

美联航重布中国市场“棋局”

来源：中国民航报 作者：光琪凝

“从需求上来讲，中国是一个非常完美的市场。如果说世界上只有一个市场，能让我们有足够的信心去消化掉多余的运力，那就是中国。”虽然 2017 年美联航相继停飞西安、杭州航线，但该公司大中华及韩国地区销售董事总经理戴亚斯（WalterDias）日前在接受本报记者专访时仍然透露出对中国市场的信心十足。

他对中国市场的这种信心体现在，从 2010 年开始，中国旅客赴美的需求急速增长，2014 年该公司在中美航线上运输的中国旅客数量首次超过美国旅客数量，2016 年中国旅客数量增长率达到 15%。

正因为如此，每当该公司推出新服务和新机型时，中国市场就成为全球首发地之一。

2016 年，当该公司受益于与美西北的合并重组优化运力，实现丰厚盈利，于当年推出全新商务舱 Polaris(北极星)时，其上海—旧金山航线成为全球范围内首度提供这个新式服务的航线。

2017 年，随着全新波音 777-300ER 飞机加入美联航机队，当年 9 月，该机型正式执飞北京—旧金山航线。1 个多月后的 10 月 29 日，全新波音 787-8 飞机也正式执飞北京—华盛

顿航线。

运力过剩仍是挑战

虽然中国市场的需求仍然在不断增长，但是戴亚斯坦承，运力过剩仍然是运营中美航线最大的挑战。

随着美国放松对华签证和中国公民出境游持续火爆，中美航线已成为赚钱的“黄金航线”之一。中美两国各家航空公司纷纷在此航线上加大运力投入，升级新机型，完善软硬件服务设施，深化与合作伙伴的合作，不遗余力地谋求在此利润丰厚的市场“多分一杯羹”。

由于北京、上海、广州这些一线城市机场航班时刻日益饱和和中国各省市地方政府国际发展的需要，中外航空公司纷纷将目光投向中国的二、三线城市。对此，美联航也不例外。

2016年5月10日，该公司开通西安至旧金山直飞（季节性）航线，由此我国西北地区拥有了首条跨太平洋的直飞航线；同年7月15日，美联航正式开通杭州直飞旧金山的定期航线。

但仅运营不到两年，2017年10月，美联航停飞了每周3班的旧金山—杭州航线；2017年12月，美联航宣布取消旧金山—西安夏季季节性航班服务，直航服务不再持续的原因是客流增长没有达到公司预期。目前，美联航在中国内地的航点只剩下北京、上海和成都。

“我们要单独看待不同的市场。我们取消西安的航班是非常不幸的。西安当时是一个季节性航线，我们想吸引更多美国人来到中国，这样能让两边的客流量更加平衡。但后来我们发现，在这些二线城市开航的时候，北京、上海、广州航线也有更多运力。虽然这些运力没有直接投入在重庆、武汉、西安这些市场，但是北京航线的运力是会影响到整个中国市场的，因为有些航空公司在这个过程中为了吸引更多的消费者，会提供比如重庆飞北京的免费机票，然后再从北京中转把他们运输到美国的城市。”戴亚斯解释道。

这种运力过剩，直接造成的结果就是客座率降低。“市场需求增长率是一个线型，我们在增加运力时没办法按照这样的规律去增加。一般而言，需要等一两年的时间，供求平衡才能开始。当航空公司能增加运力的时候，运力已经远远高于需求，因而当我们在等待供求平衡的时候，票价会下降。”他解释道。而当航企陷入“价格战”时，低票价必然导致低收益。

未来会考虑重开杭州航线

至于杭州航线，戴亚斯透露，未来还会考虑重开这条航线。

有媒体报道，美联航当时选择杭州作为航点主要是由于没能在上海浦东机场拿到更多的航班时刻。而杭州作为上海的辐射区域，坐高铁仅45分钟的距离，也成为吸引美联航

开航的重要因素。

但是，2016年7月~2017年1月，杭州航线的平均客座率仅有61%，远远低于同时期美联航在中国81%的平均客座率，并且将近17个小时的过站时间，使美联航新波音787飞机在杭州航线的利用率也非常低，增加了运营该航线的成本。

同时，开航杭州后三个月，美联航就拿到了第二条旧金山—上海航线的时刻，但是这第二条每周七班的上海航线表现也并不尽如人意，造成这种局面的重要原因就是运力过剩，而取消杭州航线显然就成了解决区域运力过剩的唯一途径。

“杭州和上海的地理位置没有那么近，从某种程度上来讲，我们可以同时运营这两个城市航线。我还是相信随着整个市场的回升，杭州市场还是很有潜力的。”他表示。

至于现在仅剩的二线城市成都航线，戴亚斯表示美联航还是会继续坚守运营。

“美联航本来就是一个先锋，我们是第一个开拓二线城市直飞美国的航空公司，成都是我们选择的第一个市场。这是有原因的，当我们考察成都市场时发现成都本身是有商务人士需求的。当时四川省和成都市政府在这方面也是做了大量的工作的。2014年，我们看了一下中国的‘十二五’规划，发现中央政府是非常关注西部地区城市的发展，从而平衡内陆城市和沿海地区的经济发展问题。因此我们觉得成都是一

个非常有潜力的市场。到目前为止，成都的环境依然没有变化，成都的市场要比另外两个市场更加强劲一些，所以，成都的航线我们目前是没有改变的计划。并且，我们也相信成都和其他二线城市未来的潜力是巨大的，但是在利用我们自己的资源时，我们必须十分谨慎才行。”戴亚斯指出。

完善美国国内航线网络有助于运营中国市场

值得注意的是，美联航现在运力保持4%~6%的增长，其实不仅体现在国际航线的增长上。

近来，美联航的战略发生了一个明显的变化就是：部分减少国际航线运力，更多地完善美国国内航线网络。这主要由该公司新上任的总裁斯科特·科比(Scott Kirby)主导，他以前就职于美国航空，而美国航空正是以完善的国内航线网络著称的。

斯科特曾经表示，他在加入美联航之前，每天早上在芝加哥醒来发现美联航在美国境内的市场是在萎缩的，所以就特别感谢美联航，因为当时美国航空在国内航线网络有些缩减的情况下，不断成长。

郭杰斯表示将把重心放在国内航线网络上，美联航十分看好国内航空市场，部分原因是国内航班的票价相对稳定。

“我们现在确实对美国国内航线会更加关注，但是这其实不是重心的转换。对我来讲，五年之前比较担心的就是会不会因为美国国内的市场发展速度不够快，进而影响中国客

户的体验，毕竟我们想要连接中国的客户至美国的大多数城市。我们最大的优势就是我们在全球范围内庞大的航线网络，尤其是在美国中部，只要我们有足够多的运力，我们就会自然而然成为市场的主力，因为我们网络的连接性非常强。所以美联航在美国境内航线网络的完善，从长期来讲是非常有利于中国市场的，让我们更加灵活，拥有更多更好的中转航线。”戴亚斯表示。

“中国市场对我们来说是非常重要的，我们也想要不断地成长。在过去 30 多年里，我们一直是中美航线的主要运营商，所以我们希望继续保持这一地位。但是，根据现在的情况，我们必须在调配资源上更加聪明谨慎。”他指出。

（本文表达系作者个人观点）