



航空产业 资深老手

亚太航空公司协会老板
安德鲁·赫德曼表示随着
该地区的航空公司应对政治
和经济动荡，在业界博弈
是名为管理波动性

To know aviation,
you need to know Avtrade.



avtrade.com/knowus



AVTRADE

www.avtrade.com

- 6 三赢的协同方案
- 8 酷航和新加坡航空的数字化共享格局
- 9 国际航空运输协会的新分销能力标准, 为航空业提供一次“千载难逢的机遇”
- 10 波音公司预测中国客流量将激增
- 10 尽管贸易局势紧张, 中国内地的中国商飞 (COMAC) 仍看好国内市场
- 12 航空产业资深老手
- 13 远程廉价航空公司业绩好坏参半
- 13 航空货运: 黯淡无光
- 14 业界现况

亚太航空公司应对行业波动的“老手”

随着2019年的一年将尽, 亚太地区的航空公司仍然面对一些在区内特有的挑战。其中最重要的是如何抵消中美贸易战对航空公司盈利的影响。

可惜的是, 预期这全球两大经济巨头将在未来数周解决部分贸易冲突。但与此同时, 目前的僵局为多家亚太航空公司主要收益来源的空运业务造成经济上的重创。此外, 日韩之间的另一宗政治纠纷, 亦使运营北亚航线的航空公司乘客数量大减。

另一方面, 对亚太区内多家航空公司运营也至关重要的, 就是MAX 737机队重投服务。

在本月的封面故事中, 亚太航空公司协会总干事安德鲁·赫德曼 (Andrew Herdman) 表示, 很难同时为其下所有运营航空公司, 安排这型号航机重新认证和重新投入服务。

在后勤的层面来说, 即使在软件修改和经修订的培训规例获得批准, 为世界各地多家航空公司实施这些更改, 然后让数百架飞机重新投入服务也是一个难题。此外, 航空公司还必须向旅客说服MAX的安全性。

除了这些复杂的问题之外, 亚太区内目前仍要加快建设更多航空基础设施的步伐, 以及改善区内航空交通管理系统的全面整合, 尤其是预计到2038年, 区内每年的旅客量将会增至80亿人次。

业内还有另一个令亚太区航空公司关注的挑战。尽管业界在减少空中运输所产生温室效应方面取得显著的成绩, 但这讯息还没有触及问题的核心, 这就是航空旅客。

最新一波呼吁旅客停止飞行的欧洲气候变化运动, 似乎不太可能在非常依赖航空交通的亚太地区落实。

赫德曼根据国际航空碳抵消与减少计划 (CORSIA) 指出, 航空业已具备充分的数据, 但至目前为止, 仍未能将这些技术和政治上的策略, 转化为易于理解的讯息以引导世人的关注。

国际航空运输协会 (IATA) 和航空运输行动组, 十多年来一直努力不懈阐明航空业的目标: 就是从明年开始实现碳中和, 到2050年将2005年为基准的二氧化碳排放量减少50%。

国际航空运输协会正在推出一项「减少飞行」运动, 对某些欧洲国家的旅客预订机票情况已有所影响。国际航协总干事兼首席执行官亚历山大·朱纳克 (Alexandre de Juniac) 表示: 「这是难以衡量的, 我们在欧洲以外也没有什么回响, 但始终会出现[在其他地区]。」压力正蔓延到我们的地区了。■

包乐天 (Tom Ballantyne)
副编辑及首席记者
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





回顾过去 展望未来

我们600+ 多家航空公司的客户帮助CFM定义了飞行的力量。四十多年来，稳健的客户关系一直是我们的核心。今天，我们有能力重新定义未来。与你一起，与众不同。

cfmaeroengines.com

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

Extraordinary together



三赢的 协同方案

营运长途航线的廉价航空公司酷航早前成功与欣丰虎航合并成为一时佳话。然而市场环境严峻，预计酷航在本年会陷入亏损。本刊副编辑兼首席通讯记者包乐天 (Tom Ballantyne) 于新加坡报导。



酷

航执行长李立兴说：「自从在2016年与虎航合并后，我们有双位数字的增长。我们的航机数目由35架增至49架。我们亦租用了10架新航机及正以载客量较大的A321客机替代A320客机。这些都是酷航为之振奋的时间。」

李立兴说：「区域性航空公司胜安航空正与新加坡航空合并，而其四个中国航点亦已转由酷航经营。酷航亦将于来年加入六个印尼航点。酷航一直保持既有发展速度。」

然而亮丽的数据不能掩盖市场环境严峻的事实。在2019财政年度里，母公司新加坡航空的财务报表显示酷航陷入亏损，相较去年五千六百四十万美金的盈利，今年营运亏损达一千零八十万美元。

早前酷航业务扩充接办胜安航空正及/或新加坡航空的航线业所需的成本及开办的长途航线抵销收入增长。酷航业绩亦受到中国大陆游客增长放缓及787客机劳斯莱斯引擎维修问题引致的运营中断严重的影响。

李立兴说：「即使2019年财务状况未如理想，新加坡航空认为酷航不断打好基础以利中期及长期旅游业发展。」

他称：「这市场已接近饱和，而市场环境亦严峻。但无论如何，我们跟所有竞争对手皆相信需求量仍在增长。从某角度看，我们有优势。因为新加坡的机场使用率非常高。区内最频密的航班皆以新加坡为起点或终点。我们可藉此优势得以发展。」

「在这界别要做到供需配合是非常困难的。总有些时候，航线增长未能配合需求，但我们可以把每条航线都做好。我们真的在2015-2016有这样的经历。当时我们录得破纪录的利润，而每年增长率有15%。」

「一般来说，当你增长到这样的水平，你不会预期有好的利润，但事实上我们真的有好利润。明显地，过去的一年半一直不太好，但这是周期问题而已。」

持有宾夕凡尼亚大学经济学学士学位及在新加坡航空工作多年的李立兴早已习惯航空业的波动性。他在新加坡航空曾担任西亚、非洲及北亚销售区的副区域总裁、企划及燃料部主管、高级企业企划副总裁及新加坡航空货运总裁。他于2016年5月获委任为酷航与欣丰虎航的首席执行官并领导这两间航空公司的合并。

该合并令机队规模有所增长，把酷航由只拥有全副机身787的营运者转型为同时拥有12架787及23架A320变种型号双通道及单通道的航机的营运者。李立兴说：「在合并后的头几年，我们全副机身的机队有更大的增长，从以往的12架增至20架。」

在窄体机方面，我们从23艘增加到29艘。对于下一阶段，我们可能会把窄体机加大，但实际是打算增加宽体机的数量。」

酷航去年7月订购的16艘A321neo航机就正好落实了这个策略，预计这批航机从2020年最后一季逐步投入服务。为了支持增长，酷航将在2020年至2021年年底，将6艘A320neo订单转换为更大的A321neo，并再租赁10艘A321neo客机。另外还有多两艘787货机。

被问及是否正在考虑订购远程单通道航机时，李立兴说：「我想您是指A321XLR。目前，我们尚未确认任何订单。由于亚洲的容量和升降时段限制情况，A321neo的重点是在提升机身的大小。我们可以在航线上配置稍大的单通道来实现增长。」

「至于XLR客机方面，我们尝试达致约8个小时左右的飞行时间，这便可以提供较远的航程和可以覆盖的目的地。最后还是要根据单位成本与宽机体比较后作出衡量。对于我们来说，我们尚未有明确的结论。目前，我们还是依赖宽体客机。」

酷航对A321XLR缺乏积极的行动是不言而喻的，李立兴表示：「厂商继续与我们对话。永远不要把话说尽了。但是目前我们还没有看到有此需要。」

酷航根本上就是一条中长途的廉航航线，现时，其包括澳洲、雅典和柏林等较长途的航线飞



往17个国家和地区共68个目的地，并计划在2020年下半年之前，在印度、马来西亚和印尼等新增9个目的地。

被问及柏林和雅典时，李立兴说：「这显然不是我们表现最好的航线，但我们认为藉此提供了一个独特的契机。」酷航于2017年年底通过由日本经新加坡开往檀香山的航线，但已终止了该航线。

李立兴说：「我们将继续探索其他地方，但我们会非常谨慎。不排除在未来一到两年内有新目的地的可能性，我们不会在欧洲拥有一个网络。我们只在欧洲提供少量航点。这与我们拥有欧洲网络非常不同。我们一直都知道，长途航程是廉航的一个独特市场，而且这将是一个充满挑战的市场。」

「我们已看到其他航空公司尝试运营长途航班，并且有失败或撤回航班的情况，所以我们会以相当谨慎的态度继续增加航班。长途航班是每次直达一个目的地，不过长途航班是我们整体网络发展的其中一部分。」

李立兴会毫不犹豫地取消表现欠佳的航线。在六月就取消了李克瑞及卡利博的航线，紧接着在八月，中国泉州的航线亦被取消。李立兴表示，由于需求疲弱以及航机短缺，马累航线亦将会在这个月从酷航的航线中取消。

中国可能是酷航最重要的市场。李立兴说：「今天我们与亚洲最大的航空公司为中国提供航班，我们会提供传统航空或廉航服务。在中国航空业务量及载客量名列前茅的航空公司来



说，我们都处于约20个或以上的航点范围内。」

「我们的竞争对手都有这样的成绩，不过很明显，我们在中国的市场相当大，在我们的整体网络中占据很大部分，而我们亦相当有信心，因为我们近期已[从胜安航空]收购了多个航点。」

在亚洲其他地方的竞争从未如此激烈，李立兴认为市场有生产过剩的情况。他说：「这是我们目前财务状况所反映的。」

「与一两年前相比，我们的议价能力较低。这反映了需求赶不上供应的情况。如果你只是指东南亚，现时无论是马来西亚、印度、越南、泰国或其他地方，这些国家都有多家廉航航空公司。」

「即使你去到亚洲北部的韩国及日本，竞争亦同样激烈，这是毋庸置疑的。但同时，我们对我们的基本商业模式和基本需求增长是有信心的。」

「这是一个过渡性的问题。确保我们拥有最佳的可能成本结构，作为最具效率的航空公司，并推出能为顾客带来价值的产品。对我们的顾客来说，选择心仪的网络和挑选心仪产品的能力都是非常重要的。最后，我们尝试尽可能提高吸引力及提供特色。」

酷航有丰富的特色，被Skytrax评为2019年亚洲最佳廉航，并一直被选为长途及短途航班预算类别的顶级廉航之一，而且拥有一家具市场地位的母公司，新加坡航空公司作为后盾。

李立兴说：「明显地，我们强大的母公司在财务上为我们提供支援，让我们获得很大的益处。这让我们更容易与主要合作伙伴，如航机制造商及其他供应商达成非常有利的交易。」

「在商业方面，就如顾客所见，我们推出让乘客从酷航产品中受益的计划，同时享有集团提供的一些协同优惠。」

「有一个例子是飞行常客计划（FFP）。我们可以透过新航的飞行常客计划，给乘客提供一般廉航少有的服务。同样，新航的乘客可以使用他们的飞行常客计划会员资格乘搭酷航的航班。这有助增加酷航的收益。」

在新加坡，酷航通过与新航联营航班代码共享所获得的飞行网络连接，对其运营至关重要。李立兴说：「这是关于飞行网络的连接性，我们的飞行网络连接系统已得到明显改善。」

在欧洲，酷航与雅典的当地航空公司爱琴海航空公司有航班代码共享安排，而在柏林与新航空联盟的合作伙伴汉莎航空「正在研究有关机制」。

酷航还是廉航联盟的创始成员，该联盟于2016年成立，透过专有的技术系统使旅客可以查阅、选择，和在线上预订任何成员航空公司航班的机票。总体上，由宿雾太平洋航空（包括全资子公司宿翱航空）、济州航空、皇雀航空、酷鸟航空、酷航、澳洲虎航和香草航空等7家成员航空公司组成的联盟，可共同提供160多个目的地的航班服务。

酷航与廉航竞争对手一样，正在为客户开发更优惠的票价和配套服务，旗下的787客机最近推出重新命名的商务客舱ScootPlus、Scoot-in-Silence静音客舱、成年旅客区、BoardMeFirst优先办理登机手续和登机服务，并提供Scootinsurance综合旅行保险。

像所有地区航空公司一样，酷航必须应对挑战，例如在香港国际机场区域内持续发生示威活动。李立兴说：「我们的航线确实会飞香港。但总的来说，我们的看法倾向特定的事件总是会产生特定的影响。我们在业务策划和运营上的基本原则是我们必须随机应变。」

「人们仍然相信旅游需求的增长而且信心十足，尤其是对地区廉航旅游的增长。无论是关于旅游业内外的影响都是前路崎岖，但从根本上来说，作为一间廉航航空公司，我们更关注的是休闲旅游而较少是商务旅游方面。」

「每当在任何地方出现某种情况时，而大多数航空公司都会发生这种情况，你通常都会尝试解决问题。今年在经济上可能是非常差的一年，亦可能是因为重大天气事件而令入境旅客裹足不前。」

「但是对于定期航班的编制，需要考虑诸如保留机场升降时段之类的问题。您必须在运营中保持一定程度的稳定性。」

李立兴紧记着在保持稳定性的同时，亦要在严格的成本控制下进行扩展。■

酷航和新加坡航空的数字化共享格局

对酷航以至其母公司新加坡航空（新航）来说，数字化及社交媒体都是增长的关键。

李立兴表示：「新加坡航空可为我们提供领先的作用，因为我们毋须再重头做起。很多他们正在运作的可以应用在我们的业务预算方面。处于这个数码时代，我们毋须负上旧有的包袱。很多时候固有系统就是防止[新技术]转移的障碍。」

「例如GDS全球分销系统与低成本看似风马牛不相及。但数码化已把两者完全合而为一。当然，我们必须找出我们自己想要的方案。作为一家独立的公司，我们运作的基础设施及框架可能与母公司有所不同。」

「同时，我们之间所拥有的沟通渠道，可以让我们从母公司在数码化方面的任何成果中得益。有时会有相反的情况，母公司可以从我们的所学中得益。」

国际航空运输协会的新分销能力标准，为航空业提供一次“千载难逢的机遇”

副主编兼首席记者包乐天 (Tom Ballantyne) 报导

新加坡航空（新航）销售及市场部高级副总裁上月在曼谷举行的行业会议上表示，航空公司正面临着一次由科技和客户带来的颠覆。

坎贝尔·威尔逊说：「这情况不只是在欧洲、美国或亚洲，而是在整个行业，并且会一直发展下去。这就是为什么新航考虑从航空公司转型为零售商的关键所在。」

他概述了新航解决采用国际航空运输协会（协会）新分销能力标准的方法，并将其连同协会的「ONE Order」一站式预订计划一起形容为一次「千载难逢的机会」。

他说：「新分销能力标准解决了行业当前的一些库存分配限制，通过扩大第三方渠道的功能以配合航空公司网站的功能，创建了一个更敏捷、更有效的分销系统，并为客户提供了更好的个性化和方便的服务，并通过ONE Order预订系统，为航空公司传统系统和流程的数字化转型奠定基础，以提升效率和客户体验。」

「新航已成为采用新

分销能力标准的区域领导者。去年5月，新航宣布与预订网站Skyscanner建立了首次联系，此后与众多其他公司建立联系。

「亚洲消费者以前所未有的步伐投入电子商务。亚洲正在推出西方尚未出现的新平台，例如微信和Grab，以及其他有如银行一般的平台，而且正在建立零售平台，向传统的分销秩序分一杯羹。」

「低成本航空公司的爆炸性增长，占据着亚洲地区航运市场的50%以上，使市场步向价格优先主导的趋势，从而刺激了全方位航空公司寻求避免商品化的更

好方法。客户的期望是由他们在其他行业所享有的体验设定的，相对之下，这些体验使航空服务业的规模、资源和野心都相形见绌。」

威尔逊是新航低成本航空酷航（Scoot）的创始首席执行官，上月在曼谷举行，前称为世界乘客研讨会的「国际航空运输协会航空业零售研讨会」上发表讲话。

新航在这方面的最新发展又是怎样呢？他说：「新航是国际航空运输协会新分销能力标准排行榜的成员，新分销能力4级认证，接近满足新分销能力标准NDC @ Scale的要求，通过新分销能力标准与旅行管理公司、网上旅行社、Metasearchers、新一代聚合器、传统全球分销系统GDS等类别的实体，以及BSPlink、3D Secure付款，和欺诈检测系统等服务集成。」

他说：「我们最近从新加坡本地市场开始进入新分销能力市场，发展得很快，明确声明从2020年4月1日起，将推出市场上只能通过新分销能力系统的营运方案。」

威尔逊指出市场上的反应和接受程度一直很令人鼓舞。他说：「重点正确地放在现代分销技术可以带来的机遇方面，以促成新的产品，提升个性化的水平，让信息和使用普及，并允许公司进

行创新。」

「我们会在相对较短的时间内将业务扩展至新加坡以外的主要市场，我们的国内团队已经深入参与教育的过程。」

威尔逊对亚洲地区采用业内新技术的步伐确实感到失望。他说：「遗憾的是，没有任何一个事实可以掩盖亚洲落后于其他国家。除了一些个别独立的例子，区内的航空公司还没有充分参与通过包括新分销能力标准等新技术在分销上进行转型。」

「坦白说，这非常令人失望。业界对新技术的采用和推动有百利而无一害，至少是那些选择新技术的人来说非常有用。」

但相对的被动也是可以理解的，他说：「有些情况是正面临一些更加紧迫的问题。区内许多航空公司正在亏损，又或正在力挽狂澜，这已不是什么秘密。当您只是想保持正常运转时，就难以推行一个艰辛而且要历时多年的项目。」

此外，无论是在收入还是成本方面，都缺乏明确的驱动因素。威尔逊问：「区内市场内部自然增长的重点就是将收入最大化。既然已有相对稳定的收入，这还需要开拓零售市场吗？」

他还指出，在某些亚洲市场中，以前拥有所有权的GDS本地全球分销系统成本相对较低，因此仅从节省成本的角度来看，新分销能力所提供的节省可能无法抵消对新系统的投资。

他说：「按照大多数航空公司过往的标准来说，这是一个非常根本的转变，许多领域需要全面进行变革，除非获得强有力的高层管理人员的支持，和各职能部门的协调一致，否则几乎寸步难行。」

他认为需要在多个领域进行协调，包括产品理念和战略、IT战略、微服务软件架构以及API应用程序编程接口和分销战略，更何况有定价、销售和辅助战略。

另外，不同参与者之间也有[关于改变的]担忧。他说：「旅行社担心失去他们已经习惯的全球分销

「在新加坡航空公司，我们已经开发了技术能力，与全球分销系统签订协议和建立联系，并开始直接与业内伙伴或通过中介机构全面展开[新分销能力标准]。我们的部署和内容优化计划正积极进行，一往无前！」

系统奖励，以及他们现有的技术合作伙伴是否有能力提供客户喜欢的内容，」

「GDS全球分销系统不想失去现有的业务或盈利，但意识

到一个技术和内容开放的世界中，他们不能收取相同的费用。航空公司希望重新控制其产品的分销方式，以更能满足其客户的需求，但担心新分销能力策略可能

会失去旅行社的支持。

「这些是真正的问题。但是，我们面临的改变不会消失，长痛不如短痛，各方尽管暂时感到稍有不便，仍需以通力合作的方式进行协调，以确保我们能够满足目前和未来的客户期望为共同目标。」

至于新航，威尔逊表示，尽管亚洲某些地区和旅游生态系统可能落后[于世界其他地区]，但「我们中的一些人并没有停滞不前，的确处于全球新分销能力标准和ONE Order预订系统的领导之列」。■

波音公司预测中国客流量将激增

副主编兼首席记者包乐天 (Tom Ballantyne) 报导

本土的情况如何，而尽管中国大陆机队的增长率将会较2018年的预期为慢，波音公司对中国市场长远的飞机销售预测维持乐观。

波音民用飞机集团的市场副总裁兰迪·廷斯上个月在北京表示，预料中国的航空公司将需要总值接近1.3万亿美元共8,090架新飞机，以满足尤其在往返中国二线城市方面急速上升的客运需求。经修订后的预测比去年高出5.2%。

预期中国在未来二十年的航空客运量增长率，将由之前预测的每年6.2%调低至6%。廷斯表示，这增长速度仍高于南亚、欧洲和北美。

廷斯说：「去年中国成为我们的最大市场。持续壮大的中等收入阶层、对基础设施的大量投资，以及先进技术使飞机的能和效率大为提升，继续推动市场上对航空旅游的庞大需求。」

到2023年，中国各地将会有八个新机场落成，包括这个月在北京启用的大兴国际机场。波音



公司表示，未来五年，连接中国二线城市航班的复合年增长率将达11.3%，远高于连接主要内陆枢纽和国内较小城市的航班数量。

廷斯说，就二线城市的的长程国际航班而言，过去五年的年增长率为35%。今年，中国的航空公司营运132条直飞的国际航线，占全球市场的65%。

波音公司预测在未来二十年，中国将需要5,960架新单行通道客机。至2038年，对宽体客机的需求量会是现时全国机队的三倍。还有，预测中国将需要大量支线飞机和货运机。

波音民用飞机集团表示，亚太地区在此期间的航空公司将需要总值约2.83亿美元共17,390架

飞机。区内的新机队将分为窄体(75%)、宽体(22%)、支线飞机(1%)和货机(2%)。

波音表示亚太地区的航空公司到2038年为止，每年最少需要新招聘12,000名飞行员、12,450名技术员，和16,150名空中服务员。

波音民用飞机集团预测在未来二十年，全球的航空机队将需要44,000架新飞机，价值6.8万亿美元。单行通道客机将占总订单的74%(32,420架)、宽体机占19%(8,340)、支线飞机占5%(2,240架)、货机占2%(1,040架)。■

尽管贸易局势紧张，中国内地的中国商飞 (COMAC) 仍看好国内市场

中国商用飞机有限责任公司预测，至2038年国内的航空公司将拥有10,344架飞机。

《2019-2038年民用飞机市场预测报告》于上个月的北京中国国际航空博览会上发布，称在未来二十年内，中国的航空公司将增加6,119架新的120座位窄体飞机、2,128架新的250多座的宽体飞机，还有提供给国家机队958架新的50多座支线飞机。基于2018年的官方指导价，扩展机队的预算成本是1.4万亿美元。

至2038年，中国的客运收益公里数(RPK)将达到4.08万亿，占全球RPK的21%。预计全球未来二十年的机队年增长率为4.3%。





现在你可以几乎用任何方式来接纳支付了。

对另类支付形式说“好”，就意味着获得一个新的营业收入流。我们的支付解决方案能和你目前使用中的系统畅顺地接合，助你以更低的成本接纳AFP，在全球支付市场上从容驰骋。一个更完整的支付流程，从UATP开始。详情请浏览UATP.com。

UATP

The new power of payment

航空产业 资深老手

担任亚太航空公司协会(AAPA)总干事已近15年,对于安德鲁·赫德曼(Andrew Herdman)来说,挑战永无止境。尽管会员航空公司面对许多问题,他认为亚太地区航空产业前景光明。副编辑兼首席记者包乐天(Tom Ballantyne)报导。



全

球经济陷入停滞、贸易战、社会动荡和极端天气事故——对于亚太航空公司协会(协会)总干事赫德曼及其会员航空公司而言,这些都是航空公司日常运营的重要部分。但是随着中美谈判拖延,日韩之间的争端日趋恶化以及抗争者在香港变得越来越暴力,前景是否一定难以感到乐观?

赫德曼说:「总体情况是,人们出游的人数仍在创纪录水平,而乘客人数仍在增长。过去六七年,客运量增长速度特别蓬勃,超越了长期平均水平。这是一个非常强劲的时期,不仅在亚洲,而且在全球范围。」

「油价波动、地缘政治风险、天气事故和干扰——这些都是运营一家航空公司所面对挑战的一部分。航空业需要建立成对发生的一切事情具有应变能力和作出反应,并加以适应。」

「很难预测这些事情的性质,尤其是地缘政治风险。贸易争端已经蔓延开来,在某些情况下正在影响消费者的情绪。这些事情正在影响旅客的旅游计划。我们看到在日本与韩国之间发生。至少航空公司需要管理运力。」

赫德曼说,影响这个地区机场的灾难性水灾已成为机场规划的一个议题,但台风是航空公司面对的现实。航空业正在透过提前取消航班及台风过后更快的复修和恢复服务来作出适应。

没有多少人会比赫德曼更了解航空公司在亚太地区所面对的问题。赫德曼是牛津大学的荣誉文学士,并获得研究院管理学哲学学士学位,服务协会之前他大部分时间都在太古集团的公司担任高级管理航空职务。他在贸易以至房地产和运输业集团的履历包括担任国泰航空餐饮服务的董事总经理、香港飞机工程公司(HAECO)的董事总经理、厦门太古培训中心(TAECO)的主席和国泰货运公司的总经理。他亦曾负责太古公司的企业传讯工作多年。

自从2004年担任总部位于吉隆坡的协会以来,赫德曼透过解决影响亚太地区航空公司的区域和全球政策问题,并与监管机构 and 行业协会紧密合作以促进可持续的民航业发展,从而提高了协会的形象。

他说:「强劲的盈利能力大约在四年前达到顶峰。北美航空公司一直是这方面的主要受益者,但他们仍然表现良好。尽

远程廉价航空公司业绩好坏参半

他说廉价航空公司将继续在这个地区的短途航班市场上扩张。「但是,如果你看一下全球航空以及这个地区,大部分客运和大部分收入来自传统航空公司,仍然以中长途航线为主要商业模式。一些廉价航空公司尝试将廉航长途化。他们的成绩好坏参半。」赫德曼说。

「面对廉价航空公司激烈竞争的事实,许多联盟航空公司已经设立了专门的廉航子公司,或者以非常吸引的价格推销一定比例的经济舱位。」

「但是,廉价航空公司的业绩同样好坏参半。他们都要抵抗同样的竞争压力。他们不仅要彼此竞争,而且传统航空公司也在透过在地区内的航线提供许多价格吸引的经济舱位来竞争。」

航空货运:黯淡无光

「近一年来,货运业务一直非常疲弱。市场已萎缩,这与全球贸易停滞一致。」国际航空运输协会总干事赫德曼表示,「航空货运在全球经济增长中受益,而现在我们看到全球经济放缓,因此,航空货运需求同比呈负增长。」

他说,作为全球最大的航空货运运营商,亚洲航空公司正在感受到全球经济放缓的影响。「这反映了疲弱的贸易状况。这反映了贸易争端的不确定性以及解决争端的进展不足。」他说。

「不确定性影响商业投资决策并破坏全球供应链。综合起来,这导致非常疲弱的航空货运市场。对于货运,无可避免的事实是这个低迷已经持续了很长时间。即使我们处于一年中的繁忙时间,也没有迹象显示空运需求有任何回升。」



管每家航空公司的情况各不相同,但亚洲航空公司的利润率因激烈竞争而缩减。

「一些航空公司在这个地区的表现相对不错,但其他航空公司则感到亏损所带来的压力。无论采用何种商业模式,他们都在进行或着手重组以保持竞争力。」

「我们没有发布或无法取得详细的收益率资料,但很明显,激烈的竞争会导致对票价的压力,这对消费者有利,但从航空公司的角度来看却降低了利润率。」

另一个目前正在影响航空业和这个地区许多航空公司的危机就是波音MAX的停飞,赫德曼迅速指出,安全始终是航空业的头等大事,而国际航空运输协会亦会密切监察航空业的纪录。

他说:「但是,所有人都按照国际民用航空组织(ICAO)颁布的全球标准开展业务,但每个国家(即193个成员国)都会在自己国家内实施。」

「他们之间的相互影响和不同国家用来认证飞机或允许在其领空进行操作的过程,对熟悉业界的人士有一定程度的复杂性,但这使解释国际监管框架的工作更具挑战性。」

「如果发现事情出错或作出错误判断,则意味着所涉各方的数量要比单纯从一个国家的角度来看要大得多。」

「在某个时候,联邦航空管理局(FAA)和其他监管机构会再次证明飞机具有适航性并将重新投入使用。」

「航空业面对一些重大挑战,包括确保旅游的公众对乘坐飞机充满信心。」

最近在蒙特利尔召开的国际民用航空组织会议吸引了许多关注,其中包括青少年气候活动家格雷塔·图恩堡(Greta Thunburg)带领的抗议,以及中国、印度和俄罗斯的一再批评,指行业的国际航空碳抵消和减少计划(CORSIA)减排策略的某些内容对新兴经济体不公平。



赫德曼说：「结果是公平的。它重申对已实施国际航空碳抵消和减少计划的支持，亦同意探索减少排放的长期理想目标。」

他说：「中国、俄罗斯和印度对该计划产生分歧是预期的。他们提出了他们在之前会议上表达的观点。问题在于，2016年达成的国际航空碳抵消和减少计划协议是否在不同观点之间取得了适当的平衡？这是一个折衷协议，该计划的设计反映了这一点。」

「在这次大会上，最大的问题是决定重新开始有关计划设计的讨论。绝大多数意见认为，这样做有可能破坏整个计划的风险，这是不可取的。」

「这就是为什么最后表决，即中国、俄罗斯和印度提交由代表进行的一票，绝大多数决定不改变计划。」

「CORSA中有审查的规定。我认为第一次审查定于2022年进行。在实施计划时有一种机制可以审查其性质。辩论将继续进行，但关键是，即使是那些[反对国际航空碳抵消和减少计划的某些条款的]国家也正在为所有国际航空公司实施该计划，而该计划亦在推展中。」

在每次国际航空运输协会大会上，无可避免的是，足够的航空交通管理和机场基础设施的进展或缺乏进展将会是讨论议程的优先议题。

赫德曼说仍然做得不够：「我们会继续专注此事。尽管今年的增长率正在放缓，但确保基础设施的扩展跟上需求的步伐跟以往一样重要。」

「新的北京机场刚刚开放。香港、新加坡、越南和印度尼西亚还有许多其他机场基础设施正在建设中。马尼拉新机场亦开了绿灯。这就是一直致力于管理未来的增长。」

超负荷的航空交通管理系统是常年大会的另一个主题。「提出『亚洲无缝天空』这样的口号很容易。它为共同目标设定了前进的方向。正如我们在欧洲学习到的那样，实现这一目标更具挑战性。」赫德曼说。

「更新系统的努力仍在继续，但是进展的速度令人失望，

而这已得到确认。从长远来看，挑战将是应付当今两倍的客量，将航空交通管理基础设施现代化以实现这一目标以及改善不同航空交通管理供货商之间的协调。科技仅使我们走到这么远。围绕不同的飞行情报区（FIR）之间的协作存在不同的组织和体制因素。」

「从航空公司的角度来看，我们需要什么很清楚。实际上，无论是在北美、欧洲还是亚太地区，将航空交通管理现代化都是具有挑战性的。」

最后，尽管航空公司将继续面对现有和不可预测的挑战，但赫德曼说：「空中巴士和波音刚刚更新了对未来20年的年度市场预测。我们会仔细研究他们对看法的变化。但总体而言，形势依然光明，并且持续增长。这意味着关于可持续发展和航空环境影响的讨论必须具有高度优先性。」

「各个地区对气候变化的态度和对气候变化的适当对策有所不同。特别是，正如蒙特利尔会议表明，在大型发展中国家，人们更加关注经济和社会发展。环境影响对他们来说是一个因素，但不是主要因素。必须将其与发展中国的其他经济和社会发展目标作出权衡。」

「他们的立场与特别是欧洲的辩论形成了鲜明的对比，在欧洲的某些国家，绿色运动非常努力推展更大胆的做法，以遏制二氧化碳的排放，不仅是航空方面，还包括发电、地面车辆、农业等方面的排放。」

「这可以回溯到气候变化是全球挑战，需要全球应对的事实。就所有行业对此的最适当对应，发达国家与发展中国家之间的全球辩论必须继续。」

「航空业有一个很好的故事，但考虑到一系列技术问题和涉及的其他因素，这是一个复杂的故事。这是一个重要的辩论。亚洲航空公司和亚洲各国政府必须积极讨论缓解气候变化的最佳方法。」■

业界现况

• 航空交通管理

「实质上，航空交通管理并非自动化业务。已经有使用最新科技的地面航空交通管制员，但仍然非常耗费人力。航空交通管理依赖过程和程序。」

「整合并不仅仅是技术整合，而是围绕不同飞行情报区之间协作的组织和体制因素。」

• 减排战

「气候变化是全球挑战，需要全球应对。发达国家与发展中国家之间的辩论必须继续就所有行业，不仅是航空业对气候变化的最适当全球应对达成共识。」

• 航空基础设施

「尽管今年增长率正在放缓，但长期前景是光明的，因此确保基础设施与增长保持同步的挑战跟以往一样重要。」

• MAX复飞难关

「我一直认为，要同时协调MAX重新认证和重新投入服务会非常困难。即使所有的修整和培训要求都已完成，但要在全球实施，让众多航空公司准备数百架飞机复飞仍然是后勤方面的挑战。」



The future of flight starts here

SINGAPORE AIRSHOW 2020

Asia's largest aerospace and defence event

From electric and hybrid aircraft, to unmanned and artificial intelligence technologies, the latest innovations take centre stage at Singapore Airshow 2020. Get ready to witness the unprecedented breakthroughs shaping the world of aviation and explore business opportunities with the top industry leaders.

**SINGAPORE AIRSHOW 2020 IS OPEN FOR TRADE REGISTRATION!
REGISTER NOW AND SEE WHAT'S IN STORE FOR THE FUTURE OF FLIGHT.**

SINGAPORE AIRSHOW 2020 HIGHLIGHTS

- Over 1,000 of the world's leading aerospace companies
- Singapore Airshow Aviation Leadership Summit 2020
- MRO and OEM Business Forums
- Innovation Forum
- What's Next @ Singapore Airshow
- Static and Aerobatic Flying Displays

TRADE VISITOR PROMOTION

Register by
31 January 2020
and stand to win
attractive prizes in
our **Pre-Registration
Lucky Draw.**



Scan to register!

*Terms & Conditions apply.

SECURE YOUR TRADE PASS NOW AT WWW.SINGAPOREAIRSHOW.COM/TRADE/REGISTER

**SINGAPORE
AIRSHOW
2020** 11-16 Feb

Organised by:

experia
events that influence

Official Media Partner:

AVIATION WEEK
NETWORK

Supporting Media Partners:

AIN

FlightGlobal

Held in:

SG Singapore
Passion Made Possible

ALPHA BRAVO COLLINS



我们是 Collins Aerospace。我们相聚一起，携手客户踏上新的征程。我们保护国民，挽救生命。我们融入智能与合作，解决那些行业内艰巨的挑战。每一天，我们都构想着，将我们所在的航空与航天行业变得更为智能、安全和美好。

UTC Aerospace Systems 和 Rockwell Collins 现共同组建了 Collins Aerospace。

我们将携手重新定义航空航天的未来



Collins Aerospace

collinsaerospace.com

© 2019 Collins Aerospace, United Technologies 旗下公司保留所有权利。