

# 掏了128万元 等了半年 合肥自媒体博主喜提电动飞机



9月13日，合肥知名科技自媒体博主张梦龙（@科技九洲君）在六安通用机场喜提“新机”一枚，成为零重力飞机工业旗下纯电动飞机“锐翔RX1E-A”的新机主。飞机的价格是128万元。

尽管飞机在大多数人眼中还是一个离日常生活非常遥远的交通工具，但零重力飞机工业相关人士告诉元新闻，张梦龙已经是第三个购买最新型“锐翔RX1E-A”的机主。

锐翔RX1E-A是单发双座的纯电动飞机，属于轻型运动类飞机，安全飞行超过25000个小时。飞机巡航速度为120公里/小时，续航里程为280公里。

“如果飞行过程中一直反复起降，差不多可以飞一个多小时；如果只起降一次，差不多可以飞两个小时。”

和传统的燃油飞机相比，电动飞机最大的优势体现在成本上。

一位业内人士告诉元新闻，传统的小型燃油飞机，飞行一小时的燃油费、维护保养费加起来，大概要1600元/小时左右成本。但电动飞机的小时成本只需要800元左右。

张梦龙说，他购买锐翔RX1E-A主要是为了工作——他会在飞机上做一些科技评测工作，而吸引他买电动飞机最主要的原因是“成本”。

## ■ 对话

问：拥有一辆属于自己的飞机，心情如何？

答：还是很激动的。上午我在芜湖参加发布会，一直有人提醒我，你怎么还在这？你的飞机呢？这不，中午我就开车从芜湖赶过来提飞机了。

问：为什么要买一架电动飞机？

答：我从小就有飞行梦想，但一直没有实现。但我买飞机，主要还是为了工作。我是一名科技博主，有一些地面没法完成的拍摄，比如手机长焦拍摄，我就可以驾驶飞机去拍；测试耳机降噪功能，我就可以到天上测；还有测试网络信号的速度和范围，都可以在飞机这个载体上完成。

问：(买电动飞机的)购买决策是如何作出的？

答：我是去年底了解到有这么一款飞机，然后我就开始研究它的各项参数，中间我去庐江的飞行基地试试驾了一次，感觉非常棒。给我印象最深的是：它的噪音不大，因为是电动飞机，没有发动机，所以它的静谧性很好。

在这个过程中，我又了解到，相较燃油飞机，电动飞机的飞行成本很低，毕竟我只不过是一个自媒体，必须考虑成本；那么，如果我想买一架电动飞机，国内就只有这一家卖。

从下单到拿到飞机，差不多有半年时间，周期还是蛮长的。其实我一直在催（厂商），我说钱都给了这么久了，我的飞机呢？

今天看到我的飞机，觉得一切都值得。

安徽商报 元新闻记者 梁巍

## 小钢球“转”出大天地 实干者筑就强产业

——合肥力和机械有限公司总经理 郭金福



长丰建县60周年60人  
60 People for the 60th Anniversary of the Founding of Changfeng County



追击，又相继研发出Φ5.9531mm、Φ3.9688mm 空调用高端轴承钢球。如今，公司生产的12个型号钢球中，多款产品在国内市场占据重要份额，其中精密Φ7.938mm钢球的国内市场占有率达1/5，成了名副其实的“行业领跑者”。

2018年，郭金福做出一个大胆决定：组建“王登峰蓝领创新工作室”，联合合肥工业大学智能制造技术研究院的专家，共同研发Φ2mm以下的微型钢球。4年间，团队经历了无数次失败。2021年底，直径Φ1.588mm的微型轴承钢球成功研发，各项质量指标全部合格，获颁“安徽省新产品”证书，填补了国内空白。

在郭金福的推动下，公司的研发实力不断提升。2011年至2021年，累计获得国家发明专利和实用新型专利授权近40项，其中6项为国家发明专利；公司先后获评“国家高新技术企业”“安徽省专精特新企业”，还在安徽省股权托管交易中心专精特新挂牌。这些专利技术广泛应用于生产，不仅让产品质量更稳定，还使生产效率提

升了30%，产值逐年稳步增长，2024年已达6000万元。

“企业的成长，离不开政府的支持。”郭金福坦言，在研发微型钢球的关键时期，吴山镇党委、政府主动对接县科技局、财政局、经信局等部门，为企业争取科创引导基金；县财政局还帮助企业对接金融机构，解决了研发资金短缺的问题。“有这么好的营商环境，咱们更要把企业做好，为长丰多做贡献。”

作为长丰县人大代表，近年来，郭金福积极参与地方事务，围绕“关于支持传统制造业小微企业发展的建议”“加强产学研协同创新”等议题，提出了多项建议，不少被纳入地方发展规划。他还主动履行社会责任，公司先后获评“安徽省非公企业示范工会”“安徽省AAA级守合同重信用企业”“合肥市和谐劳动关系企业”等荣誉称号，累计为当地提供就业岗位100多个，带动周边群众增收。

如今，59岁的郭金福依然保持着奋斗的热情。他计划用3年时间，进一步扩大产能，将公司产值提升至1亿元以上，争创国家级专精特新企业，即小巨人。同时，继续深化与高校的合作，研发直径0.8mm以下的超精密微型钢球，彻底解决国内超精密微型钢球依赖进口的问题。

“一颗钢球虽小，却能撑起大产业。”郭金福说，他这辈子就想做好“钢球”这一件事。在长丰建县60周年的征程中，这位扎根实业的企业家，正用一颗小小的钢球，书写着属于长丰人的“突围”故事与“坚守”初心。

安徽商报 元新闻记者 郑茹 / 文 任逸玮 / 摄

在合肥力和机械有限公司的生产车间，机器轰鸣中，一颗颗泛着金属光泽的钢球在研磨盘里滚动。59岁的郭金福俯下身，仔细观察着一颗Φ1.588mm的微型钢球，眼神专注得像在雕琢一件艺术品。“这种微型球，以前全靠从日本进口，现在咱们自己能造了。”他的语气里，藏着跨越十余年的坚持与骄傲。

2009年，合肥力和机械有限公司面临着一个棘手的现实：国内高端轴承钢球市场几乎被国外企业垄断，尤其是家电、电子领域所需的精密钢球，技术壁垒高，生产工艺复杂。“别人能造的，咱们为啥不行？”郭金福想。带着这股不服输的劲，郭金福把办公室搬到了研发车间，牵头成立攻关小组，将Φ7.938mm洗衣机用6205轴承钢球作为突破口。

研发之路布满荆棘。钢球生产要经过近30道工序，从原材料筛选到研磨精度控制，每一步都不能有丝毫差错。那段时间，郭金福和团队成员每天泡在车间里，反复调试参数、优化工艺。回忆起当时的场景，郭金福仍记忆犹新。

功夫不负有心人。2011年底，历经一年攻关，合格的Φ7.938mm钢球终于下线，经检测，各项指标均达到国际标准，彻底打破了国内高端钢球依赖进口的局面。此后，郭金福带领团队乘胜