

四川城市周边乡村集体经济合作社机制研究

——以宜宾凉姜镇为例

刘诗怡 许雪晴 袁凤 陈柯秀 李文静 代静雅¹

(四川轻化工大学, 四川 宜宾 64400)

【摘要】: 农村集体经济是农村经济发展的助推器。然而农村集体经济发展千差万别。随着新型城镇化建设的发展, 位于城市周边的乡镇因其独特的地理位置, 发展机遇增加, 许多新型模式相应产生。但仍有许多乡村并没有充分利用其优势, 增强农村集体经济发展, 推进农村产业发展, 应深化改革农村产权制度, 探寻发展的新型模式。以四川省宜宾市凉姜镇为对象, 从合作社引入农村集体经济的角度, 分析研究推动城市周边乡镇发展农村集体经济的办法。

【关键词】: 集体经济 城市周边 合作社 发展

【中图分类号】 F272.3 **【文献标识码】** A

1 概述

1.1 相关背景

党的十九大报告提出了“实施乡村振兴战略”, 并指出通过深入推进农村集体产权制度改革, 发展多样的股份合作, 完善农村集体经济制度; 同时统筹城乡发展共同推进乡村发展, 需要以农业为基础, 转变农业发展方式, 建设农业产业生产经营体系、推进特色化、品牌化, 优化农业结构, 促进一二三产业融合发展, 向休闲农业、健康养生的方向拓展, 激发农业发展动力, 实现产业兴旺由“输血”变为“造血”。

在四川省《关于深化农村集体产权制度改革发展农村新型集体经济的试行意见》中指出建立农村集体经济组织、推进股份制改革试点、创新集体经济发展路径, 最后再形成基本的现代农村集体产权制度、确立农村集体经济组织的市场首要地位。

截止到2018年底, 四川省农民专业合作社有9.96万家, 社员4168万户, 经营收入为420.3亿元。合作社下主导产业249.08万 hm^2 , 特色产业95.5万 hm^2 , “三品一标”认证的有3666个合作社, 已注册品牌商标合作社有4502家, 合作社通过农产品加工、直销供直销及电商收入134.02亿元。入社成员户平均盈余1684.3元。

由此可见, 农村以合作社为代表的集体经济发展是普遍现象, 但总体来看, 除部分发展特别好的合作社收入非常可观, 大部分合作社发展情况一般, 没有得到高收益、高回报, 未能实现通过发展合作社促进农村集体经济发展的目标。

¹**基金项目:** 四川省大学生创新创业训练计划项目省级立项(201810622041)。

作者简介: 刘诗怡(1998—), 女, 四川金堂人, 在读本科生; 许雪晴(1998—), 女, 四川金阳人, 在读本科生; 袁凤(1998—), 女, 四川成都人, 在读本科生; 陈柯秀(1996—), 女, 四川绵阳人, 在读本科生; 李文静(1998—), 女, 四川绵阳人, 在读本科生; 代静雅(1997—), 女, 四川都江堰人, 在读本科生。

1.2 集体经济合作社机制意义

集体经济是我国社会主义基本经济制度的重要组成部分，其最大的特征是利润共创、风险共担。在农村，通过发展集体经济，能够有效整合资金、人才，充分调动和发挥农村各类资源和要素优势，将村民、政府和企业紧密联系起来，通过合作，实现共赢。从而防止两极分化、缩小贫富差距。

合作社是一种建立在家庭联产承包责任制基础上的自愿联合组织，作为农村集体经济的主要构建形式，可以将公共资产与资源相结合，将产品与资金、企业以及市场相连接，基于此，输出产品、发展产业、服务社区，发挥好农村集体组织在管理集体资产、开发集体资源、发展集体经济以及服务组织成员等方面的作用。现阶段，合作社已成为构建新型农业经营体系的中坚力量，通过有效引领广大农民参与市场竞争，促进农业社会化服务、集体产权制度改革以及农村社会管理的实现。

总之，构建集体经济合作社，对于发展壮大农村集体经济，促进农业发展、农民富裕、农村繁荣有重要促进作用，为村集体经济输入强大的发展动力，为乡村振兴提供重要支撑和保障。

2 凉姜镇发展现状分析及思考

凉姜镇是四川宜宾临港经济技术开发区的重要组成部分。场镇距临港经开区约 12km，有 8 个农村社区，1 个城镇社区。人口数量约 1.8 万人，辖区面积为 44km²。水果是凉姜镇的传统优势产业，全镇水果种植面积达 1333.33 多 hm²。有国家级示范合作社 1 个、省级示范专业合作社 2 个、临港试点的党员合作社 1 个，现代特色水果基地 2 个。

2.1 凉姜镇集体经济合作社发展现状

2.1.1 集体经济收入单一。

村集体经济的收入基本都来自村集体的房屋出租。其中收入相对较好的崇德社区村集体年收入有 10 万元，其余大部分社区集体经济年收入在 3~4 万元左右，有的社区甚至没有集体收入

2.1.2 合作社规模普遍较小。

每个社区都存在合作社，以水果为主导的合作社较多，且部分合作社经济效益可观，但是总体看来，规模仍然较小。以发展较好的金利社区的枇杷专合社以及崇德社区的合作社为例，枇杷专合社的成员只有 112 人，在社区总人数中占比不足 6%，崇德社区的红春合作社有成员 114 人，在社区总人数中占比不足 5%。

2.1.3 合作社农产品销售渠道有待拓宽。

大部分合作社经销环节是通过熟人介绍，直接采购，合作对象也是一些私人销售或超市，并没有大型供应商、电商平台与其合作。凉姜葡萄在宜宾有一定知名度但影响力在周边城市并不大，在塑造品牌形象和产品包装宣传上都有待加强。

2.1.4 人才队伍建设有待加强。

凉姜镇和大多数的四川乡村一样，都面临着大部分青壮劳动力外出务工的问题，凉姜镇有 50% 以上的青壮年选择在外发展，留守的村民大多又学历偏低，大部分社区居民中本科及以上学历不足 5%，基本都是高中以下学历。虽然合作社和村委会提供一些技术的扶持，但在管理、运营上还是缺乏相关人才。

2.2 凉姜镇发展机遇

凉姜镇距离宜宾市区仅有 10 多 km 的路程，道路建设完善，交通便利，宜宾城内上百万的人口形成了庞大的消费市场，有利于凉姜镇农产品对外销售。凉姜镇作为宜宾城市周边的乡镇，因为其独特的地理优势，相比其他偏远的乡镇，其产品运输时间更短，运输成本更低，产品更新鲜，且还具有客源就在身边、服务人才容易找、构建旅游业态更灵活等优势。而现阶段凉姜镇村民还未能对这些优势进行充分利用，没能完全打开消费市场，这些都是当地未来发展的重大机遇。

2.3 凉姜镇模式发展思考

2.3.1 加强人才队伍建设。

在人才引进上：一是利用周边资源，加强人才储备。凉姜镇地处宜宾周边，毗邻宜宾大学城，应充分利用好这一优势。可以和宜宾的人力资源市场、大学城的高校建立合作；二是通过思想工作建设和相关宣传工作，吸引外出务工人员 and 有志之士；三是以资金、技术、发明的形式入股，吸引人员参与到事业发展。通过各种方式，汇聚多领域人才为农村集体经济的发展注入活力。

在人才培育上：一是发挥典型示范作用，让发展大户参与到培训团队，他们通过亲身案例教学，调动村民积极性，辐射带动发展；二是开展针对性培训工作，对于培训的对象进行培训需求分析，如农业技能培训、管理技能培训等，根据培训需求再进行相关的培训，形式可以是实际开班教学、实地操作教学、网络教学。三是组织到合作社办得成功的地方学习先进经验，通过优秀案例的实地走访，强化与自身不足的对比。

2.3.2 注重技术升级发展。

合作社设立专项资金用于技术开发。选择技术人员外出学习先进技术，将新技术引入凉姜镇当地并改良发展，以此提高当地农产品质量和开发新品种。

定期邀请专家来本地进行技术培训和指导，可通过座谈会和实地“手把手”教学的方式，推进新品种、新技术示范推广，不断提高广大农民的生产技能。

在此基础上，还可以邀请相关专家以“合作伙伴”的身份加入合作社，并承诺每月提供一定金额的基本生活保障和一定的合作社股份。即鼓励专家以知识技术的方式入股，与当地合作社达成长久的合作关系。加强农业机械设备的运用，提高农产品在耕、种、收及加工环节的机械化水平，加快推进农业机械化，从而减轻农民的负担。

通过企业帮扶等形式，引入企业合作，并加强企业在技术创新的主体地位，培育农业科技创新型企业，支持相关企业牵头实施技术创新项目，从而提升农村集体经济的技术创新水平。2.3.3 有效汇聚利用资金。运用资金汇聚的三种模式。股份制合作社模式。凉姜镇合作社公平评估各种生产要素，对土地和现有农产品进行折价，吸引村民、城镇投资者等各界人士参与，通过技术、土地、资金等多种要素入股，整合资源成立股份制合作社。合作社实行“统一经营、按股分红、利益共享、风险共担”的股份制公司运行管理模式。该模式有利于筹措资金以扩大投资生产规模，将生产经营模式转向组织化、规模化、集约化，能有效降低个人经营风险、增加经营收入。

发展“BOT”模式。BOT 是“build-operate-transfer”的缩写，意为“建设-经营-转让”，是私营企业参与基础设施建设，向社会提供公共服务的一种方式。虽然凉姜镇当地的基础设施建设发展较好，但在需要增加基础设施投入、新修道路但缺乏资金时依然可以采取这种模式，由当地政府牵头，与宜宾市内私营企业合作，政府赋予其一定期限内的建设、经营权，在规定期

内的所有投资收益归私营企业所有，规定期满回收该项目归凉姜镇所有。采取 BOT 投资方式，可在私营企业的积极参与下，使一些本来急需建设而政府目前又无力投资建设的基础设施项目，在政府有力量建设前，提前建成发挥作用，从而有利于凉姜镇当地生产力的提高，并满足集体经济发展的需求。

“BT”模式。BT 是英文 Build 和 Transfer 的缩写，意为“建设—移交”，是政府利用非政府资金来进行非经营性基础设施建设项目的一种融资模式。在凉姜镇可以对这种模式加以变化运用，例如由合作社与宜宾市内私营企业签订合作协议、确定融资模式，由投资方出资建设公司，按照合同履行义务，合同期满，投资方有偿移交给合作社，合作社按约定总价，按比例分期偿还投资方的融资和建设费用，这期间公司经营与收益均归合作社所有。该模式可以有效解决合作社急需成立公司进行生产运作但缺乏前期建设资金的情况，但投资风险较大，需要做好风险预测和项目运作前景预测等，要重视对 BT 项目中招标单位回购担保的审查，以确保担保方案的有效性和可行性。

用好国家财政资金。落实国家对于农村集体经济发展的信贷、税收和征地等方面的资金支持，加大金融扶持力度，用好集体经济发展的专项资金。如幸福美丽新村建设专项也可用于支持集体经济发展。

促进社会资本投入。在合理合法、不损害农民利益、不破坏生态环境的前提下，适度放宽社会资本的准入门槛。可以通过招商引资等方式从当地龙头企业或其他渠道，吸引资金投入。

促进金融资本投入。推进政府和银行合作项目，如与银行联合开展“农贷”业务。通过投融资平台的搭建，可采用贷款贴息、贷款担保等方式，吸引金融资本的投入。从而为农村集体经济发展提供资金支持。

2.3.4 拓宽产品销售渠道。

由合作社负责人与各类超市进行洽谈，订立长期稳定的合作合同，形成“农超对接”；开设社区直销店，与临近城市有相关需求的企业和单位进行“农社对接”。

利用“互联网+”开拓电子商务市场，拓宽消费群体、减去中间商损失。电子商务的蓬勃发展为农产品的销售带来新机会，通过与电商平台的引入对接，打破了销售的地区壁垒，促进农副产品的销售。如凉姜的合作联社形成一个统一的水果淘宝店或者与大学城建立合作关系直销水果到高校。

通过线上线下进行广告投入，举办活动，以及旅游景点的宣传，向各城区街道进行宣传，使用各种广告形式，让市民了解当地的人文特色，从而吸引大众，促进旅游业，果蔬业等各项产业的集体经济发展。

2.3.5 合作社组织发展模式。

一是合作社+农户。这种组织模式中，农户主要通过自己的合作社把产品销往市场，具有“民办、民营、民受益”的特点。也是凉姜镇现阶段最常见的一种组织运作模式。凉姜镇大部分合作社都采用了该运营模式，通过合作社进行买卖交易。

二是合作社+基地+农户。这种模式合作社一般具有一定数量的生产基地，通过生产基地，指导农户生产，并按标准收购或代销社员产品。如金利社区的枇杷专业合作社，该合作社现有成员 112 人，其中股东成员 15 人，注册资金 800 万元。现已带动社区农户发展枇杷种植 368 户，种植面积达 166.67hm²，直接为成员增加收入 3 万余元，并打造金利社区自己的“姜滕”品牌。合作社取得“国家级无公害生产基地”、“放心绿色基地”光荣称号。社区多次组织人员到外地种植基地实地考察、交流。每年都不定时召集村民参加枇杷种植技术培训会，并邀请专家到种植现场手把手的传教。现已引进优良枇杷品种进行试验示范 33.33 多 hm²。

三是合作社+龙头企业+农村集体经济组织+农户。这是农业产业化联合体，实现了农户和现代农业发展有机衔接。合作社和企业以资金、技术入股并参与管理利益分配。村集体以预留集体资产参股，农户将承包经营权量化折资入股或者进行资金入股。合作社的法人代表大多由龙头企业的负责人兼任。合作社连接龙头企业与农民，成为了企业的生产车间。据调查，凉姜现在还未出现这种组织模式的合作社，与企业的联系停留在最基本的买卖合作阶段，没有得到更加深入的资金和技术投资。引进宜宾龙头企业，形成企业帮扶或者企业投资入股等更多的经营模式是接下来凉姜镇应该思考和发展的方向。

四是合作联社+农户。这种组织模式由从事相关产业的不同合作社组成，形成产、加、销一体化经营的联合体，并且在各环节上带动社员和农户。这种模式是凉姜镇已经有雏形但还未完全发展的，大部分合作社都是独立经营、自负盈亏，未能形成合作发展和优势互补。比如前面提到的崇德社区的春红水果党员合作社，该合作社集餐饮、水果、垂钓于一体，虽然严格意义上讲也是属于一个单独的合作社，没有与其他合作社形成联合体，但如果将合作社内部的合作运营模式扩大化、辐射化发展，与类似金利枇杷专合社、罗山社区葡萄示范基地、九里农家乐等进行相关合作，就可形成合作联社，组建一个面向更多农户、跨社、跨地区、规模更大、管理结构更紧凑的合作经济联合体组织。这将更有利于集中资金、人力、技术等多个发展要素，促进凉姜镇的集体经济发展。

2.4 五是党建+合作社+农户

这是党建服务经济的切入点，把党的政治、组织和群众优势，与合作社在技术、市场和资金等方面的优势有机结合，围绕党建，把群众凝聚在党组织周围，把党支部建设成带领群众脱贫致富的“领头雁”。凉姜崇德的红春水果党员合作社，由党员先进行示范引领吸引村民通过薪资入股、土地入股进入合作社，对没有加入合作社的村民进行技术扶持。该合作社自身发展 6.67 余 hm² 辐射发展 26.67 多 hm²。实现年户均增收 6000 元。

3 四川城市周边乡村集体经济的整体思考

四川省是传统的劳动力输出大省，外出务工人员较多，与全国其他省份进行对比发现，四川省进入了深度老龄化，四川省的乡村人才发展存在人才供给不足、文化素质偏低、科技素养缺乏、管理素质较低等问题。但近年来，由于东部地区劳动力、土地等基本生产要素成本上升，资源加工型和劳动密集型产业向中西部转移加快，东西部地区就业人员工资收入差距缩小，四川出现了部分劳动力人口回流现象。可以说，外出务工人员回流，不仅能够增加四川本省的劳动力供给，也有利于促进地区经济发展，这无疑为四川的乡村集体经济带来了巨大的发展机遇，因此我们更要抓住机遇，找准办法，先从四川城市周边乡村集体经济发展开始，辐射更多的乡村，通过加强乡村集体经济加快四川省经济发展。

凉姜镇的集体经济发展现状是四川乡村集体经济发展的缩影，四川其他地区的大部分城市周边的乡镇与凉姜镇一样，拥有地理位置优势和相似的发展机遇，因此我们在研究四川城市周边乡村集体经济发展时，在人才建设、技术发展、资金筹集、拓宽销售渠道、合作社发展模式等方面的措施实施上可以参照对凉姜镇的发展建议。除此之外我们引入了一些其他的思考，以下是一些建议：

3.1 党组织发挥引领作用

乡村的集体经济发展应在党组织先进思想引领下，坚持以“党建+合作社”的利益联结机制为基础，有效整合村内外人才、土地、市场等资源，成为农村内外部资源的融合平台。党组织要积极落实中央有关农村集体经济有关制度的改革，促进农村“三变”的规范化实施，成为相关政策的执行平台；还应发挥党员的示范带头作用，充分调动人民群众的积极性、主动性、创新性，成为发展动力的激发平台。

3.2 塑造品牌增加创收

强化合作社品牌建设。市场的竞争实质上就是品牌的竞争，品牌意味着高利润、高市场占有率和高附加值。注重品牌营销，从而提高产品知名度，增强市场竞争力，进而提高品牌获利能力。

一是提升品质，品质成就品牌，品质是品牌最为重要的一环，无论是旅游服务产业还是农产品产业都需要重视提供产品的品质，注重技术的提升，形成标准化、规范化的流程。二是强化品牌意识，各个乡村应立足于文化内涵，塑造属于自己的品牌文化，再借助于商标、品牌、包装的强化，使产业走精品化路线。三是注重品牌营销，通过线下的广告宣传，还有线上如抖音、微博等平台的宣传扩大影响力和知名度。

3.3 因地制宜促进发展

针对每个乡镇的独特优势和发展特点，在制定相关计划和实施过程中，要不断收集数据、大量分析，实施不同的发展策略，选择更有利的发展方向。

3.3.1 发展旅游合作社。对当地有特色风景、特色美食的乡镇可采取以下方法。

(1) 建设旅游合作社。依托当地特色美景和城市周边自然生态环境的独特优势，借助交通便利的优势，引流城市游客和吸引城市居民到当地观光旅游。总体发展思路如下：引进企业和乡村致富带头人、专业能人牵头改造或新建乡村旅游合作社：整合农民现有闲置房屋、土地、林地和可供观光旅游项目，特别是吸纳融合现有或新建农家乐旅游项目建设乡村旅游合作社，农民可通过技术、土地、资金等各类生产要素入股。

(2) 助推种植、养殖合作社与旅游合作社融合发展。以凉姜镇的金利社区“宜宾市翠屏区金利枇杷专合社”与九里社区农家乐为例，若当地已发展有水果种植地，可将水果种植地改造为观光采摘园，增加游客自行采摘水果、开发类似果酒自酿、制作果干等项目；将现有农家乐进行扩大、统一经营或新建特色农家乐，打造特色绿色无污染美食体验和特色民宿项目，与类似其他合作社形成合作，开发集观光、垂钓、采摘体验、水果或养殖物销售、住宿等一条龙旅游项目。推进旅游业与特色种植、养殖业的融合发展，提升吃、住、行、游、购、娱的水平层次，加快构建当地旅游产业协同联动发展体系。

3.3.2 助推种植、养殖业产业化发展。

对当地农民以种植、养殖为主且发展前景乐观的乡镇可采取以下方法。目前，城市周边许多合作社发展较慢，经营状况一般的原因大多都是因为走分散型、粗放式小农户发展路线，较少形成规模化生产，农牧产品以生产为主，缺少精加工和精包装，产品附加值低。为了扩大合作社经营范围和加快集体经济发展、增加集体收益和个人收益，应该由“生产导向性”为主过渡到“市场导向性为主的发展思路”，努力实现以农牧产业化发展构建现代农业产业体系。主要可以从以下方面入手：

建立合作社联合社。打破现有“各社各办”模式，将可以开展合作的各村各个合作社进行联合，优势互补，扩大现有产业合作社规模，为种植业、养殖业规模化、专业化、集约化奠定基础。

积极引进龙头精加工企业。由政府牵头加快企业扶贫工作开展，充分发挥龙头企业的示范引领作用，大力开展农牧产品精加工产业，为类似凉姜镇双河场街道社区没有土地的农户或者土地面积小的农民提供就业机会，将现有初级农牧产品进行开发、加工、再升级，提高其质量和产量。

大力发展本地农牧产业。将现有合作社进行筛选，对规模较大、发展较好的合作社提供技术和资金支持，深入开展精加工产业或创办企业。将现有优势水果品种注册商标，形成品牌，实现由“品种化销售”到“品牌化销售”的过渡，开发精致产品、精致纪念品等特色产品发展，并做好宣传工作，打造当地特色品牌产业发展。

参考文献:

- [1]钟太刚. 精准扶贫背景下四川藏区农民合作社发展路径探索[J]. 西藏研究, 2018(01):149-157.
- [2]尧珏. 农村集体经济股份合作组织运行模式研究[J]. 广西质量监督导报, 2019(07):156-157.
- [3]刘宁. 苏北农村“三集中”后集体经济发展的现状与未来[J]. 现代妇女(下旬), 2014(01):161.
- [4]召龙. 浅谈 BOT+EPC 建设项目风险防范[D]. 太原: 中铁十七局集团, 2011.
- [5]周腰华, 成丽娜. 新型农业经营主体组织模式与经营模式分析[J]. 学术交流, 2019(07):105-113.
- [6]四川省农民合作社不断发展壮大[J]. 中国农民合作社, 2019(04):38-40.
- [7]刘晓敏, 秦义民. 河南省农民专业合作社调查报告[J]. 河南农业, 2014(13):8.
- [8]孙洁. 加快乡村产业振兴助推乡村全面振兴解读《关于促进乡村产业振兴的指导意见》[J]. 中国农村科技, 2019(07):8-11.
- [9]王文彬. 农村集体经济的现状扫描与优化路径研究——基于要素回归视角[D]. 武汉: 华中科技大学公共管理学院, 2018.