

链博传奇

“共赢链”驱动吉星汽车蓄势未来

■ 本报记者 张莉



“链博会不单展示产品,更聚焦全链条协作,从生产到销售,我们共同打造一条‘共赢链’。”吉星汽车科技(温州)有限公司(以下简称“吉星汽车”)董事长林育在接受《中国贸易报》专访时,向记者阐明参加即将开幕的第三届中国国际供应链

促进博览会(以下简称“链博会”)的核心逻辑。

作为全球首个以供应链为主题的国家级展会,链博会已成为洞察产业协作趋势的关键平台。今年,在备受瞩目的“智能汽车链”展区,吉星汽车将携其新能源商用车

全场景解决方案重磅亮相。

借链博会东风探寻新机遇

“依托链博会独一无二的‘全链条’展示特性,寻求深度战略合作。”林育表示,吉星参展的核心目标非常清晰。作为2025年中国品牌500

强及AAA企业信用单位,吉星汽车业务已覆盖新能源重卡、轻卡、小微卡、LCV、客车五大产品线,以及市政、警用、消防、医疗、环卫等专用车型,涵盖了新能源商用车应用全场景,并依托吉利远程商用车集团资源,同步开展充换电项目投资、储能投资、运力服务等多领域业务。

链博会对吉星汽车的独特吸引力在于其构建的跨行业协同场景。“它打通了从生产到销售的全链条,促成‘共赢链’。”林育解释,“这为吉星汽车构建‘车、站、货、金融’一体化服务体系提供了理想平台。”同时,链博会汇聚的政府机构与智库资源,将帮助吉星汽车精准把握碳积分、路权开放等政策红利,指导区域市场策略制定。

吉星汽车期望在第三届链博会上重点对接三类伙伴:对接中国交通运输协会、中国物流与采购联合会等行业组织,开拓商协会用车业务;对接东南亚、中东、非洲等地区国家驻

华使馆,为海外市场布局铺路;对接菜鸟网络等物流平台、港口/园区运营方,共同探索定制化运输解决方案。同时,行业专家学者在链博会上的前沿洞察,也是吉星汽车把握市场需求变化、技术趋势与政策导向(如海外市场壁垒)的重要窗口。

科技赋能绿色物流

为最大化参展效果,吉星汽车进行了充分准备:基于深入的市场调研,锁定目标客户核心需求与竞品动态,精选出最具市场竞争力的系列车型参展。

吉星汽车展位设计以现代科技风传递新能源与绿色环保理念,清晰划分产品展示区与专业洽谈区。营销策略上双管齐下:线上通过社交媒体与行业网站等渠道提前预热重点展示产品,吸引潜在客户关注;线下则由专业团队驻场讲解,辅以吸引力十足的现场合作政策,推动意向落地。

“我们深度了解吉利远程全系

产品,确保产品精准对接市场需求。”林育道出竞争力根源,“供应链管理的持续优化,则从源头保障了产品稳定供应与卓越品质。”

信息枢纽驱动高效协同新生态

面对复杂的供应链挑战,吉星汽车正积极构建高效协同网络。其关键策略之一是打造开放的信息共享平台。

“我们积极开拓与全国各地商协会的战略合作,建立了采购需求信息共享平台。”林育介绍。该平台旨在打通信息壁垒,让产业链各方能够敏捷响应市场动态,快速调配资源,提供适配的产品与服务,从而显著提升供应链整体效率与吉星汽车产品的市场覆盖率。

从瞄准全链条协同的战略核心,到解决城市物流痛点的明星产品,再到构建敏捷高效的信息共享生态,吉星汽车即将开始的链博会之旅清晰勾勒出其以“共赢链”思维深耕新能源商用车产业的路线图。

“左手技术右手交付” 中德集团卡位全球电池供应链

■ 本报记者 张莉

作为智能汽车供应链领域的重要参与者,山西中德投资集团有限公司(以下简称“中德集团”)在动力电池箱体和储能电池箱体产品方面拥有显著的技术优势和市场潜力。第三届中国国际供应链促进博览会(以下简称“链博会”)即将开幕,本次链博会上,中德集团不仅期望通过展示其先进的产品技术与可靠品质,提升品牌在行业内的知名度与影响力,更希望借助这一国家级平台,与全球企业进行技术交流与合作洽谈。

链博平台 提供紧密合作机会

作为国内铝合金型材加工十强企业,中德集团正以深耕行业多年的全链条制造能力,瞄准动力与储能电池箱体这片巨大蓝海。中德集团将链博会视为实现多项目标的绝佳平台。公司期望借助链

博会的广阔舞台,将动力电池箱体和储能电池箱体产品推向更广阔的市场,提升品牌在行业内的知名度与影响力,树立专业、创新的品牌形象。中德集团副总经理赵洲表示:“我们不仅仅是来展示产品的,更是来交流学习的。希望与同行企业、科研机构深入探讨,了解行业前沿技术趋势,为自身技术创新汲取灵感,推动公司的持续发展。”相较于其他展会,链博会有着独特的吸引力,它聚焦供应链,汇聚全球企业,纵览产业链各环节,还设有创新链专区。中德集团计划充分利用这一优势,积极与动力电池厂商、储能电池厂商以及汽车主机厂建立联系,开拓业务渠道。赵洲形象地比喻道:“链博会就像一个超级磁场,把产业链上的各方都吸引过来,让我们有机会与潜在客户和合作伙伴紧密相连。”

领先工艺 确保订单按期交付

为了确保参展效果,中德集团在参展前做了充分准备。“我们计划逐个拜访上下游参展企业,进行深入的市场和技术交流,展示成功案例和技术特点,同时学习同行业的先进理念。”赵洲透露,中德集团将在第三届链博会上展示其在铝合金型材挤压、铝合金摩擦焊、FDS设备及工艺等方面的强劲实力。

“中德集团在山西和四川设有双基地,具备铝镁合金压铸、塑料件注塑、绝缘粉末喷涂等全流程工艺,所有订单严格按照合同约定的交期完成交货。”赵洲介绍,“我们每个项目都配备专业项目经理对接,确保优质的售后服务,让客户无后顾之忧。”中德集团的展位设计将突出其先进的生产技术和工艺流程,通过直观的

展示,让观众更深入地了解公司的实力。

协同规划 提升供应链整体效率

中德集团通过数字化转型,引入大数据分析预测需求,优化库存管理来面对供应链管理的挑战。同时,公司推动信息共享,与供应商搭建协同平台,实现数据互通。赵洲进一步解释说:“我们通过开展协同规划,和上下游企业共同制定计划,提升供应链整体效率。”

面对全球供应链的不确定性和挑战,中德集团将通过拓展供应商网络、优化物流网络、建立应急机制等措施,增强供应链的稳定性和韧性。赵洲坚定地说:“无论外部环境如何变化,我们都会采取积极措施,确保供应链的稳定,为客户提供可靠的产品和服务。”

瓦克将携新能源汽车“黑科技”新材料亮相第三届链博会

■ 本报记者 张莉

作为深耕中国市场30余年的百年德资化工巨头,瓦克化学(中国)有限公司(以下简称“瓦克”)将首次亮相第三届中国国际供应链促进博览会(以下简称“链博会”),聚焦“智能汽车链”。这家世界领先的有机硅生产商,将带来超过20件展品,其中4款应用于新能源汽车关键零部件和电子设备的新材料将首次展出。

锚定“链”上协同

首次参展的瓦克,参展目标十分明确。公司相关负责人表示:“希望借助链博会平台,与产业链上下游的合作伙伴建立更加紧密的联系,探寻更多合作机遇,同时展示瓦克作为高可靠性材料解决方案供应商的产品优势以及在智能汽车领域的创新实力,让更多参展者走近、了解瓦克。”

中国作为全球最大的汽车市场,拥有完备的产业链和庞大的消费市场,这为瓦克化学深耕中国市场提供了坚实基础。而链博会作为全球首个以供应链为主题的国家级展会,以“链”为核心,聚集了众多产业链上下游企业,这与瓦克寻求合作、拓展市场的期望不谋而合。瓦克期待通过链博会找到更多合作伙伴,把产业链

做大做强,并在广阔的产业地图中寻找新的应用场景,推动业务增长和创新,进一步巩固其在中国市场的领军地位。

解密“首发阵容”

为了确保参展效果最大化,瓦克在参展前做了精心准备。

在产品展示方面,瓦克设计了完整体现产品在汽车端的所有应用,以及展现产品特性和优势的虚拟模型,让观众能够更加直观详细地了解产品。在展台上,融入了“分子共生”的概念,寓意着瓦克致力于打破材料性能边界,以多元化、定制化、高性能的有机硅产品助力客户的产品升级。

此次链博会,瓦克化学将展出20余款展品,涵盖汽车零部件以及电子设备的多个应用领域。其中,4款新品——母排用耐火材料、充电枪导热硅胶材料、芯片封装级高性能导热材料以及硅基液冷工质将首次展出。

母排用耐火材料专为电动汽车母排绝缘耐火层设计,具备低温柔韧性、高温稳定性、耐压绝缘性、耐火性能等多项卓越性能,可显著提升母排安全性与可靠性。

充电枪导热硅胶材料为全球首发的新品。这款材料应用于电

动汽车充电系统,具有高导热系数和优异的综合物性,能有效解决充电系统过热问题。

瓦克高性能导热材料具有高导热率、卓越的粘接性能、低模量吸收应力等特征,可防止芯片翘曲,用于倒装芯片TIM1;而瓦克高性能导热硅脂则具有高导热率、低热阻等特征,稳定性佳,可用于芯片TIM2。

此外,瓦克还将重点展出硅基液冷工质。随着大数据和AI的爆发式发展,传统的风冷已经不能满足AI服务器和数据中心的散热需求。瓦克研发出的液冷硅油具有低粘度、高闪点、高比热容的优势,可以用于液冷。瓦克硅基液冷技术能够实现高效的热管理,从而降低运营成本,并提升系统整体效率。

这些展品充分体现了瓦克化学在有机硅领域的创新能力和竞争优势,无论是高性能的材料特性还是广泛的应用场景,都令人对其在链博会上的表现充满期待。

在供应链各环节贯彻可持续发展

面对供应链管理的挑战,瓦克采取了一系列策略和措施。公司通过数字化平台及时了解全球各地的客户需求,选择最佳的供

应地和路线,同时利用数字化技术追踪产品状态,并及时做出调整;加强与客户的紧密合作,开发本土资源,支持客户的多元化需求。此外,瓦克充分利用本土制造优势,加强本地化供应,如今年5月竣工的张家港生产基地特种有机硅扩建项目,增强了高品质特种有机硅产品的本地化供应能力。

展望未来,瓦克在供应链管理方面有着清晰的规划。公司将发展快速、弹性和灵活的供应链,例如在张家港生产基地提升生产自动控制和包装码垛的自动化水平,实施厂区内的无人运输配送等,以提升供应效率。同时,瓦克将继续增加与客户、供应商的紧密合作,形成合力,确保供应链的稳定和韧性。

此外,瓦克还将在供应链各环节继续积极践行可持续发展,如目前公司已加入“携手可持续发展”倡议(Together for Sustainability, TFS)。“截至2024年底,200余家供应商均已全部完成TFS评估结果。瓦克将持续与供应商积极沟通,协助他们制定相应方案,不断改进可持续发展表现,以达到瓦克对供应商的TFS标准要求。”瓦克相关负责人表示。

第三届中国国际供应链促进博览会(以下简称“链博会”)将于7月16日开幕,这场盛会吸引了众多行业领军企业参展。其中,作为全系列物流机器人智能制造商和全流程智慧物流系统解决方案提供商的兰剑智能科技股份有限公司(以下简称“兰剑智能”)将首次亮相先进制造链展区,携其智能仓储解决方案“蜘蛛侠:Sky-shuttle”,为全球供应链注入“超能力”。

兰剑智能高级副总裁沈长鹏近日接受本报专访时表示:“链博会是促进全球供应链体系安全、可靠、有序、稳定的重要展会。从大的角度来讲,兰剑智能的客户业务范围遍及全球六大洲,服务众多国外客户;从小的概念讲,兰剑智能提供的智能仓储业务,本身就是供应链的重要一环,与企业生产制造紧密链接。”

“为世界智仓,给出中国答案”

作为先进制造业企业,兰剑智能致力于打造智能物流装备领域的“兰剑生态”。在技术创新方面,2024年公司研发投入达到1.28亿元,占营业收入的10.56%,较2023年增长47.31%。兰剑智能的产品线覆盖物流装备各个环节,均为自研自制。通过持续的研发投入和长期的技术积累,兰剑智能在新产品研发方面形成一系列科技成果,并成为企业竞争力的重要组成部分。

在产业链供应链方面,兰剑智能已为包括华为、比亚迪、宝洁、宁德时代、百事、一汽大众、唯品会、中国烟草、中国医药等在内的各知名企业建设智慧仓储系统,实现在仓储、分拣、搬运、输送、包装、装卸车、拆码垛等环节的机器人代人,有效降低企业仓储运营成本,实现无人仓和黑灯工厂管理模式。

本次链博会上,兰剑智能将通过现场展台布置,实地还原“蜘蛛侠:Sky-shuttle”料箱智能系统的业务场景。该系统集多功能于一身,机器人能够在货架中自由穿梭,完成横向、纵向、垂直向的三维立体运行。沈长鹏进一步介绍:“这套系统还有一个亮点是实现立体种植与无土栽培,批量生产零污染、零添加的水培蔬菜,是智慧农业、立体种植技术的典型落地应用。”

“为世界智仓,给出中国答案”是兰剑的愿景。沈长鹏表示,希望通过链博会平台,收获更多业务合作,同更多正在寻求智能仓储的企业建立联系与合作;通过链博会平台的宣传推广,让更多人了解智能仓储理念,以及目前已达到的技术水平和实现场景;打通产学研一体,与更多科研机构、部委、高校达成研发技术合作。

“期望通过链博会,让广大国外客户看到智能仓储业务领域的中国力量,并促进全球各国关于智能仓储业务的需求对接和技术探索,突破技术垄断,实现共赢共创。”沈长鹏说。

多维发力绿色供应链

当前,绿色物流已成为全球共识,兰剑智能也在大力推进低碳技术应用,让效率提升与可持续发展双线并行。沈长鹏介绍,兰剑智能主要通过五个维度,助力实现“双碳”目标。

第一,方案维度。在为客户做整体智慧物流系统解决方案时,尽量减少环节。兰剑智能提出“无托盘系统”,把传统的码盘、托盘存储、拆盘作业环节进行优化,减少作业环节,节省人力、设备和物料的使用,从整体上节省较大能耗。

第二,产品维度。兰剑智能积极研发新材料、新结构和新模块。新材料的应用和新结构的设计,在增加材料强度的同时,使产品本身重量有所减轻;新模块则是更多采用节能模块,比如全伺服托盘输送系统、全伺服堆垛机、烟草行业塑膜与绿色包装一体机等,进一步提升产品的能效。

第三,零部件维度。相关统计表明,整个物流系统在保证相同效率和目标的前提下,使用全伺服系统能够节省约45%的能耗。因此,兰剑智能在很多产品中大力推广全伺服系统。

第四,算法维度。通过对整个系统的算法优化,帮助客户实现节能降耗。沈长鹏举例道:“如自动化立体库使用的堆垛机,通过兰剑智能轴间平衡技术,借助算法优化启动时间差,在保证取放货效率不降低且没有任何成本投入的前提下,能够为客户节省7%左右的用电能耗。”

第五,工程维度。工程施工的整个供电系统可采用共直流母线的设计,解决不同取放电设备之间的平衡问题,进一步减少整个系统的能耗。

沈长鹏表示,兰剑智能正不断用中国智慧、中国速度和中国方案赋能世界智仓。未来,兰剑智能将带着更多“中国方案”走向世界,立志成为“世界的兰剑”。

「蜘蛛侠」吐丝,供应链成网

——兰剑智能亮相第三届链博会

■ 本报记者 刘馨蔚

