

文章编号: 1000-5692(2004)01-0089-05

# 服务型专业组织的服务功能及其效果分析

姜春前<sup>1</sup>, 吴伟光<sup>2</sup>, 徐惠<sup>3</sup>, 王军新<sup>3</sup>, 陈康明<sup>3</sup>

(1. 中国林业科学研究院 林业研究所, 北京 100091; 2. 浙江林学院 经济管理学院, 浙江 临安 311300; 3. 浙江省临安市林业局, 浙江 临安 311300)

**摘要:**以浙江省临安市服务型专业组织(临安竹笋加工企业协会)为研究对象,在简要介绍协会成立背景和基本情况的基础上,着重分析了协会的信息交流、市场拓展和沟通协调三大功能,及其对促进行业发展,增强企业市场拓展能力,提高产品档次,规范市场竞争秩序等方面的作用;指出了它与规范专业合作组织相比仍存在的缺陷,即内部运行机制不健全,缺乏有效约束手段,服务功能单一,外部宏观环境欠佳,政策扶持不力,政府干预过多等;最后针对存在的问题提出了相应的完善措施。表1参5

**关键词:**服务型专业组织;竹笋加工企业协会;服务功能;服务效果;临安市

**中图分类号:** F326.25; S7-05 **文献标识码:** A

随着市场经济的不断发展,农产品买方市场已经基本形成,农产品卖难现象时有发生。我国成功加入WTO,国内市场国际化和国际市场国内化趋势日益明显,农产品市场竞争更趋激烈。农产品经营单位(农民、企业)要想在激烈的市场竞争中取得优势地位,必须提高自身组织化程度,实现标准化生产,降低交易成本,以提高农产品市场竞争能力。因此,建立专业组织是农业产业化经营过程中,实现小生产与大市场对接的必然选择<sup>[1]</sup>。

专业组织按其发展阶段和结合方式不同可分为2种类型,一是结合较为松散的服务型专业协会,二是结合较为紧密的综合型专业经济合作组织。前者成员之间往往以低成本的信息和技术交流为纽带,较为松散;后者成员之间往往以利益共享机制为基础,为会员提供综合性服务,较为紧密。由于我国新型的专业合作组织发展历史较短,其中大多数仍属松散型组织,它是紧密型合作组织的雏形,对促进农业产业化经营具有重要的推动作用。本文将以临安竹笋加工企业协会为例,介绍松散型专业服务组织的功能及其对行业发展所起的作用。

## 1 临安竹笋加工企业协会成立的背景及基本概况

### 1.1 临安竹笋加工企业协会成立的背景

临安是中国竹子之乡。自20世纪80年代以来,临安市政府根据当地的资源禀赋和社会经济条件,积极采取优惠措施鼓励引导农民发展竹笋生产。1992年,临安竹农开始采用雷竹 *Phyllostachys praecox* 早出高产覆盖栽培技术<sup>[2]</sup>,种植竹笋的经济效益明显提高,农民种竹积极性空前高涨,临安竹笋产业得到了迅猛的发展<sup>[3]</sup>。到1997年,临安竹林面积达4.83万hm<sup>2</sup>,竹业总产值2.36亿元。竹产

收稿日期: 2003-11-30; 修回日期: 2003-12-31

基金项目: 浙江省林业局重点资助项目(02A09); 亚太区域示范林项目(GCP/RAS/177/JPN REGIONAL MODEL)

作者简介: 姜春前(1963-),男,安徽全椒人,副研究员,博士,从事农用林业和森林可持续经营研究。

业成为临安最具特色和发展前途的农业主导产业,是临安农民富裕,农村繁荣的主要项目。

竹笋种植业的迅速发展,带动了竹笋加工业的发展。到1997年,临安市共有竹笋加工企业26家,固定资产总额3800万元,常年职工人数620人,总加工能力2.2万t,其中一次加工量1.173万t,二次加工量0.45万t;实现销售收入8715万元,其中出口4000t,出口交货值2761万元。竹笋加工业的发展和壮大,极大地促进了临安竹笋产业的发展。然而,在临安竹笋加工业的迅速发展的同时,却也普遍存在企业规模小,生产技术落后,名牌产品少,市场拓展能力弱,竞争手段单一和价格竞争激烈等问题,在一定程度上制约了临安竹笋产业的发展。据1997年调查显示,全市26家竹笋加工企业,平均固定资产净值仅为160万元,多数企业生产设备简陋,缺乏必要的技术创新能力;产品雷同和相互压价竞争现象严重,产品价格持续下跌,其中软包装笋丝价格从1995年的每包5元左右下跌至1997年的每包2元左右,严重阻碍了临安竹产业的健康发展。因此,各竹笋加工企业和行业主管部门一致认为应该成立一个行业自律组织,加强企业与企业之间,企业与政府之间的沟通与协作,改善竹笋加工行业散、乱、弱的局面,建立行业良性竞争机制,促进临安竹笋产业健康发展。

## 2.2 临安竹笋加工企业协会的基本概况

基于上述背景,在临安市政府和临安市林业局的支持下,经过酝酿和筹备,于1998年1月,召开了临安竹笋加工企业协会成立大会,建立了临安市农产品加工行业第一个行业性服务型组织,归口林业局管理。在自愿入会,自我管理的基础上,该协会根据“企业为本,服务至上”的原则开展活动,实行行业自我协调和自我约束,促进临安竹笋加工行业的健康、有序发展。其主要职能是:①承担政府委托的部分行业管理职能。根据临安市人民政府办公室《关于委托竹笋加工企业协会承担行业管理职能的通知》,协会主要承担行业发展调查研究,为政府制定行业政策提供咨询意见;协助工商行政、技术监督、卫生防疫和税务等部门,开展商品质量检查评比、安全生产、卫生检查和税收征管等工作。②为企业提供信息交流、市场开拓、资金融通、经营管理和技术培训服务,协调解决企业间的侵权纠纷和矛盾,促进竹笋加工行业的发展壮大和有序竞争。③做好政府与企业的沟通和协调,及时将企业的要求和愿望向政府反映,争取政府对行业发展的政策支持,使协会组织真正成为企业的代言人。

协会设有专门的办公地点和专职的工作人员,其中秘书长由一位热心于竹笋产业发展的专职退休人员担任。协会的经费来源主要是会员企业的会费和上级政府部门的补贴两部分。经过5a的发展,会员企业已由成立之初的26家增加到目前的47家。

## 3 临安竹笋加工企业协会的服务功能及其效果分析

### 3.1 临安竹笋加工企业协会的服务功能

3.1.1 信息交流功能 在市场经济条件下,及时准确的市场信息是企业作出正确决策的前提和基础,是企业经营成败的关键因素,因此,协会始终将市场信息的收集整理和及时沟通作为服务企业的工作重点。5a来,在竹笋收购加工旺季,协会每天收集各地(浙江临安、江西、福建等地)原料收购和产品市场销售价格信息;对时效性较强的信息,以现代通讯手段及时向会员企业通报,以便其及时作出经营决策;对时效性不强,但有长期影响的信息则通过简报的形式向各会员企业及相关管理部门通报。到目前为止,协会共印发《竹笋加工信息》简报28期,为企业及时掌握市场信息和把握市场动态提供了平台。

同时,协会还为会员企业提供技术和资金等方面的供求信息。5a间通过协会交流信息,促成企业间技术资金合作项目达20多个。如2003年3月,临安某私营企业耗资近20万元开发成功了一只新产品——原汁卤笋,但由于缺乏销售渠道,面临着新产品夭折的困境。于是该企业找到了竹笋加工企业协会。经过协会多方联系为其找到有固定销售网络但缺乏新产品的另一家企业,经过谈判双方达成了合作协议。2家企业进行联合经营,当年该产品销售收入就达100多万元。

3.1.2 市场拓展功能 随着周边地区竹笋加工行业的迅速崛起,市场竞争进一步激烈,不断开拓新市场是确保行业持续发展的客观要求。由于临安多数竹笋加工企业规模较小,实力不强,缺乏必要的

市场开拓能力, 因此, 竹笋加工企业协会将开拓市场作为服务企业和吸引会员的一项重要工作。5 a 来, 先后组织了 15 家(次)企业, 参加了在日本和我国北京、上海、南京、杭州、宁波等地举行的森博会、农博会、促销会和展示会。通过参展和评比使临安竹笋加工产品的知名度得到了大幅度的提高。到目前为止, 先后有 7 家企业的 8 只产品获得了浙江省绿色农产品称号, 16 只产品在全国和省市级评比中荣获金、银奖或优质产品奖, 郭氏天目笋干和西马克山珍玉笋还获得了 1999 年中国农博会名牌产品称号, 使临安竹笋产品的市场知名度和美誉度大幅度提高。同时, 通过参观考察也使企业经营者, 对竞争对手的生产经营状况、市场需求变化及发展方向有了进一步的了解, 为今后经营决策和产品结构的调整提供了依据。

3.1.3 沟通协调功能 沟通协调是竹笋加工协会的主要功能之一。协会成立 5 a 来, 协会作为沟通协调平台, 为会员企业之间、企业与银行之间、企业与政府之间的有效沟通和协调发挥了重要作用。

随着临安竹笋加工业的迅速发展, 企业数量不断增加, 企业之间的竞争日趋激烈, 企业间相互压价竞销和产品相互仿冒现象十分严重, 严重扰乱了市场秩序, 降低了企业经营利润, 削弱了临安竹笋加工行业的整体竞争能力。为改变临安竹笋加工行业散乱无序的局面, 1998 年, 曾由竹笋加工企业协会出面, 由 23 家会员企业参加共同签订了《临安市竹笋生产加工标准、销售价格协议》, 但由于种种原因, 该协议没有得到有效的执行。同时, 一些小企业经常仿冒其他企业产品, 损害了其他企业的利益和临安竹笋加工产品的整体形象。为此, 协会先后 30 多次召集相关企业的经营者进行协商解决, 避免企业之间因诉讼而分散精力和财力, 影响正常的业务经营。

近几年来, 随着企业规模的不断扩大, 企业资金不足(尤其是收购旺季的收购资金不足)成为制约企业进一步发展的重要因素。为此, 由竹笋加工企业协会出面, 向临安市政府汇报要求由政府出面召开银企座谈会, 加强银行与企业之间的沟通和了解。5 a 间, 在协会协调下, 由市政府出面, 先后召开 8 次银企座谈会(其中市级 3 次, 乡级 5 次), 通过座谈增强了银企之间的了解。许多银行表示, 以前未曾注意到竹笋加工行业的巨大潜力, 并当场表示愿意增加对竹笋加工企业的贷款额度。据估算通过银企座谈会形式, 共为企业新增贷款 1 亿多元, 有效地解决了企业生产经营的资金短缺问题。

另外, 协会作为企业的代言人, 在企业和政府的沟通方面也起了很大的作用。如临安市政府曾经作出承诺对获奖产品实行奖励制度, 对农业龙头企业征用土地和出口退税等方面给予支持, 并为企业设立市场开拓基金, 但在具体实施中没有及时兑现。为此, 协会专门向临安市政府作专题汇报。2003 年 6 月, 临安市市委书记、市长亲自参加了协会召开的理事扩大会议, 并对上述问题作了答复, 增强了企业发展信心。

### 3.2 临安竹笋加工企业协会的服务效果分析

在临安竹笋加工企业协会的协调下, 临安市竹笋加工行业, 近几年逐步进入了良性发展轨道, 行业整体实力明显增强, 协会的服务效果开始显现<sup>[4]</sup>。具体表现在以下几个方面。

3.2.1 促进了行业规模壮大, 提高了企业市场拓展能力 近几年来, 临安市竹笋加工行业规模和企业市场拓展能力得到了较大的提高, 临安竹笋加工企业协会在其中发挥了积极作用。目前, 临安竹笋加工企业协会有 4 家会员企业分别在 8 个乡镇建立了 1 万  $\text{hm}^2$  竹笋基地, 连接农户 1.65 万户, 基本形成了“企业+基地+农户”的发展模式, 企业生产加工能力、固定资产总额、职工人数、销售收入、利税水平、出口创汇都有很大幅度的提高。具体见表 1。

从表 1 可以看出, 从 1997~2002 年间, 竹笋加工企业规模和生产能力都有大幅度提高, 2002 年企业固定资产总额比 1997 年增长了 3.6 倍, 企业平均固定资产额增长了 1.8 倍, 一次加工量增长 2.8 倍, 二次加工量增长了 6.4 倍, 销售总收入增长了 2.3 倍, 企业平均销售收入增长了近 1.0 倍, 出口交货值从 1997 年增长了 4.5 倍。

协会会员企业中, 销售收入超过 100 万元的企业数量, 从 1997 年的 2 家, 增加以 2002 年的 29 家, 其中超过 1 000 万元的有 5 家, 超过 1 亿元的有 1 家。这些企业中被列为临安市“5818”重点企业的有 1 家, 被列为“小巨人”或“小强人”有 3 家。2002 年浙江松友食品有限公司实现销售收入 1.5 亿元, 出口交货 1.2 亿元, 成为全国竹笋行业最大的外向型农业龙头企业。据估计, 2002 年, 全

国竹业产值为140亿元,其中浙江为70亿元,临安为7亿元,占浙江的10%;全国竹笋加工量约为1200万罐(每罐11kg),其中临安为240万罐,占全国的20%。目前,临安出口的水煮笋出口量达3.1万吨,出口交货值1.5亿元。产品已远销亚洲和欧美等20多个国家和地区,市场覆盖面不断扩大。

表1 1997~2002年临安市竹笋加工协会会员企业发展情况

Table 1 The development of processing enterprises association of bamboo shoots in 1997~2002

年份	企业数量/个	企业固定资产总额/万元	企业平均固定资产/万元	一次加工产量/万t	二次加工产量/万t	出口交货量/万t	出口交货值/万元	企业总销售收入/万元	企业平均销售收入/万元	常年职工人数/人
1997	26	3 800	146	1.173	0.455	0.400	2 761	8 715	335	620
1999	46	6 680	145	2.520	1.090	1.550	6 680	19 500	423	
2000				3.290		2.023	10 000	20 000		
2001	36	10 979	304	3.960	2.760	3.020	12 655	24 786	688	1 467
2002	43	17 481	406	4.480	3.350	3.218	15 067	28 625	666	2 107

说明:1998年数据没有统计,2000年数据不全

3.2.2 推动了产品档次的提高,遏制了企业间的无序竞争 在竹笋加工企业协会的服务和协调下,随着企业规模扩大和生产技术水平的提高,产品品种不断丰富,加工深度不断提高,企业相互仿冒,相互压价竞销现象有所改善<sup>[5]</sup>。据统计,目前,临安水煮笋产品规格达50多个,调味笋丝品种达20多个,其中二次加工比重大幅增加,从1997年的0.455万t上升到2002年的3.350万t,增长了6.4倍,加工深度和产品附加值不断提高。产品市场竞争能力不断增强。另外47家协会会员企业中,已经有6家开始实施ISO9002质量认证体系标准,有9家企业建立了库容为1.8万m<sup>3</sup>的冷库。

由于企业生产技术的不断提高,企业竞争手段也开始发展改变,由原来的以价格竞争为主逐步转向以质量和品牌竞争为主,无序竞争的现象得到一定程度的遏制。

## 4 临安竹笋加工企业协会存在的缺陷及发展对策

### 4.1 临安竹笋加工企业协会存在的缺陷及其原因分析

4.1.1 内部运行机制不健全,缺乏必要的约束手段,服务功能单一 临安竹笋加工企业协会属松散型服务组织,会员之间没有建立真正的利益共享、风险共担机制。虽然协会承担了行业自我管理和自我约束的职能,但由于协会本身没有相应的经济约束手段和行政处罚权利,企业违约而遭受惩罚的可能性很小,违约成本很低。在现实中一旦出现会员企业违约,只能靠耐心的说教和规劝来使企业改变做法,难以达到有效的效果。1998年由23家协会会员企业参加共同签订了《临安市竹笋生产加工标准、销售价格协议》,但最终无法有效实施就是一个例证。

另外,协会的活动经费主要来源于会员企业的会费和有限的政府财政支持,每年活动经费仅为4~5万元,加之专职人员不足,难以为会员企业提供经营管理和技术创新等较高层次的培训服务,主要以提供低成本的信息交流和协调沟通服务为主,对企业缺乏长久的吸引力。

4.1.2 外部宏观环境欠佳,政策扶持不力,政府干预过多 首先,目前政府尚未出台明确的经济合作组织法或条例,合作组织的法律地位没有得到明确。农业专业合作组织作为非盈利性组织,对农业产业发展具有重要的推动作用,政府应在税收、资金和用地用电等方面给予一定的支持。但在实际操作过程中,由于认识上和财力上的原因,政府给予专业合作组织的支持相对不足。其次,临安竹笋加工企业协会是在政府号召和领导下成立的,其会长是由林业局局长兼任,活动经费也有部分是由政府提供的,因此,在实际工作中不可避免的要受政府的干预,容易失去其民间组织的原有属性。

### 4.2 完善临安竹笋加工企业协会的具体措施

4.2.1 建立利益共享风险共担机制,完善协会内部运行机制 利益共享风险共担机制是专业经济合作得以建立、生存和发展的基础<sup>[1]</sup>。笔者认为应在临安竹笋加工企业协会现有运行机制的基础上,在征收一定会费的同时,按照企业销售收入的一定百分比收取风险基金。会费主要用于共同市场拓展和信息技术服务支出,风险基金实行专款专用,主要为遭受经营困难的会员企业提供有偿资金,若有盈

余则按出资比例年终返还相应企业。但对出现违约的企业则取消其获得资金支持及利润返还的权利。以增强协会对会员企业的吸引力与约束力, 并逐步向紧密型专业合作组织方向发展。

4.2.2 完善外部宏观环境, 减少政府直接干预 首先, 政府部门应从思想上正确认识专业经济合作组织在市场经济体系中的地位与作用, 尽快制定相应的专业经济合作组织法或条例, 以明确其法律地位。其次, 政府部门应明确其自身在专业经济合作组织发展过程中的角色定位, 做到推动而不强制, 参与而不包办, 政府领导不兼任相应协会、合作组织的会长等职务, 减少政府对合作组织的直接干预, 以真正体现合作组织民办、民营、民享之本色。

致谢: 得到了临安市竹笋加工企业协会俞锦章秘书长的支持和帮助, 在此表示感谢!

#### 参考文献:

- [1] 黄祖辉, 徐旭初, 冯冠胜. 农民专业合作社发展的影响因素分析[J]. 中国农村经济, 2002, (3): 13-20.
- [2] 方伟, 何均潮, 卢学可, 等. 雷竹早产高效栽培技术[J]. 浙江林学院学报, 1994, 11(2): 121-128.
- [3] 吴伟光, 管福泉, 曹益良. 临安竹笋加工业持续发展对策初探[J]. 浙江林业科技, 2000, 20(6): 73-77.
- [4] 沈月琴, 程云行, 徐秀英, 等. 森林可持续经营的政策支持体系—亚太区域示范林项目中国临安示范林实践[J]. 北京林业大学学报: 社会科学版, 2002, 1(1): 23-29.
- [5] 徐秀英, 沈月琴, 顾蕾, 等. 临安市乡镇企业参与产业化经营的实证分析[J]. 浙江林学院学报, 2002, 19(2): 182-185.

## Functions and effects of serving corporation organization

JIANG Chun-qian<sup>1</sup>, WU Wei-guang<sup>2</sup>, XU Hui<sup>3</sup>, WANG Jun-xing<sup>3</sup>, CHEN Kang-ming<sup>3</sup>

(1. Research Institute of Forestry, Chinese Academy of Forestry, Beijing 100091, China; 2. School of Economics and Management, Zhejiang Forestry College, Lin'an 311300, Zhejiang, China; 3. Forest Enterprise of Lin'an City, Lin'an 311300, Zhejiang, China)

**Abstract:** Takes serving corporation organization (the association of bamboo shootprocessing enterprises of Lin'an) as the research object. Based on a brief introduction of the establishment background and overviews of the association, the paper mainly analyzed the association's three functions, which are information intercommunication, expanding market and inter-enterprises harmony, and the effects on facilitating bamboo shoots processing industry development, strength enterprise marketing capacity, improving product quality, and keeping health market competition order. Authors put forward the limitations of the association which are without perfection interior operation mechanism, shortage of effective means to restrict enterprises, serving functions relative singleness, without perfection outside operation mechanism, short of effective policy supporting and government interfering too much. At last, aim at the limitations author put forwards the perfecting solutions. [Ch, 1 tab. 5 ref.]

**Key words:** serving corporation organization; processing enterprises; association of bamboo shoots; serving functions; serving effects; Lin'an City