东方航讯

Orient Aviation

2019年4月至6月
orientaviation.com

更为进取的越南航空

首席执行官杨士诚赞成天合联盟成员此刻建立美国市场

Orient aviation 25 YEARS

机场吁请各方对基础设施爆炸性的需求予以理解

酷鸟航空以新航777-200机队开拓北亚航线网络

We are global, we are local.

We set new standards, and strive to beat them.

We are 380 people from more than 30 countries, yet we work as one.

We are the world's largest independent aviation component services provider.

我们有全球视野，也有本土优势，
我们制定新的标准，并不断寻求突破，
我们有380名员工遍布全球30多个国家，
我们依然能够团结紧密地合作，
我们是世界上最大的航空配件服务独立供应商。

We live aviation. We are Avtrade.

我们为航空而生，我们是AVTRADE。

www.avtrade.com/movie

AVTRADE
THE GLOBAL COMPONENT SERVICE PROVIDER

avtrade.com

目录

6 机场吁请各方对基础设施爆炸性的需求予以理解

8 酷鸟航空以新航777-200机队开拓北亚航线网络

10 更为进取的越南航空

中 文 特 刊

出 版 人

ORIENT AVIATION MEDIA GROUP
地址: 香港邮政总局信箱11435号
电话: 编辑部 (852) 2865 1013
电邮: info@orientaviation.com
网址: www.orientaviation.com

版权所有 • 翻印必究

评论

在悬崖边缘上

民航界内有句话，这一行进来容易出去难。对2019年的印度来说，这话再确切不过。多年来，莫迪政府一直努力 — 却无法 — 把国有印度航空公司私有化，而且，在近年，政府还受到压力需对私营的捷特航空加以援手。捷特航空目前已经停飞。

尽管印度正进行世界上最长的大选投票活动，在这家印度航空界的前度宠儿挣扎求存期间，政府似乎准备袖手旁观。

形势对它看来也不利，公司背负着12亿美元并且上升中的债项，面对着抱怨的出租商、供应商及借贷人，以及投资者在援助公司恢复营运的问题上摇摆不定、含糊不清的回应。

月初，媒体报导政府在考虑把航空公司的权益分拆予其他印度航空公司，但把印度航空及廉航靛蓝航空及香料航空排除在外。这对公司起死回生的努力是个打计，对有意收购的潜在买家也不是好消息。

多月来，持有捷特航空24%股权的阿提哈德航空一直被媒体盛传为公司的白武士，但一直没有确定性的迹象显示这家本身也在亏损中的航空公司与捷特航空达成协议挽救后者。卡塔尔航空集团首席执行官阿克伯·阿尔·贝克(Akbar Al Baker)去了孟买一趟，表示要支持捷特航空，但结果无功而返。如果真的达成挽救方案，捷特航空的债权人将会被大幅削发，其中银行是主要的借贷人。

捷特航空的惨淡前景对今天航空业界是个深刻教训。全方位服务航空公司如果无法克服随着新经济时代而来的多种不同挑战，它们不能指望投资者一而再地把钱往海里投。捷特航空最终可能倒闭，这对任何人都不应该是个意外。

在一个全球增长最迅速的民航市场里，捷特航空仍然活在过去。在过去10年，它误判了市场，不断更换领导层，其中特别是，它没能及早认识到在印度崛起中的廉航对它业务构成的威胁。

惨烈而没有得益的票价战、本身廉航业务的失败、印度沉重的燃油税，和汇率损失，对挣扎求存的捷特航空都是下井石。

公司创办人Naresh Goyal一直是业界之星，在成立公司后的10年时间里，他把捷特航空打造成一家全方位服务的国际性航空公司。3月，他卸任捷特主席职位，终结了航空业界里一个辉煌的事业旅程。

不过，和数十年前的泛美航空与较近的翠鸟航空一样，捷特并没有天赋的权利继续运营下去，如果它的管理层无法适应，不能在当代的现实环境里经营一家航空公司。令人伤感的是，捷特航空可能已经沉得太深，无法挽救了。■

包乐天(Tom Ballantyne)
副编辑及首席记者
东方航讯媒体集团

日复一日

CFM 服务。为发动机全寿命周期提供支持。

从发动机交付运营到寿命中期再到成熟期，我们具备在发动机全寿命周期的任何时刻为您提供服务的能力、资源和经验。从定制项目计划，到量身打造的交易方案，确保您的CFM发动机得到维护，以满足您的需求和成本目标。 无论您身在何处，我们都将为发动机提供全寿命周期的呵护。

专业性，选择性，灵活性。

www.cfmaeroengines.com/services

CFM International is a 50/50 joint company between GE and Safran Aircraft Engines

Extraordinary together

cfm

机场吁请各方对基础设施爆炸性的需求予以理解

上月，机场领导管理人员聚集香港出席全球周年大会，承诺与业界同行作更紧密合作以加快基础设施建设。副编辑包乐天(Tom Ballantyne)在香港的报导。

上月，新加坡樟宜机场首席执行官李绍贤向国际机场协会(ACI)全球周年大会(WAGA)的代表致辞时，着重提到亚太区对全球GDP的贡献意义巨大，在经济数量上达到2.7万亿元。“在过去10年，我们的区域一直是全球空中交通增长的主要贡献力量。新兴与发展中的经济体占所有乘客流量超过60%，其中大部分的增长来自我们的区域。事实上，由今天到2040年，在头10个乘客流量增长最快的国家中，8个来自亚太区，”他说。

但随着增长而来的是巨大的挑战，他说。“发展基础设施以保持与需求增长同步，要求所有机场作出可观的投资。仅仅在亚太区及中东，各机场已计划对新建及现有机场投入超逾4200亿美元；但这个水平的投资能否应付得了空客与波音预测的机队增长数目，仍有待观察，”李说。李绍贤是国际机场协会亚太区总裁。

这也是国际机场协会总干事安琪拉·吉廷丝所着重的主题，她说，在全体参与者的合作是成功关键。在大会上，代表一致同意，在容量建设、政策发展及环境保护方面，各机场增加与国际民航组织(ICAO)的互动。

在国际民航组织筹备于今年9月24日至10月4日举行的每3年一次的组织大会之际，国际机场协会亦确定了协会与组织之间目标一致的重要性，以此推进一个安全、具保安性及可持续

的空中运输系统。协会通过一项决议，认可直接与监管当局及政策制定者合作的价值，以此在国际民航组织的层面上影响有关决策。

决议亦支持把私营投资作为机场建设资金的来源之一。

李说："国际机场协会认识到，在如何管理、筹资或投资机场上，并没有一个单一方程式。我们相信，只要监管措施稳当，私营化是这些基础设施项目的一个可行之道。"

他援引区内几个进行中的项目为例，包括新孟买(印度)、西悉尼(澳洲)及香港国际机场的主要扩建工程，显示有关机场和政府对航空公司需求的回应行动。北京的第2机场大兴机场将在9月投入营运，其设计容量达每年1亿名乘客。

吉廷丝说，机场仍然是经济的增长引擎及全球贸易的关键贡献因素。"与此同时，机场运营当局面对容量限制，当全球中期预测显示，2017到2022年乘客数量将上升接近30%，很多国家机场面对着空中交通需求超出机场基础设施能力的困局，"她说。

"要取得正面经济回报，需要稳健的战略规划，加上适当的融资机制。并没有一个放诸四海皆准的方法，各机场需要以一个长期视野对待其业务，以确保容量提升。"

最新1月份数字的公告引起了对基础设施发展步伐的关注，数字显示增长势头有增无减。

该月全亚太区的乘客流量升5.6%，中国空中乘客需求年比增8.1%，超越印度升上首位。

境内及境外部门都有强劲增长，原因可能是受到中国农历假日周期的带动。乘客处理量增长最大的3个机场是上海浦东(+8.8%)、广州(+8.6%) 及北京(+5.8%)。

在印度，空中乘客需求年比升6%，但境内及境外航线网络呈下降趋势。货运方面仍然受困于坏消息，亚太区空运因全球经济环境不明朗及中美关税冲突，降1.7%。

在香港的大会举行的同时，国际机场协会公布环球机场流量排名初步报告，报告说今年乘客流量估计达88亿名，比12个月前升6%。

该增幅比2007至2017年4.3% 的乘客流量复合年均增长率还要高货，但运仍然不能平分春色，年末增长数率只有3.2%。

报告重点包括：

- 2018年北京机场打破1亿名乘客水平，增5.4%，保持第2位。第1位据环球10大机场排名表是美国阿特兰大-哈兹菲尔特-杰克逊机场(逾1.07亿名乘客)。
- 香港机场仍为世界最大货运机场，2018年货运处理量超过5百万公吨，比2017年升1.4%。
- 上海机场排名第3，2018年货运量降1.5%。2017年上海升11.2%，下跌显示需求放软。

"在日益紧张及挑战性的环球地缘政治中，环球乘客流量增长仍然活泼，这局面令人欣慰，"吉廷丝说。"但是，保护主义论调笼罩几个西方国家，预期这情况将对人流、物流及服务的有效增长有所抑制。"

另一个重要发现，是印度在2018年成为世界第3大境内空中乘客市场，紧跟美国及中国之后。印度迈向更自由的民航环境，及国家经济基本因素增强，是其排名上升的原因。

香港大会的主题演讲人是国际民航组织秘书长柳芳博士。她说："不论是日益广泛的无人机业务，还是商业性的太空运输，国际民航组织感激来自国际机场协会、各政府及其他空中运输持分者具诱发思考的建议、回馈。我们以前瞻性的眼光去找出限制未来空中运输增长及创新的差距，并努力收窄差距。"

> 如果我们要继续与需求保持同步，我们必须能投资、作出改良并增长。提供予机场使用者的服务的收费，及非航空收入是机场的主要资金来源，机场因而能投资在基础设施上，提升服务。我们应该避免非理性地限制或规管这方面的事务。

安琪拉·吉廷丝
国际机场协会总干事

提到整个行业日益广泛的数字化趋势，柳博士说国际民航组织必须不断努力，保持在行业变化的前端。她说：："作为一个设定标准的组织，它有责任预先识别并帮助实现民航界的创新。目前的数字化革命对我们是个重大挑战，即，如何找出汇聚性的、全球性的解决方案，可以实际应用在不同的本地状况及发展上。"

柳博士说，预期全球机队及乘客数量指数性的增长，行业日益依赖数字自动化而加深了的网络保安问题，都是极佳例子，显示业界必须有迅速反应的能力。

柳博士说，国际民航组织担当的不应该是一个过分规范性的角色，从而限制了创新，而是订立一个"全面、泛部门性的架构，以提供一个安全的核心基础，以达到可持续的空中运输的数字操作性，"以应对因数字化的空中运输而带来的挑战。

在由香港机场管理局主办的香港大会上，国际机场协会推出几个重要的产品及服务，目的是提升机场优异表现。这些产品包括《网络安全行政手册》，它就网络安全问题建议采取哪些关键、在董事局层面上的行动。

其他推出的产品有：《机场业务持续性手册》，手册列出机场运作受到中断的时候所应实行的最佳实践；《应对来自局内人士的威胁手册》，它详细解释一套综合性的行动系列，以形成一个强健、多层面的系统，与国际机场协会以避险为基础的保安方法相一致。■

酷鸟航空以新航777-200机队开拓北亚航线网络

酷鸟航空首席执行官Yodchai Sudhidhanakul上月向东方航讯透露，公司在节制成本的同时，将大力发展其北亚的航线网络。

Michael Mackey 报导

今年下半年，中程廉航酷鸟将接收7架之前服役新加坡航空的B777-200机，并以之重启北亚扩张计划。这家廉航的首席执行官说，这批飞机“有好些年纪”了，如何有效率地运营这些飞机，对公司来说是一个挑战，但他说，计划的航线将使用777机，后者较密的座位率可望抵消较高的燃油消耗。

目前，酷鸟航空运营5架777机，内部配置了24个酷航商务舱位及391个经济舱位，所有飞机均以这家廉航公司的所在地曼谷廊曼机场为始飞地。Sudhidhanakul成为首席执行官前是公司的首席商业官，他说：“很明显，有更多的飞机，情况会更好，因为规模效益会越大，这些都会带来好处。”

对酷鸟航空这是个好消息，因为公司刚经历了惨淡的2018年。公司录得1.16百万名乘客，收入升4.45%至5828百万泰铢(183.9百万美元)；但是，营业收入飙升更速，达30.61%，至7388百万泰铢，净亏损1528百万泰铢，远多于前年47.59百万泰铢(1.5百万美元)。

酷鸟航空已申请增加往大阪的航班，该航线目前每星期19班；另公司亦扩大其东京-成田班次，至每天4班。酷鸟航空亦计划开辟曼谷-北海道航线，初期为包机服务形式，并按需求逐渐发展为每天均有航班往返的航线。

“下一个目标是仁川，它视乎[美国]联邦航空管理局(FAA)，”Sudhidhanakal说。“暂时的计划是在年内开办该航线，不过，我们抱这个期望已经有4年了。”

对酷鸟航空来说，日本及韩国不算是新市场，而是重回它2014年成立时已经有的营业计划。从2015年5月首次飞往新加坡的国际航班以来，这家廉航公司一直平稳而非惊人地增长。上年12月，公司开辟曼谷至德里航线，3月推出往上海的航线。

美国联邦航空管理局对泰国航空公司的安全提出安全考虑，并对泰国发出红旗警告后，公司原本以韩国及日本为枢纽的网络扩张战略被刹停。Sudhidhanakul说：“我们因此转往中国。”酷鸟航空服务6个中国大陆城市：上海(每天)、南京及青岛每星期14班、沈阳每星期10班、天津每天均有航班、西安每星期6班。

对酷鸟这家廉航来说，中国是它增长的关键因素，成都、昆明及北京都在它的考虑及计划之列。Sudhidhanakul说：“事情很简单，你必须问自己，那个城市有需求吗？然后你考虑你能否达到目标，还有就是你得搞定飞行权及升降时段；当然仍然会有其他外围因素，在你的控制范围以外。”

他说：“还会有其他持久不断的因素，不单单对酷鸟航空而言，它们对所有航空公司都是问题，这包括燃油成本、汇率波动、政府规管的管制，和基础设施限制。”

他承认，存在着声誉上的问题，其中包括延误、低劣标准，及廉航的泰国母公司与49%股权持有人飞鸟航空的股东内讧。他说：“飞鸟航空方面仍然有问题，但中国公司及消费者不太着重对这些事情作深入的线上搜研。”他补充说，飞鸟航空的声誉“可能在B2B上造成影响。”

他的廉航公司有一个独步的价值提供：它结合了新加坡航空的安全、保安及质量标准，和泰国航空公司平易近人的和蔼招待。

“这是最佳组合，”他说。

改良应该会令这家廉航公司的运营更有效率，但不会出现机械化的僵硬。“我对公司服务的员工以一种共同渡过一段旅程的眼光看待，”他说。

“我尝试教导他们，他们应该来到这里，学习，发展，然后转往另一个阶段。我的概念是接受这个事实。我相信，我应该让员工出去闯天下，即使这些都是好的员工。他们应该走向另一个台阶，这是个人生阶段。”

到截稿时间为止，酷鸟与新加坡工程公司公告了一个线上维护合营项目。项目以曼谷廊曼机场为基地，并将发展至泰国其他主要机场。“对我们酷鸟航空，这个价值2百万美元的投资项目是一个里程碑，它将为我们的增长计划提供更快捷及可靠的线上服务，”Sudhidhanakul说。

持酷鸟航空49%股权的虎航酷航(Tigerair Scoot)是廉航航空控股(Budget Aviation Holdings)的全资子公司，而廉航航空控股由新加坡航空100%持有。■

现在你可以几乎用任何方式来接纳支付了。

对另类支付形式说“好”，就意味着获得一个新的营业收入流。我们的支付解决方案能和你目前使用中的系统畅顺地接合，助你以更低的成本接纳AFP，在全球支付市场上从容骋驰。一个更完整的支付流程，从UATP开始。**详情请浏览UATP.com。**

UATP

The new power of payment

更为进取的越南航空

越南航空至今已运营达62年，经历了惨重的国家冲突、数以十载的贸易禁运，在今天成为区内领先的航空公司，而且，展望未来，公司的前景将会更好，公司集团首席执行官及总裁董事杨士诚(Duong Tri Thanh)向副编辑及首席记者包乐天(Tom Ballantyne)透露。

> 我们在小心而认真地审视所有具商业可行性的商机。我们一直在加快筹备潜在的越南-美国航班，在法律程序、商业活动及飞机资源上仍有大量的工作要做。与此同时，我们将继续扩展与美国各航空公司的代码共享合作，直至我们有合适的飞机为止。
>
> **杨士诚**
> 越南航空首席执行官及总裁董事长

于2月，美国联邦航空管理局(FAA)授予越南第1等安全评级，为越南航空史上首次提供往美国的直飞航班铺平了道路。这是一个待之已久的决定。“对我们来说，这是一个巨大的成功，因为这个过程为时超过10年了，”越南航空(VNA)首席执行官及总裁董事杨士诚上月对东方航讯说。但是，尽管这是个受欢迎的正面进展，杨士诚不打算在短期内开启有关航班，越南航空的飞机一时间仍不会飞越太平洋。

首先，公司没有适合的客机在这航线上作直航飞行，其次，杨了解到中途停站的运营方式有其重大商业风险。因此，在等候适合的飞机到手前，公司的计划是与天合联盟的伙伴达美航空大幅度扩展代码共享安排。

这做法也反映了58岁、说话沉着、心思慎重的杨士诚，他在2016年6月成为越航的掌舵人。杨说，公司将会发展美国越南直航的机遇，但只会在时机适当的时候才会进行。杨承认，胡志明市与洛杉矶及三藩市可能是环球最大而仍没有服务提供的直飞航线市场。

目前，在越南出发前往美国的乘客必须在一个第3方的枢纽机场转机，这个情况令外国航空公司获得很大利益。

2017年，越南美国得乘客流量达70万名，平均增长率8%，估计越航开启直航美国航线后，流量将增长18到20%。在越南出生的美国居民估计达到14百万人，在美国国外出生的人口群中，在数量上居第6位。

“在停飞一站的航线上，目前大约有20家航空公司运营，互相在这块增长中的市场竞争，它们一是取道北亚，一是东南亚，两者都在航线上的枢纽点提供便捷的转机时段。其他几个相关的因素是技术复杂性；在判定越南美国的航线是否在商业上可行，也须要考虑到使用机种，”杨说。

“目前来说，流量维持在足够的水平，但要克服高昂的运营成本及停飞一站的航线上已有的激烈竞争，并不容易，因为消闲旅客对机票票价比较敏感。”

“我们与达美航空合作，代码共享的航班从越南飞至日本各机场，如成田，再经法兰克福飞抵美国15个目的地。越航和达美的代码共享产品将有大幅度的扩展。”

越航目前的国内市场份额为38%，与8年前越捷廉航加入市场之际其份额接近80%的高峰相比，是一个戏剧性的缩小。私营的越捷廉航如春风野火，横扫越南国内市场，目前占本地乘客市场48%。

越航说，审慎管理、机队现代化、网络扩张，及专注机上服务这些因素提升了公司的财政业绩表现。上年，公司及其附属子公司 — 以70/30股权比例和澳航合营的捷星太平洋 — 以及其国内航线业务越南航空服务公司（VASCO），所取得的综合收入首次超逾43.5亿元。

集团税前盈利达1.217亿元，比预料多15%。2018年，越航接载超过2.2千万名乘客，航班14万2千个，运送货品35万吨，平均准点率(OTP)90%。

上月，杨说：“越航强劲的盈利为公司再度出色的一年带来完美的句号，包括突破8.7千万元盈利水平。公司在几个关键举措上取得重大进展，这包括提升人力资源管理、建立一个加强版的产品组合，及在准点率指数排行榜上取得更高的排名。”

今年第1季，公司仍保持强劲的盈利势头，收入增加4.3%，至10.5亿美元，综合税前盈利已经达到2019年预算计划额的45%。

到截稿时间为止，按胡志明市证券交易所(HoSE)公告，越航14亿股于5月7日首日挂牌上市并公开买卖。公司的所有股票撤离非上市公共公司市场。公司以14万亿越南盾(6.02亿美元)价值在胡志明交易所上市。

越南国内的民航市场市亚洲区发展最快的一个，越航面对的对手包括越捷，及近期加入市场的混合型航空公司越竹航空，这两家航空公司都把目光瞄准在长程航线上。

越航说，公司拥有极好的条件与对手作竞争，即将敲定2021-2025年机队发展计划。公司已经拟就了一个期限至2030年的远景战略，正进行新数字产业技术“产业4.0”结合，并将其IT系统和数字业务同步化以融入公司运营流程中。

“更尖锐的竞争不仅在国内市场，国际市场也有，因为出现了新的业务模式(超廉航、廉航，及混合型)，运力过多，及平均票价下降。不过，它[竞争]为业界带来了需求，激励全方位服务航空公司，包括我们，去提升服务质量以和对手好好较量，”杨说。

越航已经开始其双品牌模式的落实阶段，以主线航空公司捷星太平洋及服务国内市场的越南航空服务公司在全方位市场及廉航市场上力保其地位。“捷星太平洋从捷星集团的低票价模式中吸取经验，在低票价这个板块作更有力的竞争。两家公司都在国际及国内网络的扩张上利用航班便利及有关资源如飞机及机师团队，并在市场推广及销售活动合作，”杨说。

杨向东方航讯透露：“我们在目的地、航班频率及载运力上都有迅猛的扩张，部分透过合营及与26家航空公司的代码共享合作，包括法国航空、俄罗斯航空、全日空(ANA)、大韩航空、以色列航空、嘉鲁达印尼航空、曼谷航空及其他航空公司。这为乘客带来更大的便利，也增强了越航在国外市场的知名度。”

越航运营11架787-9机(将会再接收8架)及14架A350-900机，公司机队还包括57架A321-200、7架A321neo机(将再接收13架)，及3架ATR 72-500涡轮螺旋桨飞机。

“我们是越南以及亚洲首家，环球来说第2家航空公司同时运营2类最新世代的飞机：A350-900及787-9。现在，我们专注于我们刚刚启动的窄体机队战略，订购了20架A321neo，接

收期从现在到2019年；在这个订单里的一些A321neo机已经完成了交付，”杨说。“随着订购飞机的陆续交付，我们差不多完成了我们广体机队的转型。”

“A350及787-9的交付令越航能逐步汰出777及A330机，这样一来，越航将拥有区内最年轻的广体机队之一，这些飞机将服务河内往来胡志明市的主要国内航线，及欧洲、东北亚、东南亚和澳洲的目的地。”

“对我们来说，新世代机种如A350及B787是改变游戏规则的关键。A350机队已经完成了，787-10方面，8架将从2019年7月开始交付，直至2021年初。对我们那些需求量高的国际及国内航线，787-10机将进一步增强它们的服务能力。”

“到年底，我们的机队将增多了12架A321neo及3架787-10机。”

“在未来5到10年，我们将拥有足够的广体机，我们现在把注意力转移到窄体、燃油效率高的机种。”

越航预期将确实50个新世代窄体机订单，附有50个选择权，以补充其机队，并满足2021到2025年的市场需求。至于美国直飞航班，杨说越航正审视合适机型，目的是以最有经济效率地运营北美航线，考虑的机型包括777-8X及A350-1000。一旦敲定机队订单后，计划将在2022起于河内接收这些飞机。

新飞机固然是越航扩张的关键所在，与此同时，公司亦正全力为运营流程引入技术及数字化。“在一个迅速变化的空中旅运业，提升我们的数字能力以打造我们特有的竞争力，也是至关重要的。我们的目标是在2020年前成为一家数字航空公司，”杨说。

“我们是越南第一家航空公司引入机舱免费无线串流娱乐节目，乘客的个人电子设施可与机上网络接驳，这为越航的运营增添竞争力。”公司在新A350机队上测试机上无线服务，预期在未来数月将提供这项服务。

公司相信，它必须不断更新移动程式，保持与客户的接触，目前正引入自动商业分析工具，后者由云端平台Salesforce提供。这工具提供分析，预测结果，提出建议，并帮助公司在一个完整、以人工智能驱动的分析平台上作出迅速反应。

公司亦与技术解决方案供应商Sabre提高双方的战略合作。“我们引入Sabre机上空中视像(AirVision Inflight)，把总餐饮预算成本减省高达10%。Sabre乘客服务系统能为每个乘客提供度身订造的产品及经验，满足其需求，从而(为我们)捕捉增加收入的商机，”杨说。

社交平台媒体没有被忽略。“我们在脸书上有一个接近2百万名的追随者群组，我们的脸书网址有15张分页，提供不同语言。另外，我们在照片墙(Instagram)有9万名追随者；在推特、YouTube和微信上我们也有账户。这些是和国内国外顾客保持沟通的最有效渠道，”杨说。

可是，越航核心的核心，是这个国家的文化。越南的根源和背景是“我们的核心，它是我们各个形象、好客、灵感、创意、创新的底蕴，它也是我们努力令旅游更舒适，同时保持专业的来源，”杨说。

它反映在机舱服务员穿着的越南传统旗袍、越航的莲花徽号，及在航班上提供的特色越南饮品和

季节性水果。“越南的文化接触点深深融入在我们的产品和服务里，”杨说。

和业界其他航空公司高管一样，杨也面对着机场和空中交通基础设施短缺、拥堵，及吸引机师驾驶日益扩大机队的挑战。

“迅速增长的乘客数字对航空公司，包括越航，可能是好事，但领空容量及机场基础设施受到前所无比的压力，导致准点率表现下降。越航无法获得更多升降时段，尤其在高峰时段，”杨说。

“在胡志明市，机场能提供的升降时段是每小时44次升降，可需求量是每小时50到55个升降时段。在中国，越航在大部分机场申请升降时段上遇到很多困难，尤其在北京及东部地区如南京、青岛及上海。”

“越航大约4到5.3%的航班因空中交通管制而受到影响，导致很多航班的实际时间比预定多40分钟。与2016年相比，河内到胡志明市的航班时间平均每班延长约20到25分钟，”杨说。

疏导措施正在出台，但距离真正落实还有一段时间。胡志明市东40里的龙清(Long Thanh)正在兴建一个国际机场，计划在2025年投入运营。它将有4个跑道，3座客运大楼，计划年处理量为1亿名乘客。

杨说：“直到那时为止，我们只有尽量适应目前情况。吉碑、符牌、荣市、茶莱的国际机场目前正进行翻新工程，以应对需求的飙升。”

在航线网络方面，杨说：“我们想在我们地盘牢固的市场继续保持我们的地位和份额。是的，确实有大量的增长空间，但主要枢纽的拥堵，尤其是胡志明市，导致客运大楼拥堵和设施落后，令我们难以增加航次，除了在晚上。”

“我们想的，是增加国内航线以满足扩张中的旅游业，和增强航线网络在越南大经济区域之间的连接力，从而推进区域经济发展。”

国际上，越航将在现有的欧洲航线上增加班次，并研究开启新航线的可能性。“要在抵境国际航班上做到19%的增长，像2015到2018年之间那样，这比较难，主要是在基础设施上有限制。同时，主要市场如中国和韩国也达到它们的饱和点。我们将考虑开办更多服务，把越南旅游点与北亚和东南亚连接起来。”

杨指出越航身为天合联盟的成员好处，它允许越航获得高达14500每天出发的航班、飞抵175多个国家1150个目的地的全球网络，“分沾利益”；除此之外，还分享到天合优享、天合中转、天合联盟重新定票及联盟的环球订票服务的便利。

“透过与天合联盟成员的代码共享，我们把我们的全球网络扩张到越航运营以外60个离线航线，达到45个目的地。我们也通过天合联盟成员之间的常旅客计划(FFP)得到更佳的渠道获得忠诚顾客群。

“我们被鼓励去提升我们的产品和服务质量，提高我们的技术标准至国际水平，以充分享受到联盟所提供的利益，为我们天合联盟的顾客提供无缝旅游体验。”■

Orient aviation

No.1 Asia-Pacific commercial aviation magazine

ORIENT AVIATION SPECIAL REPORTS 2019

JULY-AUGUST

RE-ENGINEERING THE BUSINESS OF BOOKING TRAVEL

BONUS DISTRIBUTIONS:
To be confirmed

SEPTEMBER

• OEMS CONTINUE ASSAULT ON MRO SECTOR
• WORLD ROUTES COMES TO ADELAIDE AUSTRALIA

BONUS DISTRIBUTIONS:
Asia Pacific Airline Training Symposium (APATS), *Singapore*; World Routes, *Adelaide Australia*; MRO Asia-Pacific 2019, *Singapore*

OCTOBER

ASIA-PACIFIC REPORT CARD ON THE REGION'S EXPANDING AIRCRAFT LESSOR INDUSTRY

BONUS DISTRIBUTIONS:
AirFinance Conference, *Hong Kong*

NOVEMBER

ASIA-PACIFIC AIRLINES STATE OF THE INDUSTRY REPORT 2019

BONUS DISTRIBUTIONS:
Association of Asia-Pacific Airlines Assembly of Presidents; Dubai Air Show, *Dubai UAE;* AirExpo Shanghai, *Shanghai, China*

DECEMBER-JANUARY

• ORIENT AVIATION PERSON OF THE YEAR 2019
• ORIENT AVIATION ANNUAL YEAR IN REVIEW

BONUS DISTRIBUTIONS:
Orient Aviation Person of the Year dinner and award presentation, *Hong Kong*

Orient aviation 25

ADVERTISING ENQUIRIES TO ORIENT AVIATION MEDIA GROUP SALES DIRECTORS:

The Americas / Canada
RAY BARNES
E-mail: ray@orientaviation.com

Europe, the Middle East & the Asia-Pacific
CLIVE RICHARDSON
E-mail: clive@orientaviation.com

ALPHA
BRAVO
COLLINS

我们是 Collins Aerospace。我们相聚一起，携手客户踏上新的征程。我们保护国民，挽救生命。我们融入智能与合作，解决那些行业内艰巨的挑战。每一天，我们都构想着，将我们所在的航空与航天行业变得更为智能、安全和美好。

UTC Aerospace Systems 和 Rockwell Collins 现共同组建了 Collins Aerospace。

我们将携手重新定义航空航天的未来

Collins Aerospace

collinsaerospace.com

© 2019 Collins Aerospace，United Technologies 旗下公司保留所有权利。