

Эйр Астана

Конференц-звонок по итогам работы «Эйр Астаны» за 3-й квартал и 9 месяцев 2024 года

Ведущий:

Дамы и господа, благодарю вас за то, что вы здесь, и я хотел бы приветствовать вас на конференц-звонке «Эйр Астаны» по итогам 3 квартала и 9 месяцев 2024 года от 5 ноября 2024 года. Сейчас все линии участников находятся в режиме «только прослушивания». Формат сегодняшнего звонка будет состоять из презентации руководящего состава, за которым последует сессия вопросов и ответов. Теперь я хотел бы передать слово г-же Ирине Мартинес, руководителю отдела по связям с инвесторами авиакомпании «Эйр Астана». Пожалуйста, Ирина.

Ирина Мартинес:

Спасибо. Добрый день, дамы и господа, добро пожаловать на презентацию результатов за 3 квартал и 9 месяцев 2024 года. Спасибо, что присоединились к нам сегодня. Сегодня ко мне присоединились наш главный исполнительный директор Питер Фостер и главный финансовый директор Ибрагим Жанлыел. Они расскажут нам о результатах работы компании за первые девять месяцев года. А после презентации состоится сессия вопросов и ответов, о чем упомянул ведущий. Большое спасибо. И на этом я передам слово Петру. Питер, пожалуйста.

Питер Фостер:

Спасибо, Ирина. Всем добрый день. Мне и Ибрагиму, и Ирине очень приятно иметь возможность обсудить и поговорить с вами сегодня о результатах третьего квартала и, конечно, о результатах за первые девять месяцев. И мне очень приятно сообщить о некоторых положительных результатах за третий квартал и первые девять месяцев года. В этой презентации мы также немного поговорим о перспективах на четвертый квартал, оставшуюся часть года и год в целом. Можно перейти к следующему слайду. Таким образом, в 3-м квартале авиакомпания смогла обеспечить рост выручки на 10,4% по сравнению с прошлым годом, без учета единоразовых статей. Я думаю, вы все знаете, что третий квартал – самый сильный год для авиакомпании. Это летний пиковый сезон. И поэтому, конечно, эти результаты всегда приходят на фоне сильного третьего квартала прошлого года. Но, несмотря на это, мы смогли обеспечить рост выручки на 10,5% при росте EBITDA на 12,6%. И это означает, что рентабельность по EBITDA составила 31,4%. Это на 0,06% лучше, чем в 3 квартале 2023 года. И я думаю, без особых сомнений, что это делает маржу EBITDA одной из лучших в своем классе среди авиакомпаний по всему миру на данный момент. Просто для сравнения, авиационная отрасль в целом, в этом году боролась с двумя сдерживающими факторами. Первым из них было давление, повышающее давление на затраты, вызванное высокой инфляцией. Это повлияло на всю отрасль и, на самом деле, на многие-многие отрасли. А вторым стало снижение спроса в связи с удорожанием стоимости жизни во многих странах мира и, конечно же, последствием того, что было названо постковидным бумом, который многие авиакомпании испытали в 2023 году. В нашем случае мы, конечно, не застрахованы от этого давления, но мы справляемся с этим давлением, я думаю, что мы находимся на верхнем уровне отрасли. За квартал нам удалось добиться увеличения выручки на ППКМ. Это удельная выручка в размере 1,8%. Затраты выросли на 2,8%, что означает, что

разница между увеличением выручки и увеличением затрат составляет 1%, что является маржинальным и намного меньше, чем разница, о которой сообщали, я думаю, в значительной степени все другие авиакомпании, объявившие свои результаты за тот же квартал. Поэтому мы считаем, что это очень позитивный результат, и, как я уже сказал, это привело к росту показателя EBITDA за квартал на 12,6% и, повторяю, на 31,4%, или на 0,6% больше, чем в прошлом году. Так что это хорошо. Если мы пройдемся по одному или двум другим измерениям, коэффициент загрузки за квартал составил 87%, что на 1,1% больше, чем в прошлом году, опять же, очень позитивная динамика. Если мы перейдем к следующему слайду, мы увидим результаты за 9 месяцев, которые продолжают тенденцию, которую мы демонстрировали на протяжении всех девяти месяцев. Как я уже сказал, выручка выросла на 11,9%, EBITDA за год - на 11,1%, а маржа EBITDA немного ниже, чем в отчетном квартале, но, несмотря на это, маржа EBITDA за первые девять месяцев составляет чуть меньше 27%, что снова ставит нас на первое место по марже EBITDA в нашей отрасли. Доходы на ППКМ на уровне 1,3%, что, повторюсь, ускорилось до 1,8% в отчетном квартале, а расходы на ППКМ на уровне 2,7%. Благодаря этому у нас очень сильный баланс, соотношение денежных средств к объему продаж составляет 37,3%, а коэффициент левериджа равен 1,3 раза по отношению к чистому долгу - или отношение чистого долга к EBITDA в 1,3 раза, в отличие от прогноза в 3 раза. Так что все эти показатели выглядят очень позитивно. Если мы перейдем к плану развития флота, то мы фактически достигнем этой цели. На данный момент у нас в парке 57 самолетов, и надеемся, что до конца года их будет 56 благодаря выводу Embraer E2 из парка - один из этих самолетов уйдет очень скоро, а к концу года количество самолетов сократится до 56. Конечно, вывод из эксплуатации Embraer является частью программы упрощения флота, которая в значительной степени ориентирована на эффективность и идет по плану, и даже немного опережает график касательно возврата самолетов. Конечно, огромной проблемой, с которой мы и отрасль столкнулись в этом году, была проблема с двигателями Pratt & Whitney 1100 на флоте Airbus Neo. Я думаю, что это то, о чем хорошо знают все участники этой конференции. Но я хотел бы повторить, что у нас несколько уникальный подход к этому вопросу, поскольку нам удалось договориться с компанией Pratt & Whitney о программе компенсации, которая охватывает не только самолеты, которые в обязательном порядке снимаются с эксплуатации после того, как достигают предела своего сокращенного срока службы из-за этой проблемы с двигателями Pratt & Whitney, но нам также удалось достичь соглашения с компанией Pratt & Whitney, согласно которому мы получаем компенсацию, когда мы добровольно снимаем с эксплуатации эти двигатели и самолеты. И причина, по которой мы делаем этот добровольный простой, заключается в том, чтобы у нас было меньше самолетов, летающих в низкий сезон - сейчас, конечно, в ноябре, - чтобы мы могли вернуть эти самолеты в эксплуатацию, когда мы придем к пиковым сезонам. И, конечно же, пиковые сезоны - это 3 квартал, который только что завершился. У нас есть пик сезона, который длится с субботы, 14 декабря, примерно до конца первой недели января - это пик Рождества и Нового года - и, конечно, другой пик, о котором, я думаю, все знают, - это весенний пик, который длится с середины марта до середины апреля. Таким образом, на данный момент у нас простаивают 16 самолетов. Это спланировано нашей командой инженеров, и это полностью согласовано с нашей коммерческой командой, чтобы у нас был скоординированный план, чтобы двигатели простаивали, когда наша коммерческая команда нуждается в них меньше, чтобы они вернулись в строй, как я уже сказал, когда нашей коммерческой команде они нужны для полетов, чтобы максимизировать трафик и перевозки в пиковые сезоны. Так что этот план несмотря на то, что он, конечно же, продолжает оказывать разрушительное воздействие на индустрию в целом, я думаю, что мы научились эффективно и слаженно управлять им. И он продолжается в соответствии с планом, который теперь рассчитан до начала 2026 года. План был определен на весь

2025 год. На этом я передаю слово Ибрагиму, чтобы он, возможно, более подробно остановился на некоторых финансовых результатах. Ибрагим, передаю вам слово.

Ибрагим Жанлыел:

Спасибо, Питер. Доброго времени суток всем. Как заявил Питер, 2024 год был сложным годом для отрасли в целом из-за инфляционного давления, сокращения выручки и производственных проблем, которые ограничили возможности отрасли по расширению провозных емкостей во время летнего сезона, когда наибольшая часть EBITDAR приходится на третий квартал. На этом фоне я рад сообщить, что результаты третьего квартала для группы Air Astana являются устойчивыми. Ранее в этом году мы обсуждали, как мы управляем флотом. Питер только что рассказал о программе Pratt & Whitney и о том, как мы стремились максимизировать возможности во время летнего пика, и этот план был успешно выполнен. Наше уникальное географическое положение с почти одинаковым удалением к востоку, юго-востоку или западу позволило нам успешно перераспределить провозные емкости из регионов с более низким ростом или маржинальными регионами в группы с более высокой маржой, и это область, на которой Питер остановится на следующих слайдах. За девять месяцев года наши ППКМ выросли на 10,4%, при этом равный рост ППКМ привел к стабильному коэффициенту загрузки на уровне 84%. В третьем квартале при росте ППКМ на 8,4% трафик вырос на 9,8%, или на 1,4 пункта выше, в результате чего коэффициент загрузки улучшился с и без того высоких 85,9% в третьем квартале 23 года, еще на 1,1 пункта до 87%. В первом полугодии выручка на ППКМ без учета единоразовых статей сохранилась и выросла на 1%, вопреки общеотраслевому снижению, и еще больше ускорилась в третьем квартале до 1,8%, что привело к росту на 1,3% за девять месяцев года. В результате в третьем квартале выручка выросла на 10,4%, что на два процентных пункта раньше роста провозных емкостей на 8,4 процентных пункта. Еще один момент, который я хочу затронуть по поводу финансовых показателей, заключается в том, что ранее мы обсуждали влияние экстраординарного события на рынке, последовавшего за внезапным притоком трафика из России с сентября 2022 года, что было значительным событием в четвертом квартале 23 года и первом полугодии 24 года. Это влияние, о котором мы сообщаем как о скорректированном пункте, теперь подходит к концу. В первом полугодии этот эффект составил \$8,9 млн, а в третьем квартале, несмотря на пик, он снизился до \$1 млн, и мы ожидаем, что в дальнейшем он сойдет на нет. Несмотря на замедление, но все еще сохраняющееся глобальное и отраслевое инфляционное давление, наша база затрат остается высококонкурентной, со скромным ростом на 2,8% в третьем квартале или 2,7% за девять месяцев. Мы более подробно рассмотрим факторы, влияющие на расходы на ППКМ на нескольких слайдах, и я хотел бы обратить ваше внимание на то, что Питер сказал о сокращении разрыва между доходами и расходами на ППКМ, что в совокупности стало ключевым фактором ускорения итоговой линии и маржи. За первые шесть месяцев рост EBITDAR составил 10%, а маржа в целом соответствовала разрыву на 0,7% ниже 2023 года. В третьем квартале показатели были устойчивыми: EBITDAR вырос на 12,6% на фоне роста провозных емкостей на 8,4%. В третьем квартале маржа сменила тенденцию к сокращению и улучшению, превысив еще на 0,6 пункта максимальный показатель 2023 года в 30,8% и достигнув 31,4%, в результате чего маржа за год почти сравнялась с показателем 2023 года. И, как упомянул Питер, это один из самых высоких показателей маржи среди нашей группы равных. Что касается разбивки по брендам, то в течение третьего квартала «Эйр Астана» увеличила свои емкости на 5,7%, и этот рост был почти полностью обусловлен ростом международной сети на 9,1%, особенно в быстрорастущих и высокомаржинальных азиатских группах. В результате усилий по перераспределению коммерческих команд, несмотря на рост, коэффициент загрузки также увеличился на 1,4 пункта с 83,7 до примерно 85%. А доходы на ППКМ, без учета ЕС

и межгрупповой выручки, вырос еще на 2,2%, что привело к росту выручки на 8%, в чем мы снова отличаемся от общеотраслевого давления на единицу выручки. Расходы на ППКМ для бренда Air Astana осталась практически на уровне 2023 года, в результате чего расходы на ППКМ с начала года снизились до 1,6% с 2,3% в первом полугодии. Больше всего впечатляет улучшение разрыва между доходами и расходами на ППКМ, который изменился с отрицательного в первом квартале до положительного 0,5 пункта во втором квартале, а затем улучшился до 1,9 процентного пункта в самом важном третьем квартале года. В результате этого рост EBITDAR составил 10,7%, а рентабельность по EBITDAR увеличилась с 29,6 до 30,4% на 0,8 процентных пункта по бренду Air Astana. В результате бренду «Эйр Астана» удалось одновременно нарастить и провозную емкость, и маржу. Что касается FlyArystan, то он продолжил свой рост на недостаточно освоенном внутреннем и внутреннем рынке, и во время летнего пика FlyArystan увеличил свою провозную емкость на 14,2%, при этом рост трафика на 14,5% опережал рост провозной емкости. Коэффициент загрузки вырос с уже высоких 90,7% в третьем квартале 2023 года до 90,9% в третьем квартале 2024 года. Это на основе расхода, в то время как на основе продаж этот показатель составил бы 94% в третьем квартале 2024 года. Как вы помните, коэффициент загрузки FlyArystan в первом квартале был на 4,8 пункта ниже в сравнении с показателями 2023 года. Во втором квартале этот показатель сократился до 3,3 пункта, а во время важного летнего пика в 3 квартале 2024 года он стал положительным. Наряду с улучшением коэффициента загрузки доходы на ППКМ также увеличились еще на 2,1%, обеспечив общий валовой рост на 2,3% по сравнению с пиком 2023 года. В третьем квартале оба наших бренда выделались из отрицательной динамики удельной выручки в отрасли, и на фоне роста емкости на 14,2% FlyArystan также увеличил свою выручку на 16,9%. Также в отношении FlyArystan я хотел бы отметить тенденцию улучшения разницы между доходами и расходами на ППКМ. В первом полугодии эта разница достигала 5,1%, а в третьем квартале 2024 года она значительно сократилась до 0,8 процентного пункта. Опять же на фоне роста провозных емкостей на 14,2%, показатель EBITDAR в третьем квартале вырос на 17,2%, при этом маржа составила 34%, что соответствует аналогичному периоду прошлого года. И это снова важное достижение команды FlyArystan - возвращение к исторически высокой марже EBITDAR в период летнего пика. Мы говорили о проактивном управлении проблемой Pratt & Whitney, и Питер только что представил подробности на предыдущих слайдах. Все бренды с прошлого года были ориентированы на пиковый сезон в третьем квартале, что подтверждается результатами успешного выполнения стратегии командой менеджеров. Рост флота с 49 на конец 2023 года до 56 за девять месяцев уже достиг целевого показателя на конец года, а оптимизация флота идет полным ходом, опережая график. На фоне роста ППКМ на 10,4%, наш рост ВПКМ за девять месяцев был выровнен. В третьем квартале мы отметили, что разница между этими двумя показателями достигла 1,4 пункта, что привело к росту коэффициента загрузки на 1,1% в третьем квартале, который вырос до 85,9%, уже достигнутого в третьем квартале 2023 года, и до 87% в третьем квартале 24 года. В то время как FlyArystan продолжает стимулировать рынок, увеличив внутренние перевозки на 27,8% за девять месяцев, рост «Эйр Астаны» на международных направлениях был более чем в два раза выше, чем на внутренних за первые девять месяцев. И в третьем квартале почти весь рост «Эйр Астаны» пришелся на более высокомаржинальные международные маршруты, особенно на быстрорастущие маршруты в Азию, Персидский залив и Саудовскую Аравию. В третьем квартале рост международной сети составил 9,1%. На следующем слайде показано, что, как и в случае с проблемами с двигателями, мы активно управляли провозными емкостями, чтобы поддерживать маржу в течение всего года. Гибкая модель группы с двумя брендами позволила нам создать внутреннюю конкуренцию за провозные емкости между брендами, а также между маршрутами, основываясь исключительно на марже.

Это остается неизменным, и в третьем квартале победителем в этом направлении стали международные маршруты, в основном выполняемые «Эйр Астаной». Наше уникальное географическое положение с одинаковыми расстояниями до Европы на западе, Северной и Юго-Восточной Азии на востоке, а также Саудовской Аравии и Персидского залива с Китаем, с еще более короткими расстояниями до Южной Азии и Персидского залива, позволяет нам динамично перераспределять провозные емкости. Питер более подробно расскажет об этом на слайдах, посвященных сети. В результате успешной работы руководства коммерческой группы мы вновь положительно выделились на фоне других компаний отрасли. Мы не только сохранили удельную выручку, но и продолжили ее рост, ускорившись с 1 процентного пункта в первом полугодии до 1,8% в третьем квартале. Эта положительная тенденция сохранилась для обоих наших брендов: в третьем квартале удельная выручка «Эйр Астаны» и FlyArystan выросла на 2,2% и 2,3% соответственно. По сравнению с девятью месяцами аналогичного периода 2019 года совокупный годовой рост доходов на ППКМ по группе составил 3,3%, что на кумулятивной основе на 18% опережает аналогичный период 2019 года. Наша удельная себестоимость остается ключевым конкурентным преимуществом. И мы нацелены на сохранение этой лидирующей позиции как для группы, так и для брендов Fly Arystan и Air Astana. Несмотря на продолжающееся инфляционное давление и рост цен производителей в диапазоне от 10 до 20 %, рост затрат был скромным и составил 2,7 % только за девять месяцев 2024 года. Если посмотреть на основные расходы за девять месяцев, которые вы можете проследить на мостике в правом нижнем углу, то амортизация, которая в основном приходится на самолеты, выросла на 9,1% за ППКМ, и на эту статью расходов повлияло количество самолетов, о которых говорил Питер, что в значительной степени компенсируется снижением затрат на инженерно-техническое обслуживание. Если объединить эти две статьи, то рост затрат по ним составит 5,3%, несмотря на гораздо более высокий рост в двузначных цифрах, о которой мы говорили минуту назад, что компенсируется повышением эффективности группы «Эйр Астана». Следующее увеличение расходов - это сборы за перелет и аэропортовые сборы. Одним из факторов этого является тот факт, что большая часть расширения «Эйр Астаны» приходится на международные маршруты в течение девяти месяцев, или полностью в третьем квартале. Естественно, международные рейсы имеют более высокие сборы в аэропортах и навигацию, однако, как мы уже говорили ранее, это сопровождается более высокими доходами и более высокой маржой.

Еще одним фактором, отличающим компанию от других компаний отрасли, является то, что она продолжает инвестировать в совершенствование обслуживания клиентов, и мы видим отдачу от этих инвестиций как в рейтингах обслуживания клиентов, так и в повышении доходов от премиальных поездок. Затраты на топливо, составляющие примерно треть наших расходов, выросли на 1,7% за девять месяцев и снизились на 0,5% в третьем квартале. Я также хотел бы воспользоваться этой возможностью и заявить, что мы полностью хеджируем наши международные перевозки на 2024 год, как и на первый квартал 2025 года, и на 50% второго квартала по позициям между 75 и 85 долларами. Наши расходы на персонал за девять месяцев снизились на 1%, и это было достигнуто при увеличении численности персонала на 2,7% на фоне роста провозных емкостей на 8,4% или роста трафика на 10,4% за тот же период. В результате мы остаемся одной из самых экономически эффективных авиакомпаний в отрасли. То, что мы говорили о сокращении разрыва между доходами и расходами на ППКМ, показано на графиках слева внизу. Мы предполагали, что рост расходов на ППКМ превысит рост доходов на ППКМ в 2024 году. В первом квартале этот разрыв составлял 1,9 %, во втором квартале мы сократили его до 1,1 %, а в третьем квартале - до 1 процентного пункта. Это стало ключевым фактором улучшения маржи EBITDAR, о котором Питер сообщил в начале презентации. Если можно, перейдите, пожалуйста, к следующему слайду. Что

касается нашего баланса, я рад сообщить, что в третьем квартале баланс остается устойчивым. Объем денежных средств на конец девяти месяцев составил 473,9 миллиона долларов по сравнению с 314,4 миллиона долларов годом ранее. Это больше почти на 160 миллионов долларов, или почти на 13 %. Конечно, сюда входят поступления от IPO в размере 120 миллионов долларов. Однако если убрать эту сумму, то денежные средства все равно выросли бы еще на 40 миллионов долларов, или на 13 %, в дополнение к показателю на 30 сентября 2023 года. Наше текущее отношение денежных средств к объему продаж составляет 37 %, без учета еще 13 %, которые мы не включили в это число. Это очень комфортная зона по сравнению с целевым показателем в 25%, который мы указали в руководстве. По этому показателю мы также занимаем высокое место в рейтинге ликвидности среди аналогичных компаний. Что касается долга, то в результате приобретения 11 самолетов с сентября 2023 года общий долг вырос на 166,9 млн долларов до 864 млн долларов, полностью состоя из капитализированного лизинга при отсутствии каких-либо других долгов по этой статье.

Вы также заметили, что в нашем релизе мы заявили, что ввиду очень сильной позиции по денежным средствам мы добровольно перенесли остаток платежей по финансовой аренде двух самолетов семейства A320 в третьем квартале. Мы сделаем то же самое еще с двумя самолетами в четвертом квартале, а с учетом того, что срок погашения еще одного самолета наступит в соответствии с графиком к концу 2024 года, мы полностью погасим финансовый лизинг парка Airbus к концу этого года. Благодаря очень сильной позиции по денежным средствам и EBITDAR, вновь демонстрирующей двузначный рост, наш левередж теперь составляет всего 1,3 раза, о чем Питер говорил ранее в начале презентации. Это снова ставит нас в число авиакомпаний с самым низким уровнем левереджа в мире несмотря на то, что мы являемся одной из самых быстрорастущих в мире. На этом я передаю слово Питеру.

Питер Фостер:

Спасибо, Ибрагим. В заключение презентации мы расскажем еще о нескольких моментах, а затем, конечно же, ответим на все ваши вопросы, и охватить их как можно больше. В этом году произошли некоторые положительные изменения в плане развития продуктов авиакомпаний. Одним из них, конечно же, стало строительство компанией TAV, владельцем аэропорта Алматы, нового терминала, который открылся в июне, что позволило увеличить пропускную способность аэропорта с восьми до 14 миллионов пассажиров в год. Так что это очень радостное событие. Это первый новый проект в аэропорту Алматы с тех пор, как «Эйр Астана» начала полеты в 2002 году, так что это очень радует. И мы также очень рады сообщить, что в конце этого месяца мы откроем наш собственный зал ожидания премиум-класса для пассажиров бизнес-класса и бриллиантового и золотого уровней программы Nomad club. И это действительно очень хороший объект, и мы уверены, что он добавит значительное конкурентное преимущество нашему бизнес-классу, который, конечно же, является премиальным бизнес-классом по качеству обслуживания в полете. Но отсутствие зала ожидания в аэропорту Алматы воспринималось вполне справедливо как недостаток, и теперь эта проблема решена, и зал ожидания, как я уже сказал, откроется в самое ближайшее время.

Зал ожидания, который уже был у нас в Астане, был обновлен в соответствии с самыми высокими стандартами, и все это является частью наших обязательств по поддержанию и укреплению премиального характера нашего продукта, который уже в 13-й раз на премии Skytrax, проходившей в Виндзоре в Великобритании в июле, был признан лучшей авиакомпанией и лучшим бортовым обслуживанием Центральной Азии и СНГ. А авиакомпания Fly Arystan второй год получает точно такие же награды в категории лоукост. Переходим к следующему слайду. Мы уже говорили о том, что мы еще больше

усиливаем географическое преимущество авиакомпании за счет увеличения дальности полета дальнемагистрального Airbus 321 путем добавления третьего топливного бака. Они уже установлены на трех из шести самолетов. Это увеличило дальность полета самолета примерно на 300 морских миль, что означает, что теперь мы можем совершать беспосадочные перелеты в Лондон без дозаправки, несмотря на неопределенности с российским воздушным пространством. Это также означает, что всего через несколько лет мы сможем совершать беспосадочные полеты на тех же самолетах в Токио, о чем мы уже объявили, а также о совместном выполнении полетов с Japan Airlines. Так что географическое расположение авиакомпании по-прежнему является для нас огромным стратегическим преимуществом. И я думаю, что мостик в левом нижнем углу на этом слайде демонстрирует это. Из-за порошкового металла и ареста самолетов были некоторые вынужденные заземления, из-за программы добровольных простоев нам пришлось перераспределять провозные емкости, чтобы в условиях дефицита емкостей они распределялись по наиболее прибыльным маршрутам. А самыми высокодоходными маршрутами для «Эйр Астаны» стали дальнемагистральные международные маршруты. Поэтому наблюдается рост 10% перевезенных пассажиров за первые девять месяцев на Ближний Восток, хотя часть из них приходится на внутренние рейсы, почти исключительно во FlyArystan.

Говоря о Ближнем Востоке, имеется в виду Персидский залив и Саудовская Аравия, просто чтобы провести черту между беспокойным регионом традиционного Ближнего Востока и Персидским заливом, и Саудовской Аравией, которые, конечно же, являются для нас беспокойным, очень прибыльным и быстрорастущим регионом. Поэтому мы увеличили количество рейсов в Дубай и Джидду, недавно начали летать в Абу-Даби и Медину. Так что Персидский залив и Саудовская Аравия - это очень развивающиеся регионы для компании. Во-вторых, больше рейсов на Пхукет и Бангкок, рейсы также между Астаной и Пхукетом. Опять же, направление с высокими темпами роста. Индия, рост 51 %, но на самом деле мы только касаемся поверхности потенциального роста в Индии. Индия, опять же, очень быстрорастущий рынок, и, конечно, мы смогли извлечь из этого выгоду. Китай, наконец, начинает возвращаться. Китай также, хотя и с низкого уровня, растет на 30% с начала года. И Корея продолжает оставаться для нас сильным рынком. Это довольно интересно. Отрицательный рост, который мы наблюдаем в Центральной Азии и на Кавказе, не означает, что местные рынки находятся в каком-то затруднительном положении. Просто дело в том, что это низкодоходные рынки. И опять же, из-за проблемы порошкового металла, как я только что упомянул, мы, очевидно, очень старались перераспределить имеющиеся у нас провозные емкости на более высокодоходные маршруты, что мы и сделали. Общие данные по трафику в Европе в этом году показывают рост между 6 % и 6,5 %. В то время как последние данные по Азиатско-Тихоокеанскому региону - Ассоциации азиатско-тихоокеанских авиакомпаний, членом исполнительного комитета которой мы являемся, - показывают рост на 18,5 % за сентябрь. Налицо огромный дисбаланс между динамикой роста в Европе и в Юго-Восточной Азии, включая Китай, Северо-Восточную Азию, Индию и, как я уже упоминал, в Саудовской Аравии. Таким образом, благодаря нашему географическому положению и, конечно же, увеличенной дальности A321 LR, благодаря дополнительному баку, мы можем в полной мере воспользоваться этими различными схемами роста, обеспечив распределение роста в регионах с более высокими темпами роста.

И действительно, недавно мы начали летать в Фукуок во Вьетнаме, в Санью в Китае, увеличили количество рейсов в Индию, на Мальдивы, выполняем чартерные рейсы на Гоа, Шри-Ланку. Начали летать в Абу-Даби, увеличили количество рейсов в Джидду и начали летать в Медину. Все это говорит о том, что мы в состоянии очень быстро развернуть провозные емкости в тех регионах, которые демонстрируют наибольший рост, что является для нас огромным преимуществом. Мы продолжаем инвестировать в

следующие проекты. Мы находимся в процессе установки второго полнопилотажного тренажера в учебном центре, который находится в аэропорту Астаны. Мы продолжаем делать все возможное для максимальной эксплуатации как экипажей, так и самолетов, имеющихся в нашем распоряжении, несмотря на проблемы с порошковым металлом. Что касается технического центра, то мы продолжаем расширять возможности нашего технического центра, в первую очередь в Астане, от легких и средних форм С-чек до тяжелых форм С-чек. Фактически, мы только что завершили наш первый 12-летний С-чек, который до недавнего времени назывался D-чек. И это действительно самая тяжелая форма техобслуживания, которую можно провести на любом самолете. И теперь мы все можем делать это собственными силами, что, конечно, экономит время, деньги и сохраняет бизнес, сохраняет расходы в компании и, конечно, в стране. Итак, я думаю, мы обсудили большинство тем на этом слайде. Поэтому я не предлагаю повторять все эти пункты, а поговорить о нехватке ресурсов. Я имею в виду, что, безусловно, существуют проблемы с цепочкой поставок для производителей запчастей. Мы все знаем об этом. Мы уже говорили о Pratt & Whitney. Конечно, есть проблемы и у Boeing, но они очень хорошо задокументированы. Но есть и другие проблемы у других производителей запчастей. Так что это своего рода общая проблема отрасли. Но, как я уже говорил, наиболее сильно нас затрагивает не проблема с двигателями Pratt & Whitney, с которой, как нам кажется, мы справляемся достаточно эффективно. С точки зрения внутренних ресурсов у нас все в порядке, мы не страдаем от утечки пилотов. Мы не испытываем недостатка в привлечении пилотов в компанию, будь то иностранные или местные пилоты по программе Ab initio.

Эти программы осуществляются в нормальном темпе. Что касается ресурсов, то здесь у нас нет проблем. Так что если мы перейдем к следующему слайду, то, опять же, здесь подводится итог тому, о чем мы с Ибрагимом говорили. Поэтому я не намерен повторять это снова. Думаю, у нас есть более важные дела, чтобы ответить на ваши вопросы. Но я хотел бы сказать следующее. У нас очень сильная денежная позиция. Ибрагим уже говорил об этом. У нас очень сильная денежная позиция по состоянию на 30 сентября 2024 года. Я также могу сказать, что в отношении четвертого квартала, хотя я не могу говорить о четвертом квартале в деталях, поскольку мы только в его середине, я могу сказать, что динамика бронирования на конец сентября, то есть на конец отчетного периода, о котором мы говорим, для четвертого квартала была чрезвычайно позитивной, учитывая, конечно, что четвертый квартал традиционно является для нас более низким сезоном. И хотя, как правило, в низкие сезоны, по выражению Ryanair, его менеджмент характеризуется активной загрузкой и пассивной доходностью, мы смогли быть активными в плане загрузки и доходности и в 4 квартале. И поэтому, как я и Ибрагим рассказывали, нам удалось сохранить сильную денежную позицию, и если сможем сохранить ее до конца года, в чем мы уверены, и если, будет сильный старт в 2025 году, то я уверен, что мы сможем начать выплачивать дивиденды гораздо раньше, чем наш текущий среднесрочный прогноз, и наше нынешнее положение будет благоприятствовать выплате дивидендов в 2025 году. Оговорюсь, что это зависит от рыночных условий и событий, о которых я говорил, а также, конечно, от юридического процесса и одобрения совета директоров и акционеров. На этом мы завершаем нашу презентацию, и теперь готовы к вопросам.

Ирина Мартинес:

Большое спасибо, Питер и Ибрагим. Теперь мы готовы ответить на вопросы аудитории.

Модератор:

Большое спасибо за презентацию. Если у вас есть вопросы, пожалуйста, нажмите звезду два на клавиатуре. Это звезда два на вашей клавиатуре. Если у вас есть текстовые

вопросы, вы также можете ввести их в окно вопросов веб-трансляции. Обратите внимание, что мы будем принимать текстовые вопросы только от русскоязычной аудитории. Если вы уже задавали вопрос во время разговора, мы его увидим. Нет необходимости набирать его еще раз. Итак, наш первый вопрос от г-на Сатиша Кумара из Citigroup. Пожалуйста, продолжайте, сэр. Ваша линия открыта.

Сатиш Кумар:

Да, спасибо за презентацию. У меня три вопроса. Начнем, пожалуй, с Алматы, вы с воодушевлением говорите о новом терминале, о новой пропускной способности, и там было сказано, что это действительно устраняет множество узких мест. Так что же это на самом деле означает с точки зрения использования активов и удельных затрат? Это мой первый вопрос.

Питер Фостер:

Что вы имеете в виду под спецификой нового аэропорта?

Сатиш Кумар:

Да, да.

Питер Фостер:

Да, на самом деле это не оказывает влияния на удельную стоимость. В конце концов, расходы аэропорта – это их расходы. И, знаете, новый аэропорт не привел к сокращению расходов. Но, конечно, очевидно, что он дал нам возможность расширяться гораздо быстрее и активнее. Но представим себе, что, если бы новый терминал не был построен. Конечно, очевидно, что план и строительство ведутся уже около двух лет. Но если бы этого аэропорта не было, мы бы оказались в ситуации, которая, я думаю, сложилась бы к концу этого года или началу следующего, когда любая форма роста была бы практически невозможна. Я имею в виду старый терминал, который, как я уже говорил, не был дополнен или расширен за весь период существования «Эйр Астаны» с мая 2002 года. Я имею в виду, что мы начинали с двух самолетов в 2002 году, а сегодня у нас 57 самолетов. Когда главный аэропорт не расширялся вообще, очевидно, наступит момент, когда его просто невозможно будет расширить. Так что это не столько влияние на удельные расходы, сколько то, что новый терминал обеспечил наше будущее. И я ни в коем случае не преуменьшаю.

Сатиш Кумар:

Хорошо. Спасибо, Питер. Мой второй вопрос касается расширения провозных емкостей. Очевидно, что, скажем, в прошлом году рост провозных емкостей несколько замедлился, и это обусловлено, скажем, заземлениями, связанными с двигателями GTF, и так далее. Итак, как вы думаете о производительности пилотов? Внезапного падения роста провозной емкости, и замечали ли вы, чтобы производительность бортпроводников и пилотов пострадала? И какие у вас есть инструменты по обратному наращиванию провозной емкости?

Питер Фостер:

Это хороший вопрос, Сатиш. И спасибо за это. Я имею в виду, на самом деле, мы смотрели некоторые объявления, которые появились за последние несколько дней. И, конечно, я думаю, что есть одна или две авиакомпании, которые укомплектовали пилотов и бортпроводников, рассчитывая на больший рост, чем они смогли вывести на рынок. И, конечно, я думаю, что это было обусловлено нехваткой самолетов, я думаю, от Боинга. Так что да, некоторые авиакомпании действительно столкнулись с переукомплектованностью, потому что самолеты не поступили. Мы знали о ситуации с

порошковым металлом уже больше года. Так что мы запланировали соответственно. И поэтому мы не столкнулись с переизбытком экипажей. И когда мы сравниваем наши летные экипажи, то они на 20%, на 25% более продуктивные, чем их европейские коллеги. Итак, вы знаете, большинство наших экипажей работают, вы знаете, на регулируемом верхнем уровне. У нас нет проблемы с недогрузкой экипажей.

Ибрагим Жанлыел:

Небольшие цифры, Сатиш. Рост числа наших сотрудников по сравнению с 30 сентября 2023 года составляет 2,7%. То есть на фоне 8,4% роста ППКМ и 9,8% роста доходов на ППКМ. Это говорит о повышении эффективности этого года.

Сатиш Кумар:

Спасибо. Это также учитывается в четвертом квартале, когда вы продолжаете увеличивать количество самолетов на 16 единиц. Значит, в 4 квартале мы увидим, что рост производительности, продуктивности или эффективности продолжится?

Ибрагим Жанлыел:

В целом, я бы сказал, что мы, как и всегда, будем стремиться поддерживать очень конкурентоспособный показатель расхода на ППКМ. За прошедшие годы уже был принят ряд мер, в том числе и те, о которых говорил Питер, в плане оборудования, обучения и т. д. Планировалось также повысить производительность труда персонала, что, как мы ожидаем, будет продолжаться и в дальнейшем.

Сатиш Кумар:

Хорошо, спасибо. И мой третий вопрос, последний, на слайде 22, где вы говорите об увеличении парка на 80 самолетов к 2028 году. Может быть, сейчас самое подходящее время. Не могли бы вы объяснить, каким образом эти 80 самолетов будут реализованы в ближайшие четыре года?

Питер Фостер:

Очевидно вас интересует, где мы находимся с точки зрения количества, с 49 до 80 самолетов?

Сатиш Кумар:

Что нужно сделать, чтобы увеличить темп?

Итак, по сути, у нас есть 80 самолетов сегодня, простите, 80 самолетов к 2028 году и 49 самолетов сегодня. А что будет в следующие четыре года? Стоит ли ожидать линейного роста? И учитываются ли в нем самолеты, снятые с эксплуатации сегодня, или это будет постепенный рост?

Питер Фостер:

Да, простите, думаю, я правильно понял вопрос. Я имею в виду, что рост в 2025 году, очевидно, будет зависеть от металла. Так что, вы знаете, рост провозной емкости в 2025 году будет около 15-16%. В 2026 году, конечно, эти самолеты вернутся, так что провозная емкость увеличится. То есть количество самолетов не то чтобы сильно увеличится, но провозная емкость, конечно, вырастет, потому что самолетов будет больше. Я имею в виду, что они не все спешно вернутся из Pratt & Whitney, но они вернутся, так что у нас будет больше доступных емкостей. Так что да, я имею в виду, что мы можем ожидать увеличения провозной емкости от 15 % в 2025 году до более высокого уровня в 2026, 2027, 2028 годах по мере возвращения этих самолетов в эксплуатацию.

Сатиш Кумар:
Хорошо, спасибо, Питер.

Питер Фостер:
Спасибо, Сатиш. Я не совсем уверен, ответил ли я на этот вопрос именно так, как вы хотели, но получилось так, как есть.

Сатиш Кумар:
Понял. Да. Я просто пытался понять траекторию роста на ближайшие несколько лет. Да, спасибо.

Питер Фостер:
Да, именно так. То есть, как я уже сказал, чтобы было понятно всем остальным, а это очень хороший вопрос, вы знаете, порошковый металл, эта проблема будет сохраняться до середины 26-го года. Так что да, рост провозной емкости в этом году будет таким, какой он есть. Рост провозной емкости в следующем году, как мы ожидаем, снова будет в середине десятка, но, несмотря на неизменную тенденцию к увеличению количества самолетов, конечно, провозные емкости будут увеличиваться с конца 26-го года и далее, но не так как хотелось бы. Не будет того количества самолетов, которое мы вынуждены восстанавливать на земле из-за текущей ситуации. Будем надеяться.

Модератор:
Большое спасибо за вопрос. Следующий вопрос от г-на Якуба Кайтхамла из Wood & Co. Пожалуйста, продолжайте, сэр.

Якуб Кайтхамл:
Оба моих вопроса продолжают вопрос Сатиша. Я хотел спросить о широте роста в следующем году между внутренним и международным рынком, если я правильно понял. В этом году, на данный момент, мы наблюдали более половины роста на внутреннем рынке, который, как я понимаю, был почти полностью обеспечен FlyArystan. Я понимаю, что это немного отдаленная перспектива, но в более широком смысле, что вы думаете об этом? И если вы видите возможности для того, чтобы FlyArystan в конечном итоге также начала расти на международном уровне, или если вы собираетесь использовать провозные емкости "Эйр Астаны" в Казахстане и скорее развернуть "Эйр Астану" на международном уровне, это было бы полезно. И мой второй вопрос, я просто хотел узнать, возможно ли поделиться, какой будет размер флота, который вы рассматриваете сейчас к концу 2025 года, основываясь на портфеле заказов и обсуждении с последним источником?

Питер Фостер:
Да, конечно, Якуб. Послушайте, на оба эти вопроса есть довольно быстрый и простой ответ. Да, я имею в виду, что в этом году у FlyArystan был определенный рост на внутренних рейсах. У "Эйр Астаны" на внутренних линиях роста не было вообще. В следующем году почти весь рост будет приходиться на международные рейсы. У FlyArystan в настоящее время большая часть направлений приходится на внутренний рынок. Но мы поощряем FlyArystan выполнять больше международных рейсов. FlyArystan - это авиакомпания, предназначенная для выполнения местных рейсов. Мы не рассчитываем на выполнение лоукостером дальнемагистральных рейсов. У FlyArystan есть только самолеты A320 NEO или CEO. Таким образом, диапазон полетов FlyArystan действительно ограничен этими возможностями, в радиусе трех с половиной часов полета. FlyArystan не будет выполнять полеты дольше этого времени. Но да, мы рассматриваем международный рост для обоих брендов в следующем году. Что касается

вашего вопроса о парке, то мы ожидаем, что к концу 2025 года у нас будет 62 самолета.

Якуб Кайтамл:

Спасибо. Большое спасибо. Если я могу продолжить первую часть вопроса, не могли бы вы рассказать, каковы причины того, что до сих пор в 2024 году мы наблюдали почти весь рост Fly Arystan на внутреннем рынке, и что изменится в следующем году?

Питер Фостер:

Ну, я думаю, что FlyArystan нужно провести некоторую реорганизацию. В апреле-мае этого года в FlyArystan произошла небольшая реорганизация. Произошли одно или два внутренних изменения. И они привели к значительному улучшению того, как мы управляем доходностью на внутреннем рынке. Поэтому мы хотим в полной мере воспользоваться этой возможностью. Именно поэтому мы вернули провозные емкости на внутренний рынок с новой командой менеджеров, которые смогли максимизировать доходность. И это стало положительным моментом. Я имею в виду, что бренд FlyArystan to Fly International очень хорошо известен в Казахстане. И продать FlyArystan относительно просто. Это хорошо известный бренд. Казахстанский рынок - это примерно 20 миллионов человек. Так что с точки зрения коммуникации выйти на этот рынок можно довольно быстро. Очевидно, что когда вы выводите новый бренд за пределы страны, в зарубежные страны, необходимо проделать большую работу по созданию правильных сетей продаж, по созданию правильных сетей дистрибуции. И, например, у FlyArystan есть огромные возможности, например, на севере Индии, в других точках Китая, в некоторых точках Персидского залива. Но для этого ей необходимо иметь правильную дистрибьюторскую и агентскую сеть во всех этих местах. Мы не можем просто положиться на сеть FlyArystan, потому что это разные продукты, разный профиль рынка. Это, опять же, то, что FlyArystan, команда менеджеров FlyArystan определили как область для развития. Над этим нужно работать. Ее нужно развивать. Сейчас они активно этим занимаются. И по мере того, как это будет развиваться, мы будем следить за этим. Как только эти элементы, эти основы будут заложены, за этим последует международная экспансия.

Якуб Кайтамл:

Отлично. Большое спасибо.

Ибрагим Жанлыел:

Якуб, я хотел бы добавить еще один момент, чтобы прояснить перспективу того, о чем говорил Питер, в отношении распределения и перераспределения провозных емкостей. В результате предпринятых действий оба бренда увеличили EBITDAR и маржу. А FlyArystan в третьем квартале увеличил свой EBITDAR еще на 17,2%. И, опять же, в третьем квартале он достиг своего исторического максимума маржи в 34%, в то время как в первом полугодии он отставал на два пункта. Таким образом, все действия указывают на то, что принятые решения помогли обоим брендам увеличить EBITDAR и повысить маржу.

Якуб Кайтамл:

Спасибо. Хорошо.

Модератор:

Большое спасибо за вопрос. Следующий вопрос от Игоря Савченко из Halyk Finance. Пожалуйста, продолжайте, чтобы ваша линия была открыта.

Игорь Савченко:

Здравствуйте. Надеюсь, у вас все хорошо. Спасибо за презентацию. У меня также есть три вопроса. Первый касается девальвации тенге к доллару США. Как вы видите, с лета произошла девальвация, а поскольку и "Эйр Астана" и FlyArystan получают, ну, или выплачивают большую часть денежных средств в тенге. Интересно, будет ли какое-либо негативное влияние на маржу компании, как для "Эйр Астаны", так и для FlyArystan? Спасибо.

Ибрагим Жанлыел:

Большое спасибо, Игорь. Если вы не возражаете, я отвечу на этот вопрос. Тенге действительно ревальвировался в первой половине года, а затем вернулся к уровню девальвации, которая произошла в июне, и достигла равновесия в начале июля. Результаты за третий квартал, которые мы представляем сегодня, фактически уже полностью отражают это влияние, если бы были какие-то опасения. Что касается доходов и расходов группы, вы, вероятно, знаете, что у нас есть естественный хедж, в соответствии с которым около 30% наших доходов и расходов выражены в тенге. У нас есть естественное хеджирование, которое не оказывает прямого негативного влияния на финансовые показатели. Единственное, что нас, конечно, настораживает, — это то, что если произойдет очень значительная и внезапная девальвация, то это может повлиять и на спрос. Так что в некотором смысле мы удовлетворены произошедшим движением. Это не оказывает общего негативного влияния, если принять во внимание расходы в тенге и доходы в тенге. И, как я уже говорил в начале, третий квартал уже полностью отражает это, потому что к началу июля эти тарифы уже были установлены.

Игорь Савченко:

Большое спасибо за разъяснения. Еще один вопрос касается затрат на топливо. Я вижу, что ваши расходы на топливо, их рост замедляется. Если мне не изменяет память, он составляет около 8% год к году. Не могли бы вы уточнить, что послужило причиной замедления этого роста? И ожидаете ли вы продолжения этой тенденции? Быстрее, потому что у меня есть еще два вопроса.

Ибрагим Жанлыел:

Хорошо. Игорь, если быть очень кратким, то действительно в третьем квартале рост стоимости топлива был ниже, чем рост провозной емкости. Так что те 8%, о которых вы говорите, обусловлены ростом провозной емкости на 8,4%. В результате этого стоимость топлива на единицу продукции действительно снизилась на полпроцента. Этому способствуют фактические цены на топливо, которые мы имеем сегодня. Поэтому я хотел бы уточнить, что речь идет не о росте удельных затрат, а об абсолютном росте, в результате которого удельные затраты в третьем квартале действительно снизились.

Питер Фостер:

Хорошо. У меня заканчивается время для вопросов. Есть ли у кого-нибудь еще вопросы?

Ирина Мартинес:

Давайте зададим письменный вопрос на русском, пожалуйста, Майкл. Майкл?

Модератор:

Да, одну секунду. Мы вернемся к вопросам от русскоязычной аудитории. У нас есть несколько вопросов. Мы просто выберем один. Что касается низкой ликвидности акций, есть ли у вас планы по делистингу с LSE или вы рассматриваете другие действия для повышения ликвидности?

Питер Фостер:

Да, это очень хороший вопрос. Я имею в виду, что, действительно, динамика цены акций такова, какова она есть. Все это видят. Мы придерживаемся мнения, и я уверен, что все придерживаются этого мнения, кто понимает и знает компанию, что цена акций полностью противоречит и не соответствует чрезвычайно хорошим показателям компании. И, знаете, у нас нет абсолютно никаких намерений делистинга. Но мы очень твердо придерживаемся мнения, что цена акций действительно должна, надеюсь, скорее рано, чем поздно, последовать за показателями авиакомпании. И поэтому, как только она улучшится в соответствии с показателями авиакомпании, ликвидность повысится. Возможно, мы можем задать последний вопрос, Майкл.

Модератор:

Хорошо. У нас есть несколько вопросов по дивидендам. Так что, возможно, я просто обобщу их. Не могли бы вы внести больше ясности в вопрос о дивидендах, о том, когда вы будете их выплачивать, какие-либо дополнительные сведения об этом? Это было бы очень полезно. Это поможет ответить на пару вопросов.

Питер Фостер:

Кто бы ни задавал этот вопрос, я уверен, что он есть у каждого из вас. Вы поймете, что я, конечно, не в состоянии предложить что-либо, вы знаете, по юридическим соображениям, а также, конечно, очевидно, подлежит одобрению совета директоров и одобрению, конечно, акционеров. И, конечно, год еще не закончен. Вы знаете, мы все еще находимся в середине последнего квартала. И, конечно, когда будут выплачиваться дивиденды, они будут выплачиваться не только по итогам 2024 года, но и с учетом того, как пойдут дела в 2025 году, потому что денежная позиция компании и стабильность денежной позиции компании, конечно, очевидно, является нашим главным приоритетом. Но все это с оговорками, и, пожалуйста, обратите внимание на все эти оговорки, пожалуйста, не цитируйте меня неправильно. Дело в том, что если дела пойдут так, как идут, и если четвертый квартал отразит те сильные признаки, которые мы имели в конце третьего квартала для четвертого квартала, и если первый квартал продолжит эту тенденцию, тогда я могу абсолютно точно сказать, что мы будем рекомендовать, что сильная денежная позиция будет абсолютно оправдывать дивиденды на основе 2024 года. И мы, конечно, будем смотреть на индустрию в поисках ориентиров, какими должны быть эти дивиденды. Мы будем изучать отрасль сверху донизу, чтобы иметь представление о том, что мы должны рекомендовать совету директоров и акционерам. Итак, надеюсь, что я изложил все настолько ясно, насколько смог. Думаю, дамы и господа, мы понимаем, что вопросов еще много, и мы будем рады получить на них письменные ответы. Но, боюсь, у нас закончилось время. У нас есть мероприятие для СМИ, на которое мы уже опоздали на 10 минут. Поэтому мы хотели бы еще раз поблагодарить вас. Майкл, спасибо за организацию и модерацию. И мы хотели бы поблагодарить всех вас за участие. Мы надеемся, что это было полезно. И еще раз хотим повторить, что мы рады, что смогли прийти к вам сегодня с позитивным посланием, и надеемся, что так будет и дальше до конца года. Так что спасибо вам большое и хорошего дня.

Ирина Мартинес:

Спасибо.

Модератор:

Большое спасибо. На этом мы завершаем сегодняшнюю конференцию. Сейчас мы закроем все линии. Спасибо и до свидания.