

РЫНОК АВИАПЕРЕВОЗОК:

Перед подъёмом будет спад

1. Бизнес: логика и задачи

2. Смотрим на цифры

Динамика пассажирских перевозок 2001-2023

Динамика изменения тарифов

Внешние факторы: расходы растут

Итоги 2022 года

3. Что делать?

Где деньги?

Где самолёты?

4. Призовая игра!

Содержание

Модель роста стоимости бизнеса подразумевает, что стоимость продажи бизнеса значительно превышает стоимость его покупки (или создания с нуля) и вложений в его развитие.

Модель операционной рентабельности предполагает, что доходная ставка стабильно превышает расходную.

Вторая модель на волатильном рынке должна иметь простые правила: генерируешь прибыль – масштабируй бизнес и разумно расширяйся; временно генерируешь убытки – сжимайся. Но не всё так просто...

Две основных
модели бизнеса:
рост стоимости
и
**операционная
рентабельность**

Для авиакомпании есть два важнейших показателя: доходная и расходная ставка в расчёте на пассажиро-километр.

Сегодня отрасль подошла к пороговым значениям доходной ставки, за которыми спрос будет чувствителен к цене. Но расходная ставка только растёт

К основным ресурсам мы можем относить провозные ёмкости, кадровый потенциал, информационные системы и т.д.

Вопросы поддержания лётной годности западного парка и получения новых отечественных самолётов будут ключевыми

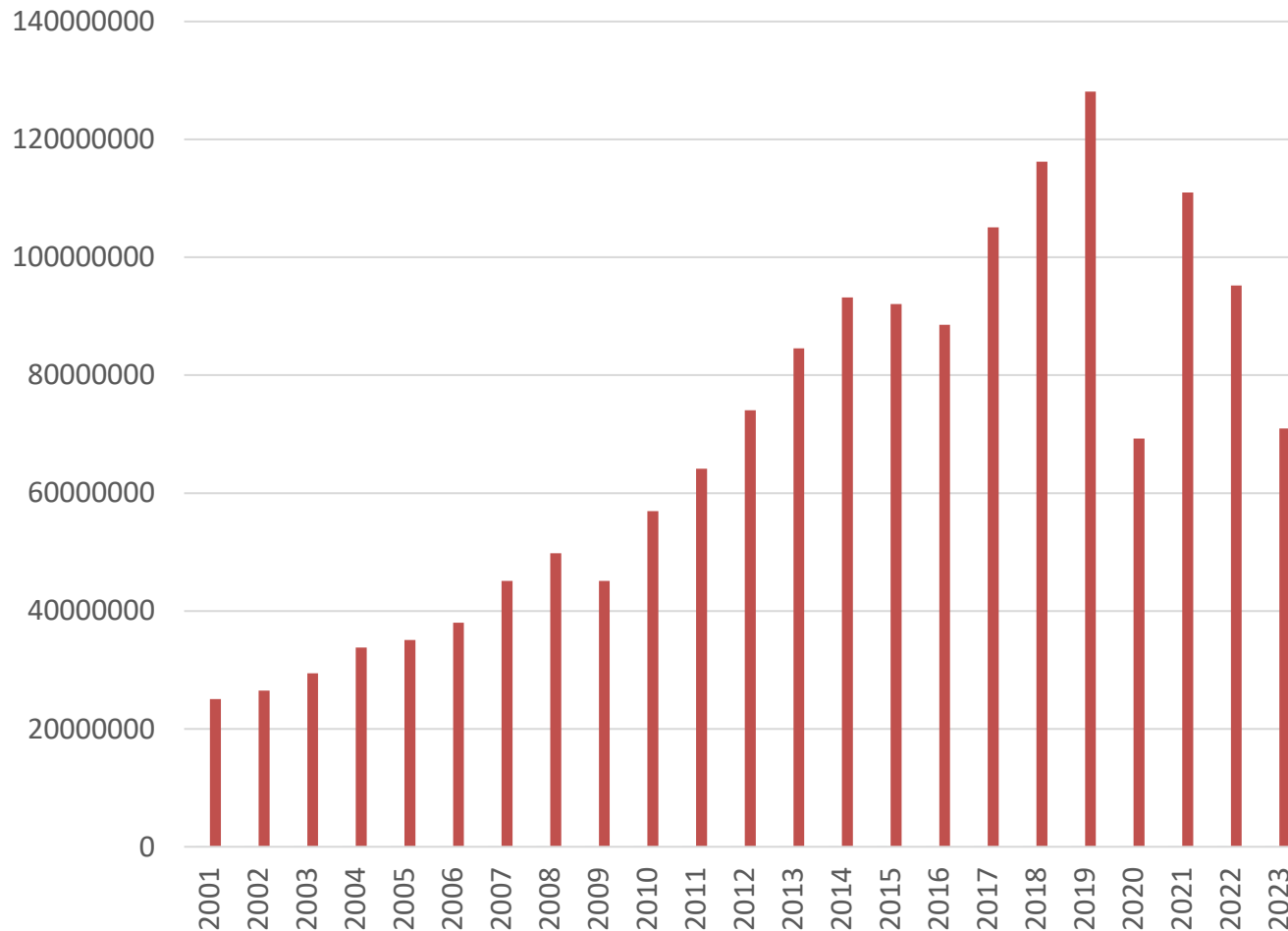
Две основных задачи менеджмента:

превышение доходов над расходами

и

достаточность основных ресурсов

Пассажироперевозки 2001-2023 гг.



Данные на графике –
08 месяцев 2023 г.

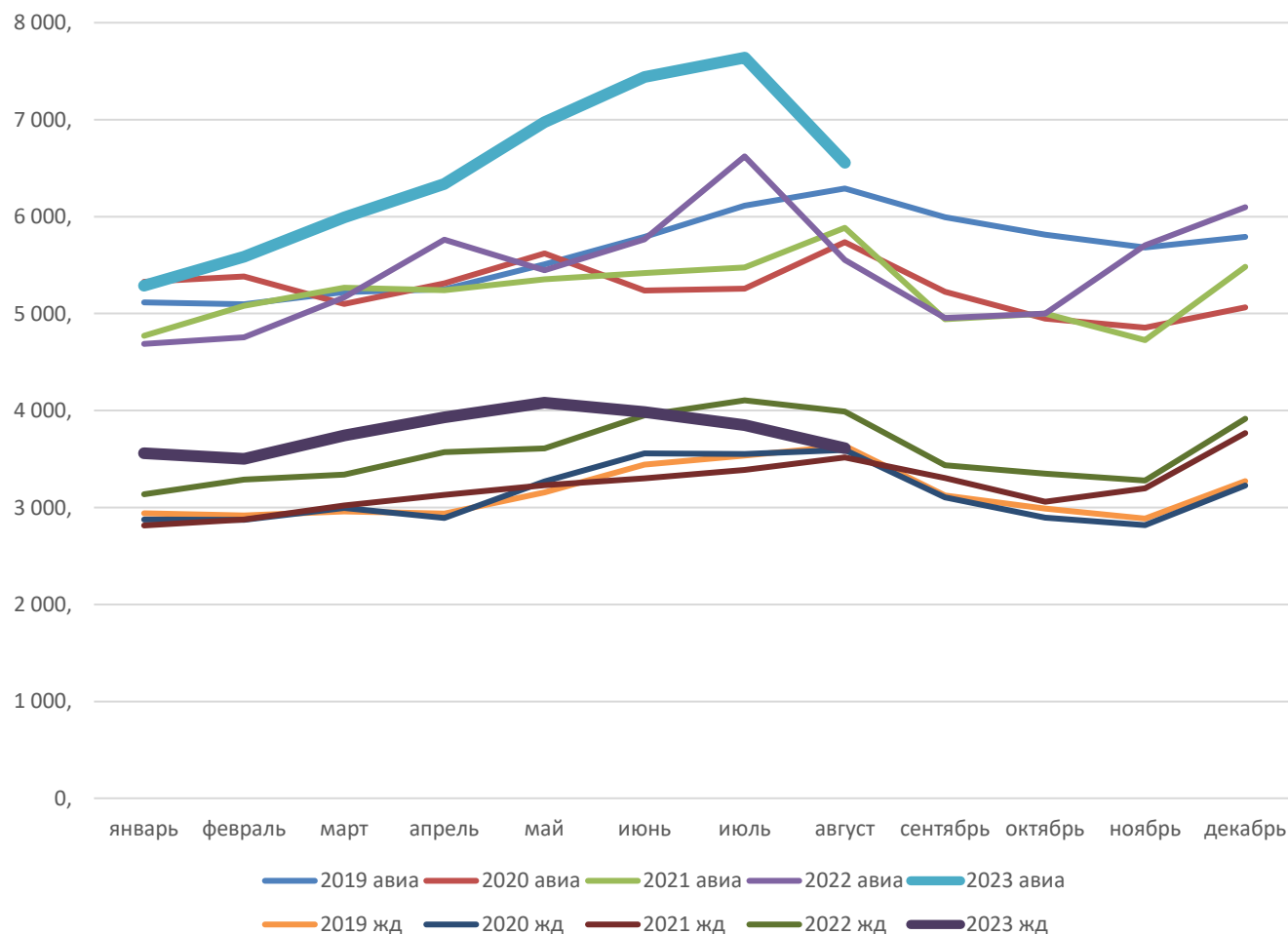
Рост к 08 месяцам
2022 г. – 13,1 %.

Рост август к августу –
4,5 %.

№	Авиакомпания	Кол-во пасс. 08 2023	Рост, %	Занятость кресел 08 2023	Рост, п.п.
1	Аэрофлот	2,8 млн	1,0	90,8	+ 0,1
2	Сибирь	1,7 млн	1,4	95,3	+ 2,2
3	Победа	1,3 млн	16,7	96,3	+ 0,5
4	Уральские авиалинии	1,2 млн	1,3	92,1	+ 0,1
5	Россия	1,1 млн	15,7	90,2	+ 4,0
6	Ютэйр	0,6 млн	8,0	87,6	- 1,5
7	Северный ветер	0,5 млн	15,7	93,3	+ 3,1
8	Смартавиа	0,4 млн	-0,9	97,3	+ 0,3
9	Ред Вингс	0,3 млн	8,7	93,4	+ 0,0
10	АЗУР эйр	0,2 млн	-32,5	97,6	- 1,5
11	Азимут	0,2 млн	11,4	93,2	+ 0,9
12	Ямал	0,2 млн	13,7	84,8	+ 5,4
13	НордСтар	0,1 млн	6,5	84,9	+ 2,5
14	Аврора	0,1 млн	4,0	87,4	- 1,8
15	ИрАэро	0,1 млн	17,1	87,4	+ 2,6

Спад объёмов перевозок показали только две российских авиакомпании из ТОП-15. Схожая ситуация – с занятостью кресел. Концентрация перевозок в ТОП-5 и ТОП-15 АК продолжилась

Динамика среднего тарифа, руб. / 1000 км



Средний тариф на 1000 км пути в 2023 г. вышел на рекордный уровень, но в августе он **стремительно пошёл вниз**. Видимых причин нет, но можно предположить, что компании нащупали ценовой потолок

Внешние факторы: расходы растут

USD

₽96,500 (+0,27%)

1Д 1Н 1М 3М 1Г **ВСЕ ВРЕМЯ**

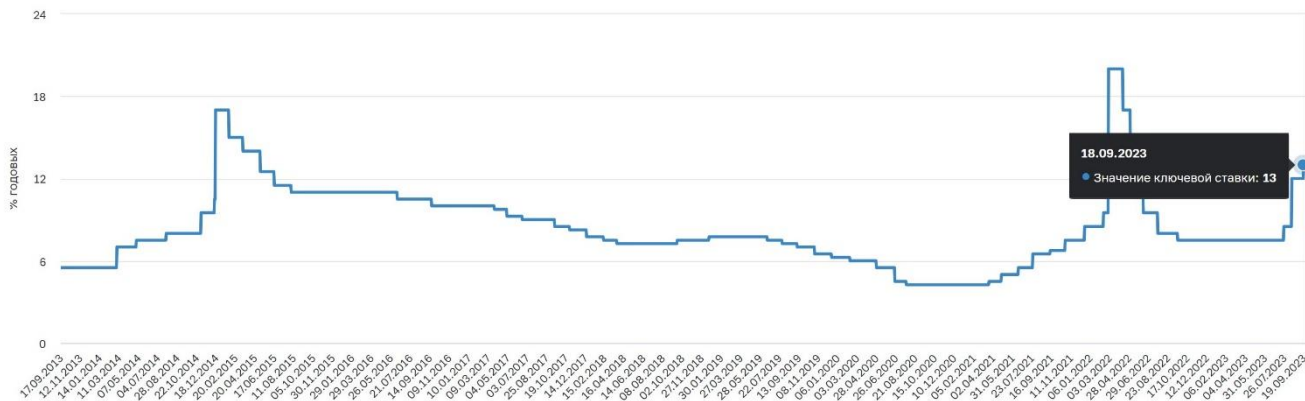


Один из весомых факторов, влияющих на расходы – курс доллара. Даже когда компании не платят лизинг, они покупают запчасти за у.е. и втридорога

Внешние факторы: расходы растут



Ключевая ставка



Радикально
меняет картину
на рынке
ключевая ставка.
При такой
стоимости
заёмных средств
выгоднее

**работать в
убыток**, но
получая
денежный поток

Аэропорт «Пулково»: почём нынче топливо?

декабрь 2019 г. – 48 550 руб. / тонну

декабрь 2020 г. – 37 700 руб. / тонну

декабрь 2021 г. – 59 750 руб. / тонну

сентябрь 2023 г. – 71 650 руб. / тонну + 1 860 руб.
/ тонну за заправку.

Прогноз Reuters по топливному демпферу по итогам августа – 32 тыс. рублей за тонну против 18,9 тыс. рублей по итогам июля.

Рост стоимости авиатоплива – галопирующий.

Но он, отчасти, будет компенсирован

**ТОПЛИВНЫМ
демпфером**

Сегодня на рынке складывается драматическая ситуация, когда расходы начали стремительно расти, доходы населения упёрлись в потолок, господдержка сокращается, а резервов для экономии нет.

Сейчас критически важно запускать «План Б», в противном случае, при сохранении негативных тенденций, в 2024-2025 годах нас ждёт череда банкротств авиакомпаний.

- доля ancillary-доходов в мировой индустрии в 2022 году достигла рекордного уровня в 15 %;
- достоверных оценок по России нет;
- технологии дополнительных продаж существуют;
- проблема – в расширении перечня продаваемых товаров и услуг.

Гипотеза:

- пока маркетплейсы и поисковики не перекроили авиационный бизнес, авиакомпании должны сами стать маркетплейсами как минимум в рамках туриндустрии;
- нужны коллаборации с другими брендами: модная индустрия, автопроизводители и т.д.

Больше зарабатывать на тарифе – невозможно. На традиционных допслугах – сложно.

Маркетплейсы не убили авиабизнес, значит надо

**самим
стать
маркет-
плейсом**

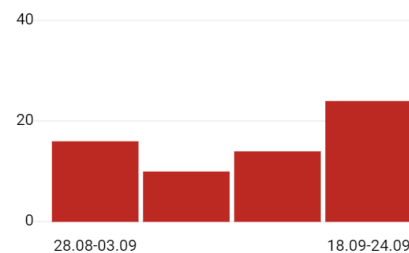
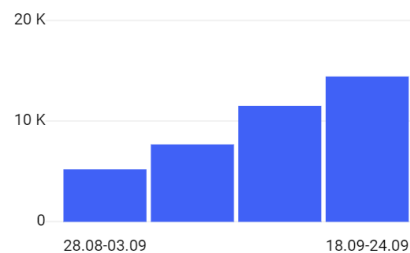
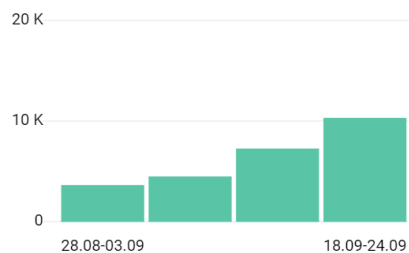
- формы на самолётах, включая тяжёлые, можно проводить в России, но ремонта сложных агрегатов в России почти нет;
- Иран может помочь, но его возможности недостаточны для того, чтобы решить проблемы всей ГА России;
- поставки новых отечественных ВС либо задерживаются, либо не предвидятся в обозримом будущем (ШФДМС).

Выводы:

- беречь ресурсы самолёто-моторного парка;
- осваивать ремонты на территории РФ;
- своевременно контрактовать отечественные ВС, прописывая в договорах штрафные санкции.

Необходимость экономить ресурсы и повышать доходную ставку подталкивают нас к одному решению –

**сокращать
провозные
ёмкости**



Как вы думаете, что отражает этот график? Я приготовил для вас **подсказку...**

Оперативные данные [?]

За неделю 18.09 - 24.09

• **2 328**

Человек госпитализировано за неделю



• **10 327**

Человек выздоровело за неделю

22 468 635

Человек выздоровело

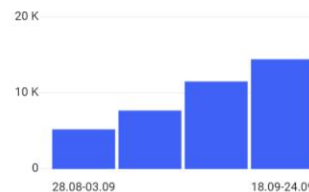


• **14 435**

Выявлено случаев за неделю

23 029 404

Выявлено случаев



• **24**

Человека умерло за неделю

400 047

Человек умерло



Вот как выглядят эти данные на сайте **СТОП-КОРОНАВИРУС**

АвиаПОРТ
отраслевое агентство



Спасибо за внимание!
Приглашаем к дискуссии!