



Zain Group

Q3 2023



Earnings Conference Call

14 November 2023

CHAIR BY:

Madhvendra Singh
HSBC





Zain Group Q3 2023 Earnings Call Transcript

Tuesday 14 November 2023

15:00 Kuwait Time

Zain Group Executive Management

Ossama Matta – Group CFO

Mohammad Abdal – Group Chief Communications Officer

Mohammed Shereef – Group Head of Finance

Iyadh Borgi - Group Operation & Business Perf. Executive Director

Aram Dehyan - Group Investor Relations Director

Moderator:

Madhvendra Singh, HSBC



Maddy:

Greetings ladies and gentlemen, this is Maddy from HSBC, and I would like to welcome you all to the Zain Group's Q3 2023 Earnings 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 Zain 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 2023 earnings conference call. With me today Ossama Matta – Group CFO, Mohammed Shereef – Group Head of Finance, lyadh Borgi - Group Operation & Business Performance Executive Director and Aram Dehyan – Group 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, thank you for joining us today. It is with great pleasure that I present to you the highlights of what has been an exceptionally positive and eventful quarter for Zain Group. Building on the momentum of our previous achievements, our operations have shown remarkable growth in their top lines for Q3 and 9-months 2023, a testament to the robust execution of our 4Sight Strategy.

Gains achieved from the sale and leaseback of towers; combined with lower depreciation and amortization; successful cost optimization and price revamp



programs; monetization and growth of consumer, digital and fintech services; as well as ZainTECH and B2B initiatives, all contributed to the positive performance of the 9M period.

On the back of these robust results combined with our strong balance sheet, and in accordance with our declared 35 fils per share minimum dividend policy (for three years starting 2023 until 2025), we distributed 10 fils per share as interim dividends to shareholders on September 14th. This amounted to KD 43.3 million (USD140m).

As mentioned in our previous call, despite the ongoing socio-political challenges, particularly in Sudan, we continue to deliver impressive results. The continuation of the conflict in Sudan has been a cause of concern. However, I want to reassure all stakeholders that we are taking proactive measures to safeguard our people and commercial operations in Sudan and to make sure that the community stays connected. Among our many initiatives, we are building three disaster recovery sites in the country to maintain service continuity in case of emergencies affecting our operations in Khartoum.

I would like to add that the ongoing humanitarian crisis in Gaza is affecting all of us. Although there may be no impact on our financials, we recognize that many of our employees are emotionally affected by this crisis. We are working together to support each other during these tough times.

TowerCo Update:

- Zain KSA has successfully transferred the second batch of 1,400 towers in the third quarter, realizing a gain of USD 54 million for Q3 2023. Overall, Year to date gain is \$205 million for sale of 5,000 towers. The remaining 3,069 towers are expected to be transferred in batches by H1 2024. Total gain on the sale of 8,069 towers is estimated to be up to SAR 1.1 billion or \$293m.
- Furthermore, on 19 October 2023, Zain KSA received a request from PIF to exercise its call option to acquire Zain's 20% stake in GLI (the TowerCo) for SAR 726m (\$194m) with a 20% premium over the initial investment value. We expect a profit of SAR121m (\$32m).
- Our exclusive negotiations with Ooredoo and TASC Towers Holding to combine approximately 30,000 telecom tower assets in Qatar, Kuwait, Algeria, Tunisia, Iraq



and Jordan into a jointly owned independent tower company are continuing and we aim to finalize this deal by end of the year. This will be a milestone development that raises the notion of collaboration and regionalization to an entirely new level.

On FinTech... Exciting updates in this dynamic sector of our business.

Our FinTech arm has seen remarkable growth this year. Over the 9-month period, revenue soared 264%, totaling USD 111 million. In terms of transactions volume, we've witnessed a remarkable 81% increase.

In terms of market expansion. We are looking forward to securing a Digital Banking license in Kuwait. Also, our teams are building a comprehensive go-to-market strategy to introduce fintech services in Bahrain by the end of 2023.

In Sudan, our progress has slowed due to the current situation, but we remain poised to launch as soon as conditions permit.

Digital Services and B2B:

Zain is witnessing an exciting "Growth Phase" of its ZainTECH and local B2B, digital operators Yaqoot in KSA and Oodi in Iraq, which are developing to become compelling businesses, as monetization from these strategic activities is significantly growing.

Digital Services experienced a notable growth, with 10% YoY increase in revenue. Additionally, ZainTECH and local B2B teams are working closely together to secure strategic deals across key markets, consistently raising the bar, while achieving 27% YoY growth in enterprise revenue.

Our investment and faith in ZainTECH's potential is paying off as revenues have increased 4 folds. The agreement to acquire STS, one of the region's leading digital transformation solution provider, brings growth and synergies, and a client base which spans over 500 corporate entities across diverse sectors. This move is important for ZainTECH, allowing us to upsell and broaden our service offerings, tap into a rich talent pool, enhance innovation, and substantially strengthen our competitive position throughout the region. We are very confident that ZainTECH will be a major force in the regional Enterprise space.

Before we move into the financials, I would like to highlight some recent significant achievements of Quarter 3:

- In September we launched **Redbull mobile in Kuwait**. Combining our telecom leadership and Kuwait's top 5G network with Red Bull's energetic brand that resonates with youth. We are offering appealing options for prepaid voice and internet services. The high engagement rate of Red Bull clientele is striking as around 86% of customers are active daily.
- **Diversity Equity & Inclusion:**
Zain Group's commitment to Diversity, Equity & Inclusion (DEI) was honored with two major awards, underlining our efforts in promoting a diverse and inclusive work culture.
- **Corporate Sustainability:**
We have released our 2023 Thought Leadership Report entitled '**Building Inclusive Societies Through Connectivity**', demonstrating our role in advancing connectivity and its positive impact on society over the past forty years.

Moving to the financial highlights of 9M 2023 – page 11:

We ended the period serving more than 52 million customers, a slight increase YoY.

For the Nine months period, revenue reached KD 1.4 billion (USD 4.6 billion) an increase of 11% YoY, EBITDA for the period reached KD 530 million (USD 1.7 billion), up 8% YoY, reflecting an EBITDA margin of 37%. Net income for the period reached KD 172 million (USD 561 million), up 13% YoY reflecting an Earnings Per Share of 40 Fils (USD 0.13).

Our data revenue witnessed a healthy growth of 8% for 9M-23, to reach USD 1.8 billion, representing 39% of consolidated revenue.

Debt Profile on the next page (14) The Group continues to maintain healthy cash flows, with total due to banks at USD 4.4b, dropping from USD 4.6b last year, and net debt/EBITDA currently standing at around 1.87x. Finance cost increased by \$103m for the first nine-months compared to the prior year, on account of a significant increase in base rate (CBK rates, LIBOR & SIBOR etc.).



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

Mohammad Shereef:

Thank you Ossama... Moving to the Opcos, Let's go to slide (19) – Zain Kuwait:

Maintaining its market leadership, the customer base increased by 1% to 2.6 million customers. Revenue for 9 months grew 2% to reach KD 264 million (USD 859 million), EBITDA grew by 26% to reach KD 124 million (USD 405 million), representing an EBITDA margin of 47% while Net income increased 38% to reach KD 84 million (USD 275 million). It should be noted that EBITDA and Net Income includes claim related to winning the number range fees of KD 24.68m (US\$80m). We received the first tranche of payment amounting to KD 2.5m from CITRA and the balance payment of KD 22m is expected to be received by the end of this year.

Data revenue remained stable at 38% of total revenue.

Commercially, Kuwait's customer centric initiatives using its 5G network are gaining traction, especially its ZainMAX offering, that has seen customer base grow month on month, while ARPU is 30% higher than the legacy 5G base. This reaffirms that the Kuwaiti customer is willing to pay for distinct and appealing content services, and we will continue to expand this area of the business.

Zain KSA which is on slide (20):

For 9M 2023, the operation reported 10% growth in revenue YoY. EBITDA grew by 5% compared to last year, reflecting an EBITDA margin of 32%. Net income for the period increased 224% to reach USD 259 million, inclusive of the gain from sale and leaseback of towers during Q1 and Q3 2023. The operator's data revenue represented 40% of total revenue and active customers stand at 8.9 million.

The OPCO witnessed continued growth in 5G, B2B, Yaqoot, Tamam and fintech revenues. 5G witnessed a 41% revenue growth, B2B with 30% growth, **Yaqoot** - Zain KSA's digital arm witnessed 93% growth in revenue compared to last year, and **Tamam** - the consumer microfinance arm witnessed 191% increase in revenue YoY, all of which contributed towards increase in top-line.



Moving to slide (21), which is Zain Iraq:

Zain Iraq has achieved tremendous results across multiple financial metrics, breaking several records over the past four years. The operator's customer base reached 18m customers.

For the nine months period, Revenue grew 19% YoY due to better operational performance and significant improvement in macroeconomic environment in the country such as appreciation of IQD against USD (Official Central Bank rate from 1470 to 1320) and removal of 20% sales tax on telecom services, while EBITDA increased by 11% to reach USD 268 million, with EBITDA margin of 38%. Net income for the period soared by 561% to reach \$64 million, inclusive of the tower transaction gain.

Zain Jordan, on slide (22):

The operation had mixed results for 9M 2023. Customer base increased 4% YoY to serve 4 million customers. Revenue and Net income increased by 3% and 14% respectively, while EBITDA decreased by 5% compared to last year. The operation maintained a healthy EBITDA margin of 41%.

Data revenue grew 1%, representing 50% of total revenue.

In addition to its 5G rollout as Ossama mentioned, Zain Jordan continues expanding its fiber network and is on track to have 300 sites, increasing the reach of fiber penetration to 60%.

Zain Sudan which is on slide (23):

As mentioned earlier, Zain Sudan delivered a resilient performance in an extremely challenging environment. For the 9 months, the operation reported 28% growth in revenue, EBITDA grew 20% to reach USD 215 million, reflecting an EBITDA margin of 49%. Net income for the period reached USD 189 million, up 8%. This was driven by continuous price revamps during 2022 and Q1 2023. Customer base reached 15.6 million, maintaining its market leadership.

Data revenue grew 41%, representing 35% of total revenue.

Finally, Zain Bahrain which is on page (24):

Zain Bahrain generated revenue of USD 143 million for the 9-months period, an increase of 7%. EBITDA was stable at USD 44 million, reflecting an EBITDA margin of 31%. Net income reached USD 12 million. Data revenue grew 6% to represent 47% of total revenue.

The opco shut down its 3G network across the Kingdom and used that spectrum capacity to improve the reach and speed of the much more advanced 4G and 5G services. The 3G shutdown makes Zain Bahrain the first telecom operator in the Middle East and North Africa to make such a strategic move.

With that, I'll hand over to Mohammad for the 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.

Q:

Two questions: First on the TowerCo deal with Ooredoo. What would be your strategy for the Kuwait part of the tower, given the tower network was sold to IHS, with more towers transferred in this quarter and some gains booked?

Second question on the Sudan insurance claim KD14 million roughly, regarding the warehouse damage mentioned in your financials, when do you expect this to be paid and whenever you get paid this, will the amount be recorded as a gain on your financials?

Ossama Matta:

Regarding the first question, our tower network in Kuwait is with IHS, and there was a transfer of more towers during this quarter whereby we recorded the gain of KD 1.1 million. This his towers deal in Kuwait is not part of the deal with Ooredoo of which we are expecting to finalize during this year.

There is a possibility that the newly restructured TASC towers entity post the Zain and Ooredoo deal will also look at the Kuwait market and may consider to acquire the towers in Kuwait from IHS, bearing in mind that our ownership is IHS Towers is 30%.

So, from a consolidation point of view, it may make a lot of sense for IHS and TASC to join forces to merge these two entities.

In the Sudan insurance claim it is \$45 million. As you mentioned, we made a claim to the insurance and the insurance company has appointed a Loss Adjuster. There is a lot of back-and-forth information, a lot of questioning, they need to audit, and the audit is not easy these days because of the situation in Sudan. We have given them access to all videos, and we expect this to come through and once the claim is collected, yes, there will be a reversal of the provision related to it.

Q:

Few questions:

Firstly on Iraq, could please provide some color on what's going on exactly in the market? I know you mentioned the improved macroeconomic environment. But how sustainable do you think this is? And from a competitive perspective, are you seeing, an acceleration or increasing aggressive tactics from your competitors in Iraq? And if you could just talk about the environment in Iraq from the consumers perspective? What is picking up exactly is more on the volume side or is there room for increasing prices?

Second question is on Sudan, this quarter has been quite resilient, given the first full quarter where we see the full impact of the conflict in Sudan. So to be honest, it is surprising that the revenue was at that level, especially if you're looking at it on a Quarter to Quarter basis. So also just wanted to have a better understanding of what's happening to achieving such revenues and mitigate the challenges you have?

Ossama Matta:

Thank you, on Iraq side, we've seen a great performance across all revenue streams, remember that we have benefited from the stopping the value added taxes or sales tax, which is 20% and it was borne by the customers. So, this gave the customer more affordability to spend more on the telecommunication services and also the strengthening of Iraqi dinar versus US Dollars also has benefited us. Introduction of new packages in the market is also has proven to be very successful.

The other thing which we have been talking about is the irrational and unfair competition from the third operator. And basically, we received in this quarter a letter from the regulator to disconnect the network with this third operator. So the 3rd

operator's customers now are basically unable to reach other operator customers, so they can only talk within the same network and this puts a lot of pressure on them.

We already have commercial plans to bring in these customers and lock them in for a longer period. The digital arm product 'oodi' is doing great in Iraq. There are also plans to introduce some new products and services in Iraq similar to what we have done in Kuwait. The idea is to be more focused on Baghdad and Basra as well as foster the takeup of MBB in regard to the routers. What we have done also you can see that from a customer point of view there is a reduction in terms of the acquisition, and this is intentional. We want to reduce the washing machine effect and reduce basically subscriber acquisition cost. This has improved tremendously the margin. And this is basically about Iraq and what's happening also in the market in terms of improvement in oil prices that has also benefited us, whether it's on the appreciation of the Iraqi dinar or for the economy itself. The ZIYARA pilgrimage that happened in Q3 was also very successful for us. We have taken a lot of these customers. All of this has helped us in Iraq, our expectations also for the 2024 is high for Iraq. So we are on the right track on Iraq, and we expect the operation to perform very well.

The second question, on Sudan, the revenues that we have achieved so far is due to many factors. One is that we are functional and operating in all of Sudan, while others were having difficulties to operate. The price ups that happened before has helped us a lot in terms of revenues, and we also expect price revamps to continue. If you look at the average rate, last year SDG/USD was 568, this year is 606. And now we're talking about 820 in 2024. So, when you look at the margins for Sudan, yes you have increased in terms of revenues. But when you look at the cost, you will see that costs have increased as well, because of fuel prices, and other prices that are affected by inflation. This has put pressure on the margin, that's why you see the margin is 46%, we expect next year to be around 43%. As well, we expect the SDG/USD rate to be around 800. So when we did our projections for next year, we took that into consideration, but we also included the possibility of additional price ups for next year.

The other thing is we are building three disaster recovery centers in Sudan, this is very helpful so that we are not only dependent on Khartoum. Don't forget that there are approximately 4.2 million people displaced from Sudan, and 1.2 million out of them left the country, that's why you're seeing our customer base drop.

Q:

Are you expecting an impairment loss in Sudan in Q4 2023?

Ossama Matta:

Our goodwill for Sudan is KD 1.8 million, we don't expect any impairment as the operation is doing great. We are designing our CAPEX investments to cater for the current situation. And as I mentioned, we are building like three disaster recoveries in the country. We are having different operation centers across the country. All staff are connected. We don't expect any impairment related to Sudan.

Q:

Two quick questions. The first one on the Iraq's fourth license, is there any kind of indicative timeline on when this can happen? And secondly, on Sudan, in terms of logistics of collecting subscription fees, in terms of collection, what kind of difficulties are you facing and how do you overcome them?

Ossama Matta:

On the fourth license, we had internal discussions as we believe it is unfair to have a fourth license in Iraq, where they will give 5G exclusivity for three years. We have invested a lot in Iraq, whether it's in 2G, 3G and 4G licenses, and we have endured a lot of costs and losses during the unrest that happened in Iraq.

We are providing great services in Iraq as is the other main operator. Honestly, when you look at Iraq, you don't see three operators, you see two operators that have paid everything in full and one operator who hasn't paid and still competing with us, this is unfair. And that's why we were surprised to hear about the fourth operator. We continue to lobby against this.

When do we see this happening? It is not easy actually to find somebody to manage the fourth operator in Iraq, because this will be owned by the government, they need probably a manager to do it. It wouldn't be easy, and it will take some time. I don't expect anything will happen in 2024 given the CAPEX and OPEX and management teams required to establish the 5G network and commercial operations.

For the second question, Sudan, it's basically a prepaid market, the collection is happening through the banks, through the distributors to the banks, we don't have any issue with that. Currently, we don't we don't find any issues vis a vie the collection

of cash in Sudan. However, we have challenges with the enormous cash flow and we are paying suppliers instantly as we feel we have already bought sufficient real estate.

Q:

Going back to Iraq, you mentioned a three-year exclusivity of this 5G. What exactly do you mean?

Ossama Matta:

They have given exclusivity to the fourth operator, which is owned by the government, but they need a manager to manage it, with exclusivity three years to provide 5G services. This means that the other operators in Iraq cannot provide a 5G service during these three years.

Q:

On this 5G license in Iraq are you in any way prohibited from at least like preparing your network for 5G launch? I would suspect that you know in the early days the data for 5G will actually be very slow and if for the first few years even if that operator is operating alone, you would probably not have as much take up for that service while your network can be ready as well as already have huge base. So, when you launch, you would have probably much faster network and an advantage.

Ossama Matta:

You said that right. Actually, what you said is exactly what we are thinking of and basically we have built and prepared the network to easily switch from 4G to 5G once we are allowed to do so. Definitely will be ready as we have a huge customer base but I don't think this will be an easy thing to do from the regulator side. We are still lobbying.

Q:

Just following up with the cash collections in Sudan, could you talk about how much cash you are collecting yourself from the Opcos, which markets are able to upstream and link to that is what are the plans for dividends this year? Is there any risk or upside?

Ossama Matta:

From a collection point of view, we are still doing fine, even in Sudan with the current situation we are collecting some funds. There is no risk on the dividends of course.

Whether there will be an increase to pay more than 35 fils, this will be subject to the to the board and the shareholders.

From a financial position, the company has a very strong financial position. But I would say that we need to wait until you hear about the investments that we will do with towers deal and the other investments and then we will decide on this. There is no issues from the upstream, actually this year, we have up-streamed \$143 million more than we did last year in nine months.

Q:

Going back to Iraq, you mentioned about certain restrictions imposed to the third operator. What do you think going forward will happen?

Ossama Matta:

Now there is no interconnection between the third operator and the peers. So customers of the third operator cannot reach customers of other operators and this is based on the instructions of the regulator. And the reason they have done this because there is money due to the regulator that they haven't played it and they have been in talks with each with each other and they reached this level and they escalated by doing so. How we will benefit from this? we will benefit by having a lot of customers porting into Zain. This is the benefit and we already have commercial plans in place to lock in these customers.

Q:

Just quick question, on the Kuwait market. Do you see any higher competitive intensity generally from other operator?

Ossama Matta:

Regarding the Kuwait operation, we are still doing great in Kuwait. A lot of commercial moves from consumer point of view, as Kuwait is a mature market as you know, and highly saturated. But we still have our own moves and Zain here is a top of mind brand in Kuwait, a lot of moves from prepaid to postpaid and migrating to postpaid within the company. We are putting more packages in the market, which includes data, device, content, voice, and the introduction of Red Bull, is very big move here in Kuwait.



So I would say it's the other way around. We are in a good position here in Kuwait and performing very well and I believe the growth will be in the future on the B2B front, not on the consumer front, we will maintain on the consumer front, try to increase as much as we can with the new products and services, but the focus will be on the B2B.

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 2023 update.

Thank you for joining the call.

- END -

مجموعة زين الربع الثالث 2023



مؤتمر المستثمرين/المحليين

14 نوفمبر 2023



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

مجموعة زين
الثلاثاء الموافق 14 نوفمبر 2023
الساعة 15:00 (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
عياض برجي - المدير التنفيذي للأداء والأعمال
آرام دهيان - المدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين

بإدارة
مادي سينج
(HSBC)

مادي سينج

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 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 الثالث لمجموعة زين، المتوفر حالياً على موقعها الإلكتروني، وحتى نكسب مزيداً من الوقت وفتح المجال لمشاركتكم معنا، دعوني أترك الحديث للسيد/ محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للاتصالات لمجموعة 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 2023.

ولكن دعونا نرحب أولاً بالرئيس التنفيذي للشؤون المالية - أسامة متى، المدير التنفيذي للشؤون المالية - محمد شريف، المدير التنفيذي للأداء والأعمال - عياض برجى 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 لانضمامكم إلينا في هذه المكالمة، إنه لمن دواعي سرورنا أن نعلن عن فترة حافلة بالإنجازات والخطوات الاستثنائية لعملياتنا، إذ أظهرت نمواً قوياً على مستوى النتائج المالية الفصلية وفترة التسعة أشهر، حيث تواصل المجموعة تنفيذ استراتيجية أعمالها وفق الأهداف التي وضعتها لهذه المرحلة.

استفادت عملياتنا من المكاسب المحققة من استراتيجية بيع وإعادة تأجير الأبراج، وخفض مصاريف الاستهلاك؛ وتطبيق سلسلة برامج ناجحة لتحسين التكاليف وهيكل الأسعار؛ واستفادت أيضاً من نمو إيرادات الخدمات الرقمية، خدمات التكنولوجيا المالية؛ ومبادرات المشاريع وقطاع الأعمال، بالإضافة إلى التوسعات التي تجريها عمليات ZainTECH وقطاع B2B، حيث ساهم كل ذلك في تحقيق هذا الأداء القوي عن هذه الفترة.

قامت مجموعة زين بتوزيع أرباح نقدية نصف سنوية (للمرة الثالثة على التوالي) 10 فلوس للسهم الواحد بقيمة 43.3 مليون دينار (140 مليون دولار) في 14 سبتمبر 2023، وذلك في إطار التزام المجموعة بسياسة توزيع الأرباح التي أعلنتها بتوزيع 35 فلوساً للسهم الواحد كحد أدنى لمدة ثلاث سنوات بدءاً من العام 2023 وحتى العام 2025، إذ تبرهن هذه السياسة على استمرارية نمو العمليات، والمركز المالي القوي والمتين للمجموعة.

ذكرنا في مكالماتنا السابقة..، أنه على الرغم من التحديات الأمنية والاقتصادية والاجتماعية - خصوصا عمليات زين السودان التي تواجه ظروفا أمنية صعبة للغاية بسبب النزاع الدائر- فإن عملياتنا تواصل تحقيق نتائج ممتازة، نراقب ما يحدث في السودان عن كثب، ونود أن نطمئن جميع أصحاب المصلحة بأننا نتخذ إجراءات استباقية لحماية موظفينا وعملياتنا التجارية في السودان، ونحرص على التأكد من بقاء كل أطراف المجتمع السوداني على اتصال، فمن بين مبادراتنا العديدة في هذا الاتجاه، نعكف على بناء ثلاثة مواقع للتعافي من الكوارث في البلاد للحفاظ على استمرارية الخدمة في حالات الطوارئ التي تؤثر على عملياتنا في مدينة الخرطوم.

أود أن أضيف أن الأزمة الإنسانية المستمرة في غزة تؤثر بلا شك علينا جميعا، على الرغم من أنه قد لا يكون هناك أي تأثير على بياناتنا المالية، إلا أننا ندرك أن العديد من موظفينا يتأثرون عاطفيا بهذه الأزمة، نحن نعمل معا لدعم بعضنا البعض خلال هذه الأوقات الصعبة.

تحديث TowerCo :

- نجحت شركة زين السعودية في نقل الدفعة الثانية المكونة من 1,400 برج اتصال في فترة الربع الثالث، وحققت الشركة مكاسب قدرها 54 مليون دولار عن هذه الفترة، وبشكل عام، بلغت المكاسب السنوية المحققة حتى تاريخه 205 ملايين دولار من بيع 5,000 برج اتصال، ومن المتوقع أن يتم نقل الأبراج المتبقية البالغ عددها 3,069 برج اتصال على دفعات بحلول النصف الأول من العام 2024، ويقدر إجمالي الربح من بيع 8,069 برجا ما يصل إلى 1.1 مليار ريال سعودي (293 مليون دولار).
- في 19 أكتوبر 2023..، تلقت زين السعودية طلبا من صندوق الاستثمارات العامة "PIF" لممارسة حق شراء الحصة المتبقية لـ "زين السعودية" في "لتيس الذهبية" البالغة 20% بمبلغ وقدره 726 مليون ريال (194 مليون دولار)، من المتوقع تحقيق ربحا قدره 121 مليون ريال سعودي (32 مليون دولار).
- مفاوضاتنا الحصرية مستمرة مع Ooredoo و TASC Towers لدمج حوالي 30,000 من أصول أبراج الاتصالات في قطر، الكويت، الجزائر، تونس، العراق، والأردن في شركة أبراج مستقلة مملوكة بشكل مشترك، من المتوقع إغلاق هذه الصفقة بحلول نهاية العام الجاري، ستحمل هذه الخطوة تطورا بارزا، وستعزز مفهوم الهيكل، وستنقل التعاون الإقليمي في هذا القطاع إلى مستوى جديد تماما.

التكنولوجيا المالية ..، تطورات مثيرة في هذا القطاع

حققت عمليات المجموعة في خدمات التكنولوجيا المالية نموا قويا عن هذه الفترة (9 أشهر)، إذ قفزت الإيرادات بنسبة 264%، لتصل إلى 111 مليون دولار، وارتفع عدد التحويلات 81%.

وفي إطار التوسعات في خدمات التكنولوجيا المالية، نتطلع إلى الحصول على ترخيص بنك رقمي في الكويت، كما تعمل فرقنا أيضا على وضع استراتيجية شاملة للدخول إلى السوق لتقديم خدمات التكنولوجيا المالية في مملكة البحرين بحلول نهاية العام 2023.

في السودان، تباطأ تقدمنا في هذا الاتجاه بسبب الوضع الأمني الصعب، لكننا لا نزال على استعداد للبدء بمجرد أن تسمح الظروف بذلك.

الخدمات الرقمية و قطاع الـ B2B

تشهد شركة ZainTECH "مرحلة مثيرة من النمو" إذ تحقق تقدماً في قطاع خدمات المشاريع والأعمال، وتسجل كل من منصة Yaqoot في السعودية و oodi في العراق نمواً قوياً..، حيث تحقق المجموعة إيرادات متنامية من هذه العمليات الاستراتيجية بشكل مشجع للغاية.

سجلت إيرادات الخدمات الرقمية نمواً ملحوظاً عن هذه الفترة بزيادة 10%، بالإضافة إلى ذلك، تعمل فرق عمليات شركة ZainTECH وفرق قطاع المشاريع والأعمال الـ B2B المحلية معاً بشكل وثيق لتأمين الصفقات الاستراتيجية عبر الأسواق الرئيسية، وقد ساهم ذلك في نمو إيرادات هذا القطاع بنسبة 27%.

إن استثمارنا وإيماننا بالقدرات التي تقدمها شركة ZainTECH بدأ يؤتي ثماره، إذ زادت الإيرادات بمقدار 4 أضعاف، خصوصاً وأن الشركة وقعت مؤخراً اتفاقية للاستحواذ على شركة STS، الشركة الرائدة في تقديم حلول وخدمات التحول الرقمي وخدمات تكنولوجيا المعلومات في أسواق الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، وحيث تقدم هذه الشركة خدماتها للعديد من القطاعات المتخصصة في أسواق المنطقة، فإن هذه الخطوة مهمة بالنسبة لشركة ZainTECH، حيث تتيح للشركة زيادة عروض خدماتها، والاستفادة من مجموعة غنية من المواهب، في ساحة الابتكارات الرقمية الإقليمية، لتعزيز مكانتها التنافسية الإقليمية..، نحن واثقون جداً من أن ZainTECH ستكون قوة إقليمية رئيسية في توفير الخدمات لقطاع المؤسسات والشركات.

قبل أن ننتقل إلى البيانات المالية، أود أن أسلط الضوء على بعض الإنجازات المهمة في فترة الربع الثالث:

في شهر سبتمبر، دخلت زين في شراكة تسويقية مع Red Bull mobile، وهي خطوة لدمج خدمات الاتصالات الاستثنائية من زين وعالم المغامرة من Red Bull، وقدم هذا التعاون أفاقاً جديدة لشريحة واسعة من العملاء خصوصاً فئة الشباب، بإطلاق باقات صُممت لتلبية احتياجات العملاء، حيث تُقدّم زين العديد من الاختيارات المرنة لخطوط الدفع المُسبق الخاصة بخدمات الاتصالات الصوتية وخدمات الإنترنت، يعد معدل المشاركة المرتفع لعملاء ريد بول ملفتاً للغاية، حيث أن نسبة العملاء النشيطين تبلغ 86% في اليوم.

التنوع والإنصاف والاشتمال:

في مجالات التنوع والإنصاف والاشتمال (DEI) تُوجت المجموعة بجائزتين في فئة "إنجازات الأعمال" من مجلس سامينا للاتصالات، الأولى في فئة "الريادة المتميزة والنمو" والثانية في فئة "الابتكار والتعاون والشراكات"، وذلك تقديراً لالتزامها بتعزيز قيم التنوع والإنصاف والاشتمال في بيئة العمل، ولجهودها في ابتكار برامج لتنمية خبرات ومهارات الموظفين.

الاستدامة:

اتخذت المجموعة خطوات استباقية لتعزيز الجهود التنموية بتوفير إمكانية الوصول إلى خدمات الاتصالات، وساهمت بشكل فعال في رفاهية المجتمعات، وفي هذا الإطار أطلقت تقريرها السنوي في قيادة الفكر بعنوان "بناء مجتمعات مستدامة بالقوة الاتصالية"، الذي تسلط الضوء فيه على كيف يمكن لخدمات الاتصالات الهادفة أن تعالج العديد من التحديات الاقتصادية والاجتماعية.

الانتقال إلى أبرز الأحداث المالية عن فترة التسعة أشهر 2023 – الصفحة 11:

سجلت مجموعة زين نمواً في أرباحها الصافية بنسبة 13% لتصل إلى 172 مليون دينار (561 مليون دولار)، وبلغت ربحية السهم الواحد 40 فلساً (0.13 دولار).

ورفعت زين إيراداتها بنحو 11% لتصل إلى 1.4 مليار دينار (4.6 مليارات دولار)، ونمت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) عن فترة التسعة أشهر بنسبة 8% لتصل إلى نحو 530 مليون دينار (1.7 مليار دولار)، وبلغ هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات 37% عن نفس الفترة.

ودفعت عمليات المجموعة معدلات النمو لإيرادات خدمات البيانات لتصل إلى نحو 1.8 مليار دولار، بنسبة ارتفاع بلغت 8%، لتمثل 39% من حجم الإيرادات المجمعة، وتخطت قاعدة العملاء 52 مليون عميل نشط عن ذات الفترة.

المديونية في الصفحة (14)

تواصلت المجموعة الحفاظ على تدفقاتها النقدية الجيدة، حيث بلغ إجمالي المستحقات للبنوك 4.4 مليارات دولار، بانخفاض من 4.6 مليارات دولار في العام الماضي، وبلغ صافي الدين / الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات حالياً حوالي 1.87 مرة، ارتفعت تكلفة التمويل بمقدار 103 ملايين دولار خلال الأشهر التسعة مقارنة بالعام الماضي، وذلك بسبب الزيادة الكبيرة في المعدل الأساسي (أسعار بنك الكويت المركزي، سعر الليبور والسايبور، وما إلى ذلك).

أترك الحديث الآن إلى محمد شريف لمناقشة عملياتنا بمزيد من التفاصيل، شكرا لكم.

محمد شريف:

الصفحة (19) – زين الكويت:

حافظت عمليات زين على ريادتها السوقية، إذ سجلت عمليات الشركة نمواً في قاعدة العملاء بنسبة 1% ليصل عدد العملاء 2.6 مليون عميل نشط، ورفعت الشركة من حجم إيراداتها عن هذه الفترة (الأشهر التسعة) بنسبة 2% لتصل إلى 264 مليون دينار (859 مليون دولار).

ونمت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 26% لتصل إلى 124 مليون دينار (405 ملايين دولار)، ليعكس ذلك هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 47%، وقفزت أرباح الشركة الصافية عن هذه الفترة بنسبة 38% لتصل إلى 84 مليون دينار (275 مليون دولار)، وحققت إيرادات قطاع خدمات البيانات نمواً طفيفاً لتشكل 38% من إجمالي الإيرادات.

تجدر الإشارة إلى أن الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات وصافي الربح تتضمن مطالبة تتعلق بالفوز برسوم نطاق الأرقام البالغة 24.68 مليون دينار كويتي (80 مليون دولار)، لقد حصلنا على الدفعة الأولى البالغة 2.5 مليون دينار كويتي من الهيئة العامة للاتصالات وتقنية المعلومات، ومن المتوقع استلام الدفعة المتبقية البالغة 22 مليون دينار كويتي بحلول نهاية هذا العام.

اكتسبت قاعدة العملاء زخماً خلال هذه الفترة، وسجلت نمواً ملموساً، وذلك مع تحقيق متوسط عائد لكل مستخدم (ARPU) أعلى بنسبة 30% من قاعدة الاستخدامات السابقة لشبكة الجيل الخامس، حيث تسجل عمليات الشركة نمواً في خدمات الجيل الخامس وسلسلة العروض التجارية لمنتج ZainMAX، وتعكف الشركة حالياً على التوسع في سلسلة عروضها التجارية التي تتميز بتقديم محتوى متميز وجذاب.

زين السعودية - الصفحة (20):

سجلت عمليات زين السعودية نمواً قوياً على كافة مؤشراتهما المالية، حيث نمت الإيرادات عن هذه الفترة بنسبة 10% لتصل إلى 2 مليار دولار، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 5% لتصل

إلى نحو 627 مليون دولار، مما عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 32%، وقفزت الأرباح الصافية بنسبة 224% لتصل إلى 259 مليون دولار (تشتمل على العوائد الناتجة عن بيع وإعادة استئجار الأبراج خلال الربع الأول والربع الثالث من العام 2023)، وسجلت إيرادات قطاع البيانات نمواً بنسبة 2% لتمثل 40% من إجمالي الإيرادات.

بلغ عدد عملاء الشركة 8.9 مليون عميل نشط، بزيادة قدرها 4%، ويعزى صافي الربح القوي إلى خطط نمو عمليات الشركة، تحديداً في "قطاع الأعمال" الذي شهد إقبلاً عالياً على الخدمات والحلول التي يقدمها في مجالات الحوسبة السحابية، وإنترنت الأشياء والذكاء الاصطناعي، بالإضافة إلى النمو في إيرادات حلول وخدمات الجيل الخامس (5G)، إذ تسجل الشركة نمواً تصاعدياً في خدمات الأفراد، وارتفاعاً في الطلب على خدمات منصة "ياقوت" الرقمية، وحلول التمويل المصغر لشركة "تمام للتمويل" ذراع "زين السعودية" في قطاع التكنولوجيا المالية.

شهدت خدمات شبكة الجيل الخامس (5G) نمواً في إيراداتها بنسبة 41%، وقطاع الأعمال التجارية بين الشركات (B2B) بنسبة 30%، وحثت منصة ياقوت – الذراع الرقمي لشركة زين السعودية نمواً في الإيرادات بنسبة 93% مقارنة بالعام الماضي، وشهدت عمليات منصة تمام – ذراع التمويل الاستهلاكي المصغر زيادة في الإيرادات بنسبة 191%.

الصفحة (21) - زين العراق:

حققت زين العراق نتائج مالية قوية عن هذه الفترة، حيث سجلت عملياتها نتائج مالية استثنائية مقارنة بفترة السنوات الأربع الأخيرة.

حققت عمليات زين العراق نمواً عن هذه الفترة، إذ ارتفعت إيرادات الشركة بنسبة 19% لتصل إلى 713 مليون دولار، ونمت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 11% لتصل إلى 268 مليون دولار، مما عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 38%، وارتفعت الأرباح الصافية ستة أضعاف لتصل إلى 64 مليون دولار عن فترة الأشهر التسعة، ويعزى ذلك إلى الزيادة المحققة على مستوى الإيرادات ومكتسبات بيع الأبراج، وتحافظ الشركة على ريادتها السوقية بقاعدة عملاء تبلغ 18 مليون عميل نشط.

زين الأردن – الصفحة 22:

ارتفعت إيرادات عمليات زين الأردن بنسبة 3% لتصل إلى 394 مليون دولار، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات 162 مليون دولار، مما عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 41%، ونمت الأرباح الصافية عن هذه الفترة بنسبة 14% لتصل إلى نحو 58 مليون دولار، ونمت إيرادات البيانات بنسبة 1% لتمثل 50% من إجمالي الإيرادات عن هذه الفترة، ومع التوسع المستمر لخدمات الجيل الخامس في المملكة تحافظ الشركة على ريادتها السوقية بقاعدة عملاء بلغت 4 ملايين عميل نشط بزيادة بلغت 4%.

بالإضافة إلى إطلاق شبكة الجيل الخامس كما ذكر أسامة، فإن الشركة تواصل التوسع في شبكة الألياف الضوئية وهي في طريقها لامتلاك 300 موقعا، مما يزيد من مدى انتشار الألياف إلى 60%.

زين السودان الصفحة (23):

كما ذكرنا سابقاً، قدمت عمليات زين السودان أداءً مرتباً في بيئة صعبة للغاية خلال فترة التسعة أشهر، إذ سجلت إيرادات الشركة نمواً بنسبة 28% لتصل إلى نحو 435 مليون دولار، ورفعت الشركة أرباحها قبل خصم الفوائد

والضرائب والاستهلاكات بنسبة 20% لتصل إلى نحو 215 مليون دولار، مما عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 49%، ونمت الأرباح الصافية بنسبة 8% لتصل إلى نحو 189 مليون دولار، فيما نمت إيرادات البيانات بنسبة 41% لتمثل 35% من إجمالي الإيرادات، وبلغت قاعدة العملاء 15.6 مليون عميل.

زين البحرين – الصفحة (24) :

سجلت إيرادات عمليات زين البحرين نمو بنسبة 7% لتصل إلى نحو 143 مليون دولار، وحققت الشركة أرباحاً قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بقيمة 44 مليون دولار، مما عكس هامش قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 31%، وسجلت الشركة أرباحاً صافية بقيمة 12 مليون دولار عن هذه الفترة، ونمت إيرادات البيانات بنسبة 6% لتمثل 47% من إجمالي الإيرادات.

أغلقت الشركة شبكة الجيل الثالث (3G) في جميع أنحاء المملكة..، واستخدمت سعة الطيف هذه لتحسين الوصول إلى خدمات الجيلين الرابع والخامس الأكثر تطوراً، خطو إغلاق هذه الشبكة جعلت شركة زين البحرين أول مشغل اتصالات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا يقوم بمثل هذه الخطوة الإستراتيجية.

بذلك..، اترك الحديث لـ محمد للبدء في فقرة الأسئلة والأجوبة.

محمد عبدال:

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

سؤال:

بخصوص المفاوضات التي تجريها زين مع Ooredoo وTASC، ما هي استراتيجية زين بالنسبة لأبراجها في الكويت، حيث قامت الشركة ببيعها لشركة IHS؟ أيضاً أعتقد أن هناك المزيد من الأبراج قامت الشركة بنقلها في هذا الربع، وتم تسجيل المكاسب المحققة؟

السؤال الثاني، حول مطالبة الشركة في السودان للتأمين بمبالغ بقيمة 14 مليون د.ك تقريباً، جراء الأضرار التي لحقت بالمستودع الذي تم ذكره في البيانات المالية، هل هناك توضيح حول ذلك؟ ومتى تتوقع أن يتم دفع هذا المبلغ؟ وهل يعني ذلك أنه بتحصيل هذا المبلغ سيتم تسجيله كربح؟

أسامة متى:

فيما يتعلق بالسؤال الأول حول وضع أبراج الشركة التي قامت ببيعها في الكويت إلى IHS، نعم كان هناك نقل ملكية أبراج خلال هذا الربع وسجلنا مكاسب قدرها 1.1 مليون دينار، بالنسبة لاستفسارك الآخر، فإن الأبراج التي تم بيعها لشركة IHS في الكويت، فإنها ليست جزءاً من المفاوضات التي تجريها زين مع Ooredoo وTASC، نتوقع إتمام الصفقة خلال هذا العام.

هناك احتمال أن نتطلع شركة TASC ككيان جديد إلى الاستحواذ على الأبراج في الكويت، مع العلم أن ملكيتنا في محفظة أبراج IHS هي 30%، لذلك، فمن المنطقي جداً أن يكون هناك تعاون بين IHS وTASC لدمج الأبراج. بالنسبة لمطالب الشركة في السودان للتأمين البالغة 45 مليون دولار، فكما ذكرت، قمنا بتقديم مطالبة إلى شركة التأمين، وعينت بدورها جهة لتسوية الخسائر، هناك الكثير من المعلومات المتداولة، والكثير من الأسئلة، فهم بحاجة إلى التدقيق في هذه المسألة، وكما تعلم فإن التدقيق ليس سهلاً في هذه الأيام بسبب الوضع الصعب في السودان،

لكننا حاولنا منحهم إمكانية الوصول، بمقاطع فيديو، نتوقع أن يتم العمل مع هذا الإجراء، وبمجرد تحصيل هذه الأموال، نعم، سيكون هناك انعكاس للمخصص المتعلق بذلك.

سؤال:

أولاً فيما يتعلق بالعراق، هل من الممكن أن تقدم لنا بعض التفاصيل حول ما يحدث في السوق العراقية؟ أعلم أنك ذكرت تحسن بيئة الاقتصاد الكلي، لكن ما مدى استدامة هذا الأمر في نظرك؟ ومن منظور تنافسي؟ بسبب فرص النمو، هل ترون تسارعا في آلية عمل المنافسين؟

السؤال الثاني يتعلق بالسودان، لقد كان هذا الربع مرناً للغاية، بالنظر إلى كونه الربع الأول الذي شهدنا فيه التأثير الكامل للنزاع في السودان، لكي نكون صادقين، من المفاجئ لنا أن الإيرادات كانت عند هذا المستوى، خاصة إذا كنت تنظر إليها على أساس فصلي، يرجى إلقاء المزيد من الضوء على ذلك؟

أسامة متي:

شكراً لك، في السوق العراقية شهدنا أداءً رائعاً على كافة مصادر الإيرادات، تذكر أننا استفدنا من إلغاء ضريبة القيمة المضافة أو ضريبة المبيعات وهي 20%، كان يتحملها العملاء، لذا، فقد منح هذا القرار العميل قدرة أكبر على تحمل التكاليف لإنفاق المزيد على خدمات الاتصالات، كما أن تعزيز قيمة عملة الدينار العراقي مقابل الدولار الأمريكي قد أفادنا أيضاً، أضف إلى ذلك طرحنا الناجح لحزمة عروض جديدة في السوق.

الشيء الآخر الذي تحدثنا عنه هو المنافسة غير العادلة من واحد من المنافسين، فقد تلقينا في هذا الربع خطاباً من الجهة المنظمة لفصل الشبكة مع هذا المنافس، لذا فإن عملاء هذا المنافس الآن غير قادرين بشكل أساسي على الوصول إلى عملاء المشغلين الآخرين، لذا يمكنهم التحدث فقط داخل نفس الشبكة وهذا من شأنه أن يضع الكثير من الضغط عليهم.

لدينا بالفعل خطط تجارية لاستقطاب العملاء والاحتفاظ بهم لمدد طويلة، حيث هناك خطط لطرح بعض المنتجات الجديدة في العراق على غرار ما قمنا به في الكويت، علماً أن منصتنا الرقمية تحقق أداءً رائعاً في العراق، الفكرة هي التركيز أكثر على مدينة بغداد، من ناحية التكلفة، هناك انخفاض في عملية استقطاب ولاء عملاء جدد، فنحن نريد تقليل تكاليف اكتساب المزيد من العملاء، لقد أدى هذا إلى تحسين الهامش بشكل كبير، هناك تحسن في السوق العراقية والبيئة الاقتصادية ككل، وارتفاع في أسعار النفط، وقد أفادنا ذلك أيضاً، خصوصاً مع تحسن قيمة الدينار العراقي.

كان موسم "الزيارة" الذي شهدته فترة الربع الثالث في العراق ناجحاً لعملياتنا، حيث استقطبنا الكثير من العملاء، كل هذه العوامل الإيجابية التي شهدتها عملياتنا في العراق ساعدتنا كثيراً، ولدينا توقعات عالية للعام 2024 بالنسبة للعراق، لذا، فإننا نسير على الطريق الصحيح، حيث نتوقع أن تؤدي عمليات العراق أداءً جيداً للغاية.

السؤال الثاني، بالنسبة للسودان، الإيرادات التي حققناها حتى الآن تعود إلى عوامل كثيرة، أحدها توفر شبكتنا في السودان، بينما كان الآخرون صعب عليهم الاستمرار في التشغيل، لقد ساعدتنا كثيراً خطة رفع الأسعار التي نفذناها من قبل على مستوى الإيرادات.

سؤال:

هل تتوقع أنه سيكون هناك خسائر لانخفاض القيمة في السودان في الربع الرابع من العام 2023؟

أسامة متى:

تبلغ قيمة الشهرة في السودان 1.8 مليون دينار، وبناءً عليه لا نتوقع أي انخفاض في القيمة، فنحن نقوم باستثمارنا لتلبية المرحلة الحالية، وكما ذكرت، نحن نقوم ببناء ثلاث مراكز تعافي من الكوارث في السودان. كما أن لدينا مراكز عمليات مختلفة في مناطق عديدة في البلاد. وهناك تواصل مستمر بين الموظفين. ولا نتوقع أي انخفاض في السودان.

سؤال:

السؤال الأول بشأن الرخصة الرابعة للعراق، هل هناك أي نوع من الجدول الزمني المحدد حول متى يمكن أن يتم طرحها؟

ثانياً، فيما يتعلق بالسودان، أريد أن أفهم من حيث الوضع اللوجستي لتحصيل رسوم الاشتراك، ومن حيث التحصيل، ما نوع الصعوبات التي تواجهونها، وكيف تتغلبون عليها؟

أسامة متى:

فيما يتعلق بالرخصة الرابعة، هناك الكثير من المحادثات لأنه ليس من العدل أن يتم منح الرخصة الرابعة في العراق بشكل حصري لتشغيل الجيل الخامس لمدة ثلاث سنوات، فقد استثمرنا الكثير في العراق، سواء كان ذلك في تراخيص الجيل الثاني والثالث والرابع، وتحملنا الكثير من التكاليف والخسائر خلال الاضطرابات التي حدثت في العراق.

شبكةنا تقدم خدمات رائعة في العراق، فعندما ننظر إلى السوق، لا ترى ثلاثة مشغلين، حيث ترى مشغلين اثنين دفعا كل شيء بالكامل، ومشغل واحد لم يدفع وما زال يتنافس معنا، وهذا غير عادل، لهذا تفاجأنا عندما سمعنا عن المشغل الرابع، نحن مستمرين في الضغط والتواصل مع الجهات المعنية بخصوص هذا الأمر، ننظر إلى الوضع من وجهة نظر استثمارية، نعمل الآن على توحيد جهودنا بخصوص النقاشات المتعلقة بهذا الأمر.

متى نرى هذا يحدث؟ ليس من السهل التوقع بخصوص إدارة الرخصة الرابعة في العراق، لن يكون الأمر سهلاً، وسيستغرق بعض الوقت، لا نتوقع أن يحدث أي شيء في العام 2024، بالإضافة إلى ذلك، سنواصل نقاشاتنا حول ترخيص الجيل الخامس.

بالنسبة للسؤال الثاني المتعلق بالتحصيل، فإن خدماتنا مسبقاً الدفع في السودان حيث يتم التحصيل من خلال البنوك، ومن الموزعين إلى البنوك، ليس لدينا أي مشكلة في ذلك، في الوقت الحالي، لا نواجه مشاكل في التحصيل.

سؤال:

بالعودة إلى العراق، عندما ذكرت منح رخصة شبكة الجيل الخامس حصرياً لمدة ثلاث سنوات، ماذا تقصد بالضبط؟

أسامة متى:

هذا يعني أن بقية المشغلين لا يمكنهم تقديم مثل هذه الخدمة خلال هذه السنوات الثلاث.

سؤال:

في العراق، هل لن يكون لكم حق في إطلاق شبكة الجيل الخامس؟ وإذا كان هذا المشغل سيعمل حصرياً في السنوات القليلة الأولى، فمن المحتمل ألا يكون لديكم نفس القدر من الاهتمام بهذه الخدمة؟ أرجو التوضيح؟

أسامة متى:

ما قلته هو بالضبط ما نفكر فيه ويمكننا بسهولة تحويل الشبكة التي لدينا من الجيل الرابع إلى الجيل الخامس، بالتأكيد سنكون جاهزين، فلدينا قاعدة عملاء ضخمة، ويمكننا التحول بسهولة إلى خدمات الجيل الخامس، بمجرد السماح لنا بذلك، لكنني لا أعتقد أن هذا سيكون أمراً سهلاً من الناحية التنظيمية، ما زلنا نتواصل بخصوص هذا الشأن.

سؤال:

متابعة لعمليات التحصيل في السودان، هل يمكنك أيضاً التحدث عن مقدار الأموال النقدية التي يتم تحصيلها من شركات المجموعة، ما هي خطط توزيع الأرباح هذا العام؟

أسامة متى:

نقوم بعمل جيد في عمليات التحصيل، حتى في السودان في ظل الوضع الحالي نقوم بالتحصيل، لا يوجد أي تأثير على توزيعات الأرباح بالتأكيد، وإذا كانت هناك زيادة لدفع أرباح نقدية أكثر من 35 فلساً - وهي تمثل الحد الأدنى لسياستنا في توزيع الأرباح - فإن ذلك سيكون خاضعاً لتوصيات مجلس الإدارة وموافقة الجمعية العمومية.

تتمتع الشركة بوضع مالي قوي ومتين، إننا بحاجة إلى الانتظار حتى نرى ثمار الاستثمارات التي نقوم بها في تشارك البنية التحتية (بيع وإعادة تأجير الأبراج) والاستثمارات الأخرى، بعد ذلك سنقرر هذا الأمر، لقد قمنا هذا العام بتحصيل مبالغ نقدية بقيمة أعلى من العام الماضي بمقدار 143 مليون دولار.

سؤال:

بالعودة إلى العراق، ذكرت بعض القيود المفروضة على المشغل الثالث، ماذا تتوقع بعد ذلك؟

أسامة متى:

لا يوجد أي ربط بين المشغل الثالث والمشغلين الآخرين، لذلك لا يمكن لعملاء المشغل الثالث الوصول إلى عملاء المشغلين الآخرين وهذا يعتمد على الجهة التنظيمية، السبب في ذلك هو أن هناك أموالاً مستحقة للجهة التنظيمية، ويجرون محادثات مع بعضهم، كيف سنستفيد من هذا؟ سوف نستفيد من وجود الكثير من العملاء الذين يودون الانتقال إلى شبكة أخرى.

سؤال:

كيف ترى قوة المشغلين من الناحية التنافسية بشكل عام في الكويت؟

أسامة متى:

ما زلنا نقوم بعمل رائع في الكويت، هناك الكثير من الحملات التسويقية والعروض التجارية، فكما تعلمون، السوق الكويتية ناضجة ومشبعة للغاية، لكن لا يزال لدينا مبادراتنا الخاصة في زين، فهناك الكثير من حملات الدفع المسبق، والانتقال إلى فئات الدفع الأجل داخل الشركة، فمع طرح حزم البيانات المصممة بشكل يخدم توجهات السوق، وبدء الشراكة التسويقية مع Red Bull، فإن التطورات ستكون إيجابية للغاية.

نحن في وضع جيد هنا في الكويت، ونؤدي أداءً جيداً للغاية، وأعتقد أن النمو سيكون في المستقبل في قطاع المشاريع والأعمال الـ B2B، سوف نحافظ على خدمات ومنتجات الأفراد، ونحاول زيادتها قدر ما نستطيع مع المنتجات الجديدة، لكن التركيز سيكون بشكل كبير على قطاع المشاريع والأعمال الـ B2B.

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 السنوية عن 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.