



本刊记者 金 卯

2012 亚洲公务航空会议及展览会 (ABACE2012) 在上海盛大开幕, 作为观察宏观经济和行业走势的一扇窗口, ABACE2012 在规模创下历史新高的同时, 展会上的中国元素也越来越多。中国公务航空市场的春天气息扑面而来, 也让全球公务航空产业重心逐步从欧美转向亚太的趋势得到新的例证。作为全球航空航天技术的先驱, 霍尼韦尔对亚太地区和中国的通用航空市场有非常乐观的认识。是什么让霍尼韦尔预见中国市场将成为下一个增长点? 面对未来中国的公务与通用航空市场, 霍尼韦尔做好了哪些准备? ……近日, 本刊记者有幸对霍尼韦尔航空航天

集团公务与通用航空总裁骆维航先生进行了专访。

刘柱: 霍尼韦尔对亚太地区和中国的公务与通用航空市场有非常乐观的认识, 这些认识是以怎样的背景为基础?

骆维航: 我们非常看好亚太及中国公务与通用航空市场的发展。在过去 5 年, 亚太地区公务机交付量的年平均复合增长率达到 17%。中国公务机的数量增长了 3 倍。我们每年都会对全球的公务与通用航空市场进行调查, 做出未来 5~20 年的市场预期和展望。基于调查, 亚洲到 2015 年为止公务与通用航空的需求将提升至占购买计划总增加额的

9%。我们预计在未来 10 年内, 亚太地区, 尤其是中国, 在该市场的增长率将会排名第一。

刘柱: 目前中国公务机数量还是很有限, 可以说中国公务机市场还处于起步阶段。您认为制约中国公务机市场发展的因素有哪些? 霍尼韦尔如何面对?

骆维航: 的确, 中国公务机市场存在着非常多的挑战和限制性的因素。基础设施是其中一个因素, 还包括很多其他非常具体的细节, 比如跑道, 尤其是内陆和偏远地区的跑道设置, 还有固定基地运营商 (FBO) 的发展。另外一个很重要的挑战就是空中交通管理 (ATM)。

面对这样的挑战和限制因素,我们加强了和行业伙伴、其他市场参与者以及政府部门之间的合作。比如我们和中航工业共建了一个空中交通管理实验室(ATMLab),主要是为了更好地开发技术,进一步提高空域的利用效率。此外,还通过和其他一些行业合作伙伴的项目合作来共同推动地面基础设施的改善。但是不管有什么样的挑战和限制因素,由于总体需求的增长势头非常迅猛,市场的快速发展是必然的趋势,相信需求的增长会促进很多问题的解决。

刘柱:目前,霍尼韦尔为公务和通用航空提供的产品和服务包括哪些?

骆维航:作为一个全球的集成制造商,霍尼韦尔在公务和通用航空领域拥有最完整的产品线,产品覆盖从机头到机尾,从机械类产品到航电产品。为OEM制造商提供包括发动机、航空电子、环境控制以及机轮刹车等在内的所有产品。同时,霍尼韦尔拥有完善的售后服务体系,比如针对发动机和辅助动力装置的维护计划以及为航空公司提供的服务项目等。例如:我们的高端综合航电系统——Primus EPIC,安装在湾流、Falcon的很多机型上。我们的HTS7000发动机,安装在巴西航空的450和500、湾流的280和Challenge 300等机型上。我相信随着中国业务的增长,所有这些产品类别都会有它的中国版本。

在中国,霍尼韦尔的首要任务是客户服务。我们的关注点源于在中国市场已经确定的需求。除了缺乏专业技术和基础设施,中国还缺乏大量的本地机构来支持飞机维修,霍尼韦尔注重客户支持,是因为我们了解中国公务机市场存在的这些挑战,并能够通过定制的售后方案来解决这些问题。

刘柱:打好基础之后,霍尼韦尔有哪些具体的策略进一步扩展中国

市场?

骆维航:一方面我们在上海建立提供这些零部件的仓库,这样可以保证在客户出现问题的时候,及时运送这些部件。另一方面,我们在上海建立了技术运营中心,这是全球第四家技术运营中心,将为霍尼韦尔在中国的客户提供关于霍尼韦尔机械和航空电子产品方面的技术咨询、故障检修和问题存档等服务。

此外,我们还扩大了已有的中国飞机平台上的产品线,目前在中国有两个具体的合作项目。一是哈飞生产的运12F,适航取证将在今年年底完成,这个飞机上装有霍尼韦尔的Primus EPIC。另一个是昌河飞机制造厂生产的AC311直升飞机,这个飞机上装有霍尼韦尔的LTS101引擎,并且AC311已经获得型号合格证审定委员会颁发的型号合格证,可以开始用户交付。我们也在和其他的客户探讨其他项目上的一些潜在的合作,包括之前所讲到的ATMLab。另外,大家也了解到我们在中国的技术中心有500多名工程师,他们会对具体的项目提供技术支持。

面对中国客户,我们已有非常详尽的计划,其中包括对中国市场客户的产品支持以及针对售后渠道合作伙伴的策略。我们已设计并制定了

可覆盖中国各个地区的售后支持框架,并在北京、上海、天津、广州和西安拥有渠道合作伙伴和服务中心,基于全盘发展的扩展计划正在紧锣密鼓的筹划中。

刘柱:除了前面提到的两个项目,霍尼韦尔未来在公务与通用航空OEM领域还有哪些合作计划?

骆维航:除了这两个正在进行的项目以外,我们还有其他几个正在沟通中的项目,比如关于珠海的通航、通飞大约有五六个项目;石家庄飞机制造厂的相关项目;哈飞的直升机项目。

另外,哈飞和巴西航空公司有一个合资公司(哈尔滨安博威飞机工业有限公司),前期生产过145架飞机,目前已经完成交付,他们将在明年重新启动Legacy650项目,此机型也装载了很多霍尼韦尔的设备。

同时还有一个在成都开展的项目,即成飞和塞斯纳的项目,上个月在上海已经正式宣布启动,他们即将生产的两款飞机上有很多霍尼韦尔的设备。

此外,我们大概在两个月的时间内将能最终敲定我们在中国的发动机维修中心项目。我们也非常看好中国商用直升机市场的发展空间。霍尼韦尔有很多成熟的技术,已为中国这部分市场的发展做好准备。

(责编 可岚)



采访印象

霍尼韦尔公司加大在华投资,积极地参与到中国公务机市场的发展中,为中国公务机市场的培育和发展起到了很好

市场的先行者

的促进作用。

当谈及如何看待投入和产出的问题时,骆维航告诉记者:“我们很高兴能在这市场发展的早期阶段就参与进来。在我们的一系列市场投入中,其中一个投资重点就是提供更多的基础设施的支持,以确保我们设备的运行效率。此外,我们非常认真地听取了当地服务部门所提供的客户和终端用户的反馈意见。另外,我们做好了人员、部件、技术支持这些最

基本的投资并夯实基础,随着市场的不断发展,自然会有得到回报的那一天,这个预期是3-5年。”

骆维航还表示:“我们很荣幸有机会能够做大中国的业务,公务与通用航空市场的增长让我们觉得非常振奋,对于中国公务与通用航空市场的发展我们充满了信心。”

霍尼韦尔在致力于通航发展的同时,也向公众传达了有利于通航发展的健康理念。