

# 从严治党治行 创新党建格局

## 党建力量 金融一线行

□ 本报记者 王新蕾 本报通讯员 王雪峰

全面梳理党建工作要点,建章立制。《交通银行山东省分行党建工作清单》《交通银行山东省分行党建工作考核办法》施行一年有余,基层党建工作的责任得到进一步落实。

交通银行山东省分行党委通过对党建考核一票否决制,确保每一名党员干部都牢牢抓住党建工作。据了解,党风廉政建设责任制考核“一票否决”的单位,当年度考核被评定为待改进的单位,有上述情形之一的,当年《交通银行山东省分行党建工作清单》党风廉政建设部分记零分,并取消所在单位及其党委书记、纪委书记年度评优资格。

除此之外,完善党建清单,在一季度党建工作清单中加入对2016年党建检查发现问题的整改。同时,监督党员党建知识学习,组织党员进行党章、准则、条例等学习情况检查考试。

### 基层党员争先创优

“开展‘两学一做’学习教育,对将党的思想教育向全体党员延伸,推动思想政治建设常态化、制度化,将党的优良传统发扬光大,让全体党员都能起到先锋模范作用有着重要意义。”交通银行山东省分行党委书记、行长王锋表示。

### 党建考核“一票否决”

党建工作和其他工作相比,考核难度大。如果没有科学的考核机制,容易步入大而空、片面化的误区。交通银行山东省分行

发挥先锋模范作用,要求党员做爱岗敬业奉献的标杆。交通银行山东省分行机关第六党支部以“两学一做”学习教育为契机,发挥党员的先锋模范作用,推动营运板块转型发展,该党支部选择3家网点试点服务模式转型,建立党员示范岗。今年以来,全辖人均有效业务量由133笔提升至142笔。同时,重点指标由指定党员负责。部分党员干部负责的指标中,新开结算户电子对账签约率达到99%。

亮身份、亮标准、亮承诺,比学习、比技能、比贡献,也是发挥党员先锋模范作用的方式之一。交通银行聊城分行党支部组织开展“我为党旗添光彩,勇为分行作贡献”党员劳动竞赛,全体党员佩戴党徽上岗,让党员由“隐”到“显”亮出身份;设立“党员示范岗”,树立“我是党员,向我看齐”意识;创设“党员活动室”,搭建党员学习交流的平台。活动开展一个月时间,聊城分行日均存款新增8216.6万元;个金资产新增3亿元,在新建行中排名第一。

### 建设服务型效能型 基层党组织

党的基层组织是党的全部工作和战斗力的基础,为响应“两学一做”学习教育,交通银行山东省分行积极建设服务型党组织。

各分行依托基层网点,开展金融知识进社区、进企业、进市场的“三进”活动。3月份以来,共组织“三进”活动256次,服务社区居民6000余人,累计开卡约1200余张,销售理财产品5000余万元。

为促进党建与业务同抓共促、同频共振,交通银行烟台分行把创建“效能型”特色党支部作为加强基层党建的主抓方案,结合14个党支部的工作实际,开展5个“效能型”党支部创建活动。蓬莱支行针对个金客户营销落后、对私日均存款增长乏力之短板,把创建“客户营销攻关”党支部作为重点目标,开展“个金客户营销大比拼”。两个月内,该支部个金有效户增幅达到112%。

近期,山东省分行还下发了《交通银行山东省分行“维护员工利益,增强群众获得感”特色党建活动方案》。活动以来,共发放调查问卷2296份,征求到意见249条,已有217条与员工利益相关的问题得到解决。

伴随着各基层党组织党建工作的深入开展,交通银行山东省分行把学习教育与三大任务有机结合,着力解决了改革发展中遇到的重点、难点问题,为改革发展激发了动力、增强了活力。

## 3.2亿财政资金撬动112亿社会资本 PPP助力临淄“撑杆跳”

□ 记者 王新蕾 通讯员 张继才 报道

本报临淄讯 端午小长假,淄博市临淄区太公湖南岸的蹴鞠小镇里,一片热火朝天的施工景象。七人制足球场已经成型,28个主题木屋在做最后的装修。7月中旬,临淄区五人制足球比赛将在这里举行。

总投资15.6亿元的山东省少儿齐文化研学基地,是临淄区采用PPP模式新建的项目之一。建设中的蹴鞠小镇,是该基地的一部分。临淄区政府通过公开招标确定中标社会资本方后,双方按照25.75%的股权比例出资成立了淄博帕兰文化旅游有限公司,由其负责研学基地的融资、规划、设计和运营管理。20年后,该项目将无偿移交给临淄区政府。”项目负责人黄飞说。

近几年,临淄区财政收入保持了两位数的年均增长率,民生支出占到八成以上,但是政府在基础设施和公共服务领域建设方面仍感资金不足。“通过PPP这种新模式,政府仅需要通过少量资金发挥杠杆作用,就可以撬动更多的社会资本,助推临淄各方面事业的发展。”临淄区国有资产管理局副局长徐玉岗说。

除了山东省少儿齐文化研学基地,投资3.1亿元的淄博工业学校校舍改造、投资24.2亿元的徐姚片区棚户区改造、投资27.5亿元的齐鲁化工区金山产业园基础设施建设、投资20.03亿元的马莲台生态环境综合整治、投资21.5亿元的水生态建设等项目,也采用了PPP模式。“通过PPP模式,政府仅用3.2亿财政资金,就撬动了112亿社会资本。”徐玉岗说。

目前,淄博市工业学校校舍改造建设、临淄区徐姚片区棚户区(城中村)改造、马莲台生态环境综合整治、少儿齐文化研学基地、齐鲁化工区金山产业园基础设施建设等5个项目已经进入执行阶段,其中4个已开工建设,累计完成投资6.08亿元。水生态建设项目已完成社会资本方的招募,正在进行SPV公司的组建。“今后,临淄将引进更多有实力的战略投资者,促进社会资本与国有资本深度融合,激发社会资本的活力,发挥国有资本的‘乘数效应’。”临淄区委书记宋振波说。

## 汇付天下携手上海2家银行 对接网贷存管

□ 记者 李轶 报道

本报上海电 6月1日,上海市发布《上海市网络借贷信息中介机构业务活动管理实施办法》,明确网络借贷信息中介机构取得备案登记后,应当在6个月内完成选择在本市设有经营实体且符合相关条件的商业银行进行客户资金存管。对此,汇付天下旗下汇付数据助理总裁兼互联网金融事业部总经理钟红波表示:“汇付天下此前已完成与上海银行、华瑞银行等银行的资金存管合作。面对上海本地网贷资金存管的新要求,我们合作的这两家银行符合要求,同时相关系统已完成调试上线,力争以最快的对接速度,为合规平台跑步进入存管时代争分夺秒。”

此前,银监会监管办法落地后,汇付天下第一时间启动针对网贷行业的“向日葵”行动计划,为切实落实网络借贷平台接入资金存管的政策已先后与国内多家商业银行达成合作。截至5月底,通过汇付天下与银行达成资金存管意向的平台已超200家。

据悉,通过与汇付天下的合作,相关合作银行将为符合准入条件的网贷平台提供银行资金存管服务。汇付天下则将在银行服务之上为网贷平台提供支付解决方案、7x24小时运营支持服务等。同时,汇付天下也将在平台与银行的对接中提供技术对接服务。

## 工行潍坊分行 全力服务地方发展

□ 记者 王典 报道

本报潍坊讯 今年,工行潍坊分行继续发挥国有大型商业银行服务实体经济发展的中流砥柱作用,进一步加快金融创新,拓宽融资渠道,提升服务水平,严防各类风险,全面提高服务经济发展的质量和效率。

抓大促重,倾力服务重点项目和骨干企业,把基础设施、棚户区改造、节能环保等领域作为信贷投放重点。扶小济微,积极支持小微企业和民生领域,坚持“做小、做多、做优、做强”,走符合当地经济环境的小微企业发展之路,帮助小微企业拓宽融资渠道。加快创新,不断拓宽企业融资渠道,努力为客户打造包括“股权+债权”“资产+负债”“代理+投资”“表内+表外”“境内+境外”“对公+个人”六位一体的综合化金融服务框架。

鲁证期货场外期权参考价格						
期货参照2017/6/5收盘价(单位:元)						
品种	期货合约	期货价格	期权到期日	执行价格	期权买价	期权卖价
沪金	AU1712 SHF	284.55	2017-7-6	284.55	3.57	4.87
棉花	CF709 C2C	15325	2017-7-6	15325	288.47	419.55
铁矿石	IF709 DCE	435	2017-7-6	435	19.35	24.30
豆粕	M1709 DCE	2650	2017-7-6	2650	44.74	52.30
棕榈油	P1709 DCE	5288	2017-7-6	5288	108.17	138.21
螺纹钢	RB1710 SHF	2939	2017-7-6	2939	120.66	140.75
橡胶	RU1709 SHF	12530	2017-7-6	12530	471.58	671.39
白糖	SR709 C2C	6662	2017-7-6	6662	74.86	97.32

法律声明

以上所提供的数据仅供参考,所提供的期权报价仅供参考。本公司是根据各期货品种15:00的收盘价计算的期权价格,因此该数据是一个静态数据,不能作为可成交的价格。期权报价会随着期货行情的变化而改变,因此,实时期权价格请咨询公司场外衍生品部。以上所包含的数据不应视为出售要约、订购邀请或向浏览人士提出的任何投资建议。以上数据是接近平日期权的报价,若需要邮件订购或网站详细报价,请联系鲁证期货场外衍生品部。

欢迎垂询 Tel: 0531-81678983; Fax: 0531-81678981

□ 新华社发  
► 国税总局一竿子到底抓好培训,确保6项减税政策平稳落地。据悉,该6项减税政策是由“1+4+6”构成的系列减税政策。

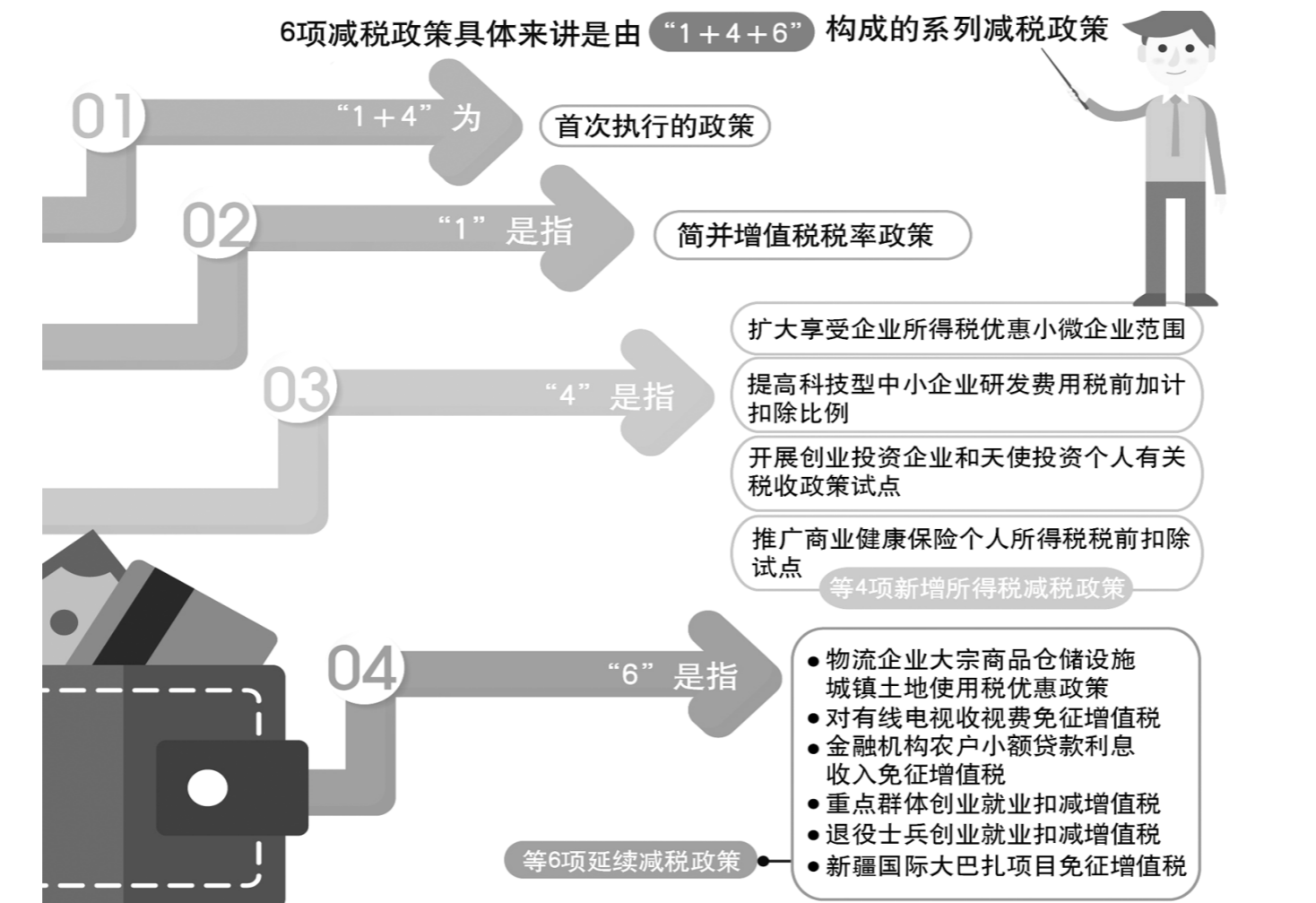
## 齐鲁银行滨州分行 开业

□ 记者 王典 报道

本报滨州讯 6月6日上午,滨州市人民政府—齐鲁银行股份有限公司战略合作签约仪式暨齐鲁银行滨州分行开业仪式在滨州举行,成为齐鲁银行第7家分行。

齐鲁银行成立于1996年6月,是全国首批、山东省第一家设立的城商行,是全国第四家、山东省首家引进境外战略、实现中外合作的地方银行,也是全国首家在新三板挂牌的城商行。自成立之日起,齐鲁银行始终坚守“服务城镇居民、服务中小企业、服务地方经济”的市场定位,紧跟政府战略部署和发展步伐,积极对接政府重大建设项目,切实推动服务向社区、园区、新区延伸,竭力满足中小企业金融服务需求,主动参与创业及再就业小额贷款项目,为地方经济发展作出了积极贡献。

在机构布局上,齐鲁银行按照“根植济南、立足山东、对接全国”的发展思路,持续拓展服务布局,积极开拓市场空间。目前,该行共有机构网点131家(含筹),网点总数居省内城商行首位。



## 烟台莱山:55岁农行员工勇救3名落水少年

□ 本报记者 王典 本报通讯员 朱沙 杨新刚

近日,一篇题为《亲眼看到3条鲜活的生命差点在刹那间毁灭》的文章在朋友圈不断被转载,并引起了强烈反响。人们在惊叹三个少年在生死一线间逃离险境的同时,也很好奇到底是谁奋不顾身一人救下三名落水少年?

文章在朋友圈发出后,第二天,转载量就已接近6000,并有热心网友找到了救人者,这位“无名英雄”就是农行山东烟台莱山支行原副行长——胡殿光。

6月3日,记者在莱山见到了正在休假的胡殿光。今年已经55岁的胡殿光是农行烟台莱山支行原副行长,性情爽直,身材魁梧。在记者的一再询问下,胡殿光详细讲述了事

情的来龙去脉。5月30日端午节那天中午,因为天气闷热,胡殿光就来到事发地——海阳倪家水库游泳、散步。当他正在岸边休息的时候,突然听到不远处有小孩大声呼救:“爷爷,你快来救救我们吧,有人掉水里了!”

胡殿光三步并作两步,走近后看到有三个孩子在水中挣扎。见到此景,胡殿光没有丝毫犹豫,立刻跳进水里,先将靠近岸边的两个孩子一个一个拉上岸来。“等我将他们两个救上来后,第三个孩子已经距离岸边大概5米远了,水很深,只剩下几根手指还在水面上伸着。”胡殿光向记者描述。

看到情况危急,胡殿光将两个孩子救上岸后,立刻游到第三个孩子身边。“我刚到他那里,那个孩子一下子就我的脖子搂住

了,我的头也抬不起来。”胡殿光说道,“我也顾不得考虑什么危险了,在当时的情况下,我只能带着他拼命往岸边游。”

成功将三个孩子救上岸后,胡殿光的第一感受就是太累了,气喘吁吁,毕竟已经50多岁了,再加上腰不好,所以很吃力。

胡殿光奋不顾身救人的这一幕也被在不远处游泳的阿杰目击。“我当时在隔岸边100米开外的地方,看到三个孩子掉进水里后,我就加快速度向岸边游去,但是距离太远了。当我上岸后,三个孩子已经获救了。我看到其中一个孩子脚上划了一道口子,就把他送到医院去了。当时事情紧急,现场比较混乱,也没来得及问救人英雄的姓名和联系方式。”阿杰说。

“孩子是父母的希望,若真的出了什么

事,我们就没希望了。”其中一个孩子的母亲李女士哽咽地说道。“胡大爷奋不顾身地救了三个孩子,我们会永远记得他的恩情。”另一位母亲刘女士这样告诉记者。

在确定是胡殿光救了孩子之后,三个家庭一致决定要亲自登门当面感谢,但是都被胡殿光拒绝了。“我们打了很多个电话,才最终联系上胡大爷,我们真的是非常感动,也很感恩,胡大爷做好事不留名,为我们后辈树立了榜样。经过这件事,孩子们都知道错了,我们也教育孩子不能忘记爷爷的恩德。”李女士说道。

“我救他们也不是让他们感谢的,遇到了就去救了,这是缘分,没想那么多。”这是胡殿光在采访中说得最多的话,也是他对三个家庭的感谢时说的话。

## 二维码大战推动中国支付更强竞争力

### 锐思维

我们关注财经热点

□ 李轶

近日,济南的商铺柜台集体出现了云闪付的标志,通过手机银行扫描商户的二维码或者调出自己的二维码,就可支付结算,并有减免促销活动。银联此次与银行联手转战二维码支付,是传统支付机构对互联网巨头独占移动支付市场的必然反击,竞争的加剧必然推动中国线下支付技术的进步,从长远来看,还有望推动中国的二维码支付方式加快“走出去”。

中国银联和银行业的反击战可谓声势浩大。5月27日,中国银联联合40余家商业银行在京共同宣布,正式推出银联云闪付二维码产品。6月2日起,在全国40个知名商圈约千万家商户,使用银联云闪付刷

卡,手机银行扫码支付,均可享受优惠折扣。

2014年,以支付宝等为代表的第三方支付机构不断对二维码支付技术进行提升,拓展商超、餐饮等线下高频支付场景,培养消费者的使用习惯,最终攻占了移动支付市场的绝大部分江山。相比而言,银行则错过了战机。直到2016年7月,工行正式推出二维码支付产品,成为国内首家拥有该产品的商业银行。随后,交通、招商等多家银行也推出二维码支付产品,但市场已是今非昔比。

互联网市场的规则是“赢者通吃”,后来者抢夺市场成本会高很多,但看目前的市场情况,就会认同这场反击战的必要性。近期发布的《中国第三方支付移动支付市场季度监测报告》显示,一季度,中国第三方支付移动支付交易规模达到18.09万亿,其中支付宝和腾讯市场份额达到了93.21%。在传统业务增长乏力的情况下,消费金融是商业银行不多的选择之一。

无论是商业银行还是中国银联,合

作进军二维码支付市场双方都是好事。银行二维码支付在市场竞争力不足的原因除了起步较晚,更重要的原因是分散作战难成气候。举个简单的例子,全国100多家商业银行,各自研发基于自身的二维码支付技术,商家就有可能要提供100多个二维码,这很难实现,也容易造成资源的浪费。与其他机构相比,银联在境内商户覆盖上有绝对的优势,银行对接银联的统一标准后,就可以借助银联的网络实现场景切入。目前,首批支持云闪付二维码的商业银行已超过40家,年内其他主要银行也将基本实现全部开通。银联与银行联手转战二维码支付,银行机构可以更多地将人力、资金、流量等资源投入到产品创新、用户体验层面,建立核心竞争力。

对银联而言,只有不断创新提升竞争力为银行提供更好的服务,才能在银行卡清算市场开放中立于不败之地。银联参与下的二维码支付涉及于组织、发卡机构、商户和收单机构,与实体银行卡支付的差异仅仅在于支付信息交互方式的变

化,其后台账户仍基于实体银行卡账户。“四方模式”中不存在资金沉淀虚拟账户可能带来的金融风险,作为银行一方也可以获取透明、完整的支付信息,有利于风险识别管控和客户关系管理。

对于支付宝、腾讯理财通等第三方支付机构而言,传统金融机构的积极介入,在加剧市场竞争的同时,更能推动各方博采众长,进而推动中国二维码支付业务技术的进步。

从长远来看,由于VISA、万事达等卡机构并未有效探索二维码支付,国内二维码支付市场的竞争激烈化,必将进一步推动我国支付服务与支付标准“走出去”。目前,除了在国内推广,银联国际正积极推动香港、新加坡、印尼等多个境内持卡人经常出行地区的二维码业务,随着全球范围内加速采纳银联标准,引入银联技术,银联成为国际支付行业标杆也将水到渠成。同时,支付宝、腾讯理财通也都加快了海外市场的布局,中国的二维码支付技术“走出去”步伐将越来越快。