

## 国航公布 2013 年中期业绩

2013 年 8 月 27 日，北京 — 中国国际航空股份有限公司(“国航”或“公司”，与其子公司合称“本集团”)(股票编号：香港：00753；伦敦：AIRC；上海：601111；美国 ADR OTC：AIRYY)，今日公布其截至 2013 年 6 月 30 日止 6 个月(“期内”)之中期业绩<sup>1</sup>。

### 业绩摘要

- 营业收入为人民币**458.58**亿元，同比下降 **3.58%**
- 营业成本为人民币**395.31**亿元，同比增长**0.37%**
- 净利润人民币**11.19**亿元，同比上升 **7.31%**
- 每股收益人民币**0.09**元，与上年同期持平

2013年上半年，国际、国内经营环境复杂多变。全球经济处于缓慢、曲折的复苏过程之中，中国经济增速放缓，同时面临着结构调整和转型升级的压力。航空客运市场虽然保持了平稳增长，但行业竞争加剧，盈利水平下滑。货运市场需求持续疲弱，经营形势较为严峻。本集团采取多项积极措施，优化生产组织，加强市场营销、产品创新与服务管理，有效提升了投产效率，强化了在核心市场的竞争优势，经营业绩继续保持行业领先水平。

### 财务摘要

2013 年上半年，本集团营业收入实现 **458.58** 亿元(人民币，下同)，同比下降 **3.58%**。

客运收入为 **410.87** 亿元，同比下降 **3.97%**。货运收入为 **37.29** 亿元，同比下降 **3.71%**。

营业成本由上年同期的 **393.85** 亿元增加至 **395.31** 亿元，上升 **0.37%**，其中，航油成本为 **163.72** 亿元，同比减少 **14.4** 亿元，降幅 **8.09%**，主要受增值税转型影响，还原为同口径后，航油成本实际略有增长。

<sup>1</sup>所有数据按国内财务会计准则计算

营业利润为12.36亿元，较上年同期增长 12.10%，净利润由上年同期的 10.43 亿元增加 7.31%，至 11.19 亿元。

## 业务回顾

### 客运

期内，本集团运输旅客人数为 3,745 万人次，同比增加 7.78%。客运运力(“ASK”)同比增长 7.49%，达到 837.19 亿可用座公里，其中国内、国际及地区航线同比分别增长 9.36%、2.98%和 10.06%。旅客周转量(“RPK”)达到 679.05 亿收入客公里，同比增长 8.93%。其中，国内、国际及地区航线同比分别增长 10.87%、4.56%和 8.79%。客座率为 81.11%，同比上升 1.07 个百分点。客公里收益水平为 0.60 元，较上年下降 13.04%。

2013 年上半年，集团继续优化和调整机队结构。新增飞机 20 架，退出 11 架。截至 2013 年 6 月 30 日，集团共有飞机 470 架，平均机龄 6.51 年（不含湿租飞机）。公司新增飞机 12 架，其中宽体机 5 架，主要用于国际远程航线和国内干线市场。退出共 9 架。截至 2013 年 6 月 30 日，公司共有飞机 304 架，平均机龄 6.55 年（不含湿租飞机）。经营的客运航线数达到 308 条，其中国际航线 72 条，地区航线 16 条，国内航线 220 条，通航国家（地区）30 个，通航城市 148 个，其中国际 46 个，地区 4 个，国内 98 个。

上半年，公司把握运力投入节奏，加大运力投入结构调整。国内方面，以宽体机增加一线主要城市投入，窄体机增大二、三线城市和中西部地区的投入；国际方面，北美航线需求旺盛，运力投入大幅增长，同比上升 17.6%；欧洲航线受经济持续低迷影响，需求低于预期，公司适当减投，运力增速仅为 4%；日本需求持续低迷，运力同比减少 24%。在国际航线开拓方面，加密北京-纽约航线，新开北京-日内瓦，成都-法兰克福航线。集团持续优化机队结构，在远程国际航线上逐步使用 B777-300、A330 替换 老旧 B747、A340 机型，机型和运力投入与市场需求更加匹配，单位运营成本有效降低。

公司积极应对市场变化，调整销售策略，提升营销能力。上半年，简化常旅客入会流程，推行一体化服务管理，并完成与山东航空常旅客计划融合，“凤凰知音”会员总量达2706万人，常旅客贡献收入92.6亿元。提升协议客户开发和贡献水平，重点开发和维护核心协议客户，实现大客户收入51.8亿元。提升国内、国际两舱客源销售能力，实现两舱收入43.8亿元，同比增加8%。提升客户网络化服务体验，共实现电子商务收入37.8亿元，同比增加30%。上半年，公司成功进入星盟核心常务委员会战略组，借助星

盟平台，公司航线网络更加完善、与星盟成员间的合作更加深入。

公司继续深化枢纽建设，枢纽网络价值持续提升。北京枢纽新开、加密一批国际、国内航线，枢纽航线网络不断拓展，干线市场控制力逐步增强。联程旅客达到 235 万人次，中转联程收入 25 亿元，同比增长 3%。成都区域枢纽新开成都至法兰克福、九寨沟至广州航线，通航城市增加至 64 个，联程旅客达到 25 万人次。上海国际门户在远程国际航线上陆续用 A330 飞机取代 A340 飞机，航线品质进一步提升。联程旅客达到 11 万人次。

上半年，公司全面推进与各控股、参股公司在销售、机务、集中采购、财务、IT 等方面的战略协同，完善了协同机制和共享平台。与深圳航空联合采购 100 架空客飞机，节约了飞机采购成本，并将提升华南地区竞争力；深入推进与深圳航空营销协同，相互销售收入进一步提升；推进与国泰航空在货运业务、上海国际机场地面服务以及航线联营等方面的合作；公司正式成立内蒙古航空，不断增强区域市场影响力。

公司以客户需求为中心，持续提升服务品质。上半年，公司正式运营旅客意见管理系统，畅通与旅客之间的沟通渠道。创新产品，在国内首家推出了机上无线网络项目。在纽约、温哥华、法兰克福等 15 条航线的 19 个航班开通北京中转国际转国内联运行李免提业务，极大方便了旅客在北京枢纽转乘飞机。开发 72 小时过境免签自由行产品。建设改造北京、成都、杭州、重庆等地两舱旅客休息室，全力打造休息室“精品连锁店”。

## 货运

上半年，航空货运市场依然延续 2012 年以来的低迷态势。期内，集团货运运力(“AFTK”)为 41.33 亿吨公里，同比提高 3.97%。货邮周转量(“RFTK”)为 23.66 亿吨公里，同比提高 4.66%。货邮载运率为 57.26%，同比提高 0.38 个百分点。货公里收益水平为 1.58 元，同比下降 7.60%。

面对严峻的经营形势，国货航重点优化货机投入与市场 and 航线的匹配，新开浦东-重庆-法兰克福、浦东-郑州-阿姆斯特丹航线，增强西部市场竞争力；抓住机会签署购买 8 架 B777-F 飞机、出售 7 架 B747-400BCF 飞机的协议，并完成其中 1 架的出售工作，实现当期固定成本节约的同时，未来机队效益将大幅提升；同时积极加强市场营销，深化客货联动，有效减少了经营亏损。

## 展望

国航董事长王昌顺先生表示：「下半年，面对激烈竞争的市场挑战，本集团将继续实施稳增长、稳效益举措，进一步激发管理潜力和创新活力，通过加快结构调整、提高

生产效率、提升营销能力、改善服务品质等举措，抓住旺季市场机遇，实现更佳业绩，努力保持战略领先的优势。」

-完-

## 关于国航

中国国际航空股份有限公司是中国的载旗航空公司和中国居领先地位的航空客运、货运及航空相关服务供货商。国航的主要基地位于中国首都北京----中国的国内航空及国际航空的重要枢纽。公司还在北京、成都及其它地点提供航空相关服务，包括飞机维修、地面服务等。截至 2013 年 6 月 30 日，公司共有飞机 304 架，平均机龄 6.55 年。经营的客运航线数达到 308 条，其中国际航线 72 条，地区航线 16 条，国内航线 220 条，通航国家（地区）30 个，通航城市 148 个，其中国际 46 个，地区 4 个，国内 98 个。国航于 2004 年 12 月 15 日在香港和伦敦上市，股票代码分别为 00753 和 AIRC。2006 年 8 月 18 日，国航在上海证券交易所上市，股票代码为 601111。欲知更多详情，请登陆国航网站 [www.airchina.com.cn](http://www.airchina.com.cn)。

## 前瞻性声明

本新闻稿所包含的信息可能有一些对未来的预测和展望，以反映公司目前对未来事件及财务表现的看法。这些看法是根据特定假设而提出的，而这些假设将取决于各种不同的风险，并可能发生变化。我们不保证未来将会发生这些事件，也不保证这些预测将会实现，或者公司的假设正确无误。实际结果可能会与这些预测值存在重大差异。

## 投资者关系及媒体垂询:

### 国航

<b>饶昕瑜 董事会秘书</b> 中国国际航空股份有限公司 电话：(8610) 6146-1959 传真：(8610) 6146-2805 电邮：raoxinyu@airchina.com	<b>章 悦</b> 中国国际航空股份有限公司 电话：(8610) 6146-2560 传真：(8610) 6146-2805 电邮：joycezhang@airchina.com
<b>邓智欢</b> 润言投资咨询有限公司 电话：(8621) 5081-1166 传真：(8621) 6876-0018	<b>梅 笑</b> 润言投资咨询有限公司 电话：(8610) 5081-1166 传真：(8610) 6876-0018

电邮: zhihuan.deng@roya.com.cn

电邮: xiao.mei@roya.com.cn