



## 学习贯彻党的二十大精神

# 明确改革方向目标任务 聚力抓好贯彻落实

## 滨州市财金集团举办学习贯彻党的二十大精神宣讲报告会

本报滨州讯(通讯员 邱晓敏报道)近日,市财金集团召开学习贯彻党的二十大精神宣讲报告会。会议要求,要充分认识学习贯彻党的二十大精神重大意义。集团全体干部员工务必牢牢把握,在学习贯彻党的二十大精神过程中着重学、用心学,切实用习近平新时代中国特色社会主义思想统一思想、统一意志、统一

行动,真学、真懂、真信、真用,自觉改造主观世界。要坚持联系实际、前后结合,把学习贯彻党的二十大精神与学习贯彻习近平总书记考察山东时的重要讲话精神深度融合,推动集团全面深化改革稳步向前。全面准确理解《决定》提出的进一步全面深化改革重大举措。《决定》以经济体制改革为牵引,牢牢抓住深化经济体制改

革这个“牛鼻子”,着力完善有利于推动高质量发展的体制机制,塑造发展新动能新优势。集团全体干部员工要进一步明确国企改革的方向、目标与任务。接下来,就如何确保各项改革任务落地落实,需要认真学习,深刻把握,明确方向,找准目标,担当责任,找到完成任务的路径。立足实际、务求实效,围绕高质量发展主线落实改革部署。

会议要求把思想和行动统一到全会精神上来,发扬钉钉子精神,凝心聚力抓好改革任务贯彻落实。具体工作中,希望干部职工能做到“三个全面融合”,促成“三种变革提升”。一是把改革实践与理论学习全面融合,促成思维理念变革提升;二是把改革实践与集团实际全面融合,促成高质量发展变革提升;三是把改革实践与作风建设全面融合,促成党建统领变革提升。

## 滨州海关标准制定屡获突破

### 参与制定的国家标准《铁矿石 全铁含量的测定 EDTA 光度滴定法》正式实施



本报滨州讯(记者 王琪报道)近日,滨州海关参与制定的国家标准 GB/T6730.73-2024《铁矿石 全铁含量的测定 EDTA 光度滴定法》正式实施。这是滨州海关在标准制定领域的又一突破。

铁矿石是重要的大宗资源产品,在国民经济建设中占有重要地位,我国铁矿石对外依存度高达82.3%。在铁矿石贸易中,总铁含量是最关键的计价元素,直接影响到铁矿石的贸易价格。因此,提高铁

矿石总铁含量测定方法的准确度对维护国际贸易公平公正具有重要的意义。该标准的实施为铁矿石国际贸易提供了准确、可靠、快速的新测试方法,有效推进了铁矿石标准技术的发展。近两年来,滨州海关在标准制定方面成果丰硕。该关王英杰同志主持制定行业标准1项,参与制定ISO 国际标准3项和国家标准3项,

获授2023年度全国铁矿石及直接还原铁标准化技术委员会“优秀委员”称号。滨州海关在标准制定方面的持续突破,彰显了其在国际贸易和国内产业发展中的积极作用。此次标准的实施,将为钢铁行业的高质量发展提供有力支撑,进一步提升我国在国际产业链中的地位。

## “双11”大数据来了

### 手机人均消费最高

本报滨州讯(记者 纪方方报道)今年的“双11”消费热潮落下帷幕,京东大数据显示,“双11”期间,山东省购物用户数全国排名第3位,下单量增速全国排名第7位,均位于全国前列。从细分品类来看,成交额增速前五名的品类主打应季、实用,分别是运动相机、软壳衣裤、女士羽绒服、洗碗机、羽绒服/棉服等品类,分别增长267%、168%、140%、131%、131%。手机、平板电脑、空

调、冰箱、平板电脑是人均消费金额前五名品类。日用品与食品是人均购买件数较多的品类,宝宝零食、婴童拉拉裤、洗衣凝珠、厨卫配件、鸡肉是人均购买件数前五名品类,人均购买件数分别为4.0、3.6、3.5、3.4、3.4。不同年龄段的消费者,消费重心各有侧重。“00后”偏好数码3C类产品,是追逐时尚潮流的主力人群,智能手环、键盘、平板电脑、显

示器、有线耳机是“00后”购物偏好前五名的品类,购物用户数占比分别为36.5%、36.0%、34.7%、32.9%、32.0%。“80后”购买婴童用品消费特色突出,同时也会为家庭清洁添置好物,其购物偏好前五名的品类是奶瓶奶嘴、婴童拉拉裤、婴童纸尿裤、宝宝零食、洗衣液/皂,购物用户数占比分别为69.7%、66.3%、65.5%、65.1%、62.5%。



“银发族”消费时最关注健康,同时注重提升生活品质,其购物偏好前五名的品类是血糖仪、葱姜蒜椒、保鲜袋、盖白染发膏、智能家居,购物用户数占比分别为10.9%、10.6%、10.2%、10.2%、9.7%。

## 11月11日快递业务量7.01亿件

### 创历年“双11”当日新高

新华社北京11月12日电(记者 戴小河)国家邮政局监测数据显示,11月11日,全国邮政快递企业共处理快递包裹7.01亿件,是日常业务量的151%,同比增长9.7%。自10月21日进入旺季以来,快递市场规模持续扩增,日均业务

量超5.8亿件。10月21日至11月11日,全国共处理快递包裹127.83亿件,日均处理量是日常业务量的125%。其中,10月22日快递业务量达7.29亿件,刷新单日业务量纪录。快递市场规模的持续扩增反映了线上消费需求的持续释放,更

为持续扩大国内需求、巩固和增强经济回升向好势头提供了有力支撑。今年的快递业务旺季持续时间久,业务量持续保持高位运行。邮政快递业不断加强电商平台的信息对接,继续发挥“错峰发货、

均衡推进”机制作用,科学合理推进邮件快件的处理进度,使行业运行更加平稳有序。快递企业加强人员、运力、场地、处理设备、信息系统能力储备,多种方式增加临时用工,有效提升了行业的承载能力和运行效率。

## 政策催热消费市场 实体商业加速入局

### ——透视“双11”消费新动向

“政策+平台”双轮驱动激发消费活力,从“井喷式买买买”到“消费更有松弛感”,更多实体商家加速入局……走过16年的“双11”,成为观察消费新动向和经济脉动的一扇重要窗口。

**以旧换新激活消费动能**  
“家里空调用了很多年,这次‘双11’促销补贴加上国家以旧换新政策,价格非常合适。”在天津一家京东MALL超级体验店内,市民高先生选购了一台标价4800元的空调,叠加多重补贴后,到手价仅3600多元。

四川、上海、湖北等地对补贴品类进行扩容,新增洗碗机、蒸烤箱、空气净化器等产品;浙江、安徽、河南等地将大部分家装厨卫和居家适老化改造产品纳入补贴政策范围;京东、天猫、苏宁等多个平台开展家电以旧换新优惠活动……

今年“双11”首次叠加消费品以旧换新政策,平台优惠和政策补贴双轮驱动,有效激发消费市场活力。“双11”期间,京东平台500多个家电家居品类成交额同比增长超200%;苏宁易购门店客流增长超六成,以旧换新销售额增长247%。以旧换新热,是当下消费市场

显现暖意的缩影。中国商业联合会数据显示,11月中国零售业景气指数为51.0%,零售业三大分类指数均处于扩张区间。国家信息中心数据显示,10月线下消费热度提升2.9个百分点。中国国际贸易电子商务中心电子商务首席专家李鸣涛认为,近期,各地促消费政策不断加码,消费券品类也不断拓展,线上线下融合的消费场景搭建成为政策支持的重点方向,将持续驱动相关领域消费增长。

**“购物车”折射消费之变**  
走过16年的“双11”,已然成为观察消费变化的一扇重要窗口。从“井喷式”到“松弛感”  
从过去11日当天“百米冲刺”,到如今约1个月的“马拉松长跑”,曾经狂热的购物节逐渐回归松弛和理性。  
“现在消费者更看重性价比,而不是单纯追求低价。我们根据年轻人喜好设计的益生菌牙膏和便携袋装漱口水,今年‘双11’成为店铺销售‘爆款’。”口腔护理品牌参半负责人说,不断满足和创造消费者需求,才是企业生存发展的

关键所在。  
“悦己消费”渐成潮流  
多个电商平台数据显示,骑行、露营、观演等悦己类、体验类消费受到年轻人青睐。远离“人从众”,“小城热”“反向旅游”成为热词。  
这个“双11”,不少年轻消费者涌进直播间,计划“从自己熟悉的地方到别人熟悉的地方看看。”我们推出的旅游专场直播,下单主力群体就是25岁至35岁的年轻人。“交个朋友”直播间运营负责人说。  
“国货国潮”“乘风出海”  
今年“双11”,新加坡、泰国、日本等地加入淘宝天猫境外“包邮区”,京东全球售新增马来西亚、泰国两大包邮站点。包邮效应下,海外“爆单”加速。大促刚开始,仅参与淘宝天猫跨境包邮的商家中就有近7万家成交额翻倍增长。  
专家表示,中国制造全球“圈粉”,得益于完善的供应链体系,境外“包邮区”再扩围,是中外企业将“供应链”进一步转化为“共赢链”的良好机遇。

**实体商业抢滩“双11”**  
日前,在北京朝阳区一家大型超市内,记者看到多个商品被打上“优质好价”的标签。“最近‘双11’搞活动,好多东西折后比网上还优惠。”消费者吴女士说。  
近年来,实体商超通过优化供应链降低成本,在价格上具备了竞争优势。和电商相比,实体商超的即时性和服务性,也给了消费者更多选择和体验。  
“提前预约了免费试妆服务,导购手法很棒,挨个给我试口红色号,对比之后买到了心仪的产品。”在银泰百货杭州武林店,市民赵女士告诉记者,相比网购,自己更喜欢在线下挑选商品的真实体验感。  
抢抓“双11”等重要节点,各地推出一系列促消费活动:上海举行“进博首发新潮流”系列活动,众多新锐品牌带来首发新品;重庆推动“渝味360碗”美食进商圈、街区、景区,拓展餐饮消费新场景;天津推出28条城市City Walk路线,满足游客游览和消费需求……  
“我们将继续指导各地因地制宜开展促消费活动,同时积极推进首发经济,丰富服务消费供给,创新服务消费场景,促进商旅文体健融合发展。”商务部市场运行和消费促进司司长李刚说。  
(新华社北京11月12日电 记者 王雨霏 魏一骏)

## 滨州市聊城商会成立

本报讯(记者 李明元 通讯员 巩萌萌 报道)近日,滨州市聊城商会成立,并举行揭牌仪式。刘纪明当选滨州市聊城商会首任会长。

滨州市将牢固树立“让企业和企业家舒服”理念,持续擦亮“滨周到”营商环境品牌,全方位营造弘扬企业家精神、尊重企业家价值、鼓励企业家创新、激发企业家活力的浓厚氛围。滨州市工商联将紧扣“两个健康”工作主题,充分发挥桥梁纽带作用,做好企业家的贴心人、当好民营企业家的服务员,助力全市民营经济高质量发展。

滨州市聊城商会在未来发展

中,将加强自身建设,创新工作方式,努力为会员和会员企业搞好服务,当好新时代企业家精神的“宣传者”、对外交流的“推动者”、经济发展的“建设者”。

当选滨州市聊城商会会长后,刘纪明表示,商会将秉承“团结互助、资源共享、共同发展”的宗旨,积极发挥商会的桥梁纽带作用,加强与地方政府的合作,促进两地经济文化交流与发展。商会将致力于提升凝聚力和服务水平,为会员企业提供更多支持,推动企业健康发展,实现互利共赢,为滨州经济社会发展进步作出积极贡献。

## 山东省第五届财会知识大赛 滨州预赛区预赛举行



本报滨州讯(记者 孙文彬 通讯员 相凯文 报道)2024年度山东省第五届财会知识大赛预赛近日开考,滨州预赛区设置滨州职业学院考点,参赛选手762人,共2个批次,安排考场18个。

为保障此次大赛顺利进行,市财

政局制订了详细的工作方案和应急预案。考试期间,市财政、公安、无线电、电力、卫健等有关部门密切配合、通力协作,共同做好考点交通疏导、医疗救护、无线电监测等考务工作,为确保竞赛顺利实施提供了有力保障。

## 市融资担保集团 举办“清风担保”读书分享会

本报滨州讯(记者 李明元 通讯员 李洪刚 报道)为认真贯彻落实党的二十大精神,深入推进“清廉国企”建设,激发年轻干部廉洁有为的奋进动力,近日,市融资担保集团组织开展“清风担保”读书分享活动。

活动期间,集团韶青年理论学习小组成员代表围绕廉洁文化主题,紧密联系日常工作和生活实际,依次领读《爱莲说》《公仪休拒鱼常食鱼》等廉洁经典作品,畅谈读书感悟,推荐《红色家规》《廉政箴言900句》《年轻干部廉洁教育案例读本》等廉洁教育书目。

此次活动为集团青年职工搭建了学习交流的平台,营造了读书自律、廉洁担保的良好氛围。让青年职工既学到了知识、丰富了头脑、陶冶了情操,又有力促进了队伍廉政建设。下一步,该集团将持续探索廉洁教育新模式,结合廉政党课、合规纪法课堂、警示教育等活动,引导职工干部坚定理想信念,提高政治素养,增强廉洁意识,积极打造“清风担保”廉洁文化品牌,营造风清气正良好氛围。

## 2027年我国交通物流 降本提质增效将取得显著成效

新华社北京11月12日电(记者 叶昊鸣 王丰昊)记者12日从交通运输部获悉,交通运输部、国家发展改革委近日印发《交通物流降本提质增效行动计划》,明确到2027年,交通物流降本提质增效取得显著成效,社会物流总费用与国内生产总值的比率力争降低至13.5%左右。

据交通运输部相关负责人介绍,交通物流具有先导性、基础性、保障性作用,行动计划提出了加快建设国家综合立体交通网,深入推进运输结构调整优化、推进交通物流与产业融合发展等18项具体举措,旨在加快推进交通物流结构性、系统性、制度

性、技术性、综合性、经营性降本提质增效,更好服务经济社会高质量发展。

根据行动计划要求,到2027年,国家综合立体交通网主骨架更加完善,基础设施联网补网强链深入推进,运输结构持续优化,全国铁路货物运输周转量较2023年增长10%左右,港口集装箱铁水联运量年均增长15%左右,综合交通运输体系改革等取得重大突破,多式联运“一单制”“一箱制”加快推广,货运组织效率大幅提升,培育形成一批具有国际竞争力的领军企业,交通物流对现代化产业体系建设的支撑作用更加突出。

## 山东商河: 育电商“新农人” 拓“指尖经济”

新华社济南11月12日电(陈国峰 白卫卫)“欢迎大家来到直播间,今天给大家介绍的是商河传统非遗产品大布条。”11月12日,在山东省济南市商河县孙集镇安琦布业的直播间里,主播刘越正在热情推销他们的老粗布产品。

刘越是商河县返乡人才的代表,也是商河县电商直播行业党支部书记。通过直播电商助力,刘越推动濒临倒闭的济南安琦布艺纺织有限公司,年销售额突破1000万元,焕发新活力。

近年来,商河县立足区域优势,积极搭建电商人才发展支撑体系,不断提升电商产业集群竞争力,为乡村振兴和区域高质量发展蓄势赋能。商河县建设电商产业园“筑巢引凤”,累计吸引100余名在外商河籍电商人才反哺家乡。为提升电商专业化发展水平,商河县将电商人才培养纳入全县电商发展总体规划,通过112个镇村电商服务站,组织电商

企业和从业人员参加学习培训,累计服务企业200余家,2000余人从中受益。

“各位学员,今天我们学习的内容是短视频拍摄……”在孙集镇电商直播基地,电商服务中心老师李庆武开始为学员授课。学员大都是来自各村的企业店商家、待业群众和留守妇女,通过培训逐步掌握了直播引流、互动留人、数据分析等实操技巧。

赵贵英在孙集镇赵集村经营着一家购物超市。参加电商培训后,她利用新媒体平台与线下门店经营深度融合,4个月增加“粉丝”10多万人。赵贵英通过短视频推介店铺好物,以线上流量带动线下销量。近半年来,店铺营业额同比增长近5倍。