



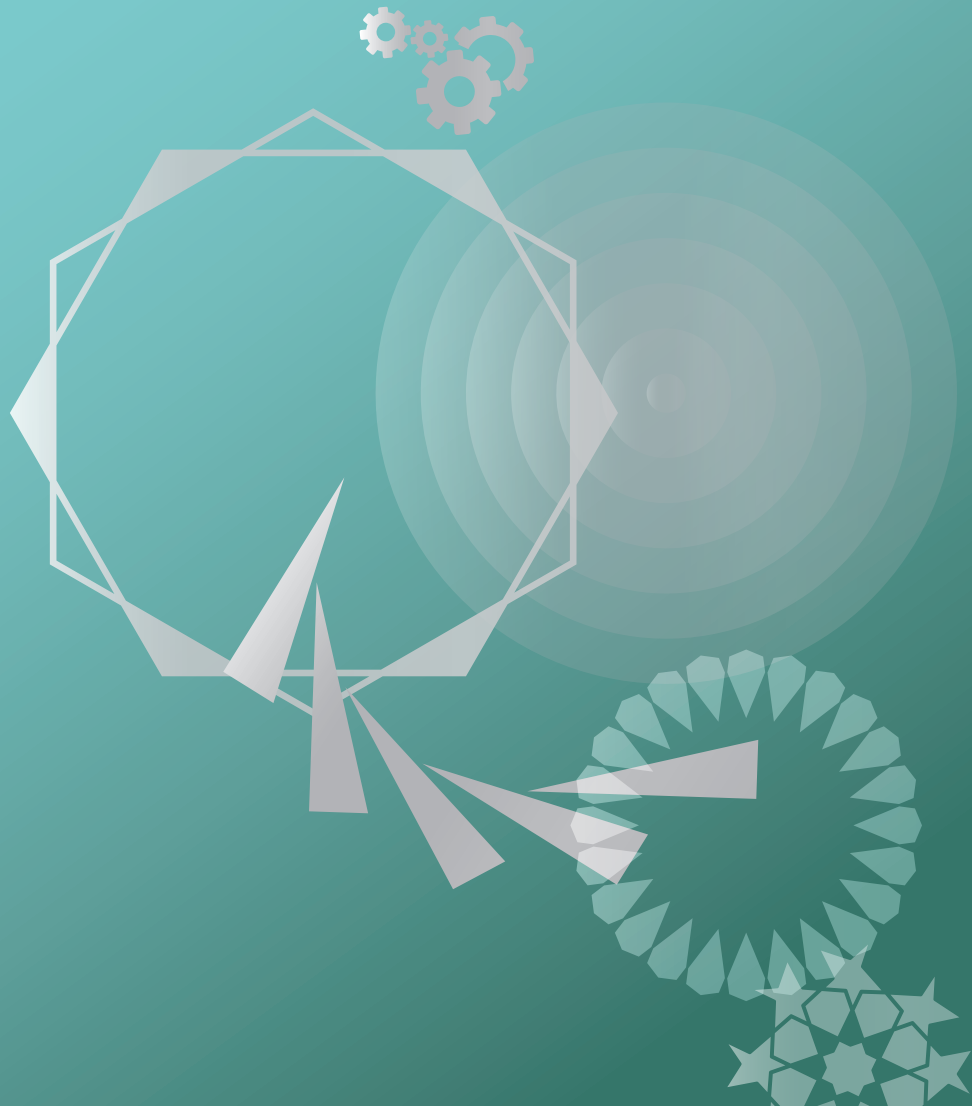
Zain Group

Q3 2021

Earnings Conference Call

Nov 11, 2021

Chaired by:
Faisal Alazmeh
Goldman Sachs





Zain Group Q3 2021 Earnings Call Transcript

Thursday 11th November 2021

2:00 PM Kuwait Time

Zain Group Executive Management:

Ossama Matta - Group Chief Financial Officer

Mohammad Abdal - Group Chief Communications Officer

Iyadh Borgi - Group Operation & business Performance Director

Aram Dehyan - Group Investor Relations Director

Moderator:

Faisal AlAzmeH, Goldman Sachs



Operator:

Good afternoon ladies and gentlemen, thank you for standing by. Welcome to today's Zain Group's Q3 2021 Results Conference Call. At this time, all participants are in listen-only mode. There will be a presentation followed by a question-and-answer session at which time if you wish to ask a question, you will need to press star-one on your telephone and wait for your name to be announced. I must advise you that this conference is being recorded today, Thursday, 11th of November 2021.

I would now like to hand the conference over to your first speaker today, Mohammad Abdal, Chief Communications Officer, Zain Group. Thank you, please go ahead

Mohammad Abdal:

Thank you, moderator. And welcome everyone to Zain's Q3 2021 earnings conference call. With me today Ossama Matta, Group CFO, Iyadh Borgi, Group Operation & business Performance Director and Aram Dehyan, Group Investor Relations Director. In a moment, we will take you through the IR presentation which has been posted earlier today on our corporate website, and after that we're happy to answer any question you may have.

During this call, we will be making forward-looking statements which are predictions, projections or other statements about future events. These statements are based on current expectations and assumptions that are subject to risks and uncertainties.

Please refer to our detailed cautionary statement found in slide number 2.

With that, I will now turn the call over to Ossama.

Ossama Matta:

Thank you, Mohammed. Good afternoon to everyone and thank you for joining us on today's call.

Zain continues to report robust results with yet another successful quarter, as we continue to make solid progress towards our 4Sight strategy, digital transformation and expansion of our 4G, 5G and FTTH networks, ready for the next phase of growth.

2021 witnessed excellent growth in Digital revenue across our markets, with data revenue reaching over USD 1.6 billion, which represents 42% of consolidated revenue. Moreover, our focus on B2B Solutions witnessed a 16% YoY growth.

We continue our focus on digital strategy of monetizing the infrastructure and the Group API platform through compelling initiatives and packages for:



- Government, Businesses, IoT and smart city sectors that attracted key clients across our footprint and;
- Gaming, Entertainment, Fintech and E-health services.

On the 12th of October 2021, the Ordinary General Assembly approved distribution of an interim cash dividend of 10 fils, totaling USD 143 million as part of the 33 fils per share annual minimum dividend policy, we set in 2019. This distribution that was completed just last week, represented Zain as the first Premier listed entity to distribute bi-annual dividends.

Operationally, Zain Opcos did an excellent performance during the third quarter, increasing their bottom line. **Even more impressive** is that Sudan, **despite** severe devaluation of their currency, had an exceptional performance in SDG (1137%) as well as USD terms (54%) when compared to the same period in 2020. Management is taking concrete steps to mitigate the currency devaluation impact in Sudan and Iraq, including revamping of prices, and offering new digital services and packages to individual and enterprise customers to capitalize on the comprehensive 4G rollouts.

Now, I would like to start by briefly touching upon the operational highlights for the quarter:

- We ended the quarter serving 48.4 million customers, which dropped by 1% due to the end of management contract with Touch Lebanon back in October 2020 (~2m customers).
- **We took many initiatives to revamp packages and prices**, to mitigate the FX impact:
 - In response to a 19% currency devaluation in Dec'20, Zain Iraq launched a massive commercial revamp program.
 - Zain Sudan revamped tariffs, including international (voice up by 300% and data by 200%) following the currency devaluation in Feb 2021.
- **On the Fintech side...** excellent growth in every single market (36% growth YoY).
 - **Zain KSA's** full fledged sharia compliant micro lending platform **Tamam**, having 157k registered users, has grown substantially over the last 9 months.
 - **Zain Cash Jordan** Signed an agreement with **Western Union** for international remittances. It also secured the approval of the Central Bank of Jordan to process credit card solutions.
 - **Zain Sudan** Signed an agreement with VISA to become the exclusive card issuer directly or via a licensed bank.
 - **Zain Bahrain:** The Central Bank of Bahrain endorsed our request to acquire a license to deliver a full value proposition in Bahrain.
 - Zain South Sudan partnered with **MGurush** for Wallet and E-payment services across the country. Customers grew by 60% over the last 9 months, to reach 325k

- **TowerCo Update:**

Zain KSA:

- We received an \$807 million, non-binding offer from the PIF.
- Currently in the process of due diligence.

Zain Jordan's TowerCo transaction is close to finalization (expected in Q4), while a similar transaction with Zain Iraq is progressing (expected 1st half 2022).

- **Zain Ventures:**

We are excited by the recent creation of Zain Ventures, formalizing Zain's entrepreneurial startup-related investments under a single entity and opening the door to future investment opportunities in the venture capital, fintech and tech world.

Zain Ventures recently invested in Pipe.com (Trading platform) to accelerate their growth across Middle East.

- The growth of Zain Esports continues, with the entity holding 16 tournaments since the beginning of the year, with over 18,000 participants and attracting over 35 million social media impressions.
- The Zain Group **Application Program Interface (API)** platform enabling faster deployment of digital partnerships, continues to grow exponentially, offering 32 live services resulting in a robust 43% Y-o-Y increase in revenue and a 70% Y-o-Y increase in API transactions per month.

Moving into the 3rd quarter financial highlights starting from page (13).

Despite the major currency devaluation in two of our key markets, we reported stable revenue of USD 1.3 billion, while EBITDA for the quarter increased 3% compared to Q3 '20, to reach USD 557 million, reflecting a healthy EBITDA margin of 43%. This positive performance is mainly from increase in revenue across our operations, (except Iraq and Sudan on account of currency devaluation), cost optimization across the Group and lower Expected Credit Loss (ECL) on account of healthier acquisitions, better collection and improvement in overall macro-economic factors.

Net income for the quarter increased 5% to reach USD 165 million, reflecting EPS of 4 Cents (11 Fils). The net income increased due to the previously mentioned factors coupled with the significant savings in the finance cost across the group through better negotiation on the financial terms.

For Q3 2021, foreign currency translation was impacted mainly due to the currency devaluation in Sudan from 55 in January 2021 to 439 (SDG / USD) end of September 2021,



and a 19% currency devaluation in Iraq from an 1,190 to 1,470 (IQD / USD), costing the Group USD 231 million in revenue and USD 132 million in EBITDA.

Excluding the above FX translation impact, Revenue growth would have been +14% and EBITDA growth would have been +27%.

CAPEX on page **(16)**... The Group continued to invest at healthy levels across operations. We reached YTD a total of USD 665 million (represents 18% of revenue), on 5G rollouts, coupled with FTTH and 4G expansion and spectrum license fees in key markets. As you see in the slide, the majority of intangible Capex is coming from the grant of 4G, renewal of 2G and 3G license in Iraq and the renewal of the L900 MHz license in Jordan.

Our Debt Profile on the next page **(17)** The Group continues to maintain healthy cash flows, with total debt reducing by 2% (in KD terms) compared to Sep'20 and net debt/EBITDA currently stands at 2.4x. It is worth to mention that the finance cost decreased by 26% compared to prior year due to the reduction in interest rate and better negotiations with lenders.

Moving to the Opcos... Let's move to slide (22) - Zain Kuwait.

Zain Kuwait remains the most profitable company within the Group and maintains its market lead in terms of both value share and customer base, serving 2.3 million customers. Its market leadership in all key financial indicators is highlighted by its revenue representing 39% of the total market revenue and 73% of the industry's net income during the 9M 2021.

Q3 was a post-COVID recovery period and the country started to open up reflecting positively on the economy... For Q3 2021, revenue reached USD 263 million, which came lower by 3% compared to the previous year, mainly due to the lower trading revenue due to the bulk sale of smartphones back in Q3, 2020.

EBITDA for quarter increased 6%, due to cost optimization initiatives, as well as healthy acquisitions which translated into better collections and lower ECL. This resulted in net income for the quarter growing by 4% YoY.

During the quarter, the operator witnessed impressive growth in both 5G mobile and broadband customers, capturing the largest 5G market share in the country. The operation invested USD 56 million (7% of its revenue) in CAPEX during 9M-2021.

B2B segment with the Government is active again in Q3, as several RFPs and tenders were released recently, and we are confident of capturing a sizeable share of this. We believe that Zain Kuwait's leadership in 5G will continue to reap lucrative rewards from the consumer market, together with the ever-growing demand from B2B and govt business.

Saudi Arabia which is on slide (23).

Zain KSA is committed to the continuous development of its network and services in order to achieve the best customer service experience for individuals, private sector and govt institutions. Therefore Zain KSA continuing its 5G expansion journey with 4760 sites covering 51 cities, maintaining its leading position, and ever increasing 5G customer base.

For Q3'21, revenue increased by 3% to reach USD 530 million, highlighted by the strong performance of B2B revenue, Yaqoot- Zain KSA's digital operator and Tamam, the consumer micro finance arm.

EBITDA for the quarter increased by 5% YoY to reach USD 215m with a strong EBITDA margin of 41%, mainly due to top line performance as well as healthy acquisitions which translated into better collections resulted in lower ECL. The CITC waiver agreement has been concluded in December 2020. If we exclude the CITC waiver for same period of last year, the growth would have been 16%.

Net income for the quarter was stable YoY at USD 16 million due to one off gain on modification of financial liabilities of USD 36m during Q3-2020.

Zain KSA invested USD 88 million (6% of revenue) on CAPEX during 9 Months 2021 that supported the 19% increase in data traffic, with Data revenues representing 49% of total revenue. Zain KSA witnesses a 7% growth in customers and now serves 7.5m.

Moving to slide (24), which is Zain Iraq.

I would like to start on a positive note, to highlight the fact that we have exceeded the 1 million 4G subscribers since the launch of 4G in early 2021.

As we mentioned earlier, regarding the huge impact of unavoidable currency devaluation in Iraq (on 19 Dec 2020, Iraqi dinar devalued against the USD by 19% from IQD 1,190 to 1,470 vs USD) that impacted the overall Iraqi economy and impacting the purchasing power in the country. It is unfortunate that factors beyond our control have impacted the operation. But the management is taking concrete steps to mitigate the impact, including revamping of prices, and offering new digital services and packages to individual and B2B customers to capitalize on the comprehensive 4G rollout.

Customer base increased by 5% and reached 16.5m customers in such a challenging environment, driven by the launch of 4G services. Zain Iraq is the largest contributor of Zain Group's total customer base.

Overall revenue impacted by 19% due to the previously mentioned Iraqi economic factors. Also EBITDA for the quarter decreased by 20%.



The operator invested USD 209 million in Capex during 9M-2021, out of which USD 148 million relates to 4G license.

Zain Jordan, on slide (25) which is.

Zain Jordan remains the market leader, with its customer base growing 4% YoY and now serving 3.7 million customers. Revenue for the quarter grew by 3% YoY, mainly due to increase in broadband and FTTH revenue on account of increased work from home requirements. EBITDA grew by 20% on account of the top line performance and improved collections, maintaining a remarkable margin of 53%.

Notably, net income for the quarter increased by 23%.

CAPEX in Jordan amounted to USD 207 million in 9M 2021. CAPEX was mainly spent on the renewal of the 900 MHz technology neutral license and Fibre expansion. The 4G network customer base witnessed a 24% YoY growth, with the FTTH base witnessed over 53% increase and over 97% in revenue.

Zain Cash continues to maintain its position in the market as the largest mobile financial services provider in Jordan with 370K mobile wallet accounts, an impressive 36% YoY growth. It has been rapidly expanding its portfolio to cover more services and verticals and managed to lead the processing of disbursements for the government's financial aid programs with a value exceeding JOD 100 million. Notably, Zain Jordan recently received approvals to offer credit solutions.

Zain Sudan which is on slide (26):

As mentioned earlier, on 21 February 2021, the Central Bank of Sudan revised its exchange rate policy from “fixed rate” to “flexible managed floating rate”. Accordingly, the SDG devalued from 55 SDG to 439 SDG per US Dollar as of September 2021.

With a leading customer market share of 49%, Zain Sudan was able to further improve its market position by reporting customer growth of 3% YoY, to reach 16.4 million, representing 34% of the total Group customer’s base.

Revenue for the quarter dropped by 19% mainly due to the currency devaluation impact. EBITDA decreased by 6% to USD 41 million, while net income jumped by 54% to reach USD 31 million (YTD Net income Growth 104%).

Zain Sudan invested USD 27 million in CAPEX predominantly for its 4G rollout or 11% of its revenue during 9M-2021.

Finally, Zain Bahrain which is on page (27):

For Q3, 2021, Zain Bahrain generated revenue of USD 41 million, up 3% YoY. EBITDA for the period increased by 2% to USD 15 million, reflecting an EBITDA margin of 37%. Net income increased 4% amounting to USD 4.3 million.

Data revenue with a growth of 5% represents 47% of total revenue.

Zain Bahrain is focused on the continued expansion of 4G and 5G infrastructure and to enhance its Home Broadband services.

Value Added Tax (VAT) is expected to increase in the Kingdom from 5% to 10%, effective as of 1st January 2022.

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

Mohammad Abdal:

Thanks, Ossama. 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.

Operator:

Thank you. Ladies and gentlemen, we will now begin the question and answer session, if you wish to ask a question press star one on your telephone and wait for your name to be announced, if you want to cancel your request please the # key.

Your first question comes from the line of Ziad Itani – Arqaam Capital

Ziad:

Hi, I have couple of questions, first, What's the growth drivers for the positive Zain Saudi performance for the quarter?

2nd question mainly on ECL...we've seen positive figures for Q3 of KD 2.7 million, thus what is the magnitude of the reversal and which market can this be attributed to, mainly Kuwait or?

Ossama Matta:

Regarding the excellent performance in KSA, is mainly coming from B2B and 5G services. If we look at the details of the revenues, we see some pressures on both the prepaid and 4G postpaid which have been compensated by the 5G services. Now the reason on the prepaid, is because what's happened in KSA whether its due the COVID or expats leaving, but now with the economy opening up and hopefully Hajj and Omrah, we believe things will be better. Also, as mentioned earlier, we had some issues on the distribution side on the prepaid, which have been fixed and now we have seen on the growth of the prepaid revenue, and now we have good marketing moves happening in Q4 of this year which we believe will support growth.

With regard to ECL, the better performance in terms of collection and better macro-economic conditions has led to a better ECL compared to last year. There are some of the reversals, but not significant. But ECL has been better because of better collections in KSA, Kuwait and Jordan has led to better provisions compared to last year.

Ziad:

To follow up on that point, particular in regard to KSA market, so the B2B segment, in the financial statements it is being considered as part of trading income as stated in certain pages?

Ossama Matta:

Its not related to trading, B2B has grown significantly in KSA. It is one of the service revenues that is growing well as well as has Yaqoot digital operator which has grown significantly.

Iyadh Borgi:

If I may add in regard to B2B, re your question, its not related to trading revenue, however we have the mobile section and the business solution and fixed section, which both are growing with the mobile being mostly postpaid and mobile internet and the business solution is on the connectivity hosting and other business services. Thus, on both those streams, we see significant growth in Zain KSA.

Ziad:

One more Question, when it comes to the associate and JVs you have KD 1.9m in profit, is it related to INWI or anything else.

Ossama Matta:

This is mainly related to INWI and also includes our ownership in IHS Kuwait towers.

Madhvendra Singh - HSBC:

Sudan and Iraq, given the huge depreciation in the market, you talked about the price increase applied in the market, what kind of price increases implemented? Are they enough to offset the depreciation?

My second question, related to Sudan, given the high level of depreciation in Sudan and maybe in Iraq, have you been able to apply revaluation of assets. Or hard assets like tower, or any revaluation gain?

And also do you have any issues of cash repatriation from your major markets?

Ossama Matta:

Regarding price increases in Sudan and Iraq, due to the devaluation, we nearly lost \$14 million per month in revenues. We put initiatives in place with a plan to cover back approx. \$12-\$13 million, however we were only able to recover approx. \$7 million, and the reason is the unique market dynamics in Iraq, mainly due to what's happening with the competition. Lately we were the only operator in Iraq to launch CPEs, previously it was not allowed to issue CPEs, but we proved them that this is not a fixed service, but it's a mobile service.

So hopefully things will be better in Iraq, but taking into consideration also the macro-pressures in the economy and as we mentioned in my presentation, it's putting a lot of pressure on the disposable income.

For us we believe that Iraq will be under pressure in Q4 as well as 2022, but this will be compensated by the performance in Zain Sudan. Although Sudan faced major devaluation, but the position of Zain Sudan in the market as well as the license we have, allows us to increase prices as the depreciation impacts us more significantly. We increased prices of voice services by 300% and data services by 250%. We don't see any issues in Sudan, we will be doing the price revamps as the economy and commercial viability allows it.

As for the asset revaluation, Iraq is not considered a hyper inflationary economy, as assets that we have are still on historical bases and will continue to depreciate accordingly, but when you translate to dollars you will have a lower depreciation expense, because of the devaluation of currency. Same applies to Sudan, as we are not applying hyper inflationary accounting there, and there is a qualification by the auditors on this, because we have our views on this, as the country keeps getting in and out of the hyperinflation situation in the past, which happened in 2015. This will lead to confusion to the reader and the shareholders, so the management decided that it's still not clear for the hyperinflation. We are still monitoring it regularly and we might do something in the coming year.

For the last question, we don't have issues repatriating cash from the operators except Sudan.

Moderator

No more questions so I will hand it back to Mohammad Abdal for any closing remarks.

Mohammad Abdal

Thanks operator, 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 full year 2021 update, the date for which we will announce in the forthcoming months.

Thank you all for joining the call. Have a nice day. - END -

مجموعة زين
الربع الثالث 2021
مؤتمر الاتصال الهاتفي مع المحليين / المستثمرين
11 نوفمبر 2021



بإدارة

فيصل العظمة

Goldman Sachs

محضر مؤتمر الاتصال الهاتفي مع المحللين / المستثمرين
حول النتائج المالية لفترة الربع الثالث من العام 2021

مجموعة زين
الخميس الموافق 11 نوفمبر 2021
الساعة 2:00 ظهرا (توقيت الكويت)

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

بإدارة
فيصل العظمة
(جولدمان ساكس)

المنسق العام للاتصال:

مرحباً بكم جميعاً في هذا الاتصال الحي، والذي ناقش فيه أهم مؤشرات الأداء لمجموعة زين عن فترة الربع الثالث من العام 2021، نأمل أن يكون جميع المشاركين معنا في وضعية الاستماع الآن حيث سنبدأ حالاً الحوار والنقاش، ولكن في البداية دعوني أذكركم أننا سنبدأ الاجتماع بعرض المحتوى التقديمي لعلاقات المستثمرين عن أهم مؤشرات الأداء لمجموعة زين وأهم الأحداث المالية التي شهدتها خلال الربع الثالث، ثم سيتبع ذلك فتح باب الأسئلة والأجوبة، ولمن يرغب في طرح سؤال يُرجى منه الضغط على رمز "النجمة" الموجود على لوحة الهاتف، ثم الانتظار لإعلان الإسم، كما نود أن ننوه أن كل ما يدور من حوار ونقاش في جلسة الاجتماع هذه، سيتم تسجيله لدينا.

مرة أخرى نشكر الجميع على المشاركة، وأترك الحديث لـ محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للاتصالات في مجموعة زين، شكراً لكم جميعاً.

محمد عبدال

شكراً، نرحب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه مع النتائج المالية لمجموعة زين عن فترة الربع الثالث من العام 2021.

ولكن دعونا نرحب أولاً بالرئيس التنفيذي للشؤون المالية أسامة متى، عياض برجي - المدير التنفيذي للأداء والأعمال و آرام دهيان - المدير التنفيذي لعلاقات المستثمرين.

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 المفصّل الموجود في الصفحة رقم 2.

والآن، سأقوم بترك الحديث إلى أسامة متى.

أسامة متى

شكراً لك محمد، طاب مساء الجميع، وأشكركم على انضمامكم إلينا اليوم.

حققت مجموعة زين نتائج فصلية قوية، إذ تواصل عملياتها تحقيق المزيد من التقدم على صعيد استراتيجيتها 4Sight، وتتابع مسارها في مبادرات التحول الرقمي، والتوسع في شبكات الجيل الرابع والجيل الخامس والألياف البصرية إلى المنازل (FTTH)، إذ يضمن لها ذلك العبور إلى المرحلة التالية من النمو لعملياتها.

شهدت هذه الفترة نمواً ممتازاً على صعيد تحقيق الإيرادات من الخدمات الرقمية، حيث وصلت إيرادات خدمات البيانات إلى أكثر من 1.6 مليار دولار، تمثل 42% من الإيرادات المجمعة، علاوة على ذلك، شهد تركيزنا على حلول خدمات الشركات (B2B Solutions) نمواً بنسبة 16% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، وحالياً نركز في استراتيجيتنا على التوسع في البنية التحتية الرقمية لتعزيز محفظة أعمالنا في الخدمات الرقمية من أجل توليد تدفقات نقدية مستدامة، على سبيل المثال:

- قطاع المشاريع الحكومية والشركات، إنترنت الأشياء، المدن الذكية التي اجتذبت عملاء رئيسيين على مستوى نطاق تواجدنا؛ و
- خدمات الألعاب الإلكترونية، الترفيهية، التكنولوجيا المالية، والصحة الإلكترونية.

بتاريخ 12 أكتوبر 2021، وافقت الجمعية العمومية العادية على توزيع أرباح نقدية نصف سنوية بقيمة 10 فلوس للسهم الواحد، بإجمالي 143 مليون دولار، وذلك كجزء من سياسة المجموعة في توزيع الأرباح (33 فلوس للسهم الواحد سنوياً كحد أدنى)، وهي السياسة التي تم اتخاذها في العام 2019، هذا التوزيع - الذي تم الانتهاء منه في الأسبوع الماضي فقط - جعل من زين أول شركة مدرجة في السوق الأول في بورصة الكويت يوزع أرباحاً نصف سنوية.

نحن نعمل على مستويات عالية من الكفاءة التشغيلية، وواثقون من الازدهار المستقبلي لعملياتنا، والخطوة الأخيرة التي قمنا من خلالها بتوزيع أرباح نصف سنوية تشكل خطوة تعكس مؤشراً واضحاً على قوة ملاءتنا المالية، وقدرتنا على تنفيذ خطط النمو المستقبلية لعملياتنا.

حققت عمليات زين أداءً ممتازاً خلال فترة الربع الثالث، وهو الأمر الذي انعكس إيجابياً على صافي الأرباح، وكان الأكثر إثارة للإعجاب هو أن شركة زين السودان - على الرغم من الانخفاض الحاد في قيمة العملة للجنيه السوداني - حققت أداءً استثنائياً على مستوى عملتها بالجنيه السوداني (1137%) وكذلك على مستوى الدولار الأمريكي (54%) مقارنة بالفترة نفسها من العام 2020، وتتخذ إدارة زين خطوات ملموسة للتخفيف من حدة تأثير تخفيض قيمة العملة في كل من السودان والعراق، بما في ذلك إعادة هيكلة الأسعار، وتقديم خدمات وباقات رقمية جديدة للعملاء من الأفراد والمؤسسات مستفيدة في ذلك من عمليات شبكات الجيل الرابع الشاملة.

أود أن اتطرق الآن بإيجاز إلى أبرز المحطات التشغيلية عن هذه الفترة:

- أنهينا الربع الثالث بقاعدة عملاء 48.4 مليون عميل، التي انخفضت بنسبة 1% بسبب انتهاء عقد الإدارة مع شركة "تاتش-لبنان" في أكتوبر 2020 (حوالي 2 مليون عميل).
- تم وضع العديد من خطط إعادة هيكلة الأسعار على مسار التنفيذ من أجل التخفيف من تأثير انخفاض أسعار صرف العملات:
 - استجابة لتخفيض قيمة العملة بنسبة 19% في ديسمبر 2020، أطلقت شركة زين العراق برنامج إعادة هيكلة أسعار.
 - أعادت شركة زين السودان هيكلة التعريفات، بما في ذلك تعريفات الاتصالات الدولية (زيادة الخدمات الصوتية بنسبة 300%، وزيادة خدمات البيانات بنسبة 200%) في أعقاب تخفيض قيمة العملة في فبراير 2021.
- على صعيد التكنولوجيا المالية، تم تحقيق نمو ممتاز في أسواقنا (بنسبة 36% مقارنة بنفس الربع من العام الماضي).
 - منصة الإقراض المصغر المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية "تمام" - التابعة لشركة زين السعودية تضم الآن 157 ألف مستخدم مسجل - حيث حققت نمواً كبيراً خلال الأشهر التسعة الماضية.
 - وقعت زين كاش الأردن اتفاقية مع شركة ويسترن يونيون للتحويلات المالية الدولية، كما حصلت على موافقة البنك المركزي الأردني لتتولى تنفيذ حلول بطاقات الائتمان.
 - وقعت شركة زين السودان اتفاقية مع شركة VISA لتصبح المصدر الحصري لبطاقات فيزا بشكل مباشر أو عن طريق بنك مرخص.

- شركة زين البحرين: وافق مصرف البحرين المركزي على طلبنا للحصول على ترخيص لتقديم عرض خدمات كاملة في البحرين.
- دخلت شركة زين جنوب السودان في شراكة مع MGurush لخدمات المحافظ الإلكترونية، والدفع الإلكتروني، وشهد عدد العملاء نمواً بنسبة 60% خلال الأشهر التسعة الماضية ليصل إلى 325 ألف عميل.
- تطورات شركة TowerCo:
- شركة زين السعودية:

- تلقينا عرضاً غير ملزم بقيمة 807 ملايين دولار.
- نحن حالياً في مرحلة عملية الفحص النافي للجهالة.

كما ذكرنا في مكالمات سابقة، تنظر المجموعة حالياً في تشارك البنية التحتية (أبراج الاتصالات) في عدد من أسواقها، إذ تؤمن بأن هذا النوع من الصفقات سيكون له قيمة متراكمة بالنسبة لأعمالها، وهي تتجه للتعاون مع شركة إقليمية تقدم نموذج أعمال يتقابل مع طموحات خطط نمو عملياتها في مجال تشارك البنية التحتية (أبراج الاتصالات)، ومن المتوقع أن يتم تعزيز هذا التعاون قريباً في الأردن، كما تبحث التعاون معها في أسواق أخرى، مثل السوق العراقية (متوقع إتمام هذا التعاون خلال النصف الأول من العام 2022).

- زين فينتشرز:

أصبحت شركة زين فينتشرز التي تم الإعلان عن تأسيسها مؤخراً، المسؤولة عن إدارة محفظة استثمارات مجموعة زين، التي توجه بوصولها إلى مجالات أعمال الشركات الناشئة، فهي الآن تقود زين إلى فتح المزيد من آفاق الفرص الاستثمارية في رأس المال المغامر، والتكنولوجيا المالية مع التركيز على الابتكارات الرقمية في منظومة بيئة الخدمات الإلكترونية، وريادة الأعمال التي تشهد نمواً متسارعاً، حيث نجحت مؤخراً في الاستثمار في عدد من الشركات الناشئة التي تنتظر نمواً قوياً لعملياتها مستقبلاً مثل: PIPE

- يتواصل نمو العلامة التجارية Zain Esports التابعة لمجموعة زين، حيث أقامت 16 بطولة منذ بداية العام، مع أكثر من 18,000 مشارك، وجذب أكثر من 35 مليون تفاعل عبر وسائل التواصل الاجتماعي.

- تستمر منصة واجهة برمجة التطبيقات (API) الخاصة بمجموعة زين - وهي المنصة التي تتيح نشر أسرع للشركات الرقمية - في النمو بشكل كبير، حيث تقدم 32 خدمة مباشرة، وهو الأمر الذي أدى إلى زيادة قوية في إيراداتها بنسبة 43% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، وزيادة بنسبة 70% في المعاملات "واجهة برمجة التطبيقات" شهرياً.

ننتقل الآن إلى أبرز الإنجازات المالية للربع الثالث :

على الرغم من الانخفاض الكبير في قيمة العملة في اثنين من الأسواق الرئيسية التي نعمل فيها، فقد حققنا إيرادات مستقرة بلغت 1.3 مليار دولار أمريكي، بينما ارتفعت الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 3% مقارنة بنفس الفترة من العام الأخير، لتصل إلى 557 مليون دولار، مما وقد عكس ذلك هامشاً جيداً للأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 43%، ويُعزى هذا الأداء الإيجابي بشكل أساسي إلى زيادة الإيرادات على مستوى عملياتنا التشغيلية (باستثناء العراق والسودان

بسبب انخفاض قيمة العملة)، وتحسين التكلفة على مستوى المجموعة، وتقليل خسائر الائتمان المتوقعة (ECL) على حساب عمليات التحصيل الأفضل والاستحواذ القوية والتحسين بشكل عام في عوامل الاقتصاد الكلي.

وقد ارتفع صافي الربح للربع الثالث بنسبة 5% ليصل إلى 165 مليون دولار أمريكي، وهو ما يعكس ربحية سهم بقيمة 4 سنتات (11 فلساً)، وجاء هذا النمو في الأرباح الصافية الفصلية بسبب العوامل المذكورة آنفاً إلى جانب الوفورات الكبيرة التي تم تحقيقها في تكلفة التمويل على مستوى المجموعة من خلال التفاوض بشكل أفضل على الشروط المالية.

أثرت ترجمة العملات الأجنبية بشكل أساسي على المؤشرات المالية للمجموعة خلال الربع الثالث من العام 2021، بسبب انخفاض قيمة العملة في السودان من مستوى 55 في يناير 2021 إلى 439 (جنيه سوداني/دولار أمريكي) بحلول نهاية سبتمبر 2021، وأيضاً انخفاض قيمة العملة بنسبة 19% في العراق من مستوى 1,190 إلى 1,470 (دينار عراقي/دولار أمريكي)، وهو الأمر الذي كلف مجموعة زين 231 مليون دولار أمريكي على مستوى الإيرادات و132 مليون دولار أمريكي على مستوى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA).

في حال استبعدنا تأثير ترجمة العملات الأجنبية المذكور أعلاه، لكان من الممكن أن نحقق نمو في الإيرادات بنسبة أكثر من 14%، وأن نحقق نمو في الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) أكثر من 27%.

النفقات الرأسمالية في الصفحة رقم (16)

واصلت مجموعة زين الاستثمار بمستويات جيدة على مستوى شركاتها التابعة، وقد وصلنا حتى تاريخه إلى استثمار ما مجموعه 665 مليون دولار أمريكي (تمثل 18% من الإيرادات)، إذ واصلت المجموعة الاستثمار في طرح شبكات الجيل الخامس إلى جانب توسيع الألياف البصرية إلى المنازل (FTTH) والجيل الرابع ورسوم ترخيص الطيف الترددي في أسواقنا الرئيسية (تمثل النفقات الرأسمالية الملموسة 8% من إجمالي إيرادات المجموعة).

وكما ترون في المحتوى التقديمي، فإن غالبية النفقات الرأسمالية غير الملموسة تأتي من منح رخص الجيل الرابع وتجديد ترخيص الجيلين الثاني والثالث في العراق وتجديد ترخيص L900 ميغاهرتز في الأردن.

الصفحة التالية رقم (17)

تواصلت المجموعة الحفاظ على تحقيق تدفقات نقدية جيدة، حيث انخفض إجمالي الدين بنسبة 2% (بالدينار الكويتي) مقارنة بشهر سبتمبر 2020، ويبلغ صافي الدين إلى EBITDA حالياً 2.4 مرة، ومن الجدير بالذكر أن تكلفة التمويل انخفضت بنسبة 26% مقارنة بالعام السابق، وذلك بسبب تخفيض سعر الفائدة وتحسين المفاوضات مع المقرضين.

بالانتقال إلى العمليات التشغيلية... لننتقل إلى الصفحة رقم (22) – شركة زين الكويت.

لا تزال شركة زين الكويت هي الشركة الأكثر ربحية ضمن المجموعة وتحافظ على ريادتها في السوق من حيث حصة القيمة وقاعدة العملاء، حيث تخدم الشركة 2.3 مليون عميل، وتأتي ريادتها السوقية في جميع المؤشرات المالية الرئيسية من خلال إيراداتها التي شكلت 39% من إجمالي إيرادات السوق الكويتي، و73% من صافي الأرباح في قطاع الاتصالات خلال الأشهر التسعة من العام 2021.

كان الربع الثالث فترة انتعاش خلال فترة ما بعد كوفيد-19، وبعد أن بدأت الدولة في الانفتاح مما انعكس إيجاباً على الاقتصاد، وخلال الربع الثالث من العام 2021، بلغت الإيرادات 263 مليون دولار أمريكي، منخفضة بنسبة 3%

مقارنة بالعام السابق، ويرجع ذلك أساساً إلى انخفاض إيرادات البيع بالجملة للهواتف الذكية خلال الربع الثالث من العام 2020.

ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) للربع الثالث بنسبة 6%، وذلك نتيجة لمبادرات تحسين التكلفة، فضلاً عن عمليات الاستحواذ وتقليل الخسائر الائتمانية المتوقعة (ECL)، ونتج عن ذلك نمو صافي الربح للربع الثالث بنسبة 4% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي.

خلال هذه الفترة، شهدت الشركة نمواً مثيراً للإعجاب في كل من عملاء الجيل الخامس والنطاق العريض، حيث استحوذت الشركة على أكبر حصة سوقية لشبكات الجيل الخامس في الدولة، واستثمرت الشركة 56 مليون دولار (7% من إيراداتها) في النفقات الرأسمالية خلال فترة الـ 9 أشهر من 2021.

أصبحت شريحة خدمات قطاع المشاريع والأعمال (B2B) مع القطاعي الحكومي نشطة مرة أخرى في الربع الثالث، حيث تم طرح العديد من العطاءات وطلبات تقديم العروض مؤخراً، ونحن على ثقة من الحصول على حصة كبيرة من تلك الفرص، ونعتقد أن ريادة شركة زين الكويت في مجال الجيل الخامس ستستمر في جني ثمار مجزية مستقبلاً، جنباً إلى جنب مع الطلب المتزايد باستمرار من جانب الشركات والمشاريع الحكومية.

ننتقل إلى شركة زين السعودية... صفحة رقم (23).

تلتزم شركة زين السعودية بالتطوير المستمر لشبكتها وخدماتها من أجل تحقيق أفضل تجربة خدمة عملاء للأفراد وللقطاع الخاص وللمؤسسات الحكومية، وذلك بما يتماشى مع أهداف "رؤية السعودية 2030" والتحول الرقمي في المملكة، وهو تقديم الخدمات اللازمة من أجل مجتمع ذكي وجودة أفضل، لذلك، تواصل شركة زين السعودية رحلتها التوسعية لشبكات الجيل الخامس مع 4760 موقع بث تغطي 51 مدينة، كما تحافظ الشركة على مكانتها الرائدة، وقاعدة عملاء الجيل الخامس المتزايدة باستمرار.

في الربع الثالث من العام 2021، ارتفعت الإيرادات بنسبة 3% لتصل إلى 530 مليون دولار، وكان أبرزها هو الأداء القوي لإيرادات خدمات الشركات B2B، والمشغل الرقمي "ياقوت"، ومنصة "تمام" ذراع التمويل الاستهلاكي المصغر.

ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) للربع الثالث بنسبة 5% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، لتصل إلى 215 مليون دولار أمريكي بهامش قوي في الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بلغت نسبته 41%، ويرجع الفضل في ذلك أساساً إلى الأداء المتميز بالإضافة إلى عمليات الاستحواذ الجيدة وتقليل الخسائر الائتمانية المتوقعة. تم انتهاء الاتفاقية مع هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات في ديسمبر 2020، لو استبعدنا أثر الاتفاقية لنفس الفترة من العام الماضي كان بلغ النمو 16%

جاء صافي الأرباح للربع الثالث مستقراً مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، وذلك عند مستوى 16 مليون دولار، بسبب المكاسب المتحصلة لمرة واحدة من تعديل المطلوبات المالية البالغة 36 مليون دولار خلال الربع الثالث من العام 2020.

استثمرت شركة زين السعودية 88 مليون دولار (6% من الإيرادات) في النفقات الرأسمالية خلال الـ 9 أشهر من العام 2021، وهو الاستثمار الذي دعم زيادة بلغت نسبتها 19% في حركة خدمات البيانات، حيث تمثل إيرادات خدمات البيانات 49% من إجمالي إيرادات الشركة، وشهدت شركة زين السعودية نمواً بنسبة 7% في عدد العملاء، وهي تخدم الآن 7.5 ملايين عميل.

ننتقل الآن إلى الصفحة رقم (24)، شركة زين العراق.

أود أن أبدأ هنا بملاحظة إيجابية، وذلك بتسليط الضوء على حقيقة أننا تجاوزنا مليون مشترك على صعيد الجيل الرابع منذ إطلاق شبكة الجيل الرابع في العراق في أوائل العام 2021.

كما ذكرنا في اجتماعتنا السابقة، فيما يتعلق بالتأثير الهائل لتخفيض قيمة العملة الذي لم يكن هناك مفر منه في العراق (في 19 ديسمبر 2020)، انخفضت قيمة الدينار العراقي مقابل الدولار الأمريكي بنسبة 19% لتهدد من 1,190 دينار عراقي إلى 1,470 مقابل الدولار الأمريكي) وهو الأمر الذي أثر على الاقتصاد العراقي بشكل عام وأثر على القوة الشرائية في الدولة، وللأسف، فإن عوامل خارجة عن سيطرتنا قد أثرت على أداء الشركة، ولكن الإدارة تتخذ خطوات ملموسة للتخفيف من وطأة ذلك التأثير، بما في ذلك إعادة هيكلة الأسعار، وتقديم خدمات وباقات رقمية مربحة جديدة للعملاء الأفراد والشركات بهدف الاستفادة من طرح الجيل الرابع .

زادت قاعدة عملاء الشركة بنسبة 5%، إذ وصلت إلى 16.5 مليون عميل في مثل هذه البيئة التشغيلية الصعبة، مدفوعة بإطلاق خدمات الجيل الرابع، وشركة زين العراق هي أكبر مساهم في قاعدة عملاء مجموعة زين الإجمالية.

تأثرت إيرادات الشركة بنسبة 19% بسبب العوامل الاقتصادية العراقية المذكورة آنفاً، كما انخفضت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) عن فترة الربع الثالث بنسبة 20%.

استثمرت الشركة 209 ملايين دولار في النفقات الرأسمالية خلال فترة الـ 9 أشهر من العام 2021، منها 148 مليون دولار أمريكي تتعلق بترخيص الجيل الرابع.

ننتقل إلى شركة زين الأردن في الصفحة رقم (25).

ما زالت شركة زين الأردن هي الشركة الرائدة في سوقها، حيث نمت قاعدة عملائها بنسبة 4% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، وهي تخدم الآن 3.7 مليون عميل، وقد نمت إيرادات الشركة الفصلية بنسبة 3% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، ويرجع ذلك إلى زيادة إيرادات خدمات النطاق العريض والألياف البصرية إلى المنازل (FTTH) بسبب زيادة متطلبات العمل من المنزل، ونمت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 20% مدفوعة بالأداء المتميز وتحسين عمليات التحصيل، مع الحفاظ على هامش ملحوظ بنسبة 53%، على نحو بارز، ارتفع صافي الربح للربع الثالث بنسبة 23%.

بلغ حجم النفقات الرأسمالية في شركة زين الأردن 207 ملايين دولار خلال الأشهر التسعة من العام 2021، وبشكل أساسي، تم إنفاق النفقات الرأسمالية على تجديد ترخيص 900 ميغاهرتز للتكنولوجيا المحايدة وتوسعة شبكات الألياف البصرية، وشهدت قاعدة عملاء شبكة الجيل الرابع نمواً بنسبة 24% مقارنة بنفس الربع من العام الماضي، وشهدت قاعدة الألياف البصرية إلى المنازل (FTTH) زيادة تجاوزت 53%، وأكثر من 97% في الإيرادات.

تواصل منصة "زين كاش" الحفاظ على مكانتها في السوق كأكثر مزود للخدمات المالية المتنقلة في الأردن مع 370 ألف حساب محفظة مالية متنقلة، وذلك بمعدل نمو مذهل بلغت نسبته 36% مقارنة بنفس الربع من العام الماضي، وقد عملت "زين كاش" على توسيع محفظتها بشكل سريع لتشمل المزيد من الخدمات والقطاعات، إذ تمكنت من قيادة تنفيذ المدفوعات لبرامج مساعدات مالية حكومية بقيمة تجاوزت 100 مليون دينار أردني، الجدير بالذكر أن شركة زين الأردن تلقت مؤخراً موافقات لتقديم حلول إنتمانية.

شركة زين السودان... الصفحة رقم (26):

كما ذكرنا آنفاً، فإنه بتاريخ 21 فبراير 2021 قام بنك السودان المركزي بتعديل سياسة أسعار الصرف من "سعر الصرف الثابت" إلى "سعر الصرف العائم المرن"، ووفقاً لذلك، انخفضت قيمة الجنيه السوداني من 55 جنيهاً سودانياً إلى 439 جنيهاً سودانياً مقابل الدولار الأمريكي في سبتمبر 2021.

مع حصة عملاء رائدة تبلغ نسبتها 49%، تمكنت شركة زين السودان من تحسين وضعها في السوق من خلال تحقيق نمو في قاعدة العملاء بنسبة 3% مقارنة بنفس الربع من العام الماضي، لتصل إلى 16.4 مليون عميل، ما يمثل 34% من إجمالي قاعدة عملاء المجموعة.

انخفضت إيرادات الربع الثالث بنسبة 19%، ويرجع ذلك أساساً إلى تأثير تخفيض قيمة العملة، وانخفضت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 6% لتصل إلى 41 مليون دولار أمريكي، بينما قفز صافي الأرباح بنسبة 54% ليلعب 31 مليون دولار أمريكي (صافي الدخل حتى تاريخه نما بنسبة 104%).

خلال فترة الـ 9 أشهر الأولى من العام 2021، استثمرت شركة زين السودان 27 مليون دولار أمريكي، أي 11% من إيراداتها، في النفقات الرأسمالية، وكان ذلك في الغالب من أجل طرح شبكة الجيل الرابع.

وأخيراً شركة زين البحرين... الصفحة (27):

خلال الربع الثالث من العام 2021، حققت شركة زين البحرين إيرادات بلغت 41 مليون دولار، بزيادة بلغت نسبتها 3% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) عن تلك الفترة بنسبة 2% لتصل إلى 15 مليون دولار، مما عكس هامش EBITDA بلغت نسبته 37%، وارتفع صافي الأرباح بنسبة 4% ليلعب 4.3 مليون دولار.

بنسبة نمو بلغت 5%، شكلت إيرادات خدمات البيانات 47% من إجمالي الإيرادات، وتركز شركة زين البحرين على التوسع المستمر في البنية التحتية للجيلين الرابع والخامس إلى جانب تعزيز خدمات النطاق العريض المنزلي، ومن المتوقع لضريبة القيمة المضافة أن ترتفع في المملكة من 5% إلى 10%، وذلك اعتباراً من 1 يناير 2022.

انقل الكلمة إلى محمد عبدال لفقرة الأسئلة والأجوبة.

محمد عبدال

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

منسق الاتصال

سوف نفتح باب الأسئلة الآن، فعلى من يرغب في طرح سؤال يُرجى الضغط على رمز "النجمة" الموجود على لوحة الهاتف، ثم الانتظار لإعلان الاسم، وفي حال إلغاء الطلب يرجى الضغط على رمز المربع.

السؤال الأول يأتي من زياد ايتاني – Arqaam Capital

زياد:

أشركم، ما هي محركات نمو الأداء الإيجابي لشركة زين السعودية خلال الربع الثالث؟

وسؤال الثاني هو عن الخسائر الائتمانية المتوقعة (ECL)... لقد رأينا أرقاماً إيجابية عن الربع الثالث 2.7 مليون دينار كويتي، فما هو حجم الاسترداد، وما هو السوق الذي يمكن أن يعزى إليه ذلك ، بشكل أساسي الكويت ولا سوق آخر؟

أسامة متي:

بخصوص الأداء المتميز في السعودية، فإنه يأتي بشكل رئيسي من خدمات الشركات B2B، وخدمات الجيل الخامس، وإذا نظرنا إلى الإيرادات، فإننا نرى بعض الضغوط على كل من خدمات الدفع المسبق والدفع الأجل للجيل الرابع التي تم تعويضها من خلال خدمات الجيل الخامس، والسبب ما حدث في السعودية سواء كان ذلك بسبب الجائحة أو مغادرة الوافدين الأجانب، ولكن الآن مع انفتاح الاقتصاد - وأيضاً الحج والعمرة - نعتقد أن الأمور ستكون أفضل.

أيضاً، وكما ذكرنا قبل، كانت لدينا بعض المشكلات المتعلقة بالتوزيع على جانب الدفع المسبق، وهي المشكلات التي تم إصلاحها، والآن رأينا نمو إيرادات خدمات الدفع المسبق، حيث لدينا مبادرات تسويقية جيدة في الربع الرابع من هذا العام، وهي التحركات التي نعتقد أنها ستدعم النمو لعمليتنا.

في ما يتعلق بالخسائر الائتمانية المتوقعة (ECL)، أدى الأداء الجيد من حيث التحصيل وظروف الاقتصاد الكلي إلى تحسن في الخسائر الائتمانية المتوقعة (ECL) مقارنة بالعام الماضي، وهناك بعض الاسترداد، لكنها ليست كبيرة، لكن الخسائر الائتمانية المتوقعة (ECL) كانت أفضل بسبب التحصيلات الأفضل في السعودية والكويت والأردن إلى تحسين المخصصات مقارنة بالعام الماضي.

زياد:

لمتابعة هذه النقطة خاصة في ما يتعلق بالسوق السعودي، شريحة خدمات الشركات B2B في البيانات المالية تعتبر كجزء من الإيرادات المتاجرة؟

أسامة متي:

لا علاقة لها بالإيرادات المتاجرة، خدمات الشركات نمت بشكل ملحوظ في السعودية، إنها واحدة من إيرادات الخدمات التي تنمو بشكل جيد وكذلك مشغل "ياقوت" الرقمي الذي نما بشكل كبير.

عياض برجى:

إذا جاز لي أن أضيف في ما يتعلق بخدمات الشركات، وفي ما يتعلق بسؤالك، لا يتعلق الأمر بالإيرادات المتاجرة، ومع ذلك، لدينا قسم خدمات الاتصالات المتنقلة وحلول الأعمال وقسم الاتصالات الثابتة، وكلاهما ينمو مع كون معظم خدمات الاتصالات المتنقلة لاحقة الدفع، بينما الإنترنت المتنقل وحلول الأعمال هي على منصات استضافة وخدمات أعمال أخرى، بالتالي، في هذين المسارين نرى نمواً كبيراً في زين السعودية.

زياد:

سؤال آخر، في ما يتعلق بالإستثمارات المشتركة، لديكم أرباح بقيمة 1.9 مليون دينار كويتي، هل الأمر مرتبط بشركة INWI أم أي شيء آخر؟

أسامة متي:

يرتبط هذا بشكل أساسي بشركة INWI ويتضمن أيضاً ملكيتنا في أبراج IHS الكويت.

مادي - HSBC:

بالنسبة للسودان والعراق، وفي ظل الانخفاض الهائل في السوق، تحدثتم عن زيادة الأسعار، فما نوع الزيادات السعرية التي تم تنفيذها؟ وهل هي كافية لتعويض الخسائر الناتجة عن انخفاض قيمة العملة.

وسؤالي الثاني متعلق بالسودان، في ظل ارتفاع مستوى الاستهلاكات في السودان - وربما في العراق - هل تمكنت من تطبيق إعادة تقييم الأصول، أو الأصول الثابتة مثل الأبراج، أو أي مكاسب ناجمة عن إعادة التقييم؟ وهل تواجهون أيضاً أي مشكلات تتعلق بإعادة الأموال من أسواقكم الرئيسية؟

أسامة متي:

في ما يتعلق بزيادات الأسعار في السودان والعراق بسبب انخفاض قيمة العملة، فقدنا ما يقرب من 14 مليون دولار شهرياً كإيرادات، ونحن نواصل وضع مبادرات لاستعادة ما بين 12 و 13 مليون دولار تقريباً، مع ذلك، لم تتمكن من استرداد سوى مبلغ 7 ملايين دولار تقريباً، السبب هو ديناميكيات السوق الفريدة في العراق، ويرجع ذلك أساساً إلى ما يحدث مع المنافسين، وفي الآونة الأخيرة كنا المشغل الوحيد في العراق الذي أطلق (CPEs)، ولم يكن مسموحاً في السابق (CPEs)، لكننا أثبتنا لهم أن هذه ليست خدمة ثابتة، ولكنها خدمة متنقلة.

لذا، نأمل أن الأمور ستصبح أفضل في العراق، ولكن مع الأخذ في الاعتبار أيضاً الضغوط الكلية في الاقتصاد، وكما ذكرنا في عرضنا التقديمي، فإن ذلك يضع ضغطاً كبيراً على الدخل المتاح.

بالنسبة لنا، نعتقد أن العراق سيكون تحت الضغط في الربع الرابع، وكذلك خلال العام 2022، لكن هذا سيعوضه أداء شركة زين السودان، وعلى الرغم من أن السودان واجه انخفاضاً كبيراً في قيمة العملة، إلا أن وضع شركة زين السودان في السوق بالإضافة إلى الترخيص الذي لدينا يسمح لنا بزيادة الأسعار حيث يؤثر الإهلاك علينا بشكل أكبر، واعتباراً من أكتوبر 2021، قمنا بزيادة أسعار الخدمات الصوتية بنسبة 300% وزيادة خدمات البيانات بنسبة 250%، لا نرى أي مشاكل في السودان.

بالنسبة لإعادة تقييم الأصول، لا يعتبر العراق اقتصاداً تضخماً مرتفعاً، حيث أن الأصول التي لدينا لا تزال قائمة على أسس تاريخية، وسيستمر معدل إهلاكها وفقاً لذلك، ولكن عندما تقوم بترجمة الإيرادات إلى الدولار الأميركي ستخفض مصروفات الإهلاك، وذلك بسبب انخفاض قيمة العملة، والأمر نفسه ينطبق على السودان، حيث أننا لا نطبق معايير المحاسبة التضخمية المفرطة هناك، وهناك شهادة من جانب المدققين في هذا الشأن، لأن لدينا وجهات نظرنا حول هذا الأمر، حيث استمرت الدولة في الدخول والخروج من حالة التضخم المفرط في الماضي، وهو الأمر الذي حدث في العام 2015، ولأن ذلك سيؤدي إلى إرباك القارئ والمساهمين، قررت الإدارة أن الأمر ما زال غير واضح في ما يتعلق بالتضخم المفرط، ما زلنا نراقب الوضع بانتظام، وقد نعمل شيئاً ما في العام المقبل.

بالنسبة للسؤال الثالث، ليس لدينا مشاكل في إعادة الأموال من شركاتنا التابعة، باستثناء السودان.

المنسق العام:

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

نتطّلع إلى مشاركتكم التالية لمناقشة النتائج المالية لفترة الربع الرابع من العام 2021، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقاً.

شكراً لكم جميعاً على الانضمام إلينا في هذا الاتصال.

نتمنّى لكم يوماً سعيداً.

-انتهى-