



云南货运铁路  
“心脏大手术”提高运力

8月21日,施工人员搬出撤出的旧钢轨。在为期20天的更换道岔大修中,施工人员将昆明东站站场老化的51组木枕道岔更换为钢筋混凝土道岔。此次进行施工的昆明东站是沪昆、成昆、南昆三条铁路干线的交汇点,是昆明铁路枢纽运输枢纽编组站和云南货运铁路的“心脏”。大修后,昆明东站日均解编货物列车将由65列提高到78列,日均办理货车量数从6590辆增加到8120辆。  
新华社记者 秦朝 摄

# 重庆许多大中型药房开辟副业,经营项目包括食品、玩具、日化用品、大米、食用油,甚至还有锅碗瓢盆

## 药店办副业办成了杂货铺

本报记者 李国  
本报实习生 王其巍

8月19日中午,家住重庆上清寺中山三路的市民刘女士,在家门口的和平药房,买了两瓶色拉油,并顺手带回了一瓶沐浴液。“如今在药店,除了可以买到药品,还能买到米、油、沐浴液、饮料、方便面,甚至卫生纸,简直就像一个小超市。”刘女士笑着说。

### 九成药房开辟副业

记者近日走访发现,目前重庆许多大中型药房都已实现跨行业经营,和平药房、桐君阁药房都设有日化用品、食品专区、品种不少。在沙坪坝正街的同生药房,福利彩票也悄然进驻药店一隅;在大坪中学附近的一家药房,连眼镜也堂而皇之登上柜台;而重庆万鑫药房在南坪南城大道新开出的一家药房,更直接将药品的售卖面积大幅减少,药品售卖

区只占店面面积的三分之一,店内其余区域摆上了婴幼儿用品和保健品。

在记者走访的20余家药房中,逾九成在店内开辟副业,经营项目包括食品、玩具、日化用品、大米、食用油,甚至还有锅碗瓢盆。而根据今年中国医药连锁协会数据显示,我国零售药店已近40万家。一边是数量庞大的药店,一边是GSP、限售令、降价令、药品分类及国家新医改政策实施后,药品毛利下降,药店生存空间被压缩的现状,药店能实现盈利的约占30%;无利或微利20%,处于亏损状态的药店占50%。药店仅靠卖药难以维系,有近80%的连锁药店已经开始非药品经营。约15%的连锁药店正在计划进行多元化经营。

药店搞多元化经营违规吗?记者从重庆市食品药品监督管理局了解到,只要出售药品是核准的范围内,就属于合法经营。但药店必须严格遵守有关规定,如药品和非药品要分开摆放,绝对不能将非药品作为药品向顾客推荐。

### “赔本赚吆喝”的无奈

“现在门店房租跟着跟头上涨,人工费用节节攀高,药房利润大幅下降。”重庆万和药房总经理李汉辉表示,各项经营成本一路走高,企业利润空间一再被压缩,因此只有通过销售非药品类的商品,来获取新的利润增长点。

李汉辉给记者算了笔账:“2012年连锁药房续约房租的成本已增加30%,人工成本平均增加15%,今年我们要面临50%的成本增长。”他表示,若不尝试非药品市场经营,多家药房只能“赔本赚吆喝”。

一方面是因为经营成本逐年上升,另一方面不少客源被分流。据介绍,国家新医改方案出台,国家基本药物制度建设启动实施,对零售药店的影响很大。“老百姓买药图的就是便宜、方便,社区卫生中心的药物‘零差价’,还能医保报销,老百姓愿选择哪一方,结果显而易见。”重庆和平药房董事长柏润表示,近年来,国家发改委下调药价的“利刃”频出,相信

未来的力度将会更大,加之“零差价”政策进一步推行,药店方便、廉价的优势会越来越弱化,不少客源被分流。为了生存,药店只有寻求多元化发展来“自救”。

### 鸡肋能否变熊掌?

“目前行业内做得好的,日用品和食品的销售仅占整个药房销售总额的1/5左右;而在沿海地区可达到1/3。”重庆万和药房连锁有限公司副总经理吴均福坦言,目前药房的多元化发展并不理想。在他看来,有三个原因:一是数量较少,选择面太窄;二是在增加业务时,没有分析过药店覆盖面内的顾客需求;三是缺少专业人员。原本想鱼和熊掌兼得,如今却食之犹如鸡肋。

“相比于大型商超,药房的议价能力较弱,采购成本相对较高,而市民购买生活用品时,又习惯于到大型超市‘一站式’购齐。相比之下,药房在品种方面缺乏竞争力。非药品的利润与预期相去甚远,最初预计利润

占比是10%,目前运行下来才2%~3%。”吴均福说。

重庆桐君阁股份有限公司余勇告诉记者,目前公司将多元化经营的重点集中在虫草产业化模式上,日用品和食品的比重相对会逐渐减少。李汉辉则表示,要在多元化的道路上越走越远,做大做强,必须以“药学服务”为根基,以“健康需求”为核心,以现代消费者的“消费需求”为导向,全行业齐心协力,共同打造好药店的多元化平台。

“近年来,流通领域的风向标发生了显著的变化。大家普遍关注的是成本上涨,电商冲击,零供关系等问题。我觉得,最根本的问题是消费者变了,企业没有因客而变,那些做得杰出的零售商,都对顾客的感受很有感觉。”重庆医药行业协会副秘书长郭志忠说,药房多元化还是得回归本源,关注药与健康,唯有建立在坚固的渠道品牌基础上,药房多元化尝试才能成功破解议价能力差、销量低迷等难题。

# “数据流量月底清零”引发持续争议

## 专家认为,降低手机流量标准资费是解决之策

本报实习生 杨召奎

自己购买的每月150M手机流量,若当月没有用完,下月就被服务商清零,这让长沙消费者刘明觉得很不公平,于是他一纸诉状将长沙移动告上了法庭。据悉,法院已经受理此案,并将于9月4日下午开庭。而此事经媒体报道后,引发了舆论关于“数据流量月底清零”是否合理的热议。

“这个案子有代表性,值得关注。”朱永平是最早站出来评论此事的律师,他认为,“从法律的角度来看,我们是根据合同约定的来确认两者的关系——当消费者购买套餐的时候,相当于签订了合同。”他还认为,如果没有写明“不能退还套餐中剩余的流量”,则属于“约定不明”。无论是哪种情况,套餐的剩余部分便视为公民的财产必然归消费者。

资深评论人士何勇海也认为,手机上网剩余流量清零,属于典型的霸王条款。他建议,将手机上网流量“清零制”改成“累积制”。

不过,也有人认为流量套餐本来就是“限时优惠”服务,流量套餐的实质是,一定时间内,消费者保证购买流量数量,运营商则提供便宜价格,月底清零也不是变相扣费。优惠有期限,流量套餐在计费周期结束后即月底清零也无厚非,消费者未使用完套餐内的流量,可视为对此种优惠的部分放弃,不属于运营商“变相扣费”。

业内专家指出,要求运营商为消费者

者剩余的数据流量进行积累的做法并不合理。电信业务的基本特点是生产与消费同时进行,只有消费者进行消费的时候,电信运营商的网络和系统才开始进行生产,不消费即无生产。资深财经评论人士刘远举则认为,流量不能视为实体财产,而是一种服务。流量的打包销售,以及流量月底清零,都是一种出于经济规律合理的销售方式。但他同时表示,合同应该更清晰,以免侵犯消费者的知情权。

“其实清不清零也无所谓,只是希望上网资费能低些。”有消费者认为,“降低手机上网标准资费,这样大家就不会太担心流量用超了。”至于套餐是否清零的问题,“降价了,大家就不会那么计较了。”

通讯专家付亮在接受媒体采访时也表示,“简化套餐、将流量标准资费降到每兆1元以下,可能是唯一的解套办法。”他认为,虽然运营商提供了多种套餐组合,但用户的流量使用具有不确定性,用户必须在月初前就确定选择的套餐,而运营商2G资费中标准流量资费、套餐外流量资费都明显高于套餐内,这“导致用户流量用超了不满意,用不完也不满意。”



湖南衡阳:连建楼顶别墅开始强制拆除

8月21日,湖南省衡阳市石鼓区永兴家居广场的连建楼顶别墅在相关部门的监督下被拆除。衡阳石鼓区永兴家居广场有一个近2万平方米的楼顶,在这个近三个足球场大小的家居广场楼顶上,25栋别墅整齐地排列着,极为壮观。  
CFP 供图

# 山西汾酒进行品牌再创新

## 财报显示,上半年实现营业收入40.65亿元;上市公司股东的净利润9.86亿元

本报讯 “三公消费限制”、“塑化剂风波”、“勾兑门”等事件,让中国白酒业陷入深度调整期。近日,清香型白酒代表——汾酒集团在北京举行发布会,推出新品“杏花村3号”,把目标群体定位在年轻消费市场,主要面向70后、80后消费群体,打造“年轻态”白酒新派代表。同时,山西汾酒发布今年上半年财报。财报显示,上半年公司实现营业收入40.65亿元,同比增长6.52%;实现归属于上市公司股东的净利润9.86亿元,同比增长7.34%。

在新品发布会上,山西汾酒集团董事长李秋喜表示,此次推出“杏花村3号”,是汾酒集团坚持市场导向,引领消费潮流,对杏花村品牌进行全方位创新的重要举措。此次“杏花村3号”新品从理念、包装、品质方面进行了

较大的突破性创新。据了解,杏花村3号将先推出2个系列产品,价格区间从100元到300元。在渠道推广上,杏花村3号除了传统的白酒实体店渠道经销方式,还将在电子商务方面有创新举措,不仅仅是依托互联网平台开店卖酒,未来还将透过更多创新应用,实现产品与消费者之间的零距离接触。

李秋喜还提到,2013年,在行业整体不景气的情况下,上半年汾酒集团逆市上扬,销售收入70.8亿元,同比增长16.76%,实现利税26亿元。在新品发布当晚山西汾酒发布的今年上半年财报中显示,上半年汾酒集团实现营业收入40.65亿元,同比增长6.52%,实现归属于上市公司股东的净利润

9.86亿元,同比增长7.34%。其中,白酒系列产品营业收入38亿元,同比增长7.13%,毛利率77.74%,比上年增加0.52个百分点。

“从市场的角度来看,杏花村3号真正迎合了这一主力消费群体的需求。”一名白酒业观察人士认为,随着年轻消费群体的崛起,中国白酒业要想与“70后、80后”新生代群体产生共鸣,突破目前消费断层所带来的市场僵局,必须为此做出转变。

一位来自白酒企业的业内人士指出,现在中国白酒行业正处于深度调整期,但危机即转机。杏花村3号以“健康饮用”和“微醺文化”破局,不断扩大的年轻消费市场,对汾酒来说无疑是一个重要的机会。或将率先抢占市场份额,让中国白酒回归到健康发展的轨道上来。(卫之)

# 北京业主感慨租房收益率低,租房客却被“高租金”压得喘不过气

## 房屋租金被谁赚了

本报讯 (记者赵昂)“一套100平方米的两居室,报价400万元,但租出去一个月才6500元,一年不过78000元。”在北京朝阳区劲松的一个小区门口,有意出租自己房屋的业主李女士正在和中介讨价还价,“400万元存银行,一年的定期利息有12万元,存5年定期一年是19万元。”这个小区的斜对面,就是之前曾被媒体曝光“80平方米两居室住进25人”的首城国际小区,不少租房客被“高租金”压得喘不过气。

据李女士介绍,从2002年到2008年,这一小区的两居室月租金从3300元缓慢爬到了4000元。在实行限购令后,房租出现猛涨,限购的第一年月租金达到了4800元,而等到她在今年3月和承租方洽谈续租事宜时,对方主动将租价调到了6500元。“对方说,怕我不租了或者换别家,赶紧先涨价,因为限购以后房子不好找。”李女士算了一笔账,10年前买的房子,租出去10年回本了,但现在1年租房

子,如果房子不涨价的话,租金收益率只有不到2%,尚不及银行一年定期存款利息。李女士抱怨说,“物业费、取暖费也是由业主负担的。”对于媒体曝光周围小区出现的月收益达2万元的群租房,不少北京本地业主向记者直言,自己不会允许房子被分割出租。

曾经在劲松地区租房的刘晓博告诉记者,自己是在一个同城类网站上找到的分割出租房源,一间主卧月租金要2500元,他只见过二房东,一切事宜都由二房东办理,“听说大房东是浙江人,有不少房子,平时人不在北京。”

“分割出租的收益远比整套出租高,但一般都是外地投资客这样做。因为群租对房屋破坏太大,他们只投资,不会收回自住的。”一名中介业务员告诉记者。

有资料显示,北京的房租价格已连续上涨52个月了。有专家表示,要降房租应先解决房屋空置率问题。

本报记者 蒋蕊

在人群中,即便没有穿上工作服,你也可以轻易地认出他们。这些在漆黑海底打捞沉船汉子,一个个体格魁梧,肩膀宽阔、皮肤黝黑、神情坚毅。

具备强健的体魄是从事潜水员这项高危工作的前提,但当年的高强度水下作业,让他们一天天远离了健康。在交通运输部烟台打捞局,老潜水员戚明对记者说:“潜水员没有好腰腿,没有好肠胃。”

烟台打捞局承担着我国北方海域的非人命救助、沉船沉物及遇险航空器打捞、难船溢油清除等国家公益性职责。1974年建局以来,该局圆满完成海上应急抢险作业千余次,成功救助各种遇险船舶300余艘,随船获救3000多人,成功打捞大型油轮、大中型货轮及海上钻井平台65艘。

“赶潮水作业,饿着肚子下水是常事”

海水从涨潮到落潮大约6个小时,一天两次,每次涨潮涨到最高和落到最低时各会维持大致2个小时——这正是潜水员们必须争分夺秒作业的时段。

“在海上都是赶潮水作业,所以饿着肚子下水是常事。吃饱了下水也不行,因为潜水员们腰上都系着铅块,肠胃被压着,难以正常蠕动消化食物。”戚明说。1977年,他参加了广州潜水学校的第一期潜水员培训班,进入烟台打捞局当潜水员,并经过刻苦钻研业务,成为国内知名的救助打捞专家。

当举世瞩目的“大舜”轮打捞工程进入沉船扳正的攻坚阶段,他跳出传统打捞工艺的约束,大胆提出了依靠特制柱头做沉船打捞生根点、限定柱头高度的施工方案,为工程提前完成奠定了基础。

一个人,下到数十米深的海底,黑暗中独自摸索,该怎样克服那扑面而来的恐惧和孤独,如何化解突如其来障碍和险情,完成艰巨的打捞使命?

# 在黑暗的海底打捞

世界上最大的挖泥船“奋威”轮、“海鹰15”轮、“AFFLATUS”轮的打捞等重大项目工程。“奋威”轮打捞举世瞩目。于军时任工作母船“芝罘岛”船代船长,他不但要保证整个作业现场船舶安全、人员生活的有序进行,还要指挥潜水作业。在起浮的关键几天,他曾经60多个小时没有合眼,双眼布满了血丝,像一台不知疲倦的机器。在打捞人员的共同努力下,“奋威”号仅用26天就被成功打捞出水。

连续几天几夜的干活,站立太久,令他的脚都会受伤。“现在下个楼或走路时间长了脚都会难受,皮鞋也不能穿。”

回想自己的潜水队长生涯,他最大的感慨就是压力大责任重——既要完成打捞任务,又要确保每个潜水员的安全。从水下前布置现场到检查气源、潜水设备、应急系统,直至潜水员最后一刻卸完装,于军都始终坚守在一线,不敢有一丝一毫疏忽。“只有兄弟们都安全,我这当队长的才能心安。”

“我的关节也不好。北方冬天海水太冷,而且以前设备不好,不仅容易漏水,还特别沉,关节吃不消。”于军说。他曾是烟台打捞局的潜水队长,刚被调到该局天津办事处工作。潜水按装备的轻重,分为“重潜”和“轻潜”。重潜装备包括潜水衣、头盔、压铅块、铅鞋、供气管等,加起来有75公斤重,其中,仅胸前、胸后背的两块铅就重达25公斤,一双铅鞋也有14公斤重。

“1989年刚参加工作的时候,基本都是穿戴重潜装备,光是一项大铜帽就有30多斤,在水下只能爬着干活。”于军说。现在潜水员主要采用轻潜设备,轻便多了,安全性则大为提高。原来只有一路气源,现在有了三路。“新型潜水服让冬季作业也不再那么难熬了,头盔和脚上都有热水流动,暖呼呼的。”他说。

世界上最大的挖泥船“奋威”轮、“海鹰15”轮、“AFFLATUS”轮的打捞等重大项目工程。“奋威”轮打捞举世瞩目。于军时任工作母船“芝罘岛”船代船长,他不但要保证整个作业现场船舶安全、人员生活的有序进行,还要指挥潜水作业。在起浮的关键几天,他曾经60多个小时没有合眼,双眼布满了血丝,像一台不知疲倦的机器。在打捞人员的共同努力下,“奋威”号仅用26天就被成功打捞出水。

连续几天几夜的干活,站立太久,令他的脚都会受伤。“现在下个楼或走路时间长了脚都会难受,皮鞋也不能穿。”

回想自己的潜水队长生涯,他最大的感慨就是压力大责任重——既要完成打捞任务,又要确保每个潜水员的安全。从水下前布置现场到检查气源、潜水设备、应急系统,直至潜水员最后一刻卸完装,于军都始终坚守在一线,不敢有一丝一毫疏忽。“只有兄弟们都安全,我这当队长的才能心安。”

“能见度几乎为零,在水下干活‘全靠摸’”

大海深处几乎漆黑一片,潜水员一移动,淤泥上靠,能见度几乎为零,他们在水下干活“全靠摸”。

水下打捞沉船之前,潜水员必须仔细研

究图纸,摸清船体的每一个部位,并熟记于心。水下作业时,潜水员的头脑则一定要保持清醒,否则很可能走不出那迷宫一样的船舱。黑暗的海底,电线可能将人绊倒或缠住,锋利物可能割破供气管或潜水衣,冬季呼吸皮龙和供气阀门很可能会被冻住,打干洞洞时都有塌方的危险,最危险的是放漂——潜水员因操作不当或意外情况而失去控制能力,在正浮力的作用下,不由自主地迅速漂浮到水面。

潜水员在水下工作时,所承受的大气压通常比正常气压高出1至3倍,每下潜10米,就会增加1个大气压。“在水中下潜到一定深度,就会明显感觉空气密度加大,呼吸起来感觉就像喝玉米粥一样,我们称为‘喝空气’。”戚明说。

工作结束时,潜水员不能直接浮出水面,而是上浮到十几米时就要开始逐段减压,一般每隔3米停留一段时间。“在水下,氮气在血液中比例加大,若不及时排出来,会在血管中产生气泡,令血管流通不畅。若减压不合适,气泡可能永远留在血液中,落下严重的职业病。”戚明说。

中国救捞故事