

“链”上有新意 看新能源汽车如何“跑”出加速度

制造业领域最具代表性的产业链之一——新能源汽车，从金属材料、传感器到车身架构，产业链长、带动性强；由传统制造到智能网联，涉及领域多，融合趋势明显。

首届链博会上，业界人士带来了不少供应链的新故事：车企开放供应链共研共创、零部件商整合上下游协同创新、产业集群加速发展……一个个“链”上新突破推动着产业“跑”出加速度。

用户定义，力图实现“一车千面”

“要深度聆听用户声音”“让每一台车都不一样”……在链博会智能汽车链展区逛下来，“用户”是展商谈及最多的词之一。

汽车产业加快向智能化转型，挖掘用户需求、让市场端与生产端更好联动，是产业链变革的方向。

“从‘猛士917’预售开始，我们就关注用户在社群讨论的话题，并基于此推出个性化服务。”猛士汽车科技公司副总经理王炯在会上说，让每一辆车成为“私人定制”，是智能时代车企的追求。

汽车生产环节众多，要实现“一车千面”并不容易。个性化的需求，一定会带来供应链的变化。

寻求更柔性的制造。数字工厂、“云”上供应链……极氪汽车等展台负责人向记者展示了车企对智能化生产的探索。

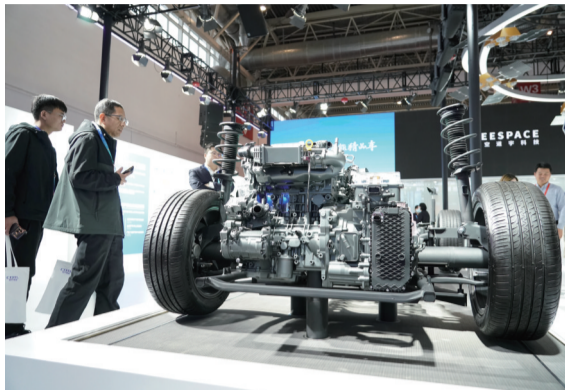
构建更协同的供应链。王炯说，猛士汽车通过数字化技术将用户、排产、零部件、发货交付、仓储库存五大环节打通，仅在供应链物流效率上就提升30%。

面向工业场景推出“知业”大模型，向企业提供生产智能化服务，让个性化定制等生产模式不再是“难题”……链博会浪潮展台，展示了浪潮云洲工业互联网平台赋能供应链协同的方案。

会上专家认为，从研发、生产到供应链管理、流程再造，全产业链将在个性化需求的带动下迎来深刻变革。

“链主”带动，跨界融合共研共创

在沃尔沃汽车展台正中央，智能供应链控制系统引人注目。这套系统可以调动企业在全范围内的资源，让流程高效运转。“过去，我们只要了解一级供应商的情况就够了。但这几年发现，恰恰是大量的材料、零部件等上游供应商，决定了企业的成本、韧性和竞争力。”沃尔沃汽车亚太区采购与物流副总裁李海坦言，实现全链条的协同对企业至关重要，沃尔沃要向深连接，实现效率提升。



吉利汽车集团展位的“雷神”电混系统。新华社记者 任超摄

不仅对应一个环节的供应商，而是在整个体系中协同创新，这是当前产业链发展的鲜明特征。

宁德时代麒麟电池亮相展台；大连科天新材料展示了用于汽车轻量化的陶瓷铝晶种材料……从性能更强的硬件到更“聪明”的软件，覆盖新能源汽车生产流程的产品和服务在会上“相聚”。

随着智能化发展，汽车正成为移动的数据处理和数字娱乐终端，跨界融合大势所趋。

吉利控股集团高级副总裁杨学良分享了企业收购手机厂商魅族的案例。“和手机品牌一起打造车机操作系统，为的是实现更好的连接，造更智能的车。”

“从链到网、从产业到生态，共研共创成为汽车产业链发展的新趋势。”中国汽车工业协会有关负责人表示。

聚链成群，与供应链共成长

展区内，这样一些展台备受关注：他们以“集群”名义，联合区域内大中小企业“抱团”参展。

长春汽车经发区展台，重点企业携供应链上游和中游40余件展品集体亮相；北京中德经济技术合作先行示范区展台，展示了顺义区新能源汽车集群的发展模式……展台负责人告诉记者，集中参展、集体推介，可以更好发挥集群效应，带动各环节企业获订单、谋发展。

产业链是条线，产业集群是个面。当前，全国多地大力发展新能源汽车产业集群，特别是零部件产业集群。链式布局、集群发展，聚链成群、集群成势，既提升了区域内联动效率，也增强了产业韧性。

记者从工业和信息化部了解到，工业和信息化部将推动打造更多高质量的产业集群，构建“链主”企业引领带动、上下游中小企业紧密配套的分工体系，形成高效衔接、深度融合的产业生态，提升整体竞争力。

新华社记者 张辛欣 成欣 吉宁

体彩资讯

路遇群众落水，他们毫不犹豫跳水救人—— 体彩人用行动弘扬见义勇为精神

近年来，随着体彩队伍不断壮大，涌现出许多助人为乐、见义勇为的模范代表。

刺骨河水中，他勇救落水女子

“快救人！快救人！”11月27日早晨8时30分，湖北仙桃体彩销售员陈占军，刚刚走到仙下河的河堤边，便听闻河边人群传来大声疾呼。朝河中望去，只见落水者随着流动的河水向下游漂去。眼见情况紧急，陈占军没有犹豫，飞奔冲下河堤，纵身跃入冰冷的河水中。

由于救治及时，落水女子顺利脱离危险。当天下午，得知消息的湖北体彩仙桃分中心负责人也第一时间到彩票店去看望慰问陈占军，赞扬其奋不顾身冒险救人的壮举。陈占军表示：“我只是做了一件很平常的事情，就受到这么多人关注和夸奖，这还真的有点不好意思！”

女子落水，体彩代销者一跃而下

11月21日晚9时许，浙江杭州建德寿昌派出所接到群众报警，称有人不慎从寿昌桥上落水。接警后，民警迅速赶到溪边，远远看见一名女子在离岸边十几米的水面上求救，情况十分危急。就在这时，热心市民江发荣第一个从寿昌桥上一跃而下，向着女子的方向游去……由于救援及时，落水女子无大碍。

江发荣是杭州建德寿昌的体彩代销者，回忆起当时的情景，桥离水面六七米，河水冰冷，十多年没游泳的江发荣还是感到有点害怕，他笑着说：“我也没想太多。”

面对落水儿童，体彩人伸出援手

今年4月，新疆阿克苏地区阿拉尔市体彩代销者张天依在塔里木河边钓鱼时，无意间听到河里传来求救声，循声过去，看到一个小女孩在水里挣扎。由于张天依本人不会游泳，他马上在河边找了一根树枝，用尽全力将落水女孩救上岸。2022年9月18日下午，山东青岛胶州二里河公园内，一名8岁男童不慎落水，危急时刻，正在公园健身的体彩代销者马文刚纵身一跃跳入水中，将男童稳稳托住，在更多好心人手拉手搭建“人梯”合力救援下，最终男童成功脱险。

在体彩大家庭，还有很多像陈占军、江发荣、张天依、马文刚一样的体彩从业者，他们在他人遇到危险时，挺身而出、慷慨赴险，以平凡之躯行英雄之事，用实际行动倡导见义勇为，弘扬时代正气。

关言

民生银行“民生惠”全面赋能小微企业发展

民生银行作为国内首批开展小微金融探索的企业，为积极响应国家监管“金融机构要加力提升小微企业金融服务质量”的发展战略，持续完善优化业务模式，创新推出全新线上信贷产品——“民生惠”，助力中小微企业的快速发展。这一举措旨在为中小微企业提供更加灵活、便捷的融资渠道，激发中小微企业市场活力，促进区域经济高质量发展。

主动授信，提供优质线上服务

近年来，民生银行合肥分行不断加快数字化转型的步伐，积极与地方性数据平台对接，充分利用大数据和人工智能技术，生成优质“白名单”，实现精准营销，打造“民生惠”线上信贷产品，推进业务模式向线上线下相结合方式转变，让小微服务触手可及。相较于传统的贷款产品，“民生惠”作为一款全流程线上操作信用产品，采用主动授信、智能决策的审批模式，企业法人凭身份证信息、手机号及企业信息即可在线测额，10分钟即可完成全部流程操作，授信额度最高300万元，期限最长5年，年化利率最低3.65%（单利），随借随还，支持多种还款方式，具有操作简单、用款灵活、自动提额、保底额度的特

点。这一创新性的产品设计为中小微企业有效缓解了不敢贷、不会贷、贷款审批难的问题，提供了“足不出户，即可提款”的专属服务。

“民生惠”产品的推出受到了众多中小企业主的积极响应。产品申请用户、审批金额、签约金额快速增长，为众多企业纾困解难，切实提升客户申贷、用贷的业务体验。

产品适配，解决企业燃眉之急

孟先生是安徽合肥某智能科技公司的法定代表人，该企业主要从事钢结构加工，属于制造型企业。今年以来企业订单迅速增长，资金链周转出现缺口，多方寻找融资渠道无果。正在孟先生着急犯难之际，看到了民生银行的“民生惠”宣传，便立即向客户经理询问“民生惠”的申请要求。了解产品属性后，孟先生立即在手机上申请了民生惠信用贷款，5分钟完成审批，获批额度200万，次日成功实现提款，顺利解决融资难题。

“民生银行是真的在帮助小微企业！工作人员的专业性和产品的适配性，真是解了燃眉之急啊！”让孟先生赞赏的不仅是民生惠产品审批速度之快、贷款额度之高，还有对客户经理专业性的认可。

流程简便，快速满足资金需求

“民生惠”除了能够解决这种“急”，更成为不少企业的定心丸。梁先生是安徽某生态发展公司的法定代表人，该企业主要承担园林绿化施工养护、生态环境治理、市政工作。近年来，工程款回款较慢，对企业的资金周转产生不利影响，支付项目款项及人员工资成为问题，需要一部分资金作为应急储备，以备不时之需。需求产生后，梁先生想到了公司楼下的民生银行，随即找到客户经理，询问有什么方法可以解决企业的融资需求。在了解情况后，该行考虑到企业资质较好，且属于“白名单”企业，便向梁先生推荐了“民生惠”产品。

“仅仅十分钟，就帮我解决了需求，不需要抵押，用我的信用等级就能办下来200万的贷款，全线上操作，真是太方便了！”梁先生对整个申请流程十分满意。

道阻且长，行则致远。“下阶段，民生银行合肥分行将始终牢记使命，打造‘有温度的银行’，发挥金融服务的渠道作用，持续为小微企业注入新活力，为合肥中小微企业的茁壮成长贡献力量。”民生银行合肥分行有关负责人表示。