

荆门爱飞客着力构建华中区域低空服务新生态

| 本报通讯员 陈晨 魏诗诗

随着我国低空空域逐步的开放和利用,通用航空产业迎来重要的发展契机。中航荆门爱飞客发展有限责任公司和荆门爱飞客航空俱乐部有限公司着眼华中区域低空市场需求和人们对美好生活的向往,着力与各方携手推动低空旅游、应急救援、私照培训等项目拓展,旨在构建华中区域低空服务的新生态。

回顾荆门爱飞客综合体和荆门爱飞客俱乐部成立的近五个年头,以通用航空与产业新城融合发展为趋势,经历了“投、建、营”转型升级的发展历程,建设完成漳河通用机场等硬件基础设施,逐步建立健全完善配套的服务保障体系,开发“小鹰”500固定翼飞机、罗宾逊R44直升机、载人观光系留气球等通用航空器具,延伸“通航+X”

新商业模式,开展空中游览飞行、商业飞行、航空科普教育在内的多项业务,将通用航空与旅游、体育、文化等产业有机结合。

2018年,是贯彻党的十九大精神的开局之年,也是荆门爱飞客面临快速需求和巨大机遇的一年。荆门爱飞客进一步完善包含一般商业飞行、空中游览飞行在内的民航91部资质,在原有的固定翼空中游览业务的基础上,成功增加R44直升机空中游览体验飞行业务,同步启动飞行私照培训、空中婚礼、应急救援等多项业务,进一步推动公司运营业务迈上新台阶。

积极开拓低空旅游市场 打造区域旅游合作新模式

3月23日,中国农谷·屈家岭“Tao文化节”盛装开幕,荆门爱飞客与荆门市屈家岭管理区联袂推出“空中赏桃花·云中观农谷”项目,以直升机静态展示、空中撒花瓣、地面宣传等方式传播航空文化,“Tao文化节”吸引游客逾10万。活动期间,荆门爱飞客推出直升机空中游览体验项目,包括常规飞行体验套餐、定制化购买飞行服务、“圆梦老年人一个飞行梦”“直升机浪



漫求婚”等多样化飞行产品,致力于让更多的群众乘上直升机,一览地面的美丽桃花海和天空的景致,圆梦蓝天。截至3月30日,购票体验游客达600余人。同日,荆门爱飞客俱乐部联合武汉爱飞客航空综合体发展有限公司、武汉黄陂区政府、木兰云雾山景区共同打造的“空中赏杜鹃、云中观花海”华中首个低空旅游项目正式开幕。这是荆门爱飞客俱乐部首次与国家5A级旅游景区合作,整体输出直升机机组团队,共同建设武汉地区的空中游览基地。

3月29日,荆门爱飞客俱乐部

与湖北省漳河旅游发展有限公司、飞行家(荆门)航空文化股份有限公司、荆门市漳河新区漳富资产管理有限公司、湖北晨星辉农业科技股份有限公司五方共同签订景区联盟合作协议,联合发起“旅游联盟”。此次合作积极整合荆门市漳河新区旅游资源,发挥五方优势,融入航空飞行元素,建立起资源共享、区域联动、线路互推、客源互送、信息互通、市场互融的区域旅游合作新模式。

随着漳河景区合作联盟的建立,荆门屈家岭、武汉云雾山等临时起降点运营的成功推进,加上在谈的常青岛、观音岛、昕泰农庄、东西湖等周边旅游景点运营点的落实,以及未来宜昌、襄阳、武汉等城市旅游航线的串通,荆门爱飞客构建的华中区域低空旅游经济生态圈已初具雏形。

助建城市公共服务体系 做出航空应急救援新示范

3月28日,荆门高新区·掇刀区组织公安、消防、卫计、环保、安监、气象等部门举办“维安2018”危险化学品事故应急救援联合演练,200多人在现场观摩了这场长达40分钟的应急“实战”检验。演练过程中,荆门爱飞客俱乐部R44直升机出动,全程参与消防演练,为伤员转移、空中指挥和空中观察等环节做出贡献。荆门爱飞客俱乐部直升机参与城市消防演练,为将航空应急救援纳入荆门市社会公共服务体系做出示范和铺垫,为完善和发展城市应急救援提供了新思路。



中国农谷·屈家岭“Tao文化节”开幕。



荆门爱飞客俱乐部直升机参与城市消防演练。

蝙蝠飞机制造项目在句容开工 建成后年产300架

4月11日,江苏省重点产业项目、斯洛文尼亚蝙蝠飞机制造项目奠基仪式在江苏句容市举行。该项目将把四款轻型类飞机实现成果转化,开启江苏句容“造翼飞天”之路。

斯洛文尼亚蝙蝠飞机制造厂是轻型类飞机设计和制造商,近年来主要专注于电动机型和混合动力机型的研发与制造,其中四款蝙蝠飞机已经取

得中国民航局颁发的《型号认可证》。

2017年12月1日,句容市政府与斯洛文尼亚蝙蝠飞机制造厂正式签约,双方合作是中斯经贸合作、“一带一路”建设的成果。据了解,该项目是前年第五次中国-中东欧国家领导人会晤期间,中国与中东欧国家签署一系列合作文件中的项目之一。该项目主要包括建设蝙蝠飞机制造工

厂、通用机场,配套建设航空培训学院、展示中心及通航物流中心,预计可年产电动及混合动力蝙蝠飞机300架,并逐步推动航空交通培训、飞行休闲度假、航展经济等多功能产业融合发展,将成为“蝙蝠中国”公司总部所在地,不仅覆盖大中华地区,还将覆盖东亚和东南亚15个国家。

据介绍,去年以来,镇江市

委、市政府明确“产业强市、对标苏南”目标定位,将航空航天产业纳入“3+2+X”产业链体系,积极加强与国内外一流企业的对接合作,全力实施产业链延链、补链、强链,航空航天产业链实现销售318亿元,同比增长14.9%,涉航企业达80家。

(钟学满)

法国航空业的雄心壮志——“水星号”

| 张森 编译

20世纪60年代,为了振兴法国工业,巩固市场地位,达索集团在航空项目上迈出了大胆的一步——研发第一款商用大飞机“水星号”。据参与过整个项目的工程师回忆,“水星号”的设计初衷,是实现短途航线中的飞行效益超过所有竞争对手,也希望像波音一样,在航空业内树立丰碑。

在市场调查初期,达索集团走访多家航空公司,对于未来市场营销前景相当乐观。随后,达索集团着手开始修建多个厂房,用于满足日后生产需要。但是自“水星号”问世以来,航空公司并没有采购的兴趣。“水星号”也注定成为航空史上最糟糕的商业飞机之一。“水星号”于1971年首飞,流线型的气动外形,更宽敞舒适的客舱空间等均强于当时的竞争对手,而且还加装了不少先进的电子设备,包括平视显示器HUD。更重要的是,“水星号”拥有优越的飞行性能,特别是得到航空公司青睐呢?想解开这个谜团,我们还得回头看看“水星号”的发展历程,以及为什么达索集团要



法国“水星”客机驾驶舱。



法国“水星”客机。



“水星号”。

建造这款飞机。

20世纪60年代,达索集团以设计生产军机和私人飞机为名。为了巩固行业地位,寻找合适商机,达索集团依然有一个建造大飞机的梦想。在那个年代,多数的空中航线以短途飞行,航程大概在1000海里左右的商业航班为主。航空公司运营的主力机型只有波音737和DC-9。因此,达索集团希望设计一款新型的高性能飞机,满足当前短途航线商业需求,从而在激烈的市场竞争中超过对手波音737和DC-9。

“水星号”拥有更低的运营成本和更高的客载率,设计初期航空公司对其产生了浓厚的兴趣。对于研发新一代大飞机的雄心壮志,法国政府也给予达索集团强有力的财务支持。政府希望达索集团可以研发出一款既能超过波音737又可以为振兴法国航空业

注入强心剂的新型商业客机。法国政府几乎承担了个项目将近一半的商业贷款,而偿还条件只需要达索集团在飞机售卖之后结清即可。

整个项目于1967年正式开始,达索集团同时还建造了4家工厂以满足未来市场需求。有分析报告指出,10年内“水星号”订单量预计可达到300架。同竞争对手波音737一样,“水星号”却可以装载更多的旅客,而且爬升能力也超过波音737。这些优秀的操控性能,都是为了“水星号”在短途航线飞行中赢得市场份额量身定制的。通过大幅减少油箱体积,整个“水星号”在机身重量上减少了将近10%。运用最新的电脑技术,达索集团更是优化了机翼设计,从而提高了整体爬升和

降落性能,在短途航线上这一特点尤为关键。

当然,就像所有产品一样,“水星号”同样具备缺点,只不过“水星号”的缺点是致命的。如果客机处于满载状态,“水星号”航程最大只有1000海里。相同条件下,波音737-200却拥有更长的航程,特别是在后来几个版本中,波音737的飞行航程基本可以达到“水星号”的3倍。另外一个相对于波音737最为明显的不足之处就是——波音737是为满足短程及中远程设计的,波音可以通过改变机身结构,衍生出不同航程的多种型号满足不同客户的市场需求。波音737-100于1968年诞生,承载103名旅客,飞行航程1700海里。而接下来的几十年发展中,波音737飞机已研发出一系列的各种型号,航程和旅客载客数已然是第一代机型的两倍还要多。



通航发展中如何推进共享模式

近年来,共享经济惠及领域越来越多,渗透到日常生活中的方方面面,而人们的共享消费习惯也愈发多元。正处在快速发展期的通用航空,其消费市场规模正不断扩大,而它是否将成为“滋养”共享经济的下一片沃土?

机遇:两股热潮的交汇

随着国家出台的各项政策刺激与落实,通用航空日益成为各地政府重点支持和发展的新兴产业,通用航空器、通用机场和通航产业园的数量都在逐步增长。但通用航空整体消费市场似乎还没有完全热起来,一些通航飞行器和通航基础设施的使用率偏低。

“共享经济”的鼻祖罗宾·蔡斯曾提出的共享经济的公式——共享经济=产能过剩+共享平台+人人参与。根据这一公式,共享经济在我国能够迎来“井喷式”发展,主要得益于以下两点:第一,移动互联网的迅速发展,为共享平台的搭建奠定基础;第二,庞大的人口基数托起潜力巨大的消费市场。在深化供给侧结构性改革的政策当口,共享经济无疑具备持续发展的动能。如果将共享经济的概念和运行模式引入到通用航空领域,会给通航消费市场带来哪些变化呢?

一方面,共享经济在出行领域所取得的成功,使其成为社会上颇具热度的概念,民间资本与消费者都紧盯着这块“香饽饽”,共享经济与通用航空的结合,无疑能够增加资本和提高消费者对通用航空产业的关注度。另一方面,共享单车这一成功案例展现了共享经济还具有人为制造新的资产和新的需求的魔力,在盘活已有的通用航空器、通航机场甚至是通用航空器驾驶员这些闲置“资源”,提高它们的使用率的基础上,唤起消费者身上的一些“沉睡需求”。

尝试:共享公务机与共享无人机

去年一次从北京前往武汉的商务行程,让SOHO中国董事长潘石屹“解锁”了一项新的出行方式——共享公务机。

据了解,此次共享公务机的服务商是一家叫安安专机的互联网公司,该服务商视中国私人飞机市场复苏为机遇,尝试将私人所有闲置的公务机利用起来,通过拼机的形式,将座位卖给那些平时坐公务舱或者头等舱的商务人士。其所提供的共享模式有三种:

一是搭专机,公务航空公司会在平台上不定期推出特价航线,用户可随时抢购特价机票;二是拼专机,包机客户可在平台上售卖空余座位给其他人,类似于“顺风车”的形式;三是筹专机,

平台根据用户需求定制热门航线的航班,一旦达到众筹人数即可成行。这一创新尝试吸引了不少关注,但是部分用户在体验过后表示,共享公务机让公务机调度自由的优势不在,还破坏了空间私密性,而票价也比民航客机头等舱高出许多,所以很难成为商务出行的常选择。而对于一些公务机拥有者来说,将公务机拿到平台上去同他人共享存在不少顾虑。这导致共享公务机的发展前景在供需两侧都蒙上了一层阴影。

而在广东,通用航空和共享经济在田间地头也完成了一次“联姻”。在珠海台湾农民创业园,广东农业部门在全国率先建成了流动式共享农用无人机服务站。服务站里提供20千克大载荷多功能农用无人机、充电系统、太阳能系统、农药调配机、化肥混料机、原料仓、作业补给车、管理系统等一站式全套设备。当地农技人员通过APP操作,就能使用无人机对自己的田地施肥喷药。不会使用无人机的农民可以购买“无人机农药化肥喷施专业化一条龙服务”,由服务站“飞手”完成施肥或喷药工作。

共享经济与农用无人机的结合,不仅收到了降低成本、绿色环保的效果,也有助于农用无人机这一农业新技术的普及,从而推进农作物机械化作业,提高作业效率。

未来:寻找突破口

共享公务机的发展前景还不明朗,共享农用无人机虽然逐渐在各地推广开来,但是由于使用领域的局限性和公共属性,无法在全社会形成整体消费市场。共享经济布局通用航空领域需要寻找新的突破口。

共享经济的核心是将所有者的闲置资源通过“平台串联”频繁易手,重复性地转让给其他社会成员使用,所有者获得收益,资源利用率提高。一个优质的平台是这个流程得以高效流转的基础。目前,通用航空市场亟待搭建一个“C2C”(消费者间)平台,将各类通用航空器、各类通航服务以及技能人才(如无人机飞手等)进行信息汇总,再分类发布。消费者可以在这一平台上“拼用”通用航空器或者服务。

随着我国高净worth人群规模的扩大,高端定制旅游市场正在升温。公务机在高端定制旅游中扮演重要角色,不仅在时间和地点上具备可供自由调配的灵活性,还能够在航程中定制高端服务内容。高端定制游或许能成为共享公务机的一个发力点。(刘韶滨)

密度较大的区域性支线航线上发挥些作用而已。

更为雪上加霜的是,国际经济环境的变化也极大阻碍了“水星号”销售。1970年的石油危机,直接限制了美国人的购买能力;美元贬值,欧洲通货膨胀加剧,都使得“水星号”的采购变得更加昂贵。Air Inter,法国政府占有很大比重的航空公司,也是世界上唯一采购“水星号”飞机的航空公司,总共也只订购了11架。尽管达索集团没有放弃“水星号”,后续还努力设计出“水星号”二代,以此弥补最初在商业上的评估失策,希望在市场上能够重新获得120~150架的订单。但是,“水星号”为了满足短途航线设计初衷,使得整个工程部门始终无法从这个设计理念中获得灵感。虽然,尝试了大量努力来改善航程,但是成本的飙升依然不能为“水星号”带来理想的市场需求。

最终,全球11架“水星号”飞机运营到1995年全部退役。在服役期间,全部11架“水星号”留下了不错的安全记录:总飞行时间360000小时,飞行440000架次,运送乘客4400万人,没有发生任何飞行事故。尽管“水星号”算不上成功,但这并不意味着欧洲航空工业的沉沦。相反,这仅仅是欧洲航空业的开始。在同时期,“协和号”和空客A300的诞生,拉开了欧洲民航发展的新篇章。

在多数人看来,“水星号”顶多能在运行