

三大航上半年亏损大幅收窄

“随心飞”对民航复苏影响几何？

羊城晚报记者 唐珩

日前，民航各家上市公司公布了2021年中期业绩。羊城晚报记者梳理发现，国航、东航、南航、海航均现亏损，但比起2020年同期，亏损均有所收窄。而吉祥航空、春秋航空则扭亏为盈。有关专家表示，疫情期间各家航司推出的“随心飞”类型产品，为民航快速恢复注入了元气，对后疫情时期市场也将有影响。

春运后民航明显复苏

半年报显示，上半年，国航、东航、南航分别亏损67.86亿元、52.08亿元以及46.88亿元，但比起去年同期，分别减少64.02%、42.65%及28.12%。海航今年上半年亏损8.8亿元，比去年同期亏损大幅减少91.54%。而吉祥航空实现净利润1.02亿元，春秋航空实现净利润0.1亿元。

根据各家航空公司的半年报，散发疫情仍然是导致航司亏损的最大原因。根据交通运输部数据，春运40天内，民航发送旅客3539.8万人次，比2019年下降51.5%，比2020年下降69.7%。

受此影响，各家航空公司一季度报告均不大好看，8家上市公司第一季度均现亏损，其中第一季度国航、东航、南航的亏损分别高达62.08亿元、38.1亿元和40.1亿元，海航为26亿元，而春秋航空、吉祥航空分别亏损2.9亿元和2.8亿元。

不过，在熬过最“冷”春运后，今年三月，民航开始快速恢复。第二季度的清明节、劳动节、端午节三个小长假，迎来旅客出行需求的集中释放。“五一”小长假机票预订出现“量价齐升”局面，甚至超过2019年水平，航空公司业绩也明显回暖。

基地位于上海的吉祥航空、春秋航空均在第二季度实现盈利，特别是吉祥航空，第二季度盈利3.82亿元，一举扭亏为盈，上半年总体盈利过亿元，成为上市航司中表现最亮眼的。

“随心飞”产品潜力仍可挖掘

各家航空公司推出的“随心飞”产品为民航快速恢复注入了元气。民航专家林智杰在接受羊城晚报记者采访时表示，“随心飞”系列产品的推出，特别是“随心飞”首创者东航推出3000多元的无限次飞行产品，并开放航班所有座位，力度在全球来讲都是前所未有的。这样的产品除了落实“复工复产”国家号召外，更是刺激了旅客出行的信心，让更多旅客选择恢复出行旅行。

民航专家王疆民也对羊城晚报记者表示，疫情期间各家航司推出的“随心飞”类型产品，对今后后疫情时期市场进一步发展也有着深远的影响：“‘随心飞’除了利用空余座位吸引旅客，也挖掘了新的市场，让一些没有坐过飞机的旅客也有机会乘坐飞机。而且这类产品把运价体系和服务体系更好地结合在一起，同时把网络、人工智能、大数据等先进技术运用其中，让旅客更便利，选择更多，服务类型也不再是千篇一律，活力充分显现。”

不过，随着中国民航逐渐从至暗时刻恢复，航空公司的“随心飞”类产品也逐渐从市场上消失了。林智杰认为，“随心飞”虽然有很大的创新价值，但是并不能为航司带来明显的利润，也不能带来很大的现金流。虽然能够带来不少的增量旅客，但财务价



图/视觉中国

值有限。此外，今年以来，国内出现多次散发疫情，国家需要以限制人员流动来控制，这与“随心飞”的产品不是特别的匹配。“未来‘随心飞’类产品基本不会有，或者说越来越少吧。”林智杰说。

王疆民则对记者表示，“随心飞”类产品仍有许多可圈可点的地方，未来可以形成一个新的服务种类，在继续在挖掘新市场、利用空余座位和更广泛使用新技术方面发挥作用。

民航业恢复能力增强

旅客的出行信心逐渐恢复，但国内散发疫情对于民航未来的发展前景会造成怎样的影响？羊城晚报记者梳理发现，民航业的恢复能力越来越强。国航、东航、南航、海航、春秋、吉祥这六家航空公司，国内客座率同

比均有大幅上升，均为70%以上，最高的春秋航空上半年国内客座率甚至达到了83.52%，增长了9.2个百分点。此外，多家航空公司的半年报提到，旅客的出行需求在每次限制放开后便快速反弹。

2020年，全球航空业一共仅有不到60架客机交付。而今年上半年，中国各家航空公司也开始为机队更新换代。这些较新型号的客机无一例外具有更好的经济性能和舒适性，航空公司可以籍此在节省油耗成本的同时吸引更多旅客。

王疆民认为，虽然今年航空市场又遭遇了春运、暑运两波疫情，但目前来看，国内疫情防控力和预防的措施办法也越来越有效：“特别是对于三大航而言，困难还很多，成本问题更明显，持续的疫情反复以及国外疫情依

然严重，都是不容忽视的问题。不过，现在国际民航组织和航协也在积极协调国际航线的开通，相信各方合作，以及疫苗发挥的作用，市场恢复仍然是大势所趋。所以，我对国内民航的未来发展是持乐观态度的。”

今年以来，其实我对整个民航市场的复苏相对来说比较冷静。”林智杰则对记者表示，德尔塔变异病毒的传播力有所提升，“疫情防控政策可能会趋严，而国际航班航线也没有放松的迹象，这对于民航而言是个挑战。”林智杰认为，今年上半年航空公司的表现来看，能看到一些明显的区别：“三大航司的底子比较好，身体比较强健，但是利润表现一般。部分民营航司的身体相对比较弱，也借不到很多钱，但是财务表现相对来说还是比较好的。”

联采办回应个别冠脉心脏支架紧缺：使用量已超全年协议采购量

总体稳定，供应链上各方衔接仍在适应中

羊城晚报讯 记者陈泽云报道：近期有媒体报道称，第一个进入国家集采的高值医用耗材——冠脉支架出现紧缺。9月6日晚间，国家组织高值医用耗材联合采购办公室（联采办）披露2021年1月以来冠脉支架集采中选结果实施的主要情况。联采办表示，2021年1—8月，医疗机构共使用中选产品（全部为钛合金支架）110万个，相较集采前去年同期数量（71万个）增长54%，使用总量已超过全国全年协议采购量（107万个），患者切实用上了降价后的支架。中选冠脉支架总体供应稳定。

均价从过万元降至700元左右

冠脉支架是心脏介入手术中常用的医疗器械，具有疏通动脉血管的作用，是治疗冠心病的重要手段。据公开资料显示，目前，我国冠心病患者人数已超过1000万，还处于增长态势。而过去冠脉支架的价格高达万元，对不少患者来说负担不小。

去年国家组织对冠脉支架进行集中采购，11家企业参与投标，8家企业中标。支架价格从均价1.3万元左右下降至700元左右，其中，最低中标价仅为469元，最高中标价是920元。8家企业中，进口企业有美敦力、波士顿科学入围，国产企业则有微创医疗、乐普医疗、吉威医疗等入围，基本覆盖了临床使用比较多的支架种类。

集采改变原有流通模式

联采办指出，从出厂情况来看，2021年1—8月，中选企业已出厂供应中选支架198万个，达全年协议采购量的1.8倍以上，为医院实际使用量的1.8倍。出厂供应量扣除医疗机构使用量后，流通和库存等环节达88万个，供应充足。从全国来看，各

种规格的支架均有库存。集采前后，各种长度、直径规格支架的使用和出厂供应结构与2020年基本保持一致。

联采办指出，集中带量采购改变了原有的流通模式，需要生产、配送、使用等各方加强协作，改变长期形成的习惯，适应新的机制，在磨合过程中也暴露出一些问题，有些问题因改革而受到格外关注。

“生产、配送与使用方对集采模式的变化尚在磨合中。”联采办相关负责人表示，集采前支架价格虚高，支撑了配送企业提供“随叫随到”、随时补货加赠送的“保姆式”服务。集采挤出流通环节灰色费用后，生产厂家、配送企业和医院回归正常、平等的购销关系。新的机制要求配送企业利用现代物流和信息技术提升货源投放效率和精准性，也要求医院加强院内耗材备货、使用、盘货、补货等环节的精细化管理。目前，供应链上各相关方的衔接仍在相互适应中，也使个别型号支架出现临时性紧缺。

进一步强化生产配送能力

此外，值得注意的是，冠脉支架大幅降价之后，在部分医院出现了高价药物球囊使用快速增长的情况。监测发现，冠脉支架降价后，药物球囊虽然使用总量不大，但增长速度很快，这既有临床发展的合理增长，但考虑到药物球囊价格在2万元左右，不排除其他非正常因素导致。

对于中选支架供应问题，联采办也将同相关部门、企业和医疗机构努力解决，进一步强化中选产品生产、配送能力。为规范药物球囊使用，联采办还将会同相关部门规范药物球囊使用，推动地方开展药物球囊集采，对使用药物球囊非正常增长的医疗机构加强监管力度，必要时函询约谈。

特别报道

2021年9月8日/星期三/经济新闻部主编/责编 李卉/美编 陈炜/校对 李红雨

“金穗先锋”实干笃行显初心

记农行广东分行高级专家、茂名分行党委书记、行长梁福乾

文/尚晶晶 戴曼曼 图/农行提供

从普通基层员工，成长为茂名分行党委书记、行长，梁福乾获得了农行广东分行“功勋员工”和农行“金穗先锋”称号。作为土生土长的广东茂名人，梁福乾担任农行广东茂名分行党委书记以来，他团结带领全体干部员工在金融服务实体经济、服务“三农”和社会民生的过程中，奋力书写农行的责任担当。

支持实体经济显担当

金融是经济的血液。实体经济投放量是衡量一家银行对当地实体经济支持力度最直观的指标，而“放得出、收得回”则是银行对信贷风险控制最基本的要求。受实体经济增长放缓、不良贷款从严追责等影响，农行广东茂名分行信贷队伍曾一度出现担当不足、畏贷怕贷的情绪，导致实体贷款投放放缓、

竞争力下降。

面对这种情形，2016年底担任农行广东茂名分行党委书记后，梁福乾说道，农业银行支持实体经济发展是义不容辞的政治责任，也是农行社会价值最重要的体现，必须将实体贷款投放作为最基础的工作强力推动，坚决突破。

在他的带领下，农行广东茂名分行奋力推进全辖网点

办理实体贷款，一行一月两户法人贷款、信贷队伍梯队培养、优化实体贷款办理流程、规范贷款办理尽职免责等措施，实体贷款投放全面提升、增量屡创新高。截至6月末，农行广东茂名分行实体贷款余额371.6亿元，比2016年底净增256.6亿元，总量增长224%，为实体经济发展持续注入“金融活水”。

对于农行广东茂名分行定点扶贫挂点村——广东信宜市镇隆镇俊耀村，梁福乾先后多次带队实地走访调研，深入细致了解并积极推动解决贫困户困难。近年来，他通过组织员工募捐、发动企业捐赠等形式筹措扶贫资金90.2万元，采取派出驻村干部、开展消费扶贫、组织员工对贫困学生“一对一”帮扶活动等形式，大力推进精准扶贫工作，助力脱贫攻坚目标如期实现。

支持脱贫攻坚展初心

另一方面，狠抓产业扶贫工作。梁福乾深入了解茂名特色产业产业发展，按照“农行+特色产业+建档立卡贫困户”的“产业带动”思路，以畜牧、水果、水产、甘蔗、橘红等特色产业为重点，先后支持了茂名建国生态农业、高州顺达猪场、高州宝江农牧发展等产业化龙头企业，同步带动建档立卡贫困户就业。截至2020年末，共发放产业带动扶贫贷款10322万元，累计带动贫困户471人就业。



梁福乾到广东茂名天源石化公司走访调研了解

支持乡村振兴立潮头

“农行姓农、根在‘三农’，服务‘三农’是党中央赋予农行的光荣使命，服务乡村振兴我们必须勇立潮头、当好排头兵！”作为一名老党员、作为农民的儿子，梁福乾对农村、农业、农民始终怀着真挚、深沉的感情。

“三农”工作与其他工作不同，要到偏远的村镇，要与农民打交道，工作量大，工作难度高，条件艰苦，需要付出更多艰辛的努力、汗水和心血。他带头思考、撰写《我想起了饶才富》一文，发给农行广东茂名分行全体员工学习，要求该行上下传承和弘扬饶才富奉献精神、忠于职守、清正廉洁、秉公办事的精神，以深厚的为农情怀，全力以赴助力乡村振兴。他坚持带头下乡调研，利用周末时间，走乡村、访农户，了解乡村振兴推进情况，了解农业产业发展、农民创业致富融资需求，进而制定针对性的

工作措施。长途跋涉走村入户十分辛苦，但在梁福乾看来不值一提：“再苦苦不过红军长征，再难难不过湘江战役。”

金融助力“产业兴旺”，支持现代农业提档升级。梁福乾紧跟茂名现代农业产业园建设和农业产业发展步伐，充分利用差异化的信贷政策，面向农业龙头企业、农业产业园实施主体、入园企业等，以“信用”“信用+担保”等多种形式，大力支持现代农业发展。截至6月末，农行广东茂名分行共支持当地农业龙头企业58户、发放贷款5.8亿元，共支持8个现代农业产业园、1074户入园企业和个体户、发放贷款8.4亿元。

广东高州市丰盛食品公司是高州市荔枝省级现代农业产业园项目实施主体之一，2020年初因经营规模扩大、突发疫情冲击等影响，资金周转困难。有类似情

况的企业远不止这一家，梁福乾对此特别重视，迅速组织相关部门研究制定金融服务方案，以信用贷款的形式及时帮助客户渡过难关。丰盛食品公司负责人罗先生说：“非常感谢农行及时发放‘农园实施主体贷’及‘农业龙头贷’信用贷款750万元，解决了燃眉之急，现在企业的经营不仅恢复了正常，规模还扩大了，荔枝远销全国乃至世界，大大提升了茂名荔枝品牌的知名度。”

面对农民融资难、融资贵的问题，2020年农行创新推出整村推进农户信息建档产品后，梁福乾迅速以最大力度，最快速度在全辖推广。面向农村从事养殖、种植、农产品加工等农户，大量投放免抵押、免担保的“惠农e贷”信用贷款。截至6月末，农行广东茂名分行累计建档行政村1099个，全市覆盖率达58%，已建档农户7.38万户、发放贷款19.3亿元。

关心关爱基层有温度

实现高质量发展需要全行员工团结拼搏、担当奉献，同时更需要组织心系员工，关心关爱员工工作、生活和成长。2017年起，梁福乾将“健康、和谐、正能量”作为农行广东茂名分行的企业文化建设目标，时刻把员工放在心上，着力让员工工管理更有温度，员工关爱更有力度。

近年来，他通过组织优秀党员、中层干部、青年员工等赴红色教育基地现场教学等方式，抓实队伍党性锤炼，锻造队伍忠诚、干净、担当的政治品格。他利用主题党课分析国内外局势，让全体员工了解国情，脚踏实地。通过持续推送“两弹一星”等爱国科学家感人事迹、邀请专家讲抗美援朝战争，观看爱国主义电影等活动，引导全体员工爱党爱国，积极奉献。此外，他还关注员工的文化修养，通过持续导入传统文化课程，引导广大员工修身养德，向上向善。

“员工，是我们最大的财富。”梁福乾这样说，也在这样做。他始终关心关爱员工，主张合理安排员工工龄假，提升员工的幸福感、获得感。他还积极推进网点ATM集中加钞、试点大额现金超柜集中加钞、加钞项目外包、柜员尾箱日终存放网点项目等工作，切实为基层员工减负增效。“职工小家”的建设，不仅丰富了员工的文体活动，也让员工在岗位中感受家的温暖。此外，梁福乾定期慰问困难员工，帮助员工排忧解难。

百舸争流，奋楫者先；初心如磐，笃行致远。在“十四五”的新征程上，梁福乾表示，他将全面贯彻新发展理念，继续以敢为人先的闯劲、一往无前的拼劲、久久为功的韧劲，争取为实现高质量发展做出更大的贡献。