



成就耀目的 管理决策人



更多运营时间，

更少停场时间。

助力航空公司更多航班，更多运营收益。
使用率标准的重新定义

www.cfmaeroengines.com

CFM International is a 50/50 joint company between GE and Safran Aircraft Engines

LEAP

Extraordinary together



“网罗”解决方案，提速旅行支付

削减信用卡费用 — 新增收入来源

具有竞争优势的市场信息 — 自融资方案

通过UATP连接到其他付款方式

UATP[®]

如需了解更多信息，请访问UATP.COM
marketing@uatp.com



- 6 时间不饶人
- 10 成就耀目的管理决策人
- 13 捷星代码共享驱动集团增长
- 14 亚太区对驾驶舱机师的需求增大

海湾地区政治压力升级

在过去一段时间，几个中东国家对卡塔尔与伊朗似乎过于紧密的关系表示不安，后者据说为全球恐怖主义提供资助，但阿联酋、沙地阿拉伯、巴林及埃及上月决定驱逐卡塔尔外交人员出境的做法却教人意外，而且实际上是封锁了这个海湾邻邦。

禁止所有卡塔尔航空的班机入境及不让这家公司的飞机进入自己的领空违反了全球飞行的一个基本规条：飞越领土的自由。

对海湾及其他各地的航空公司来说，禁令尖锐地提醒他们，政治轻易地就可把航空公司的基本运营规则打破。禁令经公告后，阿联酋航空、阿提哈德航空及几家海湾区航空公司需连忙调整其航班，以符合新的飞越领土规定。

他们和卡塔尔航空都需要各自取消航班，乘客需要修改他们的出行路线。在这个过程中，卡塔尔航空损失最多，公司在上个财政年度公告健康的盈利数字，但今年由于乘客流失及绕道受禁领空而来的额外燃油费用，看来无法避免亏损。

采取这些针对卡塔尔行动的国家没有提供任何细节解释禁飞的理由——这不用多讲，他们说这是他们的领空，他们有权选择怎样控制这些领空。

卡塔尔反驳说，这等于封锁了其国家。卡塔尔航空集团首席执行官阿克巴阿·贝克 (Akbar Al Baker) 要求国际民用航空组织 (ICAO) 代其介入斡旋，但这事的底线是，组织无法强迫这4个国家撤销他们的决定，后者说这不是封锁，卡塔尔航机仍可飞往其他地方，尽管需要耗用更多燃油，而且，阿联酋的港口仍允许船运。

到截稿时间为止，有鉴于沙地阿拉伯及其他3国发出的13项要求，问题似乎没有尽早解决的迹象。沙地等国要求卡塔尔关闭其环球半岛新闻电视台，减低与伊朗的外交关系，及切断与穆斯林兄弟会的联系。卡塔尔已回绝了这些要求。

和其他政治纷扰无异，挖出事情的底蕴是困难的。卡塔尔被视为与伊朗保持友谊关系，这是它的选择，另一方面，对它支持恐怖主义的指控仍有待证实。

但政治行动不一定要关闭国家领空，飞越世界各地天空的自由不仅对航空公司重要，对全球经济健康也同样至关重要。

在这件事上，希望调解及常识最终占上风，目前的政治困局能得到一个对卡塔尔航空及受禁令影响的其他航空公司来说都是一个完满的结果。■

首席记者包乐天 (Tom Ballantyne)

东方航讯媒体集团

中文特刊



出版人

ORIENT AVIATION MEDIA GROUP

地址：香港邮政总局信箱11435号
电话：编辑部 (852) 2865 1013
电邮：info@orientaviation.com
网址：www.orientaviation.com

版权所有 • 翻印必究

时间不饶人

在过去10年，随着廉航、海湾航空公司及大陆航空公司的扩展和乘客行为改变，几家亚太区航空公司的盈利停滞不前。

优等舱位乘客减少了，收益下调的压力增大，
一些曾经牢不可破的枢纽空港的转乘数字下降。
亚太区全方位服务航空公司的模式是否已经失效？
还是它需要调整做出适应？

包乐天 (TOM BALLANTYNE) 的报导

在 2017年，每家全方位服务航空公司的业绩报告都哀叹旺盛的乘客数字与下降收益和盈利数字之间的悖离。每当公告盈利下降时，一个常见的句子是承认“我们的乘客流量有所增加，但收益却下降，公司赚取的盈利少了。”

最近受这个趋势打击的2家公司都是区内的领军航空公司。上月获选为世界第2佳航空公司的新加坡航空 (SIA)，在最近的公告中披露截至3月31日的纯利年比大跌55%，至2.595亿元。3月分，国泰航空宣布2016财政年度亏损7.4千万元，是8年来第1次出现年度亏损。

这两家顶级航空公司撞上了正在发生的市场变化，后者在这最近几年是亚太区全方位服务航空公司出现赤字的背景原因。尽管更廉宜的油价、越益增多的乘客量及一个相对稳定的经济环境，泰航国际、印尼加鲁达航空、马航 (尽管有它的特殊原因)、日航、维珍澳洲及澳航却都陷入严重财务困境。

国际航空运输协会 (IATA) 在6月发表的最新经济统计数字突显了区内顶级航空公司所面对的问题。

有关方将今年全球盈利由298亿元调升至314亿元，这虽然令人鼓舞，但调升的预期数字低于前12个月的348亿元。

以这预期数字为基数，全球各航空公司每个乘客的平均纯利为7.69元，与此同时，亚太区各航空公司预期2017年纯利为74亿元，即每个乘客4.96元，而2016年是81亿元。下挫原因是当乘客需求量提高至10.4%时，运力扩充只有8.8%。

对区内全方位服务航空公司影响最大的因素包括廉航不停的增长及由此而来的竞争；令亚太航空公司必须改变航线的各海湾航空公司；中国航空公司网络的积极扩展，尤其对于国泰及新航来说；及未有跟上技术转变。

亚太航空公司协会 (AAPA) 总干事安德鲁·赫德曼 (Andrew Herdman) 指出另一个问题。“为什么国泰、阿联酋及其他航空公司的盈利下跌？虽然乘客量有所增加，长程优等舱市场却面对更大的压力。目前客座率是历史新高，但这个业务板块的定价却在下跌。”

赫德曼说，传统上，相对停一个站的航班，直飞航班能向乘客收取一个溢价。“但各海湾航空公司提供停一个站航班的票价，与亚洲航空公司直飞票价相比正在收窄，”他说。

“海湾各航空公司以停一个站来竞争，而亚洲各航空公司以不停飞来竞争，在这里，因为海湾航空公司数目暴增，航空公司从不停飞航线所取得的溢价收窄了。”

“而那一边，中国各航空公司更大肆扩张，尤其在太平洋区及往欧洲的航线，虽然后者程度没那么厉害。这些都对全方位服务航空公司造成很大的压力。”





哈尔比森 (Harbison) 说, 航空公司各有其不同运营环境。“国泰的情况是, 中国各航空公司一直把本国市场抢走。国泰明显看到对方来势汹汹, 但他们又能怎样?”

大家都一致认为, 转型是传统航空公司的重中之重。澳航在3年前亏损26亿元, 今天, 它公告了破纪录的盈利数字, 这得归功于它3年长的计划, 在其过程中它铲掉了数以千计的职位, 退役或卖掉了无效率的飞机, 多条航线不是被砍就是移入它旗下的捷星廉航集团。

6月, 3年长的计划结束, 集团预算案减少了30亿元成本。澳航首席执行官阿伦·乔伊斯 (Alan Joyce) 告诉东方航讯, 成本节约行动将会持续下去, 不会减轻。

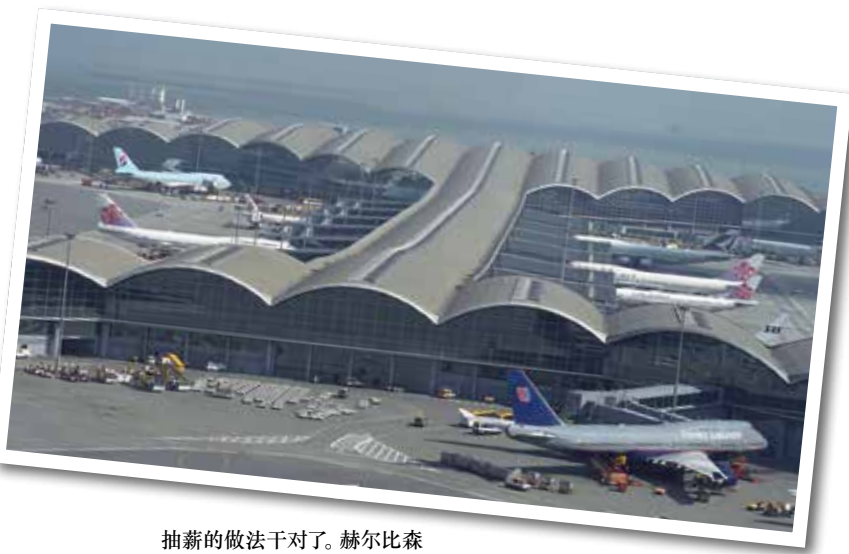
“我们在投资日那天提到延续我们的转型计划, 我们说, 我们未来将进一步锁定每年4亿元, 我们概略勾画了我们可在那些地方作出这些节省,” 他说。

“举例, B787-900机将在今年开始陆续付货, 我们和机师、工程师及机舱人员达成了很好的生产力提升协议, 后者将为我们带来可观的燃油节省。

“在过去97年的飞行运营中我们不断转变, 因为环境关系, 过去几年的转型加速了。你完全对, 我们检视国内及国际收益, 在过去10年它们下跌了20%到30%。”

“情况有多艰难, 看看以下事实就知道: 澳航1936年启航时, 每个乘客要花122星期的平均工资乘坐悉尼到伦敦的航班; 到我们有B747时, 票价是22星期的平均工资; 今天, 它是1到2星期工资。在新技术的帮助下未来10到20年会发生什么情况? 只有超级有效率的航空公司才能赚到钱。”

与国泰及新航不同, 有些分析师向东方航讯说, 澳航釜底



抽薪的做法干对了。赫尔比森

说: “事情到了最坏的关头, 他们必须拿出点子应付。幸运地他们有合适的人选 (阿伦·乔伊斯) 把关。他们也有这个胆子去做。你可知道乔伊斯经历了多可怕的恶意吗?”

“澳航最关键的动作, 是找出哪儿是他们流血最厉害的地方, 全球所有享用第6航权的航空公司都对澳航造成打击, 但对它伤害最大的是海湾各航空公司。”

“他们采取最自然的行动——和阿联酋缔结伙伴关系, 既然你知道你无法击倒他们, 你该怎么做? 澳航也加入了他们。这是一个明智的行动, 在落实上也做的很好。”

赫德曼同意, 转型不能是个个别举措。他说: “持续性的生产力提升及转型是个常态。它们常被视为因危机而实行的行动, 为期2到3年。老实说, 接下来还会有更多计划。市场不断调整, 竞争永远在改变, 你的应对也因此需要不断演进。”

有鉴最近失色的业绩, 新航和国泰都宣布了重大转型计划。国泰已经裁减了600名员工, 如果分析员的评论没错, 国泰接下来还会继续裁减人员。

国泰主席史乐山 (John Slosar) 曾说过, 未来公司将面对结构性的挑战。“中国各航空公司将带来激烈及日益艰难的竞争。大陆航空公司已把他们的网络扩展, 直接把中国各城市与欧美城市连接上, 这侵蚀到国泰在香港枢纽的转乘业务。”

新航首席执行官吴俊鹏 (Goh Choon Phong) 在2011年初上任以来一直引入策略转变, 把公司从基本只有新加坡航空及全方位服务航空公司胜安航空转变为一组包含不同航空公司的集团, 其中有长程廉航酷航及低成本型的虎航。

对新航这是个重大改变。集团最新业绩公告显示盈利下跌, 但廉航子公司的盈利有所改善。吴俊鹏成立了一个转型办公室, 决定哪些是必需要改变的。

他说: “转型不仅是如何减低成本, 还牵涉到怎样增加收入, 提升流程增强效率, 令我们在未来更具竞争力。”转型的目的是重塑业务, 令公司在“大幅改善成本的基础及更高效率水平上继续提供高质产品及服务,” 新航说。

应该指出的是, 盈利骤降不是区内业界的普遍现象。澳航被乔伊斯形容为处于盈利的“甜蜜位置”, 除澳航外, 新西兰航空、全日空及几家中国大陆航空公司都有良好盈利成绩。

有很多业界中人提到长程廉航模式的重现, 这对亚洲航空公司的长程航线可能构成威胁, 在欧洲航线上尤其如此。目前有超过50家廉航在亚太区运营, 是推低区内票价的主要力量, 也已经成为传统航空公司的主要竞争对手, 其中一些已经





在泰国、菲律宾、马来西亚及韩国的国内市场取得主导地位。

到了某个阶段，长程廉航公司如亚航X及宿雾太平洋几乎肯定会启动欧洲航线。在曼谷和奥斯陆、斯德哥尔摩及哥本哈根之间有航线的挪威航空将在10月提供伦敦到新加坡航线，飞的是B787梦幻机。英国新长程廉航公司Level已经宣布飞往美国的航班，很难想象它不会把视线转向亚洲，这个全世界增长最迅速的花开市场。上月，新航集团的酷航启动飞往雅典的航班，这些都是母公司必须面对的挑战。

亚太航空协会 (AAPA) 的赫德曼相信，长程廉航仍然在试验阶段。他说：“看看这些运营的盈利情况，它们好坏参半，它们仍称不上是成功的。”

“5到8小时的中程航班似乎最不错，但即使在那儿，盈利也不是那么好。还有，我们没有一个全年点对点航线的例子，就是，现在所有长程廉航的航空公司基本上都是连上了网络的，他们需要流量输送。你不是航线网络的一部分你根本无法运营一家长程廉航公司。在那一个业务板块，证据显示利润低，而且可能无法持续。”

安德鲁·赫德曼
亚太航空公司协会总干事

“有一种执迷于拥有庞大数据中心的航空业，因为很多航空公司的资讯科技总监认为拥有这个域名的伺服器托管中心是非常酷的。所有盗用我们业务的网站都没有伺服器中心。他们都是使用亚马逊网络服务或其他之类，实际上，一般只有小部分会花费于这些非常旧式的数据中心，而你不可能希望去管理的。”

彼得·贝勒
马来西亚航空公司集团总经理

“5到8小时的中程航班似乎最不错，但即使在那儿，盈利也不是那么好。还有，我们没有一个全年点对点航线的例子，就是，现在所有长程廉航的航空公司基本上都是连上了网络的，他们需要流量输送。你不是航线网络的一部分你根本无法运营一家长程廉航公司。在那一个业务板块，证据显示利润低，而且可能无法持续。”

如果有什么课题是全世界航空公司都同意的，那就是，资讯科技的有效运用和大数据技术是航空公司能生存下去的关键因素。

新航的吴俊鹏在坎昆发言时对航空公司的技术发展与时俱进的说法提出异议。他说：“审视航空公司内部，至少是大部分亚洲区航空公司，你看到可观幅度的技术投资。我们自己的航空公司就是个例子。作为业界中的一员，我们肯定会发挥这个认识度，把航空公司普遍引用技术的能力提高。”

至于说传统航空公司模式是否已经失效，一般看法是很多时这模式肯定需要修整。亚太航空中心的赫比森说：“什么是传统型航空公司？各家公司都不同。国泰是一家第6航权的航空公司，澳航反对第6航权，但所有主流的第6航权的航空公司都受到海湾地区航空公司的进攻。”

“而中国将对所有人展开进攻，包括拥有第6航权的航空公司。一旦他们整装上马，他们将不仅进攻第3第4航权，而且还会触及第6航权。我对你问题的答案是：

不，传统型航空公司没有消失掉，但他们必须作出适应。” ■





23 – 24 August 2017
Bangkok, Thailand

Greater Heights

Accelerating growth in Indochina aviation



For more information, please contact Zalifah at zalifah@sphereconferences.com
www.iac.sphereconferences.com

成就耀目的 管理决策人

远在他被委任为全日空航空公司总裁及首席执行官前，
平子裕志 (Yuji Hirako) 已被视为该公司的未来领袖。

平子裕志在公司服务36年，
全日空业务今天的各个领域都见到他的策略手笔。

杰弗里·图德 (Geoffrey Tudor) 在东京的报导

平

子裕志看起来比他实际年龄年轻，他操流利英语，在公司寻求巩固它在日本民航界领导地位之际被委任为全日空航空的最高领导人。在过去几年，日本航空每况愈下，在此同时，全日空摆脱它永远屈居次位的日本国际航空

公司形象，迅速超越它的长期竞争对手。

2015年，在日航向政府寻求援助以保持运营的5年后，全日空成为日本最大的国际乘客航空公司。这可不是个容易的成就，要知道全日空在1986年3月才开始定期国际航线（东京至关岛），而日航在1954年3月已启办首条外国航线（东京至三藩市），整整是32年前。

全日空的发展宏愿清楚地显示在它的国际航线扩张上：由5年前29个目的地增长至今年5月43个城市。国际航班由从每星期966班增至1,334班，除旗下廉航乐桃航空及香草航空外，全部均为全日空集团的航班。

平子毕业于有名的东京大学，就读经济学系，在全日空集团开始实施至2020年的中期规划之际执掌公司。在公司未来策略的制定中，他被视为主要的贡献人，肩负了集团的重大期望。在最近的财政年度里，集团公告在截至3月31日为止的12个

月期间，集团取得创纪录运营收入1,455亿日元（13亿美元）。

平子在上月和东方航讯的访谈中说：“我们也发展了双枢纽模式，在东京羽田机场提升国内到国际航班的连接，及在成田机场改进国际航班转乘。”

全日空集团的财年营收目标是2千亿日元，平子打算透过公司核心业务中的国际航线及保持国内市场份额来提高盈利，从而达标。他也打算重组公司的国际货运网络以增加它的收入。

全日空将受惠于其廉航业务的表现，后者的业绩预料将比2015年增多接近10倍，比上年1月预测的增长数字高3倍。

要取得这个成就，全日空把它的前廉航子公司乐桃航空及全资拥有的廉航子公司香草航空并入全方位服务航空公司全日空的报表中。以关西为基地的乐桃航空是日本首家廉航公司，在2012年3月启业，也是日本首家取得盈利的廉航。



日本廉航市场仍具增长空间，全日空旗下的乐桃航空及香草航空是独立品牌，所提供的服务与其全方位服务母公司迥异，帮助全日空开发之前未触及的国内需求，并为入境国际乘客提供低廉的选择，好让他们旅游日本各地。

平子出席全日空在羽田机场运营中心的每周检讨会，会上审阅来自公司网络中所有机场的报告。他说：“检讨会开得很早，会后我必定巡视公司在客运大楼中的各业务地点，实地视察运营情况。”

平子说，全日空另一个要面对的是朝鲜对北亚的威胁，和川普跨太平洋航班电子物品禁令的负面影响。另一个是这位美国总统威胁要中止北美自由贸易协定 (NAFTA)。如果美国真的退出，日本公司将被迫撤出墨西哥，这将扼杀全日空东京到墨西哥市航线的需求，后者才刚刚在今年2月15日启航。

到目前为止，没有日本公司据闻撤出墨西哥，但有报道说，有一家公司取消了原本在墨西哥投资的决定。

全日空亦密切注视东京市内羽田机场的情况，后者将在2020年东京奥运及残运会前增加39,000个额外年度日间国际升降时段，这些升降时段的分配是一个重大关注点。

继最近入境旅客飙升后，日本政府把2020年抵日旅客预测提高一倍至4千万名。为应付这些旅客，政府计划对羽田机场2号客运大楼 (T2) 进行重大翻新。到目前为止，该客运楼主要服务全日空国内班机及其附属航空公司。

一些国内网络上的改进可能受付货延迟影响——这是三菱区域喷射机 (MRJ) 第5次延迟付货了。全日空控股是该机的启航顾客，目前已订购了25架这种日本本土制造的飞机。

“我们也是B787长期延迟付货的启航顾客，我们对延迟

“我最大的任务是解决我们在机场及航班营运上的缺点。务求令全日空发挥得更具弹性。”

平子裕志

全日空航空公司总裁及首席执行官





付货很有经验了，”平子以一种睿智的态度说。“我们将租赁4架B737-800机来应对运力短缺的情况。三菱向我们确保2020年付货，我们期望运营三菱的MRJ机，受惠于它更高的经济性能。与此同时，我们会处理好相关情况。”

2019年3月，全日空打算在东京到火奴鲁鲁引入A380机。平子说：“该航线可解决我们飞行常客兑换里程的问题。很多差旅顾客想把他们的里程兑换在夏威夷航线上，大型机的引入提供急需的运力，可纾解顾客订不到座位的困扰情况，以后里程优惠更容易取得座位，这样我们可形成一个‘良性循环’。”

平子需面对另一个“头痛”是预期大约2,030名驾驶舱员的短缺，这是随着一浪接一浪的机师退休潮而会发生的问题。他说：“在日本，我们预计会从自卫队空军及民航学院得到一些机师。我们自己也有内部培训计划，我们也可从国外招募机师。”

然后还有日本航空，其主席一度形容它是“全日空的大哥”。日航现在已经改革、划一及瘦身，其复苏及免于破产是因

为得到政府担保的资金的援助、税项宽免；不过它被禁在破产保护期间开启新航线或投资新业务。

全日空已大力游说政府，争取一个“公平的竞争环境”以抵消它声言的对手所获得的“庞大财政支援。”对日航的限制已在今年3月终止，但对全日空来说，它还没有看到一个公平竞争的环境。■

时刻察觉竞争对手的存在

“很明显，我们对日航下一个中期计划很感兴趣。对日航，我们只想一个平等基础上进行的竞争，而不是在一个扭曲的环境里。日航有庞大现金盈余，后者给他们额外的财政能力，所以，我们必须时刻拭目以待。当然，我们也有其他竞争者，因此，我们也必须实行必需要做的，以维持我们的竞争力。”

捷星代码共享驱动集团增长

捷星集团业务模式的一个特点，是与几家全球性的全方位服务航空公司代码共享，这特点已成为它子公司及澳洲航空区域性国际运营的成功关键。

包乐天 (Tom Ballantye) 的报道

澳洲捷星集团首席执行官珍·希丽卡 (Jayne Hrdlicka) 很高兴看到集团的廉航公司在亚洲的扩展。日本航空持有部分拥有权的捷星日本在乘客流量的份额上亦见提高。以新加坡为总部的捷星亚洲表现良好，而主要股东是越南航空越南的捷星太平洋预期未来几年将大有收成。

在上月于坎昆举行的国际航空运输协会年度大会期间，希丽卡说，她领导的廉航集团实行与全方位航空公司代码共享的策略，后者包括阿联酋航空、日本航空、美国航空，及澳洲航空，这策略很成功。

“与全方位航空公司代码共享是我们业务模式中一个非常重要的部分，我们不但有新加坡乘客，我们还有欧洲乘客、澳洲和美国的乘客飞入新加坡，再转飞东南亚各地。我们有24个代码共享及航线伙伴关系，我们视其为业务的重要部分。”

成果：一个无与伦比的网络，澳洲航空及世界各地的航空公司把乘客送去捷星的亚洲航班；飞往日本、泰国及越南的捷星国际航空B787航班亦提供了流量。

希丽卡说，捷星在日本的东京成田、大阪及名古屋均有枢纽，发展势头良好。“我们在1月开办往上海的航线，对我们从日本开发中国市场的过程来说，这是个里程碑。”

“我们从日本飞出到本区各地的国际业务 (21架A320) 很受乘客欢迎，北亚尤其如此。日本的

境内业务可以说是方兴未艾。”

“在日本市场，低票价板块仍处于一个小份额阶段，大约7%多一点，但我们预料它会增长至约30%，而我们在这里是市场领导者，约占50%的份额。我们相信，在市场增长这一块里我们有一个强劲的品牌地位。”

集团的捷星亚洲在新加坡经营18架A320客机，对这一块希丽卡比较谨慎。她说：“我们在新加坡的业务还行，那里的竞争很大，我们注意到马来西亚、印尼及越南那边的运力有飙升。”她补充说，考虑到竞争环境，公司对机队扩张持谨慎态度。她说：“在决定新加坡和东南亚的经营策略上，我们将保持务实及不屈不挠的态度。”

如果有一家捷星子公司比较令人关注的话，那就是捷星太平洋。不过希丽卡说她不得以越南为基地的廉航公司是个问题。“越南还需要一点时间，让它尘埃落定，我们在那里有一家具有竞争力的航空公司 (越南捷星)，它增长的速度比整体市场增长率要高。”

“但越南在这地区是个非常吸引力的市场，它享有高增长，而

我们在那儿有一个很好的位置，我们和越南航空一起运营一个双重品牌。”

希丽卡说：“我们无需和加入战团的竞争者如马来西亚及印尼保持同步，我们将严守自己的纪律，待市场稳定下来后才衡量扩展的需要。”

当那个时机来临时，会有大量的潜在运力供应，澳洲航空在2011年订购了110架A320：32架A320机及78架A320neo机，部分飞机可改装为A321机。

中国将继续是捷星集团的业务焦点，除上年1月启航的日本-上海航线外，捷星另有B787机来往澳洲黄金海岸及华中的武汉市，后者是与中地产及娱乐巨头大连万达集团的合作业务。

澳洲航空国际主管加利夫·艾云斯 (Gareth Evans) 亦在坎昆发言，他说，今年中国将取代新西兰成为澳洲最大的目的地市场，凭着捷星、澳航来往中国的班机，及后者与中国东方航空在上海、与中国南方航空在广州，及国泰在香港的紧密关系，澳航“在中国关系上是位置最佳的航空

公司，优于世界其他航空公司。我们有必需的发展基础条件享受到中国提供的商机，”他说。

澳航集团首席执行官阿伦·乔艾斯 (Alan Joyce) 说，往中国的空运业务是集团业务中增长的一块。他说：“从澳洲运往中国的鲜货占有一个很大的百分比。最近，我们达成了一项交易，每星期运送5万公升奶往中国。”

“还有，每位中国访客在澳洲会坐2到3次境内航机，中国人会到塔斯曼尼亚、墨尔本、悉尼及昆士兰黄金海岸，他们和很多其他游客不同，所以，在未来10年这一块市场的增长率可能达每年10%，这对我们是个莫大喜讯，无论是对公司的品牌，还是对我们的旅运业务。”■

“我们的股东会高兴看到公司正朝一个正面的方向发展，我们有大量持续增长的机会，我们预期在未来的时间，集团旗下其他业务将取得目前我们在澳洲取得的盈利率。”

珍·希丽卡

澳洲捷星集团首席执行官



亚太区对驾驶舱机师的需求增大

6月，几家航天制造商就未来航空公司的市场需求提高了其对新飞机的预测数字，市场增长跃升对业界会构成压力，业界将被要求提供足够数目的驾驶舱机师，以满足未来世界最大的民航市场。

包乐天 (Tom Ballantyne) 的报道

最 近一个业界调查显示，在未来10年，环球球各航空公司将需要25.5万名新机师才能满足商业空中交通业预期的持续增长及退休替补，其中9万名将服务于亚太区。

总部在加拿大的CAE商业航空人员机构是世界最大的民航培训网路，在上个月巴黎航空展披露的《CAE航空公司机师需求展望》中，该机构说，按预期将在2027年服役的机师中，50%到目前尚未开始培训。该报告补充说，要满足航空公司的机师需求，驾驶舱员的产生率最低须保持在每天70个。

报告亦突出了把18万名副机师升为机长的需要，这个晋升幅度比以往10年都要多。CAE集团民航培训解决方案总裁尼克·里昂蒂斯 (Nick Leontidis) 说：“这个破纪录的需求为目前的机师招募渠道及发展计划带来挑战，要求我们提出新及创新性的机师晋升轨道及培训系统，以应对业界对机师的需求和不断演化的安全、能力及效率标准。”

报告披露之际，飞机制造商仍在上调未来20年飞机出厂预期数字。也是在巴黎展会上，波音把截至2037年的新飞机需求数字提升到41,030架，总值6.1兆亿美元。波音市场副总裁兰迪·忒萨夫



“在未来10年，航运界每天将需要70名具机型评级资格的新机师，才能应对全球需求。”

尼克·里昂蒂斯
CAE集团民航培训解决方案总裁

(Randy Tinseth) 说：“今年到目前为止，乘客流量一直很大，我们预期，在未来20年，流量会以每年4.7%的幅度增长。”波音预料，在未来20年亚太区将需要248,000名机师、268,000名技术人员/工程师，及298,000名机舱人员。

上月，空客亦预料在未来20年世界载客飞机规模将翻一番，代表5.3兆亿的销售总值。空客的《全球市场预测2017-2036》预

料，随着自由支配收入提高，旅游扩展，更多的首次坐飞机人数，流量将按年以4.4%的速率增长。

空客预料需要34,170架客机及730架货机，总值是5.3兆亿元。

巴西飞机制造商巴西航空工业公司亦在巴黎展会公告了未来20年预测，它说，在区域性航程飞机产品中，70到130个座位的机种中将有6,400新飞机付货，总值大约3千亿元，其中1,710架或27%

将服务于亚太区。

CAE在报告中首次讨论到机师需求，它说，亚太区是一个庞大地理区域，包含了主要及成熟经济体。CAE在报告中说：“强劲的经济增长、扩大中的中产阶级、新廉航空公司、新航线，及越形尖锐的竞争令亚太区成为空中旅游增长最快的地区，一度只经营亚太主要城市的各大国际航空公司，现在均把他们的新直航服务扩展到二三线城市。”

“随着规管放松、对机场和空中交通管理系统的投资，中国及印度都有潜力成为更大的民航市场。此外，印度最近开始实施较宽松的所有权法规，这都有助空中旅游业的增长。”

CAE说，对新机师的需求不均衡，它建议在机师值勤上把经验丰富合约机师加入不同航空公司的副机师群中，以应对短期运营需要，及栽培较年轻副机师。它说，由于在这些对机师需求增长的市场中，英语不是主要语言，语言技能评估变得日益重要。

CAE在世界各地有50间民航培训地点，拥有超过230个全面飞行模拟器，在全球各地为大约3,500家航空公司、飞机运营商及制造商提供服务。它分别在9个地点运营世界最大的，从初学至完成的全程飞行学校网络——CAE牛津飞行学院，每年最高可培训2,000名学员。■



ORIENT AVIATION SPECIAL REPORTS 2017

OCTOBER

MRO ASIA-PACIFIC: 2017 UPDATE KEEPING YOUR AIRLINE SAFE IN THE CYBER ERA

BONUS DISTRIBUTIONS:
MRO Asia-Pacific Singapore
IATA World AVSEC conference

NOVEMBER

KEY ISSUES THAT KEEP ASIA-PACIFIC AIRLINE CEOS AWAKE AT NIGHT

BONUS DISTRIBUTIONS:
AAPA Assembly of Presidents, *Taipei, Taiwan*
Asia-Pacific Air Finance Conference, *Hong Kong, China*

DECEMBER/JANUARY

LOW-COST CARRIER REPORT: THE WINNERS AND THE LOSERS IN THE ASIA-PACIFIC

BONUS DISTRIBUTIONS:
Orient Aviation Person of the Year Awards Dinner, *Hong Kong, SAR*



ADVERTISING ENQUIRIES TO ORIENT AVIATION MEDIA GROUP SALES DIRECTORS:

The Americas / Canada
RAY BARNES

E-mail: barnesrv@gmail.com / ray@orientaviation.com

Europe, the Middle East & the Asia-Pacific
CLIVE RICHARDSON

E-mail: clive@orientaviation.com

东方航讯

Orient aviation

亚太区首屈一指的商业航空杂志