

西部民族旅游开发中 民居接待供给制度的效率研究

王汝辉^{1,2}, 罗晓彬²

(1. 四川大学 历史文化学院, 成都 610064; 2. 四川师范大学 历史文化与旅游学院, 成都 610068)

摘要:中国西部民族旅游开发中,民居接待已十分普遍,并引起了学术界的关注。从经济学效率角度分析,民族旅游地区民居接待因其“进可攻退可守”、经济价廉、富有个性和特色、切合当地居民实际等优势而富有良好的经济效率,同时也存在着服务内容单一、“公地悲剧”等发展隐患。我们认为,民居接待产品异质化、服务个性化、分工专业化、管理规范化等,应是民居接待供给制度的帕雷托改进方向。

关键词:民族旅游开发;民居接待供给制度;效率分析

中图分类号:F592.7 **文献标志码:**A **文章编号:**1000-5315(2009)03-0118-05

民居接待已成为发达国家一种流行的旅游服务方式。今天的英国,民居接待几乎在各风景点附近都有,约40%的一夜游客在家庭旅馆住宿;法国农村居民每年提供给城市居民的民居床位达到15万张^[1]。在中国西部少数民族地区发展民居接待,是游客增加旅游体验的一种特色项目,是居民通过劳动增加合法收入的一种途径,是充分利用闲置资产的一种有效手段,具有良好的发展前景。

民居旅馆是指在有地理位置优势的景区及其附近的乡村或城镇中,一些住房面积大、独立房间多的居民或农户,以家庭私有房产为基本接待单元,将家中闲置的房间稍加整理,添置简单必备的设施,出租给游客并提供相应的服务而获得一定利润的一种小型旅游接待设施^[2]。相关研究成果称其为民俗宾馆、家庭旅馆、民居客栈、民房接待等。为便于行文,本文统称为“民居接待”。目前,学界对民居接待现

象的研究,主要集中在民居接待在旅游业发展中的地位 and 作用^[2],民居旅馆经营的可行性分析^[3],发展农家旅馆的必要性、作用及其经营策略^[4],家庭旅馆的特征、开办家庭旅馆的基本条件及游客选择家庭旅馆的动机等方面^[5-6],也有少数学者关注民族旅游发展中民居旅馆行业的特点、存在的问题及其发展对策等^[7],这些研究成果对民居接待产业发展具有指导作用。然而,学界对少数民族民居接待过程中夹杂“红火或抱怨”现象的深层原因的探讨相对较少。因此,本文试从经济学效率角度入手,阐释少数民族民居接待供给制度具有生命力的内在根源、发展过程中存在的隐患及其帕累托改进方向。

一 民居接待供给制度的效率分析

近年来,西部少数民族地区越来越多的旅游景区采用了民居接待住宿供给方式,由最早试点的桃坪羌寨发展到现在几乎所有旅游景区。居民从观望

收稿日期:2008-12-22

基金项目:四川省哲学社会科学重点研究基地“四川旅游发展研究中心”立项资助课题(编号LY08-06)及四川大学“中国藏区与南亚研究创新基地”喜马拉雅周边区域研究项目(编号06JJD85008)的阶段性成果。

作者简介:王汝辉(1976—),男,湖北黄冈人,博士研究生,讲师,主要研究方向为旅游经济学和旅游资源开发与规划;
罗晓彬(1970—),男,重庆市人,副教授,主要研究方向为旅游管理。

发展到积极参与,参与接待的居民户队伍越来越壮大。据调查,桃坪羌寨从1996年的仅一两家发展到2007年10月90%以上的居民户从事民居接待;2006年,四川丹巴甲居藏寨3个村共120多户人家,其中从事旅游接待服务的农户已达60户,年收入5000元至10多万元不等^[8]。民居接待住宿供给可谓“红火”,显示出其强大的生命力。从经济学效率角度探讨,其原因主要如下。

首先,民居接待具有“进可攻、退可守”的天然特征,有利于解决季节性资源浪费现象。

旅游具有明显季节性、闲暇时间密集等特点,旅游需求呈现出阵发性,旅游供给却具有时间固定性特点,且因缺乏弹性在短期内很难做出调整^[9]。这就是说,在短期内,旅游供给数量是一定的,而旅游旺季需求数量却急速增加,两者之间必然存在供求缺口,表现为供给和需求在时间上的矛盾性。

这一矛盾不可能采用抑制消费者需求的方式加以解决,只能通过增加临时的住宿供给设施以满足阵发性的住宿需求膨胀。如果增加酒店住宿接待设施,由于其资产专用性很强,一般很难转作其他用途,或即使转作其他用途,机会成本也很高,容易导致淡季资源闲置和资源浪费的问题。以民居作为临时旅馆,旺季时投入旅游接待,淡季时转作他用,即使闲置,机会成本也很小,经营者可以承受。民居接待具有“进可攻、退可守”的天然优势,一定程度上克服了专用住宿接待设施过量所引发的季节性资源闲置问题,无疑是解决短期旅游供给和需求矛盾的一剂良方。以笔者曾多次深入调查的桃坪羌寨为例,2007年10月,受访的37家居民户中,仅有3家只从事农业,占8.11%;27家既从事农业生产又从事旅游经营,占72.98%;仅有7家只从事旅游经营,主要是旅游接待经营大户或兼任旅游景区经营管理干部。并且,当地居民对这种“亦旅亦农”的角色很认同,他们可以根据淡旺季需求灵活做出调整,拓宽经济来源;同时,旅游者也喜欢品尝居民户的水果蔬菜,或参与农事活动。

其次,民居接待有成本优势,具有经济价廉特征,有利于满足中低端旅游细分市场的需求。

国家旅游局权威研究和预测表明,在一个较长的时期内,我国仍将以国内旅游为主,国内游客消费主要集中在中低档。也就是说,中低端市场仍将是大多数景区的立足点,价格低廉仍将是一般景区的

竞争优势之一。

相对专业接待设施来说,一方面,民居接待以个体管理形式,并以家庭私有房产为基本接待单元,可以节约大量的管理成本和财务费用支出;另一方面,农牧民家中房屋因其地理位置原因,一般不能作为其他经济用途,发展民居接待的机会成本相对较低,农牧民时间机会成本也相对较低。这两者交织在一起,使民居接待具有极强、极明显的成本和价格优势。据笔者调查,2007年1月,九寨沟县城三星级酒店价格为400—800元/间,民居旅馆价格一般为20—100元/间,县城柏树家庭旅馆30元/间,距县城1公里的小九寨农庄一日两餐仅每人20—35元不等;相当于一星级宾馆的丹巴大酒店约200元/间,而城内阿梅家庭旅馆仅每人30元。这些价格低廉的民居旅馆深受中低端消费者的欢迎。

第三,民居接待更富个性化和特色化特征,有利于提高旅游者的消费剩余。

21世纪是体验经济的时代,体验式旅游愈来愈成为一种潮流。谢彦君、胡燕雯、张朋以及Driver&Brown、Jackson、White&Schmierer等学者认为,体验式旅游是体验经济时代旅游消费的必然需求,它强调游客对文化、生活、历史的体验,强调参与性与融入性^[10]。

专业住宿设施一般追求规模经济,并提供“一对一”、“面对面”服务。追求标准化还是个性化产品和服务面临的两难困境,相对而言,家庭旅馆更能即时依据客人的需要,结合自身的特点,提供和设计更具针对性和灵活性的服务内容和程序。比如:民居接待的建筑设计更容易结合当地民情风俗,更能体现地方特色;小规模的家庭式经营更易提供“一对一”服务,更能营造“家的氛围”,更方便旅游者深入了解当地文化,一定程度上拓深了旅游供给产品线的深度,丰富了旅游者的旅游经历,提高了消费剩余,当地居民也更容易感觉到自己就是旅游环节中最重要的一个因素。在小九寨农庄,游客可以与藏民同吃同住同娱,住的是古色古香、风情浓郁的农家小院,吃的是当地农家宴“九大碗”,听的是九寨沟民歌“采花”小调,玩的是篝火烤全羊晚会,难怪有位游客在博客上写道:“在那里,我与藏民已经融为一体了,我寻求的正是这种感觉。”

第四,民居接待是社区居民参与旅游的最佳途径,有利于旅游业可持续发展。

目前,在西部少数民族景区经营管理中,尤其在旅游决策和收益分配等方面,当地居民往往居于弱势地位,出现了当地居民逐步被边缘化的“旅游飞地”现象^[11]。如何确保当地居民的旅游决策权和合理收益,以促进旅游业可持续发展,一直是旅游界关注的热点问题。社区参与是解决这一问题的有效途径,已成为学界共识。Tosun认为,社区参与能够为当地居民提供更多更合理的利益分配机会。Inskeep也证实,社区参与程度越深,居民对旅游发展和资源环境保护越积极,这有利于提高当地居民对旅游发展所带来的负面影响的容忍程度,有利于旅游资源与旅游业的可持续发展。社区参与要确保居民收益和决策权落到实处,除了从原则、规划制定、决策参与、利益分配制度设计上加以体现,更重要的是要考虑当地居民实际利益,确保当地居民能以适当方式参与旅游开发,从而保证居民获得稳定、源源不断的收入来源,真正达到 Brandon 希望的让旅游社区“获利于”旅游,而不仅仅是“受利于”旅游的境界。

民居接待行业最适宜当地居民参与旅游发展,这是由行业特征、居民自身条件、居民相对成本优势三方面共同决定的。首先,民居接待行业具有典型的联动性特征,即一旦选择哪家住宿,相应的餐饮、娱乐、导游等消费也会随之就近就地消费,即具有很强的协同效应;其次,当地居民参与民居接待的机会成本较低,容易获得由成本优势带来的竞争优势地位;第三,相对外来投资者而言,尽管由于教育程度较低、与外界长期封闭、民族自身特质等原因,本地居民的旅游经营管理素质相对较差,在民族旅游景区开发以及经营管理区等方面很难获得竞争优势,然而当地居民在参与民居接待方面却具有先天优势,原因是他们拥有民居所有权,民居自身就是旅游吸引物,从事民居接待的机会成本很低,也吻合消费者的需求。综合考虑行业特征和当地居民的先天优势实际,从事民居接待是保证居民参与旅游开发、确保当地居民收益、促进旅游业可持续发展的最有效的方法。

以桃坪羌寨为例,以前受地理位置和自然条件的制约,当地经济发展缓慢,村民生活十分困难。自2006年嘉州集团介入桃坪羌寨旅游开发以来,桃坪羌寨几乎所有农户从事旅游接待,旅游收入占其家庭总收入的70%以上,村民的经济状况得到极大改

善;当地居民在获取收入的同时,自觉增强了社区参与意识,有效地保护了文化遗产。相关研究表明,桃坪羌寨在服饰、舞蹈、建筑、乡村文化风貌等方面的真实性和完整性综合评价均高于九寨沟和泸沽湖^[12]。可以说,民居接待在客观上延续、丰富了民族文化,保护了传统文化和自然环境的完整性,充当了民族旅游资源的传承者和保护者角色。

二 民居接待供给制度的隐患

民居接待也存在“红火中夹杂抱怨”的现象。据我们多方面了解和调查,大多数存在民居接待的旅游景区,顾客的“抱怨”屡见不鲜,当地居民对拉客和过度利用资源的情况表现出些许“无奈”。种种迹象表明,民居接待供给制度并没有达到帕雷托最优状态。

1. 强制性替代供给潜存的隐患影响了旅游者消费效用最大化的实现

厉新建认为,现实旅游需求可以分为符合意愿旅游需求和强制替代旅游需求,其中的强制替代旅游需求是指由于供求非均衡的制约,有一部分现实旅游需求只能通过非意愿或强制替代的方式实现^[9]。旅游热点地区在旺季呈现需求阵发性剧增,然而旅游供给在短期内却缺乏弹性,以致出现供不应求的局面。在此情境下,民居接待虽然一定程度上能够弥补供给缺口,在消费者和当地居民“皆大欢喜”的同时,却可能导致有些消费者“不乐意但不得不”入住民居旅馆的情况。笔者在九寨沟市场调查时就听到过这样的“抱怨”。也就是说,在某些地区或某些时候,民居接待可能带有一定的非意愿性和强制性,变成一种强制替代供给,是旅游者“不得已而为之”的次优选择,旅游者并没有获得预期和最佳的旅游满意度,旅游消费效用没有达到最大化。

2. 服务内容单一与专业化分工缺乏并存,影响了民居接待规模化与产业化效应的出现

目前,民居接待服务主要是当地居民经济利益驱动下的一种自发行为,发展还很不成熟,存在服务内容较单一、服务层次较低、服务结构不合理等问题^[13]。从民居接待的内容来看,接待者往往只能安排游客的饮食起居,主要还停留在基本的吃和住方面,较少涉及专门的民风民俗表演、民俗讲解、游客运输以及其他服务,没有形成包括吃、住、行、游、购、娱六大要素在内的完整服务或供给产业链。笔者2007年10月对桃坪羌寨的调查表明,专业从事旅

游纪念品销售经营业务的居民户仅占 24.32%，主要因劳力不够或资金不足被迫放弃住宿餐饮接待；75.68%的旅游经营户进行复合经营，主要兼营旅游纪念品销售、住宿、餐饮等，同质化严重，只有几家大户涉及篝火晚会等娱乐活动，几乎无人从事旅游运输、旅游商品的研发等活动。当地居民经营业态的同质化，既不能满足游客多元化需求，又加剧了内部竞争，民居接待的规模经济效应与产业化效应均难以产生。

3. “公共地悲剧”下的拉客现象严重，致使持续生产效用最优化难以实现

“公共地悲剧”是人们在使用具有消费的非排他性和非竞争性的公共资源时因产权界定不清而导致人们对这种资源的过度使用现象^[14-15]。民族社区本身构成旅游吸引物，其民族性、乡村性、民族旅游品牌等构成民族旅游的核心吸引力和独特卖点。民族社区既是旅游稀缺资源，同时也是当地居民的公共资源，对外界具有排他性；而它对内部每个成员来说又具有开放性，属于经济学意义上的典型的“俱乐部产品”^[16]。在这种情形下，来自成本的外部性和来自策略的外部效应两种强大的压力，鼓励居民户采用拉客竞赛的低效率经营策略^[17]。一方面，每个居民户作为理性的个人，只考虑私人成本与私人收益之间的比例关系，而忽视利用公共资源的行为而造成的社会成本，即个人的理性选择行为导致了整个集体的非理性；另一方面，民居占有原则使他们对利用自家的民居接待游客产生旅游收入具有排他性权利，民居接待的排他性与不可储存性特征也削弱了接待户为了明天收益而减少今天利用资源的动机。这两种动机相互强化，加剧了居民之间争夺客人的竞赛。在这种情况下，如果没有制度约束，各行其是的居民户对村寨公共资源的过度利用将会极为严重。笔者查阅相关旅游论坛发现，截至 2008 年 1 月止，对桃坪羌寨游客投诉和抱怨最多的就是拉客现象，约有 60%左右的游客反映拉客给自己带来心理不适感，影响了游客的满意度；与此同时，为了获取更高的个人收益，部分居民私自改建、搭建民居，甚至出现居民户为争夺游客吵架打架现象。这些无疑影响了民居接待的核心竞争力，损坏了民族文化资源。

三 民居接待供给制度的帕累托改进方向

在未来相当长的时期内，民居接待供给制度在不损害其他任何人收益的情况下，仍存在着游客和居民获取更高福利的可能性，具有一定的帕累托改进空间。根据前面的分析，笔者认为，民居接待供给制度的改进方向在于产品异质化、服务个性化、分工专业化、管理规范化和等。

1. 产品异质化。如果将西部民族旅游开发置于“后现代主义”话语背景下，我们可以发现，民族旅游本质上是在寻求一种“真实性”和“怀旧”的感觉，民族性和乡村性是产品核心所在。因此，开展民族旅游，必须充分挖掘当地的地脉和文脉，突出建筑特色，维持乡村氛围，保持传统乡风民俗，注重保持生态环境，提供特色体验活动。

2. 服务个性化。现代消费趋势表明，个性化和“一对一”服务愈来愈成为一种潮流。因此，民居接待应充分发挥自身优势，加大对具有民族特色的民居资源挖掘与开发的力度，注重民族文化和乡土氛围特色的渲染，加强与旅游者沟通，平时多着民族服装、讲民族语言，旅馆装饰应更多地体现民族特色、营造家庭氛围，充分体现人情化和个性化的服务水平。

3. 分工专业化。突破民居接待就是提供住宿餐饮的狭隘理解，深入研究民族旅游消费者的需求，在此基础上构建民居接待旅游产业链。针对当地居民的实际，构建合理的分工体系，让适当的人从事适合自己的业务，尽量使所有居民都参与到旅游开发中来。充实民居接待服务的内容，既提供有形物质产品，也提供无形的文化艺术服务，延伸民居接待产业链，形成一个从简单的吃住服务到包括吃、住、行、游、购、娱六大要素在内的一个完整产业链。

4. 管理规范化和等。政府在统一规划的基础上，鼓励和引导居民以适当的方式参与民居接待。牢固树立用制度规范行为的理念，加强对公共事务治理制度的研究和探索，建立民间组织以协调政府与居民之间的关系，制定并出台民居接待管理政策法规；加强对居民的教育与培训，反复向居民灌输维护社区集体利益与保护传统文化的重要性，尽力让每个人从集体利益的角度规范自己的行为并节制对公共资源的使用。

参考文献:

- [1]四川省旅游局. 中国乡村旅游试点:四川农家乐(内部资料)[G]. 2006.
- [2]栾坤. 民居旅馆在乡村旅游中的地位与作用[J]. 广西商业高等专科学校学报, 2005, (3):18-21.
- [3]褚蓓. 对家庭旅馆经营可行性的分析——从杭州家庭旅馆谈起[J]. 旅游学刊, 2002, (5):45-48.
- [4]韩振华, 周玲强. 关于发展现代农家旅馆的研究探讨[J]. 旅游科学, 2001, (1):27-29.
- [5]吕建中, 李华敏. 对我国家庭旅馆发展的探析[J]. 商业研究, 2003, (1):130-132.
- [6]彭学强, 蔡晓梅. 关于我国建立家庭旅馆的思考[J]. 桂林旅游高等专科学校学报, 2001, 12(3):33-34.
- [7]文彤. 家庭旅馆业的发展——以桂林龙脊梯田风景区为例[J]. 旅游学刊, 2002, 17(1):26-30.
- [8]刘旺, 吴雪. 少数民族地区社区旅游参与的微观机制研究——以丹巴县甲居藏寨为例[J]. 四川师范大学学报(社科版), 2008, (2):140-144.
- [9]厉新建, 张辉. 旅游经济学——理论与发展[M]. 大连:东北财经大学出版社, 2001.
- [10]邹益民, 董艳琳. 基于游客体验的家庭旅馆经营策略研究[J]. 桂林旅游高等专科学校学报, 2006, (4):191-196.
- [11]黄萍, 王元珑. 创建四川民族文化生态旅游可持续发展模式研究[J]. 西南民族大学学报, 2005, (8):177-180.
- [12]李旭东, 唐莉. 真实性与少数民族文化旅游:游客的观点——对四川羌族、藏族、摩梭族村寨的调查[J]. 成都行政学院学报, 2005, (3):67-68.
- [13]鄢杰. 西部民族地区民居接待产业化发展的问题、制约因素及模式选择[J]. 探索, 2003, (69):120-122.
- [14]Hardin, G. The tragedy of the commons[J]. *Science*, 1968, 162:1243-1248.
- [15]杨勇. 从“公共地陷阱”到“反公共地悲剧”——基于利益相关者视角的旅游资源经营行为分析[J]. 四川师范大学学报(社科版), 2008, (2):133-139.
- [16]池静, 崔凤军. 乡村旅游地发展过程中的“公地悲剧”研究——以杭州梅家坞、龙坞茶村、山沟沟景区为例[J]. 旅游学刊, 2006, (7):17-23.
- [17](美)埃莉诺·奥斯特罗姆. 公共事务的治理之道[M]. 上海:上海三联书店, 2000.

Logistics-Efficiency Study of Resident-Provided Bedding in the Western Ethnic Tourism Development

WANG Ru-hui, LUO Xiao-bin

(Tourism Institute, Sichuan University, Chengdu, Sichuan 610064;

History, Culture and Tourism Institute, Sichuan Normal University, Chengdu, Sichuan 610068, China)

Abstract: Resident-provided bedding, a common phenomenon in the western ethnic tourism development of China, arouses the academia's attention. In the perspective of economic efficiency, it is flexible, economical, individual, unique, and practical, which results in good economic efficiency, but also in such defects as monotonous service and “the tragedy of the commons”. Heterogeneous products, individualized service, specialized labor-division and normalized management are the orientation of resident-provided bedding towards Pareto improvement.

Key words: ethnic tourism development; resident-provided bedding logistics; efficiency analysis

[责任编辑:凌兴珍]