

飞行中的韧性：在波动 中确保未来增长

宇航商业洞察报告

accenture

引言

埃森哲最新的分析预测，到2025年底行业将增长12%，这得益于波音的复苏和强劲的维修、修理和大修（MRO）需求。然而，供应链脆弱性和地缘政治不确定性正迫使高管们加快建立运营弹性的努力。

基于计量经济学模型以及对2025年8月OEM、供应商和MRO供应商的C级高管进行的调查，埃森哲最新的商业航空展望预测，截至年底收入将实现两位数增长。北美将在波音反弹的情况下增长17%，亚太地区将在客运量和MRO需求推动下增长约10%，欧洲将在空客交付推动下增长6%。尽管供应链波动、成本上升和地缘政治风险仍然存在，但92%的高管预计在未来12个月内交付表现将得到改善。企业正通过控制塔和加强供应商协调来应对近期的中断，同时通过多元化采购、区域枢纽、数字孪生、AI驱动预测以及与供应商的联合创新来嵌入长期韧性。



作者



约翰·施密特
航天航空和国防全球行业负责人 john.h.schmidt@accenture.com



约翰·施密特是高级执行董事，领导埃森哲全球航空航天和国防业务部门，指导一支在商业航空航天、国防和太空领域提供变革性解决方案的团队。凭借深厚的行业专业知识，约翰帮助主要的原始设备制造商和一级供应商推动战略、改进运营和提升股东价值。他以管理大型全球团队和交付削减成本、提升绩效的项目而闻名。约翰的经验不仅限于航空航天和国防领域，还包括消费电子产品和健康科学等领域。在2013年重返埃森哲之前，他在埃森哲咨询公司和高露洁-棕榄公司（Underwriter Laboratories）等公司担任领导职务。约翰驻扎在芝加哥，担任航空航天工业协会（Aerospace Industry Association）董事会成员，并经常就行业趋势、人工智能和供应链发表演讲。



帕特里斯·巴比耶
航天与国防欧洲行业负责人 patrice.barbier@accenture.com



帕特里斯·巴尔比耶是高级执行董事，领导埃森哲的欧洲、中东和非洲航空航天与国防业务。他在民用和军用航空，以及航空航天和国防行业的直升机方面拥有超过20年的经验，主要利用创新、数据、人工智能和技术支持其客户的核价值链转型议程。他的行业经验涵盖工程、制造、项目生命周期管理和客户服务。除了这个角色，帕特里斯还是埃森哲法国国防的代理总监，这是一家于2022年1月成立的子公司，为法国国防原始设备制造商和国防部提供国防、航空航天、内部安全和国家主权的咨询服务。

致谢

作者感谢以下来自埃森哲研究中心的人员为这份报告做出的贡献：

托尼·何塞

阿比希克·库马尔

卡米尔·马祖雷克

Navdeep Saboo

普丽亚·维马拉

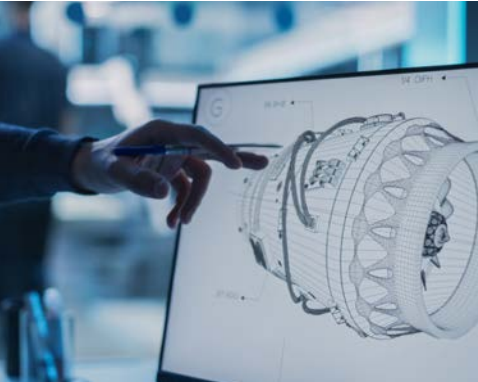
杰弗里·惠勒斯

内容



执行摘要

05



简要发现

06



全球展望

10



在变化的贸易动态中的供应链弹性

19



区域前景

24



执行摘要

商业航天市场将于2026年重拾 momentum。到2025年底，全球收入预计将实现两位数增长，这得益于飞机交付量预计增长25%以及售后市场需求强劲。尽管增长势头已明显向上，但持续的供应链中断可能导致各地区复苏不均衡。北美凭借波音的反弹，预计将实现20年来最强的收入增长（17%）。亚太地区可能增长约10%，得益于强劲的客运量和维修、修理和大修（MRO）投资。与此同时，欧洲的增长预测为6%，得益于空客的交付计划。

波音公司处于此次反弹的前沿。该公司在2025年上半年交付了280多架飞机，这是自2018年以来的最佳业绩。我们预计这种交付势头将迅速通过供应链扩散。罗尔斯·罗伊斯、通用电气航空航天和卢汉斯泰克等供应商正在通过人工智能赋能的维护解决方案扩大产能和升级装配线。

售后市场仍然起到稳定作用，即便它增加了压力。2025年全球MRO支出可能同比增长14%，这得益于强劲的客机需求和老旧飞机的持续使用。¹ 但产能已紧张：交付延误迫使航空公司让喷气式飞机服役更长时间，而劳动力短缺和零部件短缺正限制周转时间，同时维护需求也随之上升。

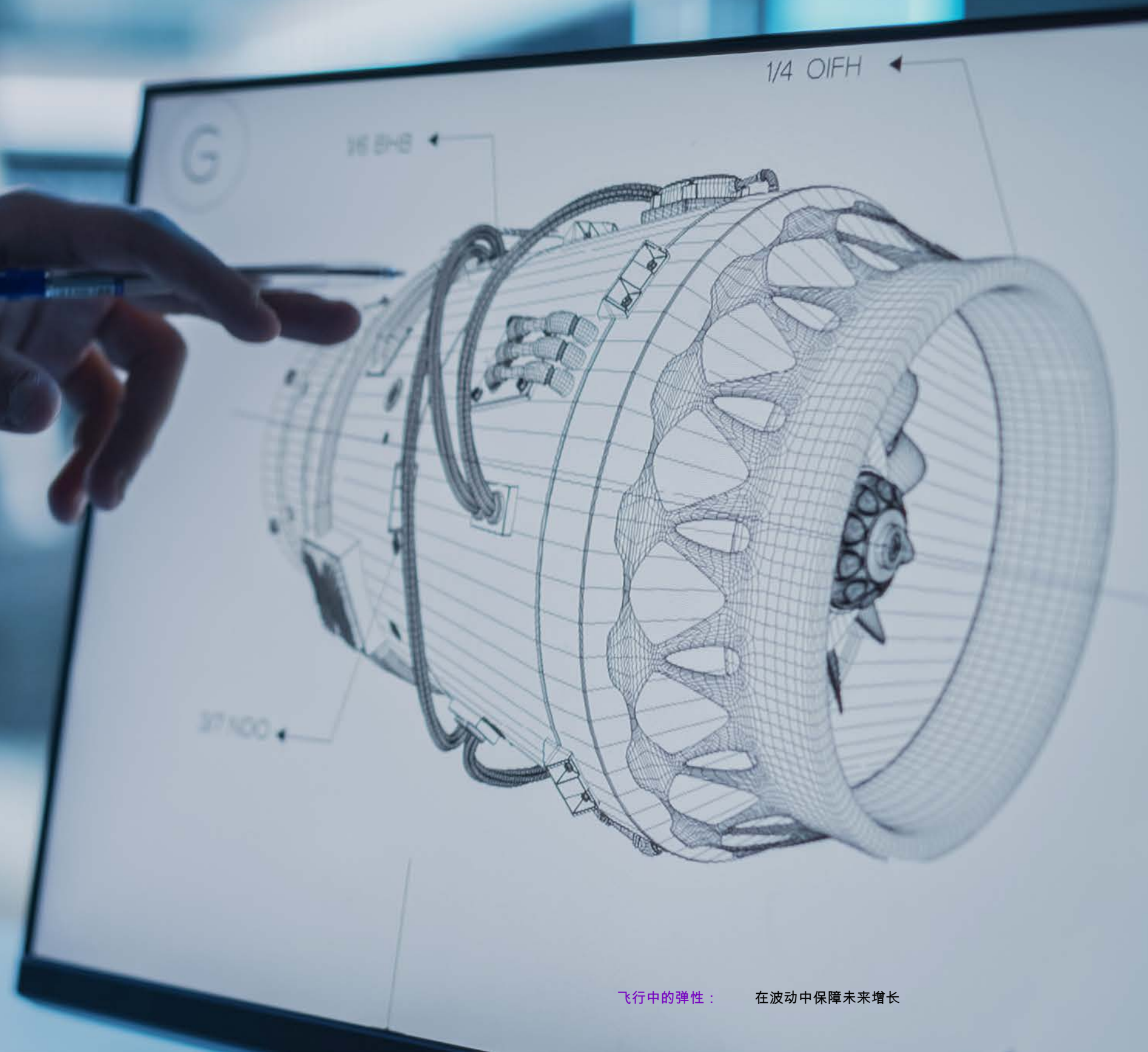
供应链脆弱性仍然是行业的主要关注点，尽管高管对供应商交付的信心现已上升。在2025年8月的埃森哲商业航空航天洞察调查中，92%的C级高管表示有信心供应商交付绩效将在12个月内达到或超过预期，较六个月前的88%有所上升。然而，供应链不确定性、波动性原材料成本和地缘政治不稳定仍在扰乱既定采购路线，并为航空航天领导者提供了担忧的理由。

作为回应，航天公司正在加倍提高控制塔的可见度，建立

区域制造中心，并与供应商更紧密合作以增强韧性。他们还在多样化其采购策略，印度成为一个关键的采购基地。同时，原始设备制造商（OEM）和供应商正在投资于数字孪生、人工智能驱动预测和新的供应链策略，以提高透明度、可追溯性和适应性。所有这些都旨在更有效地吸收风险。

2026年的前景显示出稳定的发展势头。我们调查的超过一半的高管预计未来六个月收入将持续增长，近90%的人预计未来两年内将实现扩张。对于正经历脆弱供应链和地缘政治变化的行业而言，挑战不在于实现短期目标，而在于将更大的韧性融入系统中。现在重要的是，恢复的速度不如领导者做出的塑造更具持久性和灵活性的行业的决策。

简要发现



本节重点介绍了基于调查洞察、计量经济模型和最新研究的商业航空领域的关键发现。

01	航空公司业绩
	航空业增长超过供应，推动新飞机订单、维修、修理和大修（MRO）需求以及数字工具的采用。



5.8%的全球流量增长可能在2025年

亚太地区推动航空业增长；欧洲和中东地区保持强劲

记录17000架飞机交付积压迫使航空公司延长机队寿命，导致对维修、修理和大修（MRO）服务的需求激增

航空公司部署人工智能提高效率

02	收入和交付
	强劲的收入增长预期，由持续的飞机需求、OEM产能提升和强大的售后市场需求引领。



全球商业航天收入将在2025年同比增长12%

2025年1390架飞机交付

波音引领复苏；空客在2025年第一季度表现疲软后奋起直追

发动机制造商预计将实现两位数增长

03	售后市场 outlook
	老化机队和交付延误在运力限制下推动MRO增长。



37%的行政人员预计，在接下来的六个月里，MRO支出增长将保持强劲势头，77%的人预计在24个月内——这延续了强劲的增长趋势

预计在未来两年达到峰值

2025年上半年实现强劲营收增长，主要由罗尔斯·罗伊斯（28%）和通用航空（23%）引领

MRO服务提供商致力于采用创新解决方案来应对产能压力，部署人工智能自动化任务并提高生产力

04

生产 outlook

制造业有所回升，但供应链障碍阻碍了产量加速。



空中客车公司坚定保持2027年A320月产75架的目标

波音达到737 MAX每月38架的目标；致力于维持产量

大多数航天航空高管对明年实现产出增长充满信心

原材料通胀仍然是紧迫的关注领域，而劳动力成本上升是一个长期挑战

05

供应链 outlook

信心回升，但地缘政治摩擦和投入成本上升仍是令人担忧的因素。



高管对供应商达成交付目标充满信心

新出现的美国关税风险推动应急策略，如替代采购、价格调整和供应链重组

54%的高管预计短期内原材料成本将上升

随着公司寻求嵌入供应链弹性，数字工具部署正在上升

06

是什么让航空航天领域的 领导者夜不能寐？

高管们仍然对政治不确定性和国际贸易政策变化保持警惕。



钢和铝关税为50% *；自2022年以来钛价上涨90%

*英国在此免收50%关税

地缘政治紧张局势——如俄乌战争和中东的不稳定——加剧了供应链的脆弱性

公司正在通过数字化优先考虑韧性，同时加强与OEM、供应商和物流合作伙伴的合作

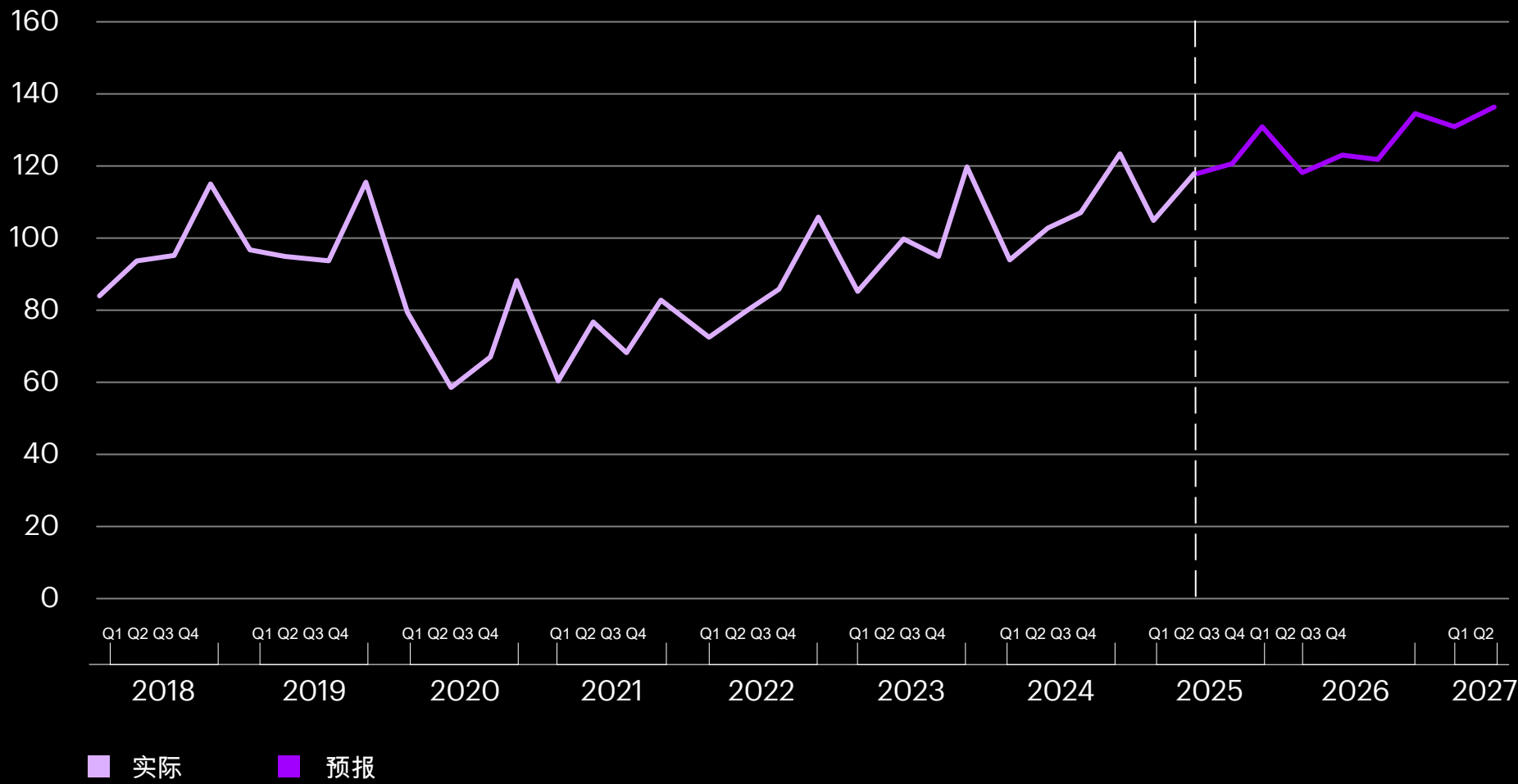
图1：宏观经济因素下的执行风险关注程度（6/12/24个月）

更广分类	风险因素	先前影响期望	当前影响期望	未来6个月	未来12个月	未来两年
政治条件	恐怖主义	低	低	低	低	低
	政治不稳定	中量级	中量级	中量级	高	高
	区域武装冲突	低	中量级	中量级	中量级	中量级
经济条件	恶化的经济状况	中量级	中量级	中量级	中量级	中量级
	国际贸易政策转变*	NA	高	高	更高	更高
	利率变动	中量级	中量级	中量级	中量级	中量级
	汇率变化	中量级	中量级	中量级	中量级	中量级
气候更改	天气波动性	低	中量级	中量级	中量级	中量级

来源：埃森哲商业航空洞察调查，2025年7-8月*注：国际贸易政策变化是本次调查中新增加的一项风险因素。

全球展望

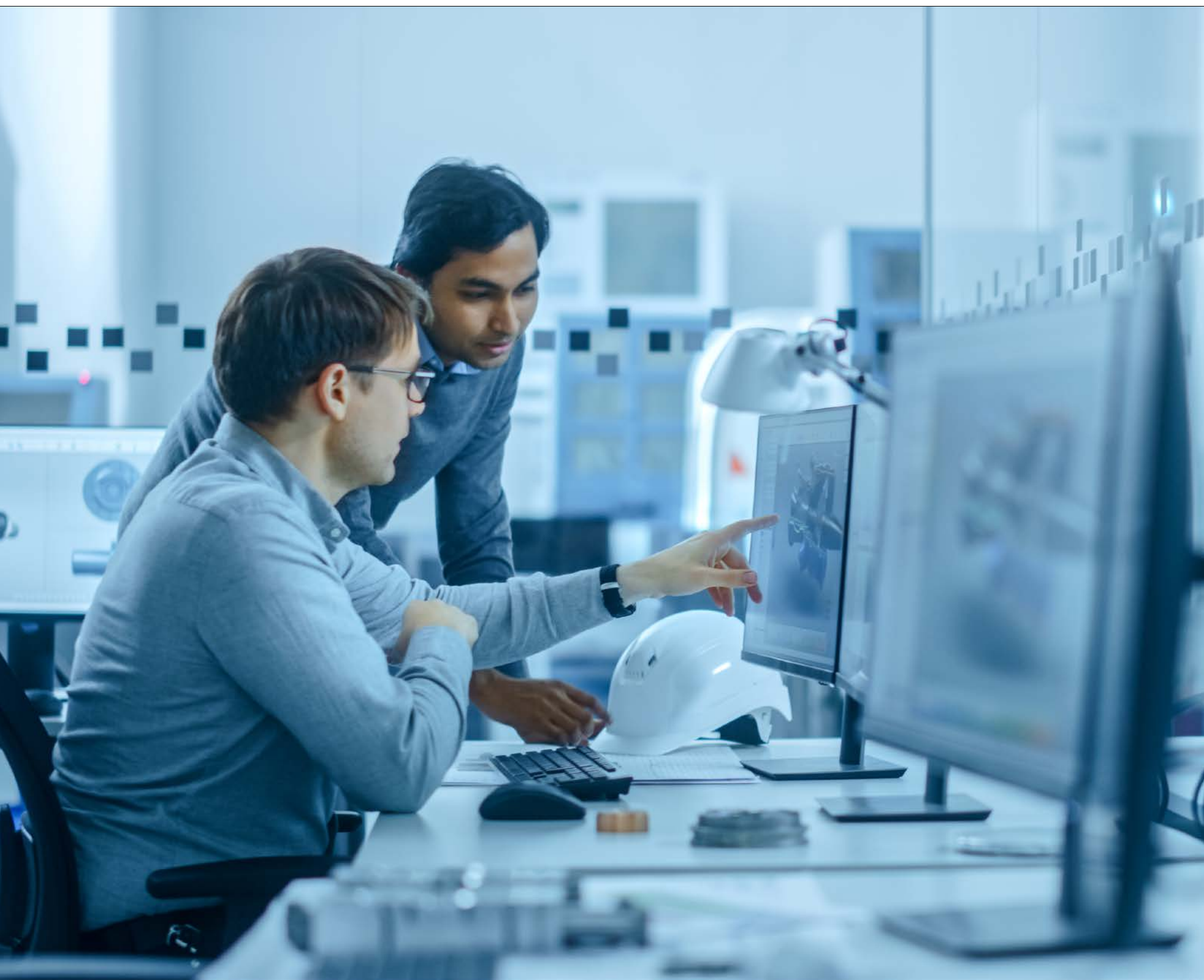
图2：全球商业航天航空收入指数（美元，2018年=100）



来源：埃森哲分析

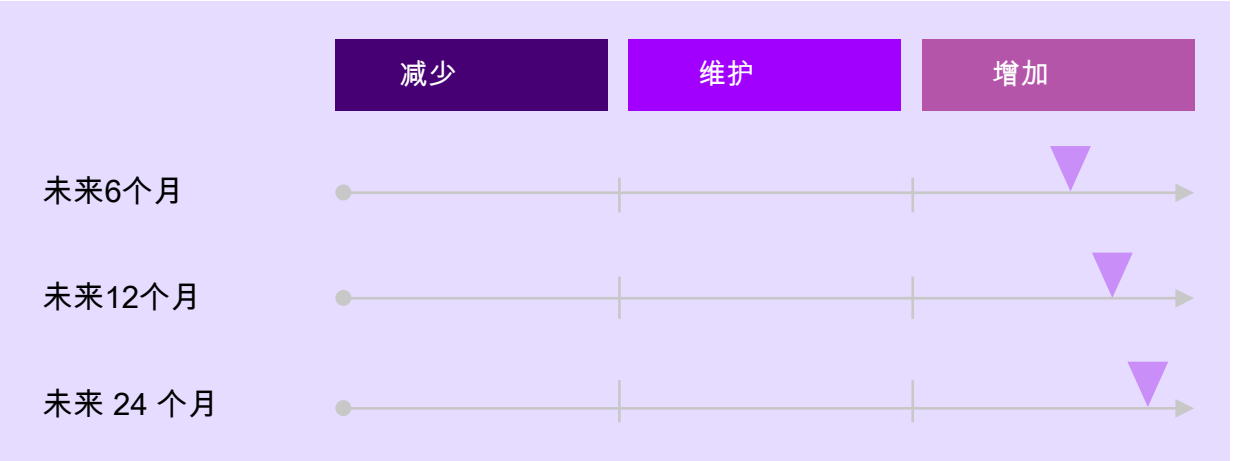
在经历了充满挑战的2024年后，商业航天工业将于2025年以积极的态度结束。由于飞机交付量激增和售后市场需求稳定，全球收入可能会增长12%。

航天航空业的收入增长率可能在2025年反弹至12%（图2），得益于飞机交付量增加了25%。2025年上半年，各原始设备制造商表现各异。波音的商业交付量迅速恢复（同比增长60%），而空客报告其交付量加速增长23%。然而，空客的交付量却落后，同比下降5%。主要供应商如通用电气航空航天、罗尔斯罗伊斯和RTX受益于售后市场的利好，报告强劲的商业收入增长率为11-22%。²



在2025年下半年，波音似乎将延续推动这一转折，而空客可能会重新获得势头。飞行运营的持续扩张将支持持续的后市场需求。参与我们调查的高管们分享了这种乐观情绪，54%的人预计未来六个月收入将增长，43%的人预计收入将稳定。随着时间的推移，信心不断增强，60%的人预测一年内收入将增长，89%的人预测两年内（图3）。

图3：商业航天收入前景的商业周期立场



来源：埃森哲商业航空航天洞察调查，2025年7-8月

然而，挑战在于维持这种增长。成功将取决于缓解供应链瓶颈、管理地缘政治风险和解决质量问题。正如波音CEO凯利·奥尔特伯格所说：“提高这些[生产]率对我们的整体复苏很重要。但我们将以聪明、安全的方式去做，根据我们的安全和质量计划。年初至今，我们在交付方面超过了计划。我们没有在推动交付；我们在推动安全和质量计划。”³

已推出针对机舱内部产业玩家正投资解决方案以应对这些逆风并保持增长。例如，萨弗的数字化实时监控和预测性维护平台，旨在降低厨房设备、洗手间和座椅的运营成本和停机时间。⁴ 展望未来，势头将取决于敏捷的供应链、数字化驱动的效率 and 严格的执行。

航空公司业绩

随着空中交通的不断增长，航空公司期望人工智能能够帮助优化运营绩效，以应对交付延误、维护修理大修瓶颈和不断增长的燃油成本。

国际航空运输协会（IATA）预计2025年旅客需求将同比增长5.8%，而2024年为10.6%。⁵ 年中预测略有下降，原因是经济增长预期放缓和宏观波动。预测显示行业收入为9790亿美元，净利润为360亿美元。⁶

亚太地区可能会在2025年推动全球一半以上的交通增长，反映了强劲的经济动力和增长的国际旅行。欧洲似乎紧随其后，由低成本航空公司的复苏引领，而中东继续受益于枢纽连接性和政府投资。然而，北美地区的增长可能会放缓，反映了较弱的国内生产总值（GDP）增长。

与此同时，持续的飞机交付延迟正在重塑机队战略。航空公司将平均飞机寿命从13年延长至15年，因为到2024年底，全球飞机订单积压量攀升至创纪录的17000架喷气式飞机——这远远超出了原始设备制造商的生产能力。⁷ 老化机队只会加剧对维修改装能力（MRO）的压力，并提高燃料

图4：2025年预期地区航空公司利润、运力与需求

区域	航空公司净利润	同比增长 (RPK)	同比产能增长 (ASK)
北美洲	\$13B (+10% YoY)	0.4%	1.3%
欧洲	\$11B (+18% YoY)	6.0%	5.9%
中东	\$6B (+2% YoY)	6.4%	4.6%
亚太	50亿 (+23% 同比增长)	9.0%	6.9%
全球产业	\$36B (+11% 同比增长)	5.8%	5.2%

来源：IATA，2025年6月 *注意：利润数据已四舍五入，因此同比百分比变化可能与显示值不完全一致；RPK（营收客公里）衡量需求；ASK（可用座公里）衡量运力。

成本。预计该行业的资本回报率（ROIC）到2025年仅6.7%，远低于资本成本加权平均数（8.8%），这凸显了为什么租赁占全球车队的一半以上以及提高运营效率的必要性。

opérationnel AI⁹ 并与 Salesforce 合作以提升客户服务。¹⁰ 英国航空公司在希思罗机场结合人工智能工具和额外人员，在2025年第一季度实现了创纪录的86%准点离港率。¹¹

作为回应，航空公司正在加速使用人工智能优化航线、简化维护、节约燃油并提升客户体验。新加坡航空在其运营中嵌入了270多个人工智能用例。⁸ 它还与 OpenAI 合作，以部署

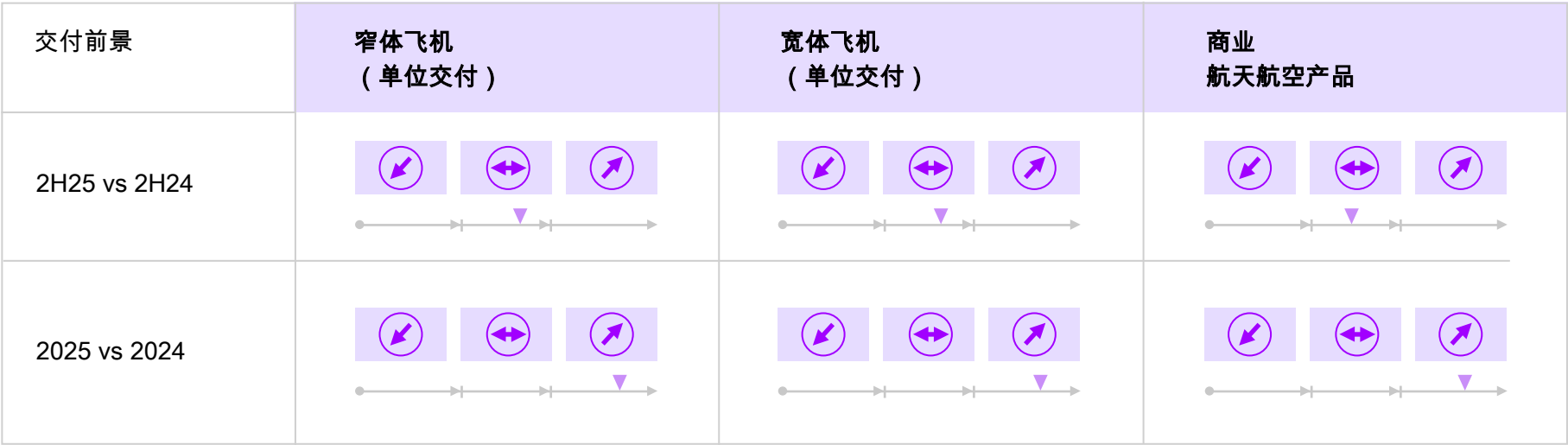
但采用并非没有挑战，最突出的是日益增长的监管审查。德尔塔航空公司最近因人工智能动态定价受到美国立法者的压力，迫使这家航空公司正式披露该模型的工作原理及其使用的数据。¹²

交付新飞机

飞机交付量势头增强，预计到2025年将达到1,390架，主要得益于波音的强劲反弹以及OEM供应商生产计划的更紧密协调。

对飞机交付的信心很高。对于2025年下半年，几乎所有高管都预计交付量将等于或超过2024年下半年的水平。乐观情绪贯穿全年，其中91%和97%的预测分别表示窄体客机和宽体客机将等于或超过去年的交付量（图5）。

图 5：交付展望：窄体飞机、宽体飞机和商业航天产品



来源：埃森哲商业航空航天洞察调查，2025年7-8月

对于主要飞机制造商而言，2025年上半年带来了混合结果。空客交付了306架商业喷气机，同比下降5%，由于发动机短缺，许多A320飞机未能完成交付。¹³ 相比之下，波音公司录得了自2018年以来最强表现的第一半年度，交付了280架以上飞机（同比增长60%）。劳动争议的解决、更高的生产率和供应链的稳定推动了这一增长。¹⁴

2025年，空客和波音可能交付1,390架飞机，增长25%，其中大部分增长来自波音。分析师指出，尽管空客2025年全年的820架飞机目标是仍然可以实现的，但790-800架的交付量是一个更现实的目标。¹⁵

反弹已经传导至供应商，供应商现在正与OEM的生产计划保持一致。通用电气航空航天公司报告称，2025年第二季度商业收入增长了30%，引用了“新发动机的强劲需求”和售后市场活动增加的原因。¹⁶ 精神航空系统公司交付了152架波音机翼，同比增长162%，这是波音公司产能提升的结果。¹⁷ 与此同时，发动机制造商们也在建设其全球产能。罗尔斯罗伊斯正在扩大其在亚洲的维修产能。¹⁸ 当通用电气公司在美国升级其发动机装配线时¹⁹ 和欧洲。²

与此同时，采购策略正在转向确保韧性。空客、普惠和罗尔斯·罗伊斯等公司正在深化其在印度的供应链。罗尔斯·罗伊斯的首席采购官称该国家为“最佳成本市场”，因为传统供应商难以支持不断增长的发动机生产。²¹

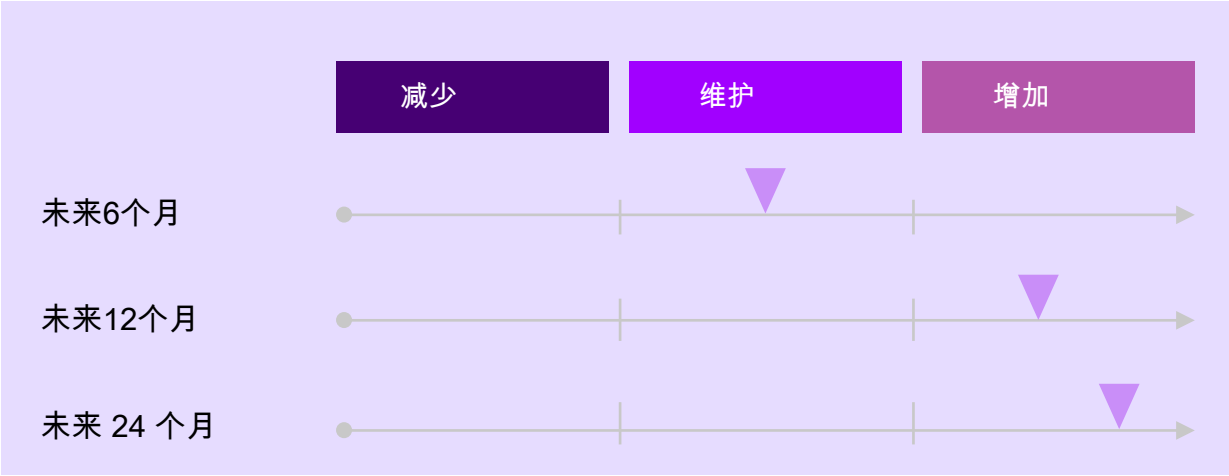
展望未来，如果这些措施——产能扩张、多元化采购和更紧密的OEM供应商协调——能够持续，行业有望在2025年以更强劲的态势收尾。需要注意的是：进步取决于避免新的中断。

支持在用车队

领先的MRO供应商通过采用创新方式，包括使用人工智能，来扩大产能，以缓解零件短缺的影响，同时应对劳动力及供应链约束。

调查结果显示，近期预期稳定。在未来六个月，37%的高管预计MRO支出将上升，而57%的人认为将保持稳定。这种预期在更长的期间内有所提升：57%预测未来12个月的MR O支出将更高，而24个月时则上升到77%（图6）。

图6：维护、修理和大修（MRO）活动展望



来源：埃森哲商业航空航天洞察调查，2025年7-8月

强劲的财务业绩支持这一前景。例如，罗尔斯·罗伊斯公司在2025年第一季度（1H25）的民用航空航天器售后市场收入同比增长了28%。²²与此同时，通用电气航空航天部门已将其2025年增长预期上调，此前其在2025年上半年（1H25）报告了商业服务收入同比增长23%。²³超越发动机，组件和分销部门仍然保持景气。H EICO在2025年第二季度实现了15%的销售增长。²⁴

投资者对航空后市场的兴趣保持坚挺，即使在全球交易活动因经济不确定性和不断变化的贸易政策而放缓至多年低点。²⁵2025年，后市场并购（M&A）交易中69%为国内交易，主要目的是对冲关税风险。²⁶战略航天企业继续扩张：德国汉莎技术公司正全球投资10亿美元²⁷并且VSE收购Kellstrom使其在2025年第一季度收入同比增长了58%。²⁸尽管面临宏观逆风，持续的并购势头强调了其作为产能扩张、组合多样化和利润率弹性的关键杠杆的作用。

然而压力依然存在。新飞机交付延误和机队老化正推动维护需求上升。到2025年第二季度，通用电气公司将其CFM56年度工厂访问预测提高了600，直至2028年。该公司预计

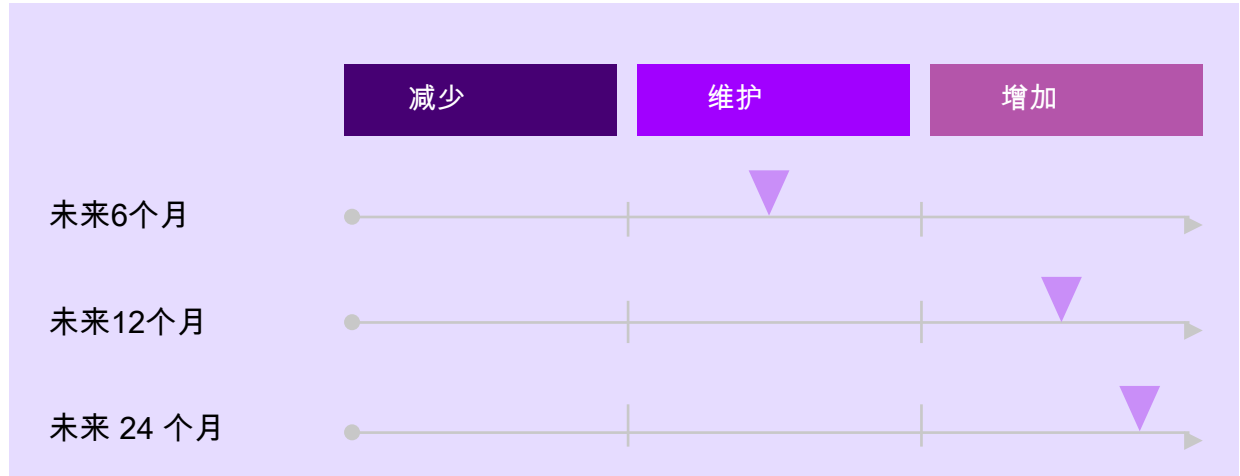
该年的访问量达到2500的高峰，到2030年将缓和至2000。²⁹许多服务提供商现在正努力满足这一需求。标准航空已经推出了一项CFM56-7B发动机置换计划，使运营商能够将无法使用的发动机换取可立即使用的替代品。³⁰与此同时，供应短缺正迫使航空公司寻求创举的解决方案——阿佐拉最近与达美材料服务合作，拆解了一架空客A220-300以获取备件。³¹与此同时，不断扩大的劳动力差距正在加剧压力。在这里，人工智能开始扮演桥梁角色，自动化常规任务，提高劳动力生产率，并帮助培训和提升下一代技术人员的技能。³²

生产展望

尽管制造业正在复苏，但供应链瓶颈和通货膨胀仍在挤压利润空间。短期内，高管们仍持谨慎态度，但随着他们着眼于更长远的时间范围，他们的信心稳步增长，这预示着在更长的时间范围内增长将加速。

只有40%的受访高管预期未来六个月生产能力会增加，而54%预计将保持稳定。对未来的12个月和24个月的乐观情绪增强（图7）。

图7：生产能力展望



来源：埃森哲商业航空航天洞察调查，2025年7-8月



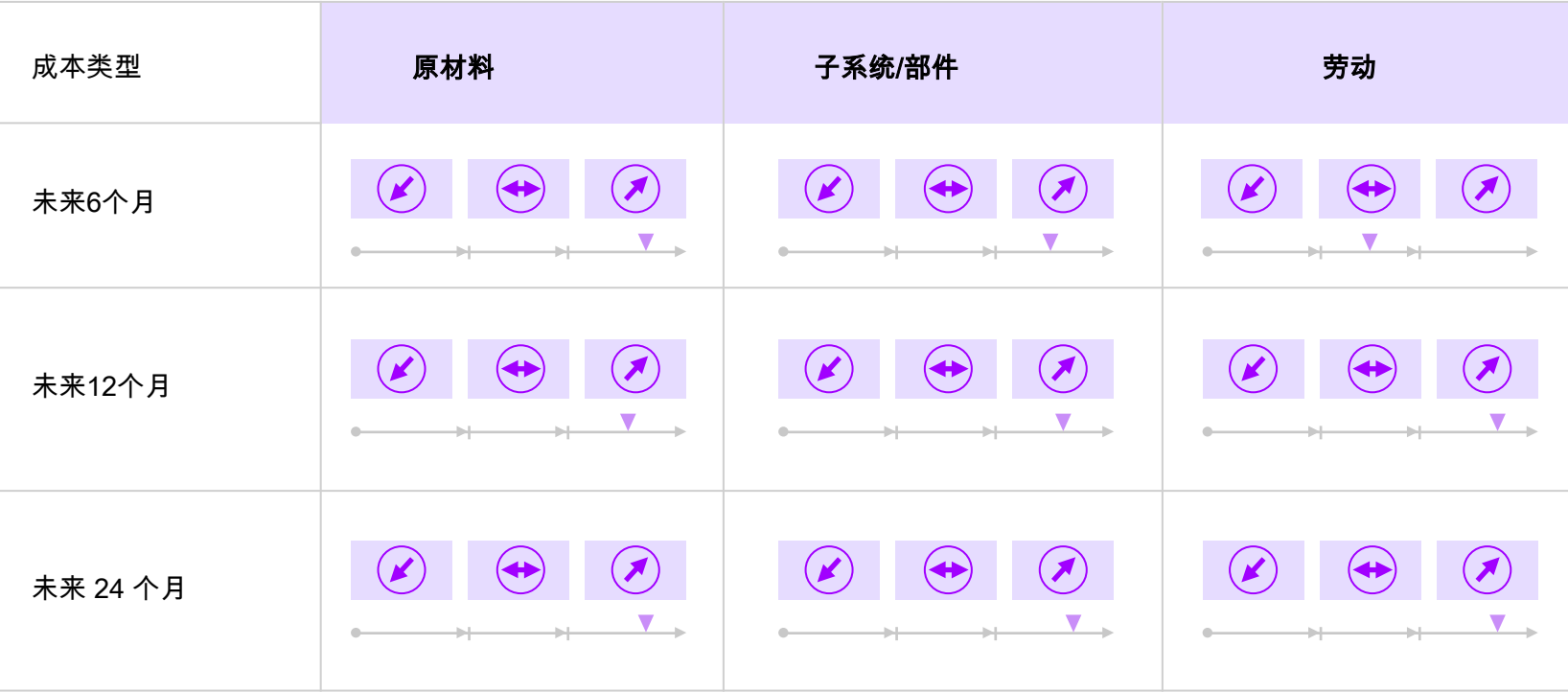
持续的供应链中断已成为OEM和制造商面临的关键挑战。在2025年上半年，空客因发动机短缺未能完成60架A320交付。³³ 它也无法增加A220和A350的生产，因为Spirit AeroSystems的供应链出了故障。³⁴

尽管存在这些障碍，主要生产线上的进展是可见的。例如，空客公司确认了到2026年每月生产14架A220、到2027年每月生产75架A320以及到2028年每月生产12架A350的预期生产目标，并将A330的目标提升至2029年每月五架飞机。³⁵ 此外，波音737的月产量已达到38架——这是美国联邦航空管理局（FAA）设定的上限。该公司现在希望稳定这一产量，之后计划要求FAA取消窄体机的生产限制。如果这种情况发生，波音的目标是将737的产量提升至42架，然后每六个月增加五架。³⁶

更高产量将直接影响发动机制造商。萨弗朗公司CEO奥利维耶·安德烈斯认为这“是一个具有挑战性但可实现的计划”。³⁷ 通用电气航空已经承诺在美国设施投资10亿美元以满足不断增长的需求。³⁸ 窄体飞机供应商，如GKN航空航天公司和Latécoère公司，也正通过测试新的制造技术，如树脂传递成型（RTM）和热塑性复合材料，来准备支持每月超过100架飞机的未来产量。³⁹

然而成本压力依然严峻。原材料价格上涨在短期内压缩了利润空间，54%的高管预计将进一步上涨。从长期来看，高管们也预见到劳动力和子系统成本将更高，这凸显了需要更好地规划供应链以管理这些不断上涨的开支（图8）。2024年波音机师的罢工就体现了这一风险，因为它导致四年内劳动力成本上涨了38%。⁴⁰ 在这些不利因素中，投资数字化、自动化和供应链敏捷性的制造商将处于最佳位置，以保护利润率并在通货膨胀环境中保持增长。

图8：生产投入成本展望：原材料、子系统/零件和劳动力



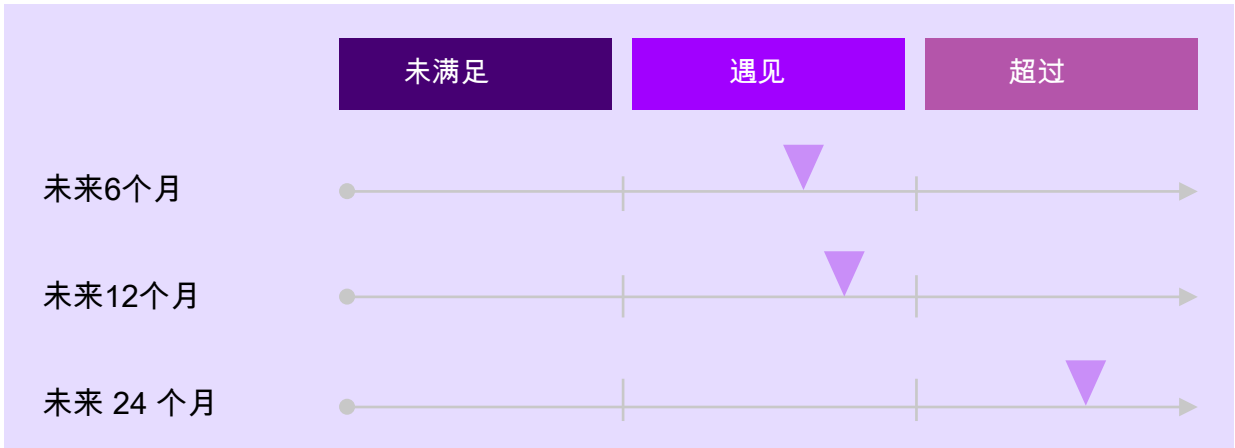
来源：埃森哲商业航空航天洞察调查，2025年7-8月

供应商交货展望

供应商交付信心正在提升，瓶颈正在缓解，OEM厂商也通过直接支持介入。技术采纳也有助于供应商稳定生产并准备未来的产能提升。

我们的调查结果显示短期需谨慎但未来信心将上升。仅71%的高管预计供应商在未来六个月内达到或超过预期，从二月的86%下降，反映了与原材料供应和关税相关的不确定性。随着时间推移信心增强，92%预计在12个月内交付表现达到或超过预期，97%在两年内达到或超过预期，超过了二月调查的预期。⁴¹ (图9)

图9：供应商交货展望



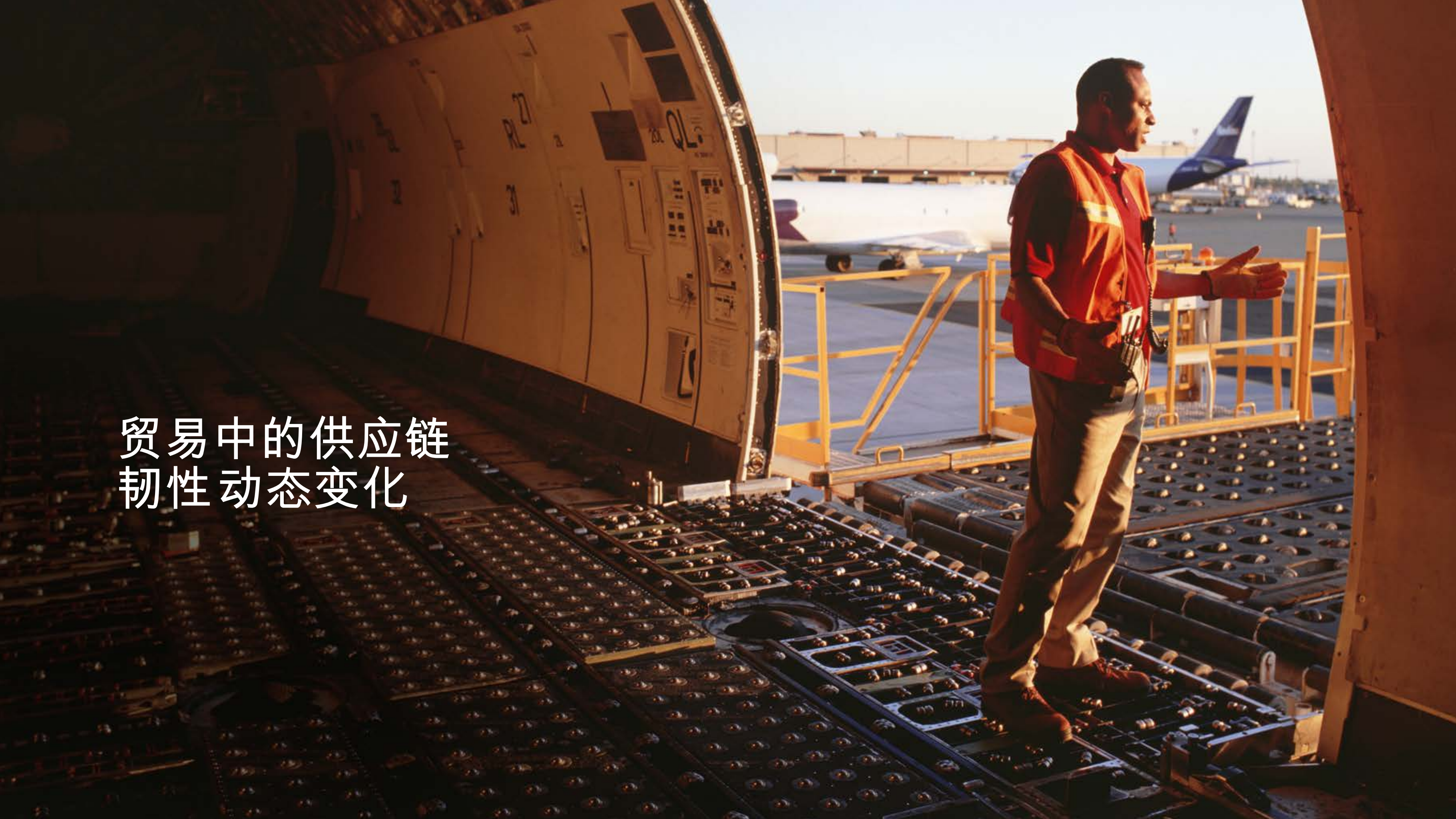
来源：埃森哲商业航空航天洞察调查，2025年7-8月

主要的一级供应商开始摆脱其供应链压力最严重的情况。萨福兰预计2025年LEAP发动机交付量将增加15-20%，首席执行官奥利维耶·安德里斯指出供应链“首次在很长时间内有所改善”。⁴² GE航空航天首席执行官拉里·卡尔普对此表示赞同，称供应链的修复使发动机交付量提升了15-20%，一些供应商的产量达到了“比去年同期多一倍”。⁴³ 同时，OEM厂商也通过提供财政援助和设施剥离来支持关键供应商，如Spirit AeroSystems，以确保产能的提升。⁴⁴

数字化正成为供应链弹性的核心。空客公司已将其Sensolus物联网追踪系统扩展，以构建工具和物流流程的数字孪生，提升了物料和物流资产的可视性，并防止了延误。⁴⁵ 埃玛器瑞基于人工智能的ONEChain项目，在60多个国家的2100家供应商中，每年节省了42000小时。⁴⁶ 这些工具正在增强透明度、效率和弹性，使OEM能够不顾持续不断的干扰而维持雄心勃勃的生产爬坡。

尽管有这些策略，美国贸易局势仍让行业保持警惕。OEM和供应商正在准备应急策略，如果贸易摩擦加剧，这些策略包括替代采购、供应链多元化和价格调整。

贸易中的供应链 韧性动态变化



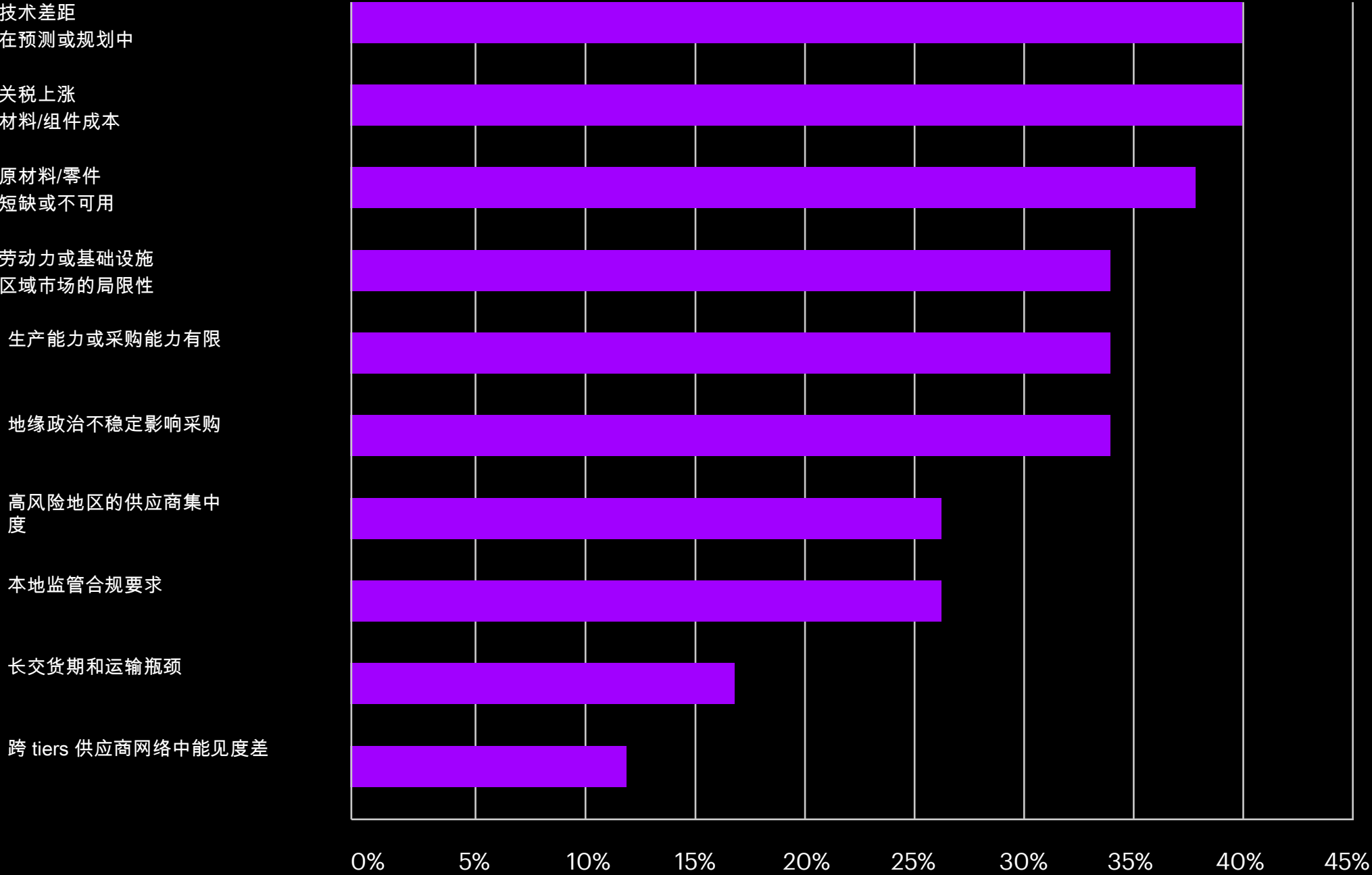
航天航空高管正在优先考虑控制塔、区域制造和长期供应商合作，以增强供应链的韧性。

商业航天供应链持续受到地缘政治波动和贸易转变的压力。日益加剧的保护主义、地区不稳定和突然的政策变化仍在扰乱采购路线。最近的美国-欧盟协议，恢复飞机零部件的零关税条款，提供了可喜的缓解，但更广泛的担忧仍然存在。事实上，我们在协议前的调查显示，深切的焦虑反映出来——57%的高管预计2025年收入高达20%面临风险，51%预计2026年有类似的敞口。在盈利能力方面，虽然只有14%预计2025年亏损超过五个百分点，但这数字到2026年将上升到37%。



原因是什么？鉴于航天航空供应链在全球范围内分散，关税和地缘政治风险都超出了欧洲范围。例如，美国对进口的印度航天航空部件征收了50%的关税，威胁到来自320家供应商的与波音相关的130亿美元部件。⁴⁷ 因此，高管们仍然警惕关税驱动的原材料成本上升。此外，地缘政治冲突导致原材料和零部件短缺，导致成本进一步上升（图10）。例如，钛的价格自2022年以来飙升了近90%，而钛是一种主要从俄罗斯采购的关键原材料。⁴⁸ 推动公司寻求替代供应商并寻求并购机会。PMG C Holdings收购AGA精密系统，旨在扩大其在北美的钛加工能力，反映了这一趋势。⁴⁹

图10：管理航空航天供应链复杂性的贡献者（提及次数最多的前3位）

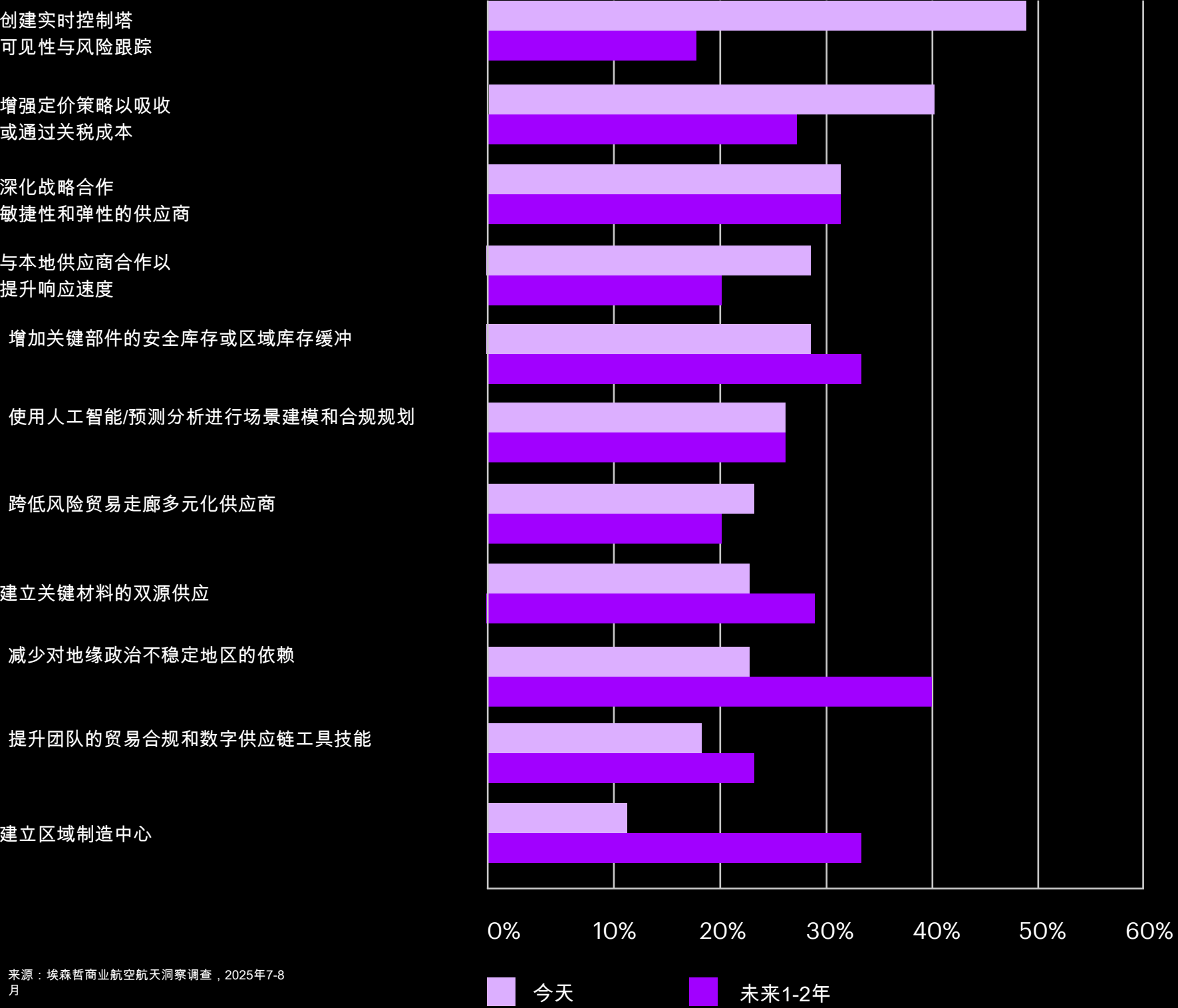


来源：埃森哲商业航空航天洞察调查，2025年7-8月

为应对这些复杂性，航空航天公司必须平衡短期对策与长期韧性。基本原则？有效的风险吸收，而非消除。

短期内，企业必须优先控制塔能力，以实现实时供应链可视化和灵活的定价策略，以应对地缘政治不确定性。从中期来看，企业必须将重点转向摆脱地缘政治不稳定地区，并向建立区域制造中心转移（图11）。例如，空客扩大了其在阿拉巴马州莫比尔的生产设施，该设施将容纳A220和即将到来的A320neo生产线，以加强其美国制造足迹，更好地服务北美客户。⁵⁰

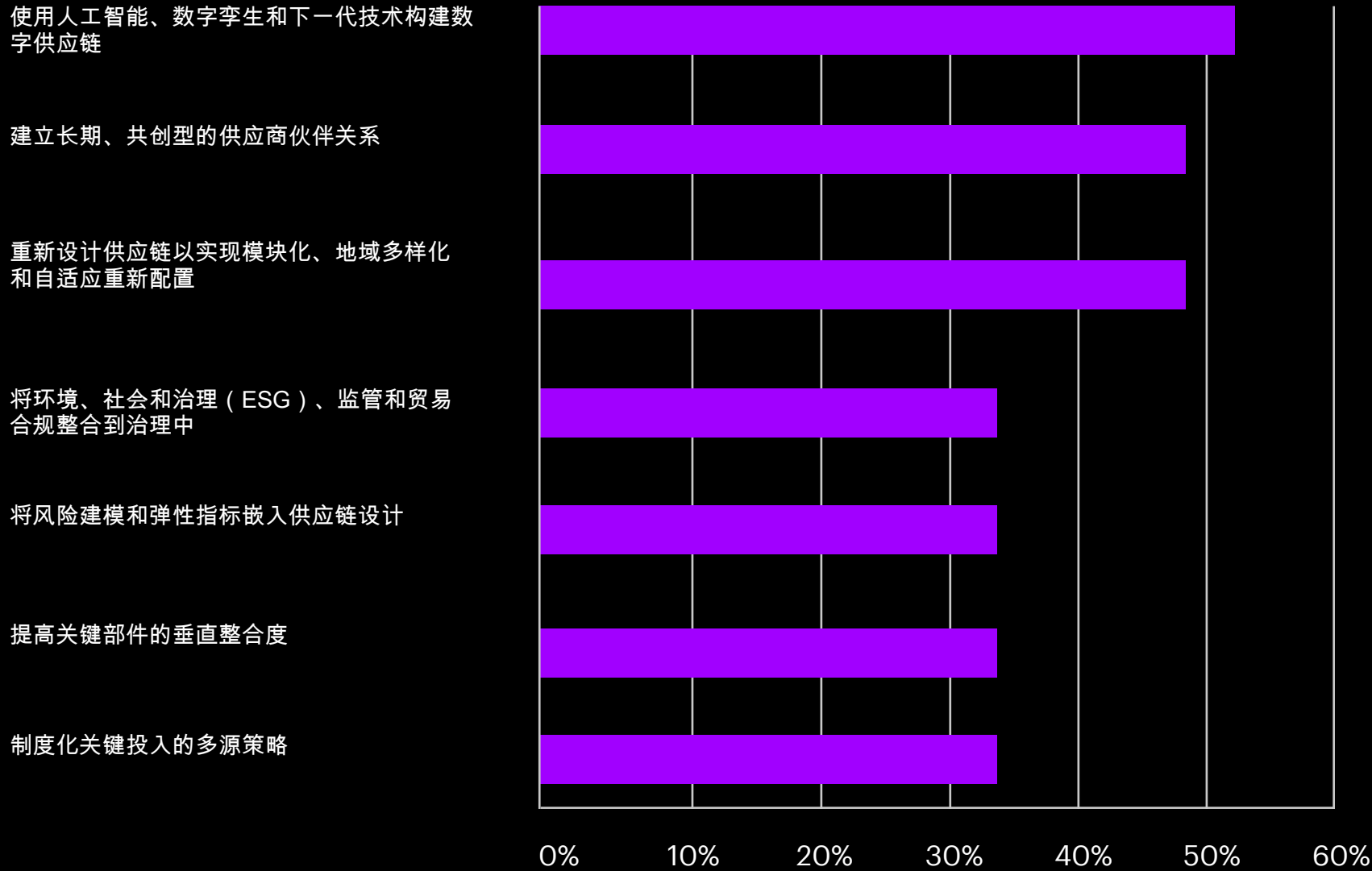
图11：缓解贸易动态影响的做法（提及次数最多的前3项，今天/未来1-2年）



为建立长期韧性，企业必须投资由数字孪生、人工智能及其他新兴技术驱动的数字供应链，同时重新设计以实现敏捷性、地域多样化和适应性配置。建立长期、协同创新的供应商伙伴关系也将至关重要（图12）。例如，空客、BoostAeroSpace、柯林斯航空航天、利勃海尔和泰利斯于2025年启动了一个非盈利项目DECADE-X（航空航天和国防数字生态系统），以应对该行业的最大挑战：在复杂、快速变化的环境中有效协作，同时保护敏感数据。其使命是构建一个安全、主权且可互操作的数字生态系统，使航空航天和国防供应链各层级之间能够实现无缝数据共享和协作。⁵¹

对于航空航天领域的领导者来说，挑战与其说是应对颠覆，不如说是重新定义在不断变化的全球秩序中，供应网络如何创造价值。

图12：重新架构供应链以提升弹性的长期策略（提及次数最多的前3项）



来源：埃森哲商业航空航天洞察调查，2025年7-8月



区域前景

北美洲

2H 2025 vs 2H 2024	2025 vs 2024	1H 2026 vs 1H 2025
		

驾驶员：波音的复苏；日益增长的维修、修理和大修需求。

我们预计波音的生产和交付反弹将带动2025年营收增长17%——这是20多年来的最快增长。

像GE、普拉特·惠特尼和Transdigm这样的供应商正在扩大其业务和产能，⁵² 而其他公司（包括塞尼安和柯林斯航空航天）则在剥离资产以简化运营和增强现金流。⁵³

欧洲

2H 2025 vs 2H 2024	2025 vs 2024	1H 2026 vs 1H 2025
		

驾驶员：空客和一级供应商的交付前景；供应链改进。

我们预测欧洲2025年的收入增长率为6%。尽管供应链存在限制，空客公司目标是交付820架飞机（同比增长7%），这可能会推动该地区的增长。

萨fran已完成收购Collins Aerospace的飞控与作动业务。⁵⁴与此同时，伊顿计划斥资16亿美元收购Ultra PCS，这表明其持续的投资意愿和市场乐观情绪。⁵⁵

亚太

2H 2025 vs 2H 2024	2025 vs 2024	1H 2026 vs 1H 2025
		

驾驶员：乘客增长；OEM采购；新的MRO投资。

亚太地区在2025年预计将实现另一年的两位数收入增长（同比增长10%），这得益于强劲的客流量和机队扩张。印度正逐渐成为维修、修理和大修（MRO）及采购中心。

空客、普惠、科林斯航空航天和罗尔斯·罗伊斯正在亚太地区多元化采购。⁵⁶与此同时，通用电气航空航天公司正在投资7,500万美元以扩大其亚太区航材维修网络，而新加坡科技工程公司正在中国新建一个设施。⁵⁷

埃森哲的方法

在埃森哲，我们正推动航空航天和国防工业的创新，将大胆想法转化为现实世界的革新。从下一代数字工程到人工智能驱动的可持续性和智能供应链，我们帮助客户现代化运营并释放价值。我们与行业领导者合作，设计智能平台，通过数字孪生技术和高级分析加速能力交付，并将敏捷性带给生产线。无论您是在重新构想航空航天流程、扩展安全云解决方案还是优化您的价值链，埃森哲都将凭借深厚的行业专业知识和尖端技术，帮助您快速取得成果。如果您正在探索新兴技术如何为您的组织创造新价值，那么您在性能和准备方面的下一个飞跃始于埃森哲。让我们携手共创未来。



加速商业影响

埃森哲拥有涵盖工程、采购、制造、分销和维护修理的深厚航空航天价值链专业知识。我们与客户合作，提供见解，帮助他们设计满足快速演变需求的解决方案，并提供端到端的服务覆盖。

为自己创造增长资金

对您的资本投资和损益表进行专注审核可以解锁创新的融资策略。埃森哲通过分析与战略洞察力支持客户设计更盈利的交付模式、最大化现有资产、减少遗留IT债务，并将当前的运营与未来的能力需求相协调。

用生成式洞察替代直觉交易

埃森哲帮助客户快速评估市场和竞争格局，利用我们的全球网络和深厚的行业专业知识——借助先进的AI能力——验证增长机会。即时获取行业和市场视角，以更好地预见变化并做出更自信的决策。

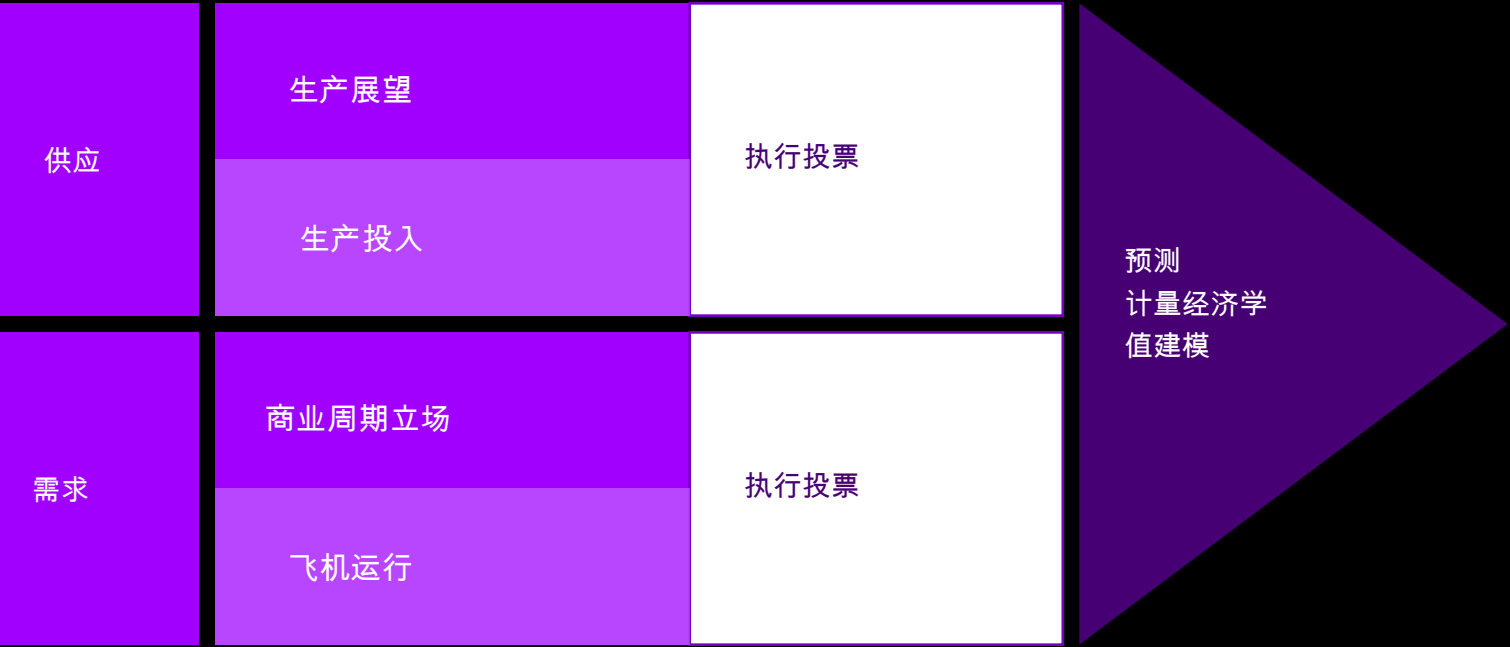
启动你的成功

立即捕获即时价值并建立势头，而无需等待新能力需要数年才能发挥作用。埃森哲帮助客户开发即插即用的服务模型，通过将新人才、生态系统合作伙伴和现代工作方式与您现有的团队相结合，加速影响。

关于埃森哲商用航空洞察报告

十年前发布，埃森哲商业航空航天洞察报告旨在满足该行业对全球航空动态演变所需要的数据驱动视角日益增长的需求。该报告结合了复杂的计量经济模型以及来自商业航空航天价值链中 senior executives (包括 OEMs、供应商和 MRO 服务提供商) 的洞察。为确保全面性，我们同时采用了 primary research (初级研究) 和 secondary research (次级研究)。我们的初级研究包括对来自北美、欧洲和亚太地区各国 C 级高管进行的脉搏调查，最新一次调查于 2025 年 8 月进行。这通过财务披露、第三方报告、数据集和贸易媒体分析所进行的次级研究得到了补充。

区域预测以最高影响力的区域货币呈现，全球指数按当前汇率以美元聚合。指数基年设定为2018年，区域指数和全球指数均基于该年。建模、主要洞见和次要分析共同构建了对短期和中期趋势的坚实基础分析——突显供应链脆弱性、成本压力、MRO需求以及地缘政治变化对全球商业航天参与者的启示。



参考文献

1.

MRO需求预测将在2025年达到2820亿美元 | 航空周刊网络, 航空周刊, 2024年12月11日

2.

通用电气航空航天公司 2010年10-Q表, 截止到2010年6月30日的季度2025年, 通用电气航空航天公司, 2025年7月21日; 罗尔斯-罗伊斯控股有限公司 – 2025年半年度业绩报告, 罗尔斯·罗伊斯, 2025年7月31日; 萨弗朗2025年中期财务报告, 萨弗朗, 2025年7月31日; RTX公司10-Q表格季度截止日期为2025年6月30日, RTX, 2025年7月22日

3.

采访: 波音CEO凯利·奥特伯格谈开放, 航空周刊, 5月29日2025

4.

萨fran凭借互联内饰赢得第16届水晶座舱奖, 萨fran2025年4月10日

5.

全球航空运输展望 2025年6月, 国际航空运输协会, 2025年6月

6.

同上

7.

同前

8.

SIA集团分析师/媒体简报2024-25财年,新加坡航空,2025年5月16日

9.

新加坡航空与OpenAI合作, 利用AI解决方案提升客户体验和运营效率 | 新加坡航空, 新加坡航空, 2025年4月25日

10.

新加坡航空与 Salesforce 合作推出人工智能技术客户服务应用程序, 计划共同开发更多解决方案航空业 | 新加坡航空, 新加坡航空, 2025年3月12日

11.

英国航空 | 英国航空提升准点率作为世界领先技术提高航班正点率, 英国航空, 2025年5月14日

12.

响应围绕人工智能定价的错误信息 | 德尔塔新闻枢纽, 德尔塔重达美航空, 2025年8月7日

13.

ts 2025年半年 (H1) 业绩 |空中客车公司, 空中客车公司, 2025年7月30日空中客车公司报告

14.

高速发展 | 航空 强盛六月标志着波音反弹周网络, 航空周刊, 2025年7月8日

15.

目标在8月大约交付60次后, 空客面临冲刺以达分析师预期目标 |路透社,路透社,2025年9月1日

16.

025 10-Q, 通用电气航空航天公司, 2025年7月21日 通用电气航空航天公司2025年第二季度报告

17.

SPR_2025-Q2-Press-Release_Fin.pdf, Spirit Aerosystems, 8月5日, 2025

18.

劳斯莱斯将在机队中扩大全球发动机大修网络成长, ePlane AI, 2025年5月1日

19.

通用电气航空将投资7800万欧元于欧洲制造2025 | GE航空航天新闻, GE航空航天, 2025年3月26日

20.

通用电气航空航天公司将在2025年投资近10亿美元于美国制造业 | 通用电气航天新闻, 通用电气航空航天部门, 2025年3月12日

21.

全球航空航天公司在西方供应链危机中转向印度 | 路透社, 路透社, 2025年2月18日

22.

罗尔斯·罗伊斯2025年半年业绩记录, 罗尔斯·罗伊斯, 7月31日2025

23.

通用电气航空航天业务2025年第二季度10-Q报告, 通用电气航空航天业务, 2025年7月21日

24.

HEICO公司公布2025财年第二季度净收入 (增长27%), 创纪录运营收入 (增长19%) 和创纪录净销售额 (增长15%) - Heico, HEICO, 2025年5月27日

25.

售后市场并购适应变化中的贸易条件 | 飞行周网络, 航空周刊, 2025年8月15日

26.

埃森哲分析

27.

全球增长: 卢夫特汉莎技术公司继续其成功故事, 卢夫特汉莎技术公司, 2025年3月6日

28.

VSE公司公布2025年第一季度业绩 :: VSE公司 (VSEC), VSE公司, 2025年5月6日

29.

025投资者日, geaerospace.com, 2025年7月17日 GE航空航天 2

30.

ero 扩展了对 CFM56-7B 的支持, 并进行发动机更换 标准A解决方案, MRO商业今日, 2025年7月18日

31. [航空公司因供应链危机被迫对零部件创意](#)，Firecrown Media，2025年5月1日

32. [人工智能被视为弥合机务维修团队人才缺口、吸引人才的手段](#) | 飞行周网络，飞行周，2025年4月9日

33. [空客滑翔机限制2025年上半年性能](#) | 空客洞察集团，2025年7月30日

34. [空客计划提高A330机型价格，应对A320发动机短缺问题](#)，《航空周刊》，2025年7月30日

35. [空客发布2025年上半年度（H1）业绩报告](#)，空客，2025年7月30日

36. [波音在波音-普普指导下的商业战略受稳定的737生产率指引](#)，《飞行全球》，2025年6月12日

37. [萨凡尔CEO目标在11月前实现大幅交付复苏](#)，航空周刊，2025年7月31日

38. [GE航空航天公司将在2025年向美国制造业投资近10亿美元](#)，GE航空航天公司，2025年3月12日

39. [航空结构件供应商旨在加速制造](#)，《航空周刊》，2025年4月4日

40. [波音罢工结束，工人接受新合同](#)，路透社，2024年11月4日

41. [埃森哲商业航空航天洞察调查](#)，2025年1-2月 & 7-8月

42. [喷气发动机制造商赛峰公司第一季度收入增长17%](#) | 路透社，路透社，2025年4月25日；赛峰公司对莱普发动机交付量持续复苏表示乐观 | flightglobal，flightglobal，2025年7月31日

43. [通用电气航空航天公司首席执行官表示尽管关税影响仍看好供应链改善](#) | 路透社，路透社，2025年5月28日

44. [斯普林特航空获得波音、空客帮助以支撑疲软财务](#) | 路透社，路透社，2024年11月13日；空客对斯普林特航空系统提供更多财务支持 | 飞行周网络，飞行周，2025年7月17日

45. [物联网专家森索洛斯提升空客生产效率 - 物联网商业新闻](#)，物联网商业新闻，2025年2月13日

46. [巴西航空工业公司ONEChain计划：人工智能驱动供应链转型蓝图](#)，TraxTech，2025年8月14日

47. [特朗普的25%关税，印度MRO行业的风险何在？- MRO商业今日](#)，最新航天新闻，MRO商业今日，2025年8月1日

48. [宇航（ATRO）：在测试领域中导航航天航空增长](#)

[斗争与关税不确定性](#)，AlInvest，2025年8月16日

49. [PMGC控股有限公司完成对CNC加工公司的收购-Yahoo](#)，2025年7月18日

50. [空客将在阿拉巴马州莫比尔启动新A320neo生产线 - 航空A2Z](#)，航空A2Z，2025年4月12日

51. [巴黎新闻简报：2025年6月15日](#) | 航空国际新闻，AIN媒体集团，2025年6月14日

52. [通用电气航空航天公司将于2025年在美国制造业投资近10亿美元](#)，通用电气航空航天公司，2025年3月12日；普拉特·惠特尼将扩大卡罗来纳州组装工厂，增加325个工作岗位 | 组装，组装杂志，2025年4月28日；RTX将柯林斯的传感和控制业务出售给TransDigm | 新闻 | 航空宇航周刊，FlightGlobal，2025年6月30日

53. [RTX将出售Collins的传感和控制业务给TransDigm](#) | 新闻 | Flight Global，FlightGlobal，2025年6月30日；高级关闭退出航空结构市场 | Aviation Week Network，Aviation Week，2025年3月3日

54. [萨弗伦完成收购科林斯航天的飞行控制系统和作动器业务](#) | 军用航空航天，军用航空航天，2025年7月22日

55. [航空航天部件供应商伊顿将收购Ultra PCS，交易额达16亿美元](#) | 飞行周网络，飞行周，2025年6月16日

56. [全球航空航天公司在西方供应链危机中转向印度](#) | 路透社，路透社，2025年2月18日

57. [通用电气航空航天公司投资7500万美元扩展和升级亚太地区的MRO设施](#) | 通用电气航空航天新闻，通用电气航空航天，2025年9月3日；新加坡科技工程公司、SF航空公司启用鄂州新MRO设施，机场技术，2025年8月12日

关于埃森哲

埃森哲是一家领先的全球专业服务机构，帮助全球领先的企业、政府和其他组织构建其数字核心、优化运营、加速营收增长和提升公共服务——以速度和规模创造切实价值。我们是一家以人才和创新为引领的公司，拥有约779,000名员工，服务于120多个国家的客户。技术是当今变革的核心，我们是全球领导者之一，致力于推动这种变革，并拥有强大的生态系统关系。我们将我们在技术方面的优势与在云、数据、AI领域的领导力相结合，并拥有无与伦比的行业经验、职能专业知识和全球交付能力。我们的战略与咨询、技术、运营、行业X和宋业务领域的广泛服务、解决方案和资产，加上我们共享成功的文化和致力于创造360°价值的承诺，使我们能够帮助客户重塑并建立值得信赖、持久的合作关系。我们通过为客户、彼此、股东、合作伙伴及社区创造的360°价值来衡量我们的成功。

访问 [accenture.com](https://www.accenture.com)

免责声明

本文中的材料反映了本文件准备时（如首页所示日期）可用信息，但全球形势正在迅速发展，立场可能发生变化。本内容仅供一般信息目的，不考虑读者的具体情况，也不打算替代咨询我们的专业顾问。Accenture在适用法律允许的最大范围内声明，对于本文中信息的准确性和完整性以及基于此类信息所采取或未采取的任何行动，概不负责。Accenture不提供法律、法规、审计或税务建议。读者应自行从其法律顾问或其他持证专业人士处获取此类建议。本文涉及第三方拥有的标记。所有此类第三方标记均为其各自所有者的财产。本内容并未、明确或暗示地表示此类标记的所有者对本文内容提供了赞助、认可或批准。

版权所有 © 2025 Accenture. 保留所有权利。Accenture及其标志是Accenture的注册商标。

关于埃森哲研究

埃森哲研究塑造趋势，并就全球组织面临的最紧迫问题创造数据驱动的洞见。我们的团队由300名研究人员和分析师组成，结合创新研究技术的力量和对客户行业的深入理解，成员遍布20个国家，每年发布数百份报告、文章和观点。我们发人深省的研究——植根于专有数据和与麻省理工学院、哈佛大学等领先组织的合作——指导我们的创新，使我们能够将理论和新想法转化为客户的实际解决方案。

访问 [accenture.com/research](https://www.accenture.com/research)

本文所表达的观点和意见旨在激发思考和讨论。由于每个业务都有独特的需求和目标，这些想法不应被视为针对您业务的职业建议。