

# 旅游开发与乡村社区经济

■黄郁成 陈超 夏继军

本文通过对不同区域的乡村经济收入状况的分析,揭示了传统农业的运作方式已经难以改变乡村地区面貌,农业问题的解决方式在非农经济的发展,而乡村旅游开发是促进农村地区经济发展的重要途径。但是乡村地区的旅游经济的运作形式有很大的不同,这与其所在的旅游经济发展规模和旅游开发的影响形式有关,本文通过三个典型的案例分析,论述了乡村旅游经济的三种运作类型,以及政府、村民、村集体在乡村旅游经济运作中的角色。

[关键词]乡村旅游开发;乡村社区经济

[中图分类号]F592.3 [文献标识码]A [文章编号]1004-518X(2006)06-0226-07

黄郁成(1963—),男,南昌大学经济与管理学院旅游系教授;陈超(1985—),南昌大学经济与管理学院2005级研究生;夏继军(1971—),男,南昌大学人文学院2005级研究生。(江西南昌 330047)

本文为国家社科规划基金项目“旅游开发与农村社区经济”(立项号:02BJY105)的阶段性研究成果。

在工业化与城市化兴起的过程中,总是会伴随着乡村的衰落,这是一个世界性的问题。在发达国家,乡村的复兴是通过国家补贴来实现的。但在我国,限于国家财力,很难对广大的乡村进行经济上的全面扶持,只能通过国家财政转移支付的形式,对乡村地区进行有限的帮助,并由此减轻乡村的负担。由于我国地域辽阔,各地资源条件与经济基础、国家对于农业扶持的力度有所不同,因此农村的收入水平相差很大。

发展乡村旅游在乡村地区创造了新的就业机会,在乡村保持传统和追求现代化之间找到

新的平衡,促使乡村地区基础设施的改善,支持乡村社区经济的发展,提高乡村地区农副产品的附加值,改善乡村社区居民的生活质量,同时防止或修复旅游发展所带来的环境破坏。但是,并不是所有的乡村地区都适合发展旅游,也并不是所有乡村社区都能够通过旅游找到发展的路径,没有一个地区适宜于发展所有形式的旅游,不同地区的乡村旅游开发,以及不同模式的乡村旅游,都会对乡村经济产生不同的影响。

乡村旅游开发的地域基础是乡村社区。通常说来,社区有三个要素:一是地区,二是当地社会,三是以当地为主的集体行为的过程。第三

个要素是这里的焦点,也被称为“社区领域”。现有研究表明,乡村旅游开发所带来的就业影响是社区性的,而不只是单个农户。乡村旅游开发由于市场与旅游资源的差异较大,在不同的地区,旅游开发的经济效果有很大不同。一般来说,东部地区由于经济发展条件较好,旅游市场容量较大,因此乡村的旅游开发成效也较大;但如果资源优势明显,中西部地区的乡村地区旅游开发也会有较好的结果,比如安徽黄山附近的西递和宏村,由于保留有完整的故村落,同时又处在国际著名的旅游胜地黄山附近,因此乡村旅游开发的经济效益也不错。

旅游开发对农村地区的经济影响,主要可以从农村社区居民的收入和就业状况变化,以及由此引发的农村地区经济结构的调整等方面加以说明。

### 一、乡村经济区域差别

乡村居民的收入差别最能够反映乡村经济的差别,总体而言,乡村居民的收入与其所处地区工业化和城市化程度有关(见表1)。

首先,乡村居民从农业中所获得的收入(即家庭经营收入),各地相差不大,全国平均数为1486.54元/人。东部地区为1669.22元/人,仅比全国平均水平高出12.28%;西部地区最低为1280.9元/人,但也只比全国平均水平低16.1%。而中部地区则比全国平均水平高出3%,表明中部地区是主要的农业省份。

其次,乡村居民的工资性收入、财产性收入和转移性收入,全国差距则十分悬殊。工资性收入最高的东部,为2211.32元/人,比全国平均水平高出163.18%;而最低的西部,其工资性收入为442.52元/人,只相当于全国平均水平的47.33%。这说明东部地区城市化水平大大高于西部,其乡村居民也主要依靠工资性收入,而家庭经营收入已经大大低于工资性收入;西部地区则远离都市,乡村居民的工资性收入远远低于家庭经营收入,表明其城市化水平很低。

东部地区由于城市化与工业化水平较高,乡村居民总体收入,以及其他各项收入水平都远远高于中西部地区。正是因为东部地区一支独秀,使得全国平均水平也大大抬升。

中部与西部的差距则不太大,由于中部地区生态条件好于西部地区,因此家庭经营收入略高于西部地区。但中部与西部更大的差距在于工资性收入,这有两种解释,一是中部城市发展水平高于西部,另一种解释就是中部地区距离经济发达的东部地区较近,能够方便地前往东部地区从事工业生产活动,从而获得比西部地区更高的工资性收入。因此,在分享东部的城市化和工业化的成果方面,在城市化的发展程度方面,中部地区比西部地区高一些。

但是,西部地区的转移性收入比中部地区高,这表明国家在财政的扶持力度上,采取了一定的向西部倾斜政策。

表1:中国乡村居民人均收入区域比较

地区	收入				
		工资性收入	家庭经营收入	财产性收入	转移性收入
全国	2475.63	840.22	1486.54	50.68	98.19
东部	4211.6	2211.32	1669.22	135.2	195.83
中部	2343.2	715.2	1531.7	39.08	65.7
西部	1840.3	442.52	1280.9	33.9	83

本表根据《中国统计年鉴·2003》(中国统计出版社,2003年9月)第369页的资料编制。

表1明确地显示,单纯依靠农业生产经营活动,要提高乡村居民的收入碰到了刚性增长的极限。无论是经济发达的东部,还是最不发达的西部地区,农民家庭经营方面的收入差距已经不大,差距较大的是工资性收入,这说明乡村地区只有通过发展非农产业才能致富。乡村旅游开发对于提高乡村居民的工资性收入,能够起到一定的帮助。特别是对于中西部地区来说,由于工业生产不发达,乡村居民从事工商业活动的机会不多,而乡村旅游是农村吸引城市居民前来消费,从而使得乡村地区和欠发达地区,能够分享东部城市化和工业化的经济发展成果。

## 二、流坑的旅游经济——政府主导，村民个体参与

流坑村的旅游开发可以追溯到 1990 年代中期，在旅游开发前，流坑居民全部从事农业生产，村中只有一两户从事竹木家具等手工业活动，商店也只是一两家，主要销售村民们的一些日常生活用品。

流坑的旅游开发，可以说一直都是由外力推动的，前期是学者们的鼓动，后期是当地政府的促成。流坑的旅游开发也一直是政府主导，村民被动参与。但是，无论是从政府方面还是从流坑村来说，由于旅游开发和经营的人才缺乏，若干年来，旅游开发的实际效果很难上规模。因此，流坑的旅游经济对于政府来说意义并不是很大，而对于流坑村来说，则有一定的影响。

这种影响可以从两个方面来看。一是对村集体经济的影响，二是对流坑村民个人的经济影响。而这两种经济影响又可以从直接和间接两个方面来分析。

首先，从流坑的村落集体经济来看，主要的收入是门票。2001 年，流坑的门票收入为 36 万元左右，其门票收入分配大致如表 2。除去了旅游开发的成本，真正能够产生旅游开发效益的大概只有 13.6 万元，即村干部的行政费用补贴、代付税费，以及村民的分红。

表 2:2001 年流坑门票收入分配表(单位:万元)

支出项目	景点卫生	景点建设	宣传营销	门票制作	导游、舞队	村干部行政费	代付税费	村民分红	总计
数目	3.6	4.0	3.6	4.0	7.2	1.0	5.6	7.0	36.0

本表根据乐安旅游局、乐安流坑村委会提供的数据编制。

表 2 中有两项支出是直接分配给村民的，即“代付税费”和“村民分红”，但这两项收入加总只有 12.6 万，而流坑村目前的人口有 4,600 多人，900 余户，平均每人不到 30 元，每户 140 元左右，因此，流坑旅游业的发展给村民带来的实际利益并不多。考虑到乡村居民的收入以实物为主，这种现金收入在某种程度上，减轻了农

民的税费负担。但是，村集体没有积累，难以从事其他的公益性建设和投资，也没有力量进行大规模的旅游扩大投资。如果考虑到政府在流坑投入的近千万元资金，这些旅游开发的直接收入明显偏低。

流坑旅游业的发展，在一定程度上解决了部分非农就业岗位。乡村旅游开发的最大优势，就是它可以为乡村地区的中小型企业 and 乡村居民家庭经营创造条件。

表 3 流坑旅游从业人员统计

职业	导游	餐饮住宿	商店	卫生	舞队	卖票	陈列馆	总计
人数	13	18	8	6	22	3	2	72

本表根据乐安旅游局、流坑村委会提供的数据编制。

由于旅游直接收入不高，流坑的旅游开发产生的直接就业岗位也有限，从表 3 可见，流坑旅游业的发展只增加了 72 个就业岗位，这对于总人口为 4,600 的流坑村来说，人数确实十分少。但重要的是，由于外来旅游者的增加，人们的就业观念正在发生变化，正是从 1997 年开始，流坑开始出现大规模的外出打工者，至今，流坑在外打工的已经有 1428 人，现在打工者的收入已经成为流坑大多数家庭的主要收入。虽然没有直接的证据表明这种大规模的外出打工现象与流坑的旅游开发有直接的关系，但外来旅游者的增加，多多少少会对当地人的就业观念带来影响。同时，由于旅游开发的影响，流坑商品经济的观念提高了。据村委会主任介绍，原先流坑外出打工的人，还要花钱请人耕种自己的承包地。旅游开发后，要征用一些土地，但村民宁愿让土地撂荒，也不愿被征用。村民们认为，流坑旅游开发后，土地的价格会上涨，所以不愿现在将土地转让出去。

在流坑村头，有家以古屋改造成的餐馆，这家餐馆的位置在流坑是最好的，所以生意也最好。店主人 40 岁左右，也是流坑董姓，但不是这家古屋的主人，而是租住的房子，他自己的家在村内。问及他的经历，他说原先两口子都在福建

打工,但收入不高,除去往返路费等开销,能够带回来的钱不多。加之家里父母二老健在,身边无人照顾,因此回家种地。现在旅游搞起来了,收入比在外打工更高,就再也没有出去的愿望。除了做餐饮生意之外,店主人还兼卖自己家庭作坊制作的“辣椒鱼肚”,每有游客到来,他总要为游客提供这道菜,一旦博得游客的喜爱,他能够立刻向游客推销自己的家庭产品。他甚至以自己的姓名作为这种“辣椒鱼肚”的商标,并将它作为一个小产业,销售至乐安县城、抚州市和南昌市,每年仅此一项的收入便达到3万余元。在这样一个偏僻的古村落,体现出来的现代经营观念实属难能可贵。店主人曾经在沿海地区有过较长时间的打工经历,使他具有一定的商业头脑。但是,他的家庭作坊还很小,只是夫妻二人在家中自己生产一些,平常不生产,只是到秋末或初冬并有人订货时才生产。在订货量大的时候,夫妻二人忙不过来,会请几个帮工。这也体现出乡村居民抗风险能力较差,另外也缺乏政府或金融部门的扶持。所以,虽然他的家庭生意有一定的市场,而且产品也有一定的特色,但几年来就一直以旅游者作为销售对象,没有主动地向外界扩展。

流坑其他的商业服务也是以私人家庭小型企业为主,较多的是餐馆,现在有两家家庭旅馆正在建设,预计不久可以开张,但这两家的家庭旅馆规模也很小。都是将自己的住宅改造成旅馆,床位数量也不多,只有20来张。由于在流坑旅游所需的时间很短,基本上没有什么游客会在流坑住宿,因此旅馆即使床位不多,也难保能够接待到多少客人。流坑参与旅游经营活动的村民还不多,即使是与旅游关系密切的住户,都很少有经商的意识。大多数村民是一种旁观者的心态,所有的经营者都是家庭单干,没有合股经营的现象。

流坑的旅游开发总体直接效应不大,市场条件不太乐观,人才缺乏,没有外来大型企业的

投资等是主要原因。流坑的主要旅游收入来自于门票,而门票的收益分成方较多,政府难以在流坑的门票收入中得到多少利益。但是由于旅游开发,引来了上级政府在基础设施方面的近千万元投入,这可以说是流坑旅游开发最大的效益。

可见,流坑的旅游开发,主要还是县政府主持,门票收益与村集体分享,但村集体没有从事旅游经营活动。由于市场环境不佳,区位条件不具优势,加之经营人才缺乏,因此实际的收入不高。其他经营活动则完全由村民个人进行,村民个人对于流坑的旅游还是寄予了一定期望,一些村民在面临建设用地征用时,宁可让土地抛荒,也不肯立即将土地转让出去,原因就在于村民们认为,随着流坑旅游业的开发,这些土地在将来会升值。这种现象的出现,与乡村居民的观念改变有较大关系,表明他们对于乡村旅游开发还是抱有一定的期待。但是由于乡村旅游开发的人才缺乏,流坑旅游开发的成效总是难以提高。因此,流坑的旅游开发可能最大的成效,是促进了当地村民市场经济观念的提高,也使他们意识到了教育的价值。虽然流坑村在历史上是以文章和经商著称,但在近现代这种文章和经商的传统早已失落。

### 三、井冈山土岭村经济——家庭经营

茨坪林场辖4个自然村,有山林9万余亩。土岭村是茨坪林场所辖村庄之一,原是井冈山国营垦殖场,1980年代垦殖场撤销,原垦殖场职工及其家属组成了现在的土岭村。土岭村是一个小山村,受地形条件的限制,村民居住较为分散,有的村民住宅已经属于茨坪镇,有的村民则在山上、山腰或山下较平坦的地方居住。村民的住宅大多是单门独户,或两、三户居住在一起,根据地形条件决定,只有在茨坪镇内的村民居住相对集中。全村有41户,246人,其中20岁以下有70人,60岁以上的老年人有73人,劳动力103人。老年人中有51人是商品粮户口,为原垦

殖场的退休职工,享有国家发给的退休工资 240 元/月,村里只负担 6 人的养老,每月给 150 元的补贴。

土岭村虽然地处茨坪镇近郊,但村中经济依然以农副业为主。全村有水田 172.8 亩,种一季稻,产量在 700 斤/亩左右,基本上可以解决居民的口粮。有菜地 40 亩,勤快一些的家庭,种菜收入每年可以达到 2000-3000 元。全村几乎每家每户都养猪,户均在 15-20 头,养猪收入每年大约在 4000-6000 元左右。其他家禽也有养殖,但比较自由,没有形成规模。全村还有毛竹林约 900 余亩,其中土岭村公共林有 200 亩,允许村民每两年挖一次笋,每户的该项年收入约有 3000-4000 元。除了挖笋的收入,还有砍伐毛竹的收入,但砍毛竹,需向林场缴纳 18 元/亩的费用,7-8 寸的毛竹可卖 3-4 元/根,9 寸以上的可卖 6 元/根。但规定,每亩毛竹林必须确保 120 根/亩,否则毛竹资源会受到破坏性开发。村中有外来居民开办了竹凉席加工厂,村民们砍伐的毛竹大多卖给加工厂。竹凉席大多被旅游者购买,有较稳定的市场,因此在旅游旺季,竹凉席加工厂开足马力生产,村民的毛竹砍伐量也较大,价格也较高。竹凉席加工厂每年都雇佣了 10 余名工人,雇工的工资只有 5-6 元每天(吃住由雇主解决),员工全部是外地人。

早禾木茶场,在土岭村辖区内,有茶园 330 亩,其中新茶园 97 亩,1995 年栽种的老茶园 233 亩。由于村中无人懂种茶,制茶,因此该茶园由私人承包经营,每年向土岭村村委会缴纳一定的承包金。村集体的收入主要来自于该茶场的承包收入,支出则是向 6 位老人提供的每月 150 元养老金。

早禾木茶场每年有三季采茶,头道采茶季节需要雇工 50 余人,二、三道也要雇工 30 余人;每个采茶、制茶季节有 20 天左右。由于采茶、制茶较辛苦,因此几乎没有土岭村的村民从事这些工作;茶场的雇主必须到井冈山山下去

招募员工,这些人大多是遂川县农民,也有一部分员工来自贵州省。员工的工资根据工作量而定,大致每天有 25 元左右。如果是土岭村的村民,则 25 元/天的工资根本请不到,必须在 35 元以上。

由于井冈山是全国著名的旅游胜地,外来旅游者较多,肉、蛋、菜的价格较高,这成为土岭村村民的多元化收入来源。土岭村全村的人口不多,地接井冈山核心旅游接待地——茨坪镇,虽然水田较少,但山林、菜地的经济价值较高。村民们从事家庭经营收入,比起其他村庄来说,收入高不少。因此,土岭村村民外出打工的很少,甚至在茨坪镇从事服务业工作的人都较少。无论是土岭村的竹凉席加工厂,还是早禾木茶场,所雇佣的员工大多是外地人,没有土岭村居民。因此,井冈山的旅游开发对于地处茨坪近郊的土岭村来说,直接的影响不大(所谓直接影响是指当地村民能够直接从旅游服务中获取收益)。但是由于土岭村民拥有较多的农、副、林业资源,同时井冈山的旅游发展,为他们的家庭经营带来广阔的市场。他们无须直接从事旅游服务,只需从事家庭经营活动,就能够获得较高的收益。

相对于城市居民而言,土岭村的村民有更多的获得收入的手段,而这也是他们更熟悉的方式。如果他们直接从事旅游服务工作,这些工作虽然对技术的要求不高,但他们未必胜任,同时这些工作的收入更低。此外,土岭村的村民很少有从事市场中介,或自己开店经营,他们往往只顾生产,销售的事情都交给城镇中前来收购的中间商贩。而且,由于地理位置优越,村中也有人将自己的住房租给外来户开办餐馆。他们宁愿收租,少得一些收入,也不肯冒亏本的风险。当地的村干部介绍说,当地人开餐馆既没有经营的经验,也缺乏城镇的人际关系,难以成功。城镇前来开餐馆的人就有这些条件,因此当地村民宁愿出租自己的住房,给外来人员经营,

也不愿意自己独立经营。毕竟,农民的长处还是从事农业、副业、林业的生产活动。当然,乡村居民抵御市场经营风险的能力也较弱,山区居民的思想观念也相对保守。

#### 四、浙江象山的梅岙村经济——集体经营

梅岙村地处松兰山旅游区大门侧,属于浙江省象山县丹东街道办事处管辖。该村有65户人家,200多口人,120个劳动力。经济上以渔业为主,农业为辅。村中有两艘50吨的渔船,从事近海捕捞;梅岙村还拥有2-3千亩滩涂,由村民自主承包,进行滩涂养殖;另有两艘500吨的运输船,从事海洋运输,主要经营宁波至象山的航线,运载的货物大多是黄沙和煤炭。农业方面有耕地200亩,只能维持基本口粮。没有集体经济,都是村民自主从事经济活动,捕捞船和运输船为私人拥有,村民的人均年收入约在20000元左右。

旅游开发对梅岙村影响最大的就是征地了,土地的征用费约为5000-8000元/亩,主要用于道路建设和绿化,村集体还保留了30亩土地。征地是分期进行的,最早的征地是在1997年,当时松兰山的旅游开发还没有展开,通往松兰山的道路很差,只有一条机耕道,前往旅游的客人都是自发成行的,旅游开发面临着很多不确定因素,政府对松兰山的旅游能否获得成功还有一定的担心,因此,征用的土地不多,土地征用的费用也较低。

政府所征用的土地有两部分,用于修路的土地是无偿征用,其他土地的征用费约有90万元。作为补偿,旅游区将属于梅岙村的滩涂改造成沙滩,将经营权交给村庄。为了统一管理梅岙村的所有产业,村委会和支委成立了经济合作所,合作所领导由支书兼。梅岙村成立了具有法人地位的南沙滩综合服务中心,利用征地补偿费购置了6艘快艇,建了两个淋浴房,其他服务还包括向游客提供篮球、排球、太阳伞等用品,以及出售游泳衣裤、救生圈、小食品、饮料以及

其他旅游商品。全村农户自愿入股,共有50户入股,其余村民在外地从事经营活动。入股的方式是每户出一个劳动力,旺季特别忙时,每户要出两人,从事经营和后勤工作,每年每户平均约可获得5000元的收入。松兰山的旅游旺季一般只有3-4个月,所以旅游经营期限较短。

中心经理由村民选举产生,每年根据经营状况改选一次,村委负责监督,对公司负责。经理下设经营组,组长由经理提名。经理每月收入1000元,组长每月300元。

另外,旅游区(由县旅游局管理)也为梅岙村提供了约10个就业岗位,每人每月的工资收入在400到800元之间。

属于梅岙村的产业除了沙滩经营权以外,还以保留的30亩地入股加上一部分征地费作为投资建设了一个停车场(占30%股份)和美食一条街(拥有50%股份)。停车场由旅游区统一经营,按股份分红;美食一条街则由村集体出租给个人进行经营,由村集体收取租金。

梅岙村利用村集体收入,向60岁以上的村民每人每月发放60元的生活费,各家各户每年发放1000余斤口粮。另外,村里为村民购买劳保、订阅报纸、支付各种税费。

在松兰山的旅游开发中,政府为失去土地的乡村居民较少给以直接的经济补偿,而是为当地居民提供一部分产业,交由居民们自行经营,这样可以在未来较长的时间内维持乡村居民的生计。但是,梅岙村所获得的产业都是属于集体所有,为了保证这些产业能够产生规模效益,梅岙村没有将这些产业分散到村民们个体名下,而是由村集体掌握并经营。

但是值得我们思考的是,农村的集体组织到底是商业组织还是农村基层社会管理的组织?如果说历经千年的中国农村传统村社宗族管理方式,到人民公社化时代终结的话,那么今天的农村集体组织很大的程度上既有人民公社的痕迹,又重新融入了村社宗族管理的成分,而

在经济大潮中,也增添了股份制企业内容。

### 五、结语

一般来说,农村地区的旅游开发直接收入,比如门票,是由旅游开发者(由于资源的国有化,因此直接的旅游开发者一般是政府部门)获得。即使这些旅游开发的吸引物是乡村居民的住房(即古建筑),其门票收益也很少能够被农村地区的居民获得(可能会有一定的分享)。因此能够对乡村地区产生较大经济影响的是旅游开发所带来的间接收益以及就业。

这些间接收益主要是农村地区居民的自主经营收益,对于农村地区居民而言,自主经营不可能有较大的投资和复杂的商业运作。因此,适合于农村地区居民自主经营的项目大多是旅游商品销售、餐饮业以及围绕旅游商品销售和餐饮经营的相关生产活动。

乡村地区的旅游开发很少有乡村地区独自完成的例子,大多是借助于政府的介入或外来商家的投资。这其中,无论是乡村集体组织还是乡村居民个人,在乡村地区的旅游开发都是扮演配合的角色。因此,旅游开发对于乡村地区的直接经济影响表现得并不明显,而间接影响可能更大。同时,由于乡村地区在旅游开发中的配角地位,因此乡村旅游开发的主要收入并不能够留在乡村社区。

相比于国外的乡村旅游开发,国内的情形更为复杂一些。因为长期以来中国实行的是计划经济体制,个体私营经济的经营受到很大的限制,再者国家几乎对所有经济领域都实行准入制度。相对于乡村居民的身份和经济实力而言,大多数的经营准入门槛都较高。农村的经济发展模式相比于城市,还多了一重集体。乡村旅游开发中,农村集体组织成为重要的经营

主体,而在国外则没有或很少集体组织的介入,从事经济活动的主体是乡村居民个人或家庭。“集体”经济其实是公有制经济运行模式在现代市场经济中的残留。但作为从事经济活动的主体之一,乡村集体组织则在乡村旅游中扮演着比乡村居民个体更重要的角色。在不少乡村旅游开发的个案中,乡村居民个体从事的经济活动,是在集体组织的许可或组织下进行的。由于乡村旅游开发带来的经济活动资源大多被集体组织垄断,只有那些乡村集体顾及不到,或不成规模的地方,或者集体组织自身的市场经济观念不强的地区,乡村居民个体的经营活动才可能成为市场活动的重要成分。

乡村旅游对乡村经济的影响,在不同的地区有不同的表现,流坑村居民在政府对于旅游经营活动的时候,部分村民尽量搭上旅游商业的公共汽车,但大多数村民则还是旁观者。井冈山的旅游开发则给当地村民提供了家庭农业经营的条件,相对于农民从事旅游服务和旅游经营来说,农业家庭经营是农民更熟悉的方式,当然他们的农业经营活动带有强烈的市场经济色彩。而松兰山的村民则完全融入了旅游经营活动,基本上已经不再从事农业活动,传统的渔业生产也出现萎缩。这与浙江省长期以来的市场经济氛围有很大的关系,但是与井冈山的村民不同的是,松兰山的旅游经营是将村民的利益捆绑在一起,形成了一定的组织性,经营的规模也较大,这在某种程度上克服了小农经济的弱点。但这种组织,既不是股份制企业,也不是村社宗族团体,更不是共产主义式的人民公社,因此,在未来的旅游经营中,无论是战略决策,还是利益分配都可能出现不明朗的因素。

【责任编辑:龚建文】