

## 春秋航空 2021 年半年度报告业绩发布会 会议纪要

### 一、公司业绩阐述

**运力方面**，2021 年上半年，公司共引进 2 架空客 A320neo 机型飞机和 4 架空客 A321neo 机型飞机，均为自购引进，无退出飞机。截至 2021 年上半年末，公司拥有空客 A320 系列机型机队共 108 架，其中自购飞机 55 架，经营性租赁飞机 53 架，平均机龄 5.8 年；其中 A321neo 机型飞机 8 架，均为 240 座级；A320neo 机型飞机 20 架，A320ceo 机型 80 架；186 座客舱布局 69 架，180 座客舱布局 31 架。2020 年下半年，根据目前已签署的购买与租赁飞机协议，同时结合新冠疫情发展态势、市场需求变化以及空客公司的实际交付能力，公司下半年计划将以自购方式引进 1 架 A321neo 机型和 4 架 A320neo 机型飞机，截止 8 月末，已交付 1 架 A320neo 机型飞机，实际飞机引进总数和进度以实际运营情况为准。从运力的增速来看，上半年 ASK 同比上升 36.5%，超过 19 年同期运力，国内恢复继续呈良好态势，同比上升 61.7%，利用率是 9.29 小时，同比上升 27.6%，最高是 Q2 黄金周的时候，单日利用率超过 11 小时，7 月第三周也曾一度接近 11 小时。

**国内航班**，基地结构方面，上海两场 ASK 占比还是保持在 40%左右，兰州上半年继续快速增长，占比位居次席，石家庄因为年初疫情原因导致封城，使得上半年当地运力占比下滑较多，与宁波、沈阳等基地相当，下一档是深圳揭阳扬州，此外南昌是今年新增基地，由于时间较短，因此运力占比排在末位。运送旅客人次市场份额方面，上海市场创新高，达到 13.8%，此外，公司在石家庄机场和扬州机场市场份额位居第一，兰州机场、宁波机场、揭阳机场市场份额也快速上升至第二。十四五期间，公司枢纽建设进一步完善。

**国际航班**，继续执行“五个一”政策，分别在日本东京和大阪、韩国首尔、泰国曼谷和柬埔寨金边保留 6 个航班。地区航线，目前以澳门航线为主，上半年分别在上海、杭州和成都开过飞往澳门的航班。国际航线和地区航线的复飞仍将视疫情和国家政策等因素而决定。

**收益方面**，2021 年上半年，公司航线客座率达 83.3%，同比上升 9.4 个百分点，客公里收益同比下降 11.1%；其中国内航线客座率达 83.5%，同比上升 9.2 个百分点，客公里收益同比下降 2.9%。年初由于石家庄、沈阳等地疫情出现中小规模散发，多地政府陆续发出限制出行和鼓励“就地过年”政策，使得春运市场客流锐减，尤其是石家庄封城导致公司 10%以上的运力一度无法执飞，成为有史以来最差的春运。公司 1、2 月国内航线客座率下降至 70%左右，第一季度的客公里收益也受此影响同比呈现较大降幅，Q1 客收益国内较 2019 年下降约 26%。但可以看到，需求在相关出行限制放开后便快速反弹，3 月国内航线客座率迅速恢复至 87.2%，此前影响最大的石家庄机场于 3 月末恢复客运航班后，公司投放在当地市场的航线 4 月份客座率就能达到 88%以上。

市场需求的旺盛在没有疫情反复的二季度小长假中更是呈现了集中全面爆发的特点，无论是清明还是五一，需求都有明显复苏，“五一”黄金周单日客座率更是超过 90%，4 月、5 月客公里收益与疫情前 19 年的差距逐步收窄，5 月份差距收窄至个位数。虽然 6 月因为广州、深圳两地疫情散发再度抑制了需求，但二季度国内航线客座率仍然达到 88.4%，客公里收益较一季度大幅提升 12.2%，较 2019 年 Q2 仅下降约 12%。

**成本费用**，单位成本上半年继续同比实现下滑，尽管今年民航发展基金恢复征收，油价逐月上升，但公司仍然依靠良好的成本管控措施使得单位成本同比下降 11.2%，一季度同比下降

22.1%，二季度同比上升3.8%。由于租赁上表，调整后同口径非油单位成本H1同比下降15.1%，一季度同比下降18.9%，二季度同比下降9.7%，可以看到，抛去油价因素后，利用率的恢复以及公司在其他各方面的成本控制也在加强，表现明显改善。汇兑收益方面，主要是二季度收益，今年因为租赁上表敞口有所放大，但也是逐步再收窄。

**现金流方面**，H1经营活动现金流量已经翻正，净现金流入8.4亿元，去年上半年是-8.7亿元，现金余额达到96.7亿元。

## 二、问答环节：

**Q1：飞机利用率上升很多，从去年的8.69小时到上半年9.29小时。请问今年飞机利用率的规划？**

今年因为疫情影响，目前的利用率不高，八月份航班量差不多在340-350日均的航班，在7.5小时左右。但如果疫情进度稳定下来，未来上海去星，扬州放开，其他中风险地区不断减少，公司会尽量把航班量加起来，第一个目标就是希望九月份能到9.5h-10h。十月份如果需求较好，往10.5小时左右努力。所以还是看疫情情况，如果疫情逐渐稳定下来，10小时是相对保守的目标，但是今年还是比较难达到以前的11、11.5小时。

**Q2：七八月份受到南京疫情扩散的影响，旺季虽然短暂，但给了一个非常好的窗口观察期。我们看到七月的全月数据还是非常强的，即使有七月下旬南京的影响。请公司介绍一下三季度以来的经营情况，和对于未来九、十月份和四季度的展望。**

7月前三周还是非常好的，第四周也不错，因为第四周刚开始只是对南京的影响，公司在南京的航班不多。公司前三周客座率都在92%以上，这基本上和疫情前的七月份前三周的数据打平，第四周客座率还有91%以上。票价的话，票价第三周和第四周都超过了2019年同期的水平，所以整个情况来看，需求还在，旺季在没有疫情的影响下，内循环的需求是非常大的。虽然航线结构有很大的变化，原来40%左右是国际，现在反过来98%都在国内。但是不管是航线质量还是数量，都是可以的，足以支撑航司复苏。7月下旬疫情来的比较突然且时间较长，所以八月份整体情况是不太好的。刚才提到利用率是7h左右，平均客座率大概也在80%左右，是远远低于八月历史水平。

九月份因为疫情和开学，所以九月中上旬的情况可能会延续八月的趋势。如果疫情恢复的比较好，九月下旬到中秋节档期可能看到量和价的上升。如果形势稳定，也许会看到像今年五一这样一个小长假的质和量的快速恢复。所以我们目前对九月中秋和十一还比较乐观。

对四季度的展望，如果疫情按比较稳定的情况发展，可能会看到业务量和利用率的恢复，利用率恢复到十小时以上是有可能的，客座率也能在85%以上。

**Q3：上半年航线补贴的金额还是比较大的，今年可能还是以国内下沉市场为主这样一个趋势。请问在整个机场在大幅投产的情况下，公司十四五期间航网的布局和构想是怎么样的，新设的基地方面有什么思路吗？**

总体思路还是延续公司在上一个五年计划中的核心航网建设：以各个中心的枢纽为核心。比如现在长三角，公司一是巩固，二个是寻找新的机会。包括未来南通、嘉兴等新机场的投入，公司都会想办法进军。

京津冀方面，公司未来会进入大兴机场。未来五年当中，公司希望能尽量在大兴机场增加公司的吞吐量和航班的架次，北京和石家庄将形成在京津冀的主要运行基地，重点是希望发展北京。国家再次提出振兴东北的工业基地，所以东北市场公司还是以沈阳、大连、长春、哈尔滨为核心，重点在沈阳，大连，长春等城市。西南地区，公司目前进入了天府，未来五

年之内可能会扩大天府的吞吐量和航班架次，同样不放弃进入重庆的机会。这样，西南地区在天府投产之后也帮公司补上了目前版图上的缺口。华南地区即大湾区，公司会巩固现在在深圳、广州和揭阳的市场份额，也想办法去增加吞吐量。

整体看，在国内公司会形成刚才这四个角，然后针对这四个角，在内循环的点上，去增加航班量获取、航线的丰富度。比如说今年新设的南昌基地，是在这四个角中间，包括未来郑州等地公司都在布局。不过配套的航网、航线结构会不太一样，这是国内的布局。

未来如果 2-3 年之内稳定了，国际市场恢复，公司首先恢复原有的几个基地：济州，大阪，曼谷等海外基地，并以现有的国内基地向这些海外基地做连接，做航网的布局。

总体来说十四五规划跟以往最大的变化，就是整个航网的下沉会比以往要更深，要利用和巩固现有疫情带来的国内航网发展的历史性机会，同时依托它向海外布局。整体是要利用好公司内循环和外循环的配套。

**Q4：公司的扣非、扣油成本整体的控制还是不错的。公司扣油成本水平大概是多少？然后另外公司想请领导拆分一下，扣油成本的主要的几个大项是什么？**

扣油大概在 0.19 元左右水平，大项其实就四块，分别是飞机的成本，包括折旧、租金、起降、人力成本和维修。其他的主要就是一些培训费用、驻外的费用。

**Q5：关于碳中和、碳排放的碳排放对于行业的影响如何？**

公司其实也在研究和学习当中。航空业最主要做两大块，一个是天上，一个地上。在没有出现新技术革新的情况下，基于现在的技术水平，在公司的机队当中所能达到的节能减排的能力，第一点就是引进新机队，引进新的节能 neo 型飞机。以公司目前来看，机型确实能够带来将 15%-17% 的单位油耗下降，这是性能本身提供的。当然未来新机型的出现也不排除，2035 年空客还说飞机上出现氢能等。只要有技术应用，公司会根据成本收益比来看是否去研究和引进。

第二点就是精细化的管理。公司已经有非常成熟的节油管理手段和技术团队，公司的单位油耗一直处于相对来说行业较低的水准，这是精细化管理在空中油耗上的体现。

碳排放方面，其实上海比全国走的要更早一点。上海 2013 年就开始了碳交易试点，每家航司都有一定的额度在。从 2015 年开始，公司在碳排放上已经有一些成本，公司尝试了一些碳金融产品来降低成本，实际成本很小。全国性的碳交易市场已经开市，民航在不久的将来将会融入到全国碳交易市场。目前民航局和相关部委还正在研究民航业的碳交易政策，预计还有一段时间才能明确，大概率 2-3 年之后。国际航空碳抵消和减排机制（CORSIA）的实行还存在一个豁免期，我国最晚可以 2027 年参与该方案。碳达峰、碳中和政策出来之后，这对民航业是较大的挑战。因为中国的民航预计未来还是保持一个较快的发展速度，民航同时承担了国家的交通运输的重任，预计较其他传统行业较晚一点达峰。碳中和目标的达成需要政府、制造商、能源供应商、全民航等共同努力来完成这个重大的战略任务。

**Q6 对于接下去的定增计划是怎么安排的，公司方面是怎么考虑的？**

确实是刚刚拿到证监会关于受理的通知书，目前在证监会内部审核过程当中，审核进程预计应该三到五个月，快的话可能今年年底能拿到批文。因为批文的有效期限是 12 个月，所以公司会明年看情况择机发行。公司本次定增对公司来说实际上是一种防御性的手段，之前在股东大会上也做了解释，跟投资人也做了一些沟通，考虑到疫情的发展，当时公司做出决定的时候，八月份这次的疫情还没有发生，当时其实就是想防范类似这样的时间较长、突发的疫情再度出现反复，对民航业带来一些波动和影响，因为对公司来说还是需要储备资金的。

**Q7：前期疫情期间的优惠政策目前有哪些还在持续？**

起降费折扣的事情是去年推出的，民航发展基金恢复征收相关政策已经落实，停场优惠今年年初就没有了，起降费和航路费的九折优惠还在继续，另外航空煤油的经销差价优惠政策还是会有，去年民航局也推出了进口航材免关税，政策也是长期性的。疫情贷款的延续也在等待政策更新。

目前民航局跟主要航司每个季度都有电视电话会议进行沟通，相关政策也会视季度经营情况做一些动态调整。

**Q8：海内外国际线开放落差是否会倒逼公司的国际线更快开放？**

基于公司现在的情况来看，就算是有突破，也是为了重点城市单个区域开放，但即使这样也是按节奏有序的增加，不可能一下子开放。目前来看，8月份疫情的冲击，对整个国家的防控形势和政策是有影响的，目前各地在防输入环节，投入的资源和成本是很大的，不会有城市愿意冒大风险，出现大的停摆，所以这种情况还会持续一段时间。后面重点城市或许会提出，疫苗覆盖率进一步增加，尽可能的疫苗要覆盖到足够多的人群，足够多的年龄段，这种情况下才会再考虑市场的有限度的放开。但是节奏是有把握的，不可能是突然就能打开了的，这也取决于公司跟其他国家之间的双边互认。

**Q9：对于国内市场行情下沉是怎么看？**

行业内觉得疫情常态化预期是比较一致的，这也印证了上一个问题。大家判断国际上的开放会有节奏的，有秩序的去开放，所以宽体机仍然是个问题。行业内引进窄体机，一方面是宽体机置换出去之后，需要有窄体机来进入到国内市场，因为国际市场迟迟打不开，国内宽体机显然渗透不进去，只能用窄体机去渗透。

另一个方面除去 max，今年往后看的 2~3 年之内，在 max 不能恢复情况下的空客订单数量是相对有限的。所以需要补充宽体机以及 max 不能引进带来的运力缺口，这是一个自然的过程，而且还有部分飞机因为经济性不好需要退出，所以这这也是一个替换的过程。

对公司来说，应对的思路公司还是要巩固成本领先的战略。这一次疫情带来的最大的影响就是市场下沉。市场下沉的问题除了需求端不足以外，就是成本端是不是能够适应下沉的市场，显然进到三四线市场之后收入端是远远不能跟头部市场相比的，所以公司只能在现有的成本管控的基础上进一步加大精细化管理的能力。在尽可能提高飞机利用率的情况下，抓经济性管理，降低所有成本。而且现在看到的成本上来说，通过新一代的数字化、算法的能力能进一步降低，并且空间很大，所以春秋应对的思路总结就是，强化自身的成本管理，去应对新的变化和挑战。

**Q10：十四五期间的计划是什么样的？**

飞机引进情况明年是八架，后年待定，其实引进速度方面，因为现在十四五的整体基础规划还没有完全下发，公司只能去做计划。

基于现在的信息以及公司的安排，在未来 5 年还是能够努力保持在 10% 以上的增速，公司会持续和发改委和民航局进行沟通。公司要做好运行，包括安全准点服务，财务质量，能够让局方能够相信春秋航空在疫情期间能够进入到高质量增长过程当中。公司不希望特别的降速，毕竟公司跟其他航是有比较大的区别，我们没有宽体机，所以没有拖累。公司是希望有一定的增速去配合民航市场的整体发展。

目前也有政策不太明朗的原因，公司会在十四五规划下发之后和市场进行沟通。

**Q11：公司在产品创新方面会有什么尝试？**

三大航最近 1、2 年出现了很多的产品创新, 同行业在这方面做足了准备和思考是好的, 这对公司来说是一个刺激以及竞争。公司的市场团队也在积极面对这件事情, 包括随心飞、一些会员体系打造、积分的策略改变、在以春秋钱包为核心的春秋金融的权益, 也是持续字啊研究和创新。

在疫情常态的情况下, 公司也在思考, 怎么能够进一步的开源, 进一步的吸引客流, 进一步的把流量能进一步的通过各种产品、各种 SKU 进行转化, 能够在全生命周期当中留住客人。公司客人平均年龄在 29 岁, 是比较年轻的。公司会通过不同手段去满足他们的需求, 包括公司现在研究的机上使用数字货币的支付方式, 包括跨境电商的支付方式。这些都是公司想在任何跟客户可能触达的切面上, 通过新的技术和新的产品去促进、引导他们进一步的商业转化。

**Q12: 春秋对民营航空公司在保持融资步伐的同时, 能不能向局方或者当地政府来申请更多补贴?**

公司的航线补贴这些年来都是比较稳定, 它跟公司的航网, 旅客人次等等都相关。以前可能还面临补贴集中度比较高的问题, 现在集中度已经很分散了。原来公司基地加在一块大概占补贴额的一半, 非基地大概一半。现在基地尤其是石家庄补贴相对比较少之后, 基地就只占补贴额的 30% 多了。其他的大量补贴根据各级政府、各级机场需求点不同, 可能是通达性、客流量、增量亦或是存量来获取。这两年疫情当中不减反增也是代表, 从地方机场和政府来说, 这方面需求是非常刚性的, 在其他航运力退坡的情况下, 公司反而会占据更大的补贴市场。

另外, 从去年和今年的一些变化来看, 行业整体拿的补贴量也不低。这说明了全行业的机队供给和市场需求是不成正比的, 尤其在未来几年, 十四五整体运力比较紧张的前提下, 供需情况都不会有什么太大的变化。下沉是大家都要面对的问题。是否能够下沉和有多大能力下沉, 还是取决于成本。有很大一部分的市场是其他航司无法下沉到的, 这些市场公司都是可以去飞的, 可以去获取补贴。那么至于飞不飞, 补贴的情况怎么样, 的确是需要去看谈判, 还要从自身的经营能力来看。总体趋势是没有太大变化。

申请补贴方面, 局方和地方政府在疫情持续的这种情况下, 一定会提供帮助, 从去年各种政策就能看出, 例如局方去年为行业提供的纾困贷款, 航司现在和局方现在会每个季度去讨论过去一个季度所面临的问题, 以及对下一个季度的展望, 沟通是比较通畅的。同样地方政府也是这个态度, 在这种情况下, 监管部门方和地方政府都会给公司提供力所能及的帮助, 当然无论如何公司都需要立足自身, 做好自身储备。公司这次半年报的负债率大概在 65%, 应该是行业里面最低的。

**Q13: 公司虽然整个机队规模在扩张, 但是人员实际上去年没有增长, 想问一下今年人员增长情况大概是什么样的? 人员的工资和疫情之前比的话, 现在恢复到几成? 以后看人机效率是不是相对于疫情之前会有提升?**

去年因为疫情, 人员增长方面有一些滞后。公司的人员其实分成两大块, 一线和二线。一线主要是空勤加上地面的核心保障, 实际上是跟飞机引进是强相关的, 会跟着飞机引进或者跟着 ASK 同步增长。二线人员增长一直都是大幅度低于 ASK 的增长。所以随着时间的推移, 这种二线人员的增速会远远低于它会远远低于生产。另外, 通过 IT 部门不断提升、落实数字化转型, 对公司整体效能带来很大提升作用, 且伴随着综合成本的下降。

公司一般员工的工资减幅有限, 2020 年平均员工工资减了将近 10%。2021 年基本上随着生产量的恢复, 空勤人员的工资是在恢复的, 但没有恢复到 19 年水平, 因为利用率还是低不少。管理人员的工资因为去年有些是零薪或者半薪, 今年是正常发。所以总体人工工

资的恢复跟 19 年还是有差距，但是比 2020 年要好很多。

**Q14: 疫情导致预定周期变短，预判一下大概到什么时候点，能够看到整个十一的情况？**

疫情越严重预定的周期会越短，目前预定率和疫情之前的差异也会越大，那么现在看 9 月份的预定情况的话，票价是要比去年明显要高的，但是预定率还是比去年要低一些。因为去年 9 月份市场是比较正常的，从 8 月下半月一直到国庆之后，这两个月是去年最好的两个月份，所以现在从预定率来说是略微落后去年的。但跟 19 年疫情之前比的话，票价和预定率还是差距比较大。

今年国庆预计是会比较好的，从票价来说，预定票价是比去年和 19 年的票价都要更高一点的，但是预定率也有明显落后，所以还是看后面一个月疫情的情况。如果疫情没有反复，情况持续较好的话，今年的国庆应该会是一段非常好的期间。

**Q16: 今年经租进表了之后，两个季度利息费用还是比较稳定的，单季度都在 1.1 亿元左右，这一数据是否可以相对稳定的外推到全年？**

上半年经营租赁上表带来的影响大约在 1.3 亿元左右，可以这么去推全年，因为经营租赁未来几年都没有特别大的增长，未来还会随周期的缩短而减少利息支出，所以基本上未来 1~2 年都是比较稳定，略微会下滑。

**Q17: 公司报表里的货币资金也接近 100 亿了，未来会不会有比较大的带息负债的增加，还是目前暂时维持这样的情况？**

会有增加，因为它是跟飞机购买相关，飞机购买就一定会有带息负债。如果明年没有定增的情况下，肯定带息负债会增长的，因为在引进运力。如果说有定增发生，带息负债的增速会下降。

**Q18: 现在公司资产负债率大概 65%，还有一定的上升空间，公司内部资产负债率上限大概是多少？**

大概 70~75%之间。

**Q19: 因为这次疫情对扬州的影响较大，今年上半年除了上海两场之外，可能是扬州的市占率较高，想问一下大概扬州和石家庄的具体情况？**

扬州上半年的占比大概在 5%左右，疫情之前有 30 个航班左右。石家庄之前正常 12-13%左右，但是上半年应该就只有 7~8%左右，因为只有一个季度的业务量。不过扬州影响不像石家庄，要小很多，而且飞机撤得快，石家庄相对撤的慢一些。

**Q20: 日常飞行的运营过程中怎么管理飞行安全？飞行标准、飞行控制和突发应对与五年前十年前有什么提升？**

第一，民航局是有明确规章的，121 部规章里包括很多细节标准，比如飞行它有单独的飞行的标准，也有飞行员的标准操作手册。维修工程部维修人员的修理，也是有完整的修理方案。在飞行运营当中还有维修用的最低放行清单等等。这些东西都属于非常成套的手册管理体系。

与五年、十年以前最大的区别在于两点，第一点是公司是最早通过系统化的方式实现 SMS 系统这种思想方式和工作方法论落地的一家航空公司。这是一套完整的从西方引进过来的安全管理的理念，并通过中国民航长期实践的结果。

第二方面，是技术手段的提升。任何安全的问题实际上要反映出来，要通过数字化的呈

现的能力，公司现在力求把所有的跟安全相关的问题，通过流程输出，能够展示在可视化的窗口里面，能让各级管理人员能够实时的看得到。

当然这块还有很长的路要走，跟前面提到的经营管理其实是一脉相通的，需要进一步的把流程拆细，进一步的把成因拆细，把成因和数字能够挂钩。并通过完善指标体系，监控、分析、评估、考核，将安全贯穿到全员。

**追问：所以公司是 5 年前或者 10 年前，在人工的阶段可能就是跟民航局的要求一致，尽最大可能满足他们的要求。但现在公司的安全和飞行控制可以说是已经走到中国的比较靠前的水平，甚至走在可能世界上比较靠前的水平？**

可以这么说，因为现在公司的安全的记录现在应该是全民航最好的，应该是全民航第一。这些做到的手段，主要通过方法论的实现何和技术手段的提升。因为安全对公司民营航空来说是生命线，不管是在财力上的投入也好，还是在人力上的投入也好，还是在管理层的精力投入上也好，一定是第一位的，任何事情都可以为安全让路，安全问题不妥协。