

實地采風 捕捉靈感

▶台胞林穎穗在福州社區開展製作蛋糕毛巾的活動。



為了真正貼合大陸市場偏好，林穎穗常常走進福州街頭巷尾實地采風、捕捉在地靈感。他發現，大陸消費者不僅看重產品品質，更偏愛喜慶吉祥、有文化寓意、適合送禮收藏、帶有城市地標記憶點的商品，單純的日用毛巾很難形成競爭力。於是，林穎穗主動調整產品策略，將台灣設計與福文化、茉莉花、閩江之心、佛跳牆等福州本土元素結合，開發專屬文創款。

據林穎穗介紹，他多次前往三坊七巷，仔細觀察網紅打卡點愛心樹的形態、枝葉舒展的弧度與心形樹冠的層次感，把這棵象

徵美好與祝福的榕樹，轉化為蛋糕毛巾上的立體造型與刺繡圖案，讓遊客能把「坊巷浪漫」隨身帶走。他還沿着閩江之心漫步，把中洲島、解放大橋等地標剪影融入包裝與印花；以福州的市花茉莉花為靈感，設計清新淡雅的裱花與配色；把福文化字樣、吉祥紋樣印在禮盒與毛巾邊緣，契合大陸消費者喜愛喜慶、祈福、有紀念意義的消費習慣；甚至將閩菜經典佛跳牆元素創意化呈現，打造極具福州辨識度的文旅伴手禮。



▲台胞林穎穗設立的靈活就業模式，為社區媽媽提供增加收入的機會。

靈活就業 社區媽媽兼職增收

林穎穗的創意不止於產品外形，更體現在融合共建上——「蛋糕毛巾」的主要材料來自台灣，但加工和繡花等環節逐步本地化，部分組裝環節更是交由福州桂溪社區的寶媽們（家庭主婦）完成，用靈活就業模式，為她們搭建起兼顧家庭與收入的暖心平台。

據林穎穗介紹，在創業過程中，他發現社區裏不少寶媽因需要照顧孩子、打理家庭，難以從事固定時長的全職工作，想增收卻被時間束縛。看著她們既想為家庭分擔經濟壓力，又放不下家中老小的兩難處境，林穎穗當即決定，將蛋糕毛巾組裝、整理、簡易包裝等相對輕鬆、時間自由的環節開放給社區寶媽，用靈活就業的方式，為她們提供就近工作、彈性上下班

的機會。「我們設置了靈活的工作機制，讓寶媽們既能照顧家庭，也能增加收入。」林

穎穗說。「製作蛋糕毛巾的過程很解壓，可以鍛煉動手能力，還可以培養創意思維。」不少寶媽表示，原本枯燥的居家生活，因為這份靈活工作變得充實有趣，既能動手又能創收，成就感滿滿。

為了讓大家更快上手，林穎穗耐心講解製作流程，細緻示範每一個步驟，全程細心指導，讓零基礎的寶媽也能輕鬆掌握。他還特意設置了人性化的工作機制，不設苛刻時限，不強調高壓任務，一切以寶媽們的實際生活節奏為準，讓大家在輕鬆安心的氛圍裏工作。

從產品材料來自台灣，到加工逐步本地化，再到攜手社區寶媽共同完成組裝，林穎穗的創業路處處透著兩岸融合、鄰里互助的溫度。他用一方小小的毛巾，既實現了自己在大陸的創業夢想，也為社區寶媽點亮了增收之路，真正做到創業有溫度、發展有情懷。

台胞 赴陸拓文創商機

優惠政策成堅實後盾



◀◀台胞林穎穗設計的蛋糕毛巾相當有創意。

精緻圓形底座、細膩奶油裱花造型，頂層綴以仿真鮮果，外觀香甜逼真、幾可亂真——這款備受市場歡迎的蛋糕毛巾，是台灣同胞林穎穗扎根大陸打造的文創爆款之一。出身台灣毛巾世家的他，看準大陸廣闊市場與惠台政策機遇，近年正式落地福州創業。林穎穗向《大公報》表示，大陸的市場規模與發展潛力是台灣難以比擬的，這也是他堅定選擇來福州發展的關鍵原因。他亦坦言，創業路上遇到不少挑戰，但在惠台政策的支持下，自己正一步步融入當地、穩步向前。

大公報記者 蘇榕蓉福州報道（文、圖）

據林穎穗介紹，他的家族在台灣雲林有一家已經經營40多年的毛巾工廠。因應時代變化，2005年，他們推出了紙杯蛋糕樣式的創意毛巾，先後設計出了動物、花朵、神明、公仔等百餘款「蛋糕毛巾」，成為島內傳統產業轉型的典範；2008年，他們又推出了毛巾觀光工廠，開設各種造型毛巾DIY課程，至今已吸引大批遊客前往參觀體驗。

「台灣市場太小了」

然而，林穎穗表示，「台灣市場太小了，希望能來大陸拓展市場。」2023年，在福建建設兩岸融合發展展示範區的政策吸引下，林穎穗赴福州考察，三坊七巷、閩江之心等地濃厚的文創氛圍與旺盛消費需求，讓他下定決心西進發展；2024年5月在福州註冊成立毛巾有限公司，正式開啟大陸創業之路。

林穎穗表示，初到福州，面臨多重現實難題，比如，不知道如何尋找合作廠商，不了解當地企業定製流程與交付節奏，也不清楚景區、機構的禮品需求偏好，一度面臨「有好產品卻找不到客戶」的困境。

社區工作人員提供指引

就在困難重重之際，大陸惠台政策與社區服務成為他最堅實的後盾。在工作人員的主動對接下，林穎穗順利入住福州台胞公寓，解決了居住問題。從營業執照辦理、銀行開戶，到稅務登記、公章備案等，全程有專人指引、綠色通道加速，原本以為要耗時數月的手續，在短時間內便全部辦結。社區工作人員還主動帶他熟悉商圈、走訪景

區、參加創業交流活動，幫他一點點積累客戶資源與合作渠道，讓他真正感受到「落地有人幫、創業有人扶」。

大陸的各項優惠政策讓林穎穗沒了後顧之憂，有更多時間研發產品。從采風構思、手繪圖紙、打樣成型，到反覆調整尺寸、配色、刺繡細節，每一款福州本地定製款毛巾都要經過十餘次修改。

為了兼顧美觀與實用，林穎穗還多次調整面料柔軟度、吸水性與造型立體感，力求讓台灣精緻工藝與福州文化氣息完美融合。憑藉這些接地氣、有記憶點、可收藏的文創產品，林穎穗快速獲得當地景區、企業與市民認可，逐步打開大陸市場。

落戶福州一年多來，林穎穗正一步步實現當初的夢想。他透露，目前已與福州近10家企業、單位簽約，生產客製化產品近萬件，並將市場逐步向福建其他城市拓展。

開拓網上直播帶貨

看好大陸內需市場與文旅消費前景，林穎穗計劃今年上半年在大陸開設毛巾實體店，目前在馬不停蹄地尋找店面，也想和當地的咖啡館、蛋糕店洽談合作。「遊客可以在店內體驗毛巾DIY小偶手折環節，自己參與DIY，逛累了還可以享受咖啡和甜點。」談及未來發展，林穎穗信心滿滿。

他表示，大陸消費市場廣闊、文旅消費持續升溫，創業環境會越來越好。未來他將計劃推出更多蘊含福文化元素的毛巾文創產品，同步拓展線上電商、直播帶貨渠道，打破地域限制，讓小小一方毛巾成為連接兩岸情感、傳播城市文化的載體，在大陸實現更長足、更穩定的事業發展。

國民黨：大陸邀鄭麗文來訪方式彰顯善意誠意

【大公報訊】據中通社報道：中國國民黨主席鄭麗文將於本周訪問大陸，國民黨副主席張榮恭透露，大陸方面邀請鄭麗文訪問的方式，同2005年邀請時任國民黨主席連戰的表達方式一模一樣，顯示雙方互具善意、誠意。

張榮恭說，「你有意願來、我也邀請你來」，這樣表示了互相都具有誠意和善意，而且互相尊重；台灣政壇經常關注兩岸交流是否合乎「對等尊嚴」原則，「這就是完完全全對等尊嚴，大陸方面已經表達了對邀請鄭麗文主席訪陸的慎重和尊重」。

對於傳出國民黨內部對鄭麗文訪陸有雜音。鄭麗文近期透露「雜音非常少」。南部的國民黨「立委」蘇清泉也表示雜音都沒了。另一名國民黨「立委」林德福認為，民進黨無法讓兩岸友好互動，那就國民黨來做。

台媒5日報道，鄭麗文即將啟程訪陸，黨內對鄭麗文此行有不同意見。鄭麗文近期透露，國民黨內大多數人對她訪陸持支持、正面態度，「這就像久旱逢甘霖」，兩岸隔絕太久，台灣各產業太慘，大家都有所期盼。

對於鄭麗文率團訪陸惹來反對聲

音，蘇清泉質疑，民進黨一味抱日本、美國大腿得到什麼？能給台灣什麼保障？對大陸有必要搞成這麼緊張？交心、交談總比交惡好，也許談一談就能不打仗。

林德福也表示，力挺鄭麗文訪陸，黨內現在沒什麼雜音；國民黨真心做事，希望兩岸和平、反對「台獨」，民進黨做不來的兩岸友好互動，那就國民黨來做。

有台媒表示，要改善停滯不前的兩岸關係，唯有主動，至於認為影響台灣未來選舉的疑慮，那是某些人願意積極面對台灣人民。

台片密集登陸 兩岸影視交流熱絡

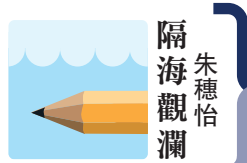
【大公報訊】據中通社報道：「來看這部電影時，我特意帶了一包紙巾，結果還是不夠用。」台灣電影《陽光女子合唱團》近日在大陸上映，北京觀眾林清看完電影眼眶泛紅，如是評價道。分析人士指出，無論是這部影片的溫情治愈，還是其他作品的現實刻畫，都能看出近年來台灣電影創作者「好好講故事」的誠意和「內容為王」的創作態度。

除了《陽光女子合唱團》，大陸院線還於近期陸續上映《搜查苑公圳》《角頭：大橋頭》《器子》等題材各異的台灣電影，掀起「台片登陸潮」。與此同時，陸劇《逐玉》正在台灣熱播。

近年來，兩岸影視交流可謂「雙向熱絡」。從《甄嬛傳》到《繁花》《慶餘年》《長安三萬里》等作品，大陸劇集憑藉精良製作、宏大敘事與深厚文化底蘊，持續佔據台灣主流視聽平台前列。從《那些年，我們一起追的女孩》《我的少女時代》到《周處除三害》，台灣電影也以情感細膩、敘事真摯、類型多元的鮮明特質，在大陸院線與觀眾心中佔據獨特位置。

中華文化學院研究員孫佳山表示，互聯網大幅縮小了海峽等地理上的文化隔閡，同根同源的文化共鳴是當前海峽兩岸文化產業雙向交流熱潮此起彼伏、不斷深入的核心基礎。

賴當局是美國「最緊密」的提款機和跟屁蟲



「逢美必跪」的民進黨當局領導人賴清德最近又語出驚人，說「現在是『台美經濟』最緊密的時刻」。這話只說對了一半。賴清德連「護台神山」台積電都拱手跪送美國，確實是「最緊密」。只是這所謂的「最緊密」是台方單方面向美方「輸血」，是賴當局毫無底線地討好特朗普政府，恨不得讓台灣地區成為美國的第51個州。至於美國，不過視台灣為「最緊密」的提款機、搖錢樹，通過軍售以及所謂「產業鏈合作」，妄圖把台灣吸盡榨乾，吃得連骨

頭也不剩。

對台軍售一直是美方榨取台灣錢財的主要手段。過去40多年來，美方向台灣出售的武器總額累計高達700多億美元。其中僅民進黨蔡英文八年任內向美軍購總額就達到約200億美元，可謂創新高。然而，沒有最高，只有更高。2024年5月民進黨賴清德上台後，向美軍購的規模更為龐大和驚人，去年才宣布耗費110億美元向美軍購，最近又傳出美國另一宗也是逾100億美元的軍售正在籌備台灣。倘若屬實，這意味著上台北才兩年的賴清德當局向美軍購金額將達到200億美元，相當於蔡英文八年任內對美軍購總額。難怪賴清德說「最緊密」了，原來

他是抱美國大腿抱得「最緊密」的台灣地區領導人。

台灣方面向美國購買武器，根本就是被錢扔進鹹水海。因為不論賴當局砸多少錢、買多少武器，在軍事上都不能對大陸方面產生震懾效應，更無法超越大陸方面。對於所謂「台灣向美軍購，等於是向美國交保護費，可使美國派兵護台」的說法，顯然是痴心妄想。美方從來都是以自身利益優先，把台灣視為可與中國大陸交易的棋子，可用也可棄。對於台灣方面的「進貢」的「保護費」，美方當然照單全收，至於能否「護台」，美方可就不敢打包票了。除了對台軍售，美方近年開始把目

標瞄向台灣產業，企圖把台積電變成「美積電」。一方面是出於戰略考慮，擔心台海若發生衝突會影響芯片供應；另一方面，在特朗普「令美國再次偉大」的藍圖中，恢復美國製造業是其中一個重要板塊。而作為全球芯片代工龍頭的台積電自然被美方視為囊中物。

台積電近年在美投資累計約1650億美元，早前台美簽署協議，台灣仍需在美投資5000億美元，協助美國建立並擴大完整的半導體供應鏈與產業生態體系。

這筆天文數字般的巨額投資，大約是台灣外匯存底的80%，相當於讓每一個台灣民眾拿出68萬元新台幣為民進黨當

局交「倚外謀獨」的政治獻金。

美國還要求台積電提升美國本土產能至40%。倘若如此，台灣核心產業優勢將蕩然無存，「科技島」將淪為「空心島」。美方企圖掏空台灣半導體業，賴當局竟全力配合，更引以為榮，堪稱是美國「最緊密」的跟屁蟲了。

民進黨賴當局為了「倚外謀獨」，一再割肉餵虎，一方面固然是為了討好美國；另一方面，其「毀台」目的亦顯而易見。賴清德和民進黨深知最終無法對抗兩岸統一的歷史大勢，於是配合美國掏空台灣龍頭產業，也不願留給大陸方面。此乃中華民族的叛徒和罪人，必被掃進歷史的垃圾堆。