

РЫНОК АВИАПЕРЕВОЗОК:

Проблемы очевидны,
решения – нет

1. Срез ситуации

Объёмы перевозок

Доходная ставка

Финансовые результаты

2. Целеполагание и ориентиры

3. Риски и вызовы

Вопрос флота

Безопасность полётов

Макроэкономика

Микроэкономика

4. Что делать?

Рецепт «Аэрофлота»

Рецепт правительства

«Вредные советы»

5. Подведём итоги

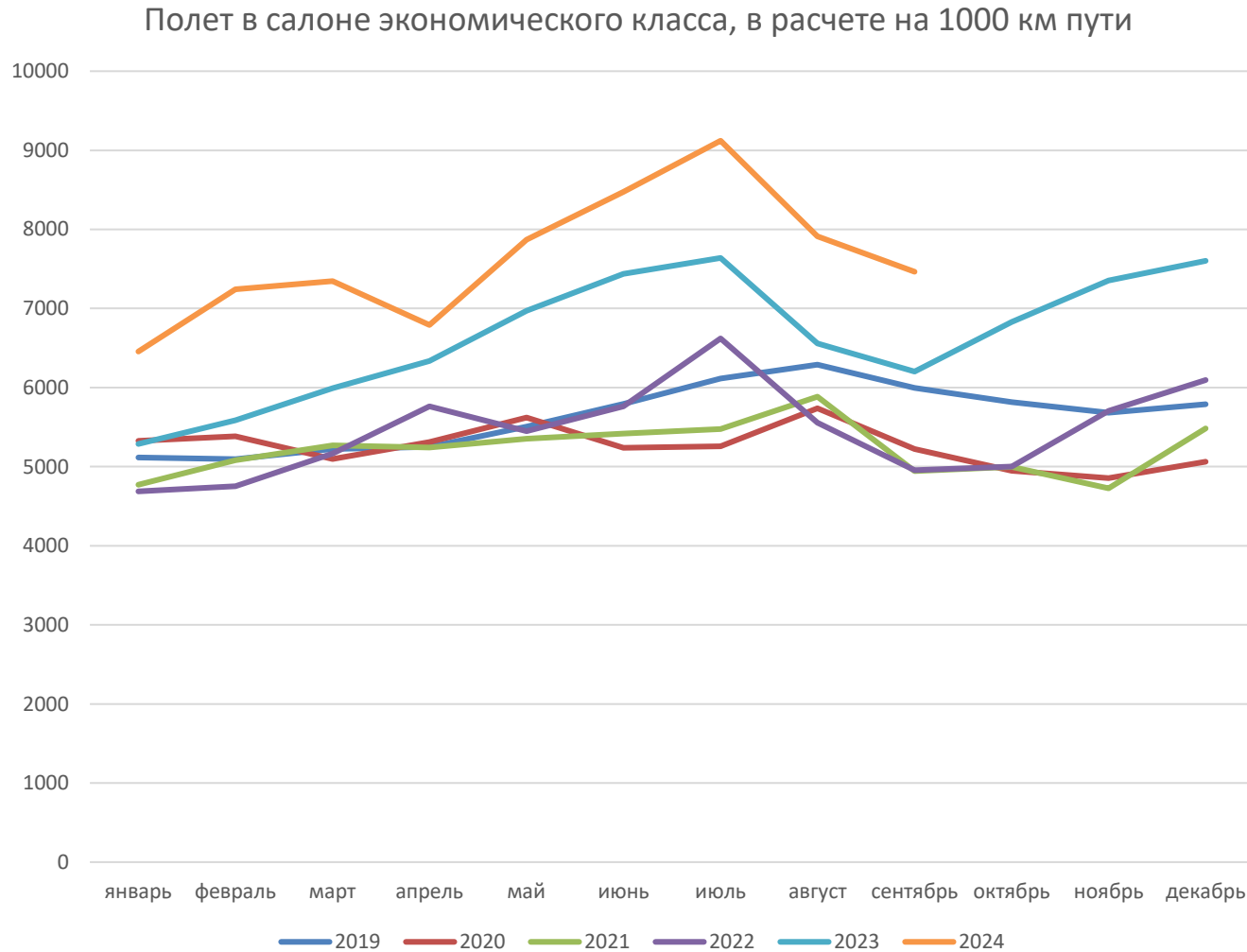
6. Заметки на полях

Содержание

Рынок продолжает рост, причём в сентябре **рост даже ускорился**, но возможности для увеличения объёмов перевозок существенно ограничены **наличием провозных ёмкостей** и **спецификой рынка** – сезонность, субсидированные перевозки и т.д.

Аномально тёплая погода и высокая доходность позволяют сохранять предложение в те периоды, которые ранее считались «низким сезоном»

В автоспорте преимущество имеют пилоты тех автомобилей, которые позволяют раньше «открыться» – увеличить мощность на выходе из поворота. АК в 2024 году получили возможность «открыться» уже в марте. Рынок был готов. Авиакомпании – нет



Для авиакомпаний сегодня сложилась **идеальная ситуация тройного роста**: рост объёмов перевозок на фоне роста занятости кресел (т.е. с умеренным ростом расходов) и рост тарифов

АК	2023	2022	2021	2020	2019	Итого
Аэрофлот	-29 456 385	-14 312 335	-45 639 139	-96 527 133	5 286 800	-177 852088
Сибирь	20 965 539	34 159 176	14 841 610	-5 233 210	3 602 618	73 791 025
Россия	-31 025 730	-10 146 024	381 892	-3 957 138	2 119 453	- 41 068 547
Победа	21 323 423	15 016 938	4 937 814	1 400 157	4 895 654	49 587 146
Уральские АЛ	17 106 445	13 482 831	5 438 706	-5 845 874	2 091 775	32 659 807

Рост доходной
ставки зачастую
**опережает рост
расходов**, ЭТО
приводит к
**повышению
рентабельности
бизнеса
авиакомпаний**

АК	2023	2022	2021	2020	2019	2018	Итого
ПАО Ютэйр	3 426 593	4 083 088	3 842 512	-2 062 221	-14 928 151	-5 258 648	-10 896 827
Азур Эйр	17 273	934 897	953 558	-1 226 422	-74 902	6 332	610 736
Северный ветер	1 722 312	1 724 240	575 711	-3 113 773	263 497	218 026	1 390 013
Ред Вингс	4 276 332	4 474 383	-1 917 468	-3 291 163	28 320	19 043	3 589 447
Роял Флайт	-370 198	-549 627	199 237	-399 594	129 411	61 864	-928 907
Икар	1 755 301	248 556	1 058	-1 136 405	215 757	37 709	1 121 976
Нордавиа	3 432 702	1 926 357	112 848	-929 844	108 838	-150 913	4 499 988
АТК Ямал	-992 509	246 420	567 574	288	13 185	13 494	-151 548
Аврора	3 448 850	1 988 250	1 517 833	-464 553	1 143 770	-162 177	7 471 973
Нордстар	1 638 690	1 749 628	-807 848	-1 835 621	-499 593	170 019	415 275
Ай Флай	-5 123 788	-687 724	-409 964	-415 687	-200 153	-361 243	-7 198 559
Азимут	2 079 585	3 802 804	610 279	-145 920	84 543	-464 098	5 967 193
ИрАэро	140 574	381 457	117 934	24 801	119 986	104 275	889 027
Якутия	-1 736 939	188 609	-609 789	-2 805 247	157 280	-1 752 106	-6 558 192
Руслайн	-19 192	1 431	2 082	2 529	11 441	7 431	5 722
Алроса			567 991	28 432	537 114	443 734	1 577 271
Ангара	531 901	517 968	396 219	75 416	333 125	284 712	2 139 341
АО ЮТэйр	-52 171	-60 900	77 984	30 531	30 632	13 134	39 210
Северсталь			73 824	-815 554	337 301	-57 892	-462 321
ЮВТ Аэро	156 456	284 779	191 654	932 954	602 965	124 852	2 293 660
Ижавиа	596 373	332 965	10 309	-301 313	-3 714	-303 054	331 566
Газпромавиа	-1 454 268	1 454 973	-288 897	-965 905	-2 515 095	-5 323 517	-9 092 709
Красавиа	513 294	944 679	338 370	55 702	57 791	-196 449	1 713 387
Полярные АЛ	33 625	33 547	23 657	21 122	19 953	19 517	151 421
АК Ямал	503 679	468 117	714 967	981 981	634 702	707 752	4 011 198
Комиавиатранс	-303 140	-46 136	384 366	-673 485	-895 753	-948 001	-2 482 149
Хабаровские АЛ				-190 188	-56 770	-83 752	-330 710
СИЛА	101 422	357 595	24 556	10 653	8 610	3 247	506 083
ЮТэйр ВУ	630 542	-869 957	163 881	212 511	2 676 330	-1 991 368	821 939
ИТОГО	13 866 591	62 130 985	-12 604 679	-128 559 173	6 336 720	-2 608 597	-61 438 153

Обратная сторона хороших финансовых показателей отрасли – невозможность рассчитывать на государственную поддержку.

Миллиардерам субсидии не положены

Целеполагание и инструменты достижения целей не меняются. Президент РФ поставил задачу **повысить авиационную подвижность в полтора раза** к 2030 году. На Дальнем Востоке надо увеличить перевозки с 2,3 до 4,0 млн пассажиров. Инструменты: нацпроекты, комплексные планы, субсидии

Охотнее всего государство идёт на **развитие инфраструктуры**, причём с использованием средств частных инвесторов и АК

Объём субсидий не планируется наращивать опережающими темпами относительно роста издержек. При этом правительство не готово отпускать предельные тарифы

Комплексный план, который Президент РФ поручил сформировать по ДВ, так и **не прошёл согласования**

Стоит вернуться к вопросу **«окрашивания» субсидий** с целью адресной поддержки социально незащищённых слоёв населения

Прогнозы ГосНИИ ГА, озвученные в Сочи, опираются на наличие провозных ёмкостей.

Предложенные **сценарии**

отличаются оптимизмом:

полное выполнение планов по поставке новых ВС

отечественного производства,

либо **отставание от**

заявленных темпов на 15 %

Негативный сценарий **не позволяет выйти на исполнение поручения Президента РФ** об увеличении авиационной подвижности в полтора раза

Сценарий **ввоза ВС иностранного производства** через третьи страны в прогнозе не рассматривался, однако озвучивался Главным экспертом ГосНИИ ГА

Главный вызов, на который указывают все – **дефицит провозных ёмкостей**. Но в рыночной экономике понятия дефицит не существует, нужно просто **повысить цены**. Вопрос **безопасности полётов** хоть и подразумевается как само собой разумеющийся, но требует пристального внимания

Две катастрофы **стоили свидетельства эксплуатанта** авиакомпании "Витязь-Аэро", которая являлась крупнейшим вертолётным оператором на Камчатке. Её остановка существенно **ухудшила транспортное обеспечение** в регионе

Второй вызов – **макроэкономика**. Отчасти работает отложенный спрос, отчасти наблюдается дефицит альтернатив. Но немаловажный фактор – **большие государственные расходы**, в том числе связанные с **милитаризацией экономики**

Сейчас авиакомпании купаются в деньгах. Работает **отложенный спрос**, наблюдается **дефицит альтернатив**. Очевидно увеличение числа **перевозимых по ВПД**. Виден рост доходов ранее безденежных групп – работников предприятий ОПК, работников дефицитных профессий и т.д.

Невозможно предсказать, когда экономика начнёт трансформацию. Однако **масштабы господдержки будут пересмотрены**, а возможности потребителей из ряда целевых групп могут сократиться

Третий вызов – **микроэкономика.**

Авиакомпании работают в одном поле с акулами бизнеса: операторами ТЗК и операторами аэропортов. Как и все монополии / олигополии, они **умеют выжимать из клиентов деньги**

Планы по новому аэропортовому строительству указывают, что расходы авиакомпаний на наземное обслуживание будут только увеличиваться. При этом **ФАС предлагает ограничивать масштаб нового строительства**, удешевлять его, забывая, что основная проблема – в **высокой стоимости заёмных средств**, привлекаемых для строительства. Пока кредиты будут дорогими, **окупаемость должна быть стремительной**

Для АК один из сценариев озвучил "Аэрофлот": **покупать двигатели и финансировать ИТ-трансформацию**. Двигатели – не единственные позиции, которые нужно покупать, но они – самый дорогой актив

Магистральное направление – на переход на отечественную авиатехнику – никто не отменял. Но если раньше была вероятность того, что мы сможем **бесшовно компенсировать выбытие иномарок поставками новой российской техники**, и даже сумеем нарастить флот, теперь очевидно, что провал по провозным ёмкостям будет. А утечки по материалам аудита ОАК о том, что так много отечественных самолётов не нужно, показывают, что **использование иностранной авиатехники** в этом десятилетии не прекратится

Сами не сможем – **заграница нам поможет!** Планы по привлечению иностранных АК для осуществления каботажу были бы простительны, если бы это была сложная многоходовка. Если этого нет, приглашение к каботажу выглядит как **демонстрация отчаяния**

Альтернатива каботажу – надавить на иностранных перевозчиков с целью склонения их к **заключению коммерческих соглашений** с российскими АК, в рамках которых отечественные перевозчики получают **блоки кресел** в обмен на отказ от паритета при выполнении международных полётов. Этот подход потребует изучения. Возможно, нужно будет расширить **пул назначенных перевозчиков**, чтобы более равномерно поддержать отрасль

«Вредный совет» –
рекомендовать АК летать с
промежуточными посадками. Во-
первых, с лёгкостью **количество
сегментов удваивается**. Во-
вторых, при полётах из Москвы
**увеличивается доля прямых
межрегиональных перевозок**
минуя столицу

Двойной профит за
недорого! Жаль,
только, что ресурс по
циклам будет
выбиваться вдвое
быстрее.

В каждой шутке есть
доля шутки.
**Деградация
дальнемагистраль-
ного флота** и
отсутствие
отечественных
альтернатив сделает
этот сценарий
вполне возможным

- сейчас ситуация у АК между "хорошо" и "очень хорошо";
- провозные ёмкости – самый очевидный и осязаемый, но не единственный вызов;
- резервов для увеличения эффективности использования флота почти не осталось;
- сохранение покупательной способности в среднесрочной перспективе под вопросом;
- авиакомпания сталкиваются с ростом расходов на топливо и аэропортовое обслуживание;
- перспективы увеличения прямой господдержки АК очень туманны;
- решения проблемы провозных ёмкостей без ввоза б/у иномарок и углубления локализации их ППО уже не просматривается;
- альтернативой каботажу должны стать коммерческие соглашения, в рамках которых российские АК останутся маркетинговыми партнёрами;
- покупайте двигатели, вкладывайте в ИТ и персонал.

Я бы предложил более пристальное внимание уделить таким инструментам как **рассрочки** и **подписки**.

Перевозчики, имеющие эффективные маркетинговые службы, должны разработать соответствующие программы, чтобы наконец-таки **начать делать деньги из воздуха**

Коллеги из "Сирена-Трэвел" предложили для повышения ancillary-доходов шире использовать **пакетные продажи** и **динамическое ценообразование**

АвиаПОРТ
отраслевое агентство



Спасибо за внимание!
Приглашаем к дискуссии!