



Date: 18 July 2022

Ref:

Mr. Mohammad Saud Al-Osaimi

CEO - Bursa Kuwait

State of Kuwait

التاريخ: 18 يوليو 2022

المرجع: 1124

المحترم السيد / محمد سعود العصيمي

الرئيس التنفيذي - بورصة الكويت

دولة الكويت

Dear Sir,

تحية طيبة وبعد،،،

**Subject: Minutes of Analysts / Investors conference for Q2 2022 – Zain Group**

**الموضوع: محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين لشركة الاتصالات المتنقلة – زين للربع الثاني من العام 2022**

As per article No. (8-4-2) "Continuing Obligations in the Premier Market" of Bursa Kuwait Rule Book issued as per decision No. (1) for year 2018, and since Zain has been classified in the "Premier Market".

عملاً بأحكام المادة رقم (8-4-2) "الإلتزامات المستمرة للسوق الأول" من قواعد البورصة الصادرة بموجب القرار رقم (1) لسنة 2018، وحيث أن شركة زين تم تصنيفها ضمن مجموعة "السوق الأول".

We would like to advise you that quarterly Analyst / Investor Conference was placed through conference call (**Live webcast**) at 1:30 PM local time on Monday 18/7/2022.

يرجى الإحاطة بأن مؤتمر المحللين / المستثمرين قد إنعقد عن طريق بث مباشر على شبكة الانترنت (**Live webcast**) في تمام الساعة الواحدة والنصف بعد ظهر يوم الاثنين الموافق 2022/7/18 (وفق التوقيت المحلي).

Attached; the minutes of the Conference mentioned above and the Investor presentation (Q2-2022).

مرفق طيه محضر المؤتمر المذكور أعلاه والعرض التقديمي للمستثمرين عن الربع الثاني من العام 2022.

Sincerely yours,

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير ،



  
بدر ناصر الخرافي

نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة زين

**Bader Nasser AIKharafi**

**Vice Chairman and Group CEO**

شركة الاتصالات المتنقلة (ش.م.ك.ع.) Mobile Telecommunications Co. (K.S.C.P.)  
Airport Road, Shuwaikh, Kuwait - P.O.Box 22244 Safat 13083 Kuwait - T: +965 2464 4444 F: +965 2464 4552  
رأس المال المدفوع: 432,705,890,900 د.ك. - رأس المال المصرح به: 432,705,890,900 د.ك. - السجل التجاري: 36025

[www.zain.com](http://www.zain.com)



# Zain Group

## Q2 2022



# Earnings Conference Call

July 18, 2022

CHAIR BY:

**Omar Maher**

 **EFGHERMES**  
المجموعة المالية هيرميس





## Zain Group Q2 2022 Earnings Call Transcript

Monday 18 July 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:**

Omar Maher, EFG Hermes



**Omar Maher:**

Greetings ladies and gentlemen, this is Omar from EFG Hermes, and I would like to welcome you all to the Zain Group's Q2 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 2<sup>nd</sup> 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, Omar. And welcome everyone to Zain's Q2 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, I hope you all had a great Eid Adha break with your families.

Let me start by saying that the Board and Management are very pleased to announce another well executed quarterly performance, delivering double-digit growth in Revenue and Net Income.



We continue to execute on our '4Sight' corporate strategy, which is, driving growth, digital transformation, and optimal efficiencies across all operations

We continue to achieve numerous milestones along with profitable growth across all key operations. In particular, Kuwait, Sudan and Saudi Arabia performed exceptionally well in all their respective key financial indicators.

Our continued focus on introducing cutting-edge digital platforms and monetizing our 4G & 5G networks, targeting consumers, businesses and governmental entities, saw significant growth across several key markets with data revenue reaching USD 1.1 billion. This represents 40% of consolidated Revenue.

Moreover, we are thrilled with our B2B revenue growth of 21% YoY, powered by ZainTech, which 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 in Q2. On page 7 of the presentation:

- **Regarding the Tower Transaction in Zain KSA**, as we mentioned in our last call, the Board of Zain Saudi Arabia already approved the sale of its towers to PIF. We expect this to finalize in H2 2022.

Similar TowerCo transaction is in progress in Iraq, expected H2 2022.

- A great milestone for Zain Kuwait, becoming the first telecom operator globally to launch Vo5G with nationwide coverage.
- Zain Kuwait successfully completes the first live trial in the region for 4G/5G Open and Cloud Native Radio Access Network (cRAN).
- Over all Zain Group Digital revenue grew 43% YoY. Dizlee, the Zain Group API platform, grew exponentially with 26 digital partnerships offering 51 live services resulting in an impressive 5.5 million transactions per month and a 34% YoY increase in revenue.



- Zain Esports in cooperation with Zain KSA launches PLAYHERA MENA gaming tournament platform targeting region's lucrative gaming market of an estimated 100 million gamers.
- On the Fintech side, we have witnessed exponential revenue and customer growth... revenue for H1-22 soared more than 270% compared to last year, and customer base more than doubled.
- We published the Thought Leadership Report, entitled 'The Climate Crisis – Achieving Net-Zero for a Sustainable Future'.

**On the awards which is page 6:**

- Zain was awarded the '**Best Telco Operator**' and ZainTech wins the "**Best Digital Service**" at the prestigious Telecom World Middle East Awards 2022.
- Zain received World Finance Best Corporate Governance Award 2022 for Kuwait, recognizing our Investor Relations, Corporate Governance, and Sustainability teams' high ethical standards, transparency, and professionalism towards all stakeholders.

**Important regulatory updates:**

**Zain Kuwait Number Range Case:**

First-Degree judgement was issued in favor of Zain on 19<sup>th</sup> of June'22, leading to a potential benefit of KD 24 million, subject to the decision of the final appeals court. We are very hopeful that the appeals process will conclude in favor of Zain.

**Zain Sudan Corporate Income Tax:**

Following the relief under the Double Taxation Avoidance Agreement (DTAA) the Corporate Income Tax reduced from 7% to 3.5% and an increase in withholding tax on the management fees from 7.5% to 15% with effective Jan 2021, resulted in a net benefit of \$23 million during H1 2022.

**Now, I would like to briefly touch upon the financial highlights for H1:**

We ended the period serving ~52 million customers, an increase of 7%, reflecting an additional 3.5 million customers, mainly supported by a healthy 21% customer growth in KSA, and 12% growth in Iraq.



We reported H1 revenue of KD 829 million (USD 2.7 billion), an increase of 10% compared to last year. EBITDA for the H1 reached KD 320 million (USD 1.1 billion), an increase of 3% reflecting an EBITDA margin of 39%. The Group's net profit soared 14% to reach KD 98 million (USD 321 million), reflecting EPS of 7 cents (23 Fils). CAPEX on page (18), we invested USD 182 million, mainly in expansion of Fiber-to-the-Home (FTTH); 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 (19) The Group continues to maintain healthy cash flows, with total due to banks of USD 4.5 billion, increasing by 1% compared to H1'21 and net debt/EBITDA currently standing at 2.4x. Finance cost increased by only 4% compared to the prior year.

**On interim dividend...** Yesterday, the Board declared a second consecutive interim dividend of 10 fils per share for the first six months of 2022.

I would like to end by stating that the Board and management are focused on driving sustainable shareholder value through strong environmental, social and governance (ESG) practices. We would also thank all the government authorities across our markets for their proactivity in supporting the telecom sector as we strive to provide meaningful connectivity to the communities we serve.

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 (24) - Zain Kuwait.**

An exceptional first half for Zain Kuwait..., where revenue, EBITDA and Net income grew by an impressive 11% respectively. Customer base also increased by 10% compared to prior year. This was mainly on account of tactical promotions targeting higher acquisitions.

Data revenue grew 5% YoY and represented 38% of total revenue.



**On a regulatory note:**

In May 2022, Zain Kuwait has been granted a cloud computing license by CITRA.

Also, In June 2022, Virgin Mobile has been commercially Launched in Kuwait after receiving its MVNO license from the CITRA last year.

**Saudi Arabia which is on slide (25).**

Remarkable 6-months for Zain KSA. Revenue grew 14%, EBITDA was stable at USD 398m, reflecting an EBITDA margin of 34% and net income soared 159% to reach USD 57m

The growth in Net Income is due to the freezing of depreciation and amortization on Tower assets being classified as assets held for sale. These assets will be transferred to the Tower Company once the transaction is concluded.

Strong performance of B2B segment, where revenue grew 29% YoY. Yaqoot - Zain KSA's digital arm witnessed 20% growth in customers with 22% increase in revenue compared to Q1 2022, and Tamam - the consumer microfinance arm witnessed a 48% increase in customers and a 124% increase in revenue vs. Q1 2022, all of which contributed to the increase in the top-line.

Tamam also managed to achieve Net Income of SAR 7.6m during H1 2022.

Zain KSA invested USD 78 million on CAPEX during the quarter, mainly expanding 5G network coverage to over 50 cities. Data revenue represents 44% of total revenue.

**Moving to slide (26), which is Zain Iraq.**

Zain Iraq was able to achieve its highest quarterly revenues since Q3'21 despite Ramadan seasonal impact. H1 Revenue and EBITDA increased 4% and 16%, respectively, while net income decreased 80%. The drop in Net income YoY is due to the reversal of excess accruals in H1 2021. (\$37m)

For H1 2022, Customer base increased by 12% reaching 18m customers, mainly driven by upgrade of fourth-generation network to the 4.5G+ technology.

The operator invested USD 21 million in Capex during 2022.



Our digital arm Oodi is performing well. Revenues up 30% vs Q1 2022, and now expanding to serve customers in 11 major cities across Iraq, and recently received multiple awards at Transform MEA (Middle East Africa) awards.

**Zain Jordan, on slide (27)**

The operation had a mixed result for the first 6-months of the year. Customer base increased 4% YoY now serving 3.7 million customers. H1 Revenue increased 2%, while EBITDA and net income are slightly down 6% and 4% respectively compared to last year due to towerco transaction and one off ECL reversals of USD3.4m last year. Operation maintained a healthy EBITDA margin of 44%.

**Zain Sudan which is on slide (28):**

Zain Sudan continues to be a leader in the market both in market and Value share, successfully mitigating currency devaluation with tariff increase, 30% in March and 30% in June.

The period was highlighted by robust growth in revenue, EBITDA and net income by 30%, 38% and 168%, respectively in USD terms. (\$6m Gain Vs \$19m loss last year)

Zain Sudan also paid USD 5.1m dividends to the Group during H1 2022. While the remaining to be paid during the year.

**Finally, Zain Bahrain which is on page (29):**

Zain Bahrain had a solid 6 months too, with revenue, EBITDA and net income increasing by 3%, 2% and 3% respectively. Data revenue grew by 5% which now represents 46% of total revenue.

Zain Bahrain is focused on the continued expansion of 4G and 5G infrastructure and enhancing 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:**

Yes, thank you for the opportunity. I have two questions regarding the Iraq and Sudan operations. So basically, I wanted to understand what exactly is happening in Sudan in terms of the current one-off that we looked at in this quarter. Is there any move or not that we should expect in Sudan in next coming quarters from what's been disclosed? So some more color on Sudan below operating line.

And second, the tax benefits in Iraq. So this should possibly boost profitability? The profit seems to be very low compared to the past, so is this because of competitive pressures and before we see some meaningful profit coming from Iraq.

**Ossama Matta:**

Sudan is performing exceptionally well, before we go to the below EBITDA items and the one off that you have referred to, please note that a lot of price revamps happened in Sudan, across the board re all the products and services we have, and this has resulted in an exceptional increase in terms of revenues. Just also to give you a color during this quarter, we have seen a drop in terms of customer base as compared to last year. And this is because of the unrest that happened during the end of last year and during this year. And the plus the logistical issues that we have on the phone line kits and the SIM cards, however, our market share continues to be at 48.6%. So Sudan is operationally is doing great.

The one-off item is related to the treaty between the government of Kuwait and Sudan where Zain can benefit from the tax reductions of up to 50% which commenced January 2021, so the taxes are 3.5% instead of 7% going forward. This has led to benefits that we booked below EBITDA. And we expect to continue getting a 50% tax reduction regardless of the tax rate the Sudan authorities impose.

On Iraq, the \$108 million tax benefit which was previously paid to the tax authorities, and we got clearance whereby now we can deduct this from future tax liabilities including sales, income or any other type of tax that Zain has and we expect to continue benefitting from this for the following 6 to 8 months that will support the bottom line and cash-flow as well as pay off debts and reduce the interest cost. On the profits of Zain Iraq, if you look at revenue side, we are doing well despite the challenges and uneven competition issues with one of the operators not paying license fees, 4G fees or taxes thus they can offer aggressive prices.

Now, there are discussions and lobbying with the regulator that are paying off. So things hopefully are moving into the right direction. From a performance point of view, this quarter was the best quarter since 2021. Till now, in terms of revenue, we have new products in the market, with 'oodi' digital operator platform doing great.

The if you look at compared to last year, you will see from revenues EBITDA aside, we are doing fine below EBITDA, you will see last year, there was more of a benefit, as compared to this year. And this is related to a reversal of \$18 million that happened last year on excess accruals not needed in Iraq, that we reversed it, and that's why you will see a major drop in net income. But if you take that 18 million and we have mentioned this before, we have cleaned up and reversed some provisions needed to give the management in Iraq a breathing room so that they can basically compete. So now what you are looking at Iraq is the performance and hopefully things will get better moving forward. I hope I answered your question.

**Omar Maher:**

What's happening with the Sudan transaction?

**Ossama Matta:**

For the Sudan transaction, we are still in the due diligence process, the DAL Group in Sudan and their partners in the UAE have the commercial, financial, and legal advisors already in place. Given they are incurring a lot of expenses, gives us some assurance about the seriousness. They are totally engaged now with the team in Sudan with access to the data room. We expect to have management presentation soon in the summer, after which we expect to receive a binding offer from them. This is a quick summary about I hope I answered your question.

**Omar Maher:**

The same question with that Sudan transaction and how much dividends are remaining to be up streamed from Sudan?

**Ossama Matta:**

We received I answered the first part of the question regarding the deal. The second part of the question is related to the dividends. As you know, also the Sudan Central Bank as well as the regulator approved for us to pay dividends from Sudan to Zain Group and this is a first since 2007, if I remember correctly. The total amount was approximately \$30 million, but due to the devaluation of the currency, it is now

approximately \$26 million. And the payment was approximately \$2.5 million a month, which we have received two monthly payments, which is \$5 million, and the remaining \$21 million will be receiving in the following months.

**Omar Maher:**

What are the gains from the tower sale of Zain KSA and other markets?

**Ossama Matta:**

We will get back to you on this clearly because it all depends on how many towers you're going to novate immediately to the tower company. We expect to have good gains happening this year from the tower deal in KSA. But it all depends on how many towers you novate immediately, noting there is a minimum number of towers that we need to novate for the deal to go through. In Iraq, we are also looking at it and we're going to get back to you definitely in H2 2022 on this. But it will be a good year for Zain in terms of extra profits coming from the tower sales as well as the extra cash.

**Omar Maher:**

And there's a follow up, assuming this Sudan transaction goes through as planned. How do you propose to use the proceeds?

**Ossama Matta:**

Look with what's happening in the market and in the debt market as well, with interest rate is increasing a lot of uncertainties whether they're talking about inflation, recession, stagflation, we are following up on all of this, but it is better for us to whenever we receive extra cash is to reduce our debt exposure. And then we already have facilities undrawn, which we can draw down any opportunity that comes out arises that will bring value to the shareholders, we're going to tap into it. But the immediate use of it will basically reduce the debt, of course, there will be benefit to the shareholders to our investors, because of the savings on the interest cost, it will increase the bottom line and this will also result in more dividends to our shareholders.

**Omar Maher:**

Thank you. I just want dig deeper into the growth drivers for Kuwait specifically, because I noticed this quarter. I mean, besides data, the data contribution to total revenue in Kuwait is lower than the rest of the Group. I think it's 38%, equate versus 40% for the Group. So there's probably a component that has a more significant revenue contribution relative to the rest of the average of the Group, which I find a bit

surprising because Kuwait is a bit more advanced market in terms of technology, very much powerful ARPU.

And also, in your release, it states that the total revenue growth for Kuwait in the first half was 11% YoY, but data was up only 5%. So obviously, there's something else that is perhaps growing faster or driving the growth more than data in Kuwait.

**Ossama Matta :**

Thank you for the question. You're absolutely right. Kuwait, from a performance point of view did well. Whether it's on the old revenue streams, but add to it, this year as compared to last year, we have increasing enrollment revenues, less restrictions on travel, as compared to last year. This has led to an increase in roaming compared to last year. Handset trading also has increased in terms of revenue. But here we don't do bulk sales, we always have a handset associated with the SIM card with a package. So this is good on the sales side as well as on the future revenues, whether in postpaid or prepaid. And also on the bulk SMS, we have seen the first half of the year, increase in bulk of SMS as compared to last year. All of these led the quarter increase of 13%. For the full six months 11% in terms of revenue. And that's why on the data side as a percentage of revenue, it has dropped. But I have new revenue streams that has not been there, or where at the low-level last year. That's why we have seen the increase and other revenue streams better than the increase in data. But from a data point of view, we are pushing ahead. We are monetizing 5G. It's doing well. We don't have any issue whatsoever, even though they've launched the MVNO here in Kuwait, we don't see any impact whatsoever.

**Omar Maher:**

That's clear, thank you so much. And I also wanted to ask them to then because it was a bit surprising that revenue growth in Sudan, if I'm looking at the quarter, it's up almost 64% from last year, even though there was a devaluation in March that has affected revenue for the entirety of the second quarter, and I know that there was some price ups, but the growths looks a little bit high in the context of the SDG devaluation in second quarter?

**Ossama Matta:**

We are pushing our products in the Sudan market. But at the same time, don't underestimate price ups that we have done last year and towards the end of last year. In Q3 and Q4, total last year, approximately it was like 300% increase in prices. And

this year, we have another 60%, which happened first of March and then first of June. So this definitely has led to the increase in terms of revenues. So plus, you have increase in terms of international interconnection happening in Sudan, that also increased. And what we have seen also an increase on the digital revenues, especially on the content side, a lot of content, whether local content, whether it's some of it is international content, Video, as well as music is happening now in Sudan, and we shouldn't underestimate the number of customers that we have in Sudan. So this has led to the increase in revenues as compared to last year. The bulk of it, is due to the price increase 360% over a period of a short period of time.

**Omar Maher:**

It's understandable. What I find surprising, perhaps. And I guess, you know, that turned out to be more resilient than I thought. If I'm looking at like all the devaluations, that happens in the country since 2012, the last 10 years, it's been quite significant, to say the least. And I think even like the hyper inflationary environment has put a lot of pressure on the consumer spending, or the or the purchasing power in Sudan in general. So I'm just a bit surprised that the average Sudani consumer is just capable of absorbing all those price increases. I mean, at some point in time, I feel like it's, you know, there has to be perhaps a slowdown in volumes as a result of those price increases, but every time you do those price increases, it keeps surprising positively. So, are you feeling that perhaps you're reaching the ceiling of the amount of hikes that you could pass on to consumers?

**Ossama Matta:**

What you are saying is absolutely right, we need to have to seriously look at it, but from salaries point of view, not only from Zain point of view, in the whole market, in the whole industry, there is a lot of increase in terms of salaries to individuals, we will continue to increase as much until we reach the point where it becomes impossible to increase. But for now, I believe that what we are doing is fine. Also note that there are many Sudanese abroad, supporting their families back home. So, this has also a positive impact. Whether we introduce new products, as we are seeing now, even on the digital side, like you would expect if you do a price increase in the normal package, you will expect that I will not have enough revenues related to digital products, but still I have increase in digital products. And it is it is quite interesting. Like it reached \$6.1 million in the quarter. And this is coming from, as I mentioned, from the new services that we are putting in place, and content and videos. So far, it seems working, we're going to continue until commercial reasoning says otherwise.

**Nishit Lakotia:**

Thank you. Just two questions, on Zain KSA, the assets for disposal, the accounting. Zain was benefiting from sizeable benefit almost SAR 100 million, this second quarter from D&A expense, but the lease costs related to these towers being accounted now or not? How this is being treated?

**Ossama Matta:**

What you mentioned is right, but there is one correction, it is SAR 90 million in the quarter, in a month we save approximately SAR 30 million between depreciation and amortization. So, related to the asset as well as to the leases, it is stopped now the amortization and the depreciation because this is the accounting standard. These assets are classified now as assets held for sale and you can see it in the in the balance sheet. We're going to continue to do this until we dispose of the asset completely and this will happen in H2 2022.

Now, if you take this out, and compare with last year in terms of Zain KSA profitability, take into consideration last year that the first half we recognized SAR 41 million of CITC waiver (this is related to the cases that we have with the with the CITC on data revenues). So we have reversed that in first half of 2021 and benefited from it. So this if you take it out and you take out also the SAR 30 million per month, starting from mid-February of this year, you will see the company is still doing perfectly well in terms of bottom line. But we will continue to benefit from this until we stop the dispose of the asset which is expected soon in H2 2022.

**Nishit Lakhotia:**

You had \$23 million in Sudan one-off this quarter. So if I remove this one-off, then the quarter profitability looked a bit weak in the second quarter for Zain, what exactly is the reason for lower profit?

**Ossama Matta:**

The profit continues to be as good as last year. However, from Saudi point of view, the benefit SAR 90 million, this is approximately \$24 million. Our benefit at the Group level is only \$8 million, because we own 37%.

The other one, which is related to the taxes in Sudan, the portion which is related to 2021 was booked in the first half of this year. But we also benefited from reducing the tax rate during the first half of 2022, from 7% to 3.5%. And also take into



consideration that I was taking provisions related to taxes in Sudan that no longer is there. We will continue to benefit from this. If we do the math, we still have good profit, the growth in terms of Saudi and if you take out this additional gain that we got or savings that we got from amortization, we are still talking about approximately 74% increase in terms of bottom line in Saudi, if I take it the waver out of last year, so what you are saying is not actually correct.

**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](mailto:IR@zain.com) for further information. We look forward to your future participation in our Q3 2022 update.

Thank you for joining the call.

- END -

# مجموعة زين الربع الثاني 2022



## مؤتمر المستثمرين/المحليين

18 يوليو 2022



بإدارة  
عمر ماهر

EFGHERMES  
المجموعة المالية هيرميس

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

مجموعة زين  
الاثنين الموافق 18 يوليو 2022  
الساعة 1:30 ظهرا ( توقيت الكويت )

---

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

بإدارة  
عمر ماهر  
(EFG Hermes)

## عمر ماهر

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم عمر، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة - زين، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن فترة الربع الثاني 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 الثاني 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 عمر، نرحب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه معاً النتائج المالية لمجموعة زين عن فترة الربع الثاني 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 المستثمرين - أرام دهيان.

ولكن قبل أن نبدأ، دعوني أذكركم بأنّ تحديث بيانات الربع الثاني وعرض المحتوى التقديمي لعلاقات المستثمرين التي سنستعرضه معكم في هذا الاتصال المباشر متاح على صفحة علاقات المستثمرين على موقع زين الإلكتروني [www.zain.com](http://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 المفصّل الموجود في الصفحة رقم 2.

والآن، سأقوم بترك الحديث إلى أسامة متي.

## أسامة متي

شكراً لك، محمد، طاب مساؤكم جميعاً، وأشكركم على انضمامكم إلينا في اتصالنا اليوم، وأتمنى أن تكونوا قد قضيتهم عطلة عيد أضحى سعيدة مع عائلاتكم.

اسمحوا لي بأن استهل هذا الاتصال بالقول، إن أعضاء مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية سعداء للغاية بالإعلان عن نتائج مالية فصلية (ربع سنوية) قوية، التي أدت إلى تحقيق نمو ملموس في الإيرادات المجمعة والأرباح الصافية.

الواقع أن الملاءة المالية والمركز المالي القوي للمجموعة.. ثمرة نجاح استراتيجية التوسع "4Sight"، التي دفعت بخطط نمو عملياتنا التشغيلية في جميع شركائنا في المنطقة.

نحن مستمرين في تحقيق العديد من الإنجازات في خططنا التطويرية والتوسعية، مع تحقيق نمو مربح في جميع عملياتنا الرئيسية، وعلى وجه الخصوص، كان أداء زين في أسواق الكويت والسودان والسعودية قوياً للغاية، وجاء بشكل استثنائي على جميع المؤشرات المالية الرئيسية.

إن تركيزنا المستمر على استحداث وطرح منصات رقمية متطورة، والزخم التجاري لتقنيات الجيل الخامس على شبكاتنا في الكويت والسعودية، والإقبال المتزايد على خدمات البيانات في السوق العراقية، والتوسع في تطوير البنية التحتية من الألياف إلى المنزل (FTTH) في عدد من أسواقنا، أسهم في نمو إيرادات خدمات البيانات 3% لتسجل 1.1 مليار دولار، تمثل حالياً 40% من حجم الإيرادات المجمعة.

إننا سعداء للغاية بنمو إيرادات خدمات شركات الأعمال (B2B) بنسبة 21% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، وهو النمو الذي جاء مدعوماً بأداء شركة ZainTech المسؤولة عن مبادرات قطاع الأعمال، الخدمات السحابية، والأمن السيبراني، التي دخلت في بناء شراكات إقليمية جديدة، وبفضل هذه النجاحات تتطلع المجموعة إلى أن تكون الشريك الرقمي المفضل للحكومات والمؤسسات في أسواق الشرق الأوسط.

اسمحوا لي أن أشير إلى عدد من الإنجازات المهمة خلال الربع الثاني، في الصفحة رقم 7 من عرض المحتوى التقديمي:

- صفقة الأبراج في شركة زين السعودية: ذكرنا في مكالمتنا الماضية.. أن مجلس إدارة شركة زين السعودية وافق بالفعل على بيع أبراج الشركة إلى "صندوق الاستثمارات العامة"، نتوقع الانتهاء من هذه الصفقة في الربع الثالث من العام 2022، هناك صفقة أبراج مماثلة قيد التنفيذ حالياً في العراق، وهي الصفقة التي سيتم إبرامها خلال النصف الثاني من العام 2022.
- كان هناك إنجاز بارز لشركة زين الكويت، حيث أصبحت أول شركة اتصالات على مستوى العالم تطلق خدمة المكالمات الصوتية فائقة الجودة عبر شبكة الجيل الخامس (Vo5G) بتغطية شاملة.
- نجحت شركة زين الكويت في تنفيذ أول تجربة حية على مستوى المنطقة لشبكة النفاذ الراديوي السحابية المفتوحة للجيلين الرابع والخامس (Open cRAN).
- حققت إيرادات الخدمات الرقمية لمجموعة زين نمواً بنسبة 43% مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، وحققت منصة "دزلي" (Dizlee) - واجهة برمجة تطبيقات مجموعة زين - نمواً كبيراً مع 26 شراكة رقمية تقدم 51 خدمة مباشرة، وهو الأمر الذي أدى إلى إتمام 5.5 مليون معاملة شهرياً، وزيادة في الإيرادات بنسبة 34% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي.
- بالتعاون مع شركة زين السعودية، أطلقت Zain Esports منصة PLAYHERA MENA للألعاب التي تستهدف سوق الألعاب الإلكترونية المربح في المنطقة، الذي يقدر بحوالي 100 مليون لاعب.
- على صعيد التكنولوجيا المالية "فينتك"، شهدنا نمواً هائلاً في الإيرادات والعملاء، حيث ارتفعت إيرادات فترة النصف الأول من العام 2022 بأكثر من 270% مقارنة بالعام الماضي، كما زادت قاعدة العملاء بأكثر من الضعف.
- نشرنا تقرير قيادة الفكر، بعنوان تغير المناخ - بعنوان "تغير المناخ - تحقيق (صافي انبعاثات) لمستقبل مستدام".

في ما يتعلق بالجوائز التي حققتها المجموعة خلال هذه الفترة:

- فازت زين بجائزة "أفضل مشغل للاتصالات"، وفازت شركة ZainTech بجائزة "أفضل خدمة رقمية" في حفل توزيع جوائز تيليكوم وورلد للعام 2022.
- حصلت زين على جائزة "أفضل شركة في الحوكمة المؤسسية" في الكويت، وذلك لالتزامها بتحقيق بيئة الحوكمة الشاملة داخل عملياتها، وتطبيق إطار عمل سليم لحوكمة الشركات بما يتماشى مع القوانين واللوائح والممارسات المعمول بها، التي تواكب لوائح تنظيم حوكمة الشركات.

## تحديثات تنظيمية مهمة:

### قضية نطاق الأرقام الخاصة بشركة زين الكويت:

صدر حكم أول درجة لصالح شركة زين الكويت بتاريخ 19 يونيو 2022، وهو الحكم الذي قضي لها باسترداد مبالغ قدرها 24 مليون دينار كويتي، رهناً بقرار محكمة الاستئناف، ويحدونا أمل كبير في أن عملية الاستئناف ستكون لصالح زين.

### زين السودان:

أدى تخفيض ضريبة الدخل من 7% إلى 3.5% بسبب اتفاقية الازدواج الضريبي وزيادة ضريبة الاستقطاع على الرسوم الإدارية من 7.5% إلى 15% في يناير 2021 إلى تحقيق فائدة صافية قدرها 23 مليون دولار خلال فترة النصف الأول من العام 2022.

### الآن..، أود أن أتطرق بإيجاز إلى النقاط المالية البارزة عن فترة النصف الأول:

أنهينا فترة النصف الأول بقاعدة عملاء 52 مليون عميل، بزيادة بلغت 7% يعكس إضافة 3.5 مليون عميل لشبكتنا، جاء ذلك مدعوماً بشكل أساسي بنمو صحي بنسبة 21% لقاعدة العملاء في السعودية، ونمو بنسبة 12% في قاعدة العملاء في العراق.

حققنا إيرادات خلال فترة النصف الأول بقيمة 829 مليون دينار كويتي (2.7 مليار دولار أمريكي)، بزيادة بلغت نسبتها 10% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، وبلغت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات 320 مليون دينار كويتي (1.1 مليار دولار أمريكي) بزيادة بلغت نسبتها 3%، وهو الأمر الذي عكس هامش أرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات بنسبة 39%، وارتفعت الأرباح الصافية بنسبة 14% لتصل إلى 98 مليون دينار كويتي (321 مليون دولار أمريكي)، وهو ما عكس ربحية للسهم 7 سنتات (23 فلساً).

بالنسبة للنفقات الرأسمالية في الصفحة رقم (18)، استثمرنا 182 مليون دولار أمريكي، وكان ذلك بشكل رئيسي في توسيع شبكات الألياف المنزلية (FTTH)؛ وسداد رسوم الطيف الترددي؛ وترقيات شبكات الجيل الرابع، وإنشاء مواقع شبكات جديدة على مستوى أسواقنا، بالإضافة إلى عمليات طرح الجيل الخامس المستمرة في كل من الكويت السعودية والبحرين.

بالنسبة لملف ديوننا في الصفحة التالية (19)، تواصل المجموعة الحفاظ على تحقيق تدفقات نقدية صحية، حيث بلغ إجمالي الديون 4.5 مليارات دولار أمريكي، بزيادة 1% مقارنة بفترة النصف الأول من العام 2021، وبلغ حالياً معدل صافي ديون إلى الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات 2.4 مرة، وارتفعت تكلفة التمويل بنسبة 4%، مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي.

### في ما يتعلق بتوزيعات الأرباح النقدية فصلية

يوم أمس، أقر مجلس الإدارة توزيع أرباح نقدية نصف سنوية بقيمة 10 فلوس للسهم الواحد للنصف الأول من العام 2022، وهي الثانية على التوالي.

أود أن أختتم بالقول إن أعضاء مجلس الإدارة، والإدارة التنفيذية يركزون حالياً على تحقيق أكبر استفادة ممكنة من فرص النمو المتاحة، خصوصاً مع الاعتماد المتنامي على الحلول التكنولوجية والتقنيات الناشئة والتوجهات الرقمية في أسواق المنطقة، وهو النهج الذي يضمن توليد تدفقات نقدية صحية وعائدات مستدامة للمساهمين، إذ سنظل نسعى جاهدين إلى توفير خدمات اتصالات ذات مغزى للمجتمعات التي نخدم فيها شبكتنا.

أنقل الحديث إلى محمد شريف لمناقشة النتائج المالية بمزيد من التفاصيل، بعدها نفتح باب الأسئلة والأجوبة عقب ذلك، شكراً لكم.

**محمد شريف:**

شكراً لك يا أسامة، وطاب مساءكم جميعاً.

**ننتقل إلى شركاتنا التابعة، الصفحة رقم (24) - زين الكويت.**

كان أداء شركة زين الكويت خلال فترة النصف الأول استثنائياً، حيث نمت الإيرادات والأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات وصافي الأرباح بنسب 11%، كما أن قاعدة العملاء زادت بنسبة 10% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، وكان هذا أساساً بفضل الخدمات والعروض الترويجية التي تستهدف الاستحواذ على الشريحة الأوسع لعملاء الجيل الخامس.

نمت إيرادات خدمات البيانات بنسبة 5% مقارنة بنفس الفترة من العام الذي قبله، حيث شكلت 38% من إجمالي الإيرادات.

**على الصعيد التنظيمي:**

في مايو 2022، تم منح شركة زين الكويت رخصة حوسبة سحابية من جانب الهيئة العامة للاتصالات وتقنية المعلومات.

في يونيو 2022، تم إطلاق شركة فيرجن موبايل تجارياً في الكويت، وذلك بعد حصولها في العام الماضي على ترخيص مشغل افتراضي من الهيئة العامة للاتصالات وتقنية المعلومات.

**شركة زين السعودية، الصفحة رقم (25).**

كانت فترة 6 أشهر رائعة لشركة زين السعودية، إذ نمت الإيرادات بنسبة 14%، واستقرت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك عند 398 مليون دولار أمريكي، مما عكس هامش أرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك بنسبة 34%، وارتفع صافي الأرباح بنسبة 159% لتصل إلى 57 مليون دولار أمريكي.

يرجع النمو في صافي الأرباح إلى وقف الاستهلاك والإطفاء على أصول الأبراج المصنفة كأصول محتفظ بها للبيع، سيتم تحويل هذه الأصول إلى شركة الأبراج بمجرد إتمام الصفقة.

خدمات شركات الأعمال (B2B) حققت أداءً قوياً خلال هذه الفترة، حيث نمت الإيرادات بنسبة 29% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، وشهدت شركة "ياقوت" - الذراع الرقمي لشركة زين السعودية - نمواً بنسبة 20% في عدد العملاء مع زيادة بنسبة 22% في الإيرادات مقارنة مع الربع الأول من العام 2022.

كما أن شركة تمام - ذراع التمويل الاستهلاكي المصغر - شهدت نمواً بنسبة 48% في عدد العملاء وارتفاعاً بنسبة 124% في الإيرادات مقارنة مع الربع الأول من العام 2022، مما ساهم في الزيادة في الإيرادات الإجمالية، وتمكنت شركة "تمام" من تحقيق صافي أرباح مقدار 7.6 مليون ريال سعودي خلال فترة النصف الأول من 2022.

استثمرت شركة زين السعودية 78 مليون دولار أمريكي في النفقات الرأسمالية خلال هذا الربع، بشكل رئيسي في توسيع نطاق تغطية شبكة الجيل الخامس إلى أكثر من 50 مدينة، وتشكل إيرادات خدمات البيانات 44% من إجمالي الإيرادات.

### بالانتقال إلى الصفحة رقم (26)، زين العراق.

تمكنت شركة زين العراق من تحقيق أعلى إيراداتها الفصلية منذ الربع الثالث من العام 2021 على الرغم من التأثير الموسمي لشهر رمضان، إذ ارتفعت إيرادات النصف الأول والأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات بنسبة 4% و 16% على التوالي، في حين انخفض صافي الربح بنسبة 80%، يرجع الانخفاض في صافي الدخل مقارنة بنفس الفترة من العام الذي قبله إلى انعكاس الاستحقاقات الزائدة خلال فترة النصف الأول من العام 2021 بمقدار 37 مليون دولار.

بالنسبة للنصف الأول من العام 2022، زادت قاعدة العملاء بنسبة 12% لتصل إلى 18 مليون عميل، مدفوعة بشكل أساسي بترقية شبكة الجيل الرابع إلى تقنية 4.5G+.

استثمرت الشركة 21 مليون دولار أمريكي في النفقات الرأسمالية خلال العام 2022.

تواصل الذراع الرقمية "Oodi" تحقيق أداءها القوي، إذ ارتفعت الإيرادات بنسبة 30% مقارنة بالربع الأول من العام 2022، وتوسعت "Oodi" الآن لخدمة العملاء في 11 مدينة رئيسية في جميع أنحاء العراق، وفازت مؤخرا بالعديد من جوائز "Transform MEA" الخاصة بمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا.

### شركة زين الأردن، الصفحة رقم (27)

ارتفعت قاعدة عملاء بشركة زين الأردن بنسبة 4% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، بقاعدة عملاء 3.7 مليون عميل، وارتفعت الإيرادات النصف سنوية بنسبة 2%، في حين انخفضت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات وصافي الربح بنسبة 6% و 4% على التوالي، مقارنة بالعام الماضي، وذلك بسبب صفقة الأبراج وانعكاس خسائر ائتمانية متوقعة بقيمة 3.4 ملايين دولار أمريكي خلال العام الماضي، وحافظت الشركة على هامش ربح قوي بنسبة 44%.

### نتنقل إلى زين السودان، الصفحة رقم (28):

ما زالت شركة زين السودان تحتل الريادة السوقية من حيث الحصة السوقية والقيمة، حيث نجحت في تخفيف تأثير انخفاض قيمة العملة بمعدل 30% في مارس و 30% أخرى في يونيو.

تميزت هذه الفترة بتحقيق نمو قوي في الإيرادات والأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات وصافي الدخل بنسبة 30% و 38% و 168% على التوالي بالدولار الأمريكي (تحقيق 6 مليون دولار مقارنة بـ 19 مليون دولار خسارة مقارنة بالعام الماضي)، كما أن زين السودان دفعت 5.1 ملايين دولار لتوزيعات للمجموعة خلال فترة النصف الأول من العام 2022، في حين أن ما تبقى سيتم دفعه خلال هذا العام. على الصعيد التنظيمي:

كما ذكر أسامة، أدى تخفيض ضريبة الدخل من 7% إلى 3.5% بسبب اتفاقية الازدواج الضريبي وزيادة ضريبة الاستقطاع على الرسوم الإدارية من 7.5% إلى 15% في يناير 2021 إلى تحقيق فائدة صافية قدرها 23 مليون دولار خلال فترة النصف الأول من العام 2022.

## زين البحرين، الصفحة رقم (29):

حققت شركة زين البحرين أداءً قويا عن فترة الستة أشهر، إذ ارتفعت الإيرادات و"الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات" وصافي الدخل بنسبة 3% و2% و3% على التوالي، وشهدت إيرادات خدمات البيانات نمواً بنسبة 5%، تشكل الآن 46% من إجمالي الإيرادات. تركز شركة زين البحرين على التوسع المستمر للبنية التحتية الخاصة بالجيل الرابع والجيل الخامس إلى جانب تعزيز خدمات النطاق العريض المنزلية.

وبذلك، انقل الحديث إلى محمد عبدال لفقرة الأسئلة والأجوبة.

### محمد عبدال

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

### نيشيت لاكوتيا

نعم..، شكرا على فرصة الانضمام لكم في هذا الاتصال، أولا لدي سؤالين بخصوص عمليات العراق والسودان، أردت أن أفهم ما يحدث بالضبط في السودان وبالأخص البند غير المتكرر الذي تم تسجيله في هذا الربع؟ هل هناك أي تطورات لا نتوقعها في السودان في الفترات القادمة؟

ثانياً بالنسبة للتأثير الضريبي على عمليات زين العراق، فهل هذا من شأنه أن يعزز الربحية؟ يبدو أن الأرباح منخفضة للغاية مقارنة بالعام الماضي هل هذا بسبب الضغوط التنافسية؟

### أسامة متى

جاء أداء عمليات زين السودان بشكل استثنائي عن هذه الفترة، قبل أن نذهب إلى بنود الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات التي أشرنا إليها، يرجى ملاحظة أن الكثير من تعديلات الأسعار تم تنفيذها في السودان، فيما يتعلق بجميع المنتجات والخدمات التي نقدمها..، هذا أدى بدوره إلى زيادة استثنائية على مستوى الإيرادات، على جانب آخر، شهدنا انخفاضا في قاعدة العملاء مقارنة بالعام الماضي، وذلك بسبب الاضطرابات التي حدثت خلال نهاية العام الماضي وخلال هذا العام، بالإضافة إلى التحديات اللوجستية التي لدينا على مجموعات خطوط الهاتف وبطاقات SIM، ومع ذلك، لا تزال حصتنا في السوق تبلغ 48.6%، لذا فإن السودان يقوم بعمل رائع من الناحية التشغيلية.

يتعلق البند غير المتكرر بالاتفاقية المبرمة بين حكومة الكويت والسودان، حيث يمكن أن تستفيد زين من التخفيضات الضريبية التي تصل إلى 50% التي بدأت في يناير 2021، بالتالي فإن الضرائب تكون 3.5% بدلاً من 7% في المستقبل، وقد أدى ذلك إلى فوائد تم تسجيلها تحت EBITDA، ونتوقع أن نستمر في الحصول على تخفيض ضريبي بنسبة 50%، بغض النظر عن معدل الضريبة الذي تفرضه السلطات السودانية.

في العراق، بخصوص مبلغ 108 ملايين دولار الذي تم دفعه سابقا إلى السلطات الضريبية، وحصلنا على ميزة ضريبية حيث يمكننا الآن خصم هذا المبلغ من الالتزامات الضريبية المستقبلية بما في ذلك ضرائب المبيعات أو ضريبة الدخل أو أي نوع آخر من الضرائب التي تخضع لها زين.

نتوقع أن تستمر عملياتنا في الاستفادة من هذا خلال الأشهر الستة إلى الثمانية التالية التي ستدعم صافي الربح والتدفقات النقدية، بالإضافة إلى أنها ستسهم في سداد الديون، والحد من تكلفة الفائدة على الشركة.، فيما يتعلق

بأرباح زين العراق، إذا نظرت إلى جانب الإيرادات، فإننا نقوم بعمل جيد على الرغم من التحديات وقضايا المنافسة غير المتكافئة مع عدم دفع أحد المشغلين رسوم الترخيص أو رسوم الجيل الرابع أو الضرائب، تمكن المنافسين من تقديم عروض تسويقية غير عادلة.

هناك مناقشات وممارسات ضغط تقوم بها الشركة مع الجهات التنظيمية بدأت تؤتي ثمارها، لذلك نأمل أن تسير الأمور في الاتجاه الصحيح، الأداء التشغيلي لهذا الربع هو الأفضل للشركة منذ عام 2021 حتى الآن، من حيث الإيرادات، حيث لدينا منتجات جديدة تم طرحها في السوق، مع أداء منصة المشغل الرقمي "oodi" بشكل رائع.

إذا نظرت مقارنة بالعام الماضي..، فسترى على مستوى الإيرادات والأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات الـ EBITDA، نحن نعمل بشكل جيد، مع أن في العام الماضي كان هناك العديد من الأمور الإيجابية مقارنة بهذا العام، وهذا مرتبط بانعكاس 18 مليون دولار الذي حدث العام الماضي على المستحقات الزائدة غير المطلوبة في العراق، لهذا السبب ستشهد انخفاضاً كبيراً في صافي الربح، لكن إذا أخذت 18 مليوناً وقد ذكرنا ذلك من قبل، فقد قمنا بتنظيف وإلغاء بعض الأحكام اللازمة لمنح الإدارة في العراق فرصة لانتقاط الأنفاس حتى يتمكنوا من المنافسة بشكل أساسي، نأمل أن يتحسن الأداء، كما نأمل أن تتحسن الأمور بشكل أفضل، أتمنى أن أكون قد أجبت على سؤالك.

**عمر ماهر**

ماذا يحدث لصفقة السودان؟

**أسامة متى**

بالنسبة لصفقة السودان، ما زلنا في عملية الفحص النافي للجهالة مع مجموعة DAL في السودان وشركائها في الإمارات، هم لديهم مستشارين تجاريين وماليين وقانونيين..، نظراً لأنهم يتكبدون الكثير من النفقات، فإن ذلك يمنحنا بعض التأكيد بشأن الجدوية، حيث إنهم يشاركون الآن تماماً مع الفريق في السودان مع إمكانية الوصول إلى غرفة البيانات، نتوقع أن تقدم إدارة زين السودان عرض تقديمي خلال الصيف، بعد ذلك نتوقع أن نتلقى عرضاً ملزماً منهم، هذا ملخص سريع عنه لكم..، أمل أن أكون قد أجبت على سؤالك.

**عمر ماهر**

كم الأرباح المتبقية التي سيتم دفعها من السودان؟

**أسامة متى**

أجبت على الجزء الأول من السؤال المتعلق بالصفقة، الجزء الثاني من السؤال يتعلق بالأرباح، كما تعلمون..، وافق بنك السودان المركزي والهيئة التنظيمية أيضاً على دفع أرباح إلى مجموعة زين، هذا الأمر هو الأول منذ العام 2006-2007، إذا كنت أتذكر بشكل صحيح، إذ كان المبلغ الإجمالي حوالي 30 مليون دولار، لكن بسبب انخفاض قيمة العملة هناك، فقد أصبح الآن حوالي 26 مليون دولار، كانت الدفعات حوالي 2.5 مليون دولار شهرياً وقد تلقينا دفعتين شهرياً، أي 5 ملايين دولار، سيتم استلام المبلغ المتبقي البالغ 21 مليون دولار في الأشهر التالية.

**عمر ماهر**

ما هي المكاسب المحققة من بيع أبراج زين السعودية والأسواق الأخرى؟

### أسامة متي

سنعود إليك بشأن هذا الأمر بتفاصيل أكثر..، لأن كل هذا يتوقف على عدد الأبراج التي سنقوم بالتعامل معها مع شركة الأبراج، نتوقع تحقيق مكاسب جيدة هذا العام من صفقة الأبراج في السعودية، لكن كل هذا يتوقف على عدد الأبراج التي ستشملها الصفقة، مع ملاحظة أن هناك حداً أدنى لعدد الأبراج حتى تتم الصفقة. أما في العراق، نحن ننظر في الأمر أيضاً، حيث سيكون هناك المزيد حول هذا الأمر في النصف الثاني من العام 2022..، ستكون سنة جيدة بالنسبة لشركة زين من حيث الأرباح الإضافية القادمة من مبيعات الأبراج بالإضافة إلى التدفقات الأخرى.

### عمر ماهر

بافتراض أن صفقة السودان هذه ستتم كما هو مخطط لها، كيف تقترح استخدام العائدات؟

### أسامة متي

انظر إلى ما يحدث في السوق وفي سوق الدين أيضاً، مع زيادة معدل الفائدة هناك الكثير من الشكوك سواء كانوا يتحدثون عن التضخم أو الركود والركود التضخمي، فنحن نتابع كل هذا، لكن هذا أفضل كلما تلقينا أموالاً إضافية هو بالنسبة لنا سيسهم في تقليل تعرضنا للديون، حالياً لدينا بالفعل تسهيلات غير مسحوبة، يمكننا الاستفادة من أي فرصة تنشأ في جلب قيمة للمساهمين، حينها سنستفيد منها بالتأكيد، وفي حال استخدامها فإن ذلك سيقال من الديون، بالطبع، سيكون هناك فائدة محققة للمساهمين، بسبب التوفير في تكلفة الفائدة، كما أن ذلك سيزيد من صافي الربحية، وسيؤدي ذلك أيضاً إلى المزيد من الأرباح لمساهميننا.

### عمر ماهر

شكراً لكم، أريد فقط التعمق في محركات النمو لعمليات الكويت على وجه التحديد، لأنني لاحظت هذا الربع، أن مساهمة البيانات في إجمالي الإيرادات في الكويت أقل من بقية المجموعة، أعتقد أنها 38%، أي ما يعادل 40% للمجموعة، لذلك من المحتمل أن يكون هناك عنصر له مساهمة أكبر في الإيرادات، وهو ما أجد مفاجئاً بعض الشيء لأن الكويت سوق أكثر تقدماً قليلاً من حيث الإقبال على التكنولوجيا، ولديها مستوى جيد للعائد على المستخدم ARPU.

أيضاً، في إعلان الشركة، جاء أن إجمالي نمو الإيرادات للكويت في النصف الأول كان 11%، لكن البيانات ارتفعت بنسبة 5% فقط، لذلك من الواضح أن هناك شيئاً آخر ربما ينمو بشكل أسرع أو يقود النمو أكثر من البيانات في الكويت.

### أسامة متي

شكراً على سؤالك..، أنت محق تماماً، كان أداء الكويت جيداً للغاية، سواء كان ذلك يتعلق بمصادر الإيرادات القديمة، ولكن أضف إلى ذلك، أن هذا العام مقارنة بالعام الماضي، لدينا زيادة في عائدات التسجيل، وقيود أقل على السفر، مقارنة بالعام الماضي، وقد أدى ذلك إلى زيادة التجوال مقارنة بالعام الماضي، كما زاد تداول الأجهزة من حيث الإيرادات، لكننا هنا لا نقوم بعمليات بيع بالجملة، فلدينا دائماً هاتف مرتبط ببطاقة SIM مع باقة، لذلك يعد هذا أمراً جيداً من ناحية المبيعات، وكذلك على مستوى الإيرادات المستقبلية، سواء في الدفع الأجل أو الدفع المسبق، وأيضاً في الرسائل النصية القصيرة الجماعية، شهدنا في النصف الأول من العام زيادة في حجم الرسائل النصية القصيرة مقارنة بالعام الماضي، كل هذا أدى إلى زيادة في الربع الثاني بنسبة 13%، وزيادة 11% في 6 شهور من حيث الإيرادات. هذا هو السبب في انخفاض البيانات كنسبة مئوية من الإيرادات، لكن لدينا تدفقات جديدة على مستوى الإيرادات لم تكن موجودة، أو كانت بمعدلات منخفضة في العام الماضي.

لهذا السبب نرى أن الزيادة وتدفقات الإيرادات الأخرى أفضل من الزيادة في البيانات، لكننا نمضي قدما في اكتساب المزيد لقطاع البيانات، حيث نعمل على تحقيق المزيد من الربحية من شبكة الجيل الخامس، ليس لدينا أي مشكلة على الإطلاق، على الرغم من إطلاق المنافس خدمات MVNO هنا في الكويت، إلا أننا لا نرى أي تأثير على الإطلاق.

#### عمر ماهر

هذا واضح، شكرا جزيلاً لك..، إذا نظرت في السودان إلى نتائج هذا الربع، فقد ارتفع بنسبة 64% تقريبا عن العام الماضي، على الرغم من حدوث انخفاض في قيمة العملة في مارس الذي أثر على الإيرادات لكامل فترة الربع الثاني، ونعلم أن هناك بعض الارتفاعات في الأسعار، لكن النمو يبدو مرتفعا بعض الشيء في سياق تخفيض قيمة الجنيه في الربع الثاني؟

#### أسامة متي

نحن ندفع بخدماتنا في السوق السودانية، لكن في الوقت نفسه، لا نقلل من شأن ارتفاع الأسعار الذي حققناه العام الماضي، في الربع الثالث والربع الرابع..، إجمالاً فإن العام الماضي، مثلت زيادة الأسعار 300%، هذا العام لدينا 60% أخرى، التي حدثت في الأول من مارس ثم في الأول من يونيو، لذا فقد أدى هذا بالتأكيد إلى زيادة الإيرادات، بالإضافة إلى ذلك، لدينا زيادة من حيث التوصيل البيئي الدولي في السودان، ما رأيناه هو زيادة في الإيرادات الرقمية، خصوصا على جانب المحتوى، سواء كان المحتوى على المستوى المحلي، أو كان بعضاً منه دولياً، أو مقاطع فيديو وموسيقى..، لذلك فقد أدى ذلك إلى زيادة الإيرادات مقارنة بالعام الماضي، الجزء الأكبر، يرجع إلى ارتفاع الأسعار بنسبة 360% خلال فترة زمنية قصيرة.

#### عمر ماهر

هذا مفهوم.. ربما ما أجده مفاجئاً، وأعتقد كما تعلمون، أن ذلك تبين أنه أكثر مرونة مما كنت أعتقد، إذا نظرت إلى مثل كل عمليات تخفيض قيمة العملة، التي تحدث في البلاد منذ العام 2012، خلال السنوات العشر الأخيرة، فإنها كانت مهمة للغاية، أعتقد أنه حتى مثل البيئة التضخمية المفرطة، فقد فرضت الكثير من الضغوط على الإنفاق الاستهلاكي، أو القوة الشرائية في السودان بشكل عام، كما تعلمون ربما يكون هناك تباطؤ في الأحجام نتيجة لهذه الزيادات في الأسعار، لكن في كل مرة تحدث فيها زيادة الأسعار، يظل الأمر مفاجئاً بشكل إيجابي.

#### أسامة متي

ما تقوله صحيح تماماً..، يجب أن ننظر إلى الأمر بجديّة، ليس فقط من وجهة نظر زين، إنما من وجهة نظر السوق ككل، في الصناعة بأكملها، هناك الكثير من الزيادة، سنستمر في الزيادة بنفس القدر حتى نصل إلى النقطة التي يصبح فيها من المستحيل زيادتها، لكن في الوقت الحالي، أعتقد أن ما نقوم به على ما يرام، لاحظ أيضاً أن هناك العديد من السودانيين بالخارج يدعمون عائلاتهم في الوطن، لذلك، هذا أيضاً له تأثيرات إيجابية، سواء قدمنا منتجات جديدة، كما نشهد الآن.

على الجانب الرقمي..، إذا قمت بزيادة الأسعار في الحزمة العادية، فسننتوقع أنه لن يكون لدينا ما يكفي من الإيرادات المتعلقة بالمنتجات الرقمية، لكن لا يزال لدينا زيادة في المنتجات الرقمية، وهي مثيرة للاهتمام للغاية، إذ وصلت إلى 6.1 ملايين دولار عن فترة الربع، هذا يأتي كما ذكرت من الخدمات الجديدة التي نقدمها، والمحتوى ومقاطع الفيديو، حتى الآن..، يبدو أن الأمر يسير بشكل جيد، سنستمر في ذلك حتى يقول المنطق التجاري خلاف ذلك.

## نشييت لأكوتيا

شكرا جزيلًا ، يوجد لدى سؤالين آخرين.

بخصوص زين السعودية الأصول المصنفة كأصول محتفظ بها للبيع، زين استفادت استفادة كبيرة في حدود 100 مليون ريال سعودي خلال الربع الثاني من مصاريف الاستهلاكات والإطفاءات ولكن تكلفة إعادة الاستنجار المتعلقة بالأبراج هل تم معالجتها محاسبيا أم لا ؟ وكيف يتم معالجتها.

## أسامة متى

ما ذكرته صحيح، لكن هناك تصحيح واحد، 90 مليون ريال في الربع، في الشهر نوفر ما يقرب من 30 مليون ريال بين الاستهلاكات والإطفاءات، لذلك، فيما يتعلق بالأصل وكذلك عقود الإيجار، يتم إيقاف الإطفاءات والاستهلاكات الآن لأن هذا هو المعيار المحاسبي، يتم تصنيف هذه الأصول الآن كأصول محتفظ بها للبيع، يمكنك رؤيتها في الميزانية العمومية، سنستمر في القيام بذلك حتى نتخلص من الأصل تماما، وسيحدث هذا في النصف الثاني.

الآن، إذا قمت بمقارنة هذا الأمر بالعام الماضي من حيث الربحية، فضع في اعتبارك أن العام الماضي أننا في النصف الأول كان لدينا إعفاء من هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات بقيمة 41 مليون ريال سعودي يتعلق هذا بالحالات التي لدينا مع هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات (CITC) بشأن إيرادات البيانات. لذا فقد عكسنا ذلك في النصف الأول من العام 2021 واستفدنا منه، لذلك إذا قمت بإخراجها وحصلت أيضا على 30 مليون ريال سعودي شهريا، بدءا من منتصف فبراير من هذا العام، فسترى أن الشركة لا تزال تعمل بشكل جيد من حيث الأرباح، لكننا سنستمر في الاستفادة من ذلك حتى نتوقف عن التخلص من الأصل المتوقع قريبا في النصف الثاني.

## نشيت لأكوتيا

كان لديكم 23 مليون دولار في السودان لمرة واحدة هذا الربع، لذا، إذا قمنا بتحديد ذلك، فإن الأرباح الفصلية تبدو ضعيفة قليلاً في الربع الثاني للشركة هناك، ما هو السبب في ذلك ؟

## أسامة متى

لا يزال الربح جيدا مثل أداء العام الماضي، لكن بالنظر إلى زين السعودية، فإن فوائد 90 مليون ريال أي ما يقارب 24 مليون دولار، فإن فائدتنا منها على مستوى المجموعة هي 8 ملايين دولار فقط، لأننا نملك 37%.

وفي السودان أما الجزء الآخر المتعلق بالضرائب، فقد تم حجز الجزء المتعلق بالعام 2021 في النصف الأول من هذا العام، لكننا استفدنا أيضا من خفض معدل الضريبة خلال النصف الأول من العام 2022 ، من 7% إلى 3.5%، وأيضا ضع في الاعتبار أننا كنا نأخذ مخصصات تتعلق بالضرائب في السودان لم تعد موجودة، سوف نستمر في الاستفادة من هذا.

وفي السعودية إذا أجرينا الحسابات، فلا يزال لدينا ربحا جيدا، ونموا من حيث القيمة، فإذا حصلنا هذه المكاسب الإضافية أو المدخرات التي حصلناها من الإطفاءات، فما زلنا نتحدث عن زيادة بنسبة 74% تقريبا من حيث صافي الأرباح في السعودية، على جانب آخر إذا حيدنا تسوية الإعفاءات في العام الماضي، سنجد أن ما نقوله ليس صحيحا في الواقع.

## عمر ماهر:

لا مزيد من الأسئلة، وسأترك الحديث لمحمد عبدال.

**محمد عبدال:**

نشكر المنسق العام لهذا الاتصال، وُرجى 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](mailto:IR@zain.com)

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

شكرا لكم جميعا على الانضمام إلينا في هذا الاتصال. نتمنى لكم يوماً سعيداً.