

## 欧洲直升机公司实现 2009 年预定营业额和交付目标 民用飞机订单缩水，而军用飞机订单增长

中国北京，2010 年 1 月 21 日

全球领先的直升机制造商欧洲直升机公司实现 2009 年预定的业务和交付目标，并将营业额保持在创纪录的 2008 年的水平。全球经济危机使来自民用轻型直升机市场的订单大幅缩水。然而，政府订单的金额却超额弥补了商用飞机销售额的下降，使订单总额达到欧直历史第二高的水平。随着多份重要合同的签订，支持与服务业务也实现了增长，与欧直的发展蓝图保持一致。

欧直在 2009 年交付了 558 架新的民用和军用直升机，交付数量保持稳定，逼近 2008 年的峰值水平。这一数字创造了 46 亿欧元的综合营业额，巩固了欧直作为欧洲宇航防务集团（EADS）重要品牌业务部门的地位。

订单涉及的销售数量有所下降，但订单金额实现增长。新直升机的净销售总量达到了 344 架，总价值 58 亿欧元，其中包括 81 架超美洲豹/美洲狮/EC225/EC725 系列直升机。欧直总共签订了约 460 份订单，使其稳居民用和准军用市场头把交椅。2009 年底，公司的总订单量高达 1,300 架直升机，总价值 151 亿欧元，较 2008 年同期增长逾 10 亿欧元。

政府市场没有受到预算限制的影响，继续保持稳定，但商用市场在 2010 年的全面复苏迹象仍不明朗。轻型直升机订单量在 2009 年有所减少，将使 2010 年的生产率下降，但军用直升机的生产率将上升，而欧直则能够灵活地应对并对此进行控制。

### 综合营业额

在公司 2009 年的营业额中，系列直升机创收占 55%，价值达 25 亿欧元；支持与服务创收 35%，价值达 16 亿欧元；开发和其它业务创造了 10% 的营业额，总值为 5 亿欧元。

其中 52% 的营业额来自民用和准军用市场，48% 与欧直军用产品挂钩。公司在民用与军用市场的发展方面保持了良好的平衡。欧直的出口份额为 65%，而其余 35% 则来自欧洲本地市场（如法国、德国、西班牙），使欧直成功实现了在新兴市场中拓展业务的战略目标。



## ✈ 订单

详细的订单分类如下：系列直升机订单占 65 %（价值 38 亿欧元），支持与服务订单占 31 %（价值 18 亿欧元），开发及其它业务订单占 4%（价值 2 亿欧元）。欧直的支持与服务订单连续三年以 10%-15% 的速度增长。

2009 年的军用和民用产品订单分别占 70% 和 30%。总出口比率达到 66 %。

## ✈ 订单涉及的产品范围

2009 年的订单包含以下 344 架新直升机：

- 8 架 EC120 蜂鸟
- 103 架 AS350/355 松鼠/小狐/EC130 系列直升机
- 58 架 EC135
- 63 架 EC145
- 9 架海豚/黑豹/EC155 系列直升机
- 81 架超美洲豹/美洲狮/EC225/EC725 系列直升机
- 22 架 NH90

欧洲直升机公司 CEO Lutz Bertling 表示：“我们在世界范围内的行业发展历程以及完备、创新的产品和服务组合已被证明是当前严峻经济环境下的宝贵资产。经济危机对各个地区和市场的影 响不尽相同。新的勘探活动使油气市场保持稳定，而这种稳定与军用市场的增长势力共同抵消了面向企业、旅游和紧急救援的小型直升机市场的低靡。2009 年，我们重点关注政府和服务业务的订单，这一决定被证明是明智的，并使我们将总订单量提高了逾 10 亿欧元。例如，尽管经济危机对美国 和东欧造成了严重影响，但拉丁美洲、亚洲和西欧的经济环境却相对缓和。2009 年，我们继续扩展在英国、日本、美国、澳大利亚、巴西、新加坡和泰国等地区的业务，同时将更多资源投入到研发和新产品中。市场需求将在未来随经济复苏持续增长，对此我们已做好了充分的准备。”

欧直的服务范围在 2009 年大幅扩展，例如，在直升机模拟器（Helisim）训练中心、欧直美国直升机公司和欧直德国直升机公司启用了新型模拟器，在香港和达拉斯设立了 24/7 全天候客户服务中心，在法国建造了新的物流平台，向所有客户提供有保障的专业支持。

作为欧直 2009 年的大事之一，由欧直和中国航空工业集团公司共同开发的 EC175/Z15 直升机于 12 月 4 日成功首飞。EC175 项目正按进度进行，并且在目前这一早期阶段便展示出了巨大的市场潜力。



集团的子公司欧直中国直升机公司成立于 2006 年底，并在 2009 年实现了 2100 万欧元的营业额，较 2008 年的 600 万欧元增长了两倍。在去年交付的 7 架新型直升机中，包括：用于中信海洋直升机股份有限公司（COHC）油气业务的首批 2 架（共 10 架）EC155 海豚直升机，以及用于进行空中作业和通用任务的 3 架 AS350 B3 松鼠直升机。向上海市公安局（SMPSB）提供的 1 架 EC120 直升机，以及用于通用任务的 1 架 EC135 直升机。上述 3 架 AS350 B3 松鼠直升机的交付标志着中国首次引进该型直升机，此外，这款直升机于去年成功通过中国民用航空局（CAAC）认证。

欧直中国直升机公司在中国开展业务 40 逾年，并与中国行业合作超过 30 年，是目前唯一一个在中国设有业务完备子公司的外国直升机制造商。欧直中国直升机公司在中国设有多个办事处，共有约 35 名员工，其中包括：北京、上海、深圳和新设立的香港特别行政区办事处。在深圳，欧直中国直升机公司还参股成立了获欧直授权的中信海直通用航空维修工程有限公司（CGAMEC），共有 45 名员工。CGAMEC 是中国境内唯一获得欧洲航空安全局（EASA）和中国民用航空局（CAAC）认证的维修中心。在 2009 年，欧直将其股份从 21% 增加到了 34%，另两家股东分别为持有 51% 股份的中信海洋直升机股份有限公司（COHC）和持有 15% 股份的香港迅泽航空器材有限公司（Samwell Aviation）。

## 🔍 2010 年的挑战

针对不可预测的市场前景，欧直已经启动了一项名为 SHAPE 的内部计划，旨在实现以下目标：

1. **节省资金**（短期），每年减少两亿欧元成本，减少库存，将更多资金用于公司未来的发展。
2. **提高效率**和效益，缩短周期，简化流程。
3. **投资 X4**（下一代海豚机型）等新项目，此外，欧直还将研发更先进的环保、安全和性能/成本技术，使客户获得更多收益。随着欧直蓝色旋翼机（bluecopter）®的问世，环境友好型产品已成为欧直创新工作的重点。

SHAPE 计划是欧直为实现 2020 年愿景所迈出的重要一步。凭借这些切实的目标和大量的订单，欧直已为克服未来挑战做好充分准备。

## 关于欧洲直升机公司

欧洲直升机公司于 1992 年由法国、德国和西班牙共同投资组建成立，隶属于欧洲宇航防务集团(EADS)。欧洲宇航防务集团是航空航天、防务及相关服务领域的全球领先者。欧直现



有员工约 1.56 万名。2009 年，欧洲直升机公司以 46 亿欧元的综合营业额、344 架的新直升机订单以及在全球民用及准军用领域 52% 的市场份额，成功地保持了其世界第一大直升机制造商的地位。目前，欧直的产品已经占到全球直升机机队飞机总数的 30%。其遍布全球五大洲的 18 个分支机构与密集的分销网络、指定代理机构和维修中心，确保了欧直在全球直升机市场的领导地位。超过 10500 架欧直直升机为遍及 140 多个国家的 2800 多个客户提供服务。欧直公司提供世界上种类最为齐全的民用及军用直升机。

### 关于欧直中国公司

欧直中国公司于 2006 年 12 月成立，是欧洲直升机公司多国化战略的重要组成，公司致力于与中国客户建立紧密的合作关系。欧直中国公司作为欧直集团的全资子公司，从事与欧洲直升机公司所有产品有关的销售和客户支持业务。目前，中国已经购买了 150 多架欧直直升机。为了向中国运营商提供高质量的服务，欧直中国公司在北京、上海、深圳和香港设立了多家机构，并拥有约 35 名员工。

网站请登录：[www.eurocopter-china.com](http://www.eurocopter-china.com)

如需更多信息，请垂询：

欧洲宇航防务集团欧洲直升机公司

Pekkee SUM

手机：+ 86 138-1129-4654

邮件：[pekkee.sum@eurocopter-china.com](mailto:pekkee.sum@eurocopter-china.com)

伟达（中国）公共关系顾问有限公司

李秀芮

手机：+ 86 138-1189-3412

邮件：[della.li@hillandknowlton.com.cn](mailto:della.li@hillandknowlton.com.cn)

网站：[www.eurocopter.com](http://www.eurocopter.com)

