

АВИАИНДЕКС. ИЮЛЬ 2012

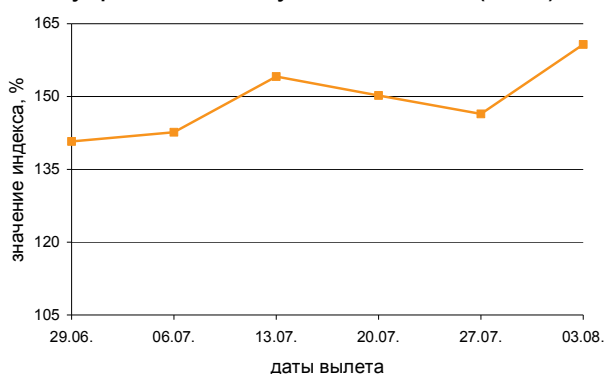
В середине высокого сезона цены на услуги основных российских авиаперевозчиков оставались довольно высокими. Индекс тарифов «Аэрофлота» на внутренних линиях в июле увеличился на 14% по сравнению с первым месяцем лета, а на международных направлениях упал на 4% относительно июньского уровня. Однако в среднем это не оказало существенного влияния на полные цены «Аэрофлота» – за июль на ВВЛ они выросли всего на 4%, на МВЛ – снизились на 1%.

При этом в конце июня «Аэрофлот» модернизировал линейку тарифов: из нее исчез самый дешевый тариф типа «Промо».

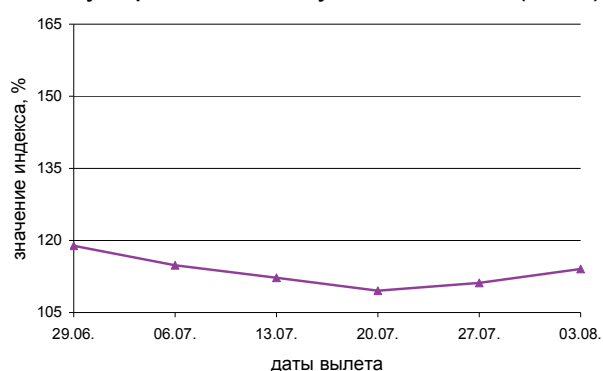
В июле «ЮТэйр» повысил цены в среднем на 14%. По репрезентативным направлениям «Сибирь» и «Трансаэро» также немного увеличили стоимость перевозок – на 5% и 3% соответственно.

Ценовой индекс*

Внутренние воздушные линии (ВВЛ)



Международные воздушные линии (МВЛ)



Источник: расчеты ИК «РЕГИОН»

* По тарифам «Аэрофлота»
За 100% взят уровень 21 октября 2011 г.
Описание методики расчета – в конце обзора

ВНУТРЕННИЕ ВОЗДУШНЫЕ ЛИНИИ (ВВЛ)

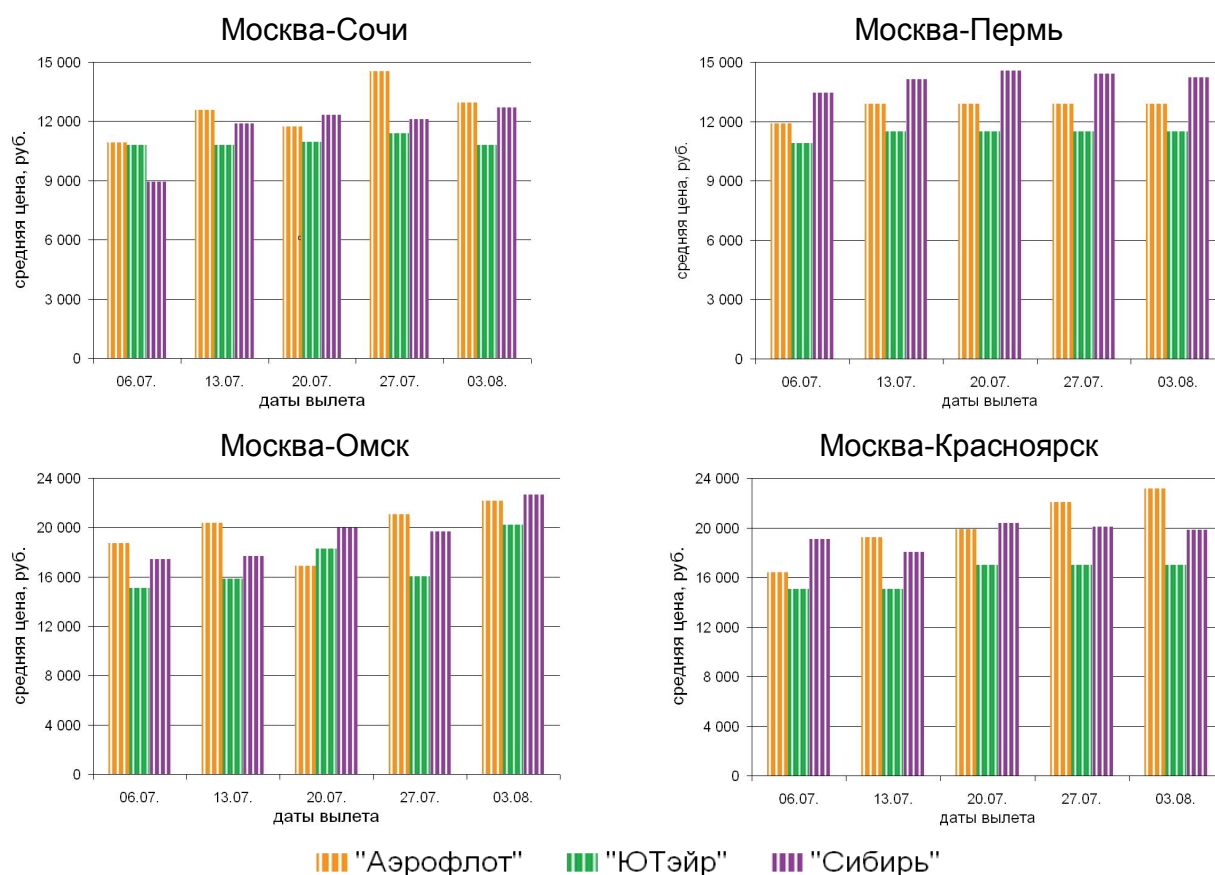
За июль полные цены «Аэрофлота» на полеты внутри России увеличились незначительно – на 4%. Максимальный рост цен продемонстрировали направления «Москва-Красноярск» (+34%) и «Москва-Омск» (+23%). В то же время на других направлениях темпы роста цен существенно замедлились, а на некоторые рейсы цены в июле были ниже, чем в июне (например, цены на маршрут «Москва-Казань» снизились на 10%).

На репрезентативных направлениях в июле «ЮТэйр» увеличил полные цены на 14%. При этом самое существенное повышение было зафиксировано на рейсе «Москва-Пермь» - полные цены выросли почти наполовину.

На выбранных внутренних направлениях цены «Сибири» в среднем выросли на 5%. Максимальный рост был замечен на маршруте «Москва-Омск» (+28%). Однако на некоторых рейсах цены упали (например, на направлении «Москва-Санкт-Петербург» (-13%)).

На протяжении июля в среднем билеты «Аэрофлота» были дороже, чем у «ЮТэйра» и «Сибири» на 21% и 5% соответственно. При этом на протяжении месяца цены «ЮТэйра» были на 13% ниже, чем у «Сибири».

Стоимость полного билета туда и обратно*



* Цена за полный взрослый билет из Москвы и обратно (через 2 дня) по глубине продаж 1 месяц.
Источник: расчеты ИК «РЕГИОН»

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВОЗДУШНЫЕ ЛИНИИ (МВЛ)

В среднем полные цены «Аэрофлота» на международные полеты в июле практически не изменились. Однако на отдельных направлениях наблюдалась разнонаправленная динамика. Например, в июле полные цены на маршруте «Москва-Ереван» выросли на 19%, «Москва-Пекин» - на 17%. Однако за этот же месяц полные цены на маршруте «Москвы-Киев» снизились на 20%, на 16% упала стоимость перелета в Ларнаку и обратно.

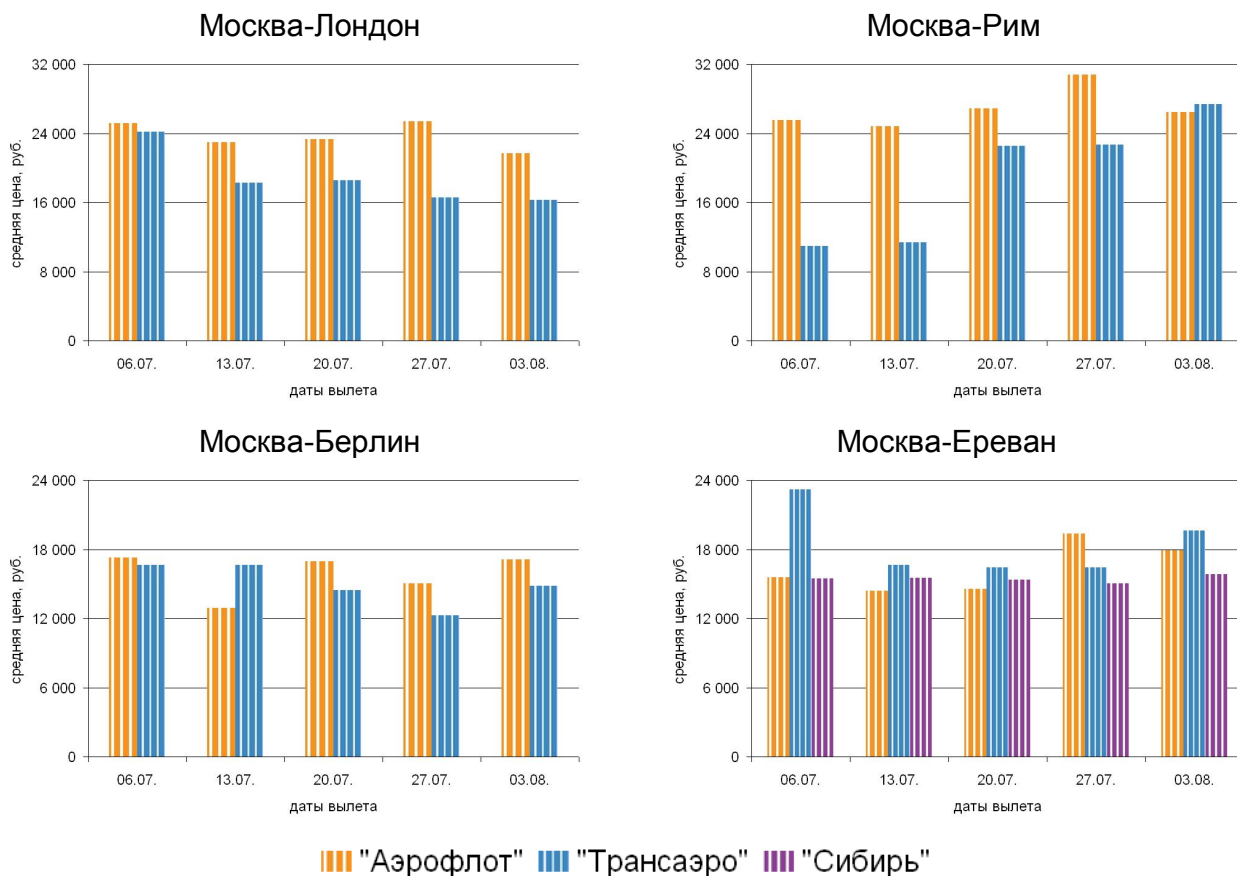
Цены «Трансаэро» на выбранных направлениях в среднем снизились на 3%.

Сильнее всего упали цены на направлении «Москва-Лондон» (на 36%). В то же время почти наполовину выросла средняя стоимость перелета из Москвы в Пекин и обратно.

В среднем цены «Аэрофлота» на выбранных международных рейсах в июле были на 14% выше, чем у «Трансаэро». В то же время летать в страны СНГ в июле дороже всего было «Трансаэро»: ее полные цены на полеты в Киев и Ереван в среднем были на 8% выше, чем у «Аэрофлота» и «Сибири».

Следует отметить, что открытый этим летом рейс «Трансаэро» из Москвы в Рим пользуется популярностью: в июле за месяц до вылета на этом направлении уже невозможно было купить билет по дешевому тарифу «Туристический». Популярность рейса привела к вымыванию дешевых билетов, и в итоге к концу месяца «Трансаэро» догнала «Аэрофлот» по полной стоимости билета.

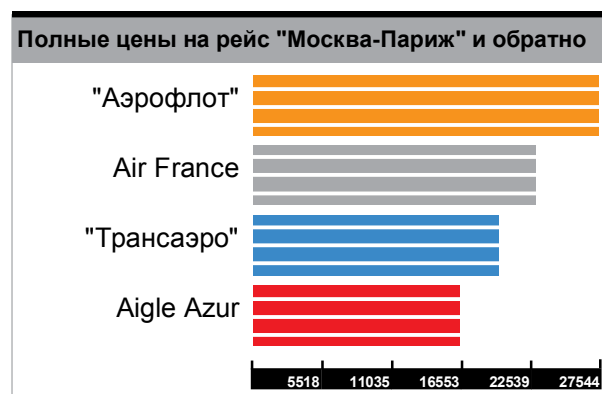
Стоимость полного билета туда и обратно*



* Цена за полный взрослый билет из Москвы и обратно по глубине продаж 1 месяц («Бюджет» для «Аэрофлота», «Туристический» для «Трансаэро», «Эконом» для «Сибири»). При отсутствии указанного типа тарифов к расчету принимался следующий в линейке).
Источник: расчеты ИК «РЕГИОН»

В июле продажи на направлении «Москва-Париж» открыл французский перевозчик Aigle Azur. Теперь на этом направлении летают четыре авиакомпании: «Аэрофлот», «Трансаэро», Air France и Aigle Azur.

По состоянию на конец июля за месяц до вылета самый дешевый билет предлагала Aigle Azur, самая высокая минимальная цена была у «Аэрофлота».



Самые дешевые цены на полеты в конце августа по глубине продаж 1 месяц
Источник: электронные системы бронирования авиакомпаний

МЕТОДИКА РАСЧЕТА

Ценовые индексы «Аэрофлота» основаны на полных тарифах Эконом класс «Оптимум» без такс и сборов на прямых рейсах по 14 направлениям на МВЛ и 10 направлениям на ВВЛ с глубиной продаж в 2 и 4 недели без учета код-шеринга. Тарифы усредняются взвешиванием по частоте полетов, обозначенной в расписании, с поправочным коэффициентом на разницу во вместимости воздушных судов, выполняющих рейсы.

Сравнение цен «Аэрофлота», «ЮТэйра» и «Сибири» проводится на основании средних тарифов. Для «Аэрофлота» взято среднее из тарифов Эконом класса «Бюджет» и «Оптимум», для «Сибири» – тариф «Эконом». Для сравнения «Аэрофлота» и «Трансаэро» у первого взят средний тариф «Бюджет», у второго – «Туристический». Для «ЮТэйра» усредняются тарифы экономического класса без учета самых дорогих и самых дешевых.

Информация о тарифах, таксах и сборах получена из систем электронного бронирования.



ИК «РЕГИОН»

Адрес: ул. Шаболовка, д.10, корпус 2, бизнес-центр "Конкорд"

Многоканальный телефон: (495) 777 29 64

Факс: (495) 777 29 64 доб. 234

www.region.ru

REUTERS: REGION

BLOOMBERG: RGNM

ОПЕРАЦИИ НА ДОЛГОВОМ РЫНКЕ

РУБЛЕВЫЙ ОБЛИГАЦИОННЫЙ РЫНОК

Владислав Владимирский (доб. 268, vlad@region.ru)

Василий Домась (доб. 244 , domas@region.ru)

Игорь Каграманян (доб. 483, kia@region.ru)

Петр Костиков (доб. 471, kostikov@region.ru)

Екатерина Шилиева (доб. 253, shilyaeva@region.ru)

РЫНОК ЕВРООБЛИГАЦИЙ

Богдан Крищенко (доб.580 , krishenko@region.ru)

Максим Швецов (доб. 402 , shvetsov@region.ru)

ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЛИГАЦИОННЫХ ЗАЙМОВ

Павел Голышев (доб. 460, golyshev@region.ru)

Аркадий Бородин (доб. 539, borodin@region.ru)

Владимир Галкин (доб. 101, galkin@region.ru)

ДЕПАРТАМЕНТ АНАЛИТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Валерий Вайсберг (доб. 192, vva@region.ru)

Данный обзор носит исключительно информационный характер и не может рассматриваться как предложение к заключению сделок с компаниями ИК «РЕГИОН». Мы не претендуем на полноту и точность изложенной информации. Наши клиенты могут иметь позицию или какой-либо иной интерес в любой сделке прямо или косвенно упомянутой в тексте настоящего обзора. ИК «РЕГИОН» не несет ответственности за любой прямой или косвенный ущерб, наступивший в результате использования информации, изложенной в настоящем обзоре. Любые операции с ценными бумагами, упоминаемыми в настоящем обзоре, могут быть связаны со значительным риском.