

ПРЕЗИДЕНТТІҢ ЖОЛДАУЫ

Мінсіз абырой-беделіміздің және жоғары сапалы сервисіміздің есебінен біз тарифтердің өзгеруіне төзімді сегмент үлесін арттыруға, сонымен қатар, FlyArystan компаниясын құру арқылы төмен кірісті сегмент үлесін қалыптастыруға ұмтыламыз. Соңғысы бізге төмен шығынды негізде ішкі және аймақтық әуе тасымалдарын ұлғайту мүмкіндігін береді.



Жоғары стандарттарға сай әуе тасымалдаушысының абырой-беделін сақтай отырып

2018 жылы біз, макроэкономикалық қиындықтарға қарамастан, кірістілігімізді сақтап қалдық. «Эйр Астана» компаниясының таза пайдасы 86%-ға – 5,35 миллион АҚШ долларына дейін азайды. Тасымалдау сыйымдылығының көрсеткіші 5%-ға ұлғайып, жалпы кіріс 10%-ға – 840,86 миллион АҚШ долларына дейін артты, ал жалпы шығыс 14%-ға артты. Әуе компаниясы 4,32 миллион жолаушы тасымалдады, бұл былтырғы жылдан 3%-ға көп.

Тасымалдау сыйымдылығының болмашы өсуіне қарамастан, негізінен 2017 жылмен салыстырғанда әуе отыны құнының 26%-ға артуына байланысты 2018 жыл қиын болды. Әуе компаниялары мұнай мен отын бағасының өсуі жағдайында өз әрекеттерінде шектеулі болады, өйткені отынға жұмсалатын шығындар жалпы шығындардың шамамен 30%-ын құрайды, бұл ең ірі шығын сегменттерінің бірі болып табылады. Соңғы жылдары салада жиі орын алып отырғандай, отын бағаларын хеджерлеу тәуекелді процесс болып табылады, біздің жағдайымызда, қалай болғанда да, отынның 70%-ы Қазақстанда сатып алынады, ал мұнда отынның құнын мұнайдың әлемдік бағаларымен байланыстыратын формула жоқ. Сондықтан хеджерлеу нұсқа ретінде қарастырылмайды. Отынмен байланысты емес өзге шығындарды басқару бағдарламасын тиімді іске асыру жалғастырылуының арқасында жалпы үлесті өзіндік құн көрсеткіші бәсекеге аса қабілетті болып қалып, бір шекті жолаушы-километр үшін 5,6 АҚШ центін құрады, бұл – саладағы ең төмен көрсеткіштердің бірі. Компания 2018 жылы ұшырасқан тағы бір маңызды мәселе Airbus neo паркi жабдықталған Pratt & Whitney редукторлы қозғалтқыштарымен байланысты жалғасып отырған проблемаларға саяды.

Ұшу барысында қозғалтқыштар тоқтап қалған және ауыстырылған жағдайлардың саны қабылдауға болатын деңгейден едәуір асып кетті, бұл клиенттерімізге қолайсыздықтар тудырды: ұшу сапарларының кестесі орындалмай, кейіннен жаңа ұшақтардың кешіктіріліп жеткізілуіне байланысты кірісті жоғалтуға алып келді.

Дәстүрлі түрде «Эйр Астана» мұнай бағасының ұлғаюынан белгілі бір пайда көретін, өйткені өсімнің жергілікті экономикаға тигізетін, елеулі дәрежеде мұнайдан түскен кіріске байланысты болатын ықпалы тұтынушылық шығыстардың артуынан және инвестицияларды тартудан тұратын. Бұл пайымдауды сондай-ақ түсім 14%-ға ұлғайған жылдың алғашқы 8 айына қатысты деуге болады. Алайда қыркүйек айынан бастап біздің Қазақстан мен Ресейдегі ең ірі нарықтарымызда сату көлемі едәуір қысқарды, ол сондай-ақ Қытайда да төмендеді. Қазақстан мен Ресей жергілікті валюталардың жалғасып отырған тұрақсыздығына және саяхаттаудың неғұрлым бюджеттік нұсқаларына көшуге байланысты тұтынушылық шығыстардың азаюынан зардап шекті. Бұл біздің төмен бюджетті әуе компаниясын іске қосу туралы шешім қабылдауымызда негізгі фактор болды, ол жөнінде алдағы уақытта әңгіме қозғайтын боламыз. Негізгі нарықтардың әлсіреуі Үндістанда, Түркияда, Өзбекстанда және Гонконгта сату көлемінің жалғасып отырған өсуімен ішінара өтелді. Алтыншы жыл қатарынан транзиттік бизнестің (бостандықтың алтыншы дәрежесіндегі тасымалдар) едәуір ұлғаюы байқалып отыр, ол 48%-ды – 722 769 жолаушыға дейінгі шаманы құрады. Бұл сегментке 2012 жылы нөлдік деңгейді құрады деуге болатын халықаралық жолаушылар ағынымыздың үштен бір бөлігі тиесілі. Бостандықтың алтыншы дәрежесіндегі тасымалдардың екінші жағы – қағида

бойынша, төмен кірістілік және әлдеқайда жоғары бәсекелестік, өйткені қызметтердің толық спектрін ұсынатын әлемдік әуе компанияларының көбі Шығыс Азия, Еуропа, Ресей, Үндістан және Солтүстік Америка ірі халықаралық нарықтарында айтарлықтай қатаң бәсекеге түседі.

Алайда, шығындарды басқару жүйеміздің және аймақты білуіміздің арқасында біз орта және ұзақ мерзімді перспективада транзиттік жолаушылардың едәуір өсу әлеуеті байқалатын Орталық Азия нарығында айқын артықшылыққа ие екендігімізге сенімдіміз.

Әуе компаниясының тарихында 16 жылда алғаш рет ішкі маршруттар бойынша (Қазақстан шегінде) тасымалданған жолаушылар саны азайды. Ішкі нарықтың жалпы көлемі сәл-пәл өскендігіне қарамастан, ішкі нарықтағы «Эйр Астана» компаниясының үлесі 45%-ға дейін азайды. Бұған себеп – нарықта төмен тарифтерді ұсынатын үш ішкі бәсекелестің болуы, бұл Қазақстанды, халқының саны салыстырмалы түрде аз болуын ескере отырып, әлемдегі ең бәсекеге қабілетті әуе тасымалдары нарықтарының бірі етеді. Сондықтан 2018 жылдың соңында біз жеке FlyArystan төмен бюджетті еншілес әуе компаниясын құру туралы шешім қабылдадық. Ол бастапқыда, жеке бөлініп шыққанша (ең кеш дегенде – 2020 жылдың басына дейін) «Эйр Астана» бөлімшесі болады, бірақ қауіпсіздік себептері, сондай-ақ коммерциялық себептер бойынша толық біздің меншігімізде болады. FlyArystan ұшу сапарларын бастапқыда «Эйр Астана» компаниясынан алынатын Airbus 320 әуе кемелерімен 2019 жылғы мамыр айында ішкі рейстерден бастайды деп күтілуде. Сыйымдылығы – эконом-кластағы 180 жолаушы орны. FlyArystan соңғы 15 жылда әлемдік туристік нарықтардың көпшілігінде

аса табысты болған төмен бюджетті әуе компанияларының классикалық үлгісін қайталайтын болады.

Әуе компаниясы операциялық сенімділікке және клиенттерге қызмет көрсетудің жоғары сапасына ерекше назар аударуын жалғастырады.

«Эйр Астана» – «Орталық Азия мен Үндістандағы ең үздік әуе компаниясы» номинациясында Skytax сыйлығының жеті мәрте лауреаты, сондай-ақ, Ресей мен Орталық Азиядағы бірнеше басқа наградалармен қатар, Trip Advisor сайтының «Аймақтық Азия тасымалдаушысы» жеңімпазының медалімен марапатталды. Біздің рейстердің тиынақтылығы бойынша 86% деңгейіндегі көрсеткішіміз 2017 жылғыдан біршама жоғары, бұл бізді тағы да халықаралық рейтингтер кестелерінің жоғарғы жағына көтерді.

2019 жыл қарсаңындағы біздің басты міндетіміз – әлемдік әуе тасымалдарының өсуі бәсеңдей бастауының анық белгілері байқалып отырғанда, әлсіз ішкі және аймақтық нарықтарда кірісті ұлғайту. Осыған байланысты біз, бір жағынан, мінсіз абырой-беделіміздің және жоғары сапалы сервисіміздің есебінен өз бизнесімізде тарифтер деңгейіне сезімтал емес сегменттің үлесін арттыруға, екінші жағынан, FlyArystan компаниясын құрудың арқасында бағаларға сезімтал, төмен кірісті сегмент үлесін қалыптастыруға ұмтыламыз. Соңғы міндетті шешу бізге, кіріс мөлшері мен деңгейі ұқсас елдермен және аймақтармен салыстырғанда, төмен шығынды негізде ішкі және аймақтық әуе тасымалдарын ұлғайту мүмкіндігін береді.

Мен әдеттегідей, мүмкіндікті пайдалана отырып, акционерлеріміз – «Самұрық-Қазына» ұлттық әл-ауқат қорына және BAE Systems компаниясына, менің адал және еңбекқор әріптестеріме және бейілді клиенттерімізге осынау қиыншылығы мол жыл бойында үнемі қолдау көрсетіп келгендері үшін алғысымды білдіргім келеді.

Ізгі ниетпен,

Питер Фостер
Президент

2026 ЖЫЛҒА ДЕЙІНГІ ПАЙЫМДАУЫМЫЗ

«Эйр Астананың» он жылдық стратегиясы іске асырылу үстінде, төмен шығындардың тиімді құрылымы және өсу үстіндегі ірі нарықтардың арасын жалғайтын торап ретіндегі мықты позиция сияқты артықшылықтарымызды нығайту, қызмет аясын кеңейту тұрғысынан 2018 жылы едәуір ілгерілеуге қол жеткізілді.

Негізгі жетістіктер:

Аймақтағы төмен бюджетті әуе сапарларына сұранысты қанағаттандыру үшін FlyArystan компаниясын іске қосу туралы шешім

Көліктік хаб ретінде «Эйр Астана» жағдайының күшеюі нәтижесінде транзиттік тасымалдардың 48 %-ға артуы

Әуе кемелері паркінің ұлғаюы, Ab-initio ұшқыштарды оқыту бағдарламасының дамуы және әуе кемелерінің бос тұрып қалу уақытын барынша азайтуға мүмкіндік беретін Техникалық орталықтың ашылуы

2018

2026

Стратегиялық басымдықтар

Біздің мақсатымыз жиіліктерді арттыру және жаңа нарықтар мен маршруттық желілерге ену арқылы пайда өсімін алу болып табылады. Халықаралық әуе тасымалдарының көлемі қарқынды түрде дами түсуде, ал Қазақстан әлемдегі ең ірі нарықтардың ортасында орналасқан.

Біздің үш негізгі стратегиялық басымдығымыз:

- Өсу
- Тиімділік
- Жоғары стандарттар

Толығырақ 14-бетте