

机场属地化管理后,一些地方政府把难以盈利的中小机场转给其他机场或航空公司经营。这会给机场发展带来哪些影响,记者专访了中国民航局局长李家祥——

别把中小机场当包袱

本报记者 白天亮

35家中小机场加盟首都机场集团管理,11家地方机场交给海南航空管理——
“包袱”没了,问题来了

今年上半年,我国160家机场盈利6亿元,但这6亿元主要由首都机场等大型机场贡献,70%以上的机场在亏损,基本上都是中小机场。
常年亏损的中小机场,成为许多地方政府的负担。越来越多的地方选择把这个“包袱”想方设法“托管出去”或者干脆“卖出去”,交给别的企业管理。机场运营管理模式的变化会给机场发展带来哪些影响?
“2002年机场属地化改革,除首都机场和拉萨机场外其他全都交给地方,目的就是为调动地方政府的积极性,更好地发挥机场公共设施的作用。现在,因为亏损就把中小机场当‘包袱’卸掉,虽然暂时没有了资金压力,但从全局和长远看,弊大于利。”中国民航局局长李家祥明确表示。

卸“包袱”,一些地方政府选择把当地中小机场交给大的机场集团管理。其中首都机场集团收购、托管、参股的机场,分布于10个省(市、区),成员机场达到35家;西部机场集团管理了4个省(自治区)的11家机场。对这种方式,李家祥认为,好处是通过一体化经营管理,发挥专业化公司的规模优势。“但我们要看到,这种模式一定程度上降低了部分成员机场所在地政府在投资机场建设和扶持机场发展等方面的积极性。而大的机场集团收购中小机场,目的也是要盈利,如果发现没有太多盈利空间,往往不会在这些中小机场上过多投入,进而影响了中小机场的发展。”

还有的地方政府把机场交给航空公司管理。目前,有14家机场分别由4家航空公司直接或间接管理,海南航空一个企业就入主了11家机场。“这种模式弊病较多,最重要的是影响了机场运营

关注中小机场 (上)

本报电 隐居深山艰苦创业,累计为祖国建设和人民生活生产了900多万辆汽车,将国家投入的16亿多元增值为现今2176亿元的公司总资产……日前,伴随着东风汽车股份有限公司第100万辆轻型商用车下线,东风商用车公司第500万辆东风品牌商用车下线,东风汽车公司在十堰隆重举行庆典,纪念公司建设40年。
总部位于武汉的东风公司脱胎于1969年9月在十堰开始建设的第二汽车制造厂。40年来,几代建设者逐步将东风发展成为集科研、开发、生产、销售于一身的特大型国有汽车企业,并顺利实现走出大山

的“三级跳”,在襄樊、武汉、广州等地建立了大型研发和生产基地。目前,东风构建起了面向世界的多元合资合作格局和开放的自主创新体系,主营业务涵盖全系列商用车、乘用车、零部件、汽车装备和汽车水平事业,已成长为一个具有国际竞争力的大型现代化企业集团。2008年,东风公司销售整车132万辆,实现销售收入1977亿元、利润94亿元。2009年1—8月份销售汽车113万辆。

40年来,东风人在发展之路上饱经风雨,也充满创造:率先以“自筹资金,量入为出,分期续建”的方式,闯过了“停缓建”;组建了全国最大的合资企业;打造我国汽车工业第一个驰名商标;率先在合资企业推行“两公开、两纳入”,合资企业党组织参与重大问题决策的经验在全国得以推广;不断刷新产销规模和盈利能力,实现了东风飞速发展的重大跨越。
(周 密)

管理的中立性。”李家祥介绍说,在世界民航发达国家,航空公司管理整个机场的情况是非常少见的。一家机场与一家航空公司之间,建立股权关系尤其是管理关系,不利于航空公司之间的公平竞争。

还有的中小机场采用合资和上市的模式,以筹集机场建设资金、缓解地方财政压力。“股东之所以投资机场,根本的是要获得投资回报。但机场作为公共基础设施,最主要的功能是提供公共服务,这就就会产生股东利益与公共利益的冲突。与此同时,目前合资和上市的都是机场优质资产,飞行区、场内道路、绿化、水电气等非经营性资产都留在集团,给集团带来了沉重的包袱。”李家祥表示,各国对机场合资或上市都采取谨慎态度,美国目前还没有一家机场是上市公司,即使合资也只是机场的一部分业务,英国机场集团曾经是上市公司,现在也已退市。

李家祥表示,机场探索新的管理模式值得鼓励,但一定要体现机场的公共基础设施定位,这既关系到机场能否健康发展,也关系到民航行业的健康发展。否则,“包袱”没了,问题却来了。

如果考虑机场建设初始投资,无论大中型机场还是小型机场,整个投资回收期都无法回收投资——

机场首先是公共基础设施

一些地方之所以急急忙忙把亏损的中小机场“转让”出去,李家祥认为,根源上是把机场看作经营性单位,单纯强调其收益性。

“强调机场的收益性,有利于调动机场自主经营的积极性。不过,从几年来的经营状况看,尽管我国机场总体是盈利的,但能盈利的一般都是大型机场。如果考虑机场建设初始投资,无论大中型机场还是小型机场,整个投资回收期都无法回收投资。对这一点,地方政府必须保持清醒的认识。”李家祥强调,把机场管理机构定位为企业,政府不对机场予以扶持,我国绝大多数中小机场都难以自我生存,更谈不上进一步的发展。
一味强调收益性,还直接影响了机

场区域商贸业务的运营方式。许多旅客一提起机场,往往会联想到昂贵的商品、价格高得离谱的餐饮等,而这与机场的定位密切相关。如果管理者对机场的第一要求是盈利,机场往往要在这些商贸业务上动脑筋,亲自上阵搞经营,希望借助垄断地位获取高额收益。

据了解,在民航发达国家和地区,尤其是新加坡以及我国香港,机场管理机构基本不直接经营机场业务,普遍以特许经营或者专营的方式委托给专业公司经营。作为机场管理者的主要职责是,监督这些专业公司的安全、服务、收费以及经营行为,通过专业公司的相互竞争,提高为旅客和航空公司服务的质量。李家祥认为,新加坡机场和香港机场的管理服务在世界机场排名连续多年位居前列,与这种管理型模式密不可分。借鉴这些机场成功经验,从2004年开始,民航管理部门也提出通过机场特许经营办法,让机场从部分直接经营的业务中退出,变成一个真正的管理者。但他坦承,这项工作推进起来十分困难,最主要是在对机场的定位上认识上不一致。

李家祥表示:“今年7月1日开始实施的《民用机场管理条例》正式明确了机场的公共基础设施定位。这一定位表明,机场首先要强调其公益性,然后才考虑其收益性,同时由于机场具有一定的地区垄断性,所以运营管理要求保持中立。这几年机场运营管理遇到的问题,提醒我们要使机场管理机构由直接经营型向管理型转变,不要把‘赚钱’放在第一位,否则必然会影响到机场的公

益性和中立性。”

从机场的综合性功能和拉动效用着眼机场的建设发展——

“要开放,上民航”

中小机场经营发展困难有其客观原因。中小机场多处于经济欠发达和老少边穷地区,客货流量少,开通航线少、航班频率偏低。有的小机场,一周可能只有两个航班,但机场的维护和运转仍必须照常进行。西部中小城市的地方财政原本就比较困难,还要负担连年亏损的机场,压力确实不小。对此,李家祥表示,国家实际上已考虑到这一点,加大了对中西部机场的扶持力度。比如,去年国际金融危机以来,中央财政已陆续拿出48亿元资金用于机场等基础设施建设,主要安排在中西部支线、西部干线机场的39个新建、改扩建项目,民航局也配套安排了民航专项基金105亿元。此外,民航还鼓励航空公司对老少边穷地区机场有市场前景的100条航线增加航班,提高对经营这些航线的补贴标准,并对航空公司新开辟支线,给予独家经营权3年保护期。

“即使机场在亏损,也不能简单地将其当作包袱,只想着一卸了之。”李家祥说,机场作为民用航空运输和城市的重要基础设施,具有广泛的社会和经济效应。

首先,机场能为区域带来快速、便捷

的航空运输,促进人员、物资的快速流动,可以直接带动当地经济的发展。国际机场协会研究认为,机场每百万航空旅客吞吐量,可以产生经济效益总和1.3亿美元,相关就业岗位2500个。据国内研究分析,我国机场每百万航空旅客吞吐量,可以产生经济效益总和18.1亿元,相关就业岗位5300多个。

其次,在偏远地区,机场能够直接改善与外界的联系条件,也是社会公共服务体系和应急救援体系的重要组成部分。去年“5·12”汶川特大地震发生后,广汉机场、绵阳机场这些中小机场在抗震救灾中发挥了不可替代的作用。“过去常讲‘要致富先修路’,现在应该再加一句话,‘要开放上民航’!修建两公里的高速公路,解决不了什么大问题,而修建两三公里的跑道,却为一个地区和世界连接在一起搭建了平台。”

此外,整个航空运输是一个网络,无论机场规模大小,都是航线网络中的重要节点,大、中、小机场是相互依存的关系。尤其小型机场,是航空运输体系的神经末梢和基础节点,只有小型机场发展起来了,我国航空运输网络才能真正实现四通八达。小机场也会为大机场提供客货流量资源,扩大大机场的辐射范围,进而带动一个省份甚至更大区域的社会发展。

“在对待机场特别是中小机场的问题上,希望地方政府不要仅仅从机场本身的投入产出方面考虑问题,还要从机场的综合性功能和拉动效用方面长远看待机场的建设发展,建起机场更要舍得投入来发展机场。”李家祥表示。

链 接

美国:坚持公益性

除少数几个机场由州政府拥有外,美国的机场基本由县政府拥有,县政府设立准政府机构“管理局”负责运营。机场建设资金主要由地方财政负责,也可从航空信托基金里申请赠款。机场建设投资一般靠地方政府发行债券来筹集资金,再由财政统一安排偿还。机场运营资金主要靠起降费和机场内的商业招租费,也可以向旅客和承运人收取一些地方规定的税、费。运营亏空由政府补助。

巴西:小机场政府承包

巴西机场运营的商业化色彩较强。出于提高效率的需要,巴西政府在1973年设立了属于国防部的机场管理公司,将全国主要的67家机场交由该公司管理。这67家机场的流量较大,运量占全国的96%,收入占全国的98%,所以具有较好的商业化条件。除了这67家机场以外,其余分布在全国各地的小型机场是由地方政府进行承包管理。

日本:分类管理

日本将机场分为四类,第一类是大型国际机场,包括东京国际机场等四个机场;第二类主要是国内干线机场;第三类为较小的民用机场;第四类为军民共用机场。第一类和大部分第二类机场为中央政府投资建设、拥有和管理,剩余的第二类机场由中央政府投资建设、拥有但由地方政府管理,第三类机场由地方政府投资建设、拥有和管理,第四类机场由军方拥有和管理。



陈敏奎摄

“金蓝领”走俏矿山

安徽淮北矿业桃园煤矿机电科职工钟华,不仅是钳工高级技师,还是矿井机电专业的“技术大拿”,这种知识技能型的“金蓝领”成为职工们争相学习榜样。

近年来,该矿不断优化人才成长环境,着力打造知识全面、技术过硬的“金蓝领”职工队伍,满足矿井安全高效发展。

图为机电科职工钟华对副井罐笼进行检修维护。

我国最大的大功率半导体产业基地投产

本报电 随着第一批高压大功率晶闸管正式投产,中国最大的大尺寸功率半导体器件研发及产业化基地在中国南车正式投产,标志着国产大功率半导体器件产业化进程将加速推进。

大功率半导体器件是变流器的关键元件,被誉为电力电子产品的“CPU”,广泛用于轨道交通、高压直流输电、风力发电、化工、冶炼等领域。根据美国半导体产业协会统计,2007年,全世界大功率半导体器件市场总规模约123亿美元。

为了满足国民经济发展对这些核心部件的急切需求,打破国外公司对高端半导体器件的市场垄断,中国南车株洲南车时代电气股份有限公司投资近3.5亿元,于2006年年底启动大尺寸功率半导体器件研发及产业化基地的建设。

相关负责人介绍,到2013年,该基地将形成年产5万只6英寸半导体器件的生产能力,年产值达6亿元。
(陆娅楠)



日前,由中国铁建承建的阿尔及利亚东西高速公路中标段二期工程首段建成通车。阿东西高速公路是阿尔及利亚有史以来最大规模的基建项目。2006年4月,中国中信—中国铁建联合体在与多家跨国承包商的激烈竞标中一举胜出,中标承揽了合同金额达65亿美元的工程,成为目前中国企业在海外中标承建的首项工程合同额最高的公路项目。图为由中国铁建19局承建的中标段M5标段。
刘 渝文/刘 文摄

各抒己见

同事这两天新换了个茶杯,这个杯子独具匠心地设计了一个可以漏水的夹层。把茶叶放在夹层上冲泡,洗茶就很方便。茶泡好了就把夹层取出,既可以免去饮茶时小心翼翼避开茶叶的麻烦,又可以自如掌握冲泡时长。看到咱们用了几千年的茶杯如此与时俱进,让人感慨良多。

中国许多产品因价格实惠而广受国际市场的欢迎,是众所周知的。统计显示,全世界80%的小家电、50%的鞋子来源于我国。但我们要看到,这些产品价格便宜的主要原因还是劳动力成本较低,而这恰恰最容易招致贸易保护主义的大棒。所以,这些行业也最怕被征收反倾销税,失去价格优势对它们而言很可能就是灭顶之灾。

最近,继美国对中国汽车轮胎实施为期三年的惩罚性关税后,欧盟紧跟者决定对产自中国的无缝钢管和铝箔征收为期五年的正式反倾销税,随后美国商务部也宣布对从中国进口的无缝钢管发起反倾销和反补贴调查……这些事情提醒我们,面对国际金融危机带来的就业压力,打着反倾销、反补贴等各种旗号的贸易保护主义的确呈发展之势。这对我国靠薄利多销抢占国际市场份额的行业来讲,无疑是严峻挑战。

迎接这一挑战的最有效方法是加强自主创新。创新是构建核心竞争力的支撑,是品牌建设的基础,也是开拓市场的利器。但创新也并非易事,需要资金、人力等多种资源的支持。而对于许多利润较薄的劳动密集型行业来讲,除了缺乏创新动力外,庞大的研发投入似乎更让人望而生畏。其实,创新既有靠重金研发高精尖技术的路子,也可以打开思路、扬长避短去另辟蹊径。就拿同事的那个新茶杯来说,仅仅因为有了可以漏水的夹层,一个瓷杯就卖到200多块钱,把那些满大街的十几块、几十块钱的茶杯甩得远远的。一个打开设计思路、所费成本很低的小小专利,不仅让茶杯这个最普通产品的附加值上了一个台阶,而且由于拥有了无可替代的性能,也很难相信会有哪个国家能对这种产品发起反倾销。

可见,创新不一定非要高精尖,贴心的细节改良同样可以成为强大的市场竞争力。而要想设计出贴心的产品,还是那句老话:面向市场,转变观念。要转变以我为主的产品设计理念,切实关切消费者需求;要转变粗放的设计理念,从细节入手提高产品性能;要转变大而全的设计理念,细分出自己的目标群体作有针对性设计;要转变一味模仿的观念,寻找适合自身的独特卖点……

这样的创新也有它的弱点——因为几乎没什么技术门槛,所以很容易被同行模仿。这再一次告诉我们,创新没有一劳永逸。

南车北车分食千亿大单

本报电 日前,铁道部公布2009年第二次动车组招标结果,总金额达1024亿元人民币。中国南车青岛四方机车车辆股份有限公司从武汉铁路局获得450亿元的时速350公里动车组合同;中国南车合营公司青岛四方庞巴迪铁路运输设备有限公司从上海铁路局获得274亿元的时速350公里动车组合同;中国北车获得铁道部140列、总金额为300亿元的动车组订单。
(陆娅楠)

华润置地启动高品质品牌战略

本报电 华润置地日前启动全新高品质品牌战略——“品质给城市更多改变”,华润置地的全新品牌战略将全面运用于产品设计、工程施工、物业服务及核心商业模式各个方面。华润置地成为国内首个有自主设计能力的地产品牌,并推出了独有的物业团队专属服装。
(王 炜)

海尔居2009“最受赞赏的中国公司”榜首

本报电 据《财富》(中文版)刚刚公布的2009年度“最受赞赏的中国公司”评选结果,海尔位居榜首。据悉,海尔从去年开始探索“零库存下的即需即供”商业模式创新,快速响应用户需求。海尔库存资金占用天数目前只有5天,是中国家电工业企业平均值的1/10。
(朱剑红)

通用中国科学研究院在沪成立

本报电 通用汽车中国科学研究院日前在上海正式成立。该研究院将在先进驱动系统、先进制造工艺、大城市汽车交通安全技术及以消费者为导向的前瞻性汽车研发等四大领域开展技术研发。通用汽车也由此成为首家在中国建立汽车科学研究院的跨国公司。
(张 蔚)

创新不一定非要高精尖