

中国(浙江)自贸试验区挂牌

中国大宗商品保税燃料油、天然气上线



中国石化燃料油销售有限公司、中国船舶燃料有限责任公司、中石化长江燃料有限公司等多家企业与中国(浙江)大宗商品交易中心有限公司签订战略合作协议。

中国(浙江)自由贸易试验区挂牌暨建设动员大会日前在杭州举行。浙江自贸试验区的实施范围119.95平方公里,全域设在舟山。重点提出了转变政府职能、推动油品全产业链投资便利化、贸易自由化、拓展新型贸易投资方式、金融管理、通关监管等五方面试点内容。

浙江自贸试验区的发展目标是经过三年左右有特色的改革探索,基本实现投资贸易便利、高端产业集聚、法治环境规范、金融服务完善、监管高效便捷、辐射带动作用突出,以油品为核心的大宗商品全球配置能力显著提升,对接国际标准初步建成自由贸易港区先行区。

当天,中国(浙江)大宗商品交易中心有限公司(下简称“中国大宗公司”)保税燃料油、天然气上线仪式也同时举行,目标在今年实现保税燃料油交易量300万吨、天然气交易量100万吨。

推动大宗商品贸易自由化,提升大宗商品全球配置能力是建设舟山自由贸易港区的重中之重。2015年12月底经国务院正式批复设立的中国大宗公司,作为市场的运行及管理主体,是全国

唯一冠以“中国”字样的大宗商品交易中心,承担着培育产业,打造舟山乃至浙江电子交易集聚区的重任,目标是建设以舟山为核心,涵盖宁波及周边区域,辐射长三角地区和长江经济带的区域性大宗商品交易市场。交易中心作为自贸区和江海联运服务中心发展的核心建设平台,在2015年度100个浙江现代服务业集聚示范区综合评价排名第一。

中国(浙江)大宗商品交易中心提出,中心将以保税燃料油、天然气挂牌交易为突破口,建立东北亚保税燃料油交易中心,加快集聚国内外保税燃料油及天然气供应商、贸易商、交易商等。2017年,交易中心将继续做实电子交易,争取完成电子交易额1.5万亿元;加快大宗商品贸易集聚,现货贸易额争取达到450亿元;实现煤炭交易量1500万吨。按照自贸区任务要求,适时发展中远期的现货交易与国际接轨,并进行期货交易的探索与试验。下一步,还将继续积极谋划与推动大宗商品市场建设,与国内知名国企、央企等合作,分步陆续打造油气、煤炭、金融资产等专业化交易平

台。舟山市政府相关负责人表示,从舟山群岛新区批复到舟山江海联运服务中心批复设立,再到自贸区批准设立,从新区规划到自贸区发展目标,始终将大宗商品交易的发展放在国家战略的最前沿,其核心地位不言而喻。接下来,舟山将以打造油品为代表的大宗商品交易贸易一体化为突破口,实现国家战略,服务地方经济,最终建成国际性大宗商品综合交易、结算和定价中心。

参加仪式的中国石化燃料油销售有限公司、中国船舶燃料有限责任公司、中石化长江燃料有限公司等多家企业的相关负责人,与中国大宗公司代表签订战略合作协议。

中国石化燃料油销售有限公司副总经理韩雪岭说,保税燃料油的上线运行,既有利于中国保税燃料油经营规模的扩大,也可以推动以舟山指数为代表的中国保税油价格指数的形成,是浙江自贸区对保税油经营者和国际航运企业的重要支持,也是服务于国家一带一路战略的重大举措。

林上军

监管趋严收益下行 多家上市公司撤离 网贷行业二八分化加剧

互联网金融曾是各路资本追逐的热门概念,如今正被不少上市公司抛弃。据不完全统计,已有盛大矿业、匹凸匹、高鸿股份、奥拓电子等10家A股上市公司剥离P2P业务。伴随着监管的深入,存管指引的发布,各地监管细则的陆续出台,上市公司进入P2P领域的热情悄然退潮,一些中小平台在与大平台的竞争中彻底丧失优势,行业二八分化进一步加剧。

短短两年,上市公司布局P2P的局面可谓冰火两重天。2015年互联网金融风头正劲,嗅觉灵敏的上市公司也掀起了收购、参股或设立互联网金融公司的浪潮,其中涉足P2P的公司不在少数。

据网贷之家的统计数据,截至2017年2月,上市公司系P2P运营平台数量已达116家,累计停业及问题平台数量为4家。这些火速布局P2P的上市公司甚至跨界转型,将主营业务改成了互联网金融。

以匹凸匹为例,这家原主营房地产的公司于2015年5月宣布更名转型为互联网金融公司,同时成为A股首家P2P公司。然而,公司并未真正开展P2P业务,也没有带来相关利润。今年3月28日,匹凸匹公告称,因2015年、2016年公司净利润均为负值,股票将被实施退市风险警示,其股票简称也由“匹凸匹”变更为“*ST匹凸”。公告同时称,公司将启用新网站,曾被宣称“价值10亿”的域名www.p2p.com已停止使用。

“上市公司涉足P2P一方面是为了布局互联

网金融战略,实现发展转型;另一方面不排除炒作概念,那时只要贴上互联网金融的标签,公司股价就能蹭蹭涨。”沪上一位网贷平台从业者表示,P2P行业在当时比较受投资者欢迎,也更容易打出知名度,给公司带来可观收益。

梳理相关数据可以发现,上市公司系P2P平台数量增长明显放缓。2016年12月至2017年2月,数量则维持在116家,停止了增长。众多资本撤离P2P的背景是行业收益率下降以及监管趋严。网贷之家最新发布的数据显示,3月网贷行业综合收益率为9.41%,环比下降了10个基点,同比下降了222个基点。

与此同时,P2P行业已告别野蛮生长,迎来监管升级。去年8月《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》正式落地以来,多家上市公司宣布退出P2P行业,还有部分上市公司减持P2P股权,减少P2P领域投资。而从目前来看,各地网贷平台监管力度还在持续升级。

事实上,在发展初期,P2P行业套利现象严重,许多用户抱着“薅羊毛”的心态进入P2P领域,那个时候的行业较为无序和混乱。拍拍贷CEO张俊说,随着监管的深入,存管指引的发布,各地监管细则的陆续出台,一些中小平台在与大平台的竞争中彻底丧失优势,因此,行业二八分化进一步加剧。

从投资人角度来看,随着监管整治更加规范严格,合规成为平台生存硬性标准。“很多投资者

为了避险,纷纷从小平台转向合规大平台进行投资,从而导致前百名平台交易额增加值占比近九成。”投哪网董事长吴昱勇称。

另外,随着投资者教育的不断积累,“投资用户早已从最初的看收益到看实力、看品牌,更加理性稳健,这也是行业二八分化加剧的重要原因。”中再融副总裁侯君说。

去年以来,行业优胜劣汰趋势更加凸显。在你我贷创始人严定贵看来,行业资源将向拥有更多资源的领军企业聚集。目前,大平台开始倾向整合自身优势资源,向集团化运作进行升级转型,拓展多元化业务,开发新客户,提升产品服务、风险管理等经营能力。

值得一提的是,虽然监管不断加码,但是3月份P2P网贷行业的成交量仍创出单月历史新高。对此,财路通联合创始人王崇羽认为,对于投资者而言,监管的加码是行业去粗取精的过程,其结果只会让这个行业更加健康,因此投资者信心会更大,投资金额增长也就成了必然。

新联在线COO陈智诚表示,网贷行业在提高金融资源配置效率,扩大金融服务半径等方面,都具有独特优势,而投资热情的高涨更凸显了投资者的理财需求仍未饱和,借款者的融资痛点还没得到很好地解决。随着合规性的加强,网贷的发展将更加创新、更加常态化。

梅双 刘丽

吴兴农商行为春耕备耕送上“及时雨”

“真是太感谢了,这10万块钱对我们来说,就是‘及时雨’啊。”说起湖州吴兴农商银行对自己的支持,施福康不无感慨地说道。

施福康从湖州市织里镇大港村流转300亩土地,从事粮食种植和水产养殖已经有10多年,今年开春后,他和妻子两个人趁着晴好的天气,抓紧修缮水渠、翻耕土地,希望能有个好收成。然而,资金问题成为了不期而遇的“拦路虎”。“要购买种子、化肥、拖拉机柴油,人工费现在也涨了不少,钱不够用。”吴兴农商行客户经理在走访中了解到这个情况,第二天就把10万元信用贷款送到了施福康手上。

为帮扶农业生产,助力春耕备耕,今年以来,吴兴农商行深入开展“走千家、访万户、共成长”活

动,走访的脚步遍布湖州市吴兴区乡镇街道,种粮大户、合作社、农业企业……都有吴兴农商行人的身影。“通过走访,清楚了解农户需要什么,才能知道我们的服务着重点在哪里。”该行织里支行相关负责人说。截至目前,吴兴农商行今年已累计走访涉农经营主体7369人次,建立健全农户经济档案18.92万份。

另一方面,作为“支农支小”的主力军,吴兴农商行对春耕备耕的信贷投放工作做到“三个优先”,即对化肥、农药、种子、农机具等生产资金优先发放;对家庭农场、农民专业合作社、农业龙头企业等新型农业经营主体优先安排;对科技兴农项目资金优先满足,并创新信贷支持方式,大力推广农户信用贷款,借助农村信用工程和“整村授

信、整村批发”,对人品好、守信用且有资金需求的农户实行批量放贷,今年以来,该行发放的48135万元春耕备耕资金中,有10622万元是信用贷款,有力地解决了农户的“资金”渴求。

“不光这样,我们对春耕备耕资金开启了全程‘绿色通道’,让农户贷款‘最多跑一次’,甚至不需要跑银行。”吴兴农商行业务管理部负责人对此表示。通过简化审批机制、简化贷款流程,采用移动PAD上门放贷等人性化服务和科技化办贷方式,吴兴农商行对春耕备耕资金真正做到了随贷随办、快审快办。与此同时,该行还对春耕备耕贷款给予利率优惠,切实让利于农,让农户真受惠,目前该行春耕备耕资金共计让利233万元。

赵新荣 朱炯雯 吴梦刚

浙江发布“金融机构支持经济社会发展奖” 稠州银行获三等奖

近日,浙江稠州商业银行获2016年度金融机构支持浙江经济社会发展三等奖。金融机构支持浙江经济社会发展奖是浙江省政府对金融机构在支持浙江经济社会发展方面的综合评价。

近年来,稠州银行深化改革创新,优化金融服务,有效防控风险,践行社会责任,积极发挥金融支持实体经济的作用,助推地方经济转型升级。该行践行普惠金融,倾力“支农支小”。通过不断下沉服务重心,创新小微金融产品和移动金融、上门服务等服务方式,持续提升小微金融服务水平,全年近70%贷款用于支持小微客户,涉农贷款增长20.29%,全面完成小微企业贷款“三个不低于”、涉农贷款“两个不低于”等指标。该行加强重点保障,助推供给侧改革。围绕“五水共治”“三改一拆”“四换三名”“七大产业”及特色小镇等重点工作,加大信贷投入,助推供给侧改革,年末全行重大项目 and 重大建设贷款余额增长228.66%。

与此同时,稠州银行强化创新驱动,助力区域改革试点。积极投身义乌、温州、丽水、台州等地综合改革、农村和小微金融改革试点工作,结合区域特色创新业务和产品,并发起设立了浙江稠州金融租赁有限公司,全力支持区域金融改革。该行践行社会责任,服务社会民生,持续规范服务收费,推行29项免费项目和多项减费让利措施,近两年来累计为1640余万人次节省手续费等支出近6000万元;积极投身于社会公益事业,2016年累计捐出超1000万元,并向义乌市慈善总会捐赠慈善冠名基金1亿元;全力保障消费者合法权益,积极开展防范电信诈骗、普及金融知识万里行、金融知识进万家等主题活动。

本报记者 徐璐璐

根据大数据画像开展精准服务 广发卡客户满意度达99%

广发卡客服中心将大数据运用于日常业务,基于客户历史行为数据的分析和预测实现与客户的双向互动,推动银行客户服务模式由被动向主动转型。2016年,4800万广发信用卡客户的服务满意度在99%以上。

广发卡客服中心在开发银行大数据平台的基础上,创新推出“客户Face Time—大数据时代客户标签画像”。该业务能根据客户的历史行为对客户画像进行描画,细化分群,建立客户服务专属标签群。随后将基于客户特征集合形成的客户标签以行业首创的“九宫格”界面的形式传输到客户服务系统前端,确保客服代表可以通过可视化、友好化的界面即时全面掌握客户画像及代表的用户特征和潜在需求,有的放矢地完成精准服务和差异化服务。凭借此项技术,广发卡客服中心在中国银行业协会第四届优秀客服中心评选中揽获“优秀创新奖”。

通过对近10类常见业务场景的模拟和在线抽查后,广发卡客服中心以一站式解决客户需求为创新方向,通过主动关注客户情感需要、主动外呼等方式提前捕捉客户需求,主动为客户提供相应的服务。以延迟还款为例,客服人员能通过客户标签画像捕捉有此需求又符合延迟还款规定的客户,主动为其争取宽限期,办理延迟还款。

自开展主动服务以来,广发信用卡一线客服人员服务表扬量提升400%。

通讯员 钟文斌 本报记者 金乐平

三棵树四川生态工业园投产 “绿标行动”同时启动

三棵树四川生态工业园投产庆典暨“绿标行动”启动仪式日前在四川邛崃举行。在庆典现场,三棵树董事长洪杰介绍了三棵树四川生态工业园的建设情况,以及企业的发展目标和发展战略。

三棵树作为“健康漆”的首倡者,一贯坚持对环境友好型和节能低碳产品的研制,此次,以生产水性涂料为主的三棵树四川生态工业园顺利投产,是三棵树推动产业转型升级、走可持续绿色发展之路的又一里程碑,也开启了三棵树践行“绿标行动”的新征程。三棵树将与中国涂料和颜料标准化委员会、常州研究院联合推出“绿标行动”系列活动。“绿标行动”目的在于建立统一的绿色产品体系,大力发展绿色产品,促进消费模式转变。目前,三棵树正积极参与起草《绿色产品评价涂料》国家标准,并计划通过搭建一个生态平台,带动上下游合作伙伴一起参与“绿标行动”,让整个产业链“绿起来”,这也是三棵树推动建材行业绿色发展、实现美丽家园的重要战略举措。

自2003年成立以来,三棵树便在企业发展中自觉担起生态责任,始终坚持建设绿色工厂,输出绿色产品,传递绿色理念。三棵树四川生态工业园坐落于成都市天府新区邛崃产业园区,项目一期建设总投资3亿多元,项目占地11.93万平方米,主要建筑面积约为78759平方米,年产能约20万吨。全园区实现智能化管理,通过MES系统,可随时查看产品在生产过程中从原料到成品的所有数据,快速精确的数据分析,能更好地实现安全生产、绿色生产、品质生产,让消费者更放心。三棵树四川厂不仅拥有花园式厂区,还引进了全球顶尖自动化生产线和清洁生产系统,可实现安全无污染生产。2017年,三棵树还将着手四川园区的二期规划,计划扩建一体化样板间、卷材、腻子胶等车间以及配套仓库,逐步将三棵树四川生态工业园建设成为国内乃至世界的智能制造+绿色生产的标杆园区。

邛崃享有“国家级生态示范区”美誉,此次三棵树四川生态工业园落户邛崃,衔接了邛崃生态环保的城市基因,也为三棵树的绿色发展与“绿标行动”的持续推进创造了现实条件。未来,三棵树将不忘初心,以“让家更健康、让城市更美丽”为使命,坚持“以用户为中心,与合作者共赢,与奋斗者共享”的理念,以建筑物、构筑物、家居用品表面防护和装饰的健康新材料产品和服务为核心主业,通过产品一站式、服务一体化、坚持“资本、品牌、文化、人才”战略,建立共创共享共赢机制,通过资本纽带,开展全渠道营销,从产品经营走向产业和资本运营,逐步形成纵向一体化、横向多元化的生态产业链投资控股型企业集团,成为“全球十大涂料品牌”。