



Date: 15th July 2021

التاريخ: 15 يوليو 2021

Ref:

المرجع: 1509

Mr. Mohammad Saud Al-Osaimi

المحترم

السيد / محمد سعود العصيمي

CEO - Boursa Kuwait

الرئيس التنفيذي - بورصة الكويت

State of Kuwait

دولة الكويت

Dear Sir,

تحية طيبة وبعد،،،

Subject: Minutes of Analysts / Investors
conference for Q2 2021 – Zain Group

الموضوع: محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين لشركة الاتصالات
المتنقلة – زين للربع الثاني من العام 2021

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 (**Live webcast**) at 2:00 PM local time on Thursday 15/7/2021.

يرجى الإحاطة بأن مؤتمر المحللين / المستثمرين قد إنعقد عن طريق بث مباشر على شبكة الانترنت (**Live webcast**) في تمام الساعة الثانية بعد ظهر يوم الخميس الموافق 2021/7/15 (وفق التوقيت المحلي).

Attached; the minutes of the Conference mentioned above and the Investor presentation (Q2-2021).

مرفق طيه محضر المؤتمر المذكور أعلاه والعرض التقديمي للمستثمرين عن الربع الثاني من العام 2021.

Sincerely yours,

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير ،



بدر ناصر الخرافي

بدر ناصر الخرافي

نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة زين

Bader Nasser AIKharafi

Vice Chairman and Group CEO



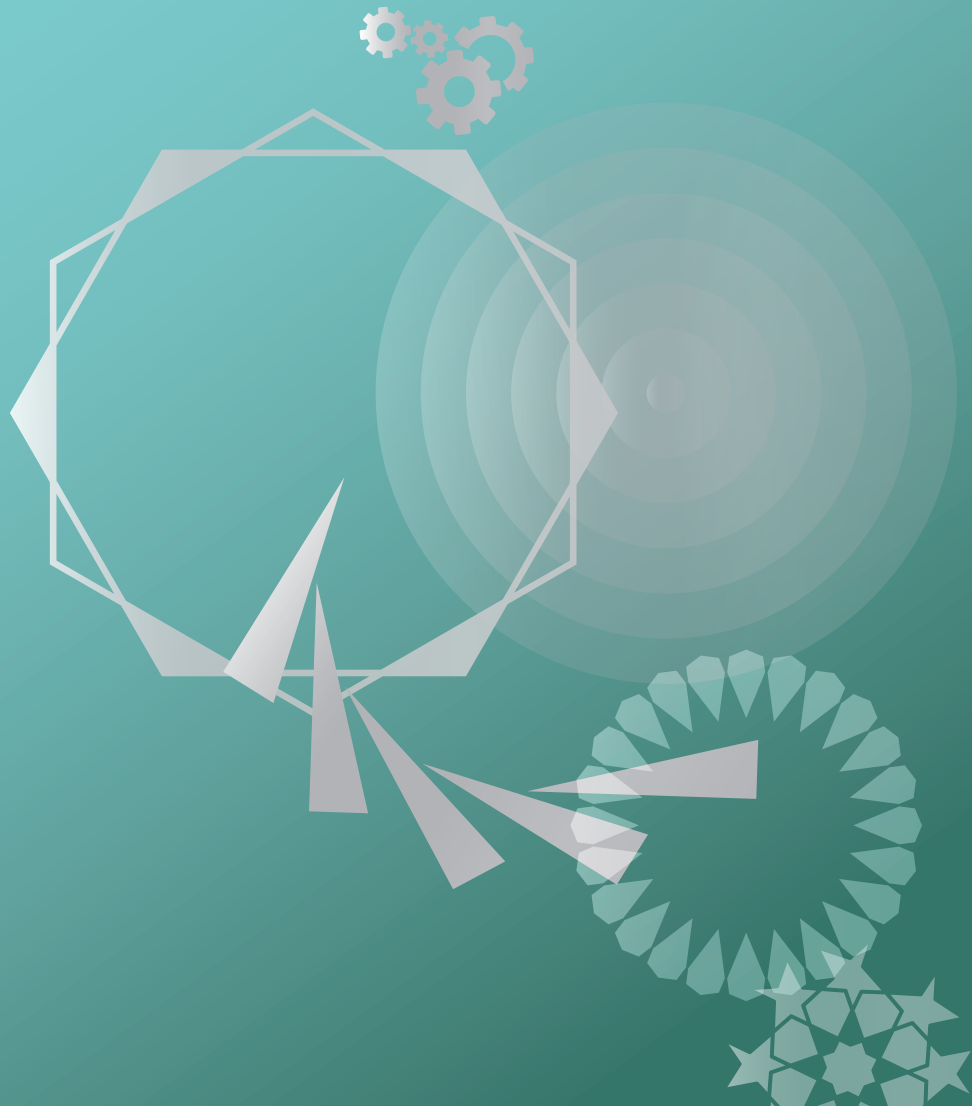
Zain Group

Q2 2021

Earnings Conference Call

July 15, 2021

Chaired by:
Sunil Rajgopal
HSBC





Zain Group Q2 2021 Earnings Call Transcript

Thursday 15 July 2021

2:00 PM Kuwait Time

Zain Group Executive Management:

Mohammad Abdal - Group Chief Communications Officer

Mohammad Shereef - Group Head of Finance

Iyadh Borgi - Group Operation & business Performance Director

Aram Dehyan - Group Investor Relations Director

Moderator:

Sunil Rajgopal

HSBC



Sunil Rajgopal:

Greetings ladies and gentlemen, this is Sunil from HSBC. I would like to welcome you all to the Zain Group's Q2 2021 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 2nd 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 and welcome to Zain's 2nd Quarter 2021 Earnings Conference Call. Joining us today will be Mohamed Shereef, The Head of Finance Division and Iyadh Borgi, our Operations & Business Performance Director. We'll start with opening comments from Mohamed Shereef and after the remarks, we will be happy to answer your questions. This time we will be taking questions exclusively through Slido.

Questions can be submitted by going to slido.com, using the code #ASKZAINQ2. Analysts can ask questions directly into Slido and all participants can then vote on the questions they find the most relevant. Feel free also to drop your question in the chat box and we will make sure to cover it. If for some reason you don't have access to Slido, you can email investor relations at IR@zain.com and we'll add in your question.

Before we begin, let me quickly cover the Safe Harbor. 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 #2.

With that, I will now turn it over to Mohamed Shereef.

Mohamed Shereef:

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

Yesterday, we reported robust results for the 2nd quarter of 2021, as we continue to execute our 4Sight strategy, digital transformation and expansion of our 4G, 5G and FTTH networks, making the company's future, ready for the next phase of growth.



2021 witnessed excellent growth in Digital revenue across our markets, with data revenue reaching over USD 1 billion, which represents 42% of consolidated revenue. Moreover, our focus on lucrative Business Solutions witnessed a 16% YoY B2B revenue growth.

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

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

In early June we held a successful EGM which witnessed the approval of the Board of Directors' recommendation to distribute interim dividends, quarterly or semi-annually.

For the first time in the Group's history, the Board recommended to pay an interim cash dividend of 10 fils per share (as part of the 33 fils) as a result of our strong balance sheet and solid operational performance.

Operationally, Zain Opcos did an excellent performance during the second quarter, increasing their bottom line. Even more impressive is that both Iraq and Sudan, despite severe devaluation of their respective currencies, had exceptional performances when compared to the same period in 2020.

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

- We ended the quarter serving 48.3 million customers, which increased 1% despite the end of management contract with Touch Lebanon back in October 2020 (~2m customers).
- Several Price uplifts on track, to mitigate the FX impact:
 - In response to a 19% currency devaluation in Dec'20, Zain Iraq launched a massive commercial uplift program.
 - Zain Sudan already uplifted tariffs, including international (voice up by 150% and data by 100% on April 1st) following the currency devaluation in Feb 2021.
- TowerCo Update:
 - Mobily announced that the IHS offer is no longer part of their strategy going forward and hence, they exited the consortium. However, we are still working with the rest of the consortium members and awaiting a new offer. Regardless of Mobily's decision that is respected, we strongly believe that the tower deal will be value accretive to Zain.
 - As mentioned earlier in the previous calls, we believe in the TowerCo business Model, and its application across our markets. Today we are happy to announce

that Zain Jordan's TowerCo transaction is close to finalization (expected during the 2nd Half of the year), while a similar transaction with Zain Iraq is progressing.

- Zain Group signed an MOU with major GCC telcos for open RAN collaboration... This will benefit us in many ways:
 - Considerable savings of ~30% on RAN CAPEX is expected over the next 5 years.
 - Network sharing to reduce opex.
- **On the Fintech side:**
 - **Zain Cash Jordan** signed an agreement with **Western Union** for international remittances.
 - **Zain Kuwait and BOUBYAN BANK** engaged with Central Bank of Kuwait to seek approval to jointly offer digital banking services. The license is expected in Q3'21
 - **Zain Sudan** is planning to launch Financial Services this year and is in active discussions with VISA, to become a card issuer directly or via a licensed partner bank.
 - **Zain Saudi Arabia's** micro-finance arm **Tamam** continues to grow with over 114,000 registered users that has seen the loan book grow substantially over the last 12 months. After the license issuance of Tamam KSA, The Central Bank of Bahrain endorsed our request to acquire a license to deliver a full value proposition in Bahrain.
- **Zain esports** growth trajectory continues during Q2 2021 holding 11 tournaments with over 5000 participants and attracting 6 million social media impressions; also noting Zain partnered with UNICEF to launch Child Online Safety Booklet promoting safe esports and gaming to Schools & Universities.
- It is worth mentioning the continual success and growth of the **Group API platform** that currently offers 26 entertainment and gaming live services and having over 5million transactions per month.
- Sustainability: Zain named winner in three categories at the annual Global Good Governance Awards 2021 held in London: Best of the Best in Diversity Award 2021; Leadership in Sustainability Award 2021; and Championship Award in Women Empowerment 2021.
- It was also pleasing for Zain Group to be recognized with the prestigious World Finance '**Best Corporate Governance Award 2021**' for Kuwait.

Moving into the 2nd quarter financial highlights starting from page (13).

Despite the COVID impact and major currency devaluation in two of our key markets, we reported stable Revenue of USD 1.2 billion, while EBITDA for the quarter dropped 5% compared to Q2'20, to reach USD 506 million, still reflecting a healthy EBITDA margin of 41%. The drop in EBITDA mainly on account of conclusion of CITC settlement agreement back in Dec 2020 (\$47m waiver in Q2 '20)

Net income for the quarter increased 17% to reach USD 138 million, reflecting EPS of 10 Fils (USD 0.03).

For Q2 2021, foreign currency translation impact, mainly due to the currency devaluation in Sudan from 55 to 444 (SDG / USD), and a 19% currency devaluation in Iraq from an average of 1,190 to 1,470 (IQD / USD), cost the Group USD 215 million in revenue and USD 175 million in EBITDA.

Excluding the above FX translation impact, Revenue growth would have been +18% and EBITDA growth would have been +28%

CAPEX on page (16)... The Group continued to invest at healthy levels across operations. We closed the quarter with a total of USD 491 million, spent on 5G rollouts, coupled with FTTH and 4G expansion and spectrum license fees in key markets (tangible capex represents 5.4% to total group revenue). As you see in the slide, the majority of intangible Capex is coming from the grant of 4G license in Iraq and the renewal of the 900 MHz license in Jordan.

Our Debt Profile on the next page (17) The Group continues to maintain healthy cash flows, with total debt reducing by 8% (in KD terms) compared to Q2'20 and net debt / EBITDA currently stands at 2.5x. The drop in debt levels was also instrumental in reducing finance costs by over 30% compared to H1 '20.

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

Zain Kuwait remains the most profitable company within the Group and maintains its market lead in terms of both value share and customer base, serving 2.4 million customers. Its market leadership in all key financial indicators is highlighted by its revenue representing 40% of the total market revenue and 73% of the industry's net income during Q1-21. We expect to maintain similar levels for H1 '21.

For Q2 2021, Kuwait's excellent performance was underpinned by its revenue increase by 9% to reach USD 253 million, mainly due to the growth in 5G segment and increase airtime revenue.

EBITDA for quarter increased 17%, due to cost optimization initiatives, as well as healthy acquisitions which translated into better collections and lower bad debts.



Net income for the quarter also grew by a remarkable 21% YoY.

During the quarter, the operator witnessed impressive growth in both 5G mobile and broadband customers and resulting revenue, capturing the largest 5G market share in the country. The operation invested USD 35 million (7% of its revenue) in CAPEX during H1-2021

Saudi Arabia which is on slide (23).

For Q2'21, revenue slightly increased to reach USD 507 million, highlighted by the outstanding performance of 5G, B2B, Yaqoot and Tamam, our digital and Fintech arms.

EBITDA for the quarter decreased by 15% YoY with a strong EBITDA margin of 40% on account of conclusion of CITC settlement agreement back in Dec 2020 (normalized without the CITC waiver, the EBITDA is almost aligned with last year). Net income reached USD 11 million during the quarter, down 29%.

Zain KSA invested USD 28 million (3% of revenue) on CAPEX during H1-2021 thereby integrating more than 4,500 5G sites till date.

Zain KSA's concerted efforts in network quality saw it ranked first in the Kingdom's Meqyas report issued by the Communications and Information Technology Commission (CITC):

1. Delivering the best 5G services during the first quarter of 2021.
2. Recording top connectivity performance in 4 of the most popular video games
3. Having the Kingdom's fastest average response time achieved by its 5G mobile network.

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

As mentioned in our previous calls, on 19 Dec 2020, Iraqi dinar devalued against the USD by 19% from IQD 1,190 to 1,470 vs USD.

Customer base increased by 7% and reached 16.1m customers in such a challenging environment, driven by the launch of 4G services.

Overall revenue continued to be impacted on account of extended lockdowns across the country, as well as decreased economic activity, resulting in 10% YoY decrease. EBITDA for the quarter decreased by 16% however Net income for the quarter jumped 93%, mainly due to one-time provision reversal which is no longer required.

The operator invested USD 188 million in Capex during H1-2021, out of which USD 146 million relates to 4G license, which was commercially launched in late January 2021.

Zain Jordan, on slide (25) which is.

Zain Jordan remains the market leader, serving 3.5 million customers. Revenue for the quarter grew by 5% YoY, mainly due to increase in broadband and FTTH revenue on account of increased work from home requirements. EBITDA grew by 18% on account of the top line performance and improved collections, maintaining a remarkable margin of 51%. Notably, net income for the quarter increased by 24%.

CAPEX in Jordan amounted to USD 195 million in H1 2021. CAPEX was mainly spent on the renewal of the 900 MHz technology neutral license.

Zain Cash continues to maintain its position in the market as the largest mobile financial services provider in Jordan with +350K mobile wallet accounts. It has been rapidly expanding its portfolio to cover more services and verticals and managed to lead the processing of disbursements for the government's financial aid programs with a value exceeding JOD 100 million.

Zain Cash recently obtained initial approval from The Central Bank of Jordan to issue Credit Cards which will further enhance the products and services portfolio.

Zain Sudan which is on slide (26):

As mentioned earlier, On 21 February 2021, the Central Bank of Sudan revised its exchange rate policy from “fixed rate” to “flexible managed floating rate”. Accordingly, the SDG devalued from 55 SDG to 375 SDG per US Dollar in February 2021. Exchange rate currently stands at 444 SDG per US Dollar.

With a leading customer market share of 49%, Zain Sudan was able to further improve its market position by reporting customer growth of 8% YoY, to reach 17 million, representing 35%, the largest contributor of Zain Group’s total customer base.

Revenue for the quarter dropped by 23% mainly due to the devaluation impact. EBITDA decreased by 13% to USD 34 million, while net income jumped by 109% to reach USD 23 million.

The expansion of 4G combined with data marketing initiatives, saw data revenue grow by 4%, representing 28% of total revenue during H1-2021.

Zain Sudan invested USD 22 million in CAPEX or 14% of its revenue during H1-2021.

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

For Q2, 2021, Zain Bahrain generated revenue of USD 43 million, up 8% Y-o-Y. EBITDA for the period increased by 10% to USD 14 million, reflecting an EBITDA margin of 33%. Net income increased 61% amounting to USD 3.3 million.

Data revenue with a growth of 5% represents 45% of total revenue.

Zain Bahrain is focused on the continued expansion of 4G and 5G infrastructure and became the first provider to enhance services in newly developed housing areas of the country, providing customers with much-needed connectivity to support remote working/ education.

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

Mohammad Abdal:

All right. Thanks, Mohamed. With that, we will now move to the Q&A session... and again, if you've got any questions, please go to slido.com, #ASKZAINQ2. We will be reading the questions in the order they come... Sunil, please check the questions for us.

Sunil:

Your first question: Can you talk thru the EBITDA margin development in Kuwait, the H1 2021 results saw strong improvements YoY – how should we be thinking of the H2 2021?

Mohamed Shereef:

- Zain Kuwait improved the EBITDA margin in the first 6 months period from 35% to 38% y-o-y mainly from a lower provision of doubtful debts.
- This achievement is due to a great effort on improving the collection and healthier customer acquisitions to reduce the high-risk customers.
- Also, the cost optimization initiatives implemented after the start of the pandemic in Q2 2020 continue to generate cost savings.
- So, it is safe to say that we see the same momentum of H1 to continue and to deliver same or better levels in H2.

Sunil:

How should we be thinking about the future growth prospects in domestic market? and other markets like Iraq?

Mohamed Shereef:

We expect Kuwait market to recover more in H2 with reopening of the border starting August 1st which should improve economic activity in the country and thus boost roaming revenue and will stimulate the prepaid segment. In Q4 '21 the launch of the iPhone will boost the postpaid segment as we all know that Kuwait market is iPhone dominant, and with the more relaxed restrictions in the government, we are optimistic that Enterprise and Fixed solutions will also recover.

As for the Iraq market, the macro-economic situation, the currency devaluation, and the continuous restrictions due to COVID 19 are headwinds for the recovery and the market remains challenging.

However, the team on the ground are implementing many initiatives to uplift the market, continuing the 4G deployment and controlling cost to deliver better performance.

Sunil:

What will be the company's strategy in KSA going forward? The EBITDA margins appears to be under pressure. How is the competition developing and any updates on the 5G rollout?

Iyadh Borgi:

Zain KSA strategy that was presented in 2019 is based on 3 main pillars, 5G, B2B and Digital, all these segments are showing a significant growth and participating more and more to the overall revenue of Zain KSA.

These segments along with others are compensating the decline of the prepaid and consumer revenue that started with the pandemic and Expat leaving the kingdom which impacted the:

- Hajj and Omra
- As well the roaming revenue due to the travel restrictions.

True, the EBITDA margin dropped vs same period of last year mainly due the impact of the CITC waiver used in H1 2020 (SAR 368M) vs. nil in H1 2021. Normalizing the EBITDA, it will be flat growth because of the conclusion of the 3-year CITC agreement.

Regarding your 3rd part of the question, Zain KSA is continuing the 5G rollout across 50 cities with more than 4,700 sites currently on air and aggressive rollout plan in major cities like Jeddah, Makkah and Medina in H2 2021. As for the competition, the market remains challenging especially on the consumer side.

However, Zain KSA is working on changing its business model and introducing new products to control the customer base and gain more market share.

Sunil:

Reason for the increase in other income?

Mohamed Shereef:

The increase is mainly on account of the one-time provision reversal of \$18 million (maintained for legal disputes, which is no longer required) in Zain Iraq.

Sunil:

What caused the very low ECL/reversals?

Mohamed Shereef:

The decrease in ECL is due to:

- Improved collections across major OpCos like Kuwait, KSA and Jordan
- Healthier customer acquisitions thereby reducing high risk customers.

Sunil:

How come there are net monetary gains despite FX impact?

Mohamed Shereef:

If I understand the question correctly, net monetary gains are dependent on the respective economy in which IAS 29 is applied and has nothing to do with the FX impact. Moreover, the Net monetary gain / Loss depends on the Consumer Price Index (CPI), Additionally the Net Monetary Gain / Loss.

Sunil:

Price uplifts in Sudan/Iraq to counter FX? How long this will continue?

Iyadh Borgi:

In Sudan, the price up across all segments is going as per the initial plan when the devaluation started, with quarterly increase to reach up to 300% by year end. These uplifts will reduce the impact of the devaluation. The adjustment in prices will continue until the SDG stabilizes.

For Iraq, the setup is different as the price uplifts are more challenging to implement and its positive impact on the top line is not immediate. The plan is to cover ~\$12m per month from the revenue by year end, once all the initiatives are implemented (Currently \$3m -\$4m per month)

Sunil:

Weak margins in Iraq? What is the strategy going forward?

Iyadh Borgi:

As we have mentioned earlier, Iraq market remains very challenging, however the local teams and group are working on many initiatives to bridge the drop in revenue with price uplift, cost optimization, 4G offering and new products in the market.

Sunil:

Can you take money out from Iraq? Is this solely done via dividends paid by Zain Iraq? Do you get management fees / technical service charges to group?

Mohamed Shereef:

We don't have any issue repatriating money from Iraq. We receive the dividends and the management fee, there are no issues in that.

Sunil:

Why isn't Zain KSA growing despite all the heavy CAPEX?

Iyadh Borgi:

The heavy capex in last 2 years was mainly toward 5G and spectrum acquisition which is positively contributing to the 5G revenue. The 5G segment is growing as per the plan and we have our ambition to grow it even further.

The decline is coming from the prepaid consumer segment for which the local team are working hard to reverse despite the absence of Hajj, Omra and roaming revenue.

Sunil:

What is your expected CAPEX intensity in KSA this year? How much do you plan to pay for the ministry of finance per year over the next 5 years (SAR m)?

Iyadh Borgi:

We will continue similar to the last 2 years, in the range of 20% capex/revenue, mainly due to the acquisition of the spectrum. For 2021 and forward, would be around 15%, staying within the healthy range within the telecom industry.

Sunil:

Does Zain Group have a shareholder loan for Zain KSA that does not bear any interest/return?

Mohamed Shereef:

There is no Shareholder loan to Zain KSA anymore... everything was settled last quarter.

Sunil:

2 new MVNO license were awarded in KSA today. Is any on them being hosted by Zain KSA?

Iyadh Borgi:

Regarding the MVNOs, Zain KSA is in very advanced discussion with both of them and we will be providing more update in this regard after the Eid break.

Sunil:

Why are Subscribers declining in Kuwait?

Iyadh Borgi:

The decline is mainly in the prepaid MBB and prepaid mobile. The impact of COVID-19 pandemic on sales and revenue started since Feb'20 lockdown (varies between full and partial) and travel restrictions.

In 2021 low gross adds is also impacted by partial lockdown took place during March – May.

Sunil:

What is the update on the tower deal in KSA?

Mohamed Shereef:

Zain KSA is continuing with the tower deal despite Mobily dropping out. We see a high appetite from different investors to join the consortium and we are currently evaluating these investors as mentioned earlier in the highlights.

Sunil:

What is the MVNO update in Kuwait?

Mohamed Shereef:

CITRA awarded the MVNO license to Virgin Mobile, which the STC network will host, making it the fourth operator in the market. No further news on additional MVNOs. We don't see any major impact in our Market.

Sunil:

Are there any M&A plans?

Mohamed Shereef:

At Zain we are continuously exploring expansion opportunities that fits our 4sight strategy that will maximize shareholder value.

Sunil:

As the DPS policy of 33fils expires this year, does this mean we can expect 23fils for H2?

Mohamed Shereef:

Yes, our commitment is a minimum DPS of 33 Fils for FY'21. So, you will be seeing DPS of minimum 23 Fils.

Sunil:

What is your view on any potential impact arising from expat exodus in Kuwait.

Iyadh Borgi:

No major impact on Revenue with Expats leaving Kuwait. I believe in the second half of the year, we will see some improvements, as expats will be allowed to enter the borders again.

Sunil:

Zain Sudan margin is at 34% in 2Q, highest across operations and better than the usually most profitable operation - Kuwait. So how high can it go from here?

Iyadh Borgi:

Regarding the margin, we expect that it will stay the same, especially because of what all the price uplift that we did on regular basis, every quarter as Mohamed Shereef mentioned. Around 100% on the voice April 1st and then we increased again in July 1st with another 100% and we are planning to increase another 100% on the voice by October 1st. On the Data is also increased 100% for 2 times, so I think we will keep seeing high margins in Sudan.

Sunil:

Regarding the digital banking services in Kuwait, is there approximate time for launching the services?

Iyadh Borgi:

As of now its in very early stages, there are ongoing discussions with the Central Bank and other banks, we might give you more update in the coming quarter.

Sunil:

At this point there are no further questions...



Mohammad Abdal

Thank you, Sunil, 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 2021 update.

Thank you for joining the call, have a great day and stay safe.

- END -

مجموعة زين

الربع الثاني من السنة المالية 2021
مؤتمر الاتصال الهاتفي مع المحليين / المستثمرين

15 يوليو 2021



بإدارة
سنيل راجوبال

HSBC

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

مجموعة زين
الخميس الموافق 15 يوليو 2021
الساعة 2:00 ظهرا (توقيت الكويت)

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

بإدارة
سنيل رجوبال
HSBC

سنيل:

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم سنيل، نرحب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي لشركة الاتصالات المتنقلة – زين، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن فترة الربع الثاني من العام 2021، إنه لمن دواعي سروري أن نستضيف في هذا البث الحي الإدارة العليا لمجموعة زين.

بداية، نأمل أن يكون كل منكم قد استلم المحتوى التقديمي لعلاقات المستثمرين الخاص بفترة الربع الثاني لمجموعة زين، المتوفر حالياً على موقعها الإلكتروني، وحتى نكسب مزيداً من الوقت وفتح المجال لمشاركاتكم معنا، دعوني أترك الحديث للسيد/ محمد عبدال رئيس التنفيذي للاتصالات في مجموعة زين، شكراً لكم جميعاً.

محمد عبدال:

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

ولكن دعونا نرحب أولاً بالمدير التنفيذي للشؤون المالية – محمد شريف، والمدير التنفيذي للأداء والأعمال - عياض برجى.

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 محمد شريف .

محمد شريف

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

لقد أعلنت مجموعة زين يوم أمس عن نتائج مالية قوية عن فترة الربع الثاني من العام 2021، التي جاءت مدفوعة بمشاريع التطوير المستمرة، والاستثمارات التي تجريها على شبكات الجيلين الرابع والخامس، وكذلك التوسع في أعمال البنية التحتية للألياف الضوئية للمنازل، إذ تبرز هذه النتائج جدوى المسار الذي تحرز فيه استراتيجيتنا 4Sight تقدماً كبيراً في مجالات النمو الجديدة لعملياتنا.

شهد العام 2021 نمواً قوياً في إيرادات الخدمات الرقمية، إذ وصلت إيرادات خدمات البيانات إلى 1 مليار دولار أمريكي، وهي تمثل 42% من الإيرادات المجمعّة، وقد حقق تركيزنا على المشاريع التجارية المربحة نمواً في إيرادات خدمات الشركات (B2B)، إذ بلغت نسبته 16%.

واصلت المجموعة تنفيذ استراتيجيتها الرقمية لتعزيز البنية التحتية، ومنصة واجهة البرمجيات (API) الخاصة بها، وذلك من خلال مبادرات وجزم خدمات جذابة ل:

- الكيانات الحكومية، شركات الأعمال، قطاعات إنترنت الأشياء، والمدن الذكية التي جذبت كبار العملاء على مستوى تواجدنا.
- التكنولوجيا المالية (فينتيك)، الصحة الإلكترونية، خدمات الألعاب، والترفيه.

تشغيلياً.. قدمت شركات المجموعة في كل من الكويت، الأردن، البحرين، العراق، السودان وجنوب السودان أداءً ممتازاً خلال فترة الربع الثاني، حيث حققت جميعها نمواً في مؤشراتنا المالية، والأمر جيد هنا، أن شركتي زين العراق وزين السودان، على الرغم من الانخفاض الحاد في قيمة العملة في أسواقهما، إلا أنهما حققتا أداءً استثنائياً مقارنة بنفس الفترة من العام 2020.

استعرض سريعاً، وبإيجاز أهم الملامح التشغيلية الخاصة بفترة الربع الثاني: في أوائل شهر يونيو، عقدنا جمعية عمومية غير عادية ناجحة لتعديل بعض المواد، التي تضمنت أيضاً بند خاص بدفع توزيعات أرباح ربع سنوية أو نصف سنوية، وقد أوصى مجلس إدارة الشركة بتوزيع 10 فلوس للسهم الواحد (كجزء من استراتيجية توزيع 33 فلساً للسهم الواحد لمدة 3 سنوات بداية من العام 2019) وأكدت هذه الخطوة قدرة المجموعة على الوفاء بالتزاماتها تجاه مساهميها. إذ تسعى زين إلى توفير ثقة أكبر للمستثمرين حول خطط واستراتيجية أعمالها.

- زيادات الأسعار على المسار الصحيح، للتخفيف من تأثير ترجمة/تحويل العملات:
- بسبب انخفاض قيمة العملة بنسبة 19% في ديسمبر 2020، أطلقت شركة زين العراق برنامج زيادات أسعار تجاري.
- بدأت شركة زين السودان فعلياً في زيادة تعرفه الخدمات الدولية (الخدمات الصوتية بنسبة 150%، وخدمات البيانات بنسبة 100% بتاريخ 1 أبريل) بعد تخفيض قيمة العملة في فبراير 2021.

تحديث صفقة الأبراج السعودية:

- أعلنت شركة موبايلي أن عرض شركة IHS لم يعد جزءاً من استراتيجيتها للمضي قدماً، وبالتالي خرجت من الكونسورتيوم، ومع ذلك، فإننا لا نزال نتواصل ونعمل مع بقية أعضاء الكونسورتيوم وننتظر عرضاً جديداً، وبغض النظر عن قرار شركة موبايلي الذي نحترمه، فإننا نؤمن بشدة بأن صفقة الأبراج ستكون ذات قيمة متراكمة بالنسبة لمجموعة زين.
- كما ذكرنا في السابق في اتصالات سابقة، نحن نؤمن بنموذج الأعمال الخاص بشركة TowerCo، وبتطبيقه على مستوى أسواقنا، اليوم يسعدني أن أعلن أن صفقة شركة زين الأردن مع شركة TowerCo باتت قريبة من الإبرام (متوقعة خلال النصف الثاني من العام)، في الوقت نفسه فإن هناك صفقة مماثلة مع شركة زين العراق، وهي تواصل تقدمها الآن.
- وقّعت مجموعة زين مذكرة تفاهم مع كبريات شركات الاتصالات في دول مجلس التعاون الخليجي من أجل التعاون على صعيد شبكات الوصول الراديوي المفتوحة (RAN)... وهذا سيفيدنا بشكل كبير، على النحو التالي:
- من المتوقع تحقيق وفورات كبيرة تصل إلى حوالي 30% في النفقات الرأسمالية الخاصة بشبكات الوصول الراديوي (RAN) على مدى السنوات الخمس المقبلة.
- التشارك في الشبكات لتقليص النفقات التشغيلية.

على جانب التكنولوجيا المالية (فينتيك):

- أبرمت «زين كاش» الأردن اتفاقية مع شركة «ويسترن يونيون» للتحويلات المالية الدولية.

- تواصلت شركة زين الكويت وبنك بوبيان مع بنك الكويت المركزي سعياً إلى الحصول على موافقة لتقديم الخدمات المصرفية الرقمية بشكل مشترك، من المتوقع الحصول على الترخيص خلال الربع الثالث من العام 2021.
- تخطط شركة زين السودان لإطلاق خدمات مالية (فينتيك) خلال هذا العام، كما تُجري الشركة مناقشات نشطة مع شركة VISA لتصبح جهة إصدار بطاقات مباشرة أو عن طريق بنك شريك مُرخص.
- شركة "تمام" – ذراع التمويل المصغر التابع لشركة زين السعودية - مستمرة في تحقيق النمو مع أكثر من 114,000 مستخدم مسجل، وهو الأمر الذي شهد نمو محفظة القروض بشكل كبير خلال العام الأخير، وأيضاً، مع إصدار ترخيص التحويلات المالية لشركة "تمام السعودية"، وافق مصرف البحرين المركزي على طلبنا للحصول على ترخيص شركة تمويل لتقديم خدمات مماثلة في البحرين.
- استمر مسار نمو Zain esports خلال الربع الثاني من العام 2021، حيث أقيمت 11 بطولة بمشاركة أكثر من 5000 مشارك، وجذبت 6 ملايين تفاعل على وسائل التواصل الاجتماعي؛ مع التنويه أيضاً بشراكة زين مع اليونيسف لإطلاق كتيب أمان للأطفال على الإنترنت لتعزيز الألعاب الإلكترونية الآمنة في المدارس والجامعات.
- يجدر التنويه بالنجاح والنمو المستمرين لمنصة واجهة برمجة التطبيقات (API) الخاصة بالمجموعة، التي تقدم حالياً 26 خدمة ترفيهية وألعاب حية وتشهد أكثر من 5 ملايين معاملة شهرياً.
- الاستدامة: فازت زين في ثلاث فئات في نسخة العام 2021 من جوائز الحوكمة العالمية الرشيدة في لندن، وهي: جائزة أفضل مؤسسة في مجالات التنوع، وجائزة الريادة في مجالات الاستدامة، وجائزة Championship Award لتمكين المرأة 2021.
- أيضاً، كان من دواعي سرور مجموعة زين أن تم تكريمها بنسخة العام 2021 من جائزة أفضل شركة في «الحوكمة المؤسسية» بالكويت، وهي الجائزة التي تمنحها مجلة "ورلد فاينانس" المرموقة المالية.

ننتقل الآن إلى النقاط المالية الرئيسية خلال فترة الربع الثاني بدءاً من الصفحة رقم (13).

على الرغم من تأثير جائحة كوفيد-19، والانخفاض الكبير في قيمة العملة في اثنتين من أسواقنا الرئيسية، فقد حققنا إيرادات مستقرة بلغت 1.2 مليار دولار أمريكي، بينما انخفضت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات (EBITDA) لهذا الربع بنسبة 5% مقارنة بالربع الثاني من العام 2020، لتصل إلى 506 ملايين دولار أمريكي، ومع ذلك فإنها عكست هامش EBITDA قوي بنسبة 41%.

ويعود الانخفاض في الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بشكل أساسي إلى انتهاء اتفاقية تسوية مع هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات (CITC) في ديسمبر 2020 (مخصصات بقيمة 47 مليون دولار في الربع الثاني من العام 2020).

ارتفع صافي الأرباح خلال الربع الثاني بنسبة 17% ليصل إلى 138 مليون دولار أمريكي، بربحية للسهم الواحد بلغت 10 فلوس (0.03 دولار أمريكي).

أنهينا الربع الثاني مع قاعدة عملاء 48.3 مليون عميل، وهو العدد الذي زاد بنسبة 1% على الرغم من انتهاء عقد إدارة شركة تاتش لبنان في أكتوبر 2020 (~ 2 مليون عميل).

بالنسبة للربع الثاني من العام 2021، فإن تأثير ترجمة/تحويل العملات الأجنبية (الصفحة 19) - جاء بسبب انخفاض قيمة العملة في السودان من 55 إلى 444 (جنيه سوداني/دولار أمريكي)، وانخفاض قيمة العملة بنسبة 19% في العراق من متوسط 1,190 إلى 1,470 (دينار عراقي/دولار أمريكي) - وقد كلف ذلك المجموعة 215 مليون دولار أمريكي على صعيد الإيرادات، و175 مليون دولار أمريكي على صعيد الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA).

وإذا استبعدنا تأثير ترجمة/تحويل العملات الأجنبية، لكان من الممكن أن يكون نمو الإيرادات بنسبة 18% ولكن نمو الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) 28%.

النفقات الرأسمالية في الصفحة رقم (16)..

واصلت مجموعة زين التوسع في استثماراتها على مستوى عملياتها التشغيلية، إذ أنهت الربع الثاني بمبلغ إجمالي قدره 491 مليون دولار أمريكي، تم إنفاقه على طرح شبكات الجيل الخامس، إلى جانب توسيع شبكات ألياف الإنترنت المنزلي (FTTH) وشبكات الجيل الرابع، بالإضافة إلى سداد رسوم تراخيص الطيف الترددي في أسواق رئيسية (مثلت نفقات رأسمالية ملموسة بنسبة 5.4% من إجمالي إيرادات المجموعة)، وكما ترون في هذه الشريحة، تأتي غالبية النفقات الرأسمالية غير الملموسة من منح ترخيص الجيل الرابع في العراق، وتجديد ترخيص 900 ميغاهيرتز في الأردن.

ملف الديون الخاص بنا في الصفحة التالية رقم (17)

تواصل المجموعة الحفاظ على تحقيق تدفقات نقدية جيدة، مع انخفاض إجمالي الدين بنسبة 8% (بالدينار الكويتي) مقارنة بالربع الثاني من العام 2020، وحاليا وصل صافي الدين/الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات عند 2.5 ضعف. الانخفاض في مستوى الديون كان مفيدا أيضا في تخفيض تكاليف التمويل بمقدار 30% مقارنة مع النصف الأول من العام 2020.

نتقل إلى العمليات التشغيلية.. الصفحة رقم (22) - زين الكويت.

لا تزال شركة زين الكويت أكثر الشركات ربحية ضمن المجموعة، وتحافظ على الصدارة السوقية، إذ تخدم 2.4 مليون عميل، وتأتي ريادةها السوقية في جميع المؤشرات المالية الرئيسية من خلال إيراداتها التي تمثل 40% من إجمالي إيرادات السوق، و73% من صافي دخل قطاع الاتصالات في الكويت خلال الربع الأول من العام 2021، ونتوقع أن تبقى ريادة الشركة على نفس هذا المستوى للنصف الأول من العام 2021.

بالنسبة للربع الثاني من العام 2021، تعزز أداء شركة زين الكويت الممتاز بزيادة في إيراداتها بنسبة 9% لتصل إلى 253 مليون دولار أمريكي، وذلك بسبب النمو في خدمات الجيل الخامس وأيضا إيرادات المكالمات.

ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 17%، وذلك بفضل مبادرات تحسين كفاءة التكلفة، بالإضافة إلى عمليات الاستحواذ القوية التي تُرجمت إلى عمليات تحصيل أفضل وخفض للديون المعدومة، كما نما صافي الربح لهذا الربع بنسبة سنوية متميزة بلغت 21%.

خلال هذا الربع، شهدت الشركة نمواً قويا في عملاء الجيل الخامس، إذ استحوذت الشركة على أكبر حصة سوقية لشبكات الجيل الخامس في السوق، وكانت زين الكويت استثمرت 35 مليون دولار أمريكي (7% من إيراداتها) في النفقات الرأسمالية خلال النصف الأول من العام 2021.

شركة زين السعودية، الصفحة رقم (23).

بالنسبة للربع الثاني من العام 2021، ارتفعت الإيرادات بشكل طفيف لتصل إلى 507 ملايين دولار أمريكي، وذلك بفضل الأداء المتميز للجيل الخامس والمؤسسات الحكومية وشركتي "ياقوت" و "تمام" للخدمات الرقمية، وخدمات التكنولوجيا المالية (فينتيك).

انخفضت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات (EBITDA) عن هذه الفترة بنسبة 15% مقارنة بالعام الماضي مع هامش EBITDA بلغ 40%، وذلك بسبب إبرام اتفاقات التسوية مع هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات في ديسمبر من العام 2020، وبلغ صافي الربح 11 مليون دولار أمريكي خلال الربع الأول بانخفاض بلغ 29%.

استثمرت شركة زين السعودية 28 مليون دولار أمريكي (3% من الإيرادات) في النفقات الرأسمالية خلال النصف الأول من العام 2021، وبموجب ذلك دمجت أكثر من 4,500 موقع جيل خامس حتى الآن.

أدت جهود شركة زين السعودية المتضافرة في جودة الشبكة إلى احتلال الشركة المرتبة الأولى في المملكة وفقاً لتقرير مقياس " الصادر عن هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات (CITC):

1. تقديم أفضل خدمات جيل خامس خلال الربع الأول من العام 2021.
2. تسجيل أفضل أداء اتصال في 4 من أكثر ألعاب الفيديو انتشاراً.
3. امتلاك أسرع متوسط زمن استجابة في المملكة من خلال شبكة الجيل الخامس للهاتف النقال .

نتقل الآن إلى الصفحة (24)، شركة زين العراق.

كما ذكرنا في اتصالنا السابق، وبتاريخ 19 ديسمبر 2020، انخفضت قيمة الدينار العراقي مقابل الدولار الأمريكي بنسبة 19% من 1,190 دينار عراقي إلى 1,470 مقابل الدولار الأمريكي.

استمرت الإيرادات الإجمالية في التأثير بسبب عمليات الإغلاق الممتدة في جميع مناطق الدولة، فضلاً عن انخفاض النشاط الاقتصادي، وهو الأمر الذي أدى إلى انخفاض بنسبة سنوية بلغت 10%، وانخفضت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات للربع الأول بنسبة بلغت 16%، ولكن صافي الدخل للربع قفز بنسبة 93%، ويرجع ذلك أساساً إلى استرداد المخصصات لمرة واحدة، الذي لم يعد مطلوباً.

ازدادت قاعدة العملاء بنسبة 7% وبلغت 16.1 مليون عميلاً، مدفوعة بإطلاق خدمات الجيل الرابع.

استثمرت الشركة 188 مليون دولار أمريكي في النفقات الرأسمالية خلال النصف الأول من العام 2021، بما في ذلك 146 مليون دولار أمريكي تتعلق بترخيص الجيل الرابع الذي تم إطلاقه تجارياً في يناير 2021.

زين الأردن الصفحة رقم (25).

ما زالت شركة زين الأردن رائدة في سوقها، حيث تخدم 3.5 مليون عميل، ارتفع إيراد هذا الربع بنسبة 5% على أساس سنوي، ويرجع ذلك أساساً إلى زيادة إيرادات خدمات النطاق العريض وشبكات ألياف الإنترنت المنزلي (FTTH) بسبب زيادة متطلبات العمل من المنزل، ونتيجة لذلك، نمت الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 18%، وحافظت الشركة على هامش EBITDA متميز بنسبة 51%، والجدير بالذكر أن صافي الدخل للربع قد ارتفع بنسبة 24%.

بلغ الإنفاق الرأسمالي لشركة زين الأردن 195 مليون دولار أمريكي في النصف الأول من العام 2021، وقد تم إنفاق النفقات الرأسمالية بشكل أساسي على تجديد ترخيص 900 ميغاهرتز.

تواصل محفظة «زين كاش» الحفاظ على مكانتها في السوق كأكبر مزود للخدمات المالية المتنقلة في الأردن بأكثر من 350 ألف حساب محفظة مالية متنقلة، وما زالت زين كاش مستمرة في التوسع بشكل سريع لتشمل المزيد من الخدمات والقطاعات، وتمكنت من قيادة معالجة المدفوعات لبرامج المساعدات المالية الحكومية بقيمة تتجاوز 100 مليون دينار أردني.

حصلت «زين كاش» مؤخراً على الموافقة المبدئية من البنك المركزي الأردني لإصدار بطاقات ائتمانية، وهو الأمر الذي من شأنه أن يعزز محفظة المنتجات والخدمات.

شركة زين السودان صفحة رقم (26).

كما ذكرنا، بتاريخ 21 فبراير 2021، قام بنك السودان المركزي بتعديل سياسة سعر التحويل من "سعر التحويل الثابت" إلى "سعر التحويل العائم المرن"، نتيجة لذلك، انخفضت قيمة الجنيه السوداني من 55 جنيهاً إلى 375

جنياً سودانياً لكل دولار أمريكي في فبراير 2021، يقف سعر التحويل حالياً عند مستوى 444 جنيه سوداني لكل دولار أمريكي.

مع حصة سوقية رائدة من حيث العملاء تبلغ 49%، تمكنت شركة زين السودان من تحسين وضعها في السوق من خلال تحقيق نمو في قاعدة العملاء بنسبة سنوية بلغت 8% لتصل إلى 17 مليون عميل، بما يمثل زيادة بـ 35%، والشركة هي أكبر مساهم في إجمالي قاعدة عملاء مجموعة زين.

انخفضت إيرادات هذا الربع بنسبة 23%، ويرجع ذلك أساساً إلى تأثير تخفيض قيمة العملة، وانخفضت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 13% لتصل إلى 34 مليون دولار أمريكي، في حين قفز صافي الدخل بنسبة 109% ليصل إلى 23 مليون دولار أمريكي.

جنباً إلى جنب مع مبادرات تسويق خدمات البيانات، أدى توسع شبكة الجيل الرابع إلى نمو إيرادات البيانات بنسبة 4%، وهو ما يمثل 28% من إجمالي الإيرادات خلال النصف الأول من العام 2021.

استثمرت شركة زين السودان 22 مليون دولار أمريكي في النفقات الرأسمالية، أي 14% من إيراداتها خلال النصف الأول من العام 2021.

ختاماً، شركة زين البحرين الصفحة (27):

بالنسبة للربع الثاني من العام 2021، حققت شركة زين البحرين إيرادات بلغت 43 مليون دولار أمريكي، وذلك بزيادة سنوية نسبتها 8%، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) لهذه الفترة بنسبة 10% لتصل إلى 14 مليون دولار أمريكي، مما عكس هامش EBITDA بنسبة 33%، وارتفع صافي الدخل بنسبة 61% ليلعب 3.3 ملايين دولار أمريكي.

حققت الشركة نمواً في إيرادات خدمات البيانات بنسبة 5%، وهي تمثل 45% من إجمالي الإيرادات. يتمحور تركيز شركة زين البحرين على التوسع المستمر في البنية التحتية لشبكات الجيل الرابع والجيل الخامس، وأصبحت الشركة أول مزود يعزز الخدمات في المناطق السكنية المطورة حديثاً في المملكة، وهو الأمر الذي يوفر للعملاء الاتصال الذي يحتاجون إليه بشدة لدعم العمل/التعليم عن بُعد.

وبذلك، انقل الحديث إلى محمد عبدال لفقرة الأسئلة والأجوبة.

محمد عبدال:

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

سنيل:

يرجى إلقاء المزيد من الإيضاح على هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات EBITDA في السوق الكويتية، حيث شهدت نتائج النصف الأول تحسناً ملحوظاً مقارنة بنفس الفترة من العام الأخير، وما هي التوقعات للنصف الثاني من العام 2021؟

محمد شريف:

حققت زين الكويت تحسناً ملموساً على مستوى هامش EBITDA خلال ستة أشهر، وذلك من 35% إلى 38% على أساس سنوي، جاء ذلك بشكل رئيسي من انخفاض مخصص الديون المشكوك في تحصيلها. قامت الشركة بجهود كبيرة لتحسين عمليات التحصيل واكتساب العملاء، كما أخذت مبادرات عملية في تقليل شريحة العملاء ذات المخاطر العالية.

استمرت الشركة أيضا في مبادرات تحسين التكلفة التي تم تنفيذها بعد بداية الجائحة في الربع الثاني من العام 2020، وهو ما ساعد في تحقيق توفير التكاليف.

لذلك، نتوقع أن نرى نفس الزخم في عمليات زين الكويت والاستمرار في تقديم نفس المستويات أو أفضل في النصف الثاني.

سنيل:

كيف تري فرص النمو في السوق الكويتية؟ وأسواق أخرى مثل العراق؟

محمد شريف:

نتوقع أن تتجه السوق الكويتية لمزيد من التعافي في النصف الثاني مع إلغاء الحظر على حركة السفر اعتبارا من الأول من أغسطس القادم، الأمر الذي من شأنه أن يحسن عائدات التجوال، ويحفز شريحة الدفع المسبق، ونتوقع في الربع الأخير أن يعزز إطلاق جهاز iPhone الجديد قطاع الدفع الأجل، حيث نعلم جميعا أن السوق الكويتية لديها شغف بهذه الأجهزة، بشكل عام لدينا تفاؤل بأن خدمات قطاع المشاريع والأعمال وغيرها من الحلول سوف تنتج إلى التعافي.

بالنسبة للسوق العراقية، يعد الوضع الاقتصادي، وانخفاض قيمة العملة، والقيود المستمرة بسبب COVID 19 بمثابة رياح معاكسة للانتعاش والتعافي، إذ لا يزال السوق مليئا بالتحديات. مع ذلك، تقوم إدارة زين العراق بتنفيذ العديد من المبادرات للارتقاء بمستوى خدماتها واستقطاب عملاء جدد، خصوصا مع الاستمرار في انتشار خدمات الجيل الرابع.

سنيل:

هل لنا بمزيد من الإيضاح عن استراتيجية أعمال شركة زين السعودية؟ حيث يبدو أن هوامش EBITDA تتعرض لضغوط، كيف تقيم المنافسة في هذه السوق، وماذا عن آخر تطورات الجيل الخامس؟

عياض برجى:

تستند استراتيجية زين السعودية التي تم تقديمها في العام 2019 إلى 3 ركائز رئيسية: الخدمات الرقمية، قطاع المشاريع والأعمال، خدمات الجيل الخامس، حيث تُظهر جميع هذه القطاعات نموا كبيرا، وهي حاليا تقدم إسهامات أكثر فأكثر في إجمالي إيرادات الشركة.

تعوض هذه الشرائح إلى جانب الخدمات الأخرى، انخفاض الإيرادات التي بدأت مع انتشار الجائحة، والتي صاحبها مغادرة عدد كبيرة من الوافدين للمملكة مما أثر على:

• الحج والعمرة

• إيرادات التجوال بسبب قيود السفر.

انخفض هامش EBITDA مقارنة بالفترة نفسها من العام الأخير، بسبب تأثير إعفاء هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات في النصف الأول من العام 2020 (368 مليون ريال سعودي) مقابل لا شيء في النصف الأول من العام 2021 (اتفاقية هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات لمدة 3 سنوات).

فيما يتعلق بالجزء الثالث من السؤال، تواصل زين السعودية التوسع في شبكة الجيل الخامس عبر 50 مدينة مع أكثر من 4700 موقعا حاليا، ولدى الشركة خطط أعمال قوية في المدن الرئيسية مثل جدة، مكة، والمدينة في النصف الثاني من عام 2021.

بالنسبة للمنافسة، لا تزال السوق تمثل تحدياً خاصاً. مع ذلك، تعمل الشركة على تغيير نموذج أعمالها، وإدخال منتجات جديدة لتوسيع حصتها السوقية.

سنيل:

ما السبب في زيادة إيرادات أخرى؟

محمد شريف:

تعزى الزيادة بشكل أساسي إلى استرداد المخصصات لمرة واحدة البالغة 18 مليون دولار (تم الاحتفاظ بها للنزاعات القانونية، حيث لم تعد مطلوبة) في زين العراق.

سنيل:

ما الذي تسبب في الانخفاض بمخصصات الخسائر الائتمانية المتوقعة على الموجودات المالية؟

محمد شريف:

يرجع الانخفاض إلى:

- تحسن قنوات التحصيل عبر عمليات المجموعة مثل الكويت والسعودية والأردن.
- اكتساب قاعدة عملاء صحية، بالتالي تقليل العملاء ذوي المخاطر العالية.

سنيل:

كيف يمكن تحقيق مكاسب نقدية صافية على الرغم من تأثير العملات الأجنبية؟

محمد شريف:

إذا فهمت السؤال بشكل صحيح، فإن صافي المكاسب النقدية يعتمد على الاقتصاد المعني الذي يتم فيه تطبيق معيار المحاسبة الدولي 29، ولا علاقة له بتأثير العملات الأجنبية، علاوة على ذلك، يعتمد صافي الربح / الخسارة النقدي على مؤشر أسعار المستهلك (CPI)، بالإضافة إلى صافي الربح / الخسارة النقدية.

سنيل:

ارتفاع الأسعار في السودان / العراق لمواجهة تأثير العملات الأجنبية؟ إلى متى سيستمر هذا؟

عياض برجى:

في السودان، يمر مسار السعر المرتفع عبر جميع القطاعات وفقاً للخطة الأولية عندما بدأ تخفيض قيمة العملة، مع زيادة ربع سنوية لتصل إلى 300% بحلول نهاية العام، ستقل هذه الارتفاعات من تأثير تخفيض قيمة العملة، إذ سيستمر تعديل الأسعار حتى يستقر سعر العملة.

بالنسبة للعراق، يمثل تنفيذ زيادات الأسعار صعوبة أكبر في التنفيذ، علماً أن تأثيرها الإيجابي على صافي الدخل ليس فورياً، تتمثل الخطط الآن، في تغطية حوالي 12 مليون دولار شهرياً من الإيرادات بحلول نهاية العام، بمجرد تنفيذ جميع المبادرات (حالياً 3 ملايين دولار - 4 ملايين دولار شهرياً).

سنيل:

ما أسباب ضعف هوامش الربح في العراق؟ وما هي استراتيجية أعمال الشركة؟

عياض برجى:

كما ذكرنا سابقاً، لا تزال السوق العراقية تتسم بالعديد من التحديات، لذا تعمل الشركة على إطلاق المزيد من المبادرات لتعويض الانخفاض في الإيرادات من خلال تحسين التكلفة، عروض الجيل الرابع، رفع الأسعار، والمنتجات الجديدة في السوق.

سنيل:

هل يمكنكم إخراج الأموال من العراق؟ هل يتم ذلك فقط من خلال توزيعات الأرباح التي تدفعها شركة زين العراق؟ هل تحصل المجموعة على رسوم الإدارة / رسوم الخدمات الفنية؟

محمد شريف:

ليس لدينا أي مشكلة في إعادة الأموال من العراق، نحصل على أرباح الأسهم ورسوم الإدارة، ولا توجد مشاكل في ذلك.

سنيل:

لماذا لا تحقق زين السعودية نمواً على الرغم من كل النفقات الرأسمالية الكبيرة؟

عياض برجى:

كانت النفقات الرأسمالية الكبيرة في العامين الماضيين يتجه بشكل أساسي إلى تأسيس شبكات الجيل الخامس والاستحواذ على الطيف الترددي، وهو ما يساهم بشكل إيجابي في إيرادات شبكة الجيل الخامس.

ينمو قطاع الجيل الخامس وفقاً للخطط التي تم وضعها لأعمال الشركة، ولدينا تفاؤل لنمو الأعمال.

يأتي التراجع من شريحة المستهلكين للدفع المسبق، حالياً تقوم إدارة الشركة بإطلاق مبادرات للتعامل مع هذا التحدي، على الرغم من عدم وجود عائدات من الحج والعمرة والتجوال.

سنيل:

ما هو حجم النفقات الرأسمالية المتوقعة في السعودية هذا العام؟ وما المبلغ الذي تخطط لدفعه لوزارة المالية سنوياً على مدى السنوات الخمس المقبلة (ريال سعودي)؟

عياض برجى:

سنستمر في خططنا على غرار العامين الماضيين، في حدود 20٪ النفقات الرأسمالية / الإيرادات، ويرجع ذلك أساساً إلى الاستحواذ على الطيف الترددي، بالنسبة للعام 2021، وما بعده، ستكون النسبة حوالي 15٪ مع البقاء ضمن النطاق الصحي داخل صناعة الاتصالات.

سنيل:

هل قرض المساهم في زين السعودية بدون أي فائدة / عائد؟

محمد شريف:

لا يوجد قرض للمساهم حالياً لشركة زين السعودية، حيث تمت تسوية كل شيء في الربع الماضي.

سنيل:

تم منح ترخيصين جديدين للمشغل الافتراضي في السوق السعودية، هل تستضيف زين السعودية أي منها؟

عياض برجى:

تجري زين السعودية مناقشات متقدمة للغاية مع كليهما، وسنقدم المزيد من التحديثات في هذا الصدد بعد عطلة العيد.

سنيل:

لماذا ينخفض عدد المشتركين في الكويت؟

عياض برجى:

يعود الانخفاض بشكل رئيسي في شريحة الدفع المسبق، والخدمات المدفوعة مقدما، بدأ تأثير الجائحة على المبيعات والإيرادات منذ الإغلاق في فبراير 2020 (بين الكامل والجزئي) وقيود حركة السفر.

في العام 2021، تأثرت زيادة قاعدة العملاء أيضا بالإغلاق الجزئي، الذي حدث خلال شهري مارس ومايو.

سنيل:

وماذا عن صفقة الأبراج في السعودية؟

محمد شريف:

تواصل شركة زين السعودية مضيها في صفقة الأبراج، على الرغم من الإعلان الأخير لشركة موبايلى، نرى إقبالا كبيرا من مستثمرين مختلفين للانضمام إلى الكونسورتيوم ونقوم حاليا بتقييم الموقف، وذلك كما ذكرنا سابقا.

سنيل:

ما آخر تطورات المشغل الافتراضي في الكويت؟

عياض برجى:

منحت هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات رخصة MVNO لشركة فيرجن التي ستستضيفها شركة STC، مما يجعلها رابع مشغل في السوق، لا مزيد من الأخبار حول مشغلين افتراضيين آخرين، لا نرى أي تأثير كبير في السوق.

سنيل:

هل هناك نية لتنفيذ خطط للاندماج أو الاستحواذ؟

محمد شريف:

في مجموعة زين، نعمل باستمرار على استكشاف فرص النمو، والتوسع التي تتناسب مع استراتيجية أعمالنا، التي نسعى من خلالها إلى تعظيم حقوق المساهمين.

سنيل:

نظرا لانتهاؤ مدة سياسة توزيع الأرباح بـ33 فلسا الخاصة بالمجموعة هذا العام، فهل هذا يعني أنه يمكننا توقع توزيعة بـ23 فلسا في النصف الثاني من العام.

محمد شريف:

لدينا التزام بتوزيع أرباح نقدية 33 فلسا بحد أدنى عن السنة المالية 2021، لذلك، سنرى توزيعة بحد أدنى 23 فلسا في النصف الثاني.

سنيل:

كيف ترى التأثيرات المحتملة من هجرة الوافدين في الكويت؟

عياض برجى:

لا يوجد تأثير كبير على الإيرادات مع مغادرة عدد من الوافدين للكويت، أعتقد أنه في النصف الثاني من العام، سنرى بعض التحسينات، حيث سيتم السماح للوافدين بالقدوم.

سنيل:

بلغ هامش الربح في زين السودان 34% في الربع الثاني، وهو أفضل من العمليات الأكثر ربحية، ما هي التوقعات بعد ذلك؟

عياض برجى:

فيما يتعلق بهامش الربح، نتوقع أن يظل على نفس المستوى، خصوصا وأننا أجرينا ارتفاعات في الأسعار على أساس منتظم، كل ربع سنة، كانت النسبة على خدمات الصوت حوالي 100% في الأول من أبريل، ثم زدناها مرة أخرى في الأول من يوليو بنسبة 100% أخرى، ونخطط لزيادة 100% أخرى على خدمات الصوت بحلول الأول من أكتوبر، بالنسبة لخدمات البيانات أجرينا زيادة 100% لمرتين...، لذلك أعتقد أننا سنستمر في رؤية هامش ربح عالية في السودان.

سنيل:

فيما يتعلق بالخدمات المصرفية الرقمية في الكويت، هل هناك وقت تقريبي لإطلاق هذه الخدمات؟

عياض برجى:

هناك مناقشات جارية مع البنك المركزي الكويتي، والبنوك الأخرى، وقد نقدم المزيد من الإيضاحات حول هذه التطورات في الربع المقبل.

سنيل:

لا توجد أسئلة أخرى، سأقوم بترك الحديث الى محمد عبدال.

محمد عبدال

نشكر المنسق العام لهذا الاتصال، ويُرجى منكم الرجوع إلى موقع علاقات المستثمرين IR للحصول على تحديثات إضافية، ونأمل أن لا تترددوا في الاتصال بفريق علاقات المستثمرين للحصول على مزيد من المعلومات

IR@zain.com

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

شكراً لكم جميعاً على الانضمام إلينا في هذا الاتصال.

نتمنى لكم يوماً سعيداً.

-انتهى-



 zain

THANK YOU

ZAIN GROUP INVESTOR RELATIONS

 : IR@zain.com

www.zain.com/en/investor-relations/