

Цены на авиабилеты побили все рекорды

Путешествие из Иркутска в Москву и обратно на самолете в салоне эконом-класса за 75 тыс. рублей. И это не роскошь, а следствие сезона повышенного спроса на рынке авиационных перевозок.

Именно летом, в период отпусков, авиакомпании стараются извлечь максимальную выгоду для своего бизнеса. Сами перевозчики поясняют, что говорить о сезонном характере цен можно только в плане их доступности. И подчеркивают, что дешевые билеты есть всегда, просто их выкупают быстрее. В то же время факт остается фактом – летом действует совсем другая тарифная политика.

Стоимость билета на самолет состоит из тарифа и топливного сбора. И если топливный сбор повысился в связи с ростом цен на керосин, то увеличение тарифа на летний период связано с желанием авиакомпаний заработать во время сезона повышенного спроса. Кстати, такой рост в цене является запланированным и происходит каждый год. Так же, как магазины большую выручку делают в последние дни года, авиакомпании – летом. К примеру, у одного из авиаперевозчиков в мае минимальный тариф по направлению Иркутск – Москва – Иркутск был 10,8 тыс. рублей, сейчас – 16,8 тыс. рублей. Это запланированное сезонное повышение.

Самые дорогие билеты в Москву и обратно эконом-классом по максимальному тарифу предлагают компании «Аэрофлот» (цена зашкаливает за 75 тыс. рублей) и «S7 Airlines» – (64 тыс. рублей). Данный тариф существует и зимой, и летом, он не повышается и не снижается в зависимости от сезонности.

– Сейчас берут даже эти билеты. Дня за два-три до вылета рейса их уже нет, – говорит начальник отдела международных продаж и туризма ОАО «Центральное агентство воздушных сообщений» Людмила Бровкина.

На фоне цен этих двух авиакомпаний стоимость услуг «Интеравиа» и «Ютэйр» выглядит бюджетным вариантом. Самый дорогой билет до Москвы (в одну сторону) на самолет «Интеравиа» обойдется в 16,1 тыс. рублей, «Ютэйр» – около 12 тыс. рублей (плюс топливный сбор в 50 евро). По словам Людмилы Бровкиной, билеты этих авиакомпаний раскупаются сразу же.

Как сообщил региональный менеджер по работе со СМИ «S7 Airlines» Денис Шкляров, тарифная вилка зависит от многих факторов. Во-первых, это время покупки билета: чем раньше он будет приобретаться, тем больше вероятности купить подешевле. Во-вторых, день перелета: как правило, на выходные и праздничные дни билеты по дешевым тарифам раскупаются гораздо быстрее. Кроме того, имеет значение и форма покупки проездного документа: если приобретать его через Интернет, то можно сэкономить деньги.

– Говорить о сезонном характере цен можно только в плане их доступности. Дешевые билеты есть всегда, но в разное время года их выкупают быстрее или нет. Например, летом шансы улететь день в день по дешевому тарифу очень маленькие, а вот зимой, когда спрос ниже, соответственно и купить дешевые билеты шансов больше, – отметил Денис Шкляров.

Людмила Бровкина говорит, что пассажиры часто обращаются с просьбой посоветовать, как можно приобрести билет подешевле.

– Летом у нас несколько меняется содержание работы, – делится она. – Если в другой сезон мы знаем, что называется, с ходу, направления, перелет по которым обойдется дешевле, и навскидку предлагаем пассажиру, то сейчас тщательно исследуем все возможности, чтобы отправить пассажира. Ведь многие люди прилетают с Севера. Причем сегодня он в Иркутске, а завтра ему надо лететь дальше. И он с семьей. Конечно, мы стараемся предложить ему перелет не через Москву, а ищем билеты на рейсы в Екатеринбург, Красноярск, Новосибирск и оттуда вылеты далее по направлению. То есть наша работа приобретает несколько другое содержание летом. Это длительные поиски с целью удовлетворить спрос.

В сезон повышенного спроса меняется принцип работы не только у федеральных авиаперевозчиков, но и у местных компаний. Как говорит директор ЗАО «Авиакомпания «Ангара» Анатолий Юртаев, в летний период увеличивается количество рейсов, и в этом году частота полетов возросла по всем направлениям. Так, если в Ербогачен летал один рейс в неделю, то сейчас два; на Маму вместо двух – три. В Киренск самолеты

отправляются ежедневно.

— Таких колебаний цен, как на магистральных рейсах, у нас нет, — рассказывает Анатолий Юртаев. — Как правило, летом наши тарифы повышаются не более чем на 10%. Но из-за ситуации с ценами на керосин мы вынуждены были впервые ввести топливную надбавку. Таким образом, мы в какой-то мере компенсируем свои затраты на ГСМ.

По словам Анатолия Юртаева, в структуре стоимости билетов менее 30% приходится на расходы самой компании. К примеру, тариф на авиабилет в Бодайбо сейчас составляет 5,7 тыс. рублей, плюс 400 руб. — топливный сбор. Из этой общей суммы только 29% — собственные расходы «Ангара», на которые она может влиять. Это заработная плата летного и управленческого состава, затраты на содержание авиационной техники, автотранспорта и аренду помещений. Остальная сумма — расходы других участников авиационного процесса. Из них порядка 40% приходится на топливо, 20–25% — аэропортовые расходы.

— И если нас ограничивают не чаще чем раз в квартал менять тариф на перевозки, то для других участников транспортного процесса таких жестких правил не существует. Например, топливные компании о поднятии цен на свою продукцию уведомляют нас зачастую всего за три дня. А мы разве можем за столь короткий период выйти с предложением поднять тариф? — удивляется директор авиакомпании. Он также сообщил, что с начала года в аэропортах, куда осуществляет полеты «Ангара», стоимость авиационного топлива возросла на 35–40%.

Кстати, на рынке авиаперевозок сезон повышенного спроса не ограничивается летними месяцами. Резкий скачок цен, также запланированный, произойдет и зимой, правда, уже по другим направлениям — в Юго-Восточную Азию. Как отметила Людмила Бровкина, уже известно, что на рейс до Бангкока на 27 декабря минимальный тариф установлен в размере 1,2 тыс. евро, при этом на 27 октября — 780 евро. Максимальный тариф на перевозки в этом же направлении в декабре-январе 1,5 тыс. евро.

— Вот разница в ценах между сезоном повышенного спроса и нет, — подчеркнула она. — У нас уже сейчас приобретают билеты по этим направлениям. Понятно, что в первую очередь будут выкуплены места по минимальным тарифам, а уже ближе к сезону останутся самые дорогие билеты.

Автор: Екатерина Еременко © Областная газета ЭКОНОМИКА, ИРКУТСК 5451 22.08.2008, 13:30

URL: <https://babr24.com/?ADE=47124> Bytes: 6255 / 6219 [Версия для печати](#) [Скачать PDF](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

irkbabr24@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: [@kras24_link_bot](https://t.me/@kras24_link_bot)
эл.почта: kasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: [@nsk24_link_bot](https://t.me/@nsk24_link_bot)
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: [@tomsk24_link_bot](https://t.me/@tomsk24_link_bot)
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: [@babrobot_bot](https://t.me/@babrobot_bot)
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)