



新农村致富故事丛书

农协会带咱

走四方

主 编 韩双志
副主编 韩 冬 张 灵

河北人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

农协会带咱走四方 / 韩双志主编. — 石家庄: 河北人民出版社, 2009. 2
(新农村致富故事丛书)
ISBN 978-7-202-05154-2

I. 农… II. 韩… III. 农民协会—概况—河北省 IV. D422.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 201426 号

主 编 韩双志

副主编 韩 冬 张 灵

编 委 甄永健 胡洪月 刘 英 李 晓 李书杰 董治水
陈小朝 宋国刚

丛 书 名 新农村致富故事丛书

书 名 农协会带咱走四方

主 编 韩双志

出版发行 河北人民出版社 (石家庄市友谊北大街 330 号)

印 刷 保定天德印务有限公司

开 本 787×1092 毫米 1/32

印 张 3.25

字 数 67 000

版 次 2009 年 2 月第 1 版 2009 年 2 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-202-05154-2/F·546

定 价 6.10 元

版权所有 翻印必究

前 言

随着农业生产力水平和农产品商品化的提高，农民与市场的关系越来越紧密。农民对生产资料、实用技术、市场信息等方面的需求不断增加，市场机制对农民的资金实力、文化素质等也提出了更高要求。家庭经营规模小、资金实力弱等问题，不同程度制约了农业生产经营活动的开展。因此，扩大农业生产和经营规模，提高农民的组织化程度，实现农户与市场的连接，就成为发展农业生产、增加农民收入的当务之急。

随着《农民专业合作社法》于2007年7月1日的正式实施，短短的一年多的时间，种植、养殖、加工等各种农民专业合作社如雨后春笋般冒出，合作社的发展呈现出蓬勃的生机。这体现了国家政策的前瞻性和针对性，同时更说明了农民要求合作、联合的愿望十分强烈。据有关部门统计，截至2008年10月，河北省的各类农民合作经济组织总数已达6100多个，其中在工商部门注册登记的专业合作社已达3400多个。这些农村经济组织在引领农民参与农业产业化，实行专业化、标准化生产，开展规模化、品牌化经营，开发建设优势产业和特色产业，增强农民运用现代物质技术装备的能力，提高农业组织化程度和农产品竞争力等方面发挥了积极作用，在实现农民的增产增收中，占据着举足轻重的

地位。

本书集合了河北省部分优秀农民专业合作社的先进事例，从人员构成、组织形式、运作方式等方面介绍了他们成功的经验，旨在引导和鼓励农民专业合作社的发展，把广大农民组织起来，改变分散经营农户的市场弱势地位，引导和带领广大农民朋友参与市场竞争，达到农业增产，农民增收的目的。

由于编者水平所限，难免存在这样或那样的不足与疏漏，希望广大读者批评指正。

编 者

2008 年 12 月

目 录

“会员制”让 5 万农户在棉海中起舞	(1)
——来自河间国欣农研会的调查报告	
支部抓协会 协会带农户 奔向富裕路	(5)
——记辛集市“支部+协会”新型经济模式	
协会当靠山，蜂农的日子分外甜	(10)
协会带咱闯广交	(12)
穷人的“银行”	(14)
——武强县北王庄村互助基金发展协会成功运作解读	
“傻柱子”——王文柱	(18)
晋州农民养猪实现“数字化”	(27)
——记晋州市养猪联合会	
组织起来闯市场 架起农民致富桥	(28)
——行业协会助推阳原新农村建设	
“谷雨前后，种瓜点豆”	(30)
陈国勋：残疾人闯出一个广阔天地	(35)
果农联合 柿子长“腿”	(38)
青县周官屯村有家“土地托管站”	(40)
小协会的大思路	(42)
——石家庄市灵寿县薯业协会的发展之路	
“自办水利”成为农民增收的助推器	(47)
——对唐山首家农民自办水利合作组织的调查和思考	

小合作社拉动大市场·····	(50)
——记邢台县第一家农民合作社成立	
“科技是金子，得想法让农民够得着”·····	(52)
——访保定高碑店市农技协会长祖茂堂	
涞源农民致富的“航空母舰”·····	(55)
铺就棉农增收路·····	(58)
——记卢龙县陈官屯建中棉花专业合作社	
涿州市泗海庄农产品远销四海·····	(60)
协会“龙头”强 产业“龙身”壮·····	(63)
从“提篮小卖”变“集团营销”·····	(65)
为了农民的微笑·····	(67)
——武邑县天丰农协会服务“三农”纪实	
勤胜蔬菜专业合作社助农增收·····	(70)
打造大船好行舟·····	(72)
——宽城大力发展农民专业合作经济组织促农增收	
无极田野上的新希望·····	(75)
农民专业合作社为农民架起致富金桥·····	(79)
辛集梨果业靠转变创新促果农增收·····	(80)
岳满意和他的甜瓜合作社·····	(84)
环环相扣 搭建平台·····	(87)
——小石家庄村“支部+协会+院校”发展蔬菜制 种趟出富民路	
小舢板组成大帆船 小砣码压起千斤秤·····	(89)
——清辉头村专业合作社带动产业雄一方	
引领农民奔富路·····	(91)
——来自定州市大鹿庄乡农技协的报道	
联手合作天地宽·····	(95)
——巨鹿县农民专业合作社发展纪实	

“会员制”让 5 万农户在棉海中起舞

——来自河间国欣农研会的调查报告

宋 国 刚

中央“一号文件”明确提出“深化农业科技推广体制改革，加快形成国家推广机构和其他所有制推广组织共同发展、优势互补的农业技术推广体系。建立与农业产业带相适应的跨区域、专业性的新型农业科技推广服务组织”。成立于 1984 年的以棉农为主体的经济技术合作、推广组织河间国欣农研会（全称国欣农村技术服务工会），一直坚持“面向农民，服务会员”的宗旨。20 年来，从最初的 12 户到现在的遍及 12 个省、市，拥有 5 万会员的全国最大的棉花合作组织，会员外出规模植棉 50 余万亩，创经济效益 2 亿元，有力地促进了农业增产、农民增收。

合作生银 会员是金

三农问题的核心是农民增收，农民增收的关键是如何把自己生产的农产品推销出去，如何面向市场。现阶段，一家一户式的分散生产仍是农业生产的主要生产方式，农民如何面对市场大潮，如何产生 $1+1>2$ 的经济效益，关键是要建立自己的合作组织。

国欣农研会从最初的 12 个农户到现在的 5 万会员，为什么有这么强的生命力？国欣农研会创始人之一、现任董事长卢国欣说：“上世纪 80 年代初的时候，国家处于百废待兴

的状态，农业各种新技术层出不穷，农民想挣钱、想致富的心气也高，但是那个年代一家一户根本没有力量来改变社会的现状，根本无法把科技转化为生产力、转化成农民腰包里的钱。那个时候我们想到成立‘农研会’，以‘面向农民，服务会员’为宗旨。20年来，国欣农研会秉承着这个宗旨，发展成遍布12个省市，400多个县，4000多个村，50000多个会员的规模。”

中国农技协棉委会主任、国欣农研会会长卢怀玉说：“农研会的大门是一直向所有农民敞开的，只要有兴趣，给农研会写封信，农研会就会免费给你邮寄1公斤棉花种子，让你试种，第二年如果你认为好，就可以申请入会，可以成为国欣的会员了。”有句成语叫“适者生存”，现在的农民要想致富发家，就必须适应当今飞速发展的社会，而加入合作组织，成为会员则是农民适应社会发展的捷径。会员能够享受到怎样的“优良服务”呢？会员和普通农民有什么区别呢？卢会长介绍说，国欣农研会的会员可以享受良种优价供应、免费技术培训、免费信息咨询等服务；可以实现会内就业，比如说仅国欣的农场就可以提供70万个工作日的就业机会，总工值超过1400万元；大部分会员在合作组织的帮助下，会先富起来，会带动周边人群。近年来，河间棉农外出植棉规模逐年扩大，尤其以国欣会员为主，去年会员外出植棉收入几十万元者不在少数；还有最重要的一点就是部分入股会员可以参与国欣农研会的年终分红。

农民有着强烈的合作欲望，只是一直没有人来领导、组织，像农研会这样的农村合作组织给了农民一个机会。农民通过入会获得了较好的经济效益，提高了科技素质，让一家

一户脆弱的生产链条坚固了起来。

服务为基 诚信为本

农业专业合作组织如何发展？农民怎样通过合作组织这只金鸡，拿到金蛋？经常挂在国欣农研会会长卢怀玉嘴边的一句话成为最好的答案：服务跟着种子走，从种一直走到收。

国欣农研会创建伊始，就不断探索、开拓，积极寻求便捷、高效服务棉农的可靠路径。国欣通过日趋完善的工作网络把广大棉农联合起来，为棉花产业化生产奠定了组织基础，逐步摸索出从研究会——服务站——特派员——会员组长——会员的无障碍、全贯通技术服务和培训网络体系。农研会还根据工作需要，挑选热爱科技、自愿服务 20 名以上会员的为会员组长，发挥技术服务的“二传手”作用。国欣的服务灵活多样：邮寄技术资料、举办培训班和研讨班、安排技术人员巡回指导、开通 24 小时服务热线、请专家顾问到生产一线答疑解惑等。农研会以棉花技术普及推广为主，配套开展产前、产中、产后服务，提供会员所需的技术、农资、信息等服务。

卢怀玉说：“现在我们的农业属于小农业，诚信机制并没有完全建立起来，农民之间不容易产生信任，但如果一旦产生了，让他信任你了，那就一定会给你带来回报。这就是品牌效应，可以这么说，国欣卖的并不是种子，而是品牌。”

从最初的建立到现在的大发展，国欣一直坚持“第一次免费赠种、免费试种”，凭着优良的品质取信于民，用铁一般的事实打动农民，农民自然而然地会去采购国欣的棉种。卢怀玉说：“信誉是一个农业合作组织的无形资产，是花多

少钱也不能买到的。无论是大企业，还是小组织，发展就是在做乘法，效益乘以诚信，你的效益就会成倍地增长，如果诚信是零，效益就根本无从谈起了。”

$$1+1>2$$

现代中国农业是典型的小规模、大经济，起伏不定的市场让参与小规模种植的农民吃尽了苦头，农民需要技术、信息，需要有一个组织给他们提供一个与市场的连接。国欣农研会给农民提供的就是“1+1”中的那个加号，卢怀玉认为，“1+1”中的“1”可以代表一家一户的农民，也可以代表农户和国欣农研会的组合。农民组织起来，可以实现规模经济，可以应对变化莫测的市场；而农研会和农民以科技为牵引产生的合作，则能实现共赢，取长补短、利益共享。

1+1>2，加号是种组织合作关系，那么怎样来实现“大于”呢？农研会会长卢怀玉说，农研会的工作关键是怎样能把单纯的两个“1”做到大于“2”，其中除了积极转化科技成果，提高农民种植的科技含量，把农民组织起来共同抵御市场风险外，主要是国欣农研会培训机制的完善。农研会秘书长张玉璞算了一笔账。按照农研会现在的承诺，每年年初，农研会培训 1000 多名会员，参训会员的往返车费、餐饮费、住宿费用由农研会全包，每人每天还补助 20 元误工费，这样的一次培训农研会就要投入 35 万元；农研会每年向会员提供 25 万公斤优种，每公斤免收 3 元抗蚜种衣剂费，相当于免收 75 万元；向会员提供 3 万张光盘、20 万本宣传材料、5 万本杂志，共计投入 30 万元；另外，新农药田间筛选、棉价市场预测、农田测土、技术人员现场指导、专家巡回讲课等费用加在一起，农研会每年投入多达 300 万

元。卢国欣高兴地指着一幢正在兴建的大楼说：“你看，到年底这座投资 800 多万、建筑面积 1 万多平方米的培训大楼就可以投入使用了，到时候就可以让更多的会员有机会来农研会参加培训了。”

1+1>2，到底能大出多少来？下面的一组数据也许能告诉我们：2003 年，河间市就有 6 户农民的种棉纯收入超过 200 万元；在该市九吉乡卢村的 100 多户农民中，靠种棉年收入 100 万元以上的有 8 户，10 万元以上的有 50 多户。种棉成为这些农民致富的源泉，而那些已走出家门，到外地租地植棉 40 多万亩的几百户会员，不仅获得了近 2 亿元的经济收益，还为天津的宁河、静海，我省的唐山等地水田改旱作找到了成功的路子，带动了当地植棉业的兴起。看来土里也能刨出金，“泥腿子”成百万富翁并不是个梦。

支部抓协会 协会带农户 奔向富裕路 ——记辛集市“支部+协会”新型经济模式

满建顺 贾凤霞 胡志杰

“俺们村的‘支部加协会’，让老百姓得到了看得见、摸得着的实惠。如今我承包的 60 亩梨树，一年就收入几十万元，俺村村民存款已超过了 2800 万元。”东张口村村民张大计幸福地说。目前，“支部加协会”模式已在辛集全市推行，在基层党组织的带领下，该市已建起各类专业协会 59 个，吸收农民 5.2 万户，覆盖了全市 49% 的行政村，农户

入会达到了 35.6%。

啥是“支部+协会”？

近几年，农民对协会组织并不陌生，“辣椒协会”、“农技协会”、“养殖协会”……这些协会组织对农民增收、农业增效方面发挥了巨大的作用。这“支部+协会”到底是什么呢？村党支部和协会组织是怎么联系到一块的呢？

“支部+协会”是一种新兴的农民经济合作组织模式，即借助农村党支部在当地的威信及对市场、农户状况等的了解，以农户为基础，以产业为依托，以专业协会为载体，以富民为目的，把党支部政策引导、组织协调、发动群众的优势和农村专业协会市场竞争性的特点结合起来，通过支部抓协会、协会带农户，组织农民进入市场，实现小农户与大市场的对接，推动农业产业化经营和农民增收。

“忆昔东口想当年，矮屋陋巷破衣衫。种下三瓢收一斗，光棍一年多一年。”“支部带领一班人，决心改地更换天。调整结构种果树，穷村变成花果园”。这两首打油诗道出了辛集市东张口村实行“支部+协会”模式，带领群众调整种植结构、更新梨果品种发生的巨变。

如何运作？

近年来，辛集市为了引导广大农民缩短调整结构周期，降低生产成本，适应瞬息万变的市场需求，该市各乡镇党委、村党支部根据区域农业生产布局和农业产业化经营的实际情况，在当地最具优势的产业和群众最需要的服务项目上，领办、创办了各类专业协会，并实行党支部班子成员与协会负责人“双向进入、交叉任职”。同时，基层党组织还指导协会建立健全理事会、监事会等组织管理机构，建立完

善协会章程、工作制度，动员群众更新观念，积极加入协会，以确保专业协会健康稳定发展。

辛集市小里乡泊庄村是一个有 5340 口人的大村。早在 1992 年，村党支部在广泛争取村民意见的基础上，组织发动养鸡户建起了养鸡协会，从支书岗位退下来的耿东顺担任第一任会长，现有会员 821 户。

协会以“全心全意为养殖朋友服务，支持和帮助养殖户饲养管理、防疫灭病，做养鸡户的强大后盾”为宗旨。协会现有名誉理事长一名，理事长、副理事长、秘书各一名，理事 19 名。协会下设畜禽服务部、饲料服务处、雏鸡订购服务处、淘汰鸡联系服务处、禽蛋销售服务处、新产品新技术推广服务处，村里的养鸡户实现了“六个不出村”，即订购雏鸡不出村、购买饲料不出村、禽蛋销售不出村、防疫灭病不出村、淘汰老鸡不出村、学习新技术不出村。

村党支部每年都以村集体的名义组织十几次讲座和学习班，请专家讲课。在近两年防控禽流感工作中，村党支部积极同养殖协会配合，借助村民对村干部的信任，组织入户宣传，协助协会做好防疫。为确保疫情不发生，村党支部还收购了六家散养户的鸡、鹅和鸽子，进行了杀灭处理。

同时，辛集镇都大营村成立了由村党支部书记任会长的果菜协会，负责协调解决农户产前、产中、产后的各种问题。小里乡谢村天鹰椒协会中，党支部号召每个党员和种植大户对口扶持、带动 5 到 10 户农户，为他们提供技术咨询、市场信息等方面的服务，很快形成了规模种植。

乡镇推动不可少

“支部+协会”模式在辛集市小里乡开展得最好。

2005年9月，中里厢乡制定了关于“支部+协会”工作模式的实施方案。方案就这一模式的目的意义、协会的建立、协会的作用、党支部与协会的关系都做了详细的说明。

中里厢乡特种养殖业发展较早，近几年来，中里厢及周边乡村的毛皮动物养殖业得到长足发展。乡党委牵头为相关养殖协会聘请北京农大教授等专家为养殖户进行技术培训。乡党委还制定了长远发展规划，在扩大养殖规模的基础上，培养和发展以中里厢、南郭为中心的皮毛市场，逐步完善市场功能，将市场做成养殖、加工、销售，以及饲料、兽药、技术信息等相关行业齐全、配套设施完备、产业链条完整的综合性市场。

乡党委、政府还成立领导小组，抽调专业技术人员，对清官店养猪协会、元村梨果协会等的建设给予指导和帮助，有力地推动了当地农民进入市场的组织化程度，对增加农民收入起到了积极的促进作用。

乡村党组织也积极为协会推荐人才，帮助从致富能力强的党员中选拔协会负责人。党组织在协会发展中，根据产业化经营的实际需求，有针对性地对党员干部开展培训，提高党员干部的综合素质。同时要求党员干部要主动做好群众工作，为协会发展献计献策，在农业产业化经营中充分发挥示范带动作用。

启示与思考

都大营村果菜协会会员说：“协会里的骨干既是党员又是村干部，跟在他们后面干心里踏实。”

“支部+协会”的模式具有鲜明的时代特点，其成功经验对建设社会主义新农村、走出一条强乡富民之路提供了有

益的启示。

在推进“支部+协会”模式过程中，关键问题是要处理好支部与协会的关系。农村党支部要提高统筹当地经济发展、驾驭市场经济的能力，抓住当前消费者对优质安全农产品需求增加的有利时机，提高在农村推行“支部+协会”工作模式的认识，深入调查研究，尽快摸清各村产业发展和乡土人才、产业大户的底子，扩大优质和特色农产品生产，根据主导产业的定位，制定建会规划，加强宣传、教育和引导。必须因地制宜，采取灵活多样的模式，适合种植什么、养殖什么，就发展什么协会，不搞一刀切。农村专业协会，是农村经济发展到一定阶段的产物，具有一定的自发性。既坚持农村专业协会“民办、民管、民受益”，又坚持把党组织领导、政策引导、发动群众等方面的优势，同农村专业协会在技术、信息、市场、资金上的优势有机结合起来，使支部与协会、协会与农户相互结合、良性互动。

要处理好协会与政府及相关部门的关系。农业发展，农民增收，离不开政府的大力扶持。政府及相关部门要在抓好优质服务上下功夫，加大资金服务、技术服务、信息服务、营销服务的力度，做到一项一项抓推进，一件一件抓落实，努力为农民增收排忧解难。各级干部要“做给农民看、带领农民干、帮助农民赚”，加快提高基层干部带领农民致富的本领。

协会当靠山，蜂农的日子分外甜

李书杰 董晓兵

“原来蜂产品经常被小商小贩压级压价，一箱蜂的年收入不到 50 元钱。自从加入了养蜂协会，俺的养蜂收入就如芝麻开花一样年年高，一箱蜂的年收入 200~1000 元，比种 1 亩地还强呢。这不，去年俺养了 60 箱蜜蜂，一年下来收入了 4 万元哩！”石家庄市赞皇县许亭乡北水峪村养蜂大户赵新朝高兴地说。

据了解，赞皇县养蜂协会成立于 1995 年，当时只有 24 户会员。依托该县 45 万亩大枣林、115 万亩宜林山场的洋槐、荆条等蜜源资源，加上该协会陈秀英会长的不断努力，目前，会员已发展到 1300 多户，养殖基地涉及 11 个乡镇 96 个村，规模在 50~100 群的养殖大户 273 户，养殖总量超过 20000 箱，年收益 1000 多万元。养蜂业已成为该县农民增收的新亮点。

许多蜂农都把“科学化养蜂”挂在嘴边。许亭乡南潘村养蜂户褚科峰说：“2008 年 2 月份协会邀请了中国养蜂协会会长张复兴给我们传授技术，听讲的蜂农有 500 多人，像这样的培训协会年年举办，比如‘数控养蜂’、‘绿色防病’、‘品种改良’等科学化养蜂技术让我们受益匪浅。”陈会长介绍说，为了指导蜂农生产合格产品，协会开通了养蜂技术咨询热线，随时解答蜂农的疑难问题。协会每年自费引进 1~2 个优种蜂王，进行蜂种改良，几年下来协会共投入 5 万元。现如今，蜂农将协会亲切地称呼为“养蜂人之家”、“技

术给养站”。

在激烈的市场竞争中，协会认识到，要想把蜂产品卖个好价，必须创立品牌、确保质量。1996年，协会注册了“蕊源”商标，2004年成立了石家庄赞皇县蕊源蜂业有限公司，蜂产品统一包装、统一品牌、统一销售，一下子提高了市场竞争力。在2004年首届河北省农广会上，“蕊源”蜂产品一举夺得银奖；2005年通过国家农业部无公害农产品认证；2006年获得河北省省优产品称号。同时为了严把质量关，协会在蜂产品上标有生产者编号，消费者一旦吃到掺假的产品，协会可以查出生产者并进行一定处罚。目前，“蕊源”牌蜂产品已成为河北省首家通过国家农业部无公害认证的蜂产品，在市场上供不应求。陈会长告诉笔者：“现在我们协会的蜂蜜年产量1000多吨，蕊源蜂业有限公司可以直接消化100多吨，剩下的900吨蜂蜜也都是通过协会牵线搭桥高价销往外地。”

除此之外，为了稳定并扩大会员，不断发展壮大全县养蜂群体，协会通过“利益共享、风险共担”的形式确保蜂农的利益。协会自成立之日起，就坚持“诚信第一”的原则，不坑农、不害农，对蜂产品实行保护价收购：市场价格高于保护价时，按市场价收购；市场价低于保护价时，按保护价收购。养蜂大户赵新朝告诉笔者：“2004年7~8月，蜂蜜市场价下滑得厉害，协会就按每公斤高出邻县0.4元的价格收购，让俺们尝到了甜头。打那之后，俺和协会贴得更紧了。用陈秀英会长的话说，这叫‘松散联合’向‘利益联合’转变。”

谈到今后的发展，陈秀英会长满怀信心地说：“计划投