

Transcript of Jazeera Airways K.S.C.P. 3Q21 Analysts / Investors Conference Call held on Tuesday 02 November 2021

Hatem: Welcome to Jazeera Airways third quarter 2021 results conference call. I'm pleased to have on the call today, Rohit Ramachandran, the company CEO, and Krishnan Balakrishnan, VP for Finance. We'll start with a presentation from management, and then we'll open the floor for Q&A. Just as an initial reminder, to ask a question, you can either type in the Q&A chat or you can click on the Raise Hand button on the right-hand side of your screens. Rohit, please, go ahead.

Rohit: Thank you very much, Hatem, and good afternoon, everyone. Welcome to our earnings call for the third quarter of this year. I'm not sure if you want me to skip my presentation entirely and go straight to the Q&A, but for the sake of consistency, we'll cover the usual metrics upfront, and then of course discuss any questions that you might have.

I'm very pleased to report today Jazeera's highest-ever quarterly net profit, which ironically took place in the middle of all the restrictions and challenges that have affected us for the last several quarters. The general environment is improving and the outlook is now more clear and bright than it has ever been in the last difficult 20 months.

However, I would like to point out that this was not the case until the very end of Q3. If you recall, we entered the quarter with airport capacity allowing only 5,000 passengers per day, which then grew to 7,500 passengers, and then again to 10,000 passengers per day only towards mid-September. Also, you will recall that direct arrivals from our key markets, such as Egypt and the Indian Subcontinent, were only allowed towards the end of the quarter.

It is fair to say that operations during the quarter were no walk in the park. Every flight had its own story, its unique set of challenges, and obviously revenue management and planning departments had their hands full. And then that situation lasts only for a day or two before a new set of regulations set it, and we are forced to revisit our plans all over again.

The secret sauce, if I may say so, is the execution expertise of our leadership team to pivot and aggressively take advantage of monetizing every single opportunity that presents itself. Our battle-tested management team, right through the pandemic, continuously reduced costs, optimized processes, and wasted no time to immediately generate the maximum possible revenue when the doors began opening.

We have a lot to cover today, and I would like to allow for enough time to take your questions, so with that, let's move straight into slide eight. We start with a review of our

third quarter operational performance. During the quarter, Jazeera carried 303,000 passengers, against 66,000 passengers the same quarter last year, a healthy growth given the circumstances, although it being from a distorted low base. Nevertheless, a very positive one as it signifies a shift from one era to another.

As discussed during the second quarter call, we focused on leisure and holiday destinations for the summer and, when possible, took full advantage of high-traffic legacy destinations within our network. Load factor for the quarter stood at 65.5%, higher than the 51.8% of last year, which, if you recall, was mostly driven by one-way passengers. Again, we didn't have the luxury of deciding on the number of return passengers due to the existing restrictions, but we made the very best of the situation.

Aircraft utilization improved to seven hours. Of course, this is still much less than where we want to be, and where we have been in years past, but largely improved over the 2.5 hours of the same quarter last year. I'll cover some of our thoughts in this regard a little bit later in the presentation as well.

Yields were very high, at about 101 KWD, as a consequence of the very simple economic rule of supply and demand. The ease in restrictions did not go hand-in-hand with the pent-up demand, and accordingly the result was an increase in ticket prices. We planned every single flight according to these dynamics, and made maximum use of this elevated pricing environment to achieve the results that you see here today.

Moving to slide nine, you can see the nine-months operational performance for the year. As you know, the first two quarters weighed heavily on the performance, and so you will see that the number of passengers and load factors were still subdued despite the third quarter results, while utilization was on par with last year, and yield, of course, is significantly higher, driven by what I just said in the previous screen.

Moving on to the following slide to look at the third quarter financial headlines, Jazeera reported a revenue of 31.7 million KWD, up from 6.1 million in the same quarter last year, which is a 420% increase. Operating profit came in at 12.8 million, against a loss of 5.5 million last year. While net profit registered the highest-ever quarterly figure in the history of Jazeera, at 11.8 million, compared to a net loss of 5.6 million in the comparable period last year.

For the comprehensive nine-month financial results, Jazeera made a revenue of 473 million, which was up 44% from the nine-months of last year, and an operating profit of 1.6 million. And most interestingly, a net profit of 700,000 KWD. This means that we have successfully wiped out all our losses for the year so far. This is compared to an operating loss of 11.8 million and a net loss of 15.5 million for the same period last year.

Our focus on ancillary revenue did not fade away, as you can see on this slide. Cargo operations witnessed an 83% increase, while ancillary revenue jumped more than double during the quarter. We have repeated over and over that ancillary revenue is an integral part of our LCC business model, and we will continue to focus on generating more ancillary revenue opportunity all the time.

Moving to slide 13, operations in our Jazeera Terminal T5 Have also improved as a natural consequence of the rising number of passengers, generating footfall and actually rejuvenating life in the terminal. Excitingly, T5 has not only returned to profitability during the quarter but has actually now surpassed the third quarter 2019 EBITDA, which was our best year so far, and coming very close to the third quarter 2019 net profit level.

We see significant improvement in financial performance for the terminal, and it's on the way to normal life as traffic returns to the airport and leasing activity once again picks up. We have several initiatives in place, ready to be implemented in the terminal once normal operations get back to full strength. I'll cover some of those in the outlook.

Moving on to discussions on our operational performance during the quarter, we have launched several new routes targeting active segments, as discussed in earlier investor calls, namely we started London Heathrow, Bishkek in Kyrgyzstan, Sarajevo in Bosnia, Yerevan, Tashkent, Antalya, Colombo and Addis Ababa, in addition to resuming flights to Beirut and Tbilisi.

And this is while flying frequently to Turkish holiday destinations of Istanbul, Bodrum and Trabzon. We are glad to announce that despite all the scheduling challenges we've faced due to change in regulations, Jazeera achieved an 88% on-time performance as an airline, while our hub of Jazeera Terminal T5 reported a superb on-time performance of 95% since the beginning of the year. These are the standards we have always held ourselves up against, and will continue to do so in the future.

Fleet-wise we are continuing our expansion and our fleet now comprises of eight A320neos, the new-generation aircraft, and eight A320ceos, after taking delivery of three brand new A320neos during the year 2021 so far. An additional aircraft will join our fleet in about four weeks' time, and we will close the year with a total of 17 aircraft. With this, we have completed our existing commitments for aircraft and will take on no new aircraft during 2022. Next year will be a year of consolidation, digesting our fleet growth and bringing the airline back to full, robust good health.

You can imagine the potential upside of raising the aircraft utilization from seven hours to 14 hours in combination with the lifting of restrictions, which have already occurred.

Initiatives discussed before T5 are now materializing, as you can see in this slide. We managed to expand the arrivals area to include a new baggage belt, increasing by 50%

the baggage handling capacity for arriving passengers. We also expanded our operations through two gates connected to air bridges, and two with ground transportation, which are ground gates, and are coming very close to commencing operations in a new operation support building.

All these initiatives aim to increase the efficiency and accelerate the flow of passengers during departure and arrival, to carry more passengers, given the design capacity of T5. To be specific, we are in the midst of making certain structural and process improvements to T5, which will add even more ground gates and raise the capacity by about 500,000 passengers annually before next summer, that is before July.

With that, it is now time to remind ourselves, our investors and all of Jazeera's stakeholders of the promises made and the commitments we undertook almost 18 months ago. We implemented immediate, decisive measures to safeguard our financial position and liquidity, including the suspension of the 2019 dividend payment, activating the drawdown of bank facilities that were not previously tapped and renegotiated aggressively all our cost structures with our suppliers.

We promised and delivered on maintaining a healthy cash balance through strict cost and payment controls. Jazeera also completed a capital increase in the first nine months of this year, as a precautionary step to adhere to regulatory capital requirements. We focused on alternative sources of revenue during the suspension of commercial flights, so that we ensured continued revenue streams even when the airport was closed to commercial traffic.

We launched new routes in a very challenging environment and managed to postpone delivery of four aircraft from last year, when there was no business, to this year, thereby saving a tremendous amount of lease rent on those airplanes. Most important of all, I had also assured all our stakeholders that Jazeera will come out of this pandemic stronger, leaner, hungrier and definitely more profitable. Our cash position is the highest in the history of Jazeera at the moment, which our CFO, Krishnan, will cover in the financial section of this presentation in even more detail.

All of these promises delivered are really the core of our goal to continuously build shareholder value. This picture's an interesting one from about three weeks ago, when I attended IATA AGM in Boston, and Richard Quest from CNN happened to be there. We had a little chat and he was so impressed with the story of Jazeera that now he wants to do an actual segment, on Quest Means Business, on CNN International. I'll keep you all posted about that.

For the coming months, we remain positive with the airport reopening fully, as it has been announced by the government, in addition to opening return flights for all non-Kuwait

passengers as well. As witnessed in the third quarter, the travel appetite in Kuwait is very strong. People have had enough and they just want to travel.

Worldwide, as well as in our network, with vaccination rates accelerating at a fast pace, this is great news for our industry. In the near future, we will see a tangible recovery in the fourth quarter of this year, we're already halfway through it practically, and hopefully the same in the first quarter of next year, before operations stabilize completely during the summer of next year. At that time, I also expect yields to stabilize at more sustainable levels.

Through all this, our focus on cargo operations, which we've actually learned quite a bit during the pandemic and will now be a permanent and growing part of our business model, our cargo operations as well as our ancillary revenue will remain unabated.

With that, I complete my section of the presentation, and hand it over to our CFO, Krishan, who will present the financial section, and then I will come back to take any questions that you might have. Krishan, over to you.

Krishnan: Thank you, Rohit, and very good afternoon to all the participants on this call. On the next slide, we have touched upon the capital increase which was concluded during this quarter three. In July, we got the cash and the allotment of shares was completed.

Subsequently, an AGM was called for all the shareholders to approve the adjustment of the entire share premium of 800 million KWD, against the accumulated losses of the company.

This was done on 20th September, and thereafter the adjustments adjusting all the accumulated losses we had against the share premium was concluded, and that's what we have seen in this report. The fair price issue was at 500 fils per share.

Moving on to the next slide, number 24, primarily the same KPIs which Rohit already has touched upon, so I will not dwell too much on it, but the yield improved, the number of sectors improved, and therefore the entire level of operations increased, as well as the load factor, which was higher than last year's third quarter.

Going on to slide number 25, as a result of a higher level of operations, our revenues were much higher, coupled also with the increased load factor and the increased yield. So that's why you see a 422% increase in revenues, as against an increase in flights of about 227%, increase in block hours of 227%. The operating cost also, obviously, had to go up because the number of block hours went up, but it was still much lower in terms of percentage increase.

If you look at the operating profit, we were better by 332%, a loss of 5.5 million last year versus a profit of 12.8 billion in the third quarter of 2021. That was an improvement of 332%, and the net profit improved by 310%. In terms of the balance sheet, yes, our cash position has improved dramatically. I will go more into details of the cash in slide number 27, when the touch on the nine-month figures.

So going on to the next slide, 27, if you look at the key parameters, again of course this was touched on already by Rohit so I will not dwell on this one for too long, except that the block hours were slightly higher and the sectors were slightly lower, but the yield was much better in this year as compared to the previous year.

In 27, if you look at the performance of operating revenues and expenses, basically it reflects the level of operations that we have seen hasn't changed. Of course, if you look at the operating profit, it was better by 113%, 1.5 million against 11.8 million loss last year, and the net profit was 100% better than last year. Marginal profit of 70,000 this year as against a loss of 15.5 million this year.

If you look at the cash position, it has improved by 75%. However, if I exclude the capital increase of 10 million as well as the repayment of loans we did, both the overdraft has been entirely paid off and also we have paid two tranches of our Murabaha loan, after taking those out our improvement in cash has been just about 16 million in the YTD position from January onwards of 2021. And this is a remarkable development for us, especially given the circumstances we went through in the first half of the year.

The other assets and liabilities primarily have changed mainly because we took three aircraft so far this year, and therefore the ROU assets and the lease liabilities have gone up. With that, I conclude my portion of the presentation, and we will drive it on this to Rohit to take questions.

Hatem: Thank you very much. Again, as a reminder to ask a question, you can either type it in the Q&A chat or you can click on the Raise Hand button on the right-hand side of your screens. Again, you can type in the Q&A chat or click on the Raise Hand button. We'll take a question in the chat from ----- What's the expected average amount to be spent as CAPEX per year, starting 2022?

Rohit: We have a number of projects, a few of them that we have alluded to so far and a few that are still in the stage of finalization. I don't expect any significant CAPEX in terms of seven-figure numbers in KD terms at the moment, and if there are, what we will look at would be the entire business case in isolation for each of those projects to justify its existence. And then, in terms of we look at our cash and these projects in terms of capital allocation, so we will see whether we use our own cash or whether we use any other form of financing.

But in terms of any significant CAPEX, nothing is planned at the moment. There is, I'm sure, a question that is related to this one regarding any further development of fleet. It

is true that we are looking, and we are in advance stages at the moment with discussions with both manufacturers with respect to the next round of expansion for Jazeera. As you know it, we do it quite conservatively, so I expect Jazeera's fleet size to be in the region of about 30 to 35 airplanes by 2026.

And to reach that figure, we would need to place an aircraft order in the region of about 20 airplanes, or it could be 35 if it includes fleet replacement of what we already have at the moment. That should not have any significant impact on our current cash position for two reasons.

One, we expect pretty much all of the financing related to aircraft order to come through our financing channels, which could be a number of banks that have expressed interest in this area, and also any aircraft transaction which includes an order would actually be net positive for Jazeera's cash, because most of these would result in a cash gain for Jazeera in terms of a sale and leaseback at the time of delivery of those airplanes. So I hope that adequately answers your question.

Hatem: Thank you. A second question is when is the company expected to distribute dividends again?

Rohit: Our dividend policy is unchanged from previous years, and the only constraint to that at the moment is the level of certain legal reserves that we must maintain, and those, because of the accumulated losses, they kind of limit the amount of dividends that can be paid out. We have no desire to keep any excess cash within the company, and the policy of our company has always been to pay out as much dividend as prudent.

So I think our board, along with a few special members of the committee, are looking at the various options pertaining to dividend and other methods to build shareholder value, and I think that will be disclosed in the weeks and months ahead.

Hatem: Thank you. I'll take a question from the line of ----- . Your line is open.

-----: Yes, thank you so much. First of all, hearty congratulations to you, Rohit, and your team, a fantastic quarter, really commendable to see the results that you are reporting. So, I just have a couple of questions on the current environment. It's pretty extraordinary, like you mentioned, where yields have been very high and the utilization has been low. Where do you see this normalizing, assuming that the traffic restrictions are lifted?

Do you expect yields to become normal in a couple of quarters? How is the demand on certain routes? For example, I see some of the rates that you're charging on India routes being pretty high because of the air bubbles right now on limited flights, so when do you see that...? This is [unclear] January, February as well, the rates are pretty high, so do you expect the yields to remain extraordinary high for the next four to five months?

How fast are you going to ramp up in the next couple of months? Any idea on that would be very helpful. So that's my first question.

Second, on the terminal, it was good to see the terminal making a profit in this quarter, so going forward are there any figures coming from the passenger service fee on the terminal business? Are there any changes that you are expecting, and more income from [unclear] sharing the passenger service fee? So that's the second question.

And third is on the routes. How do you see the new routes that you've launched, especially on the London route, how profitable have those been? And are most of the new routes already making money, or is it going to take some time for it to break even? Thank you.

Rohit: Thank you, -----, and I appreciate your good wishes. I think a lot of people within the company have worked very hard and I'm really super-proud of our team. Let me take your questions in order. You're right, the last month and a half have seen extraordinary yields as a result of excess demand and not enough supply. That of course is gradually normalizing, and I expect by the second quarter of next year it to be business as usual.

And I want to remind you, -----, that business as usual is something that Jazeera is very used to. I think from the day we were born we were used to unrestrained capacity and being aggressive when it comes to competition as well as yield. We had just nine aircraft for the majority of 2019, and with those nine aircraft we generated a certain result. We now have 17, and that should give an indication for what we internally have set goals for ourselves, in terms of how to maximize the use of our 17 aeroplanes.

Nothing has changed in the way we approach business. Yes, when we get an opportunity we exploit it, but otherwise we go back to the core of our LCC model of keeping the lowest unit cost in the industry, making sure that we compete aggressively and take advantage of all the regional benefits that we have, and the geographic benefits that we have as the State of Kuwait.

I expect some level of restrictions on the part of the Kuwait Airport regulatory body to maintain some sort of restrictions on carriers coming into Kuwait, and this will continue for several months into the future, at the very least until the middle of next year, and that should give some level of further boost to Jazeera's operational and commercial capabilities.

You mentioned utilization. Yes, we expect to go back to our normal utilization by the second quarter of next year. However, we will only operate those block hours that we think are profitable, so we are not in any rush to go back to the 14 and 15 hours per aircraft per day, even if the business does not justify it. We will only operate the 14 to 15 hours per day if we believe that the yields and the level of business justifies it.

I certainly expect us to go to 15 hours per day for the summer peak of next year, and imagine 17 aircraft multiplied by 15 hours per day, multiplied by the usual summer high demand and the yields generated therein. That's where I expect the vast majority of the

earnings for the airline to come in. And this is no different to any other previous year for Jazeera and many other airlines in the world, where it is really the main earning season, which is Q3.

Coming to T5, what I want to highlight is, yes, thank you for observing that T5 is profitable, yes, it is profitable, we certainly expect it to be profitable, and even more profitable moving forward. Even though it was profitable in Q3, in my view T5 didn't show its full monetization capability or potential, and there are two reasons for this.

One, as you saw from the details here, as well as our press releases and other infographics on social media, the terminal's not leased 100%. Airside has been leased about 99%, almost 100%, and landside is leased about just under 40%, if I remember correctly. So there's a huge potential upside in terms of the lease potential on the landside. Our team right now has a very interesting pipeline of potential tenants, and we've actually said no to some tenants who just want to take it for the short term at low rents, and actually focusing on generating sustainable, long-term, locked-in commitments for the terminal.

And the last month or two has seen a complete turnaround in the tone of discussions that we're having with large potential tenants for the terminal. And it gives me actually comfort that we've not rushed into any hasty deals to fill up the terminal with low-yield tenants. And the fact that we still have 60% of our landside space still to lease is actually one of the most promising upsides that we have in our business.

The second reason why I say it's not fully monetized is that during the last 20 months, the same way we approached our suppliers for discounts in line with our constrained operations, just to be fair and to engage in a sustainable conversation with our existing tenants, we've had to give them as well temporary waivers and discounts during the period that the airport was shut for business, which is only fair. That now has been brought back towards the middle of the third quarter, and you'll get the full revenue impact of the existing leased space as well.

Your question regarding the passenger service fee, I'm sorry if I was not explicit. It's obvious. Ever since the government announced this fee, this fee has been coming to Jazeera Terminal T5, no different from any other charges that, in the past, our check-in charge at T1, where we moved to T5, T5 was collecting that. Even the passenger service fee is being collected by T5. It's a no-brainer in my view because we constructed the terminal, we made the investments, and so the income for the passenger service fee also automatically comes to T5.

Regarding your question of the routes, I'm happy to report that it is Jazeera's policy that while we do give a few months for new routes to develop and reach their full potential, not a single route, I repeat not a single route, we have on our network, including the new routes, that are not meeting and exceeding its direct operating costs. So the vast majority of our routes not only meet and exceed its direct operating costs, but also meet and

exceed their share of the fixed cost. And that's why you see it translating into a consolidated profit for the airline.

Having said that, we are quite objective when it comes to evaluating routes on a monthly basis. When we see any route underperforming, we suspend operations to those routes. We have a long list of other routes that we want to operate. I can't wait to get my hands, in 2023 onwards, on more aircraft, because we believe there's huge potential that's still untapped, for example there are at least nine routes into Saudi Arabia that I would start tomorrow, including Qassim, Hail, Abha, Yanbu, Tabuk, all of these places, and of course Al-'Ula now.

We certainly expect in the weeks and months and years ahead to expand significantly into Saudi Arabia. Iran as well has a lot of potential. Currently, we operate a mix of pilgrim traffic to Mashhad, and cargo flights to Shiraz, but there are at least five more cities in Iran that we'd like to operate too.

You mentioned the air bubble. Air bubble is an interesting situation. In November, for example, we are operating around 19,000 seats as Kuwait carriers between Kuwait and India, and vice versa. The Bilateral, which is what governs the Air Services Agreement between the two countries only allows for 12,000, so it's not always that the Air Bubble agreement means or implies a restriction.

In our case today, we actually have 50% more than the Bilateral under the Air Bubble agreement, and we are now pushing the government of India for more ports of all, including the smaller cities like Trichy, Madurai, Jaipur, Lucknow. All of these points are of interest to us, not currently in the Bilateral. We'd like to start operating there, and our request is pending with the government of India.

Similar in Pakistan. We currently operate only to Karachi and Lahore, at very limited frequencies. I'd love to operate to Multan, Sialkot, Islamabad, Peshawar. All of these points have huge traffic to and through Kuwait to the rest of the Gulf.

I hope I've adequately managed to convey that we have big plans over the next three or four years, and lots of untapped, low-hanging fruit still within the three to four-hour range of our home base.

Hatem: I'll move to the chat and take a question from ----- Are there any fuel hedges for Jazeera? And what are the maturity and strike prices, if any?

Rohit: I'm not sure if this is good news or bad news, but we have, at the moment, no fuel hedges of any sort. We unwound them, to our advantage, around February of this year. At the moment, we have actually no fuel hedges. Having said that, we have a raft of other risk management strategies and fuel optimization strategies, including on the operational side the way our crew manage our operations, thereby saving fuel.

One of the reasons, by the way, that you see the high fares on many of our routes is because we price in the fact that fuel has gone up, and so you'll find that on many of our routes are a bit more than usual. Also, in about ten days' time, we have the fuel committee of our EC meeting, to review once again what should be our fuel risk mitigation strategy moving forward. But at the moment, we have no hedge in place. Thank you.

Hatem: Thank you. I'll take a question from ----- in the chat. How much of the yield per passenger increase is expected to fade and supply-demand normalizes? Jazeera used to have issues with heavy pricing competition on popular short routes like Dubai, for example like Dubai in the Emirates, Beirut in the Middle East flying over Syria, and longer routes against Kuwait Airways, which used to price very competitively. Should we expect these pressures to return to a normalized environment?

Rohit: Thank you for your question. I think I answered most of it when I said that I expect, in a gradual phased manner, supply and demand to normalize by the second quarter of next year, and certainly by the middle of next year. I'm not sure Jazeera ever had any issues with respect to competition on the Dubai sector, on the Beirut sector and so on. What I'm very confident about is that we have the ability and the cost structure to go down and compete effectively on price if necessary, and still make money in the process, while our friendly competitors and industry colleagues, if they were to sell tickets at that price, would end up losing money in the process.

You're very right to say different airlines have different ownerships and different profit goals and imperatives and pressures on them. We of course think commercially, and we have a number of different measures to handle competition, pricing is just one of them. The vast majority of our passengers on, for example, the Dubai route that you mentioned in your question, are people who choose Jazeera for reasons in addition to price, or not just because of price.

They choose Jazeera because they know about our fanatical on-time performance, the fact that we have new airplanes, the fact that we have a very easy terminal to get into and out of. In ten minutes, you are from the gate of the terminal to the door of the airplane, and vice versa.

I think, yes, we will go back to tough, aggressive competition at some point next year, with all the other carriers that we're used to, but that's not really abnormal. That's very normal. The only difference is this time round we are bigger, we have more muscle to compete, we have better traffic flows. For example, on our flight to Dubai it's not just going to Dubai. I carry passengers from India, I carry passengers from Bangladesh, I carry passengers from Nepal, I carry passengers from Addis Ababa, because there's a huge restriction on capacity between Ethiopia and the UAE.

So I have a lot of taps at my disposal that I can turn on and off, depending on what the situation is and where I can command the highest yields. I hope I'm able to answer your question adequately. By the way, Hatem, I see a question from ----- he has raised his hand.

Hatem: Yes, I'll go to him next. -----, please go ahead, your line is open.

-----: It was mentioned, I can't remember if it was the last quarterly call or one of your more recent conferences, that the government also has given Jazeera some cost-cuts, locally, and it wasn't really clear the term of those, but could you clarify that? I think it was something like a 30% cost-cut for Jazeera locally, at the airport. Can you please clarify for what term that is, is the going forward for what number of years, on what costs exactly, just to make that more understandable for us? Thank you.

Rohit: The Ministerial Resolution 1 of 2019 grants the DGCA president the power to extend a 30% discount on all DGCA charges to national carriers of Kuwait, which are the two airlines in Kuwait. And as far as I'm aware, similar to our fuel discounts, there is no end date on that particular ministerial resolution.

-----: Okay, wonderful, thank you. And then, just to help put things in perspective, you've touched on these questions so I apologise for asking them in a different way but looking at Jazeera, it's a little easier to compare the company to 2019 versus last year, given that last year was such a massive one-off. So looking at next year versus 2019, what do you think yields will look like?

They're much more elevated today, there was much more competition back then, but you're in a much stronger position today, in terms of your market share. Would you say yields by next year should be 25% higher, 10% higher, if you had to give a rough guess? Just to help people model what next year looks like from a yield perspective

Rohit: I'd love to help you model but you all know that I shy away from giving any sort of forecast, whether revenue, yield, C factor, profit, any of those things. I don't give guidance, I don't give forecasts, but I try and stay as honest and conservative as possible when I give you the view of how your business will evolve.

Let me put it this way. I expect yields to be elevated by gradually decline to normal levels by the middle of next year. Having said that, there'll be a wide variety of destinations where different dynamics play on yield, so there will still be some routes where we compete aggressively, but there'll be some routes where we make a ton of money on yield, some routes where competition is weak or non-existent.

A good example of that is what we'll be doing shortly with Almaty, when we launch a flight into Kazakhstan. There's no airline operating into Kazakhstan at the moment, and between the oil traffic and the Umrah traffic and the leisure traffic that connects from Kazakhstan to Sri Lanka, which we'll be getting a big share of, I expect yields to be above what you would consider average. So there's going to be a large number of routes but, in general terms, I expect yields to stabilise around the middle of next year.

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

Hatem: I'll take a question from the line of ----- . Your line is open.

-----: Thank you, thank you for taking my question. Congratulations on a great set of results. I think I'm just going to ask, an added layer on yields for Jazeera Airways, particularly relating to... I think I've asked this in the previous call, let me ask it in a different way.

Is there a way that Jazeera can discriminate in pricing between point-to-point travellers and people who will use Jazeera as a transit, let's say, from Almaty to Sri Lanka as an example, where there is much more significant competition, so overall yields will dampen, so yields will never go back to the elevated level five years ago but actually this incremental addition in capacity, maybe it leads to higher profits but incrementally the yields will obviously decline over the long term.

I just want to understand this point because last time you explained it well. I hope this time you can explain it, even go into more detail based on your long-term experience. Because you are competing with other LCCs, you are competing with airlines that, as you rightly mentioned, have different objectives, maybe even not profitability, and they have a lot of fixed costs. Thank you.

Rohit: Thank you, ----- . It's a very fair question. And this is indeed a revenue management 101, when people join the revenue management industry in aviation, the first thing they learn is how to ensure that never you allow low yield to block high yield.

So between the systems that we have, the predictive algorithms that we have for our revenue management systems, and the skill, which is kind of voodoo, if you allow me to say it, it's between science and art that revenue management specialists, along with their systems, they have the ability to turn on and turn off taps, and what is taboo is to ever find yourself in a situation where low yield is blocking high yield.

Now, that can happen in a number of circumstances. For example, if you panic and sell-out your flight well in advance, at a lower price, it seems obvious when we talk about it now but you'd be surprised how many airlines actually do it, with one flat price, and closer to the day of travel you find demand picking up and your ability to have potentially increased your prices but you already sold out cheap.

And so, in simple words, you have low yield blocking high yield. Similarly, let's say on a typical flight, which is Kuwait-Jeddah, you have many routes, many stations, many origins competing for a seat on a Kuwait-Jeddah. You have Kuwaitis who want to go and do Umrah, who are in Kuwait, so that's third and fourth freedom business, point-to-point business. You have people sitting in Bangladesh who want to perform Umrah, and there is a certain market price there. You have people in India who want to go and perform Umrah, there's a certain market price there. You have Pakistan also bidding for those seats.

And it's kind of a real-time online auction being conducted by our central revenue management team, where, with the benefit of algorithms, forecasting, historic trends,

any special events happening in and around the place, like Dubai Expo, all of this is fed into the system, and eventually they come up with a demand curve.

And that demand curve governs pricing 30 days out, 60 days out, 90 days out, which helps our revenue management team then allocated a seat on the Kuwait-Jeddah, saying Bangladesh, based on my forecast, you will have the highest yield, so go ahead, take your seat at this price, and that seat is sold. In simplistic terms, that's how we have the ability to discriminate between different kinds of traffic and the yield they bring in. I hope I've been able to answer your question.

-----: It answers my question. Just very quickly, just as a follow-up, the next leg of expansion in the fleet involves a very different competition. You've rightly mentioned, if I was living in Riyadh I would rather go to Jazeera Airways because it's easier to get in and out of the terminal, etc. So for point-to-point business, it's a great business, but you are moving to a different model now, where it's going to serve a...

Rohit: No, we're not. Sorry to interrupt. I just want to make it very clear. And if I've misled you with my explanations, I apologise. Jazeera is and forever will be predominantly a point-to-point carrier. The low-cost airline bible says that you should be primarily a point-to-point carrier, and we have no desire to depart significantly from the low-cost airline bible.

So currently, our sixth freedom business, our connecting business, is about 16% of our overall traffic. 16, one six. Under no circumstance will I see or will I allow connecting business to go more than 20% of our total business. That's not healthy for a low-cost carrier. Is that more clear?

-----: That is perfectly clear. So basically what you're saying is, I think, the way I understand it now, thank you very much for mentioning the transit business, the sixth freedom, is you expect the majority of demand coming to this fleet expansion, coming to people who want to come to Kuwait or Kuwaitis who want to travel abroad, 80% of the business.

Rohit: Correct. It's a mistake to always go on the basis of historic data, although that gives us comfort as people who like mathematics. So if I were to say should I launch a flight between Kuwait and Bishkek in Kyrgyzstan, and I only look at historic data to justify my decision, I would never launch a flight to Bishkek. There is no traffic, historically, that flew to Bishkek. But I know the mentality that every summer Kuwaitis want a new place to go to. Every summer, they want a new place.

Five years ago, we launched Baku and Tbilisi, it became a rage. A few years later, we launched Trabzon and Bodrum in Turkey, it became a rage. We launched Sarajevo, that became so successful. Next year, on our plan is Vienna and Prague, along with a few other places, which are of course much shorter than London Heathrow but still within Western Europe, Central Europe. And it's going to be third and fourth freedom, it's Kuwaitis who are going to go in numbers, based on our forecasting.

Hatem: I'll take a question from the chat, a question from ----- . How many destinations are you flying now, and how is the demand after the schools have started? How is the passenger

travel outlook? Your deferred revenue is 6 million, does it mean a strong 4Q? There's a question on passenger tax, which I think you addressed. I think the other two questions have already been addressed, so we can take this one, yes.

Rohit: So, demand has been good after school started, but to be honest demand was also good before school started. Schools generally govern vacation travel demand for expats. For Kuwaitis, we still see strong demand to Turkey, we see strong demand to places like Dubai, to places like Tbilisi. And the outlook for Q4 is, in my view, similar to any other Q4.

November typically is the weakest month for any GCC airline, and historically even for any Kuwaiti airline, and also for Jazeera, which means that we are fighting very hard to ensure that we have a decent November. December will be better. October, which Krishnan just finished doing the numbers for yesterday, looks good. I would even say very good. So yes, we seem to be in a good place for Q4. I think with that, if there are no more questions, Hatem, that you see on your screen, which you think we have not answered... Have a quick look and let me know before we close.

Hatem: We'll take the next question, It's a question from -----. Your line is open.

-----: Yes, hi, and congratulations, great results. I just have a question on the passenger service fee. You mentioned that it's 3 dinars for the outbound and 2 dinars for the inbound, so if we look at the number of passengers handled by Jazeera back in 2019, there were 2.4 million, so is it fair to assume that that's basically 2.4 million passengers multiplied by 0.5, just to simplify the calculation, and after that, multiplied by 5 dinars collected from the passengers' service fee?

Rohit: Yes, like I mentioned a few minutes ago, that would give you a quick and approximate calculation. There are a few more layers of calculation involved, but yes, that could give you an approximate figure, a very approximate figure.

-----: And those revenues will basically be accounted for in the terminal?

Rohit: That is correct. With that, ladies and gentlemen, I'm delighted to have spent an hour with you this afternoon. Thank you. If you have any follow-up questions, you're most welcome to contact Mustafa, who heads our investor relations, or Krishnan, our CFO. Anything significant, you're most welcome to contact me as well. Until the next webcast for the full year, I assume sometimes in February, I'll say goodbye from all of us at Jazeera.

Hatem: Thank you very much, Rohit and Krishnan, and thank you, everyone, for participating. Have a good rest of the day, thank you.

نص المؤتمر الهاتفي مع المحللين / المستثمرين بشركة طيران الجزيرة ش.م.ك.ع. حول نتائج الربع الثالث لسنة 2021 المنعقد يوم الثلاثاء 02 نوفمبر 2021

حاتم: أهلاً وسهلاً بكم في البث الشبكي لنتائج الربع الثالث لسنة 2021 بشركة طيران الجزيرة. يسرني أن يكون معنا اليوم على الهاتف السيد/ روهيت راماشاندران؛ الرئيس التنفيذي للشركة، والسيد/ كريشان بالاكريشان؛ نائب الرئيس للشؤون المالية. سنبدأ بعرض تقديمي من الإدارة، ثم سنفتح المجال للأسئلة والأجوبة. للتذكير فقط، فإنه عند الحاجة إلى طرح سؤال، يمكنكم كتابة السؤال في خانة المحادثة الخاصة بالأسئلة والأجوبة أو يمكنكم النقر فوق زر رفع اليد على الجانب الأيمن من الشاشة. روهيت: تفضل.

روهيت: شكراً جزيلاً حاتم، مساء الخير جميعاً. مرحباً بكم في المؤتمر الخاص بالأرباح الخاصة بنا للربع الثالث من هذا العام. لست متأكدًا مما إذا كنتم تريدون مني تخطي عرضي التقديمي بالكامل والانتقال مباشرة إلى الأسئلة والأجوبة، ولكن من أجل الاتساق، سنتحدث عن المقاييس المعتادة في البداية، ثم بالطبع نناقش أي أسئلة قد تكون لديكم.

إنني في غاية السعادة لأبلغكم اليوم بأعلى أرباح صافية ربع سنوية للجزيرة في تاريخها، والتي من المفارقات أن تحدث وسط كل القيود والتحديات التي أثرت علينا في الفصول العديدة الماضية. إن البيئة العامة آخذة في التحسن والتوقعات الآن أكثر وضوحاً وإشراقاً مما كانت عليه في آخر 20 شهرًا حيث كانت فترة عصيبة.

ومع ذلك، أود أن أشير إلى أن هذا لم يكن الحال حتى نهاية الربع الثالث. إذا تتذكرون، فقد دخلنا الربع بسعة مطار تسمح فقط بعدد 5,000 مسافر يوميًا، ثم تصاعدت بعد ذلك إلى 7,500 مسافر، ثم مرة أخرى إلى 10,000 مسافر يوميًا في منتصف سبتمبر فقط. أيضًا، سوف تتذكرون أنه لم يُسمح بالوصول المباشر من أسواقنا الرئيسية، مثل مصر وشبه القارة الهندية، إلا في نهاية الربع.

من الإنصاف القول بأن العمليات خلال الربع لم تكن سهلة أبدًا. كان لكل رحلة قصتها الخاصة، وتحدياتها الفريدة، ومن الواضح أن أقسام إدارة الإيرادات والتخطيط كان لديها الكثير من التحديات. وبعد ذلك يستمر هذا الوضع لمدة يوم أو يومين فقط قبل أن تصدر مجموعة جديدة من اللوائح، ونضطر إلى إعادة النظر في خططنا كلها مرة أخرى.

إن الخطة السرية، إذا جاز لي التعبير، هي الخبرة التنفيذية لفريق قيادتنا من أجل التمحور والاستفادة بقوة من تحقيق الدخل من كل فرصة تظهر. قام فريق الإدارة المخضرم، مباشرة أثناء الجائحة، بتخفيض التكاليف باستمرار وتحسين العمليات، ولم يضيع أي وقت لتحقيق أقصى قدر ممكن من الإيرادات فور بدء فتح الأبواب.

لدينا الكثير لتحدث عنه اليوم، وأود إتاحة الوقت الكافي للإجابة على أسئلتكم، لذلك دعونا ننتقل مباشرة إلى الشريحة رقم ثمانية. نبدأ بمراجعة الأداء التشغيلي للربع الثالث. خلال هذا الربع، نقلت الجزيرة 303,000 مسافر، مقابل 66,000 مسافر في نفس الربع من العام الماضي، وهو نمو ممتاز بالنظر إلى الظروف، على الرغم من كونه من قاعدة منخفضة مشوهة. ومع ذلك، فهو شيء إيجابي للغاية لأنه يدل على التحول من عصر إلى آخر.

كما تمت مناقشته خلال مكالمة الربع الثاني، ركزنا على وجهات الترفيه والعطلات لفصل الصيف، وحيثما أمكن، استفدنا بشكل كامل من الوجهات عالية الحركة داخل شبكتنا. بلغ عامل الحمولة للربع 65.5%، أعلى عن نسبة 51.8% المسجلة في العام الماضي، والتي، إذا تتذكرون، كان السبب فيها في الغالب ركاب ذهاب فقط. مرة أخرى، لم يكن لدينا رفاهية اتخاذ قرار بشأن عدد الركاب العائدين بسبب القيود الحالية، لكننا حققنا أقصى استفادة من ذلك الوضع.

تحسن استخدام الطائرات إلى سبع ساعات. بالطبع، لا يزال هذا أقل بكثير مما نسعى إليه، والمكانة التي وصلنا إليها في السنوات الماضية، لكنه تحسن إلى حد كبير بأكثر من 2.5 ساعة من نفس الربع من العام الماضي. سأتناول بعض أفكارنا في هذا الصدد لاحقًا في العرض التقديمي أيضًا.

كانت العوائد مرتفعة للغاية، عند حوالي 101 دينار كويتي، نتيجة لقاعدة اقتصادية بسيطة للغاية تتمثل في العرض والطلب. لم تواكب إجراءات تخفيف القيود الطلب المتزايد، وبالتالي كانت النتيجة زيادة في أسعار التذاكر. لقد خططنا لكل رحلة على حدة وفقًا لهذه الديناميكيات، واستفدنا إلى أقصى حد من بيئة التسعير المرتفعة هذه لتحقيق النتائج التي تلاحظونها هنا اليوم.

بالانتقال إلى الشريحة التاسعة، يمكنكم رؤية الأداء التشغيلي لمدة تسعة أشهر لهذا العام. كما تعلمون، فإن الربيع الأولين كان لهما تأثير كبير على الأداء، ولذا سترون أن عدد الركاب وعوامل الحمولة كانت لا تزال منخفضة على الرغم من نتائج الربع الثالث، بينما كان الاستخدام على قدم المساواة مع العام الماضي، والعائد بالطبع، أعلى بشكل ملحوظ، بسبب ما قلته للتو في الشاشات السابقة.

بالانتقال إلى الشريحة التالية لإلقاء نظرة على العناوين المالية للربع الثالث، سجلت الجزيرة إيرادات بلغت 31.7 مليون دينار كويتي، مقارنة بمبلغ 6.1 مليون دينار كويتي في نفس الربع من العام الماضي، بزيادة قدرها 420٪. وبلغت أرباح التشغيل 12.8 مليون مقابل خسارة 5.5 مليون في العام الماضي. بينما سجل صافي الربح أعلى رقم ربع سنوي في تاريخ الجزيرة، حيث بلغ 11.8 مليون، مقارنة بخسارة صافية قدرها 5.6 مليون في الفترة المماثلة من العام الماضي.

بالنسبة للنتائج المالية الشاملة لفترة التسعة أشهر، حققت الجزيرة إيرادات بلغت 473 مليون، بزيادة 44٪ عن الأشهر التسعة من العام الماضي، وأرباح تشغيلية قدرها 1.6 مليون. والأكثر أهمية، هو صافي ربح بمبلغ 70,000 دينار كويتي. وهذا يعني أننا محونا جميع خسائرنا خلال العام بنجاح حتى الآن. هذا بالمقارنة مع خسارة تشغيلية قدرها 11.8 مليون وصافي خسارة قدرها 15.5 مليون لنفس الفترة من العام الماضي.

لم يتلاش تركيزنا على الإيرادات الإضافية، كما ترون في هذه الشريحة. شهدت عمليات الشحن زيادة بنسبة 83٪، في حين قفزت الإيرادات الإضافية بأكثر من الضعف خلال الربع. لقد كررنا مرارًا وتكرارًا أن الإيرادات الإضافية هي جزء لا يتجزأ من نموذج أعمال الخطوط الجوية منخفضة التكلفة، وسنواصل التركيز على توليد المزيد من فرص الإيرادات الإضافية طوال الوقت.

بالانتقال إلى الشريحة رقم 13، تحسنت أيضًا العمليات في مبنى ركاب الجزيرة T5 كنتيجة طبيعية لارتفاع عدد الركاب، مما أدى إلى زيادة عدد الركاب وتجديد الحياة في المبنى بالفعل. والمثير للإعجاب هو أن T5 لم يعد فقط إلى الربحية خلال الربع، ولكنه تجاوز الآن الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك وإطفاء الدين للربع الثالث من عام 2019، والذي كان أفضل عام لدينا حتى الآن، ويقرب جدًا من مستوى صافي الربح للربع الثالث من عام 2019.

نرى تحسنًا كبيرًا في الأداء المالي لمبنى الركاب، وهو في طريقه إلى الحياة الطبيعية مع عودة حركة المرور إلى المطار وزيادة نشاط التأجير مرة أخرى. لدينا العديد من المبادرات الجاهزة للتنفيذ في مبنى الركاب بمجرد عودة العمليات العادية إلى قوتها التشغيلية الكاملة. سأعطي بعض منها في التوقعات.

بالانتقال إلى النقاشات حول أدائنا التشغيلي خلال الربع، أطلقنا العديد من المسارات الجديدة التي تستهدف القطاعات النشطة، كما تمت مناقشته في مكالمات المستثمرين السابقة، وهي بدء مسار لندن هيثرو، بيشيك في قبرغيزستان، سراييفو في البوسنة، يريفان، طشقند، أنطاليا، كولومبو وأديس أبابا، إضافة إلى استئناف الرحلات إلى بيروت وتبليسي.

وهذا أثناء السفر بشكل متكرر إلى وجهات العطلات التركية في اسطنبول وبودروم وطرابزون. يسعدنا أن نعلن أنه على الرغم من كل تحديات الجدولة التي واجهناها بسبب التغيير في اللوائح، فقد حققت الجزيرة أداءً بنسبة 88% في الوقت المحدد لشركة طيران، بينما سجل مركزنا في مبنى ركاب الجزيرة T5 أداءً رائعاً في الوقت المحدد بلغ 95% منذ بداية العام. هذه هي المعايير التي سعينا لها، وسنواصل القيام بذلك في المستقبل.

بالحديث عن الأسطول، فإننا نواصل توسعنا، ويتألف أسطولنا الآن من ثماني طائرات A320neos، الجيل الجديد، وثمان طائرات A320ceos، بعد استلام ثلاث طائرات A320neos جديدة تمامًا خلال عام 2021 حتى الآن. سنتضم طائرة إضافية إلى أسطولنا في غضون أربعة أسابيع تقريبًا، وسنختم العام بإجمالي 17 طائرة. وبهذا نكون قد استوفينا التزاماتنا الحالية المتعلقة بالطائرات ولن نستقبل أي طائرات جديدة خلال عام 2022. سيكون العام المقبل عامًا للتجميع، واستيعاب نمو أسطولنا وإعادة شركة الطيران إلى حالة صحية جيدة كاملة وقوية.

يمكنكم أن تتخيلوا الجانب السعودي المحتمل لزيادة استخدام الطائرات من سبع ساعات إلى 14 ساعة بالتزامن مع رفع القيود، الذي حدث بالفعل.

المبادرات التي تم الإفصاح عنها قبل المبنى T5 تتحقق الآن، كما ترون في هذه الشريحة. تمكنا من توسيع منطقة الوصول لتشمل سير أمتعة جديد، مما أدى إلى زيادة سعة مناولة الأمتعة بنسبة 50% للركاب القادمين. قمنا أيضًا بتوسيع عملياتنا من خلال بوابتين متصلتين بجسور جوية، واثنان من خلال النقل البري، وهي بوابات أرضية، ونقترب جدًا من بدء العمليات في مبنى دعم العمليات الجديد.

تهدف كل هذه المبادرات إلى زيادة الكفاءة وتسريع تدفق الركاب أثناء المغادرة والوصول، لنقل المزيد من الركاب، نظرًا لقدرة التصميمية لمبنى الركاب T5. على وجه التحديد، نحن في طور إجراء بعض التحسينات الهيكلية والعملية على المبنى T5، والتي ستضيف المزيد من البوابات الأرضية وترفع السعة بنحو 500,000 مسافر سنويًا قبل الصيف المقبل، أي قبل يوليو.

وبذلك، حان الوقت الآن لتذكير أنفسنا ومستثمينا وجميع أصحاب المصالح في شركة الجزيرة بالوعود التي قطعناها والالتزامات التي أخذناها على عاتقنا قبل 18 شهرًا تقريبًا. لقد قمنا بتنفيذ تدابير فورية وحاسمة لحماية مركزنا المالي وسيولتنا، بما في ذلك تعليق دفع توزيعات الأرباح لعام 2019، وتفعيل سحب التسهيلات البنكية التي لم يتم استغلالها مسبقًا وإعادة التفاوض بشأنها بقوة مع جميع هيكل التكلفة لدينا مع موردينا.

لقد وعدنا وحافظنا على رصيد نقدي صلب من خلال ضوابط صارمة للتكلفة والدفع. كما أتمت الجزيرة زيادة رأس المال في الأشهر التسعة الأولى من هذا العام، كخطوة احترازية للالتزام بمتطلبات رأس المال التنظيمية. لقد ركزنا على مصادر الدخل البديلة أثناء تعليق الرحلات الجوية التجارية، حتى نضمن استمرار تدفق الإيرادات حتى عندما كان المطار مغلقًا أمام حركة المرور التجارية.

كما أطلقنا مسارات جديدة في بيئة مليئة بالتحديات وتمكنا من تأجيل تسليم أربع طائرات من العام الماضي، عندما لم يكن هناك عمل، حتى هذا العام، وبالتالي وفرنا قدرًا هائلًا من المبالغ الإيجابية لتلك الطائرات. والأهم من ذلك كله، لقد أكدت أيضًا لجميع أصحاب المصالح لدينا أن الجزيرة ستخرج من هذا الجائحة أقوى وأكثر ديناميكية وتعطشًا للمزيد، وبالتأكيد أكثر ربحية. إن مركزنا النقدي هو الأعلى في تاريخ الجزيرة في الوقت الحالي، والذي سيتناول الحديث عنه المدير المالي لدينا، كريشنان، في القسم المالي من هذا العرض التقديمي بمزيد من التفاصيل.

إن كل هذه الوعود التي تم تقديمها هي في الحقيقة جوهر هدفنا المتمثل في البناء المستمر لعوائد المساهمين. هذه الصورة مثيرة للاهتمام منذ حوالي ثلاثة أسابيع، عندما حضرت الجمعية العمومية السنوية لاتحاد النقل الجوي الدولي "إياتا" في بوسطن، وكان ريتشارد كويست من شبكة CNN موجودًا هناك. أجرينا محادثة صغيرة وكان معجبًا

جدًا بقصة الجزيرة لدرجة أنه يريد الآن عمل مقطع فعلي، على Quest Means Business، على شبكة CNN International. سأبقيكم على اطلاع حول هذا الموضوع.

خلال الأشهر المقبلة، تظل نظرتنا إيجابية مع إعادة فتح المطار بالكامل، كما أعلنت الحكومة، بالإضافة إلى فتح رحلات العودة لجميع الركاب غير الكويتيين أيضًا. كما شوهد في الربع الثالث، فإن الرغبة في السفر في الكويت قوية للغاية. ضاق الحال بالناس، والآن يريدون السفر.

مع تسارع معدلات التطعيم بوتيرة سريعة في جميع أنحاء العالم، وكذلك في شبكتنا، يعد هذا خبرًا رائعًا لنا. في المستقبل القريب، سنشهد انتعاشًا ملموسًا في الربع الأخير من هذا العام، ونأمل أن يحدث نفس الشيء في الربع الأول من العام المقبل، قبل أن تستقر العمليات تمامًا خلال صيف العام المقبل. في ذلك الوقت، أتوقع أيضًا أن تستقر العائدات عند مستويات أكثر استدامة.

من خلال كل هذا، فإن تركيزنا على عمليات الشحن، والذي تعلمناه بالفعل خلال الجائحة، وسوف يصبح الآن جزءًا دائمًا ومتزايدًا من نموذج أعمالنا، وستظل عمليات الشحن لدينا وكذلك الإيرادات الإضافية لدينا في كامل قوتها.

بذلك، أكون قد أتممت القسم الخاص بي من العرض، وأنتقل بكم إلى المدير المالي لدينا، كريشان، الذي سيقدم القسم المالي، وبعد ذلك سأعود للإجابة على أي أسئلة قد تكون لديكم. كريشان، تفضل الميكروفون لك.

شكرًا لك يا روهيت، ومساء الخير على جميع المشاركين في هذه المكالمات. في الشريحة التالية، نتطرق إلى زيادة رأس المال التي تمت خلال هذا الربع الثالث. في يوليو، حصلنا على النقد وتم الانتهاء من تخصيص الأسهم.

كريشان:

بعد ذلك، تمت دعوة الجمعية العمومية السنوية لجميع المساهمين للموافقة على إطفاء علاوة إصدار الأسهم بالكامل البالغة 8 مليون دينار كويتي، مقابل الخسائر المتراكمة للشركة.

تم ذلك في 20 سبتمبر، وبعد ذلك تم الانتهاء من التعديلات لتعديل جميع الخسائر المتراكمة لدينا مقابل علاوة إصدار الأسهم، وهذا ما رأيناه في هذا التقرير. بلغ إصدار السعر العادل 500 فلس للسهم.

بالانتقال إلى الشريحة التالية، رقم 24، في المقام الأول نفس مؤشرات الأداء الرئيسية التي ناقشنا روهيت بالفعل، لذلك لن أتطرق إليها كثيرًا، لكن العائد تحسن، وتحسن عدد القطاعات، وبالتالي ازداد مستوى العمليات بالكامل وكذلك عامل الحمولة الذي كان أعلى من الربع الثالث من العام الماضي.

بالانتقال إلى الشريحة رقم 25، كنتيجة لمستوى أعلى من العمليات، كانت عائداتنا أعلى بكثير، إلى جانب زيادة عامل الحمولة وزيادة العائد. لهذا السبب نرى زيادة بنسبة 422% في الإيرادات، مقابل زيادة في الرحلات بحوالي 227%، وزيادة في ساعات الطيران المقررة بنسبة 227%. من الواضح أيضًا أن تكلفة التشغيل يجب أن ترتفع نظرًا لارتفاع عدد ساعات الطيران المقررة، لكنها لا تزال أقل بكثير من حيث النسبة المئوية للزيادة.

إذا نظرتم إلى الربح التشغيلي، فقد كنا أفضل بنسبة 332%، بخسارة 5.5 مليون العام الماضي مقابل ربح قدره 12.8 مليار في الربع الثالث من عام 2021. كان ذلك تحسنًا بنسبة 332%، وتحسن صافي الربح بنسبة 310%. فيما يتعلق بالميزانية العمومية، نعم، لقد تحسن وضعنا النقدي بشكل كبير. سوف أتحدث بمزيد من التفصيل حول النقد في الشريحة رقم 27، عندما أصل إلى أرقام التسعة أشهر.

بالانتقال إلى الشريحة التالية، رقم 27، إذا نظرتم إلى المؤشرات الرئيسية، مرة أخرى بالطبع تم التطرق إلى هذا الموضوع بالفعل من جانب روهيت، لذلك لن أتطرق إلى على نحو مطول، باستثناء أن ساعات الطيران المقررة كانت أعلى قليلًا وكانت القطاعات منخفضة بشكل طفيف، لكن العائد كان أفضل بكثير في هذا العام مقارنة بالعام السابق.

في 27، إذا نظرتكم إلى أداء الإيرادات والنفقات التشغيلية، فإنها تعكس بشكل أساسي مستوى العمليات التي رأينا أنها لم تتغير. وبالطبع إذا نظرتكم إلى الربح التشغيلي فقد كان أفضل بنسبة 113%، و1.5 مليون مقابل 11.8 مليون خسارة العام الماضي، وكان صافي الربح 100٪ أفضل من العام الماضي. ربح هامشي 70,000 هذا العام مقابل خسارة 15.5 مليون هذا العام.

إذا نظرتكم إلى المركز النقدي، فقد تحسن بنسبة 75%. ومع ذلك، إذا استبعدت زيادة رأس المال البالغة 10 ملايين بالإضافة إلى سداد القروض التي قمنا بها، فقد تم سداد كل من السحب على المكشوف بالكامل ودفعنا أيضًا شريحتين من قرض المرابحة الخاص بنا، بعد إخراجها من التحسينات النقدية لدينا والذي كان حوالي 16 مليونًا من بداية السنة حتى تاريخه من يناير فصاعدًا من عام 2021. وهذا تطور ملحوظ بالنسبة لنا، خاصة في ظل الظروف التي مررنا بها في النصف الأول من العام.

لقد تغيرت الموجودات والمطلوبات الأخرى بشكل أساسي لأننا أخذنا ثلاث طائرات حتى الآن هذا العام، وبالتالي ارتفعت موجودات أصول حق الاستخدام والتزامات عقود الإيجار. وهنا أصل إلى نهاية هذا الجزء من العرض التقديمي، وننتقل إلى روهيت لتلقي الأسئلة.

شكرًا جزيلًا. للتذكير فقط، لطرح الأسئلة يمكنكم كتابة السؤال في خانة المحادثة الخاصة بالأسئلة والأجوبة أو يمكنكم النقر فوق زر رفع اليد على الجانب الأيمن من الشاشة. مرة أخرى، يمكنكم كتابة السؤال في خانة المحادثة الخاصة بالأسئلة والأجوبة أو يمكنكم النقر فوق زر رفع اليد. سنأخذ سؤالاً من خانة المحادثة من ---- ما هو متوسط المبلغ المتوقع إنفاقه كمصاريف رأسمالية سنويًا، بدءًا من عام 2022؟

حاتم:

لدينا عدد من المشاريع، القليل منها أشرنا إليه حتى الآن والبعض الآخر لا يزال في مرحلة الانتهاء. لا أتوقع أي نفقات رأسمالية كبيرة ذات أرقام مليونية بالدينار الكويتي في الوقت الحالي، وإذا كان هناك أي منها، فإن ما سننظر إليه سيكون حالة العمل بأكملها بشكل منفصل عن كل من هذه المشاريع لتبرير وجود تلك النفقات الرأسمالية. وبعد ذلك، فإنه من حيث إننا ننظر إلى النقد الخاص بنا وهذه المشاريع من حيث تخصيص رأس المال، سنرى ما إذا كنا نستخدم النقد الخاص بنا أو ما إذا كنا نستخدم أي شكل آخر من أشكال التمويل.

روهيت:

ولكن فيما يتعلق بأي نفقات رأسمالية كبيرة، لا يوجد شيء مخطط له في الوقت الحالي. أنا متأكد من أن هناك سؤالًا متعلقًا بهذا الجانب بخصوص أي تطوير إضافي للأسطول. صحيح أننا نتطلع، ونحن في مراحل متقدمة في الوقت الحالي من خلال مناقشات مع كلا المصنعين فيما يتعلق بالمرحلة التالية من توسع الجزيرة. كما تعلمون، نقوم بذلك بشكل متحفظ للغاية، لذلك أتوقع أن يكون حجم أسطول الجزيرة في المنطقة من حوالي 30 إلى 35 طائرة بحلول عام 2026.

وللوصول إلى هذا الرقم، سنحتاج إلى تقديم طلب شراء طائرات في المنطقة التي تضم حوالي 20 طائرة، أو يمكن أن يكون 35 إذا تضمن استبدال الأسطول لما لدينا بالفعل في الوقت الحالي. لا ينبغي أن يكون لذلك أي تأثير كبير على مركزنا النقدي الحالي لسببين.

أولاً، نتوقع إلى حد كبير أن يأتي كل التمويل المتعلق بطلب الطائرات من خلال قنوات التمويل الخاصة بنا، والتي قد تكون عددًا من البنوك التي أبدت اهتمامًا بهذا المجال، وأيضًا أي صفقة طائرات تتضمن طلبًا سيكون في الواقع أرباح صافية للنقد الخاص بالجزيرة، لأن معظمها سينتج عنها ربح نقدي للجزيرة من حيث البيع وإعادة التأجير وقت تسليم تلك الطائرات. أرجو أن يكون توضيحي به إجابة وافية.

شكرًا. والسؤال الثاني: متى تتوقع الشركة توزيع الأرباح مرة أخرى؟

حاتم:

سياسة توزيع الأرباح الخاصة بنا لم تتغير عن السنوات السابقة، والقيود الوحيد على ذلك في الوقت الحالي هو مستوى بعض الاحتياطات القانونية التي يجب علينا الاحتفاظ بها، وبسبب الخسائر المتراكمة، فإنها تحد من مقدار

روهيت:

الأرباح التي يمكن دفعها. ليس لدينا أي رغبة في الاحتفاظ بأي نقود فائضة داخل الشركة، وكانت سياسة شركتنا دائماً هي دفع الأرباح بشيء من الحكمة.

لذا أعتقد أن مجلس إدارتنا، إلى جانب عدد قليل من الأعضاء الخاصين في اللجنة، ينظرون في الخيارات المختلفة المتعلقة بتوزيعات الأرباح والأساليب الأخرى لبناء قيمة المساهمين، وأعتقد أنه سيتم الكشف عن ذلك في الأسابيع والأشهر المقبلة.

شكراً. سأخذ سؤالاً من هاتف -----. المجال متاح، تفضل.

حاتم:

-----: حسناً، شكراً جزيلاً. بدايةً، تهانينا لك يا روهيت وفريقك، نتائج ربع سنوية رائعة، يستحق الثناء حقاً لرؤية النتائج التي تفصح عنها. لدي فقط بضعة أسئلة حول بيئة العمل الحالية. إنه أمر غير عادي، كما ذكرت، حيث كانت العائدات عالية جداً وكان الاستخدام منخفضاً. أين ترى هذا التطبيع، بافتراض رفع القيود المرورية؟

هل تتوقع أن تصبح العائدات طبيعية في بضعة أرباع؟ ماذا عن الطلب على مسارات معينة؟ على سبيل المثال، أرى أن بعض الأسعار التي تتقاضاها على مسارات الهند مرتفعة جداً بسبب فقاعات الهواء حالياً في الرحلات الجوية المحدودة، فمتى ترى ذلك؟ هل هذا في يناير وفبراير أيضاً، والمعدلات مرتفعة جداً، فهل تتوقع أن تظل العوائد مرتفعة بشكل غير عادي للأشهر الأربعة إلى الخمسة المقبلة؟

ما السرعة التي ستحقق النمو في الأشهر المقبلة؟ أي فكرة عن ذلك ستكون مفيدة للغاية. هذا هو سؤال الأول.

ثانياً، في مبنى الركاب، كان من الجيد رؤية المبنى يحقق ربحاً في هذا الربع، لذا من الآن فصاعداً، هل هناك أي أرقام تأتي من رسوم خدمة الركاب في أعمال مبنى الركاب؟ هل هناك أي تغييرات تتوقعها وإيرادات أكثر من تقاسم رسوم خدمة الركاب؟ هذا هو السؤال الثاني.

والثالث بشأن المسارات. كيف ترى المسارات الجديدة التي أطلقتها، خاصة مسار لندن، ما مدى ربحية تلك المسارات؟ وهل معظم المسارات الجديدة تحقق أرباحاً بالفعل، أم أنها ستستغرق بعض الوقت حتى تصل إلى نقطة التعادل؟ شكراً.

شكراً لك، -----، وأقدر لك تمنياتك الطيبة. أعتقد أن الكثير من الأشخاص داخل الشركة قد عملوا بجد وأنا فخور جداً بفريقنا. دعني أجيب عن أسئلتك واحداً تلو الآخر. أنت على حق، لقد شهد الشهر والنصف الماضيان عوائد غير عادية نتيجة زيادة الطلب وعدم كفاية العرض. هذا بالطبع يسير بشكل تدريجي، وأتوقع أنه بحلول الربع الثاني من العام المقبل سيكون العمل كالمعتاد.

روهيت:

"وأريد أن أذكرك يا -----، أن العمل كالمعتاد هو شيء اعتادت عليه الجزيرة كثيراً عندما يتعلق الأمر بالمنافسة والعائد. كان لدينا تسع طائرات فقط لمعظم عام 2019، وبهذه الطائرات التسع حققنا نتيجة معينة. لدينا الآن 17، وهذا من شأنه أن يعطي مؤشراً لما وضعناه داخلياً لأنفسنا، من حيث كيفية تعظيم استخدام طائراتنا السبعة عشر.

لم يتغير شيء في الطريقة التي نتعامل بها مع الأعمال. نعم، عندما نحصل على فرصة، فإننا نستغلها، ولكن بخلاف ذلك نعود إلى جوهر نموذج أعمال الخطوط الجوية منخفضة التكلفة الخاص بنا المتمثل في الحفاظ على أقل تكلفة للوحدة في الصناعة، والتأكد من أننا نتنافس بقوة ونستفيد من جميع المزايا الإقليمية التي لدينا، والمزايا الجغرافية التي لدينا كدولة الكويت.

أتوقع وجود مستوى معين من القيود من جانب الهيئة التنظيمية لمطار الكويت للحفاظ على نوع من القيود على شركات الطيران القادمة إلى الكويت، وسيستمر هذا لعدة أشهر في المستقبل، على الأقل حتى منتصف العام المقبل، وهذا من شأنه أن يعطي مستوى من التعزيز الإضافي لقدرات الجزيرة التشغيلية والتجارية.

لقد ذكرت مسألة الاستخدام. نعم، نتوقع العودة إلى الاستخدام الطبيعي بحلول الربع الثاني من العام المقبل. ومع ذلك، سنعمل فقط على ساعات الطيران المقررة التي نعتقد أنها مربحة، لذلك لسنا في عجلة من أمرنا للعودة إلى 14 و15 ساعة لكل طائرة في اليوم، حتى لو كان العمل لا يبرر ذلك. سنعمل فقط من 14 إلى 15 ساعة يوميًا إذا كنا نعتقد أن العائدات ومستوى الأعمال يبرران ذلك.

أتوقع بالتأكيد أن نذهب إلى 15 ساعة يوميًا لذرورة الصيف في العام المقبل، وتخيّل 17 طائرة ضرب 15 ساعة يوميًا، ضرب الطلب المرتفع المعتاد في الصيف والعوائد الناتجة عنها. هذا هو المجال الذي أتوقع فيه أن تتحقق الغالبية العظمى من أرباح شركة الطيران. وهذا لا يختلف عن أي عام آخر سابق بالنسبة للجزيرة والعديد من شركات الطيران الأخرى في العالم، حيث إنه حقًا موسم الأرباح الرئيسي، وهو الربع الثالث.

بالرجوع إلى مبنى T5، ما أريد تسليط الضوء عليه هو، نعم، شكرًا لملاحظتك أن تجربة مبنى T5 مربحة، نعم، إنها مربحة، نتوقع بالتأكيد أن تكون مربحة، بل وأكثر ربحية مستقبلًا. على الرغم من أنه كان مربحًا في الربع الثالث، إلا أن T5 من وجهة نظري لم يُظهر قدراته الكاملة على تحقيق الدخل أو تمكنه من ذلك، وهناك سببان لذلك.

أولاً، كما رأيتم من التفاصيل هنا، بالإضافة إلى بياناتنا الصحفية والرسوم البيانية الأخرى، لم يتم تأجير مبنى الركاب بنسبة 100%. تم تأجير الجانب الجوي بحوالي 99%، ما يقارب 100%، أما نسبة الجانب الأرضي فهي أقل بقليل من 40%، إذا كنت أتذكر بشكل صحيح. لذلك، هناك احتمال كبير لإمكانية الصعود فيما يتعلق بإمكانية الإيجار على الجانب الأرضي. يمتلك فريقنا الآن مجموعة مثيرة للاهتمام للغاية من المستأجرين المحتملين، وقد رفضنا فعليًا بعض المستأجرين الذين يريدون فقط أخذها على المدى القصير بإيجارات منخفضة، والتركيز على إنشاء التزامات مستدامة وطويلة الأجل وموثوقة لمبنى الركاب.

وشهد الشهر أو الشهران الماضيان تحولًا كاملاً في لهجة المناقشات التي نجريها مع مستأجرين محتملين كبار لمبنى الركاب. ومن دواعي ارتياحي حقًا أننا لم نتسرع في أي صفقات متسعة لملء المبنى بمستأجرين ذوي عائد منخفض. وحقيقة أنه لا يزال لدينا 60% من مساحتنا الأرضية القابلة للتأجير وهذا في الواقع أحد أكثر المزايا الواعدة التي لدينا في أعمالنا.

السبب الثاني الذي يجعلني أقول إنه لم يتم تحقيق الدخل منه بالكامل هو أنه خلال العشرين شهرًا الماضية، بالطريقة نفسها التي تعاملنا بها مع موردينا للحصول على خصومات تتماشى مع عملياتنا المقيدة، فقط لكي نكون منصفين وللبداء في محادثة مستدامة مع مستأجرينا الحاليين، كان علينا أن نمنحهم أيضًا إعفاءات وخصومات مؤقتة خلال الفترة التي تم فيها إغلاق المطار عن العمل، وهو أمر عادل. تمت إعادة ذلك الآن في منتصف الربع الثالث، وسنحصل أيضًا على تأثير الإيرادات الكاملة للمساحة المستأجرة الحالية.

سؤالك بخصوص رسوم خدمة الركاب، معذرة إذا لم أكن واضحًا. هذا واضح منذ أن أعلنت الحكومة عن هذه الرسوم ولا تختلف عن أي رسوم أخرى نفرضها على تسجيل الوصول في مبنى T1 في الماضي، حيث انتقلنا إلى T5 وكان مبنى T5 يحصل تلك الرسوم. حتى رسوم خدمة الركاب يتم تحصيلها بواسطة مبنى T5. إنه أمر لا يحتاج إلى تفكير من وجهة نظري لأننا أنشأنا مبنى الركاب، وقمنا بالاستثمارات، وبالتالي فإن دخل رسوم خدمة الركاب يأتي أيضًا تلقائيًا إلى مبنى الركاب T5.

فيما يتعلق بسؤالك عن المسارات، يسعدني أن أبلغكم أن سياسة الجزيرة هي أنه بينما نعطي بضعة أشهر للمسارات الجديدة للتطوير والوصول إلى إمكاناتها الكاملة، وليس لمسار معين، وأكرر ليس مسارًا واحدًا، لدينا على شبكتنا، بما في ذلك المسارات الجديدة، التي لا تلبّي وتتجاوز تكاليف التشغيل المباشرة. لذا فإن الغالبية العظمى من مساراتنا لا تلبّي وتتجاوز تكاليف التشغيل المباشرة الخاصة بها فحسب، بل تفي أيضًا وتتجاوز نصيبها من التكلفة الثابتة. ولهذا السبب ترى أنه يترجم إلى ربح مجمع لشركة الطيران.

بعد قولنا هذا، نحن موضوعيون تمامًا عندما يتعلق الأمر بتقييم المسارات على أساس شهري. عندما نرى أي مسار سيء الأداء، فإننا نعلق العمليات على تلك المسارات. لدينا قائمة طويلة من المسارات الأخرى التي نريد تشغيلها. لا أطيق الانتظار للحصول على المزيد من الطائرات من عام 2023 فصاعدًا، لأننا نعتقد أن هناك إمكانات هائلة لا تزال غير مستغلة، على سبيل المثال، هناك ما لا يقل عن تسع مسارات إلى المملكة العربية السعودية سابدأها غدًا، بما في ذلك القصيم وحائل وأبها وينبع وتبوك.

نتوقع بالتأكيد في الأسابيع والأشهر والسنوات المقبلة أن نتوسع بشكل كبير في المملكة العربية السعودية. تمتلك إيران أيضًا الكثير من الفرص الواعدة. حاليًا، ندير مزيجًا من حركة مرور الحجاج إلى مشهد ورحلات الشحن إلى شيراز، ولكن هناك خمس مدن أخرى على الأقل في إيران نرغب في تشغيلها أيضًا.

لقد ذكرت فقاعة الهواء. فقاعة الهواء هي حالة مثيرة للاهتمام. في نوفمبر، على سبيل المثال، نحن نشغل حوالي 19,000 مقعدًا كناقلات كويتية بين الكويت والهند، والعكس صحيح. تسمح الاتفاقية الثنائية، وهو ما يحكم اتفاقية الخدمات الجوية بين البلدين، بعدد 12,000 فقط، لذلك لا يعني دائمًا أن اتفاقية الخدمات الجوية تعني أو تشير إلى تقييد.

في الحالة الراهنة، لدينا بالفعل نسبة تفوق 50% من الاتفاقية الثنائية ضمن اتفاقية الخدمات الجوية، وهناك محاولات حاليًا للضغط على حكومة الهند لاستقطاب مزيد من الموانئ بما في ذلك المدن الأصغر مثل تيريشي، مادوراي، جايبور، لكانا. وجميع هذه المناطق تشكل أهمية بالنسبة لنا وهي غير مدرجة حاليًا في الاتفاقية الثنائية، نود بالفعل البدء بالعمل في تلك الأجواء ولا يزال طلبنا قيد النظر أمام حكومة الهند. نفس الوضع مع باكستان. نعمل حاليًا في كراتشي ولاهور فقط على ترددات محدودة للغاية. إنني أود أن نعمل في ملتان وسيالكوت وإسلام آباد وبيشار. كل هذه النقاط لها حركة مرور ضخمة من وخلال الكويت إلى بقية دول الخليج.

آمل أن أكون قد تمكنت بشكل مناسب من إيصال أن لدينا خططًا كبيرة على مدى السنوات الثلاث أو الأربع المقبلة، وأن الكثير من الفرص المثمرة غير المستغلة والمعلقة لا تزال في نطاق ثلاث إلى أربع ساعات من قاعدتنا الرئيسية.

سأنتقل إلى الدردشة وأجيب على سؤال من ----. هل هناك تحوطات وقود للجزيرة؟ وما هي مدة الاستحقاق وأسعار التنفيذ، إن وجدت؟

حاتم:

لست متأكدًا مما إذا كانت هذه أخبارًا جيدة أم أخبارًا سيئة، ولكن ليس لدينا في الوقت الحالي أي تحوط للوقود من أي نوع. قمنا بفكهم، لصالحنا، تقريبًا في فبراير من هذا العام. في الوقت الحالي، ليس لدينا بالفعل تحوطات للوقود. بعد قولنا هذا، لدينا مجموعة من استراتيجيات إدارة المخاطر الأخرى واستراتيجيات تحسين الانفاق على الوقود، بما في ذلك على الجانب التشغيلي الطريقة التي يدير بها طاقمنا عملياتنا، وبالتالي توفير الوقود.

روهيت:

بالمناسبة، أحد الأسباب، التي تجعلك ترى الأسعار المرتفعة على العديد من خطوطنا هي لأننا نؤمن حقيقة أن الوقود قد ارتفع، وبالتالي ستجد أنه في العديد من مساراتنا أكثر قليلاً من المعتاد. أيضًا، في غضون عشرة أيام تقريبًا، لدينا لجنة الوقود الخاصة، للمراجعة مرة أخرى ماذا يجب أن تكون إستراتيجيتنا لتخفيف مخاطر الوقود والمضي قدمًا. لكن في الوقت الحالي، ليس لدينا تحوطات. شكرًا.

شكرًا. سأخذ سؤالاً من ---- من الدردشة. ما المقدار المتوقع أن يتلاشى من زيادة العائد لكل مسافر حين يعود العرض والطلب إلى طبيعته؟ اعتادت الجزيرة أن تواجه مشاكل منافسة الأسعار الشديدة على المسارات القصيرة الشهيرة مثل دبي، على سبيل المثال في الإمارات، وبيروت في الشرق الأوسط التي تحلق فوق سوريا، والمسارات الأطول مقابل الخطوط الجوية الكويتية، التي كانت أسعارها تنافسية للغاية. هل نتوقع عودة هذه الضغوط إلى بيئة طبيعية؟

حاتم:

روهيت: شكرًا لك على سؤالك. أعتقد أنني أجبت على معظمها عندما قلت إنني أتوقع، بطريقة تدريجية مرحلية، عودة العرض والطلب إلى طبيعته بحلول الربع الثاني من العام المقبل، وبالتأكيد بحلول منتصف العام المقبل. لست متأكدًا من أن الجزيرة واجهت أي مشاكل فيما يتعلق بالمنافسة في قطاع دبي، وفي قطاع بيروت، وما إلى ذلك. ما أنا واثق جدًا منه هو أن لدينا القدرة وهيكل التكلفة للتخفيض والتنافس بفعالية على السعر إذا لزم الأمر، وما زلنا نجني الأموال في هذه العملية، بينما منافسينا وزملائنا في الصناعة، إذا كانوا سيبيعون التذاكر عند هذا السعر، سينتهي بهم الأمر بخسارة الأموال في هذه العملية.

أنت محق تمامًا في القول إن شركات الطيران المختلفة لديها حقوق ملكية مختلفة وأهداف وضرورات وضغوط مختلفة عليها. نحن بالطبع نفكر من منظور تجاري، ولدينا عدد من الإجراءات المختلفة للتعامل مع المنافسة، والتسعير هو واحد منها فقط. الغالبية العظمى من ركابنا، على سبيل المثال، في مسار دبي الذي ذكرته في سؤالك، هم أشخاص يختارون الجزيرة لأسباب بالإضافة إلى السعر، أو ليس فقط بسبب السعر.

اختراروا الجزيرة لأنهم يعرفون عن أدائنا المنظم في الوقت المحدد، وحقيقة أن لدينا طائرات جديدة، وحقيقة أن لدينا مبنى ركاب سهل للغاية للدخول والخروج منه. في عشر دقائق، تصل من بوابة الصالة إلى باب الطائرة، والعكس صحيح.

أعتقد سنعود إلى منافسة قوية وشرسة في وقت ما من العام المقبل، مع جميع شركات النقل الأخرى التي اعتدنا عليها، لكن هذا ليس بالأمر غير الطبيعي حقًا. هذا طبيعي جدًا. الاختلاف الوحيد هذه المرة هو أننا أكبر، ولدينا المزيد من القوة للتنافس، ولدينا تدفقات حركة مرور أفضل. على سبيل المثال، في رحلتنا إلى دبي، لن نذهب إلى دبي فقط. أحمل ركابًا من الهند، أحمل ركابًا من بنغلاديش، أحمل ركابًا من نيبال، أحمل ركابًا من أديس أبابا، لأن هناك قيوًا كبيرة على السعة بين إثيوبيا والإمارات العربية المتحدة.

لذلك لدي الكثير من الموارد تحت تصرفي والتي يمكنني تشغيلها وإيقافها، اعتمادًا على الوضع وأين يمكنني الحصول على أعلى عوائد. أأمل أنني أجبت على سؤالك بالشكل المناسب. بالمناسبة يا حاتم أرى سؤالًا من ---- لقد رفع يده.

حاتم: نعم سأذهب إليه بعد ذلك. ----، تفضل، المجال مفتوح.

----: لقد ذكر، لا أتذكر ما إذا كانت المكالمات ربع السنوية الأخيرة أو أحد مؤتمراتك الأخيرة، أن الحكومة منحت الجزيرة أيضًا بعض التخفيضات في التكاليف، محليًا، ولم يكن الأمر واضحًا حقًا، هل يمكنك توضيح ذلك؟ أعتقد أنه كان شيئًا مثل خفض تكلفة الجزيرة بنسبة 30% محليًا، في المطار. هل يمكنك توضيح الإطار الذي يتعلق بالتكاليف بالضبط، ولكم سنة سيستمر، فقط لجعل ذلك أكثر قابلية للفهم بالنسبة لنا؟ شكرًا.

روهيت: يمنح القرار الوزاري رقم 1 لسنة 2019 رئيس الإدارة العامة للطيران المدني سلطة تمديد خصم 30% على جميع رسوم الإدارة العامة للطيران المدني لشركات الطيران الوطنية في الكويت، وهما شركتا طيران اثنين في الكويت. وعلى حسب علمي، على غرار تخفيضات الوقود لدينا، لا يوجد تاريخ انتهاء لهذا القرار الوزاري المحدد.

----: حسناً، رائع، شكرًا لك. وبعد ذلك، فقط للمساعدة في وضع الأمور في نصابها، لقد تطرقت إلى هذه الأسئلة لذا أعتذر عن طرحها بطريقة مختلفة، ولكن بالنظر إلى الجزيرة، من الأسهل مقارنة الشركة بعام 2019 مقابل العام الماضي، بالنظر إلى أن العام الماضي كان إستثنائيًا لمرة واحدة. إذن بالنظر إلى العام المقبل مقابل 2019، كيف ستبدو العائدات برأيك؟

لقد أصبحوا أكثر ارتفاعاً اليوم، وكان هناك منافسة أكبر بكثير في ذلك الوقت، لكنك في وضع أقوى بكثير اليوم، من حيث حصتك في السوق. هل تعتقد أن العوائد بحلول العام المقبل يجب أن تكون أعلى بنسبة 25%، أو أعلى بنسبة 10%، إذا كان يمكنك تقديم تخمين تقريبي؟ فقط لمساعدتنا على وضع نموذج لما سيكون عليه العام المقبل من منظور العائد

روهيت: أود مساعدتك في تصميم نموذج، لكنكم تعلمون جميعاً أنني أفضل عدم إعطاء أي نوع من التوقعات، سواء كانت الإيرادات، أو العائد، أو هامش الربح، أو أي من هذه الأشياء. أنا لا أعطي إرشادات، ولا أعطي توقعات، لكني أحاول أن أبقى صريحاً ومحافظاً قدر الإمكان عندما أعطيكم وجهة نظر حول كيفية تطور عملكم.

اسمحوا لي أن أعبر عن ذلك بهذه الطريقة. أتوقع ارتفاع العائدات من خلال الانخفاض التدريجي إلى المستويات الطبيعية بحلول منتصف العام المقبل. بعد قولي هذا، ستكون هناك مجموعة متنوعة من الوجهات حيث تلعب ديناميكيات مختلفة على العائد، لذلك ستظل هناك بعض المسارات التي تتنافس فيها بقوة، ولكن ستكون هناك بعض المسارات التي نجني فيها الكثير من المال من العائد، وبعض المسارات التي تكون فيها المنافسة ضعيفة أو غير موجودة.

من الأمثلة الجيدة على ذلك ما سنفعله قريباً مع ألماتي، عندما نطلق رحلة إلى كازاخستان. لا توجد شركة طيران تعمل في كازاخستان في الوقت الحالي، وبين حركة النفط وحركة العمرة وحركة الترفيه التي تربط بين كازاخستان وسريلانكا، والتي سنحصل على حصة كبيرة منها، وأتوقع أن تكون العوائد أعلى مما قد تعتبره متوسطاً. لذلك سيكون هناك عدد كبير من المسارات، ولكن بشكل عام، أتوقع أن تستقر العائدات في منتصف العام المقبل تقريباً.

شكراً لك سيدي. شكراً جزيلاً.

سأخذ سؤالاً من هاتف -----. المجال متاح، تفضل.

حاتم:

-----: شكراً لك، شكراً لك على الرد على سؤالي. تهانينا على هذه النتائج الرائعة. أعتقد أنني سأطلب فقط، معلومات إضافية حول عائدات شركة طيران الجزيرة.

هل هناك طريقة يمكن للجزيرة من خلالها التمييز في الأسعار بين المسافرين من نقطة إلى نقطة والأشخاص الذين سيستخدمون الجزيرة كنقطة عبور، لنفترض، من ألماتي إلى سريلانكا كمثال، حيث توجد منافسة أكثر أهمية، لذا بشكل عام سوف تتضاءل العائدات، لذلك لن تعود العائدات إلى المستوى المرتفع قبل خمس سنوات، ولكن في الواقع هذه الإضافة المتزايدة في السعة، ربما تؤدي إلى أرباح أعلى، ولكن من الواضح أن العائدات ستخضع بشكل متزايد على المدى الطويل.

أريد فقط أن أفهم هذه النقطة لأنك أوضحته جيداً في آخر مرة. آمل أن تتمكن هذه المرة من شرح ذلك والدخول في مزيد من التفاصيل بناءً على تجربتك طويلة المدى. نظراً لأنك تتنافس مع شركات طيران منخفضة التكلفة أخرى، فأنت تتنافس مع شركات الطيران التي، كما ذكرت بالفعل، لها أهداف مختلفة، وربما لا تحقق الربحية، ولديها الكثير من التكاليف الثابتة. شكراً.

روهيت: شكراً لك. إنه سؤال جيد جداً. وهذا في الواقع عبارة عن درس إدارة إيرادات، عندما ينضم الأشخاص إلى صناعة إدارة الإيرادات في مجال الطيران، فإن أول شيء يتعلمونه هو كيفية ضمان عدم السماح أبداً لعائد منخفض بعرقلة عائد مرتفع.

إذن بين الأنظمة التي لدينا، الخوارزميات التنبؤية التي لدينا لأنظمة إدارة الإيرادات، والمهارة، وهي نوع من الفن، إذا سمحت لي أن أقول ذلك، فهي بين العلم والفن التي يتخصص فيها متخصصوا إدارة الإيرادات، إلى جانب العمل مع أنظمتهم، لديهم القدرة على تشغيل وإغلاق الموارد، وما هو محظور هو أن تجد نفسك في موقف يؤدي فيه انخفاض العائد إلى إعاقة العائد المرتفع.

الآن، يمكن أن يحدث ذلك في عدد من الظروف. على سبيل المثال، إذا شعرت بالذعر وقمت ببيع رحلتك قبل وقت طويل، وبسعر أقل، فسيدو الأمر واضحاً عندما نتحدث عنها الآن، ولكنك ستفاجأ بعدد شركات الطيران التي تقوم

بذلك بالفعل، بسعر ثابت واحد، وأقرب إلى يوم السفر، تجد أن الطلب يرتفع وكذلك قدرتك على زيادة أسعارك، ولكنك قمت بالبيع بالفعل بسعر رخيص.

وبكلمات بسيطة، لديك عائد منخفض يمنع عائداً مرتفعاً. وبالمثل، دعنا نتحدث عن رحلة نموذجية، وهي الكويت-جدة، لديك العديد من شركات الطيران والعديد من المسافرين تتنافس على مقعد في الكويت-جدة. لديك كويتيون في الكويت يريدون الذهاب لأداء العمرة، لذا فهذه الأعمال التجارية الثالثة والرابعة، والأعمال من نقطة إلى نقطة. لديك أشخاص يقيمون في بنغلاديش يرغبون في أداء العمرة، وهناك سعر سوق معين هناك. لديك أشخاص في الهند يرغبون في الذهاب لأداء العمرة، وهناك سعر سوق معين هناك. لديك باكستان أيضاً ترغب في تلك المقاعد.

إنه نوع من المزاد عبر الإنترنت في الوقت الفعلي يتم إجراؤه بواسطة فريق إدارة الإيرادات المركزي لدينا، حيث، مع الاستفادة من الخوارزميات والتنبؤ والاتجاهات التاريخية وأي أحداث خاصة تحدث في الأرجاء، مثل معرض دبي، يتم إدخال كل هذا في النظام، وفي النهاية يتوصلون إلى منحني طلب.

ومنحنى الطلب هذا يحكم التسعير 30 يوماً، 60 يوماً، 90 يوماً، مما يساعد فريق إدارة الإيرادات لدينا بعد ذلك على تخصيص مقعد في الكويت-جدة، قائلاً بنغلاديش، بناءً على توقعاتي، سيكون لديك أعلى عائد، فهيا، خذ مقعدك بهذا السعر، وسيتم بيع هذا المقعد. بعبارة مبسطة، هذه هي الطريقة التي يمكننا بها التمييز بين أنواع حركات المرور المختلفة والعائد الذي تجلبه. أأمل أن أكون قد تمكنت من الإجابة على سؤالك.

-----: إنها تجيب على سؤالتي. بسرعة كبيرة، على سبيل المتابعة، المرحلة التالية من التوسع في الأسطول تتضمن منافسة مختلفة تماماً. لقد ذكرت ذلك بشكل صحيح، إذا كنت أعيش في الرياض، فسأفضل الذهاب إلى طيران الجزيرة لأنه من الأسهل الدخول والخروج من المبنى، وما إلى ذلك. لذلك بالنسبة للأعمال التجارية من نقطة إلى نقطة، فهو عمل رافع، لكنك تنتقل إلى نموذج مختلف الآن، حيث سيخدم ...

روهيت: لا، لسنا كذلك. عذراً على المقاطعة. أريد فقط أن أوضح الأمر تماماً. وإذا كنت قد تسببت في سوء الفهم لديكم بتفسيراتي، فأنا أعتذر. الجزيرة هي وستظل إلى الأبد في الغالب شركة نقل من نقطة إلى نقطة. جرت العادة في شركات الطيران منخفضة التكلفة أنه يجب أن تكون في الأساس شركة نقل من نقطة إلى نقطة، وليس لدينا رغبة في الخروج بشكل كبير عن المألوف لشركات الطيران منخفضة التكلفة.

في الوقت الحالي، تمثل أعمالنا الخاصة بالحرية السادسة، وهي أعمال الاتصال الخاصة بنا، حوالي 16% من إجمالي حركة المرور لدينا. ستة عشر لمزيد من التوضيح. إنني لا أرى ولن أسمح بتوصيل الأعمال التجارية بأكثر من 20% من إجمالي أعمالنا تحت أي ظرف من الظروف. هذا ليس صحيحاً لشركة طيران منخفضة التكلفة. هل هذا أكثر وضوحاً؟

-----: هذا واضح تماماً. إذن ما تقوله هو، كما أعتقد، بالطريقة التي أفهمها بها الآن، شكراً جزيلاً لك على ذكر الترانزيت، الحرية السادسة، هل تتوقع أن تأتي غالبية الطلب على توسعة الأسطول هذا، أو الأشخاص الذين يريدون القدوم إلى الكويت أو الكويتيين الراغبين بالسفر للخارج 80% من الأعمال.

روهيت: صحيح. من الخطأ دائماً الاعتماد على البيانات التاريخية، على الرغم من أن ذلك يمنحنا الراحة كأشخاص يحبون الرياضيات. لذا، إذا أردت أن أقول هل ينبغي أن أقوم بإطلاق رحلة بين الكويت وبيشكيك في قيرغيزستان، وألقيت فقط نظرة على البيانات التاريخية لتبرير قرارتي، فلن أقوم مطلقاً بإطلاق رحلة إلى بيشكيك. تاريخياً، لم تكن هناك حركة مرور متجهة إلى بيشكيك. لكنني أعرف طريقة تفكير الكويتيين فهم يريدون كل صيف مكاناً جديداً يذهبون إليه. كل صيف يريدون مكاناً جديداً.

قبل خمس سنوات، أطلقنا باكو وتبليسي، وأصبح الأمر شائعاً. بعد بضع سنوات، أطلقنا طرابزون وبودروم في تركيا، وأصبح الأمر سائداً. أطلقنا سراييفو، التي أصبحت ناجحة للغاية. في العام المقبل، من ضمن خططنا فيينا وبراغ، إلى جانب عدد قليل من الأماكن الأخرى، والتي هي بالطبع أقصر بكثير من لندن هيثرو، ولكنها لا تزال داخل أوروبا الغربية وأوروبا الوسطى. وستكون الحرية الثالثة والرابعة، الكويتيون هم الذين سيذهبون بالأرقام، بناءً على توقعاتنا.

حاتم: سأخذ سؤالاً من الدردشة من -----كم عدد الجهات التي تسافرون إليها الآن، وكيف هو الطلب بعد بدء المدارس؟ ما هي توقعات سفر الركاب؟ تبلغ إيراداتك المؤجلة 6 ملايين، فهل يعني ذلك ربعاً رابعاً قوياً؟ هناك سؤال حول ضريبة الركاب أعتقد أنك تناولته. أعتقد أن السؤالين الآخرين قد تمت تناولهما في الحديث بالفعل، لذا يمكننا أن نأخذ هذا السؤال، نعم.

روهيت: حسناً، كان الطلب جيداً بعد بدء المدارس، ولكن لكي نكون صادقين، كان الطلب جيداً أيضاً قبل بدء الدراسة. تحكم المدارس بشكل عام طلب السفر أثناء الإجازة للوافدين. بالنسبة للكويتيين، ما زلنا نرى طلباً قوياً على تركيا، ونرى طلباً قوياً على أماكن مثل دبي، ومثل تبليسي. والتوقعات بالنسبة للربع الرابع، من وجهة نظري، مماثلة لأي ربع رابع آخر.

يعتبر شهر نوفمبر عادةً أضعف شهر بالنسبة لأي شركة طيران في دول مجلس التعاون الخليجي، وتاريخياً حتى بالنسبة لأي شركة طيران كويتية، وكذلك بالنسبة للجزيرة، مما يعني أننا نكافح بشدة لضمان أن يكون لدينا شهر نوفمبر بإيرادات جيدة. ديسمبر سيكون أفضل. أكتوبر، الذي أنهى كريشنان لتوه الأرقام بالأمس، يبدو جيداً. بل سأقول جيد جداً. لذا نعم، يبدو أننا في وضع جيد للربع الرابع. أعتقد إذا لم يكن هناك المزيد من الأسئلة يا حاتم على شاشتك تعتقد أننا لم نجب عليها ... ألق نظرة سريعة وأخبرني قبل أن نغلق.

حاتم: سنأخذ السؤال التالي من -----المجال متاح، تفضل.

-----: مرحبا وتهانينا على هذه النتائج العظيمة. لدي سؤال فقط حول رسوم خدمة الركاب. إذا نظرنا إلى عدد الركاب الذين تعاملت معهم الجزيرة في عام 2019، كان هناك 2.4 مليون، فهل من العدل أن نفترض أن هذا هو 2.4 مليون مسافر مضروباً في 50% فقط لتبسيط الحساب، وبعد ذلك يتم تحصيل رسوم خدمة الركاب؟

روهيت: نعم، كما ذكرت قبل بضع دقائق، من شأن ذلك أن يمنحك حساباً سريعاً وتقريبياً. هناك بضع طبقات حسابية أخرى متضمنة، لكن نعم، يمكن أن يمنحك ذلك رقمًا تقريبياً، رقمًا تقريبياً للغاية.

-----: وهل سيتم احتساب هذه الإيرادات بشكل أساسي في مبنى الركاب؟

روهيت: هذا صحيح. إلى هنا، أيها السيدات والسادة، يسعدني أنني أمضيت ساعة معكم بعد ظهر هذا اليوم. شكرًا. إذا كان لديكم أي أسئلة للمتابعة، فأهلاً وسهلاً بكم يمكنكم التواصل مع مصطفى، الذي يرأس علاقات المستثمرين لدينا، أو كريشنان، المدير المالي. أي شيء مهم، يمكنكم أيضاً التواصل معي شخصياً. إلى حين البث الشبكي التالي للعام بأكمله، أفترض أحياناً أن يكون في فبراير، تقبلوا منا جميعاً في الجزيرة خالص التحية، وإلى لقاء آخر.

حاتم: شكرًا جزيلاً روهيت وكريشنان وشكراً لكم جميعاً على المشاركة. يومكم سعيد، شكرًا.