地域纷争从未停　坐地分赃盘算多

民进党想“迁都”，要布个什么局？

本报记者　**任成琦**

刚刚在台湾“大选”中获胜的民进党主席蔡英文还没有来得及歇口气，就碰到了党内“地方诸侯”的集体“逼宫”。高雄市长陈菊、台南市长赖清德及台中市长林佳龙，不约而同向她喊话，要求“中央部会”“立法院”甚至“总统府”南迁。即将登上“总统”宝座的蔡英文该如何裁处？

三雄争功

这是个烫手山芋，需要极强的政治平衡术和分寸拿捏。“重北轻南”曾经是省籍议题的重要分支、民进党打压国民党的利器。有道是破易立难，别忘了民进党将“全面执政”，当家方知油盐贵，以往那种只管问政不管可行性的风格和心态，行不通了。

在三雄争功的愿景中，几乎把“首都”台北的政经资源瓜分完毕。高雄市长陈菊提出“公营”企业总部应该南迁，相关“中央部会”也应到高雄来。台中市长林佳龙提出“‘首都’减压，台中先行”，“立法院”可迁至当地高铁乌日站旁。台南市长赖清德也主张“部会”南迁，且代为规划得最为完整——将“总统府”迁到台南成为政治中心，“行政院”“立法院”迁到中部成为行政中心，台北则发展为台湾经济中心。

此次“大选”，为开出选票、日后争取利多“筹码”，他们更是常在造势场合呼吁“票开得高高的，未来好跟小英讲话”。

这事小英还不能躲，他们有足够的底气要求论功行赏。蔡英文大胜对手300多万票背后，高雄市长陈菊辅选“居功至伟”，俨然党内的南霸天；中彰投（台中、彰化、南投）的人口数占全台近1/4，向来是“大选”时蓝绿兵家必争之地，林佳龙的地位举足轻重；这次选举台南是投给小英票数比率最高县市，赖清德更可理直气壮要求回报。

有趣的是，三位大咖口径并不一致。陈菊说，北高已是一日生活圈，资源应合理分配，高雄是首选。而赖清德主张台北成为经济中心，跟陈菊打造总部经济互别苗头。林佳龙的举动，意在借势垫高他在党内的分量。可见，在绿营各派势力的思维中，执政权到手，就该八仙过海各自显神通了。可选举才刚落幕，再怎么想凸显地方声音，恐怕也不急于此时。此时着急抛出政治敏感性极高的主张，不免让人怀疑彼此间的较劲和卡位。

民进党发言人王闵生出面缓颊说，“区域平衡发展”也是未来新“政府”的施政重点。蔡英文说法更谨慎，仅表示要兼顾整体资源配置、使用有效性以及区域平衡。执政县市多固然让她得以顺利贯彻政策，但前提得要安抚住各诸侯的势力。毕竟下一步资源、预算有无到位，才是解决关键。“中央”和地方如果沟通不良，蔡英文执政也会频遭掣肘。

或许感到“迁都”之说“逼宫”意味太过明显，赖清德表示，选举刚过，事有轻重缓急，“部会”南迁并没有那么紧急。

南北议题

“小英厨师袍还未穿！民进党‘诸侯’抢点菜，吃相难看！”连岛内媒体都看不下去了，直接打脸。

除了“政治分赃”的好处，各派势力还备有另一套说辞。比如“中油”“中钢”“中石化”等重工业厂址都在高雄，它们生产过程所排放的废弃物污染严重，但营运总部却都设在台北市并向其缴税。这种不对等待遇，在2014年7月的高雄气爆案中，就曾引发当地民众的怒火。所以，总部南迁成了“实现租税公平正义”的必由之路。

在中南部的民众想象中，台北市一向是高高在上的“天龙国”，作为首善之区，处处受到“中央”优待，南部民众自然怨气也大。这次三咖要分食台北市的资源大饼，就是试图借助民意把“天龙国”拉回民间，回到与台中市、台南市、高雄市相同地位。直接导火索可看成地域之争。

由于深厚的南部情结，陈水扁时代绿营确实为南部的建设、经济和民生用心做过功课，希望借平衡南北差距，让南部的“泛绿”民众感受到民进党执政的恩惠。比如，把一些在台北举办的仪式性活动，例如元宵灯节等移往中南部，也做了不少公共建设，为南台湾注入更多资源，但实际成果亮点不多。及至二次政党轮替，国民党循着民进党的脚步经营南台湾，依旧乏善可陈。面对蓝营完全执政，绿营县市长经常上演不满重北轻南的“哭穷”戏码。

具体到所谓“迁都”，更是个老话题。2005年8月，吕秀莲就曾提出“迁都”或设置“双国都”以均衡南北的设想。2006年9月，面对倒扁风潮在台北不断蔓延，民进党籍的台南县长苏焕智“突发奇想”，提出让陈水扁暂时到南部办公，以避开风头。

从政治层面来说，台湾“北蓝南绿”的政治生态，决定了民进党在北部地区，特别是长期掌握在国民党手中的“首都”台北，处于“执政劣势”。因此民进党希望通过“迁都”将政权“迁回有深厚群众基础”的南部地区，从而强化执政基础。

赖清德瞅准了这笔政治红利，顶着“饿了八年，急于抢位”的讥讽，第一时间开腔。他对此心知肚明，不管能不能成，但是一笔稳赚不赔的好买卖——上可挟功要求“中央”分利，中可打压潜在竞争对手，下可为民请命收揽选票。

蓝绿之争

问题是，长期以来，绿营的基地台湾南部经济一直远差于北部。赖清德、林佳龙们想靠这种“搬办公室”的方法拉抬南部、巩固绿营基本盘，除了政治账，首先要在经济账和社会账上过关才成。

平心而论，台湾地区南北发展不平衡是长期存在的老问题，如何解决更是每任“行政院长”的必考题，但政党轮替两次了，蓝绿“行政院长”也换了十来个，问题依旧，有些地方甚至较前更糟，背后原因值得深思。比如，不少下放地方的预算变成昙花一现的烟火，很多公共建设沦为使用率极低的“蚊子馆”，零散的民间投资也很难发挥聚沙成塔的力量。

再说，台北市发展到今天，是历史形成的，不是谁“大选”赢了拍拍脑袋就可以一夕改变的。目前全台有1/3人口集中在台北、新北地区，骤然将重要的“行政”与“立法”部门南迁到人口较少的台南、中部，恐怕不符合成本效益。如果经济大环境不会因为南迁而更好，那花那么多资源、人力、时间和预算干嘛？

更深了说，“迁都”之议和南北之争，表面看是分赃之争、地域之争、资源之争，背后是选票之争、蓝绿之争。本土化、南部化在台湾政坛上近些年表现得越来越明显。除了绿营大佬护食，连国民党内都有人跟风，要求国民党党部南迁，每天都可以LONG STAY（长驻）以利于争取民心。

民进党和国民党围绕南北议题，在“立法院”几乎事事交火。从陈菊念兹在兹的“中油”南迁到日前开馆的故宫南院，都免不了得蹚这浑水。

2000年后，台湾当局在“南北平衡”“本土化”思路的催化下，决定建设故宫南院，嘉义在竞争中胜出并专门辟出70公顷土地。但2004年“大选”期间，国民党方面指责选址政治性过强，因为当年嘉义不是首选。但当年的嘉义县长陈明文是民进党内的要角，当地又是绿营集中的大票仓，因此执政的绿营情定这个偏僻又有问题的地点。由于口水不断，特别预算无法在“立法院”通过。绿营“执政”时本来规划2008年开馆，后只能延期到马英九第二个任期才大功告成。

所以，回首看“迁都”之说，更像是对国民党8年执政的一种反向压制，更多地是为了争取媒体镁光灯而不是踏实做事。毕竟，在岛内政坛，如果事情能顺利转换为选票，就来者众，反之就至者少。至于有益民生还是劳民伤财，就是等而下之的问题了。

马英九任命张善政为台“行政院长”

新华社台北1月25日电（记者**何自力、柳新勇**）台湾当局领导人马英九25日任命张善政为台湾地区行政管理机构负责人。张善政是马英九就任8年来任命的首位非国民党籍行政机构负责人。

台湾地区新一届民意代表选举结果本月16日出炉后，台行政机构原负责人毛治国请辞。马英九经“审慎考虑”后同意其辞职，并决定由其副手张善政接任。

张善政，男，无党籍人士，曾赴美求学，获美国名校工程硕士、工程博士学位。返台后，曾在台湾大学任教，在台资、美资大企业担任高管，进入台行政机构后历任“政务委员”、科技事务主管部门负责人、行政机构副负责人等职。

台湾降雪

据气象部门观测，从1月23日起，台湾遭遇近10年来最强寒流，台湾中部以北山区陆续降下瑞雪。图为游人在台北阳明山和雪人留影。

新华社记者　**张国俊**摄

两岸合制音乐剧在厦门首演

本报电　由两岸文创机构联合制作的原创音乐剧《微·信》近日在厦门闽南大戏院首演。

《微·信》由厦门闽南大戏院携手台湾音乐时代剧场联合制作，两岸演员联合演出。该剧主打两岸都市爱情题材，融入“网络生活”“两岸爱情”等两岸当代交流热点话题。由有“台湾原创音乐剧第一人”美誉的杨忠衡担任艺术总监，台湾1911剧团团长陈大任担任导演，台湾首获“金曲奖”的音乐剧创作团队全程编创，从内容、音乐、舞美等多角度进行创新，对两岸新生代的未来作出观察与思考。

《微·信》音乐剧艺术总监杨忠衡说，当下是“两岸更多交流的时代”，是“科技的时代”，希望通过这部戏探讨新一代两岸青年的关系。

闽南大戏院常务副总经理、《微·信》制作人罗艳说，大陆与台湾的艺术创作各有所长，希望通过双方主创人员技术和观念的碰撞磨合，让两岸艺术作品得到共融和进步。

据介绍，该剧由两岸制作单位共享版权，除在闽南大戏院演出外，还将在上海、台北等地上演。

黄晓明携君乐宝开啡尔加盟《旋风孝子》

1月19日，国内首个“孝道综艺”节目湖南卫视《旋风孝子》开播发布会在北京举行，黄晓明等参与节目的当红明星悉数亮相。据介绍，黄晓明已于近期正式签约成为君乐宝开啡尔酸奶的代言人。开啡尔不仅是近两年常温高端酸奶领域最具成长性的代表品牌，同时也是《旋风孝子》的第一合作伙伴。此次，黄晓明、开啡尔、湖南卫视三者携手推“孝”，共同在春节为观众奉上一道合家共享、养身暖心的快乐盛宴，营造一种开心过年，带爱回家的温馨氛围。

三大“现象级”元素聚变

据悉，《旋风孝子》是湖南卫视携手国际知名金牌制作人打造的原创综艺节目，节目以中华传统“孝”文化为核心，呈现6位明星的“父母赡养记”，是2016年湖南卫视倾力打造的现象级综艺节目。当红“一哥”黄晓明作为6位节目嘉宾中的头号大咖，携母加盟《旋风孝子》，不仅令节目未播先热，也为其代言产品、节目第一合作伙伴开啡尔带来了新一波的市场关注。

从冠名《中国成语大会》，弘扬中国传统文化，到独家赞助中国首部关注儿童性格养成动画片《小小鲁班》，关爱儿童健康成长，再到成为《旋风孝子》第一合作伙伴，全国知名乳业品牌君乐宝始终在品牌传播中延续着传统的尊老爱幼传统与爱的温情。这种温情与君乐宝“至诚、至善、至爱”的企业理念极其吻合，将君乐宝创“心”营销阐释的淋漓尽致。随着当代老龄化趋势和家庭亲情的需求愈发凸显，君乐宝再度出击，借助《旋风孝子》的强势登陆与代言人黄晓明的号召力，倡导回归传统价值的家庭关爱。

“一个是现象级的创新酸奶产品，一个是现象级的原创孝道综艺，一个是现象级的当红‘一哥’，三方的首度合作令人期待，”业内人士指出，开啡尔常温酸奶、湖南卫视《旋风孝子》和黄晓明三方合力在年末团圆季出招，势必引发新一轮的关注热潮。

开啡尔携手黄晓明　倡导暖心孝道

君乐宝乳业副总裁陈君透露，之所以倾力支持《旋风孝子》，一方面是对企业长久以来坚持弘扬传统文化的贯彻，另一方面也是进一步加强与其新晋代言人黄晓明的深度合作，借力向外界展示君乐宝这一老牌乳业越来越年轻化的品牌形象转变，巩固开啡尔酸奶在消费者心中高端、健康的产品形象。

“开啡尔作为一款常温酸奶，能够满足不同季节、不同人群对酸奶产品的需求，特别适合冬天给不愿冷食的父母补充营养”。 陈君介绍，开啡尔是国内首款由8种益生菌构成的kefir菌群发酵而成的常温酸奶，富含3.0g优质乳蛋白，不添加防腐剂，奶香浓郁，柔滑醇厚，可在常温下存储150天，在寒冷冬日也可随时畅饮。产品上市以来先后摘得SIAL国际创新大奖、妇儿博览会优秀产品等多项大奖。

“在寒冷的冬日和团圆的季节，给父母一包开啡尔，陪TA一起看黄晓明加盟的《旋风孝子》，也是一种暖心孝道的方式。开啡尔倡导，陪伴就是对父母最好的爱和滋养。”陈君表示。

黄晓明与君乐宝乳业副总裁陈君在《旋风孝子》开播发布会现场

三星公益职教项目助梦启航

“TECH INSTITUTE培训计划”沈阳校区班主任佟老师和学生们在一起

在北京外企业人力资源服务有限公司（FESCO）总部大楼，来自沈阳的佟盛强老师和来自西安的宋英老师作为“TECH INSTITUTE三星技术专家培训计划”公益项目的班主任，此次赴京主要是为了参加三星电子和FESCO共同组织的班主任培训。

近年来，职业教育已经成为社会关注的热点，对于佟老师和宋老师来说，过去的这两年他们也成功转型，赶了一次职教“潮流”。因为三星技术专家培训项目，使他们有机会接触职业教育和职教学生，作为培训班的班主任，他们既是项目的亲身参与者，也是学员成长变化的第一见证者，因而对整体项目的感触尤为深刻。

公益职教，办出特色

“TECH INSTITUTE 三星技术专家培训计划”是三星电子在人力资源和社会保障部大力支持下发起的公益项目，旨在通过系统的教学课程，将专业的维修技能教授给职业学校中家庭贫困的学生，帮助树立他们积极、自信、健康的人生观和价值观，并提供包括三星在内的众多企业实习、就业机会，打造高素质的技术型蓝领群体。

“三星电子免费装修培训教室，捐赠风枪、烙铁等多种教学仪器，并且提供最新的三星产品作为教学样机，让每个学生都有机会参加实际操作。”在介绍TECH INSTITUTE的软硬件和教学情况时，沈阳校区班主任佟老师如数家珍地说道。西安校区班主任宋英老师也有同样的感受：“得益于项目，学生们可以享受到三星技术专家的专业授课，这是一种完全不一样的学习体验。”

这项公益项目受到了社会的欢迎，自2014年启动以来，已成功运作8大校区，覆盖8大城市学员，培训总人数突破400人。

情感投入，授人以“渔”

“我们一直在强调‘授人以鱼，不如授人以渔’，我觉得这个‘渔’不仅是技能本领，也包括处事做人，”在谈到三星技术专家的培训理念时，佟盛强老师面带微笑地分享着他的工作体验，“从我接触职教学生以来，我发现他们之中有些人因为学习成绩的原因有点自卑内向，我一直都会尝试主动沟通，去走进他们的世界，我告诉他们要自信一点，因为他们真的可以很棒。”现在，已经送走多名毕业生的佟老师，逢年过节都还能收到外地学生送上的慰问，这让他非常感动。

西安校区的班主任宋英老师更是以“知心大姐姐”来定位自己的角色。“作为一名班主任，我觉得教孩子们做人比教给他们技术更重要，对于这些离家在外求学的孩子来说，班主任就是他们的亲人，我非常乐意像大姐姐一样带给他们情感上的关怀和引导，帮助他们收获技术之外更重要的东西。”宋老师说道。

佟老师和宋老师只是该项目各地班主任的缩影，而对于学生，他们收获的不仅仅是学习上的进步，就业上的改变，还有浓浓的师生情谊和综合素质的提升，对他们未来的人生道路有着重要意义，这也是三星技术专家培训这个公益项目真正的价值所在。

圆梦学员，改变命运

当前就业形势依然严峻，谈到学员的就业前景时，佟老师满是欣慰：“有多名毕业学员最终获得了当地三星售后服务中心的工作机会，他们本来毕业后很可能是去到工厂，但三星技术专家培训计划让他们的人生有了新的方向。”

宋老师则以西安校区毕业的优秀学员任康为例，勾画着她心目中学员们的美好明天：“像中国许多家境平平的孩子一样，任康的想法很现实，学一门技能，然后养家糊口。就在大三时，他报名参加了学校的三星技术专家培训计划，正是这一看似不经意的决定，从此改变了他的人生。现在，任康已是上海三星旗舰店的一名维修工程师。”宋老师还介绍到，在任康所在的西安工程技师学院，与他一起获得三星电子售后维修站工作证的同学就有8位。

基于全球统一的公益理念，三星电子一直坚持用自己独特的方式投身公益，用企业专长解决社会问题。“TECH INSTITUTE”培训计划的出现，让三星电子能够利用自身在技术和经验上的优势，为社会培养更多的高素质技能人才。同时，三星电子开创了中国校企合作的新模式，积极为中国职业教育的发展做出贡献。　（**魏勤英　卢泽华**）