



拭目以待 全球商用及 商务飞机行业展望

乐观人士的观点

尽管全球商用飞机行业已受到目前经济衰退的影响（一些航空公司已被迫推迟交货日期），全球商用飞机行业的长期整体前景仍然看好。对于该行业最重要的产品：用于客运与货运的窄体和宽体飞机，即大型商用飞机而言，尤为如此。

对未来20年的预测表明，作为行业驱动力的收费旅客里程数（RPKs）将每年增长大约5%，这是整个全球经济预期增长率的两倍¹。最近另外一个鼓舞人心的预测是，飞机订单金额预计达到3.2万亿美元¹。

尽管受到目前金融动荡的影响，预计该行业在发展中国家仍将实现增长，而亚洲则是首要的增长区域。未来20年中，预计将有6亿人成为中产阶级，如图1所示，中国的商务、旅客和货物运输将会大幅上升。来自印度和中东的订单也可能为增长提供动力。印度正在紧紧追随中国经济成功的脚步，而在中东，新的金融中心迪拜、阿布扎比和巴林的发展正在创造需求。

当前现状

确实，现今的全球经济动荡前所未有的，并且其对商用、支线飞机和公务机的需求影响很大。目前对航空业造成影响的因素有三方面：

- **高油价** 推高了航空公司的运营成本。2007年，全球航空业为燃料支付了1360亿美元，比2003年增加超过3倍。截至2008年，即使是在原油价格大幅下降到100美元一桶的情况下，燃料仍占运营成本的32%²。截至2008年末，油价降低到40–50美元一桶，这使商用航空业避免了可能的崩溃。
- **全球经济衰退** 自2008年中开始引发座位利用率大幅下降。作为应对，航空公司已让一些飞机退役，并且正在重新考虑订购新飞机代替目前使用飞机的计划。截至2008年的第三季度，全球24家航空公司由于油价和旅客运输量减少而破产。据估计，全球航空业损失了50–80亿美元。

图1. 以收费旅客里程数表示的2027年预计航空旅客运输量

收费旅客里程数(亿)	Africa	Latin America	Middle East	Europe	North America	Asia-Pacific
亚太	200	110	2,800	9,200	7,500	30,600
北美	200	4,700	900	10,400	17,500	
欧洲	3,500	4,100	2,700	12,600		
中东	600	-	1,200			
拉美	60	4,400				
非洲	1,000					

资料来源：波音公司 - 《2008–2027年当前市场展望》

¹ 波音公司 - 《2008–2027年当前市场展望》

² 国际航空运输协会 - 《情况说明书 - 燃料》

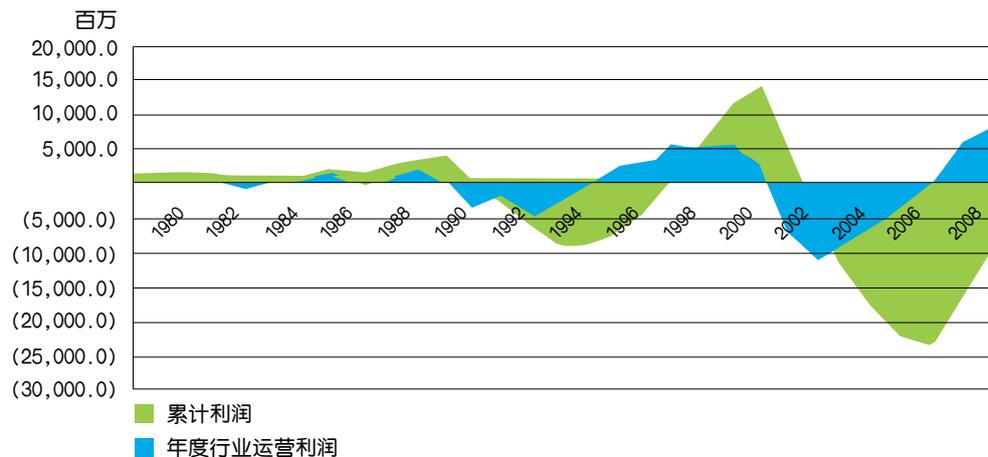
- **信贷紧缩** 这一因素与以上两项因素结合起来，使航空公司寻求购买新飞机所需资金很困难。尽管在2008年初，对商用和公务机的需求和订单达到历史新高，信贷紧缩导致大量订购飞机的延期、延误和无法交付。

但是，在短期分析中经常被遗忘的是商用飞机制造商的最主要客户——航空公司所展示出来的长期模式。如图2所示，航空业在过去历经衰退但总是度过难关(虽然有时航空公司数量有所减少)，对飞机的长期需求并未造成影响。

在2006和2007年商用飞机的订单达到累计4000架的新高后，目前的订单受到影响。波音公司日前宣布，2009年1月的订单量减少至18架喷气客机，而2008年1月该数据为65架，同比减少72%³。空中客车公司损失更为惨重；2009年1月公司接到4张订单，但继而都被取消，相比2008年1月的238架飞机订单而言，净额显著下降⁴。

遗憾的是，这些数据还显示商用航空业长期处于亏损状态，累计亏损额达80-100亿美元。如果说过去所发生的仅是序言，这一情形将持续下去，目前的危机则可能被向上的趋势所取代，对航空服务的需求上升，并由此产生对新飞机的更大需求。

图2. 航空业累计和年度利润



资料来源：德勤研究，美国

³ 西雅图时报 - 《波音商用飞机订单下跌》，2009年2月5日

⁴ 路透 - 《空中客车：交付客机数量比一年前下降》，2009年2月6日 以及《空客订单交付数量:2009年1月》excel文档



行业复苏将如何进行？

亚洲的经济增长，特别是中国和印度的经济增长，已经事实证明并得到广泛讨论。在商用飞机行业，亚洲已成为主要增长驱动力，其不断提高的生活水平激发了对旅行和货运的更大需求。预计至2027年，亚洲航空公司的旅客运输量将增至三倍，占全球市场的31%¹。如今，图3中所示的大型商用飞机积压订单总量的36%是亚洲航空公司的订单。事实上，中国目前是波音公司和空中客车公司新商用飞机的最大市场⁵。

波音公司预测未来20年里将交付29,400架新商用飞机，其中亚洲增长势头最为强劲¹。现有飞机制造商预计将从因新飞机订单带来的经济扩张获得好处，这些订单不仅来自中国的六大航空公司，还来自印度和中东的客户。

但是，中国正在积极发展国内商用航空业。目前，中国的航空航天和国防业从业人员约为50万人，而其中一个公司——中国航空工业集团公司近期以ARJ 21这一新一代支线飞机进入了航空市场。中国最近创建了一个新公司——中国商用飞机有限责任公司，该公司明确计划于2020年前生产出大型飞机⁶。在政府的支持和大量经过良好培训的工程师的努力下，很有可能

在不远的将来，会出现第三家大型商用飞机的全球制造商。

信贷紧缩导致了购买大型商用飞机的新融资渠道的出现，包括来自中东和中国的主权财富基金。同样引人注目的还有法国政府决定提供高达50亿欧元的信贷支持以帮助航空公司购买新飞机，这将帮助空中客车公司在目前的危机中维持运营⁷。

支线飞机与窄体商用客机

窄体飞机（如波音737和空中客车A320）的未来可能会受到即将引进的新的“大型”支线飞机的影响。尽管传统支线飞机曾经仅能承载50位旅客，拥有更新设计的支线飞机的旅客运输量已大大提高。庞巴迪设计的C-系130飞机预计能承载130位旅客，最高达149位，而Embraer 190能承载114位旅客。尽管它们的航程与大型商用飞机而言仍然较短，但它们却有多项明显优势，包括在较短起落跑道上的着陆能力和较为廉价的劳工结构。波音737和空中客车A320系列飞机的低端型号在某些短程市场中可能会遇到新的竞争。

图3. 大型商用飞机按地区订单交付计划一览表

	2009	2010	2011	2012	2013+	Total
北美订单	161	172	162	166	325	1,017
欧洲订单	341	265	237	184	297	1,395
亚洲订单	401	407	368	297	698	2,253
中东订单	91	87	61	111	430	799
其他订单	133	128	112	97	355	904
% 北美	14%	16%	17%	19%	15%	16%
% 欧洲	30%	25%	25%	22%	14%	22%
% 亚洲	36%	38%	39%	35%	33%	35%
% 中东	8%	8%	6%	13%	20%	13%
% 其他	12%	12%	12%	11%	17%	14%

资料来源：摩根大通 - 《2009年航空与国防业》

¹ 波音公司 - 《2008-2027年当前市场展望》

⁵ 摩根大通 - 《2009年航空与国防业》

⁶ 德勤研究 - 美国航空工业协会，《航空周刊与空间技术》；多方引述

⁷ 《国际先驱论坛报》 - 2009年1月27日

图4. 2007—2027年支线飞机市场预测



资料来源：德勤研究，美国

此外，进入支线飞机领域的三个新成员显示出市场对这些机型的需求与日俱增。俄罗斯的苏霍伊超级100客机，日本的三菱支线客机以及上文所提及的中国航空工业集团的ARJ21都计划对图4所示的这种趋势加以利用。五个志在必得的竞争者将如何分享这个相当专业却又相对狭小的市场？我们拭目以待。

商用飞机

印度、中国和中东日益增多的石油美元寡头和资金充裕的商人为全球商用飞机制造商带来了前所未有的积压订单。全球经济危机似乎一夜间改变了所有的一切。商用飞机的近期前景黯淡。作为主要客户的众多大公司不愿意在现今不确定的经济环境中购买飞机。上文提及的资金充裕的商人在融资方面也遭遇困难。

尽管商用飞机不如私人飞机方便，但它们肯定也不那么昂贵。在三大汽车制造商的首席执行官们乘坐各自公司的专机参加美国参议院汽车行业救援计划听证会的行为被舆论猛烈抨击之后，在各地的公司都在削减成本。在对企业非必须支出进行政治审查的时期，“过分奢侈”的公司专机的一次小小现身都会造成严重的负面后果。

商用飞机制造商已经感受到日益减少的需求所造成的影响。2009年2月，庞巴迪宣布削减超过1,300个工作岗位的计划，豪客比奇飞机公司将裁员2,300名员工，法国达索航空公司将其猎鹰商用飞机的生产减少25%⁸。但由于购买公司和私人飞机所能获取的信贷支持有所上升，订单数量是否会随之有所回温还有待观察。

复苏指日可待

世界不断变化，但有一些趋势却不会改变。对于商用飞机行业来说也是如此。

的确，这个行业感受到了经济危机的影响，而且在某些情况下，这种感觉相当明显。但是根据历史经验和公众预测的估计，对大型飞机的需求将会恢复。商务飞机，因其提供的私密性、灵活性和便利性，同样具有长期的光明前景。任何两种复苏模式都不可能是一模一样，而理解经济复苏的性质将会是从经济复苏中获取最大收益的关键所在。

⁸ 美联社—2009年2月3日《豪客比奇飞机公司宣布裁员2,300名员工》；路透社—2009年1月19日《法国达索航空生产放缓》

联系方式



Tom Captain

副主席

全球兼美国航空航天和国防行业领导人

德勤美国

电话: +1 206 716 6452

电邮: tcaptain@deloitte.com

Tom Captain担任德勤美国副主席兼全球及美国航空航天和国防行业领导人。作为航空航天和国防行业的领导人，Tom致力于为客户服务团队提供行业专精指导并领导开展行动方案，以提升德勤的市场地位。他积极参与该行业的主要客户项目，为该行业的财富500强公司提供咨询服务。此外，他还是环球航空的资深成员。

Tom于1981年加入德勤美国，他擅长运营重组、行业战略、投资尽职调查、成本降低、产品开发、工程运营、生产效率提高、信息系统以及跨部门项目管理。

Tom在航空航天与国防行业的经验涵盖商用客机与货机、军用战斗机、军用货机、国防电子、航空电子设备、运载火箭、卫星、网络中心战、驱逐舰、航空母舰、导弹、军需品和地面武装计划。他曾参与美国、欧洲和亚太地区的多个行业重大整合、合并和转型方面的行动方案。

Tom还拥有商用客机和货运航空市场方面的丰富经验，他曾为多个机构就评估市场规模与需求模式、有竞争力的服务方案以及特别战略提供咨询服务。他曾为航空公司债权人提供申请破产和重组规划方面的协助。



洪廷安

合伙人

中国区制造行业领导人

德勤中国

电话: +86 21 6141 1828

电邮: johnhung@deloitte.com.cn

洪廷安是德勤华永会计师事务所的审计合伙人。洪先生于1996年加入德勤中国，担任全国及全球性重要客户的审计合伙人。他作为上海一审计组领导人，同时担任德勤中国区制造行业领导人的职务。

洪先生1987年加入德勤伦敦事务所，着重服务于制造业公司，包括钢铁，汽车，航空航天和国防，加工业与工业产品等。他在领导开发事务所的发展战略、针对各行业的市场扩张及吸引和留住人才方面担当非常重要的角色。

洪先生的服务专长包括：监控和管理适合中国法规，以海外兼并及上市为目的的审计工作；为公司兼并收购提供咨询服务包括实施审慎性复核；提供企业构架和风险管理方面的咨询服务等。

更多信息

欲了解更多信息，请访问 www.deloitte.com/manufacturing

关于德勤

德勤全球制造业小组

德勤全球制造业小组由超过45家德勤全球成员所的750名合伙人及12,000名行业专家组成。该小组凭借在制造业的资深专长、卓越的服务经验以及领先理念，为全球各地区成员所的客户解决棘手的商业难题。德勤成员所吸引、培养和挽留最佳专才，并建立共同的企业价值观：恪守诚信、卓越服务、同心协力、融贯东西。财富500强企业 中超过81%的制造业企业是德勤专业服务客户。了解更多关于德勤全球制造业小组情况，请登录www.deloitte.com/manufacturing。



德勤全球简介

德勤为各行各业的上市及非上市客户提供审计、税务、企业管理咨询及财务咨询服务。德勤成员所网络遍及全球140个国家，凭借其世界一流的专业服务能力及对本地市场渊博的知识，协助客户在全球各地取得商业成功。德勤165,000名专业人士致力于追求卓越，树立典范。

德勤的专业人士融合在以恪守诚信、卓越服务、同心协力和融贯东西为本的德勤企业文化中。德勤团队崇尚持续学习、愿意迎接挑战以及注重专业发展。德勤专业人士积极推动企业社会责任，建立公众的信任，为所在的社群带来积极的影响。

Deloitte（“德勤”）泛指根据瑞士法律组成的社团性质的组织 Deloitte Touche Tohmatsu（“德勤全球”），以及其一家或多家成员所/公司。每一个成员所/公司均为具有独立法律地位的法律实体。请参阅 www.deloitte.com/cn。

德勤中国简介

德勤中国通过其众多的法律实体为客户提供专业服务，此等法律实体均是 Deloitte Touche Tohmatsu 德勤全球（瑞士会员性社团组织）的成员。

德勤是中国大陆及港澳地区居领导地位的专业服务机构之一，共拥有逾8,000名员工，分布在北京、大连、广州、杭州、香港、澳门、南京、上海、深圳、苏州和天津。

早在1917年，德勤于上海成立了办事处。我们以全球网络为支持，为国内企业、跨国公司以及高成长的企业提供全面的审计、税务、企业管理咨询和财务咨询服务。

德勤中国拥有丰富的经验，并一直为中国会计准则、税制以及本土专业会计师的发展作出重大的贡献。在香港，德勤更为大约三分之一在香港联合交易所上市的公司提供服务。

德勤为各行各业的上市及非上市客户提供审计、税务、企业管理咨询及财务咨询服务。德勤成员所网络遍及全球140个国家，凭借其世界一流的专业服务能力及对本地市场渊博的知识，协助客户在全球各地取得商业成功。德勤165,000名专业人士致力于追求卓越，树立典范。

德勤的专业人士融合在以恪守诚信、卓越服务、同心协力和融贯东西为本的德勤企业文化中。德勤团队崇尚持续学习、愿意迎接挑战以及注重专业发展。德勤专业人士积极推动企业社会责任，建立公众的信任，为所在的社群带来积极的影响。

Deloitte（“德勤”）泛指根据瑞士法律组成的社团性质的组织 Deloitte Touche Tohmatsu（“德勤全球”），以及其一家或多家成员所/公司。每一个成员所/公司均为具有独立法律地位的法律实体。请参阅 www.deloitte.com/cn/about 中有关德勤全球及其成员所法律结构的详细描述。

德勤中国通过其众多的法律实体为客户提供专业服务，此等法律实体均是 Deloitte Touche Tohmatsu 德勤全球(瑞士会员性社团组织)的成员。

德勤是中國大陸及港澳地区居领导地位的专业服务机构之一，共拥有逾8,000名员工，分布在北京、大连、广州、杭州、香港、澳门、南京、上海、深圳、苏州和天津。

早在1917年，德勤于上海成立了办事处。我们以全球网络为支持，为国内企业、跨国公司以及高成长的企业提供全面的审计、税务、企业管理咨询和财务咨询服务。

德勤中国拥有丰富的经验，并一直为中国会计准则、税制以及本土专业会计师的发展作出重大的贡献。在香港，德勤更为大约三分之一在香港联合交易所上市的公司提供服务。

本文件中所含数据及其所含信息乃德勤就某个专题或某些专题而提供的一般性信息，并非对此类专题的详尽表述。

故此，这些资料所含信息并不能构成会计、税务、法律、投资、咨询或其它专业建议或服务。读者不应依赖本数据中的任何信息作为可能影响其自身或者其业务决策的唯一基础。在作出任何可能影响个人财务或业务的决策或采取任何相关行动前，请咨询合格的专业顾问。

上述数据及其所含信息均按原貌提供，德勤对该等数据或其所含信息不做任何明示或暗示的表述或保证。除前述免责声明外，德勤亦不承担该等数据或其所含信息准确无误或者满足任何特定的业绩或者质量标准。德勤明确表示不提供任何隐含的保证，包括但不限于，对可商售性、所有权、对某种特定用途的适用性、非侵权性、适配性、安全性及准确性的保证。

您需自行承担使用这些数据及其所含信息的风险，并承担因使用这些数据及其所含信息而导致的全部责任及因使用它们而导致损失的风险。德勤不承担与使用这些数据或其所含信息有关的任何专项、间接、附带、从属性或惩罚性损害赔偿或者其他赔偿责任，无论是否涉及合同、法定或侵权行为（包括但不限于疏忽行为）。

倘若前述条款的任何部分因任何原因不能完全执行，其余部分内容仍然有效。

©2009 德勤华永会计师事务所有限公司版权所有 保留一切权利
SH-005-09



这是环保纸印刷品