"北上广"饱和 航企怎么办?

二线城市开国际航线成新热点

9月起,山航新增三条至东南亚的国际航线和十余条国内航线,进一步优化了山航在山东主基地济南、青岛和重庆、厦门两个省外基地间的航线网络布局。

"航线网络是航空公司竞争力的核心资源。"山航营销委总经理马骁丽认为,国内航空公司不仅要面临着激烈的同行竞争,还受到快速发展的高铁冲击,规划合理的网络布局是航空公司确保自身竞争力的基础。在北上广等一线机场资源饱和的情况下,各大航空公司纷纷寻求新的市场机会,开通国内二线城市国际航线成为新趋势。



对国内航企而言,除了同行 竞争,头号对手当数高铁无疑。

高铁凭借其速度快、运量大、发车密度高、安全舒适、全天候行车等优势,对航空公司的中短程航线带来不可避免的冲击。总体上看,800公里以内航距的航班受高铁影响比较大,800—1500公里间的航班则与高铁呈相互竞争态势,而超过1500公里的长途航线受到高铁的影响微平其微。

来自高铁的正面冲击促使 各航空公司加速自身航线网络 优化的进程。"从整个民航业长 远发展来看,高铁推动了航企飞 得更远,而国际航线更是成为国 内航空公司提升市场竞争力的 重要选择。"山航营销委总经理 马骁丽说。

资料显示,2011年京沪高铁 开通之前,京沪航线上的平均客 座率达到90%,而京沪高铁开通 后这一数据下降了15%,随之而 来的是票价大幅度缩水。业内认 为,山航是国内受高铁影响最大 的航空公司之一。在京沪高铁开 通后,山航的部分短程航线受南 了比较大的影响,比如济南至南 京、合肥的航线甚至因此停飞。 记者从山航了解到,通过航线网 络优化提升,山航虽然在2011年 京沪高铁开通后受到强大的冲 击,但仍然保持着强劲的盈利势 头。

"对航线进行调整、优化,是 我们应对高铁冲击的第一步。 马骁丽告诉记者,山航通过把调 减或停飞的短程航线运力转移 到新开发的市场并延长航距,让 航班飞得更远。为了应对京沪高 铁开通,山航调减了济南-北京 班次,将运力转移至烟台-北 京、威海-北京,同时将剩余的 北京-济南航班经济南延长至 武夷山,成功应对了高铁对这条 航线的冲击。与此同时,近年来 山航加快开辟至西部地区的新 航线,加大三线城市航线培育力 度以及国际、地区航线市场开 发,积极优化自身航线网络结

松

最为关键的是,山航早于 2009年在厦门落下一枚重要的 棋子,成立了第一个省外分公 司,并于2013年成功进驻重庆, 初步构筑起"山东-厦门-重庆" 三角形战略布局,为山航全面优 化航线网络结构创造了条件。 "这是山航在业界公认受高铁影 响最严重情况下,近几年仍保持 良好盈利能力的关键因素之 "马骁丽说,民航业未来的发 展前景依然乐观,航空运输拥有 不可代替的天然优势,通过新增 基地布局、国际航线的开飞和非 高铁覆盖潜力市场的补充,可以 有效降低高铁影响。

B

航企青睐二线城市飞国际

随着北上广核心机场时刻、空域资源的高度饱和,航空公司很难在这些机场新开航线或加密航班。随着航空运输市场需求的不断扩大,国内二线、三线城市已日益成为各航空公司争夺的"新战场",各航空公司转而把开通国际航线的眼光放到了二线城市上,并开始关注三线城市市场培育,为长远的发展抢占先机。

记者从山航了解到,近年来 山航逐步加快开飞济南、青岛、 重庆等地国际和地区航线,特别 是依靠山东半岛的区位优势,山 航已精耕日韩航线多年。"以首 尔为例,山航现在每天飞首尔的 航班,青岛达到3班,济南飞2班, 烟台飞1班,每周三地飞的总量 达到42班。"马骁丽告诉记者,去 年山航还开通了济南、青岛至曼 谷,重庆至清迈等多条东南亚航 线。加上运营多年济南至大阪, 及济南至台北、台中、花莲,青 岛、烟台至台北等地区航线,山 航已积累了丰富的国际、地区航 线运行经验。

在合适的时间开通合适的航线,一直是航空公司遵循的法则。 支持航空公司进军二线城市开通 国际航线最主要的因素是市场的 成熟。马骁丽认为,目前国内多数 二线城市的市场客源尚未能很好地支撑直飞欧美等洲际长航线,但至周边国家如日韩,东南亚和台湾地区旅游因性价比较高则需求旺盛,因而成为航空公司在二线城市新开国际航线的首选。山东旅行社工作人员周阳告诉记者,东南亚出境游比欧美国家出境游消费低,办理签证简单,独特的人文地理风貌也吸引众多的中国游客前往游玩。

马骁丽告诉记者,山航目前运营的首尔、曼谷、清迈等线路客源都不错,济南、青岛飞曼谷由原来的每周各2班增加到每周各3班,今年冬春换季后济南一

曼谷还将再加1班;9月起,重庆 -清迈航线则由每周2班加密至 每周3班,且航线延伸至山东,改 为济南-重庆-清迈。同时,山航 9月15日起还新开了济南-重庆 -暹粒、济南-重庆-金边航线, 山东人首次可以直飞柬埔寨。

不仅国内航空公司看重二线城市的国际航线,不少国外航空公司也开始关注这些新市场。如卡塔尔航空先后开通成都一多哈、重庆-多哈航线,而法国航空、芬兰航空、汉莎航空等也都把目光聚焦到重庆、武汉、青岛等城市上来,"抢滩"二线城市的国际航线市场成为趋势。

G

"大三角"格局编织航线网

正由中型航企向大型航空公司发展的山东航空并不甘心局限于自己原有的腹地。自2009年起,山航开始在省外的厦门、重庆扩张,志在打造立足山东、厦门和重庆的"大三角"布局,实现"东西串联、南北贯通"的航线网络目标。

马骁丽介绍,"大三角"战略 布局让山航"地盘"大了,航线长 了。对于航空公司来说,航线越 长,运营成本就越低,在"大三 角"区域内增加直飞密度,飞行 时间大多超过2个小时,成本的 节省以及运行品质的提高为山 航的发展提供动力。"巩固青岛, 提升厦门及重庆,这是山航今年 的战略管理点。"马骁丽说,加大对"大三角"三个基地运力投入力度,加开,加密航线,是山航充分发挥"大三角"优势的第一步。

青岛是山航最重要的市场,山航在青岛的航线网络已比较成熟,但仍然将巩固提升在青岛的市场份额作为重中之重,通过新开部分三线城市航线、加密现有航线密度来不断巩固提升公司在青岛的市场优势。而重庆、厦门作为省外分公司,成立初期因为航线资源的限制,营运能力并不算强。今年以来,山航在厦门、重庆两地取得了新突破,9月1日起,山航同时开飞了厦门至北京、上海、广州,重庆至上海,

北京至西安,加上前不久开通的 重庆至北京等6条干线航线,对 完善山航现有航线网络起到了 积极的作用。

据介绍,立足"大三角",山航在构建未来航线网络方面有着更深远的考虑。国际航线方面,山航借助重庆至南亚、东南亚较为成熟的航线网络,已先后开通济南经重庆至清迈、暹粒、金边等多条航线,将重庆基地作为山航拓展东南亚市场的桥头堡。未来,还将利用山航在日韩国际市场运营的丰富经验和品牌效应,逐步开发重庆经山东至日韩市场。在国内航线方面,山航将持续加大"大三角"之间的

运力投放力度,"做厚三边",并 从三大基地向外延伸,完善整体 网络布局。

网络布局。 为弥补山航没有直达欧美 的洲际长航线的不足,山航联会 到底开通了"通程登机"服务产 品,前往欧美的旅客前通过山班, 在始发站领取国内和国际航两转 的资班的登机牌,行委终目的地 家在北京中转国的提取行李李担的地。 态在北京中转国的是取行李李,只需携带手提行李和有柜与等, 等中报物品,在国航中转柜台码 间后续国际航班的登机中。 适后续国际航班的登机。 行为理海关、边防和检疫出境 手续,即可顺利登机。

相关链接

四大航瞄准中西部 打响航线争夺战

见习记者 唐阳阳 整理

东航提出"北上西进" 战略,"西进"指往西部纵深 挺进。对于推进中西部区域 枢纽战略,东航又提出"一 中两翼"的形象说法,"中" 以上海为中心,"两翼 明和西安两个区域枢纽,分 别由在当地航空市场占据 优势的东航云南公司和东 航西北公司坐镇。在东航的 战略中,既要让昆明和西安 继续保持在当地市场一方 诸侯的地位,又将自身在上 海、杭州、南京等东部大城 市以及国际城市的资源、航 线,配置给昆明和西安两地 的旗下子公司,支持地方航 空子公司保持在当地市场 的竞争优势

郑州是中国南北、东西 的中心,又是人口最多的省 份。航空公司销售对象是乘 飞机的人,一个地区人口 多,居民收入上升到一定的 消费水平,则是航空公司挑 选开通航线和建设基地的 基本条件。郑州机场继2011 年旅客吞吐量首次突破 1000万大关后,2012年又实 现15%的增长。南航占郑州 36%的市场份额,位居第一, 其旗下厦航强势打入参与 郑州航空市场竞争,巩固了 南航集团在郑州的龙头地 位,东航和国航即使再发力 也很难赶超。

国航在国内市场的战略清晰明了:集中精力盯住北京和成都两大航空市场进行航线网络布局。