



Zain Group

Q1 2022



Earnings Conference Call

Apr 25, 2022

CHAIRER BY:

Faisal Al Azmeh

**Goldman
Sachs**





Zain Group Q1 2022 Earnings Call Transcript

Monday 25 April 2022

1:30 PM Kuwait Time

Zain Group Executive Management:

Ossama Matta - Group Chief Financial Officer

Mohammad Abdal - Group Chief Communications Officer

Mohammed Shereef – Group Head of Finance

Iyadh Borgi - Group Operation & Business Perf. Executive Director

Aram Dehyan - Group Investor Relations Director

Moderator:

Faisal Al Azmeh, Goldman Sachs



Faisal Al Azmeh:

Greetings ladies and gentlemen, this is Faisal from Goldman Sachs, and I would like to welcome you all to the Zain Group's Q1 2022 Results Conference Call. It is my pleasure to host Zain Group senior management today on the call. By now you should have received the company's presentation and earnings release for the 1st quarter and detailed financials which have all been uploaded on the Group's website.

Now without further delay, I will hand the call to Mohammad Abdal, Zain Group's Chief Communications Officer. Thank you.

Mohammad Abdal:

Thank you, Faisal. And welcome everyone to Zain's Q1 2022 earnings conference call. With me today Ossama Matta, Group CFO, Mohammed Shereef – Group Head of Finance, lyadh Borgi, the Operation & business Performance Executive Director and Aram Dehyan, IR Director.

In a moment, we will take you through the IR presentation which has been posted earlier today on our corporate website, and after that we're happy to answer any question, you may have.

During this call, we will be making forward-looking statements which are predictions, projections or other statements about future events. These statements are based on current expectations and assumptions that are subject to risks and uncertainties.

Please refer to our detailed cautionary statement found in slide number 2.

With that, I will now turn the call over to Ossama.

Ossama Matta:

Thank you, Mohammed. Good afternoon to everyone and thank you for joining us on today's call.

We had a strong start to the year, delivering robust results for Q1 2022, achieving numerous milestones, Revenue and profit growth across all key operations. In particular, Zain Kuwait, KSA and Sudan performed very well in net profit terms.



Our continued focus on monetizing 4G & 5G networks, targeting consumers, businesses and governments, saw significant growth across several key markets with data revenue reaching USD 536 million. This represents 40% of consolidated Revenue, and would have been much higher, if not for the currency devaluation impact in Sudan.

Moreover, we are extremely pleased with our B2B revenue growth of 19% YoY, that witnessed the addition of many key corporate and government related accounts across our footprint.

Let me start off by noting several significant accomplishments that occurred recently. On page 6 of the presentation a very positive note about Zain Brand:

Brand Finance, the main reference for telecom valuations, increased Zain's brand value by USD 211 million (up 10%) to USD 2.4 billion.

After a 3-year break, we attended MWC Barcelona last February and we entered multiple strategic deals that have been announced over the last month.

On Tower Update:

- The Board of Zain Saudi Arabia approved the sale of its 8,069 towers for SAR 3.03 billion (USD 807 million) to PIF. This transaction, a first-of-its kind in KSA, will create enormous shareholder value. We expect this to finalize in the coming months.

And as we mentioned previously, similar TowerCo transactions are in progress in both Iraq and Sudan, and we will be providing more details in future calls.

- Our wholesale arm, Zain Global Connect in partnership with Zain KSA announced first investment in PEACE cable through the J2M (Jeddah, KSA to Marseille, France) submarine cable system that will be operational in Q1, 2023.
- In Kuwait, ZainTech launched a comprehensive range of managed cloud services and cybersecurity solutions for corporate customers, other key markets will follow.

- We rebranded the Zain Group API platform to Dizlee. This API success story that was launched in mid-2018 sees it today having 20 digital partnerships, offering 41 attractive services, resulting in substantial revenue since its launch with 130 million payment transactions and generating over USD 120 million in gross revenue. We will continue to foster this lucrative area that is providing appealing content, gaming and more services.
- Zain Esports teams up with KSA headquartered PLAYHERA to rollout gaming tournament platforms, targeting the region's lucrative gaming market with an estimated 100 million gamers. We expect big things to happen in the esports world from this Joint Venture.
- We published the 11th annual sustainability report, titled 'A resilient journey across a challenging year', which summarizes Zain's activities during the year based on a new five-year Corporate Sustainability strategy.
- On the Fintech side, we have witnessed exponential revenue and customer growth... revenue for Q1 has more than doubled compared to last year, and customer base jumped by more than 180%.

Now, I would like to briefly touch upon the operational highlights for the quarter:

We ended the period serving ~51 million customers, an increase of 5%, reflecting an additional 2.3 million customers, mainly supported by a healthy 17% customer growth in KSA, and 9% growth in Iraq.

We reported three-months revenue of over USD 1.3 billion, an increase of 7% compared to last year. EBITDA for the quarter reached USD 507 million, a decrease of 3% reflecting an EBITDA margin of 38%. The YoY decrease in EBITDA is mainly on account of growth in low margin segments in KSA, especially trading revenue and handsets installments packages we put in place in Zain KSA. Also, there were some reversals of provisions no longer required during Q1 2021, as mentioned last year.

For Q1 2022, foreign currency translation impact was USD 120m on Revenue and USD 80m on EBITDA.

Excluding the FX impact, YoY revenue would have grown by 16%, and EBITDA would have grown by 12%.



The Group achieved an increase of 6% in net profit to reach USD 156 million, reflecting EPS of 4 cents (11 Fils).

CAPEX on page (19), We invested USD 74 million (represents 5.5% of revenue), mainly in expansion of Fiber-to-the-Home (FTTH); spectrum fees; 4G upgrades and new network sites across markets, as well as ongoing 5G rollouts in Kuwait, Saudi Arabia and Bahrain.

Our Debt Profile on the next page (20) The Group continues to maintain healthy cash flows, with total debt decreasing by 1% compared to Dec-21 (in KD terms) and net debt/EBITDA currently standing at 2.35x. Finance cost remained stable compared to the prior year.

On dividends... last month the AGM approved cash dividend of 23 fils/share for the second half of 2021. This cash dividend of 23 fils/share follows the semi-annual dividend of 10 fils distributed earlier, thus totaling 33 fils/share for the full year 2021 with 77% payout ratio, one of the highest in the region. This third consecutive payment of 33 fils/share on an annual basis completed the company's 3-year minimum commitment that started in 2019.

And with that I will now handover to Mohammed Shereef to discuss the results in more details and look forward to the Q&As there after. Thank you

Mohammed Shereef:

Thank you Ossama and good afternoon everyone.

Moving to the Opcos, Let's go to slide (25) - Zain Kuwait.

Great start for Zain Kuwait... delivered a healthy set of results where revenue, EBITDA and Net income grew by 7%, 12% and 22%, respectively. This was mainly on account of tactical promotions targeting higher acquisitions, uplift of customer base and cost optimization initiatives.

The operator continues to exploit its 5G mobile and broadband offering to individual and B2B customers with resulting increase in revenue, capturing the largest 5G customer and revenue market share in the country.

Zain Kuwait also launched state of the art managed cloud services and cyber security solutions in partnership with Zain Tech holding a 2-day event at JACC Jaber Ahmed Cultural Center, featuring local business and banking executives

Data revenue grew by 5% YoY and represented 39% of total revenue.

Regulatory Updates:

- Number ranges case' is now scheduled for Q2, 2022.

Saudi Arabia which is on slide (26).

A positive quarter for Zain KSA supported by further lifting of COVID restrictions, which led workers, and business travelers into the Kingdom.

Revenue and net income grew by an impressive 12% and 97% respectively, while EBITDA for the period decreased by 2%, reflecting an EBITDA margin of 33%.

The increase in Net Income is due to the positive impact from Tower assets being classified as assets held for sale, which resulted in stopping of depreciation and amortization from fixed assets & ROU assets reclassified to assets held for sale. These assets will be transferred to the Tower Company once the transaction is concluded.

Strong performance of B2B revenue that grew over 30% YoY, Yaqoot - Zain KSA's digital operator witnessed 170% YoY growth in customers, and Tamam - the consumer microfinance arm witnessed a three-fold increase in customers and a five-fold increase in revenue YoY, all of which contributed to the increase in the top-line.

Zain KSA also Signed Several Strategic Partnerships and MoUs to Support Digital Transformation and Improve the Quality of Life in The Kingdom during the Mobile World Congress (MWC) held in Barcelona.

In Line with the Kingdom's Aspirations to Become a Global Center for Digital Network Connectivity, Zain announced the kickoff of the J2M (Jeddah, KSA to Marseille, France) submarine cable system, which will link the Middle East with Europe.

Zain KSA invested USD 33 million (6% of revenue) on CAPEX during the quarter, mainly expanding 5G network coverage across its 51 cities. Data revenue represents 44% of total revenue.



On MVNOs...

SALAM and FNC received the MVNO license and deployed on Zain KSA's network.

Moving to slide (27), which is Zain Iraq.

For Q1 2022, Customer base increased by 9% reaching 17.6m customers, driven by the launch of 4G.

Revenue and EBITDA increased by 5% and 8%, respectively, while net income decreased by 74%. The drop in Net income YoY is due to the reversal of excess accruals in Q1 2021.

The operator invested USD 15 million in Capex during 2022 (8% of revenue).

Zain Iraq's almost one-year-old digital operator (Oodi) is celebrating few milestones. The platform has had instant success since inception, with more than 70k customers, operating in 7 cities and having a much higher ARPU (more than 3x) than Zain Iraq.

Zain Jordan, on slide (28)

Strong 1st quarter, with customer base growing 3% YoY and now serving 3.7 million customers. Revenue, EBITDA and net income are slightly up compared to last year, maintaining a healthy EBITDA margin of 45% despite towerco impact and bad weather.

The FTTH base witnessed over 42% increase and over 34% increase in revenue.

On regulatory side:

The Government extended the temporary spectrum bands till June 2022, allocated for free to all operators.

Zain Sudan which is on slide (29):

Zain Sudan continues to be a leader in the market both in market and Value share, successfully mitigating the ongoing political unrest in the country and currency devaluation of 44% compared to Q1-21. As communicated earlier, we applied price revamps to mitigate the FX impact.

The quarter was highlighted by the healthy growth in revenue, EBITDA and net income by 6%, 22% and 156%, respectively.



VAT on Telecom Services has been increased from 35% to 40% and applied effective from 1st of April 2022.

Finally, Zain Bahrain which is on page (30):

Zain Bahrain also had a solid start to the year, with revenue, EBITDA and net income increasing by 4%, 3% and 3% respectively. Data revenue grew by 6% which represents 45% of total revenue.

VAT increased from 5% to 10% effective from 1st of Jan 2022.

Zain Bahrain is focused on the continued expansion of 4G and 5G infrastructure and to enhance its Home Broadband services.

With that, I'll hand over to Mohammad Abdal for Q&A.

Mohammad Abdal:

Thanks, Mohammed. With that, we will now move to the Q&A session. And we ask that you limit yourself to one question and one follow-up.

Nishit Lakotia:

Good afternoon, thank you so much for this opportunity I have a couple of questions relating to Sudan specifically on the transaction for the offer that was disclosed, any progress on that? And secondly also on the currency devaluation so now we are looking at SDG 576 to the USD so is that what we are seeing on your currency on your income statement that mainly coming from there? Also It seemed like the net profit of Sudan was very high below EBITDA, there was hardly any expenses so is there any one-off there that you'd want to disclose for Sudan?

Ossama Matta:

Thank you for the questions regarding the first question on the transaction what I can disclose now is Zain, as well as the potential buyer have the advisers in place, virtual data room is ready with all the info needed, and due diligence has started. We're going to get back to you soon but as I mentioned before the transaction itself is easy when it comes to just looking at the due diligence side of it what will be the major issue that we have to solve is the FCTR which is lying in the equity side. So, things are moving towards the right direction the timeline, and it will be dependent on how we resolve the issue of the FCTR which is relevant, so I would think that may take some time. For

the second question which is the currency devaluation currently it is 576 what you have seen is the full impact, the reason we see revenues increased in Sudan as compared to last year is because of the price ups that happened during also the second half of 2021, and during this quarter of 2022, we also revamped prices upwards of 30% at the beginning of March 2022. Also noting there was another increase of 25% that just happened on April 1, 2022, taking into account what you see is the full impact of the devaluation.

On the cost side however you might see later on more increase in cost because the devaluation takes a little bit of time to cascade on the expenses but the price revamps that we have done compensate for this potential increase on the profitability as compared to last year the liabilities in foreign currency were higher than the receivables in foreign currency we had in net liability balance that's why we had a major devaluation in currency in Q1 last year when we compared this year with Q1. Our balance between receivables and liabilities in foreign currency is positive is net receivables that is why we have a gain as compared to a loss last year; this is why we have major swing in the bottom line compared to last year.

Omar Maher:

Hi, thank you very much for the call. Just one question from my side. If you could please shed some light on. I think there's a bit of a shift in revenue trends that seems to be continuing this quarter, for reasons that are not entirely clear, because essentially, what we're seeing is that previously, you had the fourth quarter, which was very strong in device sales. And now, it seems that a very big part of those device sales have shifted to the first quarter. I mean, obviously, these supply chain disruptions since the onset of COVID has probably a bit of an impact on this, but I thought that this would have already normalized a little bit, but it seems that a very big part of the revenue growth that we saw this quarter in various geographies was driven by device sales. So if you could, perhaps, shed some light on this, tell us what you're thinking what, when you're expecting this to normalize or is this like a trend that is here to stay? In terms of seasonality? Thank you.

Ossama Matta:

Thank you, for your question. Yes we see a little bit of shift in terms of revenues, the elements of revenues is changing a little bit. And we see that also impacting the margins, because with this shift in revenues is causing a lower margin in terms of services and revenue. This is clearly evident in Saudi Arabia where we are in Q1 as

compared to prior year, we have increased in terms of revenues. But when we look at the margins, we will see that we are almost at the same level margin of last year and this is also impacting the consolidation. Now for Saudi, the reason is because of the push of the installments on the handsets, which is at a lower margin, and this at Q1 of this year will have an impact, but hopefully in the coming quarters we will have the benefit. If I also go into more details in terms of revenues in Saudi, the other element, which is reducing the margin is also on the B2B side. we have seen B2B is increasing in terms of revenue, but the margin as compared to last year, still remains healthy, but it is lower than last year. This is also impacting the total margin in Saudi as well as the consolidation at the Group. Since we are talking about Saudi, on the prepaid side of the business in Saudi, we mentioned before that we were facing some internal issues in terms of the sales activities that we are having and distribution. We put a plan with the team in Saudi, we are now executing on the plan. New fresh eyes have been hired, competent management as well, pushing more into the market. So hopefully we are seeing things starting to improve. Umrah hopefully this year, especially in April will be much better. In March there was not major impact. So things on the revenues in Saudi are moving in the right direction. In Kuwait, we have seen the operating revenues increasing. Handsets, yes, it has increased as compared to last year, but we have seen major increases on postpaid. A significant shift from prepaid to postpaid and this is designed internally here with the management. High ARPU customers on prepaid move to the postpaid. Also on the B2B, it is stable, it's like 1% growth with a slightly lower margin. And we have seen also increase on roaming but what you're mentioning is right, but hopefully it will be temporary until we have the operating revenue pick up from the installments.

Nishit Lakhotia:

Thank you I have one follow up question, it's more on the strategic side given that one of your competitors is increasing its stake in a Saudi operation to increase it to more than 50%. What's the Zain strategy in terms of the portfolio given that Saudi is such an important geography and now that the operations is much more stable and growing and it is strategically so important? Would Zain also be looking at that as one other option to increasing its ownership in Zain Saudi from the 37%, is that something on the cards the management might consider?

Ossama Matta:

Thank you for the question. For us Saudi is very strategic very important for the Group, that's why during the rights issue that happened several years ago, we were pushing

to increase our ownership from 37%. It is very important and very strategic for us, and unfortunately, we were not successful in increasing due to many factors coming from the regulations in Saudi; now we are monitoring what will happen with this transaction, and if they manage to increase, then we will have a discussion with the KSA regulator. This is very serious for us ok thanks.

Omar Maher:

Looking at the numbers, comparing specifically Sudan to Iraq, I clearly recall you mentioned when the devaluation happened, it's easier to revamp prices in Sudan rather Iraq, due to limitations. In Sudan you have seemed gone back to similar revenues pre-devaluation while in Iraq its slower? What are the market dynamic issues or struggling to increase prices in Iraq?

Ossama Matta:

In Iraq, its completely different as in Sudan as part of the license we can increase prices automatically without regulatory approval if devaluation exceeds 5%. As we are market leaders in Sudan, we can increase prices and the competitors will generally follow.

In Iraq we are challenged in increasing prices as it requires discussions with the regulator, and it needs to be done in alignment with the competition. Also different in Iraq is the fact that one of the competitors in Iraq haven't paid for the 4G license nor for the license extensions and they are selling 4G and other mobile services and products in our areas at much lower prices, therefore disadvantaging and impacting us. Noting we spent around \$150 million on 4G license.

Noting this operator received a USD 24 million fine on top of the license fee obligations. Also, technology providers such as Huawei, Nokia and Ericsson have stopped providing this operator with technology or managed services, noting it was determined illegal to provide this operator technology or services.

In Iraq there are lots of good moves as we launched appealing products, weekly unlimited packages and new postpaid products, as well as a very aggressive approach on B2B sales including door to door, as well as tele sales. We had an issue with Zain selling routers, which was resolved in our favor, and today we are the only mobile entity selling routers in Iraq. We are pushing sales as long as marginal revenues exceed marginal costs, even in cases of churn in future quarters as long as the net

positive between marginal revenues versus costs is positive, and March was a positive month based on this approach.

Iraq is more challenging than Sudan for so many reasons, and we are seeing much more improvement in Iraq which is pleasing.

Omar Maher:

Why is one of the competitors being allowed to unfair advantage in the market to operate 4G in the market?

Ossama Matta:

Its part of the general political dynamics in Iraq, which we prefer not to comment on.

Robin Thomas:

Is there any update regarding the litigation against the ministry of communication in Kuwait in regard to number range case?

Ossama Matta:

Regarding the dispute with the Kuwaiti regulator, note that the competition had similar case and they won. We were supposed to have our hearing yesterday 24th April, but this was postponed to next month, till May after Eid. We expect to have a positive outcome on this, and hopefully this will be reflected in our results this year.

Operator:

There are no further questions.

Mohammad Abdal:

Thank you, operator, please refer to the Investor Relations website for additional updates and feel free to contact the IR team at IR@zain.com for further information. We look forward to your future participation in our Q2 2022 update.

Wishing you all a Happy Eid ...Thank you for joining the call.

- END -

مجموعة زين الربع الأول 2022



مؤتمر المستثمرين/المحليين

25 أبريل 2022



محضر مؤتمر الاتصال الهاتفي مع المحللين / المستثمرين
حول النتائج المالية لفترة الربع الأول من العام 2022

مجموعة زين
الاثنين الموافق 25 أبريل 2022
الساعة 1:30 ظهرا (توقيت الكويت)

المتحدثون من الإدارة التنفيذية لمجموعة زين
السيد/ أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية
السيد/ محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للاتصالات
السيد/ محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية
السيد/ عياض برجى - المدير التنفيذي للأداء والأعمال
السيد/ آرام دهيان - المدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين

بإدارة
فيصل العظمة
(Goldman Sachs)

فصل العظمة

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم زياد، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة - زين، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن فترة الربع الأول من العام 2022، إنه لمن دواعي سروري أن نستضيف في هذا البث الحي الإدارة العليا لمجموعة زين.

بداية، نأمل أن يكون كل منكم قد استلم العرض التقديمي الخاص بفترة الربع الأول لمجموعة زين، المتوفر حالياً على موقعها الإلكتروني، وحتى نكسب مزيداً من الوقت وفتح المجال لمشاركتكم معنا، دعوني أترك الحديث للسيد/ محمد عبدالرئيس التنفيذي للاتصالات في مجموعة زين، شكراً لكم جميعاً.

محمد عبدال

شكراً لك فيصل، نرحب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه معاً النتائج المالية لمجموعة زين عن فترة الربع الأول من العام 2022.

ولكن دعونا نرحب أولاً بالرئيس التنفيذي للشؤون المالية - أسامة متي، محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية، المدير التنفيذي للأداء والأعمال - عياض برجى والمدير التنفيذي لعلاقات مستثمرين - أرام دهيان.

ولكن قبل أن نبدأ، دعوني أذكركم بأنّ تحديث بيانات الربع الأول وعرض المحتوى التقديمي لعلاقات المستثمرين التي سنستعرضه معكم في هذا الاتصال المباشر متاح على صفحة علاقات المستثمرين على موقع زين الإلكتروني

www.zain.com

ونود أن نذكركم أيضاً، أن مؤشرات الأداء التي سنستعرضها معكم في هذا الاتصال الحي، ستتضمن بيانات تطلعية، وهي توقعات تدور حول التطورات المستقبلية، حيث تستند هذه البيانات على التوقعات الحالية والافتراضات الخاضعة إلى المخاطر والشكوك. يُرجى الرجوع إلى بيان إخلاء الطرف المفصل الموجود في الصفحة رقم 2.

والآن، سأقوم بتترك الحديث إلى أسامة متي.

أسامة متي

شكراً لك، محمد..، طاب مساؤكم جميعاً، وأشكركم على انضمامكم إلينا في اتصالنا اليوم.

بدأنا هذا العام بداية قوية، سجلنا نتائج مالية فصلية متميزة عن فترة الربع الأول من العام 2022، إذ حققنا إنجازات نوعية، ونموا في الإيرادات والأرباح على مستوى عملياتنا..، على وجه الخصوص، كان أداء شركة زين الكويت وزين السعودية وزين السودان جيداً للغاية على مستوى صافي الربحية.

ما زال تركيزنا مستمراً على تعزيز عملياتنا من شبكات الجيل الرابع والجيل الخامس، واستهداف مزيد من المستهلكين والشركات والحكومات، وقد شهدنا نمواً كبيراً على مستوى أسواقنا الرئيسية مع وصول إيرادات خدمات البيانات إلى 536 مليون دولار، إذ تمثل 40% من الإيرادات المُجمّعة، وكان من الممكن أن تكون تلك الإيرادات أعلى من ذلك بكثير، لولا تأثير تخفيض قيمة العملة في السودان.

نحن سعداء للغاية بنمو إيرادات خدمات قطاع المشاريع والأعمال (B2B) بنسبة 19% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، حيث شهدت هذه الفترة جذب العديد من الحسابات الرئيسية المتعلقة بالشركات والحكومات على مستوى تواجد عملياتنا في المنطقة.

اسمحوا لي أن ابدأ بالتنبؤ على عدد من الإنجازات المهمة التي حدثت خلال هذه الفترة:
في الصفحة 6 من المحتوى التقديمي لعلاقات المستثمرين يوجد تنويه إيجابي للغاية حول علامة زين التجارية:
رفعت مؤسسة Brand Finance - الشركة المتخصصة في تقييمات شركات الاتصالات المتنقلة - تقييمها للعلامة التجارية "زين" إلى 2.4 مليار دولار، بزيادة 10%.

بعد غياب 3 سنوات..، كان لنا حضوراً بازراراً في المؤتمر العالمي للاتصالات في برشلونة (MWC) الأخير، إذ قمنا بالدخول في عدد من الشراكات والصفقات الإستراتيجية، التي تم الإعلان عنها مؤخراً.

تحديث صفقات تشارك البنية التحتية (الأبراج):

وافق مجلس إدارة شركة زين السعودية على بيع 8,069 برجاً مقابل 3.03 مليارات ريال سعودي (807 ملايين دولار) لتحالف يقوده صندوق الاستثمارات العامة السعودي، هذه الصفقة - الأولى من نوعها في السعودية - ستخلق قيمة هائلة للمساهمين، ونتوقع أن يتم الانتهاء منها في غضون الأشهر المقبلة.

كما ذكرنا في السابق، فإن صفقات مماثلة مع شركة TowerCo قيد التنفيذ في كل من العراق والسودان، وسنقدم المزيد من التفاصيل مع أي تطورات.

• ذراع مجموعة زين في عمليات البيع بالجملة - زين غلوبال كونيكس - أعلنت مؤخراً بالشراكة مع زين السعودية عن أول استثمار في كابل PEACE عبر نظام الكابلات البحرية J2M (جدة، إلى مرسيليا) الذي سيتم تشغيله في غضون الربع الأول من العام 2023.

• في الكويت، أطلقت شركة "زين تك" مجموعة شاملة من الخدمات السحابية المدارة وحلول الأمن السيبراني للعملاء من الشركات، وستتبعها بخطوات مماثلة في بقية أسواقنا في المنطقة.

• قمنا بتغيير العلامة التجارية لمنصة واجهة برمجة التطبيقات الخاصة بمجموعة زين إلى Dizlee، وتحقق واجهة برمجة التطبيقات الخاصة بنا - التي تم إطلاقها في منتصف العام 2018 - نجاحاً رائعاً، فهي الآن لديها 20 شراكة رقمية وتقدم 41 خدمة جذابة، الأمر الذي أدى إلى تحقيق إيرادات كبيرة منذ إطلاقها مع 130 مليون معاملة دفع، وتوليد أكثر من 120 مليون دولار أمريكي من إجمالي الإيرادات، وتعمل المجموعة حالياً على تعزيز مبادراتها في هذا المجال المربح الذي يوفر محتوى جذاباً وألعاباً وخدمات أخرى.

• تحالفت شركة Zain Esports مع شركة PLAYHERA - مقرها الرئيسي في السعودية - لإطلاق منصات مسابقات ألعاب إلكترونية، التي تستهدف سوق الألعاب الإلكترونية المربح في المنطقة، إذ يحوي ما يقدر بنحو 100 مليون لاعب، ومن خلال هذا المشروع المشترك، نتوقع تحقيق المزيد في عالم الألعاب الإلكترونية.

• نشرنا تقرير الاستدامة السنوي الـ11 بعنوان "رحلة التعافي... وعام من التحديات"، وهو التقرير الذي يلخص أنشطة زين خلال العام بناءً على استراتيجية استدامة مؤسسية جديدة مدتها خمس سنوات.

• على جانب التكنولوجيا المالية "فينتيك"، شهدنا نمواً هائلاً في الإيرادات والعملاء..، حيث زادت إيرادات الربع الأول بأكثر من الضعف مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، وقفزت قاعدة العملاء بنسبة بلغت أكثر من 180%.

الآن..، أود أن أتطرق بإيجاز إلى المحطات التشغيلية البارزة للمجموعة خلال هذه الفترة: حققنا نمواً في قاعدة عملائنا بنحو 5%، لتصل إلى نحو 51 مليون عميل تقريباً، بجذب نحو 2.3 مليون عميل خلال هذه الفترة، جاء غالبيتهم بشكل أساسي بفضل نمو عملاء زين السعودية بنسبة 17%، ونمو عملاء زين العراق بنحو 9%.

بلغت الإيرادات الفصلية المجمعة أكثر من 1.3 مليار دولار، بزيادة 7% مقارنة بنفس الفترة من العام 2021، وبلغت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات 507 ملايين دولار، بانخفاض قدره 3%، وهذا عكس بدوره هامش EBITDA بنسبة 38%، بشكل أساسي، يعود سبب الانخفاض في الأرباح والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) إلى النمو في قطاعات الهوامش المنخفضة في السعودية، خصوصاً إيرادات المتاجرة وإيرادات التجوال الوطني، أيضاً، كانت هناك بعض عمليات لانعكاس المخصصات التي لم تعد مطلوبة خلال الربع الأول من العام 2021، كما ذكرنا العام الماضي.

كان لترجمة العملات الأجنبية تأثيراً خلال هذه الفترة بنحو 120 مليون دولار، على مستوى الإيرادات و80 مليون دولار على مستوى الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات (EBITDA)، وبتحديد هذا التأثير فإن الإيرادات المجمعة كانت ستنمو بنسبة 16%، والأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات (EBITDA) كانت ستنمو بنسبة 12%.

سجلت الأرباح الصافية نمواً بنسبة 6% لتصل إلى 156 مليون دولار، بربحية للسهم الواحد بلغت 4 سنتات (11 فلساً).

النفقات الرأسمالية في الصفحة (19)، استثمرنا خلال هذه الفترة بمبالغ وصلت إلى نحو 74 مليون دولار (5.5% من الإيرادات)، جاءت بشكل أساسي في التوسع في شبكات نقل الألياف إلى المنازل (FTTH)؛ رسوم الطيف الترددي؛ ترقية شبكات الجيل الرابع ومواقع الشبكات الجديدة على مستوى أسواقنا، ومشاريع التوسع في شبكات الجيل الخامس المستمرة في أسواق: الكويت والسعودية والبحرين.

في ما يتعلق بملف الدين الخاص بنا في الصفحة (20)، تستمر المجموعة في الحفاظ على توليد تدفقات نقدية جيدة، مع انخفاض إجمالي الدين بنسبة 1% مقارنة بديسمبر 2021 (بالدينار الكويتي)، وصافي الدين إلى EBITDA حالياً عند معدل 2.35 أضعاف، ظلت تكلفة التمويل مستقرة مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي.

في ما يتعلق بتوزيعات الأرباح النقدية في الشهر الماضي..، وافقت الجمعية العمومية السنوية على توزيع أرباح نقدية بواقع 23 فلساً للسهم الواحد عن فترة النصف الثاني من العام 2021، تأتي هذه التوزيعات النقدية الأخيرة بعد التوزيعات نصف السنوية التي بلغت 10 فلوس للسهم الواحد، التي تم توزيعها في وقت سابق من العام الأخير، بذلك بلغ إجمالي التوزيعات النقدية 33 فلساً عن العام 2021، وذلك نسبة الأرباح الموزعة بلغ 77%، وهو من أعلى المعدلات على مستوى أسواق المنطقة، وتبرز هذه التوزيعات النقدية الوفاء بالتزاماتنا بسياسة توزيع الأرباح 33 فلساً كحد أدنى عن العام 2021، وهو الالتزام الذي كان قد بدأ في العام 2019. أنقل الكلمة لـ محمد شريف لمناقشة النتائج المالية بمزيد من التفاصيل.

محمد شريف:

شكراً لك، أسامة..، ومساء الخير عليكم جميعاً.

ننتقل إلى شركاتنا التابعة، الصفحة رقم (25) - زين الكويت.

كانت بداية رائعة لعمليات شركة زين الكويت لهذا العام، التي حققت نتائج جيدة عن هذه الفترة، إذ نمت الإيرادات والأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات (EBITDA) وصافي الربحية بنسبة 7% و12% و22% على التوالي، يُعزى هذا الأداء إلى مشاريع الترقية والتحديث المستمر للشبكة، وزيادة قاعدة العملاء، ومبادرات تحسين كفاءة التكاليف.

تواصل شركة زين الكويت طرح المزيد من عروض خدمات الجيل الخامس المتنقل والنطاق العريض للعملاء الأفراد وعملاء قطاع المشاريع والأعمال (B2B)، وهو ما أسهم في تحقيق زيادة في الإيرادات، والاستحواذ على أكبر حصة سوقية من عملاء الجيل الخامس، إذ تملك الشركة أكبر حصة سوقية على مستوى الإيرادات في قطاع الاتصالات في الكويت.

أطلقت شركة زين الكويت أحدث الخدمات السحابية المدارة وحلول الأمن السيبراني بالشراكة مع Zain Tech، حيث أقامت حدثاً على مدار يومين في مركز الشيخ جابر الأحمد الثقافي، وهو الحدث الذي شهد مشاركة مسؤولين تنفيذيين محليين ومصريين.

حققت إيرادات خدمات البيانات نمواً بنسبة 5% مقارنة بنفس الفترة من العام 2021، مثلت ما نسبته 39% من إجمالي الإيرادات.

تحديثات تنظيمية:

• قضية نطاقات الأرقام مجدولة الآن في الربع الثاني من العام 2022.

زين السعودية، الصفحة رقم (26).

كانت هذه الفترة إيجابية لعمليات شركة زين السعودية، التي جاءت مدعومة بمزيد من رفع قيود الجائحة، وهو الأمر الذي أدى إلى استئناف حركة المسافرين إلى المملكة.

نمت الإيرادات وصافي الربحية بقوة عن هذه الفترة، إذ بلغت 12% و97% على التوالي، بينما انخفضت الـ EBITDA بنسبة 2%، وبلغ هامش الـ EBITDA 33% تعود الزيادة في صافي الربحية إلى التأثير الإيجابي لتصنيف أصول الأبراج كأصول مُحْتَظَفَ بها للبيع، وهو الأمر الذي أدى إلى إيقاف الإهلاك والإطفاء من الأصول الثابتة، وأصول حق الاستخدام (ROU) المعاد تصنيفها إلى أصول مُحْتَظَفَ بها للبيع، وسيتم تحويل هذه الأصول إلى شركة الأبراج بمجرد إتمام الصفقة.

حققت الشركة أداءً قوياً على مستوى إيرادات خدمات قطاع المشاريع والأعمال (B2B)، التي نمت بأكثر من 30% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، وهو الأداء الذي حققته شركة "ياقوت" - مشغل زين الرقمي في السعودية - حيث حققت نمواً بنسبة 170% في عدد العملاء، وشهدت منصة "تمام" - ذراع التمويل الاستهلاكي المصغر - زيادة في عدد العملاء بمقدار ثلاثة أضعاف، وزيادة في الإيرادات بمقدار خمسة أضعاف مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، وأسهمت هذه التطورات الإيجابية في نمو الإيرادات.

خلال المؤتمر العالمي للاتصالات (MWC) في برشلونة، قامت شركة زين السعودية بتوقيع العديد من الشراكات الاستراتيجية، ومذكرات التفاهم لدعم مشاريعها في مجالات التحول الرقمي، وانسجاماً مع تطلعات المملكة إلى أن تصبح مركزاً عالمياً للربط الشبكي الرقمي، أعلنت شركة زين السعودية عن إطلاق نظام الكابلات البحرية J2M (جدة إلى مرسيليا)، الذي سيربط منطقة الشرق الأوسط بأوروبا.

استثمرت شركة زين السعودية 33 مليون دولار (6% من الإيرادات) في النفقات الرأسمالية خلال الربع الأول، جاءت بشكل أساسي في مشاريع التوسعة لتغطية شبكة الجيل الخامس في 51 مدينة.، تمثل إيرادات خدمات البيانات 44% من إجمالي إيرادات الشركة.

وعن مشغلي الشبكات الافتراضية (MVNOs)، حصلت شركتي SALAM و FNC على ترخيص مشغل شبكة افتراضية MVNO، تم نشرهما على شبكة زين السعودية.

بالانتقال إلى الصفحة (27)، شركة زين العراق.

ارتفعت قاعدة العملاء بنسبة 9% لتصل إلى 17.6 مليون عميل خلال الربع الأول، جاءت مدفوعة بإطلاق شبكة الجيل الرابع، ونمت الإيرادات والأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 5% و8% على التوالي، بينما انخفض صافي الربحية بنسبة 74% مقارنة بالفترة المماثلة من العام الماضي، يرجع هذا الانخفاض إلى انعكاس الاستحقاقات الزائدة خلال الربع الأول من العام 2021.

استثمرت شركة زين العراق 15 مليون دولار في النفقات الرأسمالية خلال العام 2022 (8% من الإيرادات)، واحتفل المشغل الرقمي (Oodi) التابع لـ زين العراق بمرور عام من الإنجازات على إطلاقه، إذ حققت هذه العلامة الرقمية الثورية نجاحاً كبيراً مع أكثر من 70 ألف عميل، وهي تعمل حالياً في 7 مدن، ولديها متوسط إيرادات لكل مستخدم (ARPU) أعلى بكثير (أكثر من 3 أضعاف) من المتوسط الخاص بشركة زين العراق.

شركة زين الأردن الصفحة (28)

كان الربع الأول قوياً، مع نمو في قاعدة العملاء بنسبة 3% مقارنة بنفس الفترة من العام 2021، تخدم الشركة حالياً 3.7 مليون عميل، حققت الشركة ارتفاعاً في الإيرادات، والأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA)، وصافي الربحية بشكل طفيف مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، مع الحفاظ على مستوى قوي لهامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) عند 45% على الرغم من تأثير بيع الأبراج، وحالة الطقس السيئة.

شهدت قاعدة خدمات الألياف المنزلية (FTTH) زيادة بنسبة 42%، وتولد عن ذلك زيادة في الإيرادات تجاوزت نسبتها 34%.

على الجانب التنظيمي:

مددت الحكومة نطاقات الطيف الترددي المؤقتة حتى يونيو 2022، وهي النطاقات المخصصة مجاناً لجميع المشغلين.

شركة زين السودان، الصفحة رقم (29):

ما زالت شركة زين السودان مستمرة في ريادتها من حيث الحصة السوقية والقيمة السوقية، حيث نجحت في التخفيف من تأثيرات الاضطرابات السياسية المستمرة في البلاد وتأثيرات انخفاض قيمة العملة بنسبة 44% مقارنة

بالرُّبع الأول من العام 2021، كما ذكرنا آنفاً، قمنا بتطبيق تحديثات في الأسعار للتخفيف من تأثير ترجمة العملات الأجنبية.

تميزت نتائج الربع الأول للشركة عن هذه الفترة من خلال النمو القوي في الإيرادات والأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات (EBITDA) وصافي الربحية بنسب بلغت 6% و22% و156% على التوالي.

تمت زيادة ضريبة القيمة المضافة على خدمات الاتصالات لترتفع من مستوى 35% إلى 40% اعتباراً من 1 أبريل 2022.

أخيراً شركة زين البحرين، الصفحة رقم (30):

شهدت عمليات شركة زين البحرين بداية قوية لهذا العام، حيث زادت الإيرادات، والأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات (EBITDA)، وصافي الربحية بنسب بلغت 4% و3% و3% على التوالي، ونمت إيرادات خدمات البيانات بنسبة 6%، تمثل 45% من إجمالي الإيرادات.

تمت زيادة ضريبة القيمة المضافة لتتصعد من 5% إلى 10% اعتباراً من 1 يناير 2022. تركزت شركة زين البحرين على التوسع المستمر في البنية التحتية للجيلين الرابع والخامس، مع تعزيز خدمات النطاق العريض المنزلي.

وبذلك، انقل الحديث إلى محمد عبدال لفقرة الأسئلة والأجوبة.

محمد عبدال

شكراً محمد، سننتقل الآن إلى جلسة الأسئلة والأجوبة، ونطلب منكم طرح سؤال واحد ومتابعة واحدة فقط.

نُيشيت لاكوتيا:

سؤال: مساء الخير، شكراً جزيلاً على هذه الفرصة، لديّ أسئلة تتعلق بالسودان تحديداً بشأن العرض الذي تم الإفصاح عنه، وإمكانية تقديم الإدارة التنفيذية أي تطورات بهذا الشأن منذ أن تحدثنا عن هذا الموضوع خلال المكالمات السابقة؟

ثانياً، فيما يتعلق بتخفيض قيمة العملة، فنحن الآن ننظر إلى سعر 576 جنيه سوداني/دولار، فهل هذا يعتبر المصدر الأساسي للتأثير الذي نراه على العملة في بيان الدخل الخاص بالشركة؟

هناك سؤال آخر بخصوص عمليات السودان، وكذلك بشأن مستوى صافي الربح، يبدو أن صافي ربح في السودان كان مرتفعاً جداً ولكن بارتفاع أقل من ارتفاع الـ EBITDA، ولم يكن هناك أي نفقات تقريباً، لذا هل هناك أي معلومات تود الإفصاح عنها في هذا الشأن؟

أسامة متي:

بخصوص السؤال الأول بشأن الصفقة..، ما يمكنني الكشف عنه الآن هو أن الشركة والمشتري المحتمل يقومون بالإجراءات اللازمة حيث قمنا بتعيين المستشارين، وتجهيز غرفة البيانات الافتراضية مع جميع المعلومات المطلوبة، والقيام بالدراسات النافية للجهالة الواجبة، لكن كما ذكرت من قبل، فإن الإجراءات نفسها سهلة عندما يتعلق الأمر بمجرد النظر إلى جانب الدراسات الواجبة، لكن التحدي الرئيسي الذي يواجهنا الذي يتعين علينا حله،

يتعلق باحتياطات العملات الأجنبية FCTR، لذلك.. الأمور تسير في الاتجاه الصحيح، وسيتمدد الجدول الزمني لذلك على كيفية حل مشكلة FCTR، لذا أعتقد أن الأمر قد يستغرق بعض الوقت.

بالنسبة للسؤال الثاني وهو انخفاض قيمة العملة حالياً عند سعر 576 جنيه سوداني/دولار ما رأيت هو التأثير الكامل، والسبب الذي يجعلنا نرى زيادة الإيرادات في السودان مقارنة بالعام الماضي، يرجع إلى ارتفاع الأسعار الذي حدث أيضاً خلال النصف الثاني من العام 2021 وخلال هذا الربع من العام 2022، الذي يقدر بـ 30% في 1 مارس 2022. ونلاحظ أيضاً أن هناك زيادة أخرى بنسبة 25% حدثت مؤخراً في 1 أبريل 2022، مع الأخذ في الاعتبار ما تراه هو التأثير الكامل لتخفيض قيمة العملة.

من ناحية التكلفة، ومع ذلك، قد ترى لاحقاً زيادة أكبر في التكلفة لأن تخفيض قيمة العملة يستغرق القليل من الوقت لكي تؤثر على النفقات، لكن الزيادة في الأسعار التي قمنا بها تعوض هذه الزيادة المحتملة في الربحية مقارنة بالعام الماضي كانت الإلتزامات بالعملات الأجنبية أعلى من الذمم المدينة بالعملات الأجنبية التي كانت لدينا في صافي رصيد الإلتزامات، ولهذا السبب كان لدينا انخفاض كبير في قيمة العملة في الربع الأول من العام الماضي عندما قارنا هذا العام بالربع الأول. رصيدنا بين المدينين والالتزامات بالعملات الأجنبية إيجابي هو صافي الذمم المدينة وهذا هو سبب تحقيقنا للأرباح مقارنة بخسارة العام الماضي؛ هذا هو السبب في أن لدينا تأرجحاً كبيراً في صافي الأرباح مقارنة بالعام الماضي.

عمر ماهر:

أعتقد أن هناك تحولا طفيفا في اتجاهات الإيرادات يبدو أنه مستمر في هذا الربع، بينما كان الربع الرابع قويا جدا على مستوى مبيعات الأجهزة، الآن، يبدو أن جزءا كبيرا جدا من مبيعات هذه الأجهزة قد تحول إلى الربع الأول، أعني، من الواضح، أن اضطرابات سلسلة التوريد منذ ظهور الجائحة ربما كان لها تأثير قليل، لكنني أعتقد أن هذا قد يكون طبيعياً، لكن يبدو أن جزءا كبيرا جدا من نمو الإيرادات في هذا الربع في مناطق جغرافية مختلفة كان مدفوعا بمبيعات الأجهزة، لذا، إذا كان بإمكانك إلقاء بعض الضوء على ذلك؟

أسامة متي:

شكرا لك على سؤالك.. نعم، نرى القليل من التحول من حيث الإيرادات، عناصر الإيرادات تتغير قليلاً، ونرى أن هذا يؤثر أيضاً على الهوامش، لأن هذا التحول في الإيرادات يتسبب في انخفاض هامش الخدمات والإيرادات، يتضح هذا بوضوح في السعودية، ففي الربع الأول مقارنة بالعام السابق حققنا زيادة من حيث الإيرادات، لكن عندما ننظر إلى الهوامش، سنرى أننا تقريبا على نفس مستوى الهامش للعام الماضي، وهذا يؤثر أيضاً على البيانات المجمعة، بالنسبة للسعودية، السبب هو دفع الأقساط على الهواتف، وهو بهامش أقل، وهذا بدوره سيكون له تأثيراً في الربع الأول من هذا العام، لكن نأمل في الأرباح القادمة أن نحقق فائدة.

إذا دخلت أيضاً في مزيد من التفاصيل فيما يتعلق بالإيرادات في السعودية، فإن العنصر المؤثر الآخر، هو تقليل الهامش أيضاً في قطاع الـ B2B، لقد رأينا أن قطاع الـ B2B يتزايد على مستوى الإيرادات، والهامش مقارنة بالعام الماضي أقل، ولكن لا يزال جيداً، ويؤثر هذا أيضاً على إجمالي الهامش في السعودية، وكذلك على البيانات المجمعة للمجموعة، وحيث نتحدث عن السعودية، فعلى مستوى خدمات الدفع المسبق، فقد ذكرنا من قبل أننا نواجه بعض المعوقات الداخلية من حيث أنشطة المبيعات التي نقوم بها والتوزيع، وقد قمنا بوضع خطة مع فريق جديد، وإدارة كفؤة أيضاً. لذلك نأمل أن نرى المزيد من التحسن مستقبلاً.

من المأمول أن يكون موسم العمرة هذا العام، خاصة في أبريل، أفضل بكثير من العام الأخير، ففي مارس لم يكن هناك تأثير كبير، لذا فإن مستوى الإيرادات في السعودية يسير في الاتجاه الصحيح، في الكويت، شهدنا زيادة في الإيرادات التشغيلية، مع ارتفاع مبيعات الهواتف الذكية، مقارنة بالعام الماضي، لكننا شهدنا زيادات كبيرة في خدمات الدفع الآجل، حيث حدث تحول كبير من الدفع المسبق إلى الدفع الآجل.

إن العملاء من أصحاب الـ ARPU المرتفع من الخدمات المسبقة الدفع انتقلوا إلى نظام الدفع الآجل، أيضا لاحظنا في قطاع الـ B2B نموا بنسبة 1%، وقد شهدنا أيضا زيادة في خدمات التجوال الدولية..، ما ذكرته صحيح، حيث سيكون هذا الأمر مؤقت، ولكن سترتفع الإيرادات التشغيلية مع تحصيل الأقساط.

نثيبت لآكوتيا:

لدي سؤال إضافي واحد يتعلق بالجانب الاستراتيجي، حيث قامت إحدى الشركات المنافسة بزيادة حصتها في شركة موبايلى في السعودية وتسعى الشركة إلى زيادة حصتها إلى أكثر من 50%، ما هي استراتيجية شركة زين في هذا الشأن حيث أن السعودية هي منطقة جغرافية لها أهمية كبيرة من الناحية الاستراتيجية، والآن بعد أن أصبحت العمليات أكثر استقرارا ونموا، هل تنظر زين إلى ذلك كخيار آخر لزيادة ملكيتها في زين السعودية عن 37%؟

أسامة متى:

شكرا لك على السؤال..، بالنسبة لنا، تعتبر السوق السعودية مهمة للغاية، لهذا السبب كنا خلال إصدار حقوق الأولوية الذي حدث قبل عدة سنوات نضغط في الواقع لزيادة ملكيتنا عن 37%، لأن هذا الأمر مهم لنا للغاية، ويمثل توجه استراتيجي، للأسف لم ننجح في رفع هذه النسبة بسبب العديد من العوامل المتعلقة باللوائح في المملكة..، الآن نحن نراقب بالفعل ما سيحدث للأخرين، وإذا تمكنا من زيادة نسبتهم، فسندناقش هذا الأمر مع السلطات التنظيمية، هذا أمر مهم للغاية بالنسبة لنا.

عمر ماهر:

بالنظر إلى البيانات المالية..، ومقارنة السودان بالعراق على وجه التحديد، أتذكر بوضوح أنك ذكرت عندما حدث تخفيض في قيمة العملة، كان من الأسهل إعادة تعريف الأسعار في السودان بدلاً من العراق، بسبب القيود في العراق، يبدو أنك عدت إلى إيرادات مماثلة قبل تخفيض قيمة العملة بينما في العراق كانت أبطأ؟ ما هي قضايا السوق الديناميكية أو التحديات التي تكافح من أجلها لزيادة الأسعار؟

أسامة متى:

في العراق الوضع مختلف تماما، كما هو الحال في السودان كجزء من الترخيص، يمكننا زيادة الأسعار تلقائيا دون موافقة الجهات التنظيمية إذا تجاوز تخفيض قيمة العملة 5%، نظرا لأننا شركة رائدة في السوق السودانية، يمكننا زيادة الأسعار، وسيتبعنا المنافسون بشكل عام.

نواجه تحديا في العراق يتمثل في زيادة الأسعار لأنها تتطلب مناقشات مع الجهات التنظيمية، لذا يحتاج أن يتم ذلك بالتوافق مع المنافسين، هناك اختلاف أيضا في العراق هو حقيقة أن أحد المنافسين في العراق لم يدفع مقابل ترخيص الجيل الرابع، ولا مقابل امتدادات الترخيص وهم يبيعون خدمات الجيل الرابع، ومنتجات أخرى في مناطقنا بأسعار أقل بكثير، بالتالي فهو يضر ويؤثر بشكل عام، مع ملاحظة أننا أنفقنا حوالي 150 مليون دولار على ترخيص الجيل الرابع.

ومع ملاحظة أن هذا المشغل قد تلقى غرامة قدرها 24 مليون دولار، بالإضافة إلى التزامات رسوم الترخيص أيضاً، توقف مقدموا الخدمات التكنولوجية مثل Huawei و Nokia و Ericsson عن تزويد هذا المشغل بالتكنولوجيا أو الخدمات المدارة، مشيرين إلى أنه تم تحديد أنه من غير القانوني تقديم تقنية أو خدمات لهذا المشغل.

في العراق، هناك الكثير من التحركات الجيدة حيث أطلقنا منتجات جذابة، وباقات أسبوعية غير محدودة ومنتجات جديدة للدفع الأجل، بالإضافة إلى نهج صارم للغاية بشأن مبيعات B2B بما في ذلك البيع من الباب إلى الباب، وكذلك المبيعات عبر الهاتف، كانت لدينا مشكلة في بيع أجهزة الراوتر، التي تم حلها لصالحنا، اليوم نحن الكيان الوحيد الذي يبيع أجهزة الراوتر في العراق، نحن ندفع بالمبيعات طالما أن هامش الإيرادات يتجاوز هامش التكاليف، حتى في حالات الاضطراب في الفترات المستقبلية طالما أن الصافي كان إيجابياً بين هامش الإيرادات وهامش التكاليف، كان شهر مارس شهراً إيجابياً بناء على هذا النهج.

السوق العراقية أكثر تحدياً من السودان لأسباب عديدة، مع ذلك، نحن نشهد المزيد من التحسن في السوق العراقية، وهو أمر يبعث على السرور.

عمر ماهر:

لماذا يُسمح لأحد المنافسين بميزة غير عادلة في السوق لتشغيل الجيل الرابع؟

أسامة متي:

جزء من ذلك متعلق بالديناميكيات السياسية العامة في السوق العراقية، نفضل عدم التعليق عليه.

روبن تومس:

هل يوجد تحديث بخصوص القضية ضد هيئة الاتصالات في الكويت في قضية النطاق الرقمي؟

أسامة متي:

تعلم أن التقاضي مستمر مع الهيئة الرقابية، وإن الشركات الأخرى المنافسة فازت بهذه القضية، كان من المفترض أن تعقد جلسة الاستماع يوم أمس 24 أبريل، لكن تم تأجيلها إلى الشهر المقبل حتى مايو بعد أجازة عيد الفطر، نتوقع أن تكون لدينا نتيجة إيجابية في هذا الشأن، ونأمل أن ينعكس ذلك على نتائجنا المالية هذا العام.

فيصل العظيمة:

لا مزيد من الأسئلة، وسأترك الحديث لمحمد عبدال.

محمد عبدال:

نشكر المنسق العام لهذا الاتصال، ويُرجى منكم الرجوع إلى موقع علاقات المستثمرين IR للحصول على تحديثات إضافية، ونأمل أن لا تترددوا في الاتصال بفريق علاقات المستثمرين للحصول على مزيد من المعلومات IR@zain.com.

نتطلع إلى مشاركتكم التالية لمناقشة النتائج المالية لفترة الربع الثاني من العام 2022، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقاً.

شكراً لكم جميعاً على الانضمام إلينا في هذا الاتصال. نتمنى لكم يوماً سعيداً.