

江西婺源景区“闭门拦客”事件调查

分红之争困扰“最美乡村”

在被誉为“中国最美乡村”的江西婺源，李坑、江湾、汪口等景区近日出现了部分村民为争取门票利益而拦阻游客的现象，一些景区因此关闭。

婺源景区为何会出现拦阻游客现象？当地村民与旅游公司又因何产生利益纠葛？记者赴婺源进行了调查。



婺源景区

大多数景区已恢复开放，李坑景区仍关闭

8月28日，记者了解到，目前经过有关方面的调查和调解，江西婺源的大多数景区都已恢复开放，但是李坑景区仍处于关闭状态。

据介绍，在那些经历过关闭风波后重新开放的景区，参观游览人数也比此前有所减少。

一位当地干部说：“风波暂时过去了，但政府、企业、村民之间应该加强沟通，根本问题不处理好，以后难免还会出现类似事件。”

按照通票，婺源景区包含了14个小的景区。在李坑景区，由于新的门票分成协议迟迟未能签订，今年上半年的分成款也没有到位，

引起部分村民不满，最终导致了阻拦游客进景区游览的情况发生。

李坑景区的分红之争产生了连锁反应。在“要求提高收益分红”的说法下，汪口、江湾景区的一部分村民也做出了阻拦游客进景区游览、上路拦车等行为。

“美景依旧，但感觉怪怪的。”景

区出现的问题，直接影响到了慕名而来的游客。记者在婺源采访时遇到了一个来自广东中山的旅游团。导游小王说，因为部分景点不开放，游客心情不太好。

“我们买了180元的通票，很多地方进不去，这不是骗人吗？”来自浙江的游客张先生很有意见。

就门票收益分成，旅游公司与村民多次协商未果

村民为何会阻拦游客，并且导致李坑、江湾、汪口等景区关闭？

8月17日，记者来到李坑景区进行采访。在一间办公室里，李坑村民五组组长李喜进说，他和旅游公司已经谈判十几次了，“全村8个村民小组，每个组都派出了村民代表，镇里的领导也出面了”。

据悉，李坑与江西婺源旅游股份公司需重新签订门票分成协议，但双方多次协商却未达成一致。

村民提出的分红方案主要有

两种。一种是按比例计算，要求门票收益分成增加到21%。据村民说，2001年签订协议时，协议中定下了村民门票分成方式：前10年每年19%，后10年增长到每年21%。“到2011年9月18日，就刚好满10年。”李喜进说，“所以村民的分成就应该按21%计算了。”

另一种是原收益的翻倍计算，每人每年2460元。李喜进说：“在李坑单点门票还是30元的时候，按照每年19%的比例，村民按户口人头分到

的钱已经是每人每年1230元。”

2007年以前，婺源14个景区由多家公司投资经营，各个景区单独收门票。2007年新组建的婺源旅游股份公司取代原来的投资者，成为李坑和其他13个景区的统一经营者。有村民认为，“李坑的门票从30块一下子涨到60块，给村民的钱也应该翻倍”。

关于分成比例的问题，江西婺源旅游股份公司总裁方早钱表示仍在与村民进行沟通和谈判。

他分析，在开发旅游初期，村民对古村落旅游的期望值不高。但随着旅游的快速的发展，村民对收益的关注度越来越高，原有的门票分成与旅游快速发展之间的反差越来越大，导致了矛盾的产生。

据介绍，2001年婺源景区仅有三四万的游客量，到2010年，游客总量超过530万人次。这期间，村民与旅游公司之间大大小小的冲突不断，而现在因为收益分成合同引起的矛盾开始集中爆发。

村民称，对景区的经营状况不知情，要求审计、公示账目

记者了解到，旅游公司与各个景区村民所签订的收益分成合同并不相同。在江湾和汪口景区，一些村民指出，李坑的村民每人每年能领到上千元的分红，为何他们每年仅领150元？钱都到哪里去了？

对此，婺源县委常委、江湾镇党委书记俞春旺解释说，因历史原因，根据村民签订的合同，江湾、汪口景区分红机制有别于李坑。

以江湾景区为例，因大部分为新建景点，投资超过3000多万元，2004年景区一度难以为继。

俞春旺说，当时曾经征求村民意见，到底是引进旅游公司承包、村民分红，还是村民参股或者由村民将景区承包下来。结果85%的村民选择了每年分红100元。随着景区发展，现在每年分红已增加到150元。

他说，合同目前尚未到期。根据合同与江湾景区实际，分红标准不可能调整到与李坑村一样。

方早钱也说：“公司每年的品牌推广费、会员费、基建费支出都很大，如果其他景区都按照李坑村的比例分成，公司的确无法承担。”

在采访过程中，有一些村民反映，他们对景区的经营状况不知情，到底赚了多少钱不得而知。村民呼

吁，要进一步公开账目，明明白白算账，清清楚楚分成。

在李坑景区，根据村民要求，婺源县派出审计组对门票收入、景区运营成本等进行了全面审计核实。8月3日，审计调查组出具了审计结果，确定了上半年的分红基础。但对于新一轮景区分红事宜，旅游公司与村民仍未能达成协议。

业内人士建议，可考虑让村民更多参与景区管理

据了解，除了门票分红问题之外，当地村民对整治违章建筑、改变村民生活习惯等问题也有一些意见。

业内人士认为，在旅游飞速发展的形势面前，村民不断提出的新诉求，需要企业和政府正视。同时，如果旅游公司利益得不到保证，景

点投入不足，游客意见增多，也只会造成两败俱伤的结局。

那么，如何才能形成群众增收、旅游公司盈利、政府受益、游客满意的共赢局面？

婺源县委书记周进光在接受记者采访时承认，婺源旅游从初期的无序发展到组建集团，现在到了景

区整体提升的又一个阵痛期。在这个特殊时期，各种矛盾开始集中显现。

婺源县主要负责人表示，在分配利益时，必须让群众共享发展成果；在处理矛盾时，必须“依法依规依合同”，督促旅游公司认真履行合同所规定的责任义务，保障各方利

益。

业内人士建议，要从根本上解决村民与景区的利益之争，政府部门还应通盘考虑，解决深层次矛盾。比如说，可让更多村民参与景区管理，在条件成熟的情况下让村民参股，使村民与景区休戚与共，利益共享。 (据《人民日报》)

“婺源模式”的审美难题

□邓海建

今年7月中旬，江西婺源3个以古村落文化和田园风光为主打特色的寄居景点相继关闭。婺源在打造“农户+企业”的旅游经营模式的过程中，未能恰当处理好与农户之间的利益关系。

“半亩方塘一鉴开，天光云影共徘徊。问渠哪得清如许，为有源头活水来。”这是南宋理学家朱熹赞美婺源的诗句。如今，江西婺源被誉为“中国最美乡村”。

经济学上的“婺源模式”是热闹而可持续的，“公司+农户”，捆绑经营，利益均沾，甚至一度成为旅游界学习的模板。然而，社会学上的“婺源模式”又是有漏洞的，难以走出“发展与倒退”之悖论。

在婺源，油菜花是黄的，茶叶是绿的，水是清的，天是蓝的，空气也是甜的……但漫天遍地的小摊贩，无孔不入的交易点，显然正在改变着婺源的走向。这是两种力量的角力：为景点计，婺源要向后退，最好结绳记事、刀耕火种；为生计计，婺源又要朝前看，要追赶时代。因此，灰瓦白墙上挂着越来越多的空调，此起彼伏的手机声一样地喧嚣嘈杂。

今日的婺源，乃至国内诸多类似的古村落景点，核心竞争力维系于构建“原生态审美”之上，成全今人“思古之幽情”，满足观光客“村落如斯”之想象。而那些流传在村落中的故事，却打上了待价而沽的标签。当婺源与世界离得越来越近，所谓传统或原生态的面目，只是化妆师手上的一层脂粉，不是很真实。

婺源寄居景点的相继关闭，直接原因是附近居民和旅游公司门票分成有争议，根本原因却是当村民分得现代旅游经济一杯羹的时候，经济基础的改善必然会触及群体内的民风民俗的演进，“此婺源”一定会演变为“彼婺源”。

任何人都没法要求一群活生生的现代人，活在简陋的“传统”里。而你，却在现代生活中只是隔三差五来消遣这道“风景”。这是中国古村落的保护与开发必须面临的一个审美难题！