



Zain Group

Q1 2023



Earnings Conference Call

15 May 2023

CHAIRER BY:

Omar Maher

 **EFGHERMES**
المجموعة المالية هيرميس





Zain Group Q1 2023 Earnings Call Transcript

Monday 15 May 2023
14:30 Kuwait Time

Zain Group Executive Management

Ossama Matta - Group Chief Financial Officer
Mohammad Abdal - Group Chief Communications Officer
Mohammed Shereef – Group Head of Finance
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 Q1 2023 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 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 Q1 2023 earnings conference call. With me today Ossama Matta - CFO, 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:

Ladies and gentlemen, I extend a warm welcome to all of you joining us today for Zain Group's Q1 2023 earnings call. It is with great pleasure that we are here to celebrate a remarkable milestone in our company's journey. This year, Zain proudly marks its 40th anniversary, a testament to our rich history of sustainable growth and enduring success in the telecommunications industry.

Over the past four decades, Zain has evolved and thrived in a rapidly changing landscape, consistently adapting to emerging technologies and meeting the evolving needs of our customers. Our 40-year journey has positioned us in a solid financial



position today, providing a strong foundation for future growth and allowing us to seize new opportunities in the telecom sector and beyond.

As we reflect on this significant milestone, we are humbled by the achievements and milestones we have attained so far. We are now ideally positioned to further invest and capitalize on the next phase of our growth Journey.

The outstanding results we have witnessed in Q1 2023 stand as a testament to the remarkable execution of our '4Sight' strategy. This strategy centers around innovative programs aimed at enhancing operational efficiency, driving profitability, and diversifying our income sources. We have successfully ventured into new business verticals within the digital and enterprise space, solidifying our position as a leader in the industry.

To begin on a positive note, I would like to highlight the recent Zain Group AGM that was held last month. We achieved a quorum of 80.1%, a new board has been elected for three years. Mr. Osamah Al-Furaih has been elected as the chairman of the board, and Mr. Bader Al-Kharafi has been appointed as the Vice Chairman & Group CEO. The new board will continue to drive our company's growth and success in the years to come. In addition, the AGM approved the 25 fils dividends for the second half of 2022 (which totaled to a 35 fils/share surpassing last year's dividends of 33 fils/share). Additionally, and for the second time in a row, the AGM have approved the adoption of a minimum cash dividend policy of 35 fils per share for three years, commencing 2023.

Before we dive into the Financials, it's worth mentioning several significant accomplishments and transactions that occurred recently. On page 7 of the presentation.

➤ **Starting on Towers sale strategy:**

As highlighted in our previous call, we made substantial progress in our tower deals. In January, we successfully concluded the tower deals in both KSA and Iraq.

Zain KSA sold 8,069 towers for \$807 million to the Public Investment Fund, with the transfer of 3,600 towers completed in Q1'23 resulting in a gain of SAR 566m (USD 151m) and the rest to be transferred in batches in the coming quarters. This



transaction generated cash proceeds of SAR 2.4 billion (USD 645m) and a 20% stake in PIF TowerCo (GLI). The transaction will result in a gain of total up to SAR 1.1 billion.

Zain Iraq finalizes the sale and leaseback as well as the management rights of 4,968 towers to TASC Towers Iraq (a subsidiary of Zain Group) for USD 180 million. Zain Iraq recognized a gain of USD 32m which is eliminated at Group level.

With the successful completion of tower deals in these two markets, we will now conclude tower transactions in four of our markets. We are currently reviewing similar TowerCo models in Sudan, Bahrain, and South Sudan, and we will make announcements as we progress.

➤ **Fintech:**

Fintech services Group-wide witnessed exponential growth achieving 50% of Full Year 2022 KPIs only in the first 3 months of 2023.

We are pleased to report that our fintech arm (Tamam in KSA and Zain Cash) grew exponentially. For the first 3 months, total revenue soared 4 folds to reach USD26.5 million, while the customer base grew more than 60% to reach 1.1 million customers. Additionally, total transaction value more than doubled for the period.

A market update: We look forward to receiving a Digital Bank license in Kuwait soon, and we are actively preparing the go-to-market roadmap to launch fintech services in Bahrain (expected June 2023).

➤ **Important Regulatory updates:**

Kuwait number range litigation: Zain Kuwait won the case on the number range fees amounting to KD 24.68m at the court of appeal on 20th of Feb 2023. A session is scheduled for 11th July 2023 in the court of cassation.

Kuwait 3G Shutdown Plan: CITRA sent a letter to MNOs requesting to shut down the 3G technology, setting an initial deadline in June 2023.

➤ **Zain Brand Strength:**

Brand Finance, has ranked Zain as the strongest brand in Kuwait with a rating of AA+ and brand value of \$2.74 billion, reflecting an annual increase of 300m+ (+14% vs previous brand value).

➤ **Corporate Sustainability:**

We published our 12th sustainability report, titled 'An Inclusive Transition for Future Generations', which summarizes the progress and strategic efforts undertaken across the company's footprint in the past year as it continues to execute on its five-year Corporate Sustainability strategy centered on four pillars, namely, Climate Change, Operating Responsibly, Inclusion, and Generation Youth.

Moving to the financial highlights of Q1 2023 – page 16:

We ended the period serving more than 53 million customers, an increase of 4%, reflecting an additional 2.2 million customers compared to Q1 last year.

During Q1 2023 Our revenue soared 15% YoY to reach KD 468 million (USD 1.53 billion), EBITDA for the quarter reached KD 165 million (USD 540 million), up 8% YoY, reflecting an EBITDA margin of 35%. Net income for the quarter reached KD 54 million (USD 177 million), up 15% YoY reflecting an Earnings Per Share of 13 Fils (USD 0.04).

Our data revenue witnessed a healthy growth of 10% for the quarter, to reach USD 591 million, representing 39% of consolidated revenue. Zain Group Digital revenue grew 48% YoY.

We are very pleased by the 37% YoY growth in enterprise revenue as ZainTech and local B2B teams work closely together to secure lucrative deals across key markets. There are many key enterprise and government deals in the pipeline and also two strategic M&As being considered by ZainTech, that will further create value. We will continue to foster this lucrative area of the business and we 'expect' ZainTech to perform exceptionally well.

Debt Profile on the next page (19) The Group continues to maintain healthy cash flows, with total due to banks USD 4.3b, in line with prior year and net debt/EBITDA currently standing at around 2x. Finance cost increased compared to the prior year, on account of significant increase in base rate (Central bank rates, LIBOR & SIBOR).

➤ **FY 2023 Guidance:**

As for the full year guidance... Our strong commitment to sustained growth and delivering value to our shareholders, we anticipate achieving a healthy customer growth rate, we expect strong revenue growth, driven by the successful execution of our strategic initiatives. Our dedication to operational efficiency is evident in the



projected increase in EBITDA, showcasing our ability to optimize costs without compromising quality. Lastly, we aim to achieve healthy growth in net income.

In conclusion, I want to emphasize our unwavering commitment to maintaining operational stability and providing vital connectivity to the community in Sudan during the current unfortunate conflict. Our dedicated crisis management teams have implemented strategic initiatives to support our valued customers and workforce, while ensuring the resilience of our network. We take great pride in the exceptional performance of our Sudan operations, which have been a significant asset to the Zain Group family. Our heartfelt hope is for a peaceful resolution to this situation, allowing the people of Sudan to rebuild their lives.

I'm sure several of you want more details on what the management teams are doing in Sudan to keep operations running and minimize the impact on our financials, especially given the excellent Q1 results that Sudan achieved (that Mohammad Shereef will soon elaborate on after me). So I will answer and elaborate more in the Q&A session.

With that I will now handover to Mohammed Shereef to discuss the results in more details. Thank you.

Mohammad Shereef:

Thank you Ossama and good afternoon, everyone.

Moving to the Opcos, Let's go to slide (24) – Zain Kuwait:

Maintaining market leadership, the operator's customer base increased by 4% to serve 2.6 million. Revenue for Q1 2023 reached KD 87 million (USD 285 million), up 3% YoY, EBITDA grew by 2% to KD 32 million (USD 105 million), representing an EBITDA margin of 37%. While net income reached KD 19 million (USD 62 million).

Data revenue grew by 1% and accounts for 38% of total revenue.

Zain KSA which is on slide (25):

For Q1 2023, the operation reported 11% growth in revenue YoY, while EBITDA came down by 2% compared to last year, on account of higher OPEX (as a result of tower deal), reflecting an EBITDA margin of 29%. Net income for the period increased Six-folds reaching USD 151 million, driven by gain from sale and leaseback of towers. The



operator's data revenue represented 40% of total revenue and active customers increased 4% to stand at 8.7 million.

The OPCO witnessed continued growth in 5G, B2B, Yaqoot and Tamam revenues. Yaqoot - Zain KSA's digital arm witnessed 112% increase in revenue compared to Q1'22, and Tamam - the consumer microfinance arm witnessed an increase of 7 folds in revenue vs. Q1'22, all of which contributed towards increase in top-line.

Moving to slide (26), which is Zain Iraq:

For Q1 2023, The customer base increased by 4% reaching 18.2m customers, mainly driven by growth in prepaid segments. Zain Iraq revenue increased 15% YoY mainly due to appreciation of IQD/USD (Official Central Bank rate from 1470 to 1320) and removal of 20% sales tax which enhanced the purchasing power, while EBITDA decreased 5% (on account of higher OPEX due to tower deal), to reach USD 76 million, with EBITDA margin of 34%. Net income for the period soared by 840% to reach \$30m mainly from tower transaction gain.

Digital operator Oodi has shown strong growth and improvement, where YoY revenue soared 169%.

Zain Jordan, on slide (27):

The operation had mixed results for Q1 2023. Customer base increased 5% YoY now serving 3.8 million customers. Revenue increased 4%, while EBITDA and net income are down by 8% and 11%, respectively compared to last year, mainly due to increase in opex (repair & maintenance as a result of tower deal) coupled with increase in finance cost on account of increase in interest rates. The operation maintained a healthy EBITDA margin of 40%.

Data revenue grew 2%, representing 50% of total revenue.

Zain Sudan which is on slide (28):

For Q1 2023, Zain Sudan witnessed robust growth across all KPIs, that saw revenue grew 70% to USD 167 million, with EBITDA up 66% to reach USD 86 million, reflecting an EBITDA margin of 51%. Net income for the period reached USD 77 million, up an impressive 68%. The customer base increased 2% to 16.8 million, maintaining its market leadership.

Data revenue grew by 90%, representing 34% of total revenue.

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

Zain Bahrain generated revenue of USD 48 million, an increase of 6%. Data revenue growing 5% to represent 45% of total revenue. EBITDA reaching USD 15 million, reflecting an EBITDA margin of 30%. Net income reached USD 3.8 million.

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

Mohammad Abdal:

Thanks, Mohammad. 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.

Maddy:

Thank you for the presentation, my first question is on Sudan, which had a very strong performance. Given the unrest in the country right now, what is the impact you have seen on the operations so far? And if you could, you know, give any color, whether the performance so far can be continued despite the unrest?

Secondly, it is very good to see the dividend policy. How do we think about the upside to the dividends, because you have a minimum dividend policy, but there is no linkage to the cash flow or anything. So, if you have to think about the upside to dividends, how should we, what would be the framework to think about that, what would be the upside?

And my third question is, did you get any shareholder dues from Zain KSA paid during the period, because they have now received some proceeds from the Tower sale? Thank you.

Ossama Matta:

Regarding Sudan, the situation there is quite tough with the main issue we are facing is the availability of electricity and fuel supply. This has led to 300 to 400 sites to be temporarily off air, primarily in Khartoum where three switches were impacted, plus some sites down in Darfur. Fuel issues in some of the sites and switches were rectified over the last 10 days. All parties want the telecommunication services to continue in the country, but the difficulty remains on the electricity and fuel supply.

When we compare ourselves to the remaining players in the market, they have been impacted more, maybe because we have been investing more because of redundancies, whether it's more towers, more switches as compared to them. We created a SWAT / Risk team, between the Group and the Operation. And on the operational side, we also created different operational centers in different areas of Sudan, whether it's on Port Sudan or in other areas in and around Khartoum.

This also helps a lot this ensured the supply of prepaid vouchers in the market as well as continuing to operate in our shops. Also, for postpaid customers, we pushed the dunning (payment deadline) period. All these proactive actions helped a lot to maintain connectivity and revenues during this period.

As Zain is a very responsible company in Sudan, we gave approximately twice 100 minutes and 100MB data for free for the customers to continue to connect and talk to each other to their loved ones.

Looking at the financial side of it, given the problems started April 15, and looking at the full month of April, we are way ahead of the original budget from a revenue point of view, even EBITDA and net income as compared to the budget planned. Now we compare it with March, definitely we are lower because of the situation, as there is an impact on the revenue, but we haven't seen major impact yet. We are looking at May data on a daily basis, and we see that sometimes the revenues drop and then it rebounds back. Of course, you will have congestion in areas because the network was not designed around Khartoum area to cater for all the displaced people, because a lot of displaced people moved from Khartoum area to these surrounding areas. The team is now working on resolving these new congestion issues.

Also, from an equipment point of view, we are sending equipment to port Sudan. So my reading into it, there will be an impact but it will not be significant major impact. We hope the talks between the two parties lead to the end of the problems, and once this is done, electricity is restored and I'm confident we'll go back to our previous performance. This is a quick summary about Sudan.

About the upside on the dividend policy, we have many positives coming and one of them is the regulatory issue in Kuwait KD24.6 million, we believe that we will be paid this year as other operators got paid. Once this is translated into cash this year, we'll definitely relook at increasing the dividends, but this is subject to the board as well as the shareholders.

On the shareholders due between the Group and in Zain KSA there is some accumulation of receivables as well as some management fees. There is a plan that Zain KSA management is sticking to in paying off these management fees and other receivables. There has been a payment towards the beginning of the year to the group and the payment will continue as planned. There is no shareholder loan, it has been completely paid.

Maddy:

Thank you in Sudan, have you been able to get any cash out the recent period.

Ossama Matta:

It's very difficult now to get cash out. Regardless, our main intention now is operational, to continue to have the network functioning so people can communicate, this includes continuing to provide vouchers so prepaid customers make calls and ensuring shops remain open. We are now creating two additional apps that can help customers recharge, as this is the main concern. From a government / Central Bank point of view, everything now is not functioning optimally given the crisis. We need to wait and see on this cash issue, but again, that's not our priority as connectivity is the main priority.

Alexey:

Regarding Zain KSA, we saw quite robust growth in subscribers from STC, the first quarter and bit slower growth for Zain. What is your take on Saudi market for this year? Can you please discuss the trends in number of subscribers e? What is driving Saudi Arabia, mobile or fixed broadband or some other projects outside of the core telecom offering? That's my first question.

And then the second question, can you please comment on your strategy with TASC Towers?

Ossama Matta:

Zain KSA had a good quarter in terms of revenues, compared to last year, we grew by 11%. When we see the competition, they grew less than that, of course, we are talking about different starting point completely between us and the competition. But this tells me also that Zain KSA is doing the right thing in terms of the enterprise play, the TAMAM FinTech play, and even on the 5G services, we are doing fine on all these key revenue drivers. And we mentioned this before that we had some issues on the prepaid segments, which we have fixed now.

Also on the 4G services, we've already fixed certain areas, certain products on the 4G services. So we believe that Zain KSA is now in the right position to expand more in terms of customer base on the 5G, and 4G, as well as on the prepaid services. On the B2B, we are doing great and on TAMAM, our fintech is also doing exceptionally well. This is on the on the revenue side.

Now, when you look at the EBITDA side, compared to last year, you will see the EBITDA has dropped by 2%. But this, if you look closely into it, and see the reason why this drop, even though we have increasing revenues, it's because of the impact on the towers. If you exclude the tower gain and we exclude the tower cost as well as expenses associated with it, some of them are embedded in EBITDA, you will see that the EBITDA has increased as compared to last year. Our estimates and projections related to the impact on EBITDA is approximately 10% because of the negative on the Tower sale. But the management has shrunk the difference from 10% to 2%, and this is mainly coming from the top line.

Also looking at the other expenses related to the Tower sale, which lies below EBITDA, whether it's related to the Zakat or some other provisions below EBITDA. If you eliminate that and you look at the net income, despite the fact that interest expense has increased compared to last year, even though also the debt has dropped, but because of the increase in Sibor and Libor rate, we still see that the performance of the company is doing fine in terms of bottom line, we have approximately 161% increase which is SAR 53 million vs SAR 20 million last year, so the performance of Zain KSA is doing fine and into the right direction.

In relation to TASC, the whole intention behind TASC is to execute our 4Sight strategy, which is to have an independent infrastructure play. Our infrastructure play is TASC basically, that started with Jordan and now Iraq. Before TASC, we sold the towers of Kuwait to IHS, but then we decided to go into the infrastructure play. The plan today is basically to consolidate on Jordan and Iraq and look at other subsidiaries that Zain owns, and then spin them all under an independent TASC.

TASC is looking at expanding in the region and is currently engaging very closely at a significant tower deal with a major telco in region which is considering the sell and leaseback opportunity, and we are hopeful that this transaction will materialize. So, the plan is to increase the value of TASC which basically increases Zain shareholder's value. Zain currently owns 83.47% of TASC, and with plans that we have in place and

bringing in financial investors or other strategic investors in the region, we will definitely be diluted, but the value of the company will grow for all current and new stakeholders. So, this is basically the plan for TASC.

Nishit:

A couple of questions. First, again on the Sudan situation on the network, is Zain investing into the network currently to rebuild the towers, I mean, how easy it is, or how tricky it is to bring in, say, if you have certain network power destroyed because of what's going on, and you need to bring it from outside, is it feasible, or you're just managing with what's available within the country, currently in Sudan.

Second on the OPEX and other expenses. It came very high YoY. I understand a lot has to do with the towers that have been during the quarter, but how do we look at it? And look at what happened through the quarter? How do we look at this number going forward on your operating expenses, which came around 140 million and around 112 million last year? And then your other expenses also was like, 10 million negative? So there's no notes to it? So what exactly is this? And were there any one offs in this OpEx? Or how do we look at it in the coming quarters?

Third, on the TASC, you mentioned about this strategy of the infrastructure company. So now, you've recently increased the stake to 83.5%, but you still don't have board representation. That's why you're treating it as an associate. So what's the idea regarding who have the majority of the board representation in TASC currently, thank you.

Ossama Matta:

Thank you for the questions regarding Sudan, we are managing currently with what whatever equipment we have in the country. As I mentioned, there are certain towers off air, but this is mainly because of fuel, we did not have damage to the towers. What we have basically is due to lack of electricity and fuel supply, certain towers are off air, once we were able to provide this with electricity/fuel supply, then the tower is on.

Now, the main concerns we have are the three switches, one of them was off because of lack of electricity. And we managed to put a fuel reserve for that switch, and it is now operational. Anything within the country, whether it's towers, you can re-route and optimize as much as you can, of course, you will not have the same performance as before, but we continue to manage. Any equipment needed during the coming

period will be basically shipped to port Sudan, as it is still operational and as I earlier mentioned, we are putting an operation center in Port Sudan.

So any equipment will be also shipped there, but it will be not easy to move that equipment within the country as there are a lot of risks associated with that. So whatever equipment in place in the country we will use, as we are avoiding putting our employees into any avoidable risk. And if there is any super need to have new equipment in place, we have the means to do that through the port Sudan.

Your second question related to other expenses, it has increased yes true due to a one-off increase because it is related to the towers, whether it's in KSA or in Iraq, we have taken provisions related to the towers in Iraq and in KSA, as well as the Group level as a prudent way of accounting for any new expenses or tax related matters. So this is in the other expenses, partly was taken at the Group and in Iraq as well as KSA.

In general, looking at our 35% EBITDA margin. We expect our EBITDA margins will continue to be almost the same or slightly increased. But don't expect to have high levels in terms of EBITDA margin, as compared to last year. Because we have now four operations, where we have sold towers, and because selling the towers will have impact on EBITDA, which is the nature of the tower transaction, we expected before the impact to be approximately 10% on EBITDA, but we are reducing that by pushing more into the revenues and trying to optimize as much as possible on the cost.

On your last question, on TASC, the ownership of TASC as I mentioned, it is 83.47%. The whole intention behind TASC was to create a company where you have an independent management board of directors, that will seek other towers owned by MNOs, whether in countries where we operate or in countries that we don't operate in. And this criteria of independence is very vital and important for the success of TASC. Note that the majority of the seven board members of TASC are basically the founders, and we are now bringing in new, independent board members basically according to the agreements we have with the TASC founders. The management is completely independent from Zain, and they basically operate according to their plans according to what their board has agreed to. And this has helped us a lot in the current discussion that we are having with other TowerCos in the region.

Nishit:

Thank you. And one, just a quick follow-up on the other expenses, you mentioned about certain provisions and all how much of this has been recorded in other expenses, which are below operating and how much of it has come under the operating expenses? You can just share some numbers here.

Ossama Matta:

KD10 million is below EBITDA. On the EBITDA side, you need to factor in the impact of towers in Iraq as well as in KSA, and in Jordan. In Jordan, there is an increase in terms of the lease rate, because it is associated with the inflation rate. And this repeated this year as compared to last year. So, this has also impacted the EBITDA of Jordan. But as I mentioned, from an efficiency point of view, you will see our EBITDA margin is in the range of 35% plus. Also, we made a \$10 million donation for the earthquake in Turkey and Syria. That's there in the operating expenses as well.

Alexey:

Here, can you please explain why there is a negative impact from tower deal on EBITDA? Because my understanding is that in the IFRS 16 world, this is kind of an expense that shouldn't be impacting EBITDA. Or there are some other costs associated with tower divestment. Thank you.

Ossama Matta:

Before selling the towers, according to IFRS 16, any agreement that we have it used to go below EBITDA based on selling the towers, and after selling the towers, a portion of the expense, which is basically the service expense, and it varies between country and country, and by operation. For example, in Kuwait it is 85% of it is services, and 15% is leases. Before it was 100% all of it below EBITDA. Now, 85% of it is included in the constant expenses, and the same goes for Saudi and other operations. This is why there is a negative impact on EBITDA, but there is a savings on amortization as compared to last year, and net will have an impact negative on the net income, but looking at the NPV of the tower deal, it is for sure positive.



Omar:

There are no further questions.

Mohammad Abdal:

Thank you, Omar, please refer to the Investor Relations website for additional updates and feel free to contact the IR team at IR@zain.com for further information. We look forward to your future participation in our Q2 2023 update.

Thank you for joining the call. - END -

مجموعة زين الربع الأول 2023



مؤتمر المستثمرين/المحليين

15 مايو 2023



بإدارة
عمر ماهر

محضر مؤتمر الاتصال مع المحليين / المستثمرين
حول النتائج المالية لفترة الربع الأول من العام 2023

مجموعة زين
الإثنين الموافق 15 مايو 2023
الساعة 14:30 (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
أرام دهيان - المدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين

بإدارة
عمر ماهر
(EFG Hermes)

عمر ماهر

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم عمر من EFG Hermes، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة – زين، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن فترة الربع الأول من العام 2023، إنه لمن دواعي سروري أن نستضيف في هذا البث الحي الإدارة العليا لمجموعة زين.

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

محمد عبدال

شكراً لك عمر، نرحب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه معاً النتائج المالية لمجموعة زين عن فترة الربع الأول من العام 2023.

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

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

ونود أن نذكركم أيضاً، أن مؤشرات الأداء التي سنستعرضها معكم في هذا الاتصال الحي، ستضمن 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

نرحب بكم جميعاً في هذا الاتصال الذي نستعرض فيه النتائج المالية الفصلية عن فترة الربع الأول 2023، إنه لمن دواعي سرورنا أن نحقق إنجازاً بارزاً هذا العام في مسيرة الشركة..، إذ سنحتفل بالذكرى الـ 40 لتأسيسها، وهو الأمر الذي يعكس إرثنا الغني، ويؤكد على تطور أعمالنا المستمر في صناعة الاتصالات.

على مدى العقود الأربعة الماضية، نجحت زين في تطوير أعمالها في مشهد سريع التغير، وتأقلمت مع التكنولوجيات الناشئة..، وتمكنت من تلبية احتياجات العملاء المتغيرة، وهو ما أكسبها مراكز مالية قوية في وقتنا الراهن، ووفر لها أسساً متينة للنمو المستقبلي لعملياتها، وسمح لها باغتنام الفرص الجديدة داخل وخارج قطاع الاتصالات.

وبينما نعرب غن فخرنا بهذا الإنجاز الهام في مسيرتنا..، فإننا نشعر بالحماسة عندما ننظر إلى المعالم الرئيسية التي حققتها الشركة خلال هذه الرحلة الغنية..، فنحن الآن في وضع أفضل لمواصلة استثمارنا للاستفادة من المرحلة التالية لنمو أعمالنا.

تكشف النتائج المالية القوية التي سجلتها عمليات المجموعة عن فترة الربع الأول التزامنا بتنفيذ استراتيجية 4Sight، التي نتوسع من خلالها في مجالات الابتكار الرقمي، والدخول في مسارات عمل جديدة، وخدمات مشاريع الأعمال، حيث تعتمد المجموعة على التنفيذ الناجح لهذه الاستراتيجية في تنويع الإيرادات، وتعزيز مكانتها كشركة رائدة في صناعة الاتصالات.

أود أن أسلط الضوء على اجتماع الجمعية العمومية العادية لمجموعة زين الذي انعقد في الشهر الماضي بنسبة حضور بلغت 80.1%، إذ تم انتخاب مجلس إدارة جديد لمدة ثلاث سنوات، وانتخب مجلس الإدارة الجديد السيد/ أسامة الفريح رئيساً لمجلس الإدارة، والسيد/ بدر ناصر الخرافي نائباً لرئيس مجلس الإدارة، ورئيساً تنفيذياً للمجموعة، وقد وافقت الجمعية العمومية العادية على توزيع أرباح نقدية بقيمة 25 فلساً للسهم الواحد عن النصف الثاني من العام 2022 (إجمالي التوزيعات النقدية عن العام 2022 بلغت 35 فلساً للسهم الواحد، وهي تخطت التوزيعات النقدية عن العام 2021 التي بلغت حينها 33 فلساً للسهم الواحد)، بالإضافة إلى ذلك..، وللمرة الثانية على التوالي، وافقت الجمعية العامة العادية على اعتماد سياسة توزيع أرباح نقدية بحد أدنى 35 فلساً للسهم الواحد حتى العام 2025، إذ يسعدنا تقديم هذه التوصية لمساهميننا.

قبل التعمق في استعراض النتائج المالية الفصلية..، نود الإشارة إلى العديد من الإنجازات المهمة التي حدثت مؤخراً في الصفحة 7 من عرض المحتوى التقديمي.

استراتيجية بيع الأبراج:

كما أوضحنا في مكالمتنا السابقة، فقد أحرزنا تقدماً كبيراً في صفقات بيع وإعادة استئجار الأبراج، ففي يناير الماضي، أبرمنا بنجاح صفقتين لبيع وإعادة استئجار الأبراج في كل من المملكة العربية السعودية والعراق.

باعت زين السعودية 8069 برجا مقابل 807 ملايين دولار إلى صندوق الاستثمارات العامة، حيث تم الانتهاء من تحويل 3600 برجا في الربع الأول من العام الجاري، مما نتج عنه مكاسب قدرها 566 مليون ريال سعودي (151 مليون دولار)، سيتم تحويل الباقي على دفعات في الأرباع القادمة.

وحققت هذه الصفقة إيرادات نقدية بقيمة 2.4 مليار ريال سعودي (645 مليون دولار) وحصة 20% في شركة PIF TowerCo (GLI)، ستؤدي هذه الصفقة إلى تحقيق مكاسب إجمالية تصل إلى 1.1 مليار ريال سعودي.

انتهت زين العراق من عملية بيع وإعادة استئجار الأبراج (4968 برجاً) لشركة TASC Towers Iraq (شركة زميلة لمجموعة زين) مقابل 180 مليون دولار، وقد حققت شركة زين العراق مكاسب قدرها 32 مليون دولار.

ومع الإتمام الناجح لهاتين الصفقتين..، فإننا بذلك نكون أبرمنا 4 صفقات لبيع وإعادة استئجار الأبراج في أسواقنا حتى الآن، وحالياً نقوم بمراجعة نموذج تشغيل شركة TowerCo في أسواق البحرين، السودان، وجنوب السودان، وسنقوم بالإعلان عن أي تطورات عن ذلك حال حدوثها.

التكنولوجيا المالية:

اكتسبت منصات المجموعة الرقمية زخماً كبيراً خلال هذه الفترة، سواء على مستوى نمو عدد العملاء أو على مستوى حجم العمليات المنفذة، إذ سجلت إيرادات خدمات التكنولوجيا المالية نمواً هائلاً على منصات المجموعة، حيث بلغت الإيرادات المحققة عن هذه الفترة 50% من حجم الإيرادات التي سجلتها عن كامل العام 2022.

يُسعدنا أن نعلن أن عمليات (شركة تمام في السعودية، وزين كاش) سجلت نموا قويا عن هذه الفترة، إذ ارتفع إجمالي الإيرادات 4 أضعاف ليصل إلى 26.5 مليون دولار، في حين نمت قاعدة العملاء بأكثر من 60% لتصل إلى 1.1 مليون عميل، بالإضافة إلى ذلك..، تضاعف حجم المعاملات التي تم تنفيذها خلال هذه الفترة.

في الوقت ذاته..، نتطلع للحصول على ترخيص بنك رقمي في الكويت قريبا، كما نعكف حاليا على إعداد خارطة طريق لإطلاق خدمات التكنولوجيا المالية في البحرين (متوقع يونيو 2023).

تحديثات تنظيمية مهمة:

قضية نطاق الأرقام في الكويت: حصلت شركة زين الكويت على حكم لصالحها من محكمة الاستئناف في 20 فبراير 2023 في قضية نطاق الأرقام البالغة 24.68 مليون دينار، ومن المقرر عقد جلسة في محكمة التمييز في 11 يوليو 2023.

خطة إيقاف تشغيل شبكة الجيل الثالث في الكويت: أرسلت هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات (CITRA) خطابا إلى مشغلي شبكات الاتصالات تطلب فيه إيقاف تشغيل تقنية الجيل الثالث (3G) ، مع تحديد موعد نهائي مبدئي في يونيو 2023.

علامة زين التجارية:

صنفت مؤسسة "برانند فاينانس" علامة زين مؤخرا كأقوى علامة تجارية في الكويت بتصنيف AA+، إذ ذكرت في تقرير حديث لها أن قيمة العلامة التجارية زين ارتفعت 14% لتصل 2.74 مليار دولار، بزيادة عن تقييمها الأخير بلغت 300 مليون دولار (ارتفاع 14%).

الاستدامة:

أصدرت مجموعة زين تقريرها السنوي في مجالات الاستدامة تحت عنوان "الاستثمار.. لضمان الانتقال بين الأجيال"، الذي أبرزت من خلاله مدى التقدم والجهود الاستراتيجية التي تم القيام بها على مستوى عمليات المجموعة في أسواق الشرق الأوسط، وسلط هذا التقرير الضوء على الركائز الأربع لاستراتيجية المجموعة في الاستدامة: تغيير المناخ، العمل بمسؤولية، الاستثمار، وجيل الشباب.

الانتقال إلى أبرز المؤشرات المالية فترة الربع الأول 2023 - الصفحة 16:

بلغ حجم قاعدة العملاء 53 مليون عميل، حيث سجلت زيادة بنحو 2.2 مليون عميل نشط، بنسبة نمو بلغت 4% مقارنة بنفس الفترة من العام 2021.

رفعت المجموعة أرباحها الصافية بنسبة 15% لتصل إلى نحو 54 مليون دينار (177 مليون دولار) ، بربحية للسهم الواحد بلغت 13 فلسا (0.04 دولار)، ونمت الإيرادات المجمعة بنسبة 15% لتصل إلى 468 مليون دينار (1.53 مليار دولار)، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات الـ EBITDA بنسبة 8% لتصل إلى 165 مليون دينار (540 مليون دولار)، وبلغ هامش ربحية الـ EBITDA 35%، شهدت إيرادات البيانات نموا صحيا بنسبة 10%، لتصل خلال هذه الفترة إلى 591 مليون دولار، تمثل 39% من الإيرادات المجمعة، ونمت إيرادات المجموعة في الخدمات الرقمية بنسبة 48%.

سجلت المجموعة نموا قويا في إيرادات خدمات المشاريع والأعمال بنسبة 37%، حيث تعمل ZainTech وفرق الـ B2B معا لتأمين صفقات مربحة في الأسواق الرئيسية، حيث هناك العديد من فرص الأعمال أمام الحكومات

والمؤسسات، بالإضافة إلى أن هناك صفقات استراتيجية أخرى يتم دراستها من قبل شركة ZainTech .. سنستمر في تعزيز عملياتنا في هذه المجالات المربحة، ونتوقع أن تقدم شركة ZainTech أداءً استثنائياً.

ملف الدين في الصفحة التالية (19): تواصل المجموعة الحفاظ على تدفقات نقدية جيدة..، يبلغ إجمالي مستحقات البنوك 4.3 مليارات دولار، وهو نفس مستويات العام السابق، يبلغ صافي الدين/ EBITDA حالياً حوالي 2x، حيث ارتفعت تكلفة التمويل مقارنة بالعام السابق بسبب الزيادة الملحوظة في أسعار الفائدة.

تقديراتنا للعام 2023:

نلتزم في مجموعة زين بتحقيق النمو المستدام لعملياتنا، والعمل على تعظيم حقوق المساهمين..، إذ نتوقع المحافظة على وتيرة النمو لعملائنا، واستمرار النمو في حجم الإيرادات المدفوع بالتنفيذ الناجح لمبادراتنا الاستراتيجية، ويتضح التزامنا ذلك بالكفاءة التشغيلية لعملياتنا، والزيادة المتوقعة من حجم الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات، وهو ما يُظهر قدرتنا على تحسين المصاريف والتكاليف دون المساس بالجودة. أخيراً..، نحن نستهدف تحقيق نمواً صحياً لصادف الأرباح.

أود أن أؤكد في ختام حديثي التزامنا الثابت بالحفاظ على الاستقرار التشغيلي لعملياتنا، وتوفير خدمات الاتصالات للشعب السوداني في ظل الأوضاع التي تشهدها جمهورية السودان في الوقت الحالي، حيث نفذت فرق إدارة الأزمات لدينا مبادرات إستراتيجية لدعم عملائنا وتشجيع موظفينا على القيام بمسؤوليتهم..، نحن فخورون جداً بالأداء الاستثنائي لعملياتنا في السودان، التي مثلت رصيда مهما للمجموعة، نأمل أن تستقر الأوضاع قريباً. أنا متأكد من أن العديد منكم يريدون مزيداً من التفاصيل حول ما اتخذته الإدارة في السودان للحفاظ على سير العمليات التشغيلية والتجارية، لا سيما بالنظر إلى نتائج الربع الأول الممتازة التي حققتها عمليات زين السودان (سيتناول محمد شريف المزيد من التفاصيل في هذا الشأن).

اترك الحديث الآن لـ محمد شريف لمناقشة النتائج بمزيد من التفاصيل، شكراً لكم.

محمد شريف:

شكراً أسامة..، ومساء الخير للجميع.

الانتقال إلى الصفحة (24) - زين الكويت:

حافظت عمليات زين الكويت على ريادتها في السوق الكويتية، إذ رفعت الشركة قاعدة عملائها بنسبة 4% لتصل إلى 2.6 مليون عميل، وسجلت إيرادات الشركة ارتفاعاً عن هذه الفترة بنسبة 3% لتصل إلى 87 مليون دينار (285 مليون دولار)، ونمت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب الـ EBITDA بنسبة 2% لتصل إلى 32 مليون دينار (105 ملايين دولار)، وانعكس ذلك على هامش EBITDA الذي بلغ 37%، وسجلت الشركة أرباحاً فصلية عن الربع الأول بقيمة 19 مليون دينار (62 مليون دولار)، وسجلت الشركة نمواً في إيرادات خدمات البيانات بنسبة 1%، تمثل 38% من إجمالي الإيرادات.

زين السعودية الصفحة (25) :

سجلت الإيرادات الفصلية لشركة زين السعودية نمواً بنسبة 11% لتصل إلى 644 مليون دولار عن فترة الربع الأول، وحققت الشركة أرباحاً قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بقيمة 189 مليون دولار، بانخفاض قدره 2% بسبب ارتفاع تكاليف التشغيل مما عكس هامش EBITDA بنسبة 29%، وقفزت الشركة بأرباحها

الصافية الفصلية بنحو 6 أضعاف بتصل إلى 151 مليون دولار، التي جاءت مدفوعة بشكل رئيسي بالمكاسب التي تحققت من بيع الأبراج، ورفعت الشركة قاعدة عملاتها بنسبة 4% لتصل إلى نحو 8.7 ملايين عميل.

تسجل عمليات الشركة نموا مستمرا في إيرادات الجيل الخامس وخدمات الـ B2B وفي خدمات (ياقوت) و(تمام)، فقد حقق الذراع الرقمي للشركة ياقوت نموا بنسبة 112% على مستوى الإيرادات، وسجلت منصة تمام ذراع التمويل الاستهلاكي المصغر زيادة قدرها 7 أضعاف على مستوى الإيرادات مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي.

الانتقال للصفحة (26) شركة زين العراق:

سجلت الإيرادات الفصلية لشركة زين العراق ارتفاعا عن فترة الربع الأول بنسبة 15%، يرجع ذلك أساسا إلى ارتفاع سعر الدينار العراقي / الدولار الأمريكي (سعر البنك المركزي الرسمي من 1470 إلى 1320) وإلغاء ضريبة المبيعات بنسبة 20% مما عزز القوة الشرائية، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات الـ EBITDA 76 مليون دولار بانخفاض 5%، مما عكس هامش EBITDA بنسبة 34%، وشهدت الأرباح الصافية للشركة ارتفاعا بنحو 840% لتصل إلى 30 مليون دولار، التي جاءت مدفوعة بشكل رئيسي بالمكاسب التي تحققت من بيع الأبراج، وذلك مقارنة مع الفترة المشابهة من العام الأخير، وحافظت الشركة على زيادة حصتها السوقية، إذ نمت قاعدة العملاء بنسبة 4% لتصل إلى نحو 18.2 مليون عميل، ويعزى ذلك لنمو الخطوط مسبقة الدفع.

أظهر المشغل الرقمي Oodi نموا قويا خلال هذه الفترة، حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة 169%.

زين الأردن الصفحة (27):

جاءت النتائج المالية لعمليات زين الأردن متباينة عن هذه الفترة، إذ سجلت إيرادات الشركة نموا بنسبة 4%، وانخفضت الأرباح الصافية والأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات الـ EBITDA بنسبة 8% و 11% على التوالي، ويرجع ذلك إلى الزيادة في تكاليف التشغيل (الإصلاح والصيانة بعد صفقة بيع الأبراج) إلى جانب زيادة تكلفة التمويل نتيجة زيادة أسعار الفائدة، وبلغ هامش الـ EBITDA 40%، وارتفعت إيرادات البيانات بنسبة 2%، تمثل 50% من إجمالي الإيرادات، وتحافظ عمليات زين الأردن على ريادتها السوقية في المملكة، حيث رفعت قاعدة عملاتها 5% لتصل إلى 3.8 ملايين عميل.

زين السودان الصفحة (28):

سجلت النتائج المالية الفصلية لعمليات زين السودان نموا مذهلا، التي شهدت ارتفاعا قويا على كافة مؤشراتها المالية خلال فترة الربع الأول، إذ قفزت الإيرادات بنسبة 70% لتصل إلى 167 مليون دولار، ونمت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات الـ EBITDA بنسبة 66% لتصل إلى 86 مليون دولار، مما عكس هامش EBITDA بنسبة 51%، وقفزت الأرباح الصافية لعمليات زين السودان بنسبة 68% لتصل إلى 77 مليون دولار، وبفضل عمليات التحسين والتطوير لشبكتها قفزت إيرادات الخدمات بنسبة 90%، تمثل 34% من الإيرادات، وشهدت هذه الفترة المتميزة لأعمال الشركة نموا في حجم قاعدة العملاء بنسبة 2% لتصل إلى نحو 16.8 مليون عميل.

زين البحرين الصفحة (29) :

رفعت شركة زين البحرين إيراداتها الفصلية 6% لتصل إلى نحو 48 مليون دولار، وسجلت الشركة أرباحا قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات الـ EBITDA بقيمة 15 مليون دولار، مما عكس هامش EBITDA بنسبة 30%، وبلغت الأرباح الصافية عن هذه الفترة 3.8 ملايين دولار، وشهدت هذه الفترة نموا في حجم إيرادات البيانات بنسبة 5%، تمثل 45% من إجمالي الإيرادات.

وبذلك، انقل الحديث إلى محمد عبدال لفقرة الأسئلة والأجوبة.

محمد عبدال:

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

مادي:

سؤالي الأول يتعلق بعمليات زين السودان التي حققت أداءً قوياً جداً..، نظرا للأوضاع الراهنة في البلاد، ما هو الأثر الذي لاحظته على عمليات الشركة حتى الآن؟ وإذا كان بإمكانك، فهل من الممكن إعطاء أي تفاصيل حول مدى امكانية الشركة في الاستمرار بتحقيق هذا الأداء الجيد رغم الاضطرابات؟

ثانياً..، من الجيد جداً أن نرى اعتماد المجموعة سياسة جديدة لتوزيع الأرباح، وحيث نرى هنا حداً أدنى في سياسة توزيع الأرباح، فهل هناك مجال لرفع هذا الحد لتوزيعات الأرباح؟ لكن لا نرى ربطاً بينها وبين التدفق النقدي أو أي شيء آخر، لذلك، إذا كان عليك التفكير في هذا الاتجاه، فما مدى امكانية ذلك؟

وسؤالي الثالث..، هل حصلت المجموعة على أي مستحقات من شركة زين السعودية، خصوصاً أن شركة زين السعودية قد حصلت مبالغ من بيع أبراجها.

أسامة متي:

بخصوص عمليات السودان، فكما يعلم الجميع الأوضاع هناك صعبة للغاية..، المشكلة الرئيسية التي نواجهها هي توفير الوقود والكهرباء، وقد أدى ذلك إلى تعطيل ما يقرب من 300 إلى 400 موقعا مؤقتاً، في المقام الأول في الخرطوم حيث تأثر ثلاثة مقسمات switches، بالإضافة إلى بعض المواقع المتوقفة في دارفور، وقد تم حل مشكلات الوقود في بعض المواقع والمقسمات switches خلال الأيام العشرة الماضية..، تعرفون أهمية توفير الاتصالات في ظل هذه الأوضاع، لكن الصعوبة تظل في توفير الوقود والكهرباء.

عندما نقارن أنفسنا بالشركات الأخرى في السوق، فإنهم تأثروا بشكل أكبر، ربما لأننا قمنا بالاستثمار في المزيد من الأبراج والمقسمات switches بالمقارنة معهم، كما أننا سارعنا بتكوين فريق عمل مشترك بين المجموعة وشركة زين السودان لإدارة المخاطر..، وفيما يخص العمليات التشغيلية، قمنا أيضاً بإنشاء مراكز في مناطق مختلفة في البلاد، سواء كان ذلك في بورتسودان أو في مناطق أخرى في الخرطوم ومحيطها.

لقد ساعدنا ذلك كثيراً في ضمان توافر بطاقات الدفع المسبق في السوق، ومواصلة العمل في متاجرنا، وبالنسبة للعملاء الدفع الأجل، قمنا بتأجيل فترات السداد، وقد ساعدت هذه الإجراءات الاحترازية كثيراً في الحفاظ على خدمات الاتصال وتحصيل الإيرادات .

ونظراً لأن زين تعرف مسؤوليتها جيداً، فقد قدمنا ما يقرب من 100 دقيقة و 100 ميجابايت من البيانات مجاناً للعملاء لإبقاء العملاء على دائم، والتحدث مع بعضهم البعض في ظل هذه الظروف.

بالنظر إلى الجانب المالي..، نظرا لأن هذه التطورات وقعت في 15 أبريل، فإننا وعلى مدار هذه الفترة نحرز تقدما بشكل أفضل من تقديراتنا على مستوى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات، وصافي الربحية، وعند مقارنة ذلك بشهر مارس، فبالإضافة نحن أقل بسبب هذه الأوضاع، حيث هناك تأثيرا على الإيرادات، لكننا لم نشهد تأثيرا كبيرا حتى الآن.

نحن نتابع بيانات شهر مايو، ونرى أن الإيرادات في بعض الأحيان تنخفض ثم تعود إلى الارتفاع مرة أخرى، بالطبع..، سيكون لديك كثافة في بعض المناطق لأن الشبكة لم يتم تصميمها حول منطقة الخرطوم لتلبية احتياجات جميع النازحين، حيث انتقل الكثير من النازحين من منطقة الخرطوم إلى المناطق المحيطة بالعاصمة، وحاليا يعمل الفريق المختص بالتعامل مع هذا الوضع، لحل مشكلات الكثافة على الشبكة.

ومن ناحية توفير المعدات اللازمة في ظل هذه الظروف، نحن نرسل المعدات إلى بورتسودان لذا فإن قراءتي للمشهد، سيكون هناك تأثير..، ولكن لن يكون بشكل كبير، نأمل أن تؤدي المحادثات الحالية إلى إنهاء هذه الأوضاع، وبمجرد أن يتم ذلك، سيتم استعادة الكهرباء، كلنا ثقة أن عملياتنا ستعود إلى أدائها السابق..، هذا ملخص سريع عن تطورات سير الأعمال في السودان.

فيما يتعلق بإمكانية رفع الحد الأدنى في سياسة توزيع الأرباح، لدينا العديد من التطورات الإيجابية في الفترة المقبلة، أحد هذه التطورات يخص الحكم الذي حصلت عليه زين الكويت في قضية نطاقات الأرقام، والذي من المنتظر أن تُحصل الشركة 24.6 مليون دينار، ونعتقد أننا سوف نقوم بتحصيل هذا المبلغ أسوة بالمشغلين الآخرين، حيث نفس الحالة هنا، بمجرد استلام الشركة هذا المبلغ، سنعيد التفكير بالتأكيد في زيادة نسبة توزيع الأرباح النقدية، لكن هذا بالتأكيد يخضع لتوصيات مجلس الإدارة، وكذلك الجمعية العمومية للشركة.

بالنسبة لسؤالك عن هل استلمت المجموعة أي مستحقات من شركة زين السعودية..، هناك بعض الذمم المدينة المتراكمة بالإضافة إلى بعض اتعاب الإدارة، حيث هناك خطة تلتزم بها إدارة زين السعودية لسداد اتعاب الإدارة والذمم المدينة الأخرى، كان هناك دفعة في بداية العام للمجموعة، وسيستمر الدفع كما هو مخطط له، لا يوجد قرض المساهم، حيث تم سداه بالكامل.

مادي:

هل تمكنت من الحصول على أي مبالغ نقدية في الفترة الأخيرة من السودان؟

أسامة متى:

من الصعب للغاية الآن الحصول على أي نقد، هدفنا الرئيسي الآن هو الحفاظ على سير العمليات، حتى يتمكن الأشخاص من التواصل مع بعضهم البعض، حيث نعكف حاليا على إنشاء تطبيقين إضافيين يمكنهما مساعدة العملاء على إعادة الشحن، لأن هذا هو الشاغل الرئيسي لنا.

أليكسي:

فيما يتعلق بعمليات زين السعودية..، شهدنا نموا قويا في عدد المشتركين لدى المنافس في الربع الأول، ونموا أبطأ قليلاً لشركة زين، ما هو رأيكم في السوق السعودي خلال هذه الفترة؟ هل يمكنك اطلاعنا على توقعاتكم لعدد المشتركين؟ ما الذي يدفع بالسوق في المملكة هل هي خدمات النطاق العريض المتنقل أو الثابت أو بعض المشاريع الأخرى خارج نطاق عروض الاتصالات الأساسية؟

هل يمكنكم التعليق على استراتيجية TASC Towers؟

أسامة متى:

حققت شركة زين السعودية أداءً قويا على مستوى الإيرادات في الربع الأول، مقارنة بالعام الماضي، بنسبة نمو 11%، بالنظر إلى المنافس، نلاحظ أن نسبة النمو لدينا أقل، بالطبع..، نحن نتحدث عن سمات مختلفة تماما بيننا وبين المنافس، لكن هذا يوضح لنا ان شركة زين السعودية تؤدي بشكل صحيح، ففيما يتعلق بالعمليات التجارية، لدينا خدمات منصة "تمام" في التكنولوجيا المالية، وعروضنا في خدمات الجيل الخامس..، نحن نبلي بلاءً حسناً في جميع محركات الإيرادات الرئيسية لدينا، وإذا كنا ذكرنا من قبل أن لدينا بعض المشكلات في شرائح الدفع المسبق، فإننا نجحنا في معالجة ذلك.

أيضا في خدمات الجيل الرابع..، قمنا بمعالجة عملياتنا في بعض المناطق، وطرحنا منتجات حصرية على خدمات الجيل الرابع، لذلك نرى أن شركة زين السعودية على المسار الصحيح، حيث التوسع بشكل أكبر في تعزيز قاعدة العملاء على شبكات الجيلين الرابع والخامس، وكذلك على مستوى الخدمات مسبقة الدفع، وخدمات الـ B2B.

عندما ننظر إلى الـ EBITDA ، مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، سنرى انها انخفضت بنسبة 2%، لكن إذا نظرنا إلى سبب هذا الانخفاض رغم زيادة الإيرادات، فنسجد أنه جاء بسبب التأثير من صفقة الأبراج، وإذا استبعدت مكاسب بيع الأبراج، واستبعدنا تكلفة الأبراج بالإضافة إلى المصاريف التشغيلية المرتبطة، علما أن البعض منها مدرج في الـ EBITDA ، فسنرى أن EBITDA قد زادت مقارنة بالعام الماضي..، تقديراتنا وتوقعاتنا المتعلقة بالتأثير على الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات تقارب 10% بسبب التأثير السلبي من بيع الأبراج، لكن الإدارة قلصت الفارق من 10% إلى 2% وجاء ذلك بشكل أساسي من الإيرادات.

بالنظر أيضا في المصاريف الأخرى المتعلقة ببيع الأبراج، والتي أدرجت في الـ EBITDA ، سواء كانت مرتبطة بالزكاة أو بعض المخصصات الأخرى التي درجت في الـ EBITDA ، فإذا استبعدت ذلك ونظرت إلى صافي الربح، على الرغم من حقيقة أن مصروفات الفائدة قد زادت مقارنة بالعام الماضي، وعلى الرغم من انخفاض الدين أيضا، ولكن بسبب الزيادة في معدل Sibor و Libor ، ما زلنا نرى أن الشركة تعمل بشكل جيد من حيث صافي الأرباح، حيث لدينا زيادة بنسبة 161% تقريبا حيث بلغت صافي الأرباح 53 مليون ريال سعودي مقابل 20 مليون ريال سعودي العام الماضي لذا فإن أداء زين السعودية يسير بشكل جيد ويسير في الاتجاه الصحيح.

فيما يتعلق بـ TASC ، فإن هدفنا من تأسيس TASC يأتي ضمن إستراتيجية أعمالنا 4Sight، التي تتمثل في التوسع في التشارك في البنية التحتية، حيث جاءت البداية في الأردن والآن في العراق، علما اننا قبل TASC قمنا ببيع أبراج زين الكويت لشركة IHS ، ولكن بعد ذلك قررنا الدخول في الفرص التي تقدمها عمليات التشارك في البنية التحتية، تتمثل خططنا في ادماج عملياتنا في أسواق الأردن والعراق، والنظر على الشركات التابعة الأخرى التي تمتلكها زين، حيث سنعمل على تضمينها في عمليات TASC بشكل مستقل.

تتطلع TASC إلى التوسع في صفقات أبراج أخرى في أسواق المنطقة، ونأمل أن نتجح في ذلك..، الخطة هي زيادة محفظة أبراج TASC وهو ما سيعظم من حقوق مساهمي زين، حاليا تمتلك زين 83.47% من TASC ، ومع الخطط التي وضعناها وجلب مستثمرين استراتيجيين آخرين في المنطقة، فإننا سنقل حصصنا بالتأكيد، لكن قيمة الشركة ستتمو لجميع أصحاب المصلحة الحاليين والجدد.

نشيت:

مرة أخرى حول الوضع في السودان وعمليات الشركة، هل تستثمر زين في الشبكة حالياً، وما مدى امكانية قدرة الشركة على إصلاح أي أعطال، هل هذا ممكن في ظل هذه التطورات، أم أن الشركة تدير بما هو متاح من موارد داخلية في البلاد فقط؟

بالنسبة للنفقات التشغيلية والمصروفات الأخرى، نراها عالية جداً مقارنة بالعام الأخير، مع الأخذ في الاعتبار بيع الأبراج، كيف نفسر ذلك؟ وفي المستقبل كيف نرى تأثير ذلك على النفقات التشغيلية، وبالنسبة لمصروفات أخرى 10 ملايين دينار لا يوجد توضيح بشأنها، فما هي؟ هل كانت لمرة واحدة؟ وما هي رؤيتكم في الأرباع المقبلة؟

بالنسبة لشركة TASC، تحدثت عن استراتيجية التشارك في البنية التحتية، وحتى الآن..، قمت مؤخراً بزيادة حصة الملكية في الشركة إلى 83.5%، لكن لا ينعكس ذلك على تمثيلكم في مجلس الإدارة، وتتعامل معها على أنها شركة زميلة، إذن ما هي الفكرة؟

أسامة متى:

نحن ندير حالياً سير العمليات في البلاد كما ذكرت من قليل، هناك عدد معين من الأبراج متأثرة حالياً، لكن هذا يعود بشكل أساسي لنقص الوقود، فهذه الأبراج لم تتعرض لأضرار، ما نواجهه حالياً في الأساس يعود لنقص إمدادات الكهرباء والوقود، بمجرد أن نتأكد من تزويد مواقعنا بالكهرباء أو إمدادات الوقود، فعندئذ نعود للعمل والتشغيل.

الآن..، المخاوف الرئيسية لدينا هي المقسمات الثلاثة..، أحدها كان مغلقاً بسبب نقص الكهرباء، وتمكنا من وضع خططنا الاحتياطية، وهو الآن قيد التشغيل، أي شيء داخل البلد يمكننا إعادة التوجيه والتحسين بقدر ما نستطيع، بالطبع..، لن يكون لدينا نفس الأداء كما كان من قبل، لكننا نواصل تشغيل عملياتنا..، سيتم شحن أي معدات مطلوبة خلال الفترة المقبلة بشكل أساسي إلى بورتسودان، وكما ذكرت سابقاً، فإننا نضع مركز عمليات في بورتسودان.

لذلك سيتم أيضاً شحن أي معدات هناك، ولكن لن يكون من السهل نقل تلك المعدات داخل البلد حيث يوجد الكثير من المخاطر المرتبطة بذلك، لذا، مهما كانت المعدات الموجودة في البلاد التي سنستخدمها، فنحن نتجنب تعريض موظفينا لأي مخاطر يمكن تجنبها، وإذا كانت هناك حاجة ماسة إلى معدات جديدة، فلدينا الوسائل للقيام بذلك عبر بورتسودان.

سؤالك الثاني المتعلق بالمصروفات الأخرى، لقد زادت نعم صحيح جاءت بسبب زيادة لمرة واحدة، لأن ذلك يتعلق بالأبراج، سواء كانت في السعودية أو في العراق، وقد اتخذنا مخصصات تتعلق بالأبراج في العراق والسعودية، والحال أيضاً على مستوى المجموعة كطريقة للتحوط تتعلق بأي نفقات جديدة أو مسائل متعلقة بالضرائب.

بشكل عام..، بالنظر إلى هامش الـ EBITDA 35%، نتوقع أن تظل هوامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات كما هي تقريباً أو تزيد قليلاً، لكن لا نتوقع أن يكون لدينا مستويات عالية من حيث هامش EBITDA، مقارنة بالعام الماضي.

نظرًا لأن لدينا الآن أربع عمليات شهدت بيع الأبراج فيها، ولأن بيع الأبراج سيكون له تأثير على الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات، وهي طبيعة تنفيذ صفقة الأبراج، توقعنا قبل ذلك أن يكون التأثير حوالي 10% على الـ EBITDA، لكننا قللنا هذا التأثير من خلال زيادة الإيرادات ومحاولة تحسين التكاليف قدر الإمكان.

حول سؤالك الأخير..، حول شركة TASC، فإن ملكية TASC كما ذكرت تبلغ 83.47% كان الهدف من تأسيس TASC هو إنشاء شركة يكون لديك فيها مجلس إدارة مستقل، وإدارة تنفيذية مستقلة تقوم بإدارة أبراج مملوكة لشركات أخرى، سواء في البلدان التي نعمل فيها أو في البلدان التي لا نعمل فيها، وتعد معايير الاستقلال هذه حيوية ومهمة للغاية لنجاح TASC.

لاحظ أن أعضاء مجلس الإدارة في TASC هم من المؤسسين، ونحن الآن بصدد تكوين أعضاء مجلس إدارة جدد ومستقلين وفقًا للاتفاقيات التي أبرمناها مع مؤسسي TASC، مع آلية لجلب ثلاثة أعضاء مستقلين، فالإدارة مستقلة تمامًا عن زين، وتعمل أساسًا وفقًا لخطةها، وما يقره مجلس الإدارة، وقد ساعدنا هذا كثيرًا في المناقشات الحالية التي أجريناها مع شركات أبراج أخرى في المنطقة.

نشيت:

شكرًا لك أولاً، مجرد متابعة سريعة للمصروفات الأخرى، لقد ذكرت بعض المخصصات وكل ما تم تسجيله في المصروفات الأخرى، هل من الممكن التوضيح؟

أسامة متى:

مبلغ الـ 10 ملايين دينار جاءت ضمن الـ EBITDA، وعلى مستوى الـ EBITDA فإننا نحتاج في هذه الحالة إلى مراعاة تأثير الأبراج في العراق، وكذلك في السعودية والأردن، فمثلاً في الأردن، هناك ارتفاع في معدل الإيجار لأنه مرتبط بمعدل التضخم، وتكرر هذا العام مقارنة بالعام الماضي، لذلك أثر هذا أيضاً على الـ EBITDA في الأردن، لكن كما ذكرت، سترى أن هامش الـ EBITDA الخاص بنا في حدود 35% وما فوق، كما قدمنا أيضاً تبرعاً بقيمة 10 ملايين دولار لضحايا الزلزال في تركيا وسوريا.

أليكسي:

هل يمكنك توضيح سبب التأثير السلبي لصفقة بيع الأبراج على الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات؟ لأنني أفهم أنه في معيار IFRS 16، يعد هذا نوعاً من النفقات التي لا ينبغي أن تؤثر على الـ EBITDA أو أن هناك بعض التكاليف الأخرى المرتبطة ببيع الأبراج؟

أسامة متى:

قبل بيع الأبراج، وفقاً للمعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 16، فإن أي اتفاقية استخدمناها في السابق تأتي تحت مستوى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بناءً على بيع الأبراج..، وبعد بيع الأبراج، يكون جزء من المصاريف هو أساساً يتعلق بمصروفات الخدمة، ويختلف بين بلد وآخر، ويختلف بطبيعة العمليات، على سبيل المثال، في الكويت 85% منها عبارة عن خدمات و 15% منها عبارة عن إيجارات، قبل ذلك كان 100% أقل من الـ EBITDA، الآن 85% منها مشمول في المصاريف الثابتة، ونفس الشيء ينطبق على العمليات في السعودية وغيرها.

هذا هو السبب في وجود تأثير سلبي على الـ EBITDA، لكن هناك وفورات في الاستهلاكات والإطفاءات مقارنة بالعام الماضي، وسيكون للصافي تأثير سلبي على صافي الربح، ولكن بالنظر إلى صافي القيمة الحالية لصفحة بيع الأبراج، فهذا أمر مؤكد إيجابي.

عمر:

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 الثاني من العام 2023، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقاً.

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