

领航新征程——以高质量党建引领高质量发展

党建“长征”引领业务“破浪” 中国银联攻坚“支付为民”

中经记者 李晖 北京报道

“我们现在就像在打一场湘江战役，走访商户、复盘数据、攻坚支付服务盲区、紧盯商户覆盖率，提升支付便利性，哪里业务是‘硬骨头’，党员先上。”中国银联受

理市场部一位基层党员说道。在银联内部，“湘江战役”早已超越历史事件本身的意义，成为突围受理市场、做大做强银联网络的“湘江破浪”行动代号。作为我国支付产业核心基础设施、民族银行卡唯一品牌，银联拥有29

个总部部门、36家分公司、9家子公司，下设363个基层党组织、6578名党员。庞大复杂的组织体系下，层级多、党员分布广的特点，使银联党委面临两大课题：如何将党组织的政治优势、组织优势转化为高质量发展优势？如何以

高质量党建破解基层党建“上下联动不畅、落地不均衡”的共性难题，让党旗真正飘在业务攻坚一线？

银联党委给出了答案——在全系统启动“长征领航 银联奋进”党建主题行动。这是一项由银联党委书记董俊峰亲自谋划部署、各党委委员躬身入局，银联集团各基层党组织积极参与的党建业务融合创新实践。具体做法是

将长征十大历史事件与公司十大核心业务一一对应，从“瑞金起航”构建新四方模式到“雪山攀登”拓展国际业务，从“赤水智行”

优化技术架构到“泸定攻坚”强化产品能力建设，以高质量党建的系统性谋划、机制化推进、实效化落地，让“党建工作做实了就是生产力、做强了就是竞争力、做细了就是凝聚力”成为看得见、摸得着的发展成果。

“两纵一横”机制破题 打通党建“最后一公里”

面对挑战，银联党委将突破口放在机制创新上，核心瞄准四件事：组织怎么建、干劲怎么提、氛围怎么造、成效怎么评。

以长征十大历史事件对应十大业务，立意宏大、寓意精准，实施关键在于拆解落实，真正吃透精神，融入业务实践，这对党组织的统筹机制和工作方法提出了全新要求。“2024年银联新一届党委成立以来，一直在思考如何团结带领2万银联员工抓住数字化、智能化发展机遇，应对国际国内市场挑战，实现转型破局。”中国银联党委办公室主任张军向《中国经营报》记者坦言。

“银联基层党组织多、党员地域分布广，统筹起来难度确实大。”在张军看来，党建工作“上下联动不畅、落地不均衡”的难题，根源在于组织架构点多、线长、面广，上级部署难以精准触达基层，各单位执行积极性和组织能力存在差距。

面对挑战，银联党委将突破口放在机制创新上，核心瞄准四件事：组织怎么建、干劲怎么提、氛围怎么造、成效怎么评。

在具体实践中，在组织机制上，银联党委指导党委办公室牵头成立专项组，各基层党组织跨部门、跨分子公司组建十大“行动队”，党支部书记任队长，党员业务骨干冲在最前；在激励机制上，常态化评选“长征先锋”“长征榜样”“长征旗帜”，让实干者被看见、被认可；在宣传机制上，OA、电子屏、内部工作平台U聊同步推送先进案例，实现全员可学、可复制，充分调动党员主动性和积极性，形成牵引力；在考核机制上，将党建主题行动直接纳入年度考核，层层压实责任。

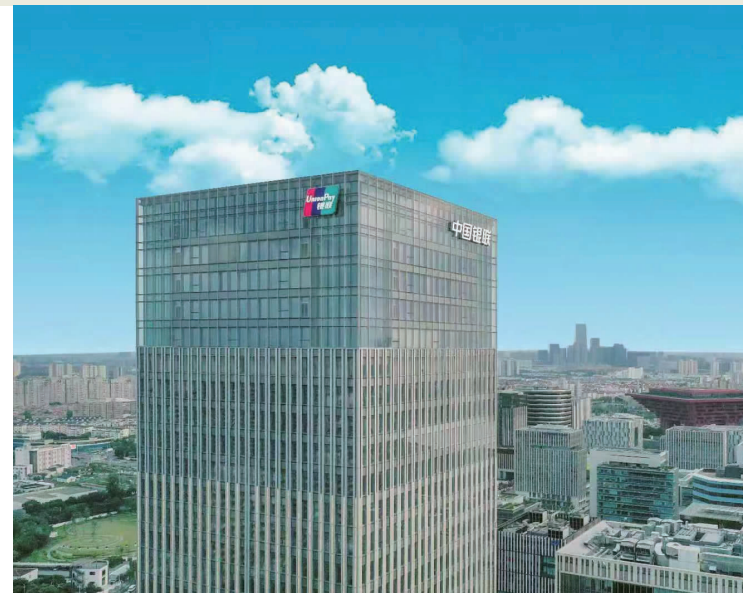
其中，颇具突破性的是银联党

委摸索出的“两纵一横”工作法，用结构设计从根本上解决党建部署传导衰减问题。张军介绍，第一个“纵”是自上而下谋划部署，党委书记董俊峰亲自谋划部署，党委委员具体指导分管单位，通过解读战略、发布案例、开设专栏，持续向基层传导部署；第二个“纵”是各基层党组织自下而上主动参与，党委发布十大行动任务，总公司支部先行先试，基层自发组队、领题推进，充分调动党员积极性；“横”则是跨单位跨区域横向组队，共同协调推进。同一个队伍之间，总公司、分公司、子公司基层党组织一起干，落地不均衡的问题自然解决。

2025年以来，银联党建主题行动已从十大行动发展为42项行动，集团内实现全面覆盖。适配党

建主题行动2.0升级，银联进一步推动跨区域联动、全员参与。京津冀联合行动队从发卡、受理、普惠金融、风控四个维度一体化服务国家战略；长三角、东北行动队以文旅场景切入，带动区域消费升级。更亮眼的是，各党建行动主动吸纳非党员、青年员工入队，占比接近30%，通过红色讲堂、实地研学、联学联建等形式，让党建从“党员的事”变成“全员的事”。

为杜绝形式主义，银联同步开展作风建设大讨论，行动队全面复盘焕新，直奔业务堵点、痛点、难点，不搞花架子。如重庆分公司结合地域特色推出“红岩情怀”六大攻坚任务，鼓励年轻人“揭榜挂帅”，以关键项目攻坚带动企业长期能力提升。



作为我国支付产业核心基础设施，银联下设363个基层党组织，层级多、党员分布广。

受访者/图

锚定“支付为民”初心 党建赋能国计民生

自上而下的党建引领，让“国之大者”“支付为民”的初心，落到了银联一个个可触摸、可感知的服务场景里。

高质量党建是国有企业的“根”与“魂”，更是金融行业坚守初心、防控风险、服务实体经济的根本保障。在“长征领航银联奋进”党建主题行动中，银联党委明确了四大成效评判标准，将是否坚持金融的政治性与人民性融入国家发展大局、是否贯彻落实好发展的重点难点问题、是否抓好班子带好队伍作为核心标尺。

张军表示，银联将党建工作与全面从严治党、警示教育一体推进，通过科学的评价体系设置，让党建成为企业守底线、促创新、保安全的“红色防线”，确保所有创新探索都在安全轨道上运行。

自上而下的党建引领，让“国之大者”“支付为民”的初心，落到了银联一个个可触摸、可感知的服务场景里。

在“雪山攀登”行动的助推下，银联境外受理网络持续延伸，现已覆盖182个国家和地区、超8000万家商户，100多个国家和地区支持银联移动支付受理；境外84个国家和地区发行了银联卡，37个国家和地区发行了超200个

银联标准钱包，银联已成为服务人民币国际化、高水平对外开放的重要金融载体。

在国内市场，“湘江破浪”行动带动了国内支付便利性持续提升，消费市场活力有效激发：19个地区、42个城市落地境内外银联卡离境退税服务；县域新增217万户小微商户受理，助农取款金额超360亿元；1万余家养老助餐网点开通银联受理服务，实现政府助餐补贴精准发放……

在党建引领下，银联的组织协同能力也实现质的提升。“通过党建主题行动，公司穿透式管理能力显著增强，上下级、各部门之间的协同更加紧密，真正把党建优势与攻坚文化，转化为了业务突破的实战能力。”张军表示。

2026年是长征胜利90周年。站在这一重要历史节点，银联将继续弘扬伟大的长征精神，持续擦亮“长征领航 银联奋进”党建主题行动品牌，以高质量党建引领业务高质量发展，让红色动能始终驱动银联在服务国家战略、践行“支付为民”的道路上勇毅前行。

长征精神融入一线 党建主题行动驱动业务突破

基层党建要发挥“灯塔”作用，既要善于指引方向，更要传递温度。

有了机制保障，如何让党建融入中心任务，最终转化为发展实绩？银联的选择是从长征精神中找到党建与业务深度融合的“魂”，通过形成“历史精神+现实攻坚”的完整闭环，让长征精神成为业务突破的强大内生动力。

“‘瑞金起航’对应重温瑞金精神，以红军长征的决心探索构建新四方模式；‘湘江破浪’传承湘江战役中勇往直前、破浪前行的精神，聚焦做大做强银联网络；‘遵义定基’对应业务风险出清，健全合规体系。”张军介绍，此外，“赤水智行”“金沙巧渡”“泸定攻坚”“雪山攀登”“草地穿越”“会宁聚力”“延安筑梦”等行动，都对应了相应的业务计划。

从内容的顶层设计来看，党建主题行动始终聚焦主责主业，坚守“支付为民”初心，紧扣国家发展战略，服务“国之大者”。

党委绘好集团“长征”路线图，基层党组织如何主动承接、细

化落地，做好“施工执行”成为关键，而基层组织带头人则是连接顶层设计与一线实践的核心枢纽。董俊峰指出，基层党建要发挥“灯塔”作用，既要善于指引方向，更要传递温度。基层党组织以党建主题行动为契机，建设“政治强、思想强、队伍强、作风强、纪律强、执行力强”的“六强”党支部。

“基层带头人（攻坚队长、支部书记）应当政治站位高、业务能力强，既要抓发展、破难题，也要培养人、抓班子、带队伍，充分调动基层的首创精神。”张军直言。

以“湘江破浪”为例，做大银联网络的宏观任务，落到基层就是一个个具体的商户、一台台支付受理终端、一个个受理码牌。“网络覆盖还有盲点，尤其是县域和边境地区，商户分散、拓展成本高，单靠行政指令推不动。”中国银联受理市场部综合团队高级总监郑晓辉告诉记者，“湘江破浪”行动攻坚队伍

不是坐在办公室发文件，总公司、分公司、子公司党员带头下沉一线，走进机场、高铁站、旅游示范区、县域商户开展巡检，甚至远赴边境口岸的免税店“扫街”——家家沟通、一个个测试，确保支付受理畅通无阻。

党员带头、上下协同，让攻坚成效持续显现：银联实现“食住行游购娱医学”重点场景银行卡支付活跃商户145.5万户，232款聚合支付码牌支持境外钱包受理，老年人和外籍来华人员支付便利性持续提升；为了让国家政策红利精准触达用户，总分子公司党员协同作战，打造了开放、高效、便捷、安全的以旧换新平台，在全国各地上线以旧换新活动，切实助力促消费、惠民生。

如果说“湘江破浪”是在国内市场的困境突围，“雪山攀登”则是银联在国际市场的拼搏开拓。这支以红军翻越夹金山壮举命名的行动队，核心任务是拓展银联

全球网络，银联国际创新产品部高级经理李鑫是其中的核心成员。“境外市场的情况比境内复杂得多。”李鑫告诉记者，不同国家和地区监管政策、本地巨头的壁垒甚至地缘政治风险，都是需要翻越的“雪山”。

在东南亚市场，为推动与本地支付网络的二维码互联互通，团队里的党员骨干长期常驻当地，一家家洽谈合作，一轮轮开展技术联调，向当地银行和监管机构反复解释银联标准。2025年12月，银联作为我国机构代表，推动中越跨境二维码互联互通合作正式落地，中国境内银联合作钱包可直接扫描越南 VietQR Global 二维码完成支付。如今，在共建“一带一路”国家和地区，银联已开通业务的国家和地区超130个，完成或参与老挝、泰国等多个银行卡转接网络建设，在银行卡国际规则标准制定中发出“银联声音”、提出“银联方案”。

第二批13家产业园落子 加工贸易“西进北上”扩面增效

中经记者 郭婧婷 北京报道

继2021年首批13家国家加工贸易产业园认定之后，时隔5年，商务部再度加码布局。

近日，商务部印发《关于发布第二批国家加工贸易产业园名单的通知》（以下简称《通知》）显示，在中西部和东北地区培育认定第

加工贸易“西进北上”提速

《中国经营报》记者对比两批名单发现，西部地区国家加工贸易产业园在整体布局中的权重加大。第一批13家产业园中，中部5家、西部6家、东北2家；第二批调整为中部4家、西部7家、东北2家。此次西部地区新增广西防城港、重庆两江新区、四川成都、贵州贵安新区、云南昆明、陕西宝鸡、新疆伊犁7家国家加工贸易产业园，实现了对西部主要经济区、开放门户和战略支点的深度覆盖。

《通知》要求，注重与东部地区合作共建产业园，进一步创新产业协作、权益共享等合作机制，促进人才、资金、技术、信息等要

素流动与共享，助力加工贸易在国内梯度转移。要探索国际产业园区合作共建新模式，加强跨境产业链供应链对接合作，推动加工贸易区域协调联动发展。

中国企业家联盟副理事长柏文喜在接受记者采访时表示，第二批国家加工贸易产业园更突出“服务国家战略、发挥比较优势、强化产业链协同”的特色。“中部地区新增江西吉安、河南郑州、湖北宜昌、湖南郴州，强化了长江中游产业承载能力；东北地区新增辽宁沈阳、黑龙江绥化，与首批大连、哈尔滨形成协同发展的产业格局。”

相较于首批园区，第二批国

家加工贸易产业园在产业定位上更强调与当地资源禀赋和现有产业基础的适配性，避免低端同质化竞争，突出产业链补链强链。中经传媒智库专家、中国城市发展研究院投资部副主任袁帅向记者指出，第二批国家加工贸易产业园的产业定位更强调与当地资源禀赋的适配性；中部地区依托劳动力优势聚焦电子信息、轻工制造等劳动密集型与技术密集型融合产业；西部地区结合能源资源优势布局特色农产品加工、装备制造配套等领域；东北地区围绕装备制造、医药等传统优势产业延伸加工链条。

亟须破解物流成本高、产业配套弱等难题

商务部表示，第二批国家加工贸易产业园加工贸易基础扎实，相关产业发展潜力大，共建合作初步形成，区域布局优势明显，承接加工贸易梯度转移具有较好基础，对本地区加工贸易和对外贸易发展带动作用较为显著。

加工贸易梯度转移已推进多年，但当前转移进程还面临制约。苏商银行特约研究员付一夫认为，核心瓶颈集中体现为综合配套与综合成本失衡。具体表现在：内陆地区物流时效偏低，供应链本地化程度不高，零部件往返运输推高成本；产业配套体系碎片化，关键环节依赖沿海供给，难以形成闭环；人才结构与技能匹配度不足，高端制造与研发人才短缺；部分园区服务效率、通关便利化水平与沿海差距明显。此外，企业转移后订单稳定性、海外客户信任度重建成本高，短期收益不显著，制约了企业主动转移的意愿。

在此背景下，国家加工贸易产业园的政策升级意义更为突出。商务部新闻发言人何亚东在近日

的例行发布会上表示，加工贸易既是我国外贸的重要组成部分，也是联结国内国际双循环的重要贸易方式。

对于设立产业园的意义，付一夫认为，其核心在于稳定加工贸易基本盘，打造承接产业转移的标准化平台，完善内陆产业配套，推动加工贸易从规模扩张向质量效益升级，同时带动欠发达地区工业化与就业，筑牢产业链供应链韧性。国家级园区统一规划、政策集成、资源集中，可降低企业转移试错成本，加速产业链集群落地。

柏文喜则从战略高度指出，在国际产业链重构、部分订单外迁背景下，引导加工贸易向内陆转移的战略意义非但没有削弱，反而更加凸显：一是安全维度，分散沿海过度集中的产业链风险，增强供应链韧性；二是市场维度，靠近内陆消费市场，更好服务“内循环”；三是开放维度，通过西部陆海新通道、中欧班列等，重振面向欧亚大陆的开放格局。

针对业内普遍关注的物流成

本高、产业配套弱等现实难题，柏文喜提出四方面举措：一是推进“物流革命”，依托西部陆海新通道、中欧班列、航空枢纽构建多式联运体系，推动“通道+贸易+产业”联动发展；二是强化平台赋能，在园区设立综合保税区、保税物流中心，实现“内陆港”功能，降低制度性成本；三是实施链式招商，不是单一企业转移，而是“整机+配套”整体迁移，快速形成产业生态；四是加快数字赋能，建设跨境电商、市场采购等新型贸易平台，降低对传统物流的依赖。

袁帅指出，加工贸易向内陆转移与“双循环”战略、区域协调发展之间有着紧密的逻辑联系。在“双循环”战略中，加工贸易向内陆转移能够促进内陆地区的消费增长，扩大内需市场，同时也能推动加工贸易企业开拓内销渠道，实现内外贸一体化发展；在区域协调发展战略中，加工贸易向内陆转移能够带动中西部和东北地区的经济发展，缩小区域发展差距，促进区域间的产业协同发展。