



Date: 5th November 2020

التاريخ: 5 نوفمبر 2020

Ref:

المرجع:

Mr. Mohammad Saud Al-Osaimi
CEO - Boursa Kuwait
State of Kuwait

المحترم السيد / محمد سعود العصيمي
الرئيس التنفيذي - بورصة الكويت
دولة الكويت

Dear Sirs,

تحية طيبة وبعد،،،

Subject: Zain's Company Analyst / Investor
minutes of conference – Q3 2020

الموضوع: محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين لشركة الاتصالات
المتنقلة – زين للربع الثالث لعام 2020

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 Thursday 5/11/2020.

يرجى الإحاطة بأن مؤتمر المحللين / المستثمرين قد إنعقد عن طريق اتصال مباشر في تمام الساعة الثانية بعد ظهر يوم الخميس الموافق 2020/11/5 (وفق التوقيت المحلي).

Attached: the minutes of the Conference mentioned above and the Investor presentation (Q3-2020).

مرفق طيه محضر المؤتمر المذكور أعلاه وإستعراض المستثمرين عن الربع الثالث لعام 2020.

Sincerely yours,

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير ،،،




محمد عبدال عبدال

الرئيس التنفيذي للاتصالات

Mohammad Abdal Abdal
Chief Communications Officer

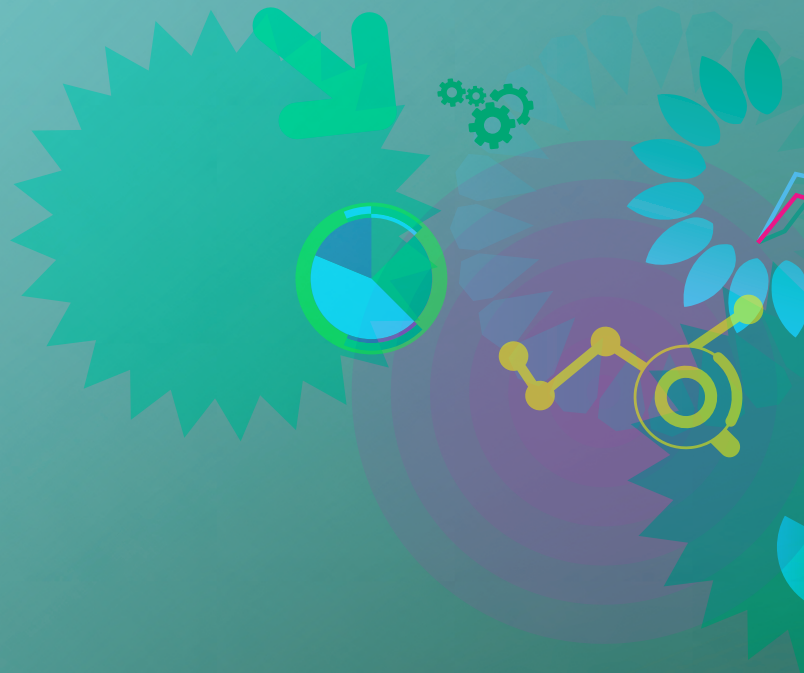


Zain Group

Q3 2020

Earnings Conference Call

Nov 5, 2020



Chaired by:
Faisal AlAzmeH
Goldman Sachs



Zain Group Q3 2020 Earnings Call Transcript

Thursday 5th November 2020

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 Senior Manager

Moderator:

Faisal AlAzmeH, Goldman Sachs



Operator:

Good afternoon ladies and gentlemen, thank you for standing by. Welcome to today's Zain Group's Q3 2020 Results Conference Call. At this time, all participants are in listen-only mode. There will be a presentation followed by a question and answer session at which time if you wish to ask a question, you will need to press star-one on your telephone and wait for your name to be announced. I must advise you that this conference is being recorded today, Thursday, 5th of November 2020.

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

Faisal AlAzmeH:

Greetings ladies and gentlemen, this is Faisal from Goldman Sachs and I would like to welcome you all to the Zain Group's Q3 2020 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 3rd 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, Faisal. And welcome everyone to Zain's Q3 2020 earnings conference call. With me today Scott Gegenheimer our Group CEO of Operations and Ossama Matta, 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. Good afternoon to everyone and thanks for joining us on today's call. We hope you and your families continue to be healthy and well as we navigate through the pandemic.



We continued to prioritize employee and customer safety and continue our commitment to providing connectivity, supporting communities during the pandemic.

The telecom sector is not immune to the current pandemic facing the global community, which we forecast continuing to wreak havoc across all aspects of socio-economic life for the near future.

Zain Group's performance in the third quarter exemplifies the company's resilience in these unique times and is a testament to the vital role telecommunications plays in lessening the impact of COVID-19 on our customers' lives, enabling governments, businesses and society to smoothly transition to a new normal.

As we mentioned in our last call, the COVID-19 pandemic has impacted our overall business, to a larger degree in the second quarter than the third due to tighter lockdown and travel restrictions put in place by governments in Q2.

Relevant factors to this financial impact include lower air time revenues (as key markets provided free airtime); the closure of retail shops, thus less recharge and handset sales; the halt of international business and religious (Umrah) travel affecting roaming revenues; and the increase of home Wi-Fi connectivity and lifting of data-usage caps; to highlight just a few developments. Moreover, the exodus and reduction of income of lower paid expat communities compounded the revenue reduction impact for the nine months.

Nevertheless, data usage has increased, anywhere from 25% to 51% depending on the country, which helped offset some of the revenue impact.

Let me start on page six of the IR presentation. Our Group customer base was relatively stable at 48.9 million at the end of the third quarter, which is acceptable given the prevailing conditions.

For the nine months of 2020, the Group's consolidated revenue dropped by 2% to USD 3.9 billion. EBITDA for the period reached USD 1.6 billion, down 7% year-on-year (Y-o-Y), reflecting an EBITDA margin of 42%. Consolidated net income dropped by 14% Y-o-Y to reach USD 429 million. Earnings per share for the nine months stood at 30 fils (USD 0.10).

We estimate that the impact of the COVID-19 pandemic on Zain Group revenues totaled approximately USD 300 million due to the disruption in economic and social activity.

Nevertheless, the company's efficiency drive succeeded in reducing operational expenses by USD 130 million since the start of the pandemic.



For 9M 2020, foreign currency translation impact, predominantly due to the 14% currency devaluation in Sudan from 46 (SDG / USD) at 2019 to 53.7 in 2020 cost the Group USD 78 million in revenue, USD 36 million in EBITDA and USD 9 million in net income.

For the third quarter of 2020, Zain Group recorded consolidated revenue of USD 1.3 billion, down 1% when compared to the same period in 2019. EBITDA for the quarter reached USD 542 million, down 9% Y-o-Y, reflecting an EBITDA margin of 41%. Net income for the quarter amounted to USD 157 million, down 14% Y-o-Y, reflecting earnings per share of 11 fils (USD 0.04).

It is hoped the worst of the pandemic on the company's financials is behind us, given the healthy turnaround, specifically in the Q3 2020 performance that saw revenue up 9% and net profit up 33%, when compared to Q2 2020, which was then a peak time of the pandemic. Moving on to CAPEX, Group CAPEX for the nine months reached USD 575 million, reflecting 15% of revenue, (\$923 million including intangible CAPEX, 24% of revenues) predominantly in spectrum fees; 4G upgrades; new network sites and FTTH expansion across our markets; and 5G rollouts in Kuwait, Saudi Arabia and recently Bahrain.

We have focused on our digital strategy of monetizing this infrastructure and the Group API platform through compelling initiatives and packages for the B2B sector covering government, business, IoT, and smart city sectors, as well as focusing on gaming, entertainment, fintech and e-health services.

This has proven instrumental in countering the negative impact of the crisis with data revenues (excluding SMS and VAS) growing 9% Y-o-Y and now representing 41% of the Group's consolidated revenue.

I would like to highlight the success of the Zain Group API platform that enables faster deployment of digital partnerships, and continues to grow exponentially, resulting in a three-fold Y-o-Y increase in revenues with over 5.2 million transactions per month.

Highlights in Q3 2020 included:

Group

Zain was crowned 'Best Brand' at the 2020 Telecom World Middle East Awards for the seventh consecutive year. The company is very honored and proud to be recognized for our Brand and it is a testament to our loyal customers and to our employees for all of their hard work and dedication.

KSA

The capital restructuring and rights issue was approved by all stakeholders and we expect to close this soon. Once completed, this will improve the financial performance, profitability, and leverage ratios of the company. Ossama will provide more details.

Sudan

Sudan has been removed from US State Sponsor of Terrorism list. This political development in Sudan will continue to move it along a positive trajectory and we believe this will be a catalyst for a brighter future in Sudan.

I would like to highlight that the company' healthy cash flow is on track to deliver on its promise of a minimum 33 fils dividend for 2020. The Board and management of Zain are optimistic of the telecom sector's resilience in these times and confident of better times ahead.

On a final note, it was very pleasing to have been ranked the Best Telecom Employer and fourth best overall in the region by Forbes magazine's ranking the top 750 companies to work for across the globe. This brings me a lot of personal satisfaction and is a perfect takeaway gift, as I am leaving Zain this month after eight years. This will be my last call with Zain.

It was a real honor working at Zain, I will surely miss the culture as well as all my colleagues and friends that I have made over the years. I also would like to thank all the analysts on this call and others that I have conversed with over the years for your professionalism and fair reporting of Zain's performance. I hope our paths will cross again in the future.

And with that I will now handover to Ossama to discuss the results in more detail and look forward to the Q&As thereafter. Thank you.

Ossama Matta:

Good afternoon everyone, I'll take this opportunity to thank Scott for his dedication during his tenure at Zain and wish him the best of luck.

I believe Scott has already covered all the key matters related to COVID 19 pandemic on the Group. As he mentioned, Management proactively implemented cost optimization measures across all opcos to mitigate the effects of the lockdown on the business and succeeded in reducing operational expenses by USD 130 million for the 9-months mainly from:

- Zain KSA USD 58 m
- Zain Kuwait USD 31m
- Zain Iraq USD 14m
- Zain Jordan USD 7m



The Group continues to maintain healthy cash flows, and this allows us to focus and reduce the Group's leverage i.e. net debt / EBITDA (including Guarantees) which currently stands at 2.3 times. Leverage is expected to drop below 2x EBITDA in Q4 2020.

It is very reassuring to note that all operations reported growth in Q3' 20. Group revenue increased by 9% and net profit was up 33% when compared to 2nd quarter of 2020.

Let's move to slide 14 - Zain Kuwait

Our flagship, Zain Kuwait remains the most profitable company within the Group and continues to maintain its market lead in both value share and customer base, as it now serves 2.65 million customers.

We've had a great rebound vs. last quarter (Q2'20), our Q3'20 revenue increased by 17% to reach KD 83 million (USD 273 million), with EBITDA and net income improving by 16% and 20% respectively. This is mainly attributed to the several cost optimization initiatives that were implemented and easing of the pandemic lock down.

For the nine-months of 2020, revenue dropped by 5% to reach KD 236 million (USD 770 million), mainly due to the COVID 19 impact which is estimated at KD 17m (USD 56 million), coupled with the free local interconnect airtime and free 5GB data usage for one month as we mentioned in our previous call. Due to several cost optimization initiatives implemented by the operation we managed to limit the EBITDA drop for the 9M period to 13%.

9M net income decreased by 12% Y-o-Y to reach KD 58 million (USD 189 million) mainly on account of the pandemic impact on Revenue and increase in depreciation. It has to be noted that, due to Zain's commitment to enhance customer experience Zain Kuwait has made huge investment in the 5G rollout to maintain its dominance in Kuwait.

To support the focus on enhancing data revenue and digital presence, Zain Kuwait continues to invest in CAPEX, 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 revenue representing 39% of total revenue compared to 37% last year.

We are very optimistic on the next phase of growth for Zain Kuwait exploiting its dominant 5G network and focus on digital services to individuals and the B2B space.

Saudi Arabia which is on slide 15:

A very challenging 9 months and quarter for KSA, that was highly impacted by the pandemic and travel restrictions which led to a huge reduction in numbers of visitors for business and Umrah, limiting Hajj to local pilgrims.



The Capital restructuring in KSA is expected to improve the financial performance, profitability and leverage ratios of the Company and pave the way for dividend distribution to the shareholders of the company after extinguishing the majority of accumulated losses.

Over the past year, Zain KSA's customer base decreased by 9% (697k) mainly due to expats leaving the country, high prepaid churn (mainly driven by the legacy package disconnections for MBB by CITC and market competition) and decrease in gross adds (~40%) due to the lockdown.

A healthy recovery in Q3'20 led to an increase in revenue of 2% to reach SAR 1.93 billion (\$ 515 million) due to the gradual return of normal life activities, giving way to a net income increase of 3% compared to Q2'20 despite the lower CITC waiver for this quarter and increase in depreciation due to the 5G rollout.

For nine months specifically, revenue reached SAR 5.9 billion (USD 1.6 billion), a decrease of 5%, the decrease in revenue is mainly due the COVID 19 impact of USD 110m, MTR reduction and VAT increase from 5% to 15% starting July 2020.

EBITDA for the 9M period reached SAR 2.6 billion (USD 695m) and net income amounted to SAR 224million (USD 60 million), on account of the top line performance, lower CITC waiver compared to last year (effectively a SAR102m reduction) and higher depreciation (5G rollout) and higher amortization (due to acquisition of new spectrum in 2020, in line with management strategy to invest in 5G rollout in the Kingdom, where Zain KSA invested USD 583 million (37% of revenue) in 9-months on tangible capex and spectrum/license fees. This relatively high ratio of CAPEX / revenue reflects the significance the operation has in positioning itself as a dominant digital player in the Kingdom now offering 5G in 50 cities enabled by more than 4,600 towers, thus preparing itself for the next phase of profitable growth.

One of the immediate benefits of such huge investments can be seen in the 4% YoY increase in ARPU, indicative of the success of the team's focus on attractive high value postpaid customers and a range of data monetization initiatives. Data revenue currently represents 51% of total revenue, which grew 10% YoY and thanks to Zain KSA, the Kingdom of Saudi Arabia ranked Top 1 in 5G Speed.

In September 2020, Zain Saudi Arabia successfully raised at preferential terms a Murabaha facility of SAR 6 billion (USD1.6 billion) to refinance existing debt of SAR 3.85 billion (USD1.03 billion) with access to additional liquidity of SAR 1 billion (USD267 million) with a consortium of eight banks. It is encouraging that this facility, which was extended to mature in 2025 (previously 2023), was oversubscribed reflecting the confidence of the regional and international banking community in the company's performance and growth plans. This



Murabaha facility at a much lower margin with better commercial terms will reduce the cost of the debt, improve the company's financial performance and profitability. Total saving amount to USD 136m amortized over the period of 5 years.

Note that the Saudi team will hold their analyst call towards the end of next week, if you need further information.

Moving to slide 16, which is Zain Iraq

Just to refresh what we have mentioned in our last call, on 7 July 2020, the Government of Iraq decided to extend Zain Iraq's license for an additional eight years ending on August 30, 2030, and to grant 4G license starting from 1 January 2021. This follows an earlier extension of the 2G & 3G license in Dec 2019

Q3'20 witnessed an impressive double-digit growth in all financial indicators compared to last quarter. Revenue jumped by 15% to reach USD 244 million, despite the heavy impact of the pandemic and the extended lockdown in the country. Consequently, EBITDA for the quarter improved by 21% further fueled by tangible efforts in cost optimization. Notably, Net income for the quarter soared to USD 33 m compared to USD6.4m in the last quarter, benefiting from the EBITDA performance and the license extension as mentioned earlier.

For 9-months 2020, revenue reached USD 708 million, a 11% drop Y-o-Y mainly due to the market competition and the extensive country lockdown due to the pandemic. The impact of COVID-19 on revenue is estimated at USD 92 million. EBITDA decreased by 15% to reach USD 285m, mainly due to the top line performance. However, Net income jumped by 68% to reach USD 61 million, due to lower amortization following the license extension.

The operator invested USD 122 million (17% of revenue) in Capex (Tangible + intangible), to support the increase in data demand. The team in Iraq is focusing heavily on the enterprise (B2B) segment and this is proving to be a very profitable growth area in both service and data revenue.

We firmly believe Zain Iraq will be a star performer in the years to come, especially with the expected launch of 4G services in early 2021, combined with the improving socio-economic conditions of the country.

Going to slide 17 which is Zain Jordan:

Zain Jordan continues to maintain its market leadership, now serving 3.5 million customers. Revenue for the 3rd quarter specifically, increased by 8% to reach USD 125 million compared to Q2'20. EBITDA increased by 7% and net income 18%. The Q3 positive performance is mainly driven by the resumption of normal life post the COVID19 restrictions.



Despite the ~USD 18 million impact of COVID-19 and the drop in interconnect revenue (resulting from the new regulated interconnection rates from 8.4 fils to 5.2 fils), revenue for the 9-months reached USD 359 million which represents a mere drop of 2.6% YoY. Consequently, EBITDA reached USD 160m. Net income for the period decreased by only 5%, despite the increase in depreciation on account of investments in 4G and FTTH.

The Zain Jordan team has an excellent track record of success and innovation, and there is a concerted focus on exploiting the opportunities in the B2B space there, with the launch of Zain Data Park cloud hosting and managed services in the country. We are very confident of Zain Jordan's future growth and positive financial performance.

Sudan which is on slide 18:

We are excited with the recent political updates in Sudan, this positive move will restore the country's relationship with the rest of the world which will help to alleviate the economic pain in the mid to long run.

The official exchange rate Vs USD increased from SDG 45/Dollar in December 2019 to SDG 55/Dollar in Sep 2020, an 18% depreciation.

The operator performed well in both USD and local currency terms an indication of both the improving conditions in the country and the strong management team there. For 9-months 2020, in local currency (SDG) terms, the operator's revenue grew by 49% YoY (Up 28% in USD terms). EBITDA increased by 61% (UP 38% in USD terms). Net income increased by 18% (and stable in USD terms), despite the top line performance, mainly due to the significant currency variance losses (US\$40m for 9M '20 vs. US\$17 m in 9M '19).

Data revenue accounted for 25% of total revenue with impressive growth of 128% in SDG terms.

CAPEX spent in Sudan was USD 74 million (27% of total revenue, tangible + intangible) reflected by the investment in the Data Center and 4G services.

The operation serves around 16 million customers which grew by 3% YoY. The operator's customer base is the largest within the Group, which represents 33% of the Group's total customer base.

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

Mohammad Abdal:

Thanks, Ossama. With that, we will now move to the Q&A session. And we ask that you limit yourself to one question and one follow-up.



Operator:

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

Your first question comes from the line of Hassan

Hassan:

Thanks for taking the question and for the communication, regarding your operations in Sudan where numbers are improving due the more stable macro-economic picture. In 2020 due to the unstable economic and political picture in 2020 are you still thinking of selling the OPCO or you will keep it in your portfolio?

Ossama Matta:

No, we haven't spoken about selling Zain Sudan. We haven't put this in any process, we haven't talked about this, we are actually betting on the new lifting the sanctions and the embargo the foreign aid commitments have been reassuring for us actually in Sudan, of course if there is a good price for any of the portfolio we will definitely look at it and we will have the Board of Directors look at it but for the time being no sale on the agenda, we strongly believe in Sudan now, and hopefully things will be for the better with what's happening politically and hopefully economically.

Ziad:

Thank you, Scott and Ossama for the presentation and congratulations on strong results. I just have a question on the Kuwaiti market it seems that you grew your service revenue 6% sequentially and this is well above the market average so I am wondering if this is coming in from the potential deal with the government related entity or the enterprise or was it retail driven and also we've seen a very strong pick up in device sale, this took two thirds of the sequential recovery it's up 20% year on year even though we didn't see the iPhone 12 in the third quarter so I'm wondering what's the reason behind this.

Scott Gegenheimer:

Thanks for the question, although B2B revenues are rising impressively, the uplift and the bounce back in the revenue is mostly coming from the consumer side as the market starts and opens up, and we are having less restrictions on the lockdown, so we've seen a bounce back, it's not related to anything specific or promotions, although we will also see in Q4 with the new 5G iPhone coming out, it's not in Kuwait market right now, we've launched the 5G phone in Saudi but then we'll have enough lift on the market in Q4. Thanks.

Ossama Matta:

In Kuwait we also have a very strong presence in terms of 5G there was a reduction in prices in 5G, this helped us a lot in the sales of 5G the reduction in prices was also agreed with the regulator, it wasn't us, competition moved, but we reacted and this is honestly was very beneficial for us because we end up seeing a huge gross ads coming in, this is mainly why you will see an increase in revenues on the service revenues. Thank you.

Dalal:

Thank you for the presentation, I just have a couple of questions related to Iraq, I was wondering whether the license extension and the 4G license were approved by the parliament and if you can tell us what is the cost of the licensing, and the second one on the management contract in Lebanon that was terminated, how much would that impact the EBITDA for the year for example?

Ossama Matta:

Regarding the 4G license in Iraq it had been challenged now at the court and we are still fighting this in the court, we believe that the hearing will be next month and I believe from what I'm hearing also and the lobbying that we are doing in Iraq, that we will continue to launch hopefully 4G services in Q1 of 2021. So we are continuing with our roll out of 4G being ready, preparing the operation because this is very crucial to us in Zain Iraq. As I said the court is expected next month and hopefully it will end, if not we will continue to fight it in the legal system.

Regarding, Lebanon the management agreement ended last week in October and we exited MIC2 the impact of MIC2 on the customer base will be approximately 2.6 million customers so when we're going to report our numbers in Q4. So you'll see a drop in customer base and the impact on EBITDA and net income for the full year will be approximately USD 5 to 6 million.

Dalal:

About the cost of the 4G license extension is there anything on that?

Scott Gegenheimer:

The license in Iraq for the extension it was a combination of the extension on the 2G and 3G license for 8 years so originally the license was going to expire in 2022 now it is 2030 ,so we've got 10 years left on the 2G license and 3G license it was for USD 233 million that also included a 4G license. So USD 233 million for all three licenses. The issue in Iraq is between the Ministry of Communications that issued the license and a member of the parliament. We are hopeful to launch 4G services in early 2021 that will be very beneficial to Iraq's socio-economic development.

Dalal:

Thank you, On the device sales in Kuwait if you can please tell us what were the drivers in the Q3 and if there's anything specific that's happened in the market or what caused the increase?

Scott Gegenheimer:

Most of the devices increase was for two reasons: 1- because the shops were opening up and there was a little bit of a built up demand on the consumer side, 2: Bulk sale as we wanted to push some of the iPhone old inventory out before the new iPhone gets launched.

Ossama Matta:

The bulk sale was basically we didn't have a significant margin on it so it has increased revenues, but it also increased costs, so you will not see it impacting EBITDA positively or negatively.

Ziad:

Another follow up on the MVNO in Kuwaiti market, anything new on MVNOs entering the market and also, what's your view on the government decision to reduce the number of the expats which average roughly 8% per year over the next 4 years. How exposed are you to that segment?

Scott Gegenheimer:

Regarding the MVNOs, the government is moving forward with MVNO, we probably will see one of the MVNOs coming possibly in the 2nd half of next year, at the earliest. However, we don't think there's a lot of room for the MVNO in general in the market, because there's no international gateway, so a lot of them will normally do packages for expats for their home country, and this doesn't really exist in Kuwait as they can't do that in Kuwait, as there is no wholesale pricing on international gateway. So we don't really see big impact on that.

Regarding the expats in the market, there has been lot of discussions at the parliament, but nothing specific has been issued, although we have seen some reduction in expats. If you see the majority of our base and revenue comes from, is the postpaid and high ARPU of the local Kuwaitis so we don't believe the MVNO if launched, will have a great impact on us.

Ziad:

Yes, that is very clear, and one more question on the Saudi market actually. Q3 numbers were a bit disappointing excluding all of the one-offs, even with lower reversal of provisions and the Murabaha gains. Net losses actually increased year-on-year, and sequentially we're looking at SAR115 million losses. I am just wondering with all this very heavy investment in 5G CAPEX and nine months as SAR 2.2 billion, up 80% year-on-year for that entity, what's

happening over there? How do you expect to monetize 5G services when the competition is offering that service at the same price of 4G?

Ossama Matta:

Yes, Saudi now if you compare with the competition and last year, you will see that they are doing better than us. But if I compare Q3 with Q2 results, we see that revenues in Zain KSA increased, while I see both competitors' revenues dropping, one of them at 5.7% and the other at around 0.3%, but Zain KSA increasing 2%.

Now, what you mentioned is important because yes, we are benefitting from the waiver on the dispute with the CITC. This year we have taken less waiver as compared to last year, and this has impacted the bottom line. Going into 2021 we would have used multiples of this waiver, the bet is on 5G. Now, with 5G we are in around 50 major cities in KSA. We are the largest network in 5G in KSA and you mentioned something about prices. In fact, I don't think they dropped the prices of 5G in KSA to 4G levels. This would actually be very beneficial to us as we would grab the market if this were to happen. But in Kuwait they did this, yes, it is very close, they have dropped 5G prices.

The 5G ARPU in KSA is around 3 times more as compared to the 5G ARPU here in Kuwait. So, there is a major difference between the ARPU here in Kuwait and the ARPU in KSA.

Ziad:

At STC, they had a drop sequentially because of their attempt to sell devices through the channel?

Ossama Matta:

From our side, we are not sure about STC, but for Zain KSA, that is not the case as we did not do a handset sale.

Scott Gegenheimer:

It has also a combination of the devices but also the VAT, the 10% impact, so that really hit the market across the board. And not just in telecom, but everywhere, right? So, the net income took a hit this quarter.

Ziad:

Still, then I look at the segmented breakdown you guys have in your financials, the pick-up in service revenue just seems a bit limited, just 3.5% sequentially, given that there is no lockdown in the market. The recovery seems a bit slow, even though I understand there is the 15% VAT plus 10 percentage points, still I don't know, it seems like a challenging market.

Scott Gegenheimer:

It is a challenging market, there is no question about it, but there is still a fairly strong lockdown, the airport is still closed relatively. If you are a Saudi you can return to your home country or if you have local residency, but travel internationally, we can't go there and everything is locked down. So, there are still a lot of issues and the market hasn't quite bounced back with VAT, and there are still a lot of expats who haven't returned. So, with roaming Umrah and these kinds of revenues that we are missing, it has had an impact, on top of the VAT, which is 10%. So, truthfully, it is a very challenging market for us, but we do think 5G is a huge opportunity for us, especially on the local Saudi market. If the prices start to drop down a little bit, it is easier for us, because we have the best 5G network by far. So, when it comes to data speed and even when it comes to 4G, we have the best data network in the market. So now that the iPhone is out with 5G, hopefully this will be some of the catalyst for growth and getting some of the Saudis to come over to our network from the competitors. So, we expect to see more of an upside going forward.

Ossama Matta:

In Saudi, we have the best 5G network. Yes, we have some issues on the prepaid side, but this can be fixed, and we are working on it. The second thing is on the reduction of MTR, which has had an impact on the revenues compared to last year. So, when you compare apple to apple, you need to isolate that. VAT has also impacted the revenues; expats leaving has impacted, so yes, all of this has impacted revenues, but the bet is on 5G, on FTTH going forward, as well as fixing prepaid. What we have also done lately in fixing the balance sheet of Zain KSA will help the company a lot, whether that's on the Murabaha or the rights issue, and both are very successful. I think with all of this combined, we shall continue to enjoy profits in Zain KSA.

Ziad:

Anything on the tower sale?

Ossama Matta:

On the tower sale, we are still in discussions and remain very focused on selling the towers in Zain KSA. There are some issues of course. There are a lot of discussions going on the sidelines and also with Mobily. There is no material development on that, which we can disclose at this stage. But we are still focused on selling the towers of Zain KSA.

Ziad:

OK, great. Thank you.

Ramesh:

Can u provide any update on the FINTECH initiatives and which markets are you looking at, especially interested in KSA? How do you see handset revenues streams will improve with the impending launch of iPhone12?

Scott Gegenheimer:

Fintech is a very important part of our strategy for Zain and we are focused on doing more than just offering wallet-type services such as Zain Cash services currently in Jordan and Iraq. In KSA we are expanding our current Micro loans offering, which has big potential in the future, while in Kuwait we are looking at doing remittances, both FINTECH streams having lots of potential that we also plan to rollout across there two and other markets including Jordan, Iraq and Bahrain. However, we are facing regulatory challenges in some markets, and its slowing us down. However, we are committed to allocating all the resources necessary for its success and we are already seeing growth in our existing FINTECH plays.

Regarding handsets, every time there is an iPhone launch there is an enormous uptake in sales and revenues, and the question is related to whether we generally apply subsidies to these phones. In KSA, we recently launched iPhone 12 and there has been good uptake, in Kuwait we expect to launch it soon. We normally lock in customers with postpaid packages to drive up margins and revenues, and given we have an excellent 5G network in both KSA and Kuwait, we expect both these markets to get a dominant market share of the iPhone 12 sales in this quarter and beyond in KSA and Kuwait.

Omar:

Thanks for the opportunity, Scott, it was great working with you, and wish you a good luck in your next steps, hope we get the chance to see you again. My first question is on the dividends. Is management still confident that the company will be able to honor its minimum Divided Per Share of 33 Fils this year?

The second question is about M&A's, is Egypt a market you are interested in; have you considered acquiring Vodafone Egypt now that at least part of it is up for sale?

And regarding the rights issue in Saudi, there is a shortage in the subscription of the capital increase, what is your plan to cover the gap?

Scott Gegenheimer:

Omar thanks for your questions, its been great knowing you the last 8 years, very happy to have known you and hopefully in the future will have the chance to work together again.

Regarding your question on dividends, we are very comfortable on the dividends, we've had discussions with the Board and put our forecasts together, and if you look at the free cashflow forecast for the year, is quite strong. Yes, we've reduced the capex, originally we were going

to do USD1 billion in Tangible CAPEX, but now were around USD 700m in Tangible CAPEX. Free cash flow for the year revised forecast is in line with our regional budget prior to COVID19. So were in very strong cash position and we believe our dividends is very secure going forward.

Regarding your 2nd question on the M&A, we have looked at the Egyptian market, its something that kind of fits in our portfolio, but at this time we don't believe there's an opportunity for us there, but we continue to scan the market, and if something changes, we might get in there, but we don't think we will enter the Egyptian market at this point. North Africa is very interesting area for us, it fits our portfolio.

Ossama Matta:

Regarding the right issue, yesterday was the last day for the ramp offering, there will be a disclosure by Sunday, but unfortunately there is no single share left for us to acquire, this is fortunate and unfortunate at the same time. Unfortunate because we want to invest more in Zain KSA, and fortunately because it will be a very successful rights issue. The whole market and shareholders believe in it.

Regarding the dividend's expectations, this year was a very good year in terms of upstreaming cash to the Group, the past 9 months we up-streamed approximately USD 630 million, as compared to last year where it was less than this. So, from a 33 fils expectations of dividends next year, its very easy to cover this. And as Scott mentioned from the free cash flow point of view compared to last year, it is at the same level.

Regarding Egypt, we don't see at this point of time an adequate entry point for Zain, but we are also looking at other markets, the Ethiopian market is one of them we are looking closely at, Turkey is another market we are looking closely at it. This is subject to looking for opportunities and then we weigh it, then decisions are taken on the Board level on this.

Moderator

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

Mohammad Abdal

Thanks operator, please refer to the Investor Relations website for additional updates and feel free to contact the IR team at IR@zain.com for further information. We look forward to your future participation in our full year 2020 update, the date for which we will announce in the forthcoming months.

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

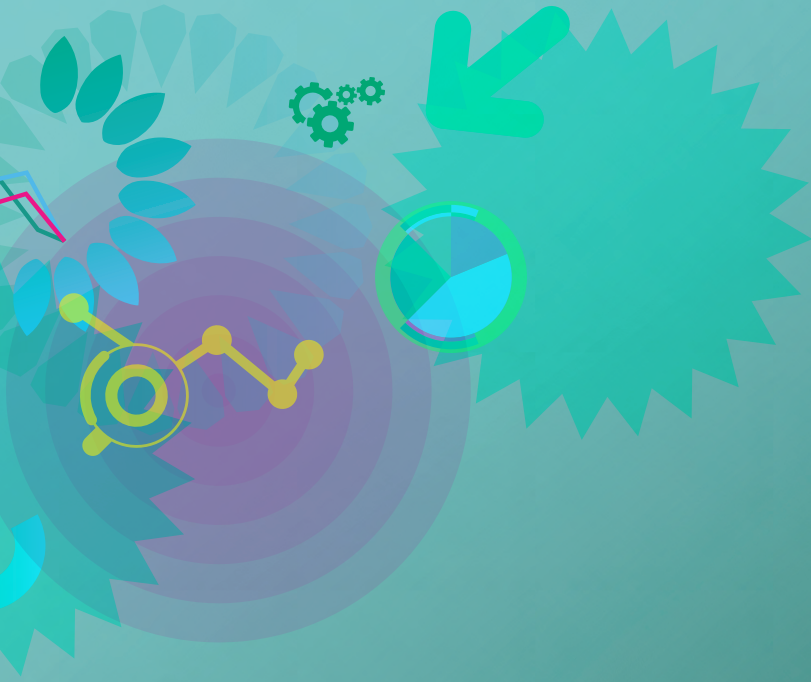
- END -

مجموعة زين

الربع الثالث 2020

مؤتمر الاتصال الهاتفي مع المحللين / المستثمرين

5 نوفمبر 2020



محضر مؤتمر الاتصال الهاتفي مع المحللين / المستثمرين
حول النتائج المالية لفترة الربع الثالث من العام 2020

مجموعة زين

الخميس الموافق 5 نوفمبر 2020
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 أول علاقات المستثمرين

بإدارة

فيصل العظمة
(جولدمان ساكس)

المنسق العام للاتصال:

مرحبا بكم جميعا في هذا الاتصال الحي، والذي ناقش فيه أهم مؤشرات الأداء لمجموعة زين عن فترة الربع الثالث من العام 2020، 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 الثالث، ثم سيتبع ذلك فتح باب الأسئلة والأجوبة، ولمن يرغب في طرح سؤال يُرجى منه الضغط على رمز "النجمة" الموجود على لوحة الهاتف، ثم الانتظار لإعلان الإسم، كما نود أن ننوه أن كل ما يدور من حوار ونقاش في جلسة الاجتماع هذه، سيتم تسجيله لدينا.

مرة أخرى نشكر الجميع على المشاركة، وأترك الحديث لـ فيصل العظمة من جولدمان ساكس.

فيصل – جولدمان ساكس

تحياتي لكل المشاركين معنا، معكم فيصل، نرحب بكم في البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة – زين، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن فترة الربع الثالث من العام 2020، 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 الثالث لمجموعة زين، المتوفر حاليا على موقعها الإلكتروني، وحتى نكسب مزيدا من الوقت وفتح المجال لمشاركاتكم معنا، دعوني أترك الحديث للسيد/ محمد عبدال الرئيس التنفيذي للاتصالات في مجموعة زين، شكرا لكم جميعا.

محمد عبدال

شكرا لك فيصل، نرحب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه مع النتائج المالية لمجموعة زين عن فترة الربع الثالث من العام 2020.

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

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

ونود أن نذكركم أيضاً، أن مؤشرات الأداء التي سنستعرضها معكم في هذا الاتصال الحي، ستتضمن بيانات تطلعية، وهي توقعات تدور حول التطورات المستقبلية، حيث تستند هذه البيانات على التوقعات الحالية والافتراضات الخاضعة إلى المخاطر والشكوك. يُرجى الرجوع إلى بيان إخلاء الطرف المفصّل الموجود في الصفحة رقم 2.

والآن، سأقوم بترك الحديث إلى سكوت جيجنهايمر.

سكوت جيجنهايمر

أشكرك محمد، وطاب مساؤكم جميعا وشكرا على انضمامكم إلينا في مؤتمر الاتصال الهاتفي لهذا اليوم، نأمل أن تكونوا وأسركم بخير وصحة جيدة إلى أن نجتاز هذا الوباء.

لقد واصلنا خلال هذه الفترة منح الأولوية لحماية وسلامة عملائنا وموظفينا، كما أننا مستمرين في التزامنا بتوفير الاتصال ودعم مجتمعاتنا في هذه الظروف الصعبة.

إن قطاع الاتصالات ليس بمعزل عن هذه الجائحة الحالية التي تواجه المجتمع العالمي، ونتوقع أن تترك تداعياتها أثراً على جميع جوانب الحياة الاجتماعية والاقتصادية في المستقبل القريب.

إن أداء مجموعة زين خلال فترة الربع الثالث يبرز مدى مرونة الشركة مع هذه التحديات، وهو دليل على الدور الحيوي الذي يلعبه قطاع الاتصالات في تقليل تأثير جائحة كوفيد-19، ومساعدته قطاع الأعمال في الانتقال والعودة إلى الحياة الطبيعية من جديد.

كما ذكرنا في مؤتمر الاتصال الهاتفي السابق، فإن جائحة كوفيد-19 كانت له تأثيرات على الأعمال، وبدرجة أكبر خلال فترة الربع الثاني، بسبب تشديد إجراءات الإغلاق الاقتصادي إلى جانب القيود التي فرضتها الحكومات على حركة السفر خلال فترة الربع الثاني.

من العوامل ذات الصلة بهذا التأثير: انخفاض إيرادات وقت البث (حيث أن أسواقاً رئيسية وفرت وقت بث مجاني)؛ إغلاق متاجر البيع بالتجزئة، وبالتالي إعادة شحن ومبيعات هواتف أقل؛ ووقف الأعمال التجارية الدولية ومواسم (العمره والحج) مما أثر على إيرادات خدمات التجوال؛ وزيادة وتيرة الاتصال بشبكات الواي فاي المنزلية ورفع حدود استخدام البيانات.

علاوة على ذلك، أدى عودة أعداد كبيرة من العمالة إلى بلادها، وانخفاض دخل بعض الشرائح ذات الأجور المنخفضة إلى تفاقم تأثير انخفاض الإيرادات خلال الأشهر التسعة، لكن على الرغم من ذلك، ازداد استخدام البيانات، إلى مستويات تراوحت من 25% إلى 51%، مما ساعدنا في تخفيف هذه التداعيات.

اسمحوا لي أن أبدأ عند الصفحة رقم 6 من المحتوى التقديمي لعلاقات المستثمرين (IR)، حيث استقرت قاعدة عملاء مجموعتنا نسبياً عند مستوى 48.9 مليون عميل في نهاية الربع الثالث، وهذا أمر مقبول في ظل الظروف السائدة.

بالنسبة لفترة الأشهر التسعة من العام 2020، انخفضت الإيرادات الموحدة للمجموعة بنسبة بلغت 2% نزولاً إلى 3.9 مليار دولار، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) 1.6 مليار دولار بانخفاض بلغ 7%، وهذا عكس هامش EBITDA 42%، وانخفض صافي الأرباح بنسبة 14% ليصل إلى 429 مليون دولار، وبلغت ربحية السهم 30 فلساً (0.10 دولار).

وفقاً لتقديراتنا فإن تأثير جائحة كوفيد-19 على إيرادات مجموعة زين بلغ ما يقارب 300 مليون دولار بسبب اضطراب النشاط الاقتصادي والاجتماعي، وعلى الرغم من ذلك، نجحت قوة كفاءة الشركة في تخفيض النفقات التشغيلية بمقدار 130 مليون دولار أمريكي منذ بداية الجائحة.

بالنسبة للأشهر التسعة الأولى من العام 2020، فإن تأثير تقلبات أسعار صرف العملات الأجنبية - وفي الغالب بسبب انخفاض قيمة العملة بنسبة 14% في السودان من 46 جنيه سوداني/دولار في 2019 إلى 53.7 في العام 2020 - كلف المجموعة 78 مليون دولار على مستوى الإيرادات، و36 مليون دولار على مستوى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) و9 ملايين دولار على مستوى الأرباح الصافية.

بالنسبة للربع الثالث من العام 2020، سجلت مجموعة زين إيرادات مستقرة بلغت 1.3 مليار دولار، بانخفاض 1% مقارنة مع الفترة نفسها من العام 2019، وبلغت الـ EBITDA لهذا الربع 542 مليون دولار، بتراجع 9% مع

نفس الفترة، لتعكس هامش EBITDA 41 %، وبلغ صافي الربح خلال هذا الربع 157 مليون دولار، بانخفاض بلغت نسبتة 14%، بربحية سهم بلغت 11 فلسا (0.04 دولار).

نأمل أن نكون قد تجاوزنا الأسوأ في هذه الجائحة، وذلك بالنظر إلى التحول الصحي الحاصل، وتحديدًا في أداء الربع الثالث الذي شهد ارتفاعًا في حجم الإيرادات بنسبة بلغت 9% و صافي ربحية بنسبة 33% مقارنة بفترة الربع الثاني من العام 2020، الذي مثل وقت الذروة للجائحة.

بالانتقال إلى النفقات الرأسمالية، فإن الإنفاق الرأسمالي للمجموعة بلغ 575 مليون دولار خلال فترة الأشهر التسعة، وهو ما يمثل 15% من الإيرادات (923 مليون دولار بما في ذلك النفقات الرأسمالية غير الملموسة، و 24% من الإيرادات) وجاء ذلك في الغالب في رسوم الطيف، وترقيات شبكات الجيل الرابع، وتشبيد مواقع بث جديدة وتوسعة نطاق خدمات الألياف البصرية (FTTH) على مستوى أسواقنا؛ ونشر شبكات الجيل الخامس في الكويت والسعودية ومؤخرًا في البحرين.

لقد ركزنا على استراتيجيتنا الرقمية الخاصة ووسعنا محفظة أعمالنا من خلال مبادرات وباقات خدمات جذابة لقطاع B2B تغطي قطاعات الحكومة والأعمال وإنترنت الأشياء والمدن الذكية، بالإضافة إلى التركيز على الترفيه الرقمي والتكنولوجيا المالية وخدمات الصحة الإلكترونية.

أثبتت هذه الاستثمارات جدواها في مواجهة التأثير السلبي للأزمة، حيث نمت إيرادات البيانات بنسبة 9%، تمثل الآن 41% من الإيرادات الموحدة للمجموعة.

أود تسليط الضوء على نجاح منصة "واجهة برمجة التطبيقات (API) الخاصة بالمجموعة، وهي المنصة التي تتيح نشر الشراكات الرقمية بوتيرة أسرع وهي مستمرة في النمو بشكل كبير، ما أدى إلى زيادة الإيرادات بمعدل ثلاثة أضعاف على أساس سنوي مع أكثر من 5.2 مليون معاملة شهرياً.

من بين أبرز المحطات خلال الربع الثالث من العام 2020:

المجموعة

للعام السابع على التوالي، تم تتويج زين بجائزة أفضل علامة تجارية في حفل توزيع جوائز "تيليكوم وورلد الشرق الأوسط" لعام 2020، وإنه لمن دواعي الشرف والافتخار أن يتم تكريم علامتنا التجارية..، هذه شهادة تقدير لعملائنا المخلصين ولموظفينا على تفانيهم.

السعودية

وافقت الجمعية العمومية لشركة زين السعودية على إعادة هيكلة رأس مال الشركة وإصدار حقوق الاكتتاب، ونتوقع لهذا الاكتتاب أن يكتمل قريباً، وبمجرد إنجازه، سيؤدي ذلك إلى تحسين الأداء المالي والربحية ومعدلات الرافعة المالية للشركة، وسيزودكم أسامة بمزيد من التفاصيل.

السودان

تم رفع العقوبات الاقتصادية عن السودان مؤخراً، وهذا التطور ينطوي على مسار إيجابي، ونعتقد أنه سيكون دافعا نحو مستقبل أكثر إشراقاً في السودان.

أود أن أسلط الضوء على أن التدفق النقدي المتعافي للمجموعة يسير على الطريق الصحيح نحو الوفاء بوعدها بتوزيع أرباح بحد أدنى 33 فلساً عن العام 2020، ويشعر أعضاء مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية لمجموعة زين بالتفاؤل إزاء مرونة قطاع الاتصالات في هذه الأوقات، كما أنهم واثقون من أننا نتجه إلى أوقات أفضل.

في تنويه أخير، فإنه كان من دواعي سرورنا أنه تم تصنيفنا كـ"أفضل رب عمل في مجال الاتصالات" في المنطقة العربية وأفريقيا، ورابع أفضل شركة على مستوى المنطقة من جانب مجلة "فوربس" ضمن تصنيفها لأفضل 750 شركة يمكن العمل فيها على مستوى العالم، وهذا التكريم يمثل الكثير لنا، فهو بمثابة تكريم لجهودنا جميعا...، في هذه المناسبة أود أن أؤكد أن العمل في زين كان شرفا لي، وبكل تأكيد سأفتقد ثقافة العمل الرائعة هنا، وسأفتقد كذلك جميع زملائي وأصدقائي الذين اكتسبتهم، حيث سأعادر زين هذا الشهر بعد 8 سنوات من العمل فيها، وسيكون هذا آخر مؤتمر اتصال هاتفي لي مع زين.

أود أيضا أن أشكر جميع المحللين المشاركين في مؤتمر الاتصال الهاتفي هذا - وغيرهم ممن تحاورت معهم على مر السنين - على احترافيتهم وتقاريرهم النزيهة حول أداء زين، وأتمنى أن تتلاقى مساراتنا مرة أخرى في المستقبل.

سأقوم الآن بترك الحديث لـ أسامة لمناقشة النتائج مع مزيد من التفاصيل..، اتطلع إلى فقرة الأسئلة والأجوبة بعد ذلك.

أسامة متي

أشكر سكوت، ومساء الخير للجميع.

قبل أن أبدأ الحديث، سوف أنتهز هذه الفرصة لأتقدم بالشكر لسكوت على تفانيه خلال فترة عمله معنا، وأتمنى له التوفيق.

أعتقد أن سكوت غطى جميع الأمور الرئيسية المتعلقة بتأثير جائحة كوفيد-19 على عمليات المجموعة، فكما ذكر في حديثه فإن الإدارة التنفيذية قامت باتخاذ تدابير احترازية لترشيد النفقات وتقليص المصاريف للتخفيف من تداعيات الإغلاق الاقتصادي، حيث نجحت في تقليص النفقات التشغيلية بمقدار 130 مليون دولار أمريكي منذ بداية الأزمة، وجاءت غالبيتها كالاتي:

- زين السعودية: 58 مليون دولار
- زين الكويت: 31 مليون دولار
- زين العراق: 14 مليون دولار
- زين الأردن: 7 مليون دولار

ما زالت المجموعة تحافظ على مستوى صحي لتدفقاتها النقدية، وهذا بدوره يسمح لها بالتركيز وتقليل الرافعة المالية، حيث يبلغ صافي الدين/ EBITDA (بما في ذلك الضمانات) 2.3 مرة، ومن المتوقع أن تنخفض الرافعة المالية إلى أقل من مستوى الـ EBITDA x2 في الربع الرابع من العام الحالي.

حققت عملياتنا التشغيلية نموا قويا عن فترة الربع الثالث، إذ ارتفعت الإيرادات بنسبة 9%، وارتفعت الأرباح الصافية بنسبة 33%، مقارنة بفترة الربع الثاني من العام الحالي.

ننتقل إلى الصفحة رقم 14 - زين الكويت:

ما زالت شركة زين الكويت أكثر شركات المجموعة ربحية، وهي مستمرة في الحفاظ على صدارتها في السوق الكويتية على صعيد القيمة وعدد العملاء، حيث تقدم خدماتها الآن لنحو 2.65 مليون عميل.

حققت زين الكويت نموا في مؤشراتها المالية خلال الربع الثالث، مقارنة مع الربع الثاني من العام الحالي، إذ ارتفعت الإيرادات في الربع الثالث بنسبة 17% لتصل إلى 83 مليون دينار (273 مليون دولار)، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 16%، بينما ارتفعت الأرباح الصافية 20%،

يرجع الفضل في ذلك إلى العديد من المبادرات التي قامت بها الشركة لتخفيف تداعيات الجائحة، إلى جانب تحسين كفاءة التكاليف.

بالنسبة لفترة الأشهر التسعة من العام الحالي، انخفضت الإيرادات بنسبة 5% لتصل إلى 236 مليون دينار (770 مليون دولار)، ويرجع ذلك إلى تأثيرات جائحة كوفيد-19 التي تقدر بـ17 مليون دينار (56 مليون دولار)، إلى جانب توفير خدمات الصوت والبيانات مجاناً لمدة شهر كامل كما ذكرنا في مؤتمر اتصالنا الهاتفي السابق، وبفضل مبادرات تحسين التكاليف نجحنا في تقليص انخفاض الـ EBITDA خلال فترة التسعة أشهر إلى 13%.

انخفض صافي الربح لفترة التسعة أشهر بنسبة 12% مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي ليبلغ 58 مليون دينار (189 مليون دولار)، وذلك بسبب تأثير الجائحة على الإيرادات إلى جانب زيادة معدل الاهلاكات، ينبغي الإشارة هنا إلى أنه انطلاقاً من التزام زين بتعزيز تجربة العملاء، فقد نفذت شركة زين الكويت استثمارات ضخمة في نشر شبكات الجيل الخامس للحفاظ على ريادتها السوقية في الكويت.

ومن أجل دعم التركيز على تعزيز إيرادات خدمات البيانات والتواجد الرقمي، تواصلت شركة زين الكويت بالاستثمار في النفقات الرأسمالية، وتطوير منصاتها الرقمية، وتنفيذ مجموعة كاملة من مبادرات خدمات البيانات، وقد انعكست جدوى هذه الاستثمارات على نمو إيرادات البيانات، حيث بلغت 39% من إجمالي الإيرادات، مقارنة بـ37% في العام الماضي.

متقائلون للغاية إزاء المرحلة التالية من النمو بالنسبة لعمليات شركة زين الكويت من خلال استغلالها لمركزها التنافسي القوي في خدمات الجيل الخامس، وتركيزها على الخدمات الرقمية للأفراد إلى جانب خدمات قطاع المشاريع والأعمال الـ B2B.

نتقل إلى الصفحة رقم 15 - زين السعودية:

واجهت عمليات زين السعودية فترة صعبة للغاية خلال فترة الـ 9 أشهر، حيث تأثرت بشدة بتداعيات الجائحة، وبقيود حركة السفر مما أدى إلى انخفاض كبير في أعداد زوار المملكة، وتوقف موسم العمرة والحج.

من المتوقع أن تؤدي عملية إعادة هيكلة رأس المال للشركة إلى تحسين الأداء المالي والربحية، ومعدلات الرافعة المالية، إلى جانب تمهيد الطريق أمام توزيع أرباح على المساهمين بعد إطفاء معظم الخسائر المتراكمة.

انخفضت قاعدة عملاء زين السعودية بنسبة 9% (697 ألف عميل) ويرجع ذلك أساساً إلى: مغادرة عدد كبير من الوافدين للمملكة، وانكماش معدلات الدفع المسبق (مدفوعاً بإيقاف باقات البرودباند المتنقل القديمة من جانب هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات، والمنافسة السوقية) وانخفاض إجمالي الإضافات (~40%) بسبب الإغلاق الاقتصادي.

أدى تحسن العمليات في فترة الربع الثالث إلى زيادة الإيرادات بنسبة بلغت 2% لتصل إلى 1.93 مليار ريال (515 مليون دولار)، وذلك بفضل العودة التدريجية لأنشطة الحياة العادية، وارتفع صافي الربح بنسبة 3%، مقارنة بفترة الربع الثاني من العام الحالي، على الرغم من انخفاض إعفاءات هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات خلال هذا الربع، وزيادة معدل الاهلاكات بسبب نشر خدمات الجيل الخامس.

بالنسبة لفترة التسعة أشهر من العام الحالي، بلغت الإيرادات 5.9 مليار ريال (1.6 مليار دولار)، بانخفاض 5%، يرجع هذا الانخفاض بشكل رئيسي إلى تداعيات جائحة كوفيد-19 التي بلغت 110 ملايين دولار، وانخفاض هامش المعدل الضريبي وزيادة ضريبة القيمة المضافة من 5% إلى 15% ابتداء من يوليو 2020. بلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات EBITDA عن فترة التسعة أشهر 2.6 مليار ريال (695 مليون دولار)، بينما بلغ صافي الربح 224 مليون ريال (60 مليون دولار)، على الرغم من انخفاض إعفاءات هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات (بلغ عملياً 102 مليون ريال) وارتفاع معدل الاهلاكات (نشر شبكة الجيل الخامس)، وارتفاع معدل الاهلاكات (بسبب شراء طيف ترددي جديد في العام 2020، وذلك تماشياً مع استراتيجية الإدارة التنفيذية الرامية إلى الاستثمار في نشر خدمات الجيل الخامس في المملكة، حيث استثمرت زين السعودية 583 مليون دولار (37% من الإيرادات) خلال 9 أشهر في النفقات الرأسمالية. ورسوم شراء الطيف الترددي والتراخيص.

تعكس هذه النسبة العالية نسبياً من النفقات الرأسمالية الأهمية التي تضعها الشركة على وضع نفسها كلاعب رقمي رائد في المملكة، إذ تقدم خدمات الجيل الخامس في 50 مدينة من خلال أكثر من 4600 برج، حيث تجهز الشركة عملياتها للمرحلة التالية من النمو.

يمكن مشاهدة إحدى الفوائد المباشرة لمثل هذه الاستثمارات الضخمة في زيادة متوسط الإيراد لكل مستخدم (ARPU)، التي بلغت نسبتها 4%، هذا يدل على نجاح تركيز الإدارة على عملاء الدفع الآجل الجذابين ذوي القيمة العالية إلى جانب مجموعة من مبادرات خدمات وباقات البيانات، حيث نمت إيرادات خدمات البيانات 10%، تشكل حالياً 51% من إجمالي الإيرادات، وبفضل كفاءة وجودة شركة زين السعودية، احتلت السعودية المرتبة الأولى على مستوى سرعة الجيل الخامس.

اكتسبت عمليات زين السعودية ثقة المؤسسات المصرفية والمالية بنجاحها في توقيع اتفاقية إعادة تمويل المربحة المشترك المقدّر بـ3.85 مليار ريال، مع عدة بنوك، وذلك من أصل اتفاقية تمويل المربحة السابق بإجمالي 5.9 مليار والمستحقة في 2023، هذه الاتفاقية ستعمل على إعادة تمويل المربحة لمدة خمس سنوات تنتهي في العام 2025، بتسهيلات إجمالية تصل إلى 6 مليارات ريال سعودي. حيث بلغ إجمالي القيمة الموفرة 130 مليون دولار خلال 5 سنوات.

كما أكدت الاتفاقية على جدارة الشركة المالية، وأدائها التشغيلي، وقدرتها على الوفاء بالتزاماتها المالية، وهو ما ساعد في تمكينها بإعادة تمويل المربحة بهامش ربح أقل من السابق وبشروط تجارية أفضل، ومن المتوقع أن ينعكس هذا الاتفاق على عدة أوجه أبرزها خفض تكلفة الدين، تحسين الأداء المالي والربحية، وتحسين معدلات الاقتراض الخاصة بالشركة، ومساعدة الشركة في التركيز على استراتيجيتها الرقمية.

يرجى ملاحظة أن فريق زين السعودية سيعقد مؤتمر اتصال هاتفي للمحللين في نهاية الأسبوع المقبل، إذا كنتم بحاجة إلى مزيد من المعلومات.

ننتقل الآن إلى الصفحة رقم 16- زين العراق:

فقط لتحديث ما ذكرناه في مؤتمر اتصالنا الهاتفي السابق، بتاريخ 7 يوليو 2020، قررت حكومة العراق تمديد ترخيص شركة زين العراق لمدة ثماني سنوات إضافية تنتهي بتاريخ 30 أغسطس 2030، كما قررت منح الشركة ترخيص شبكة الجيل الرابع ابتداء من الأول من يناير 2021، يأتي ذلك في أعقاب تمديد سابق لترخيص الجيل الثاني والجيل الثالث في ديسمبر 2019.

شهدت فترة الربع الثالث من العام 2020 نموا مضاعفا على صعيد جميع المؤشرات المالية مقارنة بالربع الثاني، إذ قفزت الإيرادات بنسبة 15% لتصل إلى 244 مليون دولار، وذلك على الرغم من التأثير الكبير للجائحة، والإغلاق الاقتصادي، نتيجة لذلك، فإن الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) خلال هذا الربع تحسنت بنسبة بلغت 21% مدعومة بمبادرات تحسين كفاءة التكاليف.

كان لافتاً ارتفاع صافي الربح خلال فترة الربع الثالث إلى 33 مليون دولار مقابل 6.4 مليون دولار في الربع الثاني، والذي جاء مدفوعاً بأداء الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) ومن تمديد الرخص كما ذكرنا منذ قليل.

خلال الأشهر التسعة من العام 2020، بلغت الإيرادات 708 ملايين دولار، بانخفاض 11% مقارنة بالفترة ذاتها من العام 2019، وذلك بسبب المنافسة السوقية وتداعيات الإغلاق الاقتصادي، ويُقدَّر تأثير جائحة كوفيد-19 على الإيرادات بنحو 92 مليون دولار، بينما انخفضت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 15% لتصل إلى 285 مليون دولار، ويرجع ذلك إلى الأداء الإجمالي العام، وعلى الرغم من ذلك، قفز صافي الربح بنسبة 68% ليصل إلى 61 مليون دولار، وذلك بسبب انخفاض الاهلاكات بعد تمديد التراخيص.

استثمرت زين العراق 122 مليون دولار (17% من إيراداتها) في النفقات الرأسمالية (ملموسة + غير ملموسة) لدعم الزيادة في الطلب على خدمات البيانات، حيث تركزت إدارة زين العراق بشكل كبير على قطاع المشاريع والأعمال (B2B).

لدينا اعتقاداً راسخاً بأن شركة زين العراق ستصبح في موقع أفضل بكثير على صعيد الأداء خلال السنوات المقبلة، لا سيما مع إطلاقها المرتقب لخدمات الجيل الرابع في أوائل العام 2021، إلى جانب تحسُّن الظروف الاجتماعية والاقتصادية.

ننتقل الآن إلى الصفحة رقم 17- زين الأردن:

تواصل شركة زين الأردن الحفاظ على ريادتها السوقية، إذ تقدم خدماتها حالياً إلى 3.5 مليون عميل.

ارتفعت إيرادات الربع الثالث بنسبة 8% لتصل إلى 125 مليون دولار، مقارنة مع فترة الربع الثاني من العام الحالي، بينما ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) بنسبة 7%، فيما ارتفع صافي الربح بنسبة 18%، ويُعزى ذلك إلى الأداء الإيجابي لعمليات الشركة خلال فترة الربع الثالث بعد العودة التدريجية واستئناف الحياة الطبيعية.

على الرغم من تأثير جائحة كوفيد-19 الذي بلغ 18 مليون دولار، وانخفاض إيرادات الربط البيني (النتيجة عن أسعار الربط البيني الجديدة، انخفاضاً من 8.4 فلس إلى 5.2 فلس)، فإن إيرادات فترة التسعة أشهر بلغت 359 مليون دولار، وهو ما يشكل انخفاضاً بنسبة 2.6% مقارنة بالفترة نفسها من العام الحالي، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) 160 مليون دولار، وانخفض صافي الربح للفترة ذاتها بنسبة 5% فقط، وذلك على الرغم من الزيادة في الاهلاكات بسبب استثمارات الجيل الرابع والألياف البصرية المنزلية (FTTH).

تمتلك إدارة شركة زين الأردن سجلا من الإنجازات الحافلة بالنجاح والابتكار، إذ تركز على الشركة على استثمار الفرص المتاحة في مجال خدمات قطاع المشاريع والأعمال الـ (B2B)، وذلك في ضوء إطلاق منصة "زين دانا بارك" لتقديم خدمات الاستضافة السحابية والخدمات المدارة والأمن السيبراني، نحن واثقون جدا من النمو المستقبلي لشركة زين الأردن، ومن أدائها المالي الإيجابي.

ننتقل إلى الصفحة رقم 18 – زين السودان:

نتابع باهتمام كبير التطورات السياسية الأخيرة في السودان، إذ ستساعد هذه التطورات على تخفيف الأعباء والتحديات الاقتصادية للسودان على المدى المتوسط والبعيد. ارتفع سعر الصرف الرسمي للجنيه السوداني في سبتمبر الماضي إلى 55 جنية مقابل الدولار، بعد أن كان 45 جنية في ديسمبر 2019، أي بفارق 18%.

تحرز عمليات شركة زين السودان تقدما بالدولار الأمريكي، ومن حيث العملة المحلية أيضا، وهو الأمر الذي يشير إلى تحسن الظروف الاقتصادية، وإلى قوة فريق الإدارة هناك، فمن حيث العملة المحلية نمت الإيرادات بنسبة 49% في فترة التسعة أشهر، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي (صعودا بنسبة 28% بالدولار).

ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 61% (بزيادة 38% بالدولار)، فيما ارتفع صافي الربح بنسبة 18% (لم يتغير من حيث الدولار)، هذه النتائج جاءت على الرغم من الأداء الإجمالي العام في ظل الخسائر التي نجمت عن التباين الكبير في سعر صرف العملة المحلية (40 مليون دولار خلال التسعة أشهر الأولى من العام 2020 مقارنة بـ 17 مليون دولار في التسعة أشهر الأولى من العام الماضي).

شكّلت إيرادات خدمات البياناتات 25% من إجمالي الإيرادات، بنمو مذهل بلغ 128% بالجنيه السوداني.

بلغت النفقات الرأسمالية 74 مليون دولار أمريكي (27% من إجمالي الإيرادات، الملموسة + غير الملموسة) وهو الأمر الذي انعكس على استثمارات الشركة في "مركز البيانات" وخدمات الجيل الرابع.

تبلغ قاعدة عملاء الشركة حالياً 1.6 مليون عميل، بنمو بلغت نسبته 3% مقارنة بالفترة ذاتها من العام 2019، علما أن قاعدة عملاء زين السودان هي الأكبر بين شركات المجموعة، (تمثل 33% من إجمالي العملاء).

انقل الكلمة إلى محمد عبدال لفقرة الأسئلة والأجوبة.

محمد عبدال

شكرا محمد، 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 حسن

حسن:

أشكركم على إعطائي الفرصة لأطرح السؤال، بخصوص العمليات التشغيلية في السودان حيث تتحسن النتائج بفضل تطورات المشهد الاقتصادي، هل ما زلتم تفكرون في بيع تلك الشركة أم أنكم ستواصلون الاحتفاظ بها؟

أسامة متى:

لا..، لم نتحدث عن بيع شركة زين السودان، حتى أننا لم نتناقش حول هذه المسألة، في الواقع نحن نراهن على التحسن بعد رفع العقوبات الاقتصادية عن السودان التي تمت مؤخرا، ويظهر ذلك في حجم التزامات المساعدات الخارجية، فالأمور هناك باعثة على الاطمئنان.

لكن، بطبيعة الحال إذا كان هناك سعر جيد لأي وحدة من عملياتنا فسنفكر في ذلك بالتأكيد، وسنعرض الأمر على مجلس الإدارة ليمت دراسته في هذه الحالة، لكن في الوقت الراهن لا توجد أي عملية بيع على جدول الأعمال، نحن حاليا نؤمن بقوة السوق السودانية، ونأمل أن تتغير الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية الراهنة إلى الأفضل في ضوء التطورات السياسية والاقتصادية الأخيرة.

زياد:

شكرا لكم على العرض التقديمي وأهنتكم على النتائج القوية، لدي فقط سؤال عن السوق الكويتية، حيث يبدو أنكم قد حققتم نموا في الإيرادات بنسبة 6%، وهذا أعلى بكثير من المتوسط السوقي، لذلك أتساءل عما إذا كان هذا يعود للصفقة المحتملة مع المؤسسات الحكومية أو الكيانات ذات الصلة، أم أنه جاء مدفوعا بمبيعات في قطاع الجملة؟ وأيضا، رأينا نموا قويا للغاية في مبيعات الأجهزة،... فقد ارتفعت تلك المبيعات بنسبة 20% على الرغم من أننا لم نشهد إطلاق جهاز آيفون 12 في الربع الثالث... لذا أتساءل: ما السبب وراء ذلك؟

سكوت جيجينهايمر:

شكرا على هذا السؤال، على الرغم من أن إيرادات خدمات B2B ترتفع بشكل مثير للإعجاب، فإن هذا الارتفاع والنمو في الإيرادات يعود معظمه إلى العملاء حيث بدأت العودة التدريجية للحياة، كما أننا لدينا قيود أقل في ما يتعلق بالإغلاق الاقتصادي، لذلك شهدنا هذا النمو، وهي لا تتعلق تحديدا بأي شيء معين أو بعروض ترويجية، وذلك على الرغم من أننا سوف نراها أيضا في الربع الرابع مع وصول جهاز آيفون الجديد المتوافق مع تكنولوجيا الجيل الخامس... لم يتم طرحه بعد في السوق الكويتية، لكن سيكون هناك من الوقت ما يكفي لطرح الجهاز في فترة الربع الرابع، علما أننا أطلقنا الجهاز في السوق السعودية. شكرا

أسامة متى:

في الكويت لدينا حضور قوي جدا لخدمات الجيل الخامس، حيث كانت هناك عروض على أسعار خدمات الجيل الخامس، ساعدنا ذلك كثيرا في تحقيق مبيعات جيدة، كما تم الاتفاق أيضا مع الجهة المنظمة على تخفيض الأسعار، في الحقيقة المنافسة هي التي حركت الأمور، لكن كان هناك رد فعل مرن من جانبنا، وكان هذا بدوره مفيدا للغاية بالنسبة لنا لأننا في النهاية نشهد زيادة كبيرة في عدد العملاء، هذا هو السبب الرئيسي في أنكم ترون زيادة في إيرادات الخدمات. شكرا لك

دلال:

أشكركم على العرض التقديمي، لدي سؤالين فقط يتعلقان بالعراق... كنت أتساءل عما إذا كان تمديد التراخيص وشراء رخصة الجيل الرابع تمت الموافقة عليها من جانب البرلمان، وعما إذا كان بإمكانكم أن تقولوا لنا ما هي

تكلفة التراخيص؟ سؤالي الثاني عن عقد الإدارة في لبنان والذي تم إنهاؤه: إلى أي درجة سيؤثر ذلك على الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات (EBITDA) للسنة الحالية على سبيل المثال؟

أسامة متي:

بخصوص رخصة الجيل الرابع في العراق، هناك اعتراض عليها من منظور أمام القضاء حالياً، ونعتقد أن جلسة الاستماع ستكون الشهر المقبل.

على الجانب الآخر نواصل حالياً أعمالنا لإطلاق خدمات الجيل الرابع في الربع الأول من العام 2021، لذا، نحن مستمرون في تجهيزاتنا لطرح شبكة الجيل الرابع وجعل الشركة مستعدة، لأن هذا الأمر بالغ الأهمية بالنسبة لأعمالنا.

كما قلت منذ قليل، من المتوقع انعقاد جلسة الاستماع الشهر المقبل بخصوص هذا الاعتراض، ونأمل أن ينتهي الأمر بشكل جيد، وإذا لم ينته سنسلك المسارات القانونية.

في ما يتعلق بعقد إدارة لبنان، فقد انتهى عقد اتفاقية الإدارة في أكتوبر، وقد خرجنا من السوق اللبنانية، كان لدى شركة "تاتش" قاعدة عملاء بنحو 2.6 مليون عميل، لذا، عندما نعلن عن النتائج الفصلية لفترة الربع الأخير ستلاحظون انخفاضاً في حجم قاعدة العملاء وستلاحظون التأثير على الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات (EBITDA) وصافي الربح، هذا التأثير يقارب من 5 إلى 6 ملايين دولار عن العام كاملاً.

دلال:

بخصوص تكاليف تمديد رخصة الجيل الرابع، هل هناك ما نقوله عن ذلك؟

سكوت جيجينهايمر:

بالنسبة لتمديد التراخيص في العراق...، التمديد كان للجيل الثاني والجيل الثالث لمدة 8 سنوات... هذه التراخيص ستنتهي في العام 2022، الآن لدينا تمديد حتى العام 2030... وبهذا أصبح لدينا 10 سنوات متبقية على تراخيص الجيل الثاني والجيل الثالث.

التكلفة بلغت 233 مليون دولار لجميع التراخيص الثلاثة...، مع العلم أن القضية المرفوعة بخصوص ذلك، هي في الأساس بين وزارة الاتصالات التي أصدرت التراخيص وبين عضو في البرلمان...، نأمل أن نتمكن من إطلاق خدمات الجيل الرابع في أوائل العام 2021، سيكون ذلك مفيداً جداً للتنمية الاجتماعية والاقتصادية في العراق.

دلال:

في ما يتعلق بمبيعات الأجهزة في الكويت، إذا كان بإمكانك أن تخبرنا ما هي الأجهزة التي دفعت عجلة المبيعات في الربع الثالث، وإذا كان هناك شيء محدد حدث في السوق، أو ما الذي كان سبباً في زيادة تلك المبيعات؟

سكوت جيجينهايمر:

معظم الزيادة في مبيعات الأجهزة كانت لسببين: 1- المتاجر عندما بدأت تفتح بعد الإجراءات الاحترازية لم يكن هناك سوى القليل من المطالب المتراكمة على المستهلكين 2: مبيعات الجملة، حيث أردنا تصريف بعضاً من مخزون أجهزة الأيفون القديمة قبل أن يتم إطلاق الإصدار الجديد من الأيفون.

أسامة متى:

بالنسبة إلى مبيعات الجملة لم يكن لدينا هامش كبير عليها... صحيح أنها رفعت الإيرادات، لكنها زادت التكاليف أيضاً.. لن تروا تأثيراً لها على الأرباح قبل خصم الضرائب والفوائد والاستهلاكات (EBITDA) سواء بشكل إيجابي أو سلبي.

زياد:

سؤال عن مشغلي الشبكات الافتراضية (MVNO) في السوق الكويتية: هل هناك أي شيء جديد عن دخول مشغلي الشبكات الافتراضية إلى السوق...؟ وأيضاً: كيف ترون قرار الحكومة بتقليل تعداد الوافدين بمتوسط حوالي 8% سنوياً على مدى السنوات الأربع المقبلة، ما مدى تعرضكم لهذه الشريحة من العملاء؟

سكوت جيجينهايمر:

في ما يتعلق بمشغلي الشبكات الافتراضية (MVNOs)، فإن الحكومة مستمرة في المضي قدماً لإدخال عدد من المشغلين، ربما سوف نشهد ظهور واحد على الأقل من أولئك المشغلين في النصف الثاني من العام المقبل على أقرب تقدير.

مع ذلك، فإننا لا نعتقد أن هناك متسعاً كبيراً لمشغلي الشبكات الافتراضية (MVNO) بشكل عام في السوق، وذلك لأنه ليس هناك بوابة دولية، لذا فإن الكثير من أولئك المشغلين سيقومون بطبيعة الحال بتوفير باقات خدمات للوافدين ليستخدموها في بلادهم، وهذا لا وجود له فعلياً في الكويت لأنهم لا يستطيعون فعل ذلك، حيث أنه لا يوجد تسعير بالجملة عبر البوابات الدولية، لذا، فإننا لا نرى تأثيراً كبيراً.

في ما يتعلق بالوافدين، كان هناك الكثير من المناقشات في البرلمان، لكن لم يتم إصدار أي شيء محدد حتى الآن، وذلك على الرغم من أننا شهدنا بعض التخفيض في عدد الوافدين. لو ألقيت نظرة على مصدر غالبية قاعدة عملائنا وإيراداتنا، فإنهما يأتيان من الدفع الأجل ومن الـ (ARPU) المرتفع للعملاء المواطنين... لذلك فإننا لا نعتقد أنه سيكون هناك تأثير كبير علينا.

زياد:

نعم، هذا واضح للغاية، ولدي سؤال إضافي آخر عن السوق السعودية، في الواقع، كانت أرقام الربع الثالث مترجعة بعض الشيء.. نحن أمام خسائر بقيمة 115 مليون ريال سعودي، أساءل: مع كل هذا الاستثمار الكثيف في النفقات الرأسمالية على شبكة الجيل الخامس حيث تم إنفاق 2.2 مليار ريال سعودي خلال فترة التسعة الأشهر - بزيادة نسبتها 80% لذلك الكيان - فما الذي يحدث هناك؟ كيف تتوقعون تحقيق إيرادات من خدمات الجيل الخامس بينما يقدم منافسوكم تلك الخدمات بنفس أسعار خدمات الجيل الرابع؟

أسامة متى:

نعم، عند المقارنة مع المنافسين، وخلال العام الماضي سترى أنهما يقومان بعمل أفضل، لكن إذا قارنت نتائج الربع الثالث مع نتائج الربع الثاني سترى أن إيرادات زين السعودية ازادت، بينما سترى إيرادات المنافسين تتراجع - إحداهما بنسبة 5.7% والآخر بنحو 0.3%، لكن إيرادات زين السعودية ارتفعت بنسبة 2%.

ما ذكرته مهم... نحن نستفيد من الإعفاءات من جانب هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات، وخلال هذا العام حصلنا على إعفاء أقل مقارنة بالعام الماضي، وهذا أثر سلبياً على أرباحنا.

وإذ نستعد لدخول العام 2021، فإنه كان من الممكن لنا أن نستفيد من أضعاف هذا الإعفاء...، الرهان الآن هو على الجيل الخامس، نحن حالياً نقدم الجيل الخامس في 50 مدينة رئيسية (أكبر شبكة جيل خامس في السعودية)..، وتعليقاً عن ما ذكرته عن الأسعار، في الواقع، لا أعتقد أنهم خفضوا أسعار خدمات الجيل الخامس إلى مستويات أسعار الجيل الرابع، وإن حدث ذلك سيكون هذا مفيداً جداً، لأننا سنستحوذ على السوق إذا حصل ذلك...، هنا في الكويت فعلوا هذا الأمر، الأسعار متقاربة جداً، لقد خفضوا أسعار خدمات الجيل الخامس.

يمثل متوسط الإيراد لكل مستخدم (ARPU) لخدمات الجيل الخامس في السوق السعودي ما يقارب ثلاثة أضعاف متوسط الإيراد لكل مستخدم (ARPU) في سوق الكويتي.

زيادة:

في شركة الاتصالات السعودية (STC)، حصل لديهم انخفاض تسلسلي، فهل كان ذلك بسبب محاولتهم بيع أجهزة؟

أسامة متي:

من جانبنا، لسنا متأكدين بشأن شركة الاتصالات السعودية (STC)، لكن بالنسبة لشركة زين السعودية ليس هذا هو الحال، لأننا لم نقم هناك ببيع أجهزة هواتف.

سكوت جيجينهايمر:

الأمر لا يقتصر على الأجهزة فقط، ولكن أيضاً ضريبة القيمة المضافة، وتأثير نسبة الـ 10%... لذا فإن كل هذا أثر سلباً على السوق على جميع المستويات.

ليس في مجال الاتصالات فقط، لكن في كل مكان، أليس كذلك؟... لذا، تأثر صافي الربح خلال هذه الفترة.

زيادة:

بينما ألقى نظرة على التحليل الموجود في بياناتكم المالية، أرى أن نمو إيرادات الخدمات يبدو محدوداً بعض الشيء، فهو 3.5% فقط، في ضوء عدم وجود إغلاق اقتصادي في السوق، التعافي يبدو بطيئاً بعض الشيء، وحتى على الرغم من أنني أتفهم أن هناك نسبة 15% كضريبة قيمة مضافة بالإضافة إلى 10 نقاط مئوية، فإنني ما زلت لا أعرف، السوق يبدو صعباً ومليناً بالتحديات.

سكوت جيجينهايمر:

هناك تحديات كثيرة، لا شك في ذلك... لكن لا يزال هناك إجراءات تتعلق بالإغلاق الاقتصادي إلى حد ما.

السوق لم يسترجع عافيته تماماً في ظل ضريبة القيمة المضافة، لا يزال هناك الكثير من الوافدين الذين لم يعودوا بعد، لذا، فإننا تأثرنا بذلك إلى جانب تأثرنا بتوقف موسمي العمرة والحج، بالإضافة إلى تأثير ضريبة القيمة المضافة، وهي 10%.

التحديات هناك صعبة للغاية، لكننا نعتقد أن الجيل الخامس هو فرصة كبيرة لنا، وإذا بدأت الأسعار في الانخفاض قليلاً، فسيكون هذا أسهل بالنسبة لنا، لأننا لدينا أفضل شبكة جيل خامس حتى الآن.

عندما يتعلق الأمر بسرعة البيانات، وحتى عندما يتعلق الأمر بخدمات الجيل الرابع، فإن لدينا أفضل شبكة بيانات في السوق، والآن بعد أن وصل إصدار آيفون 12 مع تقنية الجيل الخامس، فإننا نأمل أن يكون هذا الأمر أحد العوامل المحفزة للنمو، واستقطاب عملاء جدد إلى شبكتنا...، نتوقع أن نشهد مزيداً من التطورات الإيجابية في المستقبل.

أسامة متي:

في السعودية، لدينا أفضل شبكة جيل خامس...، صحيح أن لدينا بعض التحديات على صعيد الدفع المسبق، لكن من الممكن معالجة ذلك الوضع، نعكف حالياً على حل هذه الأمور، الشيء الثاني هو أن أسعار المكالمات الانتهائية للنقال (MTR)، كان لها تأثير على الإيرادات مقارنة بالعام الماضي.

عندما تقارن كل شيء مع نظيره، فينبغي أن تعزل هذه الأمور...، أثرت ضريبة القيمة المضافة أيضاً على الإيرادات؛ ومغادرة المغتربين أثرت كذلك...، كل هذا أثر على الإيرادات، لكن الرهان على الجيل الخامس، وعلى الألياف البصرية للإنترنت المنزلي من الآن فصاعداً، بالإضافة إلى تحسين مركزنا في الدفع المسبق.

ما قمنا به مؤخراً من إعادة هيكلة رأس المال في الجمعية العمومية لشركة زين السعودية سيساعدنا كثيراً، سواء كان على صعيد تمويل المرابحة أو إصدار الحقوق (الاكتتاب)، وكلاهما كان ناجحاً للغاية. مع هذه التطورات مجتمعة اعتقد أننا على الطريق الصحيح لتحقيق استدامة في نمو عمليات زين السعودية.

زياد:

هل هناك أي مستجدات عن صفقة بيع الأبراج؟

أسامة متي:

بخصوص بيع الأبراج، ما زلنا في طور المناقشات، فنحن بالفعل نركز على بيع أبراج شركة زين السعودية، هناك بعض المشاكل بالطبع، وهناك الكثير من المناقشات الدائرة على الهامش، وأيضاً مع شركة "موبايلي". في الوقت الحالي..، ليس هناك تطورات جوهرية يمكننا الكشف عنها، لكن تركيزنا ما زال متمحوراً حول بيع أبراج شركة زين السعودية.

زياد:

رائع... شكراً لك

رامش:

هل يمكنك تزويدنا بأي تحديث حول مبادرات التكنولوجيا المالية، وما هي الأسواق التي تتطلعون إليها؟ هل أنتم مهتمون بالسوق السعودي على نحو خاص؟ وكيف تتوقعون التحسن في تدفقات إيرادات مبيعات الأجهزة في ظل الإطلاق الوشيك لإصدار آيفون 12 الجديد؟

سكوت جيجينهايمر:

التكنولوجيا المالية هي جزء مهم جداً من استراتيجيتنا الخاصة بمجموعة زين، نركز على القيام بما هو أكثر من مجرد تقديم خدمات ضمن محفظة إلكترونية - مثل خدمات "زين كاش" حالياً في الأردن والعراق.

في السعودية، نحن بصدد توسيع عروضنا الحالية للقروض المصغرة، وهو الأمر الذي سينطوي على إمكانات كبيرة في المستقبل... بينما في الكويت نتطلع إلى إجراء التحويلات المالية...، هذان الرافدان في مجال التكنولوجيا

المالية ينطويان على الكثير من الإمكانيات إلى درجة أننا نخطط أيضا لبدء نشرهما في السوقين، وفي أسواق أخرى غيرهما بما في ذلك الأردن والعراق والبحرين.

لكننا نواجه تحديات تنظيمية في بعض الأسواق...، هذا بدوره يتسبب في كبح جماح خططنا...، مع ذلك، نحن ملتزمون بمواصلة أعمالنا لنجاح خططنا، إذ نشهد بالفعل نموا في مبادرات التكنولوجيا المالية التي نقوم بها.

في ما يتعلق بأجهزة الهواتف...، في كل مرة يكون هناك إصدار جديد من أجهزة الآيفون، تكون هناك زيادة هائلة في المبيعات والإيرادات...، في السعودية، أطلقنا مؤخرا جهاز آيفون 12، وكان هناك إقبال جيد، ونتوقع إطلاقه قريبا في الكويت.

نحن عادة نستهدف عملاء باقات الدفع الأجل من أجل زيادة الهوامش والإيرادات، ونظرا لامتلاكنا شبكة جيل خامس عالية الكفاءة في كل من السعودية والكويت، فإننا نتوقع أن يحصل كلا السوقين على حصة سوقية مهيمنة من مبيعات جهاز آيفون 12 خلال الربع الحالي وما بعده.

عمر:

أشكرك على هذه الفرصة يا سكوت، كان العمل معك رائعا، وأتمنى لك حظا سعيدا في خطواتك التالية، ونأمل أن تتاح لنا الفرصة لرؤيتك مرة أخرى.

سؤالي الأول حول توزيعات الأرباح، هل الإدارة لا تزال واثقة من أن الشركة ستكون قادرة على الوفاء بالحد الأدنى للتوزيعات النقدية عند مستوى 33 فلسا عن هذا العام؟

سؤالي الثاني عن الاندماجات والاستحواذات، هل لديكم اهتمام بالسوق المصرية؟ هل فكرتم في الاستحواذ على فودافون مصر، وخصصوا بعد أن أصبح جزء منها على الأقل معروضا للبيع الآن؟

وبخصوص إصدار حقوق الأولوية (الاكتتاب) في السعودية، هناك عجز في الاكتتاب على زيادة رأس المال، فما هي خطتكم لسد تلك الفجوة؟

سكوت جيجينهايمر:

أشكرك...، كانت معرفتي بك شيئا رائعا على مدار السنوات الـ 8 الماضية، أمل أن تتاح الفرصة لنعمل معا مرة أخرى.

بخصوص سؤالك عن التوزيعات النقدية، فإننا نشعر بارتياح جدا إزاء وعدنا، وقد أجرينا مناقشات مع مجلس الإدارة واستعرضنا توقعاتنا...، إذا نظرت إلى توقعات التدفقات النقدية لهذا العام، فسترى أنها قوية...، صحيح خفضنا النفقات الرأسمالية، حيث كنا في الأصل سنخصص 1 مليار دولار أمريكي كنفقات رأسمالية ملموسة، ولكنها أصبحت الآن 700 مليون دولار أمريكي. التوقعات الحالية للتدفقات النقدية خلال العام باتت متمشية الآن مع ميزانية أعمالنا الإقليمية قبل جائحة كوفيد-19، لذا فإننا في وضع نقدي قوي للغاية ونعتقد أن ربحية سهمنا جيدة.

في ما يتعلق بسؤالك الثاني عن الاندماجات والاستحواذات، فلقد ألقينا نظرة على السوق المصري، وهو سوق يمكن أن ينسجم مع محافظتنا، ولكن في هذا الوقت نحن لا نعتقد ان هناك فرصة لنا هناك، لكننا ما زلنا نبحث، وإذا تغير

شيء ما، فربما نفكر في ذلك، حالياً لا نعتقد أننا سندخل السوق المصرية في هذه المرحلة..، شمال أفريقيا هي منطقة مثيرة للاهتمام للغاية بالنسبة لنا، فهي تتناسب مع محفظة أعمالنا.

أسامة متي:

في ما يتعلق بإصدار حقوق الأولوية (الاكتتاب) في شركة زين السعودية، كان يوم أمس هو آخر يوم للطرح، وسيكون هناك إفصاح بحلول يوم الأحد المقبل، لكن للأسف لم يتبق لنا أي سهم لنشتريه، وهذا لحسن الحظ ولسوء الحظ في نفس الوقت.

لسوء الحظ لأننا نريد زيادة استثمارنا في شركة زين السعودية، ولحسن الحظ لأنه يبرز أن لدينا اكتتاب ناجح للغاية، وهو يعكس ثقة السوق السعودي والمساهمين في خطط أعمالنا.

في ما يتعلق بتوقعات توزيعات الأرباح النقدية، فإن هذا العام كان عاماً جيداً للغاية من حيث استقطاب التدفقات النقدية إلى المجموعة، وخلال الأشهر التسعة الماضية استقطبنا حوالي 630 مليون دولار مقارنة مع العام الماضي، حيث كان ذلك الرقم أقل من ذلك، لذا، من منظور توقعات الـ 33 فلسا كتوزيعات نقدية عن العام، فإنه من السهل جداً الوفاء بذلك.

في ما يتعلق بمصر، لا نرى في الوقت الحالي نقطة دخول مناسبة لمجموعة زين، لكننا ننظر أيضاً إلى أسواق أخرى، منها السوق الإثيوبي و السوق التركي، وهذا الأمر يخضع لبحثنا المستمر عن أفضل الفرص الاستثمارية التي من شأنها تعظيم حقوق المساهمين، ثم يتم بعد ذلك عرضها على مجلس الإدارة لدراستها واتخاذ القرارات المناسبة في هذا الشأن.

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 لفترة الربع الرابع من العام 2020، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقاً.

شكراً لكم جميعاً على الانضمام إلينا في هذا الاتصال.

نتمنى لكم يوماً سعيداً.

-انتهى-