东西部协作谱新篇⑦

劳务协作是东西部协作稳就业、促增收的重要抓手。作为青海响当当的名片，青海拉面牵起高原与江南的山海之约。依托东西部协作纽带，江苏和青海创新推出青海拉面“四进”活动，把特色劳务品牌搬进多元消费场景，转化为富民增收新引擎。从试点探索到制度推进，从人才培育到业态融合，一个个拉面窗口扎根江苏，在守住烟火气生、带动群众增收的同时，推动产业提质升级。

品牌聚力拓宽劳务增收新空间

来自青海 江苏的调查

本报记者

一碗热气腾腾的青海拉面，一头连着高原故土，一头扎根江南大地。长期以来，“青海拉面”这一响当当的特色餐饮品牌，在促进青海省特别是海东市群众增收致富中发挥了重要支撑作用。为支持青海拉面产业不断壮大，促进青海农村劳动力高质量转移就业，江苏与青海依托东西部协作机制，2023年8月启动青海拉面进江苏高校，并一步步扩展为进机关、进高校、进企业、进高速公路服务区的“四进”活动。

作为“青”字号优势产业和特色劳务品牌，江苏和青海两省把助力青海拉面高质量发展作为东西部协作重要内容，积极培育“青海拉面师”特色劳务品牌，实现“拉面师成长—产业发展—就业增收”培育模式，成为全国劳务品牌典型案例。

截至目前，青海拉面在江苏“四进”门店达98家。其中，进高校38家，进高速公路服务区4家，进机关42家，进企业14家。

拉面富民凝聚产业合力

海东市是青海拉面产业重镇。2025年，海东籍人在全国开设拉面门店达到3.2万家，从业人员17万人，遍布以京津冀、长三角、珠三角等地区为重点的337个城市，并走向25个国家和地区。2025年，拉面产业经营性收入达204.2亿元，利润69.2亿元，从业人员工资性收入74.3亿元。靠着这碗拉面，海东市1.28万户、7.26万贫困人口实现稳定脱贫。

在海东市化隆回族自治县更是名副其实的拉面大县。拉面产业带动成效尤为显著，拉面收入占全县劳务总收入的70%，拉面产业人均收入占农民人均纯收入的54%，累计带动9500名建档立卡贫困人口实现可持续脱贫。一批批外出闯荡的拉面人返乡创业，创办企业、合作社达1500家，年产值8.6亿元，一个个曾经普通的村落变身远近闻名的“拉面村”“小康村”。

“拉面是带动农民增收的‘致富面’，促进民族融合的‘团结面’，更是改善民生的‘幸福面’。”海东市人力资源和社会保障局党组成员、就业服务局局长杜存梅感慨。

这碗烟火气十足的拉面还是推进产业高质量发展的“振兴面”，稳稳扛起青海推动乡村全面振兴的担子，也成为苏青对口支援和东西部高质量协作的重要抓手。

2023年8月，江苏省教育厅下发关于青海拉面进江苏高校食堂的通知，由海东市组织资质过硬的拉面经营企业参与江苏高校公开招标，以劳务委派方式参与自营学生食堂的经营，或者承包自营学生食堂的特色风味档口。当年秋季学期开学后，与高校签订进驻协议的拉面经营企业试运营，高原面香飘进江南校园。

“对于青海拉面进高校食堂，江苏高校给予了大力支持。”无锡市对口帮扶海东市工作组成员薛国栋介绍，扶持政策实打实：参与高校食堂经营的青海拉面企业，经营场地“零租赁”、免收管理费；大型维修改造、大型餐饮设备配置和更新、大型配套服务设施建设和运行费用由高校承担；有条件的高校协助解决在场经营人员住宿问题，并提供经营便利和激励措施。

“海东市人社局积极行动，前往江苏南京、无锡、扬州等地实地考察，走访多家高校、企业、机关，与相关负责人座谈，统筹推进青海拉面‘四进’工作。其间，海东市人社局向江苏高校、机关等发出26份推荐函，推荐10余家拉面企业，就定向沟通合作协议等事项展开对接，争取政策支持，推动活动落地开花。”杜存梅说。

苏青两地不急于铺摊子，坚持试点先行、标准引路、平台赋能，梳理青海拉面落地过程中的难点堵点，磋商长效合作机制与分阶段落地举措。2023年，“诺尔曼”等拉面企业入驻江苏信息职业技术学院等高校；2024年，高原儿女餐饮管理有限公司等拉面店入驻苏州大学等高校，拉面进高校取得初步成效。

2025年，在试点基础上，苏青两地将开展青海拉面“四进”活动列入当年东西部协作要点。江苏省对口支援协作合作工作领导小组办公室等8部门联合印发《关于持续开展青海拉面江苏“四进”行动的通知》，号召各地积极宣传“青海拉面”品牌和“青海拉面师”劳务品牌。

作为海东市对口协作伙伴，无锡市专门制定了青海拉面在无锡“四进”行动工作方案。无锡市发展改革委支援合作科副科长韦锋介绍，运营模式方面，采取固定窗口和流动餐车两种模式。固定窗口模式主要是在就餐人数超过1000人的单位设立拉面窗口，每日午餐营业，根据实际情况安排晚餐营业。流动餐车模式主要针对就餐人数在1000人以下的单位，借助现有厨具设备，每周安排营业1天至2天。

合作模式方面，无锡各级机关和企事业单位给予减免租金、提供厨具、提供员工宿舍等支持。支持打造青海拉面经营、青海有机农畜产品展销、青海文旅宣传“三店合一”样板店，定期开展“青海美食周”等主题活动，宣传青海特色文化。

烟火窗口托起稳稳幸福

清晨6点50分，来自青海省西宁市大通回族土族自治县的马鸿和妻子马成燕，已经在扬州市邗江区政府机关食堂里揉面切菜，为早餐做准备。2024年9月，该食堂开设了青海拉面窗口，马鸿被无锡高原儿女餐饮管理有限公司聘为店长。该窗口由夫妻二人经营，拉面、拌面、盖浇饭花样齐全，食堂不收租赁费。有多年开店经验的两口子手艺地道，饭菜很受大家欢迎。

“在这里开拉面窗口跟自己在外面开拉面馆不一样。这里客源稳定，每天营业额在1000元左右，不用担心没生意。作息也规律，周末正常休息，平时晚上7点就能下班了。”马鸿笑着说，“窗口年营收20多万元，我们夫妻俩年工资加起来十几万元，公司还包吃包住。这个小窗口给了我们稳稳的饭碗。”

高速公路服务区的拉面店，则是另一番热闹景象。2024年，扬州市京沪高速高邮服务区拉面门店建成，按照青海“三店合一”标准装修。6名员工全部来自青海，拉面师傅月薪7000元，帮工5000元，食宿全包。门店一碗拉面25元，还有十几种菜式，旅游旺季月营收可达15万元。2026年9月，大通回族土族自治县人周生宝来到这里担任店长。

“我在外开了20多年拉面店，这是第一次在高速公路服务区工作。”周生宝告诉记者，“我们坚持现场手工制作，明厨亮灶看得见，加上青海牛肉品质好，加肉拉面最受旅客欢迎。有时候多辆旅游大巴车在服务区停靠，吃饭的人非常多，我们必须手脚麻利，让客人尽快吃上热乎乎、香喷喷的饭菜。”

各大高校食堂，更是青海拉面圈粉“主阵地”。凭借地道口味、亲民价格，不少拉面档口深受学生喜爱，甚至成了校园网红打卡点。

高原儿女餐饮管理有限公司致力于推广“青海拉面”品牌，在江苏多地设立子公司。目前，该公司已在全国各地开设校企直营店23家，提供劳动就业岗位120多个。

“我们的拉面麦香浓郁、爽滑筋道，牛肉选用品质上乘的青海牛肉，手工拉制工艺讲究，毛细、二细、韭叶、大宽等各有风味。汤底用青海牦牛骨、土鸡慢火熬制，汤色清亮醇厚。”高原儿女餐饮管理有限公司董事长、化隆回族自治县拉面协会副会长韩晓林介绍，公司在拉面行业获得了许多荣誉，多位拉面师傅获得全国拉面技能大赛奖项。

南京邮电大学仙林校区三食堂拉面档口2025年9月开业，店长冶宁来自大通回族土族自治县，月薪8000元，公司还统一安排住房。“在高校做拉面，收入不错，每年还有寒暑假，我们日子过得很幸福。”

“一碗拉面10元，还有刀削面、拌面等品种，丰富了大学食堂的餐饮供给。食堂日常就餐人数2000人左右，客源稳定，档口一个月能卖14万元左右。因为是帮扶项目，食堂只收取燃气费、水电费、基础管理费。”食堂负责人李利平说。

苏州大学独墅湖校区六食堂的青海拉面窗口同样人气高涨。六食堂负责人杨登钟介绍，拉面窗口2024年9月开设，免租赁费。校区有上万名学生，面食爱好者络绎不绝，月营收稳定在15万元左右。

马克么录是化隆回族自治县人，17岁就开了家拉面馆。如今被高原儿女餐饮管理有限公司聘为苏州大学拉面店和西交利物浦大学拉面店店长，月工资1万元。“在高校开拉面店客源稳定，还有寒暑假，优势明显。校方很关心我们，免场地租赁费，保障服务好。”马克么录说。

工作稳定、收入高、待遇好、环境优，这是众多参与“四进”活动青海拉面师的共同心声。多元消费场景把高原烟火气带进江南，擦亮了青海拉面的招牌，让拉面人吃下“定心丸”，为青海乡村全面振兴积蓄力量。

提质培优擦亮金字招牌

青海拉面“四进”活动的成功，既离不开青海拉面深厚的餐饮文化底蕴和产业基础，也离不开苏青两省的倾力合作，探索出政府推动、市场主导、合作共赢的协作新模式。乘着产业融合、数字化发展的东风，“四进”活动正是推动青海拉面产业提质升级、持续擦亮品牌的好机会。

“推进青海拉面‘四进’，既是有效促进农村劳动力转移就业的惠民工程，也是推广青海拉面区域公用品牌的有益探索，更是引导行业企业练好内功增后劲的示范行动。”海东市人力资源和社会保障局品牌产业发展服务中心主任马海青说。

近年来，海东市通过政策赋能、标准引领、品牌塑造、人才支撑、服务提质五大举措协同推进青海拉面产业提质升级。发展路上，一些短板也有待解决：对拉面经营者的教育引导还需加强，进一步提升经营者经营理念和社会责任感；部分从业者缺乏高校等场所的餐饮经营经验，信心不足；拉面企业参与招投标竞争力弱、经验少，尤其是整体承包高校食堂的能力有限。

“我们多措并举补短板、延链条、强服务，引导更多优质拉面企业入驻高校、机关、企业、服务区等场所。”马海青说。

做强品牌，就要拉长链条。聚焦品牌强业，海东市完善惠企扶持政策，扩容升级“三店合一”示范门店，内外联动拓展市场空间。借鉴柳州螺蛳粉“原材料基地+预包装产品+线下门店+文旅融合”发展模式，打通供应链，通过集中配送青海特色生鲜食材，降低物流成本，保障食材品质。

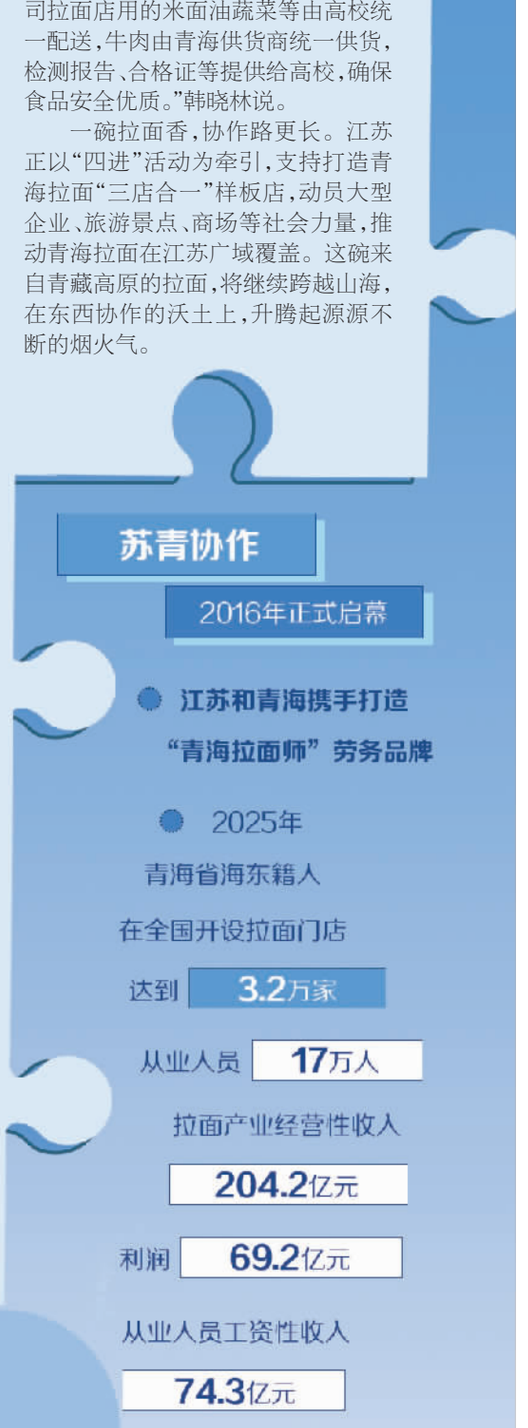
通过产教融合助推产业规范化、品牌化发展。依托青洽会等平台开展品牌宣传，积极对接中国教育后勤协会，组织青海拉面全产业链优质企业参加中国教育后勤展览会，推动青海拉面品牌、标准化产品与专业技能人才进驻更多高校食堂，品牌影响力越传越远。

做强产业，人才是根本。聚焦人才兴业，海东市常态化开展经营管理、职业技能双培训，建强拉面技能人才、原辅材料从业人才队伍。分层分类开展人才培育，为240名拉面店负责人开展专题培训，依托公共就业服务能力提升示范项目进行从业人员技能培训。承办两届全国拉面技能大赛，组建青海拉面现代产业学院，引导从业人员持证上岗，推动人才队伍专业化发展。

化隆县联合拉面协会和专业餐饮管理培训机构，定期为参与“四进”活动的经营者开展培训，内容涵盖菜品创新、服务规范、成本控制及现代化经营管理等。“我们建立了‘一对一’帮扶机制，由经营优质的拉面店结对帮扶能力弱的店铺，分享经验技巧，增强运营能力。”化隆回族自治县地方品牌产业培育促进局局长马建国说。

标准化建设同步跟上。无锡市发展改革委联动海东市相关部门，共同指导拉面协会搭建食材标准化供应链，确保食材可全链条溯源。“我们公司拉面店用的米面油蔬菜等由高校统一配送，牛肉由青海供货商统一供货，检测报告、合格证等提供给高校，确保食品安全优质。”韩晓林说。

一碗拉面香，协作路更长。江苏正以“四进”活动为牵引，支持打造青海拉面“三店合一”样板店，动员大型企业、旅游景点、商场等社会力量，推动青海拉面在江苏广域覆盖。这碗来自青藏高原的拉面，将继续跨越山海，在东西协作的沃土上，升腾起源源不断的烟火气。



图① 江苏省苏州市西交利物浦大学食堂的青海拉面档口。 陈 怡摄(中经视觉)

图② 参赛选手在全国拉面技能大赛中制作的拉面。 新华社记者 耿辉凰摄



调查手记

既是敲门砖更是推进器

在产业融合和数字化赋能背景下，东西部协作持续迭代升级：从单向帮扶转向双向合作，从“点对点”转向“面对面”，从“请进来”转向“走出去”，从单一产业合作转向多业态融合发展，逐步形成“你中有我，我中有你，成果共享”的协作新格局，青海拉面在江苏开展“四进”活动，正是这一转型实践的鲜活样本。

拉面是西北地区常见面食，因其物美价廉，再加上从业者持续推广，门店遍布全国，拥有广泛消费基础。不过，伴随餐饮消费升级，传统拉面业态短板逐步显现：产品样式较为单一、经营场景和就餐环境有待改善。转型创新势在必行。为此，青海各地持续发力拉面产业提质增效，在技能培训、标准化建设、品牌打造等方面下了大量功夫，然而市场开拓始终是个难题。关键时刻，江苏助力的“四进”活动巧妙破题，为青海拉面打开消费基数大、消费活力强的东部市场，影响深远。

东西部协作机制是叩开东部市场的“敲门砖”。拉面企业进机关、进高校、进企业、进高速公路服务区，锚定稳定、规模化的客源基本盘。同时，入驻点位普遍配套免租赁费等优惠政策，有效帮助拉面经营主体降成本、降风险、增利润。从业者只要肯吃苦、善钻研，持续提高饭菜和服务质量，就能实现长期稳定增收。

东西部协作机制是产业转型提质的“推进器”。在过去，拉面店大多是几张桌子、几个店员，规模偏小、客流分散。如今升级为现代化大中型餐饮档口，面向成百上千的消费群体，经营规模显著扩容，就餐环境、卫生条件大幅提升。业态功能也实现拓展，拉面店不再只是单一的就餐场所，而是集拉面经营、高原特产展销、文旅形象展示于一体，拉长产业链条，助力青海打造绿色有机农畜产品输出地和国际生态旅游目的地。

面向长远，还要持续拓宽合作版图、不断壮大协作“朋友圈”。依托行业平台资源优势，打通采购流通通道，推动拉面成品、标准化面食及高原配套食材走向全国。加快构建“公用品牌+企业品牌”协同发展体系，助推“青海拉面”品牌朝着规模化、标准化方向加速迈进。

本版编辑 闫伟奇 美 编 倪梦婷