

## 车置宝平台竞拍量创历史新高 “BBA”在二手车市场奥迪更风光 二手车市场十月大数据出炉

■ 王玉华

金九银十是传统的购车旺季,在二手车市场亦是如此,越来越多的车主选择在这个时间段卖车换新。根据全国最大的C2B二手车拍卖平台——车置宝二手车拍卖网最新发布的10月销售数据报告显示,继9月突破100万次后,今年10月,车置宝平台的二手车竞拍量再创新高。据车置宝数据显示,在备受关注的BBA品牌车源中,来自车主的奥迪车最受经销商欢迎,其次是宝马和奔驰,在“BBA”品牌中,北京的奥迪A4L车型受到全国经销商欢迎。

在车置宝的10月销售数据报告中,也不乏一些关于二手车的奇闻趣事。比如上海车主的大众朗逸上牌仅5天就卖掉了,成为当月最短车龄成交车辆。而与上个月跨越大半个中国买宝马X5相比,10月份距离最远车型是一辆名不见经传的威驰,来自哈尔滨买家将这辆车从3000多公里外的深圳买走,而车主也因为异地交易,成交的价格比在深圳本地交易高出了将近18%。

### 美系车连续二月蝉联全国前三甲,别克GL8成北京销冠车型

在车置宝的10月的二手车大数据中,北京、上海、广州销量最好的车型,分别为别克GL8、POLO和科鲁兹,而深圳和南京都是福克斯的销量最好。

不过,与9月销量大数据对比后发现,除南京和深圳热销车型无变动外,北京、上海、广州均出现了热销车型的变动。例如,此前北京地区的销售冠军一直是速腾,但在10月份变成了GL8。对此,车置宝大数据中心分析师认为,临近年底,各地政府、企业会议、论坛明显增多,长途旅行、会议、商务会展等活动集中出现,而别克GL8作为MPV的典范车型,适合作为高端商务用车或长途用车,因此在二手车市场也受到全国经销商欢迎。而北京作为首都和政治文化中心,别克GL8车源量明显优于其他城市。

日前,在中汽协发布的汽车保值率报告中,还特别指出在MPV市场,由于该车型多为商用,因此保值率整体相较其他车型更高,GL8以高达40.01%的总交易占比占据MPV第一的位置。

此外,车置宝9月的销量大数据显示,福克斯、凯越、科鲁兹三款美系车型称霸全国二手车销量前三甲的位置。在10月,依旧是这三款车坐拥全国前三,位置不可撼动,而POLO、朗逸紧随其后。对此,车置宝大数据中心分析师曾指出,中国趋于年轻化的二手车市场消费群体,实际上也很注重燃油经济性和动力性能的均衡,因此经济型轿车在二手车市场一直处于领跑地位。

## 有梦想,敢作为 ——一位优秀企业家的成长历程

互联网时代下人才辈出,这些优秀的人才审时度势,通过革新理念和研发技术追随时代变革的大潮,为社会经济面貌的革新做出了巨大的贡献。作为一个新兴领域,移动互联网的融合自出现以来就不断创造佳绩,改变了人们对传统广告业务的认知。研究与广告投放相关的IT技术人才也越来越多,刘晓曦就是这些人才中的优秀代表。作为移动互联网行业内的卓越人才,他在技术研发以及企业管理方面均有所建树。

### 艰辛的创业之路

刘晓曦之所以成为移动互联网这个新兴领域里的知名人士,是因为他具备了很强的创新研发能力以及企业管理能力,对行业发展保持着高度的敏感性。在万众创业的大潮下,他和一群有着共同目标的伙伴们一手创办了海南坚果创娱信息技术有限公司。“创业道路很艰辛,尤其是对于我们这个



### 全国竞拍量再创历史新高 枣庄异军突起进入前三

车置宝大数据中心数据显示,10月车置宝平台出价总次数突破120万次,创下了历史新高,遥遥领先同模式其他企业。这表明,在金九银十的旺季,车置宝平台在全国各地的拍卖活跃度非常大。首先,车主在旺季卖车换新的需求骤增,而B端经销商高频参与全国线上竞拍,抢占车源,也是出于库存的需求。这与中汽协最新公布的经销商库存系数等指标也相吻合。据了解,作为国内最大的C2B二手车拍卖平台,车置宝已经覆盖全国75%的B端经销商入驻,旺季竞拍量持续出现高峰也在情理之中。

从城市纬度看,除了南京和上海等一二线城市外,来自山东省的枣庄市意外进入前三强,实属一匹黑马。对此,车置宝大数据中心分析师表示,近年来,枣庄市已经成为山东省大型的二手车市场集散地,聚集大量经销商。枣庄市位于山东省南部,东与临沂市接壤,南与江苏省徐州市为邻。而临沂、徐州,一直是传统的二手车经销商集散地,区域优势也极大促进了枣庄的二手车市场发展。

### 上海车主连续两月登上换车“勤奋榜”

车置宝大数据中心10月数据显示,10月跨区域成交(迁出城市)TOP10,排在首位的是上海,其次是南京、深圳、苏州、北京、杭州、武汉、广州、天津、常州。而9月车置宝大数据也显示,9月份二手车上拍量最大的城市也是上海。以上两点说明,上海车主最钟爱在旺季换车,而且喜欢卖给异地买家。北京作为一贯的车源输出城市,未能进入前三位置,也颇令人意外。

行业来说,一是缺乏成熟的管理经验,很多东西只能在实践中慢慢摸索;二是在技术研发方面也是困难重重,毕竟这是一个依靠先进的技术才能实现发展的行业,我们需要在研发工作中付出大量的资金和时间;三是公司成立之初知名度有限,在竞争中难免处于弱势。”刘晓曦说到。当然,这些困难并没有成为他退缩的理由,他带领公司迎难而上,克服了一个又一个困难,促使公司逐步成长为业内的佼佼者。他和公司的成长经历,成为了同行们学习的榜样。

### 公司被收购,开启了发展的新篇章

海南坚果创娱信息技术有限公司自成立以来屡创佳绩,技术研发实力不断提升,发展规模持续壮大。随着知名度的提高,公司得到了业内同行们的认可,成为很多大型企业收购的目标。2016年9月,海南坚果创娱信息技术有限公司被高伟达软件股份有限公司以

在车置宝平台,跨区域成交已经占到交易占比的60%,一方面,能够让经销商获得优质的一手车源,另一方面,也让车主切实得到了高价卖车的实惠。

根据车置宝10月大数据显示,以三款车为例,其中别克GL8,在车置宝平台的异地成交均价为114540元,本地均价为82569元,车主通过车置宝异地交易该款车型,能够以更高价格卖车。像锐志和凯美瑞,在车置宝平台跨区域成交的溢价也在10-20%左右。对车主而言,价格是首个卖车的决策因素,跨区域成交成为平台吸引用户的核心要素,而通过车置宝卖车,多赚的就不仅一台iPhoneX了。

### “BBA”三大品牌 奥迪A4L最吃香

在中国汽车市场,宝马、奔驰和奥迪(简称“BBA”)一直是热销豪车阵营中的领跑品牌,在二手车市场也有明显表现。

根据车置宝大数据现实,今年10月,在“BBA”三个品牌中,全国销量排名依次为奥迪、宝马和奔驰。其中,对应的畅销车型分别为奥迪A4L、奔驰C级和宝马3系。这三款车型都是这三个品牌中的经典款型,也具有较高的保值度。

车置宝的数据还显示,北京车主的奥迪A4L车型最受全国经销商欢迎,上海和深圳分别对应的是奔驰C级和宝马3系。

车置宝大数据中心分析师介绍,这三款车的车源量在车置宝平台比较大,一方面,这三款车型都是BBA的入门级轿车,很多车主的豪车梦想都是从这三款车开启,随着经济实力增长,BBA的车主群体也有了较大的换车需求,从而也导致平台上上述三款车型的车源量始终处于高位。另一方面,由于北京、上海及深圳是一线城市,车源优质,也受到全

2.5亿元的高价成功收购,开启了全新的发展篇章。能够在如此短的时间里从一个小企业发展成为知名企业,并被高伟达软件股份有限公司这样的大型上市企业收购,足以证明公司的实力不凡。

刘晓曦表示,此次公司被收购,满足两家公司实现进一步发展的需求。对他来说,这并不代表结束,而是意味着一个新的开始。经过一段时间的磨合,一个全新的、强大的、专业的团队被建立起来,为公司的进一步发展做好了准备。业内专家认为,海南坚果创娱信息技术有限公司被收购,是强强联合的体现,也是优势资源被充分利用的有效手段。诸如刘晓曦这样的企业家,正在引领移动互联网行业踏上新的征程。

### 坚持梦想,无惧无畏

作为业内优秀的研发人才及企业家代表,刘晓曦始终坚持着自己的梦想。无论是在

国经销商的热捧。

另一个有趣的现象是,在梳理“BBA”跨区域成交排行的时候,发现奥迪的跨区域成交占比是61.5%、宝马是56.8%、奔驰是51.9%。三个品牌的跨区域成交均在50%以上,说明“BBA”在全国受众之广。

车置宝大数据中心分析师进一步介绍,金九银十旺季,豪华车品牌的新车集中上市,也在一定程度上刺激了拥有一定经济实力的BBA车主群体换车的欲望,换车高峰扎堆,也带来了卖车的高峰。

### 最快成交:大众高尔夫只需1天; 79万卡宴成当月最贵成交车型

车置宝大数据中心继上月9月“七宗最”趣事统计后,出炉了10月的“七宗最”,其中也发现了不少奇闻趣事。

今年10月21日,上海一车主的大众高尔夫当天约检上拍,第二天便完成了成交,被南京买家买走,1天的成交时间成为了当月之最。据车置宝大数据中心分析师介绍,平台平均的成交时间是3天,最快1天成交,这是得益于C2B的全国线上竞价模式的优势,由于买家资源多,卖家能迅速匹配实现成交。

另外,10月常州一车主的Cayenne(进口),以79万卖给了本地一名买家,成为了当月的成交车型价格之最。实际上,今年每月都有车主的豪车在车置宝平台上拍成交,包括劳斯莱斯幻影、兰博基尼等,也说明越来越多豪车车主对车置宝平台的信赖。

### 上海女车主卖朗逸,包揽最小车龄、最短里程“奖杯”

车置宝大数据中心数据显示,在10月的最小车龄案例中,上海一女车主的朗逸,以仅仅5天的车龄摘得桂冠,该车车龄年份是2017年10月11日,成交时间则是2017年10月16日,买家来自温州。在最小里程数中,同样是这辆车,里程数仅60公里。

值得注意的是,在最远的跨区域交易案例中,一辆来自深圳的威驰,竟然纵向跨越几个整个版图,被哈尔滨的一个买家买走。数据显示,两地相距约3334.4公里!该车的车龄年份为2017年9月,在车置宝平台的检测等级是1级(优秀准新车),10月就在车置宝平台成交。

据车置宝平台运营负责人介绍,这实际上体现出二手车跨区域交易的优势,一是促进了优质一手车源的全国流通,二是对于车主来说,卖价更高。车置宝全国跨区域服务网络,通过地面基础设施和数字化物流的有效支撑,实现了全国跨区域成交的天然绿色通道,让车主不仅卖得“高”,更卖得“快”。

(图据网络)

## 金象传动党委学习十九大报告 学以致用重在落实

■ 吕焕刚

近日,江苏省金象传动设备股份有限公司党委召开党委中心组学习会,并扩大到中层以上管理人员,共同学习十九大报告,联系企业实际找良方。

按照年初制定的中心组学习计划,首先由计划中的财务总监带领大家学习供给侧改革为内容的主题学习,从供给侧的定义到为什么要做,怎么做,再到联系企业如何做,重点落在了本公司如何在质量、效率上下功夫,获得了参会者的点头称许,会心认可。

按照计划,党委副书记和副总经理组织了十九大报告的学习及党章修改后的前后对比学习。学习的过程中,除了对十九大报告中的精神和理论理顺弄通的宏观学习外,更重要的是联系企业的实际加以理解和解读。在十九大报告中,提到实体经济的次数达到4次,用字两千多,可见党及政府对实体经济的高度重视及支持,江苏金象作为实体经济中的机械制造企业更是迎来了前所未有的发展环境及大好机遇。企业要做到“必须坚持质量第一、效益优先”,当前正在抓的质量工作,开展的质量月评比活动,正是对落实十九大精神的最好迎合和具体落实。

## 爱普生商务超薄便携投影机 助高效办公“一臂之力”

随着工作节奏的加快,很多企业家和白领都在寻找更高效、快捷的工作方式;特别是在开会、演讲、外出谈判等活动中,如果要想提高工作效率,拥有一台高性能、便携的投影机是不可缺少的。爱普生CB-1795F商务超薄便携投影机,为商务演示提供了更多可能性,让商务工作不再受地点、空间的局限,演示者能够轻松随心所欲地进行演示。

### 一张有厚度的“A4纸”

对于经常外出和出差的商务人士来说,便携性成为其选择投影机的重要因素之一。根据这一需求,爱普生为大家带来了“一张有厚度的A4纸”——爱普生CB-1795F商务超薄便携投影机,其拥有A4纸的大小、44mm的超薄机身以及约1.83kg的体重,非常轻巧便携,商务人士在外出时,可以直接将CB-1795F放入手提包内携带,极大地提升了移动办公的效率。

不仅如此,爱普生CB-1795F商务超薄便携投影机还采用3LCD投影技术,拥有1080P的分辨率和3200lm的色彩亮度、10,000:1的对比度,可以投射出自然、清晰、明亮的画面,即使在明亮的会议室使用,与会人员也能清楚地看清屏幕上的内容。

### 一台高效的投影机

除了具有便携的优势,还拥有强大的易用性能。商务人士在使用投影机时,只需将CB-1795F和具备NFC功能的智能手机(安卓4.0版本及以上)相接触,即可完成自动开机,并实现与智能手机的无线连接。

CB-1795F内置无线模块,支持无线投影功能,在展示时,使用者可以省去布线的烦恼,轻松实现投影。而且,也可以直接通过CB-1795F的“Screen Mirroring”功能,将手机/平板电脑(仅安卓系统)里所需要展示的照片、视频或其他文件无线同步输出到投影机上,快速进行内容展示,省时又省力。

### 一场神奇的“魔术”

在日常工作中,与客户或者老板开会工作中一个非常重要的环节,但如何快速调整投影机画面成为了员工会前准备工作的难题。爱普生CB-1795F商务超薄便携投影机拥有自动“水平/垂直梯形校正”功能,只要将投影机对着投影幕布或墙面,就可以自动在水平或垂直方向实现“梯形画面”的校正,将其调整为矩形投影画面,让展示变得更加安心、稳定。

优秀的投影展示就如同一场精彩的魔术表演,而CB-1795F就是魔术师手上的魔术道具。CB-1795F不但可以隔空自动校正投影画面,还可以用手指“指示”投影画面。使用者在展示时,只需长按“Screen fit”按钮,启动CB-1795F的“手势演示”功能,即可通过手势指示完成屏幕的上下翻页,简单方便又高效。

“工欲善其事,必先利其器。”商务人士若要提高工作效率,就需要一个既省心又高效的“小助手”,而爱普生CB-1795F商务超薄便携投影机,以其便携性、高效性以及简易性,可以大大提高商务工作的效率,为商务人士带来更加高效便捷的办公方式。(方强明)



## 突出四个广泛 加强作风建设

■ 王智明

为进一步加强作风建设,助力企业提质增效,促进公司持续稳健向好发展,近期,中铁八局建筑公司党委按照集团公司党委有关要求,结合自身实际,突出四个广泛,扎实推进作风建设大讨论活动。

**广泛征集意见建议。**为确保公司各级领导干部在“作风建设大讨论”活动中有的放矢,切实查摆好在思想作风、学风、工作作风、生活作风和领导作风等方面存在的突出问题,在公司“作风建设大讨论”专题片进行再学习后,公司领导班子成员针对征集的意见和建议,剖析问题和不足,提出改进

措施和办法,并结合实际,提出了全面推进公司持续稳健向好发展的意见和建议。在公司党委的率领及号召下,司属各单位纷纷以“加强作风建设,深化提质增效”为主题,先后通过召开中心组学习、“三会一课”、员工大会等形式广泛开展了“作风建设大讨论”活动,切实将活动覆盖到了全体管理人员。

**广泛组织学习讨论。**意见和建议征集并反馈到位后,公司党委第一时间组织召开以“加强作风建设,深化提质增效”为主题的中心组集中学习研讨会,在对中央“八项规定”精神、股份公司“十二项具体措施”、集团公司“二十条实施细则”和公司“十项规定”以及《作风建设永远在路上》专题片进行再学习后,公司领导班子成员针对征集的意见和建议,剖析问题和不足,提出改进

措施和办法,并结合实际,提出了全面推进公司持续稳健向好发展的意见和建议。在公司党委的率领及号召下,司属各单位纷纷以“加强作风建设,深化提质增效”为主题,先后通过召开中心组学习、“三会一课”、员工大会等形式广泛开展了“作风建设大讨论”活动,切实将活动覆盖到了全体管理人员。

**广泛开展征文活动。**为使公司领导干部、广大员工都参与到“作风建设大讨论”活动中来谈事例、谈感触、谈问题、谈措施,达到见人、见事、见思想,进一步提升纪律意识、执行意识、规矩意识和创业意识,为全面提升管理效能、营造和谐氛围、

改善企业形象奠定坚实基础,以积极良好的精神风貌迎接党的十九大召开,公司党委在公司领导班子成员、各单位班子、本部各部门负责人及全体员工中广泛开展了以“比奉献、强素质、树形象”为主题的征文活动。截至目前,公司各层级报送征文共计56篇。

**广泛进行舆论宣传。**公司本着活动“开展到位、落实到位、宣传到位”的原则,通过印发活动通知、策划编辑微信宣传提纲、立足企业宣传平台开设“献礼十九大”专栏等方式,对加强作风建设、作风建设大讨论活动和十八大以来企业的发展及迎接十九大的散文、评论文章等进行广泛宣传,营造了热烈的“作风建设大讨论”大讨论氛围。