

Эйр Астана

Конференц-звонок по итогам работы «Эйр Астаны» за года 4 квартал и 2024 финансовый год

Модератор:

Дамы и господа, добрый день, я хотел бы поприветствовать вас на веб-касте, посвященном результатам деятельности Группы Эйр Астана за 4 квартал и полный 2024 год. Я передам слово Ирине Мартинез. Пожалуйста, продолжайте.

Ирина: спасибо, оператор. Доброе утро или добрый день, дамы и господа. Добро пожаловать на презентацию результатов деятельности Группы Эйр Астана за 4 квартал и весь 2024 год. Спасибо, что присоединились к нам сегодня. Сегодня со мной здесь генеральный директор Питер Фостер и финансовый директор Ибрагим Жанлыел. Они расскажут о результатах деятельности Группы за 4 квартал 2024 года и весь 2024 год. После презентации мы проведем сессию вопросов и ответов. Мы надеемся, что сегодня нам удастся осветить как можно больше информации. Но если у вас возникнут дополнительные вопросы, пожалуйста, направьте ваш запрос в отдел по связям с инвесторами. Презентация, пресс-релиз о финансовых результатах, а также финансовая отчетность по МСФО доступны на нашем IR веб-сайте. Я передаю слово Питеру Фостеру. Питер, пожалуйста, продолжайте.

Питер Фостер:

Спасибо, Ирина. Мне очень приятно иметь возможность выступить сегодня. И я рад, что Ибрагим и я, присутствующие здесь, имеем возможность объявить результаты за первый год после успешного IPO, которое было проведено на трех биржах в феврале 2024 года. Итак, это наше первое годовое объявление результатов после этого события. И я, конечно, рад возможности объявить о весьма солидных результатах. Общая выручка группы выросла на 12,4%. Скорректированный показатель EBITDAR вырос на 16,1% до 338,6 млн долларов. Скорректированная маржа по EBITDAR составила 25,9%. Перевезено почти на 1 млн пассажиров больше, чем в прошлом году, а именно 9 млн пассажиров при улучшенном коэффициенте загрузки до 83,5%. На конец 2024 года количество самолетов составило 57 воздушных судов. На прошлой неделе этот показатель увеличился до 60. В 2024 году, мы подписали меморандум с авиакомпанией Japan Airlines в преддверии полетов в Токио, планируемых быть запущенными в 2026 году. И совсем недавно мы подписали Меморандума с авиакомпанией China Southern Airlines, который, как мы надеемся, очень скоро превратится в официальное кодшеринговое соглашение. China Southern Airlines, позвольте вам напомнить, является крупнейшей авиакомпанией в Китае, парк которой в настоящее время насчитывает 910 самолетов. Это одна из крупнейших авиакомпаний на одном из крупнейших рынков в мире. Все это хорошие новости. И мы, безусловно, очень рады возможности объявить не только об этом значительном результате, но и о предложении дивидендов в виде как обычных, так и специальных дивидендов, которые в совокупности дают дивидендную доходность примерно 7,2%, что является одним из самых высоких уровней дивидендной доходности для компании в авиационной отрасли. В недавнем прошлом другие авиакомпании объявляли о дивидендах аналогичного масштаба. Но все они характеризуются очень хорошими балансами, очень высокими операционными результатами, очень высокими остатками денежных средств и очень высокими соотношениями денежных средств к EBITDAR и долга к EBITDAR. Таким образом, учитывая наши сильные финансовые показатели и результаты за год мы смогли объявить, как я уже сказал, не только об обычных дивидендах в верхней части диапазона, но и о специальных дивидендах, которые, повторяю, обеспечивают дивидендную доходность в размере 7,2% от текущей цены акций. Более того, я должен также упомянуть, что мы пересмотрели дивидендную политику с 20% от чистой прибыли, которая была указана в политике, опубликованной нами в ходе IPO год назад. Этот показатель был пересмотрен, по согласованию с советом директоров, с 20% до диапазона от 30% до 50%. Теперь у нас есть политика, одобренная советом директоров, которая позволит нам выплачивать дивиденды в размере до 50% от чистой прибыли. Итак, я думаю, что это действительно подводит итог по ключевым моментам, которые мы хотели обсудить с вами в качестве основных цифр. Но я думаю, что очень важно упомянуть о том, что в прошлом году в авиационной отрасли действительно было несколько существенных сложностей. Во-первых, это давление на удельный расход на предельный пассажиро-километр

(CASK) из-за высокой инфляции, не только здесь, но и во всем мире. Во-вторых, это давление на доходность, которое, оказывает влияние на замедление роста цен в течение последних 18 месяцев. И, в-третьих, специфическая для нас и многих других авиакомпаний проблема с двигателями Pratt & Whitney связана с выявлением дефектов в порошкообразном металле, используемом для производства критически важных компонентов двигателя, в результате чего эти двигатели должны быть отправлены на обслуживание и самолет простаивает. Если рассматривать все эти три вопроса в том порядке, в котором я их озвучил, то, как вы помните, когда мы анонсировали первый квартал 2024 года, была значительная отрицательная разница между ростом CASK и ростом RASK (доход на предельный пассажиро-километр). Во втором квартале эта разница сократилась. Это было почти одинаковой в третьем квартале. А в четвертом квартале мы полностью изменили ситуацию. показатель RASK вырос на 6,6%, в то время как рост показателя CASK составил всего 2,6%. Таким образом, положительная разница составила 4 процентных пункта. Таким образом, вы можете видеть тенденцию, которая наблюдалась в течение года. И это, очевидно, очень позитивная тенденция в правильном направлении. И это, конечно, одна из причин, по которой мы смогли объявить о таких высоких результатах за четвертый квартал. И именно по этой причине мы смогли рассмотреть возможность предложить дивиденды, причем не только максимально возможные дивиденды согласно дивидендной политике, но и специальные дивиденды, как я уже упоминал ранее. Что касается порошкового -метала, то, как мы уже говорили, эти проблемы, конечно, сохраняются. Но, несмотря на эти проблемы, нам удалось управлять парком таким образом, что в низкий сезон мы добровольно приостановили эксплуатацию ряда самолетов, чтобы эти самолеты могли максимально использоваться в пиковые сезоны. И это, опять же, тенденция, которая сохранится в 2025 году, т.е. в пиковые сезоны у нас будет максимальное количество доступных самолетов. На этом моя часть презентации заканчивается. Сейчас я передам слово Ибрагиму.

Ибрагим Жанлыел:

Спасибо, Питер. Доброе утро, добрый день всем. Начнем с результатов четвертого квартала: несмотря на то, что четвертый квартал обычно является низким сезоном, это был чрезвычайно успешный квартал с улучшениями по всем ключевым показателям для обоих наших брендов, что, конечно же, положительно сказалось на завершении года. При росте ASK на 5,8% и RPK на 9,2% коэффициент загрузки в четвертом квартале вырос на 2,6 процентных пункта, с 79,1% до 81,7%. Показатель RASK, без учета единовременных статей в четвертом квартале, улучшился на 6,6%, как только что упомянул Питер, в отличие от увеличения CASK на 2,6% и увеличения или изменения дельты в положительную сторону в четвертом квартале на 4 процентных пункта. Этого удалось достичь за счет активного управления пропускной способностью в пользу маршрутов с более высокой рентабельностью и сохранения нашей основной направленности на повышение эффективности обоих наших брендов - Эйр Астана и FlyArystan. В целом, 2024 год был непростым для отрасли. Авиакомпании сталкиваются с постоянным ростом издержек, давлением на выручку и сложностями у производителей оригинальных частей и компонентов воздушных судов, что ограничивает возможности отрасли по увеличению производственных мощностей и показателя EBITDAR. Поэтому я рад сообщить о высоких результатах деятельности группы компаний "Эйр Астана" в соответствии с ожиданиями, которые мы озвучивали при проведении IPO год назад. Ранее мы уже рассказывали о преимуществах нашей модели с двумя брендами, позволяющей нам реаллолировать производственные мощности на направления с высокой рентабельностью, а также о том, как благодаря нашему уникальному географическому положению мы можем динамично перераспределять производственные мощности. Результаты 2024 года свидетельствуют об успешном осуществлении такого динамичного управления производственными мощностями. В четвертом квартале мы показали положительные результаты, которые успешно повлияли на результаты за весь год: рост ASK составил 9,2%, а RPK - 10%. Коэффициент загрузки за год улучшился на 0,7 пункта с 82,8% до 83,5%. И, как мы уже обсуждали ранее, RASK удалось увеличить на 2,6% за год, что почти полностью компенсировало увеличение CASK на 2,7% и выделило нас из остальной отрасли. За весь год выручка увеличилась на 12,4% до 1,3 млрд долларов, а скорректированный показатель EBITDAR составил 338,6 млн долларов, что на 16,1% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и больше, чем показатель ASK, который вырос на 9,2%. Наша рентабельность по EBITDAR за весь год составила 25,9%, увеличившись на 0,8 процентных пункта, что свидетельствует о нашей эффективности и делает нас одной из самых высоко рентабельных по EBITDAR в отрасли. Наш баланс остается стабильным благодаря повышению соотношения денежных средств к продажам до 37,3% без учета имеющихся доступных заемных

средств и низкому уровню левереджа - 1,2 (соотношение чистого скорректированного долга к EBITDAR), что значительно ниже установленного нами ориентировочного диапазона.

Уверенность, обусловленная сочетанием высоких результатов в 2024 году и сильного финансового положения, значительно опережающего наши прогнозы, позволила нам досрочно внести предложение о выплате обычных дивидендов, а также специальных дивидендов, о которых упоминал Питер, и мы вернемся к дальнейшей части презентации. И с этими словами я возвращаюсь к Питеру.

Питер Фостер:

Мы закончили год с увеличением и упрощением парка воздушных судов раньше запланированного срока. Таким образом, мы закончили год с 57 самолетами в общей сложности. На данный момент это число увеличилось до 60 самолетов. Самолеты Embraer-E2, почти выведены из эксплуатации. На самом деле, в настоящее время остается всего один E2, который будет выведен из эксплуатации в текущем году. И это фактически означает, что автопарк был упрощен до самого простого профиля, который когда-либо был у нас. Фактически, за 23 года существования у нас осталось всего два типа самолетов: семейство Airbus 320 и три Boeing 767. В прошлом году мы добавили еще восемь самолетов семейства Airbus A320 и два A321. И, как я уже упоминал, E2s были выведены из эксплуатации, а последний E2 покинет страну в ближайшее время. Мы также модернизировали ряд наших дальнемагистральных самолетов A321, установив на них третий топливный бак. Вы, конечно, знаете, что в прошлом году Airbus выпустила модель A321XLR, что означает "сверхдальний радиус действия". Мы решили не брать XLR. Это дорогостоящий самолет с точки зрения стоимости его покупки и операционной аренды. И поэтому мы решили модифицировать наш LR в рамках плана усовершенствования с Airbus, добавив третий вспомогательный центральный бак. Это оказалось весьма успешным решением. На данный момент мы модифицировали четыре самолета. В планах модифицировать еще два самолета. Таким образом, к началу лета у нас будет шесть самолетов с дополнительным топливным баком. Данная модификация позволила нам увеличить дальность полета самолета примерно с 3600 морских миль до 4200. А это значит, что теперь мы можем беспосадочно летать из Алматы в Лондон. Мы можем также совершать беспосадочные рейсы из Алматы в Сеул, из Алматы в Фукуоку и Пхукет, из Астаны на Пхукет, а в следующем году из Алматы в Токио. Так что это довольно серьезное событие. И мы очень довольны эксплуатационными характеристиками этого самолета.

Я думаю, мы уже достаточно поговорили о двигателях Pratt & Whitney. Поэтому я не буду вдаваться в подробности, скажу только, что у нас есть программа, по которой мы не эксплуатируем самолеты в низкий сезон уже более 18 месяцев. И, конечно же, это продлевает срок службы запасных частей, подверженных воздействию металлического порошка. Это продлевает срок службы, а это значит, что мы можем дольше эксплуатировать эти самолеты, в полной мере, в высокий сезон загрузки. Мы также взяли еще четыре самолета A320CEO, это более старый тип Airbus A320, оснащенный двигателем V2500, который не имеет проблем Pratt & Whitney. И мы также смогли успешно заключить соглашение с Pratt & Whitney о приобретении дополнительных двигателей Pratt & Whitney 1100.

Ибрагим Жанлыел:

Спасибо, Питер. Мы возвращаемся к финансовым показателям группы и брендов. И, несмотря на проблемы в отрасли, мы увеличили показатель ASK на 9,2%, поскольку продолжаем наращивать мощности на быстрорастущих рынках, чтобы сохранить нашу доходность, пользуясь нашим уникальным положением в самом сердце мира. Вы снова можете убедиться в том, что в течение года мы в значительной степени компенсировали рост затрат, увеличив показатель RASK на 2,6%. А разница в росте показателей RASK и CASK, которая постепенно улучшалась в течение первого, второго и третьего кварталов, стала положительной в четвертом квартале с разницей в 4 процентных пункта. Ранее мы прогнозировали, что в 2024 году рост CASK превысит рост RASK. Поэтому мы рады, что в течение всего года эти два показателя в целом выровнялись. В четвертом квартале выручка выросла на 14,3%, а показатель EBITDAR - на 39,6% при росте маржи на 4,1 процентных пункта, что позволило Группе оставаться одной из лучших в отрасли. Что касается разбивки по брендам, то в 2024 году Air Astana увеличила свою пропускную способность ASK на 7,3%, что в значительной степени было обусловлено ростом международной сети (на 80%) и более высокой рентабельностью маршрутов в Азии. RASK без

учета единовременных статей и внутригрупповых доходов увеличился на 1,3% за год, несмотря на давление в отрасли в целом. И это превышает рост CASK, который увеличился на 0,5%, учитывая положительную динамику между RASK и CASK, которая была положительной с первого квартала. За весь год выручка выросла на 8,7% до 963,4 млн долларов, а показатель EBITDAR вырос на 7,7% до 237,2 млн долларов при стабильной марже в 24,6%. На долю бренда Air Astana в 2024 году пришлось 70% ASK, 70% выручки группы и 70% EBITDAR группы.

FlyArystan продолжила демонстрировать высокие темпы роста на недостаточно обслуживаемом внутреннем и центральноазиатском рынках. В 2024 году авиакомпания FlyArystan увеличила свою пропускную способность на 13,9%, а RPK - на 11,4%, добавив пять самолетов в 2024 году и еще два в последующий период в 2025 году. Коэффициент загрузки оставался очень высоким и составлял 87,3% основываясь на фактических данных о полетах или 90% основываясь на данных по продажам. Рост RASK составил 7,8%, а выручка выросла на 24,3 %, что более чем на 10 процентных пункта превышает рост ASK, что стало основой высоких результатов FlyArystan в 2024 году. Отрадно, что после года консолидации FlyArystan и продолжающегося впечатляющего двузначного роста в четвертом квартале результаты четвертого квартала свидетельствуют о том, что FlyArystan занимает выгодное положение в борьбе за пропускную способность внутри группы. В этом году мы расширили производственные мощности, одновременно активно решая проблемы Pratt & Whitney, о которых Питер подробно рассказывал ранее, чтобы поддержать как рост, так и прибыльность.

Рост парка воздушных судов с 49 до 57 самолетов в течение года опережал прогнозы, увеличившись до 60 на сегодняшний день и достигнет 63 самолета к концу года. Авиакомпания FlyArystan продолжила стимулировать местные авиаперевозки, увеличив пропускную способность на 21,9%. Выручка группы по итогам года выросла на 131% по сравнению с уровнем 2019 года, а коэффициент загрузки также вырос на 83,5%, увеличившись на 0,7 процентных пункта по сравнению с 2023 годом. Это было обусловлено растущим спросом на нашем обширном внутреннем рынке в Центральной Азии и на Кавказе, а также на близлежащих крупных рынках.

Как и в случае с двигателями, мы активно управляем производственными мощностями для поддержания рентабельности. Гибкая модель двух брендов группы позволила нам создать внутреннюю конкуренцию за пропускную способность между двумя брендами, а также за наши маршруты, основанные на максимальной рентабельности. В 2024 году это вновь доказало свою исключительную эффективность, увеличив коэффициент загрузки и маржинальность. В результате успешной работы команды коммерческого менеджмента мы в очередной раз выгодно отличились от других компаний отрасли, увеличив RASK. Мы продолжили наращивать рост RASK с 1% в первом полугодии до 1,8% в третьем квартале и увеличили этот показатель до 6,6% в последнем квартале года.

Что касается удельных затрат, то CASK остается ключевым конкурентным преимуществом, и мы сосредоточены на сохранении этой лидирующей позиции. Несмотря на инфляционное давление, наша нацеленность на повышение эффективности операционных затрат позволила сохранить годовой рост затрат на скромном уровне в 2,7%. С учетом положительной квартальной динамики, которая привела к тому, что разница между ростом RASK и CASK стала положительной в четвертом квартале, годовая разница сократилась до незначительного уровня в 0,1 процентных пункта за год. Этот достигнутый результат значительно лучше прогноза, в котором мы ожидали что рост CASK превысит рост RASK. И опять же, это стало ключевым фактором повышения рентабельности по EBITDAR. Анализируя основные элементы затрат за год, можно отметить, что топливная составляющая была сохранена почти на уровне 2023 года. Затраты на владение, отраженные в амортизационных отчислениях, выросли на 6,9%, что частично является результатом добровольного сокращения использования двигателей Pratt & Whitney, в ходе реализации программы по смягчению последствий. Рост показателя CASK был частично компенсирован более медленным ростом затрат на техническое обслуживание, в том числе за счет признания компенсаций, которые мы получаем от производителей. Расходы на сборы аэропортов и навигацию и прочие расходы выросли на 5,8%, что было обусловлено ростом издержек в отрасли, повышением тарифов в аэропортах и постоянными инвестициями Группы в повышение качества обслуживания клиентов, что положительно сказалось на росте доходов на предельный пассажиро-километр (RASK). Годовой эффект от корректировки заработной платы пилотов в мае 2023 года был устранен к середине 2024 года, и мы продолжаем

инвестировать в оплату труда обслуживающего персонала, увеличив с сентября 2024 года надбавки за летную работу для наших бортпроводников, в результате чего наши общие расходы на персонал выросли на 2,8% за год. Несмотря на все это, мы остаемся одной из самых эффективных авиакомпаний в отрасли. Уровень CASK в 2024 году оставался благоприятным по сравнению с другими авиакомпаниями отрасли и сохранялся в качестве конкурентного преимущества. Air Astana CASK составляющий 6,94 цента значительно лучше, по сравнению с другими полно-сервисными перевозчиками, CASK FlyArystan в 5,03 цента делает ее высококонкурентной авиакомпанией среди бюджетных перевозчиков, при этом у нее по-прежнему есть возможность получить выгоду от эффекта масштаба в будущем. В результате рентабельность по EBITDAR Группы составляет 25,9%, 24,6% у Air Astana и 28% у FlyArystan, что является одним из самых высоких показателей в отрасли. Это дает нам сильные возможности для дальнейшего роста и завоевания доли рынка в условиях инфляции в остальной части отрасли. Переходя к балансу, отметим, что в 2024 году наш баланс остается стабильным. Объем наших денежных средств на конец отчетного периода, составивший 488,7 миллиона долларов, вырос на 214,7 миллиона или на 78% по сравнению с 274 миллионами годом ранее. Это включает деньги, привлеченные вовремя IPO в размере 120 миллионов долларов, что означает, что в течение года бизнес заработал дополнительно 95 миллионов долларов. Без учета доступных заемных средств соотношение денежных средств к объему продаж составило 37,3%, что эквивалентно 13% годового объема продаж, что позволило бы нам увеличить этот показатель до 50%. Это очень комфортная зона по сравнению с целевым показателем в 25%. В результате поставок новых самолетов общий долг увеличился на 24% и составил 889 миллионов долларов, почти полностью состоящий из капитализированных лизинговых платежей. Учитывая нашу очень сильную денежную позицию, мы добровольно досрочно полностью погасили задолженность по финансовому лизингу самолетов семейства A320. И в результате мы полностью погасили финансовую аренду всего парка Airbus, таким образом, наш баланс теперь свободен, практически свободен от обязательств по финансовой аренде, за исключением небольшой части платежей по 767 самолетам. И, как вы знаете, у нас долгое время был нулевой корпоративный долг, который сохранится и в конце 2024 года. Благодаря очень сильной денежной позиции и показателю EBITDAR, мы снова увеличиваем темпы роста, выражающиеся двузначными цифрами, и теперь наше кредитное плечо сократилось до 1,2. Это делает нас одной из самых ликвидных авиакомпаний в мире с самым низким уровнем заемных средств, несмотря на то что мы являемся одной из самых быстрорастущих в отрасли. На этом я передаю слово Питеру.

Питер Фостер:

Спасибо, Ибрагим.

Наше географическое положение, безусловно, делает нас уникальными и, как мы любим говорить, является ключевым отличием. И это, в частности, тот случай, когда я просто хотел бы вернуться к упоминанию, которое я сделал несколько минут назад в отношении технологии дальнемагистрального самолета Airbus 321. 10 лет назад было бы невозможно летать на узкофюзеляжных самолетах в Лондон, Сеул, Франкфурт, Бангкок, Пхукет и в другие города. Все изменилось с появлением самолета A321LR, который мы ввели в эксплуатацию, как вы, возможно, помните, в 2020 году, фактически вовремя COVID. Фактически, мы были первыми, кто подписал контракт на этот самолет в 2015 году. И, как я упоминал несколько минут назад, мы модифицируем часть этого парка, чтобы еще больше увеличить его дальность полета, что, конечно же, подчеркивает наше уникальное географическое расположение, о котором мы любим говорить, что Казахстан находится в самом центре мира. Таким образом, в 2024 году мы смогли запустить 21 новый маршрут, 14 из которых были запущены в четвертом квартале, с особым расширением на ближневосточные направления, такие как Джидда, Медина, Абу-Даби и Дубай. Одним из событий, произошедших в прошлом году, стало значительное увеличение объема чартерных перевозок. Фактически, когда мы разделяем воздушные суда на различные маршрутные группы, которые мы используем для того, чтобы как бы разделить коммерческую деятельность авиакомпании, именно чартерные перевозки, по сути, росли самыми быстрыми темпами, хотя, конечно, и с низкой базы. И это продолжается и по сей день. Таким образом, чартерная программа в Коломбо, Пхукет, Доху, Анталию, Бодрум, Батуми, Мальдивы, Шамаль-Шейх и Санью в Китае продолжает набирать обороты. И у FlyArystan также была очень успешная чартерная программа по некоторым из этих направлений, хотя и из разных уголков Казахстана, а также в такие города, как Гоа и один или два других. Это очень важная часть нашего бизнеса. В 2025 году мы уже анонсировали новые маршруты и фактически запустили новые маршруты во

Вьетнам, в Фукуок, Нячанг и Дананг во Вьетнаме. Из этого, конечно, можно сделать вывод, что Вьетнам становится очень популярным туристическим направлением. Вскоре мы начнем летать в Мумбаи в дополнение к рейсам, которые у нас уже есть в Дели. И мы также вот-вот начнем летать в Гуанчжоу, и это в дополнение к Пекину, Урумчи и Санье. И, как я уже упоминал ранее, и я просто хотел бы, рискуя затянуть тему, еще раз сказать, что решение о начале полетов в Гуанчжоу было принято без учета каких-либо изменений в отрасли, но с тех пор мы рады, что вступили в переговоры, и действительно подписали меморандум о взаимопонимании с China Southern, крупнейшей китайской авиакомпанией, имеющей обширную сеть дистрибуции, авиапарк и операционную сеть по всему Китаю. И если этот меморандум о взаимопонимании удастся воплотить в кодшеринговое соглашение, а я не сомневаюсь, что так и будет, и это, конечно, будет важным событием с точки зрения нашего присутствия на одном из крупнейших туристических рынков мира. Таким образом, по состоянию на 31 декабря 2024 года пассажирская сеть авиакомпании охватывала 107 маршрутов, 74 международных и 33 внутренних, а также 45 пунктов назначения в 22 странах. И, как вы можете видеть, основная часть этого роста в прошлом году, как мы уже говорили, пришлась на Китай, Индию, Ближний Восток, и когда мы говорим о Ближнем Востоке, конечно, мы имеем в виду Персидский залив, Саудовскую Аравию и Юго-Восточную Азию. У авиакомпании по определению есть прекрасная возможность быть гибкой в плане использования своих мощностей, у нас очень динамичные и очень быстро реагирующие коммерческая и операционная команды, которые способны довольно быстро переключать мощности в зависимости от тенденций рынка. И я думаю, что этот слайд демонстрирует, что, в то время как на европейских и некоторых других маршрутах год был относительно слабым, на маршрутах по всей Азии, Персидскому заливу и Саудовской Аравии дела шли необычайно хорошо. Рост внутренних перевозок также способствовал 10-процентному росту ASK и числа перевезенных пассажиров.

Переходим к следующему слайду. Это, безусловно, очень важно. Мы уже говорили об этом ранее. В 2024 году мы расширили наши возможности по проведению C-check. Они проводятся примерно раз в 18 месяцев. По мере увеличения срока использования воздушного судна, эти проверки становятся все более и более масштабными, и для этого необходимо иметь лицензию, которая позволяет возможность справляться с растущей интенсивностью проверок по мере увеличения срока службы парка. Самая полная форма C-check называется 12-летний C-check. Некоторые из тех, кто знаком с этой отраслью, возможно, помнят, что раньше она называлась проверкой D-check. Уже было проведено два полных 12-летних C-check, третий в настоящее время почти завершен. Это означает, что теперь весь спектр C-check парка самолетов семейства Airbus может быть проведен собственными силами. Поскольку Группа расширяется за счет увеличения количества самолетов, и, конечно, для их обслуживания нам нужно больше оборудования и людей. У нас есть обширная программа подготовки инженеров-стажеров. Наша пилотная программа, как правило, пользуется наибольшим спросом, поскольку молодые мужчины и женщины сразу после окончания университета или школы могут начать обучение и стать пилотами авиакомпании. Но у нас есть не менее важная и обширная программа, по обучению обслуживающего технического персонала, инженеров и механиков. Кроме того, мы наконец-то заключили соглашение о строительстве второго ангара в Алматы. И вскоре мы приступим к строительству нового дополнительного ангара в Астане. И на самом деле именно в Астане мы проводим C-check. Так что это важное событие.

Мы можем перейти к следующему слайду, пожалуйста. Мы немного поговорили о тренингах. Конечно, очевидно, что у нас есть программа "ab-initio". В кадеты набирают в юном возрасте. И мы говорим о возрасте около 20 лет. И их отправляют на обучение по программе получения лицензии пилота гражданской авиации в Европу, в европейские школы летной подготовки в Испании и в Ирландии. И они возвращаются, и через два года обучения и начинают летать с Air Astana. Мы запустили эту программу подготовки курсантов в 2008 году. И сейчас у нас около 300 молодых мужчин и женщин, которые закончили эту программу с полными европейскими лицензиями и работают в Группе "Эйр Астана". Но, конечно, все пилоты должны проходить периодическую подготовку. Для этого требуется полнопилотажный тренажер. У нас уже есть один тренажер, который был введен в эксплуатацию около 18 месяцев назад. Сейчас он работает на полную мощность. И мы уже получили второй такой тренажер. Как вы помните, это была часть средств, которые мы привлекли в ходе IPO в феврале прошлого года. Мы ожидаем, что второй тренажер будет запущен к четвертому кварталу этого года.

Как вы помните, во время IPO, мы освещали, что привлеченные средства также пойдут на расширение возможностей наземного обслуживания Группы. Я рад сообщить, что сейчас мы получили одобрение и находимся в процессе планирования создания отдельной компании Эйр Астана Terminal Services. И эта компания, которая будет на 100% дочерней компанией Эйр Астана, начнет свою деятельность в начале лета. И первоначально она начнет выполнять функции обслуживания пассажиров и выполнять наземный сервис в аэропорту Алматы. И это будет в дальнейшем расширено и на аэропорт Астаны. У нас уже есть различные услуги, в том числе по обслуживанию пассажиров Группы. У нас также есть услуги по антиобледенительной обработке воздушных судов.. Но мы планируем расширить этот спектр до полного наземного обслуживания. И, конечно, очевидно, что эта возможность воспользоваться данным сервисом будет доступна сторонним авиакомпаниям. И это очень интересный бизнес, которым мы с нетерпением ожидаем заняться как в Алматы, так и в Астане. Мы продолжаем добиваться прогресса в области снижения выбросов. Конечно, очевидно, что чем больше новых самолетов мы вводим в эксплуатацию, тем ниже становится уровень выбросов. И, конечно, заправка топливных баков, очевидно, очень важна для обеспечения экономии топлива, что, опять же, является программой, которую мы реализуем очень эффективно.

Далее мы поговорим немного об обслуживании клиентов. Очевидно, что это чрезвычайно важная тема.. Одним из ключевых преимуществ нашей компании является то, что мы всегда предлагали очень высокий уровень обслуживания клиентов на борту самолета, как в бизнес-классе, так и в эконом-классе. И, наконец, мы чрезвычайно рады сообщить, что после 23 лет работы в качестве авиакомпании у нас наконец-то есть выделенный зал ожидания в нашем аэропорту в Алматы, в новом международном терминале, очень хорошем терминале, который был открыт в июне этого года. А наш новый бизнес-лаундж Shanyraq был открыт в четвертом квартале прошлого года. И, осмелюсь сказать, это очень хороший бизнес-лаундж, Он был открыт как совместное предприятия с аэропортом TAV. И это было необычайно хорошо воспринято пассажирами элитного клуба Nomad Club и бизнес-класса.

Продолжая тему высокого качества обслуживания. Вы знаете, в наши дни мы все осознаем, что авиакомпанию оценивают не только по так называемым услугам в аэропортах и самолетах, но и по цифровому опыту людей, которые заходят на веб-сайт авиакомпании или в ее приложение. Мы обновили веб-сайт и считаем, что теперь он работает очень хорошо. Мы обновили Nomad Club с точки зрения его преимуществ и доступа к сайту Nomad Club для большого числа членов нашего клуба. Мы внедрили киоски самообслуживания для FlyArystan. FlyArystan, даже будучи бюджетной авиакомпанией, безусловно, должна быть высококачественной бюджетной авиакомпанией. И, наконец, сейчас мы работаем над приложением. Многие из вас отметили, что приложение нуждается в доработке и улучшении. Мы понимаем это и ожидаем, что новое приложение будет запущено в конце апреля - начале мая. Мы, конечно, очень рады, что нас признали лучшей авиакомпанией Центральной Азии и Индии, Центральной Азии и СНГ. На самом деле, это так и есть. Они немного изменили региональную группировку, но в 2024 году мы выиграли ее, по-моему, в 13-й раз подряд. А FlyArystan второй год подряд становится лучшей бюджетной авиакомпанией Центральной Азии и СНГ. Итак, все эти награды - это очень хорошо, но я бы подчеркнул, что главное в том, что они отражают тот факт, что Групп продолжает вкладывать значительные средства в предоставление услуг обоими брендами. Если мы продолжим, я бы хотел еще раз подчеркнуть, что мы по-прежнему очень внимательно относимся к нашим экологическим мерам и очень, очень, очень серьезно относимся к своим социальным обязанностям. Мы действительно внесли существенный вклад, не только в денежном выражении, мы действительно пожертвовали 2,7 миллиона долларов, но также перевезли большое количество пассажиров, что, по сути, практически обошлось без затрат, из пострадавших от наводнения районов, которые были в Западном Казахстане в апреле прошлого года, плюс, конечно, большое количество предметов первой необходимости и грузов в этот пострадавший регион. Что касается корпоративного управления, то у нас по-прежнему очень сильный состав совета директоров. В этом году мы добавили в состав совета независимого неисполнительного директора. Я рад приветствовать г-на Дияса Асанова, который также является региональным руководителем Siemens в нашей стране. Но у нас по-прежнему очень сильный совет директоров, состоящий из представителей Samruk Kazyna, BAE Systems, меня и, конечно, независимых директоров. Так что, если мы будем двигаться вперед, вы, очевидно, поймете, что мы растущая авиакомпания. Это абсолютно соответствует нашему профилю. Страна растет, экономика растет, региональные авиаперевозки расширяются, и благодаря этим возможностям мы можем развиваться не только в Центральной Азии, но и на Кавказе. И, конечно, очевидна связь с близлежащими мегамаркетами - Индией, Саудовской Аравией, Кореей, Японией и, конечно же, особенно с Китаем, а также Юго-Восточной Азией. Вы знаете,

это наша замечательная, сильная и уникальная возможность для роста и причина, по которой Группа, по нашему мнению, может преуспеть. Итак, теперь я должен снова обратиться к Ибрагим, чтобы поговорить об этом очень важном моменте, дивидендах, и я просто хотел бы повторить, что выплата дивидендов в этом году состоит как из обычных, так и из специальных дивидендов, и Ибрагим, возможно, захочет остановиться на этом подробнее.

Ибрагим Жанлыел:
Большое спасибо, Питер.

Как мы упоминали ранее, в результате очень высоких показателей деятельности в 2024 году и сильного баланса, Совет директоров предложил выплатить как обычные дивиденды за 2024 год раньше, чем планировалось, так и специальные дивиденды. Размер дивидендов, предложенный Советом директоров Общему собранию акционеров, выглядит следующим образом. Обычный дивиденд в размере 17,7 тенге на одну простую акцию или 70,9 тенге на ГДР, состоящей из четырех акций, специальный дивиденд в размере 36,0 тенге на одну простую акцию или 143,9 тенге на ГДР. Общая сумма предлагаемых дивидендов, обыкновенных и специальных, составляет 53,7 тенге на одну обыкновенную акцию или 214,8 тенге на ГДР. Это, по последней цене закрытия, означает дивидендную доходность в размере 7,2%. В дополнение к этому, совет директоров утвердил новую пересмотренную дивидендную политику, предусматривающую выплату дивидендов в размере от 30 до 50% от годовой консолидированной чистой прибыли при соблюдении всех условий, изложенных в дивидендной политике.

С апреля 2024 года мы также осуществляем программу обратного выкупа акций, в рамках которой на сегодняшний день приобретено более 4,5 миллионов акций на общую сумму 8,2 миллиона долларов. Эти акции были использованы для выполнения наших обязательств по программам поощрения наших сотрудников. Первое распределение акций и ГДР среди сотрудников состоялось в феврале в рамках программы совместного владения акциями для сотрудников, первой в своем роде в Казахстане. И по состоянию на 17 февраля все сотрудники, которые были в штате на момент IPO, теперь являются акционерами Эйр Астана Group. В дополнение к завершению первой части программы, вчера Совет директоров одобрил вторую фазу программы, предусматривающую покупку акций или ГДР на сумму до 5 миллионов долларов.

Питер Фостер:
Да, большое спасибо, Ибрагим. Так что, я думаю, мы на этом закончим и перейдем к вопросам и ответам, я уверен, у вас есть много вопросов. Мы надеемся, что сегодняшние результаты продемонстрировали, что мы не только говорим правду, но и умеем демонстративно следовать этим трем ключевым элементам, которые управляют нашим бизнесом и действительно определяют нашу повседневную деятельность. Повседневная деятельность - это рост, эффективность и превосходство. На этом, я думаю, мы закончим и перейдем к вопросам и ответам. Большое вам спасибо за внимание.

Ирина Мартинез:
Спасибо, Питер. Спасибо, Ибрагим. Уважаемый оператор, мы готовы ответить на вопросы аудитории. Спасибо.

Модератор:
Спасибо. Большое вам спасибо за презентацию. Итак, теперь мы переходим к вопросам слушателей. Если вы подключены по телефону и хотите задать вопрос голосом, пожалуйста, нажмите вторую звездочку на клавиатуре. Если вы подключены через Интернет, вы также можете задать вопрос голосом или отправить нам текстовое сообщение. Мы дадим вам минуту или около того на то, чтобы вопросы поступили. Итак, я вижу, что наш первый вопрос исходит от Антона из Citі. Пожалуйста, продолжайте, пожалуйста. Ваша линия открыта.

Антон Пруторов:

Здравствуйте. Спасибо за презентацию. Три вопроса, пожалуйста. Первый, очень впечатляющий квартал у FlyArystan с маржой в 31 процент. Однако возникает вопрос, следует ли нам рассматривать это как нормализованный уровень для квартала и что лежит в его основе. Также, в связи с этим, означает ли это, что мы должны скорректировать наши ожидания по марже для FlyArystan на другие кварталы, если вы что-то измените в сети? Итак, это первый вопрос по FlyArystan. Во-вторых, поздравляю с запуском собственного наземного обслуживания. Можно ли рассказать нам о влиянии запуска этого бизнеса на финансовую составляющую. И, наконец, в-третьих, о возможном прекращении огня и установлении мира между Россией и Украиной. Вы уже решили, когда и куда начнете летать, если это произойдет? И как вы оцениваете конкурентную среду в случае возвращения российских перевозчиков на рынок? Спасибо.

Питер Фостер:

Отлично. Спасибо, Антон. Я отвечу на ваши вопросы в порядке, обратном тому, в котором вы их задавали. Потому что третий вопрос — это то, что всех очень интересует. Итак, что касается российско-украинских отношений, я имею в виду, что, очевидно, вы знаете, что мы остановили полеты в Украину 24 февраля 2022 года. а в Российскую Федерацию и над ней - 11 марта того же года. Теперь, очевидно, вы знаете, что мы такие же, как и все остальные, я думаю., следим за новостями. Мы, конечно, не знаем, никто, я полагаю, ни у кого нет никакой инсайдерской информации о том, что может произойти, а что нет. Возможно, даже сами главные герои. Но дело в том, что, конечно, мы рассматриваем, вы знаете, что может произойти в случае, если произойдет, вы знаете, я имею в виду, что это, конечно, не только прекращение боевых действий, но и отмена санкций. Так что это не просто, знаете ли, прекращение огня и так далее. Это также отмена санкций. Я имею в виду, что никто, Антон, очевидно, никто из нас не в состоянии знать, когда это произойдет. И сегодня утром новости такие же, сбивающие с толку, как и в последние две-три недели. Но, как это бывает на наших встречах с коммерческой командой, которые проводятся каждый месяц, мы, конечно же, рассматриваем, что мы могли бы сделать в случае, если, как вы знаете, санкции будут сняты и ситуация может вернуться к статус-кво, существовавшему до 24 февраля 2022 года. И да, я имею в виду, что мы, безусловно, были бы заинтересованы в возобновлении полетов в Российскую Федерацию. И, действительно, возобновлении полетов в Украину, тоже успешное ранее направление. Но, вы знаете, мы не ждем этого с нетерпением. Чтобы было предельно ясно, российские перевозчики уже летают в Казахстан. Так что тут вопрос стоит не так, что российские перевозчики вернутся на рынок. Они уже здесь. Мы не летаем в Российскую Федерацию, но российские перевозчики летают. Изменение, которое могло бы произойти, заключалось бы в том, если бы российские перевозчики смогли возобновить свои рейсы в Европу, потому что тогда, конечно, очевидно, что российские перевозчики были бы в состоянии выполнять рейсы из хабов и обратно в Европу, как они это делали раньше отсюда. Но то же самое, конечно, очевидно, относится и к украинским перевозчикам. И снова, я не имею права комментировать, произойдет ли это или когда именно. Но, чтобы было предельно ясно, российские перевозчики уже работают в Казахстане. Это не будет чем-то новым. И да, мы бы вернулись на оба этих рынка. Если бы геополитика радикально изменилась. И, конечно, санкции.

Что касается дочерней компании по наземному обслуживанию Air Astana Terminal Services, мы не можем пока комментировать как это отразится на финансовых результатах, все, что мы можем сказать, это следующее. Очевидно, что на долю авиакомпании "Эйр Астана" приходится менее 50% международных перевозок в аэропорту Алматы и из него. Таким образом, это означает, что более половины бизнеса в настоящее время приходится на международные рейсы в Алматы и из него. С точки зрения конкуренции за наземное обслуживание, это честная игра. И это то, с чем нам предстоит столкнуться. Итак, вы знаете, это действительно все, что мы можем сказать по этому поводу.

Что касается последнего квартала FlyArystan, то да, это был сильный квартал, но мы не можем комментировать дальнейшие кварталы в 2025 году, кроме того, что мы уже озвучили, а именно, что показатели предварительного бронирования как у Эйр Астана, так и у Fly Arystan за первые пару месяцев первого квартала были высокими. Это все, что мы можем сказать. Но, да, мы, конечно, очень довольны тем, что, с апреля прошлого года компания восстановилась довольно-таки значительно и добилась хороших, солидных результатов не только в четвертом квартале,

но и примерно с конца второго квартала до конца года. Так что это, это хорошее развитие событий.

Антон Пруторов:
Да. Спасибо, Питер.

Питер Фостер:
Да, спасибо. Спасибо. Следующий вопрос.

Модератор:
Хорошо, спасибо. Итак, мы переходим к следующему вопросу. У нас есть текстовый вопрос от Мухита из Ocean Group. Как бы вы могли объяснить высокий объем сделок и акций в течение последнего месяца, когда стоимость AIRA выросла с 699 тенге почти до 800 тенге за акцию?

Питер Фостер:
Извините, я не совсем уверен, что правильно понял этот вопрос. И даже если бы я это понял, я не думаю, что смог бы ответить на этот вопрос. Ирина, вы можете ответить на этот вопрос? Это о движении цен на акции.

Ирина Мартинез:
Это движение цены акций. И я понимаю, что это объемы торгов. Мы, как Компания, не можем комментировать объемы, поскольку это касается открытых торгов и роста цены акций. Поэтому мы, как компания, не в состоянии комментировать изменения на рынке капитала.

Модератор:
Хорошо, большое вам спасибо. Просто напоминаю, что для ответа на любой оставшийся вопрос, пожалуйста, нажмите вторую звездочку на клавиатуре, если вы подключены к телефону. Если вы подключены к Интернету, вы также можете задать вопрос голосом. Следующий вопрос от Джейны из Jefferies. Пожалуйста, продолжайте.

Джайна Мистри:
Здравствуйте, доброе утро или добрый день. Это Джейна Мистри из Jefferies. Если позволите, я задам вам три вопроса. Не могли бы вы количественно оценить влияние валютного курса на EBIT в 2025 году, что вы думаете по этому поводу и как развивается SPOT. Вопрос номер два касается Pratt & Whitney. И я хотела бы узнать, есть ли у вас более широкий взгляд на то, когда проблемы Pratt & Whitney разрешатся на рынке. И, наконец, вопрос номер три касается авиа топлива. Я видела, что в четвертом квартале оно подешевело. Является ли этот показатель оптимальным для прогнозирования на 2025 год? И что здесь является ключевым моментом? Что вы думаете об инфляции заработной платы в годовом исчислении. в следующем году? Спасибо.

Ибрагим Жанлыел:
Спасибо, Джайна. На встречах до IPO мы говорили о естественном хеджинге, который существует в Компании. В случае 10-процентного снижения обменного курса, эффект на показатель EBIT составит около 12 миллионов долларов США. Предполагая, что мы не сможем улучшить показатели RASK, что мы обычно делаем, когда видим такое изменение. Насколько это возможно, мы будем рассматривать возможности для улучшения внутренней доходной базы в тенге, когда это произойдет.

Что касается вашего вопроса о стоимости топлива, Джейна, то примерно две трети наших затрат приходится на внутренние поставки из Казахстана. Эта стоимость указана в тенге. В целом, эти контракты стабильны. Таким образом, по стоимости топлива за четвертый квартал, которую вы видите, вы можете проследить динамику обменного курса в течение квартала, что означает, что в четвертом квартале отражена лишь часть этого повышения стоимости. Это может быть

продолжено и в дальнейшем, опять же, примерно для 70% наших поставок топлива. Что касается международных поставок, то рыночные цены действительно ниже, чем мы предполагали. Чтобы дать представление о риске роста, мы хеджировали все три квартала 2024 года по позициям в основном на уровне 75-80 долларов и частично на уровне 85 долларов. Таким образом, риск повышения цен покрывается опционами "колл", что означает, что в случае снижения цен на топливо мы в полной мере выигрываем от этого.

Питер Фостер:

И, наконец, Джайна, вопрос о Pratt & Whitney. Как мы сообщали в прошлый раз, время, с момента снятия двигателя до момента установки его назад, не изменилось. По-прежнему 18 месяцев. И, следовательно, это затрагивает огромное количество самолетов по всему миру. Я думаю, что это в общей сложности 3000 с лишним двигателей, то есть около 1500 самолетов. Так что, скорее всего, эта ситуация будет продолжаться весь 2025 год, 2026, и мы думаем, что по крайней мере половина 2027 года. Таким образом, мы не ожидаем, что эта проблема действительно исчезнет до конца 27-го года. Но мы должны помнить, что, как вы знаете, у Pratt & Whitney нет достаточных мощностей по техническому обслуживанию чтобы внезапно 3000 двигателей снова вернулись на рынок, а 1500 самолетов снова начали летать. Так что это долгий процесс. Нам кажется, что на самом деле это произойдет не раньше, как вы говорите, конца 2027 года.

Джайна Мистри:

Все предельно ясно. Я просто хотела прояснить вопрос о показателе CASK исключая расходы на топливо. Вот в чем был вопрос, и я думаю, что на ваших слайдах было указано снижение этого показателя. Но дайте мне знать, если я неправильно поняла. Теперь я хотел бы узнать о причинах данного снижения и о том, будет ли этот тренд продолжаться в 2025 году.

Ибрагим Жанлыел:

Что касается CASK без учета топлива, то тенденция действительно улучшается. Что касается износа и амортизационных отчислений, на которые повлияло запланированное и предполагаемое снижение загрузки в четвертом квартале, то оно должно улучшиться с увеличением загрузки в летний период. Что касается расходов на персонал, то в мае 2023 года мы провели пересмотр заработной платы пилотов. Что касается расходов аэропортов, то мы упомянули, что рост расходов составил около 5,8%, что частично обусловлено инфляцией и значительным ростом цен, в частности, в международных аэропортах. Но это, опять же, сопровождается увеличением доходов, в частности, более высокой выручкой на одного пассажира. И мы постоянно заявляем, что продолжаем инвестировать в наш продукт. Эти инвестиции, опять же, являются одной из причин, по которой коммерческая команда может продолжать получать более высокий доход с каждого полета. Это ключевые факторы, влияющие на расходы, не связанные с топливом, Джайна.

Джайна Мистри:

И последний вопрос, если у нас будет время. Я хотела бы узнать, не могли бы вы планами по капитальным вложениям на 2025 год и не было ли там каких-либо обновлений.

Ибрагим Жанлыел:

Да, конечно. Значительная часть наших капитальных вложений, Джейна, обусловлена инвестициями, которые мы делаем в предоставляемые услуги и в модернизацию самолетов. Это составляет примерно 80% от общего объема наших капитальных вложений. И большая часть из оставшихся 20% — это инвестиции в ИТ-инфраструктуру, что, опять же, приводит к повышению эффективности. И, конечно, инвестиции в веб-сайт в 2024 году и в приложение, которое мы запустим в 2025 году. Что касается привлеченных вовремя IPO средств, то мы говорили о приобретении запасных двигателей. Капитальные затраты на наземное обслуживание — это еще одна статья, о которой мы говорили вовремя IPO. А значительный отток денежных средств, который начнется в 2025 и 2026 годах, будет направлен на строительство ангаров, что, опять же, было ключевой темой в ходе IPO. Эти работы ведутся. Как упоминал Питер, мы планируем начать работу по строительству ангара в Астане до конца года. И в настоящее время

утверждены планы по строительству ангара в Алматы. Общий объем инвестиций в них составит около 70 миллионов долларов.

Джейна Мистри:

У вас есть конкретные цифры по капитальным вложениям в 2025 году? Это в общей сложности треть от 70 миллионов долларов или что-то еще?

Ибрагим Жанлыел:

Хочу уточнить, что 70 миллионов долларов разделены на две основные части. Я сказал, что треть из них будет использована в 2025 году, а остальные - в 2026 и 2027 годах.

Джайна Мистри:

Очень хорошо. Спасибо.

Ибрагим Жанлыел:

Спасибо, Джайна. Следующий вопрос?

Модератор:

Хорошо. Большое вам спасибо. Теперь мы переходим к следующему вопросу от Якуба из Wood & Co. Пожалуйста, продолжайте. Ваша линия открыта.

Якуб Кайтхамл:

Спасибо. Три вопроса с моей стороны. Не могли бы вы, пожалуйста, поделиться какими-либо первоначальными результатами переговоров, которые вы, возможно, ведете со страховыми компаниями относительно возможного возобновления полетов в Россию и над ней? Мой второй вопрос: не могли бы вы, пожалуйста, рассказать нам немного о конкурентной среде в Казахстане и о том, были ли в этом году какие-либо новые участники или какая-либо другая заметная активность со стороны ваших конкурентов? И, наконец, что касается ASK в 2025 году, не могли бы вы подробнее рассказать об этом? А также, в контексте программы добровольного простоя двигателей, я бы предположил, что зимой мы увидим более медленный рост, а затем ускорение роста использования мощностей летом. И если это верно, не могли бы вы дать нам приблизительное представление о том, какие темпы роста будут у FlyArystan и Эйр Астана, по вашему мнению, достижимы ли результаты лета 2025 года на уровне лета прошлого года? Спасибо.

Питер Фостер:

Позволь мне сначала обсудить эти два вопроса, Якуб. Нет, у нас не было никаких обсуждений со страховыми компаниями по России и Украине. Как мы уже говорили Антону, я думаю, мы считаем, что еще слишком рано, на самом деле. Я имею в виду, что очень трудно предвидеть, что может произойти, а что нет, и еще слишком рано. Так что, нет, эти обсуждения проводить преждевременно. Дискуссии, которые мы ведем, являются внутренними, но на данный момент, конечно, они носят только теоретический характер.

Что касается местной конкуренции, я думаю, вы ссылаетесь на некоторые более ранние заметки, которые вы сами опубликовали, фактически, об угрозе конкуренции со стороны Qazaq Air и его потенциальной продаже или частичной продаже VietJet и установлении местной конкуренции. Итак, давайте просто напомним себе, что это так называемое соглашение было подписано еще летом прошлого года. Предполагалось, что VietJet начнет эксплуатацию, или Qazaq Air и VietJet, который, по-моему, должен был начать эксплуатацию 20 самолетов на внутреннем рынке в сентябре. В сентябре они не начали. Они должны были потом начать работу в октябре. Они не приехали в октябре. Они должны были приехать в ноябре. Они не приехали в ноябре. Они должны были приехать в декабре. Они не приехали в декабре. В начале этого года нам сказали, что в этом году они начнут, и вот наступил март, а мы их так и не видим. Итак, вы знаете, я имею

в виду, что, наверное, в жизни все когда-нибудь случается. Но на данный момент мы вообще ничего о них не знаем, как и о каких-либо других местных конкурентах на горизонте.

Что касается третьего вопроса, я имею в виду, что программа добровольного простоя двигателей, конечно, продолжается. Я имею в виду, вы абсолютно правы. Рост, который был у нас в прошлом году, который составил чуть менее 15 процентов, был впечатляющим. Вы знаете, в летний период у нас в среднем добровольно простаивало, по-моему, шесть самолетов. И, конечно, в зимний период у нас в среднем, по-моему, простаивало от 12 до 13 самолетов. То же самое будет и в 2025 году. Очевидно, что я не могу назвать точную цифру роста на 2025 год, но могу сказать, что именно этот показатель сохранится. Планируется, что в июне, июле, августе, сентябре количество самолетов, которые будут на земле, будет меньше чем в остальные месяцы.

Якуб Кайтхамл:

Большое спасибо. Это очень полезно. Что касается последнего вопроса, не могли бы вы напомнить нам, каков график поставок самолетов в течение года?

Питер Фостер:

У меня нет точных данных. За последние пару недель у нас их прибыло два. У нас четыре самолета прибывают и один будет возвращен. Итак, я, кажется, упоминал ранее, что в ангаре все еще стоит один Embraer, который только и ждет отправки, конечно, в зависимости от наличия мест для демонтажа двигателя за пределами страны. И на этот год у нас запланировано еще прибытие четырех самолетов. Я не могу сказать точные даты, но все они должны поступить в течение следующих восьми месяцев.

Якуб Кайтхамль:

Спасибо.

Модератор:

Теперь мы переходим к следующему вопросу от Николая из RenCar. Николай, ваша линия открыта. Пожалуйста, продолжайте.

Николай Голотвин:

Здравствуйтесь. Поздравляю с успешным годом. У меня вопрос. Если это возможно, скажите, пожалуйста, какая примерная доля роста международных перевозок группы в 2024 году приходится на FlyArystan, а какая - на Эйр Астана? Спасибо.

Питер Фостер:

Николай, очень рад приветствовать вас на этом веб-касте. Я думаю, вы здесь впервые, так что приятно, что вы здесь. Спасибо за вопрос.

Ибрагим Жанлыел:

В 2024 году почти 80 процентов роста Эйр Астаны пришлось на международный сектор. Как упоминал Питер, к концу года у нас было запущено в общей сложности 21 новый маршрут, 14 из которых были запущены в последнем квартале этого года. И почти весь международный рост пришелся на долю Эйр Астана. И это означает, что в будущем FlyArystan будет стремиться к более высокому росту на международных маршрутах.

Николай Голотвин:

Хорошо, спасибо.

Ибрагим Жанлыел:

Спасибо, Николай.

Модератор:

Хорошо, спасибо. У нас больше нет вопросов, поэтому сейчас я хотел бы передать слово команде Эйр Астана для заключительного слова.

Питер Фостер:

Что ж, спасибо вам. Еще раз большое спасибо всем вам за то, что были онлайн на этой презентации. Для меня и Ибрагима было удовольствием провести эту презентацию, учитывая тот факт, что мы очень довольны тем, что смогли сказать и донести до вас. И спасибо за заданные вопросы. Я думаю, у многих из вас, вероятно, возникнут вопросы, над которыми вы задумаетесь в свое время. И еще раз, просто сообщите нам об этом, и мы ответим вам как можно быстрее.

Модератор:

Хорошо, большое вам спасибо. На этом мы завершаем сегодняшний веб-каст. Большое спасибо.