

Date: 05 November 2025

التاريخ: 05 نوفمبر 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 30/09/2025

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 2025/09/30.

Pertaining to the above subject and our disclosure dated 02 November 2025 please find attached transcript of conference call held with analysts and investors for the condensed consolidated interim financial information for the period ended 30/09/2025.

بالإشارة إلى الموضوع أعلاه، وإلى إفصاحنا بتاريخ 02 نوفمبر 2025، نرفق لكم محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين عن نتائج المعلومات المالية المرحلية المكثفة المجمعة عن الفترة المالية المنتهية في 2025/09/30.

Sincerely,

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام ،،،



Barathan Pasupathi باراثان پاسوباثي
CEO الرئيس التنفيذي



نموذج الإفصاح المكمل
Supplementary Disclosure Form

05 نوفمبر 2025	التاريخ Date
05 November 2025	
طيران الجزيرة ش.م.ك.ع.	اسم الشركة المدرجة Company
Jazeera Airways K.S.C.P.	
محضر مؤتمر المحللين - الربع الثالث لعام 2025	عنوان الإفصاح Disclosure Title
Transcript of the Analysts Conference - 3Q 2025	
02 نوفمبر 2025	تاريخ الإفصاح السابق Date of Previous Disclosure
02 November 2025	
بالإشارة إلى إفصاحنا المذكور أعلاه، نرفق لكم محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين عن نتائج المعلومات المالية المرحلية المكثفة المجمعة عن الفترة المالية المنتهية في 2025/09/30.	التطور الحاصل على الإفصاح Developments that occurred to the disclosure
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 30/09/2025 is attached.	
لا يوجد أثر مالي على الشركة.	اثر المالي للتطور الحاصل The financial effect of the occurring developments (If any)
• There is no financial impact	
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 أنظمتها الإلكترونية أو موقعها الإلكتروني، أو نتيجة استخدام هذا الإفصاح بأي طريقة أخرى. 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.	



باراثان پاسوباثي
CEO
الرئيس التنفيذي



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 الثالث من عام 2025 المنعقد في يوم الأحد 2 نوفمبر 2025

حاتم: مرحباً بالجميع. معكم حاتم علاء، من شركة المجموعة المالية هيرميس، ومرحباً بكم في هذا المؤتمر الهاتفي لنتائج الربع الثالث من عام 2025 لشركة طيران الجزيرة. يسعدنا أن يكون معنا اليوم السيد/ بارا، الرئيس التنفيذي لشركة طيران الجزيرة، والسيد/ كريشنان، نائب الرئيس التنفيذي ورئيس القطاع المالي. سنبدأ بعرض تقديمي للإدارة، وبعد ذلك سنفتح باب الأسئلة والمناقشات. كتذكير، لطرح السؤال، يمكنكم كتابة السؤال في مربع الدردشة أو يمكنكم الضغط على زر رفع اليد. بارا، تفضل.

بارا: مساء الخير. شكراً لك حاتم، أهلاً بالجميع، يسعدني أن أرحب بكم في مكالمة اليوم. يسرني جداً عقد هذا المؤتمر الهاتفي بالتزامن مع بلوغ طيران الجزيرة علامة فارقة، حيث احتفلت الشركة بمرور 20 عاماً على تأسيسها في 30 أكتوبر 2025. يسعدني أن أقدم لكم اليوم نائب الرئيس التنفيذي ورئيس القطاع المالي، السيد كريشنان بلاكريشنان.

ولكن قبل أن نبدأ، نود أن نتوجه بالشكر الجزيل لكل من شارك في هذا المؤتمر الهاتفي، وأن نغتتم هذه الفرصة لنشكر مؤسسينا ومستثمريننا في الماضي والحاضر، وشركائنا، بمن فيهم إيرياف وسبي إف إم، والأهم من ذلك، أن نتوجه بالشكر إلى عملائنا وموظفينا الذين يمثلون القلب النابض لطيران الجزيرة.

في مكالمة اليوم، ستسمعون عن تحقيق طيران الجزيرة أرقاماً مالية قياسية جديدة وفقاً للبيانات الصحفية التي صدرت للسوق. لقد أبلغنا السوق وبورصة الأوراق المالية بأن طيران الجزيرة سجلت أرباحاً قياسية للربع الثالث من عام 2025، بالتزامن مع احتفالنا بالذكرى العشرين لتأسيس الشركة، وقد ارتفعت أرباح الربع الثالث لتصل إلى 13.5 مليون د.ك، بنسبة نمو بلغت 16%، بينما قفز صافي أرباح التسعة أشهر بنسبة 60.3% ليصل إلى 23 مليون د.ك.

ولكن الأهم من ذلك، ليس هذه الإنجازات المالية فحسب. ما سنشاركه في مكالمة اليوم هو أن هذه الإنجازات الجوهرية ستتحسن تدريجياً مع استنفادتنا من بيئة عمل كويتية أكثر إيجابية وحيوية، وسنوضح لكم كيف أننا مستعدون للانطلاق نحو مضاعفة أسطولنا وأعداد المسافرين إلى 10 ملايين مسافر عبر الكويت ومن خلال شبكة وجهاتنا خلال الخمس سنوات القادمة. ولكن قبل أن نبدأ في تفصيل محتويات هذا المؤتمر الهاتفي والعرض التقديمي اليوم، إليكم فيديو قصير يوضح الدور الهام الذي لعبته طيران الجزيرة في دولة الكويت لربط الأفراد والمجتمعات، والأهم من ذلك، المدن، بالإضافة إلى أبرز العناوين الرئيسية لهذا الربع، حيث كان ربعاً حافلاً ومزدهجاً للغاية.

[فيديو بلغة أجنبية 02:43].

كما رأيتم، خلال العشرين عاماً الماضية، تطورت الشركة التي بدأت برؤية تتسم بالوضوح والهدف والتركيز، لتصبح اليوم أكبر شركة طيران في الكويت من حيث الحصة السوقية. لقد لعبت الجزيرة دوراً هاماً في ربط الأفراد والأسر، ليس فقط من الكويت إلى نقاط أوسع ضمن شبكتها التي تمتد عبر ثلاث قارات، بل وعبر دول مجلس التعاون الخليجي أيضاً، وقد رسّخت الشركة مكانتها بعمق في تاريخ الكويت

ونمو قطاع الطيران فيها. تعتبر الكويت موطناً لطيران الجزيرة، وهي المكان الذي نبني فيه الفرص ونخلق الوظائف وننمي مركز الطيران، بما يتماشى مع رؤية الكويت 2035.

وتماشياً مع ذلك، ستجدون أن الجزيرة كانت مشغولة للغاية في هذا الربع. فقد عززنا شراكتنا مع أحد أبرز الأندية الكروية في الكويت، وهو نادي القادسية. وتُظهر شراكتنا مع القادسية مدى عمق جذور التزامنا تجاه المجتمع الكويتي. أما بالنسبة للمجتمع الذي نربطه من نقطة إلى نقطة، فقد شهد هذا الربع إطلاق رحلات الجزيرة إلى أبو ظبي، والعين، وأبها، ودمشق، وحلب، وكراكوف، وبراغ، وسوتشي، وموسكو على سبيل المثال لا الحصر، كما إن مجرد الوصول إلى دمشق قد منحنا ميزة تنافسية على منافسينا الذين يسرون رحلات إلى تلك النقاط، كما أن حلب عادت إلى شبكة الجزيرة بعد 15 عاماً من الانقطاع.

في الواقع، جاء إطلاق الرحلات المباشرة إلى حلب بعد 15 عاماً من التوقف. بدأت رحلتنا الأولى في 5 ديسمبر 2025، ونحن نرى استجابة هائلة من الوجهة التي كانت يوماً ما أكبر مدينة في سوريا وبلغ عدد سكانها 2.5 مليون نسمة. إننا متفائلون للغاية بشأن سوريا وأسواق دول مجلس التعاون الخليجي، حيث نرى فرص الشبكة تتفتح على نطاق واسع مع تراجع حالة عدم اليقين في المنطقة وانفتاح الأسواق.

انطلاقاً من مبدأ السلامة كأولوية وقيمة قصوى، استضافت الجزيرة بتاريخ 28 أكتوبر أول منتدى دولي للطيران في الكويت. كان هذا المنتدى عالمي المستوى، وحضره مصنعون كبار مثل إيرباص وبوينغ وCFM، وشركات طيران شريكة بما في ذلك الخطوط الجوية التركية والقطرية، بالإضافة إلى هيئات تنظيمية اجتمعت تحت مظلة واحدة، منها الإدارة العامة للطيران المدني الكويتي (DGCA) والوكالة الأوروبية لسلامة الطيران (EASA) والاتحاد الدولي للنقل الجوي (IATA). لقد أظهرت الجزيرة للكويت قدرتها على جمع الأطراف المعنية وربطهم حول مسؤولية مشتركة تتعلق بالسلامة، وبذلك وضعنا الكويت على الخارطة العالمية في مجال السلامة.

بالانتقال إلى ما هو قادم، وفي ليلة الذكرى العشرين لتأسيس الجزيرة تحديداً في 29 أكتوبر، أطلقت الكويت مبادرة "زوروا الكويت" (Visit Kuwait). تُعد هذه فرصة استثنائية للجزيرة يجب اغتنامها. لطالما سألتم جميعاً في هذا المؤتمر الهاتفي، في أرباع عديدة، سواء كان السؤال موجهاً إلى روهيت أو كريشنان أو إليّ شخصياً، عن الكيفية التي يمكن للجزيرة من خلالها بناء حركة سفر مباشرة [للكويت]، والآن سنقدم لكم الإجابة.

تشرع الكويت في فتح آفاقها. إن مبادرة "زوروا الكويت" تتجاوز مجرد فتح البلاد للسياحة؛ بل هي استراتيجية شاملة تهدف إلى استقطاب الزوار إلى الكويت عبر طيران الجزيرة والخطوط الجوية الكويتية، الناقلين الوطنيين وسائر شركات الطيران الأخرى، مع الأخذ بعين الاعتبار أن الجزيرة والخطوط الكويتية تستحوذان على أكثر من 65% من الحصة السوقية، بهدف جلبهم لزيادة إشغال الفنادق والمطاعم، وبالتالي تحقيق الأثر الاقتصادي المضاعف. وإننا مسرورون للغاية بإطلاق عدد من الحملات اليوم، والتي بدأت تظهر تفاعلاً إيجابياً في السوق.

أما الآن، اسمحوا لي أن أستعرض أجندة مكالمة اليوم، كما جرت العادة. بعد هذه المقدمة، سأصحبكم في جولة عبر أبرز النتائج التشغيلية والمالية لتقديم نظرة معمقة حول أدائنا. والأهم من ذلك، أظن أن معظمكم يتطلع لمعرفة ما يحمله الربع الرابع وما يخبئه المستقبل للجزيرة ضمن التوقعات

الاستشرافية. سيتناول كريشنان تفاصيل مبنى الركاب وسيزودكم بملخص شامل عن البيانات المالية التي تحتاجونها.

نرحب بكم مرة أخرى في مكالمة الإفصاح عن نتائج ربع سنوي وتسعة أشهر حافلة بالأرقام القياسية. لقد تحققت هذه الإنجازات، على حد تعبير، بفضل الاستمرارية المستدامة في ربع شديد الصعوبة تأثر بحربين في وقت سابق من الربع الثاني وامتدادهما إلى الربع الثالث. ومع ذلك، وكما ترون في النتائج التشغيلية الرئيسية أمامكم، فإن ما أنجزته الجزيرة في الربع الثالث من عام 2025 هو نمو فعلي في أعداد المسافرين بنسبة 3.3%. يُعد هذا النمو أمراً جوهرياً بالنظر إلى التحديات التي سادت هذا الربع عام 2025 بالمقارنة مع الربع المماثل في عام 2024، مع بقاء عدد الطائرات ثابتاً.

بطبيعة الحال، تأثر معدل إشغال المقاعد بانخفاض قدره 2.5%، ويعزى هذا التأثير بشكل أساسي إلى الآثار المتبقية للحرب. عادةً ما يبدأ الموسم الصيفي في النصف الأول أو في وقت مبكر جداً من شهر أكتوبر أو في أواخر شهر يوليو. إلا أن ما حدث بسبب الحرب في الربع الثالث هو تأجيل الموسم إلى نهايته، ومع ذلك، فقد أبلت الجزيرة بلاءً حسناً للغاية من حيث دفع معدلات استغلال الطائرات ورفع مستويات العائدات.

ارتفع معدل تشغيل الأسطول بنسبة 2.9%، أو ما يقرب من 3%، في هذا الربع مقارنة بعام 2024. كما ارتفع العائد بنسبة 4.5%. وستلاحظون مجدداً أن أحد جهودنا التحويلية في مجال الخدمات الإضافية قد ظهرت نتائجه بشكل ممتاز في هذا الربع. ومن الواضح أن متوسط الإيرادات لكل مقعد متاح لكل كيلومتر (RASK) قد تأثر بمعدل إشغال المقاعد، لكن تكلفة التشغيل لكل مقعد (CASK) انخفضت بنسبة تقارب 4%، وهو أمر إيجابي للغاية. في المقابل، ارتفعت تكلفة التشغيل لكل مقعد باستثناء الوقود للربع بنسبة 3.3% نتيجة تأثير غير متكرر سيتناوله كريشنان ضمن النتائج المالية.

أما بالنسبة لفترة التسعة أشهر، وكما ذكرنا، فقد شهدت قفزة في الربحية بنسبة 60%، مع ارتفاع في أعداد المسافرين بنسبة 1.3%، وتراجع هامشي في معدل إشغال المقاعد بنسبة 1.6%. يجب أن تأخذوا في الحسبان أننا شهدنا نمواً هائلاً في متوسط الإيرادات لكل مقعد متاح لكل كيلومتر ومعدلات إشغال المقاعد في الربعين الأول والثاني. ولو استمر هذا المسار في حالة استقرار، لكان تأثيره على نتائج التسعة أشهر مختلفاً جداً عما تم تسجيله في الربع الثالث. ولهذا السبب، نلاحظ انخفاضاً هامشياً في معدلات إشغال المقاعد.

ظل معدل تشغيل الأسطول مرتفعاً عند 12.3 في الربعين الأول والثاني والثالث، مع الأخذ في الاعتبار تأثير شهر رمضان في الربعين الأول والثاني. وكان العائد قوياً، حيث سجل نمواً بنسبة 3.3% لتؤكد قوة الربع والأشهر التسعة، خاصة وأننا قد شهدنا نمواً في الأرباح الثلاثة الأولى من العام الماضي، ما يعني أننا نحقق نمواً فوق نمو سابق. سجل مؤشر متوسط الإيرادات لكل مقعد متاح لكل كيلومتر انخفاضاً هامشياً بسبب تأثير معدل إشغال المقاعد. وفي المقابل، انخفض كل من مؤشري تكلفة التشغيل لكل مقعد وتكلفة التشغيل لكل مقعد باستثناء الوقود، وهو ما يبرهن على نجاح جهودنا في المشاريع الرئيسية لنموذج التكلفة المنخفضة. كما أن التحول الذي يحدث في الجزيرة، بدءاً من التذكرة إلى مدرج الطائرات، يثمر عن تحقيق وفورات ضخمة في التكاليف، وهو ما سيتناوله كريشنان بالتفصيل في النتائج المالية.

وفيما يتعلق بالنتائج المالية للربع الثالث، فقد ارتفعت الإيرادات بنسبة قوية بلغت 7.5%. ومرة أخرى، إذا لاحظتم كيف ارتفع متوسط أسعار التذاكر والعائدات، فإن هذا يعد أثراً هائلاً للربع الثالث بتحقيق نمو قدره 7.5%. أما الربح التشغيلي، فقد نما بسخاء بنسبة 17.2%. ويعود هذا النمو إلى ارتفاع هوامش المساهمة التي نشهدها في أعمالنا.

إن أحد الأسباب الجوهرية لذلك يعود إلى ما أوضحناه جلياً في الربع الثاني عندما بدأنا تسيير الرحلات إلى سوريا. لقد اتسع نطاق شبكة عمليات الجزيرة التي كانت تتسم بالتقييد التشغيلي والتفكك، وبدأنا نشهد وفورات ضخمة عبر شبكتنا. تُظهر رحلاتنا المتجهة إلى بيروت والعودة منها انخفاضاً في زمن الطيران يصل إلى 90 دقيقة تقريباً. كما تشهد رحلاتنا إلى أوروبا انخفاضاً يتراوح بين 20 و 30 دقيقة، وبالمثل بالنسبة لروسيا والشبكة الأوسع في الاتجاه الشمالي الغربي. وقد عاد هذا الأمر بالنفع علينا في الربعين الثاني والثالث من حيث تحسين الأداء التشغيلي.

نما صافي الربح بنسبة 15.9%، ولم يكن هناك اختلاف يُذكر في مكاسب سعر الصرف الأجنبي. بل في الواقع، كان أداؤنا أفضل؛ ففي الربع الثالث من عام 2024، سُجل ربح قدره 0.9 مليون د.ك. من العملات الأجنبية، في حين لم يتجاوز هذا المكاسب في الربع الثالث من عام 2025 سوى 0.7 مليون د.ك. وعليه، ورغم فارق سلبي قدره 200,000 د.ك، سجلنا أداءً أفضل بكثير من حيث صافي الربح في هذا الربع.

أما نتائج الأشهر التسعة الأولى من عام 2025، فقد ارتفعت الإيرادات بواقع 4.9%. وللتذكير، يجب استحضار تعليقاتي حول تشكّل أداء الربع الأول، وكيف كان الربع الثاني، وكيف سار الربع الثالث في مساره المعتاد حتى اندلعت حرب الهند وباكستان، وحرب الـ 12 يوماً مع ما ترتب عليها من آثار على شبكة المجال الجوي لأسابيع وأسابيع بعدها، والإغلاق الذي حدث في غضون ذلك. لقد حافظنا على اتساق في الأداء، وحققنا نتائج مذهلة في الأرباح التشغيلية بلغت 28%، وذلك على الرغم من هذه الفترة العصيبة التي مرت بها الجزيرة في نهاية الربع الثاني والربع الثالث، لتنعكس إيجاباً على نتائج التسعة أشهر.

وكان صافي الأرباح باهراً، حيث بلغ 23 مليون د.ك. للأشهر التسعة الأولى من عام 2025، وهو ما يمثل نمواً قدره 60.3%. يمكنكم استبعاد هامش الأرباح والخسائر من فروقات العملات الأجنبية، ولكن بخلاف ذلك، حققت الجزيرة أداءً قوياً جداً في هذه الأشهر التسعة من عام 2025.

بالعودة إلى أحد الركائز الأساسية؛ لقد تحدثنا عن التحول في الأعمال وما نعتزم القيام به في مجال الإيرادات الإضافية، تماشياً مع جهودنا في قاعدة التكلفة ودمج سلاسل القيمة للأعمال التي سنتطرق إليها لاحقاً. لقد شهدت الإيرادات الإضافية نمواً كبيراً في كل من الربع والأشهر التسعة، حيث بلغ نمو الربح الثالث وحده 42.7%، وهو معدل متميز.

أما نمو الإيرادات لكل مسافر فقد وصل إلى 38.2%، نظراً لحقيقة أننا نقلنا في هذا الربع عدداً أكبر من المسافرين مقارنة بعام 2024. كما أن تأثير التسعة أشهر قوي جداً، حيث يسجل مسارات نمو مماثلة في الإيرادات الإضافية، والإيرادات الإجمالية، والإيرادات لكل مسافر. وإذا عدنا بالذاكرة إلى أداء عام 2024 ومستويات النمو التي عرضناها آنذاك، يتأكد لنا مجدداً أن الجزيرة قد حققت نمواً فوق نمو سابق على نحو مستدام ومتسق للغاية.

لقد التزمنا بأهداف محددة. وبالنظر إلى الربعين الرابع والأول السابقين، ستجدون أن الجزيرة قد تجاوزت هذه الأهداف فعلياً، استناداً إلى الأرقام التي شاركناها معكم كخطة عمل الخمس سنوات المقبلة. وعليه، ستظل الإيرادات الإضافية تشكل ركيزة أساسية ومحركاً للنمو بالنسبة للجزيرة، وهناك عدد من المبادرات التي سنطلقها في الربع الرابع والربع الأول.

في غضون أسابيع قليلة أو قبل نهاية عام 2025، ستطلق الجزيرة موقعها الإلكتروني الجديد وتطبيقها المتنقل عالمي المستوى. وندرس حالياً كافة جوانب رحلة العميل من البداية إلى النهاية. لقد تم إطلاق عدد من المشاريع خلال الأشهر الـ 12 إلى الـ 18 الماضية، وسيتم تسليمها في الربع الرابع والربع الأول، ولن يؤدي ذلك إلى تحقيق إيرادات أعلى لكل مسافر في عام 2026 وكذلك في عام 2027 وعلى مدار الخمس سنوات القادمة فحسب، بل الأهم من ذلك، أنه سيوفر لعملائنا تجربة سلسلة وميسورة التكلفة تتجاوز توقعاتهم عبر خطوط الطيران ومبنى الركاب.

بالانتقال إلى تحليل الحصة السوقية وتوزيع المسافرين، يسرني أن أعلن، بالتزامن مع احتفالنا بمرور 20 عاماً على عمليات الطيران في الكويت، أننا أصبحنا الآن أكبر شركة طيران من حيث الحصة السوقية؛ ليس بحجم الأسطول، ولكن بحجم الحصة السوقية. إن الطريقة التي استغللنا بها الطائرات، والطريقة التي أسسنا بها ربطاً مباشراً من نقطة إلى نقطة في الكويت حيث سيرنا رحلات فعلياً إلى 72 وجهة هذا العام مقارنة بـ 64 وجهة العام الماضي مما دفعنا نحو تجاوز حدود النمو في مجال الربط المباشر بالكويت.

تظل الحصة السوقية مستقرة عند ما يقرب من 37%، لكن من منظور التوزيع، تلاحظون أن حصة دول مجلس التعاون الخليجي تراجعت قليلاً من 36.3% إلى 33.7%، ويعود ذلك فقط إلى النمو الذي حدث في بيروت ودمشق وسوتشي ووجهات أخرى عبر الشبكة. ومع ذلك، ستظل دول مجلس التعاون الخليجي هي نقطة التركيز الأولى لدينا مع المضي قدماً في خطط النمو في المستقبلية. ومع إطلاق المزيد من الوجهات، ضاعفنا عدد وجهاتنا في الإمارات بثلاثة أضعاف من وجهة واحدة إلى ثلاث مع أبو ظبي والعين، كما توسعنا في العمليات الصيفية، ولدينا الكثير من الوجهات الجديدة ضمن دول مجلس التعاون الخليجي قيد الدراسة، في الوقت الذي تشهد فيه المنطقة قدراً من الاستقرار وتراجعاً في حالة عدم اليقين الجيوسياسي والنمو.

بالانتقال إلى الأداء على مستوى الشبكة والعمليات، وكما ذكرت، قمنا بتسيير رحلات إلى 72 وجهة خلال الأشهر التسعة الأولى من عام 2025. لقد وسعنا شبكتنا بإضافة ما يقرب من 8 وجهات جديدة مقارنة بـ 64 وجهة كنا نشغلها في الأشهر التسعة من عام 2024. وقد أتاح هذا التوسع لطيران الجزيرة اختبار أسواق جديدة بأسطولنا الحالي المحدود المكون من 23 طائرة. إننا مسرورون للغاية بالنتائج التي لمسناها في هذه الأسواق، ومتفائلون جداً بكيفية توظيف طائرات النمو التي نحتاج إليها في الحقيقة منذ الأمس.

كما تعلمون، نحن بصدد بناء شبكتنا وتنمية أسطولنا من 24 إلى 50 طائرة، وسنعمل على زيادة قاعدة عملائنا وأعداد المسافرين من 5 ملايين إلى 10 ملايين مسافر. ومن الأهمية بمكان بالنسبة لطيران الجزيرة أن تؤسس علاقات متينة مع المطارات، ومع الحكومات، ومع أصحاب المصلحة في جميع أنحاء المنطقة، ليس فقط في دول مجلس التعاون الخليجي، بل عبر حوض الاستقطاب الأوسع الذي

يمتد، على حد تقديري، إلى 7 ساعات و15 دقيقة، وهي المدة المطلوبة لتشغيل طائرة A320 NEO بشكل مريح عبر شبكتنا. لذا، ترقبوا المزيد من الأخبار المثيرة من طيران الجزيرة. مرة أخرى، لقد كانت نتائج الثلاثة أشهر والتسعة أشهر الأولى من عام 2025 مبشرة، وقد جاءت في توقيت مناسب جداً بالتزامن مع احتفالنا بمرور 20 عاماً على عمليات الطيران في الجزيرة.

اسمحوا لي الآن أن نتحدث عن عنصر آخر وأصل مثير للإعجاب ضمن محفظة الشركة، ألا وهو مبنى الركاب كما تعلمون، لا تمتلك العديد من شركات الطيران في المنطقة أو العالم مبنى مسافرين خاصاً ملحفاً بمحفظتها. لذلك، أسلم الكلمة الآن إلى كريشنان، نائب الرئيس التنفيذي ورئيس القطاع المالي، ليأخذكم في جولة عبر مبنى الركاب المذهل والتحسينات التي تمت فيه، وكذلك ليقدّم لكم نظرة تفصيلية موجزة عن النتائج المالية. شكرًا لكم.

كريشنان:

شكرًا لك بارا. مساء الخير جميعاً. سأبدأ أولاً باستعراض ما أنجزناه. فبينما ننتظر الموافقات الحكومية اللازمة لتوسعة المبنى الحالي، نعمل على تعزيز القدرة الاستيعابية ضمن المساحة المتاحة من خلال إجراء بعض التعديلات على مستوى المبنى. سأقدم لكم نظرة عامة سريعة على ما تمكنا من تحقيقه.

داخل منطقة الصعود إلى الطائرة، كانت سعة مقاعد المسافرين في السابق حوالي 900 مقعد فقط. وقد تمكنا الآن من زيادتها إلى 1,200 مقعد، وهو ما يمثل زيادة قدرها 33%. أما قاعة رجال الأعمال، التي تمت الموافقة عليها، فقد أصبحت الآن تتسع لـ 72 مسافراً. وهي مرفق ممتاز، أشجعكم جميعاً على زيارته وتجربته بالفعل. يمثل هذا زيادة بنسبة 80%، حيث ارتفعت السعة من 43 مقعداً إلى 72.

لقد كان عدد البوابات التي نشغلها خمس بوابات، وقمنا الآن بزيادتها إلى ست بوابات، وهو ما يمثل زيادة قدرها 20%. أما منافذ البيع بالتجزئة، فلم نتمكن من تأجيرها لبعض الوقت بسبب أعمال التجديد الجارية وبعض التأخير في الموافقات. لكننا تمكنا الآن من الالتزام بتأجير 95% من منافذ البيع بالتجزئة الموجودة حتى في المنطقة الأرضية، وهو ما يمثل زيادة قدرها 35%. أما دورات المياه التي كانت متاحة في السابق في منطقة الصعود، فلم تكن تتجاوز خمسة، وقمنا بزيادتها إلى 30، أي بزيادة بلغت 500%. وفيما يخص غرف التدخين، كانت غرفة واحدة، وقمنا بزيادتها إلى ثلاث غرف في مواقع مختلفة.

فيما يتعلق بالقدرة الاستيعابية لطوابير الجوازات، ومن خلال تغيير طريقة إدارتنا للطوابير، زدنا هذه السعة إلى 150 شخصاً، بينما كنا في السابق ندير حوالي 40 شخصاً في الطابور في أي وقت. كما أننا نركز حالياً على استخدام أجهزة الخدمة الذاتية (Check-In Kiosks). وقد ارتفع استخدامها بالفعل مقارنة بما كان عليه في وقت سابق من هذا العام بنسبة 800% تقريباً، ولن تكون هذه هي النهاية، حيث نعمل على زيادتها بشكل أكبر.

سأنتقل بكم الآن إلى الشريحة التالية التي تتناول المؤشرات التشغيلية لفترة التسعة أشهر والربع الثالث من عام 2025. وقد تناول باراثان معظم هذه المؤشرات بالتفصيل، لكنني سأسلط الضوء على نقطتين فقط لارتباطهما بالمناقشة القادمة. لقد زدنا عدد المقاعد بنسبة 6.6% في الربع الثالث، و 3.4% للأشهر التسعة. هذه الزيادة لم تأت من زيادة عدد الطائرات، بل كانت بشكل أساسي نتيجة زيادة عدد المقاعد على متن كل طائرة.

في عام 2024، كنا نشغل جميع الطائرات بسعة 168 مقعداً، ولم تكن نبيع سوى 168 مقعداً. وفي هذا العام، أصبحنا نبيع 174 مقعداً في كل رحلة بعد أن قمنا بتغيير تصميم المقاعد. وقد منحنا هذا دفعة جيدة في عدد المقاعد. وبينما ارتفع عدد الرحلات بنحو 3.6%، فإن عدد المقاعد زاد بنسبة 6.6%.

أما الميزة الأخرى التي حققناها في هذا الربع، بفضل الجهود التي بُذلت كما أوضح بارا سابقاً، فهي أن عائداتنا كانت 4.5%، وهو معدل أفضل بكثير من العام الماضي، وبلغت 3.2% للأشهر التسعة.

بالانتقال إلى الشريحة التالية، ارتفعت الإيرادات بنسبة 7.5% على أساس ربع سنوي، ويعود ذلك بشكل رئيسي إلى تحسن العائدات، وبالطبع، ارتفاع عدد المقاعد المتاحة وبالتالي زيادة أعداد المسافرين. وفي المقابل، ارتفعت المصروفات التشغيلية بنسبة 5.1%. بطبيعة الحال، ارتفع الربح التشغيلي بنسبة 17.2%، وذلك لأن الإيرادات تجاوزت نمو التكاليف، الأمر الذي ساعدنا في تحسين الربح التشغيلي. أما صافي الربح، فقد جاء مدفوعاً بتحسين الربح التشغيلي، وبلغ 13.5 مليون د.ك، أي بزيادة قدرها 15.9% مقارنة بالعام السابق، وذلك على الرغم من ارتفاع الضرائب.

فيما يتعلق بالميزانية العمومية، يظل الرصيد النقدي قوياً عند 53.2 مليون د.ك، ويعود ذلك بشكل رئيسي إلى النقدية المتولدة من العمليات التشغيلية، بالإضافة إلى التسهيلات الائتمانية التي استخدمناها في وقت سابق من هذا العام. وقد انخفضت الأصول الثابتة نتيجة استبعاد محرك طائرة، وبالطبع نتيجة للإهلاك العادي. كما انخفضت الالتزامات لدينا بعد أن قمنا بتسوية أحد القروض لأجل. وبفضل التدفق النقدي القوي، تمكنا من تخفيض تكاليف الفوائد من خلال سداد قروض قبل موعد استحقاقها.

بالانتقال إلى الشريحة التالية، أطلب من بارا أن يستعرض التوقعات المستقبلية. شكراً لكم.

بارا:

جزيل الشكر لك يا كريشنان. لقد استهللنا هذا المؤتمر الهاتفي بالتأكيد على بيئة عمل الكويت الإيجابية والنشطة، وكما تلاحظون، فقد تم إطلاق مبادرة "زوروا الكويت" ضمن التوقعات المستقبلية للسفر، كما تحسنت إجراءات تسهيل الحصول على التأشيرات بشكل سلس، حيث أصبحت التأشيرات الإلكترونية متاحة الآن عبر موقع وزارة الداخلية الكويتية، الأمر الذي يحفز حركة السفر الوافدة ويعزز قدرات السياحة واستيعابها. وفي 26 أكتوبر تحديداً، قام سمو رئيس مجلس الوزراء الكويتي بافتتاح برج المراقبة الجديد والضخم والمتقدم جداً في الكويت، بالإضافة إلى المدرج الثالث. أكرر، أصبح لدى الكويت الآن ثلاثة مدارج، مما يعزز بشكل كبير القدرات التشغيلية، والأهم من ذلك، يفتح آفاقاً واسعة لفرص النمو أمام شركات الطيران الوطنية التي تتخذ من الكويت مقراً لها.

من المتوقع أن تظل أسعار النفط ضمن مسار سعري معقول، فبالرغم من الحرب التي شهدناها في مايو ثم في يونيو ويوليو، ستلاحظون أن أسعار النفط ظلت تحوم بين أواخر الخمسينات وأوائل الستينات، ولم تتجاوز 70 دولاراً أمريكياً أو 72 دولاراً كحد أقصى للبرميل الواحد من خام برنت. ومع ذلك، نواصل تتبع خام برنت، ولا سيما الفروقات الكبيرة في أسعاره. فبالرغم من أن هامش السعر، إلا أننا متفائلون بأن اختلالات السوق ونقص سعة التكرير التي نشهدها ستؤدي إلى تصحيح هذا الوضع. ومع ذلك، وبالنظر إلى حالة التراجع الملحوظ التي شهدتها أسعار النفط، نواصل اتخاذ نهج حذر للغاية

عندما يتعلق الأمر بالتحوط، ونركز على نهج يوفر حماية أكبر للتحوط قصير الأجل ضمن الإطار الذي نخطط له في المستقبل المنظور.

بالنظر إلى الربع الرابع من عام 2025، وبالموازنة مع الربعين الرابع من عامي 2024 و 2023، فإننا نتوقع أن يكون ربعاً أكثر إيجابية، مع وضع شرط واحد في الاعتبار، وهو عدم وجود تقلبات أو مفاجآت جيوسياسية إقليمية. لقد لمسنا مؤشرات ممتازة على أن الكويت تفتح آفاقها، وأن حركة السفر تشهد انفتاحاً، كما سُمح للأسواق بالانفتاح على الكويت من خلال إعفاءات التأشيرات أيضاً.

اسمحوا لي أن أذكر لكم بعض الأمثلة. لقد أطلقنا وجهة يريفان في أرمينيا، وهي وجهة لا تتطلب تأشيرة. وبالنسبة للجاليات الكبيرة، كالجالية المصرية والهندية، أصبح بإمكانهم الآن الوصول إلى موسكو وروسيا. وهناك العديد من الأسواق، بما في ذلك منطقة القوقاز التي تشمل جورجيا وأذربيجان ودول رابطة الدول المستقلة، التي تفتح أبوابها للسفر أمام المواطنين والمقيمين الكويتيين، والأهم من ذلك، أمام الجالية الأجنبية الأوسع في الكويت. وبالتالي، فإن هذه العوامل تمثل آفاقاً مستقبلية إيجابية هائلة للربع الرابع وللسنوات المقبلة.

نتوقع أيضاً أن يشهد الربع الرابع مزيداً من التطبيع في حركة السفر. وكما تعلمون، شهدت بداية هذا العام نمواً في حقوق النقل الثنائية بين الهند والكويت بنسبة 50% تقريباً؛ حيث تمت إضافة 6,000 مقعد إلى السعة الأساسية البالغة 12,000 مقعد. ونحن في الجزيرة مسرورون بهذه الإضافة، ولكن كان بإمكاننا تسيير 50,000 مقعد. ومع ذلك، يسعدنا الاحتفاظ بنمو 6,000 مقعد في الوقت الحالي، والمضي قدماً في تحقيق المزيد من النمو مع توسعنا واستقبال المزيد من الطائرات.

إضافة إلى ذلك، تم إعادة فتح السوق السوري لقطاع الطيران. وقد حققنا نجاحاً باهراً في إعادة الربط بين الكويت ودمشق، وشهدنا عوامل إشغال مرتفعة على مستوى الشبكة؛ بل إن أداءنا في السوق السورية فاق بقية الشبكة نظراً للفراغ الذي ساد السوق لفترة طويلة فيما يتعلق بالربط المباشر. وفي موسم الصيف، قمنا بتشغيل رحلات بمعدل رحلتين يومياً في بعض الأسابيع. ونحن متفائلون جداً بأن هذا الربع الرابع، في ظل عودة موسم السفر والذروة في ديسمبر، ستكون منطقة بلاد الشام، بما في ذلك عتقان وبيروت وحلب ودمشق، والأسواق الأوسع، ومن ضمنها القاهرة التي تُعد من الأسواق الأفضل أداءاً كما في المملكة العربية السعودية والقوقاز وآسيا الوسطى، شديدة النشاط.

علاوة على ذلك، تم دعم الطلب على زيارات الأهل والأصدقاء والطلب الترفيهي بفضل النمو القوي في رحلات الحج والعمرة. لقد سيرنا في الجزيرة رحلات حج هذا العام تفوق أي فترة سابقة. ونتوقع فعلياً تسيير المزيد من رحلات العمرة بالتزامن مع انفتاح الفرص في المنطقة الأوسع، بما في ذلك إيران والعراق، ونحن ننتظر تراجع المزيد من الحساسيات وانحسار حالة الغموض الجيوسياسي، ونشهد تقدماً جيداً للغاية في هذا الصدد.

لقد سار برنامج زيادة كثافة المقاعد بشكل جيد للغاية، وسنتمكن من استكمالها قبل حلول موسم الذروة في عام 2026 بربع سنة، أو تحديداً في شهر مايو من العام المقبل. سنقوم بتحميل مخزون المقاعد الصيفي، ونسعى بقوة لإضافة ما يقرب من مليون مقعد ترفيهي في عام 2026، وذلك في إطار جهودنا لبناء الربط المباشر. وبالنسبة للمتابعين لأدائنا في عامي 2024 و 2025، فقد بدأنا عام 2023 بـ 500,000 مقعد، وزدناها هذا العام إلى 700,000 مقعد، ونحن متفائلون جداً حول مدى إضافة

العائدات التي سيحققها الأداء الصيفي القوي انطلافاً من الكويت. إننا نركز على توفير ما لا يقل عن مليون مقعد بين الكويت وشبكتنا الترفيهية الأوسع عبر أوروبا، ودول مجلس التعاون الخليجي، والعديد من الأسواق بما في ذلك روسيا، خلال صيف 2026.

إن الخبر الأفضل في هذا المؤتمر الهاتفي، بصرف النظر عن النتائج التي أعلنها، هو أننا ننجح باستمرار في تنفيذ كل جانب من جوانب نوايانا المعلنة بشأن تحويل الأعمال وتخفيض قاعدة التكلفة لدينا. ولعلكم تتذكرون أننا اشترينا 6 طائرات في الربع الرابع من عام 2024، ما منح الجزيرة دفعة قوية من حيث امتلاك تكلفة وحدة أقل للطائرة، والأهم من ذلك، منحنا المرونة لاستخدام طائرتنا في الشبكات التي لم يكن بمقدور بعض الطائرات المستأجرة سابقاً التحليق إليها في نقاط معينة. وقد منحنا هذا سعة أوسع للشبكة، وهو ما يفسر نمو الوجهات الثماني التي حققناها خلال الأشهر التسعة.

والأهم من ذلك، أن أحد الجوانب الرئيسية التي أبلغنا بها المجتمع الاستثماري هي أننا لن ندخر جهداً في تحقيق التحول في هيكل التكلفة. ويسرني جداً أن أعلن للمستثمرين والجمهور الكريم في هذا المؤتمر الهاتفي أن الجزيرة ستبدأ الآن في التحكم بمصيرها في مجال المناولة الأرضية. بحلول الربع الأول من عام 2026، ستعمل شركة الجزيرة على استعادة وإدارة العمليات التي كانت تُسند لها لمقاولين خارجيين على مدى الأعوام العشرين الماضية؛ ويشمل ذلك العمليات الأرضية والخدمات المقدمة على متن الطائرات.

ولعلكم تتذكرون أننا أعلننا عن استقطاب كفاءة بارزة في هذا المجال بانضمام "ألب إيرسوي" إلى الجزيرة، قادماً من مطارات صبيحة الدولية متمتعاً بخلفية مذهلة في إدارة العمليات الأرضية. لو كنتم على دراية بتعييناتنا للكفاءات حينها، لكان بإمكانكم استنتاج وجهتنا، وهذا هو بالضبط ما نطمح إليه وما سنحققه، ليس فقط في المناولة الأرضية، بل في مجالات أخرى يمكننا من خلالها الاحتفاظ بالهوامش الربحية داخل الجزيرة، وتحقيق نمو أوسع في هامش المساهمة وهامش الربح قبل الفوائد والضرائب في أعمالنا. لذلك، ستصبح هذه قدرة داخلية بنيتها ونخطط لها. وبالتالي، ربما تكونوا قد لاحظتم حملة توظيف ضخمة في الجزيرة، حيث نستقطب ما بين 400 إلى 700 عضو فريق جديد، اعتماداً على الصيغة التي سنختارها بين الاستعانة بالمصادر الداخلية أو الخارجية.

أود أن أؤكد مجدداً أننا لن نتوقف عند هذا الحد. إن توسيع نموذج الطيران قليل التكلفة في الكويت أو أي مكان في العالم يتطلب منا التركيز على التكاليف والتكاليف أولاً. لقد حققنا أداءً جيداً للغاية على مستوى الشبكة من حيث بناء الإيرادات الجانبية، وإطلاق موقع إلكتروني وتطبيق متنقل عالمي المستوى، وبناء عروض حزم متكاملة، لكن أساس عمل شركات الطيران منخفضة التكلفة يتمحور حول التكاليف. ستشهدون الجزيرة تطلق المزيد من المبادرات، كما فعلنا طوال الأشهر التسعة، في الربع الرابع والسنوات التالية، تزامناً مع سعيها لتحقيق نمو أكبر. شكرًا لكم.

والآن، أعتقد يا حاتم، أن كريشنان قد غطى بطريقة أو بأخرى المؤشرات الرئيسية للأداء في ملاحظاته، ويمكننا أن نفتح الباب للأسئلة. شكرًا لكم.

حسنًا. شكرًا جزيلًا أيها السادة. لطرح سؤال، يرجى النقر على زر رفع اليد وفتح خط الاتصال الخاص بكم، أو يمكنكم كتابة السؤال في مربع الدردشة. أكرر، يمكنكم إما كتابة سؤالكم في الدردشة أو النقر على زر رفع اليد. لدينا أول سؤال من السيد —. تفضل بفتح خط الاتصال الخاص بك.

حاتم:

-----:

شكراً جزيلاً على عقد المؤتمر الهاتفي، وتهانينا على تحقيق هذا الربع القوي. أود طرح سؤالين. أولاً، بالنسبة للجزء المتعلق بمبنى الركاب، لماذا قررت الإدارة عدم إظهار إيرادات وتكاليف المبنى لهذا الربع؟ أرى أن هذا ليس التوجه الصحيح فيما يتعلق بالشفافية. لذلك، أنا مندهش من عدم وجود تفاصيل المبنى المتعلقة بالإيرادات والربحية وغيرها.

كما أن الأرقام المتعلقة بأعداد مسافري مبنى الركاب، وكذلك الإيرادات الإضافية، مختلفة الآن بأثر رجعي للأشهر التسعة الماضية. لذا، يرجى تقديم توضيح سبب تغيير الأرقام بأثر رجعي للعام الماضي أيضاً. وإضافة إلى ذلك، ألاحظ أن إيرادات الإيجار كانت أقل في الربع الثالث من هذا العام مقارنة بالربع الثالث من العام الماضي. فما هو سبب هذه الحالة؟ هذه استفسارات متعددة حول الأرقام.

ثانياً، فيما يتعلق بتسليم الطائرات المستأجرة؛ لقد قمتم فعلياً بإعادة تسليم إحدى الطائرات المستأجرة، فما هو الحجم الحالي للأسطول بعد إعادة تسليم هذه الطائرة المستأجرة؟ وهل يعني ذلك أنكم لن تقوموا بتأجير أي طائرة من الباطن خلال الأشهر الستة القادمة؟ هذه استفساراتي حالياً، ولدي المزيد، ولكنني أرغب في إتاحة الفرصة للآخرين أو لطرحها لاحقاً. شكراً لكم.

بارا:

شكراً لكم. أود أن أكون أكثر دقة؛ لقد طرحت أربعة استفسارات، وليس مجرد سؤالين، لكننا بالتأكيد سنتناول جميع الاستفسارات الأربعة.

فيما يتعلق بالإيرادات والجوانب المالية لمبنى الركاب، يمكننا الاطمئنان إلى أننا نتمسك بأعلى مستويات الشفافية، وسيتولى كريشنان شرح نهجنا الجديد في تقرير القطاعات، وسيقدم لكم بعض الحجج التي تبرر سبب تبنيها لهذا النهج. لكن دعوني أولاً أتناول السؤال الأخير، وهو استفسارك الرابع، ثم السؤال الثالث المتعلق بإيرادات الإيجار، ثم استفسارك حول تركيبة الإيرادات الإضافية للمبنى، وبالطبع، سبب فصل إيرادات التكاليف.

بالنسبة لوضع الطائرات بحد ذاته، كان لدينا 24 طائرة في هذا الربع. كنا نرغب بطبيعة الحال في الاحتفاظ بإحدى طائرات A320 CEO، ولكن بسبب ظروف السوق والعوامل الاقتصادية، كنا حريصين جداً على التسعير الذي سنقبله للطائرة، وعلى الفرص المتاحة أمامنا. اتفقنا مع المؤجرين على إعادة الطائرة إليهم. كنا نرغب بوضوح في عقد إيجار أطول أجلاً؛ لكن العوامل الاقتصادية لم تكن مجدية بالنسبة لنا.

ومع ذلك، ستلاحظ أننا حققنا فعلياً عدداً أكبر من المسافرين، بنمو قدره 3.3% في أعدادهم. لقد تساءلت كيف فعلنا ذلك مع معدل إشغال مقاعد أقل. يعود السبب في ذلك تحديداً إلى توجيهنا نحو برنامج تكثيف المقاعد ذات الكثافة العالية. عندما انضمت إلى الشركة في حوالي مارس وأبريل، وطرحنا فكرة تغيير سعة الطائرات إلى سعة 180 مقعداً، طُرحت تساؤلات حول مدى تقبل السوق الكويتي لذلك.

يمكنني أن أؤكد لكم جميعاً في هذا المؤتمر الهاتفي أننا شهدنا فعلياً معدلات إشغال للمقاعد بنسبة 100% في أشهر الذروة الصيفية على سعة 180 مقعداً في طائرات CEO، ونحن بانتظار تعديل تصميم طائرات NEO لتصبح بسعة 180 مقعداً. بالتأكيد، كانت هناك بعض الاعتبارات الفنية التي أخرت هذا الأثر، لكنه سيتحقق في الربع الأول. إذن، نعم، تم إعادة تسليم الطائرة المستأجرة. ولكن الجانب

المشرق الآخر، الذي آمل أن تكون هيئة الاستثمار قد لاحظته، هو أننا عملنا بعدد أقل من الطائرات، لكننا حققنا أرقاماً أعلى في أعداد المسافرين.

اسمحوا لي الآن أن أسلم الكلمة إلى كريشنان لشرح الاستفسارين الآخرين. تفضل، كريشنان، إليك الكلمة.

من فضلك بارأ، قبل الانتقال إلى الأسئلة الأخرى، هل تم إعادة تسليم هذه الطائرة المستأجرة في نهاية الربع الثالث، وليس خلاله؟

بارأ: لم يتم تشغيل الطائرة المستأجرة على أي من الرحلات المدرة للإيرادات طوال هذا الربع، مفهوم؟

كريشنان: حسناً، سنتناول أولاً الاستفسار الثاني، والذي يتعلق بانخفاض إيرادات الإيجار مقارنة بالعام السابق. يعود السبب في ذلك إلى أننا في العام الماضي قمنا بتأجير طائرة مع الطاقم لجهة خارجية لفترة أطول بكثير، في حين أننا لم نقوم بتأجير الطائرة هذا العام. لهذا السبب تلاحظون انخفاضاً في إيرادات الإيجار.

فيما يتعلق بالتقارير القطاعية لمبنى الركاب، فإن القصد بالتأكيد لم يكن الابتعاد عن الشفافية. كانت تكمن الفكرة الأساسية في أننا كنا نراقب تكاليف العمليات، ونتيجة لذلك، تم إعادة التفاوض وإعادة صياغة الترتيبات المالية بين خدمات نقل الركاب وتشغيل مبنى المطار، وذلك بأثر رجعي اعتباراً من 1 يناير من هذا العام. ونتيجة لذلك، انخفض الدخل المحوّل إلى قطاع تشغيل مبنى المطار. وهذا لا يعني أننا لم نحصل على هذا الدخل؛ بل هو دخل مُثبت ضمن قطاع خدمات نقل الركاب. إنها مسألة تتعلق فقط بكيفية إنعكاس هذا الدخل ضمن أي قطاع.

وبسبب هذا الانخفاض في دخل قطاع تشغيل مبنى المطار، لم يعد المطار مؤهلاً بموجب المعيار الدولي للتقارير المالية رقم 8 ليتم اعتباره كقطاع منفصل، إذ لم يتجاوز الحد الأدنى المطلوب للإبلاغ عنه كقطاع. هذا هو السبب الوحيد الذي دفعنا إلى تقليص الإفصاح عنه. إذن، نعم، يظل الدخل موجوداً بالكامل ضمن المجموعة، ويتم إثباته في قطاع الطيران. شكراً لكم.

حاتم: أكرر مجدداً وكتذكير لكم عند طرح سؤالك، يمكنك إما كتابته في مربع الدردشة، أو يمكنك النقر على زر رفع اليد وفتح خط الاتصال الخاص بك. تذكيراً أخيراً، عند طرح سؤالك، يمكنك إما كتابته في مربع الدردشة، أو يمكنك النقر على زر رفع اليد. لدينا متابعة من السيد ----.

شكراً لكم مجدداً. الأمر الآخر المثير للاهتمام الذي تفضلتم بذكره هو خدمات المناولة الأرضية. هل يمكنكم إعطاؤنا فكرة عن الموعد المتوقع لإطلاق هذه الخدمات؟ أفترض أن هذا سيكون مقتصرًا على مبنى الركاب T5 فقط. ما هو مستوى الالتزام والجدول الزمني لذلك؟ هذا المشروع ليس كثيفاً جداً من حيث النفقات الرأسمالية، ولكنه مشروع كثيف جداً من حيث النفقات التشغيلية، نظراً لأن تكلفة القوى العاملة وحدها تشكل 70% إلى 80% من هذا النوع من الأعمال. إذا أمكنكم إعطاؤنا تصوراً عن كيف سيؤثر هذا على أرقامكم ومتى سنرى هذا الأثر منعكساً على جانبي الإيرادات والتكاليف؟ هل سيكون ذلك في بداية العام المقبل أم لاحقاً؟ أي تفاصيل حول هذا الجانب ستكون مفيدة. شكراً لكم.

بارا:

هذا سؤال جيد للغاية أيضاً. على أساس التحركات السنوية، نحن نخطط لتنفيذ ما يقرب من 20,000 عملية إقلاع أحادية القطاع من الكويت، أي حوالي 40,000 حركة وصول ومغادرة. أنت محق تماماً فيما يتعلق بجانب النفقات التشغيلية والرأسمالية لهذا المشروع. عادةً ما تفضل شركات الطيران الاستعانة بمصادر خارجية للخدمات عندما تكون عملياتها هامشية ولا تمتلك حجم العمل الكافي. لقد وصلت الجزيرة إلى النقطة التي تمتلك فيها هذا الحجم، ويمكنها نشر شبكة رحلاتها عبر مختلف فترات الوصول والمغادرة على مدار 24 ساعة. أنت محق في بعض الجوانب والتعليقات التي أدليت بها؛ فالهدف الأساسي من القيام بذلك بالنسبة للجزيرة هو الحفاظ على انخفاض التكاليف في الأعمال.

إذا نظرتم إلى الجوانب التي سأطلب من مجتمع الاستثمار تحليلها فعلياً، فهي تكاليف المناولة الأرضية في جميع أنحاء المنطقة؛ حيث ستجدون تباينات كبيرة بين الأسعار الرسمية والأسعار المعلنة التي تفرضها بعض المطارات التي يتواجد فيها لاعبون محترفون، مقارنةً بالأسواق المفتوحة مثل أستراليا وآسيا وأماكن أخرى، حيث تسود معدلات عادلة جداً بفضل العناصر التنافسية في السوق. ولكن، بالنسبة لنا في طيران الجزيرة، فإن تولي زمام المناولة الأرضية في هذه المرحلة يعد نقطة تحول بالغة الأهمية وركيزة أساسية لحماية التكاليف. وأكرر كلمة التكاليف مرة أخرى، لأننا إذا لم نقوم بذلك، فإن توقعاتنا تشير إلى أن ما قد يكون فرصة لخفض التكاليف مع نمو أعمالنا وتوسعها إلى أكثر من 40,000 إلى 50,000 رحلة إقلاع فردي من الكويت، مقارنةً بـ 20,000 ألف إقلاع حالياً، سيتحول إلى انفجار في التكاليف. ولهذا، اتخذنا هذا النهج الاستباقي بإنشاء شركة الجزيرة لخدمات الطيران أو خدمات المطار. وبالطبع، تتبع خدمات المطار مبنى المسافرين.

والآن، القوة الكامنة في امتلاك مبنى مسافرين وإتاحة فرصة المناولة الأرضية هو فرصة لا يمكن تجاهلها؛ لأنه عادةً لا يمتلك مقدمو خدمات المناولة الأرضية مبنى المسافرين، وفي بعض الأحيان يمتلك مالكو المباني شركات مناولة أرضية، لكن نادراً ما يتم امتلاكها من قبل شركة طيران. نحن هنا أمام شركة طيران لا تمتلك مبنى المسافرين فحسب، بل أصبحت الآن تتمتع بنفوذ امتلاك عمليات المناولة الأرضية، في الواجهة الأمامية والخلفية، والعمليات الأرضية والخدمات المقدمة على متن الطائرات.

عندها، يمكنك النظر إلى رحلة العميل بأكملها. فمنذ اللحظة التي يخطو فيها العميل أولى خطواته داخل المبنى رقم 5 وحتى مغادرته من مدرج الطائرات في الكويت، فإننا نمتلك التجربة برمتها. هذه هي النقطة الأولى؛ فنحن نتحكم في مصيرنا ونمتلك تجربة العميل بالكامل.

النقطة الأهم بشأن التكاليف هي أننا نتجنب ونستبق أي زيادات مستقبلية في التكاليف ضمن المنظومة، ولهذا السبب شرعنا في هذا المسعى. لقد كانت نماذجنا واضحة جداً؛ سنكون قادرين على الوصول إلى نقطة تكلفة مساوية تقريباً، وإن لم تكن - دعوني أؤكد لكم ذلك - أقل من عناصر التكلفة الحالية التي تشهدها الجزيرة على مدى العشرين عاماً الماضية. السبب الوحيد لقول تقريباً هو أننا نحتاج إلى إثبات أنفسنا والوفاء بهذا التعهد، وستكون طريقة تحقيق ذلك من خلال تنفيذ تدريجي لضمان عدم الإخلال بالعمليات الأساسية لشركة الطيران.

سنبدأ أولاً بالخدمات المقدمة على متن الطائرات؛ حيث سيتم تولي جميع موظفي تسجيل الوصول والواجهة الأمامية للعمليات من قبل الجزيرة قبل نهاية ديسمبر، وستكون العمليات قائمة بالكامل بحلول الربع الأول. من الحكمة، بطبيعة الحال، أن نحمل في البداية هامشاً بسيطاً من القدرة الزائدة

في المنظومة من حيث القوى العاملة والمعدات، لدعم العمليات. وبحلول الربعين الثالث والرابع، سنكون قادرين على العمل بكفاءة كاملة.

وعندما نصل إلى ذلك، سنكون قد تحكنا في التميز التشغيلي بأكمله. وسنضع السلامة كأولوية قصوى باعتبارنا شركة الطيران التي تقدم الخدمات لنفسها. بعد ذلك، سندفع نحو الموثوقية التشغيلية ونسعى لتحقيق نسبة 90% من الالتزام بالمواعيد التي نطلبها. والأهم من ذلك، سنعمل على تحسين تجربة العميل وتحقيق أدنى تكلفة لكل رحلة إقلاع في الكويت، وهو أدنى مستوى تكون الجزيرة قد حققتة في العشرين عاماً الماضية وسنستمر عليه في العشرين عاماً القادمة. شكراً لكم.

حسناً. باراثان، سؤال متابعة آخر حول الأسطول؛ الآن بعد أن أصبح لديكم 23 طائرة، هل تعتزمون اللجوء إلى تأجير الطائرة مع الطاقم مرة أخرى خلال فترة الركود في الربع الرابع، أم أن ذلك لن يحدث الآن بما أنكم تخليتم بالفعل عن طائرة واحدة؟ في استراتيجيتكم السابقة، كان لديكم 24 طائرة للعام القادم. فهل نتوقع، مع خططكم لتوفير مليون مقعد ترفيهي، أن تعتزموا اللجوء إلى تأجير الطائرة مع الطاقم خلال موسم الصيف المزدحم، أم ستلجؤون على الأرجح إلى استئجار طائرة إضافية بعقد إيجار كامل في العام القادم؟

سؤال جيد. ننصح المستثمرين بالالتزام بما ذكرناه سابقاً بخصوص حجم الأسطول البالغ 24 طائرة لعام 2026 فيما يتعلق بنماذجكم التحليلية. لا نرغب في تقديم الكثير من التفاصيل التجارية حول ذلك بطبيعة الحال. ولكن لأسباب واضحة، وكما تعلمون، فإن سوق الطائرات أصبح صعب جداً في الوقت الحالي. لذا، يرجى الالتزام بالرقم الذي أوردناه في تقاريرنا، وهو 24 طائرة لعام 2026، وبناء نماذجكم وفقاً لما ترونه مناسباً.

بارا:

ومع ذلك، إذا نظرتكم إلى ملاحظاتي وملاحظات كريشنان في بداية هذا المؤتمر الهاتفي، وإذا نظرتكم إلى الصورة الأوسع من حيث أدائنا في الربع الثالث والأشهر التسعة، وتوقعاتنا للربع الرابع، فإن عام 2026 سيكون عاماً يغير قواعد اللعبة للجزيرة، ويعود هذا بشكل أساسي إلى الرياح المواتية التي نواجهها. من الواضح أننا بذلنا قصارى جهدنا على مستوى شركة الطيران، وفقاً لكتيب الإجراءات، لدفع خفض تكاليف المقاعد والمشاريع الأخرى المدرة للإيرادات، لكننا كنا نفعل ذلك لفترة طويلة في ظل الرياح المعاكسة. أما الآن، فنحن نواجه رياحاً مواتية بمعنى أن البلد ينفتح، وينفتح بطريقة كبيرة. لذا، سأترك الأمر لخيالك فيما يتعلق بكيفية توقعك لتطور الأسطول، لكن توصيتي هي أن تلتزم بـ 24 طائرة. شكراً لكم.

حسناً، شكراً لكم. سنتلقى سؤالين فقط من مربع الدردشة. لدينا سؤال من ----. "ما حجم وفورات التكلفة التي جنتها الجزيرة من تقليل وقت الطيران بفضل فتح المجال الجوي السوري؟"

حاتم:

سأجيب على هذا السؤال بسرعة. يختلف الأمر باختلاف الأشهر والمواسم على مدار العام، لكنها وفورات هائلة جداً. وأوصي بتقدير المبلغ بين 400,000 إلى 500,000 د.ك. أعتقد أننا لو التزمنا بهذا النطاق، فسنكون في الجانب الحذر، ولن نكون متفائلين جداً ونعطيك أرقاماً مبالغ فيها. قد تكون الأرقام الفعلية أعلى، ولكن إذا أبقيناها بين 400,000 د.ك. و 500,000 د.ك، أعتقد أن هذا تقدير تقريبي جيد. شكراً لكم.

بارا:

حاتم:

حسناً. السؤال الثاني، وأعتقد أنه السؤال الأخير قبل الختام، هو من ----. "مع وصول مبنى الركاب إلى طاقته القصوى وتأخر التوسعة، هل يمكنكم تسليط الضوء على كيف ستمكن الجزيرة من تحقيق خططها لتوسيع أهدافها من أعداد المسافرين؟"

كريشان:

بالتأكيد. شكراً لك، على هذا السؤال. من المؤكد أن التوسعة لن تكون جاهزة للصيف القادم في عام 2026. ومع ذلك، فإننا نعمل بالفعل على عدد من المبادرات لضمان قدرتنا على التعامل مع الأعداد المتزايدة من المسافرين المتوقعة في عام 2026. اسمحوا لي أن أذكر لكم بعض المبادرات التي شرعنا بها بالفعل.

أولاً: قمنا بتركيب منزلق آلي في الطابق الأول، وذلك لتجنب نقل الحقائق يدوياً على عربات من الطابق الأول إلى الطابق الأرضي بعد إتمام إجراءات التسجيل. أصبحت العملية الآن تلقائية وسلسة؛ إذ تذهب الحقائق مباشرة إلى جهاز فحص المتفجرات وتنتقل منه، ما يوفر الكثير من الوقت.

ثانياً، نعمل على الدفع نحو استخدام أكشاك الخدمة الذاتية. وكما رأيتم، فقد زدنا استخدامها بنسبة 300% تقريباً، ولكننا لن نتوقف عند هذا الحد. عازمون على مضاعفة هذا العدد أربع مرات على الأقل. سيساعدنا هذا بالتأكيد على التعامل مع عدد أكبر من المسافرين بنفس السعة الحالية. كما أننا نزيد عدد أجهزة أكشاك التسجيل الذاتي.

لقد أضفنا بوابة واحدة، كما ذكرت سابقاً. هذا سيساعدنا في التعامل مع رحلة أو رحلتين إضافيتين على الأقل خلال فترة زمنية مدتها ساعة واحدة. نحن ندرس إضافة المزيد من المقاعد التي نعمل على تركيبها. علاوة على ذلك، سنقوم بإضافة صالة انتظار في الجزء السفلي من إحدى البوابات، وهي البوابة (J4)، مما سيمكننا سعة مقاعد إضافية للتعامل مع عدد أكبر من المسافرين.

نركز أيضاً على إدارة جدولة الرحلات لضمان عدم حدوث ازدحام في أي نقطة زمنية. لا يمكننا تجنب ذلك بالكامل، لكن يمكننا بالتأكيد محاولة التقليل منه قدر الإمكان، وسيظل هذا مجالاً مستمراً للتركيز. كما أننا حريصون جداً على تحسين زمن دوران الطائرة أو الوقت الفاصل بين الرحلات. وكما ذكر باراً، فإن جزءاً من خدمات المناولة الأرضية التي سنتولى مسؤوليتها بأنفسنا يمثل إحدى أوجه الكفاءة التي ستساعدنا أيضاً في التعامل مع عدد أكبر من المسافرين.

نأمل أيضاً أن يتم تفعيل البوابات الإلكترونية بالتعاون مع وزارة الداخلية لإنجاز إجراءات الجوازات، بالإضافة إلى زيادة عدد كاونترات الجوازات. نحن نعمل مع الوزارة، ولدينا ثقة كبيرة في أننا سنتمكن من تحقيق ذلك خلال هذا الشتاء، وهذا سيساعد أيضاً في تخفيف الازدحام في منطقة الجوازات والتفتيش الأمني.

في وقت ما خلال أوائل عام 2026، ندرس أيضاً تولي مسؤولية تفتيش الحقائق، وهي نقطة تعيق العمليات عادةً. وسنقوم بذلك أيضاً داخلياً بدعم وموافقة ومساعدة وزارة الداخلية، مما سيساعدنا في تمرير عدد أكبر من المسافرين عبر بوابات التفتيش مقارنة بما يمكننا فعله حالياً. هذه بعض المبادرات القليلة؛ بالطبع، هناك العديد من المبادرات الأخرى التي سيستغرق استعراضها وقتاً طويلاً. أمل أن تكون هذه الإجابة قد غطت استفساراتكم.

شكراً لكم.

حاتم:

السؤال من ----، "ما مدى فائدة لوائح التأشيرات الجديدة التي تم إقرارها بالنسبة لطيران الجزيرة من حيث نمو المسافرين؟ وهل يمكنكم تحديد الزيادة المتوقعة في أعداد المسافرين كنتيجة لتسهيل متطلبات الحصول على التأشيرة في الكويت؟

بارا:

هذا سؤال ممتاز. ليس لدينا كرة بلورية سحرية نخبرنا بالنسبة المثوية الدقيقة لما يعنيه ذلك، لكننا نشهد بالفعل استفسارات هائلة من وكلاء السفر ووكالات التوظيف حول كيفية عمل عملية التأشيرة هذه وكيف قامت الحكومة بتبسيطها. والأهم من ذلك، أعتقد أننا نصل الآن إلى مرحلة متقدمة؛ لقد كانت الكويت متأخرة في هذا الملف نوعاً ما لبعض الوقت، ولكن الأمور تصبح الآن أكثر سلاسة.

النقطة الأخرى المهمة هي النظر إلى التعليق التوجيهي الذي أدليت به. الأمر لا يقتصر على التأشيرة فقط. إذا نظرنا إلى التأشيرات، فهي تسمح أيضاً للأشخاص من الكويت بالتوجه إلى مطارات وبلدان ومدن فتحت أبوابها للسياحة. لذا، أصبح هناك المزيد من خيارات السفر للسوق الكويتي والوافدين في الكويت الذين كانوا في السابق يذهبون إلى خيار السفر عبر شركة طيران أخرى أو مطار ثانٍ أو ثالث للوصول إلى بلد ما. أما الآن، فقد أتحنا لهم الوصول المباشر، وهذه فرصة رائعة للربط المباشر من نقطة إلى نقطة.

لا تفكروا فقط في معدل إشغال المقاعد، بل فكروا في الربط المباشر من الكويت؛ فهذا يفتح الباب أمام حركة السفر الوافدة أيضاً. وهذا التسهيل يفتح مسارات للربط إلى الكويت من آسيا الوسطى، ومن إيران، ومن بنغلاديش، لأن الحصول على التأشيرات في الكويت كان مقيداً في السابق بمستوى دخل معين، وكانت تواجه قيوداً، حتى أنا أجد أنها كانت سياسة تتسم بالتفصيل الشديد في الماضي، ولكن تم تخفيفها الآن. لم يعد هناك سقف للدخل عند مستوى معين، أو أصبحت متطلبات الدخول أكثر مرونة، ما يتيح للأسر إمكانية القدوم بمرونة أكبر أيضاً.

إذا نظرتم إلى أسواق مثل الهند وشبه القارة الهندية وكاتماندو وأجزاء أخرى من العالم، فقد شهدت انفتاحاً فعلياً. يمكنني أن أشارككم تجريبي الشخصية؛ فأفراد عائلتي الذين اعتادوا زيارتي كانوا يحصلون على تأشيرة لمرة واحدة، لكن الكويت الآن أتاحت تأشيرات دخول متعددة صالحة لعام كامل. وهذا يشجع الناس فعلاً على القدوم والمغادرة بطريقة أسهل بكثير، بدلاً من الاضطرار إلى انتظار الموافقات في كل مرة، ثم انتظار الموافقة على التأشيرة، ومن ثم حجز التذكرة. أتفهمون قصدي؟ أعتقد أن هذا فتح الباب على مصراعيه بشكل كبير.

والأهم من ذلك، والتعليق الرئيسي هو ملاحظتي حول اتجاه حركة المسافرين. فمع مبادرة زوروا الكويت ومع الرياح المواتية لتسهيلات التأشيرات التي نرى بوادرها المبكرة الآن، تكمن الفرصة في جذب الحركة المرورية إلى الكويت عبر وجهاتنا، وفي الوقت نفسه، زيادة الحركة المغادرة من الكويت أيضاً. لذلك، سترون العديد من الحملات التي أطلقتها الجزيرة في أبوظبي وفي بعض الأسواق الأخرى، والتي تقدم منتج متكامل يوفر نقطة توقف واحدة كما هو الحال في برامج السياحة في قطر أو أبوظبي أو أجزاء أخرى من العالم، أو في سنغافورة وماليزيا وأستراليا.

تستفيد الكويت في الوقت الحالي من هذه الروح الجديدة في جذب العملاء العابرين، من خلال تقديم منتج توقف واحد يتيح لهم الاستمتاع بالكويت، والتوجه إلى المجمعات التجارية الرائعة هنا، وزيارة سوق المباركية، وبعض المعالم المذهلة الأخرى. وهناك العديد من الفنانين الأجانب الذين يأتون فعلياً إلى الكويت لإقامة عروضهم. لذلك، فإن هذه الإشارات والفرص الأولية التي تتطلع إليها شركات الطيران تشمل الأحداث الرياضية. انظروا إلى نادي باريس سان جيرمان (PSG)، سيكون هناك حدث كروي مذهل في الكويت في الربع الأول، كل هذا يعني أن الجزيرة قادرة على جذب الحركة المرورية.

في السابق، كان التركيز ينصب على المغادرة من الكويت إلى الأسواق الخارجية، لكن الحركة الآن أصبحت تتدفق إلى الداخل. وهذا ما قصده بالرياح المواتية الإضافية فيما يتعلق بالفرص الاتجاهية المتاحة للجزيرة. لذا، إذا سمحت حاتم، أعتقد أننا يمكننا إنهاء الأسئلة وأنا مستعد لتقديم ملاحظاتي الختامية هنا.

تفضل.

حاتم:

شكراً جزيلاً لجميع المحللين. ندرك أن اليوم هو يوم الأحد، وكان من المهم بالنسبة لنا مشاركة هذه الأخبار بشكل مناسب بعد إصدار نتائجنا يوم الخميس. إننا نقدر للغاية جهود المستثمرين والمحللين المشاركين في هذا المؤتمر الهاتفي. لكن الأهم من ذلك، وكما بدأنا، فإننا نقدر ما قدمه المستثمرون، سواء في الماضي أو الحاضر، في الجزيرة، ومشاركتهم في رحلتنا على مدار الـ 20 عاماً الماضية. وبينما نشعر في الكشف عن الإشارات المبكرة لإيجابيات العشرين عاماً القادمة، نود حقاً أن نشكر هيئة الاستثمار، ومؤسسينا، والأهم من ذلك، شركاءنا الرائعين في إيرياص و سي إف إم (CFM)، ولا ننسى المؤجرين ذوي الأهمية القصوى الذين أجروا لنا كل هذه الطائرات الرائعة، والأهم من الجميع، عملائنا الذين كانوا النسيج الأساسي لنجاح الجزيرة.

بارا:

أخيراً وليس آخراً، بالطبع، موظفونا الذين نقر ونعترف بجهودهم؛ فهم القلب النابض للجزيرة. إذا كانت نتائج اليوم قد تحققت، فلقد تحققت بفضل الأشخاص الذين هم في صميم الجزيرة ويعملون ليل نهار لبناء شركة طيران آمنة وموثوقة تركز على العملاء، ولا تقتصر مهمتها على ربط الكويت بالمجتمع الأوسع والبلدان الأخرى، بل تحافظ على أسعار تذاكر سهلة المنال وميسورة التكلفة.

بناءً على ذلك، نشكر موظفينا، ونشكركم، حاتم، ونتقدم بجزيل الشكر للمجموعة المالية هيرميس وللمستثمرين للمشاركة في هذا المؤتمر الهاتفي. شكراً لكم.

شكراً لإدارة الجزيرة، وشكراً للجميع على المشاركة. وبهذا نختم هذا المؤتمر الهاتفي اليوم. نتمنى للجميع يوماً سعيداً. شكراً لكم.

حاتم:

Transcript of Jazeera Airways K.S.C.P. 3Q25 Analysts / Investors Conference Call held on Sunday 02 November 2025

Hatem: Hello everyone. This is Hatem Alaa from EFG Hermes and welcome to Jazeera Airways Third Quarter 2025 Results Conference Call. I'm pleased to have on the call today from Jazeera Airways, Barathan Pasupathi, CEO and Krishnan Balakrishnan, Deputy CEO & CFO.

We'll start with a presentation for management and then we'll open the floor for your questions. As an initial reminder, to ask a question to the chat box or you can click on the raise hand button. Barathan, please go ahead.

Bara: Good afternoon. Thank you, Hatem, and good afternoon, everyone on the call today. It gives me great pleasure to hold this call at a milestone as Jazeera Airways turned 20 on the 30th of October 2025. I am joined today by Krishnan BalaKrishnan, our Deputy CEO and CFO.

But before we start, we'd like to say a couple of thanks to everyone on this call and to take this opportunity mostly to thank our founders, our investors both past and present, partners, including Airbus and CFM, and importantly, our customers and our people, the heartbeat of Jazeera.

On today's call, you will hear Jazeera Airways set new financial records in the press releases that were released to the market. We have informed the market and the stock exchange that Jazeera Airways delivered record breaking Q325 profits in conjunction with our 20th anniversary celebration and Q3 profits surged to KD 13.5 million, a growth of 16%, and 9-month net profits jumped by 60.3% to KD 23 million.

But what's really important is not only these financial milestones. What we will share in today's call is these significant milestones are going to be progressively better as we tap into a more positive and buoyant Kuwait, and to show you how we are lined up to take off as we double fleet and passengers to 10 million across Kuwait in the network in the next 5 years. But before we unpack this call and presentation today, here is a short video of how Jazeera has played a significant role in Kuwait in connecting people, communities, and importantly, cities and some key headlines on this quarter, as it has been a very packed and busy quarter.

[Video in foreign language 02:43].

As you can see, in the last 20 years, what started with a vision, with clarity, purpose, and focus has now evolved into Kuwait's largest airline by market share today. Jazeera has played a significant role in connecting people, families, and loved ones not only from Kuwait to the wider points in the network and three continents, but across the GCC, and it is now deeply etched in Kuwait's history and in Kuwait's aviation growth. Kuwait is home to Jazeera, and one where we build opportunities, jobs and grow the aviation hub in line with Kuwait's Vision 2035.

In line with that, you will find that at Jazeera in this quarter, we have been extremely busy. We have grown our engagement with one of Kuwait's most iconic soccer clubs, Qadsia. Our community who we connect point-to-point in this quarter have seen Jazeera launch flights into Abu Dhabi, Al Ain, Abha, Damascus, Aleppo, Krakow, Prague, Sochi and Moscow to just name a few, Just getting into Damascus and Aleppo has returned Jazeera to our network after 15 years.

The launch of direct flights to Aleppo was actually after 15 years. Our first flights were commenced from the 5th of December 2025, and we are getting some huge response to what was, once, the biggest city in Syria with a 2.5 million population. We're very bullish on Syria as we are on the wider GCC markets as we see network opportunities open in immense ways and the Region sees reduced uncertainties and markets opening up.

Jazeera, on the 28th of October actually hosted Kuwait's first International Aviation Forum. This was a world class forum attended by manufacturers, Airbus, Boeing, and CFM and partner airlines, including Turkish Airlines, Qatar, and where regulatory bodies including Kuwait DGCA, EASA and IATA came together. Jazeera has shown Kuwait that it is able to bring and connect people with a shared responsibility on safety, and we have really put Kuwait on the map on the safety aspect.

Moving ahead, just on the eve of Jazeera's turning 20 on the 29th of October, Kuwait launched Visit Kuwait. This is a phenomenal opportunity for Jazeera to pursue. As all of you on this call have asked numerous questions in many quarters, be it to Rohit, Krishnan, or me as to how does Jazeera build directional traffic, we'll now give you the answer.

Kuwait is opening. Visit Kuwait is not about just opening Kuwait up for tourism. It is more than that. It is about bringing people into Kuwait to Jazeera Airways, Kuwait Airways; the national carriers and other carriers who fly in. But keeping in mind, that Jazeera and Kuwait airways have got more than 65% of market share to bring them into Kuwait, to fill up the hotels, to fill up the restaurants, and to have the multiplier effect in the economy. We're very pleased just today we've launched several campaigns and are seeing some positive reaction in the market.

Now, let me cover the agenda properly as we do on each earnings call. I've given you an introduction, and I will take you through the operational and financial highlights to give you some color around performance. And more importantly, I think most of you who are waiting to see what Q4 and what the future holds for Jazeera in the outlook. Krishnan will cover the terminal and give you a wider view on the financial details you need.

Once again, welcome to a record-breaking quarter and nine months. Now, this has been achieved through, I would say, sustained consistency in a very difficult quarter impacted by two wars earlier in Q2 coming into Q3. But what Jazeera did in 3Q25 in the operational headlines as you see in front of you is passenger numbers actually grew by 3.3%. That is significant given the challenges in the relative quarter in '25 versus '24 keeping aircraft the same.

Load factors, of course, were impacted by minus 2.5%. This is basically impact from the tail end of the effect of the war. The summer season normally kicks out in the first half, or very early in October or late in July. However, what happened with the war in Q3 is that it got delayed to the tail end, but Jazeera did very well in terms of pushing aircraft utilization and driving up yields.

Aircraft utilization rose by 2.9% or almost 3% in the quarter relative to 2025. Yield rose by 4.5%. You will see that, again, one of the transformative efforts in ancillary play out very nicely in this quarter. RASK obviously was impacted by the impact on load factors, but CASK excluding fuel came off by almost 4%, which is very positive, but CASK for the quarter rose by 3.3% with a one-off effect that Krishnan will cover off in the financials.

The nine months, as we know, have seen a 60% jump in profitability with passenger numbers at 1.3% growth, load factors marginally off at 1.6%. Now, you have to keep in mind in Q1 and Q2, we are seeing phenomenal growth on

RASK and load factors. And if that trajectory had continued in a peacetime situation, the impact on Q3 would have been very different in the nine months. So hence, you see a marginal dip in load factors.

Utilization was high at 12.3 in Q1, Q2, Q3 given the effect of Ramadan in Q1 and Q2. Yield was strong at a 3.3% growth coming into another strong quarter and nine months, given that last year during the first three quarters, we experienced growth, so this is growth on growth. RASK was marginally down due to the load factor effect. CASK and CASK excluding fuel, were both down, showing you the efforts of the low-cost projects, the transformation that is happening in Jazeera from ticket to tarmac is all paying huge cost savings, and Krishnan will cover that off in the financial details.

In Q3 financial headlines, revenue grew by a strong 7.5%. Again, if you look at the tail end and you discount that, and then you see how both average fares and yield have grown, that is a phenomenal effect for Q3, a growth of 7.5%. Operating profits handsomely grew by 17.2%. This is an effect of the higher contribution margins we are seeing in the business.

Now, one of the fundamental reasons there is we laid it out very clearly in Q2 when we commenced flying into Syria. What was a very tight and operationally dislocated network for Jazeera has opened up. We are seeing some huge savings across the network. Our flights to Beirut are back and are showing almost a 90-minute reduction of flight times. Our flights to Europe are seeing between 20 to 30 minutes of flight times reduction, similarly to Russia and to the wider network as we go Northwest. So that has been benefiting us in Q2 and Q3 in terms of better operational performance.

Net profit grew by 15.9% and there was no difference between the gain in foreign exchange. In fact, we did better. In 3Q24, there was a gain of KD 0.9 million, while the gain on Forex in Q325 was only KD 0.7 million. So, even with the disadvantage of KD 200,000, we came in much better in terms of net profit in the quarter.

Now, the icing on the cake is the nine-month performance in 2025. Revenue grew by 4.9%. Now, keep in mind my comments on how Q1 shaped out, how Q2 shaped out, and how Q3 was going on a trajectory until we saw the India-Pakistan war, and we saw the 12-day war with effects on the network and a shutdown in between. We performed consistently, and we delivered strong

results of operating profits of 28% notwithstanding this difficult period that Jazeera has seen in the tail end of Q2 and Q3 for the nine-month result.

Net profits were stellar. At KD 23 million for the nine-month in 2025, this was a growth of 60.3%. You can discount the marginal Forex profits and loss, but otherwise, Jazeera came in very strongly in these nine months of 2025.

Again, returning to one of the key levers. We talked about transformation in the business and what we are going to do in ancillary as we're doing in the cost base and bringing in the value chain of businesses. Let us talk about ancillary. Ancillary revenue has seen growth both in the quarter and nine months. The Q3 growth was at a stellar 42.7%.

Now per passenger growth was at 38.2%, given the fact that in the quarter we carried more passengers relative to 2024. The nine-month effect is also very strong, with similar trajectories in ancillary revenue, total revenue, and per passenger revenue. Now, if you then reflect back to where 2024 was and the growth we showed you in 2024, again, Jazeera has delivered in a very sustained and consistent way growth on growth.

We committed to targets. If you reflect back in Q4 and Q1, you will see that Jazeera has actually come ahead of targets if you reflect on the numbers we shared on the five-year trajectory. So, ancillary revenue will continue to be a significant asset, an engine of growth for Jazeera, and there's a number of initiatives that we will roll out in Q4 and Q1.

In a couple of weeks or close to the end of 2025, Jazeera will roll out its amazing new website, it's world class mobile app. We are looking at the end-to-end aspects of the customer journey with sales force. So, a number of projects have been incubated over the last 12 to 18 months and will be delivered in Q4 and Q1 converting not only a higher revenue per passenger for 2026 and as we push out in 2027 in the next 5 years, but more importantly, giving our customers the experience they want, a seamless, affordable customer experience across the airline and the terminal.

Coming into market share and passenger distribution, I am pleased to say, as we celebrate 20 years of flying in Kuwait, we have now become the largest airline by market share. Not by fleet, but by market share. The way we've utilized the aircraft, the way we have built direct point to point connectivity in Kuwait – and you'll soon see that we've actually flown to 72 points this year

compared to 64 points last year – we are pushing the boundaries of growth on direct connectivity in Kuwait.

On an overlap basis, market share remains stable at almost 37%, but from a distribution point of view, you see that the GCC tapered off from 36.3% to 33.7% only because of the growth we put into Beirut, into Damascus, into Sochi, into other destinations across the network. However, the GCC will be our number one point of focus as we go ahead with growth in the foreseeable future. As we have launched more points, we have tripled our points in the UAE from one to three with Abu Dhabi and Al Ain, we've expanded into summer operations into Abha, and we have a lot more GCC destinations on the cards as the region sees some signs of less geopolitical uncertainty and growth.

Now, in terms of the network and operational performance, you will see, as I covered, we have flown into 72 destinations for the 9 months of 2025. We have expanded that by almost 8 new destinations relative to the 64 we operated in the 9 months of 2024. This has allowed Jazeera to test new markets with the current finite fleet of 23 aircraft we have, and we are tremendously pleased with the outcome we have seen in these markets, and we are very positive and bullish.

As you know, we are building our network and growing the fleet from 24 to 50, and will build the customer base and passenger numbers from 5 million to 10 million. It is very important for Jazeera to establish relationships with airports, with governments, and with stakeholders across not only the GCC, but the wider catchment area, up to, I would say, 7 hours and 15 minutes, if it's required to fly an A320 NEO profitably across the network. So, stay tuned for more exciting news at Jazeera Airways. Once again, this has been a stunning three months and nine months results in 2025, and it has come at a very apt time as we celebrate 20 years of flying at Jazeera.

Let me now hand you over to another impressive element and asset in the portfolio, the terminal. As you know, not many airlines in the region or in the globe have a terminal attached to their portfolio. So, let me now hand over to Krishnan BalaKrishnan, our Deputy CEO and CFO, to take you through the amazing terminal, the improvements, and also give you a detailed view of the financials. Thank you.

Krishnan: Thank you, Bara. Good afternoon, everybody. So first, let me take you through what we've done. While we await approvals from the government for expanding the current terminal, we have been trying to enhance the capacity within the available space by making a few changes across the terminal. Let me quickly give you an overview of what we have managed to achieve.

Inside the boarding on the air side, the seating capacity of passengers earlier was only about 900. Now we have managed to increase it to 1,200, which is a 33% increase. The business lounge, which has been approved, has now got 72 passengers' capability of seating. It's a very nice facility, which I would encourage all of you to actually visit and try. So, this is an increase of 80% from 43 seats to 72.

The number of gates that we were operating were five. Now, we have increased that to 6, which is a 20% increase. The retail outlets could not lease out for some time because of the renovation work going on and certain delays for approvals. Now we have managed to commit 95% of the land side retail outlets, which is an increase of 35%. The number of toilets that were available earlier were hardly five on the air side. Now we have increased that to 30, which is a 500% increase. The smoking room, there was one earlier. Now, we have increased it to three in different locations.

The immigration queuing capacity by changing the way we manage the queue, has increased to 150. Earlier, we used to manage about 40 people in the queue at any point in time. The usage of kiosks we are now focusing on. It is already increased compared to what we had earlier this year. We have increased it by about 800% and this will not be the end. We are focusing on increasing it even further.

Now, I will take you to the next slide on the parameters for the 9 months and Q325. So, most of it has been covered already by Bara in detail, but I will just highlight a couple of them because they are relevant for the next discussion. The seats were increased by 6.6% in Q3, and 3.4% for the nine months. This increase was not by increasing the number of aircraft. It was mainly by increasing the number of seats on each aircraft.

So, in 2024, we were operating all the aircraft with 168 seats capacity. We were only selling 168. And this year, we have been selling 174 seats on each flight because we changed the seat configuration. Now, that has given us a good

boost in the seats. While the sectors increased by about 3.6%, you see the seats have increased by 6.6%.

The other benefit we got in this quarter thanks to the efforts that have been taken like Bara explained earlier, our yield grew 4.5%, much better than the previous year, and for the nine months it is 3.2% better.

Going on to the next slide. The revenue went up by 7.5% quarter-over-quarter mainly because of the yield improvement, of course, the higher number of seats available and therefore the passenger numbers. The operating expenses were 5.1% higher. This reflects a better percentage than the increase in block hours, which was about 5.4%.

The operating profit, of course, was 17.2% because revenue was better and the revenue outgrew the costs, so that helped us to improve the operating profit by 17.2%. Net profit, of course, driven by the better operating profit and despite the higher taxes was 15.9% better than the previous year at KD 13.5 million.

In terms of the balance sheet, the cash balance remains strong at KD 53.2 million, mainly because of the cash generated from operations. And, of course, we had certain credit facilities, which we have used earlier in this year. The fixed assets decreased because of the disposal of an engine primarily and, of course, the normal depreciation. The liabilities also have reduced, because we have settled one of the term loans. With the strong cash flow, we have reduced our interest costs by paying certain loans earlier.

Going on to the next slide, I will request Bara to please take you through the output. Thank you.

Bara: Thank you, Krishnan. Now, as we started the call on a very positive and buoyant Kuwait, as you can see, we have launched in terms of travel outlook Visit Kuwait, and the facilitation of both the visa procedures have improved from a seamless point of view with online visas now available on the MOI side in Kuwait stimulating inbound travel and enhancing tourism capabilities and capacity. Just on the 26th of October, His Highness, the Prime Minister of Kuwait, launched and opened the new large and very advanced control tower in Kuwait and the third runway. I repeat, Kuwait now has got three runways, enhancing very significantly operational capabilities, and more importantly, growth opportunities for Kuwaiti home-based carriers.

Oil prices are expected to remain within a reasonable price trajectory. Despite the war that we experienced in May and then June, July, you'll see that oil prices have hovered between the late 50s to the early 60s to not more than the 70s, or \$72 max a barrel for Brent. However, we continue to track the Brent and the crack spread. Though the crack spread now in the early 20s, we are positive that with refining capacity and imbalances in the markets that we see, that will play out itself. However, given the significant depression we have seen in oil prices, we continue to take a very cautionary approach when it comes to hedging to a much more protected short-term hedging opportunity approach within the framework that we will plan to do in the foreseeable future.

For Q425, on balance, in terms of Q424 relative to Q423, we are expecting a more positive quarter, albeit a caveat I'll add, if there are no regional uncertainties or surprises. We have seen some very good indication that Kuwait is opening up, travel is opening up and markets are allowed to open into Kuwait with visa-free access as well.

Let me name you a few. We launched Yerevan in Armenia. It is a visa-free destination. For the expat community, the larger expat community, be it the Egyptians and the Indians, they now have access to Moscow and Russia. There are many markets, including the Caucasus, including Georgia, Azerbaijan and the CIS are opening up to travel for both the Kuwaiti citizens and the residents, and, more importantly, the wider and larger expat population in Kuwait. So, that is a tremendous positive outlook for Q4 and the years going forward.

Now, we also expect in Q4 to see more travel normalization. As you know, early in the year, the bilateral traffic rights between India and Kuwait grew by almost 50%. 6,000 seats were added to the baseline of 12,000. At Jazeera, we are pleased with the addition and will take on further growth as we expand and take on more fleet.

In addition, Syria opened up. We have been hugely successful in reconnecting Kuwait to Damascus. We saw very high system wide load factors. In fact, our performance in the Syrian market is much higher than the rest of the network given the vacuum that existed for a very long time in the market for direct connectivity. In the summer, we actually operated on certain weeks on double daily flights. And we're very bullish that this Q4 when the travel season and the peak season returns in December, the Levant including Amman, Beirut, Aleppo,

Damascus, and the wider markets, including Cairo, which is one of the best performing markets, in KSA and the Caucasus in Central Asia will be very busy.

On top of that, the VFR demand and the leisure demand has now been supported by a stronger Hajj and Umrah flying. At Jazeera, we did more Hajj flying this year than we have ever done before. We, in fact, will be doing more Umrah flying as we taper on to the opening opportunities we have in the wider region, including Iran, Iraq, and we're waiting for more restrictions to ease and less uncertainties in geopolitics, but we are seeing very good progress in that respect.

The seat densification program has gone very well, and we will be able to complete that by 1Q26, or pretty much just before the peak season in 2026 somewhere in May of next year. We will load the summer inventory, and we are pushing to almost loading 1 million leisure seats next year in 2026 as we build out direct connectivity. For those on the call who have followed us in '24 and '25, we started 2023 with 500,000 seats. We grew this year to 700,000 seats, and we are very bullish in terms of how yield accretive and how positive summer performance is out of Kuwait. We focused on putting at least a million seats between Kuwait and the wider leisure network across Europe, across the GCC, across many markets, including Russia in summer of 2026.

The icing on this cake and this call apart from the results that we've announced is that we are consistently delivering every single aspect of intention we have on transforming the business and reducing our cost base. You'll recall we purchased 6 aircraft in Q424, giving Jazeera a significant tailwind in terms of having not only a lower unit cost of aircraft, but giving us the latitude to use our aircraft into the networks where some of the aircraft previously from a lease basis have not been able to fly in certain points. That has given us a wider network point, and hence you saw the eight-destination growth we have delivered for the nine months.

But very importantly, one of the key aspects of what we told the investment community is that we are not going to leave any stone unturned when it comes to cost transformation. I'm very pleased to say on this call to all the investors and the wider community that Jazeera will now control its destiny in ground handling. By Q126, Jazeera will bring in-house what was outsourced for the last 20 years in the business, above the wing operations and below the wing operations.

If you do recall, we announced the hire of a significant talent in the business with Alp Ersoy joining Jazeera from Sabia International Airports with an amazing background in running ground operations. If you had known our hire of talent then, you would have figured out in terms of where we are going, and this is exactly where we want to be and where we will be not only in ground handling, but in other areas where we can retain the margins within Jazeera, and we can grow a wider contribution margin and a profit EBIT margin in the business. So, this will be an internal capability, and we are planning and building out. And hence, you would probably have seen a huge hiring exercise at Jazeera as we onboard almost anywhere between 400 to 700 team members into the business depending on the in-source and outsource formula that we'll choose.

Again, I'll emphasize we will not stop there. Extending an affordable airfare model in Kuwait or anywhere in the world will require us to focus on costs and costs. We have done very well and the network in terms of building out ancillary revenues, building out a world-class website and mobile app that we'll launch, building up a bundled proposition, but in the low-cost business it's all about costs. You will see Jazeera roll out a number of initiatives as we have done in the whole nine months in Q4 and the following years, as we embark on greater growth. Thank you.

Now, I think, Hatem, the key performance metrics here has been covered by Krishnan in one way or another in his remarks, and we can open the floor for questions. Thank you.

Hatem: Thank you. If you'd like to ask a question, please use the raise hand function, or you can type your question in the Q&A chat box. We have the first question from the line of ----- . Please unmute yourself.

-----: Thank you so much for the call and congratulations on the strong quarter. I have a couple of questions. First on the terminal side, why has management decided not to show terminal revenues and costs from this quarter? I mean, this is not the right way to go on the transparency side. So, I'm surprised that terminal details on the revenue, profitability, and all is not there.

Also, the numbers are now different in terms of time for terminal passengers as well as ancillary if I see for the last nine months. So, if you can just give a comment on why the numbers retrospectively for last year also have changed. Then, following that, I see the lease income was lower in Q3 this year versus

last year Q3. So, why is that the case? So that's just some multiple questions on the numbers there.

Secondly, on the delivery of the lease aircraft, you have redelivered one of the lease aircraft. So, what is the fleet size currently after this lease aircraft was delivered back, and does that mean you won't be subleasing any aircraft for the next six months? I mean, just these two for now. I have many more, but I would just want to leave some questions for later or further. Thank you.

Bara: Thank you, ----. To be more precise, you asked four questions. They were not just two questions, but we will certainly cover all four questions.

On the terminal revenue aspect, you can be assured we are principled in terms of the highest level of transparency, and Krishnan will cover off in terms of our approach now in segment reporting and give you some thesis in terms of why we have taken that approach. But let me first cover off the last question, which was your fourth question, and then the third question was lease income, and then you had a terminal ancillary composition, and then, of course, why we did the revenue cost split.

Now, on the aircraft, per se, if you look at it, we had 24 aircraft this quarter. We obviously wanted to keep one of the A320 CEOs, but due to market circumstances and economics, we are also very sharp in terms of aircraft pricing we'll take on board, and in terms of where we see opportunities. We agreed with the lessors to release the aircraft back to them. Obviously, we wanted a longer-term lease; however, the economics did not work for us.

Now, having said that, you'll notice that we've actually delivered a larger number of passengers, 3.3% growth in passenger numbers. You asked the question of how we did that with a lower load factor. That's only precisely to the fact that we went on a high seat densification program. When I came into the business sometime in March, April, and we shared the prospect of changing the low pass to 180 seats, there was questions asked. Will the Kuwait market be receptive to this?

I can assure you all on the call, we have actually seen 100% load factors in peak summer months on 180 seats on the CEO's and we're waiting to configure the NEOs to 180. Of course, there was some technical considerations that delayed the effect, but it will happen in Q1. So, yes, the lease aircraft was redelivered.

But the other silver lining in there if the investment community picked up is we operated a lower aircraft count but delivered higher passenger numbers,

Let me get Krishnan to explain the other two questions.

----: Bara, before that on this question, was this lease aircraft redelivered towards end of Q3, not during Q3?

Bara: The lease aircraft was not deployed on any revenue capacity throughout this quarter.

----: You had 23 planes for the quarter.

Bara: Absolutely. Let me hand over to Krishnan now. Thank you.

Krishnan: Thank you, ----. So, we will first address the second question, which was the lease income being lower than the previous year. The reason was last year, we had an aircraft on wet lease to a party outside for a much longer period, whereas this year we have not given the aircraft on lease. So, that's why you see the lease income being lower.

In terms of the terminal segment reporting, definitely the intention was not lack of transparency. The point was we have been monitoring the costs of the operations, and therefore, the arrangement between the airline and the terminal has been renegotiated and redrawn with the effect from January 1st of this year. As a result, the transfer of income to the terminal has been reduced as a result. So, that does not mean that we have not taken that income. It is an income shown in the airline. So, it's only a question of how we reflect it in which segment.

Now, because of this reduced income in the terminal, it does not qualify under IFRS 8 as a segment. It does not cross the threshold required to be reported as a segment. So yes, the income very much remains in the group, and it is reflected in the airline. Thank you.

----: Thank you!

Hatem: Thank you. Again, as a reminder to ask a question, you can either type it in the chat or click on the raise hand button and unmute your line. The final reminder, to ask a question, you can either type it in the chat or click on the raise hand button. We have a follow up from ----.

-----: Thanks again. So, the other thing that was interesting that you mentioned was the ground services. Can you possibly give an idea of when should we expect you to be launching the ground service? I'm assuming this is only for the T5. So, what level of commitment and timelines? This is not very Capex intensive but yes, this could be a very Opex intensive exercise in terms of the manpower cost is only 70%, 80% of this kind of business. If you can give us some idea on how this will affect your numbers and when should we see this reflecting both on the revenue and cost side through the year or next year maybe, is it from beginning or later next year? Anything on that side? Thank you.

Bara: Thank you, ----- . Again, a very good question. On an annual basis, we program to do flying to something close to 20,000 single sector departures out of Kuwait or around 40,000 in and out. You are right on the Opex and Capex aspect of it. Typically, airlines choose to prefer to outsource capacity when they are marginal and they don't have scale. Jazeera has reached a point where you have scale, and you can have spread the network across the various intervals of arrivals and departures over a 24-hour period. You're right in some of the aspects and comments you've made, the intention of doing that for Jazeera is fundamentally to keep costs low in the business.

If you look at what are the things that I'll ask the investment community to actually probe, is if you look at ground handling costs across the region and you see various multiples from rack rates and publish rates to where certain airports where monopolistic players charge versus where you have an open market. In Australia, Asia, elsewhere, you see very fair rates given competitive elements in the market. However, taking control of ground handling for Jazeera at this stage is a very critical milestone and cornerstone to safeguard costs. I'll repeat costs again, because if we do not do that, we are of the view in terms of projections that what could be an opportunity to reduce costs as we grow our business and grow into more than 40,000 to 50,000 single departures out of Kuwait relative to the 20,000 we have now, we will see an explosion of costs. Hence, we have taken the preemptive approach of establishing Jazeera aviation or airport services. Of course, the airport services has a terminal under the belt.

Now, the beauty of having a terminal and having a ground handling opportunity is an opportunity you cannot ignore, because typically ground handlers do not own the terminal and terminal owners sometimes own the ground handlers, but they are not owned by an airline. So, here we have an airline that not only

owns the terminal now, but now has the leverage of owning ground operations, front of house and back of the house, above the wing and below the wing.

You then look at the whole customer journey. From the moment the customer takes the first step into the terminal in terminal five to the point they depart from the tarmac in Kuwait, we own the experience in totality. That's number one. We control the destiny. We own the whole complete customer experience.

The very important point on costs is we are averting and avoiding future cost increases in the system, and hence we have embarked on this. Our modeling has been very clear. We will be able to achieve a cost point almost equal, and if not, I would say – let us deliver this to you – lower than the current cost elements that Jazeera has been seeing for the last 20 years. We need to deliver this, and the way we will deliver this is a phased implementation in order not to break the core operations for an airline.

We first do above the wing. All the check-ins staff and the front of house will be done by Jazeera before the end of December and then by Q1 we are running. Of course, it is only prudent that on the onset, we will carry a little fat in the system in terms of having manpower and equipment, so supplementing the operation, and by Q3, Q4 we will be able to fly.

And when we do that, we will control the whole operational excellence. We will control safety as a number one priority as the airline who's providing the services back to the airline. We will then push on operational reliability and push for the 90% on time performance that we require. Fundamentally, we will improve customer experience and achieve the lowest cost per turn in Kuwait that Jazeera would have ever seen in the last 20 years for the next 20 years. Thank you.

-----: Okay. Bara, one more thing on the follow up on the previous question on the fleet, now that you have 23 planes, do you intend to wet lease again during the lean period of Q4, or that will not happen now because you're already one fleet, one plane lower? In your earlier strategy, you add 24 planes for next year. So, do we expect that with these one million leisure seats plan you intend to possibly do wet lease during the summer busy period or there will be possibly one more proper lease aircraft taken next year now?

Bara: We will advise the investment community to stick to what we have commented previously on the 24 aircraft fleet size for 2026 in terms of your modeling. We don't want to give a lot of commercial color to that obviously. But obviously, for certain obvious reasons, as you know, the market is very tight on aircraft. Just keep to what we have put on print in terms of 24 aircraft for 2026 and model that as you see fit.

However, if you look at my commentary and Krishnan's commentary at the onset and if you look at the wider aspect in terms of how you performed in 3Q in the nine months and how we see Q4, 2026 will be a game changing year for Jazeera, as fundamentally, it's due to tailwinds. Obviously, we have done everything we can by playbook at the airline level in terms of pushing on lower seat costs and other revenue projects, but we have been doing that for a very long time with headwinds. But right now, we are facing tailwinds in the sense that the country is opening up and it's opening up in a big way. Hence, I will leave it to your imagination in terms of how you want to play out in terms of fleet, but my recommendation is for you to keep the 24. Thank you.

Hatem: Okay, thank you. We'll just take a couple of questions from the chat. We have a question from ----. "How much cost savings on reduced flying time has the opening of the Syrian airspace benefitted Jazeera"?

Bara: I'll tackle it very quickly. It varies in months in the year and seasons in the year, but they are hugely significant. I would recommend anywhere in the sum of between KD 400,000 to KD 500,000. I think if you just stick to that element, you want to err on the side of caution, not to be too bullish and give you any numbers. The numbers could be positive, but if you keep it to anywhere between KD 400,000 to KD 500,000, I think that is a good ballpark. Thank you.

Hatem: Okay. The second question and I think the last question for wrap up is from ----. "As the terminal reaches maximum capacity and the extension is taking some time, can you shed some light on how Jazeera will achieve its plan to expand its passenger targets?"

Krishnan: Sure. Thanks, ----, for this question. Definitely the extension will not be ready for next summer in 2026. However, we are already working on a few initiatives to make sure that we are able to handle the higher number of passengers

expected in '26. So let me just name a few initiatives that we have already embarked on.

One, we have already installed a shoot on the first floor so that we can avoid moving bags physically on trolleys from the first floor to the ground floor after the check-in. So, it's now automatic and seamless. It goes straight to the CTX machine, and it moves on from there, so that saves a lot of time.

Second, we are pushing the use of kiosks. As you already saw we have increased it by almost 300%, but that's not where we will stop. Our intention is to at least make it four times that number. That will definitely help us to handle more passengers with the same capacity. We are also increasing the number of kiosk machines.

We have added one gate, as I mentioned earlier. That will help us to handle at least one or two more flights in a one-hour window. We are looking at additional seats that we are installing. Further, we are adding a lounge at the bottom of one of the gates, J4, so that will give us additional seating capacity to manage more passengers.

We are also focusing on managing the scheduling of the flights so that there is no congestion at any one point of time. We cannot avoid this entirely, but we can definitely try and minimize to the extent possible, so that will be a constant area of focus. We are also very keen to make sure that our turnaround time or between flights is improved. And as part of the ground handling that we will be doing ourselves, as Bara mentioned, this is one of the efficiencies that will help us also handle more passengers.

We are also hoping to have E gates in action for the Ministry of Interior for clearing the passports and also adding more counters. We are working with the Ministry, and we are fairly confident that over this winter we should be able to achieve this and that will also help decongest the immigration and the security clearance.

At some point during early '26, we are also considering taking over the screening of bags which is also another block that we normally face, and we will do that also in-house with MOI's support and with their approval and help us to move more passengers through the screening gates than what we can do currently. So, these are a few initiatives. Of course, there are several others

which will take too long for me to go through all of them. I hope that addresses your question. Thank you.

Hatem: Thank you. Is there time for one more question? There's just one question that came through. "How beneficial do you consider the new visa regulations to be for Jazeera Airways in terms of passenger growth? Can you quantify the expected increase in passenger numbers because of easing visa requirements in Kuwait?"

Bara: It's a great question. We don't have a crystal ball effect to tell you in actual percentage terms what it means, but we are already seeing some huge inquiries from travel agents, from employment agencies in terms of how this visa process is working and how the government has made it seamless. More importantly, I think we are coming. It's been a laggard story here in Kuwait for some time now, but it is getting more seamless.

Now, the other important comment is to look at the directional comment I made. It's just not a visa. If you look at a visa, it's allowing people from Kuwait to go out to airports and countries and cities are opening up tourism. So, it's like you've got more travel for the Kuwaiti market and the expats in Kuwait who previously went to another airline to go to a second or third country. Now, we open up direct access, so that's a great point-to-point opportunity.

Don't just think about load factors. Think about connectivity from Kuwait, so that's opening up inbound connectivity. So, this is also opening up connections into Kuwait from Central Asia, from Iran, from Bangladesh, because visas primarily in Kuwait were only at a certain level at a certain income level. They were faced. Even I find it's a very detailed policy before, and right now they've eased it. There's no income ceilings at a certain level or it is a bit more. You get higher access for your families to come in as well.

If you look at markets in India, markets in Indian subcontinent, Kathmandu and other parts of the world it has actually opened up. I can give you from my own personal experience, we have family members who used to come and visit me used to come from a one-time visa, but right now, Kuwait has opened up multiple entry year-long visas. So, that's actually encouraging people to come in and out in a much more easier way than waiting for approvals every single time and then waiting for the visa to be approved and then the ticket to be

booked. You know what I mean? So, I think that has really opened that up in big way.

More importantly, the big comment, what we like the investment community to walk away and think about is the directional traffic comment that I made. With Visit Kuwait and with the visa tailwinds we see early innings now, but that's the opportunity to bring traffic into Kuwait on points and at the same time bring traffic out of Kuwait as well. So, you will see a lot of campaigns Jazeera has rolled out in Abu Dhabi and some of the markets in terms of giving you a bundling pretty much of a one-stop product that you see in visit in Qatar or in Abu Dhabi or other parts of the world, or in Singapore or Malaysia or Australia.

Kuwait is now leveraging that kind of ethos in terms of bringing customers who are transiting here from one-stop product in terms of enjoying Kuwait, going into the fantastic malls they have here to Mubarak here, and some amazing attractions. There's a lot of foreign artists that are actually coming to Kuwait to perform as well. So, these initial signs and opportunities that an airline we're looking too are sporting events. You look at PSG and there's going to be an amazing football event in Kuwait in Q1, so all this means that Jazeera is able to bring traffic.

Previously, it used to be going out from Kuwait to markets but now it's coming in. So that's what I meant by an added tailwind in terms of the directional opportunity for Jazeera. So, Hatem, if you don't mind, I think we can end the questions and I can conclude some of my remarks here.

Hatem: Please go ahead.

Bara: Thank you so much to all the analysts. We know this is a Sunday. It's also important to us to share this news very promptly after our release on Thursday. We really appreciate the investment community and the analysts on this call. But more importantly, as we started out, we appreciate what the investors both past and present have done at Jazeera and have been part of the journey over the last 20 years. But as we unlock the early signs of a positive next 20 years, we'd really like to thank the investment community, our founders, more importantly, our wonderful partners in Airbus, CFM, not to mention the very important lessors who've leased all this wonderful aircraft to us and not forgetting our customers who have been the fabric of success at Jazeera.

Last but not least, of course, our people, as we started out by acknowledging them, they are the heartbeat of Jazeera. If today's results was anything that has ever made possible, it has been made possible by the people who are at the heart of Jazeera who do day in and day out to build a very safe, trusted, reliable, customer focused airline that not only connects Kuwait to the wider community and countries, but keeps fares accessible and affordable.

On that note, we thank our people, and, Hatem, we thank EFG and the investment community on the call. Thank you.

Hatem: Thank you to Jazeera's management and thank you everyone for participating. This concludes today's call. Have a good rest of the day, everyone. Thank you.