

有特色 更出彩

让中原更加出彩，是习近平总书记调研指导河南时的殷殷嘱托，也是河南在新时代的历史使命。省委十届六次全会暨省委工作会议强调，要以新担当展现新作为，以党的建设高质量推动经济发展高质量。想要站得稳、走得好，交出满意答卷，“不断探索新路，彰显自身特色”无疑是通用的法则之一。

不沿边不靠海，怎样在中国对外开放大潮中找到自己的机遇？河南探索的新路子是结合区位优势，发展临空经济，通过航空运输，将客流、物流、资金流等聚集在一起，促进产业优化升级，培育发展新优势。河南航投就在这样的战略谋划中应运而生，被赋予了“加快河南民航产业发展、参与国内外航空公司重组合作”等重任，这是航投的使命，也是航投的特色。

立足于此，河南航投开拓思路，探索创新，先后与卢森堡货航、阿维亚租赁等世界上一流的企业开展合作，不仅架起了郑州—卢森堡“空中丝绸之路”，以一个“小切口”撬动了“大地球”；也实现了河南省专业飞机租赁“零”的突破，为河南高端产业的发展趟出了新路子……这些是过去奋斗的成绩，也是未来发展的根基。

本月，省代表团出访欧洲，带来更多新的机遇。在省委书记的见证下，河南航投与卢森堡机场、俄罗斯乌克兰图斯航空公司先后签署合作协议，就豫卢客运航线、合资货运航空公司及豫俄航空产业合作达成多项共识……这些是郑卢“空中丝绸之路”发展的延伸，也是我们事业新增增长点的有力抓手。

有特色才有优势。河南航投牢记使命，把落实出访精神与省委十届六次全会暨省委工作会议精神结合起来，推进重点项目，打造“五通之桥”，定能为实现中原更加出彩的奋斗目标再立新功。



P08 ~ P13 更开放 更出彩
河南航投随省代表团出访欧洲三国



P17 河南航投学习省委十届六次全会暨省委工作会议精神

卷首语 /Prologue

01/有特色 更出彩

高层声音 /Leader Voice

- 05/习近平：坚定不移推动中欧关系行稳致远
- 06/李克强：深化开放 务实合作 共促共享繁荣发展
- 07/冯正霖：打好改革攻坚战 促进通航发展再上新台阶

特别策划/Special Planning



高层要闻

08/王国生率河南代表团走进卢森堡德国俄罗斯

航投担当

09/河南航投与卢森堡机场签署开通客运航线意向书

- 10/河南航投随省代表团出访 揭开豫卢合作新篇章
- 12/河南航投拟与俄罗斯开展一系列民航经济合作
- 13/随团出访欧洲三国 河南航投发展引关注

图说盛事

航投信息/HNCA Information

- 16/河南航投传达落实省委书记出访精神
- 17/河南航投学习省委十届六次全会暨省委工作会议精神
- 18/河南航投召开2018年上半年经营分析会
- 19/ 航投物流组织党员干部赴焦裕禄干部学院开展主题党日活动

专家视点/Expert Viewpoint

20/国内支线机场发展路径探析

天地时评/Word Review

24/别再让高价门票束缚迈向“诗与远方”的步伐

行业动态/Industry News

月度聚焦

25/范堡罗航展观察

月度盘点

28/10 组数据透视中国经济发展态势

经济金融

- 30/国务院印发意见推进国有资本投资、运营公司改革试点
- 31/上半年河南省GDP 增长7.8%
- 31/河南省上半年外贸增速由负转正
- 32/河南四部门联合发通知规范省管企业招投标流程
- 33/未来3~5 年我国冷链物流市场规模将达4700 亿元

短波精粹

- 34/5 月全球航空货运需求增4.2%
- 34/我国民航驾驶员执照总数为59064 本
- 34/2018 全球最安全旅游目的地排名揭晓
- 34/二季度国内新引进飞机77 架

航空运输

- 35/数据解读2018 上半年民航工作
- 36/中国与中东欧国家将持续开展民航领域合作

37/国内航企国际航线进入“一高一低”新时期

通用航空

- 38/中国需要怎样的公务机机场?
- 41/民航局印发《关于通用航空分类管理的指导意见》

文化旅游

- 42/人间拟态——香水（上）
- 44/《中国国内旅游发展年度报告2018》发布

项目建设

- 45/圆通集团斥资122 亿打造全球航空物流枢纽
- 46/上海机场与亚特兰大机场共建洲际航空门户
- 46/东北首家短途运输通用机场开航

企业采风

- 47/东航跨越联盟框架引进两个战略投资者
- 48/中国南航与英航进行联营谈判

产业政策/Industrial Policy

- 49/中共中央、国务院关于完善国有金融资本管理的指导意见（上）

编委会

主任: 张明超

副主任: 刘建葆

委员: 悦国勇 郑立亮
郭艳红 李冬静
杨玉军 刘霞
卞士生 陈明华
袁书强 吴福林
寇社平 武验

编辑部

责任编辑: 张楠华

美术编辑: 赵宗丹

编辑咨询: 张睿

图片: 姚自力 张睿

校勘: 赵俊鸽

联系方式

电话: 0371-87528016

网址: www.hnhtyxgs.com

投稿邮箱: htzxzz@126.com



案例研究/Case Study

52/东航物流: 民航混改“第一样本”的这一年



专题视窗/Features

55/四家变两家 竞争更激烈

——100~150 座级客机市场变化与分析

环球航空/Global Aviation

57/阿维亚解决方案集团

“瞄准”中国飞行培训和MRO 市场

58/2018~2037 年全球客机市场预测

59/阿联酋航空多措并举深耕中国市场

60/欧洲航班延误启示: 警惕基础设施危机阻碍航空业增长

新文月读/New Thought

61/精致的“自我设计”要不得

学苑拾珠/Learning Corner

62/减缓企业劳动力流动的“金手铐”——企业福利

航空百科/Aviation Knowledge

63/航班延误险 怎么买不吃亏?



习近平

坚定不移推动中欧关系行稳致远

国家主席习近平7月16日在钓鱼台国宾馆会见来华出席第二十次中国欧盟领导人会晤的欧洲理事会主席图斯克和欧盟委员会主席容克。

习近平指出,中国和欧盟同为世界和平的建设者、全球发展的贡献者、国际秩序的维护者。中方愿在相互尊重、公平正义、合作共赢的基础上,同欧方共同努力,推动中欧全面战略伙伴关系百尺竿头更进一步,促进双方经济社会发展和民众福祉。

习近平强调,中国一贯将欧盟视为一支有利于国际格局稳定发展的重要力量。双方要牢牢把握中欧全面战略伙伴关系正确方向,继续推进和平、增长、改革、文明四大伙伴关系建设。要积极推进中欧各领域对话合作,加强政治对话,共同推动国际和地区热点问题政治解决,维护多边主

义,特别是维护和支持联合国的地位和作用。要挖掘中欧经贸合作潜力,促进双向投资,加强创新领域合作,丰富“一带一路”框架下合作,包括探索行之有效的三方合作。要探索中欧文明对话的新领域新模式,扩大人文领域交流合作。要增进相互了解,加强交流互鉴,尊重彼此核心利益和重大关切,夯实全面战略伙伴关系的互信基础。中欧作为当今世界两大市场、两大文明,要坚定不移推动中欧关系行稳致远,坚持平等相待、合作共赢,为国际社会注入更多稳定性和正能量。

习近平指出,今年是中国改革开放40周年,中方在这具有历史性意义的年份推进新一轮改革开放,宣布并开始实施了一系列开放举措,未来还将向中国人民和世界交出全面深化

改革、扩大开放的更好成绩单。中国和欧盟都处在世界最大经济体、贸易体之列,也都是多边贸易体制受益者、维护者。双方应当顺应世界多极化、经济全球化的时代潮流,加强战略沟通和合作,携手维护多边主义、基于规则的自由贸易体系,共同维护开放型世界经济,促进贸易和投资自由化便利化、完善全球治理、推进人类和平与发展事业。

图斯克和容克表示,欧中全面战略伙伴关系意义重大。欧盟感谢中国支持欧洲一体化进程,愿同中国扩大各领域合作,密切在国际事务中沟通协调。欧盟和中国都致力于多边主义,都主张维护以规则为基础的国际秩序,在相互尊重基础上处理国家间关系,通过多边协商完善多边贸易体系。

源自新华网 2018-07-16
张楠华摘编





李克强

深化开放 务实合作 共促共享繁荣发展

当地时间7月7日上午，国务院总理李克强在索非亚文化宫出席第七次中国—中东欧国家领导人会晤。中东欧16国领导人与会。欧盟、奥地利、瑞士、希腊、白俄罗斯及欧洲复兴开发银行作为观察员与会。

李克强表示，中国与中东欧国家合作始终秉持开放性、实效性、包容性原则，机制建设日趋成熟，各领域成果丰硕，开创了多边开放合作新模式。

——夯实了互信基础。“16+1合作”不附带任何政治条件，已推出200多项举措、搭建20多个交流平台。“一带一路”倡议与各国发展战略相对接，正朝着互利共赢方向发展。

——实现了互惠互利。中国和中东欧国家各具优势，“16+1合作”为双方提供了发挥优势、释放潜力的“绿色通道”，推动贸易平衡发展，深化全方位合作，助力各自经济增长。

——促进了中欧关系发展。中方坚定支持欧洲一体化进程，乐见欧盟保持团结、稳定、开放、繁荣。“16+1合作”涵盖欧盟成员国和非欧盟成员国，是公开透明包容的大平台，既有利于促进中国同欧盟合作，也有利于促进欧洲内部均衡发展。

李克强指出，当前国际形势中不

稳定不确定因素增多，但和平发展仍然是时代主题。习近平主席在博鳌亚洲论坛2018年年会上发出了中国将进一步扩大对外开放的坚定信号，中国开放的大门会越开越大。面向未来，中国将继续坚持走和平发展道路，坚定不移地奉行互利共赢的开放战略，与各国一道推动构建新型国际关系、推动构建人类命运共同体。欢迎各国搭乘中国经济快车，分享中国发展机遇。

李克强就“16+1合作”未来发展蓝图提出建议：

共同维护经济全球化和自由贸易，维护以规则为基础的多边贸易体制，反对单边主义、保护主义，大力推动贸易和投资自由化便利化。深挖园区建设和创新合作潜力，欢迎更多中东欧国家结合自身优势，参与形式多样的园区建设，培育创新合作新动能，打造三方合作新亮点。加强金融合作，为“16+1合作”开辟更多投融资渠道，解决融资难题。欢迎中东欧国家金融机构来华设立分支机构，开展业务。提升地方合作水平，办好2018年“16+1地方合作年”，对接区域发展战略，推动地方企业加强市场拓展、产业对接、投资合作。拉紧人文交流纽带，办好2019年“16+1教育、

青年交流年”。简化签证、人员通关手续，推进体育、教育等领域合作。

李克强建议，中国与中东欧国家合作设立“16+1全球伙伴中心”，对外介绍“16+1合作”开放、平等、公正、透明的原则，对内为参与合作的政府主体和企业主体提供咨询和建议。

李克强最后表示，只要我们秉持开放合作、互利共赢的理念，坚定信心、脚踏实地，就一定能推动“16+1合作”行稳致远，为中欧关系发展和世界开放繁荣作出更大贡献。

与会中东欧国家领导人充分肯定“16+1合作”取得的丰硕成果，积极评价李克强总理提出的合作倡议，对合作未来发展前景充满信心。各方一致认同“16+1合作”不是地缘政治工具，而是务实合作平台，将按欧盟规则开展合作，不仅有利于中国和中东欧国家合作，也有利于欧洲一体化进程，有利于加强而不是削弱欧盟。各方愿继续秉持开放合作、平等协商、互利共赢的合作理念，加强在经贸、投资、交通、能源、旅游、教育、地方等领域合作，维护多边主义和自由贸易，反对保护主义，推动“16+1合作”不断取得新进展。

源自《新华每日电讯》2018-07-08
姚自力摘编



冯正霖

打好改革攻坚战 促进通航发展再上新台阶

7月31日，民航局通用航空工作领导小组第四次会议在京召开。民航局局长冯正霖出席会议并指出，当前通用航空发展“放管服力度加大，政策引导效果显著，制度性障碍仍需破除，发展活力还需释放”，要坚持改革创新，狠抓薄弱环节，打好改革攻坚战，促进通航发展再上新台阶。

冯正霖说，近年来，民航局坚持改革创新，大力推动“放管服”，着力改善通用航空内外部政策环境，通航发展取得显著成效。

冯正霖指出，目前通用航空面临的发展形势是放管服力度加大，政策引导效果显著，制度性障碍还需破除，发展活力还需释放。通航发展的阶段性特征主要体现在三个方面：一是处在政策法规调整期，主要表现为由套用限制向分类施策转变；二是处在监管制度转换期，主要表现为由全覆盖式向精准式转变；三是处在新兴业态萌芽期，主要表现为由传统业态向新兴业态转变。要认真研判形势，把握通航发展的阶段性新特征，制定切合实际的政策措施，促进通航高质量发展。

冯正霖强调，中国特色社会主义进入新时代，对通用航空发展提

出了新的更高要求。要对标《国务院办公厅关于促进通用航空业发展的指导意见》确定的发展目标，进一步增强责任感和紧迫感，狠抓薄弱环节，打好改革攻坚战，促进通航发展再上一个台阶。一要加强顶层设计，做实分类管理。民航局已经印发《民航局通用航空分类管理的指导意见》，提出要创建一套独立完整、科学适用的法规体系，培养一支融合职业化与社会化需要的人才队伍，做实一组创新包容、监管适度的工作机制，搭建一个公开透明、集约共享的服务平台，力争用2~3年的时间，初步建成与我国通航发展起步阶段相适应、有别于公共运输航空的政策法规标准体系、分类监管体系和服务保障体系。

二要攻坚克难，实现重点突破。加快推进通航法规的立改废，从管理事项是否必要、管理标准是否适用、管理方式是否恰当和管理程序是否简便四个要素，全面评估通航规章标准，与时俱进推进立改废；加快通航机场建设，加快审批进程，确保《通用机场分类管理办法》等政策落地，对已建成的通用机场要尽快颁证，规范机场对通航企业的收费；着力提升飞行

服务保障能力，做好《低空飞行服务保障体系建设总体方案》，加快推进ADS-B、北斗等技术设备在通用航空领域应用，提升通用航空器活动的监视追踪能力，加快完善基础性航空情报资料体系，进一步简化飞行计划申请审批报备程序；不断完善通航补贴政策，加大对应急救援、医疗救护等社会公益特征明显的服务领域的支持力度。

三要进一步解放思想，深化试点工作。对最早批复的一批试点要做好总结，新近批复的试点要按期推进，并进一步拓展应急救援、医疗救护、私人飞行等新的试点领域，增加政策供给，尽快开展试点。

四要打通管理通道，汇聚发展合力。通用航空最明显的特征是社会属性，要动员社会力量，充分调动地方政府发展通航的积极性，做好四川省低空空域改革试点、悬挂直升机飞行障碍球、通航水上运行监管等工作，要充分发挥中国航协的桥梁作用，促进行业自律，维护会员企业权益，推动提升通用航空发展水平，推进行业治理体系和治理能力现代化建设，为通航发展做出更大贡献。

源自中国民航网 2018-07-31
赵世军摘编

► 高层要闻



卢森堡议会大厅门前升起中国国旗

王国生率河南代表团走进卢森堡德国俄罗斯

改革开放 40 周年之际，为深入贯彻习近平总书记关于推进对外开放一系列重要讲话精神和建设郑州—卢森堡“空中丝绸之路”重要指示，积极参与 2018 年至 2019 年中俄地方合作交流年活动，省委书记王国生率领河南省代表团于 7 月 9 日至 18 日应邀对卢森堡、德国、俄罗斯进行友好访问，推动河南深度融入“一带一路”建设，以务实合作加快对外开放步伐。

10 天的欧洲之行，王国生率团访问了卢森堡、德国、俄罗斯的 6 座城市，受到了卢森堡议长巴尔托罗梅奥、卢森堡首相贝泰尔的亲切会见，并先后与德国鲁道夫·沙尔平战略咨询交流

公司董事长沙尔平、戴姆勒集团董事长兼民航总局局长尤尔琴科、俄罗斯列宁格勒州州长德列兹登科等政商界人士进行了 15 场会谈，举办了 2018 中国（河南）—卢森堡“空中丝绸之路”经贸洽谈会、豫德政商高层对话会、2018 中国（河南）—德国（汉堡）“丝绸之路”经贸洽谈会、豫俄商务对话会等 4 场省情推介、政商对话和经贸洽谈活动，参观了卢森堡货航、德国索恩格汽车部件公司、汉堡港集团、空客公司、俄罗斯远东海洋运输集团等 5 家世界知名企业，参观了卢森堡国家历史与艺术博物馆、圣彼得堡国

立航天仪器制造大学，签署合作项目 20 余个，涵盖航空客货、机械制造、电子贸易、科技教育、文化旅游等多个领域。

一路行、一路看、一路思索，河南代表团此次欧洲之行，把贯彻落实习近平总书记对外开放重要战略思想贯穿始终，积极融入“一带一路”建设，以更高的标准、更宽的视野，深化对外开放，推动合作共赢。这是落实省委十届六次全会部署，转变思维方式，以开放促发展、推动新时代中原更加出彩的具体行动。

源自《河南日报》2018-07-20 姚自力摘编 本刊有删减

► 航投担当

王国生与贝泰尔共同见证 河南航投与卢森堡机场签署开通客运航线意向书 为豫欧民心相通蓄势增能



河南航投与芬德尔机场签署合作意向书

本刊讯 当地时间 7 月 9 日，在河南省委书记王国生、卢森堡首相贝泰尔的共同见证下，河南航投党委书记、董事长张明超，卢森堡芬德尔国际机场总裁让内·斯泰恩豪斯分别代表双方，在卢森堡首相府签署《关于开通郑州至卢森堡国际客运航线的合作意向书》（以下简称合作意向书），将进一步推进豫卢人文交流，为豫欧民心相通蓄势增能。

签约前，王国生与贝泰尔进行了会谈。王国生表示，去年 6 月份，贝泰尔首相访问中国，在与习近平主席会见时，达成了建设郑州—卢森堡“空中丝绸之路”的共识，把河南与卢森堡的合作推到了新的阶段。河南把建设郑州—卢森堡“空中丝绸之路”作为进一步扩大对外开放的重要任务，作为融入“一带一路”建设的重要抓手，正朝着打造航空物流“双枢纽”一步步迈进。贝泰尔对此表示高度赞同。

去年 6 月，贝泰尔访豫期间，张明超代表河南航投与卢森堡驻华大使石泰崑签署《关于在河南开展签证便利业务谅解备忘录》；今年 4 月 16 日，卢森堡旅游签证（郑州）便捷服务平台在郑州挂牌，实现了河南省办理签证业务“零”的突破，也为豫卢乃至豫欧间人员往来便利化水平的提高打下坚实基础。此次合作意向书的

签署，意味着豫卢人文交流有了新的进展。

根据合作意向书，河南航投与卢森堡机场将共同推动郑州至卢森堡客运航线的开通，加快推进卢森堡与中国航线网络的完善，促进两地高端产业升级，促进卢森堡和河南文化旅游交流合作，深化河南与卢森堡在航空客运方面的合作，将郑卢客运航线打造成为推动郑州至卢森堡共同发展的空中廊道。一旦客运航线开通，配合签证便利服务，将为河南及周边省份居民出游 26 个申根国家带来极大便利，赴欧洲“说走就走”指日可待。

（文 / 张楠华 图 / 姚自力）



省代表团在调研卢货航综合维修机库

“小切口”撬动“大地球” 河南航投随省代表团出访 揭开豫卢合作新篇章

本刊讯 为了更好地贯彻落实习近平总书记对外开放重要战略思想，积极服务国家外交大局，推动河南对外开放发展，7月9日至18日，河南省委书记王国生率代表团赴卢森堡、德国、俄罗斯进行友好访问，河南航投党委书记、董事长张明超随团出访。在参访卢森堡期间，河南航投与卢森堡机场签署合作意向书，代表团一行实地调研卢森堡货航机库，参加经贸洽谈会，行程满满，收获颇丰，揭开了豫卢合作的新篇章。

当地时间7月9日，在王国生、卢森堡首相贝泰尔的共同见证下，张

明超与卢森堡芬德尔国际机场总裁让内·斯泰恩豪斯在卢森堡首相府签署《关于开通郑州至卢森堡国际客运航线的合作意向书》，进一步推进豫卢人文交流，为豫欧民心相通蓄势增能。

曾到河南访问过的贝泰尔，对近年来河南与卢森堡的合作给予了高度评价，对河南良好的开放环境印象颇深。在2016年访问河南时，他曾对媒体表示：“非常荣幸能够见证河南航投参股卢货航，同时进入成立合资公司这样一个伟大的进程，这是我任首相后所做的第一件事情。对双方非常富有成效的合作感到非常高兴。”

此次河南代表团到访卢森堡，得到了贝泰尔的热情接待，在会见河南代表团时，他还愉快地回忆起到河南访问的情形。他表示，“一带一路”倡议已经成为中国地区以及欧亚大陆经济发展的政策核心。不到一年的时间，卢森堡旅游签证（郑州）便捷服务平台已经揭牌，河南的卢森堡中心开工建设，效率非常高。他希望未来卢森堡在中国政府发起的“一带一路”倡议中扮演更加重要的角色。

7月10日，河南省代表团一行对卢森堡货航综合维修机库进行调研，进入在修飞机实地参观，观摩了



豫卢双方在卢货航召开工作座谈会

部附件维修、机翼材料探伤、轮胎翻修等特色维修业务，随后在办公区召开豫卢双方工作人员座谈会。王国生详细了解和分析了河南航投与卢森堡货航合作项目的进展情况。他指出，建设郑州—卢森堡“空中丝绸之路”符合双方的共同利益，正在造福两地人民，我们与卢森堡货航是你中有我，我中有你，要坚定未来合作的信心。王国生对河南航投与卢森堡未来提升“双枢纽”功能、拓展货运航线网络、增开客运航线、深化人文交流等方面提出了非常详实的要求。卢森堡货航首席执行官理查德·福森对未来合作也充满了信心，他表示：“从2014年到现在，我们合作已经走过了4个年头，取得丰硕的成果。我非常希望通过河南帮助卢森堡货航拓展在中国的业务。我们也会积极地帮助河南通

过卢森堡这个门户和更多的欧洲国家合作。”

7月9日，在卢森堡举行的2018中国（河南）—卢森堡“空中丝绸之路”经贸洽谈会，进一步深化了两地企业更深层次的战略合作。会上，王国生与卢森堡可持续发展与基础产业部部长弗朗索瓦·鲍施分别致辞。王国生表示，河南与卢森堡都有优越的地缘条件，经济互补性很强，合作的潜力很大，前景非常广阔。希望卢方继续发挥敢为人先的精神，在中欧“一带一路”合作中发挥示范引领作用。我们将同卢方共同努力，加强政策沟通，对接发展战略，为“一带一路”合作走向深入创造良好条件，作出重大贡献。5次到访河南的弗朗索瓦·鲍施是豫卢合作的见证者，他高度评价此次河南代

表团的到访，认为在多变的全局环境下，卢森堡非常愿意与河南开展更多更好的合作。鲍施表示，我非常期待第一班从河南直飞卢森堡客运航班的到来。可以说，河南卢森堡“双枢纽”战略正在全面展开，开启了“一带一路”倡议的合作新窗口。河南—卢森堡的“双枢纽”空中丝绸之路是中国“一带一路”倡议的良好实践和巨大成果，在此基础上，我们相信未来必将能够取得更大的成就。河南航投在洽谈会上作了题为《共商共建共享 让“空中丝绸之路”越飞越广》的重点推介，详细介绍了河南航投建设郑卢“空中丝绸之路”的历程和重点项目进展情况。

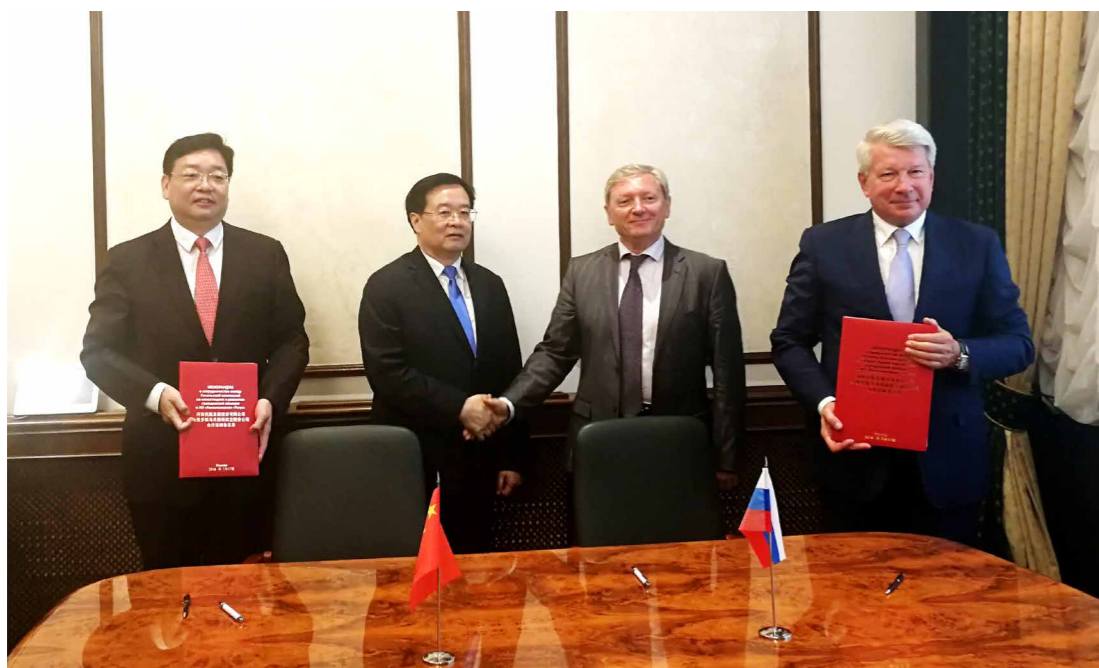
路相通、民相亲。河南航投收购卢森堡货航35%股权，开通了郑州—卢森堡“空中丝绸之路”，以一个“小切口”撬动了“大地球”，为河南省对外开放不断提供新动能。代表团回国后，河南航投迅速召开党委扩大会议，学习传达出访精神，落实重点项目的推进。张明超表示，这次出访有力落实了中卢两国领导人达成的共识，对推动郑卢“空中丝绸之路”建设内容越来越丰富、范围越来越广、力度越来越大具有特殊而重要的意义。我们要抓住机遇，让重点项目一件一件落地，把这次出访的成果按时间节点落实好，着力打造“空中丝绸之路”畅通高效的“五通”之桥，一步一个脚印实现中原更加出彩的奋斗目标。

（文/张楠华 图/姚自力）



河南航投拟与俄罗斯开展一系列民航经济合作

随团出访欧洲三国 河南航投发展引关注



河南航投与乌克兰航空公司签署合作备忘录

本刊讯 7月14日至17日，河南省委书记王国生率团访问了俄罗斯列宁格勒州首府圣彼得堡及首都莫斯科，河南航投党委书记、董事长张明超随团访问。期间，河南航投与俄罗斯乌克兰航空公司签署《合作谅解备忘录》，拟开展一系列民航经济合作。

在圣彼得堡，王国生会见了列宁格勒州州长德列兹登科，双方就航空运输、物流等领域进行了广泛交流。德列兹登科还就列宁格勒州境内西维尔斯基机场拟吸引外资进行机场改扩建项目进行了介绍，双方同意就此项

目开展进一步调研。

在莫斯科，王国生与俄罗斯交通部副部长尤尔契科进行了会谈。双方一致认为，河南省地处中国之中，具有发达的立体交通优势和物流辐射优势，俄罗斯作为最大的“一带一路”沿线国家，与中国资源和产能互补性强。会上，王国生向俄方简要介绍了河南省经济社会发展情况，尤其是综合立体交通枢纽建设情况。尤尔契科介绍了俄近年来交通领域发展情况，特别就机场建设、航空公司发展、航线开通等领域取得的成就进行了着重介绍。尤

尔契科表示，俄方希望在航空领域人才培养、航空燃油、飞机维修以及机场建设等方面与河南进行深度合作。

会后，在王国生和尤尔契科的见证下，河南航投与俄罗斯乌克兰航空公司签署了《合作谅解备忘录》，拟就河南航投与乌克兰航空公司开展股权合作、开通郑州—莫斯科航线、设立航空科学研究院、航空培训中心以及建立中俄合资航空燃油公司等事宜建立定期磋商机制并进行可行性研究分析。

(文图/马乐蒙)

本刊讯 7月9日至18日，河南省委书记王国生率代表团赴卢森堡、德国、俄罗斯进行友好访问，在经贸、文化等方面签署合作项目20余个，取得了丰硕成果，同时也向世界广泛宣传了中原大地对外开放的成效优势，展现了一个更加开放、更加自信的河南。河南航投作为郑州—卢森堡“空中丝绸之路”的主要建设和担当者随团出访，并分别在卢、德、俄三国与合作伙伴谈项目、谋合作、签协议，积极推动郑卢“空中丝绸之路”越飞越广，受到《河南日报》、河南电视台等媒体的广泛关注和报道。

2014年，河南航投收购卢森堡货航35%股权，打开了河南对外开放的一个“小切口”；几年来，这个“小切口”不断释放新动能，成为撬动“大地球”的新支点。河南省代表团首站选择卢森堡，河南航投与卢森堡各方的前姻后缘再度引起媒体关注。尤其是王国生会见卢森堡首相贝泰尔并共同见证河南航投与卢森堡机场签署《关于开通郑州至卢森堡国际客运航线的合作意向书》，豫卢人文交流合作又向前迈出重要一步，让媒体格外兴奋。《河南日报》在题为《深度融入“一带一路”建设在开放合作中推进高质量发展》的综述中进行报道并指出：“从货运到客运，双方共同打



造郑州—卢森堡“空中丝绸之路”客货“双枢纽”的步履更加坚实”。此外，在《河南日报》三篇出访札记和对卢森堡可持续发展与基础产业部部长弗朗索瓦·鲍施的专访中，先后对河南航投收购卢森堡货航35%股权、开通郑州—卢森堡“空中丝绸之路”、卢森堡货航郑州航线几年来超预期的运营情况等进行了详实报道。

在河南电视台连续数日的出访专题中，多次播发河南航投业务内容，在7月24日河南新闻联播的“豫卢合作开新篇”中，围绕河南航投与卢森堡在航空货运、金融贸易、人文旅游等方面的合作进行了全方位的报道。

河南代表团在德国参观了空客生产线，作为空客在河南的重要合作

伙伴，河南航投的合资子公司——阿维亚融资租赁(中国)有限公司近两年的成绩备受媒体关注，其总经理托马斯在接受《河南日报》、河南电视台采访时，表达了对与河南航投合作的决心和今后发展的信心。同时，媒体还集中报道了河南航投与俄罗斯乌克兰航空公司签订的合作备忘录。

媒体的关注既是对河南航投此前成绩的肯定，更是对未来发展的鞭策鼓舞，河南航投领导班子表示将继续积极作为，勇于担当，加快推进重点项目建设，按时间按节点将出访成果一项一项落实好，不负社会各界的关注和省委省政府的重托。

(张楠华)

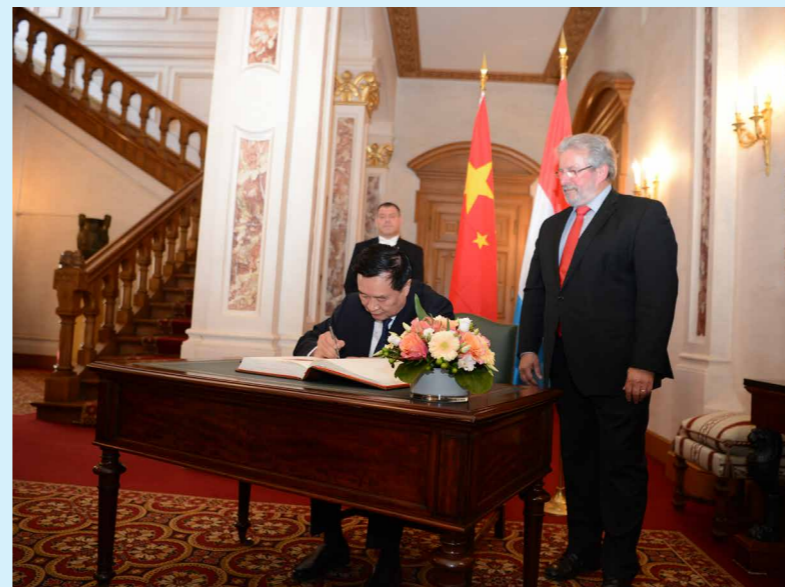


图说盛事

摄影：姚自力



· 河南省委书记王国生与卢森堡首相贝泰尔在首相府共话豫卢合作。



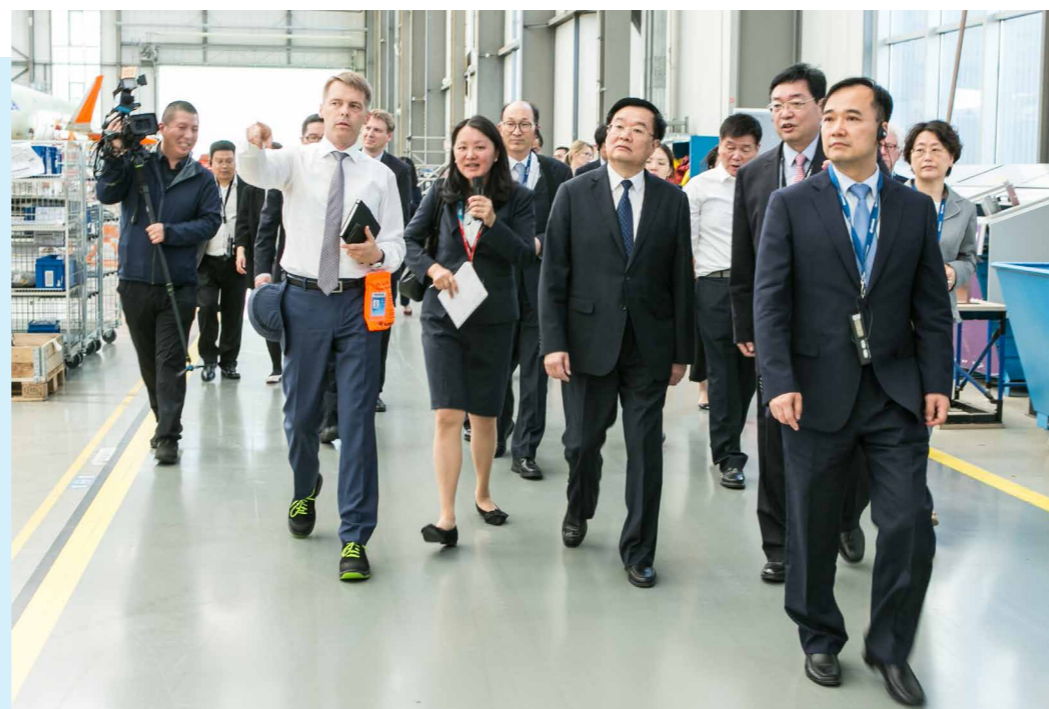
· 王国生在卢森堡议会大厅留言：“共同建设郑州—卢森堡‘空中丝绸之路’”。



· 王国生率团参观卢森堡货航维修机库的波音 747-8F 飞机。



· 河南省代表团与卢森堡政商代表在首相府召开高层座谈会。



· 河南省代表团参观空客 A320 总装线，了解河南航投合资子公司阿维亚（中国）公司租赁业务。



· 河南航投参加 2018 中国（河南）—卢森堡“空中丝绸之路”经贸洽谈会上的专题对话。

河南航投召开党委扩大会议

介绍省委书记王国生率团出访欧洲三国情况，学习贯彻 王国生关于促进河南对外开放的重要讲话精神

本刊讯 7月22日，河南航投召开党委扩大会议，介绍省委书记王国生率领代表团出访欧洲三国的情况，学习贯彻王国生关于促进河南对外开放的重要讲话精神，安排推进公司重点项目推进工作。河南航投党委书记、董事长张明超，总经理、党委副书记、副董事长刘建葆，领导班子其他成员、中层以上管理干部及相关业务骨干参加了会议。

张明超首先介绍了河南代表团访问卢森堡、德国、俄罗斯的情况。他指出，此次随河南代表团出访，收获很大，很受教育，也发现了许多新的机遇。王国生书记先后见证了河南航投与卢森堡机场签署《关于开通郑州至卢森堡客运航线合作意向书》、与乌克兰航空公司签署《合作谅解备忘录》，实地调研卢森堡货航机库和空客工厂，详细了解和分析河南航投与卢森堡货航、空客集团的合作情况，对河南航投与卢森堡未来提升“双枢纽”功能、拓展货运航线网络、增开客运航线，深化人文交流等方面提出了非常详实的要求，为我们未来指明了发展路径。

张明超指出，今年是改革开放40周年，这次出访将推动河南在更大范围、更宽领域、更高层次上提高对

外开放水平，对于落实习近平总书记关于推进对外开放一系列重要讲话精神、加快河南对外开放步伐具有特殊而深远的意义。同时，去年习近平总书记指出支持建设郑州—卢森堡“空中丝绸之路”，这次出访有力落实了中卢两国领导人达成的共识，促进“空中丝绸之路”建设内容越来越丰富、范围越来越广、力度越来越大。

张明超就如何落实出访精神提出具体要求。他说，我们作为郑卢“空中丝绸之路”主要建设和担当者，很有压力，但更有决心和信心把压力转化为动力，积极作为，努力担当，把此次出访的成果按时间按节点一件一件抓好落实。一是开通郑州—卢森堡客运航线。今年4月16日，卢森堡旅游签证（郑州）便捷服务平台已经在郑州挂牌，实现了河南省办理签证业务“零”的突破。一旦客运航线开通，签证便捷服务平台会更好地发挥作用，为豫卢双方的百姓带来签证+交通“双便利”的实惠。届时，河南及周边省份居民出游26个申根国家，无论是办签证录指纹、还是出入境等，都能在郑州实现，不用再前往北京或上海，省钱省时省心，赴欧洲“说走就走”

指日可待。我们已经把相关工作思路、时间节点等向省里有关部门进行了汇报，接下来要尽快对接省里的联合工作组与东航深入洽谈，今年年底开通郑州—卢森堡国际客运航线，实现“五通”中的“民心相通”。

二是快速推进合资货航项目。这个项目是河南航投与卢森堡货航合作初期就谋划并一直积极推进的。去年李克强总理和贝泰尔首相见证了《合资合同》签署，目前项目已经完成了可行性研究、商业计划编制、合资协议签署等准备工作。这次出访卢森堡期间，王国生书记和卢森堡首相、基础产业部部长等项目交换了意见，明确表示将共同支持，尽快完成公司组建，实现首飞。我们回来后已经明确了责任分工和时间节点，筹建团队要迅速行动，争取明年底取得运行合格审定，启动运营。

此外，我们要按照此次出访的全面要求，不断提升“双枢纽”功能，打造河南的航空产业生态圈、航空金融生态圈，加快组建合资飞机租赁公司、巩固和拓展与立陶宛阿维亚集团、俄航、空客等“一带一路”沿线国家企业的合作，深化人文交流，踏踏实实推动郑州—卢森堡“空中丝绸之路”越飞越广。

（张楠华）

河南航投召开党委中心组（扩大）会议 学习省委十届六次全会暨省委工作会议精神 传达省国企国资党的建设会议精神



本刊讯 7月2日上午，河南航投召开党委中心组（扩大）学习会议，传达省委十届六次全会暨省委工作会议和全省国企国资系统党的建设暨创先争优表彰大会精神。重点学习了省委书记王国生、省长陈润儿的重要讲话，传达了副省长、省政府国资委党委书记刘伟的讲话精神。会议由公司党委书记、董事长张明超主持，总经理、党委副书记、副董事长刘建葆，领导班子其他成员及公司中层以上管理人员参加了学习。

张明超在传达会议精神时指出，王国生书记在讲话中强调了三点，一是要以党的十九大精神和习近平总书记调研指导河南时的重要讲话为统领，肩负起新时代中原更加出彩的历

史使命；二是要深入践行新发展理念，围绕推进经济结构战略性调整、推进创新发展和转型升级、深化改革开放、打好打赢三大攻坚战，推动经济高质量发展；三是要突出抓好政治建设，推动党的建设高质量。陈润儿省长在讲话中对全省经济社会发展工作进行了安排部署，强调要坚持稳中求进，促进经济社会平稳健康发展；要把握时代特征，加快经济结构转型、发展方式转变、发展动能转换，努力走出一条高质量发展路子；要紧盯重点任务，集中精力打好三大攻坚战；要注重科学统筹，切实抓好乡村振兴、城市转型、社会事业、改善民生等工作。刘伟副省长在讲话中指出要以习近平新时代中国特色社会主义思想

为指导，努力开拓新时代全省国企国资改革发展新境界；要努力打造一流国企，推动河南省国有经济高质量发展；要紧盯目标任务，坚决打赢国企改革攻坚战；要全面加强党对国有企业的领导，以高质量国企党建推动国有企业高质量发展。

张明超强调，王国生书记和陈润儿省长在省委十届六次全会上多次提到郑州至卢森堡“空中丝绸之路”，刘伟副省长在省国企国资党的建设会议上点名表扬河南航投，充分肯定了河南航投在带动郑州航空港经济综合实验区快速发展中的重要作用，肯定了河南航投省属航空经济投融资平台的主体作用，为公司的日后发展绘好了蓝图。

最后,就进一步学习贯彻好省委十届六次全会暨省委工作会议及省国企国资党的建设暨创先争优表彰大会精神,张明超提出了两点意见。一是要认真组织学习。要坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,认真贯彻会议精神,以上率下开展学习,引导干部职工全面、准确、深刻地学习掌握会议内容、把握精神实质。二是抓好河南航投党建工作,打赢国企改革攻坚战。公司各级党组织要准确把握省委十届六次全会精神和省国企国资系统党的建设大会总体要

求,把党建工作与中心工作相结合,不断释放国有企业党建活力,引导全体干部职工勇于担当、迎难而上,不忘初心、砥砺前行,持续深化国企改革,以高质量党建形成推动企业发展的强大力量,促进公司全面健康发展。会上,刘建葆重点传达了省委工作会议中关于国企改革的主要内容。他说,王国生书记的讲话内容丰富、意义深远,特别是讲话中对推进国企改革攻坚战提出了明确要求,提出要持续推进国企改革,发展混合所有制经济,完善国有资产管理体制,推动国

有资本做强做优做大,对航投的改革发展具有重要意义。陈润儿省长提出的要持续打好国企改革攻坚战,加快推进千家“僵尸企业”处置,深化产权结构改革、组织结构改革、治理结构改革,做好分层分类制定实施省管企业混改计划等工作,为公司的各项改革提供了方向。我们一定要深刻领会,重在落实,时间已经进入下半年,要抓好公司各项业务的推进,促进公司高质量发展。

(文/戚佳锐 图/姚自力)

方面提出了明确的要求,为公司未来的发展指明了方向。各单位要以河南省委十届六次全会精神 and 王国生书记出访欧洲时提出的要求为指导,积极作为,勇于担当,让河南航投真正成

为连接河南与卢森堡的“五通桥”,一步一个脚印实现中原更加出彩的奋斗目标。

刘建葆分别点评了各单位的工作,并就如何落实下半年经营目标提

出具体要求。他强调,成绩属于过去,未来仍需努力。各单位要积极总结经验教训,严格落实会议要求,把责任扛在肩上,为实现航投使命和省委省政府对航投的期望而不懈奋斗。

(公瑞祥)

河南航投召开 2018 年上半年经营分析会

本刊讯 7月24日,河南航投召开2018年上半年经营分析会,对上半年各项工作进行总结,安排部署下半年工作。河南航投党委书记、董事长张明超在会上做了重要讲话,总经理、党委副书记、副董事长刘建葆主持会议。公司副总经理郭艳红及中层以上管理人员,各子公司、项目部负责人等参加了会议。

郭艳红向与会人员通报了《河南航投2018年上半年经营分析报告》,介绍了公司整体经营状况及各子公司、项目部经营指标和形象进度的完成情况。各单位依次就上半年工作情况、工作亮点、工作难点及下步计划进行了汇报。

随后,张明超对公司上半年整体

运营情况进行分析总结。他首先肯定了各单位今年以来取得的各项成绩。张明超表示,从营业收入、利润总额等关键指标来看,公司整体较去年同期有较大进步,为实现2018年各项任务目标奠定了坚实基础。张明超说,今年以来河南航投不仅在经济效益上取得了成绩,而且在社会效益上为推进郑州—卢森堡“空中丝绸之路”建设做出了突出贡献,主要表现在以下几个方面:一是卢森堡旅游签证(郑州)便捷服务平台揭牌,实现了河南省办理签证业务“零”的突破,标志着郑州向打造国家中心城市迈出了实质性一步。二是河南卢森堡中心项目顺利开工,为郑州—卢森堡“空中丝绸之路”越飞越广和河南省打造对

外开放高地提供了有力支撑,项目建成后将成为河南联络世界的“国际客厅”。三是随河南省代表团出访欧洲三国,在省委书记王国生的见证下,分别与卢森堡芬德尔机场签署开通客运航线的合作意向书、与俄罗斯乌克兰航空公司签署合作备忘录,郑卢“空中丝绸之路”建设的内涵不断丰富,范围越来越广。四是2018中卢(郑州—卢森堡)“空中丝绸之路”经贸合作高峰会在郑州举行,为郑卢双方不断拓展合作领域,挖掘更多合作机会创造了有利条件。

张明超指出,王国生书记率团出访期间,对河南航投与卢森堡未来提升“双枢纽”功能、拓展货运航线网络、开通客运航线,深化人文交流等

航投物流组织党员干部赴焦裕禄干部学院开展主题党日活动



本刊讯 为深入学习习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神,贯彻落实省委组织部《“不忘初心 牢记使命”主题党日活动通知》要求,在河南航投党委的支持下,航投物流党委认真筹备,于7月19日,组织25名党员干部赴河南省兰考县焦裕禄干部学院开展了主题党日活动。此次活动使学员们系统深入地学习了焦裕禄光辉事迹和精神内涵,进一步将焦裕禄精神化作干事动力,

激发党员干部为实现新时代党的历史使命不懈奋斗,为公司“深化改革、转型发展”凝聚强大力量。

本次活动采用现场教学、理论授课、音像教学、交流研讨等形式,学员们先后参观和考察了焦裕禄烈士墓、兰考县展览馆、焦桐广场、黄河故道东坝头和焦裕禄精神体验教育基地等学习示范点。在焦裕禄烈士墓前,学员们怀着崇敬的心情三鞠躬并敬献花篮,由新党员领读入党誓词;陈列

在兰考县展览馆的一件件历史实物和文献材料,生动完整地再现了焦裕禄带领兰考人民治理风沙、内涝、盐碱的场景;焦桐广场前,学员们认真聆听“一个人、一棵树、一座城”的故事。由焦书记亲手种植的泡桐树如今已枝繁叶茂,当地群众亲切地称之为“焦桐”。它寄托了兰考人民对焦裕禄同志无限的敬爱和追忆。下午,学员们来到黄河故道东坝头,寻找历史记忆,追寻榜样足迹。在焦裕禄精神体验教育基地亲身体会了干农活、挣工分、焦裕禄治理三害的过程,切身学习焦裕禄亲民爱民的公仆情怀。

本次主题党日活动提升了每位学员对焦裕禄精神的认识,学习和弘扬“吃别人嚼过的馍没味道”的求实作风,深刻领悟了“敢教日月换新天”的奋斗精神,提高了党性修养。学员们纷纷表示,今后要在工作中以焦裕禄精神不断激励自己、磨练自己、提升自己,脚踏实地做好本职工作,以实际行动投入到公司改革和发展的进程中。

(文/朱琳旭 图/侯博延)

国内支线机场发展路径探析

作者 林琳（民航资源网撰稿专家）



支线机场作为我国民航体系的重要组成部分，是我国航线网络的重要节点，是我国中小城市接入全国乃至全球航线网络的基本点。然而，我国现有支线机场吞吐量少、利用率不高、经营情况堪忧，对比欧美地区，整体属于落后状态。具体来看，2017年，我国境内民用航空（颁证）机场共有229个（不含香港、澳门和台湾地区），其中吞吐量200万人次以下的机场171个，占比74.7%，而其完成的旅客吞吐量占总旅客吞吐量的比重仅为7.25%，而且80%以上的支线机场处于亏损状态。

一、支线市场存在的问题

通过对比欧美发展经验，发现

我国支线机场发展较为缓慢的主要原因包括：

（一）支线市场需求有限

我国长期对支线航线、支线机场有着较为模糊的定义。直至2017年民航局才对支线航线有了较为明确的定义：“支线航线是指在年旅客吞吐量200万人次以下（含）的民用机场始发或者到达的省、自治区、直辖市内（航线）航段，以跨省、自治区、直辖市航程距离在600km以内的航线。”（民航发[2017]30号）。

在这个定义下，可供我国支线航空发展空间极小。首先，从旅客吞吐量这个指标来看，年旅客吞吐量200万人以下的机场，多属于发

展基础薄弱、腹地经济条件有限的三、四线城市。虽然，随着经济的整体发展和大众化航空的普及，这类城市的民航需求将逐步释放，但整体民航需求仍处于较小规模。其次，最新定义中600KM这一航程建议，正是民航和高铁高度竞争的一个范围。在此范围内，民航无论在时间或是价格方面不具备决定性的优势。

因此，在支线航空这一定义范围内，支线航空市场不仅需求少而且受到高铁激烈竞争。除了旅游资源丰富、经济条件较好及尚未开通高铁的机场外，其他支线机场将无一例外面临市场需求不足这一根本性问题。

（二）支线航班航线结构不合理

我国现有航线网络以“点对点”模式为主，支线也呈现出同样的特征，多数支线机场主要是开通北上广及省会所在地的“点对点”航班。然而，对于北上广这些大型枢纽机场，在时刻及空域资源紧张的情况下，较难给支线航班提供较好的时刻，并满足其加密航班的要求。

在此情况下，虽然支线航空市场整体呈现需求不足，但在部分航线上却出现“供不应求”的奇特现象，导致部分航线票价飙升，不利于民众出行。以德宏机场为例，现执飞北京的航班共有两班，分别为东航及祥鹏，其中东航机票多保持在8.1折，即2000元左右，祥鹏机票多保持在6折，即1500元左右；台州现有两班执飞北京，两者票价也多保持在7折以上。

（三）支线市场发展错位严重

与欧美支线市场比较，我国支线航空市场发展错位严重、运力投放混乱。就欧美为言，在其“中枢轮辐”式的航线模式，大型航空公司主要以一个枢纽机场为主运营基地，通过建立高频的航空波，把旅客送往各地。在此基础上，支线的的一个主要功能就是围绕着枢纽机场，从周边机场不断汇集旅客，送达枢纽机场，再由枢纽机场统一组织送至各地。

在此发展模式上，虽然欧美市场也同样面临着支线市场需求较小、盈利水平较低的情况，但由于支线及大型枢纽型航司合理定位，

使得支线市场有较好的发展。首先，在执飞机型方面，欧美支线航空公司主要采用50—120座级支线飞机，一方面可保持较高的客座率，另一方面可保证枢纽机场和支线机场有较高的频次，以此增加了支线与枢纽机场的联系。其次，在运营方式上，欧美支线航空公司多为大型航空公司的子公司，即使独立的支线航司也常和大型枢纽航司保持紧密的合作关系，大型航司常向其子公司或独立的支线航空购买运力。支线航空承担喂给大型航司的功能，而大型航司主要承担起组织枢纽运输的功能。这种运营模式不仅在一定程度上保障了支线航线的收益，而且也降低了支、干航司在支线市场的竞争，为支线市场赢得了发展空间。

反观我国，我国专门聚焦在支线航空市场的航空公司较少。除华夏航空、幸福航空及多彩贵阳主要聚焦在支线市场，选用ARJ21、CRJ900、E190/195以及新舟60这类支线飞机，其余航空公司

多以“干支结合”的方式，选用150座级或150座级以上的窄体干线飞机执飞支线。但由于支线市场需求小，常使得窄体机客座率较低。而专营支线的航空公司，由于本身承担着较高的

运营成本，在其他大型航空公司的竞争下，市场份额又不断减少，盈利性进一步压缩。在这种错位的发展模式下，无论支线航司还是大型航司在开通支线航班上都严重依赖补贴。一旦航班补贴结束，就撤回运力，导致支线机场的发展处于极其被动的状态。

综上，现有支线航线市场发展较为缓慢的本质原因是需求不足，而且在我国现有航线结构及航空公司错位竞争的情况下，造成支线航空市场的发展更加举步维艰。

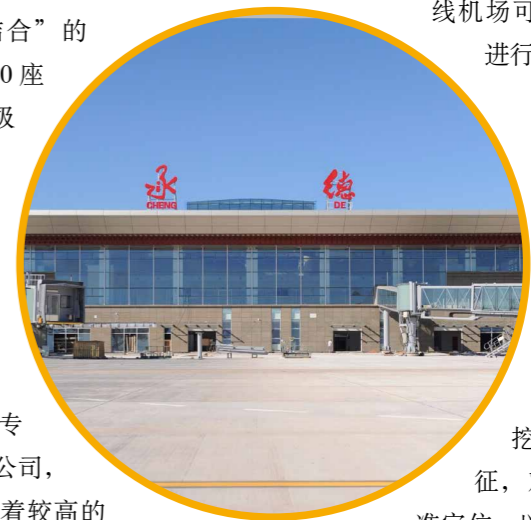
二、支线机场发展建议

考虑我国现有“点对点”航线结构及航空整体运营模式在短时间较难发生根本性改变，我国支线航空市场可能将会保持一个长期缓慢增长的状态。因此，就我国支线机场而言，单靠支线航空市场的缓慢增长是无法支撑支线机场发展的。支线机场还应深挖自身流量特色，寻找战略增量的发展机遇，以此争取获取新的发展机遇。笔者认为支

线机场可以朝两个方向进行探索：

（一）回归机场本质，激活空中引擎，增加航空流量

通过深度挖掘现有流量特征，对机场进行精准定位，以此激活空中引



擎，寻找支线机场的发展机遇：

1、依托临近核心枢纽机场优势，以“空—地”联运为抓手，打造大型枢纽的疏解机场。对于临近大型枢纽机场的支线机场，可以将其定位为“疏解机场”，一方面，通过建设异地候机楼、加开机场大巴等地面交通方式，增加支线机场的腹地辐射能力，分流部分大型枢纽机场的旅客；另一方面，积极开通因时刻限制无法连入大型枢纽机场的支线航班，以此增加支线机场流量。

以南通机场为例，在发展初期，南通机场吞吐量不足50万，大量旅客流入周边的上海两大机场。然而，近年来，南通发展迅速，在5年左右，旅客吞吐量达到200万人次，年增长率保持在40%左右。造成南通机场旅客吞吐量快速增长的一个主要原因就是在南通机场化劣势为优势，改变原有与上海的竞争的发展思路，转变为合作补充，并将自身定义为上海国际航空枢纽的辅助机场。在此精准的定位下，南通机场主动出击，主要吸引无法在上海两大机场获取优质时刻资源的航空公司，同时通过大力完善地面交通，打造“经通入沪”的空—地联运产品，便利的“空—地”联运产品为实现上海辅助机场奠定有力基础。

2、依托区位及机场集团发展优势，以系统性航线规划为基础，打造区域性枢纽机场。对于处于省份/区域中心，与区域（常为一个机场集团管辖范围）内其他机场绕航率较低的机场，可通过积极开通中

转航班或“空中大巴”，打造成为区域性的支线枢纽机场。

以处于南疆的库尔勒机场为例，由于其位于南北疆重要的交通节点，2014年新疆机场集团将库尔勒机场定位为疆内次枢纽和南疆地区的航空运输中心。疆内次枢纽这一定位，清晰指明了库尔勒机场的未来发展方向：一方面需要积极开通对外的直飞航线，另一方面，加大对疆内特别是南疆区域的辐射。在此基础上，库尔勒机场与华夏航空积极合作，开通多条支线航班。截至2018年5月，共开通12个至库尔勒的支线航班，在此基础上，再通过与其他干线航空公司合作，以通程航班或中转的方式输送到疆外。

榆林机场则是另一种发展模式，榆林机场通过开通与西安咸阳机场高频的“空中大巴”，致力于打造成为陕甘宁蒙晋交界区域中心机场。具体来看，在2016年榆林机场全部航班中，榆林与西安的直达航班运量占比达到28%，停经西安航班运量占比达到44%，通过构建以西安咸阳机场的高频航班，榆林机场逐步发展成为陕北重要的区域性枢纽。

3、“客货并举”，积极吸引货物承运人，差异化定位，打造以货运为发展重点的机场。在以往“重客轻货”的思想下，各大机场纷纷将发展重心放在客运发展上，然而，对于部分机场而言，“客货并举”不失为一种可取的发展路径。

与旅客不同，货物在运输途中可被多次中转。因此，对于货运承运人而言，货运客户并不在意运输的过程，

仅追随货运综合成本最优。也就是说，货运发展可不受当地需求约束，可主要依靠货物承运人的组货能力，即在一定条件下，货运枢纽机场是可“打造”成功的。在此发展规律下，支线机场有机会通过吸引揽货能力强的承运人，在此设立货运基地，从而达到增加货运量，成为货运枢纽机场。

以潍坊机场为例，2017年其客货运吞吐量仅为59万人次，排名全国第114位，但其货运吞吐量达26万吨，排名全国第45位。而且，2017年GDP排名山东第四位。虽这与当地的产业基础有关，但更以其“特别货运机场”这一精准定位有关。近年来，潍坊机场积极联合顺丰速运、邮政货运、圆通申通等物流企业以及潍坊周边场站、港口，开发“航空货物联运”发展模式，共建现代物流园区。在多方资源，特别是货物承运人的支持下，潍坊机场的货运也得以快速发展。

4、寻找通航发展机遇，两翼齐飞，发展成为通航共享机场。对于机场流量基数小，城市特征又不明显的支线机场，可积极探索与通航共同合作的发展方式，双轮驱动，共同促进机场的发展。

（二）启动“空—城”双引擎，提升流量价值

传统观念下，机场常被视为城市交通运输体系中的一部分，仅有交通属性。然而，在流量经济的视角下，机场可被视为流量的入口，从而叠加除交通属性上的“第二

属性”。

具体来看，临空经济本质上是一种流量经济，机场可以视为是流量的导入口，围绕着机场导入的客流、货流及航空器流，通过构建相关会展、物流、先进制造业等产业，使流量得以停留，创造价值。而且随着这些产业的发展，将吸引新的流量聚集于空港经济区，进而反哺机场流量。

近年来，在我国郑州、西安等大型临空经济区的发展下，我国支线也掀起了发展临空经济的热潮。根据统计，我国支线机场中已有超过十家建立及规划临空经济区。

然而，我国现有支线临空经济区多面临定位不清、招商困难等问题。这主要是由于现有的支线临空经济区在产业选择上仍聚焦在传统的临空指向性产业，例如：通用航

空、航空维修及高端科技制造等，与大型临空经济区不无区别的产业。但对于支线临空经济区而言，流量基数较小，城市产业基础较为薄弱，脱离当地实际情况，跟风发展临空产业，会使得临空经济区难以发展。

若支线机场在发展临空经济前，能跳出所谓“临空产业”的限制，而以支线机场“空”中的流量特征及“城”市的产业特点，这两者为基点，系统科学地分析产业发展逻辑，这才是支线临空经济区发展的最佳路径。

就笔者参与规划的西双版纳临空经济区为例，在产业规划中，笔者及其团队跳出了传统临空经济区产业的限制，创新性地挑选出符合当地产业发展逻辑，并且可推动机场与城市紧密互动的“涓澜区域的跨境自驾游集散中心”及“辐射东

南亚的民族文创产业”两大业态，致力于将西双版纳临空经济区打造涓澜区域大型国际性旅游及文创中心。虽然这两大产业不属于传统的临空指向性产业，但符合西双版纳机场流量的特征，更符合西双版纳城市的发展需求，因此有较强的可操作性。

综上，支线机场将在较长的时间内面临发展缓慢这一问题，未来仅凭无序的补贴、盲目地加开航线是无法打破现有发展困局的。建议支线机场应深入挖掘机场的特征，通过精准的定位，无论是回归机场本质寻找发展增量，还是为机场叠加“第二属性”，寻找提升流量价值的可能，都可成为支线机场谋求出新的发展路径。

源自民航资源网 2018-07-27

张楠华摘编



别再让高价门票束缚 迈向“诗与远方”的步伐

据智研咨询数据，我国景区门票均价占人均月收入比重达到2.70%，而法国仅为0.37%、美国仅0.10%，相对于国内居民收入水平来看，我国景区门票价格较高。讨论国有景区门票，不能忽视这个事实。

提到景区门票，一个必提的正面典型就是西湖免费。如果单比吸金力，在西湖面前，很多景区都要采取匍匐姿势。据说早在2002年，西湖一年的门票收入就达到2000多万。这么多年来，西湖少卖多少门票？可是不收门票，相对于西湖形象和所在杭州城市形象的提升，相对于杭州大旅游发展带来的收益，孰轻孰重，不言而喻。相对于杭州城市形象，相对于杭州旅游产业，西湖在事实上体现了“额外担当”。而一些重点景区只是一个人“偷偷发财”，由于路径依赖的存在也很难发大财，其境界高下立见。

降低景区门票价格，首先是惠及游客。虽然说如今人们生活好了，腰

包鼓了，但是，别忘了勤俭节约、精打细算是中华民族的光荣传统，再说，绝大多数人也没有富到为了旅游不看价格的程度。

其次是惠及景区。如果我们只看到门票降价会影响景区收入显然是太肤浅了。作为景区追求经济效益最大化无可厚非，但是，君子爱财取之有道。那种一味靠涨价，狂掏游客腰包的行为肯定是下策。

再次是惠及市场。市场的成熟度决定着行业的发展进程，而成熟的市场靠单方面发力远远不够。就拿旅游市场来说吧，既需要经营者树立大局观念和游客至上意识，认真抓好综合管理，努力促进自身提质增效，亦需要监管部门的扶持和加强监管，规范经营，更需要广大游客的支持，三者缺一不可。

核心景区离游客越来越远，一切都是为了游客荷包里的钱。为了这个目的，景区大门与核心景区离得越来

越远，通往核心景区的路线越来越长，与实质游览的捆绑式服务越来越多。

国家发改委近日公布指导意见，要求在今年“十一”黄金周之前，进一步降低重点国有景区的门票价格。按照这一精神，景区有必要进一步降低索道、缆车、摆渡车、“园中园”等收费。

毫无疑问，核心景区离游客越来越远，已成为当前的一个旅游痛点。有鉴于此，今后新景区的开发规划、旧景区的改造升级，都应该真正树立以游客为中心的理念，从缩短景区景点与游客的距离着手，必要的摆渡也要体现足够的公益性，一则避免土地和工程投资等资源浪费，二是减轻游客负担，改善旅游入口处的体验。如此这般，必然增加旅游对普通消费者的亲近感，增强景区景点的活力，最终促进全国旅游市场的进一步发展。

源自中国经济网 2018-07-30
李莎莎摘编

景区门票价格形成机制，首先将明确门票价格合理构成，将门票定价成本严格限定在景区内直接为游客提供基本游览服务所发生的成本支出，同时创新价格管理方式，结合各地实际实行淡旺季门票价格或价格上限管理的方式。

《指导意见》明确，各地区要按照相关要求，以5A级国有景区为重点降低门票价格。到2020年，基本健全以景区正常运营成本为基础，科学规范透明的景区门票价格形成机制。同时，各地不得通过提高交通运输等其他游览服务价格变相增加游客负担。



范堡罗航展观察

编者按 2018年7月16~22日举行的范堡罗航展，再度迎来订单高潮，各大飞机制造商收获满满，迎来了硕果累累的“夏天”，本刊摘选了相关数据和分析，供读者参阅。

订单一览

2018年范堡罗航展期间，波音收获了708架飞机订单，其中737MAX成功领跑，获得564架订单。空客收获490架飞机订单，其中A320neo获得249架订单。巴航工业也是收获满满，共获得300架飞机订单。E175的订单量约占76%（227架）此外，ATR公司收获总计7架飞机订单，其中3架ATR72-600，4架ATR42-600。庞巴迪也与乌干达航空签订4架CRJ900支线客机购买协议，目录价格约1.9亿美元。

波音公司订单			
机型	公司	订单	
737MAX	Jackson Square Aviation	30	
	罗马尼亚航空	5	
	灰鹰航空	20	
	巴西COL航空	45	
	捷特航空	75	
	ALC	75	
	航空资本集团ACG	20	
	越捷航空	100	
	四家匿名客户	93	
	一家匿名客户	100	
	787	美联航	4
		ALC	3
		Vistara航空	10
夏威夷航空		20	
777	两家匿名客户	15	
	DHL	14	
	卡塔尔航空	5	
747-8	Cargo Logic Holding	29	
	Novus航空资本	4	
737改装货机	伏尔加-第聂伯集团	5	
BBJ MAX7	GECAS	35	
	Seacons Trading	1	

空客公司订单		
机型	公司	订单
A350	四川航空	10
	星宇航空	17
	一家匿名客户	8
A320neo	Wataniya航空	25
	Goshawk航空	20
	Vistara航空	13
	飞机租赁商	80
	Macquarie航空金融集团公司	20
	Salam航空	6
	一家匿名客户	75
	一家匿名客户	10
A321neo	一家匿名客户	25
	Viva Aerobus航空	25
	越捷航空	50
A220-300	美国一家全新成立的航空公司	60
A321LR	乐桃航空	2
A330	LEVEL航空	2
	一家匿名客户	6
	乌干达航空	2
A330neo	一家匿名客户	6
	亚洲航空X	34

巴航工业公司订单		
机型	公司	订单
E175	美联航	25
	共和航空	200
	毛里塔尼亚航空	2
E195-E2	Wataniya航空	20
	巴西蔚蓝航空	21
E190-E2	一家西班牙匿名客户	5
	海尔维航空	24
E190	Nordic Aviation Capital	3

媒体观察

“范堡罗飞机大卖场” 中国订单为何表现含蓄

一个大型的国际性航空展会，正是飞机制造商和航空公司愿意展示其飞机订单成绩和购买力的好时机。但从历届航展公布的订单数据看来，订单波动可谓巨大，既有千亿美元级别的天量订单，也有四五百亿规模的订单走走场。

7月16日开幕的2018年英国范堡罗航展赶上了一个“好年景”，据不完全统计，几大飞机制造商在开幕前3天总计获得的订单数量超过了1300架，与上届不到700架的规模相比已经翻倍，并且仅次于2014年成为有史以来“业绩”第二好的“范堡罗飞机大卖场”。不过，在众多的飞机买家中，中国航司似乎并没有太高的热情。

中国买家缺席？

与上届范堡罗航展总共618亿的订单总量相比，飞机制造商们迎来了一次“大翻身”。刚刚宣布将结盟的美国飞机制造商波音民机集团与巴西航空工业公司目前一共公布了总数高达973架，总价值超过1100亿美元的订单。而欧洲空中客车公司（下称空客）所获得的431架新订单中，也包括了60架其刚刚收购并更名为A220系列的庞巴迪C系列订单。

但新的订单增长背后却有一些与以往不同的变化，比如新兴市场地区航空公司以及中小型航空公司订单保持增长势头，而大型的航空集团则因为此前签订的大量订单仍在“消化”之中没有继续唱主角。

与中国在航空制造业上投入的热情相映衬，越来越多的中资航空制造企业开始参与到这样的国际航空航天展会之中。相比之下，中国的航空公司则极为低调含蓄，这也在公开的订单情况上有所体现。在目前公布的订单中，除了台湾地区新成立的星宇航空签订了17架空客A350XWB的购买意向之外，就只有四川航空公司将此前签订的10架A350-900订单意向转化为确认订单。而中国商用飞机有限责任公司所公布的新订单也只是来自此前签订的订单意向，而非全新的订单。

作为一个被国际航空运输协会预测最早在2022年便可成为全球最大航空旅行市场的国家，中国的航空公司显然并非对机队扩张没有需求，相反中国近年来一直是全球飞机制造商所争夺的核心市场之一，市场的重要性已经超过了欧洲，从规模和发展速度上都直指目前全球民航业最发达的北美市场。

实际上在飞机制造商对市场多年

来的预测中，中国一直是一个在增长速度上被不断调整的市场。根据波音市场营销副总裁兰迪·廷塞斯7月17日在范堡罗航展新闻发布会上发布的数据显示，仅中国国内市场未来20年在航空旅行方面的增速就达到6.1%，远远高于北美地区2.8%的增幅，仅比中东-亚太地区的6.2%稍低。

航空旅行的增长意味着对运力需求的持续提升，实际上从中国运营航空公司的数量和机队规模来看，对新飞机有大量需求是不争的事实，这一点从中国航企采购飞机数量的增加也可以窥见一斑。

但一直以来中国航企在公布新飞机订单方面并不够简单直接，而是经常会以一种颇为曲折的方式，比如匿名订单、推迟或者分批次公布等方式。因此在本届范堡罗航展中出现大量匿名订单时，其真正的买家是否来自中国航企或者中资租赁公司就引发了外界强烈的兴趣。

潜藏的能量

“实际上中国航企一向都不太把大订单放在航展宣布，而是更愿意在国家高层领导人互访中公布。”有飞机制造商代表在范堡罗航展期间与媒体记者交流时表示。

造成这种局面的表象是中国特

有的飞机购买政策，作为飞机运营主体的航空公司在引进飞机的过程中并不具有完全的决策权。“虽说民航是个高度市场化的行业，但飞机采购因具有调整贸易平衡和外交等方面的作用，还具有一定的计划经济特点，”一位国有航空公司中层管理人士在接受有关记者采访时表示，“航空公司无法想买什么机型、想买多少架就直接向制造商下单购买，而是需要一边与制造商谈订单，同时还要向行业主管部门提出运力引进的需求，而行业主管部门将各航空公司需求汇总之后上报给更高层的决策部门，会形成一个大的采购计划，通常会作为高层互访签订的一系列经贸协议中的一部分。”

一位来自供应商的人士对媒体记者表示，“很多时候在一个大的订单签订之后，各家航空公司并不知道自己能从中分得多少，虽然已经提出了需求，但能否最终获得自己需要的机型有时也并不确定，除非这个订单的指向性非常明确。”

对航空公司而言，运力的规划是运营过程中非常重要的一个环节，因为采购什么机型、采购的数量、交付的计划与涉及的周期较长，这其中又与航司自身航线网络规划、人员培训乃至市场推广等诸多环节息息相关。

由于飞机机型从研发到制造，直至最终交付环节需要一定的周期，所以对于航企来说下单的时间不同，最终可能在采购的价格、交付时间等方面均有较大差别，但从生产线排序来看，显然是大客户以及更早下订单

的客户可以得到更多优惠的待遇。而中国作为全球最为重要的商用飞机市场，虽然面临着政策的种种桎梏，制造商仍然会通过一些变通的方式给中国航司一些特殊待遇，比如通过预先签订匿名订单的方式取得较好的生产线排序，以获得较为靠前的交付时间。甚至还可以预留一些“机位”给中国客户“插队”，客观上这些方式在一定程度上缓解了航空公司无法自主掌控飞机引进节奏而有可能给生产环节带来的影响。

“一个公司买多少飞机是一回事，能有多少在中国民航实际注册运营又是另一个故事，”前述航企中层对媒体记者透露，“全民航每年运力引进都会有一个具体的计划指标，分解下去就成为各公司的份额，设立这种机制的目的在于从总量调控运力增长，保持行业健康发展，比如人力资源要匹配、维护维修能力要跟上，甚至机场和空域资源也要有所对应”，

但“大宗采购，长远规划，按计划增长才是真正科学合理的运力调整方式，目前的方式很难真正匹配到航空公司的需求，很多时候会影响到经营计划的实现”。

实际上这种审批环节的影响对于新机型交付给中国航空公司影响更为明显，比如波音全球交付首架737MAX是在2017年5月，但直到半年之后这款在中国有着巨大订单量的机型才第一次交付给中国的航空公司。同样，空客A350-900早在2014年底就已经交付给了全球首家客户，但中资航空公司至今仍未开始运营这种机型，最新的消息是包括中国国际航空股份有限公司和四川航空股份有限公司在内的一批中国航企将在下个月开始接收这款机型，而这一机型目前已经有超过180架在全球运营，并成为诸多航空公司开拓远程洲际市场的重要力量。

源自中国民航网 2018-07-21
赵世军摘编



10组数据 透视中国经济发展态势

国家统计局7月16日发布国民经济半年报。有关记者根据其中的重要数据，结合相关部门近日发布的同期各领域数据，观察中国经济正呈现哪些发展态势。

1 GDP增长6.8% 折射中国经济韧劲十足

初步核算，上半年国内生产总值418961亿元，按可比价格计算，同比增长6.8%。分季度看，一季度同比增长6.8%，二季度增长6.7%，连续12个季度保持在6.7%至6.9%的中高速区间。

国家统计局新闻发言人毛盛勇说，中国经济延续了总体平稳、稳中向好发展态势。他以“异常复杂严峻”描述上半年国内外环境。在此背景下，6.8%的增速尤为可贵，折射出中国经济韧劲十足。

2 财政收入增长10.6% 运行将继续保持平稳

上半年，全国一般公共预算收入104331亿元，同比增长10.6%。其中，税收收入91629亿元，同比增长14.4%；非税收入12702亿元，同比下降10.8%。

财政收入实现两位数增长，体现

我国经济“稳”的态势稳固。税费升降之间，印证经济结构优化、降费措施持续发力。财政部国库司负责人委洪预判，下半年财政收入增速将有所放缓，但总的看，财政收入运行将继续保持平稳。

3 居民收入实际增长6.6% 与经济增长基本同步

上半年，全国居民人均可支配收入14063元，同比名义增长8.7%，扣除价格因素实际增长6.6%，显示居民收入与经济增长基本同步。

值得一提的是，城乡居民人均收入倍差2.77，比上年同期缩小0.02，城乡收入差距继续缩小。

4 消费对经济增长贡献率达78.5% 基础性作用进一步增强

上半年，全国居民人均消费支出9609元，同比名义增长8.8%，比一季度加快1.2个百分点，扣除价

格因素实际增长6.7%，加快1.3个百分点。消费对经济增长的贡献率达到78.5%，比上年同期提高14.2个百分点，消费的基础性作用进一步增强。

上海财经大学电子商务研究中心主任劳帼龄认为，在跨境电商综合试验区扩围等扩大开放政策带动下，人民群众消费升级需求将得到更好满足，新动能将更好成长。

5 失业率连续3个月低于5% 市场整体就业环境较好

就业乃民生之本。数据显示，全国城镇调查失业率连续3个月都低于5%，5、6月份是4.8%，这是2016年国家统计局建立全国劳动力月度调查制度以来的最低水平。

二季度末，外出务工农村劳动力总量18022万人，比上年同期增加149万人，增长0.8%。外出务工劳动力月均收入3661元，同比增长7.5%，市场整体就业环境较好。

6 外贸顺差收窄26.7% 呈现有序转换提质增效态势

上半年，我国货物贸易进出口总值14.12万亿元，增长7.9%；贸易顺差9013.2亿元，同比收窄26.7%。这是自2016年第三季度起，我国贸易顺差连续第8个季度呈现同比收窄态势。

对外经贸大学中国世界贸易组织研究院院长屠新泉认为，贸易顺差连续收窄是我国宏观经济变化的必然结果。应该看到，我国外贸增长动能呈现有序转换、提质增效态势，部分装备制造产品出口、优质消费品进口保持良好增势。



7 物价CPI温和上涨2% 整个市场供求基本平衡

上半年，全国居民消费价格指数（CPI）上涨2.0%，涨幅比一季度回落0.1个百分点，呈现温和上涨态势，说明整个市场供求基本平衡。全国工业生产者出厂价格指数（PPI）同比上涨3.9%，涨幅比一季度扩大0.2个百分点，较上年同期回落2.7个百分点。

毛盛勇认为，3.9%的PPI涨幅一方面能够保证工业企业利润保持比较合理的增长速度，同时也有利于减轻对下游产品的成本传导压力。

8 实体经济制造业投资同比增长6.8% 保持强劲增长势头

实体经济是经济运行的晴雨表。今年上半年，制造业投资同比增长6.8%，增速连续3个月回升，比一季度加快3.0个百分点，显示实体经济稳健运行的良好态势。

伴随供给侧结构性改革的推进，新供给依然保持强劲增长势头。上半年工业领域高技术产业、装备制造业和战略性新兴产业增加值分别增长11.6%、9.2%和8.7%，明显快于全部规模以上工业增加值的增速。

“代表新一轮技术革命和产业变革方向的新产业不断壮大，对经济社会发展全局的带动引领作用正逐步增强。”中国国际经济交流中心首席研究员张燕生说。

9 服务业同比增长8.0% 经济增长压舱石作用继续巩固

上半年，全国服务业生产指数同比增长8.0%，增速比一季度回落0.1个百分点，仍然保持较快增速。服务业对经济增长的贡献持续提升，今年上半年达到60.5%，比上年同期提高了1.4个百分点。

在服务业整体支撑作用不断提升的同时，新兴服务业蓬勃发展。今年前5个月，规模以上战略性新兴产业、科技服务业和高技术服务业营业收入分别增长18.1%、17.5%和15.4%，分别比去年同期加快2.4、5.0和4.5个百分点。

10 创新创业日均新设企业1.81万户 营商环境和创新环境进一步优化

今年上半年，我国新设市场主体998.3万户、新设企业327.4万户，同比增长均为12.5%；日均新设企业达1.81万户。同期，我国发明专利申请量达75.1万件，发明专利授权21.7万件；知识产权保护力度进一步加强，全国专利行政执法办案总量同比增长29.5%，营商环境和创新环境进一步优化。

世界银行中国局首席经济学家李伟乔说，中国近期频繁推出扩大开放、改善营商环境的举措，这有助于打消外界对投资中国的顾虑，维护正常多边贸易体系。

源自新华网 2018-07-17
罗晓晨摘编

国务院印发意见 推进国有资本投资、运营公司改革试点

近日，国务院印发《关于推进国有资本投资、运营公司改革试点的实施意见》（以下简称《意见》）。

《意见》指出，要全面贯彻党的十九大和十九届二中、三中全会精神，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，坚持社会主义市场经济改革方向，通过改组组建国有资本投资、运营公司，改革国有资本授权经营体制，实行国有资本市场化运作。要发挥国有资本投资、运营公司平台作用，推动国有经济布局优化和结构调整，提高国有资本配置和运营效率。通过试点先行，及时研究解决重点难点问题，尽快形成可复制、可推广的经验和模式。

《意见》强调，国有资本投资、运营公司改革试点要坚持党的领导，建立健全中国特色现代国有企业制度；坚持体制创新，以管资本为主加强国有资产监管；坚持优化布局，促进国有资本合理流动；坚持强化监督，防止国有资产流失。

《意见》明确了国有资本投资、运营公司改革试点的主要内容。一是功能定位。国有资本投资、运营公司均为在国家授权范围内履行国有资本出资人职责的国有独资公司，是国有资本市场化运作的专业平台。其中，国有资本投资公司主要以服务国家战略、优化国有资本布局、提升产业竞争力为目标；国有资本运营公司主要以提升国有资本运营

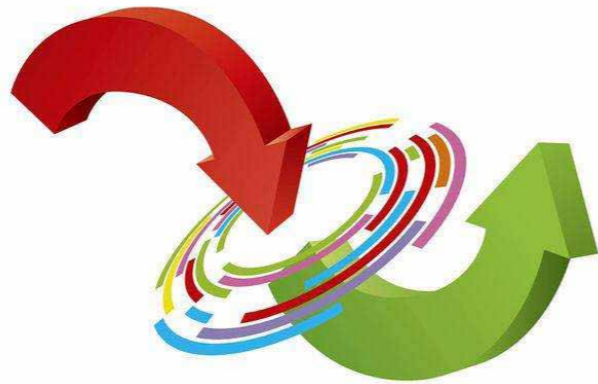
效率、提高国有资本回报为目标。二是组建方式。国有资本投资、运营公司可采取改组和新设两种方式设立。三是授权机制。采取国有资产监管机构授予出资人职责和政府直接授予出资人职责两种模式开展国有资本投资、运营公司试点。四是治理结构。国有资本投资、运营公司设立党组织、董事会、经理层，充分发挥党组织的领导作用、董事会的决策作用、经理层的经营管理作用。五是运行模式。包括国有资本投资、运营公司的组织架构、履行行权方式、选人用人机制、财务监管、收益管理及考核机制等。六是监督与约束机制。完善对国有资本投资、运营公司的监督体系，并实施绩效评价。

《意见》提出，试点工作应分级组织、分类推进、稳妥开展。中央层

面，继续推进国有资产监管机构授权的国有资本投资、运营公司深化试点。同时推进国务院直接授权的国有资本投资、运营公司试点，选择由财政部履行国有资产监管职责的中央企业以及中央党政机关和事业单位经营性国有资产集中统一监管改革范围内的企业稳步开展。地方层面，由各省级人民政府结合实际情况组织实施。

《意见》要求，国务院国有企业改革领导小组负责国有资本投资、运营公司试点工作的组织协调和督促落实。中央层面的国有资本投资、运营公司试点方案，按程序报党中央、国务院批准后实施。各省级人民政府对本地区试点工作负总责，并将本地区改革试点实施方案报国务院国有企业改革领导小组备案。

源自中国经济网 2018-07-31 李梦摘编



上半年河南省 GDP 增长 7.8%

河南经济半年成绩单显现“新气质”。7月20日，有关记者从省政府新闻办召开的新闻发布会上获悉，经初步核算，今年上半年河南省完成生产总值（GDP）22244.51亿元，同比增长7.8%，高于全国平均水平1.0个百分点。

“上半年，全省经济社会保持平稳健康持续向好态势，经济结构调整优化，新动能较快成长，质量效益不断提升，高质量发展实现良好开端。”省统计局局长王世炎说。

工业平稳增长，结构优化效益改善。上半年，全省规模以上工业增加值增长7.7%，高于全国平均水平1.0个百分点。全省装备制造、食品制造、

新型材料制造、电子制造、汽车制造等五大主导产业增加值增长9.9%，高于规模以上工业2.2个百分点；高技术产业增加值增长12.4%，高于规模以上工业4.7个百分点。1至5月，全省规模以上工业企业利润总额同比增长8.9%，比一季度提高2.4个百分点；其中，国有控股企业利润总额增长65.1%。

服务业较快增长。上半年，全省服务业增加值增长9.1%，高于全国平均水平1.5个百分点。全省服务业增加值占GDP的比重44.3%，比上年同期和上年全年均提高1.6个百分点；对GDP增长的贡献率49.3%，高于第二产业1.5个百分点。

上半年，全省社会消费品零售总额9948.05亿元，同比增长11.1%，消费升级类商品较快增长。全省固定资产投资同比增长9.3%，高于全国平均水平3.3个百分点。上半年，全省进出口总值2128.5亿元，同比增长2.1%。

经济发展的质量效益在改善。上半年，河南省居民人均可支配收入增长9.1%，同比提高0.2个百分点，高于全国0.4个百分点；全省一般公共预算收入2019.7亿元，同比增长14.5%。

源自《河南日报》2018-07-22 罗晓晨摘编

河南省上半年外贸增速由负转正

7月17日，有关记者从郑州海关获悉，今年上半年，河南省外贸增速由负转正，进出口总值达2128.5亿元人民币，与去年同期相比（下同）增长2.1%。其中出口1389.5亿元，增长7.1%；进口739亿元，下降6.2%。

“今年二季度河南省外贸持续发力，进出口总值同比由降到升，在上半年结束时完成了一次逆袭。”据郑州海关相关负责人介绍，今年一季度，河南省外贸进出口总值为1093亿元，

同比下降了3.8%。二季度，由于全省出口强势增长，带动外贸总值持续向好，增速由负转正。截至6月底，全省进出口总值达2128.5亿元人民币，同比增长2.1%，出口1389.5亿元，增幅达7.1%。

数据显示，全省一般贸易进出口继续保持较快增速。上半年，全省一般贸易进出口853.7亿元，增长16.1%，占同期河南省外贸总值40.1%，加工贸易进出口1233.5亿元，

下降4.1%。具体到进出口产品，河南省农产品、铝材最受国外用户欢迎，出口增速较快；对金属加工机床、汽车零部件的进口需求最为旺盛。

在外商投资企业、国有企业进出口均有所下滑的情况下，全省民营企业表现抢眼，进出口增长近两成。上半年，全省民营企业进出口658.7亿元，增长18.5%，占同期河南省外贸总值的30.9%；外商投资企业进出口1263.3亿元，下降4%，占59.4%；

国有企业进出口 205.8 亿元，下降 2.6%，占 9.7%。

同时值得关注的是，中东欧 16 国成为河南省重要的新贸易伙伴。上半年，河南省对中东欧 16 国进出口 33.5 亿元，增长 95.7%；对美国进出口 485.7 亿元，增长 27.6%；对欧盟进出口 281.2 亿元，增长 5.1%；对东盟进出口 226.6 亿元，增长 32.4%。

从省内各地市的进出口表现来看，上半年，郑州市外贸进出口值为 1481.8 亿元，占全省总值的比重达

70%，优势明显；南阳、焦作紧随其后，进出口值分别为 78.1 亿元、76.4 亿元，鹤壁市进出口强势发力，增长 86%，增速位居全省第一位。

另据了解，上半年，郑州海关共完成出入境检验检疫 3 万批，货值 512.4 亿元，分别增长 3.45% 和 2.97%。查验出入境人员 88.6 万人次，增长 58.3%

在传统出口产业稳定增长的同时，我省外贸结构转型升级带来的效益越发明显。跨境电子商务在全省外

贸格局中开始发力，今年上半年，郑州海关共监管跨境电商进出口清单 4560 万票，进出口商品总值 60.5 亿元，增长 20.7%。“新的贸易业态丰富了我省进出口形式，拓宽了外贸渠道，将成为新的经济增长点。”郑州海关监管通关处相关负责人刘振国分析说。

外贸提质增效，持续增多和不断壮大的外贸主体发挥着根本作用。截至目前，全省有实际进出口业绩的企业达 6225 家，比去年同期增加 771 家，外贸队伍越发壮观。

未来 3 ~ 5 年我国冷链物流市场规模将达 4700 亿元

随着生鲜农产品、医药等冷链需求的增加，冷链物流市场正在快速升温。北方的黄先生在网上订了一箱海南荔枝，两天后，一箱新鲜荔枝就送到了他手中。南方的钱先生注意到，家附近的超市今年新增了丰富多样的海鲜品种，而且还提供加工服务。

入夏以来，生鲜产品的需求旺盛，不仅超市里冷藏与冷冻区的面积在不断增加，各大电商平台也加大了生鲜产品的供应。

苏宁易购线上超市公司生鲜经营中心总经理程博旭表示，今年截止到 6 月份，生鲜基本同比增长约 360%。水果、海鲜、肉三个品类是整个生鲜品类中最突出或最劲爆的。

数据显示，去年生鲜电商市场交易规模 1418 亿元，预计今年交易规模将达到 2158 亿元，未来三年，生鲜电商市场复合增长率将达 49%。生鲜电商高增长背后是对冷链物流的极度依赖。

有需求就有商机。近年来，阿里、腾讯、京东等电商平台不断加码冷链物流和生鲜供应链投资。物流企业也不甘落后，圆通、申通、中国邮政等纷纷开始提供冷链配送。就在上周，万科将太古冷链收入囊中。

金元证券首席投资顾问徐传豹说，良好的前景促使企业不断加大对冷链物流的投入。一方面，国家对于食品、药品的安全会有更高的要求，从而加大冷链的需求。另一方面，推

动消费升级，随着消费需求的不断提升，相关市场非常大。

据统计，去年我国冷链市场规模在 2500 亿元左右，预计未来三到五年，冷链物流市场规模将达到 4700 亿元，年复合增速超过 20%。而冷链物流的快速发展反过来也促进了生鲜产品的进口。

深圳市进出口水生动植物及产品行业协会秘书长许振汉说，深圳进口生鲜海鲜这一块，突变最快的就是三文鱼的进口量，从去年 12 月份到今年 7 月份有 5 倍的增长。

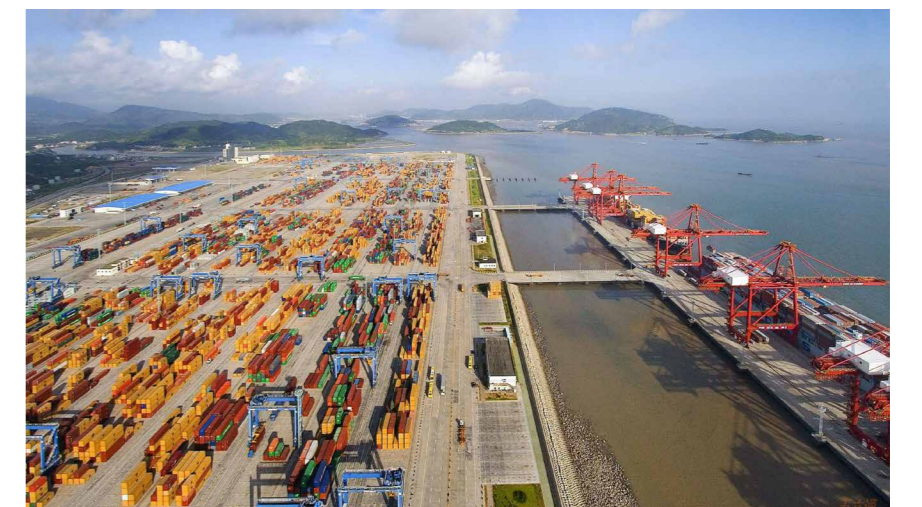
快递咨询网首席顾问徐勇说，除了生鲜食品，冷链物流的发展还将促进化妆品、药品等行业的发展。我国在食品方面是消费大国，在化妆品方面也是消费大国，而化妆品在超过 50℃ 的高温下运输，它的营养成分会有损失。如果这些都参与冷链运输，

将是我国发展的一个方向。

市场需求急剧扩张之下，冷链物流热度不减，成为国家重点扶持领域。2010 年，《农产品冷链物流发展规划》正式发布，冷链物流首次被提升到国家高度，此后，“农产品冷链物流”连续七年被列入中央一号文件。去年更是我国物流与供应链发展的政策年，冷链物流成为食品安全与民生保障的重要抓手。今年 4 月，商务部、工信部等 8 个部门联合下发通知，开展供应链创新与应用试点。可以说，冷链物流正处于加快发展的历史机遇期。

中国物流与采购联合会专家委员会主任戴定一说，冷链物流的发展有助于提升民众消费水平，改善经济结构。

源自央广网 2018-07-19
朱琳旭摘编



河南四部门联合发通知 规范省管企业招投标流程

为推进深化国有企业改革，防止招标投标活动中的腐败行为，省财政厅联合省发改委、审计厅、国资委和金融办印发了《关于进一步加强和规范省管企业招标投标活动管理的通知》（以下简称《通知》），对加强省管企业招标投标活动监管工作提出具体要求。

《通知》指出，近年来，河南省不断加强省管国有企业招标投标活动监管工作，招标投标行为不断规范。但仍有一些企业在招标投标过程中存在自身定位不准、操作不够规范、规避公开招标、公开性和透明度不够等问题，甚至存在违法违规行为，既影响了招标投标活动规范有序开展，也违反了党风廉政建设规定。

《通知》对省管企业招标范围进

行了明确。除规定的特殊情形外，省管企业的招标项目范围和规模标准须按照国务院批准的《必须招标的工程建设项目规定》（国家发展改革委第 16 号令）执行，不得将依法招标的项目化整为零或者以其他方式规避招标。依法必须招标的项目，应当坚持以公开招标为主，严格控制采用邀请招标方式。

《通知》要求，规范招标投标程序，提高招标投标活动的透明度。省管企业要按照“应进必进”的原则，将依法进行招标的项目全部进入公共资源交易平台体系交易，漏一必查，推动招标投标活动阳光公开、规范运作。

对于招投标活动监管，《通知》提出，实行在线监管，强化招标投标

活动的责任追究。省公共资源交易管理委员会办公室要构建全覆盖、全方位、全流程的公共资源交易在线监管平台，通过与投资项目在线审批监管平台、公共资源交易平台体系内的国有企业交易系统的对接联通，实现省管企业招标项目从立项审批到招标组织的全流程在线查询、在线追溯、在线监管。省管企业作为招标人，对招标过程和结果负总责。禁止领导干部和工作人员以权谋私，采取暗示、授意、指定、强令等方式干预和插手招标投标活动；禁止未批先建、违规操作、暗箱操作等行为；禁止游离于公共资源交易平台体系之外实施招标投标活动。

源自河南政府网 2018-07-17
罗晓晨摘编

5月全球航空货运需求增4.2%

国际航协最新发布的全球航空货运定期数据显示，今年5月，全球航空货运需求（同比增长4.2%。环比4月货运需求增长率（5.2%，对此前发布的增长率为4.1%进行了修订）略有下降。5月，货运运力同比增长6.2%，运力增长连续4个月超过需求增长。2018年年初，全球航空货运需求疲弱，目前航空货运需求小幅回弹呈增长态势。但2017年的快速增长周期已结束，2018年货运需求增速明显放缓。三大迹象表明航空货运需求增长将持续放缓：通过快速交货来满足客户需求的库存补充周期现已结束；衡量全球制造业新出口订单的采购经理人指数（PMI）降至21个月以来最低水平；全球贸易紧张局势加剧，贸易开始出现疲软。

（《中国航空报》周雅雯摘编）

我国民航驾驶员执照总数为59064本

根据民航局云执照桌面系统中驾驶员数据，截至2018年7月20日，我国驾驶员执照总数为59064本，其中私用驾驶员执照3620本，商用驾驶员执照30754本，航线运输驾驶员执照23647本，多人制机组驾驶员执照184本，运动执照859本。

（民航资源网 刘肖摘编）

2018全球最安全旅游目的地排名揭晓

美国调查机构盖洛普咨询公司发布最新报告，以当地居民实际体会为依据，总结出全球最安全目的国和地区排名，入选排行榜前十位的国家和地区包括并列第七的瑞士、加拿大，排名第九的印度尼西亚，各以88分并列第十的丹麦、斯洛文尼亚、卢森堡、奥地利、中国大陆、荷兰和埃及。

（搜狐网 李莎莎摘编）

二季度国内新引进飞机77架

根据民航资源网的数据，截至6月底国内民航运输机队规模达到3366架，二季度新引进飞机77架。（注：数据未包含港澳台地区）其中南航迎来接机高峰，累计新引进了18架飞机。机型方面看，新一代窄体客机交付速度加快，二季度共引进737MAX飞机8架、A321neo飞机8架、A320neo飞机4架，占到了总数的26%。宽体机包括了6架A330和5架787客机。货机方面，顺丰航空和圆通分别引进了2架和1架波音757货机。支线飞机，华夏航空引进了2架CRJ900型飞机，成都航空接收1架ARJ21客机。

（民航资源网 任金璐摘编）

数据解读 2018上半年民航工作

2018年上半年，中国民航继续保持稳中有进、稳中向好态势。

航空运输安全：上半年，全行业共完成运输飞行563万小时，同比增长10.2%，而事故征候万时率同比降低34.2%。截至6月底，运输航空实现持续安全飞行94个月、6247万小时。

运输生产情况：截至6月底，全行业完成运输总周转量584亿吨公里，旅客运输量2.97亿人次、货邮运输量355.5万吨，同比分别增长13%、12.4%、6.4%。

民航旅客周转量在综合交通运输体系中的比重达31%，比去年底提高2个百分点。

行业经济效益：上半年，全行业完成营业收入4135.4亿元，同比增长16.5%；实现利润总额306.1亿元。

基础设施建设：截至2018年6月，全国颁证运输机场达231座。

上半年，全行业完成固定资产投资344亿元。建成投产机场2座，加快空管“三个中心”、民航通信网、东西部ADS-B等重大工程建设。

完成拉萨贡嘎机场公共RNP AR飞行程序验证试飞，推进HUD特殊II类及低能见度起飞应用，在新疆实施ADS-B管制运行，在部分重点航路实施PBCS运行，96%的运输飞机具备ADS-B能力，上海浦东机场第二跑道正式开放III类运行。

航班正常工作：截至6月底，在航班总量同比增长8.38%情况下，全国航班正常率达79.52%，同比提高8.33个百分点。

对繁忙航路点飞行总量进行严格把控，适度调减繁忙机场首发航班起飞时刻，优化航班间隔结构。上半年，北京首都、上海浦东、上海虹桥始发航班平均起飞正常率同比分别提高18.16%、21.15%、21.01%。

规范空中流量管理，强化流控发布审核，优化空管CDM系统，深化管制气象融合。北京、广州、成都等11座千万级机场完成机坪管制移交，8座3000万级机场完成A-CDM系统建设。

服务品质提升：基本实现航班动态信息多方式实时推送，12家千万级机场实现旅客值机、安检、登机全流程电子化。

开放机上便携式电子设备使用。改进退改签服务、规范收费标准、简化退改签手续。起草民航运营食品安全管理办法。优化机场“母婴室”“军人依法优先”等服务项目，完善无障碍设施设备配备，实现残疾军人（警察）网络优惠购票。

建立投诉监督联动机制，国内38家航空公司、14家机场实现与投诉集中受理平台对接。截至6月底，旅客投诉总量10537件，同比下降11.51%，其中投诉境内航空公司航班问题的占32.62%，同比下降36.63个百分点，人民群众对民航服务的满意度明显提升。

枢纽功能提升：枢纽机场集散功能持续增强。北京首都、上海浦东、广州白云三大枢纽国际与地区航线比例同比分别提高1.4个、0.5个、1.3

个百分点，支线比例同比分别降低0.6个、0.5个、0.9个百分点。

扎实推进北京新机场建设及运营筹备，累计完成投资421亿元，完成率52.6%。

支线航空发展：支持国产支线飞机探索区域网络运营商业模式，国产ARJ21支线客机安全载客突破10万人次。

2018年夏秋航季，支线航班计划总量同比提升17%；上半年，支线机场旅客吞吐量同比增长28.7%。

积极推进国家基本航空服务计划课题研究，启动青海基本航空服务计划试点。

通用航空发展：上半年，新增颁证通用机场93个、新增通航企业39家、新增通用航空器118架，完成通航生产飞行43万小时，同比增长14.7%。

积极推进建立独立、完整、适用的通航法规标准体系，涉及经营许可、人员资质、机场建设、适航管理、事故调查、安保管理等方面的11部规章一揽子修订方案已提交局务会审议。

深化民航改革：全年确定235项改革任务，已启动228项，完成32项。

增强宏观调控：落实鼓励民间资本投资政策，吸引民间资本260亿元。

加快推进政务信息系统整合共享，完成了涉及14个司局30多个系统的信息资源编目和迁移整合。

源自《中国民航报》2018-07-16

周雅雯摘编

中国与中东欧国家 将持续开展民航领域合作

2018年7月7日，第七届中国—中东欧国家领导人会晤在保加利亚索菲亚举行，与会各方共同制定和发表《中国—中东欧国家合作索菲亚纲要》。其中，各方明确表示，“继续支持在民航领域开展合作，包括拓展中国和中东欧国家之间的航线。2019年在捷克举办首届中国—中东欧国家航空论坛”。

长期以来，中国高度重视与中东欧国家发展民航关系，鼓励并支持双方空运企业以市场为导向开通更多的航线航班，开展深度商务合作，实现互利共赢，通过民航助推双方在旅游、人文和其他领域的合作与发展。近年

来，双方民航合作取得丰硕成果，《中国—中东欧国家合作布达佩斯纲要》得到有效落实，中国与中东欧之间互联互通水平的提升，为双方人员交往和经贸往来提供了便利。截至2018年6月，中国与16个中东欧国家中的13个已签署了政府间航空运输协定，并与匈牙利、捷克、塞尔维亚、波兰4个国家实现通航，每周共计16班。

此次《中国—中东欧国家合作索菲亚纲要》的签署有利于进一步提升中国—中东欧国家民航友好关系。近年来，中国公民赴中东欧国家人次增

长了5倍多，双向留学生规模翻了一番，双向旅游人数突破每年百万人次。国际航空运输协会(IATA)数据显示，2017年中国—中东欧间航空旅客量超过85万人次，同比增长31.1%，航空运输市场呈现快速上升趋势。下一步，中国民航将在“一带一路”倡议和“16+1合作”框架下，继续深化与中东欧国家在民航航空运输、适航审定、通用航空、空中交通管理等方面的合作，共同携手搭建区域民心相通空中之桥。

源自《中国民航报》2018-07-13
刘心铭摘编

链接

中东欧及“16+1合作”

中东欧地区是一个地缘政治概念，中东欧16国包括：波兰、捷克、斯洛伐克、匈牙利、斯洛文尼亚、克罗地亚、罗马尼亚、保加利亚、塞尔维亚、黑山、马其顿、波黑、阿尔巴尼亚、爱沙尼亚、立陶宛、拉脱维亚共16个成员国。依照民族组成来说，中欧地区是西支维内德人（西斯拉夫人），主要包括波兰人、捷克人、斯洛伐克人、索布人；东欧地区是东支安特人（东斯拉夫人），主要包括俄罗斯人、乌克兰人、白俄罗斯人、卢森尼亚人等。

中国—中东欧国家合作（亦称“16+1合作”），是中国与中东欧16国于2012年共同建立的新型合作

平台。在各方共同努力下，“16+1合作”框架下已建立领导人会晤机制以及政策协调、经贸、文化、教育、农业、交通、旅游、科技、卫生、智库、地方、青年等各领域合作平台。2012年4月，第一次中国—中东欧国家领导人会晤在波兰华沙举行，17国共同发表《中国与中东欧国家领导人会晤新闻公报》，中方出台“关于促进与中东欧国家友好合作的十二项举措”；当年9月，中国—中东欧国家合作秘书处成立大会暨首次国家协调员会议在中国北京举行。今年是“16+1合作”启动第七个年头，从2012年至今，该合作已经取得丰硕成果，受到中国和中东

欧国家民众欢迎和广泛关注。七年来具有代表性的成果主要涵盖政策沟通、互联互通、经贸、金融、人文等5大类，共200余项具体成果。



国内航企国际航线 进入“一高一低”新时期

竞争力较弱。

而客运量份额和收入份额不匹配的情况，不仅发生在中国内地—北美市场上，还在中国内地—欧洲市场上上演。与北美市场相比，欧洲市场的情况更加复杂，市场竞争也更加激烈。

在中国内地—欧洲OD市场上，主要有中国内地、欧洲、俄罗斯、中东和其他承运人。Sabre数据显示，2010年~2017年，欧洲航企和其他航企在这一市场上的客运量份额从54%减少到42%，但中国内地航企并没有完全获得这一减少的份额，而是只吸纳了5%的旅客，另外7%的旅客流向俄罗斯和中东航企。俄罗斯航企2017年运送了14%的旅客，只获得了9%的收入，显然其已经扮演了中欧市场上低成本航企的角色。而中东航企的旅客份额和收入份额相匹配，在中欧市场上占据了一席之地。中国内地航企运送了36%的旅客，只获得了30%的收入，仍陷于客运量份额和收入份额不匹配的尴尬境地。

目前，尽管中国内地航企在中欧和中美OD市场上的客运量都排第一名，但并没有完全掌握这些市场的定价权。笔者认为，中国内地航企还处于先低价占领市场，再逐步增加收益这样一个阶段。然而，随着未来更多市场因素的介入，中国

近几年，中国内地航企大力开拓国际市场。在中美航线上，中方航企已经超越美方航企，成为市场运力的领军者。但是，中国内地航企普遍存在国内航线收益高、远程洲际航线收益低的情况。数据显示，中国民航业在短程航线上的收益比全球平均水平高20%以上，而远程航线的收益比全球平均水平低约30%。

导致这一现象的原因有很多，包括中国低成本航企发展不成熟，时刻、航线资源由网络型航企占据等使得国内航线收益相对较高；而不断增开的中国二线城市远程航线，以及中国内地航企国际竞争力相对较弱等导致了远程航线收益偏低。

Sabre数据显示，在中国内地至北美OD市场上，中国内地航企2010年运送了28%的旅客，只获得了21%的收入；北美航企运送了55%的旅客，获得了64%的收入。到2017年，中国内地航企虽然运送了52%的旅客，但只获得41%的收入，北美航企运送37%的旅客，获得了47%的收入。即便是在该市场上的其他航空公司，2017年的收入份额也超过了客运量的份额。可见，中国内地航企并没有获得与旅客市场份额相匹配的收入份额。换句话说，中国内地航企是通过低票价换客运量，从侧面反映了中国内地航企在国际市场上

内地航企在增加收益方面可能面临巨大的挑战。

一方面，国际远程低成本航企不断发展将给网络型航企带来更大的收益压力。从最新统计数据看，最近3年全球远程低成本航企呈现出再次兴起的趋势。在目前全球18家远程低成本航企中，有8家是在最近3年内成立的。同时，在全球10条最远的低成本航线中，有9条是在近3年内开通的。尽管当前远程低成本航企大多集中在欧美市场上，且航线大部分集中在跨大西洋市场和欧洲至东南亚市场上，但我们可以预见，从中国始发的远程低成本航线将逐步发展起来，当前国内的祥鹏航空已经开通了远程洲际航线。

另一方面，当前全球航空业的收益不断减少。从中国内地前往世界各地的国际航线收益已连续5年减少，减少幅度超过40%。其中，中国内地至北美、欧洲和大洋洲的航线收益减少幅度更是接近50%。在这一背景下，增加收益将变得更加困难。

总的来说，中国内地航企经过长期发展已经改变了过去客运量份额低、收益低的“双低”局面，进入“一高一低”新时期，但要实现未来的“双高”目标仍然充满挑战。

源自《中国民航报》2018-07-04
张楠华摘编



中国需要怎样的公务机机场？

策划 / 通航项目组 文字 / 王铮

凭借高效、便捷的出行优势，公务机在中国受到了越来越多拥有者及潜在买家的青睐。据统计，截至2017年6月，中国公务机市场的机队规模已达330架，稳居亚太市场之首，且每年仍以10%的速度不断增长。相较于机队规模的快速增加，中国市场的公务机基础设施建设却相对滞后。公务机在中国枢纽机场遭遇的资源瓶颈，使得公务机灵活、高效的特性大打折扣。

在国外成熟市场早已成为标配的公务机机场，被寄予了帮助公务机从枢纽机场突围的强烈期待。

公务机机场的建设为何引发多方关注？专门的公务机机场在中国是否势在必行？中国到底需要怎样的公务机机场？

一、世界级机场群标配

在公务航空发展成熟的欧美市场，公务机专用机场不仅是通常做法，更是世界级机场群的标配。

从世界五大城市群形成的纽约机场群、伦敦机场群、巴黎机场群、北美五大湖的芝加哥机场群等情况来看，其中都有代表性的公务航空机场。在世界湾区之首的美国纽约湾区，方

圆2.15万平方公里内分布着28个机场，机场密度达到每千平方公里1.4个。其中运输机场9个，公务机机场就有3个。纽约机场群典型的公务机机场就是泰特波罗机场。该机场目前已成为全球最受关注的公务机机场，长期位居全球公务航空起降量前列，全年公务机起降可达16万架次，每

天起降约400架次。

巴黎机场群由包括戴高乐机场、奥利机场、布尔歇机场等大大小小30多个机场组成，其中最具代表性的大型公务机机场就是布尔歇机场。该机场距离巴黎市中心仅7公里，拥有3条跑道，长度分别为1800、2600和3200米，可容纳所有类型的公务机，

全年起降量可达5万架次。除了布尔歇机场外，整个巴黎机场群还有蓬图瓦兹-科尔梅耶、谢勒、圣西尔等10多个通用机场，一同为缓解大型枢纽压力发挥积极作用。

位于伦敦机场群的范堡罗机场，是伦敦区域主要的公务机机场。该机场距离伦敦市中心40公里，拥有一条

长2440米的跑道，每天起降的公务机数量为75架次左右，每年起降的公务机数量约2.5万架次。

这些公务机机场的存在，极大满足了城市群包含公务机飞行在内的大量通用航空需求，同时也与各大机场群中的大型枢纽机场互为补充，也缓解了繁忙机场的压力，使之能把更多



的时刻用在满足大型客机起降，为更多旅客提供便利。

二、公务机机场建设势在必行

世界级城市群与世界级机场群往往相伴相生。目前我国京津冀、长三角、珠三角城市群，已经开始了建设世界级机场群的步伐。以上三大城市群以2.8%的国土面积，聚集了18%的人口，创造了36%的国内生产总值，是我国开放程度最高、创新能力最强，且最具经济活力的地区，自然也是公务机业务发展最集中的区域。目前，北京、上海和深圳三地停放着我国超过80%的公务机。

中国民用航空局局长冯正霖曾在2017年5月份的中国民航发展论坛上明确表示，中国民航将进一步推进民航供给侧结构性改革，着力打造京津冀、长三角、珠三角三大世界级机场群。

在推动京津冀地区经济发展方面，公务航空的作用十分巨大，而公务机机场就是推动公务航空发展的巨大载体。京津冀地区理应先规划建设

公务机机场。除了北京以外，上海虹桥、浦东两场及广州、深圳机场的时刻资源也十分紧张，如果在这些机场周边规划建设一些公务机机场，将会对疏解大型枢纽机场的非核心功能，减少终端区压力、腾出时刻等发挥重要作用，更有利于大型国际航空枢纽建设。

我国的公务机起降主要集中在北上广几大枢纽机场。事实上，由于缺乏公务机的专用机场，当公务机扎堆飞向这些中心城市时，这些日渐饱和的枢纽机场已经难以为公务机的起降、停放提供足够的时刻和停机位资源。

以北京首都机场为例，由于分配给公务机的时刻资源有限，且机坪公务机停机位不足，北京地区的公务起降总量已连续三年保持在10000架次左右，没有明显增幅。

与此同时，公务机业务量正在

快速增加。因为大型枢纽机场首先要保障民航航班的正常运行，且容量有限，所以公务机航班的运营资源越来越紧缺。面对资源捉襟见肘的局面，北京、上海和广州等机场纷纷采取应对措施，如尝试公务机高密度停放、扩建公务机机库等，部分缓解了公务机在枢纽机场运营的压力。

然而，立足行业长远发展，建设公务机专用机场或许才是根本的解决之道。

国务院办公厅《关于促进通用航空业发展的指导意见》就明确提出：鼓励枢纽运输机场所在城市建设综合型通用机场，疏解枢纽运输机场非核心业务。《中国民用航空发展第十三个五年规划》中也提出：支持在年旅客吞吐量1000万人次以上的枢纽机场周边建设通用机场，疏解枢纽机场非核心业务。

三、中国需要怎样的公务机机场？

前段时间，河北省发展和改革委员会已正式批复了三河通用机场的项目建议书。据悉，三河通用机场如果建成，将实现我国公务机机场零的突破。同时上海、广州等省市的公务机机场建设项目也在积极推进中。然而兴建公务机机场并非易事，需要综合考虑各方面的因素。那么我国在规划建设公务机机场时，究竟应该建成什么样？

首先，要选择正确的地理位置。在一线城市的大型枢纽机场附近建设公务机机场，是公务航空发展的必然趋势。在大型繁忙机场周边建设独立运行的通用机场，是对枢纽机场公务航空及通用航空业务的重要补充。两

者共存，不仅不会对大型繁忙机场的正常航班造成影响，相反，可以通过优化管理模式等方式，使两者互利共赢。

其次，公务机机场要具备良好的配套基础设施。以美国纽约州的泰特波罗机场为例，该机场建有2条交叉跑道、6座航站楼、27个机库、每天24小时运行的塔台和5家公务机固定基地运营商（FBO）。

公务航空客户群体对运行安全的敏感度更高，先进的安全技术和设施设备都是公务机机场的必备资源。我国要建设服务于公务航空的通用机场，更要加强配套基础设施的建设，包括塔台、盲降系统、机库、

“三关”联检等各类设施设备与服务，提供比国际机场更高效、更快捷的服务。公务机机场要有灵活性和机动性。运营商最想看到的还是公务机机场可以在简化流程、保障航班上更加高效，为客户节约更多的时间，让公务机变成真正的“时间机器”。

同时，快速便捷的综合交通也很必要。完善的飞机保障流程，如维修、加油、餐食、清洁等等必不可少，公务机与市区和周边城市的快速交通接驳更是十分重要。

公务机机场是解决公务航空市场瓶颈的重要步骤，但实现市场的健康运作仍需要更多的时间和努力。

阅读延伸

公务机机场就是服务于公务航空的通用机场，目前我国国内还没有专门的公务机机场。从欧美发展经验来看，在欧美成熟的机场群中，通常会有一个甚至多个机场专门服务于公务机运营。这些公务机专用机场大都地理位置优越，而且拥有良好的设备设施，为城市群提供完善的公务航空服务。事实上，这些专用的公务机机场早期也服务于运输航空。随着城市的发展和航空运输业务量的不断增长，机场设施难以满足大型飞机和高峰时刻的起降需求。新的大型运输机场

在更远的郊区被修建，这些旧机场的运输业务量渐渐减少，逐步转型为以起降公务机为主的通用机场。

多数公务机机场起降量较大，而且除公务航空外，还开展了较高比例的私人飞行业务。因此，为满足大量起降及驻场飞机的停靠需求，公务机机场的基础设施规模都比一般通用机场大，并建有较多的停机坪和机库。此外，为缩短飞机起降的滑行距离，机场通常建有多条交叉跑道，以最大限度地满足小型航空器逆风起降的要求。

而在服务提供方面，这些公务

机机场的运营主要依托驻场的多家FBO提供包机、租车、私人飞行、地勤保障等服务，并借助多家FBO在全球范围内的基地网络以及公务机服务代理商通达全球多个城市。此外，部分公务机机场还提供直升机接驳服务，通过直升机打通公务机用户与城市中心圈和大型国际枢纽机场的空中通道。

绝大多数公务机机场不提供定期航班服务，只有少数机场提供与大型运输机场间的点对点通勤运输服务。

民航局印发 《关于通用航空分类管理的指导意见》

近日，民航局印发《关于通用航空分类管理的指导意见》（以下简称《意见》），从法规标准、人才队伍、监管机制、服务平台4方面入手，推动构建通用航空分类管理体系，以破除体制机制障碍，提升通航服务保障能力，促进通用航空“热起来、飞起来”。

《意见》提出，要以放管结合、以放为主，问题导向、提升服务，改革创新、试点引路为基本原则，创建一套独立完整、科学适用的通用航空标准制度体系，培养一支融合职业化与社会化需要的通用航空人才队伍，做实一组创新包容、监管适度的通用航空工作机制，搭建一个公开透明、集约共享的通用航空服务平台，实现到2020年，初步建成与我国通航发展起步阶段相适应、有别于公共运输航空服务的政策法规标准体系、分类监管体系和服务保障体系的发展目标。

《意见》明确，要创建通用航空标准制度体系，从法律、法规、规章各层次全面梳理涉及通航领域的航空器、人员、经营、机场、事故调查等各环节修改完善法规，剥离简单套用公共航空运输方式管理的内容，建设独立的符合通用航空特点和规律的法规体系；加快修改或废止对通航要求过高的各类规范性文件，鼓励行业协会分类制定通航生产、娱乐和消费应用领域的标准和规范，制定新兴业态服务标准。

《意见》提出，要培养通用航空



人才队伍。一是组建专业监察员队伍。加强各监管局通用航空监管机构设置，探索监管员分类监管制度，将民航监察员在现有基础上视情细分为公共运输方向和通用航空方向，提升综合监管效能。二是降低从业人员准入门槛。允许通航公司、通航机场人员兼职和自由流动；放宽通航驾驶员体检要求；降低活塞类飞机和直升机维修执照考试难度和工作经历要求，简化或调整通用机场管制员执照培训和考试要求；促进军民航深度融合，理顺并简化飞行、机务、空管等专业人员转换制度。三是壮大飞行爱好者群体。建立适合大众娱乐飞行需要的培训制度体系；多渠道培养娱乐飞行教员和考试员；大力培育航空文化。四是充实通用航空专家团队，创新通航智库建设，加快养成理论型专家团队，研究形成中国通用航空发展的特色路径和理论体系。

《意见》明确，要做实通用航空监管机制。做好分类管理，建立基于公众利益和运行风险的分类监管机制，重点管控载客类飞行，由“事前审批”向“事后监管”转变，简化、放宽非

载客类企业准入条件；做好企业评价，委托第三方定期开展企业评价工作，分类培育通航示范企业，加大对失信和违章的处罚；做好机场、空管、航油、航材等服务保障，鼓励社会资本投资通航市场竞争；做好督察督办，不定期开展专项督查工作，促进转变工作作风，提升真情服务水平。

《意见》提出，要搭建通用航空服务平台。做到“一站式许可”，实现通航企业经营、运行、飞行计划等许可事项在线申请和在线审批，简化、规范各类审批流程，提高审批效率。完善监管手段，利用大数据等技术提升通航地面和空中活动监视和追踪能力，实现飞行动态实时监控；改进通航统计工作。做到信息共享，明确涉及通航的信息共享内容、调整机制和归口部门；完善飞行服务保障功能，在线发布情报、气象、机场等服务保障信息；拓展行业信息供求平台，分类完善作业招标、专业人员、航空器、航材航油等供求信息发布平台，减少中间环节，降低交易成本。

源自中国民航网 2018-07-31
王铮摘编

人间拟态——香水(上)

作者 / 李莎莎

系列报道
欧洲之风



一律的人类味道，变为无限可能；将昭然若揭的内心世界，覆上一层形色各异的“遮心布”。你可以是肉欲的大岩桐，也可以是忠贞的迷迭香。你甜蜜的气味足以裹紧内心的酸涩，密不透光；在暗恋的他面前，你雀跃心动的荷尔蒙味道也可以用冷冽的海盐香气伪装得很好。饶是同一种香水，也会被你独特的体温氲成独特的香度。

在人类所有感官中，嗅觉无疑是最原始、也最具动物性的。婴儿自出生之日起，经历数月才能辨识各种声音，一岁之后才能看清所有色彩，但降生的那一刻，嗅觉便已发育完整。在别的感官发育完整之前，孩子们会用嗅觉来分辨母亲区别于他人的安全味道。

嗅觉这种原始的动物性，使它潜移默化间被人忽视、遭人排挤。纵然有无数华美词句，相对于视觉、听觉、味觉而言，形容嗅觉的却贫瘠到极致。

嗅觉与呼吸相通，从而具有某种强制性。人们可以闭目塞听，但只要生命不止，呼吸不休，在味道前便无处可逃。

《非诚勿扰》如此形容爱情：“所谓的一见钟情只不过是一见钟味，气味相投，才是迷恋。”味道连着人心，挥发着人类难以掩饰的内心世界，濯清涟而不妖的白莲不会诞生在恶臭的泥沼。

而香水，便是一种拟态、一种保护色。我们通过香水，将自己千篇



香水神秘而诱人，我们先来了解其起源与发展历程。

人们学会使用火后，在举行具有宗教意味的祭奠时，面对抽象且无形的天地，往往会焚烧带有香味的木材或干草，借以表达对神灵的尊重。云雾缭绕之处即是神仙居住之所，通过烟雾缭绕，便可“通天彻地”，引得神佛降临，完成一种“面对面”的沟通。这种观点，在东方或西方都是共通的。“香水”这个词，正是由古老的拉丁文“perfumum”衍生而来，意为“穿透烟雾”。久而久之，人们也从袅袅不绝的烟雾中分辨出各类会产生香气的植物，香料因而出现，神秘的芳香

大门由此向人类打开。

在埃及国家博物馆，有一个密封的精美瓶皿，容载着三千年前的古老香精，据说轻轻晃动，还能听到液体流转的细微声响。这便是香精的起源。后来，阿拉伯人在长期奔波跋涉中发现，将香精以酒精溶解，便可以慢慢释放其香味，而浓缩的精华也因酒精得到了更好的保存。这种从固态到液态的技术革命，为几个世纪的香水发展打下了坚实基础。其后，随着罗马帝国没落，香水的发展也分成了两个不同的领域。一方面，德国教士发明了蒸馏技术；另一方面，香水王国——法国从东方进口的独特香料里发掘出

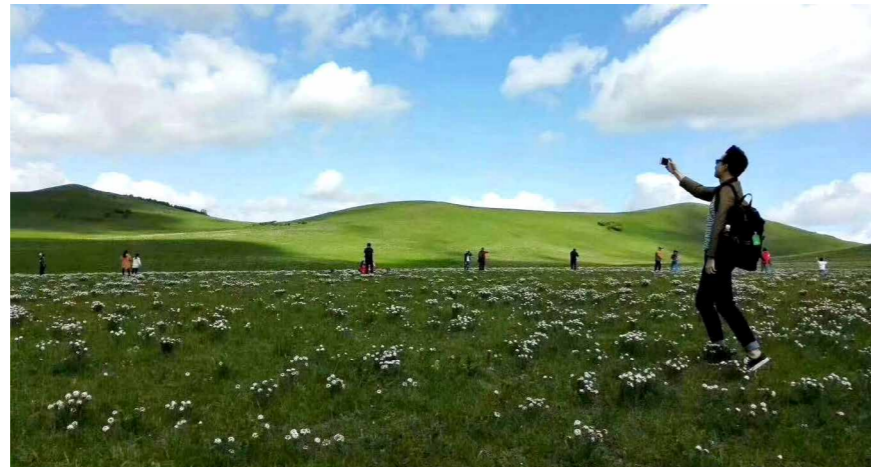
了蕴藏其中的芳香特质。于是，欧洲香水工艺开始进入了繁盛时期。和巧克力一样，香水在欧洲也经历了“由奢入简”的历史轨迹——由最初被认为是众神的发明，承载着众神的祝福与庇佑，到走下神坛，成为宫廷贵族的奢享密物，再到19世纪下半叶，法国出现了人造合成香料技术，使得香水不再局限于单一的天然香型——基于香料与技术的双向发展，现代香水工业由法国正式启航，开始迅速壮大走上量产的道路。至此，香水终于惊醒了全欧洲人的鼻子，使整个欧洲都弥漫着醉人的芳香。

(未完待续)

《中国国内旅游发展年度报告 2018》发布

2018年7月6日，中国旅游研究院组织专家团队编写并发布了《中国国内旅游发展年度报告 2018》（以下简称《报告》），该《报告》清晰直观地展现了2017年国内旅游发展的总体情况、市场特征、产业特征、旅游客流空间特征、节假日市场特征，并就2018年发展趋势提出建议。据预测，2018年国内旅游人数将达到55.01亿人次，同比增长10%；国内旅游收入将达5.07万亿元，同比增长11%。

《报告》显示，2017年国内旅游人数50.01亿人次，比上年同期增长12.8%。国内旅游收入4.57万亿元，上年同期增长15.9%。从2011年以来的发展趋势来看，国内旅游接待规模年均保持在13.5%左右的增长，旅游收入则保持在年均19.3%左右的增长。从区域旅游发展趋势来看，2017年客源地潜在出游力在东中西三大区域之间的比例大约为6.3:2.4:1.3，相比较长期处于“7:2:1”的三级阶梯状分布格局，东中西三大区域之间的差距无论是在累计潜在出游力还是在旅游产业综合发展水平方面均呈现出明显的收敛趋势，区域均衡化格局逐渐显现。其中，2017年中、西部地区旅游收入的增长率分别为25.79%和27.69%，超过东部地区的9.63%；旅游人次的增长率分别为18.62%和22.65%，超过东部地区的3.55%，可见我国旅游产业正在成



为区域旅游发展的引擎，尤其是中西部地区，旅游产业发展速度超过了东部地区。

其中，国内旅游市场方面，休闲度假的比重提升是现实的市场主导特征。2010年，我国城镇居民出游以观光游览为目的者占32.9%，以休闲度假为目的者占25.0%。2017年，这两个数据分别为22.1%和30.1%。2010年，我国农村居民出游以观光游览为目的者占12.2%，以休闲度假为目的者占6.0%。2017年，这两个数据分别为21.8%和20.7%。据统计数据表明，我国城镇居民旅游消费约占到全国的80%，其人均旅游花费约1115.2元，主要集中在交通、餐饮、住宿及购物四个方面。某种程度上，城镇居民的出游特征引领了中国居民的整体特征。综合判断，观光游览的比重下降已经成为国民旅游市场的中长期趋势，休闲度假的比重提升则是现实的

市场主导特征。

《报告》指出，在全域旅游、供给侧改革、居民消费升级因素驱动下，居民出游意愿持续高涨，国内旅游市场持续高速增长，休闲市场大幅增长。根据文化和旅游部数据中心的监测数据，三季度城乡居民整体出游意愿同环比持续上升，达到86.39%，连续十个季度我国城乡居民出游意愿增长率都保持在80%以上水平，为2013年第四季度以来的最高值，旅游消费需求旺盛。市场规模有望保持10%以上的增长。据预测2018年国内旅游人数将达到55.01亿人次，同比增长10%；国内旅游收入将达5.07万亿元，同比增长11%。国民旅游诉求正在从美丽风景转向美好生活，旅游目的地建设已经跨越了追求美丽风景，进而走向美好生活的发展阶段。

源自中国网 2018-07-10
李莎莎摘编

圆通集团斥资 122 亿 打造全球航空物流枢纽

7月30日上午，圆通速递母公司——上海圆通蛟龙投资发展(集团)有限公司董事长喻渭蛟与嘉兴市副市长张仁贵签署战略投资协议。圆通集团将投资122亿元，在嘉兴机场建设全球航空物流枢纽，并依托该枢纽打造立足长三角、联通全国、辐射全世界的超级共享联运中心和商贸集散中心。

业内人士认为，这一项目对助推“一带一路”建设、中国物流业尤其是航空物流业的发展、长三角一体化发展及浙江省大湾区建设等具有重要意义和深远影响。

根据协议，圆通在嘉兴机场建设的全球航空物流枢纽项目首期用地面积1454亩，总建筑面积60万平方米，总投资73亿元，主要建设航空货运枢纽区、机务维修区、速递全球营运中心、智慧物流园区以及配套办公区等。项目计划在2018年内动工，2021年投入使用，届时将成为圆通速递及圆通航空的全球运营基地、创新研发中心和结算中心。在此基础上，圆通将依托嘉兴空、铁、公、水等发展多式联运的独特优势，推进多式联运平台建设，打造超级共享联运中心和长三角商贸集散中心，总投资额将达到122亿元。

根据项目规划和运量测算，到2030年，圆通在嘉兴全球航空物流枢纽运营的自有全货机将达到50

架，每年航空货邮量达110万吨；到2050年，每年航空货邮量将达240万吨。

据悉，圆通在国内市场已经规划布局了“一主八从”九大基地，“一主”就是嘉兴全球航空物流枢纽，“八从”是国内八大区域的核心城市。早在2015年，圆通就开展航空枢纽选址研究，并与嘉兴市政府就嘉兴机场进行军民合用改造进行商讨，初步形成战略合作意向。2016年，圆通委托咨询单位开展“关于大型航空快递公司为主导建设国际航空货运枢纽”“圆通嘉兴全球航空物流枢纽建设”等可行性研究。2017年4月，圆通与嘉兴市政府签订了战略合作协议。

圆通全球航空物流枢纽缘何选址嘉兴？圆通集团副董事长、圆通货航董事长苏秀锋介绍，从中国快递业务量看，目前超过四成的国内、国际快递量集中在长三角区域。从覆盖范围看，嘉兴机场三小时飞行圈能够全面覆盖长三角、珠三角、京津冀及成渝经济带等国内核心城市群，三小时公路运输能够覆盖1.4亿中国最有消费能力的人口，市场条件首屈一指。从区位格局看，杭州湾大湾区起着中国对外连接全球网络、对内辐射区域腹地的“两个扇面”作用，处于大湾区中心位置的嘉兴机场区位优势独一无二。

此外，嘉兴还具备了发展多式联运的核心要素和支撑航空物流发展

的产业基础。嘉兴机场除了拥有承接上海和杭州机场业务外溢的独特优势外，水路有嘉兴港、洋山港、宁波港以及便捷的内河航道；铁路有货运专线、沪乍杭铁路；公路有G60大通道、乍嘉苏高速和沪昆高速等，可说是全国空、铁、公、水运输设施覆盖密度最高、最便捷的地区。而从区域产业优势看，长三角地区具备全国最好的产业基础及服务业和消费人口的综合优势，可为物流枢纽机场提供巨量、可持续的业务需求。

根据波音公司预测，未来20年中国将成为全球首个万亿美元级航空市场。截至目前，圆通航空投入使用的自有全货机数量已达10架，圆通速递使用腹舱航线总数已超千条，航空服务网覆盖国内城市120多个，并积极拓展国际业务。圆通经过18年发展，已成为以速递物流为核心，包含新零售、新科技、新金融、新健康等多个产业板块的大型企业集团。在全球化布局方面，圆通目前以香港上市公司——圆通速递(国际)控股有限公司为平台，以“一带一路”沿线国家为重点加快构建服务网络，已在全球17个国家和地区拥有公司实体，拥有自建站点52个，业务范围覆盖超过150个国家和地区。

源自中国民航网 2018-07-30
张一凡摘编

上海机场与亚特兰大机场 共建洲际航空门户

7月23日，上海机场（集团）有限公司与美国亚特兰大哈茨菲尔德—杰克逊国际机场签署姐妹机场友好协议，将深入开展合作。此前，亚特兰大—上海浦东航线于7月21日开航，构建起了连通两地的空中桥梁。

根据协议，上海机场和亚特兰大机场将共同构建有助于互利多赢的发展格局。双方将进一步加大市场合作开拓力度，力争把上海机场和亚特兰大机场建成旅客进出亚洲和北美地区的首选航空门户；同时，双方还将在枢纽运行、航班准点、高科技应用等方面加强合作交流，联手推动机场运

行管理水平提升，共同塑造卓越运营的机场品牌形象。

上海航空枢纽是上海国际航运中心建设的重要组成部分，是上海城市发展的重要基础和支撑。经过多年努力，拥有浦东、虹桥两大机场的上海，已经建成了我国首个亿级航空枢纽，也是连续10年的全球第三大航空货运枢纽。目前，上海通航158个境内航点和139个境外航点。未来，上海机场将以打造品质领先的世界级航空枢纽为目标，进一步提升规模、功能和品质。

亚特兰大机场是全球首个客流量过亿的机场，已连续20年蝉联全球

机场客运量第一，也是全世界旅客中转量最大的机场。亚特兰大机场通航150个美国国内航点和75个国际航点，日均航班起降达2700架次，空地保障能力强、运行效率高，是全球机场枢纽运营的典范。

值得一提的是，中国东方航空和美国达美航空是上海和亚特兰大两地的核心基地航空公司，这两家航空公司也有着紧密合作，且均为天合联盟成员。航空公司之间与机场之间的合作关系互相促进，使两地航线网络的协同与融合不断得到加强。

源自《中国民航报》2018-07-27
刘肖摘编

东北首家短途运输通用机场开航

7月27日8时，一架中国飞龙通用航空公司的运-12E飞机载着9位旅客从嫩江墨尔根通用机场起飞，嫩江—哈尔滨短途运输航线正式开通，标志着东北首家短途运输通用机场正式通航。

嫩江墨尔根通用机场项目于2015年4月启动，占地面积70公顷，现有机场主跑道长1200米、副跑道长600米，机场为A1类通用机场，飞行区等级为2B，新建候机厅762平方米、机坪2个，新建无方向信标台等通信导航设施设备，满足运-12及以

下机型的运行要求。

嫩江墨尔根通用机场目前已经确定了嫩江至哈尔滨、大庆、漠河、黑河、海拉尔5条航线。嫩江至哈尔滨每周一、周三、周五执飞，嫩江至黑河每周二、周四、周六执飞。通航初期，嫩江至哈尔滨票价为100元，嫩江至黑河票价为60元。其余3条航线将陆续开通。

民航东北地区管理局副局长孔繁伟介绍，嫩江墨尔根通用机场开展短途运输，是地方政府升级改造传统航空护林机场、完善城市综合交通体系

的一次探索，是东北地区通用航空改革发展的重要成果，也是国家发改委重点发展嫩江流域航空运输的重点项目。该机场是东北地区第一个同时开辟与枢纽机场、支线机场之间多条航线的通用机场。2016年，墨尔根通用机场开展短途运输被纳入国家通用航空第一批示范工程。该机场将充分发挥通用航空“小机型、小航线、小航程”的优势，为黑龙江乃至东北地区通用机场建设和发展起到示范和推动作用。

源自《中国民航报》2018-07-30
文醒摘编

东航跨越联盟框架 引进两个战略投资者

7月10日，中国东方航空股份有限公司宣布重大资本项目，将向均瑶集团及吉祥航空合计发行不超过13.4亿股A股、向吉祥航空或其指定的控股子公司发行不超过5.17亿股H股；同时东航将向中国国有企业结构调整基金发行不超过2.73亿股A股。这是东航深化国有企业改革、发展混合所有制经济的重要举措。作为天合联盟成员的东航，引入星空联盟全球首个“优连伙伴”吉祥航空作为战略投资者，表明民航业的发展、竞争与合作正在跨越三大航空联盟的框架，拓展了深度与广度。

推动国有资本做强做优做大，加快培育具有全球竞争力的世界一流企业，是近年来东航孜孜以求的目标。此次引进的两家战略投资者，一家来自民营资本，一家来自国有资本。这种国有资本与非公有资本的融合，不仅完善了国有资本功能，提高了国有资本配置效率，也为推动各种所有制资本取长补短、相互促进、共同发展奠定了良好基础。东航同时还透露，本次资本项目的募集资金将主要用于引进新一代宽体客机波音787和空客A350，以扩大东航机队规模、优化机队结构，增强主营业务的核心竞争力。

除了资金募集之外，东航在战略投资者的引入上，显然还有着更长远、内容更丰富的期许。此次合作，已不是东航股份在央企混改领域的首

个大动作。2015年，达美航空入股东航，开我国民航央企引入外航跨国公司战略投资的先河；2016年，东航又引入我国最大的民营旅游电商携程旅行网进行战略投资，再开行业之先。这两次合作中，“东美恋”使东航深入对标达美在市场拓展、企业管理上的先进经验，并联手深耕中美航线市场；“东程恋”则让东航“互联网公司最高形态”的信息化发展理念赢得来自航旅产业链更多环节的助力。

此次合作也是如此。其中一家战略投资者中国国有企业结构调整基金是受国务院国资委委托，由中国诚通集团牵头发起成立、多家央企参与设立的基金公司，立足和服务于央企改革，支持国有骨干企业优化产业布局、加快转型升级、提升国际化经营能力。这样的定位，同东航的发展目标充分契合。

与东航一样，民企均瑶集团及其拥有的航空企业吉祥航空总部也位于上海，也以航空运输服务为主业。双方以资本为纽带，结成战略合作关系，将推动两家企业在各业务领域的

合作，从而联手提升运营效率，完善航线网络，更好地服务旅客、满足社会公众的出行需求，共同参与上海国际航运中心和国际航空枢纽的建设。

就在今年6月底，吉祥航空刚刚举办了“引入首架宽体机波音787的倒计时百日”活动。有行业分析者据此预计，吉祥航空成为星空联盟优连伙伴，再加上引入可以执飞国际远程航线的宽体客机，意味着今后吉祥航空与东航这两家上海的主基地航空公司，以及背后的两大联盟，将会呈现出更猛烈的竞争态势。而此次“东吉恋”则给出了不同的答案：在蓬勃发展、不断创新的中国航空市场上，航企同业间的关系，正在超越不同联盟、不同企业楚河汉界式对峙的简单逻辑；既不乏竞争活力，又有着合作共赢机遇的行业新趋势并不遥远。

据悉，本次资本项目还需履行股东大会审议程序，获得国资委、民航局、证监会核准，并满足一定的市场条件，然后将能最终实施。

源自《中国民航报》2018-07-13
任金璐摘编



中国南航与英航进行联营谈判

据彭博社报道，中国国有三大航空公司之一的南航正探索与英国航空在中英之间航班上进行联营的可能性，这是南航高级副总裁 Luo Laijin 于 7 月 13 日在伦敦希思罗机场接受采访时透露的消息。

Luo 说，南航正在与 IAG 旗下的英航进行谈判，商讨如何在现有的、双方于去年 12 月宣布的代码共享协议之外扩大合作。以机队规模看，南航是亚洲最大的航空公司。

南航与英航谈判的内容包括：特别买断协议（SPA），从伦敦到曼彻斯特、爱丁堡、格拉斯哥等城市，还有到部分非洲城市的衔接航班。

Luo 表示：“我们正与英航建立各种不同的商业合作，我们将拓展，甚至是深化双方的合作关系。”他是在参加庆祝南航开通三亚—伦敦新航线的活动中作上述表示的。

为了满足中国航空市场的需求，中国航企正在通过与外国航企建立合作关系并进行投资来扩大它们的全球网络。IATA 预测，最早到 2022 年，中国航空市场将超越美国成为全球最大市场。随着坐飞机的中国内地旅客日益增多，南航准备到 2020 年将其机队规模从目前运营的 750 架客机与货机扩大到 1000 架左右。

南航称它一直在加强枢纽建设并

将为欧洲旅客提供票价补贴作为优先事项。Luo 表示，南航正在考虑与全球三大航空联盟之外的航空公司扩大合作关系，包括它与法荷航的合作关系。

他还指出，除了美国航空集团去年收购南航 2 亿美元股份之外，南航也在“考虑其它与美国和欧洲航空公司进行股权合作的机会。”

去年，受益于人民币升值，南航净利润跃升至创记录的 59.6 亿元人民币（8.9 亿美元）。

源自民航资源网 2018-07-14
文醒摘编



中共中央、国务院关于完善国有金融资本管理的指导意见（上）

国有金融资本是推进国家现代化、维护国家金融安全的重要保障，是我们党和国家事业发展的重要物质基础和政治基础。国有金融机构是服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革的重要支柱，是促进经济和金融良性循环健康发展的重要力量。近年来，我国国有金融资本规模稳步增长，实力日益壮大，管理体制机制不断健全，

国有金融机构改革持续推进，运营效益明显提升，为促进社会主义市场经济平稳健康发展作出了重要贡献。但也要看到，当前国有金融资本管理还存在职责分散、权责不明、授权不清、布局不优，以及配置效率有待提高、法治建设不到位等矛盾和问题，需要进一步完善国有金融资本体制机制，优化管理制度。面向未来，在决胜全面建成小康社会、实

现社会主义现代化和中华民族伟大复兴的进程中，要认真贯彻落实党中央、国务院决策部署，按照全国金融工作会议要求，继续发挥国有金融资本的重要作用，依法依规管住管好、坚定不移做强做优做大国有金融资本，不断增强国有经济的活力、控制力、影响力和抗风险能力。现就完善国有金融资本管理提出如下意见。

一、总体要求

（一）指导思想

高举中国特色社会主义伟大旗帜，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻党的十九大和全国金融工作会议精神，坚持和完善社会主义基本经济制度，以依法保护各类产权为前提，以提高国有金融资本效益和国有金融机

构活力、竞争力和可持续发展能力为中心，以尊重市场经济规律和企业发展规律为原则，以服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革为导向，统筹国有金融资本战略布局，完善国有金融资本管理体制，优化国有金融资本管理制度，促进国有金融机构持续健康经营，为推动金融治理体系

和治理能力现代化，保障国家金融安全，促进经济社会持续健康发展提供强大支撑。

（二）基本原则

——坚持服务大局。毫不动摇地巩固和发展公有制经济，保持国有金融资本在金融领域的主导地位，保

链接

英国航空公司（British Airways），简称英航，成立于 1924 年 3 月 31 日，总部设在英国伦敦希思罗机场，以希思罗机场作为枢纽基地。英国航空公司的历史追溯到 1924 年成立的帝国航空。是英国历史最悠久的航空公司。英国航空公司是全球最大的国际航空客运航空公司之一，全球七大货运航空公司之一。英航是“寰宇一家”

航空联盟的创始成员之一。全球航班网络覆盖 75 个国家的 150 多个目的地。

英航是全球最大的国际航空公司之一，每年承载约 3600 万名乘客。英国航空公司自 1980 年起为中国提供服务。英国航空公司专属的伦敦希思罗机场第五航站楼于 2008 年 3 月 27 日投入服务。航站楼每年可以吞吐 3000 万名旅客。所有航班于 2008 年 10 月完

成入驻此航站楼。

英国航空机尾标志涂装是由英国国旗部分构成，英国人以此为自豪，但是于 1997 年年底，英国航空陆续更换部分机身标志，机尾的标志从英国米字旗改成了世界各国的民族图案，每架班机的机尾图案都不相同（看航线目的地而定），但其又于 2001 年开始统一使用英国国旗的艺术变体。

持国家对重点金融机构的控制力，更好服务于我国社会主义市场经济的发展。

——坚持统一管理。通过法治思维和法治方式推动国有金融资本管理制度创新。加强国有金融资本的统一管理、穿透管理和统计监测，强化国有产权的全流程监管，落实全口径报告制度。

——坚持权责明晰。厘清金融监管部门、履行国有金融资本出资人职责的机构和国有金融机构的权责，完善授权经营体系，清晰委托代理关系。放管结合，健全激励约束机制，严防国有金融资本流失。

——坚持问题导向。聚焦制约国有金融资本管理的问题和障碍，加强协调，统筹施策，理顺管理体制机制，完善基本管理制度，促进国有金融资本布局优化、运作规范和保值增值，切实维护资本安全。

——坚持党的领导。落实全面从严治党要求，加强国有金融机构党的领导和党的建设，推动管资本与管党建相结合，保证党的路线方针政策和重大决策部署不折不扣贯彻落实。

（三）主要目标

建立健全国有金融资本管理的“四梁八柱”，优化国有金融资本战略布局，理顺国有金融资本管理体制，增强国有金融机构活力与控制力，促进国有金融资本保值增值，更好地实现服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革三大基本任务。

——法律法规更加健全。制定出台国有金融资本管理法律法规，明晰出资人的法律地位，实现权由法授、权责法定。履行国有金融资本出资人职责的机构依法行使相关权利，按照权责匹配、权责对等原则，承担管理

责任。

——资本布局更加合理。有进有退、突出重点，进一步提高国有金融资本配置效率，有效发挥国有金融资本在金融领域的主导作用，继续保持国家对重点国有金融机构的控制力，显著增强金融服务实体经济的能力。

——资本管理更加完善。以资本为纽带，以产权为基础，规范委托代理关系，完善国有金融资本管理方式，创新资本管理机制，强化资本管理手段，发挥激励约束作用，加强基础设施建设，进一步提高管理的科学性、有效性。

——党的建设更加强化。加强党对国有金融机构的领导，强化国有金融机构党的建设，巩固党委（党组）在公司治理中的法定地位，发挥党委（党组）的领导作用，为国有金融资本管理提供坚强有力的政治保证、组织保证和人才支撑。

等、权责统一的原则，各级财政部门根据本级政府授权，集中统一履行国有金融资本出资人职责。国务院授权财政部履行国有金融资本出资人职责。地方政府授权地方财政部门履行地方国有金融资本出资人职责。履行出资人职责的各级财政部门对相关金融机构，依法依规享有参与重大决策、选择管理者、享有收益等出资人权利，并应当依照法律法规和企业章程等规定，履职尽责，保障出资人权益。

（六）加强国有金融资本统一管理。完善国有金融资本管理体制，根据统一规制、分级管理的原则，财政部负责制定全国统一的国有金融资本管理规章制度。各级财政部门依法依规履行国有金融资本管理职责，负责组织实施基础管理、经营预算、绩效考核、负责人薪酬管理等工作。严格规范金融综合经营和产融结合，国有金融资本管理应当与实业资本管理相隔离，建立风险防火墙，避免风险相互传递。各级财政部门根据需要，可

以分级分类委托其他部门、机构管理国有金融资本。

（七）明晰国有金融机构的权利与责任。充分尊重企业法人财产权利，赋予国有金融机构更大经营自主权和风险责任。国有金融机构应当严格遵守有关法律法规，加强经营管理，提高经济效益，接受政府及其有关部门、机构依法实施的管理和监督。国有金融机构应当依照法律法规以及企业章程等规定，积极支持国家重大战略实施，建立和完善法人治理结构，健全绩效考核、激励约束、风险控制、利润分配和内部监督管理制度，完善重大决策、重要人事任免、重大项目安排和大额度资金运作决策制度。

（八）以管资本为主加强资产管理。履行国有金融资本出资人职责的机构应当准确把握自身职责定位，科学界定出资人管理边界，按照相关法律法规，逐步建立管理权力和责任清单，更好地实现以管资本为主加强国有资产管理的目标。遵循实质重于形

式的原则，以公司治理为基础，以产权监管为手段，对国有金融机构股权投资实施资本穿透管理，防止出现内部人控制。按照市场经济理念，积极发挥国有金融资本投资、运营公司作用，着力创新管理方式和手段，不断完善激励约束机制，提高国有金融资本管理的科学性、有效性。

（九）防范国有金融资本流失。强化国有金融资本内外部监督，严格股东资质和资金来源审查，加快形成全面覆盖、制约有力的监督体系。坚持出资人管理和监督的有机统一，强化出资人监督，动态监测国有金融资本运营。加强对国有金融资本重大布局调整、产权流转和境外投资的监督。完善国有金融机构内部监督体系，明确相关部门监督职责，完善监事会监督制度，强化内部流程控制。加强审计、评估等外部监督和社会公众监督，依法依规、及时准确披露国有金融机构经营状况，提升国有金融资本运营透明度。**（未完待续）**

二、完善国有金融资本管理体制

国有金融资本是指国家及其授权投资主体直接或间接对金融机构出资所形成的资本和应享有的权益。凭借国家权力和信用支持的金融机构所形成的资本和应享有的权益，纳入国有金融资本管理，法律另有规定的除外。

（四）优化国有金融资本配置格局。统筹规划国有金融资本战略布局，适应经济发展需要，有进有退、有所为有所不为，合理调整国有金融资本在银行、保险、证券等行业的比重，

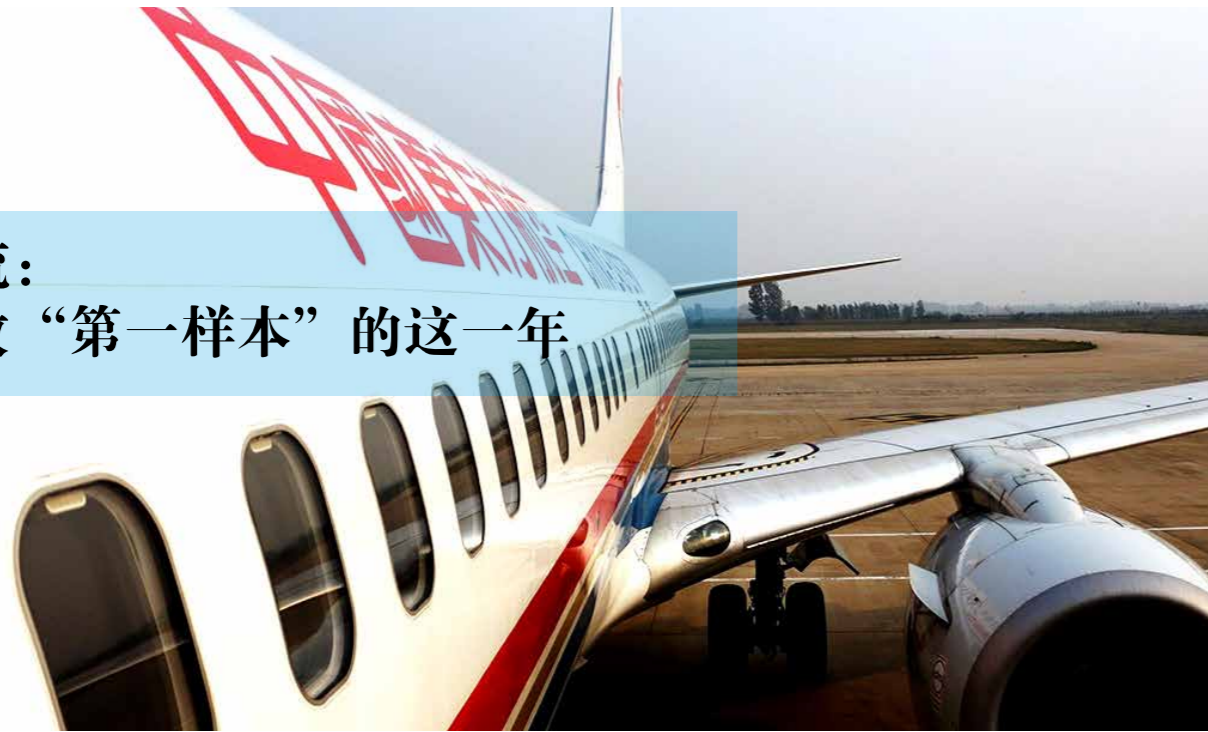
提高资本配置效率，实现战略性、安全性、效益性目标的统一。既要减少对国有金融资本的过度占用，又要确保国有金融资本在金融领域保持必要的控制力。对于开发性和政策性金融机构，保持国有独资或全资的性质。

对于涉及国家金融安全、外溢性强的金融基础设施类机构，保持国家绝对控制力。对于在行业中具有重要影响的国有金融机构，保持国有金融资本控制力和主导作用。对于处于竞争领

域的其他国有金融机构，积极引入各类资本，国有金融资本可以绝对控股、相对控股，也可以参股。继续按照市场化原则，稳妥推进国有金融机构混合所有制改革。

（五）明确国有金融资本出资人职责。国有金融资本属于国家所有即全民所有。国务院代表国家行使国有金融资本所有权。国务院和地方政府依照法律法规，分别代表国家履行出资人职责。按照权责匹配、权责对





东航物流： 民航混改“第一样本”的这一年

在上海虹桥机场工作区一条不起眼的马路边，空港六路199号——中货航大楼——一如当年巍巍矗立，这里就是东方航空物流有限公司的所在地。路人经过，肯定无法想象在平静的外表之下，这幢楼内在过去的几年内究竟发生了多少波澜起伏的变革，尤其是自去年夏天以来。

2017年6月19日，东航集团与联想控股、普洛斯投资、德邦物流、绿地集团4家投资者以及东航物流核心员工持股层代表签署增资协议、股东协议和公司章程。预示着国家首批推进的“七大领域”混合所有制改革试点在民航“落地”。

经过一年时间的持续推进，东航物流作为我国首批国企混合所有制改革试点之一、民航混改“第一样本”，究竟取得了怎样的成绩，又遇到了哪

些难题？

混改成效初显露

在去年11月15日的国家发改委新闻发布会上，新闻发言人孟玮重点提到了两家企业的名字——中国联通和东航物流，他认为，这两家企业的混改试点方案“改革力度大，市场反应积极，营造了良好的社会氛围”。

同时，统计数据也很亮眼。2017年，东航物流总营收及利润分别为77.51亿元和9.23亿元，分别增长31.7%和72.8%。东方航空物流有限公司总经理李九鹏对媒体记者表示，东航物流迈上混改征程这一年，成效初显。

有关记者了解到，李九鹏所说的“混改成效初显”主要体现在5个方面：一是放大国有资本功能。通过本

次混改，有效带动了非国有资本投入，切实增强了国有资本的带动力和影响力，推动了国有航空物流龙头企业的良性发展。同时，促进了非国有资本与国有资本的优势互补，使得各种经济主体共享改革红利。

二是降低财务杠杆。2016年，东航物流资产负债率为87.86%；混改后，截至2017年12月底，东航物流资产负债率为63%，已低于世界一流航空物流企业资产负债率75%的平均水平（FedEx为70.07%，UPS为98.93%，DHL为70.17%），企业财务杠杆有效降低，有利于东航物流轻装上阵。

三是协同战略资源。东航物流启动混改之初，引起市场极大关注。东航接触过100多家企业，最终选定的战略合作伙伴均是在各自的行业中处

于领先地位的，能够与东航形成资源互补，产生协同效应。混改后，东航物流就与联想、普洛斯与德邦实现了战略资源的有效连接。例如，与联想投资的跨境物流、生鲜冷链、物流金融等企业实现全方位对接，通过“资本+业务”的双重纽带，实现双方的合作共赢；与各方股东联合，挖掘各类与航空物流相关的投资潜力，并在跨境电商物流、生鲜冷链物流等方面进行合作，提前布局企业未来发展的生态圈。

四是探索改革路径。东航物流混改是国家混改项目，也是东航集团近年来推动国有企业改革的重点项目。借国家混改试点的“东风”，本着“先行先试”原则，探索改革难题的解决路径，既可以为东航集团进一步深化国企改革奠定基础，也可以为其他中央企业开展混改工作积累改革经验。

五是促进产业发展。东航物流通过混改，有效提高了自身产业整合能力、经营能力和可持续发展能力。未来，将逐步完善和构建领先的航空物流产业生态圈。同时，物流混改有利于在东航集团层面形成航空客运与航空物流“双轮”驱动的产业模式，通过适当的产业对冲，平抑单一产业的周期性波动，使得集团产业收益整体平稳有序。

混改进程“三步走”

在经历了多年发展困局之后，东航2012年成立了东方航空物流有限公司，这是一家迄今为止独一无二的航空公司下辖，又下辖航空公司（中货航）的物流企业。2014年，东航物流首次盈利；2015年，其营业利润达

3.59亿元；2016年，东航物流已成为国内三大航货运业务率先扭亏为盈及发展后劲儿最强的货运公司。2016年11月29日，东航股份将其所持有的东航物流100%股权，以24.3亿元的价格转让给控股股东东航集团下属全资子公司东方航空产业投资有限公司，将物流从东航股份剥离。2017年，东航物流成为首家进行混改的国有航空运输企业。

按照国家“完善治理、强化激励、突出主业、提高效率”的混改总方针，东航物流混改确定了“三步走”的总体方案：第一步股权转让，将物流公司从上市公司主体剥离，为混合所有制改革作铺垫；第二步增资扩股，放弃东航集团绝对控股地位，通过引入45%非国有资本和10%核心员工持股完成股权多元化改革；第三步改制上市，远期登陆资本市场，进一步推进公司股权多元化、混合化。目前，东航物流已走完前两步，进入改制上市的准备阶段。

李九鹏告诉媒体记者，在混改过程中，东航物流积累了一些效果还不错的经验，比如党建工作。东方物流在混改中始终坚持党的领导不动摇，全面加强党的建设。在混改进程中，东航物流首先明确公司党委“把方向、管大局、保落实”的作用，将党建工作总体要求纳入公司章程，明确和落实党组织在公司法人治理结构中的法定地位，把党委的决策作为企业重要决策，以确保党的领导、党的建设在改革过程中得到体现和加强。

互相制衡的股权结构也是东航物流在混改过程中制度改革较为成功的一个做法。按照现代企业制度，东

航物流成立了股东会、董事会，以及制定了监事会议事规则和总经理工作制度，对各层级的权力边界与议事方式进行明确界定。股东会层面东航集团作为第一大股东对于企业重大事项决策拥有一票否决权，股权比例合计1/3以上非国有股东也有否决权，从而实现有效制衡；在董事会9人中，东航占5席，联想控股占2席，普洛斯占1席，核心员工持股平台占1席，既保留了东航集团的主要建议权，也保留了董事比例合计1/3非国有股东的否决权。

而通过核心员工持股，东航物流有效建立了中长期员工激励与风险绑定制度，将员工的自身利益与企业的长远发展有机结合起来。根据国资委印发的《关于国有控股混合所有制企业开展员工持股试点的意见》，东航物流按同股同价的方式，以公司本次增资进场挂牌交易最终价格确定，核心员工持股平台合计持有公司10%股权，目前已完成第一批、第二批共计157名员工持股工作，并预留部分股权作为公司未来引进及晋升人才之用。据了解，这些持股员工也将自身与企业“绑”在了一起，共拿出“真金白银”约4亿元。

央企干部“脱马甲”，转变国企人员身份，重新以市场竞争人员身份入场，重新签订完全市场化劳动合同，这种体制、机制的“双突破”是本次东航物流混改的最大亮点。东航物流还在中高层管理人员中推行职业经理人制度，按照“一岗一薪、易岗易薪”的目标，对选聘的职业经理人和全体员工实行完全市场化薪酬分配与考核机制，真正打破“大锅饭”，实现“能

者上、平者让、庸者下”，以价值创造为纲，为能力付薪，为业绩付薪，并在薪酬幅宽、薪酬结构、绩效考核、福利政策等方面作了相应的配套改革。对此，李九鹏用了“完全市场化”五个字来形容。

业务创新促转型

在发展过程中，东航物流从未停止“创新”的脚步。2013年，东航物流第一次将南美车厘子空运到中国。如今，在中国高端水果市场上，通过东航物流产地直达进口的车厘子占80%的空运市场份额；在2017年，仅北美洲的车厘子，东航物流就运了整整101架次，而每一架货机的运输量是100吨。业务创新让东航物流逐渐完成转型。

这一年来，通过混改，东航物流依靠自身的航空货运网络和地面航空货站优势，融合非国有战略投资者的大数据应用、第三方物流、物流仓储和落地配送网络等多个航空物流产业

链的上下游资源，根据市场需求侧要求，快速推进供给侧结构性改革，转型发展成为具有物流产业生态圈竞争力、创新商业模式、布局全国、着眼全球的现代航空物流服务集成商。

东航物流已经初步形成“全货机经营、客机腹舱经营和货站体系经营”三位一体的格局，市场竞争力发生了质的飞跃。目前，东航物流有9架货机，开通了10个国家的19个航点。李九鹏说：“看上去，东航物流全货机的数量是有所减少的。但东航客机增速很快，一架波音777的腹舱就能装一架波音757全货机的运输量。”为此，东航物流成立了客机腹舱承包经营及人员转划工作小组，并已制订了客机腹舱承包经营方案，部分外站站点已完成挂牌工作。下一步，其将挖掘客机腹舱“洼地航班”的潜力，以科学、公允的估值买断东航股份客机腹舱资源。这既可实现东航股份和东航物流的双赢，又能为完成物流混改上市的第三阶段任务奠定基础。

如今，世界三大快时尚品牌ZARA、GAP、优衣库，航材、精密仪器、医药、小动物、进口鲜奶……这些高附加值的货品正在成为东航物流的主要承运货物。李九鹏说：“我们的思路很直接，什么赚钱就运什么。”而与同行的长期合作也让东航物流尝到了甜头，在与顺丰、跨越、德邦等客户的长期合作中，开展与同行代理间的包板、包量合作业务。东航物流正在成长为高端物流解决方案服务提供商。

作为民航业内混改的第一个试点，难免会面临一些难题与困惑。李九鹏坦诚，改革试点就意味着要打破一些原有的发展瓶颈，比如以市场化的方式选人用人，建立探索创新的容错机制等。结果尚未可知，但有些做法要先试行起来。只有在摸索中前行，才有可能找到一条可复制、可推广的发展之路。

源自《中国民航报》2018-07-18
戚佳锐稿编



四家变两家 竞争更激烈 ——100~150 座级客机市场变化与分析

多年来，庞巴迪公司一直都坚信未来数十年里全球市场对窄体客机的巨大需求，将使它们能够卖出数千架100~150座级C系列客机。在这一点上，巴航工业与庞巴迪的观点高度一致，他们研制的全新的E-JetE2系列未来将拥有巨大的市场需求量，该系列中体型最大的E195-E2最大载客量已经达到146人。

预测：100~150座级是个大市场

在今年范堡罗航展开幕前，庞巴迪的C系列和巴航工业的E-JetE2系列的订单情况仍不理想，并且都在很长的时间内没有获得新的订单。事实证明，尽管两家公司多年来一直在支线喷气客机和波音737/空客A320中间这个细分市场努力拼搏，但是结果并不理想。

在这种局势下，空客和波音的介入也使这个细分市场面临更多的变量。截至目前，空客已经取得了庞巴迪C系列项目的控股权，而波音和巴航工业的合作也在紧张地谈判中，因此有分析认为依靠空客和波音庞大而完善的全球销售网络以及和全球客户的良好关系，C系列和E-JetE2系列将会迎来订单的快速增长期。

然而，在空客、波音分别与庞巴迪和巴航工业达成合作之后，是否会将商业重心放C系列和E-JetE2的市场销售上？即使他们把商业重心放在了C系列和E-JetE2上，100~150

座级飞机的销量是否会明显增长？这些都有待于时间的检验。

航空制造业内的分析家认为，空客在获得了C系列的控股权之后，毫无疑问会对后者提供大力支持，尤其重要的是空客将帮助后者提升生产速度并降低制造成本，这是庞巴迪公司多年来一直无法实现的。在波音与巴航工业达成合作协议后，波音为后者提供的最大帮助同样也是在生产方面。波音将借助于其庞大的全球供应商网络，帮助巴航工业降低成本并提升年产量。

美国高飞咨询公司(Flight Ascend Consultancy)市场分析专家认为，空客的加入会让C系列的订单数量有明显增加，但是不会出现“爆发”式的增长。之所以如此判断，是因为C系列从启动之初就是庞巴迪公司一个相对较小的项目，庞巴迪的计划是到2020年实现年产量10架。此外，基于对全球市场的预测，他认为到2037年，C系列飞机总的交付量不会超过1350架。

现实：市场反应并不积极

在过去的几十年里，虽然制造商在100~150座机市场上取得了不小的成功，但是总的来看这个细分市场的增速远远没有达到制造商的预期，增速也在放缓。据统计，1988年到1996年间，福克公司共交付了280架100座级的F100客机，但是在1998

年到2003年间，BAE公司作为后来者总计交付了141架100座级的客机（包括BAE146-300和阿芙罗RJ100客机）。

即使是像波音公司这样巨头，在这个细分市场的表现也并不理想。1998年到2006年间，波音共交付了155架110座级的波音717-200客机（即MD-95）。而作为波音公司最为成功的机型之一，波音737系列中的小型机总的交付数量也不多，截至目前，波音总计向航空公司交付了69架110座级的波音737-600，此外还有1140架126座级的波音737-700，138座的波音737Max7的订单总量也只有65架。

空客公司的情况同样如此，截至目前空客总计只向航空公司交付了1400多架80~110座级的A318和120座级的A319，而改进型A319neo的订单总计只有56架。正是看到了市场对于更大的飞机的青睐，尽管空客和波音在100~150座级客机上居于统治地位，但是依然无法阻挡后来者向这个细分市场进军。所以，庞巴迪研制了采用PW1500G发动机的C系列客机，巴航工业研制了采用PW1700G/1900G发动机的E-JetE2系列。

庞巴迪公司最新的预测显示，到2036年全球市场对于100~150座级的客机总需求量将达到6800架，届时全球范围内该级别客机的服役数量

将达到 7300 架（目前为 3600 架）。巴航工业关于未来全球客机市场的预测显示，未来 20 年全球对 90 ~ 130 座级的客机需求量将达到 4200 架。

最近几年，航空公司用大型客机（主要是单通道干线客机）取代小型支线客机的趋势愈加明显，同时空中出行需求的增加和飞行员的短缺也在加速这一趋势。庞巴迪公司和巴航工业正是看到了对他们有利的这一趋势，才决定启动新的项目，研制载客量更多的客机。

据统计，全球航空公司目前总计运营大约 15000 架波音 737/空客 A320 级别的客机，这个数量相当于 10 年前的两倍。这也意味着，从 2007 年到 2017 年，全球航空公司运营总座位数增加了 50%。也正是在这种情况下，随着运力的提升、票价和单座受益率的下降，航空公司最近几年纷纷迫不及待地调高了收入预期。

针对这个问题，庞巴迪和巴航工业为航空公司开出了解决方案——“合理尺寸”，即通过运营更为优化的 100 ~ 150 座级的客机来提高收益率，比如 E190-E2、E195-E2 以及 CS100、CS300 等。

有分析认为，这个“合理尺寸”并非没有道理，航空公司可以使用这类飞机，将业务扩展到低成本、高收益的中型市场，进而取代市场中运营的波音和空客的飞机，这样可以提高自身的营利能力。据飞行国际的分析报告显示，CS 系列飞机在许多航线上的运营效率和收益都比波音 737Max7 飞机要高。特别是在亚太地区的许多航线上，客流量不足以支撑更大的飞机，导致航班的空座率很高。因此，飞行国际最新的预测报告显示，未来

20 年全球市场将需要近 5000 架 C 系列这种级别的飞机，而全球航空公司目前总计运营着约 4000 架 100 ~ 150 座级的各型客机。

未知：四家变两家的挑战

航空公司采购 C 系列和 E2 的热情并没有想象的那样高涨。截至今年 6 月，包括 108 ~ 133 座级的 CS100 和 130 ~ 160 座级的 CS300 在内，庞巴迪公司总计收到了 402 架 C 系列订单，已经交付的订单只有 34 架。

巴航工业在第一代 E-Jet 飞机上取得了巨大成功，总计收到了 603 架 76 座的 E175 订单和 592 架 100 座的 E195 订单。但是被寄予厚望的 E-JetE2 系列，截至目前只收到 74 架 100 座级的 E190-E2 订单，另外还有 106 架 120~146 座级的 E195-E2 订单，载客量最小的 E175-E2 的订单也只有 100 架，远远低于市场预期。

庞巴迪和巴航工业参与大型飞机市场竞争的决定，在市场和制造商领域都引起了剧烈反应。面对两个新的“市场闯入者”，波音和空客都大幅降低了小型单通道窄体客机的市场价格，一方面是希望用价格战来迫使庞巴迪和巴航工业知难而退，一方面也是希望提高客户的粘合力。空客一度将自己的 A319neo 称作“C 系列杀手”，但是该机市场表现平平。

无论是庞巴迪还是巴航工业，在进军更大型单通道窄体客机的道路上都遭遇了各种各样的困难，包括研制拖期、成本增加、生产速度慢等，但是最大的困难主要来自新的竞争对手。

2017 年 4 月，波音公司向美国商务部递交了一份投诉书，称加拿大政

府对庞巴迪公司的大量财政补贴违反了贸易法，庞巴迪销往美国市场的 C 系列客机单价只有 1960 万美元，这种非正当竞争严重损害了波音 737-700 和波音 737Max7 的市场销售。虽然波音公司的投诉最终被判不成立，但是庞巴迪公司在美国市场的销售遭受重创，几乎陷入破产的绝境。在这期间，空客公司开始了与庞巴迪公司的谈判，庞巴迪公司则希望能够不再遭受关税等问题的困扰，双方很快达成协议，空客最终获得了 C 系列的控股权。

空客与庞巴迪的合作，对波音来说是一个巨大的威胁，当然对巴航工业同样如此。而就在空客与庞巴迪达成合作协议后不久，波音公司就对外宣布已经启动了与巴航工业的合作谈判。截至目前，双方的合作已经得到了巴西政府的批准，双方下一步将是成立合资公司。

随着空客与庞巴迪，波音与巴航工业的合作尘埃落定，在 100 ~ 150 座级细分市场本来可以出现的四强竞争局面最终还是变成了双寡头垄断。对于航空公司来说，这也许不是个好消息。但是有分析认为，这种合作对于 C 系列和 E-JetE2 系列的生产与销售是有利的，空客和波音将会利用自己的销售网络、供应商网络以及大飞机生产经验等，保证两个系列的飞机取得市场成功。在今年的范堡罗航展上，C 系列已经更名为空客 A220，这是该机被纳入空客全球销售网络的第一步。而 C 系列的加入，也使空客公司单通道窄体客机对 100 ~ 240 座级实现了全覆盖。

源自《中国航空报》2018-07-24

朱琳旭摘编

阿维亚解决方案集团 “瞄准”中国飞行培训和 MRO 市场



中国民航市场的快速发展吸引了总部位于立陶宛的阿维亚解决方案集团的目光。作为中欧地区最大的航空服务供应商，阿维亚解决方案集团近日宣布，未来将积极开拓中国市场。

“目前，集团旗下从事飞行培训和 MRO 业务的 3 家子公司正在寻找合作伙伴，希望成立中国合资公司”。阿维亚解决方案集团董事会主席及开发总监 Gediminas Ziemelis 告诉媒体记者，集团在亚洲的越南和印度尼西亚已经开展了这两方面的业务。

据了解，作为目前中欧最大的独立航空人才培训中心，阿维亚解决方案集团旗下 BAA 培训正在中国筹建飞行员培训机构，需要约 6000 万美元的投资。中方合作伙伴的选择及学校的选址工作预计将在 2018 年底前完成。该飞行员培训机构专注于航空公司已有飞行员的日常培训和改装培训，将引进 6 台 ~ 8 台飞行模拟机，主要是空客 A320 和波音 737 机型，到 2022 年之前，其每年可以为 1000 名飞行员提供培训服务。

目前，中国几大航空公司均有自己的飞行培训机构，第三方飞行培训机构的竞争则越来越激烈。Gediminas Ziemelis 表示，新成立的航空公司以及中小航空公司将是他们的主要目标客户。他还透露，随着宽体机需求的不

断增加，培训机构不排除根据订单情况引进宽体机模拟机的可能。

此外，集团旗下提供航空 MRO 服务的 FL Technics，以及为直升机提供维护服务的 Helisota 也在积极寻找合作伙伴，前者预计推出与伙伴联合管理的约 10000 平方米的飞机库，并将聘请 300 名技术人员来负责维修工作。后者则将在中国创建多用途直升机维修中心，培训年轻工程师并聘请经验丰富的专业人。Gediminas Ziemelis 告诉媒体记者，来自欧洲的母公司将为合资机构提供许可证、专业技术和知识，而当地合作伙伴则需要保障相应的基础设施建设。

事实上，2016 年，阿维亚解决方案集团的姊妹公司阿维亚租赁就与河南民航发展投资有限公司共同成立了合资公司——阿维亚融资租赁（中国）有限公司。该合资企业专注于在河南郑州开展飞机租赁业务。据介绍，经过两年时间，其投资已包括全新的空客 A320、空客 A321 和波音 777 共 14 架飞机，价值近 8.35 亿美元。

Gediminas Ziemelis 表示，到 2025 年，阿维亚解决方案集团在中国将增加 5 个服务点。届时，集团业务收入的 20% 将来自东南亚和中国。

源自《中国民航报》2018-07-18 张楠华摘编

2018~2037 年全球客机市场预测

2018 年范堡罗航展前夕，英国飞行国际网站发布了最新的未来 20 年全球商用市场预测报告。早在去年底，国际航协（IATA）发布的一份预测报告显示，得益于空中出行需求的快速增加，以及全球经济近年来持续回暖，即使剔除油价上升和一些政治因素，全球航空公司 2018 年度利润将创新高。IATA 的这个预测，为飞行国际预测全球客机市场提供了参考和信心，因为空中出行需求的增加可以直接刺激航空公司增加运力，进而购买更多的客机。

飞行国际发布的这份报告显示，未来 20 年全球空中客运量的年增速平均可以达到 4.8%，而最高值有可能会在 7% ~ 8%，全球空中货运量的增速也将维持在 3.9%。空中客运量和货运量的持续增长，将直接刺激航空公司扩充机队。从数量来看，在 2018 年到 2037 年这个周期内，将总计有 46460 架客机（包括单通道、双通道干线客机和支线客机）和货机交付航空公司。此外，预计未来 20 年将总计有 19350 架客机和 1950 架货机退役，另有 2170 架客机改为货机。

从上述数据不难看出，未来 20 年为了满足空中运输的需要，全球航空公司总计将新增 25000 架商用飞机，这意味着全球商用飞机市场的年增长率将不低于 3.2%，到 2037 年全球将至少拥有 53600 架商用飞机。细分来看，单通道和双通道客机市场年增长率将达到或超过 4%，支线客机市场的年增长率将不超过 2%。

以价值计算，未来 20 年内全球商用飞机潜在市场总价值将达到 31200 亿美元。而考虑到市场波动，成本上升等因素的影响，未来 20 年内商用客机市场的年交付价值也将会有明显变化，预计将从 2018 年的约 1200 亿美元增长到 2037 年的 1900 亿美元。

从地域来看，亚太地区仍然是推动全球市场增长的强劲动力。其中仅是中国市场就占全球商用飞机总交付数量的 19%，其余亚太地区和欧洲国家将占交付总数的 23%。其次是北美地区，将占全球总交付量的 20%，欧洲的比例为 16%。

作为全球商用飞机制造领域的两大巨头，空客和波

音在未来 20 年内将保持强势地位，从产品价值来看两家公司的交付量占到总需求量的 86%。此外，包括中国商飞、中俄国际商用飞机、庞巴迪、巴航工业、三菱、苏霍伊民机、伊尔库特等在内的企业总交付量预计将达到 4300 亿美元。而在上述公司中，中国商飞的 C919 和伊尔库特的 MS-21 明显更具竞争优势，总交付价值将会达到约 1000 亿美元。

从机型来看，单通道干线客机将占到总交付数量的 65%，从价值来看将占到 49%，总计约 15250 亿美元。在单通道客机中，以空客 A320neo 和波音 737MAX8 为代表的 150 座级客机仍最受欢迎，但是载客量更大的空客 A321neo 和波音 737MAX10 的需求量将会持续上升，最终可能会占到单通道客机交付价值总量的 32%。

未来 20 年，250 ~ 300 座级宽体客机总的交付价值将达到 12900 亿美元，其中波音 787、波音 777、空客 A330neo 和空客 A350 等系列将占到其中的三分之二。由于空客 A380 客机有可能在 2030 年前停产，所以市场需求将会进一步聚焦于空客 A350-1000 和波音 777-9 等机型上。

毫无疑问，波音和空客在双通道客机领域的优势将会一直持续到 2037 年，但是新的市场竞争者也将出现，中国和俄罗斯联合研制的 CRJ929 将会在本世纪 20 年代后期进入市场，届时会分走约 1100 亿美元的蛋糕。

相对于干线客机而言，支线客机的表现同样值得期待。未来 20 年内，涡桨支线客机的市场总价值将超过 650 亿美元。值得关注的是，随着市场需求的变化，支线客机也在逐渐变“大”，尽管 70 座级的飞机仍然是市场主流，但是 90 座级的支线客机需求量将会持续增加，2025 年之后这个趋势会更加明显。

与涡桨支线客机相比，喷气式支线客机未来 20 年市场总价值将达到 1200 亿美元，并将主要以 90 座级以上机型为主。就各地区而言，北美地区对支线客机的需求量占到了总数的 40%。

源自《中国航空报》2018-07-24 公瑞祥摘编

阿联酋航空多措并举深耕中国市场



登机牌可以秒变成“专属会员卡”！这不是天方夜谭，而是随着中国市场持续高速增长，阿联酋航空深耕中国市场的重要举措之一。

“去年，从中国前往迪拜的客流量达到 76 万人次，同比增长 40%。在 2020 年迪拜世博会召开之时，这一数字将有望达到 100 万人次。”阿联酋航空中国区副总裁李旬近日在接受本报记者专访时表示。

他透露，阿联酋航空的中国客户群体中 60% 是商务乘客，剩余 40% 是休闲游客。这与中资公司在迪拜的日益增加密不可分。众所周知，航空公司利润的主要来源就是商务乘客。

目前，阿联酋航空在中国大陆的主要枢纽机场提供每周共 38 个航班的服务，包括每天 1 班用空客 A380 客机执飞广州航线，每天各 2 班用空客 A380 客机执飞北京和上海航线，每周 3 班用波音 777 客机执飞银川和郑州航线。

“我们上海航线的商务乘客最多，北京航线的公务乘客最多，广州航线的客座率最高，长年能保持在 90% 左右。银川和郑州航线也比几年前刚开始运营时有起色。”李旬告诉本报记者。

阿航的主运营枢纽在迪拜，主要依赖枢纽中转模式的国际航线盈利。但近年来，随着中国二线城市纷纷开通远程直飞航线，阿联酋航空的客流量增长是否受到了

影响？“我们基本上没有受到什么影响。因为我们不是以迪拜为单一目的地的航空公司，我们的航线网络遍布全球。4 月份，我们的中国区客流量增长了 14%，5 月份客流量增长了 9% 左右。”李旬透露。

对于阿联酋航空而言，现在，迪拜不仅是中转枢纽，还是重点推广的目的地。为此，该公司正在采取多种举措，为乘客提供专属福利。其中包括乘客可将阿联酋航空的登机牌秒变成“专属会员卡”：这意味着乘客不仅可以在迪拜包括全球顶级餐厅在内的 250 多家商铺和休闲场所独享折扣，还可以优惠价格体验趣味十足的各大主题公园，或高级 SPA 水疗等热门项目。今年，多家零售商店也首次加入了这一项目，乘客在指定时尚商店和健身品牌商店购物可享优惠折扣。

同时，阿航还与迪拜乐园及度假村建立合作关系，使乘客享受迪拜乐园及度假村的超值套票优惠。购买两日票即可游览园内的四大主题乐园，包括 MOTIONGATE、迪拜、迪拜宝莱坞乐园、迪拜乐高乐园和乐高水上乐园。

此外，6 月 15 日 ~ 8 月 31 日，阿联酋航空在迪拜国际机场 T3 航站楼的出发厅和转机处，为所有从迪拜出发或经由迪拜中转的乘客免费供应清凉美味的冰激凌，有好几种口味可供选择：巧克力、香草、椰枣和阿拉伯咖啡、芒果冰沙和柠檬冰沙，让乘客享受夏日的清凉。

源自《中国民航报》2018-07-30 李梦摘编

欧洲航班延误启示： 警惕基础设施危机阻碍航空业增长

据外媒报道，欧洲航班延误增加，国际航协近日将矛头直指空中导航服务提供商，并敦促欧洲政府部门尽快突破该地区空域瓶颈的限制。可以说，航班延误近年来已经成为世界性的难题和热门话题，其背后是迅猛增长的空中交通流量和机场与空域容量无法与之保持同步增长的矛盾。

近年来，航班延误在欧洲不断增加。2017年，欧洲航班延误共计达930万分钟；预计2018年将延误1430万分钟，比2017年增长53%。欧洲航行安全组织和亚太航空中心提供了这样一组数据：在欧洲，25.2%的航班延误是航路空管容量导致的，15.5%的航班延误是机场容量导致的，而天气对航路和机场运营的影响只占航班延误的32.7%。我们从中不难看出：一是天气导致的航班延误只占三成多，大部分航班延误都是由可控因素造成的；二是机场和空域容量问题导致了约41%的航班延误，说明基础设施是提高航班准点率的一个重要因素。

成熟、发达的欧洲航空市场为什么还会出现这种情况？

一方面是欧洲航空市场客运量迅猛增长，这是始料未及的。从全球来看，2017年航空业不仅获得了创纪录的利润，还保持了客运量的大幅增长。欧洲航空市场也不例外，甚至超过了最乐观的预测。传统观念认为，成熟航空市场的增速往往较为缓慢。然而，低成本航空的崛起和市场整合导致欧洲航空市场上出现了更强大的航空集团，并保持较快发展。数据显示，欧洲航空市场2017年的客运量增长8.2%，仅次于亚太地区的9.4%，几乎是美国市场（4.8%）的2倍。

另一方面是欧洲包括机场和空管在内的航空基础设施并没有跟上行业快速发展的步伐。我们知道，在欧洲新建或扩建一座机场往往面临着资金、环保等方面的挑战。根据亚太航空中心机场建设数据库的数据，在短期

内几乎没有迹象表明欧洲机场基础设施投入不足这种情况会发生变化。在2017年完成的机场项目投资活动中，欧洲只有33亿美元，比其他任何地区都少；亚洲现有的机场建设项目为620亿美元，为全球最多。

例如，德国柏林新机场始建于2006年，原计划于2012年6月启用。如今，10多年过去了，这座机场还没有启用。同样，英国伦敦希思罗机场第三跑道建设谈论了这么多年，目前虽已获批准，但仍面临着各种挑战。自2016年以来，英国伦敦希思罗机场就以高度饱和的状态全年运行。据预测，到2040年，像希思罗机场这样拥挤的欧洲机场将增至16座。

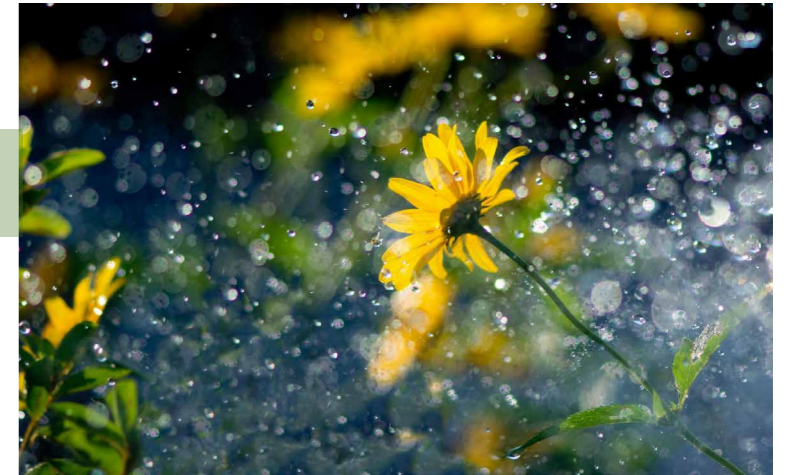
对空中导航服务提供商来说，繁忙空域变得更加拥挤，而传统上并不繁忙的地区交通量也在持续增长。欧洲航行安全组织预测，到2024年，欧洲将有1240万架次仪表飞行，比2017年增长17%。容量将继续成为提高效率的主要障碍。

航班延误给航空公司带来的经济损失是巨大的：要准备更多的备用飞机，按照欧盟相关法律法规向旅客支付赔偿金，在很多情况下还要延长飞行时间。欧盟2018年的目标是平均每次飞行延误0.5分钟，但根据目前的预测，这一数字可能增加两倍。威斯敏斯特大学的一项研究显示，每一分钟的航班延误带来的运营费用是70欧元。这意味着2018年在欧洲航空网络范围内的航班延误将增加航空公司10亿欧元的成本。

航空业的利润率本来就低，再加上油价上涨，减少航班延误不仅能满足日益增长的旅客需求，还能提高整个行业的盈利能力。有关专家认为，欧洲乃至全球航空业的共同主题是需求增长。欧洲各国必须警惕基础设施危机阻碍航空业的发展，不仅要密切合作，确保融资到位，还要共同推动单一欧洲天空计划的实施，应用新的空管技术，努力促进数据共享以改善空域环境。

源自《中国民航报》2018-07-26 张一凡摘编

精致的“自我设计” 要不得



人生在世，会当有业。应当讲，必要的职业生涯规划对个人的价值实现不可或缺。但是，党员领导干部决不该有精致利己的“自我设计”“自我包装”。现实中，有个别人盘算过细，斤斤计较，挑肥拣瘦，规划一条条“升迁路线”，随后“按图索骥”、钻营上位，向组织伸手要职务、比待遇。更有甚者，整日里挖空心思拉关系、跑门路、打招呼，背着组织“另辟蹊径”，琢磨“封疆开府”的捷径，搞些团团伙伙的山头，最终踏上了不归路。“因嫌乌纱小，致使枷锁扛”，令人叹息，更令人警醒。

干部都是有组织的人。组织人事工作非常严肃，讲求在民主集中制基础上“因事择人”、选贤用能，而不能“因人设岗”。若个人能“设计”清楚自己的“升迁路线图”，还要组织做什么？老一辈“西迁人”讲过，“党让我们去哪里，我们背上行囊就去哪里”。电视剧《历史转折中的邓小平》里，邓小平复出前对征求意见的叶剑英说，“还是那句话，听中央的安排吧”。思想上认同组织、政治上依靠组织、工作上服从组织、感情上信赖组织，一生交给党安排，正是领导干部对自身最优、最美的职业设计。

说到底，陷入“自我设计”的窠臼难以自拔，就是没有摆正个人和组织的关系，是一种打着成长进步旗号的个人主义。共产党人是用特殊材料制成的，不能把个人利益置于集体利益之上。毛泽东同志强调：“共产党员无论何时何地都不应以个人利益放在第一位”。刘少奇同志在《论共产党员的修养》中同样告诫，“党员就不应该有个人地位、个人名誉、个人英雄主义……否则，就会……在

党内进行投机”。强化党的意识和组织观念，讲政治、守规矩、听招呼，在组织需要与个人诉求不一致时，坚决服从组织需要，这是检验党性坚强与否的关键。

“大事难事看担当，逆境顺境看襟度。”有领导同志在党课上劝导年轻干部正确对待组织安排，没有必要把丁点的“委屈”说得天大，换一种心境自然海阔天空。当年陈云同志提出过著名的“台阶论”，说的是干部使用要逐级提拔，每一级台阶踩实、踩稳，才能走得更好、更远。年轻干部的成长，一靠组织培养，二靠自身努力。要懂得，素质培养、知事识人、选拔任用、从严管理、正向激励等组织安排比“个人设计”高明千百倍，所谓的“挫折”很多时候恰是有意为之的磨砺。所以说，年轻干部最好的成长方式是奋斗，是始终相信组织，不断提高政治站位，正确对待进退留转，到艰苦的基层一线练本领、建功业。

《左传》记载叔孙豹论不朽，认为立德、立功、立言，才是不朽，而“禄之大者，不可谓不朽”。对宦海沉浮、名缰利锁，头脑清醒的封建士大夫尚能超脱，今天，争当新时代的好干部，尤须树立为民务实、干事创业的名利观，第一条便是要坚定不移听党话、跟党走，靠实干开拓进取，凭业绩追求进步。少一些自以为是、自行其是的“自我设计”，多一些实干苦干的“自我磨砺”、省身慎独的“自我敲打”，把“忠诚、干净、担当”作为成长的标尺与刻度，我们定能扬弃“小我”，迎来更为开阔的人生。

源自《人民日报》2018-07-30
张楠华摘编



减缓企业劳动力流动的“金手铐” ——企业福利

企业福利就是企业给员工提供的用以改善其本人和家庭生活质量的，以非货币工资或延期支付形式为主的各种补充性报酬和服务。比如企业给员工提供的防暑降温用品、班车、免费旅游服务、福利房等等。企业福利成为知名企业抢夺人才的重要法宝，在美国，企业福利在员工收入中的比例高达40.2%。

一般来说，企业福利由法定福利和企业自主福利两部分组成。法定福利是国家通过立法强制实施的对员工的福利保护政策，主要包括社会保险和法定假期。企业自主福利，即企业为满足职工的生活和工作需要，自主建立的，在工资收入和法定福利之外，向雇员本人及其家属提供的一系列福利项目，包括企业补充性保险（如企业年金）、货币津贴、实物和服务等形式。

对于企业来说，各种企业福利项目在具有一定社会功能的同时，也成为企业吸引人才、留住人才的主要激励方式。包括带薪休假在内的企业福利已经成为当今员工对企业的期待。现金和员工福利都是留住员工的有效手段，但是两者特点不同。尽管看得见、拿得着的现金可以对人才产生快速的冲击力，短时间内消除了员工福利的差异化要求，但其非持久性的缺点往往会使其他企业可以用更高的薪水将人挖走，尤其对于资金实力不足的中小企业而言，如果仅仅依靠现金留人，将很难幸免人才大流失的灾难。而具有延期支付性质的员工福利，不但可以避免财力匮乏的尴尬，还可以很好地维系住人才，成为减缓企业劳动力流动的“金手铐”。

对于员工来说，医疗保险、养老保险、工伤保险等法定企业福利项目，可以使员工生病得到医治、年老能有依靠、遭受工伤后获得赔偿等，从生理上满足员工的需要。而更多企业自主福利却可以满足员工在情感上的

需要。例如企业提供的带薪休假福利，能够更好地缓解员工的工作压力，让他们有更多时间陪伴家人，从而满足人们在感情、亲情方面的需要；企业举办的各种集体出游活动、公司宴会活动可以使员工在工作之外有更多的接触机会，增进员工之间的了解，融洽公司内部成员间的同事关系，也有助于人们获得情感上的满足。这些都可以让员工感觉到企业和自己不仅仅是一种单纯的经济契约关系，而是带有了某种程度的类似家庭关系的感情成分，这无疑改善了员工的工作境遇。

在坚持货币工资仍然占员工收入较大比例的情况下，大多数企业都想方设法地根据本行业、本企业以及员工的需要来设计执行多种多样的福利项目，各种不同类型的福利项目多达1000多种。

不过，需要指出的是，从经济学的角度来看，在总的报酬成本一定的情况下，企业的福利和工资之间是一种相互替代的关系，因此两种报酬形式都存在所谓的边际收益递减的问题，所以企业的福利与工资之间的比例应当保持在一个合理的限度上，否则，即使是在一个市场经济中的产权明晰企业中，也会导致“福利病”的出现。福利过高可能产生的问题包括：福利过高容易淹没企业的货币工资水平，导致对人才的吸引和保留不利。在大多数情况下，员工对于福利的消费方式几乎没有什么选择余地，因此福利成分过大，实际上会降低相同的总报酬对于劳动者的实际效用水平。福利大多采取平均主义的发放方式，容易导致平均化问题的出现，从而弱化工资的激励作用。在某种程度上说，福利水平过高往往会把一些不喜欢承担风险的人留在企业中，而这些人的生产率往往比那些愿意承担风险的员工要低。

（张睿摘编）

航班延误险 怎么买不吃亏？



每年这个时候，我国多个地区都会进入强对流天气多发时节，雷雨天气影响航班运行的情况逐渐增多。从以往中国内地机场航班准点率统计数据来看，受雷雨天气影响，7月~8月航班准点率通常较全年其他月份明显下降。

针对飞行期间可能出现的各种问题，不少保险公司都推出了航班延误险打包产品。购买航班延误险有哪些诀窍？应该注意哪些问题？本期，我们就来聊聊航班延误险。

初识航班延误险

航班延误险是指投保人（旅客）根据航班延误保险合同规定，向保险人（保险公司）支付保险费，当合同约定的航班出现延误时，保险人（保险公司）依约给付保险金的商业保险行为。

几年前，平安保险、太平洋保险等公司相继推出了航空意外险与航班延误险打包产品。但由于知名度不高、索赔手续烦琐，以及航空管制不在赔付范围内，延误险

普及情况不佳。近年来，为了推广航班延误险，许多保险公司都简化了索赔手续，特别是微信小程序的出现，使航班延误险得到了快速的推广。

然而，慢慢地，人们发现购买航班延误险不实惠。不少旅客发现，近期一些单次航班延误险提高了理赔门槛，有的保险公司将其与航空意外险打包售卖。

怎么买航班延误险更实惠

多数旅客都会在电商平台购买机票的同时，购买一份航班延误险。这类渠道提供的航班延误险每份售价一般为20元，规定航班抵达延误超过2小时，被保险人即可获得200元赔偿。但如果航班起降地之一为北京、上海、广州、深圳，保险公司的理赔门槛又有所不同。有关记者搜索近期北京—上海航班机票发现，若购买20元航班延误险，航班抵达延误4小时（含）及以上才给予200元赔偿。而其他城市航班抵达目的地延误2小时（含）及以上便赔偿200元。

此外，各航空公司网站在售票的同时也卖相关保险，多是将航空意外险和航班延误险打包成航空综合险出售，售价一般为30元一份，赔偿金额与上述产品相似，为200元左右。虽然这种保险保障范围更广，售价也不高，但并不是长期出差旅客的最佳选择。长期出差且担心航班延误的旅客可以通过保险公司网站等渠道购买中长期保险产品，不仅可以节约成本，而且免去了反复购买的麻烦。

如果是偶尔坐飞机，可以在乘机当天购买航班延误险，起飞前40分钟购买即可。微信小程序就提供类似服务：购买20元左右的航班延误险后，投保航班延误1分钟（含）即可获得赔偿10元；之后延误时间每达到60分钟（含），都可获得赔偿10元；延误时间达6小时（含），赔偿金额为70元。总体来说，当天投保的保费低，理赔金额少；前一天投保的保费为20元~30元，延误超过2小时~3小时，理赔金额为200元~300元。

购买航班延误险的注意事项

中国保险监督管理委员会公布的数据显示，近年来，有关航班延误险理赔等方面的消费投诉呈增加态势。旅客在购买航班延误险时需要仔细阅读保障范围、延误时间、赔偿方式等相关信息。

在保障范围方面，不同保险公司航班延误险的承保范围不尽相同。有的只对自然灾害、机械故障、恶劣天气等引起的航班延误进行赔付，而对航班计划调整、个人原因未办理登机手续等情况引起的延误不予赔偿。

尤其需要注意的是，近年来对航班延误险承保范围的规定越来越严。例如，有的航班延误险对改签、退票导致的航班延误是不赔付的。因此，如果旅客想获得更多保障，即使航班取消也能获得赔偿，就要购买延误取消险。

不同保险公司的航班延误险对延误时间、起赔时间和理赔金额的合同约定不同：有的是根据起飞时间计算的，也就是以原定起飞时间至航班起飞时间计算；有的是根据实际抵达时间计算的，即以原定到达时间至航班实际抵达时间计算。

在赔偿方式方面，航班延误险赔偿处理分自动理赔和主动申请理赔两种。自动理赔是指保险公司根据系统内数据自动识别航班延误情况，当发生约定的保险事故时自动理赔。主动申请理赔则需要被保险人在保险事故发生后，在规定时间内主动向保险公司报案并提供相关证明材料（如航班延误证明、身份信息 etc.）。鉴于主动申请赔偿手续较为复杂，目前提供自动理赔服务的航班延误险种类越来越多，旅客可以在延误后第一时间收到赔偿。

对此，不少专家建议，在购买航班延误险时，旅客应重点关注赔付标准和理赔的便利性，优先选择起始赔付时间短且无需机场或航空公司延误证明，满足赔付条件即可快速赔付的航班延误险。此外，除了通过购买航班延误险获得保障外，旅客还可以关注各航空公司航班延误相关服务、补偿标准，从而获得航班延误后的合理补偿。

温馨提示

1. 如要购买航班延误险，可以选择航空意外险与航班延误险的打包产品，也可以单独购买航班延误险。
2. 各保险公司的航班延误险理赔标准不一，旅客在购买航班延误险时最好货比三家，看清不同保险公司的理赔标准。
3. 注意查看保险条款中“保险责任”和“责任免除”部分，有的航班延误险未将航班计划、运输服务等导致的航班延误列入保障范围。
4. 如果是航空公司自身原因造成的延误，还可根据约定，申请航空公司与保险公司的双重赔偿。通常保险公司只允许旅客购买一份航班延误险，重复购买及多购往往无效。