精准对接设计师需求 采用经销商合作模式

航天科工203所主动出击拓展元器件市场

■ 吴巍 闫芳禹

近年来，元器件的市场竞争十分激烈，固有市场模式的创新迫在眉睫，面对竞争和挑战，航天科工203所主动出击，采取多种举措积极应对，先后取得商业航天新型恒温晶体振荡器量产订单；开拓了航天耐高温电缆组件业务；竞标成功了大批量生产配套用晶体振荡器项目等，取得了良好成绩。

重新梳理产品体系，对新市场重点发力。

203所重新梳理原有的产品体系，在传统配套项目的市场需求量逐渐减少的形势下，重点针对新市场发力；同时面临着新的产品周期紧、批量大的问题，积极增加产能，以快速响应市场需求。203所提前进行统筹策划市场转型，积极面对挑战，增加了自动化测试设备、微调机、镀膜机等“精、大、贵、稀”设备，作为国内最早研制生产宇航用晶体元器件的单位，这些代表晶体元器件加工行业的领先水平新设备作为保障，不断提升产能和效率。

精准对接用户设计师，快速掌握其需求。

203所市场人员精准对接设计师需求，根据功能和可靠性要求，进行产品技术对接和产品选型。一方面让用户了解产品功能，了解如何准确选用不同规格的产品；另一方面，通过与用户深入沟通，全方位了解用户未来对元器件的需求。当现有产品的指标覆盖不了的时候，就不断研发新的产品，促进产品多样化、系列化、通用化，有针对性地满足用户的新需求。

203所根据市场的需求，研发了多种规格的差分、温补、恒温晶体振荡器等新产品，使得晶体元器件的相噪更好、精度更高、体积更小。每一次深入交流后对用户需求的响应，都是对元器件专业发展的推进。晶体元器件产品的需求响应、质量反馈、售后服务，都将促使203所设计师重新深入认识与评价自己产品的性能和可靠性，从而将航天品质要求贯穿到产品全寿命周期管理中，促进晶体元器件专业的发展。

进行管理创新，采取与经销商合作模式。

由于元器件产品市场用户领域很广，市场竞争形势激烈，竞争对手的市场营销实力强大，给我们在市场开拓的过程中带来很多挑战。我们尝试采取渠道经销商合作的模式，统筹资源，灵活机动，让产品的市场体系覆盖地更加全面。通过前期摸索，已有一家单位成为203所经销商，开辟了新的市场领域。同时203所还与其他元器件厂家建立市场信息交流沟通机制，准确跟踪，快速响应需求。

“当下，谁对市场了解多，反应快，谁就将占领更多市场。”元器件市场人员坚定地说道。目前203所正以崭新的姿态，昂然奋进，接新的挑战，不断开拓新市场。

“柚乡”来了“红工衣”

■ 黄伟 何茜雨

“大家把头埋低一点哈，不要把柚子碰到了。”走在施测队伍前面的党支部书记黄伟，见缝枝的柚子挡住了去路，便侧身轻轻地拉住树枝，托起树枝上沉甸甸的柚子。

这是11月2日这天，东方公司西南物探测量工程中心二队，在四川盆地开江—梁平海槽三维勘探采集工程项目测量施工作业的一个场景。待测点布设完毕，施测人员都全部过去后，黄伟才轻轻的松开树枝、放下柚子，最后一个离开。

资料显示，位于四川省开江县、重庆市梁平区、万州区、开州区的四川盆地开江—梁平海槽三维勘探采集工程项目，有接近项目总工作量一半的7万多个测点，要穿越被农业部授予“中国名柚之乡”称号的重庆市梁平区。四川盆地开江—梁平海槽三维勘探采集工程项目测量施工全面铺开时，正是一年一度柚子成熟的季节。勘探测线布设的测区内，到处都是金黄色待收的柚子。施工中，如何保护好柚子林和成熟的柚子，成为施工作业单位的一项重要工作。

西南物探测量工程中心二队领队介绍说，勘探作业保护林木庄稼、自觉遵守当地乡规民俗，不扰民、讲文明，是我们多年来在野外勘探作业中一直坚持的原则。针对这个项目，我们在项目岗前专业技能和安全法规培训时，把穿越柚子林施工作为一项专门的内容，特别强调要爱护柚子树，不损一个果，要以实际行动证明我们是绿色环保施工，是文明勘探之师。

项目施工从10月下旬全面铺开以来，眼见成熟的柚子不眼热、护树爱柚布测点，这已成为施工作业人员的自觉行动。为了施工方便，有几个施测组临时驻地设在梁平柚海旅游地中心点的一户柚农家。见勘探作业人员为找油找气起早贪黑、早出晚归十分辛苦，住家农户便从家里栽种的柚树上摘下几个成熟的柚子，坚持要送给施工人员尝尝鲜。

“你们的好意我们心领了，品柚尝鲜也可以，但这几个柚子的钱一定要收。我们单位上有要求，不收钱吃了你们的柚子，到时我们要受到严厉的处罚！”“这算个啥子嘛，你们为了国家建设，一天那么劳累辛苦，真还不好意思收你们的钱嘛！”“柚子的钱必须收，钱付了我们才敢吃。”几经推辞，实在拗不过作业人员坚持付款的真诚，待柚农收取下钱后，大家这才你一瓣我一块品尝起来。

四川盆地开江—梁平海槽三维勘探采集工程项目测量施工还在继续，一队队红工衣，不时穿越一片又一片的柚树林。随风摇曳的测旗旁，测点标记彩条下，金黄色的柚子挂满枝头……

李小瑞：不断追求卓越的古建筑修复师

■ 罗宇

2020年的一天，北京市鼓楼东大街，一大群人正以老房子为背景乐此不疲的拍照。住在附近的大妈说：“以前这条街冷冷清清，人迹罕至，自从2个月前这座房子修复完工后，人流量倍增，前来参观的人络绎不绝。看着老房子，我就想起了年轻时的美好时光。”

这座老房子是李小瑞和他的同事们花了大半年时间一点点修复的。李小瑞今年49岁，是一位经验丰富、技艺精湛的古建筑修复大师，在北京古建筑修复行业小有名气，但他却有着一段鲜为人知的经历。

偶然结缘古建筑修复

李小瑞19岁那年，一次偶然的机会，因为帮亲戚拆建房屋，他惊奇地发现，拆了一大堆木块竟然没有发现一颗钉子。现场的师傅告诉他，那是榫卯连接。李小瑞顿时产生了极大的兴趣，心里由衷的敬佩古人的智慧，突然萌发了想当木匠学习研究古建筑的想法。

李小瑞开始四处寻找精通古建筑的师傅。当他听说附近有一位张师傅擅长古建筑修缮后，他便主动登门拜访。见面后，张师傅问李小瑞：“现代人修房子基本都不用这些了，你为什么想学啊？”李小瑞回答：“我想传承和弘扬中国古代建筑文化。”张师傅同意收他为徒。

木匠是个又脏又累的活儿，但李小瑞丝毫也没有叫苦。他遇到问题总是虚心向张师傅和同事们请教。早上李小瑞总是第一个到工地，下班同事们都走后，李小瑞仍然留在工地，坚持练习基本技能到很晚。有一次，正好是春节，工地放假了，张师傅因家里急需维修家具回到工地取锯子，却意外发现李小瑞没有回家过年，在工地练习操作技能。李小瑞进步很快，不到一年便熟练掌握了简单基本技能。李小瑞的敬业、努力和执着默默感动了张师傅。

不久后，张师傅告诉李小瑞愿意将40多年来摸索的经验和技艺传给李小瑞。张师傅总是带上李小瑞，毫无保留地教授修缮技巧和方法。让李小瑞印象很最深刻的是，朝阳门顶吓胡同的一扇门窗修复。因为门窗结构复杂，需要将800多个榫卯连接在一起，精度要求高，误差必须为零。张师傅亲自示范了10多个榫卯制作及连接。李小瑞在一旁认真观看，细心揣摩，不久便弄懂了其中原理，完成了剩余700多个榫卯制作和连接制作。

自立门户小试牛刀

功夫不负有心人，3年以后李小瑞出师了，但也遇到了很多棘手的问题。最难的修缮还数“接活”修复。在北兵马司胡同的一栋古建筑的门楼上，有一个约1毫米厚的“接活”，上面是花草图案，在拆除、安装时稍不留神就会碎裂。若这面“接活”不能恢复，就难以复原院落的原貌。李小瑞带领工人进行多次讨论研究，终于找到了处理办法。先用木板、石膏板将屋架垫起，给“接活”搭起一个严实的靠背，再从外面轻轻地将“接活”一点点扣下来，重建时又原样装回去。在传承前人经验的基础上，李小瑞摸索出了一些创新方法，成功解决了一个又一个疑难杂症。

2010年，李小瑞和他的同事们成立了古建筑修复专业公司。2019年承建了北京市鼓楼东大街的一栋四合院古建筑修复工程。工程涉及到旧屋的门窗更换、室内装修、瓦面修补以及院落铺装等，还需重建3间老屋。3间老屋已完全毁损，一时找不到原型，设计师提出了10多个设计方案，但业主认为与现有旧屋不匹配，不理想。为了重现老屋原貌让业主满意，李小瑞想尽办法多方收集古建筑图纸，终于找到了与老屋匹配的清代老建筑图纸，优化设计方案后，业主非常满意。重建房屋部分需要大量特定材料，因为该材料供应紧张，从而会延误工期。但是为了赶工期，李小瑞带领工人们每天加班，终于如期完成。四合院竣工后，重现了古朴与雅静，吸引不少游客前来参观，更有不少同行也专程向李小瑞讨教经验。

传承技艺有担当

李小瑞在古建筑修缮行业一干就是30多年，他娴熟精湛的技艺常被人们称赞。他带领着团队，成功修复了一栋又一栋的古建筑，对古建筑的保护发挥了清了一批工作40多年的鼓楼、老工匠作为手艺传承人。培训基地开业至今已授课12次，参加培训单位25家，总计人数约520余人。李小瑞说：“我们创办基地的目的，就是让工匠精神的种子能在年青人的心里生根发芽，让他们能够喜欢上这种传统的工艺，并一代一代传承下去。”

天然气净化总厂遂宁净化公司 多点发力积极推进设备管理

■ 岳志坚

智能化新设备提质保安

今年以来，中煤新集二矿依托科技创新、系统优化，加快智能化建设步伐，通过投用新型装备、新型技术，为企业安全健康发展、生产经营提效、改革创新突破奠定了坚实基础。图为施工现场职工检修新设备“振锤一体机”。 赵军磊 摄影报道

为确保冬季保供期间装置设备长周期平稳运行，近日以来，天然气净化总厂遂宁净化公司结合现场实际，多点发力、上下一心、齐抓共管，积极推进设备管理各项工作，进一步提升设备运行稳定性和可靠性，为公司顺利完成全年生产任务奠定基础。

从管理督促出发，确保组织保障有力。第一时间将集团公司及西南油气田分公司天然气保供会议传达至班组，督促员工认真履行岗位职责，严守操作纪律和工艺纪律，切实抓好装置设备巡检、预防性维护、设备突发故障等工作。

从隐患整治出发，确保设备运行可靠。持续推进公司隐患直报机制，坚持隐患发现奖励到位、问题整改闭环到位、类似问题排查到位，及时发现处置锅炉入孔超温、凝结水管线腐蚀穿孔、TEG循环泵填料泄漏等隐患。持续推进设备隐患治理，积极实施硫磺成型装置提升机改型升级、液硫泵优化改进和液硫储罐修复等项目，及时消除设备隐患，提升设备运行可靠性。

从物资保障出发，确保应急处置有序。提前组织各部门、各专业对应急物资、化工原材料及备品备件进行清理，根据清理情况，及时补充相应物资材料，提前组织对检维修机具和应急抢险器具等进行检查和保养，及时整改存在的问题，确保工机具完好可靠。

接下来，公司将进一步细化措施、落实责任、强化担当，积极抓好抓实抓细设备管理各项工作，在提升设备本质安全的同时，为公司圆满完成今冬明春天然气保供任务提供有力保障。

你平安出行，我为你护航

湖北交投鄂西北运营公司监控中心践初心、保运维

■ 金伟忠 罗纲 杜小燕

“安全无小事，以优良的机电保障让司乘出行舒心更安心”。湖北交投鄂西北运营公司在推进“我为群众办实事”实践活动中，不断将管理理念和服务宗旨融入到机电保障的细微之处，以“小切口”破解所想所盼，用“真行动”服务司乘一路畅行。

她靓了!原来这么美……

“站名看起来比平时更醒目了，广场也更亮了，回家的感觉真好！”10月18日晚，从武汉归乡的陈女士从G59呼北高速十房路段上城收费站下站后，将车辆停在收费外广场，拿着手机与同行人员玩起了自拍，记录着回家后的喜悦。

鄂西北运营公司所辖十堰、襄阳境内G70、G59、S83全长581公里高路网(涉及十白、十漫、郧十、十房、谷竹、十巫等6条路段)，南北通达陕西、重庆、河南乃至神龙架等地，东西连通陕西、河南、襄阳等地，高速公路纵横交织贯穿十堰全境，每日交通流量可达4.6万余辆。针对司乘反映的站口照明及站名亮度不够等问题，该公司遵“令”而行，对沿线28个站所的56个站名灯、368盏高杆灯及403盏顶棚灯进行排查修缮，以实际行动回应司乘现实需求。

此次亮化采取从功率上以“小”换“大”、色差上以“暗”改“明”、透光性上以“弱”变“强”三项措施，将原有的高压纳灯更换为LED节能照明，极大的提升了照度、辉度及均衡度，既亮化了站容站貌，又提升了道路安全行车系数，用最“实”的适用、最“亮”的风景，让司乘在高速旅途中体验归家的感觉。

健康体检，隧道医生来“把脉”

从9月开始，鄂西北运营公司启动了隧道技术状况评测工作，邀请专业智能检测公司对隧道进行集中体检，准确把握隧道“健康”状况，对发现的问题，制定维修、养护推进计划，做到“对症下药、精准修复”，确保隧道机电设备安全稳定运行。

隧道技术状况评定主要是针对长度500米以上的20座中长隧道进行“把脉问诊”，隧道全长达69公里，最长的大坪山隧道有8.3公里。在检测评定过程中，主要采取徒步查看、现场测定、远程操控、查阅资料等方式，循序渐进、突出重点、科学研判，确保隧道内机电各系统受检率达100%。

迅捷而动！接到报告后，鄂西北运营公司机电应急抢修队快速反应，赶赴现场就与工区施工方商榷方案、协调设备调用等工作，确定了更换深水泵并重新铺设加固管道的抢修方案。经过3小时连续奋战，水压很快恢复正常，中位水池重新蓄水，确保了隧道消防用水的持续备用。

鄂西北运营公司所辖路段处于秦巴山脉腹地和房县青峰至沿河高速地质断裂带上，地质条件复杂，桥隧比高达50%，涉及机电设备设施13000余件，且点多、线长、分布广，加之受开通年限和环境影响，突发机电故障时有发生。

“面对突发的机电故障，我们没有多想，及时赶赴现场，高效处置只为保障司乘安全出行。”该公司监控中心机电管理员杜兴意如是说道。

你有所想，为你解忧。鄂西北运营公司监控中心始终结合山区高速公路的特点，时刻紧绷安全弦，不断完善“平时”常态化运维和“战时”应急性抢修两种机电保障模式，以高质量的管理服务满足广大司乘平安出行的需求，不断提升路域安全管理水平，为地方经济社会大发展贡献湖北交投人的力量。

金九银十，造车新势力月销破万辆

■ 郝文丽

金九银十，造车新势力开了一个好头。

小鹏汽车一马当先，9月总交付量达到10412辆，环比增幅达到44%，成为造车新势力中第一家月交付超万辆的企业。蔚来汽车在经历了8月销量低谷之后，强力反弹同比大涨125.7%，完胜理想汽车、小鹏汽车，重夺国内“造车新势力销量冠军”，销量再创新高至10628辆，也首次突破了万辆大关。

顶住了芯片短缺的强力冲击，小鹏、蔚来月销量双双破万辆，给造车新势力、新能源汽车市场以及中国车市打了一针强心剂。

小鹏稳步提升 蔚来重回巅峰

小鹏汽车凭借旗下的小鹏G3、P7两款车型，今年以来销量涨势都不错，其销量担当小鹏P7 9月共交付了7512辆，占其总销量的72.1%。小鹏汽车7~9月累计交付25666辆，环比增长48%，单季度交付量接近2020年全年的交付量；1~9月累计交付量为56404辆，超去年全年交付量2倍。

对于9月销量破万辆，小鹏汽车副总裁、品牌公关总经理李鹏程接受媒体采访时介绍，小鹏的交付量一直在稳步提升，今年1月突破6000辆，7月突破8000辆，9月达到10412辆。最重要的是P7连续5个月刷新历史纪录；G3中期改款的G3i在9月开启规模交付，交付首月即达到2000余辆。

为了更真切地感受小鹏汽车的销售情况，记者来到了位于北京合生汇的小鹏销售门店。销售顾问支先生热情地接待了记者，他告诉记者，这家店是小鹏在华北地区的最大门店，每月销售汽车100多辆，其中以小鹏P7为主。探店期间，不断有顾客前来看车，人气较旺。

强中自有强中手。蔚来汽车9月表现可谓一骑绝尘。虽然前几个月蔚来汽车的市场表现令不少人为其捏了一把汗，特别是7月，在头部新势力销量排行榜中，蔚来仅交付了7931辆，排到了第三位。一个月的销量掉队或许只是偶然，但8月蔚来不仅没能重回销冠宝座，反而再次掉队，而且和其他两家的差距进一步拉大。

蔚来方面解释称，受8月南京疫情影响和马来西亚疫情的影响，A/B柱内饰板和芯片供应短缺，打乱了正常的生产节奏。而对于9月销量强势反弹的原因，蔚来相关负责人告诉记者，随着南京疫情结束，供应商伙伴已正常供货，蔚来各部门联动保证了9月的交付。更重要的是，随着越来越多的用户体验过蔚来的产品，蔚来的产品力和品牌获得了市场认可。例如，根据中国汽车技术研究中心的统计，蔚来汽车最新平均成交价超44万元，在9月中国高端品牌汽车上险量中排名前十。

里程碑！鼓舞意义巨大

对于蔚来和小鹏月销破万辆，汽车行业分析师张翔并不感到意外，他认为这主要得益于蔚来和小鹏摆脱了“缺芯”的困境；两个品牌目前在造车新势力中属于发展比较顺利的佼佼者，蔚来已经推出3款车，小鹏的第三款车也即将交付，二者的IPO过程也很顺利，在消费者心中知名度不断提高；特别是中国新能源汽车市场增长率持续攀升，补贴政策逐步退出，疫情防控成果显著之下经济回暖，消费者的购买力增强，蔚来和小鹏月销量破万辆也算是水到渠成。

事实上，月销量过万辆对于造车新势力而言意义巨大，意味着它们在整个新能源汽车市场基本站稳脚跟，并占据了一定的位置。汽车行业分析师任万付认为，这是一个里程碑，也是一个新起点，对企业的鼓舞作用巨大。

可以看到，在这种势头的带动之下，造车新势力第二梯队威马、哪吒、零跑等更有发展潜力，供应商则会更给“面子”，所以头部造车新势力的优先级是排在传统车企前面的。李鹏程也似乎证实了这一说法，他告诉记者：“现在绝大部分厂商认为小鹏是重要的、会高增长的战略合作伙伴，所以将我们的优先级排在比较高的位置。”

崔东树进一步指出，蔚来和小鹏月销双破万辆的速度比预期要快。小鹏汽车自动驾驶特色突出，目前的市场接受度非常高；而蔚来汽车注重豪华感的打造，如此高的价格能达到如此销量很不简单。

势已成 剑指更高目标

当然，罗马不是一天建成的，为了达到万辆目标，两家企业都做了充足的准备。特别在芯片短缺给汽车行业带来了巨大的影响的背景下，不少品牌受制于此不能如期交付，只能减配交付，甚至无车可卖。据中国汽车工业协会初步估计，2022年我国传统燃油汽车对芯片的需求量在每辆车约934颗，而新能源汽车对芯片的需求量约为1459颗。相比而言，新能源汽车对汽车芯片的需求更大，面临的压力也更大。

蔚来汽车传播总监马麟曾在其微博中表示，蔚来交付了7931辆，排到了第三位。一个月的销量掉队，或许只是偶然，但8月蔚来不仅没能重回销冠宝座，反而再次掉队，而且和其他两家的差距进一步拉大。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树也认为，蔚来和小鹏月销过万辆是一个很大的突破，尤其在目前芯片短缺的情况下，说明两个品牌的供应链保障能力很强，比合资品牌有更大优势，抗风险能力较强。

崔东树分析，汽车产业上游供应链最看重的是车企的未来，哪个品牌未来上发布了9张“空展厅”图片，配文“展厅的车几乎卖光了，只能摆车模，芯片供应链正历几大”。为确保核心零部件的供应，上述蔚来负责人告诉记者，蔚来供应链团队多次前往供应伙伴所在地，协调相关供应，制造基地也开足马力生产，供应链、合作伙伴、制造、交付等各部门紧密联动，让用户能够尽快提车。

李鹏程也介绍，为缓解芯片等关键零部件的短缺，小鹏汽车采取了一系列措施，包括进一步提前确定明确的订单，以及跟芯片厂商和主要供应商联合达成合作协议。“但总的来说，供应链挑战仍然非常严峻，我们正在努力克服。”李鹏程说。

不过尽管面临着尚未解除的“缺芯”压力，两家企业对四季度的表现还是颇有信心。蔚来相关负责人表示，将在三季度财报电话会上公布对今年四季度的交付数指引，目前能看到的是，继8月订单创历史纪录后，9月的订单仍然维持着非常强劲的势头。小鹏汽车董事长何小鹏则自信地表示：“智能电动车的智能化标签来临。到今年第四季度，小鹏汽车月度交付量峰值有望突破1.5万辆。”

万辆目标已破，下一个突破点将是2万辆甚至更多，多位业内人士对两家企业接下来的销量都颇为看好。张翔指出，小鹏P5即将交付，蔚来ET7也将交付，在新车型的加持之下，蔚来和小鹏的销量将会稳步提升。任万付也认为，“势”已成，二者在万辆规模的排面时间不会太久。

关键在于向上突破

居安思危，况且蔚来与小鹏的处境也非绝对安全，在瞬息万变的新能源汽车竞争中，所有成绩都只能代表上一秒的市场接受度，挑战永远在明天。任万付指出，目前看蔚来和小鹏的产品阵容仍旧单薄，要在供应链环节持续保持话语权还需扩大销量规模与品牌影响力。

的确，进一步完善产品阵容是取得销量再突破的关键。张翔也认为，新车型要尽快上市、按计划交付，切勿延期，一旦延期则有可能被竞争对手抢得先机。蔚来ET7在自动驾驶和固态电池上表现出色，小鹏P5的智能化水平也再次突破，一定要在技术上保持先进性和特色，这是销量提升的最大动力。

崔东树则认为，两家企业至少还要在“1万+”的台阶前徘徊一年左右时间。高端市场的开拓潜力在缩小，两家企业要扩大销量势必要向下突破，打开中低端市场。小鹏P5价格比较亲民，相对而言走得会更快一些，会率先达到1.5万的销量门槛。

而另一方面，中国汽车工业协会副秘书长陈士华此前表示，6月到8月是芯片短缺影响最大的时段，随着国家层面对映拾芯片价格等的监管，芯片短缺的情况会逐步缓解。这看似缓解了蔚来、小鹏的供应链压力，但值得注意的是，合资品牌产能也将得到恢复，届时市场竞争压力也会更大。

崔东树建议，以蔚来、小鹏为代表的造车新势力，首先要提高对中低端市场的重视，其次要突出自身的智能化标签，然后形成更强的粉丝效应拉动销量的可持续增长，实现品牌的可传承性，最后发挥服务优势、保证目前客户满意度较高的水平。

第1万家小米之家落户深圳欢乐海岸

■ 黄冰

10月30日上午，第1万家小米之家门店在深圳欢乐海岸正式开业。

小米集团合伙人、中国区、国际部总裁、Redmi品牌总经理卢伟冰表示：第一万家小米之家开业，是小米新零售所取得的里程碑式的新突破，意义重大。无论怎么发展，小米新零售的初心不会改变，就是“让每一个米粉的身边都有一个小米之家”，方便大家体验和购买到感动人心、价格厚道的好产品。

而在近期举行的Redmi Note 11系列新品发布会上，卢伟冰表示，随着小米之家门店的快速拓展，小米之家的服务能力也在不断升级，大力推进门店的“销服一体”，实现销售中有服务、服务中有销售，让用户无忧购买。

小米之家深圳欢乐海岸店地处黄金商圈，独栋建筑，占地面积600平米，外墙配备裸眼3D大屏，采用全新的小米之家4.0门店形象，将成为全球米粉又一个打卡地。

小米之家深圳欢乐海岸店同时也是销服一体店。作为销服一体门店，用户到店后，可以享受购买产品7天无理由退货，15天无忧换货(含线上购买产品)，到全国任意一家服务门店可享1年保修期内店内无忧维修、门店寄修等多项品质服务。此外，门店还提供线上下单、到店自取的购物方式，同时还会定期提供免费贴膜、消毒保养等特色服务。

据了解，小米之家对新零售的探索历经6年，前5年总计开出2000多家，最近一年快速开出了近8000家。其中，小米之家目前已下沉至全国2200多个县城，县城市场覆盖率从去年的30%迅速提升至80%。

卢伟冰表示：我们相信无论你是谁，无论你的年龄，无论你的民族，无论你的性别，无论你的收入是多还是少，无论你是住在城市还是农村，大家都有相同的权利享受科技带来的美好生活。因为美好的生活不应该有距离。今年小米将继续加大“销服一体”的推进力度，会在县级小米之家授权店同步开启售后服务功能，未来让每个县城都会有一个小米服务中心。

工信部明确“双11”不得未经同意擅自发送营销短信

■ 汪增

双11快要到了，你遭遇过营销短信轰炸吗？近日，工信部明确，要求规范电商平台双十一短信营销行为，不得未经消费者同意或请求擅自发送营销短信。

近日，工信部信息通信管理局聚焦人民群众反映强烈的营销短信扰民问题，于2021年10月25日召开行政指导会，规范电商平台短信营销行为。阿里巴巴、京东、拼多多、美团等主要电商平台企业，以及相关基础电信企业和短信息服务企业代表参会。

会议指出，近年来，“双十一”促销期间的营销类垃圾短信投诉呈现集中爆发现象，电商平台的相关投诉占比高达九成，且衍生出大量相关消费金融类垃圾信息投诉。

特别是平台“默认”注册用户同意直接发送促销信息，平台商家利用平台规则漏洞发送营销短信等问题较为突出，明显侵害消费者权益。

会议要求，一是电商平台要立即全面自查自纠零售、金融等相关产品的短信营销行为，不得未经消费者同意或请求擅自发送营销短信，完善现有短信营销预案，及时向行业主管部门报告阶段工作进展情况。

二是相关基础电信企业和短信息服务企业要立即完善管理制度和技术手段，加强短信端口接入管理，规范短信签名使用，不得接入违规转租资源，不得扩大签名使用范围，通过“回头看”，推动常态化治理。

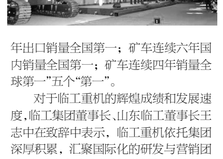
三是12321网络不良与垃圾信息举报受理中心要加强垃圾信息投诉受理、线索转办及监测分析等工作，发挥“风向标”作用，发现苗头性问题及时报告。

会上，相关企业郑重承诺将严格落实垃圾信息治理相关要求，全面自查整改，坚持依法合规经营，优化用户服务，及时总结汇报，确保营销类垃圾短信治理取得实效。

临工重机勇夺矿车全球销冠

两款新品“四全一优”特点突出

■ 孙郁瑶



近年来，随着矿山开采数字化、智能化、绿色化的推进，国内智慧矿山工程机械品牌临工重机强势崛起，在头部被欧美企业长期垄断的全球市场上连创佳绩。

10月16日，ME105和ME130两款超大吨位矿山挖掘机缓缓开出，以“国之重器，智赢未来”为主题的临工重机矿山挖掘机上市暨矿车全球销量第一发布会在山东济南临工重机产业园盛大举行。勇夺矿车全球销量第一、ME105和ME130两款超大吨位矿山挖掘机发布，临工重机以实力演绎了“国之重器”非凡实力，向世界发出了中国智造“最强音”。

临工重机成立于2012年，是临工集团旗下全工艺纪录，致力于“矿山开采”和“设备租赁”全套解决方案的提供者。临工重机实现了2020年矿车全球销量第一发布，成为“第一个实现了工程机械技术与矿车完美结合；第一个实现了矿山施工设备全套解决方案；矿车连续六年出口销量全国第一；矿车连续六年国内销量全国第一；矿车连续四年销量全球第一”五个“第一”。

对于临工重机的辉煌成绩和发展速度，临工集团董事长、山东临工董事长王志中在致辞中表示，临工重机依托集团深厚积累，汇聚国际化的研发与营销团队，在矿车和高空机械领域异军突起，迅速跻身于市场引领者行列，成为业内成长势头最强劲的企业之一。2021年起，临工重机进入新发展阶段，面向高空作业机械、矿山机械、特种机械和数字化产业、新能源产业等八大领域展开布局，确立2025年营收突破三百亿、进入行业全球第一集团的宏伟目标。

走进山东临工矿机、剪叉联合生产车间，首先映入眼帘的是工程机械技术平台，该平台正在优化提升一款驾驶室，具有舒适、高视野、高安全的优势，是国内第一款做过防滚翻测试的驾驶室，也是国内唯一一款做过全系列安全测试的驾驶平台。山东临工在整机安全方面，通过设计优化、CAE分析，对驾驶室系统、制动系统、整机电控系统强化安全策略，确保整车的主动安全与被动安全。

秉持“可靠”的理念，临工重机将继续以客户为导向，不断推出优质产品，不断提升服务品质，为全球客户提供更加完善的全套解决方案，为客户创造更大价值，让世界看见中国重机之美。

我国经济处在高质量发展阶段，工程机械行业正处在转型升级、向高质量发展转变的关键时期。新技术、新基建、新业态等可遇见的市场机会，也将为工程机械行业带来变革。绿色、智能，便是工程机械行业发展的两个关键词。

会上，临工重机总经理支开印分享了《临工重机零碳能源智慧矿山开采方案》。为用户提供四个转变以应对零碳能源智慧矿山，即由单一到机群，由购买设备到购买设备+服务，由人工管理到数字管理，由单一矿山开采到生态构建。

此次推出的ME105和ME130两款大型矿山专用挖掘机也顺应了绿色智能的两大趋势。这两款产品具有全球同等吨位动力最大、油耗最低、差异化最全等特点，其中，ME105具有全球同等吨位动力最大，ME130操控最轻便等优势。

ME105/ME130两大平台的矿用挖掘机更具有“四全一优”的特点，一经发布便万众瞩目。四全，即全球开发资源、全球顶端配套、全电控技术、工况全覆盖。一优，即实现了宽体矿车与挖掘机的最优施工组合，使矿山开采更省心、更高效、更经济。同时，解决了整机及配件价格高、交付周期长、差异化配置难、维修服务响应慢等行业痛点。而在售后服务方面，临工重机坚持“管家式”的服务理念，推行10000小时服务承诺，打造中国第一服务品牌。

便民服务 收费标准:55元/行/天(13字1行)广告热线028-66079393 QQ:769036015 微信:13308082189
独家代理机构:成都锦宏天下文化传媒有限公司 地址:红星路二段159号成都传媒·红星国际2号楼1702室
使用提示:本刊仅为供需双方提供信息平台，所有信息均为甲方提供并自行提供。客户交易前请查验相关手续和证照，本刊不对所提供信息及结果承担法律责任。

注销公告
四川公府物业管理有限公司(统一社会信用代码91510104500000003)经公司股东会决议决定注销本公司，请相关债权债务人自本公告见报之日起45日内到公司办理相关债权债务事宜。
注销公告
成都市锦江区四川父母学校(统一社会信用代码52510104781392693)经主管单位同意决定终止办学并注销本学校，请相关债权债务人自本公告见报之日起60日内到成都市武侯区报武路4号1栋1单元902号向蒋算姐申报债权债务。特此公告
成都市锦江区四川父母学校
2021年11月8日

●成都市新都区三和装饰部营业执照正副本(工商注册号:510125200161300)遗失作废
●成都市新都区同兴物业管理有限公司营业执照正副本工商注册号510125200137813遗失作废
不动产登记证遗失公告
沈文虎、苏家玉、胡国锋不善,将位于:南县庆符镇长江麟枫华府7号商住楼1-17-4号不动产权证，川(2019)南县不动产权第0004680号不动产证遗失,现公告作废。
特此公告
声明人:沈文虎、苏家玉
●大竹县竹阳镇王春小吃店(注册号:511724333394)个体营业执照正副本遗失作废。

减资公告
成都菊西航都投资管理有限公司统一社会信用代码91510122690925443XP经股东会决议决定将注册资本由人民币1000万元减少至219.96万元。请债权债务人自本公告见报之日起45日内到本公司申报债权债务。
●泸州好乡屯汽车服务有限公司(水川分公司公章(编号:5112950187012)遗失作废。
通知
四川中农通网络有限公司决定自开发于南付公司注册登记的数字经济，请全体职员2021年11月25日在成都市金牛区协和村22号2幢2单元5楼10号公司会议室准时参加会议。
2021年11月8日

拟终止公告
新津菁华教育培训学校有限公司(统一社会信用代码91510139MA6CX7Q29B)位于成都市新津区花源镇学源路171号1-2层105号、173号1-2层107号，拟终止办学并办理注销登记，学校组建了由田露、袁巍的清算组，田露为清算组负责人，清算起止日为2021年11月5日—2021年11月15日，请学校相关债权债务人在本公告见报之日起45日内到本校清算组申报债权处理有关事务，逾期未办按相关法规处理。联系人:田露
联系电话:15884513468
特此公告
川A71BQ4网约车证编号440888遗失作废。
●遗失声明:杨建国(身份证号码510922196912235190)不慎遗失蜀龙苑周国汉商店厂房5号楼9层901室,904室写字楼面积为632.63平方米日期为2012年8月15日收购龙泉商厦厂房5大楼块写字楼交接确认书原件份,特此声明遗失作废。
●美易城区三叶乐店房产经纪有限公司的租赁合同编号为:0043688和收款凭证编号为:1005192遗失并作废。
●四川直饮科技集团有限公司合同(GW211000639,GW190622 9,GW1906282,GW2006246,V200103744,GW2006695)遗失作废。
●成远县甘孜儿童饮店(社会信用代码92511024MA64QU6160N)营业执照正本遗失作废。
●四川眼涵眼诚石油化工有限公司遗失成都天府怀柔城公园广场管理有限公司A座1415号房租保证金收据,编号:0006600,0057919,金额22690元,声明作废。
●遗失声明:杨建国(身份证号码510922196912235190)不慎遗失201年4月28日与双流教龙投资有限责任公司签定房号为蜀龙逸城国汉商店厂房5号楼9层901室和904室写字楼的保证金票据金额为281460元整编号为1023050及金额为1851075元整编号为1023062的蜀龙金业集团现金收款收据第二联原件各一份,特此声明遗失作废。

北京阳光国际拍卖有限公司拍卖公告
受相关单位委托，我公司于2021年11月15日10:00起至11:00止(不含延时竞拍)对以下标的进行公开网络拍卖:
拍卖标的:球罐板材一批　起拍价格:108.1万元(不含税)
拍卖网址:https://sc-paimai.taobao.com
预展时间及地点:2021年11月11日,2021年11月12日,我公司统一组织预展,标的物所在地。
有意竞买者需在竞价开始前在淘宝网阿里拍卖网络平台线上缴纳拍卖保证金30万元,并取得竞买资格。
我公司地址:北京市海淀区阜成路38号金隅商务大厦803室
联系方式:18511886793郭先生

●遗失声明:本人魏淑萍在成都乐善商城有限公司缴纳的欧派久星品牌橱柜金欧报不慎遗失,收据号:SK-1709162982,收据总额30000元(大写金额:肆万元),特此声明作废。
●遗失声明:本人何宇翔在成都乐善商城有限公司缴纳的欧派久星品牌橱柜金欧报不慎遗失,收据号:SK-1709106252,收据总额30000元(大写金额:三万元整)特此声明作废。