

---

# 农产品行业协会：现状、问题与发展思路

潘劲

## 一、农产品行业协会的内涵界定

有关农产品行业协会的内涵，我国迄今尚没有权威性界定。2003年《中共中央、国务院关于做好农业和农村工作的意见》，对农产品行业协会的作用进行了概括，认为农产品行业协会“是联结农户、企业和市场的纽带，对于提高农民的组织化程度，转变政府职能，增强农业竞争力，具有重要作用。”但是，文件并未对农产品行业协会的内涵做出界定。各部门和地方政府在出台相关文件时均是按照自己的理解对农产品行业协会的内涵进行表述。例如，2003年10月，全国供销合作总社在《加快农产品行业协会发展的意见》中指出，“农产品行业协会是由涉农企事业单位、农民专业合作社、专业大户等根据生产经营活动的需要，为增进共同利益、维护合法权益，在自愿基础上依法组织起来的非营利性自治组织，属于经济类社团法人。”浙江省财政厅于2003年印发的《浙江省农产品行业协会专项资金管理办法》认为，“农产品行业协会是由从事农产品生产、加工、流通的龙头企业、农民专业合作社、专业种养和购销大户，以及与之相关的科研、教学和其他组织、个人参加，为谋取、维护和增进全体会员的共同利益，自愿组成并经社团登记管理机关核准登记的非营利性社团法人。”2004年1月福建省政府发布《关于加快农产品行业协会发展的意见》，称农产品行业协会“是由从事农产品生产、加工、流通、科研、中介、教学的企业，专业合作经济组织和专业大户，以及与此相关的其他组织和个人参加，以服务企业和农民为宗旨，自愿组成的具有法人资格的自律性经济类社团组织。”

尽管以上表述有所不同，但是其共性特征是：（1）界定了农产品行业协会的成员，即涉农企事业单位、农民专业合作社以及专业大户等；（2）明确了农产品行业协会的职能，即增进成员的共同利益；（3）明确了农产品行业协会的属性，即经济类社团组织。上述三个特征，也构成本文有关农产品行业协会的内涵界定。此外，本文有关农产品行业协会的称谓为广义称谓，它泛指以协会或商会的形式存在的农产品行业组织。因此，诸如中国食品土畜进出口商会（简称中国食土商会）、全国或地方性某一种类的农产品行业商会也涵盖在本文所探讨的范围之内。

## 二、农产品行业协会的发展现状

由于农产品行业协会是在中国加入世贸组织以后才有所发展，同时又分属不同的业务主管单位，因此，一直没有权威性统计数据发布。为了对全国农产品行业协会的发展状况有所了解，为政府决策服务，2002年，由中央财经领导小组办公室农村工作组牵头，组织相关部门对全国性农产品行业协会进行了摸底调查。调查显示，全国一级的农产品行业协会有48家，分别挂靠在农业部、原国家经贸委、供销总社等。同时，据他们对15个省（市、区）的调查推算，全国省级农产品行业协会约400家，市级农产品行业协会2000家，县级农产品行业协会上万家（吴志雄等，2003）。

近年来，民政部注重行业协会登记前的征询工作，只有相关部门协商一致后行业协会才能获准登记。由于农产品行业协会覆盖领域较广，既包括农产品的生产与流通，又包括农产品的加工与出口，涉及农业、工业、供销、内外贸等多个部门，每个部门都想成为协会的业务主管单位，从而很难协商一致。因此，近两年新成立的全国一级的农产品行业协会微乎其

---

微，据悉，只有中国棉花协会等一两个全国性农产品行业协会是在国务院有关领导的直接协调下才得以成立，因此，目前，全国一级的农产品行业协会也只有 50 家左右。

与全国一级农产品行业协会发展迟滞形成鲜明对比的是，近年来，地方性农产品行业协会的发展极为迅速。在地方政府的推动下，农产品行业协会不仅发展速度快，且多以市场化机制组建和运作。

上海市是全国最先对行业协会管理体制实施改革的地区。在原有的协会登记管理单位和业务主管单位的“双重管理”体制下，上海市通过组建行业协会发展署，使之成为行业协会的“协会业务主管单位”，首创行业协会的“三重管理体制”<sup>1</sup>，为将来向更为科学的行业协会管理体制过渡打下了基础。在创新行业协会管理体制基础上，上海市侧重发展优势行业、新兴产业和与入世相关产业的行业协会，农业领域的行业协会作为与入世相关产业得到了迅速发展。2002~2003 年，上海市以市场化机制改组和新建市级农产品行业协会 9 家，使全市蔬菜加工、奶业、禽业等九类重点农业产业有了与国际相接轨的民间行业组织。

浙江省是农产品行业协会发展最为迅速的省区。浙江省财政厅于 2002 年最早印发了《省级农业产业协会专项资金管理办法》，对省级农产品行业协会予以资助。2003 年，资助范围扩大到全省县级以上相关农产品行业协会。浙江省还于 2003 年最早建立了农产品行业协会联席会议制度，分别由省农业厅、林业厅、海洋渔业局、粮食局、供销社五个涉农单位轮流主持，每季度召开一次会议，就全省农产品行业协会的发展问题展开研讨和磋商。在政府及各涉农单位的推动下，全省农产品行业协会迅速发展。2005 年初，全省农产品行业协会超过 500 多家，其中省级农产品行业协会 21 家。农产品行业协会绝大多数是 2002 年以来发展起来的。

山东省农产品行业协会的发展也走在全国的前列。1997 年以来，全省由省农委等单位牵头，先后组建起省级西瓜、大蒜、果蔬、海产品、畜牧等行业协会。为了转变政府职能，充分发挥行业协会的作用，2003 年，省畜牧办印发了《关于进一步明确畜牧行业协会职能的意见》，将政府的部分行政职能委托给行业协会，并对系统内省级行业协会予以资金支持。鉴于山东是全国的棉花生产大省，为了便于协调棉花产业的不同经营主体，并为其提供相关服务，2003 年以来，在省供销社的扶持下，全省棉花协会得到迅速发展，目前已建立各个层级的棉花协会 40 多个。

福建省是首家以政府令形式发布促进农产品行业协会发展文件的省份。2004 年 1 月，福建省人民政府向各市、县人民政府和省直各单位下发了《关于加快农产品行业协会发展的意见》，要求全省要围绕农业优势产业和特色产品组建协会，坚持行业的代表性和会员的广泛性，坚持民主办会、民主管理。新组建的行业协会，以企业或专业大户为主体，党政机关干部一般不得在农产品行业协会中兼任领导职务。从 2004 年起，省里开始选择一批具有一定代表性的农产品行业协会进行试点，以推动农产品行业协会健康、快速发展。文件还要求各有关部门在制定农业行业发展政策时，应充分听取农产品行业协会的意见；农产品行业发展规划、行业生产标准应邀请农产品行业协会参与制订；名牌产品的评选或农业科研推广项目可由行业协会筛选后，向政府有关部门提出申请或推荐申报；农产品展销展示和贸易洽谈以及行业培训，可由行业协会为具体承办；行业内生产经营企业需要的公信证明，可由行业协会提供。

2004 年 5 月，江苏省农林厅和民政厅也联合发布《关于加快发展农产品行业协会的意见》，提出在全省范围内积极发展新型农产品行业协会，对现有协会进行整顿和改造。省财政每年安排专项资金，重点扶持和发展一批省级农产品行业协会，各地也对农产品行业协会的发展予以扶持。目前，江苏省共建有省级农产品行业协会 18 家，市级协会 47 家。2007

---

<sup>1</sup> “三重管理体制”是指：民政部门为协会的登记管理单位，政府的相关委、办、局为协会的行业业务主管单位，行业协会发展署为协会的协会业务主管单位。

---

年全省拟建成 100 家生命力强、带动面广，与优势农产品、特色产业结合紧密的农产品行业协会，协会带动农户数将占全省农户总数的 10%以上。其中，拟重点建设全省性农产品行业协会 30 家，市级农产品行业协会 70 家。

在东部沿海地区农产品行业协会迅速发展的同时，中西部农产品行业协会也得到一定程度的发展。安徽省油菜产业协会、云南省鲜切花产业联盟、宁夏乳制品工业协会、青海省畜牧养殖加工协会等一批省级农产品行业协会正在崛起，市、县一级农产品行业协会更是发展迅速，对于拉动中西部农业经济的增长起到重大作用。

### 三、农产品行业协会的功能

农产品行业协会在许多方面都发挥了重要作用。但从总体而言，其功能可以概括为以下几个方面：

#### 1、 行业服务

为会员和行业提供服务是农产品行业协会成立的宗旨，也是农产品行业协会四项职能中最基本的职能。行业服务一般包括以下几个方面：通过对市场信息的收集、整理和分析，为会员提供行业发展动态、产销信息以及质量技术标准等；通过举办各种行业展览、展销会，开展行业间的国际国内交流与合作，帮助会员单位开拓国内外市场；创办行业刊物和网站，开展行业信息交流与宣传；组织行业技术培训与职称评定，举办有关行业发展的报告会、研讨会；开展国内外市场调查以及法律与政策咨询服务，等等。每个农产品行业协会都可以列举出无数项为会员和行业服务的实例。以江苏省大蒜协会为例，2004 年协会为会员和行业提供了如下服务：与全国大蒜委员会（两个机构为同一个班子）联合主办内部刊物《中国大蒜》，建立中国大蒜产业网（[www.6208.com](http://www.6208.com)）；为企业提供蒜产品的生产和加工技术以及标准化系列培训；建立大蒜保鲜贮藏服务中心；为会员产品销售提供信息，组织产销衔接；帮助会员企业筹集收购资金等。

#### 2、 行业自律

行业自律是指从事同一行业的经营主体共同制定行业规则，以此约束自己的行为，实现行业的共同利益。行业自律具体可以包括组织制定行规行约，规范行业行为；制定各种议事程序和仲裁规则；对会员企业的产品质量、信用与资质等级进行行业评定；对违规会员实施行业处罚等。

行业自律中最主要的内容是通过制定行规行约进行行业治理。通过制定行业规则进行自律管理，是农产品行业协会最基本的行业治理方式。浙江省是紫菜生产大省，其紫菜产品在国际紫菜交易额中占 40%以上。为了规范紫菜产品的交易行为，2003 年，江苏省紫菜协会以股份制形式在全省的三个主要产区建立了紫菜交易市场，并在借鉴国外紫菜交易规则的基础上结合省情，制定了《江苏省紫菜交易市场交易规则》（以下简称《规则》），使紫菜交易由讨价还价、协议成交等方式进入了由协会统一协调与管理、适应国际贸易要求的招投标竞卖方式。《规则》规定，全省干紫菜只能在三大交易市场进行统一销售；会员单位在任何情况下都不允许直接进行私下场外交易；对于违规行为给予相应的处罚。

#### 3、 行业代表

行业代表即代表会员和行业的利益向政府以及有关组织和机构提出诉求。具体包括：向政府及有关组织反映行业意见与呼声，参加政府组织的影响行业利益的听证会等；组织企业进行反倾销应诉；代表企业进行反倾销、反补贴，或向政府提出贸易壁垒调查等。

代表会员利益向政府提出诉求是农产品行业协会的常规行为。上海市蔬菜加工与出口行业协会成立后，积极进行行业调研，了解会员企业的呼声。鉴于 2002 年度市财政给予蔬菜出口企业零税率政策的退税的财政补贴尚未到位，而 2003 年末是会员单位蔬菜出口旺季，流动资金比较紧张，协会便将此情况报告给市农委，并抄报市外经贸委。经过多次协商，终

于使退税款发放到各企业。

组织企业进行反倾销应诉是近年农产品行业协会逐渐增多的行为。

长期以来,我国不断遭受国外反倾销投诉,其中,农产品是投诉最多的领域。近年来,在不断总结经验的基础上,一些行业协会开始组织企业进行反倾销应诉,并且取得了较好的效果。中国食品土畜进出口商会组织会员企业应诉美国苹果汁反倾销案是迄今为止中国农产品领域最成功的应诉国外反倾销案例。1998年美国苹果协会酝酿对我国苹果汁提起反倾销调查。为了赢得主动,商会制定了行业最低出口限价,每吨提高了100美元,使美方个别公司退出了起诉,拖延了起诉时间。半年后,美国苹果汁反倾销正式立案,鉴于我方价格已经提高,使应诉取得了较好的结果,应诉企业获得0~27.57%的终裁税率。尽管如此,商会仍然认为,美国商务部在终裁中存在不公之处,随即组织应诉企业向美国国际贸易法院起诉。经过近2年的审理,国际贸易法院裁定美国商务部裁决缺乏法律依据或与法律规定不符,要求重审。2002年6月,美国商务部行政复审初裁对中国应诉企业全部裁定零税率。这是我国目前唯一的上诉美国商务部获胜案例。

农产品行业协会在突破国际贸易壁垒方面也做出了成绩。日本是国际上最大的紫菜消费国,年需求量在90亿张以上。但是,受日本贸易壁垒的限制,中国紫菜产品一直不能进入日本市场。2003年12月,在经过充分的调查取证基础上,江苏省紫菜协会代表107个会员单位正式向商务部提出了紫菜出口日本的《贸易壁垒调查申请书》。这是我国商务部自2002年9月出台《对外贸易壁垒调查暂行规则》以来接受的第一份调查申请。商务部于2004年2月25日正式受理,并于4月22日发布公告,对日本紫菜进口管理措施进行贸易壁垒调查。由于贸易壁垒倾向十分明显,日本有关方面提议通过政府部门协商解决,不希望通过世贸组织。经过两国政府艰苦的磋商和谈判,日本政府同意自2005年起从中国进口紫菜。2004年10月,商务部决定中止对日本紫菜进口的贸易壁垒调查。由江苏省紫菜协会发起的“中国贸易壁垒调查第一案”具有深远的意义,它将激励中国企业及行业组织有意识地运用WTO规则这一法律武器来维护行业的合法权益。

#### 4、行业协调

行业协调是农产品行业协会治理机制的重要内容。行业协调主要包括协调会员企业的利益关系;协调会员与非会员、会员与消费者以及其他社会组织之间的关系;协调行业价格,维护公平的竞争环境和市场秩序。在同质性企业中,例如企业同为某种产品的经营者,它们之间通常表现为竞争关系。协会的作用就是协调企业的行为,使相互间的竞争关系变为合作关系。为避免因价格竞争而导致的利益外溢,形成行业指导价或价格协议是企业间通过采取的合作方式。例如中国食品土畜进出口商会所属大蒜、禽肉等分会,在会员企业的充分参与下制定了本行业的最低出口价,对于治理低价竞销起了很大的作用。

在处于不同产业环节的企业中,例如会员既有生产企业,也有购销企业,协会的作用则是协调不同环节的经济利益,使相互间的利益分配大体维持在一个双方满意的均衡点上。

江苏省慈溪市丝瓜络制品深受欧美、东南亚等国消费者的青睐,其贸易量占全球贸易量的80%以上。由于盲目生产、恶性竞争,导致丝瓜络购销价大起大落,加工企业和种植户双方利益均受损失。1999年4月,慈溪市丝瓜络产销协会成立。在每年8月初丝瓜络上市前,由协会理事会通过对国内外市场调查,提出当年丝瓜络收购价格方案,提交会员大会表决通过;10月初,协会根据当年生产成本,对100余种丝瓜络制品出台相应的销售指导价,并经会员企业确认生效。通过统一制定丝瓜络的收购价和丝瓜络制品的销售价,较好地协调了加工企业和种植户的利益纷争,规范了双方的经济行为(郭红东等,2003)。

### 四、农产品行业协会发展中存在的问题

尽管农产品行业协会发挥了很大的作用,但是目前在发展中仍存在许多问题,主要包括:

## 1、立法缺失

我国迄今尚未制定有关行业协会发展的专门法规。政府对行业协会的管理主要是依据1998年国务院颁布的《社会团体登记管理条例》。尽管原国家经贸委曾颁发过有关行业协会发展的文件，例如《关于选择若干城市进行行业协会试点的方案》（1997年），《关于加快培育和发育工商领域行业协会的若干意见（试行）》（1999年），《关于加强行业协会规范管理和培育发展工作的通知》（2003年）等。同时，一些地方政府也颁发了有关行业协会的管理条例，例如《温州市行业协会管理办法》，《上海市促进行业协会发展规定》等。但是，这些文件具有明显的部门性、过渡性和地域性特点，缺乏权威性和影响力，对于行业协会的“跨部门、跨地域、跨系统”的发展指导不力。

此外，就社团管理条例本身来讲也有缺憾。行业协会是行业自律性组织，它不具有政治色彩，对既存秩序和主流意识形态不构成威胁。而目前的社团管理条例过于突出政治性，把经济类协会混同一般社会团体，将协会纳入与一般社团组织相同的管理体系之中，未能考虑和反映行业协会的特殊性。由于将行业协会与一般社团混同管理，也就无法就行业协会的性质、职能定位、日常监管等问题做出实质性规定。

因此，仅仅一部关于所有社团的登记管理条例以及为数不多的部级和地方性文件，已经不能满足行业协会的发展需要。

## 2、管理体制存在弊端

前已述及，我国迄今尚未制定有关农产品行业协会或行业协会的专门法规，政府是以管理社团的方式来管理行业协会。

目前，政府对社团实行的是双重管理体制。所谓“双重管理”，是指社团要接受两个单位的管理：一个是登记管理机关，一个是业务主管单位。社团在登记前应经其业务主管单位审查同意，在其存续期间也要接受这两个单位的监督管理。《社会团体登记管理条例》规定，民政部门是唯一的社团登记管理机关，国务院有关部门和县级以上地方各级政府有关部门及政府授权的组织是社团的业务主管单位。农产品行业协会作为社团的组成部分，其登记管理机关仍然是民政部门，其业务主管单位一般是农业、林业、商业等负责农业及相关产业发展的部门及其授权组织。也就是说，政府对农产品行业协会的管理主要是通过国家或地方的民政部门以及农业、林业、商业等涉及农业产业的政府部门进行。

从运作结果看，双重管理体制存在许多弊端。首先，双重管理体制赋予政府部门，尤其是业务主管部门过多的权力。在双重管理体制下，行业协会从组建到运作都要在业务主管部门的监管之下，从而使协会成为业务主管部门的附属物。主管部门可以决定领导人的任免，可以介入协会的业务，也可以将其退休或分流人员安排到协会，这就使协会难以独立成长，形成良好的发展机制。

其次，双重管理体制不利于开展行业管理。由于是依托部门办协会，许多协会的会员为原系统内的国有企业或集体企业，会员数量很少，致使行业覆盖面狭窄。据悉，有半数全国一级的农产品行业协会的会员拥有量不足200个，行业覆盖面在10%以下（吴志雄等，2003），从而不具有行业的代表性。由于协会成立前都要经过业务主管部门这个“婆婆”的审查，这样，在某些行业，即使有众多企业要求成立协会，也要首先为自己找到一个“婆婆”。在有主管单位“接收”的情况下，该协会才能成立；找不到主管单位，协会的组建也就无从谈起。这也是目前我国民办农产品行业协会稀缺的原因之一。

再次，双重管理体制在涉及多部门的合作与协调方面显得十分乏力。例如，中国食土商会是农产品进出口领域最大的行业组织，理应享有农业方面的专项扶持。但是，由于它归商务部（原为外经贸部）管理，因而只能得到商务部的相关扶持。而中国有关农业方面的扶持项目大多归属农业部，在双重管理体制下，中国食土商会也就不在农业部的视野之内，从而失去许多发展机会。

最后，双重管理体制也使企业左右为难，无所适从。由于一些单位将组办行业协会视作控制资源的手段，纷纷组建协会，这样，重复建会、交叉建会现象很普遍。目前，全国一级的农产品批发市场协会就有4个，已建和筹建中的大豆协会有4个，如果将学会、研究会等包括在内，全国一级的茶叶行业组织竟达8家。而企业对哪个协会都不敢得罪，因为“哪个协会都有后台”，“哪座庙都要烧香”。据对江南一家较具规模的茶叶出口企业的调查，该企业加入了数家协会或学会，每年的会费数万元，此外，还要疲于应付不同协会的各类会议和活动。重复建会不仅加重了企业负担，也使企业左右为难，无所适从。

### 3、协会发挥作用的空間狭窄

尽管农产品行业协会发挥了一定的作用，但是作用空间有限，与人们的期望还相距甚远。其原因是多方面的，其中一个不可忽视的原因便是政府力量过于强大，留给农产品行业协会的作用空间十分狭小。从中央到地方，除了有政府强大的涉农部门以外，各部门还相应地设有体系庞大的事业单位。由于政府的功能太齐全，许多农产品行业协会只能做一些政府部门没有做的事，起拾遗补缺的作用。以上海市蔬菜产业为例。上海市政府历来重视全市城乡居民的“菜篮子”工程，对蔬菜产业投入了较多的人力和物力，围绕蔬菜产业曾设立过若干重要的部门，例如黄菊任组长的上海市蔬菜工程领导小组。目前，上海市政府部门在蔬菜产业仍然承担着较多的职能，市一级设有蔬菜办（原为副局级单位，现为处级单位），区一级也有相应的单位。此外，政府还设有蔬菜技术推广站、蔬菜认证中心等事业单位。有关蔬菜产业的许多工作，例如产品标准的制定和认证，企业的评比和产品的评比，行业规划的制定，行业内重点项目的建设及扶持，技术培训、技术服务等，几乎都由这些政府部门或所属事业单位去做，协会了解甚少，参与甚少。而且这些单位比行业协会有更多的人力和财力，行业协会很难挤身于这些工作中发挥作用。

### 4、基础薄弱

农产品行业协会与其他领域的行业协会相比，具有较强的弱质性特点。其他领域的行业协会不乏实力雄厚的大型企业，自主管理意识很强。而农产品行业协会的会员一般为涉农企业和农户，弱小而分散。即使同属进出口商会，涉及农产品进出口的中国食土商会，也是原外经贸部所属六大商会中实力最弱的一个。其会员企业与其他商会的会员企业无论是规模还是实力都不具可比性。此外，农产品行业协会的会费收缴率也很低。以上海蔬菜加工与出口行业协会为例，按照会费的收取标准，协会会费应为25万元，而实际收取数额只相当于应收会费的一半。协会每年的房屋租赁费3.6万元（最初为7.6万元。为节省开支，也为了与相关部门沟通，协会搬迁到目前的办公场所），水电、通讯等费用5.4万元，工作人员的工资、社保等项费用为12万元。也就是说，靠目前的会费收入维持秘书处的正常运转都很困难，更谈不上开展活动。例如，参加各种讲述活动，赴外省市参加会议或进行考察等，都需要很多开支。因而，秘书处需要花费很大的精力去解决经费不足问题。

## 五、推动农产品行业协会发展的思路

推动农产品行业协会的发展需要政府与协会双方共同努力，具体可以包括以下几个方面：

### 1、合理定位政府职能

首先，推进政府职能改革。按照“小政府、大社会”的改革思路，将属于社会管理层面的行业管理职能转交行业协会，政府则侧重宏观调控，制定产业政策，规范市场秩序，提供公共服务等。通过建立与行业协会的制度性对话渠道，听取行业的意见和建议，使政府决策科学化和民主化。

其次，改革双层管理体制，取消业务主管单位。在涉及行业协会组织发展问题上，由登记管理机关负责监管；在涉及行业发展问题上，可以实行对口管理或多头管理，即涉及哪些



环节，就相应由哪些部门协调和管理。例如棉花协会，其业务既涉及棉花的生产和流通，又涉及棉花的加工和棉制品的流通，从而农业部门、供销社可以进行对口管理，工业部门和商业部门也可以相应地进行行业协调。而协会组织的发展，则由登记管理机关负责监管。

再次，颁布行业协会专门法规。通过立法将行业协会的职能定位、政府与行业协会的关系、新型行业协会的管理方式等加以规制，以立法形式规范政府的行为，为行业协会的自治和民间化发展创造条件。

## 2、加大对农产品行业协会的扶持力度

与其他领域的行业协会相比，农产品行业协会具有较强的弱质性，这一点在前面已有叙述。除此之外，农产品行业协会还有一个显著特点，即它的公益性。面对众多农户和涉农企业，协会很难做到“谁入会、谁出钱、谁受益”，效益外溢非常明显。仅靠会费维持运转很不现实，也很不合理。因此，农产品行业协会要想得到发展，离不开政府诸多方面的扶助。

政府对农产品行业协会的扶持可以包括以下几个方面：

首先，资金支持。资金支持是政府对农产品行业协会最直接的扶持。在农产品行业协会发展迅速的省区，农产品行业协会大都得到了政府的资金支持。浙江省不仅为每个省级农产品行业协会提供数额不菲的启动资金，每年还为每个省级协会提供 20 万元的办公经费。如果协会开展其他业务，还可以另行申请拨付经费。此外，省财政还为省级农产品行业协会提供 1000 万元的担保资金用于扶持会员企业的发展。浙江省农产品行业协会能够在短短几年内迅速发展起来，并且发挥出重大的作用，与政府的资金支持是分不开的。

其次，转移职能。如果说资金支持是政府对农产品行业协会的直接扶持，那么，转移职能则是政府对农产品行业协会的间接扶持。所谓转移职能，是指政府将原属政府行使的一部分职能转移或委托给协会，就是通常所说的政府赋权。协会只有一定的权力和手段才能发挥应有的作用。协会的权力来源于两个方面，一个是会员赋权，另一个就是政府赋权。但政府赋权一定要有利于全行业的发展。

再次，政府通过项目招标或重点扶持等形式支持有发展潜质或已发挥重要作用的农产品行业协会。

## 3、加强协会自身建设

政府职能改革、政府对农产品行业协会的扶持等，都是以外力作用于协会，如果协会始终等待政府转移职能，依靠政府提供物质支持，就会使协会丧失自我发展的能力。协会要想获得持续发展，就要摒弃“等、靠、要”思想，主动寻求发展机遇。例如，不妨从以下几方面入手：加强与会员之间的沟通，了解会员的需求，针对会员需要开展活动；从政府工作的薄弱环节入手，做政府部门不愿做、无力做的事情，拓展业务领域；扩大交往面，可以以团体会员的身份加入相关的协会、商会或联合会，以较少的投入获得较多的信息；加强与政府部门、各企事业单位的联系与沟通，合作研究或开发一些项目，增强协会自身的实力；等等。

### 参考文献：

1. 贾西津等：《转型时期的行业协会》，社会科学文献出版社，2004 年。
2. 翟鸿详：《行业协会发展理论与实践》，经济科学出版社，2003 年。
3. 鲁篱：《行业协会经济自治权研究》，法律出版社，2003 年。
4. 吴志雄等：《中国农产品行业协会调查》，中共中央党校出版社，2003 年。
5. 余晖：《行业协会及其在中国的发展：理论与案例》，2002 年。
6. 浦文昌等：《市场经济与民间商会》，中央编译出版社，2003 年。
7. 金晓晨：《商会与行业协会法律制度研究》，气象出版社，2003 年。
8. 陈清泰：《商会发展与制度规范》，中国经济出版社，1995 年。
9. 经贸委产业司：《中国行业协会：改革与探索》，中国商业出版社，1999 年。

- 
10. 郭红东：《充分发挥农产品行业协会的作用 促进农业产业化经营》，《中国农村经济》2002年第5期。
  11. 潘劲：《农产品行业协会的治理机制研究》，中国农业出版社，2005年。

民营经济和民间组织研究网