

家长陪读推高贫困县房价



11月24日,甘肃会宁,赵小虎兄弟三人蜗居在县城仅有15平方米的出租屋内读书。他们家是会宁众多陪读家庭之一

甘肃会宁——这座古老的县城是中国西部一个国家级贫困县,可它的房价高得令人咋舌,均价2700元的房价直逼省会兰州。推高房价的重要人群,是来自四周乡村的农民。尽管平均下来,他们每年的纯收入,还买不起一平方米的房子。但许多农民就算“砸锅卖铁”也要进城,这并不是出于对城市生活的向往。用当地人的话说,这要归因于“教育产业”的带动。

高房价的贡献者一部分来自会宁籍大学生的反哺,一部分来自乡村陪读家庭。事实上,乡村陪读家庭能买房子,凤毛麟角。他们中的大多数,蜗居在县城窄小的出租屋内,梦想着改变未来。

在甘肃会宁这个以教育著名的高考状元县,陪读家长的数量惊人:“上至年逾古稀的爷爷、奶奶,下至而立之年的父亲、母亲,陪读者遍及城乡”。尽管他们中的很多人,并没有听过“陪读”这两个字,而是代之以“跟着娃娃念书”。

据会宁县教育局的统计,“全县有中小學生148万多人,其中县城學生45万多人,按保守估计,全县由家长陪读的學生有1万多人。”据记者调查,陪读家庭除了大量分布在學校集中的县城外,在许多中心乡镇學校周边,陪读同样蔚然成风。

一个国家级贫困县,何以制造出规模如此庞大的“陪读农民军”?

“我们这辈人,全部是奴隶,下苦供着娃娃”

“供孙子上大学,将来看

我们能不能也享点福”,张桂芳有着农民式的智慧,“儿子这辈家穷,供不起,到现在还抱怨。”

2009年11月24日晚,清冷月亮孤悬夜空,67岁的张桂芳老人佝偻着腰,摸黑走回县城的出租屋,卸去肩上三五斤重的尼龙袋,嘴里直哈白气。堆在墙角的袋子里塞满了捡来的废纸、塑料瓶——这是老人每天徒步环绕县城一圈,翻遍全城垃圾箱的“成果”。情况好的时候,这些捡来的废品,每月可以换回300多元的收入。

张桂芳老人“点”(当地方言,意为租——记者注)的房子离会宁二中仅几百米。这片名叫西河滩的偏僻区域,近年租房生意火爆,几乎每家每户的院子里,都住满了学生和家。即使房东们不断修葺新的房屋,依然供不应求。尽管租金低廉,但对于很多陪读家庭来说,这仍然是最重要的一项开支。

像张桂芳老人这样,来自乡村的陪读家长,大多聚居在学校周边。不大的会宁县城,业已形成几个规模不小的陪读村。

张桂芳需向房东支付每学期320元的租金,这项花销,自从大孙女三年前考入会宁二中便开始了。这一年,这个农村家庭放弃了乡下18亩的土地,整体搬入县城。

农民离开了土地,生活成本立即上升。儿媳说,“跑得慢些,连吃的面都没钱买了。”

她的丈夫张玉昌,靠开三轮淘沙谋生,而她自己,每天要奔波于建筑工地和家之间,一

边给孩子做饭,一边打小工赚钱。

在仅有小学文化程度的张玉昌看来,这很像是一场有风险的赌博。如果输了,3年的心血将全部付诸东流。他只能重返土地,领着孩子回老家放羊。

幸好,他“赌”赢了。今年高考,他的女儿顺利考入甘肃省中医学院。

“我们会宁四五十岁的这辈人,全部是奴隶,下苦(当地方言,意指辛苦地从事繁重的体力劳动——记者注)供着娃娃呢。”张玉昌自嘲说。这位饱尝没有文化之苦的农民坚信,“只有让娃娃考上大学,才能改变一辈子的命运。”

会宁县电视台记者王富稍是土生土长的会宁人。据他观察,会宁的陪读现象始于上个世纪90年代,在2004年前后,渐成气候。

“他们生活在底层,却升腾着一种希望。”这位曾经的民办教师认为,会宁人渴望教育的心情,就像“渴望老天下一雨一样”迫切。

32岁的农民张建国,已经等不到孩子升入中学,就迫切地把分别只有4岁和5岁的儿子、女儿,从农村带进了县城的幼儿园。他的老家,在韩集乡袁嘴村西湾社,那里没有县城才有的“漂亮的幼儿园”。张建国已经有了心:“无论如何要守在县城,供孩子上学,不能让孩子输在起跑线上。”

这信心来源于堂兄弟们的选择。明年,这个家族将有5个孩子角逐高考。无一例外,这5个高三孩子的家长均已在县城陪读多年。

“农村学校吃不饱,县城学校吃不了”

从幼儿园开始便到县城陪孩子读书,张建国并非孤例。

会宁县幼儿园校长薛玉霞告诉记者,她所在的这所幼儿园,是整个会宁县唯一的一所县教育局直属公办幼儿园,学生数量已逼近1000人,而将近1/3的学生来自农村——对很多农村家长来说,能进入这所幼儿园,意味着孩子将来可以“名正言顺”地进入县城任何一所小学,进而升入初中。

大量涌进幼儿园的农村孩子,直接催生了大班额的出现。目前,这所幼儿园最大班额的学生人数已经突破50人。这也让薛玉霞忧心不已:

班额过大,会导致教育质量的下降。

这两年,每到秋季入学,这位年轻的女校长都会陷入“进退两难”的境地:一方面,县教育局对招生数量严格控制;而另一方面,很多农村家长跑到她的办公室,“求情下话”,这让她“心里很过意不去”。

县城学校的大班额现象,从幼儿园开始,一路延续到中学。

记者了解到,为解决义务教育小学阶段县城学校班额过大的问题,会宁县曾于2006年建设了会宁县如东友好小学。同时,在这所学校展开小班教学试验——每个班至多不能超过35名学生。如今,这所小学已经正式投入使用两年。

该校副校长王向红告诉记者,2008年从全县小学分流过来的800多名学生中,80%来自农村。

而在会宁县枝阳中学、会师中学两所地处县城的初级中学,特大班额现象均不同程度存在。

距离县城仅15公里的柴门乡中学,是离会宁县城最近的一所农村中学。从2006年开始,副校长窦顺宽明显感觉到初中的班额在缩小,学生人数呈递减之势。无疑,流失的学生进了城。

这条流失链条遵循着这样的轨迹:“农村的学生往中心乡镇转,乡镇的往县城转。”

窦顺宽说,农村学生流失现象在会宁普遍存在,导致“农村学校吃不饱,县城学校吃不了”。

生源问题是困扰柴门中学办学的首要难题。在窦顺宽看来,“这既是挑战,又是机遇”——该校将教师培训、教研教改、学校内部管理作为提高教学质量,进而稳定生源的头等大事来抓。

在山大沟深、交通异常不便的会宁县,尽管“撒点并校”工作谨慎推进,每个乡镇和行政村都保留了一所中学和小学校,但还是加速了一部分学生流向县城的步伐。

张建国便是出于这种考虑:家门口的学校撤并后,他的孩子上学,需要翻山越岭,徒步走3公里的山路。

“为了抢一个好学生,不择手段”

在会宁,能进县一中、县二

中就等一只脚已经跨进了大学。从初中开始转学,甚至从幼儿园起就陪读,农村家长的直接目标,就是千方百计地挤进这两所中学。

而远在乡村的会宁三中,呈现的却是另一幅图景。布局在会宁县北部重镇河畔镇的会宁三中,是整个白银市唯一地处农村的一所市级示范性普通高中。这所拥有52年校史的乡村中学,昔日声名赫赫,成绩骄人。

有人曾总结道:会宁一二三中“三足鼎立”的局势,撑起了会宁教育的一片天。

而如今,三足鼎立的局面早已被打破。打破均衡的缺口是生源和师资。

原本不愁优秀生源的会宁三中,现在已很难招到最优秀的学生,即便它覆盖半径达北部15个乡镇,地理位置优越。

成长起来的骨干教师也千方百计地调往县城。私下,老师间调侃:“三中是公校,其它学校是母校。”

现在在会宁县的不少名师,都出自会宁三中。比教师流失更为严重的是,每到夏季中考结束,一场没有硝烟的城乡学校生源争夺大战便真实上演,且愈演愈烈。县城一些学校开出免学费、补贴生活费等各种优惠政策,吸引优秀农村生源加盟,甚至做班主任的工作,动员学生进县城。

“为了抢一个好孩子,可以说是个不择手段。”一位县城中学校长坦承。

这些优惠条件,会宁三中无法提供。会宁县教育局曾“三令五申”禁止生源大战,将学校招生宣传收归教育局,统一由教育局下乡宣传。这在一定程度上缓和了生源抢夺战的硝烟味,但仍然不能根除。

会宁县三中副校长范国儒始终坚信,布局在农村的会宁三中,有特殊的存在价值:到县城读书,势必会增加农民负担。执行农村收费标准的会宁三中,可以解决农村孩子的就近入学问题。

会宁三中试图恢复自己的地位。它向银行贷款,就在低矮的旧校舍旁边,修建了新的教学楼和公寓楼。校方的解释是,“如果不走跨越式发展之路,将会被时代所抛弃。”随着新建筑的落成,它从此也不得不负债经营。

不填平城乡教育间的鸿沟,陪读大军挡也挡不住

作为行政主管部门,会宁县教育局正在努力改变着这些矛盾。

记者掌握的一份关于“会宁中小学布局调整规划”的文件这样把脉会宁教育的现状:由于城镇化步伐加快,大量进城务工人员子女在城镇就学,义务教育阶段适龄人口入学形成了农村包围城镇的局面,在全县小学低龄适龄儿童急剧减少的情况下,出现了城镇小学校园、小学校舍与大班额的矛盾突出,而村校办学规模逐渐萎缩,上世纪90年代修建校舍大部分闲置的教育失衡现象。

会宁五中校长王天杰认为,庞大“陪读农民军”的出现,“深层次的原因是城乡教育不均衡,家长为追求优质教育资源,不惜勒紧裤腰带。”

意识到必须“义务教育求均衡”的会宁县教育局,一直试图填平城乡教育不均衡的鸿沟,各种计划和项目一个接一个出台。

会宁县教育局副局长张贵荣代表会宁县教育局,接受了记者的采访。

他介绍说,历史上形成的城乡教育资源不均衡现象有望得到缓解和改善——近两年,县教育局改变过去“撒胡椒面”的分配模式,来自国家投资的项目、社会的捐助项目集中下放到农村中心乡镇实施,旨在加强农村中心学校的硬件建设。

张贵荣说,“在高中阶段,城乡基本上已经没有差距,会宁三中的硬件甚至优于县城新建的四五中。”

在软件建设方面,会宁县开展了大规模的城乡教研同步活动,抽调农村中小学骨干教师赴江苏交流学习,更新农村教师的教育理念,实现城乡教育理念同步。

为遏制农村教师的流失,会宁县还出台硬性规定:如不经学校校长同意,乡村中学老师不得调动。

不过,令张贵荣副局长忧心忡忡的是,在会宁,义务教育均衡发展的薄弱环节在小学。会宁县计划将薄弱农村小学挂靠到中心小学,从而带动这个薄弱环节。

这位曾长期在农村中学担任校长的教育官员很清楚:“如果不实现教育均衡发展,(陪读现象)挡也挡不住。”

据《中国青年报》

林氏兄弟中餐“垄断”瑞士小城

风景秀丽的瑞士西北小城纳沙泰尔有3家著名的中餐馆,分别坐落在纳沙泰尔的市中心、火车站和大学旁边。这3家餐馆的老板都来自福建福清,有着同一个姓氏:林。事实上,他们是亲兄弟。在瑞士奋斗的十多年中,大哥林孟带领两个兄弟从打工仔到老板,逐步“垄断”了纳沙泰尔的中餐业。

老大:从端菜到老板

作为家中长子,林孟很早就外出打工。在广东一家饭店,没有一技之长的林孟找到一份工作——端菜,月收入500元。工作几年后,一次机缘巧合让林孟决定出国谋生。出国需要不菲的资金,当时林孟的积蓄只有5万元,和当地多数人一样,他向家中亲朋好友“集资”了20万元,踏上了去瑞士的路。当时对地理一无所知,还以为瑞士和美国很近。”林孟笑着对记者说。

尽管面对的是一无所知的陌生国度,但凭借着过去在饭店的工作经验,初来乍到的林

孟很快在一家中餐馆找到了工作。

因为语言不通,林孟做的是切菜厨师。这是厨房中最累的活,全年无休,月薪2000瑞士法郎(1瑞士法郎约合0.7元人民币)。当地人收入一般在3500-5000瑞士法郎之间,我的收入比服务员还低”,林孟说,甚至比不过在麦当劳打工的学生。”

不过,凭借着两年的辛勤劳动,林孟还清了20万元借款。还完最后一笔尾款的那天,我如释重负,感觉接下来的生活是属于自己的了。”林孟回忆说。

当初切菜工期间,林孟偷偷向同事学到了一手好厨艺。碰巧有一天,一位主厨不干了,老板把我升了上去,工资也翻了个倍。”这是林孟到瑞士以后最高兴的一天。

几天后,林孟有了更大的发现,后来才知道那位主厨是积累了一笔钱自己去开餐馆了。”事实上,这种情况在瑞士的中餐业非常常见,主厨通常

拿着最高的工资,有一定积蓄后就辞职另立门户。林孟说,这事对我启发很大,我希望自己也能开餐馆。”

这个梦想终于在7年后实现,此时林孟已经能说流利的法语,存折上的数字也足够他自立门户。开餐馆,选址是一件重要的事情。那时,在瑞士的中国人很少,那么多州里不是每个州都有中餐馆,我想开在没有中餐馆的地方,即便远一点也没有关系。”林孟发现,当时的法语区是中餐业的“净土”,他浏览报纸广告,寻找转让的店面,最后和纳沙泰尔市一家店铺谈成了价格。

很快,纳沙泰尔市第一家餐馆在市中心诞生了,林孟为其取名“涓公河饭店”。瑞士人觉得中国菜和泰国菜是一个菜系,而涓公河是连接中泰两国的河流,所以叫这个名字。”

餐馆执照下来后,有几个工作签证名额,林孟首先想到还在中国的两个弟弟。他说:“我希望三兄弟能在这里一起闯天下。”

老二:接手大哥旧业

在林孟闯荡瑞士的7年里,他的两个弟弟——老二林仲和老三林季在国内靠着大哥汇来的本钱,也开了一家小餐馆,积攒了不少经营餐馆的经验。不过,当林孟发出两个工作担保,第一次申请时却只有林仲获批。

林孟和林仲兄弟俩经营着纳沙泰尔市唯一一家中餐馆,生意日渐红火,每月收入在10万-20万元人民币之间,兄弟俩有了扩充饭店的想法。不过,他们餐馆的周围都是受保护的建筑物,隔壁的那家店面又不肯转让,林孟萌生了再开一家店的想法。

当时,正巧纳沙泰尔火车站边一家西餐馆要转让。这家店坐落在纳沙泰尔湖旁,景色宜人。我们考察后,发现这家店要转让是因为经营不善,东西难吃,价格却是其他店的2倍。如果我们以1.2倍于其他店的价格来经营中餐,肯定有赚头。”林仲说。

于是林孟盘下了这家西餐馆,并更名为“美景”。每当游客们走出火车站,都能看到这两个醒目的汉字。事实证明了决定的正确性,美景店的生意比老店还要好。林孟觉得,是时候让林仲自立门户了,于是,他把旧店低价转让给林仲去经营。

老三:主动自立门户

大哥和二哥在瑞士发展得越来越好,两家餐馆的生意日益兴隆,纳税很多,三弟林季最后也顺利地获得了签证。

虽然林季来瑞士比较晚,但在国内等签证时他努力学习外语。林仲出国后,国内餐馆一直由他一个人经营,初到瑞士,他比两个哥哥的适应能力还要强。

刚到瑞士,林季在大哥处工作。有一次,一位客人点了麒麟牌啤酒,林孟当时愣住了,不知那是什么酒。林季在中国最爱喝麒麟啤酒,所以一下子就理解了對方的意思,然后和客人聊了起来,而那位客人也成

了常客。

林季的社交能力和外语能力让林孟觉得三弟应该自己经营一家店。不过,大哥还没开口,林季自己先提出了想法:

国内那家店我经营这么久也攒下点本钱了,来瑞士一段时间,我发现纳沙泰尔大学边上没有中餐馆。这个市口不错,我觉得我有能力在那里经营好餐馆。”

林季的想法获得两个哥哥的支持和资金赞助。不久,他的中餐馆开张了,起名“麒麟”。开餐馆最重要的是回头客,我的餐馆开张时,还特意请了那位麒麟啤酒的客人呢。”林季说。

3家同样的中餐馆开在同一个城市,不怕竞争么?这是林氏兄弟经常被问到的问题。我们3家店客户定位不同,市区针对上班族,大学边上针对大学生,火车站针对高端人群。好比上海的淮海路、松江大学城和新客站。我们有今天都是因为大哥,所以我们不会不团结,互相杀价的。”林季说。

据《上海侨报》