

無懼疫情重挫 春秋航空逆市擴充



「抗疫之路」企業篇

新冠疫情攪局全球經濟，尤以航空、旅遊業首當其衝，旗下同時擁有內地最大廉航及最具規模旅行社之一的春秋航空也不例外。春秋航空董事長王煜接受香港文匯報專訪時坦言，由於疫情反覆，預想中的暑期遊高峰並未到來；加之全球範圍的不明朗，航空、旅遊業可能會過好幾年緊日子、苦日子，要做好「持久戰」的準備。但他說公司不會減慢發展速度，即便眼下不少航空公司退掉飛機訂單，春秋今年仍會引進7架飛機，「只要我們比別的公司過得好，就不會擔心，因為市場總有一天會復甦。」

■香港文匯報記者 章蘿蘭 上海報道

「新冠肺炎疫情如晴天霹靂，市場急轉直下。此後光機票就退了141萬張，春秋國旅亦退了25萬遊客，原先最賺錢的時間段，轉眼變成了最虧錢，公司遭遇的挑戰和壓力可謂相當巨大。」王煜回憶，今年春運前期，市場形勢原本一片大好，春秋航空亦踴足勁道決戰黃金旺季，春運最高峰時，一日淨利最高達到2,700萬元（人民幣，下同），平均下來每日可淨賺2,300萬元，但一場疫情令公司由盈轉虧。春秋航空第一季度實現營業收入23.84億元，同比下滑34.5%；期內虧損2.27億元，上年同期為盈利4.75億元。

一旦停擺 每天燒二千萬

在風雨飄零的市場中，航空業真的是「傷不起」，由於供給剛性穩定，需求卻波動很大，任何風吹草動都會受到顯著影響，遑論如黑天鵝般的新冠。王煜為記者算了一筆賬，在最壞的情境下，一旦春秋航空的飛機全部停擺，不計人工成本，僅算上租賃、折舊等等固定費用，每天就有2,000多萬元付之東流，一個月下來就是6億。

據王煜所言，當時首當其衝就是要保證資金鏈，進一步拓展融資渠道。所幸很快就搬來了「援兵」，工行僅用3日時間審批就提供給公司10億貸款；之後公司又獲得了50億元的發債額度，作為儲備「彈藥」以備不時之需；國家支持政策亦迅速到位，例如民航局就為春秋航空減免了近2億元民航發展基金。

公司高管半年零薪酬

其餘「自救」措施也緊急上馬。除了根據疫情及時調整航班，盡可能減少損失外，成本控制也是重點。於是公司高層主動

提出降薪、甚至零薪。迄今為止，包括王煜在內的公司高管已經是第6個月零薪酬，其餘部門經理以上管理層在實行3個月零薪後，現在亦只拿半薪。

當時業界普遍預計，日子雖然難捱，但疫情頂多也就持續兩三個月，最晚到端午節應該可以撥雲見日。其間隨着疫情防控取得階段性成果，5月開始國內航空市場的漸漸恢復元氣，春秋航空還乘勢一口氣新增、復航了47條國內航線。直至北京新發地疫情爆發，市場形勢又急轉直下。王煜直言，6月中旬之後的退票潮，一度幾乎堪比今年1月的春運。

暑期一直是航空、旅遊旺季，今年原本同樣被寄予厚望。但王煜坦言，日前北京疫情反覆，對暑期遊影響還是很大，雖然整體市場要好於6月，但距離預期還差得很遠。而內地不少學校亦明文通知，要求家長在暑假期間不要為學生安排跨省長途旅行，若因其餘事項不得不離開當地，則需向學校報備，返程後必須隔離兩周。

儘管航空和旅遊市場仍有寒意，今冬疫情是否會捲土重來難以預料，但王煜堅信，長期看，中國的廉航和旅遊市場仍深具發展潛力。他說，已做好「過幾年緊日子、苦日子」的打算，但當下的困境不會改變春秋的發展及擴張的步伐。

深信市場總有一日復甦

「春秋航空現在擁有102架飛機，今年還將引進約7架。」王煜說，現在很多航空公司都在想方設法推掉原先的飛機訂單，但春秋航空不會這樣做，「我們還在發展時期，就算效益有所下降，那是因為全行業都處於寒冬，只要我們比別的公司過得好，就不會擔心，因為市場總有一天會復甦。」

董事長王煜：

「只要我們比別的公司過得好，就不會擔心，因為市場總有一天會復甦。」



■春秋航空董事長王煜。香港文匯報上海傳真

「只要我們比別的公司過得好，就不會擔心，因為市場總有一天會復甦。」

備戰苦日子 年內增七飛機

春秋航空大事記

2004年5月	春秋航空成立，為首家中國民營資本獨資經營的低成本航空公司，也是首家由旅行社起家的低成本航空公司
2005年7月	開航，最初只有3架飛機
2015年1月	在上交所上市，發行新股1億股，發行價格為18.16元(人民幣，下同)
2018年9月	以8.46億元入股南航成第五大股東，民航混改再推進
2019年12月	第100架飛機正式入列，中國民營航空首次進入百架機隊規模的時代

整理：香港文匯報記者 章蘿蘭



■王煜（圖右）早前化身主播，直播帶貨賣機票。香港文匯報上海傳真

一直深耕廉航 不怕對手劈價

疫情陰霾之下，內地機票價格大幅縮水，一折、兩折的白菜價俯拾皆是。而一些早前以高大上形象示人的航空公司，正在用實際行動悄然「轉型」廉航。三大航之一的東方航空最先出牌，6月推出3,322元（人民幣，下同）「周末隨心飛」產品，旅客可在今年年內的任意周六和周日，不限次數乘坐東航和上航航班，暢飛國內除港澳台地區外的各大城市。

「無限飛」套餐應運而生

其餘航企爭相效仿，華夏航空緊跟東航腳步，推出全國不限次數飛行套餐，2,999元百餘條航線無限次飛行權益；很快海航亦宣布開售有效期至年底、不限時間、不限次數的「海航隨心飛，歡聚自貿港」，並贈送中免集團海南免稅店代金券。

「廉航是春秋航空最熟悉的領域，產品、渠道均是我們所長，所以不會畏懼競爭。」王煜表示，上述「隨心飛」產品取得了很好的營銷效果，但對消費者而言，春秋航空的機票原本就十分便宜，有些特價機票甚至不足100元，消費者享有充分選擇自由。

他提到，7月18日公司15周年時，也發售了一系列優惠力度更大的航空套票，最低2,999元的禮包，平日、周末、節假日通用，在春秋航空承運的所有國內航線含港澳台航線，均可「想飛就飛」。據統計，截至7月上旬，春秋航空在飛的國內航線（含港澳台地區）共計170餘條。

低票價但維持高淨利率

相較其他航企「轉型」廉航或是權宜之計，春秋航空自始至終堅持廉航定位。王煜指出，全世界發展最快的就是廉航，發達如日本，廉航規模亦已不容小覷，畢竟若是個人買單，多數人還是傾向於價廉物美；另一方面，其實不僅是個人出遊，在



■儘管航空、旅遊市場仍有蕭瑟寒意，春秋航空是內地復甦最快的航空公司之一。香港文匯報上海傳真

內地各大航企推出票價優惠禮包一覽

春秋航空「想飛就飛」紀念禮包

◆售價2,999元（人民幣，下同）起，有效期至今年12月31日，不限出行次數、不限出行日期，覆蓋其執飛的所有國內航線包含港澳台地區

東方航空「周末隨心飛」產品

◆售價3,322元，有效期至今年12月31日，任意周六和周日，不限次數乘坐東航和上航航班，覆蓋內地除港澳台地區外的各大城市

華夏航空「想怎麼飛就怎麼飛」產品

◆售價2,999元，有效期至今年10月24日，百餘條航線無限次飛行權益

海南航空「海航隨心飛，歡聚自貿港」產品

◆售價2,699元起，有效期至今年12月31日，不限次數海南進出港國內航班飛機，適用海航及旗下12家航空公司，疊加贈送2,880元中免集團海南免稅店代金券

整理：香港文匯報記者 章蘿蘭

探親、訪友、上學等方面，廉航市場需求也很大。

控制成本、提升效率是廉航的核心競爭力之一，春秋航空走低價路線，未受疫情影響前能長期維持高淨利率，令其他「半路出家」的航企望塵莫及。例如圍繞節油

就有諸多絕招，公司成立了「節油委員會」，管理精細到對執飛不同航線的飛機如何加水都有明確規定，因為若加入過量的水，反而白白耗油；並專門為機長設立「節油獎」，鼓勵其採用科學方式盡可能達到節油目的。

滬港航線「虧蝕」也不能斷航

上月末，春秋航空成為疫情得到有效防控後內地首家恢復長白山航線的航空公司。民航新航季換季，今年5月起春秋航空創紀錄地新增及恢復了47條國內航線。王煜透露，若計入新增航線，目前旗下國內航線已經復甦至去年同期逾110%的水平。暑期期間，春秋航空還在加快國內航線的布局，爭取覆蓋更多的國內航點，7月起將密集新添28條國內航線。另外，考慮到近年來「小眾遊」在內地快速升溫，還打出了數張「錯位競爭」牌，新開航線中涵蓋不少小眾航線。

目前客座率僅逾10%

原先國際和港澳台地區航線佔到春秋所有航線的四成，旺季每日有逾百航班，而新冠疫情對這些航線影響更大。公司將運力積極引往國內，主要原因是國際航線仍然嚴格執行「五個一」（一司一國一線一周一班），目前公司一周僅有四個國際航班，往返日本、韓國、泰國、柬埔寨。

新冠肺炎疫情爆發前，春秋航空經營上海、石家莊、揚州三個內地城市往返香港的航線，眼下保留了其中的滬港航線，每周仍有4班，但因受到各種原因影響，滬港航線近期也是非常慘淡。王煜提到，採訪當日滬港之間其實只有春秋航空一班航班，但卻只有20至30名乘客，客座率只得逾10%，而平時公司滬港航班的客座率都達到93%至94%。

「現在乘客確實少得可憐，但就算虧成這樣，滬港之間也不能斷航，」王煜還表示，從8月1日起，春秋會逐步將滬港航線恢復到每天一班，同時也將陸續恢復香港至內地其他航點的航線。

7月中旬前，春秋國旅只能經營上海市內遊，好在期內也開發了一些新型旅遊產品，例如圍繞64條永不擴寬的馬路，推出「微遊上海」系列，以及偏重自然的戶外、徒步、騎行、採摘等健康旅遊產品。隨着跨省團隊遊逐漸恢復在望，料將發揮春秋「旅遊+航空」的獨特優勢。

科技研發費用同比增兩成

科技的重要性已無需贅言，以效率為本的廉航，更要提升科技競爭力。王煜強調，春秋航空是航空公司，但首先是一間IT公司。據悉，春秋航空擁有內地唯一獨立於中航信體系的分銷、訂座、結算和離港系統，因此每年節省了大量的銷售費用支出。自主研發的收益管理系統、航線網絡系統、航班調配系統、機組排班系統、維修管理系統、地面管控系統和安全管理系統等，亦為提升效

率發揮積極作用。

「春秋自成立起就烙刻着互聯網基因，從信息技術團隊的自主建設，到電商直銷平台的推廣，以及全流程核心業務運營系統的研發，始終走在行業前列，」他透露，公司在重慶設立信息技術研發中心，2019年的研發費用投入約1.3億元，同比大幅增長近20%。目前信息技術研發團隊有逾600人，幾乎佔到公司員工總數的十分之一。