

БИЗНЕС-ОБЗОР

Год формирования прочной основы для нашей следующей фазы роста

Высокий уровень операционной эффективности и обслуживания клиентов позволили авиакомпании оставаться прибыльной и увеличить количество пассажиров в 2018 году, несмотря на многочисленные трудности, включая высокие цены на топливо и увеличение провозной емкости. Операционные улучшения, представленные ниже, помогли нам подготовиться к новой фазе роста.

Партнерство и расширение сети

В 2018 году «Эйр Астана» увеличила провозную емкость на 5% благодаря появлению новых маршрутов из Астаны в Казань, а также введению дополнительных рейсов из Астаны в Лондон (аэропорт Хитроу), Омск, Дубай, Дели, и из Алматы в Душанбе, Баку, Гонконг, Сеул и Бишкек. Дополнительные рейсы были добавлены в Пекин, Москву, Санкт-Петербург и Киев из двух хабов. Кроме того, в марте Компания запустила новый маршрут Атырау – Франкфурт – Атырау.

В марте «Эйр Астана» заключила кодшер-соглашение с Cathay Pacific, своим 11-м партнером по кодшер-соглашениям, предлагая пассажирам удобные стыковки при путешествии в Азию и Австралию через Гонконг.

Поставки

«Эйр Астана» отпраздновала поставку своего первого Embraer E190-E2 в декабре. Воздушное судно является первым из пяти, заказанных в соответствии с лизинговыми договорами в 2017 году, а оставшиеся четыре самолета планируется поставить в 2019 году. Новое поколение воздушных судов Embraer E190-E2 заменит более старые Embraer E190 в парке, которые мы эксплуатируем с 2011 года.

Мы также приняли поставку нашего первого воздушного судна A321neo в январе, а прибытие второго ожидается в июне в рамках сделки по операционной аренде. Оставшиеся 15 воздушных судов должны быть поставлены в течение следующих двух лет, что позволит компании «Эйр Астана» эксплуатировать одни из самых молодых воздушных судов в мире, которые потребляют на 15% меньше топлива, чем предыдущие модели.

Открытие Технического центра «Эйр Астаны»

Весной 2018 года был введен в эксплуатацию наш специализированный Технический центр в аэропорту города Астаны, который теперь оказывает техническую поддержку парку авиакомпании «Эйр Астана» и намерен предоставлять услуги сторонним авиакомпаниям, выполняющим рейсы в Казахстан. Объект получил еще большее значение с открытием новой школы авиационных механиков по лицензии EASA Part-66. Это знаменует важный шаг для Компании, поскольку мы стремимся использовать новейшие технологии для повышения своей эффективности, одновременно устраняя зависимость авиакомпании от местного монопольного поставщика.



В ноябре 2018 года «Эйр Астана» объявила о запуске низкобюджетной авиакомпании FlyArystan в 2019 году. Авиакомпания станет первой низкобюджетной авиакомпанией в Центральной Азии и предоставит существенные возможности для роста, а также возможность стимулирования около 90% населения Казахстана, которое в настоящее время не летает внутри страны.



Одна авиакомпания – два бренда

Лидер на рынке

FlyArystan намерен занять лидирующую позицию на рынке к 2023 году

7/10

самых прибыльных авиакомпаний в мире являются низкобюджетными авиаперевозчиками.

Источник: На основе еженедельных отчетов авиакомпаний мира, с апреля 2017 по март 2018 года

Возможность на рынке

Высокая возможность стимулировать внутренний рынок¹.

¹Прогнозы Компании на основе данных клиентской базы Nomad Club.

Подготовка пилотов

Авиакомпания «Эйр Астана» продолжает программу обучения Ab-initio, предназначенную для подготовки начинающих пилотов. Программа принимает кадетов без опыта полетов и доводит до уровня квалифицированного пилота на коммерческом реактивном авиалайнере по международным стандартам, которые будут соответствовать требованиям EASA. По мере роста парка воздушных судов и маршрутной сети авиакомпании «Эйр Астана» необходимо будет оперативно увеличить количество квалифицированных пилотов. В 2018 году 15 кадетов завершили программу Ab-initio и стали пилотами авиакомпании. Программа обучения пилотов Ab-initio будет продлена и расширена к 2026 году.



Обслуживание клиентов

Существенный прогресс достигнут в улучшении обслуживания пассажиров благодаря запуску таких продуктов, как MySEAT, MyUPGRADE и Last-minute upgrade (повышение класса в последнюю минуту), что привело к росту продаж на 15%. «Эйр Астана» также установила систему сверки багажа в аэропортах Алматы и Астаны, чтобы практически исключить вероятность потери багажа.

По последним результатам независимых опросов, уровень удовлетворенности пассажиров «Эйр Астаны» увеличился на 2,2 процентных пункта, до 80%, по сравнению с прошлым годом. Причинами послужили увеличение количества предлагаемых продуктов, стремление авиакомпании постоянно улучшать и поддерживать свой международный уровень гостеприимства и своевременность выполнения рейсов. В 2018 году Компания в полной мере использовала технологии для повышения удовлетворенности пассажиров. Мобильные продажи значительно повысились благодаря внедрению нового мобильного приложения, которое помогло увеличить долю онлайн продаж на 7% от общего объема. Ожидается ежегодное увеличение онлайн продаж.



Поддержание эффективности

«Эйр Астана» поддерживает низкий уровень расходной части во всей Компании, это одна из стратегических основ, которая позволяет нам оставаться конкурентоспособными и минимизировать эффект от высоких цен на топливо. В 2018 году был успешно проведен ряд эффективных мероприятий, выполненных силами высококвалифицированных и опытных специалистов Компании, к примеру, для подготовки международной финансовой отчетности по стандартам МСФО 9, МСФО 15 и МСФО 16 без необходимости привлечения консультантов.

Авиакомпания также запустила проект по преобразованию «Finnovation: working on efficiency», в рамках которого членов финансовой команды направляют в операционные отделы Компании в целях выполнения оптимизации и автоматизации как можно большего количества функций и внедрения более строгих мер по управлению затратами в подразделениях.

