

谁动了中国公务机市场

公务机销售停止“井喷”，未来趋于平稳化

2015年4月13日,通航资源网发布《2015中国内地公务机报告》(以下简称“报告”),报告中显示,截至2015年3月底,中国内地共拥有公务机计252架,同比增长11%,但远低于前几年平均20%涨幅。公务机运营企业共计47家,与“北上广”分居公务机运营企业数量前三位形成鲜明对比的是,全国近一半省市目前还没有公务机运营企业。

本报记者 白新鑫

市场经历 高开低走 公务机不是 单纯小飞机

从“报告”中不难看出,2015年中国内地运营的公务机主要由10家飞机制造商提供,排名在前五位的公务机制造商分别为:湾流、豪客比奇、庞巴迪、塞斯纳、达索,其中湾流、豪客比奇在中国内地公务机制造商中占比过半,分别达到34.92%、15.48%。

什么样的飞机才是公务机?很多人认为公务机就是小飞机。实际上,公务机是在行政事务和商务活动中用作交通工具的飞机,根据公务机的价格、航程、客舱容积等数据将公务机分为超轻型、轻型、中型、大型、超大型等。

国内公务机市场自2006年开始快速增长,经过2008年金融危机时的短暂停滞,2009年,国内公务机市场迎来“井喷”式发展,迅速成为全球公务机数量增长速度最快的公务机市场之一。不断有公务机运营商加入,社会各界人士纷纷选择购买公务机,一时间,“公务机”市场成为国内最炙手可热的一片市场。

此前,部分购买公务机的客户将公务机看做身份的象征从而盲目购机,随着“三公消费”以及国家不断加大的反腐力度,公务机由于其昂贵的价格、极高的维护运营成本,被贴上了“奢侈”、“炫富”的标签,市场上开始出现大量公务机订单推迟交付、退订等情况。一时间公务机似乎从“山顶”跌入“谷底”,很多公务机拥有者都把它当成“烫手的山芋”急于出手,公务机市场销售业绩下降。“报告”显示,2015年中国内地公务机共计252架,同比增长11%,这与前几年国内公务机数量涨幅均在20%以上形成鲜明对比。公务机市场遇冷。



高额关税“吓退”买家 资源、设施仍不完善

《2015全球公务机市场预测报告》显示,全球公务机行业将以复合年增长率6.86%的速度增长,到2020年年底,行业总价值将达到338亿美元。记者了解到,在过去的5年中,亚洲市场的公务机交付率增长最快,公务机总数以每年12%的水平增长,其中大型机、远程公务机占到全球销售总量的77%。未来,亚洲市场还将维持强劲的增长需求。然而,与亚太市场的整体繁荣景象相比,自去年以来,国内的公务机市场却呈现出销售乏力,增长减缓态势,公务机市场出现“疲态”,公务机

似乎遇到销售“瓶颈”。

昂贵的进口关税成本成为制约公务机市场发展的重要因素之一。据了解,公务机采购不同于一般的民用航空进口飞机,普通民用航空进口飞机关税只有5%左右,而采购国外公务机被定义为奢侈品,进口关税超过20%,如果自有公务机日利用率达不到一定标准,就很难维持日常的运营成本,更谈不上盈利。以一架湾流G550为例,售价在5000万美元左右,如果一位中国企业家想要购买一架湾流G550,至少需要缴纳1000万美元的进口关税,这让

许多有公务机需求的人望而却步。

除了高昂的关税之外,飞行人员、机务人员以及通航机场、航线等基础设施资源的匮乏则是制约公务机市场发展的另一原因。相关业内人士指出,近几年国内公务机市场快速发展,各大公务机运营商看似不断扩张。运营商多了,公务机机队大了,但背后却是与之配套的相关人员储备以及基础设施没有得到快速有效的发展,飞行时刻资源相对紧张,从而导致飞机日利用率的下降,运营成本增加。

业务跟随市场变化 未来拓展国际业务

2015年4月14-16日亚洲公务航空大会及展览会(ABACE 2015)在上海盛大举行。南山公务航空通过评选获得了“中国私人飞机年度风云榜——公务机运营商最佳品牌营销奖”。

南山公务航空有限公司(以下简称“南山公务机”)是南山集团的全资子公司,是山东省内目前唯一一家公务机运营商,总部设在烟台,北京设有分公司。以北京、上海、广州、深圳为销售基地,面向全球开展商务包机、购机咨询、飞机托管、地面代理、航空器维修等一系列专业服务。南山公务航空有限公司常务副总高先生告诉记者,南山公务航空目前运营包括湾流G450、湾流G550、庞巴迪挑战者605、庞巴迪环球快车XRS、波音BBJ、达索7X等在内的多种机型共7架高端公务机,明年第二季度将引进一架世界最顶级的湾流650飞机。

高先生告诉记者,南山公务航空目前已取得由中国民航局颁发的CCAR-135部、CCAR-91部和CCAR-145部合格证书,是美国国家公务航空协会(NBAA)会员,并成为国内第二



家获得公务机运行国际标准IS-BAO以及ARGUS铂金级双认证的公务机运营商。

“其实进入2015年,国内公务机市场是有回暖的。”高先生说。公务机市场想要发展,就必须去标签化,让对公务机有真正需求的客户了解公务机其实是一种安全、快捷、舒适的交通出行方式。如果一家大型企业的十几位高管全部乘坐民航头等舱,选择这种出行方式的费用可能会比选择乘坐公务机包机的费用还要高。

高先生向记者介绍,南山公务机主要包括公务包机、托

管飞机等业务。“飞机托管是我们除公务包机外很重要的一部分。”高先生强调道。2010年南山公务机成立初期将更多的经历投放到自有飞机运行中,随着市场的变化以及自身的发展,飞机托管业务在未来将会逐步提升。

高先生表示,未来南山公务机将会努力扩展国际业务,目前正在积极同中东、东南亚、美洲等运营人或国际合作伙伴探讨拓展国际包机业务,并探讨在香港、澳门、新加坡设立境外公务机公司的可行性,以便更好地开展境外包机销售和飞机托管业务。

未来需求逐步稳定化 “一带一路”推动市场

从迎来“井喷”式发展到市场遇冷,短短几年时间,国内公务机市场经历“过山车”式变化,那么未来国内公务机市场又将何去何从?中国的公务机之路究竟在哪里?

有业内人士预测,未来一段时间,中国公务机市场不会太悲观也不能太过于乐观,市场将会逐步趋于平稳化发展,

“一窝蜂”、“炫富”式购机将几乎不会再次出现,客户对于公务机的需求量将会稳步提升。

记者了解到,与公务机市场发达的美国相比,中国的公务机总量还不及美国国内的一家公务机运营商,整个美国粗略估计至少拥有公务机2万架。有专家指出,未来中国的公务机市场潜力巨大。

中国拥有广阔的国土面积,国内各省市之间,中国与国外之间的经贸往来日益繁荣,随着“一带一路”概念的产生,未来中国旅游、贸易、交通等方面对于“一带一路”将会起到重要作用,将会有更多的企业对真正意义上的公务机出行提出需求,未来公务机市场势必会更加稳定地发展提升。

相关链接

看名人钟爱 哪些公务机

猎鹰7X:

复星集团董事长郭广昌邀请马云,乘坐自己的猎鹰7X飞机前往黑龙江亚布力参加2013年中国企业家论坛。藏格钾肥、中亚华金、新绎旅游集团、美天元等多家企业也拥有猎鹰7X。猎鹰7X是猎鹰公务机的旗舰机型,运用多项法国阵风战斗机的技术。国内运营12架。

座位:2+14
速度:850km/h
航程:11000km
价格:3.2亿人民币
交付期:24个月
座位:19
速度:850km/h
航程:5400km
价格:2亿人民币
交付期:18个月

挑战者C850:

“老赵不差钱,差个飞行员”。2009年,饱受航班延误之苦的赵本山,花2亿元买下自己的大型公务机挑战者C850,并成立了自己的航空公司运营飞机,赚得一些盈利。2014年,对缺席三级文艺座谈会,家人的移民风波也被搞得沸沸扬扬的赵本山来说,这架私人飞机成为了巨大的负担。赵本山不得不表态,只要国家需要,身家都可以捐,当然包括这架麻烦不断的私人飞机。

林青霞也有一架挑战者公务机。这款飞机融合庞巴迪航线飞机的可靠性和经济性,运营经济性足可媲美更小型的公务机。很多个人和公司使用挑战者系列公务机,目前庞巴迪飞机占据中国公务机市场1/3的份额。

G550:

郭台铭、马云、史玉柱、王健林、泛海国际、民生银行、日照钢铁,这些熟悉的名字都选择了G550。2013年许家印派出G550和空客公务机送恒大球队出征亚冠。2003年湾流推出旗舰大型公务机,G550性能卓越,超远程大载客量,成为公务机的标杆。目前国内有49架G550。

莱格赛650:

国际影星成龙购入非常醒目的私人飞机莱格赛650,该飞机为巴西航空工业公司生产,型号为LEGACY650,价值2亿元,具有舒适豪华的内饰和配置。在飞机机身有两条貌似龙纹的图案,在飞机舱口和机尾有醒目的黄色中英文合璧的“龙”字及红色英文“JC JET”字样,整架飞机显得豪华而别致。