

大理州公安局

“党建+”点燃基层党组织“动力引擎”

大理州公安局党委坚持把“守正”作为新时代党建工作的根本政治要求，把“创新”作为开创新时代党建工作新局面的必由之路，努力打造符合自身实际、时代特色、成效明显的党建载体和阵地，通过“多元化铸魂、多元力量汇聚、多资源运用”等方式，实现“党建+”破解基层工作难题、激发基层党建活力、点燃基层党组织“动力引擎”，有力推动基层党组织工作高质量发展。

“党建+信念”多元化铸魂 牢记政治本色

大理州公安局党委始终按照“第一标准”、落实“第一议题”、时刻牢记“第一身份”，把讲政治的要求融入贯穿公安中心工作各方面、全过程，在撰写材料、研究政策、推进工作等层面，固化“每周一理论学习、每月一主题党日、每季一专题党课、每年到基地研学”等活动，将锤炼党性、牢记党员身份融入日常，提升党员民警思想境界。

学习“身边榜样”牢记政治本色。注重挖掘在重大安保活动、党建活动、业务工作、廉洁自律、纪律作风等各个方面涌现出的先进典型，利用各种推广渠道及最美家庭、优秀基层民警等评选活动，对选树的优秀民警进行广泛宣传和推广，将榜样的示范引领作用转化为

推动工作、服务群众的实际行动。

持续推进爱警暖警活动。大理州公安局党委在队伍建设中，深入开展“五个一”活动，策划举办一次“笔墨寄情写初心，红色传承颂党恩”书画展，开展一次全体民警体检、送一次生日蛋糕、开展一次文体活动、为全体民警购买一份意外伤害保险等活动，在交流思想、抒发情感的同时，极大提升了广大民警的文化自信，切实增强了队伍凝聚力和归属感。

“党建+机制”多元力量汇聚 提升新质战斗力

党支部的战斗堡垒作用是基层最坚实的力量支撑。为克服公安机关党员民警分散在各地执行任务不便集中统一学习等实际困难，加强基层党建工作，支部书记要充分发挥“头雁”引领作用，严格落实支部和支委责任，真正实现党的组织体系横向到边纵向到底。坚持“每周腾讯视频会议”、抓实、规范、创新“三会一课”制度，通过会前协商谋划、线上自学、会上集体学习、提出疑惑、讨论交流，会下撰写心得、多次强调等方式，让各年龄段党员同志畅所欲言、各抒己见，碰撞思想火花、促进理解升华、提升党员的精神状态。结合上级“云岭先锋红旗党支部”

评选，及时发现支部工作中存在的突出问题和难点问题，建立查漏补缺、整改提高闭环机制，有效提升支部管理水平；修订完善《先进党支部评选细则》，将中心任务完成情况纳入月度考评，坚持问题导向、目标导向、效果导向，实现“评”有目标、“定”有规范、“亮”有成效。同时，用足用好谈心谈话制度，坚持“六必谈、六必访”，随时关心党员工作、生活情况，担负起教育、管理、监督、帮扶党员职责；建立警属微信群，打造队伍管理“第二阵地”，让家属在感受到支部关怀的同时，常动“妈妈嘴”，常念“紧箍咒”。

“党建+创新”多资源运用 拓展发展空间

支部大胆尝试新思路、新方法、新举措，推动党建工作与时俱进，提高党建工作的科学化、规范化、制度化水平。以实训抓人才培养。为提高党员民警的能力素质，支部坚持“引进来”（邀请省公安厅职能部门及其他兄弟单位送教上门、协同办案）“走出去”（派民警前往其他单位跟班学习），同时参加全国、省、州、县组织的各层级培训，综合提高理论和实战的能力水平。同时坚持干部轮岗交流机制，努力培养复合型技术人才，

坚持每季度开展内部技战术交流，让党员民警学有所依、干有所成、悟有所获。因地制宜打造品牌。坚持先进党支部是具有特色、亮点、可复制推广的理念，利用辖区丰富的红色资源探索党建新思路，积极参与辖区红色文化旅游“我为景区送服务”等活动，精心打造“红色基地”学习计划，组织参观烈士纪念馆等红色基地，开展“红色教育党性学思践悟新思想”等主题党日。同时，党支部之间开展党建联建及互帮互学互比活动，激发自身新动力，打造党建新品牌。以落实责任促工作开展。建立和完善党建与业务同部署、同落实、同检查、同考核机制，形成党建与业务工作管理闭环。按照“一人一岗一标准”和月工作清单销号修订完善绩效考核办法的工作机制，科学统筹，推进党建和业务考核质量评价同向发力。

[宋金友]



中信银行打造供应链金融“新模式”

在当前供应链金融蓬勃发展的背景下，中信银行创新供应链金融“新模式”，在业内首创以企业资产池为核心构建供应链金融生态；以覆盖企业全场景综合解决方案为核心，实现行业金融新升级；聚焦企业交易结算“收付管融”重要环节，为客户打造交易结算的极致体验，增强供应链金融的韧性与活力。

全面升级，构建以资产池为核心的全场景综合服务平台。中信银行企业资产池通过将企业持有的供应链资产质押入池，办理全线上、全品种融资，并全面打通与e链、信保理、信商票等交易融资产品，通过产品的灵活组合，形成覆盖核心企业和上下游企业的供应链生态体系，为企业客户提供“一个授信、一次签约、一套系统”的“一站式”综合融资服务，实现便捷的资产错配、期限错配、利率转换、银行增信及资产变现，成为企业综合融资服务的大单品。

深耕行业，推出覆盖企业全场景行业解决方案。中信银行围绕做好金融“五篇大文章”，立足科技创新、普惠金融、绿色金融等核心战略，深耕汽车产业、电力能源、国防军工、通信技术、医疗健康、电子商务等重点行业，通过全面覆盖企业全产业链的关键要素，深入挖掘企业从生产到销售的每一个交易环节，精准识别并提炼出与各行业特性高度匹配的核心交易场景，剖析其独特的交易特点及结算需求，进而提供量身定制的解决方案和服务策略，实现行业、客户、产品的对接匹配和服务资源的高效协同。

创新突破，打造客户交易结算极致体验。中信银行坚持金融工作的政治性、人民性，致力于在金融领域树立新的标杆，专注于企业日常经营中“收付管融”四大核心环节，围绕订单处理、账单生成、资金收付、账务核对、发票开具、融资安排、还款规划等一系列业务链条的精细化梳理与优化，实现供应链“结算+融资”服务能力的全面革新与升级。中信银行秉持以客户为中心的服务理念，将客户的实际需求与金融服务的创新紧密结合，从融资到结算，从金融到非金融，聚焦供应链上下游企业的各项需求，依托先进的大数据分析与人工智能技术，精准识别企业交易结算特征，不断优化业务流程，提升服务质效，引领金融发展新高度，旨在为客户打造交易结算的极致体验，助力企业在激烈的市场竞争中脱颖而出。

下一步，中信银行将继续坚守金融服务初心，聚焦客户结算需求，以“智”提“质”，持续升级产品体系，打磨行业解决方案，勇于突破创新，为客户带来前所未有的交易结算体验，与万千客户并肩同行，共同书写供应链金融新篇章。
(中信银行大理分行供稿)



建设商场家电以旧换新政企补贴燃爆市场

政府支持 厂商给力 消费踊跃

为加力推动大理消费品以旧换新，由大理州商务局、大理州总工会主办，大理市建设百货商场有限责任公司(以下简称“建设商场”)承办的“情系职工办实事·以旧换新助发展”为主题的家电专项补贴活动于12月14日上午9时启动，至晚间10点落下帷幕。

据建设商场数据显示，活动当天约有5000名顾客进场咨询或购买家电产品，产生销售2046笔，售出大、小家电总计1167台，其中，一级能效产品占到80%以上，销售总额达到600万元，一举刷新云南省线下单店单日国补家电销售纪录，创下建设商场有史以来单日销售的最高纪录。本次专项活动消费者享受到国家补贴106.5万元，企业专项补贴59.6万元。

厂商同心协力 服务精湛周到

活动当日，活动现场一片熙熙攘攘的景象。各个家电厂商纷纷派出一线促销人员到现场进行指导、推荐、销售产品，为顾客讲解产品的功能、性能、使用方法以及维护保养等方面的知识，并及时了解顾客的购买意愿和疑虑。

西门子、博世家电展柜前人头攒动，促销员忙着向顾客讲解产品的特点和优势，热情地为顾客推荐更加前沿、更加高效的新产品。促销员一边开单，一边倾听顾客的需求和意见；促销员主动向顾客展示西门子、博世冰箱的顾客打招呼，顺势打开十字冰箱，“这款冰箱每一格都藏着生活的美好与期待。”“这不，轻轻一按，生活的美好瞬间就会溢满心间。”促销员用风趣的语言介绍存储功能的便捷性和实用性。“这款产品是我们卖得最好的一款，今天下手足足便宜3000多”。在与顾客沟通过程中促销员以亲切、热情的态度与顾客交流了解真实需求，并给出一些建议，赢得顾客频频点头。促销员时刻保持礼貌和谦虚的服务态度给顾客留下良好的印象，迎来了更多的消费热潮。

政企合补30% 迎来消费热潮

这次专项活动是在一级能效国补20%、二级能效国补15%的基础上，由建设商场各品牌全场参与，包括奥马、海尔、卡萨帝、西门子、博世、美的、小天鹅、COLMO、海信、容声、美菱、三星、索尼、东芝、创维、TCL、长虹、格力、老板、方太、松下、九阳、苏泊尔、安吉尔、星星等国内各大品牌厂家拿出真金白银给消费者增加补贴和优惠，力度从5%到10%。由此，政府补贴+厂商补贴+商场优惠的让利补贴，合计补贴约达到30%。

据悉，在补贴力度加码、推出品牌幅度更广的政策支持下，以旧换新有力撬动了潜在需求转换为现实需求，从而推动新一轮消费升级，同时也让存量竞争的家电市场焕发出新活力。

补贴加码实惠 家电市场潜力广阔

临近晚上10点，建设商场一楼、二楼家电卖场仍然是人声鼎沸，热闹非凡。

家住中梁一号院小区的杨女士就是国补+企业补贴这一政策的受益者之一。在新家搬迁过程中，14号当天，她抓住专项活动机遇，购买了扫地机器人、电视机、智能门锁等家电产品，享受到了政府补贴与企业补贴的价格优惠。例如，一台原价14999元的100英寸海信4K智能激光电视，经过补贴实际支付价格降至7999元，几乎节省一半开支。

当天，销售热潮首先席卷多个头部品牌，如海尔、卡萨帝冰箱、洗衣机200多台；西门子、博世冰箱、洗衣机90多台；海信电视106台；索尼、东芝彩电40多台等，越来越多的家庭向高端产品倾斜，而节能环保的家电更是成为家庭的新宠。

海信电视销售人员告诉笔者，当天的专项活动带动了75英寸、85英寸及以上超大屏电视备受顾客青睐，占比达到75%，显示出电视市场的消费前景十分可观。尤其是随着技术的进步和成本的降低，超大屏电视、巨幕电视已不再是奢侈品，而是消费者负担得起的影音娱乐

设备，越来越多家庭正在体验超大屏电视、巨幕电视带来的震撼视听效果。这背后是产品不断升级及消费者对高品质影音体验需求的提升。

小家电优惠幅度让顾客更是喜出望外。西门子烤箱、洗碗机让利幅度几乎达到三分之一。科沃斯扫地机器人原价5998元，实际到手价5099元，比网络价5499元便宜500元。方太油烟机CXW-358-277X原价4499元，实际到手价3600元。厨电产品不仅让利大，而且促销人员更是主动作为，为消费者排忧解难，协助十多户家庭为他们解决了原来存在的老旧吊柜不敢动、担心橱柜不好改、水电没有提前预留等问题，这次最终也实现了无忧换新。

这次专项活动时间虽然短暂，但意义重大。建设商场相关负责人表示，这次专项活动的成功，与政府和厂商的大力支持分不开，特别是在接近年底的时间节点上，家电以旧换新政策效应加速释放，体现出了家电市场的强大潜力。

[石振铭]

公益广告

【社会主义核心价值观】

富强 民主 文明 和谐
自由 平等 公正 法治
爱国 敬业 诚信 友善

保护洱海母亲湖 构建和谐美家园

