

股份众筹，打造新时代版“打硬股”

玉环一滨海小镇的共同富裕之路(上)

□通讯员 林学富 张聆昕

“村里推出‘股份众筹’，一家四口人投入19500元入股，两年不到已分红两次，共得分6900元。以后，村里旅游项目赚的钱，我们家都会有分红。”近日，37岁的玉环市干江镇上栈头村村民姜岸柳开心地说，自己在村旅游公司卖门票每月有3000元工资收入，还能照顾家人。

台州历史上，在沿海渔区，曾有几家人联手投资入股，共同造船置网出海捕鱼，被称之为“打硬股”。如今，地处改革开放前沿的玉环干江镇，开始探索新时代版“打硬股”，就是姜岸柳所说的“股份众筹”，开辟了一条共同富裕的新路子！

新时代版“打硬股”，人人都“投得起”

干江镇的“股份众筹”改革，发轫于上栈头村。

这是东海边的一个山区海岛村，碧海、蓝天、岩石、海鸥……独特的海韵风貌在村中随处可见。

近年来，随着美丽乡村建设的推进，上栈头村越来越靓，吸引着附近群众来看景，但遗憾的是：游客只留下满地垃圾，却没留下一分钱。

“村‘两委’一直在寻思‘如何把美丽风景转化为村民和村集体收入’，但总找不到好思路。”上栈头村党支部书记、村委会主任吴法林说。

一个偶然的契机，联系该村的干江镇人大副主席颜光冬，在朋友圈里刷到了张家界的网红玻璃桥，便向村里提议建玻璃吊桥。

“根据设计方案，造玻璃吊桥要投资近700万元，这对村集体年收入不足8000元的上栈头村，简直是个天文数字。”吴法林说，他们把难题交给村民代表大会来讨论决定。

会上，村“两委”抛出两种方案：一种是引进工商资本来投资，双方利益分成；另一种是村民众筹投资，自己运营。

出乎意料的是，村民代表们不约而同地选择了第二种方案：拒绝工商资本！

“老板来投资，如果成功了，村民只有有限的土地租金收入，村集体分成也有限，而且老板也不会爱惜土地。”今年65岁的上栈头村村民陈仕东道出了村民拒绝工商资本的原因。

于是，新时代版“打硬股”——“股份众筹”，便应运而生。

上栈头村注册成立了浙江栈头渔村旅游开发有限公司，负责开发运营玻璃吊桥项目，公司通过“村民49%+村集体51%”股权分配比例筹措资金，村民以每



游客在上栈头村玻璃吊桥上。

人每股2500元的标准认筹，年度按股权分红。

第一轮，上栈头村全村1036人，自愿入股810人。

2018年12月23日，历时7个月建设，玻璃吊桥投入运营。

上栈头的玻璃吊桥面朝大海，飞架于悬崖峭壁之上。全长138米，宽2至3米，桥面至谷底垂直高度达70米。

玻璃吊桥一开放，迅速蹿红，游客蜂拥而至，不到4个月，门票收入达400多万元。2019年3月15日，村里进行了第一次分红，每股分红1000元。

看到这么短时间就有分红，之前正在观望、没有投资入股的上栈头村民坐不住了，向村委会主动提出要求追加入股。于是，上栈头村顺势启动了第二轮“股份众筹”，按每人每股3000元众筹，建设了海底隧道、滨海摩天轮、神州飞碟等项目，此轮共有980人入股。2020年1月，村里进行了第二次分红，每人每股1100元。

随后，“股份众筹”改革的星星之火，迅速在干江镇燎原。炮台村每人每股5000元，众筹推出玻璃漂流项目；垞坑村分成1000元、2000元、3000元三档投资入股，众筹推出荷塘主题项目；下栈头村股份众筹建设了海鲜一条街、无边泳池项目……

“股份众筹”为何如此受老百姓热捧呢？在颜光冬看来，有两个原因，一个是村民“投得起”，另一个是“与村民利益相关”。“一股三五千元，投的钱不多，也承受得起失败的风险。即便不成功，投资的项目相当于村民自建游乐场，自己也能享受。”陈仕东说。

颜光冬清楚地记得，当时，16岁嫁到上栈头村，现已91岁的秀花阿婆也投资入股了，她说：“自己从小到大，从来没见过这么多人来村里。亏就亏，也就几千元钱，看到这么多人来，我这个老太婆很开心，也就不孤单了。”

而另一方面，由于“股份众筹”使村民成为利益相关者，配合、参与项目建设经营的主动性剧增，避免了以往工商资本“单兵突进”“与民争利”现象，极大地减少了项目建设推进中征地、迁坟等遇到的各种阻力。

“玻璃吊桥项目建设，本来预估要10个月到一年时间，后来不到8个月就建好了，因为村民都认为建得越快越赚钱。”上栈头村村委会副主任、村景区负责人陈妙根说。

“49%+51%”股权结构，“强村富民”巧妙结合

“村里光景区门票，一年就有700多万元收入，我们按‘村民49%+村集体51%’的股权比例分配收益，有效地壮大了村集体经济，也增强了村集体的统筹能力。”作为“股份众筹”改革发起人之二的吴法林说。

在玉环干江镇的“股份众筹”改革中，全部都设置了“村民49%+村集体51%”的股权结构，他们称之为“4951”机制。那么，为何是“49%与51%”？这个股权比例，有何价值呢？

在干江镇“股份众筹”改革中，都是通过设立公司，引入现代企业模式，筹资、运作和分红都由公司来落实，经营村庄，发展村庄。如上栈头村注册成立浙江栈头渔村旅游开发有限公司，发展“美丽乡村+游乐”；炮台村开办浙江炮台红色旅游开发有限公司，发展“美丽乡村+红色旅游”；上栈头村、白马岙村、炮台村三村联合成立干江追梦旅游发展有限公司，每个村占33.33%股份，共同开发滨海小火车项目……

“公司管理层和村班子虽说是同一套班子、两块牌子，但村公司与村集体的财务是完全独立分开的。旅游项目的决定，开发建设事宜，以及收益分红都由公司‘说了算’，但10万元以上的资金支出仍需村民代表大会通过。”炮台村党支部书记、村委会主任骆福忠说。

在颜光冬看来，由村公司来“切蛋糕”，两个作用非常明显，一是避免了村集体与村民“争利”，二是能够跳出村庄发展村庄。

“其实，农村许多矛盾都是因利引发的，有的因村集体在村民间分配不公，有的则因村集体与村民争利。通过设立公司，引入现代企业模式，按股权分配利益、行使职权，权责清晰，避免了各方争利现象。”陈妙根说。

上栈头景区开业第一季度就

获利400多万元，按照比例，本来可以每股分2000多元。村“两委”会议商量，打算全部分红给村民，但在村民代表会议上，代表们提出不要全部分回来，因为看到了项目的长远利益，表示要把分红继续入股，参与美丽乡村建设的更多项目，最后每人每股只分红1000元。

“赚的49%归个人，村里赚得越多，自己分红就越多。现在，我们村村民除了积极支持旅游项目建设，办厂的村民也纷纷以企业名义担保向银行贷款，帮助村集体筹资。”今年55岁的上栈头村村民吴加青说。

“股份众筹”，让村民从以往的乡村旅游建设旁观者变成主动参与者。“4951”机制的建立，既保证了村民利益最大化，又保证了村集体在决策中占主导地位，巧妙地把强村与富民有机结合起来，充分调动了集体和个人两个方面的创富能动性。

2020年，炮台村玻璃漂流项目门票收入达270万元，按照村民49%、村集体51%的股权比例，拿出108万元给村民分红，剩下100多万元作为村里的启动资金，新增了“步步惊心”和“悬崖秋千”两个项目。

村民的投资热情，又激发了村“两委”干部的创业热情，干江镇各村的乡村振兴项目如滚雪球般越滚越大，村集体经济也随之壮大。上栈头村，在滨海玻璃吊桥基础上，新推出了海底隧道、滨海摩天轮、神州飞碟，以及军事打靶、儿童乐园、丛林穿越等10余个项目。到目前，该村整个旅游开发投入达4000多万元。

“现在村年旅游总收入已达350万元，且村里二期旅游项目‘真人野战基地’‘重走红军长征路’等项目也即将对外营业。村集体经济壮大了，村里各项民生事业，也都开始张罗起来了。”骆福忠说。

