



# Zain Group

## FY 2023



# Earnings Conference Call

7 March 2024

CHAIRER BY:

**Ziad Itani**  
**Arqaam Capital**



## Zain Group FY 2023 Earnings Call Transcript

Thursday 7 March 2024  
13:00 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:**

Ziad Itani, Arqaam Capital

**Ziad Itani – Arqaam Capital:**

Greetings ladies and gentlemen, this is Ziad from Arqaam Capital, and I would like to welcome you all to the Zain Group's FY 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.

**Management Presentation:****Mohammad Abdal – Zain Group Chief Communications Officer:**

Thank you, Ziad. And welcome everyone to Zain's FY 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 – Zain Group CFO:**

Hello everyone and welcome to our full year 2023 earnings call. It was a defining 40<sup>th</sup> year for Zain as we continue to implement our 4Sight strategy that has resulted in delivering strong financial performance characterized by significant revenue and net profit growth in most of our markets.

The year saw achievement of many milestones, including the rollout of latest technologies and 5G services, M&A activities related to our Tower Infrastructure play, Wholesale and Enterprise businesses and FinTech related digital services, all of which created value for our shareholders.

We have worked with a sense of urgency to overcome the various socio-economic challenges and other dynamics in our markets, to maintain and extend our leadership in many highly competitive and evolving markets.

All our highlights of the year, and there are many, are well documented in the Investor Presentation, so I will just mention a few important updates:

I would like to point out that our Tower sale and leaseback strategy that we first started in Kuwait, then Jordan, followed by Saudi and Iraq this year, has already unlocked over 17,000 towers with a total value of US\$1.3 billion and yielded a gain of US\$ 415 million over the years. Out of this US\$ 339 million was recognized in 2023. This includes a gain on sale of 20% stake in GLI tower company. (Zain Group Share is US\$ 124 million).

Our landmark Deal with Ooredoo and TASC to create the largest Tower Company in the region with 30,000 towers, valued at USD 2.2 billion, is progressing as planned.

We are aiming to first finalize in Qatar and simultaneously closing Iraq as a priority. Thereafter, the focus will shift to other markets within the JV.

Zain Omantel International (ZOI) is firmly establishing itself in the telecommunications wholesale landscape serving regional operators, international carriers, and global hyperscalers through its unique PAN Middle Eastern network. This is complemented by extensive global assets including AFRICA ONE cable, PEACE cable, and Blue Raman subsea cable as well as the recently announced construction of a 7,000+ km fiber network connecting KSA with neighboring countries.

Zain's and Omantel's joint vision is focused on creating more data capacity that will ultimately increase revenues and create shareholder value.

ZainTECH, just announced its launch of operations in Saudi Arabia, and is significantly growing its revenues both organically and through acquisitions. Notably, the announced acquisition of 100% stake in STS during October 2023, a leading regional digital transformation solutions provider with over 500 clients will significantly boost KPIs along with the earlier acquisitions of BIOS and ADFOLKS.

Zain Tech is now operating in 8 countries across the region including UAE, with over 750 employees. Revenue for 2023 was up more than 3 times year over year. The expansion has contributed to a 20% YoY growth in our overall B2B revenues, reflecting the synergistic and robust business model between ZainTECH and our regional operations. We are very confident that ZainTECH will be a major provider for

Business Solutions and Digital transformation partner of choice for governments and organizations across the region.

During the year, we made significant strides in the FinTech sector, achieving exponential growth and expanding our customer base substantially. Last month, we launched the Bede fintech brand in Bahrain which is set to be rolled out across our footprint. This Shariah-compliant AI powered platform offers consumers micro-finance loans like Tamam in Saudi Arabia and will be developed in the future to offer a variety of financial services and products.

The impressive and profitable growth of Tamam, and Zain Cash in Iraq & Jordan has resulted in revenues surging 195% YoY. The total transaction volume tripled, reaching an astounding \$11 billion.

Total Fintech Revenue currently represents 2.4% of total Group Revenue, and our ambition is to grow that to 10% levels in the coming 3 years.

Our Digital operators Yaqoot in KSA and Oodi in Iraq, are significantly growing to become compelling businesses and also our digital operator Red Bull Mobile in Kuwait, all of which are successfully targeting the youth by offering appealing options for prepaid voice and internet services. These digital services including Dizlee and VAS witnessed 9% growth in revenue year over year, representing 1.3% of total Group revenue, which we aim to grow it double digit in the coming years.

In December, Zain Jordan launched 5G commercial services, becoming the fourth Zain operation to offer 5G, firmly placing Zain as the region's leading provider of this exclusive high-speed and reliable service.

For the third consecutive year, Zain has achieved an A- score from the Carbon Disclosure Project (CDP) maintaining its position as the regional leader across all industries including the Telecom sector in environmental transparency. This has placed Zain amongst the highest Global leaders.

This accomplishment reflects our serious commitment to addressing climate change, as evident from our ambitious goals to halve our carbon emissions by 2030 and reach Net-Zero by 2050.

One more highlight before we get in to the financials..... We are proud to announce that the Zain brand has reached a remarkable milestone, with its valuation increasing from \$2.4bn to \$3bn. Furthermore, our brand strength has been elevated from AA+ to AAA- rating, making Zain the number one brand in Kuwait and most of our markets.

Moving to the financial highlights of the year:

From an operational standpoint, our performance has been outstanding. We have consistently met our plans and budgets and witnessed significant improvement across all operations compared to the previous year.

We ended the year serving more than 50.6 million customers, down 4% mainly due to the social unrest in Sudan.

Our revenue increased 10% YoY to reach KD 1.9 billion (USD 6.2 billion). Our Data revenue represents 39% of consolidated revenue which also grew by 8% YoY. Consolidated EBITDA for the year increased 5% YoY, to reach KD 705 million (USD 2.3 billion), with an EBITDA margin of 37%. Consolidated Net Income increased 10% to reach KD 215 million (USD 701 million), reflecting earnings per share of 50 fils (USD 0.16).

Yesterday the Board recommended the continuation of the annual cash dividend distribution at 35 fils, of which 10 fils have already been paid in the first half 2023. (of course, this is subject to AGM and shareholders' approval).

CAPEX, we invested USD 994 million, representing 16% of revenues (\$157m Intangible and \$837m tangible), mainly on expansion of Fiber-to-the-Home (FTTH); 4G upgrades and new network sites across markets, ongoing 5G rollouts in Kuwait, KSA, Bahrain and Jordan along with Capex spend on spectrum license fees. Our target for 2024 is to have that ratio lower than 2023 level.

The Group continues to maintain healthy cash flows, with total due to banks at USD 4.3 billion, and net debt to EBITDA currently standing at around 1.9x. Finance cost increased by \$125m, 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 detail.

**Mohammed Shereef – Zain Group Head of Finance:**

Thank you Ossama... Moving to the Opcos, Let's go to **Zain Kuwait:**

Zain Kuwait: Maintaining its market leadership, the customer base increased by 4% to reach 2.7 million customers. Revenue grew by 5% to reach KD 360 million (USD 1.2 billion), EBITDA grew by 18% to reach KD 156 million (USD 509 million), representing an EBITDA margin of 43% while Net income increased 26% to reach KD 104 million (USD 339 million).

EBITDA and Net Income includes claim related to winning the number range fees of KD 24.68m (US\$80m) for which the full amount was received during 2023.

Data revenue remained stable at 37% of total revenue.

#### **Zain KSA:**

The operator reported all-time high revenue and net profit for the year 2023, with revenue of USD 2.6 billion, up 9% YoY. EBITDA reached USD 794 million, reflecting an EBITDA margin of 30%. Net income for the year soared 131% to reach USD 338 million, inclusive of the gain from sale and leaseback of towers during 2023.

The operator's data revenue represented 40% of total revenue, which grew by 2% and active customers stood at 8.9 million, which grew by 3%.

OPCO's 5G, B2B, Yaqoot, Tamam and fintech services witnessed impressive YoY growth in revenue. 5G witnessed a 40% revenue growth, B2B with 42% growth, Yaqoot - Zain KSA's digital operator arm witnessed 82% growth in revenue, and Tamam - the consumer microfinance arm witnessed 124% increase in revenue YoY.

In a groundbreaking partnership, Zain KSA and Red Sea Global unveiled the world's first zero-carbon 5G network, upholding Sustainability KPIs. This pioneering initiative combines cutting-edge technology with sustainability, providing customers with the region's fastest 5G connectivity. All this is powered by 100% renewable energy sourced from over 760,000 solar panels.

#### **Moving to Zain Iraq:**

Zain Iraq has achieved tremendous results across multiple financial metrics, recording its best results in four years. The operator's customer base reached 17.9m customers.

Revenue grew 20% YoY to reach USD 974 million, due to better operational performance and significant improvement in macroeconomic environment in the country such as appreciation of IQD against USD (from 1470 to 1320) and removal of 20% sales tax on telecom services. EBITDA increased by 16% to reach USD 375 million, with an EBITDA margin of 39%. Net income for the period soared 476% to reach \$88 million, inclusive of the tower transaction gain.

#### **Zain Jordan:**

The operation had mixed results for 2023. Customer base increased 3% YoY to serve 3.9 million customers. Revenue and Net income grew by 3% and 10% respectively, while EBITDA decreased by 10% 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 the recent 5G rollouts, Zain Jordan continues expanding its fiber network to 300 sites, increasing its reach to 60% and more than 280K households in 2023.

**Zain Sudan:**

Navigating through a very challenging landscape, Zain Sudan was able to mitigate the impact of conflict and country instability on its operations. Against all odds, Sudan was able to achieve a solid topline and EBITDA performance for the year 2023, due to the timely decisions and actions taken by management to ensure the continuity of communication services and its operations. However, the outlook for the immediate future is uncertain, particularly with the network blackout experienced by all operators in February 2024. But starting from March, we are pleased to report that Zain Sudan has restored its services in Port Sudan and other neighboring states by setting up a new switch and data center in Port Sudan.

For 2023, the operation reported 14% growth in revenue driven by continuous price revamps. EBITDA grew 7% to reach USD 269 million, reflecting an EBITDA margin of 48%. Net income for the period reached USD 216 million. The customer base reached 14.2 million, maintaining its market leadership.

Data revenue grew 22%, representing 35% of total revenue.

**Finally, Zain Bahrain:**

Zain Bahrain generated revenue of USD 192 million, an increase of 7% YoY. EBITDA was higher by 2% at USD 60 million, reflecting an EBITDA margin of 31%. Net income increased by 2% to reach USD 15.4 million.

Data revenue grew 6% to represent 47% of total revenue.

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

**Mohammad Abdal – Zain Group Chief Communications Officer:**

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.

## Questions & Answers

### Question:

What would be your playbook in Saudi Arabia with ZainTech? What are you offering to clients and different to the competition as you enter the market? And within ZainTech, is there a segment in which your number one or number two player in the region, perhaps you are the go-to provider of some specific services in the region. Or you would say that the market is competitive, and everyone is capable of offering a similar quality of service. Thank you very much.

### Ossama Matta – Zain Group CFO:

The launch of ZainTECH from the beginning was to support our operations in the digital B2B space. This was enhanced also by bringing in cloud computing, drones, cybersecurity, Big Data and AI analytics as the engine behind ZainTECH offering existing and future enterprise customers and governments a one-stop shop across our markets. When we look at the services of ZainTECH, more than half of the revenues are related to cloud services, with data and cybersecurity are next, with the rest in the other digital services and Drone Services. The number one contributor in revenue terms currently is UAE which we will continue to foster and support the many fast growing and innovative enterprises and government entities there, followed in revenues terms by KSA and then Kuwait. The plan is basically to grow our presence regionally across all markets, especially in KSA where we announced this week at LEAP the official opening of offices in Riyadh, to support our operation there that also has a strong and successful B2B team. We believe ZainTECH offers a unique value proposition via the extensive portfolio of ICT and connectivity solutions it provides, also taking into account the enormous synergies that exist between ZainTECH and our operations, make it hard to match by any competitor.

### Question:

Couple of questions. The first one is if we can comment on the margins in Q4, I understand that part of it is driven by the higher OPEX that we've seen in Saudi, but is there anything else that we should be aware of? And how would you look at margins for Saudi specific from 2024, onwards?

Second one, if you could also comment on the competitive environment, both in Kuwait and Saudi, what are the key trends that you're seeing if anything has changed from Q3?

### Ossama Matta – Zain Group CFO:

I believe we are relatively stable in terms of a gross margin point of view, as compared to last year. Our gross margin percentage for KSA is 59.27%, compared to 58.5% last year. The enhancement in terms of margin mainly comes from the B2B revenues that

we are providing. From an EBITDA point of view, we have taken some provisions in Q4. We have been a little bit conservative on the provisions related to consumers, B2B, B2G as well as interconnection. This put some pressure in Q4 specifically on the margins for Zain KSA. Also, when we compare it with last year, we have benefitted from some vouchers attained from major suppliers on the OPEX side, which has reduced the maintenance OPEX.

Also take into consideration the full impact now in 2023 of the tower deal, this full impact will be approximately SAR 500 million on a yearly basis. Expecting approximately a drop of 10% in EBITDA compared to prior years. But we managed to reduce that impact, so the drop is now approximately 6%. Our expectation for next year is to grow EBITDA by 10% compared to 2023. We expect things will be better and back to normal as if no tower impact on the P&L.

From a market point of view, Zain KSA is doing fine in terms of B2B, consumers as well on the postpaid and prepaid side. The FinTech arm Tamam micro lending play is doing great as well as Yaqoot which is the digital operator that we have. Our expectations for Zain KSA will be good for 2024 because of also macro-economic things that happening in the market propped up by the large holy pilgrimage visitors.

For Kuwait, the margins are relatively stable as compared to last year. There is increase in revenues, but when I look at the margins, there is a little bit decline in margin and mainly because of the split in the revenues, as there more revenues on trading and handsets and routers being sold with lower margins as compared to the prior year.

Just to give you a bit of a history about Kuwait market. We increased prices when we introduced nationwide 5G services in 2019, to justifiably have higher ARPU on 5G as compared to the 4G or 3G services, but unfortunately competition didn't compete on the coverage or services, as they competed on price, and this was not managed in a way we would have hoped by the regulator who did not intervene to put a floor on the prices, as we see in Saudi for example. This obviously impacted revenues. Then came COVID which was tough on all operators, but Zain had a very strong mobile app plus the last mile delivery service which supported revenues, thus we did very well given the circumstances. We are now pushing to increase prices in the market because of the inflation that's happening across all regions, but this will require a lot of work with the regulator.

The introduction of MVNO's unfortunately has seen them starting with very competitive prices in the market, so they are not able to compete against each other effectively. We also introduced Red Bull MVNO towards the end of 2023, as brand B, which is a very strong brand and we are benefiting from this, as we have seen very

good ARPU. It's a prepaid product as compared to the normal prepaid product that we have, where the ARPU is almost 50% higher. This is in a nutshell the market dynamics of Kuwait and we have a strong focus on exploiting the 5G network further and growing the B2B business in Kuwait. I hope I answered your question. Thank you.

**Question :**

1<sup>st</sup> - Iraq Operations: With the introduction of the 4th operator in Iraq this year, how do you foresee the market dynamics now that the adaptation to VAT is complete? Do you anticipate sustained strong growth in Iraq, or do you expect it to stabilize? Additionally, what benefits do you foresee from the KOREK interconnection issue?

2<sup>nd</sup> - Challenges in Jordan: What are the main challenges you're encountering in Jordan, particularly concerning profit margins? Also, is there an anticipated impact on pricing from the introduction of 5G services in the Jordanian market? Any clarity on these matters would be appreciated.

3<sup>rd</sup> - Sudan Market Dynamics: It's been observed that operational revenue in Sudan has been declining sequentially, partly due to the ongoing socio-political situations and a significant blackout last month. Given these challenges, how do you view the operations in Sudan moving forward, especially considering the heightened difficulties and the ongoing conflict?

**Ossama Matta – Zain Group CFO:**

So the first question about Iraq which performed very well this year with 20% revenue growth. This performance is the outcome of services we are pushing like the routers that we are pushing into the market and as well as other prepaid and even postpaid services, as well as Oodi, the digital operator. This 20% growth was also a result of the benefit from the removal of the sales tax and the appreciation of IQD, which resulted in approximate around 10% to 12% in total as a benefit, with the rest coming from the operational growth. If you look at the gross margins in Iraq, it has increased significantly to 77%, from 71% last year, because we have stopped the washing machine effect by dumping incentives into the market and targeting the right segment in Iraq.

Now, we are benefiting from KOREK issue. Will the fourth operator become operational this year 2024? I can't form an opinion either way. There are assurances that any 5G services if to be offered to the fourth operator, will be also offered to Zain as well as Asiacell in Iraq. So from Iraq point of view, I believe we're moving into the right direction regardless of the 4th operator happening or not this year or in 2025 and if the 4th operator comes to fruition, there will not be any major disadvantage for the existing operators as compared to fourth operator.

For Jordan, there is a drop in the margin for the Jordan from 79% to 77% gross margin mainly because of the drop in the margins of MBB services. Also we need to take into consideration that Zain Cash Jordan was consolidated with Zain Jordan in 2022, but in 2023, the complete ownership almost is with Zain Group. So it's a separate entity, that's why this has contributed to the drop of the margin. We are also pushing on 5G services basically to meet the regulator requirements and we also implementing a lot of fiber in the market. Areas that are not being covered by fiber will be covered by 5G services. Currently, we have approximately 350 5G sites. Our aim is basically to give decent coverage and service and continue to compete on the fiber.

On Sudan: Sudan did a great job, in terms of performance last year, on the revenue and EBITDA side. On the net income side, we had to take a provision for the damage that happened to one of our warehouses, which we also put immediate claim to the insurance. That's why you will see at the EBITDA level we are higher than last year and below EBITDA we are lower and thus net income is lower. In January this year we were performing exceptionally well. We had a plan to put 3 disaster recoveries in Sudan in different areas. On February 7, there was a complete blackout and this continued towards the end of February. We are back operating since March 1<sup>st</sup>, and now if you look at the at the network in Sudan, when we had issues at the start of the problems, 98% of the market was on and 2% was off. When the problem happened at the end of December, there was approximately 46% of the population was covered by the network and the remaining was off because of lack of diesel to reach for certain sites. Now, as we speak, we are at 34% on and we are gradually increasing. To proactively counteract, we built a disaster recovery and copy of the switch in Port Sudan. This happened during the blackout period, allowing us to be operational. February 2023 was a loss when compared to January 2023. But now we can see that operation is back, which is great, however it will be challenging to achieve the same results of last year in terms of performance in Sudan, but it will not be too far from it.

**Question:**

Just following up on the Sudan part, you talked about that one-off the provision you took, and it just please help understand the impact that we'll have for this year. Are you expecting another one-off this year related to the warehouse damage? It is unclear to me whether we are going to have a reversal this year or like, whatever claim you're getting from insurance?

Secondly, given the network issues you have Q1'24, what is your assessment of overall impact on the business for the period? Will your EBITDA be impacted negatively? Or? Because your network was shut down? Actually, your OPEX would have also been much lower? Is that correct to assume?

On KSA: Could you talk about the impact of lower net income in Saudi post the tower deal on the Group earnings? I mean, if you could quantify what was the negative contribution at the group level from the Saudi business because of this tower deal?

**Ossama Matta – Zain Group CFO:**

On Sudan, let's hope we will not have to take another provision because what happened there is a warehouse full of equipment that has been damaged. That's why we have to take the provision, it's already being insured and as we already applied for a claim, total damage was approximately \$48 million, somewhat similar to the claim. The insurance company appointed a Loss Adjuster and things are progressing, it might take some time though. We are pushing them to have a prepayment or to pay a portion of the of the losses, we will see what we will achieve anything we get it will be automatically reflected in the P&L positively.

Do we expect to have similar provision in this year? We don't know because it's a war zone. But we don't have equipment's located in one place or in a warehouse anymore. Unless port Sudan also becomes an issue then it's something else. It's a war zone we cannot predict on this.

From an operational point of view the company is doing well now, because we are back operational. As I said, in December we were like 46% operational and nevertheless Q4 was a good quarter. Khartoum area we have approx. 1,000 sites there and all of it is has been down for a while. Darfur area, we are not able to reach the sites to make them functional. So the only thing that happened new is the complete shutdown, which happened in February 7 and continued to the end of February. This has been mitigated by building a new disaster recovery in Port Sudan. And we switched on the network now as we speak, we are approximately in terms of population coverage, 34% of the network is up and the team there are basically gradually bringing in other regions.

Will that to impact the EBITDA as compared to last year, yes it will impact but we don't expect major drop in terms of EBITDA and bottom line, compared to last year. It will likely be lower, but not significantly. We put a crisis management team between the operations and the Group. We are exploring all options to return the network online across the country where feasible, with the Group network team helping the local network team in Sudan, they are doing a marvelous job honestly, with what's happening. And all the analysis assumptions and projections that we put we put worst case scenario, most likely scenario and the best-case scenario, if we go with the most likely scenario, we will be very close to last year or slightly lower. And of course, when you look at the costs, you will have immediate drop in the cost, whether it's diesel, whether it's electricity, whether it's commissions to dealers, all of these will

drop and even on the transportation, etc, all of this will drop. I think we are handling the situation well in Sudan, the team is doing very good job in Sudan.

On Saudi Arabia, the tower deal was beneficial for us this year. You will have a drop in the earnings in Saudi as compared to 2023, because of the sizeable one-off that happened in 2023. But we are betting that with the macro-economic investment and growth that's happening in the Kingdom, that our focus on growing B2B revenues, maximizing 5G and Fibre revenues along with Yaqoot and TAMAM microfinance revenues, and other growth strategy aspects of the business, I'm hopeful and confident we will have a good growth going forward comparatively when you eliminate the tower impact in 2023.

**Question:**

What was the negative impact from Saudi because my thinking was that if Saudi contribution was not negative, your EPS would have grown in fourth quarter as well.

**Ossama Matta – Zain Group CFO:**

I don't see how it is negative. Look what happened in Saudi, we had to recognize the full gain of the tower deal in Q4, which happened in 2023, because of the gain, and as I mentioned, we have taken some provisions in Zain KSA. We have been conservative in taking provisions in Q4 in KSA related to receivables from consumers B2B as well as B2C and on Tamam. That's why it might have put pressure on EBITDA plus also because of the tower cost on EBITDA, don't underestimate the tower cost that will happen on EBITDA with the tower deal, this is approximately, will have an impact of 10% on EBITDA, if you compare it with previous years where you don't have a tower deal. Nevertheless, they were able to shrink this 10% to 6% as compared to last year. I expect next year also to have a growth in EBITDA of 10%. This is the management expectations in Saudi on EBITDA. From a group point of view, I don't see any negative impact on Saudi, it's all positive.

**Question:**

Hello, thank you for the presentation. I just have two questions. The first is, by looking at the income statement, there seem to be some other losses booked in Q4, around KD6 to KD7 million. So what do these relate to? And can we consider this as a one-off? That's my first question. The second has to do with Iraq. How does the recent ban of the cash withdrawals and transactions in Iraq affect your business there? And what does that mean for cash repatriation?

**Ossama Matta – Zain Group CFO:**

Ok the other expenses, Mainly, it's related to provisions that we have took related to Zakat and National Labor Support Taxes (NLST). And this is due to the unavailability of double taxation treaty benefits. Yes, it is a one-off you will not expect this next year.

And this is also dependent on how the taxes in the regions as well as in the operations as compared to Zain Kuwait will look like in 2024. Would I have a reversal on this? Probably? I'm saying probably but I will not have an increase in taxes as compared to this year.

The other thing related to Iraq. We don't have any issue in terms of cash repatriation. We never had any issue of cash repatriation from Iraq to outside Iraq. I just want to highlight the circular which was issued by the central bank basically prohibiting any foreign currency dealing with any country starting from January 1 2024. So you can of course pay to suppliers, you can pay dividends to outside Iraq, it's normal repatriation of cash, it's easy, but any dealings within the country it should not be in dollar terms so you cannot pay salaries to employees in dollars. You cannot pay invoices within country in dollars, it has to be in Iraqi dinar. This is mainly to strengthen the Iraqi dinar vis-a-vis the foreign currencies. And this is why starting from January 1 2024 we changed our function of currency in Iraq to become IQD.

**Question:**

How much of the bottom line is reoccurring after excluding the tower gain plus the gain from equity sold in the PIF company and what will be the reoccurring year on year growth?

**Ossama Matta – Zain Group CFO:**

We have done this exercise basically to compare 2022 vs. 2023. Looking at the bottom line, in 2022, they achieved SAR 550 million. If I take out the tower impact because of the stopping the depreciation & amortization, the real bottom line should be SAR 220 million. And when we do the same for net income 2023, which we reported approximately SAR 1.3 billion of net income including gain of Towers and gain from the sale of the 20% that we own in the Tower company. We also take out the benefit of freezing the Depreciation & Amortization, it comes to approximately SAR 260 million versus SAR 220 million. So this is like 18% growth. Our expectations next year are basically to grow at the similar or at least 18% bottom line.

**Question:**

Just a quick follow up on Yaqoot in KSA, what's the customer size? Can you comment on the strategy? Which customer segment you want to capture? And why do we need a separate brand than the one you already have? And so

**Iyadh Borgi - Group Operation & Business Perf. Executive Director**

Yaqoot is a digital brand that Zain KSA launched three years ago, to be fully digital from start to end, and mainly targeting youth segment. And by offering data and voice services, and other adjustment services within the app. With the launch we saw real growth in the segment and we're continuing investing on this strategy, also, we are

having the same type of service in Iraq with Oodi which is also a digital brand and following the same strategy.

**Mohammad Abdal – Zain Group Chief Communications Officer:**

Thank you, Ziad, please refer to the Investor Relations website for additional updates and feel free to contact the IR team at [IR@zain.com](mailto:IR@zain.com) for further information. We look forward to your future participation in our Q1 2024 update.

Thank you for joining the call.

- END -

# مجموعة زين الربع الرابع 2023



## مؤتمر المستثمرين/المحليين

7 مارس 2024



محضر مؤتمر الاتصال مع المحليين / المستثمرين  
حول النتائج المالية للعام 2023

مجموعة زين  
الخميس الموافق 7 مارس 2024  
الساعة 13:00 (توقيت الكويت)

---

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

بإدارة  
زياد إتاني  
( Arqaam Capital )

## زياد إتاني – Arqaam Capital

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم زياد من Arqaam Capital، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة – زين، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن 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 الرابع 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.

## العرض التقديمي للإدارة

### محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للاتصالات

شكراً لك زياد، نرحب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه معاً النتائج المالية لمجموعة زين عن 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 الرابع وعرض المحتوى التقديمي لعلاقات المستثمرين التي سنستعرضه معكم في هذا الاتصال المباشر متاح على صفحة علاقات المستثمرين على موقع زين الإلكتروني

[www.zain.com](http://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 - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

مرحباً بكم جميعاً.. ونشكركم على الانضمام إلينا في هذه المكالمة. جاء أداء عمليات المجموعة عن هذا العام - الذي نحتفل فيه بذكرى مرور 40 عاماً على تأسيس الشركة - مميزاً للغاية على المستوى التشغيلي والمالي، إذ أدى التنفيذ المستمر لاستراتيجية أعمالنا 4Sight إلى تحقيق المجموعة نمواً على مستوى الربحية والإيرادات.

حققت المجموعة عدداً من الإنجازات خلال هذه الفترة، إذ واصلت طرح خدمات الجيل الخامس، ونفذت عدداً من الاستحواذات في قطاعات المشاريع والأعمال، وأبرمت صفقات بيع واندماج في مجالات تشارك البنية التحتية للأبراج، وتوسعت في أعمال البيع بالجملة، والخدمات الرقمية ذات الصلة بالتكنولوجيا المالية التي خلقت جميعها قيمةً لمساهمينا.

واصلت المجموعة خططها التشغيلية والتجارية بتنفيذ سلسلة من المبادرات للتغلب على التحديات الاقتصادية والاجتماعية في أسواقها، التي تشهد حالة تنافسية شديدة للغاية.

نستعرض معكم في هذا المحتوى التقديمي أبرز هذه الإنجازات:

أود أن أشير هنا إلى أن استراتيجية بيع وإعادة تأجير الأبراج شهدت الانطلاقة الأولى في الكويت، ثم الأردن، السعودية، والعراق، وأجرت المجموعة من خلالها صفقات بقيمة 1.3 مليار دولار، تشمل 17 ألف برج اتصال، وحققت مكاسب قدرها 415 مليون دولار، تم تسجيل مبلغ 339 مليون دولار من هذه المبالغ في العام 2023، يشمل ذلك ربحاً من بيع حصة 20% في شركة الأبراج GLI. (تمثل حصة مجموعة زين 124 مليون دولار).

يجري حالياً تنفيذ مشروع الاتفاقية التي وقعتها مجموعة زين مع مجموعة أوريدو وشركة TASC لإنشاء أكبر شركة أبراج في المنطقة، يضم هذا المشروع المشترك محطة مكونة من 30 ألف برج اتصال بقيمة تبلغ 2.2 مليار دولار، حالياً نعمل في قطر وفي نفس الوقت يجري إنجاز العمل في العراق، خصوصاً وأن المجموعتين لديهما عمليات تشغيلية في السوق العراقية، بعد ذلك سيتحول التركيز إلى بقية الأسواق الأخرى.

تخطو شركة ZOI (زين عمانتل الدولية) خطوات كبيرة في مجال أعمال الجملة في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، حيث تقوم بتوفير الخدمات إلى المشغلين الدوليين، ومراكز البيانات، والشركات العملاقة، ومزودي المحتوى، والخدمات السحابية.

ونجحت الشركة في إنشاء شبكة PAN فريدة من نوعها في أسواق المنطقة، وعززت خطتها الاستثمارية في الكوابل البحرية عبر كابل AFRICA ONE و PEACE و Blue Raman، وقامت بإنشاء شبكة ألياف يزيد طولها عن 7 آلاف كيلومترات تربط المملكة السعودية بالدول المجاورة.

تركز الرؤية المشتركة بين زين وعمانتل على توسيع سعة البيانات التي من شأنها زيادة الإيرادات وخلق قيمة للمساهمين.

أطلقت شركة ZainTECH حديثاً عملياتها في المملكة السعودية، في الفترة الأخيرة عززت الشركة من إيراداتها، خصوصاً أنها نفذت عدداً من صفقات الاستحواذ على: شركة الخدمات الفنية للكمبيوتر - (STS) شركة إقليمية رائدة في مجال توفير حلول التحول الرقمي في المنطقة مع أكثر من 500 عميل، واستحوذت على شركة BIOS مزود الخدمات السحابية المُدارة، واستحوذت الشركة أيضاً على شركة Adfolks المتخصصة في الخدمات السحابية.

وتوفر الشركة محطة خدمات مبتكرة لعملائها من المؤسسات والشركات والكيانات الحكومية، وهي تعمل الآن من خلال 8 أسواق في المنطقة، وبفضل انتشارها الإقليمي نمت إيرادات شركة ZainTech بأكثر من 3 أضعاف خلال العام، وهو ما ساهم في نمو إيرادات الشركة بنسبة 20% في قطاع المشاريع والأعمال B2B، الذي جاء مدفوعاً بمبادرات التآزر القوي بين الشركة وفرق قطاعات المشاريع والأعمال لعمليات المجموعة في أسواق المنطقة.

خطت المجموعة خطوات كبيرة في قطاع التكنولوجيا المالية خلال العام 2023، إذ حققت نمواً هائلاً بفضل التوسع الذي حققته قاعدة عملائها، فخلال هذه الفترة قامت بإطلاق للعلامة التجارية الموحدة Bede لخدمات التمويل الاستهلاكي المصغر في البحرين – هي منصة تشبه منصة تمام للتمويل الاستهلاكي المصغر في السعودية - وهي العلامة التجارية التي سنقوم بتوسيعها في خدمات التكنولوجيا المالية في أسواق الشرق الأوسط.

وارتفعت إيرادات المجموعة في التكنولوجيا المالية بنسبة 195%، وذلك بفضل النمو الهائل لمنصة تمام و زين كاش في العراق والأردن مع نمو قاعدة العملاء بنسبة 40%، وارتفع إجمالي حجم المعاملات ثلاث مرات، لتصل إلى 11 مليار دولار، وأدى هذا النمو إلى رفع مساهماتنا في مجال التكنولوجيا المالية إلى 2.4% من إجمالي إيرادات المجموعة، وتخطط مجموعة زين لرفع نسبة مساهمة قطاع التكنولوجيا المالية في الإيرادات المجمعة لتصل إلى 10% في السنوات الثلاث المقبلة.

سجلت منصة ياقوت - الذراع الرقمي لشركة زين السعودية نموا قويا، بينما تخطى المشغل الرقمي Oodi التابع لشركة زين العراق التوقعات لهذه الفترة، وكذلك الحال مع مشغلنا الرقمي Red Bull Mobile في الكويت، هذه المنصات الرقمية تستهدف جميعها الشباب، إذ تقدم خيارات جذابة لخدمات الصوت والإنترنت المدفوعة مسبقا، على جانب آخر حققت الخدمات الرقمية زخما خلال هذه الفترة، حيث ارتفعت إيرادات هذا القطاع بنسبة 9% ليتمثل 1.3% من إجمالي الإيرادات، ونهدف إلى مضاعفة الإيرادات في السنوات القادمة، التي تشمل الخدمات الرقمية Dizlee "منصة واجهة برمجة التطبيقات".

أصبحت زين الأردن أول مشغل في المملكة يطلق خدمات الجيل الخامس - الإطلاق التجاري كان في ديسمبر 2023 لتصبح رابع شركة في المجموعة تقدم تقنيات الجيل الخامس، مما يجعل من المجموعة شركة رائدة توفر خدمات تتسم بالسرعة والموثوقية في أسواق المنطقة.

حافظت مجموعة زين على تصنيفها في فئة القيادة عند المستوى A- في تقرير المشروع العالمي للافصاح عن الكربون CDP، إذ تمضي قدما في تكثيف جهودها للحد من بصمتها الكربونية، والاستثمار في مصادر الطاقة المتجددة، وتنفيذ ممارسات الاستدامة، وأظهرت استجابتها للسياسات والإصلاحات التنظيمية، التي تضمنها اتفاق باريس للمناخ في العام 2015، بهدف تحقيق صافي انبعاثات صفري (net-zero) بحلول العام 2050، وتقليل الانبعاثات الكربونية بنسبة 50% مع العام 2030.

في تقرير حديث لمؤسسة براند فاينانس عن قائمة أقوى العلامات التجارية، تقدمت علامة زين التجارية في قائمة التصنيف من المستوى AA+ إلى المستوى AAA-، وأظهر التقرير نمو قيمة علامة زين التجارية من 2.4 مليار دولار لتصل إلى 3 مليارات دولار.

#### أبرز المؤشرات المالية :

سجلت عمليات المجموعة أداءً تشغيليا ممتازا عن هذه الفترة، وهو ما انعكس على جميع المؤشرات المالية، إذ نجحت في تحقيق أهداف خطط أعمالها لهذه الفترة.

أنهينا العام الأخير بقاعدة عملاء تصل إلى نحو 50.6 مليون عميل، بانخفاض قدره 4%، يرجع ذلك التأثير بالأوضاع الراهنة في السودان.

سجلت المجموعة أرباحا صافية 215 مليون دينار (701 مليون دولار) بنسبة نمو 10%، وسجلت الإيرادات المجمعة ارتفاعا بنسبة 10% لتصل إلى 1.9 مليار دينار (6.2 مليارات دولار)، ونمت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 5% لتصل إلى 705 ملايين دينار (2.3 مليار دولار)، وعكس ذلك هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 37%.

ارتفعت إيرادات خدمات البيانات خلال العام الأخير بنسبة 8% لتصل إلى 2.4 مليار دولار، تمثل 39% من حجم الإيرادات المجمعة.

أوصى مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية بقيمة 25 فلساً للسهم الواحد عن النصف الثاني من السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2023 (هذه التوصية خاضعة لموافقة الجمعية العمومية)، وكان مجلس الإدارة أقر توزيع أرباح نقدية نصف سنوية بقيمة 10 فلوس للسهم، ليبلغ إجمالي التوزيعات النقدية 35 فلسا عن العام 2023.

بلغ حجم النفقات الرأسمالية 994 مليون دولار، تمثل 16% من الإيرادات (157 مليون دولار غير ملموسة و837 مليون دولار ملموسة)، جاءت هذه النفقات بشكل رئيسي في مشاريع تطوير شبكات الجيل الرابع، والتوسع في شبكات الجيل الخامس (الكويت، السعودية، البحرين، مؤخرا في الأردن)، ونشر تكنولوجيا الألياف الضوئية إلى المنازل، وبناء المنصات الرقمية، وهدفنا أن تقل هذه النفقات في العام 2024 مقارنة بالعام 2023.

تواصل المجموعة حفاظها على تدفقات نقدية جيدة، إذ بلغ إجمالي المستحقات للبنوك 4.3 مليارات دولار، وبلغ صافي الدين / الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاكات حالياً حوالي 1.9 مرة، وارتفعت تكلفة التمويل بمقدار 125 مليون دولار، نتيجة للزيادة الكبيرة في المعدل الأساسي (أسعار بنك الكويت المركزي، وسعر الليبور والسايبور، وما إلى ذلك).

اترك الحديث لـ محمد شريف لمناقشة العمليات التشغيلية بمزيد من التفاصيل، شكراً لك.

**محمد شريف - المدير التنفيذي للشؤون المالية:**  
شكراً لك أسامة.

### زين الكويت:

تواصل عمليات زين الكويت ريادتها في السوق الكويتية، إذ ارتفعت قاعدة العملاء 4% لتصل إلى نحو 2.7 مليون عميل، وسجلت الشركة نمواً في الإيرادات بنسبة 5% لتصل إلى 360 مليون دينار (1.2 مليار دولار)، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 18% لتصل إلى 156 مليون دينار (509 ملايين دولار)، عكس ذلك هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 43%، ورفعت الشركة أرباحها إلى 104 ملايين دينار (339 مليون دولار) بزيادة قدرها 26%، وجاءت إيرادات البيانات مستقرة لتمثل 37% من إجمالي الإيرادات.

تجدر الإشارة إلى أن الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات وصافي الأرباح تتضمن استلام مبالغ دعوى قضائية نطاقات الأرقام 24.68 مليون دينار كويتي (80 مليون دولار) خلال العام 2023.

### زين السعودية:

سجلت عمليات زين السعودية إيرادات هي الأعلى في تاريخها بقيمة 2.6 مليار دولار، بزيادة قدرها 9%، وقفزت الأرباح الصافية إلى مستويات هي الأعلى في مسيرتها بنسبة 131% لتصل إلى 338 مليون دولار (تشمل الأرباح المحققة مبالغ صفقة بيع وإعادة استئجار الأبراج)، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات 794 مليون دولار، وهو ما عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات 30%.

وتمتلك الشركة شبكة جيل خامس هي الأكثر ديناميكية في المملكة، إذ تغطي حالياً 54 مدينة، ومثلت إيرادات البيانات 40% من إجمالي الإيرادات بنمو 2%، وبلغ عدد العملاء 8.9 مليون، بزيادة قدرها 3%.

شهدت خدمات الجيل الخامس، وخدمات قطاع المشاريع والأعمال الـ B2B، ومنصة Yaqoot الرقمية، ومنصة تمام للتمويل الاستهلاكي المصغر، نمواً قويا على مستوى الإيرادات، إذ شهدت شبكة الجيل الخامس (5G) نمواً في إيراداتها بنسبة 40%، وشهدت خدمات قطاع المشاريع والأعمال الـ (B2B) نمواً بنسبة 42%، وشهدت منصة ياقوت - ذراع المشغل الرقمي لشركة زين السعودية - نمواً في الإيرادات بنسبة 82%، وحققت منصة تمام زيادة في الإيرادات بنسبة 124%.

في شراكة رائدة..، أطلقت شركة زين السعودية وشركة البحر الأحمر العالمية أول شبكة 5G خالية من الكربون في العالم، التي تعمل بنسبة 100% بالطاقة المتجددة، مصدرها أكثر من 760 ألف من الألواح الشمسية.

### زين العراق:

أظهرت عمليات زين العراق مجموعة من التطورات الإيجابية التي انعكست على تحسين المؤشرات المالية الرئيسية، جاء ذلك نتيجة تحسن الأداء التشغيلي والتحسين الكبير في بيئة الاقتصاد الكلي في البلاد مثل ارتفاع قيمة الدينار العراقي مقابل الدولار (سعر البنك المركزي الرسمي من 1470 إلى 1320) وإلغاء ضريبة المبيعات بنسبة 20% على خدمات الاتصالات، إذ قفزت الإيرادات بنسبة 20% لتصل إلى نحو 974 مليون دولار، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 16% لتصل إلى نحو 375 مليون دولار، مما عكس

هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات 39%، وقفزت الأرباح الصافية إلى نحو 88 مليون دولار (تشمل مكاسب صفقة الأبراج)، بينما بلغت قاعدة العملاء 17.9 مليون عميل.

#### زين الأردن:

رفعت الشركة إيراداتها بنسبة 3%، ونمت الأرباح الصافية بنسبة 10%، بينما انخفضت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 10%، وحافظت الشركة على هامش جيد للأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات 41%.

وشهدت إيرادات البيانات نمواً بلغ 1% عن هذه الفترة بسبب الترقية المستمرة على شبكة الجيل الرابع، وإطلاق شبكة الجيل الخامس مؤخراً، إذ تمثل حالياً 50% من إجمالي الإيرادات، بينما ارتفعت قاعدة العملاء 3% لتصل إلى 3.9 ملايين عميل، لتحافظ على مكانتها السوقية الرائدة في المملكة.

وتواصل شركة زين الأردن توسيع شبكة الألياف الخاصة بها، حيث وصلت إلى 300 موقعا، مما زاد من وصول الألياف بنسبة 60%، والوصول إلى أكثر من 280 ألف أسرة في العام 2023.

#### زين السودان:

في مشهد مليء بالتحديات، حققت عمليات زين السودان أداءً تشغيلياً قوياً، وبسبب هذه الأحداث فإن التوقعات للمستقبل القريب غير مؤكدة، لا سيما مع انقطاع الشبكة بالكامل لجميع المشغلين في شهر فبراير 2024، لكن بدءاً من شهر مارس الجاري، يسرنا الإبلاغ عن استعادة عمليات الشبكة بنجاح.

تمكنت الشركة من تحقيق أداء قوياً على مستوى الأرباح، والأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات في السنة المالية 2023، وذلك بفضل الإجراءات التي اتخذتها الإدارة في الوقت المناسب لضمان استمرارية خدمات الاتصالات وعملياتها، ويسعدنا أن نعلن أن شركة زين السودان قد استعادت خدماتها في بورتسودان والولايات المجاورة الأخرى من خلال إنشاء مقسم جديد ومركز بيانات في بورتسودان.

حققت الشركة زيادة في الإيرادات قدرها 14%، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 7% لتصل إلى نحو 269 مليون دولار، وعكس ذلك هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات 48%، وحققت الشركة صافي أرباح بقيمة 216 مليون دولار، وشهدت هذه الفترة ارتفاعاً في إيرادات البيانات بنسبة 22%، لتمثل 35% من إجمالي الإيرادات، في حين بلغت قاعدة العملاء 14.2 مليون عميل.

#### زين البحرين:

سجلت عمليات زين البحرين ارتفاعاً في الإيرادات السنوية المحققة بنسبة 7% لتصل إلى نحو 192 مليون دولار، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 2% لتصل إلى 60 مليون دولار، مما عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات 31%، ورفعت الشركة أرباحها الصافية 2% لتصل إلى نحو 15.4 مليون دولار، وحققت الشركة نمواً في إيرادات خدمات البيانات بنسبة 6%، تمثل 47% من إجمالي الإيرادات.

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

#### محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للاتصالات

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

## أسئلة وأجوبة

### سؤال:

ما هي استراتيجيتكم في السعودية مع زين تك؟ ما الذي تقدمونه للعملاء وما يميزكم عن المنافسة عند دخولكم السوق؟ من خلال زين تك، هل هناك قطاع تحتلون فيه المركز الأول أو الثاني في المنطقة، ربما أنتم المزود المفضل لبعض الخدمات المحددة في المنطقة. أو هل تقولون إن السوق تنافسي والجميع قادر على تقديم جودة خدمة مماثلة؟ شكراً جزيلاً لكم.

### أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

إطلاق زين تك منذ البداية كان لدعم عملياتنا في مجال الأعمال التشغيلية الرقمية للشركات، تم تعزيز ذلك أيضاً من خلال إدخال الحوسبة السحابية والطائرات بدون طيار وأمن السيبراني والبيانات الكبيرة وتحليلات الذكاء الاصطناعي كمحركات نمو لزين تك، وهي مقدمة للعملاء الحاليين والمستقبليين من الشركات والحكومات من خلال متجر شامل في جميع أسواقنا. عندما ننظر إلى خدمات زين تك، أكثر من نصف الإيرادات مرتبطة بخدمات الحوسبة السحابية، يليها البيانات وأمن الإنترنت، والباقي في الخدمات الرقمية الأخرى وخدمات الطائرات بدون طيار. المساهم الأول في الإيرادات الحالية يتمثل في سوق الإمارات العربية المتحدة، وسواصل دعم وتعزيز العديد من الشركات والكيانات الحكومية الناشئة والمبتكرة هناك، يليها من حيث الإيرادات المملكة العربية السعودية ثم الكويت. الخطة بشكل أساسي تعتمد على نمو وجودنا الإقليمي عبر جميع الأسواق، خصوصاً في المملكة العربية السعودية حيث أعلننا هذا الأسبوع في مؤتمر LEAP الافتتاح الرسمي لمكتبنا في الرياض، لدعم عملياتنا هناك والتي لديها أيضاً فريق B2B قوي وناجح.

نحن نعتقد أن زين تك تقدم قيمة فريدة من خلال المحفظة الواسعة من حلول تكنولوجيا المعلومات والاتصالات التي تقدمها، مع الأخذ بعين الاعتبار التآزر الهائل القائم بين زين تك وعملياتنا، مما يجعل من الصعب على أي منافس مطابقتها.

### سؤال:

استفسار عن الهوامش في الربع الرابع 2023، فأنا أفهم أن جزءاً منها مدفوعاً بارتفاع النفقات التشغيلية التي شهدناها في السعودية، لكن هل هناك أي شيء آخر يجب أن نكون على دراية به؟ كيف تنظر إلى الهوامش الخاصة في السعودية اعتباراً من العام 2024 فصاعداً؟

سؤالي الثاني، إذا كان بإمكانكم أيضاً التعليق على البيئة التنافسية، في كل من الكويت والسعودية، ما هي الاتجاهات الرئيسية التي تراها متغيرة مقارنة بالربع الثالث؟

### أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

أعتقد أن لدينا مستويات مستقرة من حيث هامش الربح الإجمالي مقارنة بالعام الماضي، تبلغ نسبة هامش الربح الإجمالي في السعودية 59.27%، مقارنة بالعام الماضي البالغ 58.5%، يأتي هذا التحسن بشكل أساسي من إيرادات قطاع الـ B2B، على مستوى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات، أخذنا بعض المخصصات في الربع الرابع، لقد كنا متحفظين بعض الشيء بشأن المخصصات المتعلقة بالعملاء في الـ B2B، والـ B2G وكذلك الربط البيئي، أدى هذا إلى إحداث بعض الضغط على هوامش زين السعودية على وجه التحديد في الربع الرابع، أيضاً عند المقارنة مع العام الماضي، فقد استفدنا من بعض الخصومات التي حصلنا عليها من الموردين الرئيسيين، مما أدى إلى خفض النفقات التشغيلية.

نضع في الاعتبار أيضاً التأثير الكامل لصفقة الأبراج في العام 2023، سيكون هذا التأثير الكامل تقريباً على أساس سنوي، بـ 500 مليون ريال سعودي، مع توقع الانخفاض بنسبة 10% تقريباً في الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات، لكننا تمكنا من تقليل هذا التأثير، بالتالي فإن الانخفاض الآن يبلغ حوالي 6%، نتوقع في العام المقبل، زيادة في الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 10% مقارنة بالعام 2023، لذلك نتوقع أن تتحسن الأمور وتعود إلى وضعها الطبيعي كما لو لم يكن هناك أي تأثير على بيان الربح أو الخسارة.

من وجهة نظر السوق، فإن أداء زين السعودية جيد فيما يتعلق بالأعمال التجارية، وكذلك فيما يتعلق بالعملاء، كذلك على جانب الدفع الآجل والمسبق، ونحن الآن نمضي قدماً، كما أن ذراع التكنولوجيا المالية تمام للتمويل المصغر، يقوم بعمل رائع كما هو الحال مع المشغل الرقمي يا قوت، لدينا توقعات جيدة لشركة زين السعودية للعام 2024 بسبب التطورات الاقتصادية الكلية التي تحدث في السوق، مع دعم الأعداد الكبيرة من زوار الحج العمرة.

بالنسبة للكويت، الهوامش مستقرة نسبياً مقارنة بالعام الماضي، هناك زيادة في الإيرادات، لكن عندما ننظر إلى الهوامش، نجد انخفاضاً طفيفاً في الهوامش، يرجع ذلك أساساً إلى التقاسم في الإيرادات، حيث يوجد زيادة في إيرادات المتاجر وبيع الهواتف وأجهزة الراوتر بهوامش أقل مقارنة بالعام السابق.

تاريخياً للفترة السابقة، لقد قمنا بزيادة الأسعار في السوق الكويتية عندما قدمنا خدمات الجيل الخامس في العام 2019، لكن لسوء الحظ لم تكن المنافسة على التغطية أو الخدمات، حيث المنافسة كانت على السعر.

من الواضح أن هذا أثر على الإيرادات، ثم جاءت فترة وباء كورونا التي كانت صعبة على جميع المشغلين، لكن كان لدى زين "تطبيق" قوي جداً بالإضافة إلى خدمة التوصيل إلى العملاء، هذا دعم الإيرادات، وبالتالي قمنا بعمل جيد جداً في ظل هذه الظروف، نحن نعمل الآن على زيادة الأسعار في السوق لأنه يتعين علينا ذلك بسبب التضخم الذي يحدث في جميع المناطق، لكن هذا سيتطلب الكثير من العمل مع الجهة التنظيمية، لسوء الحظ، فإن تقديم خدمة المشغل الافتراضي جعل الجميع يبدأون بأسعار تنافسية للغاية في السوق، لقد قمنا أيضاً بإطلاق خدمات Red Bull mobile في نهاية العام الماضي، وهي علامة تجارية قوية جداً، ونحن نستفيد من هذه الخطوة، حيث شهدنا متوسط إيرادات لكل مستخدم (ARPU) جيد جداً، هذا المنتج مدفوع مسبقاً مقارنة بالمنتج العادي المدفوع مقدماً لدينا، حيث يكون متوسط الدخل لكل مستخدم أعلى بنسبة 50% تقريباً، هذا باختصار يكشف ديناميكيات السوق في الكويت، لدينا تركيزاً قوياً على استغلال شبكة الجيل الخامس بشكل أكبر وتنمية الأعمال التجارية في الكويت.

#### سؤال:

عن عمليات العراق: مع دخول المشغل الرابع في العراق هذا العام، كيف تتوقع ديناميكيات السوق بعد اكتمال التكيف مع ضريبة القيمة المضافة؟ هل تتوقعون نمواً قوياً مستداماً في العراق أم تتوقعون أن يبقى الأمر مستقرًا؟ بالإضافة إلى ذلك، ما هي الفوائد التي تتوقعها من مشكلة الربط البيئي مع شركة كورك؟

ثانياً، التحديات في الأردن: ما هي التحديات الرئيسية التي تواجهونها في الأردن، خاصة فيما يتعلق بهوامش الربح؟ أيضاً، هل هناك تأثير متوقع على الأسعار من إدخال خدمات الجيل الخامس؟

ثالثاً، ديناميكيات السوق في السودان: لوحظ أن الإيرادات التشغيلية في السودان انخفضت، يرجع ذلك جزئياً إلى الأوضاع الاجتماعية والسياسية المستمرة وانقطاع التيار الكهربائي في الشهر الماضي، في ظل هذه التحديات، كيف تنظرون إلى تقدم العمليات في السودان، خاصة بالنظر إلى الصعوبات المتزايدة والصراع المستمر؟

#### أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

بالنسبة للسؤال الأول، حققت عمليات زين العراق أداءً جيداً مع نمو الإيرادات بنسبة 20%، هذا الأداء نتيجة الخدمات التي نطرحها مثل أجهزة الراوتر، بالإضافة إلى الخدمات الأخرى المدفوعة مسبقاً، وحتى المدفوعة لاحقاً، بالإضافة إلى أداء المشغل الرقمي Oodi، وجاء هذا النمو البالغ 20% أيضاً نتيجة الاستفادة من إلغاء ضريبة المبيعات وارتفاع قيمة الدينار العراقي، مما أدى إلى تحقيق ما يقرب من 10% إلى 12% كفاءة إجمالية، بينما تأتي البقية من النمو التشغيلي، إذا نظرت إلى الهوامش الإجمالية في العراق، فإنها ارتفعت بشكل ملحوظ إلى 77%، من 71% في العام الماضي.

الآن، نحن نستفيد من قضية كورك، حسناً هل سيصبح المشغل الرابع جاهزاً للعمل هذا العام 2024؟ لا أستطيع تكوين رأي في كلتا الحالتين، هناك تأكيدات بأن أي خدمات الجيل الخامس إذا تم تقديمها للمشغل الرابع، سيتم تقديمها أيضاً إلى زين، كذلك المنافس الآخر في العراق، لذلك أعتقد أننا نتحرك في الاتجاه الصحيح بغض النظر

عن بدء عمل المشغل الرابع أم لا هذا العام أو في العام 2025، وإذا بدأ المشغل الرابع تقديم خدماته، فلن يكون هناك أي ضرر كبير للمشغلين الحاليين بالمقارنة مع المشغل الرابع.

بالنسبة لعمليات زين الأردن، هناك انخفاض في هامش الربح من 79% إلى 77%، يرجع ذلك بشكل رئيسي إلى انخفاض هامش خدمات الـ MBB، كما يجب أن نأخذ في الاعتبار أنه تم دمج زين كاش الأردن مع زين الأردن في العام 2022، وفي العام 2023، أصبحت الملكية الكاملة مع مجموعة زين، لذا فهي الآن كيان منفصل، لهذا السبب ساهم ذلك في انخفاض الهامش، نحن نعمل أيضا على توفير خدمات الجيل الخامس بشكل أساسي لتلبية متطلبات الجهات التنظيمية، وننفذ أيضا الكثير من مشاريع الألياف في السوق، والمناطق التي لا تغطيها الألياف ستتم تغطيتها بخدمات الخامس، لدينا ما يقرب من 350 موقعا لتقنية الجيل الخامس، إن هدفنا في الأساس تقديم تغطية وخدمة جيدة، ومواصلة المنافسة في خدمات الألياف.

بالنسبة للسودان، حققت زين السودان أداءً رائعاً من حيث الإيرادات والأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات، ومن ناحية صافي الربحية، كان علينا أن نأخذ مخصصاً للأضرار التي حدثت لأحد مستودعاتنا، التي قمنا أيضا بتقديم مطالبة فورية بها للتأمين، لهذا السبب سترى على مستوى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات أننا أعلى من العام الماضي.

في يناير من هذا العام كان أدائنا جيدا بشكل استثنائي، كان لدينا خطة لوضع 3 وحدات للتعافي من الكوارث في السودان في مناطق مختلفة، وفي 7 فبراير، حدث انقطاع كامل للتيار الكهربائي، واستمر هذا حتى نهاية فبراير، لقد عدنا إلى العمل منذ الأول من مارس، والآن إذا نظرت إلى الشبكة في السودان، عندما واجهنا مشكلات في بداية المشكلة، ستجد أن 98% من السوق كانت الشبكة قيد التشغيل و2% في حالة توقف، وعندما حدثت المشكلة في نهاية شهر ديسمبر، كان هناك ما يقرب من 46% من الشبكة قيد التشغيل، والبقية متوقفة بسبب نقص وقود الديزل، وصعوبة القدرة في الوصول إلى مواقع معينة، الآن، نحن وصلنا إلى نسبة 34%، ونحن في ازدياد تدريجي، للتصدي بشكل استباقي، قمنا ببناء نظام التعافي من الكوارث ونسخة من المقسم في بورتسودان، حدث هذا خلال فترة انقطاع التيار الكهربائي، مما سمح لنا بالعمل، وكانت هناك خسارة في فبراير 2023 مقارنة مع يناير 2023، لكن الآن يمكننا أن نرى أن العمليات قد عادت، وهو أمر عظيم، لكن سيكون من الصعب تحقيق نفس نتائج العام الماضي من حيث الأداء في السودان، لكن.. لن يكون الأمر بعيدا جدا عن تحقيق ذلك.

### سؤال:

متابعة للجزء الخاص بالسودان، تحدثت عن بند أخذ مخصص لمرة واحدة، ويرجى المساعدة في فهم التأثير لهذا العام؟ هل تتوقع تكرار حادثة أخرى هذا العام تتعلق بأضرار المستودع؟ ليس من الواضح بالنسبة لي ما إذا كنا سنشهد تراجعاً هذا العام أو ما شابه، أي كانت المطالبة التي تحصل عليها من التأمين؟

ثانياً، نظراً لمشاكل الشبكة التي تواجهها الشركة في الربع الأول من العام 2024، ما هو تقييمك للتأثير العام على الأعمال خلال هذه الفترة؟ هل ستأثر أرباح (EBITDA)؟ أو لأنه تم إغلاق الشبكة؟ وهل كانت نفقاتكم التشغيلية أقل بكثير أيضاً؟

عن شركة السعودية، هل يمكنك التحدث عن تأثير انخفاض صافي الربح في السعودية بعد صفقة الأبراج؟

### أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

فيما يتعلق بالسودان، دعونا نأمل ألا نضطر إلى اتخاذ مخصصات أخرى لأن ما حدث هو أن هناك مستودعا مليئا بالمعدات قد تضرر، لهذا السبب يتعين علينا أن نأخذ المخصص، فقد تم التأمين عليه بالفعل، وبما أننا تقدمنا بالفعل بطلب للحصول على مطالبة، فقد بلغ إجمالي الأضرار حوالي 48 مليون دولار، وهو ما يقارب إلى حد ما المطالبة، قامت شركة التأمين بتعيين مصحح الخسارة والأمور تتقدم، لكن قد يستغرق الأمر بعض الوقت، نحن ندفعهم للحصول على دفعة مسبقة أو دفع جزء من الخسائر، وسنرى ما سنحققه وأي شيء نحصل عليه سوف ينعكس تلقائياً في بيان الربح أو الخسارة بشكل إيجابي.

هل نتوقع أن يكون لدينا مخصصات مماثلة في هذا العام؟ لا نعرف لأنها منطقة نزاع، لا يمكننا التنبؤ بها في هذا الشأن، ولكن مخازننا منتشرة في أماكن متفرقة.

من الناحية التشغيلية، تعمل الشركة بشكل جيد الآن، لأننا عدنا إلى العمل، كما قلت، كان معدل التشغيل في شهر ديسمبر بنسبة 46% تقريباً، ومع ذلك كان الربع الرابع فترة جيدة، في منطقة الخرطوم لدينا تقريباً هناك 1000 موقعا كلها معطلة منذ فترة، وفي منطقة دارفور، لم نتمكن من الوصول إلى المواقع لتشغيلها، لذا فإن الشيء الوحيد الذي حدث جديداً هو الإغلاق الكامل الذي حدث في 7 فبراير واستمر حتى نهاية فبراير، وقد تم التخفيف من ذلك من خلال بناء مركز جديد للتعافي من الكوارث في بورتسودان، وقمنا بتشغيل الشبكة الآن ونحن نتحدث، تم تشغيل ما يقرب من 34% من الشبكة، ويقوم الفريق هناك بشكل أساسي بجلب مناطق أخرى بشكل تدريجي.

هل سيؤثر ذلك على الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات مقارنة بالعام الماضي، نعم سيؤثر ولكننا لا نتوقع انخفاضا كبيرا من حيث الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات والنتيجة النهائية مقارنة بالعام الماضي، من المرجح أن يكون أقل، لكن ليس بشكل كبير، نضع فريق إدارة الأزمة بين عمليات الشركة والمجموعة، نحن نستكشف جميع الخيارات لإعادة الشبكة في جميع أنحاء البلاد حيثما أمكن ذلك، مع قيام فريق الشبكات في المجموعة بمساعدة فريق الشبكات المحلية في السودان، وهم يقومون بعمل رائع بصراحة، مع ما يحدث، وجميع افتراضات التحليل والتوقعات التي نضعها نضع السيناريو الأسوأ والسيناريو الأكثر ترجيحاً والسيناريو الأفضل، فإذا ذهبنا إلى السيناريو الأكثر ترجيحاً، فسنكون قريبين جدا من العام الماضي أو أقل قليلاً، بالطبع عندما تنظر إلى التكاليف، ستجد انخفاضا فوراً في التكلفة، سواء كان الديزل، أو الكهرباء، أو العمولات للتجار، كل هذا سينخفض حتى على النقل، كل هذا سوف ينخفض، أعتقد أننا نتعامل مع الوضع بشكل جيد في السودان، والفريق يقوم بعمل جيد للغاية في السودان.

بالنسبة لصفقة الأبراج في السعودية، كانت مفيدة لنا هذا العام، سيكون لديك تراجع في أرباح في العام 2024 مقارنة بهذا العام، بسبب الأرباح الاستثنائية لبيع الأبراج في العام 2023، لكننا نراهن أنه مع الاستثمار والنمو الاقتصادي الكلي الذي يحدث في المملكة، وتركيزنا على تنمية إيرادات خدمات قطاع B2B، وتعظيم إيرادات الجيل الخامس، والألياف إلى جانب إيرادات التمويل المصغر من منصة تمام، وإيرادات منصة ياقوت المشغل الرقمي، وتعزيز خطط استراتيجية النمو الأخرى للأعمال، فإننا لدينا ثقة من أننا سنحقق نمواً جيداً في المستقبل نسبياً عند التخلص من تأثير صفقة الأبراج في العام 2023.

#### سؤال:

ما هو التأثير السلبي من السعودية في الربع الرابع.

#### أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

لا أرى السلبية في السعودية، كان علينا أن نعترف بالربح الكامل من صفقة الأبراج في الربع الرابع. والذي حدث في عام 2023، بسبب الربح، وكما ذكرت، قمنا بأخذ بعض المخصصات في زين السعودية. لقد كنا محافظين في أخذ المخصصات في الربع الرابع في السعودية، المتعلقة بالمستحقات من العملاء B2B وكذلك B2G وعلى تمام، لذلك قد يكون ذلك قد وضع ضغطاً على EBITDA بسبب التكلفة، لا تقلل من شأن تكلفة الأبراج التي ستحدث على EBITDA مع صفقة الأبراج، هذا سيكون له تأثير بنسبة 10% على EBITDA، إذا قارنته بالسنوات السابقة حيث لا توجد صفقة أبراج، مع ذلك، تمكنوا من تقليص هذا 10% إلى 6% مقارنة بالعام الماضي، أتوقع في العام المقبل أيضاً أن يكون هناك نمو في EBITDA بنسبة 10%، هذه توقعات الإدارة في السعودية على EBITDA بأنها ستنمو بنسبة 10%، من وجهة نظر المجموعة، لا أرى أي تأثير سلبي على السعودية، كله إيجابي.

#### سؤال:

عند النظر إلى بيان الدخل، يبدو أن هناك بعض الخسائر الأخرى المسجلة في الربع الرابع، حوالي 6 إلى 7 ملايين دينار، فما السبب؟ هل يمكننا اعتبار هذا أمراً استثنائياً؟

السؤال الثاني يتعلق بالعراق، كيف يؤثر الحظر الأخير لعمليات السحب النقدي والمعاملات في العراق على أعمالكم هناك؟

#### أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

حسناً، يتعلق ذلك بالمخصصات التي اتخذناها المتعلقة بالزكاة وضرائب دعم العملة الوطنية، وهذا بسبب عدم توفر فوائد اتفاقية الضريبة المزدوجة، نعم، هذا الأمر استثنائي، ولا تتوقعوا ذلك في العام المقبل، هذا يعتمد أيضاً على فرض ضرائب جديدة في مناطق العمليات مقارنةً بـ زين الكويت في العام 2024، هل سيكون هناك تراجع عن هذا؟ ربما؟ أقول ربما، ولكن لن يكون هناك زيادة في الضرائب مقارنةً بهذا العام.

الأمر الآخر المتعلق بالعراق، ليس لدينا أي مشكلة من حيث إعادة تحويل الأموال، لم يكن لدينا أي مشكلة في إعادة تحويل الأموال من العراق إلى خارج العراق، أود فقط أن أسلط الضوء على البيان الذي أصدره البنك المركزي الذي يحظر بشكل أساسي أي تعاملات بالعملة الأجنبية مع أي دولة ابتداءً من 1 يناير 2024، لذا يمكنك بالطبع الدفع للموردين، يمكنك تحويل الأرباح إلى خارج العراق، وإعادة تحويل الأموال بشكل طبيعي، الأمر سهل، لكن أي تعاملات داخل البلاد يجب ألا تكون بالدولار فلا يمكنك دفع الرواتب للموظفين بالدولارات، ولا يمكنك دفع الفواتير داخل البلاد بالدولار، يجب أن تكون بالدينار العراقي.

#### سؤال:

كم يمثل صافي الربح المتكرر بعد تجنب ربح صفقة الأبراج بالإضافة إلى الربح من بيع نسبة الأسهم في شركة الأبراج إلى صندوق الاستثمارات العامة، وما هو النمو المتكرر من سنة إلى أخرى؟

#### أسامة متي - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية:

قمنا بهذا للمقارنة بين العام 2022 والعام 2023، عند النظر إلى صافي الربح، في العام الماضي 2022، حققت الشركة 550 مليون ريال سعودي، وإذا استبعدنا تأثير صفقة الأبراج بسبب إيقاف الاستهلاك والإطفاء، فإن صافي الربح الحقيقي يجب أن يكون 220 مليون ريال سعودي، وعندما نعمل الشيء نفسه لصافي الدخل في العام 2023، الذي أبلغنا عنه تقريباً بـ 1.3 مليار ريال سعودي من صافي الدخل بما في ذلك ربح الأبراج والربح من بيع نسبة الـ 20% التي نمتلكها في شركة الأبراج، فنحن أيضاً نستبعد فائدة تجميد الاستهلاك والإطفاء، ويأتي ذلك بحوالي 260 مليون ريال سعودي مقابل 220 مليون ريال سعودي، لذا هذا يمثل نمواً بنسبة 18%، توقعاتنا للعام المقبل أن تنمو عمليات الشركة بنفس المعدل أو على الأقل بنسبة 18% في صافي الربح.

#### سؤال:

متابعة سريعة حول "ياقوت" في السعودية، هل تخبرنا بحجم قاعدة العملاء؟ وهل يمكنك التعليق على الإستراتيجية؟ ما هي شريحة العملاء المستهدفة؟ ولماذا تحتاجون إلى علامة تجارية منفصلة؟

#### عياض برجى - المدير التنفيذي للأداء والأعمال

"ياقوت" هي علامة تجارية رقمية أطلقتها شركة زين السعودية منذ ثلاث سنوات، لتكون رقمية بالكامل من البداية إلى النهاية، هذه العلامة تستهدف بشكل أساسي شريحة الشباب، وذلك من خلال تقديم خدمات البيانات والصوت، وغيرها من الخدمات الجذابة داخل التطبيق التي تستهدف فئة الشباب، ومستخدمي البيانات العالية السرعة، يوجد أيضاً متجر ياقوت حيث يمكنك القيام بإهداء من حولك من الهاتف إلى آخر، والهدايا تتنوع مثل القسائم وبطاقات التهئة والبيانات والدقائق! الأمر بسيط، ومع إطلاق هذه العلامة شهدنا نمواً حقيقياً في هذه الشريحة، نحن نواصل الاستثمار في هذه الإستراتيجية في السعودية والعراق حيث نقدم نفس النوع من الخدمات من خلال منصة "Oodi" في العراق، وهي أيضاً علامة تجارية رقمية تتبع نفس النهج الإستراتيجية، حيث نشهد نمواً مثيراً للإعجاب في السوق العراقية أيضاً.

#### زياد إتاني - Arqaam Capital

لا مزيد من الأسئلة، وسأترك الحديث لمحمد عبدال.

**محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للاتصالات**

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 الربع الأول من العام 2024، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقاً.

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