

# 让它飞起来 国产新支线客机ARJ21



▲6月28日，崭新涂装的国产新支线客机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

本报记者贾远琨

6月28日，三架崭新涂装的国产新支线客机ARJ21飞机在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。发挥我国民机商业运营“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年的安全飞行让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总经理张小光说。

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公司运营国产民机ARJ21和C919，而东航通达全球1036个目的地的航线网将与国产民机“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

## 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务、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、质量和服务保证。

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，这有赖于生产信息化、精细化、智能化的提升。记者在国产民机总装制造中心看到，从零件制造、物流配送到部装、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，大幅提高了制造精准度和作业效率。

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建议，这些建议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资本航空发展路径、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

务平台必不可少。

“为服务航空公司，中国商飞建立了全天气候快速响应客户服务体系，可以对飞机运行进行实时监控。”袁文峰说，“交付首家用户成都航空时，由于经验不足，我们的售后服务采取人海战术、贴近服务，现在摸到规律，后台也有足够的支持能力，可以快速查找并解决故障。随着飞机交付量加大以及航线运营多元化，服务保障工作还需要不断完善。”

——算好运营“小账本”。

航空公司需要的是一款能够让旅客满意、航空公司受益的产品，技术指标只是一方面，即使是世界上最先进的飞机，也需要在适合它的航线运营才能够为市场服务。

“运营ARJ21的宗旨是先飞起来，观察它的技术特点，根据特点安排航线。让它多飞，不是说飞的时间长，而是让它多飞一些航段，在尝试中测算飞机的运营成本、收益空间，探索它的适应性，从而找到适合它的航线和运营模式。”吴榕新说。

——探索支线新路径。

“未来20年，我国将接收约900架支线飞机，中西部地区有借助航空发展经济的需要，百姓有乘飞机出行的需求，可见支线航空有着广阔的发展前景。”张小光说，“我们需要和航空公司一起破解的问题是，找到适合我国市场的支线航空发展模式。”

中国民航管理干部学院副教授李小群认为，探索支线航空市场发展道路，宜结合地区经济发展需要，综合考虑当地的高铁、公路等交通出行网络，以及当地产业结构、人员流动特点等。当这款飞机能真正服务当地经济发展，市场需求有一定的稳定性后，可逐渐摸索出我国支线航空发展的路径。

——提高产业链韧性。

航空制造产业链具有全球化特点，在全球市场发生波动时保持产业链韧性至关重要。2019年底，上海虹桥航空产业园和大飞机创新谷启动，22个项目完成签约，一批潜在入谷入园项目热烈洽谈。配套产业的聚集，可以减少飞机制造、运输环节的一些障碍，提高飞机制造的可控性。航空产业园区就近布局技术资金密集型、高附加值产品及服务，以及超大部件装配等产业配套资源等，将有助于降低航空工业配套成本，缩短总装、试飞周期。”袁文峰说，“吸引全球供应链在上海集聚，将有助于强化研发设计、总装制造、客户服务等核心能力，产业链的优化提升仍然在路上。”

# 特殊背景，这个端午有啥新玩法



这是河北省遵化市旺寨乡花椒园村农民在网  
络直播端午诗会上朗诵。新华社发（刘满仓摄）

长超四成。

直播带货、无接触配送、在线办公、互联网问诊……新业态新模式不断涌现，“云端”释放的消费新活力不容小觑。

## “无预约不旅游”，线上也有“诗和远方”

这个端午假期，中国经济在“流动”中彰显复苏活力。

文化和旅游部数据显示，6月25日至27日，全国累计接待国内游客4880.9万人次，达到去年同期五成以上，累计实现国内旅游收入122.8亿元。记者从中国国家铁路集团有限公司了解到，端午小长假首日，全国铁路发送旅客753万人次，创春节后单日旅客发送量新高。

常态化疫情防控下，“无预约不旅游”渐渐成为人们旅游休闲新习惯。各地坚持限量、预约、错峰要求，景区接待游客量不超过最大承载量的30%。

不少地方的公园景区还将线下民俗活动搬上“云端”。北京多个公园景区推出在线赛龙舟、“云”上观景、文化互动答题等线上活动，市民通过微信公众号就可参与游园互动游戏；屈原故里湖北秭归县推出“线上端午赛诗会”、VR端午习俗馆；湖南汨罗通过直播将龙舟表演赛的画面传输到千家万户……

中国农业大学公共管理学院教授许光建表示，端午假期消费热度折射出中国经济复苏脚步正在加快，中国有14亿人口和全球规模最大的中等收入群体，市场潜力巨大。各项扩消费政策举措不断落地见效，新兴消费业态活力迸发，必将为中国经济高质量发展注入新动能。

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，西安回民街的小店拾叁生意火爆。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300万家企业报名。

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长

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，以此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、瑜伽室和练习房，配以各种综合运动器械。

私教工作室本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，下一位会员来，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。相对私密的环境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。“在新发地暴发疫情之前，我们每天的上课量能达到14到17节。而现在，在（北京市）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”，期待那抹若隐若现的阳光能够最终冲散乌云。

## “拿专业说话”

从体育院校毕业后就投身健身行业，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，比如怎么快速减肥，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。还会建立客户档案长期追踪体型变化，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，顺势而变

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买课为主，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个，热门程度可见一斑。而其中许多都标注了服务领域，将健身拆分细化：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，只接受女会员入会。“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，学员心理会紧张。而且女教练培养女会员，在柔韧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。一方面是全民健康意识的觉醒，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，疫情更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冬，但迎接何涛和赵海洋们，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（记者安蓓）在连续三个月因国内成品油价格挂靠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近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检查力度，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。