

Date: 10 November 2024

التاريخ: 10 نوفمبر 2024

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

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

Subject: Disclosure regarding the transcript of conference call held with analysts and investors of Jazeera Airways K.S.C.P. for the Condensed consolidated interim financial information for the period ended 30/09/2024.

الموضوع / إفصاح شركة طيران الجزيرة ش.م.ك.ع. عن محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين عن المعلومات المالية المرحلية المكثفة المجمعّة عن الفترة المالية المنتهية في 2024/09/30.

With reference to the above subject and our disclosure dated 05 November 2024, please find attached transcript of conference call held with analysts and investors for the condensed consolidated interim financial information for the period ended 30/09/2024.

بالإشارة إلى الموضوع أعلاه، وإلى إفصاحنا بتاريخ 05 نوفمبر 2024، نرفق لكم محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين عن المعلومات المالية المرحلية المكثفة المجمعّة عن الفترة المالية المنتهية في 2024/09/30.

Sincerely,

وتفضلوا بقبول فائق الإحترام،،،

Barathan Pasupathi باراثان پاسوباثي
CEO الرئيس التنفيذي

الجزيرة.
Jazeera.

نص المؤتمر الهاتفي مع المحللين / المستثمرين بشركة طيران الجزيرة ش.م.ك.ع. حول نتائج الربع الثالث من عام 2024 المنعقد يوم الثلاثاء الموافق 05 نوفمبر 2024

حاتم:

مرحباً بالجميع. معكم حاتم من شركة المجموعة المالية هيرميس، نرحب بكم في المؤتمر الهاتفي لنتائج الربع الثالث لسنة 2024 لشركة طيران الجزيرة. يسعدنا أن يكون معنا اليوم السيد/ باراثان باسوبا، الرئيس التنفيذي لطيران الجزيرة، والسيد/ كريشنان بلاكريشنان، نائب الرئيس التنفيذي ورئيس القطاع المالي. سنبدأ بعرض تقديمي من الإدارة، ثم سنفتح الباب لطرح الأسئلة وتقديم الأجوبة. كبادرة، يمكنك إما كتابة السؤال في مربع الأسئلة والأجوبة، أو النقر على زر رفع اليد.

بإمكان السادة الأفاضل البدء.

باراثان:

شكراً لكم حاتم. أهلاً بالجميع، يسعدني أن أرحب بكم في المؤتمر الهاتفي اليوم. في ظل احتفالنا بمرور 19 عاماً على الطيران، يسرنا أن نرى مجموعة قوية من النتائج في الربع الثالث من عام 2024. حققت شركة طيران الجزيرة ارتفاعاً في الإيرادات وزيادة في أعداد المسافرين، كما شهدت تحسناً في صافي الأرباح بواقع 66% مقارنة بالربع الثالث من عام 2023 كما تم تحقيق هذه النتائج، بما في ذلك ارتفاع جيد في الحصة السوقية في الكويت.

دعونا الآن نستعرض تفاصيل الربع الناجح من خلال الإشارة إلى المؤشرات الرئيسية التشغيلية والمالية للربع الثالث في الشريحة السادسة. استمر زخم نمو عدد المسافرين من الربع الثاني، حيث بلغ عدد المسافرين عبر الشبكة 1.409 مليون مسافر بزيادة قدرها 1.8%. كما تحسن معدل إشغال المقاعد بشكل طفيف بنسبة 0.3%، حيث بلغ معدل الإشغال 80.6% عبر الشبكة. ومع ذلك، انخفض معدل تشغيل الأسطول بنسبة 6.5% مقارنة بالربع الثالث من عام 2023 حيث كان 13.2 ساعة، لكنه تحسن مقارنة بالربع الثاني من عام 2024. وكان أبرز ما يميز هذا الربع هو تحسن معدل العائد بنسبة تقارب 4%، حيث بلغ معدل العائد 42.7 دينار كويتي في الربع الثالث من عام 2024، مقارنة بـ 41.2 دينار كويتي في الربع الثالث من عام 2023.

مع انتقالنا إلى المؤشرات التشغيلية الرئيسية في الأشهر التسعة من عام 2024، سنرى اتجاهًا مشابهًا من الربع الثاني والربع الثالث يستمر على مدار الأشهر التسعة. فقد ارتفع عدد المسافرين خلال التسعة أشهر بنسبة 3.9%، ليصل إلى 3.7 مليون مسافر عبر الشبكة. وانخفض معدل إشغال المقاعد مقارنة بالتسعة أشهر من عام 2023. كما انخفض معدل تشغيل الأسطول مقارنة بالربع الثاني، وانخفض معدل العائد بشكل طفيف بنسبة 1.5% مقارنة بالتسعة أشهر من عام 2023.

ومع ذلك، عند النظر إلى النتائج المالية في الشريحة 8، ستلاحظ تحسناً في مؤشرات الإيرادات والأرباح التشغيلية وصافي الأرباح. ففي الربع الثالث من عام 2024، ارتفعت الإيرادات بنسبة 5.7% لتصل إلى 64.6 مليون دينار كويتي عبر الشبكة. كما ارتفعت الأرباح التشغيلية بنسبة 45.4% حيث بلغت 12.7 مليون دينار كويتي، وارتفع صافي الأرباح بشكل ملحوظ بنسبة 66.1% حيث بلغت 11.6 مليون دينار كويتي. وقد شهدنا تشغيل 23 طائرة في جميع أنحاء الشبكة، ووصلت إلى 61 وجهة، ويرجع الفضل في هذه النتائج إلى تحسين إيرادات الشركة وإدارة التكاليف في هذا الربع، وهو ما سيشرحه كريشنان أيضاً في الجزء المخصص للنتائج المالية.

وإذا انتقلنا إلى التسعة أشهر من عام 2024، فسرى استمرار الاتجاه المماثل للربعين الثاني والثالث في التسعة أشهر. تحسنت الإيرادات بنسبة 2.9%، لتصل إلى 163.5 مليون دينار كويتي. كما تحسنت الأرباح التشغيلية بنسبة 14.5%، وصافي الأرباح بنسبة 8.2%، لتصل إلى 14.4 مليون دينار كويتي. وقد استطاعت شركة طيران الجزيرة الانتقال إلى منطقة الأرباح الإيجابية في التسعة أشهر الأولى من عام 2024، مدفوعةً بالزخم الإيجابي الذي شهدته في الربعين الثاني والثالث فضلاً عن الربع الأول. نود تذكركم في هذه

المرحلة بأن مقارنة التسعة أشهر كانت ستتحسن بشكل كبير لولا انخفاض قيمة خسارة الصرف الأجنبي بمقدار 2.5 مليون دينار كويتي التي تم تسجيلها في الربع الأول من عام 2024.

شهدنا تحسناً في كل ربع سنوي في إيرادات الخدمات الإضافية في عام 2024 مقارنة بعام 2023. فقد بلغت إيرادات الخدمات الإضافية 6 مليون دينار كويتي مرتفعة بنسبة 25.9% مقارنة بالربع الثالث لعام 2023، مما أدى إلى ارتفاع أداء التسعة أشهر إلى 20.5%. ويعزى ذلك إلى القطاعات المختلفة المرتبطة بمبيعات تذاكر الطيران للمسافرين، وسنواصل السعي وراء فرص جديدة. انخفضت إيرادات الشحن الجوي بشكل طفيف بسبب زيادة عمليات الركاب وعمليات الطيران الخاصة خلال أشهر الذروة في الصيف، حيث أدى ارتفاع حمولات الركاب إلى انخفاض سعة الشحن.

حقق مبنى الركاب T5 أداءً قوياً في الربع الثالث والتسعة أشهر من عام 2024. فقد استقبل هذا المبنى 3.7 مليون مسافر، وبلغت إيراداته 11 مليون دينار كويتي، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء 8.9 مليون دينار كويتي، كما بلغ صافي الأرباح 8.1 مليون دينار كويتي. وقد ساهم التركيز على خدمات السوق الحرة ومرافق الصالات وغيرها من مبادرات إيرادات المسافرين الإضافية في هذا الأداء القوي.

وسوف نشهد قريباً أخباراً سارة بشأن توسعة هذا المبنى. فقد حصلنا على موافقات الجهات الرقابية بشأن توسعة مبنى الركاب T5، وإننا بصدد الانتهاء من وضع الخطط وتطويرها لخطوة توسع سريعة بمجرد حصولنا على الموافقات النهائية من جميع الجهات الرقابية المختلفة.

إذا نظرنا إلى حصة السوق على مدى التسعة أشهر، فإن العلامة التجارية المزدوجة وعرض المنتجات في الكويت لا يزال يرى أن طيران الجزيرة تساهم بنحو 30% في حصة السوق. وهذا إنجاز رائع في دعم الكويت من خلال تقديم العلامة التجارية المزدوجة. ونواصل التأكيد على أهمية دور الناقلتين الوطنيتين في تأسيس الاتصال المباشر من الكويت إلى الأسواق والوجهات الرئيسية. ويعتبر هذا الجانب التكميلي بين الناقلتين اللاتين تخدم الكويت مهمًا في محور الطيران الكويتي من حيث الاتصال وزيادة السعة المباشرة.

وبحسب الإحصاءات الرسمية، حافظت شركة طيران الجزيرة على حصتها السوقية خلال الأشهر التسعة بأكملها من عام 2024. كما شهدت زيادة في حصة السوق بنسبة 29.8% في الربعين الثاني والثالث. وإذا نظرت إلى إنجازات الجزيرة في التسعة أشهر الأولى من عام 2019، كما هو موضح في الشريحة، ستري أن شركة طيران الجزيرة ضاعفت - في الوقت الراهن - حصتها السوقية في الكويت. بشكل عام، فيما يتعلق بالطاقة الاستيعابية، نشهد انخفاضاً طفيفاً في الطاقة الاستيعابية الكلية في سوق الكويت، وهو أمر جيد بالنسبة لشركة طيران الجزيرة وجميع شركات الطيران العاملة في الكويت. كما ظل توزيع المسافرين عبر الأسواق مستقر، حيث لا تزال مصر وشبه القارة الهندية ودول مجلس التعاون الخليجي تحتل حصة سوقية كبيرة عبر الشبكة.

من حيث أبرز المؤشرات التشغيلية، شهدت شركة طيران الجزيرة خلال هذا الربع زيادة في أسطولها بطائرة واحدة، مقارنة بعام 2023، ليصل عدد الطائرات إلى 24 طائرة تحمل ترخيص المشغل الجوي، والتي تم تشغيلها عبر الشبكة خلال أشهر الذروة في الصيف. وكما أشرنا سابقاً في الربع الأول من عام 2024، بدأنا في إدارة سعة التشغيل المرن بموجب ترتيبات التأجير للطائرات مع الطاقم في نهاية الربع الثالث. وجدير بالذكر أن شركة طيران الجزيرة لم تستأجر أي طائرة من طرف ثالث هذا العام، بل قامت باستئجار طائرات وإضافتها إلى أسطولها، وهو ما ساهم بشكل جيد في الأداء، كما سترون في النتائج المالية. شهد هذا الربع والتسعة أشهر الأولى من العام أيضاً أعلى معدل دوران للطائرات، حيث تم تسجيل 27,579 حركة طائرة هذا العام.

من حيث حركة المسافرين، شهدنا ربعاً نشطاً للغاية في تاريخ شركة طيران الجزيرة، حيث بلغ عدد المسافرين في مبنى الركاب T5 عبر الشبكة 3.7 مليون مسافر في التسعة أشهر الأولى. كما شهدنا تحسناً في

معدل العائد، مع تشغيل مسارات مختارة بعناية خلال أوقات الذروة في الصيف وتحسين كفاءة الأسواق المباشرة والتراخيص. وفيما يتعلق بالعمليات والكفاءة التشغيلية، حققنا مستويات عالية جداً من معدل الالتزام بمواعيد السفر (OTP) خلال أشهر يوليو وأغسطس وسبتمبر 2024. وقد ساهمت التحسينات التشغيلية في كل من عمليات الطائرات ومبنى الركاب في تحقيق هذه المستويات العالية من معدل الالتزام بمواعيد السفر، بالإضافة إلى الاستثمارات التي تم إجراؤها في مبنى الركاب.

ومن الجوانب الإيجابية الأخرى في التسعة أشهر هو انخفاض تكلفة الوقود. ونرى أن هذا الانخفاض مرتبط بزيادة الإنتاج العالمي وتراجع أسعار النفط الخام برنت بنسبة 6% تقريباً في هذا الربع.

وفيما يتعلق بتوسعة الشبكة، سنواصل تحسين الشبكة بما يتماشى مع تحسين معدل العائد الذي شهدناه في الربعين الثاني والثالث من عام 2024 حتى الربع الرابع. ومع انتهاء موسم الصيف وزيادة عمليات الشتاء، سنركز على الأسواق المباشرة ذات الهوامش الربحية العالية مقارنة بالأسواق العابرة. كما سنبدأ في تشغيل خطوط طيران طوال العام وتمديد عروضنا الصيفية في لارنكا وشم الشيخ إلى فصل الشتاء. وسنبدأ قريباً، في التاسع من نوفمبر، عملياتنا في بهيراهاوا في نيبال، مع توفير ما يقرب من عشر رحلات بين كاتماندو وبهيراهاوا خلال فصل الشتاء. ومن الجوانب الأخرى الجديرة بالذكر، أننا قد نجحنا في إعادة تشغيل عملياتنا في أحمد آباد وتريفاندرام في الهند.

وفيما يتعلق بتوقعاتنا في الربع الرابع من عام 2024 وعام 2025، وعلى الرغم من أنني نرى ترشيد العودة إلى السوق، تتسم أعمال الجزيرة بالمرونة. وفيما يتعلق بالعمليات، فقد لعبت العوامل الجيوسياسية دوراً رئيسياً في الأعمال خلال هذا الربع. ومع ذلك، شهدنا مرونة قوية في الربع الثالث ونواصل رؤيتنا في الربع الرابع.

وبالنسبة لوقود الطائرات، فإن تزايد معدلات الإنتاج يعد عاملاً إيجابياً لشركة طيران الجزيرة في الربعين الثالث والرابع. ومن ناحية التكلفة، سنستمع إلى كريشنان يتحدث عن كيفية إدارة مبادرات تحسين التكلفة بشكل جيد في هذا الربع، وسنواصل القيام بذلك في الربع الرابع. وقد تم تنفيذ هذه المبادرات بنجاح منذ الربع الثاني وحتى الربع الرابع.

أما بالنسبة للشبكة، سنقوم بإدارة العرض والطلب على الشبكة بشكل دقيق للغاية، وسنواصل السعي نحو خلق فرص في مختلف الأسواق خلال أشهر الشتاء.

وفيما يتعلق بتوقعات السفر، ستنمى حركة المسافرين مع الزيادة المتوقعة والمرصودة في الربعين الثالث والرابع من عام 2024. وبالنظر إلى تعقيباتنا حول قدرة السوق الاستيعابية والطلب، نتوقع أن تكون العائدات معتدلة، ومن المحتمل أن نشهد بداية لتطبيع العوائد واستقرارها. ومن المتوقع أيضاً أن يزداد نشاط الاقتصاد الكويتي مع احتمال الإعلان عن المزيد من المشاريع والاستثمارات، مما يعتبر إيجابياً لعام 2025.

وفيما نحتفل بمرور 19 عاماً على الطيران، أود أن أعتنم هذه الفرصة لأشكر الفرق المتميزة والمحترفة في جميع أنحاء شبكة طيران الجزيرة على جهودهم المتميزة والأداء القوي الذي شهدناه في الربع الثالث وبقيّة الربع الرابع من عام 2024.

والآن، سأسلم الكلمة إلى نائب الرئيس التنفيذي، السيد/ كريشنان بالاكريشنان

شكراً لك باراثان. أهلاً بجمع المشاركين في هذا المكالمة. اسمحو لي الآن أن أنتقل بكم إلى الشريحة 20. كما ذكر باراثان، كنا انتقائين للغاية في اختيار الوجهات التي نخلق إليها في عام 2024، مع التركيز على تحسين حركة الركاب المباشرة. ونتيجة لذلك، ستلاحظون انخفاض عدد الوجهات في الربع الثالث من عام 2024 إلى 59 وجهة، مقارنة بـ 63 وجهة في الربع الثالث من عام 2023، وبالمثل، انخفض عدد الوجهات من 68 في التسعة أشهر الأولى من عام 2023 إلى 64 في التسعة أشهر الأولى من عام 2024.

كريشنان:

وقد أدى الطيران الانتقائي المريح أيضًا إلى انخفاض متوسط مدة الرحلة إلى 2.76 ساعة في الربع الثالث من عام 2024، مقارنة بـ 2.84 ساعة في الربع المقابل من العام الماضي، و2.8 ساعة في التسعة أشهر الأولى من عام 2024 مقارنة بـ 2.95 ساعة في الفترة نفسها من عام 2023. وبفضل الطائرات الإضافية في أسطولنا ذات 174 مقعدًا، تمكنا من بيع مقعد إضافي في المتوسط لكل رحلة في عام 2024 مقارنة بالعام السابق. وفي الربع الثالث من عام 2024، ارتفع عدد المقاعد بنسبة 1.3%، في حين ارتفع عدد المسافرين بنسبة 1.8%، مما يشير إلى تحسن في معدل إشغال المقاعد.

ننتقل بكم الآن إلى الشريحة 21. ونتيجة للمبادرات المتعددة التي ذكرتها سابقًا، ارتفعت الإيرادات التشغيلية في الربع الثالث من عام 2024 بنسبة 5.7% مقارنة بالربع الثالث من عام 2023. وانخفضت التكاليف التشغيلية بنسبة 1% مقارنة بالعام السابق، على الرغم من ارتفاع أسعار الوقود بنسبة 9% على أساس سنوي للفترة نفسها. وقد تم إعادة التفاوض على العديد من العقود عبر الإدارات وتم الاستعانة بالمصادر الداخلية للحد من تكلفة الوحدة. ونتيجة لذلك، ارتفع الهامش التشغيلي بمقدار 4 مليون دينار كويتي وبنسبة 45% مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. كما حققنا في الربع الثالث من عام 2024 ربح من صرف عملات أجنبية بمبلغ 943,000 دينار كويتي نتيجة لانخفاض قيمة الدولار الأمريكي مقابل الدينار الكويتي. كما أن صافي الربح للربع الثالث من عام 2024 قد ارتفع بمبلغ وقدره 4.6 مليون دينار كويتي عن الربع الثالث من العام السابق.

ننتقل بكم الآن إلى الشريحة 22 لعرض نتائج التسعة أشهر. كان الاتجاه مماثلًا في التسعة أشهر الأولى من عام 2024 مقارنة بالفترة نفسها من عام 2023، حيث ارتفعت الإيرادات مدفوعةً بزيادة حجم الأعمال، وتمت إدارة التكاليف بشكل أكثر كفاءة وظلت أقل بكثير من الزيادة في مستوى العمليات، مما أدى إلى ارتفاع الأرباح التشغيلية مقارنة بالعام السابق بمبلغ 2.63 مليون دينار كويتي وبنسبة 14.5%. كما ارتفع صافي الأرباح بمبلغ 1.1 مليون دينار كويتي وبنسبة 8.2% مقارنة بالعام السابق. ويعزى ذلك بشكل رئيسي إلى تأثير انخفاض قيمة بعض العملات الإقليمية الذي شهدناه في الربع الأول من عام 2024.

كما ارتفع الرصيد النقدي في الشركة بمبلغ 31 مليون دينار كويتي نتيجة لزيادة التدفقات النقدية الناتجة عن العمليات واستخدام التسهيلات المصرفية. وبعد تسوية القروض المصرفية، بلغ صافي النقد المتاح 22 مليون دينار كويتي في 30 سبتمبر 2024. وارتفعت الالتزامات بشكل رئيسي بسبب الحجوزات المسبقة والقروض المصرفية.

وهنا أصل إلى نهاية هذا الجزء. شكرًا للجميع. نعود إليك يا باراثان.

شكرًا جزيلاً لكم، كريشنان. والآن أفتح المجال للأسئلة إذا كان لديكم أي استفسارات. حاتم، إليك الكلمة. شكرًا لكم، أيها السادة الكرام. لطرح سؤال، يمكنك إما كتابته في مربع دردشة الأسئلة والأجوبة، أو يمكنك النقر على زر رفع اليد وسوف أقوم بإلغاء كاتم الصوت الخاص بكم. مرة أخرى، يمكنك إما كتابة سؤالك في مربع دردشة الأسئلة والأجوبة أو النقر على زر رفع اليد.

بإمكانك كتابة سؤالك في خانة الدردشة، وسأقوم بقرائه بصوت عالٍ. وفي غضون ذلك، سأنتجه إلى السؤال التالي من السيد ----. يرجى إلغاء كاتم الصوت الخاص بك ----.

تهانينا على الربع الثالث القوي للغاية. أود طرح سؤالين. أولاً، كيف ننظر إلى الربع الرابع؟ لقد شهدنا بعض العروض الترويجية المثيرة للاهتمام من جانب شركة طيران الجزيرة، كما قام بعض المنافسين بذلك أيضًا، ولكن هذه العروض الترويجية موجهة بشكل أكبر نحو الفترة الهادئة حتى شهري أكتوبر ونوفمبر. كيف نرى تطور معدل العائد في الربع الرابع بسبب هذه العروض الترويجية؟ إذا كان بإمكانك إعطاء بعض التصور حول ذلك.

باراثان:

حاتم:

-----:

وكذلك بالنسبة للربع الرابع، شهدنا أيضًا بعض المخاطر الجيوسياسية، مثل إغلاق بعض المسارات الجوية مؤقتًا. هل رأيتم أي تأثير مادي على الربع الرابع حتى الآن؟ هذا هو السؤال حول الربع الرابع، هل هناك أي تحديثات في هذا الصدد؟

ثم بالنسبة لمبنى الركاب T5، متى نتوقع بدء التنفيذ النهائي للتوسعة التي تنتظرون الحصول على الموافقة لها؟ كيف ترون ذلك؟ سيكون من المفيد الحصول على أي تحديثات حول هذا الأمر.

وأخيرًا، بالنسبة للطائرة التي تم تأجيرها مع الطاقم، ما هي مدة التأجير؟ وكيف ترون ذلك مستقبلاً فيما يتعلق بأسطولكم؟ هل تخططون لتأجير المزيد من الطائرات بموجب عقد إيجار من الباطن، أم أن هذه الطائرة ستكون الوحيدة التي تخططون لإبقائها خلال موسم الركود؟ سيكون من المفيد معرفة أي شيء عن استراتيجية الإيجار من الباطن الخاصة بكم. شكرًا جزيلًا لكم.

شكرًا لك على ما طرحته من أسئلة. بوضوح، هناك ثلاثة أسئلة رئيسية. سأتناول أولاً الجزء المتعلق بعائد الشبكة والجانب الجيوسياسي.

باراثان:

فيما يتعلق بتطور العائد في الربع الرابع، كما طلبت منا، أعتقد أننا جميعًا نعلم أن الربع الرابع، بعد انتهاء أشهر الصيف القوية في الكويت، يعد موسمًا قويا للغاية للمبيعات من حيث تنوع منافذ البيع والتنوع في الأسواق. ما قمنا به في هذا الربع الرابع هو تنفيذ حملات ترويجية مستهدفة لبناء قاعدة قوية من الحجوزات. كما ترون، كانت شركة طيران الجزيرة نشطة في بعض الأسواق، كما أشرت بشكل صحيح، ولكن ليس في جميع الأسواق حيث نريد ترسيخ حمولات مستقبلية، وقد نجحنا في القيام بذلك خلال الربعين الثاني والثالث وسنواصل ذلك في الربع الرابع. ومع ذلك، فيما يتعلق بتطور معدل العائد، لا أعتقد أنه يمكننا توقع أي معجزة في الربع الرابع مقارنة بجميع السنوات السابقة.

ولكن أحد الأشياء التي نقوم بها بنشاط كبير، وهو مرتبط بسؤالك الثالث حول عملية تأجير طائرة مع الطاقم، وهو أننا قمنا بإدارة السعة بطريقة مرنة وخفيفة للغاية. وفي وقت مبكر جدا بعد البث الشبكي للربع الأول، سلطنا الضوء على أننا سنقوم بتقليل السعة بعد انتهاء أشهر الذروة. ولكن في نفس الوقت، نرى فرصًا في جميع أنحاء الشبكة. إذا نظرت إلى مزيج الشبكة في الجزيرة مقارنة بالربع الرابع من عام 2023، ستري أننا أضفنا سعة في أسواق معينة، مثل مصر، بشكل كبير. وهذا أيضًا فيما يتعلق بعدم التوازن بين العرض والطلب في السوق التي نستغلها. لذا، هذا هو الأمر الأول.

وبالنسبة لمعدل العائد، لا نتوقع حدوث أي تحسن فائق أو معجزة في وضع العائد في الربع الرابع. ولكن ما يمكننا قوله هو ما سمعته من كريشان سابقًا، وهو أننا نعمل على إدارة التكاليف بشكلٍ قوي للغاية. كما أننا ندير السعة بطريقة مرنة للغاية، وكلا الأمرين يجب أن يكون مفيدًا لشركة طيران الجزيرة في الربع الرابع.

وبالنسبة لتعقيباتكم حول الجانب الجيوسياسي، نعم، لقد شهدنا إغلاق بعض المسارات الجوية مؤقتًا. كما شهدنا إغلاق بعض المسارات الجوية التي استمرت على مدى 24 ساعة ولمدة تقل عن 48 ساعة. ولم نشهد أي تأثير كبير أو تداعيات على أدائنا أو على مرونة أعمالنا بسبب الوضع الجيوسياسي. هذا تعقيبي في هذا الصدد. كما ذكرت سابقًا، فيما يتعلق بالعمليات والتوقعات، تظل الأعمال مرنة للغاية حتى في ظل الوضع الجيوسياسي الحالي في الشرق الأوسط. ومع ذلك، ستكون هناك المزيد من الفرص عندما تتحسن هذه الأوضاع الجيوسياسية بالنسبة لشركة طيران الجزيرة.

وبالنسبة للسؤال الثاني حول توسعة مبنى الركاب T5، كما ذكرت، لقد حصلنا على الموافقات المبدئية. إننا الآن في مرحلة التصميم لوضع خطة وتسريع عملية بناء توسعة مبنى الركاب T5. وبمجرد حصولنا على الموافقات النهائية المطلوبة من الجهات الرقابية، سنبدأ في البناء. وكما أشرت سابقًا، سنتجاوز 5 ملايين مسافر في عام 2025، وبالتالي، كنا حريصين على تشغيل توسعة مبنى الركاب T5 قبل منتصف عام 2026.

وبالنسبة للتأجير مع الطاقم ومدة استمرارنا في هذا التأجير، فإن الأمر يتعلق بإدارة السعة بطريقة مرنة وخفيفة. وبمجرد انتهاء موسم الصيف، سنقوم بتأجير السعة الزائدة التي يمكننا تأجيرها بشكل مربح. ومن المثير للاهتمام أنه نظرًا لموثوقيتنا التشغيلية وأدائنا التشغيلي، فقد تواصل معنا عدد من شركات الطيران في الشرق الأوسط ومنطقة الخليج، لإجراء عمليات خارج مواسم الذروة لدينا. وسنستغل هذه الفرص، ولكن مع الحفاظ على تركيزنا على النمو في مركز أو محور الكويت كأولوية قصوى لشركة طيران الجزيرة.

حاتم:

شكرًا لكم. سأجيب الآن على سؤال من خانة الدردشة، وهو سؤال من ----. شكرًا لك على هذا التواصل. ما هو آخر التطورات بشأن تطبيق ضريبة الشركات في الكويت؟ وهل ستتأثر شركة طيران الجزيرة بهذه الضرائب؟ هل سمعتم أي شيء عن تطبيق محتمل لضريبة القيمة المضافة؟

باراثان:

نعم. بالنسبة لضريبة الشركات وضريبة القيمة المضافة، لا نتوقع تنفيذ أي منهما في المستقبل القريب. على الرغم من وجود بعض الأخبار المتداولة حول ذلك، إلا أننا لم نر أي شيء من الجهات الرقابية بشأن كلا الضريبتين (ضريبة القيمة المضافة وضريبة الشركات).

حاتم:

شكرًا لكم. سؤال من ----. "في ظل المخاطر الجيوسياسية الأخيرة، كيف سيؤثر ذلك على تكلفة الرحلة في الربع الرابع من عام 2024 والربع الأول من عام 2025؟ كم عدد مساراتنا الجوية المتأثرة؟ هل تتأثر المسارات الرئيسية وكم تبلغ نسبتها من إجمالي الرحلات الجوية؟ وهل سنشهد زيادة في أسعار التذاكر بسبب زيادة أوقات الرحلات الجوية في الربع الأول؟ وإذا كان الأمر كذلك، فبأي نسبة؟ وهل ستشمل جميع الأسواق؟"

باراثان:

شكرًا لكم حاتم. إجابتنا على ذلك بسيطة للغاية. لقد شهدنا تأثيرًا محدودًا للغاية على الأعمال بسبب المخاطر الجيوسياسية، نظرًا للمرونة التي أظهرتها شركة طيران الجزيرة. ولا نتوقع استمرار هذا التأثير في الربع الرابع والربع الأول إذا استمر على هذا المستوى. ومع ذلك، لا نملك القدرة على التنبؤ بالمستقبل. لا نعرف ما سيحدث. ولكننا نعمل على إدارة الوضع بفعالية كبيرة وباستغلال الفرص المتاحة. وفي الحالات التي شهدنا فيها بعض التأثير المحدود، كانت هذه التأثيرات قصيرة الأمد، تتراوح بين 24 و48 ساعة. وقد تمكنا من نقل المسافرين من نقطة (أ) إلى أخرى (ب) في الجهات المتأثرة دون أي مشكلة. شكرًا لكم.

حاتم:

شكرًا لكم. سؤال من ----. "ما هي المبادرات الخاصة لتوفير التكاليف التي تم تنفيذها للحد من التحديات المالية التي شهدناها في الربع الرابع من عام 2023؟"

باراثان:

سأمرر هذا السؤال إلى كريشان. كريشان، إليك الكلمة.

كريشان:

مرحبًا. شكرًا جزيلًا على هذا السؤال. بالتأكيد، لن نتمكن من الخوض في الكثير من التفاصيل حول الإجراءات المحددة التي اتخذناها، لكن يمكنني إعطائك بعض النقاط الرئيسية.

إننا نعمل على إعادة التفاوض على جميع العقود تقريبًا في جميع الأقسام، مثل أعمال الخدمات الأرضية في جميع أنحاء الشبكة. كما أننا نراجع عقود الصيانة. ونعمل أيضًا على إدارة تكاليف الفائدة من خلال التأكد من تحسين التدفقات النقدية. كما يتم استمرار مراجعة تكاليف التسويق، حيث ننتقل بشكل أكبر نحو التسويق الرقمي بدلاً من وسائل التسويق التقليدية. كما يتم أيضًا تحسين تكاليف التمويل، حيث نقوم بشراء المواد الغذائية من أسواق محلية مختلفة، وهو ما يناسب المسافرين القادمين من تلك المناطق، كما يوفر لنا ميزة تكلفة.

بالإضافة إلى ذلك، نعمل باستمرار على مراقبة تدابير تحسين استهلاك الوقود. لذلك فإن لدى الطيارين توجيهات واضحة حول كيفية إدارة الوقود وتحسين استهلاكه وتقليله، ونرى نتائج جيدة من هذه الجهود.

باختصار، إننا نبذل جهودًا في جميع مجالات العمليات، ونرى نتائج جيدة من هذه الجهود. كما نتجاوز الأهداف التي حددناها لأنفسنا حتى الآن على الصعيد الداخلي. ومن الواضح أنني لست مخولًا بكشف المزيد من التفاصيل في الوقت الحالي. شكرًا لكم.

حاتم:

شكرًا لكم. هناك سؤالان متبعان من ----، سأقوم بقراءةتهما واحدًا تلو الآخر، الأول، "هل هناك خطر من إلغاء دعم الوقود؟ وهل يمكنك من فضلك التعليق على كيفية عمل الدعم وما هو التأثير المحتمل إذا تم إلغاؤه؟"

باراثان:

شكرًا لك حاتم. إذا رأيت كيف كان أداؤنا في هذا الربع من حيث التكلفة بدون احتساب تكلفة الوقود، فقد تمكنا من إدارة تكاليفنا بشكل جيد للغاية.

وقد أشرنا إلى نقطتين: الأولى، لقد سمعتم مني وسمعتهم من كريشنا من حيث كيفية إدارة مزيج العائدات ومزيج المسارات في تركيبة الإيرادات، حيث قمنا بذلك بنجاح في الربعين الثاني والثالث من خلال التبدل بين الأسواق المباشرة والأسواق العابرة، وقد ساهم هذا بشكل كبير في تعزيز الإيرادات.

حسنًا، فيما يتعلق بالنتيجة النهائية، فقد رأيتهم شرح كريشنا حول كيفية وضعنا كل شيء في نصابه، من البداية إلى النهاية في النطاق التشغيلي لإدارة التكلفة، وذلك بدءًا من عمليات الخدمات الأرضية وحتى إدارة الوقود إلى المفاوضات مع المطار إلى عقود الهندسة والصيانة. وبالمثل، فإننا نقوم بذلك في جميع أنحاء المنظمة بأكملها. وتمكنا من خفض التكاليف في هذا الربع، كما أشار كريشنا سابقًا، وسنواصل التخفيف من أي أخطار أو تأثيرات مرتبطة بأي تخفيضات محتملة في دعم الوقود. شكرًا لكم.

حاتم:

شكرًا لكم. السؤال الثاني يتعلق بـ "كيفية تطور السعة في عامي 2025 و2026 من قبل الخطوط الجوية الكويتية وشركات الطيران الأجنبية؟" وهناك العديد من الأسئلة حول العائدات أيضًا. و "كيف نرى تطور العائدات في المستقبل؟ هل نتوقع عودة العائدات إلى المستوى التي كانت عليه في عام 2022؟"

باراثان:

حسنًا. دعنا أولاً نتناول سؤال السعة. إذا نظرت إلى إحصائيات مطار الكويت فيما يتعلق بالسعة ثم طبقت حصة سوق الجزيرة على هذه الإحصائيات، ستري اتجاهًا مثيرًا للاهتمام. لقد رأينا العديد من شركات الطيران تقلل من سعتها في الكويت العام الماضي وحتى في منتصف أو ثلث هذا العام. في الوقت الراهن، ومع زيادة شركة طيران الجزيرة لعدد رحلاتها من الكويت، مع أكثر تسعة أشهر ازدحامًا حتى الآن، وفي ظل امتلاكنا لعدد 24 طائرة حاليًا، فإننا في وضع جيد لإدارة وإعادة توازن السعة مع حصة السوق بشكل قوي في المستقبل القريب.

في الربع الرابع والربع الأول، سنواصل زيادة السعة في الأسواق التي تتمتع بمزيج عائدات قوي، وقد حددنا عددًا من هذه الأسواق. فإذا نظرت إلى حصة السوق وأين تتركز معظم الزيادات، ستجد أن مصر هي السوق الأولى لنا من حيث حصة السوق. كما أن دول مجلس التعاون الخليجي تعد بمثابة سوق قوي للغاية. إننا على الأرجح أكبر شركة طيران دولية تسافر إلى دول مجلس التعاون الخليجي من وجهة نظر السوق الدينية. وبالتالي، نعتقد أنه من وجهة نظر الجزيرة، سنواصل الحفاظ على حصتنا السوقية، إن لم يكن زيادتها، في السوق.

وفيما يتعلق بسعة السوق، نعتقد أن الاتجاه الذي شهدناه هذا العام سيستمر على الأرجح في العام المقبل. ونتوقع زيادة السوق بنسبة تتراوح بين 3% و4%، وستحافظ الجزيرة على حصتها السوقية من خلال الزيادة بنفس المعدل، وبالتالي تحقيق التوازن في حصة السوق.

وبالنسبة لمعدل العائد، فإن التعقيبات السابقة حول الاختلال في التوازن الذي شهدناه في بعض الأسواق المستهدفة، كان إيجابيًا بالنسبة لنا. ومن حيث الموسمية، فإن زيادة مستوى الإضافات في السعة مباشرة بعد رفع قيود كوفيد-19 قد تراجع بعض الشيء بعد هذه الإضافات. فإذا نظرت إلى السوق التركي، ستري انخفاضًا كبيرًا في السعة بنسبة تصل إلى 50% بين الكويت وإسطنبول. وبالمثل، شهدنا انخفاضًا في السعة

في بعض الأسواق المستهدفة من قبل المنافسين، وقد أدى ذلك إلى نتائج جيدة بالنسبة لنا. هذا جانب واحد من الأمر. والجانب الآخر هو أننا حققنا أداءً جيدًا في بعض الأسواق ذات التردد الواحد، حيث قمنا بزيادة الترددات إلى ضعف المستوى السابق في بعض وجهات السياحة، وكان ذلك إيجابيًا للغاية بالنسبة لنا أيضًا. شكرًا لكم.

حاتم: شكرًا لكم. السؤال التالي من ----. "هل تم تعليق خطط مبنى الركاب T6 نظرًا لتوسعة مبنى الركاب T5؟ وما هي نسبة الاستخدام الحالية للمسافرين؟"

باراثان: أولاً وقبل كل شيء، نحن نستخدم مبنى الركاب T5 بكامل قوته الاستيعابية. كما ترون من الأداء في مبنى الركاب T5، تم تصميمه لاستقبال ما يقرب من 3 مليون مسافر، وفي العام المقبل سنستقبل أكثر من 5 مليون مسافر في مبنى الركاب T5. وبالتالي، فإن أولوياتنا القصوى والمباشرة، نظرًا للحاجة إلى زيادة مساحة مبنى الركاب لاستيعاب الزيادة التي سنشهدها في شركة طيران الجزيرة، هي توسعة مبنى الركاب T5. ولم نستبعد توسعة مبنى الركاب 6، ولكن هذا ليس في الوقت الحالي خلال السنوات الثلاث أو الأربع المقبلة. ومن المحتمل أن نبدأ في التخطيط لمبنى الركاب T6 بعد الانتهاء من توسعة مبنى الركاب T5. شكرًا لكم.

حاتم: شكرًا لكم. هناك بعض الأسئلة في خانة الدردشة قادمة من ----. السؤال الأول هو، "ما هي النسبة المئوية لركاب ترانزيت في الربع الثالث؟ وكيف تقارن هذه النسبة المئوية للعام الماضي؟ وما هي الآثار المترتبة على السفر من خلال طيران الجزيرة أو من خلال المطار ترانزيت فقط؟"

باراثان: إذا نظرت إلى ملف تعريف المسافرين العابرين، ستري أننا استفدنا من محتوى حركة المسافرين العابرين في أشهر الذروة العالية العائد للاستفادة من الأسواق المباشرة من الكويت، وهو أمر مريح للغاية بالنسبة للجزيرة. أما بالنسبة للإحصائية الفعلية لذلك، فسأطلب من كريشنان أن يجيب عليها، أو فسأسلم الكلمة إلى كريشنان.

كريشنان: في عام 2023، كانت نسبة المسافرين العابرين لدينا 23%، وفي عام 2024 كانت حوالي 16% كمقارنة.

حاتم: شكرًا لكم. هناك المزيد من الأسئلة من ----. "ما هي سعة المقاعد أو الطائرات للخطوط الجوية الكويتية في الربع الثالث مقارنةً للعام الماضي؟ وما الذي أدى إلى القفزة الكبيرة في إيراداتكم الإضافية؟"

باراثان: فيما يتعلق بالخطوط الجوية الكويتية، أعتقد أن إحصائيات مطار الكويت الدولي ستوفر رؤية كاملة لحصتهم السوقية وحصتهم من السعة، وأشجعك على الاطلاع عليها، إنها متاحة للجميع.

أما بالنسبة لسؤالك الثاني، فإن ارتفاع إيرادات الخدمات الإضافية بنسبة 20% إلى 25% في الربع الثالث والتسعة أشهر الأولى يعكس بوضوح جهودنا في تحقيق أقصى استفادة من رحلة العميل، سواء في المطار أو على متن الطائرة، وفي مرحلة الحجز المسبق، وكذلك من خلال العروض المقدمة على متن الطائرة، بما في ذلك الأمتعة. وقد حققنا أداءً جيدًا جدًا في مجال الخدمات الإضافية في الربع الثالث من عام 2024، وذلك بفضل التركيز الذي وضعناه على تسويقها بقوة. وسنستمر في بذل المزيد من الجهود في هذا المجال في الأرباع المقبلة. شكرًا لكم.

حاتم: شكرًا لكم. سؤالان من ----، السؤال الأول: "كيف يرتبط ارتفاع حصتكم السوقية بتحسين العوائد؟ هل العوائد المرتفعة ناتجة عن خروج شركات الطيران غير الكويتية من السوق؟ أم أنكم تكتسبون حصة سوقية من الخطوط الجوية الكويتية؟"

باراثان: سؤال جيد. إذا نظرت إلى ما قمنا به في أشهر الذروة في يوليو وأغسطس وسبتمبر، في فترة الذروة الصيفية، فقد قمنا بزيادة السعة في أسواق الترفيه. ومن الواضح أنه من حيث نهج محفظة عملائك، فإن سوق الترفيه الخارجي في الكويت، تمامًا مثلما تراه شركات الطيران الأوروبية في الأسواق الأوروبية خلال الصيف، يعد سوقًا مريحًا للغاية. وأعتقد أن هذا يتبع التعليقات التي قدمناها باستمرار في الربعين الأول والثاني حول

ما ستفعله في الربع الثالث. وقبل الدخول في موسم الصيف، كنا واضحين جدًا بشأن إضافة أكثر من 300,000 مقعد إلى موسم الصيف المزدهم للغاية، وهذا ما فعلناه بالفعل.

وبفضل نجاحنا في زيادة حصة شريحة السوق من خلال اختيار أسواق الترفيه بدلاً من وجهات المسافات الطويلة، حققنا نتائج جيدة من ناحيتين. الأولى هي زيادة حصة السوق من وجهة نظر مباشرة من الكويت. والثانية هي تحسين عوائدنا. وسنستمر في متابعة هذا النهج بشكل تكتيكي واستراتيجي.

وبالنسبة للسؤال حول ما إذا كان ذلك مرتبطًا بخروج شركات طيران خارجية عن العمل في الكويت وفقدانها لحصة السوق، أعتقد أنه لا يمكننا التعليق على المستوى العالمي، لأن كل مسار له ديناميكيات تنافسية مختلفة. وفي كل مسار، إما أن تكون شركة الطيران الوحيدة على هذا المسار، أو شركة الطيران الثانية، أو الثالثة، أو الرابعة. وفي هذا المزيج، أود أن أقول إننا حافظنا على حصتنا السوقية، لكن لا يمكننا التعليق على من فقد حصة سوقية في هذا الصدد. شكرًا لكم.

السؤال التالي هو "انخفضت أسعار وقود الطائرات على أساس سنوي في الربع الثالث، ولكن هذا لا يظهر بوضوح في بيان الدخل الخاص بكم. هل لديكم أي تحوطات قائمة؟"

حاتم:

نعم، لدينا تحوط سعر الفارق بين أسعار النفط الخام والوقود. وإذا نظرت إلى أسعار الفارق الحالية، فهي تتناسب مع تحوطاتنا، وقد حققنا أداءً جيدًا في هذا الصدد. وبخصوص وضع الوقود وكيفية إدارتنا له، أشجعك على النظر إلى تكاليفنا باستثناء الوقود. لقد حققنا أداءً جيدًا جدًا في هذا الصدد. ويمكننا أيضًا القول إن التوقعات الحالية لكل من أسعار برنت والوقود، بالنظر إلى التوقعات الاقتصادية العالمية وزيادة الإنتاج المحتملة، قد تكون مؤثرة إيجابياً على شركة طيران الجزيرة.

باراثان:

شكرًا لكم. سؤال من ---- "انخفضت تكاليف التشغيل وتكاليف الموظفين بنسبة 14% على أساس سنوي في الربع الثالث. كيف تم تنفيذ ذلك؟ ثانيًا، كان هناك انخفاض كبير بنسبة 33% في تكاليف التسويق. هل يمكن أن يؤثر ذلك سلبًا على جذب المزيد من الطلب؟"

حاتم:

فيما يتعلق بتكاليف الموظفين، نعم، لقد قمنا بزيادة أسطولنا خلال العام الماضي وجزئيًا هذا العام. وقد زادت القوى العاملة المطلوبة لهذه الطائرات خلال الأرباع القليلة الماضية. والآن بعد أن أصبح لدينا هذا الأسطول، والعدد الكافي من الموظفين، لم نعد نضيف المزيد، وهذا قد يكون أحد أسباب الانخفاض.

كريشان:

ثانيًا، أود أن ننتظر نتائج نهاية العام لإجراء مقارنة مناسبة، حيث سيكون هناك بعض التعديلات في نهاية العام بناءً على أدائنا وبناءً على بعض المخصصات والتقييمات. لذا أقترح أن ننتظر نتائج العام الكامل لنرى المقارنة الحقيقية لتكاليف الموظفين على أساس سنوي.

ثانيًا، بالنسبة لنفقات التسويق، كما ذكرت سابقًا، كنا نركز بشدة على التسويق الرقمي، ومن الواضح أن تكاليفه أقل بكثير من وسائل التسويق التقليدية. هذا هو السبب في انخفاض التكلفة. إننا نؤمن بقوة أن هذا لن يؤثر بأي شكل من الأشكال على قدرتنا على جذب العملاء، ونقوم بتنفيذ استراتيجيات تسويقية مركزة للغاية. أينما كانت الأسواق، لا نقوم فقط بالترويج للعلامة التجارية، ولكننا نركز أيضًا على الأسواق الجديدة. لم نقلل من نفقات التسويق دون منطق أو مبرر سليم. شكرًا لكم.

سؤال من ---- "ما هي خطط توسعة الأسطول على المدى الطويل؟ كان الهدف السابق هو الوصول إلى 35 طائرة على المدى المتوسط. هل هذا لا يزال ساريًا؟"

حاتم:

شكرًا لكم. بالنسبة للأسطول، أعتقد أن الجميع في هذا المؤتمر الهاتفي يعرف أن لدينا طلبية مؤكدة لـ 26 طائرة جديدة منها 18 طائرة من طراز A320neos و 8 طائرات من طراز A321neo، سيتم تسليمها إلى الجزيرة بدءًا من منتصف عام 2026.

باراثان:

وبالنسبة لخطط الأسطول، نحن مستقرون إلى حد كبير مع وجود 24 طائرة في الشبكة، ولكن نرغب في زيادة عدد المقاعد في السوق، ونأمل أن نتمكن من مشاركة المزيد معكم في الأشهر المقبلة وربما حتى في الربع المقبل، لأننا نرغب في زيادة حجم أعمالنا في السوق بنسبة تزيد عن 10% من حيث المقاعد المعروضة في السوق الكويتي.

ويعود ذلك بشكل أساسي إلى مسار النمو الذي شهدناه على مدار العامين الماضيين والتوقعات للنمو في العام المقبل، فنحن واثقون من أن شركة طيران الجزيرة يمكنها إضافة ما لا يقل عن 10% من سعة المقاعد الإضافية إلى السوق. وسنعمل على ذلك إما من خلال النظر في تأجير الطائرات من الباطن إذا لزم الأمر، أو من خلال النظر إلى حلول أخرى، والتي نأمل أن نتمكن من مشاركتها معكم في المؤتمر الهاتفي للربع الرابع. شكرًا لكم.

حاتم: الأسئلة الأخيرة التي سأعرضها تتعلق بالسوق. أعتقد أنك قد تناولت بعضها، لكن سأذكرها مرة أخرى، إذا كان لديك ما تضيفه، من ---- "يمكنك مشاركة بعض الأرقام حول معدلات زيادة المسافرين على مستوى النظام؟ كيف ترى أعداد المسافرين الحاليين على مستوى النظام مقارنة بمستويات ما قبل كوفيد؟" والسؤال الآخر يتعلق بالمنافسة ومستوى سعة المنافسين، إذا كان لديك أي تحديثات أو أي شيء تضيفه لما ذكرته. شكرًا لكم.

باراثان: سؤال جيد. شكرًا لكم. بالنسبة إلى مستوى النظام بأكمله، بالنظر إلى الزيادة التي شهدناها في مطار الكويت الدولي، وبالنظر إلى معدل نمو الجزيرة في العامين إلى الثلاثة أعوام الماضية وفي هذا العام، نتوقع أن نواصل زخم نمونا بمعدل لا يقل عن 4% إلى 5% سنويًا. وهذا يأتي بناءً على تعليقاتي السابقة حول ضرورة نمونا بنسبة 10% في العام المقبل. وهذا يتماشى مع تعليقاتي السابقة حول الحاجة إلى زيادة 10% من المقاعد في السوق العام المقبل.

ونرى بعض الفرص الجيدة في السنوات الأولى، ثم نتوقع أن يتراوح نمو الشبكة على مستوى النظام بين 4% إلى 5%. وهذا ينطبق على كل من شركة طيران الجزيرة والسوق بشكل عام. ومع ذلك، إذا رأيت كيف اخترقت شركات الطيران منخفضة التكلفة حصة السوق في بعض الأسواق في أوروبا وآسيا، فإن شركات الطيران منخفضة التكلفة تحتل بالفعل ما يصل إلى 60% من حصة السوق في إندونيسيا أو ماليزيا أو الفلبين، حيث نمت السوق الإجمالية، وكانت المساهمة الرئيسية في السوق الإجمالية هي لشركات الطيران منخفضة التكلفة. وبناءً على ذلك، نعتقد أن شركة طيران الجزيرة لديها إمكانات نمو في السوق الكويتي من خلال جعل السفر أكثر بأسعار معقولة وسهولة الوصول إلى السوق الأوسع والشبكة التي نعمل فيها. شكرًا لكم.

سنأخذ السؤال الأخير من ----.

حاتم: شكرًا مرة أخرى على هذه الفرصة. لدي سؤال واحد فقط حول ربحية أعمال الطيران بشكل عام. أعتقد أن مبنى الركاب ساهم بأكثر من 8 مليون دينار كويتي في صافي أرباحنا في التسعة أشهر، وبحلول نهاية هذا العام، ستبلغ ربحية مبنى الركاب حوالي 10 مليون دينار كويتي أو أكثر من ذلك. وإذا نظرت إلى ربحية المجموعة، فبالنظر إلى أن الربع الرابع سيكون ربما خاسرًا، فسيكون حوالي 12 مليون دينار كويتي أو نحو ذلك. لذا فإن أعمال الطيران الأساسية لا تساهم كثيرًا في صافي الأرباح، لولا وجود مبنى الركاب.

لذلك، ما تعليقك على مستقبل ربحية الشركة في السنوات المقبلة، ومدى مساهمة أعمال الطيران وحدها؟ والسؤال المحتمل التالي هو طرح أعمال المطار للاكتتاب العام، هل هناك أي استراتيجية أو نية للقيام بذلك في المستقبل؟

باراثان:

شكراً لكم. أعتقد أن لديك سؤالين مجتمعين في سؤال واحد، وسأتناولهما. دعني أتناول أولاً السؤال المتعلق بشركة الطيران والمجموعة. أعتقد أنه من البداية، يجب أن نفهم أن هناك علاقة تكافلية بين مبنى الركاب وشركة الطيران وكلاهما ضروريان لوجود نموذج مجموعة ناجح.

الآن، كما ترون، قمنا بتأسيس مبنى الركاب. ومبنى الركاب يعمل بشكل جيد بمفرده. وهناك الكثير من الإيرادات الجيدة المرتبطة بمبنى الركاب عبر مختلف قطاعات السوق الحرة ومنافذ البيع بالتجزئة وغيرها من الرسوم في مبنى الركاب. أما بالنسبة لشركة الطيران، فبعد جائحة كوفيد-19 مباشرة، حققت الشركة أداءً جيداً للغاية. أعتقد أنه إذا نظرتم إلى الأرقام التي حققتها شركة طيران الجزيرة، فإنها كانت جيدة جداً في الأشهر التالية لجائحة كوفيد-19. ويعزى ذلك بشكل رئيسي إلى العوائد المرتفعة أو ما يعرف بسفر التعويض الذي ظهر بعد ذلك. ومع ذلك، ما حدث بعد ذلك هو أن العوائد عادت إلى مستوياتها الطبيعية مع زيادة السعة في الكويت بعد جائحة كوفيد-19، وقد نجحت شركة طيران الجزيرة في إدارة ذلك بشكل جيد للغاية في العام الماضي.

وفي الربعين الثاني والثالث، أظهرنا بالفعل أننا قمنا بعملين، الأول هو التركيز الشديد على تحسين مزيج العائدات وتحديد الأسواق التي ستحقق أفضل مزيج عائدات عبر المواسم المختلفة في الكويت، وقد نجحنا في ذلك، كما رأيتم في الربعين الثاني والثالث.

والأمر الآخر الذي نعمل عليه، وكما أوضحه كريشان جيداً، هو إدارة التكاليف. وقد علقت على ذلك سابقاً، حيث نعمل على مراجعة كل بند تكلفة في الجزيرة وتحسين ديناميكيات التكاليف، خاصة مع وجود نطاق أعمالنا. لذا لا تتفاجأوا إذا رأيتمونا في قطاعات تكلفة معينة حيث اضطررنا إلى الاستعانة بمصادر خارجية لبعض الخدمات.

في المستقبل، تدرس شركة طيران الجزيرة نموذج الاعتماد على المصادر الداخلية، لأننا على يقين تام من أن بعض هوامش الربح التي تم منحها من شركة الطيران إلى موردين خارجيين قد يكون من الأفضل الاحتفاظ بها داخل الشركة. وهذا يأتي في مرحلة مناسبة من رحلتنا مع حجم النمو المثالي الذي حققناه. ومع وجود 24 طائرة في الأسطول و26 طائرة إضافية قادمة، أصبح لدينا الآن فرصة إضافية لمتابعة توسيع هوامش الربح في مجالات أخرى نستعين فيها بموردين خارجيين.

وهذا يجيب على سؤالك الأول والثاني. فيما يتعلق بمبنى الركاب والطرح العام الأولي، نعم، أنت على حق تماماً، عادةً ما يكون هناك مضاعف هامش مرتفع مرتبط بالبنية التحتية في قطاع الطيران. وهذا أمر جذاب للغاية، وقد سعت العديد من المجموعات إلى ذلك. وبالمثل، ستدرس شركة طيران الجزيرة هذا الأمر في الوقت المناسب وفي الفرصة المناسبة، ولكن في الوقت الحالي، نحن سعداء جداً بنموذج المجموعة الحالي الذي يجمع بين مبنى الركاب وشركة الطيران. ولكن ليس ثمة ما يمنعنا من النظر في هذا الخيار أو عدم متابعته. شكراً لكم.

شكراً جزيلاً. أعتقد أننا توصلنا إلى فهم جيد للموضوع. أود أن أتقدم بخالص الشكر لإدارة شركة طيران الجزيرة على تخصيصهم وقتاً ثميناً لهذا اللقاء. وأشكر كل من ساهم في هذا النقاش.

حاتم:

شكراً لكم.

باراثان:

شكراً لكم. أتمنى لكم جميعاً قضاء بقية اليوم على خير. وبهذا نختم هذا المؤتمر الهاتفى اليوم.

حاتم:

شكراً لكم.

كريشان:

Transcript of Jazeera Airways K.S.C.P. 3Q24 Analysts / Investors Conference Call held on Tuesday 05 November 2024

Hatem: Hello, everyone. This is Hatem from EFG Hermes, Welcome to Jazeera Airways Third Quarter 2024 Results Call. I'm pleased to have on the call today from Jazeera, Barathan Pasupathi, CEO and Krishnan Balakrishnan, Deputy CEO & CFO. We'll start by a presentation from management, and then we'll open the floor for Q&A. As an initial reminder, to ask a question, you can either type it in the Q&A chat box, or you can click on raise hand button. Gentlemen, please go ahead.

Barathan: Thank you, Hatem. And good afternoon to everyone on the call today. As we celebrate 19 years of flying, we are pleased to see a strong set of results in Q3 2024. Jazeera delivered growth in revenue and passenger numbers and improved net profit by 66% quarter over quarter relative to 2023. These results were also achieved with strong reliability improvements by 50 points this quarter, including good growth in market share in Kuwait.

Now let us unpack a successful quarter by referring you to the key Q3 operational and financial headlines on slide 6. Here, you'll see that passenger growth continued its momentum from Q2, with 1.4 million customers seen across the network posting 1.8% growth. Load factors also improved marginally by 0.3% and have seen 80.6% load factors across the network. Utilization at 13.2 was, however, 6.5% short of Q323 but improved relative to Q2 of 2024. And yield is the highlight of this quarter, where we have seen almost a 4% improvement, where Jazeera posted 3Q yields of KD 42.7, relative to KD 41.2 in Q3 of 2023.

As we move on to the nine months of 2024 operational headlines, you'll see a similar trend from Q2 and Q3 to the nine months. Nine-month passenger numbers improved by 3.9%, and we've seen 3.7 million customers across the network. Load factors were tapered lower compared to the nine months of 2023. Utilization is also good relative to Q2, and the yield situation relative to Q9 months of 2023 was marginally lower at 1.5%.

However, when you look into the financial headlines on page 8, you will see that all three indicators of revenue, operating profit and net profit have improved. In 3Q 2024, revenue improved by 5.7%, posting KD 64.6 million across the network. Operating profit improved by 45.4% at KD 12.7 million, and

net profits saw an impressive growth of 66.1% at KD 11.6 million. We operated 23 aircrafts across the network over 61 destinations, and these results were a result of good revenue optimization and cost management in the quarter, which Krishnan will cover too in the financial headlines.

If you then move on to the nine months of 2024, you'll see a similar trend from Q2 and Q3 continue to the nine-months. Revenue improved by 2.9%, posting KD 163.5 million. Operating profit improved by 14.5%, and net profits improved by 8.2%, at 14.4 million KD. The momentum that we've seen in quarter two and quarter three, after the results in Q1, have shown Jazeera move into positive territory in the nine months of 2024. We'd like to remind you at this stage that the nine-month comparison would have been significantly improved if not for the devaluation of the foreign exchange loss of KD 2.5 million that is seen in Q1 of 2024.

Ancillary revenue. We continue to post quarter-on-quarter improvements in 2023 relative to 2024 relative to 2023. In the three months, ancillary revenue of KD 6 million improved by 25.9%, and that brought the nine-month performance to 20.5%. This is due to improvement on various segments on ancillary attachment with the passenger ticket sales, and we'll continue to pursue multiple opportunities. Cargo revenue was marginally lower due to the higher passenger and charter operations in the peak summer months, where the higher passenger loads displaced cargo capacity.

On Terminal 5, both Q3 and the nine-month performance in 2024 has been nothing short of impressive. You'll see that with 3.7 million passengers in the terminal, nine-month revenues were 11 million, EBITDA was at 8.9 million, and net profit at 8.1 million. The focus on duty-free services, lounge conveniences and other adjacent passenger revenue attachment initiatives were good contributors in the terminal.

Now, the terminal footprint is also going to see positive news soon. The good news is we have regulatory approvals for the T5 expansion, and we are moving on completing and developing plans for fast expansion plan once we get the full approvals from all the different regulatory bodies.

If you look at the nine months market share, the dual brand and product offering in Kuwait continues to see Jazeera contributing close to 30% in market share. This is an impressive record in supporting the Kuwait hub with a dual

brand offering. We continue to emphasize why both national carriers play an important role establishing direct connectivity from Kuwait to key markets and key destinations. This complementary aspect between both carriers serving Kuwait is important in the Kuwait aviation hub for both connectivity and direct capacity increases.

From official statistics, Jazeera has maintained market share during the entire first three quarters in 2024. You'll see in Q2 and Q3 market share growing to 29.8%. If you look at what Jazeera achieved in the nine months of 2019, as posted in the slide, you'll see that Jazeera today has doubled its market share footprint in Kuwait. Overall, in terms of capacity, we are seeing mild capacity retraction in the overall market in Kuwait, and this bodes well for Jazeera and all operators in Kuwait. Passenger distribution across the markets have remained similar. You'll see Egypt, the Indian subcontinent and GCC continue to hold the majority market share across the network.

In terms of operational highlights, over this quarter, relative to 2023, Jazeera increased fleet by one aircraft, 24 aircraft maintained in the AOC and Jazeera operated it across the networks in the peak months in summer. As we highlighted, in Q1 of 2024 we started nimble capacity management with wet-lease operations at the end of Q3. The important aspect is this year Jazeera did not lease any third party, but leased aircraft into the fleet, and that has contributed well for performance, as you'll see being covered in the financial highlights. This quarter and the nine months have been also seen the most active rotations, with 27,579 aircraft movements recorded this year.

In terms of passenger movements, we had the most active quarter in the history of Jazeera, with the nine months posting 3.7 million passengers across the network in Terminal 5. We've also seen the yield mix improve, with very selective routes operating in the summer peaks and optimizing direct and transit markets. In terms of operations and operational efficiency, we achieved very high OTPs for a peak three months of July, August and September in 2024. The operational refinements that were conducted in both the ramp and terminal has allowed us to do this to achieve a very strong OTP, along with investments that have been made in the terminal.

Another good aspect in the nine months is the cost of fuel. We see that moderating with a global outlook and potential production increases, and we have seen the Brent price slightly come off by almost 6% in this quarter.

In terms of network expansion, we will continue optimizing the network in line with the yield improvements we have seen in the respective Q2 and Q3 of 2024 into Q4. As we have wound down summer and increased winter operations, we'll focus on higher margin direct markets relative to the transit markets across the network. We will also embark on operating year-long routes and extending our summer offerings in Larnaca and Sharma El Sheikh into winter. And very soon, on the 9th of November, we will commence our Bhairahawa operations into Nepal, keeping almost ten frequencies between Kathmandu and Bhairahawa over winter. And the other aspect to note is that we have successfully restarted Ahmedabad and Trivandrum operations in India.

In terms of the fourth quarter 2024 and 2025 outlook, while we see rationalization coming back into the market, the business at Jazeera has been resilient. In operations, geopolitics has played a key role across the business in this quarter. However, we have seen very strong resilience in Q3 and we continue to see that in Q4.

In terms of jet fuel, the easing in production volumes are tailwinds for Jazeera in Q3 and Q4. In terms of cost, you'll hear from Krishnan on how we have managed our cost initiatives very well in the quarter and will continue to do that in Q4. And this has been successfully rolled out following Q2 to Q4.

As for the network, we will manage network supply and demand conditions very tightly and continue to see opportunities across the markets in the winter months.

In terms of travel outlook, the passenger movements will be in line with growth and what was expected and seen in Q3 into Q4 of 2024. Given our comments on market capacity and demand, we expect yields to moderate and potentially are likely seeing a start of yield normalization and stabilization. The Kuwait economy is also expected to open up further, as we'll potentially see more project announcements and investments. And this is positive for 2025.

As we celebrate 19 years of flying, I'd like to take this moment to acknowledge the passionate and incredible people and teams across the networks at Jazeera Airways for the outstanding efforts and the resilient performance we have seen in Q3 and for the remainder of Q4 as well.

Meanwhile, let me hand over to our Deputy CEO, Krishnan Balakrishnan.

Krishnan: Thank you, Barathan. Good afternoon to all the participants on the call. Let me take you to slide 20. As Barathan mentioned, we have been very selective in flying to certain destinations in 2024, with a focus on optimizing the point-to-point traffic. As a result, you will see that the destinations have reduced in the third quarter to 59, as compared to 63 in the third quarter of 2023, and similarly, from 68 in the nine months of 2023 to 64 in the nine months of 2024.

The selective profitable flying also resulted in a shorter flying time on average, which was 2.76 hours in the third quarter of 24, against 2.84 hours in the same quarter last year, and 2.8 in the nine months of 2024 versus 2.95 in 2023 nine months. With more aircraft in the fleet having 174 seats, we could sell one seat more on average in each flight in 2024 as compared to the previous year. In the third quarter of 2024, the increase in seats was 1.3%, though, as the numbers increased by 1.8%, showing a positive movement in the seat factor.

Now moving on to slide 21. As a result of the various initiatives which I just mentioned, the operating revenues in the third quarter of 2024 were 5.7% higher compared to the third quarter in 2023. Operating costs were lower by 1% compared to the previous year, despite an increase in fuel price of 9% year-on-year for the same period. Several contracts were renegotiated across departments and activities were insourced to bring unit costs down. As a result, the operating margin was higher by 4 million KD and 45%, compared to the same period last year. A further benefit of 943,000 KD, to the net profit in the third quarter of 2024 was from the US dollar weakening against the Kuwaiti dinar. The net profit for 3Q 2024 was 4.6 million KD, better than the previous year third quarter.

Moving on to the nine months results on slide 22. The trend was very similar in the nine months of '24 as compared to the nine months of '23, with higher revenues driven by volume growth. Costs were more efficiently managed and remained well below the increase in the level of operations, resulting in operating profit being higher than the previous year by 2.63 million KD and 14.5%. Net profit was 1.1 million KD better and 8.2% better than the previous year. Primarily a cause of the impact of the devaluation of certain regional currencies that we saw in the first quarter of 2024.

The cash balance in the company increased by 31 million KD due to increased cash related by the operations and utilization of bank facilities. After settling the bank loans, our net free cash on 30 September 2024 is KD 22 million

positively. Liabilities are higher, primarily because of the advanced bookings and certain bank loans.

And with that, I conclude my section. Thank you, everyone. Back to you, Barathan.

Barathan: Thank you, Krishnan. And I now open the floor if you have any questions. Over to you, Hatem, to moderate.

Hatem: Thank you, gentlemen. To ask a question, you can either type it in the Q&A chat box, or you can click on the raise hand button, and I'll unmute your line. Again, you can either type your question in the Q&A chat box or click on the raise hand button. We'll take a question from the line of ----- . Please unmute yourself.

-----: Congratulations on a very strong third quarter. I have a couple of questions. First, on how are we looking at fourth quarter? We've seen some very interesting and even aggressive promotions by Jazeera, some of the competitors also doing it, but this promotion is more towards a lean period until October, November months. How do we see the yield evolution in fourth quarter because of these promotions? If you can give some idea.

And also coming to the fourth quarter, we've also seen some geopolitical risk, some closures, temporarily, for certain routes, airspace. Did you see any material impact from that in the fourth quarter until date? So that's on the fourth quarter.

Then on T5, when do we see the final execution start of the expansion? How do you see it? Any update on that would be helpful.

And finally, on the wet lease that you've given out, how long is that for one plane? And how do we see that going forward in terms of your fleet? Do you intend to give more planes on sublease, or this will only be the one plane that you plan to just leave in the low seasons? Anything on your subleasing strategy would be helpful. Thank you so much.

Barathan: Thank you for the questions. Clearly, I think there are three clear questions in there. The first part is more on the network yield and geopolitics. I'll address that first.

When it comes to the fourth quarter yield evolution, as you've requested from us, I think we all know the fourth quarter, coming off from a very strong summer months into Kuwait, is seasonally a very big point of sale from both the channel mix as well as a market mix. What we have done in this fourth quarter is that you've seen very targeted promotional campaigns, that's to build the baseloads of seats. You'll see the Jazeera has been active, as you correctly pointed out, in certain markets, but not all markets where we want to build forward loads, and we have been successfully doing that over Q2 and Q3 and we'll continue that in Q4. However, in terms of yield evolution, I don't think you can expect any magic in Q4 relative to all the prior years.

But one thing that we have been doing very actively, which is attached to your third question on the wet-lease operation, is that we have been managing capacity in a very nimble and agile manner. Very early in Q1 call, we've highlighted that coming into the shoulder months after the peak, we will rationalize capacity where it needs to. But at the same time, we are seeing opportunities across the network. If you look at the route mix in Jazeera relative to Q4 of 2023, you've seen that we've added capacity in certain markets, like Egypt, very aggressively. That's also in terms of the supply-demand imbalances in the market that we're taking opportunity of. So that's the first thing.

On yield, we should not see any magic on the yield situation in Q4. But what we can tell you is what you've heard from Krishnan earlier, we are managing costs very aggressively. We are maintaining and managing capacity in a very agile manner and that should bode well for Jazeera in Q4.

With regards to your comments on geopolitics, yes, we have seen some ad hoc airspace closures. We have seen some specific airport closures that have only been over 24 and less than 48 hours. We have not seen a major impact or fallout in our performance or business resilience from geopolitics. That's my comment. Earlier, when I mentioned in terms of operations and outlook, the business remains very resilient, even in the current geopolitical landscape that we are seeing at the moment in the Middle East. However, there will be further opportunities when these geopolitics tensions eases for Jazeera.

On the T5 expansion, as I've said earlier, we have received the first level of approvals. We are in the design stage in terms of coming up with a plan and fast tracking the construction of T5 expansion. And once we get the final approvals that is required for regulatory purpose procedure, we will embark on

constructing it. And what I've highlighted earlier is we will surpass 5 million customers in 2025 and hence, we were keen to have Terminal 5 expansion operating before the middle of 2026.

And on the wet-lease and how long we'll proceed with the wet-lease, it's a matter of nimble and agile capacity management. Once we come out of summer on both the shoulders, where we have capacity that we can profitably lease out, we will do so. And interestingly, given our operational reliability and performance reliability, we have been approached by a number of operators, both in the Middle East and around the region, on performing operations outside our peak months. And so, we will opportunistically pursue that, but keeping intact that our growth in the Kuwait hub is the number one priority for Jazeera.

Hatem: Thank you. I'll take a question from the chat, a question from ----- . Thanks for the call. Any update on the corporate tax implementation in Kuwait and if Jazeera will fall under it? Are you hearing anything on a potential VAT implementation?

Barathan: Yes. On corporate tax and VAT, we don't see any implementation in the foreseeable future. Although, we have seen some news mills running that, we have not seen anything from a regulatory approach to us on both the VAT and corporate tax.

Hatem: Thank you. A question from ----- . With the recent geopolitical risks, how would that affect cost per flight in the fourth quarter of '24 and first quarter of '25. How much of your routes are affected? Are major routes affected and how much do they represent of total flights? And will we see an increase in ticket prices due to the longevity of flights in the first quarter? If yes, by how much? And is it across all the markets?

Barathan: Thank you, Hatem. Our answer to that is very simple. We have seen a very muted response on the geopolitical impact of the business, given the resilience we have seen around the business in Jazeera. We do not see that carrying on in Q4 to Q1 if it continues at this level. However, we don't have a crystal ball. We do not know what is going to transpire in that. But we have been managing the situation very aggressively and opportunistically. Where we have seen some limited impact, that's only been between 24 to 48 hours. We have been

able to get passengers from point A to point B in destinations that are impacted without an issue. Thank you.

Hatem: Thank you. A question from ----- . 'What specific cost saving initiatives have been implemented to mitigate the financial challenges experience in Q4 '23?'

Barathan: Let me just pass this on to Krishnan. Over to you, Krishnan.

Krishnan: Thank you for that question. Obviously, we will not be able to delve into too much of details on what exact measures we've taken, but I can give you certain highlights.

We are basically renegotiating almost all contracts across departments, such as, I can give you examples, such as the ground handling in the whole network. We're looking at the maintenance contracts. We are also managing our interest costs by making sure the cash flow is optimized. Marketing costs are constantly being reviewed. We shift more to digital marketing than the traditional marketing avenues. The catering costs are also being optimized, because we are uplifting food from different local markets, which are suited for the passengers coming from there, and also giving us a cost advantage.

Additionally, we are constantly monitoring our fuel optimization measures. So the pilots have very clear mandates on how to manage the fuel and rather optimize and reduce the consumption, and we are seeing good results from those. So, it's an effort across all areas of operations, and we are seeing some good results out of those. So far, we are exceeding the targets that we set for ourselves internally. Obviously, I am not at liberty to disclose more details at this moment. Thank you.

Hatem: Thank you. Two follow ups from ----- . I'll read them one by one. The first one, 'Is there a risk to the removal of the fuel subsidy? And can you please comment on how the subsidy works and what would be the potential impact if it gets removed.'

Barathan: As far as we're concerned, if you've seen how we have performed this quarter on cost excluding fuel, we have managed our cost extremely well.

Two points I've highlighted. One, you've heard from me and you've heard from Krishnan in terms of how we have been managing yield mix and the route mix in the revenue composition. And we have done that in Q2 and Q3 very

successfully by toggling between the point-to-point markets and the transit markets. So that has really helped the top line numbers.

Now, when it comes to bottom line, you've seen Krishnan's explanation on how we have put everything on the table, from end to end in the operational scope of cost management, from ground operations to fuel management to airport negotiations to engineering and maintenance contracts. And likewise, we are doing that across the entire organization. And we've successfully been able to reduce our costs in the quarter, as Krishnan has highlighted on the call earlier, and we will continue to mitigate any risk or any attachment of risk associated in any fuel benefit reductions that has been asked on the call. Thank you.

Hatem: Thank you. The second question is, 'How do you see capacity evolving in '25 and '26 from Kuwait airways and foreign operators?' And there are several questions on yield as well. 'How do you see yield evolving going forward? Do you expect this to go back to 2022 levels?'

Barathan: Okay. Let me first tackle the capacity question. If you've seen the overlay of the Kuwait airport statistics in terms of capacity and you then overlay Jazeera's market share on the statistics, you'll see a very interesting trend line. Several carriers have actually retracted capacity out of Kuwait last year and even in the middle of this year. Now, with that and Jazeera increasing rotations out of Kuwait, with the busiest nine months to date, and we have 24 units on our books at the moment, we are positioned well in terms of managing and rebalancing capacity to market share very aggressively for the foreseeable future.

In Q4 and Q1, we will continue to put capacity where the yield mix is very strong, and we've identified a number of markets. If you look at the market share and where most of the growth is, Egypt is the number one market for us in terms of market share. The GCC is very strong. We are likely the largest international carrier going into the GCC from a religious market point of view as well. So, with that, we will continue to believe that, from Jazeera's point of view, we will always maintain, if not even grow, our capacity share in the market.

In terms of market capacity, we believe that the trend line we've seen in this year will likely continue next year. And we will potentially see the market growing by 3% to 4%, and Jazeera maintaining market share by growing along the clip rate as well and achieving its balance in terms of market of market share.

In terms of yield, the comments earlier, in terms of the imbalances we've seen in certain targeted markets, has done well for us. In terms of seasonality, the high level of capacity additions just when COVID was lifted has been kind of muted post the additions. If you study the Turkish market, you've seen this huge, almost 50% of capacity retraction between Kuwait and Istanbul as a market. Likewise, we've seen certain targeted markets where capacity has been retracted by competitors, and those are doing very well. In fact, that's one leg of it. The other part is that we have done well in certain markets with single frequencies, we have actually doubled the frequencies in some of the leisure points, and that has been very good for us as well. Thank you.

Hatem: Thank you. The next question is from -----. 'Are Terminal 6 plans on hold, given that you're expanding T5? And what's the current passenger capacity utilization?'

Barathan: First and foremost, we are utilizing T5 at 100%. As you can see from the performance in T5, it is built to accommodate slightly under 3 million, and next year we will be hovering above 5 million customers in Terminal 5. And hence, our immediate priorities, given that we need greater terminal capacity footprint to accommodate the growth we're going to see in Jazeera, is to expand Terminal 5. We have not ruled out Terminal 6 expansion, but that is not for the current two to three or four years at present. And T6 is probably something that we will incubate and plan once we have completed the T5 expansion. Thank you.

Hatem: Thank you. Some questions from ----- in the chat. The first one is, 'What percent of passengers were in transit in the third quarter? And what does that compare to last year? And what are the transit travel implications for the airline and the terminal?'

Barathan: Look on the transit profile customers, you will see that we have used the content of transit traffic passengers in the peak high yield months to get benefit from direct point to point markets from Kuwait, which is highly lucrative for Jazeera. On the actual statistic to that, let me just hand it over to Krishnan.

Krishnan: In 2023 our transit passenger percentage was 23%, and in '24 it was about 16% as a comparison.

Hatem: Thank you. More questions from -----. 'What was the seat or plane capacity of Kuwait Airways in the third quarter relative to last year? And what drove the large jump in your ancillary revenue?'

Barathan: As far as Kuwait Airways is concerned, I think the market statistics at Kuwait International Airport will give a full clarity on their market share and their capacity share, and I encourage you to have a read of that. It's publicly available.

As far as your second question, the high 20% to 25% growth we have seen on the Q3 and the nine month ancillary revenue numbers are purely a reflection of how we monetize the customer across the customer journey, both at the terminal and at the airline, on the ground, in the terminal, at the pre-booking phase, and the onboard offerings we have at Jazeera, including baggage, so every single element of the customer journey. Ancillary attachment did very well in Q3 of 2024, given the focus we put into the business on aggressively marketing that. And you'll see Jazeera do more of that in the ensuing quarters as well. Thank you.

Hatem: Thank you. Two questions from ----. The first one is, 'How is the increase in your market share linked to the improved yields? Are the higher yields the result of non-Kuwaiti airlines exiting the market? Or are you gaining market share from Kuwait Airways?'

Barathan: Good question. If you looked at what we did in the peak months of July, August and September, in the peak window of summer, we've ramped up capacity in the leisure markets. Obviously in terms of a portfolio approach on customer segmentation, the leisure market outbound in Kuwait, just as the European carriers will see that in the European markets during summer, is highly lucrative. I think this follows the comments that we have consistently implemented that we shared in Q1 and Q2 on what you're going to do for Q3. Prior to going into summer, we were very clear that we're putting more than 300,000 seats into a very busy summer season, and that's exactly what we did.

By successfully launching a greater share of segment mix by choosing leisure versus long flying trunk markets, we did very well in terms of two things. One is market share from a direct point of view, from Kuwait. And the second thing is improving our yields. And we will, tactically, and on a strategic level, continue to pursue that approach.

And with regards to the question on whether it evolved with third party carriers flying into Kuwait losing market share, I think we cannot comment on a global level, because each route has different competitive dynamics. And in each route, we are either the only operator on the route or the second, third or fourth operator on the route. And in that mix, I would say that we maintained

our market share, but we cannot comment on who lost any market share on that. Thank you.

Hatem: Next question is from ----, 'Jet fuel prices are lower year-on-year in third quarter, but this is not very visible in your income statement. Do you have any hedges in place?'

Barathan: Yes, we have the crack spread hedge that is in place. And if you look at the current pricing of the crack spread, we've done well with that regard. As far as the fuel situation and the way we managed it, I will then encourage you to look at our costs, excluding fuel. We've done very well on that regard. And we can also comment that the current outlook on both Brent and jet, given the global economic forecasts and also the potential production increases, could be potential tailwinds for Jazeera.

Hatem: Thank you. A question from ----. 'Within the third quarter operating costs and staff costs have been reduced by 14% year-on-year. Can you elaborate how was that implemented? Secondly, there was a significant 33% reduction in marketing costs. Could that hamper the attraction of more demand?'

Krishnan: As far as the staff costs are concerned, yes, we have increased our fleet during last year and partially this year. And the manpower required for this was ramped up over the last few quarters. So now that we have that fleet, we have enough people, we're not adding more, so that could be one of the reasons for the decline is that.

Secondly, I would request that we wait for the year-end results to do a proper comparison, because there will be some year-end adjustments based on how we perform, based on certain accruals and valuations. So, I would suggest that we wait for the full year results to see the real comparison of the staff costs year-on-year.

Second, coming to marketing expenses, as I mentioned earlier, we have been very focused on doing more digital marketing, and obviously the costs for those are much lower than your traditional marketing avenues. That is why you have seen that the cost has reduced. We are strongly of the belief that this is not in any way going to hamper our attraction, and we are doing very focused marketing as well. Wherever the routes are, we are not doing just a marketing exercise for just the branding, but where we have to focus on new markets, we have done the marketing. We have not reduced our marketing expenses without logic and without proper justification. Thank you.

Hatem: A question from ----- . 'What are the long-term fleet expansion plans? The goal earlier was to get to 35 planes in the medium term. Is this still valid?'

Barathan: Thank you. With regards to the fleet, I think everyone on the call is aware that we have an order book of 26 new aircraft, 18 A320neos and 8 A321neos, to be delivered to Jazeera from the middle of 2026 onwards.

With regards to the fleet plans, we are pretty stable with the 24 aircraft in the network, but we will like to put more seats in the market, and hopefully we can share more with you in the ensuing months and even as early as next quarter, because we would like to grow our volumes in the market next year by more than 10% in terms of seats offered in the Kuwait market.

That's primarily on account that given the growth trajectory we've seen over the last two years and the growth we expect next year, we are confident that Jazeera could put in at least another 10% of additional seat capacity in the market. And we will address that either by looking at opportunistic leases if we have to do it, or looking at other solutions, which hopefully we could share more with you in the Q4 call. Thank you.

Hatem: The last questions I'll take are on the market. I think you addressed some, but I'll mention them, if you have something to add, from ----- and ----- . 'Can you share some numbers on the system wide passenger growth rates? How do you see the current system wide passenger numbers versus pre-COVID levels?'

And the other question is on the competitive landscape and their capacity, if you have any updates or anything to add to what you've mentioned. Thank you.

Barathan: It's a good question. Thank you. On a system wide basis, given the growth you've seen in Kuwait International Airport, and you've seen the clip rate that Jazeera has grown in the last two to three years and this year, we expect to continue our growth momentum by a minimum of at least 4% to 5% a year. That's on the back of my comments earlier that next year we need to grow by 10%. And that's where we want to add almost 10% more seats into the market next year.

We see some opportunistic routes in the coming years, and then we expect the system wide network growth to be hovering between 4% to 5%. That's for both Jazeera and the market. However, if you've seen how low-cost carriers have penetrated market share in certain markets in Europe and Asia, low-cost carriers have actually held up to 60% of market share in Indonesia or Malaysia or Philippines, where the overall market has grown, and the main dominant

contribution to the overall market has been LCCs. With that remark, we believe that Jazeera has got potential upsides to grow in the Kuwait market by making travel more affordable and accessible to the wider market and network along with the markets we operate in. Thank you.

Hatem: We'll take a last question from -----.

-----: Thanks again for the opportunity. I just have one question on your airline business profitability in general. I mean, the terminal has contributed 8 million plus to your bottom line in nine months, and by the end of this year your terminal profitability would be around 10 million or more than that. And if you look at the group profitability, given that 4Q would likely be some loss, it will be around 12 million or something like that. So, your core airline business is not really contributing a lot to the bottom line, if it was not for the terminal.

So, what do you have to comment as to where you see this profitability in the coming years, how much only the airline business would be? And possibly the next question would be the IPO of the terminal business, is there any strategy or intention to do that at a future date?

Barathan: Thank you. I think you've got a couple of questions rolled into question, and I'll address them. Let me first handle the question on the airline and group profitability. I think on the onset, we must understand it's a symbiotic relationship between the terminal and the airline and both are needed for a successful group model to co-exist.

Now, as you have seen, obviously, we've incubated the terminal. The terminal is running well by itself. There's a lot of good revenue attachment to terminal across the various segments of duty-free, the retail outlets and other charges in the terminal. As for the airline, post-COVID, just post-COVID, the airline did very well. I think if all of you reflect on the numbers that Jazeera has posted, it did very well in the ensuing months post-COVID. That's predominantly on the base of high yields, or the revenge travel that came up. However, what has transpired since then is that yield has normalized with expansion of capacity into Kuwait post-COVID, and you've seen Jazeera manage that very aggressively last year.

In the last two quarters, we have already shown you that two things have been done. One, on the yield mix, there has been a lot of tremendous focus on optimizing markets, on selecting markets very acutely that will generate the best yield mix across the different seasons we have in Kuwait. And you can clearly put a tick on that, because that's delivered in Q2 and Q3.

The other thing that we are addressing, and Krishnan covered very well, is cost. And I commented on that earlier, every single cost item is on the table in Jazeera, on scrutiny and as well as improving cost dynamics, especially when we have scale. So don't be surprised if you see us in certain cost segments where we had to outsource certain services.

In the future, Jazeera is looking at a potential insource model, because we are very clear that some of the margins that has been given out from the airline to third party vendors potentially will prove better being retained at the airline. And that is coming to a very good journey at the stage with the right-size of growth we've had. With 24 aircraft and the additional 26 coming on the books in Jazeera, it now gives us the added opportunity to pursue such margin expansions in other areas where we outsource service provisions.

And that will address your question one. As far as your terminal IPO, yes, you're right, there is a high margin multiple normally attached to infrastructure across aviation. It is something that is very attractive, and a lot of groups have pursued that. And likewise, Jazeera will consider that at the right time and at the right opportunity, but at the present moment we are very pleased with the group model we have, between the terminal and the airline. But there's nothing that says that we will ignore it, or we will not pursue that option. Thank you.

Hatem: Thank you very much. I think we can conclude on this note. I'd like to thank Jazeera's management for their time today. And thank you, everyone, for participating.

Barathan: Thank you all.

Krishnan: Thank you.

Hatem: Thank you. Have a good rest of the day, everyone. And this concludes today's call.