辽宁对APEC其他经济体进出口规模创新高

本报讯 记者刘大毅报道 沈阳海关日前发布的数据显示，今年前10个月，辽宁对APEC其他经济体进出口规模创历史同期新高，总值达3866.4亿元，同比增长4.5%。其中，进出口分别为1692.4亿元和2174亿元，分别同比增长8.4%和1.7%。

一般贸易是我省对APEC其他经济体贸易的主要方式，进出口值达2160.5亿元，占同期我省对APEC其他经济体进出口总值（下同）的55.9%。以加工贸易方式进出口951.7亿元，增长20.8%，占24.6%；以保税物流方式进出口719.6亿元，增长4.5%，占18.6%。

从企业性质看，民营企业为第一大外贸经营主体。前10个月民营企业进出口1872.9亿元，占48.4%；外商投资企业进出口1281.7亿元，增长1.9%，占33.1%；国有企业进出口705.1亿元，增长37.5%，占18.2%。

从出口看，“辽字号”出口产品畅销亚太，展现出辽宁制造底蕴与特色产业优势。机电产品出口1154.8亿元，增长3.6%，占同期对APEC其他经济体出口总值（下同）的53.1%。其中，集成电路出口199.8亿元，增长10.2%；电工器材出口111.1亿元，增长8.6%。同期，农产品出口175.6亿元，增长7.4%，占8.1%；基本有机化学品出口67.4亿元，增长18%，占3.1%；生物医药出口9.5亿元，增长22.3%。

从进口看，大宗商品进口779.3亿元，同比增长13.6%，占同期对APEC其他经济体进口总值（下同）的46%。其中，能源产品进口567.5亿元，增长17.9%；金属矿及矿砂进口188.8亿元，增长14.4%。同期，机电产品进口325.4亿元，增长8.5%，占19.2%。其中，半导体制造设备进口61.1亿元，增长407.5%。此外，农产品进口211.7亿元，增长14.1%，占12.5%。其中，食用水产品进口131.6亿元，增长66%。

宝马新世代车型正式开启量产

本报讯 记者唐佳丽报道 11月16日，宝马集团宣布，首款国产新世代BMW iX3在宝马沈阳生产基地正式投产，宝马新世代车型在中国正式开启量产。这标志着宝马新世代战略在中国全面实施再树重要里程碑，也意味着沈阳生产基地已在产品架构、技术集群、生产流程、数字化质量管理和人才能力等方面融入“新世代”。记者了解到，国产新世代BMW iX3将于本月陆续开启客户交付，从沈阳生产基地正式走向中国消费者。

“宝马对未来出行的构想正在中国成为现实。”宝马集团负责生产业务的董事魏睿德表示，“这不仅展现了我们在研发、供应链和制造领域的本土能力，也让‘在中国、为中国、与中国共进’的理念真正落地。”

新世代车型正式投产，是宝马多年来在沈阳生产基地持续投资和准备的成果。新世代BMW iX3采用全新的电池车身一体化架构，首次将动力电池深度融入整车结构，使其成为车身架构的重要组成部分。

为此，作为全面准备工作的一部分，日前，宝马第六代高压动力电池已正式进入量产阶段，能量智控系统也已启动预生产。与此同时，员工能力也在持续提升。这些投资、技术和能力共同为首款新世代车型在中国本土生产奠定了坚实基础，并为沈阳生产基地后续投产更多新车型做好准备。

全新的产品架构，也推动企业质量管理方式进一步升级。数字化与人工智能正在深入生产关键环节，让质量控制更精准、更主动，也让每一辆新世代BMW iX3的制造过程更加透明、可追溯。比如，在冲压车间，宝马自主研发的AI智能质量检测系统以每秒35张照片的速度持续监测零部件表面状态，每天拍摄超过200万张高清图像，最快仅需0.01秒即可完成单张图片分析，识别肉眼难以发现的微小表面偏差。即便是0.02毫米至0.05毫米级别的表面偏差，也能够被提前识别并持续优化。

电池工厂、车身车间和总装车间的质量数据实现互联。数字化质量管理体系（PPM）不仅记录真实制造数据，还能够在车辆装配前完成虚拟匹配验证，使质量管理从“发现问题”进一步转向“预测问题、预防问题”。

“我们不仅在生产一款新产品，更在建立面向未来、稳定且可复制的新世代生产能力。以无与伦比的产品安全、卓越的品质和出色的可靠性，为客户兑现始终如一的承诺。”华晨宝马汽车有限公司技术及生产副总裁孟钧澜表示。



抬高桥梁 助通航

近日，沈阳市南运河三经桥改造工程正在紧张施工，桥墩浇筑、基坑支护等工序稳步开展，工程机械有序作业。为保障市民通行，现场设置临时便桥，人车通行顺畅。

作为南运河综合提升工程的关键节点，该工程将抬高桥梁净空，打破南运河通航瓶颈，进一步激活老城滨水空间，为打造兼具通行功能与生态文旅价值的城市景观带创造条件。

本报记者 **赵敬东** 摄

保持定力 因地制宜 综合施策 扎实推动先进制造业高质量发展

（上接第一版）要着力打造先进制造业集群，扎实推动重点产业链强链补链延链，积极拓展跨区域共链、跨行业协同，引优育强龙头企业，精准招引上下游企业，大力培育专精特新企业和单项冠军企业，构建大中小企业融通发展的产业生态。要持续深化融合发展，坚持科技创新引领产业创新，强化关键核心技术攻关，推动科技成果高效转化应用；做好数实融合文章，纵深推进“人工智能+制造”，加快发展新一代智能制造；创新发展服务型制造，聚焦关键环节补齐生产性服务业短板，推动场景业态跨界融合，促进先进制造业扩容提质。要全力优化发展环境，强化政策供给，优化要素配置，完善全产业链、全生命周期服务保障体系，实打实为企业解难题，积极撮合对接，引导优质资源向先进制造业集聚，吸引培育更多优秀人才，用好资本市场，帮助企业做大做强，不断塑造高质量发展新动能新优势。

副省长王利波参加。

适老，不只是字大

孙宏波

直言

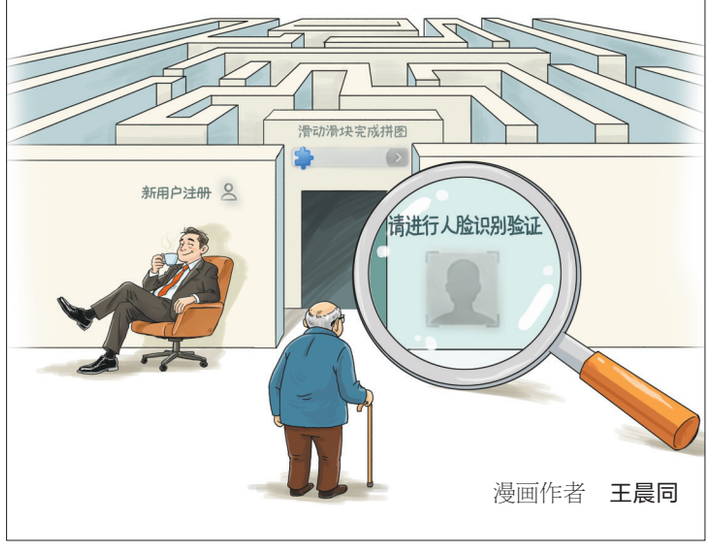
最近，笔者在网上看到有人吐槽，点开一些APP的“长辈模式”发现字体放大、图标加粗，乍一看暖意十足，可不少老年人反馈，字是看清了，菜单依然繁复，办事还得层层翻找、反复摸索。一个细节，戳中当下适老化改造的痛点。倘若只把功夫花在放大字体上，适老化就容易沦为徒有其表的形式。

老年人的数字困境，远不止“不会使用APP”。看病挂号能不能一步直达、银行业务能不能少填表格、缴费办事能不能避开诱导弹窗……这些高频场景里的堵点，才是最难啃的“硬骨头”。适老化服务串联起线上应用、线下窗口，是一条完整的民生服务链条，只做视觉层面的优化，终究是隔靴搔痒。

数字化浪潮奔涌向前，不该丢下银发群体。跳出“放大字体就是适老化”的浅层认知，要告别重痕迹、轻实效的惯性做法，把功夫扎扎实实下在需求研判、流程优化、风险防控上，推动适老化改造从“看得见”转向“用得好”。

适老化改造的核心在于精准破题。推进适老化，不能闭门造车、单向输出，须沉下心倾听老年人心声，邀请老年人参与方案设计、测试体验，紧紧围绕老年人的高频刚需大胆做减法，梳理冗余环节、压缩操作步骤、理顺交互逻辑。

不仅要看起来清晰，更要用起来顺手，适老这道题并不简单。



漫画作者 **王晨同**

32个产品（服务）获评2026年度“辽宁优品”

本报讯 记者赵铭报道 省质量强省工作领导小组办公室日前发布通告，正式公布2026年度“辽宁优品”产品（服务）名单，共有32个产品（服务）获评，涵盖特色农食、优质轻工、高端装备、文化服务等多个领域。

“辽宁优品”是我省重点打造的公共品牌。本次评定依据《“辽宁优品”品牌管理办法》，按照优中选优、共建共享原则组织开展，历经组织申报、资料审查、标准先进性评价、产品质量符合性检验、现场评价、评定委员会审议、社会公示、审核审定等程序，最终评定产生32个产品（服务）。截至目前，全省已有78个产品（服务）获评“辽宁优品”。

从获评名单看，既有禾丰安心鸡、咯咯哒ω-3鸡蛋、参中堂野山参、盘锦碱地柿子、沟帮子熏鸡、道光廿五白酒等特色农食产品，也有东软光子计数CT、科德五轴立式加工中心、融科全钒液流电池、鞍钢中厚板、浪马高性能轮胎、孔雀陀飞轮腕表等优质制造产品，还有辽宁芭蕾舞团芭蕾艺术传播、鹿鸣春辽宴服务、锦州烧烤服务、牛河梁遗址博物馆服务等特色业态，集中展现了辽宁品牌的硬核实力与文化底蕴。

省质量强省工作领导小组办公室希望获评经营主体珍惜荣誉、规范使用“辽宁优品”品牌标志，牢固树立质量第一理念，充分发挥品牌示范引领作用，主动融入全省“2211”产业体系建设，促进产业链供应链联动升级，持续提升“辽宁优品”品牌美誉度和竞争力，为新时代辽宁全面振兴贡献力量。

邮储银行辽宁省分行——

把服务触角延伸到客户最需要的地方

核心提示

清晨五点多，铁岭开原一处榛子收购点已经热闹起来，载满榛子的农用车一辆接一辆驶进院子，过秤、验货、装车，空气里弥漫着新鲜榛子的清香；200多公里外，鞍山的一家电气设备企业车间里机器轰鸣，工人正加紧赶制订单；锦州北镇，一家农资企业的财务室内，电脑屏幕上的一笔笔资金流水不停刷新，财务人员忙着核对经销商回款。

三个不同的地方，三个不同的行业，出现过同样的身影——邮储银行客户经理。他们把脚步留在田间地头、生产车间和企业办公室，把金融服务送到客户最需要的地方。

▶榛子熟了收购急 客户经理到现场

开原市榛子收购商王女士，开展榛子收购7年。赶上直播电商发展红利，她的产品销往省内多市和北京、黑龙江等地。每到旺季，订单越来越多。就在今年收购季开始前，她遇到资金周转难题。邮储银行开原市支行客户经理徐晓娇了解到这一情况后，立即前往收购现场，查看仓存，了解订单情况、经营流水和采购计划，认真测算收购的资金需求。结合王女士的经营实际，该行为其投放了150万元贷款。资金到账后，王女士的收购点再次忙碌起来，一袋袋榛子完成分级、装车，直播间里的订单又不断刷新。“贷款解决的不只是资金问题，更给我们带来发展的底气。”王女士说。

邮储银行开原市支行服务小分队常年奔走于村屯、合作社和家庭农场，把金融服务送到特色产业发展第一线，让越来越多农户和新农人感受到金融助农温度。

▶企业急需原料款 快速响应服务上门

榛子收购赶的是季节，而制造企业拼的就是时间。

鞍山某电气公司资金周转突然告急，面临生产计划被打乱，在手订单面临延期的风险。邮储银行鞍山市分行客户经理张兴凯立即赶赴企业实地调查，查看设备运行、了解订单储备和原材料采购计划，与企业负责人一起分析资金缺口，结合企业特点，为其授信300万元。企业第一时间支用140万元采购原材料，顺利保障了生产经营。企业负责人感慨地说：“最着急的时候，邮储银行没有让我们等。”

这样的“速度”，来自邮储银行长期以来建立的快速响应、实质研判、极速落地服务机制，更来自基层客户经理一次次主动上门、主动服务的工作习惯。

▶匹配专属虚拟账户 数字金融接地气

相比贷款，一本账，看似平常，却同样关系着一家企业的发展。

北镇市一家肥业销售企业经销商遍布各地，回款频繁。每到月底，企业财务人员收款、对账，忙碌不堪，又存在资金安全风险。邮储银行北镇市支行在企业走访中了解到这一情况后，为企业匹配了银企直联、虚拟账簿综合服务方案。

方案上线后，每位经销商拥有了专属虚拟账户，一笔笔回款清晰可查，企业彻底告别了过去现金收款、人工核账的模式。“现在系统自动完成大部分工作，终于可以把更多精力放在经营管理上。”企业负责人说。数字金融改变的不只是一本账，更促进了企业的发展。

一次次主动走访、一遍遍耐心沟通、一项项精准服务。当客户遇到困难时，邮储银行客户经理们总是第一时间赶到现场，主动伸出援手，帮助企业。“十五五”开局之年，邮储银行辽宁省分行正把越来越多金融服务延伸到产业链、供应链和乡村振兴一线。未来，该行将继续用有温度、接地气的金融支持，为经营主体纾困解难，为地方经济高质量发展注入金融动力。 王丽丽



邮储银行辽宁省分行工作人员到企业走访。资料片