

## 让它飞起来

进入我国主流航空市场  
国产支线客机ARJ21

▲6月28日,崭新涂装的国产支线客机ARJ21飞机停放在中国商用飞机有限责任公司总装基地内。

新华社记者丁汀摄

## 「减肥鼓励师」来了!

积极应对找出路,健身行业在煎熬中坚守

新华社重庆6月28日电(记者丁文娟、张翅)如果减肥可以赚钱,你心动了吗?

近日,重庆一家运动服饰企业高薪招收“减肥鼓励师”,底薪一万元,每减重1克提成1元。无论此举是否为噱头,至少是在网络上赚足了眼球,网民直呼:“电影里的情节成真了!”

来势汹汹的疫情将体育产业原地“冰封”,健身行业遭受巨大打击,不少健身房深陷经营困境。近几年兴起的私教工作室则主打安全卫生,充分发挥自身优势对抗寒冬。

## 乌云后的一缕阳光

“疫情期间,工作室比以往更热闹了。”在重庆经营一家私教工作室的赵海洋告诉记者。

随着健身市场不断扩大,业态趋于丰富,不少教练离开传统健身房,以前积累下的会员为基础,开办私人工作室。

33岁的赵海洋拥有10年私人健身教练经验,而今她租用了一套三室一厅的清水住宅,房间被改造成器械室、瑜伽室和练功房,配以各种综合运动器械。

私教工作室就以一对一授课为主,疫情之下人们对环境卫生的关注恰好撞上了其优势所在。赵海洋介绍,近期平均每天接待7至8名会员,日程几乎排满。“来之前需要预约时段,一般每个会员分配一小时左右,中间预留15分钟间隔。上一位会员走后,下一位才来,彼此不照面。”

送走每一位会员后,赵海洋都会用喷壶装上液体消毒剂,对环境进行全面消杀,再用蘸了消毒水的抹布将瑜伽垫等辅助运动设备擦拭一遍。相对私密的毒水加上到位的卫生措施,最大程度减少了交叉感染的可能性。赵海洋认为,这是会员们愿意来这里锻炼的原因。

北京猫头鹰健身私教工作室创始人何涛也表示,当下生意不错。“在新发地爆发疫情之前,我们每天的上课量能到14到17节。而现在,在(全市突发公共卫生事件应急响应)二级响应的情况下,还能有七八节。”

但这一切的前提是能够正常营业。此前停业多月,房租一分没减,工作室亏了不少钱,何涛也眼看着身边不少同行就此倒下。他只能“熬着”,期待那末若隐若现的阳光能够最终冲破乌云。

## “拿专业说话”

从体育学院毕业后就投身健身行当,何涛在北京打拼了近十年,期间从传统健身房转型到私教工作室。他认为,后者在专业性和服务方面,具有压倒性优势。

“我能拿我的专业说话。”何涛非常自信。他也以高标准要求旗下教练,目前工作室共有四名教练,要么是相关院校科班出身,要么来自大型健身房培训机构,资质的把关是第一步;入职后也不能松懈,须不断打磨专业能力。

何涛逼着自己和教练们参加健美比赛。“很小的比赛,可能成绩也不咋地,可是会收获很多实战经验,比如怎么快速减脂、饮食上怎么配合等等。再把这些传授给学员。”

要教学,也要训练、学习、比赛,何涛觉得私教工作室“很不好做”,教练们“很难”“必须自己经营自己”。

对此,健身爱好者陈汀深有体会:“私教工作室教练的专业素质通常比较高,更注重个体化和差异化,能提供有针对性的训练。还会建立学员档案长期跟踪身体状态变化,并从训练、饮食、休息上全方位监督你,相比之下,普通健身房私教的课就像流水线作业。”

他承认,工作室给人的体验比健身房要好。“更加注重和会员的关系,安静,人少,不用抢器械,也不用拿别人用过的全是汗水的器械,感觉有人在服务你和保护你。”

## 扬长避短,顺势而为

纵然列举了私教工作室的诸多优点,陈汀现在还是回归了传统健身房。

一方面因为工作室以课为主,日常独自锻炼的话还是健身房方便;另一方面,工作室毕竟面积更小,器材种类较少,他感觉“不够练”。

小体量,好比是私教工作室这枚硬币的两面。应如何扬长避短?在当下的健身市场上已经可以看到回答。

在“大众点评”网上搜索“私教工作室”,北京有1786个相关商户,上海有近2000个,广州、重庆分别是800和500出头,热门程度可见一斑。而其中许多都标注了服务领域,将健身拆分成:搏击、瑜伽、孕妈、运动康复……

赵海洋也打算借疫情逐步转型,不再新增男会员,只接受女会员会。“私教运动量比较大,一般女会员穿的比较少,如果总有男会员交叉上课,学员心理上会紧张。而且女教练培养女会员,在柔术拉伸等辅助练习方面会方便很多。”

如果没有疫情,何涛预想的是一个完全不同的2020。他已经熬过了创业最初“很费劲”的阶段,逐渐立起了口碑。但现在,“随时都有可能”,“腾”一下就完了。他留出了预备金,对未知的变化“随时做好准备”。

不过,何涛依然看好健身行业的未来。一方面是全民健身意识的觉醒,一方面是自己对“撸铁”的执着情怀,他打算继续大干十年。至于未来会一直坚守私教工作室吗?何涛“说不好”。

在社会生活日新月异发展的今天,新事物、新职业接连涌现,疫情催生了市场对特定人才的需求。中国就业培训技术指导中心5月发布公告称,拟新增核酸检测员等10个新职业。而今私教工作室已不再是新鲜话题,第一批减肥鼓励师即将诞生。虽然还不知何时将真正走出严寒,但迎接何涛和赵海洋们的,一定是未来无数个崭新机遇,无数个明媚春天。

## 汽油、柴油价年内首次上调

新华社北京6月28日电(记者安薇)在连续三个月因国内成品油价格挂账的国际市场原油平均价格低于每桶40美元调控下限未作调整后,国内汽油、柴油价格将实现2020年首次上调。国家发展改革委28日称,根据近期国际市场油价变化情况,按照现行成品油价格形成机制,自6月28日24时起,国内汽油、柴油价格每吨分别提高120元和110元。

本次调价折合汽油和柴油价格每升上调1角。国家发改委有关负责人说,中石油、中石化、中海油三大公司要组织好成品油生产和调运,确保市场稳定供应,严格执行国家价格政策。各地相关部门要加大市场监督管理力度,严厉查处不执行国家价格政策的行为,维护正常市场秩序。消费者可通过12315平台举报价格违法行为。

国家发改委价格监测中心预计,全球新冠肺炎疫情防控形势和主要石油生产国减产情况是影响后续国际油价走势的关键。

短期计划,国航为保障国产民机的长远发展,于2019年12月16日成立国航飞行总队ARJ21大队,从机队建设、转机型训练、人员储备、后勤保障等各方面全向发力。

南航引入ARJ21将服务于京津冀协同发展、雄安新区建设、粤港澳大湾区、深圳先行示范区等国家战略。先期考虑部署在广州总部运营,积累足够经验之后,南航将把ARJ21逐步调配到南航大兴枢纽。

此次交付给国航、东航、南航的3架ARJ21均采用90座全经济舱布局,并根据三家航空公司的需求进行客舱内饰定制化设计。首架飞机投入市场载客运营,还需经过数月的测试和磨合。按照计划,2020年国航、东航、南航将各接收3架ARJ21飞机。

## 从“3”到无穷大

“我对ARJ21有三个愿望,一是实现商业运营,二是飞出‘国门’,三是‘载国旗’飞行。”成都航空公司国产民机高级专员、ARJ21市场运营首航机长张放说,“现在,这三个愿望都实现了。”

2019年10月27日,ARJ21执飞成都航空从哈尔滨太平国际机场至符拉迪沃斯托克国际机场的航班,首次飞出“国门”。此次交付给“三大航”后,ARJ21可以“载国旗”飞行,这不仅是一种荣耀,更意味着ARJ21进入主流航空公司机队,市场开拓前景可期。

按照计划,国航、东航、南航将分别接收35架ARJ21,要保证飞机高效、顺利地交付,中国商飞需要有充分的产能、质量和服务保障。

批量生产是中国商飞满足“大客户”需求需突破的第一关。尽管受到疫情影响,2020年ARJ21仍能保证30架的生产能力,这有赖于生产线信息化、精细化、智能化的提升。

记者在中国商飞总装制造中心看到,从零件制造、物流配送到总装都应用了信息化技术。智能系统对零部件的抓取、测量、对照等工序替代了人工,大幅提高了制造精度和作业效率。

中国商用飞机有限责任公司生产与运营支持部部长袁文峰说:“飞机制造通过‘节拍化’模式保证生产进度和质量,同时需要兼顾航空公司的交付时间,ARJ21大量投入市场运营后,对生产流程的可控性和灵活性都提出了更高的要求。”

交付只是开始。ARJ21自投入商业运营

后,收到来自航空公司提出的诸多优化改进建议,这些建议的一一落实让这款飞机的市场评价不断提升。

“闻过则喜”是中国商飞在投入市场运营中学到的。“航空公司给我们提出的建议,是带着对国产民机的期待,我们珍视这些建议并不断优化飞机,才能够让它有更大的舞台。”张小光说。

爱“找茬”的飞行员、机务受到了中国商飞的欢迎,在此次交付现场,三位来自航空公司的监造人员还收到了一份特殊的证书,以感谢他们为飞机改进做出的贡献。

“东航有一大批飞行、地面维护专家,储备了大量的技术和运营经验,并总结出一定的规律,我们把这些提供给中国商飞,可以让这款飞机的适应性更好、可信度更高,这对于未来交付其他用户都是一笔宝贵的财富。”中国东方航空集团有限公司五星机长、一二三航空飞行部飞行技术检查主任张大奇说。

“在飞机设计团队中增加飞行员,以用户思维来设计、优化飞机。”这是中国商飞特聘专家谢远征提出的建议。如今,东航飞行研发中心的一批特聘专家已经参与到C919的研发工作中,为飞机研制、优化提供技术支持。

中国商飞联合国航、东航、南航共同发起组建了飞机竞争力创新中心理事会,作为国产民机交流平台,共同为提升飞机市场竞争力建言献策。中国南方航空集团有限公司战略规划投资部总经理吴榕新谈到与中国商飞的合作时用了三个“非常”:非常渴望、非常诚恳、非常务实。“方法和经验是中国商飞最需要的,而这恰恰是大型航空公司的优势。我们携手把这款飞机运营得好,对其全球其他客户都是一种信心。”

## 交出一份市场的答卷

让ARJ21成为一款优秀的支线飞机,改进是永恒的主题。交付“三大航”是一次综合测试,其稳定性、经济性需要在市场运营中得到检验,作为一款支线飞机,其还肩负着探索我国支线航空发展路径、服务地区经济的使命。

如何运营好ARJ21?“三大航”给出的答案是:让它飞起来,交出一份市场的答卷。

——搭建服务“大平台”

大型航空公司最在意的是飞机的稳定性。在密集的航线网络中运行,任何一个航班运行出现偏差都是牵一发而动全身的事,飞机交付给大型航空公司,快速响应的售后服

## 特殊背景,这个端午有啥新玩法



▲这是河北省遵化市旺豪乡村民在网

发了一款特色八宝粽,以赤豆、玉米、芸豆、红枣等杂粮为原料,吃起来清爽不油腻,销售十分火爆。

## “小店经济”元气足,“云端”释放新活力

端午小长假期间,西安回民街的小店抢抓生意火爆。店里主打的秦酥、原创中式冰淇淋、中华豆腐等产品销量均实现线上线下双增长。

“在支付宝的补贴下,我们推出了数字消费券,小长假期间吸引了大批客源,部分产品夜间销量提高了40%。”陕拾叁负责人白女士说,未来门店将加快数字化转型,线上线下齐发力。

接入外卖拓展客流、开通无接触贷款、支持消费券核销……疫情冲击下,越来越多的小店开始“云”上寻机。

支付宝发布的端午“夜经济”报告显示,随着气温升高,各地“夜经济”加速回暖。截至目前,全国有600多万家数字小店夜间收入超过去年同期,支付宝推出的数字消费券已吸引约300万家小店报名。

疫情发生以来,与线下消费受到冲击形成对比,线上零售表现可谓十分亮眼。根据国家统计局数据,1至5月,虽然全国社会消费品零售总额同比下降13.5%,但实物商品网上零售额同比增长11.5%。国家邮政局监测数据显示,端午假期全国快递业务量同比增

本报记者贾远琨

6月28日,三架崭新涂装的国产支线客机ARJ21飞机位于上海浦东的中国商用飞机有限责任公司(简称“中国商飞”)总装基地集结,分别交付给国航、东航、南航三大航空公司,标志着ARJ21进入我国主流民航市场。发挥我国国产民机运营“先遣队”作用的ARJ21将面临来自航空公司、旅客、市场的新考验,对此,“三大航”的回答是:让它飞起来,交出一份市场的答卷。

## 期待已久的交付

这一次交付非同寻常,是国产民机制造商和我国民航业携手同行的新开始。

自2016年6月28日交付用户至今,ARJ21执飞成都航空、天骄航空和江西航空的航班,飞越我国华北、东北、西南等地区55条航线,通航55座城市,安全运送旅客89万余人次。4年的安全飞行行为这款飞机树立了良好的市场口碑。这三家航空公司作为ARJ21的首批用户,被称为三个“先锋航空公司”。

相比之下,此次交付的国航、东航、南航被业内称为“三大航”,是我国民航市场的中流砥柱,拥有广阔的航线网络、丰富的运营经验和良好的品牌价值。正是这样的“豪华阵容”让此次交付备受期待。

“对于ARJ21而言,交付‘三大航’意味着这款飞机可以进入我国主流民航市场,其市场开拓性、航线适应性、旅客认知度都将有大幅度提升。”中国商用飞机有限责任公司市场与销售部部长张小光说。

接收新型号飞机对于航空公司而言,不仅仅是机队数字的变化,而是与企业发展规划密切相关。为做好ARJ21的接收工作,国航、东航、南航都进行了充分的准备。

依托产业链伙伴关系和同在上海的地域优势,东航致力于加强与中国商飞的产业合作与共同创新,2020年2月26日专门成立一二三航空运营国产民机ARJ21和C919,而东航通达全球1036个目的地的航线网络与国产民机“无缝对接”。此次引入ARJ21不仅有助于填充东航支线航空的空缺,优化干支结合网络,还能为未来C919的运营奠定基础。

国航ARJ21飞机的初期运营瞄准内蒙古市场,主要航线包括北京至锡林浩特、包头、乌兰浩特、呼和浩特等。ARJ21运营不是

新华社北京6月28日电(记者王雨萧、樊曦、龚雯)老字号走进直播间“圈粉”,数字小店点亮城市街头巷尾,“云”上也能赛龙舟……常态化疫情防控下,今年端午节有了不少新玩法。

## 老字号“潮”起来,粽子上演“七十二变”

一会儿介绍不同口味的粽子,一会儿教网友炒制“素蟹粉”……在上海市南京西路的功德林总店里,厨师长张洪山在直播间镜头前忙得不可开交。

这个端午假期,发力线下之余,越来越多的老字号开始在“云”上开门迎客。

在上海市昌里路,老字号德兴菜馆店长张坚告诉记者,近期餐馆尝试接触直播带货、抖音短视频等线上营销新玩法,用更活泼、更接地气的方式拉近与消费者之间的距离,把老字号产品推向更加广阔的线上市场。

端午假期,粽子成为百姓购物车里的“主角”。苏宁易购数据显示,6月18日至23日,线上粽子销量比去年同期增长超200%,苏宁超市卖出100多万只粽子。

除了传统甜粽咸粽,一些老字号品牌还针对不同消费人群偏好,推出小笼粽、咖喱牛肉粽、奶茶粽等令人耳目一新的“花式粽子”。新品牌星期零联合老字号诸老大,首次在天猫推出用大豆蛋白制作的“人造肉”粽,口感接近真肉,热量却很低,受到减脂人群的青睐。

“随着百姓消费不断升级,大家对粽子的需求更加多元化,比如希望有更丰富的口味,更加绿色健康等。”张坚告诉记者,往年端午节门店主要供应大肉粽和蛋黄肉粽,今年研