

# 助考服务显情怀 宣传反诈担使命

## ——工商银行四平分行开展金融公益活动侧记

全媒体记者 高鸿 通讯员 王爱平



惠民应急物品,该行深入开展“进门歇歇脚、口渴喝杯水、座椅有软垫、出门目相送”活动,助力考生旗开得胜,为考生家长送去一份清凉,用爱心践行工行的社会责任。

那一朵朵向日葵为主的鲜花,祝福考生一举夺“葵”,梦想成真;那一瓶瓶消暑饮品,送到家长的手中,代表着“您身边的银行,可信赖的银行”送去的关怀与体贴。

### 开展反诈宣传 筑牢防骗意识

每年高考期间都是电信诈骗高发期,四平分行有效抓住时间节点,分析归纳近年来高考期间电信诈骗案件特点,结合总省行制作的宣传折页,开展现场说法,加大反诈普法宣传。

“阿姨,当您遇到‘高考分数提前查’‘录取有捷径’‘志愿填报100%保上’‘缴纳学校赞助费优先发录取通知书’等要求,这些都是针对高考衍生的新型诈骗手段,犯罪分子是利用家长为孩子求学心理,花言巧语让您转账汇款,‘承诺’您的预期,这都是诈骗。”双辽支行营业网点负责人在考点现场为家长讲解关于高考有关的金融诈骗,帮助考生和家长收好“工行高考反诈指南”,共同提高警惕,筑牢防范意识。

“对于高考过后即将步入象牙塔的

高中生们,首先要掌握金融反诈知识,做到合理消费,大学生经济并不独立,要摒弃攀比之风,以学业为主。”

“当您遇到陌生短信或电话说孩子外地求学遇到突发状况,需要转账汇款,一定要警惕,要先和孩子取得联系,或与孩子大学辅导员联系确认情况,同时一定要保护好个人信息,遇到索要验证码、个人身份证号码都是诈骗,千万不要泄露。”在市第一高级中学考点,平东支行客户经理结合自己的大学生活经验向围观的考生家长讲解高考诈骗案例,引来不少家长围观。

“谢谢你,小同志,我们记住了,希望孩子将来也能学业有成,做一个家国情怀满满,甘为孺子牛的有用人才。”一名考生家长听闻讲解后欣慰地说道。

### 强化银政联动 共建幸福家园

高考期间,四平分行青年突击队还和属地公安、城管部门联动,共同助力高考平稳有序进行。平东支行的青年突击队在市第一高级中学考点,现场为执勤民警、城管一线送去夏日清凉,同时共同探讨高考电信诈骗案件最新特点,从各自角度为考生和家长铺就银政联动护航路、暖心路。

“银警联动,大数据倒查,构建天网,一定让犯罪分子望而生畏,无处遁形,今后我们还要密切配合,深化合作,加强部门联动,共同守护好百姓的钱袋子,护航学子的求学路,营造文明社会,建设幸福家园。”南湖支行网点负责人与一名执勤民警交流道。

四平分行认真做好爱心助考活动的同时,要求参加活动的青年员工注意留存活动影像,助力高考公益活动后积极制作美篇、抖音、快手等融媒体素材,及时利用网讯、工作微信群、朋友圈做好推广等工作。正是大家笔耕不辍,用一帧帧镜头和真挚的语言讲述工行为民服务的新鲜故事,用心用情擦亮工行扶手的金字招牌。

助力高考工于致诚,践行责任行以致远。一年一度的高考不仅仅是考的是学生和考生,更是考验社会各界的责任与担当。多年来,四平分行在总省行党委领导下,抓住时间节点,始终走在助学护考的前列,用心用情把优质服务深深扎根在群众的心里。

## 金融风采

十年寒窗苦,今朝试锋芒;情暖高考路,工行伴成长。

今年我市高考期间,工行四平分行营业一线积极践行国有大行职责使命,践行金融工作的政治性、人民性,直属七家一级支行按照属地就近原则,以青年突击队为引领,深入考点一线,通过关心考生,关爱家长,宣讲反诈,部门联动开展多彩公益金融宣教活动,助力莘莘学子金榜题名,共赢未来。

### 关心关爱考生 体恤慰问家长

“孩子,考试用品齐全吗?身份证、准考证都带齐了吗?有什么需要和我说,考前深呼吸,别紧张,卷子发下来先把答题卡姓名和准考证号写清楚,按照要求把试卷条形码粘到正确位置,别紧张,我们能赢,祝你考试顺利,一举夺‘葵’!”

“谢谢您,谢谢工行无微不至的陪伴。”

6月7日上午,在市实验中学考点门口,四平分行站前支行主管营业工作的领导把一捧向日葵花为主、其他鲜花为辅精心装扮的花束献给考生

们,细心地提醒伴随美好的祝福,高考助力中感人的一幕幕,尽显工行的为民情怀。

“孩子,送你一串工行为高考订制的环保钥匙扣,祝你考上心仪的高校,学业有成,报效祖国,感恩父母。”西路支行营业部运营主管在当天考试结束后,赠送考生小小钥匙链与消暑饮品,送去工行对学子的美好祝福。

高考期间,梨树支行营业网点依托“工行驿站”服务平台,为考生及家长精心准备考试用品、主题鲜花、消暑饮品等



购买鲜花是一件让人心情愉悦的事情。不同的季节有不同的鲜花盛开,选择合适的季节购买,不仅能享受到更优惠的价格,还能欣赏到最新鲜、最美丽的花朵。图为市民在公园北街早市选购鲜花。

全媒体记者 宋莹莹 摄

## 经济资讯

### 退税笔数同比增长116%! 优化离境退税政策首月显成效

记者6月10日从国家税务总局了解到,优化离境退税政策实施首月(4月27日至5月26日),全国税务部门办理离境退税笔数同比增长116%,退税商店数量明显增加,退税金额显著增长,为吸引境外旅客来华购物、激发入境消费潜力提供积极助力。

据国家税务总局货物和劳务税司有关负责人介绍,政策措施实施以来,税务总局进一步加强对部门协同,及时升级优化信息系统,加大政策宣传辅导力度,指导各地税务机关深入商圈、企业讲解政策内容,发布覆盖14个语种的退税指南和商店指引,有力推动离境退税服务便利化水平持续提升。

(新华社)

### 5月电商物流指数较上月回升1.1点 总业务量指数创年内新高

中国物流与采购联合会数据显示,5月份中国电商物流指数为111.6点,较上月回升1.1点,电商物流指数继续回升,供求两端均呈现稳步上涨态势。分项指数中,电商物流总业务量指数和农村业务量指数均创年内新高,电商物流总业务量同比增长年内首次突破30%。

5月份,物流时效指数年内首次突破100,升至101.2点,年内首次突破100点。

随着物流时效指数的回升,电商物流企业效率继续改善,履约率指数环比回升0.2点。

从需求品类看,消费品“以旧换新”政策带动家电及通信器材类商品消费需求旺盛。“AI+”科技赋能电商物流业务升级,“无人车+骑手”协同配送模式应用场景日益丰富,电商物流“最后一公里”服务效率明显提升。

(人民网)

### 截至5月末 我国外汇储备规模为32853亿美元

国家外汇管理局统计数据显示,截至5月末,我国外汇储备规模为32853亿美元,较4月末上升36亿美元,升幅为0.11%。

2025年5月,受主要经济体财政政策、货币政策和经济增长前景等因素影响,美元指数

小幅震荡,全球金融资产价格涨跌互现。汇率折算和资产价格变化等因素综合作用,当月外债储备规模上升。我国经济持续回升向好,经济发展质量稳步提升,为外债储备规模保持基本稳定提供支撑。

(人民网)

### 今年以来入藏旅游专列 开行数量和服务游客量创新高

记者近日从中国铁路青藏集团有限公司获悉,2025年入藏旅游专列迎来显著增长。截至6月初,青藏集团公司已开行进藏方向旅游专列20列,服务游客8000余人次,开行数量和服务游客量均创5年来新高。

据了解,自2020年至今,中国铁路青藏集团有限公司累计开行旅游专列超170列,安全运送游客突破5.07万人次。其中,入藏方向旅游专列61列。

近年来,相关部门充分利用“冬游西藏”等优惠政策契机,持续拓展计次票、团体票、研学游等延伸业务,吸引更多游客进藏旅游。进藏专列经青藏铁路、拉林铁路,可串联青海湖、昆仑山、羌塘草原、雅鲁藏布江等世界著名的独特风光。随着越来越多游客的到来,带动了西藏城乡住宿、餐饮、文创等产业的发展。

自今年3月首趟直达西藏

林芝市的“大美青海·幸福西藏”号品牌专列开行以来,截至目前已累计开行14列,吸引了众多国内外游客。

为提升游客体验,中国铁路青藏集团有限公司近年来加强与文旅部门协作,推行“旅行社联合+旅游团整合”模式,结合区域特色与季节特点,推出覆盖全年的多样化、个性化、定制化专列服务。同时,专列配备供氧设备、专业导游、医护人员和文艺小分队等,全程供应酸奶、奶茶等特色小吃,保障游客“走得快,吃得好,玩得美”。

据了解,青海、西藏依托“定制化”专列,实现资源共享、优势互补、客源互送,共同构建起“快旅慢游”的全新格局。青藏高原铁道国际旅行社有限公司副总经理黄丽敏说:“银发游客是主力军,占比超过70%。今年还计划开行20列进藏旅游专列,进一步满足市场需求。”

(新华社)

## 打“价格战”没出路更没未来

## 经济论坛

近日,某车企率先发起大幅降价活动,多家企业跟进效仿,引发新一轮“价格战”恐慌。

中国汽车工业协会、工业和信息化部相继发声,明确反对这场无序的“价格战”。

有人不解:降价是企业自愿的,消费者还能得实惠,为何要反对?

当然,车企通过创新提质、降本增效带来价格下降是正常市场现象,也让消费者受益,应当鼓励支持。但无

序的“价格战”,不利于汽车产业健康发展,也将损害消费者权益。

从产业端看,汽车行业经不起“价格战”折腾。数据显示,去年我国汽车产销量创历史新高,然而汽车行业利润率仅为4.3%,不及2023年同期水平,也低于整个下游工业利润率。降价虽带来短期销量增长,却导致目前汽车行业利润率下降至不足4%的低水平。

汽车产业链条长,围绕整车制造,向上是原材料供应、零部件生产、技术研发等环节,向下延伸至销售、维修等领域。整个行业牵一发而动全身,序“价格战”挤压链上各环节利润空

间,给整条产业链带来冲击,广大从业者面临收入下降的风险。

从消费端看,无序“价格战”也会让消费者受损。

俗话说,“羊毛出在羊身上”。当利润被一再压缩,不排除个别企业经营困难时,可能铤而走险;板材、零部件的标准降低,售后服务开始敷衍,维修保养逐渐敷衍……这样做,将对产品的安全、质量、服务产生恶劣影响,严重侵害消费者权益。

从长远看,打“价格战”这种“内卷式”竞争,没有出路,更没有未来。

近年来,中国汽车产业特别是新能源汽车从跟跑、并跑到领跑,靠的是企业持之以恒地强技术、树

品牌,靠的是行业劳动者孜孜不倦地奋斗。

当企业合理的利润空间被“价格战”无底线压缩,投入技术研发和改善顾客体验的资金势必变少。质量、服务等赖以生存的根基被侵蚀,汽车行业怎能健康可持续发展?如何在激烈的全球竞争中保持优势?

每个人都期待性价比的好汽车,但如果失去“质优”,“价廉”将没有意义。

产业、技术、市场等优势,是中国汽车快速发展的底气。前路不会都是坦途,但只要把准方向,一路前行,汽车产业未来可期。

(新华社)