

## Transcript of Jazeera Airways K.S.C.P. 3Q23 Analysts / Investors Conference Call held on Tuesday 07 November 2023

**Mirna:** Hello everyone, this is Mirna Maher from EFG Hermes and welcome to Jazeera Airways third quarter 2023 results conference call. I am pleased to be joined today by Rohit Ramachandran, Jazeera CEO and Krishnan Balakrishnan, CFO. I'll hand over the call to management for a quick presentation and then we'll open the floor for the Q&A session. Rohit, please go ahead.

**Rohit:** Good afternoon everyone and welcome to Jazeera Airways call to discuss the results of the third quarter of the year, along with the full nine months cumulative performance. Thank you, Mirna, for hosting this call and thank you to EFH Hermes. The third quarter for Jazeera is the most active quarter, as you're aware. Accordingly, we continue to transport record number of passengers across our growing network while maintaining a very high level of operations, as well will see shortly through today's discussion. This quarter, I would say there are a number of factors that make me very proud of the performance of Jazeera, and there are quite a number of disappointments in there for us as well. And I will try to highlight all of these factors over the course of this call.

Primarily, we face some challenges pertaining to higher seat supply in the markets, as well as some delays in the delivery of aircraft. Let us discuss all of these in detail by proceeding through our presentation. In slide six, which is this one, we will review the third quarter operational performance. During the quarter, Jazeera carried close to 1.4 million passengers compared to 1.1 million in the same quarter last year, showing an increase of 28% year on year. That's roughly now just under half a million passengers per month. This is the largest ever quarterly passenger count in the history of our company.

Load factor for the quarter was a healthy 80.3% compared to 80.1% last year, while aircraft utilization was stable at above 14 hours per aircraft per day in both quarters. Which is the normal level of our operations in any third quarter despite a much larger fleet. Yield, however, will be a main point of discussion today as we pointed to in our earnings call for the previous quarter. And that witnessed a drop from 55.5KD last year to 41.3 this year. Granted, the 55.5KD last year was an anomaly, or an unnaturally inflated number, so perhaps a comparison to the third quarter of 2019, pre-COVID, that yield offers a better guidance. That figure was 48.8, which remains significantly higher than what we saw this quarter.

Moving onto the following slide to see the operational performance for the nine months. Jazeera carried a total of 3.5 million passengers, equivalent to what we carried in the whole of last year, or up 35% from the comparable period of last year. The load factor for the nine months was 79%, a significant improvement over last year's 76.4%. While

utilisation increased 5% to 13.8 hours per aircraft per day, up from 13.1 hours, while yield came in at 42.2KD.

In the coming two slides we will review the financial performance for the third quarter, as well as the nine months of 2023. Jazeera reported a revenue of 61.1 million KD in the third quarter compared to 63.2 million in the third quarter of last year, driven by lower yields, despite the increase in the number of passengers. We also reported an operating profit of 8.7 million compared to 16.1 million in the comparable period, and a net profit of 7 million compared to 13.3 million last year. Again, the sudden drop in yield was the main cause behind the drop in revenue which was directly and almost entirely reflected in the net profit.

Further, there was a delay in the delivery of two airplanes that we had signed and they were supposed to join our fleet at the beginning of the third quarter to take advantage of the summer peak. And so we had to compensate for that by promptly leasing two aircraft under a wet lease arrangement, which affected our cost base.

In this slide we see the comprehensive financial results for the nine months. Revenue came in 159 million, while operating profit was 18.1 million and net profit was 13.3 million. You can see in the slide the trend of our ancillary revenue and all of the metrics that we have been sharing with you consistently as we show improvements on all fronts for the nine months of the year.

Coming to terminal operations, the terminal had another solid quarter as evident in this slide Total revenue for the nine months was just shy of 10 million, up from 7.9 million last year, driven by more passengers carried through the terminal and subsequent increased activity that affected all of our businesses associated with the terminal. EBITDA is up 25% from last year at 8.5 million, while net profit increased from 6 million to 7.6 million this year. As we communicated in the last call, the two new gates that we took over facilitated passenger movements significantly during this busy summer quarter and we saw that reflected in passenger satisfaction, as well as on time performance and flow through the terminal.

On a different note, I'm glad to announce that we are very close to obtaining the approval for the extension and the expansion of T5, that will improve and increase the capacity of the terminal to almost 6 million passengers, which should cater to our requirements for the next three years at least. I'm hoping that by our next call I'll be able to provide more details on that front.

In this slide I'm glad to share with you that our unabated growth continued in the third quarter, bringing our market share year to date to 29.5 of the total market and 35.8 within our network. As a matter of fact, just before this call we received the official DGCA data for the month of October, which of course is not covered by the results of this call, and there our market share has grown to 31%, which is even higher than the 29.5% that you see on your screen today.

I would like to pause here for a second, this time not to talk about our achievement as an airline but to trigger some analytical thinking for all of us to brainstorm. Let's just read through these numbers carefully. If Jazeera captured close to 36% of the market within its network at more than 80% load factor, it makes you wonder about how other airlines are doing. It's now several months in a row that Jazeera is the largest airline operating out of Kuwait.

Moving to slide 14 to cover some operational highlights during the quarter. As mentioned earlier, the first nine months saw the most active aircraft movements for Jazeera at Kuwait International Airport, with 13,260 movements. We acquired two wet leases during the summer but returned them immediately after the summer, so our fleet currently stands at 22 airplanes and we'll close the year with 23, and the 24th airplane will join our fleet by the end of January. Further, our network expansion continued as we now serve 68 destinations from Kuwait. Just to remind you five years ago or so we were at seven airplanes with 28 destinations.

On the fuel front, you all know that fuel is now almost in line with last year, but it remains on the higher side, especially when you combine its impact with the low ticket prices prevalent in the market at this moment.

In this slide we will try and get a nit-pick and a feel for the imminent and near future. Revenue-wise, we are cautious as the drop in yield continues to affect our top line. We are seeking some improvements but not close to where we would like to see these figures. I'm sure over the Q&A that we will have at the end of this presentation I'll be able to clarify in more detail the impact of yields, the root causes and what mitigation that we are going to be initiating.

Rationally speaking, with some basic inflation adjustments and factor in the higher fuel price over 2019 we should be seeing just a few KDs above the current rates. However, we remain cautious with our forecast and we plan accordingly. One of the major areas is that we turn a huge focus on the cost side and are now actively reviewing several cost lines that previously were treated as cost of growth. And we are cracking down on every single item to squeeze several million KD of cost out of our business for next year. This will make our margins much more resilient to the fluctuations in yield and make the airline even more profitable in a low-yield environment. I will update you with more details as we go over the coming quarters.

The overall market remains solid, Kuwait as a market remains solid, and opportunities are still abundant to those who are aggressive on the commercial side. And we will continue to capitalise on that at least for the next five years. I will now leave you with our Chief Financial Officer, Krishnan Balakrishnan to go through the financial section, and then we can start our Q&A. Krishnan, over to you.

**Krishnan:** Thank you, Rohit. Good afternoon to everyone. If I can go to the next slide, primarily all the parameters have already been covered in the previous section by Rohit, so I will not

repeat, I'll move onto the next slide, which shows the performance of the third quarter. If you look at the operating revenues, Rohit if you can please slide to the next one, yes.

So the operating revenue compared to the previous year third quarter dropped by about 2.8%, primarily because of the yield, even though the load factor was better marginally, passenger numbers were higher by 28% but the yield declined by 24. The terminal revenues also were higher than last. The operating costs were about 12% higher than last year, even though the level of operations went up by 28%. The operating profit was lower, primarily as I said, due to the yield. If you look at the nine month performance, again the revenue, of course, was better than the previous year by 13%, but the capacity actually increased by 31. And passengers also increased by 36%, but the problem was with the 19% drop in yield year over year. Operating costs increase was 23% compared to a level of operations increase by 32%.

If you look at the balance sheet, the cash, of course, has come down from 52 to 16 million, mainly because we had to pay the advances for the aircraft. And also, we purchased a few engines, which has been not funded through any other facility. And also, we paid a dividend of 17.1 million during this period, nine months. Fixed assets, of course, went up because we added the PDPs for the aircraft, and also we invested on the engines. The liabilities, of course, has been moving based on the aircraft lease payments primarily, there has been no other major change in the liabilities. The total equity, of course, is reduced by 17 million of the dividends paid, but the profits of 13 million added up to the retained earnings. With that I complete this section, Rohit back to you.

**Rohit:** Thank you very much, Krishnan. Right now we are now ready to take questions from the attendees.

**Mirna:** Thank you. If you'd like to ask a question please use the raise hand function on the right hand side of your screens. Or if you prefer you can type your question in the Q&A chat box. The first question in the chat is from -----, what would be the Capex for T5 capacity expansion to 6 million passengers and any update on T6?

**Rohit:** Thank you very much, ----- . We don't normally provide individual project Capex in advance; you will of course see that as relevant in the financials when they are published. But I think any infrastructure investment that we do, particularly in the terminal, which is directly linked to capacity and hence profitability, is a very sound one. The other thing which should give our investors a lot of comfort is the low, almost no debt that's being carried by the group, and when it comes to infrastructure financing we have many options on the table and we will choose the most appropriate and cost-effective source of funding for these infrastructure projects. In ballpark terms, without revealing too many details, it will not be a large number.

**Mirna:** Thank you. The next question is, what is the current level of passenger numbers for Kuwait in 9M 2023 compared to full year 2019? Does the capacity expansion for T5 support the growth of system-wide passenger numbers over the next three years?

**Rohit:** Let me answer the second question first. And I'm also mindful that I didn't answer Rakat's question about T6. Rajat, we have been making good progress on T6, we passed a major regulatory milestone about two weeks ago. As you can imagine with all the changes happening on the political landscape in Kuwait that has delayed some of these government approvals, but they have started coming through and I'm very confident that they will continue to come in now at a slightly more rapid pace.

The capacity expansion for T5, which is our existing terminal, will cater to all our requirements for the next three to four years, I'm very confident of that, it's a substantial expansion and the T5 extension that we are doing is actually larger than the existing T5 itself. So we are more than doubling the floor space of T5 and hence, the capacity will move well north of 5.5 million passengers. You will recall that originally when T5 was designed it was designed for 1.8 million passengers and then stretched to 3 million passengers, so I'm comfortable that T5 extension will cover our requirements easily for the next three to four years.

Coming back to your question of the comparison between Q3 this year and full year 2019, I don't have that data readily available off the top of my head, but I'm sure if you engage with the Investor Relations team, they can give you that after this call. I hope this helps.

**Mirna:** Thank you. We'll take the next question from ----, please unmute yourself.

----: Thanks for the opportunity. I have a few questions, first about the overall performance on the cost side. I see that the costs went up year on year by 5 million and the bulk of the cost increase has actually come from your ground handling, or flying and landing, those charges year on year. As well as lease charges, which I'm assuming because of short-term lease that spiked. In fact, fuel costs were lower year on year despite your operation being close to 30% higher, so one is because of the lower fuel charges but the volumes would have been much higher anyway than the consumption. So, I wanted to understand your hedging and how much of that benefited in this particular element of the cost and what's your outlook on the other aspects of cost, the ground handling and why is it going up so much? Is it from Kuwait or some other airports, so what's the dynamics on the cost side? That's my first question.

And the second one is on your cash balance. It's at a very low level compared to where it used to be and I know you can borrow more but given that there will be a lot more of advances possibly needed for the aircraft order as you conclude to the delivery for your order book, how do you see this and would that affect your ability to pay high payout ratio that you've done in first half, given that your cash balance is at 15 million currently? And that's my two questions, I'll come back in the queue later, thank you.

**Rohit:** Thank you, ----, good to hear from you. Regarding cost, you will find that all those cost items you mentioned, which is ground handling, overflying, landing, parking, and fuel, are linked to direct operating costs. Now, on a unit basis as well, post-COVID, many ground handlers around the world have increased their per ton round ground handling charges.

In Kuwait we have not seen because we have not allowed a substantial increase in ground handling, and our volume increase has offset any unit increase that we would have otherwise seen out of our home base. If you look at costs as a whole I'm very happy to say that we have not increased total costs on a unit basis. So whether you look at it as CASK, which is cost per ASK, or you look at it as cost per block hour or cost per sector or cost per aircraft, none of these metrics has seen an increase as we have grown.

This is despite the fact that we have been investing in capability by bringing activities in-house that were earlier outsourced, which is important for the long-term health, operational stability and actually, in fact, the long-term cost structure of the company. So you will find on balance, when you look at cost per unit, and you can choose of the units that I have mentioned, we are in line. Of course, it's not enough to be in line, we have to actually go lower, and every year see a year on year decrease in unit cost if you exclude fuel from the equation. So our goal, when we look at 2024, and I alluded to this earlier in my presentation, is that we want to squeeze out at least 5 million KD of cost from our business, which will make us a bit more resilient in a low yield environment.

Let me now address your question of cash. You are absolutely correct; in absolute terms our cash levels have gone down. But let's remember that we have so far paid in excess of \$100 million to Airbus for pre-delivery payments of our aircraft order which will be delivered in 2025. Almost every airline that I know of funds these through various sources, either debt or capital debt markets or various other financing options. We now have the ability to actually choose any financing option that we want for our PDPs, and that's something

We also have several large untapped credit lines from local banks. Some of them are quite substantial and these disclosures have been made in the stock market as well, and we'll be looking at making sure that we have a more equitable mix of debt on our balance sheet in line with what's in the best interests of the business. It was important for us to invest, for example, almost \$80 million in spare engines this year, because that gives us a lot of operational strength when you see that other A320neo operators not only in this region but around the world have been facing huge issues with the engines of the A320neo. And a very large airline in India, for example, has about 40 airplanes on the ground because of engine issues and you see this also in airlines within the GCC.

And touch wood, without jinxing it I'm very happy to report that operationally right through this very challenging and busy year, because of the investments that we have made to protect the business with engines, we have seen a very strong operational standard for the airline. I hope this answers your question regarding cash.

-----: Rohit, just a follow up, thanks for that. So basically the fuel cost did not have any benefit from the hedging that you've done?

**Rohit:** Yes, of course, I forgot to answer that part of the question. It had a substantial benefit.

-----: Okay, understood. And the dividends can remain at 90% plus if you are willing to leverage for your payments will follow?

**Rohit:** I don't think we'll be looking at borrowing to pay dividends, but of course that is a decision best left to my board and the AGM. I think we want definitely our shareholders to enjoy dividends when we make a profit to the extent that we've always done in the past, but I'm not sure it's a wise decision to borrow to pay dividends in our industry.

**Mirna:** Thank you. We have a couple of questions in the chat on yields, the first one from -----, why did the yield drop catch you off guard given that this is typically a seasonally strong quarter with high visibility? And how do you foresee the yield pressure going forward? Should we consider it to be the new norm given the increased competition?

**Rohit:** Thank you, -----, for your question, or questions. Now, you will recall that for the last two quarterly investor call I have been expressing concern about yield. It certainly did not catch us off guard, but definitely the decline in yield was more substantial than we expected, and it has, indeed, been damaging for our earnings. For us, it is indeed a disappointment that when we have all the right ingredients for the successful business that we have carried right through the year in our peak earnings season the oversupply in the market causing the reduction in market fares, which resulted in reduced yields, which resulted in reduced revenues, and that resulted in reduced operating profit.

Why did the yields reduce, I would say there are three main reasons for it. The first and biggest reason, and I would say this probably accounts for more than 60 to 65% of the yield drop that we've seen, is a dramatic oversupply into the Kuwait aviation environment, starting from the summer season this year, which is essentially April. It became particularly evident during the peak summer months. What do I mean by substantial increase and oversupply? I mean that there was an increase of more than 58% in capacity, for example from the UAE carriers, of which there are six, coming into Kuwait, compared to last summer.

What does this do? This does not just challenge us on traffic between Kuwait and UAE, and you know that these carriers are not just taking business between Kuwait and UAE. The vast majority of the business that they carry, they carry beyond UAE to the final destination of the passengers, which is the same routes that we operate. As a consequence, because of the oversupply market fares to almost all our key destinations went down, not just UAE. So the South Asian destinations that are very important to us, the Egyptian destinations that are very important to us, and so on and so forth. This is the number one reason.

The number two reason, and this probably accounts for about 20 to 25% of the reasons why yields went down, is over the last year and a half to two years some of the political policies of Kuwait, for example not issuing residence visas or work permits to certain nationalities, not allowing family visas at all to any nationality over the last 18 months to two years, this has meant a substantial decrease in traffic between the home countries of expats bringing their friends and family to visit into Kuwait and back.



What does this do, this reduces our precious point to point business between these countries and Kuwait. In order for us to backfill this point to point business we have to now look at carrying what we call O&D business, or origin and destination business, also known as sixth freedom business, between, say, India and Saudi Arabi via Kuwait. For the low cost business model we actively discourage getting involved in sixth freedom business and we actually like point to point business. But when there's not enough point to point business, as I explained, we have to ensure that we remain competitive and protect our market share by carrying any kind of business that moves, although that may be at lower yields.

The third reason is an overall decline in yield and you will see this across the GCC this summer and it continues. So all airlines in the GCC have been affected to some degree by a reduction in yield for their regional business, for the short haul business. And those are the three main reasons. Two of these three reasons, in my personal opinion, are temporary in nature. For example, I'm fairly certain that both market forces and the regulator in Kuwait will both take notice of this unhealthy oversupply into Kuwait and some airlines will exit the market and some frequencies will exit the market. It may take one more quarter, it may take two more quarters, but I've seen this before and this will sort itself out.

Similarly, a complete closure of the tap when it comes to visas, both visit visas and residence visas in Kuwait, is not sustainable indefinitely and I'm confident that within some months I would say, it's my educated guess, that will also sort itself out. These two critical factors I expect at some point early next year to start easing. As a matter of fact, Mohamed, I will say about three weeks ago, and I don't want to give this as a conclusive answer, but my observation, our observation here is we hit the bottom of the yield about three weeks ago. And for the last three weeks or so we're seeing a modest step by step increase. Is this sustainable, is this permanent, I think we need a little bit more time before we can actually say this conclusively. Sorry for the long answer to your question but I think this was important for everybody to hear.

**Mirna:** Thank you. And we have a related question from ----- as well, how should we think about yields in Q4 2023 and in 2024? And will the delivery schedule for the rest of the year and for 2024 change because of the current yield scenario?

**Rohit:** I would say Q4 is still going to be a challenging period with respect to yield. However, two other things should give you comfort in my opinion. One is the fact that, and you've been following our airline for several years now, you will see that now 80% load factor has become the norm, it was not very long ago it was just, I would say, a few years ago that we used to be in the high 60s and low 70s. So we are making sure that if it is a choice that we're going to have a higher yield and lose the passenger, or slightly lower yield and get a bigger volume of passengers, we will always choose a volume of passengers. Of course



yield is very important and we do pursue it actively. But if it is a choice between the two and there's no other third option we follow a strong seat factor strategy.

It has two benefits. One, it makes sure that we have a high market share so that when the yield turns, and I'm very confident it will at some point next year, we'll be in a strong position and then you will see a flip in the way earnings present themselves. And the second reason is we have the terminal and it's in our collective interest to make sure that we have strong passenger numbers flowing through the terminal, keeping that machine turning, which is actually a strong support to the overall earnings of the group. So the answer to your question, I expect yields to be similar in Q4, I don't have yet conclusive visibility on the whole of 2024, but I expect at some point in the first quarter, and this is more an educated guess based on my experience, you will see this beginning to turn.

**Mirna:** And the second part of this question, what's the delivery schedule for the rest of 2023 and 2024? And does the current yield scenario change the future delivery schedule?

**Rohit:** Right, so we had signed two additional aircraft, which are still left to be delivered. So at one shot we had signed about six airplanes, four have come in, two are still left to be delivered from our leased airplane list, this is what we signed up early this year at very attractive terms, and you will have noticed our average aircraft and fleet costs drop dramatically, almost by 25% as a result of these agreements. So we have one more airplane coming in the end of December and one more airplane coming in end of January, and with that we are done with the number of leased airplane commitments that we have in place.

Then we wait until we start receiving the deliveries from Airbus of our own aircraft order, which if you recall was 28 airplanes when we signed at the last Dubai Air Show. That should be in the second half of 2025.

**Mirna:** Thank you, we'll take the next question from -----, please go ahead.

-----: Hi, congratulations on the results. I just wanted to get a better idea on when you started the call you were speaking about the competitive landscape and the additional capacity that you said came into Kuwait International Airport from other carriers. I'm actually more interested in understanding the Jazeera versus Kuwait Airline situation, I believe you mentioned that currently Jazeera is the number one local airline in Kuwait. This is actually very positive, I believe, for you because any additional capacity coming from international airlines can also be controlled using regulations, as you mentioned, and probably some regulators would take more or a better look at the current situation. I just want to understand how strong your competitive position is today locally versus Kuwait Airlines and versus other regional airlines?

**Mirna:** Thank you, -----. Let me start with the first part of your question. Kuwait Airways and we have very different business models and I think we serve two very different purposes for

the aviation landscape of the country. The country needs both, the country needs a full-service legacy airline with first class, business class, economy class, flying long haul, United States, Europe, Far East and so on. And the country also needs a low cost airline that is focused on narrow body short haul. And if you notice, while we may compete on I would say ten, 15% of the routes with each other, we actually complement each other quite a bit and actually cooperate quite a bit.

And we are actually a Kuwait Airways customer in many areas. For example, while recently we have been insourcing quite a lot of engineering and maintenance capabilities ever since the birth of Jazeera, Kuwait Airways has been giving Jazeera line maintenance support, for which every year Jazeera has been paying Kuwait Airlines millions of KDs. Now of course, that was fine when we were seven airplanes, and now as we grow to 20 and even beyond it's more operationally efficient and definitely cost effective for us to bring a lot of this maintenance activity in house. But we still cooperate in areas of the hangar and so on, on the engineering and maintenance side.

Similarly, we cooperate with their subsidiary, KASCO, for in-flight catering. We cooperate with their training department for our pilot training on both sides. So actually, we cooperate with Kuwait Airways quite a lot and we are very open to cooperating with them even more and we often have meetings, just in the last one month I've had meetings with their CEO who's a very pleasant gentleman and very open to innovative ways of cooperation. And I think this will be good for both airlines.

The real issue, in my personal opinion, is we need to be wise, by we I mean the whole aviation leadership of Kuwait needs to be wise, about the positives and negatives of overcapacity from outside. Without going too much into what Kuwait is doing, because that's obvious, let me tell you about how other countries approach it. The regulator in at least two other GCC countries has limited severely the access of UAE carriers and while all GCC countries maintain a friendly relationship, and they should, it's very important for the regulator to draw a fine line between air services that encourage economic activity and oversupply from abroad that damages local carriers adversely, which is called dumping, and which is not allowed in many industries. I hope I'm able to address some of these questions that you raised.

**Mirna:** Thank you, we'll take the next question in the chat from ----- Is there a risk that T6 would potentially arrive at a time when T2 is handed over and the old terminal is vacant, which would make the construction of T6 unnecessary?

**Rohit:** Thank you very much, ----- Let's go back to the original reason why we embarked on originally T5 and thereafter T6. I think it's fair to say that the airport experience before we came along with T5, which is purpose built for LCC, the airport experience in Kuwait left a lot to be desired. And we felt that it would be fastest, cheapest and the best customer experience, vis-à-vis our business model, for us to construct T5 and time has proven us right.

The timelines around T2 are quite fluid and I couldn't, even if you put a gun to my head today, tell you exactly when T2 will be ready. We have to take control of our own destiny, we have seen that terminal business is a profitable business, it's an infrastructure business, and more importantly it's a great support to the group. So we believe that with or without T2, and I have grave misgivings and scepticism about exactly when T2 will see the light of day, we believe T6 is a very strong business potentially in its own right.

T1 is a very poor substitute for many reasons, it's not conducive for LCC operation, it does not have separation of arriving and departing passengers, and it's operationally cumbersome. For us, we need airplanes in and out in 35 minutes at fast speed, very affordable, simple terminal, people should be in and out in 15 minutes. That's T5, that will be T6, that's definitely not T1 and T2. I hope I'm able to answer your question.

**Mirna:** Thank you. The next question is from -----, can you quantify the additional negative cost impact from having to resort to wet leases?

**Rohit:** Yes, wet leases are never desirable from a cost point of view, but I want to remind everyone that this year we carried a record number of Hajj passengers during the season that kind of coincided with the start of summer. And because of that reason it was cost effective on this occasion. We have no intention of taking on any wet lease airplanes for 2024, so that should give everyone some comfort.

**Mirna:** And he's asking if you can quantify the incremental cost that was incurred by having to resort to wet leases versus having received the two aircraft on time?

**Rohit:** That would mean that I would have to reveal the lease cost of the wet leases, which I am forbidden from doing because of the agreement that we signed with the lessor. So forgive me for not going into the individual lease cost of each airplane, that's something I'm regrettably unable to do on this call.

**Mirna:** Okay, thank you. The next question is, what's your position towards potential purchase of treasury shares?

**Rohit:** That's definitely something that's on the table, it's something that can be discussed at the right time with our board. We are open to any manner that rewards shareholders and builds shareholder value, Probably another decision that's best left to my board, I just want to make sure that as management we give them adequate resources and tools which they can deploy at the service of our shareholders.

**Mirna:** And the next question I think you've covered part of it, what's the update on the new terminal and on the Saudi JV?

**Rohit:** I think the bit about the new terminal I have covered. The Saudi JV, which I've deliberately tried to avoid talking about, but it's been said in the question, I think we're in the final stage of knowing the outcome of the tender process. As you're aware we participated in a tender regarding having a low cost carrier in Dammam Airport and we submitted what we believe to be the best proposal to GACA, which is the regulator of Saudi Arabia in the aviation space. And I believe it was well received. They were supposed to have announced

the results as per a news clip that I saw with the president of GACA by the end of October, I expect that may have slipped by a week or two.

But yes, along with us there were other strong contenders, I'm sure, and we wait eagerly to know the outcome of the tender process. And if that were to be successful, and I have no means of knowing our chances at this point, we'll have to wait for the process to finish, that would of course be a gamechanger for the Jazeera group. I think I will end there. Mirna, I will now take the final question because we've been on the call almost an hour now.

**Mirna:** Okay, the last question from ----, is the regulator making any effort to limit the excess supply coming into Kuwait? And is there any chance that yields can recover in the absence of such an intervention?

**Rohit:** The regulatory is closely studying the matter, as you can imagine both we, as Jazeera, and the government owned full-service carrier have both taken this up with the regulator in quite detailed terms. There is no way anybody can come to a different conclusion than what I have just described that this is damaging to the aviation ecosystem of Kuwait And if we are being hurt you can be sure that our friends across the street are also hurt as bad or maybe even worse. I believe there will be an improvement in this situation, but IATA schedules being what they are, I don't think anyone can turn on the tap or turn off the tap with a weeks' notice, it will have to be done with some notice. The next IATA season change is at the end of Q1, so either long before then or a little bit before then I expect some changes. That would definitely and dramatically change the yield landscape. But we're not just waiting for that, we have many initiatives to improve yield that are internal, that are bilateral, and some are even structural about the percentage mix between point to point business and sixth freedom business. All of this is currently being activated but the real and final and permanent and dramatic solution will be capacity going back to last year's levels. With that I'll hand you back to Mirna and thank you very much for attending this call. And I look forward to seeing or speaking with you all in about three months' times. Thank you very much.

**Mirna:** Thank you, Rohit, and thank you everyone for joining, this concludes today's call.

## نص المؤتمر الهاتفي للمحليين/ المستثمرين بشركة طيران الجزيرة ش.م.ك.ع حول نتائج الربع الثالث من عام 2023 المنعقد يوم الثلاثاء الموافق 07 نوفمبر 2023

ميرنا:

أهلاً بكم جميعاً، معكم ميرنا ماهر من المجموعة المالية هيرميس، ومرحباً بكم في المؤتمر الهاتفي لنتائج الربع الثالث من عام 2023 لشركة طيران الجزيرة . يسعدني أن ينضم إلي اليوم روهيت راماشاندران الرئيس التنفيذي لشركة طيران الجزيرة، والسيد/ كريشنان بلاكريشنان، رئيس القطاع المالي. سأترك مجال الحديث إلى الإدارة لطرح عرض تقديمي سريع، وبعده سنفتح المجال لجلسة الأسئلة و الأجوبة. تقبل روهيت.

روهيت:

مساء الخير عليكم جميعاً، وأرحب بكم في المؤتمر الهاتفي لشركة طيران الجزيرة المنعقد لمناقشة نتائج الربع الثالث من العام، بالإضافة إلى الأداء التراكمي للتسعة أشهر كاملة. شكراً لك يا ميرنا على استضافة هذا المؤتمر الهاتفي وأتقدم بالشكر إلى المجموعة المالية هيرميس. تعلمون جميعاً أن الربع الثالث لشركة طيران الجزيرة هو الربع الأكثر نشاطاً. وبناءً على ذلك، نواصل نقل عدد قياسي من الركاب عبر شبكتنا المتنامية مع الحفاظ في الوقت ذاته على مستوى عالٍ جداً من العمليات، كما سترون بعد قليل من خلال مناقشة اليوم. وأود القول إن هناك عدداً من العوامل تشعرنني بفخر كبير إزاء أداء شركة طيران الجزيرة في هذا الربع، كما تعرضنا لبعض من خيبات الأمل. وسأحاول إبراز جميع هذه العوامل خلال هذا المؤتمر الهاتفي.

نواجه ابتداءً بعض التحديات ذات الصلة بزيادة المعروض من المقاعد في الأسواق، فضلاً عن بعض التأخير في استلام الطائرات. دعونا نناقش جميع هذه الأمور بالتفصيل من خلال متابعة عرضنا التقديمي. سنراجع الأداء التشغيلي للربع الثالث في الشريحة السادسة، وهي هذه الشريحة. خلال هذا الربع، نقلت الجزيرة ما يقرب من 1.4 مليون مسافر مقارنة بـ 1.1 مليون مسافر في الربع ذاته من العام الماضي، مما يظهر زيادة نسبتها 28% سنوياً. وهذا يعني حالياً ما يقل قليلاً عن نصف مليون مسافر شهرياً. وهذا هو أكبر من الركاب تم نقله خلال ربع سنة على الإطلاق في تاريخ شركتنا.

وبلغ معدل إشغال المقاعد خلال هذا الربع نسبة جيدة مقدارها 80.3% مقارنة بنسبة 80.1% في العام الماضي، في حين ظل معدل تشغيل الأسطول مستقرًا عند أكثر من 14 ساعة لكل طائرة يوميًا في كلا الربعين. وهو المستوى الطبيعي لعملياتنا في أي ربع ثالث على الرغم من وجود أسطول أكبر بكثير. وعلى الرغم من ذلك، سنتصّب نقطة المناقشة الرئيسية اليوم على العائد، حسيماً أشرنا في المؤتمر الهاتفي للربع السابق. وشهد ذلك انخفاضاً العائد من 55.5 ديناراً كويتيً العام الماضي إلى 41.3 ديناراً كويتيً هذا العام. صحيح أن مبلغ 55.5 ديناراً كويتيً في العام الماضي كان بمثابة حالة غير طبيعية، أو رقمًا مضخمًا بشكل غير طبيعي، لذلك عند المقارنة بعائد الربع الثالث من عام 2019، قبل فيروس كورونا، يوفر هذا العائد توجيهًا أفضل حيث. وقد بلغ 48.8 دينار كويتي، وهو ما يظل أعلى بكثير مما حققناه في هذا الربع.

نتنقل إلى الشريحة التالية لمعرفة الأداء التشغيلي للتسعة أشهر. نقلت الجزيرة 3.5 مليون مسافر، وهو ما يعادل ما نقلناه في العام الماضي بالكامل، أو بزيادة نسبتها 35% عن الفترة المماثلة من العام الماضي. وبلغ معدل إشغال المقاعد للتسعة أشهر 79%، وهذا بمثابة تحسن كبير مقارنة بـ 76.4% في العام الماضي. في حين ارتفع معدل تشغيل الأسطول بنسبة 5% ليصل إلى 13.8 ساعة لكل طائرة في اليوم، مقارنة بـ 13.1 ساعة، في حين بلغ العائد 42.2 ديناراً كويتيً.

سنستعرض في الشريحتين القادمتين الأداء المالي للربع الثالث، فضلاً عن فترة التسعة أشهر من عام 2023. بلغت إيرادات الجزيرة 61.1 مليون دينار كويتي في الربع الثالث مقارنة بـ 63.2 مليون دينار كويتي في الربع الثالث من العام الماضي، وكان الدافع وراء ذلك انخفاض العائد، على الرغم من زيادة عدد الركاب. وحققنا أيضاً ربحاً تشغيلياً قدره 8.7 مليون دينار كويتي مقارنة بـ 16.1 مليون دينار كويتي في الفترة المماثلة، وبلغ صافي الربح 7 مليون دينار كويتي مقارنة بـ 13.3 مليون دينار كويتي في العام الماضي. ونؤكد مرة أخرى أن الانخفاض المفاجئ في العائد كان السبب الرئيسي لانخفاض الإيرادات، والذي انعكس مباشرة وبشكل شبه كامل في صافي الربح.

علاوة على ذلك، كان هناك تأخير في استلام طائرتين أبرمنا عقدًا بشأنهما، وكان من المفترض أن تنضمنا إلى أسطولنا في بداية الربع الثالث للاستفادة من ذروة الصيف. ولذا كان علينا تعويض ذلك باستئجار طائرتين على الفور بموجب ترتيبات الإيجار الشامل، مما كان له أثر على قاعدة تكاليفنا.

نعرض في هذه الشريحة النتائج المالية لفترة التسعة أشهر، حيث بلغت الإيرادات 159 مليون دينار كويتي في حين بلغت الأرباح التشغيلية 18.1 مليون دينار كويتي وبلغ صافي الربح 13.3 مليون دينار كويتي. يمكنكم أن تلاحظوا في الشريحة اتجاه إيراداتنا الإضافية، وجميع المقاييس التي نشاركها معكم بشكل مستمر، حيث نعرض التحسينات على جميع الجبهات للأشهر التسعة من هذا العام.

فيما يتعلق بعمليات مبنى الركاب T5، شهدت مبنى الركاب ربيعاً قوياً آخر حسبما توضحه هذه الشريحة. بلغ إجمالي الإيرادات للأشهر التسعة أقل بقليل من 10 ملايين، حيث حقق ارتفاعاً عن العام الماضي الذي بلغ إجمالي الإيرادات فيه 7.9 مليون دينار كويتي، وكان الدافع لهذا زيادة عدد الركاب الذين تم نقلهم عبر مبنى الركاب وما تلا ذلك من زيادة النشاط الذي أثر على جميع أعمالنا المرتبطة بمبنى الركاب. ارتفعت الأرباح قبل الفائدة والضرائب والإهلاك واستهلاك الدين بنسبة 25% عن العام الماضي لتصل إلى 8.5 مليون دينار كويتي، في حين ارتفع صافي الربح من 6 مليون دينار كويتي إلى 7.6 مليون دينار كويتي هذا العام. وكما أوردنا في المؤتمر الهاتفي الأخير، فإن البوابتين الجديتين اللتين تم تشغيلهما قد سهّلتا حركة الركاب بدرجة كبيرة خلال هذا الربع الصيفي المزدهم وشهدنا ذلك واضحاً في مدى رضا الركاب، فضلاً عن الأداء في الوقت المحدد والتدفق عبر مبنى الركاب.

ومن ناحية أخرى، يسعدني أن أعلن أننا بصدد الحصول على موافقة لتمديد وتوسيع مبنى الركاب T5، وهذا من شأنه تحسين سعة مبنى الركاب وزيادتها إلى 6 مليون مسافر تقريباً، وهو ما ينبغي أن يلبي متطلباتنا لفترة الثلاث سنوات القادمة على الأقل. أمل أن أتمكن خلال مؤتمرنا الهاتفي التالي من تقديم المزيد من التفاصيل على هذا المحور.

في هذه الشريحة، يسعدني أن أشارك معكم أن نمونا المتواصل استمر في الربع الثالث، مما رفع حصتنا في السوق حتى الآن إلى 29.5 من إجمالي السوق و35.8 داخل شبكتنا. في واقع الأمر، تلقينا البيانات الرسمية لشهر أكتوبر من الإدارة العامة للطيران المدني قبل هذا المؤتمر الهاتفي مباشرة، وهذه البيانات بالطبع لا تغطيها نتائج هذا المؤتمر الهاتفي، و قد زادت حصتنا في السوق إلى نسبة 31%، وتلك نسبة أعلى من نسبة 29.5% التي ترونها على الشاشة اليوم.

أود أن أتوقف مؤقتاً هنا لثانية واحدة، وهذه المرة ليس للحديث عن إنجازاتنا كشركة طيران ولكن لتحفيز بعض التفكير التحليلي لنا جميعاً من أجل العصف الذهني. فدعونا نقرأ هذه الأرقام بعناية. إذا كانت الجزيرة قد استحوذت على نسبة 36% تقريباً من السوق داخل شبكتها بمعدل إشغال للمقاعد يزيد عن 80%، فهذا يجعلك تتساءل عن أداء شركات الطيران الأخرى. وعلى مدار عدة أشهر متتالية، تتربع الجزيرة كأكبر شركة طيران تسيّر رحلات من الكويت.

لننتقل إلى الشريحة 14 من أجل تناول بعض النقاط التشغيلية البارزة خلال هذا الربع. حسبما ذكرنا سابقاً، شهدت الأشهر التسعة الأولى أنشط حركة لطائرات الجزيرة في مطار الكويت الدولي، بواقع 13,260 حركة. لقد أبرمنا عقدي إيجار شاملين للخدمة خلال الصيف، ولكن تم إعادتهم مباشرة بعد الصيف، ولذلك يبلغ أسطولنا حالياً 22 طائرة وسيصل هذا العدد بنهاية العام إلى 23 طائرة، وبحلول نهاية يناير 2024 سيصبح أسطول الجزيرة 24 طائرة. علاوة على ذلك، استمر توسع شبكتنا، حيث نخدم حالياً 68 وجهة من الكويت. ودعونا نذكركم أننا قبل خمس سنوات أو نحو ذلك كان الأسطول سبع طائرات يخدم 28 وجهة.

على صعيد الوقود، تعلمون جميعاً أن مستوى الوقود الآن يتسق تقريباً مع العام الماضي، لكنه يظل في الجانب الأعلى، خاصة عندما تجمع بين تأثيره وانخفاض أسعار التذاكر السائدة في السوق في هذه اللحظة.

سنحاول في هذه الشريحة الحصول على فكرة جيدة عن المستقبل الوشيك والقريب. ومن ناحية الإيرادات، نتوخى الحذر حيث يستمر انخفاض العائد في التأثير على إيرادات الشركة. ونسعى لإجراء بعض التحسينات، لكن دون الاقتراب من الأرقام التي نصبو إلى تحقيقها. أنا متأكد أنه من خلال الأسئلة والأجوبة التي سنطرحها في نهاية هذا العرض التقديمي، ساكون قادراً على توضيح تأثير العائد بمزيد من التفصيل والأسباب الجذرية وتدابير التخفيف التي سنبدأ فيها.

من الناحية المنطقية، يفترض أن نشهد ارتفاع بضعة دنانير كويتية فقط فوق المعدلات الحالية نظراً لبعض تعديلات التضخم الأساسية وعامل ارتفاع أسعار الوقود خلال عام 2019. وعلى الرغم من ذلك، نتوخى الحذر بشأن توقعاتنا ونخطط وفقاً لذلك. يكمن أحد الجوانب الرئيسية في أننا نركز تركيزاً كبيراً على جانب التكلفة، ونداب حالياً على مراجعة العديد من خطوط التكلفة التي كانت تُعامل في السابق على أنها تكلفة نمو. ونتخذ إجراءات صارمة بشأن كل بند لتقليص تكلفة عدة ملايين من الدنانير الكويتية من أعمالنا للعام المقبل. وسيجعل هذا الأمر هامش الربح أكثر مرونة في مواجهة التقلبات في العائد، ويجعل شركة الطيران أكثر ربحية في بيئة منخفضة العائد. سأتطلعكم على مزيد من التفاصيل في خلال الأرباح القادمة.

لا يزال السوق قوياً بوجه عام، ولا تزال الكويت تمثل سوقاً قوياً، ولا تزال الفرص كثيرة لمن ينشطون في الجانب التجاري. وسنواصل الاستفادة من ذلك على الأقل خلال السنوات الخمس المقبلة. سأترككم الآن مع رئيس القطاع المالي، كريشنان بلالكرشنان، لاستعراض القسم المالي، وبعد ذلك يُمكننا بدء الأسئلة والأجوبة. كريشنان تفضل.

شكراً لك يا روهيت. مساء الخير عليكم جميعاً. إذا كان يمكنني الانتقال إلى الشريحة التالية، فقد تناول روهيت بالفعل جميع المعلومات في القسم السابق، ومن ثم لن أكرر ما ذكره، بل سأنتقل إلى الشريحة التالية، والتي توضح أداء الربع الثالث. إذا نظرتم إلى إيرادات التشغيل، هل بإمكانك يا روهيت الانتقال إلى الشريحة التالية، نعم.

كريشنان:

لذلك، انخفضت إيرادات التشغيل مقارنة بالربع الثالث من العام السابق بنحو 2.8%، ويرجع ذلك أساساً إلى انخفاض العائد، على الرغم من أن معدل إشغال المقاعد كان أفضل بشكل هامشي، وكانت أعداد الركاب أعلى بنسبة 28% ولكن العائد انخفض بنسبة 24%. وكانت إيرادات مبنى الركاب أيضاً أعلى من السابق. وكانت تكاليف التشغيل أعلى بنحو 12% عن العام الماضي، على الرغم من ارتفاع مستوى العمليات بنسبة 28%. وكان الربح التشغيلي أقل، كما قلت بسبب العائد في المقام الأول. إذا نظرت إلى أداء الأشهر التسعة، فستجد أن الإيرادات كانت أفضل بالطبع من العام السابق بنسبة 13%، لكن السعة التشغيلية زادت فعلياً بنسبة 31%. وزاد عدد الركاب أيضاً بنسبة 36%، لكن المشكلة كانت في انخفاض العائد بنسبة 19% سنوياً. وارتفعت تكاليف التشغيل بنسبة 23% مقارنة بمستوى العمليات الذي ارتفع بنسبة 32%.

إذا نظرت إلى الميزانية العمومية، ترى أن النقد قد انخفض بالطبع من 52 مليون إلى 16 مليون دينار كويتي، ويرجع ذلك أساساً إلى أنه كان علينا سداد دفعات مقدمة للطائرات. واشترينا أيضاً عدداً قليلاً من المحركات، والتي لم يتم تمويلها من خلال أي تسهيلات أخرى. كما وزعنا أرباحاً تبلغ 17.1 مليون خلال هذه فترة التسعة أشهر. وبطبيعة الحال، ارتفعت الأصول الثابتة لأننا أضفنا دفعات ما قبل استلام الطائرات، كما استثمرنا في المحركات. وبطبيعة الحال، ارتفعت المطلوبات بناءً على دفعات إيجار الطائرات في المقام الأول، ولم يكن هناك أي تغيير كبير آخر في المطلوبات. وقد انخفض إجمالي حقوق الملكية، بالطبع، بمقدار 17 مليوناً نتيجة لتوزيعات لأرباح المدفوعة، لكن الأرباح البالغة 13 مليوناً تضاف إلى الأرباح المرحلة. وبهذا نكون قد أكملت هذا القسم، ويعود إليكم روهيت مجدداً.

جزيل الشكر لك يا كريشنان. نحن الآن على استعداد لتلقي الأسئلة من الحضور.

روهيت:

شكراً لكم. إذا كنت تود طرح سؤال، فيرجى النقر فوق زر رفع اليد على الجانب الأيمن من شاشتك. أو يمكنك كتابة سؤالك في مربع الدردشة للأسئلة والأجوبة إذا كنت تفضل ذلك. السؤال الأول في الدردشة من ----، ما الإنفاق الرأسمالي المتوقع لتوسيع سعة مبنى الركاب T5 إلى 6 مليون مسافر وهل يوجد أي تحديث على صالة الركاب T6؟

ميرنا:

شكراً جزيلاً لك، يا راجات. عادةً، لا نقدم النفقات الرأسمالية للمشروع الفردي مسبقاً، وستراها بالطبع عندما يكون مناسباً في البيانات المالية عند نشرها. لكنني أعتقد أن أي استثمار ننفذه في البنية التحتية، لا سيما في مبنى الركاب، والذي يرتبط مباشرة بالسعة التشغيلية ومن ثم الربحية، هو استثمار سليم جداً. والشيء الآخر الذي يجب أن يمنح مستثمرينا الكثير من راحة البال يكمن في انخفاض الديون التي تتحملها المجموعة، وعدم وجود أي ديون تقريباً، وعندما يرتبط الأمر بتمويل البنية التحتية، أمامنا العديد من الخيارات المطروحة للنقاش وسنختار المصدر الأنسب والفعال من حيث التكلفة لتمويل مشروعات البنية التحتية. ومن الناحية النظرية، ومن دون الكشف عن الكثير من التفاصيل، فلن يكون مبلغاً كبيراً.

روهيت:



ميرنا:

شكراً لكم. والسؤال التالي هو، ما المستوى الحالي لأعداد الركاب للكويت في الأشهر التسعة الأولى من عام 2023 مقارنة بعام 2019 بأكمله؟ هل توسيع القدرة الاستيعابية لمبنى الركاب T5 يدعم نمو أعداد الركاب على مستوى النظام خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

روهيث:

دعوني أجيب عن السؤال الثاني أولاً. وأدرك أيضاً أنني لم أجب على سؤال ----- حول مبنى الركاب T6. لقد أحرزنا يا راجات تقدماً جيداً في صالة الركاب T6، وقد تجاوزنا مرحلة تنظيمية رئيسية منذ حوالي أسبوعين. وكما يمكنك أن تتخيل مع كل التغييرات التي تطرأ على المشهد السياسي في الكويت، والتي أدت إلى تأخير بعض هذه الموافقات الحكومية، لكن الأمر بدأ يتكشف الآن ولدي ثقة أكبر من التحرك بوتيرة أسرع قليلاً.

سيلي توسيع القدرة الاستيعابية لمبنى الركاب T5، وهو مبنى الركاب الحالي للجزيرة، جميع متطلباتنا للفترة المقبلة التي تتراوح بين ثلاث وأربع سنوات، ولدي ثقة كبيرة في ذلك، إنه توسع كبير وتوسيع مبنى الركاب T5 الذي ننفذه الآن هو في الواقع أكبر من مبنى الركاب T5 الحالي. لذلك، ضاعفنا المساحة الأرضية لمبنى الركاب T5، ومن ثم ستزداد القدرة الاستيعابية جيداً لتصل إلى 5.5 مليون مسافر. ولعلكم تتذكرون أنه عندما تم تصميم مبنى الركاب T5 كانت ليستوعب في الأصل 1.8 مليون مسافر، ثم اتسع ليستوعب 3 مليون مسافر، لذا فأنا على ثقة من أن توسعة صالة الركاب T5 ستغطي متطلباتنا بسهولة على مدى الفترة المقبلة التي تتراوح بين ثلاث وأربع سنوات.

بالعودة إلى سؤالك حول المقارنة بين الربع الثالث من هذا العام و عام 2019 بأكمله، هذه البيانات ليست جاهزة في ذهني الآن، لكنني متأكد من أنك إذا تواصلت مع فريق علاقات المستثمرين، سيقومون بتزويدك بتلك البيانات بعد هذا المؤتمر الهاتفي. وأرجو بذلك أن أكون قد أجبت على سؤالك.

ميرنا:

شكراً لكم. سننتقل السؤال التالي من -----، يرجى إلغاء كتم الصوت بنفسك.

-----:

شكراً لكم على منحي هذه الفرصة. لدي بعض الأسئلة، والسؤال الأول حول الأداء العام من جانب التكلفة. أرى أن التكاليف ارتفعت عامًا بعد عام بمقدار 5 ملايين وأن الجزء الأكبر من الزيادة في التكلفة جاء في المناولة الأرضية، أو التحليق والهبوط، وهذه رسومًا عامًا بعد عام. بالإضافة إلى تكاليف الإيجار، التي أفترض أنها بسبب ارتفاع الإيجار قصير الأجل. في الواقع، انخفضت تكاليف الوقود عامًا بعد عام على الرغم من أن عملية التشغيل كانت أعلى بنسبة 30% تقريباً، وذلك بسبب انخفاض رسوم الوقود ولكن الكميات كانت ستكون أعلى بكثير على أي حال من الاستهلاك. لذا، أردت أن أفهم احترازكم ومدى إفادة ذلك في عنصر التكلفة المحدد هذا، وما توقعكم بشأن جوانب التكلفة الأخرى، والخدمات الأرضية، وما سبب ارتفاعها كثيراً؟ هل هو من الكويت أو من بعض المطارات الأخرى، وما الديناميكيات من حيث التكلفة؟ كان هذا سؤالاً الأول.

وسؤال الثاني عن رصيدكم النقدي. إن مستواه منخفض جداً مقارنة بما كان عليه من قبل، وأعلم أنه يمكنكم اقتراض المزيد ولكن نظراً لأنه سيكون هناك الكثير من الدفعات المقدمة التي قد تكون مطلوبة لطلب الطائرات عند الانتهاء من تسليم دفتر الطلبات الخاص بك، كيف ترون هذا وهل سيؤثر ذلك على قدرتك على دفع نسبة دفع عالية كما فعلتم في النصف الأول، نظراً لأن رصيدكم النقدي يبلغ 15 مليوناً حالياً؟ وكان هذا سؤال الثاني، وسأعود إليكم لاحقاً، شكراً لكم.

روهيث:

شكراً لك، -----، كان من الجيد أن نسمع منك. بالنسبة لسؤالك عن التكلفة، ستجد أن جميع بنود التكلفة التي ذكرتها، وهي المناولة الأرضية والتحليق والهبوط ورسوم انتظار الطائرات والوقود، مرتبطة بتكاليف التشغيل المباشرة. قام العديد من مقدمي خدمات المناولة الأرضية حول العالم حالياً بزيادة رسوم المناولة الأرضية لكل طن، على أساس الوحدة أيضاً، بعد فيروس كوفيد. لم نشهد ذلك في الكويت، لأننا لم نسمح بزيادة كبيرة في المناولة الأرضية، كما أن الزيادة في الحجم عوضت أي زيادة في الوحدات كنا سنراها بخلاف ذلك خارج قاعدتنا الرئيسية. إذا نظرت إلى التكاليف ككل، يسعدني جداً أن أقول إننا لم نرفع إجمالي التكاليف بناء على الوحدة. لذا، سواء نظرت إليها على أنها تكلفة المقعد المتاح للكيلومتر (CASK)، أو نظرت إليها على أنها تكلفة لكل ساعة أو تكلفة لكل قطاع أو تكلفة لكل طائرة، لم يشهد أي من هذه المقاييس زيادة مع نمونا.

هذا على الرغم من حقيقة أننا استثمرنا في القدرات من خلال تنفيذ الأنشطة داخلياً والتي كان يُستعان فيها بمصادر خارجية في السابق، وهو أمر مهم على المدى الطويل، والاستقرار التشغيلي، وفي الواقع، لهيكل التكلفة على المدى

الطويل للشركة. لذلك ستجد أن هناك توازنًا، عندما تنتظر إلى التكلفة لكل وحدة، ويمكنك اختيار الوحدات التي ذكرتها، وستدرك حينها أننا لا نزال عند المستوى ذاته. وبالطبع لا يكفي أن يبقى عند المستوى ذاته، وإنما يتعين علينا أن نخفض من تلك التكاليف بالفعل، وسنشهد كل عام انخفاضًا من عام لآخر في تكلفة الوحدة إذا استثنينا الوقود من المعادلة. لذا فإن هدفنا، عندما ننظر إلى عام 2024، وقد أشرت إلى ذلك سابقًا في العرض الذي قدمته، هو أننا نريد تقليص ما لا يقل عن 5 مليون دينار كويتي من التكلفة، مما سيجعلنا أكثر مرونة قليلًا في ظل بيئة منخفض العائد.

دعني الآن أتناول سؤالك بخصوص النقد. أنت محق تمامًا، لقد انخفضت مستوياتنا النقدية من حيث القيمة المطلقة. لكن دعونا نتذكر أننا دفعنا حتى الآن ما يزيد عن 100 مليون دولار لشركة إيرباص مقابل مدفوعات ما قبل التسليم لطلب طائرتنا التي ستسلم في عام 2025. وكل شركات الطيران التي أعرفها تقريبًا تحصل على تمويلها من خلال مصادر مختلفة، إما الديون أو أسواق الديون الرأسمالية أو خيارات التمويل الأخرى المختلفة. ونستطيع حاليًا اختيار أي خيار تمويل نريده فعليًا لمدفوعات ما قبل استلام الطائرات، وهذا أمر يدرسه بجدية كلاً من رئيس القطاع المالي ومجلس إدارتنا.

لدينا أيضًا العديد من خطوط الائتمان الكبيرة غير المستغلة من البنوك المحلية. ويعد بعضها كبيرًا جدًا وقد تم الكشف عنها في الإفصاحات في سوق الأوراق المالية أيضًا، وسنتطلع إلى التأكد من أن لدينا مزيدًا أكثر إنصافًا من الديون في ميزانيتنا العمومية بما يتماشى مع المصالح الفضلى للأعمال. كان من المهم بالنسبة لنا أن نستثمر، على سبيل المثال، ما يقرب من 80 مليون دولار في المحركات الاحتياطية هذا العام، لأن ذلك يمنحنا الكثير من القوة التشغيلية عندما ترى أن مشغلي طائرات عائلة إيرباص إيه 320 نيو الآخرين، ليس فقط في هذه المنطقة ولكن في جميع أنحاء العالم، يواجهون مشكلات كبيرة مع محركات عائلة إيرباص إيه 320 نيو. ولنضرب مثالاً بشركة طيران كبيرة جدًا في الهند تمتلك حوالي 40 طائرة معطلة بسبب مشكلات في المحركات، ويمكنك رؤية هذا أيضًا في شركات الطيران داخل دول مجلس التعاون الخليجي.

دعونا نتفاعل خيرًا، ويسعدني من هذا المنطلق أن أبلغكم من الناحية التشغيلية خلال هذا العام الحافل بالتحديات والمزدهم، أن شركة طيراننا شهدت معيارًا تشغيليًا قويًا جدًا بسبب الاستثمارات التي أجريناها لحماية الأعمال ذات الصلة بالمحركات. يحدوني الأمل بأن يكون هذا العرض قد أجاب عن سؤالك بخصوص النقد.

روहित، مجرد متابعة، شكرًا على ذلك. إذن، لم يكن لتكلفة الوقود أي فائدة من التحوط؟

-----

نعم بالطبع، نسيت الإجابة عن هذا الجزء من السؤال. لقد له عظيم الفائدة.

روहित:

حسنًا، فهتم ذلك. ويمكن أن تظل نسبة الأرباح ثابتة عند 90%، أضف إلى ذلك أنك إذا كنت على استعداد للاستفادة من دفعاتك، فهل ستتبع ذلك؟

-----

لا أعتقد أننا سنتجه إلى الاقتراض لتوزيع أرباح، ولكن بالطبع من الأفضل ترك هذا القرار لمجلس الإدارة والجمعية العمومية السنوية. أعتقد أننا نريد بالتأكيد أن يتمتع مساهموننا بتوزيعات أرباح الأسهم عندما نحقق ربحًا إلى الحد الذي كنا نفعله دائمًا في الماضي، لكنني لست متأكدًا من أن الاقتراض لتوزيع أرباح الأسهم في مجالنا بالقرار الحضيف.

روहित:

شكرًا لكما. لدينا سؤالان في الدردشة حول العوائد، السؤال الأول مطروح من -----، لماذا فاجأك انخفاض العائد نظرًا لأن هذا الربع عادة ما يكون موسمًا قويًا وذو رؤية عالية؟ وكيف تتوقع استمرار ضغط العائد؟ هل يجب أن نعتبره المعيار الجديد في ظل تزايد المنافسة؟

ميرنا:

شكرًا لك يا ----- على سؤالك أو أسئلتك. سوف نتذكر الآن أنه في آخر مؤتمرين هاتيين ربع سنويين للمستثمرين، كنت أعرب فيهما عن قلقي بشأن العائد. ومن المؤكد أن هذا لم يفاجئنا، ولكن الانخفاض في العائد من المؤكد كان أكبر مما توقعاتنا، وقد أضر بالفعل بأرباحنا. وبالنسبة لنا، من المخيب للآمال حقًا أنه عندما تتوفر لدينا جميع المقومات المناسبة لنجاح الأعمال، والتي حققناها على الرغم من التحديات طوال العام في موسم ذروة أرباحنا، فإن زيادة العرض في السوق تتسبب في انخفاض أسعار السوق، مما أدى إلى انخفاض العائدات وهو ما أدى إلى انخفاض الإيرادات، وبالتالي انخفاض الأرباح التشغيلية.

روहित:

للإجابة على السؤال لماذا انخفضت العائدات، أود أن أقول إن هناك ثلاثة أسباب رئيسية لهذا الانخفاض. يتمثل السبب الأول والأكثر في زيادة المعروض في بيئة الطيران الكويتية، بدءًا من موسم الصيف هذا العام والذي يكون في شهر

إبريل في الأساس، وأود القول إن هذا السبب ربما يمثل أكثر من 60 إلى 65% من انخفاض العائد الذي شهدناه. وأصبح هذا جلياً على نحو خاص خلال ذروة أشهر الصيف. ما الذي أعنيه بالزيادة الكبيرة وزيادة المعروض؟ أعني أنه توجد زيادة تزيد على 58% في السعة، على سبيل المثال من شركات الطيران الإماراتية، التي يوجد منها ستة قادمة إلى الكويت، مقارنة بالصيف الماضي.

ما تأثير هذا؟ لا يمثل هذا الأمر تحدياً لنا فقط فيما يتعلق بحركة المرور بين الكويت والإمارات العربية المتحدة، وأنت تعلم أن شركات الطيران هذه لا تجري فقط أعمال تجارية بين الكويت والإمارات العربية المتحدة. فالغالبية العظمى من أعمالها تتجاوز دولة الإمارات العربية المتحدة إلى الوجهة النهائية للركاب، وهي المسارات ذاتها التي نسير فيها خطوطنا. ونتيجة لذلك، وبسبب زيادة المعروض، انخفضت أسعار السوق إلى جميع وجهاتنا الرئيسية تقريباً، وليس فقط الإمارات العربية المتحدة. ويبدو هذا جلياً في وجهات جنوب آسيا التي تهمنا جداً، والوجهات المصرية التي تهمنا جداً، وما إلى ذلك. وكان هذا هو السبب الأول.

يكن السبب الثاني، والذي ربما يمثل نسبة تتراوح بين 20 و 25% من أسباب انخفاض العائدات، في أنه خلال الفترة الماضية التي تتراوح بين عام ونصف وعامين كانت بعض التهجج السياسية للكويت، على سبيل المثال تقتضي عدم إصدار تأشيرات الإقامة أو تصريحات العمل لجنسيات معينة، وعدم السماح بالتأثيرات العائلية على الإطلاق لأي جنسية خلال الفترة الماضية التي تتراوح بين 18 شهراً وعامين، ويعني هذا انخفاضاً كبيراً في الحركة بين البلدان الأصلية للمغتربين الذين يجلبون أصدقائهم وعائلاتهم لزيارة الكويت والعودة.

ما الذي أحدثه هذا الأمر من تأثير؟ تقلل هذه السياسات من أعمالنا الثمينة بين نقطتين بين هذه البلدان والكويت. ولكي تتمكن من سد ثغرة هذه الأعمال بين نقطتين، علينا الآن أن ننظر إلى تنفيذ ما نسميه أعمال المنشأ والوجهة، والمعروفة أيضاً باسم أعمال الحرية السادسة، بين الهند والمملكة العربية السعودية عبر الكويت على سبيل المثال. بالنسبة لنموذج الأعمال منخفض التكلفة، لا نشجع بشدة على المشاركة في أعمال الحرية السادسة ونحب في الواقع الأعمال بين نقطتين. ولكن عندما لا يتوفر ما يكفي من الأعمال التجارية، كما شرحت، يتعين علينا ضمان أن نظل قادرين على المنافسة وأن نحتمي حصتنا السوقية من خلال القيام بأي نوع من الأعمال الموجودة، على الرغم من أن ذلك قد يكون بعوائد أقل.

أما السبب الثالث فيمكن في الانخفاض العام في العائد، وسنلمس ذلك في جميع أنحاء دول مجلس التعاون الخليجي هذا الصيف وسيستمر. لذلك، تأثرت جميع شركات الطيران في دول مجلس التعاون الخليجي إلى حد ما بانخفاض عائدات أعمالها الإقليمية، وعلى رحلات المسافات القصيرة. وكانت هذه الأسباب الرئيسية الثلاثة. وسببان منها في رأيي الشخصي مؤقتة بطبيعتها. على سبيل المثال، لدي يقين من أن قوى السوق والجهة التنظيمية في الكويت سوف تنتبه إلى هذه الزيادة في المعروض غير الصحية في الكويت وأن بعض شركات الطيران ستخرج من السوق وستخرج بعض الرحلات من السوق. قد يستغرق الأمر ربعاً آخر، وقد يستغرق ربعين آخرين، لكنني رأيت هذا من قبل وستحل هذه المعضلة من تلقاء نفسها.

وبالمثل، فإن الإغلاق الكامل لتدفق الأعمال فيما يتعلق بالتأثيرات، سواء تأشيرات الزيارة أو تأشيرات الإقامة في الكويت، وأود القول إنه لا يمكن أن يستمر إلى أجل غير مسمى وأنا واثق من أنه في غضون بضعة أشهر حسب تخميني المدروس أن هذه المعضلة ستحل من تلقاء نفسها. أتوقع أن يبدأ هذان العاملان الحاسمان في التراجع في وقت ما في أوائل العام المقبل. في واقع الأمر يا محمد، أود القول إنه منذ حوالي ثلاثة أسابيع، ولا أريد أن أعطي هذا كإجابة قاطعة، لكن ملاحظتي، وملاحظتنا جميعاً هنا هي أننا وصلنا إلى أدنى نقاط العائد منذ حوالي ثلاثة أسابيع. وعلى مدى الأسابيع الثلاثة الماضية أو نحو ذلك، نشهد زيادة متواضعة خطوة بخطوة. هل سيدوم هذا الأمر؟ أعتقد أننا بحاجة إلى المزيد من الوقت قبل أن نتمكن من الجزم بذلك قطعياً. أسف على الإجابة الطويلة على سؤالك ولكن أعتقد أنه كان من المهم أن يسمع الجميع ذلك.

شكراً لكم. ولدينا سؤال ذو صلة وارد من ---- أيضاً، كيف يتعين علينا التفكير في العائدات في الربع الرابع من عام 2023 وفي عام 2024؟ وهل سيغير جدول التسليم لبقية العام ولعام 2024 بسبب سيناريو العائد الحالي؟

ميرنا:

روहित:

أود القول إن الربع الرابع لا يزال يُمثل فترة صعبة فيما يتعلق بالعائد. ومع ذلك، ثمة أمران آخران يجب أن يمنحكما راحة البال في رأيي. يكمن أحد هذين الأمرين في حقيقة إدراككم، وأنتم تتابعون شركة الطيران الخاصة بنا منذ عدة سنوات، أن معدل إشغال المقاعد بنسبة 80% أصبح الآن القاعدة، وأقول أنه منذ فترة ليست بالبعيدة ربما بضع سنوات كانت النسبة تتراوح بين 65 و75 في المائة. ومن ثم نتأكد من أنه إذا وجدنا أنفسنا أمام الاختيار بين "الحصول على عائد أعلى وانخفاض عدد الركاب"، أو "الحصول على عائد أقل قليلاً وعدد ركاب أكبر"، فسنختار دائماً زيادة عدد الركاب. ويمثل العائد بالطبع أمراً مهماً للغاية، ونحن نسعى لتحقيقه بنشاط. لكن إذا كان يتعين الاختيار بين أمرين دون وجود خيار ثالث، فإننا ننتبع استراتيجية قوية لمعدل إشغال المقاعد، حيث إن لها ميزتين. أولاً، تؤكد حصولنا على حصة سوقية عالية ومن ثم تتحول إلى عائد، وأنا واثق جداً من تحقق ذلك التحول في وقت ما العام المقبل، حيث سنحظى بوضع قوي وبعد ذلك ستشهدون تحولاً في طريقة زيادة الأرباح. والسبب الثاني يكمن في أن لدينا صالة ركاب، ومن مصلحتنا الجماعية التأكد من تدفق أعداد كبيرة من الركاب عبر صالة الركاب، مع الحفاظ على هذا التدفق، وهو ما يمثل في الواقع دعماً قوياً لأرباح المجموعة الإجمالية. لذا فإن الإجابة على سؤالك، أتوقع أن تكون العائدات مماثلة في الربع الرابع، وليس لدي رؤية قاطعة حتى الآن لعام 2024 بأكمله، لكنني أتوقع في مرحلة ما في الربع الأول، وهذا تخمين مدروس يعتمد على تجربتي، سوف نشهد تلك البداية للتحول.

ميرنا:

والشق الثاني من هذا السؤال ما جدول التسليم لبقية عامي 2023 و2024؟ وهل يغير سيناريو العائدات الحالي جدول التسليم المستقبلي؟

روहित:

حسناً، لقد أبرمنا عقد طائرتين إضافيتين، وما نزال ننتظر تسليمهما. لذلك في مرة واحدة، أبرمنا عقود ست طائرات، والتي وصلت منها أربع طائرات، ولا يزال هناك طائرتان يتبقى تسليمهما من قائمة الطائرات المستأجرة لدينا، وهذا ما وقعنا عليه في وقت مبكر من هذا العام بشروط جذابة للغاية، وسوف تلاحظون انخفاض متوسط تكاليف طائرات وأسطولنا انخفاضاً كبيراً، بنسبة 25% تقريباً نتيجة لهذه العقود. لذلك، سنستلم طائرة في نهاية ديسمبر وطائرة أخرى في نهاية يناير، وبذلك نكون قد انتهينا من عدد التزامات الطائرات المستأجرة التي لدينا.

ثم ننتظر حتى نبدأ في استلام طلبية الطائرات من شركة إيرباص، والتي كانت، إذا كنتم تتذكرون، 28 طائرة عندما وقعنا عليها في معرض دبي للطيران الأخير. ويجب أن يكون ذلك في النصف الثاني من عام 2025.

ميرنا:

شكراً لك، سنتلقى السؤال التالي من -----، يرجى المتابعة.

-----:

مرحباً، وتهانينا على النتائج. أردت فقط الحصول على فكرة أفضل عندما بدأت المؤتمر الهاتفي، حيث كنت تتحدث عن المشهد التنافسي والقدرة الإضافية التي قلت إنها أضيفت إلى مطار الكويت الدولي من شركات طيران أخرى. لدي اهتمام أكثر في الواقع لهم الوضع بين طيران الجزيرة والخطوط الجوية الكويتية، وأعتقد أنك ذكرت أن الجزيرة حالياً هي شركة الطيران المحلية الأولى في الكويت. أعتقد أن هذا في الواقع أمر إيجابي للغاية بالنسبة لكم، لأن أي قدرة إضافية تضيفها شركات الطيران الدولية يمكن أيضاً التحكم فيها باستخدام اللوائح، كما ذكرتم، ومن المحتمل أن تلقى بعض الهيئات التنظيمية نظرة أكثر أو أفضل على الوضع الحالي. أريد فقط فهم مدى قوة وضعكم التنافسي اليوم محلياً مقابل الخطوط الجوية الكويتية ومقابل شركات الطيران الإقليمية الأخرى؟

ميرنا:

شكراً لك يا ----- دعونا نبدأ بالشق الأول من سؤالك. لدى الخطوط الجوية الكويتية ولدينا نماذج أعمال مختلفة للغاية، وأعتقد أننا نخدم غرضين مختلفين للغاية بالنسبة لمشهد الطيران في البلاد. فالبلاد تحتاج إلى كلا النموذجين، والبلاد تحتاج إلى شركة طيران عريقة متكاملة الخدمات تشمل الدرجة الأولى، ودرجة رجال الأعمال، والدرجة الاقتصادية، والرحلات لمسافات طويلة، إلى الولايات المتحدة، وأوروبا، والشرق الأقصى، وما إلى ذلك. وتحتاج البلاد أيضاً إلى شركة طيران منخفضة التكلفة تركز على الرحلات القصيرة ذات النطاق الضيق. وإذا لاحظتم، على الرغم من أننا قد نتنافس على 10% أو 15% من الخطوط مع بعضنا البعض، إلا أننا في الواقع نكمل بعضنا بعضاً ونتعاون كثيراً.

ونحن في الواقع عملاء للخطوط الجوية الكويتية في العديد من المجالات. على سبيل المثال، على الرغم من أننا استعنا مؤخراً بمصادر داخلية لعدد كبير جداً من القدرات الهندسية والصيانة منذ نشأة الجزيرة، فقد قدمت الخطوط الجوية الكويتية دعماً لصيانة خطوط الجزيرة، وكانت الجزيرة تدفع سنوياً للخطوط الجوية الكويتية ملايين الدراهم الكويتية.

وبالطبع، كان ذلك مناسباً عندما كنا نمتلك سبع طائرات، والآن مع زيادة أعداد طائراتنا إلى 20 طائرة وحتى أكثر من ذلك، أصبح الأمر أكثر كفاءة من الناحية التشغيلية وبالتأكيد فعال من حيث التكلفة بالنسبة لنا لجلب الكثير من أنشطة الصيانة هذه داخلياً. لكننا ما زلنا نتعاون في مجالات حظيرة الطائرات وما إلى ذلك، في الجانب الهندسي والصيانة.

وبالمثل، فإننا نتعاون مع الشركة التابعة لها، كاسكو، لتقديم خدمات الطعام على متن الطائرة. ونتعاون مع قسم التدريب لديهم لتدريب طيارينا على كلا الجانبين. ونحن في الواقع نتعاون كثيراً مع الخطوط الجوية الكويتية، ولدينا استعداد كبير للتعاون معهم بشكل أكبر ونعقد اجتماعات غالباً معهم، وفي الشهر الماضي على سبيل المثال عقدت اجتماعات مع مديرهم التنفيذي وهو رجل لطيف للغاية ومنفتح جداً إلى سبل التعاون المبتكرة. وأعتقد أن هذا سيكون جيداً لكننا شركتي الطيران.

تتمن المسألة الحقيقية، في رأيي الشخصي، في أننا بحاجة إلى أن نكون حكماً، وأعني بذلك أن قيادة الطيران بأكملها في الكويت يجب أن تكون حكيمة، بشأن إيجابيات القدرة الفائضة من الخارج وسلباتها. ودون الخوض في الكثير مما تقعله الكويت، لأن هذا أمر واضح، اسمحوا لي أن أخبركم عن كيفية تعامل الدول الأخرى مع الأمر. قامت الجهة التنظيمية في دولتين أخريين على الأقل من دول مجلس التعاون الخليجي بتقييد وصول شركات الطيران الإماراتية بشدة، وبينما تحتفظ جميع دول مجلس التعاون الخليجي بعلاقة ودية، ويجب أن يسير الأمر على هذا النحو، من المهم جداً بالنسبة للجهة التنظيمية أن ترسم خطاً رفيعاً بين الخدمات الجوية التي تشجع النشاط الاقتصادي وبين زيادة المعروض من الخارج الذي يضر بشركات الطيران المحلية بشدة، وهو ما يسمى الإغراق، وهو أمر غير مسموح به في العديد من المجالات. أمل أنني تمكنت من الإجابة عن بعض هذه الأسئلة التي طرحتها.

شكراً لك، سنتلقى السؤال التالي في الدردشة من ----. هل ثمة خطر من احتمال تسليم صالة الركاب T6 في الوقت الذي يتم فيه تسليم صالة الركاب T2 وتكون المحطة القديمة شاغرة، مما يجعل إنشاء صالة الركاب T6 غير ضروري؟

ميرنا:

شكراً جزيلاً لك يا ----. دعنا نعود إلى السبب الأصلي الذي دفعنا للشروع في صالة الركاب T5 في الأصل وبعد ذلك صالة الركاب T6. أعتقد أنه من العدل القول إن تجربة المطار قبل أن نطرح فكرة إنشاء صالة الركاب T5، والتي تم تصميمها خصيصاً لشركات الطيران منخفضة التكلفة، لم تكن جيدة بالقدر الكافي في الكويت. وشعرنا أنه سيكون من الأسرع والأرخص والأفضل تجربة للعملاء، بالنسبة لنموذج أعمالنا، أن نشيد مبنى صالة الركاب T5، وقد أثبت الوقت أن الصواب كان في جانبنا.

روهيث:

تعتبر الجداول الزمنية لصالة الركاب T2 سلسلة للغاية ولا أستطيع، حتى لو كنت مضطراً لذلك أشد الاضطراب، أن أخبرك بالضبط متى ستكون صالة الركاب T2 جاهزة. علينا أن نتحكم في زمام مصائرنا، لقد رأينا أن أعمال صالات الركاب مربحة، وهي أعمال تتعلق بالبنية التحتية، والأهم من ذلك أنها تمثل دعماً كبيراً للمجموعة. لذلك نعتقد أنه مع صالة الركاب T2 أو من دونها، ولدي مخاوف وشكوك كبيرة حول الموعد المحدد الذي ستنتج فيه صالة الركاب T2، نعتقد أن صالة الركاب T6 بمثابة عمل قوي على الأرجح في حد ذاتها.

تعد صالة الركاب T1 بديلاً سيئاً للغاية لعدة أسباب، فهي لا تساعد على تشغيل شركات الطيران منخفضة التكلفة، ولا يوجد بها فصل بين الركاب القادمين والمغادرين، كما أنها مرهقة من الناحية التشغيلية. بالنسبة لنا، نحتاج إلى هبوط الطائرات وإقلاعها في غضون 35 دقيقة بسرعة عالية، وصالة ركاب بسيطة وبأسعار معقولة للغاية، ويجب أن يدخل الناس ويخرجون في غضون 15 دقيقة. وهذا ما ستحققه صالة الركاب T5 وكذلك صالة الركاب T6، وليس بالتأكيد صالة الركاب T1 وصالة الركاب T2. أتمنى أن أكون أجبت على سؤالك.

شكراً لكم. يرد السؤال التالي من ----، هل يمكنك تحديد تأثير التكلفة السلبية الإضافية الناتج عن الاضطراب إلى اللجوء إلى عقود الإيجار الشاملة للخدمة؟

ميرنا:

نعم، عقود الإيجار الشاملة للخدمة ليست مرغوبة أبداً من منظور التكلفة، ولكن أريد أن أذكر الجميع بأننا نقلنا هذا العام عدداً قياسياً من ركاب الحج خلال الموسم الذي تزامن مع بداية الصيف. ولهذا السبب كانت فعالة من حيث التكلفة في هذه المناسبة. وليس لدينا أي نية لاستقبال أي طائرات بعقود الإيجار الشامل للخدمة لعام 2024، لذا فإن ذلك من شأنه أن يمنح الجميع بعض الراحة.

روهيث:

**ميرنا:** ويتساءل عما إذا كان بإمكانك تحديد التكلفة الإضافية التي تم تكبدها من خلال الاضطراب إلى اللجوء إلى عقود الإيجار الشامل مقابل استلام الطائرتين في الوقت المحدد؟

**روहित:** يعني هذا أنه سيتعين عليّ الكشف عن تكلفة عقد الإيجار الشامل، وهو أمر ممنوع عليّ فعله بسبب الاتفاقية التي وقعناها مع المؤجر. لذا، سامحني على عدم التعرض لتكلفة الإيجار الفردي لكل طائرة، وهذا شيء لا أستطيع للأسف فعله في هذا المؤتمر الهاتفي.

**ميرنا:** حسناً، شكراً لك. والسؤال التالي ما موقفكم تجاه الشراء المحتمل لأسهم الخزانة؟

**روहित:** هذا الأمر مطروح بالتأكيد للنقاش، وهو شيء يمكن مناقشته في الوقت المناسب مع مجلس إدارتنا. نرحب بأي طريقة تحقق النفع للمساهمين وتبني قيمة للمساهمين، وربما يكون هذا قراراً آخر من الأفضل تركه لمجلس الإدارة، أريد فقط التأكد من أننا كإدارة نمنحهم الموارد والأدوات الكافية التي يمكنهم نشرها في خدمة مساهمينا.

**ميرنا:** والسؤال التالي، أعتقد أنك قد أجبت على شطر منه، وهو ما التحديث الخاص بصالة الركاب الجديدة والمشروع المشترك السعودي؟

**روहित:** أعتقد أنني أجبت على الجزئية الخاصة بصالة الركاب. بالنسبة للمشروع السعودي المشترك، الذي حاولت عمداً تجنب الحديث عنه، ولكنه طُرح في السؤال، أعتقد أننا في المرحلة النهائية من معرفة نتيجة عملية المناقصة. وكما تعلمون، شاركنا في مناقصة بشأن وجود شركة طيران منخفضة التكلفة في مطار الدمام وقدمنا ما نعتقد أنه أفضل عرض إلى الهيئة العامة للطيران المدني، وهي الجهة المنظمة في مجال الطيران بالمملكة العربية السعودية. وأعتقد أنه تم استقباله بشكل جيد. كان من المفترض أن يعلنوا النتائج وفقاً لمقطع إخباري رأيته مع رئيس الهيئة العامة للطيران المدني بحلول نهاية أكتوبر، وأتوقع أن ذلك قد يتأخر لمدة أسبوع أو أسبوعين.

لكن نعم، كان هناك متنافسون أقوىاء آخرون معنا، أنا متأكد من ذلك، ونحن ننتظر بفارغ الصبر معرفة نتيجة عملية المناقصة. وإذا نجح ذلك، وليس لدي أي وسيلة لمعرفة فرصنا في هذه المرحلة، فسيستعين علينا الانتظار حتى تنتهي العملية، وهذا بالطبع سيحدث تغييراً جذرياً بالنسبة لمجموعة الجزيرة. أعتقد أنني سأنتهي عند هذا الحد. ميرنا، سأجيب الآن على السؤال الأخير لأن المؤتمر الهاتفي استمر لمدة ساعة تقريباً الآن.

**ميرنا:** حسناً، السؤال الأخير وارد من -----، هل تبذل الجهة التنظيمية أي جهد للحد من المعروض الزائد القادم إلى الكويت؟ وهل هناك أي فرصة لتعافي العائدات في غياب مثل هذا التدخل؟

**روहित:** تدرس الهيئة التنظيمية الأمر عن كثب، كما يمكنكم أن تتخيلوا أننا بصفتنا كشركة الجزيرة، وشركة النقل كاملة الخدمات المملوكة للحكومة، تناولنا هذا الأمر مع الهيئة التنظيمية بعبارات مفصلة تماماً. لا توجد طريقة يمكن لأي شخص أن يتوصل بها إلى نتيجة مختلفة عما وصفته للتو بأن هذا يضر بمنظومة الطيران في الكويت، وإذا لحق بنا الضرر، فإنه لا مناص سيلحق بأصدقائنا القريبين منا أيضاً ضرر يضاوي هذا الضرر أو أسوأ. أعتقد أن الوضع سيطرأ عليه التحسين، لكن جداول اتحاد النقل الجوي الدولي (IATA) لم يطرأ عليها التغيير، فلا أعتقد أنه يمكن لأي شخص تسيير الأمور أو إيقافها في غضون أسابيع فقط، بل يتعين أن يستغرق الأمر وقتاً. سيطرأ التغيير التالي لموسم اتحاد النقل الجوي الدولي (IATA) في نهاية الربع الأول، لذلك أتوقع حدوث بعض التغييرات إما قبل ذلك بوقت طويل أو قبل ذلك بقليل. وهذا من شأنه أن يحدث تغييراً بالتأكيد وبشكل كبير على مشهد العائدات.

لكن ليس أمامنا سوى الانتظار، ولدينا العديد من المبادرات الرامية إلى تحسين العائدات الداخلية والثنائية، وبعضها هيكلي فيما يتعلق بمزيج النسبة المئوية بين الأعمال بين نقطتين و"أعمال الحرية السادسة". يجري تفعيل كل هذا في الوقت الحالي، ولكن الحل الحقيقي والنهائي والدائم والمثير هو عودة القدرة إلى مستويات العام الماضي. وبهذا أحيلكم مرة أخرى إلى ميرنا، وأشكركم كثيراً على حضور هذا المؤتمر الهاتفي. وأطلع إلى رؤيتكم أو التحدث معكم جميعاً في غضون ثلاثة أشهر تقريباً. شكراً جزيلاً لكم.

**ميرنا:** شكراً لك يا روहित، وشكراً للجميع على الانضمام، وإلى هنا نكون قد وصلنا إلى نهاية المؤتمر الهاتفي اليوم.