

兰考农民资金互助合作的几种试验

作者：曹 晖 田文玲

《《中国老区建设》》2008 年第 9 期

兰考六年来的试验证明：农民资金互助合作做为新生事物，其发展显示了一个新生事物必须经历的过程特点——个体行动者的试验探索阶段，到基层干部群众愿意搞的实践阶段，然后才是政府相关部门的扶持、推广阶段。

——何慧丽

2003 年 8 月，中国农业大学副教授、北京大学社会学博士何慧丽，利用开封市与中国农业大学进行市校共建的机会，到河南省兰考县挂职副县长。六年下来，她在地方上相继经历了挂职副县长、副区长、县委常委等职务。她说：“在基层挂职，我就干了两件事——一是接受锻炼，二是做农民合作试验。”

何慧丽所说的“接受锻炼”，是每个下派的挂职干部都要做的；但是她所做的“农民合作试验”，却在众多的挂职干部中显得有点另类。她的农民合作试验，其中重要的一项内容，就是农民资金互助合作。

“2003 年我刚到兰考时，没有分派具体工作，不管口，领导说你协助农业科技方面的事吧。工作没有，但是我是真的想做事，温铁军老师（著名三农问题专家——编者注）曾给我建议，何慧丽，这样吧，你找个村子，我可以入 10000 元作为社会公共股，但是必须要让农民自愿出一定数额的成员股，形成农民资金互助基本金，赔了赔我的，赚了是农民的，搞个合作社的试验吧。”

六年过去了，何慧丽已经没有了当初的“天真”：“那时搞资金互助合作社，应该说是知识分子和城里志愿者的一种理念植入乡村的试验。搞合作社，当老师讲课是一回事，真正做又完全是另一回事。”

陈寨村：简单、省事的单一金融合作

何慧丽虽然满肚子的合作理论，但刚开始并不知道如何下手。

“我想做经济合作社，但是在村子里找人找不到，人都忙着干一家一户的事儿，没有聚在一起干的公共事儿。后来发现：要在农村把人找到，可以搞文艺活动，鼓一敲，锣一打，秧歌一扭，各家各户的大人、小孩，都从自个家里出来了，村里的人就聚在一起了。”刚去到兰考的那大半年，何慧丽只在城关乡陈寨村做了一支 20 余人的文艺队。

到了2004年4月，温铁军捐赠的钱给了何慧丽之后，何慧丽就把陈寨村支书、村里其他干部、文艺队的队长、队员骨干等叫到她在县政府的办公室。

“咱们以文艺队的队员为主体，搞一个陈寨经济发展合作社。”何慧丽说。

“那是干什么的呢？”文艺队长和村支书一头雾水。

“先做成员之间的资金互助，然后统购统销什么的。”何慧丽把温铁军捐赠的那一包钱拿了出来：“你们看呢，这就是外来的10000元，但是现在先不能给你们。你们回去考虑考虑，社长是谁，副社长是谁，形成个理事会，再找三个监事会成员的人选，郭支书作为合作社的独立监事长，写个领导班子的单子，这10000元就无偿地给你们，然后你们再筹大家的钱。”

“我知道他们很快会把合作社管理机构名单列出来送给我的，因为这个道理听起来似乎不赖，再说还有诱人的10000元钱。果然，头天说了此事，第二天村支书就把一个名单给了我。”何慧丽当时也怕他们在应付，就到陈寨村去开会。

开会的时候先搞文艺表演，然后大家坐在一起开会，何慧丽先讲了合作社的种种好处，村支书也在旁边敲边鼓：“何县长是好心，大家既要搞文艺队还要搞合作社，这个事情我是支持的。”

何慧丽当时问：“是不是还要选举一下啊？”，村支书说不用选了，这个村子里，谁什么能力、什么人缘、什么秉性，他都清楚，只要指定准了人就行。

村里有个人叫刘平均，他是村党支部成员，也是个种植技术能手，还是村里做红白喜事的大宾，人缘好。村支书指定他为合作社理事长，合作社其他管理者成员，有村干部，也有村里经济大户，再加上文艺队的妇女们。何慧丽感到这没有什么不合适的地方，就把10000元钱给了他们。

不久，以村两委成员、文艺队队员为主的陈寨经济发展合作社社员有32名社员入了11000元（200元一股，每人可以多股）。

“当时农民没有经过做合作社的系统培训，就让他们用这22000元（2004年11月，何慧丽从陈寨资金互助社里面提取了社会公共股5000元用于支持南马庄资金互助社的发展，于是本金成为17000元；2007年以后，有部分社员退股，资金本金有13000元。——编者注）先自己搞吧。”何慧丽说，虽然合作原理她是清楚的，但是她无法预料他们会搞成什么样子。也没有现成的样式供他们参考。

后来发生的一切确实没有让何慧丽满意，但也不能算是失败，用何慧丽的话来说，叫简单、省事。

自资金互助社成立以来，陈寨村的运作情况是：每一年中基本上借出去的款子不是两笔就是三笔，几乎每一年都有借出一笔10000元（年息1分）的款子，用于社员中做生意和加工业，其他一、两笔用于学生上学、养猪和养鸡用。每到年底，愿意继续借款的要付清占用费，否则的本息全还，再用于他人。每年的利息为1000—1500元之间，主要用于社员福利（文

艺队器材的添置，以及年终发食用油等，没有用完的，放在帐上，但是从来没有分红过)。对此，社员们也没有计较过。

“我不满意也没有办法，因为这个村子没有搞过合作知识的系统培训，而且按照合作理论，这个钱就是要他们自己做主。”何慧丽从此也认识到了，知识分子对农民的认识远远不够，农民合作首先农民是主体，而不是知识分子的一厢情愿：“陈寨就是这样，你气也气不得，急也急不得，人家也没有毛病，人家就是不能够按照你知识分子设计的那套游戏规则来玩。”

何慧丽说，刘平均后来参加了培训信心百倍，但不管刘平均如何鼓动，他就是没有办法让陈寨村村民把更多的钱投到合作社来。因为外在的理念、资金等推动力太薄弱，而本村合作社的合法权威尚没有建立起来，资金互助合作社起不到知识分子所设想的“滚雪球”效应。

“他们不会无限的往里面增加钱，但也没有糟蹋那个钱。”何慧丽虽然认为陈寨的合作社根本不规范，但她反复给记者强调，陈寨并不是外界所说的失败，如果非得说是失败，也是知识分子的失败，而不是农民的失败。

知识分子的失败，或者说陈寨村的教训在于：在既有的农村社会经济结构中，单独搞资金互助社，这个外来的制度缺乏产业支撑和社会环境支撑，必然难以起到使广大农民“闲散资金得利益，急需资金得方便”的作用。

贺村：农民资金互助合作在复合型的艰难努力之中发挥作用

架子乡贺村是何慧丽搞的第二个点。

何慧丽承认，她开始并没有想单独搞资金互助，她实际上把资金互助、经济合作，文化合作一勾烩了，用她的话说，叫“农民资金互助合作是在一种复合型的艰难努力之中前行”。

“在一勾烩的开始，才发现其实我工作没有经验。”何慧丽在陈寨先搞的实验，没有对参加合作社的农民搞系统培训，但对贺村村民的培训也是非常多元，有关于文艺的，有关于经济合作社的，有关于农业科技的。

何慧丽当时觉得贺村劲头最大，贺村那时候带头人很积极，办公室摆置得很漂亮，也设计了较为规范的程序，有资金互助管理办法，那时候谁要贷钱，先要提出书面申请，然后找担保人写担保书，最后交理事会研究批准、理事长签字、会计办理借款手续、找出纳员取款。

贺村因为社员积极，管理一开始显得很规范，得到了很多支持，包括温铁军都主动给贺村找来了4万元的社会公共股，还有河南大学三农发展研究会等单位和个人入了1500元。贺村的资金互助资金总额曾达到71100元，入社户数达48户。

贺村是比较幸运的。

贺村出了很多典型，媒体纷纷来报道。比如有个被称为“小王哥”的社员，家里很穷，借了资金互助合作社的钱做豆腐生意，一个冬天就赚了几千元。与他合伙借资金互助社的钱做豆腐生意的另一个村民，还因为找到了赚钱的门路而找到了媳妇。

贺村在 2005 年、2006 年两年中，分别贷给社员有 30 笔、21 笔，少则有 600 元，多则 5000 元，贷款期限有 1 个月、2 个月、3 个月、6 个月、一年不等，社员将贷款用于养猪、养鹅、买车、盖房、加工业、生活、农资、烟酒批发等。应该说，贺村的资金互助合作起到了服务广大社员的作用。

何慧丽说，贺村在搞资金合作的时候，真的不能说政府不支持。村支书被聘为合作社的独立监事长，乡党委书记被聘为合作社顾问。乡党委书记在 2005 年元旦，在向何慧丽打电话祝贺新年时，还专门说到“乡里是支持合作社的，我们为合作社争取了桌椅板凳、电视等办公用品的项目经费。

但是贺村最后还是让何慧丽很失望。

“他们试图把资金互助合作的发展，与其他经济合作项目的发展结合起来，但是这种结合是不成功的。”何慧丽说。“他们满足于只给社员贷款，觉得应该利用这笔钱发展赢利性强的合作加工项目。”

2006 年，合作社理事会决定，支持贺村猪饲料加工厂合作社的组建，此合作社的股权属于 6 个成员（大部分是理事，外加几名社员），他们以个人名义借资金互助社的资金（每人约 5000 元），用于购置机器设备、饲料原料等。他们还为了有利于生态建筑合作社能够揽到工程项目，支持农户向合作社贷款盖生态房。

但他们没有预料到：猪饲料加工厂由于农民的管理能力、市场开拓能力不够而经营不善，刚运营就面临亏损难题，由此导致用在这儿的资金收不回来；刚组建的生态建筑合作社由于经验不足，所盖的前两栋房屋都多少存在一些技术上的问题，导致其中一家户主意见很大而拒绝还所借之款。

“贺村合作社的管理者，或者是处理问题的能力有问题，或者是自己的利益在涉及到了，总之，有几宗大的借款催不回来。”何慧丽说。

最让何慧丽恼火的是，到了 2006 年年底，他们不能公开资金互助的运作状况，更谈不上分什么红了。此后几年内，贺村的账目从来就没有公开过。

何慧丽多次对合作社说，我们当初那么支持你们，我们唯一的希望就是你们能每年把帐目清清楚楚地公布给社员们。但合作社的理事长第一句话是“您放心，钱不会少一点点，迟早全搞清”；第二句话是“现在很没有办法啊，账难算清。”

2007 年，何慧丽把他们逼急了，贺村给的一个账目让何慧丽啼笑皆非，所谓账目就是记下有人还有人借。

何慧丽现在甚至怀疑：也许他们是不想算清，或者是真算不清？何慧丽认为后者的可能性非常大。

何慧丽对记者说：贺村面临的局面没人管，没人愿意去管。因为政府也没觉得这个事很重要，大概觉得这个事是失败了。

“我无能为力。”何慧丽反思认为，互助合作政府必须参与，比如说政策支持，干部培训，监管和指导。外来的知识分子缺乏实质的监管性。

何慧丽现在最深刻的反思是：在知识分子的动员下，不管最初农民合作社的带头人、骨干分子是多么地积极奉献和努力工作，但是，合作社，尤其是金融性的合作社，不能是路边的野花任其自生自灭。没有正规组织、体制内组织的持续性呵护、指导、支持和参与，时间久了，农民的热情会消褪，制度会执行不力，农民的旧习惯作风会重新抬头，甚至连社员大会都开不起来。

当然，贺村的资金互助社没有死，因为现在又生出了新的合作社。贺村那个卖豆腐的村民借这个合作社的平台赚了钱，今年上半年，他找到何慧丽说要成立一个新贺饲料联购分销合作社，何慧丽问他和原来的经济发展合作社有什么区别，他说没区别，只是这个更具体、更符合农民的实际需要。

目前，新贺合作社有固定的户有五六十家，主要就是为社员提供猪饲料、猪防疫技术以及统销生猪业务服务。何慧丽很认真地调查了这个合作社，认为这是由当初的资金互助合作在外部支持环境欠缺、内部管理有限的艰难情况下，生发出来的一个购销型的合作社。

这和何慧丽当初的理论假设有了一定的契合：贺村经济发展合作社，资金互助合作社应该是经济发展合作社的财政部。何慧丽认为，从更深层的效果来看，贺村生发了更能适应市场的合作社。不管怎么样，贺村农民的探索价值应大力肯定。

南马庄：一个精致标本的作用和局限

2004年12月10日起四天内，在兰考县扶贫办的资助下，何慧丽请来了熟稔资金互助操作制度的姜柏林，在南马庄搞了一次“兰考县农民合作与科技扶贫培训会”。培训仍然是多元的。

这次培训直接催生了南马庄资金互助协会的产生，互助资金总额为30650元，其中社员72户，共入资格股、投资股22150元；有个人、组织等入社会公共股共7500元。

何慧丽比较认同南马庄：“几年下来，南马庄资金互助运作基本上规范，较前两个村庄的试验而言，可以称之为一个精致的标本。”

何慧丽认为其是标本，因为有一点最让她满意：管理规范。从2004年至今，南马庄每年都有少则10余笔，多则40余笔，借给了在日常生产和生活中多多少少有资金需求的农户。每年年底结算一次，向社员公示，年终分红，如2005年一股分得7.3元；2006年一股分得7.5元。至于社会公共股，应分红利转入合作社总额。南马庄资金互助每年贷款人覆盖率为30-40%左右。

南马庄资金互助合作对产业发展起到了推动作用，这也让何慧丽认为这符合资金互助的宗旨。

南马庄无公害大米协会发展需要一笔钱，资金互助协会考虑到大米协会的发展是南马产业发展的保障，且它有一定的资产，还款能力不成问题，就在“资本约束、比例控制”的原则下，支持了大米协会的发展。此外，南马庄食用菌协会在充分地考察了市场需求和农民愿望的情况下带动农户发展食用菌产业，其中有一些农户在建大棚时缺乏资金，资金互助协会也优先地将资金贷给发展食用菌大棚的农户。

让何慧丽认同还有一点，就是南马庄因为钱少，严格的科层式管理成本太高，所以整个资金互助运作，主要由一个能力强的农民精英付玉平在管理。

付玉平对资金互助这一套操作办法吃得很透；为事谨慎，贷款严格；全部运行过程为零支出（无办公用品支出费用，无差旅费，无工资，无奖金）。付玉平说，习惯这样操作了，也不费什么事，就算落个好人缘吧。

而何慧丽说其精致，多少有一些调侃的成分。精致是因为钱少，其总额基本上在30000——40000之间。也就是说，小规模的资金其实对南马庄经济的发展，对南马庄合作联社的作用，仍然是相当有限的，它也不会有“滚雪球”效应，互助资金不会有增长。

“对南马庄大部分村民来说，对已加入资金互助社的社员而言，不愿意把钱继续地存在里面，它还不具有一种必然的权威，它还不是一个体制承认的正规组织。”何慧丽说

最关键的是，农民就觉得“钱生钱”这个东西他们也不大会玩，农民还是迷信把生产出来的农副产品卖出好价。

“我们认为钱生钱是最要紧的，但是农民并没有认为这个是最要紧的。搞金融这个事情，说白了普通农民根本就玩不转”

南马庄资金互助社能在小规模地规范运作中发挥有限作用，还有一个大的原因是南马庄有一个集村支书、村主任、合作联社理事长等职务于一身的张砚斌。

张砚斌有很多荣誉，南马庄因他带领大家搞合作而出名，他很容易从信用社贷很多钱用于村里的各项事业的发展。县信用联社说你村里有陈年旧账，你要是都还了我就按国家小额信贷的优惠条件贷给你南马庄，张砚斌就能拍板：还！张自有一些土办法还账，别的村子还真就做不到。县信用联社因此给南马庄立了一个很大的碑：南马庄信用村。

南马庄发展的无公害大米协会、大米加工厂合作社、藕田养蟹合作社、食用菌合作社，都需

要很多钱，绝大部分是信用社的优惠贷款。所以南马庄和信用社合作能作为一个整体。这样，就以间接的方式挤压了资金互助社发展的空间和条件。

何慧丽明白：正是因为南马庄村能够和信用社形成良性关系，张砚斌也很难将资金互助协会做起来。

这让何慧丽又明白了一点：知识分子或者 NGO(非政府组织)和普通农民联合是很难的，也是很难持久，一些学者认为在农民合作过程中，“大农”会吃掉“小农”，但是何慧丽认为，“小农”和“大农”隔不开。何慧丽多少有些无奈：“小农”更信任“大农”，而不是更信任外来的知识分子。

“在兰考搞资金互助，我会顾及两种人，一种是村两委的干部，一种是能人。”何慧丽说。

胡寨：由发展产业到发展借款担保协会

胡寨村的合作社明显不同于其他三个资金互助社的地方，在于它经历了一个由发展产业到发展借款担保协会的过程

王继伟是仪封乡胡寨村经济能人。他是个商业型的闯市场的人，他一直想赚钱，也什么都搞过。2005年1月胡寨成立了经济发展合作社。何慧丽说，胡寨发展合作社的早期，她老催王继伟让大家入资格股，哪怕入20也行啊，不入股怎么算合作社啊。

但是王继伟有他的主意：“带领农民干事，没看好的事，先不要惹麻烦。收了钱你不需要管吗？看钱要用到哪里去，是否保准了让农民得实惠，再收吧。”

王继伟所带领的合作社探索过胡萝卜、红薯、原木画、柴鸡等项目，也搞过统购统销的业务。后来他发现搞反季节蔬菜，蔬菜大棚有市场前景，便把全村村民以合作社方式组织起来，进行土地、劳动力、资金的整合，从发展蔬菜大棚开始，到发展生态养殖小区，再到大田规模化等，有个一揽子计划。但是，就发展蔬菜大棚，农民就缺钱，因为一个反季节蔬菜大棚需要5万。

有全村发展的计划，有赚钱的市场行情看好的产业，就缺钱，那么怎么办？显然，大家伙儿集钱解决不了大的问题，但是一家一户地去信用社贷款又不现实。

之后的事情渐渐的朝着何慧丽希望的方向在发展，胡寨经济发展合作社的蔬菜大棚项目引起了很多部门的注意，县信用社主任也到胡寨去考察。

“他觉得胡寨还成，愿意在胡寨实验，他说你们以合作社为基础，成立一个借款担保协会，只要你们集10万，我就可以贷给你们8到10倍。”何慧丽对记者说，“这个事是我一直促成的”。

“今年2月25日，胡寨借款担保协会成立。县信用联社主任和乡信用联社主任都去了。胡寨经济发展合作社社员们一共集了24万。县信用联社对此很满意。”何慧丽说。

链接：胡寨借款担保协会有48户，每户入借款担保金1000元以上。借款担保协会的全体成员自愿将该资金存入乡农村信用社作为借款保证金，为协会会员的借款作担保。而胡寨村经济发展合作社则为协会会员在种养殖业的考察、技术服务、项目风险自救基金制度等方面，为借款担保协会提供可持续发展的配套制度保障。乡信用社在政策允许的情况下对该协会会员的贷款施行利率优惠。借款金额范围是：以小额借款为主，累计担保借款不超过保证金的10倍，最高单户担保借款不超过3万元。担保协会所担保申请的借款在符合有关规定的情况下及时、快速办结，手续从简，不拖延，不刁难会员。

何慧丽认为，胡寨借款担保协会，揭示了农民合作从生产合作、购销合作、加工合作发展到金融合作的一个规律。

“其实前面三个资金互助社并没有形成固定产业。”何慧丽对记者说，“那时候，我只是假设农村需要钱，把闲钱聚到一起就能发展生产。实际上，资金互助必须和产业结合起来，要不然农民又会受以前老习惯的影响：我缺钱凭什么到你这借，又怎么会信任你的管理，可以借亲戚朋友的。”

“而胡寨就完全不同，因为它找到了一个好产业，这个产业缺钱，所以才催生了借款担保协会；同时，多年发展下来的合作社也积累了一定的抗风险经验，产业是综合了各种因素适合胡寨实际且有市场前景的。合作社从制度配套上在保护这个产业。”何慧丽说。

现在胡寨第一期已经从县信用联社借出了9万元。何慧丽分析说，县信用联社介入，与信用社内部压力、县信用联社这位主任的改革思路以及胡寨合作社选择的产业都密不可分。

但是胡寨资金互助合作社今后的发展，何慧丽还是有一丝担心。

何慧丽明白：信用社其实很清楚，农村的产业特性具有市场风险和自然风险，与金融机构钱生钱的理念是冲突的。

波折终于出现，最近信用社主任换了人，每个领导的工作思路很多时候是不一样的。但何慧丽对此很乐观，“因为县里要极力促成这个事情，比如说县财政局也有一些小额信贷的业务，也愿意支持他们，前不久还支持了5个农户在胡寨新规划的养殖区内的鸡舍建设。县财政局的领导说，只要财政局介入扶持这个产业，帮它渡过一定的难关，接下来其他的金融工具也都会进去，财政局可以起一个导引者的作用。所以我还是很好看这个事情。”

何慧丽看好胡寨的资金互助合作社，不仅是在于它是在产业需要资金的情况下催生的，具有很强的生命力，还在于它是正规的大系统（比如县信用社、县财政局，等等）愿意和农民合作的内循环联系起来，形成内循环和外循环的沟通的一次尝试。

“我所谓的内循环就是农民内部的循环，也就是农民自己金融互助和经济互助，甚至是社会互助、文化互助结合起来。资金合作与项目合作结合起来，然后再和信用社、财政局的小额

信贷大循环结合起来，我觉得这个思路是对的。”

何慧丽说，“前面三个都是单挑，胡寨这个是即使小知识分子缺位，还有更有资源的组织和别人关心这个事情。”这也许就是胡寨和其他几个村庄试验的另一个不同所在。其他几个村庄的资金互助试验要可持续地发展下去，也肯定是走类似这样的路子。

农民合作党政必须主导

——何慧丽访谈录

记者：作为一个大学教授，在农村搞了六年的资金互助社，有什么体会？

何慧丽：知识分子应该是把你的一套理论弄成群众容易接受的简单性原则，去把握群众。被群众了解了，当成他们自己的想法了，他们才会成为主体并且开始行动，而如果真的对当地有好的作用的话，有资源的相关政府部门开始介入，这样才能成就一个事情。知识分子永远是一个教员，永远是一个理论提炼者。知识分子可以当一个导演，但是自始至终都不是一个最有效的参与者。有些人总觉得政府做得不好，难道我们这些外来的知识分子会比当地政府做得更好？

记者：在兰考做资金互助合作，最难是什么时候？

何慧丽：刚开始的时候，尽管我们制度设计相对科学，而村民们一开始的入股也显得颇为积极。但是，当时并不具备一些“小气候”和“土壤”，表现为：县信用联社没有介入，持观望甚至防备态度，当时的领导也不了解这种试验的重大意义，对这样的新生事物持谨慎的观望态度。一部分村民动作起来了，但他们是不是会持续有效地动作起来？其他村民怎么看？最难的时候，是少数的村民在做，而整个乡村社会的主流都在观望或者怀疑。

记者：您怎么评价资金互助社的作用？

何慧丽：胡寨的担保协会，就是把村里的农民互助合作，作为与政府的金融部门合作起来的中介。如果资金互助社作为合作社的一个“财政部”，我还是比较看好这个事情。总的说，发育农民资金互助社，是有效进行新农村建设的一个战略性举措。

记者：您怎样评价金融系统和农民资金互助社的关系？

何慧丽：金融部门如果能够把农民资金互助社作为一个类似于“信贷员”角色的组织或者载体，这个事可行的。金融部门放贷直接面对不成规模的小农是不行的，但是直接面对合作组织我觉得是可以的，因为它是一个建立在村民相互信任基础上的有规模的自组织吗。农民资金互助合作社作为一个草根的农民金融组织，这绝对不是和既有的体制内金融组织争权夺利，资金互助合作社可以作为金融部门在村庄放贷的良性载体，二者是承接对应的关系，在双方的努力下可以是相辅相成的良好互动关系。这是低成本在乡村放贷的一种有效探索，同时，也是农民资金互助组织避免被放逐成“自生自灭的一朵路边野花”的有效举措。

记者：要做到这一点，需要各方做那些努力？

何慧丽：

第一是政府愿不愿意指导好、扶持好，监管好，包括政策支持、干部培训和业务年检；

第二是这种草根型的农民金融组织得和当地有市场优势的产业发展结合起来，与“一村一品”、“一乡一品”结合起来；

第三是金融部门能不能，愿不愿意把一部分资金投放到这里来，作为践行新农村建设战略、进行“以工补农”、“以城返乡”的一个通道。

记者：对农民资金互助社，你有什么样的建议？

何慧丽：资金互助如果只靠农民发展很难，它必须有一个宽松的承接环境。这种环境的创造离不开政府。农民合作首先农民是主体。既然是农民的主体行为，政府就不能直接干预，于是我又发明了一句话，就是党政必须主导。如果你是个合作社，你就必须注册，政府给你免

费提供注册，定时培训相关人才，政府有义务进行至少象征性的检查。