

Air Astana

КОНФЕРЕНЦ-ЗВОНОК ПО РЕЗУЛЬТАТАМ AIR ASTANA ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2025 ГОДА

6 августа 2025 года

Модератор:

Добрый день, дамы и господа. Добро пожаловать на презентацию результатов деятельности группы компаний "Эйр Астана" за 1 полугодие 2025 года. Спасибо, что присоединились к нам сегодня. Главный исполнительный директор Питер Фостер и Исполнительный директор по финансам Ибрагим Жанлыел расскажут вам о результатах деятельности группы. После презентации мы проведем сессию вопросов и ответов.

Мы надеемся, что сегодня нам удастся обсудить как можно больше вопросов, но если у вас возникнут дополнительные вопросы или уточнения, пожалуйста, напишите по электронной почте в службу по связям с инвесторами авиакомпании "Air Astana". Презентация, отчет о прибылях и убытках и другие материалы, а также финансовый отчет по МСФО доступны на официальном веб-сайте компании.

На этом я передаю слово Питеру. Пожалуйста, продолжайте.

Питер Фостер:

Огромное спасибо всем вам. Спасибо Асель и Алтынай за то, что представили нас. И спасибо всем вам за то, что пришли, тем из вас, кто сегодня здесь лично, и тем из вас, кто присоединился к нам онлайн. Нам с Ибрагимом приятно находиться здесь. В последний раз мы были в этом зале 16 февраля, когда мы объявили о проведении IPO.

С тех пор это уже второй раз, когда мы представляем результаты за первое полугодие, и шестой квартальный отчет с момента IPO. И я рад сообщить, что вновь можем представить сильные результаты за первое полугодие и успешный квартал. Перейдём к презентации.

Прежде всего, напомним о принципах, на которых построена наша компания и которыми мы руководствуемся в управлении. Это три основных столпа: устойчивый рост, операционная эффективность и, конечно, качество как в предоставлении услуг, так и, что особенно важно, в обеспечении операционной безопасности.

А теперь к цифрам, к основным показателям за первое полугодие 2025 года. Доходы выросли на 12,1%. Показатель EBITDAR увеличился на 24,1%. И что важно маржа EBITDAR выросла с 21,6% до 23,9%. Это на 2,3 процентных пункта больше по сравнению с прошлым годом.

Прибыль после уплаты налогов выросла на 132%. Конечно, нужно учитывать, что это только первое полугодие, и общая сумма пока что относительно скромная, учитывая, что, как вы знаете, первое полугодие в авиации обычно является низким сезоном.

Несмотря на то, что доход на один доступный километр кресла (ППКМ) снизился на 4,9% до \$0,0641, это произошло по ряду причин. При этом расходы ППКМ на один доступный километр снизились на 6,2%. Таким образом, разница между доходом и себестоимостью изменилась в положительную сторону. Именно это и объясняет рост маржи EBITDAR.

Если говорить непосредственно о втором квартале, то все показатели также демонстрируют положительную динамику. Однако хотим обратить ваше внимание на то, что во втором квартале

доходы и расходы на ППКМ снизились практически на одинаковый процент. И причина этого в том, что во втором квартале наблюдались некоторые негативные последствия геополитических событий. Вот какие события повлияли:

Конфликт между Индией и Пакистаном в мае привёл к временной приостановке рейсов между Алматы и Дели, а также открытие нового рейса Алматы - Мумбаи. Эта ситуация на данный момент успешно решена в нашу пользу.

А в июне обострившийся конфликт между Израилем и Ираном привел к закрытию некоторых рейсов в страны Персидского залива и Саудовскую Аравию и увеличению продолжительности полетов из Казахстана в страны Персидского залива, и снова эта ситуация была урегулирована.

По мере продвижения вперед мы продолжаем расширять парк воздушных судов. Мы продолжаем пополнять его новыми самолетами. В настоящее время общий парк составляет 61 самолет. В том числе один самолет Embraer-190, который уже выведен из эксплуатации и больше не выполняет полёты. Однако он ожидает финальное техническое обслуживание двигателя перед возвратом. Таким образом, парк воздушных судов остается на прежнем уровне, и к концу этого года он достигнет планового показателя в 63 самолета, а к концу 2029 года - 84 самолета.

Что касается коэффициента загрузки, то в первом полугодии наблюдалось лишь незначительное снижение с 82% до 81,7%, что можно считать минимальным и означает стабильность загрузки. И это на фоне роста объёма пассажирских кресло-километров (ППКМ) на 17,8%. То есть компания смогла сохранить загрузку на прежнем уровне, несмотря на значительный рост объёмов.

Мы продолжаем устранять проблему, о которой мы уже достаточно подробно говорили, связанную с двигателями Pratt & Whitney 1100, которые используются на самолетах семейства Airbus 320. Мы продолжаем устранять ее, используя три метода. Первая заключается в том, чтобы не эксплуатировать двигатели в низкий сезон, чтобы максимально увеличить производительность в пиковый сезон. Вторая заключается в приобретении запасных двигателей. На данный момент у нас есть 13 запасных двигателей, и мы с нетерпением ожидаем получения еще большего количества таких двигателей во второй половине этого года.

И конечно, как вы знаете, мы дополнили наш парк самолетами семейства A320CEO. Они оснащены двигателями V2500, на которые не влияют проблемы Pratt & Whitney. И последние два таких самолета были доставлены нам в первой половине этого года. И снова, как мы уже упоминали ранее, в ходе этих встреч мы заключили соглашение с Pratt & Whitney о компенсации. И мы по-прежнему исходим из того, что время простоя составляет примерно 18 месяцев, и на текущий момент ситуация остаётся прежней.

Теперь я хотел бы передать слово Ибрагиму, чтобы он подробно рассказал вам о финансовом обзоре.

Ибрагим Жанлыел:

Большое вам спасибо, Питер. Добрый день, доброе утро всем, включая наших участников онлайн. Мы очень рады, что, несмотря на проблемы в цепочке поставок в отрасли, особенно в Pratt & Whitney, геополитические события на Ближнем Востоке и Индийском субконтиненте, о которых упоминал Питер, а также колебания валютных курсов, мы можем сообщить о наших шести положительных результатах подряд с момента IPO.

В очередной раз мы успешно расширили наш бизнес и одновременно увеличили прибыль. За первое полугодие провозная емкость выросла на 17,8%, а пассажиропоток - на 17,3%, что привело к стабильному коэффициенту загрузки на уровне 81,7%. И в результате постоянных мер по повышению эффективности и эффективности естественного валютного хеджирования мы

сохранили положительную разницу между удельными расходами и удельными доходами в течение первого полугодия, о чем мы расскажем в следующих слайдах.

В результате этого положительного разрыва наш показатель EBITDAR продолжил расти со 126,5 млн долларов, увеличившись на 24,1% до 157 млн долларов, а рентабельность по EBITDAR увеличилась на 2,3 процентных пункта до 23,9%. В частности, во втором квартале нам пришлось смягчать влияние региональных конфликтов, в том числе в Индии и Пакистане, а также авиасообщения в странах Персидского залива, на которые повлиял израильско-иранский конфликт. И нам также удалось смягчить влияние ослабления тенге. Это снова было успешно устранено за счет естественного хеджирования, которое обеспечивается за счет того, что доходы и расходы, оцениваемые по международным ценам, движутся в одном направлении, однако это коммерческой команде пришлось приложить больше усилий, чтобы смягчить временное воздействие на настроения потребителей в этот период.

Влияние этих событий оценивается в 3 млн долларов недополученной выручки и 2,4 млн долларов по EBITDAR. Эти потери уже учтены в показателях второго квартала. Я хочу подчеркнуть, и Питер расскажет об этом подробнее, что данный спад уже позади, и мы видим, что спрос на направления в страны Персидского залива и Индию уже восстановился. Во втором квартале мы увеличили ППКМ на 21,7%, при этом коэффициент загрузки остался высоким-81,9%. Благодаря тому, что доходы и расходы на ППКМ продолжают двигаться в том же направлении, как мы и прогнозировали ранее, наш показатель EBITDA вырос на 17,2%, а маржа увеличилась еще на 0,8 процентных пункта.

Перейдем к разбивке по брендам. Во-первых, начнем с Air Astana. В прошлом мы подробно говорили о коммерческом подходе, с помощью которого мы управляем каждым брендом параллельно, а Air Astana и FlyArystan конкурируют конкурируют между собой за внутренние мощности.

В течение первого и второго кварталов международные маршруты Air Astana демонстрировали более высокую маржинальность. В результате этого значительная часть дополнительной ёмкости была перераспределена в пользу бренда Air Astana. Такое динамическое распределение мощностей вновь подчеркивает гибкость и устойчивость бизнес-модели, которая лежит в основе реализации нашей стратегии роста.

За первое полугодие Air Astana увеличила провозную емкость на 18,9%, практически полностью за счёт международной сети, которая выросла на 27,4% по показателю доступных пассажиро-километров (ППКМ), при этом внутренние перевозки Air Astana в течение первого полугодия оставались на прежнем уровне. Благодаря сбалансированному пассажиропотоку коэффициент загрузки составил 80,4%, а показатели доходов и расходов на ППКМ двигались в одном направлении, несмотря на геополитические вызовы второго квартала. Показатель EBITDAR (исключая внутригрупповые доходы) увеличился на 24,3%, до 120,1 млн долларов, превысив темпы роста ППКМ и обеспечив рост маржи на 1,8 процентных пункта.

Аналогичная картина наблюдалась и во втором квартале, ППКМ выросли на 20,5%, коэффициент загрузки в межсезонье составил 80,6%, при этом доходы и расходы на ППКМ также двигались синхронно. В результате выручка выросла на 13,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Показатель EBITDA, без учета внутригрупповой выручки, за этот период вырос на 17,7%, а маржа увеличилась на 0,9 процентных пункта.

Теперь о FlyArystan. В связи с благоприятным прогнозом по премиальному международному сегменту, обслуживаемому брендом Air Astana, рост FlyArystan оказался более умеренным, чем планировалось изначально. Несмотря на это, рост в первом полугодии по-прежнему был значительным, достигнув двузначных цифр и составив 15,5% для нашего бренда FlyArystan. А благодаря постоянному росту пассажирооборота, наш LCC успешно провел первое полугодие с

коэффициентом загрузки 84,7%. И, как вы помните из наших предыдущих брифингов, бюджетные авиакомпании чаще сообщают о коэффициенте загрузки или проданной загрузке, который примерно на 3 пункта выше, что позволяет увеличить коэффициент загрузки FlyArystan до 88% по сравнению с 84,7% у других авиакомпаний.

Поддерживая положительную разницу между доходами и расходами ППКМ, маржа EBITDAR осталась высокой в первом полугодии на уровне 20,6%. Во втором квартале FlyArystan вырос на 24,4%. Важно отметить, что это произошло на фоне более низкого базового роста во втором квартале 2024 года, когда FlyArystan вырос на 12%, а коэффициент загрузки составил 84,6%, а маржа EBITDAR оставалась на высоком уровне, несмотря на межсезонье, и достигла 26% за первое полугодие.

Прежде чем подвести итоги по финансовым показателям брендов, я хотел бы отметить одну важную вещь: показатели EBITDAR двух брендов, Air Astana и FlyArystan, необходимо рассматривать в совокупности, учитывая их масштаб и совокупное влияние на группу как конечную цель внутренней конкуренции в группе, о которой мы говорили.

Переходя к ППКМ и нашим провозным емкостям. Мы уже упоминали, что, несмотря на проблемы, с которыми мы сталкиваемся в отношениях с нашими поставщиками, в частности с Airbus и Pratt & Whitney, проактивный подход группы и преимущество раннего принятия мер по смягчению последствий перед нашими коллегами продолжают приносить свои плоды.

В течение первого полугодия мы получили шесть самолетов семейства A320, два из которых были версии CEO и вошли в число пяти воздушных судов, предусмотренных в плане по смягчению последствий. Питер упомянул о завершении процесса упрощения парка воздушных судов в связи с уходом Embraers. И в результате Группе удалось увеличить провозную емкость на 17,8%, которая была распределена более или менее пропорционально объему операций - 70% и 30% между Air Astana и FlyArystan. Но важно подчеркнуть, что 76% этой суммы было выделено на международную сеть или, в случае Air Astana, полностью на международную.

В то время как рост пассажиропотока до 4,5 млн человек составил 11,6% и почти поровну распределился между внутренними и международными перевозками. Что касается перевозок, то, как и следовало ожидать, картина была иной: внутренние перевозки выросли на 9,4%, а международные - на 25,2%. Важным моментом является отслеживание динамики между доходом от продаж на единицу продукции и затратами на единицу продукции для группы. Мы продолжаем балансировать между нашими доходами от продаж на единицу продукции и затратами на единицу продукции, особенно с учетом эффективности нашего хеджирования в естественных валютных условиях и текущих мер по повышению эффективности в группе.

Наш значительный рост стал возможен благодаря проактивным действиям по смягчению проблемы Pratt & Whitney, которые позволили нам увеличить провозную емкость и рентабельность по всей Группе компаний "Air Astana". Рост провозной емкости в основном пришелся на Азию и Персидский залив, и у Питера есть слайд, на котором это показано более подробно. И хотя эти показатели и без того впечатляют, они были достигнуты несмотря на приостановку полетов и временное влияние потребительских настроений, о которых Питер упомянул в начале этой презентации. По нашим оценкам, влияние составляет около 3 миллионов долларов в плане выручки и 2,4 миллиона долларов в плане EBITDAR, но, что наиболее важно, настроения уже остались позади.

В связи с ослаблением тенге были приняты прямые меры по смягчению последствий в отношении внутренних тарифов, и коммерческая команда смогла преодолеть относительно кратковременное ухудшение настроений потребителей, вызванное региональными конфликтами. Это еще раз подчеркивает важность развития международного въездного туризма.

Что касается затрат, то это был еще один период, когда мы извлекли выгоду из мер по повышению операционной эффективности в рамках всей группы. Это помогло нам сократить затраты, даже без учета топлива, на 4,3% в первом полугодии. Хотя ослабление тенге положительно повлияло на этот показатель, я хотел бы подчеркнуть, что это был не единственный фактор.

Если мы посмотрим на мост расходов на ППКМ, который находится в левой части этой презентации, то при росте провозных емкостей на 17,8% численность персонала увеличилась лишь на 8%, что привело к сокращению членов экипажа на один пассажиро-километр на 8% в первом полугодии. Внедрение оптимайзера способствовало повышению эффективности работы пилотов и бортпроводников, а также позволило оптимизировать работу экипажей в пиковый сезон. Мы расширяли наши внутренние возможности по техническому обслуживанию, которые теперь еще больше расширились и включают в себя самые сложные проверки. В результате этих мер по повышению эффективности и увеличению производства в первом полугодии в области технического обслуживания мы наблюдаем снижение удельных затрат на 6,7%.

Что касается наземного обслуживания, мы уже упоминали, что 76% увеличенного объема перевозок приходится на международную сеть. Это, конечно, влечет за собой более высокую себестоимость на единицу, однако общие затраты на наземное обслуживание и аэронавигацию остались на прежнем уровне благодаря позитивному эффекту от ослабления тенге. Износ и амортизационные отчисления, которые, как правило, увеличивались в первом полугодии 2024 года, выросли гораздо более незначительно на 1,6%. При этом стоимость топлива снизилась на 11,9%, в том числе на 10,6% внутри страны и на 12,1% за рубежом.

Мы также предприняли другие активные действия для снижения расхода топлива, которое является для нас самой большой статьей затрат. Например, за последние 12 месяцев мы сократили расходы на заправку топливных баков примерно на 6 миллионов долларов. Кроме того, Optimizer маршрутов и Optimal client способствовали снижению затрат на топливо, и мы планируем запустить еще одну систему мониторинга характеристик воздушных судов, управляемую искусственным интеллектом, которая, как ожидается, позволит сократить расход топлива еще на 2% по всей сети. Несмотря на то, что стоимость топлива зависит не только от цены, на что я пытался обратить внимание, наши расходы на другие виды топлива также снизились еще на 4,3% в результате этих инициатив в совокупности.

Что касается последнего слайда моего раздела, то наше устойчивое финансовое положение продолжало улучшаться в течение первой половины этого года, а капитальные вложения были на должном уровне и четко спланированы. Вы помните, что мы говорили о программе капитальных вложений, которая тщательно спланирована для поддержки нашей стратегии роста, повышения эффективности группы и создания новых возможностей для получения дохода. На момент IPO, когда мы оценивали капитальные затраты, без учета ремонта двигателей, эта цифра составляла 250 миллионов долларов. И менее половины этой суммы, около 120 миллионов долларов, как ожидалось, будет профинансировано за счет средств от IPO, полученных в 2024 году. На сегодняшний день более 100 миллионов долларов из этой суммы уже выделено.

В рамках подготовки пилотов мы уже приобрели второй тренажер, который должен быть введен в эксплуатацию к концу года. Что касается наземного обслуживания, мы инвестировали в дополнительные противообледенительные машины и продолжаем инвестировать в наземное оборудование.

Как было объявлено во время IPO, планируются дальнейшие инвестиции в Air Astana Terminal Services, которая также была зарегистрирована в первой половине этого года. Мы находимся на завершающей стадии подготовки к расширению ангаров в Алматы и Астане, на что уже начались денежные выплаты в этом году. Кроме того, в связи с проблемой с двигателями Pratt & Whitney, о которой уже упоминал Питер, мы ускорили поставку четырех двигателей с 2026, 2027 и 2028 годов

на 2024 год. Также мы взяли на себя обязательство приобрести запасной двигатель GE для поддержки флота 787, поставка которого ожидается в середине 2027 года. Все эти инвестиции направлены на поддержку бизнеса по мере его роста до 84 воздушных судов к 2029 году, а также на повышение эффективности затрат и получение дополнительной выручки.

Возвращаясь к нашему балансовому отчету. Наши денежные средства на конец первого полугодия составили 531,6 млн долларов, что на 27%, или на 113 млн долларов, больше, чем на 30 июня 2024 года, несмотря на инвестиции, о которых мы только что говорили, и выплату обычных и специальных дивидендов, которая была произведена в конце июня 2025 года. Уровень наличности в настоящее время составляет 38,5%, что исключает 12%, доступные для объектов, к которым компания не прикасалась. Лизинговые обязательства увеличились примерно на 170 миллионов долларов и составили 995,3 миллиона долларов, что отражает дополнительные обязательства по 10 воздушным судам, которые пополнили парк за последний год. Важно отметить, что благодаря досрочному погашению финансового лизинга по самолетам семейства A320 в третьем и четвертом квартале прошлого года, а также росту денежной наличности на 113 млн долларов, чистый долг увеличился всего на 62,1 млн долларов за первое полугодие этого года. У компании нет непогашенных кредитов, за исключением очень небольшой суммы в размере 5,9 миллионов долларов, оставшейся по Boeing-767 договорам финансового лизинга. Таким образом, в финансовой отчетности все финансовые затраты в размере 39,97 млн. долл. США или 40 млн. долл. США, которые вы увидите, представляют собой дисконтированную стоимость теоретического разделения договоров аренды в соответствии с МСФО 16. Несмотря на значительный рост парка на 10 самолетов за последние 12 месяцев, соотношение чистого скорректированного долга к EBITDA составляет 1,3, что на 0,1 больше, чем в конце июня прошлого года, что ставит нас в очень выгодное положение по сравнению с прогнозами по балансу, которые мы предоставили в то время о проведении IPO.

В заключение я хотел бы сказать, что надежность нашего баланса, а также финансовые и операционные показатели еще раз подтверждают нашу уверенность в нашем бизнесе и в нашем будущем.

И на этом я передаю слово Питеру.

Питер Фостер:

Спасибо, Ибрагим. Большое спасибо. Итак, теперь мы хотели бы кратко остановиться на обзоре операционной деятельности. Вот наша сеть маршрутов. Напомню, что в настоящее время группа обслуживает 129 авиамаршрутов, 91 международный и 38 внутренний, и в 2025 году было добавлено 20 новых маршрутов.

Я не буду перечислять все 20 маршрутов, перейдем к следующему слайду. Здесь показано распределение провозных емкостей или рост распределения в первом полугодии. Это немного вводит в заблуждение. Регион Индии демонстрирует отрицательный рост, но когда мы говорим о регионе Индии, мы имеем в виду также маршруты в Шри-Ланку и на Мальдивы, которые были приостановлены в низкий сезон.

И, как я уже упоминал, нам пришлось временно приостановить все рейсы в Индию во время конфликта между Индией и Пакистаном из-за Кашмира в мае. Но, очевидно, эта цифра изменится во второй половине года, потому что, как я уже упоминал ранее, в начале этого года мы открыли рейсы между Алматы и Мумбаи. Мы также увеличили количество рейсов между Алматы и Дели и планируем их дальнейшее увеличение. А FlyArystan запустит регулярные рейсы между Казахстаном и Гоа.

Но я думаю, что этот слайд действительно показывает и демонстрирует, откуда пришел этот огромный рост. Он пришел из Китая и Дальнего Востока, Персидского залива и Саудовской Аравии, Центральной Азии, Кавказа и Кореи, которые являются рынками с высоким ростом. И я думаю, что, как известно большинству людей, несколько месяцев назад мы открыли рейсы между Алматы и Гуанчжоу. Так что именно оттуда и пришел основной рост. Чуть позже я расскажу о том, как мы используем наше положение как здесь, в Центральной Азии и на Кавказе, так и в отношении так называемых мегарынков — Китая, Индийского субконтинента, стран Персидского залива и Саудовской Аравии.

Далее я хотел бы кратко коснуться темы, которая, как вы знаете, проходит красной нитью через всю организацию авиакомпании, а именно темы операционной эффективности. Мы продолжаем предоставлять эти важные услуги собственными силами. И мы делаем это потому, что можем выполнять их лучше и с меньшими затратами, чем если бы мы делали это иначе. Если бы мы передавали эти услуги субподрядчикам или внешним поставщикам услуг, что, как вы знаете, мы и делали на протяжении большей части истории авиакомпании.

Если мы посмотрим на технический центр, то авиакомпания теперь способна проводить все тяжелые С-проверки парка самолетов Airbus. Это включает в себя самую обширную проверку, называемую С-12. И мы только что завершили третью С-12 проверку самолета Airbus A321 здесь, в нашем центре в аэропорту Астаны.

И это в знак признания двух факторов. Во-первых, расширения парка воздушных судов и, следовательно, увеличения требований к техническому обслуживанию. И, во-вторых, возможности предоставлять сторонние услуги по техническому обслуживанию другим авиакомпаниям. Вскоре мы приступим к строительству нового технического центра в новом ангаре, примыкающем к существующему ангару в аэропорту Астаны, с которым многие из вас знакомы.

На том же участке земли в аэропорту Астаны мы также открыли центр периодической подготовки пилотов. Это тренажер, как, я думаю, всем известно, пилоты должны проходить периодическую подготовку на регулярной основе в полностью лицензированном тренажерном и учебном центре. Теперь у нас есть такой центр. Он работает у нас уже пару лет. Он работает очень хорошо. И мы находимся в процессе разработки и внедрения второго тренажера, который уже приобретен для использования, в первую очередь, конечно же, пилотами авиакомпании "Эйр Астана". Но опять же, это даст нам возможность в будущем предлагать эти услуги сторонним перевозчикам.

И, наконец, это то, о чем мы говорили ранее, и теперь это, наконец, произошло. Мы создали отдельную компанию Air Astana Terminal Services. Air Astana Terminal Services будет предоставлять аэропортовые услуги, фактически все аэропортовые услуги практически без ограничений, первоначально в аэропорту Алматы, но, очевидно, мы намерены расширить сферу действия ATS, как мы ее называем, и на другие аэропорты Казахстана, включая Астану, откуда мы вещаем сегодня.

Мы внедриli другие инструменты для оптимизации работы. Я не буду вдаваться в подробности. Но достаточно сказать, что мы продолжаем инвестировать в самые современные инструменты предоставления авиационных услуг собственными силами, чтобы продолжать максимально повышать эффективность нашей деятельности по мере роста, как я уже сказал, с того уровня, на котором мы находимся, до 84 самолетов к концу 2029 года. Как я уже говорил, в этом году мы добавили 20 новых маршрутов. Мы увеличили провозную емкость почти на 18%. И, конечно, все эти расширения требуют от нас использования лучших доступных нам инструментов, позволяющих оптимизировать ресурсы по мере того, как авиакомпания становится все крупнее и неизбежно усложняется.

Конечно, как мы все знаем, двумя, если можно так сказать, философскими столпами деятельности авиакомпании являются, во-первых, и однозначно, безопасность полетов, а во-вторых,

предоставление высококачественных услуг. И я рад сказать, что, несмотря на давление на отрасль и трудности, вызванные не в последнюю очередь геополитической напряженностью и ограничениями, которые в настоящее время налагаются на отрасль, мы продолжаем демонстрировать хорошие результаты в этом отношении. Мы продолжаем вкладывать значительные средства как в обучение персонала, так и в оборудование самолетов. И я рад сообщить, что это вновь было отмечено Skytrax, организацией World Airline Awards, которая 14-й год подряд признала Air Astana лучшей авиакомпанией в Центральной Азии и СНГ, а FlyArystan третий год подряд признана лучшей бюджетной авиакомпанией в Центральной Азии и СНГ.

Мы продолжаем вносить улучшения не только на борту и на земле, но и в области электронной дистрибуции, которая сейчас, конечно, является очень важной частью не только авиационной отрасли, но и любого предоставления услуг и любой розничной деятельности. Абсолютно важно, чтобы мы всегда были доступны в простой форме для реальных и потенциальных клиентов с помощью электронных технологий. Конечно, именно по этой причине мы потратили много денег на веб-сайт и новое приложение, которое было запущено во втором квартале 2025 года.

Мы также обновили преимущества и вознаграждения, доступные для членов Nomad Club. Кроме того, что не упоминается здесь, но, по-моему, мы упоминали в предыдущей презентации, мы уже шесть месяцев эксплуатируем зал ожидания Shanyraq Elite в международном терминале аэропорта Алматы, который многие из вас, наверное, уже успели посетить и который действительно очень хорошо приняли наши клиенты.

Я также рад сообщить, что в апреле мы в очередной раз прошли операционный аудит безопасности ИАТА. Это происходит каждые два года. Мы внесены в реестр ИАТА с 2007 года, когда впервые прошли этот аудит.

Говоря о наших будущих возможностях роста, конечно, они по-прежнему находятся в Центральной Азии и на Кавказе. Если я могу немного поговорить о внутреннем рынке, то, конечно, я думаю, что мы все хорошо осведомлены об этом, и Ибрагим уже коснулся этой темы ранее в своей презентации. Внутренний рынок продолжает расти. Склонность к путешествиям по внутренним маршрутам значительно возросла в соответствии с ожиданиями с момента запуска FlyArystan в 2019 году.

Конечно, как мы все знаем, цены на авиабилеты по внутренним маршрутам указаны в тенге. В течение последних нескольких месяцев неизбежно наблюдался валютный эффект, как и следовало ожидать. Несмотря на это, внутренний рынок путешествий по-прежнему имеет большой потенциал роста. И на самом деле, те из вас, у кого есть презентация, а я думаю, что она есть у всех, в приложениях увидят некоторые сравнительные данные со странами, имеющими схожий профиль с точки зрения экономического производства на душу населения. Вы увидите, что, несмотря на значительный рост авиаперелетов в Казахстане, который наблюдался в последние несколько лет, по сравнению с аналогичными странами все еще существует значительный потенциал для дальнейшего роста внутренних авиаперелетов.

Но, конечно, основное внимание компании сосредоточено на мегарынках, Центральной Азии и Кавказе, и эти два региона, безусловно, неразрывно связаны между собой. В нашем случае мегарынками, конечно, являются Китай, Индия, страны Персидского залива и Саудовская Аравия. Европа, конечно, остается важной, как и Турция. Но, как мы видели на предыдущих слайдах, реальный рост на рынках действительно наблюдается в странах Персидского залива и Саудовской Аравии, Китае, Восточной Азии и Юго-Восточной Азии. Именно там наблюдается реальный рост.

И, конечно же, Центральная Азия и Кавказ не только представляют собой возможность для роста сами по себе. Но по мере расширения сети, связь, которую Air Astana может предложить в первую очередь через Алматы, но также и в некоторой степени через Астану, продолжает расти. И это

находит отражение в так называемом бизнесе шестой свободы, то есть в стыковочном трафике из Центральной Азии и Кавказа в сеть дальнемагистральных рейсов и наоборот.

Этот сетевой бизнес, как мы его называем, стыковочный бизнес, вырос на 30% в первом полугодии 2025 года. И я повторяю, по мере того как сеть продолжает расти и мы можем предлагать больше рейсов, как на дальнемагистральных, так и на ближнемагистральных рейсах в Центральной Азии, чем больше рейсов вы предлагаете, тем лучше становится связь. И поэтому тот 30% рост, который мы имеем в первой половине года, несомненно, значительно увеличится по мере того, как сеть станет более плотной, а связи, следовательно, станут более удобными для пассажиров.

Что касается мегарынков, я думаю, что все осознают – хорошо осознают эту возможность. Мы, конечно, очень рады видеть, что китайский рынок полностью восстановился после очень позднего открытия этого рынка после пандемии COVID. Но этот рынок действительно вернулся. Он, конечно, работает очень хорошо, очевидно, что сейчас между Казахстаном и Китаем действует безвизовый режим, поэтому граждане обеих стран могут посещать друг друга без виз.

Как я уже упоминал ранее, недавно мы начали выполнять рейсы между Алматы и Гуанчжоу. И буквально на прошлой неделе, как вы, возможно, читали, мы смогли преобразовать меморандум о взаимопонимании, который мы подписали с China Southern Airlines в начале года, в полноценный код-шеринг на всех маршрутах, которые обе авиакомпании обслуживают между Казахстаном и Китаем. Это касается не только маршрута между Алматы и Гуанчжоу, который, конечно, является основной базой China Southern, но и маршрутов в Пекин и Урумчи. И это очень важное событие. Я бы хотел напомнить всем, что China Southern Airlines — одна из крупнейших авиакомпаний в мире, имеющая 971 самолет. И это важная веха в развитии компании.

Итак, давайте перейдем к последнему слайду, прежде чем приступить к вопросам и ответам. Как видно из этого слайда, группа хорошо подготовлена к пиковому сезону с ростом ППКМ на 17,8% и, конечно же, с новыми маршрутами, которые мы запустили в первом полугодии. Серьезным препятствием по-прежнему остается проблема с двигателями Pratt & Whitney. Как мы уже обсуждали сегодня и в предыдущих презентациях подобного рода, у нас есть план по смягчению последствий этой ситуации насколько это возможно, учитывая ограничения, которые, конечно же, я напоминаю всем, являются глобальной проблемой авиакомпаний и не характерны только для Air Astana. Но, конечно же, это влияет на нас.

Поэтому мы сохраняем наш среднесрочный прогноз по марже EBITDAR на уровне от 25 до 30%, с коэффициентом ликвидности выше 25% и коэффициентом финансового рычага ниже 3 раз по отношению к EBITDAR. Как уже упоминал Ибрагим, почти вся эта задолженность в настоящее время состоит из обязательств по операционным лизинговым договорам. Вся коммерческая задолженность фактически ликвидирована. Как уже упоминалось ранее, к концу 2025 года парк самолетов будет расширен до 63 единиц, а к концу 2029 года — до 84 единиц. И снова, мы продолжаем работать с высоким коэффициентом загрузки, распределяя провозных емкостей между маршрутами с наибольшим потенциалом, что по-прежнему в основном означает увеличение провозных емкостей на международных маршрутах.

На этом мы завершаем официальную часть презентации. Большое спасибо за ваше внимание. И я думаю, что теперь мы перейдем к вопросам и ответам. Большое спасибо.

Вопросы и ответы.

Оператор:

Принимаем первый вопрос. Вы упомянули о негативном влиянии конфликтов между Израилем, Ираном, Индией и Пакистаном. Вы по-прежнему видите какое-либо влияние на вашу деятельность?

Питер Фостер:

Спасибо за вопрос. Да, как я уже упоминал, мы ощутили влияние этих конфликтов в мае, в случае с Индией и Пакистаном, а также в июне и в самом начале июля, но в основном в июне, в случае с Израилем и Ираном. В настоящее время обе ситуации стабилизировались. Возможно, я должен уточнить.

Воздушное пространство между Индией и Пакистаном сейчас открыто, но только для иностранных авиакомпаний. Это означает, что мы теперь можем летать между Алматы и Дели и Алматы и Мумбаи, но индийские перевозчики не могут пересекать эту границу. А это значит, что на данный момент конкуренты из IndiGo Airlines не могут летать по этим маршрутам.

Как вы можете себе представить, хотя в краткосрочной перспективе это для нас вполне приемлемо, ситуация остается нестабильной. И мы, конечно, не можем гарантировать, что она не усугубится, если напряженность вернется к уровню, который мы наблюдали в мае, когда, конечно, произошел открытый конфликт. Поэтому мы не можем дать абсолютной гарантии, что этого не произойдет. Но на данный момент ситуация там стабильна.

Что касается Израиля и Ирана, то здесь действует та же логика. Сейчас мы можем выполнять наши обычные рейсы в Персидский залив. Это означает, что мы можем работать без каких-либо отклонений, как того от нас требовали ранее.

Чтобы ответить на ваш вопрос, на данный момент ситуация стабильна. Но, конечно, нам придется подождать и посмотреть, как будут развиваться конфликты в будущем.

Оператор:

Следующий вопрос от Якуба. Вопрос: Здравствуйте, спасибо за презентацию. У меня три вопроса. Во-первых, можете ли вы напомнить нам, какие международные рынки в настоящее время являются наиболее важными для группы и какова примерная доля ваших ППКМ в каждом из них?

Во-вторых, какую долю международного трафика занимают казахстанские путешественники? А какую долю — международные пассажиры? Насколько важно ослабление тенге как фактор, влияющий на покупательную способность клиентов, приобретающих билеты на международные рейсы?

И в-третьих, не могли бы вы подробнее рассказать о мерах по повышению эффективности, которые привели к снижению затрат на заработную плату? Насколько снижение затрат на заработную плату было связано с повышением эффективности? И насколько значительным было влияние валютного курса?

Питер Фостер:

Спасибо, Якуб. Перевод был немного неясным, но я думаю, мы поняли суть. Что касается распределения ППКМ, я думаю, мы сейчас это обсудим. Я передаю слово Ибрагиму.

Но в ответ на ваш вопрос, большинство маршрутов... Во-первых, давайте проясним этот момент. Для всех международных рейсов, даже для рейсов, забронированных людьми, проживающими здесь, в Казахстане, базовой валютой международного рейса является доллар или другие валюты, такие как евро и фунт стерлингов, в зависимости от рынка. Таким образом, для международных маршрутов как таковых нет валютного риска в тенге.

Конечно, существует риск спроса, Якуб, который обусловлен тем, что в случае обесценения тенге, даже несмотря на то, что авиабилет — базовая цена авиабилета, скажем, из Алматы в Дубай — фактически оплачивается в тенге, он взимается в долларах. Но, конечно, есть проблема базового спроса, которая заключается в стоимости поездки человека из Казахстана в эти страны, не только с

точки зрения стоимости авиабилета, но и с точки зрения наземных услуг. Очевидно, что это будет дороже, если валюта, в которой зарабатывает этот человек, обесценивается.

Таким образом, в модели есть, если хотите, уязвимость спроса, но это не является, если хотите, прямой — это не прямая финансовая уязвимость в том же смысле, в каком, конечно, прямым образом влияют внутренние авиаперевозки.

И это действительно является для нас проблемой. По-прежнему около 70% продаж компании приходится на граждан и резидентов Казахстана. И поэтому для нас все ясно. И именно по этой причине мы предпринимаем такие инициативы, как подписание соглашений о совместных рейсах с авиакомпаниями, такими как China Southern, чтобы занять большую долю местных рынков в этих соседних странах.

Таким образом, общий рынок по-прежнему доминируют граждане Казахстана, как я уже сказал, почти 70%. Однако все показатели указывают на то, что ситуация меняется. И я бы хотел особо обратить внимание на маршруты в Индию, где в настоящее время более 60% пассажиров, путешествующих по маршрутам в Индию и из Индии, являются гражданами Индии, приезжающими сюда в качестве туристов и бизнесменов. И это, конечно, очевидно, тенденция, которую мы хотим ускорить и которую мы действительно наблюдаем по мере расширения нашего международного присутствия за счет нашей деятельности в этих странах и, конечно, за счет, как я уже упоминал, наших альянсов с авиакомпаниями на этих территориях.

Остальные вопросы я передам Ибрагиму.

Ибрагим Жанлыел:

Спасибо, Питер. Два вопроса, на которые я отвечу Якубу, касаются ППКМ и относительных структуры маршрутной в сети. Второй вопрос касался затрат, которые, по-моему, мы уже затронули, но я просто выделяю несколько моментов.

Что касается международной сети, то наибольшая концентрация будет наблюдаться вокруг Турции, как и следовало ожидать, с увеличением числа рейсов, начиная со второго квартала, на более чем 20%. А затем вторая группа, которая будет составлять от 10% до 12%, будет Китай, лидер в этой конкретной группе, за которым следует Европа, опять же, рынок с относительно низким ростом.

Затем следуют страны Персидского залива и Саудовская Аравия, Центральная Азия и Кавказ, которые также входят в эту группу, где наблюдается высокий рост — если разделить их по высокому росту, то они действительно будут во второй группе, Китай, страны Персидского залива, Центральная Азия и Кавказ. И третья группа, не обязательно прямо отражающая количество посадок, потому что расстояния короче. Но Индия будет составлять примерно 8% от общего ППКМ. Таким образом, концентрация распределена достаточно равномерно.

И важный момент, который я хотел бы отметить, заключается в том, что рост фактически идет в сторону нижней границы доли, где наблюдается высокий рост, о котором Питер уже рассказал, на всех азиатских рынках, которые растут на двузначные и трехзначные цифры.

Что касается затрат, в частности затрат на топливо, я уже упоминал, что цены на топливо снизились как на внутреннем, так и на международном рынке. Из конкретных инициатив, о которых мы говорили, я особо выделил 2%, которые мы ожидаем сэкономить на затратах на топливо благодаря программе мониторинга полетов. Другим важным пунктом, который я упомянул в затратах на ППКМ, были затраты на персонал в первом полугодии, которые снизились на 8%. Я думаю, что это два наиболее значимых пункта.

Если вам нужны дополнительные разъяснения, возможно, мы можем провести еще одну телефонную конференцию, Якуб. Надеюсь, это отвечает на все три пункта вашего вопроса.

Оператор:

Последний вопрос поступил от Игоря Савченко из Halyk Finance. Вопрос звучит так: не могли бы вы поделиться своими прогнозами относительно потенциального роста доходов и снижения затрат в связи с введением новой компании, а также сроками вашего прогноза? Помимо коммерческих авиакомпаний, планируете ли вы обслуживать растущий рынок грузовых перевозок в Казахстане и любые международные компании, которые выполняют рейсы в эту страну?

Питер Фостер:

Да. Я имею в виду, что на данный момент мы не можем раскрыть подробности о компании AATS, если это действительно то, о чем был вопрос — о компании Air Astana Terminal Services. На данный момент мы не можем раскрыть подробные прогнозы по этой компании.

Таким образом, цифры, которые мы представили сегодня, и прогнозы, которые мы представили сегодня, не включают доходы и эффективность, которые будут получены от Air Astana Terminal Services. Я думаю, что это отвечает на первый вопрос.

Ну, Air Astana, как вы знаете, в основном имеет парк узкофюзеляжных самолетов. Я имею в виду, что из 61 самолета, которые мы эксплуатируем сегодня, 58 являются узкофюзеляжными, а только 3 — широкофюзеляжными, это 3 самолета 767, которые, как вы все знаете, будут заменены в течение следующих 12–18 месяцев на 787.

Таким образом, самолеты семейства A320, в том числе, конечно, и A321 имеют довольно ограниченную грузоподъемность в зависимости от маршрута и типа груза. В зависимости от того, идет ли речь о 320 или 321, эта грузоподъемность составляет от 2 до 5 тонн максимум на самолет, что, очевидно, довольно мало.

767 имеет большую грузоподъемность, которая может составлять от 12 до 15 тонн. Но, конечно, груз на 767, в отличие от A320, где он, как правило, загружается в виде навалочного груза, может быть унифицирован.

В результате грузоперевозки составляют относительно небольшую долю доходов Air Astana. И действительно, большинство планов роста, о которых мы рассказали вам сегодня и на прошлых мероприятиях подобного рода, основаны почти исключительно на пассажирских перевозках и росте пассажиропотока.

Конечно, в будущем всегда есть потенциал для авиаперевозок грузов. Это не то, чему мы сами могли бы посвятить время или ресурсы в последние несколько месяцев и, по сути, в последние годы с момента нашего основания, за исключением короткого периода во время пандемии COVID, когда один самолет был частично переоборудован в так называемый полугрузовой самолет, но это было в основном для перевозки средств индивидуальной защиты, связанных с пандемией COVID, в первую очередь из Китая в Казахстан.

Так что нет, авиаперевозки грузов не являются основным продуктом для группы Air Astana. Мы, конечно, будем продолжать следить за развитием событий в глобальной отрасли авиаперевозок грузов.

Оператор:

Больше вопросов нет. Теперь я хотел бы передать слово команде Air Astana для заключительных комментариев.

Питер Фостер:

Большое спасибо. Мне кажется, что в зале есть еще вопросы. Я не уверен, будем ли мы отвечать на них сейчас. Мы не будем. Извините, Ирина сейчас энергично жестикулирует в мою сторону. Думаю, на этом сессия полностью завершена. Сейчас я отвечу на некоторые вопросы от людей, которые находятся в этом зале, возможно, по отдельности.

Я хотел бы поблагодарить всех, кто участвовал в сегодняшней сессии онлайн. Надеюсь, она была для вас полезной и интересной. Как уже упомянул Ибрагим, если у кого-то из вас есть дополнительные вопросы, которые вы не смогли задать во время этой сессии или которые возникли у вас после ее завершения, то, пожалуйста, свяжитесь с нами, и мы ответим на них в кратчайшие сроки. Еще раз искренне благодарю всех вас, а также финансовый центр и биржу за то, что они приняли нас сегодня в этом помещении. Спасибо.