

2023 ҚЖ нәтижелері бойынша қоңырау

Компаниядан қатысушылар:

- Питер Фостер, Бас атқарушы директоры
- Ибрагим Жанлиел, Бас қаржы директоры
- Ирина Мартинез, Инвесторлармен байланыс бөлімінің басшысы

Презентация

Ирина Мартинез

Қайырлы күн, ханымдар мен мырзалар. Air Astana тобының 2023 жылғы нәтижелері бойынша презентацияға қош келдіңіз. Қоңырауға қосылғаныңыз үшін рахмет. Менің есімім Ирина Мартинез, Air Astana тобының инвесторлармен байланыс бөлімінің басшысымын.

Бүгін бізге Бас атқарушы директорымыз Питер Фостер және Бас қаржы директорымыз Ибрагим Жанлиел қосылып отыр. Олар компанияның бір жылдағы көрсеткіштері туралы айтып береді. Презентациядан кейін сұрақ-жауап сессиясы болады. Қатысушылар веб-трансляция парақшасындағы сұрақ қою түймесі арқылы сұрақтарын жібере алады. Біз бүгін мүмкіндігінше көп нәрсе талқылай алатынымызға үміттенеміз, бірақ қандай да бір қосымша түсініктемелер қажет болса, сұрақтарыңызды электрондық поштамызға жіберуіңізге болады. Презентация және барлық тиісті материалдар біздің сайтта қолжетімді.

Осымен мен Питерге сөз берейін. Питер, сөз сізде.

Питер Фостер

Ирина, рахмет және баршаңызға қай жерде болсаңыздар да, қайырлы күн, қайырлы таң. Осы түстен кейінгі сессияны өткізу біз үшін үлкен қуаныш. Өткен айда үш қор биржасында сәтті IPO-дан кейін Air Astana компаниясы қоғамдық компания ретінде алғашқы нәтижелерін хабарлауға қуанышты. 2023 жылы Air Astana жолаушылар санының рекордтық көрсеткіштері мен ұлғайған өткізу қабілетімен тағы да табысты өсу жылын көрсетті. Біздің барлық нарықтарымыз жақсы нәтиже көрсетуде, және біз шығындарды қадағалай отырып, саладағы жетекші маржаларды сақтай отырып, бизнесті дамыту мүмкіндігіне ие болдық.

Нәтижесінде, 2023 жылы ерекше нарықтық оқиғалар мен отын бойынша хеджирлеу пайдасын есептегенде, Топтың EBITDAR көрсеткіші 16%-ға өсті. Топ толық қызмет көрсететін және жолаушы тасымалдау нарықтарында операцияларын кеңейтіп, нарықтағы үлесін арттыруды және Орталық Азия мен Кавказдағы кеңейтілген нарығымыздағы жетекші орнымызды одан әрі дамытуды жалғастыруда. Бұл аймақ әлі күнге дейін әуе тасымалының төмен деңгейімен сипатталады.

Біздің халықаралық тұтынушылар базасы әуе тасымалының ірі нарықтарының арасында орналасқан стратегиялық орнымызды пайдаланып, бағыттар желісінің кеңеюімен дамып келеді. Бұл 2023 жылы алты жаңа әуе кемесінің қосылуымен ұлғайып, жыл соңында 49 әуе кемесімен аяқталған жас әрі заманауи, отынды тиімді пайдаланатын флотымыздың арқасында жүзеге асуда. Бұл көрсеткіш кезеңнен кейін 50-ге дейін өсті және 2024 жылдың соңына қарай кем дегенде 56-ға жетеді деп күтілуде. IPO нәтижесінде түскен қаражат операцияларымызды одан әрі кеңейтуге және тасымалдау қуатымызды арттыруға мүмкіндік береді. Біз Қазақстан мен осы аймақтағы жеткіліксіз дамыған авиация нарығын дамыту мүмкіндіктерін пайдаланып, халықаралық байланысты жақсарт аламыз.

Осы кіріспе сөзбен ресми презентацияға көшкім келеді. Келесі слайдқа өтсек болады. Сол жағымда отырған әріптесім, Бас қаржы директоры Ибрахим Жанлыел мырзамен бірге болғанымға өте қуаныштымын.

Келесі слайдқа өтсек болады. Айтқанымдай, алғашқы жария ұсыныс үш биржада өтті: Лондон қор биржасы, Астана халықаралық биржасы және Қазақстан қор биржасы. IPO көлемі 370 миллион АҚШ долларын құрады. GDR (Дүниежүзілік депозитарлық қолхаттар) бағасы 9,50 АҚШ долларын, ал жергілікті акция бағасы 2,38 АҚШ долларына тең болды. Жергілікті және халықаралық деңгейдегі жоғары сұраныстың арқасында IPO көлемі шамамен 23%-ға ұлғайтылды, шын мәнінде, үш есе артық болды. Еркін айналымдағы үлес 42% құрайды.

Презентация барысында келесі слайдқа өтейік. Келесі слайд. Жалпы табыс 1,174 миллиард АҚШ долларын құрап, жылдық өсім 14%-ды көрсетті. EBITDAR 300,8 миллион АҚШ долларын құрады, бұл жыл сайын 4%-ға өсті немесе ерекше нарықтық оқиға мен отын бойынша хеджирлеу пайдасын ескергенде, 2022 жылмен салыстырғанда 16%-ға өсті. Бұл туралы презентацияның кейінгі бөлігінде толығырақ айтатын боламыз.

Бір қол жетімді орын шақырымға (ASK) түсетін табыс 2%-ға өсті немесе түзетілгенде 4%-ға өсті. Бір қол жетімді орын шақырымға кететін шығын 6%-ға өсті немесе түзетілгенде 4%-ға өсті. Жыл соңындағы қолма-қол ақшамыз 274 миллион АҚШ долларын құрады.

Қолма-қол ақша және сату коэффициенті 23%-ды құрады және пайдаланылмаған 163,7 миллион АҚШ долларлық қаражатты есептемегенде, бұл кірістің 40%-ын, және жыл соңынан кейінгі IPO-дан түскен таза түсім 107,5 миллион АҚШ долларын немесе кірістің 9%-ын құрайды. Басында айтқанымдай, 2023 жылы алты жаңа әуе кемесі флотқа қосылды, олардың екеуі Air Astana-ға, ал төртеуі FlyArystan бюджеттік әуекомпаниясына жіберілді.

Бұл туралы тағы бір-екі маңызды жайтты атап өтсек, біздің өткізу қабілетіміз 11%-ға өсті. Тасымалданған жолаушылар саны 10%-ға артты. Орын толтыру коэффициенті 82,8%-бен жоғары деңгейде қалды, бұл 2022 жылмен салыстырғанда сәл жоғары. Уақытында ұшу көрсеткіші 2022 жылғы 72,5%-дан 2023 жылы 79,5%-ға жақсарды. Біздің таза промоутерлік көрсеткішіміз (NPS) — бұл жолаушылардың қанағаттануын өлшейтін көрсеткіш, шын мәнінде, таза промоутерлік көрсеткіш (NPS) пен клиенттердің қанағаттану деңгейінің екі түрлі өлшемі бар. NPS бойынша Air Astana 10 пайыздық тармаққа өсіп, 46%-ға жетті, ал FlyArystan 5 пайыздық тармаққа өсіп, 37%-ға жетті. Клиенттердің қанағаттану деңгейі бойынша Air Astana 4,79 тармаққа, FlyArystan 2 тармаққа өсіп, сәйкесінше 84%-ды құрады.

Брендтер бойынша негізгі қаржылық көрсеткіштерге келер болсақ, Air Astana 1,175 миллион АҚШ долларын табыс етті. Air Astana тобы, кешіріңіз, мен хабарлағандай, 1,175 миллион жолаушыны тіркеді, оның ішінде жолаушы табысы 985 миллион АҚШ долларын құрады, оның 278 миллион АҚШ доллары FlyArystan-ға тиесілі.

Келесі слайдқа өтсек болады. Кешіріңіз, біз келесі слайдқа өттік. Иә, міне осы. EBITDAR бойынша, мен айтқанымдай, EBITDAR көрсеткіші Air Astana-ға 282 миллион АҚШ доллары және FlyArystan-ға 72 миллион АҚШ доллары болып бөлінді. Түзетілген EBITDAR маржасы 25,6% құрап, Air Astana-ға 28,6% және FlyArystan-ға 25,8% бөлінді. Ал біздің әр ASK-қа түсетін табысымыз Air Astana үшін 0,079 АҚШ доллары, бюджеттік әуекомпаниямыз FlyArystan үшін 0,053 АҚШ доллары, ал салыстырмалы шығындар - бірлік шығындары Air Astana үшін 0,069 АҚШ доллары, FlyArystan үшін 0,048 АҚШ доллары болды.

Келесі слайдқа өтсек болады. Рахмет. 2023 жылғы бизнес нәтижелері бойынша, Air Astana базасында жаңа толық ұшу тренажерін іске қостық. Астана қаласындағы инженерлік-техникалық орталығымызда алғашқы алты жылдық C-Check тексеруін сәтті аяқтадық. Көп адамдарға белгілі

болғандай, IPO-дан түскен 120 миллион АҚШ долларының бір бөлігі осы екі нысанды кеңейтуге жұмсалатын болады. 2022 жылы 16,8 миллион АҚШ доллары мөлшерінде дивиденд төледік. 9-шы IATA Операциялық қауіпсіздік аудитін сәтті өткіздік және тұрақты авиациялық отын өндіру бойынша PetroChina International Kazakhstan компаниясымен стратегиялық серіктестік туралы меморандумға қол қойдық.

Слайдтың сол жақтағы барлық деректерге тоқталмай, желі мен флотқа қатысты айта кетейін: біз маршруттардың санын кеңейтіп, айтқанымдай, әуе кемелерінің санын да ұлғайттық. Екі әуекомпания да Skytrax марапатынан Орталық Азия мен ТМД-дағы үздік әуекомпаниясы атағын алған - Air Astana үшін 11 жыл қатарынан, ал FlyArystan үшін Орталық Азия мен ТМД-дағы үздік бюджеттік әуекомпаниясы атағын алғаш рет иеленді.

Біз қазіргі уақытта 2024 жылдың бірінші жартысында іске қосылатын жаңа веб-сайтты әзірлеудеміз және біз көлік саласындағы жетекші жұмыс беруші ретінде, сондай-ақ Қазақстандағы барлық салалардағы екінші үздік жұмыс беруші ретінде бағаланып отырмыз. 2023 жыл ішінде біздің Қызметкерлердің қатысу индексіміз 5%-ға өсті. Сондай-ақ, FlyArystan-ның осы слайдта тізімделген бірнеше дамулары мен инновациялары көріп тұрсыз.

Келесі слайдқа өтсек болады. Желілердің өсуі жалғасуда, мен әсіресе FlyArystan желісінің өсуіне назар аударғым келеді. FlyArystan, көпшілігіңіз білетіндей, 2019 жылғы 1 мамырда құрылып, операцияларын бастаған. 2019 жылдың соңында, экранның сол жағындағы жоғарғы картадан көріп отырғаныңыздай, FlyArystan желісі 2019 жылдың соңында осындай болды. Ал 2023 жылдың соңында, бұл желі айтарлықтай тығыздалып, ішкі рейстер мен FlyArystan-ның өсуі бойынша халықаралық рейстердің саны да артуда. FlyArystan Орталық Азия мен Кавказдағы бірінші отандық бюджеттік әуекомпаниясы ретінде табысты өсуді жалғастыруда.

Келесі слайдқа өтсек болады. Бұл слайдтағы мәліметті де сіздердің көпшілігіңіз біледі деп ойлаймын, өйткені бұл IPO-ға дейінгі және IPO кезінде сіздерге жасаған презентацияларымыздың өте маңызды, негізгі слайдтарының бірі болды. Біз саяхат жасауға деген ықылас тұрғысынан Қазақстанның соңғы төрт жылда COVID-19 пандемиясына қарамастан, өсуі өте күшті болғанымен, саяхатқа деген ықыласымыздың артуына назар аудара береміз. Бірақ, мүмкін, одан да маңыздысы, саяхат жасауға деген ықылас, бұл слайдтың сол жақ жоғарғы жағындағы үш бенчмаркинг елдерімен салыстырғанда, Қазақстан азаматтарының саяхатқа деген ықыласы жан басына шаққандағы ЖІӨ деңгейі ұқсас елдермен салыстырғанда, салыстырмалы түрде өте төмен деңгейде қалып отыр.

Алға қарай өтсек, бұл слайд біздің отандық және жақын нарықта көшбасшы ретіндегі орнымызды сақтап отырғанымызды және оны одан әрі арттыра түскенімізді көрсетеді. Қазақстандағы нарықтағы үлесіміздің өте жоғары деңгейі бар, бұл слайдтан көріп отырғаныңыздай, FlyArystan-ның 2019 жылы енгізілуімен айтарлықтай артты. Сондықтан, Top ретінде, Air Astana мен FlyArystan, Қазақстанда 67% нарық үлесімен өте мықты позицияда болуды жалғастырамыз. Сонымен қатар, аймақтық деңгейде 40% үлесімізбен өсіп келе жатқан топ нарығында да, біз кеңейтілген отандық нарығымызда өте мықты нарық үлесін сақтап отырмыз.

Келесі слайдқа өтсек болады. Міне, тағы да, бүгінгі презентацияға дейін бірнеше рет атап өткеніміздей, біз ірі нарықтарға жақын орналасуымыздың арқасында бақыттымыз, әсіресе Үнді субконтинентінің, Қытайдың және Шығыс Азияның өте үлкен меганарықтарына жақын орналасқанбыз. Біз осы негізгі нарықтардағы нарық үлесімізді дамытуды жалғастырып жатырмыз. Әрине, бұл тек әлеуеті зор нарықтар ғана емес, олар ең ірісі болумен қатар, біз Батыс Еуропа, Сауд Арабия және Шығанақ, Түркия мен Оңтүстік Еуропаға бағыттарда да жақсы өсімді сақтап отырмыз, қазіргі уақытта Батыс Еуропаның солтүстік бөліктеріне рейстерді ұйымдастырудағы қиындықтарға қарамастан.

Алға өтсек. Біз бұл цифрларға алда тоқтаған болатынбыз, көріп отырғанымыздай, екі брендтің, әсіресе FlyArystan-ның, өсімі жалғасуда, өйткені ол өзінің бастапқы өсу кезеңінде, бірақ екі әуекомпанияның да жалпы өсімі өте тұрақты, соның ішінде Air Astana-ның, ол, әрине, ересек бренд болып саналады. Маржа біздің авиация саласындағы бәсекелестерімізбен салыстырғанда өте қолайлы деңгейде қалып отыр.

Келесі слайдқа өтсек, тағы да, FlyArystan-ның флот, бағыттар, тасымалданған жолаушылар және алынған табыс бойынша өте жоғары өсім процесінде екенін көрсетеді деп ойлаймын.

Енді келесі слайдқа өтуді сұраймын. Тағы да, менің ойымша, бұл FlyArystan флот тұрғысынан, баратын жерлер бойынша, тасымалданатын жолаушылар тұрғысынан және өндірілген кіріс тұрғысынан өте жоғары өсу процесінде екенін көрсетуді жалғастыруда.

Келесі слайд. Тағы да, мен сіздің назарыңызды IPO-ға дейінгі процесте біз айтарлықтай көп баяндаған осы слайдқа аударғым келеді.

Әрине, COVID пандемиясынан туындаған дүмпулер, әрине, геосаяси күйзелістер мен күйзелістер болды. Сондықтан бізде соңғы төрт жылда болған қатты күйзеліс болды. Тағы да айта кетейік, өзімізге және бүгін презентацияны қарап отырған баршаңызға еске салу үшін, 2022 жылдың наурыз айынан бастап Ресей Федерациясы мен Украинадан келетін барлық трафиктің жоғалуын қалай сәтті өтегенімізді және одан келетін маршруттардан айтарлықтай шығынды қалай өтегенімізді еске саламыз. Қазір Қытай трафигі, менің ойымша, салыстырмалы түрде қарапайым қарқынмен және күтілгеннен сәл аз қарқынмен қайтып оралуда. Бірақ сол күрделіліктер мен күйзелістерге қарамастан, біз трафикті және нарықымызды және жолаушыларымызды 2023 жылдың соңында сол ірі көрші нарықтардан трафиктің жоғалуын немесе ішінара жоғалуын толығымен өтейтін маршруттарға ауыстыра алдық.

Келесі слайдқа өтсек, біз өз отандық нарығымызда, әрине, Орталық Азия мен Кавказдағы кеңейтілген отандық нарығымызда өте бәсекеге қабілетті болуды жалғастырудамыз. Біз әсіресе бюджеттік әуекомпания, FlyArystan-ның өсіміне назар аударғымыз келеді. Біз FlyArystan-ның өсу профилі туралы айттық, бірақ тағы да атап өткіміз келеді, қазіргі уақытта әлемде көптеген бюджеттік әуекомпаниялар бар, олардың көпшілігі Қазақстанға ұшып келіп кетіп жүр, бірақ FlyArystan – бұл аймақ үшін отандық бюджеттік әуекомпания болды. Сондықтан, сыртқы тасымалдаушылар аймаққа кіріп-шығып ұшып жүрсе де, біз сияқты аймақ ішінде ұшуға мүмкіндігі жоқ. Бұл, әрине, біз соңғы айларда бірнеше рет атап өткеніміздей, біздің абсолютті күшіміз.

Келесі слайдқа өтсек, 2018-2019 жылдардан бастап COVID-19 пандемиясынан бұрын болған маңызды құрылымдық өзгеріс, жүктеме факторларының айтарлықтай артуы болғанын тағы да айта кетейін. Бұл, 2020 жылғы COVID-19 пандемиясынан кейін, халықаралық нарықтарымызды қайта бағдарлаудан туындады. Біз желіні негізінен нөлден қайта құрдық, желіні орнату және нарық позициясын анықтау негізінде, бұл жүктеме факторларымызды құрылымдық түрде өзгертті. 2002 жылдан бастап пандемияға дейінгі кезеңге дейін әуекомпаниясы орнағаннан бергі көп бөлігі 65% - дан 70% -ға дейін, шынында да максимум ретінде тіркелген болатын.

2021 жылдан бастап, шын мәнінде, 2020 жылдың соңында біз халықаралық желімізді қайта құра бастағанда, басқа әуекомпаниялардан бір жылдай бұрын, біз желіні қайта құрылымдадық, бұрынғыдан әлдеқайда жоғары жүктеме факторларын өте жоғары деңгейде қалыптастыруға мүмкіндік беретін бағыттарға шоғырландық. Әрине, FlyArystan да осыған өз үлесін қосты. Бірақ Air Astana да жүктеме факторы 70%-дан төмен жұмыс істейтін әуекомпаниядан 80%-дан жоғары тұрақты жұмыс істейтін компанияға айналды. Біз осы кезеңде флоттың орташа жасын да төмендетте алдық. Бұл негізінен пандемия кезінде Boeing 757 және Embraer 190 ұшақтарын ерте зейнетке шығару мүмкіндігін пайдаланып, оларды A321, негізінен A321LR ұзақ қашықтықтағы ұшақтарымен, сондай-ақ Embraer E2-мен ауыстыруымыздан туындады. Бұл флоттың орташа жасын төмендетуге мүмкіндік

берді, әрі, әрине, техникалық қызмет көрсету шығындарын және шығарындыларды азайтты, сондай-ақ отынның бірлік шығындарын үнемдеуге мүмкіндік берді.

Келесі слайдқа өтсек, көпшілік Pratt & Whitney қозғалтқышы айналасындағы мәселелер туралы, атап айтқанда, Pratt & Whitney 1100 қозғалтқышына қатысты, Airbus neo флотында қолданылатын қозғалтқыштың маңызды компоненттеріне әсер еткен «ұнтақ металл» мәселесі туралы көп әңгімелерді естіген шығар. Біз IPO-ға дейінгі кезеңде кері факторларды болдырмау жолдар немесе шаралар туралы көп айттық. Олардың арасында төмен маусымда қозғалтқыштарды демалту арқылы жоғары маусымда ұшақтарды пайдалана алу үшін, бес ескі A320neo ұшағын қосу да бар болатын. Енді олар IAE V2500 қозғалтқыштарын пайдаланады, оларда «ұнтақ металл» проблемасы жоқ. Әрине, «ұнтақ металл» мәселесінің проблемаларын жеңілдету үшін біз жаңа Airbus ұшақтарды да сатып алудамыз, және біз бар бес Pratt & Whitney 1100 қозғалтқыштарға қосымша ретінде тағы үш резервтік қозғалтқыш сатып алу процесінде тұрмыз. Компания Pratt & Whitney компаниясымен өтемақы келісімшарты туралы келіссөздердің өте алға басқан кезеңінде, бұл келісімшарт жақын арада аяқталуға дайын екенін айта аламын. Келісім әлі толығымен аяқталмаған, және біз бұл мәселе аяқталғаннан кейін қосымша мәлімдемелер жасайтын боламыз.

Енді келесі слайдқа өтсем. Бұл маңызды слайд. Мен, әрине, алдында жүктеме факторлары мен жаңа ұшақтар туралы талқылау барысында бұған тоқталып өткенмін, ескі ұшақтарды зейнетке шығару және оларды жаңа буын ұшақтарымен ауыстыру туралы. Бұл, әрине, біздің CO₂ шығарындыларымызды жолаушыға шаққанда азайтуды қамтамасыз етеді. Бұл өте маңызды көрсеткіш, себебі, бірнеше рет атап өткендей, мемлекеттер CO₂ шығарындыларына қатысты заңнама мен салықтарды енгізуді күшейтіп отыр. Сондықтан, біздің CO₂ шығарындыларымыздың жолаушыға шаққандағы салыстырмалы позициясы, сөзсіз, бәсекелестік жағдайының бір элементіне айналатын болады. Біздің позициямыз, слайдтың төменгі оң жақ бөлігіндегі баған графигінен көріп отырғаныңыздай, бәсекелестерімізбен сәйкес келеді.

Енді, келесі слайдқа өтсек, қаржылық нәтижелерді талдауды Ибрахимге тапсырғым келеді. Рахмет.

Ибрахим Жанлиел

Рахмет, Питер. Барлық қатысушыларға қайырлы күн мен қайырлы таң. Келесі слайдқа өтсек. Питер атап өткендей, біз 2021 жылы қалпына келген алғашқы әуекомпаниялардың біріміз. 2022 жыл екі дағдарысқа қарамастан Air Astana тобы үшін операциялық және қаржылық көрсеткіштер бойынша рекордтық жыл болды, ал 2023 жылы Air Astana тобының екі бизнесі үшін де өсу мен жоғары маржалар жалғасты.

Біз топ деңгейінен бастайық. 2023 жылы ASK көрсеткіштері 11%-ға өсті, Жолаушы шақырымдары (RPK) көрсеткіштері 11%-ға, сәл одан көп 11.4%-ға өсті, нәтижесінде жолаушы жүктеме коэффициенті жыл ішінде 0.1%-ға өсті. Біз ерекше нарықтық оқиға (ЕМЕ) туралы да айтып кеткен болатынбыз және соны келесі слайдта графикалық түрде түсіндіреміз, сондай-ақ ЕМЕ-ны ескермей 4%-дық өсіммен немесе ЕМЕ-ны қоса алғанда шамамен 16%-дық өсіммен хедж-эффектінің егжей-тегжейлі қарастырамыз, 2023 жылы EBITDAR-дың тұрақты жоғары өсімі байқалды.

Екі бренд арасында Air Astana ASKs көрсеткіштерін 10%-ға, RPKs көрсеткіштерін 8%-ға өсірді. Жолаушы жүктеме коэффициенті жыл ішінде 80.1%-ға дейін жоғары деңгейде қалды. Air Astana бренді үшін ASK-ге шаққандағы табыс 2%-ға артса, ASK-ге шаққандағы шығын 5%-ға өсті. Алайда, абсолют сандар бойынша, бұл көрсеткіштер бір-бірімен жақын балансқа келеді. 10%-дық ASK өсімімен табыстар 2023 жылы 12%-ға өсті, соның нәтижесінде Air Astana бренді үшін ЕМЕ-ны ескермей EBITDAR 16%-ға өсті.

Сіздер күтетіндей, FlyArystan-дағы өсім күшті болды. Біз IPO-ға дейінгі презентацияларда бұған тоқталып өттік, бұл жылдық нәтижелерде де көрініс тапты. FlyArystan-ның ASK көрсеткіші 15%-ға, ал RPK көрсеткіші 18%-ға өсті, нәтижесінде жүк толтырылу коэффициенті 86,7%-дан 89,2%-ға 2,5 пайыздық тармаққа артты. Одан бөлек, бұл ұшқан жолаушылар деңгейінде екенін ескертемін. Әдетте, басқа бюджеттік әуекомпаниялармен салыстырғанда, FlyArystan-ның жүктеме коэффициенті 2023 жылы 93% болды.

ASK-ға шаққандағы табыс 11%-ға, яғни 0.53 долларға, ал ASK-ға шаққандағы шығын 2022 жылмен салыстырғанда 0.63 центке ұқсас деңгейде өсті. EBITDAR 21,2%-ға, ал EME-ден тыс маржа 31,6%-ды құрады, ал ресми есептер бойынша 25,8% болды.

Енді келесі слайдқа өтуді ұсынамын, онда EME-нің әсерін талқылаймыз. Көпшілігіңіз 2022 жылғы наурызда Ресей Федерациясына рейстерді тоқтатқанымызды біледі. Алайда, 2022 жылғы 21 қыркүйекте Ресей Федерациясының жартылай мобилизациясы жарияланғаннан кейін, Қазақстанға 200,000-нан астам адамның шекарадан өткенін байқадық. Сол адамдардың кейбіреулері Алматыдан Астанаға ішкі рейстермен ұшып кетті, ал басқалары желімізді пайдаланып БАЭ, Түркия, Грузия және Таиландқа бағыт алған. Бұл 2022 жылдың қыркүйек айынан желтоқсан айына дейін 31,6 миллион АҚШ доллар көлемінде ерекше нарық оқиғасы ретінде қосымша табыс әкелді. 2023 жылдың дәл осы кезеңінде бұл 15,4 миллион АҚШ долларды құрады. Сондықтан айырма 16,2 миллион АҚШ долларды құрайды. Көпшілігіңіз 2021 жылдың басында 2022 жылға жасаған ерте орналастырудың нәтижесінде алынған хедж пайдасы 12,1 миллион АҚШ доллар көлемінде екенін білесіздер.

Сондықтан біз ерекше нарықтық оқиға мен хедж пайдасымен түзетілген EBITDAR туралы айтқанда, түзетілген EBITDAR 2023 жылы 260,1 миллион АҚШ долларына жетеді, бұл 40,7 миллион АҚШ доллар немесе 16%-ға өсу болып табылады да 300,8 миллион АҚШ долларына жетеді.

Егер келесі слайдқа өтсек, Air Astana тобының екі бренді, Air Astana және FlyArystan үшін бенчмарктерді ұсынғымыз келеді. Көбіңіз осы слайдтармен таныссыздар. Біз оларды 2023 жылдың 12 айына сәйкес жаңарттық, мұнда FlyArystan өз бәсекелестеріне қатысты ASK-ға шығындар бойынша өте ыңғайлы бәсекелік позицияда тұр, ал Air Astana да негізгі тасымалдаушылармен, толық қызмет көрсететін тасымалдаушыларымен, әсіресе осы өңірде қызмет жасайтын кейбіреулермен салыстырғанда өте ыңғайлы позицияда екенін көріп тұрсыз. EBITDAR маржасына қарасақ, Питер 2023 жылы өсуді жалғастырғанымызды атап өтті. Біз өндірісті ғана емес, сонымен қатар Air Astana үшін 28,6% және FlyArystan үшін 25,8% деңгейінде жоғары EBITDAR маржаларын сақтауды қамтамасыз еттік.

Егер келесі слайдқа өтсек, осы жерде жолаушыларды тасымалдау қабілетімізге жылдам шолу жасайық. Питер айтып кеткендей 2023 жылы қосымша ұшақтар алдық, соның нәтижесінде флоттың көлемі 49 ұшаққа жетті, және 2024 жылы флотқа қосымша жеті ұшақты қосу жоспарымыз бар, бұл біз қарастырып отырған қозғалтқыш мәселелерімен байланысты қосымша CEO мүмкіндіктерін қоспағанда.

ASK өсімі бойынша, топтың жалпы ASK көлемі жыл ішінде 11%-ға өсті. Алайда, ішкі және халықаралық нарықтар арасындағы айырмашылықтарды ескерсек, халықаралық ASK 15,5%-ға, ал ішкі ASK 5,9%-ға өскенін көреміз.

Екі бренд арасындағы бөлініс бойынша, біз екі бренд арасындағы бәсекелестіктің жалғасып жатқанын көреміз, нәтижесінде екеуі де күшті өсу көрсетіп отыр: Air Astana 9,6% өсіммен 10%-ға жуық, ал FlyArystan жыл ішінде 14,8% өсім көрсетті.

Халықаралық бөлініс тұрғысынан, екі бренд те халықаралық нарықта екі таңбалы өсім көрсетті: Air Astana 13,6% және FlyArystan 2023 жылы халықаралық желі бойынша 30,6% өсім көрсетті. Біз

жолаушы тасымалдау коэффициентін бұрын айтқан болатынбыз, ол 0,1%-ға, ал FlyArystan 2,5%-ға өсті, бұл жыл бойындағы күшті ASK өсімін есептемегенде.

Келесі слайдқа өтсек, бірлік табысының өзгерістері туралы айтқымыз келеді. Жалпы алғанда, топтың ASK-ға шаққандағы табысы 2022 жылы 2,4%-ға өсті. Бұл COVID-19 пандемиясымен 2020 жылы және Ресей-Украина қақтығысымен 2022 жылы кездескен қиындықтарға қарамастан, соңғы үш жыл бойы байқалып отырған үрдістің жалғасы. EME-ні және EME-нің әсерін есептемегенде, 2023 жылы ASK-ға шаққандағы табыс өсімі 4%-ды құрады. FlyArystan-ның ASK-ға шаққандағы табысының екі таңбалы 11%-дық өсуін атап өттік. Бұл FlyArystan-ның желіні оңтайландыру және ASK-ға шаққандағы табысты арттыру және осылайша маржаны жақсарту қабілетін көрсетеді. Көптен қызмет ететін Air Astana да ASK-қа кірістерін 2023 жылы 2,4%-ға өсіріп, COVID-19 алдындағы 2019 жылмен салыстырғанда 26%-ға арттырды. Сонымен қатар, кірістердің өсуі осы деңгейден де тезірек болып жатыр.

Келесі слайдқа өтсек, мен шығын факторларына тереңірек үңілгім келеді. Топ үшін ASK-қа келетін шығын, басқа әуекомпаниялармен бірге, шығын қысымында болды. Жанармайдан басқа ASK-қа келетін шығын 4,9%-ға өсті. Алдыңғы слайдта бенчмаркинг үшін слайд қоюымыздың себебі, біздің бәсекелестерімізге қарағанда әлдеқайда бәсекеге қабілетті позициядан келіп отырғанымызды көрсету болды. CASK өсіміне қатысты салыстырмалы түрде жақсы позицияға ие екенімізді тағыда атап өткім келеді.

Жанармай компоненті ASK-қа 8,4%-ға өсті, бұл негізінен 2022 жылы болған бір реттік пайдамен байланысты орын алған. Осыны алып тастағанда, өсім деңгейі тұрақты болар еді, ал ASK-қа шаққандағы жанармай жұмсалудың деңгейі 2%-ға төмендеді. D&A (амортизация және арзандату) негізінен ұшақтарға ие болу шығындарына байланысты, CASK бойынша 7,9%-ға, абсолюттік доллар мөлшері бойынша 26,8 миллион АҚШ долларына өсті. Оның елеулі бөлігі, шамамен үштен екісі, инженерлік және техникалық қызмет көрсету шығындарының 17,7 миллион АҚШ долларына төмендеуінің есебінен өтелді.

CASK-тың үшінші факторы әуежайдағы қызмет көрсету және жолаушы төлемдері болып табылады, бұл негізінен халықаралық желінің тез кеңеюімен байланысты. Сіздер білетіндей, әуежайлар халықаралық тасымалдау үшін жоғары тарифтер қояды. Алайда, бұл халықаралық бағыттар бойынша біздің желімізде ішкі бағыттарға қарағанда, ASK-қа шаққандағы табыстың 50%-ға жуық жоғары болуымен қатар келеді.

Біз жанармайды бұған дейін де талқыладық. Мен айта кететін бір жайт - бұл бірінші жартыжылдық және біздің хедж позицияларымыз. Біз бұрынғы презентацияларымызда ішкі нарықта күшею туралы ұзақ сөйлестік, ал бірінші жартыжылдықта халықаралық күшею де орын алуда. Біз 80-85 АҚШ доллары деңгейіндегі позицияларда толық хеджелгенбіз, ал бұл мұнай бағасының төмендеуі жағдайында ешқандай шығынға ұшырамаймыз үшін алдын алған шараларымыз.

Келесі слайдқа өтсек. Бухгалтерлік баланс тұрғысынан, IPO-дан бұрын де біз өте жайлы жағдайда болдық, және бұл 2023 жылдың соңында дейін де жалғасты. Түзетілген таза қарыздың EBITDAR-ға қатынасы 2022 жылы 1,7-ден 2023 жылы 1,5-ке дейін төмендеді. Бұл 3 есе төмен болу мақсатымен сәйкес келеді. Сіздей байғайтындай, компанияның жалпы қарызы азайып, таза қарыз 47 миллион АҚШ долларға төмендеді. Бұл біздің несиелеріміздің толық өтелуі, компанияның бастамасымен жүзеге асырылған 21,6 миллион АҚШ доллар көлеміндегі EXIM төлемдерінің мерзімінен бұрын ерікті түрде өтелуі және қолма-қол ақшаның 21,1 миллион АҚШ долларға артуымен байланысты болды.

Сондай-ақ, сіздер назар аударатын боларсыздар, 2023 жылы жалға алу міндеттемелері де, ерікті мерзімінен бұрын төлеудің нәтижесінде төмендеді.

Келесі слайдқа өтсек. Презентациямыздың соңына жақындай келе, біз ұсынған орта мерзімді болжамдарға тоқталғым келеді. 2028 жылға қарай 80 ұшаққа жету бойынша жоспарымызды

орындап жатырмыз, және Air Astana мен FlyArystan брендтері үшін келесі жылдары екі таңбалы өсу қарқынын қарастырамыз. Профитабилділік тұрғысынан, біз 15%-20% EBITDAR маржасынан соңғы үш жылда орташа 20%-дан жоғары EBITDAR маржасына көшкенімізге өте қуаныштымыз, және біз орта мерзімді келешекте осы деңгейді сақтауды жоспарлап отырмыз. Ал IPO нәтижесінде алған қаражатымызды ескере отырып, капитал құрылымын жақсартуды көздеп отырмыз. Төлем қабілеттілігінің коэффициенті бойынша 25%-дан жоғары, ал қаржылық леверидж бойынша да жоспарлы көрсеткіштерге толық сәйкес келеміз.

Сонымен қатар, біз әрине алдағы жылдардағы EPS-тің өсуін, сондай-ақ бірінші жылы дивидендтердің төленбейтіні, бірақ орта мерзімді перспективада 20%-ға дейін төлеу арқылы акционерлерге табыстың бір бөлігін қайтару туралы берген болжамымызды асыға күтеміз.

Осыны айта келе, мен сөзді Питерге берейін. Сөз сізде, Питер.

Питер Фостер

Рахмет. Келесі слайдқа өтуді өтінемін. Сонымен, біз жақын уақыттағы стратегиялық басымдықтар туралы айтқымыз келеді. Айтып кеткеніміздей, флоттың көлемі 2023 жылдың соңында 56 ұшаққа дейін, ал 2028 жылдың соңында 80 ұшаққа дейін кеңейе түседі. Бірақ бұл тек флоттың ұлғаюы мәселесі емес, сонымен қатар флотты оңайлату туралы маңызды мәселе. Алдында атап өткенімдей біз бірнеше ұшақ түрін азайттық. Бұл процесс жалғасуда. Embraer E2 флотын кезең-кезеңімен қайтару үстінде, және бұл ұшақтар A320 отбасының ұшақтарымен ауыстырылады, осылайша флотты және оған кіретін әртүрлі элементтерді, негізінен техникалық қызмет көрсету, ұшудың операциялары, пилоттарды оқыту және басқаларын оңтайландыратын боламыз.

Шығындар көшбасшылығы тұрғысына келсек, алдында да көрсеткеніміздей, біз шығындар бойынша көшбасшы бола алдық және болашақта да болмақ ниетіндеміз. Әрине, біз жұмыс істейтін және қызмет көрсететін нарықтардың көпшілігінде, тіпті барлығында да инфляциялық жағдайларды басқару қиындық тудырады. Бірақ біз осы жағдайларды мүмкіндігінше жақсы басқаруға тырысып келеміз.

Ұшақтарды техникалық қызмет көрсету, инженерия және ұшқыштарды оқыту саласында шығындардың өте жоғары екендігі туралы айтқанымыздай, қазіргі уақытта біз C-Check, яғни ұшақтардың күрделі тексерулерінің бір бөлігін ішкі ресурстармен жүзеге асыру мүмкіндігіне иеміз, бұл әрине елеулі үнемдеу болып табылады. Биыл біз Airbus флотына арналған 12 жылдық күрделі тексерулерді өткізу арқылы техникалық қызмет көрсету мүмкіндіктерімізді кеңейтуді жоспарлап отырмыз, бұл елеулі шығынды талап етеді және, сонымен қатар шығындарды үнемдеуге үлкен мүмкіндік береді.

Бұл ұшқыштарды даярлау үшін тренажерлерді пайдалану кезінде де орын алады. Шетелде ұшқыштарды тренажерлерде оқыту кезінде тек тренажерлік қуатты жалға алу үшін ғана негізгі шығындар болмайды, сонымен қатар сол орынға бару және қайту жол жүру шығындары да болады. Бұл, әрине, жол жүру шығыны, бірақ сонымен бірге, ұшқыштарды сапарға шығу уақытында ұшу жұмыстарын жалғастыра алмайтынын да ескеру қажет. Ал, егер бізде, қазіргідей, мен айтқандай, Қазақстандағы тренажерлік жабдықтау қабілетімізді кеңейтуді жалғастырсақ, бұл шығындарды болдырмауға мүмкіндік береді.

Жөндеу бойынша, мен алдында айтып кеткенімдей, біз ішкі қабілеттілікті кеңейту үшін Алматы әуежайында екінші ангарға инвестиция салуды жақын арада бастаймыз. Қазіргі уақытта барлық ауыр жөндеу тексерулері, яғни C-check-тер, Астанадағы нысанамызда жүргізілуде.

Пайдалылық тұрғысынан біз барлық бағыттарымыздағы рейстерімізде жүктеме факторларын жоғары деңгейде ұстап тұрып, табысты барынша арттыруға күш салудамыз. FlyArystan-ның жоғары маржалы халықаралық нарықтарға шығуы маңызды. FlyArystan, мен осы презентацияда көрсеткен диаграмма мен картадан көргеніңіздей, Кавказдың, Түркияның, Парсы шығанағының, Үндістан субконтинентінің және Қытайдың бағыттарына едәуір кеңейтілді. Мұның бәрі жоғары маржалы, жоғары құнды халықаралық бағыттар бойынша одан әрі дами береді. Сонымен қатар, FlyArystan қазіргі уақытта өз табысының шамамен 17% қосымша кірістерден алады. Бұл біз басқа бюджеттік әуекомпаниялармен салыстырғанда жақсартуды қажет ететін сала, және біз бұл бағытта жұмыс істеуді жалғастырамыз.

Операциялық жетістіктер тұрғысынан ерекше назар аударарлық оқиға FlyArystan жеке АОС (Air Operator Certificate) – әуе қызметін жүргізуге рұқсат беретін ресми құжатты биыл 2 сәуірде алатыны күтілуде. Алматы әуежайында жаңа халықаралық терминалдың ашылуы жоспарланып отыр, негізінде, 2024 жылдың маусымында, яғни осы жазда іске қосылуы керек. Бұл Алматы, біздің негізгі хабымыз үшін өте маңызды даму болмақ. Air Astana-ның 22 жылдық қызметі бойы Алматыда ешқандай қуаттылықтың ұлғаюы болмағанын атап өткен жөн. Бұл жағдай бірнеше айдан кейін жаңа халықаралық терминалдың ашылуымен айтарлықтай өзгеретін болады.

Сұрақтар мен жауаптар

А – Ирина Мартинез

Питер, Ибрахим, презентация үшін көп рахмет. Енді сұрақтарға өтетін кез келді. Қатысушылар веб парақшасындағы «Сұрақ қою» түймесін пайдаланып, сұрақтарын жібере алады. Сұрақтарыңызды қойыңыз. Бірнеше сұрақ презентация барысында келіп тұскен сияқты.

А – Питер Фостер

Иә. Қалай жасасақ дұрыс, Ирина?

А – Ирина Мартинез

Сіз сұрақтарды оқып жауап бере берсеңіз болады.

А – Питер Фостер

Алғашқы сұрақ Даниел Тимибайевтан. Сұрақ: Boeing компаниясының проблемалары Air Astana-ның қызметіне әсері бар ма және келешекте қанша Boeing ұшағын жалға алуды жоспарлап отырсыздар?

Даниел, сұрағыңыз үшін рахмет. Қазіргі уақытта ешқандай әсері жоқ. Бізде үш Boeing 767 бар. Олар өте сенімді, флотымызға келген күнге байланысты 10 немесе 11 жыл болды. Олар осы уақытқа дейін өте адал қызмет атқарып келеді. Иә, 2025 жылы үш 787 Dreamliner-ді енгізуді жоспарлап отырмыз. Біз бұл ұшақтардың келуінде қандай да бір кідіріс болатынын ойламаймыз. B787 көптеген әуе компанияларында көптеген жылдар бойы өте табысты жұмыс істеп келеді, және біз оның флотымызға қосылуын асыға күтудеміз. Бұл мәселе бойынша айтатындарымыз осы.

Екінші сұрақты, Ибрахим, сіз көрдіңіз. Бұл сұрақ (аудио түсініксіз) келіп түсті.

А – Ибрахим Жанлыел

Әрине. Маржиндер мен келесі жылы дивиденд төлеу туралы сұрақ екен. Иә, егер біз өз мақсаттарымызға жетсек, дивиденд төлеуді жоспарлап отырмыз, бірақ ағымдағы жылы емес, орта мерзімді кезеңде салықтан кейінгі пайдадан 20%-ға дейін дивиденд төлеуді күтеміз. Бірнеше сұрақ

бірінші тоқсан нәтижелері туралы екен, біз бірінші тоқсан нәтижелерін жариялайтын күнді хабарлаған болатынбыз. Өткен жылдың күзінде IPO-ға дайындық барысында сіздердің кейбіріңізбен бірнеше кездесулер өткізгендіктен, біз болжамдар беру мен оларды нақтылауға өте сақ болудамыз. Бірінші тоқсан нәтижелеріне қатысты жариялау кезінде біз болжамды тарылтып, екінші тоқсанға жеткенде нақтылағанды жөн көріп тұрмыз.

Жакоптан да осындай сұрақ туындады. Сұраққа толыққанды жауап бердім деп ойлаймын. Жакоптан тағы пайдалану көрсеткішінің төмендеуі туралы сұрақ болды. Питер бұған қатысты айтып өтті. Бұл біздің төмен маусымда қолданысты әдейі азайту арқылы жоғары маусымда максималды мүмкіндікті қамтамасыз ету үшін қабылдаған шараларымыздың бір бөлігі. Сонымен қатар, Pratt & Whitney компаниясымен осы қиындықтарды жеңу үшін, егжей тегжейлі айтуға мүмкіндігіміз болмаса да, келісім жасап жатқанымызды атап өттік. Виктордан Қазақстан мен Қытай арасында визасыз саяхат және Қытайдан сұраныстың артуы туралы сұрақ келіп түсті. Питер, осыған өзіңіз жауап бересіз ба?

А – Питер Фостер

Иә. Әрине, біз өте қуаныштымыз. Бұл біз ұзақ уақыт бойы үміттеніп, осыны болдыру үшін жұмыс жасаған едік. Қазақстан үкіметі осы келіссөздерге үлкен қолдау көрсетті, ал Қытаймен келіссөздер біршама уақытты талап етті. Себебі, сол кезеңде Қытай COVID-19 шектеулерінен біртіндеп ғана шыға бастады, бірақ қазір бұл келісім күшіне енді.

Біз екі үкіметтің де осы мәселеге қол жеткізгеніне қуаныштымыз.

Алдында атап өткеніміздей, Қытай халықаралық нарығының қалпына келуі күткеннен баяу болды. Алайда, біз презентацияда да атап өткеніміздей, Қытай мен басқа зардап шеккен нарықтардан жолаушылар ағынын басқа нарықтарға ауыстыра алғанымыздан, бұл кезең біз үшін басқаларға қарағанда, әсіресе Шығыс Азия мен Оңтүстік Азиядағы кейбір әуекомпанияларымен салыстырғанда, оңайырақ болды.

Сондықтан, қазір бізде визасыз режимнің енгізілуі оң нәтиже екені анық. Біз Қытайға ұшуларды көбейттік. FlyArystan-ның Қытайға өсу жоспарлары да аз емес. Әрине, қытай әуе компаниялары да нарыққа күтілгендей оралуда. Біз Қытай экономикалық көрсеткіштерін жақсартуға шаралар қабылдаған сайын, халықаралық жолаушылар ағындары қайта жанданады да COVID-19-ға дейінгі кезеңде әуекомпаниялардың үйреніп қалған деңгейіне жететініне үміттенеміз. Дегенмен, бұл процесс қашан болатынын нақты болжау біз үшін қиын. Қытайдан ұшу нарығының өсіп жатқанын көріп тұрмыз, дегенмен, айтқанымдай, бұл өсім COVID-19 шектеулері Қытай үкіметі тарапынан алынып тасталған алғашқы жылы күткеннен сәл баяу болып отыр.

А – Ибрахим Жанлыел

Төртінші тоқсанда екінші тоқсаннан бастап ASK кірісіне қатысты бір сұрақ бар. Әуе компаниялары үшін Солтүстік жарты шардағы әуекомпаниялардың төртінші тоқсанда ASK үшін табысы төмен болуы әдеттегі нәрсе. Бұл --әдетте, көрсеткіштері төмен тоқсан - бірінші тоқсаннан кейінгі жылдың екінші ең төменгі тоқсаны болып саналады. Сондықтан біз ол жерде әдеттен тыс ештеңе көріп тұрғанымыз жоқ. Бұл сіздің сұрағыңызға жауап береді деп үміттенемін. Ұшу ақысын арттыру жоспарымызда бар ма жоқ па деген сұрағыңызға жауап бере алмаймын.

А – Ибрахим Жанлыел

Иә. 2024 және одан кейінгі жылдары E2-ден кезең-кезеңімен бас тарту туралы бір сұрақ бар.

А – Питер Фостер

Иә, мен бұл сұрақты ойлап отырмын. Бұл Максимнен келген сұрақ. Ия, лизингтік келісімдер 2024 және 2025 жылдары мерзімі бітуі жоспарланған. Қазіргі уақытта бізде бес ұшақ бар. Олардың барлығы 2024 және 2025 жылдары мерзімі бітетін лизингте. Біз осы лизингтердің мерзімін алдын ала тоқтату туралы келіссөздер жүргізіп жатқанымызды айта аламын. Бұл келіссөздер қазіргі уақытта жүргізілуде, сондықтан нақты мерзімін айта алмаймыз. Егер мерзімнен алдын ала тоқтату мүмкін болып жатқан жағдайда бұл 2024 жыл соңына дейін жүзеге асырылатын болады. Бұл, әрине, E2 флотында ұшып жүрген пилоттар, резервтік бөлшектер, жөндеу мүмкіндіктері тұрғысынан ендігі керек болмағандықтан көп қуатты босатады. Сондай-ақ, біз осы ұшақтарды тиімдірек, көп жолаушы тасымалдайтын А320-лермен алмастырудың артықшылығын көретін боламыз. Яғни біз нақты қай мерзім екенін айта алмаймыз, бірақ тым болмағанда бұл 2025 жылға жоспарланған мерзімнің аяқталуына сәйкес болады.

А – Ибрахим Жанлыел

Шығындар туралы сұрақ. 2024 жылға қатысты көп мәлімет бере алмайтынымды айтқым келеді, бірақ шығындарға қатысты айтылған негізгі аспектілерді талқылағым келеді. Алдымен, біз жанармай шығыны туралы айттық, мұнда отын жану көлемі 2%-ға төмендеді, ал 2023 жылы орташа жанармай бағасы 4%-ға өсті. Сонымен қатар, біз осы жылдың бірінші жартыжылдығында халықаралық тасымал үшін қазіргі бағалардан төмен деңгейінде не болмаса бірінші және екінші тоқсандар үшін қазіргі бағалар деңгейінде толық хеджирленгенбіз.

Персонал шығыны бойынша, 2023 жылы пилоттарға жасалған түзетулер шығындардың негізін құрады. Жалпы қызметкерлер саны 4,6%-ға артты, ал ASK 11%-ға өсті, яғни 2023 жылы тиімділік жақсарды. Пилоттардың жалақысына түзетулер өткен жылдың мамыр айында енгізілгендіктен, онда айтарлықтай өсуді күтпейміз. Үшінші элемент ретінде айтқанымыздай, амортизация, негізінен, инжиниринг және техникалық қызмет көрсету шығындарымен өтелді. Сондықтан, менің ойымша, Жакоп, сіздің сұрағыңызға жауап беру үшін 2023 жылдың негізгі факторларын атап өткім келеді, бұл сіздің болжамдарыңызға қосымша ретінде. Сонымен қатар, Питердің қозғалтқыштармен байланысты қиындықтарға қарсы қабылдаған шаралары туралы айтқанын ескергім келеді.

А – Питер Фостер

Рахмет, Ибрахим. BCC Invest-тен Сұлтаннан 2024 және 2025 жылдардағы жанармай бағасына қатысты болжамдарыңызбен бөлісе аласыз ба деген сұрағы келіп түсті.

Менің ойымша, Сұлтан, егер мен 2024-2025 жылдардағы мұнай мен жанармай бағасын болжай алатын болсам, біз әуекомпания менеджерлері емес, мұнай трейдерлері болатын едік. Осы жерде тағы да қайталап айтқым келеді: біз шетелдік әуежайлардан сатып алатын жанармайды 2024 жылдың бірінші жартысына дейін толық хеджирленгенбіз. Біз нарықты мұқият қадағалап, баға төмендеген кезде қолайлы жағдайларды пайдалануға тырысамыз. Бұл себепті де біздің қазіргі позициямыз бүгінгі нақты бағадан төмен деңгейде, бұл - оң көрсеткіш. Осы себепті біз 2022 жылы жақсы нәтижеге қол жеткізе алдық, және әрі қарай да жағдайды мұқият қадағалайтын боламыз.

Жергілікті отынға келсек, менің ойымша, көпшілік бұл жағдайды біледі. Қазақстандағы үш мұнай өңдеу зауыты – Шымкент, Павлодар және Атырауда өндірілетін әуе отынының жетіспеушілігі бар. Мұнда өндірілетін отын – ескі кеңестік TS-1 маркасы, оның қату температурасы Jet A-1-ге қарағанда төмен. Jet A-1 қазіргі кезде бүкіл әлем бойынша стандарт болып табылады. Үкімет қайта өңдеу қуатын ұлғайтуға немесе әуежайдағы сақтау мүмкіндіктерін Jet A-1 отынына кем дегенде жартылай ауыстыруға міндеттеме алды. Өткен жылдың тамыз айында Шымкент мұнай өңдеу зауытының бірлескен иесі PetroChina Kazakhstan компаниясымен меморандумға қол қойғаным туралы алдында айтқан болатынбыз.

Бұған дейін сіз көрген слайдта біз тұрақты авиациялық отын өндірісі туралы айтқан едік. Бірақ негізінде меморандум екі бөліктен тұрды. Біріншісі – тұрақты авиациялық отын (SAF), ал екіншісі – Jet A-1 өндірісі мен оны сатып алу туралы болды. PetroChina өз өндірісін Jet A-1-ге ішінара кем дегенде жартылай ауыстыруды жоспарлап отыр. Бұл оң қадам. Өйткені Jet A-1 әлемде кең таралған және TS-1-ге қарағанда көбірек қолжетімді. TS-1 жеткіліксіз болғандықтан, біз Jet A-1-ге ауысатын жағдайда, жанармай отынын алу көздерін кеңейтуге мүмкіндік береді және Jet A-1 жеткізушілерін Қазақстанға әкелуге жағдай жасайды.

А – Ибрахим Жанлыел

FlyArystan нарықтағы үлесін 12%-дан 37%-ға дейін ұлғайтқаны және оның Air Astana-ның нарықтағы үлесіне қалай әсер еткені туралы сұрақ келіп түсті.

А – Ибрахим Жанлыел

Бұл Марктың сұрағы еді. Иә, Марк, FlyArystan-ның нарықтағы үлесі шынымен артты. Презентациямыздың бір слайдында Питер 6 миллион жолаушыдан 9,3 миллион жолаушыға дейін өскен нарық көлемін көрсеткен болатын. FlyArystan нарыққа кіргеннен кейін топтың жалпы нарықтағы үлесі 50%-ға ұлғайған, 52%-дан 67%-ға дейін өсті. Яғни, нарықтың өзі кеңейіп, осы үлкейген нарықта топтың нарықтағы үлесі айтарлықтай артты. Нәтижесінде қазіргі кезде топ тек үлкен үлесті ғана емес, сонымен бірге 2019 жылмен салыстырғанда әлдеқайда көп жолаушылар санын тасымалдауда.

А – Питер Фостер

Freedom компаниясынан Даниэл сұрақ қойды. Айтпақшы, Даниэл, сіз бүгінгі презентациямыздағы қатысты сәйкессіздікке назар аударған едіңіз: презентацияда 2023 жылдың соңында қызмет көрсетудегі ұшақтардың саны 49 деп көрсетілсе, қосымшадағы слайдта 44 деп көрсетілгенге назар аудардыңыз. Иә, мұндағы айырмашылық мынада: кейбір ұшақтар ұшпай тұр. Өткен жылы бізде Pratt & Whitney қозғалтқыштарының мәселелеріне байланысты тұрақты түрде жерде тұрған үш ұшақ болды, және басқа да ұшақтар уақытша тоқтатылды, яғни оларды Pratt & Whitney ұнтақ металл мәселесін азайту мақсатында қолданыстан уақытша шығардық, бұл туралы біз егжей-тегжейлі айтып өттік. Сондықтан осындай сәйкессіздік бар, Даниэл, мүмкін біз мұны атап өтуіміз керек болған шығар.

А – Ибрахим Жанлыел

Даниэлдің сұрағы IPO-дан бері Air Astana акцияларының негізгі өтімділігі Лондонда емес, Кавказда болғаны және оның себебі неде деген болатын. Біздің пікіріміз бойынша, Даниэл, Лондонда бізде тек институционалдық инвесторлар базасы, ал Қазақстанда институционалдық және жеке инвесторлардың үлкен базасы болғандықтан, институционалдық инвесторларға қарағанда олардың кейбіреулері қысқа мерзімді немесе тезірек мәмілелер жасайтын болуы мүмкін.

Өтімділік тұрғысынан алғанда, KASE мен AIX арасындағы өтімділік деңгейі Астана қор биржасында жоғарырақ екендігі байқалды. Қазақстанда және Лондонда орналасқан инвесторлар арасындағы айырмашылықты түсіндіріп кеткім келді. Қазақстанда әртүрлі инвесторлар бар, ал Лондонда тек институционалдық инвесторлар. Сонымен қатар, AIX-та акциялар мен GDR-лардың өте жоғары өтімділігі байқалады.

А – Ибрахим Жанлыел

Питер, алдында сіз айтып кеткен Алматыдағы жаңа терминалдың жұмысы Air Astana-ға әсері туралы тағы бір сұрақ бар екен.

А – Питер Фостер

Осы сұраққа жауап ретінде айтарым, 2024 жылға жоспарымыз бар, және ол өсу жоспары екені анық. Бұл жоспар бюджетпен және күтілетін нәтижелермен сәйкес келеді. Жаңа терминал бізге қосымша халықаралық рейстерді күрт арттыруды талап етпейді деп айта аламыз. Әуекомпаниялар кез келген жағдайда өздерінің ішкі ресурстарымен шектеледі, яғни ұшақтар саны, ұшқыштар саны және басқа да ресурстар. Сондықтан біздің жоспарымыз қолда бар ішкі ресурстарға сәйкес келеді, ал терминалдың қосымша кеңістігі сияқты сыртқы ресурстар бізге қосымша мүмкіндіктер берсе де, ішкі ресурстарға негізделеді.

Жаңа терминал туралы айтар болсақ, біріншіден, ол жолаушылар үшін әлдеқайда жақсы тәжірибе болатыны сөзсіз. Біздің қызметкерлер үшін де бұл оң әсер етеді, өйткені олар жолаушыларға қызмет көрсету, тіркеу және отырғызу процедураларын жақсартуға мүмкіндік алады. Жаңа залдар сияқты мүмкіндіктер жолаушылар тәжірибесін айтарлықтай арттырады. Сонымен қатар, алдағы уақытта біз жаңа халықаралық бағыттарды жоспарлау үшін осы жаңа терминал мен кеңейтілген халықаралық мүмкіндіктерді пайдалана алатын боламыз. Алматыны білетіндеріңіз түсінетіндей Алматыдағы мәселе ұшу-қону жолағымен байланысты емес. Мәселе жолаушылар терминалдарының шектеулі болуында. 22 жыл бойы біз қызмет етіп келе жатқан басты әуежайымыз — Алматы әуежайында терминал сыйымдылығы іс жүзінде кеңейтілмеген. Енді жаңа терминал іске қосылып жатқандықтан, бұл бірден ішкі және халықаралық қызметтерді жүзеге асыруда қиындық тудыратын әуежайды айтарлықтай жеңілдетеді. Әсіресе, қарқынды өсіп келе жатқан екі ірі әуе компанияның жұмысын ескере отырып, бұл маңызды өзгеріс болады.

А – Ирина Мартинез

Рахмет, Питер. Рахмет, Ибрагим. Осылайша, басқа сұрақтар жоқ сияқты. Қорытынды сөздеріңіз бар ма?

А – Питер Фостер

Бұл біздің осындай форматтағы алғашқы презентациямыз екенін атап өткім келеді. Сіздердің күткендеріңізді ақтадық деп үміттенеміз. Ибрахим екеуіміз үшін, сондай-ақ Ирина мен камера сыртында көрінбейтін бүкіл командамыз үшін сіздермен осылайша әңгімелесу үлкен мәртебе. Презентациядан кейін де сұрақтар туындайтыны сөзсіз. Бұған дейін Ирина айтқандай, біз сол сұрақтарды қуана қабылдаймыз және оларға барынша тез әрі толық жауап беруге тырысамыз.

Өзім және Ибрахим үшін жаңа аудиторияға үндеу үлкен қуаныш болды. Сіздерді Air Astana қатарымызда көргенімізге өте қуаныштымыз. Біз болашаққа үлкен сеніммен қараймыз. Air Astana екі мықты бренді бар керемет әуекомпания, және көп нәрседен хабардар әрі белсенді акционерлеріміздің қатарын кеңейткенімізге ризамыз. Алдағы айларда және жылдарда осындай талқылаулардың көп болатынына сенеміз. Қатысуларыңыз үшін шын жүректен алғыс айтамыз.

А – Ибрахим Жанлыел

Барлығыңызға рахмет.

А – Ирина Мартинез

Рахмет сізге! Осымен бүгінгі презентациямыз аяқталды.