在会企合作 相关企业负责人座谈会上的主持讲话

吉林省森林休憩保育研究会顾问、代理会长　王志新

（2019 年 1 月 8 日）

各位老总：

大家下午好！

首先，感谢大家支持工作，参加这个座谈会。

今天座谈会的主要任务是研究会企合作事宜，讨论组建**吉林省长白山林特产业发展联盟**相关问题。

为把这个会开好，我先作个简要说明。

一、为什么要搞会企合作？

一个社会组织的发展，离不开政策上的扶持，更离不开经济上的支持。没有钱，什么都做不成。在国外，一个发展比较好的社团身后，一定有一个大的财团做支撑。在国内，这样的社会组织也不乏其例。刚刚换届的省动保协会，就请来文投集团老总当会长，一年 100 万，10 年 1000 万，成立大会当日捐款 100 万。我最近参加省民政厅组织的社团评估，好多学会、协会、研究会都在会长单位办公，不仅环境好，还享受所在单位相关待遇（包括接待用车、会议室等）。吉森研究会，2015 年底成立，无挂靠单位，只能靠自己在市场上找食吃。这给研究会的发展带来巨大掣肘。研究会没有企业可以依托，但要创造这种依托。这就是为什么要搞“会企合作”从研究会角度所作的考虑。这是问题的一个方面。

二、为什么要搞联盟？

问题的另一个方面是，我们看到，全省有很多的林特产企业，有很多的林特产品，但大都是小打小闹，不成气候。迫切需要一个平台、一个载体，抱团发展，走品牌发展之路。不仅要有规模，还要成气候。这就是我们为什么要组建“林特产品营销联盟”的最初考虑。后又想到，单纯搞产品经营，受限很大，因此要把联盟拓展到全产业链，于是更名为“林特产业发展联盟”。这是从企业角度所作的考虑。

三、入盟能得到什么好处？

那么，大家肯定要问，我加入联盟，到底会有什么好处呢？简单说，有如下几点：

1.你的产业、产品，都可以联盟名义进行拓展、营销；

2.你的产业建设，可以得到联盟专家委的技术指导和服务；

3.你的产业可以申请基地认定，以联盟认可的基地身份对外宣传、推广；

4.你的产品，经评定审核后，可以贴标销售，即贴联盟统一标识进入市场销售渠道；

5.你的产品可以得到联盟的价格保护，参加联盟统一组织的商业保险，以分散和减少因市场波动给产品销售带来的风险；

6.经协商同意，你的产品进入联盟平台销售，可以享受高于当地市场价的优惠待遇；

7.入盟企业可以参加联盟组织的相关活动，包括出访、参访、学习、考察、交流等，并享受盟员优惠；

8 入盟企业可以参加联盟组织的评比、排名，打造宣传、推

广优势；

9.进入联盟管理层，参与联盟决策、运营和相关管理。

四、盟员应尽哪些义务？

任何事物都是相对的。我考虑，作为盟员，也要履行一定义务，最基本的应该有以下几点：

1.遵守盟约，或者叫联盟章程；

2.完成联盟交办各项任务；

3.缴纳盟员年费；

4.维护联盟形象和竞争力。

除此之外，还应该有特殊任务，比如签约后向联盟提供产品，提供办会场地等。

五、什么人可以加盟？

主要有 3 类 5 种：

1.林特产生产、加工企业，种植、养殖大户；

2.林业（涉林）科研、教学单位；

3.林业（涉林）社会组织；

4.从事林特产业攻关（课题）小组、某一林特产专业基地；

5.知名专家、学者亦可以个人名义加盟，免收年费。

六、如何建设联盟？

也就是我们今天要讨论的《组建方案》。已经发给大家了，在这里就不念了。

总的原则是：①企业为主、自愿参与；②合作互助、互惠互利；③责权清晰、行业自律；④自建自营、自主发展。

总的目标是：提高长白山林特产品营销资源配置效率，增强区域整体营销竞争力，促进林特产业发展。

具体有 3 大目标：

1.通过品牌号召、产品配套、市场集中、渠道互依、组团促销、信息共享等，推动区域内单个企业营销活动整合成群体营销活动，以获取合作规模效应，降低营销成本，提高营销效率；

2.通过长白山区域林特产品品牌资源、渠道资源、促销资源、产品资源、信息资源等整合，增强联盟成员自身发展实力，实现联盟成员利益最大化；

3.通过区域间协作，实现各地优势产品在省内外市场顺畅流通，为产业、企业发展拓展市场空间。

主要任务是：

1.构建与不断完善林产联盟合作运行机制，促进和加强各成员之间在营销方面的合作关系；

2.举办区域产品推介活动，召开产业集群合作营销会议；

3.促进联盟成员产品品牌塑造，为产品营销交流与合作提供服务；

4.收集、整理、传递和发布有关营销合作信息，为成员单位提供信息咨询和资信调查等服务;

5.承办产业集群合作营销评估和可行性研究工作;

6.协同地区政府组织林特产品博览会;

7.有计划地为成员开展技术培训；

8.组织开展林特产业基地认定和林特产品全产业链监管

CFCC 森林认证。

基本组织架构是设“一会一处一委三部一平台”：

一会——林产联盟设理事会。由联盟成员大会选举产生，设盟长 1 人，作为联盟成员大会总召集人和主持人；副盟长若干人，协助盟长工作；秘书长 1 人（由常务副盟长兼任），主持联盟日常工作；副秘书长兼各委、部主任、部长 4 人，协助秘书长负责专家委、基地部、产品部、市场部工作；理事若干人。

一处—联盟秘书处。由秘书长、副秘书长和联盟秘书组成，为联盟常设工作机构，负责草拟各类文件、报告；拟定联盟工作计划并组织实施；负责财务管理、后勤服务、公关宣传等联盟日常事务；负责联系、指导专家委、基地部、产品部、市场部工作。

一委—联盟专家委员会。由成员单位管理、技术专家与联盟外部特聘技术、经济专家组成。设主席 1 人（由联盟副秘书长兼任），主持专家委工作；副主席兼项目总监、副主席兼技术总监各 1 人。专家委承担联盟智库功能，主要负责研究联盟发展方向，开展技术咨询、指导和科创服务工作，审核项目可行性方案、预算与计划等。专家委对联盟成员大会负责并报告工作，日常工作接受联盟秘书处指导。

三部—基地部、产品部、市场部。**基地部**，由联盟副秘书长兼基地部部长、项目总监、技术总监、运营总监、特聘专家和基地主管组成，主要负责产品溯源和基地认定工作。**产品部**，由联盟副秘书长兼产品部部长、技术总监、运营总监、特聘专家和销售主管组成，主要负责质量检测和产品认证。**市场部**，由联盟副

秘书长兼市场部部长、销售总监、运营总监、特聘专家和销售主管组成，主要负责市场开发和营销服务工作。

一平台—网上营销平台。搭建长白山林特产品网上经销平台，由吉森会农林产品经营中心运营，各盟员企业负责供货发货和售后服务，利益共享。

有关具体筹建程序等其他事宜，大家看方案便知。

七、今天讨论的内容还有什么？

1.筹建方案；

2.组织架构；

3.会费标准；

4.企业承诺；

5.填写加盟申请。

好，我就先说这些，下面请大家发言。