

ЭЙР АСТАНА

«ЭЙР АСТАНА» ТОБЫНЫҢ 2024 ЖЫЛҒЫ 1-Е ЖАРТЫЖЫЛДЫҚТАҒЫ ҚЫЗМЕТІНІҢ НӘТИЖЕЛЕРІ БОЙЫНША КОНФЕРЕНЦ-ҚОҢЫРАУ

Оператор:

Ханымдар мен мырзалар, қатысқандарыңыз үшін рахмет, мен сіздерді «Эйр Астана» әуе компаниясының 2024 жылдың бірінші жартыжылдығындағы қызметінің нәтижелері бойынша конференц-қоңырауға қош келдім. Қазіргі уақытта қатысушылардың барлық желілері тыңдау режимінде. Бүгінгі конференцияның форматы - келесі сұрақ-жауап сессиясымен компания басшылығының таныстырылымы. Қазір мен сөзді «Эйр Астана» инвесторлармен байланыс бөлімінің басшысы Ирина Мартинес ханымға бергім келеді.

Ирина Мартинес:

Рахмет. Қайырлы күн, ханымдар мен мырзалар. 2024 жылдың бірінші жартыжылдығының қорытындысы бойынша «Эйр Астана» тобының таныстырылымына қош келдіңіздер. Қатысқаныңыз үшін рахмет. Бүгін біздің бас атқарушы директорымыз Питер Фостер мен атқарушы қаржы директоры Ибрагим Жанлыел қатысып отыр. Олар бізге компанияның биылғы алғашқы алты айдағы қызметінің нәтижесі туралы айтып береді. Таныстырылымнан кейін біз сұрақтар мен жауаптар сессиясын өткіземіз. Біз бүгін мүмкіндігінше көбірек айта аламыз деп үміттенеміз, бірақ қосымша сұрақтарыңыз немесе нақтылауыңыз болса, инвесторлармен байланыс бөліміне хабарласыңыз. Таныстырылым, сондай-ақ пайда туралы барлық хабарламалар және басқа да материалдар біздің сайтта қол жетімді. Мен сөзімді Питерге беремін.

Питер Фостер:

Ирина мен Майкл рахмет. Осы таныстырылымға қосылғандардың бәріне қайырлы күн. Таныстырылымның өзіне көшпес бұрын мен шағын мәлімдеме жасағым келеді. 2024 жылдың бірінші жартысында біздің команда авиатасымалдар секторындағы шығындарға инфляциялық қысымы бар ортада жоғары нәтиже көрсеткенін қуана хабарлаймын. Бір жолғы баптарды қоспағанда, жалпы түсім 2024 жылдың бірінші жартысында өткен жылдың осы кезеңімен салыстырғанда 12,9% -ға және екінші тоқсанда 12,6% -ға өсті. Бір жолғы баптарды қоспағанда, түзетілген EBITDAR көрсеткіші бірінші жартыжылдықтағы өткен жылдың осындай кезеңімен салыстырғанда 9,8% -ға өсті, ал маржа 23,7% -ды құрап, екінші тоқсанда маржа 27,6% болған кезде 11,5% -ға дейін өсуді жеделдетті. Бірінші жартыжылдықта біз тасымалдау сыйымдылықтарын белсенді басқардық, бұл ШЖКМ кірістерін жылдық есеппен 1% -ға ұлғайтуға мүмкіндік берді, ал екінші тоқсанда бұл өсім өткен жылдың осы кезеңімен салыстырғанда 3,4% -ға дейін жеделдеді және ШЖКМ шығыстарының бірінші жартыжылдықта 2,5% -ға өсуін өтеуге көмектесті. Екі брендті бар топтың моделі бізге кірісі анағұрлым жоғары бағыттарда ресурстарды ШЖКМ -ге икемді бөлуге мүмкіндік берді, осылайша жолаушылар санының өсуі мен операциялық шығындардың тиімділігіне ұдайы назар аудару арасындағы тепе-теңдікті қамтамасыз етті. Біздің флотты дамыту жоспары кестеден бұрын орындалуда және 2024 жылдың соңына қарай жалпы флот бастапқыда жоспарланғаннан үш ұшаққа артып, 59 ұшаққа толады деп күтілуде. Бұл тасымал сыйымдылығын ұлғайту Pratt & Whitney қозғалтқыштарының тұрып қалу уақытын қысқартуға бағытталған және Қазақстан мен Орталық Азия бойынша авиатасымалдарға өсіп келе жатқан сұранысты қанағаттандыруға мүмкіндік беретін бірнеше іс-шаралардың бірі болып табылады. Біз сондай-ақ желіні кеңейтуді және Қытай мен Оңтүстік Корея сияқты маңызды өсу өңірлерінде тасымал сыйымдылығын

стратегиялық бөлуді жалғастырамыз. Мен өз әріптестерімді клиенттерге қызмет көрсетудің ең жоғары деңгейіне және жетілдіруге деген тұрақты ұмтылысы үшін құттықтаймын. Бұл жақында өткен Skytrax World Airline Awards сыйлығын марапаттау рәсімінде расталды: Air Astana және FlyAristan әуекомпаниялары қайта Ең үздік әуекомпания және Орталық Азия мен ТМД-дағы Ең үздік төмен бюджеттік әуекомпания деп аталды.

Енді біз таныстырылымға көшейік. Сонымен, мен мәлімдемеде айтылған шолуды жасағым келеді, бірақ сіздің назарыңызды соңғы слайд тармағына - брондау динамикасына аударғым келеді, яғни үшінші тоқсанда брондау кескіні оң болып табылады және біз орта мерзімді мақсаттарымызға қол жеткізу үшін жақсы позицияда тұрмыз. Егер біз негізгі көрсеткіштерге көшсек, онда жалпы түсім, мен айтқанымдай, бір жолғы баптарды, яғни біз айтқан нарықтағы төтенше оқиға, ақпанның ортасында болған IPO шығыстарын, сондай-ақ биылғы көктемде қатты су тасқынынан зардап шеккен Батыс Қазақстанға/одан материалдарды және жолаушыларды тасымалдауға байланысты қайырымдылық шығыстарын есептемегенде өткен жылмен салыстырғанда 12,9% -ға өсті. EBITDAR 138,7 млн. АҚШ долл. өткен жылмен салыстырғанда 9,8% өсті, ал EBITDAR маржасы 23,7% құрады. ШЖКМ кірісі өткен жылдың осы кезеңімен салыстырғанда 1% -ға өсті және біз бұрын атап өткендей, бұл өсім екінші тоқсанда, яғни бүгін есеп беріп отырған жартыжылдықтың соңында жеделдеді. Біз жоғары инфляция жағдайында тұрмыз, сондықтан ШЖКМ шығыстары өткен жылмен салыстырғанда 2,5% -ға өсті. Біздің теңгерімдік есеп өте күшті, ақшалай позициясы өте күшті және ақшалай қаражаттың түсімге арақатынасы 33,9% болып отыр, бұл өткен жылдың осындай көрсеткішімен 26,1% айырмашылығы бар. Осылайша, левередж коэффициенті EBITDAR-ға таза борыштың қатынасы бойынша 1,4 есе құрайды, бұл тағы да төтенше қаржылық тұрақтылықтың көрсеткіші болып табылады. Егер нақты екінші тоқсанға өтсек, онда біз екінші тоқсан біріншісінен едәуір жақсы болғанын айтқан болатынбыз, сондықтан да біз жыл бойы көрсеткіштер мен өсімнің жеделдеуін байқап отырмыз. Екінші тоқсанда түсім төтенше нарықтық оқиғаларға түзетумен 12,6% -ға өсті. EBITDAR көрсеткіші қайтадан 11,5% -ға 88,7 млн-ға дейін өсті, ал EBITDAR маржасы 27,6% құрады. ШЖКМ кірісі өткен жылмен салыстырғанда 3,4% -ға өсті. Алайда біз, сөзсіз, сала инфляция жағдайында қалып отырғанын және ШЖКМ шығыстары жылдың екінші жартысында 4,5% -ға ШЖКМ үшін 6,12 центке дейін өскенін атап өтуіміз керек. Егер болашақ туралы айтатын болсақ, әуекомпания, әрине, өз флотын оңтайландыруды жалғастыруда. Флоттың тиімділігін арттыру мақсатында Embraer E190-E2 ұшақтарын есептен шығару іс жүзінде жеделдетілді. Ол кестеден оза жүріп жатыр және келесі жылдың басына қарай барлық Embraer E2 флоттан шығады. Біз, әрине, NEO тобының жаңа A320 ұшақтарын алуды жалғастырамыз және мен айтып өткендей, Pratt & Whitney 1100 қозғалтқыштарымен байланысты мәселелерді өтеу үшін арнайы ескі үлгідегі үш CEO ұшақтарын алдық, бұл мәселені біз бәріміз жақсы білеміз, бірақ бұл туралы кейінірек осы таныстырылымда толығырақ айтамыз. Біз өсу жоспарын табысты орындаудамыз, менің ойымша, сіздер барлығыңыз байқадыңыздар немесе біз бұрын қойған өсу мақсаттарына қол жеткізу және 2028 жылдың соңына дейін 80 ұшақты жинау үшін 2026 жылы жеткізілетін жеті жаңа алыс магистральді A320 ұшақтарына тапсырыс бергенімізді атап өттіңіздер. Pratt & Whitney қозғалтқыштарының жағдайы туралы қысқаша айтсақ: бірінші тоқсан туралы есеп бергенде, қозғалтқыштардың тоқтап қалу уақыты 12 айдан 18 айға дейін ұлғайды. Бұл әлі күнге дейін жалғасуда. Сіздер біздің стратегиямызды білесіздер деп ойлаймын. Біз «қозғалтқыштардың тынығуы» бағдарламасын іске асырудамыз, оның аясында қазіргі кездегідей, барынша көп ұшақ шыңдық мезгілдерде ұша алатындай біз ұшақтарды жылдың шыңдық емес мезгілінде жерге қондырамыз. Осыған қарамастан, қазіргі таңда бізде осы бағдарлама аясында бес ұшақ жерде тоқтап тұр. Біз бұл туралы бірінші тоқсанның қорытындысы бойынша хабарладық. Біз Pratt & Whitney компаниясымен қозғалтқыштардың қолжетімділігіне байланысты өтемақы алу туралы келісімге қол

қойдық. Атап айтқанда, әңгіме біз сатып алған қосымша қозғалтқыштар туралы болып отыр. Біз Pratt & Whitney компаниясынан жеті қозғалтқыш сатып алдық. Үшеуін лизингке алдық. Жалпы алғанда бізде осы флотқа арналған 10 қосалқы қозғалтқыш бар. Жыл соңына дейін тағы біреуін алуымыз әбден мүмкін. Біз бұрын айтқанымыздай, тағы бес А320CEO ұшағын сатып аламыз, оның үшеуі жеткізілді. Бұл Pratt & Whitney қозғалтқыштарымен жабдықталған Airbus А320 ұшақтары, оларда ұнтақ металл мәселесі жоқ. Мен сөзімді әріптесім, қаржы директоры Ибрагим Жанлыелге беремін.

Ибрагим Жанлыел:

Рақмет, Питер. Қайырлы күн! Таныстырылымның бірінші бөлігінде Питер бірінші жартыжылдықтың жоғары нәтижесі туралы айтып, екінші тоқсан «Эйр Астана» тобы үшін ерекше табысты болғанын атап өтті. Бұл слайдта біз осы фактілерді және екі брендті бар «Эйр Астана» тобы үлгісінің икемділігінің оң әсерін көрсетеміз. Бірінші жартыжылдықта ШЖКМ 12% -ға өсті. Бұл ретте, тасымалдау сыйымдылығын ұлғайта отырып, біз ШЖКМ кірісін тағы 1% -ға жақсартта алдық, бұл бірінші жартыжылдықта кірістің 13% -ға өсуіне қол жеткізуге мүмкіндік берді. Шығыстарды тежеу және операциялық тиімділікті арттыру бойынша бастамалардың арқасында авиатасымалдар құнына жаһандық қысымнан құтыла алмай, біздің ШЖКМ шығыстарымыз шағын 2,5% -ға өсті, бұл топ деңгейінде 6,21 АҚШ центі деңгейінде жоғары бәсекелес қалды. Нәтижесінде біз жылдың бірінші жартысын EBITDAR-дың 10% өсуімен және әсіресе екінші тоқсанда күшті қалпына келуімен аяқтадық. Бірінші жартыжылдықтағы қиындықтарға қарамастан, біздің 23,7%-ға тең EBITDAR маржамыз саладағы ең жоғары маржалардың бірі болып қала береді. Бірінші тоқсанда тасымалдау сыйымдылығының 15% өсуімен бірге біздің EBITDAR көрсеткішіміз 7% -ға өсті. Ал екінші тоқсанда тасымал сыйымдылығының 9% -ға одан әрі өсуі кезінде топтың EBITDAR-ы сол тоқсанда 12% -ға ұлғайды. Екінші тоқсанда Топтың жүктеме коэффициенті 2023 жылдың деңгейінде қалып, 83% -ды құраған кезде, мен ШЖКМ-дегі біздің түсіміміздің тоқсан сайынғы өзгеруіне назар аударғым келеді. Біз бірінші тоқсандағы 1,6% қысқарудан екінші тоқсанда 3,4% өсімге өзгерте отырып, ШЖКМ кірістерінің өсу үрдісін жалғастырдық. Ал EBITDAR айырмашылығы өткен жылмен салыстырғанда бірінші тоқсандағы 1,1 пункттен екінші тоқсанда 0,3 пунктке дейін қысқарды. Біз ШЖКМ шығындарына, сондай-ақ екі бренд арасындағы салыстырмалы өсім есебінен орташа алынған құнға әсер еткен жаһандық инфляциялық қысым тақырыбын қозғадық. Естеріңізге сала кетейін, бірінші тоқсанда екі брендтің салыстырмалы өсімі FlyArystan үшін 35% -ды және «Эйр Астана» үшін 8% -ды құрап, 27 пункттен асты. Бұл айырмашылық топ көздеген жоғары маржаны ескере отырып, 4 пунктке дейін қысқартылды. Екінші тоқсанда «Эйр Астанаға» өсу үшін тасымалдау сыйымдылықтары көбірек бөлінді, бұл ШЖКМ түсімінің неғұрлым жоғары көрсеткіштеріне ықпал етті. Алайда, келесі слайдтарда көріп отырғанымыздай, екі бренд те салауатты ішкі бәсекелестік нәтижесінде тасымалдау сыйымдылығы мен үлес кірісінің жоғары көрсеткіштеріне ие болды. ШЖКМ кірісі мен ШЖКМ шығысы арасындағы айырмашылықты бірінші тоқсандағы 1,9 пайыздық пункттен 1,1-ге дейін қысқарту - бұл Топтың EBITDAR өсуіне ықпал еткен және бір мезгілде тасымалдау сыйымдылығының өсуімен маржаны теңестіргені тағы бір жағымды сәт. Брендтерге келетін болсақ, бірінші жартыжылдықта «Эйр Астана» бренді үшін тасымалдау сыйымдылығы жүктеме коэффициентінің жарты пайызға жақсаруымен, сондай-ақ кірістіліктің жақсаруы есебінен 8% -ға өсті. ШЖКМ кіріс көрсеткіші жалпы алғанда 2,1% -ға өсті, ал осының нәтижесінде кіріс бірінші жартыжылдықта 10% -ға өсті. ШЖКМ-дегі кіріс пен ШЖКМ-дегі шығыстың арасындағы 0,3 шамалы айырмашылық кезінде EBITDAR өткен жылдың бірінші жартыжылдығымен салыстырғанда 11% -ға өсті, ал маржа сол кезеңмен салыстырғанда 0,1 пунктке ұлғайып, 27,8% -ды құрады.

Жалпы топ бойынша екінші тоқсан «Эйр Астана» үшін де табысты болды. Тасымалдау сыйымдылығының 8% -ға өсуі және флоттың 4% -ға өсуі кезінде, «Эйр Астана» брендінің ОЖКМ 9% -ға өсті, ал ШЖКМ 8% -ға өсті, бұл екінші тоқсанда жүктеме коэффициентінің

1,1 пайыздық пунктке ұлғаюына әкелді, ал екінші тоқсанда «Эйр Астана» бренді үшін жүктеме коэффициентінің 1,1 пайыздық пунктке және сол кезеңдегі кірістің 1,5% -ға жақсаруы нәтижесінде ШЖКМ кірісі 2,5% -ға өсті. Екінші тоқсанда ШЖКМ-дегі кірістің және ШЖКМ-дегі шығыстың өсуіндегі алшақтық 1% -дан 0,3% -ға оң өзгеруінің арқасында «Эйр Астана» брендінің EBITDAR топ арасындағы түсімді есептемегенде өткен жылмен салыстырғанда 13% -ға өсті және EBITDAR жалпы 10% -ға өсуімен, өсуге қарамастан маржаны сақтап қалды. FlyArystan-ға келетін болсақ, бұған дейін біз топта тасымал сыйымдылықтарының жетіспеушілігі жағдайында біздің брендтер мен бағыттарды қолжетімді тасымал сыйымдылықтары үшін бәсекелесуге мәжбүрлейтінімізді айтқан болатынбыз, және екінші тоқсанда бұл «Эйр Астана» бренді үшін тасымал сыйымдылықтарын неғұрлым қолайлы бөлуге әкелді. Дегенмен, FlyArystan бренді үшін қол жетімді 6 километрде өлшенетін тасымалдау сыйымдылығы жылдың бірінші жартысында 22% -ға өсті және екінші тоқсанда 12% -ға тең болып, әлі де қос таңбалы және әсерлі күйінде қалып отыр.

Жүктеме 84,8% құраса, 89% сатылды. Мен сіздердің назарларыңызды FlyArystan ШЖКМ кіріс көрсеткіштеріне аударғым келеді, бірінші тоқсанда 4,2% -ға, екінші тоқсанда 3,5% -ға және бірінші жартыжылдықта өткен жылдың осындай кезеңімен салыстырғанда 3,2% -ға өсті. Екінші тоқсандағы құнға «Эйр Астана» пайдасына салыстырмалы түрде төмен өсім әсер етті, алайда мен екі брендке де, әсіресе ШЖКМ кірісі мен шығыстар көрсеткіштеріне назар аударғым келеді. Бірінші тоқсанда тасымалдау сыйымдылығының 35% -ға өсуімен FlyArystan-ның EBITDAR-ы 21% -ға өсті. Екінші тоқсанда ШЖКМ 12% -ға өсуі кезінде EBITDAR сол кезеңде 18% -ға өсіп, бірінші жартыжылдықта EBITDAR-дың 19% -ға өсуін қамтамасыз етті. Тасымал сыйымдылықтар тақырыбына көшейік. Питер бірінші жартыжылдықта флотты кеңейту жөніндегі жоспарды орындау тақырыбын қозғады. Бұл 2024 жылдың бірінші жартыжылдығында ШЖКМ 11,8% -ға өсуін қамтамасыз етеді. Жылдың бірінші жартысында біз флотымызды толықтырған алты жаңа ұшақты қабылдадық. Бірінші E2 ұшағы екінші тоқсанда, ал екінші ұшақ бірінші жартыжылдықтың жабылуынан кейін шығарылды. Нәтижесінде флот өткен жылдың соңындағы 49 ұшақтан 2024 жылдың бірінші жартыжылдығының аяғына қарай 54 ұшаққа дейін өсті, біз бизнес-жоспарда жоспарланғаннан екі ұшаққа көп жыл аяқтап, тағы бес ұшақ қосуды жоспарладық. ШЖКМ-ге келетін болсақ, барлық топ бойынша қос таңбалы көрсеткіштермен сенімді өсу жалғасуда. Ішкі нарықта өсу әсіресе күшті болды, ол жылдың бірінші жартысында 9,7% -ды құрады, ал FlyArystan әуекомпаниясы жылдың бірінші жартысында тасымалдау сыйымдылығының 33,5% -ға ерекше өсуін қамтамасыз ете отырып, ішкі тасымалдарды ынталандыруды жалғастырды. Питер ең басында атап өткендей, сыйымдылықтарды неғұрлым жоғары маржалық бағыттардың пайдасына бөлу бірінші жартыжылдықта ШЖКМ кірістерінің өсуіне алып келді, ол екінші жартыжылдықта - екінші тоқсанда жеделдеді. Біз тұрақты жоғары жүктеме коэффициенттерін қолдадық. Үлес түсімі сол кезеңмен салыстырғанда жоғары болғанымен, жүктеме коэффициенті 82% жалпы алғанда 2023 жылдың ұқсас кезеңіне сәйкес келеді. Келесі слайдта меншікті түсімге көшейік. Біз шығыстарға қысым туралы білеміз, сондықтан ШЖКМ кірісінің өсуін қолдау көптеген салалар үшін мәселе болып табылады. Біз тасымалдау сыйымдылықтарын динамикалық басқару тақырыбын және екінші тоқсанда бұл процестің жылдамдатылғанын бірнеше рет қозғадық. Біз бірінші жартыжылдықта ШЖКМ түсімінің тұрақты өсімін қамтамасыз ете алғанымызға қуаныштымыз - жартыжылдықта 1% және екінші тоқсанда 3,4%. Бұдан басқа, Air Astana және FlyArystan брендтері бөлек бірінші жартыжылдықта тиісінше 2,1% және 3,2% -ға өсті және екінші тоқсанда өнім бірлігіне түсімнің тиісінше 2,5% және 3,5% -ға өсуімен жеделдеді. COVID-19 басталғанға дейінгі кезеңмен салыстырғанда «Эйр Астананың» түсімі 32% -ға өсті, топтың түсімі 57% -ға өсті, ал «Эйр Астана» брендінің үлестік түсімі 2019 жылы 47% -ға, ал FlyArystan - 66% -ға озық.

Шығындар туралы мәселеге көшетін болсақ, операциялық шығыстардың тиімділігін арттыру нәтижесінде топтың шығындары «Эйр Астана» тобының бәсекелестік

артықшылығы болды және болып қала береді, біз саладағы ең экономикалық тиімді әуекомпаниялардың бірі болып қала береміз. Біз әлемдік нарықта шығындарға қысым бар екенін түсінеміз, сондықтан біз бүкіл топта операциялық тиімділікті қолдауға нақты назар аударып отырмыз.

Біз шығындар бойынша бәсекеге қабілеттілікті қолдау үшін бірқатар шаралар қабылдаудамыз. Мұндай шараларға, басқалармен қатар, активтерді тиімді пайдалану, экипаж мен бүкіл операциялық қызметкерлер жұмысының тиімділігін арттыру, операциялық емес қызметкерлер жұмысының тиімділігін мұқият бақылау, сондай-ақ өтемақыны қоса алғанда, біздің негізгі жеткізушілермен келісімшарттар бойынша келіссөздер жатады. Бұдан басқа, біз Питер бұрын айтқан ұшақтарға арналған техникалық орталық, ұшқыштар мен бортсеріктерді оқытудың өзіндік мүмкіндіктері, ұшу жоспарын оңтайландыру және экипажды пайдалану үшін бағдарламалық қамтамасыз ету сияқты тиімді жобаларға инвестициялауды жалғастырамыз - міне, олардың кейбіреулері ғана топтың құрылымдық тиімділігін арттыруға ықпал етеді. Бірінші жартыжылдықта шығындарға қысымға қарамастан, шығыстардың өсуі шағын болды - 2,5%, және сонымен бірге тасымалданатын сыйымдылықтарды белсенді басқару шығындардың бірқалыпты әсерін жеңілдететін тәуекелді жеделдетуді қамтамасыз етті. Екінші тоқсанда топ айырмашылығы өткен жылдың осындай кезеңімен салыстырғанда 1,9-дан 1,1-пунктке дейін табысты қысқарды. Егер отынды есептемегенде, олар бірінші жартыжылдықта 2,3% -ға өсті және бұл әуежайларды қоса алғанда, негізгі жеткізушілер әсер еткен шығыстардың ұлғаюын, сондай-ақ қызмет көрсету сапасын арттыруға жалғасып жатқан инвестицияларды қамтиды. Сондай-ақ, кейбір әуекомпаниялар 2024 жылы сезіне бастаған ұшқыштарға төлемдердің мәселесін топ 2023 жылдың мамырында шешкенін және оның әсері 2024 жылдың екінші тоқсанында толығымен көрініс тапқанын және болашақта бейтарап әсері болатынын атап өту маңызды. Бірінші жартыжылдықта ШЖКМ тозу және амортизацияға жұмсалатын шығыстар 6,4% -ға өсті, бұл инженерлік-техникалық қызмет көрсету шығындарының 3% -ға төмендеуімен ішінара өтелді. Инженерлік-техникалық қызмет көрсетуге жұмсалатын шығыстарды азайту өз мүмкіндіктерін кеңейтудің және осы салаға одан әрі инвестициялардың арқасында қол жеткізілген тиімділікпен қолдау табады. Отын құны жылдың бірінші жартысында 3,2% -ға өсті және жыл соңына дейін отын құнының халықаралық өсуі 80-85 АҚШ доллары деңгейінде толығымен хеджерленген және олардың барлығы болашақта қандай да бір төмендеу тәуекелсіз колл-опциондарда тұр. Теңгерімдік есепке келетін болсақ, топтың EBITDAR-ға қатысты таза түзетілген борышы 2023 жылдың соңына қарай 1,5-тен 2024 жылдың бірінші жартысында 1,4-ке дейін төмендеді. Бұл жоспарға сәйкес келеді. Компанияда корпоративтік кредиттер жоқ және біз теңгерімдік есепте көріп отырған барлық борыш ХҚЕС 16-ға сәйкес көрсетілген қаржылық және операциялық жалдау бойынша міндеттемелерден тұрады. Бірінші жартыжылдықтың соңындағы жағдай бойынша жалдау бойынша міндеттемелердің жалпы сомасы өткен жылдың бірінші жартыжылдығындағы 669,9-мен салыстырғанда 825,5 млн-ды құрады. Бұған соңғы 12 айда 10 ұшақ сатып алу, сондай-ақ компания өткен жылдың мамыр айында жүзеге асырған 18,1 миллион доллар мөлшеріндегі міндеттемелерді ерікті түрде мерзімінен бұрын өтеу ықпал етті. Өтімділік коэффициентіне келетін болсақ, компания тағы да 33,9% өте жайлы аумағында тұр, бұл біз бағдарланған 25% мақсатты көрсеткіштен едәуір асып түседі және бұл өтімділік коэффициенті компанияның жылдық сату көлемінің 47,1% -на жететін сату көлемінің 13,2% мөлшеріндегі компанияға қолжетімді қаражатты есепке алғанға дейін. Барлық көрсеткіштер бойынша біз қайтадан сенімді теңгерімге ие болдық және барлық параметрлер бойынша біздің болжамдарымыздан едәуір озық. Осыдан кейін мен Питерге қайтып ораламын, ол бізге операциялық қызмет туралы айтып берсін.

Питер Фостер:

Рахмет, Ибрагим. Біз келесі слайдқа көшсек болады, Ирина. Менің ойымша, көптеген адамдар Алматы әуежайында жаңа халықаралық терминал ашылғанын біледі. Біз халықаралық рейстерді осы жаңа терминалға маусым айынан бастап ауыстыра бастадық, маусым айының ортасына қарай барлық рейстерді жаңа терминалға ауыстырдық. Көбінесе бұл оңай емес. Шынымен де, бізде жаңа терминалдың жұмысына қатысты сұрақтар болды және оларды табысты шешкеннен кейін біз барлық халықаралық рейстерді жаңа терминалға ауыстырдық, әрине, бұл біздің ұзақ мерзімді дамуымызға үлкен серпіліс береді. Ол әуежайдың жалпы өткізу қабілетін арттырып қана қоймай, біздің халықаралық рейстер санын ұлғайтуға ықпал етеді, сондай-ақ бос кеңістікті ұлғайтады, себебі ескі терминал жаңасын ашқанға дейін халықаралық және ішкі рейстерге қызмет көрсетті. Енді бұл терминал тек ішкі терминалға айналды. Ішкі тасымалдың өсімі 16% құрайды, біз келесі слайдтардың бірінде көрсетеміз. Осылайша, бұл өте күшті нарық және өте күшті өсу нарығы, сондықтан жаңа терминалдың ашылуымен халықаралық рейстер үшін ғана емес, ішкі рейстер үшін де пайда бірден айқын болды. Егер біз келесі слайдқа көшетін болсақ, онда біздің негізгі нарықтарымыз бойынша нарықтың өсу кескіндері ұсынылғанын көріп отырмыз. Енді мен сіздердің назарларыңызға соңғы екі аптада әр түрлі әуе компанияларының хабарландырулары көп болғанын көріп отырғандарыңызға назар аударғым келеді. Тек қана емес, негізінен Еуропа мен АҚШ-та, және бұл мәлімдемелердің көбі, әрине, бір немесе екі ерекшелік болды, бірақ бұл мәлімдемелердің көпшілігі екі себеппен туындаған кейбір көңілсіз көрсеткіштерді көрсетті. Біріншіден, өнім бірлігінің өзіндік құнының өте жоғары өсуі және, бәлкім, анағұрлым елеулі болуы мүмкін. Біз, әрине, жоғары инфляция жағдайында екенімізді екі-үш жылдан бері білеміз, бірақ менің ойымша, бұл 2022 жылы ковидтен кейінгі кезеңде ШЖКМ-ге кірістің едәуір өсуі байқалған кезде әлдеқайда күрт байқалды. Еуропалық және американдық тасымалдаушылардың көпшілігі бұл өсімнің не баяулағанын, не көп жағдайда толығымен тоқтап қалғанын хабарлады. Әрине, біз бұл туралы біршама бұрын айтқан болатынбыз, біздің ШЖКМ-ге кірісіміз ұлғайды, бірақ шын мәнінде, осы аймақтық сандарға трафик тұрғысынан қарасаңыз, сіз дәл осы құбылысты көресіз, бірінші жартыжылдықта жоғары өсім жағдайында Еуропа бізде сегіз пайызға айтарлықтай теріс өсім болған жалғыз өңір болып табылады. Әрине, «Эйр Астана» үшін жақсы жаңалық - біз еуропалық нарықтарға тәуелді емеспіз және бұл Азияға қарай бұрылыс бірнеше жылдан бері болып келеді және биыл жеделдеді. Сондықтан Еуропадағы тасымал көлемінің құлдырауы Таяу Шығыстағы, Оңтүстік-Шығыс Азиядағы, Таиландтағы, Үндістандағы күшті өсіммен, Қытай нарығына қайта оралумен өтелді, бұған екі елдің азаматтары үшін биылғы жылдың басында енгізілген визасыз режим және мен айтып өткендей, ішкі нарықтың күшті өсімі ықпал етті. Өткен жылы осы таныстырылым кезінде айтқанымыздай, әуе компаниясы нарығының Солтүстік Азия, Қытай, Оңтүстік-Шығыс Азия, Таяу Шығыс, Парсы шығанағы, ТМД және ішкі нарық, Түркия, Оңтүстік Еуропа және Батыс Еуропа арасында бөлінуі осындай нарық болғанда, Батыс Еуропа сияқты, бұл нақты жағдайда төмендеуді көрсетеді. «Эйр Астана», бұл нарықта әуекомпаниялар мен саланың өсуінің басқа да негізгі салаларында күшті өсуімен және тұрақты болуымен өтеледі. Келесі слайдқа өтуге рұқсат етіңіз. Өткен жылы да, осы таныстырылымда айтқанымыздай, біз алдыңғы қатарлы техникалық орталықта инфрақұрылымды дамыту бойынша шаралар қабылдауды жалғастырамыз. Біз әуе кемелеріне ауыр техникалық қызмет көрсетудің дербес нысандарын, С-чектерді көбірек жүргізуді жалғастырамыз.

Біз сондай-ақ Алматы әуежайында да, Астана әуежайында да жаңа техникалық орталықтар немесе ангарлар салу бойынша жоспарды іске асыруға кірісеміз. Тренажерге келетін болсақ, қазіргі уақытта бірінші тренажер толық қуатында жұмыс істейді. Бұл өз ұшқыштарымызды оқытуға қатысты, жақында біз екінші тренажер сатып алу туралы тұрлаулы келісімге қол қойдық, ол жыл соңына дейін орнатылатын болады. Біз отын құю бағдарламасын және көмірқышқыл газын азайту бағдарламасын қоса алғанда, операциялық тиімділікті арттыру бойынша жұмысты жалғастырамыз. Біз

«ҚазМұнайГазбен», Қазақстанның Ұлттық мұнай-газ компаниясымен және ЕҚДБ-мен бірлескен жоспар аясында көмірқышқыл газының шығарындыларын қысқартуға тырысамыз. Біз өз қызметкерлерімізді, инженерлерді де, ұшқыштарды да оқытуды жалғастырамыз. 2008 жылы ab-initio ұшқыштарды даярлау бағдарламасы іске қосылғалы бері қазіргі уақытта 322 курсант «Эйр Астанаға» ұшуда, биыл 18 жаңа курсантты қабылдау жоспарланып отыр.

Клиенттерге қызмет көрсету сапасы сияқты фактор жолаушылар ағынын, сатуды ұлғайту үшін негізгі фактор және біз бұған инвестициялауды жалғастырамыз. Осыған байланысты жақында Астана әуежайының ішкі рейстер терминалындағы Shanrak күту залдарын қайта жаңарту аяқталды. Оған алты ай уақыт кетті. Кеңейтілген зал бизнес-класс жолаушылары үшін ашық. Алматы қаласындағы жаңа халықаралық терминалда Shanrak бизнес-залы салынып жатыр. Аумағы 600 шаршы метрден асатын бұл жай Астанадағы бизнес-зал аумағынан үш есе үлкен және біз осы жылдың күзінде ашылады деп күтудеміз. Біз жаңа корпоративтік веб-сайтты іске қостық, жақында жаңа қосымша пайда болады және қазіргі уақытта Nomad Club жиі ұшатын жолаушыларға арналған бағдарлама жаңартылуда. FlyArystan жолаушыларды тіркеу үстелшелерінде тіркеуді өзін-өзі тіркеу дүңгіршектеріне ауыстыру бойынша инновацияларды енгізуді жалғастыруда, сондай-ақ біз Алматы әуежайында жолжүкті дербес тіркеудің автоматты жүйесін енгізуді жоспарлап отырмыз. Әрине, бұған халықаралық рейстерді жаңа халықаралық терминалға ауыстырудың арқасында ішкі рейстерге арналған ескі терминалда босаған қосымша кеңістік ықпал етеді. Біз қол жеткізіп отырған тұрақты жақсартуларды түрлі халықаралық ұйымдар мойындағанын қуана хабарлаймыз. Атап айтқанда, Лондондағы Skytrax рәсімінде Air Astana 13-ші рет Орталық Азия мен Үндістанның үздік әуекомпаниясы атанды, ал FlyArystan екінші жыл қатарынан Орталық Азия мен ТМД-ның үздік бюджеттік әуекомпаниясы деп танылды. Сондай-ақ бізді Американдық сауда палатасы қызметкерлерді оқытуға және дамытуға салған инвестицияларымыз үшін атап өтті. Ибрагим екеуіміз салалық марапаттарға ие болдық, оларды біздің барлық 6000 әріптестеріміздің атынан алдық. Бұл марапаттар жеке жетістіктер болып табылмайды, бірақ олар біздің 6000 әріптестеріміздің жалпы ұжымдық корпоративтік жұмысын көрсетеді. ESG-ге келетін болсақ, мен айтып өткендей, біз ҚазМұнайГазбен және ЕҚДБ-мен бірлесіп авиациялық отынды тұрақты пайдалану бойынша SAF жобасымен жұмыс істеуді жалғастырудамыз. Әрине, біздің осы бағытта жұмыс істеп жатқанымыз өте маңызды. Бұған дейін айтқанымыздай, біз бір жолаушыға CO2 шығарындыларын айтарлықтай азайттық. Бұған 2020 жылдан бастап үнемдеу және қоршаған ортаға зиянды ескі ұшақтарды жаңа буын ұшақтарына ауыстыру бойынша үздіксіз бағдарламаны жүзеге асырудың арқасында қол жеткіздік. Әрине, барлығы білетін жаңа ұшақтарды жеткізуде кейбір кешіктірулер болғанына қарамастан, бұл бағдарлама жалғасуда. Жаңа буын авиалайнерді алған сайын бір жолаушыға зиянды заттардың шығарындылары төмендейді.

Мен айтып өткендей, экологиялық таза авиациялық отын - отын жеткізу тізбегі аясында барлық сала оны енгізумен айналысады. Мен айтып өткенімдей, біз осы бағытта әріптестерімізбен осы жерде, Қазақстанда жұмыс істеудеміз. Біз сондай-ақ шетелдік әріптестерімізбен жұмыс істейміз. Бұл осы салада бизнесті жалғастыру мүмкіндігіне ие болу үшін іргелі талап, және бұл жаһандық бастама болып табылады, оған біз толық бейілдіміз және оны толық инвестициялаймыз. Мен бұған дейін айтқанымдай, нәтижелер ішінара түзетілді, бұл биылғы көктемнің басында Қазақстанның солтүстік-батысын қамтыған сұмдық су тасқыны кезінде гуманитарлық көмек аясында атқарылған жұмыстарда көрініс тапты. Біздің үлесіміз Батыс Қазақстанның көптеген тұрғындары бастан кешірген сұмдық салдарды жұмсартуға көмектесті деп үміттенеміз. Әрине, біз жас таланттарды ынталандыру бағдарламаларын қолдауды жалғастырамыз, сондай-ақ күнкөрісі төмен отбасылардың сырқат балаларына қайырымдылық көмек көрсетеміз. Корпоративтік басқару тұрғысынан елеулі өзгерістер болды. Ричард Леджер осы жылдың

басында Адриан Гамильтон-Маннс кеткен соң FlyArystan президенті болып тағайындалды. FlyArystan нәтижелері бірінші жартыжылдықтың соңына қарай өте оң болды және FlyArystan авиабилеттерін жазғы маусымға брондау динамикасы өте жоғары болып қалуда. Директорлар кеңесінің құрамында бір өзгеріс болды. Бұрын құрамына Директорлар кеңесінің екі мүшесі кіретін BAE Systems компаниясы өзінің Кеңес мүшелерінің бірін жұмыстан шығарды.

BAE Systems басқармасының отставкадағы мүшесі тәуелсіз атқарушы емес директор Дияс Асановқа ауыстырылды, яғни директорлар кеңесінде тоғыз адамнан тұратын бес тәуелсіз атқарушы емес директор бар. Менің ойымша, Ибрагим және мен бұл туралы айтқан болатынбыз, сондықтан мен бұл слайдқа толық тоқталмаймын. Біз бұрынғысынша авиапаркті және маршруттық желіні кеңейтуге ұмтылудамыз. Біз бұрынғысынша саламен салыстырғанда бәсекеге қабілетті шығындар деңгейін қолдауға толық көңіл бөлеміз және осы екі негізгі бағыт бұрынғысынша жоғары пайдалылықты қамтамасыз етеді деп күтеміз, бұл ретте, әрине, біздің басты мақсатымыз операциялық тиімділік пен қауіпсіздіктің жоғары деңгейін қамтамасыз ету болып табылатынын бір секундқа да ұмытпаймыз. Сонымен, егер біз таныстырылымның соңғы слайдына өтсек, онда біз тұрақты өсу мақсатына жету жолында екенімізді көреміз. Бұған дейін айтқанымыздай, біз флоттың даму траекториясы көрсетілген слайдты көрсеттік, бұған дейін айтқанымыздай, бастапқы жоспардан сәл озық, бірақ тағы да қысқа мерзімді болашаққа тәуелді. Ұзақ мерзімді болашаққа келетін болсақ, біз қойылған мақсатқа - 2028 жылға қарай 80 ұшаққа қол жеткіземіз. Орнықты табыстылыққа келсек, біз сондай-ақ EBITDAR бойынша орташа мерзімдік табыстылық диапазонына орта есеппен 20% -ға дейін қол жеткізуді жоспарлап отырмыз. Осылайша, біз таныстырылымды аяқтаймыз. Тыңдағаныңыз үшін сізге үлкен рахмет, енді сөз кезегі Иринада.

Ирина Мартинез:

Рақмет, Питер, рақмет Ибрагим, таныстырылым үшін. Енді біз сұрақтар мен жауаптар сессиясын бастаймыз.

Оператор:

Презентация үшін көп рахмет. Қазір біз сұрақтар мен жауаптар бөліміне көшеміз. Егер сұрақтарыңыз болса, пернетақтадағы 2 жұлдызшасын басыңыз. Бұл дыбыстық сұрақ үшін пернетақтадағы 2 жұлдызы. Сондай-ақ, егер сіз Интернет арқылы қосылған болсаңыз, дауыспен немесе мәтіндік хабармен сұрақ қоюға болады. Біз қандай да бір сұрақтар келіп түскенше біраз уақыт күтеміз. Рахмет. Біз Citi компаниясынан Сатиш Сивакумар мырзаның бірінші сұрағына жауап береміз. Жалғастыра беріңіз, сэр. Сіздің желіңіз ашық. Мистер Сатиш Сивакумар, егер сіздің желіңізде дыбыс өшірілген болса, сізді тікелей эфирде екеніне назар аударыңыз.

Сатиш Сивакумар:

Менің отынға қатысты жағдайды анықтау үшін екі сұрағым бар. Сіз отынды хеджерлеу саласында қай кезеңде екеніңізді, әсіресе сіздің халықаралық сегментіңіз үшін, оның қандай дәрежеде хеджерленетінін және қандай деңгейде екенін, сондай-ақ егер сіз келесі жылы өсуді жоспарласаңыз, 2025 жылға қандай жоспар бар екенін түсінуге көмектесе аласыз ба? Екіншіден, Алматыға келетін болсақ, рейстерді ескі терминалдан халықаралық рейстерге ауыстыру үшін қандай да бір бір жолғы шығындар бар ма? Сондай-ақ, сіздің желіңіз үшін халықаралық терминалдың ағымдық жүктемесі қандай? Бұл менің алғашқы екі сұрағым.

Питер Фостер:

Иә. Сатиш, рақмет. Біз сіздің сұрақтарыңызға кері жауап береміз. Ибрагим отын шығынын хеджерлеу туралы айтып береді. Халықаралық терминалға келетін болсақ, жаңа бизнес-лаундждға инвестиция түріндегі ерікті шығындарды қоспағанда, бір реттік шығындар көп болған жоқ. Бұл біз шығын шығарған өзіміздің жобамыз. Менің ойымша, көптеген адамдар ескі терминалдағы сауда алаңдарына меншік құрылымының ерекшелігіне байланысты бізде ешқашан халықаралық немесе ішкі ұшу аймақтарында бизнес-зал болмағанын біледі. Бұл біз үшін үлкен кемшілік болды. Менің айтайын дегенім, біз барлық жағынан әлемдік деңгейдегі әуекомпанияны басқарып отырғанымыз үшін үнемі сынға ұшырадық, бірақ біздің базалық әуежайда өзіміздің күту залымыз болмады. Біз жаңа терминалда алаңы 600 шаршы метрден асатын күту залын орналастыру арқылы бұл мәселені шешуді шештік, менің ойымша, мұны болжауға болады. Және, әрине, бұл белгілі бір шығындармен байланысты, бірақ бұл бюджетте ескерілген шығыстар, біз бәрі де бюджет шеңберінде болады деп күтеміз. Және, әрине, біз жоғары табысты бизнес өкілдерін тартудан түсім бұған кететін шығыннан әлдеқайда асып түседі деп күтеміз. Өзін-өзі ақтауы жылдам болады. Жаңа әуежайдың өткізу қабілетін пайдалану жөніндегі екінші сұрағыңызға келсек, мен сізге қазіргі уақытта жаңа терминалдың қанша пайызы пайдаланылатынына қатысты нақты жауап бере алмаймын. Сізде бұл сандар бар- жоғын білмеймін. Бұл сандар туралы айтуға әлі ерте. Әлі де жеткілікті кеңістік бар, себебі барлық әуежайдың өткізу қабілеті, әрине, жаңа терминалдың арқасында еселенеді. Шын мәнінде, шамамен үш есе ұлғаяды. Сонымен, мен сізге оның өткізу қабілетінің қазіргі жүктеме деңгейі қандай екенін нақты айта алмасам да, бұл жаңа терминалды кеңейту мүмкіндіктері кем дегенде алты-жеті жылға есептелгенін білесіз. Әрине, бұған дейін айтқанымдай, ішкі терминалға да қатысты, бұл орасан зор фактор, себебі ішкі терминал 16% -ға өсті, атап айтқанда, FlyArystan соншалықты тез өсіп келе жатқанын ескерсек, ішкі өсімді шектеу біз үшін нағыз кедергі болды. Бұл мәселе, әрине, шешілді. Ибрагим, Сатиштің отынды сақтандыру туралы сұрағына жауап бересің бе?

Ибрагим Жанлыел:

Әрине. Халықаралық рейстер үшін отынды хеджерлеуге келетін болсақ, біз жыл соңына дейін хеджерлеуді толық қамтамасыз еттік. Біз позициямызды 80-85 доллар деңгейінде ұстап отырмыз. Осының бәрі - қосымша мүмкіндіктер, егер баға көтерілсе, біз толық пайда табамыз дегенді білдіреді. Бірақ егер баға төмендесе, біз компания үшін ешқандай міндеттемесіз толық көлемде пайда таба аламыз. Ал 2025 жылға келер болсақ, қазіргі кезде біз әлі позицияны иеленген жоқпыз және біз келесі жылға осы позициялар бойынша нарықты белсенді бақылап отырмыз.

Питер Фостер:

Не болатынын көру қызықты болады. Біз бұл туралы бұрын айтқан едік, Сатиш. Әрине, позицияны болжау оңай болатынына күмәнданамын. Айтайын дегенім, біз соңғы рет қарастырған мұнай бағасы шамамен 76 долларды құрады. Бүгінгі нарықтық күйзеліс жағдайында ол кез келген бағытта өзгеруі мүмкін. Мен позиция алу оңай болатынына күмәнданамын. Бәріміз де білеміз, COVID-пен де осылай болды, нарықтағы күйзелістер кезінде, қандай да бір себептермен, қазіргі кезде бағаның едәуір төмендегенін көрсететін позицияларды табу өте қиын. Сондықтан шаң басылғанша күтуге тура келеді. Бірақ, әрине, біз 2025 жылы өз позициямызды аламыз.

Сатиш Сивакумар:

Мүмкін болса, үшінші сұрақ. ШЖКМ-дегі табысқа келсек, бірінші жартыжылдықта ШЖКМ-дегі табыс көрсеткіштеріңіз жақсы болды. Жалпы, 1-ші және 2-ші тоқсанда тұрақты болды. Бұл биылғы үрдіс деп ойлайсыз ба, әлде сіз ШЖКМ көрсеткіштеріңіздің өсуін көріп отырсыз ба, себебі сіз ең жоғары үшінші тоқсанға жақындап келесіз бе?

Питер Фостер:

Үшінші және төртінші тоқсанға түсініктеме беруге әлі ерте. Біздің айтқымыз келетіні, менің ойымша, бұған дейін айтқанымыздай, брондаудың жүктеме коэффициенті немесе сұраныс пен баға тұрғысынан оң динамикасы бірінші жартыжылдықтың соңына қарай, яғни маусымның соңына қарай үшінші тоқсандағы ықтимал көрсеткіштер өткен жылмен салыстырғанда жоғары болатынын анық көрсетеді.

Сатиш Сивакумар:

Мен түсіндім. Рахмет. Бұл өте пайдалы.

Оператор:

Жақсы, сізге үлкен рахмет. Келесі сұрақ Jefferies-тен Джайна Мистри. Жалғастырыңыз.

Джейна Мистри:

Бірнеше қысқаша техникалық сұрақтар, егер рұқсат етсеңіз. Олардың біріншісі EBITDAR көрсеткішіне қатысты. Ол өткен жылмен салыстырғанда азаю жағына қарай түзетілді. 2023 жылға арналған EBITDAR негізгі көрсеткіші қандай? Екінші сұрақ: отынсыз ШЖКМ-ге жұмсалатын шығындар және екінші жартыжылдықта ШЖКМ-ге жұмсалатын отын шығындары туралы сіз ұсына алатын кез келген ақпарат бізге өте пайдалы болар еді. Содан кейін менің үшінші сұрағым ұсынымдарға қатысты. Сіз бүкіл жыл ішіндегі өзгеріссіз жүктеу коэффициенттері туралы айтып отырсыз. Бірінші жартыжылдықта көрсеткіш 70% -ға дейін төмендеді. Екінші жартыжылдықта жүктеме көрсеткіштері қалпына келетініне сізге не сенімділік береді? Рахмет.

Ибрагим Жанлыел:

Рахмет, Джейна. Сіздің 2023 жылға арналған EBITDAR базалық көрсеткіші туралы бірінші сұрағыңызға келетін болсақ, біз іс жүзінде 2023 жылға арналған EME есептемегенде EBITDAR көрсеткішін есептедік. Егжей-тегжейін анықтағаннан кейін сізбен және командаңызбен байланысамыз, бірақ олар қазірдің өзінде ашық. Отынды есептемегенде, ШЖКМ-ге жұмсалатын шығындарға келсек, отынның 3% -ға өсуі кезінде, шын мәнінде отынды есептемегенде, ШЖКМ-ге жұмсалатын шығын 2 есе баяу өседі. Сіз сұраған ШЖКМ-дегі жүктеме мен кіріс коэффициенті жөніндегі болжамға келсек, мен мүмкіндігінше нақты айтамын, Джейна. Алайда біз екінші тоқсанның бірінші жартысында жоғары көрсеткіштер туралы айттық, сіз жүктеме коэффициентіндегі алшақтық қазіргі сәтте іс жүзінде 0,2% -ға дейін қысқарғанын көресіз. Бұл өткен жылдың көрсеткіштеріне сәйкес келеді. Питер 2024 жылғы маусымның соңындағы жағдай бойынша біз үшінші тоқсанда брондаудың неғұрлым жоғары деңгейін күтетінімізді айтты. Осылайша, иә, біз жалпы алғанда 2024 жылы жүктеме коэффициенті бойынша біздің күтулеріміз 2023 жылға сәйкес келетінін айтамыз. Бірақ аяқтар алдында айтқым келетін нәрсе - ШЖКМ-нің табысын тағы

да еске салу. Осылайша, жалпы алғанда, біз жүктеме коэффициентін бірінші жартыжылдықта 0,7 алшақтықпен сақтаймыз. Алайда, ШЖКМ кірісі өткен жылғы көрсеткіштің 1% -ын құрайды. Джайна?

Джайна Мистри

Жақсы, сізге үлкен рахмет.

Оператор:

Келесі сұрақты Wood компаниясынан Якуб Кайтхамл қояды.

Якуб Кайтамл:

Менде екі сұрақ. Сіз алатын тарифтер туралы және тұтастай алғанда лизинг нарығындағы ұшақтардың қолжетімділігі туралы және осыған не байланысты екенін айта аласыз ба? Сіз бізге жыл соңына дейін және 2025 жылы күтуге тиіс таза борыштың динамикасына қатысты қандай да бір ұсыныстар бере аласыз ба, менің ойымша, бұл да жалға беру шарттарының қолданылу мерзімімен, қазір сіз контрагенттеріңізбен келісіп отырған шарттардың түрімен байланысты? Бұдан басқа, қаржылық жалдау туралы және оның қолданылу мерзімі туралы сіз қазір не ойлайтыныңыз туралы толығырақ ақпарат алу өте пайдалы болар еді. Рахмет.

Питер Фостер:

Иә, рахмет, Якуб. Алдымен мен лизинг туралы айтып берейін, ал Ибрагим берешек, таза қарыз және оның берген әсері туралы аздап түсініктеме бере алады. Айтайын дегенім, біз өте жақсы жұмыс істедік. Біз әрдайым әлемдегі ірі лизингтік компаниялардың біршама аз санымен ынтымақтастық саясатын ұстанып келеміз. Бұл жақсы қызмет көрсетті. Бізде ALC, Aircar, Bank of China және, ақыр соңында, Avalon сияқты компаниялармен өте ұзақ мерзімді қарым-қатынас болды. Бізде әрқашан өте берік қарым-қатынас болды. Бәріміз білетіндей, лизинг тарифтерді ғана емес, клиенттің сенімділігін де білдіреді. COVID эпидемиясы кезінде де біз әуекомпаниялардың ең сенімді клиенттерінің бірі болдық. Және, әрине, бұл бүгінгі таңда барлығының бізбен жұмыс істегісі келетінін көрсетеді. Жалдау мөлшерлемелері тасымал сыйымдылықтарының тапшылығынан өскені анық. Оны бәріміз білеміз. Енді, әрине, көптеген тасымалдаушылардың соңғы екі аптада жасаған мәлімдемелерін теріске шығарған жоқ па деген сұрақ туындайды, шын мәнінде бізде жеткілікті тасымалдау сыйымдылықтары жоқ жағдайға тап болуымыз мүмкін, әлде бұл сәл асыра айтылған ба. Бірақ, әрине, біз соңғы екі жылдағы барлық жалға алу келісімшарттарына қол қойғанға дейін бізде тасымал сыйымдылықтары жеткіліксіз болатын, бұл тар фюзеляжды ұшақтардың 737 MAX мәселелеріне, жеткізу тізбегінің мәселелеріне, ұшақтардың заңдылығына, Pratt & Whitney қозғалтқыштарына және т.б. байланысты болған. Біз маусым айында IATA конференциясында болғанда, бұл кешіктірулер мен қосалқы бөлшектер мен жабдықтарды өндірушілердің мәселелері кең фюзеляжды ұшақтарға да қатысты болғаны анық болды. Осылайша, кең фюзеляжды әуе кемелері үшін тасымалдау сыйымдылықтарының үлкен жетіспеушілігі бар. Міне осындай фон. Дегенмен, біз жаңа ұшақтарға өте тиімді баға ала алдық. Мысалы, өткен аптада біз 2026 жылы жеткізілетін ALC-тен жеті 320LR ұшағын жеткізуді жарияладық. Айтайын дегенім, мен сізге біздің жалдау шарттарымыздың тарифтерін бермеймін. Бірақ сізге айта аламын, біз осы жеті LR үшін ALC-тен алған бағаларға өте қанағаттанамыз. Бұған дейін айтқанымыздай, бізге осы CEO ұшақтарын алуға немесе мәселені шешуге қолданыстағы CEO ұшақтарын жалға алу мерзімін ұзартуға тура келді. Иә, CEO ұшақтары үшін жалдау мөлшерлемелері өсті. Лизингтік компаниялар әрбір әуекомпанияның тасымал

сыйымдылығын ұлғайтуға тырысатынын пайдаланды. Осылайша, жалдау мөлшерлемелері өсті. Бірақ, біздің ойымызша, операциялық лизинг бойынша өте орынды мөлшерлемелер алу үшін біздің берік серіктестік қатынастарымызды пайдалана алдық. Біз бұрынғысынша операциялық лизингті толық қолдаймыз. Біріншіден, себебі біз аванстық төлемдерге емес, ангарлар, тренажерлар, жерүсті жабдығы және басқа да нысандарға қолма-қол ақшаның болуын қалаймыз. Бірақ, екіншіден, жеткізу тізбегіндегі мәселелер мен қосалқы бөлшектер мен құрал-жабдықтар өндірушілері ұшырайтын қорқынышты кешіктірулер салдарынан қазір Boeing немесе Airbus-тан жаңа ұшақтар сатып алып, 2029 жылға дейін қандай да бір жеткізу тапсырыстарын алу мүмкін емес. Дегенмен, лизингтік компаниялардың мүмкіндіктері бар және олар бізге ұсынуға дайын, өйткені біз сенімді клиенттеріміз. Сонымен, егер қаласаңыз, бұл біздің лизингке және операциялық жалдауды жалғастыру стратегиясына қалай қарайтынымыздың бір түрі. Лизингтік компаниялар алты-жеті жылдың орнына сегіз-тоғыз жылға жасалатын ұзақ мерзімге жалдау шарттарын жасасуға ұмтылатыны анық. Және бұл таза қарыз теңгеріміне әсер ететіні анық. Бірақ, Ибрагим, сен бұл туралы толығырақ айтып бере аласың.

Ибрагим Жанлыел:

Рақмет, Питер. Мен бірден Якуб қойған сұраққа көшемін. Осылайша, осы жылдың маусым айының соңына қарай жалға беру бойынша біздің міндеттемелеріміз 825,5 миллион долларды құрайды. Қолданыстағы 54 ұшақтың құны жыл соңына дейін төмендейтін болады. Жыл соңына дейін тағы бес ұшақ сатып алуды жоспарлап отырмыз. Олардың төртеуі - NEO. Сонымен, сіз оларды сатып алу шарттары туралы болжай аласыз. Ал олардың бірі – классикалық, мерзімі қысқа және пайыздық мөлшерлемесі төмен. Осылайша, сіз жалдау құнының шамамен жартысы және NEO үшін әдетте бар мерзімнің шамамен жартысы осы жылдың соңына дейін күтілетін жалдау міндеттемелеріне қатысты бағдарлар болып табылады деп есептей аласыз. Қолма-қол ақшамен болжамдарға келетін болсақ, біз IPO басталған кезде бізде болған жоспарға сәйкес әрекет етеміз.

Якуб Кайтхамл:

Өте жақсы. Үлкен рахмет, Питер. Рахмет, Ибрагим.

Оператор:

Жақсы. Үлкен рахмет. Енді біз алған мәтіндік сұрақтарға көшеміз. Бірінші мәтіндік сұрақ бәсекелестікке қатысты. VietJet қазақстандық нарыққа шығып, ішкі және халықаралық бағыттарда ұшуды жоспарлап отырғаны белгілі. Менің ойымша, сіздің кейбір бағыттарыңыз VietJet рейстерімен қиылысатын болады, бұл сіздің рейсіңіздің жүктелу коэффициенті мен табыстылығына әсер етуі мүмкін. Бұл туралы іс-қимыл жоспары бар ма? Осы жылдың соңына қарай осы бәсекелестіктің салдарынан табыстылық теріс болады деп күтесіз бе?

Питер Фостер:

Жоқ, бұл жақсы сұрақ. Біз түсінеміз, бірақ әзірге VietJet күзде жергілікті нарыққа екі A320 ұшағын жеткізуді жоспарлап отырғаны расталған жоқ. Біз олардың 2025 жылы тағы екі ұшақ жеткізуге ниетті екенін түсінеміз. Әрине, біз кез келген бәсекелестікке салмақты қараймыз, бірақ мұндай ұшақтардың саны айтарлықтай әсер етеді деп ойламаймыз. Біз айтып өткендей, тасымалдау сыйымдылықтары іске қосылған ішкі нарық кез келген жағдайда өте күшті. Әуе компаниясын құру оңай емес. Бұл жай ғана ұшақтарды жеткізу

мәселесі емес. Сіздер экипаждарды, инженерлерді тауып, техникалық қызмет көрсету бағдарламасын әзірлеулеріңіз керек. Бұл ауқымды жұмысты талап етеді. Бұл елде қызметкерлерге сұраныс жоғары. Саланың үздік мамандарының көпшілігі біздің компанияда жұмыс істейді. Әуекомпанияны ашу оңай емес. VietJet-тің Оңтүстік-Шығыс Азияда тиімді жұмыс істеу тәжірибесі бар екенін мойындасақ та, біз бұл нарыққа үйреніп кеттік. Біз бұл нарықты білеміз. Біз бәсекелестікті жеңе аламыз деп есептейміз. Әңгіме ішкі бәсекелестік туралы ма, әлде Қазақстанға рейс жасайтын шетелдік тасымалдаушылар тарапынан өсіп келе жатқан халықаралық бәсекелестік туралы ма, біз бәсекелестікті жеңе аламыз.

Оператор:

Біз дивидендтер туралы екі сұрақ алдық. Бірінші сұрақ, дивидендтер неге төленбейді? Екінші сұрақ, біз қай жылдан бастап дивидендтер төлеуді күтеміз?

Питер Фостер:

Дивидендтердің төленбеуінің себебін біз құнды қағаздар проспектісінде нақты көрсеттік. Біз IPO-ға дейін барлығы қол жеткізе алатын эмиссия проспектісін дайындағанда, біз шын мәнінде 2023 жылы болатын IPO-ны өткізу жылында дивидендтер алу ықтималдығы іс жүзінде нөлге тең екенін айқын айттық. Сонымен, біз 2023 жылы дивидендтер болмайтынын айқын айттық. 2024 жылға қатысты. Рахмет.

Ибрагим Жанлыел:

2024 жылы 2023 жылға дивидендтер төленбейтіні рас. Бұл біз берген басшылық болды. Орта мерзімді ұсыныстарға келетін болсақ, біз келесі жылдары 20% -ға дейін төлеу мүмкіндігін қарастырамыз деп мәлімдедік. Сонымен, мен тағы да қайталағым келеді, бұл қадамдардың екеуі де бастапқыда берілген ұсыныстарға сәйкес келеді: 2024 жылы 2023 жыл үшін төлем жасамау және 2025 жылдан бастап 2024 жылғы табыстың 20% дейін төлей бастау.

Оператор:

Келесі сұрақ: сіз жаңа кең фюзеляжды ұшақты қашан алуды жоспарлап отырсыз? Олар қандай жаңа алыс магистральдық бағыттарға қызмет көрсететін болады?

Питер Фостер:

Иә. Рахмет. Жақсы сұрақ. Сонымен, бұл сіз айтып отырған Boeing 787 Dreamliner ұшағымен байланысты. Бірінші ұшақ келесі жылдың наурыз айында келуі тиіс еді. Қазіргі уақытта ол ең ерте келесі жылдың желтоқсанына дейін кейінге қалдырылды. Тағы да бұл барлық салада белгілі Boeing жеткізу тізбегіндегі проблемаларға байланысты. Және екінші ұшақ 2026 жылы келуі әбден мүмкін, ал Boeing бізге қазір үшінші ұшақты жөнелту тіпті 2026 жылдың соңына дейін, тіпті 2027 жылға дейін кейінге қалдырылуы мүмкін деп хабарлайды. Әрине, бұл өте қынжылтады. Бірақ бізде үш салыстырмалы жаңа Boeing 767 бар екенін атап өткіміз келеді. Өздеріңіз білетіндей, бұл ұшақтар небәрі 10 жаста. Олар өте жоғары техникалық талаптарға сәйкес жобаланған. Бұл өте жақсы ұшақтар. Және Boeing 787 ұшыру кешіктірілгендіктен олар паркте қалады. Нью-Йорк туралы көп әңгіме болғаны анық. Біз бұрынғысынша Нью-Йоркті Boeing 787 үшін ұзақ мерзімді бағыт ретінде қарастырамыз. Бірақ біз сондай-ақ міндетті түрде Boeing 787-мен байланысты емес басқа

да жаңа бағыттарды қарастырамыз. Біз келесі 12-18 ай ішінде Вьетнам, Малайзия, Сингапур және Жапонияға бағыттарды қарастырамыз.

Оператор:

Бізде әуежайды кеңейтуге байланысты екі мәселе бар. Бірінші сұрақ - олардың екеуін де оқимын. Біріншіден, жаңа әуежайдың өткізу қабілетінің артуымен қону ақысының 7% -ға артуына не әкелді? Бұл бірінші сұрақ. Екінші сұрақ: Алматы әуежайының кеңеюі екінші тоқсанның нәтижелеріне қалай әсер етті? Ол шектеулі болды ма? Немесе сіз маусым айындағы өсім ерекше байқалады деп есептейсіз бе?

Питер Фостер:

Сұрақтың екінші бөлігіне жауап бере отырып, ешқандай елеулі әсер болмағанын айтамын, себебі біз шын мәнінде маусым айының басында бір-екі халықаралық рейсті жаңа терминалға ауыстырдық, ал халықаралық рейстердің негізгі бөлігін маусымның ортасына ауыстырдық. Әрине, бұл кез келген жағдайда операциялық жоспарға сәйкес келді. Кеңейту жаңа терминалмен байланысты емес. Бұл екінші тоқсанның нәтижесіне айтарлықтай әсер еткен жоқ. Жаңа терминал - ұзақмерзімді мүмкіндік, оны нақты анықтайық, ол алдағы жылдары нәтиже береді. Бұл бірден пайда әкелетін нәрсе емес.

Ибрагим Жанлыел:

Мен сұрақтың қалған бөлігіне жауап беремін. Шын мәнінде, өңдеу, отырғызу үшін алымдар және маршруттық алымдардың көбеюі Алматыдағы терминалмен ешқандай байланысты емес. Бұл біз бүкіл желі бойынша, сондай-ақ халықаралық желінің өсуімен байқап отырған жалпы өсім. Питер Үндістан, Қытай, Сеул сияқты елдердегі өсімнің жоғары қарқынына сілтеме жасады және қызмет көрсету үшін халықаралық алымдар жоғары екені анық. Және қандай да бір дәрежеде бұл бірінші жартыжылдықтың екінші тоқсанының соңына кері қайтқан бірінші жартыжылдықтың көп бөлігі ішінде жалдау мерзімінің ұлғаюына әсер етті. Сонымен, бұл мәселенің бірінші бөлігіне қайта оралсақ, ол Алматы әуежайымен мүлдем байланысты емес. Бұл көбінесе жалпы мәселе, онда біз басқа әуекомпаниялармен бірге өсуді байқаймыз.

Оператор:

Соңғы бірнеше мәтіндік сұрақ. Орта мерзімді болашақта SAF-қа көшу күтілуде ме? Ағымдағы жыл мен 2025 жылдың бірінші жартысындағы отынды хеджерлеу бойынша деректерді де жариялай аласыз ба?

Питер Фостер:

Менің ойымша, бұл сұрақтың екінші бөлігіне біз жауап бердік. Менің ойымша, Ибрагим бұл сұраққа толық жауап берді. Енді біз барлық халықаралық отын жеткізілімдерін осы жылдың соңына дейін хеджерледік. Біз 2025 жылы мүмкіндіктерді пайдалану үшін оны қадағалауды жалғастырамыз. SAF-қа келсек, иә, менің ойымша, біз бұл туралы айтқан болатынбыз. Біз осы бастамаға «ҚазМұнайГаз» және ЕҚДБ-мен бірлесіп Қазақстанда SAF экологиялық таза авиациялық отын өндіру бойынша қатысамыз. Және, әрине, біз шетелдік отын жеткізушілермен шетелдік әуежайларда SAF қолжетімділігін қамтамасыз

ету үшін жұмыс істейтін боламыз, бұл бізге қойылған мақсаттарға қол жеткізуге мүмкіндік береді.

Оператор:

Келесі сұрақ: ШЖКМ өткен жылмен салыстырғанда 11,8% -ға ұлғайды, ал ШЖКМ-дегі табыс көрсеткіші өткен жылмен салыстырғанда 1% -ға өсті. Болашақта ШЖКМ-дегі кірістердің өсімі ШЖКМ-дегі шығыстардың өсімінен озуын қамтамасыз ету үшін қандай стратегиялар пайдаланылады?

Питер Фостер:

Ал, шын мәнінде бәрі де дұрыс бағыттарда, ең көп өсімді бағыттарда тасымалдау сыйымдылықтарын тиімді пайдалануға және FlyArystan және Air Astana-да табысты тиімді басқаруды қамтамасыз етуге келіп тіреледі. Менің ойымша, қазір біз мұны өте жақсы атқарып жатырмыз. Менің ойымша, бізде FlyArystan компаниясымен мәселелер болды. Бұл бастаушы әуекомпаниясы. Өздеріңіз білетіндей, стартаптардың әрқашан өз мәселелері болады. Бірақ қазір біз FlyArystan-да тасымал сыйымдылықтарын орналастырумен де, кірісті басқарумен де өте жақсы айналысып жатырмыз. Әрине, Air Astana-да бұл үдерістер бұрыннан пысықталған және біз нәтижелерді екінші тоқсанда көре аламыз.

Оператор:

Келесі сұрақ: сіз Гонконгқа бағыт ашуды жоспарлап отырсыз ба?

Питер Фостер:

Қазір жоқ шығар. Біз Қытайдағы басқа да бағыттарды қарастырудамыз. Мен егжей-тегжейлі айта алмаймын. Шын мәнінде, өздеріңіз білетіндей, маған кез келген жағдайда болашақ туралы тым көп айтуға рұқсат етілмейді. Бірақ біз Қытайдағы, бәлкім, Қытайдың оңтүстігіндегі басқа да жерлерді қарастырудамыз. Біз COVID-ке дейін Гонконгқа ұшып келдік. Қазіргі уақытта бізде ешқандай жоспар жоқ.

Оператор:

Жақсы, сізге үлкен рахмет. Келесі сұрақ. Бұған дейін премьер-министрдің бірінші орынбасары, министр Роман Скайлар әуекомпанияның рейстерінің кешігуіне ұшақтардың жетіспеушілігі себеп болғанын мәлімдеген болатын. Сонымен қатар Азаматтық авиация комитеті бұл жекелеген жағдай деп мәлімдеді. Қайшылықтарға түсініктеме бере аласыз ба?

Питер Фостер:

Жоқ, біз саясаткерлердің сөздеріне түсініктеме бермейміз. Бізде жоспар бар және біз оны ұстанамыз. Шын мәнінде, біз бұл жоспардан, өздеріңіз білетіндей, екі ұшақтан сәл алдамыз. Бізде жоспар бар, ол туралы біздің барлық негізгі мүдделі тараптарымыз жақсы хабардар.

Оператор:

Келесі сұрақ. Қазір транзиттік жолаушылардың үлесі қандай? Оны ұлғайтуды жоспарлап отырсыз ба?

Питер Фостер:

Бұл көрсеткіш шамамен 15% -ды құрайды. Және иә, ол ұлғаяды. Бірақ, білесіз бе, бұл біз іздеп жүрген транзиттік трафиктің ерекше түрі. Біз аймақтан басқа желісі бар хабтар арқылы және керісінше тасымалданатын трафикті іздейміз. Менің ойымша, біз бұл туралы IPO алдында жасаған таныстырылымызда айттық. Біз шығыстан батысқа ауқымды тасымалды қарастырмаймыз, Азиядан Еуропаға ірі тасымалдар немесе тағы басқа, біз оны ірі тасымалдаушылардың қарауына қалдырамыз. Біз ішкі нарықты кеңейту стратегиясына көп көңіл бөлеміз, ол өңірден клиенттерді неғұрлым кең желіге тартуды білдіреді және керісінше.

Оператор:

Үлкен рахмет. Енді қорытынды түсініктемелер үшін менеджерлер тобына сөз беремін.

Питер Фостер

Уақыт жеткіліксіз болғандықтан жауап бере алмаған сұрақтарымыз үшін кешірім сұраймын. Кешірім сұраймыз, бірақ біз оларға офлайн режимінде жауап береміз. Осылайша, біз жауап бермеген әрбір сұраққа жауап беріледі. Әріптестеріме көмектескені және осы таныстырылымға қатысқаны үшін алғысымды білдіргім келеді, ең бастысы, барлықтарыңызға бізді тыңдап, барлық сындарлы сұрақтарыңыз үшін алғысымды білдіргім келеді. Көп рахмет.

Оператор:

Біз әңгімемізді осымен аяқтаймыз. Енді біз барлық желілерді жабамыз. Рахмет.