

Saturs

1	Komerccarbības modeļa pārskats	4
2	Ārējās vides pārskats	9
3	Finanšu rādītāju dinamikas analīze.....	11
4	Salīdzināmo konkurentu analīze.....	12
5	Uzņēmuma vērtējums.....	13

1 Komerccdarbības modeļa pārskats

AS "Air Baltic Corporation" (turpmāk – "airBaltic") attīstības stratēģija ir formulēta tās biznesa plānā, kas saucas "IPO & Beyond" (*izmantotais informācijas avots: prospectus-of-air-baltic-corporation-as-bonds-2024.pdf*). Galvenos stratēģijas elementus, kas tika apstiprināti 2023. gada 20. jūlijā, bet atjaunināti 2024. gada februārī, var iedalīt šādās jomās:

A. Flotes paplašināšana un modernizācija

- 100 gaisa kuģu mērķis: Stratēģija paredz palielināt Grupas floti līdz 100 Airbus A220-300 lidmašīnām līdz 2030. gadam.
- Flotes vienveidīgums: jau 2023. gadā airBaltic pabeidza pāreju uz pilnīgi viena tipa lidmašīnu floti (Airbus A220-300), kuras ir par aptuveni 20% efektīvākas degvielas patēriņā un 50% klusākas kā iepriekšējās paaudzes lidmašīnas.

B. Tīkla un tirgus paplašināšana

- Rīga kā galvenais mezgls un bāzu paplašināšana: airBaltic turpinās izmantot Rīgu kā savu galveno mezglu, vienlaikus būtiski palielinot "point-to-point" lidojumus galvenokārt no Rīgas, Tallinas, Viļņas un Tamperes, kā arī no sezonālās bāzes Grankanārijā.
- Maršrutu paplašināšana: jaunu maršrutu atklāšana, lai stiprinātu savienojumus ar Balkāniem, Dienvidaustrumeiropu un populāriem atpūtas galamērķiem.
- Savienojamība (Connectivity): Galvenais uzdevums ir nodrošināt svarīgu savienojamību starp Baltijas valstīm.

C. Ieņēmumu diversifikācija un ACMI segmenta pieaugums

- ACMI-out pieaugums: Stratēģija paredz ievērojami palielināt ienākumus no ACMI (*Aircraft, Crew, Maintenance, and Insurance*) nomas pakalpojumiem.
- Jauda ACMI segmentam: plānots aptuveni viena trešdaļa flotes jaudas (ap 20% līdz 30%) tiks atvēlēta ACMI operācijām, un šis bizness nodrošina būtiski augstākas EBITDAR maržas nekā pasažieru pārvadājumi.
- Ilgtermiņa partnerības: 2024. gadā tika parakstīts trīs gadu līgums ar Lufthansa Group par ACMI sadarbības pagarināšanu, kas paredz nodrošināt līdz pat 21 lidmašīnai.

D. Finanšu stiprināšana un IPO - Stratēģijas "IPO & Beyond" nosaukums norāda uz mērķi stiprināt kapitāla struktūru un nodrošināt finansējumu ilgtermiņa izaugsmei. Lai gan sākotnēji IPO tas tika plānots jau 2024. gada otrajā pusē, pēc 2025. gada datiem tas tiks pārcelts ne ātrāk kā uz 2026. gada 2. ceturksni.

AirBaltic sevi pozicionē kā pārvadātāju, kas apvieno dažādu aviācijas modeļu labākās prakses:

Hibrīda zemo izmaksu pārvadātājs: Avoti skaidri norāda, ka *airBaltic* ir "hibrīda zemo izmaksu pārvadātāju aviokompānija".

Hibrīda aviokompānija: Uzņēmums atzīmē, ka, "būdam hibrīda aviokompānija, *airBaltic* pārņem labāko praksi gan no tradicionālajām tīkla aviokompānijām, gan no zemo izmaksu pārvadātājiem". Šis modelis ļauj *airBaltic* saglabāt zemas izmaksas, vienlaikus piedāvājot tradicionālajiem pārvadātājiem raksturīgus pakalpojumus.

A. Zemo izmaksu pārvadātāja (LCC) elementi

- *Zema izmaksu bāze un efektivitāte*: Uzņēmums pozicionē sevi kā "hibrīdu LCC" ar salīdzinoši zemām izmaksām, kas ļauj konkurēt, pateicoties zemākai izmaksu bāzei.
- *Izmaksu samazināšanas stratēģijas*: Zemo izmaksu bāzi veicina faktori, piemēram, darbaspēka izmaksas Latvijā, kas ir zemākas nekā Rietumeiropā, un tiešā pārdošana (*direct distribution channel*) caur *airBaltic* tīmekļa vietni un mobilo lietotni, tādējādi izvairoties no izmaksām, kas saistītas ar Globālo izplatīšanas sistēmu (GDS).
- *Vienveidīga flote*: Pāreja uz pilnībā viena tipa Airbus A220-300 floti nodrošina ļoti augstu degvielas efektivitāti un zemākas tiešās ekspluatācijas izmaksas uz lidojuma stundu.

B. Tradicionālās tīkla aviokompānijas (Network Airline) elementi

- *Tīkla pārvadātāja struktūra*: *airBaltic* strādā kā tīkla aviokompānija (*network airline*) un ir izveidojusi Rīgu par savienojošo mezglu (*connecting hub*).
- *Tranzīta satiksme*: Aptuveni 29% pasažieru 2023. gadā ceļoja caur Rīgas mezglu uz citiem galamērķiem.
- *Pilna servisa piedāvājumi*: Atšķirībā no strikti LCC, *airBaltic* piedāvā pilna servisa pakalpojumus (*full-service offerings*), tostarp biznesa klasi (*business class*) un pilnas maltītes lidojuma laikā (*full-course meals*).
- *Plaši codeshare līgumi*: Uzņēmumam ir plašs maršrutu tīkls un tas ir noslēdzis 23 *codeshare* partnerības.

Atšķirībā no *airBaltic* identificētā "*hibrīda LCC*" darbības modeļa, "Low-Cost Carrier" (LCC) pamatprincips ir maksimāli samazināt ekspluatācijas izmaksas, lai varētu piedāvāt zemas biļešu pamatcenas un tādējādi piesaistīt lielu pasažieru skaitu. Ieņēmumi tiek gūti ne tikai no biļetēm, bet arī no papildu pakalpojumiem. Galvenie elementi, kas raksturo LCC biznesa modeli, ir sekojoši:

Lēto aviosabiedrību (Low-Cost Carrier - LCC) pamatprincips ir **maksimāli samazināt ekspluatācijas izmaksas**, lai varētu piedāvāt **zemas biļešu pamatcenas** un tādējādi piesaistīt lielu pasažieru skaitu. Ieņēmumi tiek gūti ne tikai no biļetēm, bet arī no **papildu pakalpojumiem** (ancillary revenue).

Šeit ir galvenie elementi, kas raksturo šo biznesa modeli:

A. Izmaksu samazināšana:

- Vienkāršota flote: Tiek izmantots viens vai ļoti maz lidmašīnu tipi (piemēram, tikai Boeing 737 vai Airbus A320 saimes lidmašīnas), samazinot izmaksas apmācībai, apkopei, rezerves daļām un ekspluatācijai.
- Augsts lidmašīnu izmantošanas faktors: Īss laiks starp lidojumiem, lai palielinātu dienas laikā veikto lidojumu skaitu.
- "Punkts-uz-punktu" maršruta tīkls: Tiek izmantots tiešo lidojumu modelis (nevis "hub-and-spoke"), samazinot savienojumu nodrošināšanas izmaksas.
- Sekundārās lidostas: Nereti tiek izmantotas mazākas, tālāk no pilsētas esošas lidostas vai termināļi, kur ir zemākas lidostu maksas.
- Vienkāršots salons: Lidmašīnu salonā bieži ir tikai viena ekonomiskā klase ar lielāku sēdvietu blīvumu, lai uzņemtu vairāk pasažieru.
- Papildu maksas pakalpojumi: Cenā nav iekļauti tādi pakalpojumi kā ēdināšana, dzērieni, sēdvietas izvēle vai reģistrētā bagāža.

B. Ieņēmumu ģenerēšana:

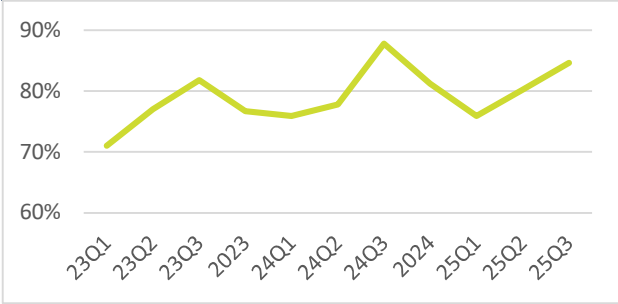
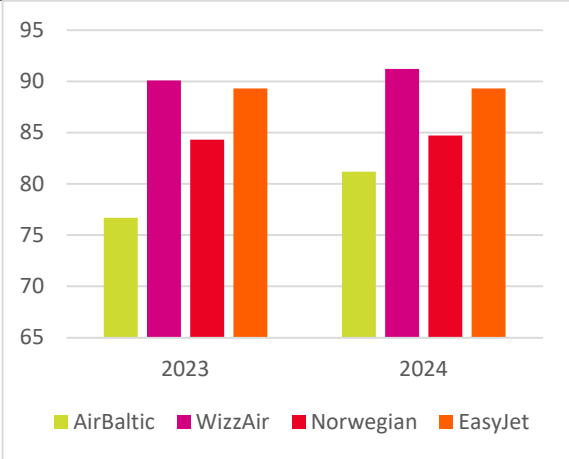
- Zema pamatcena: zema sākotnējā biļešu cena.
- Papildu ieņēmumi: būtisks ienākumu avots, kas bieži vien veido lielu daļu no kopējiem ieņēmumiem.:
- Augsts piepildījums: Galvenais fokuss ir uz to, lai aizpildītu maksimāli daudz sēdvietu katrā lidojumā (Augsts "Load Factor").

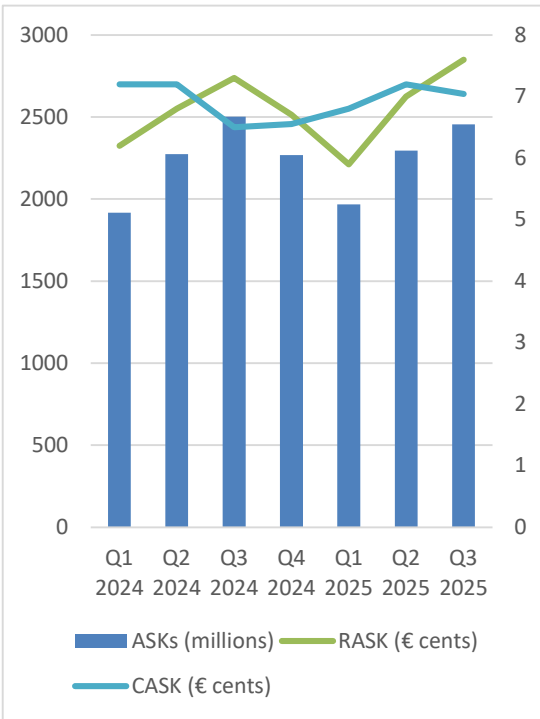
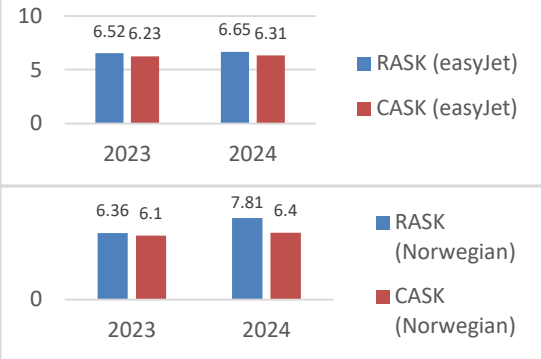
Kā klasisks Ultra-Low-Cost Carrier (ULCC) piemērs ir norādāms "Ryanair", kura biznesa modelis ir pakārtots vienam mērķim – nodrošināt zemākās ekspluatācijas izmaksas. Wizz Air biznesa modelis ir ļoti līdzīgs, koncentrējoties uz minimālām ekspluatācijas izmaksām un maksimālu peļņu no papildu pakalpojumiem, bet ir arī dažas būtiskas atšķirības, īpaši attiecībā uz tirgus fokusu un floti. Par Ryanair galveno tirgu uzskatāma Rietumeiropa (Īrija, Lielbritānija, Spānija, Itālija) un plaša klātbūtne visā Eiropā, savukārt Wizz Air - Centrālā un Austrumeiropa. Ryanair izmanto Boeing 737 MAX, ar 197 sēdvietām, savukārt Wizz Air - Airbus A320 saimi, ieskaitot A321neo ar lielāku sēdvietu skaitu.

Kā konstatēts iepriekš, *AirBaltic* komerciālā darbība nav identiska t.s. “Low-Cost” pārvadātājiem, vienlaikus būtiski, ka šajā segmentā darbojošās kompānijas ir publiski kotētas fondu biržās, un šo kompāniju ikceturkšņa finanšu dati ir publiski pieejami. Attiecīgi esam veikuši *AirBaltic* galveno darbības rādītāju salīdzināšanu ar aviokompānijām Ryanair, easyJet, Wizz Air un Norwegian Air Shuttle (turpmāk arī – “Salīdzināmās aviokompānijas”).

AirBaltic un *Salīdzināmo kompāniju* komercdarbības rādītāju analīzē ir izmantoti publiski [pieejamie ikceturkšņa un gada pārskati](#).

airBaltic rādītājs	Dinamika	Salīdzināmo aviokompāniju rādītāji																																		
Lidmašīnu “bloķētās stundas dienā” - galvenais efektivitātes rādītājs, raksturojot vidējo stundu skaitu, ko viena lidmašīna pavada ekspluatācijā dienā.																																				
2023. gadā faktiskais izmantojums bija tikai 6.9 bloķētās stundas dienā, taču <i>normalizētais izmantojums</i> (pieņemot normālu dzinēju pieejamību, ja visi lidojumi būtu veikti ar pašu floti) būtu sasniedzis 8.3 bloķētās stundas. Visu 2025. gadu, tostarp 3.kvartālā turpināja ietekmēt Pratt & Whitney dzinēju deficīts un neparedzētie apkopes kavējumi, kā rezultātā 2025. gada vasaras sezonā bija nepieciešams atcelt 4670 lidojumus un samazināt maršrutu skaitu.	<table border="1"><caption>Lidmašīnu bloķētās stundas dienā (Dinamika)</caption><thead><tr><th>Periods</th><th>Stundas dienā</th></tr></thead><tbody><tr><td>23Q2</td><td>12.5</td></tr><tr><td>23Q3</td><td>10.8</td></tr><tr><td>2023</td><td>10.8</td></tr><tr><td>24Q1</td><td>6.0</td></tr><tr><td>24Q2</td><td>11.8</td></tr><tr><td>24Q3</td><td>12.5</td></tr><tr><td>2024</td><td>11.0</td></tr><tr><td>25Q1</td><td>9.8</td></tr><tr><td>25Q2</td><td>12.2</td></tr><tr><td>25Q3</td><td>12.2</td></tr></tbody></table>	Periods	Stundas dienā	23Q2	12.5	23Q3	10.8	2023	10.8	24Q1	6.0	24Q2	11.8	24Q3	12.5	2024	11.0	25Q1	9.8	25Q2	12.2	25Q3	12.2	<table border="1"><caption>Lidmašīnu bloķētās stundas dienā (Salīdzināmo aviokompāniju rādītāji)</caption><thead><tr><th>Gads</th><th>AirBaltic</th><th>WizzAir</th><th>EasyJet</th></tr></thead><tbody><tr><td>2023</td><td>10.8</td><td>12.3</td><td>10.8</td></tr><tr><td>2024</td><td>10.8</td><td>12.3</td><td>11.1</td></tr></tbody></table> Wizz Air kopējais flotes izmantošanas rādītājs 2025.finanšu gadā ir samazinājies dzinēju dīkstāves dēļ, kas skāra ievērojamu daļu flotes. EasyJet norāda, ka flotes modernizācija (pārejot uz NEO tipa lidmašīnām) ir ļāvusi palielināt sēdvietu skaitu uz vienu lidmašīnu un uzlabo degvielas efektivitāti. Palielinot lidojumu garumu, uzlabojušies ASK rādītāji, kas ne vienmēr proporcionāli palielina bloķēto stundu rādītāju, bet padara katru bloķēto stundu ienesīgāku.	Gads	AirBaltic	WizzAir	EasyJet	2023	10.8	12.3	10.8	2024	10.8	12.3	11.1
Periods	Stundas dienā																																			
23Q2	12.5																																			
23Q3	10.8																																			
2023	10.8																																			
24Q1	6.0																																			
24Q2	11.8																																			
24Q3	12.5																																			
2024	11.0																																			
25Q1	9.8																																			
25Q2	12.2																																			
25Q3	12.2																																			
Gads	AirBaltic	WizzAir	EasyJet																																	
2023	10.8	12.3	10.8																																	
2024	10.8	12.3	11.1																																	

airBaltic rādītājs	Dinamika	Salīdzināmo aviokompāniju rādītāji																																							
Noslodzes faktors (“Load factor %”) - galvenais komerciālās kontroles snieguma rādītājs, Tas tiek aprēķināts, pārdoto sēdvietu skaitu dalot ar lidmašīnā pieejamo sēdvietu skaitu.																																									
2025.g. 3. ceturksnī ir <i>airBaltic</i> vērojams rādītāja samazinājums par 3.3 procentpunktiem, līdz 84,6% līmenim. Šis kritums no <i>airBaltic</i> vadības puses skaidrots, kā sekas fokusam uz augstāka ienesīguma panākšanu, apzināti atsakoties no augstāka aizpildījuma, nosakot augstākas cenas lielākas peļņas sasniegšanu, kas ir svarīga rīcība pieaugošu izmaksu (CASK) apstākļos.	 <table border="1"><caption>airBaltic Load Factor Dynamics</caption><thead><tr><th>Periods</th><th>Load Factor (%)</th></tr></thead><tbody><tr><td>23Q1</td><td>71</td></tr><tr><td>23Q2</td><td>78</td></tr><tr><td>23Q3</td><td>82</td></tr><tr><td>2023</td><td>77</td></tr><tr><td>24Q1</td><td>76</td></tr><tr><td>24Q2</td><td>78</td></tr><tr><td>24Q3</td><td>88</td></tr><tr><td>2024</td><td>82</td></tr><tr><td>25Q1</td><td>76</td></tr><tr><td>25Q2</td><td>79</td></tr><tr><td>25Q3</td><td>84.6</td></tr></tbody></table>	Periods	Load Factor (%)	23Q1	71	23Q2	78	23Q3	82	2023	77	24Q1	76	24Q2	78	24Q3	88	2024	82	25Q1	76	25Q2	79	25Q3	84.6	 <table border="1"><caption>Load Factor Comparison by Airline</caption><thead><tr><th>Airline</th><th>2023 (%)</th><th>2024 (%)</th></tr></thead><tbody><tr><td>AirBaltic</td><td>77</td><td>81</td></tr><tr><td>WizzAir</td><td>90</td><td>91</td></tr><tr><td>Norwegian</td><td>84</td><td>85</td></tr><tr><td>EasyJet</td><td>89</td><td>89</td></tr></tbody></table> <i>Wizz Air</i> darbībā cenšas maksimāli palielināt noslodzes koeficientu, nosakot ilgtermiņa mērķi 95% noslodzes līmenī <i>Norwegian</i> aktīvi operē ar jaudas izmaiņām atbilstoši sezonālībai – pirmajā gada ceturksnī samazinot ASK rādītājus zaudējumu ierobežošanai un jaudas salāgošanai ar sezonāli zemāku pieprasījumu. <i>EasyJet</i> ir palielinājis sēdvietu skaitu un lidojuma sektora garuma, rezultātā pieaugot ASK jaudai. Lai gan “load factor” saglabāties nemainīgs, ASK jauda pieaugusi par 8%.	Airline	2023 (%)	2024 (%)	AirBaltic	77	81	WizzAir	90	91	Norwegian	84	85	EasyJet	89	89
Periods	Load Factor (%)																																								
23Q1	71																																								
23Q2	78																																								
23Q3	82																																								
2023	77																																								
24Q1	76																																								
24Q2	78																																								
24Q3	88																																								
2024	82																																								
25Q1	76																																								
25Q2	79																																								
25Q3	84.6																																								
Airline	2023 (%)	2024 (%)																																							
AirBaltic	77	81																																							
WizzAir	90	91																																							
Norwegian	84	85																																							
EasyJet	89	89																																							

airBaltic rādītājs	Dinamika	Salīdzināmo aviokompāniju rādītāji																																																		
ASKs (miljonos km): Pieejamie sēdvietu-kilometri, raksturo vienu pieejami sēdvietu uz vienu kilometru. CASK raksturo ekspluatācijas izdevumus, aprēķināts vidējās izmaksas uz piedāvāto sēdvietas kilometru dalot ar pieejamiem sēdvietu kilometriem (ASK). RASK raksturo ieņēmumus, aprēķināts ieņēmumus uz piedāvāto sēdvietas kilometru dalot ar pieejamiem sēdvietu kilometriem (ASK).																																																				
AirBaltic 2025.g. 3.kvartālā ir konstatējamas pozitīvas tendences, RASK pārsniedzot CASK rādītājus, bet jāievēro, ka 3.gada kvartāls vēsturiski vienmēr ir visveiksmīgākais. 2024.gadā šo rādītāju starpība ir bijusi 12%, bet šī gada attiecīgajā ceturksnī starpība bija tikai 8%. AirBaltic vadība norāda, ka reaģējot uz iepriekšējo ceturkšņu izmaksu spiedienu, tā ir uzlabojusi Pasažieru ienesīgumu (Passenger yield), pielietojot mērķtiecīgu cenu noteikšanas stratēģiju ar fokusu uz ieņēmum no pārvadātā pasažiera palielināšanu.	 <table><caption>ASKs, RASK, and CASK Data (Q1 2024 to Q3 2025)</caption><thead><tr><th>Periods</th><th>ASKs (millions)</th><th>RASK (€ cents)</th><th>CASK (€ cents)</th></tr></thead><tbody><tr><td>Q1 2024</td><td>1900</td><td>6.5</td><td>7.2</td></tr><tr><td>Q2 2024</td><td>2300</td><td>7.0</td><td>7.2</td></tr><tr><td>Q3 2024</td><td>2500</td><td>7.5</td><td>6.8</td></tr><tr><td>Q4 2024</td><td>2300</td><td>7.0</td><td>6.8</td></tr><tr><td>Q1 2025</td><td>2000</td><td>6.0</td><td>7.0</td></tr><tr><td>Q2 2025</td><td>2300</td><td>7.0</td><td>7.2</td></tr><tr><td>Q3 2025</td><td>2500</td><td>7.8</td><td>7.0</td></tr></tbody></table>	Periods	ASKs (millions)	RASK (€ cents)	CASK (€ cents)	Q1 2024	1900	6.5	7.2	Q2 2024	2300	7.0	7.2	Q3 2024	2500	7.5	6.8	Q4 2024	2300	7.0	6.8	Q1 2025	2000	6.0	7.0	Q2 2025	2300	7.0	7.2	Q3 2025	2500	7.8	7.0	 <table><caption>easyJet RASK and CASK Comparison (2023-2024)</caption><thead><tr><th>Year</th><th>RASK (easyJet)</th><th>CASK (easyJet)</th></tr></thead><tbody><tr><td>2023</td><td>6.52</td><td>6.23</td></tr><tr><td>2024</td><td>6.65</td><td>6.31</td></tr></tbody></table> <table><caption>Norwegian RASK and CASK Comparison (2023-2024)</caption><thead><tr><th>Year</th><th>RASK (Norwegian)</th><th>CASK (Norwegian)</th></tr></thead><tbody><tr><td>2023</td><td>6.36</td><td>6.1</td></tr><tr><td>2024</td><td>7.81</td><td>6.4</td></tr></tbody></table> EasyJet RASK rādītājs 2025.g.ir samazinājies, jo ASK rādītājs pieaudzis straujāk nekā ieņēmumi, ko veicināja garāku sektoru lidojumi.	Year	RASK (easyJet)	CASK (easyJet)	2023	6.52	6.23	2024	6.65	6.31	Year	RASK (Norwegian)	CASK (Norwegian)	2023	6.36	6.1	2024	7.81	6.4
Periods	ASKs (millions)	RASK (€ cents)	CASK (€ cents)																																																	
Q1 2024	1900	6.5	7.2																																																	
Q2 2024	2300	7.0	7.2																																																	
Q3 2024	2500	7.5	6.8																																																	
Q4 2024	2300	7.0	6.8																																																	
Q1 2025	2000	6.0	7.0																																																	
Q2 2025	2300	7.0	7.2																																																	
Q3 2025	2500	7.8	7.0																																																	
Year	RASK (easyJet)	CASK (easyJet)																																																		
2023	6.52	6.23																																																		
2024	6.65	6.31																																																		
Year	RASK (Norwegian)	CASK (Norwegian)																																																		
2023	6.36	6.1																																																		
2024	7.81	6.4																																																		

