

LSEG STREETEVENTS

**ОТРЕДАКТИРОВАННАЯ РАСШИФРОВКА КОНФЕРЕНЦ-ЗВОНКА ПО ФИНАНСОВЫМ
РЕЗУЛЬТАТАМ 2025 ГОДА**

ДАТА МЕРОПРИЯТИЯ: 13 марта, 2026, 14:00

КОРПОРАТИВНЫЕ УЧАСТНИКИ

Симон Рэй – руководитель службы по связям с инвесторами Air Astana

Питер Фостер – главный исполнительный директор Air Astana

Ибрахим Жанлыел — исполнительный директор по финансам Air Astana

УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦ-ЗВОНКА

Оператор

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Саймон Рэй, руководитель службы по связям с инвесторами Air Astana

Добрый день, дамы и господа. А тем из вас, кто подключился из европейских часовых поясов, — доброе утро. Приветствуем вас на презентации годовых финансовых результатов группы Air Astana. Мы рады, что вы смогли присоединиться к нам.

Сегодня с нами присутствуют как действующий, так и будущий исполнительные директора, которые расскажут нам о результатах деятельности группы. Если у вас есть дополнительные вопросы, пожалуйста, обращайтесь в службу по связям с инвесторами Air Astana. Презентация, отчет о прибылях и убытках, а также финансовый отчет по МСФО доступны на веб-сайте компании ir.airastana.com. В заключение я хотел бы напомнить всем участникам, что данная конференция записывается.

На этом я передаю слово Питеру Фостеру, который в последний раз представит результаты.

Питер Фостер, главный исполнительный директор Air Astana

Спасибо, Саймон. Я также хотел бы еще раз пожелать всем вам доброго дня и доброго утра и поприветствовать вас на сегодняшнем мероприятии. Как уже упоминалось, это будет моя последняя презентация перед вами в качестве исполнительного директора группы Air Astana, и для меня огромное удовольствие и честь завершить сегодняшнее мероприятие, передавая бразды правления Ибрахиму Жанлыел, которого вы, конечно, хорошо знаете — нашему исполнительному директору по финансам, который с 1 апреля займет должность главного исполнительного директора.

Я также хотел бы поприветствовать - он сейчас находится вне кадра, но присутствует в зале — нашего нового **исполнительного директора по финансам** Гонсалу Пиреша, который только что присоединился к нам. Большое спасибо всем вам. А сейчас хотел бы подчеркнуть ключевые принципы авиакомпания, которым она была привержена в 2025 году, и этот год стал во многих отношениях сложным, как мы обсудим позже в ходе презентации.

Мы по-прежнему сосредоточены на наших основных направлениях роста и в 2025 году добились уверенного роста как выручки, так и пассажиропотока, а также улучшения

эффективности и контроля затрат и, конечно же, достигли совершенства во всех сферах нашей деятельности, с учетом того, что мы намерены укреплять имидж поставщика высококачественных услуг как в сегменте полного обслуживания через Air Astana, так и в сегменте бюджетных перевозок через FlyArystan.

Итак, давайте перейдем к следующему слайду. Думаю, вы видели эти цифры. Пресс-релиз был опубликован несколько минут назад. Общая выручка выросла на 1,4 %, общее количество пассажиров увеличилось на 7,9 %. Показатель EBITDA показал незначительный рост на 0,8 % по сравнению с 2024 годом. Таким образом, маржа EBITDAR незначительно снизилась до 22,1%, что на 2,3% ниже, чем в прошлом году, но, конечно же, по сравнению с нашими глобальными конкурентами и в целом по отрасли маржа в 22,1% остается весьма существенной.

В этом году чистая прибыль после уплаты налогов снизилась в первую очередь из-за событий, связанных с компанией Pratt & Whitney, а именно из-за запланированных и внеплановых снятий двигателей, особенно в третьем квартале, что повлияло на финансовые показатели в третьем и четвертом кварталах, в результате чего чистая прибыль после уплаты налогов сократилась до 13,6 млн долларов США.

Что касается ключевых показателей, определяющих показатели рентабельности и выручки, то годовой показатель доходов на ППКМ снизился на 2,3%, а годовой показатель расходов на ППКМ вырос на 1,6%. Мы хотим подчеркнуть здесь, что хотя показатель доходов на ППКМ за год снизился, в 4-м квартале наблюдался его значительный рост на 9,8%, и мы ожидаем, что он сохранится и продолжится в 2026 году.

На показатель расходов на ППКМ особенно повлиял сложный 4-й квартал. Опять же, это было в значительной степени результатом как плановых, так и внеплановых снятий двигателей, которые оказали значительное негативное влияние в силу того, что наши ресурсы превышали наши возможности по увеличению провозной емкости из-за ВСД, о которых мы говорили на прошлой презентации. Эти ВСД начались в начале пикового сезона и продолжались на протяжении всего пикового сезона.

Итак, перейдем к следующему слайду, который относится к четвертому кварталу. На этом слайде вы можете увидеть показатели, о которых я только что говорил. На показатель расходов на ППКМ в четвертом квартале повлияли события, которые, по нашему мнению, не являются системными и не будут определять нашу будущую операционную эффективность.

Перейдем к четвертому слайду. В 2025 году продолжилась оптимизация флота. В начале 2025 года из парка были выведены последние самолеты Embraer E2, и структура флота значительно упростилась и состоит из самолетов семейства Airbus 320 и 3 самолетов Boeing 767. Как мы уже сообщали ранее, эти три Boeing 767 покинут парк в 2027 году и будут первоначально заменены тремя Boeing 787, которые поступят в сентябре и ноябре этого года, а также в начале 2027 года.

Я также хотел бы обратить ваше внимание на несколько важных публичных заявлений, которые мы сделали примерно за последний месяц. Это пять твердых заказов и пять прав на покупку самолетов Boeing 787, которые будут введены в эксплуатацию начиная с 2032

года. А также 25 твердых заказов и 25 опционов на покупку самолетов семейства Airbus 320, поставки которых начнутся в 2031 году.

Что касается Pratt & Whitney, мы много говорили об этом в предыдущих презентациях. Поэтому я не буду повторяться, так как мы говорили об этом на протяжении многих квартальных отчетов. Тем не менее проблемы с двигателями Pratt & Whitney продолжаются, и мы стараемся максимально смягчать их влияние — путем временного вывода двигателей и самолётов из эксплуатации в низкий сезон, чтобы обеспечить их доступность в периоды пикового спроса.

Мы также принимаем и другие меры для смягчения последствий. В частности, нам удалось обеспечить получение запасных двигателей PW1100 напрямую от Pratt & Whitney, а также взять часть двигателей в лизинг. Кроме того, мы взяли в лизинг несколько самолётов семейства A320 NEO, которые не затронуты этой проблемой, поскольку используют другой тип двигателей.

Еще один положительный факт состоит в том, что значительно возросло количество двигателей, направляемых на обслуживание и ремонт в сервисные центры Pratt & Whitney. Мы ещё вернёмся к этому позже, но уже сейчас ожидаем, что за первые шесть месяцев 2026 года количество таких отправок будет равно общему количеству отправок за весь 2025 год.

На этом первая часть презентации завершена, и теперь я хотел бы передать слово Ибрахиму.

Ибрахим Жанлыел, исполнительный директор по финансам Air Astana

Спасибо, Питер. Прежде чем перейти к подробному обсуждению финансовых результатов, я хотел бы поприветствовать Гонсалу Пиреша. Гонсалу присоединился к нам 1 марта в качестве моего преемника, заняв должность исполнительного директора по финансам группы Air Astana. До этого он занимал должность финансового директора TAP Air Portugal, где разработал и реализовал план реструктуризации, а также запустил ряд инициатив по цифровизации.

Ранее он проработал в финансовом секторе почти две декады. Убежден, что Гонсалу принесет в группу Air Astana богатый опыт и свежий взгляд со стороны, и он воодушевлен новой ролью в компании. Учитывая, что он занимает эту должность менее двух недель, мы посчитали несправедливым возлагать на Гонсалу ответственность за презентацию финансовых результатов за год. У вас будет возможность услышать выступление Гонсалу в ближайшее время, а сегодня я представлю финансовые результаты.

Как пояснил Питер, в 2025 году группа продемонстрировала устойчивые финансовые результаты, несмотря на значительные операционные и внешние вызовы. Хотя рост выручки остается высоким, на показатели рентабельности повлияли ограничения, связанные с поставками двигателей, а также колебания валютных курсов, особенно во второй половине года.

Группа получила рост совокупной выручки и прочих доходов на 11,1% благодаря устойчивому спросу, а также дисциплинированному управлению провозной емкостью и

выручкой, о чем мы неоднократно говорили в контексте динамичного управления провозной емкостью Группы Air Astana. Показатель EBITDAR вырос на 0,8%, что свидетельствует о давлении на затраты в течение года.

4-й квартал отразил как тенденции к восстановлению выручки, так и сохраняющееся давление на затраты во второй половине года. В 4-м квартале при росте ППКМ на 5,5 % общая выручка и прочие доходы выросли на 15,8 %, в то время как показатель EBITDAR снизился на 9,7 %.

Я хотел бы подробнее остановиться на природе этого различия. Удельные доходы были отрицательными в первых кварталах 2025 года. Мы начали с - 2,7% в первом квартале, удельные доходы снизились на 7% во втором и третьем кварталах, но в четвертом квартале был зафиксирован рост на 9,8%. Это важный момент, который мы хотим подчеркнуть в сегодняшней презентации. Это результат корректировки тарифов на внутренних рейсах, а также постоянного фокуса на расширении высокодоходных международных направлений Группы Air Astana.

Гибкость и устойчивость, о которых мы неоднократно упоминали в наших презентациях, вновь были проявлены компанией недавно в связи с событиями в Персидском заливе, и у нас есть отдельный слайд, посвященный этому, чтобы разъяснить меры и их влияние на Группу Air Astana.

Как обычно, в презентации мы показываем финансовые результаты отдельно по двум брендам — Air Astana и FlyArystan. Наиболее заметное различие между ними связано с ослаблением казахстанского тенге по отношению к доллару США. Это оказало непропорционально сильное влияние на FlyArystan, поскольку компания в большей степени ориентирована на внутренний рынок. В то же время для Air Astana эффект частично оказался положительным.

Мы скорректировали тарифы с целью смягчения последствий курсовых колебаний, и их эффект начал действовать раньше для Air Astana и особенно заметно это отразилось на FlyArystan в четвертом квартале прошлого года.

Мы хотели бы прояснить некоторые операционные и внешние факторы, повлиявшие на нашу прибыльность. График на экране мы показывали в третьем квартале, и он вызвал особенно положительные отзывы участников.

По сути, мы провели количественную оценку факторов, оказавших существенное влияние на наш показатель EBITDAR, а Питер уже рассказал о последствиях внеплановых снятий двигателей, а также о нашем оптимизме в связи с возросшими темпами обслуживания двигателей и получением от Pratt & Whitney дополнительных двигателей.

В третьем квартале мы оценили этот эффект в 25,5 млн долларов США. Для сведения: эти показатели за финансовый год уже были учтены. Таким образом, мы не вносили никаких корректировок. За год эта сумма выросла до 42 млн долларов, при этом девальвация тенге в основном коснулась FlyArystan, как уже упоминалось, и это компенсировалось корректировкой тарифов.

Закрытие аэропортов, которое пришлось исключительно на третий квартал, практически не оказало влияния в четвертом квартале. Я еще раз хочу подчеркнуть, что нормативные показатели, не корректировались. Однако мы посчитали полезным продемонстрировать финансовые последствия внешних факторов, влияющих на деятельность группы.

Теперь к вопросу провозной емкости. Наш план по расширению парка идет по графику, и теперь вы знаете, как он будет выглядеть после 2030 года, учитывая недавние заказы до 50 самолетов семейства Airbus 320 и до 15 самолетов Boeing 787. Наш пассажиропоток за год вырос примерно на 8% и составил почти 10 миллионов в 2025 году. Мы продолжаем распределять наши провозные емкости для обеспечения максимальной рентабельности, и в 2025 году 78% провозных емкостей было направлено на международные направления, и этот рост был отмечен в четвертом квартале, в итоге весь рост провозных емкостей группы Air Astana пришелся на международные маршруты.

Разница между доходами и расходами на ППКМ сократилась в течение 2025 года и фактически стала отрицательной в четвертом квартале. Хотя мы рассматриваем эти показатели в совокупности, важно также учитывать факторы и тенденции, влияющие на каждый из них. Важно отметить, что после отрицательных показателей в предыдущих кварталах года удельные доходы выросли на 9,8% в четвертом квартале 2025 года. Это было обусловлено корректировкой тарифов на внутренних рейсах, проведенной обоими брендами в начале года, что положительно отразилось на наших удельных доходах, а также фокусом роста на международной сети с более высокими удельными доходами и более высокой маржой.

Положительную динамику удельных доходов следует рассматривать в контексте показателя ППКМ, который вырос на 14% за год и на 5,5% в четвертом квартале, когда нам удалось одновременно увеличить провозную емкость и удельные доходы.

Удельные затраты группы (CASK) выросли на 1,6% за год, в основном из-за внепланового снятия двигателей Pratt & Whitney, что привело к более низкому, чем планировалось, объему перевозок в пиковый период. Опять же, это недоиспользование запланированного операционного персонала повлияло на наши удельные затраты в третьем и четвертом кварталах. По мере того, как в 2026 году наши провозные емкости продолжают рост, наши переменные затраты не только будут более точно соответствовать объёму емкостей, но и наши фиксированные затраты будут распределяться на большее количество пассажиро-километров.

Это позволит в дальнейшем более наглядно продемонстрировать эффективность снижения операционных затрат, достигнутую благодаря нашим инициативам по оптимизации и цифровой трансформации. После чистой поставки пяти самолетов в 2025 году наш скорректированный коэффициент «чистый парк/EBITDAR» составил 1,80. Этот показатель по-прежнему находится в пределах прогнозного диапазона на момент IPO (3x), и данный диапазон обеспечивает нам финансовую гибкость, позволяющую использовать рыночные возможности для расширения нашего парка за счет заказов, подобных тем, которые мы разместили в конце 2025 года.

Закупки самолетов Boeing 787-9 и семейства Airbus 320 будут профинансированы через EXIM и ECA с признанием задолженности на момент поставки, начиная с 2031 года — это

важный момент, о котором мы также упоминали в нашем отчете за 3-й квартал. Что касается наших денежных средств, то они остаются на здоровом уровне 32,5%, не включая неиспользованные кредитные линии, которые добавляют еще 12,5%, доступных для группы Air Astana.

На этом я передаю слово Питеру для следующего слайда.

Питер Фостер, Главный исполнительный директор Air Astana

Спасибо, Ибрахим. Я кратко пройду по нескольким слайдам, а затем снова передам слово Ибрахиму, чтобы он подробно рассказал о текущей ситуации, связанной со странами Персидского залива.

Этот слайд, конечно, вы уже видели много раз, но сейчас он стал еще более актуальным в свете событий, которые разворачиваются с 28 февраля.

Наше уникальное географическое положение — как указано в заголовке — дает нам значительный диапазон и гибкость, учитывая парк самолетов, которым мы располагаем. Как известно, парк Airbus A321LR позволяет нам использовать узкофюзеляжные самолеты по всей маршрутной сети, куда выполняем полеты сегодня, и даже немного дальше, если мы решим расширить некоторые рейсы, особенно на юг и восток.

Как вы знаете, часть этих самолетов в прошлом году была модифицирована, с установкой третьего дополнительного топливного бака, и все будущие самолеты этого типа будут оснащены дополнительным баком. Это фактически позволяет выполнять рейсы на расстояние примерно до 4200 морских миль, что в зависимости от направления ветра означает более 9 часов полета с полной загрузкой пассажиров и багажа и небольшим объемом грузов.

Таким образом, наше географическое положение, в сочетании с новыми технологиями, которые стали доступными в последние годы, создает для нас благоприятные условия для организации хабовой модели (hub-and-spoke). И далее мы поговорим о том, как текущие события могут еще больше расширить эти возможности.

Я хотел бы также обратить внимание на третий пункт слева на слайде — это партнерства с China Southern Airlines и Air India.

Кодшеринг с China Southern был согласован в середине прошлого года, и я рад сообщить, что он запустится 1 апреля.

Чтобы понимать всю важность этого события, следует отметить, что для нас это огромный шаг вперед. Как вы знаете, у Air Astana парк из 62 самолетов, тогда как у China Southern — 938 самолетов, и, конечно же, она охватывает весь китайский рынок. Поэтому полноценное кодшеринговое партнерство дает нам огромные преимущества и открывает доступ к огромному рынку прямо к востоку от нашей границы.

Кодшеринг с Air India также важен, потому что после событий прошлого года на индийско-пакистанской границе эта граница была закрыта для индийских авиакомпаний. Поэтому, если посмотреть на карту, они не могут летать напрямую из Дели в Казахстан, поскольку маршрут пересекает эту границу.

Позднее авиакомпания IndiGo, которая фактически выполняла рейсы на этом направлении с индийской стороны, перестала летать из Дели, но продолжала выполнять рейсы из Мумбаи, используя удлиненный маршрут через иранское воздушное пространство. Однако сейчас это уже невозможно.

Это означает, что в настоящий момент у нас фактически монополия на рейсы между Казахстаном и Индией, что очень важно, поскольку индийский рынок — один из самых быстрорастущих в мире.

Кодшеринг с Air India, возможно, не столь значителен с точки зрения их покрытия на местном рынке, как с China Southern, но тем не менее он очень значим, поскольку авиакомпания проходит процесс восстановления после приватизации три года назад. Это партнерство даст нам доступ к коду AI и огромному индийскому рынку, который активно растет к югу от нас.

Если перейти к следующему слайду, он показывает динамику роста, и я хотел бы особенно отметить рост на 81% в направлении Китая и Дальнего Востока.

Это огромная возможность для роста. В прошлом году мы начали выполнять рейсы из Алматы и Астаны в Гуанчжоу, и этот маршрут должен стать очень успешным.

Как я уже говорил, кодшеринг с China Southern начнет действовать с 1 апреля, что дополнительно усилит этот маршрут. Кроме того, в течение ближайшей недели мы запустим рейсы в Шанхай. Это дополнит уже выполняемые рейсы из Алматы и Астаны в Пекин и Урумчи. Также FlyArystan выполняет рейсы в Урумчи и Инин в западном Китае.

Таким образом, мы видим не только фактический рост, но и можем довольно четко сделать вывод о значительном потенциале, поскольку китайский рынок продолжает расти, а наше присутствие на нем становится более весомым благодаря партнерству с China Southern.

Провозная емкость значительно увеличилась в страны Персидского залива и Саудовскую Аравию, и мы продолжаем выполнять рейсы в Саудовскую Аравию, который является относительно новым для нас рынком. Сейчас мы выполняем их из Актау, который уже является хабом Air Astana и FlyArystan. Мы продолжим летать как в Джидду, так и в Медину, пока существует значительный спрос.

Маршрут, конечно, стал длиннее, поскольку теперь самолетам приходится лететь до точки, расположенной значительно западнее Кипра в Средиземном море, затем на юг через Египет и далее через Красное море в Джидду и Медину.

Однако спрос настолько высокий, что рынок готов платить более высокие цены, отражающие увеличение операционных расходов из-за более длинного маршрута. Поэтому мы не полностью ушли из этого региона.

При этом мы, конечно, временно прекратили полеты в Дубай и в Доху. Также были остановлены один-два чартерных рейса в Бахрейн.

Как уже упоминалось, мы выполнили 23 эвакуационный рейс, многие из которых были зафрахтованы правительством Казахстана для репатриации казахстанских граждан.

Как видно из слайда и как уже говорил Ибрагим, основной фокус расширения был и остается на международных маршрутах.

И теперь я хотел бы передать слово Ибрахиму, чтобы он подробно рассказал о значительном сдвиге, который уже произошел с 28 февраля в результате кризиса в Персидском заливе.

Но прежде, чем начать, мы хотели бы выразить искренние соболезнования и поддержку всем людям, которых затронули события в этом беспокойном регионе.

После этого мы перейдем к подробному обсуждению последствий этих событий — как в краткосрочной, так и в среднесрочной перспективе.

Ибрахим Жанлыел, исполнительный директор по финансам Air Astana

Спасибо, Питер. Я хотел бы начать этот новый слайд с того, чтобы выразить нашу озабоченность и сочувствие всем, кто пострадал от обострения ситуации в Персидском заливе. Мы не планировали включать этот слайд в презентацию, но, учитывая сложившуюся обстановку, мы предполагали, что возникнет множество вопросов.

28 февраля мы приостановили полеты в Персидский залив: сначала были отменены рейсы в Дубай, Джидду и Медину, а затем, как упомянул Питер, возобновлены рейсы в западную часть Саудовской Аравии; также были отменены рейсы в Доху и Салолу в Омане.

Всего было 42 рейса в неделю, и рейсы были приостановлены с 28 февраля, когда мы узнали о развитии событий; оперативная группа под руководством корпоративной группы по безопасности и авиационной безопасности уже работала над планом действий в чрезвычайных ситуациях, который был реализован немедленно и очень плавно по согласованию между подразделениями.

Через 48 часов после этого, 2 марта, мы перераспределили провозные емкости на другие маршруты, как мы уже успешно делали ранее при различных обстоятельствах в данном регионе. Провозные емкости были направлены в Дели, Фукуок, Пхукет, Мальдивы, Шарм-эль-Шейх, Стамбул, Тбилиси, и Ташкент, где мы наблюдали спрос выше обычного, и подробнее расскажем о масштабах этого спроса через несколько слайдов.

В общей сложности мы добавили 37 рейсов, а также задействовали в марте широкофюзеляжные самолеты на 26 рейсах. Как упомянул Питер, в третьем столбце отмечены репатриационные рейсы, на которых вернули в Казахстан около 3 800 граждан из конфликтных регионов после соответствующей оценки рисков нашей командой.

Мы видим всплеск спроса на наших других маршрутах. Благодаря нашему расположению в самом сердце Центральной Азии, мы находимся выше и севернее зоны конфликта, на равном расстоянии от Юго-Восточной и Северной Азии по сравнению с Европой. Пассажиропоток от точки до точки вырос на 3 000 пассажиров выше наших прогнозов за тот же период.

Индия и Европа показали рост пассажиропотока на 1 000 пассажиров. Дальний Восток – Кавказ – на 800 пассажиров, спрос из Китая и Таиланда в Европу – на 550 и 450 пассажиров соответственно, а также Стамбул и Пекин – на 400 пассажиров.

В течение этого периода 60% прироста выручки приходилось на транзитные потоки, что в общей сложности принесло 7 млн долларов США в существующую сеть группы Air Astana. Число транзитных пассажиров выросло на 88%, а выручка — на 194% за тот же период по сравнению с прогнозом, который у нас был до тех печальных событий.

На следующем слайде видно, как была перераспределена эта провозная емкость на март. Как многие из вас знают, март — это пиковый сезон. Вторая половина марта является пиковым периодом для рынка Центральной Азии из-за праздника Наурыз. Поэтому коммерческая команда оперативно перераспределила емкость из стран Персидского залива на направления с высоким спросом.

Эта емкость была перераспределена в течение 48 часов после первой эскалации — на Турцию, страны СНГ и Кавказ, где мы увидели рост на 6%, на направления Мальдивы и Коломбо – 17%, на маршруты в Индию -27% и на Египет 44%, на направления во Вьетнам и Таиланд -10%. Таким образом, в течение первых 48 часов после событий в Персидском заливе мы перераспределили более 50% емкости, которая освободилась после приостановки рейсов в этот регион.

Я хотел бы обратить ваше внимание на следующие два слайда, где мы поговорим о влиянии на коэффициент загрузки и на удельные доходы в этот период. Это были незамедлительные, краткосрочные меры в преддверии праздников. На следующем слайде вы увидите планирование на апрель и май: аналогичным образом емкость направлена на Турцию, Индию, Вьетнам и Таиланд, Египет, а также на Мальдивы, что позволяет снизить риск избыточной емкости в случае, если мы не сможем вернуться на рынки Персидского залива в этот период.

Следующий слайд вы сочтёте весьма интересным. В этот период на восточном и западном направлениях мы наблюдаем всплеск спроса, о чём уже упоминали ранее. При этом, помимо увеличения емкости, коэффициент загрузки международной сети вырос на 9 процентных пунктов — с 75% до 84%.

Особенно ярким примером этого является рост спроса на маршруте во Франкфурт, где ожидаемый коэффициент загрузки теперь на 24 процентных пункта выше, чем мы прогнозировали на март. Аэропорт Хитроу показывает рост на 11%. Дели, где мы увеличили как частоту рейсов, так и емкость за счёт более крупных самолётов, демонстрирует дополнительный рост загрузки на 9 процентных пунктов сверх увеличенной емкости. Мальдивы, Бангкок и Китай также показывают рост — от 13 до 22 процентных пунктов выше первоначальных ожиданий в марте.

Несмотря на увеличение емкости на этих маршрутах, мы также наблюдаем рост средней стоимости билетов — примерно на 10 процентных пунктов по направлениям, куда мы летаем. Как я упоминал в начале этого слайда, Группа ожидает получить доход в размере около 7 миллионов долларов США, что превышает упущенную выгоду от прекращения или приостановки рейсов в Персидский залив и Саудовскую Аравию.

Этот дополнительный слайд мы добавили специально и надеемся, что он ответит на многие вопросы, которых мы предвидели.

Передаю слово Питеру.

Питер Фостер, главный исполнительный директор Air Astana

Да, большое спасибо, Ибрахим. Я пройду по этому слайду очень быстро. Это продолжение той части презентации, которую вы уже видели ранее. Здесь подчеркивается, что мы продолжаем не только развивать флот авиакомпании и маршрутную сеть, но и усиливать необходимую инфраструктуру в рамках группы, чтобы повышать эффективность и, конечно, снижать затраты.

Технический центр в Астане продолжает выполнять большое количество C-check для флота Airbus. Фактически недавно был завершён уже 50-й C-check. Кроме того, в этом году планируется начало строительства новых ангаров как в Алматы, так и в Астане.

Мы также установили второй авиационный симулятор, который вскоре будет введён в эксплуатацию. Дополнительные улучшения были внедрены в наземную службу, включая инструменты искусственного интеллекта, особенно для составления расписаний экипажей, а также для оптимизации расхода топлива.

Таким образом, эти важные инвестиции, о которых мы говорим уже несколько лет, будут продолжены по мере роста авиакомпании и необходимой инфраструктуры вокруг неё.

Что касается заключительного слайда — мы по-прежнему поддерживаем очень высокий уровень удовлетворенности клиентов. Air Astana получила награду Лучшей авиакомпании в Центральной Азии и СНГ уже 14-й год подряд. FlyArystan в том же регионе второй год подряд признан лучшей бюджетной авиакомпанией.

Мы также продолжаем развивать цифровой пользовательский опыт, включая запуск нового мобильного приложения в прошлом году и его дальнейшее совершенствование.

Кроме того, компания в мае 2025 года успешно прошла аудит операционной безопасности IATA (IOSA) уже в десятый раз. Стоит также отметить, что FlyArystan, получивший отдельный сертификат эксплуатанта в начале прошлого года, также успешно прошёл свой первый аудит IOSA в середине прошлого года.

И, конечно, одним из главных событий этого года станет ввод в эксплуатацию Boeing 787. Изначально это планировалось ещё несколько лет назад. Поставка была задержана компанией Boeing, что, возможно, неудивительно, учитывая трудности, с которыми она столкнулась.

Мы считаем, что Boeing действует очень дальновидно и успешно несмотря на то, что выпуск первого самолета был отложен с начала лета до сентября. Второй самолет, модель 787-9, появится в ноябре, и мы не сомневаемся, что, когда он наконец будет введен в эксплуатацию в конце этого года, он не только значительно расширит географию полетов авиакомпании, но и станет продуктом высшего класса, который будет тепло принят рынком.

На этом наша презентация практически завершается. Думаю, вы уже видели большинство этих слайдов ранее, поэтому я не буду вдаваться в подробности. Тем не менее, завершая презентацию за прошлый год, я рад отметить, что группа Air Astana по-прежнему остаётся

крупнейшей, самой прибыльной и успешной авиакомпанией во всей Центральной Азии и регионе СНГ.

Компания является безусловным лидером в регионе. Мы заложили основу, чтобы сохранить и укрепить эту позицию в будущем. И, конечно, нам также повезло работать на самом быстрорастущем рынке авиаперевозок в мире. Таким образом, авиакомпания находится в хорошей форме.

Результаты 2025 года были непростыми, но, как мы всегда говорим, форма временна, а класс постоянен. Компания находится в очень хорошей форме, и, глядя в будущее, для меня большая честь передать бразды правления Ибрахиму, будучи полностью уверенными в том, что он и его команда продолжит развивать и повышать операционную эффективность и прибыльность этой замечательной авиакомпании в ближайшие годы. Спасибо.

Ибрахим Жанлыел, исполнительный директор по финансам Air Astana

Спасибо, Питер. Позвольте также сказать несколько слов. Для меня большая честь и радость принять руководство после Питера, который возглавлял авиакомпанию и обеспечивал её успех и впечатляющий рост на протяжении 20 лет на посту главного исполнительного директора. Я также очень рад от имени всех заинтересованных сторон - наших акционеров и сотрудников - что смена руководства обеспечивает преемственность, что, я уверен, является важным фактором стабильности и уверенности для всех нас.

Я принимаю руководство сильной и профессиональной командой, сформированной более чем за 20 лет. Именно благодаря сочетанию профессионализма, разнообразия и единства эта команда внесла ключевой вклад в успех группы Air Astana, который мы видим сегодня.

И я очень рад, что эта сильная команда теперь еще больше укрепляется благодаря назначению Гонсалу Пиреша на должность исполнительного директора по финансам и Йохана Эйдхагена, который также присоединился к нам 1 марта в качестве нового президента FlyArystan. Оба обладают большим опытом и привнесут в Группу авиакомпаний свежую энергию и новые идеи.

С самого начала работы компании нам были заданы три ключевых принципа, которые остаются неизменными и сегодня. Несмотря на постоянные изменения, что вновь подтвердили события прошлой недели, есть три вещи, которые не изменятся и в будущем.

Первый принцип - соблюдение самых высоких стандартов операционной безопасности и качества сервиса. Второй - сильное корпоративное управление, включая принцип меритократии при подборе персонала. Третий - работа как коммерчески устойчивой и финансово независимой компании.

Независимо от изменений внешней среды и нашей способности быстро адаптироваться к новым условиям, эти принципы остаются неизменными для всех наших заинтересованных сторон. События прошлой недели вновь продемонстрировали гибкость и устойчивость группы Air Astana, когда компания смогла очень быстро перестроить маршрутную сеть в условиях стремительно меняющейся ситуации.

Как отметил Питер, наше географическое положение уникально. Почти половина населения мира живёт либо в соседних странах, либо в пределах трёх часов полёта от нас. Благодаря объединению брендов Air Astana и FlyArystan, укрепленному расширенными стратегическими партнёрствами, мы смотрим в будущее с оптимизмом.

Мы структурно изменили рынок, и находимся на пути к его удвоению в среднесрочной перспективе.

Что касается повышения операционной эффективности за счет наших инвестиций, будь то в технический центр, учебный центр или многочисленные инициативы по автоматизации, мы уверенно движемся по пути поддержания высокой конкурентоспособности группы Air Astana. Наш план развития флота реализуется по графику. Несмотря на ограничения в поставках, мы с осторожным оптимизмом наблюдаем позитивные изменения со стороны наших поставщиков.

После сложного 2025 года, несмотря на все трудности, мы вновь смогли достичь наших целевых показателей. Опираясь на силу нашей бизнес-модели, проверенную гибкость и устойчивость в условиях быстрорастущего рынка, мы с уверенностью смотрим в будущее и выполняем прогнозы, которые мы представили вам во время IPO.

ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ

Саймон Рэй, руководитель службы по связям с инвесторами Air Astana

Спасибо, Питер, спасибо, Ибрахим, за ваши комментарии. Сейчас у вас есть возможность задать вопросы. Несколько вопросов уже поступило. Но, пожалуйста, не стесняйтесь присылать любые другие вопросы через каналы на выбранном вами языке, и модератор передаст их.

Оператор

Спасибо большое за презентацию. Теперь мы начнем сессию вопросов и ответов.

Наш первый вопрос касается парка самолетов. 86 самолетов означают увеличение парка почти на 40% в течение следующих пяти лет. Уверены ли вы в том, что сможете сохранить коэффициент загрузки в условиях геополитических вызовов? И существует ли опасность снижения рентабельности?

Ибрахим Жанлыел, исполнительный директор по финансам Air Astana

Говоря коротко, мы абсолютно уверены. Если сравнить наши ППКМ с показателями 2022 года, то они выросли на 38%, и мы сохранили аналогичный коэффициент загрузки в этот период очень быстрого роста. Кроме того, во время наших презентаций до и после IPO мы также говорили об одновременном увеличении провозной емкости и маржи по сравнению с периодом до пандемии COVID-19; рост оказался еще более значительным — 49% — при одновременном увеличении коэффициента загрузки на 10 процентных пунктов.

Мы доказали, что способны одновременно обеспечивать рост и высокий коэффициент загрузки, и абсолютно уверены, что будем делать то же самое в последующие годы.

Оператор

Следующий вопрос от Билки Бахари из Newsream Times.

Какова вероятность того, что Air Astana будет вынуждена повысить цены на авиабилеты, и если да, то насколько, учитывая удвоение стоимости авиационного топлива? И в свете текущей ситуации на Ближнем Востоке, перенаправляете ли вы свои самолеты на другие направления, такие как Юго-Восточная Азия, Европа, и увеличиваете ли частоту рейсов по этим направлениям? Имею в виду мой предыдущий вопрос дополнительных емкостей не в Европу, а в Китай, Индию и Юго-Восточную Азию.

Ибрахим Жанлыел, исполнительный директор по финансам Air Astana

Что касается цен и резкого скачка цен на топливо, то я хотел бы отметить следующее: по сравнению с нашими конкурентами мы находимся в более выгодной ситуации, поскольку 70 % нашего топлива поступает из Казахстана. Ранее мы уже рассказывали о том, что у нас

есть ценовое преимущество, поскольку мы обходим ряд посредников, с которыми приходится иметь дело другим авиакомпаниям, и это преимущество у нас есть с 2009 года.

Однако в международном сегменте наблюдается значительный рост цен на авиационное топливо, и, если ситуация сохранится, нам придется отразить это в наших тарифах. Но, повторюсь, мы находимся в относительно выгодном положении по сравнению с нашими конкурентами.

Что касается распределения провозных емкостей, в краткосрочной и среднесрочной перспективе мы перераспределяем емкости, которые изначально были выделены на рейсы в страны Персидского залива и Саудовскую Аравию. Мы уже направили значительную часть этих емкостей в Юго-Восточную Азию, а также в Индию, увеличили емкость на рейсах в Китай, но также и на Запад, где мы увеличиваем частоту и емкость на таких направлениях, как Франкфурт, Стамбул, а также на наших среднемагистральных рейсах на Кавказ к западу от нашей страны.

Наша коммерческая команда продемонстрировала более быструю реакцию, чем многие наши конкуренты. Благодаря этому мы наблюдаем сильный рост как пассажиропотока по маршрутам от точки до точки, так и транзитных пассажиров, проходящих через Казахстан между Западом и Востоком.

Оператор

Следующий вопрос от Чун Ран Чена: как вы планируете осуществлять хеджирование цен на топливо начиная со второго квартала 2026 года? Есть ли изменения в сроках поставки первого Boeing 787? Когда теперь ожидается первый самолет?

Ибрахим Жанлыел, исполнительный директор по финансам Air Astana

Отвечая на вопрос о хеджировании топлива, сначала отмечу, что 70% топлива мы покупаем на внутреннем рынке, и на эту часть пока не повлияли ценовые скачки. Что касается Boeing 787, мы ожидаем поставку первого самолёта в сентябре этого года, хотя, разумеется, это зависит от возможных дополнительных проверок со стороны производителя. Второй самолёт ожидается в ноябре, а третий — в середине следующего года.

Оператор

Следующий вопрос от Майкла Аспиналла из Jefferies.

Вопрос: спасибо за объяснение ситуации в марте в отношении Ближнего Востока. Как далеко вперёд по бронированиям вы видите аналогичные тенденции — в частности по коэффициенту загрузки и тарифам? Сохраняется ли этот тренд, например, до июня?

Ибрахим Жанлыел, исполнительный директор по финансам Air Astana

Что касается спроса, то мы наблюдаем его значительное изменение как в сегменте индивидуальных туристов, так и в сегменте групповых туров. Как уже упомянул Питер, Дубай и другие страны Ближнего Востока были ключевыми направлениями для многих наших путешественников. Однако мы видим, что этот спрос очень быстро переместился в другие регионы, в частности в Азию и частично в Северную Африку.

Там были увеличены провозные емкости как за счет дополнительных рейсов, так и за счет использования более вместительных самолетов, а некоторые рейсы, которые мы обычно завершаем в начале апреля, были продлены до начала летнего пика, когда у нас начнется следующая программа полетов в Средиземноморье, и мы видим, что спрос остается довольно стабильно высоким, хотя и с переориентацией со стран Персидского залива на те направления, где мы увеличили провозные емкости.

Оператор

Следующий вопрос от Джоанны Бейли из Aerospace Global News.

Уверены ли вы сейчас в сроках поставки Boeing 787? И ожидаете ли вы какие-либо проблемы с сертификацией кресел, учитывая сложности в этой области?

Питер Фостер, главный исполнительный директор Air Astana

Да, мы уверены, хотя это хороший вопрос, Джоанна. Действительно было довольно много проблем, связанных прежде всего с креслами Adient - это кресла бизнес-класса. Компания Adient, как известно, была приобретена Boeing. Эти кресла - действительно очень качественный продукт, и проблемы с ними уже решены. Они были одним из факторов задержки поставок.

Остаётся ещё один нерешённый вопрос, связанный с креслами эконом-класса Recaro, особенно с несколькими рядами в передней части салона. Эта проблема была поднята FAA в связи с некоторыми элементами оснащения кресел или их конструкцией и т.п., вызвавшими обеспокоенность.

Сейчас этот вопрос активно прорабатывается при участии Boeing, совместно с FAA, а затем решение будет подтверждено и ESEK.

Мы полностью уверены, что эта проблема будет решена до момента поставки самолёта в сентябре.

Оператор

Следующий вопрос адресован Ибрахиму. Air Astana демонстрирует устойчивый рост на протяжении многих лет. Какие сегменты бизнеса и рынки компания считает основными драйверами дальнейшего роста? Планирует ли авиакомпания выполнять дополнительные или эвакуационные рейсы, если это потребуется? И как может быть использована освободившаяся емкость?

Ибрахим Жанлыел, исполнительный директор по финансам Air Astana

На сегодняшний день мы выполнили 23 эвакуационных рейса. Каждый из них прошел оценку со стороны служб безопасности, и все последующие рейсы будут осуществляться только после получения подтверждения от наших компетентных специалистов.

Однако на данный момент мы уже репатриировали подавляющее большинство наших пассажиров рейсами, которые мы выполняли в западную часть Саудовской Аравии, а также рядом рейсов, которые мы выполняли в начале этой недели из Маската, и мы перевезли всех наших пассажиров, которые ожидали возвращения домой.

Что касается перераспределения провозных емкостей, то, на самом деле, я полагаю, мы уже затронули этот вопрос, но я могу еще раз кратко повторить. Провозные емкости, которые у нас были в Персидском заливе, составляли 10% от провозных мощностей Air Astana или 50% от международных провозных емкостей Air Astana. И это значительный объем ППКМ, которым мы располагали. Однако коммерческая команда очень оперативно перераспределила их в основном на Южную и Юго-Восточную Азию, а также запустила дополнительные рейсы на западные направления, включая Франкфурт, Лондон, Стамбул, а также ближе к Кавказу — в Грузию.

Оператор

Следующий вопрос от Дианы Лука из Jefferies. Этот вопрос состоит из двух частей. Что вы думаете о выводе двигателей из эксплуатации в первой половине 2026 года? Следует ли ожидать рост затрат в этот период и какие статьи операционных расходов будут затронуты? И во-вторых, планируете ли вы вернуться к прежним провозным емкостям на Ближнем Востоке, как только ситуация стабилизируется?

Ибрахим Жанлыел, исполнительный директор по финансам Air Astana

Я отвечу на них по порядку. Что касается двигателей, то мы по-прежнему настроены с осторожным оптимизмом в связи с увеличением числа двигателей, проходящих обслуживание. Некоторые из них, или половина из них, обслуживаются в формате «пит-стоп» (краткосрочное техническое обслуживание). Поэтому мы ожидаем, что ряд двигателей вернется в строй до летнего пикового сезона.

Что касается затрат, мы уже подробно об этом говорили, но я рад, что был задан этот вопрос, и мы можем еще раз повторить, почему это повлияло на ситуацию летом прошлого года. Мы действительно рассчитывали эксплуатировать большое количество самолетов и укомплектовали экипажи соответственно. Это не произошло в третьем и четвертом кварталах, что привело к росту затрат группы Air Astana.

В то же время, с увеличением провозной емкости на лето, эти затраты будут распределены на большее количество ППКМ и, таким образом, должны внести значительный вклад в восстановление маржи в будущем.

Что касается Ближнего Востока, то мы будем внимательно следить за развитием событий. Как вы все знаете, ситуация меняется с каждым часом. И было бы сложно или некорректно делать заявление относительно того, когда и в каком объеме мы возобновим полеты. В первую очередь мы будем оценивать безопасность полетов в регионе, а затем примем соответствующее решение.

И на данном этапе, как мы уже упоминали ранее, мы занимаемся разработкой мер по перераспределению провозной емкости. Если мы убедимся в безопасности полетов, то мы, конечно же, будем рады вернуться на этот рынок, который всегда был привлекательным для группы Air Astana.

Оператор

Следующий вопрос от Шукура Юсуфа адресован Ибрахиму. Ожидается, что в этом году рост ВВП Казахстана замедлится, несмотря на более оптимистичные прогнозы по ценам на нефть. Большая часть перевозок авиакомпаний FlyArystan и Air Astana приходится на туристические поездки, особенно на направления в страны Персидского залива и Ближнего Востока. Как вы планируете компенсировать слабые места в вашей сети, которые находятся вне вашего контроля? И вопрос для Питера: Поздравляем с последними финансовыми результатами и заслуженным уходом на пенсию. Вы вывели Air Astana на очень высокий уровень в операционном и финансовом аспектах. Вы говорите, что компания находится в отличной форме, но мы видели, что даже такие гиганты, как Emirates и Qatar Airways, испытывают давление. Может ли ситуация вокруг Ирана стать «соломинкой, сломавшей спину верблюду»?

Ибрахим Жанлыел, исполнительный директор по финансам Air Astana

Если разделить вопрос на две части, я начну с ожиданий по росту в будущем.

С момента появления FlyArystan склонность населения Казахстана к авиапутешествиям утроилась за последние шесть лет. Лоукостер фактически вызвал структурный сдвиг спроса, резко увеличив мобильность внутри страны. Однако, если сравнить Казахстан с сопоставимыми экономиками, уровень авиапутешествий здесь всё ещё примерно в два раза ниже. Это даёт нам основания полагать, что рынок может ещё как минимум удвоиться, прежде чем рост начнёт напрямую зависеть от динамики ВВП.

Если посмотреть на регион вокруг Казахстана, уровень авиапутешествий там ещё ниже, чем внутри страны - лишь небольшая доля от казахстанского уровня. Это также открывает значительные возможности для роста. Кроме того, мы находимся рядом с двумя крупнейшими туристическими рынками этой части мира, разделёнными всего одной страной. А если учитывать, что около 50% населения мира живёт относительно недалеко от нас, мы считаем, что находимся лишь в начале сильного долгосрочного тренда роста.

Поэтому я не вижу риска стагнации. Наоборот, с такими рынками и с таким низким уровнем авиапутешествий как в Казахстане, так и в регионе, потенциал роста остаётся очень значительным. Лишь позже основным драйвером станет рост ВВП.

Что касается Персидского залива и Ближнего Востока, мы уже подробно объясняли, как перераспределяем потоки: часть трафика перенаправляется на восток - в Южную и Юго-Восточную Азию, часть - на запад. На этих направлениях мы наблюдаем высокий спрос, рост коэффициента загрузки, увеличение средних тарифов. Поэтому мы не видим серьёзных проблем с перераспределением емкости. Мы также находимся в очень выгодном географическом положении, практически на равном расстоянии от Европы и Юго-Восточной Азии, что даёт нам дополнительную гибкость.

А теперь передаю слово Питеру.

Питер Фостер, главный исполнительный директор Air Astana

Спасибо за вопрос, Шукур, и приятно слышать вас. Вы всегда проявляли большой интерес и поддержку на протяжении всех этих лет. И спасибо за добрые слова, которые вы говорили на протяжении многих лет и сегодня.

Мы, конечно, очень опечалены тем, что происходит в Персидском заливе, и нам очень жаль, что это оказало огромное влияние на авиаперевозчиков Персидского залива. Мы хорошо их знаем и работаем с ними много лет, и для них это очень сложная ситуация, и мы выражаем им наши глубокое сожаление.

Но это далеко не та «соломинка, сломавшая спину верблюду» — да, действительно, здесь много сильных верблюдов, в частности, двугорбый верблюд, который является эндемиком этого региона, и это очень сильные животные. И я просто хотел бы подчеркнуть этот момент. Ибрахим, я думаю, очень четко и связно рассказал о возможностях, которые открываются благодаря перераспределению емкостей в связи с изменениями на рынке.

Оператор

Хорошо, дамы и господа, прошу вас немного подождать. Похоже, у нас прервалась связь. Подождите, пожалуйста, минутку, пока мы попытаемся восстановить соединение.

Питер Фостер, главный исполнительный директор Air Astana

Добрый день еще раз. Приношу всем вам свои искренние извинения. У нас здесь возникли небольшие технические проблемы. Думаю, мы снова на связи. Шукур, я бы хотел еще раз поблагодарить вас не только за ваши добрые слова, но и за вашу огромную поддержку и участие на протяжении многих лет.

И я бы хотел ответить на ваш вопрос о том, в каком положении мы сейчас находимся. Думаю, Ибрахим очень красноречиво описал те огромные возможности, которые открывает ситуация в Персидском заливе. Конечно, мы очень сожалеем о том, что там происходит, и, разумеется, тесно сотрудничаем с Qatar Airways, Emirates и Ethihad, нам очень жаль, что там происходит, и, конечно, все мы, как профессионалы в этой отрасли, надеемся на стабилизацию ситуации.

Но я бы хотел сказать, Шукур, что это далеко не та «последняя капля, переполнившая чашу», а возможность, как, я думаю, мы сегодня объяснили группе, перенаправить провозную емкость на юг, на восток, а также в Европу, является значительной и актуальной. И, опираясь на 20-летний опыт, я могу просто указать на моменты, когда мы уже бывали в подобной ситуации.

Конечно, 2025 год был сложным, и, очевидно, ситуация сейчас такая же сложная. Но если мы оглянемся на историю последних 20 с лишним лет, то у нас был очень сложный 2008 год в начале финансового кризиса. Еще один сложный год был в 2016-м, когда произошла довольно резкая девальвация тенге. Конечно, в 2020-м был COVID, а затем началась война на Украине и закрытие воздушного пространства Украины и России в 2022 году.

И я упоминаю об этом потому, что во всех этих четырех случаях авиакомпания смогла чрезвычайно быстро адаптировать и преобразовать свою сеть маршрутов и методы работы, поскольку у нас действительно очень компетентный и гибкий управленческий состав, состоящий из людей, которые не только являются первоклассными профессионалами, но и очень хорошо знают друг друга.

Итак, 2009–2010 годы были отличными. 2017 и 2019 годы также были отличными. Период после пандемии COVID-19 был отличным, как, впрочем, и период после украинского кризиса. Поэтому у меня нет ни малейшего сомнения, что в 2026 году компания, как и всегда, отреагирует на сложную ситуацию должным образом и превратит её в значительную возможность. Я сожалею только о том, что не буду находиться рядом во время следующей такой трансформации. Я уверен, что Ибрахим и команда проведут ее в своем привычном профессиональном стиле.

Оператор:

Следующий вопрос от Жерара Верноса. Как графики платежей по этим новым заказам на самолеты Boeing и Airbus повлияют на свободный денежный поток и коэффициент чистой задолженности к EBITDAR в течение следующих 24 месяцев?

Ибрахим Жанлыел, исполнительный директор по финансам Air Astana

В течение следующих 24 месяцев это не повлияет на чистый долг. Фактически, долг будет признан после того, как мы примем самолеты. Что касается финансирования, то мы уже сообщали ранее, что планируем финансировать эти самолеты с помощью EXIM и ECA, а сам уровень задолженности, который возникнет, начиная с поставок в 2031 и 2032 годах, как вы хорошо знаете, не будет сильно отличаться от обязательств по лизингу, которые возникают при заключении лизингового договора на срок около 8–10 лет.

Поэтому мы ожидаем, что нагрузка на баланс будет примерно сопоставима с обычным операционным лизингом, за исключением того, что новые самолёты принесут операционные преимущества и более высокую эффективность для группы Air Astana.

Что касается предоплаты (PDP), первую часть таких платежей мы уже сделали до конца 2025 года. Они уже учтены в цифрах, которые вы видите сегодня. Некоторые платежи будут произведены в течение следующих 24 месяцев. Однако большая часть PDP фактически

приурочена к периоду 2029–2031 годов. Поэтому мы не ожидаем какого-либо значительного влияния в течение следующих 24 месяцев. Кроме того, как вы знаете, когда начинается поставка самолётов, привлекаемое финансирование обычно превышает оставшуюся часть стоимости, что позволяет покрыть ранее сделанные PDP для последующих поставок самолётов.

Оператор

Следующий вопрос от Якуба Кайтамла. Можете ли вы привести приблизительные оценки ожидаемого роста провозной емкости в 2026 году — как на внутреннем, так и на международном рынке — исходя из запланированных анонсов ваших конкурентов? И ожидаете ли вы, что ваш рост будет быстрее или медленнее?

Ибрахим Жанлыел, исполнительный директор по финансам Air Astana

Сейчас очень сложно сказать, ведь что мы называем «запланированными» или «объявленными» рейсами? Я имею в виду, что мы наблюдаем значительное сокращение провозной емкости из стран Персидского залива, где ранее летали несколько авиакомпаний. Но если посмотреть на оставшуюся часть маршрутов в Европу, то ситуация там, похоже, стабильна. Так что по сравнению с прошлогодней провозной емкостью прироста нет.

Мы не видим существенных изменений по сравнению с прошлым летом на рейсах из Азии. При этом мы продолжаем наращивать объемы. Исходя из этого, полагаем, что будем расти быстрее рынка.

Однако сценарии меняются практически ежедневно. Поэтому, вероятно, в ближайшие пару месяцев мы увидим совершенно иную картину с точки зрения провозных емкостей - как со стороны наших конкурентов, так и с нашей стороны.

Тем не менее, как мы уже отмечали, мы сохраняем высокую гибкость и способны быстро перераспределять наши емкости.

Оператор

Следующий вопрос от Доминика Лока. Вы упомянули, что привлекли дополнительные самолёты A320 CEO в лизинг, а также дополнительные двигатели для покрытия периода ВСД (UER). Сколько дополнительных единиц техники таким образом было привлечено за последние 12 месяцев?

Питер Фостер, главный исполнительный директор Air Astana

Мы привлекли в общей сложности пять самолетов A320 CEO, но это происходило в течение примерно 2,5 лет, и, честно говоря, я не помню, сколько мы получили в 2025 году. Возможно, один или два? Да, за этот период мы приобрели пять, Доминик.

Что касается двигателей, мы приобрели 13 двигателей напрямую у Pratt & Whitney и взяли в аренду четыре двигателя. И в прошлом году, я думаю, мы взяли четыре двигателя у Pratt & Whitney плюс арендованные двигатели. Я не могу вспомнить точные сроки, но это общие цифры.

Оператор:

Следующий вопрос задаст Том Бун. Не могли бы вы подробнее рассказать, какие конфигурации самолетов Boeing 787 мы можем ожидать и на каких маршрутах они будут задействованы в первую очередь?

Питер Фостер, главный исполнительный директор Air Astana

Это 30 мест в бизнес-классе и 273 в эконом-классе. Итак, эти 30 мест в бизнес-классе, конечно, соответствуют тому же количеству мест, которое у нас сейчас есть в передней части салона самолета 767. И на самом деле одной из ключевых причин, по которой мы выбрали модель -9, а не -8, было то, что она позволяет нам разместить все эти 30 мест в передней части самолета, перед дверью в бортовую кухню, что является огромным преимуществом по сравнению с моделью -8, которую мы изначально заказывали.

Кстати, это будет отличный продукт. Все, кто летал на Boeing 767, знают, что он на самом деле уже сконфигурирован как Boeing 787. Но с креслами Adient на Boeing 787 это действительно станет значительным улучшением продукта, включая такие вещи, как Wi-Fi и все в этом роде.

Что касается маршрутной сети, то на первых порах она будет практически полностью повторять сеть, обслуживаемую нашими самолетами Boeing 767. Речь идет, разумеется, о рейсах в Восточную Азию, в частности в Корею, а также о некоторых наиболее загруженных маршрутах в Юго-Восточную Азию и Китай. Конечно, летом мы направляем самолеты Boeing 767, например, во Франкфурт, когда спрос со стороны Европы очень высок.

И на первых порах мы планируем продолжать эту практику с самолетами 787. Мы, конечно, будем рассматривать и другие направления во всех этих регионах. Так что, если не раскрывать всех карт... В Восточной Азии, очевидно, есть возможности чуть дальше на восток от Кореи. Есть возможности чуть дальше на юг от Бангкока и Пхукета. Вот и все.

Я имею в виду, что один из вопросов, который нам задают довольно часто, касается наших планов в отношении США. Конечно, это сложный вопрос, потому что в связи с закрытием российского воздушного пространства даже при использовании самолетов 787 с высокой вероятностью - а фактически это будет так - возникнут ограничения по полезной нагрузке, особенно при полетах в западном направлении, когда дуют сильные встречные ветра. Так что этот вопрос пока остается открытым. Думаю, в первую очередь можно сказать, что это будет существующая сеть с некоторыми возможными расширениями в южном и восточном направлениях.

Оператор

Как долго ситуация с Pratt & Whitney будет влиять на операционную деятельность? Планируется ли выплата дивидендов в 2025 году и можете ли вы дать прогноз на 2026 год?

Ибрахим Жанлыел, исполнительный директор по финансам Air Astana

Что касается Pratt & Whitney, мы видим положительные изменения в отношении количества заказов на обслуживание двигателей: практически в первом полугодии этого года их количество соответствует количеству заказов за весь 2025 год. Однако, мы всегда были реалистичны в своих ожиданиях. Мы были одной из первых авиакомпаний, объявивших, что ожидаем срока обслуживания двигателей в течение 18 месяцев, и это подтвердилось.

Мы не ожидаем полного устранения этой проблемы в 2026 году. Вероятно, она сохранится и в 2027 году, хотя ее влияние со временем будет постепенно снижаться. В любом случае мы не рассчитываем, что вопрос будет окончательно решен уже в этом году.

Поэтому нам придется продолжать управлять ситуацией так же проактивно, как мы делаем это с конца 2023 года, когда были одними из первых, кто предпринял меры по смягчению ее последствий.

Оператор

Следующий вопрос от Мари Симонян. Рассматривает ли Air Astana возможность открытия рейсов в Гонконг, учитывая, что Гонконг является международным транспортным узлом по сравнению с Гуанчжоу, а также учитывая возобновление роста туризма в этом городе? Каково мнение Air Astana о потенциале консолидации среди авиакомпаний Центральной Азии?

Питер Фостер, главный исполнительный директор Air Astana

Я отвечу по Гонконгу, а вы - по Центральной Азии.

Учитывая, что первые 16 лет моей карьеры прошли в Cathay Pacific, тема полетов в Гонконг всегда вызывала у меня особый интерес. Однако, когда мы обсуждали это с нашей коммерческой командой, мы пришли к выводу, что приоритетным направлением должен стать Южный Китай - в частности, Гуанчжоу. Мы были заинтересованы в запуске этого маршрута раньше, чем рейсов в Гонконг, и, как показало время, это решение полностью себя оправдало.

Маршрут в Гуанчжоу демонстрирует очень хорошие результаты. Кроме того, у нас действует соглашение о совместном использовании рейсов с China Southern, которая базируется именно в Гуанчжоу. Ранее у нас также было код-шеринговое соглашение с Cathay Pacific на рейсах в Гонконг.

В тот момент, когда мы принимали решение, наша коммерческая команда справедливо отметила, что значительная часть торговой активности, в которой Гонконг на протяжении десятилетий занимал лидирующие позиции, постепенно смещается вверх по дельте

Жемчужной реки и сегодня в значительной степени сосредоточена в районе Гуанчжоу. Практика показала, что эта оценка была верной - маршрут в Гуанчжоу демонстрирует отличные результаты с момента запуска.

Поэтому, учитывая, что мы уже выполняем рейсы в Гуанчжоу, а расстояние между Гуанчжоу и Гонконгом составляет всего около 45 минут на поезде, запуск отдельного маршрута в Гонконг на данный момент представляется маловероятным. Разумеется, полностью исключать такую возможность нельзя — все мы любим Гонконг. Но, учитывая уже сделанные инвестиции в направление Гуанчжоу, вряд ли имеет смысл направлять дополнительный флот и капитал на рынок, который находится так близко к уже эффективно обслуживаемому нами.

Что касается второго вопроса - Ибрахим, возможно, вы хотели бы его прокомментировать?

Ибрахим Жанлыел, исполнительный директор по финансам Air Astana

Конечно. Я хотел бы начать с темы, к которой мы часто возвращаемся. Когда мы только начинали работать в Air Astana - я пришел в компанию в 2003 году, а с Питером работаю с 2005 года - мы с большим интересом смотрели на наших соседей по региону, пытались представить, какой масштаб сети и флота они смогут создать.

Сегодня, в 2026 году, Air Astana стала лидером в регионе не только по размеру флота, количеству пассажиров и выручке, но и по уровню стандартов обслуживания и операционной эффективности. Мы также обеспечиваем один из самых низких показателей затрат на ППКМ во всей отрасли.

Мы видим, что в регионе появляется много новых авиакомпаний, особенно в некоторых соседних странах. Однако, как я уже отмечал ранее, склонность к путешествиям в Казахстане должна примерно удвоиться, прежде чем рынок приблизится к насыщению, а в соседних странах этот показатель пока составляет лишь небольшую долю от уровня Казахстана.

Поэтому как у нас, так и у наших соседей - и, в частности, у FlyArystan по всему региону, как в Казахстане, так и за его пределами - по-прежнему сохраняются значительные возможности для роста.

Я полагаю, что прежде, чем мы подойдем к этапу консолидации, регион Центральной Азии и Кавказа переживет еще одну волну существенного роста. И только затем, возможно, начнется определенная консолидация рынка.

Мы не знаем, какие из многочисленных авиакомпаний, появляющихся сегодня в регионе, останутся на рынке через несколько лет. Если у нашей группы появятся интересные возможности, мы, безусловно, будем их рассматривать в свое время. Но на данный момент мы не считаем это срочной задачей, учитывая значительный потенциал роста как для нас, так и для наших конкурентов по всему региону.

Питер Фостер, главный исполнительный директор Air Astana

Позвольте мне тоже прокомментировать этот вопрос, Ибрахим. Как вы отметили, когда мы много лет назад начинали работать в компании, мы смотрели на авиакомпании в регионе, которые были значительно крупнее нас. Сегодня ситуация изменилась: Air Astana стала крупнейшей авиакомпанией в регионе.

Поэтому нам вполне комфортно сосредоточиться на органическом росте. Мы хорошо понимаем, как управлять этим процессом: как наращивать провозные емкости, как развивать сеть и как трансформировать авиакомпанию в зависимости от рыночных условий. Поглощения, безусловно, представляют собой гораздо более сложный путь развития.

Если посмотреть на регион сегодня, мы, откровенно говоря, не видим авиакомпаний, которые представляли бы для нас очевидный интерес с точки зрения приобретения. Конечно, если в будущем начнется консолидация, Air Astana, вероятно, будет одной из наиболее сильных авиакомпаний региона и потенциально сможет выступать в роли консолидатора. Однако на данный момент мы не видим конкретных целей для приобретения.

Кроме того, необходимо учитывать и особенности авиационной политики в регионе. Большинство авиакомпаний являются национальными перевозчиками своих стран, и законодательство, как правило, требует, чтобы контрольный пакет акций принадлежал гражданам соответствующего государства - это касается и нас.

Поэтому, в отличие от таких рынков, как США или Европейский союз, где существует относительно единый авиационный рынок и больше возможностей для прямых поглощений, в нашем регионе такой модели фактически нет. Учитывая эти обстоятельства, мы считаем маловероятным, что в ближайшее время будем двигаться по пути приобретений.

Оператор

Наш вопрос касается руководства компании. Мы хорошо знакомы с вами обоими. Питер, поздравляем вас с выходом на пенсию. Ибрахим, не могли бы вы немного рассказать о составе руководства в целом и о недавних кадровых изменениях, а также, возможно, поделиться первыми соображениями относительно перспектив компании?

Ибрахим Жанлыел, исполнительный директор по финансам Air Astana

Мы уже затрагивали эту тему ранее. Прежде всего хочу отметить, что для меня большая честь возглавить компанию в качестве главного исполнительного директора. Это также хороший пример того, как Air Astana создает возможности для профессионального роста и развития для всех наших 7 000 сотрудников.

Управленческая команда формировалась и развивалась на протяжении многих лет. Хотя в составе высшего руководства происходили определенные изменения, в целом команда остается достаточно стабильной.

Что касается двух последних назначений, я должен сказать, что очень рад и воодушевлен ими. Прежде всего это Гонсало, который сегодня находится здесь с нами. Он пришел в компанию с большим опытом работы в условиях, когда требовались масштабные преобразования - реструктуризация, цифровизация и реализация целого ряда стратегических инициатив.

Нам не требуется реструктуризация, однако мы стремимся стать еще более эффективными за счет цифровых инициатив, использования технологий искусственного интеллекта и дальнейшего повышения нашей конкурентоспособности на глобальном рынке.

Йохан, в свою очередь, обладает обширным опытом в области маркетинга. Он прекрасно понимает динамику рынка и потребности клиентов, умеет находить новые возможности для развития. Кроме того, его опыт работы в сегменте LCC, безусловно, привнесет свежий взгляд и дополнительную ценность для всей группы Air Astana.

Мне повезло возглавлять уже сформированную команду с сильным потенциалом. Несмотря на значительное разнообразие опыта и взглядов, ее отличает высокий уровень сплоченности и согласованности действий при реализации стратегических целей компании. С приходом на прошлой неделе Гонсалу и Йохана эта команда стала еще сильнее.

Оператор

Спасибо большое, на странице веб-трансляции больше нет вопросов. Поэтому я бы хотел передать слово команде Air Astana для заключительных комментариев.

Ибрахим Жанлыел, исполнительный директор по финансам Air Astana

Большое спасибо всем за участие. Сегодняшняя встреча прошла в очень интерактивной форме. Это была очень интересная конференция. Спасибо всем участникам. В заключение я хотел бы сказать, Питер, что для меня было большой честью работать с вами и большой честью принять от вас эстафету.

Питер Фостер, главный исполнительный директор Air Astana

Спасибо и доброго дня.

Оператор

Большое спасибо. На этом сегодняшняя конференция завершена.