



Zain Group

Q3 2022



Earnings Conference Call

9 November 2022

CHAIRER BY:

Madhvendra Singh





Zain Group Q3 2022 Earnings Call Transcript

Wednesday 9 November 2022

13:00 Kuwait Time

Zain Group Executive Management:

Ossama Matta - Group Chief Financial Officer

Mohammad Abdal - Group Chief Communications Officer

Kamil Hilali - Group Chief Strategy Officer

Mohammed Shereef – Group Head of Finance

Aram Dehyan - Group Investor Relations Director

Moderator:

Madhvendra Singh, HSBC



Madhvendra Singh:

Greetings ladies and gentlemen, this is Madhvendra from HSBC, and I would like to welcome you all to the Zain Group's Q3 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 3rd 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, Maddy. And welcome everyone to Zain's Q3 2022 earnings conference call. With me today Ossama Matta, CFO, Kamil Hilali – Chief Strategy officer, Mohammed Shereef – Head of Finance 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:

It was an impressive 9 months, and I am pleased to announce that we exceeded the guidance targets and are raising our full year outlook on top and bottom lines.

For the second consecutive year, Zain Group distributed interim dividend of 10 Fils per share for the first six months of 2022, amounting to approximately \$140 million.

Before I go over the highlights, the executive management wants to thank all the Group and OpCo teams for another outstanding performance this quarter, making solid progress in accordance with our 4Sight profitable growth strategy.



The digital transformation undertaken groupwide, coupled with investments made in expanding and upgrading our 4G, 5G and FTTH networks have paid off and made us future-ready for the next phase of growth.

Operationally, all Zain Opcos performed well for the 9 months period, increasing their top line. Mohammad Shereef will walk you through the details later in the call.

Our data revenue witnessed healthy growth of 3% for the 9-month period, to reach USD 1.7 billion, which represents 40% of consolidated revenue.

Additionally, Zain Group Digital revenue grew 47% YoY (including Dizlee, the Zain Group API platform continues to grow exponentially, now having 26 digital partnerships offering 51 live services, and over 5.5 million transactions per month. We've had over 175 million API transactions since its launch in 2018.

We are thrilled with our Enterprise revenue growth of 40% YoY, across operations as ZainTech and B2B teams target lucrative opportunities, as witnessed by the addition of over a dozen key corporate and government related accounts across our footprint.

Moreover, ZainTech entered into an agreement to acquire BIOS Middle East that we hope to close by end of year. This strategic acquisition will be a great boost for ZainTech's future cloud-related revenues, as it expands its services to enterprises and governments across the region.

ZainTech also signed strategic collaboration agreement with the likes of Amazon Web Services and Oracle. We are very optimistic of the future potential of ZainTech and very focused on ensuring its success.

Let me start off by noting some significant accomplishments that occurred in Q3. On page 7 of the presentation:

Starting with the Tower deals:

Zain KSA:

- Zain KSA completed the towerco transaction after signing the major transaction agreements on October 16th with PIF to acquire 8,069 towers for US\$807 million.

- The transfer of sites will be in batches, within a period of 18 months from "The Financial Completion".
- Zain KSA will receive cash SAR 2.4 billion (USD 646m) and a 20% stake in the towerco. The transaction will result in a gain of up to SAR 1.1 billion.

Zain Iraq & Sudan:

TowerCo transaction is also in progress in **Iraq**, which is under final execution stage, while we are awaiting regulatory approval to spin-off Zain Sudan Towers.

- **On the Fintech side**, Tamam in KSA, Zain Cash in Iraq and Jordan witnessed exponential revenue and customer growth. Revenue for 9M-22 soared 231% compared to last year, and customer base jumped by 34%.
 - **Zain Bahrain** was awarded a Fintech license by CBB in October 2022 and expect to launch services in 2023.
 - **In Kuwait:** we await the results of the Digital Banking application (in partnership with Boubyan Bank and others) submitted to the Central Bank of Kuwait and expect the result to be announced end of 2022.
- **On the Technology side:**
 - **Zain Kuwait** and **Zain Jordan** launched next generation FTTR (Fiber to the Room) technology becoming the 1st telecom operator to offer this technology.
 - **Zain Bahrain** deployed the latest 5G Massive MIMO radio to reduce power consumption by 15%; the first telco to deploy this solution in Middle East and Africa.
- **Some Important regulatory updates:**
 - **Regarding the number range litigation in Kuwait:** MOC and CITRA have appealed for Number Range Fees, and the court session is postponed till 20th November.
 - **Zain Jordan** signed a settlement agreement with TRC, which includes settlement of revenue share disputes, 10-year extension of 2G, 3G & 4G licenses, and grant of a 25-year 5G license for an amount of JOD 85 million (USD 120m). We expect significant savings and potential future benefits from this agreement.

- The evolution of **Zain Esports** continues through the launch of PLAYHERA MENA, a JV between Zain Group, Zain KSA and PLAYHERA. To date, Zain Esports has held 25 major tournaments, with 30,000 participants and acquired over 50 million social media impressions.

Moving to the highlights for the 9 months – page 18:

We ended the period serving a total of ~52 million customers, a 7% YoY growth, adding 3.5 million customers, mainly supported by strong customer growth in KSA (+15%) and Iraq (+11%).

We reported 9 months revenue of KD 1.3 billion (USD 4.2 billion), an increase of 12% compared to prior period. EBITDA for the 9 months reached KD 491 million (USD 1.6 billion), an increase of 3% reflecting an EBITDA margin of 39%. The Group's net profit soared 12% to reach KD 152 million (USD 497 million), reflecting EPS of 35 Fils (11 cents).

The significant increase in 9 months consolidated net income is mainly due to the impressive performance of our operations, particularly Kuwait, Saudi Arabia and notably in Sudan where we successfully implemented price revamp programs. The subsiding of the pandemic and increased economic activity across all markets combined with appealing consumer digital service offerings had a positive effect on the results. Furthermore, ZainTech and B2B monetization initiatives amplified investments made in 4G, 5G and FTTH expansion and upgrades, which drove revenue growth.

CAPEX on page (20), we invested USD 316 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, KSA and Bahrain as well as license spectrum fees.

Debt Profile on the next page (21) The Group continues to maintain healthy cash flows, with total due to banks of USD4.6b, increasing by 2% compared to 9M'21 and net debt/EBITDA currently standing at 2.4x. Finance cost increased by 17% compared to the prior year.

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 (26) - Zain Kuwait:

It's a great year for Zain Kuwait, as it continues to deliver exceptional performance..., where revenue, EBITDA and Net income grew by an impressive 10%, 8% and 5% respectively. Customer base also increased by 12% compared to prior year to reach 2.6 million and Data revenue grew 2% YoY and represented 38% of total revenue.

Zain KSA which is on slide (27):

The operation reported 15% revenue growth, while EBITDA for the 9 months came 3% lower than last year, due to higher OPEX (higher ECL provision, advertising and marketing, outsourcing and regulatory charges), reflecting an EBITDA margin of 34%. Net income for the period soared 110% to reach USD 80m, mainly due to decrease in depreciation and amortization due to Tower assets being classified as assets held for sale.

The OPCO witnessed continued growth in 5G, B2B, Yaqoot and Tamam revenues. Yaqoot - Zain KSA's digital arm witnessed 129% increase in revenue compared to Q3'21, and Tamam - the consumer microfinance arm witnessed an increase of 8 times in revenue vs. Q3'21, all of which contributed to the increase in top-line.

Tamam also managed to achieve Net Income of SAR 10.9m during 9M 2022, thereby reducing the accumulated loss from SAR 22m in the beginning of the year to SAR 11m by end of Q3-22

Zain KSA invested USD 112 million on CAPEX during the quarter. Data revenue represents 44% of total revenue.

Moving to slide (28), which is Zain Iraq:

Zain Iraq 9months revenue and EBITDA increased 5% and 6%, respectively, while net income decreased 68%. The drop in Net income YoY is due increase in finance cost (increase in LIBOR) and reversal of excess accruals in 2021 (US\$50m). Despite the 9months performance, it is noteworthy to mention that the OPCO was able to achieve its highest quarterly revenue of \$211m since 2020.



For 9M 2022, customer base increased by 11% reaching 18.4m customers, mainly driven by growth in prepaid segments.

The operator invested USD 44 million in Capex during 2022.

Zain Jordan, on slide (29):

The operation had mixed results for the 9 months of the year. Customer base increased 4% YoY now serving 3.8 million customers. Revenue increased 2%, while EBITDA and net income are down by 9% and 26% respectively compared to last year. This is mainly due to towerco transaction, one off ECL reversals of US\$7.5m last year, and impact from settlement of revenue share disputes with TRC, as mentioned before. The operation maintained a healthy EBITDA margin of 44%.

Zain Sudan which is on slide (30):

Zain Sudan continues to be a leader in the market both in market share and Value share, implementing price revamps in March, April and August during this year in order to mitigate the impact of currency devaluation.

The period was highlighted by robust growth in revenue, EBITDA and net income by 41%, 51% and 140%, respectively in USD terms.

Zain Sudan also paid US\$16m dividends to the Group during 2022. While the remaining to be paid during the next three months.

We hope that the worst has passed in Sudan in regard to currency devaluation and believe this trajectory growth will continue and drive value. With the expected launch of 5G services in the near future, we are very optimistic of the operation's sustainability and future financial performance.

Finally, Zain Bahrain which is on page (31):

Zain Bahrain had a stable 9 months, with revenue, EBITDA and net income increasing by 5%, 2% and 1% respectively. Data revenue grew by 6% which now represents 47% of total revenue.

Zain Bahrain led the first nationwide commercial deployment of NB-IoT in the country.



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.

Jonathan

Thank you very much for taking the time for the call. My question is, where are we on the sale of the Sudan entity and the Zain Tower sale in KSA in terms of proceeds? If both go ahead as planned?

Ossama

Thank you, Jonathan, for the question regarding Zain Sudan sale, we are still in the process. We expecting to receive a binding letter from the potential buyers towards the end of this month, and this needs to discuss it internally with our board and then get back to all stakeholders. Matters are moving into the right direction.

Regarding the tower deal in Saudi Arabia, as I mentioned, it has been signed, there will be a process of moving towers in KSA to achieve the financial closing, we already have all the documentations ready for these towers. Once financial closing happens, then \$646 million will be paid to Zain KSA.

Already the Zain KSA Board met and designed a plan of how we're going to spend the \$646m, as part of it will go to reduce debt, and some will go to invest in other revenue streams such as like Tamam and other digital platforms such as Yaqoot, as well as in the 5G network.

For the Zain Iraq towers, we are in the process of finalizing hopefully this quarter. In Iraq, it's a different game than that of KSA because the company is buying the towers in Iraq is TASC. TASC is a company where we own a stake in it, noting the plan is to grow and expand that business in the region, and to bring in financial investors.

Nishit

Hello. I have two questions. One on Jordan operation, the multiple things that is happening in Jordan, the profit is one of the lowest quarterly, but then you had the revenue sharing, you're not changing that basis, the lease cost from tower sale, D&A would have increased post acquisition on the spectrum. So, I wanted to know what was clean earnings and how should we look at Jordan in terms of profitability going forward from where it is and what is the one off in this quarter, affecting the profitability of Jordan level?

The second question, on the Sudan. I know there were one-off gain in terms of \$7 million, probably 13 million in 9 months because of corporate tax benefit. So is this profitability sustainable if we remove the tax adjustments and how you're improving the guidance?

Ossama

For Jordan. Yes, this quarter was very busy quarter for us especially on the agreeing on the settlement with the TRC. Just to give a brief on the settlement, as I mentioned, we received an extension of license 2G, 3G, 4G. We also have a 5G license for 25 years and settlement on the disputes. The fee for such was JD 85 million (\$120m), payments will be 50% now, and the remaining 50% over 7 years. This included spectrum neutrality, and the changes in the revenue share to the government as before we did not pay on the revenue share on the data. Retrospectively, from January of 2021, we need to pay 6% on data revenues on mobile (excluding the broadband).

So, what happened in the quarter a couple of things one, from 2021 till year to date, we had a revenue share of 6% on data. This amounted to approximately JD6 million, of which JD 2.5 million was recorded in the cost of sales, and the remaining was taken against the provision that we kept.

The other thing that happened also because of the allocation that we did on the fair valuation of the dispute, as well as the extension of 2G, 3G, 4G for 10 years and the 5G license, we had to book a provision of JD 12 million. This impacted significantly the profitability of the company. The other thing is the impact coming from the towers as compared to last year, which is approximately \$3m. All of these has impacted the bottom line.

So, if we look to the actual performance of the company, we will not include these additional provisions related to the settlement agreement JD12 million and we will also take out JD3m related to the prior period. But the \$3m of additional cost would still apply due to the towers deal.

From a performance point of view, the company is doing great whether it's on fiber or in the mobile sector. The only issue we have is related to the mobile broadband revenue where we have seen our market share dropping a little bit due to the aggressive offers coming from competitors. The plan now is to be very aggressive to regain MBB market share and we are keenly awaiting for the launch of 5G to further drive mobile broadband.

Regarding the tax benefit in Sudan that is due to the reduction of 50% of the taxes from 7% to 3.5%, for year to date till September, it's approximately \$30 million. For the 3rd quarter alone it's \$7.5 million. This benefit will continue as compared to last year, noting that in the prior year, the benefit was \$11.5 million.

Nishit

But if you remove this one-off, earnings in Sudan is still very strong, so my questions, is this sustainable? And also, should you benefit being one of the largest operators in Sudan from the new MTR rates?

Ossama

Yes, the company is very solid in terms of performance, all revenue streams are increasing huge increases, we did a lot of increases of prices during the period this year and last year. So, this has put a lot of benefits on us. We are expanding more into the digital services as well. The MTR that you have mentioned the plan is to increase it from 0.075 to 3 SDG and us being the largest operator in the country will benefit from this.

Maddy

Would Zain Saudi be paying down some of the debt to the Group after the sale of towers?

Ossama

Zain KSA has fully paid the shareholder loan. There is no accumulated interest. There are some management fees which is part of the normal course of business.

So, from the tower proceeds, as I mentioned there will be payment to reduce the debt in Zain KSA as well as invest more in Tamam and other platforms like Yaqoot because we've seen tremendous growth in both, and we firmly believe in both their future growth trajectory Also we will invest in the network in KSA and the Group will be getting whatever funds due to it as the normal course of business.

Omar

Thank you so much for the presentation. Just a follow up on Zain KSA again. You mentioned the deleveraging and reinvestment in the network are there no plans to pay dividends in Zain KSA itself.

Ossama

The management and business plan entails a dividend payment to the shareholders in 2023. Now this will definitely require a board approval and shareholders' approval later on. But the plan is there and looking at the numbers and the performance of the company, hopefully this will be a reality.

Omar

Just to understand, what's the rationale here, because this year, you have probably, I'm guessing if you managed to book the Tower deal before the end of the year, then you would have a sizable profit sitting in the equity side of Zain KSA balance sheet. So, you could be able to pay a dividend this year at the end of 2022, or is it an indication that probably the profit would be booked in 2023?

Ossama

As I mentioned the gain from the tower deal will not be one time transaction because it depends on the novation of the sites. So, we are moving sites in batches, and the gain will be recognized accordingly. This year, because we moved a portion of these sites, you will have gains to be recognized, noting there are some warranties that we must take into consideration as provisions and the following year, you will be moving other sites. I would expect the full novation will happen within two years, and accordingly the net income gain from the sale of the transaction during the two years. So, it is not one time gain. And this doesn't mean that I will not have net income and retained earnings this year and, that we can pay dividends in 2023, related to 2022, which is subject to board and shareholders' approval.

Maddy

If you could clarify from the last question, whether the cash you will receive from them would also be staggered. In the same way you handover, the cash will be received upfront.

Ossama

No, the good thing about this deal is once you do the financial closing, full cash will be received upfront. And the financial closing basically is triggered once you move a defined number of sites. And we already ready on moving these required number of sites. But recognizing the gain will be on the novation later.

Maddy

So, if you could talk about further M&A plans, you have been quite active on selling assets and so on. So just wondering, is there any other operations, let's say such as you have a minority stake or bigger stake?

Ossama

Yeah, other than the sizeable Sudan possible sale, what comes in mind honestly, is South Sudan, as it doesn't make sense to sell Sudan and keep South Sudan. We haven't started any process on this, but we are basically waiting to see what will happen with the Sudan deal. On the other minority interests that we have in other markets, we are exploring, but definitely there is no plan from the Board now or the management to sell.

We continue to support our businesses, whether it's ZainTech or the FinTech play by investing or acquiring companies, whether it's in the cloud hosting infrastructure or application hiring, or some other cybersecurity companies that supports our B2B propositions. This is basically our plan.

Maddy

Then, very quick one on Tower deal, is there a tower deal happening in Sudan, whether that will be part of a separate tower deal or it will become part of Sudan sale deal?

Ossama

If the deal with DAL Group happens then the Towers is part of our deal. If it doesn't happen, then definitely we are moving and trying now to get regulatory approval on

spinning off the towers to another company that Zain Sudan owns. Later on if the main deal happens, there is a lot of possibility that TASC Towers will also be meeting the new owners and discuss the tower deal as well.

Maddy

And then I remember there was this issue around the FX translation reserves in the balance sheet relating to Sudan. So, have you been able to find a way around that yet?

Ossama

We are still waiting the binding offer, and discuss it with the board and then once we have this in our hand and approved then we will start the process on the accounting treatment of it and approvals.

Maddy

Okay. And the final follow up for me is on Iraq operational performance in Iraq revenue book was good, but margins are quite staggering what happened there is it because of competition or something else going on?

Ossama

On the margin side, we were very aggressive the last quarter especially on the sales side. So SIM scratch card cost has increased as has handset cost has increased, if you look at our gross margin, it has dropped in Iraq So, mainly it is coming from the commission as we have been very aggressive in the sales.

Also on the OPEX side we have incurred additional OPEX, as mentioned by Mohammed Shereef during the call, we had some reversals last year and I mentioned that we were very clear on this because of the devaluation of the currency we have given a breathing room for the management to increase the prices by helping them on the reversals of certain accruals that needed to catch up. So basically this the good thing from a revenue point of view and we are moving into the right direction, hopefully by Q4 the numbers will be better. Still it is a very tough thing in Iraq as the environment is not easy. We are working closely with the management there to drive revenues and increase market shares.

Maddy:

There are no further questions.



Mohammad Abdal:

Thank you, Maddy, 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 FY 2022 update.

Thank you for joining the call.

- END -

مجموعة زين الربع الثالث 2022



مؤتمر المستثمرين/المحليين

9 نوفمبر 2022



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

مجموعة زين

الأربعاء الموافق 9 نوفمبر 2022

الساعة 13:00 (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

كميل هلالى - الرئيس التنفيذي للشؤون الاستراتيجية

آرام دهيان - المدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين

بإدارة

مادي

(HSBC)

مادي

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم مادي من HSBC، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة – زين، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن فترة الربع الثالث 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 الثالث 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 مادي، نرحب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه معاً النتائج المالية لمجموعة زين عن فترة الربع الثالث من العام 2022.

ولكن دعونا نرحب أولاً بالرئيس التنفيذي للشؤون المالية - أسامة متى، محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية، الرئيس التنفيذي للشؤون الاستراتيجية - كميل هالالي والمدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين - أرام دهيان.

ولكن قبل أن نبدأ، دعوني أذكركم بأنّ تحديث بيانات الربع الثالث 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 بترك الحديث إلى أسامة متى.

أسامة متى

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

جاءت فترة الـ 9 أشهر مثيرة للإعجاب، ويسرنا في هذا الاجتماع أن نعلن أن النتائج المالية المحققة عن هذه الفترة تخطت مستوى التوقعات، لذا فإننا نرفع من مستوى تطلعاتنا للمرحلة المقبلة مع زيادة تقديرنا مستقبلاً.

للعام الثاني على التوالي، قامت مجموعة زين بتوزيع أرباح نصف سنوية عن النصف الأول من العام 2022 حيث بلغت 10 فلوس للسهم الواحد بإجمالي 140 مليون دولار.

قبل أن أتطرق إلى المحاور الرئيسية لاجتماع اليوم، يسعد الإدارة التنفيذية أن توجه الشكر إلى جميع فرق العمل على مستوى عمليات المجموعة وعلى مستوى الشركات التابعة تقديراً للأداء المتميز الذي استمر خلال فترة الربع الثالث، حيث حققت فرق العمل المسؤولة تقدماً ملموساً بما يتوافق مع أهداف استراتيجيتنا 4Sight الطامحة إلى تحقيق النمو المربح.

إن التحول الرقمي الذي يتم تنفيذه على مستوى المجموعة - مع الاستثمارات التي يتم ضخها في تحديث شبكات الجيلين الرابع والخامس، وشبكات الإنترنت المنزلي - أصبحنا نجني ثماره، إذ جعلنا في وضع استعدادي أفضل للمستقبل والمرحلة المقبلة من النمو.

على مستوى العمليات التشغيلية..، حققت جميع الشركات التابعة لمجموعة زين أداءً قويا خلال فترة الأشهر التسعة على مستوى الإيرادات التشغيلية..، سيستعرض معكم محمد شريف تفاصيل ذلك في وقت لاحق من هذا الاتصال.

على مستوى البيانات والخدمات الرقمية، جاء أداء المجموعة قويا عن هذه الفترة، إذ سجلت إيرادات البيانات نمواً بنسبة 3%، حيث بلغت 1.7 مليار دولار لتمثل 40% من إجمالي إيراداتنا المجمع، وارتفعت إيرادات الخدمات الرقمية بنسبة 47% (بما في ذلك منصة برمجة التطبيقات Dizlee التي تواصل نموها المتسارع، حيث أصبح لديها 26 شراكة رقمية مع تقديمها لـ 51 خدمة حية، وأكثر من 5.5 ملايين عملية شهرياً، وبلغ عدد إنجاز المعاملات أكثر من 175 مليون عملية عبر واجهة برمجة التطبيقات منذ إطلاقها في العام 2018.

نحن مسرورون بنمو إيرادات خدمات قطاع مشاريع الأعمال (B2B) التي بلغت 40%، التي جاءت مدفوعة بأعمال ZainTech، إذ نجحت المجموعة في التوسع في هذا المجال بإضافة أكثر من 12 حساباً مؤسسياً وحكومياً رئيسياً على مستوى نطاق تواجدها التشغيلي.

دخلت شركة ZainTech في اتفاقية للاستحواذ على شركة "BIOS Middle East"، وهي الاتفاقية التي نأمل أن يتم إبرامها بشكل نهائي بحلول نهاية العام الجاري، سيكون هذا الاستحواذ الاستراتيجي بمثابة دفعة قوية للإيرادات ذات الصلة بالخدمات السحابية التي تقدمها ZainTech بينما توسع نطاق خدماتها إلى مشاريع الأعمال والحكومات على مستوى المنطقة.

كما وقعت ZainTech اتفاقية تعاون استراتيجي مع مؤسسات دولية أخرى: Amazon Web Services و Oracle، نحن متفائلون جداً إزاء الامكانيات المستقبلية الخاصة بأعمال ومشاريع شركة ZainTech، حيث نوجه تركيزنا بقوة على ضمان نجاح أعمالنا في هذا القطاع الحيوي.

اسمحوا لي أن استعرض معكم أهم الإنجازات التي تحققت خلال فترة الربع الثالث.

نبدأ مع صفقات الأبراج:

زين السعودية:

- في أكتوبر 2022..، وقعت زين السعودية على الاتفاقية النهائية مع صندوق الاستثمارات العامة لشراء عدد 8,069 برجاً مقابل 807 ملايين دولار.
- سيتم نقل ملكية الأبراج على دفعات، وذلك في غضون فترة 18 شهراً بعد "الإتمام المالي".
- سنتلقى شركة زين السعودية 2.4 مليار ريال سعودي نقداً (646 مليون دولار)، مع حصة تبلغ 20% من شركة الأبراج الجديدة، ستؤدي هذه الصفقة إلى ربح يصل إلى 1.1 مليار ريال سعودي.

زين العراق وزين السودان:

هناك أيضاً صفقة أبراج مماثلة قيد التفاوض في العراق، وهي وصلت إلى مرحلة التنفيذ النهائي، بينما ننتظر الموافقات التنظيمية للبدء في إجراءات صفقة لبيع أبراج شركة زين السودان.

- على صعيد التكنولوجيا المالية (فينتك)، تشهد منصة "تمام" في السعودية ومحفظة "زين كاش" في كلٍ من العراق والأردن نمواً كبيراً في حجم الإيرادات وفي عدد العملاء، إذ قفزت الإيرادات عن فترة التسعة أشهر بنسبة 231% مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي، وشهدت قاعدة العملاء نمواً قويا بنسبة 34%.

- في أكتوبر 2022، حصلت شركة زين البحرين من مصرف البحرين المركزي على رخصة خدمات تكنولوجيا مالية "فينتك"، من المتوقع لها أن تطلق خدماتها في العام 2023.
- في الكويت: ننتظر نتيجة طلب الحصول على رخصة تشغيل "البنك الرقمي" (بالشراكة مع بنك بوبيان وكيانات أخرى)، وهو الطلب الذي تم تقديمه إلى البنك الكويت المركزي، نتوقع الإعلان عن النتيجة قبل نهاية العام 2022.

• على صعيد التكنولوجيا:

- أطلقنا شركتي زين الكويت وزين الأردن الجيل التالي من تكنولوجيا "الألياف الضوئية إلى المنزل" (FTTR)، وأصبحت كل واحدة منهما أول مشغل يوفر تلك التقنية.
- نشرت شركة زين البحرين أحدث شبكة 5G Massive MIMO لاسلكية لتقليل استهلاك الطاقة بنسبة 15%، وأصبحت بذلك أول شركة اتصالات تنشر هذه الحلول على مستوى الشرق الأوسط وأفريقيا.

• بعض التحديثات التنظيمية المهمة:

- بخصوص الدعوى القضائية المتعلقة بنطاق الأرقام في الكويت، استأنفت وزارة المواصلات والهيئة العامة للاتصالات وتقنية المعلومات، وتم تأجيل الجلسة إلى تاريخ 20 نوفمبر.
- وقّعت شركة زين الأردن اتفاقية تسوية مع هيئة تنظيم قطاع الاتصالات، التي تشمل تسوية النزاعات على حصة الإيرادات، وتمديد رخص الجيل الثاني والثالث والرابع لمدة 10 سنوات، ومنح رخصة الجيل الخامس مدتها 25 عاماً مقابل 85 مليون دينار أردني (120 مليون دولار)، نتوقع تحقيق وفورات كبيرة وفوائد مستقبلية محتملة من وراء هذه الاتفاقية.

- تواصل شركة **Zain Esports** التوسع في أعمالها، إذ قامت مؤخراً بإطلاق منصة **PLAYHERA** MENA، وهي مشروع مشترك بين مجموعة زين وشركة زين السعودية وشركة **PLAYHERA**، حتى الآن، نظمت Zain Esports نحو 25 مسابقة كبرى بمشاركة 30 ألف من محبي الرياضات الإلكترونية، حيث حصدت 50 مليون تفاعل عبر وسائل التواصل الاجتماعي.

ننتقل الآن إلى أبرز النقاط عن فترة التسعة أشهر – على الصفحة رقم 18:

بلغت قاعدة العملاء ما يقارب من 52 مليون عميل، بنمو 7% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، حيث أضفنا 3.5 ملايين عميل، وهو النمو الذي جاء مدعوماً بشكل أساسي من النمو القوي الذي حققته قاعدة عملاء زين السعودية (بنسبة زيادة 15%) و زين العراق (بنسبة زيادة 11%).

ارتفعت إيرادات المجموعة عن هذه الفترة لتصل إلى 1.3 مليار دينار (4.2 مليارات دولار)، بزيادة قدرها 12% مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي، ونمت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) إلى 491 مليون دينار كويتي (1.6 مليار دولار) بزيادة قدرها 3%، وهو ما عكس هامش EBITDA بنسبة

39%، وارتفعت الأرباح الصافي بنسبة 12% لتصل إلى 152 مليون دينار كويتي (497 مليون دولار)، بربحية 35 فلساً (11 سنتاً) للسهم الواحد.

تعزي الزيادة الكبيرة في صافي الربحية إلى الأداء الرائع لعملياتنا التشغيلية، على وجه الخصوص في الكويت والسعودية والسودان، حيث نفذنا بنجاح برامج تحديث الأسعار، وكان لانحسار جائحة كورونا وتزايد النشاط الاقتصادي في جميع الأسواق مع عروض الخدمات الرقمية الجذابة تأثيراً إيجابياً على نتائجنا المالية، يضاف إلى ذلك التوسع في قطاع المشاريع والأعمال الـ B2B، والانتشار الذي تحققه أعمال شركة ZainTech في خدمات السحابة والخدمات المدارة والأمن السيبراني، والاستثمار في تحديث شبكات الجيل الرابع والخامس وشبكات الإنترنت المنزلي (FTTH).

ننتقل إلى **النفقات الرأسمالية** في الصفحة رقم (20)، حيث استثمرنا 316 مليون دولار أمريكي، جاءت على وجه الخصوص في مشاريع التوسع في خدمة الإنترنت المنزلي (FTTH)؛ وترقية شبكات الجيل الرابع، وإنشاء مواقع شبكات جديدة في جميع الأسواق، بالإضافة إلى التوسع في شبكات الجيل الخامس المستمرة في الكويت والسعودية والبحرين، بالإضافة إلى رسوم الطيف الترددي.

ننتقل إلى المحور الخاص بالديون في الصفحة التالية رقم (21)، حيث تواصل المجموعة الحفاظ على تدفقات نقدية صحية، وقد بلغ إجمالي المبالغ المستحقة للبنوك 4.6 مليارات دولار، بزيادة قدرها 2% مقارنة مع نفس الفترة من العام الماضي، وبلغ صافي الدين إلى الـ EBITDA 2.4 مرة، وارتفعت تكلفة التمويل بنسبة 17% مقارنة بالعام 2021.

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.

بالانتقال إلى الشركات التابعة، ننتقل إلى الصفحة رقم (26) - زين الكويت.

جاءت الفترة الأخيرة رائعة للغاية لعمليات شركة زين الكويت، فهي ما زالت مستمرة في تحقيق أداء استثنائي، إذ نمت الإيرادات والأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات وصافي الربحية بنسب بلغت 10% و8% و5% على التوالي، وارتفعت قاعدة العملاء بنسبة 12% مقارنة بالعام السابق لتصل إلى 2.6 مليون عميل، ونمت إيرادات خدمات البيانات بنسبة 2% مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق، تمثل 38% من إجمالي الإيرادات.

زين السعودية صفحة رقم (27).

سجلت الشركة نمواً في الإيرادات بنسبة 15%، بينما جاءت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات عن فترة التسعة أشهر أقل بنسبة 3% عن العام الماضي، وذلك بسبب ارتفاع النفقات التشغيلية (بند "الخسائر الانتمانية المتوقعة" (ECL)، والإعلان والتسويق، والاستعانة بمصادر خارجية، والرسوم التنظيمية)، وهو الأمر الذي يعكس هامش EBITDA قدره 34%.

وارتفعت الأرباح الصافية عن هذه الفترة بنسبة 110% لتصل إلى 80 مليون دولار، يرجع إلى انخفاض الاستهلاك والإطفاء بسبب تصنيف أصول الأبراج كأصول مُحْتَظَف بها للبيع.

شهدت الشركة نمواً مستمراً في إيرادات الجيل الخامس وخدمات قطاع المشاريع والأعمال الـ (B2B) و"ياقوت" و "تمام"، إذ شهدت عمليات "ياقوت" - الذراع الرقمية لشركة زين السعودية - زيادة في الإيرادات بنسبة 129% مقارنة بفترة الربع الثالث من العام 2021، وشهدت منصة "تمام" - ذراع التمويل المصغر للمستهلكين زيادة بثمانية أضعاف في الإيرادات مقارنة بالربع الثالث من العام 2022.

تمكنت منصة "تمام" من تحقيق صافي ربحية 10.9 ملايين ريال سعودي خلال فترة الـ 9 أشهر الأولى من العام 2022.

استثمرت شركة زين السعودية 112 مليون دولار في النفقات الرأسمالية خلال فترة الربع، تمثل إيرادات البيانات نسبة 44% من إجمالي الإيرادات.

الصفحة رقم (28)، شركة زين العراق.

ارتفعت إيرادات شركة زين العراق والأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات بنسبة 5% و 6% على التوالي عن فترة التسعة أشهر، بينما انخفض صافي الربح بنسبة 68%، يرجع ذلك الانخفاض في صافي الربحية إلى زيادة تكلفة التمويل (زيادة سعر الفائدة المعياري LIBOR) وتراجع فائض الاستحقاقات في العام 2021 (50 مليون دولار)، وعلى الرغم من أداء فترة الـ 9 أشهر، تجدر الإشارة إلى أن الشركة التابعة تمكنت من تحقيق أعلى إيرادات ربع سنوية منذ العام 2020 بلغت 211 مليون دولار.

ارتفعت قاعدة العملاء بنسبة 11% لتصل إلى 18.4 مليون عميل، يرجع ذلك أساساً إلى الجاذبية التي تحققها مشاريع الترقية التي تجرى على شبكة الجيل الرابع إلى شبكة 4.5G+، إذ استثمرت الشركة 44 مليون دولار في النفقات الرأسمالية خلال العام 2022.

شركة زين الأردن، الصفحة رقم (29)

رفعت الشركة قاعدة العملاء بنسبة 4% وأصبحت الشركة تخدم الآن 3.8 ملايين عميل، وارتفعت الإيرادات بنسبة 2%، بينما انخفض صافي الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات بنسبة 9% و 26% على التوالي مقارنة بالعام الماضي، يرجع ذلك إلى صفقة بيع الأبراج، وتراجع اتجاه الخسائر الائتمانية المتوقعة مرة واحدة بقيمة 7.5 ملايين دولار في العام الماضي، وتأثير تسوية منازعات حصص الإيرادات مع هيئة تنظيم قطاع الاتصالات، كما ذكرنا سابقاً، حافظت الشركة على تحقيق هامش EBITDA قوي عند 44%.

زين السودان الصفحة رقم (30):

تواصلت شركة زين السودان ريادتها السوقية، قامت الشركة بتحديث برامج الأسعار في مارس وأبريل وأغسطس من العام الجاري من أجل الحد من تأثير انخفاض قيمة العملة.

تميزت فترة الـ 9 أشهر بالنمو القوي في الإيرادات والأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات وصافي الربح بنسب بلغت 41% و 51% و 140% على التوالي بالدولار.

دفعت شركة زين السودان أرباحاً بقيمة 16 مليون دولار إلى المجموعة خلال العام 2022، بينما سيتم دفع المبالغ الباقية خلال الأشهر الثلاثة المقبلة.

نأمل أن نكون تجاوزنا الظروف الصعبة في السودان في ما يتعلق بتخفيض قيمة العملة، نعتقد أن مسار النمو سوف يستمر وسيدفع القيمة لدينا، خصوصاً مع الإطلاق المتوقع لخدمات الجيل الخامس في المستقبل القريب، نحن متفائلون جداً بقدرة الشركة في تحقيق الاستدامة، وأدائها المالي المستقبلي.

زين البحرين الصفحة رقم (31):

ارتفعت الإيرادات والأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات والأرباح الصافية بنسب بلغت 5% و 2% و 1% على التوالي، ونمت إيرادات خدمات البيانات بنسبة 6%، تمثل 47% من إجمالي الإيرادات.

قادت زين البحرين أول انتشار تجاري على الصعيد الوطني لتقنية "النطاق الضيق لإنترنت الأشياء" (NB-IoT) في المملكة، وهي تركز حالياً على التوسع المستمر في البنية التحتية لشبكات الجيل الرابع والجيل الخامس وتعزيز 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.

جوناثان:

ما هي آخر تطورات صفقة بيع زين السودان، وتوقعاتكم من عائدات صفقة بيع البنية التحتية لأبراج زين السعودية؟

أسامة متي:

شكراً جوناثان على سؤالك..، بخصوص بيع زين السودان، ما زالت الصفقة في طور التنفيذ، من المفترض أن نحصل على خطاب ملزم من المشتريين المحتملين في نهاية هذا الشهر، سيناقدش هذا الأمر بشكل أساسي داخلياً مع مجلس إدارتنا، الأمور تسير على ما يرام، أعتقد أن هذه العملية ليست بالشكل السهل، إنها عملية معقدة بعض الشيء، لكن الأمور تسير في الاتجاه الصحيح.

بالنسبة لصفقة أبراج زين السعودية، كما ذكرت منذ قليل، تم التوقيع عليها، وستكون هناك عملية لنقل البنية التحتية للأبراج لإتمام الإغلاق المالي، لدينا بالفعل جميع الوثائق الجاهزة لهذه الأبراج، وبمجرد الإغلاق المالي، سيتم دفع 646 مليون دولار إلى شركة زين السعودية.

قام مجلس الإدارة في شركة زين السعودية بوضع خطة لكيفية إنفاق الجزء البالغ 646 مليون دولار لتخفيض الديون، بينما سيذهب جزء آخر للاستثمار في مصادر دخل أخرى، مثل منصة تمام ومنصات رقمية أخرى مثل ياقوت، إلى جانب الاستثمار في شبكات الجيل الخامس.

بالنسبة لأبراج زين العراق..، نحن بصدد الانتهاء من هذه الصفقة، إذ نأمل أن ننتهي منها في هذا الربع، علماً أن الوضع في السوق العراقية مختلف عن الأسواق الأخرى، لأن الشركة التي تشتري الأبراج في العراق هي TASC، التي تمتلك فيها مجموعة زين حصة، حيث نتستهدف من خططنا في هذا الاتجاه تنمية وتوسيع الأعمال في المنطقة وجلب مستثمرين ماليين.

نيشيت:

مرحبا.. بالنسبة لعمليات زين الأردن، ربحية الشركة واحدة من أقل الأرباح الفصلية، وحيث أن لديكم تشارك في الإيرادات، ووجود تكلفة الإيجار من بيع الأبراج، كان من الممكن زيادة الاستهلاك (D & A) بعد الاستحواذ على الترددات، لذلك أردت أن أعرف ما هي المكاسب الصحية؟ وكيف يجب أن ننظر إلى عمليات الأردن من حيث الربحية في المستقبل؟ وما هو الشيء الذي يؤثر على ربحية زين الأردن؟

السؤال الثاني عن السودان، لدينا علم أنه كان هناك مكسب لمرة واحدة 7 ملايين دولار، ربما 13 مليون دولار في 9 أشهر بسبب المزايا المتعلقة بضرائب الشركات؟ فهل هذه الربحية مستدامة إذا حيدنا التعديلات الضريبية؟

أسامة متى:

بالنسبة لعمليات زين الأردن، شهدت هذه الفترة زخما كبيرا بالنسبة لنا خصوصا فيما يتعلق باتفاقات التسوية مع الهيئات المسؤولة هناك.. وفي موجز سريع عن هذه التسويات: تم تمديد ترخيص أجيال 2G- 3G- 4G، وحصلنا على رخصة تشغيل شبكة 5G لمدة 25 عاما، مع تسوية النزاعات..، علينا أن ندفع 85 مليون دينار أردني (120 مليون دولار)، قمنا بدفع 50%، والـ 50% الأخرى على 7 سنوات، هذا يشمل ترخيص الطيف المحايد، والتغييرات في حصة الإيرادات للحكومة، فقد كنا لا ندفع حصة من إيرادات البيانات، فاعتبارا من شهر يناير 2021، ندفع 6% على إيرادات البيانات (باستثناء النطاق العريض).

ما حدث..، من العام 2021 حتى الآن، كان لدينا حصة في الإيرادات بنسبة 6% من البيانات، ما يقارب من 6 ملايين دينار أردني، تم تسجيل 2.5 مليون دينار أردني على مستوى تكلفة المبيعات، وتم اقتطاع الباقي من المخصص الذي احتفظنا به.

الشيء الآخر الذي حدث أيضا بسبب التخصيص الذي قمنا به للتقييم العادل للنزاع، بالإضافة إلى تمديد رخص الجيل الثاني والثالث والرابع لمدة 10 سنوات، ورخصة تشغيل الجيل الخامس، كان علينا حجز مخصص بقيمة 12 مليون دينار أردني، وقد أثر ذلك بشكل كبير على ربحية الشركة.

الأمر الآخر هو التأثير الناتج عن بيع الأبراج مقارنة بالعام الماضي، الذي يبلغ حوالي 3 ملايين دولار، كل هذا أثر على صافي الأرباح، لذلك إذا كنا نتطلع إلى أداء الشركة، فلن نقوم بتضمين هذه المخصصات الإضافية المتعلقة باتفاقية التسوية بقيمة 12 مليون دينار أردني، وسنقوم أيضا باستبعاد 3 ملايين دينار أردني تتعلق بالفترة السابقة، لكن التكلفة الإضافية البالغة 3 ملايين دولار ستكون موجودة على صفقة بيع الأبراج.

تقوم الشركة بعمل رائع سواء كان ذلك على مستوى شبكات الألياف أو في قطاع الهاتف النقال، الشيء الوحيد الذي نتابعه، هو أن حصتنا في السوق انخفضت قليلا على مستوى خدمات النطاق العريض للأجهزة النقالة، هذا يعود في الأساس إلى العروض القوية القادمة من المنافسين، الخطة الآن هي أن نستعيد MBB مع تشغيل شبكة الجيل الخامس.

فيما يتعلق بالمزايا الضريبية في السودان..، تم تخفيض 50% من الضرائب من 7% إلى 3.5% للعام، تبلغ حوالي 30 مليون دولار للتسعة أشهر حتى سبتمبر (7.5 مليون دولار للربع الثالث)، فيما يتعلق بالسنة السابقة بلغت المزايا 11.5 مليون دولار.

نيشيت:

لكن إذا قمت بإزالة هذا لمرة واحدة، فإن الأرباح في السودان لا تزال قوية جدا، لذا سؤالي هل هذا مستدام؟ وأيضا هل يجب أن تستفيد من كون الشركة أحد أكبر المشغلين في السودان من معدلات MTR الجديدة؟

أسامة متى:

نعم ، أداء عمليات الشركة قوي جدا، فالتدفقات النقدية تتزايد بشكل مثير للإعجاب، لقد قمنا بالكثير من الزيادات في الأسعار خلال هذا العام والعام الماضي..، وهو ما عاد بشكل جيد على الأداء..، نتوسع أكثر في الخدمات الرقمية.

بالنسبة إلى MTR التي ذكرتها..، الخطة هي زيادتها من 0.075 إلى 3 SDG ، نحن أكبر مشغل في البلاد بالتأكيد سوف نستفيد من ذلك.

مادي:

هل ستدفع زين السعودية بعض الديون للمجموعة بعد بيع الأرباح؟

أسامة متى:

لقد دفعت زين السعودية قرض المساهم بالكامل..، لا توجد فوائد متراكمة، هناك بعض الرسوم الإدارية التي تعد جزءا من المسار العادي للعمليات، لذا كما ذكرت سيتم استخدام بعض من عائدات الأرباح لتخفيض الديون في شركة زين السعودية، وسيتم ضخ استثمارات في منصة "تمام" ومنصات رقمية أخرى مثل ياقوت وذلك لأننا شهدنا نمواً هائلاً فيها، والشيء الآخر هو الاستثمار في الشبكة.

عمر:

بالنسبة لعمليات زين السعودية لقد ذكرت في حديثك تقليص المديونية والاستثمار في الشبكة، فهل توجد خطط لتوزيع الأرباح في السعودية؟

أسامة متى:

تخطط الإدارة التنفيذية لتوزيع أرباح على المساهمين في العام 2023، بالتأكيد سيتطلب هذا القرار موافقة مجلس الإدارة وموافقة المساهمين في وقت لاحق، لكن الخطة موجودة وبالنظر إلى النتائج المحققة وأداء الشركة، نأمل أن يتحقق ذلك الأمر.

عمر:

لا أعرف أن كنت فهمت حديثكم بشكل صحيح أم لا ..، في هذا العام على ما أعتقد تمكنتم من تسجيل الصفقة قبل نهاية العام، وهذا أدى إلى حصول الشركة على ربح كبير سينعكس على أسهم زين السعودية وميزانية الشركة، لذا، قد تكون الشركة قادرة على توزيع أرباح في نهاية العام 2022، أم أنه مؤشر على أن الأرباح سيتم تسجيلها في العام 2023؟

أسامة متى:

كما ذكرت سابقا فإن أرباح صفقة بيع الأرباح لن تتم من خلال صفقة لمرة واحدة لأنها تعتمد على مراحل نقل ملكية الأرباح، لذلك نقوم بنقل الأرباح على دفعات، بالتالي سيتم تسجيل الأرباح هذا العام، لأننا قمنا بنقل جزء من الأرباح ، ومن ثم سيتم تسجيل بعض من هذه الأرباح، كما أن هناك بعض الضمانات التي يجب أن نأخذها في الاعتبار كمخصصات، في العام التالي، سيتم نقل عدد من الأرباح الأخرى، أتوقع أن يحدث ذلك في غضون عامين، بالتالي يتم تسجيل صافي الربح (وهو الربح المحقق من الصفقة) خلال نفس الفترة الزمنية، لذا فهي ليست دفعة واحدة، هذا لا يعني أننا لن نحقق ربحا صافيا هذا العام وأرباح مرحلة، بل يمكننا دفع توزيعات الأرباح في العام 2023 عن العام 2022، لكن هذا يخضع لموافقة مجلس الإدارة والمساهمين.

مادي:

هل يمكنك توضيح ما ذكرت سابقا بشأن استلام المبلغ من صفقة بيع الأرباح؟ هل سيتم استلام المبلغ على مراحل أو دفعة كاملة واحدة؟

أسامة متى:

الشيء الجيد في هذه الصفقة هو أنه بمجرد تحقيق "الإتمام المالي" سيتم استلام المبلغ بالكامل مقدما، ويتحقق "الإتمام المالي" عند استيفاء الاشتراطات النظامية، وذلك من خلال البدء بنقل ملكية الأبراج، نحن جاهزون لنقل الأبراج، لكن تسجيل الأرباح سيكون عند النقل فيما بعد.

مادي:

هل بإمكانك التحدث عن خطط الاندماج والاستحواذ؟ فقد لاحظنا نشاطا في بيع الأصول وما إلى ذلك، لذا هل هناك أي عمليات أخرى مخطط لها، مثلا بخصوص زيادة أو تقليل حصص الأقلية؟

أسامة متى:

نعم، بخلاف السودان التي تعتبر صفقة كبيرة، ما يتبادر إلى الذهن هو جنوب السودان، بالطبع، ليس من المنطقي بيع السودان والحفاظ على جنوب السودان، لم نبدأ أي عملية في هذا الشأن، لكننا في الأساس ننتظر لنرى ما سيحدث بصفقة السودان، فيما يتعلق بحصص الأقلية الأخرى التي لدينا فإننا بصدد النظر في الخيارات المتاحة، لكن بالتأكيد لا توجد خطة من مجلس الإدارة الآن أو من الإدارة التنفيذية للبيع.

ننظر أيضا إلى فرص أخرى... حيث نواصل دعم أعمالنا، سواء كانت في مشاريع ZainTech أو في قطاع التكنولوجيا المالي FinTech من خلال الاستثمار أو الاستحواذ على الشركات، سواء كان ذلك في البنية التحتية للاستضافة السحابية أو في التطبيقات الخاصة بالأمن السيبراني، التي تدعم قطاع المشاريع والأعمال الـ B2B الخاصة بنا، هذه هي خططنا ومبادراتنا في الوقت الحالي.

مادي:

سؤال سريع بخصوص صفقة الأبراج، هل هناك صفقة أبراج في السودان؟ سواء كان ذلك بشكل منفصل أو جزءا من صفقة بيع زين السودان؟

أسامة متى:

إذا تمت الصفقة مع مجموعة DAL، فهذا سيكون جزءا من الصفقة، إذا لم يحدث ذلك، فمن المؤكد أننا نتحرك ونحاول الآن الحصول على موافقة الجهات التنظيمية على تحويل الأبراج إلى شركة أخرى تمتلكها زين السودان، إذا حدثت الصفقة الكبيرة، فهناك احتمال كبير بأنه سيتم مناقشة صفقة الأبراج مع المالكين الجدد أيضا.

مادي:

أتذكر أنه كانت هناك مشكلة حول احتياطات ترجمة العملات الأجنبية في الميزانية العمومية المتعلقة بالسودان، لذا، هل تمكنتم من إيجاد حل لذلك حتى الآن؟

أسامة متى:

ما زلنا ننتظر العرض الملزم..، ومن ثم سيتم مناقشته مع مجلس الإدارة، بعد ذلك بمجرد حصولنا على هذا في أيدينا والموافقة عليه، سنبدأ عملية المعالجة المحاسبية له ومن ثم الحصول على الموافقات اللازمة لذلك.

مادي:

بالنسبة للأداء التشغيلي لعمليات زين العراق، على مستوى الإيرادات كان الأمر جيدا، لكن هوامش الربح جاءت غير متوقعة، ما الذي حدث هناك؟ هل هو بسبب المنافسة أو شيء آخر يحدث؟

أسامة متى:

الشركة كانت جريئة للغاية على مستوى حركة المبيعات خلال هذه الفترة، لذا ازدادت تكلفة بطاقة التعبئة SIM وكذلك تكلفة الهاتف، فإذا نظرت إلى هامش الربح الإجمالي لدينا، فإن ذلك يأتي ذلك بشكل أساسي من العمولات حيث كنا نتحرك بجرأة كبيرة للغاية على مستوى المبيعات.

على جانب النفقات التشغيلية (OPEX) أيضا.. فقد تكبدنا نفقات تشغيلية (OPEX) إضافية، كما ذكر محمد شريف أنفا، كان لدينا بعض الانعكاسات في المخصصات في العام الماضي، وقد ذكرت أننا كنا واضحين جدا في هذا الأمر بسبب انخفاض قيمة العملة، الأمور تسير في الاتجاه الصحيح، نأمل أن تتحسن الأوضاع بحلول الربع الرابع.. لقد رأينا الآن مؤشرات تبدو أفضل.. لا يزال الأمر صعبا للغاية في العراق، فالبينة ليست سهلة، لكن ما زلنا ندفع نحو اكتساب المزيد في السوق، والمجموعة تواصل الدعم باستمرار.

مادي:

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](mailto:IR@zain.com)

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

شكرا لكم جميعا على الانضمام إلينا في هذا الاتصال. نتمنى لكم يوما سعيدا.