

携手亚马逊 阿特拉斯航空拓展货运版图

来源：《中国民航报》编译：游熙

自 2008 年经济衰退以来，国际航空货运市场长期萎靡不振。然而，美国阿特拉斯航空集团首席执行官比尔·弗林带领这家公司经受住了市场的考验，并向着服务快递细分市场这一更加美好的未来前进。得益于电子商务的快速发展，与亚马逊合作成为其发展战略的核心。

电子商务孕育新机遇

对于从事整装运输的货运航空公司来说，在 2008 年经济衰退之后数年的日子并不好过。根据波音公司发布的《世界航空货运预测》，2007 年~2015 年，航空货运量增长缓慢，年均增长率仅为 1.5%。

不过，已经在航空业工作 40 年之久的弗林看到了更加积极的一面。他说，尽管经济衰退对货运低迷起着重要的作用，但其他因素也在起作用。例如，苹果手机等个人电子设备已经取代了多种消费品，如收音机、时钟。同时，消费品的尺寸在缩小，包装在减少。

国际航协的数据显示，航空货运市场已经复苏，2016 年的货运量同比增长了 3.8%，今年还将以两位数的速度增长。弗林说：“我认为，我们正处在货运市场发展最强劲的一个时期，预计 2017 年将出现峰值。”

他指出，快件服务和电子商务这两个航空货运细分市场的增速比传统重货快得多。快件通常包括包裹、信件等，其增速是传统重货的2倍；电子商务的需求则每年增长近25%。波音世界航空货运预测，到2020年，电子商务的价值将达到3.6万亿美元，是2015年的2倍。

巨大的市场机会促使弗林改变了阿特拉斯航空的关注重点。他带领阿特拉斯航空经历了机队壮大与人员增加、并购、劳工纠纷、海外扩张，并与电子商务巨头亚马逊达成了飞机运营协议。

2016年4月，阿特拉斯航空以1.06亿美元收购了美国南方航空控股有限公司，该公司根据机组、维修和保险（CMI）协议为DHL运营5架波音737-400货机和5架波音777货机。弗林说：“很明显，为了向客户提供最广泛的产品和服务，我们需要进一步实现机队的多样化。”

随后，2016年5月，阿特拉斯航空宣布了与亚马逊的合作关系。根据双方的协议，阿特拉斯航空子公司Titan将租赁20架波音767-300货机给亚马逊，租期为10年，阿特拉斯航空将为亚马逊实际运营这些飞机至少7年（亚马逊可将运营年限延长到10年）。这些飞机将执飞从亚马逊辛辛那提枢纽始发的国内航线。

同时，这份协议允许亚马逊在交易进行过程中收购阿特拉斯航空20%的股权；如果公司增加协议内容以增添更多的

飞机，亚马逊还能再获得 10%的股权。在获得 10%股权后，亚马逊就能任命一名阿特拉斯航空董事会成员。而在此前 2 个月，阿特拉斯航空的竞争对手航空运输服务集团（ATSG）宣布了一项类似的与亚马逊的合作计划，涉及 20 架波音 767 货机。

2016 年 8 月，阿特拉斯航空开始为亚马逊执飞航班，目前已经投入了 6 架飞机。弗林表示，其希望这 20 架飞机能在 2018 年底之前全部投入运营并为亚马逊提供服务。届时，阿特拉斯航空集团的机队规模将超过 100 架。

与亚马逊合作是变革的举措

据了解，创始人迈克尔·乔德里 1992 年成立了阿特拉斯航空，并于 1993 年使用一架波音 747-200 开始运营航班。如今，阿特拉斯航空集团的子公司拥有或运营超过 90 架飞机，许多飞机被部署在辛辛那提，为亚马逊和 DHL 提供服务。

要了解阿特拉斯航空的业务转型，没有什么比看看亚马逊第一架货机 Amazon One 更合适的了。2016 年 8 月，这架机龄为 22 年、机身上喷绘着亚马逊标志和颜色的波音 767-300ER 货机是弗林转型计划的象征，该计划将阿特拉斯航空与快速发展的电子商务和快递包裹运送业务结合在一起。

“我们的绝大多数货机都被投放到这一快速发展的细分市场上，其增长速度是重载货物的两倍。”弗林说，“对

阿特拉斯来说，与亚马逊合作是一个很重要的、变革的举措。”

到 2018 年，弗林希望阿特拉斯航空至少拥有 60 架飞机，其中约 70% 为货机。这些飞机将服务快递和电子商务客户。而在 10 年前，该公司只有 6 架飞机。这种变化已经引起了投资者的关注，其股价从 2016 年初的每股 35 美元增至现在的近 60 美元。纽约投资银行海港全球证券常务董事凯文·斯特林评价说：“在当今世界，如果你能成为亚马逊的合作伙伴而非竞争对手，这就是你想要的。”

2016 年，阿特拉斯航空实现营业利润 1.68 亿美元，净利润 4150 万美元，比 2015 年均均有大幅增加。该公司的飞机外包业务——通常是通过飞机、机组、维修和保险（ACMI）协议销售的——为公司带来了 18 亿美元收入中的 45%，占全部飞行的 72%。包机业务带来了 48% 的收入，占全部飞行的 27%；租赁业务则贡献了 6% 的收入。

如今，电子商务仅占零售总额的 6%~7%，而且有一半的电子商务销售是关于媒体和电子书等数字产品的。弗林说：“在实体产品的销售方面，我认为还有很多事情会发生，我们很高兴能与亚马逊站在一起。”

虽然弗林拒绝推测亚马逊业务的潜在扩张，但海港全球证券的斯特林认为，阿特拉斯航空将来可能用更大的飞机为亚马逊运营国际航线。更广泛地说，斯特林认为，亚马逊的扩张对航空货运市场是一个好兆头。“亚马逊正促使所有人

加快推动供应链的发展，这对航空货运非常有利”。

寻找新的扩张机会

弗林看到了将阿特拉斯航空拓展到其他领域的机会。例如，来自南美、南非、东非的水果、鱼和花卉等重货产品的运输需求很旺盛。“当我们考虑航空货运和快递市场的发展时，它确实是全球性的”。

弗林说，没有哪个地区能像亚洲这样，拥有全球 40% 的航空货运需求量，而且中国是最大的单一市场。这一机会引起了竞争对手 ATSG 的关注，该公司计划向中国某运营商租赁波音 737-400 货机，并寻找成立合资企业的可能性。

弗林说，由于资本要求和监管方面的不确定性，阿特拉斯航空并不追求投资中国的航空公司或成立合资企业。但是，最近几个月，该公司通过与国泰货运、韩亚货运、日本货运航空、香港货运航空等航空公司签署的 CMI 和 ACMI 协议在亚洲市场上不断扩张。弗林在谈到中国乃至亚洲时说：“我认为，我们在这个市场上已经有了较为稳固的地位。在任何一个国家，我们都有 320 个~380 个航班从中国内地和香港始发。”

扩张需要飞机，而弗林将目光投向了包括波音 767 客转货和波音 747-8 货机在内的几种机型。“我们最终想要更多的波音 747-8 货机，要么订购全新的，要么从其他市场上得到”。在油价低于 80 美元一桶时，这些飞机即使不会比波音 777 货机更有竞争力，也是非常有竞争力的。他说，在没

有满载的情况下，波音 747-8 货机的航程也可以与波音 777 媲美。

同样地，较低的油价已经显著延长了阿特拉斯航空波音 747-400 货机的使用寿命。弗林表示，他还对空客 A321 和空客 A330-300 客转货飞机有兴趣，虽然这些飞机在二手市场上并不常见。空客 A330-300 飞机能运输比波音 767 飞机更多的货物，而且在航程和成本方面都具有竞争力。他说：

“我们对空客 A330-300 客转货飞机所具有的潜力感到兴奋，它是波音 767 强大的竞争者。”

通过美国与其他国家签署的 100 多个天空开放协定，新飞机有助于阿特拉斯航空的全球扩张。最近，一些协定已经成为美国政治讨论的中心内容，包括美国三大客运航空公司声称中东三大航接受政府巨额补贴，有损市场公平竞争，因而正努力说服美国政府重新评估与中东国家签署的天空开放协定。

然而，阿特拉斯航空和联邦快递、夏威夷航空、捷蓝航空站在了美国三大航的对立面，说服政府不要这样做。弗林说：“如果没有第五航权和第七航权，以及从天空开放协定中获得的诸多利益，国际货运航线网络不会如此富有效率。”

（本文表达系作者个人观点）