

航空公司机票定价权再“松绑”

近三成国内航线数可由航空公司自主定价，更多航线的机票价格将变得更为灵活，航空公司之间竞争会更加激烈。

■本报记者 李静

今年元旦刚过，国家民航局和发改委发布一份《关于进一步推进民航国内航空旅客运输价格改革有关问题的通知》，《通知》称，今后5家以上（含5家）航空运输企业参与运营的国内航线，国内旅客运价将实行“市场调节价”，票价的高低，将由航空公司自行制定。

从严格实行政府定价到政府指导价，再到逐步放松不断增加市场调节价航线，我国民航票价管理经历了一段曲折过程。专家认为，民航业改革不断深入，从目前节奏看来，未来两三年内有望完全放开国内航空旅客运输价格，全部实行市场调节价。

近三成国内航线 票价高低航空公司说了算

与《通知》同时发布的《新增实行市场调节价的国内航线目录》中，增加了306条可实行市场调节价的国内航线，覆盖了国内最繁忙的前20多条航线。其中，涉及上海的航线有21条，包括北京—上海、上海—西安、广州—上海、上海—深圳、上海—三亚等热门线路；涉及北京的共有16条航线，涉及广州的有13条航线。

招商证券的研报显示，2017—2018冬春航季，全国民航国内航线数量共3567条，新增306条后，实行市场调节价的航线总数达1030条。至此，近

三成的国内航线数可由航企依法自主定价。

此前，每年的夏秋航季和冬春航季，每家航企可上调市场调节价的航线不超过10条。根据新的规定，改革后至少可上调10条，原则上不超过本企业上航季市场调节价航线总数的15%，数量有所增加，但也不会一下子全部实行市场调节价，而是每年调节两次，逐次涵盖目录航线范围内自家份额。本次改革，每条航线每航季无折扣公布运价上调幅度累计不得超过10%，和2014年底发布的《民航国内航线旅客运输基准票价定价规则》要求一致，夏秋航季和冬春航季各调整一次，每年基准票价最高涨幅为21%。

“实行政府指导价的航线越来越少，市场定价的航线数量越来越多，‘一少一多’反映了我国民航运输行业的发展趋势。”民航资深分析人士林智杰说。

1992年以前，国内航线旅客票价由国家物价局和中国民航局管理，实行国家定价；1992年，国务院相关会议上决定允许航空公司票价上下浮动10%，改革一直持续至今。“最近出台的新通知也是中国民航局按照国务院要求，继续推进国内航空旅客运输价格改革，逐步实现市场化的举措之一，还首次包含京沪广深等一线城市之间的最热门商务线。”林智杰说。

票价波动幅度可能会变大

民航国内航空旅客运输价格市场

上自主上下浮动10%。

1997年

民航局推出“一种票价、多种折扣”的政策，10%浮动的政策也放宽到40%。

2004年

民航运价体制改革有了突破，主管部门出台《民航国内航空运输价格改革方案》，这份文件中的不少根本性的规则，有些一直沿用到今天。比如国内航空运价（也就是全价）以每客每公里0.75元为基准价，票价上浮不得超过基准价的25%，下浮最低45%。

化幅度越来越大，旅客最关心的莫过于机票价格的变动。有专家认为，“对于票价这个与消费者最直接相关的指标，即使有新规坐镇，航空公司也会谨慎行动，总体上不会大幅涨价”。

国际投资研究机构Morningstar分析师胡崧认为，本次改革内容出台前，我国民航业的竞争发展已基本市场化，与国际接轨了。改革使得航空公司可以在运输旺季上调更多航班的基准价全价，可能热门航线价格会有上浮，比如京广、京沪快线等传统商务线。

但总体上，他认为机票涨幅不会很大。因为，一方面，通知明确要求每条航线每航季无折扣公布运价上调幅度，累计不得超过10%；另一方面，这些航线至少有5家航空公司在运营，竞争激烈，再加上部分支线航空市场受高铁冲击，航企会考虑多方面原因，不会轻易大幅涨价。

林智杰也认为，机票价格由市场调节后，出行旺季票价势必会涨，淡季票价则基本保持现有水平不变；票价的整体波动幅度可能会更大，更贴近市场供求关系。

“票价改革对整个民航业来说是利好，但单纯这个政策的效果也不会特别明显，提价空间主要在黄金周等旺季和平时行前当天的商务出行购票。”淡季时，该打折吸引旅客的时候还得打折，消费者看到的是最直观的到手价高低，对原价并不敏感，也可能出现原价升高、但折扣更多的情况。

对此，中国民航管理干部学院谢立副教授表示认同，航企追求利益最大化，不一定是以全部高票价的形式

就是说民航局和物价局不再直接控制价格，而是给出指导价格，一张票是否卖全价由航空公司自己决定。当然这仅限于少量航线，当时可以根据市场调节价格的航线共有94条。

2013年

在94条之外又开放31条航线，取消了票价下浮的限制，针对“部分与地面主要交通运输方式形成竞争、且由两家（含）以上航空公司共同经营的国内航线。”也就是航空公司可以放低价格和高铁竞争。京沪之间的航线就包含在这次改革范围内。

2014年

国内航线货物运价全部开放，同时开放的还有“邻省份之间与地面主要交通运输方式形成竞争的短途航线旅客票价”。

“

这条很多人会一扫而过的时政新闻，当中却包含一些与普通人切身利益密切相关的重要信息。这里说的是机票定价，不是我们平日习以为常的各种打折机票，而是不打折的经济舱全价票价格。基本上春节后返回一线城市的航班，全都在以这个价格销售。而所谓“市场调节价”，相对的概念是政府指导价。中国从2004年建立起一套运价的定价机制，有一套政府制定的价格算法，航空公司可以发挥的余地并不多。这次政策的变化意味着，有更多的航线脱离了原有定价体系，航空公司自己可以根据市场供需的变化来调整价格。

”

2014年

国内航线货物运价全部开放，同时开放的还有“邻省份之间与地面主要交通运输方式形成竞争的短途航线旅客票价”。

2016年

开放的范围继续扩大，“800公里以下航线、800公里以上与高铁动车组列车形成竞争航线，可以实行市场调节价。”原则上每家航司每航季调价不得超过10条航线，每条航线每航季票价上调幅度累计不得超过10%。一个航季是半年，也就是说“原则上”

实现，为吸引不同需求的旅客预定不同的舱位，他们会尽量使整个航班座位都卖出去，才能最终达到整体最高收益。“我国民航业有个特点，从运力不足的时候至今，都强调保护消费者利益，虽然票价会逐步放开，但不能涨得太厉害，竞争激烈的航线上还将会打折。”谢立指出。

我国拥有世界上最发达的高铁网络，高铁对民航国内运输的可替代性相当强，这也意味着民航运输不仅是同行竞争，还要在某些线路上直接与高铁争旅客。业内认为，“800公里以下看高铁，1200公里以上看民航”，800公里出行范围内，民航与高铁的旅客群体存在重合，是直接竞争关系。为此，2016年10月，国家发改委和中国民航局已放开800公里以下航线、800公里以上与高铁动车组列车形成竞争的航线票价，由航企依法自主制定。

广州民航职业技术学院副教授、中国航空运输协会专家委员慕琦认为，在多重竞争关系之下，没有哪家航空公司敢贸然不顾市场和消费者而盲目涨价。“在民航业市场化的大趋势下，未来两三年内有望全部放开国内航空旅客运输价格，实行市场调节价。届时，我国航空企业可能会分化出两种发展模式，一类是具备实力的骨干型全服务航空公司加大国际航线和航点布局，飞高铁到不了的路线，这种航线价格有可能会增加；另一类，低成本航空公司主攻国内民航市场，与高铁和民航同行竞争市场和旅客。”

一条航线最高一年也只能上涨20%。

2018年

新的航线目录覆盖了更多热门航班，淡季价格低旺季票价高，在市场化环境下，供不应求必然带来更高的价格。不过，更多航线的机票价格也将变得更为灵活。以京沪航线为例，如果京沪线商务出行热门时段航班价格上涨，那就意味着航空公司有更大的动力、更多的利润空间放出折价票填满飞机。最终的结果，可能是这条航线的价格差异更大，航空公司之间竞争更激烈，最终会让乘客受益。

根据公开资料整理

链接

票价不同

对应的是需求和消费能级的差异



众所周知，一般情况下，机票买得早，票价相对较低；临起飞前买，价格会较高，甚至只能买到全价票；而不同折扣的机票，附加的限制条件也会有所不同，比如，低折扣票不能签转、不能退票等。上海浦东机场飞石家庄正定机场的经济舱全价票是1200元。以下午5时前后的航班为例，当天买一般只能买到八、九折的机票，票价在950元以上，甚至出现经济舱全价票；但提前20天买，你多数时候可订到五折上下的机票，价格在600元左右。

谢立认为，这背后的经济学原理就是供求关系的平衡——有些人对时间和服务要求很高，却对价格不敏感，比如临时有事出行的商务旅客等“闪客”，可随到随买。有些对价格很敏感，但对时间要求却不高的，可提前一两个月预定机票，从而拿到低价票，比如游客，特别是团队乘客。航空公司正是基于不同的需求来制定票价策略，分批逐次放出不同的舱位，实现整个客舱收益最大化。

“民航业出售的产品和工业产品不同，飞机座位的生产和消费是同时进行的。飞机飞起来才开始生产，旅客坐

票价市场化会

给航空公司带来管理上的巨大挑战，如果不能更加精细化地管理多舱位等级定价机制，就只能继续“看天吃饭”，难享政策利好。

在里面才算消费开始；如果此时座位还没卖出，将无法储存，飞机不像火车，除少数中转航班外，多数是直达航班，始发站坐不满中途也不能上客。”谢立说，飞机座位是“生猛海鲜”级别的商品，一旦卖不出就只能彻底“烂在手里”。所以航空公司会选择预售，提前一两个月卖掉部分低价机票，先锁定一部分旅客；再逐渐放出其它舱位座位，吸引更多旅客。

慕琦同样认为，民航运输业是边际成本很低的行业，“当航班时刻、机型等确定以后，航班飞行成本也就确定了，当卖出的座位可以覆盖其成本后，每多卖一张票则会多赚一些钱，但航空公司运营成本几乎不会增加。”因此，航空公司会用各种方式鼓励旅客提前订票，锁定座位，比如往返低价票——两张往返机票的总价可能比一张单程机票还要便宜，而且越提前预定越便宜。以加拿大航空2018年5月17日从上海浦东国际机场出发直飞加拿大温哥华国际机场的AC026航班为例，经济舱往返机票含税是4700元，而单程机票含税就要3826元，差距不足1000元。

这也引出航空运输的另一个主要特征——单向性。慕琦说，常规看法认为春运时旅客增多，航班增加，航空公司一定会盈利，但实际上他们不见得能赚钱。春运前期，从一线城市飞往二三线城市的机票特别抢手，反向航班客座率会非常低；后期，情况相反，从二三线城市飞往一线城市大城市的机票走俏，反向航班上座率同样清淡。但是，一架飞机一般是飞往返双程，即便单程客满且都卖全价票，返程不理想的话，收益也只在打折上下。“所以航空公司喜欢旅客预定往返机票，越早预定越好。”李静

风向



■山水 罗杰

除了充满未来感的设计，智能中控、骑行发电等更加实用的功能开始走进视野，未来几年，智能单车能否搭载科技发展，摒弃鸡肋的地位，我们拭目以待。

2017年的愚人节前，谷歌公司发布一条视频，视频演示了谷歌最新推出的一款智能单车，具备智能导航以及道路识别能力，骑行者只要动脚骑就行，不必看路，可以一边骑车一边办公，并安全抵达目的地；始终保持平衡，骑这台单车是绝不会摔倒的；远程遥控，用App可以随时召唤单车，让它自己行驶到车主所在位置……当然，到了4月1日当天，谷歌承认这台“神奇单车”其

当汽车已经进化到自动驾驶，自行车还保持着200年前最初上路时的基本外观和功能，守旧的自行车是得改一改了

智能单车的新用途

以作双向调整，如此可根据不同人需要，采用前倾和直坐两种骑行姿势。Mando Footloose则是无链化设计的另一种方案，即以传动轴取代链条驱动自行车（下图）。在此之前，摩拜单车也曾做过类似尝试。

比起摩拜，英国的Cyclotron Cycles设计团队走得更远。这家设计事务所设计的智能单车有极高的辨识度：车轮上没有了之前的螺旋结构和链条——所有机械部件都被隐藏在了内部，车轮外围是一圈固体聚合物制成的密不透风的轮圈，轮圈上配有一道LED灯管，足以照亮周边环境，并突出己方目标。

骑车还能发电

发电装置，几乎可以说是未来智能单车身上的首要标配。

老牌的英国兰令单车2016年推出过一款概念电动车型，搭配Bosch的电池，在平路、匀速状态下，电动助推续航可达100英里左右。电动助推搭配有不同的档位，通过人手调节，

根据需要使用助推——它甚至为推车提供了一种慢速助推，让推车时也可以轻松借力。

日本善工（Thanko）推出的骑行风力发电机则尝试另一种可能性。风力发电机在时速15公里时开始供电，速度越快充电量自然相应增加。置于车头前的涡轮充电设备设计得非常迷你，不仅可以作为夜行灯使用，在达到一定的蓄电能力后，还能在手机、蓝牙音箱等移动设备充电。

智能中控，按需配置

电子设备的加入，让骑车和骑行者的数据更加直观。目前智能单车中控系统有嵌入式和装配式两种方案可供选择，各大厂家大同小异。以Speed X智能中控系统为例，包括数据自动记录分析、智能骑行教练、

