

中信海直:国内通航产业走进黄金时代

随着我国低空空域管理改革逐步推进,通用航空产业链步入发展快车道。中信海直董事长毕为在与投资者交流时表示,通航产业最好的时代已经来临。

证券时报记者 水青
见习记者 阮润生

目前通用航空处在一个最好的发展时期,面临着建国以来最好的发展机遇。”中信海直 000099 董事长毕为在与投资者交流时表示,通航业最好的时期已经来临。

随着国家对低空空域管理改革逐步推进,不少投资者对通用航空产业发展兴致盎然。2014年5月9日,来自深圳的近50位投资者冒雨参加了深交所“践行中国梦·走进上市公司”中信海直 000099 投资者开放日活动,参观了中信海直位于深圳南头的直升机场和维修车间,随后毕为及公司副董事长马雷、总经理刘铁雄、董秘徐树田等高管与投资者进行了互动交流。

通航业黄金发展期

作为国内唯一的通用航空业的上市公司,中信海直迄今已走过了整整31个年头。公司方面介绍,中信海直成立到发展的过程中有三个重要的节点。

1983年,为向石油开发提供航空服务,中信海直的前身海直公司应运而生。当年两百多名空军官兵和来自航空工业部等专业人员,仅用半年时间就在深圳南头的一片荒山上建成了亚洲最大的直升机作业基地——深圳直升机场,由此开启了海直公司的创业之路。

此后,天津航空直升机场、湛江坡头直升机场和上海大场作业基地依次建成,完成了海直公司从渤海、东海到南海的直升机作业基地布局,中国第一家自主经营的通用航空企业由此诞生。

2000年7月,经过股份制改制的中信海直,于深交所挂牌上市。在资本市场的助力下,中信海直规模大幅增加,搭建了海上航空、陆上航空及维修业务三大业务板块,综合实力显著增强。

不过,通航业上市公司多年来唯此一家,也印证了行业由于管制而发展滞后的现状。近年来,在市场需求推动下,政策面给出了支持行业发展的积极信号。自2010年以来,国务院、中央军委及民航局颁布的《关于深化我国低空空域管理改革的意见》、《中国民用航空发展第十二个五年规划》、《国务院关于促进民航业发展的若干意见》等纲领性文件接连出台。

随着全国低空开放管理政策逐步进入改革深水区,中国通航业终于迎来了发展的“黄金时代”。毕为介绍,2010年中信海直制订的十年战略规划,要以“做国内领先、国际知名的通用航空综合服务提供商”为发展目标,同时以海上、陆上、维修、培训作为业务发展方向,涉及范围包括海上石油服务、陆上通航、通航维修、培训业务等通航产业链业务。

2003年11月,中信海直组建了中信通用航空有限责任公司,并以此平台整合并拓展海上飞行以外的其他业务。毕为透露,2014年是转型的关键期,中信海直要进入发展期做足准备。

为迎接即将全面启动的通航市场,中信海直近年来借助资本市场融资渠道不断加大投入。截至2013年末,公司自有直升机达到33架,运营直升机49架,构建了一支由世界最新机型担纲主力机型的、亚洲最大的民用直升机梯队。此外,公司拥有飞行员157名,其中65%为机长。上市以来中信海直业绩持续增长,2013年度实现营业收入11.87亿元,净利润1.92亿元,创出历史新高。

维修市场广阔

毕为介绍道,目前中信海直是国内唯一与欧洲空客直升机公司合作的

公司,也是唯一被欧洲空客直升机公司授权的、有资质维修欧直系列飞机的公司。交流活动当天,按照欧直公司标准建立的维修车间吸引了不少投资者驻足。

据介绍,维修业务属于通航领域的高附加值产业,而由于专业人才需要长时间的培养与积累,该业务门槛非常高,也被视为通航业全面开放后中信海直潜力最大的业务板块。承接维修业务的中信海直通用航空维修工程有限公司,业务涉及各类直升机的翻修和定检、航空部附件维修、电子设备维修改装等。截至目前,中信海直拥有300人规模的维修技术团队,其中多名专业人士持有国际执照。记者看到,在维修车间的墙上,悬挂了授予维修工程师修理多种发动机的资质证明。

2013年,中信海直维修业务实现营业收入4505.36万元,同比增长18.05%。目前,军用直升机的大修及部附件维修占据公司维修业务较高比例,2013年军用直升机维修在维修业务中约占72%。银河证券表示,从行业整体来看,直升机维修业务需求与通用飞机数量基本保持同步增长,预计到2020年,国内通用航空产业产值中,维修与保障服务产值将达到200亿元。

兴业证券研报则指出,欧直系列直升机维修市场广阔,而中信海直处于行业领先地位,但是在维修领域面临着飞龙通航、海特高新、天津翔宇等同行的竞争。

毕为表示,除维修业务以外,中信海直未来将进一步扩大海上石油服务范围,发展深海和境外业务,同时也拓展陆上通航领域服务门类,实现业务多元化的发展。

而对于业内关注的私人飞机租赁,刘铁雄指出,随着国家的发展,通用航空业务整体需求将会增加,私人需求也将一并提升。数据显示,中国民航和通航的飞机比例为1:0.68,而美国是1:32,中国私人飞机数量提升空间较大。

中信海直方面介绍,虽然公司目前的主力机型以满足工业需求的大飞机为主,私人飞机租赁业务暂时还未纳入发展重点,但是,与私人飞机配套的培训业务已成为公司战略规划的一个重要板块。目前,中信海直培训中心已经正式成立,覆盖飞行、机务、维修、航务等专业培训架构和体系也正在形成,未来可逐步扩展对外培训业务,成为公司新的经济增长点。

提升综合竞争力

在国有企业混合所有制改革的大背景下,中信海直实际控制人中信集团4月宣布了通过中信泰富在港整体上市的计划。

对于中信集团的一系列改革举措,马雷表示,中信集团把中信海直纳入中信股份未来赴境外上市的资产范围内,是站在通用航空业的发展和国有企业积极履行社会责任的角度,所做出的通盘考虑。无论未来会做一个怎样的安排,都将对中信海直实现企业战略发展规划,乃至对于公司在通用航空产业的发展起到积极的推动作用。”马雷称。

据中信泰富公告,4月16日中信泰富向母公司中信集团及中企管理收购资产,以现金支付499.2亿元和1770.13亿元发行股份支付以及再配发约46.75亿股,收购完成后,中信股份将由中信泰富控股股东变身中信泰富全资子公司,实现借壳上市。马雷介绍,中信海直是中信股份控股的子公司之一。

毕为介绍,中信海直作为混合所有制经济的上市公司,在国企改革过程中要坚持两个不动摇,一是坚持国有经济的主导地位不动摇,二是和其他所有制形式共存不动摇。同时还应做到两个互不侵犯,国有财产不得侵犯,同样的私有财产也不能被侵犯,即高度重视保护中小股东的合法权益。”

他同时表示,中信海直未来会进一步提升综合竞争力,以应对新的历史时期市场化的需要。



①投资者座谈会现场
②中信海直代管的直升机
③公司董事长毕为
④投资者参观维修车间
⑤公司总经理刘铁雄
⑥机库内停放的空客直升机
⑦公司获得多个维修许可证

阮润生/摄 官兵/制图

中信海直海陆并举布局通航业务

证券时报记者 水青
见习记者 阮润生

近日,参加深交所“践行中国梦·走进上市公司活动”的40多位投资者,兴致勃勃地参观了中信海直 000099 位于深圳南头的直升机场及维修车间,并在公司会议室与中信海直董事长毕为、副董事长马雷、总经理刘铁雄、副总经理刘建新、董秘徐树田、财务总监陈宏远等公司高管就当前国家产业政策、通航经营环境,以及中信海直的发展前景、竞争优势等展开了热烈交流。

投资者:从公司的业务规模来看,飞机的缺口有多大?购买和租赁哪种方式优先?

刘建新:目前公司飞机的缺口和购买飞机的节奏基本上是合拍的。今年我们会增加两架飞机,今年底将有一架S92直升机交付,下半年还有一架EC225交付,这与市场需求基本契合。随着今后机队规模不断扩大和公司发展的经营需要,会采用多渠道及方式。

投资者:以前公司以海上通航为主,而市场预期陆上通航未来增长更快,对此公司有怎样的部署和计划?目前低空开放已经逐渐启动,未来还有哪些方面制约市场的发展?

毕为:公司很早就开始布局陆上通航业务,这才形成目前海上通航和陆上通航并举的格局。海上、陆上、维修、培训业务都是未来发展的重点。

中信海直的维修业务是从自有直升机大修开始的,现在也向社会提供服务。国内目前有一千多架航空器,旋翼机占到25%左右,一定年限后会有大修的迫切需要,但国内目前能够提供直升机大修的企业并不多。中信海直及子公司有一百多架直升机大修的经验,同时也是欧洲空客直升机公司授权的维修厂家,可以满足国内增长的市场需求。

另外,随着通航产业的发展,未来培训业务也存在较大市场,因为行业发展需要飞行人员、机务人员。中信海直现在已经培训了飞行员和机务人员的资质,以后会根据市场需求组建培训中心、成立培训学校。目前制约低空开放的因素包括低空管理体制、通航机场建设及人才等各方面。

投资者:公司70%的收入来自于中海油,如何规避集中度太高的问题?

毕为:客户单一的问题是由于我国海上石油企业集中的客观原因和历史因素形成的。中信海直成立之初,主要就是为中海油的海上开发提供配套服务,公司现在仍然服务于中海油的海上石油平台,因而形成了这样的主营业务格局。目前提供海上石油服务的公司有三家,除中信海直外还有南航珠江、东方通航。其中,中信海直的海上服务占比例约为60%。目前进入这一领域的门槛相对较高,公司短期内依然有优势。

不过,由于国企改革的力度越来越大,我们已经意识到风险的存在。为

此公司已逐步采取措施,一方面是在整体战略布局上,扩大服务范围,在海上石油服务方面从国内走向海外,去开拓海外石油勘探业务。去年底,公司有一架直升机到缅甸作业,开辟了海外市场。另一方面,目前我们已经涉及多个海上通航以外的领域,而且分别占有一定的市场份额。最近几年,公司还开展了引航业务、航空护林、电力巡线等业务。

投资者:公司为什么宣称2014年是实现战略目标的关键一年?

毕为:通用航空目前处于建国以来最好的发展时期。2010年以后,国家中央军委和国务院办公厅颁发了一系列低空开放的改革文件。国家民航局也在制定航空发展的“民航强国”战略,首次提出要将通用航空和运输航空两翼并行发展。建国以来,航空业主要发展运输航空,而近年提出两翼并行发展,意义十分重大。通航产业的目标是到2030年前,建设若干个大的通用航空集团和维修集群。现在各省市都在推进自己的通航发展规划,市场需求上也比以前有所增加。但是中国的通用航空产业发展与国际相比还是较弱,我国通航未来的市场空间很大。在这新的历史时期,中信海直将分三个阶段来实现新的使命:第一阶

低空市场等待开放

证券时报记者 水青
见习记者 阮润生

通用航空作为我国民航事业的两翼之一,已被列入国家战略性新兴产业。我国经济发展和社会生产力不断进步,通用航空需求不断增加,关于开放低空领域及推动通用航空发展的政策也持续出台。

2010年,国务院、中央军委印发《关于深化我国低空空域管理改革的意见》。意见指出,中国准备用10年时间、分三个阶段完成这一历史使命。此举被业内解读为通航飞行管制松绑的政策信号,对从事通航业务和飞行员培训的机构形成长期利好。

2011年,民航局制定的《中国民用航空发展第十二个五年规划》正式出台。规划首次提出“全面建设民航强国”的发展战略。规划进一步指出,到“十二五”末,我国通用航空机队规模将超过2000架,较“十一五”末至少增长98%,通用航空生产作业时间达30万小时,年均增长16%,这一目标远超“十一五”期间年均10.5%的增幅,通用航空飞行时间则较“十一五”末增长114%。

2012年,国务院颁发的《国务院关于促进民航业发展的若干意见》明确指出通用航空要实现规模化发展,并提出大力发展通用航空的要求,加快把通用航空培育成新的经济增长点。

随着国家在低空空域管理改革层面上的破冰,通用航空产业发展迎来难得的历史机遇期,也直接推动我国直升机市场在通航领域迎来“井喷”式发展。统计数据显示,目前国内通航企业已经到达180家,正在筹建的有176家,大多数从事直升机的销售和运营。

兴业证券研报指出,由于政策层对通航产业的认知正在逐步统一,空域改革等现实制约瓶颈问题趋于落实,预计未来10年的时间里,我国通用航空业年复合增长率将会达到20%。

虽然中国低空开放的政策正在逐步推进,但通航业的真正繁荣尚需时日。业内人士指出,通航市场的真正启动还有待低空开放政策的进一步落地,低空开放涉及的低空航图、低空空域管理使用办法等其他关键政策和地面保障基础设施建设配套的相关政策方面仍需进一步完善。中信海直(000099)董事长毕为也认为,目前通航业发展除了低空管制问题外,通用机场建设、国产航空器生产相对落后以及飞行、机务和维修人员的缺口等问题也对行业的发展形成掣肘。

中信海直海陆并举布局通航业务

段是调整期,第二阶段是过渡期,第三阶段是发展期。2014年是过渡期的最后一年,公司要为进入发展期做足准备工作,所以这是关键的一年。

投资者:中信集团境外整体上市对公司的发展会带来什么影响?

马雷:中信集团前年完成了改制,成立了中信股份有限责任公司,今年又启动了在境外上市的相关工作。据了解,目前上市工作仍在推行相关程序。

在中信股份对外介绍的业务板块构成当中,中信海直所在的通用航空业是组成部分之一。中信股份在未来的经营过程中,将会对纳入到其业务板块的企业做通盘的考虑。

投资者:人民币贬值使中信海直一季度有汇兑损失,公司对汇率问题有没有风险防范措施?

陈宏远:公司购置航空器和航材基本上都是以外币支付,主要币种是欧元及美元。公司目前有8亿多港币的长期贷款和1000多万美元的长期贷款,自2007年到2013年,人民币升值使公司产生了汇兑收益。但今年1月份开始,人民币升值趋势基本不能延续,未来还可能出现贬值。中信海直一直密切关注人民币未来的走势,结合经营实际情况,公司已有应对措施。一旦人民币继续贬值,公司将把外币贷款置换为人民币贷款。