

Transcript of Jazeera Airways K.S.C.P. 2Q21 Analysts / Investors Conference Call held on Monday 16 August 2021

Mirna: Hello, everyone. This is Mirna Maher from EFG Hermes, and welcome to Jazeera Airways Second Quarter 2021 Results conference call. I'm pleased to have on the call with me today Rohit Ramachandran, Jazeera's CEO, and Krishnan Balakrishnan, CFO. I'll now hand over the call to management for a quick presentation, and then we'll open the floor for the Q&A session. Rohit, please, go ahead.

Rohit: Good afternoon, everyone, and welcome to Jazeera Airways' earnings webcast for the second quarter of 2021. Over this call, I look forward to updating you about the last three months and the outlook for the near future, as the situation around us in the region, and globally, is evolving and indeed improving by the day. The second quarter of this year was one of the most challenging yet. On one hand, the frequent and unpredictable airport restrictions meant that the second quarter was one of our weakest in terms of operational and financial performance since the beginning of the epidemic, although we carried many more passengers than the second quarter of 2020. On the other hand, we achieved several important milestones that have set us up for a positive take-off, as operations resume in Kuwait and elsewhere. Overall, the situation has been improving since the end of June, and we can cautiously say that we believe the worst is now behind us, as we hit the trough of the cycle during the months of February to May. Vaccination rollouts remain a bright spot, with more than 60% of the target population already vaccinated, and the 75% target by September, announced by the Ministry of Health, is now within reach. The number of daily cases of COVID in Kuwait are now in the 300s, compared to almost 1,800 per day just a few weeks ago. This has validated the strategy of prioritizing vaccinations and has given confidence to the health authorities in recent weeks to gradually reopen parts of the economy, including travel. As discussed during our last call, we continue to launch new destinations that have appeal to different segments of our target passengers and continue to focus on innovative solutions to bypass the highly restrictive limitations at Kuwait International Airport. Our network offers nine destinations with quarantine-free entry, which constitutes some of the most active destinations over the past few weeks, as

leisure travel gradually resumed after such a long time. Travel was initially authorized for vaccinated Kuwaitis on 22nd May, and the pent-up demand for travel generated huge demand for our newly-launched leisure destinations in Turkey, Sarajevo in Bosnia, Bishkek in Kyrgyzstan, and Tashkent in Uzbekistan.

Our aggressive strategy of launching new and unprecedented routes from Kuwait was validated by immediate profitability on these routes, as I will share when we discuss route profitability later in this presentation.

I would now like to take you on a review of our second quarter as well as the first half of 2021 operational performance. During the quarter, Jazeera carried 104,000 passengers against 44,000 in the same quarter of last year.

Load factors were slightly higher, at 51%, but this of course was affected by the one-way restrictions during most of the quarter, in other words in many cases we were unable to carry passengers on the return leg back to Kuwait.

Utilization stood at 3.4 hours compared to 1.4 hours in the second quarter of 2020. Yields were back to more normal levels, at 68 KD, down from 174 in the second quarter of 2020.

Looking at the next slide for a comprehensive reporting on the first half, you can see the impact of the first two months of 2020 changing the scene, because those two months we had relatively normal operations last year. We carried 208,000 passengers with a load factor of 54.5%, and a utilization of 3.4 hours.

Now, to look at our financial headlines. Jazeera reported a revenue of 7.4 million, in line with the second quarter of 2020, but our operating loss was down to 6 million, from 3.2 million the same period last year, while the net loss came in at 6.5 million for the quarter.

In the next slide, we can see that our revenue was less than the first half of 2020, at 15.6 million, down from 26.7 million in the comparable period last year. Our operating loss was 11.3 million, and net loss was 11.7 million.

Operations at our Jazeera Terminal T5, of course was similarly restricted during the second quarter because of all these limitations on travel, with a very limited airport capacity that affected the airport terminal operations. During the second quarter, T5 delivered revenue of 306,000, and a net loss of 430,000.

Moving on to a discussion about our operational performance during the quarter, as mentioned in our last call, a major part of our effort was directed towards planning for the future and setting the scene until we resume proper operations. Accordingly, we launched new destinations during the first half of this year, including London Heathrow, Yerevan, Bishkek, Tashkent, Colombo and Addis Ababa.

Further, as you can see in this slide, we resumed operations to some of our summer destinations, like Beirut, Tbilisi and three destinations in Turkey, namely Istanbul, Bodrum and Trabzon, and we also operated some additional charters to Antalya. I'm glad to say that all these destinations are operating at high load factors and are proving to be a success in Jazeera's network.

The focus was on connection flights, and this was to bypass the restrictions at the airport at that time, with this elaborate method of connecting passengers from A to C via our home base Kuwait, point B. In other words, because we were unable to carry passengers into Kuwait for the majority of the first half of this year, we managed to connect traffic from places like Nepal and Bangladesh to Saudi Arabia via Kuwait.

I would like to now focus on giving you some evidence about this bold initiative that our team in Jazeera took. Now, the next three slides show you the route profitability and the positive contribution that we achieved from all our routes but particularly the new routes that we launched.

These routes are not normal routes that one would launch from Kuwait. The majority of these routes have never been operated from Kuwait, but we did an in-depth market study and I think we took a bold decision and placed some bets to ensure that when even a little bit of traffic demand resumes as a result of relaxation of travel restrictions, and this started with Kuwaitis who are vaccinated on 22nd May, people will want to travel, people want to get out.

And so, it's reflected, as you can see, in these graphs. The yellow lines show, in net terms, the profit contribution of every route before the allocation of fixed costs, and as you can see, almost all of them are to the right. Same for May, and same for June.

Our outlook for the remaining months of the year is actually very positive, as we see the recovery curve headed in the right direction since July, and it continued strongly in August. We expect to see the improvement in revenue and the daily allowance of passengers continue to increase, and more categories of travelers are allowed to enter the state of Kuwait on return flights.

Let me give you the evolution of these restrictions. The year began with 1,000 passengers per day being allowed to enter Kuwait, on all carriers put together. And as you can imagine, that was disastrous for our business. In the middle of Q2, that went up to 5,000 passengers, but still expats were forbidden to enter Kuwait. Vaccinated Kuwaitis, as I mentioned, were permitted to travel from 22nd May, and finally vaccinated expat residents were allowed to return to Kuwait, effective just 1st August, two weeks ago.

Just this week, the authorities have advised us of an increase in the daily arrival limit at Kuwait Airport to 7,500, which will go into effect over the next few days. It is important to note that passengers from the so-called high-risk countries of India, Pakistan, Egypt, Bangladesh, Nepal and Sri Lanka are not yet permitted to enter directly into Kuwait from their home countries.

These of course are our main markets, and we will not be able to go back to normal operations and results until they are permitted. Nevertheless, I believe this approval will be given in a phased manner over the next few weeks, as the cases in Kuwait continue to drop.

This, coupled with the increase of vaccinated individuals in Kuwait, as well as within our rest of the network, set the ground for a better second half of the year. Fleet wise, we are looking forward to taking delivery of two additional aircraft towards the fourth quarter of this year, which will take our fleet to 17 by the year-end.

With this, I conclude my section of the presentation and will now hand over to our chief financial officer, Krishnan, for the financial overview.

Krishnan: Good afternoon. Let me take you to slide number 25, where we have the key parameters relating to the second quarter, you can see that the yield has been dropping compared to last year. However, it is still much higher than the previous years. In terms of block hours, we actually did 81% more than the previous year, and in terms of flights we did 85% more.

If you please go to slide number 26, the financial performance, which already Rohit has briefly touched upon, we entered the quarter with a loss of 6.5 million KD, as compared to 3.9 million KD for the previous year, same quarter.

The revenues were lower primarily because the yield was lower. In 2020 second quarter, we had charter flights which actually provided a much higher yield as the number of passengers were low but still we used to get the full revenue for those flights, whereas in 2021 we have been operating semi-scheduled operations, if I may put it that way, and the yields are lower, though much higher than the previous years.

So, we did compensate the loss of yield with the number of passengers that we carry, but revenue remained at the same level more or less. The expenses were higher by 22%, though the block hours were much higher by 81%, and the flights were higher by 84%. And that's primarily because we have managed to curtail our fixed costs to a very large extent, year on year. And that is the reason you see only a 22% increase in cost, whereas the block hours increased by 81%.

Let me take you to the cash flow position. We entered the quarter with 19 million cash, and primarily this reduced compared to the 28 million in the previous year, same quarter, and by about 9 million KD because of the losses we incurred over the period from last year, July until June of 2021.

If you go to slide number 27, these are the same highlight parameters which already, I think, Rohit touched upon, so I will not dwell on this. If you see the block hours, there is a reduction in the block hours compared to the previous years, by 40%. This is primarily because Jan and Feb of 2020 were almost fully operational, like Rohit mentioned earlier. So that's why the block hours and the flights were much higher last year compared to what we see in the first half of 2021.

Taking you to slide number 28, in terms of the financial performance, we lost 11.7 million for the first half 2021, as against a 10 million loss for 2020 first half. And here again, the revenues were lower compared to the previous year because of Jan and Feb being fully operational months in 2020. In 2021, the yield was lower, like I mentioned already, because of our charter flights were yielding much higher revenue per pax as compared to 2021 operations.

If you look at the direct operating costs, they were lower than last year by 19%. One of the factors which impacted our costs was the decrease in the fuel price. There was a 53% increase compared to 2020 prices in H1 of 2020, which added to the costs. And if you look at the operating profit, we had a 11.3 million loss as against 6.3 million the previous year. The cash position we've already seen. If you look at the fuel price chart, that's more for your information.

I will take you to slide number 30, on the capital increase. As of 30th June, our loss is 18.7 million, accumulated losses, which is more than 75% of the issued share capital of 20 million.

Now, in April, the board, in anticipation of the future losses that we would be incurring, given the level of operations, the board already recommended to the shareholders that a 10% capital increase be made through a rights issue, and the offer price was set at 500 fils per share.

80% of this 500 fils was towards share premium. The issue was oversubscribed by 210%, and the allotment was completed on July 14th. So even though as on 30th June we were not meeting the 75% criteria, we were ahead of the threshold of 75% by 14th of July. That has been fixed, the cash has been received, 10 million KD, and the board has now recommended to the shareholders that we adjust the share premium against the accumulated losses.

So now, the process is being completed, and in the Q3 results, this adjustment of losses against the premium will be done and, as a result, our losses accumulated

will be less than 49% of the issued share capital of 22 million. With that, I conclude my section of this presentation and open the floor for questions. Thank you.

Mirna: Thank you. If you'd like to ask a question, please click on the Raise Hand button on the right-hand side of your screens. Or if you prefer, you can type your question in the Q&A chat. The first question is from ----- from ----- . Any reason why yield has fallen Q on Q as well, leading to lower revenues despite your operational costs moving up? Is Jazeera focusing on gaining market share at the expense of profitability?

Rohit: Thank you, -----, good afternoon, and thank you for your question. It's important to understand the context of the yield this year and the yield last year. In Q2 of last year, the only business that Jazeera had was evacuation of Kuwaiti citizens from different parts of the network and repatriation and deportation of overstaying expats from Kuwait to their home countries. Both were paid by the government, and it gave us an opportunity under those extremely difficult operational circumstances. Similarly, in the first part of this year, in Q1, we had very limited operations. Capacity in Kuwait was constrained to just 1,000 seats per day, which meant that anybody who had to travel out and into Kuwait had to choose from very few available seats. And during that period, of course we capitalized on our yield. With the restrictions gradually being lifted over the course of the first half, we made sure that we also grow the number of passengers that we carry, and that's reflected both in the passenger numbers, in the load factor and, indeed, in the number of flights that we operated as well. Jazeera's primary focus is on profitability, always has been and always will be, and you will see that even in the new routes that we have launched, normally routes take about six months to mature and beginning to deliver a profit, in our case, as you can see in our presentation, we made sure that all the routes we launched were profitable from the first month onwards. I hope that answers your question. Shall we go to the second question?

Mirna: Yes. The second question is from ----- from ----- . Do you expect the company to go for another capital hike, given that accumulated losses reached around 49% of the company's capital? And what's the average monthly run rate of losses during July and August?

Rohit: Thank you for asking me that question, ----- . One must remember that the reason for the capital increase is not because the business needed cash. The business has enough cash to sustain for many, many months into the future. Our calculation is certainly close to 18 months. The capital increase was required, as you're aware, for technical reasons, to satisfy the technical requirements of the Kuwait Stock Exchange. And that was successfully completed.

I'm happy to answer the second part of your question, where you have asked for the run rate of losses during the months of July and August. I'm afraid we can't answer that because I generally don't give guidance about the future months. In this case, I'll make an exception. In July, we have made a small profit, and I expect a slightly larger one in August. Hopefully, that answers the question.

Mirna: Can you please provide some insights into how daily passenger numbers have been in July and August compared to Q2 2021?

Rohit: In one sentence, significantly better. Thank you.

Mirna: And the next question is can you please remind us how much Egypt and the Indian subcontinent contribute to its revenue and EBIT?

Rohit: I will not go into route-wise contribution of share of revenue and share of profit, but it's significant and certainly once we get access back to Egypt and the Indian subcontinent in full, it will add more than a couple of million KD to the top and bottom line.

Mirna: Thank you, Rohit. Again, as a reminder, if you'd like to ask a question, please use the Raise Hand function, or you can type your question in the Q&A chat. We have a question from ----- . Please, go ahead.

-----: Hi, thanks for taking my questions. I just have one question on your cargo operations. I understand it is a smaller segment, but you mentioned that you expect to continue the full flight cargo operations. I'm just trying to understand what sort of guidance you can give about the operations.

I understand there's been a spike because while that has been happening, I'm just trying to understand what could be a steady-state revenue guidance that you could give, and where is it that you see normalisation? Is it more on the volumes, or is it on the price? Thank you.

Rohit: Thank you for your question. Cargo is becoming a very interesting part of our business. Traditionally, of course, cargo is not an important or a significant part of LCC business model, and a couple of years ago the entire cargo business for Jazeera was about \$1 million, about 300,000 KD.

Just last month, I put out a press release announcing that in the month of July we carried 1 million kilos of cargo, which, in the current operating environment, for a small airline like Jazeera, is significant. That translates to approximately 200,000 KD in just that one month of profit from cargo operations.

So in maturity, in the current network shape and size that we have, I would say that should constitute about 2.5 million KD annual. I hope that answers your question.

-----: Rohit, thank you for taking that question. I just have a follow-up question on how you see the cargo operations progressing from here on in, in terms of pricing and volumes. Any sort of guidance would be very helpful, thank you.

Rohit: Cargo, while still being an opportunistic part of our business, we have now put in some infrastructure into it, some processes behind it. We have a cargo sales team and cargo partners around our network to support, so it's a permanent part of our business, it's here to stay, but our priority business, the core business of Jazeera, is very much that of passengers.

Passengers will always take priority over cargo, but I believe that every flight between 1.5 ton to 2 tons, an opportunity exists, even moving forward. Until we have full utilisation of our aircraft, which I would say is still a few months away, we will continue to operate dedicated cargo charters, primarily to the Indian subcontinent and GCC.

Mirna: The next question is from ----- . Your line is open, please, go ahead.

-----: Hi, thank you very much for taking my question, and thank you for hosting this call. Mr Rohit, I have a question regarding the expansion plan of your company. It's very similar to the one taken by your competitor in 2007, increasing the fleet capacity until 2025, to take it to 30.

Under the current business plan, would you say that your yields, therefore, will have to compress at maturity from the levels that you have achieved as a point-to-point airline, so with this expansion and fleet capacity you are inadvertently moving into [unclear] system and therefore the yields will have to naturally compress at maturity? Would that be a fair assessment of how Jazeera Airways will mature in a pre-COVID world? Thank you for taking my question.

Rohit: Pleasure, and thank you for your question, ----- . You will find that we are doing quite a lot of things opportunistically during this period, which is a departure from the low-cost airline bible, and that's purely because we're entrepreneurial and we want to exploit every opportunity to monetise our assets during this very challenging period.

But I can already see, over the last, I would say, two, two and a half months, a little bit of normalcy returning, and with normalcy returning we move back to our core LCC roots. Will we have connecting business? Yes, we will have connecting business, but I don't ever see that being more than 20% of the overall business. 80% of our business will still be point-to-point business, what we call in the industry third and fourth freedom business.

But for that to happen, Kuwait airport needs to open and Kuwait needs to start issuing visas and people need to be able to travel in and out of Kuwait, by definition. Until that happens, I'm not prepared to be rigid about our business model, and I will be quite flexible and entrepreneurial, to take every opportunity that presents itself.

In terms of yield, I think our plan is not to operate more and more connecting flights, it's not to operate more and more frequencies to existing routes. The fact that we've launched nine new routes in the last three or four months in the peak of the pandemic means that there's still low-hanging fruit and innovative solutions that we can deploy.

We have still not exploited completely the opportunities of Saudi Arabia, we've still not exploited the opportunities of Iran and Iraq. A large part of the CIS is still open. Ukraine requires services, Russia requires services. Eastern Europe is very much within our reach of our new generation Neos.

I think once we see a gradual resumption and reopening of restrictions in Kuwait, we will have all these exotic places for our aircraft to fly, but the overwhelming focus will not be on growth, it will be very much on the P&L. It always has been, and it always will be. I hope that answers your question.

-----: It does answer my question, thank you very much. And just a follow-up on that, I think it's the same question really, the cost efficiency, however, will not be compromised, so you don't think there will be one-off costs as you gradually build up the capacity? So your CASK will benefit from the economies of scale, would I be correct in assuming that?

Rohit: That is correct. And if you look closely at our costs, even today, you will find that if you account for the differences in block hours flown. Now, when we look at cost per block hour or cost per ASK, last year and this year is not a good comparison because we are not flying at scale.

But if you compare apples with apples and you get to down to the unit, you will find that our unit cost, particularly in engineering and maintenance, as well as aircraft operating costs, as well as manpower costs, are dramatically lower than what they were for the unit in 2019.

And that's the result of a huge number of initiatives taken over the last 15 months, to bring in efficiency, and cancel unprofitable outsourcing, particularly in maintenance and engineering. Now that we're reaching the 17, 18, 19 aircraft levels, a lot of things make sense to bring them in-house, and the focus on unit cost is going to be paramount.

And this is the advantage of Jazeera over... You mentioned a competitor in 2007, I was not sure exactly which airline you were referring to, but for us the ability to be competitive on price, depending on market conditions, and still make a profit because our unit costs are lower than our competition, that really is the essence of our business model.

We've been super-aggressive in the marketplace in order to retain market share, remain competitive, and at the same time, post a good profit because we have the lowest unit cost in the business. That's our goal, and that's very much the nuts and bolts of our business model.

-----: Thank you, sir. Thank you very much.

Mirna: The next question is from ----. Is there any update you can share about the passenger fees in Terminal 5? Would you be able to collect these instead of being collected by the authorities?

Rohit: I know that I have said this before, and I apologise for the repetition, ----, you have every right to ask the question, we are very close to this outcome, and I hope to be able to be more specific the next time we speak in three months' time, but we are very close. It has gone through many steps. It has gone through many approval processes at the highest levels, and I need a little bit more time before I can formally answer your question. Thank you.

Mirna: The next question is from ----. Given the path to recovery, has there been any structural changes to profit contribution from the terminal compared to earlier estimates, pre-COVID? How do you expect rental rates to be revised, going forward?

Rohit: Thank you for that. Yes, I think in line with the rest of the industry, during the period that the airport was closed and had significant reduction in passenger numbers, we were, as the owner of the terminal, forced to give some concessions to our tenants. These concessions were proportional to the level of operations in the terminal, and at no point did it ever exceed 50%.

We have, unfortunately, like other businesses in the country and in the region, some tenants going out of business. Equally, our commercial team, real estate team, has managed to get in new tenants. At the moment, both sides, it's probably better for them and, more importantly, better for us, to go in for a slightly shorter-term contract which is one, or maximum two, years with these tenants, because the values are lower and we are very confident of a recovery. We don't want to lock in a long-term contract at a slightly lower rental.

But we still have almost 100% of airside space leased out, and a significant part of the landside space, certainly well over 50% leased out. We are currently in negotiations and discussions with a global leader in F&D to take space in our terminal. And if that concludes in the next couple of weeks, it will be a game-changer for the terminal. I hope that answers your question.

Mirna: We have a follow-up question on the terminal. By how much are the lease payments for the new deliveries lower than the average leases in 2019?

Rohit: I think this is not for the terminal, I think this is pertaining to the aircraft fleet and the new aircraft deliveries we had this year. Am I right?

Mirna: I'm sorry, yes, I think you are. Sorry, I misunderstood the question. I think it's about the deliveries, yes.

Rohit: Okay, no worries. Let me put it this way, I think despite our modest size, Jazeera, when it comes to A320neo leases globally, is among the best three airlines in the world in terms of negotiating aircraft costs. I hope that answers the question.

Mirna: The next question is from ----. Do you envisage a scenario where Kuwait will go back to the extremely restrictive measures should the Delta variant continue to strengthen across the globe, or have authorities figured out a more efficient process to ensure safety of travel while limiting the spread of the virus?

Rohit: Thank you. I think all of us are in complete agreement that Kuwait probably has the most restrictive and most cautious approach when it comes to public health, as has been proved over the last year.

I believe, and authorities clearly also believe, that the solution to this is aggressive vaccination. I think Kuwait now has 67% of its population fully vaccinated with one of four approved vaccines, Pfizer, Moderna, AstraZeneca and Johnson & Johnson. They're well on their way to achieve 75% by the end of September, which was the state's target.

And the outcome is there for everyone to see, where just a couple of months ago, it was at 1,800 cases per day, and in the last one week it's been around 300, 350 cases per day.

At this level, I'm clearly not a doctor and I can't foretell the situation or the future, but I believe that we are on the right path, and this gives health authorities more confidence. And this is what we're seeing translated even into the number of passengers allowed at Kuwait Airport, where just earlier this week 7,500 passengers per day were approved, compared to the 1,000 passengers per day when we started the year.

Mirna: We'll take the next question, from ----. Your line is open, please, go ahead.

-----: Thanks for taking my question. I think you tried to answer these questions but let me ask you. So now Kuwaitis who are vaccinated can travel outside the country, so how do you see the demand from them? Are they willing to travel now, or are they still kind of apprehensive about going out, travelling abroad? I know there are issues in terms of people coming from other countries. That's one question, and the second question is I know it's difficult to answer but when do you expect normalisation of travel, at least in Kuwait, if the number of cases continues to remain low?

Rohit: Thank you. Your first question, ----, if you look at the graphs that I posted of the leisure routes that we operate, I think that answers the question. Anybody who's been trapped, whether they're Kuwaiti, whether they're expats, anybody who's been trapped and prevented from travel for 15 months, the moment they get a chance, at any price, they want to get out. And this is not an exaggeration, this is what we have seen in all these routes. Very high load factors. Today, our leisure routes are doing quite well. There's another month left before schools reopen, in the case of Kuwait I think more than a month left before schools reopen, and this demand continues to be strong.

It's not just Kuwaitis. Ever since 1st August, we have expats, even if they can't go to their home country in the subcontinent or Egypt, they're finally able to go and take a weekend in Dubai or go to Tbilisi or go to Istanbul and come back. And if there are vaccinated, then there are no quarantine restrictions at both ends of the route. And this is why I say that

July and August have been significantly different from what I've had to present to you today for H1.

Regarding when I expect things to go back to normal, I would consider going back to normal, even if it is not 2019 levels, when we have reasonable access and scale of operations to Egypt and to the Indian subcontinent, including India. When that happens, I will say that things are now practically normal. I believe that situation is a few weeks away.

-----: Okay, great. Let me ask you one last question, I'm confused here. So people from India and Egypt cannot travel directly but can they travel from a third country if they are vaccinated from the list of four vaccines?

Rohit: Yes, indeed they can, which is why we have tied up with some airlines out of, let's say, India as an example. Passengers go to Tashkent or Bishkek or Belgrade and we carry them from there to Kuwait, or from there to Saudi Arabia. These are the main traffic flows when it comes to residents who want to go back to their home countries. So yes, it's possible, but they have to spend 14 days in a third country.

-----: Okay, yes, thanks. Good luck.

Rohit: Thank you very much.

Mirna: We have another question on the passenger service fee. I think you've already touched on that, but he's asking is a higher percentage share still on the cards with the passenger service fee?

Rohit: I'd love to answer that question in detail, but the short answer is yes.

Mirna: Okay, the last question in the chat is from ----- . Is the company coming out with a revised business plan?

Rohit: Over the last 15 months, -----, I think the number of business plans, contingencies, sensitivity analysis that we have done for every stage and estimating every assumption when it comes to COVID restrictions in different markets, it's not funny.

So the answer is yes and no. Yes, we are very nimble, we have business plans by route, by quarter, for tactical analysis, and we also have the strategic piece for the whole airline. I think our original business plan, in many ways, holds good, but it's just been postponed by 18 months.

When I say that in maturity Jazeera will be a 30-airplane company, which is appropriate for a size of a low-cost carrier in Kuwait, by 2025, that has now perhaps moved to 2026 end. But nothing more dramatic than that. The last round of restrictions, in my view, are India and Egypt. Once that is lifted, and there are no reasons why it shouldn't be lifted, I believe that we will go back to our original business plan. But of course, we have contingencies for every eventuality.

Mirna: ---- has a follow-up question. I'm not sure if this question has been answered. Will the company have to respond again if the current situation continues?

Rohit: Let me answer it differently, because I'm not sure what you mean by the current situation continues. If July and August are an indication, and I believe it is, then we will definitely be back to the norm of posting good strong results, quarter on quarter, and if that is the case, then we will not trigger any technical requirements for capital increase as required by the Kuwait Stock Exchange.

If, for any reason, the Kuwait Stock Exchange threshold is triggered, then yes, there would be a need for a capital increase. But of course, it is going to be my team's and my very important focus to avoid having to breach these technical thresholds.

Mirna: Rohit, would you like to take one last question from the chat or conclude the call?

Rohit: I will take one last question.

Mirna: It's just on the load factors, if you could just repeat the numbers of the load factors?

Rohit: I don't recall specifying a number for the load factor, except what is on the presentation. In terms of the Q2 and H1 load factors, that's very much on the presentation. July and August, we have seen an improvement in the load factors.

Load factors in the current environment, they need to be taken in the right context, because the deployable capacity, for example if we have a route from Kuwait to Nepal, we can carry passengers from Kuwait to Nepal but we can't carry passengers back from Nepal because they're not allowed to enter Kuwait.

From a commercial perspective, we're doing the high-90s when it comes to these load factors, because we're carrying a full flight on the sectors that we're allowed to carry. But of course from a financial perspective, that translates to just about 50% or so. This is what we saw right through until Q2. From July and August, I'm happy to say that since some of the restrictions have been lifted, we are back to being load-factored in the 70s.

And with this, Krishnan and I are very grateful that you joined us this afternoon. I look forward to speaking with you all in three months' time. I'm extremely comfortable with where we are today, with all the challenges that have taken place, with all the restrictions and handcuffs on us, and particularly the turnaround that we are seeing since early July. And I hope we can have some pleasant conversation in three months' time. With that, from Jazeera in Kuwait, we say goodbye.

Mirna: Thank you, everyone, for joining this conference, today's call.

نص المؤتمر الهاتفي مع المحللين / المستثمرين بشركة طيران الجزيرة ش.م.ك.ع. حول نتائج الربع الثاني لسنة 2021 المنعقد يوم الاثنين 16 أغسطس 2021

ميرنا: مرحبًا بكم جميعًا. معكم ميرنا ماهر من المجموعة المالية هيرميس، ومرحبًا بكم في المؤتمر الهاتفي مع المحللين / المستثمرين لشركة طيران الجزيرة للربع الثاني من عام 2021. إنه لمن دواعي سروري أن يكون معنا في المكالمات اليوم الرئيس التنفيذي للجزيرة روهيت راماشاندران والمدير المالي كريشان بالاكريشانان. سأمرر المكالمات الآن إلى الإدارة لإجراء عرض تقديمي سريع، وبعد ذلك سنفتح المجال لجلسة الأسئلة والأجوبة. روهيت، تفضل.

روهيت: مساء الخير جميعًا ومرحبًا بكم في البث عبر الانترنت لتناول أرباح طيران الجزيرة للربع الثاني من عام 2021. خلال هذه المكالمات، أتطلع إلى إفادتكم بآخر المستجدات حول الأشهر الثلاثة الماضية والتوقعات للمستقبل القريب، حيث يتطور الوضع من حولنا في المنطقة، وعلى الصعيد العالمي، ويتحسن بالفعل يومًا بعد يوم.

كان الربع الثاني من هذا العام من أصعب المراحل تحديًا حتى الآن. فمن جهة، تسببت القيود المتكررة وغير المتوقعة على المطارات بأن يكون الربع الثاني من أضعف ما مررنا به من حيث الأداء التشغيلي والمالي منذ بداية تفشي الجائحة، رغم أننا نقلنا المزيد من الركاب مقارنة بالربع الثاني من عام 2020. ومن الجهة الأخرى، حققنا العديد من الانجازات الهامة التي أعدت لنا لانطلاقة إيجابية، حيث تم استئناف العمليات في الكويت وأماكن أخرى. بشكل عام، تحسن الوضع منذ نهاية شهر يونيو، ويمكننا القول وبصورة يشوبها الحذر بأننا نعتقد أننا قد تجاوزنا المرحلة الأسوأ، حيث وصلنا إلى أدنى مستوى للدورة التشغيلية خلال الأشهر من فبراير إلى مايو.

لا تزال عمليات تنفيذ حملة التطعيم تمثل نقطة مضيئة، حيث تم تطعيم أكثر من 60% بالفعل من الشريحة المستهدفة من السكان، وسيصبح الهدف 75% بحلول سبتمبر - حسب تصريح وزارة الصحة - في متناول اليد الآن. بلغ عدد حالات الإصابة اليومية بفيروس كورونا المستجد (كوفيد) في الكويت الآن 300 حالة، مقارنة بما يقرب من 1800 حالة يوميًا قبل أسابيع قليلة فقط. وقد أثبت

هذا صحة إستراتيجية إعطاء الأولوية للتطعيمات ومنح الثقة للسلطات الصحية في الأسابيع الأخيرة لإعادة فتح أجزاء من الاقتصاد تدريجيًا، بما في ذلك السفر. وكما ناقشنا خلال مكالمتنا الأخيرة، نواصل إطلاق وجهات جديدة تجذب شرائح مختلفة من مسافرينا المستهدفين، ونواصل التركيز على الحلول المبتكرة لتجاوز القيود شديدة التقييد في مطار الكويت الدولي.

تُقدم شبكتنا تسع وجهات تسمح بالدخول بدون حجر صحي، مما يشكل بعضًا من أكثر الوجهات نشاطًا على مدار الأسابيع القليلة الماضية، حيث تم استئناف السفر الترفيهي تدريجيًا بعد هذه الفترة الطويلة. تم السماح بالسفر في البداية للكويتيين الذين تم تطعيمهم في 22 مايو، وأدى الطلب المحدود على السفر إلى زيادة الطلب على وجهاتنا الترفيهية التي تم إطلاقها حديثًا في تركيا وسرايفو في البوسنة وبيشكيك في قيرغيزستان وطشقند في أوزبكستان.

وجرى التحقق من صحة إستراتيجيتنا الجريئة لإطلاق وجهات جديدة وغير مسبوقه من الكويت بالربحية الفورية من هذه المسارات، وسأشاركها عندما نناقش ربحية الوجهات لاحقًا في هذا العرض التقديمي.

أود حاليًا أن نتطرق إلى مراجعة للربع الثاني وكذلك النصف الأول من الأداء التشغيلي لعام 2021. وخلال هذا الربع، نقلت الجزيرة 104 ألف مسافر مقابل 44 ألف مسافر في نفس الربع من العام الماضي.

كانت عوامل الحمولة أعلى قليلًا عند 51%، لكن تأثر هذا بالطبع بالقيود في اتجاه واحد خلال معظم الربع، بمعنى آخر في كثير من الحالات لم نتمكن من نقل الركاب في رحلة العودة إلى الكويت.

وبلغ معدل الاستخدام 3.4 ساعة مقارنة بمعدل 1.4 ساعة في الربع الثاني من عام 2020. وعاد متوسط الأسعار إلى مستوياتها الطبيعية عند 68 دينار كويتي انخفاضًا من 174 في الربع الثاني من عام 2020.

بالنظر إلى الشريحة التالية للحصول على تقرير شامل عن النصف الأول، يمكننا رؤية تأثير أول شهرين من عام 2020 على تغيير المشهد، حيث كان لدينا في هذين الشهرين عمليات عادية نسبيًا في العام الماضي. نقلنا 208 ألف راكب بعامل حمولة 54.5% ومعدل استخدام 3.4 ساعات.

أما اليوم، ولإلقاء نظرة على عناويننا المالية. سجلت الجزيرة إيرادات بلغت 7.4 مليون تماشياً مع الربع الثاني من عام 2020، لكن خسارتنا التشغيلية انخفضت إلى 6 ملايين من 3.2 مليون في نفس الفترة من العام الماضي، في حين كان صافي الخسارة عند 6.5 مليون للربع.

من ثم، بوسعنا أن نرى أن إيراداتنا كانت أقل من النصف الأول من عام 2020 عند 15.6 مليون بانخفاض من 26.7 مليون في الفترة المماثلة من العام الماضي. بلغت خسارتنا التشغيلية 11.3 مليون وخسارة صافية 11.7 مليون.

وبالطبع تم تقييد عملياتنا التشغيلية في صالة الجزيرة T5 خلال الربع الثاني نتيجة كل هذه القيود على السفر، مع سعة مطار محدودة للغاية أثرت على عمليات المطار. خلال الربع الثاني، حققت صالة الجزيرة T5 إيرادات قدرها 306,000 وخسارة صافية قدرها 430,000.

بالانتقال إلى مناقشة حول أدائنا التشغيلي خلال هذا الربع على النحو الوارد في مكالمتنا الأخيرة، تم توجيه جزء كبير من جهودنا نحو التخطيط للمستقبل وتهيئة المشهد حتى نستأنف العمليات التشغيلية المناسبة. ونتيجة لذلك، أطلقنا وجهات جديدة خلال النصف الأول من هذا العام، وتشمل لندن هيثرو ويريغان وبيشكيك وطشقند وكولومبو وأديس أبابا.

علاوة على ذلك، كما ترون في هذه الشريحة، استأنفنا عملياتنا التشغيلية إلى بعض وجهاتنا الصيفية، مثل بيروت وتبليسي وثلاث وجهات في تركيا، وهي اسطنبول وبودروم وطرابزون، كما قمنا بتشغيل بعض رحلات تشارتر الإضافية إلى أنطاليا. يسعدني القول بأن جميع هذه الوجهات تعمل في عوامل حمولة مرتفعة، وتثبت نجاحها عبر شبكة الجزيرة.

وينصب التركيز الرئيسي على الرحلات الجوية المتصلة، ويرجع هذا لتجاوز القيود في المطار في ذلك الوقت، بهذه الطريقة المعقدة لربط الركاب من A إلى C عبر الوجهة الرئيسية الكويت. بعبارة أخرى، لأننا لم نتمكن من نقل الركاب إلى الكويت في غالبية النصف الأول من هذا العام، تمكنا من ربط حركة اتصال من أماكن مثل نيبال وبنغلاديش إلى المملكة العربية السعودية عبر الكويت.

أود الآن التركيز على تزويد بعض الأدلة حول هذه المبادرة الجريئة التي اتخذها فريقنا في الجزيرة. والآن، توضح لكم الشرائح الثلاث التالية ربحية الوجهات

والمساهمة الإيجابية التي حققناها من جميع اتجاهاتنا، وعلى وجه الخصوص الاتجاهات الجديدة التي أطلقناها.

هذه الوجهات ليست وجهات عادية يمكن للمرء الانطلاق إليها من الكويت. لم يتم تشغيل غالبية هذه الاتجاهات من الكويت مطلقاً، لكننا أجرينا دراسة متعمقة للسوق وأعتقد أننا اتخذنا قراراً جريئاً ووضعنا بعض الرهانات للتأكد من أنه حتى عندما يُستأنف حتى القليل من الطلب على حركة المرور نتيجة لتخفيف قيود السفر، وقد بدأ هذا مع الكويتيين الذين تم تطعيمهم في 22 مايو، سيرغب الناس في السفر ويريد الناس الخروج.

وهكذا، فقد انعكس ذلك كما تلاحظون في هذه الرسوم البيانية. توضح الخطوط الصفراء، بالقيمة الصافية، مساهمة الربح لكل اتجاه قبل تخصيص التكاليف الثابتة، وكلها تقريباً على اليمين كما ترون. نفس الشيء لشهر مايو وكذلك لشهر يونيو.

إن نظرتنا للأشهر المتبقية من العام إيجابية للغاية، حيث نرى منحى الانتعاش يسير في الاتجاه الصحيح منذ يوليو واستمر بقوة في أغسطس. نتوقع أن نشهد تحسناً في الإيرادات مع استمرار زيادة العدد اليومي للمسافرين، ويُسمح لمزيد من فئات المسافرين بدخول دولة الكويت في رحلات العودة.

دعوني أوضح لكم تطور هذه القيود. بدأ العام بالسماح لعدد 1,000 راكب يومياً بدخول الكويت على جميع شركات النقل مجتمعة. وكما تتخيلون، كان ذلك كارثياً لأعمالنا. وقد وصل هذا العدد إلى 5,000 راكب في منتصف الربع الثاني، بيد أنه لا يزال يُمنع الوافدون من دخول الكويت.

قد تم السماح للكويتيين المُنطعمين بالسفر اعتباراً من 22 مايو على النحو الوارد أعلاه، وأخيراً تم السماح للمقيمين الوافدين الذين تم تطعيمهم بالعودة إلى الكويت، اعتباراً من 1 أغسطس فقط، أي قبل أسبوعين.

وفي هذا الأسبوع، أبلغتنا السلطات بزيادة الحد اليومي للوصول في مطار الكويت إلى 7500 والذي سيدخل حيز التنفيذ خلال الأيام القليلة المقبلة. من الأهمية بمكان ملاحظة أنه لا يُسمح للمسافرين من الدول التي تُسمى بالدول عالية الخطورة في الهند وباكستان ومصر وبنغلاديش ونيبال وسريلانكا بالدخول مباشرة إلى الكويت من بلدانهم الأم.

هذه بالطبع هي أسواقنا الرئيسية، ولن نتمكن من العودة إلى العمليات والنتائج العادية حتى يُسمح بها. غير أنه أعتقد بأنه سيتم منح هذه الموافقة على مراحل خلال الأسابيع القليلة المقبلة، حيث تستمر الحالات في الكويت في الانخفاض. هذا بالإضافة إلى زيادة عدد الأفراد الذين تم تطعيمهم في الكويت، وكذلك ضمن بقية شبكتنا، نمهد الطريق لنصف ثانٍ من العام أفضل. من جانبنا، نتطلع إلى استلام طائرتين إضافيتين بحلول الربع الأخير من هذا العام، والتي ستزيد أسطولنا إلى 17 بحلول نهاية العام.

وبذلك، أختتم القسم الخاص بي من العرض التقديمي، وسأمرر الميكروفون الآن إلى المدير المالي لدينا، كريشنان، للحصول على نظرة عامة من الجانب المالي.

كريشنان:

مساء الخير. شكرًا جزيلًا روهيت. سأحدث بإيجاز شديد. إذا سمحتم لي باصطحابكم إلى الشريحة رقم 25، حيث نملك المؤشرات الرئيسية المتعلقة بالربع الثاني، يمكن أن نرى أن العائد قد انخفض مقارنة بالعام الماضي. غير أنه لا يزال أعلى بكثير من السنوات السابقة. والعمليات على هذا النحو، من حيث ساعات الطيران المقررة، فقد حققنا زيادة بالفعل 81% عن العام السابق وزيادة 85% فيما يتعلق بالرحلات الجوية.

إذا تفضلتم بالانتقال إلى الشريحة رقم 26، الأداء المالي، الذي تطرق إليه روهيت بالفعل بإيجاز، فقد دخلنا الربع بخسارة 6.5 مليون دينار كويتي، مقارنة بمبلغ 3.9 مليون دينار كويتي للعام السابق لنفس الربع.

لقد كانت الإيرادات أقل في المقام الأول لأن العائد كان أقل. في الربع الثاني من عام 2020، كان لدينا رحلات طيران شارتر قدمت بالفعل عائدًا أعلى بكثير، حيث كان عدد الركاب منخفضًا ولكننا اعتدنا على الحصول على الإيرادات الكاملة لتلك الرحلات، بينما كنا ندير عمليات شبه مجدولة في عام 2021، إذا جاز لي أن أصفها على هذا النحو، فإن العائدات أقل، رغم أنها أعلى بكثير من السنوات السابقة.

لذلك قمنا بتعويض خسارة العائد بعدد الركاب الذين نحملهم، ولكن لا تزال زيادة أو انخفاض الإيرادات بنفس المستوى تقريبًا. فكانت النفقات أعلى بنسبة 22%، على الرغم من أن ساعات الطيران المقررة كانت أعلى بكثير بنسبة 81%

وكانت الرحلات أعلى بنسبة 84%. وهذا في المقام الأول لأننا تمكنا من تقليص تكاليفنا الثابتة إلى حد كبير جدًا. وهذا هو السبب في زيادة بنسبة 22% فقط في التكلفة، بينما زادت ساعات الطيران المقررة بنسبة 81%.

اسمحوا لي أن أصحبكم إلى وضع التدفق النقدي. دخلنا الربع بمبلغ 19 مليون نقدًا، وانخفض هذا بشكل أساسي مقارنة بمبلغ 28 مليونًا في العام السابق لنفس الربع، ونحو 9 ملايين دينار كويتي بسبب الخسائر التي تكبدناها خلال الفترة من العام الماضي، يوليو حتى يونيو 2021.

إذا انتقلت إلى الشريحة رقم 27، فهي نفس المؤشرات البارزة التي، على ما أعتقد، تطرق إليها روهيت بالفعل، لذا لن أسهب في الحديث عن هذا. إذا نظرت إلى ساعات الطيران المقررة، فهناك انخفاض في ساعات الطيران المقررة مقارنة بالسنوات السابقة بنسبة 40%. وهذا في المقام الأول لأن العمل في شهري يناير وفبراير من عام 2020 كانا بكامل القوة التشغيلية تقريبًا كما ذكر روهيت سابقًا. ولهذا السبب كانت ساعات الطيران والرحلات الجوية أعلى بكثير في العام الماضي مقارنة بما نراه في النصف الأول من عام 2021.

نصحبكم إلى الشريحة رقم 28 فيما يتعلق بالأداء المالي، فقد خسرننا 11.7 مليونًا في النصف الأول من عام 2021 مقابل 10 ملايين خسارة في النصف الأول من عام 2020. أود أن أوضح مرة أخرى بأن الإيرادات كانت أقل مقارنة بالعام السابق نظرًا لأن شهري يناير وفبراير يعملان بطور التشغيل الكامل في عام 2020. في عام 2021، كان العائد أقل، كما ذكرت سابقًا، نظرًا لأن رحلات شارتر كانت تدر عائدات أعلى بكثير لكل فرد مقارنة بالعمليات التي قمنا بها في عام 2021.

إذا نظرت إلى تكاليف التشغيل المباشرة، فقد كانت أقل من العام الماضي بنسبة 19%. إن أحد العوامل التي أثرت على تكاليفنا هو انخفاض سعر الوقود. كانت هناك زيادة بنسبة 53% مقارنة بأسعار 2020 في النصف الأول من عام 2020 مما زاد من التكاليف. وإذا نظرت إلى الربح التشغيلي، وجدنا 11.3 مليون خسارة مقابل 6.3 مليون في العام السابق. هذا ما شهدناه فعليًا بشأن الوضع النقدي. إذا ألقيت نظرة على مخطط أسعار الوقود، فهذا لمزيد من المعلومات.

سأصحبكم إلى الشريحة رقم 30 حول زيادة رأس المال. اعتبارًا من 30 يونيو، بلغت خسائرنا المتراكمة 18.7 مليون، وهي أكثر من 75% من رأس المال المصدر البالغ 20 مليونًا.

في شهر إبريل أوصى مجلس الإدارة، تحسبًا للخسائر المستقبلية التي من المحتمل تكبدها نظرًا لمستوى العمليات، بالفعل للمساهمين بزيادة رأس المال بنسبة 10% من خلال إصدار حقوق وسعر العرض 500 فلس للسهم. تم تخصيص نسبة 80% من سعر السهم البالغ 500 فلس من أجل علاوة إصدار الأسهم. تم تجاوز الاكتتاب في الإصدار بالكامل بنسبة 210% وتم الانتهاء من التخصيص في 14 يوليو. لذلك على الرغم من أننا في 30 يونيو لم نكن نفي بالمعايير بنسبة 75%، إلا أننا كنا متقدمين على حد 75% بحلول 14 يوليو. تم تسوية ذلك واستلام النقد، 10 ملايين دينار كويتي، وأوصى مجلس الإدارة في الوقت الراهن المساهمين بتعديل علاوة إصدار الأسهم مقابل الخسائر المتراكمة.

يجري الآن الانتهاء من العملية واستكمالها، وفي نتائج الربع الثالث، سيتم تعديل الخسائر مقابل العلاوة، ونتيجة لذلك، ستكون خسائرنا المتراكمة أقل من 49% من رأس المال المصدر البالغ 22 مليون. بذلك، أختتم القسم الخاص بي من هذا العرض وأفتح الباب للراغبين في طرح الأسئلة. شكرًا لكم.

شكرًا لكم. إذا كنت ترغب في طرح سؤال، يُرجى النقر فوق الزر "رفع اليد" على الجانب الأيمن من شاشاتك. أو يمكنك كتابة سؤالك في محادثة الأسئلة والأجوبة إذا كنت تفضل ذلك. السؤال الأول من ---- من ----. ما هو سبب انخفاض العائد بين الربع الثاني هذا العام و العام الماضي، مما يؤدي إلى انخفاض الإيرادات على الرغم من ارتفاع تكاليف التشغيل؟ هل تُركز الجزيرة على كسب حصة في السوق على حساب الربحية؟

ميرنا:

شكرًا لك يا ----، مساء الخير وشكرًا على سؤالك. من الأهمية بمكان فهم سياق العائد هذا العام وعائد العام الماضي. في الربع الثاني من العام الماضي، كان العمل الوحيد الذي قامت به الجزيرة هو إجلاء المواطنين الكويتيين من أجزاء مختلفة من الشبكة وإعادة الوافدين إلى أوطانهم وترحيلهم من الكويت إلى بلدانهم الأصلية.

روهيت:

تم سداد مقابل ذلك من جانب الحكومة التي منحتنا فرصة في ظل تلك الظروف التشغيلية الصعبة للغاية. وبالمثل، في الجزء الأول من هذا العام، في الربع الأول، كانت عملياتنا محدودة للغاية. كانت القدرة الاستيعابية في الكويت مقيدة بألف مقعد فقط في اليوم، مما يعني أن أي شخص يضطر للسفر إلى الكويت وخارجها عليه الاختيار من بين عدد قليل جدًا من المقاعد المتاحة. وخلال تلك الفترة بالطبع استفدنا من عائداتنا.

مع الرفع التدريجي للقيود على مدار النصف الأول، حرصنا على زيادة عدد الركاب الذين ننقلهم، وهذا ينعكس في كل من عدد الركاب وعامل الحمولة، وفي الواقع في عدد الرحلات الجوية التي قمنا بتشغيلها أيضًا.

ينصب تركيز الجزيرة الأساسي على الربحية، وقد كان دائمًا وسيظل كذلك، وسترى أنه حتى في الواجهات الجديدة التي أطلقناها، عادةً ما تستغرق الطرق حوالي ستة أشهر لتنمو وتبدأ في إدرار ربح، في حالتنا، كما ترون في عرضنا التقديمي، تأكدنا من أن جميع الواجهات التي أطلقناها كانت مربحة من الشهر الأول فصاعدًا. أتمنى أن يجيب هذا على سؤالك. هل ننتقل إلى السؤال الثاني؟

نعم. السؤال الثاني من ---- من شركة ----. هل تتوقع أن تقوم الشركة برفع رأس مالها مرة أخرى مع وصول الخسائر المتراكمة إلى حوالي 49% من رأس مال الشركة؟ وما هو متوسط معدل التشغيل الشهري للخسائر خلال شهري يوليو وأغسطس؟

ميرنا:

شكرًا لك على طرح هذا السؤال يا ----. يجب علينا أن يتذكر أن سبب زيادة رأس المال ليس لأن العمل يحتاج إلى السيولة. تمتلك الشركة ما يكفي من النقود لتحافظ عليها لعدة أشهر في المستقبل. حساباتنا بالتأكيد قريبة من 18 شهرًا. زيادة رأس المال كانت مطلوبة، كما تعلمون، لأسباب فنية من أجل تلبية المتطلبات الفنية لسوق الكويت للأوراق المالية. وتم ذلك بنجاح.

روهيت:

يسعدني أن أجيب على الجزء الثاني من سؤالك، حيث سألت عن معدل التشغيل للخسائر خلال شهري يوليو وأغسطس. أخشى أنه لا يمكننا الإجابة عن هذا السؤال لأنني لا أقدم إرشادات عامة حول الأشهر المقبلة. في هذه الحالة، سأقوم باستثناء. في يوليو، حققنا ربحًا صغيرًا بالفعل، وأتوقع ربحًا أكبر قليلًا في

أغسطس. أرجو أن أكون قد تمكنت من الإجابة على السؤال. هل ننتقل إلى السؤال التالي؟

ميرنا: نعم. هل يمكنك تقديم بعض الأفكار حول كيف كانت أعداد الركاب اليومية في شهري يوليو وأغسطس مقارنة بالربع الثاني من عام 2021؟
روهيت: في جملة واحدة، أفضل بكثير. شكرا لكم.

ميرنا: والسؤال التالي: هل يمكنك تذكيرنا بمدى مساهمة مصر وشبه القارة الهندية في إيراداتها والأرباح قبل الفوائد والضرائب؟

روهيت: لن أخوض في المساهمة من حيث الوجهة في حصة الإيرادات وحصة الأرباح، لكنها مهمة وبالتأكيد بمجرد وصولنا مرة أخرى إلى مصر وشبه القارة الهندية بالكامل، ستضيف أكثر من مليوني دينار كويتي إلى الإيرادات الإجمالية والدخل الصافي.

ميرنا: شكرا لك روهيت. مرة أخرى، كتذكير، إذا كنت ترغب في طرح سؤال، يُرجى النقر على زر رفع اليد أو يمكنك كتابة سؤالك في محادثة الأسئلة والأجوبة. لدينا سؤال من ----. تفضل.

----: مرحباً، شكراً لتلقي أسئلتني. لدي سؤال واحد فقط عن عمليات الشحن. أنا أتفهم بأنه قطاع أصغر حجماً، ولكنك ذكرت أنك تتوقع الاستمرار في عمليات الشحن الجوية بالكامل. وإنني أحاول فقط تفهم ما هو نوع الإرشادات التي يمكنك تقديمها حول العمليات.

أتفهم أنه كان هناك زيادة مفاجئة لأنه أثناء حدوث ذلك، أحاول فقط تفهم ما يمكن أن يكون توجيهاً للإيرادات ذات الحالة المستقرة الذي يمكنك تقديمه وأين ذلك الذي تراه طبيعياً؟ هل هو أكثر بناء على الأحجام أم على السعر؟ شكرا لكم.

روهيت: شكرا لك على سؤالك. أصبحت عمليات الشحن جزءاً مثيراً للاهتمام من أعمالنا وبطبيعة الحال، عادةً لا تعتبر جزءاً مهماً أو جزءاً كبيراً من نموذج أعمال شركات الطيران المنخفضة التكلفة، ومنذ عامين كانت أعمال الشحن بالكامل لشركة الجزيرة حوالي مليون دولار أمريكي، أي 300,000 دينار كويتي تقريباً. وفي الشهر الماضي فقط، أصدرت بياناً صحفياً أعلنت فيه أنه في شهر يوليو، حملنا مليون كيلو جرام من الشحنات، والذي يعد أمراً مهماً في بيئة العمل الحالية

لشركة طيران صغيرة مثل شركة الجزيرة. وهذا يترجم إلى ما يقرب من 200,000 دينار كويتي في ذلك الشهر فقط من الأرباح من عمليات الشحن. ولذلك في مرحلة النضج، في شكل وحجم الشبكة الحالي التي نمتلكها، أود أن أقول بأن ذلك ينبغي أن يشكل حوالي 2.5 مليون دينار كويتي سنوياً. أتمنى أن يجيب هذا على سؤالك.

روهيت، شكراً لك للرد على ذلك السؤال. لدي فقط سؤال تابع عن رؤيتك للتقدم المحرز في عمليات الشحن من الآن فصاعداً، من حيث الأسعار والأحجام. أي نوع من التوجيه سيكون مفيداً، شكراً لك.

روهيت: في حين أن الشحنات لا تزال جزءاً انتهائياً من أعمالنا، فقد وضعنا في الوقت الحالي بعض البنية التحتية فيه، وبعض العمليات التي يتطلبها ذلك. لدينا فريق المبيعات الخاص بالشحن وشركاء الشحن حول شبكتنا للدعم، ولذلك فهي جزء دائم من أعمالنا، وهي موجودة لتبقى، ولكن العمل ذو الأولوية لدينا، بمعنى الأعمال الأساسية لشركة الجزيرة، يمثل إلى حد كبير العمل المتعلق بالركاب. ودائماً ما يحظى الركاب بالأولوية على الشحن، ولكنني أعتقد أن كل رحلة تتراوح بين 1.5 طن و 2 طن، توجد فرصة، حتى للمضي قدماً. وإلى أن نحقق الاستفادة الكاملة من طائرتنا، والتي أود أن أقول إنها لا تزال على بعد بضعة أشهر، سنواصل تشغيل رحلات الشحن المخصصة، بالدرجة الأولى إلى شبه القارة الهندية ودول مجلس التعاون الخليجي.

شكراً جزيلاً.

روهيت: على الرحب والسعة.

ميرنا: السؤال التالي من -----. خطك مفتوح، رجاءً، تفضل.

ميرنا: مرحباً، شكراً جزيلاً لتلقي سؤالتي وأشكركم على استضافة هذه المكالمات. السيد رو هيت، لدي سؤال يتعلق بخطة التوسع لشركتكم. فهي خطة تشبه إلى حد بعيد تلك التي اتخذها منافسك في عام 2007، لزيادة سعة الأسطول حتى عام 2025، لوصولها إلى 30 طائرة.

بموجب خطة العمل الحالية، هل تقول إن عوائدك، بالتالي، سيتعين ضغطها عند النضج من المستويات التي حققتها كشركة طيران من نقطة إلى أخرى، ولذلك مع هذا التوسع وسعة الأسطول، وبالتالي فإن عوائدك سيتعين ضغطها

بشكل طبيعي عند النضج؟ وهل سيكون ذلك تقييماً عادلاً للطريقة التي تنضج بها شركة طيران الجزيرة في عالم ما قبل جائحة كوفيد؟ شكراً على تلقي سؤالتي. على الرحب والسعة، وشكراً لك على سؤالك. سوف تجد أننا نقوم بالكثير من الأشياء بطريقة انتهازية خلال هذه الفترة، وهو ما يشكل خروجاً عن المؤلف لشركة الطيران منخفضة التكلفة، ويرجع ذلك فقط لأننا نمارس قيادة الأعمال ونريد استغلال كل فرصة لتحقيق الدخل من أصولنا خلال هذه الفترة الحافلة بالتحديات.

روهيت:

ولكن يمكنني أن أرى بالفعل، على مدى الشهرين أو الشهرين ونصف الماضيين، عودة القليل من الحياة الطبيعية، ومع عودة الحياة الطبيعية، نعود إلى جذورنا الأساسية في شركات النقل منخفضة التكاليف. هل سيكون لدينا عمل متصل؟ نعم، سيكون لدينا عمل متصل، ولكني لا أرى أبداً أن هذا يمثل أكثر من 20% من إجمالي الأعمال. وسيظل نسبة 80% من أعمالنا في شكل أعمال من نقطة إلى أخرى، وهو ما نسميه في الصناعة أعمال الحريرين الثالثة والرابعة.

ولكن من أجل أن يحدث ذلك، يتعين فتح مطار الكويت لبدء إصدار التأشيرات ويتعين أن يكون الناس قادرين على السفر داخل وخارج الكويت. وحتى حدوث ذلك، لست مستعداً لأكون متصلباً بشأن نموذج أعمالنا، وسأكون مرناً للغاية وأمارس قيادة الأعمال، لأنتهز كل فرصة تقدم نفسها.

ومن حيث العوائد، أعتقد أن خطتنا ليست لتشغيل المزيد والمزيد من الرحلات الجوية المتصلة، وليست لتشغيل المزيد والمزيد من العمليات المتكررة على المسارات الحالية. وحقيقة أننا أطلقنا تسع مسارات جديدة في الأشهر الثلاثة أو الأربعة الأخيرة في ذروة الجائحة يعني أنه لا يزال هناك مكاسب سهلة وحلول مبتكرة يمكننا نشرها.

وما زلنا لم نستغل فرص المملكة العربية السعودية بشكل كامل، وما زلنا لم نستغل فرص إيران والعراق. ولا يزال جزء كبير من رابطة الدول المستقلة (CIS) مفتوحاً. حيث أن أوكرانيا في حاجة إلى خدمات وروسيا في حاجة إلى خدمات. وأوروبا الشرقية إلى حد كبير في متناول أيدي جيلنا الجديد، نيوس (Neos).

وأعتقد أنه بمجرد أن نرى استئناف تدريجي وإعادة فتح القيود المفروضة في الكويت، سيكون لدينا بالتأكيد جميع هذه الأماكن الغربية التي تحلق بها طائرتنا،

ولكن التركيز العارم لن ينصب على النمو، بل سينصب بشكل كبير جداً على الأرباح والخسائر. كان دائماً وسيظل دائماً كذلك. أتمنى أن يجيب هذا على سؤالك.

-----: إنه يجيب على سؤالك، شكراً جزيلاً لك. ومجرد متابعة لذلك، أعتقد أنه نفس السؤال حقاً، ومع ذلك، لن يُسمح بالمساس بكفاءة التكلفة، لذلك لا تعتقد أنه ستكون هناك تكاليف تدفع لمرة واحدة بينما تقوم ببناء القدرات تدريجياً؟ ولذلك فإن CASK الخاص بك ستستفيد من وفورات الحجم، هل سأكون محقاً في افتراض ذلك؟

روهيت: هذا صحيح. وإذا نظرت عن كثب إلى تكاليفنا، حتى في الوقت الحاضر، سوف تجد أنك إذا أخذت في الاعتبار الفروق في ساعات الطيران المقررة في الوقت الحالي، عندما ننظر إلى تكلفة كل ساعة طيران مقررة أو تكلفة كل ASK، في العام الماضي وهذا العام لا تعد مقارنة جيدة لأننا لا نحلق على نطاق واسع. ولكن إذا قمت بمقارنة الشيء بنفسه ووصلت إلى تكلفة الوحدة، سوف تجد بأن تكلفة الوحدة لدينا، ولاسيما في الهندسة والصيانة، فضلاً عن تكاليف تشغيل الطائرات، وكذلك تكاليف الأيدي العاملة، فإنها أقل بكثير مما كانت عليه للوحدة في عام 2019.

وهذا نتيجة لعدد هائل من المبادرات التي تم اتخاذها على مدار الخمسة عشر شهراً الماضية لتحقيق الكفاءة ولإلغاء الاستعانة بمصادر خارجية غير مربحة، ولاسيما في الصيانة والهندسة. وفي الوقت الحالي وحيث أننا نصل إلى مستويات 17 و18 و19 طائرة، فإن الكثير من الأشياء تبدو منطقية لجلبها داخل الشركة، وسيكون من الأهمية بمكان التركيز على تكلفة الوحدة. وهذه ميزة شركة الجزيرة. لقد ذكرت منافساً في عام 2007، لم أكن متأكداً بالضبط من شركة الطيران التي كنت تشير إليها، ولكن بالنسبة لنا القدرة على المنافسة في الأسعار، اعتماداً على ظروف السوق، ولا نزال نحقق أرباحاً لأن تكاليف الوحدة لدينا أقل من منافسينا، وهذا حقاً هو جوهر نموذج أعمالنا.

ولقد كنا شرسين للغاية في السوق من أجل الاحتفاظ بحصة السوق وأن نظل قادرين على المنافسة، وفي نفس الوقت، نحقق أرباحاً جيدة لأننا لدينا أقل تكلفة

للوحدة في العمل. وهذا هو هدفنا وهذه هي التفاصيل الأساسية إلى حد كبير
لنموذج عملنا.

شكراً سيدي. شكراً جزيلاً. -----

روهيت: على الرحب والسعة.

السؤال التالي من ----- هل هناك أي مستجدات يمكنك مشاركتها حول رسوم
الركاب في صالة الركاب 5؟ وهل ستكون قادراً على تحصيلها بدلاً من أن يتم
تحصيلها من جانب السلطات؟

ميرنا:

أعلم أنني قلت هذا من قبل، وأعتذر عن التكرار، أنت محق جداً في طرح السؤال،
نحن قريبون جداً من هذه النتيجة، وآمل أن أكون أكثر تحديداً في المرة القادمة،
نتحدث في غضون ثلاثة أشهر، ولكننا قريبون جداً. لقد مرت من خلال خطوات
عديدة. وقد مرت من خلال العديد من عمليات الموافقة في أعلى المستويات،
ولكنني أحتاج قليلاً إلى مزيد من الوقت قبل أن أستطيع الرد بصورة رسمية على
سؤالكم. شكراً لكم.

روهيت:

السؤال التالي من ----- بالنظر إلى مسار التعافي، هل كانت هناك أي تغييرات
هيكلية في المساهمة في الأرباح من مبنى الركاب مقارنة بالتقديرات السابقة، قبل
جائحة كوفيد؟ وكيف تتوقع مراجعة أسعار الإيجارات، من الآن فصاعداً؟

ميرنا:

معذرة، هل يمكنك تكرار ذلك؟ هل هذا السؤال على الشاشة، ميرنا؟
نعم، لقد تم إرساله إليّ. بالنظر إلى مسار التعافي، هل كانت هناك أي تغييرات
هيكلية في المساهمة في الأرباح من مبنى الركاب مقارنة بالتقديرات السابقة، قبل
جائحة كوفيد؟ وكيف تتوقع مراجعة أسعار الإيجارات، من الآن فصاعداً؟

روهيت:

ميرنا:

شكراً لك على سؤالك. نعم، أعتقد أنه تماشياً مع بقية القطاع، خلال الفترة التي
تم فيها إغلاق المطار وحدث فيها انخفاض كبير في عدد الركاب، فقد اضطررنا،
بصفتنا مالك مبنى الركاب، إلى تقديم بعض الإعفاءات للمستأجرين لدينا. كانت
هذه الإعفاءات متناسبة مع مستوى العمليات في مبنى الركاب.

روهيت:

وللأسف، لدينا مثل الشركات الأخرى في الدولة والمنطقة، بعض المستأجرين
الذين خرجوا من العمل. وبنفس القدر، تمكن فريقنا التجاري وفريق العقارات،
من الحصول على مستأجرين جدد. وفي الوقت الحالي، من المحتمل أن يكون
من الأفضل لكلا الجانبين، والأهم من ذلك، من الأفضل لنا الدخول في عقد

قصير الأجل لمدة عام أو عامين كحد أقصى مع هؤلاء المستأجرين، لأن القيم أقل ونحن واثقون جدًا من التعافي. ولا نريد إبرام عقد طويل الأجل بإيجار أقل قليلاً.

ولكن لا يزال لدينا ما يقرب من 100% من المساحة المؤجرة في منطقة ما بعد تدقيق جوازات السفر، وجزء كبير من المساحة الأرضية، وبالتأكيد أكثر من نسبة 50% تم تأجيرها. وفي الوقت الحالي نجري مفاوضات ومناقشات مع شركة عالمية رائدة في مجال التمويل والتطوير لشغل مساحة في صالتنا. وإذا انتهى ذلك في غضون الأسبوعين المقبلين، فسيغير ذلك قواعد اللعبة بالنسبة لصالة الوصول خاصتنا. أتمنى أن يجيب هذا على سؤالك.

ميرنا: لدينا سؤال تابع بخصوص مبنى الركاب. إلى أي مدى تقل مدفوعات الإيجار للتسليمات الجديدة عن متوسط عقود الإيجار في عام 2019؟

روهيت: أعتقد أن هذا ليس لصالة الوصول، وأعتقد أن هذا يتعلق بأسطول الطائرات وعمليات تسليم الطائرات الجديدة لدينا هذا العام. هل أنا على حق؟

ميرنا: معذرة، نعم، أعتقد أنك على حق. معذرة، لقد أسأت فهم السؤال. أعتقد أن الأمر يتعلق بعمليات التسليم، نعم.

روهيت: حسنا لا داعي للقلق. اسمحوا لي أن أصيغها بهذه الطريقة، أعتقد أنه على الرغم من حجمنا المتواضع، فإن شركة الجزيرة، عندما يتعلق الأمر بعقود إيجار A320neo على الصعيد العالمي، من بين أفضل ثلاث شركات طيران في العالم من حيث التفاوض على تكاليف الطائرات. أتمنى أن يجيب هذا على سؤالك.

ميرنا: السؤال التالي من ----. هل تتصور سيناريو الذي ستعود فيه الكويت إلى التدابير التقييدية للغاية إذا استمر متغير دلتا في الانتشار في جميع أنحاء العالم، أو هل توصلت السلطات إلى عملية أكثر كفاءة لضمان سلامة السفر؟

روهيت: شكرا لك. أعتقد أننا جميعًا متفقون تمامًا على أن الكويت ربما لديها النهج الأكثر تقييدًا والأكثر حذرًا عندما يتعلق الأمر بالصحة العامة، على النحو الذي تم إثباته خلال العام الماضي.

أعتقد، ومن الواضح أن السلطات تعتقد أيضًا، أن الحل لهذا هو التطعيم. وأعتقد أن الكويت لديها الآن 67% من سكانها مُطعمين بالكامل بواحد من أربعة

لقاحات معتمدة، وهي فايزر ومودرنا وأسترازينكا وجونسون آند جونسون. وهم في طريقهم لتحقيق 75٪ بنهاية سبتمبر، وكان ذلك هدف الدولة. والنتيجة موجودة ليراها الجميع، قبل شهرين فقط، كان عدد الحالات 1800 حالة يوميًا، وفي الأسبوع الماضي كانت حوالي 300 و350 حالة يوميًا. وعلى هذا المستوى، من الواضح أنني لست طبيباً ولا يمكنني التنبؤ بالموقف والمستقبل، لكنني أعتقد أننا نسير على الطريق الصحيح وهذا يمنح السلطات الصحية مزيداً من الثقة. وهذا ما نراه يترجم حتى إلى عدد الركاب المسموح به في مطار الكويت، حيث تمت الموافقة في وقت سابق من هذا الأسبوع على 7500 مسافر يوميًا، مقارنة بعدد 1000 مسافر يوميًا عندما بدأنا العام.

ميرنا:

سنأخذ السؤال التالي من ----- خطك مفتوح، رجاءً، تفضل.

شكراً على تلقي سؤالتي. أعتقد أنك حاولت الإجابة على هذه الأسئلة، لكن دعني أسألك. في الوقت الحالي يمكن للمواطنين الكويتيين المطعمين السفر خارج البلاد فكيف ترى الطلب منهم؟ هل هم على استعداد للسفر في الوقت الحاضر، أم أنهم ما زالوا خائفين نوعاً ما من الخروج والسفر إلى الخارج؟ أعلم أن هناك قضايا تتعلق بالأشخاص القادمين من بلدان أخرى. هذا سؤال.

-----:

والسؤال الثاني هو أنني أعلم أنه من الصعب الإجابة ولكن متى تتوقع عودة السفر للحياة الطبيعية، على الأقل في الكويت، إذا ظل عدد الحالات منخفضاً؟

شكراً لك. بالنسبة لسؤالك الأول، إذا نظرت إلى الرسوم البيانية التي نشرتها لطرق الترفيه التي قمنا بتشغيلها، أعتقد أن هذا يجيب على السؤال. أي شخص محاصر، سواء أكان كويتيًّا، أو سواء كان مغترباً، ومُنع من السفر لمدة 15 شهراً، في اللحظة التي يحصلون فيها على فرصة، بأي ثمن، فإنهم يريدون الخروج. وهذا ليس من قبيل المبالغة، هذا ما رأيناه في كل هذه الطرق. معدلات الحمولة عالية جداً. في الوقت الحالي، تعمل طرق الترفيه لدينا بشكل جيد. وهناك شهر متبقي آخر قبل إعادة فتح المدارس، في حالة الكويت أعتقد أنه بقي أكثر من شهر قبل إعادة فتح المدارس، ولا يزال هذا الطلب قوياً.

روهيت:

إنهم ليسوا كويتيين فقط. فمنذ الأول من أغسطس، لدينا مغتربون، حتى لو لم يتمكنوا من الذهاب إلى وطنهم الأم في شبه القارة الهندية أو مصر، يمكنهم أخيراً الذهاب وقضاء عطلة نهاية الأسبوع في دبي أو الذهاب إلى تبليسي أو الذهاب إلى

اسطنبول والعودة. وإذا كان هناك تلقيح، فلا توجد أي قيود متعلقة بالحجر الصحي على طرفي الطريق. ولهذا السبب أقول إن شهري يوليو وأغسطس كانا مختلفين بشكل كبير عما كان عليّ تقديمه لكم اليوم في النصف الأول. أما بخصوص الوقت الذي أتوقع فيه عودة الأمور إلى طبيعتها، أود أن أرى عودة الأمور إلى طبيعتها، حتى لو لم تكن مستويات 2019، عندما يكون لدينا وصول معقول وحجم العمليات إلى مصر وشبه القارة الهندية، بما في ذلك الهند. عندما يحدث ذلك، سأقول إن الأمور الآن طبيعية عملياً. وأعتقد أن هذا الوضع هو على بعد أسابيع قليلة.

-----: حسنا رائع. دعني أطرح عليك سؤالاً أخيراً، أنا في حيرة من أمري هنا. لذلك لا يمكن للأشخاص من الهند ومصر السفر مباشرة ولكن هل يمكنهم السفر من دولة ثالثة إذا تم تلقيحهم من قائمة اللقاحات الأربعة؟

روهيت: نعم، في الواقع يمكنهم فعلاً ذلك، ولهذا السبب ارتبطنا ببعض شركات الطيران من خارج الهند، على سبيل المثال. حيث يذهب الركاب إلى طشقند أو بيشكيك أو بلغراد ونقلهم من هناك إلى الكويت، أو من هناك إلى المملكة العربية السعودية. وهذه هي التدفقات المرورية الرئيسية عندما يتعلق الأمر بالمقيمين الذين يرغبون في العودة إلى بلدانهم الأصلية. ولذلك نعم، هذا ممكن، لكن عليهم قضاء 14 يوماً في بلد ثالث.

-----: حسناً، نعم، شكراً جزيلاً. حظاً طيباً. شكراً جزيلاً. روهيت:

ميرنا: لدينا سؤال آخر حول رسوم خدمة الركاب. أعتقد أنك قد تطرقت إلى ذلك بالفعل، لكنه يتساءل هل لا تزال نسبة مئوية أعلى على البطاقات مع رسوم خدمة الركاب؟

روهيت: أود أن أجيب على هذا السؤال بالتفصيل، لكن الإجابة المختصرة هي نعم. ميرنا: حسناً، السؤال التالي من -----.

روهيت: أعتقد أنني سأجيب على السؤالين الأخيرين، ميرنا، في الوقت الحالي. ميرنا: حسناً، السؤال الأخير في الدردشة من ----- هل تخرج الشركة بخطة عمل مُنقحة؟

روهيت: على مدار الخمسة عشر شهرًا الماضية، أعتقد أن عدد خطط العمل والحالات الطارئة وتحليل الحساسية التي قمنا بها لكل مرحلة وتقدير كل افتراض عندما يتعلق الأمر بقيود جائحة كوفيد في الأسواق المختلفة، الأمر ليس طريفًا. إذن الجواب نعم ولا. نعم، نحن نتمتع بسرعة الحركة، ولدينا خطط عمل حسب المسار والربع للتحليل التكتيكي، ولدينا أيضًا الخطة الإستراتيجية لشركة الطيران بأكملها. وأعتقد أن خطة العمل الأصلية لدينا جيدة من نواحي كثيرة، ولكن تم تأجيلها لمدة 18 شهرًا.

ولذلك عندما أقول أن شركة الجزيرة ستكون شركة مكونة من 30 طائرة في مرحلة النضج، وهو ما يناسب حجم شركة طيران منخفضة التكلفة في الكويت، بحلول عام 2025، ربما يكون هذا قد انتقل الآن إلى نهاية عام 2026. لكن لا شيء أكثر إثارة من ذلك. وتتمثل الجولة الأخيرة من القيود، في رأيي، في الهند ومصر. بمجرد رفع ذلك، وليس هناك أي أسباب لماذا لا ينبغي رفعه، أعتقد أننا سنعود إلى خطة أعمالنا الأصلية. ولكن بطبيعة الحال، لدينا حالات طارئة لكل احتمال.

ميرنا: ---- لديه سؤال تابع. لست متأكدًا مما إذا قد تمت الإجابة على هذا السؤال. هل سيتعين على الشركة الرد مرة أخرى إذا استمر الوضع الحالي؟

روهيت: دعني أجيب عليه بشكل مختلف، لأنني لست متأكدًا مما تقصده من استمرار الوضع الحالي. إذا كان شهري يوليو وأغسطس مؤثرًا، وأعتقد أنه كذلك، فسنعود بالتأكيد إلى المعيار المتمثل في نشر نتائج قوية جيدة، ربعا بعد آخر، وإذا كان هذا هو الحال، فلن نطلق أي متطلبات فنية لزيادة رأس المال حسب ما يتطلبه سوق الكويت للأوراق المالية.

إذا تم تفعيل الحد الأدنى لسوق الكويت للأوراق المالية لأي سبب من الأسباب، حينئذ نعم، ستكون هناك حاجة إلى زيادة رأس المال. ولكن بطبيعة الحال، سيكون تركيز فريقنا وتركيزي المهم للغاية هو تجنب الاضطرار إلى خرق هذه الحدود الفنية الدنيا.

ميرنا: روهيت، هل ترغب في الرد على سؤال أخير من الدردشة أو إنهاء المكالمة؟
روهيت: سأخذ سؤال أخير.

ميرنا: أنه سؤال يتعلق بمعدلات الحمولة، إذا كان بإمكانك فقط تكرار أرقام معدلات الحمولة؟

روهييت: لا أتذكر تحديد رقم فعليًا لمعدل الحمولة، باستثناء ما هو موجود في أحد العروض التقديمية. فيما يتعلق بالربع الثاني والنصف الأول، فإن هذا الأمر يتعلق كثيرًا بالعرض التقديمي. ففي شهري يوليو وأغسطس، شهدنا تحسنًا في معدلات الحمولة.

معدلات الحمولة في البيئة الحالية، يجب أن تؤخذ في السياق الصحيح، على سبيل المثال إذا كان لدينا طريق من الكويت إلى نيبال، يمكننا نقل الركاب من الكويت إلى نيبال ولكن لا يمكننا إعادة الركاب من نيبال لأنه لا يُسمح لهم بدخول الكويت.

من منظور تجاري، نحن نقوم بمعدلات تقترب من 90% عندما يتعلق الأمر بمعدلات الحمولة، لأننا نحمل رحلة كاملة على القطاعات التي يُسمح لنا بحملها. ولكن بطبيعة الحال من منظور مالي، هذا يترجم إلى حوالي 50% أو نحو ذلك. وهذا ما رأيناه حتى الربع الثاني. فمن شهري يوليو وأغسطس، يسعدني أن أقول إنه نظرًا لرفع بعض القيود المفروضة، فقد عدنا إلى معدل الحمولة في السبعينيات.

وبهذا، أنا وكريشنان ممتنون جدًا لانضمامك إلينا بعد ظهر اليوم. وأتطلع إلى التحدث إليكم جميعًا في غضون ثلاثة أشهر. وأنا أشعر بالراحة لأقصى حد لما نحن عليه اليوم، مع كل التحديات التي حدثت، ومع كل القيود والأصفاد المفروضة علينا، وخاصة التحول الذي نشهده منذ أوائل يوليو. وآمل أن نتمكن من إجراء محادثة ممتعة في غضون ثلاثة أشهر. وبذلك نقول وداعا من شركة الجزيرة في الكويت.

ميرنا: شكرًا لكم جميعًا على الانضمام إلى هذا المؤتمر، مكالمة اليوم.