

国内航企国际航线进入“一高一低”新时期

来源：中国民航报 作者：李一可

近几年，中国内地航企大力开拓国际市场。在中美航线上，中方航企已经超越美方航企，成为市场运力的领军者。但是，中国内地航企普遍存在国内航线收益高、远程洲际航线收益低的情况。数据显示，中国民航业在短程航线上的收益比全球平均水平高 20%以上，而远程航线的收益比全球平均水平低约 30%。

导致这一现象的原因有很多，包括中国低成本航企发展不成熟，时刻、航线资源由网络型航企占据等使得国内航线收益相对较高；而不断增开的中国二线城市远程航线，以及中国内地航企国际竞争力相对较弱等导致了远程航线收益偏低。

Sabre 数据显示，在中国内地至北美 OD 市场上，中国内地航企 2010 年运送了 28% 的旅客，只获得了 21% 的收入；北美航企运送了 55% 的旅客，获得了 64% 的收入。到 2017 年，中国内地航企虽然运送了 52% 的旅客，但只获得 41% 的收入；北美航企运送 37% 的旅客，获得了 47% 的收入。即便是在该市场上的其他航空公司，2017 年的收入份额也超过了客运量的份额。可见，中国内地航企并没有获得与旅客市场份额相匹配的收入份额。换句话说，中国内地航企是通过低票价换

客运量，从侧面反映了中国内地航企在国际市场上竞争力较弱。

而客运量份额和收入份额不匹配的情况，不仅发生在中国内地—北美市场上，还在中国内地—欧洲市场上上演。与北美市场相比，欧洲市场的情况更加复杂，市场竞争也更加激烈。

在中国内地—欧洲 OD 市场上，主要有中国内地、欧洲、俄罗斯、中东和其他承运人。Sabre 数据显示，2010 年~2017 年，欧洲航企和其他航企在这一市场上的客运量份额从 54% 减少到 42%，但中国内地航企并没有完全获得这一减少的份额，而是只吸纳了 5% 的旅客，另外 7% 的旅客流向俄罗斯和中东航企。俄罗斯航企 2017 年运送了 14% 的旅客，只获得了 9% 的收入，显然其已经扮演了中欧市场上低成本航企的角色。而中东航企的旅客份额和收入份额相匹配，在中欧市场上占据了一席之地。中国内地航企运送了 36% 的旅客，只获得了 30% 的收入，仍陷于客运量份额和收入份额不匹配的尴尬境地。

目前，尽管中国内地航企在中欧和中美 OD 市场上的客运量都排第一名，但并没有完全掌握这些市场的定价权。笔者认为，中国内地航企还处于先低价占领市场，再逐步增加收益这样一个阶段。然而，随着未来更多市场因素的介入，中国内地航企在增加收益方面可能面临巨大的挑战。

一方面，国际远程低成本航企不断发展将给网络型航企带来更大的收益压力。从最新统计数据看，最近3年全球远程低成本航企呈现出再次兴起的趋势。在目前全球18家远程低成本航企中，有8家是在最近3年内成立的。同时，在全球10条最远的低成本航线中，有9条是在近3年内开通的。尽管当前远程低成本航企大多集中在欧美市场上，且航线大部分集中在跨大西洋市场和欧洲至东南亚市场上，但我们可以预见，从中国始发的远程低成本航线将逐步发展起来，当前国内的祥鹏航空已经开通了远程洲际航线。

另一方面，当前全球航空业的收益不断减少。从中国内地前往世界各地的国际航线收益已连续5年减少，减少幅度超过40%。其中，中国内地至北美、欧洲和大洋洲的航线收益减少幅度更是接近50%。在这一背景下，增加收益将变得更加困难。

总的来说，中国内地航企经过长期发展已经改变了过去客运量份额低、收益低的“双低”局面，进入“一高一低”新时期，但要实现未来的“双高”目标仍然充满挑战。

（本文表达系作者个人观点）