



Date: 19 February 2019

التاريخ: 19 فبراير 2019

Ref:

المرجع: 603

Mr. Khaled Abdulrazzaq Al Khaled

السيد / خالد عبد الرزاق الخالد المحترم

Chief Executive Officer

الرئيس التنفيذي

Boursa Kuwait Company

شركة بورصة الكويت

State of Kuwait

دولة الكويت

Dear Sirs,

تحية طيبة وبعد،،،

Subject: Zain's Company Analyst / Investor
minutes of conference – Q4 2018

الموضوع: محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين لشركة الاتصالات
المتنقلة – زين للربع الرابع لعام 2018

As per article No. (8-4-2) "Continuing Obligations in the Premier Market" of Boursa Kuwait Rule Book issued as per decision No. (1) for year 2018, and since Zain has been classified in the "Premier Market".

عملاً بأحكام المادة رقم (8-4-2) "الإلتزامات المستمرة للسوق الأول" من قواعد البورصة الصادرة بموجب القرار رقم (1) لسنة 2018، وحيث أن شركة زين تم تصنيفها ضمن مجموعة "السوق الأول".

We would like to advise you that quarterly Analyst / Investor Conference was placed through "Conference call" at 2:00 PM local time on Tuesday 19/2/2019.

يرجى الإحاطة بأن مؤتمر المحللين / المستثمرين قد إنعقد عن طريق اتصال مباشر في تمام الساعة الثانية بعد ظهر يوم الثلاثاء الموافق 2019/2/19 (وفق التوقيت المحلي).

Attached: the minutes of the Conference mentioned above and the Investor presentation (Q4-2018).

مرفق طيه محضر المؤتمر المذكور أعلاه وإستعراض المستثمرين عن الربع الرابع لعام 2018.

Sincerely yours,

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير ،،،

بدر

بدر ناصر الخرافي

نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة زين

Bader Nasser AlKharafi

Vice Chairman and Group CEO



Mobile Telecommunications Co. (K.S.C.P) (ش.م.ك.ع.) شركة الاتصالات المتنقلة
Airport Road, Shuwaikh, Kuwait - P.O.Box 22244 Safat 13083 Kuwait - T: +965 2464 4444 F: +965 2464 4552
رأس المال المدفوع: 432,705,890,900 د.ك. - رأس المال المصرح به: 432,705,890,900 د.ك. - السجل التجاري: 36025

www.zain.com



Zain Group

Q4 2018

Earnings Conference Call

Feb 19, 2019



Chaired by:
Nicholas Wills
Head of Equity Sales & Trading - MENA
Citi



Zain Group FY 2018 Earnings Call Transcript

Tuesday 19th February 2019

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:

Nicholas Wills, Citi

Head of Equity Sales & Trading - MENA



Operator:

Good afternoon ladies and gentlemen, thank you for standing by. Welcome to today's Zain Group's Full Year 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, Tuesday, 19th of February 2019.

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

Nicholas Wills:

Greetings ladies and gentlemen, this is Nicholas from Citi and I would like to welcome you all to the Zain Group's Full Year 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 third 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, Nicholas, and welcome everyone to Zain's Full Year 2018 earnings conference call. With me today Scott Gegenheimer our Group CEO of Operations and Ossama Matta our Group CFO.

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 Scott.



Scott Gegenheimer:

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

Our results for Q4 and the full year 2018 were impressive with growth across all metrics – 5% growth in subscribers, 28% growth in consolidated revenues (following the half-year consolidation of Saudi Arabia) and 26% growth in EBITDA and 23% growth in net income. A number of our strategic programs are now gaining significant traction, delivering benefits and giving rise to excellent results. These include successful turn-around activities in Saudi Arabia and Iraq, active regulatory engagement across the group, digital, and our focus on B2B and fixed play.

The key highlights include profitability increase in Zain KSA for the year driven by growth in postpaid with greater penetration in the national segment; high-double-digit growth in B2B and favourable regulatory reforms which have seen a reduction in the revenue share as well as the reduction in interest payments arising from the prepayment of the loan facility for the business;

Zain Iraq showed a 70% increase in Net Profit driven by significant growth in customer base premised on enhanced customer value management, stronger regional performance and their cost optimization program; and Zain Kuwait recording a healthy 21% increase in net income for Q4 2018 due to a reduction of device subsidies and strong performance in postpaid and B2B.

In terms of fixed expansion, we are building scale in the FTTH space in Saudi Arabia and Jordan. In Kuwait, we launched WTTx in Q4 with good take-up as a fiber alternative and as a precursor for 5G fixed wireless access.

For the 2018 full year, we recorded consolidated revenues of USD 4.4 billion, up 28% Y-o-Y mainly due to the consolidation of Zain Saudi Arabia starting from the second half of 2018, which resulted in an additional USD 1.1 billion to the Group's total revenue. EBITDA for the period reached USD 1.7 billion (up 26% Y-o-Y), reflecting an EBITDA margin of 39% (noting the Zain KSA consolidation added USD 487 million). Consolidated net income reached USD 649 million up 23% Y-o-Y. Earnings per share for 2018 reached 45 Fils (USD 0.15).

One downside: we faced further devaluation of the Sudan SDG currency. For the full year, foreign currency translation impact, predominantly due to the 47% currency devaluation from an average of 16.9 to 31.9 (SDG / USD), negatively impacted the company by USD 216 million in revenue, USD 79 million in EBITDA and USD 27 million in net income. Nevertheless, Zain Sudan continues to perform exceptionally well in all key financial indicators in local currency terms with double-digit growth.



For Q4, 2018, Group consolidated revenues reached USD 1.4 billion (up 56% Y-o-Y) (\$546 m coming from Zain KSA), EBITDA for the quarter reached USD 642 million (up 97% Y-o-Y)-with USD 292 million coming from Zain KSA, and net income reached USD 196 million (up 58% Y-o-Y) and representing Earnings Per Share of 13 fils (USD 0.05).

For Q4 2018 specifically, foreign currency translation impact, due to the 60% currency devaluation in Sudan, from an average of 18.3 (SDG / USD), in Q4 2017 to 46.2 in Q4 2018, negatively impacted the company USD 78 million in revenue, USD 25 million in EBITDA and USD 10 million in net income.

I want to elaborate a little more on Zain KSA now, given the many positive developments and their impact on the Zain Group results.

As advised in the previous call, Zain Saudi Arabia (KSA) became a subsidiary of Zain Group due to the step-up acquisition in Q3 2018, and consequently, Zain KSA's financial results are consolidated commencing from 1st of July 2018.

In Q4, Zain KSA signed an agreement with the Kingdom's regulatory authorities to reduce the annual royalty fee for commercial service 15% to 10% of net revenues backdated to 1 January 2018. In Q4 we reversed SAR 220 million related to the previous 9 months.

We expect a benefit of around SAR 300 million per year from this reduction in royalties for Zain KSA going forward.

Furthermore, this agreement included the settlement of disputed amounts related to the payment of annual royalty fees by Zain KSA to the CITC since 2009, dependent on meeting certain obligations. The financial impact of this settlement is expected to reach SAR 1.7 billion (USD 453 million) over three years. We reversed SAR 316M in Q4 '18 related to this settlement.

Moving on to Capex the Group CAPEX for the year including Zain KSA's second half 2018 CAPEX, it reached USD 618 million accounting for 14% of the total Group revenues. Our Group CFO, Ossama, will provide the country breakdown of the spend that includes 4G expansion and 5G preparations in key markets.

Group data revenues (excluding SMS and VAS) experienced a 71% growth for the full-year 2018, representing 33% of the Group's total revenues. Again, it should be noted that the substantial growth percentage is predominantly due to the consolidation of Zain KSA results, with substantial investments in network upgrades and expansion and growth in Enterprise data related revenues contributing to this growth.



Our goal is to create a future-ready digital transformation platform which supports B2B growth, commercialization of 5G, monetization of digital services and the opening of APIs. We are building scale to exploit cloud services, as well as smart city initiatives in key markets, notably Kuwait and Saudi Arabia. We also have major initiatives in the drones' space and FINTECH such as mobile wallet, credit scoring and micro-insurance.

The excellent 2018 results and many milestones achieved during the year gives us confidence going into 2019 and beyond. This is partly due to our strong relations and advocacy with government ministries and regulatory authorities across all our markets.

To conclude, the Board of Directors of Zain Group recommended a cash dividend of 30 Fils per share (which represents 67% dividends payout ratio) subject to the Annual General Assembly approval.

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.

Indeed, 2018 was exceptional year for us and we are pleased with the overall results. As Scott mentioned, the consolidation of Zain KSA combined with the successful implementation of the turnaround strategy and beneficial regulatory changes there as well as the revival of Zain Iraq were the main reasons for the impressive Group overall results.

It's obvious that the consolidation of Zain KSA was great for Zain Group on multiple levels, notably our net debt / EBITDA (including Guarantees) is currently at 2.3 times, which otherwise if we excluded the consolidation of Zain KSA, the ratio would be 3.2 times. This is below the industry averages, and we aim to reduce such levels to avoid future interest rate increases and associated costs.

I will now go through our key markets, providing full-year key financial indicators to speed things up...leaving more time for the Q&A.

Let's move to slide 14- Zain Kuwait

Operationally Zain Kuwait remains the most profitable company, continues to maintain its market lead in both value share and customers as it now serves 2.6 million customers.

From a local market perspective, Zain Kuwait's market leadership and efficiency is reflected in its Full year performance where revenue represents 38% of total market revenues and net income represents 56% of the total net income in the Kuwaiti telecom market.



2018 was very challenging year for Zain Kuwait, witnessing intense price competition in the market. However, the operation managed to maintain its revenue at KD 331 million (USD 1.1 billion) despite a USD 34 million impact due to IFRS 15. Net income increased by 2% YoY to reach KD 82 million (USD 272 million). Unfortunately, EBITDA for the period came lower by 10% mainly due to significant decrease in gross margin coming from the low margin of the enterprise projects and handset bulk sale, coupled with application of the new accounting standards.

For Q4 2018, Zain Kuwait reported USD 72 million in net profit, an impressive 21% increase as a result of cost optimization and growth in B2B initiatives.

To meet the ever-growing demand for data, the Zain Kuwait invested USD 100 million in CAPEX during 2018 that allowed it to focus on innovation aimed at growing its digital platforms and implementing an entire range of Data monetization initiatives. The benefits of such investment and focus are reflected in the Data revenues that grew by 10% Y-o-Y and now represents 35% of total revenues.

Scott already mentioned many of the Zain Kuwait's ground-breaking technologies and services launched over the year that include 5G trials, hi-speed BEAM, eSIM, Zain Games, zBot, Amazon Prime and Drones. Management is focused on ensuring Zain Kuwait being a regional digital innovative leader.

Saudi Arabia which is on slide 15:

The main highlight of the year was the consolidation of Zain KSA and its impact on the Group's Financials.

Celebrating a decade of commercial operation in the Kingdom, Zain KSA recorded its best-ever Full year results since inception, showing record growth levels, reflecting the successful implementation of the operator's turnaround strategy.

Revenue for the year was at an all-time high of USD 2 billion, an increase of 3% YoY, mainly due to higher postpaid and B2B revenues and handset sales revenue. EBITDA for the year jumped by 20% reflecting healthy EBITDA margin of 40%. Net income for the year was the best-ever since inception, reaching USD 89 million compared to USD 3 million last year, mainly attributable to the positive EBITDA performance and benefits from regulatory agreements.

Impressively...Data revenue now represents 51% of total revenue. The investments in network (approx. USD 512 million CAPEX reflecting 20% of revenues for the FY 2018) are paying off.

As Scott mentioned, we benefitted from the impact of the new agreement with the Kingdom's regulatory authorities to consolidate and reduce the annual royalty fee for commercial service from 15% to 10% of net revenue, retro-respectively back-dated to Jan 1, 2018. I wish to reiterate that this is not a one-off benefit, as we will continue to benefit from this by around SAR 300 million per year.

Also, I would like to repeat the significance of the settlement of disputed amounts related to the payment of annual royalty fees by Zain KSA to the CITC for the nine-year period between 2009 and 2017, under certain conditions. The financial impact of this settlement is expected to reach SAR 1.7 billion (USD 453 million) over three years. In 2018, this benefit amounted to SAR 316 million. So for the remaining 2 years, we have lots of potential upside to benefit should we meet the agreed KPIs.

Furthermore, it is worth mentioning that during the fourth quarter of 2018, the company made a second early voluntary payment towards its Murabaha financing agreement amounting SAR 525 million, following a SAR 600 million voluntary payment in September 2018, for a total of SAR 1.125 billion repayment since the refinancing of the agreement in June 2018. These early payments reflect the company's solid cashflow generation ability and efficient cash management.

It is worth mentioning that the company's Junior Debt will soon mature in August 2019, and our plan is to refinance it as an Islamic Loan.

Zain Saudi Arabia has experienced an incredible year placing the company in a much stronger fiscal position that will only get better.

Moving to slide 16, which is Zain Iraq

The operator performed exceptionally well and reported very solid set of financial KPIs for the year, an impressive growth of 70% in net income and we believe this profitable growth will continue in the years to come.

The operator's Customer base increased 9% YoY and reached 16 million subscribers, representing 32% (the highest) of the Group's total customer base. The restoration of sites in the North and West of the country, combined with numerous customer acquisition initiatives, especially in core regions, resulted in an impressive addition of 1.3 million customers.

For the FY 2018, revenue, EBITDA increased by 3% and 11% Y-o-Y respectively, mainly attributed to the healthy data growth as a result of continued efforts towards customer expansion, launch of new products and services plus a key focus on the Enterprise (B2B) segment. We are also investing heavily in upgrades and expansion, especially across the north.

One other highlight of the year was that major financial institutions continued to show confidence in Zain Iraq with the IFC, with an agreement to provide a financing package worth USD 269 million. The debt package includes USD 100 million from the IFC's own account, and a further USD 169 million in mobilization. The financing helped Zain Iraq enhance its capacity as well as the quality of its 3.9G network across the country.

We are working closely with the team there, in ensuring that the operation fulfills its enormous potential. Given the improving socio-economic climate across the country, we are very confident of Zain Iraq's future prosperity.

Sudan which is on slide 17:

The operator is performing exceptionally well in local currency terms, but the significant 47% currency devaluation in Sudan affected the Group's overall and the operation's financial results in USD terms.

For the FY 2018, in local currency (SDG) terms, the operator's revenue grew by 37% Y-o-Y (down 24% in USD terms). EBITDA increased by 29% (down 27% in USD terms) and net income increased by 11% (down 13% in USD terms).

Data revenues accounted for 18% of total revenues and grew 56% in SDG terms.

The operation serves around 14.6 million customers which grew by 8% Y-o-Y. The operator's customer base is the second largest within the Group, which represents 29% of the Group's total customer base.

Regarding the devaluation in Sudan...unfortunately it keeps getting worse... As previously advised, the Central Bank of Sudan decided to set its daily currency exchange rate using a newly-formed body of bankers and exchange bureaus, effective from 7 Oct, 2018. This resulted in the official exchange rate being set at 1 USD = 47.5 SDG, the official exchange rate before that was 1 USD = 28.3 SDG as of February 2018.

Going to slide 18 which is Zain Jordan:

Although maintaining market leadership, and despite the intense competition, now serving 3.7 million customers.

Revenue for the year was stable at USD 494 million. EBITDA and net income both decreased by 14% and 19% respectively. The drop was mainly due to the higher interconnection costs because of the free off-net calls, resulting in a decrease in gross margins as well as the increase in Opex (mainly due to higher utilities cost \$3.7m and regulatory charges \$1.7m).

EBITDA margin for the year remained healthy at 39% with data revenue growth representing 38% of total revenue.

The economic conditions in Jordan led the government to increase pressure on the telecom industry by the introduction of new taxes effective Jan 1, 2019 (The average increase of the corporate taxes is approximately 2%). The Group and team there are still lobbying with the concerned regulatory and government authorities carrying out an extensive action plan to raise awareness of the negative and counterproductive impact of such increases. We will advise in the next analyst call the impact this will have on the company.

I would like to mention that the Zain Jordan team are looking at avenues to further reduce costs especially electricity and are currently reviewing solar power options. Zain Jordan also extended the Fiber reach to 23 locations in Amman and revenues are increasing exponentially in this area.

Zain Jordan is directing its effort to be the superior in introducing new technologies and new devices to the market and bundling different new products and services based on customers' needs to penetrate new different niche segments available in the market.

The team are also introducing new enterprise solutions to penetrate the new opportunities of the corporate segment.

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, can you please repeat your instructions?

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.

Nishit : Hi good afternoon, thanks for the call, this is Nishit from Sico. I actually have just two questions, one on Zain Saudi, I've seen that because you've seen the percentage of postpaid and prepaid provided in the presentation, it seems that the bulk of the customer growth there has happened in the postpaid segment where postpaid customers have increased from 0.7 million in 2015 to 3.9 million in 2018. While prepaid customers have declined from 11.2 million in 2015 to 4.2 million in 2018, so there was a 7 million decline in prepaid while postpaid has gone up I think by 3.2 million. So if could just comment on whether these numbers are correct the ones I'm deducing from your presentation and where do you think you're going in the near future, that's the first question.

Second, more on the accounting, the trading income that you're showing in the segment breakdown is it primarily handset revenue that is new or is there something else also inside that?

Scott Gegenheimer: Regarding your first question on KSA, there has been a shift over the last couple of years in how we approach the market and what kind of the mix of customers we've been going after. If you were to look back 3 or 4 years ago we were predominantly a calling card company, nearly 40% of our revenues coming from international calling cards and our percentage of locals was quite low. We've been focusing heavily on the local and national Saudis in our network and increasing that, and on postpaid as well and diversify far away from the prepaid. I'll come back on the specific numbers on the prepaid. But prepaid, yes a lot of customers have gone mainly because of biometrics. We've seen biometrics taking a large number out of the prepaid markets significantly because we are only allowed to have two SIMs per prepaid customer, so that's dropped a lot. And then we had quite a few of the expats, mainly the humble expats, leaving the country. I believe there was 1.5 to 2 million expats leaving over the last year/year-and-a-half, and that's impacted our customer base on prepaid. I hope that answers your question at least on the mix. I'll come back on the specific numbers on pre vs. post I'll have to check that real quick, the second question if you can repeat because we didn't catch the second question.

Nishit: Scott the second question was mainly on the breakdown of the trading income breakdown that now you're providing in your FY financials in the segment. The trading income is mainly handset sales? Is it a said point in time and point overtime, so just wanted to check what exactly should we interpret this as? Is this based on your handset sales?

Ossama Matta: Yes, this trading income is mainly handset sales, but it has changed. Well the margin allocated to the handset sales has changed according to IFRS 15, so we are following IFRS 15 and if you compare it with prior years you'll see lower revenues allocated to handset sales, as compared to prior years because of IFRS 15.

Nishit : Ok thank you, just one question on the capital restructuring which is due in Zain Saudi. What is delaying this? Is it that you are still trying to get the permission from the regulator to increase your stake possibly above 50% through this rights issue? Is that the reason that the restructuring hasn't yet taken place within Zain Saudi and following rights issue through this or is there some other reason? And when should we expect this to happen?

Ossama Matta: We are still working closely with the regulator, yes. Actually as you pointed out, with the regulator in KSA on the capital increase. We've put in place a plan how much fresh capital the company needs, what should be done in case the shareholders did not subscribe, what would Zain do in this case being the largest shareholder. All of this is being

studied with the regulator and they promised to get back to us in two weeks to one-month time. This is what we can disclose at this stage.

Nishit : Ok fine thank you so much

Operator : We can take our next question from Talal Al Khamis from NBK Capital please go ahead.

Talal : Thank you, gentlemen, for taking the call. I just have few questions regarding the monetary gains. Can you just explain to us the nature of this monetary gain and how it works exactly and maybe you can tell us the impact on the yearly basis? And as you mentioned with the devaluation of the Sudanese currency, is it expected to continue? Is there further devaluation?

Ossama Matta: The monetary gain is basically coming from applying IAS 29 in South Sudan. South Sudan has been declared as a hyperinflationary economy and the standard IAS 29 requires us to apply the hyperinflation accounting. And by applying the hyperinflation accounting we have a net monetary gain coming from South Sudan. The reason for this net monetary gain is because of the negative equity that we have in South Sudan and because of the bulk of the liabilities are higher than the assets. Now what we have done in the second half of 2018, is we have changed the structure of the shareholder loan that we have in South Sudan from a debt instrument to an equity instrument and this basically will allow us to have no fluctuations in terms of this monetary gain. So we will not see in the coming future a net monetary gain or net monetary loss coming from applying IAS 29 in South Sudan.

Talal: Thank you. And in terms of the \$30 million gain on business combination, obviously this is from consolidation impact, right? Because now you consolidated Zain KSA vs. the value of Zain as an equity you recognize this gain, is that correct?

Ossama Matta: This is correct, this is due to the step us acquisition by consolidating Zain KSA and having control. This is basically the control premium related to consolidation of Zain KSA, that's correct.

Talal: So basically, the fair value of Zain KSA vs. what you were recording in the books and then compared to that.

Ossama Matta: That's correct

Talal: And what is the line item showing 41 million in 2018?

Ossama Matta: The 41 million is basically that we have provided for one-off adjustments, approximately USD 93 million included in other income expenses, and this is related to various litigations across the region. To be honest with you we wouldn't have taken such a provision, had we not had such high non-monetary gains and step up acquisitions.

Talal: Thank you

Operator: We will take our next question from Ziad Itani from Arqam Capital, please go ahead.

Ziad Itani: Hi thank you for the presentation, I have two questions first of all it seems that there is a rebound in Kuwait operational performance in Q4 what is this attributed to? Is there any sort of price ups or reduced competition that we've seen in the last quarter?

Scott Gegenheimer: Related to Kuwait's performance especially in Q4, we've got a new chief commercial officer in Kuwait domestic he's a little a bit more focusing on the market focusing on the prepaid. He's focused on the B2B, so we're heavily pushing the B2B segment down there, so things are moving in the right direction. Competition is still fierce, there is no question about it, but I think that also the fact that IFRS 15 has changed a little bit on the reporting for handsets that you've seen a little bit more sanity in the market about handset subsidies, so we've seen a lot less handset subsidies, that's helped the market as well. Hope that answers your question, thanks.

Ziad Itani: So, the second question is on Zain KSA can you please provide some information on how management fees are calculated and when are the dates basically? Is it linked to the Murabaha facility over there? And where do you see this, because if we saw that it is not up in all the reported entities they do not come up to the group, it's below the group so let's say the net item that has the management fees and what other factors?

Ossama Matta: The management fee in Saudi is basically based on an agreement between Zain Group and Zain KSA so if Zain KSA is profitable and they achieve a certain profit margin and we apply the management fees which is approximately 2% of net revenues. If you look up 2018 this is what happened basically in the last quarter the company was profitable, as was the full year and accordingly we applied what is in the agreement in terms of management fees now. When we consolidate the management fee yes it has an impact on the operation on EBITDA, but when we consolidate we eliminate that at the consolidation level of the group, of course we benefit because we own 37% we will benefit from this with the minority interest there. I hope I answered your question.

Ziad Itani: Actually, yeah just following up on this because last year it was also profitable, but it went from around SAR 50 million to close to SAR 200 this year.



Ossama Matta: Yeah but last year as I said as per the agreement and I'm not supposed to disclose this, but as per the agreement if the company is profitable and they achieve a certain Net Income margin, we apply management fees, so you have these two conditions.

Ziad Itani: Ok and when is this date? is this something related within Murabaha facility for you to get the cash out?

Ossama Matta: No, this has nothing to do with it, but when we did the refinancing of the Murabaha in 2018, we agreed with the banks if the company reduces its leverage to a certain leverage threshold, Zain KSA can pay back Zain Kuwait its accumulated management fees, accumulated interest and the current interest that we charge them. But you cannot link the two, which is what we are charging them now with the Murabaha, it has nothing to do with it. But on this I would like to point out that when I mentioned in the script that Zain KSA voluntarily paid to the banks two payments total of 1.1 billion, we will be expecting in 2019 Zain KSA to start paying back Zain Group, which is something we are very proud of.

Ziad Itani: Ok excellent and this is not contingent on the rights issue?

Ossama Matta: No not at all

Maha Sanousi: Hi Gentlemen, thank you for the call. This is Maha from Schrodgers. I was wondering if you could elaborate a bit more on Iraq and what are your expectations for 2019 and the competitive backdrop and some updates on CAPEX and licenses as well.

Scott Gegenheimer: On Iraq, the competitive environment is pretty tough there's no question about that, we are gaining some market share when it comes to the subscriber base and trying to continue the growth. There are couple of things playing in 2019, there's talk about a 4th license, obviously the operators are trying to lobby against that by showcasing that a 4th license doesn't make commercial sense for the market. In fact, we are trying to acquire a 4G license in Iraq before any 4th license, should it eventuate. On a positive note, we actually just got approval from the regulatory environment for fiber to connect Zain's internal network across the country. This will help connectivity speeds; thus we are going to continue to invest and roll out our network and push our improved services. There is a lot of upside left in country when it comes to the amount of penetration on data, but competition has been pretty tough. Truthfully, I think the competition thinks more about market share than profitability. It has been challenging for us, every time we gain a little bit of market share we tend to have price wars. We had a price war in Q4, 2018 which ended in early Q1, 2019, which hurt us a little bit in Q4 2018 and maybe a little in Q1 2019 in top line revenue growth. But at the same time, I think we have done a very good job on our cost optimization program in 2018, and that is one of the reasons that the profitability grew, although the revenue didn't grow dramatically, the profitability was up significantly in Iraq. I think Iraq is one of the big markets

for us that has growth potential. But again, it's a challenging environment from the regulatory point of view. We just don't know whether there will be a fourth license coming out, or when we are going to get the 4G spectrum, and that is one of our issues there.

Maha Sanousi: Thank you, just a quick follow up, what's your CAPEX overall guidance for 2019?

Scott Gegenheimer: For the whole Group we're still around 15%, and this percentage it depends on the fiber, we are not going to spend heavily on the 5G, but you're going to see 5G rollout both in Kuwait and Saudi in key strategic locations that make commercial sense. We are still working on the business model for 5G, most of the investment is going to be fixed wireless access.

Operator: Your next question is coming from Arqaam Capital, please go ahead.

Ziad Itani: One follow up question, I just want to know where do you stand on the tower sale in Kuwait and Saudi.

Ossama Matta: On Kuwait, we are actually almost finalizing, we are still waiting some regulatory approvals. In Saudi we expect to finalize the deal hopefully this year in 2019, as you know the number of the towers in Saudi is much higher than that in Kuwait. We got the initial approval from the regulator and now things are moving quite fast in Saudi. So, my expectation on the tower deal for Saudi will be to close the deal this year, of course in 2019, and hopefully get paid. In Kuwait we are aiming to finish it much quicker.

Ziad Itani: For Saudi, just as a reminder, SAR 2.4 billion for 8000 towers?

Ossama Matta: We announced USD 648 million, but hopefully we can get more than that.

Ziad Itani: it's a bit low, don't you agree? Did you provide the lease back agreement?

Ossama Matta: No its not, we are in the negotiations now, the price is depending on many factors, one of them is the lease agreement, the benefit we will get when there are more tenants on the tower, the inflation and how you deal with it, the cost of electricity and who bears it and how to pass it, and whether it is passed on to us or to them. So, there are many factors in it, but when you look at the NPV it's quite impressive for such a deal in Saudi.

Hi Everyone (name not disclosed): Thank you so much for the conference call, quick follow up on the last question on Kuwait and Saudi Tower deals. What is Zain Group's intention with respect to equity stakes in the tower companies after the sale of the towers in Kuwait and Saudi?

Ossama Matta: For Kuwait we mentioned before that Zain will keep a minority equity stake in the new tower company. For Saudi, we haven't decided yet whether Zain will own an equity stake or not, it is still subject to the board, which will assess. We also have more pressing items in Saudi which is basically reducing the leverage, it is important for us, we also take that into consideration. We also take into consideration the growth in the tower company revenues and returns, so this equity stake share will be decided on the board level.

Thank you so much

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 Q1 2019 update.

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

- END -



Date: 19 February 2019

التاريخ: 19 فبراير 2019

Ref:

المرجع: 603

Mr. Khaled Abdulrazzaq Al Khaled

السيد / خالد عبد الرزاق الخالد المحترم

Chief Executive Officer

الرئيس التنفيذي

Boursa Kuwait Company

شركة بورصة الكويت

State of Kuwait

دولة الكويت

Dear Sirs,

تحية طيبة وبعد،،،

Subject: Zain's Company Analyst / Investor minutes of conference – Q4 2018

الموضوع: محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين لشركة الاتصالات المتنقلة – زين للربع الرابع لعام 2018

As per article No. (8-4-2) "Continuing Obligations in the Premier Market" of Boursa Kuwait Rule Book issued as per decision No. (1) for year 2018, and since Zain has been classified in the "Premier Market".

عملاً بأحكام المادة رقم (8-4-2) "الإلتزامات المستمرة للسوق الأول" من قواعد البورصة الصادرة بموجب القرار رقم (1) لسنة 2018، وحيث أن شركة زين تم تصنيفها ضمن مجموعة "السوق الأول".

We would like to advise you that quarterly Analyst / Investor Conference was placed through "Conference call" at 2:00 PM local time on Tuesday 19/2/2019.

يرجى الإحاطة بأن مؤتمر المحللين / المستثمرين قد إنعقد عن طريق اتصال مباشر في تمام الساعة الثانية بعد ظهر يوم الثلاثاء الموافق 2019/2/19 (وفق التوقيت المحلي).

Attached: the minutes of the Conference mentioned above and the Investor presentation (Q4-2018).

مرفق طيه محضر المؤتمر المذكور أعلاه وإستعراض المستثمرين عن الربع الرابع لعام 2018.

Sincerely yours,

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير ،،،

بدر

بدر ناصر الخرافي

نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة زين

Bader Nasser AlKharafi

Vice Chairman and Group CEO



شركة الاتصالات المتنقلة (ش.م.ك.ع.) (K.S.C.P.) Mobile Telecommunications Co.
Airport Road, Shuwaikh, Kuwait - P.O.Box 22244 Safat 13083 Kuwait - T: +965 2464 4444 F: +965 2464 4552
رأس المال المدفوع: 432,705,890,900 د.ك. - رأس المال المصرح به: 432,705,890,900 د.ك. - السجل التجاري: 36025

www.zain.com

مجموعة زين

الربع الرابع 2018

مؤتمر الاتصال الهاتفي مع المحليين/ المستثمرين

19 فبراير 2019



بإدارة

نيكولاس وايس

رئيس قسم الأسهم والتجارة - MENA

Citi

محضر مؤتمر الاتصال الهاتفي مع المحللين/ المستثمرين
حول النتائج المالية لعام 2018

مجموعة زين
الثلاثاء الموافق 19 فبراير 2019
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

نيكولاس وايس - سيتي

رئيس قسم الأسهم والتجارة -MENA

المنسق العام للاتصال:

مرحباً بكم جميعاً في هذا الاتصال الحي، والذي نناقش فيه أهم مؤشرات الأداء لمجموعة زين عن 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 الرابع، 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 نيكولاس وايس من سيتي بنك.

نيكولاس وايس – سيتي بنك:

تحياتي لكل المشاركين معنا، نيكولاس من سيتي بنك، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة – زين، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن 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 الرابع لمجموعة زين، المتوفر حالياً على موقعها الإلكتروني، وحتى نكسب مزيداً من الوقت وفتح المجال لمشاركتكم معنا، دعوني أترك الحديث للسيد/ محمد عبدالرئيس التنفيذي للاتصالات في مجموعة زين، شكراً لكم جميعاً.

محمد عبدالرئيس:

شكراً لك نيكولاس، نرحب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه معاً النتائج المالية لمجموعة زين عن العام 2018.

ولكن دعونا نرحب أولاً بالرئيس التنفيذي لعمليات المجموعة - سكوت جيجنهايمر، والرئيس التنفيذي للشؤون المالية - أسامة متى، وكما ذكر نيكولاس 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 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

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 جيجنهايمر.

سكوت جيجنهايمر:

أشكركم محمد، وطاب مساؤكم جميعاً وأشكركم على الانضمام إلينا في الاتصال اليوم.

كما ذكرنا في التقرير السابق، جاءت نتائجنا المالية في الربع الأخير من العام 2018، وعلى مدار العام 2018 متميزة حيث يرجع ذلك بصفة أساسية لتركيز مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية على تحقيق عائدات مربحة على العمليات الأساسية والإجراءات البناءة التي اتخذت لتجميع بيانات زين السعودية.

كانت نتائجنا للربع الرابع وللعام 2018 متميزة للغاية مع النمو في جميع المؤشرات الأداء، حيث حققنا نمواً بنسبة 5% في عدد العملاء، ونمواً في الإيرادات المجمعة بنسبة 28% (بعد تجميع بيانات زين السعودية) ونمواً بنسبة 26% في الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك ونمواً بنسبة 23% في صافي الربح. لقد سجلت برامج استراتيجيتنا نتائج ممتازة، والتي جاءت بسبب تحول شركة زين السعودية للربحية مع تحسن أدائها مستقبلاً، وعودة زين العراق للنمو من جديد، ونمو الإيرادات القوي في قطاع البيانات، والتطور الهائل في نتائج قطاع المشاريع والأعمال، وكذلك مبادرات المدن الذكية.

وتبرز للمحات الأساسية في المقام الأول في الزيادة الملحوظة في صافي أرباح زين السعودية خلال العام، مع 70% زيادة في صافي أرباح زين العراق، وتحقيق زين الكويت زيادة مميزة بلغت 21% في صافي الإيرادات خلال الربع الرابع من العام 2018.

ومن حيث توفير الاحتياجات المتزايدة لخدمات البيانات، فنحن نعمل على إطلاق تقنية الألياف البصرية للمنازل، في السعودية والأردن والكويت، كما نواصل تكثيف جهودنا لتوفيرها كمرحلة قبل الجيل الخامس.

وعلى مدار العام 2018، سجلنا عائدات مجمعة بلغت 4.4 مليار دولار بزيادة 28%، ويرجع ذلك بصفة أساسية لدمج زين السعودية بدءاً من النصف الثاني من العام 2018 مما أدى إلى تحقيق زيادة إضافية بلغت 1.1 مليار دولار أمريكي في العائدات الإجمالية للمجموعة. وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاكات 1.7 مليار دولار (بنسبة ارتفاع 26%) مما عكس هامشاً في الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاكات 39% (مع ملاحظة أن تجميع زين السعودية أضاف 487 مليون دولار أمريكي)، وبلغ صافي الإيرادات المجمعة 649 مليون دولار بزيادة 23%، بينما بلغت ربحية السهم الواحد 45 فلساً (0.15 دولار أمريكي).

على الرغم من استفادتنا من تجميع بيانات زين السعودية، لا زلنا نعاني من التراجع المستمر في سعر الجنيه السوداني، فعلى مدار العام 2018، أثر ترجمة العملات، الذي يرجع بصفة أساسية لتدهور سعر صرف الجنيه السوداني الذي بلغ 47% من متوسط 16.9 إلى 31.9 (الجنيه السوداني / الدولار الأمريكي) سلبيًا على نتائج الشركة بمبلغ 216 مليون دولار على مستوى الإيرادات، و79 مليون دولار على مستوى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاكات، و27 مليون دولار على مستوى صافي الربح.

خلال الربع الرابع من العام 2018، بلغت الإيرادات المجمعة 1.4 مليار دولار أمريكي (بزيادة 56%) (منها 546 مليون دولار من زين السعودية)، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاكات في الربع الأخير 642 مليون دولار (بزيادة 97%) منها 292 مليون دولار من زين السعودية، وبلغ صافي الربح 196 مليون دولار (بزيادة 58%) وبلغت ربحية السهم 13 فلساً (0.05 دولار).

وخلال الربع الرابع تحديداً، تأثرت النتائج المالية بترجمة العملات، بسبب التدهور في العملة السودانية بنسبة 60%، من متوسط 18.3 (جنيه سوداني / دولار أمريكي) في الربع الرابع من العام 2017 إلى 46.2 في الربع الرابع من العام 2018، وقد أثر ذلك سلبيًا على الشركة بقيمة 78 مليون دولار على مستوى الإيرادات، و25 مليون دولار على مستوى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاكات، و10 ملايين دولار على مستوى الربح.

وأود أن أتحدث بتفصيل أكثر عن زين السعودية نظرا للعديد من التطورات الإيجابية وأثرها على نتائج مجموعة زين.

كما ذكرنا في الاجتماع السابق، أصبحت زين السعودية شركة تابعة لمجموعة زين بسبب تجميع بياناتها المالية في الربع الثالث من العام 2018.

في الربع الرابع، وقعت زين السعودية اتفاقا مع السلطات التنظيمية في المملكة العربية السعودية لتقليل الرسوم السنوية على الخدمات التجارية من 15% إلى 10% من صافي العائدات بأثر رجعي من 1 يناير 2018، ومن المتوقع أن يؤثر هذا الانخفاض بنسبة الـ 5% إيجابا على النتائج المالية للشركة، وبسبب التطبيق بأثر رجعي في الربع الرابع، استرددنا 220 مليون ريال سعودي من التسعة أشهر السابقة من العام 2018، ونتوقع الاستفادة بمقدار 300 مليون ريال سنويا مع استمرار هذا الاتفاق.

كما شملت الاتفاقية تسوية المبالغ المتنازع عليها ذات الصلة بدفع رسوم سنوية من زين السعودية إلى هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات خلال فترة التسع سنوات بين العام 2009 إلى العام 2017 في ظل ظروف معينة، ومن المتوقع أن يصل التأثير المالي لهذه التسوية إلى 1.7 مليار ريال سعودي (453 مليون دولار) على مدار ثلاث سنوات، واستطعنا استرداد 316 مليون ريال في الربع الرابع من العام 2018 بفضل هذه التسوية.

وبالانتقال إلى النفقات الرأسمالية للمجموعة خلال العام الماضي، بما في ذلك النفقات الرأسمالية لزين السعودية في النصف الثاني من العام 2018، فقد بلغت 618 مليون دولار أمريكي لتسهم بنسبة 14% من إجمالي عائدات المجموعة، وسيقدم أسامة تفصيلا للمصروفات الذي يشمل توسعات الجيل الرابع والإعداد للجيل الخامس في الأسواق الرئيسية.

حققت إيرادات بيانات المجموعة (باستثناء الرسائل النصية القصيرة وخدمات القيمة المضافة) نموا بنسبة 71% خلال العام 2018 لتمثل 33% من إجمالي إيرادات المجموعة، ومرة أخرى، تجدر الإشارة إلى أن نسبة النمو الكبيرة ترجع في الأساس لتجميع نتائج زين السعودية مع إسهام الاستثمارات الهائلة في تطوير الشبكة، والتوسع والنمو في العائدات ذات الصلة في قطاع المشاريع والأعمال B2B.

حاليا نركز على بناء مشغل اتصالات رقمي يكون جاهزا للتطورات المستقبلية، حيث نستثمر بكثافة بشبكاتنا حتى نتمكن من الاستفادة من الحلول التي سيقدمها الجيل الخامس، كما نركز على العديد من المبادرات الرئيسية مثل تحسين التكامل بين العمليات والاستثمارات الضخمة في الألياف وبناء واجهات برمجة التطبيقات، بحيث توجه جميعها لجعلنا مشغل أكثر مرونة يمكنه المساعدة في الاستفادة من الفرص المربحة في الفضاء الرقمي، وكذلك أمام التغييرات في قطاع تقنية المعلومات والاتصالات.

فضلاً عن ذلك، نركز جهودنا واستثماراتنا في البحث عن فرص بين الأعمال بالمؤسسات والخدمات السحابية، وكذلك مبادرات المدن الذكية، لاسيما الكويت والسعودية التي تنمو بكفاءة، وسنواصل دعم مناطق الأعمال هذه.

وأكرر، نحن نركز الآن على التحول الرقمي الذي بدأ بتبسيط منتجاتنا وعملياتنا مع دفع كل شيء في الاتجاه الرقمي أولاً والنظر إلى قطاعات جديدة، كما نركز على الابتكار ونسعى لتحقيق عائدات جديدة من الخدمات الرقمية وخدمات الطائرات بدون طيار، كما نطبق مبادرات كبرى في القطاعين المالي والفني مثل المال الإلكتروني.

وتمنحنا نتائج العام 2018 القوية والخطوات العديدة التي حققناها الثقة لعبور العام 2019 وما بعده، وندين بالشكر لعلاقتنا الإيجابية مع الوزارات الحكومية والسلطات التنظيمية في جميع أسواقنا، فقد كانت هذه الجهات داعمة لنا، وكان للتعاون المثمر مع هذه المؤسسات دورا مؤثرا في دعمنا للتغلب على التحديات التي واجهتها عملياتنا.

ختاما، أوصى مجلس إدارة زين بتوزيعات أرباح نقدية بواقع 30 فلسا لكل سهم (تمثل 67% من ربحية السهم لعام 2018) مع مراعاة موافقة الجمعية العمومية والجهات الرسمية.

والآن أترك الحديث لأسامة لمناقشة واستعراض النتائج المالية بمزيد من التفصيل.

أسامة متى: أشرك، سكوت، وطاب مساؤكم جميعا.

في الحقيقة، كان العام 2018 عاما استثنائيا لنا ونحن راضون عن النتائج الإجمالية، كما ذكر سكوت، فإن تجميع عمليات زين السعودية مع التطبيق الناجح لاستراتيجية التحول. والتغيرات التنظيمية المؤثرة، وكذلك عودة زين العراق للنمو، كانت كلها أسبابا رئيسية للنتائج الإجمالية القوية للمجموعة.

من الواضح أن تجميع بيانات زين السعودية كان أمرا رائعا لمجموعة زين على عدة مستويات حيث زاد صافي الدين / الأرباح قبل الفوائد والضريبة والاستهلاكات (بما في ذلك الضمانات) حاليا 2.3 مرة ، والذي كان سيزيد إلى 3.2 مرة إذا استبعدنا أثر تجميع بيانات زين السعودية، وتعد هذه النسبة أقل من معدلات قطاع الاتصالات ونهدف لتقليل تلك المستويات لتجنب أية زيادة مستقبلية في أسعار الفائدة والتكاليف ذات الصلة بها.

سأحدث الآن عن أسواقنا الرئيسية مع تقديم مؤشرات مالية رئيسية للعام 2018 للإسراع بالأمر وترك المزيد من الوقت لفقرة الأسئلة والأجوبة.

لننتقل إلى الصفحة رقم 14 – زين الكويت

تبقى زين الكويت من الناحية التشغيلية أكثر الشركات تحقيقا للربحية وتواصل الحفاظ على قيادتها للسوق من حيث حصتها من القيمة والعملاء، حيث تخدم حاليا 2.6 مليون عميلا.

تقود زين الكويت سوق قطاع الاتصالات الكويتي، حيث تمثل الإيرادات 38% من إجمالي إيرادات السوق، ويمثل صافي الأرباح 56% من صافي أرباح سوق الاتصالات في الكويت.

وشهد العام 2018 الكثير من التحديات لزين الكويت حيث شهد منافسة كبيرة في الأسعار، ورغم ذلك، استطاعت العمليات الحفاظ على عائداتها عند 331 مليون دينار كويتي (1.1 مليار دولار أمريكي) على الرغم من التأثير بمبلغ 34 مليون دولار بسبب المعيار الدولي للتقارير المالية رقم 15، وزاد صافي الربح بنسبة 2% ليصل إلى 82 مليون دينار كويتي (272 مليون دولار أمريكي)، وجاءت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات خلال هذه الفترة أقل بنسبة 10% ويرجع ذلك بصفة أساسية لانخفاض الملحوظ في هوامش الربح المنخفضة في المشاريع، وفي مبيعات أجهزة الهاتف بالجملة مع تطبيق معايير محاسبية جديدة.

وخلال الربع الرابع من العام 2018، حققت زين الكويت صافي أرباح بلغ 72 مليون دولار أمريكي، بزيادة ملحوظة قدرها 21% نتيجة لخفض التكاليف والنمو في مبادرات قطاع المشاريع والأعمال (B2B).

ولتلبية الطلب المتزايد على البيانات، استثمرت زين الكويت 100 مليون دولار أمريكي في المصروفات الرأسمالية خلال العام 2018 مما سمح بالتركيز على الابتكار الذي يهدف لتطوير المنصات الرقمية، وتنفيذ مجموعة كاملة من مبادرات تحويل البيانات، وتنعكس مزايا تلك الاستثمارات، وذلك التركيز على عائدات البيانات التي نمت بنسبة 10%، وتمثل الآن 35% من إجمالي الإيرادات.

ذكر سكوت بالفعل العديد من التقنيات الرائدة لزين الكويت، والخدمات التي أطلقتها على مدار العام والتي شملت تجربة الجيل الخامس، وحزم البيانات فائقة السرعة BEAM، و eSIM، والألعاب الإلكترونية، و zBot وأمازون برايم وخدمات الطائرات بدون طيار، وتركز الإدارة على التأكد من بقاء زين الكويت رائدة إقليمية في الابتكار الرقمي.

لننتقل إلى المملكة العربية السعودية في الصفحة رقم 15:

كان أهم ملامح هذا العام هو تجميع عمليات زين السعودية وأثر ذلك على البيانات المالية للمجموعة.

مع الاحتفال بمرور عشر سنوات على التشغيل التجاري في المملكة، سجلت زين السعودية أفضل نتائج لها منذ بداية تأسيسها، حيث حققت مستويات نمو قياسية تعكس التطبيق الناجح لاستراتيجية التحول، وكانت الإيرادات مرتفعة حيث بلغت 2 مليار دولار أمريكي بزيادة 3%، مما يرجع بصورة أساسية للنمو في خدمات البيانات، وقطاع المشاريع والأعمال، وعائدات بيع أجهزة الهواتف. وقفزت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 20% خلال العام مما عكس هامشاً للأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 40%، وكان صافي الربح هو الأفضل على الإطلاق منذ تأسيس الشركة حيث وصل إلى 89 مليون دولار أمريكي مقارنةً بـ 3 مليارات دولار أمريكي عن العام الماضي، ويرجع ذلك في الأساس للأداء الإيجابي للأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات، والاستفادة من اتفاقيات التسوية مع الجهات الحكومية.

من اللافت أن إيرادات البيانات تمثل الآن 51% من إجمالي إيرادات الشركة، أما الاستثمارات في الشبكات (بواقع 512 مليون دولار تقريباً في النفقات الرأسمالية تمثل 20% من العائدات خلال السنة المالية 2018) فإنها توتي ثمارها.

وكما ذكر سكوت، استفدنا من أثر الاتفاقيات التي أبرمتها الشركة مع الجهات التنظيمية لدمج وتقليل الرسوم السنوية على الخدمات التجارية من 15% إلى 10% من صافي العائدات بأثر رجعي من 1 يناير 2018، وأكرر أن هذا لن يحقق فائدة الآن فقط، بل سنستمر في جني فوائد ذلك بحوالي 300 مليون ريال سعودي سنوياً.

كما أشدد على أثر تسوية المبالغ المتنازع عليها ذات الصلة بدفع زين السعودية للرسوم السنوية إلى هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات خلال فترة التسع سنوات بين العام 2009 إلى العام 2017 في ظل ظروف معينة، ومن المتوقع أن يصل التأثير المالي لهذه التسوية إلى 1.7 مليار ريال سعودي (453 مليون دولار) على مدار ثلاث سنوات، وفي العام 2018، بلغت هذه الاستفادة 316 مليون ريال سعودي، وبالنسبة للعامين المتبقين، أمامنا الكثير من فرص للاستفادة في حالة إذا حققنا مؤشرات الأداء الرئيسية المتفق عليها.

فضلاً عن ذلك، تجدر الإشارة إلى أنه خلال الربع الرابع من العام 2018، سددت الشركة دفعة ثانية مبكرة ضمن اتفاقية تمويل المرابحة بمبلغ 525 مليون ريال سعودي بعد الدفعة الأولى بمبلغ 600 مليون ريال سعودي في سبتمبر

2018 ليصل إجمالي ما دُفع 1.125 مليار ريال سعودي منذ إعادة تمويل الاتفاقية في يونيو 2018، ويعكس السداد المبكر قدرة الشركة على تحقيق تدفقات نقدية قوية والإدارة الفعالة للنقد.

ومن الجدير بالذكر أن ديون ثانوية سوف تستحق قريباً في أغسطس 2019، وأن خطتنا هي إعادة تمويلها كقرض إسلامي.

شهدت زين السعودية عامًا مدهلاً، حيث وضع عملياتها في موقف مالي أقوى كثيراً، مع الاستمرارية في تحسن الأداء.

لننتقل إلى الصفحة 16 وهي زين العراق

سجلت الشركة أداءً استثنائياً في العام 2018، وحققت مؤشرات المالية الرئيسية نسب نمو قوية، حيث زاد صافي الربح بنسبة 70 %، ونعتقد أن هذا النمو سيستمر خلال السنوات القادمة.

ارتفعت قاعدة عملاء الشركة بنسبة 9%، وبلغت 16 مليون عميل، وهي تمثل 32% من قاعدة العملاء الكلية للمجموعة (لتكون بذلك الأعلى بين شركات المجموعة)، وأدت استعادة المواقع في شمال وغرب البلاد مع العديد من مبادرات الاستحواذ على العملاء لاسيما في المناطق المهمة إلى إضافة 1.3 مليون عميلاً.

وخلال السنة المالية 2018، ارتفعت الإيرادات والأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 3% و11% على التوالي مما يرجع بصفة أساسية للنمو الإيجابي للبيانات نتيجة للجهود المستمرة نحو التوسع في العملاء وتدشين منتجات وخدمات جديدة بالإضافة إلى التركيز الأساسي على شريحة قطاع المشاريع والأعمال (B2B)، كما تستثمر الشركة بقوة في التطوير والتوسع لاسيما في مناطق الشمال.

هناك عامل آخر مهم خلال العام الماضي، وهو ثقة المؤسسات المالية في زين العراق، فقد أبرمت الشركة مع مؤسسة التمويل الدولية اتفاقاً لتقديم تمويل بمبلغ 269 مليون دولار، وهي تشمل مبلغ الدين 100 مليون دولار من الحساب الخاص بمؤسسة التمويل الدولية و169 مليون دولار كتسهيلات، وساعد هذا التمويل زين العراق في تعزيز قدرتها وكذلك جودة شبكة الجيل 3.9 في جميع أنحاء البلاد.

ونعمل عن قرب مع الفريق هناك للتأكد من تحقيق أكبر استفادة لعملياتنا التشغيلية، وفي ظل تحسن المناخ الاجتماعي والاقتصادي في جميع أنحاء البلاد، فإننا واثقون للغاية في ازدهار زين العراق في المستقبل.

الصفحة 17 والخاصة بالسودان

تؤدي الشركة بشكل استثنائي في ظل الظروف الصعبة التي تواجهها العملة المحلية، ولكن التدهور الملحوظ الذي بلغ 47% في قيمة العملة المحلية في السودان أثر على النتائج العامة والنتائج المالية للمجموعة عند احتسابها بالدولار الأمريكي.

خلال العام 2018، وباحتسابها بالعملة المحلية (الجنيه السوداني)، نمت عائدات الشركة بنسبة 37% (مع انخفاض بنسبة 24% عند احتسابها بالدولار الأمريكي)، وزادت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاكات بنسبة 29% (مع انخفاض بنسبة 27% عند احتسابها بالدولار الأمريكي) وزاد صافي الربح بنسبة 11% (مع انخفاض بنسبة 13% عند احتسابه بالدولار الأمريكي).

وأسهمت إيرادات البيانات بنسبة 18% من إجمالي إيرادات الشركة، ونمت بنسبة 56% عند تقويمها بالجنيه السوداني.

تخدم الشركة الآن حوالي 14.6 مليون عميلاً، بنسبة زيادة 8%، وتعد قاعدة عملاء الشركة هي ثاني أكبر قاعدة عملاء في المجموعة وتمثل 29% من قاعدة العملاء الإجمالية للمجموعة.

وبخصوص التدهور في العملة السوداني، يزداد الأمر سوءاً، وكما ذكرنا من قبل، قرر بنك السودان المركزي تحديد سعر صرف يومي للعملة باستخدام كيان جديد مشكّل حديثاً من البنوك ومكاتب الصرافة يسري اعتباراً من 7 أكتوبر 2018، وأدى ذلك إلى تثبيت سعر الصرف الرسمي عند 1 دولار = 47.5 جنيه سوداني وكان سعر الصرف الرسمي من قبل 1 دولار أمريكي = 28.3 جنيه سوداني في فبراير 2018.

ننتقل الآن إلى زين الأردن في الصفحة رقم 18:

على الرغم من استمرارها في قيادة السوق ورغم المنافسة الشديدة، تخدم الشركة الآن 3.7 مليون عميلاً.

واستقرت إيرادات هذا العام عند 494 مليون دولار أمريكي، وانخفضت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات وصافي الربح بنسبة 14% و19% على التوالي، ويرجع هذا الانخفاض بصورة أساسية إلى زيادة تكاليف الربط البيني بسبب مكالمات الإنترنت المجانية، مما أدى إلى انخفاض في إجمالي هامش الربح وزيادة في مصروفات التشغيل (ترجع بصورة أساسية إلى زيادة تكاليف المرافق 3.7 مليون دولار أمريكي والرسوم التنظيمية بواقع 1.7 مليون دولار أمريكي).

ظل هامش للأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاكات خلال العام عند نسبة مشجعة بلغت 39% مع نمو إيرادات البيانات لتمثل 38% من إجمالي الإيرادات.

أدت الظروف الاقتصادية في الأردن إلى زيادة الضغط على صناعة الاتصالات عن طريق فرض ضرائب جديدة اعتباراً من 1 يناير 2019 (متوسط الزيادة في ضرائب الشركات ما يقرب من 2%)، وهناك جهود مشتركة للتفاوض مع السلطات التنظيمية والحكومية المعنية لتنفيذ خطة عمل واسعة النطاق لزيادة الوعي بالتأثير السلبي وغير الناجح لمثل هذه الزيادات الضريبية، سنستعرض تأثير ذلك على الشركة في الاتصال القادم.

وأود أن أذكر أن فريق زين الأردن يبحث عن طرق لتقليل التكاليف لاسيما الكهرباء ويراجع الفريق حالياً خيارات الطاقة الشمسية، كما وسعت زين الأردن من وصول الألياف إلى 23 موقعا في عمان وتزداد الإيرادات بصورة استثنائية في هذه المنطقة.

توجه زين الأردن جهودها كي تتفوق في طرح التقنيات الجديدة والأجهزة الجديدة بالسوق وبناء منتجات وخدمات جديدة ومختلفة بناءً على احتياجات العملاء من أجل التوغل في شرائح جديدة ومختلفة متاحة في السوق. كما يطرح الفريق حلاً جديداً للأعمال للاستفادة من الفرص الجديدة في شريحة الشركات. وبناءً عليه، سوف أترك الحديث إلى محمد للإجابة على الأسئلة.

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 من SICO

نيشيت: مرحبا مساء الخير ، شكرا على المشاركة، معكم نيشيت من سيكو. لدي سؤالان فقط بخصوص عمليات زين السعودية، لقد رأينا في التقديم التعريفي في بداية الاجتماع النسب المئوية للخطوط المسبقة الدفع والآجل، ومن الملاحظ أن الجزء الأكبر من نمو قاعدة العملاء حدثت في خطوط الدفع الآجل، حيث ارتفع العملاء من 0.7 مليون في العام 2015 إلى 3.9 مليون عميل في العام 2018، في حين انخفض عدد عملاء الدفع المسبق من 11 مليون في العام 2015 إلى 4.2 مليون عميل في العام 2018، وهو ما يعني انخفاض بمقدار 6 ملايين عميل في خطوط الدفع المسبق، في حين أن عملاء خطوط الدفع الآجل ارتفعوا بنحو 2 مليون عميل، فهل هناك تفسير لهذه النسب، وما هي توقعاتكم للمستقبل القريب ؟

بالنسبة للسؤال الثاني، هناك المزيد حول حساب إيرادات المتاجرة التي تم ذكرها هنا، فهل هو في الأساس عبارة عن إيرادات بيع أجهزة الهواتف أم هناك شيء آخر؟

سكوت جينهايمر: فيما يتعلق بسؤالك الأول عن السعودية ، فقد حدث تحول كبير خلال العاميين الماضيين في كيفية تعاملنا مع السوق، والتنوع بين شرائح العملاء، فإذا نظرت إلى الخلف قليلا قبل ثلاث أو أربع سنوات فقد كنا في الغالب شركة تعتمد على كروت الاتصال، وكان هناك ما يقرب من 40٪ من عائداتنا تأتي من بطاقات الاتصال، وكان عدد السكان المحليين منخفض لدينا إلى حد كبير. لقد ركزنا على اكتساب قاعدة عملاء على المستوى المحلي، وعلى التنوع بين شرائح العملاء، نعم كثير من خطوط الدفع المسبق تم فقدها، ولكن بسبب الاشتراطات الخاصة بالبصمة (البيومترية) من الهيئات التنظيمية في المملكة، والتي أثرت كثيرا على عدد خطوط الدفع المسبق إلى حد كبير، بالإضافة إلى أن الشركة كان لديها اشتراكات لعدد غير قليل من المغتربين الذين غادروا البلاد، وهذا أثر بدوره على قاعدة عملائنا في خطوط الدفع المسبق، أمل أن أكون أجبت على سؤالك.

أسامة متى: بالنسبة إلى السؤال الثاني، نعم هذه الإيرادات من المتاجرة وهي بشكل أساسي من مبيعات أجهزة الهواتف، لكنها تغيرت، كذلك تغير الهامش المخصص لمبيعات أجهزة الهواتف وفقاً للمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية 15، لذلك نحن نتبع معيار IFRS 15 وإذا قارنته بالسنوات السابقة، فستلاحظ انخفاض الإيرادات المخصصة لمبيعات الهواتف مقارنة بالسنوات السابقة بسبب المعيار الدولي للتقارير المالية 15.

نيشيت: أشكرك ، سؤال واحد فقط حول إعادة هيكلة رأس المال لشركة زين السعودية ما الذي يؤخر ذلك ؟ هل ما زلتم تحاولون الحصول على موافقة الجهات المعنية لزيادة حصنكم بنسبة تزيد عن 50٪، وهل هذا الأمر السبب في الاتجاه نحو الاكتتاب أو هل هناك سبب آخر ؟ ومتى يجب أن نتوقع حدوث ذلك ؟

أسامة متى: ما زلنا نعمل بشكل وثيق مع الجهات المعنية في المملكة، نعم بالفعل كما أشرت بشأن هيكلة رأس المال، وضعنا خطة حول مقدار رأس المال الجديد الذي تحتاجه الشركة لما ينبغي عمله في حال قام المساهمون بعدم المشاركة في عملية الاكتتاب، وفيما ما يمكن أن تقوم به زين في هذه الحالة كونها أكبر مساهم، حيث يتم دراسة الأمر مع الجهات التنظيمية، وقد أخطرنا بأنه من المتوقع الرد على ذلك خلال أسبوعين إلى شهر تقريبا، وهذا ما يمكننا الكشف عنه الآن.

مرة أخرى، إذا كنت ترغب في طرح سؤال، فالرجاء الضغط على * 1. ويمكننا تناول السؤال التالي من طلال الخميس من NBK Capital يرجى التفضل بطرح سؤالك.

طلال: شكراً أيها السادة على هذه المكالمات، لدي فقط بعض الأسئلة بخصوص المكاسب النقدية، هل يمكنك فقط أن تشرح لنا طبيعة هذه المكاسب النقدية؟ وربما يمكنك أن تخبرنا المزيد عن الأثر السنوي. وبخصوص ما تم ذكره بشأن انخفاض قيمة العملة السودانية، هل من المتوقع أن تستمر؟ هل من المتوقع أن تنخفض قيمة العملة أكثر من ذلك؟

أسامة متى: إن سبب هذه المكاسب يعود إلى تطبيق معيار المحاسبة الدولي رقم 29 في جنوب السودان، ولما تم تصنيف اقتصاد جنوب السودان على أنه يعاني من تضخم كبير، فإن معيار المحاسبة الدولي رقم 29 يتطلب تطبيق نظام محاسبة التضخم الشديد، ومن خلال تطبيق محاسبة التضخم الشديد، يكون لدينا صافي ربح نقدي من جنوب السودان، ويرجع سبب هذا الربح النقدي الصافي إلى الأسهم السلبية في جنوب السودان بسبب الجزء الأكبر من المطلوبات حيث أن المطلوبات أعلى من الموجودات؛ وفي النصف الثاني من العام 2018 قمنا بتغيير هيكل قرض المساهمين في جنوب السودان من أداة الدين إلى أداة حقوق الملكية، وهذا سيمنع حدوث تقلبات، لذلك لن نرى في المستقبل القريب مكاسب نقدية صافية أو خسارة نقدية صافية قادمة من تطبيق معيار المحاسبة الدولي رقم 29 في جنوب السودان.

طلال: شكراً، ومن حيث المكاسب البالغة 30 مليون في تجميع الأعمال، من الواضح أن هذا نتج عن تجميع البيانات المالية لشركة زين السعودية، والذي انعكس على قيمة الأسهم، هل هذا صحيح؟

أسامة متى: هذا صحيح، ويرجع ذلك إلى تجميع بيانات زين السعودية المالية مع المجموعة وتحقيق قيمة من خلال حصة السيطرة.

طلال: لذلك وبشكل أساسي، القيمة العادلة لشركة زين السعودية مقابل القيمة المسجلة في البيانات سابقاً. أسامة متى: هذا صحيح

طلال: وماذا عن البند الخاص بقيمة 41 مليون في 2018؟

أسامة متى: هذا المبلغ يعود إلى تعديلات لمرة واحدة بقيمة 93 مليون دولار تقريباً، مدرجة تحت نفقات الدخل الأخرى، وهذا مرتبط بمختلف الدعاوى القضائية في جميع أنحاء المنطقة، لذلك تم أخذ المخصصات والتي أدت إلى مكاسب غير نقدية عالية وتكثيف عمليات التجميع.

طلال: شكراً، السؤال التالي من زياد إيتاني من أرقام كابيتال، يرجى التفضل بطرح السؤال.

زياد إيتاني: مرحباً شكراً لكم، لدي أكثر من سؤال: أولاً وقبل كل شيء يبدو أن هناك انتعاشاً في الأداء التشغيلي لزين الكويت في الربع الرابع من العام 2018، ما السبب في ذلك؟ هل يمكن تفسير ذلك بأن هناك ارتفاع في الأسعار أو انخفاض في المنافسة في الربع الأخير؟

سكوت جيجينهايمر: فيما يتعلق بالأداء في السوق الكويتي لا سيما في الربع الرابع، لقد قمنا بتعيين رئيس تنفيذي جديد للعمليات التجارية في الكويت، والذي قام بالتركيز على فئة خطوط الدفع المسبق وقطاع المشاريع والأعمال،

لذلك فإن أعمالنا تتخذ المسار الصحيح حالياً، ولا تزال المنافسة شرسة لا شك في ذلك، ولكني أعتقد أيضاً أن المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية IFRS15 قد أدى إلى تغيير في إعداد التقارير بشأن أجهزة الهواتف النقالة، نأمل أن نكون قد أجبنا على سؤالك.

زياد: السؤال الثاني : خاص بعمليات زين السعودية، هل يمكنك تقديم بعض المعلومات حول كيفية حساب رسوم الإدارة، وعن أي فترة يتم حسابها ؟ هل هي مرتبطة بتسهيلات المراجعة ؟ حيث أنه لم يتم إدراج هذا البند تحت جميع الكيانات في المجموعة فممن يتكون هذا البند؟

أسامة متي: تستند رسوم الإدارة في السعودية بشكل أساسي على اتفاقية بين مجموعة زين وشركة زين السعودية ، إذا كانت زين السعودية قد حققت ربحية، وتحقيق هامش ربح معين، فإننا نقوم بتطبيق رسوم الإدارة التي تبلغ 2% تقريباً من صافي الإيرادات، وبالنظر إلى الربع الأخير من العام 2018 فنلاحظ أن الشركة قد حققت الربحية في العام 2018، وبالتالي قمنا بتطبيق ما في الاتفاق من حيث رسوم الإدارة، وعندما نقوم بتجميع رسوم الإدارة، فإن ذلك كان له أثر على الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك، ولكننا أيضاً نراعي تلك المسألة من خلال إزالة الأثر على مستوى المجموعة، وبالطبع تكون هناك فائدة عائدة علينا حيث أننا نمتلك حصة تبلغ 37% من الشركة ، وهي تعتبر حصة سيطرة أقلية، أمل أن أكون قد أجبت على سؤالك.

زياد: في الواقع ، لقد كان العام الماضي مربحاً، ولكنه بلغ حينها حوالي 50 مليون ريال سعودي ليقترّب من 200 هذا العام.

أسامة متي: بالرغم من أنه ليس من المفترض أن أفصح عن ذلك، ولكن حسب الاتفاقية بين الشركتين يتم تطبيق بند دفع رسوم الإدارة إذا توافر الشرطين التاليين إذا كانت الشركة في حالة ربحية وحققت هامش ربح صافي معين.

زياد: ومتى هذا التاريخ؟ هل هذا من ضمن بنود تسهيلات المراجعة لتمكنكم من الحصول على النقد؟

أسامة متي: لا، هذا ليس له علاقة به، ولكن عندما قمنا بإعادة تمويل المراجعة في 2018، اتفقنا مع البنوك إذا قللت الشركة من مستوى الرافعة المالية (اعتمادها على المديونية) إلى مستوى معين، فإن ذلك سوف يسمح لشركة زين السعودية بتسديد رسومها الإدارية المتراكمة إلى زين المجموعة، بالإضافة إلى الفائدة المتراكمة والفوائد الحالية التي نقوم بفرضها، ولكن لا يمكنك الربط بين الاثنين، هذا وأود الإشارة إلى ما تم ذكره في العرض سابقاً حيث أن زين السعودية قد قامت بتسديد دفعيتين بقيمة 1.1 مليار دولار طواعية، ونحن فخورين بأن زين السعودية سوف تقوم بتسديد المبالغ لمجموعة زين في العام 2019.

زياد: وهذا لا يتعلق بإصدار حقوق الاكتتاب ؟

أسامة متي: لا لا على الإطلاق

زياد: شكراً

مها سنوسي: مرحباً بالسادة، شكراً لكم على الاتصال. معكم منها من شرودرز. كنت أتساءل عما إذا كان بإمكانكم تقديم المزيد من التفاصيل حول عمليات العراق، وما هي توقعاتكم للعام 2019، وطبيعة المنافسة والنفقات الرأسمالية، وكذلك التراخيص ؟

سكوت جيجنهايمر: نحن نكتسب المزيد من الحصة السوقية على مستوى قاعدة العملاء، ونحاول مواصلة النمو في السوق العراقية رغم المنافسة، هناك شيئين سيؤثران في هذا المشهد في العام 2019، فهناك محادثات عن الرخصة الرابعة، وبشكل واضح فإن المشغلين يحاولون الضغط ضد ذلك حيث ان هذا الامر لن يجعل السوق مجدي من الناحية التجارية، فنحن نحاول أن نمتلك رخصة لتقنية الـ 4G في العراق قبل الرخصة الرابعة، حيث أننا حصلنا بالفعل على الموافقة من السلطة التنظيمية على مشروع الألياف لربط شبكة زين في البلاد، كما أننا سنستمر في تطوير شبكتنا، وهناك الكثير من الإيجابيات التي تشهدها السوق العراقية، وذلك عندما يتعلق الأمر بنسبة الاختراق بشأن البيانات، وذلك بالرغم من صعوبة المنافسة إلى حد كبير.

بصدق أعتقد أن المنافسة تكون أفضل عندما يتعلق الأمر أكثر بحصة السوق من الربحية، وهو تحدي بالنسبة لنا ففي كل مرة نكسب حصة سوقية أكبر نواجه حرب أسعار، وقد وجدنا هذا التحدي في فترة الربع الرابع، لكننا قمنا بعمل جيد في برنامج تحسين التكاليف في العام 2018، وهذا ما كان له تأثير على ارتفاع الربحية، أعتقد أن العراق أحد الأسواق الكبيرة لنا المتوقع لها تحقيق فرص نمو هائلة، ولكن السوق العراقية بيئة تشهد تحديات تنظيمية.

مها السنوسي: شكرا لك، فقط متابعة سريعة، ما هو التوجه العام بشأن النفقات الرأسمالية 2019؟

سكوت جيجنهايمر: سنحتفظ بنسبة 15%، حيث سنستثمر في الألياف، فنحن لن نستثمر بكثافة في الجيل الخامس، سوف ترون طرح خدمات للجيل الخامس في كلا من الكويت والسعودية، مازلنا نعمل على نموذج العمل التجاري الخاص بالجيل الخامس، ومعظمها سيكون من خدمات الوصول اللاسلكي الثابت.

زياد ايتاني: أريد أن أعرف فقط أين نقف في صفقة بيع وإعادة تأجير الأبراج في الكويت والسعودية؟

أسامة متى: في الكويت نحن بصدد وضع اللمسات الأخيرة وما زلنا ننتظر بعض الموافقات التنظيمية، وفي السعودية نأمل الانتهاء من الصفقة خلال هذا العام 2019، وكما تعرف عدد الأبراج في السعودية أعلى بكثير من الكويت، حيث حصلنا على الموافقة المبدئية من الجهة التنظيمية، والآن الأمور تتحرك بسرعة كبيرة في السعودية، لذا، فإن توقعاتنا بخصوص إغلاق صفقة بيع وإعادة تأجير الأبراج في السعودية سيكون خلال العام 2019، وفي الكويت نستهدف الانتهاء منها بشكل أسرع.

زيدان ايتاني: بالنسبة للسعودية فقط كتذكيرة، 2.4 مليار ريال سعودي هي قيمة بيع وإعادة تأجير 8000 برج؟

أسامة متى: إفصاحنا الأخير حول الصفقة كان 648 مليون دولار ولكننا نأمل أن نحصل على أكثر من ذلك.

زيدان ايتاني: هذا المبلغ منخفض قليلا، هل توافق على ذلك؟ هل تم تقديم اتفاقية إعادة التأجير؟

أسامة متى: لا ليس كذلك، نحن نجري مفاوضات الآن، فالسعر يعتمد على عوامل كثيرة، أحدها اتفاقية الإيجار والربح الذي سنحصل عليه عندما يكون هناك مستأجرين كثيرين في البرج، والتضخم وكيف نتعامل معه، وتكلفة الكهرباء التي يتم دفعها؟ لذا، هناك العديد من العوامل المؤثرة الأخرى، ولكن عندما ننظر إلى صافي القيمة الحالية فهي مؤثرة للغاية لهذا الاتفاق.

مرحبا بالجميع: شكرا جزيلاً لكم، متابعة على السؤال الأخير بشأن اتفاقيات بيع وإعادة تأجير الأبراج في الكويت والسعودية، ما هي حصة حقوق ملكية مجموعة زين.

أسامة متى: بالنسبة للكويت لقد ذكرنا قبل ذلك أن مجموعة زين ستحتفظ بحصة حقوق ملكية الأقلية في الشركة المزمع تأسيسها لإدارة الأبراج وبالنسبة للسعودية، لم نقرر بعد سواء ستمتلك زين حصة حقوق ملكية أم لا، فما زال الأمر يخضع لمجلس الإدارة، ومدى تقييمه لهذا الأمر، كما لدينا المزيد من عناصر الضغط في السعودية التي ستخفف الالتزامات المالية، فبشكل أساسي من المهم لنا أن نضع في الاعتبار حجم النمو وعوائد ومكاسب الشركة التي ستدير الأبراج، لذا سيتم تقرير هذه المسألة على مستوى مجلس الإدارة.

شكرا لكم جزيلا،،،

المنسق العام: لا مزيد من الأسئلة، وسأترك الحديث لمحمد عبدال.

محمد عبدال: نشكر المنسق العام لهذا الاتصال، ويُرجى منكم الرجوع إلى موقع علاقات المستثمرين IR للحصول على تحديثات إضافية، ونأمل أن لا تترددوا في الاتصال بفريق علاقات المستثمرين للحصول على مزيد من المعلومات IR@zain.com

نتطلع إلى مشاركتكم التالية لمناقشة النتائج المالية للربع الاول من العام 2019، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقاً. شكرا لكم جميعا على الانضمام إلينا في هذا الاتصال، نتمنى لكم يوماً سعيداً.

-انتهى-