

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

袁家村的发展，是在没有任何行政命令的前提下，在农民自觉自愿的基础上，依靠基层党员和干部的领导，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。始终坚持“一家富不算富，大家富才是富；一村富不算富，十村富才是富”，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，形成一个股权清晰，分配明确，你中有我，我中有你的利益共同体，通过“三产融合”，实现乡村振兴。

本报记者强晓玲、刘书云

踏上青石板铺就的古街巷，穿行在关中风格的明清式古建中，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，再啜一老碗碗光香辣的“biang biang 面”；上茶楼点一壶茯茶，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“精神返乡”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富有启示。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家村村民。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，袁家村的干部好，这伙年轻娃给我提供个摊摊不收钱，晌午还给我买肉夹馍！”

“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。

本报记者强晓玲摄

“产业都是大家自己的”

股份合作制把村民、商户的利益捆绑在一起，让大家尝到了甜头

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、喝着煎滚的茯茶聊天。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，拥挤的游客拿着钱筒直就是往你怀里塞。”

马秋凤觉得“反正是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，但要求成立股份合作制，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、油坊等手工坊股份制合作制刚刚开始。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。

马秋凤去找郭占武再转资金，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，你一个人走在街上，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200万元的退给人家，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，所有人都跟她吵，“马总，我这一年没干啥，分了这些钱！”不少人真诚地跟她道谢。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，收入多的商户入股占的少一点，收入少的商户入股占的多一点，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

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。甘肃省一位领导说，袁家村创造了乡村振兴、破解三农问题的奇迹。

“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，袁家村村民要把自己的生活做成旅游，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，真的好！”

“股份合作制”，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“热词”。

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，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。