发生 了什么。"

可选的升级数据还能告诉参展商, 参展者在展位内待了多长时间,有多 少回头客以及每位参展者的人口统计 数据与参展商的关注点有多一致一 这是了解参展者是否在吸引他们想要 的人的另一个视角。

北美放射学会(RSNA)在与 RFID 阅读器建立了 10 年的合作关 系后,于2018年改用信标技术。现



Stacy McManus 史黛西·麦克马纳斯

在,北美放射学会的组织者可以测量 过道的流量,每个展位有多少参观者 驻足,他们在里面逗留了多长时间, 以及这些参观者中有多少人成为销售 客户。"所有这些都有助于(参展商) 证明他们在北美放射学会上的投资是 合理的,"该协会会议和展览服务主 管约翰·贾沃斯基(John Jaworski) 表示。

美国胸科协会和北美放射学会可能是这一技术在医疗会议活动中的领跑者。格拉茨说,如果更多的医学协会会议上适当地使用信标技术,我们很乐意。但是很遗憾,我们没有看到很多类似的情况。医疗协会通常比较保守,有时不愿进行这种追踪。

为了帮助参展商在美国胸科协会大会上跟踪线索,参展商可以租用线索检索设备,这些设备可以让他们扫描潜在客户的徽章,并立即收到他们的联系信息。参展商甚至可以在铅条检索设备中添加订制的问题——比如参展者的预期购买日期——这样他们就可以精确地确定

跟进的急迫程度。

策略 2: 第三方专家的评估

在任何特定的情况下,你都很难 发现自己的弱点,但表现出来尤其令 人困惑。

与会者可能会因为标识上字体选 择不当或桌子摆放不当等小问题而冷 落一个展位,但他们会涌向隔壁的展 位,因为那里有一个互动演示。

为了帮助参展商确定在展会上 什么对他们有利,什么对他们不利, 美国胸科协会提供了一个免费的外 部评估。

位于北卡罗来纳州夏洛特市的参展商教育、培训和咨询公司"竞争优势"公司(Competitive Edge)派出了三位专家对展厅进行梳理,并对美国胸科协会大会上的每个展位进行审查。会议结束后,每位参展商将收到一份报告,其中包括对其展品展示、产品或服务展示以及展位工作人员的分析评价。

麦克马纳斯说:"然后他们就可以 把这些发现用于任何展览。""这不是 针对美国胸科协会的;这是特定于那 个展位的。"

在2018年的大会上,"竞争优势" 公司还为一个新的最佳展示奖挑选了 三家参展商。

除了吹牛的权利,获奖者还在第 一天会议结束时获得了一个水晶奖, 然后他们可以在接下来的会议期间在 自己的展位上展示奖杯。

美国胸科协会还在一份发给所有 与会者的简报中提到了获奖公司。

麦克马纳斯承认,美国胸科协会一直难以留住第一次参展的参展商,留存率落后于同行。在2017年,"竞争优势"公司帮助美国胸科协会推出了一个专门针对其第一批学员的新项目。每位新加入美国胸科协会的参展商都会收到一封欢迎信以及一系列定时的电子邮件,其中包括练习,

以帮助他们为展会做准备。麦克马纳斯(McManus)说,由于这些新的努力,美国胸科协会的参展商保留率上升了7%。

策略 3: 将与会者带到会场的想法

一个展厅需要多少人?许多会议 都没有找到答案。

但是,吸引人们来到展厅是支持参展商的关键——麦克马纳斯能够记住过去几年的一些成功和失败。

在 2018 年的大会上,一个行之 有效的方法是在展览大厅增加了一个 关注健康和医生倦怠的展位。它包括 按摩椅、医生可以用来评估他们是否 感到疲劳的匿名测试,以及对抗疲劳 的技巧。还有一件事:那里有狗。

麦克马纳斯说,来访的治疗犬成为"会议的热点"。"我们拍下的每一张那个摊位的照片,人们都跪在地上,穿着衣服和套装抚摸着狗,脸上挂着巨大的微笑。这是一个非常成功的会议广告。"

"人们会看到志愿者带着狗从展览大厅外的门厅里走下来,就像花衣魔笛手一样跟着他们。"她补充说。与会者甚至不介意排队等待他们的按摩——不介意带着宠物狗。"谁不喜欢狗?"麦克马纳斯说。"我是说,真的。"

美国胸科协会还在展览大厅提供了一个免费的大头照摊位,以及每天两次提供咖啡和健康零食的区域。在会议最后一天的下午早些时候——通常对参展商来说是一个缓慢的时间——美国胸科协会推出了一个社交活动,以香槟敬酒来吸引参观者进入会场。麦克马纳斯说,随着香槟酒的不断涌入,参展商在展会的最后一天吸引了更多的参观者。

在食品方面,北美放射学会与迈考密展览中心(McCormick Place)在其年度会议上合作,创建了小酒馆北美放射学会——在展览大厅后面提供自助午餐。贾沃斯基说,尽管这顿

of medical sector exhibitors use lead retrieval equipment, far more than of medical sector exhibitors use lead exhibitors in general (33%).

of medical sector exhibitors use badge scanners, far more than exhibitors in general (45%).

Data courtesy of CEIR, 2017 Attendee Floor Engagement Study

饭是额外收费的,但它能吸引与会者 在吃饭的路上穿过整个大厅。

但正如美国胸科协会在2016 年旧金山会议上的惨痛教训所示, 在展览大厅提供食物可能会很棘手。 那一年,美国胸科协会在上午8点 开放了展览大厅,享用欧式早餐, 而不是通常上午10点半开始。麦克 马纳斯说:"我们发现与会者进来, 抓起早餐,转身就走。"当第一次会 议在9点15分开始时,展览大厅 里一片死寂 ——从 8 点开始,每个 人都抓起食物离开了。参展商对此 并不满意。

策略 4: 教育而不是销售的机会

麦克马纳斯说:"我们经常听到 与会者希望接受教育, 而不是被推 销。"因此,美国胸科协会为企业设 计了一些机会, 让企业能够在展台外 以教育风格的环境接触到与会者。

参展者可以在两家大型工业影 院中以不同的价格参展, 每家可容纳 250 人,也可以在一家可容纳 50 人的 迷你影院中争取时间。美国胸科协会 还为医疗设备公司组织了一场"实用 研讨会"——一个50分钟的现场演示, 参加者在会上学习如何使用设备。

对于规模较小的参展商,美国胸 科协会在2018年的大会上增加了4 个"古鲁酒吧"。"这是一个更加亲密 的环境,"麦克马纳斯说。作为迷你 剧场,每个古鲁酒吧可容纳25人左 右。与会者坐在立方体上而不是椅子 上。演讲者通常会离开讲台,到外面 的观众席上去演讲,演讲时间也更短: 大约 15 到 20 分钟,包括最后的快 速问答。

麦克马纳斯说:"我们的公司在一 天或一个会议的过程中会占用多个时 间段, 其中一些公司把所有 25 个立方 体都填满了, 另外 100 到 150 人站在

古鲁酒吧周围聆听。"

她还鼓励参展商提供展台内的 教育——通常是通过演示——并提 前让美国胸科协会知道, 以便帮助 官传。

贾沃斯基说,北美放射学会还支 持参展商开展教育工作。几年前,该 协会开始允许使用演示模型在展示厅 进行实时超声波扫描。

就在2019年,他们改变了关于 展台展示的指导方针。现在医生可以 进行产品演示并提供点对点演示。贾 沃斯基说:"我们一直在修改参展机会。 越来越多的公司,尤其是医疗领域的 公司,正试图通过教育进行营销。"

除了楼层和展位演示, 北美放射 学会还允许参展商在其年度会议上组 织企业研讨会、午餐会和其他教育项 目。"这对我们来说是一个非常积极 的改变。"贾沃斯基补充道。

活动营销公司 GES 最近帮助一



David Saef 大卫·萨夫

个医疗会议在其教育会议和展览之间 建立了一个直接的联系。在作完会议 报告后,选定的发言者来到指定的 会议区域主持圆桌会议。GES战 略执行副总裁大卫·萨夫(David Saef)表示,在没有议程的对等聊 天中,演讲者不是在教学,而是在 交谈。"我们发现人们想要对话。" 这也是吸引医生到现场帮助他们与 参展商联系的另一种方式。

策略 5: 教育参展商

参展商也是教育的接受方。美 国胸科协会每年为参展商举行一个 新的网络研讨会,并将过去的资料 存档。

主题包括吸引合适的人来你的展 位、展前营销、领导管理和跟进。

在美国胸科协会网站上,一个参展商成功与投资回报中心(Exhibitor Success and ROI Center)备有如何参展的文章,面向初次参展的参展商或新入职的人士。麦克马纳斯说:"这些文章并不

是特别针对于美国胸科协会的。无论它们在哪里展出,都应该被使用,而且对它们参加的任何会议都很有用。"

贾沃斯基估计,北美放射学会今年将提供多达6个网络研讨会,帮助参展商为会议做准备。网络研讨会,帮助参展商传授如何在展会期间最大限度地利用社交媒体,如何设计一个吸引人的展位,如何安排展位的工作人员,最佳的"展位管理"实践,以及如何跟进展会后的销售线索。

北美放射学会还要与一家第三方咨询公司合作,为 16 家新参展商提供了一个训练营。参加者将参加六门课程,并与一名顾问一对一地工作,为展览的严格程度做准备。贾沃斯基表示:"(一个协会)必须尽我们所能,帮助那些在参展方面可能不那么精明的小公司,帮助他们变得更应对自如。"

策略 6: 第三方审计

美国胸科协会大会每年结束后, 一家独立的注册公司会仔细筛选候



John Jaworski 约翰·贾沃斯基

选人的名字,并对它们的数据进行分析,然后汇集成一份详细的第三方审 计报告。

由于参展商总是在寻找更多的数据,美国胸科协会在网上分享了它的 全部审计结果,其中大部分也被纳入 了参展商的招股说明书。

审核包括确切的参会者人数、参展商人数、参会者来自哪里、他们在哪里工作以及他们感兴趣的领域。麦克马纳斯表示:"掌握这些信息,确实有助于(参展商)决定是否参展。"

美国胸科协会向所有参展商免费 发送参展名单。它不包括名字,但列 出了机构和城市——参展商可以与自 己的数据库交叉引用这些信息,以帮 助计划他们的目标客户,并决定如何 安排展位。

在会议前几个月,参展商还可以购买一份包含与会者姓名的清单(只要这些与会者在登记过程中没有选择退出)。升级后的名单允许参展商发送展前营销。北美放射学会还为射蒙。北美放射学会还为射蒙,也活他们的放射学分支专业。贾沃斯基说:"我们很大学分支专业。贾沃斯基说:"我们很大型会议。我们能够很容易地证明规模的价值。现在它正在展示:'我的客户在吗?'"

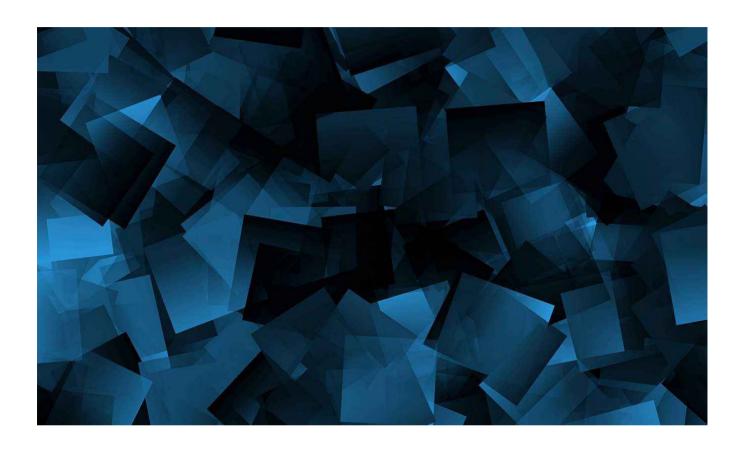
与美国胸科协会一样,北美放射 学会也向参展商出售一份预先登记的 名单,其中包括与会者的姓名和邮寄 信息。

这些重要的努力不仅仅是为了让活动组织者满足他们的参展商,甚至是吸引他们。当然,这是其中的一部分,但同时也是为了让这场比赛成为各方的胜场。麦克马纳斯说,从美国胸科协会的角度来看,参展商越成功,我们就越成功。 图

(本文由专业会议管理协会 PCMA 提供,作者系《召集(Convene)》杂志驻 新泽西州特约编辑)

颠覆性领导力

作者:尼古拉·麦格雷恩(Nicola McGrane)



每个人都在谈论颠覆。颠覆市场, 颠覆全球秩序, 颠覆技术, 颠覆经济, 颠覆或被颠覆, 颠覆你自己, 颠覆或 死亡。我们被颠覆了,我们一直在颠 覆。颠覆已经成为我们这个时代最重 要的现象之一,它与商协会的发展息 息相关。商协会的领导者怎样才能具 备颠覆性领导力, 壮大商协会的力量 呢? 自身改变的主动意愿、大量的时 间、转变思维、敢于创新等都是必要 的条件。

我们说了"颠覆"这个词这么 多次,有人会问它是否被过度使用了 呢?我不这么认为。旧的做事方式正 在被新技术所埋葬,这些新技术改变、 破坏和重生了巨大的新事物。让我们 拥抱它吧!

颠覆现在是新的常态——你的 责任是什么?移动、社交、云、大 数据、3D打印、物联网、区块链 技术、智慧城市、智慧汽车、智慧 健康、智慧能源——我们进入了一 个旧秩序不复存在的新时代。这种 混乱现在是新的常态。会议行业是 变革的推动者——我们创造了会议 场所,在这里,颠覆性的想法被分 享,知识被传播给那些把这些新想 法带回城市的人,这些人反过来又 根据这些想法采取行动,创造积极 的变革。通过我们的会议,我们见 证了许多行业的不断变化,但我们 是如何做到颠覆性的?我们拥有令

人羡慕的优势,从这里我们可以看 到许多行业的变化。我们需要问自 己的问题是: 我们是否利用了这个 职位? 我们的领导现在应该是什么 样的? 我们有什么责任先改变我们 的行业, 然后再改变整个社会? 当 你被打扰时,已经太晚了。作为领 导者,我们需要有适应能力和远见 卓识,在我们的一生中创造影响。 我们是变革的推动者,而不是变革 的载体。

思维的转变

今天的企业过分强调连续性, 而对引入故意中断的强调则太少—— 这些想法和概念与当前使企业或行 业成功的因素不一致或直接冲突。我们可能会陷入做事的模式。让你陷入困境的想法并不是让你摆脱困境的想法。思想的转变!仅仅打断你的想法是不够的,你还需要打破企业甚至行业的现状。

敢于创新

只有当我们敢于创新,我们才能创造新事物。每一天都是新的开始。但这是一种心态和人类行为。如果我们成功了,我们往往会回顾过去,认为昨天的成功也会创造明天的成功。这未必是真的,如果我是诚实的成功。这未必是真的,如果我是诚全的是现在的是现在,因为部分一点。最难的一点。最难的部分是是不来。种手的是现在,因为部分是是不知道的一点。最难的部分是是不知道的一点。但我们为会议行业创造的未来。但我们为会议行业创造的未来是怎样的呢?你想参与其中吗?

你想成为一个颠覆性的领导者吗?

颠覆性领导首先要颠覆你自己。 了解你的标准和你的领导潜力是一 个重要的起点。你愿意与现状的惯 性作斗争吗?作为一个领导者,你 真正的价值是什么?你想如何在你 的市场中运作?你的目标是什么? 当你明白自己是怎么做的,你就能 把注意力集中在别人身上。如何理 解另一个人,就是走进他们的世界。 重塑和加速变革的潜力在每个人的 掌握之中。

重要的是:

- 1. 创建一个意识和愿意改变
- 2. 投入大量的时间改造
- 3. 选择合适的人来实现改变
- 4. 不管你是否带着拒绝变化的人
- 5. 用分阶段的方法来实现这种变化

颠覆性思维可以帮助作为领导者 的你创造价值、差异化,并找到支持 长期增长的新方法。将尝试过的和测 试过的事物与新的事物大胆地结合起 来并不容易,但是这样做的重要性是不可否认的。向熟悉的方向发展的业务最终会产生惰性。在商界和领导层,自满是危险的,因为它没有留给其他可能性的空间。

选择对的人

曾经以金钱衡量的东西,现在越来越以人来衡量。人们创新的能力,颠覆性的能力,是所有增长和进步的基础。无论是银行业、食品业还是会展业,其原则都是一样的。敢于走在前面的人是推动进步的游戏改变者。

用我心目中的英雄纳尔逊·曼德拉 (Nelson Mandela)的话来说:"有时候,一位领导人必须走在群众前面,走在一个新的方向上,相信自己正在带领自己的人民走上正确的道路。"

②

(本文由国际专业会议组织者协会 IAPCO 提供,作者系爱尔兰国际大会合作 伙伴首席执行官)

加速会员代表的参与

——国际肥胖与代谢紊乱外科联合会的颠覆之道

作者: 扎伊德·阿塔瓦拉

世界卫生组织 (WHO)的一份报告提到,在18岁及以上的成年人中,九个中东国家的肥胖率最高。2016年发表在《世界糖尿病杂志》(World Journal of Diabetes)上的另一项研究显示,中东和北非地区的糖尿病发病率增速居全球第二;预计到2035年,该地区糖尿病患者人数将增长96.2%。国际肥胖与代谢紊

乱外科联合会 (IFSO) 选择迪拜作为 2018年 IFSO 大会的举办地,这类 令人震惊的统计数据在促成这一决定 方面发挥了重要作用。阿联酋代谢和 肥胖外科学会还希望提高人们对该地 区日益严重的肥胖问题的认识,希望 找到切实可行的解决方案,避免和扭 转肥胖的影响。

对获委任的个人资料私专员公署

来说,引入创新理念,以提高地区的 认识和增加代表的参与,至为重要。 因此,一系列创新理念被纳入代表大 会的计划。

IFSO 首次辩论登台

在其中一场突破性会议上, 五场比赛由两名医生面对面进行了 10——15分钟的精彩辩论,并由一



组参与者打分。医生们用这种新方法 来表达他们对特定主题的观点,并根 据内容的质量进行评估。五场比赛的 主题是讨论胃食管反流病(GERD) 的机制和解决方案。

首次 IFSO 医学法庭开庭

代表们对有史以来第一次医学法 庭会议有所了解,会议由真正的律师 和法官以及一组专家主持。在主要的 全体会议上举行并向所有代表开放, 与会者被邀请到法庭上了解医疗责任 及其限度、医生的行为与对病人的伤 害之间的关系。最初由科学委员会开 发的一些主题着眼于来自美国的法医 学案例。这种布局促进了有益的辩论, 并提供了一种新的参与方式。

一个视频冠军

方案委员会第一次将提交的在 线视频纳入 IFSO 的要求, 结果收 到了创纪录的摘要数量,最高达到 1209份,包括232份视频摘要。 会议挑选了171个视频,并展示了 前20个视频。其他视频则在展览区 指定的视频区播放。与此同时,世界 减肥视频锦标赛和紧急在线课程也 在活动期间推出。

迪拜推出中东首个政府支持的 区块链平台

随着迪拜政府继续推进到 2021 年实现无纸化,它已经支持一个新的 区块链平台, 该平台将实现政府流程 和公民服务数字化。

Smart Dubai 和 IBM 已经推出了 迪拜区块链平台, 这是一个面向企业的 平台,将允许阿联酋和全球的组织将他 们的区块链测试和开发转变为全面生 产。此外,该平台将有助于将数字化服 务和体验融入市民的日常生活。

迪拜智能办公室(SDO)主任艾 莎·宾·比瑟 (Aisha Bint Butti Bin Bishr)博士说:"迪拜从一开始就是区

块链技术的先驱,而世界上其他主要 城市不愿意在全市范围内实施它。"

"区块链战略为迪拜在2021 年之前拥有世界上第一个完全数字 化的政府开辟了一条清晰的道路。迪 拜区块链平台推动我们在我们的使 命中前进,并允许我们从一个统一的 门户为城市中的所有区块链应用程 序供电。"

作为迪拜区块链战略的一部分, 迪拜已经在政府实体的各个部门推 出了各种区块链应用程序和项目, 包括道路和交通、能源、医疗和教育。

区块链背后的动力是迪拜在技术 和创新领域更广泛努力的一部分,并 已使其成为一个受欢迎的主办以技术 为重点的商业活动的城市, 比如未来 的区块链峰会。◙

(本文由国际专业会议组织者协会 IAPCO 提供, 作者系麦氏集团中东项目 经理)

是什么让干禧一代的协会会员活跃起来

作者: 瓦娜·里贝罗·席尔瓦 (Jwana Ribeiro da Silva)



一切肇始于价值观。面对日益 萎缩的资金池和日益激烈的竞争, 各协会已经认识到理性化的重要性, 并已慢慢地变得越来越商业化。管 理工具、技术和思维方式的使用, 已不再是社团世界的例外。通过合 约得到协会管理公司的专业服务, 提高自身专业化程度和获取人员、 资源支持,是一种非常有吸引力并 且高效的方式。

我们提供治理模型、管理框架、 筹款专业知识、沟通才能、高度发展 的事件管理技能以及确保所有这些 努力成功的技术支持。我们所有的客 户都有一个共同的特点,那就是他们 都是真正的价值驱动型企业。正是 会员成员的共同利益和愿望赋予了本组织的宗旨。正是人们自愿参加志愿活动,使协会的使命和目标得以实现。这似乎是显而易见的,但它有助于把会员的概念放在背景中,我们也许不应该把会员本身看作是一种目的,而是作为获得实现其目标所需资金的一种手段。

志愿者和志愿服务机会是可持续 影响的关键

虽然有些人加入协会可能只是 为了获取服务或享受特定的利益, 但对大多数人来说,有意义的会员 身份不仅仅是缴纳会费那么简单。 研究表明,志愿者是最积极的成员 之一,他们是促进协会内部和外部世界融合的关键。

为新一代专业人士提供有吸引力和合适的志愿服务机会,对组织的使命和价值主张至关重要。我们必须帮助我们的协会客户培养这样一种动力,即人们必须做出有价值的贡献,成为社区中真正的利益相关者。

长期以来,人们一直认为干禧一代对志愿服务不感兴趣。但事实并非如此。志愿服务是使命驱动的,干禧一代是成就导向的。他们热衷于志愿服务,但方式可能略有不同。典型的联想模式不再适合新一代的习惯和愿望。到2025年,干禧一代将占全球劳动力的一半以上,因



此,我们的志愿服务机会很快就会 变得多余。如果人们愿意做出贡献 的方式发生了变化,那么志愿服务 的机会也必须发生变化。

微志愿服务

德国 K.I.T. 协会管理集团股份 公司为协会提供了多种多样的解决 方案。通过提供新的志愿服务机会, 使协会的成员构成多样化。不是所 有的成员都愿意或能够承诺担任多 个任期的职务, 而且他们可能不会 进入董事会或委员会。然而, 重要 的是, 所有的个人资料都要提供, 并鼓励客户创造机会, 让人们在特 定的期限内为特定的项目服务,或 为特定的项目工作,直到完成——这 就是微志愿服务的魅力所在:允许成 员以更集中的方式自愿地做出贡献。 年轻一代对传统的志愿服务不感一 点兴趣, 他们认为志愿参与应该是 双赢的,他们想看到自己的贡献正 在产生积极的影响。通过让这些年 轻人参与进来,我们增强了协会的 力量,并稳固了协会的成员队伍。

微志愿服务的可能性是无限的, 并目可以被证明其在吸引各种各样 的成员方面非常有效, 从学生到退 休人员, 从外科医生到技术人员, 从著名的科学家到社会工作者——关 键是能提供一个选择的方式以做出 有意义的贡献。

会议是将代表转换为参与人的 绝佳环境。例如,国际儿童和青少 年糖尿病协会(ISPAD)招募成员成 为社交媒体上的流动记者; 国际肝 脏移植协会(ILTS)先锋委员会成员 为首次参加会议的人提供指导;与 此同时,国际免疫学会联盟(IUIS) 的每一个部门都采取严格的多样性 政策,确保纳入性别、年龄、地理 和专题等信息。

每年,我们所有的协会客户都使 用我们的在线社区工具与社区建立密 切的联系。通过这种方式,我们可以 最大限度地为社会活动做出贡献,即 使是那些没有多少时间和金钱的人都 可以获得服务。欧洲手术室护士协会 的志愿者将指南翻译成多种语言,供 来自发达国家和发展中国家的会员以 及国际儿童和青少年糖尿病协会成员 使用,并在网上相互建议如何治疗儿 童糖尿病。

让个人持久地参与到志愿者服 务当中,与协会和资产管理公司提供 有意义的活动让成员参与进来同等重 要。因此,学习会员管理模式、建立 一个强有力的会员体系是明智的,但 一定要确保能够为会员提供适宜、有 意义的志愿服务选择。◙

(本文由国际专业会议组织者协会 IAPCO 提供)

全美文具国际博览会为何广受欢迎

作者:凯西·盖尔(Casey Gar)

你认为用笔把字写在纸上比发邮件和短信更有意义吗?在2019年2月3日至6日举行的第73届纽约全美文具国际博览会(NSS)上,约有9000名与会者和400家参展商对此表示同意。

由 翡 翠 博 览 会(Emerald Expositions)举办的第73届纽约全美文具国际博览会,集合了所有纸质用品——包括贺卡、订制邀请卡、礼品包装、餐具和期刊。此次活动吸引了来自各个零售领域的买家——以及特别活动策划者和企业营销人员。在本届博览会上,买家参加了诸如"未来趋势:连接颜色圈""零售成功的销售技巧"和"创意零售"等教育研讨会。

今年夏天,这个总部位于纽约的 展会将在2019年推出第二个活动。 这是一个与美国纽约礼品及家庭用品 展览会(NY NOW)联合举办的产品 和创意设计贸易展,届时这场展览将会在8月11日至14日回到雅各布·贾维茨会展中心(Jacob K. Javits Convention Center)。

书写材料

全美文具国际博览会听起来是一个购买最酷的笔记本和最时尚的信纸的有趣的机会,对设计师们来说,也是一个提高他们技能的机会。研讨会是一个很受欢迎的、最近增加到该计划的活动,涵盖的主题如水彩刻字和现代书法。"社交文具精致字体"(Exquisite Lettering for Social Stationery)这一环节展示了全美文具国际博览会的高端理念,以及在8月份,它的最佳新产品奖大赛,将在7个品类中展示最新的最好的产品——其中包括与社会和环境公益相关的产品。

礼物设置

(本文由专业会议管理协会 PCMA 提供,作者系《召集(Convene)》杂志 副主编)



协会做好会员服务工作的五部曲



刘世申

中国投资协会项目投融资专业委员会项目 咨询中心原主任 首都建设投资引导基金管理有限公司 产业金融部副总经理

会员是协会类组织机构的服务对 象。如何做好会员服务,是协会类组 织工作的重中之重, 也就是核心和关 键,这一点怎么强调都不为过。本文 作者有过协会、商会、资讯网站、政 府部门、企业的工作经历. 对会员和 客户服务工作有一点体会与心得。本 文结合作者自身经历, 与本刊读者就 如何做好会员和客户服务工作进行一 些初步的探讨。

协会作为一种社会团体或组织, 其非特殊性的内在需求是: 服务的对 象越多越好, 会员的满意度和品牌知 名度越高越好,建立的关系和联结越 稳定越好, 社会影响力越大越好。唯此, 协会才可以维持正常运行或不断地发 展壮大。

会员作为被服务对象, 其内在需 求是: 服务的质量和效率越高越好, 满足的需求越多越好, 投入回报比越 低越好。其底线是实现市场经济的交 换价值, 也就是物有所值, 即"值得" 或"划得来"。

协会如果不能满足会员的最低需 求,对会员就不具有吸引力和凝聚力。

协会要想做好会员的服务,实现与会员 维持稳定的合作关系和依赖感的目的, 就必须要了解会员的需求并予以及时的

笔者认为客户的需求由低到高可 能有经济、服务、情感、价值观和信 仰万个方面, 为此进行简单的描述并 提出通用性的因应意见。

经济需求是最基本的价值交换需 求,在投入方面,会员单位应充分考 虑会费、差旅、费用开支、人力成本 等方面的投入估算:在产出方面应考 量所能获得的营业收入、商业机会、 人脉拓展、上下游及政府资源整合、 产业政策解读、疑难问题咨询、政策 扶持资金、投融资撮合、市场行情和 技术发展动态等并转化为收益价值估 算。通俗地说,只要被服务对象觉得 "划得来",客户黏性就会得以保持, 客户关系也会维持稳定。以中国采购 与招标网为例,它就是通过会员服务 的方式提供及时的项目动态和招投标 信息, 使客户获得投标的机会并增加 营业收入。靠这样的服务,16年来, 中国采购与招标网的客户数由几十家 发展到数万家,营业收入也发展到超 亿元的规模。再比如中国投资协会项 目投融资专业委员会,就是通过项目 咨询专家和平台资源撮合,为会员提 供特色小镇等项目以及田园综合体项 目的政策解读、操作实务培训、投融 资撮合、企业和政府对接等服务。也 正是因为这些服务做得好,它的会员 规模才得以不断壮大。

因此,协会组织需要做的工作, 就是尽可能整合专家智库的智慧资源、 人脉资源、产品技术资源、金融和服 务资源等,以满足会员单位的需求, 增值越大,吸引力越大。

服务方面还有重要的一点,就是 让会员受到足够的尊重。尊重是人性 精神层面的需要。需求响应的及时或 拖沓、态度的热情与冷淡、服务品质 的极致或敷衍等差异,都会给会员以 天差地别的体验反差。平等共赢理念 的践行、协商合议作风的秉持,也非 常重要。零和游戏、讨河拆桥、越级 输诚、差别对待等不良现象则是必须 要避免的。官僚作风尤其不能助长。 由于协会大多与政府职能部门有着干 丝万缕的联系,很多协会的领导都是 刚卸任的前官员, 习惯于官场思维, 对市场和服务理念还有一个适应和改



变的过程。放下架子是这些前领导所 迫切需要做出改变和适应的。此外, 官样文章、繁文缛节也不再能为市场 所接受。总之,适应市场经济需要, 从观念上实现由管理到服务的转变, 提升服务质量和效率,对维持稳定的 会员关系更为有利。

在情感方面,拉近协会和会员之间、会员和会员之间的心理距。使会员形成朋友、往亲军。使会员形成朋友、往会获得额外的回报。组织线下活动分享,营造具有的迅暖场面,打破彼此之间的迅暖场面,打破彼此之间的近天彼此共同体验的交集,形成拥有的设理体验,从而汇聚中的心理体验,从而汇聚不不。

的信赖感、依赖感和共同感。

价值观方面则是更高层次的需求, 主要是形成社会、行业、地方、产业 集群与供应链等的良好社会风气和营 商环境,促进有序竞争和深度合作。 处理好国家、政府、企业及竞争者和 合作者的关系,尊重不同、多元发展, 避免恶性竞争和互拆互踩,创建具有 正能量的优势和特色文化。协会可以 在这方面发挥枢纽性作用。

信仰方面是最高层次的精神需求,协会如果能为团体和行业提供愿景、文化、理念和价值观,推崇诚信和契约精神,就能形成团体和社会的公序良俗。所以协会要做到践行行业宗旨和章程,维护公平与正义,至少能在秉持道德底线方面发挥积极的作用。

笔者认为,协会在努力营造稳定

持久的建设性合作伙伴关系、为会员 提供深度和极致服务方面可以逐步开 展如下尝试。

- 1. 整合资源,汇集服务要素;
- 2. 开展营销推介,扩大知名度,建立初步联系;
- 3. 发展潜在客户,形成客户关系 并通过服务让成员受益;
- 4. 发展成会员关系,提升服务效率、品质和满意度;
- 5. 建立比较紧密的合作关系, 给成员以超级体验,再升级为伙伴 关系,并最终形成战略层面的共同 体关系。

果真如此,则协会将进一步减少 对政府资源和政策性依赖的硬约束, 增强市场合作和服务价值交换的软约 束成分,充分发挥协会作为社会团体 的桥梁和引领作用。❷



你热衷于展览吗

作者:克里斯托弗·赫利茨(Kristofer Herlitz)



不断变化的活动组织、传播技术 和赞助策略要求不断创新展览区域的 规划和设计方式, 并为参会者提供有 益的经验。

当组织一个展览或会议的展区, 一个展览项目的物流、设计和平面图 是必不可少的,这是我们要解决和深入 研究的问题; 但是在你达到那个阶段 之前,你首先需要解决最基本的问题, 否则你将永远不会实现目标的成功。 你对成功的定义和衡量,引出了这个 问题的核心:"你为什么要组织这次活 动?为什么要举办展览?"

最后, 您希望将您的与会者和参展 商放在同一个房间中进行公开对话吗?

衡量价值

一个好的展览计划有一些基本要 素,包括精心设计的平面图,在会议 前很久就发出的清晰而全面的展览说 明书,有专门的计划休息时间,让与 会者可以在没有竞争的时间内参观展 览,以及在会议前、中、后进行细心 的展览管理。然而,事到如今你需要 更多! 今天的参展商需要的不仅仅是一

个展厅和强劲的上座率。事实上,有 记录的出席率并不能保证任何参展商 会比之前出席率较低的参展商有更好 的会议体验。参展商需要向高层管理 人员展示的投资回报率不再是展位的 参观次数和领先率, 而是展会的质量。

如果你想提供真正的附加值给参 展商和赞助商,有一些关键问题必须 考虑:

- 1. 他们怎么能满足参与者中的意 见领袖?
 - 2. 会议的领导力得到了投资吗?
- 3. 你提供哪些独特的赞助和衡量 标准?

始终改变它

以下是你应该在你的项目中加入 的四个要素:

"老东西":关键关系和行业本身 一样古老,而且仍然是关键组成部分: 你在维护你的人际关系吗?

随着时间的推移,你建立了人际 关系,但最终你的联系人发生了变化; 新一代的人正在搬进来,让你以前的

联系人感到兴奋的东西可能不会对你 的新联系人同样有吸引力。

"新东西":年复一年,同一个展 厅变得陈旧。尝试一些新的东西来吸 引与会者, 并以不同的方式与参展商 互动。

展览楼层会议室可为参展商提供 多种用途。无论是在一个安静的地方 与参会者交谈,还是现场用户组和小 型演示的空间,这种独特的面对面时 间是参展商希望分享他们的信息。

"借来的东西":教育参展商是值 得你花时间的——通过分享你所知道 的来帮助他们!

在展会开幕的第一天,与你的主 要展位联系人在展会现场进行一次简 短的交流, 以确保你的关键信息不会 在展会过程中丢失。帮助他们有一个 更好的表现,这将反映他们未来的参 与和支持水平。

"蓝色的东西":使用信标和蓝牙 技术为参展商描绘一个更完整的展位 活动画面。

这种与会者跟踪技术不仅允许你 查看进入展览大厅的流量(也非常适 合会话跟踪),还允许你查看他们在 何时何地聚集(以及没有聚集)的热 点地图。参展商不仅可以确定谁参观 了他们的展位,还可以确定参观的时 间、参观的地点,以及这两个群体的 人口统计数据。◎

(本文由国际专业会议组织者协会 IAPCO 提供, 作者系 AIM 国际集团纽约 办事处董事总经理)

五种创新的活动模式

想要从活动中得到更多东西的参 与者,不想坐在那里被动地听正式的陈 述。他们有参与的期望。他们不想听 到事先准备好的问题的千篇一律的答 案,而且他们对不真实的内容和严格 的控制很敏感。他们习惯于对各种体 制改革进行投入,如果模式对他们不 起作用,他们不反对打破这种模式。

欢迎来到活动中断的时代,与其 他行业和机构保持良好的合作, 这些 行业和机构的既定规范正在被打破。 过去几代参加活动的人可能满足于作 为旁观者, 而今天的与会者正在寻求 更积极地参与和体验式的学习——首 先,他们过去旅行的目的很多现在都 可以通过数字方式获得。

品牌体验服务机构 FreemanXP 公司的全球战略副总裁马克·波默罗 (Marc Pomerleau) 表示: "更现实的 是,如今我们参加和计划的许多活动, 在外观和感觉上都与互联网出现之前 设计的活动一模一样。""那时候,你 得去参加各种活动,去见现实生活中 的专家,坐在他们的脚下,等待智慧 之珠落地。那是老型号。现在人们不 仅可以轻松地下载信息, 还可以进行 自学。与会者抵达的活动都是事先知 情的,即使没有事先知情,至少也有 自己的观点。"

对于干禧一代来说, 一场旨在被 动传达信息的活动尤其令人沮丧, 他 们出席活动是因为他们有事情要做, 想要影响谈话的结果。"婴儿潮时期出 生的人可能会说,'我不喜欢,但这是 一直以来的做法,'"波默罗说。"如果 你不让千禧一代参与进来, 他们就会 选择银出。"

以下是活动和活动形式的五个趋 势和发展,旨在让与会者选择参加。

1. 反向学习法

反向学习在教育领域很常见, 教师和学习者都很欣赏它是如何利 用技术来提高面对面时间的生产力 的。现在,反向学习在商业领域越 来越受欢迎。其理念是让学员在到 达现场之前就能获得学习材料,比 如通过在线视频。通过这种方式, 他们来到活动上听取了有关细节的 介绍,并准备探讨如何使用这些细 节。活动变成了相关学习素材的应 用,使与会者领先一步。

总部位于奥兰多的"有目的地玩" 公司(Play With a Purpose)的 首席执行官兼"创意火花"莎伦·费 舍尔(Sharon Fisher)说:"如果 你有一群忠实的观众,或者一群真正 积极主动、积极投入的观众,他们想 要了解相关信息,这是一个很好的工 具。""有目的地玩"公司将体验式学 习和其他创新模式应用到活动中。"我 为一家医疗设备企业推出了一款新产 品,他们不想去参加活动,把所有时 间都花在下载有关该设备的文本上。 所以当我们聚在一起的时候, 我们有 长达一小时的时间来讨论技术、销售 和战略。"

这是一种形式, 在某些特定情况 下应用最好——例如,在某种情况下, 你锻炼对人们的影响(例如,作为雇 主),或者当自愿组织(如一个专业人 士协会成员)在高度自我激励的学习 之前,因为话题是特别有趣的、重要 的或有争议的。挑战在于让与会者提 前做好功课。费舍尔说:"有些人真 的投入其中,深入研究,做了额外的 研究,有些人只是观察,有些人根本 没有观察。""对于一名主持人来说, 当不同学习领域的人走进教室时,与 他们交谈变得更具挑战性。"

你还需要考虑为什么要使用反向 学习技术。"我认为,如果前期工作 是加入充满活力的讨论的先兆,效果 最好。""有目的地玩"公司董事总经





理兼美洲基层会议和活动负责人霍华 德·吉夫纳 (Howard Givner) 表示。 "如果你提前提供材料只是因为你想 覆盖两个小时的材料,但只有90分 钟的程序时间,压缩本身不是一个好 理由。"

2. 长桌

长桌的形式部分是晚宴,部分 是公开演讲, 部分是无剧本的戏剧, 观众和演讲者之间的界限模糊不清。 房间里摆着一张长桌, 当然, 桌子上 有很多座位和麦克风,就好像一个专 门小组要向观众演讲一样——除了这 个小组只有几个正式的演讲者;有内 容可以分享的观众可以从座位上站起 来,加入到桌子上。如果没有空位, 新客人只需轻拍现有客人的肩膀,要 求入座。

如果这听起来含糊不清, 那确实 如此——因为这不是两次相同的活动。 如果这听起来不守规矩, 也有可能是 这样, 尽管晚宴上的客人和专业同事 通常不是这样。"想象一下,这是你参 加过的最棒的晚宴。"波默罗说。"你 有灯光,有酒,有对话,有人们在自 由流动的讨论中来来去去的能量。"

有些演讲者可能会担心放弃管 理材料的能力。波默罗说:"如果我 作为演讲者放弃控制, 我是在尊重 观众中有很多聪明的人, 他们有话要 说,我可能不喜欢全部,但我对此没 有意见。"

"如果你恰当地设定了活动的目 标和鼓舞人心的价值,每个人的思想 都会指向同一个方向, 你就有了信任, 一个空间就会打开, 神奇的事情就会 发生。"但如果事件被过度脚本化和 控制,情况就不会这样了。"干禧一 代的观众在一百万英里外就能嗅到缺 乏真实性的味道,"波默罗说,"他们 会像躲避瘟疫一样躲避它。"

波默罗指出,像碰撞技术和文化 这样的前沿活动,为这种诚实和对共 享话语的尊重树立了典范。他说:"所 有这些都是关于这种感觉,这种态度 在这个房间里有很大的价值。""你必 须相信群众的力量,展开这种透明的 对话将利大于弊。"

长桌形式有几个注意事项。如果 你有一个大的团队, 你会想要分成几 个部分。主题应该是观众感兴趣的。 小组的组成应该是这样的, 没有人害 怕发言。波默罗说:"如果你的员工 会害羞、矜持,或者担心起床后在老 板面前说一些不该说的话,这种模式 就行不通了。""当我们和很多群体 交谈时,他们对自己的错误充满了偏 执和恐惧。但当你搬到干禧一代,自 我审查就会比老一辈少。"

3. 辩论

国际专业会议组织者协会 (IAPCO) 在今年2月于迪拜举行的 年会的目标是吸引不同的声音。协 会执行董事莎拉·斯托里·普(Sarah Storie-Pugh)说:"辩论的形式似 乎是让新成员参与进来, 让新鲜的 声音出现在舞台上的好方法,而不



用给他们施加个人演讲的压力。""作为一个代表活动设计最佳实践的协会,我们始终认为改变常规形式很重要。这将使我们的成员更多地参与到活动进程中来,并确保演讲不全是自上而下的演讲,为整个房间注入新的活力。"

因此,国际专业会议组织者协会提出了一些对双方都有好处的论点:为了更好地服务客户、旅游电子商务和他们自己,专业的大会组织者(PCOs)应该合作还是竞争?该协会选择了6名代表不同地理区域和公司规模的参与者,并要求他们各自选择一个观点。在节目进行到一半时,辩手被要求改变立场,提出相反的观点。

最大的挑战不是形式的机制或 观众的参与。它是说服一个有固定观 点的辩手站在对方的立场上辩论。尽



博·克鲁格 (Bo Kruger)

管如此,该项目还是取得了巨大的成功,以至于在见面评估中,该课程名列前三名。斯托里·普说:"我们肯定会再次这样做。""它给整个房间注入了巨大的能量,观众也真的参与进来了。"

4. 游戏化

打破现状、迎合干禧一代的谈话 几乎不可避免地会涉及游戏。虽然在 活动中融入多变和竞争并不一定要包 括游戏,但这是体验式学习的一个方 面。"人们对游戏化的定义不同;有些 人把它定义为拿起日常用品或目标, 并找到一种方法来得分和赢得奖品,"

"有目的地玩"公司的费舍尔说。"它还将内容转化为游戏,并通过使用游戏进行教学。"

费舍尔的公司为客户定制游戏,包括各种行业和主题的领域,包括欺诈和诚实(如何检测人们撒谎,并将它应用到一个游戏,人试图偷偷带东西过海关),并建立在线社区,他们在现实生活中(设置超级用户团体,使他们产生功能)。费舍尔说:"我们看到现实生活被放到了网上,而游戏就是用它制作出来的,所以我们也用另一种方式来实现它——把在网上

有用的东西以游戏的形式放到了现实生活中。"

在游戏中,功能塑造形式是很重要的。"我总是关注活动的目标,以及人们想要达成的目标,"总部位于哥本哈根的"移动思想"公司(Moving Minds)的创始人博·克鲁格(Bo Kruger)说。克鲁格开发了桌面游戏来推送内容,开发了网络应用程序来帮助人们记住他们想在活动上见到的同事的名字,开发了纸牌游戏来帮助团队识别公司的核心价值观。"诀窍就是让它变得有趣。人们通常认为创造性地解决问题、猜谜、合作和收集东两很有趣。"

虽然竞争和奖励常常包含在应用于活动空间的游戏中,克鲁格认为它们不一定是一件积极的事情。他说:"许多动机研究告诉我们,几乎任何一种奖励都会让人失去动力,因为它会让人从内在动机转向外在动机。"很多人认为排行榜是促进竞争的好方法。但每次产生赢家,就会产生大量输家。

数字游戏化是一个新兴的领域, 其潜力刚刚开始被认识。克鲁格一 直在做一些类似《精灵宝可梦 Go》 (Poké mon Go)的东西;与会者 将不得不在活动期间收集东西,作为 了解内容和人员的一种方式。克鲁格 说:"这是一个把已经流行并证明有精 说:"这是一个把已经流行并证明有索 宝可梦 Go》已经表明,增强现实来 在成为主流,我认为我们将在未来看 到很多这种情况,将信息与让人们结 起来。"

5. 从实践经验中学习

和反向学习一样,体验式学习是一种备受关注的教育模式,它正稳步进入组织环境。笔者之所以做出这种判断,是因为有充分的理由:实践活动可以创造互动,让学习变



得难忘。

吉夫纳说:"任何具有研讨会潜力的项目都有机会让人们参与进来。""作为调解人,我真的需要站在一间屋子前讲述事实吗?还是有其他方式参与进来?"为新的思维方式找到利用材料的方法。他建议用一段有争议的当代媒体来发起突破——比如,在一段臭名昭著的智能手机视频中,美联航(United air lines)的一名乘客被强行赶下一架超订航班,以此开启一场关于客户服务的活动。

像改变一个房间的能量这样简单的事情也是如此。克鲁格 2018 年在哥本哈根设计 MPI 的欧洲会议和活动

会议时,创造了一场"打雪仗"活动。 在这个练习中,他提供了成堆的纸和 笔,让人们思考一个特定的话题—— 比如说,你在这次活动中发现了什么 鼓舞人心的东西,你可以把它应用到 你的工作中?他们把它写在纸上,然 后把它揉成一团。克鲁格说:"然后我 让每个人都到地上'打雪仗'。""你应 该看到房间里有500人在投一到两分 钟的球。这也是一件令人愉快的事情。 然后我让他们拿起一张纸,找一个新 人配对,然后讨论他们在纸上找到了 什么。"

由于活动策划者可以使用许多 "颠覆性"创新,关键的第一步是 决定哪些需要创新,哪些不需要。 哈佛商学院 (Harvard Business School) 教授克莱顿·克里斯坦森 (Clayton Christensen) 在 20 年后的《哈佛商业评论》(Harvard Business Review) 上撰文称,咨询师们经常松散地使用"颠覆"一词,"援引创新的概念来支持他们希望做的任何事情。"克里斯坦森于1995年引入了颠覆性创新理论。"我们从颠覆性创新者(或抵御颠覆性挑战者)的成功中学到的教训,并不适用于变化中的市场中的所有公司。"

(本文由专业会议管理协会 PCMA 提供)

协会如何实现可持续发展

作者: 阿尔方斯·威斯格兹 (Alfons Westgeest)

在一个市场瞬息万变、技术进步日新月异的世界里,我们适应变化的方式将帮助我们成长和前进。值得注意的是,在关联结构中,关联操作从经典的方式转变为更"基于项目"的概念。协会领导人需要了解不同的参与者如何通过更多的项目导向作为一种新的工作方式来完成协会的任务和目标。

从长远来看,通过更加灵活的方式理解是什么使关联具有"价值"的复杂功能,才能实现成功。变化不应该只在不确定的情况下发生:相反,应该通过注入新思想和拓宽视野来定期考虑变化。以下是我们确定的一些总体趋势,以帮助你监督这一演变并理解它们。良好的定位、更好的治理、项目融资和沟通将为未来带来可持续的结果。

加入蜂巢

把协会想象成蜂箱,把会员想象成这个世界上的蜜蜂。蜂房吸引的蜜蜂越多,它就会变得越大。为了满足会员的需求,协会必须快速敏捷地做出反应,并保持吸引力。我们应该记住,大多数成员都是协会的所有者(决策者)和客户:他们也可以来自价值链的不同部分。此外,一个协会可以扩展到其常规成员之外的利益相关者的团体,并且一些团体可以作为联营公司和附属公司加入。

新进入者很有趣,因为他们挑战 现状。任何成员都有机会做出贡献, 提供投入,支持各项任务,协助协会 正在进行的工作组和项目。

创新的使命

为了保持会员的信任, 你必须



具有创新性,以便你愿意调整你的优先级,并确定你的项目的方向,以便更好地满足他们的需求。请记住,作为一个协会,你并不是唯一这样做的人。因此,协会需要合作与竞争的结合。甚至有一个词将这种混合称为"合作"。

扩大该协会的地位可以通过与 其他各方的联盟,在长期或短期的基础上,通过以主题为中心、正在建设 或跨越桥梁的活动。在一些独特的情况下,我们看到关联合并或获得关 联。或者,他们将一个分支机构或子 公司分割成一个独立的法律或经济 单位。

决策

传统的管理结构已不再足以保证 一个协会的成长和可持续性。协会的 决策通常是一个复杂的问题,相当严 格,并尽量减少流动带来的相互作用。 它往往是非常不同的,往往比成员的 组织结构慢。在寻求创造可持续的未 来时,有必要重新考虑结构和组成。

还可以通过逐渐打破工作人员部门之间以及委员会和决策层之间可能存在的断层来改进决策。我们的研究还表明,更快、更持续地与当地市场打交道的好处是:这可能意味着在相同的地方级别拥有一些员工和决策。技术允许当地员工参与全球项目,甚至领导这些项目。



通信和资源

仅仅关注会员费并不能增强协会 在市场中的地位。协会领导人和管理 者应设法加强沟通和增加收入来源。 在当今形势下,数字的发展已经放大 了协会作为信息和通信中心的功能, 而不再仅仅从成员的角度来访问。

"内部资源"是协会可以利用的机会。如果你的协会向你的成员提供网页内容或教育研讨会,则可以获得收入和对协会和成员的附加价值。使用内容的另一种方式是赞助那些你的成员可以阅读和消费的可见内容,或者像订阅杂志一样为你的内容付费。

扩大你的会费也可以在"外部资源"中找到。这永远不够,但使用社交媒体和沟通工具是必要的。 当为其他公司或组织开辟广告空间时,提供付费横幅和传单将是获得 额外收入的一种方式。贸易展览、 会议或拍卖也产生非会费收入。

项目定位

协会越来越多地转向以项目为基础的组织,你可以从专门从事某些领域的机构或顾问那里寻求帮助,通过提供必要的研究、数据和更多信息来帮助协会实现这些项目。事实上,与其他利益相关者建立联系比过去容易得多。只要"点击一个按钮",你就可以和来自其他大洲的人团结起来。提升资源配置的其他一些值得注意的方法是,吸引捐助者、基金会或公共机构,也可以通过伙伴关系做出贡献。

重要的是,新项目要根据协会的 规则并通过明确的目标来决定和资助。 此外,"审计"不仅出现在项目的最后, 也出现在项目的过程中。它可以采取 关键绩效指标 (kpi) 和衡量投资回报 (ROIs) 的形式。

为所有可持续性

将所有这些策略结合起来不仅会产生非会费收入,还会为你的协会增加价值,加强你与利益相关者的的,并实现稳定的增长。与此同时。与此同时,不仅需要维持这个星球:问会本身,而且需要维持这个星球。协会不身,而且需要维持这个星球。协会不多易做起来难。越来越多的协会和更实际和更先进的参与工具。虽然不知,但这些目标特向"所有备员"参与,并实现长期使命。■

(本文由《董事会 (Boardroom)》杂志提供,作者系 Kellen 公司执行合伙人)

中国食用菌协会

中国食用菌协会成立于 1987 年,是经民政部登记注册的具有独立法人资格的全国性行业社会团体,由食用菌(含药用菌)及相关行业的生产、加工、流通企业和科研、教学单位以及专业合作社、地方性行业组织等自愿参加的非营利性社团组织。主管部门是中华全国供销合作总社。2004 年经国务院批准,代表中国食用菌界加入国际蘑菇学会组织,并当选为副主席国。

中国食用菌协会积极参与并引导推进产业扶贫工作。2016年以来,先后在广西南宁市、龙州县,安徽金寨县,湖北利川市,湖北十堰市郧阳区等地举办产业扶贫经验会、行业博览会等,助力当地产业升级和产销对接。积极帮助贵州省及黔西南州、毕节市等地通过发展食用菌产业实现脱贫攻坚。全国各地80余家食用菌企业已经到贵州实地考察并投资建设,帮助当地发展食用菌产业。









社会组织风采展示



国际健身气功联合会

国际健身气功联合会是由各国家和地区的健身气功社团组织自愿联合组成的非营利性国际组织,拥有来自 48 个国家和地区的 98 个团体会员。其宗旨是"团结和发挥健身气功会员协会力量,推动和发展会员协会之间交流合作,促进和提高世界人民身心健康水平"。

国际健身气功联合会总部设在中国北京。其主要职责是:组织健身气功国际比赛和活动,制定健身气功国际技术标准,制定健身气功运动员、教练员和裁判员的培训规划和管理规定,组织和开展健身气功科研和宣传工作,开发和推动国际健身气功联合会产业发展。