



# تفوق العالم الوجود

التقرير السنوي 2008

# التقرير السنوي لعام 2008

صاحب السمو الشيخ صباح الأحمد الجابر الصباح  
أمير دولة الكويت



سمو الشيخ نواف الأحمد الجابر الصباح  
ولي عهد دولة الكويت



سمو الشيخ ناصر المحمد الأحمد الصباح  
رئيس مجلس وزراء دولة الكويت



# المحتويات

06-07 الأهداف الأساسية

08-09 نمو مجموعة "زين"

10-11 أهم مؤشرات الأداء

12-13 معالم رئيسية

14-15 مراحل تطور سعر سهم "زين"

16-17 خريطة التواجد الجغرافي لمجموعة "زين"

18-19 محطات رئيسية

20-21 مجلس الإدارة

22-25 كلمة رئيس مجلس الإدارة

26-33 أعضاء الإدارة التنفيذية

34-39 مناقشة وتحليل أداء المجموعة

40-45 نظرة عامة على أداء المجموعة 2008

46-89 شركات المجموعة

90-97 العلامة التجارية "زين"

98-105 خدمات "زين" التجارية

106-119 المسؤولية الاجتماعية

120-177 البيانات المالية السنوية المجمعة

وتقرير مراقبي الحسابات المستقلين

178-179 مسرد المصطلحات

180-181 دليل شركات مجموعة "زين"

# الأهداف الأساسية



أن تصبح "زين" واحدة  
من بين أكبر 10 شركات  
اتصالات متنقلة  
على مستوى العالم\*

أن نِدم ونخدم  
ونقوي ونتعاون مع  
كل المجتمعات  
حيثما كنا

إجتذاب أفضل  
المواهب وأن  
تصبح "زين" جهة  
التوظيف المفضلة  
حيثما وجدت

أن تحقق "زين"  
شعار "كن جريئًا،  
كن الأول، كن  
مختلفًا" وأن  
تصنع التاريخ

خلق قدرات  
تكاملية  
بين شركات  
المجموعة

إثراء أسلوب حياة  
أسرتنا العالمية  
والدمج بين  
القيمة وبين النمو  
المتحقق من  
الشركات التابعة

أن تصبح "زين"  
الشركة الرائدة  
في كل واحدة  
من الأسواق التي  
تعمل فيها

تحقيق EBITDA  
بقيمة 6 مليارات  
دولار أمريكي\*

الوصول إلى قاعدة  
عملاء قوامها 110  
ملايين عميل\*

\*مع حلول عام 2011

# نمو مجموعة "زين"

الإيرادات بلغت  
قيمتها 7.4 مليار دولار  
أمريكي، بزيادة بلغت  
نسبتها 26%

## 15+

مليون كيلومتر مربع مشمولة  
تحت نطاق تغطية شبكات  
المجموعة، أي أكبر من مساحة  
ولايات المتحدة بنسبة 60%

تم اطلاق  
الخدمات التجارية  
في السعودية  
وفي غانا

## 75+

مليون رسالة SMS  
يتم إرسالها يوميا

#1 في 13 سوقاً  
من بين الاسواق  
التي تعمل  
فيها المجموعة

## 743+

مليون مكالمة  
يتم إجراؤها يوميا

خدمة "الشبكة الواحدة":  
• تغطي 17 دولة موزعة عبر منطقة الشرق  
الأوسط وأفريقيا  
• يقطن هذه المنطقة كثافة سكانية تتجاوز  
الـ 500 مليون نسمة  
• مساحة هذه المنطقة تصل إلى ضعفي  
مساحة قارة أوروبا  
• 7+ مليون عميل استخدموا الخدمة منذ اطلاقها

الأرباح قبل خصم الضرائب  
والاهلاكات (EBITDA) بلغت  
2.8 مليار دولار أمريكي، أي  
زيادة بلغت نسبتها 15%

## 560+

مليون نسمة  
يعيشون في  
المناطق الجغرافية  
التي تشملها  
تراخيص المجموعة

## 17+

مليون عميل  
في نيجيريا

## 15,000+

موظف، أكثر من 100  
جنسية مختلفة

## 63.5+

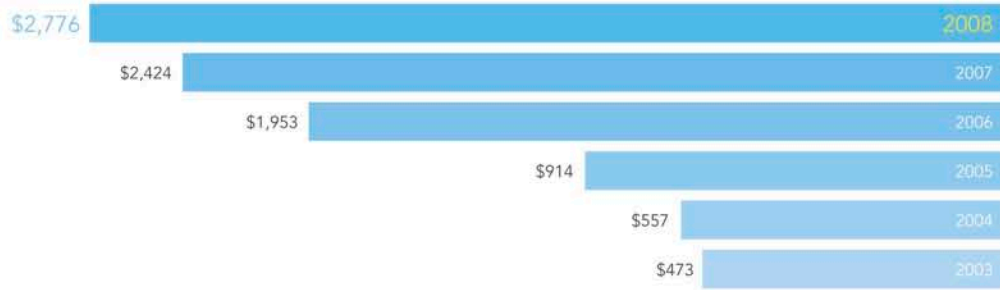
مليون عميل  
في 22 دولة

رابع أكبر مشغل  
لخدمات الاتصالات  
المتنقلة على مستوى  
العالم من حيث  
الانتشار الجغرافي

# أهم مؤشرات الأداء

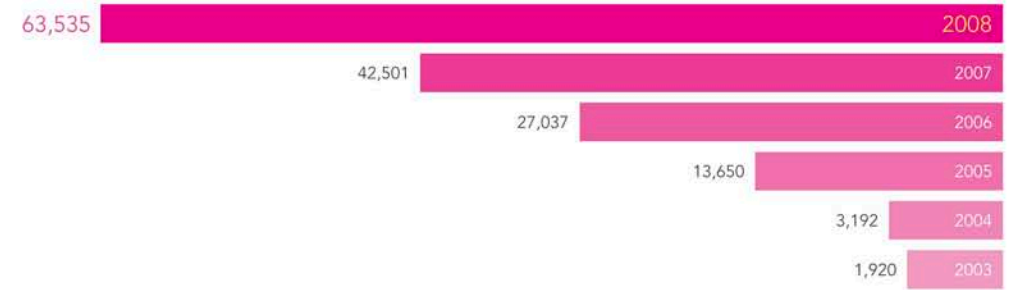
معدل النمو السنوي المركب %42

الأرباح المجمعة قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات الأمريكية)



معدل النمو السنوي المركب %101

العملاء (بالآلاف)



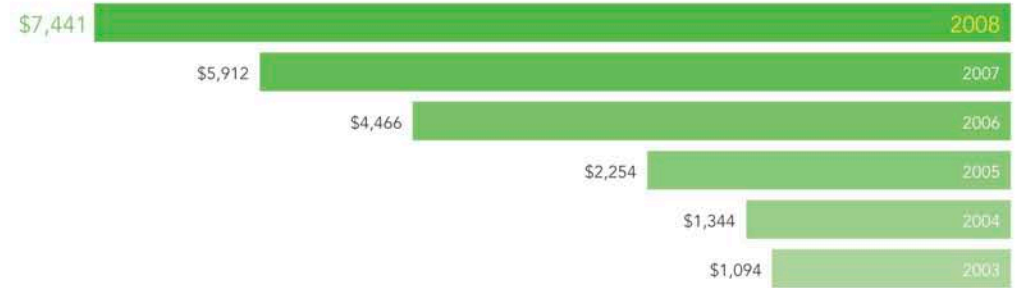
معدل النمو السنوي المركب %28

صافي الأرباح المجمعة (بملايين الدولارات الأمريكية)



معدل النمو السنوي المركب %47

الإيرادات المجمعة (بملايين الدولارات الأمريكية)



## التحول من لاعب محلي إلى رائد في مجال الأسواق الناشئة



# مراحل تطور سعر سهم "زين"



# خريطة التواجد الجغرافي لمجموعة "زين"



أكثر من 63.5 مليون  
عميل في 22 بلد

الرقم يظهر عدد العملاء الفعليين في نهاية سنة 2008

### 5 يناير

"إم تي سي - أثير" و"عراقنا" يغيران اسميهما التجاري إلى "زين"  
شبكة الاتصالات المتنقلة العراقيتين "إم تي سي - أثير" و"عراقنا" أعلنتا عن تغيير اسميهما إلى "زين"، وذلك في إطار انضواء الشركتين تحت راية الاسم التجاري الموحد الجديد لمجموعة زين، وقد جاء ذلك التغيير في أعقاب حصول "إم تي سي - أثير" في شهر أغسطس من العام 2007 على رخصة تشغيل تغطي كل مناطق العراق مقابل 1,25 مليار دولار أمريكي، وبعد استحواذ "إم تي سي - أثير" على شركة "عراقنا" بتاريخ 31 ديسمبر 2007 بمبلغ 1,2 مليار دولار أمريكي.

### 14 أبريل

"الشبكة الواحدة" توسع انتشارها في الشرق الأوسط  
نجحت مجموعة "زين" في تحقيق سبق جديد من خلال قيامها بجلب خدمة "الشبكة الواحدة" غير المسبوقة والعبارة للحدود الجغرافية إلى 4 دول في منطقة الشرق الأوسط، وهذه الخدمة - التي شكلت سيقا تاريخيا في عالم الاتصالات المتنقلة عندما تم إطلاقها للمرة الأولى في قارة أفريقيا - تسمح لعملاء "زين" البالغ عددهم 14 مليون في البحرين والعراق والأردن والسودان بأن يكونوا جزءا من مجتمع اتصالات متنقلة يشمل منطقة الشرق الأوسط بكاملها وهو الأمر الذي يوفر لعملاء "زين" فرصة التواصل المستمر في ما بينهم خلال ترحالهم بالإضافة إلى معاملتهم نفس معاملة العملاء المحليين من ناحية أسعار الخدمات، بينما يستخدمون خدمة شبكاتهم المحلية.

### 27 يونيو

"زين" تحتفل في حفل لندن "هايد بارك"  
قدمت "زين" اسمها التجاري الموحد الجديد في متنزه "هايد بارك" في العاصمة الإنكليزية لندن، أمام جمهور عريض وصل إلى أكثر من 50 ألف مشاهد اجتمعوا خلال حفل غنائي أقيم هناك تكريما للزعيم الأفريقي الكبير نيلسون مانديلا رئيس جنوب أفريقيا السابق والفائز بجائزة نوبل، وذلك بمناسبة بلوغه عامه الـ90، وقد تابع ذلك الحفل أكثر من مليار مشاهد حول العالم عبر شاشات المحطات الفضائية.

### 1 أغسطس

"زين" تطلق هويتها الجديدة في أفريقيا  
أعلنت "زين" عن تحول الاسم التجاري لجميع شركاتها التابعة في أفريقيا من "سلتل" إلى "زين"، وقد تزامنت تلك الخطوة مع الإعلان عن نجاح المجموعة في الربط بين قارتيين (أفريقيا وآسيا) للمرة الأولى على مستوى العالم من خلال خدمة "الشبكة الواحدة" التي شملت 15 دولة، والتي يبلغ إجمالي تعداد سكانها أكثر من 450 مليون نسمة.

### 26 أغسطس

المملكة تنضم إلى خدمة "الشبكة الواحدة" العابرة للحدود  
نشئت "زين" خدماتها التجارية في المملكة العربية السعودية، لتنضم بذلك تحت مظلة خدمة "الشبكة الواحدة" التي توفر لعملاء "زين" في 16 دولة أسعارا تفضيلية لاتصالاتهم عبر الحدود الجغرافية.

### 20 سبتمبر

"زين" تسجل أكبر زيادة رأسمال في تاريخ الكويت  
أعلنت "زين" أنها أتمت بنجاح اكتتاب زيادة رأسمالها بنسبة 75%، وهو الاكتتاب الذي جمعت المجموعة من خلاله 4,49 مليار دولار أمريكي (1,2 مليار دينار كويتي) بعد أن شارك في ذلك الاكتتاب 99% من مساهمي الشركة، ومن المقرر أن يتم استخدام عوائد ذلك الاكتتاب لتمويل خطط توسع استراتيجية مستقبلية ولتلبية الالتزامات المالية.

### 26 أكتوبر

"زين" تعقد اجتماع ACE الإداري في الأردن  
أقامت مجموعة "زين" اجتماع ACE الرابع لمسؤوليها القياديين في مركز الملك حسين بن طلال للمؤتمرات المطل على البحر الميت في الأردن، وكان الحدث الأبرز خلال هذا الاجتماع هو كلمة مثيرة للإلهام ألقاها راند الفضاء الأمريكي الأسبق نيل أرمسترونغ أول إنسان يسير على سطح القمر وكان ذلك في العام 1969، وخلال ذلك الاجتماع تناقش مسؤولو "زين" التنفيذيين الاستراتيجيات اللازمة من أجل تحقيق الأهداف المنشودة قبل حلول العام 2011.

### 2 نوفمبر

"زين" تزيد حصتها في "زين - العراق"  
أعلنت مجموعة "زين" أنها قد زادت حصة ملكيتها في شركة "زين - العراق" من 30% إلى 71.67% وذلك بموجب اتفاقية شراء اختياري كان قد تم التوصل إليها مسبقا بين المجموعة وبين ملاك شركة "أثير الوطنية" (البحرين) - التي هي واحدة من 3 شركات أسست شركة "أثير العراق المحدودة للاتصالات" ("زين - العراق" لاحقا) - بقيمة إجمالية مقدارها 34,477 مليون دولار أمريكي.

### 15 ديسمبر

"زين" تطلق خدماتها في غانا  
أعلنت "زين" عن بدء خدماتها التجارية في غانا من خلال إطلاق شبكة تعمل بتكنولوجيا 3.5G، بالإضافة إلى استثمار 420 مليون دولار أمريكي في سبيل إنشاء البنية التحتية لتلك الشبكة، وبهذا رفعت عدد الدول التي تعمل فيها خدمة "الشبكة الواحدة" إلى 17 دولة.



# مجلس الإدارة

السيد عبد المحسن  
إبراهيم الفارس  
عضو مجلس الإدارة



السيد صالح  
يوسف الصقعي  
عضو مجلس الإدارة



د. سعد  
حمد البراك

نائب رئيس  
مجلس الإدارة  
والعضو المنتدب



السيد أسعد  
أحمد البنوان  
رئيس مجلس الإدارة



السيد جمال  
أحمد الكندري  
عضو مجلس الإدارة



السيد عبد العزيز  
يعقوب النفيسي  
عضو مجلس الإدارة



الشيخ خليفة  
علي الخليفة  
الصباح

عضو مجلس الإدارة



الشيخة عايدة  
سالم العلي  
الصباح

عضو مجلس الإدارة



# كلمة رئيس مجلس الإدارة

بسم الله الرحمن الرحيم

السادة المساهمين الكرام،

يسعدني أن يتجدد اللقاء معكم في هذا الاجتماع السنوي لجمعيتكم العمومية الموقرة، وبطيب لي بالأصالة عن نفسي وتأييداً عن إخواني أعضاء مجلس الإدارة، أن نرحب بكم في هذه المناسبة التي نتطلع من خلالها إلى المزيد من التقدم والنجاح لأعمال المجموعة.

ففي الوقت الذي حققت فيه مجموعة "زين" خطوات كبيرة من إستراتيجيتها، والتي عززت من خلالها ريادتها في قطاع الاتصالات المتنقلة في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، فإنه يسعدنا أن نضع بين أيديكم ثمرة نجاح هذه الجهود، والتي تعكسها النتائج والمؤشرات المالية عن السنة المالية المنتهية في 31/12/2008.

الحضور الكريم،

لقد كان تعاطي المجموعة مهتماً مع الأسواق العديدة التي تُمثل قاعدة انتشارها خلال العام 2008، فقد استطاعت المجموعة أن تُشكل وتعد برامجها بعناية فائقة في طريقة التعامل مع المستندات والتطورات في تلك الأسواق، ولا شك أن التحدي الذي واجهته عمليات المجموعة خلال هذه الفترة كان كبيراً، كما أن جهود العاملين في المجموعة وتفانيهم في أداء أعمالهم بمهنية عالية، كان له بالغ الأثر في تحقيق المجموعة لأهدافها.

ومع كل انتشار تقوم به مجموعة زين من خلال الفرص الاستثمارية التي تقتنصها، فإنها تؤكد من خلاله أنها على الطريق الصحيح للانطلاق نحو العالمية، فعمليات المجموعة باتت متواجدة الآن بقوة في 22 دولة بالشرق الأوسط وأفريقيا بقاعدة عملاء تفوق 63.5 مليون عميل.

وقد جاء العام 2008 ليتوج نجاحات المجموعة في توسعاتها الجغرافية، فهذا العام شهد وللمرة الأولى إطلاق الاسم التجاري الجديد للمجموعة على جميع وحداتها التشغيلية العاملة في الـ 22 دولة - ما عدا لبنان -، وذلك بعد نجاحها في إطلاق اسم "زين" على كافة شركاتها في قارة أفريقيا، لتكتسب بذلك شخصية المجموعة ملامح جديدة تؤهلها للعالمية في صناعة الاتصالات بعد توحيد علامتها التجارية.

كما شهد شهر سبتمبر الماضي حدثاً فريداً في صناعة الاتصالات في منطقة الشرق الأوسط، وهو تدشين العمليات التجارية في المملكة العربية السعودية، لتعزز بذلك زين عملياتها في منطقة الشرق الأوسط بالتواجد في واحد من أكبر أسواق المنطقة، وقيل أن نوع العام 2008 دشنت المجموعة نشاطها التجاري في غانا كسوق واعدة على الساحل الغربي لقرارة أفريقيا، ومع نجاح المجموعة في تنفيذ هذه الخطط الاستثمارية، فإنها تستعد لقطف ثمار هذه التوسعات مع نهاية العام 2009، وهو العام الذي سيشهد فترة الحصاد الأولى من وراء هذه الاستثمارات.

السادة المساهمين الكرام،

إن الدعم القوي الذي وجدته المجموعة من السادة المساهمين الكرام كان الحافز الذي اعتمدت عليه في مواصلة توسعاتها، وهو ما ترجمته نتائج الاكتتاب في زيادة رأس مال المجموعة في سبتمبر الماضي، وهو الاكتتاب الأكبر على الإطلاق في تاريخ الكويت، والذي بلغ 4,5 مليار دولار تقريباً.

ونود أن ننتهز هذه الفرصة لنؤكد لكم، أن نجاح الاكتتاب وبهذا الحجم وفي ظل العاصفة الاقتصادية العاتية التي سببت أكبر أزمة اقتصادية في التاريخ الحديث، والتي رمت بتداعياتها على السوق الكويتية حالها كحال بقية أسواق العالم، هو بمثابة تصويت جديد وشهادة ثقة عالية خطأ المساهمين في أداء المجموعة.

ومع الدعم الكامل الذي وجدته المجموعة من قبل المساهمين، فقد حافظت المجموعة على نجاحها في الإبقاء على مستويات الربحية خلال العام 2008 وعدم تراجعها، بالرغم من الخطط الاستثمارية الماثلة التي تنفذها منذ عامين في العديد من أسواقها مثل العراق، السعودية، السودان، غانا، ونيجيريا.

إخواني الحضور،

إن سعي "زين" نحو التميز أمر تجسده نتائج أعمالها، لقد كان عام 2008 عاماً حافلاً بالنتائج المرموقة والإنجازات المتميزة، وأظهر أداءاً منسجماً مع معدلات النمو والتميز التي حققتها المجموعة خلال السنوات الماضية.

فمع مطالعة المؤشرات المالية لأداء المجموعة في العام الماضي، نجد أن شركات المجموعة رفعت من كفاءة أدائها التشغيلي وهو ما يعكسه حجم الإيرادات التشغيلية والذي وصل إلى 2,003 مليار دينار كويتي (7,441 مليار دولار)، بنسبة ارتفاع بلغت 26% عن العام 2007.

وعلى صعيد عدد العملاء، فقد بلغ إجمالي قاعدة العملاء 63,54 مليون عميل مع نهاية العام 2008، مقابل 42,50 مليون عميل بنسبة نمو بلغت 50%.

أما عن المؤشرات المالية المجمعة المحققة خلال العام 2008 فقد بلغ صافي الأرباح 322 مليون دينار كويتي (1,196 مليار دولار)، في حين بلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (EBITDA) 747,3 مليون دينار كويتي (2,776 مليار دولار) بزيادة قدرها 15%، هذا وقد بلغ إجمالي حقوق المساهمين 2,401 مليار دينار (8,687 مليار دولار) بزيادة بلغت 36%.

حضرات الأخوة الأعمام،

ومع الإنجازات والنجاحات التي تضيفها المجموعة كل عام زادت الثقة من قبل المؤسسات المالية والمصرفية في أداء المجموعة، خاصة وأنها قامت بسداد مبالغ مالية بقيمة 1,8 مليار دولار في ديسمبر الماضي، منها 1,2 مليار دولار قيمة عقد مرابحة، وما يقارب 600 مليون دولار قيمة القسط الأول من صفقة شراء شركة "عراقنا".



ولاشك أن تحقيق المجموعة لهذه الأرباح مع قدرتها على الوفاء بالتزاماتها المالية، وقيامها بضخ استثمارات ضخمة عن هذه الفترة، وذلك في ظل الظروف الظلال القائمة للأزمة الاقتصادية العالمية الحالية، فإن ذلك بدوره يؤكد على متانة الوضع المالي لمجموعة "زين"، وقدرتها على التحرك في أكثر من اتجاه طالما تسود الدقة والحكمة قراراتها الاستثمارية.

وقد جاءت الجوائز العديدة التي نالتها المجموعة وشركاتها التابعة خلال العام الماضي والتي كان منها حصولها على "أفضل مشغل للاتصالات المتنقلة في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا" وأيضاً "أفضل مبدع في قطاع الشبكات اللاسلكية" من قبل جهات عالمية متخصصة كشهادة تقدير للمجموعة على الإنجازات والتموجات التي حققتها.

وبالرغم من اشتداد حدة المنافسة لسوق الاتصالات المتنقلة، إلا أن المجموعة حافظت على مستوى كفاءة الخدمات ومواصلة تلبية احتياجات العملاء بأرقى مستويات الأداء، وذلك إيماناً منها بأن التنافس يحفز على الإبداع والابتكار ويوجد الحماس والمبادرة، وهو ما يصب دائماً في مصلحة العميل، ونحن على يقين من قدرتنا على مواكبة كافة تحديات السوق دون التهاون في معايير خدماتنا.

#### إخواني الحضور،

عكزاً من التزام المجموعة نحو الاهتمام بكوارها الوظيفية في الشرق الأوسط وأفريقيا، فقد تم تنفيذ أحدث برامج التطوير الوظيفي وفق المعايير الدولية المتطورة، وتدعيم استقطاب الكوادر الوطنية وتمييزها للمحافظة على إنجازات المجموعة السابقة في هذا الصدد، كما تم تطوير العديد من البرامج الوظيفية التأهيلية التي تحث على بدل أفضل معدلات الأداء، وغرس صفات الولاء لموظفيها للمحافظة على مكانة المجموعة المحلية والإقليمية والعالمية.

وانطلاقاً من رؤية "زين" وقيمها الجوهرية، واستشعارها بدورها الاجتماعي، فقد واصلت المجموعة مسيرة الدعم لفعاليات وأنشطة المجتمعات التي تتواجد فيها في كافة المجالات، باعتبارها شريك أساسي في خدمة المجتمع ودعم نشاطاته، بالإضافة إلى كونه التزاماً أدبياً وواجباً وطنياً... إن مفهوم "زين" عن مسؤوليتها أمام المجتمع لا يخفى أية دوافع أو طموحات، بل هو نبغ أخلاقي ووطنى، وحس ظاهر تجاه المجتمع وأفراده، بدون انتظار مقابل أو مزايا.

#### الحضور الكريم،

إن التزامنا ومسؤولياتنا تجاه مساهمينا كبيرة، والنتائج الإيجابية التي تمكننا من تحقيقها هي بفضل الدعم المتواصل، ومن ثم فهي تضعنا أمام تحديات كبيرة لمواصلة العطاء والإنجاز، ونعدكم بأننا لن نلجج جهداً للاستمرار مستقبلاً بتحقيق المزيد من الإنجازات للارتقاء بمكانة مؤسستنا العربية.

كما لا يفوتني في هذا المقام إلا أن أسجل تقديري العميق للأخوة المساهمين على ثقتهم ودعمهم وموارزاتهم، والتي كانت أكبر العون لنا في مسيرتنا، كما يسرني أن أتقدم ببالح الشكر وعظيم الامتنان لزملائي أعضاء مجلس الإدارة، وأن أشيد بجهودهم المتميزة وتوجيهاتهم البناءة، والتي أثمرت عن قرارات وسياسات، مكنت المجموعة من تحقيق إنجازاتها العديدة.

وأقدم أيضاً بجزيل الشكر والعرفان لفريقي الإدارة التنفيذية لجهودهم المميزة وأدائهم المهني المحترف في تنفيذ استراتيجية المجموعة، وتحقيق هذه الانجازات الإيجابية، وأن أعرب عن بالغ تقديري لجميع العاملين بالمجموعة على جهودهم المخلصة، وتفانيهم الدؤوب في أداء واجباتهم المهنية العالية.

وفي الختام فإنه لا يسعني سوى أن أتقدم بالأصالة عن نفسي، وبالنيابة عن كافة إخواني أعضاء مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية وكافة العاملين بالمجموعة بأسمى آيات الامتنان والتقدير إلى مقام حضرة صاحب السمو أمير البلاد المفدى الشيخ صباح الأحمد الجابر الصباح، وإلى سمو ولي عهده الأمين الشيخ نواف الأحمد الجابر الصباح، وإلى سمو رئيس مجلس الوزراء الشيخ ناصر المحمد الأحمد الصباح حفظهم الله، وإلى أعضاء حكومتنا الرشيدة لما يقدمونه من دعم متواصل للمؤسسات والشركات الوطنية الكويتية، ضارعين إلى الله العلى القدير أن يديم على وطننا نعمة الأمن والأمان.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته،

أسعد أحمد البنوان  
رئيس مجلس الإدارة

# أعضاء الإدارة التنفيذية

## الدكتور سعد البراك العضو المنتدب نائب رئيس مجلس الإدارة



التحق الدكتور سعد البراك في منتصف العام 2002 للعمل مع الشركة حين كان يعرف اسمها إم تي سي، ومنذ ذلك التاريخ، وفي ظل قيادته التي اعتمدت على المبادرة الجريئة التي أطلقها في ذلك الوقت، وهي إستراتيجية التوسع الشهيرة 3×3×3 حققت مجموعة "زين" نموا كبيرا حيث تحولت من شركة واحدة لديها 600 ألف عميل في الكويت إلى مجموعة عملاقة تتألف حاليا من 22 شركة لديها أكثر من 63.5 مليون عميل فعال عبر منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا. ولقد قدمت هذه النتائج التي حققها البراك مجموعة زين لتصبح واحدة من أسرع شركات الاتصالات نموا في المنطقة، وكان الدكتور سعد البراك قبل أن يلتحق بشركة زين يشغل منصب العضو المنتدب في شركة "انترناشيونال تيرنكي سيستمز" (ITS) التي تعد واحدة من الشركات الرائدة في مجال تكنولوجيا المعلومات على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ومع هذه الشركة حقق البراك نجاحات كبيرة، كما شغل الدكتور سعد البراك في الفترة التي سبقت عمله مع هذه الشركة، منصب نائب رئيس مجلس إدارة "مكتب الإنماء الاجتماعي" التابع للديوان الأميري الكويتي، ومن المناصب التي شغلها البراك في سلمه الوظيفي الحافل بالنجاحات أيضاً عمله كرئيس لمجلس إدارة شركة "آي تي سوفت" المصرية المتخصصة في تطوير برمجيات الكمبيوتر، ومنصب المدير غير التنفيذي لـ "الجمعية العربية للإدارة" في القاهرة.

## براك الصبيح الرئيس التنفيذي المساعد لشؤون تطوير الأعمال والعلاقات الحكومية والقانونية



في نوفمبر 2008 تم تعيين براك الصبيح كرئيس تنفيذي مساعد لشؤون تطوير الأعمال والعلاقات الحكومية والقانونية، وكان الصبيح قد انضم إلى مجموعة "زين" في العام 2000 حيث تدرج عبر المستويات الإدارية الرفيعة المختلفة في شركة "زين" الكويت حتى أصبح الرئيس التنفيذي للشركة في العام 2005، وقبل انضمامه إلى "زين"، ترأس الصبيح عدة إدارات تابعة لقطاعات مختلفة لدى شركة الخطوط الجوية الكويتية وذلك خلال الفترة بين العامين 1985 و 2000، وقد شغل الصبيح أكثر من مركز متميز خلال عمله المهني، فقد كان عضوا في إدارة الخطوط الجوية الهندية، وكان يشغل رئيس مجلس إدارة شركة اتصالات بالاس وكان يشغل منصب نائب رئيس مجلس إدارة شركة المال الكويتية، وفي العام 2007 شغل الصبيح منصب رئيس مجلس إدارة شركة الخطوط الجوية الكويتية لفترة مؤقتة، وذلك بهدف مساعدة تلك الشركة المملوكة للحكومة، والصبيح هو عضو حالي في مجلس إدارة شركة ألافكو والشركة الكويتية للاستثمار، كما أنه يشغل منصب رئيس مجلس إدارة شركة مينا للاستثمار.

## سام ديب رئيس الشؤون المالية



يشغل سام ديب منصب رئيس الشؤون المالية في مجموعة "زين" منذ العام 2003، وهو مسؤول عن الإستراتيجية التمويلية الخاصة بالمجموعة، ويتمتع سام ديب بخبرة واسعة في مجال صناعة الإدارة التمويلية والتمويل المؤسساتي، حيث أنه عمل لمدة 24 عاماً في مجال صناعة الاتصالات المتنقلة كان من بينها 15 عاماً لدى شركة موتورولا، كما أنه عضو مجلس إدارة شركة "زين" في نيجيريا.

## هيثم الخالد الرئيس التنفيذي للاستراتيجيات



في نوفمبر 2007 تم تعيين هيثم الخالد في منصب الرئيس التنفيذي للاستراتيجيات في مجموعة "زين"، وكان الخالد قد انضم إلى "زين" في العام 1985 حيث شق طريقه الوظيفي مروراً بمناصب قيادية متعددة في قطاعات الهندسة والتسويق وتطوير الأعمال حتى وصل إلى منصبه الحالي، وقبل تعيينه في منصبه الراهن كان الخالد يشغل منصب الرئيس التنفيذي لشركات "زين" في منطقة الشرق الأوسط، كما أن الخالد عضواً في مجالس إدارات "الشركة العربية للاتصالات" و"شركة الشال للاستشارات والاستثمارات" وشركة "زين" في السودان وفي نيجيريا.

# أعضاء الإدارة التنفيذية

## خالد العمر الرئيس التنفيذي للعمليات التقنية



تم تعيين خالد العمر في منصب الرئيس التنفيذي للعمليات التقنية في نوفمبر 2008، ومنذ انضمامه إلى

الشركة في العام 1986، عمل خالد العمر في مناصب قيادية عديدة، وقبل تعيينه في منصبه الحالي، كان العمر يشغل منصب الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة "زين" الكويت، حيث كان مسؤولاً عن إطلاق شبكتي 3G/HSPA والـ 4G، وخلال الفترة بين العامين 2003 و 2005، كان العمر مسؤولاً عن تطبيق وإطلاق مشروع شبكة الشركة في العراق وهي المسؤولية التي اشتملت على تأسيس شبكة اتصالات متنقلة في جنوب العراق وفي منطقة بغداد وذلك بهدف خلق أكبر شبكة من نوعها في العراق.

## ابراهيم عادل الرئيس التنفيذي لقطاع الاتصالات



في يناير 2007، تم تعيين ابراهيم عادل في منصب الرئيس التنفيذي لقطاع الاتصالات في المجموعة، وكان

عادل قد انضم إلى مجموعة "زين" في ديسمبر 2003 كمدير لإدارة علاقات المستثمرين، ثم سرعان ما تمت ترقيته ليشغل منصب المدير التنفيذي للاتصالات، ويمتلك ابراهيم عادل أكثر من 16 عاماً من الخبرة الإدارية الرفيعة، وقبل انضمامه إلى مجموعة "زين" كان ابراهيم يشغل منصب كبير مديري علاقات المستثمرين وشؤون المساهمين لدى شركة موبينيل في مصر، حيث كان يقوم أيضاً بدور أمين سر مجلس الإدارة، وعلاوة على ذلك فإنه عمل لدى شركة Alcatel SA كمدير عام لشركة Alcatel Egypt كما أنه كان مساهماً مؤسساً ومديراً عاماً لشركة Falcon Portfolio Management S.A.E. وكان ابراهيم عادل قد بدأ مسيرته المهنية كاختصاصي صيرفة استثمارية لدى مؤسسة "Drexel Burnham Lambert" في ولايات ديوترويت وميشغن ونيويورك الأمريكية.

## الدكتور توني تاسكا الرئيس التنفيذي لقطاع الموارد البشرية



في يونيو 2007، انضم الدكتور توني تاسكا إلى مجموعة "زين" كرئيس تنفيذي لقطاع الموارد

البشرية، وقبل انضمامه إلى المجموعة، كان تاسكا يقدم إلى مجموعة "زين" خدمات استشارية في عدد من المبادرات المتعلقة بالموارد البشرية والتطوير المؤسسي، وقدم تاسكا إلى مجموعة زين جالباً معه أكثر من 35 سنة من الخبرة التي اكتسبها من خلال عمله في صناعات متنوعة في مجالات إدارة الموارد البشرية والتطوير المؤسسي، وفي السابق شغل الدكتور تاسكا مناصب رفيعة مثل رئيس مجلس إدارة شركة "Louis Allen Worldwide Inc." والرئيس التنفيذي لشركة "Anchor Inc." ونائب الرئيس لشؤون الفاعلية التنظيمية لدى شركة "ORC Worldwide Inc." كما أنه تولى مناصب ذات مسؤوليات في مجال الموارد البشرية لدى شركة "General Telephone" (Verizon) وشركة "جنرال إلكتريك" ومؤسسة "Control Data Corp."

## تيتو ألي الرئيس التنفيذي التجاري



في العام 2003 تم تعيين تيتو ألي في منصب الرئيس التنفيذي لقطاع التسويق لمجموعة "زين" في أفريقيا، وفي سبتمبر 2007 أصبح الرئيس التنفيذي التجاري

لمجموعة "زين"، والسيد تيتو ألي هو مهندس علامة "زين" التجارية الجديدة التي تم إطلاقها في سبتمبر 2007، وتشتمل خبرة ألي السابقة على توليه عدة أدوار تسويقية عالمية رفيعة المستوى لدى شركات كبرى مثل شركة Eastman Kodak وشركة African Lakes Plc وشركة Unilever حيث كان مسؤولاً عن بناء علامات تجارية في أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط وأميركا اللاتينية قبل أن ينضم إلى مجموعة "زين".

# أعضاء الإدارة التنفيذية

## محمد رافي الرئيس التنفيذي لقطاع المعلومات



في نهاية العام 2005 انضم محمد رافي إلى مجموعة "زين" كرئيس تنفيذي لقطاع المعلومات، ولدى رافي خبرة مدتها أكثر من 26 عاماً في مجال صناعة تكنولوجيا المعلومات والأنظمة المصرفية بالإضافة إلى مجال خدمات تكامل الأنظمة والحلول التي يتم تطبيقها على نطاق واسع، وقبل انضمامه إلى مجموعة "زين" كان رافي يشغل منصب المدير العام المساعد لشؤون حلول الأعمال لدى شركة ITS، حيث كان يتولى الإشراف على تنسيق عمليات تصميم وتطوير وتنفيذ الأنظمة المالية وأنظمة الاتصالات مع التركيز بشكل خاص على خدمة العملاء وحساب الرسوم بالإضافة إلى حلول التسويات والتسعير الخاصة بخدمات الخطوط الثابتة والخطوط اللاسلكية لحساب عدة شركات اتصالات في منطقة الشرق الأوسط وفي أفريقيا وآسيا على مدى 15 سنة.

## محمد شبيب الرئيس التنفيذي للشؤون التنظيمية



في يناير 2008 تم تعيين محمد شبيب في منصب الرئيس التنفيذي للشؤون التنظيمية، وقبل تعيينه في هذا المنصب، شغل شبيب منصب المدير العام لشركة "ام تي سي - تاتش" في لبنان لمدة 3 سنوات ونصف السنة حيث تولى الإشراف على الشركة هناك بموجب عقد الإدارة الذي كانت "زين" قد حصلت عليه في مايو 2004، وقبل ذلك كان شبيب يشغل منصب المدير التنفيذي الإقليمي لشؤون الاتصالات والشؤون التنظيمية لدى الشركة في البحرين، ويمتلك شبيب خبرة رائعة مدتها 39 عاماً في مجال صناعة الاتصالات حيث عمل في أسواق أمريكية محلية وعالمية، ولاسيما لدى شركة موتورولا لمدة 19 سنة ابتداء من العام 1983 حيث تدرج من مدير للمشاريع التجارية إلى كبير المدراء الإقليميين إلى مدير عام في اندونيسيا ثم لاحقاً مديراً لقطاع الاتصالات لدى شركة موبينيل في مصر.

## صلاح الفوزان

### الرئيس التنفيذي لتطوير الأعمال



في يناير 2008 تم تعيين صلاح الفوزان في منصب الرئيس التنفيذي لتطوير الأعمال، وحتى الآن قضى الفوزان 11 عاماً في

مجال صناعة الاتصالات اللاسلكية على مستويات إدارية تنفيذية مع تركيز خاص على عمليات الدمج والاستحواذ وبرامج تطوير الأعمال، وحتى وقتنا الراهن ومن خلال منصبه كمسؤول تنفيذي لدى "زين" عن عمليات الدمج والاستحواذ، فإن الفوزان تولى إدارة صفقات دمج واستحواذ بالنيابة عن مجموعة "زين"، وهي الصفقات التي بلغت قيمتها الإجمالية ما يوازي 15 مليار دولار أمريكي، ويعمل الفوزان أيضاً كعضو غير تنفيذي في مجلس إدارة شركة الخطوط الجوية الكويتية وشركة "سلتل نيجيريا" المحدودة وشركة "سلتل كينيا" وشركة "زين" في غانا.



# أعضاء الإدارة التنفيذية

## كريس غابرييل الرئيس التنفيذي لمجموعة "زين" في أفريقيا

في ديسمبر 2007 تم تعيين كريس غابرييل في منصب الرئيس التنفيذي لمجموعة "زين" في أفريقيا، وقبل تعيينه في هذا المنصب، كان غابرييل رئيساً تنفيذياً لإستراتيجية ACE، حيث كان مسؤولاً عن تحديد وتنفيذ وتحقيق تلك الإستراتيجية العالمية الخاصة بمجموعة "زين"، وقد لعب غابرييل أدواراً حيوية أخرى كان من بينها منصب رئيس تنفيذي انتقالي ومنصب الرئيس المالي ومنصب رئيس قطاع المعلومات لدى عدة شركات اتصالات عالمية بالإضافة إلى أنه شغل منصب المدير المالي لشركة "SingTel Optus Business" في استراليا.



## المهندس خالد الهاجري الرئيس التنفيذي في شركة زين في الكويت

في نوفمبر 2008 تم تعيين خالد الهاجري كرئيس تنفيذي لشركة "زين" في الكويت، ويعتبر الهاجري من قدامى المسؤولين في مجموعة "زين" إذ أنه كان قد انضم إليها في العام 1985 ثم أصبح الرئيس التنفيذي لتكنولوجيا المعلومات في المجموعة في العام 2003 حيث كان مسؤولاً عن تخطيط وتشبيد الشبكات وتشغيل الأنظمة بالإضافة إلى الإشراف على التوجيه الاستراتيجي وتحديد التوجهات التكنولوجية في جميع الدول الـ 22 التي تعمل فيها مجموعة "زين". ويشغل الهاجري مناصب أخرى، فهو عضو في مجلس إدارة الشركة العربية للاتصالات في الكويت وفي مجلس إدارة شركة الثريا للاتصالات بالإضافة إلى كونه عضواً في مجالس إدارات شركات "زين" في السودان وبنجيريا والسعودية وترايبيا.



## محمود حشيش الرئيس التنفيذي لمجموعة "زين" في منطقة الشرق الأوسط

في نوفمبر 2007، تم تعيين محمود حشيش في منصب الرئيس التنفيذي لـ "زين" في منطقة الشرق الأوسط. وكان حشيش قد انضم إلى الشركة في العام 2002 في الكويت، وفي العام 2004 انتقل حشيش إلى البحرين حيث تم تعيينه لاحقاً في منصب المدير العام والرئيس التنفيذي للعمليات، وقبل تعيينه في منصبه الحالي كان حشيش يشغل منصب نائب رئيس عمليات "زين" في شرق أفريقيا، ويمتلك حشيش خبرة مدتها 25 عاماً في مجال إدارة المبيعات والتسويق حيث أنه شغل مناصب تنفيذية رفيعة لدى شركة "ACI Worldwide" (Applied Communication Inc.) وشركة "انترناشيونال تيرنكي سيستمز" (ITS) وشركة الراجحي المصرفية للاستثمار.



## الدكتور مروان الأحمدى الرئيس التنفيذي لشركة "زين" في السعودية

في يوليو 2007 تم تعيين الدكتور مروان الأحمدى في منصب الرئيس التنفيذي لشركة "زين" في السعودية وذلك بعد نجاح الشركة آنذاك في الفوز برخصة تشغيل في المملكة، وكان الأحمدى قد انضم إلى مجموعة "زين" في العام 2004، وقبل تعيينه في منصبه الحالي، كان الأحمدى يشغل منصب الرئيس التنفيذي للاستراتيجيات لمجموعة "زين" كما عمل كرئيس تنفيذي لشركة "زين" في البحرين حتى العام 2006، والمكثور الأحمدى يتمتع بشهرة على المستوى الوطني كخبير في مجال تكنولوجيا المعلومات حيث أنه يمتلك سجل إنجازات حافل بالإسهامات المهمة التي قدمها إلى الشركات التي عمل لديها وكذلك إلى المجتمع بشكل عام، وفي السابق كان الأحمدى يشغل منصب مدير شركة Cisco في السعودية، وقبل ذلك، عمل مروان الأحمدى لدى مجموعة عبد الطيف جميل كما قد شغل عدة مناصب إدارية واستشارية رفيعة لدى شركات سعودية مرموقة.



# مناقشة وتحليل أداء المجموعة



نجحت مجموعة "زين" في أن تحافظ على المنحنى التصاعدي لمؤشراتها المالية خلال العام الماضي، وذلك بالرغم من الظروف الاقتصادية الصعبة التي خلفتها الأزمة المالية العالمية، وقد استطاعت المجموعة أن تتعامل بإيجابية مع هذه الظروف.

فقد شهد العام الماضي تقلبات حادة في الأسواق العالمية التي بدورها أثرت على أسواق المنطقة، فقد واجهت المجموعة تحديات كثيرة خلال هذه الفترة منها ارتفاع كلفة التمويل، والتقلب الحاد في أسعار العملات، وتعاظمت المجموعة سريعاً مع هذه التحديات واتخذت قرارات إيجابية في التغلب على مثل هذه الصعوبات.

واستقبلت العديد من أسواق شركات المجموعة استثمارات هائلة خلال العام الماضي، وذلك ضمن الخطة الاستثمارية التي بدأتها المجموعة قبل عامين لتوسعة نطاق تغطية شبكاتها، واختراق مناطق جديدة أخرى للوصول إلى أكبر قاعدة من العملاء في هذه الأسواق، فحجم الاستثمارات التي ضختها زين في العامين الماضيين عززت بها من وضعية شركاتها التنافسية بشكل كبير.

وكانت محطة العام 2008 محطة مهمة في مسيرة المجموعة نحو تحقيق رؤيتها الطموحة المتمثلة في أن تصبح شركة رائدة في مجال خدمات الاتصالات المتنقلة ضمن أكبر عشر شركات اتصالات على مستوى العالم مع حلول العام 2011، فالمؤشرات المالية عن هذا العام والتي أتت في ظل الاستثمارات الضخمة التي قامت بها المجموعة عن تلك الفترة تعكس قوة الأداء التشغيلي لشركات المجموعة في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا.

ومع التطور السريع لعمليات المجموعة بفضل تزايد معدلات النمو لشركات المجموعة، والاستحواذ على رخص جديدة، والذي تعتمد عليه "زين" في الوصول إلى العالمية، فإنها كانت حريصة على توفير الكفاءة اللازمة لتقديم خدمات راقية وإبداعية تجذب العملاء بمختلف طموحاتهم، وهو ما لاشك فيه يترجم حالة الثقة التي اكتسبتها "زين" في أسواقها.

وفي سبيل دعم إستراتيجيتنا الطموحة أكملت المجموعة نشر علامتها التجارية في البلدان الإفريقية التي كانت تعمل تحت مظلة شركة "سلتل" وباتت علامة "زين" الموحدة تنشر عملياتها في رقعة جغرافية ممتدة على مساحة تتجاوز 15 مليون كيلو متر مربع في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، وهو ما أكسب "زين" مقومات أفضل حتى تستعين بها للوصول إلى مرمى أهدافها الإستراتيجية.

وحفل العام الماضي بالعديد من السيناريوهات التنافسية التي واجهت المجموعة، وعلى الرغم من أن أسواق خدمات الخطوط الثابتة والاتصالات المتنقلة أخذت في التشعب على نحو متزايد في دول مجلس التعاون الخليجي (وتحديداً في الكويت والبحرين)، فإن النمو في قطاعات أخرى مازال حيويًا على نحو تدريجي، وعلى وجه التحديد فإن مجالات النمو تتمحور حول سوق خدمات النطاق العريض (BROADBAND) وخدمة "الشبكة الواحدة" واستخدام الانترنت المتنقل بالإضافة إلى خدمة واي ماكس (WIMAX).

## نقاط تشغيلية بارزة

واصلت المجموعة نموها القوي من خلال تقديم خدمات اتصالات متنقلة، تتميز بكونها عملية ومعتولة في الأسعار بالإضافة إلى أنها تتميز بقيمة عالية الجودة، عبر أرجاء منطقة الشرق الأوسط وفي قارة أفريقيا وخلال العام 2008، كانت مجموعة "زين" تضيف إلى قاعدة عملائها 376 ألف عميل جديد كمتوسط أسبوعي (في العام 2007 كان المتوسط الأسبوعي 276 ألف عميل جديد)، وكنتيجة لذلك فإن قاعدة عملاء المجموعة ارتفعت من 42.5 مليون عميل في العام 2007 إلى أكثر من 63 مليون حتى نهاية العام 2008، أي بزيادة بلغت نسبتها 50%.

ولقدواصلت المجموعة بذل جهودها الرامية إلى توسيع قدرات ونطاق تغطية شبكاتها، وهو الأمر الذي انعكس بوضوح في برنامج الاستثمار المستمر الخاص بها والذي وصلت قيمته الإجمالية إلى 3.3 مليار دولار أمريكي خلال العام 2008، ولقد سمح هذا الأمر للمجموعة ليس فقط بأن تحقق زيادة كبيرة في قاعدة عملائها ولكن أيضاً بأن تواصل توسعتها إلى مناطق لم يكن لديها في السابق أي مدخل إلى خدمات الاتصالات المتنقلة.

"ام تي سي - أثير" و "عراقنا" تتوحدان تحت اسم "زين"  
جدير بالذكر أن عمليات المجموعة في العام 2008 بدأت بدمج شركتي "ام تي سي - أثير" و "عراقنا" تحت مسمى "زين"، وهو الأمر الذي أسهم في تقوية وضعها في العراق، وجاء ذلك الدمج في أعقاب الانجاز الذي حققته "ام تي سي - أثير" بحصولها على رخصة تشغيل مدتها 15 عاماً، ولدينا إيمان بأن اندماج هاتين الشركتين لتصبحان كيان واحد أكبر حجماً يستفيد من موارد المجموعة ككل، هو أمر سيجعلنا في وضع أفضل يسمح لنا بأن نخدم عملائنا في العراق بشكل أفضل.



# مناقشة وتحليل أداء المجموعة

وقد تجتحت شركة "زين" في السعودية في تحقيق مليوني عميل في غضون أول 120 يوم بعد إطلاق خدماتها التجارية، وهو الأمر الذي يعد إنجازاً عظيماً بالنسبة إلى مشغل ثالث في سوق يبلغ فيها معدل انتشار استخدام خدمات الاتصالات المتنقلة أكثر من 100%.

"زين" في غانا

وفي قصة نجاح أخرى، بدأت شركة "زين" في غانا خدماتها التجارية في منتصف ديسمبر 2008، وذلك عندما أطلقت الشركة أول شبكة 3.5G على مستوى القارة خارج جنوب أفريقيا. وبانطلاق شركة "زين" في غانا، فإن عدد الدول التي تعمل فيها خدمة "الشبكة الواحدة" ارتفع إلى 17 دولة.

وأخيراً وليس آخراً، وانسجاماً مع إستراتيجيتنا الرامية إلى تعزيز حصص ملكيتنا في شركائنا التابعة، فإن مجموعة "زين" رفعت نسبة ملكيتها في شركتها التابعة في النيجر من 80% إلى 90%. وعلاوة على ذلك، فإن "زين" رفعت حصة ملكيتها في شركتها التابعة في العراق من 30% إلى 71.67% وذلك من خلال ممارسة عقد شراء خيارات كان قد تم الاتفاق عليه سلفاً، وهذه الخطوة سيكون لها تأثير على النتائج المالية الخاصة بمجموعة "زين"، وهو التأثير الذي سيكون في مصلحة مساهميننا ابتداءً من نوفمبر 2008.

الإستراتيجية

إن صناعة الاتصالات مستمرة في التغير بوتيرة سريعة في ظل التحديات التي تخلقها التوجهات التكنولوجية في قطاع الاتصالات، وكتيجة لذلك فإننا في مجموعة "زين" ملتزمون بتوفير أفضل لعملائنا وبأن نكون شركة الاتصالات التي تحتل مكانة الصدارة في كل سوق تعمل فيها. ولقد اعتنقت "زين" هذه التحديات من خلال إستراتيجية "ACE" التي تم تصميمها بهدف السعي نحو تحقيق محاورها الثلاثة التالية:

• التسريع (Accelerate): واصلنا استهداف مبدأ تقديم منتجات فائقة باعتباره عنصر مفاضلة أساسي وبعائته محفزاً لتنمية عوالمنا وتعزيز حصتنا السوقية، ففي أفريقيا على سبيل المثال، انتهينا فعلياً من بيع وتفعيل أكثر من 3 ملايين جهاز هاتف نقال منخفض التكلفة، وأسهمنا بذلك في تقليل تكلفة امتلاك الأجهزة على كثير من الأسر ذات الدخل المتدني، وفي المقابل جمعنا عوائد بلغت قيمتها الإجمالية 100 مليون دولار أمريكي تقريباً.

• الدمج (Consolidate): كان العام 2008 عاماً مليئاً بالمتطلبات بالنسبة إلينا جميعاً من موظفين ومسؤولي إدارة ومساهمين على حد سواء، ومع ذلك فإننا في "زين" وجدنا أن العام 2008 كان توقيتاً مثالياً للتركيز على زيادة مستويات الكفاءة وتطوير أفضل الممارسات في شتى أرجاء المجموعة. كما مثل هذا العام جانباً بالغ الأهمية للعمل على تعزيز قدراتنا التكاملية وعلى توحيد عمليات شركائنا من خلال التأكد من أنها تعمل بشكل جيد كمؤسسة واحدة، فعلى سبيل المثال، تم إدارة مبادرة متداخلة بين إدارات المشتريات وبين إدارات الشبكات التابعة لنا، وهي المبادرة التي نجحت في إعادة التفاوض بشأن اتفاقيات إطارية مع موزعينا الرئيسيين، وكانت نتيجة ذلك توفير أكثر من 280 مليون دولار أمريكي على صعيد الإنفاق الرأسمالي الذي كان مخططاً له بالإضافة إلى توفير أكثر من 30 مليون دولار أمريكي على صعيد تكاليف تشغيل الشبكات.

• التوسع (Expand): في شهر أغسطس (2008)، أطلقنا عملياتنا التجارية في المملكة العربية السعودية، ونجحنا فعلياً في الحصول على حصة لا بأس بها من تلك السوق المربحة، وفي وقت لاحق، وتحديداً في شهر ديسمبر، دشنت "زين" خدماتها في غانا، وهي سوق ذات معدل انتشار منخفض لخدمات الاتصالات المتنقلة كما أن فيها مجال كبير للنمو.

وبالإضافة إلى ذلك فإننا كِلتا الدولتين (السعودية وغانا) هما الآن جزء من خريطة خدمة "الشبكة الواحدة" الفائزة بعدة جوائز، ونحن مستمرون في النظر بعناية إلى الفرص المحتملة من أجل دخول أسواق جديدة، ولكن بحرص زائد نظراً إلى الاضطراب الذي يعصف بالسوق المالية حالياً.

إن توسعنا خلال العام 2008 لم يكن مقتصرًا على زيادة نطاق تواجدها الجغرافي، فلقد خاضت مجموعة "زين" مجال صناعة الترفيه كمورد للموسيقى والألعاب وخدمات البحث على شبكة الانترنت والإعلان عبر أجهزة الهواتف المتنقلة، وذلك من خلال بوابة "Zain Create"، ولقد تم تحقيق ذلك من خلال دخول "زين" في شراكة إستراتيجية مع شركة "روتانا"، وهي الشراكة التي ستجمع بين علامة "زين" التجارية وبين التشكيلة الواسعة من المصنفات الترفيهية التي تمتلكها شركة "روتانا"، بالإضافة لإطلاق خدمة صيرفة متنقلة شاملة في أفريقيا، وهي الخدمة التي ستوفر لملايين من الأشخاص مدخلاً إلى الخدمات المصرفية للمرة الأولى في حياتهم، ومن المقرر لتلك الخدمة الرائدة والشاملة أن يتم إطلاقها خلال العام 2009، وهي ستحول "زين" إلى لاعب رئيسي في قطاع الخدمات المالية.



خدمة "الشبكة الواحدة" في ظل استمرار إضافة دول وخدمات جديدة إلى نطاق تغطية "الشبكة الواحدة"، واصلت المجموعة مسيرتها التاريخية في إبريل 2008 وذلك عندما أعلنت أنذاك عن إطلاق تلك الخدمة العابرة للحدود الجغرافية إلى 4 دول في منطقة الشرق الأوسط، وتلك الدول هي البحرين والعراق والسودان والأردن.

وبانضمام 12 شركة تابعة لمجموعة "زين" في أفريقيا و 5 شركات في منطقة الشرق الأوسط لتشكل تلك الشركات جزءاً من خدمة "الشبكة الواحدة"، فإن أكثر من 7 مليون عميل باتوا يستخدمون خدمات الاتصالات الفريدة التي تقدمها تلك المنصة (الشبكة الواحدة) التي أصبحت واحدة من رموز مجموعة "زين" في المنطقة.

ومن المتوقع أن تضيف مدغشقر وسيراليون وزامبيا إلى مظلة خدمة الشبكة الواحدة خلال عام 2009، كما انضمت شركة "زين" في السعودية إلى خدمة الشبكة الواحدة لدى تدشين الشركة لعملياتها التجارية في أواخر أغسطس 2008.

التحول إلى الاسم التجاري "زين"

في الأول من أغسطس 2008، تحولت جميع شركائنا التابعة الـ 14 في أفريقيا من الاسم التجاري "سلتل" إلى الاسم التجاري الجديد "زين"، وذلك في خطوة وصفت بالإجماع آنذاك بأنها كانت أكبر عملية إطلاق علامة تجارية شهدتها قارة أفريقيا، وتزامنت تلك الخطوة مع تحديد نطاق تغطية أول شبكة عابرة للحدود الجغرافية على مستوى العالم (الشبكة الواحدة)، لتمتد تلك الخدمة من الساحل الغربي لقارة أفريقيا إلى منطقة الشرق الأوسط مغطية منطقة تزيد مساحتها على مساحة الولايات المتحدة الأمريكية.

زيادة رأس المال

شهد العام 2008 قيامنا بإتمام اكتتاب غير مسبوق لزيادة رأس المال، وهو الاكتتاب الذي تمت تغطيته بنسبة 99% وبلغت حصيلته الإجمالية 4.49 مليار دولار أمريكي (1.2 مليار دينار كويتي)، وتجاوز عدد أسهم رأس المال التي تم الاكتتاب فيها 1.4 مليار سهم، وهو الأمر الذي رفع العدد الإجمالي لأسهم "زين" إلى 4.28 مليار سهم مع ارتفاع إجمالي حقوق المساهمين إلى 8.68 مليار دولار أمريكي في نهاية العام. والواقع أن ذلك الإنجاز الناجح لأكثر اكتتاب لزيادة رأس المال في تاريخ الكويت كان بمثابة تصويت بالإجماع عبر عن ثقة مساهميننا في فريق إدارة "زين" وفي أداء المجموعة وفي إستراتيجيتها، وتم استخدام جزء من حصيلة اكتتاب زيادة رأس في سبيل الوفاء بالتزامات مالية، أما الجزء الباقي من الحصيلة فلقد تم الاحتفاظ به لاستخدامه في الهدف الأساسي ألا وهو تمويل خطط التوسع المستقبلية التي سنسعى من خلالها إلى اكتساب قيمة مضافة.

"زين" تبدأ عملياتها في السعودية

شهد تاريخ 26 أغسطس 2008 انطلاق الخدمات التجارية لشركة "زين" في السعودية وذلك من خلال تقديم تكنولوجيا 3.5G إلى سكان المملكة، وجاء انضمام السعودية ليعزز نطاق تواجدها الجغرافي في منطقة الشرق الأوسط، ولذلك فإننا في "زين" مسرورين بانضمام السوق السعودية إلى مجموعتنا.

# مناقشة وتحليل أداء المجموعة

## الموظفون

إن قوة العمل الخاصة بنا تخضع إلى عملية إعادة هيكلة ديناميكية بهدف جعلها قادرة على التعامل مع التحديات المستقبلية، ومن خلال التركيز على عنصر التنوع في الموارد البشرية، فإننا منخرطون بشكل دائم في تنشئة موظفين جدد وجلب مواهب جديدة تتمتع بخبرة احترافية إن هدفنا هو أن نحافظ على قوة عمل مؤهلة وموهوبة، وهو الأمر الذي سيسهم بدوره في استمرارية تعزيز قدرة "زين" التنافسية على التحرك نحو الأمام.

## نقاط مالية بارزة

خلال السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2008، قدمت مجموعة "زين" خدماتها بافتخار لأكثر من 63.5 مليون عميل، وذلك بزيادة كبيرة بلغت نسبتها 50% مقارنة بالعام 2007. وحققت المجموعة إيرادات مجمعة بلغت أكثر من 7.4 مليار دولار أمريكي، أي بزيادة بنسبة 26% مقارنة بعام 2007. وخلال الفترة ذاتها، ارتفعت الأرباح قبل خصم الضرائب والإهلاكات (EBITDA) بنسبة 14% لتصل إلى أكثر من 2.7 مليار دولار أمريكي، لتسفر عن هامش EBITDA بلغت نسبته 37% مقارنة بـ41% في العام 2007، أما على صعيد صافي دخل المجموعة خلال ذات العام، فقد بلغ 1.2 مليار دولار أمريكي، أي بزيادة نسبتها 6% مقارنة بالعام 2007، وهو ما يمثل 0.33 دولار أمريكي كربحية لكل سهم.

هذا الأداء المالي القوي الذي حققته "زين" خلال العام 2008 جاء مدعوماً بفضل أسواقنا المدرة للسيولة النقدية في منطقة الشرق الأوسط، ولقد أسهمت كل من الكويت والسودان والأردن بـ637.9 مليون دولار أمريكي و278.5 مليون دولار و128.5 مليون دولار على التوالي في صافي أرباح المجموعة الذي بلغ 1196.1 مليون دولار أمريكي.

وحتى تاريخ 31 ديسمبر 2008، مثلت الشركات التابعة لمجموعة "زين" في أفريقيا ما نسبته 65% من إجمالي قاعدة عملاء المجموعة، بينما كانت النسبة المتبقية من نصيب شركائنا التابعة في منطقة الشرق الأوسط، وهي الشركات العاملة في البحرين والعراق والكويت والسعودية ولبنان والسودان.

وبينما بلغ الإسهام الإقليمي لشركائنا الشرق أوسطية في الإيرادات الإجمالية المجموعة 44%، فإن إسهام شركائنا في أفريقيا في تلك الإيرادات بلغ 56%. أما الإسهام الإقليمي في الأرباح قبل خصم الضرائب والإهلاكات (EBITDA) فإنه توزع بين المنطقتين حيث بلغ إسهام منطقة الشرق الأوسط 1.5 مليار دولار أمريكي في مقابل 1.2 مليار دولار لأفريقيا، وذلك بنسبة بلغت 56% و 44% على التوالي.

وعلى الرغم من أن حصة كبيرة من صافي أرباح المجموعة تلتى من الكويت، فإننا في "زين" على ثقة من أن الشركات التابعة الأخرى ستسهم بشكل متزايد في النتائج المالية المستقبلية للمجموعة، إلى درجة أننا نؤمن بأن العام 2009 سيطلق العنان لمكافآت حصادنا.

وختاماً، فإننا نود أن نوجه التوجيه التالي إلى مساهمينا الكرام بخصوص الوضع المالي غير المستقر الذي يواجهه العالم حالياً:

"في أعقاب اكتئاب زيادة رأس المال الذي نفذناه بنجاح، شهد الوضع الاقتصادي العالمي تدهوراً خلال النصف الثاني من العام 2008، ولقد كان لذلك الأمر تأثيراً سلبياً على أسعار الأسهم عالمياً، كما أن القيمة السوقية لمجموعة "زين" تأثرت سلبياً وسط ذلك الانكماش المالي، وعلى الرغم من هذا المناخ المالي القاتم، فإن تركيزنا سيبقى ثابتاً على تعزيز القيمة من أجل مصلحة مساهمينا، فنحن مستعدون بشكل جيد لتفادي تلك العاصفة، وذلك بفضل قوة وامتانة محفظتنا الاستثمارية وبفضل الطبيعة التي تميز الخدمات التي نقدمها إلى الشعوب التي نخدمها، وخلال العام 2009 سيكون تركيزنا الأساسي منصّباً على تعزيز هوامش الأرباح والمحافظة على السيولة النقدية والعمل على مواصلة تدعيم علامتنا التجارية من خلال القدرات التكاملية بين شركائنا في الشرق الأوسط وشركائنا في أفريقيا، بالإضافة إلى جني العوائد من وراء مصروفاتنا الرأسمالية التي استثمرناها في الفترة السابقة".

## مواصلة مسيرة التقدم

سيبقى العام 2008 في الذاكرة باعتباره كان عاما مليئا بالتحديات والنجاحات، فمن خلال تنفيذ مبادرات إستراتيجية أساسية، وأيضا من خلال خطوة التحول إلى الاسم التجاري الجديد "زين"، كانت مجموعة "زين" ترسى قواعد قوية وراسخة من أجل ضمان تحقيق نمو مستقبلي مستدام، ولأن وبعد أن حققنا التكامل التام وانتهينا من عملية نقل موظفينا إلى مقرنا الرئيسي الجديد في البحرين، فإننا على يقين من أن التزامنا بتحقيق نتائج أفضل ومواصلة مسيرة التقدم إلى الأمام سيجعلنا قادرين على أن نخدم الأسواق التي نعمل فيها وأن نحقق طموحات عملائنا.

مرة أخرى، أود أن أتوجه بالشكر إلى مساهمينا على كل ما منحونا من دعم وثقة خلال عام 2008، ونحن من جانبنا نتطلع إلى خدمتهم بشكل أفضل خلال السنوات المقبلة.

د. سعد البراك  
الرئيس التنفيذي  
مجموعة "زين"



# نظرة عامة على أداء المجموعة 2008

50%

نمو سنوي

63,535

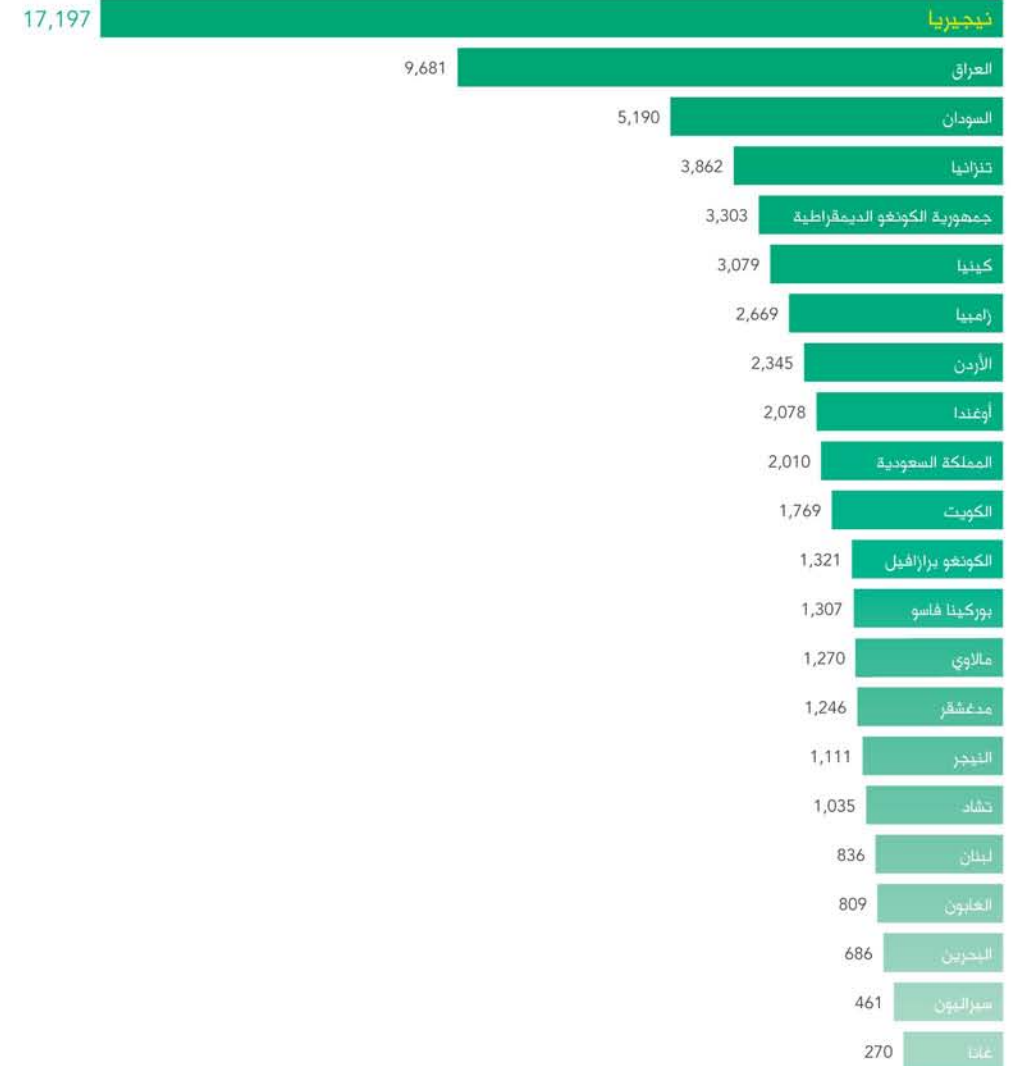
عميل فعال 2008 (بالآلاف)

42,501

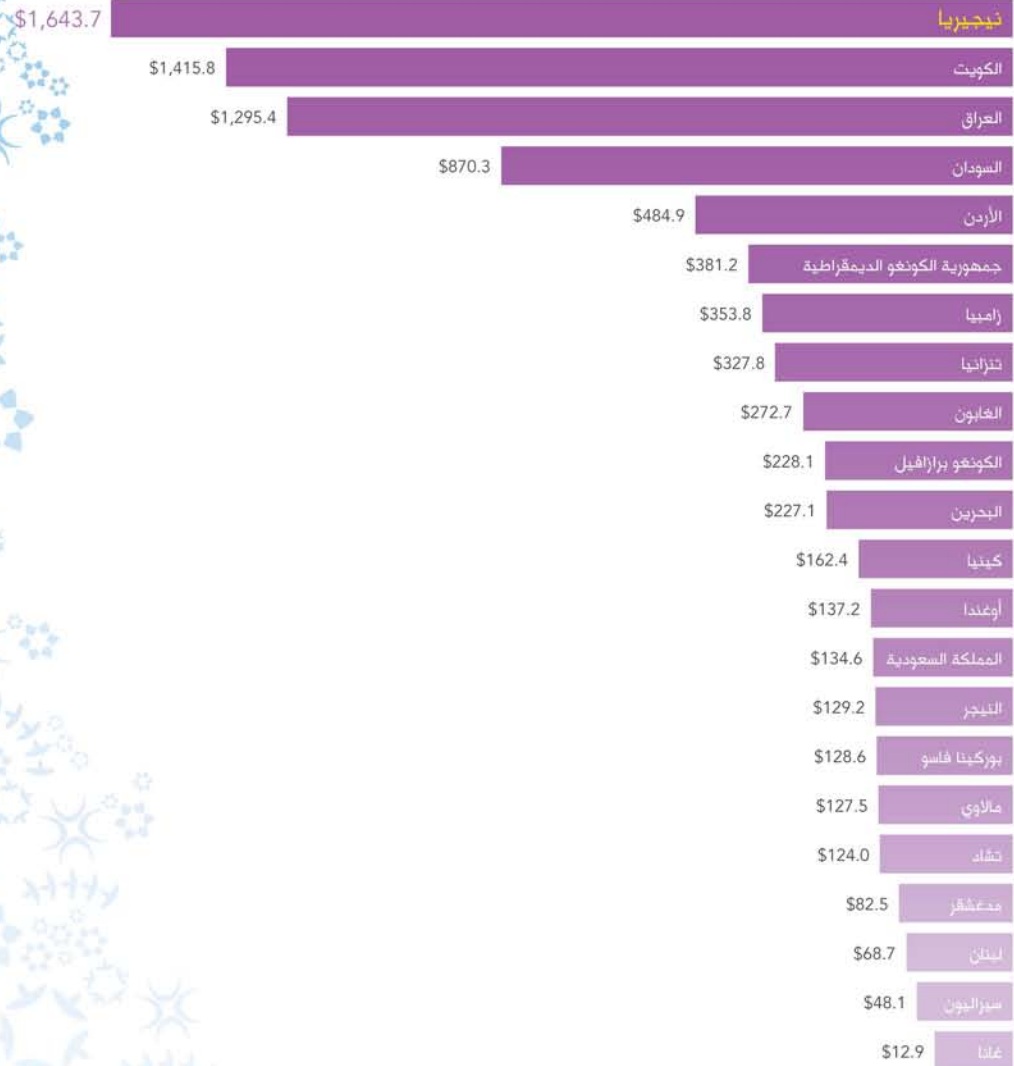
عميل فعال 2007 (بالآلاف)

# نظرة عامة على أداء المجموعة 2008

(بالآلاف)

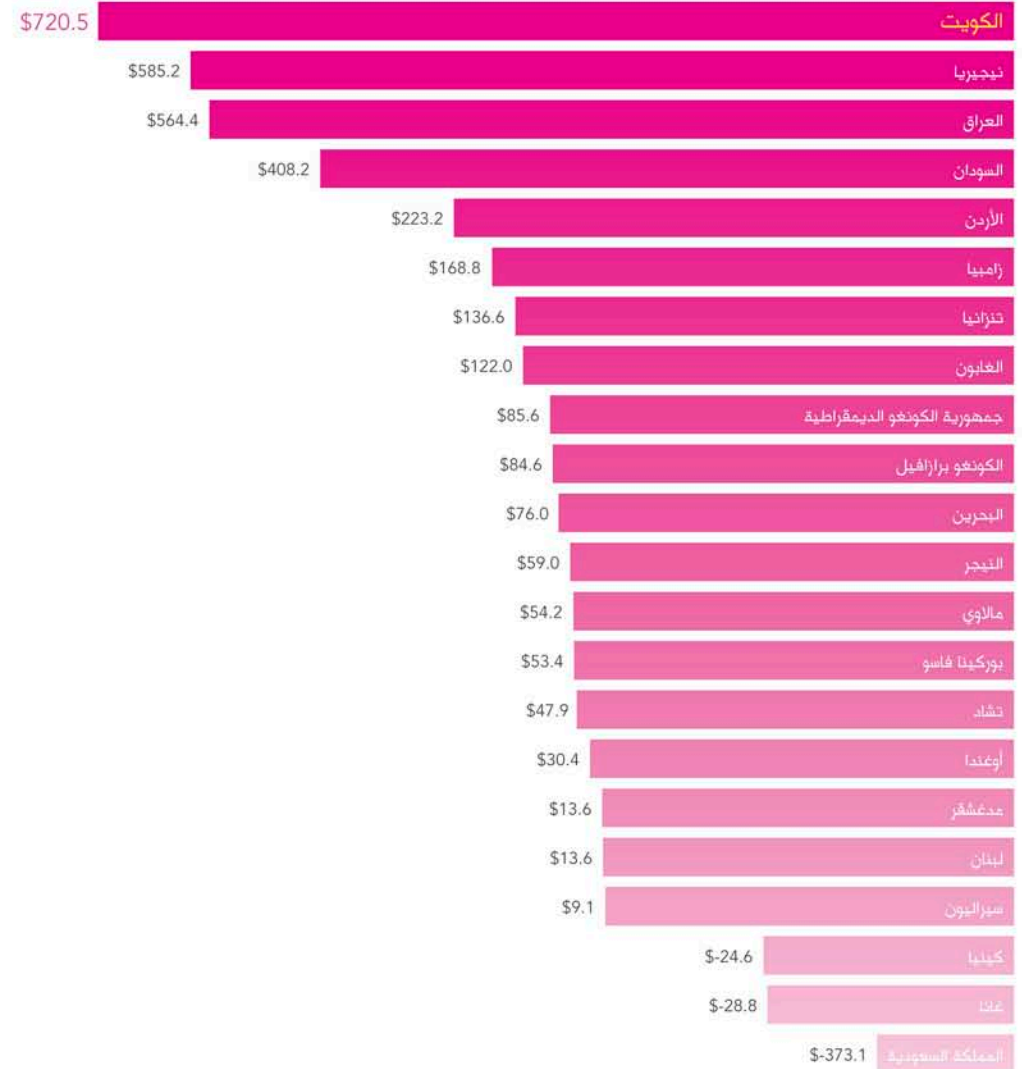


(بالآلاف) (بملايين الدولارات الأمريكية)

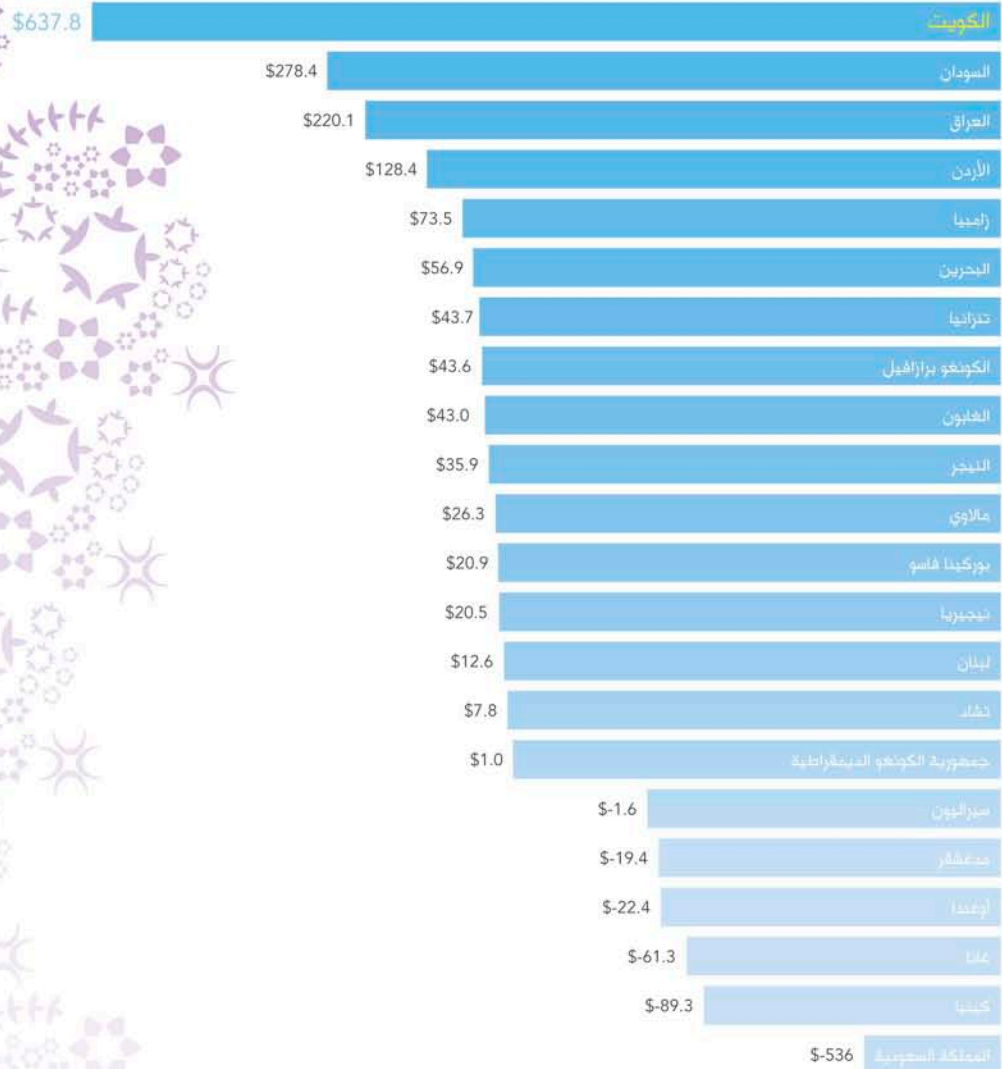


# نظرة عامة على أداء المجموعة 2008

الأرباح المجمعة قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات الأمريكية)



صافي الأرباح المجمعة (بملايين الدولارات الأمريكية)



# شركات المجموعة الكويت

شركة "زين" في الكويت هي الشركة الرئيسية في المجموعة، والذي يعود تاريخ تأسيسها إلى ربع قرن من الزمان كأول شركة اتصالات متنقلة في المنطقة وذلك في العام 1983.

خلال تسع سنوات من تدشين عملياتها، حققت الشركة انجازاً تاريخياً في العام 1994 عندما أصبحت أول مشغل خدمات متنقلة بطلق خدمات "جي اس ام" على المستوى التجاري في المنطقة، وإلى جانب شركة الوطنية للاتصالات التي أطلقت خدماتها قبل بداية الألفية الجديدة في الكويت، فقد شهدت نهاية العام 2008 إطلاق شركة اتصالات ثالثة في الكويت تحت مسمى "فيفا".

وحتى نهاية العام 2008، وصل إجمالي عدد عملاء الشركة إلى أكثر من 1.7 مليون عميل، أي بزيادة بلغت نسبتها 12% مقارنة بالعام 2007، وبهذا أسهمت قاعدة عملاء الشركة بما نسبته 3% من قاعدة العملاء الإجمالية للمجموعة.

وفي العام 2008 بلغت إيرادات "زين" في الكويت 1.416 مليار دولار أمريكي، وهو ما يمثل زيادة بلغت نسبتها 12% مقارنة بالعام 2007، وأسهمت إيرادات الشركة بما نسبته 19% من الإيرادات المجمعة الإجمالية الخاصة بالمجموعة، وازدادت أرباح الشركة قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (EBITDA) بنسبة 13% حيث بلغت 720.5 مليون دولار أمريكي وبلغت الأرباح الصافية 637.8 مليون دولار أمريكي، وهو ما يمثل زيادة بنسبة 8% مقارنة بالعام 2007، أما متوسط الإيراد لكل عميل (ARPU) خلال العام 2008 فبلغ 69 دولار أمريكي - وهو المتوسط الأعلى على مستوى المجموعة.

ولكونها أفضل شركة مزودة لأحدث الخدمات في الكويت، فإن "زين" كانت الأولى في سلسلة من المجالات بما في ذلك أنها كانت أول شركة أطلقت شبكة 3G، كما كانت أول شركة أعلنت عن خططها لإطلاق سرعة إنترنت فائقة تصل إلى 14.4 ميجابايت في الثانية، وأول شركة تقدم خدمة الإنترنت النقال لعملاء الدفع المسبق، وهذا ما ترجمه الأداء الممتاز الذي حققته الشركة خلال العام 2008، وهو الأداء الذي جاء مدعوماً بصافي أرباح قياسية.

معدل النمو	2007	2008	الأداء التشغيلي والمالي
12%	1,576	1,769	العائد (بالآلاف)
12%	1,266.7	1,415.8	الإيرادات (بملايين الدولارات)
13%	635.0	720.5	الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)
-	50%	51%	هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)
8%	592.2	637.8	صافي الأرباح (بملايين الدولارات)

سنة الإطلاق 1983

نسبة الملكية 100%

الترتيب في السوق 1

الحصة السوقية 55%

متوسط الإيراد لكل عميل (بالدولار) 69

عدد السكان (بالآلاف) 3,600

عدد العملاء (بالآلاف) 1,769

# شركات المجموعة السودان

تنتمي إلى "الشبكة الواحدة"

في فبراير العام 2006، استحوذت مجموعة زين على كامل أسهم شركة "موبيتل" السودانية التي كانت تمتلك فيها المجموعة ما نسبته 39% لتصل ملكيتها إلى نسبة 100%، وكانت هذه الشركة أول مشغل لخدمات الاتصالات المتنقلة في السودان.

خلال العام 2008، استثمرت "زين" بكثافة في تطوير شبكة الشركة من خلال تزويدها بأحدث التقنيات، وهو الأمر الذي عزز من مكانة "زين" في السودان باعتبارها الشركة التي تحتل الصدارة في مجال تقديم خدمات الاتصالات المتنقلة بحصة سوقية تبلغ 50%.

وحتى نهاية العام 2008، وصل إجمالي عدد عملاء الشركة إلى أكثر من 5.19 مليون عميل، أي بزيادة بلغت نسبتها 34% مقارنة بالعام 2007، وبهذا أسهمت قاعدة عملاء الشركة بما نسبته 8% من قاعدة العملاء الإجمالية الخاصة بالمجموعة.

وبلغت إيرادات "زين" في السودان 870.2 مليون دولار أمريكي، وهو ما يمثل زيادة بنسبة 10% مقارنة بالعام 2007، وأسهمت تلك الإيرادات بما نسبته 12% من الإيرادات المجمعة الإجمالية. أما الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاكات (EBITDA) فإنها ازدادت بنسبة 13% خلال لعام 2008 لتصل إلى 408.2 مليون دولار أمريكي، وبالنسبة إلى صافي الأرباح خلال نفس الفترة، فإنها بلغت 278.4 مليون دولار أمريكي، كما بلغ متوسط الإيراد لكل عميل (ARPU) 16 دولار أمريكي خلال العام 2008.

إن رسالة "زين" في السودان تبقى مستمرة في العمل على تقديم خدمات غير مسبقة إلى عملائها، وتطوير المجتمع بالإضافة إلى تقديم أفضل قيمة إلى مساهميها، وطوال العام 2008، استثمرت "زين" بكثافة في سبيل تحديث وتطوير شبكتها في السودان بأحدث التقنيات، وهو الأمر الذي عزز وضع الشركة باعتبارها المشغل الرائد والمتصدر في مجال تقديم خدمات الاتصالات المتنقلة، وحتى الآن فإن شركة "زين" في السودان تغطي 600 مدينة وبلدة كبرى، وهو ما يمثل نحو 80% من إجمالي السكان.

الخرطوم

معدل النمو	2007	2008	الأداء التشغيلي والمالي
34%	3,883	5,190	العملاء (بالآلاف)
10%	792.4	870.2	الإيرادات (بملايين الدولارات)
13%	360.2	408.2	الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاكات (بملايين الدولارات)
-	45%	47%	هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاكات (بملايين الدولارات)
6%	263.1	278.4	صافي الأرباح (بملايين الدولارات)

سنة الإستحواذ 2006

نسبة الملكية 100%

المرتبة السوقية 1

الحصة السوقية 50%

متوسط الإيراد لكل عميل (بالدولار) 16

تعداد السكان (بالآلاف) 39,445

عدد العملاء (بالآلاف) 5,190

# شركات المجموعة العراق

تنتمي إلى "الشبكة الواحدة"

إن شركة "زين" في العراق (التي كانت تعرف سابقاً باسم "ام تي سي - أثير") تقدم خدمات الاتصالات المتنقلة في العراق منذ ديسمبر العام 2003 بصفة مؤقتة، وذلك قبل حصولها على رخصة تشغيل طويلة الأمد مدتها 15 سنة في أغسطس العام 2007.

وسعت "زين" في العراق نطاق خدماتها بحيث أصبحت تغطي 90% من إجمالي سكان القطر العراقي، وإلى جانب نجاحها في تحقيق الاندماج الكامل بين شركتي "ام تي سي - أثير" و"عراقنا" في بداية العام 2008، فإن "زين" نجحت في زيادة حصة ملكيتها من 30% إلى 71.67% لتصبح "زين" في العراق شركة تابعة بشكل شبه كامل.

وحتى نهاية العام 2008، وصل إجمالي عدد عملاء الشركة إلى أكثر من 9.6 مليون عميل، أي بزيادة بلغت نسبتها 33% مقارنة بالعام 2007. وبهذا أسهمت قاعدة عملاء الشركة بما نسبته 15% من قاعدة العملاء الإجمالية الخاصة بالمجموعة الأم.

وفي العام 2008 بلغت إيرادات "زين" في العراق 1.295 مليار دولار أمريكي وهو ما يمثل زيادة كبيرة جداً بلغت نسبتها 131% مقارنة بالعام 2007، وبهذا فإن إيرادات الشركة أسهمت بما نسبته 3% من الإيرادات المجمعمة الإجمالية التي حققتها المجموعة ككل خلال العام 2008.

وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (EBITDA) بنسبة بلغت 219% لتصل إلى 564.4 مليون دولار أمريكي، وبلغت الأرباح الصافية خلال الفترة ذاتها 220.1 مليون دولار أمريكي، أي بزيادة بلغت نسبتها 372%، وبلغ متوسط الإيراد لكل عميل (ARPU) 13 دولار أمريكي خلال العام 2008.

وباعتبارها كياناً تأسس نتيجة للدمج بين شركتي "ام تي سي - أثير" و"عراقنا"، فإن شركة "زين" في العراق نجحت في أن تودع العام 2008 بقاعدة عملاء بلغت أكثر من 9 ملايين عميل، وهو ما جعل الشركة واحدة من أكبر الشركات العاملة في القطاع الخاص في العراق.

وخلال العام 2008 حققت الشركة أداءً قوياً، وهو الأمر الذي انعكس بوضوح في نمو إيرادات وصافي دخل الشركة بنسبة 131% و 372% على التوالي، وعلاوة على ذلك فإن الشركة قادت السوق العراقية خلال العام 2008 من خلال قيامها بتوفير خدمات جديدة مثل خدمات البلاييزي وخدمة "الشبكة الواحدة" وخدمة تحويل الرصيد وخدمة الفاتورة الإلكترونية.

بغداد

معدل النمو	2007	2008	الأداء التشغيلي والمالي
33%	7,287	9,481	العملاء (بالآلاف)
131%	561	1,295.3	الإيرادات (بملايين الدولارات)
219%	177.0	564.4	الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)
-	32%	44%	هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)
372%	46.6	220.1	صافي الأرباح (بملايين الدولارات)

سنة الإطلاق 2003  
نسبة الملكية 71.67%  
المرتبة السوقية 1  
متوسط الإيراد لكل عميل (بالدولار) 13  
تعداد السكان (بالآلاف) 29,492  
عدد العملاء (بالآلاف) 9,681

# شركات المجموعة الأردن

تنتمي إلى "الشبكة الواحدة"

في العام 1994، نجحت "زين" في الأردن  
"فاستلنك" سابقاً في إحداث طفرة في  
قطاع الإتصالات عندما أطلقت آنذاك خدمات  
الاتصالات المتنقلة في المملكة.

في العام 2003 كانت "زين" في الأردن أول خطوة للتوسعات التي قامت بها المجموعة، وأصبحت أول شركة تنضم إلى مجموعة زين على مستوى منطقة الشرق الأوسط، وعلى الرغم من أجواء المنافسة الصعبة في السوق الأردنية، فإن "زين" حافظت على صدارتها في السوق بحصة سوقية تبلغ نسبتها 43%.

وحتى نهاية العام 2008، وصل إجمالي عدد عملاء الشركة إلى 2.345 مليون عميل، أي بزيادة بلغت نسبتها 26% مقارنة بالعام 2007، وبهذا أسهمت قاعدة عملاء الشركة بما نسبته 4% من قاعدة العملاء الإجمالية الخاصة بالمجموعة الأم.

ووصل حجم إيرادات "زين" في الأردن خلال العام 2008 إلى 484.8 مليون دولار أمريكي أي بما نسبته 6% من الإيرادات الإجمالية المجمعة التي حققتها المجموعة، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (EBITDA) بنسبة 6% لتصل إلى 223.2 مليون دولار أمريكي حتى نهاية العام 2008، وقد بلغت قيمة الأرباح الصافية عن نفس الفترة 128.4 مليون دولار أمريكي أي بزيادة نسبتها 8%، أما متوسط الإيراد لكل عميل (ARPU) فإنه بلغ 19 دولار أمريكي خلال عام 2008.

وتحتل شركة "زين" في الأردن الريادة في الحصة السوقية، وهي المكانة التي عززتها من خلال قيامها بطرح خدمات غير مسبوقة في السوق الأردنية، مثل خدمة WAP وخدمة الصيرفة المتنقلة بالإضافة إلى خدمات البلاكييري، ولقد شهدت تلك الخدمات استمرار الشركة في احتفاظها بمكانتها في الصدارة، وذلك على الرغم من المنافسة المتزايدة في تلك السوق التي تتميز بقدر كبير من التحرك، وبالإضافة إلى ذلك فإن القيمة الجوهرية - المتمثلة في برامج التواصل الاجتماعي سعياً إلى خدمة العملاء والمجتمع بشكل أفضل - جعلت من شركة "زين" في الأردن ركيزة من ركائز الاقتصاد الوطني الأردني.

عمان

معدل النمو	2007	2008	الأداء التشغيلي والمالي
26%	1,858	2,345	العملاء (بالآلاف)
2%	476.9	484.8	الإيرادات (بملايين الدولارات)
6%	210.1	223.2	الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)
-	44%	46%	هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)
8%	119.1	128.4	صافي الأرباح (بملايين الدولارات)

سنة الاستموات 2003

نسبة الملكية 96.52%

المرتبة السوقية 1

الحصة السوقية 43%

متوسط الإيراد لكل عميل (بالدولار) 19

تعداد السكان (بالآلاف) 6,118

عدد العملاء (بالآلاف) 2,345

# شركات المجموعة زامبيا

شركة "زين" في زامبيا "سلتل" سابقاً  
أطلقت خدماتها التجارية في العام 1998.

كان العام 2008 عاماً مليئاً بالإثارة بالنسبة إلى تلك الشركة، وذلك بفضل حدثين رئيسيين كان أولهما التنفيذ الناجح للاكتتاب في أسهم شركة "سلتل - زامبيا" وما أعقب ذلك من التحول إلى الاسم التجاري "زين".

وحتى نهاية العام 2008، وصل إجمالي عدد عملاء الشركة إلى أكثر من 2.6 مليون عميل، أي بزيادة بلغت نسبتها 36% مقارنة بالعام 2007، وبهذا أسهمت قاعدة عملاء الشركة بما نسبته 4% من قاعدة العملاء الإجمالية الخاصة بالمجموعة الأم.

وإزدادت إيرادات الشركة بنسبة 40% لتصل إلى 353.8 مليون دولار أمريكي خلال العام 2008، وأسهمت تلك الإيرادات بما نسبته 5% من الإيرادات المجمعمة الإجمالية التي حققتها المجموعة خلال 2008، أما الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاكات (EBITDA) وصافي الربح خلال نفس الفترة فإنتهما بلغا 168.8 مليون دولار أمريكي و 73.5 مليون دولار أمريكي على التوالي، أي بزيادة بلغت نسبتها 37% و 27% على التوالي مقارنة بالعام 2007. أما متوسط الإيراد لكل عميل (ARPU) فبلغ 12 دولار أمريكي خلال العام 2008.

وبفضل امتلاكها حصة سوقية تبلغ نسبتها 73% فإن الشركة ما زالت محتفظة بمكانة الصدارة في السوق، وذلك على الرغم من الحملات التسويقية الشرسة والمستمرة التي تنفذها الشركة المنافسة بهدف كسب مزيد من الحصة السوقية، وفي الربع الرابع من العام 2008، أطلقت شركة "زين" في زامبيا خدمة "illyonse" التي تسمح بإعادة تعبئة رصيد حساب الخط بخدمات نقدية منخفضة حتى 200 كواتشا زامبي، وتمتلك الشركة 582 موقع للبيث اللاسلكي، وهي المواقع التي تغطي 38% من إجمالي المساحة الجغرافية لزامبيا كما أنها تغطي 72% من المناطق المأهولة بالسكان، وهي أعلى نسبة تغطية حتى الآن، ومن المتوقع لهذا الأمر أن يزداد بشكل أكبر خلال العام 2009 حيث أنه تم فعلياً تنصيب وتجهيز 80 موقع جديد.

لوساكا

معدل النمو	2007	2008	الأداء التشغيلي والمالي
36%	1,964	2,669	العملاء (بالآلاف)
40%	252.1	353.8	الإيرادات (بملايين الدولارات)
37%	123.4	168.8	الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاكات (بملايين الدولارات)
-	49%	48%	هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاكات (بملايين الدولارات)
27%	58.0	73.5	صافي الأرباح (بملايين الدولارات)

سنة الإطلاق 1998

نسبة الملكية 78.88%

المرتبة السوقية 1

الحصة السوقية 73%

متوسط الإيراد لكل عميل (بالدولار) 12

تعداد السكان (بالآلاف) 12,154

عدد العملاء (بالآلاف) 2,669

# شركات المجموعة البحرين

تتنتمي إلى "الشبكة الواحدة"

بدأت شركة "زين" في البحرين عملياتها  
في المملكة في ديسمبر العام 2003 تحت  
مسمى "ام تي سي - فودافون".

منذ إنطلاقها التاريخي لأول شبكتي 3.5G و WIMAX بالإضافة إلى خدمة "الشبكة الواحدة"، فإن الشركة دأبت على تحقيق مزيد من الأرقام القياسية في عالم الاتصالات المتنقلة، وهو الأمر الذي سمح لها بأن تضع البحرين في موقع ثابت على خريطة الاتصالات العالمية.

وحتى نهاية العام 2008، وصل إجمالي عدد عملاء الشركة إلى 686 ألف عميل، أي بزيادة بلغت نسبتها 53% مقارنة بالعام 2007، وبهذا أسهمت قاعدة عملاء الشركة بما نسبته 1% من قاعدة العملاء الإجمالية الخاصة بالمجموعة.

وبلغت إيرادات الشركة 227.1 مليون دولار أمريكي خلال العام 2008، أي بزيادة بنسبة 50% مقارنة بالعام 2007، وبهذا فإن إيرادات الشركة أسهمت بما نسبته 3% من الإيرادات المجمعّة الإجمالية التي حققتها المجموعة خلال السنة.

وبينما ازدادت أرباح الشركة قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاكات (EBITDA) بنسبة 62% لتصل إلى 76 مليون دولار أمريكي، فإن الأرباح الصافية ارتفعت لتصل إلى 56.9 مليون دولار أمريكي، وهو ما يمثل زيادة كبيرة بنسبة 94% أما متوسط الإيراد لكل عميل (ARPU) خلال العام 2008 فإنه بلغ 29 دولار أمريكي.

وعلى الرغم من كونها ثاني شركة اتصالات دخلت السوق البحرينية، فإن "زين" في البحرين أنهت العام 2008 بحصة سوقية بلغت نسبتها 50% متساوية بذلك مع منافستها شركة "باتنكو"، ولقد جاء أداء الشركة الممتاز مدفوعاً بالنمو القوي في قاعدة العملاء وبمستوى الولاء للعلامة التجارية، وهو الأمر الذي كانت ثمرته ارتفاع الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاكات (EBITDA) وصافي الأرباح بنسبة 62% و 94% على التوالي.

منامة

معدل النمو	2007	2008	الأداء التشغيلي والمالي
53%	448	686	العملاء (بالآلاف)
50%	151.1	227.1	الإيرادات (بملايين الدولارات)
62%	46.8	76.0	الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاكات (بملايين الدولارات)
-	31%	33%	هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاكات (بملايين الدولارات)
94%	29.3	56.9	صافي الأرباح (بملايين الدولارات)

سنة الإطلاق 2003  
نسبة الملكية 56.25%  
المرتبة السوقية 2  
الحصة السوقية 50%  
متوسط الإيراد لكل عميل (بالدولار) 29  
تعداد السكان (بالآلاف) 1,050  
عدد العملاء (بالآلاف) 686

# شركات المجموعة تنزانيا

تنتمي إلى "الشبكة الواحدة"

تم إطلاق شركة "زين" في تنزانيا في نوفمبر  
العام 2001 تحت اسم "سلتل - تنزانيا"  
وكانت آنذاك خامس شركة تدخل تلك السوق  
التي تتسم بمستوى عال من التنافسية.

حتى نهاية العام 2008، وصل إجمالي عدد عملاء "زين" إلى أكثر من 3.8 مليون عميل، وهو ما  
يمثل زيادة بنسبة 54% مقارنة بالعام 2007، وبهذا أسهمت قاعدة عملاء الشركة بما نسبته 6% من  
قاعدة العملاء الإجمالية الخاصة بالمجموعة.

وبلغت إيرادات الشركة 327.8 مليون دولار أمريكي، أي بزيادة نسبتها 24% مقارنة بالعام 2007،  
وهي الإيرادات التي أسهمت بما نسبته 4% من الإيرادات المجمعة الإجمالية التي حققتها المجموعة  
خلال العام 2008، وبينما ازدادت أرباح الشركة قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاكات (EBITDA)  
بنسبة 40% لتصل إلى 136.6 مليون دولار أمريكي، فإن صافي الأرباح انخفض بشكل طفيف إلى  
مستوى 43.7 أما متوسط الإيراد لكل عميل (ARPU) خلال العام 2008 فإنه بلغ 9 دولار أمريكي.

وحتى نهاية العام 2008 وصلت الحصة السوقية للشركة إلى 36% لتتساوى بذلك تقريباً مع شركة  
"فوداكوم" المتصدرة للسوق، ولقد كان الفضل في ذلك متمثلاً في تشكيلة المنتجات الإبداعية  
التي قدمتها الشركة مثل EDGE/GPRS بالإضافة إلى أن الشركة كانت أول شركة قدمت خدمات  
البلاتيني في السوق، وخلال الربع الرابع من العام 2008، أطلقت الشركة بوابتها العالمية الخاصة  
بها، وهي البوابة التي ستسمح للشركة بأن تخفض رسوم الاتصال الدولي لتتمكن بذلك من أن  
تبقى في دائرة المنافسة، وفي الوقت الراهن فإنه يوجد في تنزانيا أربعة شركات لتشغيل  
خدمات الاتصالات.

دار السلام

الأداء التشغيلي والمالي	2007	2008	معدل النمو
العامل (بالآلاف)	2,507	3,862	54%
الإيرادات (بملايين الدولارات)	265.0	327.8	24%
الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاكات (بملايين الدولارات)	97.3	136.6	40%
هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاكات (بملايين الدولارات)	37%	42%	-
صافي الأرباح (بملايين الدولارات)	52.1	43.7	(16%)

سنة الإطلاق 2001

نسبة الملكية 60%

المرتبة السوقية 2

الحصة السوقية 36%

متوسط الإيراد لكل عميل (بالدولار) 9

تعداد السكان (بالآلاف) 41,464

عدد العملاء (بالآلاف) 3,862

# شركات المجموعة الكونغو برازافيل

تنتمي إلى "الشبكة الواحدة"

حصلت شركة "زين" في الكونغو برازافيل على رخصة GSM في العام 1998، وعلى هذا الأساس فإنها أطلقت شبكتها في العام 1999، وعلى الرغم من أجواء المنافسة التي تخيم على السوق، فإن الشركة ما زالت تحتل المرتبة الأولى بحصة سوقية تبلغ 59%.

حتى نهاية العام 2008، وصلت قاعدة عملاء الشركة إلى 1.3 مليون عميل، بزيادة نسبتها 30% مقارنة بالعام 2007، وبهذا أسهمت قاعدة عملاء الشركة بما نسبته 2% من قاعدة العملاء الإجمالية الخاصة بالمجموعة.

وخلال العام 2008 بلغت إيرادات الشركة 228.1 مليون دولار أمريكي، أي بزيادة نسبتها 8% مقارنة بالعام 2007، وبهذا فإن إيرادات الشركة أسهمت بما نسبته 3% من الإيرادات المجمعة الإجمالية التي حققتها المجموعة خلال العام الماضي، أما الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والأهلاكات (EBITDA) فإنها انخفضت قليلاً بنسبة 7% حيث بلغت 84.6 مليون دولار أمريكي، بينما بلغت قيمة الأرباح الصافية 43.6 مليون دولار أمريكي، أما متوسط الإيراد لكل عميل (ARPU) خلال العام 2008 فبلغ 16 دولار أمريكي.

وعلى الرغم من المنافسة الشديدة في سوق الإتصالات، فإن شركة "زين" في الكونغو برازافيل ما زالت تحتل الصدارة بشبكتها التي تغطي 85% من أراضي الدولة، وخلال العام 2008، كانت "زين" في الكونغو برازافيل هي أول شركة أطلقت خدمات البلاكبيري وخدمة الانترنت المتنقل.

برازافيل

معدل النمو	2007	2008	الأداء التشغيلي والمالي
39%	1,014	1,321	العملاء (بالآلاف)
8%	211.3	228.1	الإيرادات (بملايين الدولارات)
71%	91.2	84.6	الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والأهلاكات (بملايين الدولارات)
-	43%	37%	هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والأهلاكات (بملايين الدولارات)
34%	66.1	43.6	صافي الأرباح (بملايين الدولارات)

سنة الإطلاق 1999

نسبة الملكية 90%

المرتبة السوقية 1

الحصة السوقية 59%

متوسط الإيراد لكل عميل (بالدولار) 16

تعداد السكان (بالآلاف) 3,847

عدد العملاء (بالآلاف) 1,321

# شركات المجموعة الغابون

تنتمي إلى "الشبكة الواحدة"

شركة "زين" في الغابون التي كانت تعرف في السابق باسم "سلتل"، أطلقت خدماتها في يونيو من العام 2000 وحققت نمواً مضطرباً حتى احتلت صدارة السوق منذ العام 2003.

حتى تاريخ ديسمبر من العام 2008، وصلت الحصة السوقية للشركة إلى 61% لتصبح بذلك الشركة المتصدرة بلا منازع في الغابون.

وحتى نهاية العام 2008، وصل إجمالي عدد عملاء الشركة إلى 809 آلاف عميل، أي بزيادة بلغت نسبتها 21% مقارنة بالعام 2007، وبهذا أسهمت قاعدة عملاء الشركة بما نسبته 1.5% من قاعدة العملاء الإجمالية الخاصة بالمجموعة.

وفي العام 2008 بلغت إيرادات الشركة 272.7 مليون دولار أمريكي وهو ما يمثل زيادة بلغت نسبتها 17% مقارنة بالعام 2007، وبهذا فإن إيرادات الشركة أسهمت بما نسبته 4% من الإيرادات المجمعة الإجمالية التي حققتها المجموعة خلال العام 2008، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (EBITDA) 122.0 مليون دولار أمريكي، أما صافي الأرباح فإنه بلغ 43.0 مليون دولار أمريكي، ووصل متوسط الإيراد لكل عميل (ARPU) إلى 31 دولار أمريكي خلال العام 2008.

وبفضل النهج التحليلي الذي تنتهجه في السوق، نجحت شركة "زين" في الغابون في إعادة تعزيز مكانتها في صدارة السوق، وشهد العام 2008 إعادة إطلاق نظام التسعير بالثواني (PSB) بالإضافة إلى إطلاق عرض "مليونيوم" الترويجي، وحتى نهاية العام 2008 وصلت تغطية الشبكة إلى 85% من إجمالي السكان.

ليبرفيل

معدل النمو	2007	2008	الأداء التشغيلي والمالي
21%	666	809	العملاء (بالآلاف)
17%	233.1	272.7	الإيرادات (بملايين الدولارات)
9%	111.8	122.0	الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)
-	48%	45%	هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)
19%	52.8	43.0	صافي الأرباح (بملايين الدولارات)

سنة الإطلاق 2000

نسبة الملكية 90%

المرتبة السوقية 1

الحصة السوقية 61%

متوسط الإيراد لكل عميل (بالدولار) 31

تعداد السكان (بالآلاف) 1,350

عدد العملاء (بالآلاف) 809

# شركات المجموعة النيجر

تنتمي إلى "الشبكة الواحدة"

شركة "زين" في النيجر "سلتل" سابقاً بدأت نشاطها رسمياً في أكتوبر من العام 2001، ومنذ إطلاقها تطورت الشركة بشكل كبير ونجحت في الاستمرار بالاحتفاظ بمكانتها في صدارة السوق بحصة سوقية تبلغ 70%.

حتى نهاية العام 2008، وصل إجمالي عدد عملاء الشركة إلى أكثر من 1,1 مليون عميل، أي بزيادة بلغت نسبتها 67% مقارنة بالعام 2007، وبهذا أسهمت قاعدة عملاء الشركة بما نسبته 2% من قاعدة العملاء الإجمالية الخاصة بالمجموعة.

وفي العام 2008 بلغت إيرادات الشركة 129.2 مليون دولار أمريكي وهو ما يمثل زيادة بلغت نسبتها 40% مقارنة بالعام 2007، وبهذا فإن إيرادات الشركة أسهمت بما نسبته 2% من الإيرادات المجمعة الإجمالية التي حققتها المجموعة الأم خلال العام 2008، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (EBITDA) بنسبة بلغت 29% لتصل إلى 59.0 مليون دولار أمريكي، أما صافي الدخل خلال الفترة ذاتها فإنه بلغ 35.9 مليون دولار أمريكي، بزيادة بلغت نسبتها 14%. أما متوسط الإيراد لكل عميل (ARPU) فبلغ 12 دولار أمريكي خلال العام 2008.

وعلى الرغم من أن السوق في النيجر تشهد منافسة محتدمة في ظل وجود 4 شركات اتصالات، فإن شركة "زين" في النيجر مازالت تسيطر على حصتها السوقية البالغة 70% لتستمر بذلك في الصدارة، وخلال العام 2008 كان أداء الشركة قوياً جداً مدعوماً في ذلك بنمو قوي في قاعدة العملاء بلغت نسبتها 67%، وذلك بفضل التزام الشركة المستمر بأن تكون رائدة دائماً في مجال تقديم الخدمات الأكثر إبداعية مثل خدمة "Mobile Refills" وخاصية الدفع بالثانية.



سنة الإطلاق 2001

نسبة الملكية 90%

المرتبة السوقية 1

الحصة السوقية 70%

متوسط الإيراد لكل عميل (بالدولار) 12

تعداد السكان (بالآلاف) 14,450

عدد العملاء (بالآلاف) 1,111

معدل النمو	2007	2008	الأداء التشغيلي والمالي
67%	666	1,111	العملاء (بالآلاف)
40%	92.5	129.2	الإيرادات (بملايين الدولارات)
29%	45.6	59.0	الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)
-	49%	46%	هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والأهلاكات (بملايين الدولارات)
14%	31.4	35.9	صافي الأرباح (بملايين الدولارات)

# شركات المجموعة مالاوي

تنتمي إلى "الشبكة الواحدة"

شركة "زين" في مالاوي "سلتل" سابقاً بدأت عملياتها التشغيلية في أكتوبر من العام 1999، حيث كانت ثاني شركة تدخل السوق آنذاك، لكنها سرعان ما نجحت في التفوق على منافستها لتصبح الشركة الرائدة في السوق، واستمرت الشركة في صدارتها التي مازالت تحتلها بحصة سوقية تبلغ نسبتها 71%.



ليلونغوي

حتى نهاية العام 2008، وصل إجمالي عدد عملاء الشركة إلى 1.27 مليون عميل، أي بزيادة بلغت نسبتها 94% مقارنة بالعام 2007، وبهذا أسهمت قاعدة عملاء الشركة بما نسبته 2% من قاعدة العملاء الإجمالية الخاصة بالمجموعة.

وفي العام 2008 بلغت إيرادات الشركة 127.5 مليون دولار أمريكي وهو ما يمثل زيادة كبيرة بلغت نسبتها 79% مقارنة بالعام 2007، وبهذا فإن إيرادات الشركة أسهمت بما نسبته 2% من الإيرادات المجمعة الإجمالية التي حققتها المجموعة خلال العام 2008، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (EBITDA) بنسبة بلغت 71% لتصل إلى 54.2 مليون دولار أمريكي، أما صافي الأرباح خلال الفترة ذاتها فإنه بلغ 26.3 مليون دولار أمريكي، بزيادة بلغت نسبتها 131%، أما متوسط الإيراد لكل عميل (ARPU) فبلغ 11 دولار أمريكي خلال العام 2008.

وشهدت الشركة بيئة تجارية ايجابية خلال فترة الأرباح الثلاثة الأولى من العام 2008، وهي البيئة التي ظلت سائدة خلال الربع الرابع بغض النظر عن الأزمة المالية العالمية، وكان الفضل في ذلك للأداء القوي الذي حققته الشركة في مجال الولاء لعلامتها التجارية، وهو الأمر الذي أدى بدوره إلى تحقيق مستويات عالية من الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (EBITDA) وكذلك من صافي الأرباح، وفي محاولة لزيادة نطاق تغطية الشبكة، تم تشييد 21 موقعا للبيث اللاسلكي ليصبح العدد الإجمالي للمواقع 262 موقعا حتى نهاية العام 2008، وفي حين وصل نطاق تغطية الشبكة إلى 88% من إجمالي السكان، فإن نطاق التغطية الجغرافية وصل إلى 71%.

معدل النمو	2007	2008	الأداء التشغيلي والمالي
94%	654	1,270	العملاء (بالآلاف)
79%	71.1	127.5	الإيرادات (بملايين الدولارات)
71%	31.7	54.2	الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)
-	45%	42%	هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)
131%	11.4	26.3	صافي الأرباح (بملايين الدولارات)

سنة الإطلاق 1999

نسبة الملكية 100%

المرتبة السوقية 1

الحصة السوقية 71%

متوسط الإيراد لكل عميل (بالدولار) 11

تعداد السكان (بالآلاف) 14,288

عدد العملاء (بالآلاف) 1,270

# شركات المجموعة نيجيريا

تنتمي إلى "الشبكة الواحدة"

في تاريخ 5 أغسطس من العام 2001،  
حققت شركة "زين" في نيجيريا "سلتل"  
سابقاً إنجازاً تاريخياً عندما أصبحت أول شركة  
اتصالات متنقلة تطلق خدماتها التجارية  
في نيجيريا.

في أعقاب استحواذ مجموعة "زين" على حصة كبيرة من أسهم الشركة، تم تغيير الاسم التجاري للشركة من "سلتل" إلى "زين"، وكان ذلك في أغسطس من العام 2008 لتتضمن الشركة بذلك إلى الشركات التابعة لمجموعة زين في 14 دولة أفريقية.

وحتى نهاية العام 2008، وصل إجمالي عدد عملاء الشركة إلى أكثر من 17.1 مليون عميل، أي بزيادة بلغت نسبتها 55% مقارنة بالعام 2007، وبهذا أسهمت قاعدة عملاء الشركة بما نسبته 27% من قاعدة العملاء الإجمالية الخاصة بالمجموعة الأم.

وفي العام 2008 بلغت إيرادات الشركة 1,643.7 مليون دولار أمريكي وهو ما يمثل زيادة كبيرة بلغت نسبتها 40% مقارنة بالعام 2007، وبهذا فإن إيرادات الشركة أسهمت بما نسبته 22% من الإيرادات المجمع الإجمالية التي حققتها المجموعة خلال العام 2008 - وهو أكبر إسهام من نوعه على مستوى المجموعة، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (EBITDA) بنسبة بلغت 49% لتصل إلى 585.2 مليون دولار أمريكي، أما صافي الأرباح خلال الفترة ذاتها فإنه بلغ 20.5 مليون دولار أمريكي، وبلغ متوسط الإيراد لكل عميل (ARPU) 9 دولار أمريكي خلال العام 2008.

وعلى الرغم من المنافسة الشديدة في سوق الاتصالات فإن شركة "زين" في نيجيريا استطاعت أن تحتفظ بمكانتها في المركز الثاني في السوق.

أبوجا

الأداء التشغيلي والمالي	2007	2008	معدل النمو
الصافي (بالآلاف)	17,198	17,197	55%
الإيرادات (بملايين الدولارات)	1,171.9	1,643.7	40%
الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)	393.5	585.2	49%
هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)	34%	36%	-
صافي الأرباح (بملايين الدولارات)	83.2	20.5	(75%)

سنة الإستحواذ 2006

نسبة الملكية 65.70%

المرتبة السوقية 2

الحصة السوقية 32%

متوسط الإيراد لكل عميل (بالدولار) 9

تعداد السكان (بالآلاف) 151,478

عدد العملاء (بالآلاف) 17,197

# شركات المجموعة بوركيينا فاسو

تنتمي إلى "الشبكة الواحدة"

شركة "زين" في بوركيينا فاسو أطلقت خدماتها التجارية بتاريخ الأول من يناير 2001. وباعتبارها ثالث شركة اتصالات دخلت السوق في بوركيينا فاسو، فإن الشركة سرعان ما استحوذت على حصة سوقية بلغت 52% لتكون لها الريادة في هذه السوق، وهو الأمر الذي جعلها الشبكة المفضلة في بوركيينا فاسو.

حتى نهاية لعام 2008، وصل إجمالي عدد عملاء الشركة إلى 1.307 مليون عميل، أي بزيادة بلغت نسبتها 42% مقارنة بالعام 2007، وبهذا أسهمت قاعدة عملاء الشركة بما نسبته 2% من قاعدة العملاء الإجمالية الخاصة بالمجموعة.

وفي العام 2008 بلغت إيرادات الشركة 128.6 مليون دولار أمريكي، وهو ما يمثل زيادة بلغت نسبتها 28% مقارنة بالعام 2007، وبهذا فإن إيرادات الشركة أسهمت بما نسبته 2% من الإيرادات المجمعة الإجمالية التي حققتها المجموعة خلال العام 2008، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (EBITDA) 53.4 مليون دولار أمريكي، أما صافي الربح خلال الفترة ذاتها فإنه بلغ 20.9 مليون دولار أمريكي، وبلغ متوسط الإيراد لكل عميل (ARPU) 9 دولار أمريكي خلال العام 2008.

وعلى الرغم من شراسة المنافسة من جانب الشركات الأخرى التي تعتمد بشكل أساسي على تخفيضات الأسعار وغيرها من العروض الترويجية المتكررة، فإن شركة "زين" في بوركيينا فاسو ما زالت تحتل مكانة الصدارة بحصة سوقية تبلغ 52%، وفي محاولة لتعزيز نطاق تغطية شبكة الشركة، فقد تم تشييد 39 موقعا للبيث اللاسلكي خلال الربع الأخير من العام 2008، ليرتفع بذلك العدد الإجمالي للمواقع إلى 324 موقعا حتى الآن.

واجادوجو

معدل النمو	2007	2008	الأداء التشغيلي والمالي
42%	918	1,307	العملاء (بالآلاف)
28%	100.5	128.6	الإيرادات (بملايين الدولارات)
16%	46.2	53.4	الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)
-	46%	41%	هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)
(1%)	21.1	20.9	صافي الأرباح (بملايين الدولارات)

سنة الإطلاق 2001

نسبة الملكية 100%

المرتبة السوقية 1

الحصة السوقية 52%

متوسط الإيراد لكل عميل (بالدولار) 9

تعداد السكان (بالآلاف) 15,213

عدد العملاء (بالآلاف) 1,307

# شركات المجموعة تشاد

تنتمي إلى "الشبكة الواحدة"

أطلقت شركة "زين" في تشاد خدماتها التجارية في أكتوبر من العام 2000، وباعتبارها الشركة الرائدة في مجال صناعة الاتصالات التشادية من خلال تقديم خدمات ذات مستوى عالٍ من التنافسية. فإن شركة "زين" في تشاد تحتل مكانة الصدارة بحصة سوقية تبلغ 67%.

حتى نهاية العام 2008، وصل إجمالي عدد عملاء الشركة إلى 1.035 مليون عميل، أي بزيادة بلغت نسبتها 74% مقارنة بالعام 2007، وبهذا أسهمت قاعدة عملاء الشركة بما نسبته 2% من قاعدة العملاء الإجمالية الخاصة بالمجموعة.

وفي العام 2008 بلغت إيرادات الشركة 124 مليون دولار أمريكي وهو ما يمثل زيادة بلغت نسبتها 35% مقارنة بالعام 2007. وبهذا فإن إيرادات الشركة أسهمت بما نسبته 1.5% من الإيرادات المجمعة الإجمالية التي حققتها المجموعة خلال العام 2008، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (EBITDA) بنسبة بلغت 40% لتصل إلى 47.9 مليون دولار أمريكي، أما صافي الربح خلال الفترة ذاتها فإنه بلغ 7.8 مليون دولار أمريكي، بزيادة بلغت نسبتها 26%. وبلغ متوسط الإيراد لكل عميل (ARPU) 13 دولار أمريكي خلال العام 2008.

وبعد إطلاق الاسم التجاري "زين" على الشركة في أغسطس من العام 2008، أظهرت نتائج دراسات ميدانية أن الناس نظروا إلى هذا التحول الجديد باعتباره كان خطوة اتسمت بالتجديد والديناميكية، وهو الأمر الذي عززه نمو قاعدة عملاء الشركة بنسبة بلغت 74% وعلاوة على ذلك فإن شركة "زين" في تشاد ينظر إليها باعتبارها الشركة الرائدة في السوق التشادية، وذلك بفضل ما تقدمه من خدمات تنافسية عديدة.

إنجامينا

معدل النمو	2007	2008	الأداء التشغيلي والمالي
74%	595	1,035	العملاء (بالآلاف)
35%	91.5	124	الإيرادات (بملايين الدولارات)
40%	34.1	47.9	الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)
-	37%	39%	هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)
26%	6.2	7.8	صافي الأرباح (بملايين الدولارات)

سنة الإطلاق 2000

نسبة الملكية 100%

المرتبة السوقية 1

الحصة السوقية 67%

متوسط الإيراد لكل عميل (بالدولار) 13

تعداد السكان (بالآلاف) 11,088

عدد العملاء (بالآلاف) 1,035

# شركات المجموعة جمهورية الكونغو الديمقراطية

تنتمي إلى "الشبكة الواحدة"

في ديسمبر من العام 2000، بدأت شركة "زين" في الكونغو "سلتل" سابقاً خدماتها التجارية في جمهورية الكونغو الديمقراطية، وسرعان ما ميزت الشركة نفسها باعتبارها أول مشغل لخدمات الاتصالات المتنقلة في الدولة وواحدة من أوائل الشركات التابعة لمجموعة MSI، وفي العام 2005، تم الاستحواذ على الشركة من جانب مجموعة "زين".

حتى نهاية العام 2008، وصل إجمالي عدد عملاء الشركة إلى 3.303 مليون، أي بزيادة بلغت نسبتها 45% مقارنة بعام 2007، وبهذا أسهمت قاعدة عملاء الشركة بما نسبته 5% من قاعدة العملاء الإجمالية الخاصة بالمجموعة.

وفي العام 2008 بلغت إيرادات الشركة 381.2 مليون دولار أمريكي وهو ما يمثل زيادة بلغت نسبتها 28% مقارنة بالعام 2007، وبهذا فإن إيرادات الشركة أسهمت بما نسبته 5% من الإيرادات المجمعة الإجمالية التي حققتها المجموعة خلال العام 2008. أما صافي الأرباح خلال الفترة ذاتها فإنه بلغ 1.0 مليون دولار أمريكي، كما بلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (EBITDA) 85.6 مليون دولار أمريكي وبلغ متوسط الإيراد لكل عميل (ARPU) 11 دولار أمريكي خلال عام 2008.

وعلى الرغم من أن التراجع الحاصل بسبب تركيز الشركات المنافسة ذات التكاليف المنخفضة على استراتيجيات استحواذ شرسة بهدف كسب حصص سوقية، فإن شركة "زين" في جمهورية الكونغو الديمقراطية ما زالت محتفظة بمكانتها في المرتبة الأولى في السوق بحصة سوقية تبلغ 44%. وعلى الرغم من هذه المنافسة الشرسة، فإن الشركة أطلقت عدة خدمات جديدة خلال العام 2008 بما في ذلك خدمة "Me2U" وخدمات البلاكيري وخدمة المكتب المتنقل. وحتى الآن فإن شبكة الشركة تغطي 44% من إجمالي جمهورية الكونغو الديمقراطية.

كنشاسا

معدل النمو	2007	2008	الأداء التشغيلي والمالي
45%	2,273	3,303	العملاء (بالآلاف)
28%	296.7	381.2	الإيرادات (بملايين الدولارات)
(4%)	89.4	85.6	الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)
-	30%	22%	هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)
(96%)	25.9	1.0	صافي الأرباح (بملايين الدولارات)

سنة الإطلاق 2000  
نسبة الملكية 98.5%  
المرتبة السوقية 1  
الحصة السوقية 44%  
متوسط الإيراد لكل عميل (بالدولار) 11  
تعداد السكان (بالآلاف) 64,704  
عدد العملاء (بالآلاف) 3,303

# شركات المجموعة سيراليون

أطلقت شركة "زين" في سيراليون خدماتها التجارية في سبتمبر من العام 2000 باعتبارها أول مشغل لخدمات الاتصالات المتنقلة، وقد لعبت الشركة دوراً غير مباشر في مساعدة الحكومة السيراليونية والقوات البريطانية على أن يتواصلوا بطريقة لم تكن ممكنة قبل ذلك مطلقاً، وذلك في محاولة لإنهاء الحرب هناك.

حتى نهاية العام 2008، وصل إجمالي عدد عملاء الشركة إلى 461 ألف عميل، أي بزيادة بلغت نسبتها 32% مقارنة بالعام 2007، وبهذا أسهمت قاعدة عملاء الشركة بما نسبته 1% تقريباً من قاعدة العملاء الإجمالية الخاصة بالمجموعة.

وفي العام 2008 بلغت إيرادات الشركة 48.1 مليون دولار أمريكي وهو ما يمثل زيادة بلغت نسبتها 11% مقارنة بالعام 2007، وبهذا فإن إيرادات الشركة أسهمت بما نسبته 1% من الإيرادات المجمعة الإجمالية التي حققتها المجموعة ككل خلال العام 2008، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (EBITDA) 9.1 مليون دولار أمريكي، وبلغ متوسط الإيراد لكل عميل (ARPU) 9 دولار أمريكي خلال العام 2008.

وبينما أصبحت المنافسة أكثر احتداماً، فإن شركة "زين" في سيراليون استطاعت أن تحتفظ بمكانتها المتميزة في المرتبة الأولى، وذلك من خلال تقديم سلسلة متنوعة من المنتجات والخدمات الإبداعية مثل خدمة ULCH وخدمة خط العملاء على مدار الساعة وبطاقات إعادة شحن الرصيد ذات المبالغ المنخفضة، وبالإضافة إلى ذلك فإن سعي الشركة المستمر إلى زيادة تغطيتها للسكان قد أدت إلى تحقيق نمو قوي في قاعدة العملاء وكذلك في صافي الدخل.

فريتاون

الأداء التشغيلي والمالي	2008	2007	معدل النمو
العملاء (بالآلاف)	461	348	32%
الإيرادات (بملايين الدولارات)	48.1	43.3	11%
الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)	9.1	7.1	28%
هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)	19%	16%	-
صافي الأرباح (بملايين الدولارات)	(1.6)	(4.1)	61%

سنة الإطلاق 2000

نسبة الملكية 100%

المرتبة السوقية 1

الحصة السوقية 46%

متوسط الإيراد لكل عميل (بالدولار) 9

تعداد السكان (بالآلاف) 5,968

عدد العملاء (بالآلاف) 461

# شركات المجموعة مدغشقر

في نوفمبر من العام 1997 تم تأسيس شركة "مداكوم" لتصبح بذلك أول مشغل لشبكة GSM في مدغشقر، وفي العام 2005 انضمت شركة "زين" في مدغشقر "سلتل" سابقاً إلى مجموعة "زين" في أفريقيا. وتعتبر الشركة الآن واحدة من شركات الاتصال الأكثر إبداعاً وتجديداً في السوق.

حتى نهاية العام 2008، وصل إجمالي عدد عملاء الشركة إلى أكثر من 1,2 مليون عميل، أي بزيادة بلغت نسبتها 117% مقارنة بالعام 2007، وبهذا أسهمت قاعدة عملاء الشركة بما نسبته 2% من قاعدة العملاء الإجمالية الخاصة بالمجموعة.

وفي العام 2008 بلغت إيرادات الشركة 82,5 مليون دولار أمريكي وهو ما يمثل زيادة كبيرة بلغت نسبتها 67% مقارنة بالعام 2007، وبهذا فإن إيرادات الشركة أسهمت بما نسبته 1% تقريباً من الإيرادات المجمعة الإجمالية التي حققتها المجموعة خلال العام 2008، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (EBITDA) بنسبة بلغت 18% لتصل إلى 13.6 مليون دولار أمريكي، أما متوسط الإيراد لكل عميل (ARPU) فيبلغ 7 دولار أمريكي خلال العام 2008.

ولقد أسهم التحول الجديد إلى الاسم التجاري "زين" في إضفاء بعدا جديدا على الشركة، وذلك من خلال اندماجها في شركة عالمية، ومن هذا المنطلق فإن شركة "زين" في مدغشقر نجحت في زيادة حصتها السوقية بنسبة 5% مقارنة بالعام 2007، وعلى الرغم من تمتعها بتوجه عام جيد على صعيد نمو قاعدة العملاء، فإن صافي الأرباح تأثر أساساً بالتدهور المستمر لقيمة العملة المحلية في مقابل الدولار الأمريكي.

أنتاناناريفو

معدل النمو	2007	2008	الأداء التشغيلي والمالي
117%	574	1,246	العملاء (بالآلاف)
67%	49.3	82.5	الإيرادات (بملايين الدولارات)
18%	11.5	13.6	الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)
-	23%	16%	هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)
624%	3.7	(19.4)	صافي الأرباح (بملايين الدولارات)

سنة الاستحواذ: 2005

نسبة الملكية 100%

المرتبة السوقية 2

الحصة السوقية 37%

متوسط الإيراد لكل عميل (بالدولار) 7

تعداد السكان (بالآلاف) 20,215

عدد العملاء (بالآلاف) 1,246

# شركات المجموعة أوغندا

تنتمي إلى "الشبكة الواحدة"

بدأت شركة "زين" في أوغندا نشاطها في العام 1995 تحت اسم "سلتل - أوغندا"، وكانت أول شركة قامت بتشغيل شبكة GSM على مستوى الدول الإفريقية الواقعة جنوب الصحراء الكبرى.

على الرغم من الضغط الناجم عن دخول شركات جديدة في هذه السوق المتقلبة بدرجة عالية، فإن شركة "زين" في أوغندا تحتل المرتبة الثانية بحصة سوقية تبلغ 40%.

وحتى نهاية العام 2008، وصل إجمالي عدد عملاء الشركة إلى 2.078 مليون عميل، أي بزيادة بلغت نسبتها 45% مقارنة بالعام 2007، وبهذا أسهمت قاعدة عملاء الشركة بما نسبته 3% من قاعدة العملاء الإجمالية الخاصة بالمجموعة.

وفي العام 2008 بلغت إيرادات الشركة 137.2 مليون دولار أمريكي وهو ما يمثل زيادة بلغت نسبتها 50% مقارنة بالعام 2007، وبهذا فإن إيرادات الشركة أسهمت بما نسبته 2% من الإيرادات المجمعة الإجمالية التي حققتها المجموعة ككل خلال العام 2008، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (EBITDA) بنسبة بلغت 108% لتصل إلى 30.4 مليون دولار أمريكي، وبلغ متوسط الإيراد لكل عميل (ARPU) 6 دولار أمريكي خلال عام 2008.

وجاءت نتائج الربع الرابع التي حققتها الشركة مدعومة بالعرض الترويجي الذي حمل اسم "Unlimited" وهو العرض الذي كان قد تم إطلاقه في شهر نوفمبر الماضي وشهد نمو الحصة السوقية للشركة بنسبة 6% مقارنة بالعام 2007، حيث وصلت تلك الحصة إلى 40%.

كما أن الربع الأخير من العام 2008 شهد الانتهاء من تشييد 28 موقعاً جديداً من مواقع القدرة التشغيلية للشركة، وهو الأمر الذي أدى إلى تقليل الاختناقات وزيادة قدرة حركة مرور الاتصالات.

كمبالا

الأداء التشغيلي والمالي	2007	2008	معدل النمو
العملاء (بالآلاف)	1,435	2,078	45%
الإيرادات (بملايين الدولارات)	91.4	137.2	50%
الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)	14.6	30.4	108%
هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)	16%	22%	-
صافي الأرباح (بملايين الدولارات)	(12.6)	(22.4)	(78%)

سنة الإطلاق 1995

نسبة الملكية 100%

المرتبة السوقية 2

الحصة السوقية 40%

متوسط الإيراد لكل عميل (بالدولار) 6

تعداد السكان (بالآلاف) 31,903

عدد العملاء (بالآلاف) 2,078

# شركات المجموعة غانا

تنتمي إلى "الشبكة الواحدة"

شركة "زين" في غانا كانت أول مشغل اتصالات أطلقت شبكة 3.5G، وذلك عندما بدأت الشركة أنشطتها التجارية رسمياً في 15 ديسمبر من العام 2008.

في نهاية العام 2008، وصل إجمالي عدد عملاء الشركة إلى 270 ألف عميل، وبهذا أسهمت قاعدة عملاء الشركة بما نسبته 1% من قاعدة العملاء الإجمالية الخاصة بالمجموعة.

وفي العام 2008 بلغت إيرادات الشركة 12.9 مليون دولار أمريكي منذ إطلاقها، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (EBITDA) (28.8) مليون دولار أمريكي، أما صافي الأرباح خلال الفترة ذاتها فإنه بلغ (61.3) مليون دولار أمريكي، وبلغ متوسط الإيراد لكل عميل (ARPU) 10 دولار أمريكي خلال العام 2008.

وكان قد تم الانتهاء من تشييد الشبكة الخاصة بالشركة في غضون ستة أشهر، ونجحت تلك الشبكة في تحطيم عدة أرقام قياسية في أرجاء مجموعة "زين"، وخلال الحملة التي سبقت مرحلة التسجيل، قام أكثر من 200 ألف عميل بحجز أرقام لهم لدى زين - ولقد كانت تلك الحملة هي الأولى من نوعها في غانا إذ أنها أعطت العملاء حق الاختيار بين تحديد الرقم الذي يريدونه أو الاحتفاظ بالرقم القائم من خلال إضافة رقم "026" قبله.

الأداء التشغيلي والمالي	2008	2007	معدل النمو
العملاء (بالآلاف)	270	-	-
الإيرادات (بملايين الدولارات)	12.9	-	-
الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)	(28.8)	-	-
هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاكات (بملايين الدولارات)	(%)223	-	-
صافي الأرباح (بملايين الدولارات)	(61.3)	-	-

سنة الاستحواذ 2007

نسبة الملكية 75%

متوسط الإيراد لكل عميل (بالدولار) 10

تعداد السكان (بالآلاف) 23,946

عدد العملاء (بالآلاف) 270

أكرا

# شركات المجموعة كينيا

تنتمي إلى "الشبكة الواحدة"

استحوذت مجموعة "زين" على شركة "زين" في كينيا في مايو 2004، وفي ظل وجود ثلاث شركات اتصالات تعمل في السوق الكينية، فإن تلك السوق تعتبر واحدة من الأسواق التي تتسم بقدر عال من المنافسة مع مستوى منخفض لمتوسط الإيراد لكل عميل (ARPU).

حتى نهاية العام 2008، وصل إجمالي عدد عملاء الشركة إلى 3.079 مليون عميل، أي بزيادة بلغت نسبتها 46% مقارنة بالعام 2007، وبهذا أسهمت قاعدة عملاء الشركة بما نسبته 5% من قاعدة العملاء الإجمالية الخاصة بالمجموعة.

وفي العام 2008 بلغت إيرادات الشركة 162.4 مليون دولار أمريكي وهو ما يمثل تراجعاً طفيفاً بلغت نسبته 16% مقارنة بالعام 2007، وبهذا فإن إيرادات الشركة أسهمت بما نسبته 2% من الإيرادات المجمعة الإجمالية التي حققتها المجموعة خلال العام 2008، وبلغ متوسط الإيراد لكل عميل (ARPU) 6 دولار أمريكي خلال العام 2008، وهو المتوسط الأقل على مستوى المجموعة.

الاسم التجاري الجديد "زين" اجتاحت سوق الاتصالات في كينيا بشكل كبير في أكتوبر من العام 2008 وذلك في أعقاب إطلاق حملة "Vuka" المدروسة، وهي الحملة التي شهدت نمو الحصة السوقية للشركة بنسبة 5% في خلال 3 شهور فقط، وعلاوة على ذلك فإن شركة "زين" في كينيا عززت مكانتها بين عملائها الأفراد والشركات وذلك من خلال كونها أول شركة أطلقت خدمة "Blackberry Bold" في السوق الكينية.

نيروبي

معدل النمو	2007	2008	الأداء التشغيلي والمالي
46%	2,104	3,079	العملاء (بالآلاف)
(16%)	794.3	162.4	الإيرادات (بملايين الدولارات)
(177%)	31.9	(24.6)	الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والأهلاكات (بملايين الدولارات)
-	16%	(15%)	هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والأهلاكات (بملايين الدولارات)
(311%)	(21.7)	(89.3)	صافي الأرباح (بملايين الدولارات)

سنة الاستحواذ 2004

نسبة الملكية 80%

المرتبة السوقية 2

الحصة السوقية 18%

متوسط الإيراد لكل عميل (بالدولار) 6

تعداد السكان (بالآلاف) 38,549

عدد العملاء (بالآلاف) 3,079

# شركات المجموعة المملكة العربية السعودية

تنتمي إلى "الشبكة الواحدة"

في أواخر أغسطس من العام 2008، أطلقت "زين" خدماتها التجارية في المملكة العربية السعودية، وعلى الرغم من حقيقة أن هناك أكثر من شركة اتصالات تقدم خدماتها في المملكة. فإن شركة "زين" في السعودية نجحت في استقطاب أكثر من مليون عميل خلال الشهر الأول الذي أعقب إطلاق خدماتها.

في نهاية العام 2008، وصل إجمالي عدد عملاء الشركة إلى 2.01 مليون عميل، وبهذا أسهمت قاعدة عملاء الشركة بما نسبته 3% من قاعدة العملاء الإجمالية الخاصة بالمجموعة الأم.

وخلال الأشهر الأربعة التي أعقبت إطلاق "زين" في السعودية، بلغت إيرادات الشركة 134.5 مليون دولار أمريكي، لكن إيرادات الشركة ليست مجمعة ضمن الإيرادات المجمعة الإجمالية الخاصة بالمجموعة.

وكان الطرح العام الأولي (الاكتتاب) الخاص بالشركة تم تنفيذه بنجاح في فبراير العام 2008، حيث وصلت نسبة تغطية ذلك الاكتتاب إلى 283% وبلغ عدد المكتتبين 8.5 مليون مكتتب وصل إجمالي ما دفعوه إلى نحو 18 مليار ريال سعودي، وكل مكتتب اكتتب في أكثر من 50 سهم حصل على 83 سهماً.

الرياض

معدل النمو	2007	2008	الأداء التشغيلي والمالي
		2,010	العملاء (بالآلاف)
		134.5	الإيرادات (بملايين الدولارات)
		(373.1)	الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والأهلاكات (بملايين الدولارات)
		(%277)	هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والأهلاكات (بملايين الدولارات)
		(536.0)	صافي الأرباح (بملايين الدولارات)

سنة الإطلاق 2008

نسبة الملكية 25%

المرتبة السوقية 3

متوسط الإيراد لكل عميل (بالدولار) 25

تعداد السكان (بالآلاف) 25,293

عدد العملاء (بالآلاف) 2,010

# شركات المجموعة لبنان

في يونيو العام 2004، فازت مجموعة "زين" التي كانت تعرف حين ذاك بشركة "ام تي سي" بعقد إدارة مدته 4 سنوات لتتولى بموجبه تشغيل إدارة واحدة من شبكتي الـ "جي اس ام" في لبنان.

بعد إطلاق الاسم التجاري "ام تي سي - تاتش" في لبنان، نجحت "زين" في تطوير تلك الشركة إلى أقصى قدرات ممكنة من خلال السعي إلى الأفضل في مجال حلول وتقنيات الاتصالات ذات الطراز العالمي والأكثر تطوراً.

وحتى نهاية العام 2008، وصل إجمالي عدد عملاء الشركة إلى 836 ألف عميل، أي بزيادة بلغت نسبتها 33% مقارنة بالعام 2007، وبهذا أسهمت قاعدة عملاء الشركة بما نسبته 1% تقريباً من قاعدة العملاء الإجمالية الخاصة بالمجموعة.

وخلال العام 2008 بلغت إيرادات شركة "ام تي سي - تاتش" في لبنان 68.7 مليون دولار أمريكي، بزيادة 13% مقارنة بالعام 2007، وارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والأهلاكات (EBITDA) بنسبة 33% لتصل إلى 13.6 مليون دولار أمريكي، وازداد صافي الأرباح خلال العام 2008 بنسبة بلغت 33% ليصل إلى 12.6 مليون دولار أمريكي، وتجدر الإشارة إلى أن ما يتم الإفصاح عنه من إيرادات هي تلك الإيرادات الناجمة عن عقد الإدارة وليس الإيرادات الإجمالية الخاصة بالشركة، وهي الإيرادات التي تحصل عليها حكومة لبنان.

وقد جاءت نتائج الربع الرابع من العام 2008 مدعومة بالإطلاق الناجح لخدمة البلاكييري أمام العملاء الأفراد والمؤسسات الذين لديهم خطوط "تاتش" لاحقة الدفع، وطوال العام 2008، حققت شركة "ام تي سي - تاتش" مبادرات غير مسبوقه في لبنان من خلال إطلاق خدمات مثل خدمة تحويل الرصيد، وعلاوة على ذلك فإن الشركة كانت من بين أوائل شركات الاتصالات على مستوى العالم التي أطلقت خدمة التجوال على متن الطائرات.

بيروت

معدل النمو	2007	2008	الأداء التشغيلي والمالي
33%	630	836	العملاء (بالآلاف)
13%	60.8	68.7	الإيرادات (بملايين الدولارات)
33%	10.2	13.6	الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والأهلاكات (بملايين الدولارات)
-	17%	20%	هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والأهلاكات (بملايين الدولارات)
33%	9.5	12.6	صافي الأرباح (بملايين الدولارات)

سنة الفوز بعقد الإدارة 2004

نسبة الملكية عقد إدارة

الحصة السوقية 50%

تعداد السكان (بالآلاف) 4,142

عدد العملاء (بالآلاف) 836

# العلامة التجارية " زين "



## تغيير الاسم التجاري في أفريقيا

في الأول من أغسطس 2008، تحولت شركتنا الـ14 في أفريقيا من الاسم التجاري " سلتل " إلى الاسم التجاري الجديد " زين "، وهي المناسبة التي جرى الاحتفال بها من خلال سلسلة من الحفلات الرائعة في 14 دولة في أرجاء القارة وحضرها أكثر من 100 ألف شخص بمن فيهم عدد من كبار الساسة والدبلوماسيين والفنانين والمشاهير الأفارقة، حيث شهدت تلك الحفلات إلقاء كلمات مثيرة للإلهام وعزف مقطوعات موسيقية كما اشتملت على بث حي ومباشر عبر الأقمار الاصطناعية، ليكون الحدث الأكثر طموحا الذي شهدته قارة أفريقيا على الإطلاق.

لقد مثل هذا السيناريو الرائع أضخم وأنجح عملية تغيير اسم تجاري شهدتها قارة أفريقيا، وقد جاءت بعد أقل من عام على إطلاق الاسم التجاري الجديد " زين " بنجاح عبر أسواق المجموعة في منطقة الشرق الأوسط.

وترامت تلك الخطوة مع بدء الربط القاري بين جناح الشركة الأفريقي وجناحها الآسيوي من خلال خدمة " الشبكة الواحدة " التي تعد أول شبكة اتصالات متنقلة عابرة للحدود الجغرافية. (طالع صفحة 98 لمزيد من المعلومات عن خدمة " الشبكة الواحدة ")

وبتاريخ 23 نوفمبر 2008، وفي النسخة الافتتاحية من حفل توزيع جوائز أفريكوم الذي أقيم في مدينة كيب تاون الجنوب أفريقية، فازت مجموعة " زين " بجائزة أفضل حملة إعلانية خلال العام وذلك تقديرا للإطلاق الرائع للاسم التجاري الجديد " زين " في أرجاء قارة أفريقيا.



بث حي عبر الأقمار الاصطناعية يربط بين 14 دولة لمدة ساعة خلال احتفالات إطلاق العلامة التجارية " زين " في أفريقيا

زين . التقرير السنوي 91



## معالم رئيسية خلال 2008

بعد إطلاقها الناجح في منطقة الشرق الأوسط خلال العام 2007، أصبحت " زين " العلامة التجارية المؤسسية الرئيسية في أفريقيا في العام 2008، وهو الأمر الذي سمح للشركات التابعة لمجموعة " زين " في أفريقيا بأن تنضم إلى زميلاتها في منطقة الشرق الأوسط وتحمل هي الأخرى شعار العلامة الجديدة " زين " عالم جميل "، وفي أماكن أخرى فإن عملية تغيير الاسم التجاري وما أعقبها من حملات دعائية حظيت بإعجاب جماهيري واسع النطاق.

وخلال العام 2008 كانت هناك إضافات جديدة إلى عائلة مجموعة " زين " وذلك بانضمام شبكتي السعودية في منطقة الشرق الأوسط وغانا على الساحل الغربي لقارة أفريقيا، ومن المؤكد أن انضمامهما سيمثل إضافة مهمة إلى ثروة مجموعة " زين " الثقافية كما أنه يمثل محطة مهمة على طريق جهود " زين " الرامية إلى أن تصبح واحدة من بين أكبر 10 شركات اتصالات على مستوى العالم بحلول العام 2011.

ومن المحطات المهمة للمجموعة في هذا العام هو الحضور العالمي القوي الذي سجلته علامتها التجارية الجديدة، لدى مشاركتها في الاحتفالات العالمية في العاصمة الإنكليزية لندن والتي أقيمت بمناسبة عيد الميلاد التسعين للزعيم الجنوب أفريقي البارز نيلسون مانديلا.

# العلامة التجارية "زين"

## حملات "زين"

إن عبارة "عالم جميل" هي الشعار الذي رفعته "زين" وهو شعار يجمع بين طياته معاني الطاقة والإلهام والتنوع التي تميز عملاء وموظفي ومساهمي المجموعة على حد سواء، وهذا المفهوم بلخص القيم الجوهرية الخاصة بمجموعة "زين" كما أنه يوحد بين الشركات التابعة للمجموعة في الشرق الأوسط وفي أفريقيا.

ولقد تم استلهام شعار "عالم جميل" من كلمات أغنية "ياله من عالم جميل" التي ألفها لويس أرمسترونغ، وهي الأغنية التي عبرت عن الشعور الذي مفاده أنه باستطاعة أي شخص أن يجعل حياته جميلة، والواقع أن روح وفكرة شعار "عالم جميل" تمثل جزءاً أساسياً في جميع أنشطة الاتصال التي تقوم بها مجموعة "زين".

إن حملة تغيير الاسم التجاري التي بدأت في العام 2007 كانت قائمة على أساس الأمل والأفكار الكبرى، ولقد استثمرت تلك الحملة ردود أفعال واستجابات وجدانية هائلة منذ أن تم إطلاقها، فمن منطلق الهام تلك الحملة، تأثر المجتمع السوداني كثيراً بها وتفاعل سريعاً معها، وتمثل ذلك "بان تزينت نساء في السودان بنقوش وشم بالحناء على شكل شعار زين الجديد"، كما أن الناس حتى في مختلف الأنحاء شاهدوا الإعلان الخاص بتغيير الاسم التجاري وأعجبوا به كثيراً، أما في الأردن فإن الحملة الإعلانية خلقت موجة غير مسبوقة من الاهتمام الإعلامي، بل إنه تم استعراض الحملة الإعلانية في مدونات ومواقع الانترنت مثل موقع YouTube.com.

ومن المؤكد أن حملات تغيير الاسم التجاري في أفريقيا كانت هي أضخم وأبرز الأحداث خلال عام 2008، بما في ذلك قيام "زين" برعاية الحفل الغنائي الذي أقيم بمناسبة بلوغ نيلسون مانديلا سن التسعين وكذلك حملة "قطورة" الإعلانية والاعلانات التليفزيونية التي تم بثها خلال شهر رمضان في منطقة الشرق الأوسط.



مشهد تم التقاطه خلال مراحل تحديد الإعلانات التليفزيونية الخاصة بإطلاق علامة "زين" في أفريقيا



رعاية احتفالات الذكرى التسعين لميلاد الزعيم الأفريقي نيلسون مانديلا في متنزّه هايد بارك في لندن

## رعاية الحفل الغنائي لميلاد نيلسون مانديلا التسعين

في يوم الجمعة الموافق 27 يونيو رعت "زين" حفلاً غنائياً أقيم في متنزّه هايد بارك في لندن تكريماً للزعيم الأفريقي الكبير نيلسون مانديلا بمناسبة الذكرى التسعين لمولده، وهو الحفل الذي تم خلاله جمع تبرعات لصالح الأعمال الخيرية التي يبرعها مانديلا كما تم خلال الحفل تسليط الأضواء على الغنائين الأفارقة الذين تولت "زين" رعايتهم كي يقدموا فقرات استعراضية خلال الحفل الذي شاهده نحو مليار شخص حول العالم عبر شاشات المحطات الفضائية العالمية.

هذا الحدث - الذي سبق إطلاق حملة تغيير الاسم التجاري من "سلتل" إلى "زين" في أفريقيا - شهد مشاركة مجموعة من الموسيقيين العالميين الذين اجتمعوا لتكريم الرئيس الأسبق لجنوب أفريقيا والفنان جاجارة نوبل نيلسون مانديلا الذي أتم التسعين من عمره.

ولقد منحت "زين" شعوب القارة الأفريقية فرصة المشاركة في ذلك الحدث عندما فتحت شبكاتهما أمام المهنيين الرابعيين في إرسال رسائل نصية إلى مانديلا لتهنئته ببلوغ عامه التسعين، وقد تم تخصيص جميع الأموال التي تم تحصيلها من وراء تلك الرسائل لصالح حملة 46664 الخيرية التي تحمل نفس الرقم الذي كان يحمله مانديلا عندما كان في السجن.

ولقد كانت "زين" هناك قلباً وقالبا كما أن القيم التي تطمح إليها المجموعة (وهي القيم التي تحركت أنشطتها) كانت واضحة في متنزّه هايد بارك في تلك الليلة أمام العالم كله كي يراها.

# العلامة التجارية "زين"

## حملات قارة أفريقيا

### حملة تغيير الاسم التجاري في أفريقيا

إن "زين" هي علامة تجارية تحتفي بالفرص التي يمكن للحياة أن تقدمها خاصة لفئة الشباب المفعمين بالحيوية والذين يريدون أن يحققوا مزيدا من التقدم في الحياة، فالعالم وكل ما ينطوي عليه من فرص مفتوح أمامهم كما أن "زين" موجودة لمساعدتهم على تحقيق أقصى استفادة من الفرص التي توفرها الحياة.

إن سلسلة الخدمات والمنتجات التي تقدمها "زين" تسمح للناس بأن يملكو زمام السيطرة على حياتهم وبأن يجعلوا الأشياء تتحقق، وسواء كان الأمر يتعلق بالترتيب للقاء جماعي أو بالحصول على معلومات أو بإتمام صفقة تجارية فإن "زين" تمنحهم الأدوات والقدرة على تحويل فرصهم إلى إنجازات.

إن الصور والقصص التي اشتملت عليها إعلانات "زين" التليفزيونية الثلاثة لإطلاق الاسم التجاري في أفريقيا كانت بمثابة التجسيد للقيمة المثالية التالية: "إناس حقيقيون يستمتعون ويعيشون حياتهم ويحققون أحلامهم".

فالإعلان الأول يعرض قصة تحول طفل إلى لاعب كرة قدم محترف بعد أن يشاهده أحد مكشفي المواهب ويعلن للعالم عن اكتشافه عبر جهاز هاتفه النقال، والرسالة الموجهة من خلال هذا الإعلان هي: "كل شيء ممكن إذا كان لديك "زين" في حياتك، فـ"زين" تمنحك القدرة على أن تحقق أشياء أعظم وأفضل في حياتك".

الإعلان الثاني مثير لروح الطموح إذ تظهر فيه امرأة شابة تحلم بأن تفتح لنفسها متجرًا، وبمساعدة "زين" تتمكن تلك المرأة من الوصول إلى أهدافها وأحلامها، وعندما تجد تلك المرأة المتجر الذي كانت تحلم به فإنها ترسل رسالة MMS إلى شريكها التجاري وتعهّد الصفقة معه.

الإعلان الثالث مثير أيضا لروح الطموح إذ أنه يحكي قصة مجموعة من الأشخاص يشعرون في تقديم استعراض ترفيهي أمام جمهور على ظهر شاحنة في أثناء الاحتفال بمروري، وبعد ذلك ترى تلك المجموعة كفرقة تؤدي فرقة غنائية في حفل موسيقي هائل، فالفكرة التي يرمي إليها الإعلان توضح "أن أي شيء ممكن مع زين".

لقد تم تصوير تلك الإعلانات التليفزيونية في أماكن عديدة في أرجاء قارة أفريقيا وتم بثها في جميع الدول الأفريقية الناطقة بالإنجليزية والفرنسية ابتداء من الأول من أغسطس الماضي عندما تحولت شركتنا الأفريقية الـ 14 من الاسم التجاري "سلتل" إلى الاسم التجاري "زين".



إعلان "قطورة" يتتبع رحلة قطرة ماء في فيلم قصير مدته دقيقة واحدة

### إعلان "قطورة" التليفزيوني

كجزء من جهود برنامج المسؤولية الاجتماعية الخاص بمجموعة "زين" - وهي الجهود الرامية إلى أن تسهم المجموعة في تحقيق وعدها المتعلق بحلق "عالم جميل" - أرادت "زين" أن ترفع مستوى الوعي بقضية نقص المياه في المنطقة وذلك من خلال إعلان تجاري تليفزيوني تفاعلي ومسل، وهو الإعلان الذي كان أيضا دعوة إلى الاقتصاد في استهلاك المياه.

إعلان "قطورة" يتتبع الرحلة الطويلة لقطرة ماء صغيرة إلى أن تنهي رحلتها وتشتع احتياجاتنا. وفي الأساس كان ذلك الإعلان عبارة عن مقطع فيديو مدته 4 دقائق تم إطلاقه عبر بضعة قنوات، بعد ذلك تم اتخاذ قرار بتقليص مدة الفيلم إلى دقيقة واحدة وعرضه على قنوات أكثر. وحتى يومنا هذا فإن شركتنا تحتفي بهذا القرار الذي كان له دور في نقل "زين" إلى مستوى جديد كليا وجعلها أقرب إلى قلوب الناس، ولأن فإن الناس الذين يعرفون "زين" يغنون أغنية "قطورة". والواقع أن ذلك الإعلان هو مثال يعكس أمورا عديدة مثل: القيم التي تتبناها "زين"، وحرية استكشاف مفاهيم جديدة، والثقة بالحس، والتميز عن الآخرين، والمتعة الخلاقة والأهم من ذلك كله أن تتحلى بالإخلاص والمسؤولية إزاء عملائنا وأن نكون قريبين منهم.

## حملات منطقة الشرق الأوسط



مشهد تم التقاطه خلال مراحل تجهيز الإعلانات التليفزيونية الخاصة بإطلاق علامة "زين" في أفريقيا

# العلامة التجارية " زين "

## إعلان رمضان التلفزيوني

• "رائع! إن صوته رائع، بارك الله فيهِ، إن إعلانات زين كلها رائعة وإبداعية حقاً، استمروا في عملكم الجيد وشكراً على بث هذا الإعلان!"

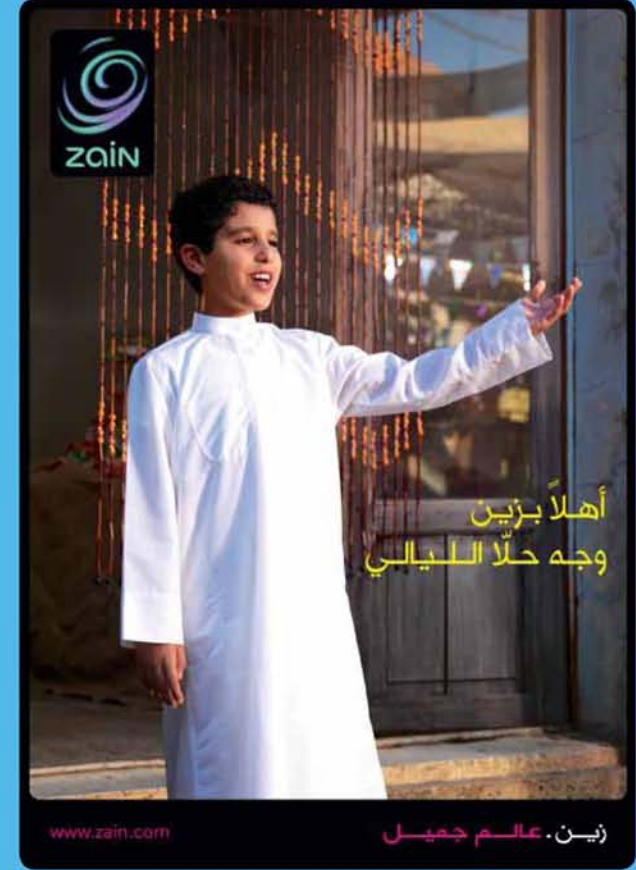
• "إنه الإعلان المفضل لديّ، لقد كنت أبحث عنه، وأقسم أنني كنت أحياناً أنتظر عرضه على قناة ام بي سي."

• "شكراً لـ "زين"، لقد أصبحت من محبيها الحقيقيين الآن، إنه مقطع فيديو رائع."

• "لطيف جداً، إن "زين" هي شركة تلمس حياتنا اليومية."

هذه ليست سوى عينات قليلة من التعليقات التي سجلها أشخاص عبر موقع YouTube بعد أن شاهدوا إعلان زين التلفزيوني في شهر رمضان، وهو الإعلان الذي يظهر فيه الطفل حمودي الذي لم يتعد العقد الأول من عمره، وأنشودة جميلة تحمل معها قصة مؤثرة ومشاعر دافئة، وجميعها عوامل أسهمت في النجاح الهائل الذي حققه ذلك الإعلان.

وفي ذلك الإعلان يحاول حمودي أن يساعد صاحب متجر حلويات فقير من خلال قيامه بأداء أنشودة مؤثرة عن الرحمة ومساعدة الآخرين، ولقد تم بث الإعلان لمدة أسبوعين، وعندما حان وقت التوقف عن عرض ذلك الإعلان فإن ردة فعل الجمهور كانت قوية وطالبت بإعادة عرضه على الشاشات، وفي واقع الأمر فإن ما حصل خلال الأسبوع الأول من عرض ذلك الإعلان هو أنه شق طريقه إلى مئات من المدونات على الانترنت، وقوبل بمئات من التعليقات التي عبرت عن الاستحسان، بل إن إحدى المدارس أضافت أنشودة حمودي إلى مناهجها الدراسية.



"حمودي" ... أنشودة رائعة وقصة مؤثرة احتفالاً بشهر رمضان الكريم

# خدمات "زين" التجارية

ولذلك فإنه ليس من العجيب أن أكثر من 7 ملايين عميل قد استخدموا خدمة "الشبكة الواحدة" ولو لمرة واحدة على الأقل منذ إنطلاقها.

وفي سياق تعليقه على إنطلاق خدمة "الشبكة الواحدة"، ذكرت مجلة الايكونوميست ما يلي: "إن ما فعلته مجموعة زين عملياً هو أنها خلقت سوقاً موحدة من النوع الذي لا يمكن لمنظمي صناعة الاتصالات في أوروبا سوى أن يحلموا به."

إن خدمة "الشبكة الواحدة" هي علامة بارزة مهمة في مسيرة مجموعة "زين" نحو تحقيق استراتيجية ACE الخاصة بها، كما أنها تمثل تنويعاً لكثير من العمل الجاد الذي بذله كثير من الأشخاص في كل أرجاء المجموعة.

**شمس واحدة  
شبكة واحدة**

معدة لغات للاختلافات ضمن ثقافات أربابنا واحدة، فضاء واحد، فضاء واحد، ملامح واحدة، وجه واحد، وسعد واحد، وهدوء واحد، وهدوء زين، ثقافات أربابنا شبكة واحدة وهي خدمة زين التي تسمى خدمة سمسرة مع جميع شبكات زين العالمية، بإحدى الاتصالات بطرقه المفضلة، وبجميع المكالمات الواردة مجاناً وتلك التي لدينا المملوكة، فن خدمة شبكة الواحدة ماهرة لجميع شبكات زين بين طلب التعرف.

**زين . عالم جميل**

www.zain.com

خدمة "الشبكة الواحدة" خدمة عابرة للحدود الجغرافية تربط بين أكثر من 500 مليون نسمة في 17 دولة عبر منطقة الشرق الأوسط وقارة أفريقيا

الدول التي ليست ضمن تغطية خدمة الشبكة الواحدة حالياً هي: الكويت ولبنان ومدغشقر وسورينام وباراغوايا، جميع الشركات الأخرى التابعة لمجموعة "زين" في الشرق الأوسط وأفريقيا ستندمج تبعاً إلى خدمة "الشبكة الواحدة" بمجرد أن تحصل على الموافقات الحكومية والتنظيمية ذات الصلة.

• "زين" تسهل الأمر على عملائها - فليس هناك حاجة إلى التسجيل وليس هناك أي رسوم إضافية ولا رسوم تجوال ولا تأمين لخدمة الاتصال الدولي ولا صيغ اتصال معقدة كما أنه ليست هناك حاجة إلى أن يتذكر العميل تغيير تعرفة الاتصال قبل أن يسافر.

• يستمر العملاء في التمتع بإمكانية الوصول إلى جميع الخدمات التي تقدمها شبكاتهم الأصلية (مثل البريد الصوتي وخدمة العملاء وخدمة تحويل الرصيد وخدمة تحديد المواقع عبر الأقمار الاصطناعية (GPS) وخدمة الإنترنت فائق السرعة وخدمة الشبكات المؤسساتية الخاصة وخدمات البلاكيري للبريد الإلكتروني وغير ذلك من الخدمات) خلال وجودهم في أي دولة من الدول التي تشملها مظلة خدمة "الشبكة الواحدة". وفي حالة احتياج العملاء إلى المساعدة فيمكنهم إجراء مكالمات مجانية مع مراكز خدمة العملاء الخاصة ببلدانهم (من خلال أرقام كودية قصيرة) وهي المكالمات التي يتم تحويلها إلى مراكز خدمة عملاء شبكة أوطانهم بحيث يتسنى لهم أن يتحدثوا بلهجتهم أو بلغتهم مع أحد مندوبي خدمة العملاء.

أكثر من 500 مليون نسمة في 17 دولة باتوا الآن تحت مظلة اتصال واحدة ممتدة من أفريقيا إلى منطقة الشرق الأوسط، وذلك في إطار شبكة واحدة عابرة للحدود وتغطي منطقة شاسعة تربو مساحتها على مساحة قارة أوروبا. لقد أحدثت خدمة "الشبكة الواحدة" ثورة كبيرة كونها حلت محل مفهوم التجوال النقال المتعارف عليه، فهي تعمل في البحرين وبنغلاديش وفلسطين وبنما وجمهورية الكونغو وجمهورية الكونغو الديمقراطية والغالون وغانا والعراق والأردن وكينيا ومالوي والنيجر ونيجيريا والسعودية والسودان وتنزانيا وأوغندا، وأسهمت بالتالي في إحداث تغيير كامل في طريقة تواصل الناس مع أصدقائهم وزملائهم وذويهم خلال سفرهم خارج أوطانهم.

ومن خلال نتائج دراسة سوقية مستقلة أجرتها مؤسسة "ريسيرتش إنترناشيونال" اتضح أن خدمة "الشبكة الواحدة" هي ثاني أهم أسباب تفضيل العملاء لـ "زين" ويأتي بعدها عامل السعر وجودة خدمة الشبكة.

شهد العام 2007 إنطلاق العلامة التجارية "زين" في منطقة الشرق الأوسط كمرحلة أولى نحو العمل تحت مظلة اسم موحد، وفي العام 2008 انضمت بقية شركات المجموعة في قارة أفريقيا لتنضوي تحت العلامة التجارية الجديدة التي ترفع شعار "عالم جميل".

إن توحيد جميع شركاتنا تحت الاسم التجاري "زين" هو أمر يؤدي إلى تقوية تأثير العلامة التجارية وإلى خلق قوى تكاملية بين تلك الشركات كما أنه يسهم في الوفاء بالوعد الخاص بتقديم تجربة فريدة ومجزية متعلقة بالعلامة التجارية "زين" وذلك من خلال تطبيق منتجات وخدمات مشتركة. ولقد شهد العام الفائت عدة أحداث رئيسية تمثلت في إنطلاق ونشر عدة حلول إبداعية في مجال الاتصالات المتنقلة من خلال شركاتنا التابعة...

**خدمة "الشبكة الواحدة"**  
البداية الأولى لإنطلاق خدمة "الشبكة الواحدة" كانت في أفريقيا بتاريخ سبتمبر 2006 ثم تم توسيع نطاق تغطية تلك الخدمة ليشمل منطقة الشرق الأوسط في العام 2008، إن توسيع نطاق خدمة "الشبكة الواحدة" يسمح لعملاء "زين" في 17 دولة بأن يكونوا جزءاً من مجتمع الاتصالات متنقلة يشمل منطقة الشرق الأوسط وقارة أفريقيا، وهو المجتمع الذي يوفر لهم فرصة التنقل بحرية عبر الحدود الجغرافية وأن تتم معاملتهم بنفس معاملة العملاء المحليين من ناحية التسعير بينما يحتفظون في الوقت ذاته بالخدمات التي توفرها لهم شبكاتهم المحلية التي ينتمون إليها أساساً.

تتميز "الشبكة الواحدة" بخليط من الحلول التقنية والاجراءات التجارية والتناعم في خواص العلامة التجارية، وهو الخليط الذي يسهم في تقديم خدمة متميزة تتجلى في ما يلمسه العملاء من تجارب سلسة وسهلة الفهم وخالية من العيوب.

ومن وجهة نظر العملاء فإن خدمة "الشبكة الواحدة" أحدثت ثورة وحلت محل مفهوم التجوال النقال كما أنها أسهمت في إحداث تغيير كامل في الطريقة التي يتواصل بها الناس مع أصدقائهم وزملائهم وذويهم خلال سفرهم خارج حدود الوطن.

وبالنسبة لعملاء "الشبكة الواحدة" فإنه لا توجد أي رسوم إضافية عندما يسافرون خارج أوطانهم أي عندما يعبرون الحدود الجغرافية إلى دولة أخرى من الدول التي تشملها مظلة خدمة "الشبكة الواحدة" الخاصة بـ "زين".

• بإمكان عملاء الشركة إجراء مكالمات وإرسال رسائل نصية بالأسعار المحلية وأن يتلقوا المكالمات والرسائل الواردة مجاناً وأن يعيدوا شحن أرصدة خطوطهم ببطاقات جليوبنها معهم من أوطانهم، أو بطاقات يشترونها محلياً من الدول المسافرين إليها، وهي البطاقات المتاحة على نطاق واسع في أكثر من 1,5 مليون نقطة بيع في الدول التي تشملها مظلة خدمة "الشبكة الواحدة".

# خدمات "زين" التجارية

## خدمة Zap

في العام 2005 كانت مجموعة "زين" أول شركة اتصالات متنقلة طرحت خدمة تحويل الرصيد على الهواء من هواتف إلى آخر (وهي الخدمة التي حملت اسم Me2U) عبر شركاتها التابعة في أفريقيا والشرق الأوسط، وحتى الآن، فإن أكثر من 65% من عملاء "زين" قد استخدموا تلك الخدمة ولو لمرة واحدة على الأقل، كما أن أكثر من 25 مليون عملية تحويل رصيد يتم تنفيذها شهريا من خلال تلك الخدمة عبر جميع الشركات التابعة للمجموعة.

في العام 2008 بدأنا العمل في سبيل تطوير تلك الخدمة إلى مستوى جديد من خلال تضمينها إمكانية التجارة المتنقلة.

في الربع الثالث من العام 2008، أطلقت مجموعة "زين" خدمات تجارية متنقلة استطلاعية تحت اسم Zap في كينيا وتنزانيا وأوغندا، وهي الخدمات التي تتألف من حزمة هي الأشمل والأكثر سلاسة بين مثيلاتها المتناحرة حاليا في قارة أفريقيا. فتلك الخدمة توفر لملايين الأشخاص إمكانية الوصول إلى الخدمات البنكية للمرة الأولى.

ومن خلال تلك الخدمة فإن "زين" توفر لعملائها مزيدا من الأمن والمرونة حيث أنها تسمح في تقليص الحاجة إلى حمل سيولة نقدية كما أنها تضمن الأمان لعاملات تحويل المبالغ المالية بين الأهل والأصدقاء.

ولقد دخلت مجموعة "زين" في شراكة مع بنكي "ستاندارد تشارترد" و "سيتي بنك" في سبيل إطلاق خدمة Mobile Commerce التي ستسمح لعملاء "زين" في الدول الثلاثة بأن يستخدموا هواتفهم النقالة لـ

- سداد الفواتير ودفع أثمان السلع والخدمات
- استقبال وإرسال أموال من وإلى الأهل والأصدقاء
- استلام وإرسال مبالغ إلى حساباتهم البنكية
- السحب النقدي
- إعادة شحن أرصدة هواتفهم النقالة أو أرصدة أي أشخاص آخرين
- إدارة حساباتهم البنكية

كما أن خدمة Zap مدمجة ومتوافقة بشكل كامل مع خدمة "الشبكة الواحدة" الرائدة التي تديرها "زين"، وهو الأمر الذي يعني أنه باستطاعة عملاء "زين" أن يقوموا بتحويل أرصدة شحن على الهواء إلى عملاء آخرين في كينيا وتنزانيا وأوغندا كما أنه باستطاعتهم أن يديروا حسابات Zap الخاصة بهم خلال وجودهم في أي واحدة من تلك الدول الثلاث.

إن خدمات التجارة المتنقلة تسهم في تخفيض تكاليف اتمام عمليات تحويل الأموال كما أنها تسهم في زيادة حجم التحويلات المالية من خلال تسهيل عملية إرسال المبالغ الصغيرة بالإضافة إلى أنها توفر لمن ليس لديهم حسابات بنكية وسيلة آمنة لإدارة أموالهم، ومن خلال تمكين الناس من أن يستخدموا هواتفهم النقالة كحافضة نقود، فإننا نقدم بذلك فوائد ذات مغزى ليس فقط لعملائنا ولكن أيضا لاقتصادات كينيا وتنزانيا وأوغندا.

إن خدمة Zap تمثل أحدث فصل من فصول جهودنا الرامية إلى دفع حدود صناعة الاتصالات المتنقلة، وفي ظل قاعدة عملاء محتملة تقدر بأكثر من 100 مليون مستخدم هواتف نقالة في كينيا وتنزانيا وأوغندا - وكثيرون منهم لم يسبق لهم أن حصلوا على خدمات مالية رسمية - فإن خدمة Zap ستلعب دوراً مهماً في مستقبل الخدمات البنكية (الصغيرة) في أفريقيا.

وخلال العام 2009 سيتم تطبيق خدمة Zap في بقية شركات "زين" العاملة في أفريقيا وفي منطقة الشرق الأوسط.

**Zap** Much more than money transfer  
Pesa Mkononi

www.zain.com A wonderful world

"زين" تطلق خدمتها الجديدة Zap في شرق أفريقيا، وهي خدمة مخصصة للتجارة المتنقلة

## خدمات البلاك بيري

خلال العام 2008، واصلت مجموعة "زين" نشرها لخدمات البلاك بيري عبر شركاتها التابعة مستهدفة الشركات والأفراد على حد سواء بأحدث أجهزة وتطبيقات البلاك بيري، كما قدمت المجموعة تلك الخدمات إلى وكالات ومؤسسات إقليمية تعمل في عدة أسواق وبالتالي فإنها تحتاج إلى إعدادات وحلول خاصة.

وبالإضافة إلى استخدامات مجال الأعمال، فإن البلاك بيري لقي إقبالا واسع النطاق من جانب الشباب وذلك نظرا إلى ما يمنحه ذلك الجهاز من إمكانية الدخول غير المحدود إلى خاصية التراسل الفوري وخدمات شبكات التواصل الاجتماعي بالإضافة إلى تطبيقات وبرامج تصفح الإنترنت، ويتم تقديم هذه الخدمة بالتنسيق مع مزاي التجوال التي توفرها خدمة "الشبكة الواحدة"، وهو الأمر الذي أكسب "زين" حسابات عديدة لمنظمات عالمية وإقليمية مثل الأمم المتحدة بالإضافة إلى هيئات حكومية ومشروعات مؤسساتية. وخلال أوائل العام 2009، ستشهد معظم أسواق "زين" نشر خدمات البلاك بيري.

## خدمات 3.5G الفائقة السرعة

إن "زين" مستمرة في نشر خدمات البيانات من خلال النطاق العريض عبر أسواقها من خلال شبكات وخدمات 3.5G الفائقة السرعة، وسيتم توفير اتصالات الإنترنت الفائقة السرعة لعملائها حيثما كان ذلك مجديا، وعمليا من الناحيتين التجارية والتقنية، ولقد تم فعليا نشر خدمات ناجحة في الكويت والبحرين والسودان بالإضافة إلى أسواق مختارة في أفريقيا مثل كينيا وتنزانيا ونيجيريا وغانا.

ومن المقرر أن تشهد أسواق أخرى إطلاق هذه الخدمات خلال العام 2009، ولقد تم أيضا تطوير وتقديم حلول ذات مواصفات خاصة للشبكات الخاصة الافتراضية (VPN's) من أجل سوق الشركات، وهي الحلول التي تسمح لتلك الشركات بأن تدخل إلى الأنظمة الخاصة بها من خلال شبكة "زين" وهو ما يمنح تلك الشركات إمكانية الوصول إلى المعلومات في الوقت المناسب كما يمنحها تواصل مستمرا مع مكاتبها الرئيسية من مواقع نائية.

## تحديد الرسوم تبعاً للموقع

الشركات التابعة لمجموعة "زين" في أفريقيا لديها أرقى أنظمة حساب الرسوم على مستوى العالم، ألا وهو نظام Ericsson CS 3.0، وهذا النظام يتميز بعدد من الخصائص والوظائف المتطورة والتي من الممكن ادماجها في مجموعات أو عروض خاصة موجهة إلى عملائنا، ومن المهم بالنسبة لنا أن نعمل على رفع مستويات التقنيات المتناحرة حاليا لدى شركائنا التابعة بحيث تسهم تلك التقنيات في منحنا أفضلية تنافسية، وانسجاما مع تلك الاستراتيجية فإن شركتي "زين" في الكونغو برازافيل وتنزانيا أطلقتا خاصية تحديد الرسوم تبعاً للموقع (Location Based Charging) (LBC)، ولقد كانت الأهداف من وراء تلك الخطوة هي: تحفيز معدلات الاستخدام وتعزيز الإيرادات وزيادة الحصة السوقية، إن المبدأ الذي تركزت عليه خاصية تحديد الرسوم تبعاً للموقع (LBC) يتمثل في منح المشتركين تخفيضات عند إجراء مكالماتهم في مواقع معينة، ولتقديم هذه الخدمة، فإن جميع المناطق في داخل الدولة يتم تحليلها بهدف تحديد مستويات أداء المواقع ودرجة استخدام الشبكة ومدى اسهام الموقع في الإيرادات.

وبناء على ذلك تقوم الشركة بتزويد كل موقع من تلك المواقع بعدد من محطات البث القاعدية (BTSs)، ويتم تحديد مدى الاستخدام المستهدف على أساس كل محطة من تلك المحطات على حدة، كما يتم أيضا تقسيم اليوم إلى عدد من النطاقات الزمنية، وعلى هذا الأساس يتم تحديد عدة برامج تخفضية ذات مستويات متدرجة، وهي البرامج التي يتم تدويرها أسبوعيا.

وبفضل دعم قوي من جانب حملة اعلانية موزانة، فإن تلك الخدمة حظيت باستقبال جيد جدا في الأسواق التي تم إطلاقها فيها. وتشير النتائج الأولية إلى نمو الإيرادات بنسبة 10% مقارنة بالمعدلات السابقة، كما أنه من المتوقع تحقيق مزيد من الإيرادات إذا تم تحسين التخفيضات إلى الحد الأمثل تبعاً للمنطقة وللنطاق الزمني، كما لوحظ أيضا زيادة ملموسة في حركة الاتصالات بنسبة 20% في المناطق المشمولة بخدمة LBC، وهو الأمر الذي أدى إلى تحسين مردود استخدام القدرة اللاسلكية بحيث لم يتسبب ذلك الاستخدام في حدوث ارتفاع أي اختناقات ملموسة في حركة مرور الاتصالات.

**Ekiti talo!**

zain

-70%

-45%

-10%

-99%

-55%

**Zain Elenguinii!**  
Réduction sur tous vos appels vers Zain selon votre zone

www.zain.com Un monde merveilleux

"زين" في الكونغو برازافيل وتنزانيا تطلقان خاصية "التصغير حسب الموقع" (LBC)، وهي الخاصية التي تقدم تخفيضات للعملاء على المكالمات التي يقومون بها من أماكن معينة

# خدمات "زين" التجارية

## خدمة Zain Create

تعدّكف "زين" حالياً على إختبار خدمة جديدة تحمل اسم Zain Create، وهي الخدمة التي من المقرر أن يبدأ نشرها في كل أسواق "زين" خلال أوائل العام 2009، وهي ستسمح لعملائنا بالوصول إلى خدمات موسيقية وتنزيلها من خلال أجهزة هواتفهم النقالة وكذلك من خلال أجهزة الكمبيوتر الخاصة بهم، وتشتمل تلك الخدمات على تنزيلات مرئية (فيديو) ومسموعة وإصدارات الألبومات الجديدة بالإضافة إلى نغمات الرنين وصور الخلفيات، وستتم إختيار الموسيقى من بين قائمة منتجين ومطربين محليين وإقليميين وعالميين، ولقد تم تحقيق هذا من خلال بناء علاقة شراكة حصريّة مع شركات إنتاج فنية كبرى مثل شركة روتانا وكثير من الشركات العالمية الأخرى.



خدمة Zain Create تسمح للعملاء بالوصول إلى الخدمات الموسيقية وتحميلها عن طريق هواتفهم وعن طريق أجهزة الكمبيوتر

www.zain.com A wonderful world

"زين" تواصل تحسين خدمة "Mobile Top Up" وهي عبارة عن نظام الكتروني إبداعي لإعادة تعبئة أرصدة خطوط "زين" في أفريقيا كما ستطلق تلك الخدمة في العراق والأردن

## خدمات إعادة شحن الرصيد إعادة شحن الرصيد على الهواء Mobile Top Up

إن خدمة Mobile Top Up هي عبارة عن نظام الكتروني إبداعي لإعادة شحن أرصدة الهواتف المتنقلة على الهواء، وهو النظام الذي يعمل جنباً إلى جنب مع نظام بطاقات إعادة الشحن الورقية، والواقع أن هذه الخدمة تسهم في تعزيز توافر أرصدة الشحن على الهواء الخاصة بـ "زين" كما أنها تسهم في تحسين مستوى كفاءة قنوات التوزيع.

ولقد استمرت "زين" في تحسين مستوى أداء خدمة Mobile Top Up في عدد من أسواقها الأفريقية على المستويات الاستهلاكية والداخلية والتجارية.

إن خدمة Mobile Top Up توفر مزايا كثيرة للموزعين وللعملاء على حد سواء، فالموزعين لا يحتاجون سوى إلى جهاز هاتف نقال عادي كي يستخدموا تلك الخدمة، وهكذا فإنه لا تكون هناك حاجة إلى نقل كميات من بطاقات إعادة الشحن الورقية بما ينطوي عليه ذلك من مخاطر، ولكونها خدمة الكترونية، فإن ذلك يعني أيضاً تقليص احتمالات نفاذ الرصيد.

وبالنسبة إلى العملاء فإن هذه الخدمة تتيح لهم إمكانية تحويل الرصيد على الهواء على مدار الساعة بالإضافة إلى توسيع نطاق فرص اتاحة إعادة الشحن على نحو ملائم.

وكنيجة لهذه التحسينات فإن معدل استخدام هذه الخدمة في بوركينا فاسو والنيجر وتشاد ونيجيريا يشكل أكثر من 50% كنسبة مئوية من إجمالي عمليات إعادة شحن الأرصدة من حيث الحجم، وتصل تلك النسبة إلى أكثر من 40% في بوركينا فاسو من حيث القيمة الاجمالية، ولقد لوحظ أيضاً ان تلك الخدمة أسهمت في تقليص تكاليف بطاقات إعادة الشحن الورقية.

وتقوم "زين" حالياً بنشر خدمة Mobile Top Up في العراق والأردن بمنطقة الشرق الأوسط.

# خدمات "زين" التجارية

## خدمات التجوال النقال على متن الطائرات

في مارس 2008، أعلنت شركة "زين" في الأردن عن تدشينها خدمات التجوال النقال على متن طائرات منتقاة لشركات طيران الامارات و"ابن فرانس" و"تAP"، مزودة بتجهيزات خاصة كما أن شركات الطيران تلك تعمل حاليا على تجهيز بقية طائرات أساطيلها الجوية بخدمات الاتصالات المتقدمة خلال رحلات الطيران.

وحتى الآن انضمت إلى هذه الخدمة 9 شركات إضافية تابعة لمجموعة "زين"، فشركات "زين" العاملة في العراق والبحرين ولبنان وتونانيا والسودان وكينيا وأوغندا والسعودية ونيجيريا بدأت عملياتها التشغيلية فعليا، أما بقية الشركات التابعة فإنها ما زالت تحت الاختبار.

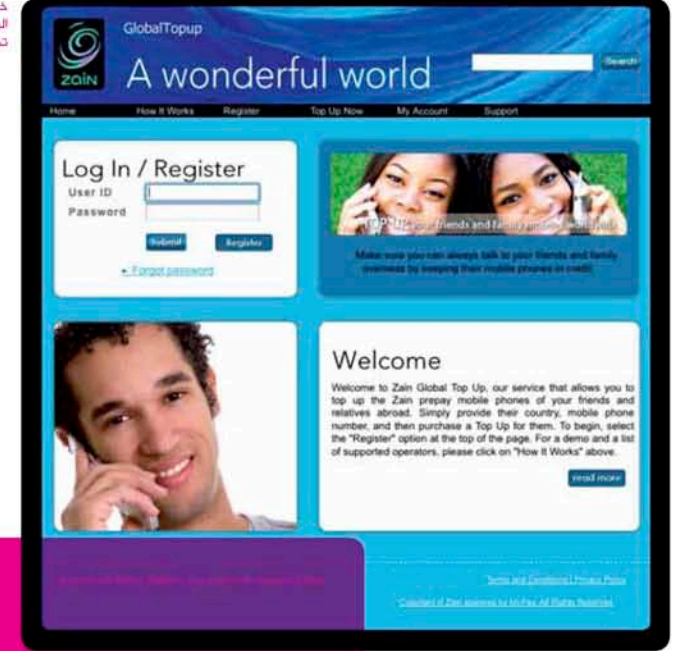
ومن خلال هذه الخدمة الجديدة، ستصبح "زين" رائدة في أسواقها كما أنها ستصبح من بين أوائل الشركات القليلة على مستوى العالم التي تقدم مثل هذه الخدمة إلى عملائها، وبإستطاعة عملاء "زين" الآن أن يستمتعوا باستخدام المكالمات الصوتية ويتبادل الرسائل النصية في أثناء سفرهم على متن الطائرة، ومن المتوقع أن يشهد المستقبل القريب بدء تقديم خدمات إضافية على متن الطائرات مثل خدمة GPRS وخدمات البلاك بيري وخدمة Push Mail البريدية.

ومن المقرر أن تستمر عملية نشر وتوسيع نطاق هذا المشروع خلال العام 2009، وذلك في ظل انضمام مزيد من شركات الطيران ومزويد من الشركات التابعة لـ "زين" إلى هذه الخدمة.



بإستطاعة عملاء "زين" أن يستمتعوا بإجراء المكالمات الهاتفية وإرسال واستقبال الرسائل القصيرة على متن طائرات خطوط جوية مختارة

خدمة "Global Top Up" توفر للعملاء إمكانية تعبئة الرصيد المسبق الدفع من خلال بوابة إلكترونية مسجلة تحت علامة "زين".



## خدمة Global Top

إن خدمة Global Top هي عبارة عن منتج آخر سيكون بمثابة امتداد اضافي لقنوات التوزيع الخاصة بـ "زين"، فهذه الخدمة ستجعل من الممكن إعادة شحن رصيد حساب خط "زين" ذو الدفع المسبق عن طريق واجهة على الانترنت (ذات علامة تجارية مسجلة باسم "زين") والدفع باستخدام بطاقة ائتمانية، وستسهل خدمة Global Top في خلق تيار إيرادات إضافية وذلك عن طريق السماح لعملاء "زين" وحتى لمن هم ليسوا من عملاء "زين" (ممن يعيشون في الخارج) بأن يعيدوا شحن أرصدة حسابات خطوطهم المسبقة الدفع عن طريق استخدام بطاقة ائتمانية، وهو الأمر الذي يعتبر قناة لا يتم استغلالها حاليا، ولقد تطور هذا المنتج من خلال الشراكة مع شركة Mi-Pay (الأنظمة آمنة ومتوافقة مع تقنية PCI-DSS) التي ستكون مسؤولة عن إدارة شؤون المكتب الخلفي والمصالحات ومكافحة عمليات الاحتيال ومكافحة عمليات غسل الأموال وغير ذلك من استفسارات العملاء التي لا يمكن التعامل معها من جانب موظفي "زين" التشغيليين، وستركز مجموعة "زين" اهتمامها على مهام زيادة حجم أعمالها والمحافظة على قاعدة عملائها، وستقتصر التكاليف التشغيلية الخاصة بـ "زين" على العمولات/المكافآت وحملات التسويق (من خلال بث رسائل sms مثلا) والعروض الترويجية التي يتم تقديمها إلى المشتركين وإلى ذويهم الذين يعيشون في خارج الدولة. ولقد اكتملت فعليا إجراءات وعملية تطوير هذه الخدمة كما أن اختبارا عمليا لمفهومها قد بدأ في يناير 2009.

# المسؤولية الاجتماعية

العمل على خلق "عالم جميل"

"زين" و مجال العمل

إن مجموعة "زين" هي بيئة يمكن أن تزدهر فيها روح المسؤولية الاجتماعية، وهو الأمر الذي يتجسد في القيم الجوهرية الثلاثة التي تعتقدها "زين" وهي "القلب" و "التألق" و "الانتماء". ولهذا فإن بيئة العمل الخاصة بـ "زين" تتعلق بالأمور التالية:

- الشغف
- الامتلاك في المؤسسة
- المكافأة القائمة على أساس مستوى الأداء
- الأجور القائمة على أساس أوضاع السوق
- توفير رعاية صحية للائحة
- التعليم
- تطوير مهارات القيادة
- المعرفة المرتبطة بالإدارة وبالعمل التجاري
- الاستمتاع بالعمل
- فتح حوار بين الطبقات المختلفة في داخل الشركة الواحدة وبين الشركات وبعضها البعض
- تعزيز الثقافات المتنوعة وخلق بيئة نستطيع جميعاً أن نحقق التميز فيها



قيم "زين" الثلاث: القلب، التألق، الانتماء

"إن رسالتنا هي أن نعيد الروح الإنسانية إلى مجال الأعمال التجارية وأن نخلق أجواء مفعمة بالمودة والتعاطف في داخل المجتمعات التي نعمل فيها وكذلك بين الشعوب، وذلك من خلال التزامنا بمبدأ المسؤولية الاجتماعية، ونحن نستطيع أن نقوم بذلك من خلال اعتناق قضايا معينة مثل الدعوة إلى الشفافية ومكافحة الفساد ودعم التعليم والمساهمة في تحقيق الرفاهية للفقراء".



الدكتور سعد الريات، الرئيس التنفيذي لمجموعة "زين"

## الفرص المتكافئة والتبوع

إننا في مجموعة "زين" نسعى إلى خلق بيئة عمل خالية من التمييز، والاضطهاد، وذلك بهدف ضمان توفير فرص متكافئة للجميع ابتداء من عملية التوظيف فصاعداً، فنحن نوظف قوة عمل تعكس المجتمعات المتنوعة التي نعمل فيها. وفي الوقت ذاته فإننا نحرص على الالتزام بالقوانين والتنظيمات الخاصة بالدول التي تنتمي إليها تلك المجتمعات.

## التدريب والتطوير

إن برامج الموارد البشرية الخاصة في مجموعة "زين" تتميز بوجود قدر عالٍ من التكامل فيما بينها كما أنها مصممة بهدف جعل "زين" بيئة عمل مثالية، وذلك من خلال تلبية احتياجات الموظفين ودعم رسالة ورؤية وقيم المؤسسة، وهذه البرامج تعبر تعبيراً كاملاً عن الشركة وعن علاقة الشركة الحقيقية التي تسعى "زين" إلى إشاعتها مع كل موظفيها.

ولمساعدة الموظفين على إيجاد نوع من التوازن في حياة العمل، تم تطبيق برامج عديدة على مستوى الشركات التابعة وإلى مدى أقل على مستوى المجموعة ككل، وفي ظل برنامج "خطة التطور الفردي" الذي نظمه، فإن كل موظف من موظفينا يتطور وفقاً لاحتياجاته الفردية الخاصة به.

## الصحة

إن رفاهية موظفينا تشكل أولوية لدينا، ومن هذا المنطلق فإن جميع الشركات التابعة لمجموعة "زين" تسعى جاهدة إلى المحافظة على بيئة عمل آمنة من خلال منع أو استئصال المخاطر بالإضافة إلى تزويد جميع الموظفين بتدريبات ملائمة تتعلق بالسلامة، ولقد أسست مجموعة "زين" آلية مناسبة لتفادي حوادث وإصابات وأمراض بيئة العمل، وذلك من خلال الالتزام الصارم بجميع القواعد التنظيمية ذات الصلة ومن خلال الإدارة الوقائية ضد المخاطر المحتملة.

ولقد أطلقت "زين" أول عيادة صحية متنقلة كاملة التجهيزات في العاصمة الأردنية عمان، وهي العيادة التي تتولى معالجة موظفي الشركة وأفراد أسرهم، بينما تقوم بإحالة الحالات الأكثر خطورة إلى أطباء اختصاصيين أو إلى مستشفيات متخصصة، ويعمل في تلك العيادة متنقلة طاقم طبي معترف خلال ساعات العمل الرسمية، كما أن أفراد ذلك الطاقم يكونون تحت الطلب بعد انتهاء ساعات العمل وخلال أيام العطلات، ولقد كانت شركة "زين" في الأردن رائدة في تطبيق ذلك النموذج في العام 2000، كما أن أحد أهداف المجموعة في مجال المسؤولية الاجتماعية خلال العام 2009 هو البدء في تشر عيادات ميدانية متنقلة أخرى في الشركات الأخرى التابعة للمجموعة.

وبالنسبة إلينا في مجموعة "زين" فإن مبدأ المسؤولية الاجتماعية هو أمر يعني أن ندير أنشطتنا التجارية بطريقة تتسم بروح المسؤولية اجتماعياً وبيئياً وذلك بهدف أن نخلق تأثيراً إيجابياً على المجتمع وعلى مساهمينا وعلى كل من نتعامل معهم في الوقت الراهن وفي المستقبل.

إن مبادرات المسؤولية الاجتماعية الخاصة بنا تتحرك من منطلق القضايا وليس من منطلق تحسين صورة الشركة، فمفاهيم التعاطف والاحترام والمشاركة هي الدوافع التي تتحرك من خلالها، وفي الوقت ذاته الذي ننظر فيه إلى المسؤولية الاجتماعية باعتبارها غاية اجتماعية جديرة ببذل الجهود في سبيلها، فإننا نؤمن أيضاً بأن المسؤولية الاجتماعية تشكل عنصراً تجارياً مؤثراً إذ أن الإسهام في تحقيق الرخاء الاجتماعي والاقتصادي يعود بالفائدة على الشركات في نهاية المطاف، وببساطة فإن المسؤولية الاجتماعية هي الواقع الجديد في مجال الأعمال، ونحن في مجموعة "زين" نعتنق روح المسؤولية الاجتماعية بما يضمن النجاح والرخاء الدائمين للجميع.

## رؤية "زين" إزاء المسؤولية الاجتماعية

- أن تكون مجموعة "زين" كياناً ملتزماً بالمسؤولية الاجتماعية على المستويين الإقليمي والعالمي.
- أن تكون مجموعة "زين" شريكاً حقيقياً في التنمية المجتمعية والبيئية.

## رسالة مجموعة "زين" في مجال المسؤولية الاجتماعية

- توجيه وإعادة هيكلة الإجراءات التجارية الخاصة بالشركة على نحو يتسم بروح المسؤولية اجتماعياً وبيئياً.
- خلق تأثير إيجابي على المجتمع وعلى مساهمي الشركة في الوقت الراهن وفي المستقبل.
- الاستثمار في تلك المجتمعات بهدف المساهمة في تحقيق قدراتها الكاملة.

## الأولويات الاستثمارية لدى "زين" في المجالين المادي والاجتماعي

إن مجموعة "زين" ملتزمة بالتنمية الاجتماعية والاقتصادية للمجتمعات التي تعمل فيها، وذلك من منطلق إدراك المجموعة بأن رفاهية تلك المجتمعات هي أمر بالغ الأهمية بالنسبة إلى نجاحنا العام، وفي ظل ما تتمتع به مجموعة "زين" من انتشار تجاري وما تلتزم به المجموعة من قيم جوهرية، فإن التأثير المادي الملغوس لأنشطة الاستثمار الاجتماعي التي نقوم بها يركز على التعليم وعلى الدور الحيوي الذي يلعبه التعليم في تقليص الفقر وفي التلاحم الاجتماعي، وعلاوة على ذلك فإننا نسعى أيضاً إلى استخدام مواردينا في سبيل تشجيع وترويج التعافي الصحي والبدني، وبخاصة من خلال الرياضة.

إن إستراتيجية المسؤولية الاجتماعية الخاصة بمجموعة "زين" تركز على أربعة ركائز مترابطة وتعتمد على بعضها البعض، وتلك الركائز الأربعة هي: "العمل"، "المجتمع"، "السوق" و "البيئة"، ونحن نؤمن بأن القيم والطموح ورؤيا العملاء وإنجاز الرسالة هي كلها أمور لا يمكن فصلها عن بعضها البعض.

# المسؤولية الاجتماعية

"زين" والتعليم

## أفريقيا

### برنامج "بني أمنا" (Build Our Nation)

التعليم هو مطلب حيوي تكافح كل دولة في أفريقيا في سبيل تحقيقه، لكن الحقيقة التي تبقى هي أن هذا الهدف تعرقله مستويات الفقر العالية في كثير هذه البلدان، وكانت "زين" قد مولت برنامج "بني أمنا" (Build Our Nation) بهدف مساعدة ملايين من تلاميذ المدارس الابتدائية والمساهمة في تحقيق "الأهداف التنموية للألفية" التي وضعتها الأمم المتحدة.

وقامت "زين" في تشاد بتمويل بناء مدرسة جديدة بينما تكفلت "زين" في جمهورية الكونغو الديمقراطية بتكاليف ترميم وتحديث مدرسة تتألف من 50 غرفة دراسية، وعلاوة على ذلك فإن شركات "زين" في كل من سيراليون والنيجر وكينيا والكونغو برازافيل وتنزانيا تتولى حاليا بناء وترميم مدارس، كما وقد قامت شركة "زين" في كينيا بتجهيز ورشة عمل لمدرسة ابتدائية مخصصة للأطفال التوحيديين والمعاقين ذهنيا، وذلك بهدف تدريب أكثر من 70 تلميذ تتراوح أعمارهم بين 3 سنوات و17 سنة.

وأسهمت جميع شركات "زين" في أفريقيا في ذلك البرنامج من خلال تقديم تبرعات بلغت قيمتها الإجمالية أكثر من مليون و700 ألف دولار أمريكي، وتنوعت إسهامات تلك الشركات ما بين بناء وترميم مدارس وغرف دراسية وبين تبرعات بمقاعد ومناضد وكتب دراسية وأجهزة كمبيوتر وغير ذلك من المستلزمات والتجهيزات الدراسية.

### برنامج المسابقات "تحدي زين أفريقيا"

"تحدي زين أفريقيا" هو برنامج مسابقات تلفزيوني يحظى بشعبية كبيرة وتشارك فيه فرق من طلاب الجامعات من غانا وكينيا وملاوي ونيجيريا وسيراليون وتنزانيا وأوغندا وزامبيا، وتصل نسبة مشاهدة ذلك البرنامج في تلك الدول إلى أكثر من 40%، وفي هذا البرنامج الذي يتميز بحركة إيقاعه السريعة يتم طرح أسئلة تغطي عددا كبيرا من المجالات بما في ذلك التاريخ والعلوم والثقافة الأفريقية والجغرافية والآداب والموسيقى والأحداث الجارية، ويفوز الطلاب المشاركون بمنح مالية لأنفسهم ولجامعاتهم حيث يعتمد المبلغ الذي يفوزون به على مدى التقدم الذي يحققونه في المسابقة التي تعتمد على استمرار الفريق الفائز، ولقد تنافس أكثر من 25 ألف طالب في أرجاء أفريقيا لكي يتم اختيارهم في فريق جامعتهم، وهذا البرنامج هو جزء من الجهود التي تبذلها مجموعة "زين" في مجال المسؤولية الاجتماعية، وهي الجهود التي تستهدف التعليم، ويشارك المجموعة في هذا البرنامج وزارات التربية في كل من تلك الدول بالإضافة إلى مجلس جامعات شرق أفريقيا.



"Fun Team" - كيان للتنمية الشبابية خاص بطلاب الجامعة

## الشرق الأوسط

### شبكة جامعة المستقبل (F.U.N)

"شبكة جامعة المستقبل" (المعروفة اختصاراً بـ"F.U.N") بدأت في الأردن في العام 2005، وهي عبارة عن كيان تنموي شبابي يتألف من طلاب جامعيين، يستثمرون أنفسهم تحت أجنحة "زين" وذلك بتغذية عقولهم وصقل مهاراتهم المهنية من خلال العمل الجماعي والتعاون والتدريب والانخراط في المجال العملي، وتؤمن "شبكة جامعة المستقبل" بتعزيز المهارات التجارية ومهارات القيادة بين طلاب الجامعات، وذلك من خلال خلق بيئة مؤسسية مناسبة وتوفير الفرص التي تسمح بتحقيق إيرادات، وهو الأمر الذي سيكون له تأثير إيجابي على "زين" كما على المجتمع ككل.

وفي العام 2006، شهدت "شبكة جامعة المستقبل" بدء تطبيق مفهوم جديد يعتمد على الإدارة الذاتية، وهذا المفهوم تم بموجبه ترشيح الفرق وقادة الفرق والتصويت عليهم من جانب أعضاء الشبكة، وفي العام 2007، تم تسجيل "شبكة جامعة المستقبل" كشركة تابعة لـ"زين" في الأردن، وهي شركة مملوكة جزئياً كما تدار جزئياً من جانب الطلاب ويتولى العضو المنتدب لـ"زين" في الأردن مسؤولية إدارتها العامة، وفريق "شبكة جامعة المستقبل" يقوم بتوفير المتطلبات اللوجستية اللازمة للمناسبات التي تقيمها "زين". ولهذا الفريق مكاتب خاصة به في مقر الشركة حيث يتسنى للأعضاء الشباب أن يختبروا مباشرة البيئة المؤسسية كما أنه يتم توجيه الدعوة إليهم ليشاركوا في دورات تدريبية داخلية. في العام 2008 تم تأسيس المقر الرئيسي لـ"شبكة جامعة المستقبل" في داخل مجموعة "زين"، وهو المقر الذي تتمثل مسؤوليته الرئيسية في العمل على إطلاق شبكات F.U.N في بقية الشركات التابعة للمجموعة، وحتى الآن فإن شركات "زين" في كل من السعودية والسودان وأوغندا وزامبيا اعتنقت الفكرة وبدأت كل واحدة منها "شبكة جامعة المستقبل" (F.U.N. International) الخاصة بها.



برنامج "Build Our Nation" يقدم كتباً دراسية إلى تلاميذ المدارس في قرية أفريقيا

# المسؤولية الاجتماعية

"زين" والتعليم



"مركز الصيانة المتنقلة" التابع لشركة "زين" في الأردن يخلق فرص عمل لخريجي المدارس الثانوية

## الكويت

مبادرة تثقيف الأمل  
في يونيو من العام الماضي 2008، أعلنت "زين" عن تعاونها مع شركة "Cisco" وجامعة الكويت بهدف تدريب أكثر من 90 معلم من مدارس شتى في أرجاء الكويت وذلك كجزء من برنامج "درب المدرس" التابع لـ "أكاديمية شبكة سيسكو"، وذلك البرنامج هو عبارة عن مبادرة تهدف إلى معالجة قضية الفجوة القائمة في مجال تكنولوجيا المعلومات، وهي قضية عالمية تهتم بها الشركات الحكومية والمؤسسات التعليمية على حد سواء، والمشاركون في ذلك البرنامج سيصبحون مدرسين معتمدين رسمياً من جانب شركة "سيسكو"، ومن المتوقع لأولئك المدرسين أن يقوموا لاحقاً بتدريب أكثر من 600 طالب في غضون 12 شهراً، ومن خلال ذلك التعاون، فإن عدداً من الموظفين يحصلون أيضاً على فرصة لكي يصبحوا معتمدين من جانب "سيسكو" من خلال برنامج تدريبي أكثر تقدماً.

## لوبيك

تقيم "زين" علاقة شراكة مع "مركز لودان لانجازات الشباب" (لوبيك) منذ بداية أنشطته، وهي الشراكة التي تغطي البرامج الثقافية وبرامج المهارات الحياتية وبرامج التدريب الصيفي المتنوعة التي ينظمها المركز. وبموجب تلك الشراكة، تقوم "زين" بتقديم الدعم إلى الأنشطة المتنوعة التي يقوم بها مركز "لوبيك" كما أنها تقوم بتنظيم برامج تدريبية في داخل إدارتها المختلفة لأكثر من 100 شاب وشابة.

## المملكة العربية السعودية

أفكار جديدة لـ "عالم جميل"  
أطلقت زين برنامج أفكار جديدة لـ "عالم جميل"، وهو عبارة عن مسابقة تحفيزية لطلاب جامعة الملك عبد العزيز، وتهدف تلك المسابقة إلى توليد أفكار جديدة في مجال الاتصالات، وهي الأفكار التي من الممكن توفير الرعاية لها حتى تصبح مشاريع تجارية ناجحة.

## حلول التعلم المتنقل

قامت شركة "زين" في السعودية أيضاً بتطبيق برنامج "حلول التعلم المتنقل" لجامعة الملك عبد العزيز، وهو البرنامج الذي يستطيع طلاب وموظفو الجامعة بموجبه أن يصلوا إلى الخدمات التي تقدمها الجامعة في أي وقت ومن أي مكان، وعلاوة على ذلك فإن "زين" في السعودية وقعت اتفاقاً مع جامعة الملك سعود بهدف التعاون في مجال أبحاث قطاع الاتصالات وتوفير برامج تدريب لطلاب الجامعة.

## مدارس النهضة لمتلازمة داون

في إطار سعيها إلى تعزيز أسلوبنا الإداري، نقوم حالياً بتقديم الدعم إلى "مدارس النهضة لمتلازمة داون" لمساعدتها على بناء نموذج تجاري قابل للاستمرار، بما في ذلك إعادة هيكلة تنظيم المدرسة وتعزيز عملية التواصل وتحقيق مراقبة مالية وتطوير الحوكمة بالإضافة إلى صياغة إستراتيجية التوسع المستقبلية.

## البحرين

إن مشروع توزيع الحقيبة المدرسية هو واحد من بين القضايا النبيلة التي تدعمها شركة "زين" في البحرين، وهو المشروع الذي يتم من خلاله توزيع أكثر من 20 ألف حقيبة مدرسية مع مستلزماتها على تلاميذ بحرينيين من كل المستويات في بداية كل سنة دراسية.

## لبنان

كجزء من أنشطتها الرمضانية، قامت شركة "ام تي سي تاتش" بتوزيع 4 آلاف حقيبة مدرسية على 10 جمعيات كبرى في أرجاء لبنان.

## الأردن

في إطار السعي إلى دعم قطاع التعليم، تم تأسيس "صندوق زين التعليمي" في العام 2004، ويقدم ذلك الصندوق 44 منحة دراسية للطلاب المتميزين، من أصحاب القدرات المادية الضعيفة بالإضافة إلى مجموعة من الطلاب ذوي الاحتياجات الخاصة، وعلاوة على ذلك فإن شركة "زين" في الأردن "تتبنى" 10 مدارس حكومية في مناطق فقيرة في أرجاء الأردن، كما أن الشركة هي أحد الرعاة الرئيسيين لمبادرة "مدرستي" التي أطلقتها جلالة الملكة رانيا العبد الله.

وعلاوة على ذلك فإن أول مركز صيانة متنقل تم إطلاقه من أجل تقديم تدريب مجاني إلى الطلاب حول كيفية صيانة الأجهزة ومعدات الاتصالات المتنقلة، وذلك بهدف خلق فرص عمل لخريجي المدارس الثانوية، وإلى جانب ذلك فإن شركة "زين" في الأردن أسست أول مختبر للاتصالات المتنقلة في جامعة الأردن للعلوم والتكنولوجيا.

## السودان

قامت شركة "زين" في السودان بتزويد عدد من الولايات الجنوبية بمرافق وتجهيزات تعليمية.



"زين" في الكويت تدخل في شراكة مع "مركز لودان لانجازات الشباب" لتعريف الشباب على بيئة الأعمال الامتراضية

# المسؤولية الاجتماعية

"زين" والمجتمع

إن مسألة خلق "عالم جميل" لا تتعلق فقط بمجرد تقديم خدمات اتصالات متميزة واستثنائية، فنحن نسعى أيضا إلى أن نساهم في تحسين حياة الناس وأن نساهم في عمليات البناء والدعم والتقوية كما نسعى إلى العمل من أجل المجتمع.

## مشروع قرى الألفية

إن مشروع قرى الألفية، الذي أطلقه "معهد الأرض" التابع لجامعة كولومبيا، يهدف إلى انتشال قرى ريفية من مستنقع الفقر الذي يعاني منه أكثر من مليار شخص حول العالم، ففي العام 2007، أعلنت كل من مجموعة "زين" وشركة أريكسون و"معاهد الأرض" التابع لجامعة كولومبيا عن إطلاق مبادرة شراكة، لتوفير خدمات الاتصالات المتنقلة وخدمات الإنترنت لـ "مشروع قرى الألفية"، وهو المشروع الذي يغطي نحو 400 ألف شخص في 10 دول أفريقية، وتتنجم هذه المبادرة بشكل مباشر مع التزام مجموعة "زين" بإزاء قارة أفريقيا ومع إيمان المجموعة بأن خدمات الاتصالات الموثوقة والتي يمكن للناس أن يتحملوا تكاليفها تستطيع في نهاية المطاف أن تساعد القارة على تحقيق نصيبها من "الأهداف التنموية للألفية" قبل حلول العام 2015، وهي الأهداف العالمية التي تستهدف العمل على تقليص الفقر والجوع الشديدين بمعدل النصف وتحسين التعليم والصحة والمساواة بين الجنسين والاستدامة البيئية، وكبدائية، قامت "زين" بتطوير إستراتيجية اتصالات شاملة لقرية "ديرتو" في كينيا وقرية "زوهيرا" في أوغندا وقرية "مولا" في تنزانيا.

ففي كينيا قامت "زين" بالتعاون مع شركة "أريكسون" بنشر شبكة اتصالات متنقلة توفر الخدمة لحوالي 5 آلاف شخص في قرية "ديرتو"، وقامت الشركتان ببناء موقع يعمل بالطاقة الخضراء حيث أنه يستخدم طاقة الرياح والطاقة الشمسية، وذلك بعد أن تم التعرف على أن تكاليف التشغيل وإمدادات الطاقة هما العائقين الأساسيين أمام بناء بنية تحتية للاتصالات المتنقلة في المناطق النائية.

ووفقا للتقديرات فإن هذا الحل سيعمل بكفاءة تزيد بنسبة 80% على مواقع الاتصالات المتنقلة التقليدية التي تعمل بطاقة وقود الديزل، والواقع أن تزايد الاتصالات الصوتية واتصالات البيانات القائمة على أساس شبكات GSM وشبكات الجيل الثالث هو أمر يساهم في تحسين القدرة على الوصول إلى خدمات التعليم والصحة والزراعة وتطوير المشروعات الصغيرة كما أنه يساهم أيضا في مساعدة أفراد الأسر على أن يبقوا على اتصال، فخدمة الإنترنت تشكل أولوية بالنسبة إلى العيادات الطبية والمدارس والمراكز الاجتماعية بينما تساهم تطبيقات النطاق العريض في تقليص رحلات السفر التي تستهلك الوقت وتسمح للباحثين والمستهلكين بأن يتفحصوا أسعار السلع المتاحة في المنطقة.

ولقد أصبحت قرية "ديرتو" الآن مركزا اقتصاديا مصغرا حيث أن الناس الذين يعيشون في قرى مجاورة باتون لزبارة تلك القرية لإجراء أو لاستقبال المكالمات، وعلاوة على ذلك فإنه تم إنقاذ آلاف الأرواح البشرية حيث أن تلك المنطقة تعاني فيها تضاء كثرات من مضاعفات خلال الولادة كما أنه تنكرر كثيرا حالات إصابة أشخاص بلدغات الأفاعي ومرض الملاريا، وتعليقا على ذلك قال أحمد محمد منسق مشروع قرى الألفية في قرية ديرتو "إن أهالي القرية يقولون إن اليوم الذي وصلت فيه شبكة الاتصالات كان يوما شهد ولادة جديدة للقرية، ليس هناك دعم يمكن أن نقدمه إلى أي مجتمع أكثر من ذلك".



كزيس غاربريل، الرئيس التنفيذي لـ "زين" في أفريقيا، يقدم مساعدة تقنية إلى مدرسة تعمل على جهاز كمبيوتر متصل بشبكة إنترنت لاسلكية

في تنزانيا وأوغندا، تم تحديث شبكة "جي أس أم" الخاصة بـ "زين" إلى شبكة EDGE، وهو الأمر الذي أدى إلى تحسين التغطية وتوسيع نطاق وصول الشبكة، وباستخدام توليفة من المحطات الثابتة التي تعمل بهوائيات لاسلكية سيتم تزويد المدارس والمراكز الصحية بالقدرة على الاتصال اللاسلكي بشبكة الإنترنت.

وعلاوة على ذلك فإنه يتم حاليا وضع خطط لتوسيع نطاق التغطية ليشمل جميع السكان الذين يبلغ إجمالي تعدادهم 73 ألف نسمة في هذه المنطقة من الدولتين، وقامت شركتي "سوني أريكسون" و"سوني" بتقديم أجهزة هواتف متنقلة إلى العاملين في مجالتي الخدمة الاجتماعية والخدمة الصحية، كما استحدثت الشركتان تطبيقات رعاية صحية مخصصة لأغراض التعلم المتنقل، بالإضافة إلى أغراض جمع البيانات الأساسية حول المنازل، ومن جانبها فإن مجموعة "زين" قدمت بطاقات SIM وخصصت أرقامًا للتطبيقات بهدف تحسين إمكانية الوصول إلى خدمات الرعاية الصحية وغيرها من خدمات التطوير.

وانطلاقا من نفس الهدف - ولكن على نطاق أصغر - تقوم مجموعة "زين" بالدخول في شراكات مع السلطات المحلية بهدف تحسين الاتصالات في مجتمعات قريبة.

## مبادرة بحيرة فيكتوريا

في العام 2007، دخلت مجموعة "زين" في شراكة ثلاثية مع شركة "أريكسون" واتحاد GSMa لتمديد تغطية شبكة الاتصالات المتنقلة لتشمل بحيرة فيكتوريا التي تعد ثاني أكبر بحيرة داخلية على مستوى العالم، وذلك لتقديم خدمة اتصالات أفضل لنحو 30 مليون نسمة في تنزانيا وكينيا وأوغندا ممن يعيشون في المناطق المحيطة مباشرة ببحيرة فيكتوريا، وهذه المبادرة المشتركة ستسهم في تنشيط التنمية الاقتصادية وإنقاذ أرواح الناس الذين يعملون في تلك البحيرة التي تشهد نحو 5 آلاف حالة وفاة سنويا في حوادث ذات صلة بالصيد وعمليات القرصنة، ويعتمد نحو 800 ألف شخص على البحيرة في كسب رزقهم، بما في ذلك 150 ألف صياد أسماك وأفراد عائلاتهم.



"مبادرة بحيرة فيكتوريا" تجسّد نطاق تغطية الاتصالات المتنقلة عبر البحيرة

جميع الشركات التابعة لمجموعة "زين" تقوم بتقديم تبرعات لصالح أعمال خيرية في الدول المختلفة التي توجد فيها، فلقد أسهمت تلك الشركات في بناء دور للأيتام كما تبرعت بأغذية ومواد أساسية أخرى، فخلال فترة احتفالات عيد الميلاد وخلال شهر رمضان الكريم، تقوم تلك الشركات بتوزيع وجبات وهدايا كما أنها تقيم احتفالات في دور الأيتام وفي دور المسنين.



شركة "أم تي سي - تاتش" (الوحدة التي تدبرها "زين" في لبنان) توزع هدايا عيد الميلاد على أطفال أيتام

دعماً للجزء المتعلق بمياه الشرب الآمنة المستدامة في إطار "برنامج الأهداف التنموية للألفية" الذي أطلقته الأمم المتحدة، فإن شركات "زين" في سيراليون وزامبيا وكينيا ونيجيريا وتشاد والسودان قامت بتوفير خزانات وأبراج لمياه الشرب كما وفرت التمويل اللازم لحفر آبار مياه في عدد من المجتمعات، والواقع أن هذا البرنامج المنفذ للحياة له تأثير عظيم على الصحة العامة.

وهناك مبادرات كثيرة تهدف إلى دعم أو رعاية مؤسسات صحية، وهي المبادرات التي تم تطبيقها في أرجاء منطقة الشرق الأوسط وقارة أفريقيا.

• قدمت شركة "زين" في بوركينا فاسو إلى وزارة الصحة 10 آلاف لقاح ضد التهاب السحايا.  
• شركة "زين" في جمهورية الكونغو الديمقراطية توفر فحوصات للكشف عن الأمراض المتعلقة بالكلبي.

• أسست شركة "زين" في العراق عبادتين طبيتين خارجيتين متنقلتين تقدمان خدمات طبية مجانية لآلاف من الأشخاص في أرجاء الدولة، وعلاوة على ذلك فإن الشركة أرسلت 16 مريضاً مصابين بأمراض أو إصابات خطيرة إلى الخارج لتلقي العلاج الطبي، حيث تكفلت الشركة بجميع تكاليف سفرهم وعلاجهم، وأخيراً فإن "زين" في العراق دعمت برنامج عمار الصحي (www.amarfoundation.org)، وهو البرنامج الذي يقدم الرعاية الطبية إلى أكثر من 10 آلاف مريض شهرياً.

• شركة "زين" في الأردن لديها عيادة مجانية متنقلة للأطفال، وهي العيادة التي تخدم مناطق نائية بالتنسيق مع وزارة الصحة.

• شركة "زين" في نيجيريا تتعاون منذ عام 2005 مع "الوكالة الوطنية لمكافحة مرض الإيدز" (NACA) وذلك من خلال توفير 4 خطوط مجانية مخصصة لتقديم الإرشاد والاستشارات حول مرض الإيدز والفيروس المسبب له.

• شركة "زين" في السودان وزعت 3 آلاف شهادة تأمين بالاشتراك مع "الصيدوق الوطني للتأمين الصحي".

• وعلاوة على ذلك فإنه تم بناء مستشفى في السودان وتزويجه مستشفى في كينيا، كما أن تبرعات الشركة من تجهيزات ومستلزمات طبية وعلاجات طارئة تم توزيعها في كل من كينيا ومالawi والكونغو برازافيل والنيجر وجمهورية الكونغو الديمقراطية وزامبيا والغانون والسودان والعراق، بينما تم تنفيذ حملات توعية صحية وتقديم تبرعات لمنظمات صحية في دول أخرى مثل مدغشقر والسعودية ونيجيريا والأردن ولبنان والكويت والبحرين وبوركينا فاسو.



شركة "زين" في العراق تدعم "برنامج عمار" الصحي الذي يرضع أكثر من 10 آلاف مريض شهرياً

## "زين" والرعاية المسؤولة

### الرياضة

في العام 2002، أسست "زين" ناد لكرة السلة في الأردن، وكان الهدف الرئيسي من وراء ذلك هو التفاعل مع المجتمع بالإضافة إلى ترويج اسم الشركة في الدولة وفي المنطقة، وبعد مرور ثلاث سنوات، بدأ الفريق في الفوز بطولات محلية وإقليمية ودولية، وعلاوة على ذلك فإن إدارة النادي أدركت أهمية تطوير مجموعات شبابية وحالياً هناك 120 طفلاً مسجلين في مدرسة "زين" المصغرة لكرة السلة.

إن الرياضة تلعب دوراً كبيراً في كل الشركات التابعة لنا، فكثر من تلك الشركات شكّلت فرقاً للتنافس مع فرق الشركات الأخرى، وحتى الآن فإن "زين" قامت برعاية مسابقات في كرة القدم والتنس والغولف والبولينغ والمبارزة وكرة السلة والكيك بوكسينغ والعباب القوي بما في ذلك مسابقات الماراتون.

### الثقافة

إن "زين" عازمة على دعم الثقافة، وهو الأمر الذي تترجمه الشركة من خلال دعمها لفعاليات ثقافية متنوعة في الدول التي تعمل فيها في أرجاء قارة أفريقيا ومنطقة الشرق الأوسط، ومن بين تلك الفعاليات سيرك زين ماما أفريقيا (نترانيا) والأوركسترا السيمفونية العراقي وفرقة مالوي الموسيقية ومهرجان الجنادرية التراثي (السعودية) وفعالية المنسوجات الأفريقية (زامبيا) ومهرجان غاباو لهيب هوب (الغانون)، وعلاوة على ذلك فإن تلك الفعاليات تشتمل على حفلات موسيقية تروج لمبادرات المسؤولية الاجتماعية التي تنفذها "زين"، مثل ذلك الحفل الذي أحياه نجم الغناء الأفريقي "يوسو دنور" لإلقاء الضوء على "مشروع بريميا" للقروض المصغرة في جمهورية الكونغو الديمقراطية.

### حقوق الإنسان

إن "زين" تتفهم أن أنشطتها تنطوي على إمكانية التأثير في تعزيز حقوق الإنسان بطرق كثيرة، وقبل فترة قصيرة، شاركت "زين" في "اليوم العالمي لمناهضة تشغيل الأطفال" وذلك من خلال الشراكة مع وزارة العمل في مدغشقر و"منظمة العمل العالمية".



"زين" في العراق ترعى الأوركسترا السيمفونية الوطنية



شركة "زين" في زامبيا توفر آبار ماء في مناطق ريفية



شركة "زين" في الأردن ترعى عيادة أطفال متنقلة تقدم خدمات معالجة إلى مناطق نائية

# المسؤولية الاجتماعية

"زين" وأسواق المجموعة

إن التزام النهج الأخلاقي في العمل التجاري هو عنصر أساسي من عناصر نجاح مجموعة "زين" في تحقيق التقدم، كما أن سياسة الحكومة المؤسسية التي تتبعها تركز على العمل على ضمان أن تكون صورة "زين" ايجابية أينما عملنا، فنحن نعمل كمؤسسة احترافية مسؤولة في الأسواق التي نخدمها، كما أننا نسعى جاهدين إلى أن تتفوق على توقعات المساهمين الداخليين والخارجيين على حد سواء.

ونحن نتميز بالشفافية ونحرص على ضمان أن تتصف كل تعاملاتنا مع شركائنا الاستراتيجيين وموردينا وعملائنا بالنزاهة والاستقامة الأخلاقية، ونحن نتوقع من جميع موظفينا وموردينا أن يلتزموا بالقوانين وأن يتصرفوا على نحو أخلاقي في كل الأمور.

وتعمل مجموعة "زين" باستمرار على تطوير نماذج استدامة تهدف إلى تشجيع الاعتماد على النفس في كسب الرزق كما تهدف إلى تخفيف وطأة الفقر، وفي هذا الإطار فإننا خلقنا عددا من المشاريع التي نوظف فيها أفرادا فقراء من أبناء المجتمعات التي نعمل فيها، ولقد تم تطوير أحد تلك المشاريع في السعودية، وهو المشروع الذي استهدف 10 آلاف امرأة محتاجة وقدمت "زين" من خلاله التدريبات والتجهيزات والأدوات اللازمة لتمكينهن من بدء أنشطة تجارية خاصة بهن من خلال بيع منتجات وخدمات "زين".



شركة زين في السعودية وفرت لمجموعة نساء المحجورات والأدوات اللازمة لبدء مشاريعهن التجارية الخاص

## روح المسؤولية في الحملات الإعلانية

في عالمنا المعاصر، هناك قضايا مهمة كثيرة - كقضايا حقوق الإنسان وقضايا البيئة - لا تحظى بالاهتمام الذي تستحقه، ومن الممكن للإعلانات الناجحة والمسؤولة أن تلعب دورا في أن تحظى تلك القضايا بذلك الاهتمام، فمن الممكن إحداث تغيير حقيقي من خلال رسالة قوية توجهها شركة تحلى بالقيم والاستقامة، بحيث يعود ذلك التغيير بالنفع على قطاع الأعمال وعلى المجتمع بشكل عام.

ولم تكن حملة "قطرة" الإعلانية التي تدعو إلى ترشيد استهلاك الماء سوى مثال واحد يبرز سعي مجموعة "زين" إلى إحداث تأثير فارق في منطقة الشرق الأوسط، فمن خلال استخدام مسرحية مدرسية لشرح دورة حياة قطرة ماء، استطعنا أن نسلط ضوء التوعية على أهمية الماء كمورد طبيعي وأن نشجع الأطفال والكبار معا على المحافظة على ذلك المورد، ولقد حققت حملة "قطرة" الإعلانية نجاحا فوريا إلى درجة أن قنوات إعلامية أخرى التقطتها وراحت تنشر الرسالة على نطاق أوسع، وهو الأمر الذي أوضح مدى قوة الإعلان الذي يتحلى بروح المسؤولية.

ومنذ الانطلاقة الأولى للحملة الإعلانية الخاصة بالتحول إلى الاسم التجاري الجديد "زين"، كانت تلك الحملة قائمة على أساس الأمل وعلى اعتناق التنوع بأوجهه الثقافية الكثيرة وعلى التعامل مع بيئتنا بنفس الطريقة التي نتعامل بها مع منازلنا، ولقد نجحت حملاتنا الإعلانية في تحشين وخفض أرضية جديدة، وذلك لأن تلك الحملات تجسد فلسفة حياتية تعزز التزامنا كمؤسسة مسؤولة اجتماعيا، وهو الالتزام الذي يسهم في تحقيق وعدنا المتعلق بخلق "عالم جميل".



حملة "قطرة" الإعلانية تصالح مشكلة ندرة المياه في منطقة الشرق الأوسط

# المسؤولية الاجتماعية

"زين" والبيئة

التقدير والإستمرارية



جائزة التقدير والإستمرارية لشركة "زين" في الكويت يسلمها السيد حاسم محمد الخرافي إلى السيد أسعد البنوان رئيس مجلس إدارة مجموعة "زين"



موظفو شركة "زين" في الكويت يشاركون فريق الغوص الكويتي في تنفيذ عمليات تنظيف للبيئة البحرية

إن مجموعة "زين" ملتزمة بإدارة عملياتها بطريقة تسهم في تقليص تأثيرها على البيئة في "زين" تعمل على تقليص استهلاكها للطاقة وتقليل العوادم التي تنتجها بالإضافة إلى احترام بيئة الدول التي تعمل فيها، ونحن نؤمن بأن التركيز على الإدارة البيئية القوية كجزء لا يتجزأ من الطريقة التي ندير بها أعمالنا هو أمر سيؤدي إلى تقوية أداؤنا وسيضمن مستقبلاً مستداماً لشركائنا سواء كانوا موظفين أو عملاء أو موردين أو مساهمين أو مجتمعات.

إن الحرص على الاستخدام الرشيد للموارد وتطوير موارد بديلة وتطبيق برامج إعادة التصنيع هي كلها أمور تشكل جزءاً من الجهود البيئية التي تبذلها مجموعة "زين".

ولقد تبنت مجموعة "زين" معايير ISO 14001، والتي هي عبارة عن معايير قياسية عالمية خاصة بنظام إدارة بيئي يساعد المنظمات والشركات على تقليص الأضرار البيئية، وتتطلب معايير ISO 14001 وضع سياسة بيئية ملازمة بالإضافة إلى تحديد الجوانب البيئية الناجمة عن أنشطة ومنتجات وخدمات الشركة سواء في الماضي أو الحاضر أو المستقبل، وذلك بهدف تحديد التأثيرات البيئية الملموسة، وحتى الآن تم تطبيق معايير ISO 14001 في شركائنا التابعة في كل من البحرين والأردن والكويت ولبنان.

كما قامت إدارة الشؤون التنظيمية للمجموعة بتحديث الوثيقة التي تعرف بـ "الخطة الشاملة للإدارة البيئية والاجتماعية" (EMSP)، وهي الخطة التي ستلتزم بها جميع شركائنا العاملة في أفريقيا، وتلك الوثيقة يتم مراجعتها حالياً من جانب شركات "زين" العاملة في منطقة الشرق الأوسط حتى تتبناها قبل نهاية العام 2009، وتلك الوثيقة مصممة بهدف تقليل التأثيرات البيئية المحتملة ذات الصلة بتوسيع وتشغيل شبكات الاتصالات المتنقلة الخاصة بمجموعة "زين"، كما أن الوثيقة تشتمل على إجراءات مراقبة داخلية لمتابعة مسار الأداء البيئي على المستوى المؤسسي.

إن نظامنا الخاص بتوليد الطاقة "الخضراء" يلعب دوراً مهماً في تقليص الأثر الكربوني الخاص بمجموعة "زين"، وهو الأمر الذي يدعم المعركة ضد ظاهرة الاحتباس الحراري، وتعكف مجموعة "زين" حالياً على دراسة إمكانية استخدام مصادر للطاقة البديلة مثل الطاقة الشمسية وطاقة الرياح، وخلال المرحلة الحالية تقوم "زين" بتنفيذ مشاريع تجريبية مثل مبادرة التوربينات التي تعمل بطاقة الرياح في معشقر، وهي المبادرة التي تهدف إلى الاستعاضة عن المولدات التي تعمل بوقود الديزل بتوربينات تعمل بطاقة الرياح، وتلك التوربينات هي عبارة عن منظومة تعمل بلا وقود لتوليد الطاقة.

ومثلما هو الحال مع كل المبادرات الجديدة، فإننا نتبنى فلسفة تعتمد على تعزيز أفضل الممارسات في كل أرجاء مجموعتنا، وعندما يتم تطوير مبادرة ناجحة في إحدى الدول التي نعمل فيها، فإننا نقوم بنشر تلك المبادرة في دول أخرى وكجزء من الدعم المستمر الذي تقدمه في سبيل حماية البيئة، فإن شركة "زين" في الكويت قد أبرمت شراكة طويلة الأمد مع فريق الغوص الكويتي التابع للجمعية الكويتية لحماية البيئة، وهي الشراكة التي تهدف إلى حماية وإنقاذ الحياة البحرية في المياه الإقليمية الكويتية، ويشتمل برنامج الشراكة على مشاركة عدد من موظفي شركة "زين" في مهام التنظيف التي يقوم بها فريق الغوص الكويتي، كما يشمل البرنامج على تدريب عدد من موظفي "زين" لكي يصبحوا غواصين معتمدين.

وإلى جانب ذلك فإن شركة "زين" في الأردن "تبنت" غابة في شمال المملكة، وهي الغابة التي غرس فيها موظفو الشركة 400 شجرة في يوم التشجير، ويهدف مشروع "غابة زين" إلى الحفاظ على الغابات في شمال الأردن.

## جوائز

في العام 2008، فازت شركة "زين" في الكويت بجائزة مرموقة هي "جائزة المسؤولية الاجتماعية" في قطاع الاتصالات، وهي الجائزة التي تم الإعلان عنها خلال حفل أقيم تحت رعاية رئيس مجلس الأمة الكويتي معالي السيد حاسم محمد الخرافي الذي قام بتسليم الجائزة إلى السيد أسعد البنوان رئيس مجلس إدارة مجموعة "زين".

إن مجموعة "زين" تسعى إلى إيجاد بيئة تتكاتف فيها التكنولوجيا وخدمة العملاء والمسؤولية الاجتماعية معاً لخلق "عالم جميل" لكل المتعاملين معنا، بحيث يكون عالماً مفعماً بالمرح والألوان والحياة والقوة والخيال.

## طريقنا نحو الأمام

إننا في مجموعة "زين" نخطط للقيام بمزيد من عمليات قياس وتقليل التأثيرات البيئية الضارة الناجمة عن شركائنا التابعة داخلياً وخارجياً.

وأننا نخطط لقياس وتقليل تأثيرنا الكربوني كخطوة أولى نحو أن تصبح ذوي تأثير كربوني حيادي، وفي موازاة ذلك فإننا نعدكف على دراسة إمكانية استخدام مصادر طاقة بديلة مثل طاقة الرياح والطاقة الشمسية.

ونحن نسعى إلى الاستمرار في تحسين "التسويق البيئي" كما أننا مازلنا نعمل في اتجاه التطبيق التدريجي لـ "الميثاق العالمي" الصادر عن الأمم المتحدة.

كما أننا نعمل في سبيل الالتزام ببنود "مبادرة الإبلاغ العالمية" (GRI) الخاصة بتوحيد معايير الإفصاح عن عناصر الاستدامة.

## البيانات المالية السنوية المجمعة وتقرير مراقبي الحسابات المستقلين

- 122 تقرير مراقبي الحسابات المستقلين
- 124 الميزانية العمومية المجمعة
- 125 بيان الدخل المجمع
- 126-127 بيان التغييرات في حقوق المساهمين المجمع
- 128-129 بيان التدفقات النقدية المجمع
- 130-176 إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

# تقرير مراقبي الحسابات المستقلين

إلى حضرات السادة مساهمي شركة الاتصالات المتنقلة ش.م.ك. دولة الكويت

## تقرير عن البيانات المالية المجمعة

لقد دققنا البيانات المالية المجمعة المرفقة لشركة الاتصالات المتنقلة ش.م.ك. ("الشركة الأم") وشركاتها التابعة ("المجموعة") والتي تتضمن الميزانية العمومية المجمعة كما في 31 ديسمبر 2008، وبيانات الدخل والتغيرات في حقوق الملكية والتدفقات النقدية المجمعة للسنة المنتهية بذلك التاريخ، وكذلك ملخص السياسات المحاسبية الهامة والإيضاحات التفصيلية الأخرى.

## مسؤولية الإدارة عن البيانات المالية المجمعة

إن إعداد وعرض هذه البيانات المالية المجمعة بشكل عادل طبقاً للمعايير الدولية للتقارير المالية هو من مسؤولية إدارة الشركة الأم، إن هذه المسؤولية تتضمن تصميم وتطبيق والاحتفاظ بنظام رقابة داخلي يتعلق بإعداد البيانات المالية المجمعة وعرضها بشكل عادل بحيث تكون خالية من أية أخطاء مادية سواء كانت ناتجة عن الغش أو الخطأ، كما تتضمن اختيار وتطبيق السياسات المحاسبية المناسبة وإعداد التقديرات المحاسبية المعقولة وفقاً للظروف المحيطة.

## مسؤولية مراقبي الحسابات

إن مسؤوليتنا هي إبداء رأي على تلك البيانات المالية المجمعة اعتماداً على أعمال التدقيق التي قمنا بها. لقد قمنا بالتدقيق وفقاً لمعايير التدقيق الدولية. إن هذه المعايير تتطلب منا الالتزام بمتطلبات المهنة الأخلاقية وتخطيط أداء أعمال التدقيق للحصول على تأكيد معقول بأن البيانات المالية المجمعة لا تحتوي على أخطاء مادية.

إن أعمال التدقيق تتطلب تنفيذ إجراءات للحصول على أدلة تدقيق على المبالغ والإفصاحات الواردة في البيانات المالية. إن تلك الإجراءات تعتمد على الحكم المهني لمراقب الحسابات بما في ذلك تقييم خطر وجود أخطاء مادية في البيانات المالية المجمعة سواء كانت ناتجة عن الغش أو الخطأ، في سبيل تقييم تلك الأخطار فإن مراقب الحسابات يأخذ في عين الاعتبار الرقابة الداخلية المرتبطة بإعداد البيانات المالية المجمعة وعرضها بشكل عادل وذلك بهدف تصميم إجراءات التدقيق الملائمة، وليس بغرض إبداء رأي على فعالية نظم الرقابة الداخلية المطبقة. إن أعمال التدقيق تتضمن أيضاً تقييم مدى ملائمة السياسات المحاسبية المطبقة ومدى معقولية التقديرات المحاسبية التي أعدتها إدارة الشركة الأم بالإضافة إلى تقييم العرض الشامل للبيانات المالية المجمعة.

باعتقادنا أن أدلة التدقيق التي حصلنا عليها كافية ومناسبة لتوفير أساس معقول يمكننا من إبداء رأينا على البيانات المالية المجمعة.

## الرأي

برأينا، فإن البيانات المالية المجمعة تعبر بصورة عادلة - من جميع النواحي المادية - عن المركز المالي للمجموعة كما في 31 ديسمبر 2008 وعن أدائها المالي وتدفقاتها النقدية للسنة المنتهية بذلك التاريخ وفقاً للمعايير الدولية للتقارير المالية.

## تقرير حول المتطلبات القانونية والتنظيمية الأخرى

برأينا كذلك، أن الشركة الأم تملك حسابات منتظمة، وأن البيانات المالية المجمعة والبيانات الواردة في تقرير مجلس إدارة الشركة الأم فيما يتعلق بهذه البيانات المالية المجمعة متفقة مع ما هو وارد في دفاتر الشركة الأم، وأنها قد حصلنا على كافة المعلومات والإيضاحات التي رأيناها ضرورية لأغراض التدقيق وأن البيانات المالية المجمعة تتضمن جميع المعلومات التي يتطلبها قانون الشركات التجارية لعام 1960 والتعديلات اللاحقة له والنظام الأساسي للشركة الأم، وأن الجرد قد أجري وفقاً للأصول المرعية، وأنه في حدود المعلومات التي توافرت لدينا لم تقع خلال السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2008 مخالفات لأحكام قانون الشركات التجارية لعام 1960 أو للنظام الأساسي للشركة الأم على وجه قد يؤثر مادياً في نشاط المجموعة أو مركزها المالي.

بدر وشركاه  
برايس وترهاوس كوبرز

ص.ب. 20174، صفاة 13062  
الطابق السابع، مجمع دار العوضي  
شارع أحمد الجبر  
الشرق - الكويت  
الهاتف: 2408844 (965)  
الفاكس: 2408855 (965)  
pwc.kwt@kw.pwc.com

بدر عبد الله الوان  
سجل مراقبي الحسابات رقم 62 فئة أ  
بدر وشركاه - برايس وترهاوس كوبرز

المكتب الأهلي  
لتدقيق الحسابات

ص.ب. 5689 صفاة  
13057 الكويت  
الهاتف: 2461218 (965)  
2432263 (965)  
الفاكس: 2465878 (965)

ناصر عبد الله المقيط  
سجل مراقبي الحسابات رقم 9 فئة أ  
المكتب الأهلي لتدقيق الحسابات

الكويت في 1 مارس 2009

# بيان الدخل المجموع

السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2008

(جميع المبالغ بالألف دينار كويتي)

2007	2008	إيضاح
1,677,270	2,003,080	19 الإيرادات
(381,206)	(461,070)	تكلفة المبيعات
<b>1,296,064</b>	<b>1,542,010</b>	<b>إجمالي الربح</b>
(461,655)	(577,348)	مصاريف توزيعية وتسويقية وتشغيلية
(142,873)	(210,749)	مصاريف عمومية وإدارية
(236,062)	(303,363)	12-11 استهلاكات وإطفاءات
-	(63,262)	12 خسائر انخفاض في القيمة - شهرة
(3,832)	(6,587)	مخصص انخفاض القيمة - مدينون تجاريون وأرصدة مدينة أخرى
<b>451,642</b>	<b>380,701</b>	<b>ربح التشغيل</b>
26,289	31,489	إيرادات فوائد
21,537	(599)	20 إيرادات استثمارات
(3,135)	(20,659)	10 حصة في خسائر شركات زميلة (بالصافي)
-	152,413	28 ربح القيمة العادلة من حصص ملكية محتفظ بها سابقاً في شركة تابعة
6,092	21,470	إيرادات أخرى
(123,586)	(128,002)	أعباء تمويل
13,144	(37,091)	(خسائر) / أرباح إعادة تقييم عملات أجنبية
(28)	(32)	مكافأة أعضاء مجلس الإدارة
(2,973)	(2,978)	حصة مؤسسة الكويت للتقدم العلمي
(5,447)	(5,877)	21 ضريبة دعم العمالة الوطنية والريادة
383,535	390,835	ربح السنة قبل ضريبة الدخل
(40,874)	(53,720)	22 مصروف ضريبة دخل شركات تابعة
<b>342,661</b>	<b>337,115</b>	<b>ربح السنة</b>
<b>المتاح لـ :</b>		
320,455	322,002	مساهمي الشركة الأم
22,206	15,113	الحقوق غير المسيطرة
<b>342,661</b>	<b>337,115</b>	
<b>فلس</b>	<b>فلس</b>	
96	88	23 ربحية السهم الأساسية
96	87	23 ربحية السهم المخففة

إن الإيضاحات المرفقة تشكل جزءاً لا يتجزأ من هذه البيانات المالية المجمعة.

# الميزانية العمومية المجمعة

كما في 31 ديسمبر 2008

(جميع المبالغ بالألف دينار كويتي)

2007	2008	إيضاح
الموجودات		
موجودات متداولة		
261,263	367,871	4 نقد في الصندوق ولدى البنوك
246,276	293,903	5 مدينون تجاريون وأرصدة مدينة أخرى
-	79,673	6 قرض لشركة زميلة
22,047	30,427	7 بضاعة
23,002	16,676	8 استثمارات في أوراق مالية بالقيمة العادلة من خلال بيان الدخل
<b>552,588</b>	<b>788,550</b>	<b>إجمالي الموجودات المتداولة</b>
موجودات غير متداولة		
64,724	88,805	9 موجودات ضريبية مؤجلة
179,468	96,904	8 استثمارات في أوراق مالية متاحة للبيع
259,640	216,389	10 استثمارات في شركات زميلة
170,875	-	6 قرض لشركة زميلة
1,495,602	2,026,790	11 ممتلكات ومعدات
1,637,255	2,234,423	12 موجودات غير ملموسة
6,850	2,378	13 موجودات مالية أخرى
<b>3,814,414</b>	<b>4,665,689</b>	<b>مجموع الموجودات</b>
<b>4,367,002</b>	<b>5,454,239</b>	<b>المطلوبات وحقوق الملكية</b>
مطلوبات متداولة		
557,889	908,773	14 دائنون تجاريون وأرصدة دائنة أخرى
453,747	231,138	15 المستحق للبنوك
18,509	-	16 المستحق لحملة الحقوق غير المسيطرة
<b>1,030,145</b>	<b>1,139,911</b>	<b>مطلوبات غير متداولة</b>
1,531,512	1,670,788	15 المستحق للبنوك
31,763	30,283	9 مطلوبات ضريبية مؤجلة
25,276	212,128	17 مطلوبات أخرى غير متداولة
<b>1,588,551</b>	<b>1,913,199</b>	<b>حقوق الملكية</b>
المتاحة لمساهمي الشركة الأم		
189,398	427,240	18 رأس المال
624,465	1,690,772	18 علاوة إصدار أسهم
(15,576)	(567,834)	18 أسهم خزينة
94,699	127,788	18 احتياطي قانوني
63,091	63,091	18 احتياطي اختياري
(26,014)	(97,692)	احتياطي ترجمة عملات أجنبية
-	1,967	احتياطي أسهم خزينة
-	(1,746)	تكلفة إصدار أسهم لشركة زميلة
67,704	(9,201)	احتياطي القيمة العادلة للاستثمارات
12,222	20,395	احتياطي خيار شراء الأسهم
-	(60,382)	احتياطي التحوط
571,938	625,014	أرباح مرحلة
<b>1,581,927</b>	<b>2,219,412</b>	<b>حقوق غير مسيطرة</b>
166,379	181,717	إجمالي حقوق الملكية
<b>1,748,306</b>	<b>2,401,129</b>	<b>مجموع المطلوبات وحقوق الملكية</b>
<b>4,367,002</b>	<b>5,454,239</b>	

د. سعد حمد البراك  
نائب رئيس مجلس الإدارة - العضو المنتدب

أسعد أحمد البنوان  
رئيس مجلس الإدارة

إن الإيضاحات المرفقة تشكل جزءاً لا يتجزأ من هذه البيانات المالية المجمعة.

# بيان التغييرات في حقوق المساهمين المجمع

السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2008

(جميع المبالغ بالآلاف دينار كويتي)

المجموع	حقوق غير مسيطرة	حقوق الملكية المتاحة لمساهمي الشركة الأم												
		احتياطي الخسائر	احتياطي خيار شراء الأسهم	احتياطي القيمة العادلة للاستثمارات	تكاليف إصدار أسهم لشركة (مبيلة)	احتياطي أسهم خزينة	احتياطي ترجمة عملات أجنبية	احتياطي قانوني	احتياطي اختياري	رأس المال	علاوة إصدار أسهم	أسهم خزينة		
1,748,306	166,379	571,938	-	12,222	67,704	-	-	(26,014)	63,091	94,699	(15,576)	624,465	189,398	الرصيد كما في 1 يناير 2008
(72,615)	(937)	-	-	-	-	-	-	(71,678)	-	-	-	-	-	صافي فروق صرف عملات
(1,746)	-	-	-	-	-	(1,746)	-	-	-	-	-	-	-	تكلفة إصدار أسهم لشركة (مبيلة)
(1,603)	-	-	-	-	(1,603)	-	-	-	-	-	-	-	-	أرباح محققة من استثمارات متاحة للبيع (صافي من خسائر انخفاض في القيمة)
(75,302)	-	-	-	-	(75,302)	-	-	-	-	-	-	-	-	التغيرات في القيمة العادلة للاستثمارات المتاحة للبيع
(60,382)	-	(60,382)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	خسارة من التغيرات في القيمة العادلة - تحوط التدفقات النقدية (إيضاح 31)
26,682	-	26,682	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	الربح من بيع أسهم إلى حقوق غير مسيطرة
8,173	-	-	-	8,173	-	-	-	-	-	-	-	-	-	احتياطي خيار شراء الأسهم (إيضاح 25)
1,967	-	-	-	-	-	-	1,967	-	-	-	-	-	-	الربح من بيع أسهم خزينة
(174,826)	(937)	26,682	(60,382)	8,173	(76,905)	(1,746)	1,967	(71,678)	-	-	-	-	-	صافي إيرادات / (مصاريف) معترف بها مباشرة في حقوق الملكية
337,115	15,113	322,002	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	ربح السنة
162,289	14,176	348,684	(60,382)	8,173	(76,905)	(1,746)	1,967	(71,678)	-	-	-	-	-	مجموع الإيرادات / (الخسائر) المحققة للفترة
-	-	(33,089)	-	-	-	-	-	-	-	33,089	-	-	-	المحول إلى الاحتياطيات
1,208,481	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,066,307	142,174	إصدار رأس مال
(552,258)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(552,258)	-	-	شراء أسهم خزينة
21,467	21,467	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	نتيجة أعمال مدمجة (إيضاح 28)
(16,140)	(16,140)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	تعديلات على حصة الحقوق غير المسيطرة
(1,526)	(1,526)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	بيع / شراء أسهم لـ / من حقوق غير مسيطرة (صافي)
584	-	(301)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	885	ممارسة خيارات الأسهم للموظفين
-	-	(94,783)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	94,783	إصدار أسهم منحة (2007)
(170,074)	(2,639)	(167,435)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	توزيعات أرباح نقدية (2007)
2,401,129	181,717	625,014	(60,382)	20,395	(9,201)	(1,746)	1,967	(97,692)	63,091	127,788	(567,834)	1,690,772	427,240	الرصيد كما في 31 ديسمبر 2008
1,500,434	146,002	470,055	-	5,736	41,778	-	-	(24,390)	63,091	63,091	(15,576)	624,465	126,182	الرصيد كما في 1 يناير 2007
(1,256)	368	-	-	-	-	-	-	(1,624)	-	-	-	-	-	صافي فروق صرف عملات
(11,798)	-	-	-	-	(11,789)	-	-	-	-	-	-	-	-	أرباح محققة من استثمارات متاحة للبيع (بالصافي)
37,715	-	-	-	-	37,715	-	-	-	-	-	-	-	-	التغيرات في القيمة العادلة للاستثمارات المتاحة للبيع
6,486	-	-	-	6,486	-	-	-	-	-	-	-	-	-	احتياطي خيار شراء الأسهم (إيضاح 25)
31,156	368	-	-	6,486	25,926	-	-	(1,624)	-	-	-	-	-	صافي إيرادات / (مصاريف) معترف بها مباشرة في حقوق الملكية
342,661	22,206	320,455	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	ربح السنة
373,817	22,574	320,455	-	6,486	25,926	-	-	(1,624)	-	-	-	-	-	مجموع الإيرادات / (الخسائر) المحققة للفترة
-	-	(31,608)	-	-	-	-	-	-	-	31,608	-	-	-	المحول إلى الاحتياطيات
1,582	1,582	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	مساهمة رأسمالية
(363)	(363)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	تعديلات على حصة الحقوق غير المسيطرة
(2,445)	(2,445)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	بيع / شراء أسهم لـ / من حقوق غير مسيطرة (بالصافي)
1,822	1,822	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	حصة في التزام خيارات الشراء
83	-	(42)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	125	ممارسة خيارات الأسهم للموظفين
-	-	(63,091)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	63,091	إصدار أسهم منحة (2006)
(126,624)	(2,793)	(123,831)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	توزيعات أرباح نقدية (2006)
1,748,306	166,379	571,938	-	12,222	67,704	-	-	(26,014)	63,091	94,699	(15,576)	624,465	189,398	الرصيد كما في 31 ديسمبر 2007

إن الإيضاحات المرفقة تشكل جزءاً لا يتجزأ من هذه البيانات المالية المجمعة.

# بيان التدفقات النقدية المجمع

السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2008

(جميع المبالغ بالألف دينار كويتي)

2007	2008	
<b>التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية</b>		
1,275	8,022	المحصل من بيع استثمارات في أوراق مالية
(4,677)	(1,779)	استثمار في أوراق مالية
(60,920)	13,005	استثمار في شركات تابعة
-	50,154	بيع حصص في شركات تابعة
(269,306)	(15,796)	استثمار في شركة زميلة
(586,700)	(651,873)	شراء ممتلكات ومعدات (بالصافي)
(166,645)	(141,957)	شراء موجودات غير ملموسة
26,269	36,933	فوائد مستلمة
5,033	6,141	توزيعات أرباح مستلمة
<b>(1,055,671)</b>	<b>(697,150)</b>	<b>صافي النقد المستخدم في الأنشطة الاستثمارية</b>
<b>التدفقات النقدية من الأنشطة التمويلية</b>		
603,421	(149,267)	(المسدد) / المحصل من قروض بنكية (بالصافي)
(170,875)	(76,688)	قروض لشركة زميلة
83	1,194,809	المحصل من إصدار رأس مال مساهمة رأسمالية لمساهمي حقوق غير مسيطرة - شركة تابعة بحرينية
-	(540,577)	شراء أسهم خزينة
-	4,539	بيع أسهم خزينة
(123,588)	(166,763)	توزيعات أرباح مدفوعة
(2,875)	(2,654)	توزيعات أرباح مدفوعة لمساهمي حقوق غير مسيطرة
(123,436)	(128,488)	أعباء تمويل مدفوعة
<b>184,257</b>	<b>134,911</b>	<b>صافي النقد الناتج من الأنشطة التمويلية</b>
<b>صافي الزيادة / النقص في النقد والنقد المعادل</b>		
(199,132)	106,013	أثر التغير في معدلات الصرف على النقد والنقد المعادل
(13,927)	595	النقد والنقد المعادل في بداية السنة
474,322	261,263	النقد والنقد المعادل في نهاية السنة (إيضاح 4)

2007	2008	
<b>التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية</b>		
383,535	390,835	ربح السنة قبل ضريبة الدخل
<b>تصحيحات لـ</b>		
236,062	366,625	استهلاكات وإطفاءات وشطب شهرة
(26,289)	(31,489)	إيرادات فولاند
(21,537)	599	إيرادات استثمارات
3,135	20,659	حصة في خسارة شركات زميلة
-	(152,413)	ربح القيمة العادلة من حصص ملكية محتفظ بها سابقاً في شركة تابعة
123,586	128,002	أعباء تمويل
170	424	خسارة بيع ممتلكات ومعدات
(13,144)	37,091	ربح إعادة تقييم عملة
<b>685,518</b>	<b>760,333</b>	<b>ربح التشغيل قبل التغيرات في رأس المال العامل</b>
(67,024)	(29,252)	الزيادة في مدينون تجاريون وأرصدة مدينة أخرى
(7,835)	(6,426)	الزيادة في البضاعة
90,547	(13,993)	(النقص) / الزيادة في دائنون تجاريون وأرصدة دائنة أخرى
12,319	2,197	الزيادة في مطلوبات أخرى غير متداولة
<b>713,525</b>	<b>712,859</b>	<b>النقد الناتج من أنشطة التشغيل</b>
<b>مخفوعات لـ</b>		
(36,895)	(36,161)	ضريبة الدخل
(28)	(28)	مكافأة أعضاء مجلس الإدارة
-	(3,004)	مؤسسة الكويت للتقدم العلمي
(4,320)	(5,414)	ضريبة دعم العملة الوطنية
<b>672,282</b>	<b>668,252</b>	<b>صافي النقد الناتج من الأنشطة التشغيلية</b>

إن الإيضاحات المرفقة تشكل جزءاً لا يتجزأ من هذه البيانات المالية المجمعة.

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

## 1. التأسيس والأنشطة

تأسست شركة الاتصالات المتنقلة ش.م.ك (الشركة الأم) كشركة مساهمة كويتية في عام 1983 طبقاً لأحكام قانون الشركات التجارية لعام 1960. إن أسهم الشركة مدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية. إن عنوان الشركة الأم المسجل هو ص.ب. 22244 الصفاة 13083 دولة الكويت.

تقوم الشركة الأم وشركاتها التابعة (المجموعة) والشركات الزميلة بتقديم خدمات الاتصالات المتنقلة في دولة الكويت وفي 21 دولة أخرى (2007 - الكويت و 20 دولة أخرى) بموجب ترخيص من حكومات الدول التي تزاول نشاطها فيها حيث تقوم بتشغيل وشراء وتوريد وتركيب وإدارة وصيانة أجهزة ومعدات الهواتف المتنقلة ونظم المناداة وكذلك استغلال الفوائض المالية المتوفرة لدى المجموعة عن طريق استثمارها في أوراق مالية.

في مارس 2008، تم تأسيس شركة الاتصالات السعودية المتنقلة في المملكة العربية السعودية برأس مال يبلغ 14 مليار ريال سعودي لتحصل رخصة الاتصالات المتنقلة للمجموعة في المملكة. تحتفظ الشركة الأم بنسبة 25% من حقوق التصويت في شركة الاتصالات السعودية المتنقلة بمبلغ 3.5 مليار ريال سعودي في حين تحتفظ شركات أخرى بنسبة 25% بمبلغ 3.5 مليار ريال سعودي وقد تم عرض نسبة 50% المتبقية بمبلغ 7 مليار ريال سعودي للاكتتاب العام من قبل المواطنين السعوديين وذلك خلال عملية الاكتتاب الأولى التي تم الاكتتاب فيها بالكامل في فبراير 2008. بدأت شركة الاتصالات السعودية المتنقلة بمزاولة نشاطها التجاري في أغسطس 2008.

خلال عام 2007، بدأت المجموعة بتغيير اسمها التجاري إلى "زين" وبدأت باستخدام الاسم التجاري الجديد في كل من الشرق الأوسط والسودان ثم قامت خلال السنة بإتمام تغيير الاسم التجاري في كافة عملياتها الأخرى.

يتضمن إيضاح رقم 3 قائمة بالشركات التابعة والشركات الزميلة الرئيسية.

تمت الموافقة على إصدار هذه البيانات المالية المجمعة من قبل مجلس إدارة الشركة الأم بتاريخ 1 مارس 2009 وتخضع لموافقة المساهمين في اجتماع الجمعية العمومية السنوية المقبل.

## 2. أسس الإعداد والسياسات المحاسبية الهامة

### 2.1 أسس الإعداد

2.1.1 تم إعداد هذه البيانات المالية المجمعة وفقاً للمعايير الدولية للتقارير المالية (IFRS) الصادرة عن مجلس معايير المحاسبة الدولية والتفسيرات الصادرة عن لجنة تفسيرات المعايير الدولية للتقارير المالية، وعلى أساس مبدأ التكلفة التاريخية للقياس المعدل بإعادة التقييم بالقيمة العادلة للموجودات المالية المحتفظ بها كـ "بالقيمة العادلة من خلال بيان الدخل" أو "كمتاحة للبيع" وإعادة تقييم الحصص المملوكة سابقاً والنتيجة عن دمج الأعمال على مراحل. تم عرض هذه البيانات المالية المجمعة بالدينار الكويتي مقربة لأقرب ألف. إن إعداد البيانات المالية وفقاً للمعايير الدولية للتقارير المالية يتطلب من الإدارة القيام بتقديرات وافتراسات قد تؤثر على المبالغ المدرجة للموجودات والمطلوبات والإفصاح عن الموجودات والمطلوبات المحتملة بتاريخ البيانات المالية والمبالغ المدرجة للإيرادات والمصروفات خلال الفترة الصادر عنها التقرير، كما يتطلب أيضاً من الإدارة ممارسة أحكامها خلال عملية تطبيق السياسات المحاسبية، إن المناطق التي تتخللها درجة عالية من الافتراضات أو التعقيد أو حيث تكون التقديرات والافتراضات جوهرية بالنسبة للبيانات المالية مبيّنة في إيضاح رقم 34.

2.1.2 حصلت شركة الاتصالات السعودية المتنقلة (شركة زميلة للمجموعة في المملكة العربية السعودية) على تنازل عن بعض الالتزامات والتعهدات المتعلقة ببعض التسهيلات الائتمانية إلا أنها لم تتمكن حتى الآن من إعادة التفاوض أو الحصول على ترتيبات تمويلية بديلة. كما أن المطلوبات المتداولة لشركة الاتصالات السعودية المتنقلة (والتي تتضمن مستحق للبنوك وقروض من مساهم بمبلغ 970 مليون دينار كويتي) تتجاوز موجوداتها المتداولة بمبلغ مليار دينار كويتي. لقد تم إعداد البيانات المالية للشركة الزميلة (والتي مازالت في مرحلة التشغيل) على أساس مبدأ الاستمرارية الذي يفترض توافر دعم مالي لاستمرار الشركة حيث أن المجموعة وإدارة شركة الاتصالات السعودية المتنقلة مازالتا مستمرتين في التفاوض على شروط وبنود القرض وتبريان أنه سوف يتم ضمان الحصول على ذلك التنازل من المقرضين الحاليين أو إعادة التمويل على أساس شروط تجارية جيدة. إن القيمة الدفترية لاستثمار المجموعة في شركة الاتصالات السعودية المتنقلة بما فيها القروض والمدينون تبلغ 334.596 مليون دينار كويتي، كما أن المجموعة مرتبطة بالتزام محتمل مقابل ضمان بمبلغ 110 مليون دينار كويتي على قرض لمنفعة شركة الاتصالات السعودية المتنقلة.

## 2.2 التغييرات في السياسات المحاسبية

إن السياسات المحاسبية المستخدمة متسقة مع تلك المستخدمة في السنة السابقة باستثناء قيام المجموعة بتطبيق المعيار الدولي للتقارير المالية رقم 3 المعدل؛ دمج الأعمال ومعايير المحاسبة الدولي رقم 27 المعدل - البيانات المالية المجمعة والمنفصلة الصادر في عام 2008. تم تطبيق هذه المعايير المعدلة على عمليات دمج الأعمال خلال السنة (إيضاح رقم 3).

### المعيار الدولي للتقارير المالية رقم 3: دمج الأعمال (معدل)

إن المعيار الدولي للتقارير المالية رقم 3 المعدل؛ دمج الأعمال، سيتم تطبيقه مستقبلياً على عمليات دمج الأعمال التي يقع تاريخ الاقتناء فيها في فترات التقرير السنوية التي تبدأ في أو بعد 1 يوليو 2009 ولكن يمكن تطبيقه مسبقاً.

إن المعيار المعدل يستمر في تطبيق طريقة الاقتناء على جميع الأعمال، مع بعض التغييرات الجوهرية كالتالي:

- يتم تسجيل مبلغ الشراء (متضمناً أي مبالغ محتملة) في دمج الأعمال بالقيمة العادلة في تاريخ الاقتناء.
- السماح بوجود خيار لقياس الحقوق غير المسيطرة (حقوق الأقلية) في الشركة المقتناة إما بالقيمة العادلة أو بنسبة حصة الحقوق غير المسيطرة في صافي موجودات الشركة المقتناة.
- المحاسبة عن التكاليف المتعلقة بالاقتناء كمصاريف في الفترات التي يتم فيها تكبد تلك التكاليف واستلام الخدمات المرتبطة بها.
- عند تنفيذ عملية دمج الأعمال على مراحل (الاقتناء المرحلي)، يتم إعادة قياس الحصص المملوكة سابقاً في الشركة المقتناة بالقيمة العادلة في تاريخ الاقتناء ويتم إدراج الأرباح أو الخسائر الناتجة في بيان الدخل.

### معيار المحاسبة الدولي رقم 27 - البيانات المالية المجمعة والمنفصلة (معدل)

بما أن المجموعة قامت بتطبيق المعيار الدولي للتقارير المالية رقم 3 (المعدل) بصورة مبكرة خلال السنة، يتعين عليها أن تطبق بصورة مبكرة معيار المحاسبة الدولي رقم 27 (المعدل) في نفس الوقت. يتطلب هذا المعيار المعدل تسجيل جميع آثار المعاملات مع الحقوق غير المسيطرة في حقوق الملكية إذا لم يكن هناك تغير في السيطرة. لن ينتج عن هذه المعاملات شهرة أو أرباح أو خسائر يتم إدراجها في بيان الدخل. إن إجمالي الإيرادات المعترف بها للشركة التابعة يتم توزيعها على الشركة الأم والحقوق غير المسيطرة حتى لو نتج عن ذلك أن يكون لدى الحقوق غير المسيطرة رصيد عجز. يحدد هذا المعيار أيضاً المحاسبة عند فقد السيطرة حيث يتم إعادة قياس أية حصص متبقية من الشركة بالقيمة العادلة ويتم إدراج الربح أو الخسارة في بيان الدخل.

تم تطبيق معيار المحاسبة الدولي رقم 27 (المعدل) على عمليات الاقتناء والبيع الناشئة من دمج الأعمال خلال السنة (إيضاح رقم 3).

نتيجة للتطبيق المبكر للمعيار الدولي للتقارير المالية رقم 3 (المعدل) ومعيار المحاسبة الدولي رقم 27 (المعدل)، قامت المجموعة بتطبيق بعض التعديلات الجوهرية على معايير المحاسبة الأخرى.

معايير محاسبية جديدة وتعديلات وتفسيرات ولكنها غير سارية المفعول ولم تقم المجموعة بتطبيقها بصورة مبكرة بعد:

- معيار المحاسبة الدولي رقم 1 (معدل) - عرض البيانات المالية (يسري مفعوله في 1 يناير 2009)
- المعيار الدولي للتقارير المالية رقم 8 - قطاعات التشغيل (يسري مفعوله في 1 يناير 2009)
- معيار المحاسبة الدولي رقم 16 (تعديلات) - الممتلكات، التجهيزات والمعدات (يسري مفعوله في 1 يناير 2009)
- معيار المحاسبة الدولي رقم 19 (تعديلات) - مرابيا الموظفين (يسري مفعوله في 1 يناير 2009)
- معيار المحاسبة الدولي رقم 28 (تعديلات) - الاستثمار في شركات زميلة (يسري مفعوله في 1 يناير 2009)
- معيار المحاسبة الدولي رقم 36 (تعديلات) - انخفاض قيمة الموجودات (يسري مفعوله في 1 يناير 2009)
- معيار المحاسبة الدولي رقم 38 (تعديلات) - الموجودات غير الملموسة (يسري مفعوله في 1 يناير 2009)
- التفسير الصادر عن لجنة تفسيرات المعايير الدولية للتقارير المالية رقم 13 برنامج ولاء العميل (يسري مفعوله في 1 يوليو 2009)

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

إن تطبيق معيار المحاسبة الدولي رقم 1 والمعيار الدولي للتقارير المالية رقم 8 سيؤدي إلى تعديلات على عرض البيانات المالية المجمعة للمجموعة.

ستقوم المجموعة بتطبيق هذه المعايير الجديدة والتعديلات على المعايير الأخرى في تاريخ سريان مفعولها. إن تطبيق هذه المعايير والتعديلات لا يتوقع أن يكون له أثر مادي على البيانات المالية المجمعة للمجموعة.

## 2.3 دمج/ ضم الأعمال

دمج الأعمال هي عملية تجميع أعمال منفصلة في كيان واحد نتيجة حصول كيان واحد وهو المشتري، للسيطرة على واحد أو أكثر من الأعمال الأخرى. يتم استخدام طريقة الاقتناء في المحاسبة عن عمليات دمج الأعمال. يتم قياس مبلغ الشراء المحول للاقتناء بالقيمة العادلة للموجودات والأسهم المصدرة والمطلوبات المتكبدة أو تلك التي يتم افتراض تحملها في تاريخ العملية. إن المبلغ المحول يتضمن القيمة العادلة لأي موجودات أو مطلوبات ناتجة من ترتيب شراء محتمل. يتم تحميل التكاليف التي تتعلق بعملية الاقتناء عند تكبدها. يتم مبدئياً قياس الموجودات المكتتاة المحددة والمطلوبات وكذلك المطلوبات المحتملة التي يتم افتراض تحملها في عملية دمج الأعمال (صافي الموجودات المكتتاة في عملية دمج الأعمال) بالقيمة العادلة في تاريخ الاقتناء. يتم إدراج الحقوق غير المسيطرة في الشركة التابعة المكتتاة بنسبة حصة الحقوق غير المسيطرة في صافي موجودات الشركة المكتتاة.

عند تنفيذ عملية دمج الأعمال على مراحل، يتم إعادة قياس الحصص المملوكة سابقاً في الشركة المكتتاة بالقيمة العادلة في تاريخ الاقتناء ويتم إدراج الأرباح أو الخسائر الناتجة في بيان الدخل. يتم تحديد القيمة العادلة لحصص ملكية الشركة المكتتاة في تاريخ الاقتناء باستخدام وسائل تقييم مع الأخذ في الاعتبار نتيجة المعاملات الحديثة لموجودات مماثلة في نفس الصناعة ونفس القطاع الجغرافي.

تقوم المجموعة بشكل منفصل بالاعتراف بالمطلوبات المحتملة المتكبدة من عملية دمج الأعمال إذا كانت التزاماً قائماً من أحداث وقعت بالماضي ومن الممكن تقدير قيمتها العادلة بشكل موثوق به. إن التعويض المستلم من البائع في عملية دمج الأعمال نتيجة حدث طارئ أو عدم تأكد متعلق بكل أو جزء من أصل أو التزام مدرج في تاريخ الاقتناء بقيمته العادلة وقت الاقتناء يتم إدراجه كأصل تعويض في تاريخ الاقتناء بقيمته العادلة وقت الاقتناء.

تستخدم المجموعة قيم مؤقتة للمحاسبة المبدئية عن عملية دمج الأعمال وتقوم بتسجيل أي تعديل على هذه القيم المؤقتة خلال فترة القياس وهي اثنا عشر شهراً من تاريخ الاقتناء.

## 2.4 التجميع

إن الشركات التابعة هي الشركات (ومنهما الشركات ذات الأغراض الخاصة) التي تسيطر عليها المجموعة. وتوجد السيطرة عندما يكون لدى المجموعة القدرة بشكل مباشر أو غير مباشر على التحكم في السياسات المالية والتشغيلية للشركة التابعة لكي تستفيد من أنشطتها. يتم تضمين البيانات المالية للشركات التابعة في البيانات المالية المجمعة على أساس بنود البيانات المالية المتماثلة من تاريخ بدء السيطرة الفعلية وحتى تاريخ انتهاء هذه السيطرة فعلياً.

يتم إظهار الحقوق غير المسيطرة في الشركة المكتتاة بنسبة حصة الحقوق غير المسيطرة في صافي الموجودات المحددة للشركة المكتتاة في تاريخ الاقتناء وبخاصة الحقوق غير المسيطرة من التعديلات في حقوق الملكية من تاريخ الدمج. إن حقوق الملكية وصافي الإيرادات يتم توزيعها على الحقوق غير المسيطرة حتى لو نتج عن ذلك أن يكون لدى الحقوق غير المسيطرة رصيد عجز. إن التعديلات في حصص ملكية المجموعة في الشركة التابعة والتي لا ينتج عنها فقد السيطرة في المحاسبة عنها كمعاملات حقوق الملكية. يتم تعديل القيم الدفترية للحقوق المسيطرة وغير المسيطرة وذلك لتعكس التعديلات في حصتها في الشركة التابعة ويتم إدراج أي فرق بين القيمة التي تم فيها تعديل الحقوق غير المسيطرة والقيمة العادلة للمبلغ المدفوع أو المستلم مباشرة في حقوق الملكية وتكون متاحة لمساهمي الشركة الأم. يتم إظهار الحقوق غير المسيطرة في بند مستقل في الميزانية العمومية وبيان الدخل. يتم تصنيف الحقوق غير المسيطرة كمطلوبات مالية إلى الحد الذي يكون فيه هناك التزام يتوجب سداد نقدي أو تسليم موجودات مالية أخرى لتسوية الحقوق غير المسيطرة.

يتم إعداد البيانات المالية المجمعة باستخدام سياسات محاسبية موحدة للمعاملات المتشابهة والأحداث الأخرى التي تتم في نفس الظروف بناء على آخر بيانات مالية مدققة أو معلومات مالية مدققة للشركات التابعة. يتم عند التجميع استبعاد الأرصدة والمعاملات والإيرادات والمصاريف والتوزيعات المتبادلة بالكامل بين شركات المجموعة. يتم أيضاً استبعاد الأرباح والخسائر غير المحققة الناتجة من المعاملات المتبادلة بين شركات المجموعة والمدرجة في الموجودات بالكامل، في حال

فقدت الشركة الأم السيطرة على الشركة التابعة، يتم حذف موجودات (بما فيها الشهرة) ومطلوبات الشركة التابعة بقيمتها الدفترية في تاريخ فقدان تلك السيطرة وكذلك يتم حذف الحقوق غير المسيطرة. يتم إدراج أي استثمار محتفظ به بالقيمة العادلة في تاريخ فقد السيطرة. يتم تحويل أية فروق ناتجة مع المبالغ المدرجة سابقاً في الأرباح المرحلة إلى بيان الدخل.

## 2.5 الأدوات المالية

### التصنيف

تقوم المجموعة في إطار النشاط الاعتيادي لها باستخدام الأدوات المالية، بشكل رئيسي النقد والودائع والمدينون والاستثمارات والدائنون والمستحق للبنوك والمشتقات.

طبقاً لمعيار المحاسبة الدولي رقم 39، تقوم المجموعة بتصنيف موجوداتها المالية "بالقيمة العادلة من خلال بيان الدخل" أو "فروض ومدينون" أو "متاحة للبيع". يتم تصنيف كافة المطلوبات المالية كـ "مطلوبات مالية غير تلك المصنفة بالقيمة العادلة من خلال بيان الدخل".

### التحقيق / عدم التحقيق

تتحقق الموجودات المالية أو المطلوبات المالية عندما تصبح المجموعة طرفاً للأحكام التعاقدية لهذه الأدوات. لا يتحقق الأصل المالي (بالكامل أو جزء منه) عندما ينتهي الحق التعاقدية في استلام التدفقات النقدية الناتجة من الموجودات المالية أو عندما تقوم المجموعة بتحويل كافة مخاطر ومنافع الملكية أو عندما تفقد السيطرة على الموجودات المالية، في حال حافظت المجموعة على سيطرتها. تستمر في إدراج الأصل المالي طوال مدة سيطرتها.

لا تتحقق المطلوبات المالية عندما يتم الإعفاء من الالتزام المحدد في العقد أو إلغاؤه أو انتهاء صلاحية استحقاقه. في حالة استبدال التزام مالي من نفس المقرض بالتزام آخر وفقاً لشروط ذات اختلافات جوهرية أو في حالة التعديل الجوهري على شروط الالتزام الحالي يتم التعامل مع هذا الاستبدال أو التعديل كعدم تحقق الالتزام الأصلي وتحقق الالتزام الجديد.

يتم إدراج كافة عمليات الشراء والبيع الاعتيادية للموجودات المالية باستخدام تاريخ التسوية. يتم إدراج التعديلات في القيمة العادلة بين تاريخ المتاجرة وتاريخ التسوية في بيان الدخل أو في حقوق الملكية طبقاً للسياسة المحاسبية المطبقة والخاصة بكل أداة مالية. إن عمليات الشراء والبيع الاعتيادية هي عمليات شراء أو بيع موجودات مالية تتطلب تسليم الموجودات خلال فترة زمنية يتم تحديدها عامة وفقاً للقوانين أو الأعراف المتعامل بها في الأسواق.

### القياس

#### الأدوات المالية

يتم مبدئياً قياس جميع الموجودات المالية أو المطلوبات المالية بالقيمة العادلة مضافاً إليها تكاليف المعاملة المتعلقة مباشرة بعملية الاقتناء أو الإصدار، باستثناء الأدوات المالية المصنفة بـ "القيمة العادلة من خلال بيان الدخل".

الموجودات المالية بالقيمة العادلة من خلال بيان الدخل  
تشتغل هذه الفئة على بندين فرعيين هما: موجودات مالية محتفظ بها للمتاجرة وتلك المصنفة من البداية بالقيمة العادلة من خلال بيان الدخل. يتم تصنيف الموجودات المالية وفقاً لهذا البند إذا تم اقتنائها بشكل رئيسي بغرض بيعها على المدى القصير أو إذا تمت إدارتها أو تقييم أدائها والمحاسبة عنها داخلياً على أساس القيمة العادلة وفقاً لإستراتيجية استثمار موثقة. يتم أيضاً تصنيف المشتقات المالية كـ "محتفظ بها للمتاجرة" إلا إذا تم اعتبارها أدوات تحويل فعلية.

#### فروض ومدينون

هي أدوات مالية غير مشتقة ذات استحقاق ثابت أو محدد وغير مسعرة في سوق نشط، ويتم قياسها وإدراجها لاحقاً بالتكلفة المضافة باستخدام طريقة العائد الفعلي.

#### متاحة للبيع

إن الاستثمارات المتاحة للبيع ليست من مشتقات الموجودات المالية، وهي غير متضمنة في أي من التصنيفات المشار إليها أعلاه ويتم اقتنائها بصورة رئيسية للاحتفاظ بها لفترة غير محددة ويمكن بيعها في حال وجود حاجة إلى السيولة أو عند تغير معدلات الفائدة أو معدلات الصرف أو أسعار الأسهم، يتم لاحقاً قياسها وإدراجها بالقيمة العادلة وإدراج الأرباح أو الخسائر الناتجة في بيان حقوق الملكية. في حالة بيع أو انخفاض قيمة الموجودات "المتاحة للبيع"، يتم تحويل التعديلات على القيم العادلة المتراكمة إلى بيان الدخل كأرباح أو خسائر.

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

المطلوبات المالية / حقوق الملكية

يتم لاحقاً قياس وإدراج المطلوبات المالية "غير تلك المصنفة بالقيمة العادلة من خلال بيان الدخل" بالتكلفة المطفأة باستخدام طريقة العائد الفعلي. تصنف حصص الملكية كمطلوبات مالية إذا كان هناك التزام تعاقدي بتسليم نقد أو أي أصل مالي آخر.

الضمانات المالية

يتم قياس الضمانات المالية لاحقاً بالقيمة المحققة مبدئياً ناصفاً للإطفاءات المترتبة أو وفقاً لأعلى تقدير للمبلغ المطلوب لتسوية أية التزامات مالية قد تنشأ عن هذه الضمانات المالية أيهما أعلى.

القيمة العادلة

تحدد القيم العادلة للأدوات المالية المسعرة بناءً على أسعار آخر أوامر شراء معلنة. إذا كانت الأداة المالية متداولة في سوق غير نشط أو إذا كانت الأداة المالية غير مسعرة، فتشتق القيمة العادلة من أحدث معاملات تمت على أساس تجاري بحت أو من خلال تحليل التدفقات النقدية المخصومة أو أي وسائل تقييم فنية أخرى يستخدمها المشاركون في السوق بصورة عامة أو يتم تحديد قيمتها العادلة بالرجوع إلى القيمة السوقية لأدوات مماثلة.

يتم تقدير القيمة العادلة للأدوات المالية المدرجة بالتكلفة المطفأة عن طريق خصم التدفقات النقدية التعاقبية المستقبلية استناداً إلى معدلات الفائدة السوقية الحالية للأدوات المالية المماثلة.

الأدوات المالية المشتقة وأنشطة التحوط

تدرج الأدوات المالية المشتقة مبدئياً بالقيمة العادلة في تاريخ إبرام عقود المشتقات وبعاد قياسها لاحقاً بالقيمة العادلة. يتم إدراج المشتقات ذات القيمة العادلة الموجبة (أرباح غير محققة) ضمن الموجودات الأخرى وإدراج المشتقات ذات القيمة العادلة السالبة (خسائر غير محققة) ضمن المطلوبات الأخرى في الميزانية العمومية. بالنسبة للتحوطات التي لا تستوفي شروط محاسبة التحوط والمشتقات "المحتفظ بها لغرض لمتاجرة" تؤخذ أية أرباح أو خسائر ناشئة من التغيرات في القيمة العادلة للمشتقات مباشرة إلى بيان الدخل. تعتمد طريقة الاعتراف بالأرباح أو الخسائر الناتجة على ما إذا كانت المشتقات مصنفة كأداة تحوط، وإذا كانت كذلك فإنه يتم تحديد طبيعة البنود التي يتم التحوط لها. تقوم المجموعة بتحديد المشتقات كتحوطات القيمة العادلة لموجودات أو مطلوبات محققة أو ارتباط مؤكّد (تحوط القيمة العادلة) أو كتحوطات خطر معين متعلق بأحد الموجودات أو المطلوبات المحققة أو المعاملات التي يمكن توقعها بشكل كبير (تحوط التدفقات النقدية).

توثق المجموعة عند بداية الاعتراف بالمعاملة العلاقة بين أدوات التحوط والبنود المتحوط لها وكذلك أهداف إدارة المخاطر وإستراتيجية إجراء معاملات التحوط المختلفة. كما توثق المجموعة تقييمها، عند بداية الاعتراف بأدوات التحوط وكذلك على أساس مستمر، ما إذا كانت المشتقات المستخدمة في معاملات التحوط لها تأثير فعال في مقاصد التغيرات في القيمة العادلة أو التدفقات النقدية للبنود المتحوط لها.

يتم تصنيف القيمة العادلة الكاملة لأدوات التحوط المشتقة كموجودات غير متداولة أو مطلوبات غير متداولة عندما تكون فترة الاستحقاق المتبقية للبنود المتحوط له تزيد عن اثنا عشر شهراً وموجودات أو مطلوبات متداولة عندما تكون فترة الاستحقاق المتبقية أقل من اثنا عشر شهراً.

تحوط القيمة العادلة

فيما يتعلق بتحوطات القيمة العادلة التي تستوفي شروط محاسبة التحوط فإن أي ربح أو خسارة من إعادة قياس أداة التحوط وفقاً للقيمة العادلة يتم إدراجها في "موجودات أخرى" أو "مطلوبات أخرى" وفي بيان الدخل. إن أية أرباح أو خسائر على البند المتحوط له والمرتبطة بالمخاطر المتحوط لها يتم تحديدها بالقيمة الدفترية للبنود المتحوط له وإدراجها في بيان الدخل.

يتم إنهاء علاقة التحوط عندما تنتهي صلاحية أداة التحوط أو بيعها أو إلغاؤها أو ممارستها، أو عندما تصبح غير مستوفية لمعايير محاسبة التحوط. بالنسبة للبنود المتحوط لها من التغيير في قيمتها المسجلة بالتكلفة المطفأة باستخدام طريقة معدل الفائدة الفعلية، فإن الفرق بين القيمة الدفترية للبنود المتحوط عند الإنهاء والقيمة الاسمية يتم إطفائه على مدى الفترة المتبقية للتحوط الأصلي. في حالة عدم تحقق البند المتحوط له، فإن تعديل القيمة العادلة غير المطفأة يتم إدراجه مباشرة في بيان الدخل.

تحوط التدفقات النقدية

فيما يتعلق بالمشتقات المصنفة والمؤهلة كتحوطات التدفقات النقدية، فإن الجزء الفعال من الأرباح أو الخسائر من أداة التحوط المحددة كأداة تحوط فعالة يتحقق مباشرة في حقوق الملكية ويتحقق الجزء غير الفعال في بيان الدخل.

عندما يؤثر تحوط التدفقات النقدية على بيان الدخل، يتم "إعادة معالجة" الأرباح أو الخسائر من أداة التحوط في بند الإيرادات أو المصروفات المقابل ضمن بيان الدخل. في حالة انتهاء صلاحية أداة التحوط أو بيعها أو إلغاؤها أو ممارستها أو عندما تصبح غير مستوفية لمعايير محاسبة التحوط، فإن أية أرباح أو خسائر مترتبة موجودة في حقوق المساهمين في ذلك الوقت تبقى ضمن حقوق المساهمين وتتحقق عندما يتم التحقق من معاملة التحوط المستقبلية في بيان الدخل. عندما تكون معاملة التحوط المستقبلية غير متوقعة الحدوث، فإن الأرباح أو الخسائر المترتبة والمدرجة في حقوق المساهمين يتم تحويلها مباشرة إلى بيان الدخل.

إن القيمة العادلة لمطلوبات المشتقات تعادل الأرباح أو الخسائر غير المحققة من قياس هذه المشتقات حسب السوق باستخدام أسعار السوق السائدة أو نماذج التسعير الداخلية.

الانخفاض في القيمة

يكون هناك انخفاض في قيمة الموجودات المالية إذا زادت قيمتها الدفترية عن قيمتها الاستردادية المقدرة. يتم في تاريخ كل ميزانية عمومية التقييم لتحديد ما إذا ما كان هناك دليل موضوعي على انخفاض قيمة أحد الموجودات المحددة أو مجموعة من الموجودات المتشابهة. في حال وجود مثل هذا الدليل، يتم تخفيض الموجودات لقيمتها الممكن استردادها. يتم تحديد القيمة الاستردادية للأداة المالية ذات الفائدة على أساس صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية مخصومة وفقاً لسعر الفائدة الفعلي الأصلي. يتم تحديد القيمة العادلة لأدوات حقوق الملكية بالرجوع إلى أسعار السوق أو باستخدام وسائل تقييم مناسبة. تتحقق أي خسائر من انخفاض القيمة في بيان الدخل. وبالنسبة للاستثمارات في أسهم المتاحة للبيع، يتم تسجيل رد خسارة انخفاض القيمة كزيادة في احتياطي القيمة العادلة من خلال حقوق الملكية.

يتم شطب الموجودات المالية إذا لم يكن هناك دليل واقعي على إمكانية استردادها.

2.6 النقد والنقد المعادل

يتم تصنيف النقد في الصندوق والودائع تحت الطلب والودائع لأجل لدى البنوك التي تستحق خلال فترة لا تتجاوز ثلاثة أشهر كنقد ونقد معادل في بيان التدفقات النقدية.

2.7 بضاعة

تظهر البضاعة بمتوسط سعر التكلفة المرجح أو صافي القيمة الممكن تحقيقها، أيهما أقل.

2.8 ضرائب الدخل

يتم إدراج ضريبة الدخل المستحقة على الأرباح كمصاريف للفترة التي يظهر فيها الربح وفقاً للقوانين الضريبية المطبقة في نطاق السلطة القانونية التي تعمل فيها المجموعة.

يتم احتساب ضريبة الدخل المؤجلة بطريقة الالتزامات على كافة الفروق المؤقتة بتاريخ الميزانية العمومية بين الوعاء الضريبي للموجودات والمطلوبات وقيمتها الدفترية لأغراض رفع التقارير المالية. إن خصصت الضرائب المؤجلة تعتمد على مدى التحكم في توقيت رد الفروق المؤقتة وإمكانية ردها في المستقبل القريب.

يتم قياس الموجودات والمطلوبات الضريبية المؤجلة وفقاً للنسب الضريبية المتوقع تطبيقها للفترة التي يتم فيها تحقيق الأصل أو تسوية الالتزام وفقاً للمعدلات الضريبية (القوانين الضريبية) المطبقة أو المجازة فعلاً في تاريخ الميزانية العمومية.

تتحقق الموجودات الضريبية المؤجلة لكل الفروق المؤقتة، بما في ذلك الأرصدة المرحلة للخسائر الضريبية غير المستخدمة للمدى الذي يمكن فيه استخدامها في مقابلة الأرباح الضريبية التي سوف تنتج. يتم مراجعة القيم الدفترية للموجودات الضريبية المؤجلة في تاريخ كل ميزانية عمومية ويتم تخفيضها للمدى الذي يكون فيه من غير المحتمل تحقيق أرباح كافية تسمح باستخدام هذه الموجودات الضريبية المؤجلة.

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

## 2.9 استثمارات في شركات زميلة

الشركات الزميلة هي تلك الشركات التي يكون للمجموعة تأثير جوهري فيها لا يمتد إلى السيطرة عليها. عموماً، فهي تلك التي تملك فيها المجموعة حقوق تصويت بنسبة تتراوح بين 20% و 50%. إن الزيادة في تكلفة الاستثمار عن حصة المجموعة في صافي القيمة العادلة لموجودات ومطلوبات الشركة الزميلة المحددة يتم تسجيلها كشهرة. يتم تضمين الشهرة الناتجة من الاقتناء بالقيم الدفترية للاستثمارات في الشركات الزميلة. تتحقق الاستثمارات في الشركات الزميلة مبدئياً بالتكلفة ويتم المحاسبة عنها لاحقاً بطريقة حقوق الملكية من تاريخ ممارسة التأثير الفعلي حتى توقف هذا التأثير. ووفقاً لطريقة حقوق الملكية، إن حصة المجموعة من نتائج أعمال الشركة الزميلة بعد الاقتناء يتم الاعتراف بها في بيان الدخل كما يتم الاعتراف ضمن حقوق الملكية بحصة المجموعة في تغيرات ما بعد الاقتناء في الاحتياطي والتي تعترف بها الشركة الزميلة مباشرة في حقوق الملكية. إن الحركات المتراكمة لما بعد الاقتناء وأي انخفاض في القيمة يتم تعديلها مباشرة على القيمة الدفترية للشركة الزميلة. يتم عمل التعديلات الملائمة مثل الاستهلاك والإطفاء وخسائر انخفاض القيمة على حصة المجموعة من الربح أو الخسارة بعد الاقتناء للمحاسبة عن أثر تعديلات القيمة العادلة التي تمت وقت الاقتناء.

عندما تتساوى حصة خسائر المجموعة مع أو تزيد عن حصتها في الشركة الزميلة بما في ذلك أي أرصدة مدينة غير مضمونة، فإن المجموعة لا تقوم بالاعتراف بأي خسائر إضافية ما لم تكن قد تكبدت التزامات أو دفع أي مدفوعات نيابة عن الشركة الزميلة.

## 2.10 الممتلكات والمعدات

تظهر الممتلكات والمعدات بالتكلفة ناقصاً الاستهلاك المتراكم والخسائر المتراكمة الناتجة عن الانخفاض في القيمة.

تستهلك الممتلكات والمعدات طبقاً لطريقة القسط الثابت وذلك حسب الأعمار الإنتاجية المقدرة لها كما يلي:

سنوات	
8 - 50	مباني
4 - 15	شبكات خلوية ومعدات أخرى
10	طائرة
1 - 12	أثاث

تتم مراجعة القيمة الدفترية للممتلكات والمعدات بصورة دورية لتحديد أي انخفاض في القيمة. عندما يكون هناك مؤشر على أن القيمة الدفترية ليند من بنود الموجودات أكبر من قيمته الممكن استردادها، يتم تخفيض قيمة الموجودات لقيمتها الاستردادية، وتؤخذ خسارة الانخفاض في القيمة إلى بيان الدخل. لغرض تحديد انخفاض القيمة، يتم تجميع الموجودات لأقل مستوى يمكن عنده تحديد تدفقات نقدية بشكل مستقل لتلك المجموعة من الموجودات (وحدات توليد النقد).

## 2.11 الموجودات غير الملموسة والشهرة

إن الموجودات غير النقدية المحددة والتي يتم اقتناؤها في دمج الأعمال ويكون لها منافع مستقبلية متوقعة يتم اعتبارها موجودات غير ملموسة. تتضمن الموجودات غير الملموسة رسوم الترخيص وعقود وعلاقات العملاء والقياسات وحقوق استعمال برامج حاسب آلي.

يتم إطفاء الموجودات غير الملموسة التي لها عمر محدد على مدى أعمارها الإنتاجية. فيما يتعلق بتراخيص الشبكات المكتونة والتي يتم تشغيلها بشروط ثابتة، فإن فترة الإطفاء تحدد بصفة أساسية بناء على فترة سريان الترخيص وشروط تجديده. يتم إطفاء رسوم ترخيص نظام الاتصالات المتنقلة بطريقة القسط الثابت على مدى عمر الترخيص. يتم إطفاء القياسات وحقوق استعمال برامج الحاسب الآلي بطريقة القسط الثابت على مدى خمس سنوات لحقوق استعمال برامج الحاسب الآلي وعلى مدى فترة الاستغلال للتأجير التشغيلي. يتم إطفاء عقود وعلاقات العملاء على مدى 4 إلى 5 سنوات.

تنشأ الشهرة من دمج الأعمال ويتم احتسابها كالزيادة في مجموع المبلغ المحول ونسبة حصة الحقوق غير المسيطرة في صافي الموجودات المحددة للشركة المكتونة إن وجدت والقيمة العادلة

في تاريخ الاقتناء لحصة ملكية الشركة المقتنية المحتفظ بها سابقاً في الشركة المكتونة على صافي القيم العادلة في تاريخ الاقتناء للموجودات المحددة المكتونة والمطلوبات المكتوبة. إن أي عجز هو ربح من صفقة الشراء ويتم إدراجها مباشرة في بيان الدخل.

يتم تضمين الشهرة الناتجة عن اقتناء شركات تابعة في بند الموجودات غير الملموسة. يتم توزيع الشهرة على كل وحدة توليد نقد تنتمي إليها وذلك لغرض تقييم الانخفاض في قيمة الشهرة. إن أرباح وخسائر بيع الشركة التابعة أو جزء منها تتضمن القيمة الدفترية للشهرة المتعلقة بالشركة التابعة المبيعة أو الجزء المباع منها.

يتم مراجعة قيمة الشهرة والموجودات غير الملموسة ذات الأعمار الإنتاجية غير المحددة سنوياً على الأقل لتحديد فيما إذا كان هناك انخفاض في القيمة وتدرج الشهرة بالتكلفة ناقصاً خسائر الانخفاض في القيمة المتراكمة.

لغرض تحديد الانخفاض في قيمة الشهرة والموجودات غير الملموسة، يتم تجميع الموجودات لأقل مستوى يمكن عنده تحديد تدفقات نقدية بشكل مستقل (وحدات توليد النقد) لتلك المجموعة من الموجودات. في حال كانت القيمة الممكن استردادها لوحدتها توليد النقد أقل من قيمتها الدفترية، يتم توزيع خسائر الانخفاض في القيمة لتخفيض القيمة الدفترية لأي شهرة مخصصة لوحدتها توليد النقد أولاً ثم الموجودات الأخرى لوحدات توليد النقد بالتناسب على أساس القيمة الدفترية لكل أصل في الوحدة. إن خسارة الانخفاض المتعلقة بالشهرة لا يتم عكسها مرة أخرى في الفترات التالية. إن القيمة الممكن استردادها هي القيمة العادلة ناقصاً تكلفة البيع والقيمة أثناء الاستخدام أيهما أعلى. عند تحديد قيمة الاستخدام يتم خصم التدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة لقيمتها الحالية باستخدام معدل الخصم قبل الضرائب والذي يعكس تقييمات السوق الحالية للقيمة الحالية للنقد ومخاطر محددة تتعلق بالأصل الذي لم يتم فيه تعديل تقدير التدفقات النقدية المستقبلية. تقوم المجموعة بإعداد خطط رسمية تغطي فترة خمس سنوات لأعمالها التجارية. تستخدم هذه الخطط في عمليات احتساب القيمة أثناء الاستخدام. يتم استخدام معدلات النمو طويلة الأجل للتدفقات النقدية على مدى فترة تتجاوز الخمس سنوات. يتم تحديد القيمة العادلة ناقصاً تكلفة البيع باستخدام وسائل تقييم مع الأخذ في الاعتبار نتيجة المعاملات الحديثة لموجودات مماثلة في نفس الصناعة ونفس القطاع الجغرافي.

## 2.12 مخصص التزامات

يتم تكوين مخصص التزامات عندما يكون من المحتمل تدفق الموارد الاقتصادية خارج المجموعة نتيجة لأحداث وقعت في الماضي من أجل سداد التزام قانوني حالي أو متوقع ويكون بالإمكان تقدير المبلغ بدرجة معقولة فيها.

## 2.13 معاملات المدفوعات بالأسهم

تقوم المجموعة بتطبيق خيارات الأسهم للموظفين (خطة مدفوعات الأسهم ومدفوعات أسهم نقدية). إن تكلفة المعاملات بالأسهم يتم قياسها بالقيمة العادلة لها في تاريخ المنح مع الأخذ في الاعتبار بنود وشروط منح هذه الخيارات. إن القيمة العادلة يتم تحميلها كمصروفات على مدى فترة الاستحقاق مع تعديل مقابل في حقوق الملكية في حال خطط المدفوعات بالأسهم وفي المطلوبات في حال خطط مدفوعات الأسهم النقدية. إن تكلفة خطط التسوية بالأسهم يتم قياسها بالرجوع إلى القيمة العادلة كما في تاريخ منحها باستخدام نموذج تسعير الخيارات والذي يتحقق في ذلك الوقت كمصروف على مدى فترة الاستحقاق مع زيادة مقابلة في حقوق الملكية. إن القيمة العادلة لهذه الخيارات تستثنى شروط الممارسة غير السوقية والمتضمنة في الافتراضات حول عدد الخيارات المتوقع ممارستها. تقوم المجموعة بتسجيل أثر التعديل على التقديرات الأصلية، إن وجد، في بيان الدخل مع زيادة مقابلة أو نقص مقابل في حقوق الملكية.

## 2.14 مكافأة نهاية الخدمة

تلتزم المجموعة بسداد اشتراكات محددة في نظم التأمينات الاجتماعية الحكومية وكذلك سداد مبالغ للموظفين عند انتهاء خدمتهم دفعة واحدة بموجب لائحة مرابا محددة وذلك وفقاً للقوانين المطبقة في البلدان التي يعملون بها. إن هذا الالتزام غير ممول ويتم احتسابه على أساس المبلغ المستحق بافتراض وقوع كامل الالتزام كنتيجة لإنهاء خدمة العاملين جبرياً في تاريخ الميزانية العمومية، ويستخدم هذا الافتراض كتقدير مناسب للقيمة الحالية لهذا الالتزام.

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

## 2.15 أسهم الخزينة

يتم تصنيف تكلفة أسهم الشركة الأم المشتراة بما فيها التكاليف المباشرة في بيان حقوق الملكية. يتم الاعتراف بالأرباح والخسائر الناتجة من بيع أسهم الخزينة ضمن حساب مستقل في حقوق المساهمين وهي غير قابلة للتوزيع. لا يحق لأسهم الخزينة أية توزيعات نقدية، ويؤدي إصدار أسهم منحة إلى زيادة عدد أسهم الخزينة بنفس النسبة وتخفيض متوسط تكلفة السهم دون تأثير على إجمالي تكلفة أسهم الخزينة. إن الاحتياطات التي تساوي تكلفة أسهم الخزينة المحتفظ بها غير متاحة للتوزيع.

## 2.16 المحاسبة عن عقود الإيجار

عندما تكون المجموعة هي الطرف المستأجر

## عقود الإيجار التشغيلي

يتم تصنيف عقود إيجار الممتلكات والمعدات التي يحتفظ المؤجر خلالها بمنافع ومخاطر الملكية على أنها عقود تأجير تشغيلي، ويتم تحميل بيان الدخل بالمبالغ المدفوعة عن عقود التأجير التشغيلي بطريقة القسط الثابت على مدى فترة عقود التأجير.

## إيجار تمويلي

يتم تصنيف إيجار الممتلكات والمعدات التي يفترض أن تحتفظ المجموعة بشكل أساسي بكل مخاطر ومنافع الملكية كإيجار تمويلي. يتم إدراج الإيجار التمويلي كموجودات في الميزانية العمومية بالقيمة الحالية المقدرة للمبالغ المدفوعة للإيجار المتعلقة بها. يتم توزيع كل مبلغ إيجار مدفوع ما بين التزام وعيب تمويل لإيجاد معدل فائدة دوري ثابت على الالتزامات المستحقة.

## 2.17 الإيرادات

تتكون إيرادات التشغيل من الإيرادات المتكررة الحدوث مثل فواتير العملاء لرسم الاشتراكات الشهرية ورسم خدمة التجوال والخطوط المؤجرة والاتصالات وتتكون أيضاً من الإيرادات غير متكررة الحدوث مثل رسوم الاتصال التي تدفع لمرة واحدة ومبيعات معدات الهواتف ومكالماتها. تتحقق الإيرادات المتكررة عند تقديم الخدمة المرتبطة بها وتشمل القيمة العادلة للمبلغ المستلم أو المستحق من بيع البضائع وتقديم الخدمات في الأنشطة الاعتيادية للأعمال. يتم التحقق من الإيرادات الأخرى التي تنشأ من عقود الخدمات وبيع الهواتف ومكالماتها أو أية خدمات أخرى في الشهر الذي تم خلاله تقديم البضائع والخدمات.

إن التكاليف المباشرة المرتبطة بطاقت الدفع المسبق والتي تتضمن تكلفة شراء البطاقات وكذلك هامش ربح الموزعين يتم الاعتراف بها عند تكديدها بينما يتم الاعتراف بتكاليف الاتصالات عند تحقق الإيرادات. إن إيرادات الدفع المسبق والمحصلة مقدماً يتم تأجيلها والاعتراف بها على أساس الاستخدام الفعلي أو انتهاء صلاحية فترة الاستخدام، أيهما يحل أولاً.

يتم تحميل تكاليف جذب بعض العملاء على مصاريف التسويق أو عمولات الموزعين عند تفعيل خدمة المشترك.

يتم تسجيل إيرادات الفوائد على أساس التوزيع الزمني باستخدام طرق العائد الفعلي، كما يتحقق الإيراد من توزيعات الأرباح عندما يثبت الحق في استلام دفعات الأرباح.

## 2.18 تكاليف الاقتراض

يتم الاعتراف بتكاليف الاقتراض كمصاريف في الفترة التي تكبدت فيها باستثناء ما يتم رسلمته. تكاليف الاقتراض التي تتعلق مباشرة باقتناء أو إنشاء أو إنتاج أصل يتم رسلمتها كجزء من تكاليف الأصل.

## 2.19 العملات الأجنبية

إن العملة الرئيسية لأي شركة من شركات المجموعة هي عملة البلد الذي تزاوّل نشاطها فيه. وبالنسبة للشركة الأم، فإن العملة الرئيسية هي الدينار الكويتي. وبالنسبة للشركات التابعة، فإن العملة الأساسية عموماً هي العملة الوطنية للدولة التي تعمل فيها أو العملة الأجنبية المستخدمة. يتم تسجيل المعاملات التي تتم بالعملات الأجنبية باستخدام أسعار الصرف السائدة في تاريخ المعاملة. وتحول الموجودات والمطلوبات ذات الطبيعة النقدية بالعملات الأجنبية في تاريخ الميزانية العمومية إلى الدينار الكويتي باستخدام أسعار الصرف السائدة في ذلك التاريخ، وتؤخذ الأرباح والخسائر الناتجة إلى بيان الدخل.

يتم إدراج فروق ترجمة العملات الأجنبية للبنود غير النقدية مثل الأسهم المصنفة كموجودات مالية متاحة للبيع في احتياطي القيمة العادلة للاستثمارات ضمن حقوق الملكية.

يتم ترجمة بيانات الدخل والتدفقات النقدية للعمليات الأجنبية إلى عملة الشركة الأم وفقاً لمتوسط سعر الصرف للسنه ويتم ترجمة الميزانيات العمومية لهذه الشركات بسعر الصرف السائد في نهاية السنه. يتم إدراج فروق صرف العملات الأجنبية التي تنشأ من ترجمة صافي الاستثمار في شركات أجنبية (تتضمن الشهرة وتعديلات القيمة العادلة الناتجة من عملية دمج الأعمال) ومن عمليات الاقتراض ومن الأدوات بالعملات الأجنبية المتعلقة بعمليات التحوط ضمن حقوق المساهمين. عند بيع شركة أجنبية يتم الاعتراف ضمن ربح أو خسارة البيع بتلك الفروق في بيان الدخل.

## 2.20 العمليات المتوقفة

يتم اعتبار الكيان متوقف عن النشاط عندما تتوافر الشروط اللازمة لتصنيفه كمحفظ به للبيع أو عدمه. يتم تصنيف أي بند كمحفظ به للبيع إذا كانت قيمته الدفترية سوف تسترد بشكل رئيسي من خلال عملية بيعه وليس من خلال استمرار استخدامه. يمثل هذا أي نشاط رئيسي مستقل أو المنطقة الجغرافية للنشاط.

## 2.21 الموجودات والمطلوبات المحتملة

لا يتم الاعتراف بالموجودات المحتملة كموجودات إلا عندما يكون تحقيقها مؤكداً بصورة كبيرة. لا يتم الاعتراف بالمطلوبات المحتملة، بخلاف تلك الناتجة من اقتناء شركات تابعة، كمطلوبات إلا عندما يكون هناك احتمال نتيجة لأحداث اقتصادية سابقة وأن يكون من المطلوب تدقيق المصادر الاقتصادية لسداد التزام قانوني حالي أو متوقع وأن المبلغ يمكن تقديره بدرجة موثوق فيها. المطلوبات المحتملة الناتجة من دمج الأعمال يتم الاعتراف بها فقط عندما يتم التمكن من قياس القيمة العادلة لها بشكل يمكن الاعتماد عليه.

## 3. الشركات التابعة والشركات الزميلة

تتمثل الشركات التابعة والشركات الزميلة الرئيسية فيما يلي:

نسبة الملكية	بلد التأسيس	الشركات التابعة
2007	2008	
		شركة زين الدولية بي في (شركة الاتصالات المتنتقلة الدولية بي.في سابقاً) "ZIBV"
100%	100%	هولندا
96.516%	96.516%	شركة جيل للاستثمار - "Pella"
		شركة الاتصالات المتنتقلة فودافون البحرين ش.م.ب. (مقفلة) - "MTCB"
56.25%	56.25%	البحرين
		شركة الاتصالات المتنتقلة ش.م.ب. -
100%	100%	لبنان - "MTCL"
100%	100%	الشركة السودانية للهاتف السيار المحدودة (زين) السودان
		شركة أثير للاتصالات العراق المحدودة - "Atheer"
30%	71.667%	جزر الكايمن
-	100%	شركة أثير الوطنية ذ.م.م (ANC) البحرين
		الشركات الزميلة
	25%	شركة الاتصالات السعودية المتنتقلة (SMTc) السعودية
50%	-	شركة المدى للاتصالات ذ.م.م السعودية

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

تمتلك شركة زين الدولية بي في (شركة الاتصالات المتنقلة الدولية بي.في سابقاً) 100% من شركة زين أفريقيا بي في - هولندا (ZABV) (شركة سلتل الدولية بي في سابقاً) وهي شركة تمويل هولندية قابضة ونشاطها الرئيسي هو تشغيل شبكة الهواتف المتنقلة في 15 دولة (2007: 15 دولة) في منطقة الصحراء الأفريقية الكبرى.

الشركات التابعة	بلد التأسيس	نسبة الملكية	2007	2008
سلتل بوركينا فاسو اس ايه	بوركينا فاسو	100%	100%	100%
سلتل تي تشاد اس ايه	تشاد	100%	100%	100%
سلتل كونغو الديمقراطية إس إيه آر إل	الكونغو الديمقراطية	98.50%	98.50%	98.50%
سلتل كونغو اس ايه	جمهورية الكونغو	90%	90%	90%
سلتل غابون اس ايه	غابون	90%	90%	90%
سلتل كينيا المحدودة	كينيا	80%	80%	80%
سلتل مالوي المحدودة	مالوي	100%	100%	100%
سلتل نيجر اس ايه	نيجر	90%	90%	80%
سلتل (إس-إل) المحدودة	سيراليون	100%	100%	100%
سلتل المحدودة أوغندا	أوغندا	100%	100%	100%
سلتل زامبيا المحدودة	زامبيا	78.88%	88.88%	88.88%
سلتل تنزانيا المحدودة	تنزانيا	60%	60%	60%
سلتل مدغشقر (إس ايه)	مدغشقر	100%	100%	100%
سلتل نيجيريا ليمتد	نيجيريا	65.702%	65.702%	65.702%
ويسترن تليسيستمز ليمتد (ويست تل)	غانا	75%	75%	75%

## شركة ذات أغراض خاصة

استيتشيتينغ سلتل انترناشيونال هولندا

تمتلك شركة بيلا 100% من الشركة الأردنية لخدمات الهواتف المتنقلة - "JMTS"

إن الشركة الأردنية والشركة البحرينية وشركة أثير تقوم بتشغيل شبكة الهواتف المتنقلة في الأردن والبحرين والعراق على التوالي. كما تقوم شركة الاتصالات المتنقلة اللبنانية بإدارة شبكة الاتصالات المتنقلة المملوكة من الحكومة اللبنانية في لبنان.

شركة أثير للاتصالات العراق المحدودة - "Ather"

في أكتوبر 2008، قامت المجموعة بزيادة حصتها في شركة أثير من 30% إلى 40% ثم بعد ذلك إلى 66.71% (عن طريق شراء كل أسهم شركة أثير الوطنية ذ.م.م للحصول على السيطرة. نتيجة لذلك، أصبحت شركة أثير شركة تابعة ابتداءً من 31 أكتوبر 2008. إن إجمالي مبلغ الشراء لعمليات الاقتناء هذه بلغ 91 مليون دولار أمريكي (25 مليون دينار كويتي تقريباً). إن تفاصيل هذه العملية مبينة في إيضاح رقم 28.

تم إعداد البيانات المالية لشركة أثير، والتي يوجد عجز في رأس مالها العامل، على أساس مبدأ الاستمرارية حيث تعهدت المجموعة بتوفير الدعم المادي للشركة.

شركة سلتل نيجر اس ايه

كما في 11 يونيو 2008، قامت المجموعة بعرض وبيع 20% من حصتها في شركة سلتل زامبيا بي إل سي (CZ) عن طريق طرح اكتتاب عام أولي في سوق لوساكا للأوراق المالية (زامبيا). لقد بلغ صافي النقد

المتحصل من الاكتتاب العام الأولي 51.58 مليون دينار كويتي. تم إدراج الربح بمبلغ 26.68 مليون دينار كويتي (2007: لا شيء) مباشرة في حقوق الملكية المتلحة لمساهمي الشركة الأم.

تمتلكت المجموعة حصة تعادل 10% في شركة سلتل زامبيا من أحد شركائها المحليين (شريك في سلتل زامبيا) والذي قام بعد يوم واحد من طرح الاكتتاب العام الأولي بممارسة الخيار الممنوح من قبل المجموعة. إن ممارسة حق خيار الشراء تمثل عملية منفصلة عن الاكتتاب العام ولكن عملية الاكتتاب العام الأولي تمثل نهاية الفترة الممنوحة لممارسة الالتزام بحق خيار الشراء (إيضاح 16).

سلتل زامبيا المحدودة

كما في 11 يونيو 2008، قامت المجموعة بعرض وبيع 20% من حصتها في شركة سلتل زامبيا بي إل سي ("CZ") عن طريق طرح اكتتاب عام أولي في سوق لوساكا للأوراق المالية (زامبيا). لقد بلغ صافي النقد المتحصل من الاكتتاب العام الأولي 51.58 مليون دينار كويتي. تم إدراج الربح بمبلغ 26.68 مليون دينار كويتي (2007: لا شيء) مباشرة في حقوق الملكية المتلحة لمساهمي الشركة الأم.

تمتلكت المجموعة حصة تعادل 10% في شركة سلتل زامبيا من أحد شركائها المحليين (شريك في سلتل زامبيا) والذي قام بعد يوم واحد من طرح الاكتتاب العام الأولي بممارسة الخيار الممنوح من قبل المجموعة. إن ممارسة حق خيار الشراء تمثل عملية منفصلة عن الاكتتاب العام ولكن عملية الاكتتاب العام الأولي تمثل نهاية الفترة الممنوحة لممارسة الالتزام بحق خيار الشراء (إيضاح 16).

ويسترن تليسيستمز ليمتد (غانا)

تمت المحاسبة المبدئية عن اقتناء زين غانا في عام 2007 باستخدام القيم المؤقتة للموجودات والمطلوبات المحددة والالتزامات المحتملة وقد أنهت المجموعة تخصيص سعر الشراء خلال هذه السنة.

شركة الاتصالات السعودية المتنقلة (SMTC)

لقد فاز تحالف تقوده الشركة الأم برخصة شركة الهواتف النقالة الثالثة في المملكة العربية السعودية والتي تمتد صلاحيتها لمدة 25 سنة بمبلغ 22.91 مليار ريال سعودي (1.77 مليار دينار كويتي) في مارس 2007. تم تحويل كل موجودات ومطلوبات الشركة ذات الأغراض الخاصة (شركة المدى للاتصالات ذ.م.م) والتي تم تأسيسها لغرض إدارة الإجراءات اللازمة إلى شركة الاتصالات السعودية المتنقلة (إيضاح رقم 1) أثناء تأسيسها. بدأت شركة الاتصالات السعودية المتنقلة (SMTC) نشاطها التجاري في أغسطس 2008.

4. نقد في الصندوق والأرصدة لدى البنوك

يتضمن النقد في الصندوق والأرصدة لدى البنوك النقد والنقد المعادل التالي:

(جميع المبالغ بالألف دينار كويتي)

2007	2008	
148,226	171,140	نقد في الصندوق ولدى البنوك
113,037	196,731	ودائع قصيرة الأجل لدى البنوك تستحق في أقل من ثلاثة أشهر
261,263	367,871	نقد وأرصدة لدى البنوك

يتراوح معدل الفائدة الفعلي على الودائع قصيرة الأجل من 3.02% إلى 6.13% سنوياً كما في 31 ديسمبر 2008 (2007 - 5.25% إلى 7.38%).

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

5. مدينون تجاريون وأرصدة مدينة أخرى  
(جميع المبالغ بالآلاف دينار كويتي)

2007	2008	
مدينون تجاريون		
39,145	64,785	عملاء
54,943	37,161	موزعين
68,397	75,535	مشغلون آخرون لخدمات لهواتف النقالة (الداخلية)
8,233	17,678	شركاء تجوال
(42,870)	(50,014)	مخصص انخفاض في القيمة
<b>127,848</b>	<b>145,145</b>	
11,664	8,336	إيرادات مستحقة
3,915	5,808	موظفون
33,958	68,775	مستحق من شركة زميلة
68,891	65,839	مدفوعات مقدماً وسلف وتأمينات لدى الغير
<b>246,276</b>	<b>293,903</b>	

كما في 31 ديسمبر 2008، انقضت فترة استحقاق أرصدة تجارية مدينة بمبلغ 80,623,000 دينار كويتي (2007: 70,028,000 دينار كويتي) ولكن لم تنخفض قيمتها. ترتبط هذه بعدد من العملاء الذين لا يوجد لهم تاريخ تعثر حديث.

إن تحليل أعمار الأرصدة التجارية المدينة هو كالاتي:

(جميع المبالغ بالآلاف دينار كويتي)

2007	2008	
31,429	23,129	حتى ثلاثة أشهر
14,609	14,452	3 - 6 أشهر
7,570	14,087	6 - 12 شهر
16,420	28,955	أكثر من 12 شهر
<b>70,028</b>	<b>80,623</b>	

كما في 31 ديسمبر 2008، انخفضت قيمة بند مدينون تجاريون بمبلغ 53,756,000 دينار كويتي (2007: 70,090,000 دينار كويتي) وقد بلغت قيمة المخصص كما في 31 ديسمبر 2008 - 50,014,000 دينار كويتي (2007: 42,870,000 دينار كويتي). تتعلق بنود الأرصدة المدينة التي انخفضت قيمتها بعملاء الدفع الأجل على أساس إفرادي. وقد تم التقدير بأنه سيتم استرداد جزء من هذه الأرصدة المدينة.

يتم تحديد القيمة الدفترية لبند مدينون تجاريون وأرصدة مدينة أخرى للمجموعة بالعملة التالية:

2007	2008	
36,152	37,803	دينار كويتي
93,454	81,574	دولار أمريكي
11,111	29,928	يورو
12,327	22,023	دينار بحريني
25,884	28,049	جنيه سوداني
43,337	13,639	دينار أردني
24,011	80,887	أخرى
<b>246,276</b>	<b>293,903</b>	

إن تحركات مخصصات الانخفاض في قيمة المدينين التجاريين والأرصدة المدينة الأخرى كما يلي:  
(جميع المبالغ بالآلاف دينار كويتي)

2007	2008	
39,038	42,870	الرصيد الافتتاحي - 1 يناير
-	6,542	نتيجة اقتناء شركات تابعة
-	(5,985)	استرداد / استرجاع مخصصات
3,832	6,587	المحمل على السنة
<b>42,870</b>	<b>50,014</b>	الرصيد الختامي - 31 ديسمبر

لا تشمل الفئات الأخرى المتضمنة في بند مدينون تجاريون وأرصدة مدينة أخرى على أية موجودات انخفضت قيمتها. لا تحتفظ المجموعة بأية ضمانات مقابل تلك الأرصدة.

## 6. قرض لشركة زميلة

يتمثل في قرض من الشركة الأم بمبلغ 1.082 مليار ريال سعودي لشركة الاتصالات السعودية المتقللة ويدرج بالتكلفة المطفأة. إن هذا القرض له أولوية السداد بعد قروض البنوك الممنوحة للشركة الزميلة.

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

## 7. البضاعة

(جميع المبالغ بالآلاف دينار كويتي)

2007	2008	
23,628	32,402	أجهزة هواتف ومكملاتها
(1,581)	(1,975)	مخصص تقادم البضاعة
<b>22,047</b>	<b>30,427</b>	

## 8. استثمارات في أوراق مالية

(جميع المبالغ بالآلاف دينار كويتي)

2007	2008	
		استثمارات متداولة
		استثمارات في أوراق مالية بالقيمة العادلة من خلال بيان الدخل
16,487	9,872	أسهم مسعرة
6,515	6,804	صناديق
<b>23,002</b>	<b>16,676</b>	

## استثمارات غير متداولة

2007	2008	
		متاحة للبيع
113,839	58,094	أسهم مسعرة
43,211	28,560	صناديق
24,110	15,913	أسهم غير مسعرة
(1,692)	(5,663)	خسائر الانخفاض في القيمة
<b>179,468</b>	<b>96,904</b>	

يتم الاستثمار في أوراق مالية مقومة بالعملات التالية:

2007	2008	
149,208	76,280	دينار كويتي
35,163	26,195	دولار أمريكي
18,099	11,105	عملات أخرى
<b>202,470</b>	<b>113,580</b>	

تتضمن الاستثمارات المتاحة للبيع أوراق مالية غير مدرجة بتكلفة تبلغ 5,674,000 دينار كويتي (2007 - 7,558,000 دينار كويتي) و ظاهرة في الدفاتر بالتكلفة ناقصا خسائر الانخفاض في القيمة حيث لم يكن من الممكن قياس قيمتها العادلة بصورة مؤثوق بها.

خلال السنة سجلت المجموعة خسائر غير محققة بمبلغ 75,302,000 دينار كويتي (2007 - أرباح غير محققة بمبلغ 37,715,000 دينار كويتي) ضمن احتياطي القيمة العادلة للاستثمارات نتيجة التقييم العادل للاستثمارات المتاحة للبيع كما تم تحويل أرباح بمبلغ 5,574,000 دينار كويتي (2007 - 11,789,000 دينار كويتي) من احتياطي القيمة العادلة للاستثمارات إلى بيان الدخل نتيجة عمليات البيع. قامت المجموعة أيضاً بتسجيل خسارة انخفاض في القيمة بمبلغ 3,971,000 دينار كويتي (2007: لا شيء) في بيان الدخل وذلك بتحويل الخسارة من احتياطي القيمة العادلة للاستثمارات.

## 9. الموجودات / المطلوبات الضريبية المؤجلة

(جميع المبالغ بالآلاف دينار كويتي)

2007	2008	
		موجودات ضريبية مؤجلة
64,542	79,284	موجودات ضريبية مؤجلة يتم استردادها بعد أكثر من 12 شهر
182	9,521	موجودات ضريبية مؤجلة يتم استردادها خلال 12 شهر
<b>64,724</b>	<b>88,805</b>	
		مطلوبات ضريبية مؤجلة
30,666	25,892	مطلوبات ضريبية مؤجلة يتم دفعها بعد أكثر من 12 شهر
1,097	4,391	مطلوبات ضريبية مؤجلة يتم دفعها خلال 12 شهر
<b>31,763</b>	<b>30,283</b>	

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

10. استثمارات في شركات زميلة  
يمثل هذا البند استثمارات المجموعة في شركات زميلة تم المحاسبة عنها بطريقة حقوق الملكية.  
(جميع المبالغ بالآلاف دينار كويتي)

2007	2008	
8,026	259,640	الرصيد الافتتاحي
269,306	608	مساهمة في رأس المال خلال السنة
(3,135)	(20,659)	حصة في خسارة السنة (أنظر أسفل)
-	15,152	اقتناء حصص إضافية
-	(1,746)	تكلفة الاكتتاب العام الأولي - (المملكة العربية السعودية)
(14,557)	1,276	تعديلات ترجمة عملات أجنبية
-	(37,882)	تسويات - أثير (إيضاح 3)
<b>259,640</b>	<b>216,389</b>	<b>الرصيد الختامي</b>

تتمثل المساهمات الرأسمالية خلال عام 2007 في مبلغ 3.5 مليار ريال سعودي مودعة في حساب ضمان (حساب معلق) تمثل حصة الشركة الأم البالغة 25% في رأس مال شركة الاتصالات السعودية المتفئة المصريح به.

وفقاً لعقد تحويل المرابحة، تستطيع شركة الاتصالات السعودية المتفئة إجراء أو الإعلان عن أية توزيعات أرباح أو توزيعات أخرى نقداً أو عيناً وأيضاً أي تعديل على أو تغيير أو تنازل عن شروط أي اتفاقية قرض من مساهم أو دفع بموجب اتفاقية قرض من مساهم فقط بعد أخذ موافقة خطية مسبقة من المقرضين.

إن إجمالي الحصة في موجودات، مطلوبات وإيرادات وأرباح الشركات الزميلة هي كالآتي:  
(جميع المبالغ بالآلاف دينار كويتي)

2007	2008	
152,018	493,571	الموجودات
147,975	277,182	المطلوبات
<b>47,788</b>	<b>9,056</b>	<b>الإيرادات</b>
		صافي (خسارة) / ربح السنة
3,264	12,704	أثير، العراق
(6,399)	(32,877)	شركة الاتصالات السعودية المتفئة، المملكة العربية السعودية
-	(486)	أخرى
<b>(3,135)</b>	<b>(20,659)</b>	

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

تتضمن الإضافات خلال السنة مبالغ نتجت من زيادة مساهمة المجموعة بشكل مرحلي في شركة أثير.

تتضمن الممتلكات والمعدات سيارات بصفافي قيمة دفترية تعادل 52,000 دينار كويتي (2007 - 173,000 دينار كويتي) ومبلغ 1,431,000 دينار كويتي (2007: 572,000 دينار كويتي) تم اقتناؤها بموجب عقود إيجار تمويلي من قبل الشركة التابعة الأردنية وموبيتل - السودان على التوالي. وتتضمن أيضاً مباني بصفافي قيمة دفترية تعادل 788,000 دينار كويتي (2007: 782,000 دينار كويتي) تم اقتناؤها بموجب عقود إيجار تمويلي من قبل الشركة التابعة البحرينية. تتكون المشاريع قيد التنفيذ من شبكات خلوية ومعدات أخرى بمبلغ 444,895,000 دينار كويتي (2007: 328,145,000 دينار كويتي) ومباني بمبلغ 11,632,000 دينار كويتي (2007: 20,423,000 دينار كويتي).



11. ممتلكات ومعدات

(مجموع المبالغ بالألف دينار كويتي)

التكلفة	أراضي ومباني	شبكات خلوية ومعدات أخرى	مشاريع قيد التنفيذ	المجموع
<b>كما في 31 ديسمبر 2006</b>	<b>74,258</b>	<b>1,311,354</b>	<b>319,601</b>	<b>1,705,213</b>
إضافات	5,788	491,471	154,503	651,762
نتيجة اقتناء شركات تابعة	19	2,048	3	2,070
تحويلات وتعديلات	1,334	120,494	(121,822)	6
استبعادات	(217)	(12,967)	(24)	(13,208)
تعديلات صرف عملات	(1,213)	(67,481)	(3,693)	(72,387)
<b>كما في 31 ديسمبر 2007</b>	<b>79,969</b>	<b>1,844,919</b>	<b>348,568</b>	<b>2,273,456</b>
إضافات	7,619	391,705	308,512	707,836
نتيجة اقتناء شركات تابعة	-	306,929	8,644	315,573
تحويلات وتعديلات	7,858	163,233	(174,328)	(3,237)
استبعادات	(155)	(18,916)	(31)	(19,102)
تعديلات صرف عملات	2,052	(107,022)	(34,838)	(139,808)
<b>كما في 31 ديسمبر 2008</b>	<b>97,343</b>	<b>2,580,848</b>	<b>456,527</b>	<b>3,134,718</b>
<b>استهلاكات متراكمة</b>				
<b>كما في 31 ديسمبر 2006</b>	<b>28,025</b>	<b>545,999</b>	-	<b>574,024</b>
المحمل على السنة	6,881	203,260	-	210,141
نتيجة للبيع	(233)	(7,388)	-	(7,621)
نتيجة اقتناء شركات تابعة	12	1,736	-	1,748
تعديلات صرف عملات	(1,388)	950	-	(438)
<b>كما في 31 ديسمبر 2007</b>	<b>33,297</b>	<b>744,557</b>	-	<b>777,854</b>
المحمل على السنة	3,977	269,255	-	273,232
نتيجة للبيع	(174)	(5,510)	-	(5,684)
نتيجة اقتناء شركات تابعة	-	107,705	-	107,705
تعديلات صرف عملة	190	(45,369)	-	(45,179)
<b>كما في 31 ديسمبر 2008</b>	<b>37,290</b>	<b>1,070,638</b>	-	<b>1,107,928</b>
<b>صافي القيمة الدفترية</b>				
<b>كما في 31 ديسمبر 2008</b>	<b>60,053</b>	<b>1,510,210</b>	<b>456,527</b>	<b>2,026,790</b>
<b>كما في 31 ديسمبر 2007</b>	<b>46,672</b>	<b>1,100,362</b>	<b>348,568</b>	<b>1,495,602</b>

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

12. موجودات غير ملموسة

(مجموع البنوع بالألف دينار كويتي)

التكلفة	شهرة	رسوم ترخيص	أخرى	المجموع
<b>في 31 ديسمبر 2006</b>	<b>1,315,032</b>	<b>189,836</b>	<b>44,924</b>	<b>1,549,792</b>
إضافات	57,291	152,713	1,197	211,201
نتيجة اقتناء شركات تابعة	40,951	539	-	41,490
تعديلات صرف عملة	(49,499)	(15,720)	(2,373)	(67,592)
<b>في 31 ديسمبر 2007</b>	<b>1,363,775</b>	<b>327,368</b>	<b>43,748</b>	<b>1,734,891</b>
إضافات	150,497	7,589	339	158,425
استيعادات	(28,741)	(22,133)	-	(50,874)
نتيجة اقتناء شركات تابعة	259,054	335,404	989	595,447
تسويات للموجودات المحددة	(4,336)	-	4,336	-
تعديلات صرف عملة	(4,543)	5,933	575	1,965
<b>كما في 31 ديسمبر 2008</b>	<b>1,735,706</b>	<b>654,161</b>	<b>49,987</b>	<b>2,439,854</b>
<b>خسائر الانخفاض في القيمة والإطفاءات المتراكمة</b>				
<b>في 31 ديسمبر 2006</b>	<b>12,274</b>	<b>50,288</b>	<b>9,673</b>	<b>72,235</b>
نتيجة اقتناء شركات تابعة	-	243	-	243
المحمل للسنة	-	19,030	6,891	25,921
تعديلات صرف عملة	(333)	353	(783)	(763)
<b>في 31 ديسمبر 2007</b>	<b>11,941</b>	<b>69,914</b>	<b>15,781</b>	<b>97,636</b>
نتيجة للبيع	-	(22,132)	-	(22,132)
نتيجة اقتناء شركات تابعة	-	26,511	989	27,500
خسائر الانخفاض في القيمة	63,262	-	-	63,262
المحمل للسنة	-	23,506	6,625	30,131
تعديلات صرف عملة	1,680	7,001	353	9,034
<b>في 31 ديسمبر 2008</b>	<b>76,883</b>	<b>104,800</b>	<b>23,748</b>	<b>205,431</b>
<b>صافي القيمة الدفترية</b>				
<b>في 31 ديسمبر 2008</b>	<b>1,658,823</b>	<b>549,361</b>	<b>26,239</b>	<b>2,234,423</b>
<b>في 31 ديسمبر 2007</b>	<b>1,351,834</b>	<b>257,454</b>	<b>27,967</b>	<b>1,637,255</b>

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

تم توزيع الشهرة على كل دولة من دول العمليات والتي تعتبر كوحدة توليد للنقد والمتوقع أن تحصل على منافع من عمليات دمج الأعمال وذلك لأقل مستوى يتم عنده مراقبة الشهرة لغرض تحديد انخفاض القيمة.

إن الإضافات على الشهرة خلال السنة قد نتجت من زيادة الاقتناء المرحلي للمجموعة في شركة أثير (2007؛ ويست تل - غانا، وعمليات استحواذ أخرى في سلتل غابون أس آيه وسلتل كينيا ليمنت وسلتل بوركينا فاسو وسلتل زامبيا المحدودة).

إن الشهرة ووحدة توليد النقد التي تم توزيعها عليها وتواريخ انتهاء صلاحية ترخيصها كما يلي:

(جميع المبالغ بالألف دينار كويتي)

تاريخ صلاحية الترخيص	2008	2007
شركة بيللا للاستثمار، الأردن	79,516	79,516
شركة الاتصالات المتنقلة فودافون البحرين ش.م.ب (مقفلة)، البحرين	-	-
سلتل بوركينا فاسو أس آيه	27,876	27,735
سلتل تشاد أس آيه	27,030	26,741
سلتل الكونغو الديمقراطية إس آيه آر إل	103,192	102,090
سلتل كونغو أس آيه	66,418	65,081
سلتل غابون أس آيه	91,302	90,887
سلتل كينيا المحدودة	57,836	130,221
سلتل مالوي المحدودة	21,425	21,254
سلتل النيجر أس آيه	23,661	23,363
سلتل (إس.إل) المحدودة	39,853	39,427
سلتل المحدودة أوغندا	7,224	7,147
سلتل زامبيا المحدودة	52,315	74,616
سلتل تنزانيا	14,895	17,289
سلتل مدغشقر	28,505	28,623
سلتل نيجيريا	113,548	126,254
الشركة السودانية لهاتف السيارات المحدودة - (زين - السودان)	456,510	452,126
ويست تل - غانا	34,867	39,464
شركة أثير للاتصالات العراق المحدودة	412,850	-
- جزر الكايمان	1,658,823	1,351,834

استخدمت المجموعة الأسلوب التالي لتحديد القيمة المستخدمة للافتراضات الأساسية التالية:

الافتراض الأساسي	الأساس المستخدم لتحديد القيمة للافتراض الأساسي
معدل النمو	يمثل متوسط الحصة السوقية مباشرة قبل إعداد الموازنة التقديرية معدلاً بمعدل النمو السنوي المتوقع للقيمة السوقية والذي تم تقديره حتى 7% (2007؛ 13%). القيمة المحددة تعكس الخبرة السابقة والتغيرات في البيئة الاقتصادية.
معدل الصرف	إن الزيادة في المنافسة متوقعة ولكن لا يوجد تغير جوهري في حصة السوق لأي وحدة توليد نقد نتيجة التحسينات المستمرة لجودة الخدمة والنمو المتوقع في نسبة اختراق السوق ولكن باستبعاد تلك الناتجة من تحسين أو تعزيز أداء الأصل.
معدل الخصم	إن التدفقات النقدية بعد فترة خمس سنوات تم الوصول إليها باستخدام معدل نمو يتراوح من 3% إلى 5% (2007؛ 3% إلى 5%). هذا المعدل لا يتخطى متوسط معدل النمو للأجل الطويل للسوق الذي تعمل فيه وحدة توليد النقد. يمثل متوسط معدلات السوق الآجلة على مدى فترة الموازنة التقديرية. إن القيمة المحددة تتفق مع المصدر الخارجي للمعلومات.
معدل الخصم	تتراوح معدلات الخصم من 12% إلى 19.5% سنوياً (2007؛ 12% إلى 17.3% سنوياً). إن معدلات الخصم المستخدمة هي معدلات ما قبل الضريبة وتعكس مخاطر محددة تتعلق بوحدة توليد النقد.

قامت المجموعة بتحليل الحساسية بتنوع العوامل الداخلة بعدة هوامش وتحديد ما إذا نتج عن ذلك تغير في العوامل الداخلة أي تغيير في الشهرة المتعلقة بوحدة توليد النقد التي انخفضت قيمتها.

في هذه العمليات الحسابية، تم استخدام توقعات التدفقات النقدية قبل الضرائب استناداً إلى الموازنات المالية التقديرية المعتمدة من قبل الإدارة والتي تغطي فترة خمس سنوات. وقد كان المبلغ الممكن استرداده والذي تم الحصول عليه بهذه الطريقة أعلى من القيمة الدفترية لوحدة توليد النقد باستثناء كينيا حيث القيمة العادلة ناقص تكاليف البيع أقل.

خلال السنة، سجلت المجموعة خسارة انخفاض في القيمة بمبلغ 63,262,000 مليون دينار كويتي (2007؛ لا شيء) في الشهرة المخصصة لعمليات المجموعة لتشغيل الهواتف النقالة في كينيا وذلك لأن قيمتها الممكن استردادها والمحتسبة على أساس القيمة العادلة ناقص تكاليف البيع أقل من قيمتها الدفترية. يتم الإفصاح عن هذا المبلغ في بيان الدخل كخسائر انخفاض القيمة. لقد تم تحديد القيمة العادلة ناقص تكلفة البيع باستخدام وسائل تقييم مع الأخذ في الاعتبار نتيجة المعاملات الحديثة لموجودات مماثلة في نفس الصناعة ونفس القطاع الجغرافي. لا يوجد تغيير على أساس تجميع موجودات العمليات في كينيا منذ التقدير السابق لقيمتها الممكن استردادها.

إن الترخيص الممنوح للمجموعة في تشاد والذي تنتهي صلاحيته في أكتوبر 2009 كان قد تم تمديده مقابل رسوم إضافية بمبلغ 3.2 مليون دولار أمريكي ولمدة عشر سنوات في تاريخ دفع المبلغ في عام 2006 وتم إصدار مرسوم بهذا الخصوص. في أغسطس 2008، تم إصدار مرسوم لإلغاء ترخيص التمديد لما بعد أكتوبر 2009 وإعادة مبلغ 3.2 مليون دولار أمريكي. تقوم المجموعة حالياً بجهود لإعادة الأمور لما كانت عليه قبل المرسوم الأخير باستخدام إجراءات قانونية وتدبير أخرى. إن إمكانية استرداد القيمة الدفترية لعمليات تشاد بمبلغ 46,546,000 دينار كويتي مرتبطة بتجديد الترخيص الممنوح لفترة لما بعد أكتوبر 2009. في رأي المجموعة، فإن الاحتمالية عالية بإعادة العمل بتمديد الترخيص من أكتوبر 2009 إلى أكتوبر 2019 وأنه من الملائم إعداد تقرير عن عمليات تشاد على أساس مبدأ الاستمرارية وأنه ليس هناك حاجة لتكوين مخصص لخسائر الانخفاض في القيمة.

## 13. موجودات مالية أخرى

(جميع المبالغ بالألف دينار كويتي)

2008	2007
-	3,135
مبلغ يستحق السداد بعد 12 شهر	-
رسوم استيراد مستردة	2,378
أخرى	245
6,850	2,378

اختبار الانخفاض في القيمة

تقوم المجموعة سنوياً على الأقل بتحديد ما إذا كان هناك انخفاض في قيمة الشهرة أو الموجودات غير الملموسة ذات الأعمار الإنتاجية غير المحددة. ويتطلب ذلك تقدير المبلغ الممكن استرداده لوحدات توليد النقد التي توزع عليها هذه البنود. ويتم تحديد المبلغ الممكن استرداده استناداً إلى طريقة قيمة الاستخدام أو القيمة العادلة ناقص تكلفة البيع أيهما أعلى.

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

## 14. دائنون تجاريون وأرصدة دائنة أخرى

(جميع المبالغ بالألف دينار كويتي)

2007	2008	
142,587	149,878	دائنون تجاريون
63,152	83,659	إيرادات مؤجلة
7,998	9,003	المستحق لمشغلي خدمات التجوال
12,809	18,295	مستحق للمشغلين الآخرين لخدمات الهواتف النقالة (الداخلية)
14,598	12,862	مستحق إلى حكومة الأردن
60,094	80,567	مخصص ضريبة الدخل - الشركات التابعة الأجنبية
5,843	5,848	مؤسسة الكويت للتقدم العلمي
5,449	5,914	ضريبة دعم العمالة الوطنية والزكاة
8,616	6,192	توزيعات أرباح مستحقة
150,618	253,812	مصاريف مستحقة
28	32	مكافأة أعضاء مجلس الإدارة
8,485	-	مستحق لحملة الحقوق غير المسيطرة (إيضاح 16)
-	196,064	مبلغ شراء مؤجل (انظر الإيضاح أدناه)
-	57,573	رسوم ترخيص مستحقة (إيضاح 17)
77,612	29,074	دائنون آخرون
<b>557,889</b>	<b>908,773</b>	

إن مبلغ الشراء المؤجل يمثل المبلغ المستحق من شركة أثير لاقتناء شركة عراقنا لخدمات الهواتف النقالة المحدودة (عراقنا) في عام 2007. إن هذا الالتزام بدون فوائد ويستحق السداد في 31 ديسمبر 2009.

## 15. المستحق للبنوك

(جميع المبالغ بالألف دينار كويتي)

2007	2008	
		الشركة الأم (MTC)
16,427	21,855	قرض قصيرة الأجل - بدون ضمان
21,538	5,166	قرض طويلة الأجل - بدون ضمان
<b>37,965</b>	<b>27,021</b>	
		الشركة الأردنية لخدمات الاتصالات المتنقلة
30,928	31,200	قرض طويلة الأجل
249	311	أوراق دفع
251	142	التزامات إيجار تمويلي
<b>31,428</b>	<b>31,653</b>	
		شركة الاتصالات المتنقلة البحرين - البحرين
-	5,972	قرض قصير الأجل
17,789	6,397	قرض طويلة الأجل
520	427	التزامات إيجار تمويلي
<b>18,309</b>	<b>12,796</b>	
		سلتل - هولندا
102,959	146,809	قرض قصير الأجل
333,900	405,718	قرض طويل الأجل
<b>436,859</b>	<b>552,527</b>	
		زين - السودان
108,727	106,055	قرض طويل الأجل
572	979	التزامات إيجار تمويلي
<b>109,299</b>	<b>107,034</b>	
		أثير - العراق
-	55,270	قرض قصير الأجل
		شركة زين الدولية بي في - هولندا
328,080	-	تمويل إسلامي (مرايحة)
1,023,319	1,115,625	قرض طويل الأجل
<b>1,351,399</b>	<b>1,115,625</b>	
<b>1,985,259</b>	<b>1,901,926</b>	

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

إن تعرض قروض المجموعة للتغيرات في معدلات الفائدة وتواريخ إعادة التسعير التعاقدية كما في تواريخ الميزانية العمومية هي كالآتي:

(جميع المبالغ بالآلاف دينار كويتي)

	2008	2007
أقل من ستة أشهر	138,911	1,382,102
بين 6 - 12 شهر	80,104	83,918
بين سنة وخمس سنوات	1,607,584	398,038
أكثر من خمس سنوات	48,307	81,891
معدل ثابت على القروض	27,020	39,310
	<b>1,901,926</b>	<b>1,985,259</b>

إن القيم الدفترية لقروض المجموعة مقومة بالعملة التالية:

	2008	2007
دولار أمريكي	1,461,747	1,705,394
يورو	106,055	108,727
دينار بحريني	12,796	18,309
دينار أردني	31,653	32,000
عملات أخرى	289,675	120,829
	<b>1,901,926</b>	<b>1,985,259</b>

يتراوح معدل الفائدة الفعلي كما في 31 ديسمبر 2008 بين 3.91% و 7.68% (2007 - 4% و 7.38%) سنوياً.

إن قروض الشركة الأم بالدولار الأمريكي وهي ممنوحة من بنك كويتي أما قروض الشركات التابعة فهي ممنوحة بالدولار الأمريكي أو بالعملات المحلية الخاصة بها من بنوك موجودة في دولها.

## الشركة الأردنية لخدمات الهواتف المتنقلة

إن اتفاقيات القروض تتضمن شروط تتعلق بالالتزام بالنسبة المالية وشروط التسديد وانه قد يتم إلغاء التسهيلات وطلب تسديدها إذ تم خرق أية شروط من شروط العقد.

## شركة الاتصالات المتنقلة البحرين - البحرين

إن القرض طويل الأجل لشركة الاتصالات المتنقلة البحرين بضمان رهن أراضي ومباني.

## شركة زين أفريقيآ بي في - هولندا

إن معظم موجودات شركة زين أفريقيآ بي في مرهونة للمقرضين كما أن بعض شركاتها التابعة قامت بالدخول في اتفاقيات قروض متعددة تتضمن شروط مالية تتعلق بنسبة الدين إلى حقوق الملكية ومعدل المديونية، وتتضمن شروط تلك الاتفاقيات أيضاً وجود حظر على التوزيعات النقدية.

## زين - السودان

يمثل تمويل في شكل مرابحة إسلامية بمبلغ 270 مليون يورو (106 مليون دينار كويتي) حصلت عليه الشركة من تحالف للبنوك الأجنبية في عام 2007. إن التسهيلات مضمونة من الشركة الأم. يستحق سداد هذا القرض كاملاً بعد 36 شهراً وبحمل معدل فائدة يبلغ 2.5% فوق سعر الفائدة بين البنوك الأوروبية (يوروبور) لفترة 3 أشهر. بلغ معدل الفائدة الفعلي كما في 31 ديسمبر 2008 - 5.39% (2007 - 7.38%). إن شروط التمويل تحدد حداً أقصى للدينون يساوي 3 أضعاف الدخل المجمع قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء ومعدل يساوي ضعف الدخل قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء محسوباً على صافي أعباء التمويل بنسبة لا تقل عن 1.3.

## شركة زين الدولية بي في

في يونيو 2006، حصلت شركة زين الدولية بي في على تمويل في صورة قرض دوارة (Revolving) بمبلغ 4 مليار دولار أمريكي (1.1 مليار دينار كويتي) من تجمع بنوك محلية وأجنبية يستحق الدفع في 2011 وهو مقابل ضمان من الشركة الأم والشركة الأردنية لخدمات الهواتف المتنقلة. إن شروط التمويل تحدد حداً أقصى لصافي الدينون يساوي 4 أضعاف الدخل المجمع قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء وحد أدنى نسبته 3 أضعاف الدخل قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء محسوباً سنوياً على مستوى المجموعة.

إن تمويل المرابحة الإسلامي بمبلغ 1.2 مليار دولار أمريكي (323 مليون دينار كويتي) والذي حصلت عليه شركة زين الدولية بي في (ZABV) في ديسمبر 2006 تم سداه بالكامل خلال هذه السنة.

## 16. المستحق للحقوق غير المسيطرة

كما في 31 ديسمبر 2007، يوجد على زين أفريقيآ التزام لشراء حصة إضافية بنسبة 10% في سلتل زامبيا المحدودة. حتى هذا اليوم، قامت المجموعة بالحاسبة عن خيار الشراء هذا كما لو تم اقتناء حصة 10%. تم تصنيف أدوات الملكية المحتفظ بها من قبل حملة الحقوق غير المسيطرة (والتي تم اقتناؤها خلال العام - إيضاح 3) كالتزامات مالية وليست حقوق ملكية حيث أنه يوجد التزام غير قابل للإلغاء بسداد مبالغ نقدية لتسوية الحقوق غير المسيطرة.

## 17. مطلوبات أخرى غير متداولة

(جميع المبالغ بالآلاف دينار كويتي)

	2008	2007
تأمينات العملاء	8,160	4,419
مكافأة نهاية الخدمة	13,712	8,661
رسوم ترخيص مستحقة	115,146	-
مطلوبات المشتقات	60,382	-
ودائع مستردة	14,728	12,196
	<b>212,128</b>	<b>25,276</b>

إن رسوم الترخيص المستحقة تمثل السداد المؤجل لرسوم ترخيص شركة أثير إلى هيئة تنظيم الاتصالات في العراق. لقد تم تأجيل رسوم الترخيص التي استحققت السداد في 31 مارس 2008 وهي الآن تستحق السداد على ثلاثة أقساط متساوية في 1 مارس 2009، 1 مارس 2010 و 1 مارس 2011. وتحمل هذه أعباء تمويل بنسبة 8% سنوياً على مبلغ الرصيد القائم.

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

18. رأس المال والاحتياطيات

رأس المال (بقيمة اسمية 0.100 دينار كويتي لكل سهم)

2007	2008
عدد الأسهم	عدد الأسهم
1,261,819,591	1,895,655,826
630,909,795	947,827,913
-	1,421,741,869
2,926,440	15,081,114
<b>1,895,655,826</b>	<b>4,280,306,722</b>

المصرح به

الرصيد الافتتاحي

أسهم منحة

حقوق إصدار أسهم

الأسهم المعتمدة لخطة

خيار شراء الأسهم للموظفين

المصدر والمدفوع بالكامل

الرصيد الافتتاحي

أسهم منحة

حقوق إصدار أسهم

الأسهم المصدرة لخطة خيار شراء

الأسهم للموظفين لعام 2006

الأسهم المصدرة لخطة خيار شراء

الأسهم للموظفين لعام 2007

**1,893,979,581** **4,272,405,303**

حقوق إصدار أسهم

خلال اجتماع الجمعية العمومية غير العادية المنعقدة في 25 مارس 2008، اعتمد مساهمو الشركة الأم زيادة رأس المال المصرح به من 1,895,655,826 سهم إلى 4,280,306,722 سهم وقد صدر المرسوم الأميري الذي يعتمد هذه الزيادة في 9 يوليو 2008.

خلال اجتماع الجمعية العمومية السنوية المنعقدة في مارس 2008، وافق مساهمو الشركة الأم على إصدار عدد 1,421,741,870 سهم بقيمة 100 فلس لكل سهم على سبيل حقوق إصدار أسهم وبعلوثة إصدار تبلغ 750 فلس لكل سهم للمساهمين المسجلين في سجلات مساهمي الشركة كما في 10 مارس 2008. تم فتح باب الاكتتاب لهذه الزيادة في 17 أغسطس 2008 وأغلق باب الاكتتاب في 18 سبتمبر 2008. بلغ عدد الأسهم المكتتب بها والمدفوعة بالكامل 1,404,971,815 سهم. وقد قامت الشركة الأم بشراء باقي الأسهم غير المكتتب بها بعدد 16,770,055 سهم واعتبارها كأسهم خزينة بناءً على موافقة سوق الكويت للأوراق المالية.

أسهم الخزينة

2007	2008
35,269,169	425,711,648
1.86 %	9.96 %
134,728	378,883
15,576	567,834

عدد الأسهم

نسبة الأسهم المصدرة

القيمة السوقية (ألف دينار كويتي)

التكلفة (ألف دينار كويتي)

وهي تمثل أسهم تم شراؤها بناءً على تفويض لمجلس الإدارة من قبل المساهمين وفقاً لأحكام القرار الوزاري رقم 10 لسنة 1987 والقرار الوزاري رقم 11 لسنة 1988. إن الاحتياطيات التي تعادل تكلفة أسهم الخزينة المحتفظ بها غير قابلة للتوزيع.

الاحتياطي القانوني

وفقاً لقانون الشركات التجارية والنظام الأساسي للشركة الأم، يجب تحويل 10% من ربح السنة إلى الاحتياطي القانوني. يجوز استعمال الاحتياطي القانوني فقط لتأمين توزيع أرباح تصل إلى 5% من رأس المال في السنوات التي لا تسمح فيها أرباح الشركة المرحلة بتأمين هذا الحد.

الاحتياطي الاختياري

وفقاً للنظام الأساسي للشركة الأم، يجوز أن يقترح مجلس إدارة الشركة الأم توزيعات إلى الاحتياطي الاختياري بحد أقصى 50% من رأسمالها. خلال السنة، لم يقترح مجلس الإدارة أية إضافات (2007: 8,229,000 دينار كويتي). لا توجد قيود على توزيع هذا الاحتياطي.

توزيع أرباح لسنة 2007

اعتمدت الجمعية العمومية السنوية للمساهمين المنعقدة بتاريخ 8 مارس 2008 توزيعات أرباح نقدية بواقع 90 فلس لكل سهم وأسهم منحة بواقع 50 سهم لكل 100 سهم.

توزيعات أرباح مقترحة

أوصى أعضاء مجلس الإدارة توزيعات أرباح نقدية بواقع 50 فلس لكل سهم (2007: 90 فلس لكل سهم) للمساهمين المسجلين في تاريخ اجتماع الجمعية العمومية السنوي. لم يوصي أعضاء مجلس الإدارة توزيعات أسهم منحة (2007: 50 سهم لكل 100 سهم).

19. الإيرادات

(جميع المبالغ بالآلاف دينار كويتي)

2007	2008
1,659,629	1,965,193
17,641	37,887
<b>1,677,270</b>	<b>2,003,080</b>

أشراكات وإيرادات مكالمات

إيرادات متاجرة

20. إيرادات استثمارات

(جميع المبالغ بالآلاف دينار كويتي)

2007	2008
4,611	(7,071)
11,893	331
5,033	6,141
<b>21,537</b>	<b>(599)</b>

21. ضريبة دعم العمالة الوطنية والزكاة

تمثل قيمة الضرائب المستحقة لوزارة المالية في دولة الكويت بموجب قانون دعم العمالة الوطنية رقم 19 لسنة 2000 وقانون الزكاة رقم 46 لسنة 2006.

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

## 22. مصاريف ضريبية دخل الشركات التابعة

(جميع المبالغ بالألف دينار كويتي)

2007	2008	
11,340	11,981	الشركة الأردنية لخدمات الهوائيات المتنقلة - "JMTC"
516	661	شركة الاتصالات المتنقلة لبنان ش.م.م. - "MTCL"
1,568	13,082	موبيتل
27,450	24,848	سلتل
-	3,148	أثير
<b>40,874</b>	<b>53,720</b>	

## 23. ربحية السهم

تحتسب ربحية السهم الأساسية والمخففة بناءً على المتوسط المرجح لعدد الأسهم القائمة خلال السنة والسنة الماضية، حيث تم تعديل أرقام السنة الماضية لتشمل أسهم المنحة المصدرة خلال السنة الحالية كما يلي:

2007	2008	
320,455	322,002	صافي ربح السنة
		سهم
3,328,503,708	3,656,617,078	المتوسط المرجح لعدد الأسهم المصدرة
24,413,651	36,307,021	أثر التخفيف (إيضاح 25)
3,352,917,359	3,692,924,099	المتوسط المرجح لعدد الأسهم المصدرة القائمة خلال السنة المعدلة بأثر التخفيف
		فلس
96	88	ربحية السهم الأساسية
96	87	ربحية السهم المخففة

بلغت ربحية السهم الأساسية والمخففة من العمليات للسنة الماضية - 172 فلس و 171 فلس على التوالي قبل التعديلات التي تم تطبيقها بأثر رجعي المتعلقة بأسهم المنحة وحقوق إصدار الأسهم التي تم إصدارها خلال عام 2008.

## 24. تكلفة الموظفين

(جميع المبالغ بالألف دينار كويتي)

2007	2008	
141,361	176,896	أجور ورواتب
7,422	8,143	خيارات أسهم ممنوحة للموظفين
5,064	4,757	مكافأة نهاية الخدمة
<b>153,847</b>	<b>189,796</b>	

## تم تجميعها في البيانات المالية كما يلي:

(جميع المبالغ بالألف دينار كويتي)

2007	2008	
89,170	102,632	مصاريف توزيع وتسويق وتشغيل
64,677	87,164	مصاريف عمومية وإدارية
<b>153,847</b>	<b>189,796</b>	

## 25. خطة خيارات الأسهم للموظفين

### الكويت

وافقت الجمعية العمومية غير العادية لمساهمي الشركة الأم المنعقدة في 29 مارس 2007 على تعديل النظام الأساسي للشركة الأم للسماح بإصدار خيارات أسهم للموظفين وفقاً لخطة اعتمدها مجلس الإدارة.

لا يتجاوز إجمالي عدد الأسهم التي سيتم منحها بموجب البرنامج أو برنامج خيار شراء الأسهم للموظفين ما نسبته 10% من الأسهم المصدرة وعلى مدى عشر سنوات. إن الأسهم التي سيتم تخصيصها لهذا البرنامج ستتم من خلال زيادة رأس المال وإصدار أسهم جديدة أو من خلال أسهم الخزينة التي تحتفظ بها الشركة الأم. إن برنامج خيار شراء الموظفين للأسهم متاح فقط للموظفين الذين يشغلون مراكز وظيفية محددة بالمجموعة. يتم منح الموظفين المستحقين لخيار الشراء عدد محدد مسبقاً من أسهم الشركة الأم بسعر محدد كالتالي:

خطة 2008		خطة 2007		خطة 2006		
المتوسط المرجح لسعر الممارسة (د.ك)	العدد	المتوسط المرجح لسعر الممارسة (د.ك)	العدد	المتوسط المرجح لسعر الممارسة (د.ك)	العدد	
1.084	14,179,440	0.100	14,271,038	0.100	2,956,000	الممنوحة
-	-	-	-	-	1,478,000	تعديلات على أسهم منحة
<b>1.084</b>	<b>14,179,440</b>	<b>0.065</b>	<b>14,271,038</b>	<b>0.067</b>	<b>4,434,000</b>	<b>المجموع</b>
-	-	-	-	0.067	1,250,195	الممارسة في 2007
-	-	0.065	14,271,038	0.067	3,183,805	خيارات الأسهم القائمة كما في 31 ديسمبر 2007
-	-	-	7,549,379	-	1,378,582	تعديلات على أسهم منحة
-	-	-	21,820,417	-	4,562,387	<b>المجموع</b>
-	-	0.065	7,179,695	0.067	1,676,245	الممارسة في 2008
-	-	-	43,874	-	89,592	خيارات أسهم ملغية
<b>1.084</b>	<b>14,179,440</b>	<b>0.065</b>	<b>14,596,848</b>	<b>0.034</b>	<b>2,796,550</b>	<b>خيارات الأسهم القائمة كما في 31 ديسمبر 2008</b>
<b>1.084</b>	<b>4,692,599</b>	<b>0.065</b>	<b>7,135,632</b>	<b>0.034</b>	<b>2,796,550</b>	<b>خيارات الأسهم الممارسة كما في نهاية السنة</b>
-	3	-	2	-	-	المتوسط المرجح للفترة التعاقدية المتبقية من عمر الخيار (بالسنوات)
-	-	-	2.024	-	4.056	المتوسط المرجح لسعر خيارات الأسهم الممارسة خلال السنة

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

## خطة عام 2006

إن سعر الممارسة على الخيارات الممنوحة يبلغ 100 دينار كويتي لكل سهم. تستحق الخيارات على ثلاثة سنوات بمعدل يبلغ 33%، 33% و34% كل سنة، بداية من 1 يناير 2008 ويمكن ممارستها اعتباراً من تاريخ الاستحقاق، حتى ثلاثة سنوات من تاريخ الخدمة.

قامت الشركة الأم مبدئياً بمنح 5,485,000 سهم بسعر ممارسة 1.760 دينار كويتي لكل سهم. إن القيمة العادلة لهذه الخيارات بلغت 1.873 دينار كويتي لكل سهم بإجمالي قيمة عادلة تبلغ 10,273,000 دينار كويتي. إن هذه الخطة، التي تخضع لموافقة المساهمين، قد تم تعديلها قبل ذلك التاريخ. وقد تم منح عدد 2,956,000 سهم بموجب الخطة المعدلة بسعر ممارسة يبلغ 0.067 دينار كويتي لكل سهم بعد التعديل اللازم لأشهر المنحة المستحقة. إن القيمة العادلة لهذه الخيارات تبلغ 3.126 دينار كويتي لكل سهم بإجمالي قيمة عادلة تبلغ 9,241,000 دينار كويتي والتي اعتمدها المساهمين. إن المدخلات الهامة في نموذج القيمة العادلة كانت سعر السهم بمبلغ 3.220 دينار كويتي - وهو سعر السوق بتاريخ المنح، وسعر الممارسة المبين أعلاه ومعدل التغير بنسبة 10% وعائد توزيعات لا شيء (حسب برنامج خيار شراء الأسهم للموظفين) وعمر الخيار بمعدل 3 سنوات ومعدل الفائدة السنوي بنسبة 5.5%.

## خطة عام 2007

إن سعر الممارسة على الخيارات الممنوحة هو سعر الإقفال كما في 1 يناير 2007 ناقص خصم بمعدل 20%. تستحق الخيارات على ثلاثة سنوات بمعدل يبلغ 33%، 33% و34% في 1 يوليو 2008، 1 يوليو 2009 و1 يناير 2010 على التوالي ويمكن ممارسة الخيار اعتباراً من تاريخ الاستحقاق، حتى ثلاثة سنوات من تاريخ الخدمة.

بموجب برنامج خيار شراء الموظفين للأسهم لعام 2007، قامت الشركة الأم مبدئياً بمنح 8,700,000 سهم بسعر ممارسة 2.656 دينار كويتي لكل سهم. إن القيمة العادلة لهذه الخيارات بلغت 0.995 دينار كويتي لكل سهم بإجمالي قيمة عادلة تبلغ 9,241,000 دينار كويتي. إن هذه الخطة قد تم تعديلها قبل ذلك التاريخ. وقد تم منح عدد 14,271,038 سهم بموجب الخطة المعدلة بسعر ممارسة يبلغ 0.100 دينار كويتي لكل سهم بعد التعديل اللازم لأشهر المنحة المستحقة. إن القيمة العادلة لهذه الخيارات تبلغ 0.995 دينار كويتي لكل سهم بإجمالي قيمة عادلة تبلغ 14,199,683 دينار كويتي. إن المدخلات الهامة في النموذج كانت سعر السهم بمبلغ 3.320 دينار كويتي - وهو سعر السوق بتاريخ المنح، وسعر الممارسة المبين أعلاه ومعدل التغير بنسبة 10% وعائد توزيعات لا شيء (حسب برنامج خيار شراء الأسهم للموظفين) وعمر الخيار بمعدل 3 سنوات ومعدل الفائدة السنوي بنسبة 8.75%.

قامت المجموعة بإدراج إجمالي مصروفات بمبلغ 8,173,000 دينار كويتي (2007 - 6,486,000 دينار كويتي) تتعلق بتعويضات خطط التسوية بالأسهم خلال العام.

بلغ متوسط سعر السوق لكل سهم في الشركة الأم للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2008 - 2.024 دينار كويتي (2007: 4.056 دينار كويتي).

## خطة عام 2008

إن سعر الممارسة على الخيارات الممنوحة يبلغ 1.084 دينار كويتي لكل سهم. تستحق الخيارات على ثلاثة سنوات بمعدل يبلغ 33%، 33% و34% كل سنة، بداية من 1 يناير 2009 ويمكن ممارستها اعتباراً من تاريخ الاستحقاق، حتى ثلاثة سنوات من تاريخ الخدمة.

قامت الشركة الأم بمنح 14,179,440 سهم بسعر ممارسة 1.084 دينار كويتي لكل سهم. إن القيمة العادلة لهذه الخيارات بلغت 0.235 دينار كويتي لكل سهم بإجمالي قيمة عادلة تبلغ 3,330,750 دينار كويتي. إن المدخلات الهامة في نموذج القيمة العادلة كانت سعر السهم بمبلغ 1.160 دينار كويتي - وهو سعر السوق بتاريخ المنح في 1 نوفمبر 2008، وسعر الممارسة المبين أعلاه ومعدل التغير بنسبة 10% وعائد توزيعات لا شيء (حسب برنامج خيار شراء الأسهم للموظفين) وعمر الخيار بمعدل 3 سنوات ومعدل الفائدة السنوي بنسبة 7.25%.

## 26. معلومات القطاع

تعمل الشركة الأم وشركاتها التابعة في قطاع أعمال واحد يتمثل في الاتصالات والخدمات المتعلقة بها، وبخلاف عملياتها الرئيسية في الكويت، فإن الشركة الأم تمارس نشاطها من خلال شركاتها التابعة الأجنبية في كل من الأردن والبحرين ولبنان والسودان والعراق ومنطقة الصحراء الأفريقية الكبرى.

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

فيما يلي التوزيع الجغرافي لأنشطة المجموعة:

(جميع المبالغ بالألف دينار كويتي)

31 ديسمبر 2007								
المجموع	منطقة الصحراء الأفريقية الكبرى	العراق	السودان	لبنان	البحرين	الأردن	الكويت	
1,677,270	897,634	-	224,823	17,248	42,862	135,317	359,386	إيرادات القطاع
447,712	153,182	-	73,975	3,035	8,646	43,629	165,245	صافي الربح
								بنود غير موزعة
26,289								إيرادات فوائد
21,537								إيرادات استثمار
(3,135)								حصة في خسارة شركة زميلة
(123,586)								أعباء تمويل
(40,874)								مصروف ضريبة الدخل
14,718								أخرى
342,661								ربح السنة
3,667,355	2,288,581	-	793,858	5,526	57,952	268,280	253,158	موجودات القطاع
								بنود غير موزعة
23,002								استثمارات في أوراق مالية بالقيمة العادلة من خلال بيان الدخل
64,724								موجودات ضريبية مؤجلة
179,468								استثمارات في أوراق مالية متاحة للبيع
259,640								استثمارات في شركات زميلة
170,875								قرض لشركة زميلة
1,939								أخرى
4,367,002								الموجودات المجمعة
599,593	322,335	-	127,186	3,399	17,434	57,093	72,146	مطلوبات القطاع
								بنود غير موزعة
1,985,259								مستحق للبنوك
31,763								مطلوبات ضريبية مؤجلة
2,081								أخرى
2,618,696								المطلوبات المجمعة
1,748,306								صافي الموجودات المجمعة
580,971	431,655	-	97,193	13	9,728	5,365	37,017	مصروفات رأسمالية تكبدت خلال السنة غير موزعة
5,729								مجموع المصروفات الرأسمالية
586,700								استهلاكات وإطفاءات غير موزعة
235,662	170,754	-	18,281	9	4,898	18,965	22,755	مجموع الاستهلاكات والإطفاءات
400								استهلاكات وإطفاءات غير موزعة
236,062								مجموع الاستهلاكات والإطفاءات

31 ديسمبر 2008								
المجموع	منطقة الصحراء الأفريقية الكبرى	العراق (أنظر الإيضاح بالأسفل)	السودان	لبنان	البحرين	الأردن	الكويت	
2,003,080	1,117,529	59,911	234,280	18,547	61,141	130,528	381,144	إيرادات القطاع
392,769	28,634	37,070	89,948	3,914	15,728	45,759	171,716	صافي الربح
								بنود غير موزعة
31,489								إيرادات فوائد
(599)								إيرادات استثمار
(33,363)								حصة في خسارة شركة زميلة
152,413								ربح القيمة العادلة من حصص ملكية محتفظ بها سابقاً في شركة تابعة
(128,002)								أعباء تمويل
(53,720)								مصروف ضريبة الدخل
(23,872)								أخرى
337,115								ربح السنة
4,948,299	2,482,642	1,009,262	857,723	6,143	70,875	267,534	254,120	موجودات القطاع
								بنود غير موزعة
16,676								استثمارات في أوراق مالية بالقيمة العادلة من خلال بيان الدخل
88,805								موجودات ضريبية مؤجلة
96,904								استثمارات في أوراق مالية متاحة للبيع
216,389								استثمارات في شركات زميلة
79,673								قرض لشركة زميلة
7,493								أخرى
5,454,239								الموجودات المجمعة
1,105,658	393,085	462,464	111,194	3,312	19,896	37,057	78,650	مطلوبات القطاع
								بنود غير موزعة
1,901,926								مستحق للبنوك
30,283								مطلوبات ضريبية مؤجلة
15,243								أخرى
3,053,110								المطلوبات المجمعة
2,401,129								صافي الموجودات المجمعة
640,595	487,193	9,962	98,463	19	12,060	9,095	23,803	مصروفات رأسمالية تكبدت خلال السنة غير موزعة
11,278								مجموع المصروفات الرأسمالية
651,873								استهلاكات وإطفاءات غير موزعة
302,839	229,731	7,093	19,692	11	5,047	16,890	24,375	مجموع الاستهلاكات والإطفاءات
524								استهلاكات وإطفاءات غير موزعة
303,363								مجموع الاستهلاكات والإطفاءات

إيضاح: إن معلومات قطاع العراق لفترة شهرين. يتضمن صافي الربح حصة في ربح الشركة الزميلة لعشرة أشهر.

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

## 27. المعاملات مع أطراف ذات صلة

قامت المجموعة بمعاملات مع أطراف ذات صلة وفقاً لبنود وشروط اعتمدها الإدارة. تتمثل المعاملات والأرصدة مع الأطراف ذات الصلة (بالإضافة إلى ما تم الإفصاح عنه في الإيضاحات الأخرى) فيما يلي:

(جميع المبالغ بالألف دينار كويتي)

	2007	2008
<b>المعاملات</b>		
أتعاب الإدارة (متضمنة في بند إيرادات أخرى)	4,775	10,322
<b>الأرصدة</b>		
مدينون تجاريون وأرصدة مدينة أخرى	34,103	4,015
دائنون تجاريون وأرصدة دائنة أخرى	608	3,000
مستحق للبنوك	43,865	42,577
<b>مكافأة الإدارة العليا</b>		
رواتب ومزايا أخرى قصيرة الأجل للموظفين	3,243	5,396
مكافأة نهاية الخدمة	277	685
خيار شراء الأسهم	3,243	4,071

## 28. دمج الأعمال

في أكتوبر 2008، حصلت المجموعة على سيطرة على شركة أثير وذلك من خلال زيادة اقتناء حصص إضافية بنسبة 31.667% في أثير. تم المحاسبة عن ذلك وفقاً للمعيار الدولي للتقارير المالية رقم 3 المعدل كما يلي:

(جميع المبالغ بالألف دينار كويتي)

المبلغ المحول نقداً	9,251
حصة الحقوق غير المسيطرة	21,467
القيمة العادلة في تاريخ الاقتناء لحصص ملكية محتفظ بها سابقاً	190,295
<b>المجموع</b>	<b>221,013</b>
ناقص	
المبالغ المعترف بها للموجودات المحددة والمطلوبات المتكبدة	
النقد والنقد المعادل	18,647
مدينون تجاريون وأرصدة مدينة أخرى	35,234
بضاعة	1,961
ممتلكات، منشآت ومعدات	207,868
موجودات غير ملموسة	567,947
دائنون تجاريون وأرصدة دائنة أخرى	(587,380)
مستحق للبنوك	(6,060)
قرض من طرف ذو صلة	(167,701)
<b>مجموع صافي الموجودات المحددة</b>	<b>70,516</b>
<b>الشهرة الناتجة من عمليات دمج الأعمال</b>	<b>150,497</b>

## أثير

إن المحاسبة المبيدية عن عمليات دمج الأعمال تمت على أساس مبدئي وتقديري نظراً لتعقيد العملية، وسيتم مراجعتها وتعديلها بأثر رجعي عند استكمال توزيع سعر الشراء خلال سنة قياس واحدة من تاريخ الاقتناء.

إن الشهرة المذكورة أعلاه متعلقة بربحية شركة أثير والمنافع الهامة المتوقع أن تنتج من هذا الاقتناء ومن اقتناء أثير لشركة عراقنا في أوائل هذه السنة. لقد كانت شركة عراقنا واحدة من أوائل الشركات التي تقدم خدمات الهواتف النقالة في العراق مع أثير ولكن لم يتم تجديد رخصتها بعد 31 ديسمبر 2007. تملك أثير موجودات شركة عراقنا للاتصالات بما فيها قاعدة عملائها وقوتها العاملة ابتداءً من 1 يناير 2008. تم تسجيل شهرة بمبلغ 262,353,000 دينار كويتي نتيجة للوفورات المتوقعة من دمج موجودات شركة عراقنا وقاعدتها وعملائها وقوتها العاملة مع موجودات وعملاء وموظفين شركة أثير.

إن القيمة العادلة في تاريخ الاقتناء لحصة ملكية المجموعة في أثير والبالغة 40% والتي تحتفظ بها المجموعة قبل تاريخ الاقتناء، تم تقديرها بمبلغ 190,295,000 دينار كويتي باستخدام تقييمات عادلة مستقلة من قبل بنوك استثمارية دولية. وبما أن دمج الأعمال تم على مراحل، قامت المجموعة بإعادة قياس حصة الملكية المحتفظ بها سابقاً بنسبة 40% بالقيمة العادلة وسجلت الأرباح الناتجة عن إعادة التقييم والبالغة 152,413,000 دينار كويتي في بيان الدخل تحت بند إيراح إعادة تقييم بالقيمة العادلة لحصص ملكية محتفظ بها سابقاً في شركة تابعة.



# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

إن إجمالي القيمة التعاقدية الإجمالية للمدينين التجاريين والأرصدة المدينة الأخرى المقتناة تبلغ 41,728,000 دينار كويتي وتحتوي على مبلغ 6,494,000 كإرصدة مدينة مشكوك في تحصيلها وهذا أفضل تقدير استطاعت إدارة المجموعة الوصول إليه. إن القيمة العادلة لصافي المدينين التجاريين والأرصدة المدينة الأخرى تقارب قيمتها الدفترية بمبلغ 35,234,000 حيث أنها قصيرة الأجل بطبيعتها.

منذ تاريخ الاقتناء (31 أكتوبر 2008) ساهمت شركة أثير بالإيرادات بمبلغ 59,911,000 دينار كويتي وصافي الأرباح بمبلغ 16,446,000 دينار كويتي في إيرادات وصافي ربح المجموعة. فيما لو تم الاقتناء في 1 يناير 2008 لكانت إيرادات المجموعة وصافي أرباحها أعلى بمبلغ 288,808,000 دينار كويتي و 42,809,000 دينار كويتي على التوالي.

## 29. الارتباطات والالتزامات المحتملة

(جميع المبالغ بالآلاف دينار كويتي)

	2007	2008
ارتباطات رأسمالية	489,249	355,999
ارتباطات رأسمالية - حصة الشركة الزميلة	82,899	37,921
رأس مال غير مستدعى من شركات مستثمر فيها	7,558	396
اعتمادات مستندية	5,288	61,142
خطابات ضمان	184,485	233,900

يوجد دعاوى ضد الشركة الأردنية لخدمات الاتصالات المتنقلة في قضايا ولجان تحكيم تبلغ قيمتها حوالي 114,000 دينار كويتي (2007 - 425,000 دينار كويتي). تم تفعيل عدة إجراءات قانونية لصالح وعض بعض الشركات التابعة أمام عدة سلطات قضائية. بناءً على المعلومات المتوفرة حالياً وبعد استشارة الخبراء القانونيين، فإنه في رأي إدارة المجموعة أن نتائج هذه الإجراءات من غير المحتمل بدرجة كبيرة أن يكون لها أثر عكسي على المركز المالي المجمع للمجموعة ونتائج أعمالها المجمع.

إن الشركة الأم معرضة للالتزامات محتملة نتيجة دعوى مرفوعة من وزارة المواصلات تطلب فيها تحديد دفع 1 دينار كويتي شهرياً عن كل خط مسبق الدفع. في أبريل 2006، أصدرت المحكمة الكلية التجارية حكماً لصالح وزارة المواصلات غير أن الشركة الأم قامت بطعن الحكم. وفي سبتمبر 2007، تم صدور حكم المحكمة الكلية التجارية لصالح الشركة الأم. ولا تزال نتيجة الطعن المقدم من وزارة المواصلات للمحكمة العليا معلقة. وترى إدارة الشركة الأم أنه لن يكون هناك أثر مادي لهذه الدعوى على البيانات المالية للمجموعة.

بناءً على اتفاقيات ترخيص محلية عديدة، تلتزم بعض الشركات التابعة ببناء شبكات GSM محلية للوصول إلى تغطية محلية معينة بمعدلات متفق عليها.

تم تفعيل عدة إجراءات قانونية لصالح وعض زين أفريقيا أمام عدة سلطات قضائية. بناءً على المعلومات المتوفرة حالياً وبعد استشارة الخبراء القانونيين، فإنه في رأي إدارة المجموعة أن نتائج هذه الإجراءات من غير المحتمل بدرجة كبيرة أن يكون لها أثر عكسي على المركز المالي المجمع ونتائج الأعمال المجمع لزين أفريقيا.

يوجد دعاوى ضد زين أفريقيا وشركتها التابعة سلتل نيجيريا بصورة مشتركة أو كل على حدة في قضايا متعددة والتي يقوم فيها مساهم آخر بطلب حقوق أولوية في تلك الشركات.

إن هذه القضايا ما زالت مستمرة في الشروع في المحاكمة. ترى زين أفريقيا أن القضايا المرفوعة ليست مبنية على أسس ذات جدوى. نظراً لبعده احتمال أي تأثير عكسي على المركز المالي المجمع للمجموعة ونظراً للضغوطات المحتملة في تقدير النتائج بشكل موثوق به، فإن المجموعة قررت أنه من المناسب عدم تكوين أي مخصص بهذا الموضوع في البيانات المالية.

## التزامات بموجب إيجار تشغيلي - المجموعة كمستأجر

تستأجر المجموعة فروع ومكاتب ومواقع اتصال عدة بموجب عقود تأجير تشغيلي غير قابلة للإلغاء. إن هذه العقود ذات فترات مختلفة وبنود متغيرة وحقوق تجديد.

إن إجمالي الحد الأدنى من مدفوعات التأجير السنوية بموجب عقود التأجير التشغيلي غير القابلة للإلغاء هو كما يلي:

(جميع المبالغ بالآلاف دينار كويتي)

	2007	2008
أقل من سنة	5,868	9,724
أكثر من سنة وأقل من 5 سنوات	25,646	32,399
أكثر من 5 سنوات	8,685	3,840
	<b>40,199</b>	<b>45,963</b>

## الضمانات المالية

تقوم الشركة الأم بدور الكفيل لتسهيلات ائتمانية بمبلغ 404 مليون دولار أمريكي (110 مليون دينار كويتي) ممنوحة لأحد الأعضاء في التحالف السعودي الذي فاز برخصة شركة الاتصالات الثالثة في المملكة العربية السعودية. تحتفظ الشركة الأم بضمان نقدي يبلغ 38,641,000 دولار أمريكي، تقريباً 10,678,000 دينار كويتي (2007 - 44,608,000 دولار أمريكي - تقريباً 12,196,000 دينار كويتي) لتغطية الفوائد المستحقة على المقرض.

## 30. إدارة المخاطر المالية

تم تصنيف الموجودات المالية للمجموعة كالتالي:

(جميع المبالغ بالآلاف دينار كويتي)

ممتاحة للبيع	موجودات بالقيمة العادلة من خلال بيان الدخل	قروض ومدينون
		<b>31 ديسمبر 2008</b>
-	-	367,871 نقد وأرصدة لدى البنوك
-	-	293,903 مدينون تجاريون وأرصدة مدينة أخرى
96,904	16,676	- استثمارات في أوراق مالية
-	-	79,673 قرض لشركة زميلة
-	-	2,378 موجودات مالية أخرى
<b>96,904</b>	<b>16,676</b>	<b>743,825 المجموع</b>
		<b>31 ديسمبر 2007</b>
-	-	261,263 نقد وأرصدة لدى البنوك
-	-	246,276 مدينون تجاريون وأرصدة مدينة أخرى
179,468	23,002	- استثمارات في أوراق مالية
-	-	170,875 قرض لشركة زميلة
-	-	6,850 موجودات مالية أخرى
<b>179,468</b>	<b>23,002</b>	<b>685,264 المجموع</b>

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

تم تصنيف جميع المطلوبات المالية كما في 31 ديسمبر 2008 و 31 ديسمبر 2007 كـ "غير تلك المصنفة بالقيمة العادلة من خلال بيان الدخل".

## عوامل المخاطر المالية

إن استخدام المجموعة للأدوات المالية يعرضها لمخاطر مالية عدة من ضمنها مخاطر السوق ومخاطر الائتمان ومخاطر السيولة. تقوم المجموعة بمراجعة تعرضها للمخاطر باستمرار وتقوم باتخاذ الإجراءات اللازمة لتحد منها لمستويات مقبولة. تدير المخاطر في المجموعة الإدارة المالية بموجب سياسات معتمدة من قبل أعضاء مجلس الإدارة. وتقوم الإدارة المالية للمجموعة بتحديد وتقييم المخاطر المالية بالتعاون مع الوحدات التشغيلية الأخرى في المجموعة. ويقوم مجلس الإدارة بتقديم أسس مكتوبة لإدارة المخاطر الكلية بالإضافة إلى سياسات مكتوبة تغطي نواحي محددة مثل مخاطر العملات الأجنبية، مخاطر أسعار الفائدة، مخاطر الائتمان والاستثمار بسيولة زائدة. إن المخاطر الرئيسية التي تتعرض لها المجموعة مبينة أدناه:

## مخاطر السوق

### a. مخاطر العملات الأجنبية

تتمثل في مخاطر تذبذب القيمة العادلة أو التدفقات النقدية المستقبلية للأدوات المالية نتيجة للتغيرات في معدلات صرف العملات الأجنبية. تزاوّل المجموعة نشاطها دولياً مما يعرضها لمخاطر العملات الأجنبية الناتجة عن التعرض لعملات عدة لا سيما بالنسبة للدولار الأمريكي. تنشأ مخاطر العملات الأجنبية من المعاملات التجارية المستقبلية، الموجودات والمطلوبات المعترف بها وصافي الاستثمارات في العمليات الأجنبية.

قامت الإدارة بوضع سياسة تتطلب من شركات المجموعة إدارة مخاطر العملات الأجنبية الخاصة بها مقابل العملات الرئيسية. تنشأ مخاطر صرف العملات الأجنبية عندما تتم المعاملات التجارية المستقبلية أو يتم الاعتراف بالموجودات والمطلوبات بعملة ليست العملة الرئيسية للشركة.

تتعرض المجموعة بشكل أساسي لمخاطر العملات الأجنبية كنتيجة لأرباح / خسائر ترجمة موجودات ومطلوبات مقومة بالعملات الأجنبية من مثل مدينون تجاريون وأرصدة مدينة أخرى ودائنون تجاريون وأرصدة دائنة أخرى والمستحق للبنوك.

إن أثر الربح بعد الضريبة الناتج من ضعف / قوة العملة الرئيسية مقابل العملات الرئيسية الأخرى بواقع 10% يعرض المجموعة للمبين أدناه:

(جميع المبالغ بالآلاف دينار كويتي)

العملة	2008	2007
الدولار الأمريكي	5,012	2,573
اليورو	13,548	15,039

### b. مخاطر أسعار الأسهم

تتمثل في مخاطر تذبذب قيمة الأدوات المالية نتيجة للتغيرات في الأسعار السوقية للأسهم سواء نتجت هذه التغيرات عن عوامل معينة بالنسبة لأداة فردية أو الجهة المصدرة أو العوامل التي تؤثر على جميع الأدوات المتداولة في السوق. تتعرض المجموعة لمخاطر أسعار الأسهم والأوراق المالية بسبب الاستثمارات التي تحتفظ بها المجموعة وتقوم بتصنيفها في المبرانية العمومية المجمعة إما كمتاحة للبيع أو بالقيمة العادلة من خلال بيان الدخل. لا تتعرض المجموعة لمخاطر تغير أسعار السلع. مخاطر تقلبات الأسعار الناتجة عن الاستثمارات في الأسهم والأوراق المالية، تقوم المجموعة بتنويع محافظتها ويكون ذلك وفقاً للحدود التي تضعها المجموعة.

يتم تداول استثمارات المجموعة بشكل رئيسي في سوق الكويت للأوراق المالية. إن الأثر على الربح كنتيجة للتغير في القيمة العادلة لأدوات حقوق الملكية المصنفة "بالقيمة العادلة من خلال بيان الدخل" والأثر على بيان حقوق الملكية لأدوات حقوق الملكية المحفوظ بها كمتاحة للبيع" نتيجة للزيادة / النقص بواقع 5% في مؤشر سوق الأسهم، مع ثبات جميع المتغيرات الأخرى هو كالتالي:

مؤشرات السوق	الأثر على صافي الربح ألف دينار كويتي	الأثر على حقوق الملكية ألف دينار كويتي	الأثر على صافي الربح ألف دينار كويتي	الأثر على حقوق الملكية ألف دينار كويتي	2007	2008
سوق الكويت للأوراق المالية	494	4,845	825	7,145		

يمكن أن يزيد/ يقل ربح السنة كنتيجة لأرباح / خسائر الأوراق المالية المصنفة بالقيمة العادلة من خلال بيان الدخل. وقد تزيد/ تنقص حقوق الملكية كنتيجة لأرباح / خسائر الأوراق المالية المصنفة كمتاحة للبيع.

### c. التدفقات النقدية والقيمة العادلة ومخاطر معدلات الفائدة

تتمثل مخاطر معدلات الفائدة في مخاطر تذبذب القيمة العادلة أو التدفقات النقدية المستقبلية للأداة المالية نتيجة للتغيرات في معدلات الفائدة السوقية.

تنشأ مخاطر أسعار الفائدة بالنسبة للمجموعة من الودائع قصيرة الأجل والقروض البنكية. إن القروض الصادرة بمعدلات فائدة متغيرة تعرض المجموعة لمخاطر معدلات فائدة التدفقات النقدية. أما بالنسبة للقروض الصادرة بمعدلات ثابتة، فإنها تعرض المجموعة لمخاطر معدلات فائدة القيمة العادلة. خلال عام 2008 وعام 2007، كانت قروض المجموعة ذات معدلات الفائدة المتغيرة مقومة بالدولار الأمريكي واليورو. إن أثر القيمة العادلة للقروض ذات المعدلات الثابتة كما في 31 ديسمبر 2008 و 2007 غير مادي.

تقوم المجموعة بتحليل مدى تعرضها لمخاطر معدلات الفائدة بشكل ديناميكي. وتقوم المجموعة بوضع سيناريوهات عدة مع الأخذ بعين الاعتبار إعادة التمويل، تجديد المراكز الحالية والتمويل البديل. بناءً على هذه السيناريوهات، تقوم المجموعة باحتساب الأثر على الربح أو الخسارة لتحويل معدل الفائدة المحدد. وفي كل افتراض يتم استخدام معدل فائدة متغير واحد لجميع العملات. تعمل هذه السيناريوهات فقط للمطلوبات التي تمثل المراكز الرئيسية المحملة بالفائدة.

كما في 31 ديسمبر 2008، إذا كانت معدلات الفائدة على القروض في ذلك التاريخ 50 نقطة أساسية أكثر / أقل مع ثبات جميع المتغيرات الأخرى، فسيكون ربح السنة أقل / أكثر بمبلغ 8,892,000 دينار كويتي (2007: 5,880,000 دينار كويتي).

### مخاطر الائتمان

إن خطر الائتمان هو خطر احتمال عدم قدرة أحد أطراف الأداة المالية على الوفاء بالتزاماته مسبياً خسارة مالية للطرف الآخر. تتمثل الموجودات المالية التي تتعرض المجموعة لمخاطر الائتمان بشكل رئيسي في الودائع البنكية الثابتة والودائع بإشعارات قصيرة الأجل والسندات والمدينين. تقوم المجموعة بإدارة هذه المخاطر عن طريق إيداع الودائع الثابتة والودائع بإشعارات قصيرة الأجل لدى مؤسسات مالية ذات سمعة ائتمانية عالية. إن خطر الائتمان فيما يتعلق بالمدينين محدود نتيجة توزيعه بين عدد كبير من العملاء بالإضافة إلى الاستعانة بشركات تحصيل متخصصة. ينتج تعرض المجموعة للحد الأقصى لمخاطر الائتمان من الودائع البنكية والمدينين التجاريين والأرصدة المدينة الأخرى. للمزيد من المعلومات يمكن الرجوع للإيضاحين 4 و 5.

### مخاطر السيولة

تتمثل مخاطر السيولة في عدم قدرة المجموعة على الوفاء بمتطلبات التمويل. تتضمن إدارة مخاطر السيولة توفير النقد اللازم والأوراق المالية القابلة للتداول وتوافر التمويل من خلال مبالغ كافية ومناسبة تحصل عليها المجموعة من تسهيلات ائتمانية ملزمة مع القدرة على إقفال المراكز السوقية المفتوحة. يقوم مجلس إدارة الشركة الأم بزيادة رأس المال أو القروض بناءً على المراجعة المستمرة لمتطلبات التمويل. تحافظ خزينة المجموعة على مرونة التمويل من خلال إمكانية الحصول على التمويل من تسهيلات ائتمانية ملزمة ومحددة.

إن المجموعة ملزمة بتوفير رأس المال العامل وغيره من أشكال الدعم المالي لشركتي أثير وسلتل كينيا.

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

يحلل الجدول أدناه التزامات المجموعة المالية من خلال مجموعات استحقاق متقاربة بناء على المدة المتبقية في تاريخ الميزانية العمومية لتواريخ الاستحقاقات التعاقدية. إن المبالغ المبينة في الجدول هي التدفقات النقدية التعاقدية غير المخصومة. إن الرصيد المستحق خلال 12 شهر يساوي القيم الدفترية، إذ أن أثر الخصم ليس جوهرياً.

(جميع المبالغ بالألف دينار كويتي)

أقل من سنة	بين سنة وستين	بين 2 و 5 سنوات	أكثر من 5 سنوات
<b>كما في 31 ديسمبر 2008</b>			
299,704	265,200	1,357,702	89,100
922,590	-	-	-
-	-	60,382	-
-	8,160	-	-
-	14,728	-	-
-	66,785	62,179	-
295,042	-	-	-
<b>كما في 31 ديسمبر 2007</b>			
624,810	247,245	1,459,350	2,357
557,889	-	-	-
18,509	-	-	-
-	4,419	-	-
-	12,196	-	-
189,773	-	-	-

## 31. الأدوات المالية المشتقة

تستخدم المجموعة، في النشاط الاعتيادي للأعمال، الأدوات المالية المشتقة لإدارة تعرضها للتقلبات في أسعار الفائدة وأسعار صرف العملات الأجنبية. إن الأداة المالية المشتقة هي عبارة عن عقد مالي بين طرفين تعتمد فيها المدفوعات على تحركات الأسعار في واحد أو أكثر من الأدوات المالية أو في معدلات أو مؤشرات السوق المرجعية.

يوضح الجدول أدناه القيم العادلة الموجبة والسالبة للأدوات المالية المشتقة بالإضافة إلى القيم الاسمية وقد تم تحليلها حسب فترة الاستحقاق. إن القيمة الاسمية هي قيمة المشتقات المالية التي تخص الأصل الذي تغطيه الأداة المالية أو السعر المرجعي أو المؤشر وتمثل الأساس لقياس التغيرات في قيمة المشتقات المالية.

إن القيم الاسمية هي بمثابة مؤشر لحجم المعاملات القائمة كما في نهاية السنة المالية ولا تعطي مؤشراً لمخاطر السوق أو مخاطر الائتمان.

(جميع المبالغ بالألف دينار كويتي)

كما في 31 ديسمبر 2008	القيم الاسمية حسب فترة الاستحقاق	القيمة العادلة الموجبة	القيمة العادلة السالبة	إجمالي القيمة الاسمية	خلال 3 أشهر	بين 3 و 21 شهر	أكثر من سنة
<b>مشتقات محتفظ بها للمتاجرة</b>							
206	-	-	-	34,518	34,518	-	-
<b>مشتقات محتفظ بها للتحوط</b>							
<b>تحوط التدفقات النقدية</b>							
-	(60,382)	-	-	1,105,400	1,105,400	-	-
<b>مبادلات أسعار الفائدة</b>							
206	(60,382)	-	-	1,139,918	34,518	-	1,105,400

كما في 31 ديسمبر 2007، فإن المجموعة لم يكن لديها أية أدوات مالية مشتقة.

إن عمليات المبادلة بالعملات الأجنبية هي عبارة عن اتفاق تعاقدي بين طرفين لتبادل قيمة معينة في عملة معينة مع قيمة معينة في عملة بأخرى وبعد فترة معينة من الوقت يتم إعادة المبلغ الأصلي بالعملة الأصلية.

إن عمليات التبادل بأسعار الفائدة هي عبارة عن اتفاق تعاقدي بين طرفين لتبادل الفائدة استناداً إلى القيمة الاسمية في عملة معينة ولفترة محددة من الوقت.

تستخدم المجموعة عمليات التبادل بأسعار الفائدة للتحوط من مخاطر التعويرات في أسعار الفائدة على القروض ذات الفائدة المتغيرة.

إن الأرباح الناتجة عن إعادة التقييم بالقيمة العادلة للمشتقات المالية المحتفظ بها للمتاجرة يتم الاعتراف بها في بيان الدخل بينما يتم الاعتراف بالخسائر الناتجة عن إعادة التقييم بالقيمة العادلة للمشتقات المالية المحتفظ بها لأغراض التحوط (تحوط التدفقات النقدية) في بند "احتياطي التحوط" ضمن حقوق الملكية.

## 32. إدارة مخاطر رأس المال

من أهم أهداف المجموعة عند إدارة رأس المال تأمين قدرة المجموعة على الاستمرار في مزاوله نشاطها لتحقيق عوائد للمساهمين ومنافع للأطراف المعنية الأخرى وتوفير التركيبة الأفضل لرأس المال لتخفيض تكاليف رأس المال.

لغرض المحافظة على أو تعديل تركيبة رأس المال، قد تقوم المجموعة بتعديل قيمة توزيعات الأرباح المدفوعة للمساهمين والعائد على رأس المال للمساهمين، إصدار أسهم جديدة أو بيع الموجودات لتخفيض الديون.

مثل غيرها في الصناعة، تراقب المجموعة رأس مالها على أساس معدل المديونية والذي يتم احتسابه على أساس قسمة صافي المديونية على إجمالي رأس المال. يتم احتساب صافي الدين على أساس إجمالي القروض ناقص النقد والنقد المعادل. في حين يتم احتساب إجمالي رأس المال كحقوق الملكية كما تظهر في الميزانية العمومية المجمعة، زائد صافي الدين.

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

بلغ معدل المديونية كما في 31 ديسمبر 2008 و 31 ديسمبر 2007 الآتي:

(جميع المقادير بالألف دينار كويتي)

	2007	2008	
إجمالي القروض	1,985,259	1,901,926	
ناقص: النقد والنقد المعادل (إيضاح 4)	261,263	367,871	
صافي الديون	1,723,996	1,534,055	
إجمالي حقوق الملكية	1,748,306	2,401,129	
إجمالي رأس المال	3,472,302	3,935,184	
معدل المديونية	50%	39%	

### 33. القيمة العادلة للأدوات المالية

تقدر القيمة العادلة للأدوات المالية المتداولة في سوق نشط (مثل الأوراق المالية المحتفظ بها لغرض المتاجرة أو المتاحة للبيع) استناداً إلى أسعار السوق المعلنة كما في تاريخ الميزانية العمومية. إن سعر السوق المستخدم للموجودات المالية التي تحتفظ بها المجموعة هو السعر السوقي المعلن الحالي.

إن القيمة العادلة للأدوات المالية غير المتداولة في سوق نشط تحدد باستخدام أساليب تقييم. تستخدم المجموعة طرق عدة وتقوم بافتراضات بناءً على وضع السوق السائد كما في تاريخ الميزانية العمومية. كما يتم استخدام أسعار السوق أو أسعار السماسرة للأدوات المماثلة للديون طويلة الأجل. وتستخدم وسائل أخرى مثل التدفقات النقدية التقديرية المخصومة لتحديد القيمة العادلة للأدوات المالية المتبقية.

كما هو مبين في إيضاح 8، تتضمن "الاستثمارات المتاحة للبيع" أوراق مالية غير مدرجة بتكلفة أصلية تبلغ 5,674,000 دينار كويتي (2007 - 7,558,000 دينار كويتي) وهي مدرجة بالتكلفة ناقص انخفاض القيمة وذلك لأنه من غير الممكن قياس قيمتها العادلة بشكل موثوق به.

إن القيمة الدفترية ناقص مخصص الانخفاض في القيمة للمدينين والدائنين التجاريين هي تقريباً قيمتها العادلة. يتم تقدير القيمة العادلة للمطلوبات المالية لغرض الإفصاح عن طريق خصم التدفقات النقدية التعاقدية المستقبلية باستخدام سعر الفائدة السوقي الحالي المتاح للمجموعة بالنسبة للأدوات المالية المماثلة.

إن القيمة العادلة للأدوات المالية المدرجة بالتكلفة المطفأة لا تختلف جوهرياً عن قيمتها الدفترية.

### 34. التقديرات والافتراضات المحاسبية الهامة

طبقاً للسياسات المحاسبية التي تتضمنها المعايير الدولية للتقارير المالية والمطبقة من قبل المجموعة، يتعين على الإدارة أن تقوم بعمل التقديرات والافتراضات التالية التي قد تؤثر على القيم الدفترية للموجودات والمطلوبات.

#### التقديرات

##### دمج الأعمال

لتوزيع تكلفة عملية دمج الأعمال، تقوم الإدارة بعمل تقديرات مهمة لتحديد الموجودات والمطلوبات المحددة وكذلك المطلوبات المحتملة والتي يمكن قياس قيمتها العادلة بشكل موثوق به وكذلك لتحديد القيم المؤقتة للمحاسبة المبدئية عن عمليات دمج الأعمال وتحديد مبلغ الشهرة ووحدة توليد النقد التي يجب أن توزع عليها.

##### تصنيف الاستثمارات

تقرر الإدارة عند اقتناء الاستثمارات فيما لو يجب أن تصنف كاستثمارات "بالقيمة العادلة من خلال بيان الدخل" أو "متاحة للبيع" أو "قروض ومدينون". عند عمل هذه التقديرات، تأخذ المجموعة بالاعتبار الهدف الرئيسي من الاقتناء وكيف تنوي إدارته وتقييم أدائه. يحدد هذا التقدير ما إذا كان سيتم قياس الاستثمار لاحقاً بالتكلفة أو القيمة العادلة وما إذا كان سيتم إدراج تغيرات القيمة العادلة للأدوات في بيان الدخل أو مباشرة في حقوق الملكية.

##### جوهرة العلاقة مع الشركات ذات الأهداف الخاصة

حيثما تحصل المجموعة على منافع من الشركات ذات الأهداف الخاصة، فإن الإدارة تقوم بتقدير جوهرة العلاقة للحكم على ما إذا كانت المجموعة تسيطر على تلك الشركة.

##### الانخفاض في القيمة

عندما يكون هناك انخفاض جوهري أو متواصل في قيمة الاستثمارات المسعرة "المتاحة للبيع"، تقوم الإدارة باستخدام تقديرات وأدلة موضوعية للحكم على ما إذا كان هناك انخفاض في القيمة. تقوم الإدارة في تاريخ كل ميزانية عمومية بتحديد ما إذا كان هناك انخفاض في قيمة البضاعة والممتلكات والمعدات والشهرة والموجودات غير الملموسة. إن تحديد الانخفاض في القيمة يتطلب القيام باتخاذ قرارات هامة تدخل فيها عوامل تقييم تشمل طبيعة الصناعة وظروف السوق.

##### مطلوبات محتملة

هي تلك التي من المحتمل أن تنتج عن أحداث سابقة يتم التأكيد على وجودها في المستقبل. يتم تسجيل مخصصات للمطلوبات عندما تعتبر الخسارة محتملة ويمكن تقديرها بصورة موثوق منها. يستند تحديد ما إذا كان يجب تسجيل مخصص من عدمه لقاء أي مطلوبات محتملة إلى تقديرات الإدارة.

##### مصادر عدم التأكيد من التقديرات

القيمة العادلة - استثمارات في أوراق مالية غير مسعرة ودمج الأعمال  
إن وسائل التقييم الفنية للاستثمارات في أوراق مالية غير المسعرة والموجودات والمطلوبات المحددة والالتزامات المحتملة الناشئة عن عملية الاندماج يتم فيها استخدام تقديرات مثل التدفقات النقدية المستقبلية وأسعار الخصم ومنحنيات العائد وأسعار السوق الحالية المعدلة بمخاطر السوق والائتمان والنماذج والتكاليف المرتبطة ووسائل تقييم فنية أخرى يستخدمها المشاركون في السوق بصورة عامة.

##### حسابات مدينة

تقوم المجموعة بتقدير مخصص الديون المشكوك في تحصيلها بناءً على الخبرة التاريخية للتحصيلات والتدفقات النقدية المتوقعة من الديون المستحقة.

##### الموجودات الملموسة وغير الملموسة

تقدر المجموعة الأعمار الإنتاجية والقيم التخريدية للموجودات الملموسة والموجودات غير الملموسة ذات الأعمار الإنتاجية المحددة.

# إيضاحات حول البيانات المالية المجمعة

31 ديسمبر 2008

## الضرائب

تخضع المجموعة لضرائب الدخل في بعض مناطق السيادة. إن ذلك يتطلب تقديرات هامة من الإدارة لتحديد مخصصات الضرائب. إن هناك العديد من المعاملات والعمليات الحسابية حيث أن تحديد القيمة النهائية للضريبة غير مؤكد خلال فترة النشاط الاعتيادي، لذلك تقوم المجموعة بأخذ التزامات ضريبية متوقعة استناداً إلى التقديرات عندما يكون هناك ضرائب إضافية متوقعة. عندما يكون هناك اختلاف بين الضرائب الفعلية والضرائب المتوقعة المحتسبة مبدئياً يكون أثر ذلك الاختلاف على ضريبة الدخل ومخصص الضرائب المؤجلة في الفترة التي حصل فيها ذلك الاختلاف.

إن أية تعبيرات في هذه التقديرات والافتراضات وكذلك استخدام تقديرات وافتراضات منطقية مختلفة قد يؤثر على القيمة الدفترية للموجودات الضريبية المؤجلة.

## الشهرة

تقوم المجموعة باختبار الشهرة سنوياً لتحديد فيما إذا كان هناك انخفاض في قيمتها وفقاً لسياساتها المحاسبية. تم تحديد القيمة الممكن استردادها لوحدات توليد النقد على أساس احتساب القيمة أثناء الاستخدام أو القيمة العادلة ناقص تكلفة البيع. تتطلب هذه العمليات الحسابية استخدام تقديرات وقد تم الإفصاح عن عوامل المدخلات الأكثر حساسية للتغيرات في إيضاح 12.

## احتياطي خيار شراء الأسهم

إن تحديد القيمة العادلة لبرنامج خيارات شراء الموظفين للأسهم تتطلب تقديرات هامة ذات علاقة بالتقلبات المتوقعة لسعر السهم وتوزيعات الأرباح المتوقعة على الأسهم ومعدل الفائدة السوقي لفترة الخطة والفترة المتوقعة للخيارات.

## 35. أرقام المقارنة

تم إعادة تصنيف بعض أرقام المقارنة للسنة السابقة لتتماشى مع العرض الحالي للبيانات المالية وليس لذلك أثر على صافي الربح أو حقوق الملكية.

# مسرد المصطلحات

1. "GSM" (المنظومة العالمية للاتصالات المتنقلة)  
"جي إس إم" منظومة رقمية للاتصالات الهاتفية المتنقلة يستخدمها أكثر من 2 مليار مستخدم في 212 دولة على مستوى العالم، وتقوم منظومة "جي إس إم" بتحويل البيانات إلى النظام الرقمي ومن ثم ضغطها وإرسالها عبر قناة اتصال بالتوازي مع تيارين آخرين يحملان بيانات المستخدم، بحيث يكون كل تيار في مدى زمني خاص به.
2. بروتوكول HSDPA  
إن HSDPA هو عبارة عن بروتوكول خاص بث بيانات الهواتف المتنقلة، وهو ما يعرف بتكنولوجيا 3.5G.  
وهذا البروتوكول يسمح للشبكات القائمة على أساس النظام العالمي للاتصالات المتنقلة (UMTS) بأن تصبح ذات سرعات أعلى وسعة أكبر في نقل البيانات، ومعظم الشبكات الحالية التي تعمل بهذا البروتوكول تدعم سرعات 1.8 و 3.6 و 7.2 و 14.4 ميجابت في الثانية.
3. النظام العالمي للاتصالات المتنقلة UMTS  
هو نظام للاتصالات اللاسلكية ينتمي إلى الجيل الثالث، وهو يدعم خدمات الملتيميديا المتنقلة ذات السرعات العالية، ويساهم هذا النظام في تسريع وتيرة الاندماج بين صناعات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والإعلام بالإضافة إلى صناعات المحتوى وذلك بهدف تقديم خدمات جديدة وخلق إيرادات جديدة بما يولد فرصا جيدة.
4. 3G (الجيل الثالث)  
"3G" هو المصطلح الذي تم إطلاقه على آخر جيل حديث في قطاع أنظمة الاتصالات المتنقلة، والذي تم تطبيقه بعد صدور الجيل الثاني، وهذا الجيل يوفر خدمات معززة، مثل خدمات الملتيميديا والفيديو، والتقنيات الرئيسية في مجال الجيل الثالث (3G) تشمل على نظام UMTS ونظام CDMA2000.
5. 2G (الجيل الثاني)  
"2G" هو المصطلح المختصر الذي يعني تكنولوجيا الاتصالات المتنقلة التي تنتمي إلى الجيل الثاني، وتقوم هذه التكنولوجيا بتشغيل الصوت في صيغة رقمية فيصبح أقل عرضة للتدخل كما أنه يكون من الصعب إدواجه.
6. EDGE (معدلات البيانات المعززة لتطور نظام "جي إس إم")  
EDGE هي نسخة أكثر سرعة من خدمة نظام "جي إس إم" اللاسلكية، وهي تسمح بتوصيل تطبيقات الملتيميديا وغيرها من تطبيقات النطاق العريض إلى مستخدمي الهواتف ومستخدمي أجهزة الكمبيوتر، وذلك من خلال معدلات بث عالية للبيانات.
7. MMS (خدمات مراسلة الملتيميديا)  
MMS هو المختصر الذي نطلقه على أنظمة التراسل التي تسمح بإرسال رسائل تشمل على مكونات ملتيميديا (أي صور وصوت وفيديو ونص معززة)، ويتم أساسا تطبيق خدمات MMS في الشبكات الخليوية إلى جانب أنظمة التراسل الأخرى مثل خدمة الرسائل النصية القصيرة (SMS) وخدمة المراسلة الفورية (Mobile Instant Messaging) وخدمة البريد الإلكتروني المتنقل (Mobile Instant Messaging).
8. MVNO (مشغل شبكة الاتصالات المتنقلة الافتراضية)  
MVNO هي شركة تقدم خدمات اتصالات متنقلة لكنها لا تملك ترددات طيف لاسلكي مرخصة ومخصصة لها، كما أنها لا تملك بالضرورة البنية التحتية اللازمة لتقديم خدمات الاتصالات المتنقلة.
9. SMS (خدمة الرسائل القصيرة)  
SMS هو عبارة عن بروتوكول اتصالات يسمح بتبادل الرسائل النصية القصيرة بين أجهزة الاتصالات المتنقلة.
10. WI-MAX  
هي تكنولوجيا ذات أساس قياسي تسمح بتوفير إمكانية الوصول إلى أحدث خدمات النطاق العريض اللاسلكية كبدل لخدمات الكيبل وخدمات الـ "DSL".
11. ARPU (متوسط الإيراد لكل عميل)  
ARPU هو مصطلح يشير إلى الإيراد الذي يأتي من خلال استخدامات عميل واحد لجهاز هاتف أو جهاز مناداة أو غير ذلك خلال مدة معينة تكون عادة شهر أو سنة.
12. CDMA (الدخول المتعدد بطريقة تقسيم الكود)  
CDMA هي طريقة لوصف القنوات اللاسلكية المادية، والبيانات المراد إرسالها عبر قناة معينة يتم مهايتها مع الكود الخاص بتلك القناة.
13. DSL (خط المشترك الرقمي)  
DSL هي عبارة عن عائلة من التقنيات التي توفر إمكانية نقل البيانات الرقمية عبر أسلاك شبكة اتصالات هاتفية محلية.
14. GPRS (General Packet Radio Service)  
خدمة GPRS يتم استخدامها في مجالات WAP وMMS واتصالات الإنترنت، ونمطيا يتم احتساب الرسوم على خدمة GPRS على أساس كل ميغابايت يتم نقله، أما نقل البيانات من خلال نظام دوائر التحويل التقليدي فإنه يتم احتساب رسومه على أساس عدد دقائق الاتصال، بمعزل عما إذا كان المستخدم يستعمل القدرة فعليا أم أنه في حالة عدم استعمال لها.
15. إعادة شحن الرصيد (Mobile Top Up)  
خدمة Mobile Top Up هي عبارة عن نظام الكتروني إبداعي لإعادة شحن أرصدة الهواتف المتنقلة على الهواء، وهو النظام الذي يعمل جنبا إلى جنب مع نظام بطاقات اعادة الشحن الورقية.
16. SIM (شريحة هوية المشترك)  
بشار إليها عادة باسم "بطاقة SIM"، وهي تحتوي على معلومات ذات صلة تسمح للمستخدم بالدخول إلى شبكة شركة الاتصالات المتنقلة التي هو مشترك لديها.
17. VOIP (بروتوكول نقل الصوت عبر شبكة الإنترنت)  
VOIP هو بروتوكول تم تصميمه بحيث يقوم بنقل الصوت عبر شبكة الإنترنت أو من خلال شبكات الاتصالات الإلكترونية. ويتم عادة استخدام مصطلح VOIP تجريبيا للإشارة إلى البث الفعلي للصوت وليس إلى البروتوكول الذي ينفذ ذلك البث.
18. WAP (بروتوكول التطبيقات اللاسلكية)  
WAP هو مصطلح يشير إلى المعيار العالمي الخاص بالتطبيقات التي تستخدم الاتصالات اللاسلكية، وتوفر WAP إمكانية الدخول إلى شبكة الإنترنت من خلال جهاز هاتف نقال.
19. Me2U  
Me2U هي خدمة تسمح بالتشارك في أرصدة الإتصال، ويتم تفعيل تلك الخدمة من خلال أمر يتم إرساله في رسالة SMS.
20. Who-Called?  
هي خدمة لتتبع المشترك إلى المكالمات التي فاتته إما لأن جهاز هاتفه النقال كان مغلقا أو لأنه كان خارج نطاق التغطية.
21. خدمة "الشبكة الواحدة"  
خدمة "الشبكة الواحدة" هي أول شبكة عابرة للحدود الجغرافية على مستوى العالم، وهي تسمح للعملاء بأن يتجولوا بحرية عبر عدة دول في أفريقيا ومنطقة الشرق الأوسط دون أن يدفعوا رسوم تجوال مع التمتع في الوقت ذاته بمزايا خدمات شبكاتهم المحلية.
22. خدمة Access  
هي خدمة تسمح بالدخول إلى شبكة الإنترنت على أساس تكنولوجيا GPRS/EDGE.

# دليل شركات مجموعة "زين"

**زين - نيجيريا**  
Plot L2, Banana Island,  
Ikoyi, Lagos  
Tel:+ 234 802 190 0012  
Tel:+ 234 802 190 0013  
www.ng.zain.com

**زين - سيراليون**  
P.O.Box 75  
42 Main Motor Road,  
Wilberforce,  
Freetown, Sierra Leone  
Tel:+232 22 233 222  
Fax:+232 22 233 240  
www.sl.zain.com

**زين - تنزانيا**  
Celtel House, Plot No 717/1  
Block D, Mikochei area,  
Ali Hassan Mwinyi Road,  
Kinondoni District,  
P.O.Box 9623,  
Dar es Salaam, Tanzania  
Tel:+255 22 274 8100  
Fax:+255 22 274 8188  
www.tz.zain.com

**زين - أوغندا**  
Plot 40 Jinja Road,  
P. O. Box 6771, Kampala, Uganda  
Tel:+256 752 230110  
Fax:+256 752 234933  
www.ug.zain.com

**زين - زامبيا**  
Nyerere Road,  
P.O.Box 320001, Woodlands,  
Lusaka, Zambia  
Tel: +260 -211- 250707  
Fax: +260-211- 250595  
www.zm.zain.com

**زين - الغابون**  
124 Avenue Bouet,  
BP 9259, Libreville, Gabon  
Tel:+241 74 00 00  
Fax:+241 74 52 86  
www.ga.zain.com

**زين - غانا**  
Silver Star Tower, 8th floor  
Airport City Accra  
Private Mail Bag  
Accra-North  
Accra, Ghana.  
Tel:+233 30 700 0000  
Fax:+233 30 700 0999  
www.gh.zain.com

**زين - كينيا**  
Parkside Towers, Mombasa Road  
P.O.Box 73146 - 00200  
Nairobi, Kenya  
Tel:+254 734 110 000  
Fax:+254 734 111 114  
www.ke.zain.com

**زين - مدغشقر**  
Explorer Business Park,  
Bldgs. B1-B2 Ankorondrano,  
Antananarivo 00101, Madagascar  
Tel:+ 261 33 11 00100  
Fax:+ 261 33 22 00752  
www.mg.zain.com

**زين - مالاوي**  
Zain House, City Centre,  
Off Independence Drive,  
P.O Box 57, Lilongwe, Malawi  
Tel:+265 1 774 800  
Fax:+265 1 774 802  
www.mw.zain.com

**زين - النيجر**  
Niger Airport Road,  
BP 11 922, Niamey, Niger  
Tel:+227 96 79 99 99  
Fax:+227 73 23 85  
www.ne.zain.com

**ام تي سي تاتش - لبنان**  
mtc touch Bldg. Avenue Charles Helou  
P.O.Box 175051 Beirut, Lebanon  
Tel:+961 3 792000  
Fax:+961 3 792020  
www.mtctouch.com.lb

**مكتب زين الإقليمي في أفريقيا - نيروبي**  
Purshottam Place, 4th Floor  
Westlands Road  
P.O. Box 962 00100, GPO  
Nairobi Kenya  
Tel:+254 732 11 40 00  
Fax:+254 734 11 11 17

**مكتب زين - لندن**  
4th Floor, 78 Brook Str.  
London, W1K 5EF, UK  
Tel:+ 44 207 499 45 55  
Fax:+ 44 207 499 45 56

**زين - بوركينافاسو**  
771, Avenue Président  
Aboubacar Sangoulé LAMIZANA  
01 BP 6622 Ouagadougou 01  
Tel:+226 50 33 14 00/01/02  
Fax:+226 50 33 14 06  
www.bf.zain.com

**زين - تشاد**  
Pierre Brock Bldg,  
Avenue Charles de Gaulle,  
BP 5665, N'Djamena, Chad  
Tel:+ 235 252 04 11  
Fax:+ 235 252 02 31  
www.td.zain.com

**زين - الكونغو برازافيل**  
Celtel House  
Avenue Amilcar CABRAL  
Down Town  
BP 1038 Brazzaville  
Republic of the Congo  
Tél : 00 242 520 00 00  
Fax : 00 242 94 88 75  
www.cg.zain.com

**زين - جمهورية الكونغو الديمقراطية**  
1, Intersection of Avenues Chad  
and Bas Congo  
Kinshasa Gombe  
B.P. 1201 Kinshasa 1  
Tel:+24399601900  
www.cd.zain.com

**مجموعة زين**  
Head Office Bldg.  
Bldg. 401, Road 2806  
Block 428, Al Seef District  
P.O. Box 5808  
Manama, Kingdom of Bahrain  
Tel: +97313605000  
Fax:+97313605100  
www.zain.com

**زين - الكويت**  
P.O.Box 22244,  
13083 Safat, Kuwait  
Tel:+965 24644444  
Fax:+965 24641111  
www.kw.zain.com

**زين - البحرين**  
Seef District,  
P.O.Box 266, Manama, Bahrain  
Tel:+973 36031000  
Fax:+973 17581117  
www.bh.zain.com

**زين - العراق**  
Bldg. 47, Str. 14, District 605  
Hay Al-Mutanabi - Al-Mansoor  
Baghdad, Iraq  
Tel:+ 964 1 5410840  
Fax:+ 964 1 5418611  
Email: info@iq.zain.com

**زين - الأردن**  
P.O.Box 940821  
Amman 11194 Jordan  
Tel:+962 6 5803000  
Fax:+962 6 5828200  
www.jo.zain.com

**زين - السعودية**  
Arcade Centre,  
King Fahad Highway  
P.O.Box 295814  
Riyadh 11351  
Kingdom of Saudi Arabia  
Tel:+966 1 216 1800  
www.sa.zain.com

**زين - السودان**  
Sudanese Mobile Telephone Co. Ltd.  
4th Floor, Arab Co. for Live Stock  
Development Building,  
Mogran, Alghaba Street,  
P.O.Box 13588, Khartoum, Sudan  
Tel:+ 249 91 2397601  
Fax:+ 249 91 2397608  
www.sd.zain.com



PO.Box 22244,  
13083 Safat, Kuwait  
Tel: +965 24644444  
Fax: +965 24641111  
Email: [info@zain.com](mailto:info@zain.com)  
[www.zain.com](http://www.zain.com)