

איזי ג'ט וריינאייר הושפעו מהמוקשים הכלכליים בשוק

Posted on 21 במאי 2019 by עמי אטינגר



איזי ג'ט סיימה חציון בהפסד של 275 מיליון ליש"ט לפני מס. ריינאייר ירדה ב-29% ברווח הנקי

Categories: תעופה, ראשי

Tag: ריינאייר, ברלין, איזי ג'ט, ירידות ברווחים

התוצאות הפיננסיות של שתי חברות הלואו-קוסט איזי ג'ט וריינאייר, הגדולות והיציבות באירופה, מראות בבירור כי תעשיית התעופה פועלת בעידן מורכב ומסובך עם הרבה מוקשים תפעוליים וכלכליים. נתונים המורידים רווחים ואפילו מדרדרות חברות תעופה לתהום ההפסדים.

חברת איזי ג'ט סיימה את מחצית שנת הכספים, שהסתיימה ב-31 במרץ (לפי השיטה האנגלית), בהפסד של 275 מיליון ליש"ט לפני מס, בהשוואה להפסד של 18 מיליון ליש"ט בתקופה המקבילה לפני שנה. חברת ריינאייר ירדה ב-29% ברווח הנקי בשנה שהסתיימה ב-31 במרץ על פי השיטה האנגלית, עם רווח של 1.02 מיליארד יורו בהשוואה ל-1.45 מיליארד יורו, שזה הרווח הנמוך ביותר שלה מזה 4 שנים. יש לציין עוד, כי ברבעון אוקטובר-נובמבר-דצמבר החברה

הפסידה 20 מיליון יורו.

הפסד על כל מושב זמין באיזי ג'ט

כאשר בודקים לעומק מה קרה בחציון באיזי ג'ט בהתייחסות למושב זמין, מגלים, כי ההכנסות למושב ירדו ב-6% ל-50.71 ליש"ט, בהשוואה ל-54.10 ליש"ט ב-2018. לעומת זאת, העלות לכל מושב עלתה ב-3.9% ל-56.66 ליש"ט, בהשוואה ל-54.53 ליש"ט ב-2018, כתוצאה מעליית מחירי הדלק, השפעת המט"ח, האינפלציה בעלויות הבסיס, השקעה בחוסן והשפעת המזל"ט ששיתק בדצמבר את נמל התעופה גטוויק, בסיס-האם של החברה. כלומר, נוצר הפסד של 5.95 ליש"ט למושב שמסביר את מצבה של החברה בחציון, עוד בלי לבחון את שער הנתונים.



איזי ג'ט. הפסד של 5.95 ליש"ט למושב צילום יח"צ
נתוני השפעה בריינאיר

לפי הדוח של ריינאיר מתברר, כי בשנה שחלפה היו כמה הדגשים שהשפיעו על התוצאות הפיננסיות שלה: המחירים נפלו ב-6%, התנועה גדלה ב-9% ל-142 מיליון יורו (כולל לאודה), ההכנסות הנלוות גדלו ב-19% ל-2.4 מיליארד יורו, צי המטוסים גדל ל-455 מטוסי בואינג 737 ו-19 מטוסי איירבס A320, החברה פתחה 406 נתיבים חדשים והשיקה 9 בסיסים נוספים, רכישת חברת לאודה שהושלמה בדצמבר עם הפסד יוצא דופן של 139 מיליון יורו ויותר מ-560 מיליון יורו שהוחזרו לבעלי המניות באמצעות רכישות חוזרות. נתונים שגרמו לחברת לרדת ב-29% ברווח הנקי.

תוצאות שתי חברות הלואו-קוסט הגדולות והיציבות התקבלו למרות הגידול בשנת 2018 של 6% במספר התיירים

הבינלאומיים באירופה (לא כולל תיירות מקומית), שהגיע ל-713 מיליון תיירים. כאשר אחוז ניכר מהם הוטסו של ידי איזי ג'ט וריינאייר. אז מה קרה?

חישובים תעופתיים

חישובי יסוד בתעופה הבינלאומית המסחרית הם: Available Seat Kilometer - ASK - מושב-ק"מ זמין, מספר הנוסעים בתשלום כפול המרחק המוטס, Revenue Passenger Kilometer - RPK, שזה מספר הנוסעים בתשלום כפול המרחק המוטס ו- Passenger Load Factor - PLF שזה שיעור תפוסה בטיסות נוסעים (אחוז המושבים המנוצלים). מחושב על ידי נוסע - ק"מ מוטס (RPK) כאחוז ממושב - ק"מ זמין (ASK).

לא נתייחס לשיעור התפוסה, היות ואם מוכרים מושב בירו אחד, אפשר להעלותו בשיעור ניכר. לעומת זאת RPK הוא עמוד השדרה של רוב ערכי התחבורה האווירית. חברות תעופה צריכות לנסות להתאים את ההיצע שלהן (ASK) עם הביקושים המכניסים בשוק (RPK). בעוד מחסור מושבים יגרום לעליית מחירי הטיסה ואילו עודף מושבים יכול לגרום לשולי רווח מופחתים עקב עלויות קבועות גבוהות יותר. לכן עלייה ביכולת החיובית הרווחית של חברות התעופה מתקבלת רק אם היא נתמכת באיזון הנכון בין ההיצע והביקוש.



ברלין: איום הברקזיט דחף את איזי ג'ט להתרחב בה. צילום visitberlin
ה-RPK מספק לאנשי הניהול הבכיר בחברת התעופה אינדיקציה ברורה של הביקושים בשוק נתון. מצד אחד כדי לשפר את ה-RPK בשוק גואה, צריכות חברות התעופה להוסיף מושבים, או להגדיל את הקיבולת, מצד שני העלות לבצע זאת על ידי רכישת מטוסים או חכירתם היא עצומה ומהווה תוספת נכבדה על ההוצאות השוטפות (טווח קצר) והלא

שוטפות (טווח ארוך). לא תמיד האיזון ביניהם נכון. אם מסיבות אובייקטיביות, כמו ההתכוננות של איזי ג'ט לקראת הברקזיט, שדחפה אותה להיות מפעיל תעופתי בולט בברלין ובמקומות נוספים. או הרצון של ריינאייר לנגוס כמה שיותר פלחי שוק. דרך נוספת לעשות זאת, מבלי להוסיף יכולת היצע, היא לשפר את היעילות על ידי ניצול היכולת הקיימת. בנושא זה איזי ג'ט וריינאייר לא הגיעו ליעד המבוקש, כמו למשל בשתייה, דרישות השכר הגבוהות.

מגמת הירידה ברווחים

השוק הרווי בנוסעים ב-2018 (+6.5%) וב-2019 (+6%) יצר שוק רווי בהיצע מושבים, שהשפיע מיידית על ירידת הרווח פר מושב ממוצע כללי ל-7.4 דולר ב-2018 ולפי הערכה ל-7.7 דולר ב-2019, כאשר בשנת 2015 היה הרווח הממוצע למושב 10.1 דולר. נתונים אלה הם ממוצעים כלליים המשתנים בכל חברת תעופה. אבל הלקח הנלמד הוא שהרווחים בתעופה הם במגמת ירידה.

תגובת הנגד של חברות הלגאסי ללואו-קוסט

בשנים הראשונות לפעילות חברות הלואו-קוסט, ניצבו מולן חברות הלגאסי בכמעט חידלון במתן תשובה. בינתיים הן מצאו פיתרון שגרם לטשטוש ביניהן לבין חברות הלואו קוסט: הן הנהיגו את שיטת הבייסיק המתבססת על מחיר בסיסי נמוך הגדל עם שליחת מזוודה לבטן המטוס, הזמנת מושבים, הזמנת מושבים מועדפים וקניית מזון, משקאות ומוצרים נטולי מכס בטיסה; וקבוצות לגאסי גדולות, כמו קבוצת לופטהנזה וקבוצת אייר פראנס-KLM מפעילות חברות-בנות לטיסות לואו-קוסט. גם שיטת *NDC - New Distribution Capability*, של קנייה ישירה בחברות הלגאסי שיפרה מאוד התחרות שלהן מול חברות הלואו-קוסט.

סיכום

בשנת 2019, שעדיין לא נכנסה לעונת הקיץ הרווחית, כל הנתונים שהזכרנו יוחרפו - מה שייקשה יותר על כל חברות התעופה להתמודד על מנת להרוויח, להתאזן והכי חשוב לא להפסיד. כל זאת בתנאי שלא יהיו שינויים בהחזרי חובות שוטפים ולא שוטפים וגידול בתשואות של האג"חים שישפיעו מאוד לשלילה על מצבן הפיננסי.