



ALAFCO AVIATION LEASE AND FINANCE CO. KSCP

شركة الأفكو لتمويل شراء وتأجير الطائرات ش.م.ك.ع

السجل التجاري : 80745 - رأس المال : 95,209,348.200 د.ك.

Date: 26 / 12 /2021

CC/650 /2021

التاريخ: 2021/12 /26

سي سي/650 /2021

To: Boursa Kuwait Company

K.S.C.P.

Kuwait

**Subject: ALAFCO Aviation Lease
and Finance Co. K.S.C.P Analysts
Conference Transcript Q4/2021.**

السادة / بورصة الكويت المحترمين،

الكويت

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته،

**الموضوع: محضر مؤتمر المحللين لشركة الأفكو
 لتمويل شراء وتأجير الطائرات ش.م.ك.ع للربع
الرابع 2021.**

Greetings!

In reference to the above, and in line with ALAFCO Aviation Lease and Finance Co. K.S.C.P interest in adhering to Boursa Kuwait Rulebook Article (7-8-1/4) regarding the Listed Companies Obligations (Analysts Conference).

Attached is the transcript of the Analyst Conference for Q4 2021.

تهدي لكم شركة الأفكو لتمويل شراء وتأجير الطائرات أطيب تحياتها.

بالإشارة إلى الموضوع أعلاه، وحرصاً من شركة الأفكو لتمويل شراء وتأجير الطائرات على الالتزام بالمادة (7-8-1/4) من كتاب قواعد البورصة بشأن التزامات الشركات المدرجة (الإفصاح عن مؤتمر المحللين).

مرفق لكم طيه محضر مؤتمر المحللين للربع الرابع 2021.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام،

سليمان أحمد المضاف

أمين سر مجلس الإدارة



ميرنا ماهر مرحباً بكم. معكم ميرنا ماهر من المجموعة المالية هيرميس، أرحب بكم في مؤتمر المحللين الخاص بنتائج السنة المالية 2021 لشركة الأفكو. يسعدني التعريف عن المتحدثين في مؤتمر اليوم كل من الرئيس التنفيذي لشركة الأفكو، السيد/ عادل البنوان، والرئيس التنفيذي للشؤون الاستثمارية، السيد/ كيرن أوكيف، والرئيس التنفيذي للشؤون المالية، السيد/ يوسف الذويخ. . أترك المكالمة الآن للشركة ومن بعدها سنقوم بالإجابة عن الأسئلة. أنقل المكالمة إلى إدارة شركة الأفكو.

لسلي معوض مرحباً سيداتي وسادتي، اسمي لسلي معوض، انضم إليكم من جانب المتحدثين. أود أن أرحب بكم أولاً وتذكيركم بأن هذا المؤتمر مسجل. يرجى العلم أيضاً بأن هذا البث قد يحتوي على بيانات سابقة وتوقعات مستقبلية وأنها لا تُعد ضماناً أو تمثيلاً لأي غرض كان فيما يتعلق بهذه المعلومات. سأقوم الآن بتحويل المكالمة إلى السيد عادل البنوان، الرئيس التنفيذي لشركة الأفكو.

عادل البنوان شكراً لك. السلام عليكم جميعاً. أرحب بكم في مؤتمر المحللين الخاص بشركة الأفكو للسنة المالية 2021، هذا هو المؤتمر الرابع الذي نقيمه في الشركة. أنا عادل البنوان، الرئيس التنفيذي لشركة الأفكو. ينضم إلي الرئيس التنفيذي للشؤون الاستثمارية في شركة الأفكو، السيد/ كيرن أوكيف، وكذلك الرئيس التنفيذي للشؤون المالية في شركة الأفكو، السيد/ يوسف الذويخ.

كما اعتدنا، نقدم خلال المؤتمر اليوم نبذة عن الشركة اليوم وكذلك صناعة الطيران عامةً، ومن ثم سنتعمق في أداء شركة الأفكو، ونتوجه من بعدها إلى التطلعات المستقبلية. سنبدأ بالصفحة رقم 6 مع نظرة عامة عن شركة الأفكو كما في نهاية السنة المالية لعام 2021.

بلغ عدد الطائرات في محفظة الشركة بنهاية الفترة 79 طائرة، حيث تم تسلّم تسع طائرات جديدة والتي تم تملكها من خلال طلبية الشركة لدى مصنعي الطائرات، أو عبر عقد بيع وإعادة تأجير مع عملائنا.

ووضعت الطائرات التي تم تسلّمها للتأجير لدى عملائنا في أوروبا والشرق الأوسط والأمريكيتين. وتضم قاعدة عملاء الشركة اليوم 23 عميلاً منتشراً عبر 17 دولة. ويبلغ متوسط عمر هذه الطائرات 4.4 عاماً وباقي عقود التأجير متوسط 8.9 عاماً. وتشمل قاعدة عملائنا شركات الطيران المدعومة حكومياً، وكذلك شركات الطيران الرائدة المدعومة من قبل كبار المستثمرين.

أما من الناحية الجغرافية، فمعظم طائراتنا يتم تأجيرها من قبل شركات طيران مقرها القارة الآسيوية حيث قطاع السفر والطيران الأسرع نمواً في العالم. ويتكوّن أسطول الشركة من مزيج متوازن من فئات الطائرات، حيث 82% منها من فئة الطائرات الحديثة ذات الممر الواحد، كجزء من استراتيجيتنا للتركيز على الطائرات ذات الممر الواحد لما تتمتع به من طلب مرتفع والذي يمثل حوالي 75% من أسطول شركات الطيران التجارية حول العالم.

كما نستثمر في الطائرات ذات الممرين عندما تتاح لنا الفرص المناسبة. ولا زالت الأفكو تحافظ على استراتيجيتها في الاستثمار في الطائرات الحديثة ذات الممر الواحد التي تتمتع بطلب عالٍ وقدرة كبيرة على التسييل. وهذه الاستراتيجية أثبتت حصافتها في ظل ظروف جائحة كوفيد-19.

سنقوم بالتوسّع أكثر على هذه النقطة خلال المؤتمر. أما بالنسبة لطلبات الشركة، تشمل الطلبات 68 طائرة جديدة سيتم عرضها أيضاً خلال المؤتمر.

ننتقل الآن إلى أداء الأفكو التاريخي في الصفحة 7. نحن فخورون بأن شركة الأفكو حافظت على نموها المنتظم على أساس سنوي، مما يدل على أن الشركة كانت قادرة على مواجهة العديد من التحديات على مدى العقد الماضي، بما في

ذلك الأزمة الحالية. وبلغ معدل النمو السنوي المركب للإيرادات من التأجير 9.2%، بينما بلغت النسبة 8.2% لنمو قيمة الأسطول ونسبة 6.4% لحجم الأسطول.

أما عن وضع الشركة، نرى في الصفحة 8 أن نمو الشركة المنتظم مكنها من أن تكون من بين أفضل الشركات المؤجرة للطائرات في العالم. فهي اليوم واحدة من بين سبعة مؤجرين ملتزمين بمحفظة طائرات تتراوح قيمتها بين 5 مليارات و10 مليار دولار أمريكي، مع التزام بقيمة 6.3 مليار دولار أمريكي. علاوة على ذلك، تمتلك الأفكو أحد أصغر الأساطيل عمرياً من بين أفضل 30 مؤجراً عالمياً، مما يمنح الشركة ميزة تنافسية عندما تبحث شركات الطيران عن أكثر الطائرات كفاءة للتأجير.

ننتقل الآن إلى أحدث التطورات في صناعة الطيران في الصفحتين 9 و10. خلال الربع الذي مضى، رأينا علامات إيجابية لانتعاش صناعة الطيران، والتي بدورها تدعم مباشرة نمو سوق تأجير الطائرات. فيما يتعلق بتأجير الطائرات، استمرت أنشطة التأجير بالنمو، بما يتوافق مع الربع الذي سبق. واستمرت صفقات البيع وإعادة التأجير في توفير فرص للعديد من المؤجرين وشركات الطيران.

وشهد قطاع التأجير أيضاً ارتفاعاً في صفقات الاندماج والاستحواذ، حيث تواصل الشركات المؤجرة في استهداف مصادر تمويل بديلة غير مصرفية. كانت هناك زيادة كبيرة في إصدارات سوق رأس المال من قبل هذه الشركات وكذلك صفقات الأوراق المالية المدعومة بالأصول على وجه الخصوص. ومنذ بداية العام، لقد بلغ إصدار الأوراق المالية المدعومة بالأصول (ABS) 8.6 مليار دولار أمريكي.

أما على صعيد شركات الطيران، استمر أداءها المالي بالتحسن لتتخفف الخسائر الفصلية. وسجلت بعض شركات الطيران أول فصل من الربحية لها منذ بداية الجائحة. كما تظهر التدفقات النقدية علامات تحسن، لتعكس الأثر الإيجابي لإعادة فتح العديد من الأسواق الدولية. ولكن أسعار الوقود العالية لا زالت تضغط على التكاليف التشغيلية لشركات الطيران. ومنذ ستة فصول منذ بداية الجائحة، بدأت حركة السفر تعود تدريجياً وبدأت تتحسن التوقعات المستقبلية وفي المقام الأول فيما يخص خطوط الطيران قصيرة المدى والمحلية بفضل التعافي في الطلب على السفر التجاري. ومن المتوقع أن نرى المزيد من التحسن مع رفع القيود بين الدول. وقد تؤدي زيادة الإصابات حالياً إلى انكماش التعافي، والتطعيم على نطاق واسع والجرعة التنشيطية أمر بالغ الأهمية لاستدامة الطلب على السفر.

ننتقل إلى الصفحة 11 عن أداء صناعة الطيران. كان تأثير الجائحة كوفيد-19 على صناعة الطيران قوياً ودفع الصناعة إلى أدنى مستوى له بحلول نهاية الربع الأول من عام 2020، كما هو موضح في الرسم البياني. ومع ذلك، فإن علامات التعافي تظهر الآن كما يتضح من الحجم المتزايد للأسطول العالمي النشط الذي يرتفع في كل فصل ليصل إلى مستوى ما قبل الجائحة.

ونمت الحصة السوقية للأسطول المؤجر بشكل مستمر لتشكل 50% من الطائرات المشغلة، حيث لعبت شركات تأجير الطائرات دوراً رئيسياً في دعم شركات الطيران خلال الجائحة. وقد أثبت ذلك أن مساهمة الشركات المؤجرة في صناعة الطيران بشكل ملحوظ ومن المتوقع أن تستمر في دعم النمو على الطلب على السفر في السنوات القادمة.

ننتقل إلى الأداء التشغيلي للشركة في الصفحة 12 و13. واصلت الأفكو تسلّم طائرات جديدة من مصنعي الطائرات خلال العام، مع إعادة تسويق وبيع الطائرات في الوقت نفسه من أسطولها الحالي.

خلال العام، تسلّمت الشركة تسع طائرات كالتالي: حيث تم تسليم أربع طائرات A320neo جديدة للخطوط فولاريز الجوية المكسيكية عبر صفقة بيع وإعادة تأجير. وتم تسليم طائرتين جديدتين من طراز A320neo للخطوط الجوية الإسكندنافية SAS في السويد وذلك من سجل الطلبات الخاص بالشركة. وتم تسليم طائرتين من طراز A320neo

مؤتمر الأفكو للمحللين

الثلاثاء 21 ديسمبر

لشركة طيران "سكاي" في تشيلي وذلك من سجل الطلبات الخاص بالشركة، وتسليم طائرة أخيرة من طراز A320neo جديدة لطيران الجزيرة في الكويت من سجل الطلبات الخاص بالشركة.

أما على صعيد أنشطة إعادة تسويق وتبادل الطائرات، قامت شركة الأفكو خلال الجائحة بتأجير طائرة من طراز B737-800 مستعملة لشركة "جوي إير" الصينية. وكانت هذه الطائرة مؤجرة لشركة طيران "كاريبيان" سابقاً. وقد قمنا ببيع ست طائرات، خمس منها تم بيعها مع عقود التأجير الخاصة بها، وشكلت ثلاث طائرات من طراز B737 مؤجرة لخطوط الطيران الإثيوبية وطائرتين A320neo مؤجرة لخطوط فولاريز الجوية المكسيكية، وواحدة من طراز A320ceo تم بيعها بعد انتهاء عقد تأجيرها مع خطوط الطيران السعودية.

وفي الصفحة 14، يتوزع أسطول شركة الأفكو جغرافياً على النحو التالي. لدينا 43% من أسطولنا في منطقة آسيا والمحيط الهادئ، خاصة مع شركات الطيران المدعومة من الحكومة وشركة منخفضة التكلفة رائدة. أما 21% من الأسطول فهو مؤجر في أوروبا مع شركات طيران وطنية، بما في ذلك SAS في السويد وAEGEAN في اليونان.

و15% من الأسطول موجود في الشرق الأوسط، بما في ذلك الناقل الوطني، الخطوط الجوية الكويتية. وأخيراً، يتم تأجير نسبة 17% المتبقية من أسطولنا مع شركات طيران مرموقة في الأمريكتين، بما في ذلك خمس طائرات A320 مع شركة Allegiant.

لا زلنا في الأداء التشغيلي في الصفحة 15. بلغ عدد الطائرات في طليبة الشركة 68 طائرة، جميعها طائرات ذات الممر الواحد. 38 من هذه الطائرات من طراز A320neo و10 من طراز A321neo. أما البقية العشرين، فهي من طراز بوينج B737-8 MAX. واتخذنا أيضاً خطوة لضمان جدولة تسليم غالبية الطائرات ابتداءً من 2024 وما بعده.

وأيضاً في الأداء التشغيلي في الصفحة 16، يبقى متوسط عمر أسطول طائرات الشركة بنهاية سنة 2021 عند مستوى 4.4 سنوات. يتم احتساب هذا المتوسط على أساس القيمة الدفترية الصافية للطائرة في نهاية السنة.

ومن ناحية فئات الطائرات، فإن الأسطول اليوم لديه تركيبة مثالية تتكون من طائرات ذات الكفاءة العالية، وهي طائرات A320neo و A320ceo و B737 NG، وجميعها من فئة الطائرات ذات الممر الواحد التي يكون الطلب عليها كبيراً من قبل شركات الطيران في جميع أنحاء العالم، إذ أن هذه الطائرات تلبي احتياجات السفر المحلي والإقليمي.

معاً مع متوسط عمر أسطول صغير، تتمتع اليوم شركة الأفكو بمعدلات تأجير وقيمة تنافسية تساهم في إعادة رسمة شركات الطيران. والآن، أود أن أنتقل إلى السيد/ كيرن لتغطية الأداء المالي.

كيرن أوكيف شكراً لك عادل. مرحباً بكم جميعاً وأهلاً بكم من جديد في مؤتمر المحللين لهذا العام. أود تذكيركم بأن السنة المالية لشركة الأفكو تبدأ في الأول من أكتوبر من كل عام وتنتهي في 30 سبتمبر. لأي شخص يود تحويل الأرقام إلى الدولار، عليهم مضاعفة الأرقام المقدّمة بالدينار الكويتي بثلاثة للقيمة التقريبية بالدولار الأمريكي.

نبدأ بملخص النتائج المالية ومن ثم سنتعمق فيها. بدايةً بالإيرادات التشغيلية من التأجير التي بلغت 100 مليون دينار كويتي للسنة، بانخفاض نسبته 13% من 115 مليون دينار كويتي للعام 2020. وانخفض صافي الربح مقارنة بعام 2020. فقد سجلنا صافي خسارة قدره 23.8 مليون دينار كويتي مقارنة بصافي خسارة قدره 9.8 مليون دينار كويتي في 2020.

هذه هي النتائج الرئيسية للسنة المالية وسننتقل إلى مناقشة بيان الدخل والميزانية العمومية بمزيد من التفصيل في الصفحة 19. سأشرح كل رقم بالترتيب الذي يظهر به. الأول هو الإيرادات التشغيلية من التأجير.

مؤتمر الأفكو للمحليين

الثلاثاء 21 ديسمبر

كما أشرنا سابقاً، شهدنا انخفاضاً في الإيرادات بنسبة 13% في 2021 مقابل عام 2020 لينخفض من 115 مليون دينار كويتي إلى 100 مليون دينار كويتي في 2021.

وكان السبب الرئيسي لهذا الانخفاض هو إعادة هيكلة عقود التأجير مع بعض عملائنا من شركات الطيران. والسبب الثاني هو الخسارة في إيرادات التأجير من الطائرات التي كانت مستأجرة في عام 2020 ولكنها كانت متوقفة عن التأجير خلال عام 2021. ومع ذلك، فقد تم تعويض تأثير هذين العاملين جزئياً من خلال إيرادات تأجير سبع طائرات جديدة تم تسلمها وإضافتها إلى محفظتنا خلال العام.

الرقم التالي هو مصاريف الاستهلاك. ارتفعت مصاريف الاستهلاك بنسبة 5% أساسياً بعد إضافة سبع طائرات جديدة إلى أسطولنا واستهلاك أربع طائرات من طراز A350-900 للسنة الكاملة مقارنة بتسعة أشهر فقط خلال عام 2020.

والبند التالي هو تكاليف التمويل. انخفضت تكاليف التمويل خلال 2021، ويرجع ذلك في المقام الأول إلى سداد القروض. كما أدى الانخفاض في سعر الفائدة على القروض إلى انخفاض في تكلفة تمويل قروض الشركة ذات السعر العائم.

تكاليف الموظفين ارتفعت بنسبة 12% وتمثل الزيادة السنوية والتكلفة المتعلقة بالتوظيف الجديد خلال العام.

وسجلت المصروفات التشغيلية الأخرى ارتفاعاً بنسبة 13% حيث تكبدت شركة الأفكو مصاريف صيانة فيما يتعلق بطائرتين تم استعادتهما من عميل، ولا زالت عملية الإنهاء المبكر لعقد التأجير غير مكتمل.

تشمل الإيرادات الأخرى دخل المربحة الذي يشبه دخل الودائع، بالإضافة إلى بنود متنوعة أخرى وإيرادات متنوعة أخرى. وكانت هذه الإيرادات أعلى من المعتاد حيث قمنا بشطب مخصص فائض لم نعد بحاجة إليه. لم يكن هناك إعادة شطب مماثلة للمخصص في عام 2021، وهو ما يفسر الانخفاض بنسبة 77% في الإيرادات الأخرى.

بعد ذلك، نصل إلى مخصص خسائر الائتمان الذي ارتفع بنسبة 16% بعد زيادة الذمم المدينة من عدد صغير من عملائنا من شركات الطيران، وخاصة في آسيا. هذه الزيادة في الخسائر الائتمانية المتوقعة، تم تعويضها جزئياً عن طريق تحرير أو إعادة شطب مخصص خسارة مقابل عميل آخر تحسن وضعه المالي وسجل نسبة عالية من مدفوعاته خلال عام 2021.

الخسارة / الربح من بيع الطائرات هو البند التالي في بيان الدخل. بينما تعد صفقات تداول الطائرات جزءاً أساسياً من استراتيجيتنا، يمكن أن يختلف ربح التداول الفعلي من سنة إلى أخرى، اعتماداً على حالة السوق ونوع الطائرة المباعة. في عام 2021، بلغت الأرباح من بيع الطائرات 0.2 مليون دينار، بانخفاض بنسبة 88% مقارنة بعام 2020.

كان السبب الرئيسي لهذا الربح المنخفض هو أن شركة الأفكو اختارت بيع أربع طائرات مستعملة خلال الجائحة، وكانت إحدى هذه الطائرات الأربع غير مؤجرة. والسبب في قيامنا بذلك هو لإدارة مخاطر القيمة المتبقية لدينا ومخاطر إعادة التسويق المرتبطة بهذه الطائرات.

البند التالي هو مخصصات الانخفاض في القيمة. سجلت شركة الأفكو مخصصات انخفاض في القيمة بقيمة 17.3 مليون دينار كويتي في 2021، بانخفاض من 21.8 مليون دينار كويتي في عام 2020. وقد تم تسجيل انخفاض عام 2020 بشكل أساسي مقابل الطائرات الجديدة ذات الممرين، وكان الانخفاض في القيمة في عام 2021 بسبب الخسارة في قيمة إعادة هيكلة العديد من عقود التأجير التشغيلي.

مؤتمر الأفكو للمحللين

الثلاثاء 21 ديسمبر

البند الأخير في بيان الدخل هو مخصص إعادة التأجير. انخفض بشكل كبير في عام 2021 مقابل 2020، حيث من المقرر تسلم عدد قليل من الطائرات خلال العامين المقبلين.

باختصار، أنهت الأفكو الفترة بخسارة صافية بلغت 23.8 مليون دينار كويتي في عام 2021، وانخفاض في الأرباح بمقدار 14 مليون دينار كويتي مقارنة بعام 2020، ويعود السبب بشكل رئيسي إلى التالي.

أولاً، انخفاض إيرادات التأجير التشغيلي، وثانياً، انخفاض الإيرادات الأخرى، ثم كانت هناك زيادة في خسارتنا الائتمانية المتوقعة، وانخفاض في مكاسب بيع الطائرات مقارنة بعام 2020. وقد تم تعويض ذلك بانخفاض مخصص انخفاض القيمة ومخصصات إعادة التأجير أقل قيمة. هذا هو بيان الدخل، وبعد ذلك أود الانتقال لمناقشة الميزانية العمومية.

الميزانية العمومية في الصفحة 20. سأقوم بمناقشة كل بند بالترتيب الذي يظهر أمامكم. الرقم الأول في الميزانية العمومية هو قيمة طائرات ومحركات ومعدات، أي أساسياً الأصول الثابتة. انخفضت قيمة طائرات ومحركات ومعدات في 2021 نسبياً مقارنة بعام 2020، مع بيع ثلاث طائرات من طراز 737-800 مؤجرة لشركة الخطوط الجوية الإثيوبية، وكذلك بيع A320 بعد انتهاء عقد التأجير .

بالإضافة إلى ذلك، يعود الانخفاض الأخير في قيمة طائرات ومحركات ومعدات إلى مصاريف الاستهلاك وانخفاض القيمة للعام الحالي. بالإضافة إلى ذلك، كان هناك حركة سلبية على الدولار الأمريكي مقابل الدينار الكويتي.

وقد تم تعويض هذه الانخفاضات جزئياً بإضافة سبع طائرات A320neo إلى الميزانية العمومية. تمت إضافة اثنتين في الربع الأول، وواحد في الربع الثاني، واثنتان في الربع الثالث، واثنتان في الربع الأخير، وبالتالي تم توزيع ذلك بالتساوي على مدار العام.

وننتقل إلى الدفعات الرأسمالية. تمثل الدفعات الرأسمالية ثلاث دفعات لطائرات تم استلامها وتم سدادها لصالح شركتي إيرباص وبوينغ فيما يتعلق بطليبات الطائرات. في عام 2021، انخفض رصيد الدفعات الرأسمالية بمقدار 46 مليون دينار كويتي، من 162.9 مليون دينار كويتي إلى 116.8 مليون دينار كويتي. يمثل هذا الانخفاض المبلغ الذي تم تحويله من الدفعات الرأسمالية إلى طائرات ومحركات ومعدات، وذلك عند تسلم الطائرات. لذلك، انتقلت القيمة بشكل أساسي من الدفعات الرأسمالية إلى طائرات ومحركات ومعدات عند تسلم الطائرات.

بعد ذلك، ترون المستحقات. يعود الانخفاض بنسبة 73% في رصيد المستحقات لثلاث أسباب. أولاً، أثمرت جهود التحصيل إلى خفض المبلغ الإجمالي للمديونيات، ثانياً، تم استرداد الدفعات المسبقة من الشركات المصنعة للطائرات، والتي تم تسجيلها كمستحقات. ثالثاً، كانت هناك زيادة في الخسارة الائتمانية المتوقعة والتي يتم خصمها من رصيد المديونيات.

ارتفع النقد والنقد المعادل بنسبة 6% مقارنة بالعام الذي سبق، ويرجع ذلك أساسياً إلى حصول الشركة على قروض مضمونة وغير مضمونة خلال العام، والإيرادات من بيع الطائرات. وقوبلت هذه الزيادات جزئياً بسداد قروض غير مضمونة والاستحواذ على طائرات خلال العام.

البند التالي هو الأرباح والاحتياطيات المحتجزة التي تراجعت بنسبة 14%، ليعكس ذلك بشكل أساسي خسارة الفترة البالغة 24 مليون دينار كويتي بالإضافة إلى الحركة السلبية مع ضعف الدولار الأمريكي مقابل الدينار الكويتي.

انخفضت القروض والديون وصافي القروض بنسبة 5% مقارنة بالعام السابق. يعود هذا الانخفاض في القروض بشكل رئيسي إلى سداد قروض مضمونة وغير مضمونة بقيمة 161 مليون دينار كويتي. وقد تم تعويض ذلك جزئياً بقروض جديدة بقيمة 113 مليون دينار كويتي تم الحصول عليها خلال العام.

وإزداد بند تأمينات ضمان بنسبة 36% من 11.5 مليون دينار كويتي إلى 15.6 مليون دينار كويتي، وتعكس الزيادة إضافة سبع طائرات جديدة في أسطول شركة الأفكو في عام 2021، وتأمينات الضمان المرتبطة بها.

احتياطات الصيانة. يرجع الانخفاض بنسبة 20% في احتياطات الصيانة إلى إعادة هيكلة عقود التأجير مع شركة الطيران حيث تم تحويل جزء من التزامات احتياطي الصيانة إلى ترتيب تعويض نهاية عقد التأجير. وتم استخدام الاحتياطات النقدية المرتبطة بالصيانة التي تحتفظ بها الأفكو لتغطية المستحقات من شركة الطيران وتم تسجيل أي قيمة متبقية في الخصوم الأخرى كدفعة مقدّمة أو دفعة مسبقة مقابل مدفوعات التأجير القادمة.

ارتفعت المطلوبات الأخرى بنسبة 23% بشكل أساسي بسبب إيداع تم استلامه كجزء من بيع محتمل لطائرة، وثانياً، عائدات سحب خطاب اعتماد تم استلامه فيما يتعلق بعميل تعثر. سيتم استخدام عائدات خطاب الاعتماد للتعويض عن الالتزامات المستقبلية لشركة الطيران المتعثرة.

تلخيصاً للميزانية العمومية، انخفض إجمالي الأصول بمقدار 97 مليون دينار كويتي. كان هذا بشكل رئيسي نتيجة لعاملين، أولهما الانخفاض في الدفعات الرأسمالية، وثانياً انخفاض المستحقات.

وبالمثل، انخفض إجمالي المطلوبات وحقوق المساهمين بمقدار 97 مليون دينار كويتي، أولاً بسبب انخفاض حقوق المساهمين، ومن ثم انخفاض القروض، وانخفاض احتياطات ومخصصات الصيانة.

ننتقل إلى الصفحة 21 لمناقشة معدلات التحصيل. كما نظهر في هذا الرسم البياني، فقد تحسن معدل التحصيل لألافكو إلى حد كبير، من شهر لآخر، منذ شهر يناير 2021. وهذا يعكس جهودنا في التحصيل خلال الفترة. ما ترونه هنا هو الأرقام التي تبدأ في مارس 2021 من نسبة تحصيل 81.6% ثم تصل إلى نسبة 101.5% في سبتمبر 2021.

ننتقل إلى المركز المالي. هنا، لدينا ثلاثة رسوم بيانية توضح وضعنا المالي عبر السنوات. الأول هو إجمالي الأصول. انخفض إجمالي الأصول بنسبة 7% بسبب انخفاض الدفعات الرأسمالية مع تسلّم المزيد من الطائرات، وكذلك انخفاض رصيد المستحقات.

كما تراجع حقوق الملكية بشكل طفيف، وذلك بعد الخسائر الصافية التي سجلت خلال العام بالإضافة إلى الحركة السلبية في احتياطي العملات الأجنبية، حيث ضعف الدولار الأمريكي أمام الدينار الكويتي. انخفضت المطلوبات أيضاً بنسبة 7%، مما يعكس سداد القروض وانخفاض التزامات احتياطي الصيانة التي تم تخفيضها كجزء من إعادة هيكلة بعض عقود التأجير.

ننتقل إلى الصفحة 23 لمناقشة النسب المالية الرئيسية. بالرغم من انخفاض نسبة السيولة الحالية، فإن الشركة قادرة على الوفاء بالتزاماتها عندما يحين موعد استحقاقها وذلك بسبب سهولة تسهيل جزء من أصول الشركة. كما ان نسبة الرافعة المالية منخفضة نسبياً وبمعدل موازي لمعدلات المؤجرين العالميين والتي تسمح بالحصول على تمويلات أخرى.

يبقى عامل التأجير وهو أمر الربح منخفضين في هذه الفترة. يأتي ذلك في أعقاب انخفاض الإيرادات وزيادة مخصصات الخسائر الائتمانية التي بدأنا نراها منذ بداية الجائحة.

ومع ذلك، فإننا لا نزال على ثقة من أن قطاع الطيران وعلى وجه التحديد قطاع تأجير الطائرات سوف يتعافى ويعود إلى مستويات الربحية والقوة التي كان عليها قبل جائحة كوفيد-19.

في الصفحة التالية نتناول مدة عقود التأجير. إن الوضع المالي لشركة الأفكو مدعوم إيجابياً بمتوسط مدة تأجيرية متبقية يبلغ 8.9 سنوات مع استحقاق غالبية عقود التأجير بعد عام 2025. والآن، ننتقل من جديد إلى عادل لمناقشة استراتيجية الاستدامة والتوقعات المستقبلية. شكراً لكم جميعاً.

عادل البنوان شكراً كيرن. ننتقل الآن إلى استراتيجية الاستدامة لشركة الأفكو في الصفحتين 25 و 26. تبقى استراتيجية الشركة مرتكزة على ضمان الاستدامة على المدى الطويل من خلال الحفاظ على أن يكون الأسطول من الأحدث في صناعة تأجير الطائرات، والذي يتكوّن من طائرات ذات استهلاك وقود من الأكثر كفاءة وطائرات صديقة للبيئة لدعم شركات الطيران في تعزيز أسطولها وعملياتها.

يرى السوق عامّة دخول طائرات ذات التقنية الجديدة. لذا فإن استثمار الأفكو أعلى في الطائرات ذات التكنولوجيا الجديدة لتقوم الشركة في المساهمة على دعم احتياجات شركات الطيران واستدامتها. تتيح شركات التأجير مثل الأفكو لشركات الطيران التي تعاني من تحديات مالية أن تحوّل أسطولها بسرعة لتضم طائرات جديدة ذات كفاءة في استهلاك الوقود، وبالتالي توفر الأفكو لها المرونة في إنهاء تشغيل الطائرات القديمة.

نحن نركز أيضاً على بيع طائراتنا القديمة لدعم الانتقال إلى استراتيجية تلتزم بخفض انبعاثات الكربون. وأخيراً، من الناحية الاجتماعية، نواصل المشاركة في دعم المنظمات التي تساعد المجتمعات المحلية أكثر من غيرها. يظل التعليم والتخفيف من حدة الفقر أهم مع تركيزنا على أنشطتنا الخيرية.

وفي الصفحة الأخيرة، نعرض عليكم تطلعاتنا المستقبلية. يواصل الطلب على السفر الانتعاش. إن تحسن التوقعات والرغبة للسفر يقودان الطلبات والطلب. كما يظل الانتعاش الاقتصادي قوياً في معظم الدول. على الرغم من أن بعض الدول تشهد نمواً أبطأ من المتوقع، إلا أن اتحاد النقل الجوي الدولي (IATA) يتوقع أن تمثل الإيرادات بحلول عام 2022 79% مما كانت عليه في عام 2019.

ولكن بالنسبة لشركات الطيران، فإنها تظل مرنة. فهي تركز على الكفاءة في إدارة الأسطول وخفض تكاليف التشغيل. من المحتمل أن يضيف ارتفاع أسعار الوقود الضغوطات غير المرغوبة على شركات الطيران لإدارة تكاليفها، وبالتالي من المرجح أن تقرر شركات الطيران الانتقال إلى أسطول جديد في وقت أقرب من المرتقب.

لا تزال الطائرات ذات الممر الواحد هي المحور الأساسي للعديد من شركات الطيران، بالأخص لاستخدامها على الخطوط الإقليمية والمحلية. لا يزال تمويل من قبل الشركات المؤجرة والتمويل المدعوم بالأصول قوياً، مما يعكس زيادة شهية المستثمرين. حالياً، تقوم الأفكو بالتركيز على سوق التمويل والأوراق المالية المدعومة بالأصول. علاوة على ذلك، من المرجح أن تشهد أنشطة الاندماج والاستحواذ زيادة في النشاط تمتد حتى عام 2022 وما بعده.

أظهرت صناعة التأجير مرونتها خلال الأزمة، بميزانية عمومية جيدة الرسملة وإدارة مخاطر متطورة. لذلك، لا تزال النظرة طويلة الأمد إيجابية. من المرجح أن تستمر شركات الطيران في التحول إلى نموذج تشغيلي يعتمد على تأجير الطائرات بدلاً من امتلاكها.

بذلك، نود أن نختم مناقشة أداء الشركة والانتقال إلى فقرة الأسئلة. شكراً لكم جميعاً.

ميرنا ماهر شكراً. يمكنكم طرح أسئلتكم عبر الخانة المخصصة لذلك. يرجى الانتظار ريثما يتم مراجعة الأسئلة.

مؤتمر الأفكو للمحللين

الثلاثاء 21 ديسمبر

لسلي معوض مرحباً سيداتي وسادتي، سنقوم بالإجابة على أسئلتكم. سيقوم الرئيس التنفيذي بالإجابة على السؤال الأول وهو: مع استمرار تأخر الطلب على السفر في بداية العام، هل تمدد شركات الطيران شروط الدفع الخاصة بها مع الأفكو أم تعيد التفاوض لأسعار أقل؟

عادل البنوان كان على الأفكو إعادة تسويق طائرة واحدة مستعملة خلال الجائحة. كان هذا تاريخ انتهاء تأجير مجدول مع شركة الطيران الكاربيبي وتم تأجير الطائرة بنجاح لشركة منخفضة التكلفة في الصين. نقوم حالياً بالتسويق لطائرتين مستعملتين من طراز A320ceo وواللتين ستتضمنان إلى شركة طيران في أمريكا اللاتينية في الربع الأول من عام 2022.

في كلتا الحالتين، كانت قيمة التأجير أقل مما هي عليه، مما يعكس ضعف الطلب الحالي على الطائرات والعمر الأقدم للطائرة.

يقوم عدد من العملاء الحاليين بالتفاوض لتمديد عقود التأجير الخاصة بهم وإن كان ذلك بأسعار أقل. نظراً لأن حجم إعادة التسويق صغير، فإننا لا نتعرض لضغوط لقبول أي عروض نعتقد أنها منخفضة جداً. مع عودة المزيد من الطائرات إلى الخدمة، نتوقع أن تزداد قيمة التأجير وتحسن تدريجياً.

لسلي معوض كيف تقوم الأفكو بإدارة السيولة؟

كيرن أوكيف نتابع السيولة يومياً وتوقعات التدفقات النقدية القادمة لمراقبة أي ضغوطات محتملة على السيولة.

أدى تأثير انخفاض الإيرادات إلى تخفيض السيولة، لكننا تمكنا من تعويض ذلك من خلال جمع تمويل إضافي في كل من الأسواق المصرفية المحلية في الكويت ودولياً مع مقرضي الطيران المتخصصين. في السنة المالية 2021، جمعت الأفكو 495 مليون دولار من السيولة الجديدة وأجلت دفع 359 مليون دولار. مقارنة بالسنة المالية 2020، ارتفع مركزنا النقدي من 39.7 مليون دينار كويتي إلى 42 مليون دينار كويتي بينما انخفضت التزامات ديوننا من 934 مليون دينار كويتي إلى 890 مليون دينار كويتي.

خلال الجائحة، قمنا بالوفاء بجميع التزاماتنا مع البنوك لسداد القروض عند استحقاقها، واستلمنا 9 طائرات في عام 2021 مع دعمنا أيضاً لطلبات عملائنا من شركات الطيران للحصول على المساعدة المالية.

لسلي معوض شكراً كيرن. السؤال التالي، هل تتوقعون عودة معدلات التأجير إلى مستويات ما قبل الجائحة في السنوات الخمس القادمة؟ ما هي توقعات عامل معدل تأجير لمختلف أنواع الطائرات مع الأفكو؟

عادل البنوان ما رأيناه في فترات الانكماش السابقة هو أن قيم الطائرات ومعدلات التأجير تعود إلى مستويات ما قبل الانكماش مع بدء التعافي وعودة شركات الطيران إلى تشغيلها الطبيعي. هذا ينطبق بشكل خاص على الطائرات الحديثة والأكثر كفاءة مثل A320neo.

لسلي معوض ننقل إلى السؤال التالي. في أي منطقة أو أنواع شركات الطيران تخطط الأفكو استهدافها بطلباتها الجديدة؟

عادل البنوان لا نستهدف بالضرورة منطقة أو نوع شركة طيران، بل نركز على تلبية التوجهات العالمية. تُظهر هذه التوجهات طلباً على الطائرات ذات الممر الواحد التي تمكن شركات الطيران من تشغيل المزيد من الرحلات، فضلاً

مؤتمر الأفكو للمحليين

الثلاثاء 21 ديسمبر

عن الحفاظ على معدلات كفاءة عالية ومستويات استهلاك منخفضة للوقود. يتضمن سجل طلبيتنا اليوم أكثر الطائرات طلباً، والتي تتألف من 48 طائرة من عائلة A320neo و 20 طائرة من طراز B737-8 Max.

لسلي معوض شكراً. لدينا سؤال تالي. متى من المتوقع أن تبدأ الأفكو في تسلّم طلبيتها من طائرات "إيرباص"؟ ومتى تنتهي؟

عادل البنوان نتوقع تسلّم عدد صغير جداً من الطائرات في السنتين القادمتين، ولكن الجزء الأكبر من عمليات التسليم لدينا ستبدأ في عام 2024.

لسلي معوض شكراً جزيلاً. لدينا سؤال أخير. من المتوقع أن يتضاعف إنتاج مصنعي الطائرات في السنوات القادمة. ما هي توقعات الأفكو بشأن تأثير القيمة المتبقية لهذا القرار على طائراتها؟

كيرن أوكيف شكراً لسلي. هذا السؤال متداول كثيراً في الصحف. بطبيعة الحال، فإن مصنعي الطائرات، أي بوينغ وإيرباص، حريصين جداً على زيادة إنتاجهما. بمجرد بدء الانتعاش، سيكون أول من يعمل على تحسين مستوى التصنيع، ومن الواضح أنهم كانوا يعانون، مثلنا، خلال الجائحة، مع انخفاض التصنيع.

لذلك إذا نظرت إلى إيرباص، ستري أن شركة إيرباص تصنع 45 طائرة من طراز A320neos شهرياً في الوقت الحالي، لكنها تخطط لزيادة ذلك إلى 64 بحلول منتصف عام 2023. وبالمثل، تصنع شركة بوينغ 20 من طراز 737 Max 8 شهرياً، وتخطط أيضاً لزيادة التصنيع إلى مستوى أقل من إيرباص لأن لديها مشاكل على صعيد التصنيع والمسائل التنظيمية على طراز Max.

لذلك فإن تأثير أي زيادة في عدد الطائرات في السوق عادة ما يؤثر بشكل مختلف، اعتماداً على نوع الطائرة وعمر الطائرة. عادة ما تتأثر به أولاً وقبل كل شيء الطائرات القديمة والطائرات الأقل سيولة، والطائرات التي تتأثر الأكثر من ناحية قيمتها والتي تكون النوع الذي سيتوقف تصنيعها ومن ثم تخرج بمنافسة من الطائرات الحديثة، لذا يتوقع العملاء خصماً على الطراز الأقدم.

وكما نرى في الأسواق الأخرى، بمجرد ظهور نموذج جديد، تتأثر الموديلات القديمة. لذا فمن المتوقع أن نرى ارتفاع في الطلب على الطائرات ذات التكنولوجيا الأحدث مع تعافي السوق، وذلك لأن شركات الطيران ستستبدل الطائرات القديمة بنماذج أكثر كفاءة في استهلاك الوقود. من الواضح أن هذا لتوفير الوقود ولكن أيضاً لأسباب بيئية.

لذلك بالنسبة لنا، هذا جيد من العديد من الجوانب، لأن معظم الطائرات في أسطولنا حديثة جداً وبمتوسط عمر 4.4 سنوات، كما لدينا سجل طلبيات جيد جداً من الطرازات الحديثة. ونقوم بإدارة أي تأثير من زيادة في التصنيع من قبل الشركتين المصنعة عن طريق الحفاظ على أدنى متوسط عمر ممكن لأسطولنا، ونقوم بتحديث الأسطول باستمرار عن طريق بيع الطائرات القديمة والاستحواذ وشراء طائرات جديدة، إما من خلال سجل الطلبيات الحالية مع أو من خلال قنوات أخرى، كالبيع وإعادة التأجير أو من خلال الاستحواذ على محافظ أخرى.

لسلي معوض شكراً جزيلاً كيرن. وصلنا إلى ختام فقرة الأسئلة. شكراً لكم جميعاً لانضمامكم إلينا.

عادل البنوان شكراً لكم.

ميرنا ماهر شكراً لكم جميعاً على انضمامكم وندمى لكم يوماً سعيداً.

عادل البنوان شكراً لكم.



ALAFCO FY2021 Results Conference Call

Tuesday, 21 December 2021

Mirna Maher Hello, everyone, this is Mirna Maher from EFG Hermes, and welcome to ALAFCO's full year 2021 results conference call. I'm pleased to have on the call with me today Mr. Adel Albanwan, ALAFCO's CEO, Mr. Kieran O'Keefe, CIO and Yousuf Althuwaikh, CFO. I'll now hand over the call to management for a quick presentation and then we'll open the call for the Q&A session. Please, go ahead.

Leslie Mauawad Hello, ladies and gentlemen, my name is Leslie Mauawad, joining you on the side of the speakers. I would like to welcome you and remind you that this webcast is recorded. Please note that this presentation contains past and forward-looking statements with no warranty or representation given concerning such information. I'll now pass the call to ALAFCO's CEO, Mr. Adel Albanwan.

Adel Albanwan Thank you, Leslie. As-Salaam-Alaikum, hello, everyone, and welcome to ALAFCO's end of financial year 2021 earnings call. This is our fourth earnings call. I'm Adel Albanwan, CEO of ALAFCO. Joining me is our CIO, Kieran O'Keefe, and our CFO, Yousuf Althuwaikh.

As usual, we will give a brief on ALAFCO's position and the aviation industry, then we will be reviewing the company's performance and industry outlook. So, we'll start with page number six, starting with ALAFCO's position at the end of our financial year.

The portfolio, as you can see, stood at 79 aircraft. During the fiscal year, we successfully added nine new aircraft, acquired either through our OEM order book or through a sale-and-leaseback transaction with our airline customers.

The nine aircraft were delivered to the airlines in Europe, the Middle East and the Americas. The portfolio is leased, currently, to 23 airlines in 17 countries, with an average age of 4.4 years, and a remaining lease term of 8.9 years. Our customers mainly include government-backed airlines and well-established, privately-owned carriers backed by major investors.

The majority of our aircraft are placed with airlines operating in Asia, which is the fastest-growing aviation market in the world. Our fleet has a very healthy mix of aircraft type, of which 82% are modern, narrow-body aircraft. ALAFCO's strategy is to focus on narrow-body aircraft as it serves 75% of the commercial passenger fleet around the world.

We are also investing in wide-body aircraft, but only on an opportunistic basis. As we move forward, we are maintaining our strategy to invest in the latest technology narrow-body aircraft, as it is the most liquid and enjoys the highest demand worldwide.

This proved to be a prudent strategy, especially in a COVID-19 environment. We will be expanding further on this point later on in the presentation. As for ALAFCO's order book, we have 68 aircraft on order, which we will also further expand on later in this presentation.

Now, if you please move to slide seven, ALAFCO's performance. We now move to an overview of the historical performance over the past decade. We are proud that ALAFCO has maintained a steady growth, year on year, showing that the company has been able to weather through several challenges over the past decade, including the current crisis. The compound annual growth rate of lease revenue reached 9.2%, while it reached 8.2% of the fleet value and 6.4% of the fleet size.



ALAFCO FY2021 Results Conference Call

Tuesday, 21 December 2021

Moving to ALAFCO's position, slide number eight. ALAFCO's steady growth has enabled the company to be ranked amongst the top lessors in the world. ALAFCO is one of the seven lessors with a committed portfolio valued in the range of 5 billion to 10 billion USD, with a commitment of \$6.3 billion. Furthermore, ALAFCO has one of the youngest fleets among the top 30 lessors, giving our company a competitive advantage when airlines are looking for the most efficient aircraft to lease.

We move to the industry update, which will fall on slides nine and ten. During this quarter, we continued to see positive signs of recovery in the airline industry, which directly feeds through to the aircraft leasing market. In three segments, when it comes to the leasing, leasing activities continued to show an upward trend, consistent with the previous quarter. Sale-and-leaseback deals continued to drive opportunities for many lessors and airlines.

The leasing sector is also seeing a rise in M&A activities, and lessors continue to target alternative, non-bank financing sources. There has been a significant increase in capital market issuance from lessors and aircraft ABS deals in particular. As of to date, ABS issuance reached \$8.6 billion.

As of the airline, continued improvement is seen in airline financials, with losses declining. Some airlines are recording their first profitable quarter since the pandemic. Cash flow generation continues to show improvement, reflecting the reopening of several international markets. A sharp increase in jet fuel price continues to put pressure on airline operating costs. Six quarters since the start of the pandemic, travel is returning gradually, with an improvement in the outlook, primarily on short-haul and domestic routes, driven by recovery in passenger travel. Further improvement is expected as restrictions are being lifted across countries. A surge in infections could soften the recovery, however the rollout of booster shots and wider vaccination is crucial to sustaining travel demand.

Moving to slide 11, aviation industry performance. The impact of COVID-19 on the aviation industry was drastic and reached its lowest point by the end of Q1 2020, as shown in the chart. However, signs of recovery are now visible, as evidenced by the increasing size of the active global fleet, each quarter almost reaching the pre-pandemic level.

The market share of leased fleet continuously grew, reaching 50% as aircraft leasing companies played a key role in supporting airlines during the pandemic. This proved that the contribution of lessors in the airline industry is significant and expected to continue supporting the growth in travel demand in the coming years.

Moving to the operational review, slides 12 and 13. ALAFCO continued to take delivery of new aircraft from OEMs during the year, whilst simultaneously remarketing and selling aircraft from its existing fleet.

During this year, the company took delivery of nine aircraft, as follows. Four new A320neos placed with Volaris in Mexico via sale-and-leaseback transactions. Two new A320neos placed with SAS in Sweden, from our order book. Two A320neos placed with SKY Airline in Chile from our order book. And one new A320neo placed with Jazeera Airways in Kuwait from our order book.

As for the remarketing and trading activities, ALAFCO has successfully delivered one used aircraft, B737-800, to Joy Air in China after the scheduled lease expiry with Caribbean Airlines. This happened during COVID, the delivery and redelivery. Sold six aircraft, of which five aircraft were sold with leases attached, these include three 737 aircraft



ALAFCO FY2021 Results Conference Call

Tuesday, 21 December 2021

leased to Ethiopian Airlines, two A320neos aircraft leased to Volaris, and one A320ceo aircraft sold after lease expiry with Saudi Airlines.

Moving ahead to slide 14. ALAFCO's fleet is geographically distributed as followed. We have 43% of our fleet placed in Asia-Pacific, mainly with government-backed airlines and well-established LCC. 21% of the fleet is placed in Europe with the flag-carriers, including SAS in Sweden and AEGEAN based in Greece.

15% of the fleet is placed in the Middle East, including our national carrier, Kuwait Airways. And lastly, the remaining 17% of our fleet is placed with reputable airlines in the Americas, including five A320s with Allegiant.

We are still on the operational overview, slide 15. Our order book has not been further revised in 2021, following this year's deliveries. We still have 68 aircraft on order. All are narrow-body aircraft, including 38 A320neos and ten A321neos, and 20 B737-8 MAX. The majority of deliveries are scheduled to start in 2024 and beyond.

Continuing on the operational review, slide 16, the weighted average of our portfolio is at 4.4 years by the end of 2021 financial year. The average age is weighted based on aircraft net book value at the end of the year.

As for the composition, the fleet today has an optimal composition comprising of the most efficient aircraft. The share of A320neos, A320ceos and the B737 NGs are all narrow-body models that are seeing great demand from airlines worldwide to cater for domestic and regional travel.

Together with a young age of the fleet, the value and lease rate of ALAFCO's fleet are at a very competitive position to recapitalize the airline. Now, I would like to pass to my colleague, the CIO, Kieran, who will give you a brief on ALAFCO's financial performance. Thank you.

Kieran O'Keefe Thank you, Adel. Hello, everybody, and welcome back to our first full year earnings call. Let me start by reminding you that ALAFCO's financial year starts on October 1st of each year, and ends on September 30th. Anyone who likes to think in terms of US dollars, when we're talking about Kuwaiti dinars, I'd suggest a quick and dirty way to convert is to multiply the Kuwaiti dinar numbers by three to get an approximate equivalent in US dollars.

So first of all, we will outline in the financial results at a high level, and then we'll do a deeper dive on the more important numbers. ALAFCO's operating lease revenues stood at KD 100 million for the year, that's down 13%, from KD 115 million in 2020. Net profit also declined compared to 2020. We had a net loss of KD 23.8 million compared to a net loss of KD 9.8 million in 2020.

So these are the headline results, and next we will discuss the income statement and balance sheet in more detail on the next slide, which is slide 19. So here, we have the income statement. I'll explain each of the line items in the order in which they appear on this slide.

First up is operating lease revenue. As I mentioned earlier, we saw decline in operational lease revenue by 13% in 2021 versus 2020. Operating lease revenues fell from KD 115 million to around KD 100 million in 2021.



ALAFCO FY2021 Results Conference Call

Tuesday, 21 December 2021

The primary reason for this decline was the restructuring of leases with some of our airline clients. A second reason was loss of rental income from aircraft which were on lease in 2020 but were off lease in 2021. These decreases in operating lease revenue were partially offset by rental income from seven new aircraft which we added during the year.

The next line item is depreciation. Depreciation increased by 5%, mainly due to the addition of the seven new aircraft and a full year depreciation of four A350-900s in comparison to only nine months during 2020.

The next item is financing cost. Financing cost declined in 2021 primarily following the repayment of loans. The decline in Libor rate also led to a decrease in our financing cost on our floating rate loans.

Staff costs increased by 12%, representing the annual increment and cost relating to new recruitment made during the year. Other operating expenses also increased by 13%, following an increase in aircraft maintenance expenses specifically related to two aircraft which were returned by an airline customer, pending an early termination of these leases.

Other income, which includes murabaha income, and murabaha income is similar in terms of deposit income, plus other miscellaneous income, that was unusually high in 2020 as we wrote off an excess provision which we no longer needed. There was no similar write-back of provision in 2021, which explains a 77% decrease in other income.

Next, we come to the allowances for credit losses, which has increased by 16% following an increase in receivables from a small number of our airline clients, mainly in Asia. This increase in the ECL, expected credit loss, was partially offset by the release or write-back of a loss provision against another airline client whose financial strength and payment record has improved significantly during 2021.

Gain on sale of aircraft is the next line item in the income statement. While trading aircraft is a core part of our strategy, the actual trading profit can vary from year to year, depending on the market and the type of aircraft sold. In 2021, the gain from selling aircraft was KD 0.2 million, 88% down versus 2020.

The main reason for this lower trading profit was that ALAFCO chose to sell four used aircraft during COVID, and one of these four aircraft was off-lease. And the reason we did this was to manage our residual risk and the remarketing risk associated with these aircraft.

Next is the impairment provision. ALAFCO recorded an impairment provision of KD 17.3 million in 2021, and this is down from KD 21.8 million in 2020. The impairment of 2020 was recorded mainly against new wide-body aircraft, while the impairment in 2021 was due to the loss in value in the restructuring of several operating leases.

Last item on the income statement is the re-lease provision. This provision significantly decreased in 2021 versus 2020, as only a few deliveries are planned over the next couple of years.

So, here's a quick recap on the income statement. ALAFCO went into the end of 2021 with a net loss of KD 23.8 million, and a drop in earnings of KD 14 million compared to 2020 is mainly due to the following reasons.



ALAFCO FY2021 Results Conference Call

Tuesday, 21 December 2021

First, decline in operational lease revenues, secondly, decline in other income, then there was an increase in our expected credit loss, and then a decline in the gain on sale of aircraft in comparison to 2020. These were offset by a lower impairment provision and lower re-lease provisions. So that's the income statement, and next I'd like to move on to discuss the balance sheet.

Moving to slide 20, so here we have the balance sheet. Again, I'll cover each line item in the order in which it appears on the slide. First line item on the balance sheet is aircraft, engines and equipment. Aircraft engines and equipment in 2021 declined marginally in comparison to 2020. The decline was mainly due to, firstly, sale of three 737-800 aircraft leased to Ethiopian Airlines, plus one A320 which was off-lease.

In addition, the recent aircraft, engines and equipment decrease was due to depreciation and impairment charges for the current year. Plus, there was a negative movement on the US dollar versus the Kuwaiti dinar.

These decreases were partially offset by the addition of seven A320neo aircraft to the balance sheet. Two were added in the first quarter, one in quarter two, two in quarter three, and two in quarter four, so evenly spread out throughout the year.

The next item is capital advances. Capital advances represent three delivery payments made to Boeing and Airbus in respect of our aircraft order book. In 2021, the capital advances balance reduced by around KD 46 million, from KD 162.9 million to around KD 116.8 million. This reduction represents the amount transferred from capital advances to aircraft, engines and equipment upon delivery of the aircraft.

Next, we have receivables. The 73% decline in receivables was due to three reasons. Firstly, collection efforts have decreased the overall receivables amount. Secondly, there was a refund of PDPs of the OEM, which had been recorded as a receivable. And then thirdly, there was a decrease in the expected credit loss which is netted off against the receivables balance.

Next, I'll move on to cash and cash equivalent. Cash and cash equivalent increased by 6% compared to the previous year, and this was mainly due to secured and unsecured loans taken out during the year, and the net proceeds from the sale of aircraft. And these increases were partially offset by the repayment of unsecured loans and the acquisition of aircraft during the year.

Next is retained earnings and reserves. These declined by 14%, mainly reflecting the loss for the period of KD 24 million in addition to the negative movement as the dollar weakened against the Kuwaiti dinar.

Our loans and borrowings, net borrowings fell by 5% compared to the prior year. This fall in borrowings is due mainly to the repayment of secured and unsecured loans worth KD 161 million. This was partially offset by new loans of KD 113 million which were taken out during the year.

Security deposits increased by 36%, from KD 11.5 million to KD 15.6 million. The increase reflects the increase of seven new aircraft into the ALAFCO fleet in 2021, and their associated security deposits.

Maintenance reserves. There was a 20% decline in maintenance reserves, and this was due to the restructuring of



ALAFCO FY2021 Results Conference Call

Tuesday, 21 December 2021

leases within the airline, where all the maintenance reserve liability was converted to an end-of-lease compensation arrangement. The associated maintenance cash reserves held by ALAFCO were then used to cover the outstanding arrears from the airline, and any remaining cash was reported in other liabilities as an advance or prepayment against upcoming lease payments.

Next, we have other liabilities. The 23% increase in other liabilities was primarily due to, firstly, a deposit received as part of the potential sale of an aircraft, and, secondly, proceeds from the draw-down of a letter of credit received in respect of a defaulting airline customer. The letter of credit proceeds will be used to offset against future obligations of the airline.

So let's summarize and recap on the balance sheet. Total assets declined by KD 97 million. This was mainly as a result of two factors. One, the decline in capital advances, secondly the decline in receivables.

Similarly, total liabilities and shareholders' equity declined by KD 97 million, and that was caused by, firstly, reduction in shareholders' equity, decrease in loans, and a decrease in maintenance reserves and provisions.

That's in respect to our balance sheet, and now we'll move on and look at the ALAFCO collection rates that's on slide 21. As we've shown in this chart, the collection rate for ALAFCO has considerably improved, month to month, since January 2021. And this is reflecting our collection efforts during the period. What you see, here, are numbers starting off, in March 21, of 81.6%, and then reaching 101.5% in September 21.

Next, we move on to discuss our financial position. Here, we have three charts which show our financial position over time, a comparison. The first is total assets. As mentioned previously, total assets have declined by 7% versus the previous year, and that's mainly due to reduction in capital advances as more aircraft are delivered, and also the receivables balance decline.

Equity was also down slightly, and that's following the net loss recorded during the year in addition to some negative movement in the foreign currency reserve, as the US dollar weakened against the Kuwaiti dinar.

Total liabilities also declined by 7%, and that's reflecting repayment of borrowings and a decline in the maintenance reserve liabilities, which are reduced as part of a restructuring of certain leases.

Next, we move on to slide 23. ALAFCO's current ratio remains low, the company remains very liquid and were always able to fulfil its obligations as and when they become due. When we look at our debt to equity, which is a measure of leverage, you can see leverage is relatively low and is very comparable against our other leasing peers in the sector.

Lease rental factor and profit margin remain lower in this period following a decrease in revenues, and we discussed previously in the income statement, and the increase in the credit loss provision. This is what we've started to see since COVID started.

However, we do remain confident that the aviation sector, and specifically the aircraft leasing sector, will recover and will return to the pre-COVID levels of profitability and financial strength.



ALAFCO FY2021 Results Conference Call

Tuesday, 21 December 2021

This is the final chart from me, and this shows our average remaining lease term. What you see here is our strong financial position supported by an average remaining lease term of 8.9 years, with the majority of our lease agreements maturing after 2025. So I will now pass the presentation back to Adel to continue with the sustainability and outlook slides. Thank you, everybody.

Adel Albanwan Thank you. Thank you, Kieran. We'll move to slides 25 and 26, with regards to our strategy at ALAFCO, as it remains forecast on ensuring long-term sustainability by working on maintaining one of the youngest fleets in the industry, which in turn offers the most fuel-efficient and environmentally-friendly aircraft to support airlines in optimizing their fleet and operations.

The wider market is also showing a significant penetration of new-technology aircraft. A higher proportion of investment is therefore in new-technology aircraft. ALAFCO is also contributing to the operational continuity and sustainability of global airlines. Lessors like ALAFCO enable cash-strapped airlines to switch sooner to a new, fuel-efficient aircraft, therefore offering financial flexibility to support airline customers in fast-tracking retirement of older aircraft.

We are also focused on divesting from our older aircraft to support a transition to carbon-reduction commitments. And finally, socially, we continue to be engaged in supporting organizations that are helping its communities in activities we are most invested in. Poverty relief and education remain the cornerstone of our philanthropic activities.

Finally, we move to the market outlook. Our outlook remains positive. Air travel continues its recovery. The improving outlook and appetite are driving books and demand. Economic recovery also remains robust across most countries. Even though some countries are witnessing slower-than-expected growth, IATA forecasts that revenue by 2022 will represent 79% of what it was in 2019.

But as for the airlines, they remain agile. They are focusing on delivering efficiency to both fleet management and reduction in operating costs. Rising fuel prices are likely to place unwanted pressure on airlines to manage operating costs, and therefore airlines are likely to bring forward plans to transition to a new fleet sooner.

Narrow-body aircraft remains the core focus for many airlines, deployed for regional and domestic routes. Lessor financing and ABS continues to be very robust, reflecting increasing appetite from investors. Currently, ALAFCO is active in tapping the ABS market. Furthermore, M&A activities are likely to witness an increase in activity stretching into 2022 and beyond.

The leasing industry has shown its resilience through the crisis, with well-capitalized balance sheet and sophisticated risk management. Therefore, the long-term view remains positive. Airlines are likely to continue shifting to an operating model that is based on leasing aircraft rather than owning aircraft.

With that, we would like to conclude our presentation and move on to Q&A. We will be taking a short break to gather the questions, then we'll revert back to you. Thank you.

Mirna Maher Thank you. If you'd like to ask a question, please type it in the Q&A chat to all panelists, and



ALAFCO FY2021 Results Conference Call

Tuesday, 21 December 2021

the management will address it. We will just wait for a few minutes to allow everyone the chance to type in their questions.

Leslie Mauawad Hello, ladies and gentlemen, we are back with the questions. We're going to start with the first question which will be answered by the CEO. The question is travel demand at the beginning of the year, are airlines extending their payment terms with ALAFCO or renegotiating to lower rates?

Adel Albanwan Yes, I'll take this. To answer this question, ALAFCO has only had to remarket only one used aircraft during COVID. This was a scheduled lease expiry with Caribbean Airlines, and we have successfully placed this aircraft with another LCC based in China. We are currently remarketing two used A320neos which will go to another lessee in Latin America in Q1 in 2022. So, there wasn't much pressure on remarketing since our lease terms fall beyond the severity of COVID.

In both cases, the Caribbean and the other airline, the re-lease rentals were lower than the original rentals, reflecting both the current weak demand for aircraft and the older age of the aircraft. A number of our existing lessees are approaching us to extend their leases, albeit at lower rentals.

As we have a relatively small remarketing pipeline, we are not under pressure to accept any offers which we believe to be too low. As more and more stored aircraft come back into service, we expect lease rentals to gradually improve. Thank you.

Leslie Mauawad Thank you very much. We're going to pass to the next question. The question is how are you managing your liquidity? And this question will be answered by Mr. Kieran.

Kieran O'Keefe Thank you, Leslie. This is a very relevant question for a leasing company, especially in light of the results we've just published. We track our liquidity daily, and we project cash flows forward several years, to monitor any potential liquidity stresses.

The impact of a lower operating lease rental income has reduced our liquidity, as you would expect, but we've been able to offset this by raising additional funds, both in the local banking market in Kuwait and in the region, but also internationally with some specialty aviation lenders.

So, in the financial year 2021, ALAFCO raised just under \$0.5 billion in new liquidity. We also deferred just under \$360 million with our current lenders. If you look at the results that we've published, the balance sheet, you'll see compared to 2020 our cash position has actually increased from KD 39.7 million to KD 42 million, while our debt obligations fell from KD 934 million to KD 890 million. So, cash has gone up, debt obligations have gone down. So we're certainly able to manage our liquidity, and we're improving it over time.

During the pandemic, we met all of our commitments with the banks to repay loans when due, and similarly with the OEMs. We took delivery of nine aircraft in 2021, while also supporting our airline clients' request for financial assistance in the way of deferrals or restructure.

So, these are the solid ways in which we've been able to manage our liquidity in a very positive way. I'll pause there,



ALAFCO FY2021 Results Conference Call

Tuesday, 21 December 2021

Leslie, and wait for the next question, if there is a follow-up.

Leslie Mauawad Thank you, Kieran. We will pass to the next question. The next question are you still expecting for lease rates to return to pre-COVID-19 levels in the five coming years? What is the expectation of the LRF going forward for the various types of aircraft of ALAFCO?

Adel Albanwan I'll take this. Thank you. What we have seen in previous downturns is that the values and lease rentals of aircraft to recover to their pre-downturn levels as the recovery kicks in and the airlines return to normal operations. This is especially true for young, modern and most-efficient aircraft, such as the A320neos, which ALAFCO has heavily invested in these assets.

Leslie Mauawad We'll pass to the next question. In which region or airline types is ALAFCO planning to target with its new orders?

Adel Albanwan I'll take this. We don't necessarily target a region or airline type, rather focus on catering to our global trends. These trends show a demand for narrow-body aircraft that enables airlines to operate more frequently as well as maintaining high efficiency rates and low fuel consumption levels. Our order book today includes the most in-demand technology aircraft, comprising of 48 A320neos family, and 20 B737-8 Maxes.

Leslie Mauawad Thank you, we have one more question. When is ALAFCO expecting to start taking delivery of its Airbus order? When does it end?

Adel Albanwan We'll be taking bulk of deliveries for both Airbus and Boeing, starting from 2024.

Leslie Mauawad Thank you. We have a last question, and the question is OEMs are expected to double their production in the coming years, what is ALAFCO's expectation on the residual value impact of this decision on its aircraft. I believe this question should go to Kieran.

Kieran O'Keefe Thank you, Leslie. It is kind of topical, you see a lot of this in the press. Naturally, the OEMs, Boeing and Airbus, are very keen to increase production. Once the recovery kicks in, they'll be the first to improve production, they've obviously been suffering, like us, during COVID, with reduced output.

So, if you look at Airbus, you'll see Airbus is producing 45 A320neos per month at the moment, but they plan to increase that to 64 by the middle of 2023. Similarly, Boeing is producing 20 737 MAX 8s per month, and they're also planning to increase output as well. Boeing are at a slightly lower level because they've had production issues and regulatory issues on the MAX.

So, the impact of any increase of supply of aircraft into the market is usually felt differently, depending on the aircraft type and the aircraft age. It's usually felt first and foremost by the older aircraft and the less liquid aircraft, and the ones which tend to, suffer the most damage to their price would be the ones that are last-of-line, and this would be if an aircraft type is stopping production and then you are the last aircraft of that type to be built, coming out at quite a high price, you'll be competing them against the new model, so people will expect a discount.



ALAFCO FY2021 Results Conference Call

Tuesday, 21 December 2021

And so as we see in other markets, once a new model comes out, the existing models all take a hit. So, what we expect to see in terms of our portfolio is that there's likely to be an upswing in demand for the newer-technology aircraft as the market recovers, and this is because airlines will replace older aircraft with more fuel-efficient models. This is obviously to save fuel but also for environmental reasons as well.

So for us, it's good in a large number of ways, because most of our fleet is actually very young, an average age of 4.4, we've got a very good order book. We mitigate the impact of any increase in production by the OEM by keeping the average age of our fleet as low as possible, and then we're constantly refreshing the fleet by selling the older aircraft and bringing in newer aircraft, either through our order book with Boeing and Airbus or through other channels, such as sale-and-leaseback or through portfolio acquisitions. I'll pause there again, Leslie, and see if there are any other questions.

Leslie Mauawad Thank you very much, Kieran. We've come to the last question. We do not have any more questions. We'd like to thank you for joining us, and we'll see you in the next quarter.

Adel Albanwan Thank you.

Mirna Maher This concludes today's call. Thank you everyone for joining and have a good rest of the day.

Adel Albanwan Thank you.