

Date: 17 August 2025

التاريخ: 17 أغسطس 2025

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

المحترمين،

السادة/ شركة بورصة الكويت

تحية طيبة وبعد ،،،

Subject: Supplementary disclosure regarding the transcript of conference call held with analysts and investors of Jazeera Airways K.S.C.P. for the condensed consolidated interim financial information for the period ended 30/06/2025

الموضوع / إفصاح مكمل عن محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين لشركة طيران الجزيرة ش.م.ك.ع. عن نتائج المعلومات المالية المرحلية المكثفة المجمعة عن الفترة المالية المنتهية في 2025/06/30.

Pertaining to the above subject and our disclosure dated 12 August 2025 please find attached transcript of conference call held with analysts and investors for the condensed consolidated interim financial information for the period ended 30/06/2025.

بالإشارة إلى الموضوع أعلاه، وإلى إفصاحنا بتاريخ 12 أغسطس 2025، نرفق لكم محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين عن نتائج المعلومات المالية المرحلية المكثفة المجمعة عن الفترة المالية المنتهية في 2025/06/30.

Sincerely,

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام ،،،



Krishnan Balakrishnan
Deputy Chief Executive Officer
& Chief Financial Officer

كريشنان بلاكريشنان
نائب الرئيس التنفيذي
ورئيس القطاع المالي



نموذج الإفصاح المكمل
Supplementary Disclosure Form

17 أغسطس 2025 17 August 2025	التاريخ Date
طيران الجزيرة ش.م.ك.ع. Jazeera Airways K.S.C.P.	اسم الشركة المدرجة Company
محضر مؤتمر المحللين - الربع الثاني لعام 2025 Transcript of the Analysts Conference - 2Q 2025	عنوان الإفصاح Disclosure Title
12 أغسطس 2025 12 August 2025	تاريخ الإفصاح السابق Date of Previous Disclosure
بالإشارة إلى إفصاحنا المذكور أعلاه، نرفق لكم محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين عن نتائج المعلومات المالية المرحلية المكثفة المجمعة عن الفترة المالية المنتهية في 2025/06/30. Further to our aforementioned disclosure, the transcript of conference call held with analysts and investors of Jazeera Airways K.S.C.P. for the condensed consolidated interim financial information for the period ended 30/06/2025 is attached.	التطور الحاصل على الإفصاح Developments that occurred to the disclosure
لا يوجد أثر مالي على الشركة. • There is no financial impact	اثر المالي للتطور الحاصل The financial effect of the occurring developments (If any)
<p>يتحمل من أصدر هذا الإفصاح كامل المسؤولية عن صحة المعلومات الواردة فيه ودقتها واكتمالها، ويقر بأنه بذل عناية الشخص الحريص في تجنب أية معلومات مضللة أو خاطئة أو ناقصة، وذلك دون أدنى مسؤولية على كل من هيئة أسواق المال وبورصة الكويت للأوراق المالية بشأن محتويات هذا الإفصاح، وبما ينفي عنهما المسؤولية عن أية أضرار قد تلحق بأي شخص جراء نشر هذا الإفصاح أو السماح بنشره عن طريق أنظمتهم الإلكترونية أو موقعهم الإلكتروني، أو نتيجة استخدام هذا الإفصاح بأي طريقة أخرى.</p> <p>The issuer of this disclosure bears full responsibility for the soundness, accuracy, and completeness of the information contained therein. The issuer acknowledges that it has assumed Care of a Prudent Person to avoid any misleading, false, or incomplete information. The Capital Markets Authority and Boursa Kuwait Securities Exchange shall have no liability whatsoever for the contents of this disclosure. This disclaimer applies to any damages incurred by any Person as a result of the publication of this disclosure, permitting its dissemination through their electronic systems or websites, or its use in any other manner.</p>	



Krishnan Balakrishnan
Deputy Chief Executive Officer
& Chief Financial Officer

كريشنان بلاكريشنان
نائب الرئيس التنفيذي
ورئيس القطاع المالي

Jazeera Airways K.S.C.P.
Authorized and Paid Capital K.D 22,000,000
Commercial Registration Number 102546

P.O.BOX 29288, Safat 13153, Kuwait, State of Kuwait
T: +965 2224 8670 | 2433 3304
F: +965 2433 9432
Customer Support 177
jazeeraairways.com



شركة طيران الجزيرة ش.م.ك.ع.
رأس المال المصرح به والمدفوع 22,000,000 د.ك.
رقم السجل التجاري 102546

ص.ب 29288 الصفاة، 13153، الكويت، دولة الكويت
هاتف: 2433 3304 | 2224 8670 +965
فاكس: 2433 9432 +965
خدمة العملاء 177
jazeeraairways.com

نص المؤتمر الهاتفي للمحللين / المستثمرين بشركة طيران الجزيرة ش.م.ك.ع. للربع الثاني من عام 2025 المنعقد في يوم الثلاثاء 12 أغسطس 2025

ميرنا:

مرحباً بالجميع. معكم ميرنا ماهر، من شركة المجموعة المالية هيرميس، مرحباً بكم في هذا المؤتمر الهاتفي لنقل نتائج الربع الثاني من عام 2025 لشركة طيران الجزيرة. يسعدنا أن يكون معنا اليوم السيد/ باراثان باسوباثي، الرئيس التنفيذي لطيران الجزيرة، والسيد/ كريشنان بلاكريشنان، نائب الرئيس التنفيذي ورئيس القطاع المالي. سنبدأ المؤتمر الهاتفي أولاً بعرض تقديمي من جانب الإدارة، ثم سنفتح باب الأسئلة والاستفسارات. بإمكان السادة الأفاضل البدء.

باراثان:

شكراً لكم ميرنا. وأهلاً بالجميع في مؤتمرنا الهاتفي لأرباح الربع الثاني لسنة 2025 والنصف الأول لسنة 2025. ينضم إلي اليوم كريشنان بلاكريشنان، نائب الرئيس التنفيذي ورئيس القطاع المالي لشركة طيران الجزيرة، كما سمعتم من ميرنا. إننا هنا اليوم لاستعراض نتائج الربع الثاني والنصف الأول من عام 2025، والتي كانت فترة حافلة بالتحديات والإنجازات. كما تعلمون، شهد الربع الثاني والنصف الأول من عام 2025 تحديات كبيرة لجميع شركات الطيران في دول مجلس التعاون الخليجي، ويسرّ شركة طيران الجزيرة أن تعلن اليوم عن نتائج قوية ومرنة خلال هذه الفترة الصعبة، حيث تمكنت من احتواء الاضطرابات التي شهدتها المنطقة بسبب إغلاق المجال الجوي نتيجة حربين: الأولى كانت الحرب بين الهند وباكستان في مايو 2025، والثانية كانت حرب دامت 12 يوماً في الفترة ما بين 13 و 24 يونيو 2025. ستلاحظون الجانب المشرق في أدائنا عندما نستعرض الأرقام والمؤشرات الرئيسية التشغيلية التي تفوقت فيها مجموعة طيران الجزيرة محققين أرباحاً بلغت 9.6 مليون دينار كويتي في النصف الأول، وهو ما يعادل 2.5 ضعف أرباح النصف الأول من عام 2024. وعلى الرغم من تأثر الربع الثاني، فقد حافظنا على قوتنا ومرونتنا بفضل ثلاثة محاور رئيسية: نمو الإيرادات الإضافية، ونمو إيرادات مبنى الركاب، والانضباط في التكاليف والتحول في هيكلها. وسنتناول كل هذه النقاط بالتفصيل.

سأستعرض معكم الآن تفاصيل هذا العرض التقديمي، بداية من المؤشرات الرئيسية التشغيلية والمالية، ووصولاً إلى نظرة عامة على أدائنا المالي. ونظراً لأهمية مبنى الركاب في أعمالنا، فإن كريشنان بلاكريشنان سيتولى في هذا العرض التقديمي وفي العروض المستقبلية تغطية قطاع مبنى الركاب وآفاق التشغيل الرئيسية. وكما علمتم قبل يومين، فقد استقطبنا كوادراً جديدة لإدارة مبنى الركاب T5، وستستمعون من كريشنان إلى رؤى عميقة حول كيفية نمو مبنى الركاب وكذلك قطاع الطيران. إذا سمحتم لي أن أستعرض معكم المؤشرات الرئيسية التشغيلية للربع الثاني، ستلاحظون أن أعداد الركاب تعكس التحديات التي واجهناها خلال هذا الربع. فقد بلغت أعداد الركاب في الربع الثاني من عام 2025 حوالي مليون وعشرون ألف مسافر، وهو ما يمثل انخفاضاً بنسبة 7.9% مقارنةً بالربع الثاني من عام 2024، حيث بلغ العدد 1.1 مليون و 8,000 مسافر. وهذا ليس مفاجئاً؛ فما حدث في شهري مايو ويونيو من إغلاق للمجال الجوي في العراق وإيران، والاضطرابات التي شهدتها منطقة المشرق العربي، استدعى من طيران الجزيرة تحسين عملياتها الجوية. انخفض عدد المسافرين بنسبة

7.9% نتيجة الصراعين اللذين ذكرتهما للتو، وهما الحرب بين الهند وباكستان وحرب الأيام الاثني عشر، واللذان أثرا على الطلب قبل وبعد فترة الحرب. بلغ معدل إشغال المقاعد 72%، وهو أقل بنسبة 2% مما كان عليه في عام 2024. ولكن هنا، يجب أن نوضح الفارق بين عدد المقاعد التي شغلها طيران الجزيرة. كما تذكر، لقد نفذنا برنامجاً لزيادة كثافة المقاعد، وقد شهدنا معدل إشغال المقاعد البالغ 74% على متن 168 مقعداً في العام الماضي. هذا الرقم كان سيعني مقعداً واحداً أقل مقارنة بمعدل إشغال المقاعد البالغ 72% على متن 174 مقعداً الذي شغلناه هذا الصيف. لذلك، في الواقع، نقلنا راكباً إضافياً واحداً لكل طائرة. لقد حققنا كفاءة في التكلفة هذا الصيف من خلال زيادة الكثافة. كان تأثير معدل إشغال المقاعد هامشياً، إلا أن التأثير الحقيقي الذي شهدته الربع الثاني، والذي لم يختلف بالنسبة لطيران الجزيرة عن شركات الطيران الأخرى في المنطقة، والتي أغلق بعضها المجال الجوي لحوالي 10 دول فوق دول مجلس التعاون الخليجي، هو انخفاض معدل تشغيل الأسطول بنسبة 6%. ولكن الخبر السار هو أن العائد، أي العائد لكل راكب، لم يتأثر إلا بشكل طفيف بنسبة 0.5%. أما تراجع الإيرادات لكل مقعد متاح فهو ناتج عن إضافة المزيد من المقاعد إلى السوق. ونعتقد أنه من خلال إضافة المزيد من المقاعد وتقليل عدد الرحلات، حققت طيران الجزيرة أداءً أفضل بكثير في الربع الثاني مقارنة بما كان يمكن أن يكون عليه الحال لو استخدمنا نفس الطائرات في عام 2024. ولهذا السبب، شهدتم انخفاضاً جيداً جداً في التكاليف باستثناء الوقود، حيث انخفضت بنسبة تقارب 5%، وهذا الانخفاض يعود إلى عدد من العوامل الرئيسية في التكلفة التي بدأنا تطبيقها حتى أواخر عام 2024 كجزء من استراتيجيتنا وخطة التحول، مثل شراء الطائرات، وامتلاك 25% من الأسطول، وإجراء العديد من التغييرات في المفاوضات مع المطارات، ومزودي خدمات المناولة الأرضية، ومفاوضات الموردين، مما أدى إلى أداء ممتاز في التكاليف في الربع الثاني من عام 2024. إذا انتقلت بكم إلى النصف الأول من عام 2025، ستجدون القصة الحقيقية. وكما تتذكرون، فقد حققت طيران الجزيرة أداءً فائقاً في الربع الأول من عام 2025. شهدنا في الواقع مؤشرات قوية في بداية الربع الثاني من عام 2025. إلا أن حالة الحرب تسببت في تحول الطلب من الفترة بين أبريل ويونيو إلى الفترة بين يوليو وأغسطس. وبالتالي، تلاشى الطلب الذي كان متوقعاً في شهري أبريل ومايو. ومع ذلك، حمى الأداء القوي في الربع الأول من عام 2025 أداء طيران الجزيرة في النصف الأول من العام. ستلاحظون أن أعداد الركاب قد شهدت نمواً بنسبة 0.1%، بينما انخفض معدل إشغال المقاعد بنسبة 1.1%. ومع ذلك، تمكنا فعلياً من نقل ركاب إضافيين لكل طائرة بفضل زيادة كثافة مقاعد أسطولنا في الربع الثاني من عام 2025، في حين لم ينخفض معدل الاستخدام إلا بشكل طفيف. من ناحية أخرى، كان العائد أقوى بنسبة 3%، وذلك بالنظر إلى الأداء القوي للربع الأول من عام 2025. ولهذا السبب، ترون اختلافاً في الأداء بين الإيرادات لكل مقعد متاح (RASK) والتكلفة لكل مقعد متاح (CASK) في النصف الأول من عام 2025 مقارنة بالربع الثاني. يشير هذا بشكل أساسي إلى أنه لو لم تحدث حالة الحرب في الربع الثاني من عام 2025، لكننا قد حققنا أداءً أفضل، بالنظر إلى القوة التي شهدناها في الربع الأول من عام 2025. باختصار، كان الأداء محدوداً، أو كان الارتفاع في الأداء محدوداً في الربع الثاني والنصف الأول من عام 2025، بسبب الوضع الذي مررنا به في شهري مايو ويونيو. إذا نظرتم إلى المؤشرات المالية الرئيسية، فإن نتائج الربع الثاني من عام 2025 تعكس إلى حد كبير الأداء

الذي شهدناه نتيجة إغلاق المجال الجوي، وتأثيره على معدل إشغال المقاعد والعائد على الإيرادات. بلغت الإيرادات المسجلة في الربع الثاني 48.6 مليون دينار كويتي، بانخفاض 7.5% مقارنة بـ 52.6 مليون دينار في الربع الثاني من عام 2024. وقد سجلت الأرباح التشغيلية انخفاضاً بنسبة 28%، حيث انخفضت من 6.7 مليون في الربع الثاني عام 2024 إلى 4.8 مليون. ومع ذلك، يجب أن تأخذوا في الاعتبار أن شركة الطيران ظلت تحقق أرباحاً في الربع الثاني من عام 2025، حتى في خضم التحديات التي واجهتها بسبب إغلاق المجال الجوي وزيادة ساعات الطيران. على سبيل المثال، بعض الرحلات التي كنا نشغلها في شهري مايو ويونيو شهدت زيادة في وقت الطيران تزيد عن 40% أو 50%. كانت طيران الجزيرة ملتزمة تجاه كل حاج من حاجنا، وضمنت وصولهم جميعاً إلى وجهاتهم النهائية وعودتهم إلى ديارهم، سواء كانوا من روسيا أو من أي من الأسواق الأخرى التي نقلنا منها الحجاج إلى المملكة العربية السعودية. وبالمثل، نحن ملتزمون بالشبكة منذ بداية الحرب، ثم قمنا بتحسين عمليات الطيران. ولهذا السبب، تأثر صافي الأرباح بنسبة 11%. ومع ذلك، إذا نظرنا مرة أخرى إلى الأداء الممتاز للنصف الأول من عام 2025، فقد سجلنا أداءً ربحياً أعلى بما يقرب من 2.5 مرة مقارنة بعام 2024. فقد بلغ صافي الربح 9.6 مليون، أي أعلى بـ 2.5 ضعف من 2.7 مليون المسجلة في عام 2024. وارتفعت الأرباح التشغيلية بنسبة 45.1%، والإيرادات بنسبة 3.3%. سيقدم لكم كريشنان تحليلاً معمقاً للأرباح والتكاليف التي كانت وراء هذا الأداء. ومع ذلك، يجب أن نأخذ في الاعتبار وجود بنود غير متكررة في كل من عامي 2024 و2025. في النصف الأول من عام 2024، تضمن صافي الربح خسارة من فروقات العملة بقيمة 1.9 مليون دينار كويتي، بينما تضمن النصف الأول من عام 2025 ربحاً من فروقات العملة بقيمة 0.3 مليون، بالإضافة إلى ربح قدره 1.5 مليون من بيع محرك، وذلك بسبب التباين في قيمة الدولار الأمريكي مقابل مجموعة من العملات. ومع ذلك، حتى لو استبعدنا هذه البنود غير المتكررة، فإن أداء النصف الأول من عام 2025 لا يزال أفضل من أداء النصف الأول من عام 2024، وستحصلون على التفاصيل على كريشنان لاحقاً.

لقد تطرقت سابقاً إلى ثلاثة محاور رئيسية، ونود منكم التركيز عليها، لأنها ستشكل السرد الأساسي لشركة الجزيرة في المستقبل. لقد كان أداءنا في النصف الأول من عام 2025، بل في النصف الأول بأكمله من عام 2025، أفضل من النصف الثاني من عام 2024 والنصف الأول من عام 2024، وذلك في ثلاثة مجالات رئيسية: الإيرادات الإضافية، والتكاليف، و مبنى الركاب. إذا نظرتم إلى الإيرادات الإضافية، فإن أداءنا في الربع وحده كان أعلى بنسبة 25% تقريباً مقارنة بعام 2024. وإذا نظرنا على أساس الركاب الواحد، فقد تمكنا من زيادة الإيرادات الإضافية من 4.7 دينار كويتي لكل عميل إلى 6.3 دينار كويتي. وإذا عدتم إلى أرقام الربع الأول أو الربع الرابع التي قدمناها والتي أظهرت مسار نمو ثابت يصل إلى 9 دينار كويتي على مدار خمس سنوات، فستلاحظون أننا في الواقع ننفذ استراتيجيتنا، بل ونسبق الجدول الزمني المحدد. لذلك، نحن سعداء جداً برؤية هذا التحول في الإيرادات الإضافية في الجزيرة، وهو برنامج بدأناه منذ أقل من عام بقليل. كما شهدنا زيادة كبيرة في إيرادات الشحن، ونحن واثقون جداً من أن طيران الجزيرة ستواصل ارتفاعاً في إيراداتها الإضافية في الربعين المقبلين والأعوام اللاحقة، باعتبارها ركيزة أساسية ضمن محفظة زيادة الربحية. وإذا نظرتم إلى الأرقام على أساس كل مسافر، فإن مبلغ 6.3 دينار كويتي لم تحققه الجزيرة في أي شهر من قبل.

لذلك، فإن تحقيق هذا الأداء في ربع واحد فقط يعكس قوتنا، ونحن على ثقة بأن هذا الأداء سيستمر خلال موسم الصيف القوي الذي يمتد الآن حتى أغسطس ومنتصف سبتمبر 2025، أي في الربع الثالث. إذا نظرتم إلى أداء الإيرادات الإضافية في النصف الأول، ستجدون قصة رائعة أخرى، حيث حققنا ارتفاعاً بنسبة 27%، وزيادة في إيرادات الشحن بنسبة 32.6%. هناك العديد من المبادرات التي يجري الإعداد لها؛ ففي أقل من 80 يوماً، ستتحول تجربة استخدام الموقع الإلكتروني وتطبيق طيران الجزيرة بالكامل. لقد بدأنا قبل أكثر من ستة أشهر مشروعاً ضخماً مع شركة TCS، والذي تم الإعلان عنه علناً، وسيتم الانتهاء منه بحلول الربع الرابع من عام 2025. سيُمكن هذا المشروع عملاء الجزيرة من شراء التذاكر بسلسلة، وسيزيد من نمو الإيرادات الإضافية. سترون إضافة عدد من عروض الباقات إلى مجموعة المنتجات التي لدينا بالفعل، بدءاً من التذكرة الاقتصادية (light fare) وصولاً إلى التذكرة الكاملة (max fare). ستشهدون زيادة في إيراداتنا من المسافرين، ومن الوجبات، ومن العميل مع طيران الجزيرة وعبر شبكتها. لذلك، فإننا واثقون من إنجازاتنا في مجال الإيرادات الإضافية، وندعوكم لمتابعة هذا المجال بعناية فائقة، ومراقبة الأرقام التي قدمناها لكم ضمن مسارنا لخمس سنوات وكيفية أدائها لتحقيقها.

نتنقل الآن بعيداً عن الأرقام لننتحدث عن السوق والنمو. لقد واصلت طيران الجزيرة هيمنتها على السوق الكويتي. ففي النصف الأول من عام 2025 بأكمله، كنا أكبر شركة طيران في الكويت. وقمنا بزيادة حصتنا السوقية من 28.8% في النصف الأول من عام 2024 إلى 29.5%. ومن حيث الموقف التشغيلي وعدد الطائرات، لا يزال لدى الجزيرة عدد أقل من الطائرات في الكويت. ومع ذلك، وبفضل الكفاءة في استخدام الطائرات، وبرنامج الكثافة العالية للمقاعد الذي أطلقناه عبر الشبكة، والذي سيتم استكمالها بحلول الربع الأول من عام 2026، كما سيظهر في الشريحة اللاحقة، نحن على ثقة تامة بأننا سنحافظ على حصتنا السوقية بغض النظر عن إضافة أي أسطول إلى المركز التشغيلي في الكويت. كما نتطلع إلى أسواق جديدة سأتطرق إليها لاحقاً، بعد النجاح الكبير الذي حققناه في دمشق وسوريا. إذا نظرتم إلى التوزيع الجغرافي للمسافرين، ستجدون أن دول مجلس التعاون الخليجي ستظل تلعب دوراً هاماً في شبكتنا. بالأمس أو قبل يومين، فتحت الكويت السوق بالكامل أمام جميع المقيمين في دول مجلس التعاون الخليجي، حيث أصبح بإمكانهم القدوم إلى الكويت بدون تأشيرة. ولقد شهدنا خلال الشهر أو الشهرين الماضيين إصدار تأشيرات عائلية وفتح التأشيرات لعدد من الدول. كل ما تحدثنا عنه في الربعين الماضيين يتحقق الآن بشكل رائع في الربعين المقبلين. إننا سعداء جداً، بل ومتفائلون جداً بما يعنيه هذا الأمر بالنسبة لعدة عوامل، إذا تمكنا من تنظيم تجربة سلسلة بدون تأشيرة للعملاء القادمين إلى الكويت. نحن على ثقة بأن الكويت في بداية الطريق نحو بناء قطاع سياحي مزدهر، وسيكون لنا دورٌ محوريٌّ في هذا المسعى. وإذا نظرتم إلى حصتنا في السوق، ستجدون أن مصر لا تزال سوقاً رئيسياً ومهيماً. لقد قمنا بزيادة سعتنا بشكل كبير، مما مكننا من الحفاظ على صدارتنا في السوق المصري. في كل من الكويت ومصر، الجزيرة هي الناقل الجوي الأول. وبالمثل، احتفظنا بريادتنا في عدد من الأسواق الأخرى. ففي منطقة القوقاز، نواصل تصدركم في تبليسي وجورجيا وأذربيجان وغيرها من الأسواق. كما أننا نحفظ بموقعنا الريادي في رابطة الدول المستقلة (CIS)،

والتي تندرج تحت فئة الأسواق الأخرى. ما ستلاحظونه مستقبلاً في دول مجلس التعاون الخليجي هو أن تحسين شبكة الجزيرة سيشهد تغيراً كبيراً، فبين عامي 2007 و 2013، التي كانت من أكثر الفترات ربحية للجزيرة مع تشغيل عدد قليل جداً من الطائرات، كانت الشبكة مختلفة تماماً. كان متوسط طول الرحلة عبر الشبكة أقل من ثلاث ساعات، أو أقل من 2.5 ساعة، مع إضافة دمشق ونمو سوق دول مجلس التعاون الخليجي وبلاد الشام مع فتح المجال الجوي السوري، فإن هذا يعد نقطة تحول لطيران الجزيرة، وسأشرح ذلك إلى حد ما في الشرائح الأخرى.

بالانتقال إلى شبكتنا، فقد أسهم إطلاق رحلاتنا إلى سوتشي وبودابست، ورحلات من بودابست إلى يريفان والغردقة، في زيادة عدد وجهاتنا من 62 وجهة في النصف الأول من عام 2024 إلى 66 وجهة في عام 2025. وهناك المزيد من الوجهات التي سيتم إطلاقها في الربعين الثالث والرابع، وسنعلن عنها للجمهور بمجرد الانتهاء من كافة الاتفاقيات مع المطارات، والجهات الحكومية، والمؤسسات السياحية. وكما تعلمون، فقد أطلقنا قبل ثلاثة أسابيع فقط رحلات ناجحة جداً إلى أبها، بالتعاون مع الهيئة السعودية للسياحة (STA) والهيئة العامة للطيران المدني (GACA)، وهو إطلاق حقق نجاحاً كبيراً خلال فترة الصيف التي تشهد إقبالاً كبيراً على السياحة الترفيهية. ستواصل الجزيرة إضافة المزيد من الوجهات. وفي إطار إعادة هيكلة شبكتنا، فإننا نتطلع أيضاً إلى وجهات على مدار العام، بحيث نحافظ على ذروة رحلات الصيف ونستمر بها خلال الشتاء والصيف المقبل أيضاً. إننا في مفاوضات معمقة مع عدد من المطارات والحكومات التي أبدت سرورها ليس فقط بدخول الجزيرة إلى أسواقها للمرة الأولى، بل أيضاً بالحفاظ على وتيرة رحلات الصيف خلال الشتاء، وتسيير رحلات على مدار العام. إذا تحدثت عن توقعاتنا في اتجاه عقارب الساعة، فإن مبادرة توفير التكاليف، وهي الركيزة الثالثة في خطة تحولنا، بدأت تحقق نتائج رائعة. اسمحوا لي أن أعطيكم مثالاً؛ فبفضل فتح المجال الجوي السوري أمام الرحلات من الكويت اليوم، أصبحت مدة الرحلة من الكويت إلى بيروت أقصر بـ 30 دقيقة. وإلى أوروبا، أصبحت الرحلة أقصر بما يتراوح بين 20 و 25 دقيقة. وإلى إسطنبول، أقصر بـ 20 دقيقة. وأي رحلة تتجه شمال غرب الكويت تشهد الآن وفورات كبيرة في التشغيل، وكفاءة في استخدام الطائرات، بما في ذلك توفير الوقود. إننا نقدر أن هذه الوفورات قد تصل إلى ما بين 1.5 و 2 مليون دولار أمريكي، وهذا أمر جديد جداً. لقد بدأنا نلمس هذه الوفورات منذ الثاني من يوليو، عندما بدأت الجزيرة رحلاتها إلى دمشق، ويسرنا أنكم ستسمعون عن المزيد من النمو في سوق دمشق. إن إجمالي أعداد المسافرين يتوافق مع أداء السوق في عام 2025. من الإجراءات الاستباقية الواضحة التي اتخذناها هو تقليص عدد طائرات الأسطول من 24 إلى 23 طائرة في النصف الثاني من عام 2025. ومع ذلك، فإننا سنزيد من سعة المقاعد المتاحة بفضل برنامج زيادة كثافة المقاعد الذي تم تنفيذه. ماذا يعني هذا على صعيد التكاليف؟ إنه يعني أن الجزيرة ستواصل عملياتها التشغيلية خلال النصف الثاني من هذا العام المالي، من خلال تشغيل طائرة واحدة أقل أو 0.5 وحدة على أساس سنوي، مع الحفاظ على السعة والنمو. سيتحقق النمو من مسارين: نتوقع أن ترتفع معدلات إشغال المقاعد في الربعين الثالث والرابع من عام 2025، بعد التراجع الطفيف الذي شهدناه في الربع الثاني، وكان هذا التراجع مجرد انقطاع مؤقت في مسار النمو الذي نعيشه. النمو الذي تحقق في الربع الأول من عام 2025 تراجع في الربع الثاني، لكننا نشهد الآن عودة العملاء الذين كانوا يتابعون الوضع القتالي

عبر شاشات التلفاز، والذين كانوا في مراكز التسوق في الكويت ولم يسافروا، قد بدأوا في حجز رحلاتهم. في الأسبوعين الماضيين، شهدنا ارتفاعاً في الحجوزات. ونتوقع الآن أن يمتد منحى الحجوزات لهذا الصيف إلى النصف الثاني من شهر سبتمبر، والذي ينتهي عادة في النصف الأول من الشهر. وهذا هو التوقع الجديد في الجزيرة.

إن برنامج زيادة كثافة المقاعد قيد التنفيذ، ومن المقرر استكمالها في الربع الأول من عام 2026. وبالانتقال إلى صيف عام 2026، ومن منطلق التوقعات المستقبلية للجميع في هذا المؤتمر، ستشغل الجزيرة 180 مقعداً على أساس موحد عبر جميع شبكتها وأسطولها. هذا من شأنه أن يطلق العنان للمزيد من المقاعد والسعة والإيرادات المحتملة في صيف العام المقبل. إن تحول الطلب الأولي الذي شهدناه في بداية الصيف، وكما أوضحنا لكم، يمتد الآن نحو اليمين، أي إلى النصف الثاني من أغسطس وإلى النصف الثاني من سبتمبر. هذا التحول كان موضع ترحيب كبير.

سنواصل إعادة موازنة السعة بمرونة، وقد أتاح لنا خروج الشركات الأوروبية فرصة جديدة. كما تعلمون، تحدثت العديد من المقالات عن انكماش السوق الكويتي بشكل عام، حيث شهد نمواً سلبياً في أعداد المسافرين بنسبة 3% في النصف الأول من عام 2025، مقارنة بالنمو الذي شهدته المطارات في دول مجلس التعاون الخليجي. وفي هذه الفترة نفسها، حققت الجزيرة نمواً، أما السبب وراء انكماش السوق الكلي، فهو انسحاب بعض شركات الطيران من السوق الكويتي. نحن الآن في وضع يمكننا من سد هذا الفراغ. إننا نجري عدداً من المناقشات مع مطارات متعددة، ونعتقد أن الفرصة التي تركتها شركات الطيران الأوروبية للجزيرة هي منفذ رائع لنا لمتابعة مسار نمو جديد، والذي سنشرحه بتفصيل أكبر في مؤتمرات الربعين الثالث والرابع من هذا العام. إن الزخم الإيجابي الذي شهدناه بعد إعادة فتح سوريا يمنحنا الآن رؤى إضافية حول زيادة عدد الرحلات إلى الوجهات الأوروبية ببرامج تكلفة أفضل. في غضون ثلاثة أيام، ستحول الجزيرة رحلاتها اليومية إلى دمشق لتصبح رحلتين يومياً. في عام 2008، كانت الجزيرة تشغل رحلات إلى دمشق وحلب، وكنا المشغل الأول بين الكويت وسوريا، ونحن نعترم استعادة هذا المركز بحلول النصف الثاني من عام 2025. اليوم، من حيث السعة بين الكويت ودمشق، تعد الجزيرة واحدة من أكبر شركات الطيران، وهذا ما سيحدث بالفعل بمجرد أن نبدأ الرحلة اليومية الثانية، وقد تحقق ذلك في غضون شهر واحد. لذلك، فإننا متفائلون جداً بالزخم الذي نراه من إعادة فتح سوريا ودمشق، ونرى فرصاً رائعة لإطلاق الإمكانيات من بقية الوجهات التي نطير إليها، والتي يبلغ عددها 64 وجهة، بما في ذلك دمشق، من حيث كيفية ملء سعة رحلاتنا إليها. بالنسبة لأسعار النفط، وكما تعلمون، فإن نهج الجزيرة المتمثل في عدم اتخاذ أي تحوطات في النصف الأول من عام 2025 كان بمثابة عامل مساند لأعمالنا، ونتوقع أن يستمر ذلك في النصف الثاني من عام 2025، بالنظر إلى سياسات أوبك وأوبك بلس بزيادة الطاقة الإنتاجية، وبالنظر إلى حساسية قوى السوق سواء في روسيا أو الصين أو الهند. نتوقع أن تكون توقعات الأسعار مستقرة، إن لم تكن تميل نحو الاتجاه الهبوطي. لذلك، سنستغل أي فرصة تأتي عندما يتعلق الأمر بالحصول على نقطة سعر جيدة للتحوط على أساس مستقبلي.

بشكل عام، فإن البداية الصعبة لعام 2025 تتحول الآن إلى نظرة مستقبلية إيجابية في النصف الثاني من العام. لذلك، نبقى متفائلين من جميع النواحي، بناءً على الأداء الذي رأيناه في تسجيل نتائج أعلى بـ 2.5 مرة مقارنةً بالنصف الأول من عام 2024، ووضعتنا المميز في الربعين الثالث والرابع من عام 2025.

الآن، اسمحوا لي أن أسلم الكلمة إلى كريشنان بلاكريشنان، الذي سيقدم لكم نظرة مفصلة حول الركيزة الثانية والأكثر أهمية في استراتيجية محفظتنا وهو مبنى الركاب T5 ضمن أعمال شركة الجزيرة. بعد ذلك، سيأخذكم في تحليل مفصل للبيانات المالية ويختتم بتقديم التوقعات لعام 2025. وبعدها، سنفتح المجال للأسئلة والإجابات. تفضل يا كريشنان.

كريشنان

أشرككم جميعاً على انضمامكم إلى هذا المؤتمر الهاتفي. بالنسبة لأداء مبنى الركاب T5، وكما ترون هنا، فقد حققنا في الربع الثاني من عام 2025 إيرادات بلغت 3.7 مليون دينار كويتي، مقارنة بـ 3.5 مليون في العام الماضي، مما يمثل تحسناً بنسبة 5%. أما الأرباح التشغيلية فقد تحسنت بنسبة 4.3% لتصل إلى 3 مليون دينار كويتي، وبلغ صافي الربح 2.7 مليون دينار، وهو أفضل بنسبة 3.8% من العام الماضي. في النصف الأول من العام، تحسنت الإيرادات بنسبة 7%. وقد انخفضت النسبة في الربع الثاني إلى 5%، ويعود ذلك بشكل رئيسي إلى الظروف الجيوسياسية وعدد المسافرين الذين مروا عبر مبنى الركاب، كما أوضح لكم باراثان. ومع ذلك، ارتفعت الأرباح التشغيلية بنسبة 7.3% للنصف الأول، وزادت الأرباح الصافية بنسبة 6%. لقد أجرينا في مبنى الركاب T5 العديد من التحسينات. فجميع عقود إيجار ساحات البيع بالتجزئة التي حان موعد تجديدها، يتم رفع قيمتها الإيجارية بنسبة 45%. كما نعمل على زيادة السعة داخل المبنى من خلال تحسين انسيابية حركة المسافرين وجدولة الرحلات. وقد بدأ السوق الحرة بتقديم المزيد من المنتجات، كما أن مساحتها تتزايد، وهناك بعض التحسينات الأخرى التي تجري حالياً. وقد نقلنا 2.3 مليون مسافر خلال الأشهر الستة الماضية عبر مبنى الركاب T5.

الشريحة التالية، بالانتقال إلى الشريحة رقم 19. لقد تطرق باراثان بالفعل إلى جميع هذه المؤشرات، لذا لن أكررها، ولكني أود فقط أن أسلط الضوء على نقطة واحدة. إذا نظرتم إلى عدد القطاعات، ستلاحظون انخفاضاً بنسبة 7.2% في الربع الثاني من عام 2025 من حيث عدد الرحلات، لكن ساعات الطيران لم تنخفض إلا بنسبة 2% فقط. إن الفجوة بين الرقمين تعود إلى ساعات الطيران الإضافية التي اضطررنا للقيام بها بسبب إغلاق المجال الجوي لفترة طويلة خلال الربع الثاني، وبسبب القضايا الجيوسياسية، كان علينا أن نطير لمسافات أطول بين نقطتي الانطلاق والوصول. لذلك، لم ينخفض عدد القطاعات بهذا القدر، بل انخفضت ساعات الطيران بشكل أقل من ذلك بكثير.

بالانتقال إلى الشريحة التالية، إذا نظرنا إلى الأرقام المالية، فقد انخفضت إيراداتنا في الربع الثاني بنحو 7.5%، بسبب تراجع العمليات التشغيلية نتيجة للأحداث الجيوسياسية. انخفضت المصروفات التشغيلية بنسبة 4.5% فقط، ويعود ذلك بشكل رئيسي إلى زيادة ساعات الطيران التي اضطررنا إليها،

كما ذكرت في الشريحة السابقة. كان علينا الطيران لساعات أطول، لذا لم يكن من الممكن خفض التكاليف بنفس القدر. ومع ذلك، نجحنا في تخفيض التكاليف بنسبة 4.5%، على الرغم من أن ساعات الطيران كانت أقل بنسبة 2% فقط. نتيجة لذلك، انخفضت الأرباح التشغيلية بنحو 28.4% لهذا الربع مقارنة بالعام السابق. أما صافي الربح، فقد انخفض بنسبة 11% فقط بسبب الأرباح غير المتكررة الناتجة عن استبعاد أحد المحركات، والذي حقق لنا ربحاً قدره 1.5 مليون دينار كويتي. بالنسبة للرصيد النقدي، فقد شهد تحسناً، حيث رفعناه إلى 55 مليون دينار كويتي في نهاية شهر يونيو، بفضل النقدية التي حصلنا عليها من العمليات التشغيلية، بالإضافة إلى بعض التسهيلات الائتمانية التي استخدمناها، رغم أننا سددنا قدرًا كبيراً من القروض خلال فترة الستة أشهر هذه. انخفضت الأصول الثابتة بسبب بيع المحرك والاستهلاك العادي. كما انخفضت المطلوبات، ويعود ذلك بشكل أساسي إلى تسوية القروض طويلة الأجل.

بالانتقال إلى الشريحة التالية، فقد ذكر باراثان بالفعل هذه المؤشرات، خاصة الوقود، والذي كان في صالحنا كما ترون من الرسم البياني الذي يظهر انخفاضه. أود أيضاً أن أسلط الضوء على تكلفة المقعد المتاح لكل كيلومتر (CASK)، حيث يمكنكم ملاحظة انخفاضها ربعاً بعد ربع. وإذا نظرتم حتى إلى هذه التكلفة بدون احتساب الوقود، سترون أنها كانت في تراجع. وكانت هناك زيادة طفيفة في هذا الربع بسبب ساعات الطيران الإضافية التي اضطررنا إليها جراء الأحداث الجيوسياسية. لذا، فإن الاتجاه هو أننا، إذا نظرنا بشكل خاص إلى الربع الثاني من عام 2024 عند 12.6، فقد انخفضنا إلى 12 هذا العام بالنسبة لتكلفة المقعد المتاح لكل كيلومتر بدون الوقود. ننتقل الآن إلى التوقعات التشغيلية. في هذا الأسبوع، قمنا بالفعل بتعيين مدير عام جديد لمبنى الركاب T5. وكما تعلمون، وكما ذكر باراثان هذا اليوم، وفي الماضي، فإننا نعمل على توسعة مبنى الركاب T5، وننظر بجدية أيضاً في تطوير مبنى الركاب رقم 6. وهذا يتطلب خبرة ومهارات كبيرة، وقد قمنا بإدخال الذكاء الاصطناعي لتحقيق هذا الغرض ولمساعدتنا في مرحلة النمو هذه. إذا نظرتم إلى الحصة السوقية، فستجدون أننا كنا أكبر مشغل. وأعتقد أن باراثان قد تطرق إلى هذه النقطة بالفعل. أما التركيز على مبادرات تحويل التكاليف، التي تحدثنا عنها في العام الماضي، فإننا نرى نتائجها الآن. إن التطور الإيجابي الذي شهدناه خلال الشهر الماضي هو أن الهند قد زادت حقوق النقل الجوي بموجب الاتفاق الثنائي بين البلدين بنسبة 50%. وهذا سيؤدي إلى إطلاق رحلات جديدة بموجب هذه الحقوق في شهر أكتوبر. بالنسبة للشبكة، وكما ذكر باراثان، فقد بدأنا بالفعل رحلتين يومياً إلى دمشق، كما ستزداد حركة الطيران إلى الهند في الربع الرابع. وسيبقى تركيزنا، بالطبع، على الرحلات قصيرة المدى، والتي عادة ما تحقق لنا أفضل النتائج، وهي دائماً مفضلة لأنها تنطوي على مخاطر أقل من حيث وقت الطيران. وبناءً على ذلك، أرجو منكم طرح أي أسئلة قد تكون لديكم.

شكراً لكم. إذا كنتم ترغبون في طرح سؤال، يرجى استخدام خاصية رفع اليد، أو يمكنكم كتابة سؤالكم في الدردشة؛ سنتلقى السؤال الأول من -----، نرجو منك فتح الميكروفون.

ميرنا

نعم، شكراً على هذه الفرصة. لدي سؤالان فقط، وقد أ طرح المزيد لاحقاً إذا سنحت لي الفرصة. حسناً، أولاً بخصوص المقاعد، لقد وصلتم بالفعل إلى حوالي 174 مقعداً، وهو ما كان هدفكم لنهاية العام. فماذا نتوقع بحلول نهاية العام؟ وفيما يتعلق بمعدل إشغال المقاعد أيضاً، يبدو أنكم ستكونون أقل مما أشرتكم إليه في خطتكم، فهل هذا افتراض صحيح؟ ثانياً، بخصوص الطائرات، لديكم 24 طائرة، لكن إحداها كانت مستأجرة بنظام الإيجار الشامل "تأجير الطائرة مع الطاقم" لمدة خمسة أشهر. هل ستفعلون ذلك مرة أخرى بنهاية هذا العام، أم أنه الآن ومع تزايد الفرص في الهند، لا توجد خطط للإيجار الشامل؟ وثالثاً، بخصوص استراتيجية الهند نفسها، هل ستحصلون على 30% من الزيادة التدريبية البالغة 12 ألف مقعد، أم ستكون الحصة أكبر من ذلك؟ هذه هي الأسئلة الثلاثة في الوقت الحالي. شكراً لكم.

باراثان

شكراً لكم. أسئلة ممتازة، اسمحوا لي أن أتناولها جميعاً. أولاً، بخصوص المقاعد، أنت محقة تماماً. إذا كنتِ تتذكرين، كان من المقرر أصلاً أن نصل إلى 174 مقعداً في نهاية السنة المالية 2025. لكن ما فعلناه هو أننا عجلنا بالبرنامج وأتممناه قبل صيف عام 2025، هذه هي النقطة الأولى، وهي إيجابية. نحن الآن نشغل طائرتنا بسعة مقعدي أكبر مما كنا نخطط له في الأصل لهذا العام. النقطة الثانية هي برنامج الـ 180 مقعداً، الذي هو جزء من خطتنا التشغيلية. كنا نخطط لإنجازه في وقت ما في العام الحالي، بسبب اضطرابات سلسلة التوريد المتعلقة بالحصول على المقاعد وإعادة تجهيز الطائرات في مراكز الصيانة والإصلاح. ولكن، بعد الانتهاء الإيجابي من اتفاقاتنا التعاقدية والطريقة التي رتبنا بها المواصفات الهندسية في فترة ما بعد الشتاء، حيث تكون جدول رحلات الشتاء أقل، أصبحنا متفائلين بأننا سننجز هذا البرنامج قبل الصيف، وتحديدًا بحلول مارس أو أبريل من العام المقبل، أي قبل بدء الموسم الحار فعلياً. لذلك، نحن متقدمون على الخطة في كلا الجانبين: من منظور عام 2025، ومن منظور الخطة التشغيلية الأولية لعام 2026، وذلك من حيث توفير المزيد من المقاعد في الوقت المناسب.

الآن، سؤالك معدلات إشغال المقاعد. كما أوضحت، فإن معدلات إشغال المقاعد في الربع الثاني كانت نتيجة مباشرة للاضطراب الذي شهدناه في سلوك العملاء، أو تأثر مرونة الطلب بقلقهم حيال الأوضاع في الأسواق. إذا نظرنا إلى أدائنا في الربع الأول من عام 2025، وإذا كنتم قد توقعتم أننا في الربع الثاني سنحقق ما بين نقطتين إلى ثلاث نقاط إضافية في معدلات إشغال المقاعد على أساس حمولة أعلى، فإننا في الواقع قد حققنا أداءً جيداً. أما بالنسبة لما نراه الآن في الصيف، فإن رحلاتنا المغادرة من الكويت ممتلئة تماماً. أعتقد أننا نرى ظاهرة مشابهة لتلك التي شهدناها خلال فترة كورونا، والتي أطلقنا عليها "سفر الانتقام". نحن نرى نوعاً من التماسك في السوق، حيث سئم الناس من البقاء في الكويت أو في دول مجلس التعاون الخليجي دون سفر بسبب، وهذا جانب إنساني، القلق والخوف من السفر. وفجأة، عندما بدأ كل شيء يستقر نوعاً ما، كان علينا تحفيز الموجة الأولى من الطلب من خلال الترويج عبر الأسعار، علينا أن نعترف بذلك. قمنا بتحفيز هذه الموجة في الجزيرة أو في الكويت بتشجيع العملاء على العودة إلى الطيران. نحن نشهد الآن نتائج مذهلة من حيث الرحلات المغادرة من الكويت.

الآن، البُعد الآخر الذي يجب أن تأخذوه في الاعتبار هو ما علق عليه بشأن تغيير الكويت لعملية إصدار التأشيرات وفتح تأشيرات الزيارة العائلية، حتى باكستان والهند أصبح لديهما الآن إمكانية الحصول على التأشيرات بسهولة. وهذا يمنحنا، وإن كان في مراحله المبكرة، حركة سفر في اتجاهين لم تكن موجودة لدينا حقاً في شبكتنا من قبل. إذا نظرتم إلى كيفية سير الأمور في دول مجلس التعاون الخليجي، فلطالما كانت حركة السفر خارجة بشكل رئيسي في أوقات الذروة، ثم عائدة في أوقات الذروة الأخرى، مما يؤدي إلى اختلال في توزيع المقاعد. الآن، نحن نرى اتجاهًا طبيعيًا في توزيع المقاعد، وهذا أمر رائع. على أي حال، ما زلنا في المراحل الأولى، وسنرى كيف ستسير الأمور في الربعين الثالث والرابع، لكن المؤشرات إيجابية جداً.

الآن، بخصوص النقطة الثانية المتعلقة بالطائرات الـ 24 ونظام الإيجار الشامل، اسمح لي أن أتناول النقطة التي سلطت الضوء عليها سابقاً. لدينا انضباط مالي قوي في طيران الجزيرة. لقد رأيت كيف تناول كريشنان عن مدى انضباطنا في إدارة التكاليف، والأهم من ذلك، إدارة السيولة النقدية. إذا رأيت كيف احتفظنا بالأرصدة النقدية وسددنا الديون في دفاترنا بحكمة بالغة، فإننا نفعل الشيء نفسه مع السعة وهيكل التكلفة، وسنواصل القيام بذلك على نطاق واسع. سنستمر في النصف الثاني من عام 2025 بوجود طائرة أقل في الأسطول. الآن، سواء أبقينا هذه الطائرة خارج السوق الكويتي أم لا، فإننا نتلقى عروضاً مغرية، خاصة وأن عملية التأجير الشامل الناجحة التي قمنا بها قد جعلت طائرتنا تظهر في أجزاء كثيرة من أوروبا، حيث تلقت مكالمات من مطارات أوروبية تسألني: هل تطير الجزيرة إلى إسبانيا؟ هل تطير إلى ألمانيا؟ لقد أظهرنا للسوق قدرتنا على الانتقال من أداء ضعيف جداً في الربع الرابع من عام 2023 إلى تحقيق توازن في الربع الرابع من عام 2025. وسنفعل الشيء نفسه، بل وسنصل إلى مستوى أعلى. فطموحنا العام هنا هو تسوية منحنيات الأرباح. فما يحدث عادة هو أن يكون لديك ذروة أداء هائلة في الربعين الثاني والثالث، ثم تبدأ في التراجع. لقد نجحنا في تحقيق ذلك في الربع الرابع من العام الماضي، وسنواصل هذا النجاح في الربع الرابع من هذا العام من خلال إدارة السعة. لا يمكنني أن أجيبك في هذه المرحلة عما إذا كنا سنحتفظ بالطائرة في أسطول الجزيرة، أو ما إذا كنا سنؤجرها بنظام الإيجار الشامل، لأننا ننظر إلى زيادة الهامش في هذا الجانب. لقد أشرت إلى نقطة جيدة في الهند. فالهند تمنح الجزيرة ميزة إضافية في نقطة واحدة وهي الرحلات الليلية (red-eye) إلى الشرق. لذا، فإن انخفاض معدل الاستخدام بنسبة 6% الذي شهدناه سيكون شيئاً من الماضي بمجرد إضافة المزيد من الرحلات إلى الهند. على الرغم من أن الرحلات إلى الهند ذات تنافسية عالية من حيث الأسعار، كما تعلمون جميعاً، إلا أنها تساهم بشكل إيجابي في هامش الربح. وهذا سيسمح للجزيرة برفع معدل استخدام الأسطول بشكل كبير في شبكة الرحلات الليلية إلى الهند. وفيما يتعلق بسؤالك عن عدد المقاعد، إننا نتحلى بالصبر حيال إضافة ثلاث طائرات جديدة في الربع الرابع من عام 2026، وفقاً لجدول التسليم. قد نتطلع إلى المزيد من الطائرات لتحقيق النمو قبل الصيف. وسنوافيكم بالمزيد من التفاصيل عندما نصل إلى مرحلة التخطيط. إننا على ثقة تامة بأن لدينا الحجم المناسب للأسطول لتحقيق أداء جيد جداً في الربعين الثالث والرابع. إضافة إلى ذلك، يجب ألا ننسى سوريا. لقد ذكرت للتو أننا سنطلق رحلتين يوميتين إلى دمشق. عليكم انتظار إعلانات أخرى بشأن أسواق سورية أخرى ذكرها المشغلون الآخرون. أعتقد أنكم سمعتم عن الخطوط الجوية

التركية، والخطوط الجوية القطرية، وربما حتى عن الحديث عن حلب. إنها واحدة من أهم الأسواق في شبكة الجزيرة منذ عام 2007، نظراً لوجود ما يقارب 300 ألف مقيم سوري في الكويت. وبخصوص النقطة الأخيرة المتعلقة بتوزيع الرحلات في الهند، فقد تطرقت إليها بالفعل. إذا نظرتم إلى ما حدث منذ عام 2007 حتى 2025، خلال هذه الفترة التي امتدت لـ 18 عاماً، فإن الكويت لم تشهد أي نمو في المقاعد الثنائية. إذا نظرتم إلى عدد المقيمين الهنود هنا، فستجدونه 1.1 مليون شخص. إنها أكبر قاعدة سكانية على أساس نصيب الفرد، ومع ذلك، لا يزال الرقم منخفضاً جداً. نعتقد أن الزيادة إلى 18,000 مقعد ربما تكون زيادة مؤقتة، وسنضغط من أجل الحصول على المزيد من الزيادات في عام 2028 بناءً على حصة دول مجلس التعاون الخليجي من المقاعد لكل فرد من السكان في كل بلد. هذا يعني أنه من بين الـ 12 ألف مقعد التي أصبحت 18 ألفاً، فإن للجزيرة حصة عادلة قد تصل إلى 50% من السعة. لكننا لا نحتاج إلى هذه الحصة في هذه المرحلة، بالنظر إلى عدد الطائرات التي نمتلكها. سننتظر الوقت المناسب للحصول على نسبة 50% التي نحتاجها في شبكتنا. شكراً لكم. شكراً جزيلاً لكم.

شكراً لكم. سننتقل إلى السؤال التالي من ----- يرحى منك فتح الميكروفون. عبد -----، لا يمكننا سماعك. حسناً، سننتقل إلى سؤال من ----- يرحى منك فتح الميكروفون. ----، لا يمكننا سماعك. مرحباً، هل تسمعني؟ ----- نعم، يمكننا سماعك الآن. ميرنا

حسناً، شكراً لكم جميعاً. شكراً لك، كريشنان. التوضيح ممتاز والعرض والنقاط التي تحدثتم عنها رائعة جداً. أردت فقط أن أسألكم، فيما يتعلق بالتوجهات المستقبلية، من حيث الحاجة والمنافسة. نعلم جميعاً أننا في المراحل النهائية من المطار الجديد. لذا، أتساءل: كيف سيؤثر ذلك، أي المطار الجديد في الكويت، على زيادة السعة، وفي نفس الوقت، كيف ستكون استراتيجية أسطولكم في مواجهة المنافسة، خاصة من الخطوط الجوية الكويتية، في ظل الطلب العالي على المناطق والأسواق، خاصة بالنسبة للمقيمين في الكويت؟ شكراً على إجاباتكم. -----

بسبب وجود بعض التشويش، سأعيد تكرار السؤال للتأكد من فهمنا لما يجب الإجابة عليه. أعتقد أنك تسأل عن التوقعات المستقبلية بخصوص الأسطول والمنافسة. ثانياً، أنت تسأل عن المطار فيما يتعلق بالأسطول والسعة. إذا كان فهمي صحيحاً، اسمحوا لي أن أجيب على السؤال الأول، ثم يتولى كريشنان الإجابة على السؤال الثاني المتعلق بالمطار. حسناً، بخصوص النقطة الأولى المتعلقة بالأسطول والمنافسة، نحن راضون تماماً عن وضعنا الحالي من حيث نمو الأسطول وكيفية نمو المطار في الكويت. لقد توقعنا وخططنا لمسار نمو يتوافق مع خطط الكويت المستقبلية، ويسرنا أن نقول إننا لم نثبت صحة توقعاتنا فحسب، بل أثبتناها بشكل صحيح في الطريقة التي ننمو بها الآن. إذا نظرتم إلى الجزيرة في غضون خمس سنوات، من 2025 إلى 2029 ثم إلى 2030، سيصل أسطولنا إلى 50 طائرة. سنضاعف أعداد المسافرين. لقد رأيت أرقاماً أولية من 5.3 مليون إلى 9.6 مليون، هذا في عام 2029، لكننا سنصل بها إلى 10 ملايين. وبالتالي، من منظور الأسطول والشبكة، سأوضح لكم كيف ولماذا نقوم بذلك. سوف تتوسع هذه الأرقام. ومع ذلك، سمعتم كريشنان يتحدث عن باراثان

استقطاب كفاءات في مبنى الركاب، وسيتطرق كريشنان إلى كيفية إدارتنا لهذا الأمر. أعني، بالنسبة للعديد من المحللين، فإن السؤال المعتاد هو: "أنكم تنموون، لكن مبنى الركاب الخاص بكم يتسع فقط لـ 5 إلى 6 ملايين مسافر. ما هو ردكم عندما تصلون إلى 7.5 إلى 10 ملايين؟" كريشنان سيغطي هذه النقطة. الآن، بالعودة إلى الأسطول والمنافسة، نعم، لقد شهدنا دخول منافسين جدد إلى السوق الكويتي. ولكن إذا نظرتم من منظور تحليل الشبكة، فإن الكويت قد تكون واحدة من أقل الدول ترابطاً باتفاقيات ثنائية في دول مجلس التعاون الخليجي، وهذا يمثل فرصة لطيران الجزيرة. إذا نظرتم إلى حركة المسافرين، فإن ما يقرب من 86%، وأكرر، 86% من تدفق المسافرين يتجهون من مركز الكويت إلى شركات الطيران الكبرى في المنطقة ووجهات أخرى، سواء كانت في الشرق الأقصى أو الهند أو في الشمال. عندما أطلقنا رحلاتنا إلى بودابست، وإلى كراكوف، وإلى براغ، تم استيعاب هذه الوجهات بسهولة كبيرة، لأننا لم نقدم للعملاء عرض منتج مباشر فقط، بل قلصنا مدة السفر إلى النصف. فالمسافرون الذين اعتادوا السفر لمدة تتراوح بين 10 إلى 12 ساعة للوصول إلى وجهاتهم، أصبحوا لديهم الآن رحلة مباشرة من الكويت. وإذا نظرتم إلى نموذج عمل الجزيرة، فإنه يقوم على تشغيل نوع واحد من الطائرات، وهي الطائرات ذات الممر الواحد (narrow body)، والتي تناسب هذه الأسواق، مما يمنحنا المنتج المناسب لاختراق هذه الأسواق بالكثافة المناسبة والمقومات الاقتصادية الصحيحة. ومن هنا، من منظور الأسطول والمنافسة، فإننا نرحب بالمنافسة، ولكن في الوقت نفسه، على المنافسين أن يدركوا أن المزايا الفريدة التي كانوا يتمتعون بها في الكويت ستختفي، أو ستبخر بطريقة ما. اسمحوا لي أن أقدم لكم مثالاً رائعاً.

كانت إحدى شركات الطيران في منطقة بلاد الشام تتمتع بميزة تنافسية على طيران الجزيرة لأننا لم نكن نستطيع الطيران فوق الأجواء السورية. كان على الجزيرة أن تطير 90 دقيقة إضافية للوصول إلى الوجهات هناك. أما اليوم، فإن عملاءنا، والمسافرين على متن رحلاتنا، والمسافرين على متن رحلات شركات الطيران المنافسة لا يرون أي فرق. فالمزايا الفريدة التي كانت تتمتع بها تلك الشركة المنافسة لم تعد موجودة، ولهذا السبب نرى معدلات إشغال للمقاعد أعلى في منطقة بلاد الشام بالنسبة لطيران الجزيرة. وبالمثل، فإن الوجهات الأوروبية التي تحدثت عنها والتي أصبحت مدة رحلاتها أقصر من الكويت، ستشهد منتجات أفضل. إننا نرى مطارات في أوروبا تتواصل مع الجزيرة بخصوص عدد من الوجهات. ومع ذلك، نحن حكيمن جداً وواضحون في قراراتنا المتعلقة باقتصاديات المطارات. أعتقد أنكم جميعاً في هذا المؤتمر تعلمون أن بعض المطارات الأوروبية لديها واحدة من أعلى هياكل الضرائب والتكاليف، ولن ندخل أبداً إلى أي مطار دون أن يكون لدينا الصيغة المناسبة للتكلفة التي تضمن نجاح عملياتنا كشركة طيران منخفضة التكلفة، لأن عملاءنا لا يبحثون فقط عن سفر سلس، بل يبحثون أيضاً عن أسعار جوية معقولة، وهذا ما سيحدث. من وجهة نظر الأسطول والمنافسة، نحن واضحون جداً. حتى دمشق، التي كان مخططاً لها في عام 2027، تم تقديمها الآن إلى عام 2025. لدينا عدد من الأسواق التي سيتم الدخول إليها في وقت أبكر مما كان مخططاً له. لذلك، فإننا مرتاحون لأننا لم نستقطب 100 أو 200 أو 300 طائرة. نحن واضحون جداً ومنضبطون في تشغيل طائرات ذات ممر واحد وضيقة ومنخفضة التكلفة، مع قاعدة تكلفة صحيحة لاختراق الأسواق التي تتميز باقتصاديات مناسبة. إلى جانب الميزة التي تتمتع بها الكويت كونها أقصى نقطة شمالية في الخليج مع

سهولة الوصول إلى أوروبا، فإن هذا يعد نقطة تحول. لقد سمعتم أيضاً أنه تماماً كما استقطبنا كفاءات في مبنى الركاب T5، فقد استقطبنا بول كارول من مجموعة سابقة لديها 200 طائرة وخمسة مراكز تشغيل مختلفة. سترون هذه الاستراتيجية تتحقق في الربعين الثالث والرابع، وحتى في السنة المالية 2026. دون الخوض في المزيد من التفاصيل، أترككم مع هذا، وسأحيل الكلمة إلى كريشنان.

كريشنان

فيما يتعلق بالسعة، نعم، سنكون قادرين على إدارة ما بين 5 و 5.5 مليون مسافر هذا العام. ما زلنا نتوقع نقل أكثر من 5 ملايين مسافر هذا العام، وقد تمكنا من تحقيق ذلك رغم كل التغييرات التي قمنا بها. لم يتم بعد توقيع الموافقة النهائية على توسعة مبنى الركاب T5، لكننا متفائلون جداً بالحصول على الموافقة قريباً جداً. وفي حال الموافقة، فإننا نتوقع أن يستغرق الانتهاء من أعمال البناء وتشغيله ما بين 12 إلى 18 شهراً. أما الموافقة على مبنى الركاب T6 فهي قيد التنفيذ أيضاً. لم نحصل بعد على الموافقة النهائية من الحكومة للمضي قدماً في مبنى الركاب T6، لكننا متفائلون جداً بأن هذا الأمر سيتحقق أيضاً. على أي حال، في العام المقبل، سيتعين علينا إدارة العمليات بالمبنى الحالي T5، وسنتأكد من أننا سنقوم بتحسين كل ما هو متاح. سنكون قادرين على إدارة عدد أكبر قليلاً من حركة المسافرين عبر مبنى الركاب T5 من خلال تحسين جدولة طائراتنا، وكذلك إدارة انسيابية الحركة. إذا نظرتم إلى توسعة مبنى الركاب T5، فمن المؤكد أنها ستكون جاهزة للعمل بنهاية العام المقبل، إذا حصلنا على الموافقة في وقت قريب كما هو متوقع. أما مبنى الركاب T6، فسيستغرق تطويره من سنتين إلى ثلاث سنوات على الأقل.

شكراً لكم. لدينا سؤالان عبر الدردشة. لدينا بعض الأسئلة حول توقعاتكم لأعداد المسافرين لعام 2025. هل ما زلتم تتوقعون 5.3 مليون مسافر في عام 2025، وما هو العائد المتوقع لعام 2025؟

ميرنا

أرجو المعذرة، الجزء الثاني من السؤال، ما هو المتوقع؟

باراثان

العائد. نعم، العائد.

ميرنا

بالنسبة لأرقام الضرائب، أعتقد أن كريشنان قد غطاها، لذا فإن توقعاتنا تتماشى تماماً مع ما قدمناه في خطة النمو الخمسية. لا توجد تغييرات. ما زلنا نستهدف 5.3 مليون عميل في عام 2025. ستشهدون نمواً في سعة المقاعد وارتفاعاً في معدلات إشغال المقاعد في الربعين الثالث والرابع، مع الأخذ في الاعتبار شرطاً أساسياً: أن تظل المنطقة آمنة ومستقرة. أجل، إنني أضع كل هذه العوامل في الحسبان لأننا لم نتوقع أبداً الاضطرابات التي شهدناها في إيران والعراق وبلاد الشام والتي أثرت على الربع الثاني. لذلك، إذا بقيت العوامل الأخرى على حالها، كما يقول الاقتصاديون، فإننا نتوقع تحقيق رقم الـ 5.3 مليون مسافر. بالنسبة للعائد، كما رأيتم، فقد أثبتنا، إذا جاز لي صياغة السؤال بطريقة أخرى، أننا في واحد من أصعب الأرباع، ومع وجود حربين، حافظنا على العائد لكل مسافر ولم نقم بتخفيضه. وهذا ما حدث في واحد من أضعف الأرباع، مقارنة بما نحن مقبلون عليه في الربع الثالث، وبالطبع في الربع الرابع الذي نتطلع فيه إلى فرص كبيرة. على المرء فقط أن يلقي نظرة سريعة على الأسعار التي نبيعها في خط الكويت - سوريا ليدرك ما قصده كريشنان فيما يتعلق بالرحلات ذات الكثافة القصيرة، ومن حيث الأداء الاقتصادي في المسارات القصيرة، ليرى أن هذا يمثل مقترحاً مختلفاً تماماً عما كان لدينا في الربعين الثالث والرابع من العام الماضي. وبناءً على ذلك، نتوقع أن

باراثان

تكون العوائد مستقرة مقارنة بالعام الماضي، إن لم تكن تميل بحذر نحو الجانب المتفائل. لماذا نقول ذلك؟ بسبب فتح التأشيرات بشكل نسبي، وفتح الحدود بشكل نسبي، وسهولة السفر إلى الكويت الآن، وهو ما كان مختلفاً تماماً في الربعين الثالث والرابع من العام الماضي. وهذا كله مع الشرط الأهم وهو ألا تكون هناك أي حالة حرب في الربعين الثالث والرابع من هذا العام. شكراً لكم.

شكراً لكم. السؤال التالي هو: هل يمكنكم تحديد الأثر المالي على صافي الدخل في الربع الثاني من حرب الـ 12 يوماً في المنطقة؟ وهل عاد الطلب إلى مستوياته التي كانت قبل الصراع؟

ميرنا

إذا نظرنا إلى ما نفعله عادةً في فترات الذروة في الربعين الثاني والثالث، فلنركز على تأثير هذه الحرب، وهو تأثير يمتد على الربعين الثاني والثالث. الآن، لنقم بتحديد حجم الخسارة في الإيرادات. إذا نظرتم إلى أداء هامش الربح، فعادةً ما يكون لدينا هامش جيد جداً يتراوح بين 15% إلى 20% في الربع الثالث. يمكنكم أن تقدروا إلى أين نحن ذاهبون بهذا. إذا نظرتم إلى خسارة الإيرادات، فإننا نقدر أنه لولا حالة الحرب، لكان بإمكاننا تحقيق إيرادات إضافية تتراوح بين 4 إلى 5 ملايين دينار كويتي، أو حتى 6 ملايين دينار كويتي، في الربع الثاني. وبالنظر إلى الربعين الثاني والثالث معاً، فإننا نتوقع تحقيق إيرادات إضافية قدرها 8 ملايين دينار كويتي. والآن، إذا نظرتم من منظور هامش الربح، وعلى أساس 20%، فإنكم تتوقعون أثراً سلبياً على صافي الربح يصل إلى 1.6 مليون دينار كويتي. ومع ذلك، وكما سمعتم كريشنان يوضح مبادرات التكلفة التي نتبعها، فإننا نركز بشكل كبير على أننا في الربعين الثالث والرابع سنعوض هذا التأثير الذي تعرضنا له من الحرب بفضل مبادرات التكلفة، كما أن تسيير الرحلات إلى سوريا يعتبر ميزة إضافية قمنا بتحديد حجمها لكم في وقت سابق لتأخذوها في الحسبان عند إعداد نماذجكم. شكراً لكم.

باراثان

شكراً لكم. السؤال التالي هو ما هو وضع حدود الإدارة العامة للطيران المدني لحصص الرحلات الجوية إلى مصر والهند؟

ميرنا

بالنسبة لمصر، في الواقع، لا توجد لدينا أي مشاكل. إنني مندهش من طرح هذا السؤال، ولكن ربما يسمح لنا بتوضيح الأمر. بل على العكس تماماً، لقد حصلنا على مقاعد إضافية إلى مصر بفضل حقيقة أننا قمنا بتشغيل عدد أكبر من المقاعد. وبطريقة ما، تم إقرار ذلك لنا، وسنقدم المزيد من المقاعد إلى مصر. إذا نظرتم إلى جميع النقاط الثماني أو حتى التسع، اعتماداً على الموسم، فإن لدينا سعة كبيرة إلى مصر، وهي المصدر الأول، أكرر، المصدر الأول للأرباح في الجزيرة، وستظل كذلك حتى تتفوق عليها سوريا من حيث الأداء. لذا، فإن مصر لم تكن أبداً مشكلة بالنسبة للجزيرة، ولن تكون. الميزة والفرص التي نراها في مصر هي النمو الثنائي بين الكويت ومصر. لقد شهدتم في مناسبات عديدة تبادل الزيارات بين السياسيين من كلا البلدين. رأينا الرئيس المصري يصل إلى هنا في الكويت. إننا متفائلون جداً بشأن ما سيحدث في مصر. كما أن مصر سوق آخر تم فيه تحرير التأشيرات، سواء تأشيرات العمل أو التأشيرات العائلية. وهذا أيضاً يعتبر أمراً مهماً. فبعد السكان الهنود، يشكل السكان المصريون ثاني أكبر جالية أجنبية في الكويت. لذا، فنحن في وضع جيد جداً للاستفادة من ذلك. هذا فيما يتعلق بمصر. أما بالنسبة للهند، أعتقد أننا غطينا هذا السؤال أيضاً فيما يتعلق بالسعة. إننا لسنا في عجلة من أمرنا لاستخدام 50% من سعتنا. فلدينا برنامج جيد جداً للرحلات في أكتوبر. ونعلم أنه

باراثان

يمكن أن نحقق هامش ربح إيجابي، بل وأرباحاً مجزية في بعض الأسواق في الهند خلال شهر أكتوبر. ولكن هناك بُعد واحد أود أن أضيفه لكم جميعاً في هذا المؤتمر للتفكير فيه، وهو أننا أبرمنا اتفاقية مع "آير إنديا إكسبريس" قبل شهرين، حيث يمكنكم أن تروا، يمكنكم الطيران على متن طيران الجزيرة إلى الهند ومنها إلى بوكيت. إذا نظرتم إلى هذا النموذج، وإلى قوة شركات الطيران الهندية، وخاصة "إنديغو" و"آير إنديا إكسبريس"، فإننا نود الاستفادة من شبكتها المحلية المذهلة. هذا شيء يمكن أن تستفيد منه شركات الطيران الكويتية، من النقاط الثماني المحدودة التي تعمل فيها في الهند، مقارنة بالنقاط المفتوحة التي تتمتع بها شركات الطيران الهندية، من خلال العمل بشكل وثيق مع هذه الشركات. أعتقد أن هذه ميزة إضافية في الهند نعمل على التخطيط لها في عام 2026 وما بعده. شكرًا لكم.

بالرغم من وجود المزيد من الأسئلة، إلا أنني سأكتفي بهذا السؤال الأخير حول مبنى الركاب T5. هل ستبلغ النفقات الرأسمالية للتوسعة 15 مليون دينار كويتي، وإذا لم تحصلوا على إذن بخصوص مبنى الركاب T6، فهل يمكن إدارة التوسعة لتشمل 250 طائرة باستخدام مبنى الركاب T5 الحالي، وربما مبنى الركاب 2 الجديد؟

ميرنا

يمكنني الإجابة على هذا السؤال بكل سهولة. الجزيرة لن تنتقل إلى مبنى الركاب رقم 2، نقطة على السطر. ستبقى الجزيرة في مبنى الركاب T5 وستعمل على توسعته. إن مبنى الركاب رقم 2 هو بنية تحتية مذهلة، وهو الأحدث من نوعه وذو مستوى عالمي، وهو أيضاً مصمم لمجموعة المنتجات المناسبة للناقلات ذات الخدمة الكاملة. إننا واضحون جداً فيما يتعلق بنموذج عملنا وتجربة المسافر التي يتوقعها عملاؤنا مقابل السعر الذي نقدمه في تلك الأسواق. ونحن على يقين تام بأن توسعة مبنى الركاب T5 هي خطة عمل بالنسبة لنا. لقد غطى كريشنان فرص التوسع التي لدينا. نعم، كان التفكير الأولي أن التكلفة الرأسمالية قد تكون 15 مليون دينار كويتي، أي ما بين 10 إلى 15 مليون دينار كويتي. لكن لدينا اليوم حلول مبتكرة جداً. لذلك، عندما نبدأ، سنكون قادرين على إبلاغكم بالتكلفة الرأسمالية الفعلية اللازمة لتوسعة المبنى إلى عملية أساسية جداً ومستقرة، مثل أي شركة طيران منخفضة التكلفة في أوروبا. وهذا يشمل منصات تسجيل وصول مذهلة، والعدد الصحيح من أنظمة الأمتعة، والعدد الصحيح من أنظمة الأمن، والأهم من ذلك، عمليات منخفضة التكلفة في المبنى، وكفاءة تشغيلية، وانسيابية حركة المسافرين لضمان قدرتنا على خدمة 7.5 مليون راكب، لذا، لن يكلفنا ذلك 15 مليون دينار كويتي. يمكننا أن نعلق على هذا في هذا المؤتمر. لن تنتقل إلى مبنى الركاب رقم 2. نحن نسعى جاهدين للحصول على مبنى الركاب T6، وأكرر مرة أخرى، لقد نمت الجزيرة اليوم، وهي تقترب من 20 عاماً من الطيران. ترون شعار الطائرة مع الرقم 20 الكبير خلف صورتي هنا، وهي تقترب من 20 عاماً من الطيران، محققة النمو عاماً بعد عام في الكويت. تتمتع الجزيرة بدعم الجهات المعنية المناسبة، ونحن نقدر ما قدمه الهيكل السياسي والإدارة العامة للطيران المدني في الكويت للجزيرة على مدى العشرين عاماً الماضية. إننا نؤمن بأن العشرين عاماً القادمة ستكون مختلفة جداً، وقد بدأنا بالفعل نرى ذلك، وإذا استمعتم إلى تعليقات كريشنان الأولية، فأنا واثق جداً من أننا سنتمكن من بلورة وتحديد متى وفي أي إطار زمني سنلتزم بمشاريع معينة وبأي نوع من النفقات الرأسمالية. وهذا بالنسبة لنا يأتي كنسيم إيجابي في الأسابيع القليلة الماضية. إننا مسرورون جداً بما يقوم به صانعو

باراثان

السياسات في الكويت، وما تقوم به الحكومة، ونرى رغبة هائلة في فتح الكويت للسياحة. ونرى بوادر مبكرة للسياسات التي يتم وضعها من وجهة نظر الطيران. ونطلب منكم جميعاً أن تكونوا متفائلين بشأن آفاق الكويت بقدر تفاؤلنا بها. شكراً لكم.

شكراً لكم. أعتقد أننا تجاوزنا الساعة الواحدة. لذا، الكلمة لك يا باراثان، إذا كان لديك أي ملاحظات ختامية.

ميرنا

شكراً لكم مرة أخرى، ميرنا، وشكراً لكم جميعاً على مشاركتكم في مؤتمر نتائج الربع الثاني والنصف الأول من عام 2025. وإننا إذ نقترّب من إتمام 20 عاماً من الطيران، يسرنا جداً بما حققته طيران الجزيرة اليوم في الكويت، وبتحقيق نمو في صافي الربح بعد الضريبة يبلغ 2.5 ضعف مقارنة بالنصف الأول من عام 2024. نود أن نشكركم جميعاً مرة أخرى، ولكن الأهم من ذلك، أن نتقدم بالشكر للأفراد والفرق العاملة في طيران الجزيرة، لأنهم أعضاء فريق العمل في الخطوط الأمامية، والمهندسون، وموظفو المطار، وموظفو مبنى الركاب، وكل فرد عبر الشبكة الذين جعلوا هذا الإنجاز ممكناً. ونشكرهم كما نشكركم جميعاً، ونتطلع إلى لقاءكم في مؤتمر المحللين للربع الثالث من عام 2025، حيث نتطلع إلى مشاركتكم آفاقاً أكبر ومزيداً من الوضوح حول كيفية تنفيذنا لاستراتيجيتنا. شكراً لكم. شكراً لكم.

باراثان

شكراً للجميع على حضوركم، وشكراً لإدارة طيران الجزيرة على وقتكم. وبهذا نختم هذا المؤتمر الهاتفي اليوم.

ميرنا

Transcript of Jazeera Airways K.S.C.P. 2Q25 Analysts / Investors Conference Call held on Tuesday 12 August 2025

Mirna: Hello, everyone. This is Mirna Maher from EFG Hermes, and welcome to Jazeera Airways Second Quarter 2025 Results Conference Call. I'm pleased to be joined today by Barathan Pasupathi, CEO, and Krishnan Balekrishnan, CFO and Deputy CEO. We will first start the call with a presentation from management side, and then we'll open the floor for the Q&A session. Gentlemen, please go ahead.

Barathan: Thank you, Mirna. And a warm welcome to everyone joining us today on the second quarter of 2025, in the first half of 2025 earnings call. I'm joined today by Krishnan Balakrishnan, as you've heard from Mirna, Deputy CEO and CFO of Jazeera Airways. And we are here to unpack what has been a very challenging, but exciting second quarter and first quarter, first half of 2025. Now, as you know, before I start the session proper, quarter two and the first half of 2025 has been a challenged quarter and first half for all carriers in GCC and Jazeera Airways is today very pleased to announce a strong set of resilient results in this challenge period where Jazeera contained the dislocation that has been seen across the GCC with airspace closures from two pursuing wars. One is the India and Pakistan war in May of 2025, and the second is a 12 day war that took place between the 13th of June to 24th of June in 2025. You'll see a silver lining in our performance as we unpack the numbers and a key areas where Jazeera Aviation Group portfolio has been performing over executing a second quarter and a first half performance of 9.6 million KD of profits. This is almost 2.5 times that our first half of 2024. Even though Q2 was impacted, we have remained very strong and resilient with three key levers, ancillary revenue growth, terminal portfolio growth and cost discipline and cost transformation. All of that will be unpacked.

Now, I will take you nose to tail of this presentation and cover an overview of operational and financial headlines and give you some oversights of financial performance. But given the importance of the terminal portfolio in the business, this presentation today and the cadence going forward will see Krishna Balakrishnan cover the terminal and key operational outlook. As you have heard just two days ago, we onboarded talent in terminal five, general management, and you'll hear from Krishnan the deep insights we have on the terminal portfolio growth, along with how the airline is growing.

If I can just take you to the Q2 operational headlines, you'll see the passenger numbers pretty much reflect the challenges we've seen in the quarter. Passenger numbers in Q225, hovered at 1 million and 20 thousand

passengers, and this bill in comparison of what to Q224, at by 7.9% when it was 1.1 million, and 8,000 customers. Now, this is no surprise. What has happened in the months of May and June, with airspace closures in Iraq, Iran and the dislocation be seen in the Levant required Jazeera Airways to optimize flying. The passenger numbers were down by 7.9% as a function of two conflicts, as I just shared, India and Pakistan and the 12 Day War, which impacted demand pre the war period and post the war period. The load factor of 72% is 2% lower than that of 2024, but here we need to call up the difference between the number of seats Jazeera operated in the aircraft. If you recall, we have gone on a seat densification program, and we've seen the load factor of 74% on 168 seats in the prior year. That would have translated to one seat less compared to the 72% with 174 seats we operated this summer. So, we actually carried one more passenger per aircraft. It cost efficiency this summer by carrying more density. The impact of the load factor was marginal. However, the real impact the Q2 saw, which was no different from Jazeera Airways and other carriers in the region, some of which actually closed almost 10 country flying over the GCC airspace, utilization was down by 6%. But the good news story was that yield, health, yield per passenger, was only marginally impacted by 0.5%. But what you've seen in terms of the RAS degradation is a function of putting more seats into the market. And we believe that by adding more seats and carrying fewer rotations, Jazeera has actually done much better in Q2 compared to what you don't have been if you carry the same configuration of that in 2024 into 2025. And hence you've seen cost excluding fuel come off very nicely as well. Cost excluding fuel has come off almost 5%, so this will come into couple of key cost, cost levers that we have embarked since 2020, tail end of 2024 in our strategy and transformation agenda, purchasing aircraft, owning 25% of the fleet, carrying out a lot of changes across airport, negotiations, ground handling, negotiations and supply negotiations, and that resulted in a very good cost performance in Q224. If I take you to the first half of 2025, this is where you'll see the real story. As you recall, Jazeera overperformed in 1Q25. We were actually seeing some strong insights in the second quarter 2025 in the early period of that. However, the warring situation caused demand shifts from April to June to move towards July to August. So, what was initially anticipated as demand in the months of April and May dissipated. However, the overperformance in Q125 shielded Jazeera first half performance. You see in the passenger numbers, growth of 0.1% load factors at minus 1.1%. However, we actually carried two passengers more per aircraft by sheer density of the fleet. We operated in Q225, and utilization was only marginally lower. Yield, on the other hand, given the strength of one quarter of 2025 was actually stronger by 3%. Hence you see the reverse in performance between RASK and CAS compared to Q2 in the first half of 2025. So this basically signals that if we went into the same strength that we saw in the first quarter of 2025

without a warring situation in the second quarter of 2025, we would have delivered an even better performance. In summary, performance was contained, or upside was limited in Q224, and one half of 2025, due to the situation we experienced in May and June. If you look at the financial headlines, Q225 pretty much reflects the performance we've seen in airspace closures, and what we've seen in terms of the load factor impact and the yield impact on revenues. Revenue recorded at 48.6 million KD in the quarter was 7.5% lower compared to the 52.6 million recorded in Q224. Operating profit was negative. 28% negative growth from 6.4 million in 2024 to 4.8 million. However, you have to stick, keep into account that airline remain profitable in Q225, even with the midst of the challenges we've seen in airspace closures and the challenges in terms of extended flying hours. To give you an example, certain markets that we used to operate in the month of May and June, actually more than increased, more than 40% or 50% of flying time. Jazeera was committed to each and every Hajj pilgrim customer and ensured that all of them reached their endpoint destinations and were flown back to their homes, be it Russia, be it all the different markets. We flew Hajj customers into Saudi Arabia. And likewise, we are committed to the network to the early onset of the war, and then optimize flying. Hence you see the net profit impacted by 11%. However, again, if you look at the sterling performance on first half of 2025, we recorded a profit performance of almost 2.5 times higher than that in 2024. Net profit of 9.6 million was 2.5 times higher than the 2.7 million recorded in 2024. Operating profit was 45.1% higher, and revenues were 3.3% higher. Krishnan will give you a deep dive in terms of the profit and cost numbers that really drove this. However, we have to take into account there were one-off items in both 2024 and 2025. In the first half of 2024, net profit included a Forex loss of 1.9 million. In the first half of 2025, that included Forex gain of 0.3 million, with the disparity of the dislocation of the US dollars against the basket of currencies and a 1.5 million gain from engine disposal. However, even if we back out the performance, the one-off performance, first half of 2025 still performed better in first half of 2024, and you'll get the details with Krishnan later in the pack.

Now, earlier on, I touched on three key levers, and we like you to focus on this three key levels, because they will be the main narrative of the Jazeera going forward. We performed better in the first half of 2025 or, in fact, the whole of the first half of 2025 relative to the second half of 2024 and the first half of 2024, on 3 key streams, believers, ancillary revenue, cost and terminal growth. If you look at ancillary revenue, our ancillary revenue performance in the quarter alone was almost 25% higher than that of 2024. Now, if you look at per passenger basis, we have been able to inch up ancillary revenue from 4.7 KD a customer to 6.3. If you reflect back into the Q1 or Q4 numbers we presented a steady path of growth up to nine KD, in a five year trajectory, you

will see that we are actually executing to strategy, in fact, ahead of the curve. So, we are very pleased to see the transformation of ancillary revenue in Jazeera, a program that we embarked on slightly less than a year. We have also seen a great uptick in cargo revenue, and we are very confident in the next two quarters and the years proceeding this. Jazeera will continue to grow ancillary revenue as a key pillar in terms of portfolio of profitable growth. And if you look at per passenger basis, the 6.3 KD customer has never been achieved by Jazeera in any single month.

So to achieve this in a quarter only reflects the strength, and we are confident that this will play out in a very strong summer season that is now posted into August and mid-September of 2025 into Q3. If you look at the first half performance on ancillary revenue, again, that is a fantastic story, 27% growth and cargo growth of 32.6%. There are number of initiatives being lined up in less than 80 Days, the whole web experience and the app experience in Jazeera will be transformed. We have embarked, more than six months ago, with a huge project with TCS that was announced publicly, and that will conclude by Q425. That will see customers in Jazeera able to purchase a ticket seamlessly, and the level of ancillary growth even take off higher. You'll see a number of bundle propositions being added to the suite of products that we've added already today, in the portfolio of products we have from a light fare to max fare. You'll see our passenger revenues grow from seats, from meals, from onboard merchandise, from every single aspect of ability to monetize a customer passenger journey throughout Jazeera Airways and across the network. So we're confident in what we've done in ancillary revenue, and we'd like you to watch this space very carefully and watch the numbers we've presented to you in your five year trajectory and how we're performing to that.

Now, moving shifting away to the numbers and talking about market and growth. Jazeera continued to dominate the Kuwait market. In full year of 2025, we were the largest carrier in Kuwait. In the first half of 2025, we have actually grown that from 28.8% in the first half of '24 to 29.5%. From a hub point of view, from hub based aircraft point of view, Jazeera still retains a lower fleet count in Kuwait. However, with the efficiency in which the aircraft is used, with the high-density program that we have established across the network, which will be completed by the first quarter of 2026, which will be shown in the slide later. We are very confident that we will maintain market share regardless of fleet being added into the Kuwait hub. We are also looking at new markets that I'll cover off on the back of some great inroads we've made in Damascus and Syria. If you look at the passenger geographic distribution, the GCC will continue to play a huge part in the network. Just yesterday, or two days ago, in Kuwait, Kuwait opened up the market to the

entire GCC residents who can come into Kuwait without visas. We have just seen in the last month or two family visas being issued, visas to a number of countries being opened. Everything that we spoke about in the last two quarters is now playing out very nicely in the next couple of quarters. We are very pleased, and we are actually, we are very bullish in terms of what this means for number of factors, if we can organize a seamless visa-free experience for customers coming into Kuwait. We are confident that Kuwait will be on the early innings of building inbound tourism, and we will be, we will be playing a very big part in this. If you look at market share, Egypt continues to be a dominant carrier, dominant market. We have added a lot of capacity retaining our leadership position in the Egyptian market, Kuwait and Egypt, we are the number one. Jazeera is the number one carrier in this market. Likewise, we have maintained that over a number of markets. In the caucuses, we maintain leadership over Tbilisi, we maintain leadership over Georgia, we maintain leadership into Azerbaijan and other markets. In the CIS, we still continue to maintain the leadership, which is portfolio under others. What you'll see with GCC going forward is that the network optimization in Jazeera will change between 2007 and 2013, which were some of the most profitable periods in Jazeera operating a very low fleet count. The network is very different. Average stage length across the network was less than three hours, or less than 2.5 hours, with the addition of Damascus and with the growth of the GCC market and the Levant with opening up the Syrian airspace, it's a game changer for Jazeera Airways, and will explain that into some extent in the other slides.

Now, if you look at the network point of view, our launch destinations in Sochi, the launch destinations in Budapest, Budapest into Yerevan, into Hurgada, has taken the destinations from 62 in the first half of 2024, to 66 in 2025. We have further destinations to air in Q3 and Q4, and that will be announced to the public once we have inked up all the agreements with the airports and government bodies and tourism organizations. If you recall, just three weeks ago, we launched a very successful operations into Abha, done together with STA and Gaka, a highly successful launch over the strong leisure period in summer. You'll see Jazeera adding a number of destinations. In terms of network rework, we are also looking at year-round destinations, taking the shoulders from the summer and playing it out into winter and into summer of the next year as well. We are in very deep discussions in a number of airports and governments who are very pleased to see Jazeera not only enter the markets for the first time, but retain the summer frequencies into winter and to have a yearlong frequencies. So, in terms of outlook, if I can take you on a clockwise way, the cost saving initiative, which is the third pillar of our transformation, is seeing some great results. Let me give you an example, by opening up the Syrian air space from Kuwait today, a flight from

Kuwait to Beirut is 190 minutes shorter. Kuwait to Europe is anywhere between 20 to 25 minutes shorter. Kuwait to Istanbul 20 minutes shorter. And any flight that is northwest bound from Kuwait is now seeing sizable operational pilots, aircraft efficiencies, including fuel savings. We estimate those savings to be in the bank of somewhere between US 1.5 to US \$2 million and this is something that is very new. It only has happened from the second of July since Jazeera started its flights into Damascus, and we're very pleased that you'll hear more growth into Damascus market. The output for overall passenger numbers is in line with market in 2025. One of the very clear preemptive measures that we have taken is to reduce the fleet count from 24 aircraft to 23 units in the second half of 2025. However, having said that, we will be carrying more seat capacity by virtue of the seat that's densification, densification program that it was executed. So what does it mean from a cost base? It actually means that Jazeera will maintain the operations throughout this financial year for the second half by holding one aircraft less or 0.5 unit on a year basis, but maintaining capacity and growth. Growth will come from two counts. We expect load factors to pick up from Q325, to Q425. On the back of the week, load factors we've seen in second quarter, the load factors we've seen in the second quarter are a blip. They are momentary pause in terms of the growth we experiencing. The growth that is seen in Q125, played out, dissipated in Q225, but we are seeing customers who have been watching the TV screens on the warring situation, who have been in the malls in Kuwait and not traveling now take on travel. In the last two weeks, we have seen an uplift of bookings. We now anticipate the booking curve for this summer will be extended into the second half of September, which typically ends on the first half of September. So that is a new outlook at Jazeera.

The seat densification program with explicit is ongoing and is scheduled to be completed in the first quarter of 2026. Now, going into summer of 2026, from a forward trajectory to all everyone in the call, Jazeera will operate 180 seats on a uniform basis across the network and the fleet. So that will actually unleash more seats, more capacity and more revenue potential in the summer of next year. The initial demand dislocation in the start of summer we've seen, as I've explained to you, is now extending to the right, to the second half of August and to the second half of September. So that shift has been much welcome.

We will continue the nimble rebalancing of capacity, and we have seen the exit of European operators open a new opportunity for Jazeera. As you recall, many articles talked about Kuwait from an overall market point of view, seeing a negative 3% of passenger growth in the first half of 2025, relative to growth seen in airports around GCC. Now, during the same period, Jazeera grew, however, the reason why the overall market shrank was because

airlines pulled out from the Kuwait market. We are now in a position to fill the void. We are in a number of discussions across multiple airports, and we believe that the opportunity that the European carriers have left behind for Jazeera is a great segue for us to pursue a new stream of growth that we will explain more in Q3 and Q4 of this year's calls. The positive momentum you've seen on the reopening of Syria is now giving us further insights on putting more flights into European destinations with better cost programs. In three days' time, Jazeera will take its daily flights to Damascus to be a double daily flight. In 2008, Jazeera operated Damascus and Aleppo. We were the number one operator between Kuwait and Syria, and we intend to basically replicate that by the second half of 2025. Today, in terms of capacity between Kuwait and Damascus, Jazeera is one of the largest carrier, and that has happened, that will happen the moment we do the second daily flight, and that has happened in the span of one month. So we're very positive on the momentum you're seeing from the reopening of Syria and Damascus, and we see some great opportunities to unlock potentials from the rest of the 64 destinations we are flying into, including Damascus, in terms of how we can fill up the capacity into Damascus. Oil price, as you know, with Jazeera's approach in terms of not taking out any hedges in the first half of 2025, this has been a tailwind in the business, and we expect that to continue in the second half of 2025, given the politics of OPEC, OPEC plus increasing production capacity, given the sensitivity of market forces be in Russia or China, India, We expect the outlook of prices to be stable, if not earning on the bearish side. So we will leverage any opportunity when it comes to taking a good price point on hedging on a forward basis.

So on the whole, the challenging start to 2025 is now turning to a positive outlook in the second half of 2025. So we remain on all counts positive from what we have seen in the performance of registering a result of 2.5 points higher than first half of 2024, being positioned well in 3Q and 4Q25.

So with that, now, let me hand over to Krishnan Balakrishnan, who will take you into a detail overview on the second and the most important pillar in terms of a portfolio strategy, T5 and the terminal portfolio in the Jazeera business. And then take you through the details, a deep dive on the financials and close out on the outlook of 2025. And then we will do the Q&A. Krishnan.

Krishnan:

Thank you, and thank you all for joining the call. In the terminal five performance, as you will see here, this year, in 2025 second quarter, we had revenues of 3.7 million as compared to 3.5 the last year, which is a 5% improvement. Operating profit was 4.3% better at 3 million KD, and the net profit was 2.7 million, which is 3.8% better than the last year. In the first half, the revenues were 7% better. We lost the percentage to 5% in the second

quarter, mainly because of the reasons, the geopolitical situation, and there are certain number of passengers that went through the terminal, as Bara already briefed you. The profit nevertheless operating was more by 7.3% for the first half and 6% better for in terms of the net profit. In the terminal five itself, we have been making quite a few improvements. All the leases that have come up for renewal of the retail spaces are being increased in terms of revenue 45. The capacity within T5 is also being increased with better flow of passengers and better scheduling of flights. The duty-free has started offering more products and also the size of the duty-free is increasing, and there are some more improvements which are actually, at the moment, ongoing. So we carry 2.3 million passengers in the last six months through terminal five.

Next slide. Going on to the slide number 19. Here, all the parameters have already been touched upon by Bara, so I will not again go through them, but I want to just highlight one point. If you see the number of sectors, there was a drop in Q225 of 7.2% in terms of number of sectors, but the block hours only went down by 2%. The gap between the two is due to the extra flying we had to do as airspace was closed for quite a fair bit of time during quarter two, and because of the geopolitical issues, we had to fly longer between two, between the original and destination. So the number of sectors did not go down. They went up, went down more, but the block hours did not go down as much.

Going on to the next slide, if you look at the financials, we have done revenue about 7.5% lesser in quarter two, because the operations were reduced due to the geopolitical events. The operating expenses were 4.5% only lower, mainly because of the increased flying time we lost, as I mentioned in the previous slide. We had to fly more block hours so the cost could not go down as much. But nevertheless, we have reduced the cost by 4.5%, even though the blockers were only about 2% lesser. The operating profit, as a result, was lesser by about 28.4 for the quarter compared to the previous year. Net profit was 11% only lower because of the one-time gain on the disposal of the engine, which gave us a profit of 1.5 million KD. The cash balance has been improving. We increased it to 55 million KD as of end of June because of the cash we got from the operations, as well as some credit facilities that we have used, even though we have paid down quite a fair bit of loans during this six months period. The fixed assets decreased due to the disposal of the engine and the normal depreciation. The liabilities also reduced, mainly due to the settlement of the term loans.

Going on to the next slide. Bara mentioned about these parameters, especially the fuel, which has been in our favor, as you can see the graph going down. The CASK, I just wanted to highlight also where you can see, quarter

on quarter, there is a reduction in the CASK. And if you were to look at even the CASK without fuel, you will see that it has been dropping. There was a marginal increase in this quarter because of the extra flying we had to do because of the geopolitical events. So the trend is, if you look at especially quarter two of '24 at 12.6, we are down to 12 in this year, CASK ex-fuel. Now moving on to the operational outlook. We have this week, in fact, we have onboarded a new general manager for T5. As you are aware, and Bara has mentioned this today, as well as in the past, we are expanding the T5 terminal, and we are also very seriously looking at T6 development. And this requires expertise, and this requires a lot of experienced hands, and we have onboarded AI for this purpose to help us with this growth phase. Market share, if you see, we have been the largest operator. I think Bara already touched upon this. The focus on cost transformation initiatives, which we spoke about last year, we are seeing the results now. As you can see from the numbers [audio dropped – 32:11] a reduction in the revenue and increase in the cost, marginally. The good development we had during this last month was that India has increased the traffic rights under the bilateral agreement between the two countries by 50%. And this is going to yield launch new flights under these rights in the month of October. The network, as Bara mentioned, Damascus, we have started twice daily. And the India movements will also increase in Q4. And our focus, of course, will remain on the short haul, which generally tend to give us the best results. And they are always favored because it is less risk as well in terms of flight time.

So with that, I will request you to raise any questions that you may have.

Mirna: Thank you. If you'd like to ask a question, please use the raise hand function, or you can type your question in the chat. We will take the first question from ----- . Please unmute yourself.

-----: Yes. Thank you for the opportunity. I just have a couple of questions, I actually could ask more after if I get a chance. Okay, so first on the seats, you're already at around 174, which was your yearend target. So what are we expecting towards the end of the year? And in terms of your load factor as well, it seems like you will be lower than what you had indicated under your plan. So is that a correct assumption? Second, on the aircrafts, you have 24 planes, but one plane was on wet lease for first five months. Would you again do a wet lease towards end of this year, or now that India opportunity is increasing? There is no plans for doing any wet lease. And third, on the India strategy itself, are you going to get 30% of the incremental 12,000 seats, or it will be more than that? For now, just these three questions. Thank you.

Barathan: Thank you. Great questions. Let me tackle all three of them. First, on seats. If you recall, you're absolutely right. We initially programmed to have 174 seats only at the tail end of financial year 2025. And in fact, what we have done, we have accelerated the program to the left and concluded that before summer of 2025. So that's number one. It's a plus point. So we are actually operating with more seats this year than we initially intended to. The second point is the 180 program that is in a business planning side. We were only planning to conclude that due to the supply chain dislocation, on getting seats and having them put into an MRO and refitting the aircraft sometime in Q3/26. However, with a positive conclusion of our contractual agreement and the way we have lined up the engineering specs in post winter, where winter flying schedule is less, we are now bullish that we'll get it done with some before summer, in fact, by March or April of next year, before the hot season actually starts. So we are ahead on both counts. One, from a 2025 point of view, one on an initial business planning for 2026 in terms of having more seats at the right time.

Now, your question on load factors. If you look at load factors, I've explained that, in a way, the second quarter load factors were a function of the disruption we saw in customer anxiety, or demand elasticity being impacted by anxiety over the markets. If you look at how we perform in Q1/25, and if you have projected that in Q2 we'll be actually be carrying two to three points more seat factors on a higher base load. So we have actually have done well. In terms of what we are seeing right now in summer, our flights are full, getting out of Kuwait. I think we are basically seeing, I think during COVID, we had this similar experience. We call it revenge travel. So we are seeing some form of semblance in the market that people were tired of being locked into Kuwait or locked into the GCC by not traveling due to the, of course, this is a human aspect. Due to the fear anxiety of not traveling, and suddenly, when everything is kind of being settled out, and we had to stimulate the initial first wave by price promotion, we have to agree to that, we stimulated the wave in Jazeera or in Kuwait by stimulating customers to get on back on flights. We are seeing some amazing results in terms of flights going out of Kuwait.

Now, the other dimension that you have to keep in mind is what I make comments on Kuwait, changing the visa process. Kuwait, opening up family visas. Even Pakistan and India have got free access of visas. Now that is giving us, it's still very early, directional traffic that we never really had in the network. If you see the way how the GCC played out, traffic was always outbound, in peaks, and then on return peaks on inbound, and then you have the imbalance on seats. So we see a normalizing trend on seats, which is, it's a fantastic thing to see. Anyway, it's early innings. We see how that needs to play out in Q3 and Q4, but it's very positive.

Now, on the second point on 24 aircraft, wet lease, let me just cover off the point I highlighted earlier. We have strong physical discipline in Jazeera Airways. You've seen Krishnan cover off in terms of how disciplined we have been on cost management and, importantly, cash management. If you've seen how we have got retained cash balances and paid off debt in our books in a very prudent way, we're doing the same thing with capacity and cost structures, and we'll continue to do that extensively. We are going to continue the remainder of second half of 2025 with one less aircraft in the fleet. Now, whether we put it out of the Kuwait market, we are getting some exciting offers on the table, given the very successful for some of you on the call, I've got calls from European airport saying that is Jazeera flying in Spain. Is Jazeera flying in Germany, because our aircraft was actually featured in many parts of Europe in our successful wet lease operation. We have shown the market that we are able to come out from a very weak performance in Q423 to balance out Q425. We will do the same and even notch it even higher. Our overall ambition there is to level the earning curves. So what really happens is that you have this mountain of performance, peak performance in Q2, Q3 and then that taper off. So we have successfully done that in Q4 of last year. We will successfully follow that through in Q4 of this year and manage the capacity. I can't answer you at this stage whether we'll keep the aircraft on the fleet in Jazeera, or whether we wet lease, because we look at the margin expansion on this. You highlighted a good point in India. India gives Jazeera the added advantage on one question point on red eye flying to the east. So if you look at the 6% lower utilization we did, that will be a thing of the past once you put load more flights on India. So what really happens on the Indian flying, though, is very price competitive, as all of you know, it is contribution margin positive. So basically, that will allow Jazeera to operate fleets utilization much higher into the red eye network, into India. And your question on the number of seats, we are patient for the fact that we are going to onboard three aircrafts in Q426, according to delivery schedule. We may be looking at more aircraft for growth before summer. We will tell you more of it when we are able to do the business planning stage. We are very confident that we have the right compact fleet size to perform in a very good way in Q3 and Q4. On top of that, let's not forget Syria as well. I've just mentioned double daily into Damascus. You have to wait for other announcements in other markets in Syria, the other operators have mentioned. I think you've, you've heard Turkish, you've, you've heard agent, maybe you've heard Qatar even talk about Aleppo. It is one of the top markets in Jazeera network since 2007 by virtue of having almost 300,000 Syrian resident population in Kuwait. Yeah, and the last point on deployment India? Yeah, so I basically covered that as well. So, if you look at what has happened since 2007 to 2025 in this 18-year periods, Kuwait has never experienced any growth in bilateral seats. If you look at the number of resident population of

Indians here, it is 1.1 million. It is the largest population base on per capita basis. That's still very low. We think that the increase to 18,000 is probably an interim increase, and we will lobby for more increases in 2028 by virtue of per capita by GCC seats on population in each country. Now, that means from the 12,000 seats to 18,000 seats, Jazeera has a fair share of going for 50% of the capacity. But we don't need it at this stage, given the number of aircraft we have. We will get the right season to obtain the 50% that we need in the network. Thank you. Thank you so much.

Mirna: Thank you. We'll take the next question from ----- . Please unmute yourself. Abdul Rahman, we can't hear you. Okay, we will move to the question from - ----- . Please unmute yourself. ----- , we can't hear you.

----- Hello, can you hear me?

Mirna: Yes, we can hear you now.

----- Okay, so thank you all. Thank you, Krishnan. Clarification is very nice presentation and talking points. I just wanted to ask you, with regards to, like, forward-looking, in terms of the needs and competition. We all know that we're at the final phases of the new airport. So I was asking, how would that, let's say the new Kuwait International, that point would set to boost capacity, and at the same time, how would your fleet strategy would be positioned against, especially Kuwait airways, with like a high demand region and markets, especially for Kuwait residents? Thank you for the questions.

Barathan: There was a bit of a noise distortion. Let me just repeat the question so that we know what to answer. I think you're looking for a forward-looking comments on fleet and competition. Second, you're looking at the airport in terms of fleet and capacity. If I get it right, let me take the first question, and then Krishnan can take the second question in airport. Okay, on the first one on fleet and competition, we are pretty much pleased with where we are in terms of fleet growth and how the airport has been growing in Kuwait. We anticipated we kind of pre-program a growth part to play into how Kuwait is going to open up. And I think we are pleased to say that we not only have been proven but we have been proven right. Not only have been proven, but we have been proven right in the way we are growing now. If you look at it, Jazeera in the space of five years, from 2025 to 2029 to then '30 will go into a fleet of 50 aircrafts. We will double the passenger numbers. You've seen initial numbers of numbers moving from 5.3 million to 9.6, that's 2029, but we'll take it to 10 million. Hence, from a fleet point of view and network point of view, I'll explain to you how we're doing that and why we're doing that. That will expand. However, you've heard Krishnan talking about onboarding

talent in the terminal, and Krishnan will cover that in terms of how we going to handle that. I mean, for many of the analyst out there, the usual question has been, yes, you're growing, but your terminal is only taking on 5 million to 6 million. What is your answer to 7.5 to 10 million? So Krishnan will cover that. Now, coming to fleet and competition. Yes, we have seen competition coming to the Kuwait market. But if you then project out from a network analysis point of view, Kuwait is probably one of the least bilaterally connected countries in the GCC. This is the opportunity for Jazeera Airways. If you look at the passenger traffic, almost 86%, I repeat, 86% of passenger flows are moving up from the Kuwait hub into the hub carriers and elsewhere, be it the Far East, be it India, and be it elsewhere, even to the north. When we launched flights to Budapest, when we launched flights to Krakow, when you launch flights to Prague, these were very easily taken out to the market, because we not only did we give a direct product proposition to customers, we halved traveling time. Customers who used to travel 10 to 12 hours to destinations were now having a direct flight from Kuwait. And if you look at Jazeera business model is predicated on operating a single type of aircraft, a narrow body, single line aircraft, into those markets, so we have the right product to penetrate those markets with the right density and the right economics. And hence, from a fleet and competition point of view, we welcome competition, but at the same time, the competition has to realize that the unique advantages that they have been having in Kuwait will disappear, will somehow evaporate. Let me give you one great, great example.

An airline from the Levant was having an advantage over Jazeera Airways because we could not fly over Syrian airspace. Destinations there, Jazeera had to fly 90 minutes more. Today, our customers, customers who board our flights and the competitor airlines see no difference. The unique advantages that the customer the airline had is no longer there, and hence we are seeing higher load factors even in the 11th region for Jazeera Airways. Likewise, European destinations which I talked about having those flight times from Kuwait will even see a better product portfolios. We are seeing airports in Europe, approach Jazeera for a number of destinations. Hence, but we are very prudent. We are very clear in terms of airport economics. I think all of you know on this call, some of the European ports have one of the highest tax structures, the highest cost structures, and we will never get into an airport without having the right cost formula that will predicate a successful low cost operations, because our customers look for not only seamless travel, but affordable airfares as well. So that will happen. From a fleet and competition point of view, we are very clear. Even Damascus, which was planned in 2027, was now pushed forward to 2025. We have a number of markets that will be turned down even earlier than our game plan. So we're comfortable that we

have not onboarded 100, we have not on boarded 200 or 300 aircraft. We are very clear. We are very disciplined in having a single aisle, narrow body, low-cost operation with the right cost base penetrating in the markets with the right economics. With that, and given the advantage that Kuwait has from a northern most point of in the Gulf with easy access to Europe, that is a game changer. You also heard, just as we have onboarded talent in terminal five, we have onboarded Paul Carroll from a previous group with 200 aircraft, 5 different hubs. You will see that strategy play out in Q3 and Q4, and even in financial year of 2026. Without giving into much, I leave you with that, and I'll pass it over to Krishnan.

Krishnan: In terms of capacity, yes, today, this year, we will be able to manage about 5 million to 5.5 million. We expect still to carry in excess of 5 million for this year, with whatever changes that we have done, we have been able to manage that. The T5 expansion has not yet been finally signed off, but we are very hopeful that we should get the approval very soon for the expansion. And if that happens, we are looking at probably a 12 to 18 months timeframe for the construction to complete and for it to be operational. The T6 approval also is in process. We do not have a sign go ahead yet from the government for the T6, but we are definitely very hopeful that this will also come through. But in any event, the next year, also, we will have to manage with the current T5 and we will make sure that we are able to enhance whatever is available. We will be able to manage a slightly higher number of traffic through our terminal in by both scheduling our aircraft better, as well as by managing the flows. If you look at the T5 expansion, of course, it should be operational, definitely towards end of next year, if we get the approval soon as expected. T6 will, anyway, take two to three years minimum for it to be developed.

Mirna: Thank you. Two chat questions. We have a couple of questions on your outlook for passenger numbers for 2025. Are you still expecting 5.3 million passengers in 2025, and what is the expected yield for 2025?

Barathan: Sorry, the second part of the question, what is the expected?

Mirna: Yield. A yield. Yes.

Barathan: Okay, and the tax numbers, I think if Krishnan has covered that, so our expectations are basically pretty much in line with what we have presented in the five year growth plan. So there's no changes. So we're still gunning for 5.3 million customers in 2025. Now, you'll see the seat capacity grow. You see load factors growing in Q3 and Q4 by virtue of keeping to mind, I put a caveat there. The region remains peaceful. The region as peace keep open. Hi. I'm putting all of that into play because we never expected the dislocation we

have seen in Iran and Iraq and Levan to play out in Q2. So if everything else stays set as parables, as the economists say, we expect the 5.3 million to be achieved. On yield, as you've seen, we have demonstrated, if I can play out the question in another way, we have demonstrated in one of the most hardest hit quarter, with two wars, we maintain yield per passenger. We didn't drop it. Now, that was pretty much in one of the weaker quarters, compared to where we are going into Q3 and of course, Q4 is a tail end where we are looking at sizable opportunities. If you look at our one needs to only do a fair scrape on the fast we are selling on Kuwait Syria to realize what Krishnan's comments were in terms of short density routes, and in terms of economic performance and sharp routes, to see that that's a given different proposition to what we'd had in Q3 and Q4 of last year. Having said that, we expect yields to be stable relative to last year, if not earning cautiously on the optimistic side. Why we say that? Because of the relative opening of visas, the relative opening of borders, the ease in which you can travel into Kuwait now, which was quite different in Q3 and Q4 of last year. And put the biggest caveat there that there's no warring situation in Q3 and Q4 of this year. Thank you.

Mirna: Thank you. The next question is, can you please quantify the impact on net income in Q2 of the 12 Day War in the region and has demand normalized to pre-conflict levels?

Barathan: If you look at what we typically do in a very peak Q2 and Q3, okay, let's focus on where the impact is on this wall towards, it is a Q2 and Q3 impact. Now let's then quantify the amount of top line revenue loss. And if you look at in terms of margin performance, we typically have a very good margin between 15% to 20% in Q3. You can kind of estimate where we are going with this. If you look at top line loss, we estimate that, if not for the warring situation, we would have picked up another 4 million KD or 5 million KD or 6 million KD of revenue in Q2. And if you look at Q2 and Q3, we expect another 8 million KD of revenue. So now, if you look from a margin point of view, at a 20%, you're looking at net bottom line impact of 1.6 million KD, 1.6 million KD. However, having said that, you've heard Krishnan's highlights on the cost initiatives pursuing, we are very focused that in Q3 and Q4 we would like to recover that exposure we had from the war to cost initiatives and the serial flying is another added bonus that we've kind of quantified earlier for you to kind of put it into your models as well. Thank you.

Mirna: Thank you. The next question is, what is the status of the DGCA limits to Air flight quotas on Egypt and India?

Barathan: We have actually no issues in Egypt. I'm surprised this question was raised, but maybe it allows us to clarify it. In fact, to the contrary. We have got

additional seats to Egypt by virtue of the fact that we operated more seats. And somehow that got grandfathered to us, and we'll be offering more seats into Egypt. If you look at all the eight or even nine points, depending on the season, we have got sizable capacity into Egypt, and it is the number one, I'll repeat number one profit pool for Jazeera, and will be the number one profit pool until Syria outstrips it in terms of performance. Now, so Egypt is never an issue for Jazeera, and never been an issue. Will not be an issue. The advantage, the opportunities we see in Egypt is the bilateral growth between Kuwait and Egypt. In many counts, you've seen the exchange of politicians on both sides. We've seen the President of Egypt arrive here in Kuwait. We are actually quite bullish in terms of what's going to happen in Egypt. And also, Egypt is another market where visas has been freed, employment visas, family visas. So that's also a big. After the Indian population, the Egyptian population is the second highest foreign population in Kuwait. So we are set up very nicely to leverage that. That's on Egypt. And on India, I think we have covered that question as well in terms of capacity. We are no rush to use up our 50% capacity. We have a very good program of flying in October. We know that we can have contribution positive, in fact, some lucrative markets in India in October. But the one dimension I will add for every one of you on this call to think through is that we anchored an agreement with Air India Express a couple of months ago, where you could see, you could fly from on Jazeera Airways into India and to Bukit. If you look at the model, and you look at the strength of the Indian carriers, especially Indigo and India Express, we would like to leverage their amazing domestic network. So this is something that Kuwait carriers from the limited eight points the Kuwait carriers operate into India, relative to the open points that Indian carriers have, can leverage by working very closely with Indian carriers. I think that is an added benefit on India that we are business planning for 2026 and beyond. Thank you.

Mirna: We still have several questions, but I think for the sake of time, I'll take the last question on T5. Will the capex for the expansion be 15 million KD, and if you don't get permission for T6, will the expansion 250 planes be managed with the existing T5 and possibly the new T2?

Barathan: Maybe I will tackle this question very easy. Jazeera is not moving to T2, period. Jazeera will remain in terminal five. Jazeera will expand terminal 5. T2 is an amazing infrastructure, is state of the art, is world class establishment, and it's also for the right suite of products, full service carriers. We are very clear in terms of a business model and the passenger experience that our customers expect for the price point we offer into those markets. And we're very clear that the T5 expansion is a game plan for us. Krishnan covered the expansion opportunities we have. Yes, the initial thinking was it could be 15 million KD, so between 10 to 15 million KDs. But we have a very innovative

solution today. So that when we do it, we will be able to tell you the actual capex that will require to expand the terminal to pretty much a very basic stable operation that any low cost airlines in Europe has. Amazing check in counters, the right number of baggage system, the right number of security systems, and, more importantly, low cost operations at the terminal, operational efficiency and passenger flows to ensure that we have we can cater to 7.5 million customers, so it is not going to cost us 15 million KD. We can actually comment on this on this call. We are not going to move to T2. We are gunning for T6, and I repeat it again, Jazeera has grown today, coming to almost 20 years of flying. You see the aircraft with the big 20 behind my picture here, coming into 20 years of flying, delivering growth, year in, year out in Kuwait. Jazeera has the right stakeholder support, and we appreciate what the political structure and the DGCA in Kuwait have done for Jazeera Airways over the last 20 years. We believe the next 20 years in front of us is going to be very different, and we are already seeing from if you heard from Krishnan's initial comments in Q3, I am very confident that we will be able to crystallize exactly when and in what timeframe we're going to commit to certain projects with what kind of capex. And that, to us, is coming as a very positive tailwind in the last number of weeks. We are very pleased with what policymakers in Kuwait are doing, what the government in Kuwait is doing, we see a huge appetite to open up Kuwait for tourism. We see the early inroads of policies being set up from that we see from a aviation point of view. And we ask all of you to be bullish on the prospects in Kuwait just as we are bullish on the prospects in Kuwait. Thank you.

Mirna: Thank you. I think we've exceeded the one-hour mark. So back to you, Bara, if you have any concluding remarks.

Barathan: Once again, thank you, Mirna, and thank you for all of you in taking part in this second quarter first half 2025 results. Coming into 20 years of flying, we are very pleased to with what Jazeera Airways has done today in Kuwait and in terms of posting the 2.5 times growth in profit after tax relative to first half of 2024. Again, we like to thank all of you, but more importantly, the people and teams at Jazeera Airways is because the frontline team members, is the engineers, is the airport staff and the terminal staff and everyone across the network that have made it happen. And we thank them as we thank all of you, and we look forward to seeing you on the third quarter 2025 analyst call where we look forward to sharing with you greater prospects and more clarity in terms of how we are executing strategy. Thank you. Thank you.

Mirna: Thank you, everyone, for joining and thank you, Jazeera management for your time. This concludes today's call.