

董事长面对面

春秋航空董事长王煜:

解好民航安全、效率与普惠的“方程式”

本报记者 金婉霞

清一色的空客A320机型、186座的高密度机舱布局、只有经济舱且不设餐食、票价通常比同业低30%至40%……提起春秋航空,许多旅客并不陌生,甚至有人亲切地称它为“空中的绿皮火车”。

然而,对于春秋航空股份有限公司(以下简称“春秋航空”)这家上市公司,了解的人却并不多。实际上,它是国内最具盈利能力、也是运营最高效的民用航空(以下简称“民航”)公司之一。据春秋航空披露的2025年三季报,其毛利率、净利率分别达到17.7%和13.92%,在国内主要民航公司中保持领先;另外,2025年半年报显示,2025年上半年,春秋航空的飞机利用率达到9.7小时/天,超过行业平均水平。

“民航最大的红利就是国家的发展,最大的空间来自不断扩大的大众出行需求。”2026年初,在接受《证券日报》记者专访时,春秋航空董事长王煜道出了公司发展的秘诀,“春秋航空就是用市场化的手段和方法,去解开中国民航‘普惠化’这道题。”

王煜给出的一组数据颇具说服力:截至2024年底,春秋航空累计运送旅客2.4亿人次,其中首次乘坐飞机的旅客占比达37.7%。“也就是说,每三个乘客中,就有一个是因为我们圆了‘飞天梦’。”谈及此,王煜语气中透露出几分自豪。如今,他还有一个更迫切的心愿:让春秋航空的航线进一步向“老少边红”地区(即老工业基地、少数民族地区、边疆地区和革命老根据地),向三四线城市倾斜,“争取让更多旅客的出行跟上时代发展的步伐”。

以精细化管理挖掘效益

时间回溯到2005年,第一架喷涂着春秋航空标识的A320从上海飞往烟台,199元的票价让它一时成为街头巷尾热议的话题。自此,“廉航”的概念进入了中国市场。

“春秋航空是做旅游起家的。”王煜回忆说,1981年,在上海中山公园旁的一个两平方米的铁皮亭子里,王煜的父亲、时任街道干部的王正华,为解决返城青年就业难题,创办了上海春秋国际旅行社(集团)有限公司(以下简称“春秋国旅”)。没想到春秋国旅一炮而红,到上世纪90年代,春秋国旅已稳坐国内旅游业头把交椅。在开展旅游业务的过程中,王正华发现,高昂的机票价格成为普通百姓旅游出行的最大阻碍。

“当时,乘坐一次飞机动辄需要上千元,对普通百姓而言相当于几个月的工资,属于奢侈消费。”王煜说,能否让更多人坐得起飞机?这成为了春秋航空创立的初衷,也是父子两代人共同的追求。

民航业高度复杂,安全性、正点率、服务品质与成本控制,被业内公认为难以兼顾的要素。作为从旅游业跨界而来的“门外汉”,春秋航空如何破题?

“方法无他,就是遇到问题解决问题,依靠精细化管理挖掘每一分效益。”王煜坦言。比如,为了节省一两分钟的滑行时间,春秋航空在浦东机场推行“东进东出、西进西出”;为了节省燃油,春秋航空通过大数据建模,硬是把单位油耗做到比行业平均水平低28%。

靠着这种精益化打法,春秋航空不仅“入了行”,更成为一条激活民航市场的“鲑鱼”。早在2018年,春秋航空就在上海虹桥机场率先实现了智慧航站楼



图1春秋航空的飞机 图2春秋航空董事长王煜(右) 图3春秋航空企业展厅一角 图4上海春秋国际旅行社“工作室”模型图 图5企业展厅里展陈的企业发展脉络图 金婉霞/摄

的无接触式服务——从值机、行李托运到安检,旅客全程无需纸质凭证,刷脸即可完成。

如今,越来越多航空公司尝试低价策略。“春秋航空能在这一领域有所创新和突破,很大程度上得益于我们对自身资源的集中运用。”王煜表示,春秋航空秉持“让大众都坐得起飞机”的使命,航线设置、产品定位、组织架构等整套体系都紧紧围绕这一目标展开,在看似难以兼顾的要素中求解,依靠的是整套体系的精密配合。

推进管理模式改革

“都说汽车有几千个零部件,产业链复杂,但民航业远比汽车行业更复杂。”王煜进一步解释,民航业更像一块精密的机械手表,所有职能部门如同同时运转的齿轮,彼此影响、互为因果,“任何一个环节卡壳,都会影响整个系统的效率和安全。”

王煜坦言,自己于2008年正式加入春秋航空,自那时起,如何安全、高效地指挥公司内所有“齿轮”运作,便一直在他的脑子里打转。随着公司的体量和规模日益壮大,“解题”的需求也愈发迫切。“我初入公司时,整个春秋航空只有几架飞机,员工数量有限,遇到事情大家开个会就能解决。”王煜回忆称,但随着公司机队规模快速扩张,过去单纯“靠省”的路径遭遇瓶颈,管理模式改革势在必行。

他做的第一件事,便是改革管理方式。“公司改革不能有‘框框思维’。”王煜说,在春秋航空内部,他推动打破条块分割,将责任下沉,以问题为导向,通过网络化管理把所有人“串联”起来。挑战也接踵而至。鉴于民航业的复杂性,王煜强调改革不能动“伤筋动骨”,必须像剥洋葱一样层层优化。他从财务条线入手,逐步将公司从初创期的“利润中心制”转向“矩阵式管理”,打破部门壁垒的突破口在信息系统。

在春秋航空运行控制中心内,巨大的显示屏上有着当日运行的600多个航班的动态数据。春秋航空运行指挥部应急管理办公室副主任邢泉表示,春秋航空已实现近一半航班的系统智能放行评估,此项功能到2026年底将达到对100%航班的覆盖。“黄色的图标代表正在飞行中的航空器,那片绿色区域显示的是即将影响上海区域的降雪天气。我们的系统能够监控从航班的计划、保障、飞行直至结束所关联的全流程数据。气象专家、飞行专家、维修工程师和签派专家在此协同工作,第一时间处置各类突发状况。”邢泉表示。

在春秋航空,这样的信息系统共有22套,全部为自主研发。据介绍,原来的春秋航空虽设有IT部门,但存在“业务归业务,IT归IT”的情况。王煜则坚持“业务驱动IT”的理念。在他看来,如果公司的各套系统独立运行、接口不通,数据便是孤岛,协同管理就沦为空话。

“春秋航空是一家注重科技的航空公司。”王煜反复强调,春秋航空的信息系统必须实现数据的全链路打通,要成为公司高效协同运作的神经中枢。

资料显示,截至目前,春秋航空共获得127件软件著作权,拥有34个国产自主知识产权的软件产品。信息化、智能化、数据化的推进,也帮助春秋航空更好地进行精细化管理。2023年至2025年,春秋航空连续三年位列国内主要航空公司准点率第一,唯一连续在民航局“四率”(安全、准点、服务、执行)评比中获得全A等级,并获得民航局颁发的民营航空公司飞行安全四星奖。

积极开拓新增长点

2026年初的上海虹桥国际机场,引擎轰鸣,起降繁忙。紧邻机场T1航站楼春秋航空总部大楼,装修朴素简洁,没有奢华的摆设,就连企业展厅里也仅有几幅壁画。很难想象,这是一家市值超400亿元的上市公司总部。展厅内,一张航线图引起了记者的注意:与多数航司集中布局东南沿海不同,在这张图上,湖南衡阳、贵州遵义、四川广元等中西部城市同样醒目。

科等领域拓展。“跳远咨询董事长兼CEO高承远表示,随着技术研发成本降低,医保覆盖不断扩大等,手术机器人行业将从“导入期”全面迈入规模化增长期。在此背景下,产业链上市公司积极布局。

“公司孵化并投资的联营公司春风化雨(苏州)智能医疗科技有限公司,其脊柱手术机器人及相关智能化产品,于近日通过国家药品监督管理局医疗器械技术审评中心创新医疗器械特别审查程序,并被命名为脊柱外科手术导航定位系统。”上海三友医疗器械股份有限公司方面表示,目前,该手术机器人的技术能力完全能够支持四级手术,如脊柱畸形矫正。

“公司在切入手术机器人赛道前期,优先完成了底层能力布局,在腹腔镜、能量

面对激烈的市场竞争,春秋航空的新增长点在哪里?王煜表示:“春秋航空的航线要进一步向‘老少边红’地区倾斜,向三四线城市倾斜。”

“我国拥有包括4亿多中等收入群体在内的14亿多人口所形成的超大规模市场,这是任何国家都无法比拟的优势。”他表示,尽管我国已成为全球第二大航空运输市场,但目前仍有约10亿人口未乘坐过飞机,这片领域是未来增长的巨大蓝海。

春秋航空迅速行动起来。目前,“老少边红”航线在春秋航空的占比已超过20%。2024年,该公司在新疆、云南、青海、广西等民族地区运送旅客达380万人次。

春秋航空创新性地将航线网络与乡村振兴深度融合,航线开到哪里,就把游客送到哪里。截至目前,公司共开通“老少边红”航线50条,搭建“空中走廊”助力中西部振兴。自2020年以来,为上海对口支援的云南开通了芒市、文山、西双版纳等5条航线,累计输送游客40.5万人次。2023年,春秋航空又与新疆喀什、克拉玛依、西藏日喀则、青海果洛等地签订了100架旅游包机合作战略协议等。为进一步赋能地方发展,春秋航空推出了“蓝天筑梦计划”,开创了“学历教育+职业教育”的精准帮扶模式。目前,该公司在云南、贵州两省累计招募红河籍、遵义籍空乘174名,占乘务员总数的9.6%,其中来自民族地区的人员占比达92%,人均年收入超过10万元。

王煜发现,当航线拓展至兰州、汕头等地时,当地的出行需求十分惊人。“很多城市的乘客存在航空出行的刚需,但在过去,这部分需求未得到充分满足。春秋航空愿意成为‘拓路者’。”他表示。

展望未来,王煜认为,中国低成本航空的渗透率仅12%左右,远低于全球约37%至38%的平均水平,发展空间巨大。“我们要做的,就是不断解开民航安全、效率与普惠之间的‘方程式’。”

采访结束时,一架春秋航空的飞机恰好划过天空,它正朝着更深、更远、更广阔的基层大地稳健飞翔。

多维发力促“一人公司”从逐风而行到扎根生长

肖伟

眼下,“单人决策+AI全链路赋能+轻量化运营”的“一人公司”(OPC),正迅速成为国内创业市场的焦点。相较于传统小微企业,OPC具备几点鲜明特征:一是打破了传统创业对团队、固定场地、规模化启动资金的硬性要求;二是AI工具可全流程替代重复性劳动;三是市场响应反应速度快。

不过,当前OPC仍处于发展初期,也面临多个挑战。例如,同质化问题突出,大量从业者扎堆低门槛赛道,导致服务供给高度相似,进而引发低价竞争;OPC的核心竞争力高度绑定创始人个人,个人状态波动极易导致业务停摆,经营稳定性存在不足;此外,部分培训机构将OPC包装为“零成本躺赚”项目,误导部分缺乏商业认知的群体盲目入场。

对此,笔者认为,推动OPC从短期热潮走向可持续、高质量发展,需要创业者、监管部门、行业协会协同发力,可以从五大维度构建全链条支撑体系,助力OPC从风口真正落地为常态。

第一,深耕垂直赛道,构建不可替代的专业壁垒。创业者需跳出工具依赖与“价格战”内卷的误区,将精力聚焦于专业能力的深耕,与差异化优势的打造,深度绑定IP制作、文旅、先进制造等优势产业,深耕产业链上下游细分赛道,打造“小而专、小而精”的核心竞争力,以不可替代的专业交付能力筑牢长期发展根基。

第二,补齐结构短板,建立系统化抗风险机制。针对OPC与创

始人个人紧密绑定的先天短板,创业者需主动打破“单点依赖”困局,搭建标准化服务及交付体系;可与同赛道的专业服务商建立稳定合作联盟,形成灵活的产能协同机制,分散业务波动风险。同时,需建立科学的现金流管理体系,预留运营风险准备金,提升可持续经营能力。

第三,严守合规底线,搭建全流程合规管理体系。合规经营是OPC行稳致远的根本。创业者需主动学习相关法律法规,严格遵守税务监管要求,依法履行纳税义务。监管部门与专业机构可联合出台“一人公司”专项合规指引,开设普惠性合规培训,为OPC创业者提供低成本的法律、财务服务,助力其提前规避合规风险。

第四,净化行业生态,引导树立理性创业观。监管部门需加强对创业培训、自媒体宣传领域的监管,严厉打击针对OPC的虚假宣传、误导性营销行为,遏制投机性话语传播;相关协会可出台行业自律公约,传递长期主义、价值创造的创业观,引导市场理性看待OPC的优势与短板,摒弃“一夜暴富”的投机心态,让OPC回归放大个体专业价值的本质。

第五,优化配套服务,打造适配OPC发展的政策支持体系。各地可立足本地产业优势,出台“一人公司”专项扶持政策,各类产业园区、孵化基地可通过税收减免等举措,降低OPC经营成本;同时,可搭建资源对接平台,为创业者对接客户及资源提供助力,让OPC真正成为激活当地微观市场活力的重要力量。

海泰科筹划控股旭域股份

本报记者 刘钊

4月6日晚间,青岛海泰科模具科技股份有限公司(以下简称“海泰科”)发布公告称,公司正在筹划发行股份及支付现金购买资产,并同步募集配套资金,拟取得青岛旭域土工材料股份有限公司(以下简称“旭域股份”)控制权。

为避免股价异常波动,维护投资者利益,公司股票自4月7日开市起停牌,预计将在4月21日前披露本次交易方案并申请复牌。若未能如期披露,公司股票也将于4月21日开市起复牌,并终止筹划相关事项。

从目前披露的信息来看,海泰科已与主要交易对方签署了《股权合作备忘录》,初步达成购买资产意向。公告显示,预计本次交易不构成关联交易,也预计不构成重大资产重组。

海泰科谋求外延拓展

此次并购之所以引发市场关注,一个重要背景是海泰科当前自身经营表现已有明显改善。海泰科此前披露的2025年度业绩预告显示,预计归属于上市公司股东的净利润为5150万元至6680万元,同比增长226.86%至323.97%;扣除非经常性损益后的净利润预计为3700万元至4800万元,同比增长353.30%至488.06%。

海泰科相关负责人表示,业绩增长主要受益于行业景气度较高、首发募投项目产能逐步释放、订单持续增加,以及成本管控强化、财务费用压力减轻等因素。

公司此时推动并购,更是在主业回暖的基础上主动寻找新的增长点。公开资料显示,海泰科长期深耕汽车模具及相关塑料制品领域,业务与汽车产业链紧密相连。对于这类制造企业而言,单一

赛道景气波动、下游客户需求变化以及竞争格局演变,往往都会对经营业绩产生较为直接的影响。通过收购方式切入新的细分领域,扩充资产和利润来源,增强抗周期能力,已成为不少制造业上市公司寻求成长突破的重要途径。

金董汇企业管理发展(北京)有限公司首席经济学家邢星对《证券日报》记者表示,从交易框架看,海泰科采用“股份+现金”的方式推进收购,并同步募集配套资金,显示出公司并非仅仅着眼于获取控制权,而是更希望围绕后续整合、业务拓展和资金安排进行系统布局。这种安排一方面有利于平衡现金支出压力,另一方面也为后

续资源整合留出了空间。尤其是在当前资本市场更加注重并购质量和整合实效的背景下,上市公司能否通过外延并购真正形成可持续增长能力,已成为市场评估交易价值的重要标准。

也正因此,海泰科在原有汽车模具主业之外,有望逐步培育出新的业务支撑点。若后续整合顺利,这起交易有望推动该公司从单一制造业向多元制造平台迈进。

标的的基本面较稳健

作为本次交易标的,旭域股份主要从事土工合成材料研发、生产与销售,核心产品包括土工格栅、土工格室等。

从经营层面看,旭域股份具备一定成长性。2025年,公司实现营业收入2.80亿元,同比增长27.80%;归属于上市公司股东的净利润为4357.70万元,同比增长25.34%;扣除非经常性损益后的净利润同比增长42.45%。其中,格栅产品仍是主要收入来源,境外业务占比也保持增长。年报显示,公司已建立覆盖亚洲、非洲、欧洲、北美洲、南美洲和大洋洲等区域的海外销售网络,产品销往全球50多个国家和地区。

从业务属性看,海泰科与旭域股份并非传统意义上的上下游关系,一个主要服务于汽车产业链,一个更侧重于基础设施建设和工程材料领域,但这并不意味着双方缺乏协同的基础。具体来看,两家公司均为制造业企业,都强调研发、工艺、质量和交付能力,在生产组织、成本控制、供应链管理以及海外客户拓展等方面存在较强的共通之处。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示,双方都与高分子材料加工应用密切相关。海泰科专注于汽车模具及塑料部件,旭域股份则深耕聚丙烯、聚乙烯等材料体系下的土工合成材料。尽管终端应用场景有所不同,但在材料理解、工艺优化、设备投入和精益制造等方面,仍存在一定融合空间。此外,两家公司都位于青岛,且都具备一定“出海”基础,未来在区域资源整合、海外市场开拓和资本平台赋能等方面,存在进一步联动的可能。

当然,跨界并购从来不只是账面上的简单相加。海泰科和旭域股份在客户结构、行业逻辑和销售模式上存在显著差异,交易最终能否实现“1+1>2”,关键仍取决于后续整合效果。

上市公司加码布局手术机器人赛道

本报记者 徐一鸣

近日,我国自主研发的心脏电生理介入手术首款机器人,在重庆两江新区人民医院(重庆医科大学附属两江医院)完成重庆市首例机器人辅助下持续性房颤导管消融手术。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示,我国自主研发的机器人能够完成此类手术,标志着我国在心脏电生理介入领域正迈向精准化、智能化时代,有助于提升我国在全球医疗科技领域的竞争力。

弗若斯特沙利文报告显示,中国手术机器人总体市场规模预计在2026年和2030年将分别达到224.5亿元和708.5亿元,2026年至2030年期间复合增长率为33.3%。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示,手术机器人的未来发展前景十分广阔,其核心亮点主要体现在技术迭代、生态构建等多个方面。

具体来看,在技术迭代方面,随着人工智能、5G通信、虚拟现实等技术的不断融合,手术机器人朝着智能、精准、微创的方向发展,通过AI算法实时分析手术数据,自动调整手术路径。在生态构建方面,手术机器人不再是单一的手术工具,而是将与医院的信息系统、患者的健康管理、医疗数据的分析应用深度融合,形成覆盖术前评估、术中操作、术后康复的完整医疗服务链条。

“未来,手术机器人将朝着专科化、智能化、小型化、下沉化方向发展,应用领域将从腹腔镜、骨科向泛外科、神经、儿

科等领域拓展。”跳远咨询董事长兼CEO高承远表示,随着技术研发成本降低,医保覆盖不断扩大等,手术机器人行业将从“导入期”全面迈入规模化增长期。

在此背景下,产业链上市公司积极布局。

“公司孵化并投资的联营公司春风化雨(苏州)智能医疗科技有限公司,其脊柱手术机器人及相关智能化产品,于近日通过国家药品监督管理局医疗器械技术审评中心创新医疗器械特别审查程序,并被命名为脊柱外科手术导航定位系统。”上海三友医疗器械股份有限公司方面表示,目前,该手术机器人的技术能力完全能够支持四级手术,如脊柱畸形矫正。

“公司在切入手术机器人赛道前期,优先完成了底层能力布局,在腹腔镜、能量

平台与手术器械等领域打造了成功的商业化产品,并积累了坚实的技术基础。”深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司称,公司将融合技术积累,凭借垂直整合的产业链优势与体系化能力,推出手术机器人产品,与现有的智能化、数字化业务相协同,持续拓展高端手术场景应用,助力国产手术机器人实现技术突破与规模化发展。

在高承远看来,手术机器人产业链需构建“整机+耗材+服务”的生态闭环。上游公司应聚焦高值耗材,如压力感应消融导管、三维标测系统等;中游整机厂商需加快多科室平台化布局,降低单一产品风险,同时通过临床数据积累构建算法护城河;下游公司应探索设备投放等商业模式,并绑定头部医院形成示范效应。