



《诚信载道》

连载八十二 □ 魏建国 著

(接上期)

昆明机场开展创建诚信机场活动正是贯彻落实科学发展观,创建和谐社会的具体体现和实践活动。五年来,“创建办”组织的各项调查,各驻场单位积极参与,掀起了弘扬诚信美德,营造诚信服务、诚信经营、诚信管理的热潮,有效提高了昆明机场服务质量和保障能力,树立了昆明国际机场良好的服务品牌。作为创建诚信机场成员单位之一,昆明边防检查站党委高度重视,全站官兵积极参与,掀起了一场人人讲诚信、大家创诚信、处处体现诚信、热忱服务、共树形象,共创诚信机场品牌的热潮。特别是2007年全国边检系统开展提高服务水平活动,工作思路和目标与创建诚信机场统一一致,不谋而合。

全体官兵更是热情高涨,全身心投入,按照公安部提出的“以人为本、专业、安全”的要求,紧密结合诚信机场的服务理念,提高专业素质、规范工作流程、改造基础设施、提供精细服务,营造了安全稳定、优质高效、快捷温馨的和港口岸通关环境,受到了各级领导及入境旅客的肯定和好评,对外交流和窗口建设作出了应有的贡献。

自参与创建诚信机场活动以来,本站共收到旅客感谢信20封,接到感谢电话16次,同时涌现出一批被创建办表彰的先进个人和诚信集体。成绩的取得离不开云南机场集团公司领导的关心、支持,得益于创建办的具体指导和帮助。今后的工作中,我们将再接再厉,按照创建诚信机场的总要求,按照提高边检服务水平工作“服务更加亲切,管控更加严密”的新要求,不断提高服务质量和水平,为全面构建诚信机场体系,深入实施服务品牌贡献力量。

——原昆明边防检查站政委 张俊华

自诚信机场创建活动开始以来,中国航空云南公司始终秉承“安全第一、预防为主、综合治理、持续改进”的安全生产方针,始终牢记“竭诚服务全球民航客户、保障国家航空供应安全”的神圣使命,始终奉行“公司强大、员工幸福”的美好愿景,为打造“平安诚信机场”作出了应有的贡献。今后,我们将再接再厉,按照创建诚信机场的总要求,按照提高边检服务水平工作“服务更加亲切,管控更加严密”的新要求,不断提高服务质量和水平,为全面构建诚信机场体系,深入实施服务品牌贡献力量。

——中航油云南公司党委书记 骆长钦

自诚信机场创建活动开展至今,我们欣喜和自豪地看到昆明机场不断地繁荣与蓬勃,昆明机场成为全国最繁忙、服务质量最好的空港之一。万里航程始于油。中国航空云南公司积极响应打造诚信空港的号召,以实际行动建设诚信空港,打造航油诚信品牌。我们坚持“飞机飞到哪里,航油就加到哪里”的理念保障航班供油。从点滴航油的计量化验到精益求精的加油作业,处处彰显出云南航油人精湛娴熟的技能操作和严谨求实的责任心。在云南民航事业改革发展的关键时期,我们将以航油供应“国家队”的崭新形象,继续弘扬诚信之风,忠实践行“竭诚服务全球民航客户、保障国家航空供应安全”的神圣使命,以实际行动为建设诚信机场贡献力量!

——原中国航空云南公司总经理、党委副书记 马晓华

诚信是中华民族的传统美德,是市场经济的基本原则。就个人而言,诚信是高尚的人格力量,是立身之本;就企业而言,诚信是宝贵的无形资产,是立业之基。云南空管分局按照昆明机场创建诚信机场的总体要求,严守诚信原则,弘扬诚信理念,培育诚信品牌,做诚信体系最坚定的执行者和捍卫者。依法自律,严守规章,规范管理;严格履行承诺,信守合同,依法纳税;自觉接受大众和新闻媒介的诚信监督。

——东航云南空管分局总工程师、工会主席 杨宏伟

常言道,做事先做人。做人,从诚信开始;做事,也是从诚信开始。千教万教教人做真,千学万学学做真人。诚信是一种做事的真功夫。不管“诚”也好,还是“信”也好,最关键的还是把握一个“真”字。

——东航云南分公司飞行部党委书记 刘晓东

(待续)



福日集团金融性财务出击:赢在资金

中国汽车业历经10年黄金期开始淡出暴利时代,进入了以精细化管理为价值导向的新关口,汽车市场正在从卖方市场向买方市场转移,这意味着每一个参与者未来都将面临一场艰巨战,国内约6万家经销商们也不例外。

在2012年汽车销售不容乐观的形势之下,国内的一些大经销商集团开始纷纷调整策略转战汽车后市场,售后、金融、配件等正成为新的利润增长点。对于从高速增长到平稳发展的经销商来说,在租金、人力成本上涨、车市增速放缓、国家宏观调控、信贷收缩等多重重压之下,如何破解资金压力已成为逆势生长的不二法门。而在这点上,一直定位于高端市场的青岛福日集团已经着力出击。

后增长时代

自2011年起,过去10年中国汽车高速增长时代骤然结束,随着厂家产能的不断扩大,4S店数量的不断增长,新车销售的利润也越来越薄,整个汽车经销行业事实上正在面临生存死亡的考验。

为了保持竞争优势,4S店特别是同一品牌的4S店之间必将出现横向联合的局面。

2012年9月26日,青岛福日集团成功并购法拉利、玛莎拉蒂青岛店,获得两大世界著名跑车品牌特许经营权。这是福日集团跑车上第一例正式的并购案,而法拉利、玛莎拉蒂的加入,也将继续巩固福日集团在青岛、山东超豪华汽车市场的龙头主导地位。

身为青岛市最大的汽车经销商,青岛福日集团集汽车销售、房地产开发、奢侈品运营于一体,下设多家控股公司,辐射青岛、烟台、济南、太原、深圳及北京等城市。1995年成立以来,飞速发展,截至2011年底2600多名员工致力服务于近20万名管理内用户。青岛福日集团CFO董正启坦陈,青岛市内汽车经销商有七八



十家,福日集团有近20家,之所以能坐稳市场,是因为集团定位精细化的高端市场,专注特殊的高端集团。

作为山东省的一些高端品牌汽车唯一授权的代理商,福日集团同时经营高端地产、游艇、私人飞机等奢侈品,管理难度虽然很大,但是靠着优质的产品赢得信赖,而不是靠广告的铺陈。这种依靠产品线的扩展来扩展公司业务比单个产品各顾各的推广市场费用要低得多。据悉节约大笔的营销成本已成为福日集团最核心的优势。

福日集团采用统一的人员管理制度,联合举办高端的市场活动,既可以降低营销费用,也有利于深度挖掘客户的潜在价值。统一的垂直管理40家分公司,藏在集中的财务管控,同样利于集团的权利集中、政策推行、团队凝聚力的提升。

金融性财务出击

随着一线城市饱和,二三四线甚至五线城市消费潜力的逐渐释放,中国汽车行业正

掀起新一轮的渠道争夺战。新一轮“混战”中,资金问题成为一道难题。当下汽车经销商们所面临的资金矛盾非常突出,许多项目有盈利的企业由于难以筹措到必需的资金而不能最大规模地发挥其能力。

董运启说,对于资金筹集难题采用的是内外兼修的多种融资手段,一方面对外积极完善融资渠道,一方面对外开源节流,提高资金的使用效率。在董运启看来,现代企业融资方式也有先后,先内源融资,再债务融资,最后才是股权融资。

伴随汽车4S店的经营重心正从整车销售逐渐向汽车后市场转移,董运启开始着力实施围绕客户所在。然而追逐资金的脉络始终绕不开源头所有的“业务”主脉,销售和售后服务这两个穴位成为关键之环。“为了节约融资成本,我们在汽车销售环节,根据测评确定每种车型应收的最低定金,如果客户提前交全款或多于规定的定金,可以享受一定程度的价格优惠或精品赠送,同时销售人员也可以获得相应的奖励。”董运启表示,

客户通常对资金的时间价值不敏感,而对价格优惠程度却关注更高,因此按照占用客户资金的天数和金额来赠送一定金额的维修保养券或精品选装件,反馈客户的经济价值要远低于银行贷款的利息。而做细汽车售后服务,不仅可以赢得客户信赖,还能沉淀资金,减少财务费用,降低风险。

根据对汽车4S店未来的发展趋势和自身的分析,福日集团开发了在售后期阶段的财务融资产品。根据客户需求,设计了从4~10年不同优惠程度的保养套餐,客户可以根据需要选择保养套餐,同时享受一定程度的优惠或保养赠品。这种财务融资产品不仅给客户节省了维修保养成本,4S店也取得了使用成本相对较低的可利用资金,并有效地解决了客户掌握低利率、客户流失率增多、定期保养目标达成率低等问题,稳定了维修保养利润。福日集团财务部也利用相同的模式开发了其他财务融资产品,例如续保计划,即当年在福日集团旗下4S店投保的车辆,车主可以提前预存明年的保费,并据此享受相应的折扣或更加方便的服务。

在董运启将金融性财务服务理念实施后,福日集团年均融资额可达3.3亿元,融资成本为4.18%,较银行一年期6%的短期贷款利率低近2个百分点。且筹集到的资金只需从自身的产成品或服务偿还即可,有效避免了从银行再借款来偿还到期借款的压力,在为企业的发展筹集到所需资金的同时,也降低了企业经营的风险与成本。集团客户保有量同比2011年上半年提升了5.3%,有效解决了客户控制率低、客户流失率高等问题,为企业带来更多的销售机会,稳步增加了集团的收入,资金的血脉得以畅通。

伴随金融性财务管理在集团内的逐渐渗透,为了有效管控资金,福日集团成立了资金中心、会计核算中心和审计中心,有力监督资金的调配和运用,让平日里闲散在分公司的资金汇集到资金池。(国融)

三全2亿收购龙凤食品:将双品牌运作



曾经的速冻行业巨头龙凤食品,拟以2亿元的“身价”被后起之秀三全食品收购旗下。

2月28日,三全食品公告透露,根据目前的谈判进展,双方敲定龙凤实体店对价拟为2亿元,而收购资金来源则为公司自有资金。

不过,这个价格尚不包括龙凤实体店的公司账面现金和债务。

这是在三全成立历史上的第一次并购,比起本身超过25亿元的年销售额来说,此番收购的成本并不高。

公司董事长陈南接受采访时称,虽然是第一次尝试,但公司对龙凤收购的策略仍然沿用了公司相对稳健的风格,“这是在能力范围内的一次收购”。

不过,与深处内陆的三全食品相比,龙凤食品的历史更为悠久,而其大股东的身份则经历了从台资到外资的变化。

“任何一场并购,大家关心的都是后续的融合问题和收购资金问题。”陈南表示,虽然与三全有许多不同,但这也是其特点,后期,会将三全和龙凤食品进行双品牌独立运作,保留双方个性的同时,加速两企业的融合。

低成本扩张?

1977年,龙凤食品在台湾成立,1992年进入国内市场,曾一度为中国速

冻食品第一品牌。据国内贸易部商业信息中心2001年6月检测数据,1990年代龙凤系列产品在速冻调理食品市场占有率为13.8%,居行业榜首。

但2000年之后,随着“湾仔码头”、“思念”、“三全”食品相继崛起后,龙凤开始走下坡路,到2007年,被巴菲特持股的亨氏收购。不过,亨氏主业为酱料及调味品、婴幼儿食品及营养品,龙凤这一速冻食品企业与其主业并不“搭边”。而被收购后,其命运也并未被改写。

2012年2月14日,巴菲特连同巴西投资公司3G资本收购了亨氏集团。紧接着,他又宣布要卖掉亨氏集团所拥有的台湾速冻食品企业龙凤食品。

三全接盘,对陈南来说并不突然。自2008年上市后,三全食品的发展进入快速扩张期。刚对外公布的2012年年报也透露,期内其营收达到26.8亿元,而此前3年,这一数据分别为26.3亿元、19.2亿元和14.4亿元。

“以往的三全基本都是靠自身内力规模增长。”谈及并购初衷,陈南认为公司发展到如今这个阶段,也可以适当借助外力来发展。而上市后的三全,多了诸多并购方面的“媒人”。陈南说,三全的理念仍然还是集中在主业,此时被牵线的龙凤食品基本与主业一致,陈南有了兴趣。

不过,在当前国内速冻食品市场,龙凤食品已跌出三强之外。据欧睿调研

公司提供的数据显示,从零售市场份额看,三全食品为10.9%,思念的份额为5.7%,通用磨坊旗下的湾仔码头市场份额为3.5%,而龙凤为3.3%。

在陈南看来,此前的龙凤食品是一个基础很好的企业,“其在管理方面十分优秀,底子打得很好”。陈南说,此前其股东更多的是经营理念不同的适应性本土化程度不高,而消费行业则是一个本土特性十分明显的行业。换句话说,在本土化方面发展已有成熟经验的三全,可以弥补甚至改善这种缺憾。

双品牌运作

面对着曾经的巨人,成立历史上首次进行并购的三全,将抛出怎样的整合计划?

“低调,独立,尽量让人不知道这是一家公司。”陈南坦白的用上述语言形容未来的思路,其解释,与三全相比,龙凤的股东背景不同、企业理念不同,但不可否认,这是一家具管理打得很好的企业,至少在管理方面是超过三全的。公司对龙凤的计划是,在过渡期及今后的一段时间里,将保留其品牌,让其完全独立运作,“这样可以避免过渡期的不融合”。

而早已在着手“去家族化”的三全,如今的管理层大部分都是职业经理人。“我们中高层以上的管理层中,有来自宝洁、杜邦等诸多外资企业的人才。”陈南表示,也就是说,虽然三全是一个完全内陆企业,但其体制方面,具备与龙凤这类有着外资背景的企业融合。“目前,从双方管理层的接触中看来,十分融洽。”

接盘后的三全,对龙凤的第一要求是恢复原有规模。“此前龙凤在市场萎缩方面,逐步放弃了三四线城市,甚至部分终端市场的渠道,此后,我们将利用三全在这方面的能力,在渠道方面,尽快恢复龙凤的规模,这意味着我们不仅不会裁员,还会大量招聘新员工,而保留品牌和恢复规模的方式,也将有利于三全接盘后的平稳过渡。”

陈南也坦言,目前,龙凤的产能利用率只有50%左右,但三全的产能则过于饱和,这种互补,能满足双方在产能方面的需求。

(陈红霞 马丁)



华能16亿美元 热电多联产项目 在新加坡投产

华能大士能源耗资20亿新元(约合16.1亿美元)的登布苏热电多联产项目日前正式投产,这是中资企业至今为止在新加坡的最大一笔投资,也是华能国际电力2008年收购大士能源后在新加坡的第一个投资项目。

据了解,该项投资分两个阶段完成,主要为户工业布苏设厂的石化公司提供蒸汽、工业用水和电力等,并为它们处理废水,提供一站式的解决方案。这也是新加坡裕廊岛首个集合这些功能的综合多联产设施。目前,第一阶段项目已经正式投产,第二阶段项目也将在2017年完工,届时该设施预计供汽能力达每小时900吨,装机容量达16万千瓦。

据新加坡《海峡时报》此前报道,该热电厂单位发电成本较低,相对于燃气电厂将使工厂的电费节约10%。

新加坡贸易和工业部长林勋强在日前的投产仪式上说,这一项目的正式投产,不仅仅代表华能自身的投资成果,更反映了新中之间日益深化的经济纽带。

华能大士能源是新加坡三大主要发电商之一,目前运行总装机容量267万千瓦,约占新加坡电力市场约1/4的份额。2008年,华能通过公开竞标成功收购大士能源公司100%股权。

(胡集欣)

津膜科技巩固天津市场 投资污水处理公司

津膜科技日前发布公告,公司拟使用超募资金投资4000万元,与天津市瑞德赛恩新材料开发有限公司(以下简称“新材料公司”)共同向天津市瑞德赛恩水业有限公司(以下简称“水业公司”)进行增资,增资后津膜科技持股33.33%。此次增资之前,水业公司是新材料公司的全资子公司。

事实上,津膜科技与水业公司此前就有深度合作,2012年12月31日,津膜科技公告与水业公司签署了《天津市瑞德赛恩水业

有限公司3万吨/天大港城市废水深度处理回用项目EPC总承包合同,合同总金额为人民币1.01亿元,目前该项目进展顺利。

“这次对水业公司的增资就是看中其背后的市场”,津膜科技相关负责人告诉记者。公告显示,水业公司在签订大港项目基础上会进一步开发类似污水处理业务,立足天津,开拓滨海新区其他污水处理及回用市场,特别关注石油、石化行业废水、污水治理及回用,下一步将在全国范围内挖掘

石油、石化等行业的水处理项目。水业公司将抓住机会,今后对各行业的相关水处理项目都将有所涉及,目标是二至三年内做到收入亿元以上规模。

此次增资以后,津膜科技不仅稳固了自己在天津市污水处理市场中的地位,而且还与新材料公司约定,水业公司保证大港城区生活污水深度处理回用项目BOT业务正式商业运营后第一年(2014年)、第二年(2015年)公司不低于8%投资收益

率;第三年至水业公司大港城区生活污水深度处理回用项目BOT业务特许经营权满每年不低于12%投资收益率。为保障上述约定,新材料公司同意将其所持有的水业公司33.33%的股权质押给公司。

“还有不容忽视的一点是,未来所有项目所需要的超、微滤膜及膜组件等相关产品都将从公司进行采购,这将对公司主营产品销售产生积极作用”,津膜科技相关人士表示。

(郎振)