

春秋航空关于 2021 年年度业绩预告及 2022 年春运情况交流 会议纪要

时间：2022.02.08

公司基本情况介绍：

机队情况：2021 年共引进了 11 架空客 A320neo 系列飞机，其中 5 架为 A321neo，240 座，6 架为 A320neo，186 座，引进方式均为自购，截止 2021 年年底，公司拥有空客 A320 机型机队共 113 架，其中自购飞机 61 架，经营性租赁飞机 52 架，机龄 5.99 年。2022 年预计净增加 8 架空客 A320neo 系列飞机，截止 1 月底，已经引进了 2 架 A320neo，186 座，机队规模达 115 架。

利用率方面：2021 年全年 8.5 小时，由于疫情影响更严重，同比下降 2.2%，其中 Q4 为 7.3 小时，同比下降 27.3%，仅优于疫情刚爆发时的 2020 年 Q2。

ASK 方面：2021 年同比上升 9.6%，较 2019 年下降 5.1%，其中 Q4 同比下降 15.8%，可以看到 Q4 对全年 ask 和利用率的拖累都是非常大的。

客座率方面：2021 年全年 82.9%，同比上升 3.2 个百分点，较 2019 年下降 7.9 个百分点，其中 Q4 为 79.4%，同比下降 3.2 个百分点。

财务表现：数据尚未经审计（大致情况，正负差异参考大致在 5 个百分点的区间内），营收大约是同比增长 15% 左右，较 2019 年下降大约 25% 左右，其中 Q4 同比下降 10% 左右；其他收益同比大约增长 5% 左右，较 2019 年基本持平，其中 Q4 同比下降 30% 左右，也是因为 20 年 Q4 基数比较高。净利润是 3,500 万元到 5,200 万元，扭亏为盈。解释一下非经常性损益，和往年没有太大差别，主要以一些例如税收返还的政府补助为主，同比下降大约 30% 左右，较 2019 年下降 40% 左右。

- 单位营业成本（即单位座公里成本=营业成本/ASK）：全年同比上升 5% 左右，较 2019 年同比下降 10% 左右，其中 Q4 同比上升 15% 以上。成本上升主要由于燃油成本上升，全年同比上涨 30% 左右，其中 Q4 同比上升 70% 左右，但全年较 2019 年仍下降 15% 左右。考虑 21 年开始经租上表后对成本和财务费用重分类的影响，同口径下非油单位成本在利用率不及 2020 年，以及大幅低于 2019 年的情况下，较 2020 年及 2019 年均实现下降，展现了公司不断提升的精细化管理能力。

春运情况

春运总体情况符合预期，国家层面多次强调对于出行政策禁止层层加码，春节 7 天加上前两天和后一天，共计 10 天的比较区间中，航班量除了大年夜到大年初四以外，均高于 500 班，利用率超过 10 小时，较 2021 年增长近 45%，较 2019 年增长近 20%；国内客座率 70% 以上，较 2021 年略微增长，较 2019 年仍有较大差距；旅客人次较 2021 年增长 45% 左右，较 2019 年下降 10% 左右；国内票价较 2021 年大约增长 50%，较 2019 年大约下降 25%。40 天春运的整体情况与这 10 天的情况，票价和客座率预计大致相近，航班量及载运人次表现应当会更好一些，航班量预计较 2019 年增长近 25%，载运人次下降幅度进一步收窄。

问答环节：

Q1: 请问公司 18-19 年开始做属地化管理后的人效情况，以 21 年底为基准，相比 18-19 年，上海和外地员工在员工总人数的比例有多大变化，以及同岗位地勤、地服在三线城市的基地，平均人工薪酬能有多少节约？

总体人机比，2021 年较 2019 年有明显的下降，目前在 80 左右。属地化管理的开展主要是解决机组过夜和加机组带来成本增加的问题，因为我们现在运行基地也比较多，还有一些飞机停靠点也会有机组过夜。过去 1-2 年，根据实际运行情况，对排班系统进行优化，人员属地化目前主要是客舱人员，除上海以外其他基地的属地化程度已经显著提高了，去年全年新增 80% 以上的客舱人员都在上海以外地区。机务人员的属地化也在推进，但量没有客舱多，主要在宁波、扬州、兰州。机务维修工作还需要维修能力的申请，伴随维修能力的申请以及维修能力的建设，逐步会扩大在其他地区维修人员的属地化。薪酬方面，薪酬差别主要还是地区性的差异，如平均工资、社保等政策，但差异不会那么大，最核心的还是减少过夜成本。

Q2: 随着 22-23 年 A321 的引进，公司非油单位成本的目标如何？

这需要有一定的假设条件，即后疫情时代运行环境的恢复程度。若能回到 2019 年的利用率即达到 11.3 小时甚至以上，A321neo 明后年陆续交付至 15-16 架，在这些要素都具备的情况下，非油成本较目前还有进一步的下降空间。还有数字化项目带来的收益，如排班算法的优化等，在减少过夜成本，减少冗余机组，提升机组使用效率，包括人员使用效率等方面都会起到很大作用，这方面的成本下降还是值得期待。

Q3: 公司对需求恢复的趋势展望？

从今年春运来看，国家提出不要一刀切防控，各地对疫情的管控模式有了一些变化，所以尽管伴随着各地疫情的散发，但整个春运还是比较顺利地运行，这是一个很好的信号。预计两会开完以后，市场会迎来类似 2021 年 3 月底到 5 月这样一个逐步的恢复期，五一节如果没有特殊情况，预计会出现一个比较明显的高峰，比较可期，参照去年的趋势市场可能会达到或接近 2019 年的水平。接下来在疫情管控较好的情况下，暑运的可期待性会高于 2021 年。国际航线方面，或在今年冬春有部分松动，对于我们，更期待国内市场逐渐进入正轨，只要国内市场进入有序的恢复节奏，整个民航运行就会出现和去年、前年完全不同的结果。因此基于以上这些，从公司角度，这两年飞机引进的节奏几乎没有放慢，今年 8 架也是顶着批文上限。公司也在积极筹备国际线的恢复，以应对市场政策变化带来国门的放开。

Q4: 2021 年度公司单位非油成本下降幅度如何，分拆到每个细项目分别下降多少？

具体数据待审计，大致看，同口径单位非油较 2020 和 2019 年有所下降，但由于利用率损失较大，下降区间可能在较低个位数。比较明显的大项在起降费项目，因为国际转回国内，起降相关费用会有明显下降。其他大项目也会因近年来的成本管理优化带来不同程度的积极效果。

Q5: 四季度油价对成本端的影响较明显，公司对后续油价的看法如何，会采用哪些应对措施？按照四季度线性外推，一季度油价对业绩是否也会有明显拖累？

油价上涨我们认为主要还是供给端的问题，目前看油价可能后续还会再上涨一些，对航空成本端影响较大，但考虑到油价的滞后性，对航空成本端主要的影响可能在 2-3 月体现出来。1 月油价对比 2020 年、2019 年同期基本持平，较 2021 年 1 月有较大涨幅，但对应票价也有较大的涨幅，这部分完全可以覆盖燃油成本的增长。2-3 月较 2020 年、2019 年涨幅预计在

两位数，这部分涨幅主要还是靠征收燃油附加费以及本身需求的恢复推动裸票价上涨去弥补。目前行业的票价相对坚挺，在价格起点较高而成本又有压力的情况下，行业在收益管理方面可能会更加积极。后续需求恢复过程中量的恢复还是会比较明显，公司相对行业，优势还是在于客座率有 10-15 个百分点的领先，所以通过征收燃油附加费会覆盖更多成本，当然以目前的客座率还不能完全覆盖，客座率在 90% 以上就可完全覆盖。所以我们认为油价并非核心问题，核心仍在于出行政策的放开以及行业对于票价和成本端的认知和管理行为。

公司应对措施包括：

- 1) 征收燃油附加费可以有效转嫁部分油价上涨；
- 2) 公司在节油方面持续努力。第一是引进 neo 型节能飞机，以实际运行情况看，320 NEO 比 320CEO 节油 15% 左右；第二个是通过一些技术化、数字化手段，有效分析对燃油消耗产生重大影响的因素，包括飞行高度、航路等方面，在确保安全的情况下，对油耗进行有效管控。

Q6：请问国际线观察的信号是什么，是政策端的信号还是民航局的措施储备？

当前的判断主要是基于自身的评估以及 IATA 的预测还有国内、国际同行的交流判断，目前并没有看到民航局的明确文件。

Q7：对于新航季，目前民航局给的国际、国内时刻池子的使用政策是什么，新航季公司在干线市场是否有机会吗？

新航季的换季情况尚未确定，相关落地可能要到 2 月底 3 月初。最近 1-2 年在疫情中，政策端可以感受到局方在时刻灵活管理方面做了很多工作，行业供给端增速慢下来的同时，各地时刻也依然有放量，公司近两年飞机增速也没有放缓，这使得我们争取到了很多比较优质的时刻和基地资源，下一个航季预计还是会延续这个趋势，公司在二线时刻的获得方面还是很有机会，包括现有的几个基地，像大连、南昌、兰州这三个在疫情期间有较大增量的新基地，以及石家庄、沈阳两个老基地在疫情前增量不大，这两年都有很明显的增量，下一个航季这样的趋势会持续。其他一些高线市场也会有突破，像成都、厦门、郑州、青岛，都有望增加。

Q8：请问公司对国际放开后恢复节奏的判断，是否需要一个类似心理建设期，才会看到比较好的表现？

国际的放开需要有前提，即放开的节奏和尺度，从目前美国、欧洲数据看，希思罗机场、戴高乐在自由放开的基础上，大概 3-6 个月之内恢复速度还是不错的，恢复至 60% 以上。假设我们国际线放开，节奏和尺度相对没有那么大的情况，预计需求应该可以匹配供给的增长。在放开稍慢，尺度稍窄的情景下，供给会逐步释放，一部分刚需会很快填补新增的供给，而一些需要心理建设的需求可能需要 2-3 个月来逐渐来匹配供给。

Q9：国际航线方面，海外恢复较国内更快，对于国际时刻不用即废的政策，之前有所暂停，现在看会不会对在海外积累的时刻或航权造成压力？

目前还没有这方面的政策和信息。

Q10：请问在国际恢复或市场加速复苏时，公司经营策略会是什么样？以及 2021 年正常月份，本土航线的单机利润和疫情前国际航线相比差异有多大？

国际放开，一定是有节奏，公司也会很快匹配国际航线重新放开的运营投放。当前部分使用的国内时刻也是原来国际时刻转回的，放开后转回去即可。在有管控的放开下，供给还是受到压制的，原来国际航线资源储备多的、市场份额高的航司肯定会更有优势，公司肯定会第

一时间进行运营切换。

对于航线经营收益的对比,我们认为在国内市场的收益水平并不比同等水平的运力投放国际线要明显下降。一方面国际线有日韩等优质目的地航线,而转回国内之后,凭借国内出发端的优质时刻选择较好的目的地,也能实现高收益;另一方面我们也对2016年-2019年期间中,低线国际航线和国内航线的收益情况做过比较,无论在规模上还是收益水平上都是比较接近的。

Q11: 目前看,国际上拉美、欧美恢复更快,亚洲整体防疫比较严格,而公司主要的国际航线在亚洲,在这个情况下公司国际线修复是否会更慢?

目前看我国民航对外政策是统一的。

Q12: 2020年疫情爆发时,公司的优势在于国际线转回更快,在经过2年的疫情常态化管控后,各航司积累经验,那在国际线恢复运力转出时,公司灵活优势是不是会相对缩小?

在过去两年的多次散发疫情中,可以看到公司的反应速度都是最快的,并不是一两个月的特例。公司面对市场变化运力相较行业能够更灵活地调整,一个是落地能力和执行效率,这也是过去长期经营积累的能力。另一个制约其实在成本端,方法大家都懂,但成本端是否能够支撑航司快速抓住某些基地的增长机会,或者下沉到低线市场也飞得起来,这才是问题关键。对春秋来说,能够实现灵活协调运力同时还能增加运力的核心竞争力依然是成本。