



Zain Group Q2 2018 Earnings Call Transcript

Thursday 2nd August 2018

2:00 PM Kuwait Time

Zain Group Executive Management:

Scott Gegenheimer - Group Chief Executive Officer - Operations

Ossama Matta - Group Chief Financial Officer

Mohammad Abdal - Group Chief Communications Officer

Aram Dehyan - Group Investor Relations Manager

Moderator:

Omar Maher, EFG Hermes

Attendees:

1	Amwal Capital Partners
2	Arqaam Capital
3	Ashmore
4	Bank Muscat
5	Citi
6	Eico
7	GBCM Oman
8	HSBC
9	Morgan Stanley
10	National Investor
11	Ovum
12	Roc Search
13	RWC
14	Schroeder
15	SICO Bank
16	Tanmia
17	Tethys Capital
18	UEM



Operator:

Good afternoon ladies and gentlemen, thank you for standing by. Welcome to today's Zain Group's Second Quarter 2018 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, 2nd of August 2018.

I would now like to hand the conference over to your first speaker today, Omar Maher. Thank you, please go ahead

Omar Maher:

Greetings ladies and gentlemen, this is Omar Maher from EFG Hermes and I would like to welcome you all to the Zain Group's Second Quarter 2018 Results Conference Call. It is my pleasure to host Zain Group senior management today on the call. By now you should have received the company's presentation and earnings release for the second quarter and detailed financials which have all been uploaded on the group's website.

Now without further delay, I will hand the call to Mohammad Abdal, Zain Group's Chief Communications Officer. Thank you

Mohammad Abdal:

Thank you, Omar, and welcome everyone to Zain's Second Quarter 2018 earnings conference call. I'm joined today by Scott Gegenheimer our Group CEO of Operations and Ossama Matta our Group CFO. In a moment, we will hear brief remark from them followed by a Q&A session.

Before we start, let me remind you that our quarterly Investor Relations update and presentation slides that accompany this call, are available on the Investor Relations page of Zain website www.zain.com

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 Scott.



Scott Gegenheimer:

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

I will start with some of the major highlights that took place in Q2 2018 and then touch briefly on the group results before handing over to Ossama to go through the details.

We recently appointed new CEOs in two of our operations. Sultan Al Deghaither for Saudi and Fahed Al Jassem for Jordan. Both have sound operational experience being long-time Zainers. The Group is working closely with both of them and they also have strong local teams behind them.

In June, Zain KSA successfully refinanced and extended the maturity date of its existing syndicated SAR 5.9 billion Murabaha facility for five years. Additionally, we added a revolving working capital credit facility of SAR 647 million for two years, bringing additional liquidity to Zain KSA to fund its digitally focused business growth plans.

Sticking to Zain KSA, although not relevant for Q2 specifically, nevertheless important going forward for this audience, in early July we announced that Zain KSA will be treated as a subsidiary of Zain Group and its financial results will be fully consolidated with the results of Zain Group starting from the third quarter of 2018. The impact of this consolidation will strengthen the Group's financial indicators on various levels, although no change to net income, since Zain Group's ownership in Zain KSA will not change.

Following the company-wide agreement entered into at the 2018 MWC Barcelona between Zain Group and Google's Apigee to provide us with the platform to launch an Application Program Interface (API) platform, Zain Kuwait in partnership with DOCOMO Digital launched its unique gaming platform offering its customers access to over 1,000 top quality and branded games.

Zain Kuwait trialed 5G technology in several locations and we will continue developing and expanding the 5G network gradually across Kuwait in readiness for 5G devices that will be available, expected during 2019.

At the MWC Shanghai 2018, Zain Group joined other leading mobile operators committing to adopt and implement the GSMA IoT Security Guidelines of best practice and recommendations for the security of the entire Internet of Things (IoT) ecosystem.

Moving on to the KPI's and financials results for Q2 which is on slide 6 of the IR presentation. Operationally, the 2nd quarter of 2018 saw a mixed set of results across our operations noting (as previously mentioned in Q1) we applied new accounting standards IFRS 9 & 15 which



negatively impacted us on several key indicators and we continue to be impacted by the continual deterioration of the currency in Sudan.

Our group customer base ended Q2 with 47.4 million customers, which is a 5% growth from previous year. Highlighted by impressive growth Iraq where they added 1.9 million customers reflecting 15% customer growth, while in Kuwait we had 7% customer growth and Sudan, with 8% customer growth over the past 12 months. Nevertheless, we lost nearly 700,000 customers in KSA (due to expat exodus and biometric rules /two sim card policy).

It is pleasing to report data revenue growth of 10%, which now represents 27% of our total revenues. We expect continued growth in this area of our operations in the second half of the year.

Regarding the Q2 results specifically, Zain Group recorded consolidated revenues of USD 811 million, down 6% Y-o-Y. EBITDA for the quarter reached USD 282 million, down 18% Y-o-Y, reflecting an EBITDA margin of 35%. Net income for the quarter amounted to USD 150 million, up 3% Y-o-Y, reflecting earnings per share of 11 Fils (USD 0.03).

For Q2 2018, foreign currency translation impact, predominantly due to the 43% currency devaluation in Sudan, cost the company USD 52 million in revenue, USD 19 million in EBITDA and USD 4 million in net income. Excluding the above-mentioned currency translation impact, Y-o-Y revenues would have remained stable and net income would have grown by 6% for Q2, 2018.

For the first six months of 2018, the Group's consolidated revenues remained stable at USD 1.67 billion. EBITDA for the period reached USD 563 million, down 19% Y-o-Y, reflecting an EBITDA margin of 34%. Consolidated net income increased 5% Y-o-Y to reach USD 287 million. Earnings per share for the half-year stood at 20 Fils (USD 0.07).

For H1 2018, foreign currency translation impact, predominantly due to the 40% currency devaluation in Sudan from an average of 15.8 (SDG / USD), in H1 2017 to 26.5 in H1 2018 cost the company USD 94 million in revenue, USD 36 million in EBITDA and USD 9 million in net income. Excluding this currency translation impact, Y-o-Y revenues would have grown by 6% for H1 2018 and Net Income by nearly 10%.

Going to slide 9, total Group CAPEX for the H1 excluding Zain KSA reached USD 103 million and accounts for 6% of the total Group revenues. CAPEX, including Zain KSA was USD 174 million, representing 7% of the total revenues.

And with that I will now handover to Ossama to discuss the results in more detail. Thank you.



Ossama Matta:

Thank you, Scott, and good afternoon everyone.

As advised in our Q1 call, the company applied IFRS 15 and IFRS 9. As a result of this, the Group had a negative impact of KD 39.1m in the Opening Retained Earnings balance. In addition, total Group revenue for H1-2018 was negatively impacted by KD 6.2m and EBITDA was impacted by KD 6m.

I will now go through our key markets, providing insights into both six-month and Q2 2018 key financial indicators.

Let's move to slide 14:

Zain Kuwait remains the most profitable company in the Group representing 35% of total Group revenue...and it grew its customer base by 7% Y-o-Y to now serve 2.8 million customers.

From a local market perspective Zain Kuwait's market leadership is reflected by the fact that its revenue represents 35% of total market revenues and 62% of the total net income in the Kuwaiti telecom market.

Zain Kuwait's Q2 performance saw revenue, EBITDA and Net Income drop by 11%, 19% and 10% respectively compared to last year, mainly due to:

- Decrease in equipment sales.
- IFRS 15 accounting rules resulted in lower margins on sales of handsets.
- Last year EBITDA was higher due to reversal of doubtful debts provisions KD 2.7m.
- The decrease in EBITDA partially offset the lower Depreciation & amortization.

For the six months 2018, the operator delivered good set of results given the very competitive landscape, where revenue increased by 5% mainly supported by appealing marketing and customer acquisition initiatives as well as the proceeds coming from the enterprise revenues (mainly MEW). Unfortunately, EBITDA for the period came lower by 17% due to the application of the new accounting standards. Despite the EBITDA performance, net income was slightly higher than last year mainly due to the reduction in depreciation and amortization.

Data revenue grew by 6% Y-o-Y and now represents 32% of total revenues.

We recently appointed a new Chief Commercial Officer in Kuwait with a more focus on delivering a better customer experience with increased accessibility to service teams and via enhanced customer journeys.

Zain Kuwait has increased its focus on innovation aimed at growing its digital platforms to provide customers with choice, accessibility and control. Customers enjoyed new and enhanced mobile applications, websites, e-shops and web-chat services that allow them to manage their accounts, control their usage, pay and recharge in a straight-forward manner, locate our stores, acquire new devices, receive tailored offers, and much more.

Closing on Zain Kuwait, I would like to mention that we expect to close the Tower sale in the second half of 2018 and the gain for the sale will be reflected in the 2018 results.

Moving to slide 15, which is Zain Iraq

It was expected to witness another solid performance for the quarter, as mentioned earlier this year, things are very promising for this key operation.

The operator's customer base increased 15% Y-o-Y and reached 14.7 million customers. This base represents 31% (the highest) of the Group's total customer base. The restoration of sites in the West and North of the country, combined with numerous customer acquisition initiatives, especially in core regions, resulted in an impressive addition of 1.9 million customers.

For Q2 specifically, revenue and EBITDA increased by 5% respectively compared to last year mainly driven by data growth and regional expansion (Kurdistan area), while net income dropped by 7% affected by higher depreciation and a 15% income tax that started to fully impact us starting from the beginning of this year, as we could no longer benefit from the amortization of the goodwill for the tax calculation, which we benefited from up to 2017.

Notably, revenue for H1 2018 jumped by 7% Y-o-Y. EBITDA for the period increased by 8% Y-o-Y, with EBITDA margin standing at 35%. Notably, net income for the period surged by 66% Y-o-Y.

Also contributing to the operation's financial revival was the significant growth of data revenue, robust growth in the Enterprise (B2B) segment and the revamping of its call centers significantly improving customer service.

Sudan which is on slide 16.

As Scott mentioned earlier, the significant 43% currency devaluation in Sudan from an average of 16.1 (SDG / USD) to 28.1 affected the Group's overall and the operation's financial results in USD terms. However, in local currency (SDG) terms, the operator continues to perform remarkably well as revenues grew by 36% Y-o-Y (down 22% in USD terms for) Q2. EBITDA increased by 41% in SDG (down 20% in USD terms) and net income increased by 33% in SDG (down 24% in USD terms).



Data revenues accounted for 17% of total revenues and grew 52% in SDG terms.

The operation serves around 13.9 million customers which grew by 8% Y-o-Y. The operator's customer base is the second largest within the Group, which represents 30% of the Group's total customer base.

Saudi Arabia which is on slide 17.

Zain Saudi Arabia's performance for the quarter was primarily affected by the 8% Y-o-Y reduction of its customer base due to the CITC regulations related to bio-metric measures and a two-sim policy.

Revenue for Q2 dropped by 1% as a result of lower interconnection revenue due to applying the new MTR rates (impact: SAR 34 m) and lower international revenue. EBITDA for the quarter dropped by 3%, reflecting an EBITDA margin of 33%. The company reported net losses of SAR 38 million (USD 10 million), mainly affected by the EBITDA performance and increase in depreciation and amortization.

Data revenue represents 53% of total revenue.

Compared with the first quarter of 2018, Zain Saudi Arabia reported a 10% increase in revenues, with EBITDA growth of 8% in Q2 2018. The company achieved a 25% increase in operating profit quarter-on-quarter in Q2. Zain Saudi Arabia also managed to reduce its net losses by 51% in Q2 compared to the previous quarter. The operator's total customer base stood at 8.4 million at the end of June 2018.

Just a quick reminder to what Scott said earlier, we will consolidate the Zain KSA results in Q3 2018, and this will positively impact revenue and EBITDA and other keys indicators except for net income, since Zain Group's ownership in Zain KSA will not change.

Going to slide 18 which is Zain Jordan.

Although maintaining market leadership, the intensification of competition resulted in Zain Jordan customer base shrinking by 10% Y-o-Y, to serve 3.8 million customers.

Revenue for the quarter was stable at USD 122 million. While EBITDA and net income decreased by 15% and 24% respectively. The drop was mainly due to the higher interconnection costs due to unlimited off-net offers, resulting in a decrease in gross margins and the increase in Opex (mainly due to higher utilities cost and regulatory charges).

Zain Jordan also extended the Fiber reach to 23 locations in Amman and revenues are increasing exponentially in this area.



As mentioned in our previous call, the management has successfully lobbied with the government, and we have managed to reduce the cost of electricity by 22% starting July 1st, 2018. EBITDA margin for the quarter was maintained at a healthy 40%.

Data revenue grew by a healthy 3% Y-o-Y which now represent 38% of total revenue.

On a final note, I would like to mention that the Zain Jordan team are looking at ways of further reducing costs especially electricity and are currently examining solar power options.

With that, I'll hand over to Mohammad 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 press the # key.

We will now take our first question from Nishit Lakhotia from SICO please go ahead your line is open:

Nishit Lakhotia: Good afternoon thank you for the call, I've got two questions,

1. On the Sudan operation and the South Sudan hyperinflation, we've seen a lot of distortion because of this accounting of hyperinflation in terms of the size of the impact that we're seeing for the group, when the fact that South Sudan is so immaterial that it's not even showing in the presentation. So, it could be assume that the assets are fully impaired so the impact is in this quarter, so what should we expect going forward assuming this hyperinflation continues. How long can we expect this kind of distortion to continue?
2. The other is on Iraq, the operation, Iraq growth seems to be a bit on the lower end than what we'd have expected given that how much Iraq used to contribute when things were normal in terms of the bottom line overall, and right now we are not really seeing that pace of growth I would have assumed coming from Iraq now that things are stabilizing, so a bit more color on why the profitability or the improvement is slower and when can we expect tangible improvement of Iraq becoming 30-40% of what it was in 2014 for Zain Group in terms of revenue and profit. Thank you

Ossama Matta: Regarding South Sudan, as explained previously the net monetary gain in South Sudan is purely due to the movement in the consumer price index, which is obviously

not under our control and we are in no position to forecast. If you compare the 3-year cumulative inflation rates to what we have now, compared to last year of June 2017 and even if you compare it with March 2018, you'll see a major increase in the inflation and in the CPI. So applying IAS29 to South Sudan which has liabilities and equity outweighing the assets will definitely result in gain to the bottom. Now going forward we're going to see lesser impact of the inflation in South Sudan due to many reasons, one of them, is what heard lately in the news that Sudan officials held peace talks with the South Sudanese government as well as with the opposition in South Sudan and there are agreements which touch on the economic benefit such as the flow of oil and reassuming the commercial trade economic trade between the two countries. This will definitely help in reducing the inflation in South Sudan as well as in Sudan. From a balance sheet point of view, we don't see later on a major impact coming from the applying of IAS29 because of some reclassification that we have done to the shareholder loan. I hope this explains.

Nishit Lakhotia: Ok just a bit more clarity is there any way you could provide us with some numbers on this in terms of what will be on that liability which means South Sudan currency or any disclosure from that angle so as to understand exactly what is the balance sheet situation of that entity there?

Ossama Matta: We basically don't disclose South Sudan's numbers, but I'm assuring you that you will not see this major impact for your forecast you'll not see this major impact in the coming quarters.

Scott Gegenheimer: I'll take the question regarding Iraq we did have a 6% growth in Q2 over last year, there's a couple of things going on there, on why it hasn't bounced back as fast as we would like. The competition is a little tough in the market but also a few things happened, obviously with the hostile forces that were there and now that they have been defeated, there has been a lot of people leaving the Anbar region and that area a lot of displacement internally and also excess out of the country. When sites come back up the revenue doesn't quite bounce back as fast as it actually left, that's one impact. We also had a 19.5% or 20% sales tax come in about a year and a half ago I think it was about half our point of elasticity in the market which is pretty sad, normally in most markets when you say a sales tax come in or a change in some kind of tax, the issue that is passed onto the customers, you can hope for at least 50% of it being passed on and you'll have some of your 50% elasticity so it bounces back onto the revenue but in Iraq we didn't really see that we lost really almost 20% of our revenue overnight in there. That hurts especially when we you look at the last couple of years of trends you have to take that into account along with the revenue and at one point we had nearly more than 25% of our sites down because of hostile forces and now that the sites are coming back on but it's going to take some time to build that up. The other thing, we're still a 3G network, so although revenue on the data side is continue to grow it is not growing as fast as it would be if we had LTE in the market now there are some discussions about a 4th

license comes in but at this stage we don't know when they are coming exactly and the timing of that but we do have high hopes that the economy is turning around, oil is stabilizing, so we expect the economy continue to be turn around, so I expect growth to continue to accelerate going forward. But it is a challenging market there is no questions but I think that there is a huge future opportunity there just maybe not quite in the next one or two quarters, but I think maybe over the next couple of years you'll see a lot more growth in Iraq, so I hope this answers your question, thanks.

Operator: Thank you. The next question comes from Dana Al Ghanim from Ashmore please go ahead, the line is open.

Dana Al Ghanim: Good afternoon, the first question is about Zain Saudi Arabia and the rights issue, where we stand right now, given it seems to be going back in the red and recorded losses and my second question is about dividends given everything that's happening in Sudan and the cashflow statement, now we don't have the cash flow that we got last year from the treasury stock sale how are you going to deal with it this year?

Ossama Matta: Thank you for your question, on the rights issue we are still pursuing it, however the challenge that we're having is the share price. Share price is significantly below par that is currently around 6 where par is at 10, this is the only challenging part now. If we receive good news in Zain KSA in the second half of the year and we expect hopefully to receive such news, and the operation picks up in the performance, this would be reflected positively on the share price and then we will pursue it more actively, but now at this stage we cannot do anything because of the share price. Regarding the cash flow, we are still in a very solid position if you look at our balance sheet, even when we consolidate Zain KSA, our leverage will drop compared to prior year because taking into consideration we are guaranteeing Zain KSA of USD 1.4 billion so when we consolidate, we don't double count and we'll benefit from the EBITDA. Also, another thing happening this year is the tower sale where we're will bring in cash to the group so this will also benefit the cash position of the company. Now anything related to dividends will be subject to the board approval and of course the shareholder's approval, I hope this answered your question.

Operator: Thank you now I will take our next question from Ziad Itani, Arqaam Capital, please go ahead.

Ziad Itani: Just a couple of questions on Kuwait can we get more insight why the revenue declined around 10% Y-o-Y in Q2 instead of a 7% addition to customer base. I understand the lower handset sales but is it that significant?

Scott Gegenheimer: There was a couple of things going on in the market, yes there was a slowdown in handsets sales. We also have a few things in cleanup, we did convergence billing

that we implemented for the last say 6 months, we had some issues about offering new type of tariffs in the market that we had to slowdown just because we didn't have our billing system up and running at that time. The other thing we actually on the prepaid we changed our pricing in the market for our prepaid lines, we increased the value on it, originally, we were selling our sim cards at 4 KD, then we moved it up to 5 KD, the distributors were basically selling it and we saw a huge washing machine effect on a lot of auto churn, so we saw the churn come down dramatically in Kuwait because of the increase in the price of the commission, so service revenue was relatively flat in Kuwait. But there was a KD 8.9 million in handset difference and I think you'll start to see handsets specifically because of IFRS 15, you won't see operators doing a lot of subsidies on handsets because you have to take the full hit to the P&L, so that was really the kind of major issues, but the service revenue is really flat in Kuwait. We need to focus on B2B which is where the future is, we had fairly good growth on B2B in Q2, and we continue to expect more grow although it is relatively small at this stage, but we expect in the future in the next couple of years to continue to make that more significant.

Hopefully that answers your question thanks.

Ziad Itani: The second question on Kuwait with regards to the operational margin. We've seen a potential recovery close to 900 basis points. I recall that you said you have a couple of one offs in the first quarter, even if you assume that these one offs are at a 0% margin it still implies a 300 basis points recovery operational margin in Q2. So, I'm just wondering is this the case because of operational improvement and operational efficiencies or is that the one off that you booked in Q1 were actually not made at the EBITDA level?

Scott Gegenheimer: It was a couple of things, one was reduction in the dealer commissions which helped quite a bit and cost optimization program that we're running there, so both of those added to it. I believe that the way that bulk handsets sale occurred in Q1 that saw a little bit of some loss in it in Q1 so you didn't see that impact, so the combination of that is where you see the growth in the margin in Q2. Thanks and I hope that answers your question.

Ziad Itani: Ok and so the Kuwait Ministry of Water and Energy (MEW) project is actually profitable?

Scott Gegenheimer: It will be profitable in the future, as the MEW original project was basically breakeven to a little bit of margin, it was very small but we expect a lot of add-ons over the next couple of years, so we expect the project to be profitable and much more profitable going forward as we expand the scope of the project. The project itself is somewhat break-even right now, we're trying to get in the market of smart cities, smart electricity and water bills, we're hoping to use this as a pilot and then we can start to roll it out to some of the bigger markets across the region, especially KSA, so we wanted a basically cost for the

first phase of that project, but during phase two and three we expect to be making margins going forward on that project.

Ziad Itani: Perfect thank you very much, just on the tower sale one more question, you said that you expect it to happen before year end you were talking about both Saudi and Kuwait?

Scott Gegenheimer: No, we were only talking about the Kuwait market at this point and not Saudi Arabia, as we're still waiting for regulatory approval from the Saudi authorities.

Ziad Itani: Good thanks

Scott Gegenheimer: You're welcome

Operator: Next and final question from Malik Zaher from SICO, please go ahead.

Malik Zaher: I just got one question. I noticed that your first half depreciation was falling by about 20%. Is it got to do with the accounting regarding of the handsets and will this change in the depreciation policy you apply?

Scott Gegenheimer: Yes, it is related to the handset amortization, at the beginning and when we adopted the IFRS 15 everything went to the balance sheet so there was no amortization for handsets in the previous period and going forward we're not amortizing any handsets, so all the amortization of handsets is going away.

Moderator:

Thank you, 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 Q3 2018 update, the date for which we will announce in the forthcoming months.

Thank you all for joining the call, and have a nice day.

- END -

محضر مؤتمر الاتصال الهاتفي مع المحللين/ المستثمرين
حول النتائج المالية لفترة الربع الثاني من العام 2018

مجموعة زين
الخميس الموافق 2 أغسطس 2018
الساعة 2:00 ظهرا (توقيت الكويت)

المتحدثون من الإدارة التنفيذية لمجموعة زين
السيد/ سكوت جيجنهايمر - الرئيس التنفيذي للعمليات
السيد/ أسامة متى - الرئيس التنفيذي للشؤون المالية
السيد/ محمد عبدال - الرئيس التنفيذي للاتصالات
السيد/ آرام دهيان - مدير إدارة علاقات المستثمرين

بإدارة

عمر ماهر من شركة EFG Hermes

قائمة الحضور

1	Amwal Capital Partners
2	Arqaam Capital
3	Ashmore
4	Bank Muscat
5	Citi
6	Eico
7	GBCM Oman
8	HSBC
9	Morgan Stanley
10	National Investor
11	Ovum
12	Roc Search
13	RWC
14	Schroeder
15	SICO Bank
16	Tanmia
17	Tethys Capital
18	UEM

المنسق العام للاتصال:

مرحبا بكم جميعا في هذا الاتصال الحي، والذي ناقش فيه أهم مؤشرات الأداء لمجموعة زين عن فترة الربع الثاني من العام 2018، نأمل أن يكون جميع المشاركين معنا في وضعية الاستماع الآن حيث سنبدأ حالا 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 الثاني، 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 عمر ماهر من شركة EFG Hermes.

عمر ماهر – EFG Hermes:

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم عمر ماهر - EFG Hermes، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة - زين، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن فترة الربع الثاني من العام 2018، إنه لمن دواعي سروري أن نستضيف في هذا البث الحي الإدارة العليا لمجموعة زين.

بداية، نأمل أن يكون كل منكم قد استلم العرض التقديمي الخاص بفترة الربع الثاني لمجموعة زين، المتوفر حاليا على موقعها الإلكتروني، وحتى نكسب مزيدا من الوقت وفتح المجال لمشاركتكم معنا، دعوني أترك الحديث للسيد/ محمد عبدال رئيس التنفيذي للاتصالات في مجموعة زين، شكرا لكم جميعا.

محمد عبدال:

شكرا لك عمر، نرحب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه مع النتائج المالية لمجموعة زين عن فترة الربع الثاني من العام 2018.

ولكن دعونا نرحب أولاً بالرئيس التنفيذي لعمليات المجموعة - سكوت جينهايمر، والرئيس التنفيذي للشؤون المالية - أسامة متى، وكما ذكر عمر منذ قليل، نود أن نوجه عنايتكم، أننا سنستهل هذا الاجتماع بكلمات افتتاحية من فريق إدارة مجموعة زين، على أن يتبع ذلك فتح باب الأسئلة والأجوبة.

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

www.zain.com

ونود أن نذكركم أيضاً، أن مؤشرات الأداء التي سنستعرضها معكم في هذا الاتصال الحي، 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 سكوت جينهايمر.

سكوت جينهايمر:

شكرا محمد، تحياتي للجميع وشكرا لانضمامكم إلينا اليوم. بداية سأستعرض معكم بعض أهم الأحداث البارزة في فترة الربع الثاني من العام 2018.

مؤخراً، قمنا بتعيين سلطان الدغيثر رئيساً تنفيذياً لشركة زين السعودية، وفهد الجاسم رئيساً تنفيذياً لشركة زين الأردن، وكلاهما يتمتع بخبرات كبيرة في قطاع الاتصالات، فهما من عائلة مجموعة زين منذ وقت طويل، وحالياً تعمل المجموعة بشكل وثيق مع كل منهما، حيث يقودان فرق عمل بخبرات تشغيلية عالية.

في شهر يونيو، نجحت شركة زين السعودية بإعادة تمويل وتمديد تاريخ الاستحقاق لعقد المراجعة المشترك البالغ 5.9 مليار ريال سعودي لمدة خمس سنوات، بالإضافة إلى ذلك، تتضمن هذا الاتفاق تسهيلات رأس المال العامل تبلغ 647 مليون ريال سعودي لمدة عامين، مما يزيد من سيولة شركة زين السعودية لتمويل خططها في قطاع تنمية الأعمال الرقمية.

في بداية شهر يوليو الماضي، أعلننا أن شركة زين السعودية ستعامل كشركة تابعة لمجموعة زين، وسيتم دمج نتائجها المالية مع نتائج مجموعة زين بحيث تبدأ من فترة الربع الثالث من العام 2018، كما من شأن هذا التجميع أن يعزز المؤشرات المالية للمجموعة على مستويات مختلفة، باستثناء صافي الدخل، حيث لن تتغير ملكية مجموعة زين في زين السعودية.

في أعقاب الاتفاقية التي أبرمتها المجموعة خلال المؤتمر العالمي للجوال في العام 2018 في برشلونة مع شركة جوجل أبيجي لتزويدنا بمنصة إطلاق واجهة برمجة التطبيقات (API)، أطلقت شركة زين الكويت بالاشتراك مع شركة دوكومو (DOCOMO) الرقمية برنامجها الفريد للألعاب، والذي من خلاله سيستطيع عملائها الوصول إلى أكثر من 1,000 لعبة ذات جودة عالية وعلامة تجارية متوافقة مع أنظمة التشغيل iOS وأندرويد و وويندوز.

قامت شركة زين الكويت بإجراء تجربة تقنية الـ 5G في عدة مواقع حيوية على شبكتها بنجاح، وهي ستواصل تطوير وتوسيع شبكة الجيل الخامس بشكل تدريجي في السوق الكويتية استعداداً لتوفير أجهزة تعمل بتقنية الـ 5G خلال العام 2019.

خلال المؤتمر العالمي للجوال (MWC) في العام 2018 في شنغهاي، انضمت مجموعة زين إلى أبرز مشغلي شبكات الهاتف النقال الآخرين، والتي تلتزم فيها باعتماد وتطبيق إرشادات إنترنت الأشياء (IoT) المتعلقة بنظام الاتصالات العالمي للهواتف المتنقلة GSMA ذات الصلة بأفضل ممارسات وتوصيات أمن نظام إنترنت الأشياء الكامل (IoT).

من الناحية التشغيلية، فقد شهدت فترة الربع الثاني من العام 2018 تباين في النتائج عبر عمليتنا (كما تم ذكره سابقاً في فترة الربع الأول) حيث أثر تطبيق المعايير المحاسبية الدولية الجديدة IFRS 9 و15 سلبيًا على العديد من المؤشرات المالية الرئيسية، وما زلنا نشعر بالتأثير المستمر لتدهور العملة في السودان، ومن المؤسف أن هذه العوامل هي خارج عن سيطرتنا مع التأثير على العديد من مؤشرات الأداء مع الأخذ بعين الاعتبار الآثار الإيجابية للتقدم التشغيلي الذي نقوم به في أسواقنا كافة.

تتمثل إحدى الطرق التي ينعكس فيها هذا التقدم التشغيلي في نمو العملاء، حيث ارتفع إجمالي عملاء المجموعة بنسبة 5% مقارنة مع نفس الفترة من العام الماضي لتخدم 47.4 مليون عميل، وذلك من خلال النمو المذهل في العراق الذي أضاف 1.9 مليون عميل بنمو نسبته 15%، بينما شهدت الكويت نمواً على مستوى العملاء بنسبة 7% فيما انعكس نمو العملاء في السودان بنسبة 8% على مدى الـ 12 شهرًا الماضية ومع ذلك، فقدنا ما يقارب 700 ألف عميل في السعودية (بسبب مغادرة عدد من المغتربين والقواعد البيومترية / وسياسة بطاقتي الـ sim).

مع هذه التطورات، فإن نمو إيرادات خدمات البيانات قفزت بنحو 10٪، وهي تمثل الآن نسبة 27٪ من إجمالي إيراداتنا المجمعة، نحن نتوقع استمرار النمو في هذا المجال من عملياتنا في النصف الثاني من العام.

وعن المؤشرات المالية الرئيسية لفترة الربع الثاني خصوصاً، فقد سجلت المجموعة إيرادات مجمعة بقيمة 811 مليون دولار أمريكي بانخفاض قدره 6٪ مقارنة بالفترة الماضية، وبلغت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات الـ EBITDA في الربع الثاني 282 مليون دولار، مما عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 35٪، بينما بلغت الأرباح الصافية 150 مليون دولار بنسبة ارتفاع بلغت 3٪، مقارنة مع نفس الفترة من العام 2017، وبلغت ربحية السهم 11 فلس.

وأوضحت المجموعة أن تأثير ترجمة العملة في فترة الربع الثاني عام 2018 بسبب تخفيض قيمة العملة المحلية في السودان بنسبة 43٪، وهو ما كلفها 52 مليون دولار أمريكي على مستوى الإيرادات، و 19 مليون دولار على مستوى حجم الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات الـ EBITDA، و 4 ملايين دولار على مستوى الأرباح الصافية، وباستثناء تأثير ترجمة العملة عن هذه الفترة فإن إيرادات فترة الربع الثاني كانت ستأتي مستقرة، بينما الأرباح الصافية كانت سجلت ارتفاعاً بنسبة 6٪ مقارنة مع نفس الفترة من العام 2017.

كما سجلت النتائج المالية المجمعة النصف سنوية ارتفاعاً في الأرباح الصافية بنسبة 5٪ لتصل إلى نحو 86.4 مليون دينار (287 مليون دولار)، مقارنة مع 82.3 مليون دينار (270 مليون دولار) عن نفس الفترة من العام 2017، وبلغت ربحية السهم 20 فلس،

وحافظت المجموعة على مستوى إيراداتها المجمعة عن فترة الستة أشهر، حيث سجلت 1.67 مليار دولار، بينما بلغت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات الـ EBITDA 563 مليون دولار، وهو ما عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 34٪.

وتأثرت النتائج المالية لهذه الفترة بتحديات ترجمة العملة، والذي يرجع في الغالب إلى انخفاض قيمة العملة في السودان (الجنية السوداني) بنسبة 40٪ من متوسط 15.8 مقابل سعر صرف الدولار الأمريكي في النصف الأول من العام 2017 إلى 26.5 في النصف الأول من العام 2018، وهو ما كلف المجموعة 94 مليون دولار أمريكي على مستوى الإيرادات، و 36 مليون دولار على مستوى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات، و 9 ملايين دولار على مستوى الأرباح الصافية، وفي حال استثناء تأثير ترجمة العملة، فإن إجمالي الإيرادات كانت ارتفعت بنسبة 6٪ وارتفاع صافي الأرباح بمقدار 10٪ عن فترة الستة أشهر من العام 2018.

بالانتقال إلى الصفحة رقم 9، فقد بلغ إجمالي النفقات الرأسمالية للمجموعة عن هذه الفترة - ما عدا شركة زين السعودية - ما يعادل 103 ملايين دولار أمريكي أي 6٪ من إجمالي إيرادات المجموعة، كما بلغت النفقات الرأسمالية، بما في ذلك شركة زين السعودية 174 مليون دولار أي 7٪ من إجمالي الإيرادات.

في الختام، سوف أعطي الكلمة إلى الرئيس التنفيذي للشؤون المالية في المجموعة أسامة متى لمناقشة المزيد من النتائج المالية بالتفصيل.

أسامة متى:

شكراً لك سكوت، مساء الخير عليكم جميعاً. بحسب ما ورد في اتصالنا في الربع الأول، فقد قامت المجموعة بتطبيق المعايير المحاسبية الدولية (IFRS 15 و 9)، ونتيجة لذلك، كان للمجموعة تأثير سلبي بقيمة 39.1 مليون دينار في الرصيد الافتتاحي للأرباح المرحلة، بالإضافة إلى ذلك، تأثر إجمالي إيرادات المجموعة خلال النصف الأول من العام 2014 بمبلغ 6.2 مليون دينار كويتي، وتأثرت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بـ 6 ملايين دينار كويتي.

سوف أنتقل الآن إلى أسواقنا الرئيسية لنستعرض المؤشرات المالية الرئيسية على مدى الستة أشهر، والربع الثاني من العام 2018.

لننتقل إلى الصفحة 14: شركة زين الكويت

تظل شركة زين الكويت الشركة الأكثر ربحية في المجموعة، وتمثل إيراداتها 35% من إجمالي إيرادات المجموعة، كما رفعت قاعدة عملائها بنسبة 7%، حيث تخدم الآن 2.8 مليون عميل.

وبالنظر إلى طبيعة ومؤشرات السوق الكويتية محلياً، فإن شركة زين الكويت في قيادة قطاع الاتصالات المتنقلة في الكويت، حيث تمثل إيراداتها 35% من إجمالي إيرادات القطاع، و 62% من إجمالي الأرباح الصافية للقطاع.

شهد أداء زين الكويت في الربع الثاني انخفاضاً في الإيرادات بنسبة 11% مقارنة مع نفس الفترة من العام 2017، وانخفضت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 19%، وانخفضت الأرباح بنسبة 10% - أما أسباب هذا الانخفاض فتعود إلى:

- خفض في مبيعات المعدات.
- المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية رقم 15 التي أدت إلى انخفاض هوامش مبيعات الهواتف.
- أرباح العام قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات في العام الماضي التي ارتفعت بسبب إلغاء مخصصات الديون المشكوك في تحصيلها والتي بلغت 2.7 مليون دينار كويتي.
- الانخفاض في الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات الذي أدى إلى التعويض جزئياً عن انخفاض الاستهلاكات والإطفاءات.

خلال الأشهر الستة الأولى من العام 2018، قدمت زين نتائج إيجابية في ظل المشهد التنافسي الحاد حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة 5% مدعومة بشكل رئيسي من خلال مبادرات تسويقية ناجحة وجاذبة للعملاء، فضلاً عن العائدات الناتجة عن قطاع مشاريع والأعمال (بشكل رئيسي وزارة الكهرباء والماء - MEW). ولسوء الحظ، انخفضت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 17% بسبب تطبيق معايير المحاسبة الجديدة.

وعلى الرغم من أداء الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات، فقد كان صافي الأرباح أعلى بقليل من العام الماضي، ويعود ذلك أساساً إلى انخفاض الاستهلاكات والإطفاء، كذلك، نمت إيرادات البيانات بنسبة 6%، وتمثل الآن 32% من إجمالي الإيرادات.

لقد قمنا مؤخراً بتعيين رئيس تجاري جديد في زين الكويت مع تركيز أكثر على تقديم تجربة أفضل للعملاء، وزيادة إمكانية الوصول إلى منصة الخدمات، وذلك عبر تقديم تجارب محسنة إلى العملاء.

وتجدر الإشارة إلى أنّ شركة زين الكويت زادت من تركيزها على الابتكار الذي يهدف إلى تطوير منصات الرقمية لتزويد العملاء بالاختيار والقدرة على التواصل مع زين والتحكم بالأدوات.

بوسع العملاء التمتع بتطبيقات الجوال الجديدة والمحسنة والمواقع الإلكترونية والمحلات الإلكترونية وخدمات الدردشة عبر الإنترنت، والتي تسمح لهم بإدارة حساباتهم والتحكم في استخدامها ودفع وتعبئة رصيدهم بطريقة مباشرة، فضلاً عن تحديد مواقع متاجرنا واكتساب أجهزة جديدة، وتلقي عروض مخصصة، والكثير غير ذلك.

في الختام في ما يتعلق بشركة زين الكويت، أودّ الإشارة إلى أننا نتوقع إغلاق صفقة بيع الأبراج في النصف الثاني من العام 2018، وسوف ينعكس ذلك على نتائج العام 2018.

بالانتقال إلى الصفحة 15 - شركة زين العراق:

كان من المتوقع أن نحقق أداءً قويا آخر خلال فترة الربع الثاني، كما ذكرنا في وقت سابق من هذا العام، فالأمور واعدة جدا لعملياتنا في السوق العراقية، وننتقل لرؤية ما ستقدمه عمليات زين العراق في الفصلين القادمين، وما بعدهما.

زادت قاعدة عملاء زين العراق بنسبة 15%، وبلغت 14.7 مليون، وهي تمثل 31% (وهي الأعلى) من إجمالي قاعدة عملاء المجموعة، وقد أدت استعادة المواقع في غرب وشمال البلاد، بالإضافة إلى العديد من مبادرات اكتساب العملاء، لاسيما في المناطق الأساسية، إلى إضافة بارزة بلغت 1.9 مليون عميل.

بالنسبة إلى فترة الربع الثاني على وجه التحديد، ارتفعت الإيرادات والأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 5% على التوالي، وذلك بشكل رئيسي بفضل نمو البيانات والتوسع الإقليمي (منطقة كردستان) فيما انخفض صافي الدخل بنسبة 7% متأثرا بزيادة الاستهلاك وضريبة الدخل بنسبة 15%، والتي بدأت تؤثر بشكل كامل من بداية العام الجاري.

ومن الجدير بالذكر أنّ عائدات النصف الأول للعام 2018 قفزت بنسبة 7%، مقارنة بنفس الفترة من العام 2017، فيما ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 8%، مع انخفاض هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 35%، على وجه الخصوص، وارتفع صافي الربح بنسبة 66%.

بشكل بارز، لقد ساهم النمو الملحوظ لعائدات البيانات والنمو القوي في قطاع المشاريع والأعمال (B2B) وتجديد مراكز الاتصال في تحسين خدمة العملاء.

الصفحة 16 السودان:

كما ذكر سكوت في وقت سابق، فإنّ انخفاض قيمة العملة بنسبة 43% في السودان من متوسط 16.1 (دولار أميركي/ جنيه سوداني) إلى 28.1، قد أثر على إجمالي نتائج المجموعة والنتائج المالية للعمليات بالدولار الأمريكي.

ومع ذلك، وباستخدام العملة المحلية (الجنيه السوداني)، فقد نمت عمليات الشركة بشكل ملحوظ، حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة 36%، مقارنة مع نفس الفترة من العام 2017 (أقل بنسبة 22% من حيث الدولار الأمريكي) في الربع الثاني، كذلك، ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 41% بالنسبة إلى الجنيه السوداني (مع انخفاض بنسبة 20% بالدولار الأمريكي)، وارتفع صافي الربح بنسبة 33% بالنسبة إلى الجنيه السوداني (مع انخفاض بنسبة 24% بالدولار الأمريكي).

أيضاً، شكّلت إيرادات البيانات 17% من إجمالي الإيرادات ونمت بنسبة 52% من حيث الجنيه السوداني، وتخدم زين السودان الآن حوالي 13.9 مليون عميل، حيث نمت قاعدة العملاء بنسبة 8% مقارنة مع نفس الفترة من العام 2017، وهي تمثل ثاني أكبر قاعدة عملاء داخل المجموعة بنسبة 30%.

الصفحة 17 - السعودية:

تأثر أداء شركة زين السعودية خلال الربع بشكل رئيسي بانخفاض قاعدة عملائها بنسبة 8% بسبب اللوائح الجديدة الصادرة عن هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات (CITC) والمتعلقة بالتدابير الحيوية وسياسة الشريحتين.

وانخفضت إيرادات الربع الثاني بنسبة 1% نتيجة لانخفاض إيرادات الربط البيئي بسبب تطبيق معدلات إنهاء الهوائيات النقالة الجديدة MTR (التأثير: 34 مليون ريال سعودي) وانخفاض الإيرادات الدولية، كما انخفضت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 3%، مما عكس هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 33%، وقد أعلنت الشركة عن خسائر بلغت 38 مليون ريال سعودي (10

مليون دولار أمريكي)، وهي متأثرة بشكل رئيسي بأداء الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات، والزيادة في الاستهلاكات والإطفاء، وفي الوقت الحالي تمثل إيرادات البيانات 53% من إجمالي إيرادات الشركة.

أما مقارنة بالربع الأول من العام 2018، فقد سجلت زين السعودية زيادة بنسبة 10% في الإيرادات، مع نمو الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 8% في الربع الثاني من العام 2018، أيضاً، حققت الشركة زيادة بنسبة 25% في الأرباح التشغيلية في الربع الثاني، كما تمكنت من تخفيض صافي خسائرها بنسبة 51% في الربع الثاني، مقارنة بالربع السابق، فيما بلغ إجمالي قاعدة العملاء 8.4 مليون عميل.

مجرد تذكير سريع بما قاله سكوت في البداية، سنقوم بدمج نتائج شركة زين السعودية في الربع الثالث من العام الجاري وهذا سيؤثر إيجابياً على الإيرادات والأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإسهلاكات، وغيرها من المؤشرات الرئيسية، باستثناء صافي الدخل، علماً أن ملكية مجموعة زين في زين السعودية لن يتغير.

بالانتقال إلى الصفحة 18 - زين الأردن:

على الرغم من الحفاظ على ريادتها في السوق الأردنية، فقد أدى تكثيف المنافسة إلى تقلص قاعدة عملاء زين الأردن بنسبة 10%، حيث تبلغ قاعدة العملاء 3.8 مليون عميل.

جاءت إيرادات الربع مستقرة عند 122 مليون دولار أميركي في حين انخفضت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات وصافي الربح بنسبة 15% و24% على التوالي، ويعزى هذا الانخفاض بشكل رئيسي إلى ارتفاع تكاليف الربط البيني بسبب العروض غير المحدودة خارج الشبكة، مما أدى إلى انخفاض في إجمالي الربح وزيادة في النفقات التشغيلية Opex (بسبب ارتفاع تكاليف المرافق العامة والرسوم التنظيمية).

وقد تمكّن الفريق من توصيل الألياف إلى 23 موقعا في عمان وتزايدت بالتالي العائدات بشكل كبير في هذا المجال.

كما ورد في اتصالنا السابق، نجحت الإدارة في اتصالاتها مع الحكومة، وتمكّننا من خفض تكلفة الكهرباء بنسبة 22% اعتباراً من الأول من يوليو 2018، وقد حافظت الشركة على هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات للربع بنسبة 40%، وعلى نحو مستقر، نمت إيرادات البيانات بنسبة 3%، وهي تمثل الآن 38% من إجمالي الإيرادات.

وفي ملاحظة أخيرة نودّ أن نذكر أنّ فريق زين الأردن يبحث عن طرق لخفض التكاليف ولاسيما الكهرباء، وهو يسعى حالياً إلى البحث عن خيارات الطاقة الشمسية.

بذلك نصل إلى الختام وأعطي الكلمة إلى محمد عبدال، والبدء في فتح باب الأسئلة والاستفسارات.

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 نيشيت لاكوتيا من شركة سيكو:

نيشيت لاكوتيا:

شكراً لك، في الحقيقة لدي أكثر من سؤال:

1. حول عمليات السودان والتضخم المفرط في سوق جنوب السودان، رأينا الكثير من التأثير الذي تعانيه المجموعة بسبب ذلك، وقد لاحظنا غياب البيانات عن عمليات جنوب السودان في العرض التقديمي، لذا، يمكن الافتراض بأن الأصول قد انخفضت بالكامل حتى يظهر هذا الحجم من التأثير في هذا الربع، لذا ما الذي يجب أن نتوقعه مع استمرار هذا التضخم المفرط؟ وإلى متى يمكن أن نتوقع استمرار هذا النوع من التأثير؟
2. السؤال الآخر يتعلق بعمليات زين العراق، فيبدو أن النمو في العراق أقل قليلاً مما كنا نتوقعه بالنظر إلى مقدار ما كان العراق يساهم به عندما كانت ظروف السوق طبيعية، وفي الوقت الحالي، نحن لا نرى حقاً وتيرة النمو تلك التي كانت متوقعة، خصوصاً وأن الأمور هناك تتجه نحو الاستقرار، لذا فمتى يمكن أن نتوقع تحسن ملموس في العراق ليصبح 30-40% مما كان عليه في العام 2014 لمجموعة زين من حيث الإيرادات والأرباح.

أسامة متي:

فيما يتعلق بعمليات جنوب السودان، فإننا كما أوضحنا سابقاً، يعود صافي الربح النقدي في جنوب السودان إلى الحركة في مؤشر أسعار المستهلك، والتي من الواضح أنها ليس تحت سيطرتنا، ولذلك نحن في وضع لا يمكننا التنبؤ به، وإذا قارنت معدلات التضخم التراكمي لثلاث سنوات بما لدينا الآن، مقارنة بالعام الماضي من يونيو 2017، وحتى إذا قارنته مع مارس 2018، فسترى زيادة كبيرة في التضخم وفي مؤشر أسعار المستهلك.

لذلك فإن تطبيق المعيار الدولي رقم IAS29 على عمليات جنوب السودان، مع وجود التزامات ومطلوبات حقوق الملكية بشكل يفوق الأصول، فإنه سيؤدي بالتأكيد إلى تحقيق مكاسب على مستوى صافي الربح، ونحن سنمضي قدماً الآن في عملياتنا، حيث نتوقع أن يكون هناك تأثير أقل للتضخم في جنوب السودان، وذلك لأسباب عديدة، واحدة منها، هو ما تم نقله مؤخراً في الأخبار أن مسؤولين في الدولة بدأوا في عقد محادثات سلام مع حكومة السودان، وكذلك مع المعارضة في جنوب السودان، وهناك اتفاقات تتناول المنفعة الاقتصادية مثل تدفق النفط واستعادة الحركة الاقتصادية والتجارية بين البلدين، وهذا بدوره سيساعد بالتأكيد في الحد من التضخم في جنوب السودان، وكذلك في السودان، وبخصوص الميزانية العمومية، فإننا لا نرى تأثيراً كبيراً ناتجاً عن تطبيق معيار المحاسبة الدولي 29 بسبب بعض إعادة التصنيف التي قمنا بها لقرض المساهمين. أمل أن أكون قدمت لك الإجابة عن سؤالك.

نيشيت لاكوتيا:

حسناً، لأكون أكثر وضوحاً قليلاً، هل هناك أي طريقة لتزويدنا ببعض الأرقام في هذا الشأن، وما يتعلق بتطورات العملة في جنوب السودان، أو أي افصاح في هذا الأمر، لفهم الميزانية العمومية للشركة؟

أسامة متي:

نحن لا نكشف بشكل أساسي عن أرقام جنوب السودان، ولكن أؤكد لك أنك لن ترى هذا التأثير الكبير، ولن ترى هذا التأثير الرئيسي في الفصول القادمة.

سكوت جيجنهايمر:

سأتناول السؤال المتعلق بعمليات زين العراق، لقد حققنا نمواً بنسبة 6% في الربع الثاني مقارنةً بالعام الماضي، فهناك شيئان يحدثان هناك، حول سبب عدم ارتداد المؤشرات المالية للنمو بالسرعة التي نرغب بها، فالمنافسة صعبة بعض الشيء في السوق العراقية، ولكن أيضاً حدثت بعض الأشياء هناك، فمن الواضح أنه بعد استقرار

الوضع بعد النزاعات التي وقعت، كان هناك الكثير من المواطنين الذين غادروا منطقة الأنبار وهذه المنطقة بها الكثير من النزوح الداخلي، ومع هذه التطورات الإيجابية حققنا نموا ملموسا لكن ليس كما هو مأمول، هذا بالإضافة إلى معاناة عمليتنا من ضريبة مبيعات بنسبة 19.5%، وبنسبة 20%، وهو أمر محزن للغاية، فمعظم الأسواق عندما تفرض ضريبة مبيعات فإنها تأتي إلى العملاء، أو يتم أثر هذه الضريبة مناصفة بين الشركة والعميل، ولكن لم نرى ذلك في السوق العراقية، ولذلك فقدنا ما يقرب من 20% من إيراداتنا، لا شك أن هذا الأمر مؤلم، فعندما ننظر بشكل خاص إلى العاميين الماضيين، كان لدينا ما يقرب من 25% من مواقعنا لا تعمل بسبب الصراعات هناك، والآن عادت تلك المواقع إلى التشغيل مرة أخرى، ولكن تحتاج إلى بعض الوقت لنبني على أساسها، ولا تنسى أن خدماتنا هناك ما زالت بتقنية الـ 3.9G.

المنسق العام:

شكرا، السؤال التالي من دانة الغنيم من شركة أشمور، الرجاء المتابعة، الخط مفتوح.

دانة الغنيم:

مساء الخير عليكم جميعا، السؤال الأول بخصوص شركة زين السعودية ومسألة إصدار حقوق اكتتاب في أسهم إضافية، ما هو الوضع الحالي في هذا الخصوص؟ خصوصا أنه من الظاهر بأن الشركة عادت إلى تسجيل خسائر، وسؤالي الثاني يتعلق بحصص الأرباح بالنظر إلى كل ما يحدث في السودان وبيان التدفقات النقدية، وبما أنه ليس لدينا التدفق النقدي الذي حصلنا عليه في العام الماضي من بيع أسهم الخزينة، كيف سنتعامل الشركة مع هذا الوضع خلال العام؟

أسامة متي:

شكراً لك على سؤالك، فيما يتعلق بمسألة إصدار حقوق اكتتاب في أسهم إضافية والتي لا تزال نتابعها، فإن التحدي الذي نواجهه هو سعر السهم، فسعر السهم أقل بكثير من المستوى المطلوب وهو حاليا عند 6 ريالات تقريبا بينما تصل القيمة الاسمية إلى 10 ريالات، وهذا هو العائق الوحيد الآن.

إذا تلقينا أخبارا جيدة عن زين السعودية في النصف الثاني من السنة، حيث أننا نتوقع الحصول على مثل هذه الأخبار وهو ما سيؤدي إلى تحسن في الأداء، وسينعكس ذلك إيجاباً على سعر السهم، وبالتالي فإننا سنسعى إلى تحقيقها بفعالية أكبر، ولكن الآن في هذه المرحلة لا يمكننا فعل أي شيء بسبب سعر السهم، وفيما يتعلق بالتدفق النقدي، ما زلنا في وضع قوي للغاية إذا نظرتم إلى ميزانيتنا، حتى عندما يتم تجميع بيانات شركة زين السعودية، سوف تنخفض الرافعة المالية مقارنة بالسنة السابقة لأننا نأخذ بعين الاعتبار أننا نضمن لشركة زين السعودية 1.4 مليار دولار أمريكي.

لذلك، عندما نقوم بتجميع البيانات المالية، فإن ذلك سيعزز الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاكات، أيضا، هناك شيء آخر يحدث هذا العام، وهو بيع الأرباح مما سيحسن الوضع النقدي للشركة، أما بالنسبة للمواضيع المتعلقة بتوزيعات أرباح الأسهم فإنها خاضعة لتوصية مجلس الإدارة وموافقة المساهمين، وأمل أن أكون قد أجبت على سؤالك.

المنسق العام:

شكراً والآن سؤالنا التالي من زياد إبتاني، أرقام كابيتال.

زياد إيتاني:

لدي سؤالين فقط حول الكويت، هل من الممكن توضيح السبب وراء انخفاض الإيرادات حوالي 10% عن السنة الماضية في الربع الثاني مقابل زيادة 7% في قاعدة العملاء. من المفهوم أن هناك انخفاض في مبيعات أجهزة الهواتف النقالة.

سكوت جيجنهايمر:

كان هناك حدثان مهمان في السوق، حيث كان هناك تباطؤ في مبيعات الهواتف. إضافة إلى ذلك لقد قمنا باطلاق نظام تشغيلي جديد في آخر 6 أشهر، وكان لدينا بعض المشكلات المتعلقة بتقديم نوع جديد من العروض في السوق والذي كان علينا أن نتريث في ذلك، حيث كنا بحاجة إلى الانتهاء من التشغيل الكامل وبفاعلية للنظام الجديد، الأمر الآخر الذي قمنا به كان بخصوص عمليات الدفع المسبق، فقد قمنا بتغيير أسعارنا في السوق للخطوط المدفوعة مسبقاً، في البداية كنا نبيع بطاقات sim الخاصة بنا بسعر 4 د.ك، ثم قمنا بزيادة السعر إلى 5 د.ك، مما أدى إلى إبراز قاعدة العملاء الفعالة بشكل تلقائي، ورأينا هذا الأمر يتقلص بشكل كبير في الكويت بسبب الزيادة في سعر العملة، لذلك كانت إيرادات الخدمات ثابتة نسبياً في الكويت. لكن كان هناك فارق في مبيعات الأجهزة بقدر 8.9 مليون دينار كويتي، بسبب معيار المحاسبة الدولي 15 أعتقد بأن العديد من المشغلين لن يعتمدوا على مبيعات الهواتف لأن هذا الأمر سيؤثر سلباً على حساب الأرباح والخسائر، لكن إيرادات الخدمات ثابتة بالفعل في الكويت. نحتاج إلى التركيز على B2B، حيث يكون المستقبل، حققنا نمواً جيداً في B2B في الربع الثاني، وما زلنا نتوقع نمواً أكبر على الرغم من أنه صغير نسبياً في هذه المرحلة، ولكننا نتوقع نمواً كبيراً في هذا المجال في العامين المقبلين.

زياد إيتاني:

السؤال الثاني حول عمليات الكويت، فيما يتعلق بهامش التشغيل، فقد رأينا عملية استرداد محتملة قريبة من 900 نقطة أساس، أذكر أنك قلت أن لديك أمر غير متكرر في الربع الأول، حتى لو افترضنا أن هذه الأرباح عند هامش 0% لا تزال تنطوي على هامش تشغيل استرداد 300 نقطة أساس في الربع الثاني، وهنا أتساءل فقط عن هذه الحالة بسبب التحسن التشغيلي والكفاءة التشغيلية، أو أن المصاريف التي قمت بحجزها في الربع الأول من العام لم تتم على مستوى الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاكات؟

سكوت جيجنهايمر:

كان هناك أمران، وهما التقليل في عمولات التجار وتحسين التكاليف. وأعتقد أن الطريقة التي تمت بها مبيعات الأجهزة بالجملة والتي حدثت في الربع الأول خفضت من الأرباح، لذا فإن الجمع بينهم فسندرى أن هناك نمواً في الهامش في الربع الثاني. أمل أن يجيب هذا الإيضاح على سؤالك.

زياد إيتاني:

سؤال حول مشروع وزارة المياه والطاقة الكويتي (MEW) هل هو مربح بالفعل؟

سكوت جيجنهايمر:

هذا المشروع سيكون مربحاً في المستقبل، حيث أن المشروع كان في الأساس متعادلاً مع هامش صغير، ولكننا نتوقع الكثير من الإضافات على مدار العامين المقبلين، لذلك نتوقع أن يدر لنا أرباحاً مع المضي قدماً في توسيع نطاق المشروع، علماً أن المشروع يمر بمجموعة من المراحل، ونحن نحاول من جانبنا الوصول إلى مجال أعمال المدن الذكية، حيث نعتبر هذه الخطوة فرصة لنا لتطبيقها في أسواقنا الأخرى في المنطقة، وخصوصاً السعودية،

لذلك فإننا في المرحلة الأولى سنعمل على التكلفة، ولكن في المرحلة الثانية والثالثة من المتوقع أن نحقق هامش ربح مع المضي قدما في تنفيذ هذا المشروع.

زياد إيتاني:

شكراً جزيلاً لك، سؤال بالنسبة إلى بيع الأبراج، ذكرتم أنكم تتوقعون الانتهاء من عملية البيع قبل نهاية العام، فهل كنت تتحدث عن كل من السعودية والكويت معا؟

سكوت جيجنهايمر:

لا، نحن نتحدث هنا عن سوق الكويت في هذه المرحلة، وليس السعودية، لأننا لا نزال ننتظر موافقات الجهات التنظيمية من السلطات السعودية.

زياد إيتاني: شكرا جزيلا

المنسق العام:

السؤال التالي والأخير من مالك زاهي، تفضل بطرح سؤالك.

مالك زاهي:

لقد لاحظت انخفاض في الإطفاءات في النصف الأول بنسبة 20% تقريبا، هل يتعلق الأمر بالمحاسبة المتعلقة بأجهزة الهواتف؟ وهل سيؤدي هذا التغيير في سياسة الاستهلاك التي يتم تطبيقها؟

سكوت جيجنهايمر:

نعم، إنه مرتبط بإطفاء أجهزة الهواتف، ومع اعتمادنا تطبيق المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية 15، فإننا لن نقوم بأي إطفاءات لأجهزة الهواتف، أرجو أن أكون أجبت على سؤالك

المنسق العام:

لا مزيد من الأسئلة، وسأترك الحديث لمحمد عبدال.

محمد عبدال:

نشكر المنسق العام لهذا الاتصال، ويُرْجى 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

نتطلع إلى مشاركتكم التالية لمناقشة النتائج المالية لفترة الربع الثالث من العام 2018، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقاً. شكرا لكم جميعا على الانضمام إلينا في هذا الاتصال، نتمنى لكم يوماً سعيداً.

-انتهى-