



■春秋航空董秘、新聞發言人張武安(左一)。 本報上海傳真



# 內地廉航乘機起飛

## 應對高鐵搶客 更多航企勢染指

香港文匯報訊(記者 章蘿蘭 上海報道)中國內地航空業幾乎被高鐵拖入泥沼,再加上中央「八項規定」致頭等艙、商務艙陷入困頓,航企的境遇可謂雪上加霜。惟廉價航空一枝獨秀,令央企東航亦迫不及待染指相關市場。不過,在廉航業摸爬滾打多年的春秋航空,卻慨嘆生意並不好做,內地機票價格戰早已白熱化,傳統航空公司平日亦大打折扣牌爭奪客源,且進一步降低廉航運營成本並非朝夕可成。據透露,為了避免在內地市場過度競爭,春秋航空已決心另闢蹊徑,加速國際化佈局。

東航旗下中聯航日前正式轉型為廉價航空,由此引爆廉航話題。無論是當事者東航,抑或是其他業界大佬,均一致唱好中國廉航前景。波音民用飛機集團市場分析總監霍達仁就在上海表示,廉航是過去十年間增長最快的細分市場,截至今年,世界範圍內廉航市場份額已經超過27%,而廉航運力最低的中國,未來將獲得最快的增長速度。

霍達仁預計,未來10年內,中國廉航所能提供的運力將佔兩成,而目前這一數字僅為7%至8%。他並表示,屆時25%至30%的中國國內航線最終將由廉航執飛。霍達仁毫不諱言波音在廉航業的雄心,並透露公司正在積極接洽中國有意發展廉航的公司,儘管他反覆強調,並不會在購機價格上對廉航有所優惠。

### 春秋吐苦水 廉航難溫食

當所有人都對廉航市場野心勃勃,急不可待分一杯羹時,內地廉航業老大春秋航空,卻在大吐苦水。春秋航空董秘、新聞發言人張武安在接受本報專訪時指出,東航加入廉航隊伍前,內地航空業競爭原本就已經很激烈,平日哪怕是傳統航空公司,都會甩賣大量3.5折以下的「白菜價」機票爭奪客源,有時甚至還平過高鐵,廉航生意既辛苦又難做。

張武安表示,東航從多年前就已放出風聲要做廉航,故春秋的應對之道也已籌劃了數年,首當其衝即是控制成本。在他看來,廉航惟有控制成本,才有競爭力。他透露,目前春秋的平均運營成本較行業低26%至30%,未來則要通過削減管理、營銷費用等手段,爭取將比例進一步擴大至35%以上。

### 大推低價票補競爭優勢

此外,考慮到未來或將有更多傳統航空公司進軍廉航,價格優勢將是提升競爭力的重要法則。張武安說,目前春秋平均票價已經比同行低40%,但在如此白熱化的競爭氛圍下,未來

### 8月1日滬港單程票價(人民幣)

(航空公司官方網站7月中旬報價)

春秋航空 上海至香港	470元
吉祥航空 上海至香港	850元
東方航空 上海至香港	1250元
港龍航空 上海至香港	2240元

亦不得不再度提高低價票、特價票的比例。據他所言,現時若值旺季,3.5折以下的低價票約佔到20%至30%,淡季則佔到50%至60%,上述比例未來將分別提升至40%至50%,以及70%至80%。

### 着力國際化望添新米路

張武安認為,更多航空公司佈局廉航,對內地航線的影響,應當大於國際航線,故春秋航空將更多着力於國際化戰略。目前春秋航空已經開闢了內地城市赴港、日本、韓國等22條國際航線,不足總運力的20%,他透露,未來1至2年內,公司總運力的30%將投入至國際航線,特別是要加密東南亞、東北亞航線。據稱,近期春秋就將開闢第二批中國城市至大阪的航線,以及上海至首爾的航班。

事實上,春秋甚至還在積極開拓日本國內航線市場。據悉,春秋日本航空公司正在籌建,8月將開通「成田-高松」、「成田-廣島」、「成田-佐賀」三條日本國內航線。

但張武安同時確認,由於涉及到購買新機型,暫時不會開通中國至歐、美的航線,因從控制成本的角度出發,而今春秋悉數為空客320單一機型,僅可支撐約5個小時的航程,若要飛歐洲,則需再購置空客330或者波音747,這又將增加公司的運營成本,短時間內不會考慮。

至於現時已經一日三班往返的上海至香港航線,亦無加班計劃。張武安坦言,雖然春秋香港航線的平均上座率為95%以上,但由於該航線競爭充分,市場票價低廉,故影響了盈利水平。

## 國策扶持 業界看好

今年年初,民航局印發了《民航局關於促進低成本航空發展的指導意見》,首次明確表態,未來將對廉航公司採取扶持政策。雖然現時相關細則並未出台,但民航局的態度獲得業界看好。張武安表示,春秋亦在等待細則落地,並預計很快就會出台。

### 擬改進航班時刻分配政策

民航局明確表示,未來將適當調高低成本航空公司機隊規劃增速,支持發展較好、安全基礎扎實的航空公司快速壯大。對航空公司賴以生存的航權,局方透露會改進航班時刻分配政策。

《指導意見》允許低成本航空適當簡化服務,並支持低成本航空拓展差異化服務,也指將進一步降低設立低成本航空公司門檻,研究制定低成本航站樓建設行業標準或建設指南,並支持機場將老舊航站樓改造為低成本航站樓,或新建低成本航站樓等。

除了放寬政策,民航局還表示,將繼續爭取飛機、航材進口稅收優惠政策,同時爭取在飛機租賃、信貸資金安排上支持低成本航空,並鼓勵和支持低成本航空公司拓寬融資渠道。

## 利潤直降 傳統航企謀出路

雖然轉型廉航,成敗難估,但從傳統航企的角度考慮,卻是不得不另謀「生財之道」。統計數據顯示,2013年,內地國航、東航、南航、海航四大航合計實現淨利潤97億元(人民幣,下同),而2010年則為264億元。從2010年至2013年,淨利潤逐年下滑幅度為23.9%、35.8%、24.8%。

高鐵分流客源、宏觀經濟疲軟以及減少「三公」開支等因素,導致航空運輸需求不振,且高增長的市場運力,又使得供需矛盾加劇,由此揭開猛烈價格戰的序幕。據悉,到目前為止,內地民航運輸公司已經超過60家,而去去年底這一數字僅為46家。

### 四大航盈利能力不敵廉航

反觀深耕廉航市場的春秋航空,業績卻令傳統航企歛容。截至2013期末,春秋航空當年淨利潤7.3億,同比增長17%,毛利率12.97%,高於當年四大航的平均水平10.6%,還向證監會報送了IPO申請。「春秋航空以僅僅2%的市場份額,盈利能力不輸四大航,而後者的機隊規模幾乎都是春秋航空的10倍以上,」張武安說。

### 成本降不下 收入難提升

廉航蛋糕如此誘人,自然引得傳統航企躍躍欲試。不過,誠如業界人士所言,在成本控制方面,四大航的確令人擔憂。據悉,最近三年,四大航營業總收入基本未有提升,但營業成本卻居高不下,2013年合計為3,093億元,較上年的3,063億元進一步上升,而這一數據在2011年為2,820億元。反觀春秋航空,其近三年單位銷售費用、單位管理費用比例均為0.008元/座公里、0.01元/座公里,僅為同期A股公司平均值的20%和60%。

不過,傳統航空公司的困擾,也並非中國獨有。據英國《金融時報》報道,漢莎航空正在考慮成立一家經濟型長途航空公司,以抵禦來自廉航以及中東地區航空公司的競爭。漢莎航空首席執行官卡斯滕·施波爾表示,這項洲際服務可能在價格敏感型或者非商務主導型的航線上運營,例如中國二線城市與塞舌爾等度假目的地之間的航線。



■內地最大廉航春秋航空已部署國際化。

## 內外資爭奪 競爭白熱化

在中國內地的廉航市場,東航飲的並非頭啖湯。非但如此,廉航之間的競爭已是相當激烈。除了春秋航空以外,在此之前,海航旗下也已擁有西部航空與首都航空兩家廉航公司。此外,成都航空、華夏航空亦宣佈了「轉型」廉航的計劃。與此同時,吉祥航空旗下的廉航九元航空,已進入首航倒計時。按照此前的計劃,九元航空將在8月投入運營。

除了本土航企,外企亦在中國市場掘金。亞航目前正在發力拓展中國市場,並積極深入二、三線城市搶奪份額。據稱,亞航自曼谷和清邁兩大基地飛往中國的航線目的點城市已經達到10個,重慶和武漢航班數量已經達到每天2班。亞航高層更表示,隨著亞航在中國增加更多航線,中國將成為亞航最大的收入來源地。據空客公司的統計,截止2013年年底,共有14家國外廉航公司在中國從事廉航運營,每周平均有250架次的航班。

### 獲廉航大單 波音得益

甚至連飛機製造商都在中國暗暗較勁。波音公司是中國火燭廉航市場的直接受益者。據悉,今年5月,九元航空豪擲60億元,向波音訂購了50架737系列飛機,這是波音在中國收穫的首筆廉航飛機訂單。此外,東航旗下廉航中聯航目前擁有的亦是26架波音737機型,考慮到廉航通常而言均採用

單一機型控制成本,這意味着九元航空和中聯航日後仍將是波音的大買家。而波音還在積極接洽內地有意發展廉航的公司,投入大量精力用於爭取相關飛機訂單。

波音如此賣力,空客當然不會甘拜下風。空客最近已經放話稱,目前春秋航空、西部航空、首都航空、成都航空等均是空客忠實客戶,悉數運營着由A320系列飛機組成的機隊。公司高層更進一步指出,哪怕是14家於中國從事廉航業務的國外公司中,空客A320系列也是主導,若以座位數來算,空客佔據67%的市場份額。

### 重航改機艙試水廉航

不過,除了東航、海航,另外兩家大型航企南航、國航,並為對轉型廉航拋出「橄欖枝」。南航董事長司獻民上月表示,雖然南航自身具備開拓廉航的條件,但依然相對謹慎,在未開拓自身廉航線路的時候,則將尋求在樞紐線路上與廉航的合作,以達成合作共贏、優勢互補的效果。不過,南航旗下的重慶航空近期在進行機艙改造,取消了部分飛機的頭等艙和商務艙,同時增加了經濟艙座椅,此舉被解讀為試水廉航的前奏。

此外,國航雖然多次對外表示,並沒有成立廉航子公司的計劃,但據消息指,國航已經在內部討論將目前旗下子公司轉型廉航運作的可能性。

## 轉型廉航 國外幾無成功經驗

中國廉航市場潛力巨大毋庸置疑,但業界對東航的轉型,多持觀望或保守態度。張武安更是直言「不看好」,因為「由奢入儉難」。在他看來,央企出身的東航,對如何控制成本,或並不拿手,而這恰恰是決定廉航成敗的關鍵。

### 成本難控 業界不看好

張武安說,從國際經驗而言,國外大型航空公司轉型廉航,幾乎未有成功經驗,如達美航空的Song,英航的Go,最終都是或取消、或合併、或破產的命

運,因為廉航的成本太難控制。霍達仁亦認為,傳統航企轉型做廉航,的確比新成立的廉航公司困難大得多,因前者財務標準均為固定,很難降低成本。

世界最大的廉航之一亞航,其公司高層此前在接受採訪時,同樣明言不看好傳統航空公司向廉航「跨界」,因為廉航的運營模式與傳統航空公司大相逕庭,低票價只是外在表現,如何在保證飛行安全、客艙服務有效運行的前提下,採用低票價且能保持盈利才是關鍵,不然將面臨尷尬境地。轉型廉航,並不意味着挖到了寶藏。而從世界範圍

內而言,最終因經營不善導致關張的公司,亦不在少數。新加坡虎航日前就宣佈旗下廉航,曼達拉航空於7月1日停運。

### 難獲好時段 賠錢居多

事實上,在傳統航空公司的夾擊下,內地廉航的生存環境並不樂觀。雖然民航局發聲將扶持廉航,但目前相關細則還尚未落地。內地市場上的優質航線、時段均被傳統大型航空公司把持。經過多年努力後,春秋航空終於開通素有「黃金航線」之稱的京滬航線,惟獲批時段不是在半夜即是在清晨,只得落個賠錢的境地。「最好賺的是京滬航線,但我們確實在虧錢!別的大航空公司在京滬航線是穩賺的,」春秋航空創始人王正華曾無奈地表示。

「內地明明有巨大的市場機會,廉航卻無法深入,因為很多制度尚未解決,例如內地航空市場管制、基礎資源不足等,」一位航空業人士直言,廉航在歐美發展逐漸進入成熟期,從經營態上也已經上升至差異化、創新化服務,但中國的廉航卻還糾結於市場進入、壓縮成本和提高效率,這些還都是最基礎的問題。