

“亲爱的妈妈：  
您已是80岁高龄的老人，我本该在家照顾您老人家享享晚年，但儿子在江西省南昌市也有一个‘家’要打理。现在，我的餐厅成为家乡人在南昌市的联系点，餐厅名字叫‘新疆阿布拉江烧烤王’，当地人都称我为阿布拉江……”

今年5月8日，阿卜杜拉一改打电话给母亲报平安的习惯，提起了笔，给远在几千公里外的母亲写了一封长信。

“我经常在忙完店里的事后一个人静静地思考，想了很多问题，也把我来南昌的15年经历好好地理了一遍，觉得应该写一写，把我的想法告诉您老人家，如果您老人家觉得我讲的在理，就请您老在家中把我信中的内容给亲朋好友讲一讲……”

### 汉族“阿达西”：亚克西！

阿布拉江本名叫阿卜杜拉·吾拉西木，因为名字太长的缘故吧，被汉族朋友叫成了“阿布拉江”。他开的那家新疆阿布拉江烧烤王餐厅由此得名，餐厅在繁华的南昌市广场东路。

早上6点，广场东路还没有完全苏醒，阿卜杜拉的餐厅门口，第一批饅已经出炉，饅饼的奶香传出半条街，赶上班的人忍不住停下脚步，向店里年轻的新疆烤饅小伙伸出一个手指头，买走一个饅。

平日，熟悉的客人们来到餐厅买饅或是吃大盘鸡，都会笑着对阿卜杜拉打招呼——“阿达西”。

“阿达西，就是朋友的意思。”阿卜杜拉一边用流利的汉语解释，一边拍着胸脯，长期在两种语言环境中切换，他的肢体语言变得特别丰富。

“亲爱的妈妈，儿子出来这么多年，没有这些汉族阿达西的帮助，我什么都干不成，更不要说开餐厅当老板了……”阿卜杜拉的信中说道。对于汉族“阿达西”，他心里充满感激。

阿卜杜拉的家在新疆和田墨玉县扎瓦乡，位于昆仑山北麓、塔克拉玛干沙漠南缘。1997年，他告别家乡和亲人，跟着亲戚来到内地闯荡，做起了新疆人在内地最常见的买卖——卖葡萄干。

当时的葡萄干两块钱一两，“两块钱一两”就成了阿卜杜拉学会的第一句汉语，很长一段时间，他只会说这一句汉语。

“葡萄干咋卖？”“两块钱一两。”“兄

# 阿卜杜拉和他的“阿达西”

弟，你是新疆哪的？”“两块钱一两。”……这是他当年在江苏南京的大街上出过的“洋相”。但是，在这座大城市，他并没有感到恐慌，也没有感到无着落，被他逗笑的买葡萄干的市民，热情地领着他，走了大半个小时，帮他找到了落脚的地方。

等到能用汉语说出自己的家乡，能顺利找回住处后，阿卜杜拉开始了单飞。2002年国庆节前夕，他带着妻子茹则妮莎罕·扎克尔来到江西省南昌市。由于没搞清客运和货运的时间差，夫妻俩在南昌火车站等了3天，才接到姗姗来迟的葡萄干。

“全身上下只剩下40块钱，火车站遇到的那些汉族兄弟都是初次相见，这个送盒炒粉，那个递瓶水，愣是扛过了那3天。”

当时，南昌火车站开出租车的、摆摊的朋友问他：“兄弟，你叫什么名字？”“阿卜杜拉·吾拉西木”“哦，阿布拉江啊。”阿卜杜拉的名字，就这样成了“阿布拉江”。

“两块钱一两”的笑话自然不会再有了，但用普通话交流对阿卜杜拉来说并不容易。他十分感念困境时热情相帮的汉族“阿达西”，见面时，他会热情地张开双臂拥抱他们，却总是叫不准对方的名字，只能根据对方的长相，用“大肚子兄弟”“眼镜兄弟”“长头发哥”这样的代号录入手机通讯录。

当时在南昌火车站派出所工作的徐勇是个例外，他是阿卜杜拉唯一能准确叫出名字的汉族朋友，也是少有的能把阿卜杜拉的名字叫准确的一个。俩人在南昌火车站开始了这段友谊。

当时，火车站开展综合整治，流动摊点被取缔，阿卜杜拉一时难以理解，徐勇耐心地向他解释，并为他担保租下一间店面。后来，分店开的多了，徐勇又提醒他最好注册一个公司

，以便规范管理……来到南昌这些年，每个关键节点，几乎都有徐勇的热心帮忙。让阿卜杜拉遗憾的是，这个兄弟不喜欢吃羊肉。徐勇在工作中遇到寻求帮助的新疆人，会找到阿卜杜拉做翻译；能以这种方式“回报”徐勇，阿卜杜拉感到开心。

2006年夏天，干果生意不好做，阿卜杜拉把妻子留在南昌，自己到周边省份寻找机会。在浙江萧山汽车站，他遇到了一位卖煎饼的河南大嫂，这位大嫂主动提出教他做煎饼。

大嫂耐心地教，阿卜杜拉认真地学，很快学会了。“大嫂一再说大家一起做，有钱一起赚，但我觉得不能影响大嫂的生意。”10多天后，学会了做煎饼的阿卜杜拉主动离开了萧山。当时汉语说得还不够熟练，离开时，他不知道那位大嫂姓啥。

正是靠着那位大嫂传授的手艺，阿卜杜拉在南昌慢慢站稳了脚跟。几年后，他专程去萧山寻找那位河南大嫂，凭着记忆找到了当年的汽车站，发现那里已经变成了一栋大楼……无数次，阿卜杜拉给妻儿们讲起这位热情、善良的大嫂，说那是他们全家的恩人；无法找到这位大嫂并致谢，一直是阿卜杜拉心中的憾事。

“跟好人交朋友，你的花儿会盛绽。”阿卜杜拉说，在内地闯荡、创业20年，他深深体会到了维吾尔族的这句谚语。

### 特制烟卤：清新与共 相亲相融

“来南昌这些年，困难的时候也多。我一直记得妈妈您教我的，不管多困难，一定得守住自己的底线……”信中，阿卜杜拉向母亲倾诉。

阿卜杜拉为人讲情义，做事守“底线”，与他有过交集的南昌人，都喜欢、尊重这位维吾尔族“阿达西”。

无论是推着手推车卖葡萄干、煎饼，还是在繁华的街道上开店，有一个做事标准阿卜杜拉却从没变过：绝不以次充好、乱要价，绝不缺斤少两。

一年冬天，阿卜杜拉从老家给徐勇

带了一块切糕，奶油的浓香，果干的甜腻，让徐勇差点咬了舌头。

“为什么不卖切糕？”

“这边的材料不全，做的不正宗，就不能卖。”

……

2011年，阿卜杜拉在铁路西村正儿八经地开起了第一家店面，一家烤羊肉店。当时，南昌市的烤羊肉店不在少数，但大多生意不好。阿卜杜拉一家家上门品尝，找原因，才发现问题出在肉上——羊肉不新鲜，他决定，一定要让南昌人吃到新鲜、正宗的新疆烤羊肉。

从此，阿卜杜拉每天都要穿越大半个城市，来到南昌郊区的牛羊肉定点屠宰场。从山东拉来的羊养在这里，经过卫生检疫，宰杀后再运到店里。屠宰场员工刘光华感慨：“定点宰杀一头羊要20块钱，好多人都愿意花这个钱，阿卜杜拉从来不省这个钱。”

“我们的习俗一定要现宰现杀，那样肉才新鲜，但当街宰杀不卫生。”阿卜杜拉说，“牛羊肉定点屠宰场处在郊区，有树有村庄，养着羊，很像我的家乡。”

“都说没到过天安门，不算去过北京。没来过八一广场，也不算到过南昌。”现在的阿卜杜拉把南昌当作第二故乡。在店里，他经常搜肠刮肚地拼凑出完整的句子，向那些慕名而来的外地客人介绍八一广场的来历。

细心的游客会发现，阿卜杜拉的烤肉炉子上有个不同一般、特别高的烟囱。烤羊肉容易冒烟，污染空气，阿卜杜拉为此特意定做了一个高过住户楼层的烟囱，把烤肉的烟送上了高空。

“大家上班辛苦一天，回家开窗通风，闻到的是烟味、烤肉味，虽然嘴里不说，但心里肯定会不高兴。”这个粗中有细的新疆汉子说。

在一旁开杂货店的朱小华说，阿卜杜拉不仅羊肉烤得好，更难得的是总为他人着想。

阿卜杜拉的生意越来越好，事业“花儿”美丽绽放，目前光员工有32名，都是阿卜杜拉的老乡。阿卜杜拉手把手地教跟着自己出来的每一个年轻人，教他们学会做饅、烤肉；每天店面开门第一件事，他都要给员工讲诚信做人、遵纪守法的道理，还教他们学说“欢迎光临”“好好吃”“下次再来”等礼貌用语，并培养他们讲究卫生的好习惯，比如揉面后不能直接抓钱……通过考核流程后，阿卜杜拉鼓励他们“单飞”，帮助他们找店面、开分店，在当地落地生根。

### 红领巾：“围”系美好 红火未来

在给妈妈的信中，阿卜杜拉特别提到了老人家日思夜想的孙女。

“妈妈，您的孙女阿依谢姆现在是家中的‘大人才’了，能讲一口流利的普通话，有时还给我当老师。现在大家都讲交往、交流、交融，她们这一代要生活好，就要多学习文化。只有这样，才能在祖国大家庭中生活得快乐幸福……”

放学铃声响起，金盘路小学大门口热闹了起来。在附近派出所刚刚办好居住证的阿卜杜拉，一眼看见走出校门的女儿阿依谢姆，蹑手蹑脚靠近，拍了女儿肩膀一下，阿依谢姆惊吓着回过头，转而一把搂住爸爸的脖子。

12岁的阿依谢姆从小就在南昌长大，是他们一家以及全店汉语说得最好、汉字认得最多的一个。

“老板，我的饅包肉好了没有？”一句毫无磕巴的“马上”应声而来，说话的是阿卜杜拉的大儿子、20岁的买买提，他现在是阿卜杜拉的得力帮手。客人点菜时写的字，难免会有认不出的，这时就只能求助放学回来的阿依谢姆了。

买买提还学会了使用拼音输入法打字，在翻译软件的帮助下，能在通讯录上记下朋友的姓名。阿依谢姆能准确叫出所有好朋友的名字，自如地进行表达，“徐子仪给我教过跳绳，但因为跳皮筋，把脚给

跳大了……”

只读了小学的阿卜杜拉认为，这就是学习文化的好处。两年前，阿卜杜拉带着阿依谢姆回老家探亲，村小学的老师听说后专程找上门，劝说阿卜杜拉不能再带着阿依谢姆到处走了，孩子一定要读书，阿卜杜拉再三告诉老师，阿依谢姆正在内地读书呢，但老师就是不信。后来，阿依谢姆拿出了书包里的红领巾，老师这才相信。

徐勇记忆最深的是，曾经阿卜杜拉的手推车上，一边放着干果、煎饼，一边坐着洋娃娃般的阿依谢姆。10多年来，阿卜杜拉在南昌搬了十多个地方，但始终坚持把阿依谢姆带在身边。在南昌市民族宗教部门和教育部门的帮助下，可爱的阿依谢姆一次次被安排就近入学，没有耽误一天学业。

“上课了，不同民族的小学生，在同一间教室里学习。大家一起读课文，那声音真好听……”2016年9月，阿依谢姆从新建区望城新区中心小学转到金盘路小学，让阿依谢姆开心的是，开学的第一课恰恰就是《我们的民族小学》。

“不学习文化，就像听不懂妈妈说的话，眼睛看不到路一样。”阿卜杜拉这样形容。

阿卜杜拉开的餐厅墙壁上，挂着民族团结宣传画，暖意融融。餐桌上，摆放着《民族知识小读本》。“我的餐厅就是民族团结的宣传窗口。没有汉族兄弟的帮助，我们什么都干不成，更不要说开餐厅当老板了。”

在给妈妈的信中，阿卜杜拉说了自己做过的一件感到自豪的事情。

“妈妈，我在今年春节前，到南昌市青山湖区慰问了5户汉族困难群众。春节后，又去了南昌市安义县看望慰问了10户困难群众、孤寡老人和残障人士，给他们送了羊肉和慰问金。民族团结一家亲，妈妈，您知道了肯定会高兴的……”

离家20年，阿卜杜拉以书信方式，对母亲、对乡亲诉说心声。

“我相信，在内地，我们的朋友会越来越多，生活也会越来越好。”阿卜杜拉笑着对记者说。

新华社记者 高皓亮 于涛  
(新华社南昌7月8日电)



## 鼓浪屿成功列入世界遗产

**本报讯（首席记者郑蔚）**北京时间昨晚11时10分，在波兰克拉科夫召开的联合国教科文组织第41届世界遗产委员会会议上，“鼓浪屿：历史国际社区”以符合世界遗产第2条和第4条标准，成功列入《世界遗产名录》，成为中国第36项世界文化遗产、第52项世界遗产。

鼓浪屿位于福建九龙江入海口，与厦门岛隔着鹭江海峡相望。遗产申报范围包括鼓浪屿全岛及其近岸水域，总面积316.2公顷；缓冲区涵盖邻近的大屿和猴屿两座岛，并一直延伸到厦门岛海岸线，总面积886公顷。鸦片战争之后，鼓浪屿在传统聚居地的基础上，逐渐形成多元文化交融发展的历史国际社区。鼓浪屿现存有931座展现本土和国际不同时期风格多样的历史建筑及园林，自然有机的历史道路网络，以及内涵丰富的自然景观，体现了现代人居理念和当地传统文化的融合。

世界遗产委员会认为，鼓浪屿是中国在全球化发展的早期阶段实现现代化的一个见证，具有显著的文化多样性特征和现代生活品质。鼓浪屿的发展是体现19世纪中叶至20世纪中叶现代人居理念的独特示范。鼓浪屿例证了世界各地不同文化和价值观之间的相互了解和共同发展的历史，为中国和其他地区不同文化的融合发展提供了参考。

大会通过鼓浪屿列入世界遗产名录的决议后，国家文物局副局长宋新潮代表中国政府发言：我们很高兴地看到“鼓浪屿：历史国际社区”正式加入世界遗产的大家庭。鼓浪屿是一个年轻而独特的珍贵遗产。它见证了在中国在全球化发展早期阶段实现现代化和中外多元文化交流与融合的历程，反映出中国传统文化深厚而坚韧的文化根基和对世界各地不同文化的包容、吸纳与共同发展。鼓浪屿的魅力还在于它体现的这种包容、共享和积极共进的价值观念与文化品格，今天还依然生机勃勃。

上图为鼓浪屿全景图。（资料照片）

## 上海产业国际竞争力保持优势

**本报讯（记者陈惟）**在日前举行的2017上海产业国际竞争力发展论坛上，市商务委、上海自贸试验区管委会、上海社会科学院联合发布2016年上海产业国际竞争力指数及产业安全年报。据悉，2016年上海产业国际竞争力指数为118.91，较2014年上升4.1%。

总体来看，上海产业国际竞争力保持较高运行水平，并在贸易、科技及核心产品竞争力方面保持着较大优势。但在产业竞争力上，上海也显示出了“软”强“硬”弱现象。

市商务委介绍，此次发布的上海产业国际竞争力指数是在现有国际评价体系基础上的进一步创新和突破，更加突出竞争力的“国际”因素，以贸易的比较优势理论为基础，通过具体产业在国际贸易中实现的销售和盈利能力，以及其对科研、产业的辐射能力等综合评估其生产水平，并在此基础上形成上海全口径产业国际竞争力指数。

上海产业国际竞争力指数呈现出三个特点：

- 一是**本市服务业和战略性新兴产业国际竞争力表现突出**。在12个样本产业中，本市有10个产业国际竞争力指数在100以上，并在全国排名前十，显示本市整体产业国际竞争力处于较高水平。航运服务、信息技术服务和会展服务业等服务业领域，和生物医药、汽车产业等战略性新兴产业竞争力的整体表现突出，分别构成样本产业的第一和第二梯队，且航运服务、会展服务、生物医药、电子信息制造、汽车产业、高端船舶与海洋工程等6个产业在全国的产业国际竞争力排名居于前三位。而精细化工和石油化工、高端装备制造和纺织服装业等产业国际竞争力指数相对落后，处于第三梯队。
- 二是**贸易竞争力成为增长新动能，核心产品与科技竞争力处于领先地位，产业竞争力“软”强“硬”弱**。在四个二级指标中，各行业贸易竞争力2016年的增速大幅提高，并有效带动总指数增长。其中，汽车产业增长最快，达到26%，信息服务业增速达到5%，电子信息制造、行业服务和会展业连续三年贸易竞争力在国内保持前三。同时，本市大部分产业核心产品竞争力处于全国领先水平，生物医药、电子信息制造、新材料、航运服务、信息服务、会展业等核心产品竞争力指数均超过150。在科技竞争力方面，除纺织品生产和精细化工外，其它产业科技竞争力都在100以上，航运服务、汽车和会展业处于全国前三名。在产业竞争力方面，上海显示出“软”强“硬”弱现象，三个服务业产业竞争力指数均在120以上，且全国排名居前，而制造业产业竞争力指数普遍较低，航空航天、新材料、纺织服装、精细化工和船舶制造的产业竞争力指数都不到100。
- 三是**首次发布产业国际竞争力地图，长三角地区产业集聚能力进一步突出**。国内首次发布的2014年至2016年12个重点产业的国际竞争力地图，根据不同地区竞争力发展水平用不同深浅程度颜色予以标示，更加直观地反映出上海产业国际竞争力在全国的位置，并显示出产业布局动态发展趋势。研究显示，我国产业国际竞争力布局总体呈现“东强西弱”态势，其中长三角地区产业集聚能力进一步突出，上海、江苏、浙江等在新材料、生物医药、高端装备制造、汽车产业和信息产品制造业等的竞争力指数均超过100。同时，制造业产业带向西延伸趋势进一步显现，生物医药、新材料等产业西部地区发展迅猛，西部走廊逐步形成。

## 祖国航母，让东方之珠更璀璨



接待过无数外国军舰的香港，昨天迎来了一个特别的日子。停泊在维多利亚港外的中国首艘航空母舰辽宁舰，首次向自己的国民敞开怀抱，香港市民有幸成为踏上甲板的第一批客人。

引导市民参观的海军官兵向客人们介绍，作为中国的首艘航母，辽宁舰的飞行甲板大约有3个足球场大小，可以搭载30余架歼-15舰载战斗机和多种型号舰载直升机。而被誉为“刀尖舞者”的歼-15舰载战斗机飞行员更是要具备超过1000小时的飞行时间，要在航母短程的跑道上起降，必须承受巨大的生理和心理压力。

上图为香港市民在辽宁舰的飞行甲板上参观。新华社记者 曹涛摄

沪上年轻创业者以“共享式调研”发动消费者参与食品安全社会共治

## “神秘顾客”边吃边挖食安隐患

■本报首席记者 唐闻佳

“90后”上海姑娘张珍妮是典型的“外食族”，这半年，她在在外用餐有了新习惯，先点开一款手机App，看看附近餐馆是否派发“任务”。

所谓“任务”，是餐馆、商场、政府部门等在互联网第三方平台上发布的调研，小到查验面包店冷柜温控是否达标，大到监管部门发布的网络订餐平台实体店核查。张珍妮这样的消费者充当起“神秘顾客”，享受美食的同时，当起食品安全监管的“哨兵”，并获得一定酬劳。

这个由上海一群高学历年轻人想出来的创业点子，正以“共享式调研”“众包”等鲜明的互联网特色，拓宽着食品安全社会共治的思路与方法。

### “下馆子”的同时还能挣钱

在广告公司上班的张珍妮，去年底注册了一款名叫“大人来也”的App应用。商家会不定期地在上面发布“任务”，每单有几十元到几百元不等的报酬，有时抢到一些特别任务还可以吃上一顿“霸王餐”。

张珍妮堪称“接单达人”，不仅以每周完成三五个任务的频率，半年接了上百单，她还推荐了100多个朋友加入“接单”。

她的第一次任务是去一家连锁火锅店吃宵夜，点评服务、环境，对店内的食品安全管理提出建议。这晚，张珍

妮与5个“吃货”共赴这个“深夜食堂”。吃了两小时，结帐共计500多元，扣去任务报酬250元，相当于打对折。

“在外吃饭最关心三点，好不好吃、性价比和食品安全。如今，既能享受美食，也能参与食品安全评价，多了一个反映问题的渠道。”张珍妮说，半年来她带着好多任务“下馆子”，从街边馄饨店到全球餐饮巨头，她开始注意观察店堂环境、证照等，还会拍下照片，作为完成任务时的客观证据。

“接单达人”们不只是“90后”，武汉就有一位65岁的阿姨接单量遥遥领先。每次答完标准问题后，她会写超长点评，比如“店员看到我是老年人，主动给我提供靠垫、热水”。

“我们发现，社会上有一群热心人，有闲时，也有热情参与社会共治。”“大人来也”创始人兼首席执行官胡弘告诉记者，派单的任务简繁不一，有的以选择题为主，有的要填写规定字数以上的观察、感受，不亚于写一篇小论文，结果很多人都非常认真地在填写，确实“挖”出了一些食品安全隐患。

### 做对社会有贡献的“吃货”

胡弘记得，有个领单人在一家餐饮店吃到了钢丝球残留，餐饮店总部很吃惊，原来，这家公司两年前就在清洗质控里停用了钢丝球，改用洗碗机。商家事后说：“如果没有神秘顾客，而是一名普通消费者吃到钢丝，

这个问题可能就在门店解决并被掩盖了，总部永远不会知晓。”

“神秘顾客”并非新名词，半个多世纪前，美国连锁经营兴起，一家门店要去盯上百家新开的连锁店，不现实。企业就邀请一群消费者充当“神秘顾客”，考察门店的产品质量、服务等。

能不能向公众众众调研任务？能否发动本来就要去这家店消费的真正消费者去完成一些任务？在上海，一群高学历创业者琢磨着一个更为透明、轻量化的“共享式调研”模式。

这个创业团队的组成，也够天马行空，主要创始人有上海交大文化人类学博士、中科院信息技术博士、日本早稻田大学人工智能专业博士。这群号称“对吃很有追求”的年轻人，致力于呼吁大家做一个对社会有贡献的“吃货”。他们设计了实名认证注册，借助GPS签到签出，计算领单人的在店时长，根据上传消费小票追溯潮果、食物……这个升级版“神秘顾客”充满着浓浓的“互联网+”色彩。

已有食品企业成为吃螃蟹者。“尽管安装了远程摄像头，设立了督导、抽检制度，但人力总是有限的。如果无处不在的消费者，根据我们派发的任务，查看蛋糕恒温计是否达标、面包保质期、灭蝇灯摆放等，我们就多了一个发现食安隐患的渠道。”面包新语中国特许经营部总经理方治告诉记者，目前石河子、伊犁、拉萨等地门店里都有“神秘顾客”的身影。

也有餐饮店老总告诉记者，让真实