

Air Astana

2025 ЖЫЛДЫҢ AIR ASTANA-НЫҢ БІРІНШІ ЖАРТЫСЫНДАҒЫ НӘТИЖЕЛЕРІ БОЙЫНША КОНФЕРЕНЦ-ҚОҢЫРАУ

2025 жылғы 6 тамыз

Модератор:

Қайырлы күн, ханымдар мен мырзалар. Бірінші жартыжылдықтағы 2025 Air Astana тобы нәтижелерінің таныстырылымына қош келдіңіздер. Бүгін бізге қосылғандарыңызға рақмет. Бас директор Питер Фостер және қаржы директоры Ибрагим Жанлыел сіздерді Топтың нәтижелерімен таныстырады. Таныстырылымнан кейін біз сұрақтар мен жауаптар сессиясын өткіземіз. Біз бүгін мүмкіндігінше көбірек сұрақтарға жауап беруге үміттенеміз, бірақ қосымша сұрақтарыңыз немесе түсініктемелеріңіз болса, Air Astana-ның инвесторлармен байланыс командасына электрондық пошта арқылы хабарласыңыздар. Таныстырылым, пайда туралы жарияланым және басқа да материалдар, сондай-ақ ХҚЕС бойынша қаржылық есеп компанияның IR веб-сайтында қолжетімді. Сонымен, сөзді Питерге беремін.

Питер Фостер:

Баршаңызға көп рақмет. Бізді таныстырғаныңыз үшін Асель мен Алтынайға рақмет. Баршаңызға, осында келгендерге және онлайн қосылғандарға рақмет. Ибрагим екеуміз осында болғанымызға қуаныштымыз. Соңғы рет біз осы залда 16 ақпанда IPO жариялағанда болдық.

Бұл - біз екінші рет жариялаған бірінші жартыжылдықтың нәтижелері және IPO сәтінен бастап алтыншы рет жариялаған тоқсандық нәтиже. Мен сіздерге бірінші жартыжылдықтың және тоқсанның жоғары нәтижелерін тағы да жариялай алатыныма қуаныштымын. Осылайша, біз таныстырылымға көшеміз.

Ең алдымен, компанияның қағидаттарын және оны қалай басқаратынымызды еске түсіргім келеді. Оның үш негізі бар: тұрақты өсу, жұмыстың тиімділігі және, әрине, жоғары қызмет көрсету деңгейі, сервис тұрғысынан да, және әсіресе ұшу қауіпсіздігі тұрғысынан да.

Сонымен, 2025 жылдың бірінші жартысындағы негізгі сандар. Кіріс 12,1% -ға ұлғайды. EBITDAR көрсеткіші 24,1% ұлғайды. Және, маңыздысы, EBITDAR маржасы 21,6% -дан 23,9% -ға дейін ұлғайды. Бұл өткен жылмен салыстырғанда 2,3% артық.

Салық салынғаннан кейінгі пайда 132% -ға ұлғайды. Әрине, бұл тек бірінші жартыжылдық екенін еске салуымыз керек. Сондықтан бұл салыстырмалы түрде шағын жалпы сан, әрине, бәріңіз білетіндей, жылдың бірінші жартысы негізінен төмен маусым деп есептеледі.

ШЖКМ-ге шаққан кіріс \$0,0641 дейін 4,9% -ға төмендеді, бұл бірнеше фактормен байланысты. ШЖКМ-ге шаққан шығын 6,2% -ға төмендеді. Сондықтан, өздеріңіз көріп отырғандай, кіріс пен шығын арасындағы шегерме ақы біздің пайдамызға ұлғайды. Әрине, бұл EBITDAR маржасының сол мөлшерге ұлғаюының себебі.

Қазіргі тоқсанда сандардың барлығы оң. Алайда, екінші тоқсанда ШЖКМ-ге шаққан кіріс пен шығын бірдей пайызға төмендегеніне назар аударғымыз келеді. Мұның себебі - екінші тоқсанда геосаяси оқиғалардан кейбір жағымсыз салдар орын алды. Ол мынандай оқиғалар:

Мамыр айында Үндістан мен Пәкістан арасындағы қақтығыс Алматы мен Дели арасындағы ұшулардың уақытша тоқтатылуына, сондай-ақ Алматы мен Мумбаи арасындағы жаңа рейстердің тоқтатылуына алып келді. Енді бұл жағдай біздің пайдамызға шешілді. Ал маусымда Израиль мен Иран арасындағы қақтығыстың шиеленісуі Парсы шығанағы мен Сауд Арабиясына кейбір рейстердің жабылуына және Қазақстаннан Парсы шығанағына маршруттарының ұзаруына алып келді және қайтадан бұл жағдай шешілді.

Флотты дамыту жоспар бойынша жүріп жатыр. Паркке жаңа ұшақтарды енгізуді жалғастырудамыз. Қазір әуе кемелерінің жалпы паркіне 61 ұшақ кіреді. Бұл флоттан шыққан және енді жұмыс істемейтін бір Embraer 190 қамтиды. Алайда оны соңғы қозғалтқышты орнату үшін қозғалтқыштарды жөндеу цехына соңғы сапар күтеді. Осылайша, флот мақсатқа жету жолында - осы жылдың соңына қарай 63 ұшақ және 2029 жылдың соңына қарай 84 ұшақ.

Жүктеме коэффициентіне келетін болсақ, бірінші жартыжылдықта жүктеме коэффициенті 82% - дан 81,7% -ға дейін сәл ғана төмендеді, бұл, іс жүзінде, жүктеме коэффициентінің бірінші жартыжылдықта тұрақты болғанын білдіреді. Әрине, тағы да ШЖКМ-нің 17,8%-ға өсімі аясында. Бұл шындығында компанияның 18% -ға өсуіне қарамастан жүктеме коэффициентін сақтай алғанын білдіреді.

Біз біраз уақыт талқылаған Pratt & Whitney 1100 қозғалтқыштарымен жарақтанған Airbus 320 тобы флотының мәселесін шешуді жалғастырудамыз. Біз оны үш әдіспен жеңілдетуді жалғастырамыз. Біріншісі - төмен маусымдағы қозғалтқыштардың тоқтап тұруы, және шындық маусымда тасымал сыйымдылығын барынша ұлғайту үшін бұны жалғастырып келеміз. Екіншісі - қосалқы қозғалтқыштарды сатып алу. Енді біз 13 қосалқы қозғалтқышпен қамдандық және осы жылдың екінші жартысында көбірек қозғалтқыштарды алуды үміттенеміз.

Әрине, біз флотты A320neo тобының ұшақтарымен толықтырдық. Олар V2500 қозғалтқыштармен жарақтанған және P&W мәселелері әсер етпейді. Соңғы екі ұшақ бізге осы жылдың бірінші жартысында жеткізілді. Және тағы да, осы сессиялар кезінде бұрын айтқанымыздай, бізде Pratt & Whitney-мен өтемақы туралы келісім бар. Және біз қанатты өшіру уақыты шамамен 1,5 жылға созылады деп есептейміз және P&W қазіргі жағдай солай болып тұр.

Енді мен сөзді қаржылық шолудың егжей-тегжейін айтып беру үшін Ибрагимге бергім келеді.

Ибрагим Жанлыел:

Питер, көп рақмет. Қайырлы күн, қайырлы таң баршаңызға, онлайн қатысушыларымызға да. Саланың жеткізу тізбегіндегі қиындықтарға, әсіресе Pratt & Whitney мәселесіне, Питер атап өткен Таяу Шығыстағы және Үндістан субконтинентіндегі геосаяси оқиғаларға, сондай-ақ валюта бағамдарының өзгеруіне қарамастан, біз IPO-дан кейін қатарынан алтыншы рет оң қаржылық нәтижелерімізді жариялай алатынымызға өте қуаныштымыз.

Біз тағы да бизнесімізді де, маржамызды да бір уақытта сәтті өсірдік. Жылдың бірінші жартысында тасымалдау сыйымдылығын 17,8%-ға ұлғайтып, жолаушылар легін де соған сәйкес 17,3%-ға арттырдық, нәтижесінде жүктеме коэффициенті 81,7% деңгейінде тұрақты болды. Үнемі енгізіліп жатқан тиімділік шаралары мен табиғи валюталық хеджерлеудің нәтижесінде, бірінші жартыжылдықта үлестік шығын мен кіріс арасындағы оң шегерме ақыны сақтап қалдық, бұл туралы слайдтарда толығырақ айтамыз.

Осы оң айырманың нәтижесінде біздің EBITDAR көрсеткішіміз 24,1%-ға өсіп, 126,5 млн АҚШ доллардан 157 млн АҚШ долларға жетті, маржа 2,3 пайыздық байнаға өсіп, 23,9% болды. Екінші тоқсанда аймақтық қақтығыстардың — Үндістан, Пәкістан және Израиль-Иран шиеленісінен зардап шеккен Парсы шығанағы рейстерінің әсерін азайтуға тура келді. Сондай-ақ әлсіреген

теңгенің әсерін де жұмсарта алдық. Бұл тағы да табысты түрде табиғи хеджерлеу есебінен өтелді, бұл халықаралық бағалар бойынша кіріс пен шығыстың бір бағытта қозғалуына байланысты болып отыр, алайда бұл коммерциялық команданы осы кезеңде тұтынушылардың көңіл-күйіне уақытша әсер етуді жеңілдету үшін көп күш салуға мәжбүрледі.

Бұл оқиғалардың кіріске әсері 3 миллион АҚШ долларға, ал EBITDAR-ға - 2,4 миллион АҚШ долларға бағаланады. Бұл көрсеткіштер екінші тоқсан есебінде ескерілген. Питер кейін айтар, бұл көңіл-күйдің артта қалғанын және Парсы шығанағында да, Үндістанда да сұраныстың жоғары екенін атап өткім келеді. Екінші тоқсанда біз 81,9% деңгейінде жоғары жүктеме коэффициентін сақтай отырып, тасымалдау сыйымдылығын 21,7% -ға, ал жолаушылар айналымын 20,4% -ға ұлғайттық. ШЖКМ-ға шаққан түсім мен шығын көрсеткіштері біз ойлағандай бағытта жылжып отырғандықтан, біздің EBITDAR көрсеткіші 17,2% -ға өсті, ал маржа тағы 0,8 пайыздық байнаға жақсарды.

Брендтер бойынша көрсеткіштерге тоқталсақ. Алдымен Air Astana-дан бастайық. Біз бұрын да көп айтып жүргендей «Эйр Астана» мен FlyArystan тасымал сыйымдылықтары үшін өзара бәсекелесетін әрбір брендті басқарудың коммерциялық тәсілі туралы көп айтқан болатынбыз.

Бірінші және екінші тоқсандарда Air Astana-ның халықаралық бағыттары жоғары маржа көрсетті. Сондықтан қосымша сыйымдылықтың үлкен бөлігі Air Astana брендіне тиісінше бөлінді. Тасымалдау сыйымдылықты осындай серпінді үлестіру біздің стратегиямыздың өсуіне негіз болатын бизнес-модельдің икемділігі мен орнықтылығын тағы да көрсетеді.

Жылдың бірінші жартысында Air Astana сыйымдылығы 18,9%-ға артты, оның басым бөлігі халықаралық желіге тиесілі болды — қолжетімді орын-километр көрсеткіші (ASK) немесе сыйымдылық 27,4%-ға өсті, ал ішкі сыйымдылық өзгеріссіз қалды. Жолаушылар легі бірдей бола тұра, жүктеме коэффициенті 80,4% болды және геосаяси қиындықтарға қарамастан ШЖКМ-ге шаққан түсім мен шығын бір бағытта жылжыған. Air Astana-ның EBITDAR (ішкі топтық кірісті есептемегенде) тағы да 24,3%-ға өсіп, 120,1 млн АҚШ долларға жетті, маржа 1,8 пайыздық байнаға жақсарды.

Екінші тоқсанда да осындай нәтиже: ШЖКМ 20,5%-ға өсті, маусымаралық кезеңдегі жүктеме коэффициенті 80,6% болды және ШЖКМ-ге шаққан кіріс пен шығыс бір бағытта жылжыды. Нәтижесінде кіріс өткен жылдың кезеңімен салыстырғанда 13,4%-ға артты. EBITDAR (ішкі топтық кірісті есептемегенде) 17,7%-ға өсіп, маржа 0,9 пайыздық байнаға жақсарды.

FlyArystan-ға келсек. Air Astana-ның премиум халықаралық нарықтарындағы мықты болжалдарын ескерсек, FlyArystan өсу қарқыны бастапқы жоспардан сәл төмен болды. Дегенмен, бірінші жартыжылдықтағы өсім әлі де жоғары — 15,5%. Және ШЖКМ-ге шаққан кірістің сәйкесінше өсуімен FlyArystan-ның жүктеме коэффициенті 84,7% болды. Өткен брифингтерден естеріңізде болса, жүктеме коэффициенті немесе бюджеттік әуе компаниялары жиі хабарлайтын сатылған жүктеме коэффициенті шамамен 3 байнаға жоғары, бұл FlyArystan-ның сатылған жүктеме коэффициенті орындалған рейстердің 84,7% -ымен салыстырғанда 88% -ды құрайды.

ШЖКМ-ге шаққан кіріс пен шығын арасындағы оң шегерме ақыны сақтай отырып, EBITDAR маржасы бірінші жартыжылдықта 20,6% болды. Екінші тоқсанда FlyArystan 24,4%-ға өсті. Маңыздысы — бұл 24 жылдың екінші тоқсанындағы неғұрлым төмен базалық өсім аясында орын алды: сол кезде FlyArystan өсімі 12% болды, рейстердің жүктеме коэффициенті — 84,6%, ал аралық маусымға қарамастан, EBITDAR маржасы бірінші жартыжылдықта 26%-ға жетті.

Брендтердің қаржылық нәтижелерін қорытындыламас бұрын айтқым келетін маңызды жайт — Air Astana мен FlyArystan әуе компанияларының EBITDAR көрсеткіштерін бір-бірімен байланыста және

олардың ауқымын, сондай-ақ топ ішіндегі бәсекелестіктің түпкі мақсаты ретіндегі бірлескен ықпалын ескере отырып қарастыру қажет.

ШЖКМ және сыйымдылықты пайдалану көрсеткіштеріне көшейік. Бұған дейін біз Airbus пен Pratt & Whitney жеткізушілерімен кездесіп отырған қиындықтарға қарамастан, топтың проактивті қадамдары мен бәсекелестерден бұрын жасалған алдын ала шаралары өз нәтижесін беріп жатқанын айтқанбыз.

Жылдың бірінші жартысында біз алты A320 тобының ұшағын қабылдадық, олардың екеуі CEO қозғалтқышымен жабдықталған және бұл тәуелді азайту жоспары аясында бес CEO ұшағын алудың бөлігі. Питер Embraer ұшақтарының кетуімен флотының оңтайландыру үдерісінің аяқталғанын атап өтті. Нәтижесінде топ тасымал сыйымдылығын 17,8%-ға ұлғайта алды, бұл Air Astana мен FlyArystan арасында шамамен 70% және 30% пропорцияда бөлінді. Алайда, бұл өсімнің 76%-ы халықаралық желіге тиесілі екенін, ал Air Astana жағдайында толығымен халықаралық бағыттарға тиесілі екенін ерекше атап өткені жөн.

Жолаушылар саны 4,5 миллионға жетіп, 11,6%-ға артты, бұл өсім дерлік ішкі және халықаралық бағыттар арасында тең тиесілі. Алайда, жолаушылар легі тұрғысынан болжағаныңыздай, көрсеткіштер әртүрлі болды: ішкі желі 9,4%-ға өссе, халықаралық желі 25,2%-ға артты. Маңыздысы — топ бойынша үлестік кіріс пен шығын арасындағы өзара қозғалысты көру. Біз табиғи валюталық хеджерлеудің тиімділігі мен топтағы жалғасып келе жатқан тиімділік шараларының арқасында кіріс пен шығын динамикасын теңестіруді жалғастырып келеміз.

Өсімнің жоғары қарқыны Pratt & Whitney мәселесін шешудегі проактивті әрекеттердің арқасында мүмкін болды, бұл бізге «Эйр Астана» тобы бойынша сыйымдылықты да, маржаны да ұлғайтуға мүмкіндік берді. Тасымал сыйымдылығының өсуі негізінен Азия мен Парсы шығанағына тиесілі және Питерде біз егжей-тегжейлі тоқталатын слайд бар. Бұл көрсеткіштер өздігінен әсер етсе де, бұл тасымалдаудың тоқтатылуына және Питер таныстырылымның басында айтқан тұтынушылық көңіл-күйдің уақытша әсеріне қарамастан орын алады. Біздің есептеуімізше, бұл әсер түсім тұрғысынан шамамен 3 миллион АҚШ долларды, EBITDAR тұрғысынан 2,4 миллион АҚШ долларды құрайды, бірақ ең бастысы бұл көңіл-күй артта қалды.

Теңгенің әлсіреуіне байланысты ішкі тарифтерге қатысты салдарды жеңілдету бойынша тікелей шаралар қабылданды және коммерциялық команда өңірлік қақтығыстардан туындаған тұтынушылар көңіл-күйінің салыстырмалы түрде қысқа мерзімді нашарлауын еңсере алды. Бұл тағы да халықаралық кірмелік туризмін дамытудың маңыздылығын көрсетеді.

Шығындарға келетін болсақ, бұл біз бүкіл топ шеңберінде операциялық тиімділікті арттыру жөніндегі шаралардан пайда тапқан тағы бір кезең болды. Бұл бізге, тіпті отынды есептемегенде, бірінші жартыжылдықта шығындарды 4,3% -ға қысқартуға көмектесті. Теңгенің әлсіреуі бұл көрсеткішке оң әсер еткенімен, мен бұл бірден бір фактор емес екенін атап өткім келеді.

Егер біз осы таныстырылымның сол жағындағы ШЖКМ-ге шаққан шығын көпіріне қарайтын болсақ, онда тасымал сыйымдылығының 17,8% -ға артуы кезінде қызметкерлер саны тек 8% -ға ғана өсті, бұл бірінші жартыжылдықта қызметкерлер санының бір қолжетімді километрге 8% -ға қысқаруына әкелді. Ұшқыштар мен бортсеріктер жұптарының құрастыруын оңтайландырушыларын енгізу ұшқыштар мен бортсеріктер жұмысының тиімділігін арттыруға, сондай-ақ ең шыңдық маусымда экипаждардың жұмысын оңтайландыруға ықпал етті. Біз техникалық қызмет көрсету бойынша ішкі мүмкіндіктерімізді кеңейттік, олар енді одан әрі кеңейтілді және ең күрделі тексерулерді қамтиды. Бірінші жартыжылдықта тиімділікті арттыру және өндірісті ұлғайту бойынша осы шаралардың нәтижесінде техникалық қызмет көрсету саласында біз үлестік шығынның 6,7% -ға төмендегенін байқап отырмыз.

Жердегі қызмет көрсетуге келетін болсақ, біз қызметіміздің 76% ұлғаюы халықаралық желіге тиесілі екенін мәлімдедік. Бұл, әрине, неғұрлым жоғары үлестік құнмен сүйемелденеді. Алайда жердегі қызмет көрсету мен навигацияға жұмсалатын жалпы шығын теңгенің әлсіреуі аясында жердегі қызмет көрсету мен навигацияға жұмсалатын шығынның оң әсерінің арқасында бұрынғы деңгейде қалды. Әдетте 2024 жылдың бірінші жартыжылдығында өсетін амортизация әлдеқайда шектеулі 1,6% -ға өсті. Отынға арналған шығын 11,9% -ға төмендеді, оның ішінде 10,6% -ы ішкі рейстерге және 12,1% -ы халықаралық рейстерге тиесілі.

Біз сондай-ақ ең үлкен шығынымыз болған отын тұтынуды қысқарту бойынша басқа да проактивті шаралар қабылдадық. Мысалы, соңғы 12 айда отын құюшыларды пайдалану есебінен шығын шамамен 6 миллион АҚШ долларға қысқартылды. Бұдан басқа, бағыттарды оңтайландыру және оңтайлы клиенттік сервис отын шығынын төмендетуге ықпал етті және біз барлық желі бойынша отын шығынын одан әрі 2% -ға қысқартуды қамтамасыз етуі тиіс жасанды интеллект базасында ұшақтардың өнімділігін бақылаудың тағы бір жүйесін іске қосуды жоспарлап отырмыз. Отынға жұмсалатын шығын бағаға ғана байланысты болмаса да, отынмен байланысты емес шығындар да осы бастамалардың нәтижесінде әсерлі 4,3% -ға төмендеді.

Менің секциямның соңғы слайдына көшетін болсақ, біздің мықты қаржылық жайғасымымыз осы жылдың бірінші жартыжылдығында нығая түскенін, ал күрделі шығын жоспар шеңберінде және мақсатты түрде болғанын атап өткім келеді. Біздің өсу стратегиямызды қолдау, топтың тиімділігін арттыру және табыс табу үшін жаңа мүмкіндіктер жасау үшін мұқият жоспарланған күрделі шығын бағдарламасы туралы айтқанымыз есіңізде. IPO кезінде біз қозғалтқыштарды жөндеуді қоспағанда, күрделі шығынды қарастырған кезде бұл сома 250 миллион АҚШ долларды құраған болатын. Бұл соманың жартысынан кем, шамамен 120 миллион АҚШ доллар, болжалғандай, 2024 жылы IPO-дан түскен түсімдер есебінен қаржыландырылатын болады. Бүгінгі таңда бұл соманың 100 миллион АҚШ долларынан астамы бөлінді.

Ұшқыштарды даярлау саласында біз екінші жаттырғышты сатып алдық, ол жыл соңына дейін пайдалануға берілуі тиіс. Жер үстінде қызмет көрсету саласында біз мұздануға қарсы қосымша машиналарға инвестиция салдық және ұшақ қанаттарының астына орнатылатын жабдыққа инвестиция салуды жалғастырамыз.

IPO кезінде хабарланғандай, осы жылдың бірінші жартысында құрылған Air Astana Terminal Services-ке одан әрі инвестициялар жүзеге асырылатын болады. Біз Алматыда да, Астанада да ангарларды кеңейтуге түпкілікті дайындықтың алдыңғы қатарлы сатысында тұрмыз, ол үшін биыл ақша ағыны басталады. Және, әрине, Питер айтып берген Pratt & Whitney қозғалтқыштарындағы мәселелерді ескере отырып, біз 2024 жылға 2026, 2027 және 2028 жылдардан төрт қозғалтқышты жеткізуді жеделдеттік. Біз сондай-ақ 2027 жылдың ортасында жеткізілетін немесе жеткізілуі күтілетін 787 ұшақтарының паркін қолдау үшін GE қосалқы қозғалтқышын жеткізу бойынша міндеттеме алдық. Бұл инвестициялардың барлығы 2029 жылы бизнестің 84 ұшаққа дейін өсуіне ықпал етіп, шығындардың тиімділігін арттыруға және табыс табу үшін қосымша мүмкіндіктер ашуға мүмкіндік береді.

Біздің балансымызға қайта оралайық. Бірінші жартыжылдықтың соңында ақша қаражатының деңгейі 531,6 млн АҚШ долларды құрады, бұл біз жаңа ғана айтқан инвестицияларға және 2025 жылғы маусымның соңында төленген қарапайым және арнайы дивидендтерді төлеуге қарамастан, 2024 жылғы 30 маусыммен салыстырғанда 27% -ға немесе 113 млн АҚШ долларға артық. Қазір ақша қаражатының деңгейі 38,5% -ды құрайды, бұл компания іске қоспаған нысандар үшін қол жетімді 12% -ды қамтымайды. Лизинг бойынша міндеттемелер шамамен 170 млн АҚШ долларға өсіп, 995,3 млн АҚШ долларға жетті, бұл соңғы жылы флотты толықтырған 10 ұшақ бойынша қосымша міндеттемелерді көрсетеді. Өткен жылдың үшінші және төртінші тоқсанында A320 тобындағы ұшақтарға қаржы лизингтерін ерікті түрде мерзімінен бұрын өтеу және ақшалай

қаражаттың 113 млн АҚШ долларға едәуір ұлғаюы нәтижесінде таза қарыз биылғы жылдың бірінші жартыжылдығында бар болғаны 62,1 млн АҚШ доллар өскенін атап өту маңызды.

Компанияның өтелмеген кредиттері жоқ, тек 767 ұшағы үшін қаржылық лизингтер бойынша қалған 5,9 млн АҚШ доллар мөлшеріндегі өте аз бөлігін есептемегенде. Осылайша, қаржылық есептілікте барлық 39,97 млн АҚШ доллар немесе 40 млн АҚШ доллар қаржы шығыны ҚЕХС 16-ға сәйкес лизингтердің теориялық бөлінуінің дисконтталған құнын білдіреді. Соңғы 12 айда 10 ұшаққа парктің айтарлықтай өсуіне қарамастан, EBITDAR-ға таза түзетілген берешек коэффициенті 1,3-ті құрайды, бұл өткен жылғы маусымның соңына қарағанда 0,1-ге жақсы, бұл бізді IPO кезінде берген теңгерім болжамымен салыстырғанда өте қолайлы жағдайға қояды.

Қорытындылай келе, балансымыздың беріктігі мен қаржылық және операциялық көрсеткіштеріміз бизнесімізге және болашағымызға деген сенімділігімізді тағы да растайтынын айтқым келеді.

Мен сөзімді Питерге беремін.

Питер Фостер:

Рақмет, Ибрагим. Енді біз операциялық қызметке қысқаша шолу жасасақ. Міне, біздің бағыттар желісі. Еске сала кетейік, қазіргі уақытта топ 129 маршрут бойынша, 91 халықаралық және 38 ішкі бағыт бойынша қызмет көрсетеді, 2025 жылы 20 жаңа бағыт қосылды.

Мен 20 маршруттың барлығы туралы айтпаймын, келесі слайдқа көшейік. Мұнда тасымал сыйымдылығын үлестіру немесе бірінші жартыжылдықта үлестіру өсімі көрсетілген. Бұл аздап шатастырады. Үндістан өңірі төмендеуді көрсетіп отыр, бірақ біз Үндістан өңірі туралы айтқанда, Шри-Ланка мен Мальдив аралдарына төмен маусымда тоқтатылған бағыттарды да ескереміз.

Мен айтып өткендей, Үндістан мен Пәкістан арасындағы мамыр айындағы Кашмир қақтығысынан Үндістанға ұшатын барлық рейсті уақытша тоқтатуға тура келді. Бірақ, әрине, бұл сан жылдың екінші жартысында өзгереді, себебі, мен айтып өткендей, осы жылдың басында біз Алматы мен Мумбаи арасындағы рейстерді іске қостық. Біз сондай-ақ Алматы мен Дели арасындағы рейстер санын ұлғайттық және оларды одан әрі ұлғайтуды жоспарлап отырмыз. Ал FlyArystan Қазақстан мен Гоа арасындағы тұрақты рейстерді іске қосады.

Бірақ менің ойымша, бұл слайд шынымен де айтарлықтай өсімнің қайдан келгенін көрсетеді. Ол Қытай мен Қиыр Шығыстан, Парсы шығанағынан және Сауд Арабиясынан, Орталық Азиядан, Кавказ бен Кореядан келді. Менің ойымша, көптеген адамдар білетіндей, бірнеше ай бұрын біз Алматы мен Гуанчжоу арасындағы рейстерді аштық. Сондықтан негізгі өсім сол жерден келді. Кейінірек мен өзіміздің жайғасымымызды осында, Орталық Азия мен Кавказда да, сондай-ақ Қытай, Үндістан субконтиненті, Парсы шығанағы және Сауд Арабиясы сияқты меганарықтарға қатысты қалай пайдаланатынымыз туралы айтып беремін.

Бұдан әрі мен өздеріңіз білетіндей, әуе компанияның бүкіл ұйымының арқауы болған тақырыпқа, атап айтқанда операциялық тиімділік тақырыбына қысқаша тоқталғым келеді. Біз осы маңызды қызметтерді өз күшімізбен ұсынуды жалғастырамыз. Біз оны басқа мердігерлерге не жеткізушілерге бере салғаннан, жақсырақ және аз шығынмен жасай аламыз. Және біз осы қызметтерді әуе компаниясы тарихының көбісінде сырттан алып жатқанбыз.

Техникалық орталыққа көшсек, әуе компаниясы енді Airbus ұшақтары паркінің барлық ауыр С-чегін жүргізуге қабілетті. Бұл С-12 деп аталатын ең ауқымды тексеруді қамтиды. Біз жақында ғана Airbus A321 ұшағының үшінші С-12 чегін Астана әуежайындағы орталығымызда өткіздік.

Бұл екі нәрсеге байланысты. Біріншіден, паркті кеңейту және сәйкесінше, техникалық қызмет көрсету қажеттілігінің ұлғаюы. Екіншіден, басқа әуе компанияларға бөгде қызметтерді, техникалық қызмет көрсетуді ұсыну мүмкіндігі. Жақын арада біз Астана әуежайындағы сіздерге мәлім тиіп тұрған ангарға жаңа техникалық орталықтың құрылысын бастаймыз.

Астана әуежайындағы сол жер учаскесінде біз ұшқыштарды қайталама оқыту орталығын құрдық. Бұл симулятор және, менің ойымша, ұшқыштар толығымен лицензияланған симуляторда және оқу орталығында жүйелі түрде оқудан өтулері тиіс. Енді бізде осының бәрі бар. Ол бірнеше жылдан бері жақсы жұмыс істеп келеді. Ең алдымен Air Astana ұшқыштары үшін сатып алған екінші симуляторды орнатуы жүріп жатыр. Және бұл бізге болашақта осы қызметтерді сырттан тасымалдаушыларға ұсынуға мүмкіндік береді.

Ақырында, біз бұрын айтқан нәрсе орындалды. Біз Air Astana Terminal Services жеке компаниясын құрдық. Air Astana Terminal Services әуелі Алматы әуежайында әуежай қызметтерін, барлық әуежай қызметін шектеусіз ұсынатын болады, бірақ біз ATS-тің қатысуын Қазақстанның басқа әуежайларына, соның ішінде Астанаға да кеңейтуге ниеттіміз.

Біз жұмысты оңтайландыру үшін басқа да құралдарды енгіздік. Бұған мен көп тоқтамаймын. Тек айтатыным біз авиациялық қызметтерді ұсыну үшін қазіргі заманғы құралдарға инвестиция салуды жалғастырамыз, бұл біздің өсуімізге қарай, мен айтқандай, 2029 жылдың соңына қарай 84 ұшаққа ұлғайып, жұмыс тиімділігін одан әрі арттыруға мүмкіндік береді. Мен айтып өткендей, биыл біз 20 жаңа бағыт қостық. Біз тасымал сыймдылығын шамамен 18% -ға ұлғайттық. Және, әрине, бұл кеңейту бізден ең жақсы қолжетімді құралдарды пайдалануды талап етеді, біз әуе компанияның үлкеюіне қарай ресурстарды оңтайландыра аламыз.

Әрине, бәріміз білетіндей, әуе компания қызметінің екі философиялық негізі, біріншіден, ұшу қауіпсіздігі, екіншіден, жоғары сапалы қызметтер көрсету. Және мен салаға жасалған қысымға және қазір салаға салынатын геосаяси шиеленістер мен шектеулерден туындаған қиындықтарға қарамастан, біз осы тұрғыдан жақсы нәтижелер көрсетуді жалғастырып келе жатқанымызға қуаныштымын. Біз қызметкерлерді оқытуға да, ұшақтарды жабдықтауға да едәуір қаражат салуды жалғастырамыз. Бұл шараларды World Airline Awards ұйымы Skytrax бағалағанын қуана хабарлаймын, ол 14 жыл қатарынан Air Astana-ны Орталық Азия мен ТМД-дағы үздік әуе компаниясы, ал FlyArystan үшінші жыл қатарынан Орталық Азия мен ТМД-дағы үздік бюджеттік әуе компаниясы деп таныды.

Біз тек бортта және жерде ғана емес, сонымен қатар қазір тек авиациялық саланың ғана емес, сонымен қатар кез келген қызмет көрсету мен кез келген бөлшек қызмет көрсетудің маңызды бөлігі болып табылатын электрондық дистрибуция саласында да жақсартулар енгізуді жалғастырамыз және электрондық технологиялардың көмегімен нақты және әлеуетті клиенттер үшін әрқашан қарапайым түрде қол жетімді болуымыз өте маңызды. Әрине, дәл осы себептен біз веб-сайтқа және 2025 жылдың екінші тоқсанында іске қосылған жаңа бағдарламаға көп қаражат жұмсадық.

Біз сондай-ақ Nomad Club мүшелері үшін артықшылықтар мен сыйақыларды жаңарттық. Бұдан басқа, бұл жерде айтылмаған, бірақ, менің ойымша, біз алдыңғы таныстырылымда айтқанымыздай, біз алты айдан бері Алматы әуежайының халықаралық терминалында Shanyraq Elite күту залын пайдаланудамыз, оған сіздердің көпшілігіңіз келіп үлгерген және біздің клиенттеріміз шынымен де жақсы қабылдады.

Мен сондай-ақ сәуірде біз кезекті рет IATA қауіпсіздігінің операциялық аудитінен өткенімізді қуана хабарлаймын. Бұл жыл аралата өткізіледі. Біз осы аудитті алғаш рет 2007 жылы өткеннен бері IATA тізіліміне енгенбіз.

Біздің болашақ өсу мүмкіндіктеріміз туралы айтар болсақ, әрине, олар баяғыдай Орталық Азия мен Кавказбен байланысты. Мен ішкі нарық туралы сөз қозғасам, әрине, бәріміз де ол туралы жақсы білеміз деп ойлаймын, Ибрагим бұл туралы бұған дейін өзінің таныстырылымында айтқан болатын. Ішкі нарық төмен деңгейден өсуін жалғастыруда. 2019 жылы FlyArystan іске қосылғаннан бері ішкі бағыттар бойынша саяхаттауға бейімділік айтарлықтай өсті.

Әрине, бәріміз білетіндей, ішкі бағыттар бойынша авиабилеттердің бағасы теңгеде белгіленеді. Соңғы бірнеше ай ішінде болжалғандай валюталық ықпал байқалды. Осыған қарамастан, ішкі саяхат нарығы баяғыдай үлкен өсу әлеуетіне ие. Қосымшаларда сіздер экономикалық өндіріс тұрғысынан жан басына шаққандағы ұқсас бейіні бар елдермен салыстырмалы деректерді көресіз. Қазақстанда соңғы бірнеше жылда байқалған ұшуларға сұраныстың едәуір өсуіне қарамастан, осындай елдермен салыстырғанда Қазақстанда ішкі әуе тасымалдардың одан әрі өсуі үшін әлі де айтарлықтай әлеует бар екенін көруге болады.

Бірақ, әрине, компанияның негізгі назары меганарықтарға, Орталық Азия мен Кавказға бағытталған және бұл екі өңір, сөзсіз, өзара тығыз байланысты. Бізге қатысты меганарықтар Қытай, Үндістан, Парсы шығанағы елдері және Сауд Арабиясы. Әрине, Еуропа Түркия сияқты маңызды болып қала береді. Бірақ, өткен слайдтарда байқағанымыздай, шынымен де Парсы шығанағы мен Сауд Арабиясы елдерінде, Қытайда, Шығыс Азияда және Оңтүстік-Шығыс Азияда нарықтағы нақты өсім байқалады.

Және, әрине, Орталық Азия мен Кавказ өз бетінше өсу мүмкіндігін ғана білдірмейді. Бірақ желі кеңейген сайын Air Astana ең алдымен Алматы арқылы, сондай-ақ белгілі бір дәрежеде Астана арқылы ұсына алатын байланыс өсуде. Және іс жүзінде бұл ауаның алтыншы еркіндігі аясында Орталық Азия мен Кавказдан алыс магистральдық рейстер желісі және керісінше түйісу рейстері арқылы саяхаттайтын жолаушылар легі.

Бағыттар желіміз 2025 жылдың бірінші жартысында 30% -ға кеңейді. Желі өскен сайын біз Орталық Азияда көбірек алыс магистральді және жақын магистральді рейстерді ұсына аламыз, неғұрлым ұсынылатын рейстер көп болса, соғұрлым рейстер ыңғайлырақ болады. Сондықтан, жылдың бірінші жартысында байқап отырған 30 % өсім желі тығыз бола бастағаннан кейін айтарлықтай ұлғаяды, демек желі жолаушылар үшін ыңғайлы болады.

Меганарықтарға келетін болсақ, менің ойымша, бұл мүмкіндікті бәрі жақсы біледі. Қытай нарығы COVID пандемиясынан кейін ашылғаннан кейін толығымен қалпына келгеніне қуаныштымыз. Бұл нарық шынымен де өте жақсы дамып келеді және бұған екі ел арасындағы визасыз режим оң ықпалын жасауда.

Бұрын айтқанымдай, біз жақында Алматы мен Гуанчжоу арасында ұшуды бастадық. Өткен аптада, сіздер оқыған шығарсыздар, біз China Southern Airlines-пен жыл басында қол қойған өзара түсіністік туралы меморандумды Қазақстан мен Қытай арасында барлық бағытта рейстерді бірлесіп орындауға арналған код-шеринг келісіміне айналдыра алдық. Бұл тек Алматы мен China Southern негізгі базасы болып табылатын Гуанчжоу арасындағы бағытқа ғана қатысты емес, сондай-ақ Бейжің мен Үрімшіге бағыттар. Бұл өте маңызды оқиға. Мен China Southern Airlines-тің 971 ұшағы бар әлемдегі ең ірі әуе компаниялардың бірі екенін еске салғым келеді. Бұл компаниямыздың дамуындағы маңызды кезең.

Сұрақтар мен жауаптарға кіріспес бұрын соңғы слайдқа көшейік. Осы слайдтан байқағанымыздай, топ ШЖКМ-ның 17,8% -ға өсуімен және, әрине, бірінші жартыжылдықта іске қосқан жаңа бағыттармен шыңдық маусымға жақсы дайындалған. Pratt & Whitney қозғалтқыштарының мәселесі баяғыдай үлкен кедергі болып отыр. Бүгін және осының алдындағы таныстырылымдарда талқылағанымыздай, осы жағдайға байланысты шектеулерді ескере отырып, мүмкіндігінше осы

мәселенің салдарын жеңілдету жөніндегі жоспар бар, ол, әрине, әуе компаниялардың жаһандық мәселесі және Air Astana-ға ғана қатысты емес. Бірақ, әрине, ол бізге әсер етеді.

Осылайша, біз EBITDAR маржасы бойынша біздің орташа мерзімді болжамымызды 25% -дан жоғары өтімділік коэффициенті және қаржылық тұтқа коэффициенті EBITDAR-ға қатысты 3 есе төмен 25-тен 30% -ға дейінгі деңгейде сақтаймыз. Ибрагим айтып өткендей, қазіргі уақытта бұл борыштың барлығы операциялық лизингтер бойынша міндеттемелерден тұрады. Барлық коммерциялық қарыз іс жүзінде жойылды. Бұрын айтылғандай, 2025 жылдың соңына қарай ұшақтар паркі 63 дейін, ал 2029 жылдың соңына қарай 84 дейін кеңейтіледі. Тағы да біз тасымал сыйымдылығын әлеуеті жоғары бағыттар арасында үлестіре отырып, жоғары жүктеме коэффициентімен жұмыс істеуді жалғастырамыз, бұл баяғыдай халықаралық бағыттардағы тасымал сыйымдылығын арттыруды білдіреді.

Осымен біз таныстырылымның ресми бөлігін аяқтаймыз. Назарларыңыз үшін көп рақмет. Енді біз сұрақтар мен жауаптарға көшеміз деп ойлаймын.

Сұрақтар мен жауаптар.

Оператор:

Бірінші сұрақты қабылдаймыз. Сіз Израиль, Иран, Үндістан және Пәкістан арасындағы қақтығыстардың теріс ықпалы туралы айттыңыз. Сіз әлі де сіздің қызметіңізге қандай да бір әсерін көріп отырсыз ба?

Питер Фостер:

Сұрағыңыз үшін рақмет. Иә, мен айтып өткендей, біз бұл қақтығыстардың ықпалын мамыр айында, Үндістан мен Пәкістан жағдайында, ал маусым айында және шілденің басында, іс жүзінде, бірақ негізінен маусым айында, Израиль мен Иранға қатысты сездік. Қазіргі уақытта бұл екі жағдай тұрақталды. Бәлкім, мен нақтылауым керек шығар.

Үндістан мен Пәкістан арасындағы әуе кеңістігі қазір ашық, бірақ тек шетелдік әуе компаниялары үшін ғана. Бұл біз енді Алматы мен Дели, Алматы мен Мумбаи арасында ұша алатынымызды білдіреді, бірақ үнді тасымалдаушылары бұл шекарадан өте алмайды. Ал қазір бәсекелесіміз IndiGo Airlines компаниясы осы бағыттармен ұша алмайтынын білдіреді.

Өздеріңіз елестеткендей, қысқа мерзімді болашақта бұл біз үшін өте жақсы болғанымен, жағдай тұрақсыз күйінде қалып отыр. Және біз, әрине, шиеленіс мамыр айындағыдай қайталанбайтынына кепілдік бере алмаймыз. Бірақ қазір ондағы жағдай тұрақты.

Ал Израиль мен Иранға келетін болсақ, мұнда да осындай қисын бар. Қазір біз Парсы шығанағына әдеттегі рейстерді орындай аламыз. Бұл бізден бұрын талап етілгендей, Пәкістан арқылы Иран әуе кеңістігін айналып өтіп, Карачидан солтүстікке қарай жағалауды кесіп өтіп, Парсы шығанағына оңтүстіктен - шығанақтың оңтүстік-шығыс шетінен көтеріліп, ауытқымай ұша алатынымызды білдіреді. Біз Иранның әуе кеңістігі арқылы тікелей ұша аламыз. Бірақ, бұл өңірдегі жағдай тұрақсыз болып қалып, тағы да шиеленісуі мүмкін.

Сонымен, қазір жағдай тұрақты. Бірақ, әрине, бізге күтуге және қақтығыстардың болашақта қалай өрбитінін көруге тура келеді.

Оператор:

Келесі сұрақ - Якуб.

Сұрақ: Сәлеметсіз бе, таныстырылым үшін рақмет. Менің үш сұрағым бар. Біріншіден, қазір топ үшін қандай халықаралық нарықтар маңызды екенін және олардың әрқайсысында ШЖКМ-нің шамамен қандай үлесі бар екенін еске саласыз ба?

Екіншіден, қазақстандық саяхатшылар броньдаған халықаралық тасымалдардың шамамен үлесі қандай? Ал халықаралық жолаушылардың үлесі қандай? Әлсіреген теңге халықаралық рейстерге билет сатып алатын клиенттердің сатып алу қабілетіне әсер ететін фактор ретінде қаншалықты маңызды?

Үшіншіден, жалақыға жұмсалатын шығынды төмендетуге әкелген тиімділікті арттыру шаралары туралы егжей-тегжейлі айтып бере аласыз ба? Жалақыға жұмсалатын шығынның азаюы тиімділіктің артуымен қаншалықты байланысты болды? Және валюталық бағамның ықпалы қаншалықты маңызды болды?

Питер Фостер:

Рақмет, Якуб. Аударма біршама түсініксіз болды, бірақ біз сұрақтардың мәнін түсіндік деп ойлаймын. ШЖКМ үлесі туралы кейінірек Ибрагим жауап береді.

Бірақ бағыттар туралы жауап беретін болсам, біріншіден, осы мәселені нақтылайық. Барлық халықаралық рейс үшін, тіпті Қазақстанда тұратын адамдар броньдаған рейстер үшін де халықаралық рейстің базалық валютасы - нарыққа байланысты доллар немесе еуро және фунт сияқты басқа да валюталар. Осылайша, халықаралық бағыттар үшін теңгемен валюталық тәуекел жоқ.

Әрине, сұраныс тәуекелі бар, Якуб, ол теңге құнсызданған жағдайда, Алматыдан Дубайға авиабилеттің базалық бағасы - іс жүзінде теңгемен төленгеніне қарамастан, ол доллармен алынады. Бірақ, әрине, базалық сұраныс мәселесі бар, ол тек авиабилеттің құны тұрғысынан ғана емес, жердегі қызмет көрсету тұрғысынан да адамның Қазақстаннан осы елдерге сапарының құнынан тұрады. Егер ол адамның тауып жүрген ақшасы құнсызданса, оған билеттің қымбатқа түсетіні анық.

Осылайша, модельде, былайша айтқанда, сұраныстың осалдығы бар, бірақ ол, былайша айтқанда, тікелей емес - бұл, әрине, ішкі әуе тасымалдар тікелей және бірден валютаның әлсіреуіне ұшырайтын мағынадағы тікелей қаржылық осалдық емес. Бұл ретте, әрине, компанияның ішкі нарығы Қазақстан екені анық. Сондықтан негізгі нарық көрші елдердің халқы емес, Қазақстанның 20 миллион азаматы.

Бұл біз үшін шын мәнінде мәселе болып тұр. Баяғыдай компания сатылымының 70% -ға жуығы Қазақстан азаматтары мен резиденттеріне тиесілі. Сондықтан бұл бізге анық. Дәл осы себептен біз China Southern сияқты әуе компанияларымен осы көршілес елдердегі жергілікті нарықтардың үлкен үлесін алу үшін бірлескен рейстер туралы келісімдерге қол қою сияқты бастамаларды қолға алудамыз.

Осылайша, жалпы нарықта баяғыдай, мен айтқандай, Қазақстан азаматтары 70% -дан сәл ғана төмен үстем болып тұр. Алайда, барлық көрсеткіш осы жағдайды өзгерту бағытында. Үндістан мен Үндістаннан келетін жолаушылардың 60% астамы туристер мен кәсіпкерлер ретінде келетін Үндістан азаматтары екеніне назар аударғым келеді. Және бұл, әрине, біз күшейткіміз келетін үрдіс және біз осы елдердегі біздің желіміз арқылы және, әрине, осы өңірлердегі әуе компанияларымен, одақтар арқылы өзіміздің халықаралық қатысуымызды кеңейткен сайын шынымен де осыны байқап отырмыз.

Қалған сұрақтарға Ибрагим жауап береді.

Ибрагим Жанлыел:

Рақмет, Питер. Мен Якубқа жауап беретін екі сұрақ ШЖКМ мен желідегі салыстырмалы үлестерге қатысты. Екінші сұрақ шығысқа қатысты болды, менің ойымша, біз ол туралы айттық, бірақ мен бірнеше нәрсеге тоқталамын.

Халықаралық желіге келетін болсақ, екінші тоқсаннан бастап рейстер санының 20% -дан астам ұлғаюымен Түркия төңірегінде ең көп шоғырлану байқалады. Ал одан кейін 10% -дан 12% -ға дейін құрайтын екінші топ Қытай болады, бұл топта көш бастап тұр. Одан кейін салыстырмалы төмен өсумен Еуропа ереді.

Одан кейін Парсы шығанағы мен Сауд Арабиясы, Орталық Азия мен Кавказ ереді, олар да осы жоғары өсімі бар топқа кіреді, егер оларды жоғары өсімі бойынша бөлетін болсақ, онда олар шын мәнінде екінші топқа кіреді, Қытай, Парсы шығанағы, Орталық Азия және Кавказ. Және үшінші топ Үндістан, жалпы ШЖКМ үлесі шамамен 8% болады. Сондықтан шоғырлану жеткілікті түрде жақсы үлескен.

Және мен айта кететін жайт, өсім іс жүзінде Питер айтқандай жоғары өсімді көріп отырған диапазонның төменгі жағына қарай жүреді, өсім барлық азиялық нарықта екі таңбалы және үш таңбалы сандармен белгіленеді.

Шығынға, атап айтқанда отынға жұмсалатын шығынға келер болсақ, мен отынға жұмсалатын шығын ішкі және халықаралық рейстерде төмендегенін айтқам. Біз айтқан нақты бастамалардың бірі ұшу мониторингі бағдарламасының арқасында болжанып отырған отын шығынын 2 пайызға төмендету болып табылады. Мен ШЖКМ-ге шаққан шығында атап өткен тағы бір маңызды жайт ол бірінші жартыжылдықта қызметкерлерге жұмсалатын шығын болды, олар 8% -ға төмендеді. Менің ойымша, бұл екі маңызды пункт.

Егер сізге қосымша түсініктеме қажет болса, Якуб, біз тағы бір телефон конференциясын өткізе аламыз. Сіздің барлық сұрағыңызға жауап бердім деп ойлаймын.

Оператор:

Соңғы сұрақ Halyk Finance компаниясынан Игорь Савченкодан келіп түсті. Сұрақ мынадай: жаңа компанияның іске қосылуына және сіздің болжамыңыздың мерзіміне байланысты кірістің өсуі мен шығынның өсуінің баяулауына қатысты болжамыңызбен бөлісе аласыз ба? Коммерциялық әуе компаниялардан басқа, сіз Қазақстанда жүк тасымалдарының өсіп келе жатқан нарығына және осы елге рейстерді орындайтын кез келген халықаралық компанияларға қызмет көрсетуді жоспарлап отырсыз ба?

Питер Фостер:

Иә. Егер сіз Air Astana Terminal Services туралы сұрап жатсаңыз, қазір біз осы компания туралы егжей-тегжейлі айта алмаймыз.

Осылайша, біз бүгін ұсынған сандар мен біз бүгін ұсынған болжамдарға Air Astana Terminal Services-тен алынатын табыс пен тиімділік кірмейді. Бірінші сұраққа жауап бердім деп ойлаймын.

Өздеріңіз білетіндей, Air Astana флоты негізінен тар фюзеляжды ұшақтардан тұрады. Бүгінгі таңда біз пайдаланатын 61 ұшақтың 58-і тар фюзеляжды, ал тек 3-еуі ғана кең фюзеляжды, бұл үш Боинг-767 ұшағы, өздеріңіз білетіндей, келесі 12-18 айда Боинг-787 ұшаққа ауыстырылады.

Осылайша, A321 де кіретін A320 тобының ұшақтары бағыт пен жүкке байланысты жеткілікті шектеулі жүк көтергіштікке ие. 320 немесе 321 туралы айтатын болсақ жүк көтергіштік 2-ден 5 тоннаға дейін құрайды, бұл, әрине, өте аз.

767 үлкен жүк көтергіштікке ие, ол 12-ден 15 тоннаға дейін құрауы мүмкін. Бірақ, әрине, 767-ге тиелетін жүк ақтарылма жүк болып тиеледі, А320-дан бөлек, және біріздендірілуі мүмкін.

Нәтижесінде жүк тасымалы Air Astana кірісінің салыстырмалы түрде аз үлесін құрайды. Шын мәнінде, біз бүгін және өткен осындай іс-шараларда айтқан өсу жоспарының көпшілігі жолаушылар тасымалы мен жолаушылар легіне негізделген.

Әрине, болашақта жүк тасымалы үшін әрдайым әлеует бар. Соңғы бірнеше айда біз уақытымыз бен ресурстарымызды, шын мәнінде, біз құрылған сәттен бастап бұл сұрақты қарастырмадық, COVID пандемиясы кезіндегі қысқа кезеңді қоспағанда, бір ұшақ жартылай жүк ұшағына айналдырғанбыз және жеке қорғану құралдарын тасымалдау үшін ғана пайдаландық.

Сондықтан, жүк тасымалы Air Astana Тобының негізгі қызметі емес. Біз, әрине, жаһандық жүк әуе тасымалы индустриясындағы жағдайды қадағалауды жалғастырамыз.

Оператор:

Енді сұрақтар жоқ. Енді қорытынды түсініктемелер үшін Air Astana командасына сөз бергім келеді.

Питер Фостер:

Көп рақмет. Осымен сессия толығымен аяқталды деп ойлаймын. Енді осы залдағы адамдардың кейбір сұрақтарына жеке-жеке жауап беремін.

Бүгінгі онлайн сессияға қатысқандардың барлығына алғысымды айтқым келеді. Сіздерге ол пайдалы әрі қызықты болды деп үміттенемін. Тағы да Ибрагим атап өткендей, егер сіз осы сессия кезінде қоя алмаған немесе сессия аяқталғаннан кейін туындаған қосымша сұрақтарыңыз болса, онда бізге хабарласыңыз, біз оларға тез арада жауап береміз. Баршаңызға, сондай-ақ қаржы орталығы мен биржаға бүгін бізді осы ғимаратта қабылдағаны үшін тағы да шынайы алғысымды білдіремін. Рақмет.