

袁家村

陕西省咸阳市礼泉县袁家村原有村民286人,如今有创业者1000多名,日均收入100多万元,跻身“中国十大最美乡村”,完成了“农村一景点一体验地一核心品牌”的蝶变。

紧跟改革进程走好每一步

陕西礼泉县袁家村:

穷山村成为休闲金招牌

经济日报·中国经济网记者 雷婷



上图 风景优美的袁家村。

(资料图片)



左图 20世纪70年代中期的袁家村街道。

(资料图片)

袁家村位于关中原北部,距离西安市约90公里,昔日是个仅有286人的小村庄。如今,作为从贫困村变身富裕村的样板,它成功吸引了1000多名创客在此投资、开店、做生意,带动周边1万多名农民增收;平均月收入100多万元,年收入5亿元——相继获得了“中国十大最美乡村”“中国十大最有魅力的休闲乡村”“国家特色景观旅游名村”“优秀乡村旅游示范村”等多个国家级“金字招牌”。

20世纪70年代,袁家村曾是一个“点灯没油,耕地没牛,吃粮靠救济,住房潮湿破旧,小伙子难讨媳妇,群众选不出好头”的贫困村。伴随改革开放的浪潮,袁家村通过“艰苦创业发展传统农业拔穷根,改革开放大办乡镇企业奔小康”,一举成为远近闻名的富裕村。但在2000年后,袁家村工业企业效益持续下滑,不得不考虑再次转型。

旅游业一直是陕西的优势产业,时任村党支部书记的郭占武认为,这里山清水秀、风景优美,正应了“绿水青山”可以变成“金山银山”的道理。于是,袁家村开始乡村旅游加快三产融合促提升的转型突破发展。

郭占武首先动员村民开办农家乐。按照他的设想,通过打造关中民俗文化为主题的旅游,先吸引游客,再将游客输送到农家乐帮助农民增收,最后带动农副产品的销售。然而,这一提议却无人响应。“开农家乐需要投资,大家担心投资的钱打了水漂。”原村党支部书记张文西说。

郭占武又动员党员干部率先垂范,并带着村民出去多方考察。2008年,村干部张文西“开阔视野,解放思想”,投资10多万元办起了农家乐,起初主营以野菜、粗粮为特色的农家饭店,后来又增设了住宿,成为村里最早受益的村民之一。

20万元、30万元、40万元……随着游客数量的增加,村里农家乐的收入逐年递增,但仅仅是吃饭,很难留住客人。如何才能让客人留下来?袁家村开始升级做乡村度假,打造民宿和精品客栈,发展酒吧街、艺术街、时尚街、主题街,想方设法让游客住下来。

而在众多农家乐、作坊、酒吧中,村民自营的仅占三成左右。袁家村向周边村民和外来创业者敞开大门,提供了致富创业的良好平台。不但提供各类创意设计和主题门店,还不收租金,财务统一管理,吸引越来越多年轻人来此创业。与此同时,来此度假的年轻人也不断增多。

10年来,“袁家村”三个字已经成为陕西的知名“品牌”。2015年8月,袁家村包含30家优选商户的第一家进城店在西安曲江银泰商场开业。仅9个月,由村民入股的600万元投资就全部收回。当初计划进城店时,村里不少人反对,觉得“人家在城里吃完,不来袁家村了怎么办”。走出后他们才发现,乡村旅游主要吸引了本地游客,而餐饮可以让更多人知道“袁家村”这一品牌,通过餐饮品牌的推出,吸引了很多外省游客。

目前,袁家村已在西安市开设了6家城市体验店,计划下一步再开7家到8家;除西安市外,还要在陕西其他城市各开1家到2家城市体验店。此外,袁家村还有4个品牌输出项目,分别为青海西宁项目、山西忻州项目、河南郑州项目和湖北十堰项目。袁家村输出品牌和商业模式的尝试,已显示出良好的市场前景。

40年来,这个关中贫困村始终保持与改革开放一致的步伐。前30年从贫穷走向富裕,从传统农业村转型为工业村;在产业结构调整、转型升级的节点,又用10年时间完成了“农村一景点一体验地一核心品牌”的蝶变。

从特色入手铸造游字招牌

袁家村耕地不足千亩,想发展乡村旅游,就要找出特色。经过深入调研,他们决定以村子为载体,以村民为主体,建成民俗浓厚、特色鲜明的“关中印象体验地”。

2007年,袁家村建起了一条古色古香美食街——“关中印象体验地”开门迎客。游客们可以在此抚摸着斑驳的木质门窗,踏着略带凹凸的青石板,徜徉在美味小吃店鳞次栉比的街道:油坊中飘来的油香、辣椒坊中飘来的辣酱香……关中乡村生活方式的重启,唤回了一代人的乡愁记忆。茶馆里,老人唱着陕北民歌,拉着风箱烧水泡茶;茶店里,伙计向游客展示茯茶的制作过程……极具历史感的关中农家生活画卷展现在游客面前。“这就是平时村里的一些生活状态,民俗就是把中人的生活变成一种旅游的形式,让城市人得以放松身心,让外地游客体会不一样的风情!”村干部张飞向记者介绍。

张飞是土生土长的袁家村人,毕业后一直在外打工。2013年,他回村经营客栈,并于2015年加入村委会。张飞告诉记者,袁家村以民俗定位,围绕“吃”字谋篇布局。一条街上有100个商户,就要有100种小吃,不能重样。锅盔、豆腐脑、炸麻花、面皮……村民各自认领,如果几家同时报名,便一决高下,味道最好的获胜。为严把食品安全关,确保食材原生态,袁家村村集体管辖的商铺必须使用各作坊合作社生产的面粉、油、醋等农副产品,并由村委会监督。这样既保证了合

作社的销量,又让广大游客品尝到原生态、零添加的食材。由此,游客都奔着关中小吃而来,袁家村因小吃而走红。

凭借完善的小吃信任体系、食品安全监管、价格监督体系等,袁家村的美食经由游客口碑相传,“袁家村”品牌越来越响。袁家村在西安市的“进城店”,每到饭点也是食客云集。

袁家村村委会主任郭俊武介绍,2007年以来,袁家村以乡村旅游为突破口,打造农民创业平台,解决产业发展和农民增收问题。他们以股份合作为切入点,创办农民专业合作社,解决收入分配和共同富裕问题,成功探索出一条破解“三农”难题、实现乡村振兴的新路径。

2016年,陕西省委一号文件提出“在全省推广袁家村模式”。2017年,袁家村共接待游客500多万人次,旅游总收入3.8亿元,村民人均纯收入8.3万元,集体经济累计达20多亿元。据统计,仅2017年,就有多达29个省、市(自治区)的各级领导和部门共计千余次到访。

近几年,袁家村乡村旅游从量变向质变过渡,度假游一主题游一深度游不断推进。同时,他们还紧抓农民教育,开办“农民学校”和“袁家村夜校”,解决农民的思想、教育和服务问题,为村里的可持续发展打下了良好基础。

致富路上不能落下一个人

在示范者带动下,袁家村全村人都做起了农家乐和小吃店,但也出现了各人自扫门前雪,村里环境脏乱差、农户之间收入差距加大等不利于袁家村可持续发展的问题。如何让所有参与者都致富?如何让更多人把袁家村当成家,自觉维护家的繁荣?

2012年,村里提出了合作社模式——通过合作社+全村众筹+分红的方式,尽量减少收益差距,实现全民参与,带领大家共同致富。所有合作社股份对全体村民和商户开放,相互持股,形成你中有我、我中有你的发展格局。“村民自愿入股,但我们会控制入股数量,有钱的就少入点,没钱的就多入点,合作社的目的是带动农民共同富裕,减少矛盾发生。”郭俊武说。

袁家村股权结构由3部分构成:一是基本股,即集体资产。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,即旅游公司、合作社、商铺、农家乐互相持有股份,共交叉持股460家商铺,村民可自选入股;三是调节股,即坚持全民参与、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分红,以调节收入分配和再分配,避免两极分化。走在袁家村街道上,会不时看到商户外墙上,挂着一个合作社的入股名单表。

在采访中,记者了解到,袁家村小吃街生意最火爆的是粉汤羊血,其豆腐、粉条、辣子、菜籽油等食材都来自袁家村作坊。出产粉条的粉丝合作社社长马秋凤原本在小吃街经营酱卤肉店,由于精明能干被推选为社长。现在,马秋凤的粉条合作社全年净收入600多万元,纯利润达200多万元,村民入股一万元,

一年可分到9000多元的利润。

30岁的张雷从国企辞职后,创业做起了自驾游策划。2014年,他因一场公益自驾与袁家村结缘,随后在此开始了二次创业。2016年初,他贷款创立了传统农家乐式住宿客栈——里居客栈,以闹中取静的环境满足了游客对于文艺慢生活的需求。目前,客栈生意十分红火,节假日都需要提前预订。在创业成功的同时,他不忘带动当地群众致富,就近招聘10名村民到客栈打工,形成了一人致富带多人的局面。

得益于创新的经营模式,袁家村目前已形成了豆腐、酸奶、辣子、醋、粉条、菜籽油等作坊和小吃街的股份合作社,均由村委会下属公司经营。小吃街合作社每户按照不同分配比率,根据收益情况利润分成,收益高的比率降低,收益低的比率增大。对于不挣钱却是小吃街必备的品类,合作社给予补贴,最低保障每个家庭每年8万至10万元的收入。

优惠政策确保村民无论是创业、经营店铺还是参与合作社,都没有了后顾之忧。通过全民参与,袁家村把大家的利益捆绑在了一起,商户、村民齐心协力维护着“袁家村”这块招牌。现在,仅粉条作坊的粉条销售产量,一年就有13万公斤;辣子坊的全年收入达到400万元;酸奶作坊销量最多时,一天可达10万瓶,一年净利润达1000多万元。而今年参股油坊合作社的村民,预计能领取万元左右的分红。依靠着袁家村的产业,马秋凤年收入超过30万元。去年,她将全家户口都迁到了袁家村。



图① 袁家村艺术酒吧。

图② 袁家村小吃街生意红火的小吃店。

图③ 袁家村手工作坊从业者在劳作。

(资料图片)

2017年



旅游相关产业



2017年,袁家村共接待游客

