

小小“金点子”提质又增效

——赵家坝矿生产中多方法节约增效现场见闻

每天可加工或修复 200 多颗螺杆或 500 多颗螺帽；从早到晚轮换着给金属厢做“整形”手术；成功拼接上千个三联托辊，全部复用到皮带输送机……

今年以来，四川广旺能源集团公司赵家坝矿通过修旧利废、回收复用、技术创新等方法控制成本投入，既破解了制约生产的难题，又创造了经济效益。他们具体是怎么做的？带着好奇，近日，笔者走进赵家坝矿现场，一探究竟。

一个人的“旋转”

这天，不经意间看到采煤一队王国红在一张操作台前，手上不停地旋转着什么。走近时，笔者发现：他正在松动着台虎钳的把手，将夹紧的螺杆取出放在靠脚边的地上。他又拿着一颗螺杆，放在台虎钳，用力地板紧把手。螺杆被他用板牙三两下就旋转到位。“这样就可以再次利用。”王国红取下螺

杆对笔者说。

“你看这一堆，还有那几串，全是井下用过的，将变形的选出来后，其他的全部重新攻螺纹。”顺着他手指方向，笔者发现不只是桌上一堆，整个仓库堆放几箩筐的螺杆和串在铁丝上的螺帽。

王国红向笔者介绍，每天要加工或修复 200 多颗螺杆或 500 多颗螺帽。

两个人的“整形”

在井口综合楼的金支组车间堆放着整齐的金属梁头、金属厢腿、柔性掩护支架等。只见，班长罗庆光和组员郭大强正抬起一根变形严重的金属厢腿放在整形机中，“吱吱”整形机发出的液压声，不一会儿又将金属厢腿翻转一下，就这样不停翻转。20 分钟后，一根笔直的金属厢腿从整形机中抬出来。笔者发现，他们整形金属梁头只用了 2 分多钟就完成了，这次却抬到焊工郑捷面

前，罗庆光对笔者解释：“这根变形严重，整形时间就相对越长，而金属梁头要将梁垛焊接上，才算完整。”

随后，罗庆光又对笔者说：“上个月，306 采区结束时，1000 多根金属厢拉出来，我们从早到晚轮换着给金属厢做‘整形’手术，由于场地限制，我们两个人‘整形’，另外两个人负责转运和堆放。”看着整个车间内繁多但堆放有序的金属厢，罗庆光自豪地对笔者说：“现在整个场地内大概有 500 0 多根金属厢，可供井下 800 多米巷道的安全支护。”

众人的“拼接”

当走到机电队金工房时，几个人正围成一团，有的蹲在地上，有的坐在小板凳上，两两一组或独自摸索，他们正在对三联托辊进行“拼接”。“又一个 80 块。”班长袁嘉陵拿着拼接好的三联托辊整齐码在

旁边。

“什么 80 块？”笔者好奇地问。

“就这一个重新拼接的三联托辊，可节约 80 块。你看门外的那一堆和这一堆。”袁嘉陵指着堆码整齐的三节托辊对笔者说。走到门口，笔者发现一堆零乱的三联托辊，锈蚀严重的黄色、搅缠的放炮线、塞满泥土的损坏托辊。蹲在门口的彭云生告诉笔者：“就是这一堆，我们一根根拆开选择好的托辊，然后用油清洗，重新组装。”听他说得简单，笔者虽没看到他们怎么拆卸、怎么清洗，但是却发现他们拼接的难度。两人一组的，一人拿着两个托辊拼在一起，另一人则拿着专用的卡子将托辊连在一块。而一个人的，则对三联托辊两旁的“爪子”进行连接。

截至目前，他们已成功拼接上千个三联托辊，全部复用到皮带运输机上。

(戚彪 曾春燕)



C2C 模式遭炮轰：二手车交易 离不开 B 环节？

今年，以优信和瓜子为代表的二手车电商花重金进行广告宣传以及补贴用户，主要是为了抢占市场，扩大知名度，但事实上，大多数二手车电商依然无法盈利。

“汽车电商已经在转移纯轻模式，单靠补贴的价格方式已经不被资本认可，因为它本身没有产生多大价值，更多地还是提供服务，而这些服务是有价值的。”车王创始人李海超在 12 月 2 日全球汽车电商大会后接受记者采访时表示。

今年，以优信和瓜子为代表的二手车电商花重金进行广告宣传以及补贴用户，主要是为了抢占市场，扩大知名度，但事实上，大多数二手车电商依然无法盈利。“To B or Not To B”正成为时下争论的焦点。

“C2C”是市场破坏者？

往常受到资本热捧的二手车电商，在今年的全球汽车电商大会上被泼了几桶冷水。先是麦轮胎创始人杨泓泽语出惊人，“所有靠补贴的生意都是要流氓”；然后李海超言辞犀利地批判 C2C 二手车电商模式是市场的破坏者。

他认为，当前 C2C 的“破坏”行为主要表现在成交效率低下，投入和产出比倒挂；C2C 平台实际上实现的交易都是 B2C 或者 B2B 产生的，它实际上是在打着 C2C 的旗号干着给黄牛做撮合的事儿，误导消费者；C2C 平台人员扩张太快，车源品质难以保证；上家的非理性定价使得最终吃亏的还是消费者。

“谁能告诉我哪个领域可以 C2C?道理实际很朴素，如果 C2C 都成立，还要公司干嘛？咱们原始社会就可以了。”开新换车 CEO 林哲对 C2C 的未来也不看好。

面对炮轰，作为国内第一个做二手车“C2C”交易平台的人人车，其联合创始人杜希勇回应称：“C2C 对二手车整体行业没有任何负面作用。”他认为，人人车之所以选择 C2C 模式，是源于对二手车市场的理解，由于二手车缺乏信任机制，在过去二十年来一直没有发展起来。

“因为汽车这样的消费，普通用户很难掌握专业能力去了解商品的实际情况，所以他们必须对某一个品牌或者某一个中介品牌有信任关系，这个市场才能真正发展起来。由于这个市场没有信任，因此也就没有任何一个企业，没有任何一个车商做到了有口碑或者做到了在全国范围之内有品牌。”杜希勇强调。

没有中间商，没有中间差价，没有交易过程当中不透明的地方，这是人人车选择 C2C 最主要的原因。“C2C 模式对于用户来讲是最透明的模式、让用户信任的模式，因此 C2C 是建立品牌的最短路径。”杜希勇说。

但杜希勇的说法没有得到反对者的认同。“我们流派不同，如果他们是武当派，我们就是少林派，我们对市场的看法跟那个流派不是一种看法。”

车易拍副总裁徐元杰在接受记者采访时认为，当前在中国的二手车市场，有形市场、车商和汽车经销商还将在交易中起重要作用。“希望甩掉中间环节直接撮合两边做交易的，你觉得可能吗？”徐元杰反问道。

没有 B 二手车难交易？

“车王的重其实是来自于服务成本，因为二手车从服务、评估、准备、销售需要大量地服务成分，这也是为什么 C2C 始终

做不起来的原因，它太需要服务了。”李海超说。

实际上，我国二手车行业只是表面繁荣，很多问题还没有解决，比如限迁限购、税收问题、新车的降价风险以及不容乐观的宏观经济状况都可能对行业造成影响。

据中国汽车流通协会发布的最新统计数据显 示，今年 10 月，受限迁等政策影响，此前预期的今年二手车市场交易量首度突破千万辆目标的可能性降低。

中国汽车流通协会副秘书长沈荣认为，无论二手车电商采用哪种模式，谁也不会成为市场的破坏者。“大家都是为消费者服务，现阶段无论谁提出 C2C 模式，不管是经销商还是平台商，都是充当了一个服务商的角色。”沈荣说。

如果 C2C 追求的是解决信息不对称而导致的信任危机，那么以车王为代表的 B2C 模式将实体看得更重。

“互联网电商的意思并不是不准开店，而是用互联网思维线上组织货物和流通环节。”徐元杰表示，在获取客户时，选址、店面、商品、服务问题，都需要考虑到。车易拍选择交通便利的 50-100 平米统一装潢的连锁社区店，意在用小投入成本提高服务品质。

“现在还没有必要争论 C2C，消费者是理性的，从市场角度来看，没有 B 作为平台服务商的介入二手车现在很难完成交易。”沈荣称。

当下更容易被人们接受的是“C2B2C”模式，李海超把它更具体地表达为二手车发展的最佳模式是 C2aB2bC。其中，2a 负责把个人消费者的车转卖给车商，B 是车商，2b 指的是信息分类平台，包括 58、赶集、汽车之家、易车、优信二手车等等。

“C2B 永远比 B2B 的市场更大，B2B 的市场最终将不会超过 10%，否则整个产业都不会赚钱。”林哲说。

(作者：王欣 来源：21 世纪经济报道)

罗斯柴尔德家族投资基金进军中国餐饮业

罗斯柴尔德家族近年频繁来华投资，继今年 6 月份投资保健品电商类项目后，近日罗斯柴尔德家族投资基金又抛出数千万美元投资东方饺子王。

罗斯柴尔德家族投资基金 CEO Pierre-Michel PASSY 介绍称，中国未来餐饮行业市场非常大，罗斯柴尔德家族偏好投资发展潜力大、市场前景好的行业，东方饺子王有良好的企业团队和市场前景。同时，它还是一个非常具有中国文化的企业，所以我们投资这个企业的时候也在投资中

国的文化。

业内专家预测，今年国内营业额将突破 3 万亿，未来中国餐饮业仍将保持年均 10%以上的增长速度。国际市场上，随着海外人士对中国传统餐饮文化的喜爱与日俱增，对中餐的需求也呈上升趋势。

“东方饺子王在中国运营非常成功，饺子作为中国消费者最喜爱的美食，在全球都会受到欢迎。罗斯柴尔德家族认为可以把它推向更广阔的海外市场。”Pierre-Michel PASSY 说，当然在国际化进程中，

罗斯柴尔德家族在保留食物的东方特色风味的基础上，会稍加调整，让食物更加符合当地人的口味。

古老的罗斯柴尔德家族的投资倾向于保守，Pierre-Michel PASSY 表示，有些投资项目虽然概念非常火，但操作方法手法却很复杂。罗斯柴尔德家族不看好规模大、存在风险的项目。罗斯柴尔德家族已经发展了 200 多年，保守已是投资策略之一，所以会回避高风险的投资，这也是此次选择投资中国餐饮业的原因。（一财网）

专利及专有技术 拍卖招商公告

受权利所有人委托,北京金槌宝成国际拍卖有限公司将对下述专利及股权进行拍卖,欢迎报名参与竞买。详情可查阅我公司网站 www.jbcpm.com,或致电 010-57110083 索取详细资料。

1.一种生产养殖食用菌的竹制容器 (ZL201520127631.X)

本发明是用竹子材料四季可养殖生产食用菌,提高了产量和质量。把传统的食用菌专业工厂化生产模式提升到经济商业化专业模式。此行业可规模化经营发展,其效益稳定增长,便于管理。

2. 一种胰岛素注射位置定位卡 (ZL201420845259.1)

该定位卡分为多个区域,每个区域内设置有多个带有编号的注射点,每个注射点都有相对应的指示贴片,方便患者按指示贴片和注射编号进行有序的注射,防止同一部位多次注射。造价低,使用方便,效果好。

3.一种简易折叠的自行车折叠结构 (ZL201520282397.8)

本专利实用方便、结构简单、质量轻、外形美观简洁,并且生产成本低,同时方便快捷且安全。可以制作锻压一体的折叠自行车车架,亦可以制作成高级的碳纤维折叠车架。同类产品质量最轻。

4.宝石艺术画 (ZL201520126109.X)

本专利宝石层由多种宝石粉末构成,宝石粉末颜色靓丽,可极大程度地提高艺术画的观赏效果。同时本技术利用新型节能环保工艺制造,具有净化环境,吸附有害颗粒物,造型优美,具有较高的装饰性和艺术价值。

5. 一种悬浮磁力窗帘导轨结构 (ZL201520192509.0)

本悬浮磁力窗帘导轨结构体积小、重量轻且噪音小,整体美观且没有齿轮皮带的磨损,使用中不会出现卡轨道,并且使用寿命更久,有良好的经济效益和社会效益,适合推广使用。

6. 一种双金属复合管 (ZL201320007474.X)/一种双金属复合弯头 (ZL201320006502.6)

超耐磨双金属复合管,其长度不受内管长度的限制,具有良好的抗压性能,内管和外套接触紧密,无缝隙。双金属复合弯头,先铸造内管,在外管处于膨胀状态下,将外套推压套接到内管外部,与内管形成双金属复合弯头,内管的气泡和沙眼更少。该系列专利具有良好的耐磨性能和抗压性能,使用寿命更长,适用范围广泛。

7. 断电式充电控制器 (ZL201420421803.X)

本专利充满电后会全电路自动断电,节电效果显著,还可即充即用,体积轻巧,使用寿命长。应用于不同层次的高档产品,以满足客户的不同需要。节能减排,具备产业化、规模化生产需求。

8. 一种可折叠式肛门撑开器 (ZL201420366740.2)

本专利的应用有利于医务人员的检查及手术视野的暴露;可根据实际情况调节塑钢圈大小,同时调整挂钩的个数和位置,方便手术的进行。可以广泛用于肛门直肠手术,简单,方便、实用。

9. 综合式多功能节能炉 (ZL201020502322.3)

本专利在兼做水箱的炉体上设有进水管和排水管,在炉体上的炉膛口中还设有加温管,加温管的内腔与炉体的内腔相通。该综合式多功能节能炉节能环保效果好、使用时能同时获得热水或开水。

10. 十二指肠营养管导引输送器 (ZL201520186387.4)

该输送器能使患者的胃和十二指肠黏膜在置入十二指肠营养管的过程中避免被伤害,同时对操作医师的技能水平要求非常低,甚至一般的住院医师都可以轻易完成此过程。

11.太阳能摇篮 (ZL201520210466.4)

本专利通过声控开关装置能够检测婴儿哭声并控制电动机工作,通过太阳能板和蓄电池给电动机供电并由传动装置带动摇篮摇晃,特别适用于缺少电力资源的野外、山区或农牧区,具有节能环保、省力、简便、高效的特点。

12.无需预处理的纤维乙醇内循环生产法 (ZL201010532814.1)

本发明涉及一种无需预处理的浓硫酸催化水解木质纤维原料生产乙醇的催化剂硫酸、中和剂石灰灰和木质素干馏物的内循环生产方法。为纤维素乙醇工业化商业化生产提供基础。

13.上海滂舟建筑科技有限公司 10% 股权

该公司依托水上漂浮建筑船舶系列专利,有着丰富的综合类旅游项目开发经验及项目运作能力。未来公司将以及乐水方舟产业制造基地,把横跨高端制造、休闲度假产业和现代服务业的乐水方舟产业蓬勃发展起来。期待有识之士携手合作。

国药准字H46020636

快克®

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药股份有限公司生产

海南快克药业总经销