

我在北京CBD开店12年了

——台湾服装设计师叶浩昕“登陆”记

本报记者 修菁

“大陆年轻人越来越注重个性化，私人定制的市场潜力还很大。”近日，来自台北的青年服装设计师叶浩昕把他在北京CBD商圈的工作室又扩大了面积。

“12年前，我刚来这里开店，北京CBD商圈只有两三家同行，现在能找到二三十家。但我们的生意也没有受到影响，今年上半年我们的营业额是去年同期的1.5倍，原店铺原来接待不了的客人，也可以享受到我们的服务了。”

“登陆”12年，叶浩昕在北京不仅收获了自己的事业，还建立了自己的小家，有了下一代，“我想大陆就是我的第二个家了，会在这里一直长居下去。”他说。

不来大陆，感受不到大陆消费市场体量有多大

2011年，在台北从事西服定制相关工作的叶浩昕被公司派到北京开拓业务。当时西服定制在大陆还未普及，他所在的台企以定制男士结婚礼服为突破口，几年间在大陆开了几十家门店。

这期间，他的个人生活也收获满满，他和在北京长大的一位姑娘相爱了，两人认真讨论了各自对事业和生活的期许，决定把他们爱的小家筑在北京。

“我来的时候公司是一个上升期，我就感觉大陆商机还是蛮大的，也触动我出来创业，想把自己对高级服装定制的一些想法充分实现。”于是，2014年，叶浩昕自立门户，创办了自己的服装定制工作室。

走进位于北京CBD商圈的范尼德西装定制工作室，陈列着各种款式的西服、衬衫、大衣、风衣、皮鞋等。走进这个设计空间的顾客都可享受到专业人士提供的量体、面料选择以及服装款式和版型个性化定制服务，“包括衣服的领子大小、口袋形状、纽扣数量等细节，我们都会和客人逐一商定，然后再由专业师傅手工制作，整个定制过程需要大约一个月的时间。顾客的体型如有变化，我们还提供终身免费修改等售后服务。”作为工作室掌门人，叶浩昕向记者介绍说。

始终对服装制作细节的精益求精，正是叶浩昕能在北京CBD商圈站稳脚跟的商业成功密码。

“据我的不完全统计：十年来，我

“

据叶浩昕观察，大陆定制服装三四年就会有个更新迭代，现在大陆消费者越来越重视品质和服务，会主动通过自媒体等渠道获得很多相关知识，明确知道自己的需求，沟通起来更加畅通。

”



们已经为大陆一万多对新人定制了礼服。”谈到这份让他心怀自豪感事业，他和记者对话的话匣子自然打开。

叶浩昕回忆，十年前开店时，来工作室定制西服的客人多是准新郎，随着这些年大陆居民生活水平的提升，百姓越来越重视个人形象的个性化，对服装的品质和购买场景的服务要求也越来越高，“眼见着这些年的客人是逐年增多，还有专程从河北、山东等地赶来的客人。”

据叶浩昕观察，大陆定制服装三四年就会有个更新迭代，比如十年前北京流行的是韩式西装，现在意大利的款式最受欢迎，大陆消费者也越来越重视品质和服务，主动通过自媒体等渠道，获得了很多关于定制的知识，明确知道自己的需求，沟通起来更加方便。

“大陆服装定制的市场很大，竞争也很激烈。”叶浩昕说，工作室刚在SOHO开张时，这里只有三家从事服装定制的店铺，现在已经有二三十家。他通过与一些婚纱摄影、婚庆公司长期合作，有相对稳定的客户来源。“口碑真的很重要。”叶浩昕说，

顾客如果体型有变化，或者不喜欢扣子的样式，都可以修改、调换，终身免费。而熟客们在大众点评、小红书等平台上分享体验，也能带来一些新顾客。

不来大陆，感受不到大陆市场体量有多大，是叶浩昕“登陆”十二载从事服装定制行业的最大感受。

“因为这里的消费市场大，作为服务业者，我们的成就感也更强。”叶浩昕介绍，工作室如今根据大陆不同消费能力的顾客推出的从2000元到30000元人民币价格不等的定制服务，每个价位段都不愁订单。

“希望更多普通消费者能通过我们推出的人性化定价，用买成衣差不多的钱，享受到更高品质、更适合自己的服务。”在叶浩昕身上，能看到一个年轻设计师发自内心的对自己所从事职业的热爱。

“来到一座城，用心去爱，就会收获爱与成长”

今年是叶浩昕来到大陆工作生活的第12年，“想想时间真过得很快，

女儿今年都上了初中了，我也可以称自己是‘小北京’了。”

已办理了台湾居民居住证，内心早已在北京找到“家”的安定感的叶浩昕，现在一年中的大多数时间都在北京度过。

“现在回台湾探亲，反而我有些不适应了，北京的城市软、硬件基础设施建设都搞得特别好，外卖、移动支付、便利店的普及程度远远大于台北，城市的文明程度也都有了很大进展。”除了喜欢北京的城市宜居度，叶浩昕也慢慢喜欢上北京这座城市的“性格”，“就像这座城市到处都是宽阔的道路，这里人也都是直爽的、大气的，大家在一起可以很好沟通。”

这些年，因为叶浩昕的“登陆”发展状况被岛内很多同行了解到，之前一位和他一起共事的同事，就受他的成功故事感染，2015年也选择来到北京自立门户，创立了一个西装高级定制品牌，目前发展也不错。

看到他在大陆生活和发展得都很好，也改变了他的台湾家人对大陆的一些认知，“我妈妈这些年多次来到北京，这里的人均消费水平和城市发展程度都让她感触不已，现在碰到朋友和亲戚家的孩子，她总是会问，浩昕选择来大陆安家是对的，你们也可以去大陆试试，那里发展机会比台湾多。”

从2022年起，叶浩昕担任北京台资企业协会丰台区台商联谊会副会长，自担任这个社会职务起，他要求自己每周都拿出一些时间，跳出熟悉的高级服装定制工作，投入到联谊会的社会服务工作中。“我们每月都会组织联谊会的商会员参访北京的文化和商业地标，走进北京的特色企业，也会定期组织信息交流会，帮助台商朋友了解北京和大陆最新出台的惠台政策，为遇到困难的平台提供帮助。”

受益于大陆广阔的消费市场，勇于逐梦，并幸运圆梦，叶浩昕希望自己的“登陆”逐梦故事，被岛内更多的服装设计界朋友看到和了解，“大陆服装定制行业还有很大的空间和市场，大家不妨迈开脚步，来这里闯一闯。”

叶浩昕向人民日报报记者透露，今年他在上海开了一家新分店，“有从事婚纱摄影的朋友几年前到上海开店，一直希望大家一起再进行合作。”

“来到一座城，用心去爱，就会收获爱与成长。”叶浩昕希望自己能在大陆继续被眷顾，希望自己的事业继续向前一步。

两岸同胞在厦门打造闽台特色夜市

本报记者 照宁

充满儿时记忆的捏面人、糖画，来自宝岛台湾热气腾腾的小吃、此起彼伏的叫卖声……夜幕下，这一充满烟火气的夜市吸引了无数人群。10月21日，首届“厦金同城圈”闽台联谊系列活动龙山夜市文化节在厦门启动，其中台湾商家有30多家，占有商家的半数以上，共同打造的一个集文创、小吃、潮流舞台、炫酷街区等丰富多彩的夜市文化让来自两岸的群众流连忘返。该文化节由厦门市金门同胞联谊会等单位指导推出，后续这一汇集了浓郁闽台特色的夜市将常态化，在每周五、周六、周日夜间持续推出，为两岸同胞带来独特的潮流体验。文化节夜现场，两岸群众体验了一站式的“吃喝玩乐购”，老字号区汇集了多家厦门老字号头部品牌，而非遗区的糖画、捏面人、结艺等手工艺则勾起许多人童年美好的回忆，闽味、闽味区奉上了一道道两岸特色美食，游戏区和舞台区更是精彩不断，台青们纷纷上台表演，赢得阵阵掌声。

售卖台式香肠的台青陈思宁一边忙碌一边告诉记者，食物都是从台湾运过来的，销售得非常快，在厦门创业、生活很惬意。“我跟搭档在厦门创业已有8年了，以往都在线上推广，如今可以借助夜市这个平台将产品带到线下，直面消费者的同时可以更好地了解市场。”

“之前都是在线上销售特色香薰，这次看到有文化节的夜市就报名参加，我们现在可以线上线下同步走，相信产品会更加畅销。”在厦门创业的台青颜湘廷在摊点前兴奋地说，夜市能更有助于推广产品，是一个很好的平台。

“我在厦门上班，周末没回金门就来逛逛，发现这里真的很热闹，像极了台湾的夜市，氛围很好。”来自金门的蔡轩奇开心地说着。

“厦门、金门、门对门，两地渊源深厚、同根同源，越来越多的台胞在厦门就业、创业。”厦门思明区台胞金胞台属联谊会会长骆阳介绍，并期望两岸同胞通过不断交流，加深感情增进融合。

“两岸学者面对面”共议两岸融合发展与台湾青年机遇

“打开手机就能看到台湾年轻人模仿大陆同龄人喜爱的舞步录制的视频，我的学生有不少大陆电视剧、跟大陆网友打游戏。”从台湾学者刘性仁的举例中，不难看出两岸青年的生活在两岸融合发展中正愈加“同频”。

25日，围绕“两岸融合发展与台湾青年的机遇”议题，北京联合大学台湾研究院副院长李振广与台湾中国文化大学大陆研究所副教授刘性仁在北京展开深入探讨。这是“两岸学者面对面”系列学术活动的第八场。

用什么方法解决两岸分歧？李振广的答案是：融合发展。“大陆坚定走融合发展之路，走和平统一之路。”李振广认为融合发展能为和平统一奠定深厚的物质和情感基础。

“两岸融合发展是时代趋势。”刘性仁说，“我们都是中国人，都是中华民族一分子。两岸要共同发展，融合发展，一起追求美好生活。”

谈及两岸融合发展中的台湾青年，两位专家坦言，岛内年轻人对“融合发展”的认知还有提升潜力。

“部分台湾年轻人还没想清楚，融合发展是什么，意味着什么？”刘性仁说，两岸青年要多交流，台湾青年要来大陆多体验，要让台湾青年看到融合发展的好处。

李振广认为，台湾青年在大陆可以找到适合自己的工作与生活，获得良好的发展。“我认识很多台湾青年在大陆工作如鱼得水，生活毫无障碍。两岸融合发展过程中，必能创造更多‘增量’。”

李振广指出的这种“增量”，需要两岸青年共同努力，这将是融合发展成功的关键。

刘性仁对此表示认同，他认为两岸青年创造的“增量”可以是无限的。“尤其在科技产业布局上，两岸年轻人可以共同探索新领域，找出创意发展点，创造更多‘增量’。”刘性仁相信未来的两岸融合发展，一定可以以更准确、更科学、更具有实践性。

“两岸学者面对面”系列学术活动由厦门大学与中华文化学院轮流举办，邀请大陆和台湾学者就同一个议题展开深度对话。

(王承昊)

两岸有关方面共议福州马祖融合发展

近期发布的《中共中央国务院关于支持福建探索海峡两岸融合发展新路 建设两岸融合发展示范区的意见》提出，支持福州与马祖深化融合发展，打造福马“同城生活圈”。为贯彻《意见》、推进福马融合发展，两岸有关方面25日在京就两地交流合作进行了沟通探讨。

由县长王忠铭、民意代表陈雪生及县议会议长张永江等组成的马祖参访团24日来京，就促进马祖与福州交流合作，恢复大陆居民赴马祖旅游，福州与马祖“小三通”货运航线及货物通关、海运快速业务、马祖有关产品享受大陆关税减免等问题，向大陆有关部门表达意见建议。

中共中央台办、国务院台办主任宋涛25日会见王忠铭一行时表示，习近平总书记强调，坚定走两岸关系和平发展正确道路，把两岸关系发展的前途命运牢牢掌握在两岸中国人手中。希望马祖各界坚持体现一个中国原则的“九二共识”，坚决反对“台独”，与大陆同胞携手维护两岸关系和平发展，携手深化两岸各领域融合发展。只要两岸关系重回和平发展正确轨道，两岸交流合作中的许多问题都会得到很好解决。希望马祖各界抓住机遇，推动福马两地应通尽通、能融尽融，充分展现“两岸一家亲、闽台亲上亲”。

中共福建省委常委、福州市委书记林宝金参加会见。林宝金表示，将认真贯彻落实《意见》和福建省委、省政府工作部署，进一步加强福州与马祖产业合作，促进两地在文化旅游、海洋渔业等领域创新融合，落实马祖乡亲在福州同等享受当地居民待遇，争取早日实现福马“同城生活圈”。

王忠铭等表示，将继续坚持“九二共识”、反对“台独”，积极推动两岸关系和平发展，为马祖乡亲争取和平稳定的台海环境，也将积极响应福建建设两岸融合发展示范区，推动马祖与福州深入融合发展，为马祖乡亲带来更多实实在在的好处。

(王闯)

中国台北代表团94名选手竞逐杭州亚残运会

在“家的主场”感受家的温暖

本报记者 修菁

10月22日晚，浙江杭州奥体中心体育场，第4届亚洲残疾人运动会开幕式在这里举行。开幕式以“心相约，梦闪耀”为主题，在22组“金桂花团”在空中形成巨大的“金桂花冠”的壮观场面下拉开了序幕。

当由94名来自台湾的运动员和教练员组成的中国台北亚残运会代表团入场时，全场爆发热烈的欢呼声。

在这月早些结束的杭州亚运会上，中国台北代表团运动员同样感受到了“家的主场”。亚运会开幕式现场，当中国台北代表团入场时，现场观众十分默契地高声齐呼“回家”，让中国台北代表团的很多位运动员和教练员感动不已，称此次参加的亚运会令他们“一辈子难忘”。大赛结束回到岛内，他们也积极分享此次在杭州感受到的“特殊的参赛体验”，体味到的“两岸一家亲”的深情厚谊。

“观众热烈欢呼，让我非常震撼，有主场比赛感觉。”回忆夺冠时刻，男子三人篮球中国台北队选手林信宽仍感“难以置信”。在这项赛事金牌决赛中，中国台北队以18比16，战胜卡塔尔队。赛后，《我的未来不是梦》歌声响彻全场，一片欢腾。完成“绝杀”的林信宽说，现场观众的鼓舞让他们拼到最后一刻。

“现场的加油呐喊声不断，主持人控场也很到位，让我不会感到太紧张。”中国台北队选手刘懿萱表示，非常感谢大陆观众的全力支持。这是她第



10月22日，杭州第4届亚洲残疾人运动会开幕式上，中国台北代表团入场。本报记者 贾宁 摄

一次参加亚运会，一举夺得女子速度轮滑3000米接力赛金牌和1000米争先赛银牌。

同样在杭州亚运会赛场感受到“家的主场”氛围的，还有帮助中国台北队在亚运会男子1000米单人划艇项目实现金牌零的突破的赖冠杰。“是决赛时现场观众的热情助威声，帮助我在最后阶段由排名第四奋起直追，率先冲过终点。”赛后为感谢大陆观众的热情鼓励

儿，他向观众席鞠躬致谢。

亚运会男子速度轮滑3000米接力赛决赛上演的戏剧性一幕，也令中国台北队多位队员十分难忘。当韩国队以胜利在握而提前庆祝，结果中国台北队队员黄玉霖坚持拼到最后，结果成功坚持以0.01秒“极限反超”，完成“逆转胜利”。“当我冲到终点，现场观众的加油和欢呼声非常热烈，至今仍不时回荡在我的脑海里。”他感触道。