

企事录

祥鹏航空推出“占座票”



视觉中国 供图

事件:7月30日,祥鹏航空推出“一人多座”产品,在一人一座的情况下,旅客可以花钱购买多个额外的座位,其他乘客不能占用,这条规定同时适用于国内和国际航班。

根据祥鹏航空的规定,起飞前24小时内客座率低于70%的情况下,“占座票”价格是经济舱全价的30%;起飞前24小时内客座率低于80%的,“占座票”价格是经济舱全价的20%。如不符合上述客座率要求,占座票将不能销售。据悉,此举的目的是“提升乘机的空间感和私密性”。

点评:根据民航局发布的公报显示,2017年,每架航班的平均空座率在20%左右,尤其在旅游淡季,部分航班座位的闲置率会更高。如何将闲置座位利用起来,既拓展服务又增加收入,这成了航空公司感兴趣的事情。

在祥鹏航空之前,国外航空公司也有类似举措。中东三大航之一的阿提哈德航空去年推出“邻座空位”选项,经济舱旅客可以“竞购”与原始座位相邻的最三个空座位。

占座票的潜在客户往往是那些想要获得更舒适的乘坐空间,但是又不想支付商务舱价格的乘客,另一方面对于那些身材魁梧、又想拥有舒服乘坐体验的旅客来说也是一项“福利”。

在这种情况下,祥鹏航空此举可被视作最大限度地挖掘闲置资源,在不影响其他旅客权益的情况下增加收益,不失为一项创新举措。

上半年火电企业亏损近一半

事件:7月30日,国家能源局举行新闻发布会,发布了今年上半年能源形势以及可再生能源并网运行情况等内容。国家能源局发展规划司司长李福龙在会上表示,今年上半年,消费增长拉动了能源行业效益总体改善。其中,煤炭采选业实现利润约1279亿元,同比增长14.8%;电力、热力生产和供应业实现利润约1800多亿元,同比增长26.1%,但火电企业因煤价上涨、发电成本上升,经营形势仍然比较严峻,亏损面接近一半。

点评:火电企业的亏损状况在去年就已出现。根据中国电力企业联合会此前发布的《中国电力行业年度发展报告2018》显示,去年全国规模以上火电企业仅实现利润207亿元,同比下降83.3%。其中,2017年,占据中国发电装机半壁江山的五大发电集团火电业务亏损132亿元。

另一方面,煤炭方面的供给侧结构性改革效果正在显现。晋陕蒙三省煤炭产量合计占全国比重上升到70%,全国煤矿数量由“十二五”末1.2万处减少到7000处左右。

煤炭数量的减少在一定程度上刺激了电煤价格的高企,但优质产能比重的增加最终会对火电行业产生利好。度过这段困难期,火电企业需要从管理、生产等方面需求突破,提高效率,以等待市场走势好转。

达芙妮三年转型成效甚微

事件:7月27日,达芙妮国际控股有限公司发布2018年二季度未经审计的营运资料及2018年上半年盈利警告,亏损加剧,店面数字进一步萎缩。

达芙妮称,公司上半年亏损将与2017年下半年亏损相近。按达芙妮2017年年报及半年报,下半年亏损额为4.836亿港元。公告还显示,由于销量减少,2018年二季度达芙妮关闭294个销售点(包括287家直营店及7家加盟店);上半年同店销售跌幅9.1%,净关闭416个销售点。

点评:由于产品升级慢、品牌形象老化、渠道转型失利、未能及时多品牌发展等原因,从2015年开始,达芙妮就一直处于亏损状态。

从2015年起,达芙妮开始调整店铺体系,升级品牌形象。三年来,公司每年关掉的门店数量一直在增加,从2015年的827家,2016年的1030家,一路增至2017年的1064家。截至今年6月底,达芙妮共运营着3173个销售点,比2014年巅峰期的6757个相比,数量减少了一半多。而从业绩来看,达芙妮的转型效果并不显著。

此前,该公司曾表示调整需要周期,但面对追求消费升级步伐的加快和越来越“健忘”的年轻消费群体,投资人和市场给达芙妮的时间,已经越来越少了。

(本报记者 方大丰)

世界海拔最高公路特长隧道贯通

本报讯 (记者李娜 通讯员匡小明)2000余名建设者鏖战在缺氧和低气压高原之上千余日夜,攻克围岩差、隧道涌水量大等诸多难题,7月30日,他们终于迎来了目前世界上海拔最高的公路特长隧道——米拉山隧道进口左洞的胜利贯通。至此,海拔5000米的米拉山隧道全部贯通,为林拉公路最后通车打下了坚实的基础。

据施工方中铁二局公司相关负责人介绍,米拉山隧道是国道318线林芝至拉萨段公路改造工程的重点控制性工程。隧道进口位于林芝地区工布江达县境内,隧道为双线分离式隧道。据悉,林拉公路全线建成通车之后可将从林芝至拉萨的8小时车程,缩短至4小时左右,能有效解决下雪季节的行车安全,对推动沿线经济社会发展、改善少数民族生产生活条件具有重要意义。

市场热情高涨却面临成本高、种植技术难度大等问题

“无土栽培”如何向阳而生

本报记者 刘旭

花架上摆的不是花而是绿油油的青菜,一掌高的芽苗菜直立地向上生长……在沈阳市小津桥花鸟鱼市场的一家售卖芽苗菜种子的店铺门前,人们正好奇地围观着水中的“样品”。今年4月,这家原本经营观赏植物的店铺新开辟了一块专门售卖“无土栽培”蔬菜的区域。店主说开张这三个月,成本和收入大体持平,是否继续经营还在观望中。

“无土栽培”是指以水、草炭或森林腐叶土等介质作植株根系的基质固定植株,植物根系能直接接触营养液的栽培方法。近些年,城市居民愈发向往返璞归真的田园生活,由此催生出“无土栽培”种子配送、植株观赏体验、相关种植用具制造等一条产业链。然而,记者走访发现,虽然市场客户热情高涨,但经营商户却均面临成本高、安全性难保证等问题,“无土栽培”该如何向阳而生?

小“芽菜”抢占家庭餐桌

走进无土栽培种植大棚,放眼一望,满眼尽是植物却看不见一捧黄土。绿油油的油菜、生菜长在PVC水管上,水管层叠组成了一排排绿白相间的蔬菜墙,夹杂着流水声。

记者近日来到了位于沈阳市沈北新区的沈阳鑫农无土栽培观赏基地。记者询问不同品种的蔬菜价格发现,这里的产品要比市场上高出三到五倍。据了解,这个3000平方米的无土栽培基地,每个月都要向沈阳市100多个餐馆和家庭输送新鲜的蔬菜及种子。

“这是萝卜苗,这是松柳,它们只喝水和晒太阳,不用施肥,不用喷杀虫剂。7~10天就能长出一茬,剪下来又能冒出一茬。芽苗菜是AA级绿色食品,客户成为会员后,我们提供全年的种子和培植

技术,在家里窗台上就可以培植食用。”工作人员陈晓宇介绍说。

陈晓宇告诉记者,通过这种种植方式产出的芽苗菜不只口感好,而且营养价值高,富含丰富的纤维素和维生素。

安全、干净的特性可谓大部分客户普遍看重的理由。张凤菊是这家企业的VIP客户,自2016年退休后就迷上自己种植蔬菜。在她家不到4平方米的阳台上,种满了豌豆苗、萝卜苗和花生苗,干净的托盘上只有水和蔬菜,没有泥灰。“听说现在外面卖的蔬菜有一些是农药化肥‘喂大’的,无土栽培的蔬菜就不用担心土质问题。”

没火起来就走下坡路

“顾客热情高,但生意却难做,大部分企业都在走下坡路。”33岁的秦铠是沈阳佳园商贸有限公司的总经理,他创业做“无土栽培”生意5年,从当时的230个客户变为50个长期稳定客户。

“最开始一年能赚几十万,去年仅赚了8万元。”秦铠告诉记者,“无土栽培”产业一直不温不火。沈阳从事无土栽培的企业不到50家,除少数几家,目前大部分企业的订单都在减少。在他看来,成本高、种植的技术难度以及安全性难保证是造成这一局面的主要原因。

“如果让你花3000元吃一年的芽苗菜,还要自己花时间种植,你愿意吗?”秦铠告诉记者,在推广过程中,潜在客户群体对芽苗菜的营养和安全是普遍认可的,但看到种子高昂的价格却又被“吓跑”了。“这类种子属于高科技产品,进价比较高,我们主要采取发展会员的模式,每位会员3000元,可以享受全年160袋种子及相关的培植技术和服务。”

种成容易种好难。上个月,陈晓宇接到顾客陈阿姨的投诉,说旅游回来后,种植的5盘芽苗全烂掉了。陈晓宇到现场后发现,原来是顾客没有按照



农业园温室内,工作人员在培育绿色无公害蔬菜。东方IC 供图

培植方法及注意事项的提示,即没有用纸壳“闷苗”,致使长出来的芽根没有向下扎,最后被阳光晒腐烂了。

事实上,陈晓宇经常接到客户抱怨:大棚里企业的蔬菜叶大新鲜,可回家种植却是又细又弱,口感不佳。也就是说,相对复杂的种植技术已经让企业损失了不少客户。

企业纷纷寻求增加盈利点

“只靠卖菜、卖种子,无土栽培是不可能做大做强的。”陈晓宇说,目前,很多企业都在通过景观设计、游览采摘、研发品牌菜品等多种方式积极运营以求增加盈利点。

记者发现在沈阳鑫农无土栽培观赏基地,有一片专门的观赏区,虽然没有鲜花,但深绿或浅绿的蔬菜经过设计后挂放在架子上,成为一道别样风景。陈晓宇说,基地正在和一些楼宇内企业洽谈相关业务,帮助该企业打造环保而美观的室内景观。

陈晓宇指着基地北面的一处空地告诉记者,公司打算建造一个“无土栽培采摘园”。“现在草莓的采摘园特别火爆,我们也准备效仿,这样既可以给顾客科普到无土栽培技术,还可以将新鲜的蔬果带回家。”

作为产业链的下游企业,秦铠则计划打造“社区菜园”。秦铠说:“可以在社区办事处、物业管理处的空闲区域摆上菜架子,雇社区工作人员或者居民兼职,再将种好的菜转卖给社区居民,这样既减少了配送成本,又可以让居民在家门口吃到最新鲜的蔬菜。”

大数据企业缘何青睐乌兰察布

本报记者 李玉波

走进位于内蒙古自治区乌兰察布市的鸿联九五呼叫中心,这里的员工正对着电脑屏幕快速移动鼠标,敲打键盘,并通过耳机、麦克风与客户交流,他们工作的主要内容就是为合作公司提供呼入和呼出的业务。

鸿联九五在全国范围内拥有座席总数超过1.3万席,从业人数达到1.6万人左右。作为拥有国家工信部颁发的增值电信业务经营许可证的公司,鸿联九五可以在全国范围内从事呼叫中心业务和信息服务业务,并且已与20多家银行机构达成深度战略合作。

鸿联九五在全国范围内拥有座席总数超过1.3万席,从业人数达到1.6万人左右。作为拥有国家工信部颁发的增值电信业务经营许可证的公司,鸿联九五可以在全国范围内从事呼叫中心业务和信息服务业务,并且已与20多家银行机构达成深度战略合作。

度战略合作伙伴之列。

据该公司负责人介绍,企业落地乌兰察布主要是出于环境、资源、区位三方面考虑。在环境上,乌兰察布年平均气温一般在0℃~18℃之间,可以有效降低数据中心的耗能;在区位上,该地是内蒙古自治区东进西出的“桥头堡”,并纳入北京一小时城市经济圈,在资源上,电力资源充足。

和鸿联九五一样被引进乌兰察布的大数据服务外包企业,还有博岳集团、华唐集团、北京中服英才、众慧科技、玖陆零等,当地计划,到2018年底打造呼叫中心座席1万个,直接带动就业人数超过2万人。

鸿联九五在全国范围内拥有座席总数超过1.3万席,从业人数达到1.6万人左右。作为拥有国家工信部颁发的增值电信业务经营许可证的公司,鸿联九五可以在全国范围内从事呼叫中心业务和信息服务业务,并且已与20多家银行机构达成深度战略合作。

昆明为老字号开拓市场创造条件

本报记者 黄