

**LSEG STREETEVENTS**

**ОТРЕДАКТИРОВАННАЯ РАСШИФРОВКА КОНФЕРЕНЦ-ЗВОНКА ПО ФИНАНСОВЫМ**

**РЕЗУЛЬТАТАМ ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2026 ГОДА**

**ДАТА МЕРОПРИЯТИЯ: 5 мая 2026 г., 14:00**

## **Корпоративные участники:**

**Саймон Рэй** – Руководитель службы по связям с инвесторами Air Astana

**Ибрахим Жанлыел** – Главный исполнительный директор Air Astana

**Гонсалу Пиреш** – Исполнительный директор по финансам Air Astana

## **ПРЕЗЕНТАЦИЯ**

**Саймон Рэй – Руководитель службы по связям с инвесторами Air Astana**

Добро пожаловать на результаты за первый квартал 2026 года, период, завершившийся 31 марта 2026 года. Спасибо всем, кто присоединился. Надеюсь, что предстоящая презентация будет для вас интересной и информативной. Любые вопросы, которые у вас появятся, можете задать при помощи специальной ссылки, которая вам доступна.

Будет вестись запись, которая позже будет доступна на сайте службы по связям с инвесторами Air Astana в разделе «Результаты». Если возникнут дополнительные вопросы, прошу обращаться к нам. А сейчас передаю слово главному исполнительному директору, господину Жанлыелу, и он начнет презентацию.

---

**Ибрахим Жанлыел – Главный исполнительный директор Air Astana**

Спасибо, Саймон. Хотелось бы от себя лично поприветствовать всех, кто сегодня подключился. Это моя самая первая конференция в качестве главного исполнительного директора. И мне очень приятно вести сегодня презентацию, ко мне сегодня присоединится Гонсалу Пиреш, наш новый исполнительный директор по финансам, который приступил к своим обязанностям 1 марта. Мы совместно ознакомим вас с результатами за первый квартал 2026 года.

Первый квартал, без сомнения, был очень непростым для всей отрасли. Конфликт на Ближнем Востоке – событие, вызывающее озабоченность, и оно существенно сказалось на спросе на некоторых из рынков, на которых мы ведем свою работу, и также оказало очень заметное влияние на цены на энергоносители по всему миру.

С точки зрения поставок топлива мы находимся в сильной позиции, благодаря производству топлива на нашем домашнем рынке – в Казахстане. Также мы очень сфокусированы на ситуации с P&W, потому что для нас этот вопрос остается приоритетным, и мы продолжаем требовать ускорения принятия двигателей в ремонт. Позднее мы расскажем о положительной динамике, наблюдавшейся в течение квартала, а также приобретении дополнительных двигателей, для того, чтобы продолжать расти в условиях «новой нормы», о чем мы еще поговорим в сегодняшней презентации.

В Эйр Астана у нас уже имеется огромный опыт по работе с внешними факторами, и наша модель базируется на способности быстро адаптироваться к меняющимся обстоятельствам и невосприимчивости к внешним воздействиям. Из каждого кризиса, включая такие события, как COVID-19, конфликт между Россией и Украиной, которые мы преодолели, в результате став сильнее и прибыльнее чем были до этого.

Благодаря нашим двум брендам, мы монетизируем новую норму, которая начала складываться как на восточном, так и на западном направлениях. Однако в этой презентации хотелось бы особо подчеркнуть, что мы устойчивая к внешним воздействиям организация, которая находится в прекрасной позиции для роста из-за рыночных условий, а не только вопреки им.

Недавний кризис вновь дал нам возможность продемонстрировать наши сильные стороны и устойчивость наших результатов к циклическим колебаниям рынка. Мы более подробно об этом еще расскажем дальше в нашей презентации и побольше поговорим как раз об этой «новой норме». Мы при этом не испытываем никаких иллюзий, что мы не подвержены, что у нас есть иммунитет от глобальных рисков. Нет, это не так. Это очень важно четко их осознавать. С другой стороны, стоит отметить, что с точки зрения спроса мы находимся в новой норме, и нам важно максимально точно реализовать свою стратегию, и это будет определять наши результаты.

Как компания и руководство, мы имеем очень четкие приоритеты, и мы намерены обеспечить их выполнение в 2026 году. Гонсалу чуть позже даст более подробную информацию о наших результатах. Но мне бы хотелось подчеркнуть самые основные показатели сейчас.

В первом квартале на 13% выросла выручка до 331 млн. долларов США и удельный доход также вырос на 12,4% за тот же период, провозные емкости выросли на 0,7%. Показатель выручки на ППКМ продемонстрировал уверенный рост в марте с общим ростом в 28,3%. Также стоит подчеркнуть, что данный рост относится к обоим брендам, Air Astana и FlyArystan, показатели которых выросли в марте на 22,9% и 42,9% соответственно.

Коэффициент загрузки вырос на 2 пп., достигнув 83,3%, что отражает наши возможности эффективно использовать условия спроса в нашей маршрутной сети. Коэффициент загрузки за март вырос на 5 пп. В основном это было связано с международной деятельностью компании Air Astana, где показатель вырос на 8 пп. в марте.

Наши удельные затраты продолжали испытывать давление. Это связано с тем, что мы по-прежнему не летаем на том количестве самолетов, на котором хотели бы летать. Это повлияло на EBITDAR в первом квартале, который снизился на 19,6%. Однако существует заметная разница между январем и февралем в сравнении с мартом, о чем Гонсалу еще расскажет чуть дальше в своей части презентации. Хотелось бы это подчеркнуть – у нас имеются амбиции по нормализации доходов и затрат на ППКМ по мере того, как мы приближаемся к пику сезона, когда обычно у нас показатели растут. Первый квартал не является пиковым и, соответственно, стратегия ограничения провозных емкостей была частично намеренной, чтобы сохранить ресурсы для летнего пикового сезона.

По мере продвижения года, мы уверены в том, что спрос будет увеличиваться и, соответственно, провозные емкости послужат восстановлению нашей прибыльности далее в году. Мы также хотели бы сообщить, что в дальнейшем будем расширять раскрытие информации, добавляя новые показатели, такие как своевременность выполнения рейсов (OTR) и индекс лояльности клиентов (NPS). Своевременность выполнения рейсов, это, конечно, важнейший показатель, который еще улучшился в апреле по сравнению с первым кварталом. И, соответственно, это также повлияло на показатель индекса лояльности клиентов компании.

Индекс лояльности клиентов четко коррелирует с показателем своевременности выполнения рейсов, но также на него положительное влияние оказывает лучший в своем классе продукт – Inplus

обслуживание, которое мы предоставляем. Мы продолжаем его развивать, для того, чтобы повысить удовлетворенность клиентов, с которым многие из вас очень хорошо знакомы. Эти показатели отражают наш фокус на клиентском опыте и на качестве обслуживания. Это продукт работы сразу нескольких команд, в том числе команды IT и бэк-офисом, и ряда других, которые вносят свой вклад в достижение результатов, представленных на экране. Мы считаем, что показатели по индексу потребительской лояльности, являются сильными по сравнению со всей отраслью.

Теперь несколько других показателей по поводу наших планов роста. Это что касается обязательств по флоту на предстоящие несколько лет. К концу этого года мы планируем пополнить наш флот до 67 самолетов, большинство поставок которых законтрактовано, чтобы увеличить парк до 86 самолетов к 2030 году. Данные, приведенные на слайде, являются частью нашей долгосрочной траектории роста парка, а не лишь теоретическими планами.

В прошлом месяце мы получили 63 самолет, который уже эксплуатируется и поддерживает низкий средний возраст самолетов, которые повышают эффективность с точки зрения расхода топлива и, соответственно, наши обязательства в области окружающей среды и затрат. Мы также планируем получить два из трех Boeing 787, в сентябре и ноябре, которые дадут нам дополнительную операционную гибкость и внесут свой положительный дополнительный вклад в качество обслуживания и со временем заменят флот из 767. Третий самолет 787 присоединится к середине следующего года.

Вопрос с двигателями P&W, конечно, нас расстраивает. Если сказать мягко, он позволял нам задействовать емкости так, как мы хотели бы. И, соответственно, это повлияло на наши показатели, в том числе на затраты на ППКМ. Но, отрадно отметить, что показатели эти за первый квартал, который вы сейчас видите, сопоставим с показателями за предыдущий 2025 год. Кроме того, с начала этого года мы обеспечили поставку шести двигателей. Мы продолжаем переговоры с P&W для того, чтобы ускорить работы по поставкам двигателей, в частности, и в этом году, и в последующие периоды, так как это является ключевым фактором для нас, который позволяет нам работать циклично и обеспечивать тот рост, который мы видим в рамках той новой нормы, о которой я упомянул в начале презентации.

Так как сложно прогнозировать точно условия и структуру спроса в авиации, с чем мы столкнулись, особенно в последнем квартале, нам необходимо быть смелыми и одновременно гибкими с точки зрения нашего плана расширения флота. Заказы на покупку до 50 самолетов Airbus и до 15 единиц Boeing 787, которые, как предполагается, будут поставлены с 2031-2032 годов. Это дает нам возможность иметь высокую гибкость для того, чтобы масштабировать наш флот и постепенно переходить к более значительной доле собственного парка по мере роста компании. Соответственно, Эйр Астана должна таким образом удостовериться, что у нас есть достаточно ресурсов, достаточно емкостей, самолетов на этот долгосрочный рост.

В ходе ряда презентаций мы говорили о трех основных стратегических приоритетах нашего роста. Хотелось бы вернуться к этому вопросу в этой презентации. Начну с внутреннего рынка, мы за последние семь лет увеличили показатель проникновения авиаперевозок в Казахстане в три раза, и мы видим, что эта тенденция сохраняется. Показатели за первый квартал отражают перераспределение провозных емкостей в пользу более высоко маржинальных международных

маршрутов, которые также дают положительные результаты для компании. На нашем ближнем рынке Центральная Азия и Кавказ, мы видим наглядное подтверждение того, как это становится самым быстрорастущим авиационным рынком в мире. Если расширить наше определение домашнего рынка с Казахстана до всего региона, то тогда целевой рынок до 100 миллионов человек увеличивая этот показатель до 5 раз во всем регионе.

На международном уровне возможности роста в расположенных поблизости мегарынках Индии и Китая огромны. В первом квартале они проявились особенно ярко, и мы видим продолжение той же тенденции, развиваясь из уникальной географической позиции, где вокруг нас находится половина населения мира.

Я недавно был в Шанхае, открывая наш первый рейс в этот город, население которого превышает все население Казахстана. Мы увеличиваем частоты по пяти направлениям Air Astana в Китай, а с июня добавляем маршрут Астана – Гуанчжоу. Особенно воодушевляет то, что помимо Air Astana в арену роста в Китае входит и FlyArystan, который стремится довести число маршрутов в Китай до пяти маршрутов в 2026 году.

Для того чтобы воспользоваться этими возможностями, нам необходимо быть максимально гибкими, именно поэтому мы уделяем такое внимание показателю своевременности выполнения рейсов, и на вопросе Pratt & Whitney. Мы работаем с маршрутами, прежде всего, которые дают максимально привлекательный доход. В последние годы мы переходили больше на высокодоходные международные маршруты и гордимся, что соединяем Казахстан и Центральную Азию со все большим количеством таких направлений.

Конфликт на Ближнем Востоке создал определенные гуманитарные риски, и я крайне горжусь действиями своих коллег, которые работали над репатриацией в общей сложности более 4000 пассажиров и членов экипажа, безопасность которых в тот период была главным приоритетом. В условиях постоянно меняющегося спроса наша реакция должна быть столь же гибкой. Я очень рад отметить, что в течение 48 часов после того, как начался этот конфликт, мы уже перераспределили провозные емкости на соответствующие направления, и этот процесс продолжился. График, который вы видите на слайде, показывает, куда мы планируем направлять провозную емкость на примере июня как репрезентативного месяца летнего сезона 2025 года.

Новая норма, о которой мы говорим на этом слайде и к которой будем неоднократно возвращаться в ходе сегодняшней презентации, дает нам уникальные возможности из-за уникального места расположения на стыке Азии, Центральной Азии, Кавказа и Европы. Китай всегда был значительным направлением, но его важность только растет. На него приходится значительная часть от нашего международного прироста. Туда входит также Центральная Азия, Кавказ, Юго-Восточная Азия. В Индии и Турции, был всплеск спроса после начала конфликта на Ближнем Востоке, и теперь нормализуются на фоне роста провозной емкости. В дополнение к росту в 2025 году мы видим факторы, о которых я только что упомянул. И мы видим, в частности, положительную динамику по Индии. Кроме того, хотелось бы еще раз подчеркнуть, что перераспределение провозных емкостей активно осуществляется между обоими брендами.

Также необходимо отметить значительное воздействие транзитного трафика в марте, наша актуальность как транзитного хаба между Западом и Востоком. Его важность только возросла во

время разворачивающегося конфликта, потоки по направлению из Азии в Центральную Азию и Кавказ, а также из Азии в Европу, и обратно сместились севернее, через Казахстан.

Мы увидели увеличение на 65% международного транзитного трафика в целом за первый квартал, что в значительной степени было обусловлено ростом на 158% только в марте. Даже когда ситуация нормализуется, мы ожидаем достижения новой точки равновесия по этому показателю, которая будет значительно отличаться от той точки равновесия, которая была три месяца назад. Как группа компаний, мы находимся в идеальном положении для того, чтобы этим воспользоваться.

Март стоит более подробно рассмотреть, потому что это был очень важный месяц первого квартала. В презентации Гонсалу более подробно будут рассмотрены финансовые показатели, связанные с деятельностью в первом квартале, но мне хотелось бы подчеркнуть важность воздействия на нашу маршрутную сеть. На этом слайде мы разбили показатели по ППКМ и выручке на ППКМ по регионам. Как вы видите, за период произошли значительные географические сдвиги.

Кроме этого, это значительный по важности период также для FlyArystan, где мы видим положительные изменения показателей по международному росту, а также особенно сильный рост выручки на ППКМ в марте. Мы также рады, что управленческая команда FlyArystan была усилена приходом Йохана Эйдхагена в первом квартале.

В первом квартале провозные емкости на Китай увеличились на 91%. Мы увидели, что доход вырос практически на 140% за этот период. Аналогично мы увидели рост спроса на Дели, Индия: при увеличении провозной емкости на 63% выручка одновременно выросла на 146%. Остальная Азия также выросла на 7%, тогда как выручка за тот же период увеличилась на 36%, при росте затрат на ППКМ на 27%.

Хотя мы уделяем особое внимание Китаю, мы также отмечали, что Индия росла с более сильной базы. Поэтому в будущем перераспределение провозной емкости будет в большей степени направлено на Восток, в Центральную Азию и Кавказ, а также в Европу.

На уровне всей группы наши полеты в Китай летом 2026 года достигнут до 50 частот в неделю по сравнению с 23 летом 2025. Это за счет дополнительных направлений, которые добавляем по обоим брендам, а также связано с общим увеличением масштабов нашей деятельности в Китае.

Помимо Air Astana, которая уже находилась на траектории роста в Китае, мы рады отметить, что FlyArystan теперь вернулся на арену роста и с этого лета увеличивает число своих маршрутов в Китай до пяти. Центральная Азия и Кавказ при этом остаются растущим рынком для обоих брендов. Мы видим высокий спрос на трафик из точки в точку, а также транзитный трафик. Air Astana продолжает наращивать частоты: до трех рейсов в день в Ташкент, 10 рейсов в Бишкек и два рейса в день в Тбилиси. FlyArystan расширяется на Самарканд добавляет устойчивость в маршрутную сеть Группы. Это в дополнении запуска рейсов из Астаны и Актау в Батуми, на курорты Кавказа на Черном море. На уровне Группы, летом мы планируем достичь отметки 100 частот в неделю в Центральную Азию и Кавказ или 14 рейсов в день по всему региону, из точки в точку, а также стыковочные рейсы с сетью группы Эйр Астана.

Хотя мы сократили провозную емкость на курортные направления Турции, в значительной степени это стало реакцией на рост стоимости наземного обслуживания и туристических пакетов в Турции.

При этом мы сохранили количество рейсов в Стамбул как в сильный стыковочный пункт для наших восточных рейсов. FlyArystan, в свою очередь, ориентируется на рынок с более низкой ценовой категорией в Турции, начиная регулярные рейсы в Аланью, расположенную к востоку от Анталы на Турецкой Ривьере.

В западном направлении мы также продолжаем расти. Мы добавили провозную емкость на Лондон в летнем сезоне и сохраняем рост по Германии, начатый в 2025 году. Мы добавляем Ларнаку в сеть направлений для отдыха как новое направление, наряду с Черногорией, где также увеличиваем число частот летом.

Новая норма, возникшая в результате этих печальных событий, тем не менее открывает для группы Эйр Астана новый набор возможностей, и мы полностью готовы их монетизировать. Теперь я хотел бы передать слово Гонсалу, который предоставит вам более подробную информацию о финансах в первом квартале, а затем я вернусь ближе к завершению презентации.

---

### **Гонсалу Пиреш – Исполнительный директор по финансам Air Astana**

Спасибо, Ибрахим. Я рад быть здесь и представлять финансовые показатели Air Astana за первый квартал, а также с нетерпением жду встречи с нашими инвесторами в ближайшем будущем. В этом разделе я приведу основные финансовые показатели, рассмотрю производственный показатель, основные доходы, затраты на ППКМ, прибыль и основные показатели баланса.

Как уже упоминал Ибрахим, квартал в целом был достаточно сложным, но есть определенные положительные индикаторы, которые, как мы считаем, отражают суть компании и рынка, на котором мы работаем, и будут важны для достижения будущих результатов. Как видно, рост ППКМ группы обеспечила Air Astana, компенсировав снижение ППКМ у FlyArystan, который сильно затронут проблемами двигателями Pratt & Whitney.

Также отмечу внутригрупповые корректировки. Как видите, с этого момента мы будем раскрывать показатели без учета внутригрупповых корректировок. В частности, по показателям выручка и затраты по ППКМ, по обеим авиакомпаниям, поскольку это существенно улучшает возможность оценивать результаты каждой авиакомпании с учетом проблем с флотом, с которыми сталкивается компания. Затем мы сможем отдельно корректировать эти внутригрупповые показатели.

Но если говорить о ситуации, в общем, группа Эйр Астана, не показала роста по показателю ППКМ. Как мы видим, рост показателя ППКМ по группе составил около 1%, что, как я уже отмечал, в основном обусловлено динамикой показателя ППКМ у FlyArystan. Что касается пассажиров, немного более низкие показатели, чем в соответствующий период прошлого года. Это связано с большей долей международных рейсов, что является стратегическим фокусом нашей группы. По мере того, как мы фокусируемся на повышении высокомаржинальности бизнеса и повышения качества нашей маршрутной сети.

Коэффициенты загрузки были очень сильными как в целом, так и особенно к концу квартала, что мы увидим, когда разберем показатели по месяцам. Очень мощные показатели доходов и для Air Astana, для FlyArystan, что было обусловлено ростом на выручки на ППКМ и наши общие доходы. Это также подчеркивает весьма высокие результаты FlyArystan по показателю выручки на ППКМ, о

которых упоминал Ибрахим. Если разбить показатели по месяцам, цифры выглядят еще более впечатляющими.

Как вы видите, в марте, в частности, выручка на ППКМ выросла практически на 28% в годовом исчислении. А если разбить эти показатели на основные факторы, которые этому способствовали, о чем также упоминал Ибрахим, мы видим, что общая тенденция следующая: в январе феврале эта тенденция была сильной, но основной компонент этого роста был связан с эффектом календаря с Рамаданом, который пришелся на этот период в этом году. Новая норма, это выражение вы будете чаще слышать от компании в будущем: оно описывает реакцию спроса после кризиса на Ближнем Востоке, от которой мы, безусловно, получаем выгоду.

Также важно отметить YQ, то есть топливную надбавку. Конфликт начался в начале марта, 1 марта, и YQ еще не оказала влияния на эти показатели, поскольку здесь мы измеряем выручку по выполненным перевозкам.

Как мы уже говорили, сложный квартал сложился и, конечно же, этой причиной являются затраты. Это рост затрат на персонал, владение флотом, на инженерно-техническое обслуживание. Кроме этого, мы видим отражение трафика на затраты на ППКМ.

Показатель затрат на ППКМ вырос на 20%, и это является результатом неспособности добиться значительного роста ППКМ, чтобы распределить наши затраты на больший объем провозной емкости, что, конечно, подталкивает показатели затрат на ППКМ вверх. Тем не менее мы считаем, что эти уровни не отражают структурное преимущество группы по затратам в отрасли, которое мы планируем использовать в дальнейшем.

В результате прибыль снизилась: показатель EBITDAR группы за квартал сократилась почти на 6%, и эта динамика была последовательной по обоим брендам. С учетом показателя EBITDAR естественно видеть отрицательную операционную прибыль на уровне EBIT также по обоим брендам. По мере увеличения производства ППКМ в дальнейшем мы считаем, что эти прибыли восстановятся.

Фокус руководства, о чем будет еще говорить Ибрахим, будет оставаться на обеспечении производственных показателей и фокусировки на затратах для того, чтобы прибыль в итоге увеличивалась. Еще один индикатор, который мы часто приводим, это разница между выручкой и затратами на ППКМ. Она стала отрицательной. Это впервые отрицательный показатель более чем за два года. Это отражает нашу производственную проблему. Это не связано с тем, что у нас выручка на ППКМ была низкой, наоборот, она была достаточно высокой. Но, возможности по динамике выручки на ППКМ в этом квартале не были достаточным для поддержания прибыльности. Решение проблемы с Pratt & Whitney позволит изменить эту тенденцию.

По балансу, мы видим небольшое снижение уровня валового долга, что в основном связано с отсутствием новых поставок. Мы сохраняем высокий уровень ликвидности и коэффициент соотношения денежных средств к выручке, и это по-прежнему будет ключевым показателем эффективности нашей финансовой деятельности.

Теперь передаю слово вновь Ибрахиму для того, чтобы рассмотреть стратегический прогноз и обоснование инвестиций.

---

**Ибрахим Жанлыел – Главный исполнительный директор Air Astana**

Да, спасибо. Гонсалу. А теперь я хотел бы более подробно остановиться на стратегическом прогнозе. И хотелось бы вам напомнить, что вновь, если у вас возникают какие-то вопросы, пожалуйста, задавайте. К концу презентации мы также будем отвечать на ваши вопросы.

Итак, стратегический прогноз обоснования инвестиций. Мы уже говорили о том, что Казахстан находится в центральном положении относительно целого ряда регионов мира. Мы уникально расположены для того, чтобы соединять Центральную Азию и Кавказ с остальным миром. Сейчас мы выполняем полеты более чем по 100 маршрутам, и мы продолжаем добавлять направления и частоты к этой маршрутной сети. И, соответственно, нам важно не базироваться только на существующих, зарекомендовавших себя маршрутах, но корректировать наши частоты и сеть по мере того, как меняется структура спроса.

В дополнение к 11 новым маршрутам, которые мы запустили, шесть по Air Astana, пять FlyArystan. Кроме этого, у нас в работе находятся три маршрута FlyArystan в Китай, которые планируется объявить во втором квартале. Они дополняют увеличение частот по всем направлениям — как на восток, так и на запад. Мы стремимся увеличить емкости в Китай, Индию, Центральную Азию и Кавказ — наш расширенный внутренний рынок, который обслуживается обоими нашими брендами, Air Astana и FlyArystan, а также в западном направлении.

Во время первого квартала еще одним важным событием был выход BAE Systems из акционерного капитала. Роль BAE Systems была очень длительной и плодотворной. Будучи акционером более чем 20 лет, BAE Systems оказала огромное положительное влияние на компанию в целом.

Этот выход наложил на общее настроение в секторе и вернул цену акций к минимумам прошлого лета. Мы считаем, что сейчас это создает убедительную возможность для инвестиций в антициклическую инвестиционную историю. Таким образом, 17% нашего акционерного капитала, начиная с декабря на рынке, и это означает что доля акции свободном обращении увеличился практически до 50%. И это косвенно положительно сказалось на ликвидности акций Эйр Астаны.

Как уже сегодня подробно говорилось, наше географическое расположение, модель двух брендов, наше лидерство по затратам, позиция по капиталу и гибкость с точки зрения производственных показателей позволяет нам максимально плодотворно реагировать на меняющуюся ситуацию. И теперь это подкреплено усилением и без того сильных команд как в FlyArystan, так и в Air Astana.

Мы обсуждали гибкость и устойчивость нашей авиакомпании, и они воплощены в трех основных компонентах нашей стратегии: рост, эффективность и превосходство. Наш рост отражается в обязательствах по расширению флота, которые мы приняли, и которые продолжаем реализовывать по всей сети. Что касается эффективности, мы динамически управляем маршрутами и постоянно продолжаем совершенствоваться, инвестировать в свое будущее, опираясь на устойчивое снабжение авиатоплива за счет производства внутри Казахстана и динамического распределения провозной емкости, которое лежит в основе всех решений по нашей сети. Хотя мы растем как на восток, так и на запад, Азия, особенно Китай, и наш расширенный домашний регион занимают ведущую роль в этом росте.

Что касается нашего превосходства, проявляется как в качестве предлагаемого продукта, так и в сильной финансовой позиции, с которой многие из вас хорошо знакомы. Это также иллюстрируется сильными показателями своевременного выполнения рейсов и индекса лояльности клиентов, которые мы добавили в раскрытие информации в этом отчете.

Рост и, в особенности, рентабельность была ниже, чем мы бы хотели в первом квартале этого года. Но это необходимо рассматривать в контексте показателей своевременного выполнения рейсов и индекса лояльности клиентов. Сложность заключается в том, чтобы адаптироваться и позиционировать себя. И я думаю, что все согласились с тем, что Группа Эйр Астана как раз этим и занимается. Несмотря на вызовы, мы сохраняем уверенность в наших среднесрочных целях. Они дают нам как гибкость, и в то же время рамки для эффективной работы.

Я хотел бы завершить там, где мы сегодня начали, на ключевых элементах нашего краткого резюме. Начало года, без сомнений, было сложным для группы компаний Эйр Астана, как и для отрасли в целом. Однако мы смогли себя дифференцировать, вновь проанализировать ситуацию на Ближнем Востоке и отреагировать на нее так, как мы реагировали на другие кризисы ранее в нашей истории. Мы перераспределили наши емкости быстро и эффективно с учетом той новой нормы, которая дает нам новые возможности и сильные стороны по сравнению с нашими конкурентами. Наша двухбрендовая модель и модель динамического перераспределения провозных емкостей уже доказала свою высокую эффективность, в особенности в условиях кризиса, потому что мы работаем в то же время в условиях, когда возможности роста очень много.

Риски реальны, а вызовы в части затрат ощутимы. Но мы в то же время видим значительный спрос во многих частях нашей маршрутной сети и на востоке, и на западе. Наша стратегия укоренена в этой новой норме, и, соответственно, ключевым моментом будет реализация этого подхода в последующие кварталы. Мы будем фокусироваться на упомянутых приоритетах и основных показателях по мере того, как будет развиваться этот достаточно сложный 2026 год. И мы работаем в условиях, обеспечивающих стабильные поставки топлива, чему многие в отрасли могли бы позавидовать, и мы продолжаем фокусироваться на этих возможностях роста в условиях новой нормы.

Большое спасибо.

---

**Саймон Рэй – Руководитель службы по связям с инвесторами Air Astana**

Спасибо, Ибрахим и Гонсалу. Теперь есть возможность для вопросов. Несколько из них мы уже получили и передадим слово нашему модератору для того, чтобы иметь возможность их задать.

---

## ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ

### Оператор

Спасибо. Первый вопрос. «Спасибо и поздравляю с назначением вас обоих. Можете ли вы подробнее рассказать о ценообразовании на топливо и его структуре? Насколько устойчива внутренняя цена, и видите ли вы какие-либо топливные ограничения в вашей сети?»

---

### **Ибрахим Жанлыел – Главный исполнительный директор Air Astana**

Спасибо большое за вопрос. Многие авиакомпании рассматривают этот фактор как один из ключевых рисков с точки зрения работы по маршрутной сети. Если вопрос предложения поставок можно разделить на два типа, в самом Казахстане у нас есть доступ к обеспечению 70% внутренней заправки. То есть из всего топлива, которое мы расходует в сети, 70% поставляется в Казахстане. Как нефтедобывающая страна, мы находимся в благоприятном положении, поскольку имеем постоянный и стабильный доступ к поставкам внутри страны.

Конечно, мы не изолированы от тех сложностей с поставками, которые влияют на всех остальных игроков отрасли в мире. Если будет дефицит топлива в Азии или в Европе, как и на остальные авиакомпании, это повлияет и на нас. В тех случаях, когда мы не можем заправиться топливом в своей сети, существует, тем не менее, довольно большое количество пунктов назначения, где мы могли бы заправиться топливом при вылете из Казахстана, чтобы затем вернуться с топливом, заправленным здесь.

Мы ожидаем, что если такие условия возникнут, приоритет будет отдаваться более дальним рейсам по сравнению с короткомагистральными. Когда мы выполняем рейсы на расстояние шести-восьми часов, нормальным ожиданием будет то, что как дальнемагистральный оператор мы получим приоритет. Еще один момент в отличие от многих других эксплуатантов в Европе и Азии, нам повезло, что мы базируемся в стране, которая производит и сырую нефть, и имеет нефтеперерабатывающие заводы, позволяющие обеспечивать топливом подавляющую часть потребностей, необходимых для эксплуатации нашей сети.

---

### Оператор

Спасибо. Следующий вопрос: «BAE Systems полностью вышла из акций и теперь больше не акционер. Как это повлияло на цену, на компанию и на акции?»

---

### **Ибрахим Жанлыел – Главный исполнительный директор Air Astana**

Спасибо за вопрос. Естественно, как акционер, как я уже говорил во время презентации, BAE Systems внес очень положительный вклад в историю нашей компании. Высокие стандарты корпоративного управления, которые привнесли оба наших основных акционера в компанию и развивали на протяжении многих лет, пока они управляли исключительно успешным совместным предприятием вплоть до IPO.

Учредители основатели компании позаботились о том, чтобы в период подготовки к IPO была создана сильная система корпоративного управления, которая должна была сохраниться и в будущем: независимость совета директоров и высокая компетентность независимых членов совета.

Пять мест в совете директоров из девяти, выделенных INET, закладывает прочную основу для высочайших стандартов корпоративного управления. При этом мы знали, что BAE Systems не рассматривала Air Astana как стратегическую инвестицию. Поэтому после истечения периода ограничения на сделки в августе 2024 года мы понимали, что выход BAE Systems из доли в группе Air Astana, это вопрос времени, что и произошло.

Есть еще два момента, которые хотелось бы упомянуть в этой связи. Они следующие. Во-первых, это убрало ситуацию, которая у нас была после IPO. Эти акции, из которых вышли BAE Systems за очень короткий период были приобретены новыми инвесторами, что отражает уверенность этих новых инвесторов в перспективах роста, в том, что компания недооценена, причем это произошло еще до новой реальности, в которой мы вновь отличаемся от других игроков авиационной отрасли.

С учетом всего этого хотелось, поблагодарить еще раз BAE Systems за огромный положительный вклад в историю Air Astana за все эти годы, а также за создание структуры корпоративного управления, которая сохранится и будет продолжена вместе с нашими оставшимися акционерами.

---

## **Оператор**

Спасибо. «Можете более подробно предоставить информацию о поставке первого Boeing 787, пожалуйста, расскажите, как будет выглядеть ввод в эксплуатацию и каковы текущие соображения относительно возможных полетов в США на Boeing 787?»

---

## **Ибрахим Жанлыел – Главный исполнительный директор Air Astana**

Первый Boeing 787 поступит в сентябре этого года. Как вы понимаете, нам потребуется некоторое время на квалификацию пилотов и инженеров, поэтому в первые месяцы самолет будет выполнять довольно много коротких рейсов.

Это, вероятно, продолжится и некоторое время после поставки второго самолета в конце этого года. Boeing 787, безусловно, дает большую гибкость, чем текущий Boeing 767, у него большая дальность. Однако не только дальность будет определять наши операции и сеть. Boeing 787 должен иметь возможность выполнять полеты по маршрутам, которые мы сейчас не можем использовать из-за санкций. Это еще один вопрос, который необходимо решить, прежде чем мы сможем начать рассматривать прямые рейсы в США.

С точки зрения клиентов я уверен, что нашим пассажирам понравится новый продукт. В обоих салонах он принесет значительное улучшение предложения, которое мы предоставляем нашим клиентам, и поставит нашу конкурентоспособность на еще более сильный уровень. Когда мы получим Boeing 787 и предложим этот продукт по нашей сети, он позволит дальнейший рост как на среднемагистральных, так и на дальнемагистральных направлениях.

---

**Оператор**

Спасибо. «Чистые денежные средства от операционной деятельности сократились более чем на 50% год к году. Помимо сезонных факторов, видит ли руководство какие-либо риски для ликвидной позиции компании или ее способности самостоятельно финансировать текущую программу капитальных затрат на 2026 год?»

---

**Ибрахим Жанлыел – Главный исполнительный директор Air Astana**

Спасибо за вопрос. Краткая версия ответа нет, мы не видим рисков для ликвидности компании. Мы находимся в пределах прогнозных ориентиров. Первый квартал — это период, когда обычно не ожидается генерации чистых денежных средств. Однако мы не только уверенно находимся в рамках ориентиров по имеющейся ликвидности, но также имеем дополнительную кредитную линию, которая обеспечивает еще 12-13% ликвидности сверх текущего уровня денежных средств, включенного в отчет.

Что касается будущих заказов, мы уже сообщали в объявлениях, сделанных в конце прошлого года при размещении заказов, что договорились о предоплатах (PDP), в основном смещенных ближе к периоду поставок. Это означает, что более крупные денежные потоки и большая часть оттоков денежных средств придутся на 2030 и 2031 годы.

Мы ожидаем, что будем финансировать эти самолеты через ECA или EXIM либо их аналоги. С точки зрения баланса соответствующее обязательство появится на балансе в момент поставки и финансирования этих самолетов. В целом это не будет сильно отличаться от операционного лизинга.

Согласно МСФО (IFRS) 16 мы отражаем полное обязательство по любому операционному лизингу на балансе. Как правило, обязательство по финансовому лизингу не сильно отличается от него. При этом оно, конечно, окажет очень положительное влияние на соотношение собственных самолетов и самолетов в операционном лизинге, а также на затраты благодаря большей доле собственных самолетов в парке.

---

**Оператор**

Спасибо. «В условиях продолжающегося кризиса расширяет ли Air Astana свою сеть в этом году? И если да, входит ли Юго-Восточная Азия, включая Малайзию, в план расширения?»

---

**Ибрахим Жанлыел – Главный исполнительный директор Air Astana**

Спасибо за вопрос. Мы перераспределяем очень эффективно и активно провозные емкости, которые освободились из-за ситуации на Ближнем Востоке. Значительная часть этих емкостей направлена на Юго-Восточную Азию, в частности, на Китай, а также на Корею и на наш домашний рынок в более широком понимании этого термина, а также на наши европейские направления.

Кроме этого, мы непрерывно продолжаем рассматривать новые потенциальные направления в дополнение к увеличению частот на существующих маршрутах. Куала-Лумпур одно из таких направлений, но на данный момент это не входит в перечень направлений, который мы раскрывали.

---

#### **Оператор**

Спасибо. «Как, по вашим ожиданиям, закрытие воздушного пространства на Ближнем Востоке повлияет на доходы Air Astana в будущем?»

---

#### **Ибрахим Жанлыел – Главный исполнительный директор Air Astana**

Спасибо за вопрос. Мы уже видим положительное влияние, связанное с этими событиями, с этими действиями. Мы видели это в марте месяце. Мы при этом понимаем, что это может быть краткосрочным явлением, когда путешественники переключились на новые маршруты. Но при этом мы ожидаем, что новая норма, новая точка равновесия, в условиях, которых мы будем работать, фактически помогает группе Air Astana благодаря потокам из Азии в Центральную Азию и Кавказ, а также из Европы в Центральную Азию и Кавказ, которые смещаются севернее через Казахстан, а не идут южнее через Персидский залив. Таким образом, мы видим положительное влияние на деятельность компании.

Мы приняли меры для повышения выручки на ППКМ через корректировки топливного сбора. И ключевой момент здесь будет в том, чтобы это качественно реализовать эту стратегию. Мы очень сосредоточены на управлении затратами на ППКМ при увеличении объема перевозок по мере входа в пиковый сезон, что должно обеспечить более сбалансированное восстановление прибыльности. Мы ожидаем, что эффект будет положительным.

---

#### **Оператор**

Следующий вопрос. «Спасибо за презентацию. У меня три вопроса. 1. Можете ли вы рассказать о преимуществах перехода с Boeing 767 на Dreamliner — с точки зрения количества мест, мест бизнес и премиум-класса, расхода топлива и т.д.? 2. Какие инструменты вы используете для 30% хеджируемого международного топлива? Планируете ли вы хеджировать больше текущих 25% на второй квартал и рассматриваете ли продление хеджей на более поздний период года? 3. Сообщали ли какие-либо международные аэропорты о возможном дефиците поставок, с которым они могут столкнуться в ближайшем будущем?»

---

#### **Ибрахим Жанлыел – Главный исполнительный директор Air Astana**

Спасибо за вопрос. Первый и третий вопрос, на них отвечу я, а второй вопрос адресую Гонсалу.

Итак, что касается преимуществ Boeing 787 это прекрасное предложение для наших клиентов, в первую очередь для пассажиров. Когда придут 787 это будет значительное улучшение клиентского опыта по сравнению с существующими самолетами, что касается и эконом класса, и

бизнеса. Также Boeing 787 дает возможность увеличить емкости вплоть до 30% на том же маршруте, что станет преимуществом в аэропортах с ограниченными слотами. Что касается операционной гибкости, мы уже ранее говорили об этом: мы рассматриваем возможности по всей сети и за ее пределами для новых направлений, которые могли бы обслуживать. Очевидно, благодаря большей дальности Boeing 787 дает для этого дополнительные преимущества.

Третий вопрос касается Дефицита топлива на международных аэропортах. Мы очень тщательно следим за этой ситуацией, начиная с самого начала кризиса на Ближнем Востоке и даже до того, как об этом риске начали упоминать, не так сильно, как сейчас. Нет никаких признаков, на данный момент, но мы считаем, что, в общем, существует значительный риск, связанный с тем, что международные аэропорты, возможно, не смогут поставлять все те объемы топлива, которые потребуются потенциально. И наше ожидание состоит в том, что если это произойдет, они будут отдавать приоритет, в интересах собственной национальной связанности, среднемагистральным и дальнемагистральным рейсам.

---

**Гонсалу Пиреш – Исполнительный директор по финансам Air Astana**

Что касается хеджирования, во втором квартале мы хеджировали 25% позиций с помощью колл-опционов на довоенных уровнях. В дальнейшем при таких ценах мы не планируем осуществлять хеджирование, учитывая, что на спотовом рынке цена на авиакеросин примерно 1500 долл. США или выше.

Но мы видим, что у нас имеется структурное преимущество нашим уровнем топлива. Что касается затрат на ППКМ, мы будем продолжать это монетизировать и улучшать показатели за счет эффективности и за счет очень молодого флота. Средний возраст нашего флота составляет менее семи лет, что очень выгодно выглядит по сравнению с основными конкурентами. Также мы планируем использовать танкеринг, то есть возможность заправляться внутри страны для выполнения более дальних рейсов.

---

**Оператор**

Спасибо. «Упрощает ли текущая ситуация, насколько бы сложной она ни была для отрасли, доступ к запасным частям или двигателям? Есть ли какие-либо рычаги, позволяющие вернуть самолеты к выполнению рейсов раньше, если другие авиакомпании будут летать меньше?»

---

**Ибрахим Жанлыел – Главный исполнительный директор Air Astana**

Это очень хороший вопрос. Нужно сказать, что мы уже видим положительные признаки с начала года, количество направлений двигателей на обслуживание за первые месяцы этого года почти соответствует всему объему за 2025 год.

В этом году мы обеспечили еще шесть двигателей, а в конце 2025 года — четыре двигателя. И да, если другие авиакомпании либо уходят с рынка, либо существенно сокращают провозную емкость, весьма вероятно, что появятся возможности получить большее число слотов на обслуживание

двигателей в будущем, а также доступ к ряду двигателей, которые могут освободиться при увеличении количества введенных в строй двигателей и количества доступных двигателей.

---

#### **Оператор**

Спасибо. И последний вопрос: «Поздравляем вас с повышением до главного исполнительного директора, а Гонсалу – с назначением. Как вы осваиваетесь в новой управленческой команде?»

---

#### **Ибрахим Жанлыел – Главный исполнительный директор Air Astana**

Мы очень довольны тем, как складывается работа новой управленческой команды. Во-первых, хотелось бы сказать, что я крайне рад тому, что была возможность привлечь Гонсалу в качестве моего преемника на моей прежней должности исполнительного директора по финансам. Кроме того, с приходом Йохана мы укрепили и без того сильную команду.

Хотя прошел всего месяц для меня в этой должности, и около двух месяцев для Гонсалу, этот период был сложным. А вызовы, это то, что нам нравится; мы получаем от них удовольствие и видим в них возможности. Уже кажется, будто мы работаем вместе очень давно.

---

#### **Гонсалу Пиреш – Исполнительный директор по финансам Air Astana**

Вызовы – неотъемлемая часть работы в авиации. Я присоединился к компании в день начала войны, что стало новой реальностью не только для меня, но и новой реальностью для всего мира. И я думаю, что с этой презентацией и со стратегией, которую мы планируем развивать в дальнейшем, мы с оптимизмом смотрим на то, как превратить антициклический подход, о котором говорил Ибрахим, в будущие результаты.

---

#### **Оператор**

Спасибо. Дополнительных вопросов у нас нет, и теперь вновь передаю слово команде Air Astana для заключительного слова.

---

#### **Ибрахим Жанлыел – Главный исполнительный директор Air Astana**

Большое спасибо всем за участие сегодня, а также команде за всю подготовку к тому, что мы сегодня вам представили. Квартал был неоднозначным, с заметным различием между январем, февралем и мартом. Новая реальность дает нам большие возможности, что позволяет смотреть в будущее с большей уверенностью. У нас, безусловно, есть вызовы, и в то же время у нас есть четкие приоритеты, которые мы определили. По мере их исполнения в соответствии с планом мы уверены и спокойны в отношении того, что достигнем наших целей. Я хотел бы поблагодарить всех за участие сегодня, а также организаторов и команду поддержки.

---

**Оператор**

Спасибо большое. На этом сегодняшняя конференция завершена.

---