



“通航+”模式兴起 跨界融合延伸产业链

■ 本报记者 何芳

自2011年“通用航空”概念兴起以来,时至今日已走过6年,但通航企业仍普遍处在亏损或微利的夹缝状态。近年来,通航企业通过积极创新商业模式,推进通航产业和传统产业的跨界融合,“通航+旅游”、“通航+农林”、“通航+能源”、“通航+急救”、“通航+娱乐”等商业发展模式逐渐兴起,拓展了通用航空一片新蓝海。

多元经营 延伸产业链

“现在低空飞行包括通航运营目前很少有盈利的,做得越大可能亏得越多。”北京中联通用航空有限公司(以下简称“中联通航”)总经理、锡林郭勒职业学院通用航空学院院长李强给《中国企业报》记者算了一笔细账。购买一架直升机的成本是两三百万元,聘一个飞行员年薪最低得支付30万元,配套机务人员最低10万元,辅助人员最低10万元,这样一架飞机的人工成本最低要50万元,此外还有20%的飞机托管费,再加上飞机的耗材、油量,那么养活一架飞机一年要100余万元的成本。

李强介绍,目前通航人才缺口很大,所以企业大多高薪从民航公司挖人,但通航产业下游的买方市场尚未形成,导致业务订单呈现间歇性,可人才又得一直养着,导致大部分企业陷入举步维艰的经营状态。

如何创新商业模式为自己造血赋能,成为通航企业存活立足的关键。“以传统的运营模式收回投资产生盈利将会是一个非常漫长的过程,必须摸索新的商业模式。”作为通用机场全程服务商之一,中化岩土集团股份有限公司副总经理刘悦在接受《中国企业报》记者采访时表示,中化岩土在顺利完成央企改制并在深交所上市后,主营业务也顺应形势从工程施工延展到通用机场咨询设计、投资建设、运营管理和航空俱乐部平台管理,甚至还参与到抢险救灾、医疗救援、消费娱乐飞

行和空中游览、短途运输以及无人机培训等业务。

刘悦介绍,为提升公司盈利能力,中化岩土还积极拓展边际资源,开展一些能迅速回笼资金的短平快非航空业务。比如利用机场闲置资源承包展览展示、时尚发布、车辆赛事以及不定期举办书画展、艺术沙龙、人才培养等活动。

加快延伸产业链条或构建业务闭环来形成规模效应,从而降低成本,是大型企业在产业预热培育期的招牌动作。作为国家队的中航通飞通过几年时间对通航产业上下游资源的有效整合,已逐渐形成了集研发制造、飞行培训、爱飞客航空俱乐部和综合体、FBO(固定基地运营商)、通航作业、通勤航空、航空旅游的“通航+”发展模式,实现了全产业链、全价值链的协同发展战略目标。

已深耕通航领域多年的海航集团通过整合旗下公务机、直升机、通航机场、航空培训学校等资源,新组建了海航通航投资集团,并将产业链条延伸至通航物流、通航生产作业、通航产业园、飞行技术培训及飞行设备租赁等业务板块。

而成立于1999年的中信海洋直升机股份有限公司也开启了延伸细分领域的全业务运营模式,将其通用航空业务延展至包机飞行、出租飞行、航空摄影、空中广告、海洋监测、渔业飞行、气象探测、科学实验、城市消防、空中巡查和航空护林。

抱团取暖 竞合共赢

抱团取暖、竞合共赢是行业新入场或小规模企业“抗市场之寒”的生存办法。李强告诉记者,成立于2015年的中联通航依托航空学院和教学机场两个支点,以通航旅游为业务抓手,对内蒙古周边的上下游通航企业进行资源整合,从而形成区域平台效应,通过平台的配置能力赋能自己,也带活其他同行,目前已将业务延伸至航空教育、作业飞行、决策咨询、机场建设与管理等板块。

形势。他认为,虽然我国通航产业发展迅猛,但通用航空的发展仍受规制成本高、空域使用难、机场建设慢这三个问题制约。

成本确实是一道难关。余科告诉《中国企业报》记者,现在空域审批看起来好像很简单,但实际上并不是。按照一般流程,航空线路审批一般提前一天就可以审批下来,但很多城市之间只有一条航线,这就造成了飞机排队等着航线飞的现象。这还是正常情况下,如果遇到军方需要航线时就更加紧张了。

记者了解到,近几年来,国家出台了一系列的政策支持通用航空产业的发展。仅2017年上半年,我国就发布了20多项与通用航空相关的政策文件,其中包括民航局发布的国内首部《直升机电力作业安全规程》和《通用航空发展“十三五”规划》,国家发改委印发的《关于建设通用航空产业综合示范区的实施意见》等。

但是,这些政策只是一种鼓励和刺激手段,还没有具体措施来解决当前通航产业中存在的问题。对此,张金鹏建议,国家应该出台更具体的支持政策,比如在扶持资金、空域管控、政策资源等方面加大力度,帮助企业减亏,引导行业健康发展。

除了政策支持,通航企业走出困境还需要自身的努力。记者注意到,浙江中青

李强表示,做飞机销售和运营服务的同行企业,可以将飞机托管到他们教学机场,这样既让托管方节省了高昂的托管费,也让中联通航在不增加新成本的基础上得到了更多可用的飞机。此外,如果托管方需要飞行员,也可以从他们航空学院派人,双方约定按小时或是按天付费。“这等于是双方互利共赢、抱团发展。”李强说。

业内专家认为,在行业发展初级阶段,通航企业光靠单打独斗是远远不够的,必须要有广阔的胸怀和开放的格局,通过联合各方资源纵伸产业链条,才能使效益最大化。

北京牧云之翼航空科技有限公司(以下简称“牧云之翼”)总经理任凯涛在接受《中国企业报》记者采访时也表示,牧云之翼目前也在广泛寻求与上游生产商联合开展业务。

“我们现在已经同七八家生产商签了合作协议,围绕他们的采购客户打包配置我们提供的飞行应用服务,形成一个比较顺畅的上下游供给关系。”任凯涛介绍,无人机属于通航产业的边缘部分,目前上游研发生产制造类企业居多,下游用户和需求采购方也居多,但中间的运营商环节比较缺失。

“无人机设备采购后并不能随意飞,还需要申请低空空域许可,并且是持有专业执照的驾驶员才能飞。”任凯涛表示,他和他的团队正是看到了这个空白点,伺机切入了无人机的运营服务市场。目前服务已延伸至无人机的骨干师资培训以及电力专业防恐巡查、警用等细分应用领域两个方向。与此同时,牧云之翼还在努力向行业提供标准化管理输出。“目前这个行业非常缺行业标准,而我们的标准远高于行业的标准。”

业内专家认为,科学、系统地分析通航产业的各个环节,结合自身资源优势选取最擅长、可盈利的细分领域切入,也是中小企业差异化发展的制胜之道。随着低空空域管理改革的不断推进,在可见的市场预期和利好政策刺激下,大量社会及民间资本也进入到通航产业链条,低空通航的春天即将到来。

国际航空俱乐部就把青少年引导到机场进行科普教育。让专业人士给青少年讲解飞机构造、飞行原理等知识;让小朋友参与亲自体验过安检、到塔台参观、到停机坪近距离观察飞机以及吃一次航空餐等活动,深受学生喜爱。

而在李俊天看来,发展通航产业要先解决市场问题,以及用户的普及、用户的教育、用户的培养,通过消费升级带动产业升级。

中鼎国盛提供的数据显示,截至2017年7月3日,他们已经开展航普课程教育200多期,已经为60372人进行公益性科普教育,帮助有驾驶飞机梦想的14351人感受了飞行的乐趣,取得了良好的社会效益和经济效益。李俊天向记者透露,他们公司今年业绩已经突破5000万元。

另外,中鼎国盛牵头并赞助成立的航空科普促进中心,正在全国建设第一批50个通航产业综合示范区航空人才培养基地,目前已建成了北京八达岭通用航空机场等8个基地。

业内分析人士指出,从趋势上看,通用航空业快速发展的阶段将在3—5年内到来,当前正处在市场培育期,通航企业应尽快形成核心竞争力,进一步找准盈利模式。

通航模式创新企业

(排名不分先后)

中航通用飞机有限责任公司
航空工业通飞是中国航空工业集团公司旗下的大型国有企业集团,按照“通航+”发展模式,形成以喷气式公务飞机、水陆两栖飞机、单发涡桨多用途飞机等产品系列发展格局。
山东滨奥飞机制造有限公司
公司成立于2005年4月,是获得欧洲航空安全局认证的通用航空制造企业,填补了国内通用航空2—4座固定翼全复合材料机体航空器制造空白。
湖南山河华翔通航有限公司
山河通航系山河集团旗下通用航空运营公司,正式组建于2015年3月。无人机培训是山河通航的一大亮点,不仅能培养飞机的驾驶员,而且能培养无人机的驾驶员和机长。
东方通用航空有限责任公司
公司为中国东方航空集团公司全资子公司,拥有经验丰富的飞行、机务和航摄队伍,开创了海上石油平台服务、航空摄影、专包机飞行等多项作业领域。
中信海洋直升机股份有限公司
中信海直前身是中国海洋直升机专业公司,目前拥有完备的通用航空管理体系,是国内通用航空业务涉及地域最多、保障能力最强的通用航空企业之一。
北大荒通用航空有限公司
公司成立于1985年,隶属于黑龙江省农垦总局,是目前规模最大的农、林专业通用航空公司。公司还开展了航拍航测、公务飞行、应急救援、抢险救灾等项目。
新疆通用航空有限责任公司
新通航是由新疆生产建设兵团国有资产经营公司出资兴办的,在原有航空遥感、航空探矿等经营项目的基础上,又增加了私用飞行驾照培训等通用航空许可资质。
上海金汇通用航空股份有限公司
金汇通航成立于2006年,拥有飞行员私商照培训、教员执照培训、机型级别训练以及直升机维修定检的综合能力,凭着优秀的运营水平和安全记录,成为综合实力强的标杆企业。
江苏华宇通用航空有限公司
公司成立于2005年4月,于2016年9月被江苏宝利国际投资股份有限公司全资子公司收购,是江苏省首家定位于城市综合航空服务保障功能的通用航空企业。
青岛直升机航空公司
公司成立于1993年,目前已发展成为国内直升机航空公司前五位。主营业务为航空护林、石油巡线、飞行培训和直升机维修等,并牢牢占据航空护林市场的龙头地位。
(本报记者何芳整理)

(上接第二版)

某航空公司高层管理人员余科(化名)非常赞同张金鹏的说法。他告诉记者,现在做通用航空的公司绝大部分都不赚钱,一年亏损几十万、几百万甚至数千万元很常见。他直言不讳地说,他们并不太关注赚钱问题,因为他们背后是大型国有企业,本身就不指望通过通航公司赚钱,只需要帮助集团维护好客户的关系。另外,也有一些企业为了融资需要,买几架飞机装点门面,不指望通航公司赚钱。

孙玉娇对记者表示,通航产业还处于初期发展阶段,由于成本较高、盈利难,依赖补贴一直困扰着行业的发展。

实际上从新三板通航企业的经营状况也能看出通航企业经营的困境。数据显示,截至2017年9月6日,共有12家新三板挂牌通航企业公布了2017半年度报告,其中6家企业报告期内处于亏损状态。

政策需要落地 企业要拓市场

诸多瓶颈制约着通航产业的发展。民航西北地区管理局通航处处长李天宇用“大势向好,路径曲折,热度上升,飞得不多”16个字概括我国通用航空发展目前的