

台湾农民青睐 海峡书屋

吴志 林建明

4月14日晚，在福建省莆田市仙游县的台湾农民创业园“海峡书屋”里，10多位台湾农民吃完晚饭，又像往日里一样聚集在这里读书看报。福建省首家面向台湾农民的精品书屋——“海峡书屋”开放半年来，每天会吸引数十名在仙游创业的台农。

目前，仙游国家级台湾农民创业园内，有山益、亿松、摩天岭、庆丰、中富、南阳、富盛等数十家台资“农字号”，主要从事台湾农业优良品种引进繁育、水果种植、畜牧业养殖等现代高优农业生产和加工。其中，重点开发种植台湾甜柿基地2.5万亩，是大陆最大的台湾甜柿基地。“海峡书屋”作为福建省闽台出版交流合作工程项目之一，专门在仙游、漳浦、漳平、清流4个国家级台湾农民创业园规划建设。

去年，莆田市委、市政府将“农家书屋”建设工程列为为民办实事项目，建设资金专款专用，全力推动对接，在全省首家完成“海峡书屋”项目的报批等前期工作。该书屋依托仙游台湾农民创业园管委会，由仙游县供销社负责规划建设，面积120平方米，包括图书室、阅览室等，按二级图书馆的等级进行规划建设，分3年实施，每年按照图书馆装备用书推荐书目进行购书馆藏。当地莆田边防支队还启动“警民议事”工程，以101名民警兼任村官为平台，发挥“村官”和“警官”的双重优势，警务村务两不误，并将莆田市图书馆设立的协作分馆充分运用起来，把与群

众生产生活密切相关的养殖、法律、科普等书籍配送到周边村庄巡回传阅，带动了村民学科学、用科学的热情。

没有规矩，不成方圆。如今，该“海峡书屋”书籍有上千册，内容涵盖文学、历史、农业科技、人文地理、医疗保健等几十种类型，由专职的工作人员来管理，做好日常的开放阅览、借书登记、书籍整理等工作。由于“海峡书屋”做到高起点建设，标准化、规范化、制度化，加上形式多样的读书活动，该书屋正成为在大陆创业的台湾农民文化生活“阵地”。

“读一本好书，可能改变一个农民一生的命运。台湾农民在‘家门口’致富，也拉近了两岸亲情，沿着这条路走下去，活了经济，富了海峡两岸农民，大伙儿生活都很有奔头。”在“海峡书屋”担任过志愿者的莆田边防支队警官种天时说，自从办起该书屋，打牌、斗嘴的少了，看书的多了，来创业的台湾农民对大陆的文化环境印象更好了。

据悉，“海峡书屋”各类书籍品种齐全，每天前来读书看报或者借书的台湾农民络绎不绝，除了吸纳各类涉农技术的“理论粮食”，还丰富了业余的精神文化生活。特别是十八大召开以来，这里变得更加热闹了。许多台湾农民在认真关注时事，多方解读相关涉及经济政策的内容，并用通俗易懂的语言，将大陆的“好政策”告知在台湾的亲朋好友。

台交会对接 成果丰硕

本报厦门电（吴在平）为期4天的第十七届台交会日前在厦门闭幕。本届台交会共吸引来自33个国家和地区的近37000名客商参会，其中，参会台商约2300人。大部分参展企业现场接到不同额度的销售订单或达成合作意向。

台交会组委会今年立足两岸市场需求和投资趋势，推出三场项目对接活动。海峡两岸投资贸易对接会共有16家台湾企业和近100家大陆企业进行对接洽谈，达成合作协议15项；精品项目路演推出7个招商项目，共有七匹狼创投等30多家知名的投资机构参会；2013两岸照明采购对接会邀请近100家参展商、两岸知名企业进行“一对一”的采购对接洽谈，现场达成约6000万美元的意向采购订单。

两岸贸易中心 厦门揭牌

本报厦门电（周思明）海峡两岸贸易中心日前在厦门国际航运中心揭牌，标志两岸贸易中心总部（一期）正式投入运营。

两岸贸易中心是厦门深化两岸交流合作综合配套改革的重大载体之一，目标是通过台湾商品大陆营销中心、区域大宗商品交易中心、两岸服务贸易大陆服务中心的建设，打造贸易体制创新实验区和两岸国际贸易合作示范区。中心总部分两期建设。一期投入运营后，将为入驻的台湾商协会、企业提供一站式公共服务及商务配套。有14家台湾商协会和企业明确入驻。

两岸木雕好手“论剑”莆田

来自海峡两岸的50多位木雕好手日前齐聚莆田，参加第五届“艺鼎杯”中国木雕现场创作大赛。他们在限定的10个比赛日内现场创作，谱写“雕刻传奇”。

“艺鼎杯”中国木雕现场创作大赛由中国工艺美术学会主办，大赛分为个人赛和团体赛，旨在促进中国工艺美术产业的可持续发展和海峡两岸同行的交流合作。

图为4月12日的创作大赛现场。新华社记者 魏培全摄



八闽新事

老矿山变身生态山庄

项裕兴 张德遴 邱慧敏

今年52岁的张祥煜是福建尤溪县梅仙镇南洋村的农民，过去一直在外开矿。2004年，他看中了一个名叫佳坑的老矿山。不过，这次他不再是开矿，而是在老矿山种植花草草，并取名“百桂山庄”。9年多来，老张已陆续投入2000多万元营造山庄，还把家搬到这里，搬到这个绿意盎然、生机勃勃的迷人的世界。

说起为何当起庄主，张祥煜笑道，自己靠开矿赚了一些钱，却总是感觉找不到想要的生活。2004年，他在浦城一位种植桂花的朋友家里住了几天，心头忽然一亮：返乡种树，建个生态山庄，不正是自己想要的吗？

那一年，张祥煜就回到南洋村承包了那片无人问津的老矿山，搭起小工棚，带着儿子开荒种树。几年下来，他种活了一批桂树，还先后种过芙蓉李、蜜柚及麻竹、毛竹，或因市场行情不好卖不出钱，或因遭遇恶劣气候减产，亏了近百万元。

“我坚持住了。”张祥煜摸着手掌的厚茧说，苦了好几年，后来在专家的指导下，慢慢地积累了种树经验。

这些年，张祥煜投资1000万元种植桂花、茶花等1.6万株，投资300多万元办梅花鹿养殖场，投资400多万元修建游泳池、篮球场……前年，还盖了3幢楼房，一幢自家住，另外两幢准备办“农家乐”。他说：“按行情，山庄的400亩桂树价值已超过3000万元。”“农家乐”也快开张了……若干年后，就可以还清目前的八九百万元债务。

百桂山庄去年被福建省林业厅评定为三星级“森林人家”；今年初，被省农业厅认定为“福建省休闲农业示范点”。干起生态山庄，张祥煜的生活越来越有奔头儿了。

私家发电卖给了大电网

林世雄 蒙少祥 徐福兴文/图



4月15日，多日阴雨后，厦门迎来了久违的阳光。家在中山公园附近的杨先生很高兴，因为这阳光让他家的光伏发电站可以多发电了。杨先生是福建省第一个拥有个人光伏发电站并接入电网的居民。他的发电站4月10日并入电网以来，运行稳定，已向电网输送20多千瓦时的电。

杨先生的家是四层老式别墅。在楼顶，两面蓝色的太阳能板固定在三角支架上，朝南面平行排列（上图）。“朝南方向布置，太阳能的利用率最高。”杨先生说，他以前去过德国，看到当地很多房子屋顶上装有太阳能板，回国后也想利用太阳能发电。看到国家出台支持政策后，他就前往国家电网厦门电业局申请，电业局派技术人员跟他对接，办好并网手续。

杨先生打算分两期安装太阳能板。“这次大概投入两三万元，建了第一期工程，容量为2.5千瓦，接下来考虑再建7.5千瓦，发电能力达到10千瓦。”杨先生说。

并网后几天，虽然厦门多是阴雨天，但发电效果还不错。“最高一天发了7度电，4月10日中午到15日上午一共发了21度电。”杨先生说：“如果是大晴天，发电量可达10度以上。”

据了解，包括杨先生在内，目前厦门共有3户居民在实施个人光伏发电项目。电力部门对分布式光伏发电的态度是“支持、欢迎、服务”。全额收购项目的富余电量。厦门电业局智能用电项目相关负责人黄舒宁说：“像杨先生这样把电卖给国家，可申请相关的政策补贴，最终每度电可以卖到一元钱。”

海西时评

24分差在哪里？

王昭

前几天，一位热心网友制作的“中国顶级小吃之都”排名出炉，在网上引起不小争议。福建小吃品类众多，却只有厦门以75分上榜，在15座小吃之都中位列第12位；沙县和福州的拌面、扁肉、鱼丸、肉燕很出名，却根本无缘榜单。八闽网友很是不服，有人吐槽排名数据取自台湾网站，不科学。福建当地媒体也特别采访美食家，为福建小吃正名鸣冤。

排名是否科学暂且放在一边，福建特色小吃再次被排除在关注视线之外，引人深思。沙县小吃为代表的福建特色饮食早就蜚声海内外，但总也难登大雅之堂。没有品牌、餐饮环境差、品质低端，这些评价一直与“沙县小吃”如影随形。多年前，“沙县小吃”的拥趸就关注这些美味的困境，为此提出的各种建言和反思不时见诸报端。多年过去，这些小吃们困境依旧。虽然也出现一些连锁品牌，但提到沙县小吃，就令人想起市井内一间间局促的门面，在北上海这样的大城市，讲到福州小吃、泉州小吃，更不知道为何物。

本次评选，台北以99分登“小吃之都”榜首，虽然排名数据来自岛内，有瓜田李下之嫌，可台湾小吃在自主特色种类、知名度、创新精神、外地人适应度、外埠扩张和市场化等方面，的确难遇对手。

台湾和福建一海之隔，不少台湾小吃就是



不少沙县小吃菜单只是一张目录，没有主推菜品图片，缺乏品牌推广意识。

福建小吃。可台湾小吃就是人气鼎盛，去台湾夜市品尝小吃也成了赴台湾的常规项目。福建幅员辽阔，可“沙县小吃”们就是做不过台湾小吃，何解？

台湾气候适宜，食材新鲜易取，此其一；岛内地域狭小，商家竞争激烈，不以新鲜美味吸引回头客便无立锥之地，此其二；1949年国民党迁台，各省人士带去家乡美食做法，几十年相互杂糅沉淀，留下的美味绝对经得起市场检验；还有一点，就是大陆最欠缺的，行会、社团在其中作用不小。

在台湾，各行各业都有协会。农民参加农协、“运将”（出租车司机）参加计程车工会，就是美发师也有自己的组织。即便自由市场、小吃夜市，大家也并非一盘散沙，而是由统一的民间组织进行规范。在台南因为市场零散，一些夜市是流动的，一三五在这里做生意，二四六就搬到了另一处。这时，社团、协会出面，一起租车搬家，既分摊了车费成本又能兼顾各处市场，不必局限一地坐守生意上门。

协会、社团对内协调，对外就代表集体主张利益。去年，台北市夜市曝出质量和价格问题，跳到台前进行危机公关的，正是夜市商户的协会。

夜市小吃何以做出品牌，市场怎么能做这么大？发展行业组织抱团取暖功不可没。反观福建小吃，一盘散沙各自为战，缺乏整体建构。这次“小吃之都”排队，厦门和台北差了24分，我想在这里也有原因。