



Zain Group

Q2 2023



Earnings Conference Call

8 August 2023

CHAIRER BY:

Nishit Lakhota
SICO





Zain Group Q2 2023 Earnings Call Transcript

Tuesday 8 August 2023

15:30 Kuwait Time

Zain Group Executive Management

Mohammed Shereef – Group Head of Finance

Aram Dehyan - Group Investor Relations Director

Moderator:

Nishit Lakhotia, SICO



Nishit Lakhotia:

Greetings ladies and gentlemen, this is Nishit from SICO, and I would like to welcome you all to the Zain Group's Q2 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 Aram Dehyan, Zain Group's IR Director. Thank you.

Aram Dehyan:

Thank you, Nishit. And welcome everyone to Zain's Q2 2023 earnings conference call. With me today Mohammed Shereef – Group Head of Finance.

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 Mohammed.

Mohammed Shereef:

Ladies and gentlemen, a warm welcome to all of you joining us today. As we celebrate our 40th anniversary this year, I am delighted to announce that we have witnessed continued success in Q2 2023. Our Group consolidated revenue, EBITDA and net income witnessed double-digit growth, which demonstrates our operational excellence and market resilience, despite the competitive and socio-economic challenges we face in some of our regions.

It is also important to note that despite the ongoing conflict in Sudan since the April 2023 that resulted in the displacement of over 2.1 million people and closure of airspace, our colleagues in Sudan operations have displayed great resilience and



dedication by ensuring that vital communication services continue to be in reach for the Sudan community, especially in the conflict zones. We are continually exploring ways to utilize our resources and capabilities to contribute to relief efforts and provide assistance to those in need. We are proud to say that Zain Sudan remains the only operational network in the conflict areas.

As a result, Despite the ongoing conflict, I am pleased to report that the Sudan operation has surpassed our expectations with a resilient H1 performance. We will elaborate more on these numbers a bit later.

Moving forward, we will continue to closely monitor the situation in Sudan and amend our plans accordingly.

Before we dive into the financials, it is worth mentioning the several accomplishments and transactions that have occurred recently. On page 7 of the presentation.

Introducing 'Zain Omantel International' (ZOI)

We are very excited by this groundbreaking joint venture between Zain and Omantel that will transform the telecommunications wholesale landscape. ZOI aims to be the leading wholesale provider in the Middle East, catering to regional operators, international carriers, and global hyperscalers. ZOI will unlock immense growth and innovation opportunities for their customers, delivering top-notch internet connectivity, voice services, roaming, and messaging. ZOI will handle all international wholesale needs for Zain and Omantel across eight countries, benefiting over 55 million customers and boosting financial, commercial, and operational aspects for both companies.

On Towers sale strategy:

As highlighted in our previous call, our pioneering and value accretive Tower sale and leaseback strategy is making substantial progress on multiple fronts.

In KSA, we sold 8,069 towers to PIF for \$807 million. The transfer of 3,600 towers was completed during Q1'23, resulting in a notable gain of \$151 million. The second batch of towers is scheduled to be transferred in Q3 and the gain will be booked during the quarter. Note that the whole transaction will result in a total gain of up to SAR 1.1 billion. (USD 293m)

In Iraq, we finalized the sale and leaseback, along with the management rights, of 4,968 towers to TASC Towers Iraq, a subsidiary of the Zain Group. This transaction was valued at \$180 million, and Zain Iraq recognized a gain of \$32 million, which was



eliminated at Group level. We are currently in the process of concluding the second phase of this tower deal, to sell these assets to TASC Towers Holding, which is anticipated to be completed during Q3 2023.

We are currently reviewing similar TowerCo models in Sudan, Bahrain, and South Sudan, and will make announcements as we progress.

Additionally, as recently announced, Ooredoo, Zain and TASC Towers Holding entered into exclusive negotiations to combine their respective tower asset portfolios in Kuwait, Iraq, Jordan, Qatar, Algeria and Tunisia, into a jointly owned company to create an independent tower company comprising up to 30,000 towers.

This new partnership will form the largest tower company in the MENA region. The enlarged tower company will continue to operate as an independent and standalone entity providing passive infrastructure as a service throughout the region with a focus on operational efficiencies, synergies and reduction of carbon footprint. We will update you in the next call on this matter, hoping to have more good news in Q3 2023. I would like to highlight that TASC Towers Holding is a totally independent company run by its own management team, and this will remain so, should we close the deal with Ooredoo.

Fintech:

Our Fintech arm (Tamam and Zain Cash) grew exponentially surpassing expectations. For the first 6 months, total revenue soared 3 fold to reach USD 60 million achieving 121% of the full year 2022 KPIs, while customer base grew more than 73% to reach 1.3 million customers.

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 Q3 2023). In Sudan, the launch is pending due to the ongoing crisis in the country.

Digital Services and B2B: Digital Services, including the Dizlee API platform experienced notable growth, with a 15% increase YoY. Additionally, ZainTech and local B2B teams are working closely together to secure lucrative deals across key markets, consistently raising the bar, achieving 27% YoY growth in enterprise revenue.

Regarding the Kuwait Number Range Litigation:

In May 2023, Zain won the case on the number range fees amounting to KD 24.68m (US\$80m). The claim has been recorded in the books during Q2-23. Cash proceeds are expected to be received soon.

Removal of KSA audit qualification:

Zain KSA auditors had qualified the audit and review report for the year ended 31 December 2022 and for the three-months ended 31 March 2023, respectively in relation to the carrying values of ROU asset and Lease liability and all associated accounts. The same qualification was carried forward in the respective audit and review reports of the Group. We are pleased to inform you that the management was able to resolve this matter with the auditors and the related qualification has now been removed from Zain KSA as well as Group.

Corporate Governance Recognitions:

We received two prestigious awards for our exceptional corporate governance practices in Kuwait. The World Finance Publishing House recognized us as the "**Best Corporate Governance**" for three consecutive years. Additionally, we have been honored with the esteemed "**Best Corporate Governance of a Listed Company**" award by the Arab Federation of Capital Markets, further highlighting our commitment to ethical standards, transparency, and professionalism as well as validating our dedication to maintaining a strong governance framework. These two milestones justly rewards our Investor Relations, Corporate Governance, and Sustainability teams and reinforces our commitment to delivering sustainable value and setting new standards in corporate governance.

Moving to the financial highlights of Q2 2023 – page 16:

On a positive note, just today, the Board announced the declaration of a third consecutive interim dividend of 10 fils per share for the first six months of 2023 that will be distributed on Sept 14.

We ended the period serving more than 52.7 million customers, an increase of 2% reflecting an additional 1 million customers compared to June of last year.

In the second quarter of 2023, Zain Group generated a consolidated revenue of KD 461 million (USD 1.5 billion), up 10% Y-o-Y. EBITDA for the quarter reached KD 182



million (USD 594 million), up 10% Y-o-Y, reflecting an EBITDA margin of 40%. Net income for the quarter amounted to KD 57 million (USD 187 million), up 14% Y-o-Y, reflecting earnings per share of 13 fils (USD 0.04).

In the first six months, revenue reached KD 930 million (USD 3 billion) an increase of 12% YoY, EBITDA for the period reached KD 348 million (USD 1.1 billion), up 9% YoY, reflecting an EBITDA margin of 37%. Net income for the period reached KD 112 million (USD 364 million), up 14% YoY reflecting an Earnings Per Share of 26 Fils (USD 0.08).

Our data revenue witnessed a healthy growth of 9% for H1-23, to reach USD 1.2 billion, representing 39% of consolidated revenue. Zain Group Digital revenue grew 15% YoY.

Over the last six months, Zain Group invested USD 178 million in CAPEX (tangible and intangible). The reason for the relatively low capex spend is primarily due to heavy 5G and 4G expansions investments we made over recent years that has allowed us to take a breather. Nevertheless, going forward we expect CAPEX spend to be higher, with Jordan gradually expanding its 5G network, Sudan requiring more CAPEX as soon as the conflict subsides, while Iraq and KSA will require continuous network expansion and upgrades.

ZainTech is progressing on multiple levels, implementing improved revenue and working capital management and successfully rolled out a cybersecurity business. In May 2023, ZainTech acquired 65% stake in Adfolks, a cloud service provider, expanding its digital transformation services. Furthermore, a partnership with MasterCard in June 2023 has opened opportunities in the payment solutions industry.

ZainTech has also finalized a partnership with Du, paving the way for enterprise and strategic accounts' penetration in the UAE. We expect big business opportunities to come out of this agreement.

Debt Profile on the next page (19) The Group continues to maintain healthy cash flows, with total due to banks USD 4.4b, in line with prior year, and net debt/EBITDA currently standing at around 1.9x. Finance cost increased compared to the prior year, on account of significant increase in base rate (CBK rates, LIBOR & SIBOR).

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

Maintaining market leadership, the operator's customer base increased by 2% to serve 2.6 million. Revenue for 6 months stood at KD 173 million (USD 563 million), EBITDA grew by 39% to KD 90 million (USD 295 million), representing an EBITDA margin of 52% while net income reached KD 63 million (USD 206 million). It should be noted that the EBITDA and Net Income includes claim related to winning the number range fees of KD 24.68m (US\$80m).

Data revenue represents 39% of total revenue.

Despite the intense competition, the operator continues to grow its market leading 5G network, maintaining the largest share of 5G customers and revenue in the country. It achieves this by attracting key corporate and government clients through its exceptional B2B offerings. The operator also introduces appealing digital services like Zain Max, which provides innovative internet and entertainment plans for postpaid customers. These efforts remain a top priority for the operator.

Zain KSA which is on slide (25):

On a very positive note, Zain Group received first-ever cash dividend of USD 42 million from Zain KSA. This great milestone reflects the successful transformational turnaround of Zain KSA in recent years. This achievement is highlighted by its record-breaking revenues and profits in 2022. We remain highly optimistic on the growth potential of Zain KSA in creating value for shareholders and on its pivotal role in the realization of Saudi Vision 2030.

For H1 2023, the operation reported 10% growth in revenue YoY, EBITDA grew by 1% compared to last year, reflecting an EBITDA margin of 31%. Net income for the period increased 2-folds reaching USD 183 million, driven by gain from sale and leaseback of towers during Q1-23. The operator's data revenue represented 41% of total revenue and active customers stands at 8.7 million.

The OPCO witnessed continued growth in 5G, B2B, Yaqoot and Tamam revenues. Yaqoot - Zain KSA's digital arm witnessed 204% increase in revenue compared to H1'22, and Tamam - the consumer microfinance arm witnessed an increase of 3-folds in revenue YoY, all of which contributed towards increase in top-line.

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

Zain Iraq customer base reached to 17.7m customers. For the First six months period Revenue grew 17% YoY due to better operational performance and significant improvement in macroeconomic environment in the country such as appreciation of IQD/USD (Official Central Bank rate from 1470 to 1320) and removal of 20% sales tax on telecom services, while EBITDA decreased by 1% (on account of higher OPEX due to tower deal and reversal of over accruals in H1-22), to reach USD 166 million, with EBITDA margin of 37%. Net income for the period soared by 766% to reach \$43 million, mainly from tower transaction gain.

Zain Jordan, on slide (27):

The operation had mixed results for H1 2023. Customer base increased 5% YoY to serve 3.8 million customers. Revenue increased 4%, while EBITDA and net income decreased by 4% and 7%, respectively compared to last year. This is mainly due to reversal of excess accruals during H1-2022 coupled with increase in finance cost on account of increase in interest rates. The operation maintained a healthy EBITDA margin of 41%.

Data revenue grew 2%, representing 49% of total revenue. It should be noted that Zain Jordan soft-launched 5G commercial services during Ramadan 2023 in parts of Amman/Jordan.

Zain Sudan which is on slide (28):

As mentioned earlier, Zain Sudan delivered a resilient H1 2023 performance in an extremely challenging environment. For the First six months, the operation reported 46% growth in both revenue and EBITDA reaching US\$ 303 million and US\$ 154 million respectively, reflecting an EBITDA margin of 51%. Net income for the period reached USD 136 million, up 23%. This was driven by continuous price revamps during 2022 and Q1 23. Customer base also increased by 3% to reach 16.9 million, maintaining its market leadership.

Data revenue grew by 67%, representing 35% of total revenue.

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

Zain Bahrain generated revenue of USD 98 million for the first six months, an increase of 11%. Data revenue grew 7% to represent 45% of total revenue. EBITDA was stable

at USD 29 million, reflecting an EBITDA margin of 30%. Net income reached USD 7.3 million.

With that, I'll hand over to Aram for the Q&A.

Aram Dehyan:

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.

Maddy:

My first question is on number range case. If the proceeds are booked in this quarter, if you could talk about what was the impact on the Group financial, and whether the reported net income includes this award as well? What's the clean net income?

The second question is on Sudan. How did you manage to have such a strong performance? Revenues actually have grown earlier as well as quarter to quarter?

Mohammed Shereef:

Regarding the first question, as we stated during the call, we won the case in May 2023, The amount is KD24.68m has been recorded in the books. Cash proceeds are expected to be received soon.

For the normalized net income you should consider 4.5% tax when booking the KD24.68m claim, that should be out.

Regarding the second question, Sudan's performance, we have witnessed good period although the current situation in the country. This is mainly because the price ups which we applied previously. Now as you may know, our license in Sudan, allows us to apply price ups as long as the country is facing high inflation. No approvals are needed from the regulator. Also another important point that being the number one and the only operational network during the conflict, this helps us a lot.

Nishit Lakhotia:

I would like to have an understanding of future expectations. taking into consideration the current conflict in Sudan, are you considering releasing a revised FY guidance... how shall we view the ongoing market conditions affecting the FY outlook?

Aram Dehyan:

Sudan is very important and a major contributor to our Group. Despite the current issues, it performed better than we thought in the Q2 as reported. Right now, we won't change our FY guidance. Instead, we'll keep a close eye on things and check again in Q3.

For FY Forecast, we're staying with our current Guidance. We're aiming for an increase of 10% in revenue, and 5% in both EBITDA and Net income.

Nishit Lakhotia:

Update on dividends plan for 2023, since your expecting sizable cash from the number case... any chance of upside surprise?

Mohammed Shereef:

It all depends on the shareholders and the execution of our strategy. Take into consideration the plan to create the largest tower company with Ooredoo in the region. This will maximize the shareholders value and the plan is to expand to other markets and consider other tower companies in the region. So logically we will not be advising to pay more dividends other than the 35fils as per the new dividend policy. If there were delays in the execution and we were able to collect the number range then the board might suggest an upside.

Nishit:

Update on towers deal with Ooredoo, what would be net impact on Zain group. Cash positive or negative, Can this impact your DPS policy? How will you finance it?

Mohammed Shereef:

As part of Zain's 4SIGHT strategy, Digital Infrastructure is one of cores that were identified as venue for growth. TowerCo in partnership with TASC Towers is Zain bet and Ooredoo/Zain/TASC partnership would allow us to create the largest independent TowerCo in MENA region, 10th largest globally. While we cannot disclose the numbers at this point, Zain's would be investing significant funding in this deal strong expected returns for the shareholders.

While we cannot disclose the expected investment amounts, Zain's board and management is aiming to make this investment yet maintain its DPS policy as

previously announced and unchanged. The investment would be financed with mix of equity and debt.

While we cannot disclose the expected investment amounts, Zain's board and management is aiming to make this investment yet maintain its DPS policy as previously announced and unchanged. The investment would be financed with mix of equity and debt.

In alignment to our recent public disclosure. We are limited in what we can say at this stage. Zain and Ooredoo are in exclusive discussions, creating a joint venture involving our towers. Both companies will be having equal majority stake and the remaining for TASC.

The companies believe that this will generate significant value, as the shared assets can be mutually utilized, decreasing operational expenses and increasing efficiency. This should lead to higher returns per dollar spent.

And let's not forget the environmental impact because we will have a reduced carbon footprint.

Nishit:

In Saudi operation, how is the situation now in the pre-paid mobile segment in terms of competition from MVNOs?

Mohammed Shereef:

As far as Zain is concerned, we have two MVNOs operating under our network that are Red Bull and Salaam, who are going after the prepaid base that Zain is not capturing today. So it's pure incremental value. Yet overall, when it comes to MVNO, it continues to be very aggressive, especially when it comes to the international segment.

Nishit:

Any comment on the competitive landscape in Kuwait market, your revenue for the quarter dropped 3%. How shall we view this?

Mohammed Shereef:

In Kuwait, revenue for the quarter is Flat in KD terms, the amount you see in the presentation is the dollar reported numbers which shows -3%... as you may know, Kuwait is a very saturated market, being the market leader, the aim is to sustain our revenue and margins, in this mature market, our focus and base has been always on the postpaid segment, focusing on profitable growth.

Fahad:

My question is about the cash flow impact re the tower transaction in Saudi Arabia. So let me put it this way, what used to happen that you are paying to lease directly, but now, there's a middleman who takes the money from you and pay it to the leaser, I want to understand, what is it for them? Will you be subsidizing their margins? or will you witness a negative cashflow impact?

Mohammed Shereef:

The towers are sold to GLI. They are not our towers anymore... we are paying a usage fee and not lease fee as you stated, this is the transaction agreement at that time where they paid us big amount upfront. Usage fee cannot be compared with lease fee amount. What is in it for them, this is internal for GLI to respond. Regarding the cash flow impact, with the huge upfront payment, it is positive NPV.

Nishit:

There are no further questions.

Aram Dehyan:

Thank you, Nishit, 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 Q3 2023 update.

Thank you for joining the call.

- END -

مجموعة زين الربع الثاني 2023



مؤتمر المستثمرين/المحليين

8 أغسطس 2023



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

مجموعة زين
الثلاثاء الموافق 8 أغسطس 2023
الساعة 15:30 (توقيت الكويت)

المتحدثون من الإدارة التنفيذية لمجموعة زين
محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية
آرام دهيان - المدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين

بإدارة
نيشيت لأكوتيا
(SICO)

نيشيت لاكوتيا

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم نيشيت من SICO، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة – زين، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن فترة الربع الثاني 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 الثاني لمجموعة زين، المتوفر حالياً على موقعها الإلكتروني، وحتى نكسب مزيداً من الوقت وفتح المجال لمشاركتكم معنا، دعوني أترك الحديث للسيد/ أرام دهيان - المدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين لمجموعة زين، شكراً لكم جميعاً.

أرام دهيان

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

ولكن دعونا نرحب أولاً محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية.

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

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 المفصّل الموجود في الصفحة رقم 2.

والآن، سأقوم بترك الحديث إلى محمد شريف.

محمد شريف

نرحب بكم جميعاً في هذا الاتصال الذي نستعرض فيه النتائج المالية الفصلية عن فترة الربع الثاني 2023، فبينما نواصل احتفالنا بالذكرى الـ 40 لتأسيس الشركة، يُسعدنا أن نعلن عن تفوق العمليات التشغيلية للمجموعة التي أظهرت مرونة كبيرة وكفاءة عالية خلال هذه الفترة، إذ سجلت الإيرادات المجمعة والأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات نسبة نمو قوية، ويأتي هذا الأداء القوي بالرغم من التحديات الاقتصادية والاجتماعية الواسعة التي تشهدها أسواق المنطقة، التي يُضاف إليها تحديات المنافسة المحتمة في قطاع الاتصالات.

من المهم أيضاً أن نؤكد أنه على الرغم من الأوضاع المتوترة التي تشهدها جمهورية السودان منذ أبريل 2023، التي أدت إلى نزوح أكثر من 2.1 مليون شخص، فقد أظهر زملاؤنا في زين السودان قدراً كبيراً من المرونة والتفاني للحفاظ على استمرار خدمات الاتصالات للمواطنين، خصوصاً في مناطق التوتّر، نواصل حالياً جهودنا لتطويع قدراتنا ومواردها للمساهمة في جهود الإغاثة وتقديم المساعدة للمحتاجين، والشيء بالشيء يذكر أن شبكة زين السودان هي شبكة الاتصال الوحيدة في المناطق التي تشهد الأوضاع المتوترة.

وإذ نواصل مراقبة الأوضاع في السودان عن كثب، ومواءمة خططنا مع آخر التطورات التي تحدث، فقد جاء أداء عمليات زين السودان أكثر من توقعاتنا عن هذه الفترة، سنقدم المزيد من التفاصيل لاحقاً.

تجدد الإشارة إلى أن الصفحة 7 في المحتوى التقديمي لعلاقات المستثمرين، ستجدون فيها شرحا وافيا عن أهم الإنجازات التي حققتها الشركة مؤخرا.

زين عمانتل الدولية (ZOI) :

نحن متحمسون للغاية لهذا المشروع المشترك الرائد بين زين وعمانتل، الذي سيغير مشهد تجارة الجملة في قطاع الاتصالات، إذ ستعمل شركة "زين - عمانتل الدولية" على تلبية كافة احتياجات قطاع الاتصالات في منطقة الشرق الأوسط فيما يتعلق بقطاع أعمال الجملة، إلى جانب توفير الخدمات إلى المشغلين الدوليين، ومراكز البيانات، والشركات العملاقة، ومزودي المحتوى، والخدمات السحابية لمن يتطلعون إلى الحصول على تلك الخدمات في أسواق المنطقة، وستعمل شركة "زين - عمانتل الدولية" على إدارة كافة متطلبات زين وعمانتل من أعمال الجملة في 8 دول لخدمة أكثر من 55 مليون عميل، بالإضافة إلى ذلك، فإن هذه الخطوة ستعمل على تحسين العمليات التشغيلية والتجارية.

تشارك البنية التحتية بيع وإعادة استئجار الأبراج:

كما أوضحنا في إتصالنا السابق..، تواصل استراتيجيتنا الرائدة في بيع وإعادة تأجير الأبراج تحقيق تقدما كبيرا ، ففي المملكة العربية السعودية قمنا ببيع 8,069 برجاً لصندوق الاستثمارات العامة مقابل 807 ملايين دولار، وتم الانتهاء من نقل 3,600 برجاً خلال الربع الأول من عام 2023 ، مما أدى إلى تحقيق مكاسب ملحوظة قدرها 151 مليون دولار، ومن المقرر نقل الدفعة الثانية من الأبراج في الربع الثالث، وسيتم احتساب المكسب خلال هذا الربع، يرجى ملاحظة أن الصفقة بأكملها ستؤدي إلى ربح إجمالي يصل إلى 1.1 مليار ريال سعودي (293 مليون دولار). في العراق..، انتهينا من بيع وإعادة تأجير 4,968 برجاً إلى TASC Towers Iraq، وهي شركة تابعة لمجموعة زين، وقد بلغت قيمة هذه الصفقة 180 مليون دولار، وحققت عمليات زين العراق مكاسب قدرها 32 مليون دولار، التي تم استبعادها على مستوى المجموعة، ونحن حالياً بصدد إتمام المرحلة الثانية من الصفقة، لبيع هذه الأصول إلى TASC Towers Holding، التي من المتوقع أن تكتمل خلال الربع الثالث من العام 2023.

نعكف حالياً على مراجعة نماذج تشغيل TowerCo المماثلة في السودان، البحرين، وجنوب السودان، وسنوافيكم بأي تطورات لاحقاً.

ومؤخراً..، كما يعلم الجميع فقد دخلت مجموعة Ooredoo ، ومجموعة زين، و TASC Towers Holding في مفاوضات حصرية لدمج محافظ أصول الأبراج الخاصة في الكويت، العراق، الأردن، قطر، الجزائر، وتونس لإنشاء شركة أبراج مستقلة تتألف من 30 ألف برج اتصال.

ستشكل هذه الشراكة الجديدة أكبر شركة تدير أبراج في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، وستواصل هذه الشركة المزمع تأسيسها العمل ككيان مستقل يوفر البنية التحتية الخاملة كخدمة في أسواق المنطقة، مع التركيز على الكفاءات التشغيلية والتأزر وتقليل البصمة الكربونية.

سيتم إطلاعكم في الاتصال القادم على المزيد من التفاصيل حول هذا الأمر، على أمل الحصول على المزيد من الأخبار السارة في الربع الثالث من العام 2023.

أود أن أشير إلى أن TASC Towers Holding هي شركة مستقلة تماماً يديرها فريق إداري خاص بها، وسيظل الأمر كذلك، في حالة إتمام الصفقة مع مجموعة Ooredoo.

التكنولوجيا المالية:

نمت أذرع التكنولوجيا المالية في المجموعة (تمام و زين كاش) بشكل مذهل تجاز التوقعات، إذ شهدت فترة النصف الأول من العام ارتفاع إجمالي الإيرادات 3 أضعاف لتصل إلى 60 مليون دولار، بنسبة نمو بلغت 121% من مؤشرات الأداء الرئيسية للعام 2022 بأكمله، بينما نمت قاعدة العملاء بأكثر من 73% لتصل إلى 1.3 مليون عميل.

تحديث بأخر التطورات:

نتطلع إلى الحصول على ترخيص بنك رقمي في الكويت قريباً، كما نعمل بنشاط على إعداد خارطة طريق الانتقال إلى السوق لإطلاق خدمات التكنولوجيا المالية في البحرين (متوقع الربع الثالث من العام 2023)، بالنسبة إلى السودان، فإن إطلاق خدمات التكنولوجيا المالية ما زالت معلقة بسبب الأزمة المستمرة في البلاد.

الخدمات الرقمية والـ B2B :

شهدت الخدمات الرقمية بما في ذلك منصة واجهة التطبيقات Dizlee، نموا ملحوظاً، مع زيادة بنسبة 15%، بالإضافة إلى ذلك، تعمل فرق ZainTech وفرق قطاع المشاريع والأعمال الـ B2B المحلية معا عن كثب لتأمين صفقات مربحة عبر الأسواق الرئيسية، ورفع المستوى باستمرار، وقد أثمرت هذه الجهود عن تسجيل قطاع المشاريع والأعمال نسب نمو بلغت 27%.

فيما يتعلق بالتقاضي على نطاق رقمي في الكويت:

في مايو 2023، فازت شركة زين بقضية رسوم نطاق الأرقام البالغة 24.68 مليون دينار كويتي (80 مليون دولار)، تم تسجيل المطالبة في القوائم المالية خلال الربع الثاني من العام 2023، من المتوقع أن يتم استلام المبالغ النقدية قريباً.

رفع تحفظ مدقق الحسابات الخارجي – زين السعودية ومجموعة زين

قام مدققو شركة زين السعودية بإبداء رأى متحفظ فى تقرير التدقيق والمراجعة للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2022، وللثلاثة أشهر المنتهية في 31 مارس 2023 على التوالي فيما يتعلق بالقيم الدفترية للأصول والتزامات الإيجار وجميع الحسابات المرتبطة بها، تم ترحيل نفس هذا الرأى المتحفظ في تقارير التدقيق والمراجعة ذات الصلة للمجموعة، ويُسعدنا إبلاغكم أن الإدارة كانت قادرة على حل هذا الأمر مع المدققين، حيث تم رفع التحفظ ذي الصلة من شركة زين السعودية والمجموعة، لم يتم إجراء تعديلات على النتائج المالية للمجموعة في 30 يونيو 2023.

جوائز حوكمة الشركات:

لقد حصلنا على جائزتين في حوكمة الشركات خلال هذه الفترة..، حيث فازت زين بجائزة "أفضل شركة في الحوكمة المؤسسية عن العام 2023 في الكويت للعام الثالث على التوالي، ضمن فعاليات الجوائز السنوية التي تقدمها مجلة "وورلد فاينانس" الدولية، وتُوجت زين أيضاً بجائزة "أفضل شركة في الحوكمة المؤسسية" في الاجتماع السنوي لاتحاد أسواق المال العربية AFCM أحد أكبر المؤتمرات المتخصصة في البورصات والأسواق المالية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا..، ويبرز ذلك التزام الشركة بأعلى معايير الحوكمة، وتطوير عملياتها بما يعكس أحدث التطورات في ممارسات حوكمة الشركات وعلاقات المستثمرين، وحرصها على تبني مبادرات الاشتغال والإنصاف والتنوع.

الانتقال إلى أبرز المحطات للربع الثاني من العام 2023 - الصفحة 16:

أقر مجلس الإدارة توزيع أرباح نقدية نصف سنوية للمرة الثالثة على التوالي قدرها 10 فلوس للسهم الواحد، سيتم توزيعها في 14 سبتمبر المقبل.

بلغت قاعدة العملاء 52.7 مليون عميل، بزيادة قدرها 2%، وهو ما يعكس زياد قدرها مليون عميل مقارنة بشهر يونيو من العام الماضي.

في الربع الثاني من العام 2023، حققت مجموعة زين إيرادات مجمعة بلغت 461 مليون دينار (1.5 مليار دولار)، بزيادة قدرها 10%، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) 182 مليون دينار (594 مليون دولار) بزيادة 10% على أساس سنوي، مما يعكس هامش EBITDA بنسبة 40%. بلغ صافي الأرباح الفصلية 57 مليون دينار (187 مليون دولار)، بزيادة قدرها 14%، مما عكس ربحية 13 فلس (0.04 دولار) للسهم الواحد.

وعن فترة النصف الأول من العام 2023، ارتفعت الإيرادات إلى 930 مليون دينار (3 مليارات دولار) بزيادة قدرها 12%، ونمت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات إلى 348 مليون دينار (1.1 مليار دولار)، بزيادة قدرها 9%، مما عكس هامش أرباح بنسبة 37%، وقفزت الأرباح الصافية النصف السنوية 112 مليون دينار (364 مليون دولار)، بزيادة قدرها 14%، وبلغت ربحية السهم الواحد 26 فلساً (0.08 دولار).

نمت إيرادات خدمات البيانات بنسبة 9% عن فترة النصف الأول لتصل إلى 1.2 مليار دولار، تمثل 39% من الإيرادات المجمعة، ونمت إيرادات الخدمات الرقمية بنسبة 15%.

استثمرت مجموعة زين 178 مليون دولار خلال فترة الستة أشهر الأخيرة في النفقات الرأسمالية (الملموسة وغير الملموسة)، يرجع سبب الإنفاق الرأسمالي المنخفض نسبياً في المقام الأول إلى استثمارات الشركة الضخمة التي نفذتها في السنوات الأخيرة في شبكات الـ 5G و الـ 4G ما سمح لها بأخذ قسط من الراحة في هذا الاتجاه، ومع ذلك، نتوقع أن يكون الإنفاق الرأسمالي أعلى مستقبلاً، مع قيام زين الأردن بتوسيع شبكة الـ 5G تدريجياً، كما تحتاج السودان إلى مزيد من النفقات الرأسمالية بمجرد أن تبدأ التوترات الحالية، بينما تتطلب عمليات العراق، والمملكة العربية السعودية توسعات وترقية للشبكة بشكل مستمر.

تتقدم عمليات شركة ZainTech على مستويات متعددة، حيث تطبق إدارة محسنة للإيرادات ورأس المال العامل، ونجحت في إطلاق أعمال الأمن السيبراني، ففي مايو 2023، أبرمت صفقة استحواذ على شركة Adfolks، ومن المتوقع أن تدفع هذه الصفقة الشركة إلى مراكز تنافسية أفضل في الخدمات السحابية، وتقديم خيارات واسعة في الخدمات الرقمية، كما وقعت الشركة مذكرة تفاهم مع ماستر كارد Mastercard بهدف تسهيل العمليات وتعزيز الإنتاجية وتوفير التكاليف، كما دخلت مع (دو) التابعة لشركة الإمارات للاتصالات المتكاملة في اتفاقية شراكة في مجال طرح وتسويق المنتجات.

الديون في الصفحة التالية (19):

تواصل المجموعة الحفاظ على تدفقات نقدية صحية..، بلغ إجمالي مستحقات البنوك 4.4 مليارات دولار، بلغ صافي الدين EBITDA / حالياً حوالي 1.9 مرة، ارتفعت تكلفة التمويل مقارنة بالعام السابق بسبب الزيادة الكبيرة في سعر الفائدة الأساسي (معدلات بنك الكويت المركزي، وليبور، وسيبور).

عمليات المجموعة الصفحة (24) - زين الكويت:

تحافظ عمليات زين الكويت على ريادتها السوقية بالرغم من شدة المنافسة، حيث شهدت قاعدة عملائها نمواً بلغ 2% لتصل إلى نحو 2.6 مليون عميل، وسجلت الشركة إيرادات بلغت 173 مليون دينار (563 مليون دولار)، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 39% لتصل إلى 90 مليون دينار (295 مليون دولار)، وهو ما عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 52%، وسجلت الشركة أرباحاً صافية بلغت 63 مليون دينار (206 ملايين دولار)، ويرجع ذلك إلى فوز الشركة في دعاوى المتعلقة بقضية نطاقات الأرقام بمبلغ 24.68 مليون دينار (80.3 مليون دولار)، ومن ثم قامت الشركة بتسجيل المطالبة في القوائم المالية، ومن المتوقع استلام العائدات النقدية قريباً، ومثلت إيرادات خدمات البيانات 39% من إجمالي الإيرادات.

وعلى الرغم من حدة المنافسة، ما زالت شبكة الجيل الخامس لشركة زين الكويت تتمتع بجاذبية عالية لتسجل أكبر حصة سوقية على مستوى العملاء للأفراد والشركات، وتواصل عمليات الشركة نموها في خدمات قطاع الشركات الـ B2B بتقديم سلسلة مبتكرة من المنتجات، كما قدمت الشركة خدمات مبتكرة في مجالات الترفيه الرقمي، بإطلاق حملة عروض خاصة تحت عنوان Zain Max، وهي خدمة تعيد تعريف جيل جديد من خطط الإنترنت، والترفيه.

زين السعودية الصفحة (25):

استلمت مجموعة زين لأول مرة توزيعات أرباح نقدية بقيمة 42 مليون دولار من زين السعودية.

يعكس هذا الإنجاز الكبير التحول الناجح لعمليات شركة زين السعودية في السنوات الأخيرة، ويتجلى هذا الإنجاز من خلال إيراداتها وأرباحها القياسية عن العام 2022، ما زلنا متفائلين للغاية بشأن إمكانات نمو عمليات زين السعودية في خلق قيمة للمساهمين، ودورها المحوري في تحقيق رؤية المملكة 2030.

حققت عمليات زين السعودية نمواً قوياً عن هذه الفترة، إذ ارتفعت الإيرادات بنسبة 10% لتصل إلى 1.3 مليار دولار، ونمت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات 1% لتصل إلى 401 مليون دولار، مما عكس هامش EBITDA بنسبة 31%، وارتفعت الأرباح الصافية بنسبة 220% عن فترة الستة أشهر لتصل إلى 183 مليون دولار، وبلغ عدد العملاء 8.7 ملايين عميل، وتمثل إيرادات 41% من إجمالي الإيرادات.

شهدت عمليات الشركة نمواً مستمراً في إيرادات شبكة الجيل الخامس وخدمات الـ B2B و منصتي ياقوت وتامم، إذ سجلت منصة ياقوت - ذراع زين السعودية الرقمي زيادة بنسبة 204% في الإيرادات مقارنة بالنصف الأول من العام الماضي، وشهدت منصة تامم - ذراع التمويل المصغر للمستهلكين زيادة في الإيرادات بمقدار ثلاثة أضعاف، كل ذلك ساهم في زيادة مستوى الربحية.

الانتقال للصفحة (26) زين العراق:

سجلت عمليات زين العراق نمواً في إيراداتها عن هذه الفترة بنسبة 17% لتصل إلى 455 مليون دولار، وتُعزى هذه الزيادة إلى التعزيزات التي شهدتها الدينار العراقي مقابل الدولار الأمريكي (سعر البنك المركزي الرسمي من 1470 إلى 1320)، وإلغاء ضريبة المبيعات بنسبة 20% على خدمات الاتصالات، والتحسين الملحوظ في بيئة الاقتصاد الكلي، وانخفضت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات 166 مليون دولار (بسبب ارتفاع النفقات التشغيلية بسبب صفقة الأبراج وانعكاس الاستحقاقات في النصف الأول من العام 2022) مما عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 37%، ورفعت الشركة أرباحها الصافية لتصل إلى 43 مليون دولار، ويعود ذلك أساساً إلى مكاسب صفقة الأبراج.

زين الأردن الصفحة (27) :

سجلت عمليات زين الأردن نمواً على مستوى الإيرادات بنسبة 4%، لتصل إلى 261 مليون دولار، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات 106 ملايين دولار، مما عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 41%، وسجلت الشركة أرباحاً صافية بلغت 38 مليون دولار، ومع التوسع المستمر في خدمات الألياف الضوئية إلى المنزل FTTH، وترقية خدمات الجيل الرابع، والإطلاق التجريبي لخدمات الجيل الخامس في المملكة، نمت إيرادات خدمات البيانات بنسبة 2%، تمثل 49% من إجمالي الإيرادات، ورفعت عمليات الشركة قاعدة عملائها بنسبة 5% لتصل إلى نحو 3.8 ملايين عميل.

زين السودان الصفحة رقم (28) :

كما ذكرنا سابقاً، قدمت عمليات زين السودان أداءً مرتباً في النصف الأول من العام 2023 في بيئة صعبة للغاية، سجلت الشركة في النصف الأول من العام نمواً بنسبة 46% في كل من الإيرادات والأرباح قبل اقتطاع الفوائد والضرائب والاستهلاكات لتصل إلى 303 ملايين دولار و 154 مليون دولار على التوالي، مما عكس هامش EBITDA بنسبة 51%.

بلغ صافي الربح 136 مليون دولار، بزيادة قدرها 23%، وقد جاء ذلك مدفوعاً بالتحديثات المستمرة للأسعار، كما زادت قاعدة العملاء بنسبة 3%، لتصل إلى 16.9 مليون عميل، وهو ما ضمن محافظة الشركة على ريادتها السوقية..، ونمت إيرادات البيانات عن هذه الفترة بنسبة 67%، تمثل 35% من إجمالي الإيرادات.

زين البحرين الصفحة (29) :

رفعت عمليات زين البحرين إيراداتها بنسبة 11% لتصل إلى 98 مليون دولار، واستقرت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات عند 29 مليون دولار، وهو ما عكس هامش EBITDA بنسبة 30% وسجلت الشركة أرباحاً صافية بلغت 7.3 ملايين دولار، ورفعت الشركة إيرادات خدمات البيانات بنسبة 7%، تمثل 45% من إجمالي الإيرادات.

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

أرام دهيان:

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

مادي:

سؤالي الأول حول نطاقات الأرقام..، كما لاحظنا فقد تم تسجيل عائدات هذه القضية في الربع الثاني، إذا كان بإمكانك التحدث عن تأثير ذلك على البيانات المالية، وما إذا كان صافي الربح شمل هذه العائدات؟

السؤال الثاني عن السودان، كيف قامت الشركة بتحقيق هذا الأداء القوي؟ حيث نرى نمواً في الإيرادات بالفعل؟

محمد شريف:

بالنسبة للسؤال الأول..، كما ذكرنا منذ قليل، فقد فازت الشركة في دعواها المتعلقة بقضية نطاقات الأرقام، وتم تسجيل المطالبة في القوائم المالية، ومن المتوقع استلام العائدات النقدية قريباً.

بالنسبة للأرباح الصافية بدون احتساب مبالغ غير اعتيادية، عليك الأخذ بعين الاعتبار احتساب ضريبة 4.5% عند تسجيل مطالبة بقيمة 24.68 مليون دينار.

بالنسبة للسؤال الثاني، على الرغم من الوضع الراهن في السودان جاء الأداء قويا، ويرجع ذلك أساسا إلى ارتفاع الأسعار الذي طبقناه سابقا، كما تعلم، يُسمح لنا بتطبيق زيادات في الأسعار طالما أن البلاد تواجه تضخما مرتفعا، ليست هناك حاجة إلى موافقات من الجهات التنظيمية، نقطة أخرى مهمة وهي أن زين السودان هي الشبكة رقم واحد والشبكة الوحيدة التي تعمل حاليا في ظل هذه الظروف الصعبة، هذا ساعد كثيرا أيضا.

نشيت لاختوتيا:

حول التوقعات المستقبلية..، والأخذ في الاعتبار الأوضاع الحالية في السودان، هل تفكرون في تغيير توقعاتكم للسنة المالية الحالية، وكيف تنظرون إلى ظروف السوق المستمرة التي تؤثر على توقعات العام المالي؟

ارام دهيان:

عمليات زين السودان مهمة للغاية، وتساهم بشكل رئيسي في محفظة عملياتنا، على الرغم من الظروف الحالية، فقد جاء الأداء أعلى من توقعاتنا..، لن نجري تغييرات على توقعاتنا للسنة المالية الحالية، وسنظل نراقب الأمور عن كثب.

بالنسبة للتوقعات المستقبلية، فإننا نبقى على توقعاتنا الحالية، حيث نستهدف تحقيق زيادة في الإيرادات بنسبة 10%، و5% على مستوى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات الـ EBITDA وصافي الربحية.

نشيت لاختوتيا:

بالنسبة لسياسة توزيع الأرباح عن العام 2023، نظرا لأنكم تتوقعون تحصيل عائدات نطاقات الأرقام..، هل هناك فرصة لحدوث مفاجأة في رفع التوزيعات النقدية؟

محمد شريف:

يتوقف ذلك على خططنا الاستراتيجية والمساهمين، وبالأخذ بعين الاعتبار الخطط التي تجرى حاليا لإنشاء أكبر شركة أبراج مع مجموعة Ooredoo في المنطقة، حيث سيؤدي ذلك إلى تعظيم حقوق المساهمين، حيث تستهدف هذه الخطط التوسع في الأسواق الأخرى، لذا فمن المنطقي أننا سنلتزم بسياسة توزيع الأرباح النقدية، وفي النهاية كل ذلك لرؤية مجلس الإدارة.

نشيت لاختوتيا:

بخصوص المفاوضات التي تُجرى حاليا مع مجموعة Ooredoo، ما هو التأثير المتوقع على مجموعة زين، وهل يمكن أن يؤثر ذلك على سياسة توزيع الأرباح التي تم اعتمادها؟ وكيف سستكون طريقة التمويل؟

محمد شريف:

كجزء من استراتيجيتنا 4SIGHT، تعد البنية التحتية الرقمية واحدة من المحاور الرئيسية التي نعول عليها لمواصلة نمو أعمالنا، لذا فإن الشراكة مع TASC Towers هو رهان زين في هذا الاتجاه، وحاليا هناك شراكة مجموعة زين ومجموعة Ooredoo و TASC لإنشاء أكبر كيان أبراج مستقل في أسواق الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، والعاشر على مستوى العالم.

بينما نجرى مفاوضات حصرية بخصوص هذا الأمر في الوقت الراهن، فإن زين تسعى لتنفيذ هذه الاستثمارات وفقا لسياسة توزيع الأرباح المعلنة سابقا، التي لم يتم تغييرها، وسيتم تمويل هذه الاستثمارات بمزيج من الأسهم والديون.

نعتقد جميعا أن هذه الشراكة ستولد قيمة كبيرة للمساهمين، حيث يمكن استخدام الأصول المشتركة بشكل متبادل، مما يقلل النفقات التشغيلية، ويزيد الكفاءة التشغيلية، ومن المتوقع أن يؤدي هذا إلى تحقيق عوائد أعلى.

دعونا لا ننسى التأثير البيئي المتوقع من هذه الشراكة، حيث ستسهم في الحد من الانبعاثات الكربونية.

نشيت لاختوتيا:

بالنسبة لعمليات زين السعودية، كيف تقيمون الوضع الخاص بالخدمات المسبقة الدفع من حيث المنافسة من مشغلي الشبكات الافتراضية؟

محمد شريف:

لدينا اثنين من مشغلي شبكات الهاتف الافتراضية يعملان ضمن شبكتنا وهما Red Bull و Salaam ، اللذان يستهدفان قاعدة عملاء الدفع المسبق التي لم تصل إليها زين اليوم، لذلك فهي تحقق قيمة تراكمية، بشكل عام، عندما يتعلق الأمر بـمشغلي الشبكات الافتراضية، فإنها لا تزال تعمل بشراسة للغاية.

نشيت لاختوتيا:

بالنسبة للمشهد التنافسي في السوق الكويتية، انخفضت الإيرادات الفصلية، كيف تفسر ذلك؟

محمد شريف:

الإيرادات الفصلية مستقرة لعمليات زين الكويت..، والانخفاض الذي تراه في عرض المحتوى التقديمي خاص بسعر عملة الدولار، كما تعرفون فإن السوق الكويتية مشبعة للغاية، وهدفنا دائما الحفاظ على مؤشراتنا المالية في هذا السوق الناضج، لذا كان تركيزنا دائما على شريحة الدفع الأجل، وتبني مبادرات مبتكرة لتعزيز نمو عمليات الشركة.

فهد:

سؤالي حول تأثير التدفق النقدي على صفقة الأبراج في السعودية، نرجو توضيح حول آلية تنفيذ القيمة الإيجارية؟

محمد شريف:

تم بيع الأبراج لشركة GLI، فهي لم تعد مملوكة لنا..، نحن ندفع رسوم استخدام، وليس رسوم إيجار كما ذكرت، في هذا الاتفاق، الطرف الآخر قام بدفع لنا مبلغا كبيرا مقدما، فلا يمكن مقارنة رسوم الاستخدام مع مبلغ رسوم الإيجار.

نشيت:

لا مزيد من الأسئلة.

أرام دهيان:

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 الثالث من العام 2023، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقا.

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