



关于襄阳区农村专业经济协会的情况调查

农村专业经济协会，是指以农民为主体，以科技示范户、乡土能人为核心，以科技为纽带，以产业为依托发展起来的农村专业经济合作组织。随着市场经济的发展和完善，我国农村专业经济协会首先在东南沿海经济发展较快的地区产生，并如雨后春笋迅速在各地发展壮大起来。它顺应了农村生产力发展的必然趋势和客观要求，已经并将继续对农业结构调整、农民增收和农村经济发展起到巨大的推动作用。襄阳作为一个传统农业大区，农村专业经济协会发展情况如何？对农村经济发展起到什么样的作用？目前还存在哪些问题？今后应如何发展？对此我们进行了专题调研。

一、农村专业经济协会的现状

我区农村专业经济协会起步于20世纪90年代，近年来，得到快速发展。据初步统计，截止目前，全区共有各种农村专业经济协会77个，按从业性质分，其中种植业类24个，畜禽业类12个，水产业类2个，其他39个；按层级分，其中村级46个，镇级29个，区级有2个（林果协会和养蜂协会）。全区会员总人数为67196人，其中农民66442人，技术人员462人，国家干部105人；会员在200人以下的有25个，会员在200-1000人的有8个，会员在1000人以上有4个。已在区科协登记注册有20个，在民政部门登记注册有2个，在工商部门登记注册的有3个，拥有注册商标的有8个。全区协会中拥有固定资产500万元，年销售收入在10万元以下的有10个，年销售收入10-100万元的有9个，年销售收入100-1000万元的有7个，年销售收入1000万元以上的有4个。

综观全区农村专业经济协会，就其组织形式而言，可分四类：一是龙头企业主导型（公司+协会+基地+农户），即以龙头企业或基地为核心，发展一批农户为会员，开发一个产业，以增强自身实力和为满足群众服务，多数是自主结合的，如伙牌的双孢菇协会。二是政府引导型（政府+协会+基地+农户），即结合当地的主导产业，由政府部门牵头成立协会，组织和引导农民发展产业，如程河的柳编协会。三是能人大户带动型（能人大户+协会+基地+农户），即以乡村能人为技术推广和传播为手段，组成经济联合体，一户带十户，十户带一村，一村带一片，一片兴一业，如黄龙的冬桃协会、张家集的养猪协会。四是中介组织型，通过农村专业经济协会上联大专院校、科研单位或大企业、大市场，下联千家万户，为农户提供信息、技术等中介服务，目前我区还很少，但这是一种趋势，如张湾的刘集花生公会。

就其作用和功能，农村专业经济协会又可分为三类。一是技术交流型，特点是由科技示范户结合农业项目，开展技术协作和信息交流，进行技术指导。如双沟、张家集、黄龙等镇的养殖协会。二是技术经济服务型，特点是除向会员提供技术外，还为会员提供优质品种、生产资料、运输、销售等中介服务。如黄集的蔬菜协会。三是技术经济实体型，特点是根据生产经营需要，组织会员以合作经营方式结成“利益共享、风险共担、自我服务、自我发展”经济共同体，对内为会员提供产销一条龙服务，对外实行农工贸一体化服务，这种类型目前还是少数，只是初具雏形，如龙王的香菇协会。

二、农村专业经济协会的主要特点和作用

农村专业经济协会的产生、发展是农村市场经济发展到一定阶段的产物，主要通过为农户生产经营提供产前、产中或产后服务，培养技术骨干，形成营销队伍，促进专业分工，从而推动农村经济的发展，有效解决农民进入市场所必要的组织形式、利益分配机制和服务体系等方面的难题。从整体上看，我区农村专业经济协会还处于起步阶段，具有以下特点：

一是农户自愿联合。农户按照自愿互利、自主决策、民主管理的原则，依据共同利益制定协会章程，做到风险共担、利益共享。农户根据自己生产经营活动的需要，自愿入会，自由退会，连结松散，来去自由，不受约束和限制。

二是专业性较强。协会多以专业化生产为基础，以某一类产品或特色产业为载体，将从事生产、加工、运输、销售等某一环节中的农民组织起来，形成了具有鲜明特色的共同体，如养猪协会、养羊协会、果业协会、蔬菜协会等等。

三是以服务为宗旨。协会有针对性提供产、供、销过程中的服务，组织会员在产前、产中、产后等环节进行合作，帮助农户解决一家一户做不了、做不好的事情。

四是互利互惠。没有协会是各顾各，有了协会是人帮人。协会使单个的生产农户有效组织起来，互帮互助，降低了生产成本，拓宽了销售渠道，提高了产品价格，增加了农民收入。

五是民办、民管、民受益。协会从成立到发展壮大，外来干预较少，会员们按照章程实现自我管理，自收自支，自由发展，自生自灭。

我区农村专业经济协会作为市场、农民、政府之间联系的桥梁和纽带，在增加农民收入、促进农村经济社会发展中的作用越来越明显。

1、带动了农业结构调整，促进了特色产业发展。农村专业经济协会通过发挥其中介作用，扩大生产规模，形成拳头产品，走区域化布局、专业化生产、社会化服务之路，带动了农业结构调整。如程河镇柳编行业协会，通过向会员提供柳条种苗、技术、信息和市场供销服务，统一产品标准和市场价格，会员则按协会的要求组织生产、加工、销售。该协会自2003年1月成立以来得到迅猛发展，目前已发展成为网络三大柳编公司、61家个体经销大户和500多户柳编专业户，集产、供、销于一体的大型专业协会。在协会的带动下，2003年，全镇共加工、生产、销售柳编产品900万件套，出口创汇500万美元，产值达1.1亿元。今年在中国广州九十五届出口商品交易会上，该镇的柳制品与四个国家和地区签下订单25份，交易额达30万美元。

2、提高了农业的组织程度，成为连结农户与市场的纽带和桥梁。农村专业经济协会以主导产业为基础，把从事同一产业的农民组织起来，形成技术生产市场，规模效益一体化，使农民在发展规模经营方面走上了专业化、商品化、产业化、集约化、社会化之路。如张湾镇刘集花生公会，自1996年成立以来，内联加工生产基地，外接国内市场，把从事花生种植、加工、销售的农户组织起来，形成全国著名的花生购销集散地。目前，该公会管理的花生大市场占地20亩，内联基地25000亩，带动加工大户300多家，运销大户500多家，产品远销18个省市。2003年，市场吞吐量达50000吨，营销额达3亿元。

3、完善了农村社会化服务功能，加速了新科技的推广运用。市场经济条件下，仅靠政府单一渠道的管理和服务很难满足广大农户发展多种产业的需要，协会可按农民需要，把服务送到田间地头，解决农民一家一户办不了、办不好、办起来不划算的事情。协会还通过“能人效应”，把科技直接传到农户手中，协会中的致富能人是群众身边的典型，许多还是乡里乡亲，其技术经验群众看得见、信得过、学得会，弥补了政府农技推广网络和人的缺陷、不足。如黄集镇蔬菜经营协会，通过引进推广新品种、新技术、新成果，把各村农户连结起来。在该协会的引导下，目前全镇已发展6000亩荷兰比久包菜、5000亩黑皮冬瓜、6000亩反季节蔬菜，产品远销十几个省市。该协会在帮助农民销售中起了关键性作用，协会负责人范社章带领协会成员，一方面帮助农户找客商，另一方面为客商找货源，经常奔波在市场、商贩、农户之间，让菜农不出村就卖了好价钱，节约了销售成本。黄龙镇冬桃协会，协会负责人宋孝勤被誉为“冬桃大王”，她经过十几年的大胆探索，掌握了冬桃品种改良、育苗、嫁接、病虫害防治等一整套冬桃栽培管理技术，她先后被授予全国“双学双比能手”、全省“产业大王”和省“科技示范户”，农民对她都很信任。宋孝勤常年无偿把自己的技术传授给其他农户，在她的示范带动下，全村涌现了二十几户冬桃种植能手，该协会目前已种植冬桃15000亩，仅宋孝勤一家就种植500亩。

4、巩固了农村基层党组织，促进了农村精神文明建设。农村专业经济协会的带头人或组织者大都是党员干部，协会发展到哪里，党员的模范带动作用就发挥延伸到哪里，增强了基层党组织的凝聚力。另外，协会一般都是“民办、民营、民受益”，约法三章，自我约束，自我发展，引导群众务“正业”，让群众有事干、干得好、有钱赚，使部分农民从打牌赌博、游手好闲、无所事事中解脱出来，对当地的风气好转都有很好的影响。

三、我区农村专业经济协会存在的问题

我区的农村专业经济协会起步较晚、规模较小，正处在发展壮大的关键时期，在组织形式、利益机制、服务体系等方面还存在不少问题。

1、缺乏应有重视，思想认识有待提高。

由于受计划经济观念和传统农业生产组织方式的影响，加之大多农村专业经济协会规模较小，作用发挥尚不明显，许多农民还不清楚协会的性质，不了解它的作用，不知道加入协会的条件。少数农村基层干部认为协会是农民为了自身利益，也只能实现其个人利益的一种“小团伙”，可有可无，极少数基层干部甚至认为是对自己威信的一种潜在威胁。对协会的性质、地位、作用和潜力

缺乏足够的认识，导致在实际工作中缺乏统一的管理和指导，协会基本处于分散、自由发展、各自为政的状态。

2、发展层次较低，整体水平有待提高。

目前我区农村专业经济协会规模较小，地域性特点很突出，村级多，镇级少，区级更少，会员覆盖面窄，往往不到本行业的30%；活动较单一，很多协会都由种植大户、营销大户或农民自发组织成立，都是在原有的业务基础上拉上几个人一起干，社会信誉和影响力较低；代表性差，多数协会规模小，比较分散，团结协作意识较弱，很难真正把产业做大做强，因此，竞争力不强，权威性不高，还不具备代表某一产业的能力，也无法形成产业和产品品牌。小规模、低水平的专业经济协会，相对于个体农户来说，农民是组织起来了，但面对整个市场和外部社会力量，农民仍显得形单影只、孤力无助，组织的社会化程度不高，对农业农村发展的推动作用十分有限。

3、运行机制不规范，自身建设有待加强。

我区多数农村专业经济协会组织松散，人员相对不固定，也没有固定的办公场所，活动具有很大的季节性和临时性，缺乏规范的运行机制和健全的领导决策机制，有的根本没有理事会，只有负责人，也很少开会员大会或会员代表会，往往是“能人带着干、能人说了算”，协会的自律和发展在很大程度上依赖于龙头企业和乡土能人，服务质量不高；大部分协会没有依法进行社团登记，不具备法人地位，信誉有限；协会人员素质整体偏低，缺乏专业知识，业务不够熟练。协会自身存在的这些问题影响了协会作用的进一步发挥。

4、管理体制不顺，外部环境有待改善。

目前我区农村专业经济协会在登记管理上由区民政局负责，行业管理上由区科协负责，带有经营营利性质的还要到工商局登记注册，襄民字[2004]41号文件《关于进一步抓好农村专业合作经济组织培育发展工作的通知》，又明确“农经部门作为主管牵头单位”。小小协会四家都管又都不管，管理政出多门、相互扯皮，行业管理指导也是有名无实。同时，政府对农村专业经济协会支持力度不够，没有制定整体发展规划和有关扶持政策，也谈不上在组织建设等方面进行研究和指导。协会在开展活动中，信贷、工商、税务、民政、司法等部门支持不够，甚至出现乱收费等阻碍发展的事情。

四、发展农村专业经济协会的对策及建议

农村专业协会作为推动农村经济和社会发展的新型组织形式，是提高农村生产力的有效载体，是新形势下农业农村工作的有力抓手，是基层政府管理微观经济的有益补充。加快我区农村专业经济协会的发展，对推动农村经济结构调整，发展农产品加工业，搞活农产品流通，健全农产品市场体系必将产生重大而深远的影响。我们认为，加强我区农村专业经济协会工作应从以下方面入手：

1、提高思想认识，加强组织领导。

各级党委和政府应充分认识新形势下农村专业经济协会对组织农业、富裕农民、发展农村的重要作用，从调整经济结构、实施可持续发展战略、统筹城乡发展、解决“三农”问题的高度，把这项工作摆上重要位置，纳入社会发展整体规划，纳入年度目标考核范畴。同时，要汲取前些年养蝎协会失败的教训，切实改进工作方式，做到指路不替代，搭台不唱戏，扶持不包办，保证农村专业经济协会民办、民营、民受益。同时，注重对乡土能人和协会带头人的培养，及时将他们中的优秀分子吸纳到党组织中来，吸纳到干部队伍中来，鼓励其干好事业、干成事业，树立正确的用人导向，领导协会发展方向。

2、坚持分类指导，提升整体水平。

根据我区专业经济协会发展现状，做到“三个一批”：快速发展一批，从农业农村产业发展实际出发，在优势行业传统产业领域发展一批专业经济协会，如大头菜生产加工、粮油生产加工等，为中小企业和农户提供良好服务；规范完善一批，坚持边发展边规范，引导、指导有一定基础、尚不规范的协会，完善规范运行机制，逐步建立健全以章程为核心的自我管理、自我服务、自我发展的自律机制，推动协会健康发展；整合壮大一批，在尊重市场规律和农民意愿的基础上，围绕“一区一品”建设，以骨干企业为龙头，以产业大户为成员，整合全区专业经济协会，对已有一定规模、影响力较大，有全区性产业基础的协会，如花生公会、畜牧养殖协会等，加强横向联系，鼓励同行业协会联合经营，支持村级协会发展壮大成镇、区级协会，增强影响力和吸纳能力，扩大协会规模，整合区域产业资源，打造名品名牌，增强参与国内外市场竞争的能力。

3、优化部门服务，增强发展活力。

培育发展农业专业经济协会涉及民政、农经、科技等诸多涉农部门，政府及各部门要强化服务

意识，加快研究制订有关扶持政策，加强协调配合。登记管理部门按照“边发展、边登记”的原则，放宽登记范围，简化程序，降低门槛，对有较好发展前景但暂时达不到登记条件的，可实行“批准备案制”，先纳入培育范围，逐步培育规范；农业、科技、工商、税务、金融等部门要在资金、税收、科技服务等方面加大对协会的扶持力度，使协会的发展尽快走上制度化、规范化轨道。同时，鼓励协会主动与农业、林业、税务、科技等部门建立联席会制度，加强沟通，及时反映情况，研究解决问题，促进协会快速有序发展。

4、加大宣传力度，营造良好氛围。

采取会议、广播、电视、简报等多种形式，深入广泛地向全区农村干部群众宣传农村专业经济协会的性质、地位和作用。区、镇电视台要开设专栏，对一些运作规范、制度健全、作用明显、在当地有一定影响的专业协会，及时总结，加大宣传，扩大影响；每年初的全区总结表彰会应将专业经济协会纳入考核评比范畴，评出全区专业协会三强或五强，树立政策导向，形成鼓励引导发展农村专业经济协会的良好氛围和气候，加快协会发展。

联系：湖北省襄樊市襄阳区委政研室 作者：李云峰 蔡继革等
中国农村研究网 (<http://www.ccrs.org.cn>) 2004-12

 上一篇 下一篇 