

国内机场掘金非航业务

随着国内机场客流量的飞速增长,为中国机场零售和品牌零售商创造了前所未有的巨大商机。非航业务也成为各大机场主要收益版图

■ 本报记者 陈青松

早上八点多,首都机场T1航站楼内,无论是便利店、工艺品店、水果店、中式快餐厅、咖啡、西式快餐,还是书店、休闲茶艺、酒吧等都是人来人往,一派生意兴隆的景象。

“我们这家店进驻首都机场有一段时间了,生意还不错,基本都是候机的客人在这里就餐。”一家名为康仔餐饮有限公司北京分公司的负责人告诉《中国企业报》记者,“坐飞机的旅客经济上都还可以,虽然我们一碗云吞面比市里高不少,但客人们都不在乎。”

刚用完餐的张先生告诉记者:“我经常坐飞机出差,但大多数机场都是洋快餐,我吃不习惯。每次到首都机场我都会到这里吃中式快餐,价格虽然比市里贵一些,但只要吃得舒服,这点小钱不算什么。”

而紧邻的肯德基餐厅早已人满为患,门口竟然还有一些客人在排队等候。

随着国内机场客流量的飞速增长,为中国机场零售和品牌零售商创造了前所未有的巨大商机。非航业务也成为各大机场主要收益版图。

机场商机无限

上海机场、首都机场、武汉机场等多家机场表示,非航业务已经成为今年利润主要增长点。全国各大机场都在加快拓展非航业务。

据了解,大体上机场收入分为两大类:一是航空性收入,即与飞机起降和客货过港等相关的收入,如飞机起降费、旅客服务费、安检费等。二是非航空性收入,是机场应旅客、相关企业衍生需求而产生的业务收入,如餐饮、休闲、商业、广告、航空配餐、飞机维修等。

统计显示,目前机场的各项非航空业务收入占到总收入的35%左右。

首都机场作为旅客吞吐量排名全球第二的机场,2010年首都机场集团公司实现旅客吞吐量1.43亿人次,这为多项商业发展提供了充足的原动力。

首都机场股份有限公司业务总监马荫介绍称,首都机场非航收入增长迅速。2010年非航收入达到22.1亿元,同比增长22%。其中,以零售、餐饮、广告、便利业务为主的商业收入达15.2亿元,是非航业务的核心和主要增长点。力争在2015年实现非航收入占机场总收入的50%。

目前,首都机场非航业务主要包括零售、餐饮、广告、便利增值服务、特许经营业务和停车业务六大业务板块。商业面积达到68000多平方米,餐饮、零售店铺数量达到280多家。

今年上半年,武汉机场完成非航收入1.36亿元,同比增幅9.4%,航站楼每平方米商业收益增长接近20%,非航收入已接近营业总收入“半壁江山”。而早在2009年,新疆机场集团非航业务收入比重就达到50%。

12月21日,设在海口美兰国际机场内的海口免税店开业。该店是我国内地首家“机场离岛免税店”,实行“店内购物提货一体化”的海关监管



本报记者 林瑞泉/摄

模式,旅客购物可“即购即提”。

业内人士指出,国内机场商业发展有两个趋势:一是商业零售将成为机场非航业务板块发展重点;二是引进国际顶级品牌将成为机场零售未来发展主要方向。以奢侈品为例,我国目前拥有超过1.75亿人的奢侈品消费群,市场潜力大,中国公民奢侈品消费已经位居全球第二,预计5年内将成为全球第一位,而搭乘飞机是他们的主要出行方式。

成立于2005年的武汉机场商贸公司为武汉天河国际机场各航站楼内商业零售资源的特许经营商,隶属首都机场集团。公司定位于中、高端商场,业态包括瑞表、香化、珠宝首饰、男女服饰、皮具、户外、特产、书刊等丰富品类。

据武汉机场商贸公司招商部一位姓周的负责人向《中国企业报》记者介绍,目前武汉机场年客流量在1300万人左右,航站楼商业面积达5500余平方米,店面70余个。“各店生意都非常不错,各店总的月收入在1000万元以上。”

尚处于起步阶段

与国际成熟机场相比,我国机场目前尚属于第一种,非航业务还处于起步阶段。

目前国际上机场运营模式主要有两种,一种是功能单一、基本以满足航空公司业务需求为中心的传统运营模式。另一种则是现代机场的模式。机场以大商业活动为中心策划经营,服务对象还包括航空公司雇员、接机者、观光游客等一切潜在顾客以及当地工商企业。

资料显示,发达国家机场航空主业实现收支平衡,而利润基本依靠发展机场非航空性经营。例如英国曼彻斯特机场在1988—2008年的规划中,航空主业的收入占机场总收入的比例从58%降至36%,而非航空性经营收入由42%上升至64%。又如英国机场集团管理公司(BAA)在1998—1999年度,航空主业收入仅占其总收入的29%,而非航空性经营利润占集团总利润的98%。

而与全球主要机场相比,国内机

场盈利仍倚重于航空业务,与全球主要枢纽机场巨大的收入差异主要来自于非航空业务。

从单位商业面积收入看,浦东机场每平方米商业面积每年贡献5万元,低于香港机场8万元的水平。而首都机场单位旅客非航收入仅为法兰克福机场的1/10、巴黎机场的1/5、香港机场的1/4。

“我国航空商业要实现突破性的发展,关键是要解决机场候机楼商业规划方面的几个核心问题。比如候机楼里销售什么商品,采取什么形式销售。”中国航空运输协会相关负责人向《中国企业报》记者介绍,“国内航空公司候机楼的设计,从一开始就有商业规划设计的参与,这样为以后营造商业氛围和提升销售等奠定了良好的基础。”

上海商旅文投资发展有限公司总经理王超认为,机场在设计规划阶段,往往不把机场零售空间作为重点。这就导致机场建成之时,发现机场没有足够的商业空间,从而影响机场商业业务的开展。

相反,新加坡机场把能给机场商业零售发展的空间都充分地利用上,整个机场除了必要的航空运营设施之外,其他都让位于机场商业活动。

此外,旅客对机场有更多的延伸服务需求。

北京一位接受记者采访的商务人士张先生表示,他去过国内多家机场,有时急需要向客户发传真、复印什么的,找起来非常困难。此外,候机楼产品和服务种类较为单一,品质不高,但价格却很昂贵。

未来爆发式增长

波音公司曾发布预测报告指出,到2020年,中国将成为仅次于美国的全球第二大民用航空市场。“中国是最理想的投资沃土,是最安全的旅游胜地”。

根据《民航发展“十一五”规划及2020年远景展望》,民航总局提出用20年时间,将中国由航空大国向航空强国历史性跨越。在基础设施建设方面,预计“十二五”期间固定资产投资规模达到4000亿元以上,比“十一

五”增加60%以上。预计到2015年将会有220个机场,将运送5亿乘客。到2020年前,旅客吞吐量超过3000万人次的机场将会增加至13个。

航空业是中国经济增长的发动机,业内人士指出,中国机场业务正经历深刻的市场化改革。借鉴国外机场成功经验,实行商业化运营成为中国机场业的必由之路。同样,航空业的高速发展,也为机场商业创造巨大商机。

渤海证券航空业研究员齐艳莉表示,目前我国的大型门户机场正向高质量、高标准的国际复合型航空枢纽建设目标迈进。随着机场客流量的不断增长和消费升级的不断深入,机场的非航业务就进入了快速发展时期,将成为整个机场在“十二五”期间业绩的又一个增长点。

中国航空运输协会相关负责人向《中国企业报》记者表示,全球大多数主要机场的非航空性收入已超越航空性收入,更是机场最重要的盈利点。“全球主要机场的盈利模式主要为航空业务提供高端消费群体和稳定现金流,非航空业务提供盈利增长。”

从全球机场发展趋势来看,在满足旅客、货物和飞机日益多样化需求的同时,机场日益成为商务、休闲的核心区域,以欧美发达国家为代表的“航空城”将是未来机场的现实选择。

资料显示,法国巴黎戴高乐机场是集飞机运营和非航业务运营的“航空城”典型代表。戴高乐机场是巴黎一个主要商业、科技和物流中心,在距机场5公里内有占地300公顷的国际商务区、占地51公顷的科技园、展览园和占地40公顷的工业园,国际著名的企业大多数落户于此。为满足该地区客人需要,法国巴黎机场管理公司按照“航空城”概念兴建了酒店、购物中心、展览中心、会议中心、办公楼宇、商务园等配套设施。

“目前我国机场非航空性业务占比不断提高,且与航空性业务相比,非航空业务具有更高的盈利能力。”上述中国航空运输协会相关负责人表示向《中国企业报》记者表示,“未来5—10年,在国内机场加速市场化的背景下,非航空业务盈利将迎来爆发式增长。”

开滦集团作为一家拥有133年发展历史的大型国有资源型企业,在面临资源枯竭、产业单一、增长方式粗放、抗风险能力弱等众多因素制约、可持续发展陷入困境的现实面前,通过转型战略,创新发展,企业风生水起。仅仅3年多的时间,非煤产业收入比重占总收入由2008年的20%上升至70%以上,多项企业指标实现数倍增长。

开滦集团转型新样本

■ 董泽民

“开滦集团的转型路线完全符合资源型行业发展的要求,它的发展不但在全国起到了表率作用,而且关系到整个国家的能源战略问题,它的开放搞活、发展循环经济和横向产业延伸对全国企业都具有典型意义,值得高度赞扬。”在北京召开的开滦集团转型发展座谈会上,全国政协经济委员会副主任委员、中国国际经济交流中心常务副理事长、中央政策研究室原副主任郑新立对开滦集团转型发展给予了充分肯定。

12月14日,来自国家部委的专家学者就开滦集团转型发展取得的经验和成绩及未来发展规划进行了座谈。河北省政府副省长张杰辉及省有关部门及唐山市政府有关领导一同出席了座谈会。

今年以来,由国家多个部委专家学者组成的“开滦转型发展研究课题组”,先后3次赴开滦集团就资源型企业转型方式进行专题调研,并形成了《战略转型:“百年开滦”再创新辉煌——开滦集团转型发展的经验与启示》专题课题报告。

研究报告认为:“开滦集团创造了国有大型企业转变发展方式的新经验,资源型企业转型的新路子,也为资源型城市转型这一世界难题提供了鲜活案例,对我国新型工业化道路发展具有重要意义。”

开滦集团作为一家拥有133年发展历史的大型国有资源型企业,在面临资源枯竭、产业单一、增长方式粗放、抗风险能力弱等众多因素制约、可持续发展陷入困境的现实面前,积极实施“抢抓历史机遇、主动应对危机、立足长远发展、加快产业转型、科学战略布局”的转型战略,企业实现创新发展、跨越发展、和谐发展。仅仅3年多的时间,非煤产业收入比重占总收入由2008年的20%上升至70%以上,多项企业指标实现数倍增长。

同时,企业产业的结构水平、创新能力、经济效益、综合竞争力得到全面提升,实现了规模导向型向战略引导型、传统业态向新型业态、产业经营向资本运营的重大跨越,为我国资源型企业转型发展提供了一个成功案例。

国务院发展研究中心副主任侯云春说,开滦集团的转型为国有大型企业发展树立了典型,全方位转型并非产业结构调整和产品升级这些表层的改变,而应是包括经营模式和企业制度在内的深层转变。开滦集团不但深化了国有企业改革成为了独立的市场经营主体,而且建立了现代化企业制度和完善的企业文化,这也成为其成功转型的必然因素。

河北省政府副省长张杰辉指出,开滦集团作为河北省一个具有133年开采历史的资源型老企业,近几年来,认真贯彻落实科学发展观,未雨绸缪,勇于创新,走出了一条资源型企业转型比较成功的路子,对省内所有企业,特别是资源型企业转型发展提供了多方面有益的参考依据和宝贵经验。

开滦集团董事长、党委书记张文学表示,当前我国经济处于结构调整、产业转型升级的关键阶段,尤其是刚刚闭幕的中央经济工作会议提出“稳中求进”的发展思路,对传统产业的转型升级“保增长”依然具有重要的支持作用,开滦集团将进一步加快企业转型,确保“十二五”期间实现更好更快发展并力争在来年营业收入突破1500亿、挺进世界500强、振兴民族企业。

国家环保部总工程师杨朝飞、中国国际经济交流中心总经济师陈文玲、国家科技部调研室主任胥和平等与会专家也分别对开滦集团创造的转型发展经验与成就给予了高度评价,并就今后发展提出具体建议。

来自新华社、《人民日报》、《光明日报》、《经济日报》、中央电视台、《求是》杂志社等中央及地方新闻单位的记者参加了座谈会。

资讯



中国云计算应用论坛即将举行

2012年1月8日,由北京大学信息化与信息管理研究中心和北大CIO班教务办公室联合主办,CIO时代网承办、北大软协办的“第二届中国云计算应用论坛”即将在北京大学隆重举行。本次论坛将再次以应用为主题,深入探讨云计算在各个行业和各个领域的应用。在成功举办首届中国云计算应用论坛的基础上,本次论坛将邀请更多业界专家和CIO们共同探讨云计算的应用问题。论坛必将为中国云计算的务实有效应用助一臂之力!

亚洲财富论坛第四届年会举行

2011年12月19日,以“转变中的亚洲发展”为主题的亚洲财富论坛第四届(中国)年会在京开幕。论坛分别从“转变发展方式,调整经济结构,努力实现绿色发展、创新发展、和谐发展、共同发展”多方位、多角度进行了解读。本届年会“亚洲影响力”大奖分设“亚洲影响力人物”、“亚洲影响力企业”、“亚洲影响力品牌奖”和“国际友好经济交流奖”四个奖项。其中,上海东昊油品有限公司等多家企业获得亚洲影响力品牌奖。全国政协副主席、亚洲财富论坛主席厉无畏宣布年会开始并发表了重要讲话。

分局对西郊汽配城防冻液进行检查



王利博制图

近日,海淀分局加大对辖区汽配市场的检查工作。执法人员对市场内销售防冻液较为集中的区域进行了逐一检查,通过检查了解,目前市场上销售的防冻液品牌主要为美孚、长城、蓝星、昆仑,市场内经营商户均按照要求建立了进货台账,落实了索证索票等相关制度,并在市场部备案了相关检查报告。下一步,将进一步强化汽车配件市场的索证索票制度,严厉查处涉及生命安全的假冒伪劣产品,作好商品质量监管工作,切实维护消费者的人身安全,确保市场商品质量。

北京市工商局海淀分局
助力企业发展专题报道 36

梅花香自苦寒来

——记中交二航局平潭海峡大桥项目经理秦体达



秦体达在施工现场

作为一个“品牌项目经理”的秦体达为人平实谦和,关键时刻却不失果敢;他讲话音量不高,但说出的话总能兑现;他关心职工,从不会亏待了职工。

在江苏润扬长江公路大桥建设过程中,他首创“一小时兑现制”,使职工在完成节点任务一小时后就能领到项目部兑现的工资奖金,此举大大鼓舞了职工的战斗热情,各分部工程质量不仅都达到业主、监理要求,而且各个工程节点都比指挥部下达

的日期大幅提前。2006年,润扬大桥荣获第六届天佑土木工程大奖。

2003年,杭州湾跨海大桥开工建设,秦体达带领他的队伍创造了第一个安装钢套筒、第一个浇筑引桥承台、第一个完成引桥优先墩、第一个安装引桥墩身、第一个沉放主桥钢护筒、第一个开始主桥钻孔桩施工、第一个浇注钻孔桩混凝土、第一个浇筑主墩承台、第一个完成主桥基础施工等十项“第一”。还成功攻克多项技术难题,刷新多项“中国企业记录”。2007年,二航局杭州湾跨海大桥项目部被授予“全国五一劳动奖状”。杭州湾跨海大桥荣获2010—2011中国建筑工程鲁班奖。

2007年底,秦体达转战平潭,和二航建设精英们实践:十天内筹备完成开工典礼,两个星期完成了路基工程开工,两个月实现主桥开工并投放

第一根钢护筒,3个月栈桥全线贯通。

2008年,平潭大桥项目部以完成1.29亿的竞赛产值,超额完成计划产值5918万的218%的好成绩。

面对恶劣施工环境和工期、安全压力,秦体达就凭借丰富的经验,提出搭建海上施工栈桥,变水上施工为陆上施工。但搭建海上施工栈桥所需的5万吨钢材在当时需要至少2亿元的资金投入,而且这部分的资金支出并不在业主预支的工程款之内。为了工程进展顺利,秦体达亲自与公司沟通,调用部分资金,并与钢材单位协商,采用分期付款的形式购入钢材。

困难也是机会。根据原施工图设计,钻孔内的海水需全部置换成淡水,不但造价高、难度大,而且无法解决高潮差造成的孔外海水渗透入孔问题。既然不能避免海水的影响,秦体达决定不如就因势利导,充分利用它。项目部借鉴杭州湾跨海大桥施工经验,试验和配制出海水泥浆,成功运用于钻孔桩施工。这项“海上深水长大直径桩基础施工工艺研究”科研成果通过了专家鉴定,鉴定委员会专家一致认为:该课题研究成果整体达到国际先进水平,为今后推广应用提

供了工程范例,其中海水造浆技术已达到国际领先水平。

秦体达非常注重人才培养,敢于给新人压担子。平潭海峡大桥项目部在鼎盛时期有正式职工60名,其中党员25名、预备党员2名、入党积极分子3名,党员占了整个建设队伍的一半,分布在工程建设各个重要岗位。青年突击队、党员先锋岗成为他保质量、保安全、保进度、破除万难、无坚不摧的利器。

在平潭海峡大桥的建设过程中,秦体达带领他的队伍以连续两年获得福建省交通系统信用考核A级和AA级单位与项目部,并成功提前4个月实现大桥交付验收并试通车。这不仅为二航局在后期成功承接平潭海峡大桥复线桥项目奠定良好基础,也为进一步开拓市场筑下一座丰碑。

如今,秦体达作为二航局四公司开拓海外市场的负责人,奔波在中国企业在欧洲市场承建的第一个基建项目——塞尔维亚泽蒙大桥项目上,继续以沉稳的姿态实践着他“就算是以前没做过的,也要争第一”的誓言,在海外市场开拓属于他的一片天空。

(徐晨 耿标)