

# 印度市场：宝地掘金的爱与痛

来源：中国民航报 编译：游熙

在金砖国家中，印度近年来的经济发展较为平稳，在全球市场上也是一大亮点。印度的航空市场迎来了极好的发展机遇和较高的利润回报，并吸引了一些新竞争者的加入。虽然印度被视为全球增长潜力最大的航空市场，但不少航空公司在印度的发展并非一帆风顺。印度市场要摘掉其作为发展中市场的标签，仍然充满着挑战。

## 客运量增长 印航在困境中前行

在低成本航空公司快速发展和国际航空公司持续扩张的推动下，印度的航空旅客流量迅速增长。国际航协（IATA）的数据显示，印度国内航空市场 2016 年的客运量增长超过了 23%。卡塔尔航空首席执行官阿克巴·阿尔·贝克今年 3 月在德国柏林国际旅游展上表示，其很快将提交一份在印度成立本土航空公司的申请。这进一步显示了印度航空市场的吸引力。

在这样一种背景下，新的市场竞争者在印度航空市场上得以繁荣发展，而印度的国家航空公司印度航空受历史债务拖累处于不利的地位。近两年，印度航空已经出现了一些转好的迹象。2015/2016 财年，该公司实现了营业利润 10.5 亿卢比（约合 1570 万美元），是近 14 年来首次实现营业利润。不过，从净利润的层面来看，这是印度航空连续第 10 年陷

入亏损。

印度政府今年 2 月表示，希望印度航空 2016/2017 财年能够实现更高的营业利润。印度民航部部长亚兰特·辛哈说，印度航空已经持续提高运营水平和有更好的财务表现。今年 3 月，辛哈表示，印度航空 2016/2017 财年的收入有望增长 10%，达到 2250 亿卢比。

目前，印度航空正在接受政府 3000 亿卢比、为期 10 年的一揽子援助计划，并将持续到 2021/2022 财年。2017/2018 财年，该公司将收到 230 亿卢比援助。

辛哈表示，尽管营业利润有所增加，但流动性限制仍将影响印度航空的财务表现。印度审计署对印度航空进行了一次严格的审计检查，并声称其已经了解印度航空的多年亏损情况，不仅在销售飞机时亏损，还受到了波音 787 问题的影响。

审计检查发现，2012 年~2015 年，印度航空明显低估了自身的亏损，在此期间亏损达 640 亿卢比。根据印度航空的 10 年计划，该公司自 2012 年起应实现息税折旧摊销前利润（EBITDA），自 2017 年起实现现金盈余。此外，印度航空通过资产套现，并未实现每年产生 50 亿卢比现金的目标，而是 2012 年~2016 年只产生了 6.4 亿卢比现金。2016/2017 财年，印度航空还贷款了 1460 亿卢比，而其计划的是贷款 364 亿卢比。

2017 年经济调查报告虽然没有提到印度航空的名字，但印度政府将其描述成“永不盈利的国营航空公司”。印度政府看起来倾向于私有化，因为其对印度机场最近的私有化浪潮赞赏有加。目前，印度机场在不改变所有权的情况下，采用了签订管理合同的方式。但是，今年 3 月，辛哈拒绝了将印度航空的债务转换成股权或私有化的建议。

### **竞争激烈 廉航发展提速**

在印度航空努力改变命运之际，印度本土和国际上的其他航空公司正在展开激烈的竞争，而低成本航空公司的发展尤其迅速。

FlightGlobal 定期航班数据显示，按可用座英里计，今年 4 月，靛蓝航空在印度市场上占有的运力份额达 15.9%。自 2016 年 4 月以来，靛蓝航空的运力增长超过 1/5，已经超过印度航空成为印度最大的单一航空公司。在 2015 年底首次公开招募的推动下，靛蓝航空 2016 年的客运量增长超过 30%，达到 4100 万人次，机队规模超过 130 架，包括 2016 年引进的空客 A320neo 飞机。

靛蓝航空的财务表现一直很强劲。自 2008 年以来，除了 2011 年出现小幅运营亏损之外，靛蓝航空在其余年份均实现了盈利。最近，印度其他几家大型航空公司已经恢复了盈利，业绩较此前有显著提升。2013/2014 财年，印度航空、捷特航空、靛蓝航空、香料航空营业亏损近 10 亿美元；

2015/2016 财年,这 4 家航空公司实现营业利润约 10 亿美元。捷特航空在合作伙伴阿提哈德航空的支持下已经恢复盈利,最近连续第 7 个季度实现了盈利。

尽管捷特航空和靛蓝航空 2016 年第四季度仍然保持了盈利,但利润均有所减少。他们将利润减少归因于收益压力加大和燃油成本增加。但是,靛蓝航空总裁阿迪亚·戈什仍然很乐观。他说:“尽管油价更高和收益更少,但我们仍然实现了季度盈利。我们看到了强劲的客运量增长,我们将继续构建我们的网络,以提高长期的盈利能力。”

另一家低成本航空公司香料航空也已经实现了扭亏为盈。当该公司在 2014 年底被迫暂停航班运营,处在破产的边缘时,其看起来不可能很快实现盈利。但是,香料航空创始人阿贾伊·辛格在 2015 年 1 月的回归对香料航空命运的改变起到了推动作用。辛格说:“近两年,我们取得了很大的成就,那些发誓再也不乘坐香料航空航班的人又回到了我们的怀抱。”

2015/2016 财年,香料航空恢复盈利;2016 年第四季度,其连续第 8 个季度实现盈利,净利润达 18 亿卢比。目前,香料航空有 31 架波音 737 飞机和 17 架庞巴迪 Q400 飞机。今年 1 月,该公司宣布确认订购 100 架波音 737Max 8 飞机,并透露自己就是此前订购了 13 架波音 737Max 8 的身份不明的客户。此外,香料航空还有 50 架未指定型号飞机的购买

权。再加上已经持有的 42 架波音 737Max 8 订单，香料航空一共将接收 205 架飞机。

印度当地媒体还报道，香料航空有意购买波音 787 飞机，以提供远程低成本航班服务。但是，辛格说：“我们正在研究购买宽体机的可行性。我们认为，远程低成本模式只有在单位座成本真正很低的情况下才会取得成功。我们关心的是盈利能力，而不是赢得市场份额。”

### 前景改变 全服务“新秀”谋发展

Vistara 是新加坡航空和 Tata 集团在印度合资成立的一家新的全服务航空公司，虽然其发展并非一帆风顺，但目前正努力在印度航空市场上提高知名度。“在最初的两年，我们缺乏规模效应，这意味着我们的航线网络缺乏深度和广度，而且航班班次较少。” Vistara 首席执行官 Teik 说，“我们缺乏定价能力，这使得我们的票价与其他同行的票价一样。我们还不能迅速地降低单位成本，因为我们在成立 Vistara 时太匆忙，签署了成本较高的合同。”

一段时间以来，定价权是印度航企的一大“痛点”。靛蓝航空、香料航空和 Go 航空等低成本航空公司已经展开了价格战，在竞争已经白热化的市场上新推出了更多便宜的机票。Vistara 首席战略和商务官桑吉夫·卡普尔说，Vistara 采用了一种不同的方式来刺激需求，即为提前 30 天~90 天订票的旅客提供打折机票。这种收益管理方式看起来起作用

了，Vistara 的客座率保持在 85%左右。

原为香料航空首席运营官的卡普尔表示，低成本航企推动了印度航空市场的发展。然而，他相信，Vistara 能够达到足够大的规模，从而在全服务市场上实现盈利。“我们的发展速度不如低成本航企快，我们也不可能成为大众出行

的首选。但是，我们希望扩大到足够的规模，从而支持国际和国内网络的发展。”他说。

Vistara 的空客 A320 机队采用了独特的“三舱”布局，包括 8 个商务舱、126 个经济舱和 24 个高端经济舱座位。“我们正在开发不能乘坐商务舱的公司商务旅客这一细分市场。他们通常是公司的中高端管理人员，旅行预算比普通的经济舱旅客要多一些。”卡普尔说。在经历了缓慢的起步之后，高端经济舱的需求正在不断增加。

Vistara 还努力与其他飞来印度的航空公司的航班实现衔接。目前，该公司已经与日本航空、英国航空等签署了联运协议。最近，其还与母公司新加坡航空加强了代码共享合作。

这为 Vistara 向国际市场扩张提供了支持。根据规定，印度的航空公司要运营满 5 年，机队规模达到 20 架才能开通国际航线。这意味着 Vistara 一旦接收第 21 架飞机，便可以运营国际航班，而该公司将时间暂定为 2018 年 6 月。虽然 Vistara 自成立以来就显示出了国际扩张的雄心，但

Teik 说：“我们的国际步伐会迈得多快仍在计划中，而且将取决于我们的飞机接收时间表。”

今年 2 月 15 日，印度市场上迎来了一家新的全服务航企 Zoom 航空。该公司用庞巴迪 CRJ200 飞机开通了首条定期航线，即德里—加尔各答—杜尔加布尔—德里航线。Zoom 航空首席执行官达尔说，其初期将 CRJ200 飞机数量限制在 5 架，以满足监管要求，随后计划引进 6 架 CRJ1000 飞机。虽然一些航企因资金不足被迫停运，但达尔对 Zoom 航空的长期运行很有信心。

（本文表达系作者个人观点）