

Transcript of Jazeera Airways K.S.C.P. 2Q22 Analysts / Investors Conference Call held on Wednesday 10 August 2022

Hatem: Hello, everyone. This is Hatem Alaa from EFG Hermes and welcome to the Jazeera Airways second quarter 2022 results call. I'm pleased to have on the call today from Jazeera Airways Rohit Ramachandran, the company CEO, Krishnan Balakrishnan, VP for finance, and Mostafa El-Maghraby, head of investor relations. We'll start by a presentation from management and then we'll open the floor to Q&A. Just as an initial reminder, to ask a question you can either type your question in the Q&A chat box or you can click on the Raise Hand button. Rohit, please go ahead.

Rohit: Thank you very much, Hatem, and a very good afternoon to all of you joining the call today and welcome to Jazeera's second earnings call for the year 2022 to discuss the results of the first half of the financial year. I hope that all of you have enjoyed your summer holidays and are traveling very often for vacation to see your family and your friends in this first proper summer since 2019 and I have a selfish interest for saying that of course.

The second quarter for Jazeera was another quarter full of activity as Jazeera reached yet another profitable quarter and carries the highest number of passengers in a quarter in its history. It was indeed a positive and encouraging achievement. High travel demand coupled with Jazeera's positioning in the market have served us very well and we are able to reach unprecedented market share in Kuwait.

In some respects, there has also been frustration regarding the high prices of aviation fuel eating into our margins during the peak earning season. It is a testament to our strong business model and cost control that we are able to generate such profits even with aviation fuel prices at these unprecedented levels. We will spend quite some time during today's presentation understanding the impact of this particular cost on our business. We will also discuss our network and fleet expansion and other key matters relating to Jazeera.

We can start with slide six for a review of our second quarter operational performance. As a start, we are all in agreement that the base year comparisons are out of tune given the 2021 situation that we are all aware of. However, let us

not lose sight of the larger achievement, which is the record number you are now seeing on your screen. During the quarter Jazeera carried 817,000 passengers against only 104,000 passengers in the same quarter of last year, which, as you will recall, was one of the toughest quarters on us.

Load factor for the quarter returned to normalcy at 73% compared to only 54% last year while aircraft utilisation registered 13.1 hours, up from just 3.4 hours last year. Yield, as expected, is trending more towards normalcy at 48 KD compared to the irregular 68 KD of last year but slightly above the 46 KD of the same quarter in 2019, for instance, and it's also higher than the first quarter of this year.

Moving on to the following slide, let's have a look at the first half of the year. You can see a similar trend in the second quarter in this slide as well as passengers carried stood at 1.5 million, up from 208,000 in the first half of last year. Load factor was 74% while utilisation stood at 12.4 hours per aircraft per day and yield came in at 47.8 KD.

In the coming two slides we will take a look at the financial performance for the second quarter and the first half of 2022. Jazeera reported a revenue of 42 million in the second quarter, which is 465% higher than the second quarter of last year. We reported an operating profit of 4.6 million compared to an operating loss of 6 million in the comparable period and similarly reported a net profit of 3.5 million against a net loss of 6.5 million last year.

In slide nine we see the half-year performance showing a fourfold increase in revenue to 77.6 million along with an operating profit of 9.8 million and a net profit of 7.4 million against an operating and net loss in the comparable period last year. These are indeed record profitability figures for Jazeera despite the challenges imposed by higher fuel prices that had a negative toll on our operating and net profits.

Below operating profit and by way of clarification, there was a one-off gain generated from the sale and leaseback of two engines along with a non-operating impact relating to foreign currency fluctuation on our future aircraft lease obligations under IFRS 16. Our CFO, Krishnan, will elaborate more on these in his section.

In this slide you can see a similar trend with ancillary revenue and all the metrics we have been following together over the past several quarters. You can spot the improvement on all fronts for both the second quarter and the first half. A special

mention on the subject of cargo. You will recall that cargo formed a significant part of our revenue during the period that passenger traffic from Kuwait was affected, particularly the 18 months of COVID. Nevertheless, even with our core focus on passenger business and with very healthy load factors this year, we have earned even more from cargo than we did last year. This is an example of the fact that once we create a market, we never really let it go.

Operations in Jazeera terminal T5 remained robust and, as expected, in line with the activity of the airline. Second quarter revenue increased more than eight times, accompanied by a solid net profit of 1.9 million as opposed to a net loss of 431,000 KD last year. Similarly, for the first half the terminal generated a revenue of 4.7 million and a net profit of 3.3 million dinars.

As you can see, we provide quick and important highlights on terminal operations. I'm glad to inform you that retail space has picked up significantly and we are now almost fully leased. This took place as more areas were leased and also certain locations were utilised for expansion of passenger facilities such as check-in counters and other operational purposes to expand the capacity of the terminal.

Further, I am very glad to report that our duty-free operations have witnessed a second very successful quarter with an astonishing net margin of more than 30% and a hefty contribution to the terminal's profitability. I will leave it there and actually explain a little bit more about how well our duty-free business is performing at the end of the year once we have final numbers to share.

I want to pause here to highlight the unique nature of our business model where different businesses in our group... Although they are related, they help to de-risk and compensate for temporary pressures on other areas of the group. You can clearly see the impact of the strong earnings of the terminal supporting the group results even when aviation fuel puts some temporary pressure on the airline's margin. This is unique among our peers and is a strategy that our investors have repeatedly endorsed.

In the coming section I would like to discuss some of the key insights of our operations during the quarter. In this slide you see the evolution of our market share from the first half of 2019 to the first half of 2022, which is a three-year period, of which, about half of that the airport was shut for COVID, so it's even more dramatic. It gives me real pride to see Jazeera aiming and achieving targets

significantly above its weight. A 28% market share is a real proclamation about what this company can accomplish and what it aspires to be in the next few years.

This is practically double our market share of the first half of 2019 and that figure you see here captures all passenger movements in Kuwait International Airport, including places like Amsterdam and New York where we don't even fly. If we only evaluate Jazeera's network, this figure rises to 32%, which is one-third of all movements to the destinations we choose to fly. This can direct you well to how we plan our routes and prioritise certain destinations over others.

To be clear, this is not easy to achieve. There has been and will be challenges and perhaps some failures along the way as we are broad and aggressive in launching flights to destinations but quick to course-correct if things don't work out as we plan. **Let me give you another statistic. Our friends across the street have a fleet size almost double of Jazeera's fleet. Of those airplanes, ten of them are wide bodies and it's just 2% or 3% of market share which separate us, which means with less than half the airplanes we carry almost the same number of passengers as our friends across the street. In terms of passenger distribution, you will see the evolution of new destinations over others as the network expands.**

Slide 14 covers some operational highlights during the quarter. There were two key themes during this quarter. The first was the shift in travel season driven by the movements of the Hijri calendar and its impact on the Eid holidays and Ramadan and its subsequent impact on the school year and the family leisure travel commitments for the summer. This implicitly meant that we carried less passengers than, say, a similar quarter in a like-for-like comparison, assuming all the other factors are constant and we have the same fleet size. The second was, as we will discuss in more detail, the negative impact of fuel. Initially we were successful in passing through a large share of the bill through higher yield, but the rapid and temporary spike in fuel cost cannot be immediately passed on to customers in its entirety.

Also during the quarter, our maintenance and engineering team performed the first in-house maintenance check, what we call the "A" check, which is something we have been very excited about. This is a large step for Jazeera to become independent in that key service line after being fully dependent in the past on outsourcing engineering, maintenance, and several other services for several years. Fleet-wise, we added one wet-lease aircraft to our fleet to cater to high

travel demand during the summer peak season, bringing total operational aircraft to 18. This was from June and will be until September.

More importantly, we managed a very innovative agreement with some aircraft lessors as well as Airbus to swap slots and, as a consequence, expedite the first two aircraft from our aircraft order. They were supposed to be delivered in 26, but we took the opportunity presented by some Russian airlines who could not take delivery of their aircraft for obvious reasons and we are getting our first two aircraft under our very favourable commercial terms. They will be joining our fleet in the middle of September.

Further, our network expansion continues unabated as we operated to the cities of Vienna and Prague, which we added to our network late in June, with more destinations being inaugurated during the third quarter of the year. The following slide will reveal our network today versus the first half of 2019 as a witness to the expansion that I am referring to.

Last but not least, if you see the right-hand side of your screen, the Kingdom of Saudi Arabia continues to be a critical part of our strategic network plan. In the last two months we have launched services to Abha and Ha'il and we will launch flights, a four-times-a-week service to Qassim, in ten days' time. This brings the total routes served to KSA to eight with at least three more routes expected before the end of the year.

Not only are these routes very successful right out of the gate. They had to balance the stage length of a very long flight to further destinations like Bangladesh or Eastern Europe, bringing the average stage length to about two hours 30 minutes, which is ideal for a low-cost airline. This is our evolving network with the yellow lines showing you the new routes that we launched recently. Imagine, just in 2019 we were 27 destinations and now we are 47. A lot is happening here.

Now, slide 16, touches on a very critical topic, perhaps the story of the hour for the global economy, but mainly for airlines. Indeed, there is no hiding from the exacerbated fuel situation and I'm sure you're fully aware and informed and monitoring the dynamics around Brent. Aviation fuel, which is a major cost component for all airlines, is historically between 5% and 10% more expensive than Brent crude. While most analysts track Brent and it is well known that the price of Brent has increased significantly since the start of the year, it is less well known that the price of aviation fuel has dramatically spiked in the last four

months. During June, for example, aviation fuel reached \$160 a barrel, which is \$42 more than Brent. Remember that the norm for at least my living memory in this industry is \$5 to \$10 gap between aviation fuel and Brent.

Traders and analysts attribute the spike to the Ukraine war, to a lag in refining capacity post-COVID, and the disruption in shipping and logistics. Whatever the reason, it is also universally accepted that this divergence between Brent and aviation fuel is temporary and it will normalise in the weeks ahead. We can already see the price of aviation fuel dropping steadily with yesterday's price being \$116 versus Brent at \$96. You can see the gap has already dropped to about \$20 from the \$42 that it was just a month ago and really the graph tells the story.

Yes, it's particularly frustrating that this unprecedented spike is happening during our main earnings season, but I'm very confident that our business can deliver strong results even in these adverse circumstances. If I'm able to report to you today our second quarter results, which are still very good and highly profitable despite these high aviation fuel prices, you can imagine in a normal, quote-unquote, environment what the results would have been. I am very confident that this spike is temporary and I am very confident of a record full-year result. On another note, it's worth noting that even carriers who have hedged predominantly use Brent derivatives and would not be immune to this spike in aviation fuel.

As for the outlook in the coming few months, we are seeing high summer demand and anticipate a good performance during the third quarter. We'll continue to monitor the fuel situation and plan accordingly. As mentioned earlier, we are looking forward to adding the new aircraft and the new destinations in our network as we continue our growth journey.

Before I close, I want to just say a word about the recommendation of the board to the AGM to declare an interim dividend of 30 fils per share for this half-year. This is unprecedented in our history and I would say it has two main reasons. Firstly, the cash generation ability of the business is proven and we always have a policy of returning excess cash to shareholders. Secondly, the confidence of the management and the board on the strong performance of the business in H2 and even beyond.

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

Krishnan: Thank you, Rohit. A very good afternoon to everybody. I will move to slide number 20. All the major parameters have already been covered by Rohit. I will only highlight that the increase in sectors and block hours have been in the region of 419% for the second quarter over the last year and for H1 about 395% over the last year H1.

Moving on to the next slide, the operating revenues for 2022 second quarter were better by 465% as compared to the previous year even though the increase in sectors were only 419% because the number of passengers were much higher at 685% higher than the previous year, much more than the capacity increase. Though the decline in yield was 30%, we still managed to have more revenues as a proportion of the sectors increase. If you look at the terminal revenue, that also increased by about 748%. The operating costs were only higher by 179% despite the fact that the sectors went up by 419%, primarily because of various cost efficiencies that Rohit spoke about and also despite the fact that the fuel price was 86% higher than the last year's second quarter.

We had a non-operating gain from the sale and leaseback of two engines. These are the LEAP engines for the new aircraft and we could record a profit of 1.7 million KD in the books as per IFRS 16 even though the actual loss... If you had done the traditional accounting, it would have been more than double this number. There was a book loss of 1.3 million. This was primarily relating to the revaluation of the lease liabilities under IFRS 16 because of the movement between the KD and the dollar in the market. So that was primarily a book loss, nothing to do with our cash position, which takes us to the next slide, number 22.

If you look at the first-half performance, our revenue growth was 399%, which was slightly over the increase in the sectors of 395%. We did have a good increase in the number of passengers of 632% even though the yield declined a little bit by 33%. Terminal revenue also was much higher. In fact, it was six times that of last year. The operating expenses were higher only by 153% even though we had much higher operations and the fuel price also was very high.

The cash position... We ended the quarter with 44 million KD as against 50 million that we had as of end of December 2021. This is despite having paid 7 million KD as dividends and also having paid advances to Airbus for the aircraft of about 44 million KD. So the operations have been generating the cash and also the sale and leaseback of the engines helped us to beef up our cash. The fixed assets primarily were due to increase because of the advances we paid to Airbus.

Liabilities of course are on the higher side, but one major reason is because we have a higher level of advanced bookings from passengers as compared to what we had in December. It's a much higher number as of June 2022. We also took a temporary overdraft against our fixed deposits in cashing the deposits to pay for the advances to Airbus. This way we could save a huge amount of money in terms of the interest for a broken period if we were to prematurely withdraw those fixed deposits. So that is showing as of June as a liability, but subsequently in July everything has been settled. Today we have no overdraft pending at all.

The next slide is only talking about the Brent and [unclear]. Already Rohit has spoken about it, so I will not dwell on this one. With that I cover the company in my section. Over back to you, Rohit. Thank you.

Rohit: Thank you, Krishnan. I just want to spend a minute talking about the last line here, which is the book loss of 1.3 million relating to the valuation of our future lease obligations. I want to remind you that this is something, as per IFRS, where we have to take a hit now, but the lease obligations are over a decade or more in the future. So really we are talking about taking this impact on our books now, but the obligations are over a period of more than a decade in the future.

Thank you. Now, Hatem, I am ready to take any questions if there are.

Hatem: Thank you, gentlemen. To ask a question you can either type in the Q&A chat box or you can click on the Raise Hand button on the right-hand side of your screen and unmute your line. Again, you can either type your question in the Q&A chat box or click on the Raise Hand button. We'll take the first question from the line of -----. Your line is open.

-----: Yes. Hi, everyone, and thank you for having us on the call. I have two questions. The first one is related to the company's yield. So if I remember correctly, the company has introduced a few surcharges of four or five dinars and ten dinars for the two and three-hour flights sequentially in the first half of March 2022, which should result in a double-digit like-for-like increase of the company's yield on a sequential basis. However, we noticed that yield has only increase by 1% quarter on quarter, which equates to a sequential like-for-like yield reduction of between 10% to 12%.

Could you please share your view and outlook on yields going forward? Do you believe that yields during the third quarter of 2022 might be even lower when compared to the first-half yield driven by the recent decline in jet fuel and oil

prices by more than 20% from their recent averages, despite that reduction of the fuel surcharge, of course?

Rohit: Thank you, ----- . You are correct. When we introduced the fuel surcharge of between five and 7.5 and ten KD... I believe that was in May when we first started seeing a significant increase in fuel price. We publicised it widely. We implemented it across the board. The expectation by taking those steps was that the rest of the market would follow. Now, the reality is that quite a few, shall we say, airlines in the region that do not have profit as their main imperative did not necessarily implement the surcharges or, if they did, did not hold it or implement them across the board.

The outcome was that over a period of time those surcharges were, shall we say, rolled back in about 50% of the cases, 50% of the routes and flights, for us to remain competitive because under no circumstances will we allow our market share to be eroded or anyone else to encroach on our core markets. Nevertheless, I want to correct you. I think our yield typically would have gone down as we normalise because we are still coming off the highs of the high-yield, low-capacity environment of the third quarter last year, fourth quarter last year, and first quarter this year.

Throughout those calls, I have been very transparent in saying I expect yields to continue declining quarter on quarter until we normalise because of the level of operations of other airlines. And because of a number of initiatives that we took and the route mix that we have, the Q2 yields actually went up by 1 KD compared to Q1.

Your question regarding Q3... I believe Q3 yields will be higher than Q2, but that's very normal. That is the case in most years that we have been in operation because the demand is higher, people are traveling, and it's normal in that environment for yields to be higher. It's very important not only for us but the whole industry to ensure that we match our revenues with our costs and you will see in most cases Jazeera taking the lead, despite being a low-cost carrier, to ensure that happens.

But we always have as our highest priority ensuring that we don't give away market share and we always prioritise market share, load factors, and consequently the traffic through the terminal. Because remember, it's very important for the constant flow and the increase in flow of passengers through

the terminal for both the airline and the terminal. I hope that adequately answers your question.

-----: It did. Thank you very much. One other question which is related to Jazeera's load factor, so just with the decline in load factor on a sequential basis despite the significant increase in the number of passengers sequentially, which we believe is somehow related or attributed to the additional aircraft that was secured through a wet lease, which will be utilised during the third quarter of this year. Also I believe you mentioned that the company will secure two additional aircraft in September of this year, which is considered a low season in general.

So do you believe that the load factor of the company will continue its downtrend post the third quarter of 2022 to the next year's peak season, which is maybe the second half of the second quarter or the third quarter of next year? Would that be solely driven by the increase in ASK versus relatively slower passenger growth or RPK?

Rohit: Thank you, ----- . Now, load factor... The reason for what you see as a slight decline in load factor in Q2 is because of the large number of new routes that we have launched. You might see a temporary drop in average load factor for the airline because it takes about six to eight weeks in our case... In other airlines and other routes it normally takes three to four months, but in our case it takes about six weeks for a route to stabilise and to start firing on all cylinders.

So because of the large number of new routes that we launched, many of them which were in Q2... And you also mentioned the new aircraft. Well, the aircraft are there to open the new routes and so that has an impact. However, it's very important for us to not have a short-term, quarter-to-quarter view because these new routes are an investment for perpetual licence to generate cash. So, for example, some of our most profitable routes, the best-performing routes, such as Dakar or some of the CIS routes... We want to invest in them, go through the pain of the first six weeks, and then make them healthy and contributing to healthy cash flows in perpetuity for the airline.

You mentioned the two airplanes that we are getting in September and whether the timing of those two airplanes will mean a drop in load factors. Again I encourage you to take a slightly longer-term view than just quarter on quarter. Getting A320neos at the prices that we got them is next to impossible in the short term. When we have managed to accomplish this, it's very important that we take

delivery of these airplanes, which are largely in the hands of Airbus, and we take delivery and we make sure we deploy them profitably. Whether it is in the third quarter of this year or the fourth quarter of this year, we should just take them, put them into service, and make sure that we have enough capacity for our growth next year and the year after.

I would also like to take this opportunity on a larger discussion on load factor. My apologies for being a bit long on this, ----. I think your original point about 74% load factor... I believe it's a bit low for our liking. Yes, we make money even with these load factors, but my goal and the goal that is communicated to the management team and the commercial team is to ensure that within the next 12 to 18 months we should be hitting average annual load factors of 82%. In my view, a good, well-performing, low-cost carrier should have an annual average load factor of 82%. Now, if you look at July or August, we are well above the 80s, in the mid-80s at the moment, but it's not enough to do that only in peak season. We need to have the ability to carry 82% of all our seats filled year-round as an average. I hope that answers your question even about our strategy.

----: Thank you, Rohit. That's it.

Hatem: Thank you. I'll take a few questions from the chat. A question from ----. The first question is, has there been an update from the authorities on a new terminal expansion for Jazeera? And please provide an update on the spin-off of terminal operations.

Rohit Thank you, ----. I haven't officially disclosed any such plan. It is true that our current terminal is approaching its capacity by 2024 or 2025 and it is true that we have in place plans to take our home base to the next level. We need some paperwork to be completed before I can give you any more details in this regard. I hope you will bear with me, but I think it will be worth waiting for.

Regarding the spin-off, again as I mentioned in the last call, this is a decision for the board to make. However, I think it remains a very definite option. There are some agreements that would need to be transferred because some of them are still in the name of Jazeera Airways and it would need to move into a separate terminal owner company and there has been quite a lot of work about potentially separating the aviation-related businesses from the non-airline-related businesses.

But I want to assure you and everyone else that even if this is not done as a separate listing immediately, it may be done in the future, the businesses are being run with its own independent books, with its own independent goals, with its own independent management, and their own delivery and capital allocation and valuation. All of that is being done in our minds and internally as if it's already a standalone entity. I hope that answers your question. You might have to give me one quarter more before I can give you any more details in this regard.

Hatem: Thank you. Two questions from ----- . First one, is there any hedging related to the FX loss recognised? And the second question is, could you please comment on the fleet expansion plan for the current year and next year?

Rohit: Hi, ----- . It's good to hear from you. Now, I want to clarify that this is not a foreign exchange loss in its traditional sense which airlines normally incur, which means we have sold one year's worth of tickets in Egypt and the Egyptian pound devalues and then when we repatriate it back into Kuwaiti dinars, we take a foreign exchange loss as an example. That did not happen now, but I'm just using this as an example. This is not that kind of a foreign exchange loss. This is a re-evaluation of our future lease obligations under IFRS 16, which we have to take on our books now as a non-cash impact, which means tomorrow, if the KD appreciates against the dollar, you will see a corresponding large gain in our books.

There are no payments being made in this regard. It's purely IFRS 16's ugly head rearing in our financials. So, no, there is no currency-based hedging currently happening. In fact, I am very pleased with the way our treasury is managing the complexities around all the countries that we are operating in. We had some challenges in Egypt in the past or in Ethiopia or in Sri Lanka and in every case we have had very good outcomes without having to incur any significant currency or exchange rate losses.

Regarding fleet, I expect... As I mentioned, we already have these two airplanes joining our fleet in September end. We will have a total of four airplanes joining our fleet next year and, I believe, three airplanes joining our fleet the year after. These are not yet cast in stone. We are still in discussion and negotiation regarding the induction of these airplanes. We'll have one airplane being handed back to its lessor at the end of its lease in January of next year. So we would like to achieve a net increase of three airplanes next year and three airplanes the year after, which would then take us to between 24 and 25 airplanes by the end of 2024. I hope this helps answer your question.

Hatem: Thank you. Question from ----- . On the company aggressively entering new destinations, have destinations been vacated by some other struggling airlines or the opportunity was always there?

Rohit: That's a great question,----- . You will find the vast majority of the new routes that we have launched at Jazeera were routes that were never connected directly to Kuwait in the first place. So there is no historical data in that sense. It all started, if my memory serves right, with Jazeera first launching direct flights to Baku. I believe that was in 2017. Then we launched flights to Tbilisi. All these routes were not connected to Kuwait before. We launched Bishkek, Uzbekistan, Tashkent, Almaty, Kazakhstan. We launched Chittagong in Bangladesh. We launched Kathmandu. We launched so many cities in Saudi Arabia, Abha, Nasim, Ha'il. We launched a few destinations in Turkey.

Actually this goes back to the birth of Jazeera. If you go to all the points we fly to in Egypt, except for Cairo and Alexandria, no airline was flying to the points in Upper Egypt like Asyut, Sohag, Luxor directly from Kuwait. A lot has to do with our network planning and commercial teams. We go deep into the market. We perhaps go several layers deeper than a legacy conventional airline would. We are now evaluating a small airport called Namangan in Uzbekistan, which is the second airport in Uzbekistan, which has significant [unclear] business to both Jeddah and Medina.

So, yes, we are bold. I would say for every ten routes that we launch, one or two don't work out. The trick there is, don't get emotionally attached to it. Be very cold and calculating to course correct. So, we give it every opportunity to fix it. We throw everything that we have in recovering, but on the rare occasion that a route doesn't work out, we just mercilessly chop it off and move on to the next opportunity. Currently our network plan has about 80 airports that we have evaluated as having potential to operate from Kuwait, so there's enough to keep about 35 airplanes busy well into the second half and end of this decade. I hope that answers your question, ----- .

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

-----: Hi. Thank you for the conference call. Just a question on capacity. We heard from you in the past that there were some restrictions on the airport in terms of the international airlines. So 50% capacity was given to the local airlines and 50% to

the international airlines, which helped you to gain market share in 2021. Is that constraint still there?

Rohit: Kuwait officially has an open skies policy. However, there is now some wisdom in the authorities' thinking where they want to apply open skies which matches demand and which ensures reciprocity with Kuwaiti carriers. In other words, I think the old days of carriers in certain countries operating 14 flights a day, 16 flights a day... Those days are gone. There will be parity and there will be reciprocity.

-----: Which means that kind of restriction is still there given you are not seeing that reciprocity from the other side. So that is why that is helping you gain market share and keep that at this level.

Rohit: I think capacity on all sides needs to be kept at logical levels. I think market dumping is now frowned upon in any industry and we need to ensure and we are ensuring that there is reciprocity and parity from Kuwait Airport.

-----: So this was not a short-term step to help airlines during the pandemic. This is more of a longer-term strategy.

Rohit: No. If we have anything to do with it, it is going to be in place for a long time to come.

-----: All right. This 5 KWD fare... Is there any discussion about the split between Jazeera and the authorities or it's off the cards now?

Rohit: There is a 3 KD for departing passengers and a 2 KD for arriving passengers. Is that what you're talking about? This goes to the terminal owners and in the case of T5 we are the terminal owner.

-----: I was just saying, should we expect that 2023 would be more of a normal year in terms of travel like 2019 or you still expect some pent-up demand?

Rohit: I think we are already in the middle of a normal year. Normality is back. People are back. This is what normality looks like.

-----: Normality in the sense... I think this might be... The demand right now may be above the normality. That's my point. So the demand could cool down next year.

Rohit: No. I don't believe so. I think what we are seeing now is normality.

-----: All right. Thank you.

Rohit: You're most welcome.

Hatem: The next question from the line of ----- . Your line is open.

-----: Hi. Yes. Again, thank you for your time. Just in terms of big picture and long-term route planning where you mentioned you have your routes perhaps planned over the next decade, could we maybe get a breakdown to the best of your abilities of... Would these be longer-duration flights versus shorter-duration flights? I know [overtalking] was in the works for a period. Anything on those flights? The strategy seemed to be there. So I'm just trying to get more clarity on it.

Rohit: So in general we prefer shorter flights to longer flights. Unless there is an exceptionally strong business case, we try and avoid having flights longer than five hours. So any flight longer than five hours has to really jump over some pretty high bars. So for the moment, for example, there is no immediate plan to go in for Manchester. We believe there are a large number of low-hanging fruits still left.

For obvious reasons, because I don't want to advertise and broadcast our network planning strategy, I won't go into great detail here. I'll probably announce them when they're ready to be announced and launched, but I think you'll probably see about two-thirds of our new routes going forward to be within three and 3.5 hours and just one-third of them or even one-fourth of them to be over five hours. I hope that helps answer your question.

-----: Sure, absolutely. Are you seeing any pressure on the pilot wage front, perhaps hiring going forward?

Rohit: That's a great question. It's well known that after the recovery of aviation there was pressure on pilot recruitment and, yes, we have seen some challenges in making sure that we get the right quality of pilots with the right experience being brought in. Having said that, because we... You would have found us to be... Those who have been listening to my investor calls in the past would know me to take a very pessimistic position very early on, but also once the recovery set in, you'll find us taking an aggressive position.

So we were one of the earliest to take a pessimistic position on staff in February and March of 2020, but we also recognised the imminent recovery of travel and started planning well in advance of what you see today. As a consequence, with

this dramatic increase in operations that you see now in front of you on the screen, we have not had to delay or cancel a single flight because of crew shortages. You just need to turn on the news to know that that is not the case in many other parts of the world where travel has recovered and this, by the way, both for the airline and also for the terminal.

Having said that, one of the things that we have done to de-risk the situation... You will have seen our announcement regarding the ATO, which is the training organisation that we have set up and we have got permission for. We are just in the process of buying a simulator in the second half of this year, which will further strengthen our ability to train right from cadet pilots to the hours building to second officers, junior first officers, senior first officers, and captains.

This entire pipeline will be owned and managed by us and this ensures two things. One, a steady pipeline of talent where we are less vulnerable to the outside market pressures on pilots and their availability. Two, we are guaranteed pilots of our standard who have Jazeera DNA, who are well versed with our style of operation and our processes and systems. So this ATO is actually not... Obviously this is also going to be a great business, a good subsidiary business. So it checks a lot of boxes for us. I hope that helps answer your question.

-----: Excellent. Thank you, Rohit. Always a pleasure.

Hatem: There are actually no more questions, so I think we can conclude.

Rohit: Wonderful. It's been a real pleasure. I must compliment many of you on your insightful questions and really express my gratitude for how you follow Jazeera. Me and our team are available if you have any questions that occur to you even after this call. Mostafa is available as are we. If there's nothing else, I will catch you in three months' time for our next quarterly earnings presentation. Until then, thank you very much.

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

Rohit: Bye bye.

نص المؤتمر الهاتفي مع المحللين / المستثمرين بشركة طيران الجزيرة ش.م.ك.ع. حول نتائج الربع الثاني لسنة 2022 المنعقد يوم الأربعاء 10 أغسطس 2022

حاتم:

أهلاً بالجميع. هذا حاتم علاء من المجموعة المالية هيرميس، ومرحباً بكم في مكالمة نتائج الربع الثاني من عام 2022 على طيران الجزيرة. يسعدني تلقي مكالمة اليوم من طيران الجزيرة روهيت راماشاندران، الرئيس التنفيذي للشركة، كريشنان بالاكريشنان، نائب الرئيس للشؤون المالية، ومصطفى المغربي، رئيس علاقات المستثمرين. سنبدأ بعرض تقديمي من الإدارة ثم سنفتح المجال للأسئلة والأجوبة. كتذكير، لطرح سؤال، يمكنك إما كتابة سؤالك في مربع الدردشة الأسئلة والأجوبة أو يمكنك النقر فوق الزر رفع اليد. روهيت، تفضل.

روهيت:

شكراً جزيلاً لك حاتم، أمسية سعيدة لكم جميعاً ومرحباً بكم في مكالمة أرباح شركة طيران الجزيرة الثانية لعام 2022 لمناقشة نتائج النصف الأول من السنة المالية. أتمنى أن تكونوا جميعاً قد استمتعتم بعطلتكم الصيفية وتسافرون كثيراً لقضاء الإجازة لرؤية عائلاتكم وأصدقائكم في هذا الصيف الأول بعد عودة السفر لطبيعته منذ عام 2019 ولدي اهتمام أناي بقول ذلك بالطبع.

كان الربع الثاني للجزيرة ربيعاً آخر مليئاً بالنشاط حيث حققت الشركة ربع ربحي آخر ونقلت أكبر عدد من الركاب في ربع واحد في تاريخها. لقد كان بالفعل إنجازاً إيجابياً ومشجعاً. جاء ارتفاع الطلب على السفر في صالحنا بالطبع إلى جانب المركز الاستراتيجي للجزيرة الذي مكنها من الوصول إلى حصة سوقية غير مسبوقه من حركة الركاب في مطار الكويت الدولي. من ناحية أخرى، كان هناك أيضاً إحباط فيما يتعلق بارتفاع أسعار وقود الطائرات الذي اقتطع من هوامش أرباحنا خلال موسم ذروة الأرباح.

إنها شهادة على نموذج أعمالنا القوي الذي يسر لنا التحكم في التكاليف وأثبت قدرتنا على تحقيق هذه الأرباح حتى مع أسعار وقود الطائرات عند هذه مستويات غير المسبوقه. سنقضي بعض الوقت خلال العرض التقديمي اليوم لفهم تأثير هذه التكلفة الخاصة على أعمالنا. سنناقش أيضاً توسيع شبكتنا وأسطولنا والمسائل الرئيسية الأخرى المتعلقة بالجزيرة.

يمكننا البدء بالشريحة السادسة لمراجعة الأداء التشغيلي للربع الثاني. كبدية، نحن متفوقون جميعاً على أن مقارنات سنة الأساس غير مجددة نظراً للوضع في عام 2021 الذي ندرکه جميعاً. ومع ذلك، دعونا لا نغفل عن الإنجاز الأكبر، وهو الرقم القياسي الذي ترونه الآن على الشاشة أمامكم. خلال هذا الربع، نقلت الجزيرة 817 ألف مسافر مقابل 104 ألف مسافر فقط في نفس الربع من العام الماضي، والتي كانت من أصعب الفصول بالنسبة لنا.

عاد عامل الحمولة إلى طبيعته عند 73٪ مقارنة بـ 54٪ فقط في العام الماضي بينما سجل استخدام الطائرات 13.1 ساعة، ارتفاعاً من 3.4 ساعات فقط العام الماضي. كما هو متوقع، يتجه العائد أكثر نحو العودة للأوضاع الطبيعية عند 48 ديناراً كويتياً مقارنة بـ 68 ديناراً في العام الماضي، ولكنه أعلى قليلاً من 46 ديناراً كويتياً في الربع نفسه من عام 2019، على سبيل المثال، وهو أيضاً أعلى من الربع الأول من هذا العام.

بالانتقال إلى الشريحة التالية، نلقي نظرة على النصف الأول من العام. يمكن أن نرى اتجاهًا مشابهًا في الربع الثاني في هذه الشريحة، حيث بلغ عدد الركاب المنقولين 1.5 مليون، ارتفاعاً من 208000 في النصف

الأول من العام الماضي. بلغ عامل الحمولة 74٪ في حين بلغ معدل الاستخدام 12.4 ساعة للطائرة الواحدة في اليوم، وبلغ العائد 47.8 دينار كويتي.

في الشريحتين القادمتين، سنلقي نظرة على الأداء المالي للربع الثاني والنصف الأول من عام 2022. أعلنت الجزيرة عن عائدات قدرها 42 مليون في الربع الثاني، أي 465٪ أعلى من الربع الثاني من العام الماضي. لقد سجلنا ربحًا تشغيليًا قدره 4.6 مليون مقارنة بخسارة تشغيلية قدرها 6 ملايين في الفترة المماثلة، وبالمثل سجلنا ربحًا صافيًا قدره 3.5 مليون مقابل خسارة صافية قدرها 6.5 مليون في العام الماضي.

في الشريحة التاسعة، نرى أن أداء نصف العام يُظهر زيادة في الإيرادات بمقدار أربعة أضعاف لتصل إلى 77.6 مليون إلى جانب أرباح تشغيلية قدرها 9.8 مليون وصافي ربح قدره 7.4 مليون مقابل خسارة تشغيلية وصافية في الفترة المماثلة من العام الماضي. هذه بالفعل أرقام ربحية قياسية للجزيرة على الرغم من التحديات التي فرضتها أسعار الوقود المرتفعة والتي كان لها أثر سلبي على أرباحنا التشغيلية وصافي الأرباح.

للتوضيح، كان هناك مكسب لمرة واحدة ناتج عن بيع وإعادة تأجير محركين إلى جانب التأثير غير التشغيلي المتعلق بتقلبات العملات الأجنبية على التزامات تأجير الطائرات المستقبلية بموجب المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 16. كريشنان، سوف يشرح المزيد عن هذه في قسمه.

في هذه الشريحة، يمكن أن نرى اتجاهًا مشابهًا للإيرادات الإضافية وجميع المقاييس التي كنا نتابعها معًا على مدار الأرباع العديدة الماضية. يمكنك ملاحظة التحسن على جميع الجبهات في الربع الثاني والنصف الأول. إشارة خاصة في عمليات الشحن. نذكرون أن قطاع الشحن شكل جزءًا كبيرًا من إيراداتنا خلال الفترة التي تأثرت فيها حركة الركاب من الكويت، لا سيما الـ 18 شهرًا خلال فترة الوباء. ومع ذلك، حتى مع عودة تركيزنا الأساسي على أعمال الركاب ومع عوامل الحمولة الصحية جدًا هذا العام، فقد حققنا أرباحًا من الشحن أكثر مما حققناه في العام الماضي. هذا مثال على حقيقة أنه بمجرد إنشاء السوق، فإننا لا نتركه مطلقًا.

ظلت العمليات في محطة الجزيرة T5 قوية، وكما هو متوقع، تتماشى مع نشاط شركة الطيران. ارتفعت إيرادات الربع الثاني أكثر من ثماني مرات، مصحوبة بصافي ربح قوي قدره 1.9 مليون دينار كويتي مقابل صافي خسارة 431 ألف دينار كويتي في العام الماضي. وبالمثل، حققت المحطة في النصف الأول إيرادات بلغت 4.7 مليون دينار وصافي ربح قدره 3.3 مليون دينار.

يسعدني أن أبلغكم أن عمليات التأجير قد اتسعت بشكل كبير حيث تم التأجير بالكامل تقريبًا. حدث ذلك بسبب تأجير المزيد من المناطق وكذلك استخدام بعض المواقع لتوسيع مرافق خدمية لتسهيل حركة الركاب مع أغراض تشغيلية أخرى لتوسيع سعة المحطة.

علاوة على ذلك، يسعدني جدًا أن أبلغكم بأن عملياتنا للسوق الحرة قد شهدت ربعًا ثانيًا ناجحًا للغاية بهامش صافي مذهل يزيد عن 30٪ ومساهمة كبيرة في ربحية المحطة. سأشرح في الواقع المزيد قليلاً حول مدى جودة أداء أعمالنا المعفاة من الرسوم الجمركية في نهاية العام بمجرد أن يكون لدينا أرقام نهائية لها.

أريد أن أتوقف هنا لتسليط الضوء على الطبيعة الفريدة لنموذج أعمالنا بسبب الأعمال التجارية المختلفة في مجموعتنا على الرغم من أنها مرتبطة ببعضها البعض، إلا أنها تساعد في تقليص المخاطر والتعويض عن الضغوط المؤقتة على قطاعات أخرى من المجموعة. يمكن أن نرى بوضوح تأثير الأرباح القوية

للمحطة التي تدعم نتائج المجموعة حتى عندما يفرض وقود الطائرات بعض الضغط المؤقت على هامش شركة الطيران. هذا فريد من نوعه بين أقراننا وهي استراتيجية أقرها مستثمرونا مرارًا وتكرارًا.

في القسم القادم، أود مناقشة بعض الأفكار الرئيسية لعملياتنا خلال الربع. في هذه الشريحة، ترى تطور حصتنا السوقية من النصف الأول من عام 2019 إلى النصف الأول من عام 2022، وهي فترة مدتها ثلاث سنوات، تم إغلاق نصفها تقريبًا بسبب COVID، لذا فهي أكثر من ذلك. إنه لمن دواعي اعتزازي أن أرى الجزيرة تصوب وتحقق أهدافا أعلى بكثير من حجمها. تعد حصة السوق البالغة 28٪ بمثابة إعلان حقيقي عما يمكن أن يحققه هذه الشركة وما تطمح إلى تحقيقه في السنوات القليلة المقبلة.

هذا عملًا ضعف حصتنا في السوق في النصف الأول من عام 2019 وهذا الرقم الذي تراه هنا يلتقط جميع تحركات الركاب في مطار الكويت الدولي، بما في ذلك أماكن مثل أمستردام ونيويورك حيث لا نظير حتى. إذا قمنا بتقييم شبكة الجزيرة فقط، فإن هذا الرقم يرتفع إلى 32٪، وهو ثلث حركة الركاب على الوجهات التي نختار السفر إليها. يمكن أن يوجهكم هذا جيدًا إلى كيفية تخطيطنا لمساراتنا وإعطاء الأولوية لوجهات معينة على غيرها.

لنكون واضحين، هذا ليس بالأمر السهل تحقيقه. كانت هناك وستكون تحديات وربما بعض الإخفاقات على طول الطريق لأننا جريؤون في إطلاق رحلات إلى وجهات جديدة، ولكننا سريعون في تصحيح المسار إذا لم تنجح الأمور كما نخطط.

تغطي الشريحة 14 بعض النقاط البارزة التشغيلية خلال الربع. كان هناك موضوعان رئيسيان خلال هذا الربع. الأول كان التحول في موسم السفر مدفوعًا بحركة التقويم الهجري وتأثيره على إجازات العيد وشهر رمضان وتأثيره اللاحق على العام الدراسي وحركة السفر الترفيهية العائلية لفصل الصيف. هذا يعني ضمنيًا أننا نقلنا عددًا أقل من الركاب، على سبيل المثال، من ربيع مماثل في مقارنة مماثلة، على افتراض أن جميع العوامل الأخرى ثابتة ولدينا نفس حجم الأسطول. والثاني، كما سنناقش بمزيد من التفصيل، التأثير السلبي للوقود. في البداية نجحنا في تمرير جزء كبير من الفاتورة من خلال زيادة العائد، لكن الارتفاع السريع والمؤقت في تكلفة الوقود لا يمكن نقله على الفور إلى العملاء بالكامل.

وخلال هذا الربع أيضًا، أجرى فريق الصيانة والهندسة لدينا أول فحص للصيانة الداخلية، وهو ما نسميه الفحص "أ"، وهو أمر كنا متحمسين للغاية بشأنه. هذه خطوة كبيرة للجزيرة لتصبح مستقلة في هذه العمليات بعد أن كانت تعتمد بالكامل في الماضي على الاستعانة بمصادر خارجية في عمليات الصيانة، والعديد من الخدمات الأخرى لعدة سنوات. على صعيد الأسطول، أضفنا طائرة واحدة مستأجرة إلى أسطولنا لتلبية الطلب المرتفع على السفر خلال موسم الذروة في الصيف، وبذلك وصل إجمالي عدد الطائرات العاملة إلى 18. هذا من يونيو وحتى سبتمبر.

والأهم من ذلك، لقد نجحنا في إبرام اتفاقية مبتكرة للغاية مع مؤجري الطائرات وكذلك شركة إيرباص لمبادلة الخانات الزمنية الخاصة بتسليم طائراتنا، ونتيجة لذلك، تسريع أول طائرتين من طلب الطائرات لدينا. كان من المفترض أن يتم تسليمها في 2026، لكننا انتهزنا الفرصة التي قدمتها بعض شركات الطيران الروسية التي لم تتمكن من استلام طائراتها لأسباب واضحة ونحن نحصل على أول طائرتين لدينا بموجب شروطنا التجارية المواتية للغاية. سنتضم هذه الطائرات إلى أسطولنا في منتصف شهر سبتمبر.

علاوة على ذلك، يستمر توسع شبكتنا بلا هوادة حيث بدأنا عملياتنا في مدينتي فيينا وبراغ، والتي أضفناها إلى شبكتنا في أواخر شهر يونيو، مع افتتاح المزيد من الوجهات خلال الربع الثالث من العام. سنكشف الشريحة التالية عن شبكتنا اليوم مقابل النصف الأول من عام 2019 كشاهد على التوسع الذي أشير إليه.

أخيرًا وليس آخرًا، إذا نظرتم إلى الجانب الأيمن من الشاشة، ستجدون المملكة العربية السعودية جزءًا مهمًا من خططنا الاستراتيجية للشبكة. في الشهرين الماضيين أطلقنا خدماتنا إلى أبها وحائل وسنطلق رحلات أربع مرات في الأسبوع إلى القصيم في غضون عشرة أيام. وبذلك يرتفع إجمالي عدد المسارات التي تم تقديمها إلى المملكة العربية السعودية إلى ثمانية مع توقع زيادة ثلاث مسارات أخرى على الأقل قبل نهاية العام.

هذه المسارات ليست فقط ناجحة جدًا، ولكنها أيضاً تساعد على موازنة متوسط طول رحلاتنا مع رحلات أخرى طويلة جدًا إلى وجهات أخرى مثل بنغلاديش أو أوروبا الشرقية، وبذلك يصل متوسط طول الرحلة إلى حوالي ساعتين و30 دقيقة، وهو أمر مثالي لشركة طيران منخفضة التكلفة. هذه هي وجهاتنا الجديدة ذات الخطوط الصفراء التي توضح المسارات الجديدة التي أطلقناها مؤخرًا. في عام 2019 كنا 27 وجهة فقط والآن أصبحنا 47 وجهة.

الآن، الشريحة 16، تتطرق إلى موضوع بالغ الأهمية، ربما قصة الساعة بالنسبة للاقتصاد العالمي، ولكن بشكل أساسي لشركات الطيران. في الواقع، لا يوجد مخبأ من حالة الوقود المتفاقمة وأنا متأكد من أنكم على دراية كاملة ومطلعة وتراقبون الديناميكيات حول برنت. يعتبر متوسط سعر وقود الطائرات، وهو عنصر التكلفة الرئيسي لجميع شركات الطيران، تاريخياً أعلى بنسبة تتراوح بين 5% و10% من خام برنت. في حين أن معظم المحللين يتتبعون سعر خام برنت ومن المعروف أن سعر خام برنت قد ارتفع بشكل كبير منذ بداية العام، إلا أنه من غير المعروف جيداً أن سعر وقود الطائرات قد ارتفع بشكل كبير في الأشهر الأربعة الماضية. خلال شهر يونيو، على سبيل المثال، بلغ وقود الطائرات 160 دولاراً للبرميل، أي بزيادة قدرها 42 دولاراً عن برنت. يذكر أن المعيار الأساسي، في ذاكرتي الحية على الأقل، في هذه الصناعة هو 5 إلى 10 دولارات أمريكية بين وقود الطائرات وخام برنت.

يعزو التجار والمحللون الارتفاع المفاجئ إلى حرب أوكرانيا، والتأخر في طاقة التكرير بعد COVID، وتعطل الشحن والخدمات اللوجستية. أي كان السبب، فمن المقبول عالمياً أن هذا الاختلاف بين برنت ووقود الطائرات مؤقت وسيصبح طبيعياً في الأسابيع المقبلة. يمكننا بالفعل أن نرى سعر وقود الطائرات ينخفض بشكل مطرد مع سعر الأمس 116 دولاراً مقابل برنت عند 96 دولاراً. يمكنك أن ترى أن الفجوة قد انخفضت بالفعل إلى حوالي 20 دولاراً من 42 دولاراً التي كانت عليها قبل شهر واحد فقط، والرسم البياني يروي القصة حقاً.

نعم، إنه أمر محبط بشكل خاص أن هذا الارتفاع غير المسبوق يحدث خلال موسم أرباحنا الرئيسي، لكنني على ثقة تامة من أن أعمالنا يمكن أن تحقق نتائج قوية حتى في هذه الظروف المعاكسة. إذا كنت قادراً على إبلاغكم اليوم بنتائج الربع الثاني لدينا، والتي لا تزال جيدة جداً ومربحة للغاية على الرغم من أسعار وقود الطائرات المرتفعة هذه، يمكنكم أن تتخيلوا في بيئة أعمال عادية ما كانت ستكون عليه النتائج. أنا واثق جداً من أن هذا الارتفاع مؤقت ومن تحقيق نتيجة قياسية للعام بأكمله. من ناحية أخرى، تجدر الإشارة إلى أنه حتى شركات الطيران التي قامت بالتحوط في الغالب تستخدم مشتقات برنت ولن تكون محصنة ضد هذا الارتفاع في وقود الطائرات.

أما بالنسبة للتوقعات في الأشهر القليلة المقبلة، فنحن نشهد ارتفاعاً في الطلب في الصيف ونتوقع أداءً جيداً خلال الربع الثالث. سواصل مراقبة حالة الوقود والتخطيط وفقاً لذلك. كما ذكرنا سابقاً، نتطلع إلى إضافة الطائرات الجديدة والوجهات الجديدة في شبكتنا بينما نواصل رحلة النمو لدينا.

قبل أن أغلق، أود أن أقول كلمة حول توصية مجلس الإدارة للجمعية العامة العادية بإعلان توزيعات أرباح مؤقتة قدرها 30 فلساً لكل سهم عن نصف العام الحالي. هذا أمر غير مسبوق في تاريخنا وأود أن أقول إن

له سببان رئيسيان. أولاً، تم إثبات قدرة الشركة على توليد النقد ولدينا دائماً سياسة لإعادة الأموال الزائدة إلى المساهمين. ثانياً، ثقة الإدارة ومجلس الإدارة في الأداء القوي للأعمال في النصف الثاني وما بعده.

بهذا أنهي القسم الخاص بي من العرض وسأترككم الآن لمديرنا المالي كريشان للمراجعة المالية.

كريشان:

شكراً لك روهيت. مساء الخير للجميع. سوف أنتقل إلى الشريحة رقم 20. لقد تم بالفعل تغطية جميع المعلومات الرئيسية بواسطة روهيت. سوف أسلط الضوء فقط على أن الزيادة في القطاعات كانت أكثر 419٪ للربع الثاني عن العام الماضي وفي النصف الأول حوالي 395٪ عن العام الماضي.

بالانتقال إلى الشريحة التالية، كانت الإيرادات التشغيلية للربع الثاني لعام 2022 أفضل بنسبة 465٪ مقارنة بالعام السابق على الرغم من أن الزيادة في القطاعات كانت 419٪ فقط لأن عدد الركاب كان أعلى بكثير بنسبة 685٪ مقارنة بالعام السابق. على الرغم من أن الانخفاض في العائد كان 30٪، إلا أننا ما زلنا قادرين على تحقيق المزيد من الإيرادات مع زيادة نسبة القطاعات. إذا نظرت إلى الإيرادات، فقد زادت أيضاً بنحو 748٪. كانت تكاليف التشغيل أعلى فقط بنسبة 179٪ على الرغم من حقيقة أن القطاعات ارتفعت بنسبة 419٪، ويرجع ذلك أساساً إلى التحكم في التكلفة التي تحدث عنها روهيت وأيضاً على الرغم من حقيقة أن سعر الوقود كان أعلى بنسبة 86٪ من الربع الثاني من العام الماضي.

لقد حققنا مكاسب غير تشغيلية من بيع وإعادة تأجير محركات. هذه هي محركات LEAP للطائرة الجديدة ويمكننا تسجيل ربح قدره 1.7 مليون دينار كويتي في الدفاتر وفقاً للمعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 16. كانت هناك خسارة دفترية قدرها 1.3 مليون. كان هذا مرتبطاً بإعادة تقييم التزامات الإيجار بموجب المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 16 بسبب الحركة بين الدينار الكويتي والدولار الأمريكي في السوق. لذلك كان هذا في الأساس خسارة دفترية، لا علاقة له بمركزنا النقدي، والذي يأخذنا إلى الشريحة التالية، رقم 22.

إذا نظرت إلى أداء النصف الأول، فقد كان نمو إيراداتنا 399٪، وهو ما يزيد قليلاً عن الزيادة في القطاعات بنسبة 395٪. لقد حققنا زيادة جيدة في عدد الركاب بنسبة 632٪ على الرغم من انخفاض العائد قليلاً بنسبة 33٪. كما كانت الإيرادات النهائية أعلى بكثير. في الواقع، كان ستة أضعاف ما كان عليه في العام الماضي. كانت نفقات التشغيل أعلى بنسبة 153٪ فقط على الرغم من أن عملياتنا كانت أعلى بكثير وكان سعر الوقود مرتفعاً أيضاً.

الوضع النقدي ... أنهينا الربع بمبلغ 44 مليون دينار كويتي مقابل 50 مليون دينار كويتي حتى نهاية ديسمبر 2021. هذا على الرغم من دفعنا 7 ملايين دينار كويتي كأرباح وكذلك دفع مقدمات لشركة إيرباص بقيمة 44 مليون دينار كويتي. لذا فقد أدت العمليات إلى توليد النقد، كما ساعدنا بيع المحركات وإعادة تأجيرها في زيادة نقودنا. كانت الزيادة في الأصول الثابتة في المقام الأول بسبب المقدمات التي دفعناها لشركة إيرباص.

الالتزامات بالطبع زادت أيضاً، ولكن أحد الأسباب الرئيسية هو أن لدينا مستوى أعلى من الحجوزات المتقدمة من الركاب مقارنة بما كان لدينا في ديسمبر. إنه رقم أعلى بكثير اعتباراً من يونيو 2022. لقد أخذنا أيضاً سحباً على المكشوف مؤقتاً مقابل ودائعنا الثابتة في صرف الودائع لسداد المبالغ المدفوعة مقدماً لشركة Airbus. وبهذه الطريقة يمكننا توفير مبلغ ضخم من المال من حيث الفائدة لفترة متقطعة إذا قمنا بسحب هذه الودائع الثابتة قبل الأوان. هذا يظهر اعتباراً من يونيو كخصوم، ولكن بعد ذلك في يوليو تمت تسوية كل شيء. اليوم ليس لدينا سحب على المكشوف معلق على الإطلاق.

وبذلك أعطي الشركة في قسيمي. نعود إليك يا روهيت. شكراً لك.

روهيت: شكراً لك كريشنان. أريد فقط قضاء دقيقة أتحدث عن السطر الأخير هنا، وهو خسارة دفترية قدرها 1.3 مليون فيما يتعلق بتقييم التزامات الإيجار المستقبلية. أريد أن أذكرك أن هذا شيء، وفقاً للمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية، حيث يتعين علينا أن نتعرض لخسارة الآن، لكن التزامات الإيجار تتجاوز عقداً من الزمان أو أكثر في المستقبل. لذلك نحن نتحدث حقاً عن أخذ هذا التأثير على دفاترنا الآن، لكن الالتزامات هي أكثر من فترة تزيد عن عقد في المستقبل.

شكراً لك. الآن، حاتم، أنا مستعد للإجابة على أي أسئلة إذا كانت هناك.

حاتم: شكراً لكم أيها السادة. لطرح سؤال، يمكن إما الكتابة في مربع الدردشة أو يمكنكم النقر فوق الزر "رفع اليد" على الجانب الأيمن من الشاشة وإلغاء كتم صوت الخط. مرة أخرى، يمكنكم إما كتابة السؤال في مربع الدردشة أو النقر فوق الزر "رفع اليد". سنأخذ السؤال الأول من سطر -----. خطك مفتوح.

-----: نعم. مرحباً بكم جميعاً، وأشكركم على وجودنا في المكالمة. لدي سؤالان. الأول يتعلق بعائد الشركة. إذا كنت أتذكر بشكل صحيح، فقد أدخلت الشركة بعض الرسوم الإضافية البالغة أربعة أو خمسة دنانير وعشرة دنانير في النصف الأول من مارس 2022، والتي من المفترض أن تؤدي إلى مضاعفة نسبة الزيادة على عائد الشركة على أساس تسلسلي. ومع ذلك، لاحظنا أن العائد قد زاد بنسبة 1% فقط على أساس ربع سنوي، وهو ما يعادل انخفاضاً متتالياً في العائد يتراوح بين 10% إلى 12%.

هل يمكنك من فضلك مشاركة وجهة نظرك وتوقعاتك بشأن العائدات في المستقبل؟ هل تعتقد أن العوائد خلال الربع الثالث من عام 2022 قد تكون أقل مقارنةً بعائد النصف الأول مدفوعاً بالانخفاض الأخير في أسعار وقود الطائرات والنفط بأكثر من 20% من متوسطها الأخيرة، على الرغم من هذا الانخفاض في الوقود تكلفة إضافية بالطبع؟

روهيت: شكراً لك، -----. انت على حق. عندما قدمنا تكلفة الوقود الإضافية التي تتراوح بين خمسة و7.5 و 10 دينار كويتي ... أعتقد أن ذلك كان في مايو عندما بدأنا نشهد لأول مرة زيادة كبيرة في أسعار الوقود. نشرناها على نطاق واسع. قمنا بتنفيذها في جميع المجالات. كان التوقع من خلال اتخاذ هذه الخطوات هو أن يتبع باقي السوق. الآن، الحقيقة هي أن عددًا غير قليل من شركات الطيران في المنطقة التي لا تحقق ربحاً كضرورة أساسية لها لم تطبق بالضرورة الرسوم الإضافية، أو إذا فعلت ذلك، لم تقم بتنفيذها أو تنفيذها في جميع المجالات.

كانت النتيجة أنه على مدار فترة زمنية، يجب أن نقول، تم إرجاع هذه الرسوم الإضافية في حوالي 50% من الحالات، و50% من المسارات والرحلات، حتى نبقى قادرين على المنافسة لأنه لن نسمح تحت أي ظرف من الظروف بحصتنا في السوق لتتناكل أو يتعدى أي شخص آخر على أسواقنا الأساسية. ومع ذلك، أريد أن أصحح لك. أعتقد أن عائداتنا كانت ستتنخفض مع عودة العمليات إلى وضعها الطبيعي لأننا ما زلنا نخرج من مستويات ذات العائد المرتفع والقدرة المنخفضة منذ الربع الثالث من العام الماضي والربع الرابع من العام الماضي والربع الأول من هذا العام.

خلال هذه المكالمات، كنت شديد الشفافية في القول إنني أتوقع استمرار انخفاض العائدات ربعاً تلو الآخر حتى نعود إلى طبيعتها بسبب مستوى عمليات شركات الطيران الأخرى. وبسبب عدد من المبادرات التي اتخذناها ومزيج المسارات الذي لدينا، ارتفعت عائدات الربع الثاني فعلياً بمقدار 1 دينار كويتي مقارنة بالربع الأول.

أما عن سؤالك بخصوص الربع الثالث أعتقد أن عائدات الربع الثالث ستكون أعلى من الربع الثاني، لكن هذا طبيعي جدًا. هذا هو الحال في معظم السنوات التي كنا نعمل فيها لأن الطلب أعلى، ومن الطبيعي في تلك البيئة أن يكون العائد أعلى. من المهم جدًا، ليس فقط بالنسبة لنا، ولكن الصناعة بأكملها، التأكد من مطابقة عائداتنا بتكاليفنا، وسترى في معظم الحالات أن الجزيرة تتولى زمام المبادرة، على الرغم من كونها شركة طيران منخفضة التكلفة، لضمان حدوث ذلك.

ولكن لدينا دائمًا أولوية قصوى لضمان عدم التخلي عن حصتنا في السوق المحلي، ودائمًا ما نعطي الأولوية لحصصة السوق، وعوامل التحميل، وبالتالي حركة المرور عبر المحطة. لا بد أن نتذكر أن ذلك مهم للغاية لزيادة تدفق الركاب المستمر عبر مبنى الركاب. أمل أن يجيب هذا بشكل كافٍ على سؤالك.

نعم فعلت. شكرا جزيلًا لك. سؤال آخر يتعلق بعامل الحمولة للجزيرة، وذلك فقط مع انخفاض عامل الحمولة على أساس تسلسلي على الرغم من الزيادة الكبيرة في عدد الركاب، والتي نعتقد أنها مرتبطة بطريقة ما أو منسوبة إلى الطائرات الإضافية التي تم تأمينها من خلال عقد الإيجار قصير الأجل الجديد، والذي سيتم استخدامه خلال الربع الثالث من هذا العام. كما أنني أعتقد أنك ذكرت أن الشركة ستؤمن طائرتين إضافيتين في شهر سبتمبر من هذا العام، والذي يعتبر موسمًا منخفضًا بشكل عام.

فهل تعتقد أن عامل الحمولة للشركة سيستمر في اتجاهه للهبوط بعد الربع الثالث من عام 2022 إلى موسم الذروة في العام المقبل، والذي ربما يكون النصف الثاني من الربع الثاني أو الربع الثالث من العام المقبل؟ هل سيكون الدافع الوحيد وراء ذلك هو الزيادة في ASK مقابل نمو الركاب الأبطأ نسبيًا أو RPK؟

شكرًا لك، ----. يعود سبب ما تراه على أنه انخفاض طفيف في عامل الحمولة في الربع الثاني إلى العدد الكبير من المسارات الجديدة التي أطلقناها. قد تلاحظ انخفاضًا مؤقتًا في متوسط عامل الحمولة لشركة الطيران لأنه يستغرق حوالي ستة إلى ثمانية أسابيع في حالتنا ... في خطوط الطيران الأخرى أو المسارات الأخرى، يستغرق الأمر عادةً نحو ثلاثة إلى أربعة أشهر، ولكن في حالتنا يستغرق الأمر حوالي ستة أسابيع لتحقيق الاستقرار.

لذلك بسبب العدد الكبير من المسارات الجديدة التي أطلقناها، كان العديد منها في الربع الثاني. كما ذكرت الطائرة الجديدة. حسنًا، الطائرة موجودة لفتح المسارات الجديدة وبالتالي يكون لذلك تأثير. ومع ذلك، من المهم جدًا بالنسبة لنا ألا يكون لدينا رؤية قصيرة المدى من ربع إلى ربع لأن هذه المسارات الجديدة هي استثمار للحصول على وسيلة دائمة لتوليد النقد. لذلك، على سبيل المثال، بعض المسارات الأكثر ربحية لدينا، والطرق الأفضل أداءً، مثل دكا أو بعض طرق رابطة الدول المستقلة قمنا بالاستثمار فيها أكثر، والمضي في معاناة الأسابيع الستة الأولى، ثم أصبحت مربحة وتساهم في تدفقات نقدية جيدة إلى الأبد لشركة الطيران.

لقد ذكرت الطائرتين اللتين سنحصل عليهما في سبتمبر وما إذا كان توقيت هاتين الطائرتين سيؤدي إلى انخفاضًا في عوامل الحمولة. مرة أخرى، أشجعك على إلقاء نظرة أطول قليلاً من نظرة ربع سنوية. الحصول على A320neos بالأسعار التي حصلنا عليها هو شبه مستحيل على المدى القصير. عندما ننجح في تحقيق ذلك، من المهم جدًا أن نتسلم هذه الطائرات ونتأكد من تشغيلها بشكل مربح. سواء كان ذلك في الربع الثالث من هذا العام أو الربع الرابع، يجب أن نأخذها ونضعها في الخدمة، ونتأكد من أن لدينا القدرة الكافية لنمونا في العام المقبل والعام الذي يليه.

أود أيضًا أن أعتنم هذه الفرصة لإجراء مناقشة أكبر حول عامل الحمولة. اعتذاري للإطالة قليلاً في هذا --. أعتقد أن نقطتك الأصلية حول عامل حمولة 74% أعتقد أنها منخفضة بعض الشيء بالنسبة لنا.

نعم، نحن نجني المال حتى مع عوامل الحمولة هذه، لكن هدفي والهدف الذي يتم توصيله إلى فريق الإدارة والفريق التجاري هو التأكد من أنه في غضون 12 إلى 18 شهرًا القادمة، يجب أن نحقق متوسط عوامل تحميل سنوية بنسبة 82٪. من وجهة نظري، يجب أن يكون لدى شركة النقل الجيدة وذات الأداء الجيد ومنخفضة التكلفة متوسط عامل تحميل سنوي يبلغ 82٪. الآن، إذا نظرت إلى يوليو أو أغسطس، فنحن أعلى بكثير من 80٪، في منتصف الثمانينيات في الوقت الحالي، ولكن لا يكفي القيام بذلك في موسم الذروة فقط. نحن بحاجة إلى أن تكون لدينا القدرة على حمل 82٪ من جميع مقاعدنا المملوءة على مدار العام كمتوسط. أأمل أن يجيب هذا على سؤالك حتى حول استراتيجيتنا.

نعم، نعم، شكرًا جزيلًا لك. :-----

شكرًا لك. سأخذ بعض الأسئلة من الدردشة. سؤال من ----- السؤال الأول هو، هل هناك تحديث بشأن توسعة محطة ركاب للجزيرة؟ ويرجى تقديم تحديث عن إمكانية فصل عمليات الشركة.

حاتم:

شكرًا لك، ----- صحيح أن محطتنا الحالية تقترب من سعتها بحلول عام 2024 أو 2025 وصحيح أن لدينا خططًا للانتقال بقاعدتنا الرئيسية إلى المستوى التالي وصحيح أننا في مناقشات متقدمة جدًا من أجل حل مناسب في هذا المجال. نحتاج إلى استكمال بعض الأعمال الورقية قبل أن أتمكن من إعطائك المزيد من التفاصيل في هذا الصدد. أتمنى أن تتحملوني، لكنني أعتقد أن الأمر يستحق الانتظار.

روهيت:

فيما يتعلق بالفصل، مرة أخرى كما ذكرت في المكالمات الأخيرة، هذا قرار يتخذه مجلس الإدارة. ومع ذلك، أعتقد أنه يظل خيارًا محددًا للغاية. هناك بعض الاتفاقيات التي يجب نقلها لأن بعضها لا يزال باسم طيران الجزيرة وسيتمتع عليها الانتقال إلى شركة منفصلة لمالك المحطة، وكان هناك الكثير من العمل حول احتمال فصل الشركات المتعلقة بالطيران. الأعمال التجارية من الشركات غير المرتبطة بشركات الطيران.

لكني أريد أن أؤكد لكم ولجميع الآخرين أنه حتى إذا لم يتم ذلك على الفور، فقد يتم ذلك في المستقبل، حيث تُدار الأعمال بدفاتر مستقلة، بأهداف مستقلة وخاصة وأيضًا إدارة مستقلة. كل ذلك يتم في أذهاننا وداخليًا كما لو كان كيانًا قائمًا بذاته بالفعل. أتمنى أن يجيب هذا على سؤالك. قد تضطر إلى إعطائي ربعًا إضافيًا قبل أن أتمكن من إعطائك المزيد من التفاصيل في هذا الصدد.

سؤالان من ----- أولاً، هل هناك أي تحوط متعلق بخسارة العملات الأجنبية المعترف بها؟ والسؤال الثاني، هل يمكنك التعليق على خطة توسيع الأسطول للعام الحالي والعام المقبل؟

حاتم:

أهلاً، ----- من الجيد أن نسمع منك. الآن، أريد أن أوضح أن هذه ليست خسارة صرف أجنبي بمعناها التقليدي والتي تتكبدتها شركات الطيران عادة، مما يعني أننا قمنا ببيع تذاكر لمدة عام واحد في مصر وانخفضت قيمة الجنيه المصري ثم عندما نعيدها إلى الدينار الكويتي، نأخذ خسارة الصرف الأجنبي كمثال. لم يحدث ذلك، لكنني استخدم هذا كمثال فقط. هذا ليس هذا النوع من خسارة الصرف الأجنبي. هذه إعادة تقييم لالتزامات الإيجار المستقبلية بموجب المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 16، والتي يتعين علينا أن نأخذها في دفاترنا الآن كتأثير غير نقدي، مما يعني غداً، إذا ارتفع الدينار الكويتي مقابل الدولار، ستري مكاسب كبيرة مقابلة في ميزانيتنا.

روهيت:

لا توجد مدفوعات في هذا الصدد. إنه محض تأثير قبيح للمعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 16 في بياناتنا المالية. لذا، لا يوجد تحوط قائم على العملة يحدث حاليًا. في الواقع، أنا سعيد جدًا بالطريقة التي تدير بها خزانتنا التعقيدات حول جميع البلدان التي نعمل فيها. واجهتنا بعض التحديات في مصر في

الماضي أو في إثيوبيا أو في سريلانكا وفي كل حالة كان لدينا نتائج جيدة دون الحاجة إلى تكبد أي خسائر كبيرة في العملة أو سعر الصرف.

فيما يتعلق بالأسطول، أتوقع كما ذكرت، لدينا بالفعل هاتان الطائرتان اللتان ستنضمان إلى أسطولنا في نهاية سبتمبر. سيكون لدينا ما مجموعه أربع طائرات تنضم إلى أسطولنا العام المقبل، وأعتقد أن ثلاث طائرات ستنضم إلى أسطولنا في العام التالي. ما زلنا في نقاش ومفاوضات بشأن التعاقد على هذه الطائرات. سيكون لدينا طائرة واحدة سيتم إعادتها في نهاية عقد الإيجار في يناير من العام المقبل. لذلك نود تحقيق زيادة صافية لثلاث طائرات في العام المقبل وثلاث طائرات في العام التالي، والتي ستأخذنا بعد ذلك إلى ما بين 24 و 25 طائرة بحلول نهاية عام 2024. آمل أن يساعد هذا في الإجابة على سؤالك.

شكراً لك. سؤال من ----- حول دخول الشركة بقوة إلى وجهات جديدة، هل تم إخلاء بعض الوجهات من قبل بعض شركات الطيران الأخرى المتعثرة أم أن الفرصة كانت موجودة دائماً؟

حاتم:

هذا سؤال رائع، ----- ستجد أن الغالبية العظمى من المسارات الجديدة التي أطلقناها في الجزيرة كانت مسارات لوجهات لم تكن مرتبطة بشكل مباشر بالكويت في المقام الأول. لذلك لا توجد بيانات تاريخية بهذا المعنى. بدأ كل شيء، إذا كانت ذاكرتي تسعفني، مع إطلاق الجزيرة لأول مرة رحلات مباشرة إلى باك. أعتقد أن ذلك كان في عام 2017. ثم أطلقنا رحلات إلى تبليسي. كل هذه الطرق لم تكن مرتبطة بالكويت من قبل. أطلقنا ببشكيك، أوزبكستان، طشقند، ألماتي، كازاخستان. أطلقنا شيتاجونج في بنغلاديش. أطلقنا كاتماندو. أطلقنا العديد من المدن في المملكة العربية السعودية مثل أبها، القصيم، حائل. أطلقنا بعض الوجهات في تركيا.

روهيت:

في الواقع هذا يعود إلى بداية الجزيرة. إذا ذهبت إلى جميع النقاط التي نساfer إليها في مصر، باستثناء القاهرة والإسكندرية، فلا توجد شركة طيران تطير إلى النقاط في صعيد مصر مثل أسبوط وسوهاج والأقصر مباشرة من الكويت. يتعلق الكثير بتخطيط الشبكة والعمليات التجارية بحيث نتعمق في السوق ونذهب إلى طبقات أعمق بكثير مما تفعله شركة طيران تقليدية قديمة. نقوم الآن بتقييم مطار صغير يسمى نامانجان، وهو المطار الثاني في أوزبكستان، حيث يوجد طلب كبير لرحلات العمرة لكل من جدة والمدينة المنورة.

لذا، نعم، نحن جريؤون. أود أن أقول أنه لكل عشرة مسارات نطلقها، لا ينجح مسار أو مساران. لكننا نبقى عمليون ولا نرتبط بها عاطفياً ونقوم بحساب المسار الصحيح. لذلك نعطيها كل فرصة لإصلاحها. نحن نستثمر كل ما لدينا من أجل التعافي، ولكن في الحالات النادرة التي لا ينجح فيها المسار، فإننا نقطعه بلا هوادة وننتقل إلى الفرصة التالية. تضم خطة شبكتنا حاليًا حوالي 80 مطارًا قمنا بتقييمها على أنها تتمتع بإمكانية التشغيل من الكويت، لذلك هناك ما يكفي لإبقاء حوالي 35 طائرة مشغولة بشكل جيد حتى النصف الثاني ونهاية هذا العقد. أتمنى أن يجيب هذا على سؤالك، -----.

شكراً لك. سنأخذ السؤال التالي من ----- رجااء تفضل.

حاتم:

أهلاً. شكراً لك على المكالمات الجماعية. مجرد سؤال عن السعة. سمعنا منك في السابق أن هناك بعض القيود على المطار من حيث الخطوط الجوية الدولية. لذلك تم منح 50% من السعة لشركات الطيران المحلية و 50% لشركات الطيران الدولية، مما ساعدك على اكتساب حصة في السوق في عام 2021. هل هذا القيد لا يزال قائماً؟

-----:

الكويت لديها رسمياً سياسة الأجواء المفتوحة. ومع ذلك، هناك الآن بعض الحكمة في تفكير السلطات حيث يريدون تطبيق الأجواء المفتوحة التي تتناسب مع الطلب والتي تضمن المعاملة بالمثل مع شركات

روهيت:

الطيران الكويتية. بعبارة أخرى، أعتقد أن الأيام الخوالي لشركات الطيران في بلدان معينة كانت تشغل 14 و 16 رحلة في اليوم قد ولت. سيكون هناك تكافؤ وستكون هناك معاملة بالمثل.

-----: مما يعني أن هذا النوع من القيود لا يزال موجودًا نظرًا لأنك لا ترى المعاملة بالمثل من الجانب الآخر. وهذا هو السبب في أن هذا يساعدك على اكتساب حصة في السوق والحفاظ على ذلك عند هذا المستوى.

روهيت: أعتقد أن القدرة على جميع الجوانب يجب أن تبقى عند المستويات المنطقية. أعتقد أن إغراق السوق أمر مستهجن الآن في أي صناعة ونحن بحاجة إلى ضمان وجود معاملة بالمثل وتكافؤ من مطار الكويت.

-----: لذلك لم تكن هذه خطوة قصيرة المدى لمساعدة شركات الطيران أثناء الوباء. هذا هو أكثر من استراتيجية طويلة الأجل.

روهيت: لا. إذا كان لدينا أي علاقة به، فسيظل ساري المفعول لفترة طويلة قادمة.

-----: حسنا. أجرة 5 دنانير ... هل هناك أي نقاش حول الانقسام بين الجزيرة والسلطات أم أنه خارج الأوراق الآن؟

روهيت: هناك 3 دينار كويتي للمسافرين المغادرين و 2 دينار كويتي للمسافرين القادمين. هل هذا ما تتحدث عنه؟ يذهب هذا إلى مالكي المحطة وفي حالة T5 نحن مالكي المحطة.

-----: كنت أقول فقط، هل نتوقع أن يكون عام 2023 أكثر من عام عادي من حيث السفر مثل 2019 أم أنك لا تزال تتوقع بعض الطلب المكبوت؟

روهيت: أعتقد أننا بالفعل في منتصف عام عادي. عادت الحياة الطبيعية. عاد الناس. هذا ما تبدو عليه الحياة الطبيعية.

-----: طبيعية بمعنى ... أعتقد أن هذا قد يكون ... الطلب الآن قد يكون فوق الطبيعي. هذا وجهة نظري. لذلك يمكن أن يهدأ الطلب العام المقبل.

روهيت: لا، أنا لا أعتقد ذلك. أعتقد أن ما نراه الآن هو الوضع الطبيعي.

-----: شكرا لك.

حاتم: السؤال التالي من سطر ----- خطك مفتوح.

-----: أهلاً. نعم. مرة أخرى، شكرا على وقتك. فقط فيما يتعلق بالصورة الكبيرة والتخطيط طويل المدى للشبكة حيث ذكرت أنه ربما تم التخطيط لمساراتك خلال العقد القادم، فربما نحصل على تفصيل بأفضل ما لديك من قدرات ... هل ستكون هذه الرحلات طويلة الأمد أم أقصر كمدة الرحلات؟ أي شيء على تلك الرحلات؟ بدت الإستراتيجية وكأنها موجودة. لذلك أنا فقط أحاول الحصول على مزيد من الوضوح حول هذا الموضوع.

روهيت: بشكل عام نفضل الرحلات القصيرة على الرحلات الطويلة. ما لم تكن هناك حالة عمل قوية بشكل استثنائي، فإننا نحاول تجنب وجود رحلات طيران أطول من خمس ساعات. لذا فإن أي رحلة أطول من خمس ساعات يجب أن تحقق إيرادات عالية جدًا. لذلك في الوقت الحالي، على سبيل المثال، لا توجد خطة فورية للذهاب لمانشستر. نعتقد أنه لا يزال هناك عدد كبير من العمليات الأسرع وأفضل.

لأسباب واضحة، لأنني لا أريد الإعلان عن إستراتيجية تخطيط الشبكة الخاصة بنا وبثها، لن أخوض في التفاصيل الكبيرة هنا. من المحتمل أن أعلن عنهم عندما يكونون جاهزين للإعلان عنهم وإطلاقهم، لكنني أعتقد أنك ستشاهد على الأرجح حوالي ثلثي مساراتنا الجديدة في غضون ثلاث ساعات أو ثلاث ساعات ونصف فقط أو حتى يكون أكثر من خمس ساعات. آمل أن يساعد على الإجابة على سؤالك.

-----: بالتأكيد. هل ترى أي ضغوط على جبهة توظيف الطيارين، وربما مرتباتهم في المستقبل؟

روهيت: هذا سؤال رائع. من المعروف أنه بعد تعافي الطيران كان هناك ضغط على توظيف الطيارين، ونعم، لقد رأينا بعض التحديات في التأكد من أننا نحصل على الجودة المناسبة من الطيارين الذين يتمتعون بالخبرة المناسبة. أولئك الذين كانوا يستمعون إلى مكالمات المستثمرين الخاصة بي في الماضي سيعرفونني أن أخذ موقفًا متشائمًا للغاية في وقت مبكر جدًا، ولكن أيضًا بمجرد بدء التعافي، ستجدنا نتخذ موقفًا شديد الحسم.

لذلك كنا من أوائل من اتخذوا موقفًا متشائمًا بشأن الموظفين في فبراير ومارس من عام 2020، لكننا أدركنا أيضًا التعافي الوشيك للسفر وبدأنا التخطيط مسبقًا لما تراه اليوم. نتيجة لذلك، مع هذه الزيادة الهائلة في العمليات التي تراها الآن أمامك على الشاشة، لم نضطر إلى تأخير أو إلغاء رحلة واحدة بسبب نقص الطاقم. تحتاج فقط إلى تشغيل الأخبار لتعرف أن هذا ليس هو الحال في أجزاء أخرى كثيرة من العالم حيث تعافى السفر لكل من شركة الطيران وكذلك بالنسبة للمحطة.

بعد قولي هذا، أحد الأشياء التي قمنا بها للتخلص من المخاطر في الموقف ... سترى إعلاننا بشأن ATO ، وهي منظمة التدريب التي أنشأناها ولدينا إذن بها. نحن فقط بصدد شراء جهاز محاكاة في النصف الثاني من هذا العام، مما سيعزز قدرتنا على التدريب مباشرة من الطيارين المتدربين إلى ساعات تدريب الطيارين الأوائل المبتدئين، وكبار الطيارين أيضًا.

سيتم امتلاك وإدارة خط التدريب هذا بالكامل من قبلنا وهذا يضمن شيئين. الأول، خط ثابت من المواهب حيث نكون أقل عرضة لضغوط السوق الخارجية على الطيارين وتوافرهم. ثانيًا، نضمن وجود طيارين وفقًا لمعاييرنا ولديهم فهم للجزيرة، والذين هم على دراية جيدة بأسلوب عملنا وعملياتنا وأنظمتنا. لذا فإن ATO هذا في الواقع سيكون أيضًا عملاً رائعًا، عملاً فرعياً جيداً. آمل أن يساعد على الإجابة على سؤالك.

-----: شكرا لك.

حاتم: لا توجد أسئلة أخرى في الواقع، لذا يمكن القاء كلمة ختامية.

روهيت: رائع. لقد كانت متعة حقيقية وجودي معكم اليوم. يجب أن أثنى على العديد منكم على أسئلتكم الناقبة وأعبر حقًا عن امتناني لكيفية متابعتكم للجزيرة. أنا وفريقنا متاحون إذا كان لديك أي أسئلة تطرأ على ذهنك حتى بعد هذه المكالمات. مصطفي موجود دائماً و نحن أيضاً. إذا لم يكن هناك شيء آخر، فسوف ألتقيكم بعد ثلاثة أشهر لعرض أرباحنا ربع السنوية التالي. حتى ذلك الحين، شكرا جزيلاً لك.

حاتم: شكراً لك. شكراً لكم جميعاً على الانضمام والاستمتاع براحة اليوم.