

农旅融合路渐宽

——河北太行山区乡村旅游发展调查

“

不同于传统旅游景区的“大家闺秀”，乡村旅游更像一个“小家碧玉”。“小家碧玉”靠什么与“大家闺秀”同台竞技？乡村旅游普遍存在的同质化竞争、淡季季分明等又该如何破题？河北太行山区的乡村给出了自己的答案：自育新业、错位发展、拉长旺季，走出了一条农旅融合发展的新路子。

是建在山坡上的房子看起来错落有致。

“别说不信，2018年我们打算做旅游的时候，村民们也不信。”刘香太带着记者一边沿着石头小路往山上爬，一边介绍说，之所以选择发展乡村旅游，就是想挖掘村里的“穷资源”，留住过路的游客。刘家村600多口人，只有400亩耕地，全在山坡上，而且都是小地块，种小杂粮、花椒等农产品。

如何将这些“穷资源”盘活？刘香太告诉记者，2019年1月，刘家村成立了旅游开发公司，先后打造了几间民宿，修建了停车场，办起了大伙房。去年，在新冠肺炎疫情疫情影响下，周边游、短途游备受欢迎。刘家村也逐渐火了起来，旺季时每天有90多辆旅游大巴开进村里。

“游客来我们村，主要是爬山、体验农耕生活。”刘香太说，山坡上用石头圈起来的小块地分布在农宅周围，虽然不适合开展农业生产，但对城里人却很有吸引力，“有的地块不到一分地，种上家常蔬菜瓜果，就像游客自家的小菜园，参与感很强”。

在乡村旅游开发公司带动下，目前刘家村已有30多户村民发展餐饮和住宿，有300多人从事旅游行业。今年，刘家村又在村里住宅对面的山上建了12座小木屋和几处咖啡馆、小酒吧。“晚上住在山里，吃着农家饭，看对面村庄的大红灯笼，是一种别样体验。”刘香太说，乡村旅游没有大景区得天独厚的资源，要吸引游客，就得“小而精”，让人“玩得开心、吃得放心、住得舒心”。

区域之内看错位

十里不同景，村村不同品

在较小的区域范围内，很多旅游村落大同小异，同质化竞争严重，有时甚至会出现互相抢客、低价揽客等恶性竞争。在太行山里星罗棋布的村庄如何破解这一难题？

位于涉县更乐镇的大洼村距离刘家村不到5公里，同样是发展乡村旅游，这两个村庄不仅没有“打架”，在旺季人多的时候，还互相分流游客。两个村庄的和谐相处来源于错位发展。更乐镇旅游开发公司经理刘晓辉说，“两村发展旅游的侧重点不同，刘家村以爬山和农耕体验为主，大洼村则以石头民居游览参观为主”。

大洼村三面环山，一面临河，村内石头砌成的古民居保存完好，极具特色。2016年大洼村被列入第四批中国传统村落名录。近几年，更乐镇对大洼村内的30余间年久失修的空心古宅进行原汁原味修缮，并修复了1000余米破损严重的石板街，恢复了大洼的古村风貌。

即便是农耕体验，两村之间也有差异：刘家村发展的是小地块种植采摘，而大洼村则是吸引游客体验驴拉磨、打井水等传统生产生活方式。“驴拉磨可以现磨现卖，使游客们既能观赏到原汁原味的生产过程，又能品尝到传统方式现磨的玉米面、白面。”刘晓辉说，传统的民俗文化、农耕文化在得到保护的同时，也吸引着各方游客前来追忆乡愁，品味乡愁。

太行山绵延数百公里，在河北

省境内分布着众多红色旅游资源和生态观光资源。为将太行山打造成高质量的旅游产业聚集带，河北省通过高速引线和国省干道连通太行山区各县(市、区)城镇、特色小镇、产业园区、文化旅游景点，形成绿水青山连绵、文化绚烂多彩、产城融合互动的太行山绿色发展轴。

在平原地区，以种植业、畜牧业为主导产业的地方，离不开规模化发展，往往靠“一县一业”甚至是“一县一品”来实现农业产业化，但是在山区发展“农旅融合”，精品农业、体验农业更具活力。

在赞皇县黄北坪乡，采摘农业成为山区群众发展旅游的重点支撑。“我们乡有采摘农业面积1万亩，每个村又各具特色，一村一品。”黄北坪乡党委书记曹冬敏介绍，除了松会村的葡萄产业，全乡其他村庄还有大枣、板栗、核桃等特色农产品，可以形成“春赏花、夏避暑、秋采果、冬赏雪”的旅游格局。同时，游客在旺季时来黄北坪各村，还可以预订“溜达鸡”“散步猪”等，养殖户一般在春节前发货。

记者在调研中发现，除了旅游产品供给差异化发展之外，管理机制的完善也是避免乡村旅游恶性竞争的重要保障。在乡村旅游的起步阶段，之所以出现一片“乱战”、肆意调价等无序竞争现象，一个很重要的因素是缺少完善的运营机制。

目前，河北省大部分村庄的旅游都有运营主体，有的是村集体自办企业，有的是引入外部企业，有的是乡镇或县级政府设立企业统筹经营。为优化旅游管理机制，更乐镇今年2月份组建了旅游开发公司，负责大洼村和周边村庄的旅游经营。

“我们之所以成立公司，就是为理顺管理运营机制，通过市场化运营破解管委会模式的弊端。”刘晓辉分析认为，挖掘村级旅游资源，不能走大景区管委会的管理模式。由于村委会或者管委会不是市场主体，在运营过程中涉及投资、建设、规划、收费、利益分配等环节时，受限较多。而企业化经营，不仅可以有效整合旅游资源，把劳动力吸引到旅游产业链上来，而且可以规范市场行为，避免分散经营的农户随意抬价、压价。

全年之时看延伸

拉长旺季，缩短淡季

地处太行山深山区的涞源县，旅游资源丰富，白石山、空中草原、仙人峪等自然风景区景色优美，但受季节影响较大，冬季是旅游淡季。

如何破解淡季瓶颈，让冬季旅游“热”起来？2017年，涞源县抓住国家大力发展冰雪运动的机遇，立足自身资源优势，充分利用冰雪资源，将旅游产业与冰雪运动融合，走出了一条特色旅游发展之路。

作为首批国家全域旅游示范区创建单位，涞源县推动旅游业从游山玩水向运动健身延展。2017年底，拥有三大滑雪娱乐公园和三大高山滑雪区的滑雪

场——七山滑雪场在涞源县投运。2018年年初，该县举办了首届滑雪节，冰雪产业开始形成规模。

“以前常年在外地打工，滑雪场建起来后，我在滑雪场找了份工作。”涞源县西龙虎村村民梁丽娟如今有两份收入：平时在滑雪场打工，自家还经营着农家乐。梁丽娟说，当初开农家乐就是看准了来这里的游客越来越多。2019年，她在自家大院里盖起客房，冬天有来滑雪的游客入住，其他时候有附近白石山景区的游客，15间客房经常爆满，一年能增收七八万元。

涞源县还根据不同游客需求，不断拓展冬季旅游项目，涵盖冰雕展示、冰雪互动娱乐和温泉休闲等诸多内容，吸引了大量游客，“冰雪游”已成当地的消费热点。“春节期间，雪场每天接待游客量最高达8000人次，对涞源县冬季旅游带动作用明显。”七山滑雪场负责人赵展琨说，去年，滑雪场营业额达4780万元。同时，滑雪场还解决了周边山村近500人的就业。

但冰雪经济业态并不能覆盖所有旅游村，记者在走访中了解到，破解淡季季分明的难题，很多地方较为普遍的做法是尽可能拉长旺季，缩短淡季。

大洼村“里山沟客栈”的经营者张海兰告诉记者，现在的淡季只是“相对淡季”，而不是绝对没有游客的淡季。“我们客栈一年到头都有客人，旺季时每天有1万元左右的收入，淡季时至少也有一两千元。”在张海兰看来，现在很多游客到山村旅游，并不是只为看风景，也为寻找一块安静的地方享受其中。季节对出游的影响也相对减弱，在有的游客眼里，冬季村庄的气质更具吸引力。刚刚过去的农历春节，大洼村的民俗展演吸引了10多万名游客前来参观。

为延长旅游时间，赞皇县在全年举办各类旅游节庆活动，丰富农产品品种，实现错峰成熟，形成了“全年有活动、月月有亮点”的节庆旅游模式。“从春天的杏花节、梨花节，到夏天的樱桃、葡萄采摘，再到秋天的苹果采摘，都能吸引游客。”

赞皇县文旅局局长刘世彬说，这些节庆活动从3月份开始一直延续到11月底，再加上春节期间的各类活动，基本破除了过去的“绝对淡季”。

成名已久的大景区，或因自然风光独特，或因人文历史厚重，或因投入巨资打造。如果说传统景区是“大家闺秀”，那么近年来遍地开花、扎根乡土的乡村则是“小家碧玉”。

在旅游选择日益多元的消费格局中，“小家碧玉”靠什么与“大家闺秀”同台竞技？在乡村旅游中曾普遍存在的同质化竞争甚至恶性竞争如何避免？在北方地区，乡村旅游“忙三四个月、歇大半年”的淡季季分明困局又该如何破解？

今年一季度，河北省旅游业成绩亮眼：全省旅游业接待游客达6076.74万人次，同比增长130.35%，实现旅游总收入573.74亿元，同比增长86.94%。在公布这组数据时，河北省文化和旅游厅专门提到乡村旅游的贡献：通过引导乡村旅游与农业产业有机融合，有效提升了产品附加值，延长产业链条，全省乡村旅游助力乡村振兴战略，实现“点状”向“片区化”跨越。

近期，经济日报记者选取河北省太行山区的部分乡村走访调研，实地探访乡村旅游的养成之道。

大小之间看互补

既背靠大树，也自育新业

依托周边传统景区办农家乐、民宿，发展休闲采摘，是很多乡村旅游起步阶段的业态。在这种模式下，乡村旅游与景区游是依附关系。在河北省赞皇县黄北坪乡松会村，近几年兴起的葡萄采摘游正是由此而生。

松会村地处太行山南麓深山区，是一个只有43户143人的小山村。2015年，为发展脱贫产

业，松会村开始小规模种植葡萄，当时只有“玫瑰香”“夏黑”等两三个品种。

“村里靠近棋盘山和嶂石岩两大景区，路过的游客多，偶尔会有人来村里采摘葡萄。”松会村党支部书记李建忠回忆说，看到这个机遇后，村里将98亩水浇地全部种上了葡萄。随着游客越来越多，新问题出现了：松会村种植的葡萄品种较少，只够采摘一个多月。于是村里决定增加品种，目前已有10个不同品种的葡萄，可满足游客从7月份到11月份的采摘需求。

随着采摘游的兴起，松会村与周边景区的依附关系也在发生转变。“以前是游客去景区顺路来摘葡萄，现在都是专门来采摘游玩。”李建忠说，如今的松会村是远近闻名的葡萄专业村，每年群众自产的30万斤葡萄不用找客商走市场，全部靠游客采摘消化。

赞皇县委常委、宣传部部长张立芬认为，大景区与乡村旅游其实并非竞争关系，而是互补关系。“一般知名的大景区接待长假游、跨省游比较多，而我们发展乡村旅游的目标游客很明确，就是石家庄市和周边城市的市民。”做精做细周末游、短途游更适合乡村旅游的发展。

记者从河北省文化和旅游厅了解到，河北省85%的旅游资源集中于贫困山区。“十三五”时期以来，河北省已有1650个村、5400余家企业发展乡村旅游，累计带动793个贫困村近20万贫困人口脱贫增收。

位于邯郸市的涉县境内既有红色经典景区八路军一二九师司令部旧址，也有5A级旅游景区娲皇宫。在涉县井店镇刘家村，当村党支部书记刘香太说“村里去年游客接待量达数十万人次”时，记者有点怀疑：“游客到你们村来看啥？”粗略看去，眼前的小山村并没有特别的景色，只

家乐、民宿、采摘园投运后基本能实现当年获益，而投入巨资打造的大景区，可能需要若干年才能收回成本；灵，相对一些大景区厚重的管理体系而言，乡村旅游管理机制更灵活，县乡一级就能做统筹规划，具体运营村里和企业就能说了算，省去了层层审批、多个“婆婆”插手、多个主体参与分配的麻烦。

做精做细做强乡村旅游，必须发挥好“小快灵”特点，做好“精特多”文章。精，是乡村旅游的灵魂所在，并非盲目走高端化路线，也不需要浓妆艳抹，而是发挥“小家碧玉”的天然优势，略施粉黛就能将旅游服务做得更精致，将旅游产品做得更精致，靠原生态的淳朴吸引人，靠浓郁的乡土气息打动人；特，是乡村旅游

的立身之本，并非特立独行地剑走偏锋，也不用刻意迎合城市游客的需求，丧失乡土本色，而是要挖掘好独有资源，保持原汁原味，一棵树、一座桥、一院房子，都可能成为下一个“网红打卡地”；多，是乡村旅游的壮大之基，并非一窝蜂地铺天盖地，也不是面面俱到地做大杂烩，而是在各具特色的基础上遍地开花，广泛盘活各类要素，丰富旅游供给，让资源、人员、产品聚集到产业链上来，凝聚起产业发展的动力。

乡村旅游，接地气、有灵气，才能聚得起人气，也才会有发展的底气。

调查手记

“十三五”时期以来，河北省已有

1650个

5400余家

发展乡村旅游

立足“小快灵”做出“精特多”

对于太行山里的人来说，山还是同样的山，人还是同样的人；不同的是，人的观念变了。如果只是守着山地种粮食，糊口尚且紧张，何谈增收？换个思维，让绿水青山成为发展乡村旅游的资源，那就是稳定增收的金山银山。

对于打造产业的人来说，旅游业还是旅游业，种植业还是种植业；不同的是，乡村产业之间的界限已没有那么明显。乡村旅游，既要做好旅游，也要立足乡村。如果各个产业单打独斗，互相抢资源要素，还可能出现乡村产业的内耗。走农旅融合发展的路子，培育出各个产业“你中有我、我中有你”的共生局面，就能优化资源配置，放大组合效应。

不管是改变人的观念，还是优化产业模式，发挥乡村旅游的优势都要立足“小快灵”的特点。小，是因乡村旅游资源“点多面广”，比起一些大景区动辄上亿元甚至几十亿元的投资，乡村旅游单个项目调动资源少，易挖掘、易培育；快，是乡村旅游项目投资周期短、见效快，得益于近年来农村基础设施改善，农

河北省
旅游资源

85%集中于贫困山区

累计带动793个贫困村
近20万贫困人口脱贫增收

2019年

第一批320个
全国乡村旅游重点村
河北省11村入选

2020年

第二批680个
全国乡村旅游重点村
河北省24村入选

大洼村的石板路。 本报记者 陈发明摄