

航协资讯

2018 年第 18 期（总第 95 期）

中国航空运输协会

2018 年 12 月 10 日

全球航司全年辅助收入预计暴涨 107 亿美元 菜单式选项服务贡献逾七成

由旅行研究公司 IdeaWorksCompany 和 B2B 租车服务平台 CarTrawler 联合发布的报告预测，2018 年全球航司的辅助收入将达 929 亿美元，相比 2010 年的 226 亿美元，预期增长 311%。预计全球菜单式选项服务收入今年将达到 648 亿美元，同比增长 13%。

今年 9 月，IdeaWorksCompany 和 CarTrawler 联合发布的《2018 年航空公司辅助服务收入报告》披露了全球 73 家航司在 2017 年的辅助收入数据，而最新的报告也引用了这些数据，用于统计全球 175 家航空公司的辅助收入，以对 2018 年全球航司的辅助收入做出准确预测。

辅助收入是由航空公司在基本的航空客运之外的活动和服务中所产生的收入。这些服务活动包括从酒店预订业务中收取佣金、向合作伙伴销售常旅客的里程，以及提供菜单式选项服务——为消费者提供更多选择，为航空公司创造更多利润。

2017年，排名前十的航司辅助收入总额超过297亿美元，2007年仅为21亿美元。从2010年到2017年来看，机票收入可能会出现上下浮动，但辅助收入每年都在稳步增长。

2017年，辅助收入排名全球前十的航司依次为：美联航、达美航空、美国航空、西南航空、瑞安航空、法荷航、汉莎航空、阿拉斯加航空、加拿大航空和易捷航空。

在辅助收入排名前十的航司当中，常旅客计划产生的收入占到了十家航司总收入的26%。但瑞安航空和易捷航空这两家目前尚未推出任何忠诚度项目，主要依靠菜单式选项服务和旅游零售佣金等收入成功跻身前十榜单。

低成本航空辅助收入占据主导地位

就辅助收入占总营收份额的情况来看，美国低成本航空精神航空位居榜首，占比达到46.6%，近一半。精神航空对座位分配、行李托运和捆绑服务采取了动态定价方式，推动了辅助性收入的增长。墨西哥低成本航空VivaAeroBus由于推出了Viva信用卡，辅助收入占比跃升至43.6%，位居榜单第二。

精神航空去年从平均每位乘客获得的机票收入约为110美元，其中辅助收入占到了51美元（或46.4%）。基本经济舱票价普遍

适用于中短途航线，因此低成本航空更容易取得较高的辅助营收。

我国航司的辅助收入

国航去年的辅助收入为 3982.8 万美元，仅占总收入的 0.2%。财报显示，其辅助产品的销售收入达到 2.7 亿元人民币，同比增长 32%。国航的辅助收入主要来源于座位分配、行李托运以及登机前升舱。截至 2017 年底，国航常旅客计划凤凰知音拥有 5190 万名会员，贡献了 43.75% 的收入。

东航去年的辅助收入为 3.43 亿美元，占总收入的 2.3%。东航近年来推出了一系列有效的增值产品，其中包括多式联运（比上年增长 34%）、升舱产品（比上年增长 41%）、优选座位（比上年增长 52%）和打包机票产品（比上年增长 158%）。截至 2017 年底，东航常旅客计划东方万里行拥有 3340 万名会员，贡献了 37.4% 的收入。

南航去年的辅助收入为 8068.9 万美元，占总收入的 0.4%。截至 2017 年底，南航常旅客计划南航明珠俱乐部成员数量达到 3452 万人，比上年增长 14.7%。

春秋航空去年的辅助收入比上年增长 11.8%，达到 1.17 亿美元，占总收入的 7.2%。春秋航空的辅助收入来源包括：座位分配、景点门票、超重行李托运、度假打包产品、酒店租车、预订餐食、VIP 休息室、WiFi 卡等。该航司目前未通过 Amadeus、Travelport 和 Sabre 分销其菜单式选项服务。

CarTrawler 首席商务官 Aileen McCormack 表示：“今年全球

航司辅助总收入的预测接近 930 亿美元。据预测，2018 年全球航司的客运量将超过 43 亿人次。大部分乘客为了获得更舒适便捷的飞行体验可以进行额外支付，这为航司优化用户体验提供了绝佳机会。”

IdeaWorksCompany 在过去八年以航空公司产生辅助收入的能力为基础进行了数据分析，并将航空公司分成以下四个类别，这些航司的“辅助收入百分比”数据已被整合到全球 175 个航空公司披露的全球营收数据中：

1. 传统航司：这个类别代表了大部分的航司。辅助收入来源可能包括：超重行李或大件行李、额外的舱位腿部空间和常旅客计划合作伙伴活动。平均辅助收入占总营收的比例与上年持平（6.7%）。与欧洲和北美洲地区的航司相比，非洲、亚洲、中东和南美地区航司的辅助收入创新进程仍然发展缓慢。传统航司例子：阿根廷航空、伊比利亚航空、日本航空和卡塔尔航空。

2. 主要美国航司：总部位于美国的航司通过结合常旅客收入和行李费用，创造了大量辅助收入。此类航司的辅助收入占总营收的比例与上年持平（14.2%）。缺乏进一步增长的主要原因在于大通银行（Chase Bank）缩小了与美联航的联名卡发行计划规模。美国航司举例：阿拉斯加航空、达美航空和西南航空。

3. 辅助收入冠军：此类航司的辅助收入占据总营收份额最高，从 2017 年的 30.9% 上涨至今年的 33.9%。这一增长主要得益于大型航司带来的高收益以及 VivaAeroBus、Volotea 和沃奥航

空今年开始公布辅助收入数据。辅助收入冠军航司还包括：忠实航空、飞马航空和酷航。

4. 低成本航司 (LCC)：LCC 通常依靠菜单式票价产生辅助收入。此类航司去年的辅助收入占总营收的比例从 11.8% 增长至 12.4%。此类航司包括阿拉伯航空、捷蓝航空、香料航空 (SpiceJet) 和泛航航空 (Transavia)。

辅助收入冠军和 LCC 创新高

2018 年航司辅助收入预计将增长 107 亿美元，其中 67% 的增长得益于全球航空业的不断发展，上述四类航司今年都实现了收入的增长。而对辅助收入贡献较大的则是辅助收入冠军和低成本航空公司。其它 33% 的收益增长来自采用菜单式票价模式的航司，这类航司鼓励消费者通过额外支付来获取更多服务。

采用菜单式票价模式的航司是辅助收入的开创者，并且将低票价和菜单式服务进行了有效整合。而传统航司提供的自选服务有限，而善于增加辅助收益的航司会通过在线预订渠道、移动 App 或者旅行预订完成后的推送信息中为消费者推荐附加的服务选项。

辅助收入冠军和低成本航司需要掌握行李费和座位分配的基本要素。对于越来越多的航司而言，这些要素还需要结合品牌票价 (branded fares)。这类分等级捆绑模式效果很好，因为在航司展示品牌票价的情况下，半数的消费者都愿意通过额外支付实现服务升级。

分析全球各地航司数据发现，对一家典型的低成本航空公司而言，其主要的辅助收入构成大致包括：行李托运费，占 60%；选座服务，占 12%；机上辅助服务（餐饮/舱位腿部活动空间/免税商品等），占 9%；旅游零售（酒店预订/用车/保险等），占 3%；常旅客积分/里程销售，占 1%；其他菜单式服务，占 15%。

辅助收入冠军和低成本航司在零售方面表现得更为出色，传统航司想要达到这样的效果还需要进行大量的研究学习。为了提高辅助收入，低成本航司在去年采取了一系列举措：亚航在 2017 年末推出了面向个人消费者的定制动态定价措施（包括行李托运费等），将菜单式票价的购买率提升了 6.7%；易捷航空构建了一个仅限受邀用户参与的飞行俱乐部，其中半数以上的成员每年飞行次数在 20 次及以上，40%以下的用户为商务旅客或通勤乘客，该计划旨在加强消费者的忠诚度，刺激消费者进行更多消费；捷蓝航空创办了捷蓝旅游产品集团，重点发展度假套餐，促进非机票业务和旅游零售服务的发展；捷星航空在 2017 年引入了 FlexiBiz 组合票价，允许乘客随身携带 10 千克（22 磅）的手提行李，不提供传统的行李托运服务，且同一日机票改签和机上餐饮不再额外收费；瑞安航空鼓励消费者通过旗下的住宿服务平台 Ryanair Rooms 预订酒店，平台将返还住宿预订价 10% 的 Flight Credit 抵用券，未来半年内可被用于瑞安航空航班的预订；威兹航空约 64% 的线上交易来自移动设备，用户可以通过手机 App 在线选择菜单式服务。

去年，不包含行李托运、座位分配等服务的经济舱基础票价在跨大西洋航线、北美和欧洲航线的机票销售额中一路走高。美联航透露，引导乘客从基础经济舱升舱的措施取得了明显的成效。在面对很明确的选项时，60%到70%的乘客相对于基础经济舱，都更愿意选择价格更高的标准化产品。IdeaWorksCompany 预计，经济舱基础票价模式将会在全球蔓延，并且会带动非洲、亚洲、中东和南美等地区传统航司的辅助收入增长。

今年全球航司平均从每位乘客获得的辅助收入预计达 21 美元

据预测，今年全球逾 43 亿人次的乘客量在航空交通方面的支出将达 8710 亿美元。今年全球航司平均从每位乘客获得的辅助收入预计达 21.32 美元。此外，今年航空业的燃油费用将达到 1880 亿美元，远远高于 2017 年的 1490 亿美元。2018 年预计的辅助收入约为航空业年度燃油费用的一半，座位分配、行李托运和常旅客积分所创造的销售收入缓冲了燃油价格高涨对航司带来的冲击。

今年辅助收入占全球航空总收入预计将达到 10.7%，辅助收入将持续为航空业盈利作出巨大贡献，按息税前利润计算，辅助收入贡献率将达到 6.8%。而在 2010 年，辅助收益在航空总收益中的份额仅为 4.8%。菜单式票价（减去飞行常客计划和佣金服务的收入贡献）模式所带来的收益在全球航空总收入中占比达到了 7.4%，在 2010 年仅为 2.6%。

经济波动可能会迅速改变全球航空业的良好发展态势，并且

导致票价升高。好消息在于，辅助收入和航司财务健康的关系十分明显，辅助收入已成为航空业的重要元素。擅长收益管理的航司对零售业务进行了优化，消费者也在逐渐接受菜单式票价模式。只有能满足客户需求且定价合理的产品才会帮助航司增强与乘客之间的良性互动。

(本文来自环球旅讯网站，有缩减)

(注：本资讯内容或引自第三方公开披露之资料，仅供内部参考。任何人信任或引用其中内容，须自行核实，并对准确性和完整性负责。)

送：各理事会成员，各会员单位。

编印单位：中国航空运输协会研究部

电话：010-50959706
