

“装美”了别人,灿烂着自己

——广西南宁市女企业家协会副会长何庆碧践行企业家精神体会



海底“植树造林” 中国科学家 在南海种珊瑚

■ 喻菲 刘邓

寂静的海底,黄晖只能听见自己呼气时氧气瓶冒出串串气泡发出的咕咕咕声,视线范围仅有数米。感受着渺小与孤独,她将一株手掌大小的珊瑚种在海底,渴望长出一片“森林”。

如果她的梦想能够实现,这片“森林”应姹紫嫣红,五彩斑斓的鱼儿穿梭其中。

作为中国科学院南海海洋研究所珊瑚生物学与珊瑚礁生态学学科组组长的黄晖已从珊瑚礁研究约20年。她正带领团队在中国南海建立大范围的珊瑚底播试验区和示范区。

珊瑚被誉为海底热带雨林或海洋生命发动机。珊瑚礁的覆盖面积不到海底的千分之二,却为近30%的海洋物种提供生活环境,这使得珊瑚礁成为地球上最多样化的生态系统之一。全球有5亿人直接依赖珊瑚礁生态系统生活,每年带来数十亿美元旅游和渔业产值。中国南海拥有全球2.57%的珊瑚礁资源,位居世界第八。

专家介绍,珊瑚礁的主体是由腔肠动物珊瑚虫组成的。珊瑚虫的生存条件十分苛刻,水温不能太高或太低,最适宜的温度在23摄氏度至27摄氏度之间,水压也不能太大,水的盐度要适中、稳定,还要有一个清洁的环境。

珊瑚虫与共生的虫黄藻相互依存,珊瑚虫靠虫黄藻光合作用提供营养,珊瑚之所以有颜色也是因为虫黄藻的存在。如果环境不适,虫黄藻离开,珊瑚虫就变成白色,然后慢慢死亡。

专家指出,珊瑚礁对全球气候变化敲响警钟。目前,全世界超过三分之一的珊瑚礁严重退化。海水温度升高、海洋酸化、海水污染、紫外线辐射增加、破坏性渔业和海上工程骚扰等,都是珊瑚礁退化的肇因。曾有科学家预言珊瑚将在50年内从地球消失,引发整个海洋生态系统崩溃。

黄晖依然记得2002年在南海第一次下水,看到密密麻麻的珊瑚,其间遍布鱼、龙虾、海参和海绵。“那景象真是震撼,让人激动。”

她的团队把中国所有的珊瑚礁都调查过,甚至是多次调查,修正和记录了很多新的种类。他们统计出,中国有近300种珊瑚。

然而,黄晖说:“最近几年很多地方只能看到白化死亡珊瑚的累累骨骸,感到非常悲凉。”

看着珊瑚礁不断退化,科学家提出,为什么不能像植树造林一样在海底播插,为珊瑚礁大面积拓展生存空间?

2009年,黄晖开始带领团队尝试到海底去小面积繁殖和培育珊瑚。经过多次失败,他们慢慢摸索出在不同海况环境条件下,不同品种的培育方法。

黄晖形容海底种植珊瑚的过程类似陆地上的植树造林:首先培育幼苗,在苗圃中长成小树,再移植到要种的地方。要选择先种一些长得快的品种,然后再培育耐受性强的品种。

珊瑚可以进行无性和有性繁殖。为了开展研究,每到珊瑚排卵的时候,研究人员就会到海底连续多日蹲守,获取珊瑚受精卵。他们已对十多种珊瑚开展了有性繁殖的人工培育,掌握了人工控制条件下的珊瑚受精卵培育至珊瑚幼体的珊瑚增殖技术。

另一方面,科学家也利用珊瑚的无性繁殖开展人工培育。他们将珊瑚切成手指大小的断枝,经过培育再附着到预定海域的人工礁体上。

他们在海底钉上架子,上面吊绳,再把珊瑚绑在绳上,形成珊瑚树,或是拉起网做成浮床,把珊瑚种在浮床上。

“这就是珊瑚的苗圃。因为珊瑚‘幼苗’大小了,直接种在海床上会受到沉积物、水流对海床冲刷等各方面干扰。我们要等珊瑚长大之后,再移植到海床上去。”黄晖说。

“我们的目标是恢复整个珊瑚礁生态系统,所以不仅仅要种珊瑚,还要培育整个生态系统中海藻、海草、贝类等其他生物,让它们和谐共生。”黄晖说。

与陆地植树造林相比,海底种珊瑚更加艰难。“我们遇到很多困难,比如如何避免种下的珊瑚不被人力和台风破坏。刚从苗圃移植到海床的珊瑚不稳固,台风是很大的威胁。”黄晖说。

研究助理杨剑辉说:“晚上在水里作业有可能会碰到有毒的生物,很危险。如果碰到要马上上船,采取紧急措施。”

另外,水下作业工作量大,成本高。科学家在珊瑚种植成活的基础上,还要想办法降低人力物力成本。

目前,黄晖团队已看到初步效果,在南海成功种植了约十万平方米珊瑚。2016年底播珊瑚断枝成活率约75%。

珊瑚礁生长缓慢,最快的鹿角珊瑚一年大约能长十厘米,有的品种一年不到一厘米。要想种出大面积的海底森林,恐怕还要等待数十年乃至上百年的时光。

黄晖指出,在寻找珊瑚生态系统恢复方法的同时,应更多唤醒人们的环保意识,消除导致珊瑚退化的因素,减少对珊瑚的破坏。

才去做的事情。有亲戚说她:女人家安分点,你现在生活安逸不愁吃穿,就别抛头露面去闯生意了,商海诡谲,稍不留神血本无归,何苦折腾呢。但她还是承受住压力一心追逐着自己梦想的脚步。

经营需要遵守诚信之道

何庆碧谈起了自己的从商之道——“先做人,后做事”,“绝不能为不诚信的短期利益而出卖自己的未来!”这是她创办公司以来,一直对员工强调的核心。她还说道:“我是个追求完美,追求诚信的人。”正是她以追求完美、追求诚信的人生信条在南宁家装行业谱写了“雅阁”不败的完美乐章。只要你把房门钥匙交到何庆碧手上,当她再把钥匙交回时,你已拥有了一套时尚装修风格住房,这就是何庆碧一直以来推崇的让客户“放心、舒心、温馨、省心”的“锁匙工程”,这恰恰好印证了她的创业初衷。

雅阁装饰工程有限公司自始至终都没有过一名业务员生意却始终红火,你要问是什么在支撑着这家公司的发展,她会回答你是:“诚信”二字。现在,“雅阁”每天的预约电话总不间断,因为每装修一套房子,“雅阁”都会告诉客户材料的档次与价格,甚至带客户到装饰材料市场看看,由客户自由选择,而不会从材料上做手脚以赚到更多的利润。在“雅阁”有一种承诺是永远不会褪色,张金林先生在一年前的冬天来到“雅阁”要求给他的别墅装修,这是张先生第六次要求“雅阁”装修房子了,要知道别墅可是各家装修公司争夺的大客户,许多公司找上门甚至托熟人找到张先生,但都被拒绝了。他一定要“雅阁”来装修,因为10年前他从广东来南宁打拼时,第一套房子是由“雅阁”装修。他说,当时是冲着“雅阁”在业内诚信的良好口碑,加上“雅阁”装修的房子比较前卫不容易过时,因此后来他的办公室、酒店、茶庄的装修,都交给了“雅阁”,现在买别墅,要装修自然会找上门来。

同样是十年前,“雅阁”给李权河先生装修了一套住房。去年11月26日,李先生要再添一个造价仅为200元的小柜子,如此小单生意,何庆碧完全可以不接,但她没犹豫就安排员工上门了,扣除材料费、运输费等各项费用,这单生意公司没赚到一分钱。“这种想生意浪费你的时间和精力,你完全可以不做呀?”面对记者的提问,何庆碧说:“10年前给他装修房子时我对他承诺过,以后家装方面有什么要求尽管提,我至今没有忘记,做人不能不讲信用。”

何庆碧这种诚信经营的方式在市场上口碑相传,公司80%的客户都是回头客,以“滚雪球”式的客源使“雅阁”10多年来不用业务员揽客就可以把生意做大。

管理需要创新的服务理念

何庆碧对于自己的公司团队有自己独

是房子,把粗糙丑陋的毛坯房打扮装饰得漂亮一新,会让我有变魔术的感觉,正是着迷于这一感觉我当初选择了装饰行业,成立了雅阁装饰公司。”何庆碧正是这样一位有梦追梦的人,1990年,何庆碧开始创立自己的企业即南宁市雅阁装饰工程有限公司,也是南宁最早的专业装饰装修公司之一。

何庆碧说,“是非经过不知难”这句古语非常有道理。当年开始创立雅阁公司时,最初的办公室不足25平方的小铺面。更大的拦路虎来自开拓公司业务,为了节省成本,公司只招了4个员工,身为公司总经理的何庆碧一个人干几个人的活,财务、业务员、设计师……她说:“1990年以前的南宁,装饰装修的概念还停留在泥水工和修门安窗的基础上,用现在的目光去看当时大部分市民的住宅,房子相当于住人的仓库而已。当时的环境开展装饰装修工作,其难度可想而知。”

记得有一次,一个客户说要装修房子,何庆碧穿过大半个城市找上门后才知人家只不过是想要安扇门抹点双飞粉而已,每天接到业务咨询的电话不下100个,但最终能谈成“生意”的不超过10个,而从中能赚到的利润是很少,员工们为此灰心丧气,甚至离职。雅阁公司也曾经负债经营过好长一段时间,在那种困难的环境下何庆碧并没有气馁,从未欠员工工资。何庆碧为了不让自己的创业夭折在摇篮中,亲自开发业务,跑业务的经历让她至今难忘,她说,“每天她拿着公司的资料满大街跑,一家家商铺、新楼盘拜访客户,看到有准备竣工的楼房,她想方设法找到负责人推荐装修业务,一天下来,忙得连喝水的工夫都没有”。何庆碧打趣称多亏自己不屈不挠的精神,才能坚持下来。

何庆碧还说到,除了外在的困难,还有来自精神上的压力,1995年何庆碧放弃了稳定的工作,下海经商,在众多行业中,她选择了家居装饰这个行业。那时候许多人不理解这个行业,认为它是粗活,泥水工,是男人

特的理念,对自己要求也严格,搞室内装修离不开美的主题,为了提高自己的审美素养,何庆碧常恶补美学和设计方面的知识。她反复思考要通过什么样的管理,来构建和形成什么样的企业文化,反之,要用什么样的企业文化来促进和指导企业管理。最终形成了“以人为本”的原则,根据企业特点,制定了“我们是优秀的团队,我们坚持为消费者打造‘买得起的舒适生活’的市场定位和‘健康环保,经济适用’的设计理念,公司不仅把经济效益做为企业追求的目标,同时把服务社会、造福大众作为企业的主观追求;提出了“我们与客户共成长”、“真诚服务,用心去做”的服务理念。为了提高员工的业务水平,公司实行“走出去和请进来”的授课方式,不定期请老师给员工培训。

做人需要担当的奉献精神

她有着坚韧女强人的一面,同时也有着小女人柔情富有爱心的一面,这就是何庆碧。她对于女儿要求也是很严格,对于女儿的教育,在条件允许下,尽可能地让女儿能在更好的教育环境里学习,得到更好的教育机会。孝顺是中华民族的传统美德,所谓“百善孝为先”所以她从小就教育女儿要懂得尊敬自己的父母,长辈,并用潜移默化方式去感染女儿,以自己为表率告诉女儿要真诚和更多的耐心去对待长辈。

何庆碧在兼顾企业发展的同时,还不忘热衷于公益事业。2006年3月7日,她以个人的名义领养了南宁市福利院一名6个月大的女婴,在她呵护下小女孩如今已成长为一名健康、活泼、聪明的小女孩;从2009年开始何庆碧一直资助帮扶扶绥县渠旧镇中心小学15名孤儿及智障小孩,每年六一、中秋、春节三个节日都会定期到学校看望这些孤儿,并送给他们学费及生活用品,至今已资助这些孤儿日常开支及学费达20万多元;同时,每年重阳节之际,她都坚持到扶绥县龙头乡对百名留守孤寡老人进行慰问,发扬中华“敬老”的美德,购买大批冬季衣服、帽子、围巾、毛毯、电暖器、保温杯等物品赠送给老人,每次为安琪之家(老人之家)捐资上万元;据不完全统计,她创业多年以来,向社会爱心捐资数额累计已达40万余元,为社会的公益事业作出了应有的贡献。

她曾经资助一位五保户老人,为了保证老人老有所养,她把老人“收编”为自己公司的员工,每个月按时给老人发工资。因为“工资”是由当地的村委主任转交,何庆碧还会多发一份钱给村主任当作“劳苦费”以便其能更好地代为照顾老人。

把自己生活谱写成了一本美学典范,其中诠释了,真、善、美,从创业的艰辛到收获成功后回馈社会,都可以很好诠释她的人生理念和美德。“装饰”了别人,也灿烂自己,这便是何庆碧的真实写照。



■ 江燕 本报记者 欧建雍

她喜欢笑,笑起来眼睛弯弯的,有如水月;她爱美,对人对事都苛求完美,美人美己。她,一位生于南宁,长于南宁,祖籍四川的女子,骨子里同样融进了两种个性。她有着四川人的坚强和韧劲,但又作为南宁人,在这个亲切、包容的城市里生活、工作、培养她学会了包容和爱。她就是何庆碧,同时具备另一重身份,南宁市雅阁装饰工程有限公司董事长、广西青秀园湖市场开发有限公司董事长、广西枫笙华城置业投资有限公司董事长,南宁市女企业家协会副会长、南宁国际商会副会长,南宁市青秀区政协委员。2007年—2016年被市妇联、市女企家协会评为“南宁市爱心大使”,2011年被中国妇女报社、广西区妇女联合会评为“热心妇女公益事业企业家”。

创业需要艰苦奋斗的精神

何庆碧谈到创业初衷,形象生动给装饰装修行业一个比喻:“我喜欢把我的职业美其名曰为化妆师,我的化妆对象不是人,而

厦航董事长车尚轮:未来大力拓展航线 将福建打造成海丝航空枢纽

■ 董菁

“十八大以来的5年,是厦航实现大发展大跨越的5年。下一个‘金色5年’,我们要积极融入海上丝绸之路建设,在闽台便捷通道和东南门户枢纽基础上,将福建打造成‘海上丝绸之路’互联互通的重要枢纽、经贸合作的前沿平台、人文交流的重要纽带。”近日,厦门航空公司党委书记、董事长车尚轮在接受记者专访时,毫不掩饰自己的雄心。

5年“再造”了一个厦航 喜获“中国质量奖”

谈到厦航这5年的发展,车尚轮畅所欲言。他介绍,厦航这5年实现了质的飞跃:厦航的机队规模由86架增长到180架,年旅客运输量由1700万人次增加到3000万人次,货邮运输量由17.3万吨增加到30万吨,总资产由200亿元增加至400亿元。“相当于我们在5年时间再造了一个厦航。”他自豪地说。

2012年,厦航正式加入天合联盟,与国际航空市场顺利接轨,借助天合联盟的全球航线网络优势,厦航实现辐射全球178个国家的1024个目的地,进入“国际化时代”。在不到两年的时间里,厦航先后开通阿姆斯特丹、悉尼、墨尔本、温哥华、西雅图、纽约、洛杉矶等8条洲际航线,并将于今年12月开通杭州—墨尔本和青岛—洛杉矶航线,届时厦航覆盖欧洲、美洲、大洋洲的洲际航线总数将达10条。

2015年,厦航凭借“双引擎四系统立体交互”质量管理模式,成为唯一荣获“中国质量奖”的服务型企业。中国质量奖是由国家质检总局负责组织实施、国内质量领域的最高政府性荣誉。

车尚轮解释说,“用一架飞机解释吧,双引擎指‘文化引擎’和‘机制引擎’,象征着飞机的两个发动机,为厦航持续发展提供源



动力,‘安全、运行、服务、效益’4大系统象征着飞机的机头、机尾以及两翼,它们彼此关联、相互作用,确保了厦航的卓越质量经营之路。”

他还介绍,厦航已连续20个季度获评“服务最佳航空公司”,近6年累计净利润110亿元,实现连续30年盈利,“这创造了国内航企绝无仅有的最长连续盈利纪录”。

服务屡获“最佳”背后: 切水果和摆果盘都有标准

“安全质量是厦航最大的质量!”谈到厦航连续飞行33年未发生安全事故的纪录,车尚轮介绍,近5年,厦航投入300亿元引进了近100架波音飞机,投入40亿元用于购置安全生产设备和实施安全技术创新,不断提升安全保障能力。

航空界有一个“人为原因事故征候万时率标准”的专业术语。中国民航的标准是不超过0.14,厦航的标准是不超0.107,而7年

来的实际数据是0.004。厦航还有著名的“四不做”:低于安全标准的事不做,没有安全裕度的事不做,风险不可控制的事不做,没有安全保障的事不做。

“厦航的服务为啥经常被称赞?”车尚轮侃侃而谈:“2012年,我们设立了服务质量委员会,建立起了厦航‘大服务’管理体系。”

在厦航,《服务标准汇编》760条,详细规定了每个流程、每项服务的标准,内化于心、外化于行、固化于制,水果有“厦航切法”,果盘有“厦航摆法”。在厦航,有着“培训教育、班组管理、带教提升”的新员工养成机制,独创7个月的乘务新员“全链条”培养法,实现了“三米有微笑,一米有问候”的真诚服务。

车尚轮介绍,在服务质量委员会的督办下,厦航开发多渠道、多平台的自助服务产品,推广“便捷旅程”系列产品,提升简化商务服务;成立洲际航线餐食研发项目小组,因航线制宜,打造“中西合璧”的健康餐食,增加清真餐、素食餐完善餐食结构组成;先

后针对高端旅客、经济舱旅客推出“白鹭空厨,为您定制”“我的餐谱我做主”网上选餐服务,并在新加坡航线上首次开通回程航班网上选餐服务,全面提升空中餐食体验。同时,厦航致力组建95557高端旅客服务调度中心,促进高端服务在不同渠道、地区、场景的一致性,大力推动95557旅客意见快速处理,同时通过完善顾客服务考核体系,不断促进服务提升。

未来将开通更多金砖国家航线 努力成为“国家名片”

车尚轮用“绩效卓越”“世界一流”“爱拼会赢”三方面来部署厦航下一阶段的工作。他说,在第二个“金色5年”,厦航将砥砺前行,努力成为中国企业“走出去”的“国家名片”。

下一步,厦航将适当增加宽体机数量,到“十三五”末达到15架;立足福建、扎根福建,加大在“一带一路”沿线国家和地区的运力投入。“我们还要大力拓展港澳台、东南亚、东北亚和欧美澳的航线网络,开通福建至巴黎、多伦多洲际航线,争取开通莫斯科、孟买等金砖国家航线,着力将厦航打造成“一带一路”上的国际一流航空公司。”

车尚轮还表示,未来,厦航将积极融入海上丝绸之路建设,在闽台便捷通道和东南门户枢纽基础上,牵头打造海丝航空枢纽,通过优化航线结构、提升航班衔接效率,提升中转服务水平,将福建打造成“海上丝绸之路”互联互通的重要枢纽、经贸合作的前沿平台、人文交流的重要纽带。

另外,厦航将举全集团之力,整合内部资源,加大京津冀市场投入,更好的服务国家京津冀协同发展战略和建设雄安新区的“千年大计”。同时,厦航将加密京津冀至福建的往返航线,全力架设衔接京津冀和“21世纪海上丝绸之路”核心区的空中桥梁。