
香港廉航前景佳

名家指點

甘泉的發展會使香港旅客的長途旅行有更多的選擇，傳統航空公司的票價亦有下調的壓力，這個情況在淡季會更顯著。另外，近年香港還有幾間新航空公司成立，雖然它們仍在摸索的階段，股權亦曾重組，但對鞏固香港空運中心，意義重大。甘泉首航的一些事故，使社會和傳媒更加關注「廉價航空」在香港的發展，一方面期待廉價長途旅遊機會的來臨，另一方面對廉航的正常運作亦產生一些疑慮。

其實，甘泉的經營模式與傳統定義的廉航是有不少差別的。但外界都用「廉航」稱之，相信甘泉亦樂於以此作為其主要的宣傳策略。甘泉在近日的廣告中，一千元單程至倫敦的經濟客位票價，強調是「特別優惠」，意思是這個不是未來永久的票價，在聖誕旺季很可能就已會加價。

借鑑成功的廉航模式

美國的西南航空(Southwest Airlines)自 1971 年創立了廉航的經營模式，三十五年來每年都能盈利。廉航已佔美國本土空運旅客超過 25%，總收益亦超過 15%。在歐洲，盈利最大的廉航是 Ryanair 及 EasyJet，Ryanair 在英國股票市場的市值比英航還大。整體歐洲的廉航業務，佔歐洲大陸的空運旅客超過 10%。至於在亞洲，廉航則只算是起步。

不要忘記，廉航雖在歐美成功發展，但並不等於每間廉航公司都能盈利。在歐洲，除了 Ryanair 及 EasyJet 外，其他的廉航總體來說是虧本的。在美國，除了西南航空外，其他的損失更嚴重。總的來說，細小的廉航經營並不容易，很多都已倒閉。Ryanair 及 EasyJet 佔了歐洲廉航定期航班約 90%，而西南航空則約佔美國廉航市場 50%。

歐美成功廉航的經營模式有如下特徵：

(1) 只用一型號的飛機，以方便維修保養，容易互換航機。

- (2)只集中吸納一類型的經濟旅客，以增加座位。
- (3)沒有劃位、沒有免費餐飲、沒有報紙雜誌、沒有接駁航班、沒有優惠里數、沒有退款、沒有轉換航班等，以減低經營成本。
- (4)直接以網上及電話售票，沒有安排旅行社服務。
- (5)外判地勤服務，以減低固定經營成本。
- (6)使用二線機場，以減低機場停泊費。
- (7)主要來回短途城市，飛機每天平均在空中十二小時，以增加收入。
- (8)服務較小城市，沒有大航空公司競爭。

在這種模式下，廉航的經營成本比傳統的航空公司低 40%至 65%；而在高售票率的情況下，廉航的票價可減超過 50%。

甘泉模式具市場空間

甘泉所採用的並不完全是傳統成功的廉航模式。甘泉選飛長途大城市，提供商務客位及各種機倉服務，也透過旅行社售票。

現在香港與倫敦的航線，提供服務的航空公司很多，競爭非常劇烈，國泰每天就有四班直飛倫敦，其他如英航、澳航、VirginAtlantic 都有直航(來回票價都是三千多元)。至於轉機，除了星航、馬航、泰航、法航、德航、阿聯酋等外，中華航空和長榮都可在台北轉機，東航和國航也分別可在上海和北京轉機。

甘泉現在提供的優惠票價，對旅行團及時間較充裕的消閑旅客，是有明顯吸引力的，應該可以獲取滿意的旅客乘載率，服務質素亦會不斷改善。中期來說，甘泉會再發展到歐洲和美洲的長途航線，以其現時的經營模式及國泰在這些航線的優秀表現，市場是有足夠的發展空間的。

廉航的出現，會否擴大市場或搶掉傳統航空公司的業務？以歐洲近年的經驗為例，答案是很清楚的。在倫敦和西班牙巴塞隆拿，廉航自 1997 年加入這條航線，總乘客量就由 1996 年的六十萬人增至 2001 年的一百五十萬人，其中傳統航空公司增加了約四十萬人，而廉航就乘載了約五十萬人。此外，倫敦至米蘭和倫敦至意大利其他城市的情況，也大致一樣：傳統航空公司仍約有 5%到 10%的增長，其他增加的需求就由廉航所吸納。

總的來說，甘泉的發展會使香港旅客的長途旅行有更多的選擇。傳統航空公司的

票價亦有下調的壓力，這個情況在淡季會更顯著。另外，近年香港還有幾間新航空公司成立，雖然它們仍在摸索的階段，股權亦曾重組，但對鞏固香港空運中心，意義重大。

文章編號: 200611140010032

本文版權屬於 香港商報 所有，現由慧科訊業有限公司發放，如需轉發，必須獲該報同意。版權所有，翻印必究。
