



■ 本版撰文 本报记者 周春雨 靳晓楠

编者按:近年来,中国已成为奢侈品购买力的核心区域。从奢华的首饰珠宝到商务飞机,中国对奢侈品的消费力在全球经济下滑中成为一颗救命稻草。继小件奢侈品品牌横扫中国市场后,外资商务飞机运营商成为新一轮掘金者。

与此同时,本土资本也风起云涌,纷纷进入商务飞机运营市场,并将航空领域看做为数不多的红海。现阶段,中国航空业还需要一个发展过程。这意味着,在未来一段时期内,征战商场的各路群雄,势必上演一幕幕争夺航空领域的精彩戏份。

## 商务飞机掘金高端经济:小众市场的红海

9月22日,万达青岛东方影都(以下简称万达东方影都)项目启动,国内外众多影视明星的红毯秀自然成为全场焦点。而这些国际级明星大腕是如何到达青岛的,乘坐的是商务飞机(以下简称商务机),还是私人飞机?

坊间流传,万达东方影都投资方——万达集团董事长王建林拥有两架商务飞机。而在500强企业中,拥有商务飞机已成为企业另一种宣传方式。在演艺界,国际级影视明星拥有私人飞机者也不在少数,著名小

品演员赵本山购买私人飞机已众所周知。商务飞机、公务飞机(以下简称公务机)、私人飞机,这些尚属高端消费品的交通工具,已逐渐走进“个人生活”。

9月11日,在北京顺义开幕的第二届北京国际商务航空展览会(以下简称北京商务航空展),吸引着很多知名企业高管前往参观。据《中国贸易报》记者在展会现场了解,其中,一部分客商更关心租赁公务机或商务机的市场价格。而出租公务机或商务机,也是航空公司的主要业务之一。

据巴西航空工业公司(以下简称巴航工业)统计数据显示,截至到2013年8月,中国有320架公务机在运行,其中3/4的公务机属于私人客户和包机公司。

### 租赁风潮迭起

“我的一位客户租了一架公务机到目的地只停留了半个小时,费用是40多万元,但促成了上亿元的生意。”汉华公务机航空有限公司(以下简称汉华航空)的蒋先生接受记者采访时表示,出租商务机是其公司的主要业务之一。

据了解,目前,中国公务机市场发展受购机成本高、维护和运行费用昂贵、空域使用紧张及基础设施和人才资源不足等制约。于是,租用公务机或商务机成为一些企业的选择。

事实上,为了吸引顾客,开发用户,公务机运营商相继推出了出租业务满足市场需求。如金鹿公务航空有限公司(以下简称金鹿航空)的公务机推出了“小时共享”服务。

随着市场的发展,包机业务已与休闲旅游、观看大型国际体育赛事联系在一起。据悉,海南航空(以下简称海航)2014年将根据澳网、NBA圣诞大战、法网、巴西世界杯等赛事,组织包机观看赛事。此外,该航还推出了包机海钓、休闲高尔夫等旅游项目。

据了解,部分已购买商务机的企业在空闲时,也进行租赁业务。而以自己企业名字命名商务机已成为企业宣传的新策略。在他们看来,出租商务机业务也可以进行投入产出的成本核算,减少自己承担的各类费用。

据《胡润报告》发布的数据显示,2012年,中国超级富豪(资产超过1亿元)相比2008年,增加了26%。另有统计数据显示,中国25%的亿万富豪平均每周在国内旅行一次,每年500小时的累计飞行时间,将极大地促进出行包机及公务机私有化发展。

蒋先生坦言,尽管目前各航空公司间的竞争尚未进入价格战,但服务成为客户选择航空公司时除价格之外的不二之选。

北京商务航空展期间,亚洲公务航空协会主席吴景奎接受采访时介绍说,过去5年,中国的公务航空业发展迅速,“但相比欧美等发达国家,中国的公务航空业发展还处于‘婴幼儿阶段’”。中国的公务航空业发展历史短,规模小,但市场潜力大。

### 富豪催生市场

尽管中国公务机、商务机市场发展历史较短,但随着企业文化建设的升级,中国内地公务机、商务机的销售出现了快速增长。

巴航工业有关高层介绍,2007年至今,中国公务机数量保持年均27%的增长率。过去,购买公务机的客户主要是世界500强企业,而现在购买公务机的中国企业越来越多,中信集团、三一重工、美的集团、旺旺集团等都进入购买公务机的行列。

而美国比奇公司最新市场分析报告则显示,亚太区公务机数量由2002年的947架跃升至2012年的1566架,增长达65%。其中,凭借近10年的强劲增长,中国内地公务机市场的规模已达187架,超越日本,在亚太区独占鳌头。截至2012年底,日本共拥有186架公务机,韩国拥有38架,中国香港拥有104架。

据巴航工业高层透露,自2004年巴航工业首架公务机交付中国市场起,目前已在该地区获得38架公务机的订单,其中5架为承诺订单。

2013年8月底,中国航空工业集团公司(以下简称中航工业)和巴航工业的合资公司哈尔滨安博威飞机工业公司(以下简称哈飞工业)组装的首架莱格赛650完成首飞,计划于今年年底交付。该公司高层还透露,目前在华组装的莱格赛650计划年生产6架至8架,还会根据中国市场的实际需求进行调整。2012年6月,双方就中国公务航空市场的巨大潜力达成共识,签署了公务机合作协议,正式开启了莱格赛600/650飞机项目。

巴航工业方面表示,中国每年亿万富豪的增长是公务机市场发展的最大推动力。

博洋通用航空有限公司(以下简称博洋航空)则组织客户通过融资租赁的方式购买公务机。客户在与厂商签订购买合同后,由博洋航空支付购机款,客户此后分批还款即可,这样可缓解短时间内的资金压力。

### 资本扎堆进入

商务飞机运营正在成为资本的新去向,或将引发中国内地航空领域群雄征战的局面。

据粗略统计数据,目前,中国商务机不到200架。相比美国的商务机还有不小差距。

据蒋先生介绍说,金鹿航空是上个世纪90年代最早成立的公务机航空公司之一,也是目前内地最大的公务机航空公司。与其同一时期甚至更早成立的彩虹航空公司,如今已淡出公务航空市场。

业内人士表示,中国内地的公务机以及商务机市场已进入“群雄并起”时期。据相关数据显示,自2010年到今年年初,民航局已审批同意11家航空运营商,此外,目前正在等待通过审批的运营商有30家左右。这意味着,随着资本的进入,航空市场几家独大的局面将成为过去。

与此同时,外资航空公司的进入也对本土运营商形成了竞争的压力。

巴航工业的《中国公务航空市场预测报告》预测,2014至2023年的未来10年内,中国公务航空市场对喷气公务飞机的需求将达到805架,价值280亿美元。其中大型喷气公务机占51%,占交付总价值的78%。与2012年预测的650架相比,增加了155架。

报告强调,基础设施的改善是中国公务航空市场得以迅速扩张的催化剂,固定运营基地(FBO)有望从当前的5个增至9个。

近些年,随着商务航空的爆发式增长,公务机运营商也逐渐多了起来,目前国内有27家主要的公务机运营商。其中最大的金鹿公务机,旗下拥有32架自有公务机和32架托管公务机。更多的资金开始关注商务机航空领域。不久前,清华控股旗下华控产业投资基金作为战略投资者,向大白熊商务航空注资5亿元,未来在公务航空领域的规划投资额将达到20亿元。

### 外资积极布局

巴航工业方面表示,目前,中国公务机整机进口的复合税率约为22.85%,而中巴合作在华组装的莱格赛650为部件进口组装,仍无法避免进口关税。对此,巴航工业方面表示,希望未来与有关政府机构协商降低部件关税。

鉴于此,多人购买一架公务机或商务机成为一种既经济又可行的选择。据蒋先生介绍,一架经济型公务机的价格,如由4人至5人购买,每个人承担的价位大约在2000万元至3000万元,费用将明显降低。

继巴航工业和中航工业合资成立哈飞工业之后,2012年,达索猎鹰在北京注册了达索猎鹰商务服务(北京)有限公司(以下简称达索猎鹰北京),代表猎鹰品牌在不断增长的中国市场上开展业务。

据达索猎鹰北京总裁侯颂咏介绍,中国的商务航空市场正在不断增长,牢牢扎根中国市场能让达索猎鹰在未来若干年里以最高水准的服务满足中国市场的需求。成立这家分公司对于达索猎鹰在中国开展业务至关重要,也能确保猎鹰客户和潜在客户获得最好的资源。

据了解,达索猎鹰还在新成立的分公司内部设立了区域客户服务总部。服务总部设在北京,已于2013年6月1日投入运营,将配备在接收和处理配件订单、保修索赔和FalconCare索赔方面富有经验的当地专业人员,并将负责管理大中华区的4名现场技术代表。此外,至少有两名具备相关资质的猎鹰商务机飞行员常驻北京,随时为猎鹰商务机的新老客户提供支持。未来还将再配备第3名常驻飞行员。

另外,由达索猎鹰飞机公司与上海霍克太平洋公司合作成立、地点位于上海的达索猎鹰飞机服务中国分部还在继续开展投资,以期猎鹰客户提供更多服务。该公司日前获得中国民航总局批准,可在猎鹰7X上开展2A和4A检查,同时获批成为所有猎鹰系列机型的电瓶“组件维修站”。

### 更正声明

本报9月24日3版《宁夏推进内陆开放型经济试验区建设》一文中“今年9月,经国务院批复,宁夏成为中国内陆地区首个也是唯一覆盖整个省级区域的试验区”应为“2012年9月”。

## 商务飞机掘金高端经济



最有代表性的是,我的一位客户租了一架公务机,到目的地只停留了半个小时,费用是40多万元人民币,但其达成了上亿元的生意。



320

据巴西航空工业公司统计数据显示,截至2013年8月,中国有320架公务机在运行,其中3/4的公务机属于私人客户和包机公司。



25%

中国25%的亿万富豪平均每周在国内旅行一次



500

每年500小时的累计飞行时间



27%

2007年至今,中国公务机数量保持年均27%的增长率。

巴航工业的《中国公务航空市场预测报告》显示,2014至2023年的未来10年内



805

中国公务航空市场对喷气公务飞机的需求将达到805架



280亿

价值280亿美元

