



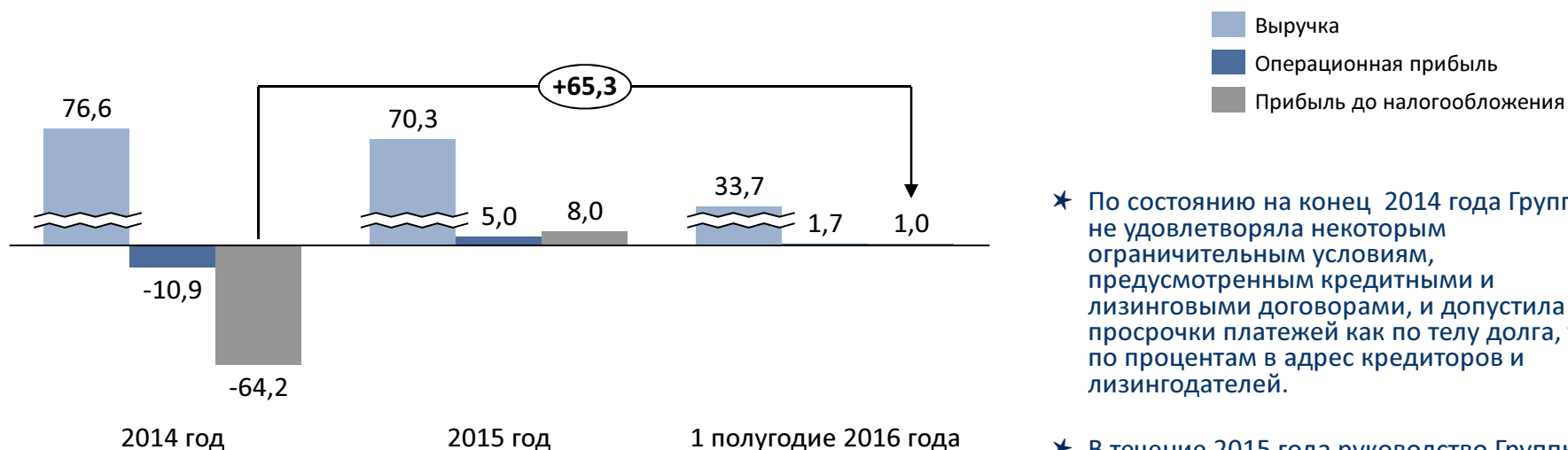
Авиакомпания «ЮТэйр».

Итоги 2015 - 9 месяцев 2016



ноябрь 2016 г.

Основные показатели*, млрд.руб.

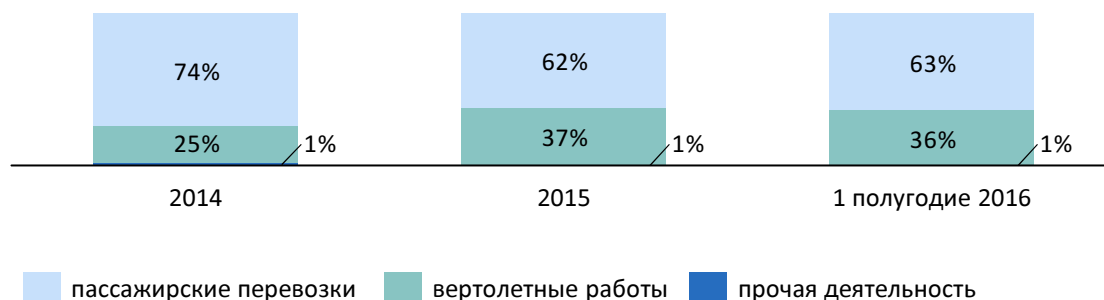


★ По состоянию на конец 2014 года Группа не удовлетворяла некоторым ограничительным условиям, предусмотренным кредитными и лизинговыми договорами, и допустила просрочки платежей как по телу долга, так и по процентам в адрес кредиторов и лизингодателей.

★ В течение 2015 года руководство Группы провело процесс реструктуризации финансовых обязательств.

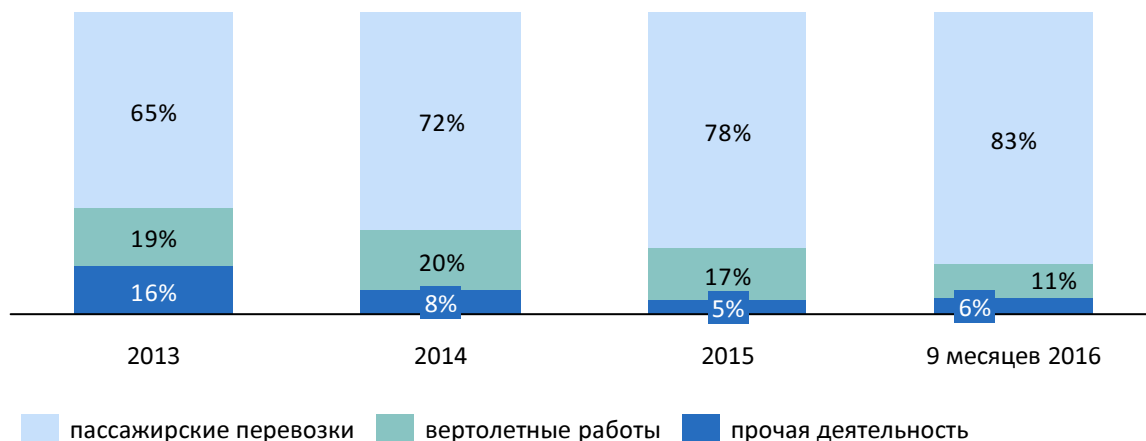
★ В декабре 2015 года Авиакомпания «ЮТэйр» успешно завершила сделку по рефинансированию долгового портфеля.

Структура деятельности группы (по объему выручки)



★ Пассажирские авиаперевозки ПАО «Авиакомпания «ЮТэйр» - основной вид деятельности группы.

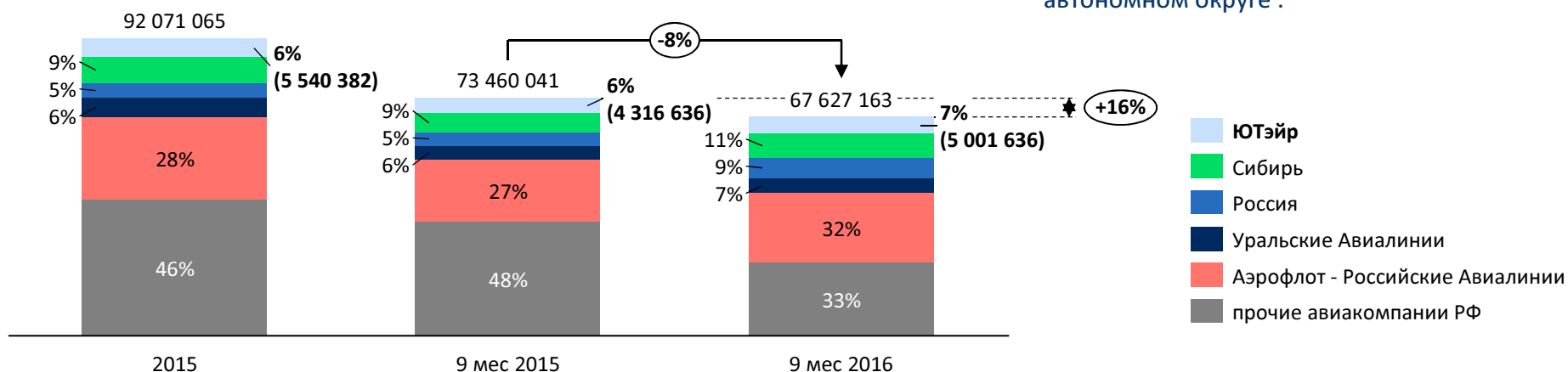
Структура деятельности Авиакомпании (по объему выручки, данные по РСБУ)



Итоги 9 месяцев 2016 года:

- ★ Увеличение доли сегмента пассажирских перевозок на рынке с 5,9% в 2015 году до 7,4% в 2016 году.
- ★ Авиакомпания занимает 4-е место среди российских авиаперевозчиков по количеству перевезенных пассажиров.
- ★ Сохранение социально значимых региональных авиаперевозок в области и округе.
- ★ В бюджет Ханты-Мансийского автономного округа перечислено свыше 260 млн.рублей в виде налогов.
- ★ Группа «ЮТэйр» обеспечивает более 1100 рабочих мест в Ханты-Мансийском автономном округе.

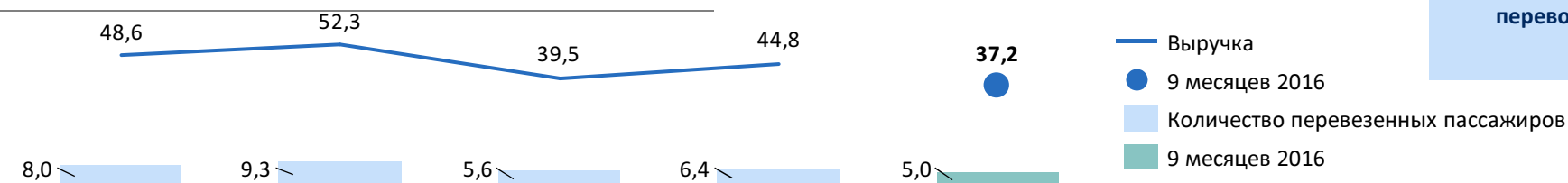
Топ-5 российских авиакомпаний (по количеству перевезенных пассажиров)



Выручка, млрд.руб.

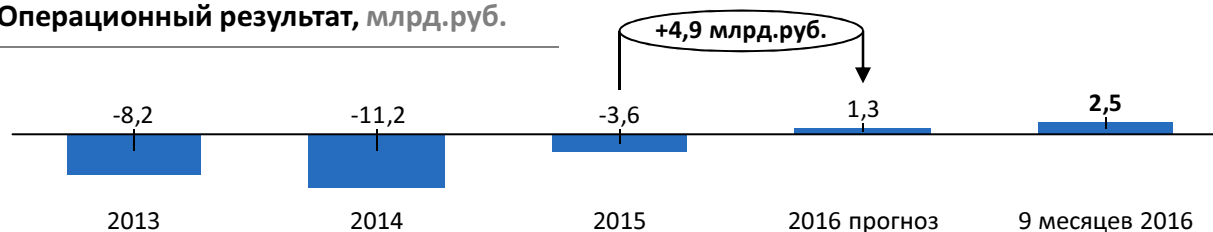
Количество перевезенных пассажиров, млн.чел.

**Пассажирские
перевозки**



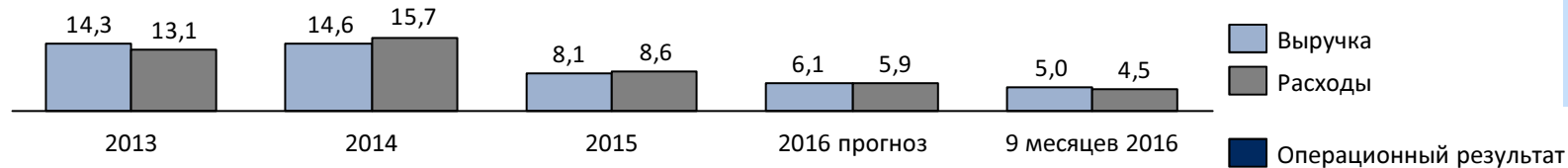
Операционный результат, млрд.руб.

Операционный результат

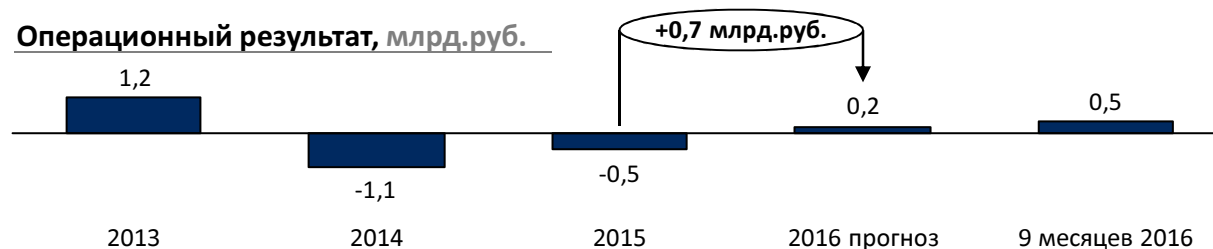


Выручка. Расходы, млрд.руб.

**Вертолетные
работы**



Операционный результат, млрд.руб.

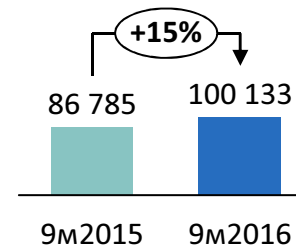
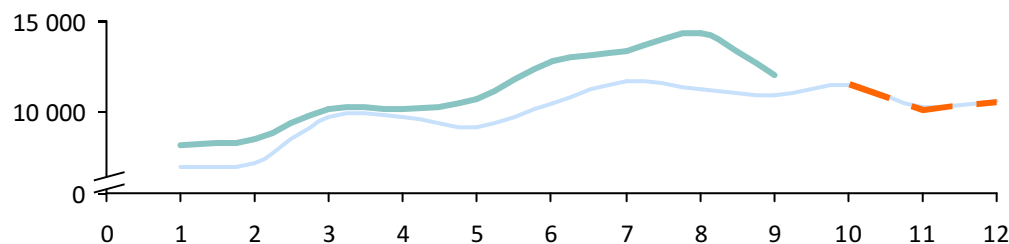


В 2014 году начался перевод вертолетного сегмента в отдельное дочернее общество АО «ЮТэйр» - Вертолетные услуги» в целях повышения прозрачности вертолетного бизнеса Группы, обеспечения роста его инвестиционной привлекательности.

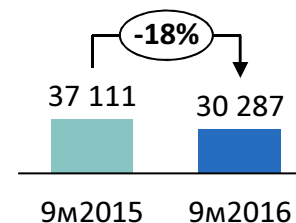
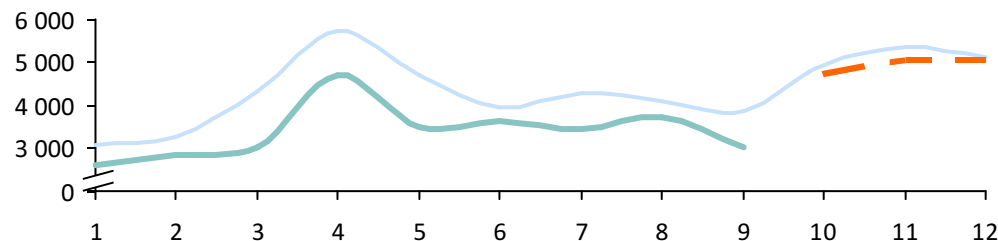
Количество перевезенных пассажиров, человек

— 2015 — 2016 — 2016 прогноз

«Сотрудничество»

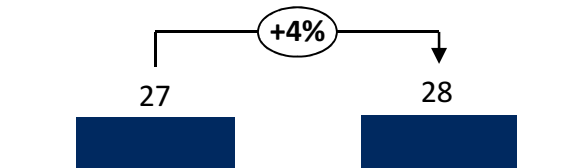


Внутриокружные рейсы

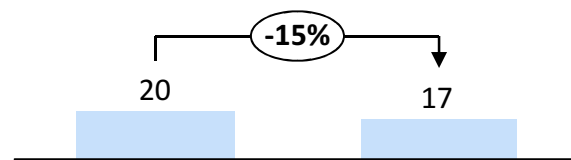


Средняя загрузка на рейсах, человек

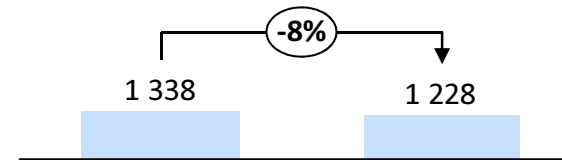
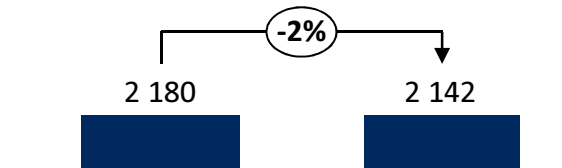
«Сотрудничество»



Внутриокружные рейсы



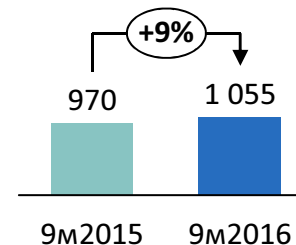
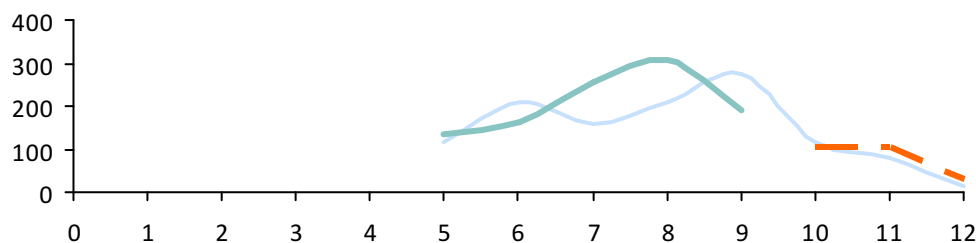
Количество рейсов



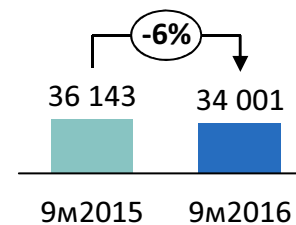
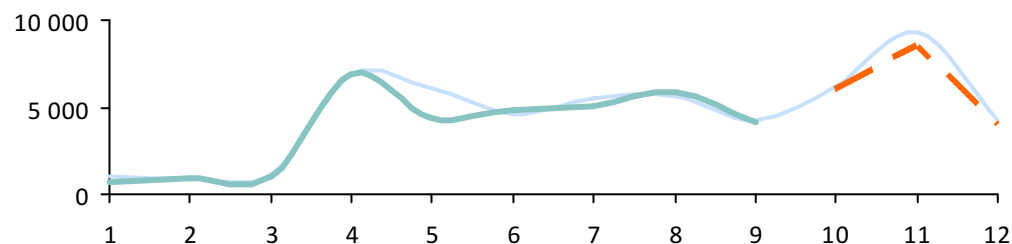
Количество перевезенных пассажиров, человек

— 2015 — 2016 — 2016 прогноз

«Сотрудничество»

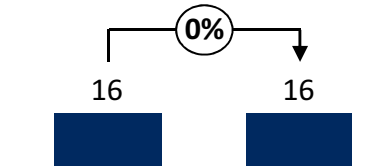


Внутриокружные рейсы

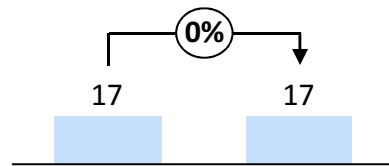


Средняя загрузка на рейсах, человек

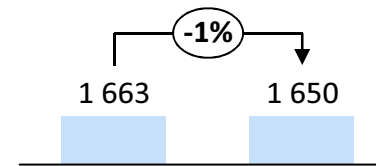
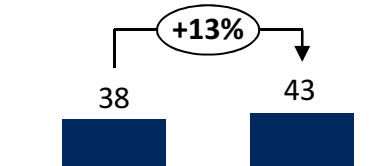
«Сотрудничество»



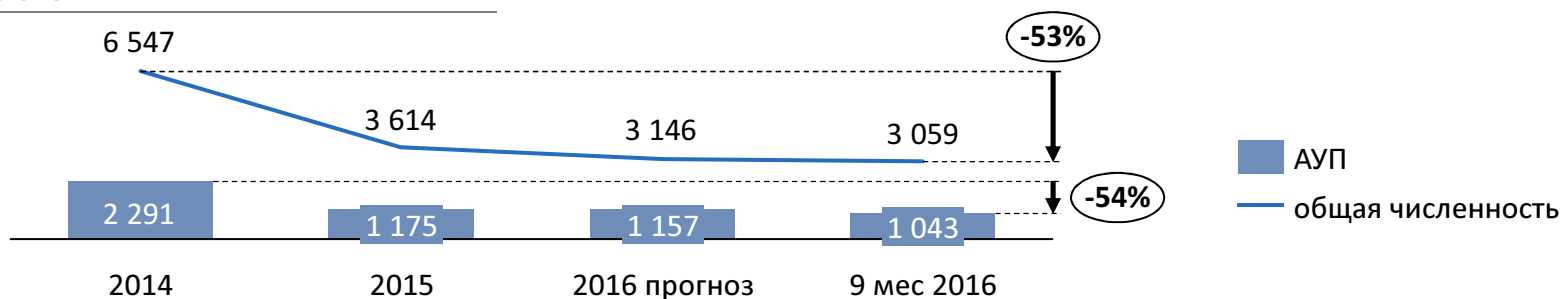
Внутриокружные рейсы



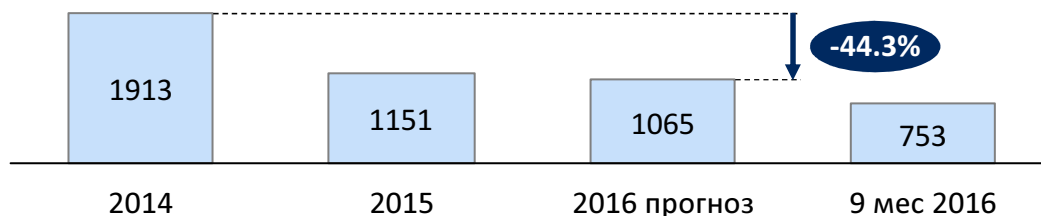
Количество рейсов,



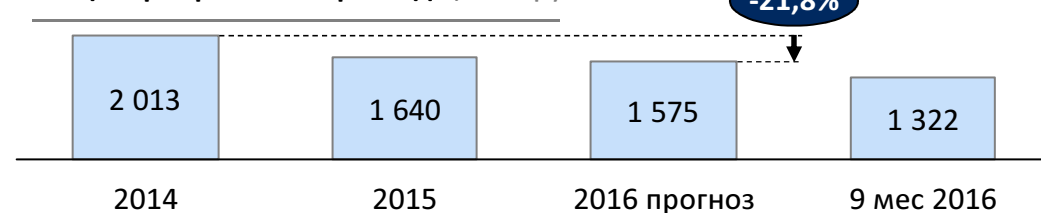
Среднесписочная численность,
человек



ФОТ АУП*, млн руб.



Общекорпоративные расходы, млн руб.

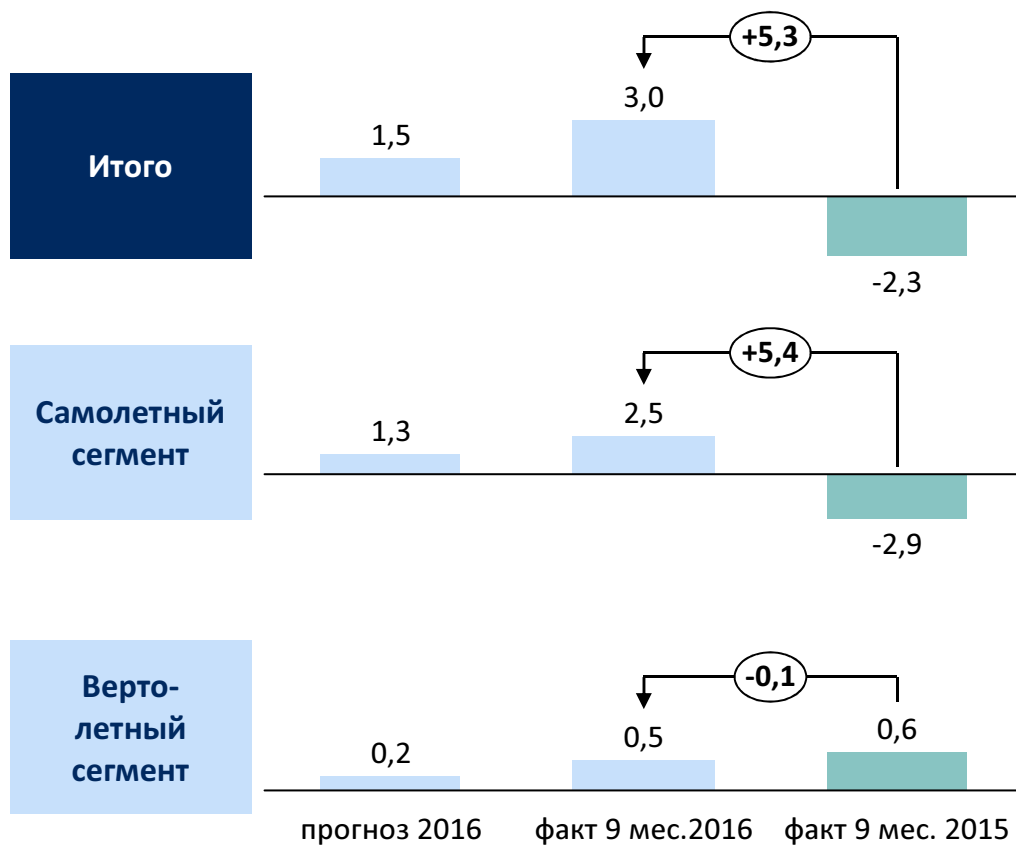


В Авиакомпании внедряется Корпоративная информационная система управления предприятиями с целью:

- Обеспечение оперативного и точного предоставления информации для принятия управленческих решений
- Обеспечение Авиакомпании современными ИТ-инструментами
- Повышение эффективности процессов за счет их автоматизации
- Улучшение качества работы сотрудников
- Снижение влияния человеческого фактора

* Включая страховые взносы, компенсационные выплаты

млрд. руб.



Реализация антикризисных мероприятий позволила значительно повысить эффективность пассажирского сегмента «ЮТэйр».

С их помощью удалось поставить под строгий контроль и сократить расходы на техническое и наземное обслуживание, летный и наземный персонал, авиационное топливо. Существенная экономия средств обеспечена за счет оптимизации парка воздушных судов и процесса закупок. Чтобы повысить эффективность коммерческой деятельности, были, в частности, реализованы проекты по управлению маршрутной сетью, сервисным обслуживанием и каналами продаж, а также по выявлению и развитию дополнительных источников выручки.

В сложившихся условиях и с учетом прогнозируемого развития рынка пассажирских авиаперевозок ЮТэйр ставит перед собой следующие стратегические задачи:

1. Нарастивать объем перевозок до целевых 25% доли рынка:
 - расширять географию полетов и частотность на уже существующих маршрутах из аэропорта Внуково;
 - точно развивать хабовый потенциал других городов для удержания конкурентного преимущества на локальных рынках (Тюмень, Сургут, Ханты-Мансийск, Краснодар, Сочи).
2. Повышать конкурентоспособность предлагаемых услуг за счет:
 - развития online каналов взаимодействия с пассажирами;
 - повышение качества наземного обслуживания за счет развития собственных сервисов в аэропорту;
 - улучшения состояния салонов ВС за счет внедрения стандартов и инвестиций в обновление салонов;
3. Повышать эффективность процессов и снижать удельные затраты



Спасибо!