

信用卡消费成经济新引擎

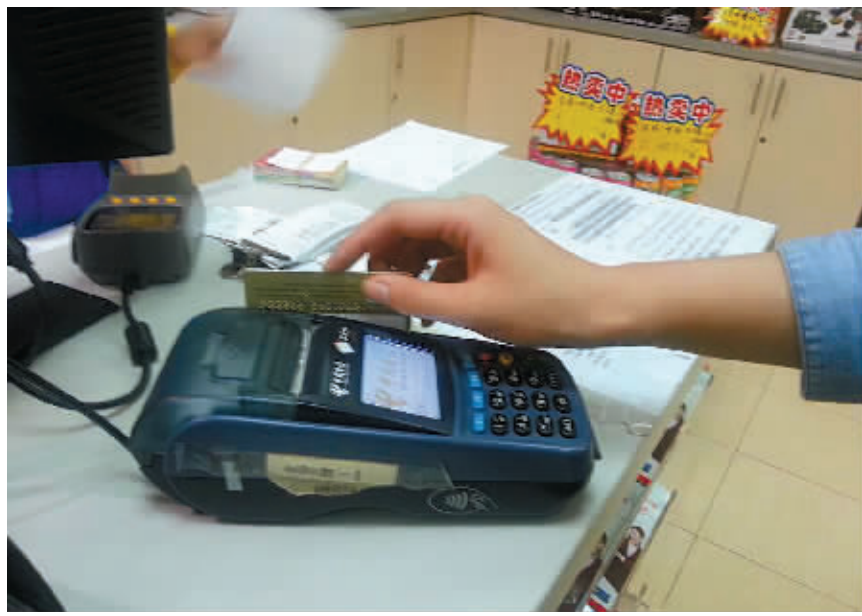


□本报记者 杨绪忠

“看电影、洗车、美食、零利息分期、逛商场返现等，凭着一张信用卡就享受多种折扣，带来的实惠真多！”昨天，广发银行的信用卡消费者李小姐对该行发行的信用卡表示满意。

如今，在甬城的各个商圈，消费者扎堆拿着信用卡“喜刷刷”以换取折扣或享受优惠福利，正成为一种普遍的消费现象。而这背后，则体现出信用卡消费对经济增长的带动作用。

本月初，中国银行业协会发布的《中国信用卡消费白皮书》显示，截至今年上半年，中国银行业整体信用卡授信余额达到6.4万亿元，同比增幅超两成半；信用卡消费支出对GDP的贡献率达到60%。去年，中国信用卡交易总额占全国社会消费品零售总额的比重接近六成。这组数据背后所承载的巨大价值和深远意义就是：居民的消费习惯已经



信用卡刷卡消费正成为甬城市民生活必不可少的一部分。(杨绪忠 摄)

从现金消费向信用消费转变，信用卡消费成为拉动经济增长的主引擎。

“我行以推动信用卡消费为己任，给客户带来安全便捷、经济实惠的消费

体验，并在宁波消费金融市场闯出了一片新天地，目前所发信用卡已涵盖居民餐饮、娱乐、出行、教育等诸多领域，以切实的优惠获得客户极高的参与度。”

广发银行宁波分行行长祁一飞表示。资料显示，截至三季度，广发银行信用卡累计发卡96.5万张，年度信用卡交易额165亿元，连续三年蝉联宁波地区信用卡市场消费排名第一。

记者了解到，互联网时代如何合理运用互联网和移动互联网技术和思维，为客户提供合适的产品、安全的消费和便捷的服务，正成为甬城各家银行信用卡产品竞争的焦点。

以广发银行为例，在为客户提供安全的消费方面，早在两年前，广发银行就成为业内首家承诺凭密盗刷赔付的银行，让客户真正敢消费、不怕丢卡；首创持卡人主动参与风险管理的“交易开关”，持卡人可“一键”管理自己的信用卡安全，做到了新增损失率及欺诈实损率的“双低”。

在为客户提供便捷的服务方面，作为首批微信银行之一的广发银行信用卡微信银行支持客户在线办卡、激活、调额、还款、实时查询交易明细等功能，最大程度契合互联网用户习惯。

分析人士认为，面对庞大的消费者和持卡人群体，银行机构不仅要靠信用卡的便捷性上花功夫，更要持续加大技术和服务创新的力度，才有可能在竞争中立于不败之地。

全国风控大会在甬举行

日前，以“风控创造价值”为主题的全国第三届风控大会暨风控协会成立仪式在镇海物流枢纽港举行。

会上，相关领域专家学者围绕“现货期权交易的可行性”“软件系统的高可用和信息风险控制”“交易风控协会发展史”等内容发表演讲。与会专家认为，在互联网金融高速发展、现货投资日新月异的背景下，风险控制是实现交易平台价值最大化的可靠保证。

此次大会由广东省贵金属投融资协会主办，宁波都普特商品电子交易中心承办。(杨绪忠)

海曙出现“新酒保”

传统酒类销售需要经过许多中间环节，而且要到商店提货。互联网的出现，打破了传统模式。日前，海曙电商园区一企业推出“点点酒”平台，通过大量线下“酒保”构建线上销售和线下配送于一体的酒水营销网络。

该平台兼具滴滴打车的LBS预订功能和达达的众包物流模式，汽车和电动车车主、店铺老板以及有空余

时间的人充当“酒保”，手机接收到订单后，会根据系统派单要求，就近、最快把酒送到消费者手中。“我们现在有上万个‘酒保’，几分钟就能配送到位。”该平台相关负责人告诉记者。

众多的“酒保”还是一个“移动仓库”，为酒水零售商和电商节省了大量的仓储费用。通过返利，“酒保”所售酒水价格不但比实体店低，还比网上有竞争力。(张伟 张黎升)

浙商银行小额贷款破千亿元

日前，浙商银行全面启动创新创业“双创”贷款行动计划，与中国进出口银行浙江省分行、信宜公司、杭州未来科技城、杭州恒生鼎汇科技公司等机构签署小微金融合作协议，共筑“双创”金融服务链。

根据协议，中国进出口银行将向

浙商银行发放贷款，再由浙商银行转贷给符合要求的小微企业客户，用于“双创”经营活动。这是国内商业银行与中国进出口银行以转贷款形式首度联手在小微金融领域开展合作。

截至三季度末，浙商银行小微贷款突破千亿元大关。(杨绪忠 林备军)

海曙国税局绩效考核评见成效

今年以来，海曙区国税局全面推行以制度体系、指标体系、责任落实体系和结果运用体系为内容的绩效管理体系，有效发挥绩效考核“指挥棒”作用，实现了个人绩效和单位绩效的共同提升。

该局完善绩效考核运行机制，健全各项考评制度，并依托考评信息系统，建立以季度、半年度等为周期的绩效管理分析机制。坚持谁

“高产”谁受益、谁出问题谁负责的责任追究机制。为防止绩效考核工作“走过场”，对绩效考核坚持做到“三个结合”，即干部年终绩效考核与日常考核相结合、个人自评与科室评议相结合、科室评议与考评小组评议相结合。发挥考评导向作用，将绩效结果作为评优评先、干部提拔和工作岗位调整的重要依据。

(董娜 张鼎胜)

畅想软件：打造外贸信息化服务生态圈



□本报记者 余晓辰 通讯员 屠炯

现如今，雨后春笋般出现的外贸信息化服务平台，已经成为中国“互联网+外贸”迅猛发展的生动注脚。在“杀人”这个领域的众多信息化服务企业，畅想软件无疑是极为耀眼的一家。

今年，宁波畅想软件股份有限公司成功登陆新三板，是江东区首家新三板企业。“新三板不是畅想软件的终点，畅想软件的新目标是充分利用资本市场的力量推进企业再发展，成为服务外贸行业的强者平台。”畅想软件副总经理肖忠炳表示。

畅想软件全新推出的“i9”系列产品，采用智能客户端软件架构技术，吸取了数千家外贸公司及工贸一体化企业的管理经验，为用户提供行业整体解决方案和集成服务，得到了各类型用户的一致好评。

今天的成功，让往日创业的艰辛更显得弥足珍贵。2001年，承载着几个年轻人梦想的畅想软件正式启航。投资人给畅想软件的第一笔投资不算多，一共15万元。为了早日推出新产品，公

司同仁们天天通宵达旦。灵桥广场内70平方米的办公室成了大家共同的家，累了就打游戏提提神，困了就趴下休息片刻。

渐渐地，畅想软件有了自我造血能力，资本也再次抛出了“橄榄枝”。引入战略投资后，畅想软件吹响了开拓全国市场的号角，进入了高速发展期。短短两三年间，公司陆续开拓了华东、华南、华北等市场，团队规模从30人发展到了200人，营收规模增加了十几倍，品牌影响力也得到了进一步提升。

如今，畅想软件已在纺织服装、日用杂货、五金机电、汽配、电子电器、化工、文体用品、工贸一体等10多个行业拥有成熟解决方案，客户有5000多家。对全国外贸企业信息化起到的巨大推动作用，为畅想软件赢得了“中国

信息化杰出贡献单位”“中国外贸管理软件领军企业”的口碑。

“国内外贸行业已经有了一定的信息化基础，畅想软件将致力于推动外贸企业信息化由PC端向移动端发展。”肖忠炳表示，随着跨境电商的发展，畅想软件将通过“行业合作+项目投资”的方式整合外贸服务内容，建立外贸信息化整合服务平台，打造外贸服务生态圈。

据介绍，畅想软件已经投资外贸帮手网络科技有限公司，合作建立外贸行业在线教育和学习平台，并计划在跨境电商领域展开合作和项目建设，实现服务资源共享。同时，畅想软件正积极与大型集团进行外贸项目合作，进行与外贸相关的布局。2016年，对于畅想软件来说将是繁忙的一年。

书记加油，党员向前冲

□范昉

对应之策和工作思路，就形成了“倒逼机制”。想想，确实如此：5年，只有5年！没有退路，必须应对。“倒逼”能使我们清醒，增强紧迫感、责任感，“开始就是倒计时，一箭离弦不回头”。

有一种境界叫“奉献”。我们所追求的，是大国小康，是一个共建共享的中国。对党员干部来说，要用自己的辛苦指数，来换取人民的幸福指数。共享是人民的权利，小康是最大的民生。为民众谋福祉，党员干部理应辛苦。决不能热衷于面子工程和短期行为的“牛市”，不问群众满意度和幸福指数的“熊市”，而要以勤奋、敬业、苦干和实干、激情、汗水，努力奉献和工作。那种不思进取，只追求小家奉的现代化，“官职不大也不小，工资不低也不高。老婆孩子安排了，舒舒服服最美好”的小算盘，决不能再打了。

有一种价值叫“担当”。发展的动力和压力，需要通过组织体系，一级一级的

传导到每个基层组织和每个党员干部身上。这就好比一局棋，将帅中堂，相士左右，车马守卫，兵卒冲锋，各有各的担当，担当精神应真正成为党员干部的价值取向。把宁波看成是一个“家”，书记、市长就是大当家的，三江治理，市领导担任河长，正是担当精神的体现。现在机关中流行一些负面言论，如“当官要当副，千万莫常务”“还是虚职好，肩负责任少”“担当有风险，无辜一身轻”“多做少做，等等，皆与“事不避难，敢于担当”的精神价值背道而驰。

有一种追求叫“严实”。不久前，一位市委领导与从德国培训回来的21名干部集体谈话时说：大家从德国回来，应该发现德意志民族最显著的特点就是两个字——严、实。大家在那里看到的每一座建筑、每一件家具、每一套设备、每一个产品，都是为“百年大计”打造的，德国也就成了品质的代名词。前不久，见诸报端

的“总理问笔”发人深思，被李克强总理赞为好用的笔，正是由德国制造的。总理之问，可以引出无数之问。每个党员干部应该义不容辞接过总理之问，从制笔到做每一件事情，注入一种永恒精神，那就是严和实。不严不实，何来精品，哪有品质？

有一种姿态叫“蛮拼”。年初，习总书记在新年献词中说“我们的各级干部也是蛮拼的”，引起广大党员干部的共鸣。“蛮拼”成为热词，富有时代气息，具有发展含义。“蛮拼”不是蛮干，是有定力有章法的，表达的是一种进取的志气、奋发的状态，爱拼才会赢。党员干部是关键少数，“蛮拼”应成为工作新常态，要付出“白加黑”“五加二”的辛劳，带头为梦想打拼。那种“爱岗不敬业，要权不履职，上班当甩手”的状态，那种“隔着玻璃看一看，围着村子转一转，摄影机前站一站”的做派，是难以为继的。

“抓16只鸟获刑10年半”量刑重不重

□杨涛

河南郑州一在校大学生闫某，暑假时和朋友王某某狗鸟窝抓了16只燕巢出售，因涉嫌非法收购、猎捕珍贵、濒危野生动物罪，二人分别被判有期徒刑10年半和10年，并处罚金(12月3日中新社)。

此案一经披露，就引发热议，有网友质疑称“人不如鸟”，指责当地司法系统小题大做。新浪网发起的相关民意调查显示，超过77%的网友认为量刑过重。真的这样吗？

这事还得回到法律上来。抓16只普通的鸟，当然不会判这么重的刑，但闫某抓的是燕巢，属于国家二级保护动物。根据最高法院的相关司法解释，非法收购、运输、出售国家二级保护动物(所有类)，6只到9只就是情节严重，须处五年以上十年以下有期徒刑，并处罚金；10只以上的，属于情节特别严重，处十年以上有期徒刑，并处罚金或者没收财产。闫某和王某某抓捕和出售了16只燕巢，属于情节特别严重，对他们判处10年半和10年有期徒刑，并处罚金，是在法律规定的范围内量刑，根本谈不上过重。

当然，如果闫某在抓鸟时，不知道是燕巢，以为是普通的鸟，那也情有可原。

干部犯事后纪委书记“连坐”不冤

□魏文彪

今年中央第三轮巡视已展开一个多月左右。据不完全统计，已有9家被巡视单位查处80多人，他们或因涉嫌严重违纪，或因违反中央八项规定，或因违反中央巡视工作纪律。另有多名纪委书记因“落实监督不力”或“未(严格)履行监督责任”被“连坐”(12月2日人民日报)。

干部违纪乃至违法犯罪，其自身纪律与法律意识淡薄固然是主因，单位纪检部门未能有效履行监督职责，也脱不了干系。比如，中央音乐学院党委常委、院长王次昭为其女违规操办婚宴问题，正如通报所指出的，学校党委副书记、纪委书记连焜磊作为落实党风廉政建设监督责任的第一人，对王次昭的行为未予阻止，亲自出席婚宴，没有严格履行监督责任。而可以想象的是，如果连焜磊作为学校纪委书记，能对王次昭为女儿违规操办婚宴予以劝阻，此一违规违纪行为就可能得以避免。

连焜磊的行为反映出当前一些地方和单位的纪检部门，面对本地本单位主要负责人违规违纪行为时，缺乏

履责、缺乏担当甚至形同虚设的现实。而纪检工作人员对领导干部违规违纪行为不制止、不查处，就是不作为，就是纵容。出现这种情形，有关方面不但应对违规违纪的领导干部予以惩处，还应对其失职的纪检部门负责人实施“连坐”处理。

令人担忧的是，当前有些地方和单位的纪检部门负责人不但存在失职与不作为现象，甚至出现违规违纪乃至违法犯罪行为。据《人民日报》报道，十八大以来，全国纪检监察系统共处分违纪干部3000多人，仅中央纪委机关就查处14人。

由此来看，唯有对那些失职与不作为的纪委书记实施严厉的问责，干部犯事后给予“连坐”处理，对那些知法犯法、以权谋私的纪委书记依法依规予以严惩，涉嫌犯罪的依法追究刑事责任，才能促使各级各地纪检部门工作人员切实履责、积极作为。打铁自身硬，避免灯下黑，纪检部门才能更好地发挥监督作用，更有效地遏制各类违规违纪现象的发生，进一步促进反腐败斗争与党风廉政建设。

“O2O”不是APP法律责任的“避风港”

□郭敬波

刘小姐通过手机在APP平台订购美甲服务导致眼角膜受损，她将O2O服务平台的软件公司和美甲师告上了法庭。近日，上海市徐汇区人民法院作出一审判决，认定APP免责声明无效，需承担三成补充责任(据11月29日新华社电)。

随着互联网产业的发展，网络团购异军突起，吸引了越来越多的消费者参与，特别是手机APP平台下的“O2O”网购模式，通过在线支付与线下消费相结合，为消费者提供了极大的便利，成了当前主流的网购模式。但这种模式由于网站经营者直接参与交易，使得其与商家、消费者三者之间的关系变得复杂。有人认为，APP平台的“O2O”经营模式，平台与商家之间类似“合伙经营”，平台说白了就是商家的合伙人；也有人认为，“O2O”交易模式之下的APP平台类似于大商场中的“柜台出租”，平台的身份相当于租赁人；还有人认为，APP平台实际上就是一个“中介机构”，平台扮演的是居间人的身份。

身份地位的不同，决定了法律责任的差异。由于“O2O”交易模式下APP平台的法律责任模糊，出现纠纷时，消费者难以找到“下家”，不知该向谁求偿。前几年出现的“美团团购券无效事件”，其间的“违约责任”就不了了之。有人甚至怀疑，这并非商业疏漏，而是两者联手搞的一次巧妙炒作。无独有偶，京东商城也曾发生过“绍兴樱花行”“辛亥花、药王谷踏青赏花行”等多款1元团购旅游产品，引来万余名消费者争

相购买。而当大部分买家收到购买成功的确认，并作了充分的出游准备之后，京东商城却以“工作人员失误”“网页处于测试阶段”等理由单方面取消了这些团购。

笔者认为，在“O2O”经营模式中，APP平台是“混合型平台服务提供者”，其民事责任也应当是“混合性”的，包括违约责任与侵权责任两种。法律对APP平台团购的约束，不仅要通过立法使团购交易纠纷有法可依，最主要的是，要平衡各方当事人的利益，使其合理分担风险，体现出“公平交易”的原则。比如“美团DQ团购券无效事件”，美团非但应当退还消费者的团购款，还应承担相应的违约责任。

就本案来说，APP平台扮演了平台服务提供者和商品经营者的双重角色，所以应当承担与两者相适应的基本法定义务，包括商家对消费者造成损害的侵权责任。当然，“O2O”式的团购不同于传统交易，具有虚拟性、安全技术要求高的特点，对于交易中的侵权行为，APP平台有时很难预料，不能对商家施以过严的审查、监控义务。因此，法院判决该平台承担三成的补充责任。此前，也有报道称“饿了么”“美团外卖”“大众点评”“淘点点”等APP外卖平台对商家审核不严，致使无证餐厅在平台上“畅通无阻”，APP平台对于商家的审核不严可见一斑。

不同运营模式下，APP平台的法律地位不同，消费者与之对应的基本权利也不相同。因此，要通过立法，分清不同运营模式下团购APP平台、商家、消费者的基本责任与义务，才能促进APP平台的健康发展。

