

# Эйр Астана

## КОНФЕРЕНЦ-ЗВОНОК ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВИАКОМПАНИИ "ЭЙР АСТАНА" ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2024 ГОДА

Оператор:

Дамы и господа, спасибо за участие, я приветствую вас на конференц-звонке по результатам деятельности авиакомпании «Эйр Астана» за первое полугодие 2024 года. В данный момент все линии участников находятся в режиме прослушивания. Формат сегодняшней конференции - презентация руководства компании с последующей сессией вопросов и ответов. Сейчас я хотел бы передать слово г-же Ирине Мартинес, руководителю отдела по связям с инвесторами "Эйр Астаны".

Ирина Мартинес:

Спасибо. Добрый день, дамы и господа. Добро пожаловать на презентацию Группы «Эйр Астана» по результатам первого полугодия 2024 года. Спасибо за ваше участие. Сегодня ко мне присоединились наш главный исполнительный директор Питер Фостер и исполнительный финансовый директор Ибрагим Жанлыел. Они расскажут нам о результатах деятельности компании за первые шесть месяцев этого года. После презентации мы проведем сессию вопросов и ответов. Мы надеемся, что сегодня нам удастся рассказать как можно больше, но если у вас возникнут дополнительные вопросы или уточнения, пожалуйста, напишите в отдел по связям с инвесторами. Презентация, а также все релизы о прибыли и другие материалы доступны на нашем сайте. Я передаю слово Питеру.

Питер Фостер:

Спасибо Ирина и Майкл. Добрый день всем, кто присоединился к этой презентации. Прежде чем мы перейдем к самой презентации, я хотел бы сделать небольшое заявление. Я рад сообщить, что в первой половине 2024 года наша команда продемонстрировала высокие результаты на фоне инфляционного давления на расходы в секторе авиаперевозок. Общая выручка, за исключением единовременных статей, выросла на 12,9 % в первой половине 2024 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и на 12,6 % во втором квартале. Скорректированный показатель EBITDAR, за исключением единовременных статей, вырос на 9,8 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в первом полугодии, а маржа составила 23,7 %, ускорив рост до 11,5 % во втором квартале при марже 27,6 %. В первом полугодии мы проактивно управляли провозными емкостями, что позволило увеличить доходы на ППКМ на 1 % в годовом исчислении, а во втором квартале этот рост ускорился до 3,4 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и помог компенсировать рост расходов на ППКМ на 2,5 % в первом полугодии. Модель группы с двумя брендами позволила нам гибко распределять ресурсы на маршрутах с более высокими доходами на ППКМ, тем самым обеспечивая баланс между ростом числа пассажиров и постоянным вниманием к эффективности операционных затрат. Наш план развития флота выполняется с опережением графика, и мы ожидаем, что к концу 2024 года общий флот увеличится на три самолета больше, чем планировалось изначально, и составит 59 самолетов. Это увеличение провозной емкости является одним из нескольких мероприятий, направленных на сокращение времени простоя двигателей Pratt & Whitney и позволяющих нам удовлетворить растущий спрос на авиаперевозки по Казахстану и

Центральной Азии. Мы также продолжаем расширять сеть и стратегически распределять провозные емкости в таких важных регионах роста, как Китай и Южная Корея. Я хотел бы поздравить своих коллег за их постоянное стремление к совершенству и высочайшему уровню обслуживания клиентов. Это было признано на недавней церемонии вручения премии Skytrax World Airline Awards: авиакомпания Air Astana и FlyAristan были вновь названы Кучшей авиакомпанией и Кучшей низкобюджетной авиакомпанией в Центральной Азии и СНГ, соответственно.

Теперь мы хотели бы перейти к презентации. Мы можем перейти к следующему слайду. Начинаем. Итак, я хотел бы сделать обзор, о котором мы уже говорили в заявлении, но я хотел бы обратить ваше внимание на последний пункт слайда - динамику бронирования, то есть профиль бронирования в третьем квартале является положительным, и мы находимся в хорошей позиции для достижения наших среднесрочных целей. Если мы можем перейти к основным показателям, то общая выручка, как я уже говорил, выросла на 12,9% по сравнению с прошлым годом без учета единовременных статей, то есть чрезвычайного события на рынке, о котором мы уже говорили, расходов на IPO, которое, конечно, состоялось в середине февраля, а также расходов на благотворительность, связанных с перевозкой материалов и пассажиров в/из Западного Казахстана, пострадавшего от сильных наводнений весной этого года. EBITDAR в размере 138,7 млн долл. США вырос на 9,8% по сравнению с предыдущим годом, а маржа EBITDAR составила 23,7%. Доходы на ППКМ выросли на 1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и, как мы уже отмечали ранее, этот рост ускорился во втором квартале, то есть в конце полугодия, о котором мы отчитываемся сегодня. Мы находимся в условиях высокой инфляции, поэтому расходы на ППКМ выросли на 2,5% по сравнению с прошлым годом. Наш балансовый отчет остается чрезвычайно сильным, с очень сильной денежной позицией и соотношением денежных средств к выручке в 33,9%, что контрастирует с аналогичным показателем прошлого года в 26,1%. Таким образом, коэффициент леведеджа составляет 1,4 раза по отношению чистого долга к EBITDAR, что, опять же, является показателем чрезвычайной финансовой стабильности. Если перейти конкретно ко второму кварталу, то мы уже упоминали, что второй квартал был значительно лучше первого, и поэтому мы наблюдаем ускорение показателей и роста в течение года. Выручка во втором квартале выросла на 12,6% с гораздо меньшей поправкой на чрезвычайные рыночные события. Показатель EBITDAR снова вырос на 11,5% до 88,7 млн, а маржа EBITDAR составила 27,6%. Доходы на ППКМ вновь выросли на 3,4 % по сравнению с предыдущим годом. Однако мы, безусловно, должны отметить, что отрасль остается в условиях инфляции, и расходы на ППКМ выросли на 4,5 % во второй половине года до 6,12 центов за ППКМ. Если говорить о перспективах, то авиакомпания, конечно же, продолжает оптимизировать свой флот. Списание самолетов Embraer E190-E2 с целью повышения эффективности флота фактически ускорилось. Оно идет с опережением графика, и к началу следующего года все Embraer E2 покинут флот. Мы, конечно, продолжаем брать новые самолеты A320 семейства NEO и, как я уже говорил, взяли три самолета CEO старой модели специально для того, чтобы компенсировать проблемы, связанные с двигателями Pratt & Whitney 1100, вызванные проблемой порошкового металла, с которой мы все знакомы, но о которой мы поговорим более подробно позже в этой презентации. Мы более чем успешно выполняем план по росту, и я думаю, вы все заметили или отметили тот факт, что мы только что разместили заказ на семь новых дальнемагистральных самолетов A320 с поставками в 2026 году, чтобы достичь целей роста, которые мы ставили ранее, и набрать 80 самолетов к концу 2028 года. Коротко о ситуации с двигателями Pratt & Whitney: как мы уже говорили, когда отчитывались о первом квартале, к тому времени время простоя двигателей увеличилось с 12 до 18 месяцев. И это продолжается по сей день. Думаю, вы знакомы с нашей стратегией. Мы реализуем программу «отдыха двигателей», в рамках которой мы заземляем самолеты в непииковое время года, чтобы как можно больше самолетов могли

летать в пиковые сезоны, как это происходит в настоящее время. Несмотря на это, на данный момент у нас пять самолетов заземлены в рамках этой программы. Мы сообщали об этом по итогам первого квартала. Мы подписали соглашение с компанией Pratt & Whitney о получении компенсации из-за проблем с доступностью двигателей. В частности, речь идет о дополнительных двигателях, которые нам пришлось приобрести. Мы приобрели у Pratt & Whitney семь двигателей. Три мы взяли в лизинг. В общей сложности у нас есть 10 запасных двигателей для этого флота. Вполне возможно, что до конца года мы возьмем еще один. Как мы уже говорили, мы приобретем еще до пяти самолетов A320XLR, три из которых уже поставлены. Это самолеты семейства Airbus A320, оснащенных двигателями Pratt & Whitney, которых не коснулась проблема порошкового металла. На этом я передаю слово моему коллеге, финансовому директору Ибрагиму Жанлыелу.

Ибрагим Жанлыел:

Спасибо, Питер. Добрый день! В первой части презентации Питер рассказал о высоких результатах первого полугодия и подчеркнул, что второй квартал был особенно успешным для группы «Эйр Астана». На этом слайде мы проиллюстрируем эти факты и положительное влияние гибкости модели группы «Эйр Астана» с двумя брендами. За первое полугодие ППКМ вырос на 12%. При этом, увеличивая провозную емкость, нам также удалось улучшить доход на ППКМ еще на 1 %, что позволило добиться роста дохода на 13 % за первое полугодие. Не избежав глобального давления на стоимость авиаперевозок благодаря сдерживанию расходов и инициативам по повышению операционной эффективности, наши расходы на ППКМ выросли на скромные 2,5 %, оставаясь высококонкурентными на уровне 6,21 цента США за ППКМ на уровне группы. В результате мы завершили первую половину года с ростом EBITDAR на 10% и особенно сильным восстановлением во втором квартале. Несмотря на трудности первого полугодия, наша маржа EBITDAR в 23,7 % остается одной из самых высоких в отрасли. В первом квартале, при 15-процентном росте провозной емкости, наш показатель EBITDAR вырос на 7 %. А во втором квартале, при дальнейшем росте провозной емкости на 9 %, EBITDAR группы увеличился на 12 % за тот же квартал. В то время как коэффициент загрузки Группы во втором квартале остался почти на уровне 2023 года и составил 83 %, я хотел бы обратить внимание на ежеквартальное изменение нашей выручки на ППКМ. Мы продолжили тенденцию роста доходов на ППКМ, изменив ее с сокращения на 1,6% в первом квартале на рост на 3,4% во втором квартале. А разрыв EBITDAR с предыдущим годом сократился с 1,1 пункта в первом квартале до 0,3 пункта во втором. Мы затронули тему глобального инфляционного давления, которое повлияло на расходы на ППКМ, а также на средневзвешенную стоимость за счет относительного роста между двумя брендами. Позвольте напомнить, что в первом квартале относительный рост двух брендов составлял 35% для FlyArystan и 8% для «Эйр Астаны», с разрывом в 27 пунктов. И этот разрыв был сокращен до 4 пунктов с учетом более высокой маржи, на которую нацелилась группа. Во втором квартале «Эйр Астане» было выделено больше провозных емкостей для роста, что способствовало более высоким показателям выручки на ППКМ. Однако, как мы увидим на следующих слайдах, оба бренда по отдельности имели высокие показатели провозной емкости и удельного дохода в результате здоровой внутренней конкуренции. Сокращение разрыва между доходом на ППКМ и расходом на ППКМ с 1,9 процентных пункта в первом квартале до 1,1 - это еще один положительный момент, который способствовал росту EBITDAR Группы и почти выровнял маржу при одновременном росте провозной емкости. Что касается разбивки по брендам, то в первом полугодии для бренда «Эйр Астана» провозная емкость выросла на 8% с улучшением коэффициента загрузки на полпроцента, а также за счет улучшения доходности. Показатель дохода на ППКМ увеличился в общей сложности на 2,1%, а выручка в результате этого выросла на 10% за первое полугодие. При небольшом разрыве в росте между доходом на ППКМ и расходом на ППКМ в 0,3, EBITDAR вырос на 11% по

сравнению с первым полугодием прошлого года, а маржа составила 27,8%, увеличившись на 0,1 пункта по сравнению с тем же периодом.

Как и в целом по группе, второй квартал стал для «Эйр Астаны» также успешным. При росте провозной емкости на 8% и росте флота на 4%, ВПКМ бренда «Эйр Астана» выросли на 9% при росте ППКМ на 8%, что привело к увеличению коэффициента загрузки на 1,1 процентного пункта во втором квартале, а доход на ППКМ вырос для бренда «Эйр Астана» на 2,5% во втором квартале в результате улучшения коэффициента загрузки на 1,1 процентного пункта и дохода на 1,5% за тот же период. Благодаря тому, что во втором квартале разрыв в росте дохода на ППКМ и расхода на ППКМ изменился с 1% отрицательного на 0,3 положительного, EBITDAR бренда «Эйр Астана» вырос на 13% по сравнению с предыдущим годом без учета межгрупповой выручки и в целом сохранил маржу, несмотря на рост, при 10% росте EBITDAR. Что касается FlyArystan, то ранее мы упоминали, что в условиях дефицита провозных емкостей в группе мы вынуждаем наши бренды и маршруты конкурировать за доступные провозные емкости, и во втором квартале это привело к более благоприятному распределению провозных емкостей для бренда «Эйр Астана». Тем не менее, провозная емкость, измеряемая в доступных 6 километрах для бренда FlyArystan, выросла на 22% в первой половине года и все еще остается двузначной и впечатляющей, равняясь 12% во втором квартале. Загрузка составила 84,8%, а продано, кстати, 89%. В то время как я хотел бы обратить ваше внимание на показатели дохода на ППКМ FlyArystan, рост на 4,2% в первом квартале, 3,5% во втором квартале и за первое полугодие 3,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. На стоимость во втором квартале повлиял относительно более низкий рост в пользу «Эйр Астаны», однако я хотел бы обратить внимание на оба бренда, особенно на доход на ППКМ и показатели расходов. В первом квартале EBITDAR FlyArystan вырос на 21% при росте провозной емкости на 35%. Во втором квартале при росте ППКМ на 12% EBITDAR вырос на 18% за тот же период, обеспечив 19%-ный рост EBITDAR за первое полугодие. Перейдем к теме провозных емкостей. Питер затронул тему выполнения плана по расширению флота в первом полугодии. Это обеспечивает рост ППКМ на 11,8% в первом полугодии 2024 года. В первой половине года мы приняли шесть новых самолетов, пополнивших наш флот. Первый самолет E2 выведен из авиапарка во втором квартале, а второй - сразу после закрытия первого полугодия. В результате флот вырос с 49 самолетов на конец прошлого года до 54 самолетов на конец первого полугодия 2024 года, и мы планировали добавить еще пять самолетов, завершив год на два самолета больше, чем планировалось изначально в бизнес-плане. Что касается ППКМ, то по всей группе продолжается уверенный рост с двузначными показателями. Особенно сильным был рост на внутреннем рынке, который составил 9,7% в первой половине года, а авиакомпания FlyArystan продолжила стимулировать внутренние перевозки, обеспечив исключительный рост провозной емкости на 33,5% в первой половине года. Как отметил Питер в самом начале, распределение емкостей в пользу более высокомаржинальных маршрутов привело к росту доходов на ППКМ в первом полугодии, который ускорился во втором полугодии - во втором квартале. Мы поддерживали стабильно высокие коэффициенты загрузки. Коэффициент загрузки в 82% в целом соответствует аналогичному периоду 2023 года, хотя удельная выручка выше по сравнению с тем же периодом. Перейдем к удельной выручке на следующем слайде. Мы знаем о давлении на расходы, и поэтому поддержание роста дохода на ППКМ является проблемой для многих в отрасли. Мы уже неоднократно затрагивали тему динамического управления провозными емкостями и тот факт, что во втором квартале этот процесс ускорился. Мы рады, что в первом полугодии нам удалось обеспечить постоянный рост выручки на ППКМ - 1% за полугодие и 3,4% за второй квартал. Кроме того, по отдельности бренды Air Astana и FlyArystan выросли на 2,1% и 3,2% соответственно за первое полугодие и ускорились во втором квартале с ростом выручки на единицу продукции на 2,5% и 3,5% соответственно. По сравнению с периодом,

предшествовавшим началу COVID-19, выручка «Эйр Астаны» выросла на 32%, выручка группы выросла на 57%, а удельная выручка бренда «Эйр Астаны» опережает 2019 год на 47%, а FlyArystan - на 66%.

Переходя к вопросу о затратах, следует отметить, что в результате повышения эффективности операционных расходов, затраты группы были и остаются конкурентным преимуществом группы «Эйр Астаны», и мы остаемся одной из самых экономически эффективных авиакомпаний в отрасли. Мы осознаем, что на мировом рынке существует давление на затраты, поэтому мы четко сфокусированы на поддержании операционной эффективности во всей группе. Мы предпринимаем целый ряд мер для поддержания конкурентоспособности по затратам. К таким мерам относятся, среди прочего, эффективное использование активов, повышение эффективности работы экипажа и всего операционного персонала, тщательный контроль эффективности работы неоперационного персонала, а также переговоры по контрактам с нашими ключевыми поставщиками, включая компенсацию. Кроме того, мы продолжаем инвестировать в такие эффективные проекты, как технический центр для самолетов, о котором Питер говорил ранее, собственные возможности обучения пилотов и бортпроводников, программное обеспечение для оптимизации планов полетов и использования экипажа - вот лишь некоторые из них, которые способствуют повышению структурной эффективности группы. В первом полугодии, несмотря на давление на затраты, рост расходов был скромным - 2,5 %, и в то же время проактивное управление провозными емкостями обеспечило ускорение риска, смягчающего умеренное влияние затрат. Во втором квартале разница группы в сравнении с аналогичным периодом прошлого года успешно сократилась с 1,9 до 1,1 пункта. Если взглянуть на затраты без учета топлива, то они выросли на 2,3 % за первое полугодие, и это включает в себя увеличение расходов, на которое повлияли ключевые поставщики, включая аэропорты, а также продолжающиеся инвестиции в повышение качества обслуживания. Также важно отметить, что проблема с выплатами пилотам, которую некоторые авиакомпании начинают ощущать на себе в 2024 году, уже была решена группой в мае 2023 года, и эффект от нее полностью отразился во втором квартале 2024 года и будет иметь нейтральный эффект в дальнейшем. В первом полугодии расходы на износ и амортизацию на ППКМ выросли на 6,4%, что было частично компенсировано снижением затрат на инженерно-техническое обслуживание на 3%. Снижение расходов на инженерно-техническое обслуживание поддерживается эффективностью, достигнутой благодаря расширению собственных возможностей и дальнейшим инвестициям в эту сферу. Стоимость топлива выросла на 3,2% в первой половине года, и до конца года международное повышение стоимости топлива полностью захедржировано на уровне 80-85 долларов США, и все они находятся в колл-опционах без какого-либо риска снижения в будущем. Что касается балансового отчета, то чистый скорректированный долг группы по отношению к EBITDAR снизился с уже комфортного уровня в 1,5 к концу 2023 года до 1,4 в первой половине 2024 года. Это вполне соответствует плану. У компании нет корпоративных кредитов, и весь долг, который мы видим в балансовом отчете, состоит из обязательств по финансовой и операционной аренде, отраженных в соответствии с МСФО 16. По состоянию на конец первого полугодия общая сумма обязательств по аренде составила 825,5 млн по сравнению с 669,9 в первом полугодии прошлого года. Этому способствовало приобретение 10 самолетов за последние 12 месяцев, а также добровольное досрочное погашение обязательств в размере 18,1 миллиона долларов, которое компания осуществила в мае прошлого года. Что касается коэффициента ликвидности, то компания снова находится в очень комфортной зоне 33,9%, что значительно превышает целевой показатель в 25%, на который мы ориентировались, и это еще до учета доступных компании средств в размере 13,2% от объема продаж, при котором коэффициент ликвидности достигает 47,1% от годового объема продаж компании. По всем показателям мы снова имеем надежный

баланс и по всем параметрам значительно опережаем наши прогнозы. На этом я возвращаюсь к Питеру, чтобы он рассказал нам об операционной деятельности.

Питер Фостер:

Спасибо, Ибрагим. Мы можем перейти к следующему слайду, Ирина, если не возражаете. Итак, я думаю, большинству людей известно, что в аэропорту Алматы открылся новый международный терминал. Мы начали переводить наши международные рейсы в этот новый терминал с июня, и к середине июня мы перевели все рейсы в новый терминал. Часто это бывает непросто. Действительно, у нас были вопросы к работе нового терминала и после успешного их разрешения мы перевели все международные рейсы в новый терминал, и, конечно, это даст огромный толчок в нашем долгосрочном развитии. Он не только увеличивает общую пропускную способность аэропорта, но и способствует увеличению числа наших международных рейсов, а также увеличивает свободное пространство, поскольку старый терминал до открытия нового обслуживал международные и внутренние рейсы. Теперь этот терминал стал исключительно внутренним. Рост внутренних перевозок составляет 16%, как мы покажем на одном из последующих слайдов. Таким образом, это очень сильный рынок и очень сильный рынок роста, и поэтому выгода не только для международных, но и для внутренних рейсов сразу же стала очевидной с открытием нового терминала. Если мы перейдем к следующему слайду, мы видим, что здесь представлены профили роста рынка по нашим ключевым рынкам. Теперь я хотел бы обратить ваше внимание на то, что, как все видели, в последние две недели было много объявлений от различных авиакомпаний. Не только, но в основном в Европе и США, и многие из этих заявлений, конечно, были одним или двумя исключениями, но большинство этих заявлений указывали на некоторые разочаровывающие показатели, вызванные двумя причинами. Во-первых, очень высокий рост себестоимости единицы продукции и, возможно, более значительный. Мы, конечно, уже два или три года знаем, что находимся в условиях высокой инфляции, но я думаю, что это проявилось более резко, когда в постковидный период в 2022 году было отмечено значительное увеличение дохода на ППКМ. Большинство европейских и американских перевозчиков сообщили, что этот рост либо замедлился, либо во многих случаях полностью остановился. Мы, конечно, говорили об этом немного раньше, что наш доход на ППКМ увеличился, но на самом деле, если вы посмотрите на эти региональные цифры здесь с точки зрения трафика, вы увидите именно этот феномен, что на фоне высокого роста в первой половине Европа является единственным регионом, где у нас был значительный отрицательный рост на восемь процентов. Конечно, хорошей новостью для «Эйр Астаны» является то, что мы не зависим от европейских рынков, и этот поворот в сторону Азии происходит уже несколько лет и ускорился в этом году. Так что падение объемов перевозок в Европе было с лихвой компенсировано сильным ростом на Ближнем Востоке, в Юго-Восточной Азии, Таиланде, Индии, возвращением на рынок Китая, чему способствовал введенный ранее в этом году безвизовый режим для граждан обеих стран, и, как я уже говорил, сильным ростом внутреннего рынка. Это демонстрирует, как мы уже говорили во время этих презентаций в течение прошлого года, что распределение рынка авиакомпании между Северной Азией, Китаем, Юго-Восточной Азией, Ближним Востоком, Персидским заливом, СНГ и внутренним рынком, Турцией, Южной Европой и Западной Европой таково, что когда такой рынок, как Западная Европа, в данном конкретном случае показывает спад в случае «Эйр Астаны», это компенсируется сильным ростом и устойчивым присутствием на рынке в других ключевых областях роста авиакомпании и отрасли. Позвольте мне перейти к следующему слайду. Как мы говорили в прошлогодних выступлениях, так и на этой презентации, мы продолжаем принимать меры по развитию инфраструктуры в передовом техническом центре. Мы продолжаем проводить больше самостоятельных форм тяжелого технического обслуживания воздушных судов, С-чеков.

Мы также приступаем к реализации планов по строительству новых технических центров или ангаров как в аэропорту Алматы, так и в аэропорту Астаны. Что касается тренажера, то первый тренажер в настоящее время эффективно работает на полную мощность. Это касается обучения наших собственных пилотов, и недавно мы подписали твердое соглашение о покупке второго тренажера, который уже изготовлен и будет установлен до конца года. Мы продолжаем работать над повышением операционной эффективности, включая программу заправки топливом и, конечно же, программу сокращения выбросов углекислого газа. Мы стремимся сократить выбросы углекислого газа в рамках совместного плана с «КазМунайГазом», Национальной нефтегазовой компанией Казахстана, и ЕБРР. Мы продолжаем обучать наших собственных сотрудников, как инженеров, так и пилотов. С момента запуска пилотной программы ab-initio в 2008 году, в настоящее время 322 наших курсанта летают в «Эйр Астане», и в этом году планируется принять 18 новых курсантов. Такой фактор как качество обслуживания клиентов, является ключевым для увеличения пассажиропотока, продаж, и мы продолжаем инвестировать в это. В этой связи совсем недавно завершилась реконструкция залов ожидания Shanyrak в терминале внутренних рейсов аэропорта Астаны. На это ушло около шести месяцев. Расширенный бизнес-зал уже открыт для пассажиров бизнес-класса. Бизнес-зал Shanyrak в новом международном терминале г. Алматы еще строится. Это помещение площадью более 600 квадратных метров, что более чем в три раза превышает площадь бизнес-зала в Астане, и мы ожидаем открытия осенью этого года. Мы запустили новый корпоративный веб-сайт, вскоре появится новое приложение, и в настоящее время обновляется программа для часто летающих пассажиров Nomad Club. FlyArystan продолжает внедрять инновации по переводу регистрации пассажиров на стойках регистрации в киоски саморегистрации, также мы планируем внедрить автоматическую систему самостоятельной регистрации багажа в аэропорту Алматы. Конечно, этому способствует дополнительное пространство, которое высвободилось в старом терминале, предназначенном теперь для внутренних рейсов, как я упоминал ранее, благодаря переводу международных рейсов в новый международный терминал. Мы рады сообщить и отметить, что постоянные улучшения, которых мы добиваемся, были признаны различными международными организациями. В частности, на церемонии Skytrax в Лондоне Air Astana стала в 13-й раз лучшей авиакомпанией Центральной Азии и Индии, а FlyArystan второй год подряд признан лучшей бюджетной авиакомпанией Центральной Азии и СНГ. Мы также были отмечены Американской торговой палатой за наши инвестиции в обучение и развитие персонала. Простите за нескромность, но я и Ибрагим получили отраслевые награды, которые, я подчеркиваю, мы получили от имени всех наших 6000 коллег. Эти награды не являются индивидуальными достижениями, но они отражают общую коллективную корпоративную работу наших 6000 коллег. Что касается ESG, то, как я уже упоминал, мы продолжаем работать над проектом SAF по устойчивому использованию авиационного топлива совместно с КазМунайГазом и ЕБРР. Конечно, чрезвычайно важно, что мы работаем в этом направлении. Как мы упоминали ранее, мы уже значительно сократили выбросы CO<sub>2</sub> на одного пассажира. Этого добились благодаря тому, что с 2020 года мы осуществляем непрерывную программу по замене самолетов старого поколения, менее экономичных и более вредных для окружающей среды, на самолеты нового поколения. Эта программа продолжается, несмотря на то, что, конечно, есть некоторые задержки с поставками новых самолетов, о которых все знают. С каждым получением авиалайнера нового поколения выбросы вредных веществ на одного пассажира снижаются.

Как я уже упоминал, экологически чистое авиационное топливо - то, над внедрением чего работает вся отрасль в рамках цепочки поставок топлива. Как я уже упоминал, мы работаем над этим с нашими партнерами здесь, в Казахстане. Мы также работаем с нашими зарубежными партнерами. Это фундаментальное требование для того, чтобы иметь возможность продолжать вести бизнес в этой отрасли, и это то, что является

глобальной инициативой, которой мы полностью привержены и в которую мы полностью инвестируем. Я уже упоминал ранее, что результаты были частично скорректированы, что отразилось в работе, которую мы проделали в рамках гуманитарной помощи во время ужасных наводнений, охвативших северо-западный Казахстан в начале весны этого года. Надеемся, что наш вклад помог смягчить ужасные последствия, которые испытали многие жители Западного Казахстана. Разумеется, мы продолжаем поддерживать программы поощрения молодых талантов, а также оказываем благотворительную помощь больным детям из малообеспеченных семей. В плане корпоративного управления произошли серьезные изменения. Ричард Леджер занял пост президента FlyArystan после ухода Адриана Гамильтона-Маннса в начале этого года. Результаты FlyArystan были весьма положительными к концу первого полугодия, и динамика бронирования авиабилетов FlyArystan на летний сезон остается очень высокой. В составе Совета директоров произошло одно изменение. Компания BAE Systems, в состав которой ранее входили два члена Совета директоров, уволила одного из своих членов Совета. Ушедший в отставку член правления BAE Systems был заменен независимым неисполнительным директором Диясом Асановым, что означает, что теперь в совете директоров пять независимых неисполнительных директоров из девяти человек. Я думаю, что и я, и Ибрагим уже говорили об этом, поэтому я не буду подробно останавливаться на этом слайде. Достаточно сказать, что мы по-прежнему стремимся к расширению нашего автопарка и маршрутной сети. Мы по-прежнему полностью сосредоточены на поддержании уровня затрат, конкурентоспособного по сравнению с отраслью, и ожидаем, что эти два ключевых направления будут по-прежнему обеспечивать высокую прибыльность, при этом, конечно, ни на секунду не забывая о том, что нашей главной целью является обеспечение высокого уровня операционной эффективности и безопасности. Итак, если мы перейдем к последнему слайду презентации, то увидим, что мы на пути к достижению нашей цели по устойчивому росту. Как мы упоминали ранее, мы показали слайд, на котором показана траектория развития флота, как мы уже упоминали, немного опережающая первоначальный план, но опять же в значительной степени зависящая от краткосрочной перспективы. Что касается долгосрочной перспективы, то мы абсолютно точно достигнем поставленной цели - 80 самолетов к 2028 году. Что касается устойчивой прибыльности, то мы также планируем достичь нашего среднесрочного диапазона рентабельности по EBITDAR в размере от средних до высоких 20%. Итак, на этом мы завершаем нашу презентацию. Большое вам спасибо за то, что выслушали, а теперь, передаю слово Ирине. Спасибо.

Ирина Мартинез:

Спасибо, Питер. Спасибо, Ибрагим, за презентацию. Теперь мы начнем сессию вопросов и ответов.

Оператор:

Большое вам спасибо за презентацию. Сейчас мы переходим к разделу вопросов и ответов. Если у вас есть вопрос, пожалуйста, нажмите звездочку 2 на клавиатуре. Это звездочка 2 на клавиатуре для голосового вопроса. Вы также можете задать вопрос голосом или текстовым сообщением, если вы подключены через Интернет. Мы подождем некоторое время, пока поступят какие-либо вопросы. Спасибо. Мы ответим на первый вопрос г-на Сатиша Сивакумара из Citi. Пожалуйста, продолжайте, сэр. Ваша линия открыта. Мистер Сатиш Сивакумар, если на вашей линии отключен звук, пожалуйста, обратите внимание, что вы в прямом эфире. Пожалуйста, продолжайте.

Сатиш Сивакумар:

Вы меня слышите?

Оператор:

Да. Пожалуйста, продолжайте.

Сатиш Сивакумар:

Да. Еще раз спасибо за презентацию. Спасибо, Питер, и спасибо, Ибрагим. У меня есть два вопроса, возможно, просто для того, чтобы прояснить ситуацию с топливом. Можете ли вы помочь нам понять, на каком этапе в области топливного хеджирования вы находитесь, особенно для вашего международного сегмента, в какой степени оно хеджируется и на каком уровне, а также какие планы на 2025 год, если вы действительно планируете увеличение в следующем году? И, во-вторых, что касается Алматы, существуют ли какие-либо единовременные затраты на перенос операций из старого терминала в новый для ваших международных рейсов? А также, какова текущая загрузка международного терминала для вашей сети? Это мои первые два вопроса.

Питер Фостер:

Да. Сатиш, спасибо. Мы ответим в обратном порядке на ваши вопросы. Ибрагим расскажет о хеджировании расходов на топливо. Что касается международного терминала, то на самом деле единовременных затрат было не так уж много, за исключением, конечно, добровольных затрат в виде инвестиций в новый бизнес-лаундж. Это наш проект, за который мы понесли расходы. Я думаю, большинство людей знают, что из-за особенностей структуры собственности на торговые площади в старом терминале у нас никогда не было бизнес-зала ни в зонах международных, ни внутренних вылетов. Это было для нас огромным недостатком. Я имею в виду, что мы постоянно подвергались критике за то, что мы управляем авиакомпанией мирового класса во всех отношениях, но у нас не было собственного зала ожидания в нашем базовом аэропорту. Мы решили, и я думаю, это вполне предсказуемо, решить эту проблему, разместив зал ожидания площадью более 600 квадратных метров в новом терминале. И, конечно, это сопряжено с определенными затратами, но это заложенные в бюджете расходы, и мы ожидаем, что все будет в рамках бюджета. И, конечно, мы ожидаем, что отдача от привлечения представителей высокодоходного бизнеса намного превысит затраты на это. Окупаемость будет быстрой. Что касается вашего второго вопроса по использованию пропускной способности нового аэропорта, я не могу дать вам точный ответ относительно того, какой процент нового терминала используется в данный момент. Я не уверен, есть ли у вас эти цифры. Пока еще слишком рано говорить об этих цифрах. Еще есть достаточно пространства, потому что пропускная способность всего аэропорта, конечно же, увеличивается более чем вдвое благодаря новому терминалу. На самом деле, примерно в три раза. Итак, хотя я не могу точно сказать вам, каков нынешний уровень загрузки в процентах от его пропускной способности, вы знаете, что возможности расширения этого нового терминала рассчитаны как минимум на шесть-семь лет. И, конечно, как я упоминал ранее, то же самое относится и к внутреннему терминалу, что является огромным фактором, потому что внутренний терминал вырос на 16%, и, в частности, с учетом того, что FlyArystan растет так быстро, и ограничения на внутренний рост стали для нас настоящим препятствием. Эти вопросы, конечно, уже решены. Ибрагим, ответишь на вопрос Сатиша о страховании топлива?

Ибрагим Канлиэль:

Конечно. Что касается хеджирования топлива для международных рейсов, то мы полностью обеспечили хеджирование до конца года. Мы удерживаем позиции на уровне от 80 до 85 долларов. И все это - дополнительные возможности, означающие, что если цена повысится, то мы получим полную выгоду. Но если цена снизится, то мы также сможем извлечь выгоду в полном объеме без каких-либо обязательств для компании. Что касается 2025 года, то на данный момент мы еще не заняли позиции, и мы активно наблюдаем за рынком по этим позициям на следующий год.

Питер Фостер:

Будет интересно посмотреть, что произойдет. Мы говорили об этом ранее, Сатиш. Конечно, я сомневаюсь, что будет очень легко угадать позиции. Я имею в виду, цена на нефть, которую мы рассматривали в последний раз, составляла около 76 долларов. В условиях сегодняшних рыночных потрясений она может измениться в любую сторону. Я сомневаюсь, что будет легко получить позиции. Мы все знаем, что тоже самое было и с COVID, что во время рыночных потрясений, по каким бы то ни было причинам, очень трудно найти позиции, которые отражали бы то, что на данный момент кажется значительным падением цен. Так что нам придется подождать, пока уляжется пыль. Но, конечно, мы займем позиции в 2025 году, когда сможем.

Сатиш Сивакумар:

Третий вопрос, если можно. Что касается дохода на ППКМ, то ваши показатели дохода на ППКМ в первом полугодии были довольно хорошими. В целом, 1-й и 2-й кварталы также были стабильными. Итак, как вы думаете, это своего рода тенденция этого года, или вы видите рост ваших показателей ППКМ, поскольку вы приближаетесь к пиковому кварталу, третьему кварталу?

Питер Фостер:

Слишком рано комментировать третий и четвертый кварталы. Все, что мы хотели бы сказать, как, я думаю, мы уже упоминали ранее, это то, что положительная динамика бронирования с точки зрения коэффициента загрузки или спроса и цены, к концу первого полугодия, т.е. к концу июня, четко отражает, что вероятные показатели в третьем квартале будут высокими по сравнению с прошлым годом.

Сатиш Сивакумар:

Я понял. Спасибо. Это очень полезно.

Оператор:

Хорошо, большое вам спасибо. Следующий вопрос от Джайны Мистри из Jefferies. Пожалуйста, продолжайте.

Джейна Мистри:

Несколько кратких технических вопросов, если позволите. Первый из них касается показателя EBITDAR. Он был скорректирован в сторону уменьшения по сравнению с прошлым годом. Могу я спросить, каков правильный базовый показатель EBITDAR на весь 2023 год, с которым мы должны работать? Второй вопрос: нам была бы очень полезна любая информация, которую вы можете предоставить о расходах на ППКМ без топлива, и расходах топлива на ППКМ во втором полугодии. Затем мой третий вопрос касается рекомендаций. Вы говорите о неизменных коэффициентах загрузки за весь год. В первом полугодии показатель снизился до 70%. Что дает вам уверенность в том, что во втором полугодии показатели загрузки восстановятся? Спасибо».

Ибрагим Жанлыел:

Спасибо, Джейна. Что касается вашего первого вопроса о базовом показателе EBITDAR на 2023 год, то мы фактически уже рассчитали показатель EBITDAR без учета EME за весь 2023 год. Мы свяжемся с вами и вашей командой, чтобы уточнить детали, но они уже находятся в открытом доступе. Что касается расходов на ППКМ без учета топлива, то при росте топлива на 3%, на самом деле расход на ППКМ без учета топлива растет медленнее в 2 раза. Что касается прогноза по коэффициенту загрузки и дохода на ППКМ, о которых вы спрашивали, я буду говорить настолько конкретно, насколько смогу, Джейна. Однако мы говорили о более высоких показателях в первой половине второго квартала, когда вы увидите, что разрыв в коэффициенте загрузки на данный момент фактически сократился до 0,2%. Это почти соответствует показателям предыдущего года. Питер упомянул, что по состоянию на конец июня 2024 года мы ожидаем более высокий уровень бронирования в третьем квартале. Таким образом, да, мы утверждаем, что в целом наши ожидания по коэффициенту загрузки в 2024 году будут соответствовать 2023 году. Но что я хотел бы сказать, прежде чем мы закончим, так это еще раз напомнить о доходе на ППКМ. Таким образом, в целом мы сохраняем коэффициент загрузки с разрывом в 0,7 в первом полугодии. Однако доход на ППКМ составляет 1% от прошлогоднего показателя. Джейна?

Джайна Мистри

Хорошо, большое вам спасибо.

Оператор:

Следующий вопрос задает Якуб Кайтхамл из Wood.

Якуб Кайтамл:

Два вопроса также от меня. Не могли бы вы рассказать о тарифах, которые вы получаете, и о доступности самолетов на рынке лизинга в целом и о том, что с этим связано? Не могли бы вы, возможно, дать нам какие-то рекомендации относительно динамики чистого долга, которую нам следует ожидать, возможно, до конца года и в 2025 году, что, я думаю, также связано со сроком действия договоров аренды, типом договоров, о которых вы сейчас договариваетесь со своими контрагентами? Кроме того, было бы очень полезно получить более подробную информацию о том, что вы сейчас думаете об операционной аренде в сравнении с финансовой и о сроках ее действия. Спасибо.

Питер Фостер:

Да, спасибо, Якуб. Сначала я расскажу о лизинге, а Ибрагим может немного прокомментировать задолженность, чистый долг и эффект, который это дало. Я имею в виду, что мы справились на редкость хорошо. Мы всегда придерживались политики сотрудничества с относительно небольшим числом крупнейших лизинговых компаний в мире крупнейших мировых лизинговых компаний. И это сослужило хорошую службу. У нас были очень долгосрочные отношения с такими компаниями, как ALC, Aircar, Bank of China и, наконец, Avalon и так далее. У нас всегда были очень прочные отношения. И, как мы все знаем, лизинг подразумевает не только тарифы, но и надежность клиента. И, очевидно, даже во время эпидемии COVID мы всегда были одними из самых надежных клиентов авиакомпаний, которые когда-либо имели лизинговые компании. И, конечно, это отражает тот факт, что в наши дни все хотят иметь с нами дело. Очевидно, что арендные ставки выросли из-за острой нехватки провозных емкостей. Мы все это знаем. Теперь, конечно, возникает вопрос, не опровергли ли эти заявления, сделанные многими перевозчиками за последние пару недель, тот факт, что на самом деле, возможно, мы сталкиваемся с ситуацией, когда у нас нет достаточных провозных емкостей, или это слегка преувеличено. Но, конечно, до того момента, как мы подписали все наши договоры аренды за последние пару лет, у нас были недостаточные провозные емкости, что, очевидно, было вызвано проблемами с 737 MAX из-за узкофюзеляжных самолетов, проблемами с цепочкой поставок, легальностью самолетов, двигателями Pratt & Whitney и т.д. Когда мы были на конференции IATA в июне, стало совершенно ясно, что эти задержки и проблемы с производителями запчастей и оборудования также коснулись и широкофюзеляжных самолетов. Таким образом, существует огромная нехватка провозных емкостей для широкофюзеляжных воздушных судов. Вот такой вот фон. Тем не менее, мы смогли получить чрезвычайно выгодные цены на новые самолеты. Так, например, на прошлой неделе мы объявили о поставке семи самолетов 320LR от ALC, которые будут поставлены в 2026 году. Я имею в виду, что, очевидно, я не собираюсь давать вам тарифы наших договоров аренды. Но все, что я могу вам сказать, это то, что мы чрезвычайно довольны цифрами, которые мы получили от ALC за эти семь LR. Как мы уже говорили, нам пришлось взять эти самолеты CEO или продлить срок аренды существующих самолетов CEO на основании подхода к решению проблемы. Да, арендные ставки для самолетов CEO выросли. Лизинговые компании воспользовались тем, что каждая авиакомпания отчаянно пытается увеличить провозные емкости. Таким образом, арендные ставки выросли. Но, опять же, мы смогли использовать наши прочные партнерские отношения, чтобы получить, на наш взгляд, чрезвычайно разумные ставки по операционному лизингу. И мы по-прежнему полностью привержены операционному лизингу. Во-первых, потому что, очевидно, мы предпочитаем иметь наличность на такие объекты, как ангары, тренажеры, наземное оборудование и все остальное, а не на авансовые платежи. Но, во-вторых, из-за проблем с цепочкой поставок и ужасных задержек, с которыми сталкиваются производители запчастей и оборудования, сейчас невозможно приобрести новые самолеты у Boeing или Airbus и получить какие-либо заказы на поставку примерно до 2029 года. Хотя, очевидно, что у лизинговых компаний есть возможности, и они готовы предоставить их нам, потому что мы являемся надежными клиентами. Итак, если хотите, это своего рода общий фон того, как мы относимся к лизингу и нашей стратегии продолжения операционной аренды. Очевидно, что лизинговые компании стремятся заключать договоры аренды на более длительный срок, которые вместо шести-семи лет заключаются на восемь-девять лет. И, очевидно, это влияет на баланс чистого долга. Но, Ибрагим, ты можешь рассказать об этом поподробнее.

Ибрагим Жанлыел:

Спасибо, Питер. Я сразу перейду к вопросу, который задал Якуб. Итак, к концу июня этого года наши обязательства по аренде составят 825,5 миллионов долларов. Стоимость существующих 54 самолетов будет снижаться до конца года. До конца года мы планируем приобрести еще пять самолетов. Четыре из них - это NEO. Итак, вы можете догадаться об условиях их приобретения. В то время как один из них - классический, с более коротким сроком и более низкой процентной ставкой. Таким образом, вы можете считать, что примерно половина стоимости аренды и примерно половина срока, который обычно есть для NEO, являются ориентирами в отношении ожидаемых обязательств по аренде к концу этого года. Что касается прогнозов с наличностью, то мы действуем в соответствии с планом, который был у нас на момент начала IPO.

Якуб Кайтхамл:

Отлично. Большое спасибо, Питер. Спасибо, Ибрагим.

Оператор:

Хорошо. Большое спасибо. Теперь мы перейдем к текстовым вопросам, которые мы получили. Первый текстовый вопрос касается конкуренции. Известно, что VietJet выходит на казахстанский рынок и планирует выполнять полеты как на внутренних, так и на международных маршрутах. Я предполагаю, что некоторые из ваших маршрутов будут пересекаться с рейсами VietJet, что может повлиять на коэффициент загрузки и рентабельность вашего рейса. Есть ли у вас план действий на этот счет? Ожидаете ли вы, что к концу этого года из-за этой конкуренции рентабельность будет отрицательной?

Питер Фостер:

Нет, это хороший вопрос. Мы понимаем, но пока не получили подтверждения, что VietJet намерена поставить на местный рынок два самолета A320 осенью. Мы понимаем, что они намерены, возможно, поставить еще пару самолетов в 2025 году. Конечно, мы серьезно относимся к любой конкуренции, но не думаем, что появление такого количества самолетов окажет существенное влияние. Внутренний рынок, где, как мы уже упоминали, действительно задействованы провозные емкости, в любом случае очень силен. Создать авиакомпанию непросто. Это не просто вопрос доставки самолетов. Вы должны найти экипажи, инженеров, разработать программу технического обслуживания. Это требует большого объема работы. Спрос на персонал в этой стране высок. Многие из лучших специалистов отрасли уже работают в нашей компании. Открыть авиакомпанию не так-то просто. Хотя мы ни в коей мере не успокаиваемся на достигнутом и признаем тот факт, что VietJet имеет опыт эффективной работы в Юго-Восточной Азии, мы привыкли к этому рынку. Мы знаем этот рынок. Мы считаем, что нам вполне по силам справиться с конкуренцией. Идет ли речь о внутренней конкуренции или о растущей международной конкуренции со стороны большего числа иностранных перевозчиков, совершающих рейсы в Казахстан, мы можем справиться с конкуренцией.

Оператор:

Мы получили два вопроса о дивидендах. Первый вопрос заключается в том, по какой причине дивиденды не выплачиваются? Второй вопрос заключается в том, с какого года мы можем ожидать выплаты дивидендов?

Питер Фостер:

Причину, по которой дивиденды не выплачиваются, мы очень четко указали в проспекте ценных бумаг. Когда мы подготовили проспект эмиссии, к которому все имели доступ до IPO, мы предельно ясно дали понять, что вероятность получения дивидендов в год проведения IPO, которым фактически является 2023 год, практически нулевая. И так, мы абсолютно ясно дали понять, что в 2023 году дивидендов не будет. Что касается 2024 года. Спасибо.

Ибрагим Жанлыел:

Это верно, что 2024 году дивиденды за 2023 год не будут выплачиваться. Это было именно то руководство, которое мы предоставили. Что касается среднесрочных рекомендаций, то мы заявили, что будем рассматривать возможность выплаты до 20% в последующие годы. И так, я просто хотел бы еще раз повторить, что оба эти шага соответствуют первоначально предоставленным рекомендациям: не платить в 2024 году за 2023 год и начать выплачивать до 20% прибыли за 2024 год, начиная с 2025 года.

Оператор:

Следующий вопрос: когда вы планируете получить новый широкофюзеляжный самолет? Какие новые дальнемагистральные направления они будут обслуживать?

Питер Фостер:

Да. Спасибо. Хороший вопрос. И так, опять же, это связано с самолетом Boeing 787 Dreamliner, о котором вы говорите. Первый самолет должен был прибыть в марте следующего года. В настоящее время оно отложено самое раннее до декабря следующего года. Опять же, это связано с проблемами в цепочке поставок Boeing, которые хорошо известны во всей отрасли. И вполне вероятно, что второй самолет придет в 2026 году, а Boeing сейчас сообщает нам, что отправка третьего самолета может быть отложена даже до конца 2026 года или даже до 2027 года. Конечно, это очень разочаровывает. Но мы просто хотели бы отметить, что у нас есть три относительно новых Boeing 767, которые останутся в нашем парке. И, как вы знаете, этим самолетам всего 10 лет. Они спроектированы в соответствии с очень высокими техническими требованиями. Это исключительно хорошие самолеты. И в свете этих задержек с выпуском Boeing 787 они останутся в парке. Очевидно, что о Нью-Йорке было много разговоров. Мы по-прежнему рассматриваем Нью-Йорк как долгосрочное направление для Boeing 787. Но мы также рассматриваем другие новые направления, не обязательно связанные с Boeing 787. Мы рассматриваем маршруты во Вьетнам, в Малайзию, Сингапур и Японию в течение следующих 12-18 месяцев.

Оператор:

У нас есть два вопроса, связанных с расширением аэропорта. И так, первый вопрос – я зачитаю их оба. Во-первых, с увеличением пропускной способности нового аэропорта, что привело к увеличению платы за посадку на 7%? Это первый вопрос. Второй вопрос: как повлияло расширение аэропорта Алматы на результаты второго квартала? Было ли оно ограниченным? Или вы считаете, что июньский всплеск особенно заметен?

Питер Фостер:

Отвечая на вторую часть вопроса, скажу, что никакого заметного эффекта не было, потому что мы на самом деле перевели один или два международных рейса в новый терминал в начале июня, а основную часть международных рейсов перевели к середине июня. И, конечно, это в любом случае соответствовало операционному плану. Расширение произошло не из-за нового терминала. Это не оказало заметного влияния на результаты второго квартала. Новый терминал - это долгосрочная возможность, и давайте это четко уясним, и она даст результаты в ближайшие годы. Это не то, что приносит немедленную выгоду.

Ибрагим Жанлыел:

Я отвечу на остальную часть вопроса. На самом деле, увеличение сборов за обработку, посадку и маршрутные сборы никак не связаны с терминалом в Алматы. Это общее увеличение, которое мы наблюдаем по всей сети, а также с ростом международной сети. Питер сослался на высокие темпы роста в таких странах, как Индия, Китай, Сеул, и, очевидно, что международные сборы за обслуживание выше. И в какой-то степени это повлияло на увеличение срока аренды в течение большей части первого полугодия, которое обратилось вспять к концу второго квартала первого полугодия. Итак, возвращаясь к первой части этого вопроса, на самом деле это вообще не связано с аэропортом Алматы. Это скорее общий вопрос, в котором мы наблюдаем повышения вместе с другими авиакомпаниями.

Оператор:

Несколько последних текстовых вопросов. Ожидается ли переход на SAF в среднесрочной перспективе? Можете ли вы также опубликовать данные по топливному хеджированию за текущий год и первую половину 2025 года?

Питер Фостер:

Я думаю, что на вторую часть этого вопроса мы уже ответили. Я думаю, что Ибрагим дал довольно исчерпывающий ответ на этот вопрос. Теперь мы захеджировали всех наши международные поставки топлива до конца этого года. И мы будем продолжать следить за этим, чтобы воспользоваться возможностями, когда они появятся в 2025 году. Что касается SAF, то да, я думаю, мы уже упоминали об этом. Мы участвуем в этой инициативе совместно с «КазМунайГазом» и ЕБРР по производству экологически чистого авиационного топлива SAF в Казахстане. И, конечно же, мы будем работать с нашими зарубежными поставщиками топлива, чтобы обеспечить доступность SAF в зарубежных аэропортах, что позволит нам достичь поставленных целей.

Оператор:

Следующий вопрос: ППКМ увеличились на 11,8% по сравнению с прошлым годом, а показатель дохода на ППКМ вырос на 1% по сравнению с прошлым годом. Какие стратегии используются для обеспечения того, чтобы рост доходов на ППКМ продолжал опережать рост расходов на ППКМ в будущем?

Питер Фостер:

Что ж, на самом деле все сводится к эффективному использованию провозных емкостей на правильных маршрутах, на маршрутах с наибольшим ростом и обеспечению эффективного управления доходами как в FlyArystan, так и в Air Astana. Я думаю, сейчас мы делаем это очень хорошо. Я думаю, что у нас были некоторые проблемы с FlyArystan. Это начинающая авиакомпания. И, как вы знаете, у стартапов всегда есть свои проблемы. Но сейчас мы очень хорошо справляемся как с развертыванием провозных емкостей, так и с управлением доходами во FlyArystan. Конечно, в Air Astana эти процессы давно отработаны, и мы сможем увидеть результаты во втором квартале.

Оператор:

Следующий вопрос: планируете ли вы открыть маршрут в Гонконг?

Питер Фостер:

На данный момент, вероятно, нет. Мы рассматриваем другие маршруты в Китае. Я не могу вдаваться в подробности. На самом деле, как вы знаете, мне в любом случае не разрешается слишком много говорить о будущем. Но мы рассматриваем другие пункты в Китае, возможно, на юге Китая. Мы действительно летали в Гонконг, как вы знаете, до COVID. На данный момент у нас нет никаких планов.

Оператор:

Хорошо, большое вам спасибо. Следующий вопрос. Ранее первый заместитель премьер-министра, министр Роман Скайлар заявил, что задержки рейсов авиакомпании были вызваны нехваткой самолетов. В то же время Комитет гражданской авиации заявил, что это единичный случай. Можете ли вы прокомментировать противоречия?

Питер Фостер:

Нет, мы не комментируем высказывания политиков. У нас есть план, и мы его придерживаемся. На самом деле, мы немного опережаем этот план, как вы знаете, на два самолета. У нас есть план, о котором хорошо осведомлены все наши ключевые заинтересованные стороны.

Оператор:

Следующий вопрос. Какова сейчас доля транзитных пассажиров? И планируете ли вы ее увеличить?

Питер Фостер:

Этот показатель составляет около 15%. И да, он будет увеличиваться. Но, знаете, это очень специфический тип транзитного трафика, который мы ищем. Мы ищем трафик, который перемещается из региона через хабы с остальной сетью и наоборот. Я думаю,

мы упоминали об этом во время презентаций, которые мы делали перед IPO. Мы не рассматриваем масштабные перевозки с востока на запад, ну, вы знаете, крупные перевозки из Азии в Европу или что-то в этом роде, мы оставляем это на усмотрение крупных перевозчиков. Мы уделяем большое внимание нашей стратегии расширения внутреннего рынка, которая подразумевает привлечение клиентов из региона в более широкую сеть и наоборот.

Оператор:

Большое спасибо. Теперь я передаю слово команде менеджеров для заключительных комментариев.

Питер Фостер

Отлично. Что ж, большое вам спасибо. Прошу прощения за те вопросы, на которые мы не смогли ответить из-за нехватки времени. Приносим свои извинения, но мы ответим на них офлайн. Таким образом, на каждый вопрос, на который мы не ответили, будет дан ответ. Хочу поблагодарить своих коллег за помощь и участие в этой презентации, и, самое главное, я хотел бы поблагодарить всех вас за то, что выслушали нас и за все конструктивные вопросы. Большое спасибо.

Спасибо вам и до свидания.

Оператор:

Большое спасибо. На этом мы завершаем наш разговор на сегодня. Теперь мы закрываем все линии. Спасибо».