

# ОБРАЩЕНИЕ ПРЕЗИДЕНТА

За счет безупречной репутации и высококачественного сервиса мы стремимся увеличить долю бизнес-класса и менее чувствительного к изменениям тарифов сегмента и в то же время сформировать существенную долю низкодоходного сегмента благодаря созданию FlyArystan. Последнее позволит нам увеличить внутренние и региональные авиаперевозки на низкочастотной основе.



## Поддерживая репутацию авиаперевозчика с высокими стандартами

В 2018 году мы сохранили рентабельность, несмотря на макроэкономические трудности. Чистая прибыль «Эйр Астана» сократилась на 86% – до 5,35 миллиона долларов США. Общие доходы выросли на 10% – до 840,86 миллиона долларов США при увеличении показателя провозных емкостей на 5%, а общие расходы выросли на 14%. Авиакомпания перевезла 4,32 миллиона пассажиров, что на 3% больше, чем в прошлом году.

2018 год был трудным, главным образом, в связи с увеличением стоимости авиатоплива на 26% по сравнению с 2017 годом, несмотря на скромный рост провозной емкости. Авиакомпания ограничена в своих действиях в условиях роста цен на нефть и топливо, поскольку расходы на топливо составляют примерно 30% от общих расходов, что является одним из самых крупных сегментов затрат. Хеджирование цен на топливо, как это часто случалось в последние годы в отрасли, является рискованным процессом, и в нашем случае 70% топлива закупается в Казахстане, где нет формулы, связывающей стоимость топлива с мировыми ценами на нефть. Поэтому хеджирование не рассматривается как решение. Благодаря тому, что была продолжена эффективная реализация программы управления прочими расходами, не связанными с топливом, показатель общей удельной себестоимости остался очень конкурентоспособным и составил 5,6 цента США за один предельный пассажиро-километр – один из самых низких показателей в отрасли. Другой серьезный вопрос, с которым Компания столкнулась в 2018 году, связан с продолжающимися проблемами с редукторными двигателями Pratt & Whitney, которыми оснащен парк Airbus neo.

Количество случаев с заменой и остановкой двигателей в полете значительно превысило приемлемый уровень, это создавало неудобства для наших клиентов: срывалось расписание полетов, что привело к потере доходов в связи с дальнейшими задержками поставки новых самолетов.

Традиционно «Эйр Астана» получает определенную выгоду от увеличения цен на нефть, поскольку влияние роста на экономику, в значительной степени зависящее от доходов от нефти, заключается в увеличении потребительских расходов и привлечении инвестиций. Это утверждение также можно справедливо отнести к первым 8 месяцам года, когда выручка увеличилась на 14%. Однако с сентября объемы продаж на наших крупнейших рынках в Казахстане и России существенно сократились, также они снизились и в Китае. Рынки Казахстана и России пострадали от снижения потребительских расходов в связи с продолжающейся нестабильностью местных валют и переходом к более бюджетным вариантам путешествий. Это стало ключевым фактором в нашем решении запустить низкобюджетную авиакомпанию, о которой далее будет идти речь. Ослабление ключевых рынков было частично компенсировано продолжающимся ростом продаж в Индии, Турции, Узбекистане и Гонконге. Шестой год подряд отмечается значительный рост транзитного бизнеса (так называемые перевозки шестой степени свободы), который составил 48% – до 722 769 пассажиров. На данный сегмент приходится одна треть нашего международного пассажиропотока, который составлял почти нулевой уровень в 2012 году. Обратная сторона перевозок шестой степени свободы – это, как правило, низкая доходность и гораздо более высокая конкуренция, поскольку большинство мировых

авиакомпаний с полным спектром услуг довольно жестко конкурируют на крупных дальних международных рынках Восточной Азии, Европы, России, Индии и Северной Америки.

Однако, благодаря нашей системе управления затратами и знаниями региона, мы уверены, что обладаем очевидным преимуществом на рынке Центральной Азии, где отмечается значительный потенциал роста транзитных пассажиров в средне- и долгосрочной перспективе.

Впервые за 16 лет в истории авиакомпании количество пассажиров, перевезенных по внутренним маршрутам (в пределах Казахстана), сократилось. Хотя общий объем внутреннего рынка незначительно вырос, доля на внутреннем рынке компании «Эйр Астана» сократилась до 45%. Это следствие того, что на рынке присутствуют три конкурента, которые предлагают низкие тарифы, – это делает Казахстан одним из самых конкурентоспособных рынков авиаперевозок в мире, учитывая относительно небольшую численность населения. Поэтому в конце 2018 года мы решили создать отдельную дочернюю низкобюджетную авиакомпанию FlyArystan, которая первоначально будет подразделением «Эйр Астаны» (до начала 2020 года), пока не станет отдельной дочерней компанией как по причинам безопасности, так и по коммерческим причинам. Ожидается, что FlyArystan начнет полеты на внутренних рейсах в мае 2019 года на воздушных судах Airbus 320, первоначально взятых у компании «Эйр Астана». Вместимость – 180 пассажирских мест эконом-класса. FlyArystan будет повторять классическую модель низкобюджетных авиакомпаний, которая является весьма успешной на большинстве мировых туристических рынков в последние 15 лет.

## ВИДЕНИЕ ДО 2026 ГОДА

Авиакомпания продолжает уделять особое внимание операционной надежности и высокому качеству обслуживания клиентов.

«Эйр Астана» – семикратный лауреат премии Skytrax в номинации «Лучшая авиакомпания в Центральной Азии и Индии» а также награждена медалью победителя «Региональной Азиатской авиакомпании» Trip Advisor наряду с несколькими другими наградами в России и Центральной Азии. Наш показатель пунктуальности рейсов на уровне 86% был немного выше, чем в 2017 году, что снова поставило нас в лидеры международных рейтингов.

В преддверии 2019 года нашей ключевой задачей является увеличение доходов на слабых внутренних и региональных рынках при явных признаках того, что рост мировых авиаперевозок начинает замедляться. В связи с этим мы стремимся, с одной стороны, увеличить долю сегмента в нашем бизнесе, который не чувствителен к уровню тарифов, за счет безупречной репутации и высококачественного сервиса, а с другой – сформировать долю низкодоходного сегмента, чувствительного к ценам, благодаря созданию FlyArystan. Решение последней задачи также предоставит нам возможность увеличить внутренние и региональные авиаперевозки на низкокзатратной основе по сравнению со странами и регионами аналогичного размера и уровня доходов.

Я хотел бы, как всегда, воспользоваться возможностью, чтобы поблагодарить наших акционеров – Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» и BAE Systems, моих преданных и трудолюбивых коллег и наших лояльных клиентов за постоянную поддержку на протяжении нелегкого года.

Искренне ваш,

**Питер Фостер**  
Президент

Десятилетняя стратегия «Эйр Астаны» находится в процессе реализации и в 2018 году был достигнут существенный прогресс по расширению деятельности и укреплению наших преимуществ, как эффективная структура низких затрат и сильная позиция в качестве узла, соединяющего крупные растущие рынки.

### Ключевые достижения

Решение о запуске FlyArystan, чтобы удовлетворить спрос на низкобюджетные авиаперелеты в регионе

48% увеличение транзитных перевозок как следствие усиления положения «Эйр Астаны» в качестве транспортного хаба

Увеличение парка воздушных судов, развитие программы обучения пилотов Ab-initio и открытие Технического центра, который позволяет минимизировать время простоя воздушных судов

2018

2026

## Стратегические приоритеты

Нашей целью является получение прибыльного роста путем увеличения частот и вхождения на новые рынки и маршрутные сети. Объем международных воздушных перевозок продолжает стремительно расти, и Казахстан находится в центре крупнейших рынков в мире.

Наши три основных стратегических приоритета:

- Рост
- Эффективность
- Высокие стандарты

Подробнее на стр. 14