

Date: 20 February 2022

التاريخ: 20 فبراير 2022

To: Boursa Kuwait Company K.S.C.P.

السادة/ شركة بورصة الكويت
المحترمين،
تحية طيبة وبعد ،،،

Subject: Disclosure regarding the transcript of conference call held with analysts and investors of Jazeera Airways K.S.C.P. for the financial year ended 31/12/2021.

الموضوع / إفصاح شركة طيران الجزيرة ش.م.ك.ع. عن محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين للسنة المالية المنتهية في 2021/12/31.

With reference to the above subject and our disclosure dated 16 February 2022, please find attached transcript of conference call held with analysts and investors for the financial year ended 31/12/2021.

بالإشارة إلى الموضوع أعلاه، وإلى إفصاحنا بتاريخ 16 فبراير 2022 نرفق لكم محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين للسنة المالية المنتهية في 2021/12/31.

وتفضلوا بقبول فائق الإحترام ،،،

شركة طيران الجزيرة ش.م.ك.ع.



الجزيرة
Jazeera.

نص المؤتمر الهاتفي مع المحللين / المستثمرين بشركة طيران الجزيرة ش.م.ك.ع. حول نتائج الربع الرابع لسنة 2021 المنعقد يوم الثلاثاء 15 فبراير 2022

حاتم: أهلاً وسهلاً بكم. أنا حاتم علاء من شركة إي إف جي هيرميس، يسرني أن أرحب بكم في هذا المؤتمر المنعقد هاتفياً عن أرباح شركة طيران الجزيرة للعام 2021. ويسعدني انضمام السادة/ روهيت راماشاندران، الرئيس التنفيذي للشركة وكريشنان بالاكريشنان، الرئيس المالي التنفيذي لهذا المؤتمر.

بداية، سوف نبدأ المؤتمر بعرض تقديمي من الإدارة، ثم سنفتح المجال لأسئلتكم والأجوبة عليها. للتذكير فقط، فإنه عند الحاجة إلى طرح سؤال، يمكنكم كتابة السؤال في خانة المحادثة الخاصة بالأسئلة والأجوبة أو يمكنكم النقر فوق زر رفع اليد على الجانب الأيمن من الشاشة. روهيت: تفضل.

روهيت: شكراً حاتم، مساء الخير جميعاً. صباح الخير للمنضمين، يسرني أن أرحب بانضمامكم عبر البث الشبكي الخاص بنتائج شركة طيران الجزيرة للربع الرابع إضافة لنتائج عام 2021 بالكامل.

على ما يبدو أن كوفيد رفض الرحيل عن عام 2021 دون وداع أخير، فكلكم يعلم أننا قد واجهنا بنهاية العام ثمة تحدي صغير، يتعلق بتفشي "أوميكرون"، لكن اتضح ان هذا التحدي كان مؤقتاً كما كان بداية نهاية عهد، وبداية مرحلة جديدة.

وسط كل المشاعر الإيجابية، يسعدني أن أبلغكم أن تطوراً مهماً طرأ في وقت متأخر أمس، وهو ما دفعني في الواقع لتعديل هذا العرض قليلاً حيث أعلنت حكومة دولة الكويت عن تخفيف كبير وجدديد لقيود السفر. نظراً أن جميع السكان الذين تلقوا التطعيم لم يعد مطلوباً منهم إجراء فحص PCR أو الخضوع لحجر صحي عند الوصول، بالإضافة إلى مزيد من التسهيلات لأولئك الذين لم يتم تطعيمهم ولا حاجة حقاً لتوضيح أهمية هذه الخطوة لعودة حركة السفر إلى طبيعتها قبل كوفيد 19.

كان عام 2021 عامًا مليئاً بالأزمات. النصف الأول من العام، كما نتذكرون، كان من بين الأسوأ في تاريخ الطيران وتاريخ طيران الجزيرة أيضاً. ومع ذلك، يسعدنا جميعاً أن نجتمع اليوم لمناقشة العام بأثر رجعي، ونحن نشعر بالرضا والتفاؤل لأننا وصلنا إلى ما وصلنا إليه اليوم، حيث كافأ النصف الثاني من العام أحياناً رياطة جأشنا وجهودنا التي بذلناها خلال الثمانية عشر شهراً الماضية. لذا نود أن نشكر جميع أعضاء وفريق العمل في الجزيرة.

كما نود أن نشكر عملائنا وشركائنا ومستثمريننا على الثقة التي أظهرتموها للشركة والتي انعكست في سعر السهم المتداول حالياً.

من جهتنا، سنواصل التزامنا ببذل كافة جهودنا وإظهار الحكمة الإستراتيجية والتجارية، ودعم وتنمية مجتمعنا، وقبل كل شيء، خلق قيمة للمساهمين، كما تلاحظون، لدينا الكثير في متناول اليد لمناقشته اليوم وأود إتاحة الوقت الكافي للإجابة على استفساراتكم في نهاية العرض.

دعونا ننتقل معاً للشريحة رقم ثمانية حيث نبدأ بمراجعة الأداء التشغيلي للربع الأخير من العام 2021. حيث نقلت الجزيرة 520 ألف مسافر مقابل 90 ألفاً فقط في الربع الأخير من عام 2020. وهو ما يعتبر نمو ممتاز بالنظر إلى الظروف، ولو كان من قاعدة قياس منخفضة.

مع ذلك، فهي تعتبر فترة إيجابية لأنها تدل على التحول من عهد لآخر. كما ذكرنا سابقاً، كان هناك مشكلة صغيرة في موسم الذروة في فترة عيد الميلاد، وكذلك العام الجديد، ولكن تم التغلب عليها بسرعة.

كان معني تخفيف القيود خلال الربع الرابع زيادة العرض مع استمرار كونه أكثر من الطلب مما دفع لانخفاض الأسعار بشكل طفيف عن ذروتها في الربع الثالث، مما أدى بدوره إلى فتح السوق لشرائح جديدة من الركاب الذين لم يكن بمقدورهم تحمل أسعار التذاكر المرتفعة في السابق، خاصة لفئات كبيرة من المسافرين والعائلات.

عاد عامل الحمولة للربع إلى وضعه المرضي بنسبة 74% بارتفاع جيد عن العام الماضي والمسجل بنسبة 54.5%، ما يعكس لهفة عملائنا الكبيرة للسفر وأن سوق السفر بدأ يصحح مساره. وبالمثل، بلغ استخدام الطائرات 9.2 ساعة من 2.9 ساعة في الربع الرابع من عام 2020.

سأعرض عليكم مزيد من الأدلة على عودة الأمور لطبيعتها، كانت العائدات أقل للسبب نفسه الذي دفعها إلى الارتفاع في الربع الرابع، أو حتى في الربع الثالث من عام 2021، وهي القاعدة الاقتصادية البسيطة جداً للعرض والطلب. يعني تخفيف القيود أن هناك المزيد من العرض والخيارات المتاحة للركاب والتي تشير إلى تغيير في قواعد اللعبة من طلب يحركه السعر إلى طلب يحركه الكمية من حيث عدد المسافرين.

بالانتقال للشريحة التاسعة، يمكنكم رؤية الأداء التشغيلي للعام بأكمله. كما تعلمون، فإن الأرقام المدموجة لن تظهر بذات روعة الربع الثالث والرابع، والسبب في ذلك بشكل أساسي هو تأثير النصف الأول من العام. مرة أخرى أكرر، نحن حقاً فخورون بالإعلان عن تحسن جميع مؤشرات الأداء الرئيسية.

لقد شهدنا زيادة في عدد الركاب وتحسناً في عامل الحمولة والاستخدام، بالإضافة إلى الدعم من العوائد المرتفعة المحققة خلال العام.

وبالانتقال للشريحتين التاليتين لمناقشة أدائنا المالي والفاء نظرة على العناوين المالية للربع الرابع حيث يمكنكم تصور قصة الوباء تنكشف خلال فترة 12 شهرًا في مرحلتين منفصلتين.

سجلت الجزيرة إيرادات بلغت 33.1 مليون دينار كويتي مقارنة بـ 8.6 مليون دينار كويتي في الربع الثالث من عام 2020 بزيادة قدرها 285%. وجاءت الأرباح التشغيلية 9.3 مليون دينار كويتي مقابل خسارة 8.9 مليون دينار كويتي العام الماضي، بينما سجل صافي الربح 7 ملايين دينار كويتي مقارنة بخسارة صافية قدرها 10.9 مليون دينار كويتي في الفترة المماثلة، وهو رقم لم يكن متوقعًا كثيرًا من قبل السوق كما نلاحظ.

على مدار العام، سجلت الجزيرة نموًا مضاعفًا في الإيرادات بلغ 80.4 مليون دينار كويتي، وعودة إلى الربحية على مستوى التشغيل بأرباح تشغيلية قدرها 10.8 مليون دينار كويتي مقارنة بخسارة تشغيلية بلغت 20.7 مليون دينار كويتي في العام الماضي. وبالمثل، بلغ صافي الربح 7.1 مليون دينار كويتي مقارنة بخسارة صافية قدرها 26.4 مليون دينار كويتي في العام الماضي.

عندما ندرك أن النصف الأول من العام كانت الخسارة التراكمية 11.7 مليون دينار كويتي، فإن إقفال العام بصافي ربح قدره 7.1 مليون دينار كويتي أمر مرضٍ للغاية. حقا إنها قصة عهدين مختلفين.

في هذه الشريحة، سترون اثنين من تدفقات الإيرادات التي نوليها دائمًا اهتمامًا خاصًا بسبب قيمتها المضافة وجاذبية الهوامش. يسعدني إبلاغكم عن نمو مرضي جدًا في أعمالنا الإضافية وعمليات الشحن على أساس ربع سنوي وسنوي.

سوف نناقش في الشريحتين القادمتين، عملياتنا المثيرة للاهتمام في محطة الجزيرة T5 التي شهدت أيضًا تحسناً كبيرًا خلال الربع الرابع، وكذلك خلال العام بأكمله مقارنة بالعام السابق. لم يقتصر الأمر على عودة الحياة إلى مبنى الركاب

والاستئناف التدريجي لجميع تدفقات الإيرادات، ولكن الأهم من ذلك، أن تطبيق رسوم خدمة الركاب منذ يوليو قد وُلد بدوره إيرادات.

خلال الربع الرابع، وهي فترة تنفيذ الرسوم بالكامل، حققت T5 عن إيرادات وصافي الربح ليس فقط أعلى من الربع الرابع من عام 2020، ولكن أيضًا أعلى من الربع الرابع من عام 2019 حين كان التشغيل بكامل قوته.

وهذا برأينا، يشير لاقتراب الوقت الذي ستبدأ فيه عمليات مبنى الركاب في السير جنبًا إلى جنب مع أعمال الطيران. بدأ أخيراً التفكير المستقبلي للجزيرة ورؤية مجلس إدارتها الذي بدأ قبل خمس إلى ست سنوات فيما يتعلق بالاستثمار في هذا القطاع تُوّي ثمارها أخيرًا. وهذا ما يشجعنا على تطويره وتوسيعه.

كما ترون في الشريحة 14، فإن مساهمة المجالات المتعلقة بقطاع الطيران في الإيرادات أن تشغل الآن مقعد القيادة وستستمر في هذا النمو حيث كلما حملت الجزيرة المزيد من الركاب عامًا بعد عام. ولتحقيق هذه الغاية، نواصل توسعنا في المبنى الحالي حتى نتمكن من استيعاب سعة أكبر وتقديم المزيد من الخدمات للمسافرين.

لقد استغللنا المرحلة البطيئة من عام 2020 وأوائل عام 2021 للتفاوض بنجاح في العديد من التوسيعات الهادفة والتي تضيف مساحة فعلية وتسهل تدفق الركاب القادمين والمغادرين وعمليات العبور من مبنى ركاب طيران الجزيرة. لقد نجحنا بإضافة خمس بوابات إضافية، وتوسعة منطقة الوصول، وإضافة أحزمة أمتعة جديدة، وإعادة تصميم العديد من المساحات مثل مراقبة الجوازات لتسهيل وتسريع حركة الركاب.

وهناك مزيد من التوسيعات قيد التفاوض والتطوير. نحن سعداء جدًا بالردود التي نتلقاها من سلطات الطيران. اليوم، يمكن لمحطتنا أن تستوعب ما يصل إلى 4 ملايين مسافر سنويًا، ونتطلع دوماً لزيادة هذه السعة بصفة سنوية.

في هذا القسم، نناقش أدائنا التشغيلي خلال العام. كما ترون، فقد أطلقنا مسارات عدة جديدة تستهدف قطاعات نشطة كما تم مناقشته مسبقًا. وبالتحديد، بدأنا بـ لندن ، بيشكيك ، سراييفو ، يريفان ، طشقند ، أنطاليا ، كولومبو ، أديس أبابا ، و ألماتي بالإضافة إلى استئناف الرحلات إلى بيروت وتبليسي، بينما كنا نسافر بشكل متكرر إلى وجهات العطلات التركية في اسطنبول وبودروم وطرابزون.

تغطي شبكة خطوطنا اليوم 40 وجهة نشطة، وهي شبكة مناسبة وثابتة لشركة طيران من حجمنا. لا يزال توسع أسطولنا ساريًا كما ترون في الشريحة 20. يتكون أسطولنا الآن من تسع طائرات A320neo وثمانية 320ceo بعد استلام طائرة جديدة A320neo خلال الربع الرابع. أو ما مجموعه أربع طائرات جديدة خلال العام، وبذلك يصل أسطولنا الحالي إلى 17.

نلاحظ أن هذا رقمًا مناسبًا ومستدامًا للاستيعاب خلال عام 2022، مع إمكانية التوسع حسب طلب السوق. بعبارة أخرى، لن نتلقى أي تسليم جديدة خلال هذا العام من أجل استيعاب كل النمو الذي حققناه العام الماضي في عدد الطائرات.

وفي هذا السياق، يسعدني أن أبلغكم بأننا قد وقعنا صفقة مجزية جدًا مع شركة إيرباص لشراء 28 طائرة ستجدد أسطولنا بالكامل على مدى السنوات الخمس المقبلة وتقلنا إلى حجم الأسطول الذي تم الإعلان عنه في مكالمة مسبقة في نطاق 35 طائرة. هذه الصفقة، برأينا، هي صفقة مفيدة جدًا، نظرًا لعلاقتنا طويلة الأمد مع شركة إيرباص وظروف السوق المواتية التي نادرًا ما تتكرر خلال فترة طويلة.

لن تؤدي هذه الصفقة لتجديد أسطولنا فحسب، بل ستوفر أيضًا وفر للتكلفة من حيث إضافة طراز A321neo الأكبر إلى أسطولنا، وخفض تكلفة الوحدة لكل راكب، مما سيخلق توفير فعال. وهنا سوف تطرحون بلا شك سؤالكم

عن كيفية مقارنة الشروط التجارية لهذه الصفقة مع بقية السوق؟ سنخوض بمزيد من التفاصيل عندما نجري هذه المناقشة لاحقاً في هذا العرض التقديمي.

أود أن أتوقف الآن وألقي نظرة على المحادثات العديدة التي أجريناها على مدار السنوات، ولا سيما بعض الظروف الصعبة التي مررنا بها خلال العامين الماضيين عندما تم تقليص وتعليق غالبية عملياتنا. وكان هناك قلق مشروع في كل مكان حول ما خططنا للقيام به للتغلب على الأزمة التي مررنا بها.

أعتقد أنه من المهم تلخيص حقيقة أننا أخذنا تلك المسؤوليات على محمل الجد، أعتقد أنني في هذه الشريحة، لخصت ما أسميه الوفاء بوعودنا للمساهمين. حيث قمنا بتنفيذ إجراءات فورية وحاسمة لحماية المركز المالي والسيولة، بما في ذلك تعليق توزيعات الأرباح لعام 2019، والذي كان بلا شك مؤلماً. وتفعيل السحب التدريجي للتسهيلات المصرفية التي لم يتم استغلالها من قبل وإعادة التفاوض على هيكل التكلفة بالكامل مع الموردين والمؤجرين، خاصة مؤجري الطائرات.

وقد حافظنا على توازن نقدي مصحوباً بالتحكم الصارم في التكاليف. في الواقع سأقضي بعض الوقت بالحديث عن النقد، لأنني أعتقد أنه بحلول نهاية هذا العرض التقديمي، سترون أن الجزيرة أصبحت الآن آلة لتوليد النقد. كما أن الجزيرة أتمت زيادة رأس المال في الربع الثالث من العام الماضي كخطوة احترازية، واحترازية بحتة للالتزام بمتطلبات رأس المال التنظيمية.

لقد ركزنا على مصادر الدخل البديلة أثناء تعليق الرحلات الجوية التجارية لضمان استمرار تدفق الإيرادات. كما أطلقنا أيضاً عدداً من المسارات الجديدة المريحة عبر بيئة مليئة بالتحديات، بالإضافة لتأجيل تسليم الطائرات التي كان من المقرر إجراؤها في عام 2020. وقد أجلناها إلى عام 2021. كل ذلك كان كفيلاً بخروجنا من هذا المأزق أقوى وأصلب مما كنا عليه أثناء أزمة وباء كوفيد.

في هذه الشريحة، يمكننا أن نرى كيف كافأ مستثمرو الجزيرة جهود خلق القيمة المركزة والالتزام بحماية وإشراك الشركة من قبل مجلس إدارتها وإدارتها التنفيذية. ربما حان الوقت لتذكير أنفسنا بالعديد من المناقشات التي أجريناها عامي 2018 و 2019 حول خطط تطوير الجزيرة وإمكانيات محطاتها وفرص النمو المشجعة لسوق الطيران الكويتي وكيفية خلق قيمة ليس فقط لمساهمي الجزيرة، ولكن للقطاع بأكمله والمجتمع، في الواقع، لاقتصاد دولة الكويت. إحدى الدراسات التي أجريناها تشير إلى عائد 11 ضعفاً اقتصادياً لكل دينار كويتي نستثمره في الأعمال التجارية في الكويت. ويحصل الاقتصاد الكويتي على 11 ضعفاً من الدينار الذي يُنفق.

بعد كل هذا الشرح، نتطلع الآن إلى المستقبل بتوسع أكثر قوة لكل من شركة الطيران وأعمال مبنى الركاب، مع تركيزنا الوثيق والمستمر على المحصلة النهائية. نجد أنفسنا الآن في منتصف خطوات التغيير، تغيير في **التروس** من شركة طيران صغيرة تدار بشكل جيد، ونحن نتطور الآن إلى شركة طيران متوسطة الحجم تعمل بشكل جيد، وهذا يتطلب نهجاً مختلفاً، ومزيد من التركيز. سأعطي بعض المبادرات التي نقوم بها خلال تلك الفترة الانتقالية ونحن نمضي قدماً.

لكن لكونكم خبراء في مجال عملكم، سأترك هذه الأرقام هنا لتقييمها. بإمكاننا إضافة المبلغ النقدي المحدد لتلك المناقشة، أو العائد النقدي الذي سددته الجزيرة لمساهميها منذ إنشائها. وهو ما يتجاوز اليوم 83 مليون دينار كويتي، أي حوالي أربعة أضعاف رأسمالنا. وعند نهاية عملية توزيع أرباح هذا العام، إذا وافق المساهمون على ذلك، سيرتفع هذا الرقم إلى 90 مليون دينار كويتي.

توضح خطة العمل لدينا أنه بحلول عام 2025، سيكون الوضع النقدي للشركة حينها، مع افتراض مدفوعات الأرباح الطبيعية حوالي 150 مليون دينار كويتي. من الواضح، كما تم ذكره سابقاً، آلة لتوليد النقد. وبالنسبة لعام 2022،

فهي بداية إيجابية بعد إعلان الأوس باستئناف السفر بسلاسة أكبر، حيث يعتبر ذلك دعوة لتلك الفئات التي لم تسافر حتى الآن وتشجيعهم على السفر.

سيظل أسطولنا كما هو في 2022 مع إمكانية النمو خلال مهلة قصيرة إذا لزم الأمر. سنضيف وجهات جديدة لشبكتنا خلال عام 2022. سيشهد ذلك توسع أكبر في أوروبا الشرقية حيث نضيف تدريجياً وجهات في أوروبا، وفقاً لخطة شبكتنا طويلة المدى. نضع جل تركيزنا للتوسع على المستوى الإقليمي أيضاً.

سترون خلال العام توسعاً ونموً عظيماً في مدن عدة في المملكة العربية السعودية، وكذلك شبه القارة الآسيوية الجنوبية. سترون بعض الوجهات التي سنضمها في هذه القائمة. وهي شريحة مهمة ومرتبطة بشكل جيد بما تحدثت عنه سابقاً حول تغيير الخطوة.

لتعزيز المستقبل التشغيلي والمالي للشركة، تم إنشاء العديد من الشركات الفرعية. محطة الجزيرة T5 هي بالطبع الأكبر والأكثر أهمية. وقد أقيمت تحت إشراف شركة تسمى "سحاب". وأنشأنا أيضاً شركة السوق الحرة، التي تولت عمليات T5 المعفاة من الرسوم الجمركية اعتباراً من الأول من ديسمبر من العام الماضي.

لقد سجلت هذه الشركة بالفعل أرباحاً ملحوظة لمدة شهرين متتاليين. تلقينا موافقة وشهادة من هيئة الطيران المدني الكويتي لإنشاء ما نسميه منظمة تدريب معتمدة، وهي شركة تدريب للطيارين وطاقم الطائرة. من ناحية، سيضمن تأمين المواهب المدربة لعملياتنا. والأهم من ذلك، ستكون شركة تابعة مستقلة مدرة للربح، مما يعني أن كل التدريب الذي يتم إجراؤه سيتم تحصيل رسوم منه. وهذا يضيف للنتيجة النهائية للشركة التابعة.

VIV ، هي تجربة مذهلة حقاً ، لأولئك الذين يسافرون داخل وخارج الكويت، أوصي بشدة بتجربتها. إنها تشبه إلى حد كبير Windsor Suites في لندن. هي تجربة سفر مميزة في مطار الكويت، لا تلبى طلبات T5 فقط، بل أيضاً T1 و T4 وكذلك الطائرات الخاصة. وقد زادت عملياتها بشكل كبير وتقدم الآن خدماتها لعدد أكبر بكثير من العملاء.

ومن المتوقع أن تمثل هذه الخدمة إضافة مهمة إلى جانب ربحية "سحاب". وهناك شركات تابعة إضافية لديها خطط عمل قوية وتضيف أيضاً إلى سلسلة القيمة للجزيرة نفسها. هي قيد التطوير والنظر في هذا الوقت سوف أخبركم في الوقت المناسب مزيد من التفاصيل عند إنشائها وبدء التشغيل.

بذلك، أكون قد أنجزت القسم الخاص بي من العرض وأسلمه إلى المدير المالي، كريشنان ، الذي سيكمل الآن القسم المالي قبل الانتقال إلى الأسئلة والأجوبة. كريشنان ، تفضل.

شكراً روهيت، أسعد الله أوقاتكم جميع المشاركين في هذه المكالمات. في الشريحة التالية، نتطرق إلى زيادة رأس المال التي تمت خلال هذا الربع الثالث. في يوليو، حصلنا على النقد وتم الانتهاء من توزيع الأسهم.

كريشنان

هنا يمكنكم أن تروا الصورة التي لدينا على الشاشة لمحطة VIV الخاصة بنا، والتي تحدث عنها روهيت للتو. سننتقل للشريحة الأولى من القسم المالي. تمت زيادة رأس المال كما ناقشناها في شهر يوليو. وجمعنا 10 ملايين دينار كويتي. 2 مليون رأس المال، وحوالي 8 مليون كان علاوة إصدار. تم إصدار الأسهم الجديدة وتعديل علاوة إصدار 8 مليون سهم مقابل إطفاء جميع الخسائر المتراكمة كما وافق عليها المساهمون في سبتمبر.

نذهب للشريحة التالية. إذن لدينا مؤشرات الأداء الرئيسية المتعلقة بالربع الرابع من عام 2021 مقارنة بالربع الرابع لعام 2020. كما ترون، فقد تحرك كل شيء بشكل إيجابي، باستثناء العائد. جميع العوامل من حيث الحجم، السعة، المقاعد، عدد الركاب، عامل الحمولة، كل شيء كان أفضل، بما في ذلك الاستخدام. كانت العائدات أقل طبعاً. كما ذكر روهيت، كان الربع الرابع من عام 2020 حالة استثنائية.

وبالانتقال إلى الشريحة التالية، الأداء من حيث الإيرادات والتكلفة، سترون أن الإيرادات التشغيلية ارتفعت بنسبة 286% بشكل أساسي بسبب الزيادة في التشغيل نفسه.

إضافةً إلى عامل المقعد الأعلى الذي شهدناه في الربع الأخير من عام 2021. بالتأكيد لم يكن العائد جيداً مثل الربع الرابع من عام 2020 ولكن حتى بعد ذلك كانت الزيادة حوالي 285%. أما من ناحية التكاليف، فكانت أعلى نسبياً، أود أن أقول نسبياً لأنها فقط 64% وبسبب الزيادة الصافية في العمليات وكذلك زيادة أسعار الوقود، التي ارتفعت بنحو 77% في الربع الرابع 21 مقابل الربع الرابع من عام 2020.

سأتطرق في شريحة لاحقة إلى الميزانية العمومية لذا سأنتقل إلى الشريحة التالية الآن. بالنسبة للسنة المالية الكاملة، يمكننا أن نرى المؤشرات، كل شيء أفضل في السنة المالية 2021 مقارنة بالسنة المالية 2020. فقط كان عدد وجهات المدن أقل قليلاً.

كان ذلك لأنه خلال فترة كوفيد، كان لدينا الكثير من الرحلات الجوية لمرة واحدة أو مرتين إلى الوجهة لإعادة المواطنين الكويتيين إلى الكويت. لهذا السبب ترون أن عدد الوجهات أقل في عام 2021. ولكن إذا كنتم ترغبون بالمقارنة بعمليات 2019 السابقة، فهي أعلى من ذلك بكثير. لذلك جميع المؤشرات في مصلحتنا، بما في ذلك العائدات، وكذلك عامل الحمولة، وبالطبع الطاقة الاستيعابية. وكان التشغيل أفضل بنسبة 41%.

وبالانتقال للشريحة التالية. تلاحظون أن الإيرادات ارتفعت بأساس سنوي بنحو 94%، يرجع هذا الارتفاع بالمقام الأول لأننا حتى يونيو 2021 لم نكن نعمل. كنا نعمل بكميات منخفضة جداً من الطاقة الاستيعابية. ومن شهر يوليو فصاعداً، حدث هناك بعض التخفيف من القيود. ونتيجة لذلك، ارتفع مستوى التشغيل وزادت الإيرادات.

كما ساعدت الزيادة في العائدات وعامل المقعد على زيادة الإنتاجية على أساس سنوي. على الرغم من انخفاض مصاريف التشغيل، ولكن ذلك كان أعلى بشكل نسبي مقارنة بالعام السابق. كان ذلك بسبب ارتفاع مستوى للعمليات. لكن الإنتاجية من حيث الإيرادات بلغت 94%، وارتفعت المصروفات فقط بنسبة 12%. في هذا العام.

أوصى مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية بواقع 32 فلساً للسهم الواحد، وهو مبلغ جيد يصل إلى إجمالي حوالي 7.04 مليون دينار كويتي. سوف يتم تناول ذلك بالطبع في اجتماع الجمعية العمومية الذي سيأتي قريباً.

بالانتقال إلى الشريحة التالية لإلقاء نظرة على حركة الميزانية العمومية، ارتفعت الموجودات والالتزامات بشكل أساسي لأننا أخذنا أربع طائرات خلال عام 2021. ونتيجة لذلك، زادت موجودات والتزامات IFRS. بلغ الرصيد النقدي 50 مليون دينار كويتي في نهاية ديسمبر 2021 مقارنة بـ 20 مليون دينار كويتي في السنة المالية 2020. ساهمت زيادة رأس المال مع أرباح التشغيل والذمم المدينة التي تم استردادها بزيادة السيولة. ومع ذلك، أود أن أذكر هنا أننا سدنا أيضاً قروضاً تبلغ حوالي ستة ملايين ونصف المليون دينار كويتي، كما سدنا الوديعة الأولية لشركة إيرباص البالغة 2.1 مليون دينار كويتي. وعليه، إذا أخذنا بالاعتبار أن الرصيد، كان من الناحية المثالية 59 مليون دينار كويتي في نهاية ديسمبر 2021.

وبذلك، أختتم الجزء الخاص بي من العرض وأعيده إليكم روهيت. شكراً لكم.

شكراً جزيلاً روهيت. للتذكير فقط، لطرح الأسئلة يمكنكم كتابة السؤال في خانة المحادثة الخاصة بالأسئلة والأجوبة أو يمكنكم النقر فوق زر رفع اليد على الجانب الأيمن من الشاشة. سنأخذ سؤالاً من خانة المحادثة، تفضل الخط مفتوح.

حاتم

شكرا على إتاحة هذه الفرصة، وأود تهنئتك على هذه الباقية الرائعة من النتائج. لدي في الواقع بضعة أسئلة. أحدهما يتعلق بشركات الطيران والآخر بخصوص مبنى الركاب الأكثر إثارة، لذلك سأبدأ بذلك. أنتم تقولون أنكم تريدون زيادة السعة إلى 4 ملايين مسافر في المبنى الحالي هذا العام.

ما مقدار زيادة السعة في T5 مقابل الحاجة لمحطة منفصلة لاستيعاب 35 طائرة، ما هي استراتيجيتكم؟ ما تفاصيلها، وما هي أبعاد نظريتك لهذا التوسع التدريجي لـ T5؟ هل بسبب ذلك أم لا ارتفعت رسوم خدمة الركاب بمقدار مليون تقريباً على نصف مليون راكب تم نقلهم للربع الرابع.

وهذا يعني أنه إذا كنتم تحملون 3 ملايين مسافر هذا العام، فإن ذلك يعني أن رسوم خدمة الركاب ستصل إلى صافي أرباحكم. هل هذا صحيح؟

من ناحية التأجير. أين نحن من تأجير المساحات في الجانب الجوي والجانب الأرضي؟ هذا من جانب مبنى الركاب.

ماذا عن شركة الطيران؟ لقد رأينا أن الإنتاجية لا تزال مرتفعة للغاية، وقد حققتم أرباح حوالي 6 ملايين من قبل شركة الطيران الخاصة بكم، وذلك قبل خصم الضرائب. أود معرفة كيف ترون عام 2022 حيث أن أسعار النفط مرتفعة جداً، ونحن نشهد بالفعل ضغوطاً تنافسية أكبر بكثير من العديد من شركات الطيران التي تقدم بعض العروض الجاذبة.

لذا فإن العوائد لن تكون موجودة، سيكون هناك تطبيع إلى حد كبير. والجزيرة ليست محمية في الوقت الحالي من حيث عقود التحوط. لذلك أريد أن أعرف وجهة نظركم حول ربحية شركتكم هذا العام. كيف تقيمون ذلك في عام 2022؟ شكرا لكم.

لدي ستة أسئلة سأبذل قصارى جهدي للإجابة عليها جميعها. حسناً. لنبدأ بالمحطة وسؤالكم عن متى نزيد من الطاقة الاستيعابية للركاب في المبنى؟ في الوقت الحالي، قدرة المحطة يزيد قليلاً عن 3.2، 3.3 مليون مسافر.

روهييت:

نقوم ببعض التغييرات الهيكلية، وتغييرات في تدفق العمليات، وتغييرات في الكفاءة في الوقت الحالي قبل الصيف، والتي من شأنها أن تزيد القدرة الاستيعابية بشكل كبير بما في ذلك طاقم عمليات كامل للركاب القادمين والمغادرين، وتدقيق معقول للتدقيق الأمني بحيث لا يكون هناك أي تكرار. يجب أن نعمل سوية لغرض زيادة السعة لحوالي 4 ملايين هذا العام، ورفع عدد بوابات الاقلاع، ونزيدها إلى حوالي أربعة ملايين ونصف بحلول العام المقبل، مما يعني أنه مع T5، يجب علينا أن نكون قادرين على مواكبة نمو الشركة لمدة عامين ونصف على الأقل بهذه الطريقة.

لكنكم محقون جداً. لن يكون T5 المقر الدائم للجزيرة. لقد أشرت في وقت سابق في عرضي التقديمي، إلى أنني أود بعد الحصول على إذن منكم، الاحتفاظ بشيء أعلن عنه في مكالمة المستثمرين التالية التي لدينا. لكن أؤكد لكم أننا نحرز تقدماً ملموساً. وبمجرد أن يبدأ الأسطول الجديد في الظهور، سيكون لدى الجزيرة مقر على أحدث طراز. هذا كل ما سأقوله حول هذا الموضوع في الوقت الحالي.

فيما يتعلق برسوم خدمة الركاب، فإن حساباتكم صحيحة تقريباً، ولكنها منخفضة قليلاً. إذاً لقد زاد قليلاً عن الضعف، لكنني لن أخوض في مزيد من التفاصيل حول ذلك في الوقت الحالي. ولكن بناءً على تقسيم المغادرة والوصول، والعبور، فإن العدد يزيد قليلاً عن الضعف.

فيما يتعلق بمساحات التأجير، فقد تم تأجيرها بالكامل بنسبة 100% على الجانب الجوي. وامتلاً الجانب الأرضي بسرعة أيضاً. كما نتصور، بنفس الطريقة التي تصرفنا فيها مع مؤجربنا لطلب الإعفاء حينما توقف التشغيل تم معاملة مستأجربنا في مبنى الركاب خلال العام الماضي حيث كان علينا تقديم قدر من المساعدة للمستأجرين لدينا. بالطبع تم بعد ذلك إنهاء ذلك الدعم بداية من الربع الثالث. الآن نسعى لتأجير المساحات وتحصيل الإيجارات بمستويات كاملة. نحن الآن نعود إلى المستويات الكاملة. على الجانب الأرضي، سنق قريباً بتأجير ثلاثة محال رئيسية بما في ذلك برج كنج وصب واي.

نحن نجري محادثات أيضًا مع أكبر سلسلة سوبر ماركت، ذات صلة كبيرة الديموغرافية المستهدفة لرواد مبنى الركاب والتي من المحتمل أن تشغل مساحة كبيرة من الجانب الأرضي. ليس فقط لخدمة الركاب، ولكن أيضًا إذا قمتم بزيارة مكتبنا الرئيسي، فلا توجد متاجر سوبر ماركت كبيرة في أي مكان في تلك المنطقة بأكملها.

لذا أعتقد أنه حتى الأشخاص الذين يعملون هناك سيستفيدون من وجود سوبر ماركت كبير. هذا فيما يتعلق بتأجير المساحات. أعلم أنكم تجدون المحطة مثيرة. إنها حقًا مثيرة للغاية، ولكن من المهم أيضًا أن نتذكر أن المحطة تنمو مع نمو أعمال شركة الطيران، وهو ما يدفع الركاب عبر النظام البيئي بأكمله.

في هذا الجانب، ملاحظتكم صحيحة. ارتفعت أسعار الوقود مؤخرًا حيث تتأرجح بين 90 و 95 دولارًا لبرميل برنت في الوقت الحالي. أنتم محقون أيضًا. الجزيرة ليست محمية وهذه استراتيجية متعمدة للغاية. والسبب في ذلك هو التحوط، بغض النظر عن مدى تعقيد أنظمة إدارة المخاطر التي تستخدمها عندما يتعلق الأمر بالتحوط، وبغض النظر عما يعتبره الناس رهانًا أكيدًا، في نهاية اليوم، إنه رهان.

بالنسبة لنا، نحن نفضل المكاسب المضمونة 100%. وما أعنيه بذلك هو تخفيض الوقود الذي نحصل عليه في داخل الكويت بنسبة 20% بناءً على الحجم الذي نستهلكه. هذا ليس رهان. لن يسير ذلك في هذا الاتجاه أو ذاك. هذه ميزة مضمونة لهيكل تكلفة الجزيرة. الأمر الثاني الذي غطيت من قبل في مكالماتنا السابقة هو أن اتجاهات الحجز المتأخرة في الكويت ومعظم شبكتنا تعطينا القدرة على سرعة إعادة التسعير، مما يعني أنه إذا رأينا أسعار الوقود ترتفع فلن نكون مرتبطين في حجوزات متقدمة، والتي يتعين علينا تليبيتها قبل ثلاثة أشهر عندما كان سعر الوقود مختلفًا تمامًا. مما يعني أن السعر الآن يشمل علاوة صغيرة للتكلفة الإضافية للوقود، والتي ربما لم تحدث قبل ثلاثة أشهر أو أربعة أشهر.

فيما يتعلق بالعائدات، أجل، مع انفتاح الأسواق وزيادة الطاقة الاستيعابية وزيادة المنافسة، قد تكون هناك فترات من العام يلزم فيها التضحية بالعائدات وإعادتها للحصول على حصتها السوقية.

هذه هي مهمة شركة الطيران ذات التكلفة المنخفضة من أجل ضمان أنه حتى بأقل الأسعار، فإن هيكل التكلفة لدينا تنافسي للغاية لدرجة أننا نجني المال عندما لا يستطيع الآخرون ذلك. بعد قولي هذا، إذا نظرتكم إلى المجموعة التالية من العطلات قاب قوسين أو أدنى، والتي تبدأ من يوم 23 فصاعدًا حتى اليوم الخامس، قد تتفاجأون من الأسعار التي يتم بيعها. كما كان موضوعًا لعنوان إحدى الصحف مؤخرًا في الكويت. لذا فهو ليس مقاسًا واحدًا يناسب الجميع. سوف تجدون الفرص. أنتم بحاجة إلى زيادة العائدات. أنتم بحاجة للقتال من أجل حصتنا السوقية. نحتاج إلى الخروج من القمم والقيعان. وهذا ما يفعله فريق التخطيط التجاري وفريق الشبكات المحترف لدينا. أمل أن أكون تمكنت من الإجابة على سؤالكم.

نعم ، لقد كان متقنًا ومفيدًا للغاية. شكرًا جزيلًا روهيت. أتمنى لكم كل الخير.

بكل سرور. شكرًا لكم

روهيت:

شكرًا لكم. سننتقل إلى المحادثة. هناك بعض الأسئلة. السؤال الأول من -----. شكرًا على المكالمة. هل يمكنكم من فضلكم مشاركة الحصص السوقية للجزيرة من حيث عدد الركاب، ورؤيتكم حول الحصص السوقية المستدامة في المستقبل؟ وسؤاله الثاني عن أسعار التذاكر والعائد على التذكرة. ما رأيكم في العائد المستدام بالنظر إلى أسعار النفط والتوقعات الأخيرة حوله؟ هل تتوقعون أن يعود متوسط العوائد إلى مستويات 2019 أم ينبغي أن يكون أعلى؟

حاتم:

شكرًا لكم، -----. أخشى أنه ليس لدي بيانات محدثة عن حصص السوق الدقيقة، البيانات التي أمتلكها لشهر يناير لم يتم تحديثها حتى الآن. إذا تواصلتم مع مصطفى، فسأضمن أن يرسل لكم البيانات الحديثة عن حصص السوق. لكن أود إن أبلغكم بأنه شهدت الفترة خلال فترة COVID وحتى الربعين الأخيرين من العام الماضي ارتفاعًا حقيقيًا للجزيرة عندما يتعلق الأمر بحصة السوق خارج الكويت.

روهيت:

على الرغم من مرور شهور على وجود عدد أقل بكثير من الطائرات وعدد أقل من الرحلات التي يتم تشغيلها، لكن تمتعت الجزيرة بأعلى حصة في السوق من مطار الكويت الدولي، لمجرد أننا كنا ننقل عددًا أكبر من الركاب، سواء من نقطة إلى أخرى، أو عبر الترانزيت.

من وجهة نظري، يجب علينا نقل ربع إجمالي الركاب على الأقل من مطار الكويت الدولي وعبره. ومع الوقت نصل للثلث، ولكن لا يزال هناك عمل يتعين علينا القيام به لتحقيق تلك الأهداف. قضيت الكثير من الوقت في الحديث عن العائد والإجابة على السؤال السابق. إذا كان لديكم أسئلة أخرى لم أجب عليها بهذا الشأن، فيرجى إبلاغي بذلك.

حاتم: سؤال من ----. يا له من تحول كبير! في مؤتمر المستثمرين الأخير، ذكرت الإدارة أن الشركة تجري محادثات لتوسعة مبنى الركاب. يرجى التعليق على الوضع الحالي والسعة المحتملة وتاريخ الانتهاء المتوقع والإيجار؟

روهيت: شكرًا لكم. أحاول عدم إعطاء معلومات مستبقة عن هذا الأمر لأنه من السابق لأوانه الخوض في التفاصيل. من فضلكم تحملوا معي حتى نحصل على الصورة الكاملة ووضع الأمور في نصابها. وأعدكم بإعطائكم المزيد من التفاصيل في مكالمة لاحقة، وربما حتى مكالمة المستثمرين التالية.

حاتم: لديه سؤال متابعة. متى تتوقعون الفصل بين عمليات المحطة وعمليات الطيران؟ وهل نتوقع منكم تنفيذ تغيير في استخدام منهجية الاستهلاك؟

روهيت: هذا سؤال مثير للاهتمام. ويمكنني أن أخبركم أنه كان أيضًا موضوع نقاش في اجتماع مجلس الإدارة الذي اختتم قبل يوم أمس. كخطوة أولى، ستلاحظون أننا نقوم بإنشاء هيكل مؤسسي حيث تتمركز عمليات شركة الطيران في جهة والشركات الأخرى التابعة تحت الكيان المسمى "سحاب".

على الرغم من أن "سحاب" مملوكة بنسبة 100% للجزيرة في الوقت الحالي. نحن كإدارة، نريد أن نمسح مجلس الإدارة خيار دراسة إيجابيات وسلبيات القيام بذلك. ولكن من وجهة نظر الإدارة البحثية، فقد اعتمدنا هذا النهج لتحسين إدارة الأداء، وتخصيص أفضل للتكاليف، ومزيد من الشفافية، والتأكد من أن كل كيان، كل وحدة عمل، بغض النظر عما إذا كانت مقسمة تمامًا أم لا في هذه المرحلة يعتبر في أذهاننا منقسمة تمامًا.

وعليهم أن يتحملوا ثقلهم، وعليهم أن يحققوا أهدافهم. لذلك في أذهاننا، تم ذلك التقسيم بالفعل. أنا أعلم أنه يتم النظر في الأمر بجديّة. وقد يكون هناك تحرك في هذا الاتجاه في وقت لاحق من العام، لكن ليس بعد.

حاتم: شكرًا لكم. سنأخذ سؤالاً من ----. خططكم مفتوح.

---- مبروك على النتائج الممتازة. أثناء العرض التقديمي، قلت ذلك ... أو أعتقد أن ما سمعته هو أنه ليس لدينا عقود تحوط على النفط حتى الآن، وقد لا تكون على استعداد للقيام بالتحوط في المستقبل. هل هذا صحيح؟

روهيت: حسناً، لقد تعلمت في هذا العمل ألا أقول أبداً. الحقيقة هي أن تفضيلي هو تحقيق أرباح مضمونة. على أي حال، الطريقة التي يسير بها التقلب في أسعار الوقود وأسعار النفط، ليس من المنطقي حقاً التحوط من الناحية المالية لأن تكلفة التحوط ومخاطر الطرف المقابل التي سنحتاج إلى دفع ثمنها فعلياً ستذهب بأغلب العوائد.

من ناحية أخرى، أعتقد أننا نركز أكثر على الخصومات التي نحصل عليها حالياً والمزيد من الخصومات على الوقود، بالإضافة إلى رسوم العمليات الأخرى التي طلبناها من الحكومة فيما يتعلق بالدعم الذي يتم تقييمه حالياً.

حاتم: هناك سؤالان آخران من الدردشة، واحد من ----. لقد أجبنا على جزء من هذا السؤال، لكنني سأقرأه. هل تتوقعون زيادة العائدات إلى وضعها الطبيعي في النصف الثاني من عام 2022؟ ما هو مستوى العوائد المستدامة في المستقبل؟ والسؤال الثاني: هل تعتقدون أن هناك خطورة على آلية دعم الوقود، وأي إصلاحات متوقعة للدعم؟ والسؤال الأخير هو، هل لديكم أي خطط لإدراج عمليات المحطة؟

روहित:

أعتقد أنني سأضيف سطرًا إضافيًا واحدًا حول العائدات لأنني أدرك أن هذا متغير تتم مراقبته عن كثب بالتأكيد. لا أرى أن حتى بعد إعادة فتح حركة المرور من الكويت في أي وقت قريب في الأشهر القليلة المقبلة ستعود العائدات إلى مستويات 2019. ما زلت أعتقد أنها ستكون أعلى قليلاً حتى في مواجهة العودة إلى العمليات الطبيعية.

وبالنسبة لنا نحن بالطبع، بصفتنا شركة طيران منخفضة التكلفة، نحتاج إلى ضمان وجود المزيج الصحيح من عوامل إشغال المقعد والعائد الذي يمنحنا أفضل النتائج النهائية. لذا، بالطريقة التي تسير بها الأمور اليوم، أعتقد أن العائدات ستعرض لضغوط خلال أوقات معينة من العام. وخلال أوقات أخرى من العام، قد يفاجئكم. لكنني ما زلت لا أعتقد أنه في السنوات القادمة، سيعود بسهولة إلى مستويات ما قبل فترة COVID.

هذا كل ما سأقوله عن العوائد. فيما يتعلق بما أسماه --- دعم الوقود، فهو في الحقيقة ليس إعانة. إنه خصم على الحجم متاح لشركات النقل التي تعمل في أكثر من 5000 قطاع سنويًا من الكويت. من قبيل الصدفة، هذه فقط شركتان فقط في الوقت الحالي. لذا فإن الإجابة المختصرة على ذلك هي لا، لا أرى أي مخاطر وشيكة مرتبطة بخصم الحجم الذي نحصل عليه على الوقود.

فيما يتعلق بأي إدراج محتمل للمحطة، مرة أخرى، فإن الأمر متروك لمجلس الإدارة لاتخاذ قرار وتقييم واختيار أفضل مسار لما سيكون مفيدًا للشركة وكذلك ما سيكون مفيدًا لقيمة المساهمين.

كما ذكرتم، يجري النظر فيها عن كثب ويوجد احتمال أن يتم الإعلان عنه قرب نهاية العام. ولكن من مجرد تخصيص الأصول ووجهة نظر تخصيص رأس المال ووجهة نظر إدارة الأداء، فقد قمنا بالفعل بتقسيم الأعمال داخل الجزيرة و"سحاب" من أجل تعظيم العائد عليها.

حاتم:

شكرا لكم. هناك سؤال واحد من ----. هل يمكنكم من فضلكم تسليط الضوء على بعض وفورات التكلفة الهيكلية، والتي تتوقعونها للمضي قدمًا لكل من الشركة والمحطة؟

روहित:

بالتأكيد. سؤال رائع وجزء كبير من وقت الإدارة التنفيذية ووقت مجلس الإدارة هو الاستمرار في التعمق وتقليل التكاليف. وبينما نحقق حجم أكبر للعمليات، سيكون هذا الأمر أكثر وضوحًا.

اسمحوا لي أن أبدأ بطلب الطائرات. وربما بسبب حقيقة أنه لا يمكنني مشاركة الكثير من التفاصيل المالية والتجارية لطلب الطائرة في غاية السرية، ما يمكنني قوله هو أن هذا سيغير قواعد اللعبة بالنسبة للجزيرة، وليس فقط أننا سنحصل على المزيد من الطائرات. وبالطبع، نحتاج إلى المزيد من الطائرات بينما ننمو كعمليات تجارية، لكن الصفقة التي توصلنا إليها مع شركة إيرباص، والتي بدأت في يوليو من العام الماضي وبلغت ذروتها خلال معرض دبي للطيران هي شيء لا يصل إليه سوى شركات طيران حجمها ثلاثة أضعاف حجمنا و طلباتهم من الطائرات أيضا أكبر بكثير من الجزيرة.

لذا يمكنني أن أخبركم أنه بصفتكم مساهمين في الجزيرة، يجب أن تكونوا مرتاحين جدًا لتكاليف الوحدة التي تلقيناها في اتفاقية الشراء مع شركة إيرباص. سيؤدي ذلك إلى خفض تكاليف أسطولنا بنسبة 25%. هذا هو النطاق الذي ستكون عليه النتيجة عندما نبدأ في استقبال تلك الطائرات.

والثاني هو توسعنا في حجم العمليات. قبل خمس سنوات فقط، كنا سبع طائرات واليوم نحن 17. لذا فقد تم الاستعانة بمصادر داخلية لعدد قليل من الأشياء التي كانت باهظة الثمن من قبل وكان يتم الاستعانة فيها بمصادر خارجية.

وخير مثال على ذلك هو بعض عمليات الصيانة. مع نمونا بشكل أكبر والحصول على المزيد من الطائرات، سوف تترام هذه المدخرات لأن التكاليف الثابتة المرتبطة بمنظمة الصيانة قد تم وضعها بالفعل. لذا، ستكون التكاليف المتغيرة أقل بكثير مما كانت عليه في الماضي، وهكذا دواليك.

التدريب كما ترون هو مكسب كبير ونحن ننمو على نطاق واسع. هذه الشركات التابعة التي تحدثت عنها لن تسحب ثقلها فحسب، بل ستعود أيضًا إلى صافي أرباح الشركة الأم.

داخل مبنى الركاب، كان أكبر تغيير في اللعبة بالطبع هو رسوم خدمة الركاب. ولكن بالإضافة إلى ذلك، سيشهد هذا العام تدفق عائدات كبيرة من عقود الإيجار، ومن جميع الامتيازات الأخرى التي لدينا. شركة الأسواق الحرة التي نمتلكها والتي تدر ربحًا على "سحاب" تدفع إيجارًا لـ "سحاب" لشغل المساحة في المحطة. لذلك يمكننا أن نروا الشفافية التي تعاملنا بها مع جميع التدفقات الداخلية للإيرادات. أتمنى أن يجيب هذا على سؤالكم.

شكرا لكم. لا توجد أسئلة أخرى. لذا سأسلمها لكم لأية ملاحظات ختامية.

حاتم:

شكرا حاتم. أعتقد أن هذه كانت مكالمة شاملة للغاية. على الصعيد الشخصي، يسعدني أنني أكملت الشهر الماضي خمس سنوات في خدمة هذه الشركة الرائعة. وهذه هي مكالمتي العشرين مع المستثمرين في تلك السنوات الخمس. لا يزال من دواعي سروري الكبير. وأنا أتطلع إلى سنوات عديدة أخرى من العمل معكم جميعًا، وبناء شيء يمكننا جميعًا أن نفخر به معًا. شكرا جزيلًا لكم. مع السلامة.

روهيت:

شكرا جزيلًا روهيت. شكرا كريشانان. وشكرا لكم جميعًا على المشاركة. أتمنى لكم وقتًا سعيدًا.

حاتم:

Transcript of Jazeera Airways K.S.C.P. 4Q21 Analysts / Investors Conference Call held on Tuesday 15 February 2022

Hatem: Hello everyone. This is Hatem Alaa from EFG Hermes, welcome to Jazeera Airways Full Year '21 earnings call. I'm pleased to have on the call today, Rohit Ramachandran, the company's CEO and Krishnan Balakrishnan, CFO.

We'll start by a presentation from management and then we'll go for Q and A. As an initial reminder, to ask a question, you can either type it to the Q and A chat, or you can click on the raise hand button on the right-hand side of your screen. Rohit, please go ahead.

Rohit: Good afternoon. And for those of us from North America, good morning. Thank you for joining us today on the Jazeera Airways earnings webcast for the fourth quarter, as well as the full year 2021 results.

It appeared as if 2021, and COVID refused to let us go without a final farewell. And as we had a small challenge towards the end of the year, which I'm sure you are all aware of, related to Omicron, it turned out to be a temporary challenge to travel that signaled the end of an era, hopefully. Good riddance.

Amidst all the positive vibes, I'm glad to communicate to you that a very important development took place late yesterday, which actually caused me to change our presentation a little as the government of Kuwait announced a new significant relaxation of travel restrictions. As now all vaccinated residents are no longer required to have a PCR test or quarantine, along with further easing for those who are even not vaccinated. I really don't need to elaborate on the importance and significance of such a step in the path to pre-COVID travel normalcy.

2021 was a bumpy year. The first two quarters, as you remember were amongst the worst in the history of aviation and also in that of Jazeera. However, we are all glad that we convene today to discuss the year in retrospect, feeling satisfied and even optimistic to be where we are today as the second half of the year finally rewarded our composure and efforts of the previous 18 months. For that, we thank everyone on in the Jazeera team.

We thank our passengers and indeed we thank our partners and investors for the confidence you have shown in this company that is reflected in the current market cap of Jazeera.

From our end, we will continue our commitment to put in the same efforts, exhibit the same strategic and commercial acumen, support and grow our community, and above all, create value for shareholders. As you know, we have a lot on hand to discuss today and I would like to allow for enough time to take your questions at the end.

So with that, let's move together to slide eight. We start with a review of our fourth quarter and full year 2021 operational performance. During the last quarter, Jazeera carried 520,000 passengers against only 90,000 in the fourth quarter of 2020. A very healthy growth given the circumstances, albeit it being from a very low and distorted base.

However, a very positive one as it signifies a shift from one era to another. As mentioned earlier, there was a small hiccup towards the high season of Christmas, as well as new year, but that was overcome fairly quickly.

The ease of restrictions during the quarter meant that there was more supply than demand driving prices slightly lower from their peaks in the third quarter, which in turn opened the market up for new segments of passengers that previously could not afford the high-ticket prices, especially for large groups of travelers and families.

Load factor for the quarter have returned to the healthy range of a little over 74% higher than the 54.5% percent of last year, reflecting more eagerness to travel as the market corrected itself. In a similar fashion, aircraft utilization stood at 9.2 hours up from 2.9 hours in the fourth quarter of 2020. Again, more evidence of normalcy coming about. Yields, however, were lower for the same reason that drove them higher in the fourth quarter, or even in the third quarter of 2021, which is the very simple economic rule of supply and demand. The ease of restrictions meant there is more supply and options available for passengers that signaled a change in the rules of the game from a price-driven demand to a volume-driven demand.

In slide nine, you can see the full year operational performance. As you are aware, the blended numbers do not look as great as the fourth or third quarters mainly driven by the first half of the year. Again, we are proud to report improvement in every KPI that we monitor as you can see here.

We saw increase in the number of passengers, improvement in our load factor, and utilization in addition to support from the higher yields realized during the year. Moving onto the following two slides to discuss our financial performance and looking at the fourth quarter financial headlines where you can see the pandemic story unfolding over the period of 12 months in two separate phases.

Jazeera reported a revenue of KWD33.1 million up from KWD8.6 million in the third quarter of 2020 with a 285% increase. Operating profit came in at KWD9.3 million against a loss of 8.9 million last year, while net profit registered KWD7 million compared to a net loss of KWD10.9 million in the comparable period, a number that I noticed wasn't much expected by the market.

For the full year Jazeera happily reports a twofold revenue growth at KWD80.4 million, and a return to profitability at the operating level with an operating profit of KWD10.8 million compared to an operating loss of KWD20.7 million last year. Similarly, net profit

came in at KWD7.1 million compared to a net loss of KWD26.4 million in the previous year.

When we recall that the first half cumulative loss was KWD11.7 million, to close the year with a net profit of KWD7.1 million is extremely satisfying. Truly the story of two eras.

In this slide, you will see two revenue streams that we always pay special attention to because of their added value and the attractiveness of margins. I'm glad to report a very decent growth in our ancillary and cargo operations on the quarterly as well as annual basis.

In the coming two slides, we will discuss our interesting operations in the Jazeera Terminal T5 that have also witnessed great improvement during the fourth quarter, as well as the full year compared to the previous year. Not only has life returned to the terminal, bringing back a gradual resumption to all revenue streams, but more importantly, the implementation of the passenger service charge since July has generated very significant and material revenue.

During the fourth quarter, a period when the charge was fully implemented, T5 reported revenue, EBITDA, and net profit that are not only higher than fourth quarter 2020, but also higher than fourth quarter 2019 when our operations were in full force.

This, in our opinion, signifies the beginning of a time when the airport operations and management business will truly start to go hand-in-hand with the airline business. The forward thinking of Jazeera and the vision of its board that started five to six years ago in terms of investing in this sector is finally starting to pay true dividends. And that only encourages us to develop and expand it.

As you can see in slide 14, the less cyclical and more regulatory contribution to revenue is now taking the driver's seat and will only continue to grow as Jazeera carries more passengers year after year. To that end, we are continuing our expansion in the current terminal to be able to accommodate a larger capacity and provide more services to our passengers.

We used the slow period of 2020 and early 2021 to successfully negotiate several meaningful expansions that add physical space or facilitate the flow of arriving, departing, and transit passengers. We successfully added five more gates, expanded the arrivals area, added new baggage belts, and redesigned several areas such as passport control to facilitate and accelerate the movement of passengers.

Further expansions are under ongoing advanced negotiations and development. And we are very glad with the response we are seeing from the aviation authorities. Today, our terminal can carry up to 4 million passengers annually, and we will be looking to add more to that capacity on a yearly basis. I will also announce a game changing initiative in this area on our next call.

In this section, we discuss our operational performance during the year. As you can see, we have launched several new routes targeting active segments as discussed earlier. Namely, we started London, Bishkek, Sarajevo, Yerevan, Tashkent, Antalya, Colombo, Addis Ababa, and Almaty in addition to resuming flights to Beirut and Tbilisi, while frequently flying to the Turkish holiday destinations of Istanbul, Bodrum, and Trabzon.

Our network today covers 40 active destinations, which is a healthy and stable network for an airline of our size. Our fleet expansion, still in place as you can see in slide 20. Our fleet now consists of nine A320neos and eight 320ceos after taking delivery of an additional brand new A320neo during the fourth quarter or a total of four new aircraft during the year, bringing our current fleet to 17.

We see this a suitable and sustainable number to digest during the year of 2022, with the potential to expand if the market demands it. In other words, we'll be taking no new deliveries during this year in order to consolidate and digest all the growth that we took last year.

On the same note, I'm glad to inform you that we have signed a very lucrative deal with Airbus for the purchase of a total of 28 airplanes that will totally renew our fleet over the next five years and take us to the fleet size we announced before on an earlier call that is in the range of 35 airplanes. The deal, in our opinion, is a very beneficial one, given our long-term relationship with Airbus and very favorable market conditions that rarely repeat once in every prolonged cycle.

This purchase will not only renew our fleet but will also provide cost efficiency in terms of adding the larger A321neo to our fleet, lowering the unit cost per passenger, as well as creating effective savings. A question that I will no doubt be asked is, how do the terms, the commercial terms of this deal compare with the rest of the market? And I will go into more detail when we have that discussion later in this presentation.

I want to pause now and just look back on the many conversations that we have had over the course of the years, particularly some tough circumstances that we had over the last two years when most of our operations were curtailed and suspended. And there was very legitimate concern all around about what we planned to do to navigate through the crisis that we've just passed through. I think it's important to summarize the fact that we took those responsibilities very seriously. And I think in this slide, I have summarized what I call delivering on our promises to stakeholders. We implemented immediate, decisive measures to safeguard the financial position, as well as liquidity, including the suspension of the 2019 dividend, which no doubt was painful. Activating the drawdown of bank facilities that were not previously tapped and renegotiating the entire cost structure with suppliers, particularly aircraft lessors.

We maintained a healthy cash balance through very strict cost control. And I will actually spend a little time talking about cash, because I think by the end of this presentation, you will see that Jazeera has now become a cash generating machine. Jazeera also completed

a capital increase in the nine months of last year as a precautionary step, purely precautionary step to adhere to regulatory capital requirements.

We focused on alternative sources of revenue during the suspension of commercial flights to ensure continued revenue streams. And we also launched a number of profitable new routes in a very challenging environment, as well as postponed deliveries of airplanes that were due in 2020. We postponed them to 2021. All this helped to ensure that we come out of this healthier and stronger than when we went into the COVID crisis.

In this slide, we can see how Jazeera investors have rewarded the focused value creation efforts and the commitment to safeguarding and involving the company by its board and the management. It's perhaps time to remind ourselves of the several discussions we used to have back in 2018 and 2019 about Jazeera's expansion plans or the potential of its terminal and the collaborative growth opportunities for the Kuwait aviation market.

How we not only create value for Jazeera's shareholders, but for the entire sector, the community and in fact, the economy of the state of Kuwait. One of the studies that we did imply 11X economic multiplier for every KWD that we invest in the business in Kuwait. The Kuwait economy gets 11 times benefit of that dinar spent.

Having said all that, we are now looking at the future with more aggressive expansions for both the airline and the terminal business, while still keeping our close focus on the bottom line. We find ourselves now in the middle of a steep change, a change of gears from being a well-run small airline, we are now evolving to well-run medium sized airline, and that requires a slightly different approach, more focus. I will cover some of the initiatives that we are doing during that transition as we go along.

But being the experts that you are in your line of business, I will leave these numbers here for you to assess and evaluate. I can add to that discussion the exact amount of cash, the cash return that Jazeera has paid back to its shareholders since its inception. And that is in excess of KWD83 million, about four times of our capital. And by the end of the current proposed distribution of this year's dividends, if approved by shareholders, that number will grow to 91 million. Our business plan shows that by 2025, just the cash position of the company at that time, even assuming normal dividend payments will be almost KWD150 million. Clearly, as I mentioned earlier, a cash generating machine.

For 2022, we start the year on a positive note after yesterday's announcement as travel will now resume with much more ease for passengers, which is an invitation for segments that have not traveled so far to get them to start traveling. Our fleet will remain the same with the option to grow at short notice if needed. And we will add new destinations to our network in 2022. This will see us further expanding into Eastern Europe as we gradually add destinations in mainland Europe, according to our long-term network plan. We are spending particular focus in expansion regionally as well. You will see during the course of the year a strong expansion and growth into secondary cities in Saudi Arabia, as well as the South Asian subcontinent. You see some of the destinations that we'll be

growing on this list. This is an important slide, and ties in very well with what I spoke earlier about the step change.

To further strengthen the operational and financial future of the company, we have set up several subsidiary companies. Jazeera Terminal T5 of course, is the largest and most important is under a company called Sahab. We have also set up a duty-free company, which took over the operations of T5 duty free with effect from the 1st of December of last year. This company has already posted two consecutive months of profit. We received approval and certification from Kuwait DGCA to set up what we call an approved training organization, which is a training company for pilots and cabin crew. On one hand, this will ensure a steady pipeline of trained talent for our operations. But more importantly, this will also be an independent profit-generating subsidiary, which means that all the training that is being conducted are charged. And that adds to the bottom line of this subsidiary.

VIV, which is really a spectacular experience, and for those of you traveling in and out of Kuwait, I highly recommend that you try it. It's very much on the same lines as Windsor Suites in London. It's a premium travel experience at Kuwait airport, which caters to not just T5, but also T1, T4, and also private jets. It has increased its operations and now catering to a lot more clients. This is expected to be an important addition as well to the profitability of Sahab. There are additional subsidiaries which have strong business plans and also add to the value chain of Jazeera itself. They are under development and consideration at this time. And in due course, I will let you know more details as and when they are established and begin operation.

With that, I complete my section of the presentation and hand it over to our CFO, Krishnan, who will now present the financial section before we move to the Q and A session. Krishnan, over to you.

Krishnan: Thank you, Rohit, and very good afternoon to all the participants on this call. So here you can see the picture that we have on the screen is of our VIV terminal, which Rohit just spoke about. We will go on to the first slide of the financial section. The capital increase, as we discussed in the last quarter was conducted in July. And we raised KWD10 million; KWD2 million was the share capital, and about KWD8 million was the share premium.

The shares were issued and the KWD8 million share premium was adjusted against all the accumulated losses as approved by the shareholders in September.

In the next slide we have the KPIs relating to 4Q21 as compared to 4Q20. As you can see, everything has moved in positively, except for yield. All the parameters in terms of size, capacity, seats, passenger numbers, load factor, everything was better, including utilization. The yield, of course, was lower. As Rohit already mentioned, 4Q20 was an exception so the yields were very high during that period during COVID.

Moving on to the next slide, the performance in terms of revenue and cost, you will see that the operating revenue went up by 286% primarily because there was an increase, of course, in the operation itself plus also the higher seat factor that we experienced in the

last quarter of 2021. Of course, the yield was not as good as 4Q20, but even after that, the increase was about 285%. On the cost side, the costs were marginally higher, I would say comparatively because only 64% and because of the pure increase is in the operations and the fuel price increase, which went up by about 77% Q on Q. So, the margin was about 255% better than the previous year. I will touch upon the balance sheet in a later slide.

I'll move on to the next slide now. For the full financial year, as we can see the parameters, everything was better in the 2021 as compared to the 2020. The number of destination cities were slightly lower. That was because during the COVID season, we had a lot of one- or two-time flights to destination for repatriation purposes and also charter flights. So that's why you see the number of destinations is lower in 2021. But if you compare it to 2019 operations, it's much higher. So all the parameters were in our favor, including in the yield, as well as the load factor, and of course, the capacity. And the utilization also was better by 41%.

Moving on to the next slide. If you see the revenues have gone up year-on-year by about 94%, but that was primarily because up to June 2021, we were not operating. We were operating very low amount of capacity. From July onwards, there was some easing of restrictions. And as a result, the level of operations increased, and our revenues increased.

The increase in the yield and seat factor also helped to increase year-on-year performance. The operating expenses though was very marginally higher compared to the previous year. That was again because of the higher level of operations. Revenue increase was up 94% while our expenses only went up by 12%. In this year, the board is recommending a cash dividend of 32 fills per share, which is a good amount to total amount of about KWD7.04 million to be approved by shareholders in the coming AGM.

To go to the next slide to look at the balance sheet movements, primarily our assets and liabilities increased because we took four aircraft during 2021. And as a result, the IF RS assets and liabilities increased.

The cash balance was KWD50 million at the end of December 2021 as compared to the KWD20 million that we had in 2020. Yes, the capital increase, the operating profits and collection of receivables have all helped us to increase the cash. However, I would like to mention here that we also paid back the loans of about KWD6.5 million, and also paid the initial deposit to Airbus of KWD2.1 million. So if I consider that the balance, ideally would have been KWD59 million as of end of December 2021.

The next slide shows you the fuel movements. That's more by way of information. And with that, I conclude my part of the presentation and hand it back to you, Rohit. Thank you.

Hatem: Thank you, Krishnan. To ask a question, you can either type it to the Q and A chat or click on the raise hand button on the right-hand side of your screens. Again, you can type your

question in the chat. Or click on the raise hand button. We'll take the first question from the line of -----, your line is open.

-----: Thank for the opportunity, and congratulations on a fantastic set of results. I just have actually a couple of questions. One on the airline business, the other on the terminal side. Terminal side is more exciting, so I'll start with that. You're saying you'll want to expand the capacity to 4 million passengers this year.

How much more can you expand the capacity at T5 before you need a separate terminal where you would want to accommodate your 35 planes, your strategy? So any color on that, and what was the theoretical limit on this T5 incremental expansion? So first on that, and your passenger service fee almost went up by 1 million on a half a million-passenger carried in four Q. So that means if you carry 3 million passengers this year, that would mean around 6 million in passenger service fee coming to your bottom line. Is that an approximate? Additionally, a bit more color on the leasing aspect on the terminal. Where are we in terms of leasing on the air side and land side? That's on terminal side.

And on the airline side of business, which was fantastic. We've seen the yield still remaining very high, and you've made almost KWD6 million in profit from your airline side, pretax. I want to know how you see 2022 where oil prices are so high, and we are already seeing a lot more competitive pressure from many of the airlines giving some attractive prizes. So yields are not going to be high throughout the year, they are going to normalize to a large extent. Further, Jazeera is not hedged right now. So I want to know your view on the profitability of your airline side of business. How do you see that in 2022? Thank you.

Rohit: I counted a total of six questions in there and I will try my best to answer all of them. Okay. Let's start with the terminal and your question about when we will outgrow the passenger limit, the capacity at the terminal? Currently, the capacity of the terminal is a little over 3.2, 3.3 million passengers. We are doing quite a few structural changes, process flow changes, efficiency changes at the moment before the summer including complete set operation of arriving and departing passengers, more logical flow of security checks so that there is no duplication involved. With all put together, this should take the capacity up to about 4 million this year, and then continuing on with the acquisition of more boarding gates, take it to about four and a half million by next year, which means that with T5, we should be able to keep pace with the growth of the airline for at least another two and a half years in this manner.

But you're very correct. T5 will not be the permanent home of Jazeera. I alluded to earlier, earlier on in my presentation, that I would like to, with your permission, keep something to announce in the next investor call that we have. But I can assure you that that is very much being worked upon. And once we have the new fleet beginning to come in, Jazeera will have a very state-of-the-art new home. That's all I will say on the subject for now.

Regarding the passenger service fee, your calculation is almost correct, but a little bit on the low side. So it's a little over 2X, but I won't go into more detail on that at the moment. But based on the split of departing, arriving, and transit, it's slightly over 2X.

Regarding leasing space, we are 100% fully sold out on the air side. And land side is very quickly filling up as well. As you might imagine, the same way that we went to our lessors

asking for relief when there was no operation, the leasing of space and the collection of rents at full levels, it actually suffered a great deal during COVID.

And so during the first half, or maybe slightly more than half of last year, we had to give some amount of relief to our tenants. Of course, that was then cancelled over the course of Q3. And we are now back to full levels. On the land side, there are going to be three major outlets taking over, including the likes of Burger King and Subway.

We are also in advance talks with a very large supermarket chain, very relevant to our target demographics, which is likely to take a large area in the land side of the terminal not only serving passengers, but also if you have visited our office, there are no large supermarkets anywhere in the airport area in that whole region.

So even people working there I think will benefit from a large supermarket. So that's with respect to leasing space. I realize you find the terminal exciting. It is indeed very, very exciting, but it's also important to remember that the terminal gets its life from the airline, which is what pushes the passengers through the entire ecosystem.

Coming to the airline, your observation is correct. Oil prices have gone up recently, hovering between USD90 and 95 Brent at the moment. And you're also correct. Jazeera is not hedged and that is a very deliberate initiative. The reason for that is that hedging, no matter how sophisticated risk management systems you use when it comes to hedging, and no matter what people consider a sure bet, at the end of the day, it's a bet.

For us, we prefer 100% guaranteed wins. And I mean by that the fuel discounts that we get at our home base of 20% based on the volume that we carry, that we operate out of Kuwait.

That is something that is not a bet. That's not going to go this way or that way. That is a guaranteed advantage to the cost structure of Jazeera. The second thing, which I've covered before in our earlier calls is that the late booking trends out of Kuwait and most of our network give us the ability to reprice, which means that if we see fuel going up, we are not locked into advanced bookings, which we have to honor three months in advance when the fuel price was very different. This means that now the pricing includes a small premium for the additional cost of fuel, which may not have happened three months ago or four months ago.

With respect to yields, yes, as markets open up, as capacities increased, as competition intensifies, there may be periods of the year where yields do need to be sacrificed and returned for market share.

That is the job of a low-cost airline in order to ensure that even at the lowest prices, our cost structure is so competitive that we make money when others cannot. Having said that, if you look at the next set of holidays around the corner, which is from the 23rd onwards until the 5th of March, there is a peak out of Kuwait. You might be surprised at the prices that are being sold. It was also the subject of a recent newspaper headline in Kuwait. So it's not a one-size-fits-all. You will find opportunities. You need to drive yields. You need to fight for market share. You need to even out the peaks and troughs. And that's what a strong commercial and network planning team does. I hope I've been able to answer your question.

-----: Yeah, it was very elaborate and helpful. Thank you so much, Rohit. All the best.

Rohit: Most welcome. Thank you

Hatem: Thank you. We'll move to the chat. There are a few questions. First question from -----.
Thank you for the call. Can you please share the market share for Jazeera in terms of passenger numbers, and any insight in what would be the sustainable market share going forward? And his second question is on yields. What do you think is a sustainable yield given oil prices and recent forecasts around it? Do you expect average yields to go back to 2019 levels, or they should be higher?

Rohit: Thank you, -----. I'm afraid right now I don't have the precise market share updated data with me. I should, but the data I have is not yet updated for January. If you reach out to Mostafa, I will ensure that he sends you the latest updated market share. Having said that, the period during COVID and even the last two quarters of last year have seen Jazeera really move up when it comes to market share out of Kuwait.

There were months when despite having far fewer airplanes and even fewer flights being operated, Jazeera had the highest market share out of Kuwait International Airport, purely because we were carrying more passengers, both point to point, as well as transit.

In my view, we should aim for at least one fourth of total passengers carried to, from, and through Kuwait International Airport. And eventually one third, but there's still work that needs to be done to achieve those goals. I spent a lot of time talking about yields, answering the previous question. If you have any more questions that I've not yet answered about yield, please do let me know.

Hatem: Question from -----. What a great turnaround. In a recent investor conference earlier in the month, management mentioned you are in talks to expand your terminal business. Please comment on the current status, potential capacity, expected completion date and rental space?

Rohit: Thank you. I'm trying not to let the cat out of the bag yet because it's too premature to go into details. Please bear with me until we've got all the I's dotted and all the T's crossed. And I promise to give you a lot more detail in a subsequent call, perhaps even the next investor call.

Hatem: He has a follow-up question. When do you expect to separate the terminal and airline operations? And should we expect you to implement a change to the depreciation methodology use?

Rohit: That's a very interesting question. And I can tell you that that was also a subject of discussion at the board meeting recently concluded day before yesterday. As a first step, you will notice that we are even creating a corporate structure where airline and airline subsidiaries sit under Jazeera and non-airline subsidiaries sit under the entity called Sahab.

Although at this time, Sahab is 100% owned by Jazeera. We as management, want to give the board the option to study the pros and cons of doing it. But purely from a management point of view, we have adopted this approach for better performance management, for better allocation of costs, more transparency, and making sure that

each entity, each business unit, regardless of whether it's completely split or not at this stage is considered in our minds to be completely split.

And they must carry their own weight, and they have to deliver on their own targets. So in our minds, it's already done. The board now has the option. And I do know that it's being seriously considered. And there could be movement in that direction later in the year, but not quite yet.

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

-----: Congratulations on a great set of results. During the presentation, you said that, or I think what I heard is that we do not have oil hedging as of now, and you may not be willing to do the hedging in future. Is that so? That's what it came out?

Rohit: Well, I've learned in this business never to say never. The fact is my preference is for guaranteed wins. And at the moment, anyway, the way the volatility in fuel price does not make financial sense to hedge because the cost of the hedge and the counterparty risk that we would need to really pay for is going to be prohibitive.

On the other hand, I think we are focusing more on the discounts that we currently get and further discounts on both fuel, as well as other operations charges that we have requested from the government in terms of support that is currently being evaluated by the government.

Hatem: There are a couple more from the chat, one from -----. You answered part of that question, but I'm going to read it. Are you expecting yields to further normalize in the second half of 2022? What level of yields are sustainable forward? The second question is, do you believe there is a risk to the company's fuel subsidy mechanism, any expected subsidy reforms? And his last question is, do you have any plans to list the terminal operations?

Rohit: I think I'll just add one more line on yields because I realize that that is a variable that definitely is being monitored closely. Yields, I don't see them even after the reopening of traffic from Kuwait anytime soon in the next few months, going back to 2019 levels. I still believe that they will be slightly higher even in the face of the return to normal operations.

And for us, we of course, as a low-cost carrier need to ensure that there is the right mix of seat factor and yield that give us the best bottom line. So, the way things stand today, I believe yields are going to come under pressure during certain times of the year. During other times of the year, it may surprise you. But I still don't believe that in the next several quarters, it will go back to pre-COVID levels.

That's all I'm going to say on the yield. Regarding what -----. called a fuel subsidy, it's really not a subsidy. It's a volume discount that's available to carriers operating more than 5,000 sectors per year from Kuwait. Coincidentally, that's just two carriers at the moment. So the short answer to that is no, I don't see any imminent risk associated with the volume discount that we get for fuel.

Regarding any potential listing of the terminal, again, that's a matter of the board to decide, evaluate, and choose the best course for what's going to be good for the business as well as what's going to be good for shareholder value.

As I mentioned, it is being very closely looked at. That is a possibility that an announcement may be made towards the end of the year. But from just allocating of assets point of view, capital allocation point of view, performance management point of view, we are already splitting the businesses within Jazeera and Sahab in order for us to maximize the return on it.

Hatem: Thank you. There is one question from ----- . Can you please highlight some of the structural cost savings, which you expect going forward for both the airline and the terminal?

Rohit: Sure. A great question, and a big, big part of the management's time, and the board's time is to keep drilling down and driving down unit costs. And as we achieve scale, this is going to be even more apparent and even more evident.

Let me start with the aircraft order. And perhaps because of the fact that I can't share too many financial and commercial details of the aircraft order as they are highly confidential, what I can tell you is this is going to be a game changer for Jazeera, not just that we'll have more planes. And of course, we need more planes as we grow as a business, but the deal that we achieved with Airbus, which began in July of last year culminated during the Dubai Air Show is something that many airlines triple our size who have placed orders with Airbus have not achieved those commercial terms.

So I can tell you that as shareholders in Jazeera, you should be very comfortable with the unit costs that we have received in this particular purchase agreement with Airbus. It will bring down our fleet costs by the region of 25%. That's the extent to which the outcome would be as we start receiving those airplanes.

The second is we have begun as we have grown in scale. Just five short years ago, we were seven airplanes, and today we are 17. So we have in-sourced now quite a few things that were expensive before and were outsourced.

A good example of that is our line maintenance. And as we grow bigger and bigger, get more airplanes in, these savings are going to pile up because the fixed costs associated with the maintenance organization have now already been put in place. So, the variable costs are going to be far lower than what it was in the past, and so on and so forth.

Training as you see, is a big win as we grow in scale. These subsidiaries that I spoke of are not only going to pull their own weight, but also give back to the bottom line of the parent company.

In the terminal, the biggest game changer has been, of course, the passenger service charge. But in addition to that, this year you will see significant revenue flowing through from the leases, from all the other concessions that we have. Our duty-free company, which we own, and which generates a profit for Sahab. In addition to that, pays rent to Sahab for occupying the space in the terminal. So you can see the transparency with which we have approached all the internal flows of revenue. I hope that answers your question.

Hatem: Thank you. There are no more questions at the stage. So I'll hand it over to you for any concluding remarks.

Rohit: Thank you, Hatem. I think that was a very comprehensive call. On a personal note, I'm delighted that last month I completed five years serving this fantastic company. And this

is my 20th investor call in those five years. It continues to be a great pleasure. And I look forward to many more years of doing this with you all, creating value, building something that all of us can be together proud of. Thank you very much. Goodbye.

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