



XAN AIRLINES

БИЗНЕС-ПЛАН 2026–2031

LUXURY IN EVERY MILE



WWW.XANAIRLINES.COM



РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА (EXECUTIVE SUMMARY)

XAN Airlines — премиальная лоукост-авиакомпания нового поколения.

Миссия компании — предложить пассажирам комфорт уровня Emirates по цене Pegasus, сочетая премиальный сервис, современные технологии и доступную стоимость перелётов.

Ключевые параметры проекта:

- Формат: Premium Low Cost Airline
- Базовый хаб: Ташкент (Республика Узбекистан)
- Цель привлечения инвестиций: \$100 млн
- Внутренняя норма доходности (IRR): 24 %
- Срок окупаемости проекта: 3,5 года
- Планируемый запуск полётов: 2026 год



ОБЗОР РЫНКА (MARKET OVERVIEW)

Рынок гражданской авиации в регионе Центральной Азии демонстрирует устойчивый рост на уровне 6–8 % в год, что формирует благоприятную среду для запуска новой авиакомпании.

Наиболее динамично развиваются маршруты, соединяющие:

Центральную Азию — Ближний Восток — Европу.

Ключевые конкуренты:

FlyDubai

Pegasus Airlines

Wizz Air

Turkish Airlines



Стратегическое отличие XAN Airlines

“

Ни один из действующих игроков рынка не предлагает пассажирам премиальный уровень сервиса при доступной стоимости билета в формате Premium Low Cost. XAN Airlines формирует уникальную рыночную нишу, объединяя комфорт, качество и ценовую доступность.

ФЛОТ АВИАКОМПАНИИ (FLEET COMPOSITION)

Флот XAN Airlines формируется по принципу максимальной гибкости и высокой доходности, что позволяет:

- эффективно обслуживать массовые пассажирские направления;
- работать в премиальном сегменте дальнемагистральных перевозок;
- развивать VIP и корпоративные перевозки с высокой маржинальностью.



AIRBUS A320

6 самолётов · дальность 6 100 км
Базовый самолёт маршрутной сети.
Экономичный, надёжный, оптимален
для коротких и средних рейсов.



AIRBUS A380

2 самолёта · дальность 15 000 км
Флагман для межконтинентальных
направлений с высоким пассажирским
спросом и премиальным сервисом.



BOMBARDIER GLOBAL 7500

2 самолёта · дальность 14 200 км
Бизнес-джет для VIP-перевозок и
чартерных рейсов с высокой
доходностью.

ЭКОНОМИКА МАРШРУТОВ (ROUTE ECONOMICS)

Маршрут	Средняя цена билета	Класс обслуживания	Средняя загрузка
Ташкент — Дубай	\$ 145	Economy Smart	80%
Ташкент — Стамбул	\$ 165	Economy Smart	82%
Ташкент — Куала-Лумпур	\$ 420	Premium Plus	78%
Ташкент — Лондон	\$ 480	Premium Plus	84%

ТОПЛИВНАЯ ЭКОНОМИКА (FUEL ECONOMICS)

Показатель	Значение	Комментарий
Средняя цена топлива (Jet A-1)	\$0.85 / литр	Долгосрочные контракты с поставщиками
Расход Airbus A320 (4 часа полёта)	~7 200 л	≈ \$6 100
Расход Airbus A380 (8 часов полёта)	~16 500 л	≈ \$14 000
Годовые расходы на топливо	~\$42 млн	32 % всех издержек

АЭРОПОРТОВЫЕ СБОРЫ И ОБСЛУЖИВАНИЕ

Аэропорт	Стоимость стоянки	Ground Handling
Ташкент	\$600	\$850
Дубай	\$1,400	\$1,200
Стамбул	\$950	\$1,000
Куала-Лумпур	\$750	\$800

ФИНАНСОВЫЙ ПРОГНОЗ (FINANCIAL FORECAST)

Год	Доход, \$ млн	Расходы, \$ млн	Прибыль, \$ млн	Маржа
2026	128	158	-30	-23%
2027	322	294	+28	9%
2028	627	566	+61	18%
2029	845	820	+25	15%
2030	982	926	+56	17%

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН (INVESTMENT PLAN)

Статья инвестиций	Доля	Сумма, \$ млн
Закупка и лизинг воздушных судов	40%	40
IT-инфраструктура и цифровая платформа	25%	25
Маркетинг и PR	20%	20
Операционные расходы	15%	15
ИТОГО	100%	100 млн USD

ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Точка безубыточности:

- 1,8 млн пассажиров в год

Ожидаемый срок полной окупаемости проекта:

- 3,5 года

Выход на операционную прибыль:

- 2027 год

Этот показатель подтверждает высокую эффективность модели Premium Low Cost при выбранной структуре затрат и маршрутов.



МАРКЕТИНГОВЫЙ БЮДЖЕТ (ГОД 1)

Направление	Доля	Сумма, \$ млн
Digital	35%	7
PR и партнёрства	20%	4
Контент и реклама	25%	5
XAN Club и CRM	10%	2
Прочее	10%	2
ИТОГО	100%	20 млн USD

БРЕНД И ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

Стратегические цели бренда XAN Airlines

- Достичь 80 % узнаваемости бренда в Центральной Азии и странах СНГ
- Сформировать устойчивый образ премиального и технологичного авиаперевозчика
- Создать собственную digital-экосистему для взаимодействия с пассажирами

Стиль бренда

- Premium Modern — современная технологичная роскошь, сочетающая комфорт, инновации и доступность.

Экосистема XAN

- XAN App — мобильная платформа бронирования и сервиса
- XAN Club — программа лояльности и удержания клиентов



XAN APP

XAN App — центральный элемент цифровой стратегии компании и ключевой канал взаимодействия с пассажирами.

Основные функции приложения:

- покупка и управление билетами
- апгрейды классов обслуживания
- доступ к XAN Club
- персональные предложения и акции
- уведомления и поддержка клиентов



Приложение повышает лояльность клиентов, увеличивает повторные продажи и снижает операционные издержки за счёт автоматизации сервиса.



XAN CLUB

XAN Club — система долгосрочных отношений с клиентами и основной инструмент удержания пассажиров. Программа XAN Club увеличивает средний чек, частоту полётов и пожизненную ценность клиента (LTV).

Преимущества для участников:

- Доступ в бизнес-залы (Lounge)
- Приоритетная регистрация и посадка (Early Check-in)
- Апгрейды классов обслуживания
- Персональные скидки и предложения

Уровни участия:

- ☒ Silver
- ☒ Gold
- ☒ Platinum



WWW.XANAIRLINES.COM



УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ (RISK MANAGEMENT)

Риск	Механизм управления
Рост цен на топливоашкент	Долгосрочные контракты и хеджирование
Колебания валют	Мультивалютная выручка и финансовые деривативы
Конкурентное давление	Уникальная ниша Premium Low Cost
Операционные риски	Стандарты безопасности ICAO / EASA
Регуляторные риски	Международная сертификация и комплаенс

ПЛАН РАСШИРЕНИЯ (EXPANSION PLAN)

Стратегия географического роста XAN Airlines

2026 — запуск ключевых региональных маршрутов:
Ташкент — Дубай — Стамбул

2027 — выход на европейский рынок
Лондон · Париж · Франкфурт

2028 — активное развитие азиатского направления
Куала-Лумпур · Сеул · Сингапур

2029 — выход на рынок Северной Америки
Нью-Йорк · Торонто · Чикаго

2030 — запуск дополнительных бизнес-направлений
XAN Cargo · XAN Private





XAN AIRLINES



www.xanairlines.com



Ташкент, Республика Узбекистан