

# 2019 בתעופה - צפויה להיות נקודת המפנה מטה

Posted on 30 בדצמבר 2018 by עמי אטינגר



"עידן הזהב" עומד להיעצר בשל קיבולת מוגזמת, תחרותיות שתוריד מחירים, משבר מניות ועוד

**Categories:** תעופה, ראשי

**Tag:** שנת 2019 בתעופה, עודף קיבולת, "עידן הזהב", תשואות שיא, OAG

תעשיית התעופה מאופיינת במחזורי ביצועים והכנסות, המשתנים בהתאם לרבעוני השנה. העשור שחלף היה "עידן הזהב" של תעשיית התעופה עם תשואות שיא, צמיחת קיבולת כללית מהירה, עלויות דלק צנועות, והתקדמות טכנולוגית שגרמה ליעילות הדיגיטלית. למרות זאת, גם האופי המחזורי של העשור גרם לבכירי התעשייה לשאול - מתי יגיע השוק לפסגה המחזורית ועד כמה תהיה הירידה תלולה, לאחר שהתעשייה תגיע לקצה הפסגה.

עתה, קצת לפני תום השנה האזרחית, מעריכים אנליסטים בעולם כי שנת 2019 תהיה נקודת המפנה המחזורית כלפי מטה. סימנים לכך נראו כבר בשנת 2018, בעיקר במחצית השנייה: התמוטטותן של כמה חברות תעופה באירופה,

קיבולת מוגזמת בקווים אירופים, קווי נופש וקווים טרנס-אטלנטיים, תחרותיות שגרמה להורדת מחירים, האטה בסחר הבינלאומי בין מדינות עוצמתיות, עלייה במחיר הדלק ולאחרונה - משבר מניות חריף. כולם היוו את הגורמים הבולטים בין כל הסימנים שתרמו לעצירת "עידן הזהב".



אייר ברלין קרקעה צי של 20 מטוסים, בהיותה חברת התעופה השנייה בגודלה בגרמניה. צילום Depositphotos  
**קיבולת גבוהה בהיצע התעופתי**

OAG היא חברה בינלאומית למודיעין תעופתי, שבסיסה בבריטניה. החברה מספקת מידע דיגיטלי ויישומים לחברות תעופה, סוכנויות ממשלתיות וחברות הקשורות לנסיעות. מסד הנתונים שלה ידוע כטוב ביותר, ולכן רוב התעשייה משתמשת בשירותיה. בין השאר היא מספקת לוחות זמנים ושירותים עתידיים של 900 חברות תעופה ו-4,000 נמלי תעופה. בצפון אמריקה לבדה ישנם כ-97 חברות תעופה, ובאירופה יותר מ-220 חברות תעופה. הקיבולת הגבוהה של ההיצע התעופתי נוצרה בגין כמות כה גדולה של חברות תעופה. רמת קיבולת כזו גבוהה מדי בענף עתיר הון כמו התעופה. זהו מצב שעלול לגרום לכישלונות ואולי אף לקריסת חברות שחלקן, אולי, יינצלו אם יצטרפו לשותפויות או למיזוגים.

### חברות עם נתח שוק קטן תשארנה נישה

אם לחברת תעופה יש נתח שוק גדול  $\square$  זהו כמובן נתון חיובי, כי הוא מאפשר לה לצבור לקוחות וכתוצאה מכך החזר ההשקעה (ROI - Return on Investment) שלה יהיה חיובי. ROI הוא מדד כלכלי להערכת הכדאיות של פעולה הכרוכה בהשקעת כסף, זמן או משאבים אחרים, באמצעות השוואת ההכנסה המתקבלת ביחס לעלות ההשקעה. המדד משמש גם להשוואה בין חלופות ההשקעה השונות העומדות בפני החברה. אבל כשמדובר בעודף היצע כללי בתעשייה, חברות תעופה עם נתח שוק קטן תמיד תישארנה בשווקים נישה בלבד ולכן הן תהיינה יותר פגיעות לתחרות ובהגנת

השרדותן.

**הקשיים בהתמודדות עם קיבולת התעופה הגדלה**

עם רמות הקיבולת הכללית הגבוהה כיום בתעשיית התעופה, הגדלה ביותר מ-6% בכל שנה, שמירה על קצב ההתמודדות עם רמות כאלה של צמיחה מהווה אתגר רציני לחברות התעופה ולנמלי התעופה ברחבי העולם. בהרבה ערים גדולות קיבולת התעופה בנמלי התעופה כבר מתוחה מאוד מבחינת סלוטים פנויים, בעיקר בזמנים נדרשים. יתרה מכך, גודש המטוסים במרחבים האוויריים מהווה בעיה אמיתית. במיוחד כאשר מגבילים את קיבולת השטח האווירי בשווקים העיקריים מעל איזורי תעשייה ומגורים, בגין פעולות איכות הסביבה. בגין מגבלות אלה התחרות בשנת 2019 תהווה אתגר אמיתי עבור חברות התעופה. לאור זאת צפוי, כי הנוסעים יסבלו מעיכובים, ביטולים והפרעות נוספות.



נתב"ג: תעשיית התעופה גדלה ביותר מ-6% בכל שנה. צילום עוזי בכר

הקיבולת הגבוהה והתחרותיות יורידו את הרווחיות ולכן מוקדי הפעילות של מנכ"לי חברות התעופה יהיו החיסכון בעלויות וההתייעלויות. סימנים לכך כבר נראו בסוף שנת 2017 וביתר שאת ב-2108. כדי לעמוד באתגרים אלה יוגבר השימוש בשנת 2019 בנתונים ביומטריים ובאינטליגנציה מלאכותית. הכל כדי לשפר את הטיפול בנוסעים למצוא דרכם אל מקומותיהם במטוסים, ללא מגע אנושי, מלבד בדיקה ביטחונית. כאשר במקביל, בגלל היצע המטוסים העודף, נוצר מצב חמור של מחסור בטייסים, כשפתרון לבעיה לא נראה באופק.

**המעבר להכנסות פר נוסע**

אנליסטים מעריכים, כי בשנת 2019 יהיה יוגבר עודף קיבולת ההיצע בשווקים רבים. במצב זה כאשר ישנם יותר מדי מושבים ולא מספיק נוסעים כדי להושיב אותם בהם, נופלים המחירים. חברות הלואו קוסט יגבירו את התחרות מול חברות הלאגסי, וכפתרון יציעו חברות הלאגסי, המשתמשות ביכולת ההפצה החדשה (NDC - New Distribution Capability) מוצרים פשוטים חדשים, בתקווה להגדיל את ההכנסותיהן על חשבון הלואו קוסט. כך שהמדידה ההיסטורית של תשואה (yield) פר נוסע תשתנה להכנסות פר נוסע (Revenue per Passenger). בדיוק כמו שמחיר מושב נטו נמוך, הפך אמצעי למשיכת נוסעים ואחר כך גובים תוספות עבור רכישת שירותים והעדפות נוספים. בעבר התחילו בכך טיסות הלואו קוסט ומאוחר יותר היצטרפו חברות הלאגסי. מה שהפך את כל חברות התעופה ה־2 הלואו

קוסט והלגאסי - לקמעונאי נסיעות ולא רק לספקי טיסות.

### להישמר לא להידרדר במדרון

כאשר כל חברות תעופה, מכל המגזרים, מגדילות בצורה שווה את מוצרי הטיסות והשירותים שלהן, עשויה שנת 2019 להיות השנה שבה התגלו הגדרות מגזריות חדשות. ההגדרות הקיימות היום של חברות לגאסי הטסות מנקודה לנקודה, חברות לגאסי הפועלות ברשת וחברות לואו קוסט ישתנו, בגלל השימושים של כולן במחירי בייסיק ותוספות מחירים לשירותים נלווים, ומעבר הלואו קוסט מנמלי תעופה משניים לנמלי תעופה ראשיים. לכן, כאשר מתחוללים שינויים כאלה ותעשיית התעופה נעה לתוך עשור חדש, צריך לזכור, כי השינויים שהזכרנו יתרחשו מהר יותר מאשר אי פעם. חברות התעופה חייבות לזהות ולעקוב אחרי השינויים הצפויים ב-2019 ולפעול בהתאם, בתנאי שהן לא יפעלו מעבר לכושר הייצור שלהן. מי שלא תעשה כך עלולה למצוא עצמה במדרון חלקלק כלפי מטה.

**כתבה קודמת: דוח יאט"א ל-2019**