



一步一个脚印地推动 中国公务航空行业发展

独家专访常秋生先生
天成商务航空 (AMBER AVIATION) 董事长

采编 Litalia Yoakum



常秋生先生在中国公务航空事业的发展变革中一直处于核心地位：他是将首架湾流公务机引入了中国的关键角色；是他获得了国内首个公务机运营商运营许可，同时也是他成立了国内首家私有化飞机托管公司——亚联公务机。在2017年，常秋生先生成立了新的公务机托管公司——天成商务航空 (Amber Aviation)，决心用自己的经验和

知识进一步推动国内公务机行业发展。

“我在1989年大学毕业之后直接参加了在中国国航运营中心的工作，”常先生说这是他30多年行业经验的起点，“那个时候的北京机场没有为公务机专门准备的地勤服务，由此带来了许多混乱情况，于是民航局就询问国航能不能系统的把公务机的地面服务给保证起来，随后国航搭建了一个小的团队来做公务机服务，也包括一些政府飞行任务，那个时候就让我牵头来做这件事情。”

在国有企业工作的经验使得常先生详细了解了国内公务机运营的方方面面：从地勤运营工作到政府特派任务—包括对外国政要的特别航班服务。

从1997年至2001年期间，常先生在北京国航航空服务有限公司担任总经理一职；随后在2001年至2003年期间，他被升任国航专机办公室副主任职务；在2003年至2006年期间，他担任国航公务机分公司总经理助理一职。

在2003年，常先生介入了一桩引进湾流 G-IV 飞机进入中国大陆运营的交易，正是这笔交易直接引领了湾流成为了大中华地区的市场领先者，常先生的这一参与后来被证明是一个非常关键的举措。

“那个时候做这个真的是千辛万苦，”常先生回忆道，“因为那个时候公务机引进这方面国内是一片空白的，政府也会觉得做这个是个非常麻烦的工作。我当时并不十分清楚文件证明申办的流程，只知道我们有责任要把湾流请求我们准备的各种文件做好，我们为此申办了湾流当时所有机型的文件，事后证明这一过程极大的帮助了湾流在未来公务机的引进以及销售工作，湾流也因此得以最早进入中国市场，其他的公务机制造商日后也不得不面对湾流早已解决的同样的问题。”

完成这一功绩之后，常先生又接到了另一项艰巨的任务。在2004年，一个日本客户找到国航专机办公室，希望可以将他的里尔 45 公务机引进中国大陆。与引进湾流的交易类似，这一笔交易在和中国海关协商的过程中，也同样困难重重。后来发现这架飞机是第一架引入中国的公务机，同时也是第一架国航托管的公务机。

随后数年，常先生通过不断参与国内公务机业务以推动其发展，同时也更加深入了解了国内公务机行业。尽管如此，他注意到一定要跟进市场变革的进程并满足其需要。这样的想法一直停在他的脑海中，但是他仍然继续向前看。

终于在 2006 年，一个机遇展现在常先生面前，这是一个带着崭新经营策略的新型公司。“在当时，一个在香港的业务伙伴卖给了当地业主一

随后数年，常先生通过不断参与国内公务机业务以推动其发展。

架湾流 200 飞机，”常先生说，“我找到这个人，希望可以帮他托管这架飞机。在交流之后，客户说，‘你为什么不设立一架你自己的公务机托管公司？我可以帮你投资。’他问我需要多少资后，直接同意了这一项投资计划。”

回顾过去，现已经成为业界资深老将的常先生，依然觉得当时的谈话内容不可思议。也可说正是这一“信仰之跃”带动了亚联公务机（BAA）最终在距离北京国航公务机中心千里之外的深圳的成立。亚联公务机有三个控股方，其中一个深圳航空。在 2007 年，常先生和他的团队获得了深圳航空的支持，并且在同年四月做好了开始运营的准备，而在此之前，他们在深圳少有人知。

亚联公务机于不到一年的时间内便获得了航空准运证书（AOC），这是中国中部以及南部地区第一家获得此证书的飞机托管公司。亚联公务

机从托管两架公务机起步，到了 2016 年高达 53 架公务机这一数字，使其成为了中国地区最大的飞机托管公司，亚联公务机的机队基地位于香港、北京、天津、上海、成都以及杭州，当然还有深圳，总雇佣员工数量达 500 人。一路摸爬滚打，得以蓬勃发展至今。

“在 2011 年亚联公务机开始正式盈利前，我面临着一个艰难的选择，”常先生解释道。“在那个时候，我们的香港基地正在运营 N 注册飞机，同时大陆团队运营 B 注册飞机，然而两边都有亏损问题。我们在香港的团队提供了较高的服务质量，但是不承担安全管理，飞行员管理，维护和运营管理等方面的责任，这些反而是深圳团队做的较为优秀的方面。为了确保服务与安全质量，我把所有的飞机全部放在了一个运营中心，并且降低了运营成本。”

在越发了解市场和行业的实际情况后，常先生用他一直以来的渐进的方式推动 BAA 的发展：他的团队实现了飞机定检能力，从而得以预防远期重大事故的发生；同时也提供了较高的服务质量也满足了客户的要求；公司也拥有了一支行内精英组成的专家团队。

为了给客户提供更多的服务，亚联公务机在 2016 年四月宣布与一家世界上最大的公务机托管公司宣布合作。由于常先生的上一家公司，中国国航此前在这家公司就成立合资企业曾进行谈判——虽然两方这一议题不久被搁置，但这样的关系使得常先生在与对方商谈时，反而早已非常熟络。对于常先生来讲，使用公务机的观念在中国市场已经越来越深入人心，这意味着更多发展的可能选项已经摆上桌面。这一合作计划可以提供这些发展选项，满足当地需求。

在常先生有机会看到这种新伙伴关系的蓬勃发展之前，再一次地，他意识到了与公司发展方向的不确定性。由于亚联公务机引入了更多外部投资者注资，公司开始与控股方出现矛盾。常先生认为公司没有投入足





够的时间和努力去解决其面临的种种问题：维修服务，内部团队建设，乃至服务质量水平，因此他逐渐失去了内在动力。

就常先生的整个职业生涯来看，他坚信着眼于公司发展的重大问题，如安全管控，将会为公司带来巨大回报。“安全是重中之重。”常先生说。无法安于现状的常先生，为自己的职业发展开辟了新的路线。常先生成立了一家新的公务机公司——天成商务航空（Amber Aviation），自己则担任董事长一职，同时也带领了一批原来的团队中的关键员工们加入

在意识到行业以及市场不断成长之后，他在准备向本地市场提供更为个性化的产品，包括一项飞行共享计划。

了他的新公司，新公司的团队已在一起工作十年有余，彼此已形成独特的连接，他们将成为新公司运作的核心，常先生对他们十分有信心。

在意识到行业以及市场不断成长之后，他在准备向本地市场提供更为个性化的产品，包括一项飞行共享计划。

“我之前遇到的问题将会在天成商务航空得到解决。”常先生说，“举例来讲，天成将会像一个超级市场一样有着定价不同的大量产品，你可以选择购买一项产品或者全部产品。我们针对不同客户的多种管理体系来满足客户需要。你也可以雇佣我们的飞行员和服务项目，天成将会有一个高度定制化的服务。”

在过去几年，飞机机主总是不加选择的接受飞机托管公司提供的服务，但是随着市场教育水平和对于产品服务认识的不断提高，飞机机主对于他们想要什么有了更好的理解。“天成通航将会满足他们的需要，”同时天成通航也将继续对安全管理保持高要求，“但对于满足安全标准将不会因为客户的要求而改变。”

于2017年二月成立的天成商务航空将会为高净值人士（HNWI）以及大型企业提供服务，提供一个高度定制化的飞机托管服务项目，包括包机业务，飞机销售，咨询项目以及维护项目。基地位于深圳并拥有经验丰富的管理团队，同时也对本地区飞机运营以及法规条例有着扎实的理解。天成商务航空致力向提高运营安全水平，团队知识水平，金融实力以及优越的地理服务发展，将为开拓市场提供基础，并为所有客户提供无与伦比的服务。