

2016 年 9 月访谈笔记

9 月 28 日，在 XX 镇 XX 村的农业技术学校，访谈合作社负责土壤转化的 XXX。

9 月 29 日，在联合社一楼办公室访谈负责资金互助的 XXX。

9 月 29 日，在联合社二楼大办公室访谈 XX。

以下笔记按题目重新组织，标明受访者。

农业生产：

XXX：

这一带农民的作物选择：06-08 年前以棉花、芦笋、小麦、玉米为主，之后水果越来越多。

合作社要求会员农户进行多样化种植，因为单一作物的规模种植造成病虫害。

共有 8 万亩土地经过了土壤转化。所涉及的只是每个农户的一部分地，5 亩左右，既能培养经验，又从自家消费出发，所以一个村里的转化过的土壤的规模不会太大。所有合作社成员的土地加起来规模远大于已用于土壤转化的 8 万亩。

防虫用传统办法：辣椒水、杀虫灯、粘防板。但近几年都用得少了，因为虫害少了。

农户成为会员的条件：总共有十几条，要考察个人道德品行、信用。要参与土壤转化。

目前合作社联社下共有 22 个社，原有 28 个，后有 6 个因为要拿政府的补贴而退出。

XX、XX 两地合作社的城市消费店供应的蔬菜、菜油、面粉、芝麻、豆子都是来自转化完的土壤。

辅导员对接农户，在生资、技术、日用品的统购统销、资金方面都提供服务，也对合作社的农业生产进行指导、服务。

农资方面的统购统销：03 年就开始办了 6 个连锁店，每个店覆盖 7 个村。原来本地的农资店很少，后来越来越多。2012 年开始转，现在连锁农资店转型成中转、或销售农家肥；同时改为进门直销，从厂里送货，不经过零售店，直接送到农户家中。统购原来在农资店里，会员有折扣，非会员则无。

参加土壤转化的必须从农资店统购（有机肥料？），其他不必，可以从任何地方买。她估计有 60% 的社员参与（在合作社的农资店买农资）。

小麦：通过联合社收购，再卖给国家粮库。（这也就是说，联合社的价格不可能高过国家粮库的价格。而且国家粮库是公开收购的，所以，社员不通过联合社卖也可以。但这部分是非有机生产的。不属于合作社统筹生产的部分。）

XX:

资金互助首先服务的对象是农业生产。一万多亩的小麦，先保证能满足 3800 多户社员的需求。2013 年时有 3 万亩地，现在已经有 7 万亩。

只要没有要到项目，靠包地的家庭，经营规模在几百亩的，不超过 3 年都干不下去了。农机具的补贴也造成了过度的投资。只有 200 亩地就买拖拉机，而实际上过千亩才养得了一台，结果造成拖拉机的过剩。

从 09 年开始，强烈引导社员放弃单一化、大规模种植，而是多元化。10 亩地一定要多元化，可以有 5 个种类。比如今年的冰雹就影响了柿子，但没有影响桃子、香椿。

适度规模：

市委书记一来就问：“你们的主导产业是什么？”（观念上就是要大规模种植单一作物。）

但她们强调的是节约，自己生产、自己提供。

种类中一定要有小麦，3 月收香椿，4 月杏，5 月桃，秋季柿子、苹果。鼓励社员精耕细作。有些农业能手反倒不肯多种。3800 户中，目前最多有 40 多亩地，社里还鼓励他降低规模。社员中有两口子完全从农业生产中积累了上百万圆存款的。

金融互助：

每户借 2-3 万，用于采购农资、年底归还，利息高于农信社的，由辅导员审核、监督。一年的规模为 3000 万元。只借给社员，而资金来源有施永青基金会的投入。（x）

XXX：

每年借出去的金額为 2000 万（此数字与别处有异），服务对象一千多户。利息是去年刚调整过的（月利）：

2000 以下不收利，三月内还款；

5000 以下，0.8%；8000，1%；两万，1.3%；三万，1.5%。

有 630 户是生态养殖、种植和养老结合起来，针对的是 55-60 岁的老人，如果是单身的话，几个人结合起来。对他们可以贷 3-5 万，分两三年分发，1.5%的月息。

她本人 06 年加入的，先做手工艺，后做小额贷款项目，直到 2012 年。

小额贷款最开始是外来的项目（XX 学校？后来知道其实是 MYS 搞的），号称是个公益性项目，但实际上是牟利性的商业公司，收 1.75% 的高月息，三年在本地出款 1 亿多，刚是利息就总共拿走近两千万。现在仍在 XX 镇运营。

农村对贷款还是有很大需求的。

她们的资金构成：

1. 固定股金：社员的入社土地股金——社员入社时，每亩地要交 500 元的股金。ZQ：以 8 万亩地算下来，这就有四千万了。
2. 流动股金：社员的存款，每户最多可放 3 万。
3. 从 SYQ 基金会借的款（无息贷款）。

她们在主动地控制规模和资金分队。

W：“每一项工作都是做人的工作。思想做通了，钱自然出来了。”

XX：

09 年 XX 贷款，半年放了一千多万的贷款，1.75% 的月息，多大的利润！她们参与协助 XX 做了业务之后，不断得到加工资，收入提高，但身心俱疲。后来决定不做了。

XX 是 06 年开始进来做的（？），06 年贷 40 万，07 年 120 万，08 年 400 万，09 年 3000 万，光利润就 600 多万，被公司从农村抽走！

协会（联合社的前身）与 XX 签了三年的合同，09-11 年，有 12 个人加入这个项目。XX 利用协会的人脉，信用来开展工作、放贷。

独立出来之后，她们自己把贷款额度约束起来，而且下调，放 2000 块的无息贷款给最弱的群体。以前不贷给 60 岁以上的老人，但后来发现老人有很大能量，可以搞多元生态养殖、还能生产有机肥，所以放宽了年龄上限。

XX: 06-09 年是月息 1 厘 5 (1.5%，相当于年息 18%)，后来国家规定年息 21%，也就是月息 1.75%。因为这个引起了很大争议，因为农户就认为这是高利贷，但公司的想法不一样。

手工艺：（此处是与另一人访谈。）

手工艺合作社覆盖 43 个村，265 户社员，近 100 位老人。43 个村分成 12 个片区，每个片区有一个手工屋。我们去参观的是下寺村的。

04 年开始，项目有纺线、织布、绣花、剪纸等。从组织妇女跳舞开始，发现老人有很好的传统手艺，先从剪纸开始，年轻人觉得很漂亮，但不理解里面的文化含意（比如二十四孝故事等），所以开始成立手工艺合作社。

当地也有订单，比如婚丧嫁娶的时候订的订单。

主要的一个活动是办夏令营，专门给儿童的手工营，每个周末孩子们都可以到每个片区的手工屋去学习诸如纺线、织布的手艺，激发了对本土文化的热爱、自信。儿童夏令营跟华德福教育在合作。

她本人就讲到其母亲对传统手工艺的了解，其父亲对村史的了解，这些老人身上的文化财富被利用起来。

以前接订单的话，赚钱成了目的，学习反倒被排斥，文化变成了次要的。现在手工艺合作社工作的重心转到了本地，一是传承和培育（本土文化），二是本地的消费。（从最初对商业化的拥抱变成了对商业化的排斥）。

发展历程：

关于跳舞：（L）

01 年开始跳舞。

:为什么跳舞能对社会动员有显著作用？

她们对跳舞的最大的障碍就是说：“跳舞是城里人的事，农村人跳什么舞！”

“一个妇女能影响一个家庭。”

03 年的清理垃圾行动就是因为有了跳舞形成的妇女核心群体，发了个倡议书，再加上各自回家的动员，用了三天的义务劳动，把村口几辈子人攒下来的垃圾清理干净。之后，05 年又进一步作巷道修建的活动。

04 年开始组织学习中央一号文件，定期组织学习。跳舞时男的就意见，说他们不能参加，学习时他们也要求参加，就把男性也组织了进来。

在村口上把草地清理好，夏天每晚都来集体活动，唱歌、跳舞、学习、考试（开卷考一号文件的内容）、体育（棋类）比赛。

在选人（ZQ：没搞清这里讲的是选什么人。是普通会员还是干事？）方面对品德有要求：会定期检查成员在家庭生活、个人生活方面的行为。（ZQ：这样的好处是保持了成员的个人品德，但同时也是在排斥，将最需要改变的人排斥在外。）

ZQ:组织起来后对人的面貌的改变很大！经济产生分化，文化和社会活动产生凝聚。

XXX 到梨树（具体哪一个没搞清）参观过，发现他们没有组织村内的文化活动，只搞经济，没改变村里的氛围，很快就产生了矛盾。

XX:

如何扩大社员的规模？到一个村时，先接触村干部。村干部们的态度不一样，有支持，也有不支持也不反对（很少数），但阻挠的没有。

合作社总体：

W:

社员获得的服务：农资统购，农产品统销，资金互助，日用品统购，养老和扶幼的服务。

技术培训服务：

- 外来专家上的大课；
- 每个辅导员（共 18 人，每人对口 200 户），下面有 20 个技术能手（本地农民中的土专家）也会定期传授技术。

主动不要政府的补贴，以避免不必要的麻烦和社员之间的不信任。

XX:

辅导员有配对 2 户婚姻的任务。

财务这边有个管综合业务的。管社员的档案，共 9 个人的团队，每年花很多时间在档案的建档、更新。（后来 18 年又看到还招了一个石河子大学毕业的男生，把档案都电子化。）

对政府的项目都拒绝。拿钱做的事情跟不拿钱做的事情状态完全不一样。

合作社的好处：跨村，不受村里原来的状况连累。

05 年她丈夫当村长，06 年开始新农村建设，下来很多项目，政府项目带来压力，快节奏，人群的分化，公平总是做不到。

村里的路：修了三次，上面有项目，上面给了三分之一，镇里给了三分之一，自己筹了三分之一。自己筹的钱不是发动群众投入的，而是自己出面去各家借的，结果自己负债累累。

做协会不一样，做不成就不做了。

比如互助养老一事：14 年准备好要启动了，但上面有项目了，每个村都要做，上面有钱，她们就选择退出。结果后来项目又没做成，一年半（15 年？）她们才回来做。

做这个还不仅是钱的问题，建个养老院更重要的是前期的思想工作，说服老人或子女加入此项目。拿了项目就出问题：农户家庭认为政府出钱，自己就不愿出钱，或者政府开始为了搞起来，就不要钱，但以后也就没法要钱。

要做到不要政府的钱，起步很关键。要知道自己的目的是什么。如果一开始要钱，以后就会变成：一、对政府的依赖；二、以向政府要钱为目的。

06 年时市委书记说要大力支持，给钱，发现了大家的变化，被钱主导，成员的态度发生变化。从此决定以后不要政府的钱。

当时 28 个合作社，也是因为政府有补贴，但内部决定不要钱，拿钱的就散伙，因此其中 6 个理事会决定拿钱退出。

中央的政策从 1 号文件、合作社法，给了法律和政治上定位的支持，体现出来的都是对农村很好的支持，“尚方宝剑”指出了农村自我组织、农业发展的正确道路。问题是出在政策的实施上，变成了简单地给钱。

最感谢的是政府真是不干涉，让她们自己做主。政府给钱还有一大问题就是政策实施的一刀切，没有条件的也要上。

到 GQL 卖手工艺品的经历：

某一年（应该是 06 年前后），市里为了支持她们的发展，特地在 GQL 给了她们一个卖手工艺品的摊位。结果生意很好，但带来了不想要的变化。为了更赚钱，经营这个摊头的决定从山东博山买进 40 块一件的床单，当成本地手工做的，以 280 元的高价卖给旅游者。但问题是，自己纺织的社会和文化的意义就完全没有了。而且，还有为了生产更多的手工艺品卖，家里人会催着七八十岁的老奶奶熬夜赶工生产、影响身体，也造成怨气。

X：“靠什么赚钱，赚钱为什么？”一定要想清楚；不想清楚，一定会错。