

QA

胡颖诗 /
在航空界从事机务业拥有逾13年经验，也是一名飞行员，曾担任多架大型飞机维修及管理部门的首席营运总监等职，主要在亚洲从事飞机采购和运营工作。



空中的“堡垒” ——专访国际商务航空顾问有限公司总裁、航空专家胡颖诗女士

私人飞机是空中的堡垒，享有高度私密、极致豪华的环境，却又不失家的温暖与舒适，以及带来的无限便利，让人为之神往。虽然私人飞机近年在中国迅速崛起，但是私人飞机仍然是座神秘的堡垒，市场仍然对它不甚了解。这次我们有幸邀请到一位既漂亮又能干的胡颖诗 (Ms. Jackie Wu) 女士，这位女强人十分钟爱且熟悉私人飞机。作为一位曾在多家运营商中担任要职的女性，胡颖诗如何在以男性为主导的行业中，创出现有的成就？她缘何把私人飞机比作“空中的堡垒”？私人飞机在中国市场又会有怎样的发展？

Q: 现在私人飞机逐渐成为国内高净值人群的消费热点，您如何评价现在中国私人飞机市场？

A: 自经济开放后，国内到海外贸易机会增加，不少客户认识私人飞机的便利舒适后，纷纷对私人飞机有兴趣。加上在国内，私人飞机实为身份象征，也增加了不少富豪对私人飞机市场购买的兴趣。私人飞机和私家汽车一样，都可以提高企业家的时间利用效率和管理能力，特别是奔赴千里之外谈生意的时候，私人飞机每小时几百公里的速度优势尽显无疑，不仅如此，和对手谈判时，私人飞机带来的谈判优势也逐步显现，让人认为你更加有实力，也更容易获得信任感。因此过去数年，中国的私人飞机数量迅速攀升。豪客比奇公司表示，2002年至2006年及2007年至2011年两个时间段内，该公司交付给中国的私人飞机订单量增长了394%，从16架增加到79架。目前中国注册的私人飞机近200架，占亚洲私人飞机总量的18%。根据市场调查，中国内地现有有87.5万个千万富

豪和6万个亿万富豪，其中1/6的富豪计划购买私人飞机，如此推算，中国将拥有15.58万个潜在客群。仅假设6万名亿万富豪中有5%购买私人飞机，市场容量则高达1500亿元。若考虑到后续的维护、运营、油料消耗，则市场容量更大。估计未来十年中国将成为世界上最大的私人飞机拥有国。

Q: 专家说现在是买飞机的好时机，请问真的如此吗？若是，这段时间会维持多久？

A: 2008年、2009年，国内私人飞机市场便出现巨变。当时金融危机席卷全球，不少私人飞机公司陷入困境，私人飞机价格跌到了原来的一半。当时不少中国富豪便趁着人民币升值的背景下纷纷低价买入私人飞机。

虽然现在全球经济正在复苏，但是欧美经济仍然不稳定，人民币升值趋势持续，正是购买海外飞机的好时机。作为私人飞机最大及成熟的两个市场，美国共有约20余万架私人飞机，在经济不稳定时，正好增加了他们转售私人飞机抵债的机会，届时私人飞机的价格会相对下调，市场会涌现大量优惠且价廉的私人飞机，选择多且素质也较高，当中甚至有机构和客户愿意出售预订了的未出厂新飞机。估计这种情况在未来一年仍然持续。

Q: 现在的私人飞机有大型及小型之分，不同的客户如何选择适合自己的飞机，您有没有好的建议？

A: 消费者在购买私人飞机时，最先要考虑个人预算、飞行需要、飞行习惯及用途，然后专业中立的

专家会按市场及数据分析、透过财务及技术分析建议合适机型。最好的飞机就是为机主生活和事业上带来最高回报。

若是希望飞机能达到保值效果，就同时需要考虑以下数点：飞机各方面的注册、维修纪录的完整性、飞机系统升级及保养计划、机身外观和内饰装潢等，这些均会直接或间接影响飞机的价值。

Q: 在中国内地，进口飞机应该是一个繁琐过程，对于内地的客户来说，通过什么途径购买私人飞机才是最便利划算呢？

A: 由于大部分私人飞机制造商都在海外，海外二手私人飞机选择也较多，因此国内私人飞机买家在中国购买私人飞机时，大多需经历进口飞机繁琐过程。在中国进口飞机须缴付高达23%的进口税，注册手续也繁琐。

一架飞机从订购到交付使用，需要一年左右的时间，期间历经申请购机批文、办理三证（适航证、电台使用证及国籍证）、生产、国外试飞、拆卸、清关、复装、再试飞等一系列程序。

此外，国内客户购买私人飞机必须注册在公司名下。中国注册私人飞机融资也只能选择租赁，不能个人拥有，而是由融资租赁公司拥有。由于购买进口飞机过程繁琐，所以建议客户考虑在香港购买及营运美国注册的飞机，更可考虑购买二手飞机。相比全新飞机，二手私人飞机的交付时间较短，美国私人飞机市场成熟，优质的二手私人飞机选择会较多，也具有完整的安全飞行纪录，确保飞行安全。客户也可考虑从机构和客户手中购买未出厂的新飞机，因为他们排队购机的机位更靠前，飞机价格比较低（一般可节约200万至300万美元），且轮候交付时间也相对缩短。在美国注册及在香港营运飞机可享较大的弹性，转换注册的手续也较简易。飞行员素质也会较高。香港私人飞机营运管理较成熟，不论是营运及融资弹性较大，购买至交付手续会比较容易。

Q: Jetsolution 主要是从事飞机的交易，如果客户选择购买私人飞机进行投资，这可以算是保值的消费吗？怎样才能使保值的得以实现？

A: 如汽车、游艇，私人飞机价值均会随着使用年限而价值折旧。不过若配合天时、地利人和，却随时有机会出现“不降反升”的增值。

近年受惠中国经济迅速发展，国家对外贸易放宽，不少国内商家往外寻找投资商机及营商机会。工作和私人方面，均需要拥有一或多架私人飞机，应付动辄千万或亿元的商机。私人飞机节省的时间、造就的商机都能为私人飞机机主带来无可估量的回报。

Q: 客户购买了飞机，怎样挑选飞行员？

A: 客户购买了飞机，我们会根据机主的喜好，然后帮助机主在全球搜索合适的飞行员。飞行员需具备该机型的飞行经验，机长需累积逾8000飞行小时，副机长则需拥有最少5000飞行小时。挑选的飞行员也需拥有该飞行注册地的执照，确保飞行安全。由于美国私人飞机市场比较成熟，在美国注册的飞行员会比较多，经验也会比较丰富。

Q: 机主可以自行驾驶私人飞机吗？对飞机的外形是否可以个性化的设计？

A: 飞行安全一直是最重要的。因此在挑选飞行员时，我们会进行严谨的评估，考虑包括身体状况、飞行牌照及经验等因素，飞行员需经过牌照考核及实习才可获得正式飞机驾照。因此，若机主想驾驶私人飞机也必须接受培训及累积相等的飞行小时，才可确保飞行安全。

另外，飞机的外观及内饰都可跟随机主的喜好，进行内外修饰及改装，就像为自己的家居装潢，选取自己喜爱的设计，令飞机更具独特性。

Q: 您如何评价 Jetsolution 在中国的市场表现？对于中国大陆市场是否有新的发展计划？

A: 最初，Jetsolution 主要服务香港及中国内地客户，直至近两年，业务达至东南亚市场。我们计划在中国建立一站式服务“One Call Service”，客户只需打一通电话，便可解决问题。我们去年重点拓展北京、上海、深圳等华南市场，现在开始拓展中国西部市场。

无论如何，开拓中国私人飞机市场，必须加强相关教育，让客户加强了解市场的重要性，开阔客户对私人飞机的认识。这样才能有助于中国私人飞机市场发展。目前我们正紧密地筹备中国办事处，以便跟客户有更多接触。

Q: 航空界主要以男性居多，您在进入航空行业以来，感受如何？在这个行业，女性有什么优势和劣势呢？

A: 航空界以男性主导，在工作路上，难免会遇上不少冷嘲热讽，也曾碰上一些客户对我存疑。最终，凭着我的表现、工作的交流和过程，赢得了客户的欣赏及信任。

Jetsolution 有来自不同背景的同事，男士女士均有，不会有一面倒的工作空间，我主要负责处理合约交易、条款谈判及飞机内饰设计，这正合女士的特质，较细心及耐性较强。至于跟行业的外界接触和洽谈中，多是与外国进口的飞机商进行沟通，语言能力也让我具备优势。



TIPS:
关于国际商务航空顾问有限公司 (Jetsolution International Service Limited)
国际商务航空顾问有限公司 (Jetsolution) 2009年成立，为一家提供专业航空资源的顾问公司，可为私人飞机拥有者、法律金融机构以及航空企业提供全面支持，涵盖飞机采购、改装及翻新、融资、交付、合规管理、注册、提供飞机买卖相关法律支持等范畴，团队拥有经验丰富并受过航空培训的顾问，再配合与各大飞机、技术支持机构的紧密联系，以及集合各类型飞机的营运经验，可为客户提供有效的建议，帮助你做出最明智的决定。