

2014 产业那道坎儿



今年初，大多民航人都坚信，廉价航空将会爆发，原因是明摆着的，2013年国家对新航企成立放行以及明确表态扶植廉价航空等多重利好政策叠加，犹如给廉航发展装上助推器。但时至年底，提及廉航仍让人摇头叹息，新航企诞生困难重重，于是，廉价航空仍旧委身业界边缘一隅，苦盼着来年市场政策环境进一步转好。



廉价航空：等不来的爆发期

新成员举步维艰

毋庸置疑，在近两年全球航空业一片颓势之时，原本不被看好的廉价航空突然成了业界的香饽饽。2013年5月，中国海航集团发布消息称海航集团旗下的西部航空将转型为低成本航空，成为中国国内第二家低成本航空公司。而今年来，廉价航企更是层出不穷，先是东航旗下中联航宣布迈出国有航企转身廉航第一步，随后国内军工及航空制造巨头中航工业控股的幸福航空也对外透露，将探索向廉航转型之路。

而在一片廉航热潮中，不得不提的要数本月初首飞的九元航空，这家打出9元票价的廉价航空却因在首飞之日仍未获批航班航线，最终不得不花大价钱包机起飞。这让业内人士唏嘘不已，作为民航局扶持新政出台后第一家发起成立的廉价航空，九元航空可以说既抓住了行业机遇也轻松实现抓人眼球。但该公司在政策层面的敏锐嗅觉并没能适时转化为先机。

众所周知，飞机只有上天才能赚钱，停在地面只会烧钱。而作为以严控成本著称的廉价航空，九元航空遭遇的正是烧钱的局面。在8月30日接收了第一架飞机之后，直至首飞仍未能正式运营。“现在飞机无法起飞，但停在地面每月花费超过40万美元，可以说理想很丰满但现实却很骨感，困难就摆在那里。”九元航空工作人员曾这样告诉北京商报记者。业内分析师也指出，飞机迟迟无法执飞航线，必须支付飞机停机坪租金以及员工工资等等，再加上目前同业竞争加剧，可以说九元航空正在负重前行。

有传闻称，九元航空的航线多日未能获批很可能是受到国有航企阻击。但更多业内专家则相信，这家廉价航空在运营规划方面存在问题，导致无法如愿起飞。其实不管怎样，这家航企首飞遇困也折射出廉价航空的诞生仍面临重重关卡。“之前，无论是西部航空还是联合航空，都是从全服务航企转型为廉价航空，所以公司运营没有受到影响，此次九元航空的问题，也说明了新成立一家廉价航空公司并非易事。”一位不愿具名的民营航企高管表示。

诸多资源短缺

事实上，即使廉价航空如愿成立，也还会遭遇各种资源短缺的局面。资料显示，始于1949年的新中国民航事业，曾经是国家垄断行业，直至2004年首家民营航空公司奥凯航空经民航局批准正式成立。2005年，国务院颁布实施“非公36条”，同年民航局颁布《国内投资民用航空业规定(试行)》，鼓励包括民营资本在内的国内外资本投资民航业，形成第一轮民营航空热潮。到2007年，民营资金持续涌入，鹰联、奥凯、春秋、西部、吉祥等近20家民营航空公司陆续起飞。但随后由于空域资源、机场保障能力不足，民营航空纷纷陷入经营困境。而时至今日，无论对于民营航空还是廉价航空来说，仍处于夹缝生存状态。

在众多资源中，飞行员短缺对于廉价航空来说可以说是近乎致命的打击。上月底，由中国民航飞行员协会和中国航空运输协会牵头，国内40多家客运和货运航空共同签署了《航空公司飞行员有序流动公约》(以下简称《公约》)，对航空公司之间的飞行员尤其是机长的流动进行规范。

《公约》对参与签署的航空公司每年飞行员进出数量进行了限制，要求各航空公司每年可流出的飞行员不得超过其前一年底在册飞行员数的1%，航空公司收到赔偿后才允许飞行员离职，而新成立的航空公司每年可流入飞行员的数量也按照航空公司运营年限有严格限制。

虽然有人认为，国有三大航的飞行员占到了国内运输航空可用飞行员的80%，《公约》的出台将有利于三大航避免飞行员流失，但却会对近年来新成立的民营航空招收飞行员产生限制。而航空律师张起淮更是连发两篇评论，直指《公约》违背宪法。

张起淮进一步解释，我国《宪法》第42条明确规定“中华人民共和国公民有劳动的权利和义务”。另外，劳动者有平等就业和自由择业的权利，但《公约》要求每年只能有1%的飞行员进出，这就等于限制了99%的飞行员选择岗位的权利。

“《公约》签署的背后，正是大型国有航空与民营航空的博弈，因为新成立的民营航空越来越多，飞行员争夺大战也愈加激烈，在这一背景下，国有航企开始通过控制飞行员流动来对民营航空进行制约。”民航专家綦琦指出，“现在，一个飞行员的转会费动辄数百万元，这让严控成本的廉价航空背负巨大人员成本。”

大环境仍恶劣

“可以说，目前中国的民航市场大环境仍不适合廉航发展，就连持续盈利的春秋航空，其经营状况也难尽如人意。”綦琦坦言。12月10日，证监会核准了春秋航空的IPO申请，春秋航空登陆A股的上市梦终于实现。从公开的利润来看，2011-2013年，春秋航空的净利润分别为4.83亿元、6.25亿元和7.32亿元。

但同样值得关注的是，春秋航空大部分利润是依靠政府补贴，这被认为存在不小的经营风险。春秋航空透露，由于定位于低成本航空的业务模式，响应中国民航局“大众化战略”，该公司与地方机场或政府的合作中产生航线补贴收入。2011、2012和2013年，该公司的补贴收入分别为4.86亿元、5.05亿元和5.2亿元，分别占同期利润总额的74.5%、59.89%和52.9%。

不看好国内廉价航空发展的业内分析师指出，近年来，廉价航空市场的竞争愈发激烈，除了要跟全服务航空巨头抢市场，廉航本身也呈密集布局态势。随着民航局进一步促进低成本航空发展的政策出台，未来国内低成本航空公司将会逐年增加，国际低成本航空公司也会形成压力。

另外，优质的航线时刻仍被国有大型航企牢牢掌握，廉价航空仍旧在行业边缘徘徊。而且国内旅客对廉航的运作模式也有待进一步了解。春秋航空董事长王正华就一直苦恼，卖票时已经明确标注，延误时不赔钱、不提供餐食等等，可有的旅客买了票，却对相关规定不认账，这就是没有“契约精神”。这是人的意识问题，要扭转需要一个长期的过程。

北京商报记者 肖玮/文 胡潇/漫画

酒业电商：不惜一切要规模

自命为经销商的酒业电商如今互联网化越来越重。2014年多被看做是酒业电商借势提速规模扩张最激烈的一年。“双11”大战刚过，“双12”硝烟再起，如此一幕仅是这一年各企业在规模扩张战场上角逐的缩影。

(详细内容见B2版)

方便面：难逃脱的低毛利困局

继革面之后，热衷推高端的统一近日再推新品欲抢夺市场，当行业大佬们热衷高端时，今麦郎等一些老牌方便面企业则转头多元化，欲从其他品类谋利润。当行业增速放缓已成为不可逆转的势头时，高端、多元化能否成为方便面企业的救命稻草？

(详细内容见B3版)