

农村富余劳动力转移问题探讨

——以青海海东地区穆斯林群众拉面经济为例

鲁临琴

(青海省委党校, 青海 西宁 810001)

摘要: 本文分析和论述了青海海东地区穆斯林拉面经济的形成, 特征, 动力, 社会作用以及目前存在的问题和对策。

关键词: 青海海东; 穆斯林群众; 拉面经济

中图分类号: F304.6 **文献标识码:** A **文章编号:** 1000-4149(2006)05-0048-04

Discuss on the Transfer of Surplus Countryside Labor Force

——Reflections on the Muslim noodle economy in Haidong District of Qinghai Province

LU Lin-qin

(Party School of Qinghai Province, Xining, Qinghai 810001)

Abstract: The paper analyzes and discusses the emergence and development of the Muslim Noodle Economy in Haidong District of Qinghai Province, the driving forces behind it, its characteristic and social functions as well as existing problems and resolutions.

Keywords: Haidong district of Qinghai province; muslim; noodle economy

拉面是一种迅速便捷且实惠便宜的快餐食品。近几年来, 青海海东地区穆斯林群众走出山门、跳出农门、跨进城门, 到全国各地开拉面馆, 使一碗普通的牛肉拉面, 成为青海海东地区穆斯林群众的“发家面”、“致富面”。据统计, 到今年3月份, 青海海东农民在全国100多个大中城市开办的拉面馆已达1万多家, 从业人员超过8万人, 户均年收入在10万元左右。拉面经济不仅转移了青海农村的富余劳动力, 使农民走出了一条脱贫致富的康庄大道, 而且开阔了眼界, 转变了观念。拉面经济具有重要的经济意义和社会意义。

一、青海穆斯林拉面经济模式的形成及特征

拉面经济是以青海的牛羊肉资源、虫草等药材资源为主要原料, 运用青海农村的剩余劳动力, 以独立经营为主要形式, 在全国各大城市经营拉面生意的经济模式。拉面经济最早始于20世纪80年代初, 以化隆回族自治县阿什努乡、加合乡农民韩录、马乙卜拉、冶二买为代表的第一批不甘贫穷的农民, 他们带着亲戚朋友和青海的牛羊肉, 率先来到厦门创业经营, 开创了青海农民在东南沿海城市开办拉面馆的先河。后来, 以他们为依托, 很多化隆人也先后来到了厦门经营拉面。到90年代末, 在

收稿日期: 2006-04-24

作者简介: 鲁临琴(1963-)女, 青海贵德人, 青海省委党校经济学教研部副教授。主要从事农村经济教学和研究工作。

厦门的青海拉面馆达到 100 多家,从业人员 700 多人,年收入百万元,化隆拉面在当地成为很有名气的一种快餐。90 年代以后,青海化隆拉面开始向全国更多的城市发展。化隆人在近十几年的时间里,在厦门、上海、广州、苏州、杭州、无锡、温州、宁波、北京、深圳等 100 多个城市开办了 1 万多家拉面馆,年收入达到上亿元。化隆人经营拉面的成功对青海海东农村起到了强烈的示范和带动作用。自 90 年代以后,青海海东其他各县的农民,特别是循化的撒拉族农民和民和的回族农民也到东部的各大城市经营拉面。为鼓励和扶持更多的人走出去,2000 年,海东各县出台了一系列优惠政策。比如,为外出开办拉面馆的贫困农民提供小额信贷资金、免费技能培训、办理劳务输出证以及外出所需的证明。这些政策的制定和出台,极大地推动和促进了青海拉面经济的发展。2000 年以后民和、循化、平安、互助、乐都等县的少数民族群众纷纷外出创业经营,开办拉面馆。在珠江三角洲、长江三角洲、京津唐地区及福建、山东等沿海省市发展势头迅猛。

青海拉面经济模式具有以下特征:

1. 以青海的农牧产品为主要原料,以青海农村的富余劳动力为经营主体。青海有丰富的牛羊肉资源,而且无污染、纯天然,品质很好,青海牛羊肉是制作拉面的最好原料。因此,青海人无论在哪里开拉面馆都要使用青海的牛羊肉。现在凡是有拉面馆的地方都有专门经营青海牛羊肉的长途运输公司和商行。青海海东农村富余劳动力多,他们都能吃苦耐劳,青海拉面馆都喜欢使用他们。

2. 经营者都是穆斯林群众,并且大多数人都都是农村能人。做拉面生意是穆斯林群众的特长,现在在各地开办的 1 万家拉面馆全部都由穆斯林群众经营。另外现在出来经营的这些穆斯林群众一般都是有经营头脑,敢闯敢干,有一定文化水平的村中能人。他们的年龄一般都在 25 岁至 35 岁之间。他们中的很多人以前就在本省开过拉面馆、跑过运输或做过生意。

3. 拉面经济已初步形成产业链。青海目前已初步形成了以拉面馆为主多业并举的产业链。有适当资金的人以专门从事清真拉面馆为

主,搞餐厅经营;没有资金的人以从事餐厅务工为主赚取劳务工资;在外地开设餐馆时间较长,资金较多的人,以餐馆转让中介服务为主,餐馆经营为辅,主要赚取餐馆转让中介服务费;个别资金实力雄厚的人专门从事清真牛羊肉长途贩运业务,赚取利润。拉面促进了以餐馆经营为主,餐厅务工、餐厅转让中介服务、贩运牛羊肉等为辅的多业并举的产业链的形成。

4. 多数拉面经营者都能采取适当的经营策略。青海拉面馆在东部地区的发展中,都特别注重经营策略问题。他们在经营中精心选择经营场所、突出青海牛羊肉特色、打造价格优势和质量优势,善于凭借和利用当地的优惠政策。

二、青海穆斯林拉面经济发展的动力

青海拉面经济发展的动力是由推力和拉力两个方面构成的。其推力因素主要有以下几个方面: 1. 青海海东地区人多地少,发展空间有限。海东是青海农业人口最集中的地区,全区有 43 万农村富余劳动力,占全省的一半多。生产条件、生活条件差,是国家扶贫开发重点,2004 年底海东地区仍有 15 万贫困人口,其中,8 万人是绝对贫困人口。2004 年海东农民人均纯收入只有 1456 元。由于干旱缺水,自然灾害频繁,农业效益很低,农民辛苦劳作一年的收入还不及外地一般劳务输出 1~2 个月的收入。严酷的自然环境使海东地区的农民认识到要想脱贫致富必须走出去。2. 政府的组织和倡导。海东各县政府出台了鼓励农民外出务工的优惠政策,在 70 多个大中城市设立了专门为务工农民服务的办事处,定期举办拉面技术人员培训班,协调各方关系,积极给外出农民提供贷款。3. 面向村庄的价值观和攀比风气。市场经济给村民的生活和观念产生了积极的影响,农民再不是安于现状、不求进取、怕变求稳的社会群体,他们的能动性已经被极大地调动起来了,他们正在改变和超越自己,他们在自觉地接近和吸取现代文明,他们把生活和生产的目光越来越投向农业和农村之外更宽广的领域,这可以说是青海农民走出去的内在动力。另一方面,村庄的相对封闭性,导致了人们的攀比风气,每个村民都不愿在村

落社会中被边缘化。4. 穆斯林群众的闯劲和冒险精神。强烈的闯劲和冒险精神是穆斯林民族的一个显著特征。改革开放的社会环境和市场经济为这种民族精神的发扬创造了更好的条件, 这是拉面经济形成和发展的关键。

其拉力主要有: 1. 东部地区的发展空间和市场效益。拉面在西部地区已呈饱和状态, 进一步发展的空间很有限。相反在东部地区一方面拉面这种快餐食品还是一个新事物, 发展的空间较大; 另一方面具有自己的优势和特色, 适合快节奏社会人们的需要, 很容易打开局面。另外, 拉面在东部地区的效益也很诱人。在东部地区每一碗拉面的成本与青海差不多, 但是, 价格要与青海相比高出 3~4 元。2. 优惠政策多, 经营环境宽松。在许多地区经营拉面, 除卫生费以外, 不需要交纳工商管理费、营业税以及其他费用。3. 示范和带动效应。最先出去创业并获得成功的拉面经营者们对同一地区的人们的榜样、示范和带动作用是不可低估的, 很多拉面经营者就是在他们的影响和带动下走出去的。4. 城市生活环境的吸引。城乡二元结构的逐步解体使农民越来越多地接触到现代城市文明, 并为其所吸引。

总之, 青海拉面经济的形成和发展是推力因素和拉力因素共同作用的结果, 是结构性社会流动和非结构性社会流动统一的结果, 是地域和职业双重流动的结果。

三、穆斯林拉面经济对青海经济社会发展的作用

1. 拉面经济已成为增加农民收入, 摆脱贫困的主要途径。三农问题的核心是农民的增收问题, 拉面经济在青海海东农民增收中起到了举足轻重的作用。近几年海东地区的穆斯林群众凭借国家政策优势、经济发展和沿海城市巨大的市场需求, 在市场竞争中大显身手, 在短短的两三年时间内, 依靠拉面经济的发展, 摆脱了贫困, 走上了致富的道路。据了解, 到沿海城市经营拉面生意 2 至 3 年的农民, 大多数都有 10 万元以上的自有资金, 有的高达百万元以上。全区拉面经济的年收入达到 4 亿元以上, 占全区劳务总收入的 38%。拉面经济已成为促进海东地区农民脱贫致富的重要力量。

2. 拉面经济已成为农村富余劳动力转移的重要渠道。农村富余劳动力的转移是解决三农问题的重要途径。近年来青海海东地区在农村富余劳动力的转移方面做了很多有益的探索。但是由于农民的文化水平较低, 没有技术专长, 因此始终没有找到一条适合农民特点的有效的转移途径。拉面经济的兴起则有效地改变了这种状况。拉面是穆斯林群众的传统产业之一, 穆斯林群众在经营拉面生意方面有着很多优势。拉面经济使海东地区的农民找到了一条适合自己的发展之路, 从这几年的情况看, 拉面经济越来越成为青海海东富余劳动力转移的主渠道。据统计, 近两年海东地区有 6 万多人直接从事拉面业, 还有近万人从事相关产业。2005 年青海拉面馆的总数已超过 1 万家, 从业人员超过 8 万人。

3. 拉面经济已成为解放思想, 转变观念的主要推动力。观念是行为的先导, 观念的正确与否、先进与否决定着人们行为活动的成功与否。由于历史和现实的原因, 在农业和农村问题的解决中, 农民观念的更新和解放, 一直是一个不可忽视的重要问题。穆斯林群众在市场经济大潮中, 不仅获得了经济方面的巨大成功, 而且解放了思想, 转变了观念, 为今后更大的发展创造了条件。拉面经营者们已经摆脱了小农思想, 能在更加宽阔的视野里思考自己的发展问题。一些挣了钱的拉面馆经营者, 不再仅仅满足于家庭式的经营方式, 都在谋求经营上档次、上规模、上水平。有的拉面经营者正积极准备, 目光已经投向韩国、日本、台湾、香港、澳门及东南亚地区的市场。另外, 他们对转变整个青海农民的观念也起了不可忽视的作用。在他们的影响下, 青海越来越多的农民把脚从扎得很深的乡土社会中拔了出来, 纷纷走向陌生的地区和领域, 谋求发展。

4. 拉面经济带动了相关产业的发展。青海是一个资源型的省份, 资源优势比较明显。拉面经济在开发青海牛羊肉资源, 变资源优势为经济优势方面发挥着重要的作用。从这几年的情况看, 拉面经济已成为青海牛羊肉资源的主要消费领域, 每年仅拉面需要的牛羊肉达十几万吨, 有力地解决了青海畜产品的卖难问题。另外, 依托拉面经济也形成了围绕和服务

于拉面经济的一些产业链，如牛羊肉运输业、牛羊肉商行、技术培训业、职业介绍、中介组织等等。

四、青海海东穆斯林拉面经济在发展中面临的问题、困难及对策

青海穆斯林群众拉面经济的发展，也面临着一些问题和困难，主要有以下几个方面：

1. 发展资金短缺，融资困难。目前拉面经济的最大问题是发展资金问题。资金问题对于已经获得一定发展的人和即将步入这个领域的人来说，同样比较突出。已经获得一定发展的经营者，现在正在着手扩大再生产，也急需发展资金；想步入这个领域的人又需要基本的启动资金。银行贷款应该是拉面经济发展的重要融资渠道，但是由于目前银行担保制度还不够完善，农民从银行获得的贷款非常有限。

2. 协调机制不够完善，青海拉面馆相互之间的竞争态势已经形成。合理的布局是拉面经济发展的重要因素之一。青海拉面馆在人口比较密集的城市里，最初相互之间的距离都比较远，一般为1公里，相互之间的竞争不明显。但是随着拉面馆数量的不断增加，拉面馆相互之间的距离越来越远，从最初的1公里缩短为400米、300米，有的只有100米，有的地区相互之间的竞争越来越明显，越来越激烈，不但已经影响到拉面馆的收入，而且也影响到相互之间的关系。

3. 与当地政府之间沟通和联系的桥梁还没有完全形成。由于诸多原因，青海拉面馆和当地政府之间还没有建立起必要的沟通和联系的桥梁，导致当地政府不能充分理解青海拉面馆经营中所遇到的诸多困难，提供有益的帮助，如在银行贷款方面、政策方面、治安方面等。

4. 孩子的入托和入学问题比较难。拉面经营者一般都想把自己的孩子带到城市里读书，让自己的孩子接受良好的教育，但是目前制约因素很多，除了极少数外，绝大部分人和孩子两地分居，不能把孩子带到城市来，进入城市教育系统，这些制约因素主要是制度问题、经济问题。

5. 缺少技术水平较高的拉面工。拉面工

是拉面馆中最重要的技术人员，在一定条件下，拉面工的水平如何直接关系到一个拉面馆的成功与否。这两年随着各地拉面馆数量的急剧增加，使高技术的拉面工越来越紧缺。有些人在城市里找好了拉面馆的地址，也办好了各种经营手续，但由于找不到好的拉面工而不能开业。

青海穆斯林群众拉面经济的发展刚刚起步，进一步发展的空间还比较广阔，在以后的发展中需要注意以下几个问题：

1. 规范经营，树立青海拉面馆的良好形象。市场不但需要开拓而且也需要培育，青海拉面馆如果要谋求大的发展，必须注意市场的培育问题。目前最主要的是要做好这样几件事情：统一管理、统一标识、统一执照，逐步实现规范化、标准化经营；继续保持优势，突出青藏高原牦牛肉拉面的特色；提高素质，增强服务意识；营造民族文化氛围；注意对外宣传。

2. 发挥政府的引导和协调作用。虽然拉面经济是群众的一大创造，但是在具体的发展过程中却离不开政府的支持和帮助。目前需要解决的是：完善扶贫贷款制度，建立比较稳定、畅通的融资渠道；成立各地拉面协会，统一协调、解决拉面经营者之间的相互关系和与当地政府的关系；积极与当地政府协调，解决外出农民孩子的入托难和上学难问题；加强职业培训，注意培养高技术的拉面人员；建立农村社会保障制度，解决外出农民的后顾之忧；积极与国家有关部门联系，为那些想走出国门的拉面经营者牵线搭桥。

3. 广开门路，多元化发展的问题。根据笔者的观察和了解，除了拉面经济之外，增加农民收入还有多种途径和可能。我们可以把转移农村富余劳动力，增加农民收入的问题放到更加广阔的视野中去思考。如依托拉面馆向当地企业输送农村劳动力；如培训掌握阿文的人才，为伊斯兰国家的企业家和商人提供翻译人员和管理者；如发挥拉面馆的窗口作用，积极推介青海的特色农牧产品，等等。

[责任编辑 崔凤垣]