

Date: 12 February 2023

التاريخ: 12 فبراير 2023

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

المحترمين،

السادة/ شركة بورصة الكويت

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 annual audited consolidated financial statements for the year ended 31/12/2022.

الموضوع / إفصاح شركة طيران الجزيرة ش.م.ك.ع. عن محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين عن البيانات المالية السنوية المجمعة للسنة المالية المنتهية في 2022/12/31.

With reference to the above subject and our disclosure dated 08 February 2023, please find attached transcript of conference call held with analysts for the annual audited consolidated financial statements for the year ended 31/12/2022.

بالإشارة إلى الموضوع أعلاه، وإلى إفصاحنا بتاريخ 08 فبراير 2023، نرفق لكم محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين عن البيانات المالية السنوية المجمعة للسنة المالية المنتهية في 2022/12/31.

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 2022 والسنة المالية 2022 المنعقد يوم الأربعاء 08 فبراير 2023

حاتم:

مرحبا بجمع المشاركين. أنا حاتم علاء من المجموعة المالية هيرميس، ومرحبًا بكم في مكالمة نتائج الربع الرابع من عام 2022 لشركة طيران الجزيرة. يسعدني أن يكون معنا اليوم روهيت راماشاندران، الرئيس التنفيذي لشركة طيران الجزيرة، وكريشنان بالاكريشنان، رئيس القطاع المالي للشركة. سنبدأ بعرض تقديمي من الإدارة، ثم نفتح المجال للأسئلة والأجوبة. كتذكير، لطرح سؤال، يمكن إما كتابته في مربع دردشة الأسئلة والأجوبة، أو النقر فوق زر رفع اليد. روهيت، تفضل

روهيت:

شكرا جزيلًا حاتم. طاب مساءكم جميعاً، ومرحباً بكم في إعلان النتائج السنوية لأرباح السنة المالية 2022، والربع الأخير من العام الماضي. بالمناسبة، هذه ليست المكالمة الأولى لعام 2023 فحسب، بل أيضًا مكالمتي الرابعة والعشرين للأرباح والمكالمة السنوية السادسة للجزيرة، لذلك إنه لشرف عظيم أن تكونوا معي هذا المساء. أنا متأكد، الآن، أنكم شاهدتم النتائج التي تم نشرها بالأمس، ولذا، سننتقل مباشرة إلى العرض بالطريقة المعتادة التي تعرفونها. لنبدأ بالشريحتين السادسة والسابعة لمراجعة الربع الرابع، ثم ننتقل إلى أداء العام بأكمله. في الشريحة السادسة، يمكن رؤية أدائنا التشغيلي خلال ربع السنة الأخير. أود أن ألفت انتباهكم إلى ما أشرت إليه خلال مكالمتنا الأخيرة، حيث كنا نتطلع للوصول إلى مليون مسافر في كل ربع من العام كتحدياً جديداً لأعمالنا. في هذا الربع، اقتربنا جدًا من تحقيق ذلك، حيث نقلنا 978000 مسافر.

بالنسبة للربع الرابع، يعد هذا إنجازًا كبيرًا للجزيرة. وقد كان هذا مدفوعاً بارتفاع نسبي في معدل إشغال المقاعد حيث بلغ 78.7%، وبلغ كفاءة استخدام أسطول الطائرات 12.48 ساعة لكل طائرة في اليوم. كان كلاهما أعلى بكثير مما كان عليه في نفس الربع من العام السابق. كان العائد أقل، كما هو متوقع، بالنظر إلى الظروف غير العادية للعواد المرتفعة للغاية في العام السابق، أي 2021، إلى جانب العودة إلى الأوضاع الطبيعية مع مرور الوقت في بيئة ما بعد COVID. كان هذا الموضوع معنا خلال العام، ونأمل، اعتبارًا من الربع الثاني من هذا العام، أن يكون لدينا مقارنة أكثر منطقية بين الأرباح على جميع الجبهات.

في الشريحة السابعة، أود أن ألفت انتباهكم إلى شيء ذكرته في المكالمة الأخيرة أيضًا، وهو أنه من المتوقع أن يكون الربع الرابع عاديًا وفقًا للمعايير العادية، كما هو الحال مع طيران الجزيرة، التي رأيناها على مدى السنوات العديدة الماضية. وفقًا لذلك، على الرغم من أننا حققنا نموًا جيدًا في الإيرادات يقارب 25%، إلا أن أرباحنا التشغيلية والصفافية كانت أقل من العام السابق، وهو ما كان استثنائيًا. من المهم أن نتوقف لحظة لمراجعة ديناميكيات التغييرات، التي تُعزى إلى عاملين رئيسيين. الأول هو العائد الأعلى للربع الرابع من العام السابق، مقرونًا بمستوى أقل من العمليات، مما يعني هامشًا أعلى بكثير من المعتاد. العامل الثاني، الذي سنتحدث عنه بمزيد من التفصيل، هو التأثير السلبي لأسعار الوقود على الربع الأخير من العام أو تقريبيًا عام 2022 بالكامل.

في الشريحة الثامنة، نلقي نظرة على أدائنا التشغيلي الشامل في العام بأكمله، والذي نقلت خلاله الجزيرة 3.6 مليون مسافر، مع معدل إشغال المقاعد السنوي يزيد عن 77% وكفاءة استخدام أسطول الطائرات 12.9 ساعة لكل طائرة في اليوم، وبمتوسط عائد 48 دينارًا كويتيًا. بشكل عام، من منظور تشغيلي، نرى أدائنا هذا العام جيد جدًا، حيث إنها المرة الأولى التي نتمكن فيها حقًا من استخدام قدراتنا والبدء في التوسع والاستيلاء على حصة السوق من المنافسين. في الواقع، قبل ساعة واحدة فقط من هذه المكالمة، تلقيت تقرير إحصائيات حصص السوق وحركة الطيران في مطار الكويت الدولي لشهر يناير. ولأول مرة في التاريخ، نحن على قدم المساواة تمامًا مع أقرب منافسينا. بمعنى آخر، نحن، إلى جانب الناقل الآخر في الكويت، نحمل نفس الحصة السوقية بالضبط مع نصف حجم الأسطول

تقريباً. وهذا من شأنه أن يعطيكم كمستثمرين، كما أتمنى، فرحة كبيرة. نشعر الآن أن الجزيرة لم تعد اللاعب الصغير الذي اعتاد التشغيل بسبع أو عشر طائرات كانت موجودة في الأسواق قبل بضع سنوات فقط. لكنها الآن داخل منطقة قوة يجب التعامل معها واحترامها.

تلخص الشريحة التاسعة كل ما سبق، إلى جانب مناقشاتنا السابقة حول الإنجازات المالية للعام بأكمله. كما ترون، رغم كل التحديات، وخاصة أسعار الوقود، أقيمت الجزيرة العام بأرقام قياسية غير مسبوقة حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة 126% لتصل إلى 182 مليون دينار كويتي، بينما ارتفعت الأرباح التشغيلية بنسبة 148%. وسجل صافي الربح 20.1 مليون دينار كويتي أي بزيادة قدرها 184% عن عام 2021. في الشريحة العاشرة، نراقب معاً مؤشرات الأداء الرئيسية الأخرى التي تظهر جميعها نمواً جيداً للغاية. إيرادات الشحن، كما تم توضيحه في مكالمة الربع الأخير، أقل بسبب نفس الأسباب التي تمت مناقشتها في ذلك الوقت. بينما نستأنف عملياتنا العادية للركاب، أصبحت المساحة المتاحة للبضائع، أقل وأقل. في رأيي، أعتقد أن عام 2022 كان في النهاية، عامًا عاديًا للغاية من حيث حركة واتجاهات قطاع الطيران في الكويت على مدار السنوات العديدة الماضية.

بالانتقال إلى مبنى ركاب طيران الجزيرة T5 في الشريحة 11. مرة أخرى، نرى سنة قياسية أخرى فافت التوقعات. كما هو متوقع، استفاد مبنى ركاب طيران الجزيرة T5، بشكل واضح، من زيادة حركة الركاب، لكن ذلك لم يكن ممكنًا، لولا التوسع الذي تم إجراؤه لتوسيع وزيادة سعة مبنى الركاب التي مكنت من التعامل مع هذه الأعداد الكبيرة. بالنسبة لعام 2023، نشعر بالارتياح لأننا سننقل الركاب الذين خططنا لهم مرة أخرى، والذي من المتوقع أن يكون أعلى بكثير من عام 2022. وبالعودة إلى الأرقام، فإن النمو على جميع الجبهات واضح، حيث حققنا إيرادات قدرها 10 مليون دينار كويتي وصافي ربح 7.8 مليون دينار كويتي مع هامش صافي ربح يصل إلى 76%.

في الشرائح القليلة التالية، سنلقي نظرة على أداء عملياتنا التشغيلية. في الشريحة 13، يمكنك رؤية تطور بصمتنا الجغرافية من حيث توزيع الركاب. هذا مهم جدًا بالنسبة لنا للتنبؤ بالنمو المستقبلي من حيث وجهات الركاب. فيما عدا ركابنا المسافرين إلى مصر، التي تقترب من السعة الكاملة المسموحة، فإننا نرى نمواً في العديد من المناطق الأخرى في السنوات الأربع إلى الخمس القادمة، وهذا واضح في توزيع الرسم البياني. لقد تحدثت عن حصة السوق، ويمكنكم بالفعل الذهاب إلى موقع الطيران المدني الإلكتروني في الكويت والمراجعة بأنفسكم، لأن هذه الأرقام منشورة بالفعل. علاوة على ذلك، فإن حصتنا في السوق لهذا العام تحدثت عن توسع ونجاح نموذج أعمالنا وخططنا وعزمنا على مواصلة التطوير والمساهمة في حركة الركاب النشطة في مطار الكويت الدولي.

تغطي الشريحة 14 العديد من المبادرات والإنجازات التي ساهمت في نتائجنا لعام 2022، والتي نريد توثيقها ومشاركتها معكم. لقد تم اطلاعكم على معظمها باستمرار خلال العام، لذلك سأذكر فقط بعض النقاط البارزة. فيما يتعلق بالتحصيل النقدي، لقد تم تسوية المبالغ الخاصة بإجلاء العالقين خلال جائحة كورونا والبالغ 2.8 مليون دينار كويتي. مما أدى إلى إزالة جزء كبير من الذمم المدينة المستحقة ونقلها إلى أرصدتنا النقدية. أيضًا، تعليق سريع، كما ذكرت سابقًا حول الوقود خلال العام. على مدار الثلاثين عامًا الماضية تقريبًا، كان سعر خام برنت ووقود الطائرات مرتبطين ارتباطًا وثيقًا للغاية، وعادةً ما بين 8 دولارات أمريكية و10 دولارات أمريكية تفصل بين المعيارين القياسيين. بعبارة أخرى، إذا ارتفع سعر خام برنت، فإن وقود الطائرات سينتقل إلى نفس المدى. منذ بداية العام الماضي، بدأت هذه المعادلة في التباعد لدرجة أنه بحلول منتصف العام، كان الفرق يتراوح بين 40 دولارًا و50 دولارًا، وفي بعض الحالات، فجوة 60 دولارًا بين سعر خام برنت للبرميل ووقود الطائرات للبرميل. أعتقد أنها شهادة على نموذج الأعمال القوي جدًا لطيران الجزيرة أو بالأحرى، التركيز الشديد على كل بند من بنود التكلفة. إن هذه الزيادة في أسعار وقود الطائرات أضافت عبئًا يزيد عن 9 مليون دينار كويتي إلى هيكل تكلفة شركة الطيران. بمعنى آخر، لو بقيت أسعار وقود الطائرات عند نفس المستوى الذي كانت عليه في يناير من العام الماضي، لكانت النتيجة أفضل بكثير من 9 مليون دينار كويتي لتحقيق الشركة صافي ربح وقدره 30 مليون دينار كويتي.

إنه لمن دواعي سرورنا بشكل خاص أنه على الرغم من هذا العبء الإضافي غير المخطط له وغير المدرج في الميزانية والبالغ 9 ملايين دينار كويتي على تكاليفنا من وقود الطائرات وحده، فقد تمكنا من تحقيق صافي ربح سنوي يزيد عن 20 مليون دينار كويتي، وهو الأعلى في تاريخ طيران الجزيرة.

بلغ عدد فريق العمل 1200 موظف في طيران الجزيرة، وهو ما يترجم إلى حوالي 60 موظفًا لكل طائرة. نحن فخورون جدًا بهذا الإنجاز. أدعوكم لإلقاء نظرة على الشريحة التالية، حيث يمكنكم أن تروا بالضبط ما أتحدث عنه، حيث أجاب موظفونا على استطلاع مستقل حول شعورهم بالعمل في طيران الجزيرة بأنه مكافئًا رائعًا للعمل. استجاب 85% من موظفينا لهذا الأمر، قائلين إنهم شعروا بالترحيب عند انضمامهم إلى الشركة. كان من ضمن الاستبيان مجموعة كاملة من الأسئلة التي تم طرحها بشكل مجهول على موظفينا الذين أجابوا على المنظمة، التي قامت بدورها باعتماد هذه الشهادة.

في القسم الأخير من عرضي التقديمي، سنناقش نظرتنا للمستقبل على المدى القصير والطويل من وجهة نظرنا. بالنسبة لعام 2023، نتوقع أن نشهد عامًا قياسيًا آخر لطيران الجزيرة، من حيث عدد الركاب والإيرادات، وبالتأكيد الربحية أيضًا. تعتمد نظرتنا الإيجابية على أسطولنا المتنامي، حيث نضيف ثلاث طائرات أخرى على مدار العام، بالإضافة إلى التأجير المحتمل قصير الأجل خلال أشهر الصيف. مدفوعًا أيضًا بالنمو في الوجهات الجديدة مع القدرة على زيادة عدد مرات السفر لجهات أخرى. علاوة على ذلك، أعتقد أنه على عكس عام 2022، ندخل عام 2023 بمزيد من الاستعداد لتقلبات أسعار الوقود، على الرغم من كل المؤشرات الإيجابية التي نراها من متابعة أسعار وقود الطائرات في الشهرين الماضيين والتي بلغت حوالي 110 دولار للبرميل، مقارنة بـ 150 دولارًا للبرميل في منتصف العام الماضي. الأمر نفسه ينطبق على مبنى ركاب طيران الجزيرة T5 حيث نتوقع أن يتعامل بسلاسة مع العدد المتزايد من الركاب، والذي لا يزيد فقط الرسوم المحصلة، ولكن أيضًا مبيعات التجزئة والسوق الحرة.

بالانتقال إلى الشريحتين 19 و20، أود أن أعتنم هذه الفرصة لأقدم لكم عينة من حالتين من الأعمال التي عملنا عليها لبعض الوقت والتي تجني بالفعل فوائد مذهلة. الأول هو عملية السوق الحرة لدينا، والتي تجاوزت جميع التوقعات خلال عام 2022، حيث سجلت إيرادات قدرها 4.3 مليون وهامش صافي ربح بنسبة 30%، وهو ما يُترجم إلى 1.3 مليون دينار كويتي محققًا صافي ربح في أقل من 18 شهرًا. لم يكن أداء هذه المبادرة جيدًا فحسب، بل إن آفاق نموها في المستقبل واعدة للغاية حيث قررنا توسيعها لتشمل مطارات أخرى في الكويت، وكذلك في المنطقة.

المبادرة الثانية الجيدة للغاية هي جهاز المحاكاة للتدريب على الطيران، والتي ذكرناها من قبل في مكالماتنا. يسعدني أن أعلن أن هذا قيد التنفيذ الآن، وسوف نتلقى جهاز المحاكاة في الكويت بحلول أغسطس من هذا العام، كجزء من مشروع مركز التدريب المعتمد لدينا. سيؤمّن ذلك تدفقًا مستقبليًا من الطيارين، للانضمام إلى الجزيرة بتأمين تدفق عدد مدرب من المواهب الواعدة، بنفس المستوى الذي نتوقعه داخل فريقنا. بذلك، لن يتعين علينا الذهاب إلى السوق الخارجية والاعتماد على الطلب الخارجي وتوريد الطيارين. وهي أيضًا شركة تابعة لشركة طيران الجزيرة. تخلق وفورات في التكاليف وتضيف عائدات لأن الطيارين الشباب يدفعون مقابل هذا التدريب.

أخيرًا، في الشريحة 21، كما نود أن نفعّل على أساس سنوي، أود مراجعة الخطط طويلة الأجل والتوقعات المستقبلية لطيران الجزيرة، لإعادة تنسيق رؤيتنا مع توقعات السوق. ما زلنا نرى أربع إلى خمس سنوات أخرى نشطة للغاية في طيران الجزيرة. أعني بذلك، نتوقع أن نحقق نموًا كبيرًا من حيث وجهات الأسطول والركاب خلال تلك السنوات، وسنواصل اعتماد نموذج العمل نفسه الذي أوصلنا إلى هذه النقطة. فيما يتعلق بأسطولنا، نرى أن الجزيرة ستشغل 35 طائرة بحلول عام 2026 أو 2027. وهذا يعني أننا سنستخدم أكثر من 100 وجهة بشكل كبير. كل هذه وجهات قمنا بتقييمها بالفعل، ونراها تحقق قيمة تراكمية لشبكتنا وريحيتنا. كما نخطط لزيادة معدل إشغال المقاعد ليصل إلى أكثر من 80% خلال السنوات الثلاث القادمة. كانت مرحلتنا الأولى على مدى السنوات القليلة الماضية هي تحقيق ودفع أنفسنا لزيادة معدل إشغال المقاعد ليصل إلى أكثر من 75%، وهو ما حققناه الآن بشكل مريح. سيتذكر الأشخاص الذين ظلوا معنا لبعض الوقت عندما كان معدل إشغال المقاعد في طيران الجزيرة أقل من 70% بشكل ثابت، لذلك بالتدريج، سنجعل معدل إشغال المقاعد 80% هو المعيار، بالتدريج، أعني في غضون أشهر، و نبي من ذلك. سنواصل أيضًا التركيز على مبادرات أعمالنا، مثل الصيانة والهندسة، والأسواق الحرة، بالإضافة إلى مركز التدريب. هناك عدد قليل من المشاريع المثيرة للغاية التي يتم إعدادها لبدء عملياتها خلال الأشهر والسنوات القادمة، والتي سأشاركها معكم في المكالمات القادمة. بالتزامن مع نمونا، سيكون من المنطقي أكثر نقل خدمات معينة إلى داخل الشركة من أجل تحقيق وفورات الحجم وتحسين الربحية الإجمالية للمجموعة.

أخيرًا، خططنا التوسعية لقطاع المرافق مستمرة، ونحن نعمل عن كثب مع المنظمين وجميع الجهات الحكومية المعنية لضمان حصول طيران الجزيرة على التوسع الذي من شأنه أن يسمح لها بمواصلة تقديم خدماتها للركاب، بالإضافة إلى البنية التحتية العامة لقطاع الطيران الكويتي والذي نعتبر في الواقع، جزء لا يتجزأ منه.

بذلك، أكمل القسم الخاص بي من العرض، وأقدم لكم رئيس القطاع المالي، كريشنان. يرجى المضي قدما في الجزء الخاص بك من العرض.

كريشنان:

شكراً جزيلاً لك روهيت ومساء الخير لجميع المشاركين. سوف أنتقل على الفور إلى الشريحة رقم 23، وأريد أن أسلط الضوء على اثنين فقط من مؤشرات الأداء الرئيسية لأن معظمها قد تمت مناقشته بالفعل من قبل روهيت. إذا نظرت إلى الزيادة في عدد القطاعات، فقد زادت في الربع الرابع على أساس سنوي بنسبة 74٪، بينما كان نمو الركاب 88٪. وبالمثل، إذا نظرت إلى السنة المالية كاملة، فقد زاد القطاعات بنسبة 187٪، بينما ارتفع عدد الركاب بنسبة 247٪. بذلك، سوف آخذك إلى الشريحة التالية حول الأداء المالي. بالنسبة لأرقام الربع الرابع فقد ارتفعت إيرادات التشغيل بنسبة 24٪ ويرجع ذلك في المقام الأول إلى أن معدل إشغال المقاعد كان أعلى بنسبة 44.5٪، وعدد الركاب بنسبة 88٪. في حين أن هذا تم تعويضه جزئياً من خلال انخفاض بنسبة 57٪ في العائد، والذي تمت تغطيته بالفعل.

كان السبب الرئيسي هو طفرة السفر التي حدثت في الربع الأخير من عام 2021، والتي أعطتنا عائداً مرتفعاً بشكل غير عادي في ذلك الوقت. كما ارتفعت إيرادات مبنى الركاب في الربع الرابع بنسبة 42٪. وجاءت التكاليف التشغيلية متماشية مع الزيادة في هذه القطاعات حيث عكست 74٪ في زيادة العمليات زيادة بنسبة 70٪ في التكلفة على الرغم من الزيادة بنسبة 149٪ في سعر الوقود على أساس سنوي للربع الرابع.

نذهب إلى الشريحة التالية رقم 25، للسنة المالية 2022 حيث زادت عائداتنا بنسبة 126٪، لأن معدل إشغال المقاعد وكذلك أعداد الركاب كانت أعلى بنسبة 247٪، وكان العائد أقل بنحو 35٪، مما أحدث انخفاضاً طفيفاً في الزيادة. ارتفعت تكاليف التشغيل بنسبة 123٪، على الرغم من زيادة عملياتنا بنسبة 187٪، وزيادة أسعار الوقود وحده بنسبة 348٪ للفترة نفسها من عام 2021.

كان لإعادة التقييم السلبي غير التشغيلي للالتزامات الإيجار المستقبلية أثر سلبي على الربحية البالغة 2 مليون دينار كويتي. بلغ الرصيد النقدي في نهاية عام 2022، 52 مليون دينار كويتي، وهو أعلى من الرصيد النقدي في العام السابق والذي بلغ 50 مليون دينار كويتي. هذا مع العلم أننا دفعنا 25 مليون دينار كويتي كدفوعات مقدمة قبل التسليم لشركة Airbus. كما أنه تم توزيع أرباحاً بقيمة 13.6 مليون خلال عام 2022 للمساهمين. في المقام الأول، كان هذا بسبب أرباح التشغيل ومكاسب بيع وإعادة تأجير صغيرة أيضاً. ترجع الزيادة في الأصول الثابتة بشكل أساسي إلى عاملين، الدفوعات المقدمة لشركة Airbus وطائرتين مستأجرتين تم إدخالهما في الربع الثالث من عام 2022. ولهذا السبب ارتفعت الأصول والخصوم في الواقع.

تعطيك الشريحة التالية حركة خام برنت وعوائدا. لذلك، سوف أوقف الجزء الخاص بي من العرض بهذا.

شكراً لك يا روهيت.

حاتم:

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.

أهلاً بالجميع. شكراً جزيلاً لك على المكالمة. أردت فقط الحصول على فهم أفضل لسبب الانخفاض السريع للعوائد على بيع التذاكر. أفهم أنك ذكرت أن القيمة انخفضت بعد ارتفاع غير طبيعي وتأثيرات أساسية أعلى منذ مايو 2021. ولكن يبدو أن العودة للحياة الطبيعية واللاحق بالركب حدث بشكل أسرع مما كنا نتوقع. هل يمكنك إلقاء المزيد من الضوء على ذلك من فضلك؟ ما هي أسباب هذا التغير السريع؟ وأين تتوقع أن تذهب العائدات في المرحلة المقبلة؟

روهيت:

شكراً لك على سؤالك. لست متأكدًا مما إذا كان ذلك مفاجئاً، لأنه حتى في آخر مكالمتين، كنت أسلط الضوء على ذلك، وأعتقد أنه كلما تلقينا استفسارات من مستثمرين، كنا نسلط الضوء على هذه العائدات بدءاً من صيف العام

الماضي مع عودة حركة السفر إلى طبيعتها. هذه ببساطة معادلة العرض والطلب على السفر. عاد السفر إلى الأنماط الموسمية العادية، حيث تكون ذروة الطلب على السفر خلال أشهر الصيف، ويتزامن ذلك مع الربع الثالث، وهذا يعكس في الربع الثالث الصحي للغاية الذي تراه على مدى سنوات عديدة بالنسبة لطيران الجزيرة. أما الربع الرابع، عادة، فترة أكثر هدوءًا والطلب أقل.

في حين عاد العرض إلى طبيعته الكاملة. بعبارة أخرى، في وقت سابق، كان مطار الكويت الدولي يعاني من بعض القيود، وتم منح شركات الطيران الحق في العمل في تلك البيئة شديدة التقييد مع الحد الأدنى من الترددات. مع فصل الشتاء لعام 2022، الذي يبدأ في أكتوبر والربع الرابع، عادوا إلى طبيعتهم، وعاد الطلب على السفر إلى طبيعته. وهكذا، استقرت عند هذا المستوى. بعد قولي هذا، أعتقد، مقارنة بمعظم شركات الطيران، بسبب هيكل التكلفة الهزيل للغاية، يمكننا استيعاب عوائد أقل من أي شركة طيران أخرى في المنطقة، وما زلنا نحقق ربحًا. وقد رأيت ذلك في الماضي، وستستمر في رؤية ذلك، مع انتقالنا إلى الربعين الأول والثاني، أما الربع الثالث فهو جانب مختلف تمامًا من العمل تمامًا.

شكرا جزيلًا لك روهيت. أتمنى لك كل التوفيق.

شكرًا لك. مرة أخرى، كتذكير، لطرح سؤال، يمكنكم إما كتابته في مربع دردشة الأسئلة والأجوبة أو النقر فوق زر رفع اليد. لدينا بعض الأسئلة من ----- سأخذ أول سؤالين. الأول هو كيف ستدير الزيادة في أسعار وقود الطائرات مقارنة بعام 2023؟

حاتم:

من المهم بالنسبة لنا أن نفهم، -----، العوامل التي أدت إلى اختلاف خام برنت ووقود الطائرات. لذلك، أعتقد أننا رأينا خام برنت يتحرك صعودًا، وعادةً ما قامت شركات الطيران التي كانت تحوط في الماضي بالتحوط في مشتق خام برنت. وفي هذه الحالة بالذات، أولئك الذين قاموا بالتحوط لم يستفيدوا حقًا لأن القضية المطروحة لم تكن برنت. كانت القضية المطروحة هي وقود الطائرات، حيث لم تكن الأداة موجودة حتى وقت قريب نسبيًا، من حيث التحوط من هذا المشتق. يسعدني أن أبلغكم أنه بدءًا من ديسمبر، وبالتأكيد، سيكون مرئيًا في يناير والآن فبراير أيضًا، في الجزء الأول من فبراير، أن وقود الطائرات لا يزال مختلفًا قليلاً عن برنت، بمعنى أنه حوالي 25 دولارًا، ولكن أن تلك الفجوة أقل بكثير من 40 دولارًا و50 دولارًا و60 دولارًا التي رأيناها في الماضي. لذا، أتوقع أن يكون هذا شيئًا ما تحت المجهر.

روهيت:

إنه أمر محبط للغاية، كما يمكنك أن تتخيل، عندما تعمل كل إدارة في شركة الطيران بأقصى طاقتها، ولكن لديك موقف مثل هذا، مما يضيف عبئًا على الأرباح والخسائر. هذا الآن أقل بكثير، بدءًا من ديسمبر، وبالتأكيد في يناير. لا يزال لدينا درجة كبيرة من الحذر عندما نتعامل مع موضوع التحوط، لأن شركات الطيران في جميع أنحاء العالم لديها تجارب متنوعة، بعضها مؤلم للغاية، مع استراتيجية إدارة المخاطر في هذا المجال. ولكن هناك بعض الخطوات المنطقية التي ندرسها، وإذا وعندما ننتقل إلى أخذ أي منها، فسنشاركها بالتأكيد من خلال تقديم الإفصاح للبورصة بشأن خطتنا.

السؤال الثاني. فقط للتأكيد، في العرض التقديمي للربع الثالث، ذكرت أن حصتك في السوق كانت 27٪. وهل ارتفعت إلى 50٪ كما ذكرت اليوم؟

حاتم:

لا، هناك نوعان من حصص السوق المنفصلة، وكلاهما نما. أعتقد، عندما ذكرت 27٪، كانت هذه هي حصة السوق بالنسبة إلى إجمالي جميع شركات الطيران المحلية والدولية العاملة في الكويت. وقد ارتفعت هذه النسبة الآن إلى 30٪. لذا، فقد انتقلت هذه الحصة من 27٪ إلى 30٪. عندما أقول حصتنا السوقية 50٪، هذا يعني بالنسبة إلى شركات الطيران الكويتية فقط. ونحن فخورون جدًا بذلك، فقد نمت إلى نصف حصة السوق بالضبط بأقل من نصف أسطول منافسنا.

روهيت:

هناك بعض الأسئلة حول نفس القضية. من -----، وآخرين، لذا سأضعهم في سؤال واحد. ربما تشارك وجهة نظرك حول التغييرات الأخيرة في حصص الهند والقاهرة من قبل الإدارة العامة للطيران المدني. فإن النقاط التي يريدون

حاتم:

الاستفسار عنها هي خلفية التغيير في تلك الحصص. هل تتوقع أن يتم إلغاء ذلك رسميًا، أو من خلال إجراءات التحسين؟ وإذا حدث ذلك، فما هو التأثير على أرباح الشركة وخسائرها في عام 2023؟

روهيت:

شكرا لك على هذا السؤال. بالتأكيد في الوقت الحالي كما تبدو الأمور، وعلى الرغم من أن هذا الأمر يناقش منذ أكثر من شهر، فإن حصصنا لجميع تلك البلدان والمدن التي ذكرتها لم تتغير. ما زلنا نعمل دون أي تغييرات على ترددنا إلى القاهرة والهند وأي مكان آخر في شبكتنا. لقد تلقينا هذه الرسالة بالفعل، وهو أمر يثير الدهشة وفي نظرنا غير مبرر. كما يمكنكم التخيل، هذا ليس شيئًا قبلناه بصمت. لقد ناقشناه بالتفصيل مع الأقسام المختصة، وكذلك من قبل حكومة دولة الكويت. وتلقينا إشارة إلى أن الأمر سيعاد النظر فيه من الصفر بشكل عادل للغاية. نحن سعداء بالتأكدات التي تلقيناها.

ولا أتوقع أي تغيير وشيك في الترددات التي نشغلها في أي من هذه الأماكن. عندما يتبلور الموقف، بطريقة أو بأخرى، بأسلوبنا الشفاف المعتاد، سنخبركم جميعًا بالتأكيد. ولكن بحساباتنا الخاصة، حتى لو كنا سنشهد تنفيذ ذلك، وهو ما لا أتوقع رؤيته أبدًا، فإن التأثير على صافي أرباحنا سيكون في حدود ستة أرقام كحد أقصى. لست متأكدًا مما إذا كان بإمكانني أن أكون أكثر شفافية من ذلك. لذا، إذا كان الأسوأ سيحدث، واضطررنا للائتمان لما تم تداوله قبل بضعة أسابيع، فإن التأثير على النتيجة النهائية سيكون قليلاً. أأمل أن يساعدك ذلك في وضع بعض الحدود حول التأثير المحتمل، ولكن من وجهة نظري، لم نقرب من هذه النقطة بعد، ونحن بالتأكيد نهدف إلى ضمان عدم الاقتراب من ذلك.

على العكس من ذلك، نحن نؤمن بزيادة الكعكة بأكملها والجهود الجماعية لنا، كما هو الحال في شركات النقل في الكويت. وحكومة الكويت من جهتها، يجب أن تسعى نحو تعزيز الاتفاقيات الثنائية الشاملة بين الكويت والهند، وكذلك الكويت ومصر. وأعتقد أن هذا قد لقي أيضًا الكثير من الاستجابة الإيجابية من جميع الأطراف المعنية، في هذه القضية بالذات. أتمنى أن يجيب هذا على سؤالك.

شكراً لك. متابعة من ----. هل يمكنك اطلاعنا على حالة مشروع مبنى الركاب الجديد الأكبر والمفاوضات مع الحكومة؟

حاتم:

كنت أتوقع تمامًا أن أكون قادرًا على إعطاء مزيد من الوضوح حول هذا الأمر لكن التغييرات المتكررة الرئيسية الأخيرة لعملية صنع القرار أبطأت إلى حد ما الخطوتين الأخيرتين في عملية الموافقة. لذلك، هذا أمر محبط لنا جميعًا بشكل جماعي لكنه يسير على الطريق الصحيح. وبمجرد أن نحصل على قدر من الاستقرار في عملية الموافقات المختلفة سنحرز تقدمًا في ذلك.

روهيت:

أرى ---- قد نشر سؤالاً آخر؛ هل يمكنكم توضيح ما أعنيه بستة أرقام؟ في الواقع، أنا أتحدث عن صافي الدخل. التأثير، إذا كان سيتم تنفيذ هذا بالكامل، وهو ما أتوقعه بالتأكيد لن يكون كذلك، فأنا لا أتوقع أكثر من تأثير مكون من ستة أرقام على صافي دخلنا. كما ترى، يتكون صافي دخلنا الآن من ثمانية أرقام. لذا، يجب ألا تزيد هذه المسألة برمتها عن ستة أرقام.

شكراً لك. سؤال من ----. ما هي النسبة الحالية لركاب الترانزيت في الجزيرة؟ وأين تستهدف هذا الرقم وأنت تقوم بتوسيع الوجهات؟

حاتم:

هذا هو أحد تلك الأرقام التي لا تزال متقلبة. إنه ليس رقمًا ثابتًا أو ليس لدي أي إمكانية للتنبؤ، كما أنه ليس مستوى من التفاصيل أعتقد أنه يجب مشاركته. يمكنني أن أخبرك أننا نحاول أن نجعل عدد الركاب المتصلين منخفضًا قدر الإمكان. عادةً ما تحافظ شركة طيران جيدة منخفضة التكلفة، وهي جزء من نموذج الأعمال، على نسبة 20% تقريبًا. في الوقت الحالي، نحن أعلى قليلاً من هذا الرقم، لكن هدفنا هو إبقائه بالقرب من هذا الرقم، 20%.

روهيت:

سؤال من ----، هل يمكننا أن نرى بعض التراجع أو الانخفاض في أعداد الركاب في الأشهر التسعة الأولى من عام 2023، بسبب القاعدة الأعلى التي شوهدت في عام 2022؟

حاتم:

بالطبع لا.

روهيت:

- حاتم:** شكراً لك. سؤال من ----. ما مقدار احتياجاتك السنوية من الوقود في التحوط، وما هي تكلفة ذلك؟
- روهيت:** 0% من الوقود السنوي لدينا محمي حالياً، ولا نتطلع، حتى في المستقبل، إلى الدخول في مقايضة مباشرة لحجم الأسعار في الوقت الحالي. نحن نبحث عن أداة أكثر ملاءمة وأكثر تطوراً قليلاً للتحوط، وعندما يتعلق الأمر بهذه النقطة، فسنبقيك على اطلاع دائم. في الوقت الحالي، نحن لا نتحوط على الإطلاق.
- حاتم:** سؤال من ----. ما سبب انخفاض عدد الرحلات في الربع الرابع؟ وأي خطط للاكتتاب العام للمحطة الخاصة بك؟
- روهيت:** لست متأكداً من أن عدد رحلاتنا قد انخفض على أساس ربع سنوي. نعم، بالتأكيد، انخفض مقارنة بالربع الثالث وهذا طبيعي جداً. الحد الأقصى لعدد الرحلات التي نقوم بتشغيلها في أي جزء من العام هو بالفعل في الربع الثالث، والذي يتزامن مع موسم الذروة في الصيف. وأود أن أستخدم هذا النقاش لتوضيح نقطة مهمة كنت أطرحها وأحدث بها مع بعض المساهمين والمحللين الآخرين في وقت سابق وهي أنه، في رأيي، ليس من المجدي قياس أداء شركات الطيران على أساس ربع سنوي. الآن، بصفتنا شركة مدرجة، نعلن عن نتائجنا ربع سنويًا، وأنا أفهم في العديد من الصناعات الأخرى، أنه من المنطقي الإبلاغ والمقارنة، على أساس ربع سنوي. في رأيي، يجب الاطلاع على نتائج شركات الطيران سنويًا، لأن كل ربع له تشابه قليل جداً مع الربع السابق.
- وهكذا، ينتهي الأمر إلى أن تكون لديك توقعات خاطئة، وإذا تم فرض ذلك على الإدارة، ينتهي الأمر بالإدارة باتخاذ قرارات خاطئة، والتي قد تساعد بشكل ربع سنوي لكنها ليست جيدة حقًا لصحة شركة الطيران. على سبيل المثال، إذا كنت مقتنعًا أنني بحاجة إلى ضمان الربحية للربع الرابع، بدلاً من الصحة العامة لشركة الطيران، فمن السهل جدًا بالنسبة لي عدم إطلاق أي مسارات جديدة في الربع الرابع، من أجل حماية الربحية. لكن هذا ليس جيدًا لصحة عمليات الطيران. ما أوصي به هو عندما تقوم بتحليل الأعمال، ويبدو أنكم جميعًا تتعمقون في أعمالنا، وهو ما أقدره حقًا، يجب أن يُنظر إليه في سياق عام كامل، لأن الطلب والعرض والديناميكيات تختلف اختلافًا كبيرًا في شهور السنة المختلفة. لذا، للتنبؤ، أوصيك باستخدام عام كامل كأساس لك، في رأيي المتواضع. أي أسئلة أخرى يا حاتم أم نهي اليوم؟
- حاتم:** لدينا المزيد من الأسئلة. سؤال واحد من ----. خطك مفتوح.
- شكرًا على المكالمة. لدي بعض الأسئلة إذا جاز لي ذلك. الأول بخصوص القرار الصادر من الهيئة العامة للطيران المدني. أعلم أنك قلت إن التأثير لن يكون مهمًا للغاية على صافي الأرباح الحالية، لكنني قلق أكثر بشأن نهج الحكومة. هل أصبحوا أكثر حمائية لشركة الطيران الخاصة بهم؟ وفي حالة فرض هذا الحد الأقصى في الأشهر المقبلة، كيف سيتأثر توسعك المستقبلي على هذه المسارات؟ ليس أكثر عن الوضع الحالي، ولكن المستقبلي على هذه الطرق. لنتطرق إلى السؤال الثاني حول توسعة الأسطول. الآن، أنت تضيف ثلاث طائرات أخرى، وربما عقد إيجار قصير الأجل آخر العام المقبل. لذلك، يجب أن نشهد قفزة كبيرة في عدد الركاب، وقد وصل عدد الركاب بالفعل إلى 3.6 مليون، من حيث عدد الركاب هذا العام. إذن، ما هي السعة الحالية القصوى لمبنى الركاب بعد الزيادة التي قمتم بها هذا العام في المبنى الحالي؟ وكما من الممكن زيادته أكثر من ذلك؟ قد تكون بعض الإرشادات حول ذلك مفيدة. أيضاً بخصوص التوسعة الجديدة الكبيرة. قلت إنه أمر محبط أنه لم تتم الموافقة عليه بعد. ولكن الآن ما هو الجدول الزمني للبناء بمجرد حصولك على جميع الموافقات لبناء مبنى مطار كبير جديد؟ لدي أسئلة أخرى، ولكن سأتوقف الآن.
- روهيت:** أهلاً، ----. جيد أن نسمع منك. أسئلتك الأربعة كالعادة مفيدة. لذا، اسمح لي أن أبدأ بالانطباع العام عن دعم الشركات الحكومية. ومن الواضح أن هذا السؤال هو الأنسب لعرضه على صانع القرار في حكومة الكويت. لكن يمكنني أن أخبركم، بصفتي مقيمًا في الكويت وكشخص يقود شركة في الكويت، أن الكويت كانت من الأوائل، وربما من الأكثر نجاحًا، في دعم القطاع الخاص في دول مجلس التعاون الخليجي. وترى هذا ليس فقط في مجال الطيران، ولكن في شركات الهاتف المحمول والبنوك، على سبيل المثال. وأعتقد أنهم كانوا متسقين في التأكد من أن هناك مجالاً متكافئاً لمكافحة الاحتكار، فيما يتعلق بكل هذه الضغوط التنافسية للشركات العامة الحكومية مقابل الخاصة

والضغوط التنافسية في مجموعة متنوعة من الصناعات بما في ذلك، يسعدني أن أقول، في مجال الطيران، حيث لديك شركة طيران مملوكة للحكومة ولديك شركة مدرجة، مثل شركتنا، جنبًا إلى جنب.

لذا، من وجهة نظري، أود أن أقول إن كلمة الحماية هي كلمة خاطئة لكنهم يبحثون عن طرق لتقليل الخسائر وتحسين أداء الأصول المملوكة للحكومة وهذا كما أعتقد، هو الشيء الصحيح الذي ينبغي عمله. إنها تساعد مواطني الدولة، لأنهم في النهاية أصحاب هذه الكيانات. لا أتوقع، ولم أر أي دليل في هذا القرار الذي لا يمس سوى خمس وجهات، لا أرى أي دليل على أنها تقيد نمونا المستقبلي. كان هناك حدث مهم بالكويت الأسبوع الماضي عندما أطلقنا رحلتنا الافتتاحية إلى موسكو، مع خدمة مباشرة من الكويت إلى موسكو. إنها عاصمة عالمية كبيرة، وقد تلقينا الدعم الكامل من الحكومة لتحقيق ذلك. لذلك، لا أرى أي دليل على ما قلت، وفي اللحظة التي أقوم فيها بذلك سأشاركها معكم جميعًا بطريقة الشفافة المعتادة.

لدينا مجموعة متنوعة من الجهات الجديدة التي سنطلقها هذا العام بما في ذلك بلغراد وعدد قليل جدًا من الجهات الجديدة إلى المملكة العربية السعودية وإيران وما إلى ذلك. وفي جميع هذه الجهات، كانت الجهة التنظيمية، هي الهيئة العامة للطيران المدني بالكويت، وكذلك وزارة الخارجية داعمة للغاية. لذا، أأمل أن يجيب هذا على أول سؤالين لك حول ما إذا كانوا قد أصبحوا أكثر حمائية أو ما إذا كان سيؤثر على الجهات المستقبلية لطيران الجزيرة. فيما يتعلق بسعة مبنى ركاب طيران الجزيرة T5، أشعر أن سؤالك هو الوصول إلى ما سيكون عدد الركاب الذين تنقلهم الجزيرة في عام 2023. وهكذا، سأساعدك. سأكون مندهشًا جدًا إذا نقلنا أقل من 4.5 أو 4.6 مليون مسافر. وبالتأكيد، فإن مبنى الركاب سيواكب هذا الرقم. سيكون هناك ضغط شديد بعض الشيء، لكننا قمنا بزيادة سعة مبنى الركاب من أقل من ثلاثة ملايين عندما تم بناؤه إلى حوالي أربعة ملايين ونصف اليوم.

وفيما يتعلق بـ T6، أتوقع بقليل من الحظ، الحصول على جميع الموافقات قبل منتصف العام. وبعد ذلك، قمنا بالفعل بتعيين مطور رئيسي، أحد أفضل الشركات المتخصصة من أوروبا وهم يؤكدون لنا أن الأمر سيستغرق ما بين عامين ونصف إلى ثلاث سنوات لتطويره بالكامل. وأعتقد، في هذا الصدد، أن طيران الجزيرة لديها سجل حافل، كما رأيتم، في البناء من أرض فضاء إلى مبنى ركاب يعمل بكامل طاقته التشغيلية، وهو T5، في 11 شهرًا. بالطبع، يبلغ حجم المشروع الجديد حوالي أربعة أضعاف حجم T5، وبالتالي، قد يستغرق وقتًا أطول قليلًا. أرجو أن يجيب ذلك على الأسئلة الخاصة بك.

نعم. فقط لمتابعة هذا الرقم. شكرًا جزيلًا لك يا روهيت، لقد كان هذا مفيدًا للغاية. فقط في هذا 4.5 إلى 4.6، أنت تقول أنه سيكون نوعًا من الضغط، لكن يمكنك إدارته. لكن هل يجب أن نتوقع، بعد التوسع هذا العام، أن يكون عدد ركاب الجزيرة ثابتًا على نطاق واسع بسبب قيود مبنى الركاب؟

اسمحوا لي أن أشرح. في الوقت الحالي، وصلنا بالفعل إلى 4.5 مليون قدرة استيعابية لمبنى الركاب. على مدار هذا العام، هناك خطة توسع ضخمة أخرى، لأننا بحاجة إلى هذا المبنى لمواكبة نمو طيران الجزيرة. يمكنني أن أخبرك أن نمو طيران الجزيرة لن يكون مقيّدًا بأي عامل، بما في ذلك سعة المبنى. لذلك، لن يكون هناك موقف يتأخر فيه نمو طيران الجزيرة لمجرد أنه لا يمكن حل عامل أو عاملين خارجيين. أأمل أن يكون هذا واضحًا جدًا.

نعم. لدي المزيد من الأسئلة لكنني سأعود لاحقًا في حال كان لديك وقت. شكرًا جزيلًا.

سنأخذ السؤال الأخير من ----. خطك مفتوح.

مرحبًا روهيت. شكرًا لإجابتك على سؤالتي. في الواقع، أنا محلل جديد، وأدرس طيران الجزيرة لأول مرة. سؤالتي هو هل لديك أي تحليل تم إجراؤه على زيادة سعر الوقود بمقدار 1 دولار أمريكي، ما مدى تأثيرها على هوامش الربح أو الأرباح؟ هذا سؤالتي الأول. ولدي سؤال واحد، داخل أسواق دول مجلس التعاون الخليجي، ما هي الدولة التي تتوقع منها تحقيق أقصى نمو في السنة المالية 2023؟ شيء من هذا القبيل، على أساس كل مسار، أو من حيث لحظات الرحلة، أو أي شيء، إذا كان بإمكانك إخباري. هذان هما سؤالتي شكرًا لك.

روهيت: اهلا بك في العائلة، ----. فيما يتعلق بتحليل الحساسية، نعم، إنه شيء نعيشه يومياً لذلك، لست متأكدًا من أنه يمكننا مشاركة هذا المستوى من التفاصيل، ولكن يمكننا أن نمحك تصور بسيط. وإذا اتصلت بمصطفى المغربي، رئيس علاقات المستثمرين لدينا، فيمكنه أن يقدم لك لمحة عن كيفية عمل ذلك. فيما يتعلق بدول مجلس التعاون الخليجي، أعتقد أن المضي قدمًا، هذا العام، وربما حتى العام المقبل، سيأتي أقصى نمو من المملكة العربية السعودية.

حاتم: والسؤال الأخير من ----. هل هناك أي خطط للاكتتاب العام في مبنى الركاب؟

روهيت: شكرًا لك، ----. هذا سؤال أحصل عليه كثيرًا. أعتقد أن هناك إيجابيات وسلبيات للقيام بذلك. لحسن الحظ، هذا ليس قرارًا يجب أن أتخذه. هذا قرار لمساهمي الشركة من خلال مجلس الإدارة. ومع ذلك، أعتقد أنه سيكون من المنطقي القيام بذلك، بمجرد أن نتقدم قليلاً في العديد من الجوانب التي تحدثنا عنها حتى الآن. لذا، من المحتمل أن يكون هذا نقاشًا سيهيمن على هذه المكالمات، ربما ثلاثة أو أربعة أرباع على الخط. حسناً، أعتقد أننا قادمون لمدة ساعة تقريبًا الآن على المكالمات. سأجيب على سؤال أخير يا حاتم.

حاتم: هناك، على ما أعتقد، متابعة نهائية من ----. خطك مفتوح.

---- شكرًا. فقط سؤالان سريعان، روهيت. أولاً، حول أسعار التذاكر. أتذكر أنك ذكرت أنها، على الرغم من أنها ستخفض ، فقد تظل أعلى من مستويات ما قبل COVID في المستقبل، بمجرد أن يصبح طبيعيًا. هل ما زلت ترى أن العائد لن يكون على نفس المستوى، وسيكون هناك بعض الزيادة على مدى السنوات العادية التي سترها؟ والثاني، لأن السعودية سوق مهم، وبما أنكم أكبر شركة طيران غير سعودية تعمل حالياً في المملكة، يجب أن تكون قد قرأت الأخبار عن طيران ناس وخطط المملكة العربية السعودية لجعل طيران ناس أكبر شركة طيران منخفضة التكلفة في المنطقة. ما تعليق لديك على ذلك؟

روهيت: نحن نحترم طيران ناس بالطبع، لقد كانوا موجودين منذ بعض الوقت. إنها شركة نقل جيدة الإدارة ومنخفضة التكلفة. في الوقت نفسه، أعتقد أنه عندما يتعلق الأمر بأسواق معينة داخل دول مجلس التعاون الخليجي وآسيا الوسطى وشبه القارة الهندية، لدينا سيطرة قوية جدًا. وكما ترون، معدل التوسع في عملياتنا. لا أعني مجرد إضافة أرقام أو وجهات أو طائرات، ولكن باستخراج معدل إشغال مقاعد كبير من كل من الوجهات التي نشغلها. لم أرى العديد من شركات الطيران الأخرى، بما في ذلك تلك التي ذكرتها، تقم بتكرار ذلك. نحن نراقبها بعناية شديدة. لقد أعلنوا، في إحدى المناسبات عن التوسع والانطلاق في محورين آخرين. لم أرى أي تفاصيل أخرى، لكننا نراقبها، كما نفعل نحن، جميع منافسينا.

بعد قولي هذا، لدينا مشروع أو مشروعان مثيران للغاية يحدثان. وعلى مدار الربع التالي، أو الذي يليه، سوف نشارككم شيئاً من شأنه أن ينقل طيران الجزيرة إلى دور مختلف تمامًا. وبذلك، يا حاتم، سأودعكم جميعاً بكل احترام في هذه المكالمات وأتطلع إلى رؤيتكم في غضون ثلاثة أشهر.

حاتم: شكرًا جزيلاً لك روهيت على وقتك وشكرًا لكم جميعاً على المشاركة. وبذلك ينتهي مؤتمر اليوم. شكرًا لك.

Transcript of Jazeera Airways K.S.C.P. 4Q22 Analysts / Investors Conference Call held on Wednesday 08 February 2023

Hatem: Hello everyone. This is Hatem Alaa from EFG Hermes, and welcome to Jazeera Airways' fourth quarter 2022 results call. I'm pleased to have on the call today, Rohit Ramachandran, the airline's CEO, and Krishnan Balakrishnan, CFO. We will start with a presentation from management, and then we'll open the floor for Q&A. As an initial reminder, to ask a question, you can either type it in the Q&A chat box, or you can click on the raise hand button. Rohit, please. Rohit, you're on mute.

Rohit: Thank you very much, Hatem. Good afternoon, everyone, and welcome to the annual results earnings call for the fiscal year 2022, and, the last quarter of last year. Incidentally, this is not only the first call of the year 2023, but also my 24th earnings call and the 6th annual call for Jazeera, so it's a great privilege to have you with me this afternoon. I'm sure, by now, that you have seen the results that were published yesterday, and so, we'll go straight into the results in the usual way that you're familiar with by now. Let's begin with slides six and seven for a review of the fourth quarter, and then we will move on to the full year's performance. On slide six, you can see our operational performance during the quarter. I would like to draw your attention to what I mentioned during our last call, in that we were looking forward to making one million passengers per quarter our new normal, or a new floor, for our business. This quarter, we came very, very close to achieving that, flying 978,000 passengers.

For a fourth quarter, that's quite an achievement for Jazeera. This was driven by a relatively high load factor of 78.7, and a utilization of aircraft of 12.48 hours per aircraft per day. Both were significantly higher than in the same quarter of the previous year. But we have, indeed, since then, in the New Year, surpassed even these healthy numbers. Yield was lower, as expected and as predicted, given the normal circumstances of the extremely high yields of the previous year, that is 2021, along with the ongoing normalization as time passes by in the post-COVID environment. This theme was with us during the year, and hopefully, starting Q2 of this year, we will have a more reasonable comparison between quarters on all fronts.

On slide seven, I'd like to draw your attention to something I mentioned in the last call as well, which is that the fourth quarter is expected to be a normal one by regular standards, typical to Jazeera Airways, that you've seen over the last several years. Accordingly, even though we achieved very healthy revenue growth, close to 25% growth, our operating and net profits were lower than the previous year, which was exceptional. It is important to take a moment to review the dynamics of the changes, which are attributed to two main factors. The first is the higher yield of the fourth quarter in the previous year, coupled with a lower level of operations, which, when combined, meant a much higher

margin than normal. The second factor, which we'll speak about in more detail, is the negative impact of fuel prices on the fourth quarter of the year, indeed, almost the entire year of 2022.

On slide eight, we look at our comprehensive operating performance in the full year, during which, Jazeera carried 3.6 million passengers, with an annual load factor in excess of 77%. Utilization of 12.9 hours per aircraft per day, and an average yield of KWD48. All in all, from an operational perspective, we rate this year very highly, as it is the first time where we truly get to stretch our muscles and start expanding and grabbing market share from competitors. In fact, just literally one hour before this call, I received, fresh off the press, the market share statistics for Kuwait for January. And for the first time in history, we are exactly at par with our friends across the street. In other words, we, along with the other carrier in Kuwait, carried exactly the same market share with half the fleet. And that should give you, I think, as our investors, great joy. We now feel that Jazeera is no longer the small player it used to be with seven or ten airplanes that existed in the markets just a few years ago. But now within the region it is a force to be addressed and respected.

Slide nine summarizes all of the above, along with our previous discussions in the full year numerical financial achievements. As you can see, against all challenges, particularly fuel price, Jazeera closes the year with unprecedented record numbers. Revenue increased 126% to KWD182 million, while operating profit was up 148% and net profit registered a historic KWD20.1 million, which is 184% above 2021. On slide ten, we monitor other regular KPIs that all show decent growth, as you can see. Cargo revenue, as explained in last quarter's call, is lower due to the same reasons discussed then. As we resume our normal passenger operation, the available room, as well as payload for cargo, has become less and less. In my opinion, I think 2022 was, towards the end, a very normalized year, and it's typical of the trends that you've been seeing with respect to aviation in Kuwait for the last many years.

Moving on T5 on slide 11. Again, another record year that beat expectations. As expected, the terminal benefited, obviously, from the higher passenger movements, but that would not have been possible, if it wasn't for the expansion conducted to extend and increase the capacity of the terminal that enabled it to handle these large numbers. As for 2023, we are comfortable that we will again carry the passengers that we have planned, which is expected to be significantly higher than 2022. Back to the numbers, the growth on all fronts is visible, as we achieved a revenue of KWD10.2 million, and a net profit of KWD7.8 million, and what I consider an impressive net margin of 76%. In the following few slides, we'll take a look at our operations.

On slide 13, you can see the development of our geographic footprint, in terms of passenger scatter. This is very important for us to convey, in order to forecast the full future growth in terms of passengers. Aside from Egypt, which is close to full capacity and penetration, we fly and see growth in many other regions in the coming four to five years, that's evident in the distribution of the graph. I spoke about market share, and you can

actually go to the DGCA website in Kuwait and review for yourself, because these numbers are actually published. Further, our market share for the year speaks volumes for our business model. Our plans and our intent to continue developing and contributing to the active passenger movement in Kuwait International Airport.

Slide 14 covers multiple initiatives and achievements that contributed to our 2022 results, which we want to document and share with you. We have been continuously updated on most of these during the past year, so I'll only mention a few highlights. In terms of cash collections, I'm glad to finally say that we have been able to collect the outstanding COVID repatriation amount from the government of Kuwait to the extent of KWD2.8 million, and this receivable was cleared after quite a prolonged delay, but it is now resolved. This removes a good chunk from the outstanding receivables and moves it into our cash balances. Also, a quick comment, like I mentioned earlier about fuel during the year. For almost the last 30 years, the price of Brent crude and aviation fuel have been very closely correlated, typically between USD8 to USD10 separate the two benchmarks.

In other words, if Brent moved up, aviation fuel would move to the same extent. Starting with the beginning of last year, this delta, which is called crack spread, started diverging to the extent that by the middle of the year, you had a difference of almost \$40 to \$50, and in some cases, a \$60 gap between the price of Brent crude per barrel and aviation fuel per barrel. It is, I think, a testament to the very strong business model of Jazeera, and indeed, the fanatical focus on every cost line item that this increase in aviation fuel prices added a burden of in excess of KWD9 million to the cost structure of the airline. In other words, if aviation fuel prices remained at exactly the same level as they were in January of last year, the result would have been better by more than KWD9 million, in other words, a KWD30 million net profit.

It's particularly pleasing for us here that despite this unplanned, unbudgeted additional burden of KWD9 million on our costs from aviation fuel alone, we still managed to post an annual net profit more than KWD20 million, which is the highest in the history of Jazeera. And I think the 1,200 employees of Jazeera, which translates to about 60 staff per aircraft. We are very proud of this achievement and our value addition to our shareholders. I invite you to look at the following slide, where you can see exactly what I'm talking about, where our employees responded to an independent survey about how they feel working for Jazeera. And this gave us the, quote unquote, great place to work certification last week. 85% of our employees responded to this, saying that they were made to feel welcome when they joined the company. And it had a whole raft of questions anonymously posed to our workforce, and they have replied to the organization, who has now accredited us with this certification.

In the final section of my presentation, we will discuss our outlook for the short and long term future from our perspective. For 2023, we see another record year for Jazeera, in terms of passenger movements, revenue, and we certainly expect profitability, as well. Our positive outlook is based on our growing fleet, as we add another three airplanes

over the course of the year, in addition to potentially wet leasing, temporary lift during the summer months. Also driven by the growth in destinations and the ability to better serve certain others, in terms of higher frequency. Further, I believe that unlike 2022, we enter 2023 with more preparedness for fuel, despite all the positive signs that we see on that front and the last two months aviation fuel being in the region of about \$110 a barrel, compared to the 150 and the 160 that we saw in the middle of last year. The same applies to the terminal, and we see it handling the growing number of passengers, which not only feed into the charges collected, but also, in retail and Duty-Free sales.

Moving on to slides 19, and 20, I would like to take this chance to present to you a sample of two business cases that we have been working on for quite some time that are really reaping amazing benefits. The first is our Duty-Free operation, which has exceeded all expectations during 2022, reporting a revenue of 4.3 million and a net margin of 30%, which translates to KWD1.3 million in net profit for a company that's less than 18 months old. Not only has this initiative performed well, but its growth prospects are very promising, once we decided to expand it to other airports in Kuwait, as well as the region.

The second very interesting initiative is the flight simulator, which we mentioned before in our calls. I'm delighted to announce that this is now in motion, and we will be receiving the simulator in Kuwait by August of this year, as part of our approved training organization project. This will secure a future stream of pilots, joining and contributing to Jazeera in a trained pipeline of talent, with the same DNA that we expect within our team. So, we don't have to go to the outside market and be dependent on external demand and the supply of pilots. And it is also a nice little business subsidiary within our organization. It creates cost savings and adds revenue because young pilots pay for this training.

Lastly, on slide 21, as we like to do on an annual basis, I'd like to review the long-term plans and prospects of Jazeera, to realign our vision with market expectations. You still see another very active four to five years in Jazeera. By this, I mean, we expect to have significant growth, in terms of fleet destinations and passengers during those years, and we will continue to adopt the same business model that brought us to this point. In terms of our fleet, we see Jazeera operating 35 airplanes by the year 2026 or 27. This means that we will be serving significantly more than 100 destinations. All of these are destinations that we have already evaluated, and we see them as value accretive to our network and our profitability. We plan to cross the 80% load factor over the coming three years.

Our first phase over the last few years was to achieve and push ourselves above the 75% load factor, which we have now comfortably achieved. The ones who have been around with us for some time will remember when Jazeera's load factor was steadily below 70%, so gradually, we'll make the 80% load factor the benchmark, by gradually, I mean in a matter of months, and build from that. We will also continue to focus on our business initiatives, such as maintenance and engineering, Duty Free, as well as the training organization. There are a few more very exciting projects being prepared to commence

operations over the coming months and years, which I will be sharing with you in successive calls. Gradually as we grow, it will make more business sense to move into certain services and bring them in-house, in order to achieve economies of scale and improve overall group profitability.

Lastly, our expansion plans for the facility segment are ongoing, and we are working closely with regulators and all concerned government entities to ensure that Jazeera gets the expansion that would allow it to continue providing its services to passengers and add to the overall infrastructure of the Kuwaiti aviation sector. Indeed, an integral part of it. With that, I complete my section of the presentation, and hand over to our very capable Chief Financial Officer, Krishnan. Krishnan, please go ahead with your part of the presentation.

Krishnan: Thank you very much, Rohit, and good afternoon to all participants. I will straightaway jump to slide number 23, and I want to highlight just two of the KPIs because most of them have already been addressed by Rohit. If you look at the increase in sectors, it increased in the fourth quarter, year-over-year, by 74%, whereas passenger growth was 88%. Similarly, if you look at the full financial year, the sector's increased by 187%, whereas the passengers went up by 247%. With that, I will take you to the next slide on financial performance. The numbers for quarter four, if you see, the operating revenue went up by 24%. That was primarily because the load factor was higher by 44.5%, and the passenger numbers by 88%. Whereas this was partially offset by the 57% decline in yield, which was already covered.

The primary reason was the spurt of travel happening in the last quarter of 2021, which gave us extraordinarily high yield at the time. The terminal revenue was also higher in quarter four by 42%. The operating costs were in line with the increase in capacity in these sectors, 74% in the increased operations reflected a 70% increase in cost. Mind you, this was despite the increase of 149% in the fuel price, year-over-year, for quarter four. Taking you to the next slide, 25, for the financial year 2022, our revenue was 126% more, because the load factors and the passenger numbers were higher by 247%, and the yield was about 35% lower, which made a slight dent in the increase. The operating costs were higher by 123%, even though our operations increased by 187%, and fuel alone increased by 348% for the same period in 2021.

The non-operating negative exchange revaluation of future lease liabilities took a toll on the profitability of KWD2 million. The cash balance, as at the end of 2022, was KWD52 million, which was higher than the KWD50 million in the previous year. This is despite the fact that we have paid KWD25 million as pre-delivery payment advances to Airbus. And the fact that we paid out dividends of 13.6 million during 2022 to the shareholders. Primarily, this was because of the operating profits, and the advanced collections coming in, and a small sale and leaseback gain as well. The increase in fixed assets was primarily

due to two factors, the advances paid to Airbus and two leased aircraft, which were inducted in quarter three of 2022. So, that's why the assets and the liabilities, in fact, went up.

The next slide gives you the movement of the Brent and our yields. So, I will stop my part of the presentation with this.

Over to you, Rohit, thank you.

Hatem: Thank you for the presentation. To ask a question, you can either type it in the Q&A chat box, or you can click on the raise hand button and unmute your line. Again, to ask the question, you can either type this in the Q&A chat box, or you can click on the raise hand buttons. We'll take the first question from the line of ----. Your line is open.

----: Hello, everyone. Thank you so much for the call. I just wanted to get a better understanding of the reason for the quick normalization of yields. I understand that you mentioned that yields declined, due to having higher yields and higher base effects in May 2021. But it seems that the normalization and catch-up in yields have happened faster than we were expecting. Can you please shed some more light on that? What were the reasons behind that quick normalization? And where do you expect yields to go from here?

Rohit: Thank you, ----, for your question. I'm not too sure whether it was surprising, because even in the last two calls, I've been highlighting, and I think, whenever we've received enquiries from our investors, we've been highlighting that yields starting from post-summer of last year are very much back to normal. This is simply a function of the travel demand and supply equation. Travel has come back to the normal seasonal patterns, where the peak travel demand is during the summer months, and that coincides with our Q3, and that's reflected in the very healthy Q3 that you see over a period of many years for Jazeera. And Q4 is, typically, a quieter period. Demand is less.

Whereas supply went back to full normality. In other words, earlier, Kuwait International Airport had certain constraints, and airlines were being given the rights to operate in that highly constrained environment with minimal frequencies. With the winter season of 2022, starting with October and Q4, they went back to normal, travel demand went back to normal. And so, it stabilised at that level. Having said that, I think, compared to most airlines, because of our very lean cost structure, we can absorb and digest lower yields than practically any other airline in the region, and still end up making a profit. And you have seen that in the past, and you will continue to see that, as we move into Q1 and Q2, and, Q3 is a completely different aspect of the business altogether.

----: Thank you so much, Rohit. All the best.

Hatem: Thank you. Again, as a reminder, to ask a question, you can either type it in the Q&A chat box, or you can click on the raise hand button. We have a few questions from ----. I'll take

the first two. The first one is how would you manage the increase in jet fuel prices versus in 2023?

Rohit: It's important for us to understand, -----, the factors that led to the divergence of Brent crude and aviation fuel. So, I think we did see Brent crude moving up, and typically, airlines that hedge in the past have hedged in the Brent crude derivative. And in this particular instance, those that did hedge, did not really benefit, because the issue at hand was not Brent. The issue at hand was, was aviation fuel, for which an instrument didn't exist until relatively recently, in terms of hedging that derivative. I'm glad to report that starting with December, and certainly, it's visible in January and now February, as well, the early part of February, that aviation fuel is still slightly divergent from Brent, in the sense that it's about \$25, but that that gap is much less than the \$40, \$50, and \$60 that we've seen in the past. So, I expect this still to be something under a microscope.

And it's extremely frustrating, as you can imagine, when every single cylinder within the airline is functioning to optimum capacity, but you have a situation like this, which adds a burden on your P&L. That is now much less, starting in December, and certainly, in January. We still have a great degree of caution when we approach the subject of hedging, because airlines around the world have had varied experiences, some of them quite painful, with their risk management strategy in that area. But there are some logical steps that we are considering, and if and when we get around to taking any of them, we will certainly share this by advising the Boursa of our plan.

Hatem: The second question. Just to confirm, in the Q3 presentation, you mentioned your market share was 27%. Has that increased to 50%, as you mentioned today?

Rohit: No. There are two separate market shares, both of which have grown. I think, when I mentioned 27%, that was the organic market share in total of all the airlines, both local and international, operating in Kuwait. That has now increased to 30%. So, that has gone from 27% to 30%. When I say 50%, is that if you take only the Kuwaiti carriers. And there, we're very proud, as well, it has grown to exactly half the market share with less than half the fleet of our competitor.

Hatem: There are a few questions on the same issue. So, from -----, and others, so I'll just put them into one. It is maybe sharing your perspective on the recent changes in the India and Cairo quotas by the DGCA. So, the points they want to be tackled is the background of this. Do you expect this to be reversed officially, or through makeup measures? And if this goes through, what will be the impact on your P&L in 2023?

Rohit: Sure. Thank you for that question. So, at the moment, as things stand, although this rumour, as well as the little understood issue, has been swirling around for more than a month, our quotas to all those countries and cities that you mentioned remain unchanged. We are still operating without any changes to our frequency to Cairo, to India, and to any other place in our network. We did receive this letter, which is surprising, and in our view, unjustified. As you can imagine, it's not something that we accepted in

silence. We've taken it up with the appropriate sections of the of the regulator, as well as with the government of Kuwait. And we have received indication that the matter will be reviewed from scratch very fairly. We're happy with the assurances that we have received.

And I don't foresee any imminent change to the frequencies that we operate to any of these places. As and when the situation gets crystallised, one way or another, in our typical transparent fashion, we will certainly let you all know. But with our own calculations, even if, and I say this in capital letters, even if we are to see this being implemented, which I'd never expect to see, the impact on our bottom line will be in six digits. I'm not sure if I can be any more transparent than that. So, if the worst was to happen, and we had to comply to the letter of what was being circulated a few weeks ago, the impact to our bottom line would be in six digits. I hope that helps you put some boundaries around what the potential impact could be, but from my perspective, we are nowhere near that point yet, and we are certainly aiming to ensure we don't go anywhere near there.

On the contrary, we believe in increasing the entire cake and collective efforts of us, as in the carriers of Kuwait and the government of Kuwait, should be towards enhancing the overall bilateral agreements between Kuwait and India, as well as Kuwait and Egypt. And I think that also has met with a lot of positive response from all parties concerned, in this particular issue. I hope that answers your question.

Hatem: Thank you. A follow-up from -----. Can you please update us on the status of the new larger terminal project and negotiations with the government?

Rohit: I fully expected to be able to give you more clarity on this, -----, however, the recent frequent changes in key areas of the decision-making process have slowed down somewhat the final two steps in the approval process for this. So, it's frustrating for all of us, collectively, but it's on the right track.

I see ---- has posted another question; can you clarify what I mean by six digits? In fact, ----, I'm talking about net income. The impact, if this was to be implemented in its entirety, which I certainly expect it will not be, I expect no more than a six-digit impact to our net income. As you can see, now our net income is in eight digits. So, this whole issue should not be more than six digits.

Hatem: Thank you. A question from -----. What is the current percentage of transit passengers at Jazeera? And where are you targeting this figure, as you expand routes?

Rohit: This is one of those numbers that that keeps fluctuating. It's not a number that's fixed or has any predictability, nor is it a level of detail that I think should be shared. I can tell you that we try to keep the number of connecting passengers as low as possible. A good low-cost airline, part of the business model, part of the bible, typically keeps this around the

20% mark. At the moment, we are a little bit higher than this number, but our aim is to keep it around that number, 20%.

Hatem: A question from -----, can we see some de-growth or decline in passenger numbers in the first nine months of 2023, owing to the higher base seen in 2022?

Rohit: Hell, no, is the short answer.

Hatem: Thank you. A question from ----- . How much of your annual needs of fuel are you at hedging, and what is the cost for that?

Rohit: 0% of our annual fuel is currently hedged, and we are not looking, even in the future, to go in for a direct price volume swap at the moment. We're looking at slightly more favourable, slightly more sophisticated instrument to hedge, which, if and if and when it comes to that point, we'll certainly keep you posted. At the moment, we are not hedged at all.

Hatem: A question from ----- . What has been the reason for the drop in the number of flights in the fourth quarter? And any plans to IPO your terminal?

Rohit: I'm not sure that our number of flights has dropped quarter-on-quarter. Yes, for sure, it has dropped, compared to Q3, and that's very normal. The maximum number of flights that we operate in any part of the year is, indeed, in Q3, which coincides with the summer peak season. And I would like to use this as a segue way to, I think, an important point that I was making, talking to some other shareholders and analysts earlier on. And that is, in my opinion, it's not productive to really gauge the airline's performance, quarter-on-quarter. Now, we do, as a listed company, announce our results, quarter-on-quarter, and I understand in many other industries, it makes sense to report and compare, quarter-on-quarter. In my opinion, airline results should be seen annually, because one quarter has very little resemblance with its previous quarter.

And so, you end up having wrong expectations, and if that is imposed on management, management ends up taking wrong decisions, which may help the quarter, but it's not really good for the health of the airline. For example, if I was convinced that I need to ensure profitability for Q4, rather than the overall health of the airline, it's very easy for me not to launch any new routes in Q4, in order to protect the profitability of the airline for the quarter. But that's not good for the health of the airline. What I would recommend is when you analyse the business, and all of you seem to go very deep into our business, which I really appreciate, it should be seen in the context of one full year, because the demand, supply, and the dynamics are very different in different months of the year. So, for forecasting, I recommend that you use an entire year as your basis, in my humble opinion. Any other questions, Hatem, or should we call it a day?

Hatem: We have a couple more questions. One question is from the line of ----- . Your line is open.

-----: Thank you for the call. I have a few questions, Rohit, if I may. The first one is on the DGCA. I know you said the impact is not going to be very significant on your current bottom line,

but I'm more worried about the approach of the government. Are they becoming more protectionist for their own incumbent airline? And in case this cap is imposed in the coming months, how would your future expansion on these routes be affected? Not more on the current situation, but the future on these routes. Because you already have a strong [unclear]. Coming to the second question on the fleet expansion. Now, you're adding three more planes, and possibly one more wet-lease next year.

So, we should see a significant jump in passengers, and you're already at 3.6 million, in terms of passenger this year. So, what is the current capacity, max capacity, the terminal can take, after the increase you've done this year in the current terminal? And how much more is possible? Some guidelines on that would be helpful. And coming to the terminal expansion, itself, the new one. You said that it's frustrating that it is still not yet approved. But now what will be the timeline for you to build? Once you get all the approvals, what kind of timeline are we looking at for you to build new big terminal? I have a few more, but this is where I'll stop for now.

Rohit: Hi, ----. Good to hear from you. Your four questions, as usual, are incisive. So, let me start with my overall impression. And obviously, this this question is more appropriate to be presented to a decision maker in the government of Kuwait. But I can tell you, as a resident of Kuwait and as someone leading a company in Kuwait, that Kuwait was one of the earliest, and I think, most successful, in supporting the private sector in the GCC. And you see this not only in aviation, but you see this in mobile phone companies, for instance, banking, for instance. And I think they've been consistent in making sure that there is an anti-monopolistic level playing field, as far as all these public versus private, typical competitive pressures are concerned, in a wide variety of industries. Including, I'm happy to say, in aviation, where you have a government owned airline and you have a listed company, like ours, right alongside.

So, in my view, I would say protectionist is the wrong word, but they are looking at ways in order to reduce the losses and to improve the performance of government owned assets, as, I believe, is the right thing to do. It helps the citizens of the country, because ultimately, they are the owners of these entities. I don't expect, and I haven't seen any evidence, despite this little letter talking about five routes, I don't see any evidence that they're restricting our future growth. One of the most significant events in connectivity for Kuwait happened last week, when we launched our inaugural flight to Moscow, with a direct Kuwait to Moscow service. It's a large global capital, and we received the full support of the government in making that happen. So, I see no evidence, and the moment I do, I will, in my usual transparent way, share it with all of you.

We have a wide variety of new routes we'll be launching this year, including the likes of Belgrade, quite a few new routes into Saudi Arabia, into Iran, and so on. And in all these areas, the regulator, which is DGCA Kuwait, as well as the Ministry of Foreign Affairs, in some instance, has been very, very supportive. So, I hope this answers your first two questions about whether they are becoming more protectionist, or whether it will impact

future routes of Jazeera. Regarding T5 capacity, I sense your question is to arrive at what will be the number of passengers carried by Jazeera in 2023. And so, I'll help you out. I'll be very surprised if we carry less than 4.5 or 4.6 million passengers. And definitely, the terminal will keep pace with that number. It will be a bit of a tight squeeze, but we have increased the capacity of the terminal from three million, when it was built, to about four and a half million today.

And regarding T6, I expect to get, with a bit of luck, all the approvals in place, before the middle of the year. And thereafter, we have already appointed a master developer, one of the best of breed from Europe, and they assure us it will take between two and a half to three years to develop fully. And I think, in this respect, Jazeera has the track record, you have seen, of building from flat ground to a fully functioning terminal, which is T5, in 11 months. Of course, the new project is about four times the size of T5, and so, correspondingly, it might take a little bit longer. I hope that answers your questions.

-----: Yes. Just to follow up on this number. Thank you so much, Rohit, this was very helpful. Just on this 4.5 to 4.6, you're saying it will be a bit of a squeeze, but you can manage it. But should we expect, then, after the expansion this year, Jazeera's number of passengers will be broadly flat because of terminal restrictions?

Rohit: No. Let me explain. I get your question. Right now, we've already reached 4.5 million design capacity of the terminal. Over the course of this year, there is a huge expansion plan further, because we need this terminal to keep pace with Jazeera Airways growth. I can tell you that Jazeera Airways' growth will be constrained by no factor, including the capacity of the terminal. So, there will never be a situation where Jazeera Airways' growth will be held back just because one or two external factors cannot be resolved. I hope that is very clear.

-----: Okay. I have a few more, but I'll come back, in case you have time. Thank you so much.

Hatem: We'll take the last question from ----- . Your line is open.

-----: Hello, Rohit. Thanks for taking my question. Actually, I'm a new analyst, and looking at Jazeera Airways for the first time. My question is do you have any sensitivity analysis done on a USD1 increase in the price of fuel, how much it affects your margins or bottom line? That's my first question. And I have one question, within the GCC markets, which is the country from where you expect the maximum growth to happen in FY 23? Something like, on a per route basis, or in terms of flight moments, or anything, if you can tell me. Those are my two questions. Thank you.

Rohit: Welcome to the family, ----- . Regarding the sensitivity analysis, yes, it's something that we live and breathe, and very often, it raises my blood pressure for the day. So, I'm not sure we can share this level of detail, but we can give you a taste. And if you contact Mostafa El-Maghraby, who's our Head of Investor Relations, he can give you a flavour for how this works. Regarding GCC, I think, moving forward, this year, and maybe even next year, the biggest growth will come out of Saudi Arabia.

- Hatem:** And the last question is from ----. Are there any plans to IPO the terminal?
- Rohit:** Thank you, ----. That's a question that I get quite frequently. I think there are pluses and minuses to doing that. Thankfully, that's not a decision that I have to make. That is a decision for the shareholders of the company through the board. However, I think it will make more sense to do that, once we have progressed a little bit more along many of the aspects that we've been talking about so far. So, this is probably a discussion that that will dominate these calls, maybe three, four quarters down the line. Right, I think we're coming up to almost one hour now on the call. I will take one final question, Hatem.
- Hatem:** And there is, I think, a final follow-up from ----. Your line is open.
- : Thanks. Just two quick questions, Rohit. First, on the yield environment. I remember once, you mentioned that yield, though it will fall, it may still be above pre-COVID levels in future, once it normalises. Do you still hold this view that the yield will not be at the same level, and there will be some markup over normal years that we will see? And the second one, because Saudi is such an important market, and your largest airline is now operating into Saudi, a non-Saudi airline, you must have read the news about flynas, and Saudi Arabia plans to make flying flynas the largest LCC carrier in the region, that's what their plans are. What comment do you have on that?
- Rohit:** So, we respect flynas, they've been around for quite some time. They're a well-run, low-cost carrier. At the same time, I think when it comes to certain markets within the GCC, central Asia, and the Indian subcontinent, we have a very, very strong hold. And as you can see, the rate of expansion, and by expansion, I don't mean merely adding aircraft numbers or destinations, but, extracting high load factors from each of the routes that we operate, I have not seen many other airlines, including the ones you mentioned, replicate that. We're watching it very carefully. They have, on one occasion, announced perhaps expanding and launching in two other hubs. I have not seen any further detail, but we are monitoring it, as we do all our all our competitors.
- Having said that, we've got one or two very, very exciting projects happening. And over the course of the next quarter, or the one after that, we'll share with you something that will catapult Jazeera to a different league altogether. And with that, Hatem, I will respectfully bid goodbye to all of you on this call and look forward to seeing you in three months' time.
- Hatem:** Thank you so much, Rohit, for your time, and thank you, everyone, for participating today. And this ends today's call. Thank you.