深化利益融合是两岸的务实选择

□ 一 灿

在经济全球化深入发展、两岸联系日益密切的今天，两岸成为割舍不断的命运共同体已是不争的事实。在刚刚举行的“习朱会”上，习近平总书记明确提出“深化两岸利益融合，共创两岸互利双赢，增进两岸同胞福祉，是推动两岸关系和平发展的宗旨”，将新形势下两岸关系推上了更加务实、深入的高度，为两岸关系新愿景指明了现实路径。

10年前，在两岸关系剧烈动荡之时，国共两党为了两岸民众共同命运，冲破历史藩篱，开辟了两岸关系和平发展的光明前景，给两岸同胞带来了实实在在的好处。10年后，世界经济格局正在发生深刻变化，中国经济虽面临下行压力，但经济体量巨大，发展前景乐观，正在成为世界经济最重要的增长极。在这样一个开放创造价值、合作产生财富的时代，深化两岸利益融合将是两岸关系进入“深水区”的拓展之举，加强交流沟通、提高合作质量是适应时代要求的必然选择。

两岸关系的发展进程充分证明，只有让两岸同胞特别是更多台湾同胞分享到和平发展红利，两岸关系和平发展才能有更坚实的民意基础。而“两岸利益融合”的核心就在于，通过两岸经济合作使民众更多地享受到利益、好处。这其中的含义有二：一是受益面扩大，即努力扩大两岸民众的受益面和获得感，尤其要为两岸基层民众、中小企业、农渔民合作发展、青年创业就业提供更多机会，让两岸同胞参与越多受益越多；二是分享发展机遇，大陆愿意首先同台湾同胞分享发展机遇，愿意优先对台湾开放，并且对台湾同胞开放的力度要更大一些，将继续维护在大陆投资的台资企业的合法权益，为他们的发展创造更好条件。无论是对台湾同胞，还是台资企业，这既是“定心丸”，更是“暖心贴”。

随着《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》正式发布，这条世界最长最具有发展潜力的经济走廊进入实质建设阶段。台湾如何深度融入“一带一路”战略，抓住沿线地区互联互通带来的商机，乘势而上、借力而行，实现共赢，是当前两岸亟待破解的重要课题。习近平总书记此次明确提出，在台湾参与区域经济合作问题上，两岸可以加强研究、务实探讨，在不违背一个中国原则的情况下作出妥善安排。这样的积极、务实探讨必将有力推动两岸携手开创国际市场新空间，提升中华民族经济的国际竞争力。

站在新的历史起点上，深化两岸利益融合的现实路径必将把两岸同胞引向合作共赢的美好未来。

春秋航空：首批24位台湾籍空乘飞上蓝天

本报记者 李治国

在春秋航空90多条大陆航线和上海到高雄、台北的两岸航线上，旅客们将有机会邂逅大陆第一批台湾籍空乘。5月7日，上海飞往台北的春秋航空9C8951航班上，首批台湾籍乘务员中的许少苹、王俊壹飞上蓝天，旅客们可以享受到台籍乘务员端庄大方的温馨服务。

5月7日，台湾籍空乘人员在上海浦东机场亮相。当日，24名台湾籍空乘人员在上海浦东机场正式亮相，加盟春秋航空客舱队伍。即日起，这些空乘将在春秋航空的航班上为乘客服务。 新华社发

新的人生体验

今年34岁的许少苹在台湾曾经当过电视台的出镜记者，她说，转行考空乘是因为自己喜欢旅游。“台湾很小，希望借由工作的机会多看看世界。”

29岁的王俊壹上一份工作是在台湾捷运公司里担任站务员，他说，到大陆工作，是一种新的人生体验。“在地铁公司上班，每天面对的是不同的旅客，这点和空乘工作有点雷同。”

去年10月，春秋航空在台湾招募台湾空乘，有近千人参加现场面试。经过体检、考试等层层遴选，最终有24位乘务员在107天的培训中，顺利完成理论培训和应急生存训练。这24位乘务员中，2男22女，最大的34岁，最小的仅22岁，大学才刚刚毕业。其中，有10位空乘是“90后”，有8位的人生第一份工作选择在大陆航空公司就业。

春秋航空表示，24位台湾空乘从7日起陆续承担飞行任务。7日当天，首批台湾空乘中的许少苹、王俊壹执飞上海飞往台北的春秋航空9C8951航班，黄衍瑄、沈庭安、黎睿、范睿伟等执飞上海至大连、上海至哈尔滨等航线。

大多数台湾空乘此前从未来过大陆，对大陆生活充满期待，尤其是通过学习培训，无疑成了两岸青年人沟通交流的新渠道。

许少苹在培训中心模拟航班练习时，有几个通过考试的大陆同学，热心帮她复习。“即使他们年纪比我小很多，但他们做事很稳重，有种信赖感。”王俊壹也有同感：“大陆年轻人很纯朴，脚踏实地。”

感受到家乡味

多种文化融合的上海，也让台湾的年轻人感受到了上海的魅力。台湾空乘班的学员们说，很多做生意的朋友选择到大陆发展，在街上常常可以看到台湾品牌的招牌，觉得很有亲切感，想家的时候在上海就可以吃到家乡味。

不过，台湾空乘们也点评说，台湾的餐饮食品业服务是优势，上海大部分店家缺少服务笑容和热忱，“希望我们台乘在飞机上也能把温暖和笑容带给旅客”。

与两岸客户共同发展

——访交通银行台北分行总经理朱忱

本报记者 吴昱 廉丹

作为首批在台湾设立分支机构的陆资银行，交通银行台北分行于2012年7月正式开业，是当年陆资对台投资金额最大的直接投资项目。交行台北分行积极参与台湾离岸人民币市场的各项运作，目前已成为台湾人民币同业拆借市场上交易规模最大的金融机构。针对交行台北分行在台发展情况，《经济日报》记者专访了交行台北分行总经理朱忱。

记者：过去的2014年，交行台北分行在哪些方面取得了突出成绩，业务上有何特色？2015年，交行台北分行将如何进行业务布局？发展重点是什么，有何创新亮点？

朱忱：交行台北分行目前有员工26人，其中本地员工19人。2012年开业以来，交行台北分行一直按照“融入当地、服务两岸，管理精细的优质银行”的定位积极主动开展各项经营管理工作，并在主管机关和社会各界的支持下，为服务两岸经济、金融发展率先作出了很多有益的探索，包括办理了陆资银行在台的第一笔授信业务、第一笔汇款业务，在台发行了首支陆资机构“宝岛债”，成为唯一获得当地信评机构评级的陆资银行，唯一在台获准提供网银服务的陆资银行，以及目前台湾人民币同业拆借市场上最大的交易商。

交行台北分行以服务两岸经贸为主线，以跨两岸经营企业为主要目标客户，发挥交银集团跨两岸经营的优势，通过交通银行“两岸通”金融服务品牌和产品为客户提供优质、便捷的服务。在激烈的市场竞争环境下，始终做到合规经营、积极进取，实现了安全经营和业务的良性发展。截至2014年末，总资产已超过新台币1000亿元，存款超过新台币400亿元，税前利润超过新台币6亿元。开业两年多，交行台北分行在当地30家外资银行中的排名大幅提升，资产规模排名第15位，存款排名第6位，税前损益排名第17位。

交行台北分行以“本地经营，服务两岸”为目标，积极拓展本地客户群，依托两岸资源为上百家台湾本地客户提供优质服务。台湾的世界五百强企业中多数已经成为交行台北分行的客户。交行总行高度肯定台北分行的成绩。

交行台北分行积极参与人民币国际化进程，参与台湾离岸人民币市场的各项运作。目前已经成为台湾人民币同业拆借市场上交易规模最大的金融机构。交行台北分行在2014年作为首家取得台湾本地机构信用评级的陆资银行发行了档期最丰富的“宝岛债”，获得市场的充分肯定和好评。这些努力均为活跃台湾人民币市场作出了积极贡献。

在业务快速发展的同时，交行台北分行高度重视合规经营和风险管理工作。目前已建立各项规章制度一百多项，注重通过多层次、多角度的培训不断提高员工的风险意识和业务技能，每年进行十多次合规内控自查，并根据自查结果对管理制度和业务流程持续优化和完善。分行合规经营和风险控制取得良好成效，在金管会、中央存保公司和外部审计的历次现场检查中均获得好评。

2015年度，交行台北分行将继续秉承“以客户为中心”的理念，通过丰富产品组合、完善服务渠道，积极为两岸客户提供更好的服务和更多的选择，与两岸客户共同发展。

记者：作为陆资银行中服务两岸贸易的“先行者”，请您谈一谈近两年来陆资赴台的发展情况。交行台北分行在服务两岸贸易中有何优势、发挥了哪些作用？

朱忱：ECFA签署以来，两岸经贸关系步入新的正常化阶段。2013年和2014年两岸贸易往来总额分别为1654亿美元和1743亿美元，继续呈现稳步增长态势。自有记录的1991年起至2014年底，陆资来台直接投资累计619项，投资金额总计11.99亿美元。其中，2014年投资项目数量和总金额分别为136笔和3.35亿美元。台湾2014年当年引进境外直接投资3577笔，总金额57.7亿美元。总体来看，目前陆资企业在台开展经营活动尚处于起步阶段，因此也特别需要银行提供相应的服务和支持。

交通银行很早就开始积极发展大陆台商业务，也是最早提供新台币现钞兑换的银行。交行台北分行于2012年7月设立，并以首批陆资银行和当年度最大一笔大陆对台直接投资项目而引起社会广泛关注。交通银行在大陆为广大台商提供各种金融服务，拥有为台资企业提供服务的丰富经验。从网点布局来看，交通银行在台商集中的华东、华南地区拥有密集的营业网点，在香港、新加坡、日本、美国等台商较多的国家和地区也均设有分行，为向台资企业提供全面、便捷的跨境、跨市场综合服务创造了有利条件。

交通银行实行集团客户统一管理和境内外业务联动模式。交行台北分行和大陆地区分行及其他海外分行联手为企业提供更好的服务，如贸易融资、资金托管、融资担保等均取得很好的效果。交行台北分行利用在台便利条件，为台商企业在大陆设立的子公司提供融资担保等服务，帮助台商企业在大陆以较低的成本取得经营周转所需要的资金。同时，交行台北分行还通过与大陆各分行联手以“陆保台贷”的方式向在台陆资企业提供信贷资金，帮助其发展业务。此外，通过“两岸通”等组合产品帮助在两岸开展业务的集团企业实现便捷的内部资金投放、借贷、调度和统一管理。

记者：您是如何看待2015年两岸金融合作中的新变化、新趋势和新问题？

朱忱：在两岸金融监管部门和金融机构的积极努力下，两岸金融的合作层面越来越广，合作程度越来越深。尤其是在台湾离岸人民币市场的建设方面，有进一步的合作和发展空间。台湾也正在积极关注建立两岸资本市场互通机制，如“沪台通”等。我们希望两岸经贸关系继续蓬勃发展，两岸金融合作不断加强和深入，创造两岸互利共赢的新局面。

大陆居民有望6月购买台湾保单

本报讯 记者周剑报道：据台湾《经济日报》报道，台湾金融主管部门近日正式公布了保险业申办国际业务（OIU）的办理原则，大陆居民最快6月份就可购买台湾的保单。台湾金融主管部门表示，OIU业务将采取“保单免审、保险公司免税”两大原则，预计5月中旬开始接受申请，采取事后审查。第一年该业务保费收入有望达到50亿元新台币的规模。

近年来，内地游客在香港购买保单持续火热，2014年内地游客新购买保单的保费占香港个人新业务保费的比例，首次超过20%，一年保费达150亿港元。台湾的金融业者自然也不想错过这个巨大的市场。为此，台湾金融主管部门年初公布2015年12项计划，提出将台湾打造成为亚太理财中心，启动OIU业务就是其中一项重要举措。

据台湾金融主管部门工作人员介绍，OIU业务初期将以大额保单、投资型保单为销售主力，预计将带动保险业获利成长，并扩大台湾金融业市场规模。免税优惠上，保险公司销售OIU保单，可免营业税、营业所得税与印花税；个人如购买有利息收入的投资型保单，则免扣所得税。此外，OIU业务的资金运用，不计入保险业办理国外投资总额的额度，OIU净值应达100万美元，且业务须并入资本充足率计算。

据悉，受该政策利好，台湾的国泰、富邦、新光等在大陆设立分支机构以及在台湾各机场设有柜台的保险公司业务大增，获利前景被普遍看好。

台湾名品博览会在沪举办

本报上海电 记者李治国报道：台湾名品博览会日前在上海开幕，展会为期四天，以“环保、科技、文创”为主题，来自台湾的450家企业参展。

本届展会设置了台湾精品馆、台湾农业精品馆、健康医美形象馆、台湾海峡两岸观光旅游协会等8大形象馆，展出台湾最新颖、最具创意的产品及服务。

据了解，“台湾名品博览会”自2009年于南京首次举办以来，已在中国大陆20个城市举办35场次，累计吸引946万人次参观，创造140亿美元商机。

澳门旅游会展业增添新坐标

本报讯 记者徐惠喜报道：澳门银河娱乐集团日前宣布，建筑面积超过110万平方米的澳门银河综合度假城二期及全新的澳门百老汇5月投入使用，成为澳门旅游会展业的全新坐标，为澳门的娱乐、休闲、零售及会议展览提供更多选择。据悉，该项目总投资额为430亿港元，汇聚6家世界顶级酒店，提供近4000间客房、套房和别墅。

银河娱乐集团董事叶燕民先生表示，银河娱乐集团不断将丰富、多元化的休闲娱乐设施引入市场，借此推动澳门成为首选的旅游胜地，从而促进澳门旅游业以及经济多元化发展。

据统计，2014年中国内地赴澳门旅客人数增加14%，成为促进澳门会展旅游业发展的重要引擎。

桂台产业论坛签约逾千万美元

本报讯 记者朱旌报道：由台湾外贸协会与广西壮族自治区联合举办的2015广西产业商机论坛暨台湾名品采购洽谈会日前在台北落幕。此次活动共促成75场洽谈会，达成1007万美元合同。据悉，桂台自2009年以来已连续多次分别在两地举办“桂台论坛以及一对一采购洽谈会”。桂台贸易洽谈会已成为两岸企业经贸交流的重要平台。

近年来，桂台经贸合作增长迅速，仅去年桂台贸易额就达13.8亿美元，增长170.6%。桂台两地在制造业、服务业、农业经济、文创及旅游产业等有很大合作发展空间。据悉，受广西壮族自治区邀请，台湾外贸协会今年5月将在南宁举办“2015广西（南宁）台湾名品博览会”。

兰州全面开放个人赴台旅游

本报讯 记者陈发明 李琛奇报道：从4月15日起，兰州全面开放赴台湾个人旅游。兰州市居民可持本人身份证、户口簿向兰州市公安局和所属县区公安机关出入境管理部门及派出所受理点，申请办理大陆居民往来台湾通行证及个人旅游签注。

据悉，赴台个人旅游的启用，虽然简化了《大陆居民往来台湾通行证》的申请手续，但是办理赴台个人旅游的市民，在申请了《大陆居民往来台湾通行证》和赴台个人游签注后，还必须通过国家旅游局指定有赴台旅游资质的旅行社向台方出入境管理部门代办台方的“入台许可”，“两证一签注”齐全后方可前往台湾旅游。在台湾期间可自行活动，但是从入台次日算起停留不得超过15天。

位于贵州省金沙县的台金生态观光农业科技园内，员工吴永芳正在为草莓去除多余的茎叶。台金生态观光农业科技园占地1700余亩。

本报记者 吴秉泽摄

本版编辑 廉丹