低成本航空公司纷纷抢滩宁波航空市场，相继开通了宁波至韩国清州、日本名古屋、泰国曼谷等多个国际航线。在政策利好之下，廉价航空的发展迎来了好时代——

廉价航空乘风而飞

（张燕 黄跃光 摄）

新闻聚焦

今年5月底，国内最大的低成本航空公司春秋航空宣布即将开通宁波至曼谷定班航线，这是春秋航空继去年底开通宁波至名古屋航线后，第二条在宁波栎社机场开通的国际航线。

而在今年上半年全国民航换季、执行夏秋季航班时刻时，韩国著名低成本航空公司易斯达航空开通宁波至清州的定班航线。

短短半年间，低成本航空公司纷纷看中宁波，给宁波市民带来更多关于远方的期待。

本报记者 **张燕** 机场报道组 **黄跃光** 通讯员 **单继鹏**

低价票，低成本航空的竞争优势

没有免费的飞机餐，行李免费额度很小，甚至选座位也得另外付费……这是很多人对低成本航空的印象，因此，低成本航空公司也俗称“廉价航空”。

“廉价航空”最吸引眼球的自然是低廉的票价。以宁波到曼谷为例，近日记者查询携程网发现，在直飞航线中，传统航空公司的票价要1500元左右（含税）；而春秋航空宣布，最低将以199元（不含税）的票价在官网上发售宁波飞往曼谷的机票，这意味着总票价还不到传统航空票价的一半。

低成本航空的价格优势的确非常明显。记者随机搜索了7月7日宁波飞往香港的机票，发现最便宜的票价来自低成本航空公司香港快运，为578元（含税）；而传统航空公司经济舱的最低票价大约1200元，至于商务舱，最高的需要6000多元。根据民航局近年来的监测显示，低成本航空公司平均座公里票价较传统全服务航空公司低30%左右。

对于低成本航空公司而言，价格就是竞争力，除了比传统航空公司普遍低三成左右的票价外，低成本航空公司还善于利用特别低的价格进行促销。如记者于5月31日在春秋航空官网上搜索到，6月6日宁波至名古屋的最低机票为99元，如果加上370元的机场建设费和燃油费，总价为469元。这一价格还包括15公斤的免费行李额度。而去年上半年，低成本航空公司中联航入驻宁波时，也推出了8元（不含税）飞北京的低价机票。另外，九元航空等公司在其他城市推出最低9元的国内特价机票。虽然是少量的，但从记者在这些低成本航空公司官网上搜索的信息看，只要不指定时间，搜到一些99元国内机票、199元或299元的国际机票可能性也不小。“特价机票的发放是官网上电脑随机的，我们也无法干预。”春秋集团驻外分公司管理总部副总经理蔡卫说，消费者要抢到机票，需要经常关注官网，以此来保证特价机票的公平性。

低成本航空票价低在哪？

从2005年春秋航空建立以来，因为以邻城上海为基地，宁波人对低成本航空并不陌生。“这个暑假我打算带孩子先去上海玩，然后从上海直飞三亚，上海到三亚有廉价航空，机票才800多元，但宁波却要1100多元。”市民邵女士说。

当坐飞机逐渐成为市民主要的出行方式之一，低成本航空开始迎来春天。众所周知，中国民航在发展初期大量依托的是商务或公务旅客，“服务”成为民航除速度之外最重要的因素。“10多年前坐飞机的都是‘大人物’，当时我家一个做生意的亲戚去北京都是坐飞机，而我那时去北京上学则是坐绿皮火车。”邵女士说。

如今，坐绿皮火车去北京上学的时代一去不复返，抛开高铁不说，飞机已成为学生、上班族、退休职工等普通市民出行的选择之一，较之于服务来说，这部分旅客更看重低廉的票价和速度，因此低成本航空迎来广阔的市场。相关数据显示，去年宁波机场旅客吞吐量685.5万人次，同比增长7.8%，其中国际和地区旅客首破100万人次，增长12%。

与传统航空公司精致的飞机餐、大额的免费行李托运甚至年轻的空姐相比，低成本航空公司虽然会缺少某些服务，但其利用控制成本和服务增值，为“低价”争取到了更多的空间。

低成本航空公司的策略可以简单用“两单、两高、两低”来概括。“两单”即单一机型、单一舱位，低成本航空公司的飞机机型比较单一，通常为A320机型，单一的机型便于更好管理和操控，飞机上的舱位统一为经济舱，通过经济舱座位间距小的特点来增加座位数量。

“两高”为高客座率、高飞机日利用率，数据显示，2013年民航平均飞机日利用率低于10小时，而春秋航空的飞机日利用率为11.4小时；而且低成本航空公司基本是单一舱位（经济舱位），座位间距小，这是为了有更多的座位量，在此基础上低成本航空公司还追求更高的上座率。以宁波机场为例，航空公司的平均客座率在80%-85%之间，但春秋航空约95%。“宁愿用低价格将余票出售，也不愿把这个座位空着造成浪费，因为每一趟航班都是资源，而且都是一去不复返的。”蔡卫说。

“两低”为低营销费用和低管理费用。低成本航空的机票销售渠道成本明显低于传统航空公司。我国传统的航空公司由于接入了中航信的票务系统，从该系统售出的每一张机票都要付给服务提供商一定的费用。而低成本航空公司则倾向于自己线上直销。此外，低成本航空的管理费用、人员支出也比传统航空公司更低。

同时，低成本航空还通过一些“副业”来实现收益最大化。如对托运行李、机上餐食和选座等服务进行收费；对飞机腹舱多余的空间进行载货，一压一增，可以使低成本航空既能提供低价票，又能赚钱以维持正常运转。业内认为，这同时也是减少资源浪费的一种手段。

虽然在中国，低成本航空公司还不算多，但在国际上低成本航空很普遍，就算是在欧美发达国家，甚至把飞机当成“空中巴士”。据悉，国际上低成本航空公司大约有170家，占据市场份额30%左右，而我国仅有9%。

低市场率代表着高潜能。国家层面也看到了这一点，在政策上加大对低成本航空的支持。我国民航局在2016年工作任务中就明确指出，“适应现代服务业发展要求，着力推动行业专业化分工。鼓励企业进一步细分市场，在产品定位和市场分工上打造多种经营模式。细化低成本航空发展政策，逐步扩大低成本航空市场份额。”2014年，民航局出台了“关于促进低成本航空发展的指导意见”，从政策层面上进一步优化我国低成本航空运营环境，引导和鼓励国内航空公司实践低成本运营。“现在是低成本航空发展的好时代，低成本航空还可以走得更远。”一名航空业内人士说。

低成本航空纷纷抢滩甬城

在春秋航空入驻以前，宁波人其实早就在体验低成本航空服务了。记者查询宁波栎社国际机场的航班发现，北京、香港、韩国以及不少东南亚城市有低成本航空公司在执飞，东航旗下的中联航、香港快运、泰国亚洲航空、新加坡虎航、越南越捷航空、天空吴哥航空、越南越捷航空、韩国易斯达航空……初步统计，目前宁波机场有十余家低成本航空公司在运营，大部分飞往东南亚以及日、韩等地，国内有香港和北京等城市。

去年12月底，春秋航空推出宁波到日本名古屋航线，运营半年来上座率达到96.7%，这对全国日本航线60%左右的上座率而言是一个“高分”了。“宁波是长三角重要的城市，除了宁波本地的客源外，绍兴、台州、温州等地的客源也十分丰富。”蔡卫说，春秋航空正在不断扩大宁波的客源辐射范围，同时也考虑下一步开通更多宁波飞往国内国际的航线。

春秋航空入驻宁波的意义，似乎远不止低价机票那样简单。在春秋航空进入曼谷市场以前，宁波也有航班直飞曼谷，“但绝大多数是给旅行社团队的，仅有零星票量放出来零售。”宁波机场市场部一名工作人员说。而此次春秋航空开通曼谷航线后，前期团队和散客的售票比例大约7:3，以后根据市场情况还将增加散客比重。“我相信随着春秋航空入驻后，曼谷线在宁波市场上的竞争会越来越激烈，因为各家航空公司会从航线长远发展的角度结合目前宁波市场的以及未来可能产生的市场竞争综合考虑，适当放开散客票量的比例。”这名工作人员说，“毕竟一条成熟的国际航线，是需要散客来支撑的。”

成熟的国际航线，也正是宁波机场乃至宁波城市发展所需要的。也许不少机场并不愿意提及“低成本航空”字眼，但事实上全国范围内，除了北上广等枢纽机场，很多干线机场在发展低成本航空。对于宁波机场而言，低成本航空也是机场多元化战略的一个方向。“尤其是境外的低成本航空，是我们引进的重要目标之一。”宁波栎社国际机场市场开发部副部长徐壮说。

记者了解到，一年前，市政府与海航集团全面战略合作协议签字，根据协议，双方将以宁波栎社机场为基地，共同发起组建宁波航空公司。今年3月，宁波东海兴业投资有限责任公司成立，该公司成为宁波航空的母公司同时开始招兵买马，组建宁波航空。据悉，宁波航空定位于低成本航空，力争到2020年实现机队规模16架至20架，可增加客流量400万人次，为机场迈入千万级俱乐部、打造成长三角重要区域性航空枢纽奠定基础。

也许，低成本航空，正在成为宁波机场跻身第一方队的一股不可小视的力量，为宁波人寻找诗与远方开辟新的路径。

新闻背后的热词

廉价航空

廉价航空公司，又称为低成本航空公司或低价航空公司，这个概念最早起源于上世纪90年代初的美国，指的是通过取消了一些传统的航空乘客服务，将营运成本控制得比一般航空公司低，从而可以长期大量提供便宜票价的航空公司。

据悉，目前全球廉价航空公司超过170家，在全球航空市场份额约占三成。在欧洲航空市场上，廉价航空已经进入欧盟航空公司前五强。在亚太，廉价航空市场份额接近30%。中国共有春秋航空、西部航空、中联航、九元航空、幸福航空及成都航空6家廉价航空公司。

为鼓励本土航空公司进入廉价航空市场，2014年2月，中国民航局出台《民航局关于促进低成本航空发展的指导意见》，并表示将在公司设立、航线航班、收费审批、低成本航站楼等重点领域出台具体的改革措施。

相关链接

携程发布“低成本航空报告”

80后是主力 东南亚最热门 最便宜的境外机票仅1元

本报讯（记者**张燕**）携程最新发布《2015年低成本航空乘客报告》显示，低成本航空的票价可比全服务航空公司便宜50%，此外，低成本航空更受80后的欢迎，境外最热门的区域在东南亚。

携程低成本航空公司乘客里，按年龄来看，80后占比拔得头筹，约为37%；70后紧随其后，占比为23%，两类人群总占比达到六成。从性别来看，女性乘客占比42%，男性乘客占比58%。看来“勤俭持家”这事儿并非女性专属，男性也是机票价格敏感型的有力“选手”。

从航行时长的分布来看，低成本航空公司多集中于短途飞行，有47%的订单航行时间为2小时至3小时，超过5小时的长途飞行占比仅为6%。“长途飞行者对价格相对不敏感，且追求更舒适的座位空间。另外，低成本航空的机队以单通道窄体机为主，无法执飞远距离洲际航线。”携程机票专家分析。

选择乘坐低成本航空公司的旅客，境内飞得最多的城市依次为上海、深圳、石家庄、厦门、广州。境外最热门的目的地城市依次为曼谷、香港、吉隆坡、新加坡、普吉岛。“境内热门区域主要集中在南方尤以华南为主，这与低成本航空公司的航线分布密不可分。”携程机票专家分析称，境外热门目的地则主要集中于东南亚区域，这得益于东南亚本土低成本航空的迅猛发展。

低票价是低成本航空公司最直接最关键的竞争力。2015年，从国内出发飞到国外城市的航线里，携程上卖过的最便宜的一张机票只需要9元（不含税），这是一条从上海飞往大阪的航线；在境外航线中，亦不乏1元（不含税）的低价机票，如国外某低成本航空公司承运的“曼谷-清迈”航线。

不过，一张低成本航空公司的机票价，被业内称为“裸票价”，且不含税费，若要享有其他服务，大多数时候还需要旅客掏腰包另行购买。携程的调研结果显示，旅客最愿意购买的两项增值服务是机上餐饮与行李托运额度，更舒适的座位，机上娱乐也纳入他们的考虑清单。

数 说

洪茜茜 制图