

东北亚民航业 2018 展望： 中国航企开始担当颠覆者角色

来源：航旅同行 作者：孙宗洵

全球航企由于海湾超级航企的崛起而出现的担忧，正逐渐被中国大陆航企参与竞争而引发的关注所取代。过去十年里，中国大陆航企已开辟了 100 多个全新的远程目的地。

中国航企机队的增长仍是以签订订单后短期内便交付飞机为特色。这些航企运营的波音 777-300ER 机型都较年轻，因此暂时还不会考虑购买新出的波音 777X 机型。A350 在中国大陆的销量正在增长。而 A330neo 和波音 797 迟早将是符合亚洲地区航企需求的机型。各航企之间通过合作伙伴关系和联盟相互配合时，有大量的问题需要解决，2018 年有一些重大转变将尘埃落定。

2017 年的合作伙伴关系格局将在 2018 年有所变化

2017 年世界民航业开启了多项新征程。日本航空摆脱了政府因其破产重组而执行的增长限制令。与此同时，民航业启动了多项全新的合作关系，这些合作关系需要时间验证，才能看出寻求合作的各方将怎样配合，或是否适合于合作。

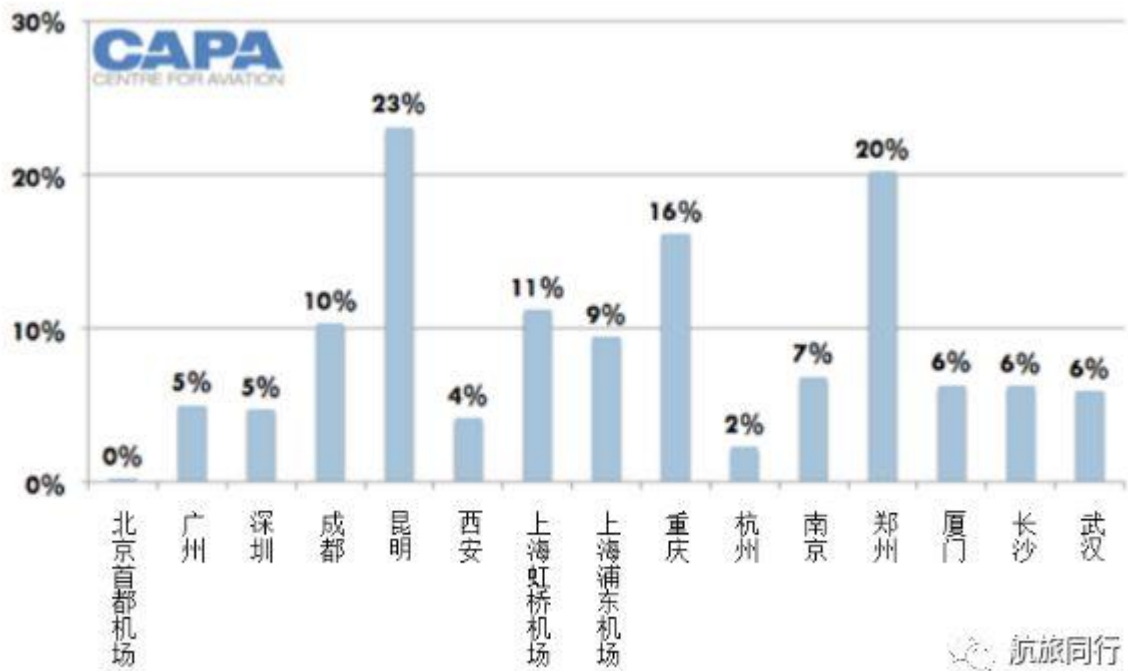
美国航空跨越了联盟的界限，对中国南方航空进行了投资。中国南方航空将于 2019 年在北京新建的大兴机场扩大

业务量，由于美国航空在南方航空目前的大本营广州并没有运营业务，因此南方航空在大兴机场对美国航空提供的帮助将会更大。

大韩航空和达美航空化解长期以来的矛盾，计划达成航线联营合作。除了需要监管部门的审批外，达美航空还必需让大韩航空确信这将是一项长期的合作关系。后者认为达美航空在双方的航线联营合作中将受益更大，且能够利用大韩航空来与中国东方航空竞争。

2017年有一项出人意料的合作，即卡塔尔航空在国泰航空持有少数股份。欧洲是国泰航空航空和卡塔尔航空之间业务重叠最多的一个地区，因此双方也有可能在此地区展开合作。

东北亚有大量全服务航企在过去两年经历了领导层变动。新上任的高管们常常更年轻，并不认为全服务航企就理所当然能够占主导地位。低成本航企已实现了巨大的增长并取得很多成绩，但其仍然充满了潜力。与此同时，这些航企也面对着基础设施方面的巨大挑战，尤其是中国大陆的低成本航企较为突出。



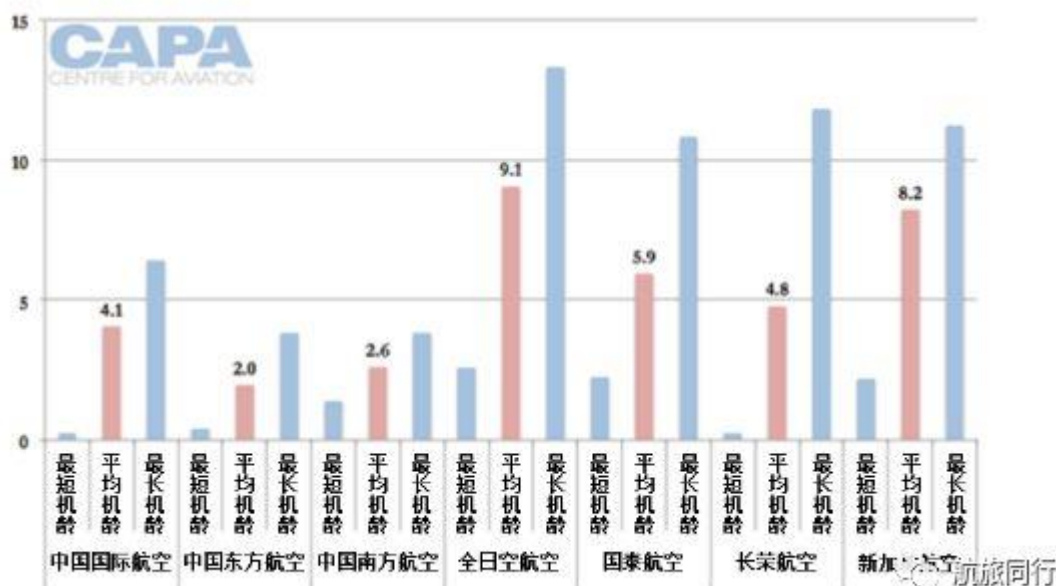
中国低成本航企在国内各最大型机场的市场份额：2017年6月

来源：CAPA-航空中心与官方航线指南航班时刻分析器

机队：A330neo 和波音 797 将在亚洲落户

亚洲常被视为大飞机的摇篮。不过较小的机型也在这里得到了长足的发展。2017年年底，大韩航空接收了其首批庞巴迪C系列飞机（也属于亚洲首批）。

波音在东北亚销售波音 777X 的潜力更大（东北亚目前有大量航企仍在运营较年轻的波音 777-300ER 机型）。2017年空客的 A350 则进一步深入市场，尤其是中国大陆市场。但是，目前各航企的重点已转向更年轻的机型。亚洲有大量 A330 都可以由 A330neo 替换。

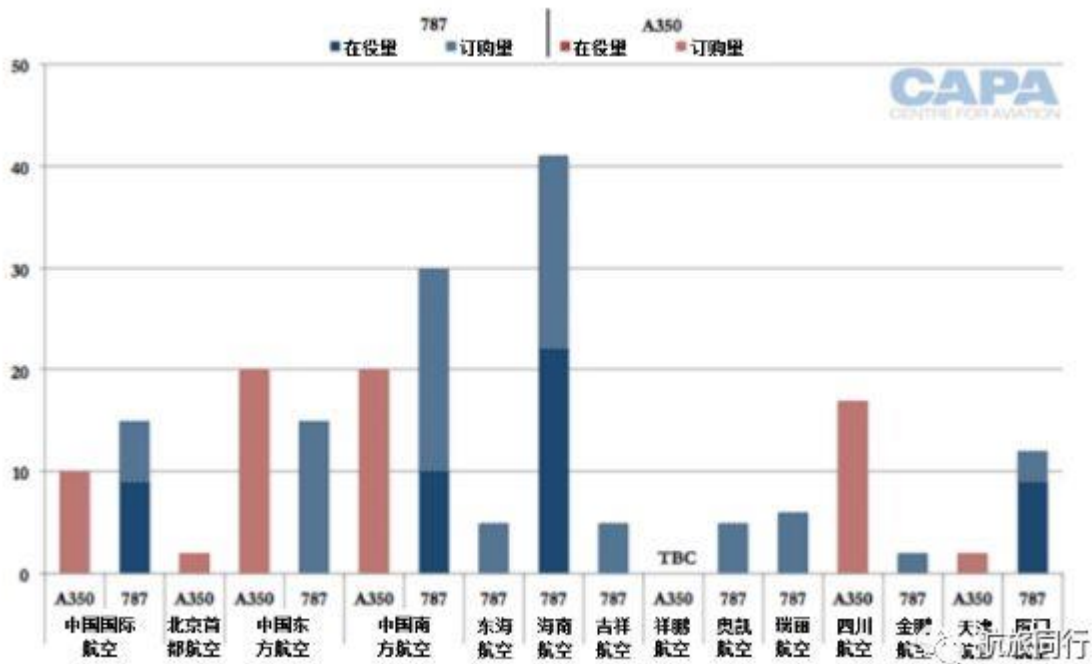


777-300ER 机龄对比：2017 年 11 月

来源：CAPA 机队数据库

波音对中端市场机型（显然将是波音 797）的研究可能对于亚洲地区内正在发展的低成本航企有着尤其巨大的吸引力。这些航企或者正设法在干线机场提升运力，或者就是希望在不购买大座位量宽体机的情况下执飞更长的航线。

座位量较大的 A321neos 将越来越多地出现在亚洲各低成本航企的机队内。不过，到目前为止，已在跨大西洋市场引起轰动、航程更长的窄体机，还未在亚洲地区引发多大的关注。

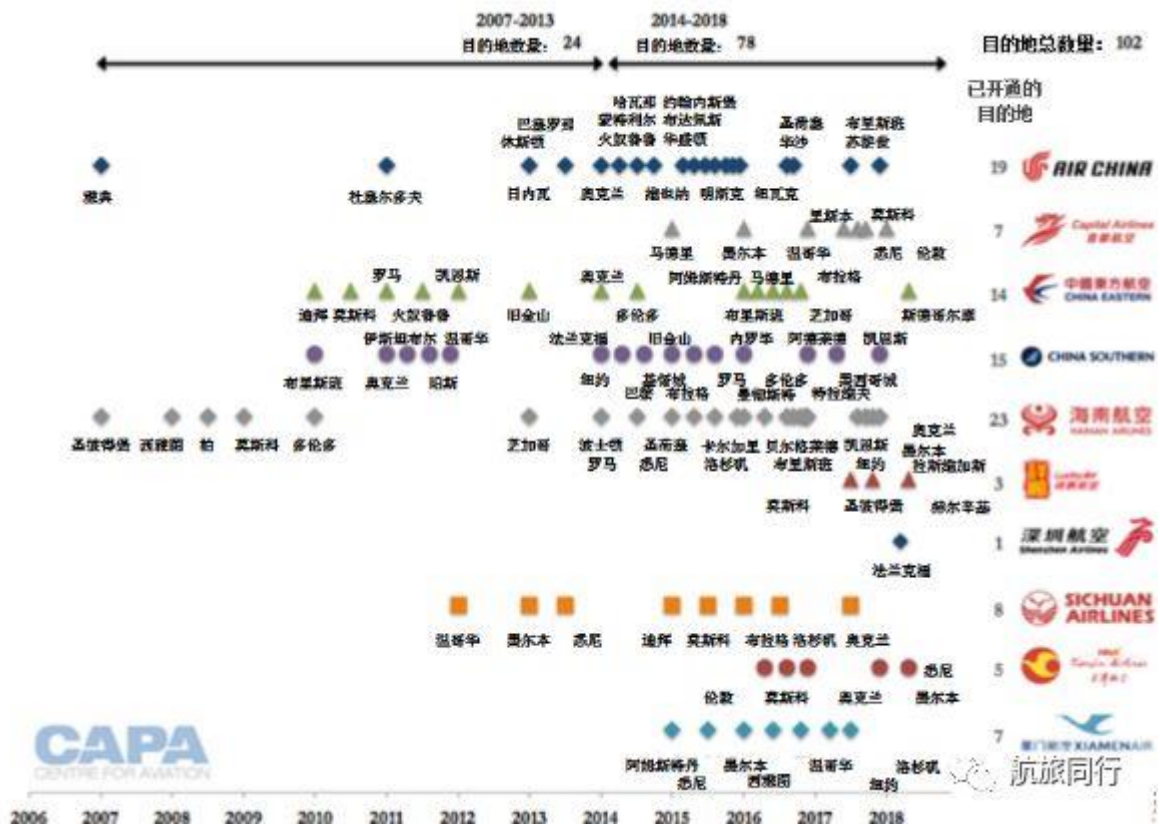


中国大陆已知正在服役/已订购的 A350 和波音 787：截至 2017 年 8 月 1 日

来源：CAPA 机队数据库

航线：东北亚引领世界，实现全新的互通性

东北亚的民航互通性仍在蓬勃发展，主要是源于中国大陆航企开辟了大量新的目的地。目前一些重要的远程市场航权已受到限制，因此增长将多少放缓。而扩大航空协定常常会引发争议。



中国大陆航企自 2006 年以来已开辟或计划开辟的远程目的地：截至 2017 年 10 月 9 日

来源：CAPA-航空中心与官方航线指南

注：指仍运营有航班的目的地，包括重新开通航班的目的地，不包括技术经停和非定期航班的目的地。

若航班曾不止一次停飞和恢复，则只计入最近的恢复日期。同一年内开通的多个目的地，按首字母排列先后顺序，包括有全年定期航班或季节性定期航班的洲际港口。

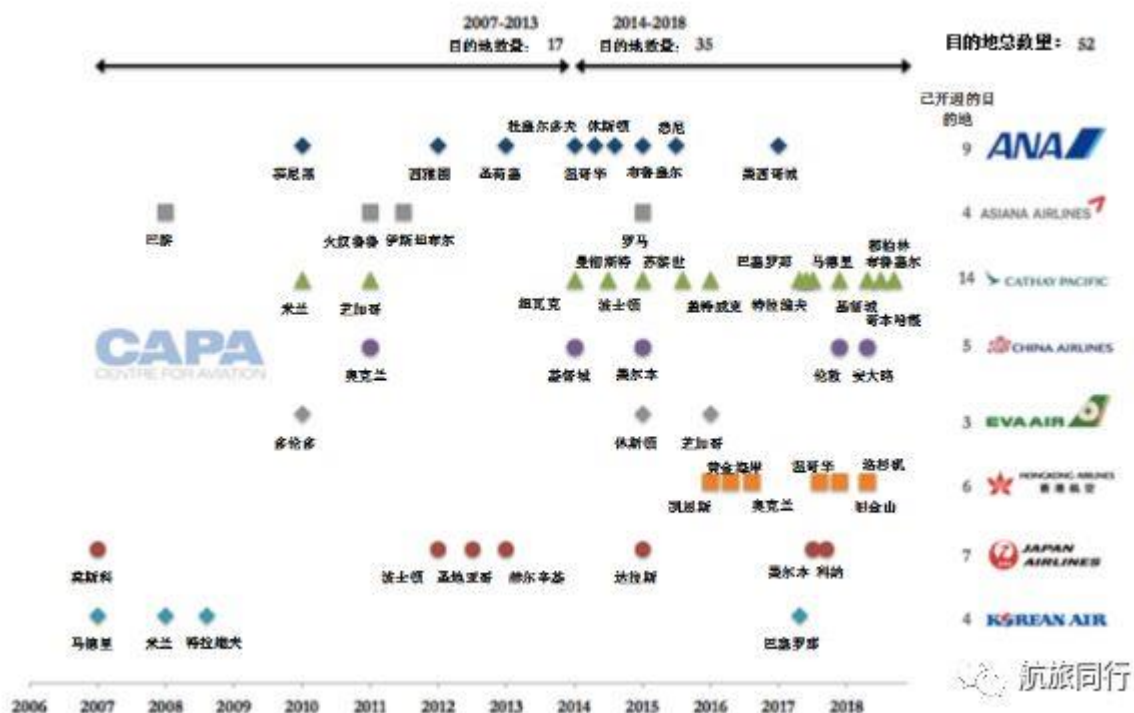
数据内未计入至洲际港口的航线数量，也未获得航班量或运力量。

而实现了空前增长的不仅只有中国大陆航企。国泰航空、香港航空、全日空航空和日本航空也居领先地位，目的地数

量都有强劲的增长，其中香港航空和日本航空预计将继续开辟全新的目的地，不过其步伐仍赶不上规模更大的本土竞争对手国泰航空和全日空航空。

对于日本的航企来说，主要的重点是促进跨太平洋市场的互通性。而日本航企的枢纽正好占据了理想的地理位置，可促进其在跨太平洋市场的增长。这意味着要同时在北美和亚洲地区内增长，从而加强互通性。东南亚地区也因日资企业在这个地区外包产品制造和其强劲的入境旅游业，而有着日益巨大的本土需求。同时日本航企在印度也有巨大的机会。

尽管国泰航空和香港航空以同一座城市为大本营，但两者的增长却有所不同。香港航空的远程航线航班量较小，主要从中国大陆为自己的航班输送乘客，较少海外合作伙伴，暂时无法像国泰航空那样为自己的远程航班提供强大的支持。



东北亚其他航企自 2006 年以来已开辟或计划开辟的目的地：截至 2017 年 10 月 9 日

来源：CAPA-航空中心与官方航线指南

注：指仍运营有航班的目的地，包括重新开通航班的目的地，不包括技术经停和非定期航班的目的地。

若航班曾不止一次停飞和恢复，则只计入最近的恢复日期。

同一年内开通的多个目的地，按首字母排列先后顺序。

展望：关于竞争，各航企已从惧怕海湾航企转向关注中国大陆航企

中国大陆航企正在取代海湾同行，成为其他航企在远程航线上需关注的竞争对手。主要原因是各航企已认识到中国大陆航企的潜力和希望获得应有或更多市场份额的雄心。

尽管亚洲各知名航企在一定程度上展开了重组，却依然有机构臃肿的现象，还未像北美和欧洲同行那样痛下决心实现彻底的转变。各航企也发现，一旦实现这样的剧变，停飞一些航班，便很难再回头。亚洲的全服务航企成本低于其他地区的全服务航企。亚洲的航企也有充分的理由相信近年来遇到的问题是因短期内极其缺乏运力而造成的，而这一问题已导致收益率下滑。各航企在实现巨变前，都希望有一个更合理的市场。2018年中国大陆航企放缓增长速度，或将有利于未来的发展。

（本文表达系作者个人观点）