

2.2

ОБРАЩЕНИЕ ПРЕЗИДЕНТА И ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

В 2017 году «Эйр Астана» улучшила свои финансовые показатели: после первого в истории деятельности Компании отрицательного финансового результата за предыдущий год чистая прибыль составила 39,32 млн долларов США. Доход Компании вырос на 24 %, до 767,54 млн долларов США, операционная прибыль выросла на 67 %, до 63,26 млн долларов США, а чистая маржа составила 5,1 %.

Впервые за три года снижения продаж, последовавшего за девальвацией казахстанского тенге в 2014 и 2015 годах, выручка Компании показала уверенный рост. Курс тенге по отношению к доллару США остается на уровне, почти в полтора раза превышающем уровень до девальвации 2014 года. Однако предпринятые структурные изменения в нашей маркетинговой стратегии позволили преодолеть негативные тенденции доходности. Так, стоимость авиабилетов, продаваемых в Казахстане на международные рейсы, теперь рассчитывается в долларах США и ежедневно корректируется с учетом колебаний обменного курса. Только тарифы на внутренние рейсы зафиксированы в тенге, поэтому эффект девальвации наблюдается в 30 % выручки Компании от продаж в тенге. Внутренний рынок и экономика в определенной степени адаптировались к более низкому курсу тенге. Был увеличен экспорт и повышена ликвидность экономики в целом, в связи с чем повысилась покупательная способность населения.

Компания смогла значительно расширить свою сеть транзитных перевозок шестой степени свободы воздушного пространства. Этот сегмент вырос на 58 % и теперь составляет 25 % от нашей выручки на международных рейсах. Значительный рост транзитных перевозок был обеспечен такими рынками продаж, как Россия, Китай, Гонконг, Украина, Узбекистан и страны Евросоюза, что стало возможным благодаря низкой стоимости авиабилетов в силу конкурентоспособной затратной базы. На этом аспекте есть смысл заострить внимание, поскольку он по-прежнему является основной причиной стабильного положительного финансового результата, несмотря на то, что наша Компания является небольшим авиаперевозчиком с полным спектром услуг в стране с относительно небольшим внутренним рынком и населением 18 млн человек. В Отчете за 2016 год я писал, что при удельной себестоимости на уровне 4,6 цента США за каждый предельный кресло-километр мы являемся ави-

акомпанией с самой низкой удельной себестоимостью в отрасли, в том числе среди лоукостеров. В 2017 году удельная себестоимость выросла на 13 %, до 5,2 центов за предельный кресло-километр, в основном в результате повышения цен на авиационное топливо. Топливо является общим отраслевым знаменателем и, следовательно, не влияет на относительную конкурентоспособность. Однако если его цена значительно вырастет, это скажется на общем спросе на рынке, поскольку повысятся тарифы на авиабилеты и топливные сборы. Затраты также увеличиваются и в других областях бизнеса. Квалифицированный авиационный персонал, особенно летные экипажи, пользуются большим спросом, в частности в Азии. Высококвалифицированные и опытные пилоты Компании постоянно находятся под пристальным вниманием рекрутеров, что требует от нас значительных корректировок в уровнях заработной платы. Аэропорты, службы по обслуживанию воздушных судов, провайдеры аэронавигационного обслуживания, организации по обслуживанию воздушных судов и другие поставщики услуг в основном работают с предельной или среднемаксимальной загрузкой, и цены на их услуги, соответственно, повышаются.

Несмотря на давление на расходную часть, мы продолжаем инвестировать в улучшение обслуживания и обучение нашего персонала. В отчетном году мы ввели дополнительные услуги, в том числе Wi-Fi в самолетах Boeing 767, потоковые развлекательные программы в самолетах без встроенных в спинку кресла телевизоров, а также опцию предварительного выбора места и услуги повышения класса билетов до бизнес-класса «MyUpgrade». Мы снова получили высокие оценки рейтингового агентства «Skytrax», подтвердившего наш статус «Четыре звезды». Респонденты присудили нам первое место в категориях «Лучшая авиакомпания Центральной Азии и Индии». Также мы получили широкое общественное признание в рамках проведения выставки «Экспо-2017», спонсором и официальным перевозчиком которого была наша Компания. Благодаря данной международной выставке, которую посетили более 2 млн человек, мы также смогли увеличить наш пассажиропоток.

Мы продолжаем обучать наших молодых граждан, создавая перспективные кадры пилотного и инженерного состава по программам Ab Initio. На сегодняшний день 209 мужчин и женщин обучаются по этой программе.

В конце года мы открыли в Международном аэропорту Нур-



султан Назарбаев в городе Астане всепогодный двойной ангар, в котором планируем проводить легкие и тяжелые формы технического обслуживания самолетов в ближайшие годы. Мы успешно прошли аудит операционной безопасности Международной ассоциации воздушного транспорта (IOSA – IATA Operational Safety Audit) в течение пятого подряд двухлетнего периода.

Увеличение расходов, особенно в связи с резким ростом цен на авиационное топливо, о котором я упоминал ранее, остается единственным существенным вызовом для нас в 2018 году. Возможно, на рост доходов повлияют и задержки поставок новых самолетов Airbus NEO, в отношении которых нами размещен значительный заказ согласно плану расширения бизнеса, ввиду продолжающихся проблем с двигателем и сбоями в цепочке поставок у наших партнеров – корпорациях «Airbus» и «Pratt & Whitney». Тем не менее, в связи с тем, что большинство рынков остаются стабильными, мы можем ожидать значительный рост доходов от перевозок в Китай и Индию. Эти направления становятся еще более перспективными после решения

правительства Республики Казахстан отменить требование о выдаче виз пассажирам вышеуказанных стран, желающих проехать транзитом через Казахстан с остановкой не более чем на 72 часа.

В целом, нынешние рыночные условия можно охарактеризовать как совокупность разнонаправленных тенденций, которые мы продолжим держать под контролем, стремясь добиться наилучшего результата для наших акционеров, клиентов, сотрудников и других заинтересованных сторон – всех тех, кого я хотел бы поблагодарить за непрерывную поддержку нашей Компании.

**С уважением,
Питер Фостер**