

第二节 农村专业合作组织

对农民专业合作社立法若干问题的思考

——基于浙江省台州市的实践研究

胡斯球*

对农民专业合作社进行立法，目的是为了规范农民专业合作社发展，体现和保护农民利益，实现农业增效农民增收，意义非常重大。立法需要明确哪些问题，哪些行为和组织需要立法予以规范；立法需要调整哪些关系，当前农民合作经济组织错综复杂，哪些民事法律关系是亟需立法调整和保护。这些问题值得我们审视和研究。只有把这些问题弄清楚了，立法才能有的放矢。现笔者结合台州发展农民专业合作社的实践，谈一点个人看法。

一、农业合作经济组织差异比较

农民合作经济组织由于组建主体的不同，在发展和运行过程中呈现出了各自不同的特征。从台州实践看，合作社主要有以下几种类型：

（一）加工企业领办的合作社。企业与农户结成松散的产销关系（有时以订单形式），农户按照企业的要求进行生产。企业收购农户产品时事先按市场价予以预付，经加工后卖出。合作社的组建主体即加工企业在销售环节赢得了巨额利润。有二次返利，但一般不会向农户公布账目，所以企业到底赚了多少钱，农民并不知情。实践表明，这种合作关系体现的是企业与农户的一次性买断关系。农民处在价值链的末端，没有平等的地位。

典型案例：临海市上盘西兰花产业合作社

合作社由12个加工企业、4个运销大户联合834个农户组建。下设16个分社。运销大户及加工企业与所属农户实行以产定销。在农户一方，由于采取的是订单合同形式，因此他们将不仅仅要承担种植风险，还可能在市场不景气时承担一部分由加工企业和运销大户所转移过来的风险。在收益分配上，直接的市场参与者——加工企业和运销大户凭着所拥有的信息优势获取西兰花整个产销利润的大部分。现该合作社已基本完成规范化改造。

（二）销售公司领办的合作社。这类合作社一般是基于雄厚的市场网络组建起来，在销路的促动下，合作社的几位发起人比较好的整合了技术、资金、生产等资源要素，

* 作者系中共浙江省台州市人民政府副市长

形成了绝对的控股地位。合作社要求社员按照客户的需求进行生产,然后收购社员产品加工出售,在销售增值环节获得了丰厚的利润。这类合作社有产权观念,他们需要稳定和同质的农产品供应,因此想和一些固定的农户建立产权关系,但由于无法向农民出让更多的股份而迟迟得不到实施。

典型案例:台州市黄岩蜜桔合作社

合作社有社员 705 名,其中股东社员 109 人、企业法人股东 10 人,总股金为 100.3 万元。在股本结构中,10 个法人社员占有 76.9 万元,为总股金的 76.67%;另有 109 个股东社员占有 23.4 万元,为总股金的 23.33%。其余 586 名生产者社员无股金。合作社对社员与非社员都实行订单管理,保证产品投售的质量与数量,社员享有合作社的信息服务、技术培训和接近市价的投售价格预付,年底无盈余返还。

(三) 供销社领办的合作社。这类合作社的运行方式与加工企业举办的合作社相似,仅有法人股,没有社员个人股。供销社收购农户产品后立即卖出,销售增值的利润由供销社享有。社员享有供销社提供的技术指导和其他服务,但一般不参与合作社的经营管理。

典型案例:三门县“滨海辣椒专业合作社”

合作社由镇供销社和五个运销大户共同发起设立,现有社员 132 人。农户没有股份,供销社和运销大户分别以 30% 和 70% 的比例控股合作社。分配仅在收购环节,按市场价预付完毕,没有年终分红,销售增值利润由两家发起人按股份比例分配。2004 年进行了规范化改造。

(四) 运销大户领办的合作社。这类合作社最初由多年闯荡市场的运销大户组建,发起人一般为四至五人,控制合作社总股金的 80% 左右,农户一般没有股份。社员向合作社交售产品,合作社以市场价预付,销售增值部分由发起人内部分配,是否进行二次返利及返利多少全由几个发起人定。目前台州这类合作社已经大部分改造完毕,发展势头非常强劲。

(五) 经过规范化改造的合作社。这是台州农民专业合作社的主体,目前有 200 多家。有贩销大户组建的、种植大户发起的、农技人员领办的、经营能人设立的。组建方式灵活多样,不一而足,但相同之处是把分散的农民有机地组织起来了。同以上各类合作社相比,在运行方式上向前迈了一步。一是每个社员必须认购股金入社。社员根据自己的经济状况和种植规模可以认购一股,可以认购多股,也可以联合认股,组成联股社员,但单个社员认购的股份不得超过合作社股份总额的 20%,限制了一股独大。二是股份设置体现了农户的主体地位。合作社总股份的三分之二要向农业生产者即农民配置。三分之二的限制体现了农民在合作社中的主体地位,反映了合作社质的规定性。三是表决方式允许灵活多样。一人一票的表决方式,看似公平,但效率不高,与合作社的实际运行不符。合作社为了兼顾公平、确保效率,作出了把表决票数与认购股份数相结合的选择。为了限制一权独大,规定单个社员拥有的表决权数不得超过合作社总表决权数的 20%。四是分配方式比较规范合理。一般采用两种方式:在社员交货环节,有的是产前市价交割,合作社在社员交货时立即预付货款;有的不进行预付而采取记账的方式。年度结算有盈余的,提取公积金、公益金、奖励金后按股返还社员。实践证明,上

述运行机制的建立反映了农民的意愿，得到了农民的拥护。

典型案例：路桥区桐屿大红袍果业合作社

合作社由当地 8 位枇杷种植、返销大户发起组建。现有社员 204 人，其中社员代表 38 人，总股本为 52 万元。合作社刚成立时，所有股份基本上由 8 位发起人按出资比例占有。随着生产规模的不断扩大，2003 年，合作社开始实行股份分散化，让出了 29.7 万元股份给社员，每个社员按照 10 亩的种植面积量化为 1 股，每股 1000 元，共向社员出让了 297 股，占合作社总股本的 57.12%。表决方式结合股份进行，实行一股一票。分配方式上，一是按市价预付，2004 年合作社始终以高于市价 2.5 元每公斤的价格收购预付；其次是在年终结算时提取必要的项目后按股分配，2003 年，合作社股内社员每人分得 450 元。

二、合作社运行的差异性，反映了截然不同的立法诉求，决定了合作社立法的调整范围不能也无法包容万象

合作社组织的差异性表明，现阶段，对农民专业合作社立法要体现其发展的阶段性和渐进性特征，不宜包容所有的农民合作经济组织。

（一）合作社不同的组建主体反映不同的利益主张。加工企业要求立法，他们希望自己的利益合法化，既有利于实现企业的滚动发展，又能得到国家的财政扶持；销售公司完全在市场经济中成长起来，他们也要求立法，希望挂合作社名义，免除税赋，轻松上阵；供销合作社要求立法的目的和加工企业差不多。改制以后的供销社已经演变成纯粹的企业法人，与农民的联系带有了更多的商品化色彩。

以农民为主体的合作社，即农民专业合作社要求立法的主张也非常强烈，因为合作社联系着众多的农户，他们希望得到政府的支持，让农民普遍享受政策的实惠。如果合作社所带动的农民的利益得到了保护，会促进合作社发展；反过来，如果合作社的利益得到了维护，我们就可以通过合作社去维护他们所联系的数量众多的农民利益。这是一对相互促进和相互作用的关系。

（二）合作社法的调整范围不宜包容一切。从各类合作社的分配环节上看，立法要保证农民有合理途径得到产后的利润，并且要得大头。如果农民仅得到小头，并且允许这种分配方式的合作社存在合法化的话，立法是有瑕疵的。有些合作社一时做不到，可以慢慢规范。立法要鼓励他们往既定的价值取向上靠。前三种类型的合作社，如果一时找不到接受的途径，对农户坚持不公正的运作方式，这种合作社就不应当纳入法律的调整范围。如果合作社立法想包容一切的话，那么前三种合作社的存在将合法化。法律不得不向这些合作社妥协，拿农民的利益去和他们交易。这样合作社设立的门槛就降低了。

（三）有些农业经济主体不需要合作社法规范。对我国众多的农业经济主体，在政策或者法律上应当分门别类，区别对待。如加工企业，也即农业龙头企业，它们的存在对农民是有益处的，它们领办的合作社适用国家对农业龙头企业的扶持政策，不需要合作社法去调整。销售公司与供销合作社是市场经济中的独立法人，如果它们愿意为农业和农民作出更大贡献，立法时鼓励他们往前走一步，让出该让的权利，就是名副其实的合作社了。

古往今来，没有一部法律能够包容所有的事物，因为事物的发展有其特殊性和质的规定性。立法应当针对一些急需立法和政府也急需给予引导支持发展的对象进行。我们坚持包容那些真正需要立法保护、有立法的迫切需求、以农民利益为主体的农民专业合作社。这是今天对农业经济组织进行立法的根本价值取向。

三、产权制度是合作社一切制度存在和发生作用的前提，是合作社立法活动应当贯彻的根本原则

合作社立法不能回避产权关系，也回避不了。2004年5月在台州召开的农民专业合作社组织制度建设与立法安排国际研讨会上，瑞典农业科学大学教授杰尔克·尼尔森博士在论证北欧合作社产权不清晰引发的问题时指出：“这个产权确实有问题。在价值链的最初阶段进行运作还不是很明显，但到后来就有问题了。现在任何一家银行都可以让合作社破产。”因此，任何否定合作社产权关系的存在以及它的表现形式的做法都是不利于合作社健康发展的。

（一）合作社法应当排斥集体所有制的产权制度。根据宪法的规定，农村诸多形式的合作经济是“社会主义劳动群众集体所有制经济”。对此，许多学者有不同的见解。农业问题专家张晓山教授认为，宪法的这一规定“是中国特定历史背景下针对中国国情作出的符合中国实际的表述，它不具有普遍意义。”已故经济学家董辅初教授曾提出这样一个观点，他认为公有制有两种类型：一种是公共所有，一种是公众所有。公共所有是指公共组织所有，集体所有制便是典型的一例；而公众所有指的是社会个人的集合和联合，如股份制、合作制等。按照他的观点，集体所有制和合作制正好分属于这样两种类型的所有制。一位产权经济学家的旗帜更加鲜明：“我不仅主张把集体所有制和合作制区别开来，而且主张把现实中早已存在的社区所有制、社团所有制等从集体所有制中分离出来，还他们以本来面目和名称，这也是所有制改革的需要。”集体所有制不利于明晰产权制度，合作社立法时应当予以排斥。

（二）经济类法人的性质决定合作社不能回避产权关系。合作社是否体现了经济类法人的性质，能否体现得了，如何体现，就看合作社是否承担着经营风险。如果没有市场风险，就不需要研究合作社的产权关系。实践证明，任何一种经济组织都存在着一定的经营风险，而且这个风险是由市场经济的本质决定的。因此有风险就有责任，有责任就会有承担的主体和承担的方式。合作社的实践表明，合作社是农民利益的结合体，全体社员是承担经营风险的主体，承担方式是以产权的持有比例为限的有限责任。

合作社的产权关系是客观存在的。社员需要产权关系，合作社也离不开产权关系。谁违背了合作社的产权规则，谁在市场竞争中就吃亏。在正确的产权制度引导下，合作社以产权关系为核心，把各类资源要素有机的衔接起来，可以满足不同层次社员的利益需求心态，可以调动社员和发起人的两个积极性，为合作社的持续稳定发展提供不竭的动力。

（三）合作社立法要预防走产权不明晰的老路。现阶段，一些地区的农村集体资产管理问题非常多，根源就在于农村集体经济组织法人功能太复杂，且行政性盖过了经营性，在一定程度上扭曲了经济类法人的性质，而且产权关系严重不明晰，甚至形同虚设，导致村民上访不绝，引发了一系列社会稳定问题。现在，我们将要对农民自己的另

一个组织进行立法，首先要做的是明晰农民与合作社之间的产权关系。产权明晰以后，农民的生产积极性提高了，基于产权关系带来的利益和权利会适度分散农民对集体经济的注意力，有利于社会稳定、农村发展。

四、加快立法进程，科学定位农民专业合作社的法人地位，体现其时代先进性

关于合作社法人的定位问题，综合国际研讨会国内外专家的观点，主要有以下三种：一种认为合作社就是企业，故应当归属为企业法人；一种认为合作社相似企业，可以相应定位为特殊企业法人；最后一种认为合作社不同于企业法人，立法时应该区分两种序列法人，单独设置为合作社法人。

从几年来农民专业合作社的实践看，合作社适应了农村生产力发展需求，具有显著的时代先进性。合作社法律应当纳入我国市场经济法律体系之中。合作社法应当明确规定农民及其组织（专业合作社）是市场经济体系中的独立主体，依法独立承担民事责任。在法律渊源上，合作社法律应当是民商法典的组成部分，但又是具有自身特殊表现形式的单行法。明确合作社法人的法律地位和权利义务，形成与公司法并列的两大序列的市场主体和经营法人，保障合作社能够独立行使作为市场主体的各项权利。

提高农民进入市场 组织化程度的对策思考

李国瑞*

随着经济全球化进程不断推进,农产品在国际、国内两个市场中的竞争日趋激烈,如何提高农民进入市场组织化程度,已直接关系到农业的发展和农民生活水平的提高,也直接影响到农业经济增长方式从粗放型向集约型的根本转变。因此,理顺农民与市场的关系,将对强化农业基础地位,确保基本农产品增长和农民增收,实现全面建设小康社会目标发挥关键作用。

一、农产品销售概况和农民进入市场的主要模式

临武县地处湖南省最南端,是个典型的农业县,总人口 31.1 万人,其中农业人口 25.9 万人;土地面积 209 万亩,其中耕地面积 20.8 万亩。近年来,临武县委、县政府顺应改革开放的步伐,切实转变观念,立足实际,依托资源,面向市场,发挥特色,努力打造精品名牌,全力推进农业产业化进程,农产品销售由过去的内销自用型逐步转为向外地市场营销,农产品商品率不断提高,农民参与市场竞争意识有效增强。据统计,2003 年全县农业总产值 7.4 亿元,其中农产品商品率达到 65.6%。2004 年 1~9 月份以临武鸭、临武香芋、大冲辣椒、红薯淀粉、桑蚕、脐橙、山羊等为主的七大农产品支柱产业经营产值 3.72 亿元,产品商品率达 80% 以上,农民参与农业产业化经营户 5.6 万户,占总农户数的 77.8%。农产品商品率的有效提高,得益于农民进入市场的模式不断创新和健全,主要有以下五种模式:

1. “龙头”企业带动型。“龙头”企业带动型是以“公司+基地+农户”为基本的组织模式,通过做大做强龙头企业,联结相关的基地和农户,进行一体化经营,为农民起到嫁接市场的桥梁作用。以舜华鸭公司、金福薯业公司、小徐瓜瓜食品加工厂、天然蚕丝被加工厂等为主的农业龙头企业,通过采取合同契约的管理办法,共联结基地 4.2 万亩,直接带动农户 2.6 万户。舜华鸭业公司以契约形式发展养鸭户 2800 多户,下连种鸭场 3 个,养殖基地 26 个,不但实现基地建设规模化、饲养标准化,而且带动了养殖业发展,全县养鸭户已达 7800 多户,农民养的鸭可以通过公司加工成品后挤进省内外大中城市。

2. 合作经济组织带动型。这种模式依托农村各种类型的农民合作组织,一头连着千家万户,一头连着市场,把分散经营的农户组织起来,共同进入市场,参与竞争。截止目前,全县已建立农民专业合作组织 28 家,会员 6600 余人,成为市场营销的主力军。城关曾家岭成立的果木研究协会,双溪贝溪成立的香芋营销协会,汾市乡的蔬菜营

* 作者系中共湖南省临武县农办主任

销协会,畜牧局的山羊养殖协会等行业协会,他们代表农户的利益,为农民提供技术、信息和流通服务,及时抢抓机遇、抢占市场、统一外销,提高了农户收入和交易地位。

3. 主导产业带动型。这种模式是从利用当地资源,发展传统产品和特色产品入手,多种经营起步,逐步发展形成“一乡一业”、“一村一品”、“多村一品”的区域经营规模,形成区域性主导产业并围绕主导产业发展产加销一体化经营。

4. “订单农业”带动型。订单农业是伴随着农业结构调整的深入和农业产业化经营水平的不断提高而逐步发展起来的,实行订单农业不仅有利于拓宽市场空间、解决农产品卖难的问题,还有利于农业技术创新,提高产品质量。全县上下广泛动员,积极引导,全方位地找订单、引订单、跑订单,目前共落实订单农业面积 5.6 万亩,订单农户达 2 万余户,订单涉及 14 个品种,流向运至广州、深圳、英德、香港等城市。

5. 市场带动型。市场带动型是通过发展农产品交易市场,拓宽商品流通渠道,提高运销效率和经济效益。目前,全县大部分乡镇都有农贸市场,农民利用各地逢墟赶集的时机,把农产品销售出去,再把所需的生、活资料运进来,做到发展一处市场,方便一方群众,繁荣一方经济。

二、农民走向市场过程中面临的问题

1. 市场中介组织薄弱。从连接农户程度看,松散型多,紧密型少;从运行机制看,不规范的多,规范的少,民主管理流于形式,特别是一些农民联合体,依靠口头协议组合,往往因为分配、支出等利益矛盾而解体;从营销方式上看,游击战的多,阵地战的少,经常是打一枪换一个地方,规模小、实力差、竞争弱,很难有效地占领大市场。

2. 市场竞争意识低。农民的文化水平普遍较低,传统观念较强,对新生事物接受慢。尤其是对入世后带来的机遇与挑战模糊不清,仍然我行我素,习惯于传统的种养技术、粗放式的管理办法和原始的营销方式,市场竞争意识较差。

3. 生产分散,基础设施相对滞后。农业生产过程中采用一家一户的生产方式,农户生产规模小。主导产业带动的生产基地也很不稳定,上不了规模,集约化程度不高,有些地方由于受交通等因素的限制,严重制约着农业的发展,农产品销售门路狭小。

4. 信息不灵、销路不大。农民对市场信息了解少,不能随时掌握各地市场价格的动态,不能了解名优品种的信息,只能跟在人家后面跑,具有较大的盲目性和模仿性,生产中常出现大起大落,导致资源的巨大浪费。临武香芋便是一个很好的启示,过去的几年,效益可观,2004 年一哄而上发展到 4 万亩,产销矛盾开始显现。

5. 科技含量不高,产品质量低。我国加入 WTO 后,农产品实行标准化生产已是必然趋势。但我县的主导产业生产标准和技术监测机构不完善,农民的种养水平还没有跟上来,农产品科技含量相对不高。

三、提高农民进入市场组织化程度的建议

1. 大力培育连接农民与市场的中介组织,依托协会提高农民进入市场组织化程度。建立农村专业合作经济组织,可以引导农民有组织地进入市场,使一家一户生产与千变万化的大市场进行有效对接。为此,发展培育农村专业使用经济组织,是提高农民进入市场组织化程度的关键工作。一要大力发展多种形式的农村专业合作经济组织。要抓住

时机,围绕本县特色产品和支柱产业,依托主导产业、龙头企业、涉农部门、社区集体经济、农民经纪人和专业大户发展农村专业合作经济组织,培育一批信息灵、机制活、会经营、懂管理的流通大户加入协会组织,主动参与农副产品流通。从临武的实际出发,要重点提升临武鸭养殖协会、山羊养殖协会、果木研究协会、蔬菜营销协会、香芋营销协会的服务功能,依托协会闯市场。二要积极引导农村专业合作经济组织建立科学合理的运行机制。一方面要具备一个完善的章程或合作协议。制定章程或合作协议要经过组织成员共同协商,体现自愿原则,要明确责、权、利的关系,既保证全面性,又避免千篇一律。在发展模式上,可以是“龙头企业(涉农部门)+专业合作经济组织+基地+农户”的模式,也可企业办合作社,合作社办企业。另一方面要建立组织内部的利益互补机制和合理的利益分配机制,形成自我服务、自我发展的活力机制。其次要建立民主科学的管理机制,保证合作经济组织成员的主人公地位和经济利益。三要切实加强对专业合作经济组织的领导。要做好宣传发动、服务工作,切实帮助农村合作经济组织解决好他们想做却又做不好的事情与实际困难。四要支持农技协会创办科普示范基地,加速区域经济发展。

2. 大力推进标准化体系建设,依托品牌提高农民进入市场组织化程度。要打造农业品牌,创造品牌效应,质量是关键,必须从推进农业标准化建设入手,这样,农民进入市场才有厚基础,农业品牌才能叫得响、稳得住脚。为此,要坚持以市场为导向,从实际出发,发挥各地资源优势,选准重点,依照国际食品卫生标准和技术标准,逐个制定系列标准,形成完整的技术标准体系。并抓好推广示范,使标准落到实处,提高农产品的产量和质量,真正突破“绿色壁垒”。同时,加强农口、技术监督、工商等部门的协调,抓好标准的制定和实施,围绕创精品名牌,调高产品档次,对一些质量好、条件成熟、特色鲜明的农副产品,搞好商标注册,精心包装,着力打造舜华鸭、舜溪香芋、舜桔果业、舜蝶蚕丝被等一批“舜”字号品牌,为农民的农产品进入市场搭建“绿色通道”。

3. 大力健全社会化服务体系,依托订单提高农民进入市场组织化程度。通过订单,可以发挥本地产业优势,把千家万户的分散经营集中到区域支柱产业和生产基地上来,使企业、农户双方都有利可图。作为政府部门,应该摆正自己在发展订单农业中的位置,做企业与农民、小生产与大市场之间沟通的桥梁,提供优质服务。一要健全高效的农产品供求信息网络。逐步形成覆盖全国,上接农业部信息中心,下连各乡镇农产品基地,外通国际农产品信息的大网络。二要推广农业科技,提高农民素质。各涉农部门要深入田间地头,传授新科学、新技术,讲解 WTO 相关的知识,加快农业科技成果的转化特别是先进适用技术的推广和应用,提高农业生产者的科技文化素质和市场竞争意识。三要制定出有关订单农业发展的实施办法。要把主要精力放在研究市场上,了解各地市场行情,与专业市场建立协作关系,获取市场信息,并结合各地实际,制定有关订单农业发展的实施办法,将订单农业引向规范化。四要优化经济环境。要出台规范订单农业的相关文件,加强执法,确保农民的合法权益不受侵害,为农民参与订单农业提供一个良好的氛围。

4. 大力发展农业产业化经营,依托产业提高农民进入市场组织化程度。一要调整

结构，精选能够拉动农民增收的主导产业。近几年要着重发挥临武鸭、临武香芋、优质水果、大冲辣椒、草食动物、红薯、烤烟、桑蚕、玉米、竹木等 10 大农产品优势，通过走农业产业化经营之路，不断调优壮大，力争用五年时间，在全县形成 10 大主导产业。二要加大投入，建设集约化程度较高的生产基地。要多渠道筹措资金，围绕 10 大主导产业，着重壮大 10 大优势农产品生产基地，并把基地建设作为企业生产的“第一车间”，通过政策倾斜、技术服务，使基地规范化、标准化作业，农产品达到高产、高效和优质的目标，形成特色养殖业、优质水果生产业、粮食作物和高效经济作物种植业等四大优势农产品种养区域。三要培植壮大，形成带动能力强的龙头企业群体。要积极培育一批农副产品加工型，绿色仪器开发型，外向型龙头企业，着力巩固壮大舜华鸭业公司，金福薯业公司，小徐瓜瓜食品厂，蚕丝被加工厂，培育做大鸿源果业公司、竹业开发公司，力争到 2010 年六大龙头企业加工领域扩大延伸到 10 个优势农产品，带动 80% 以上的农户参与农业产业化经营，实现加工产值 7 亿元，创利税 3000 万元。四要创新发展机制。要按市场规律办事，创新领导机制、激励机制、经营机制和服务机制。同时，要狠抓项目建设，积极争取项目，建设项目。做好农业招商这篇文章，要引进高新技术、高科技人才和雄厚资金来临武种果、种菜、种花、开发大水面，发展草食动物、生态农业和投资办厂搞加工，通过联大靠强来做大做强自己，进一步为农民走向市场提供更广阔的空间。

在那桃花盛开的地方

——广东省河源市连平县上坪镇桃农协会专业合作组织经验介绍

徐少杰* 欧阳可考**

连平县上坪镇地处九连山腹地，是国道 105 线入粤第一镇，乘着落实“三农”方针、政策的东风，上坪镇根据本县农业发展的区域布局，充分发挥当地资源优势，积极调整产业结构，大力发展蜜桃种植，并引导农民自发地成立了农民专业合作组织——上坪镇桃农协会。协会组织坚持“民办、民管、民受益”的原则，以农民为主体，创办基地，打造品牌，拓宽流通，为桃农提供产前、产中、前后服务，有效地促进了农业增效、农民增收，桃农协会组织成为了连平县农村经济发展的一个新亮点。

上坪镇桃农协会组织成立于 2001 年，是个较早萌芽的农民专业合作组织，协会在当地党政的正确引导下，以市场为导向，以当地资源优势为根基，以科技兴农为依托，组织协会成员积极调整种植品种结构，实现产业化经营，摸索出了一条发展农村经济成功之路。上坪镇桃农协会现有会员人数 363 人，已发展蜜桃规模种植 4780 亩，其中挂果面积 2800 亩，辐射带动非协会成员蜜桃种植面积 5000 多亩。协会实现年产值 100 多万元，会员人均年增收 400 元以上，蜜桃单项人均年增收 800 元以上。协会组织在运行过程中，不断总结经验，不断创新机制，已逐步形成了较为科学、合理的管理机制和经营机制，创造了显著的社会效益和经济效益，纵观上坪镇桃农协会从萌芽到发展到不断壮大的过程，主要有如下几方面的经验值得借鉴：

一、党政重视，部门支持是农民专业合作组织得以发展壮大的动力源泉

连平县是山区农业县，农业是山区经济发展的支柱产业，如何充分发挥资源优势，促使农业增效、农民增收是摆在当地党政领导层的重要课题。近几年来，连平县委、县政府高度重视连平农业的发展，针对连平农业的现状，多次邀请专家研讨农业发展远景规划。2002 年，连平县确定了“东蒜、西米、北果、南菜、高山茶”的农业发展区域布局，并按区域布局科学调整农业产业结构，积极推进“一乡一品”战略，大力扶持农业龙头企业的发展，鼓励发展庄园经济和专业合作经济，并在资金、政策、技术上给予扶持。连平县上坪镇桃农协会正是在县委、县政府的高度重视下，由上坪镇委、镇政府牵头，各相关部门协助，引导农民自发成立的农民专业合作组织。协会成立后，各级党政职能部门都十分关注协会的发展，协助协会完善经营管理机制，制定长远发展规划，帮助协会解决生产经营过程中遇到的各类问题，促使协会沿着健康、正确的方向发展，

* 作者系中共广东省连平县农业局局长

** 作者系中共广东省连平县农业局办公室主任

实践证明：党政的重视，部门的支持是协会得以发展壮大的动力源泉。

二、正确引导、创新机制是专业合作组织得以发展壮大的基础

农民专业合作组织，是以农民为主体的组织群体，也是现代农村社会的新生群体，如何发挥专业合作组织的作用，带动组织成员创办经济实体，增加收入是当务之急，也是摆在各级党政部门的首要任务。因此，对这个新生群体我们首先要加强正确引导，引导他们转变思想观念，打破小农经济、自给经济的思想传统，逐步树立起现代农业，商品农业意识；引导他们由分户经营转向集约化、股份制经营，走产业化经营的路子；引导他们树立科教兴农的理念。其次要帮助他们创新机制，建立一个平等互利、利益共享、风险共担的联合体，帮助他们健全组织机构，完善各项规章制度，确立科学的管理模式和生产经营方式，拓展市场渠道。

三、以市场为导向，以生产促规模，以规模促发展是专业合作组织得以发展壮大的根本保证

连平县上坪蜜桃种植历史悠久，产品质量上乘，市场销路一直看好，前景广阔。连平县上坪镇桃农协会组织的发展壮大，离不开市场的导向作用，协会在看准市场的前提下，大力发展生产，协会组织在原来桃农分户经营的基础上，由协会统一规划，实行连片规模种植蜜桃。目前，已由原来的零星种植发展到连片规模化产业化种植，种植面积近万亩，其中挂果面积近3000亩，形成了沿国道105线的万亩蜜桃带，每当桃花盛开的季节，这里便是一道亮丽的风景，赏花游客纷至沓来，络绎不绝；每当蜜桃采收季节，客户云集，争相抢购。协会组织不仅为桃农增收创造了条件，同时也为协会的发展奠定了坚实的基础。

四、提升产品科技含量，打响品牌战略，拓宽产品流通渠道是专业合作组织以发展壮大的根本出路

上坪镇桃农协会的发展壮大，根本出路在于做强做大蜜桃经济，因此，协会在为桃农提供产前、产中、产后服务中，发挥了积极的作用。一方面，积极与农业科研院校和县农业技术部门沟通，定期组织种植、管理技术培训，全面提升桃农的种植管理水平，蜜桃嫁接栽培技术、生物防虫治病技术、蜜桃采收、保鲜技术等得到了推广应用，县农业技术部门还在蜜桃基地设立了若干个示范试验项目，协会在争取技术外援的同时，着眼于培养协会成员中的技术骨干，以科技促生产，以科技促效益，全面提升产品科技含量。另一方面，为了提高产品的附加值，协会组织致力于打造蜜桃品牌，2004年重新设计了精致的礼品盒包装，提高了包装档次，新的高档包装出来后，蜜桃的销售市场将更加广阔。同时，为了搞活流通，增加效益，协会正着手申报蜜桃无公害绿色认证，并拟筹建蜜桃加工配送中心，打通产品流动瓶颈，拓宽流通渠道，使上坪蜜桃更具市场竞争力。

连平县上坪镇桃农协会专业合作组织是成功的，积累了不少的经验，同时，也为如何发展农村经济指明了方向。我们相信，在那桃花盛开的地方，桃花会一年更比一年艳，桃农会一年更比一年欢。

产销合作社：创新农民致富路

——綦江县横山优质稻产销协会纪实

蓝远森^{*}

綦江县横山优质稻产销协会位于綦江县东北约 15 公里，山势雄伟，海拔 300～1000 米，气候温和而平稳，土壤结构合理，这里出产的横山大米色泽油润，米粒粗大饱满、滋润可口、清香扑鼻、品质佳美，曾是朝廷贡米，也是綦江县的特产之一。该镇于 1994 年开始种植优质稻，随着农业科学技术的推广应用，水稻品种也向更高品质的优质稻发展，横山大米的品质也愈来愈好。

建协会 架桥梁 带领农民闯市场

前些年，农民收获的优质稻谷多数销售给粮店，粮店收购时常常把优质稻谷按普通杂交稻谷的价格收购，加之市场不稳定，造成优质不优价，增产不增收，使种植优质稻的农民积极性受到挫伤。有的甚至想改种普通杂交稻，特别是遇到品种更新换代时，有的农民担心种植失败收成受影响，使优质稻推广工作进展缓慢。

在此情况下，2002 年初，綦江县农业局及相关部门在当地政府的配合支持下，积极引导扶持优质稻种植大户、村干部、农业技术人员组建了“綦江县横山优质稻产销协会”。2004 年被国家农业部列入“部级农民专业合作社”示范单位。

协会在建立过程中，由于社会上坑农害农的事件时有发生，一些农户不敢轻易相信新品种，担心入会后会强迫他们种植优质稻；也有的农户认为是搞形式，对农户不会有多大好处，因而有顾虑。为此，筹备会的同志走乡串户，到农家宣传协会的宗旨、任务、服务方式等，鼓励自愿入会。经过反复宣传做工作，种植大户们才申请加入了协会。

协会刚成立，就遇上了这样一件事，有的农户购买的种子出现了变异，产量比正常年份减产 30%，农户找到协会希望能给予解决，协会技术部人员多次到田间调查、取样，获得第一手资料后，千里迢迢赶到成都与供应商协商，为农户索回补偿款 2 万多元。这些农户感慨地说：“要不是协会，我们一家一户怎么去找对方索赔呀！”就这样协会不断地取得农户的信任，如今协会已由成立初期的 89 个会员发展到 344 个会员。

协会的建立，架起了农户与市场之间的桥梁，提高了农民进入市场的组织化程度。一方面协会为会员提供质优价廉的种子，供种时就与农户签订订单合同，以合同形式保证种子的质量，确定最低保护收购价，使农民吃了定心丸；另一方面与重庆市优质粮油

^{*} 作者系中共重庆市綦江县农业局农经科长

公司和綦江县桥河横山米业公司等商家签订销售合同，保证了优质稻的销售。协会成立以来，先后组织销售稻谷 2500 多吨，比市场价增收 7.5 万元，户均增收 40 多元。

强管理 建机制 农民当家又作主

内部机构完善，职责宗旨明确。协会通过会员代表大会选举产生了理事会和监事会。理事会是协会的执行机构，由 5 人组成，设理事长 1 人、副理事长 2 人；监事会是协会的监督机构，由 3 人组成，设监事长 1 人。理事会和监事会成员每届任期 3 年。协会还聘请市县有关专家担任协会顾问，为协会的建设发展出谋划策。协会内部设立技术部、营销部和财务部。技术部负责优质稻品种推选、试验、示范、栽培技术培训，施肥指导和病虫害防治。营销部负责与农民签订订单和对外签订合同，优质稻谷收购和销售，市场信息收集、分析，开展优质稻加工，品牌创建。财务部负责协会资金的组织、计划、财务及资产物资的管理。

协会的服务宗旨是：坚持“民有、民管、民受益”的原则，积极推广应用新技术、引进新品种，提供技术指导、信息咨询等服务，组织生产、加工、销售农产品，促进农民增收收入。

管理制度健全，协会运作规范。为加强内部管理，协会制定了章程，建立了民主理财、档案管理、资金管理、利润分配等管理制度和岗位责任制。推选出 3 名正义感和责任感强的会员组成民主理财小组，对协会财务费用收支和重大事项进行民主审核，协会费用开支实行理事长一枝笔审批，并明确了审批权限，对协会管理人员出差补助、住宿标准都做了详细规定。协会还制作了公开栏，重大事项和财务收支定期公开。在利润分配方面，按纯利润的 30% 提取公积金，主要用于增强服务功能、扩大生产能力和弥补亏损等；20% 提取公益金，主要用于文化、福利事业，以及对为协会作出重大贡献的人员进行表彰奖励；10% 提取风险保证金；20% 按股金分红给会员；20% 按会员通过协会销售的优质稻谷数量返还给会员。

搞示范 传技术 推进优质稻产业化发展

引进新品种，推广新技术，搞好试验、示范。过去由于一家一户的分散经营难以集中开展新品种的试验、示范，影响新品种和新技术的推广进程。协会建立后，通过组织会员协商，将成片的田块集中 15 亩开展新品种试验、示范，筛选出符合地区特点的品种予以推广。协会还邀请西南农业大学等院校和有关技术部门的专家为会员讲课，技术部人员经常深入田间技术指导，帮助农民掌握先进科学技术。协会成立以来，先后引进新品种 8 个，推广新技术 6 项，组织各类技术培训近 2000 人次。特别是通过协会，集中使用频振式杀虫灯新技术，既降低了施用农药带来的残留，又减少了单户购买的资金困难，农民非常满意。协会还承担了市农业局实施的优质水稻区域试验和县农业局实施的品种展示。横山镇被定为“重庆市绿色稻米”生产基地。协会会员全部推广种植了优质稻，横山镇优质稻面积由成立初期的 0.8 万亩扩大到 1 万亩，全县种优质稻的镇由 4 个发展到 10 个，面积由 10 万亩扩大到 15 万亩，优质稻产量由 4 万吨发展到 6 万吨。有力地推动了全县优质稻产业化发展。

组织农资供应, 扶助贫困会员, 增强协会凝聚力。协会成立后, 积极为会员组织种子、肥料、无公害农药等生产资料, 并实行优惠供应。会员使用种子、肥料按 9 元/亩给予补助, 农药每户补助 6 元。会员中, 由于有的家庭经济困难, 加之文化程度低, 掌握技术慢, 在应用新技术中, 常常不能按要求操作。2003 年 3 月, 理事会决定开展“心系会员”心连心活动, 理事会 5 名成员为 45 户贫困会员免费提供了种子、农药, 重点帮助指导技术和给予经济资助, 户均资助 200 多元, 使他们脱贫致富, 有的还成为镇“种粮标兵”。技术部人员每逢生产关键时期都分别到会员家中, 深入田间指导技术。许多会员满意地说: “入协会好, 种子质量保证, 随时有人指导技术, 谷子销售也方便了, 我们满意放心。”

立品牌 办工厂 创新农民致富路

“种菜不如卖菜的”, “喂猪不如宰猪的”, 形象地道出了生产、加工、销售的分离, 导致利益分配的不公。当前, 一些龙头企业在政府的扶持下欣欣向荣, 人们也希望以此带动农民致富。但事实上, 由于龙头企业是以利润最大化为目的, 很难与农户形成利益共同体。

协会在成立初期, 就是通过企业解决农民稻谷销售问题的, 从表面看, 稻谷的销路不成问题了, 但仔细一算, 农民辛辛苦苦种出的优质稻, 每斤 0.885 元卖给企业, 通过加工后卖出 1.02 元 (一斤稻谷折 0.68 斤大米), 企业获得了利润。农民增产不增收, 优质的效果无法体现。特别是 2004 年中央一号文件要求“稳定粮食生产”政策的出台, 更不能让农民动摇种粮的信心。那么, 如何提高优质稻种植农户的积极性, 提高产品的市场竞争力, 增加农民收入呢? 协会积极探索、寻找路子, 决定自己兴办加工厂。正在这时农业部雪中送炭, 送来了 15 万元的项目资金予以扶持, 协会为了取得合法的经营销售资格, 于是将“协会”改为“合作社”, 在工商部门重新登记注册, 利用项目资金申报了“横巨”牌商标和 QS 认证, 购买了加工设备、检验设备, 落实了原料库房、加工库房、检验室等, 建立起了“綦江县横山优质稻产销合作社粮食加工厂”。2004 年已加工稻谷 28 吨, 销售大米 19.04 吨, 获利润 0.67 万元, 每 100 斤稻谷多获利 12.02 元, 按协会章程 40% 分配给会员, 户均 22 元。项目的实施和优质稻新品种的引进, 新技术的应用, 有力地促进了会员增收, 户均增收 603 元。协会现有固定资产 8 万元 (其中折股量化给会员 1.32 万元), 无形资产 2 万元, 会员股金 2 万元。“横巨”牌商标审批后, 2005 年加工厂将扩大生产规模, 会员收入将大幅度提高, 合作社实力也将增强。合作社为农民致富寻找了一条新路子, 随着农民专业合作组织的即将立法, 我们坚信产销合作社的道路会越走越宽广, “横巨”牌优质大米将走向大市场, 走进千家万户。

对威远县农村专合组织现状的思考

倪习才*

大力发展农村专业合作经济组织，是解决“三农”问题的一个重要切入点。农村专合组织是由从事同类产品生产经营的农户（专业户）自愿组织起来，在技术、资金、信息、购销、加工、储运等环节实行自我管理、自我服务、自我发展，以提高竞争能力、增加成员收入为目的的专业性合作组织。它的发展改善了农民原料生产者的不利地位，有效地解决了传统购销方式的不足，提高了农民的竞争能力。近年来，威远县农村专合组织发展较快，促进了农村经济的发展，但还存在一些问题，应充分发挥农村专合组织的作用，促进农业增效、农民增收、农村发展。

一、农村专合组织发展的现状特点

（一）农村专合组织发展的现状。

目前，威远县农村专合组织主要表现形式是农技协议，并呈健康有序发展的良好态势。全县现已发展各类农技协 56 个，会员 2.1 万余人，其中省百强协会 1 个，市十强协会 2 个，覆盖全县 20 个镇。我县农技协中，县级协会 15 个，会员 4806 人，镇村级基层协会 41 个，会员 16115 人。全县各类农技协及其分会组织、网络体系带动农户 58927 户，占全县总农户数的 32.24%，实现总产值 4.7 亿元；销售收入 3.54 亿元，户均达 6000 元以上。我县农技协从创办途径和引导主体来看主要有四类。一是政府引导型。如龙会镇围绕当地主导产业生猪业、蚕业，在技术交流合作，外出取经的基础上牵头组建龙会镇养猪协会、蚕业协会，目前两个协会已由政府引导走向民办民管，其效益和质量有较大提升。二是龙头企业带动型。如威远县蔬菜种植加工协会，紧紧依托龙头企业威宝公司，并与西南农大合作，发展分会 19 个，联系带动 1.3 万个农户，年总产值 3000 万元，销售收入 6000 万元。三是业主、能人带动型。如业主陈自全以其绿舟科技开发有限公司所属内江绿舟山羊良种养殖场为主体，吸纳畜牧科技工作者，公司和基层养羊协会负责人、山羊营销大户及全县近 10 个镇的养羊大户组建了以“公司+协会+基地+养殖户”为产业发展模式的“威远县羊业协会”，切实解决了生产、加工、流通与营销脱节的问题，促进了全县羊业的发展；“山王果树生产协会”、“观英滩山羊协会”、“铺子湾镇香葱协会”、“粮丰果业协会”等都是通过当地致富能人的示范作用，把农户联系在协会周围，一户带十户，十户带一村，一村带一片，一片兴一业。四是基层党组织（支部）推进型。如向义镇四方村“嘉林水果协会”，以支部建设为核心、协会带动为纽带、农民增收为目标，发展会员 96 人；支部在协会中培养发展党员 6 名，5 名党员成为协会致富带头人；招商建成 300 亩规模的无花果示范基地，带动种植无花果

* 作者系中共四川省威远县委副书记

2000 多亩,带动周边各村 140 户,1000 多农民致富创收。2003 年通过“支部+协会”外销各类水果 30 余吨、蔬菜 2000 吨,仅此实现会员人均增收 500 元以上,全村人均增收过 200 元。

(二) 农村专合组织发展的特点。

纵观全县农村专合组织,其发挥动能作用、运行模式上逐渐呈现出了新的特点和变化,一是农技协生存发展市场化。协会的组建与发展已不再满足于技术交流的单一内容,而是完全按市场经济规律、规则生存和运作,农民重在依靠技术与合作去赚钱,去发展。不能适应市场的弱小协会组织因此走向消亡,一些能够适应市场、把握发展机遇的协会组织则不断发展壮大。二是农技协发展实体化。如威宝公司围绕萝卜产业化建立了蔬菜种植加工协会,现已成为全省百强协会、市的十强协会和明星协会;龙会镇围绕蚕业产业化建立了蚕业协会,迈入了市的十强协会行列,该镇还围绕生猪产业化组建的养猪协会 2004 年吸引刚子公司投资 20 万元发展生猪产业,使协会迎来了一个发展的大好时机。特别是由龙头企业主导的协会、股份合作制协会发挥资本、技术、组织、信息等优势,通过资源整合,把会员和协会的利益、公司的发展联系在一起,率先走上实体化,使公司能赚钱、协会有发展、农民得实惠。三是农技协资本民营化。民营资本的进入就是私人老板出钱办协会、建基地、兴市场、带农户。对农户来讲,老板就是市场,有了市场发展的资本和空间,就拉长了产业化链条,协会的发展目标就更容易实现,农民会员收入就有了稳定增长的保障。四是农技协合作特色化。如威远县白千层种植加工协会,以四川今伟公司为龙头,以大专院校为依托,从澳大利亚引进互叶白千层树进行种植和系列开发,打造新兴的绿色经济产业。五是农技协管理规范。我县坚持科学引导、因地制宜原则,切实加强对农技协的合理规划、业务指导和科学规范管理,对长期无活动、名存实亡的农技协采取注销管理;对现有农技协落实管理细则,建立管理台账,掌握工作动态。

二、农村专合组织发展中存在的问题

(一) 认识不够到位。当前,虽然我县农技协有一定的发展,并已经在农村经济发展中发挥了重要作用,但仍有不少人对其在提高农民组织化程度、延长农业产业链、发展优势产业带方面的作用认识不足。有的地方部门只是为了“装点门面”搞形式,任其自生自灭,有一部分农技协甚至有名无实,这种情况在很大程度上影响一些鼓励政策的贯彻落实,影响到了农民的积极性。

(二) 规模普遍偏小。农技协发展到目前,尽管从产业结构看,有种植业 20 个,养殖业 19 个、服务业 2 个、加工与营销业 15 个,涵盖了粮食、蔬菜、林竹、果茶、蚕桑、畜牧、水产等 10 余类,但是缺少市场主体,发展受限,真正发挥作用的协会还为数不多。随着农产品市场风险增大,“小、散、弱”成为目前大部分农村专合组织的致命弱点。由于规模小导致资本积累慢、实力弱,应对市场风险的能力差,很难形成产品规模和提高产品质量,这些都是农村专合组织进行产业化经营、提高规模效益的障碍。

(三) 运作不尽规范。我县农技协组织合作紧密程度低,有 32 个为松散服务类,农技协会员中以农民会员占主体(占会员总数的 95%以上)。许多农民对入协会还不太重视;农技协内部的民主管理多停留在形式上,会员很少参与管理,对农技协的发展也不