

编者按

4月13日上午,第四届上海国际航空航天技术与设备展览会暨首届上海国际商务航空展开幕式在上海虹桥国际机场公务机基地隆重开幕。100多家航空制造、地面

服务、维修培训厂商参展,展出了包括波音、达索、湾流、庞巴迪等顶级公务机在内的18种公务机型。

资料显示:目前亚洲已经成为全球公务机市场增长最强劲的地区之一。而近年来,上海公务机市场快速发展。2010年,上海公务机起降达到3500架次,占据全国的

1/3强。继本次上海航展落户上海公务机基地后,亚洲公务机展可以在明年二、三月间登陆上海。

今年预计新增60架

中国公务航空

市场“蹒跚起步”

□ 海峰 贾远琨

“虽然条件还没有完全具备,但是中国公务航空目前已开始起步发展。”中国民航局航空器适航审定司适航检查处调研员王学民13日在上海国际商务航空展上说。

13日开幕的上海国际商务航空展是中国首次举办的公务航空专业展会。公务航空是为高端商务要客或政要提供商务旅行的航空服务,在西方发达国家非常普遍,在中国才刚刚起步。

王学民说,从2008年起,中国民航局开始统计全国公务机数量,当年只有32架,2009年36架,去年上升到了56架。今年从已掌握的数据来看,全年新增的公务机将达到60架以上,这意味着全国公务机数量将比去年翻一番。

“这主要是由于中国经济的持续发展,给一批富有人群带来了新的航空需求。”参加上海国际商务航空展的法国交通部长梯埃利·马里亚尼



说:“这充分体现了中国的经济活力。”

同时,中国国内航空管理政策的变动也是一个重要原因。去年11月印

革的意见》,对深化低空空域改革作出部署,第一次对中国低空空域的开放排定了时间表。

中国民航空管局副局长助理许超

跟上,中国公务航空将会进入一个迅速增长期。”

不过,由于配套服务政策至今尚

不完善,中国公务航空目前仍是蹒跚发展,与欧美等西方发达国家存在巨

大的差距。

“中国公务航空存在的配套服务政策问题很多,如机场、加油、零配件供应、气象服务、维修、相关法律法规等公务航空产业链上的很多问题至今都没有得到有效解决,”中国民航大学校长吴桐水表示,全国能进行公务机固定基地运营服务的地方只有深圳、广东、上海、北京。

据上海霍克太平洋公务航空地面服务有限公司董事长汪光弟介绍,去年全国各地机场公务机起降架次刚突破1万架次,其中,上海公务机基地占1/3以上,达3500架次。而据香港特区政府统计,香港这样一个700万人口的城市,去年公务机起降架次已达到5798架次。

目前,中国一些地方政府已着手进行公务航空配套政策的完善。中国民航华东地区管理局局长沈泽江说,未来5年,华东地区将会大力完善公务航空的配套条件,如将把适合公务机使用的机场由现在的20多个扩大覆盖到所有县级区域。

庞巴迪
波音等巨头
齐聚上海
推销商务机

□ 沈云芳

首届上海国际商务航空展(SIBAS)13日在虹桥机场开展。波音、庞巴迪等十多家飞机制造巨头携22家商务机亮相沪上。波音商务机总裁史蒂夫·泰勒表示,未来中国将成为亚洲地区发展最快的市场,而波音商务机在中国已占据了约56%的份额。

已连续举办四届的上海航展今年首设首商务航空展环节,变化背后是巨大的市场前景。据了

解,目前中国地区有商务机131架。加拿大商务机制造商庞巴迪的预测报告显示,2019年中国商务机数量将达900架,增长接近7倍。2012年2月,亚洲商务机展(ABACE)也将在上海举行。据了解,2010年,上海机场商务机起降量占到了全国的1/3强。

展会上,庞巴迪、波音和湾流等全球商务机巨头纷纷带来旗下主力机型。庞巴迪携两架商务机参展,波音则展出了其畅销机型波音BBJ。巨头参展亦引来了100多家设备供应商和5000多的专业观众参展。

史蒂夫·泰勒表示,亚洲已经是全球商务机市场增长最强劲的地区之一,而中国将是其中的领先者。其透露,波音系列的商务机在中国市场大概占有56%的市场份额。波音商务机中国销售总监李兵介绍说,波音BBJ系列自1998年首飞至今仅在大中华区售出8架,而今年预计交货就将达6架,显示该区域商务机需求的强劲增长。“中国大陆地区购买的都是包机公司,没有私人订购。”

国内最大的商务包机公司金鹿航空目前机队规模约在30架左右,占中国商务包机市场90%份额,2010总收益同比增长80.5%。公司方面表示,2011年末公司机队规模将达55架。同时,由国航和北京市也与本月合作成立北京航空,配备9架商务机,在获得《航空运营人运行合格证》之后正式进军商务机市场。另据媒体报道,东航今年计划将商务机数量增加到3架,南航方面亦传出有消息称会在近期引进一架空客商务机并组建商务机公司。

商务机专指为高端商务要客或政要提供商务旅行的专用飞机,买家主要有企业、私人和包机公司。波音公司的销售数据显示,其50%的商务机买家为企业。在国内,商务机一般指50吨以下、4—20座的喷气机,能够按需求自主确定航线和飞行时间。全球目前约有19500架商务机,其中超一半在美国。

第四届
上海航展开幕
30余架公务机
集体亮相

□ 肇茜

4月13日——15日,第四届上海国际航空航天技术与设备展览会暨首届上海国际商务航空展在上海虹桥公务机基地展出。此次会展出面积4万平方米,波音、湾流、豪客、庞巴迪、赛斯纳等30余架公务机集体亮相。

公务机因其方便、快捷、私密性等优势,越来越受到国内商务人士和企业的青睐。本届上海航展由上海市科学技术协会和上海市航空学会主办,参展商总数超过100家,涵盖了制造商、电子设备供应商、地面服务、机场设施、培训学校、飞机室内设计以及维修运营等各个方面的企业,是历届上海航展中规模最大的一次,旨在为中国地区商务航空产业专业人士建立一个有效的国际交流平台。展区分为商务航空、FBO&MRO(地面设施运营、维护及翻修)、飞机室内装潢、培训4个区域,吸引了约5000名专业观众前来参观,其中不乏商务机的潜在购买者。

在本次航展上,中国民航报社还与上海航展组委会共同主办了上海国际商务航空论坛,来自国内外的民航业界专家就开发低空资源、完善商务航空产业链、商务航空产业政策与金融投资等议题展开了讨论。

随着中国经济的不断发展,加上去年《关于深化我国低空空域管理改革的意见》的出台,中国已经成为全球增长最快的公务机市场,而长三角的公务机市场发展前景更是被业内人士普遍看好。2010年,上海公务机基地保障的在虹桥、浦东两场起降的公务机达到约3500架次,预计今后将以每年10%—15%的增幅增长。据上海霍克太平洋国际公务航空地面服务有限公司董事长汪光弟介绍,今后虹桥公务机基地将提供公务机维修、托管、包机业务甚至销售等服务,收费完全市场化,并有可能略低于北京、香港。虹桥公务机基地主打设施、理念和服务牌,以此吸引更多客户。

记者获悉,明年2月28日至3月1日,亚洲公务机展将在上海虹桥公务机基地举办。该展会由美国国家公务航空协会(NBAA)与上海机场集团合作举办,旨在推动上海乃至全国并辐射全亚洲的公务航空发展。

上海公务机年增量超10% 私营业主成主力

□ 李欣

私营业主将成为公务机服务的主力人群。

2010年,国内公务机起降架次突破1万架次,其中上海两场起降架次达到3500架次,占据全国1/3,“预计今后将以每年10%至15%的增幅增长”。记者4月13日从上海国际商务航空展获悉,国内

记者了解到,上海虹桥国际公务机基地是上海两场公务机地面保障基地,2010年3月启用,“去年上海公务机基地保障在虹桥、浦东两场起降的公务机约3500架次。”据介绍,公务航空指的是专用

飞机为高端商务要客或政要提供商旅服务,可以自主确定航线和飞行时间,不固定时间班次,实现随到随走。“目前使用公务机的主力是国内一些私营业主,公务机公司等。”汪光弟介绍,包括施瓦辛格、科比·布莱恩特等,都曾是虹桥公务机基地的“用户”。

“随着航空管制的逐步放宽,公务机起飞的审批时间已经缩短到一天。”汪光弟透露,这也意味着今后国内公务机增量将稳步发展,“预计达到每年10%以上。”据了解,今后虹桥机场公务机基地将提供公务机维修、停放等服务,“具体收费标准比北京、香港相仿。”

查普曼·福瑞博 已瞄准中国私人飞机市场

□ 高音

与查普曼·福瑞博共同亮相上

海国际商务航空展览会的还有几家领先的航空制造商,包括庞巴迪、湾流及波音商务喷气机。他们将展出一些已上市可供订购的最新机型。

与成熟市场相比,如美国,私人飞机达200000架。中国的私人飞机还不到100架。业界预测这种形势将很快发生转变。

2004年以来,查普曼·福瑞博已在中国建立了良好的销售与营销记录,并与像中国工商银行这样的客户有过合作。公司相信中国的私人飞机市场正以惊人的速度发展。

集团执行销售与营销总监亚历克斯·贝瑞说道:“上海新航空展的办过一场纯粹的商务航空展,但市场需求却是巨大的。私人航空将帮助中国企业打入国际市场,并更有效地利用他们才华横溢的管理团



◎查普曼·福瑞博执行销售与营销总监亚历克斯·贝瑞。

队。”与查普曼·福瑞博共同亮相上海国际商务航空展览会的还有几家领先的航空制造商,包括庞巴迪、湾流及波音商务喷气机。他们将展出一些已上市可供订购的最新机型。

与成熟市场相比,如美国,私人飞机达200000架。中国的私人飞机还不到100架。业界预测这种形势将很快发生转变。

亚历克斯·贝瑞评论道:“随着中国经济继续增长,毫无疑问,私人航空将在中国迅速起飞。”

“就像十年前我们发现了新兴的俄罗斯市场,随着行政旅客认识到商务航空的好处,私人飞机的数量将飞速上涨。”

然而,贝瑞预测,尽管毫无疑问,中国的私人飞机将越来越多,中国却不会沿袭美国与欧洲的模式去

直接购买飞机或采用部分所有权体制。

“即便在成熟市场,如美国与欧洲,我们也发现基于所有权的商务模式尽管在20世纪八九十年代为我们大赚一笔,在如今的经济形势下已不再可行了。”

“中国企业并不想承担拥有自己飞机的经济负担,并且他们可能也不如其他国家的企业那样想大胆地宣布自己的财富。因此私人包机将成为中国商务航空繁荣浪潮中最大的赢家,因为包机不需要收购费用,企业也不必被长期的合同条款束缚。”

“与查普曼·福瑞博合作将使私人与商业选择得到搭配重组,使生产率最大化、成本最小化,并与一家供应商建立关系以满足他们的全球需求。”

探访豪华公务机:售价超2亿 内藏大床淋浴室

□ 李欣 陈灵伟

“本山号”机型售价超2亿

摆放着卡通熊玩偶的豪华双人床、放满了鲜花装饰有全套卫浴设备的豪华浴室……这一切,不是出现在五星级酒店的客房里,而是记者4月13日在上海国际商务航空展上庞巴迪、波音等知名公司参展的公务机里看到的设施。

30架豪华公务机集体亮相

所谓公务机,实际就是常说的私人飞机。记者了解到,由于具有便捷、安全、舒服等特点,颇受高端客户,特别是商务人士的欢迎。

据介绍,此次航展共吸引了30架面向高端买家的豪华公务机集体亮相,包括庞巴迪、波音、赛斯纳、湾流等多家知名厂商。尽管售价动辄超2亿人民币,但仍有不少国内高端商务人士成为买家。

记者在“挑战者850”上看到,舱内的座椅全部设计成可调节的沙发座,经过旋转、拼接后,还可实现“座椅变床”;而隐藏在机舱后部的“会议室”则采用全隔音舱门,配置三人长沙发,方便进行会谈。

“目前我们的国内客户大多是在

北京、香港,以高端财富人士为主。”

但庞巴迪相关人士透露,已有上海买家在洽谈相关购机事宜。

大床、淋浴室搬进机舱内

除了庞巴迪外,波音公司此次参



除了庞巴迪外,波音公司此次参展的波音BBJ型公务机亦成为展出焦点:记者看到,除驾驶舱、客舱外,其内部还没有厨房、机组休息区、盥洗室、餐厅、会议室,甚至配备了有标

准尺寸的大床和淋浴设施的主卧。

“从北京出发,BBJ的航程最远可以涵盖美国大部分城市、澳大利亚悉尼等。”波音方面介绍,这架公务机可以承载18名乘客,同时亦可提供个性化服务,“客户可以依据自己的喜好选择个性化内饰。”

了解到,仅2011年就将有3架此款公务机交付中国大陆,“中国大陆已经成为公务机增长最强劲的市场之一。”波音高层如是称。