



相关政策待“落地” 低成本航空市场“闻风而动”

■ 本组稿件采写 吕楠芳 邓云成 任杰

策划词

忽如一夜春风来,似乎就在一夜之间,低成本航空成为了国内航空公司竞相追逐的“香饽饽”。

5 月 14 日,九元航空一次性签下 50 架波音 737 系列飞机的消息,牵动着业内的神经,这一由吉祥航空主要投资筹建的新公司,定位低成本航空,将基地直接设在了南方航空的大本营广州。而据业内知情人透露,目前国内多家航空公司都有筹建低成本航空,或者将旗下的子公司变身低成本航空的打算。这一主要受政策推动而蜂拥的举动,已引起了社会的广泛关注。

发展中国 低成本航空 “真心实意”最重要

低成本航空的发展,如今在国内呈现出加快发展的趋势。2014 年 2 月底,中国民航局就颁布了《民航关于促进低成本航空发展的指导意见》。《指导意见》从六大方面提出了多项政策保障措施,积极推动中国低成本航空公司的发展。除了民营的春秋航空以及九元航空外,几大骨干航空公司也先后表达了发展低成本航空的意愿。海航下属的西部航空,东航下属的中联航,南航下属的重庆航空都在转型为低成本航空的道路上。其转型原因除了上述政策的鼓励之外,还缘于“内忧外患”。

“内忧”是因为国内既有以春秋航空为代表的低成本航空公司迅速扩张,还有如亚航这样的外国低成本航空公司进军中国的国际航线。“外患”则是低成本航空公司的发展,让全球民航业竞争加剧。在 2013 年伦敦全球低成本航空年会上,大批传统航空公司已经或者将要退出 2 小时、3 小时航程的航线,将这些航线交给自己新成立的低成本航空公司来经营。低成本航空公司在欧美地区和亚太地区所占的市场份额已经达 30% 左右,低成本航空公司也在不断“入侵”中国。

20 世纪末,美国航空市场的低成本航空公司多达 300 多家,而到现在所剩下的屈指可数。中国骨干航空公司下属的航空公司转型为低成本航空公司是否能够成功,仍是一个未知数。根据笔者的观察与了解,似乎转型目前还进行得不太顺利。母公司主动表达愿景与规划,而被转型公司并没有表现出足够的主动性,或更准确地说显得过于消极。骨干航空公司发展自己的低成本公司在海外可称为 Airlines-with-in-airlines (可简称 AWA),其发展原因主要是母公司为了保护市场并避免恶性竞争才设立的。有学者通过研究得出结论:AWA 在过去 20 年中取得的成绩是有限的。由于母公司控股、母子航空公司隶属于同一国家,因此 AWA 经营自主性较低,且普遍存在服务质量不高、乘客满意度不够、员工积极性不高、创收动力不足、资金和商业化不足等问题,导致约 40% 的 AWA 失败。导致 AWA 在实践中失败的主要原因在于:经营策略不明确;进入市场较晚,起步慢于其他类型的航空公司;成本高、效率低,在激烈的市场竞争中不占优势,只能通过高负荷运载和相对较低的票价维持盈利;母公司的过度控制与管理,母子公司过于相似,导致 AWA 经营自主权受限。

总结过去世界的 AWA 经验,想要取得成功,AWA 必须做到以下几点:一是应明确发展策略,建立决定性的领导体制;二是在进入市场较晚的情况下,也需要占据市场主导地位;三是削弱母公司经营管理上的控制力,降低母子公司的相似性;四是面对其他低成本航空的竞争者,应当降低成本,提高效率。

失败的原因可能是多样的,但作为后来者,是需要认真对待这些失败或成功的教训或经验的。作为中国 AWA,早日明确自己的战略规划与战术路径,才能成功。也只有这样,才能算得上“真心实意”发展中国低成本航空,而不是为了摆姿态等其他意图,最终出现削弱自己的竞争力,以及使国家竞争实力受损的结果。

多家航空公司筹建低成本航空:看上去很美

5 月 14 日,九元航空一次性签下 50 架波音 737 系列飞机的消息,牵动着业内的神经,这一由吉祥航空主要投资筹建的新公司,定位低成本航空,将基地直接设在了南方航空的大本营广州。

记者了解到的最新信息,目前国内多家航空公司都有筹建低成本航空,或者将旗下的子公司变身低成本航空的打算,不过,这一主要受政策推动而蜂拥的举动,仍停留在“看上去很美”的阶段。

低成本改造潮起

今年年初获批准筹建的九元航空,注册资本 6 亿元,由吉祥航空控股 69%、亿利资源集团有限公司、新华联控股有限公司和自然人纪广平参与出资。

吉祥航空董事长王均金曾对媒体透露,九元航空定位低成本航空,将与目前的吉祥航空独立品牌独立运行,公司计划年内开航,主要看中了珠三角巨大的劳工及旅客市场。

而在九元航空杀入广州的同时,大本营在广州的南方航空,则在西南地区低调进行着低成本航空的试水。今年,由南方航空控股的重庆航空,已经低调地将旗下部分飞机的头等舱和公务舱替换成了经济舱,有与率先进行低成本航空转型的西部航空一拼高下之势。

西部航空属于海航集团旗下,去年宣布转型为低成本航空公司,当时也是继春秋航空之后国内第二家明确宣布打造低成本的航空公司,宣布转型后,西部航空对旗下主流机型进行了改造,将头等舱、公务舱更换为经济

舱,缩短过站时间、提高飞机利用率,并增加了不少附加收费服务项目。

随后,另一大国有航企东方航空也宣布要在香港与捷星航空合资成立低成本航空公司,之后又计划将旗下的中联航改造为低成本航空。

另据记者了解,海南航空与福州市政府正在合资筹建的福州航空,也有意打造成区域型的低成本航空,预计今年 10 月开航,使用 737 系列飞机。

尚待政策落地

“低成本”航空公司遍地开花的局面,与民航局今年年初下发的《民航局关于促进低成本航空发展的指导意见》(下称《意见》)不无关系,《意见》中提出通过改善基础环境及加大政策扶持,推动中国低成本航空的发展,这也是局方首次明确给出扶持发展低成本航空公司的政策。

“如果《意见》能够实施,对现有的航空竞争格局将有不小的改变。”一位航空公司的业内人士指出,比如《意见》中提到改进航班时刻分配政策,要为新成立航空公司平等获取时刻资源提供条件,适当提高机队规划增速,预留飞机引进机动指标,支持快速扩大机队规模等,这些都是对现有利益格局的打破,也意味着从政策破冰到政策落地,还有很长的路要走。

事实上,在《意见》出台后,相关政策落实至今也的确无明显进展,不过还是有越来越多的航企开始试水低成本。

“从长远看,政策支持是未来的趋势,从



近期看,随着限制‘三公消费’及中央‘八项规定’等政策的出台,本来就不怎么景气的航空公司两舱客源需求进一步被打击,在一些短途航线上只有降低成本、增加经济舱座位,才可能获得更好的收益。”上述业内人士分析,比如取消一顿餐食,就可能节省每人 15 元左右的费用,不过,由于国内航油成本、飞机采购、机场起降等大头成本几乎都是固定无法改变的,航空公司能够大幅降本的空间并不大。

远的不看,仅看香港,尽管人工成本一般要比内地高,但航油成本却要比利地便宜,机场候机楼也有高端和低端可供选择,飞机采

购更是自由无需审批。

波音民用飞机集团东北亚区高级销售副总裁毛毅山也认为,民营航空公司更有可能按照低成本航空公司的业务模式发展。“主流航空公司的机队包括了多种机型,同时采用的是枢纽和辐射的方式进行航线规划,而对于小型航空公司而言,它们会更关注次级城市的连接,这些次级的航线大多是主流的航空公司的航线网络没有覆盖到的,我认为这种点对点的次级航线的发展,将是未来航空发展的主要增长所在,随着低成本的运营模式不断发展,将推动国内更多二级城市的点对点直飞。”

廉航也有大买卖 九元航空 60 亿豪购波音飞机

均号称能为航空公司最大程度节省运营成本。

低成本航空公司 大手笔花钱买飞机

九元航空购买的 50 架波音飞机包括 737-800 型和下一代 737MAX 飞机,按目录价计算价值超 60 亿美元,这批飞机将全部在未来五到六年内完成交付。在此之前国内尚没有一家低成本航空公司出手如此大方。

根据公开资料,成立已近十年的春秋航空截至 2013 年底拥有 39 架飞机,成立八年的西部航空拥有 13 架飞机。而控股九元航空的吉祥航空目前也只有 34 架飞机。

九元航空总裁纪广平接受媒体采访时表示,九元航空虽然定位低成本航空公司,但在飞机投入上并不“抠门”。为了确保安全和舒适度,九元航空机队将采用全新的波音飞机。

在今年下半年开航初期,九元航空仍将使用租赁来的波音飞机,新订购的飞机预计

2016 年开始交付。出于对广州市场的看好,九元航空除了计划提供从广州出发的国内航班服务外,未来还将开通至东南亚航线,逐步主攻东南亚国际廉航市场。

波音 737 与空客 a320 暗战廉航市场

值得一提的是,九元航空订购的这批波音 737 系列飞机也是目前国内低成本航空公司的首笔波音飞机订单,春秋航空和西部航空的机队全部是清一色的空客 a320 机型。

有消息称,均瑶集团 3 月曾与波音、空客公司分别展开洽谈,当时计划引进 26 架波音 737 或空客 a320。由于吉祥航空目前的机队以空客 a320 机型为主,当时业界预测这笔订单仍将落入空客囊中,但没想到一个多月后,波音 737 成为订单赢家。

不过,对其中谈判的细节以及飞机价格折扣情况,波音相关人士表示不方便透露。

记者了解到,波音 737 和空客 a320 系列

飞机同为全球最畅销的单通道飞机,向来是以中短程航线为主的低成本航空公司首选的两大飞机型号。而为了节约成本,低成本航空公司也普遍采用单一机型策略,像春秋航空就曾表示不会考虑引进 a320 以外的其他机型,这样可以大大缩减维修成本和飞行员人力成本。这也意味着,低成本航空公司的第一笔飞机订单对飞机制造商而言至关重要。

20 年后 单通道飞机或占七成

在推销这两款竞争机型时,波音和空客均认为自家的飞机拥有更高的安全性能、更宽敞的客舱空间以及更低的运营成本。

事实上,按照全球航空市场需求走向,不仅低成本航空公司更青睐像 737、320 这样的单通道飞机,其他的航空公司对单通道飞机的采购力度也在逐年加大。波音公司预测,未来 20 年全球的飞机梯队中将有 70% 是单通道飞机。

航班时刻分配等方面将向低成本航空公司倾斜,并降低新设立低成本航空公司的门槛。

在此之前,国内航空公司购买飞机的计划一直受到民航局的严格管制,必须事先审批,尤其是民营航空公司。与国有三大航相比,民营航空公司的飞机引进很难得到指标,导致机队规模难以扩大,航线布局受到影响。

根据《意见》,航班客座率将成为核准管理航线、增加航班的重要指标。这意味着客座率普遍较高的低成本航空公司将在航线审批上获得更大优势。

不过,九元航空未来也可能面临三大国有航空公司杀入低成本航空市场的竞争。早在 2012 年,东方航空便宣布联手澳洲航空公司——捷星香港航空。而中国国航和南方航空目前仍未传出试水廉价航空的计划。



● 吉祥航空公司常务副总裁纪广平

广州首家低成本航空公司九元航空 5 月 14 日签下国内民营航空史上最大一笔单次飞机订单,向波音“豪”订了 50 架 737 系列飞机,这也是波音在中国收获的首笔低成本航空公司订单。

前景备受看好的中国低成本航空市场在吸引资本萌动的同时,也引起了飞机制造商的浓厚兴趣。波音和空客近年来在国内强力推介波音 737 和空客 a320 系列单通道飞机,这两款机型适用于短途飞行以及频繁航次,

借政策东风 吉祥杀入低成本航空市场

据记者了解,在公司筹建阶段,原吉祥航空董事、副总裁纪广平为九元航空主要负责人。九元航空在组建初期,飞行、机务、乘务、签派等专业技术人员也将从吉祥航空引进。

在目前航空业景气度不高的背景下,吉祥航空借力九元航空加码低成本航空市场的意图明显。

低成本航空市场潜力大

早在去年 11 月,吉祥航空董事长王均金便向媒体公布了试水廉价航空的计划。在吉祥航空《招股说明书》里,也对新成立一家廉价航空公司的计划作了简单介绍。

作为同样以上海为基地的两家民营航空公司,吉祥航空与春秋航空的市场定位一直有很大不同。吉祥航空定位于中高端公务及旅游休闲客户群体,主力航线包括京沪、港

澳台以及东亚、东南亚等线路。成立廉价航空,意味着吉祥航空在高端市场之外,希望通过开拓低成本市场获取新的增长点。

中国民航大学经济与管理学院教授李晓津指出,国内航空市场的现状是 20% 的乘客贡献 50% 的客座率,另外 80% 的乘客不经常坐飞机,原因之一即票价过高,可以承受高价格的人数有限。

据央视报道,目前廉价航空公司占全球市场份额的 26%。在北美和欧洲,这一比例分别达到 30% 及 40%。而作为全球第二大航空市场,中国低成本航空公司目前的市场份额还不到 5%。

此外,由于国有三大航空公司近年来不断扩张运力规模,传统的商务、旅游航线因运力过剩竞争日益激烈,导致航空公司的盈利压力越来越大。此前公开数据显示,2013 年国有三大航空公司整体净利润 75.89 亿元,同比