



《诚信载道》

连载五十六

□ 魏建国 著

（接上期）

昆明机场安全运行保障部场务维修队是一线科室,负责昆明机场飞行的适航保障工作,包括飞行区场道、围界和土质地带维护、防洪除雪等应急救援的大量工作。昆明机场 300 多万平方米的飞行区,相当于标准足球场 500 多个大小,需要场务工作人员不间断地巡视检查和监控,发现问题及时作出相应的处理。为了不影响白天航班正常,大量工作需要夜间在夜间停航以后进行,经常是通宵。一年 365 天,一天 24 小时,场务工作没有松懈的时候,一粒石子、一颗螺丝、一只小鸟、一个小坑,都有可能给飞行安全带来威胁。

由于场务工作要求严格,责任重大,任务艰巨,条件艰苦,环境恶劣,全国民航从事这一工作的女同志屈指可数。但作为从温室里成长起来的“80 后”青年女员工,张源妍自来到场务工作之日起,就没有将自己放在“唯一的女员工”这一特殊的位置,坚持参加场务 24 小时值班,始终不畏艰苦,积极参与,经常连续工作三四十个小时不能休息。7 年来,她从未请过公休假,并多次放弃法定假日的休息时间,时刻不敢懈怠,在最艰苦的飞行安全第一线保障着航班正常运行。

从敬业到专业,要做就做最好

张源妍自来到场务维修队后,从一位懵懂新手,到精通各方面的专业技术,到科室负责人,她以超乎想象的努力成为机场飞行区标准方面的行家,为机场的飞行区安全作出了贡献。由于航班量的逐年递增,从 1998 年开始昆明机场跑道出现大量破损,对飞行安全构成了重大隐患,当时每天都要对跑道进行抢修,为了提高保障的计划性和安全性,做到预防为主,2004 年,张源妍同志自主设计了跑道编号牌,并和本队的技术人员一起对跑道进行了刻度划分。7200 块道面板,连在一起远得看不到头,他们对道面板上的任何一个点都进行了精确定位,为规范化管理打下了基础,并利用每天晚上机场夜间航班结束后到第二天凌晨通航前短短的一两个小时,对整条跑道 200 多处破损面进行全面的统计。她通过近两个月的连续奋战,为机场建立了跑道破损道面板块的档案,并在此基础上对每一块道面的破损和修补情况进行了统计分析,总结道面破损的规律和修补材料的特性,对可能出现破损的部位有计划地提前维护,完全改变了原来破损后再修补的被动局面,极大地提高了保障飞行安全的效果。由于对破损跑道维护工作较好,多次受到民航总局、西管局的表扬,先后有国内 10 多家机场来昆明机场学习考察。

拓展新思维,寻求新方法

张源妍同志十分重视业务能力的提高,精湛的专业技能,是作为昆明机场飞行安全的重要保证。她始终不断丰富自己的知识结构,敢于挑起工作担子,为单位和集体排忧解难。昆明机场由于地基沉降的问题,滑行道面逐渐出现多处结构性破坏,至 2006 年,滑行道下沉超过标准(3mm)的板块达到 65 块,断裂板块 14 块。为保证飞机滑行安全,张源妍同志不断探索、勇于创新,新创了对高差超标部分道面较高的板块进行磨边的处理方法,在成本很低、时间很短的情况下保证了适航条件。

为彻底解决滑行道存在的安全隐患,张源妍在大量调查的基础上,提出了四套方案,包括使用普通水泥加早强剂进行全面修补;将滑行道下沉板块掀开处理土基以彻底解决问题等方法,从施工难度、滑行道关闭时间、成本、效果和对飞行造成的影响等因素综合考虑,优势非常突出,一些细节上的处理方法在国内也属开创性,并获得集团和机场领导的认可和采纳。通过一个多月的紧张施工,在场务维修队员工们的齐心协力下,有效地解决了滑行道下沉问题。

在一次检查中,张源妍发现滑行道的边灯在边线之内,不符合相关规范,如果飞行员按照边线操作飞机,就有可能撞上边灯,造成飞行事故,但如果将边灯移到边线外,不但工期长而且需要耗资 400 多万元。通过大量查阅资料,虚心向多位专家请教,

并得到了上级领导的支持和赞同,最终,昆明机场确定实施利用滑行道边线宽度大于技术标准,可以将边线外移边灯在内的方案,这样节省了 300 多万元,仅耗资原来的 1/10 便完成了改造工作。

(待续)

营销视野 Yingxiao Shiye

日前,江西江中制药集团对外宣布将进军白酒市场,而“不务正业”、跨界发展的知名药企远不止江中制药:中恒集团今年初告别房地产,退守主营业务制药;贵州百灵近期麻烦缠身,其推出的高价美容饮品遭遇原料及宣传质疑;而成功者如云南白药,就的确实现了卖牙膏比卖药还挣钱……记者了解发现,不少药企巨头似乎特别钟爱食品日化领域。业内人士指出,“跨界”还得发挥自身优势,而且别将主业制药拱手让给了外资药企。

□稿件采写 涂端玉

现象 药企跨界 有人欢喜有人愁

踌躇满志型: 江中花主要精力推广白酒

以保健品消食片为主的江中集团不久前开始跨行业发展白酒产业,推出高端白酒品牌宁夏朴卡酒。该公司市场部有关负责人表示,公司未来将把主要精力放在白酒产品的推广上,目前已在北京、山东等六省市布局营销。据了解,在此之前该公司已相继推出过葡萄酒和果酒等酒类产品。

对此,广州某医药研究员表示:“白酒毛利高、抗通胀能力强,药企进军白酒市场主打保健酒算是品牌延伸,如果可以巧妙体现差异化优势,还是有可能获得市场认可。”

退守主业型: 中恒告别房地产加码药业



虽然中恒集团先是以房地产企业的身份上市,但实际上它拥有医药、保健品、房地产和酒店四大业务板块。今年 1 月 17 日,中恒集团公布董事会公告称将退出房地产业务,今后公司经营将是以制药业为主,同时将把健康、保健食品业发展为公司的主要辅业。3 月,中恒集团即通过协议方式将全资子公司广西梧州中恒房地产开发有限公司 100% 股权以 5.46 亿元价格转让。

记者发现,中恒近几年对于制药主业一直不断加码。公司拳头产品血栓通是全国独家生产品种,进入国家基本药物目录,还是国家医保甲类用药。

“对于中恒挥别房地产领域的真正原因,说法不一,但被认为是如果继续涉足房地产,融资就再无希望。”一位业内人士告诉记者。

霸气侧露型: 云南白药牙膏比药能挣钱

最新披露的云南白药三季报显示:今年前三季度仅白药牙膏的收入就达到 12 亿,同比增长约 40%。预计全年白药牙膏收

药企巨头争相跨界 云南白药卖牙膏比卖药挣钱



入超 16 亿元。此外,云南白药还在日化领域挖掘出了众多新的业务增长点,如养元青洗发水、千草堂沐浴露和面膜等。

而近年来由于天气、资金的炒作,三七等主要中药材品种价格普遍上涨,云南白药公司制药事业部今年毛利率出现下滑。

“可以发现,云南白药目前收入增速和毛利率同步提升,主要还是得益于白药牙膏继续保持高增长,而非其药品领域。这种趋势在未来或会保持一段时间,因为其牙膏的市场定位迎合了都市人对功效的追求。”该医药研究员说。

发展主力军型: 广药卖凉茶如火如荼

加多宝和王老吉战火还在蔓延,广药集团似乎是铁了心要将王老吉发展为集团主力军。集团总经理李楚源此前表示:“未来广药集团的业务将分为两大块,即以‘王老吉’品牌为核心的大健康产业和以‘白云山’品牌为核心的大南药产业,明年将实现 500 亿销售目标。”而对于官司,他坦言:“王老吉官司使得广药集团的知名度在全国进一步提升,这对集团的药品等其他产品的销售将起到很好的品牌带动作用。”

原因 药企毛利低 行业竞争激烈

“现行新医改大背景下,很多药企都是

边经营主业边观察风向。”某医药研究员说,实际上医药行业近年来受到基础药物制度实施、发改委多次降药价、游资炒作中药材等众多政策和市场行为的影响,成本不断上涨、竞争进一步加剧,而现行政策规定普药的利润上限仅为 8%,这使得不少药企无奈之下开始调整业务,打起做其他买卖的主意。

“还有一大让国内药企心理不平衡的在于,其药价完全难以与不少享受‘超国民’待遇的进口药相匹敌,但如果要开发新药,意味着投入巨大周期很长,且随时面临失败的高风险。所以倒不如涉足一些毛利率较高的业务。”广州某药企一位市场负责人告诉记者。

业内看法 主业市场或让给外企

该负责人坦言,从片仔癀开拓化妆品和糖果领域、敬修堂推出药妆产品等,不难发现,除了像中恒等个别药企进入完全“不搭界”的领域外,大部分药企还是不约而同地将“副业”投资在了食品、日化业务上。

“这是明智之举,因为药企安身立命的本钱就是自家品牌价值和含量,食品、日化与药品有一定的相似性。而且食品、日化用品的门槛要低很多,但毛利率却很可能要比药品高。”某医药研究员坦言,药企如果在“非药”市场想赢得一席之地,选择新业务就应考虑“功能品牌化、品牌功能化”,并利用技术优势打差异竞争牌。

但与此同时,也有业内人士为药企这种扎堆“不务正业”的现象感到担忧。“实际上药企原来在医院、药房的销售渠道和快消行业完全不一样,‘水土不服’是很可能发生的。”一位药企市场负责人感慨,制药企业大多仗着品牌技术含量高而走“阳春白雪”路线,成为快消新兵后必须先学会怎样做好“下里巴人”才可能争取到市场。

“现在的国产药本来就就和进口药有不小差距,如果主业懈怠,一门心思想靠副业挣钱,很可能几年之后制药市场也会拱手让人,变成外资药企的天下。”一位业内人士说。

eBay 时隔 6 年重返中国:借力走秀前景如何

□吴辰光 曲忠芳

国际电子商务巨头 eBay 在时隔 6 年之后重回中国市场。此次,eBay 选择借力国内奢侈品电商走秀网布局中国高端商品市场,但在电商企业目前大多难以盈利的背景下,两者合作的前景亦不容乐观。

日前,eBay 与走秀网正式达成战略合作,在走秀网开设“eBay style 秀”频道。该频道由 eBay 提供 5000 个品牌的商品,涵盖服装、包装、鞋类、配饰、保健与美容产品以及其他时尚生活用品,而走秀网负责提供销售、物流、支付和售后在内的一站式中文服务。

针对此次合作,eBay 副总裁陈筱凤在

接受记者采访时表示,“中国对于 eBay 是非常重要的市场,今年上半年中国消费者在 eBay 英文网站上购买的商品数量增长了 40%,而中国消费者浏览 eBay 英文网站的时间达 1700 万小时”。因此 eBay 认为,在中国市场拓展业务的时机已然成熟。

值得注意的是,陈筱凤一直刻意回避“重返中国”的说法,声称此次与走秀网的合作“只是在 eBay 现在业务基础上的拓展”。“eBay 在中国的业务规模相当庞大,其中出口业务规模达数十亿美元,员工总数也超过 1500 人。”但是,eBay 6 年前败走中国市场却是不争的事实。

自 2002 年起,eBay 通过收购当时国内最大的拍卖网站易趣进入中国市场,后

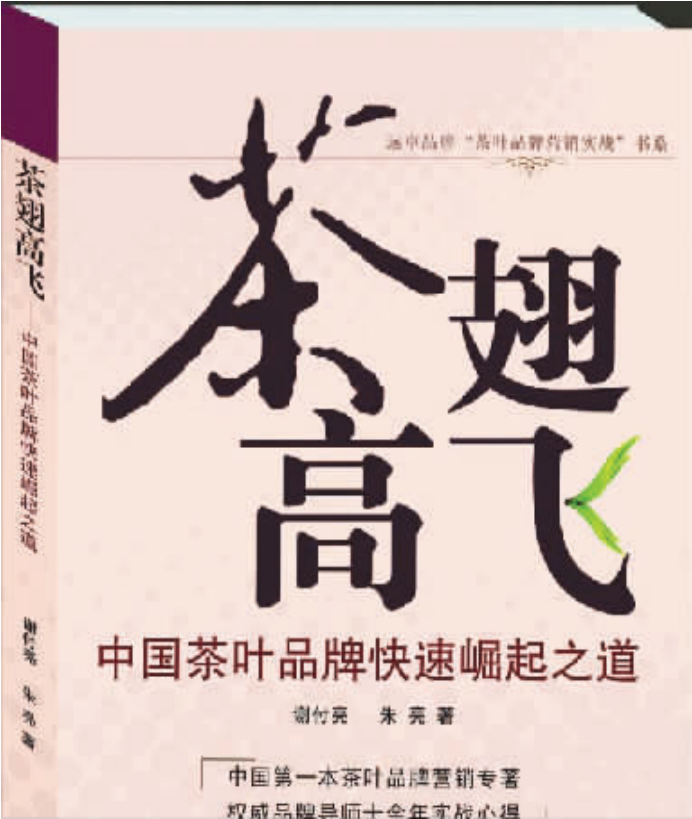
由于 eBay 在中国业务的经营屡屡失误,以及受到淘宝免费模式的冲击,eBay 在华份额持续缩水,2006 年底不得不将易趣转让给 Tom 在线运营,双方签订了为期 5 年的协议,基本内容是 eBay 不得在中国从事与易趣有直接竞争的业务,这样 eBay 彻底败走中国电子商务市场。

6 年前的失败阴影让 eBay 仍心有余悸,此次携手走秀网进军高端商品市场,也似乎是有意避开与天猫、京东等大众消费类电商平台的正面竞争。对于布局高端商品市场,走秀网 CEO 纪文泓表示,“国内的电商竞争已越来越激烈,但未来电商格局仍会重新改写,这需要每个电商寻找自己的目标定位实现差异化发展,在这一战

略上我们与 eBay 不谋而合”。

eBay 与走秀网对双方合作前景均持乐观态度,但是业界指出双方同样面临着很多困难。走秀网自 2008 年创立至今尚未实现盈利,在这样的情况下,eBay 进驻走秀网能否盈利却是个未知数。此外,易观国际分析师陈寿送认为:“eBay 重返中国市场,应该与具有更大影响力的电商合作,目前走秀网在行业内的影响力及资源方面均不占优势。而且走秀网尝试向中低端大众消费类商品转型,但在这一层面上,天猫、京东、苏宁等本土电商已经打得不可开交,供走秀网和 eBay 争取的机会已经很小。况且 eBay 若要避免重蹈 6 年前的覆辙,还要克服水土不服等问题。”

助力茶产业,远卓计划推出《茶商八部》



□丁怡

今后 5 到 10 年,中国茶叶行业仍将处在升级和转型的关键时期。如何经营茶叶企业,如何塑造茶叶品牌,如何销售茶叶,如何在终端卖茶,如何开展茶叶营销,茶企老板如何提高素质、“破茧化蝶”,如何发展茶叶经济,这一系列问题不仅是茶叶行业不能回避的问题,而且是茶叶行业必须认真解决的问题。

远卓品牌策划公司在品牌营销和茶叶运营方面,具有脚踏实地而又顶天立地、来自实战操作而又超越繁文缛节的系统经验,例如,《茶翅高飞中国茶叶品牌快速崛起之道》好评如潮,销售火爆,接连加印;《点茶成金快速卖茶 72 招》直击要害,招招给力,广受追捧。

因此,为了更好地服务好中国茶叶行业,为推动中国茶叶复兴贡献一份微薄之力,未来 5 年,

远卓品牌策划公司决定在《茶翅高飞》、《点茶成金》的基础上,陆续推出《卖茶你要这样说》、《卖茶 100 问》等八部茶叶商业运作著作,简称为“《茶商八部》”。

《茶商八部》主体内容将由远卓品牌策划公司策划总监谢付亮领衔提炼、总结和创作。谢付亮先生是著名品牌专家,被誉为“中国茶叶品牌策划第一人”,15 岁进入华东师范大学商学院,19 岁毕业,29 岁被聘为客座教授,曾被誉为“少年天才”,在 100 余场品牌塑造课程及论坛担任过主讲嘉宾,论著、案例及观点被数百媒体推荐或报道。

遗失启事

成都市青羊区清溪西路 8 号 1 栋 2 单元 5 楼 10 号居治良、杨碧华房屋产权证(监证号:监共 0094000,监证 1474616)遗失,声明作废。

协办单位:

 海南亚洲制药有限公司

董事长: 楼金

总经理:

地址: 海口市国际商业大厦 12 层

电话: 0898-66775933

传真: 0898-66700763

 西部当选 雄厚资金

CCI — 成功千万里 融资零距离 —

雄厚资金支持各类项目融资借款, 两百万起贷, 可免抵押, 个人、企业不限, 地域不限, 手续简单, 审批快, 利率低, 放款迅速。

电话: 028-68000368