本刊主编: 易艳刚

值班责编: 刘晶瑶、张书旗

调查)观察。

第 29 期

辛苦攻关好几年农科为何难到田

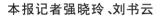
微信公号: xhmrdxwx

电话:(010)63076340

一个比"兵马俑"还火爆的关中村庄

袁家村,"新集体经济"助推乡村振兴的样本,启示如何激活乡村振兴的内生动力





踏上青石板铺就的古街巷,穿行在关中风情的明清式古建中,摸一摸古老的石磨碾子,试一试古朴的纺车织机;尝一口甜糯的甑糕,再咥一老碗筋光香辣的"biang biang 面";上茶楼品一壶茯茶,听一段高亢的秦腔,再看一眼烧茶师傅拉风箱时自在销魂的"舞蹈"……

置身关中民俗文化旅游体验地,距西安 78 公里的礼泉县袁家村,徜徉在灶台、水井、戏楼、口袋广场之间,复活记忆中的老房子、老街巷,品味如同妈妈做的家常菜一样的舌尖上的老味道,仿佛回到魂牵梦绕的儿时。

尽管不是周末,小吃街里游客仍然络绎不绝,时髦的姑娘举着粘糕边走边吃,"关中小吃,这里味道最好"。

"袁汁袁味",正是"精神还乡"的魔力,让这个只有62户286人、土地面积660亩,既无名胜古迹又无山光水色的关中小村,从2007年开始开发乡村旅游,仅仅十年间就成长为闻名遐迩的民俗文化旅游村,荣获"中国十大美丽乡村""关中印象体验地"等美誉,跻身4A级景区。2015年"十一"黄金周,袁家村日均接待游客18万,居然超过世界第八大奇迹"兵马俑",成为旅游大省陕西最火爆的景区。

袁家村,无疑是乡村振兴的成功样本。数据为证:2017年,袁家村接待游客500多万次,旅游总收入3.8亿元,村民人均纯收入8.3万元,集体经济积累达20多亿元。这里还汇集了1000多个创客投资、开店、做生意,吸纳了周边村民及外地约3000多人就业,带动周边2万多农民增收。

这个"无中生有"创造了奇迹的村庄,引来不少地方学习模仿,试图克隆"民俗文化促旅游",但模仿成功的却很少。记者采访调研后发现,袁家村的模式虽然不能简单复制,但"袁家村版"乡村振兴之路对实施乡村振兴战略的确极富启示。说到底,袁家村的成功,是在一个有凝聚力战斗力的党支部带领下,尊重村民意愿,通过"新集体经济"——股份合作制让村民利益共享、风险共担,"美美与共"让村民有实实在在的获得感,从而真正激活了乡村振兴的内生动力

"村上搭台,农民唱戏"

"乡村振兴,一定是以农民为主

体,实现共同富裕"

茶楼里坐满了喝茶听戏闲聊的游人,西安的刘先生带着一家老小坐在一处僻静的平台上,惬意地享受休闲时光。"经常过来转转,百来不厌。"

茶楼外一片空地上,磨盘、场院、秋千,吸引着游客们一试身手。石碾旁,76岁的杜秀霞老人正在兜售野菜,她是距离袁家村两三里外的袁坡村村民。一旁卖冷饮的小摊主跟她打趣,"这老婆婆一天能挣100块。"杜秀霞哈哈大笑,"袁家村好么,袁家下的干部分,这伙年轻娃给我提供个摊摊

不收钱,晌午还给我买肉夹馍吃!" "袁家村的干部好"——面对外村人的这一评价,袁家村党支部书记、"袁家村·关中印象体验地"创始人郭占武一脸严肃,"我是农民的儿子,我了解农民。农村要发展,关键在领导。你要有一颗公心,把集体的利'公平地分给大家,农民才能相信你,跟着你干,更要让年轻人在农村看

到希望。" "我们是村上搭台,农民唱戏。"郭占武这样概







左图:午后的小吃街。中图:茶楼里烧茶师傅"销魂"的舞蹈引来游客追捧拍照。右图:杨建荣正在用铡刀切凉皮。

括"袁家村模式"。这位袁家村的"领头雁",今年2月曾应邀到甘肃省旅游产业大会去授课。甘肃省政府一位领导说,袁家村创造了乡村振兴、破解三次问题的奇迹

"袁家村是靠我们农民自己发展起来的,既没有外部资本进入,也没有银行贷款和社会融资。"郭占武说,袁家村党支部是这样搭台的:从"民以食为天"的道理出发,打造以特色小吃为主的民俗产业旅游,到逐步发展成为以民宿、咖啡、酒吧等乡村休闲度假为主,再到乡村全产业发展,始终围绕"人怎么能来""人怎么留得住""产业怎么提升"的问题,在发展中不断摸索创新。"乡村振兴,不能以设计师、专家、政府为主体,一定是以农民为主体、实现共同富裕。"

以农民为主体,农民的智慧也成就了袁家村。一位熟悉袁家村的干部介绍,发展旅游业,"一般景点都是预计投资多少钱,预计要征多少地,预计得把多少农民搬出去,预计多少年能把钱收回来,一张门票得卖多少钱。袁家村不是这样算的,村民自己做,袁家村村民要把自家的生活做成旅游,可以让游客在这里体验真正的乡村生活。"

郭占武介绍,为维护和提升袁家村品牌价值,袁家村建立了农民交流学校,用农民的语言,向农民讲通"旅游产业是前人栽树后人乘凉"的道理,由村干部负责质量,动员农民自觉捍卫食品安全,树立袁家村特色小吃的好口碑。

最关键的,还是袁家村党支部选择了"新集体 经济"模式发展乡村民俗旅游。

每天看着川流不息的游客从自己门口走过, 汇入到摩肩接踵的小吃街里,农家乐"稼和居"的 老板娘张淑玲心里是美的,"这样好,小吃街把部 分游客分流了,要不客太多,人累得招不住。"

这位老板娘之所以淡定"不抢客",是因为,袁家村不管是谁家的生意,兴旺了大家都得利,因为他们都是合作社的股东。

"分红多得很,弄不清。"张淑玲看着手机里刚刚到账的提示短信,开心地笑了。

张淑玲"弄不清"的,是村里合作社入股和分红的明细,入了多少股,分得多少钱,别说她,村里许多人都分不清,但大家都知道,"入股好,真的

"股份制合作社",这个对于大多数中国乡村 百姓并不熟悉的字眼,在袁家村绝对称得上"热

作为"中国乡村振兴袁家村课题组"的主要负责人,陕西省政府参事郑梦熊一直默默地观察着袁家村。他说,"在没有任何强迫命令的前提下,在农民自觉自愿的基础上,把农民发动、组织和团结起来,以农民为主体,自主解决三农问题,极具创造性地设计出一整套符合乡村实际和农民特点的股份合作制度,实现乡村振兴,这是袁家村人一个了不起的实践。"

村里有个美食评委会

由村民、商户、游客组成,既保证

了小吃的质量,又避免了恶性竞争

2007年,礼泉县在全县选了10个村试点发展乡村旅游,其中就有既不占地理优势,也不占环境优势的袁家村。早年曾"红遍"陕西的袁家村此时与大多农村一样,成了"空心村",人口不足150人。

在村干部的带动下,张淑玲成了村里最早开始搞"农家乐"的几户。说起当时拿出全部家当改建房屋,张淑玲笑盈盈,"不愿意弄,有风险,当家的是村干部,说弄'! 舉不过!"

为了鼓励大家参与,村里出台政策,给参与农户"50%的投资补贴"。张淑玲笑称,"说是补贴,其实就是村水泥厂给每户的10吨水泥"的承诺,后来大家生意好了,也没人在乎了。"

当时,张淑玲共投资了20万元,2007年国庆节开业,"没想到,一开业,人就不少。"

"民以食为天',每户的婆娘就是老板,你就负责把饭菜做好,把客留下。"村干部一开始就把"农家乐"的饭菜质量放在了第一位。为了吸引客源,他们把自己所有能用上的关系都用上。那时,还在村办水泥厂当化验员的张淑玲,只要有客人来,就赶快回来弄上一桌,"都是家常便饭,野菜、粗粮,不难弄。"

饭菜香,自然有客来。那时候,周末"自驾游"刚刚兴起,周边咸阳、西安的城里人一到周末便扶老携幼来到这里,呼吸新鲜的空气,品尝地道的"儿时滋味"。客越来越多,张淑玲把娘家人叫来帮忙。"一个人15块钱,一天就挣两三百块,这钱挣的太利(快)了。"开业一年,张淑玲收回了成

村民看见了利,"农家乐"在袁家村一下子就搞了起来,家家大门敞开,户户比拼厨艺。游客也是一传十、十传百:"袁家村的味道真得好!"

随着袁家村游客的爆棚,几十户村民的"农家 乐"接待能力有限。一到周末,不大的村口就停满 了私家车,为了把客人留得住,扩大发展成了袁家 村的迫切问题。

2009年,袁家村开始筹划建设小吃街,将陕西关中的锅盔、麻花、豆腐脑等100多种小吃引进袁家村的小吃街,经过招商、厨艺比武,确保味道"最好""唯一"留在袁家村。村委会副主任王创战解释,村里专门成立了由村民、商户、游客组成的美食评委会,"既保证了小吃的质量,又避免了恶性竞争。"

"袁家村"的名气越来越大了,"留住游客"无疑成了袁家村升级发展的动力。袁家村从最初办农家乐、小吃街、建造民俗街,到后来兴办作坊、成立合作社,从招商引资到进城出省,所有项目都由村党支部先拿主意,交由群众讨论,征求意见到户,思想工作到人。王创战说,"人心齐,泰山移。"

就这样,村里引进了高端乡村酒店,从民间搜寻来关中农村老物件,甚至不惜重金从县城及周边购得将被拆除的古民居,把小小的袁家村生生打造成拥有62户原著村民小院、小吃街、民俗街、回民街、乡村客栈、酒吧街、祠堂街等以休闲旅游为主题的"袁家村·关中印象体验地"。不仅带动了本村和周边的年轻人返乡创业,吸引了不少城市青年和投资者来到袁家村,更为周边乡村贫困户提供了众多就业机会。

如今,除了好吃、好玩,一栋栋翻建改造、充满 现代风情元素的乡村民宿吸引了更多的游客。张 淑玲当时的"百年大计"已然陈旧落伍,看着上下 三层,几十套客房的院落,她感慨,"原来觉得能用 一辈子,这又过时了。"

如今,紧跟时代、不被淘汰,成了袁家村62户老村民最迫切的愿望,大家都在互相学习,看看谁家的院子改造得好,谁又有了新创意。"游客嘴刁眼尖,谁弄得好,生意就火。"张淑玲说,"咱现在有钱都不会弄,就要让有思想有见识的年轻娃来。"

本报记者强晓玲摄

股份制合作社把村民、商户的利益捆绑在一起,让大家都尝到了

"产业都是大家自己的"

傍晚时分,喧闹了一天的袁家村慢慢安静下来,王家茶楼里三三两两的游客、村民、商户嗑着瓜子、呷着煎滚的茯茶聊天。47岁的马秋凤穿着时尚的外套,调侃起几年前自己被迫接受的驴肉店,多少有些春风拂面。

马秋凤是泾阳县王桥镇的村民,2010年前后,"挖矿"生意赔了钱,听人说袁家村小吃街正在招商,结果替别人盘下的"驴肉店""砸"在了自己手里。试着经营了一个月,净利7万元。生意好得令人吃惊,"最夸张的时候,拥挤的游客拿着钱简直就是往你怀里塞。"

马秋凤觉得"反正在袁家村卖啥都赚钱"。2012年,她找到郭占武要求开个粉条作坊,那时市面上还没有人卖粉条。郭占武同意了,但要求成立股份制合作社,"就是让大家给你投钱,你赚了钱,给大家分。"马秋凤非常不解。

那时,村里酸奶、醪糟、豆腐、醋坊、油坊等 手工作坊股份制合作社刚刚开始。马秋凤的粉 条作坊需要启动资金 200 万元,但只有两户入 股,一共1.5 万元。郭占武对马秋凤说,"你只要 负责把粉条质量弄好,让游客吃了说好,愿意再 来,就行了!"

很快粉条作坊在村里的扶持下建成投产,按照袁家村"农民捍卫食品安全"承诺要求,食品制作必须纯天然、无添加。一开始"发白,易碎"的纯手工粉条销路并不好,年底一算账,"只赚了一万六"。

"怎么让游客吃了说好,再来?"马秋凤想尽办法技术改良,并且在作坊前卖起了酸辣粉,慢慢生意好起来,粉条销路不断扩大。

马秋凤去找郭占武周转资金,准备扩大生产,"动员大家再入股"的答复令她哭笑不得, "当初大家不懂,看明白了能不入?"郭占武说, "再说,你一个人吃饱了,大家都还饿着肚子,你 一个人走在街道,你觉得有意思吗?"

入股需要资金 150 万元,结果一下报了 1000 多万元,"最多的 200 万元,最少的 3000元。"郭占武说,"把 200 万元的还给人家,有 200 万元,谁还稀罕你年底的那点分红。3000元这人知道你分钱呀,本金可能都是借的,急需 要钱,把股份给这人。"

又到年底分红,马秋凤一进财务室,所有人都跟她说,"马总,我这一年没干啥,分了这些钱!"不少人真诚地跟她说"谢谢"。马秋凤心里突然高兴得很,"这才明白,郭书记是为我好"

马秋凤说,如今在袁家村,"这人要是把钱 一个人都挣了不正觉"

一个人都挣了,不正常。"

李金涛是袁家村的财务总监,除了把袁家村的账算好,还将不少的精力用在了平衡收入上。"在袁家村,一年挣几十万甚至上百万的商户大有人在,也有个别商户一年只挣3万块。"李金涛说,为了维护各个商户的利益,村里把小吃街整合成合作社入股形式,收入多的商户入股份额占的少一点,收入少的商户入股份额多一点,根据不同情况划定一个额度,甚至对收入少的商户进行补贴。"例如

锅盔、花馍等利润低,作为关中特色食品又缺一不可。"

王创战说,2009年小吃街开业,生意越来越好。原著村民就觉得"小吃街"把"农家乐"的生意抢了,"咱村的人都不挣钱,让人家来挣钱。"为了解决新的不公,2012年,袁家村发展股份制合作社,让村民和商户都能入股,"这下谁挣得再多大家也不眼红了。"

记者在小吃街看到,公示的合作社人员名单上几个大字非常醒目"打造农民创业平台",每一名入股该合作社的人员名字以及入股份额都清清楚楚地显示在公示栏里。在公示的酸奶作坊中,份额最多的作坊老板占股67.5万元,最少的2000元,这些是分红的标准。

听说小吃街里"粉汤羊血"一年能赚几百万,生意比以前略显清淡的张淑玲笑称,"不眼红,咱入些股,还能分些。"除了家里的收入,加上各种合作社的分红,张淑玲的年收入并没有减少,"一年几十万元,不缺吃不缺花。"

目前,袁家村已有20多家股份制合作社, 一个项目一个合作社。"产权利益清晰,再没人 捣乱了,因为知道这些产业都是大家自己的。" 股份制合作社把村民、商户的利益捆绑在一起, 缩小了商户之间、商户与村民之间的收入差距, 让大家都尝到了甜头。

在不改变土地集体所有制性质的前提下, 在党支部的领导下,村集体与村民股份合作、联 合经营、统一管理,实现人人有股份、年年有分 红

据介绍,袁家村股权结构由三部分构成: 一是基本股。集体资产,集体保留 38% 股份,其余 62% 量化到本村集体经济组织成员持有,每年分红;二是交叉股,旅游公司、合作社、商铺、农家乐互相持有股份,共交叉持股 460 家商铺,村民可以自主选择入股的店铺;三是调节股,坚持全民参与、入股自愿,照顾小户、限制大户的原则,股份少的可以得到较高的分红,股份超过限额的分红就会相应比例的减少,以调节收入分配和再分配,避免两极分化。

曾经不理解股份制,心里一度有情绪的豆腐坊老板楼志强,以前是个串村叫卖豆腐的邻村手艺人,如今意识到股份制真的好,自己不仅当了老板,雇了十几名工人,活儿没有以前那么重了。"加上分红,自己的收入并没有减少。"楼志强腼腆地笑称。

同时兼着油坊老板的马秋凤说自己赶上了好政策,村里为保障食品安全,规定必须使用袁家村自己生产的食材,"油坊天天在加班。"大家都说"马总你真能行!"一脸狡黠的马秋凤说,"我这才是挖着金矿'了。"随即又一脸认真,"是袁家村的平台好,离开平台我什么都不是"

问及食品源头,马秋凤不经意地说,油坊的菜籽来自湖北,粉条作坊的红薯来自山西,都是长期合作。

乡村振兴的耀眼路标

以党建引领为基础,以股份合作为纽带,以新农民、新技能为主体,正是袁家村乡村振兴之路的耀眼路标

袁家村有一个几百人的微信群,是袁家人和所有商户等"新袁家人"的公共大群,除了重要的信息、配股、分红消息发布,这里也是袁家人探讨事业人生,吐露情感心声的公开场所。

每天都有外省考察团来袁家村学习,有 人感慨,"袁家村不论村民还是商户幸福指数 都很高。"郭占武总会借机把这些声音转发到 群里,每每此时群里都会引发关于"幸福"的 大讨论

如今袁家村各种荣誉傍身,每年来自全国 的各类学习考察团络绎不绝,有人甚至拿着尺 子来量。"袁家村的内生动力是农民自己,每个 人做的都是自己的事业。"

郭占武坦言,农民最现实,在没有"眼见为实"的情况下,"想让他们相信你比登天还难。这就要求把发展起来的利益,公平的分给大家,大家才相信你。"

"解决农村各类问题,要看每一个人心里舒不舒服。"郭占武要求村干部要做村民的"服务员",为此袁家村不断探索乡村治理和村民管理的新模式,推进以自治为基础、以法治为保障、以德治为引领的"自治、法治、德治"建设

袁家村有自己的农民学校,通过"自省"和"自醒""讲理"和"明理",提升村民思想觉悟。每年除夕的分红大会,大家一起吃年夜饭,初一早晨一起到祠堂祭祖,"就是要让每一个村民感受到大家庭的温暖。"

以党建引领为基础,以股份合作为纽带,以 新农民、新技能为主体,正是袁家村乡村振兴之 路的耀眼路标。

漫天星光下,随着后原上酒吧街里爵士音 乐的响起,这里新的一天才刚刚开始,年轻人三 三两两地聚在一起喝酒唱歌,体味着他们的乡 村生活。