

农民专业合作社促进紫砂产业发展研究

——以宜兴市丁蜀镇西望村为例

周及真¹

【摘要】：农民专业合作社的建立和发展，有效促进了农户与农业发展的有机衔接，激活了农村土地资源，推动了农村产业蓬勃发展，促进了农业集约化、标准化、规模化发展，提升了镇村知名度，实现了强村富民。本文以宜兴市丁蜀镇西望村紫砂农民专业合作社（以下简称“西望合作社”）为例，探究乡村振兴战略指引下农村农民专业合作社的缘起和发展、成功的经验做法、取得的显著成果、存在的问题，提出进一步推进其发展的对策建议。

【关键词】：农民专业合作社 紫砂产业 西望村

宜兴市丁蜀镇西望村文化底蕴深厚，有传统的制陶历史。为了提高农户制陶整体生产水平和组织化程度，建立良好的市场秩序，引导农民走产业化发展之路，西望村紫砂专业合作社应运而生，成为农民专业合作社促进紫砂产业蓬勃发展的典型案例。

一、西望合作社促进紫砂产业发展的显著成效

产业经济学认为，农业在其产业生命周期的成长阶段，通过增加生产要素投入而不断扩大产业规模或提高产业素质，实现农业产业扩张。而在组织经济学研究中，发达资本主义国家学者较早关注组织在经济发展中的重要作用，组织常被视为一种重要资源。作为组织资源的农民专业合作社不断适应变化了的农业发展环境，积极参与农业产业结构合理化和高级化过程，使农业产业扩张、产业素质提升等目标在有效率的经济组织保障下得以实现。发展经济学家则基于“市场结构—市场行为—市场绩效”分析框架研究发现，农业产业化经营机制中要求农业经济组织同步跟进。农民自组织的专业合作社，其价值观、法人治理结构等都与现代农业要求基本吻合。因此，很多国家制定政策时，对农民专业合作社赋予了促进农业产业转型的重任。哈维·莱宾斯坦（1966）认为，成员参加组织的目的不一致，因而成员及其组织存在不尽力提高工作效率这一不良的组织行为效果——即“X无效率”问题。农民合作社存在的价值之一，就是将“X无效率”降到最低，促进农民提高民主办社能力，维护社员权益，实现合作共赢，增强村集体的可持续发展能力。

宜兴丁蜀镇西望村有悠久的传统紫砂技艺，改革开放后，西望村形成了紫砂生产经营快速发展的局面。但是，多年来，由于紫砂业发展的分散性，加上农户缺乏正确的引导，导致制作的紫砂产品档次低，没有自己的品牌，虽然生产的紫砂产品产量大，但价格低，经济效益差。为了扭转这种状况，帮助农民拓展市场空间，做大做强紫砂产业，打响西望村紫砂品牌，更有效地提高紫砂产业的组织化程度，更好地增加农民收入，西望村于2009年成立了全国首家以农民手工业为基础的农民专业合作社——“西望合作社”。西望合作社的宗旨是立足为农民服务，促进产业发展，提高工艺水平，提升紫砂产业品牌。西望合作社以“村+合作社+基地+大农户+小农户”的合作经营模式，坚持以“入社自愿、风险共担、利益共享、民主管理”的原则规范运行，实行“原料供应、技术培训、营销推广、品牌包装、宣传推介、行业管理”六个统一，组织全村紫砂经营户“抱团闯市场”，南下广州、深圳、东莞，北上郑州、青岛、北京，走出国门举办社员作品展销会。通过近14年的探索和实践，目前，西望合作社已初具规模，90%的紫砂制作农户都已加入合作社，现有入社社员500多户，全村80%以上农民从事紫砂生产，形成了“家家捶泥，户户弄陶，人人制壶”的良好发展局面。西望村依托西望合作社，提高了农户制陶整体生产水平和组织化程度，引导农民走上了

基金项目：无锡市党校系统2021年度市（县）区委党校联合调研课题“乡村振兴中的非物质文化遗产传承与发展研究——以宜兴为例”（编号LH2104）的阶段成果

产业化发展之路，迅速提高了紫砂工艺产业化经营水平，推动了紫砂产业蓬勃发展和农民迅速增收，成为远近闻名的紫砂专业村和宜兴农民首富村。西望村的实践表明，合作社是推动产业发展、提高农民组织化程度、维护农民自身利益、实现共同富裕的最好形式，也是致富农民和推进新农村建设的重要载体。

一是规范合作制度，实现产业振兴和共同致富。西望合作社成立后，针对手工业的特点，及时召开社员大会，确定社员入社条件，规定社员权利和义务，不断完善规范内部制度，确定发展规划。在尊重村民意愿的前提下，立足市场需求，围绕传统紫砂产业，加快提高紫砂产业的产业化经营水平和农民的组织化程度，加强传统产业质量和品牌建设，创新传统产业经营机制，组织全村紫砂经营户积极参与市场竞争，为紫砂经营户提供产前、产中、产后各种形式服务，使西望合作社成为振兴紫砂产业、促进农民增收的重要载体。目前，西望村年紫砂产业产值达 1.6 亿多元，村民人均纯收入达到 20 多万元。西望村全村有 500 多户农民，1500 多劳力从事紫砂行业，入社村民户均纯收入超过 25 万元，都步入了小康富裕之家。紫砂产业成为西望村致富农民的主导产业。同时，紫砂产业的发展，也带动了相关产业的发展，西望村为 900 多名外来人员实现了就业。2009 年成立至今，西望合作社已举办 32 届全手工紫砂技能培训班，培训人员达 2150 人次。

二是强化组织力度，积聚向心力和凝聚力。针对入社农户党员数量较多的实际，为充分发挥党员在西望合作社内的引领作用，西望合作社成立了宜兴市首个合作社党支部，把支部建在产业链上，充分发挥了支部的核心堡垒作用。通过紫砂合作，有机地将党员作用与合作致富结合起来，为入社农民排忧解难、搞好服务，使西望合作社成为农民增收、农村稳定的重要抓手，极大地紧密了西望合作社的联结机制，进一步规范了西望合作社的内部管理。这既保障了社员民主权利，又发挥了党组织在西望合作社中的引领作用，保证了西望合作社健康有序发展，增强了西望合作社的吸引力。近年来，西望村在村支部书记的带领下，坚持支部建设与村民致富两手一起抓，充分发挥出了既是村支部的领头雁、又是紫砂界知名人士的双重优势，积聚了强大的向心力和凝聚力，带领村民走上了一条特色发展之路。

三是加大推广力度，提升产品知名度和镇村知名度。合作社要实现良性运行，不仅需要完善各项制度，实现规范化管理，还需要在市场、信息和社员素质提高上下功夫。西望合作社成立后，紧紧围绕“六个统一”，为社员提供全方位的系列服务，加强传统产业的质量和品牌建设。首先，积极开展形式多样的紫砂工艺培训，提高农民素质。合作社成立了紫砂工艺培训中心，常年开班，对入社农民进行免费的紫砂制作技术和技能培训，聘请制壶高级技师对社员进行全面系统的培训和指导，聘请特级大师开展讲座、对学员作品进行讲评，使社员的制陶技艺不断提高，作品质量不断提升。其次，举办壶艺比赛活动。近年来，西望合作社已成功举办了三届“希望杯”壶艺比赛活动，极大地调动了全村紫砂艺人创新创作的积极性，一批技艺高强的紫砂艺人脱颖而出，一批有创意有水平的紫砂作品闪亮面世。通过比赛，有力地促进了产品质量的提升和紫砂产业的振兴。再次，组织社员参加展销活动。西望合作社组织社员先后参加了广州茶叶和郑州陶艺博览会、中韩文化交流会等展销活动，取得了明显成效。2012 年 9 月，西望合作社成功入选中国国际农产品交易会农民专业合作社特产区，成为交易会期间人气最旺的展台。其展示效果不仅得到了农业部领导的高度评价，还凭借其独特的为农致富模式，荣获了组委会颁发的唯一一个营销创意奖。西望合作社积极推广紫砂合作社品牌，社员创作的“欢乐祥和乐羊羊”套壶系列被指定为广州亚运会礼品。目前，西望村有高级工艺美术大师 4 人、江苏省大师级工艺美术师 3 人、高级工艺美术师 17 人、工艺美术师 41 人、助理工艺美术师 102 人、技术员 325 人。全村有 10 多位村民取得工艺美术师以上技术职称，30 多位村民获评助理工艺美术师职称，300 多位村民获评工艺美术员职称。西望合作社先后获得国家级示范社和江苏省、无锡市以及宜兴市授予的各类先进称号。

二、西望合作社发展中存在的主要问题

一是政策支撑体系尚不完善。西望紫砂专业合作社是首创的手工业专业合作社，对紫砂合作社性质的界定政府有关部门仍在探讨中，因此，相关的政策支撑不能全面、准确到位，尤其是工商、税务部门的政策尚显缺失。政府虽然有加强管理、规范管理的要求，但实际操作上不能做好引导、管理和利益的有机统一。

二是合作社运行机制尚不健全。紫砂合作社是全国首创的手工业农民合作社，没有现成的组合模式、经营模式和发展模式，

一切都在探索中进行。村民对合作社还心存疑虑，一些人对合作社的功能、作用、发展方向知之不多，对合作社特有的合作机制更是不甚了解，因而参与的积极性不高。

三是合作氛围尚未形成。西望合作社在初创阶段，合作社成员之间的联系不紧密，合作意识不强，有利则合，无利则散，没有真正结成“利益共享、风险共担”的共同体。这与紫砂行业的行业特征相关。首先，从事紫砂经营的模式一般都是家庭作坊，前店后坊，泥料采购、产品器型、销售客户都是个人行为，且具有一定的独立性和商业保密性，这都为合作增添了难度。村民认为如果合作了，信息公开了，也许会影响到自身的利益，所以疑虑比较大。其次，从事紫砂生产的人员道德素质、制作技艺、文化底蕴和家庭环境都不尽相同，虽为同村人，但平时各自独立，这也为全面合作造成了一定的难度。再次，合作社初创阶段，忙于各种制度的建立和对外协调，忽视了对村民的宣传解释和引导教育工作，对于合作社的创建意义和作用发挥未能作深入人心的宣传，未能充分调动村民自觉、积极的参与意识。

三、完善农民专业合作社，助推紫砂产业蓬勃发展

一是加大政策支持力度。国际经验表明，政府对于合作社的支持程度在一定意义上决定着合作社运营的成败。因而，政府层面要进一步给予全面、精准的政策支持，现有政策要保证落实到位，加强相关部门工作协调机制，争取各个职能部门的支持和配合。将西望合作社促进紫砂产业发展和强村富民的成功经验做法宣传推广到宜兴甚至无锡其他镇村，从而起到以点带面、全面铺开的良好效果。

二是健全完善的合作机制。西望合作社要以规范合作机制和提升产品层次为重点，带领社员闯荡市场，合作提升紫砂品牌，把紫砂产业不断做强做大，将紫砂产业发展成为带动当地农民致富增收的支柱产业。进一步强化合作社党支部引领紫砂产业发展的效应，使之成为引领西望村紫砂经营户参与国内外市场竞争的领军人和带领农民增收致富的“领头雁”。

三是构建浓厚的合作氛围。西望合作社可在成功举办陶艺大奖赛的基础上，完善相关活动项目，由单一作品评奖的一天活动扩容到为期一周的“紫砂集”活动，既有展销、评奖，又有表演、研讨活动，通过活动举办进一步活跃合作社的紫砂文化，宣传推广西望紫砂，做好横向交流合作，积极将西望紫砂推向国内外市场。组织社员积极参加各种壶艺展览、展销和文化交流活动，营造“抱团闯市场”的氛围。举办西望村全手工制壶大赛等多种多样的宣传活动，不断提升宜兴紫砂产品的质量，提升产品层次和知名度。

四是加快完善合作社各项制度。西望合作社要不断总结合作经验，进一步加强和完善合作社各项规章制度，加强规范化建设，按照“服务农民、进退自由、权利平等、管理民主”的原则，着力推进合作社依法、规范、快速发展。正确引导和推进合作社健康、有序和可持续发展，尤其要注重社员的文明程度的提升，以道德的进步促进紫砂行业发展。

五是加强合作社社员业务技能培训。西望合作社要建立健全社员业务技能的培训制度，明确入社社员的责、权、利，加强入社社员的职业道德教育和职业技能培养。根据社员的文化层次、技能状况和年龄结构，分批次进行有针对性的培训。对文化程度高、技能好、年纪轻的社员进行创作、研究性培训，培养合作社的中坚力量；对年纪较大、技能基础欠佳的社员进行基础性培训，提高其业务技能和产品档次。适时开展一些业务研讨论坛，加强业务切磋和理论研讨，营造健康、有序和积极发展的氛围。

参考文献：

[1] 哈维·莱宾斯坦. 配置的效率与 X 效率[J]. 美国经济评论, 1966(06).

[2] 向红霞, 杨孝伟. 农民专业合作社在产业链延伸中的地位及发展对策[J]. 商业经济研究, 2018(08).

[3]王颜齐,郑桐桐,孙鸿雁. 农民专业合作社一二三产业融合发展的模式、影响及对策分析[J]. 农业经济,2019(01).