

# 传统论坛“掉队” 天涯社区落幕

青岛财经日报/首页新闻讯 2月27日,天眼查信息显示,天涯社区网络科技股份有限公司(即天涯社区)于2月26日新增一则破产审查案。根据案件显示,该公司未履行金额超1.1亿元,未履行比例超98%。而此时,距离3月1日天涯成立25周年仅剩数日。

截至发稿前,天涯社区的官网和APP仍无法打开,天涯社区官方微博、微信公众号还在更新内容。

## 破产审查

2023年尝试重启,2024年被申请破产,曾风靡一时的天涯社区再一次让人唏嘘。

此次天涯社区被申请破产审查,实际早就有迹可循。2023年4月份,天涯社区突然关闭,网页和App都无法访问。彼时,网友还在社交平台上掀起“悼念潮”:天涯关了,咫尺天涯,永不再见。

早在2023年5月,“天涯社区”官微就曾发布公告称,因资金流动性困难,暂停访问服务。

根据天眼查信息,2月26日天涯社区新增一则破产审查案。申请人为张鑫,经办法院为海南省海口市中级人民法院。风险信息显示,目前,该公司存在多条被执行人信息,被执行总金额超1051万元,还存在多个限制消费令及股权冻结信息。

案件曝光后,网友又开始集体追忆,情绪和2023年4月发现天涯社区官网无法打开时一样。“文字时代的落幕”“泡过天涯的都老了,时代过去了,曾经的天涯也是第一论坛”“江湖依旧,天涯何处,绿水长流,后会无期”……

天涯社区创始人邢明此前在接受媒体采访时表示:“我们从未考虑过放弃天涯社区,当下确实面临一些挑战和问题,天涯社区的数据不会丢失,会尽力保留网友们在天涯上发过的帖子、博文。”

天涯社区成立于1999年4月,几乎和QQ同时上线,一个是广场式社区,一个主打1对1即时通讯。根据网络搜索词条显示,天涯是以“全球华人网上家园”为愿景,致力于打造最具影响力的全球华人内容创作和知识分享社交平台。这种新颖的互动社交模式很快推高了天涯平台的活跃度。大学教授、杂志编辑、专业作家在天涯谈古论今,初代网红宁财神、芙蓉姐姐、犀利哥从天涯“出道”,《鬼

吹灯》《盗墓笔记》《明朝那些事儿》等超级IP也诞生于此。

根据相关数据,天涯社区注册用户曾超过1.3亿,月覆盖用户超过2.5亿,拥有大量高忠诚度、高质量用户群。2003年,天涯社区注册用户300万,日访问量2000万左右,当时中文互联网网民只有7950万人。截至2023年6月,我国网民规模增至10.79亿人,天涯社区却成了“时代的眼泪”。

## 重启并非易事

而对于老用户而言,天涯社区落幕并不意外。

此前,为了重启天涯社区,2023年5月,天涯社区前执行总编辑宋铮和多位天涯网友发起了一场“七天七夜,重启天涯”的直播带货筹款活动,希望能够给天涯社区筹集300万元,用以支付电信机房费用,恢复天涯社区的服务器访问。

按照邢明向记者透露的量化数据:“重启后,我们计划通过技术优化减少数据中心等费用,天涯巅峰时,每年在官网维护等方面大概花费700万—800万元,现在降到了300万元,我们希望能减到每年100万元。”

然而,“重启天涯”项目在抖音平台“直播+打赏”共筹募到资金约20.47万元,距离300万元还差很多。2023年6月3日晚直播活动结束后,只完成了300万元筹款目标额的6.8%。

如今,天涯社区的网站仍显示“无法访问此页面”。一位参与“重启天涯”活动的前员工向记者表示,自己也不清楚目前天涯社区的对外工作安排,对于天涯的现状,该人士感慨,“没想到是这结局,邢总此刻估计也比较难受吧”。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创



新研究中心联席主任、研究员盘和林在接受记者采访时表示,天涯社区衰落的原因主要是管理者们没有抓住新时代。在产品和技术创新方面,天涯社区没有跟上时代潮流。

“重启天涯不能只靠网友,我们也会想办法。”邢明称。2023年12月份,邢明在采访时透露了天涯的“自救计划”:开启官方直播,并在2024年3月1日,也是天涯社区25周年司庆之际,正式重启天涯平台。而该计划是否还能顺利推进?截至发稿,邢明并未回复记者。

## 电商路难走

其实,在“重启天涯”活动时,邢明对天涯社区有一系列的计划,“天涯在考虑做产品众筹、不限于直播带货的电商、会员制的社交电商业务、向第三方做内容输出等”,他举了个例子,“比如恢复访问后,不排除前期只对会员开放”。

这些计划也不是都停留在纸面。2023年下半年,记者发现,天涯社区上线了小程序商店,天涯社区微信公众号在分享的文章后,附上了其他小程序商店的商品信息。

“公司在多方尝试电商的布局,在淘宝、抖音及

微信视频号上都有所布局。”邢明曾向记者透露。

不过,2024年2月27日记者在淘宝上搜索“天涯”等关键词,并未发现相关店铺。目前名为“天涯社区官方的橱窗”的抖音店铺,共有粉丝5.9万,商品45件,按销量排序在第一位的是一款巧克力礼盒“已售604万”;名为“天涯官方直营店”的微信小程序店铺共有30余件商品,“本店销售榜第一”的商品简介显示,“32件已售”;天涯社区视频号上,现有10余件商品,店铺信息显示,“已售3”。

对此,中国企业资本联盟副理事长柏文喜告诉记者,“从销售数据看,天涯社区的抖音店铺的推广和运营相对成功,微信小程序等店铺销售较低,可能与产品竞争力和运营策略有关。天涯社区是非常适合做电商的”。

文渊智库创始人王超表达了不同意见,他认为,“不靠谱,太难了。现在做电商业务,需要电商人才或流量人才,这两者天涯社区都没有,只有一个已经尘封已久的旧牌子,年轻人不会认的”。

“直播是当前最热门的业务形式,也是最容易立竿见影的业务模式,但并不容易实现。”广科咨询策略分析师沈萌对记者表示。

# 0元机票,便宜让谁占了?

假期结束后,一些机票转头开始了“大跳水”。上海到泰国,杭州到韩国,北京到日本……网络购票平台上,0元的国际航班看起来是那么不可思议,却又是那么货真价实。

此前有网友晒出了0元机票截图,显示智行旅行APP上2月19日、20日上海—清迈、杭州—济州岛部分航班的单程含税票价为0元,由春秋航空执飞。但查看春秋航空官网或者APP,0元的机票并非航司本身放出,而是相关代理或者平台在航司9元机票基础上进行的补贴。

不过,即使是航司放出的原始机票,这些航班不含税的票面价格最低也仅9元。但是9元一趟的航班,航空公司真的能赚钱吗?

## 特价票航司怎么赚钱

我们可以把便宜机票分为两种:普通航空的少数机票和廉价航空的多数机票。

要在普通航空上买到便宜机票,需要天时地利。

天时——是换季降价,航班分夏秋、冬春两季,每年的3月和10月是航班换季的时候,换季时往往会放出一波便宜的机票;二是每周促销/每月促销,每个航司促销的具体时间不同,但通常有固定周期,可以按时关注官网、APP或微信获取资讯;三是各个航司会不定期推出不同类型的活动,第三方平台也会在不同时间点放出不同起飞地和降落地的特价机票,折扣力度较大。

地利——是起飞地点,一般来说国内的大城市要比小城市便宜,航线也要比小城市丰富得多;二是到达地点,如果直飞太贵,选择中转会便宜不少,尤其是重庆、西安、兰州、上海、广州这几个中转城市。

然而天时地利可遇不可求,要想买到便宜机票,更直接的方法是选择廉价航空。

“廉价航空”模式并非来自航空欠发达地区,反而诞生于航空大国美国,并于欧洲发扬光大,在21世纪后逐渐被亚洲各国接受。美国于20世纪70年代末放松航空管制后,各大航空公司对形势过分乐观,盲目扩张,导致运力过度饱和、运营成本过高等严重问题,在20世纪80年代激烈的价格战中纷纷损失惨重。在这一片萧条景象中,西南航空公司杀出重围,标志着一个廉价航空模式——低成本航空公司的诞生。该模式迅速席卷全球,根据2023年8月航空新闻网Simpleflying报道显示,廉航在全球定期航班座位中占据了36%的份额。

中国现有春秋、中联航、西部、九元、祥鹏航空等十多家廉价航空公司,其中知名度最高的当属春秋航空。春秋航空是中国首批民营航空公司,是国

内旅行社创办的第一家航空公司,也是中国第一家廉价航空公司。因为标榜低价且机身色调酷似火车,又会有空乘像火车乘务员一样兜售、推销各种产品,春秋航空常被称为“空中绿皮车”。

疫情过后的2023年上半年,多数航司反映票价水平的国内航线客公里收益都大幅增长。上市航司2023年半年度报告显示,中国东航、南方航空的国内航线客公里收益分别为0.582元、0.54元;而春秋航空的国内航线客公里收益虽然较2019年同期增长10.1%,但涨价后仍仅为0.388元,明显低于普通航空,反而更接近于高铁的长距离每公里定价。

以“99系列”出名的春秋航空,在官网上长期售卖着上海到济州岛、曼谷的9元、99元机票。显然,如果只为引流而不能盈利,航空公司不会长期做这种赔本生意;恰恰相反,它们主打的是低成本、高收益。

低成本主要体现在:压缩空间,统一机型,精简人员,缩减服务。

以春秋航空为例。春秋航空在经过长时间对国外低成本航空的学习探索后,提出了要运用“两高、两低、两单”的运营手段降低公司成本。

“两高”就是确保要维持85%以上的高客座率和每天11—12小时飞行时间的高日利用率。“两低”就是指降低销售费用和管理费用。

而“两单”指的是单一机型和单级舱位。采用单级舱位在不增加飞机空间的情况下增加座位数,降低座位成本,可以带来更多的收入。采用单一机型则可以实施较大批量的采购,增强了采购过程中讨价还价的能力。而较高的采购折扣率降低了飞机的采购价格,控制了飞机的原始成本,减少了运营折旧过程中的航材维修和配件成本。此外还可以降低培训费用,使得公司的飞行员可以驾驶公司的任何一架飞机,既降低了公司的管理和运营成本

本,又保证了机组的出勤率。

目前除日本分公司外,春秋航空机队采用的都是空客A320系列飞机。至2024年2月,春秋航空已拥有123架空客A320系列飞机,平均机龄7.0年。

早在2005年,春秋航空公司就向民航总局提出了限定旅客行李、飞机上不提供免费餐饮以及飞机延误赔偿等服务差异,即这些服务项目从“一价全包”转变为“按需付费”;又申请国家民航总局给予宽松政策,支持春秋航空的飞机快速过站、降低成本,例如减少地面不必要的服务、不使用廊桥、专辟旅客上下飞机通道、不需要复杂的行李转运等。

不过,由于人们对其中一些迥异于传统的低成本措施接受度较低,尽管国家民航总局已批复同意,春秋航空公司决定还是和传统的航空公司地面服务一样,使用廊桥和摆渡车运送旅客上飞机。

春秋航空还有特殊的低成本营销优势。其母公司上海春秋国际旅行社有多年的包机经验,依托旅行社在全国的全资分公司、多个代理销售和服务网络以及旅游优势,可以提供不同价位的机票和“机票+酒店”等商务和旅游套票服务。依托庞大的客户群和先进的销售系统,春秋航空公司可以降低营销费用和管理费用等措施,降低销售成本。

除了廉航通用策略外,一些航空公司还会采用其他低成本策略,如降低营业成本,飞行行程路线以中短程为主,多为邻近地区;降低人力成本,空勤及地勤员工的薪水降低,有些改以约聘(契约)方式雇用;降低泊机费用,着陆相对空闲的二类机场、远机位停靠、半小时停留;不使用传统硬纸板式带磁条的登机证,改用包含条码的普通纸质登机证,甚至要求乘客自行打印登机牌或网上值机,进一步降低成本。

与低成本相对应,廉航高收益的主要来源包括:以低票价确保客座率,客运为主、货运为辅;选择经营客流量比较大的航线,以及一些高铁无法覆盖的线路,提供点对点服务,当天来回,不需要转机,大幅提高飞机的周转率;差异化服务费用高昂,餐饮、机上娱乐等非必需项目都需要收费,行李托运、退改签的政策更是极为严苛。有句话说得好,“廉航会惩罚每一个不看须知的人。”一旦超过廉航的免费服务范围,收费可能“超乎你的想象”。

难怪有人说,廉价航空的钱,一半是赚出来的,一半是省出来的。

## 钱包和心情,总有一个要受伤

如果光看文字无法想象出廉航在服务上的“抠门”,那么总有以下一种情景能让你直观感受到乘坐廉航的种种“窒息”瞬间。

登机前可能是这样:叠系两条围脖,叠穿N件外套,腰间还挂着个塑料袋,恨不得把行李全穿身上。也可能是这样:胸前一个20L大包,背后一个

48L超大包,全副武装只为征服无行李额的春秋航空。登机后则是这样:廉航特似乎有自己的“用刑”方式,想规规矩矩坐好,过于狭窄的座椅间距却逼着腿“旁逸斜出”。还有网友犀利吐槽,廉航的小桌板,可能还没有20厘米宽。

还是以春秋航空为例。春秋航空的机票等级分四档:特惠飞、优选飞(不含行李的机票套餐)、优选飞(含行李的机票套餐)和尊享飞,价格较低的前两档可免费托运行李,价格较高的后两档可以免费托运,但行李箱大小须在40×60×100cm(含轮测量)以内。

不能托运,那总能手提吧?的确可以,但手提行李也有严格的重量和尺寸限制。前三档只能有一件7kg手提行李,大小在20×30×40cm(不含轮测量)内;最高档则是10kg,20×40×55cm(不含轮测量)内。

不管是托运还是手提,一旦行李重量或大小超出免费额度,就将被视为托运行李收取逾重行李费,逾重行李费按航距、按逾重行李重量区间进行定价;不仅如此,机票所含或所购买的行李额只能在值机柜台托运行李时使用,如果在登机口被发现行李不符合免费额度,就将直接对超规行李收取行李费,且须以当地货币、现金方式支付。各航班按照航距、会员等级,收费价格不同,但通常不会便宜。所以,你在机场见到的臃肿异常的“怪人”,很可能就是为了躲避高昂行李费的廉航乘客。

尽管社交媒体上对廉航的差评比比皆是,可在真金白银面前,选择廉航的人却还是越来越多。

从客座率来看,春秋航空股份有限公司发布的运营数据公告显示,其2023年全年客座率达到89.4%,其中国内航线客座率重回90%以上,达到90.3%,在规模增长的同时实现高质量发展。

从盈利状况来看,七家A股上市航司发布的2023年业绩预告显示,七家航司中只有三家扭亏为盈,四家仍为亏损,如果看扣非后的净利润,则是五家亏损,只有两家盈利。其中,春秋航空的成绩不仅大超2022年,甚至赶超2019年的盈利水平,领跑整个航空机场板块。

而受国际航线尚未全面恢复、公商务旅客出行需求疲软、汇率波动等因素的影响,2023年中国国航、南方航空、中国东方航空股份与上年同期相比虽已大幅减亏,但仍未扭亏为盈。

这种不算乐观的情势,驱使着各大航司通过“降本增效”的方式来改善盈利状况。增效需要涨价,但在经济下行和原油供应减少、国际油价上涨的背景下,机建燃油费已经上涨不少,机票价格再上涨就更加可能导致乘客流失;而降本则较为可行,毕竟已经有了廉航的成功经验。

现如今,廉价航空的单一飞机采购模式被越来越多的航司采用,全服务航空对附加收入的重视程度也在提高,付费选座、特色餐食等差异化服务越来越多,成为传统航司创收的新途径。

据《中国新闻周刊》黄杨/文