Zain Group

Q3 2018 Earnings Conference Call

November 14, 2018

Chaired by:
Ziyad Joosub,
HSBC

zain

Date: 14 November 2018

التاريخ: 14 نوفمبر 2018

Ref:

المرجع: 3108

Mr. Khaled Abdulrazzaq Al Khaled

السيد / خالد عبد الرزاق الخالد المحترم

Chief Executive Officer

الرئيس التنفيذي

Boursa Kuwait Company

شركة بورصة الكويت

State of Kuwait

دولة الكويت

Dear Sirs,

تحية طيبة وبعد،،،

Subject: Zain's Company Analyst / Investor minutes of conference – Q3 2018

الموضوع: محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين لشركة الاتصالات المتنقلة – زيـــن للربع الثالث لعام 2018

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

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

We would like to advise you that quarterly Analyst / Investor Conference was placed through "**Conference call**" at 2:00 pm local time on Wednesday 14/11/2018.

يرجى الإحاطة بأن مؤتمر المحللين / المستثمرين قد إنعقد عن طريق اتصال مباشر في تمام الساعة الثانية بعد ظهر يوم الأربعاء الموافق 2018/11/14 (وفق التوقيت المحلي).

Attached: the minutes of the Conference mentioned above and the Investor presentation (Q3-2018).

مرفق طيه محضر المؤتمر المذكور أعلاه وإستعراض المستثمرين عن الربـــع الثالث لعـــام 2018.

وتفضلوا بقبول فائق الاحـــترام والتقدير ،،،

Sincerely yours,

بدر ناصر الخرافي

نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة زين

Bader Nasser AlKharafi

Vice Chairman and Group CEO

شركة الاتصالات المتنقلة زين (ش.م.ك.ع)
Mobile Telecommunication Co. K.S.C.P.

Zain Group Q3 2018 Earnings Call Transcript

Wednesday 14th November 2018
2:00 PM Kuwait Time

Zain Group Executive Management:

Scott Gegenheimer - Group Chief Executive Officer - Operations
Ossama Matta - Group Chief Financial Officer
Mohammad Abdal - Group Chief Communications Officer
Aram Dehyan - Group Investor Relations Manager

Moderator:

Ziyad Joosub, HSBC

Attendees:

1	Arqaam Capital
2	Citi
3	EFG Hermes
4	Goldman Sachs
5	HSBC
6	Morgan Stanley
7	Samba Capital
8	Schroders
9	SICO Bank

Operator:
Good afternoon ladies and gentlemen, thank you for standing by. Welcome to today's Zain Group's Third Quarter 2018 Results Conference Call. At this time, all participants are in listen-only mode. There will be a presentation followed by a question and answer session at which time if you wish to ask a question, you will need to press star-one on your telephone and wait for your name to be announced. I must advise you that this conference is being recorded today, Wednesday, 14th of November 2018.

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

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

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

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

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

During this call, we will be making forward-looking statements which are predictions, projections or other statements about future events. These statements are based on current expectations and assumptions that are subject to risks and uncertainties. Please refer to our detailed cautionary statement found in slide number 2.

With that, I will now turn the call over to Scott.

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

I will start by touching on some highlights since our last call, then discuss the financial results for the Quarter and YTD for the group before handing over to Ossama to go through the Opco details.

During GITEX, we announced the launch of the Zain Drone service in Kuwait, with the plan to expand its operation to our other markets. Zain Drone as-a-Service will offer state-of-the-art bespoke drone solutions and will provide advanced analytics for governments and businesses. We are very excited by the opportunities in this space and Zain was the first in the region to launch this service.

In a move forward towards 5G network adoption across our markets, Zain Kuwait launched BEAM, the WTTX wireless broadband technology, offering speeds that match fiber optics speeds, with dedicated speeds up 40 Mbps. This ensures consistent speeds, enabling customers to enjoy 4K streaming, virtual reality, online gaming, and heavy file downloads. We are planning on rolling this out in other markets like KSA and Bahrain soon.

Also, during the quarter, as part of our push for digital self-care we rolled out Chatbots in 2 of our markets; Kuwait and Bahrain, offering interactive customer care solution utilizing artificial intelligence (AI) solutions to interact and respond to customer inquiries in a fully automated manner without the need of human interaction, and will continue to roll this out across our markets.

Regarding the tower sales in Kuwait and Saudi, there are no specific updates at this time, as the company is still finalizing regulatory approvals.
We are very pleased with the financial performance for the quarter, it's a result of numerous operational milestones, including Zain KSA became a subsidiary of Zain Group due to the step-up acquisition during the quarter, the ongoing revival of Zain Iraq, and growth in Enterprise across the group.

Zain Kuwait remains our most profitable operations however there are challenges in maintaining revenue and profit levels there. Zain KSA has recorded its best-ever quarterly results since inception, Iraq reported very solid set of results and Sudan in local currency (SDG) terms continues to perform remarkably well although in USD the FX had a negative impact for the company.

Looking at slide 6, the third-quarter saw us increase our customer base by 5% to reach 47.8 million customers. Group consolidated revenues reached USD 1.3 billion (up 55% Y-o-Y),

EBITDA for the quarter reached USD 512 million (up 48% Y-o-Y), and net income reached USD 167 million (up 26% Y-o-Y).

For Q3 2018 specifically, foreign currency translation impact, due to the 37% currency devaluation in Sudan, from an average of 17.8 (SDG / USD), in Q3 2017 to 28.1 in Q3 2018, cost the company USD 44 million in revenue, USD 18 million in EBITDA and USD 8 million in net income.

The consolidation of Zain KSA boosted the Groups performance on various levels in Zain Group recording an additional USD 521 million in revenues and USD 194 million in EBITDA for Q3 2018. Ossama will provide more specific financials on the consolidation of Zain KSA.

Regarding the nine months performance… the Group's consolidated revenues reached USD 3 billion, (up 19% Y-o-Y). EBITDA for the period reached USD 1.1 billion (up 3% Y-o-Y), reflecting an EBITDA margin of 36%. Consolidated net income reach USD 454 million up 12% Y-o-Y. Earnings per share for the nine-month stood at 32 Fils (USD 0.10).

For 9M 2018, foreign currency translation impact, due to the 40% currency devaluation in Sudan from an average of 16.5 (SDG / USD), from YTD Sep 2017 to 27.1 for YTD Sep 2018, cost the company USD 138 million in revenue, USD 54 million in EBITDA and USD 16 million in net income.

Going to slide 9, total Group CAPEX for the nine months including Zain KSA's Third Quarter CAPEX, reached USD 305 million and accounts for 10% of the total Group revenues.

Group data revenues (excluding SMS and VAS) experienced a 50% growth for the first nine months of 2018, representing 31% of the Group's total revenues. It should be noted that the substantial growth is predominantly due to the consolidation of Zain KSA results in Q3 2018.

To conclude, I would like to reiterate that we are focused on our digital transformation which starts with simplifying our products and processes, pushing everything towards digital first and looking at new verticals. It is our focus on innovation and seeking new revenue streams on Smart Cities, digital services and drones. We also have major initiatives in FINTECH such as mobile wallet, credit scoring & lending, micro insurance.

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

Ossama Matta:
Thank you, Scott, and good afternoon everyone.

As advised in our previous call, the third quarter results for the Group were boosted by the healthy growth in Zain Iraq on many levels and more specifically the consolidation of Zain KSA, which resulted in the Group recording an additional USD 521 million in revenue and USD 194 million in EBITDA for Q3 2018.

Furthermore, due to the step-up acquisition of Zain KSA, the Group recognized a fair valuation gain of USD 102 million for the 3rd quarter.

Also note that we have provided one-off adjustments of USD 56 million related to various litigations across the regions and USD 15 million loss due to the IAS 29 impact from South Sudan.

As you can imagine, the consolidation of Zain KSA is great for Zain Group on multiple levels, our net debt / EBITDA (including Guarantees) which is currently at 2.6 times. Excluding the consolidation of Zain KSA, the ratio would be 3.3 times.

I will now go through our key markets, providing insights into both nine-month and Q3 2018 key financial indicators.

Let's move to slide 14- Zain Kuwait
Similar to last quarter, Zain Kuwait maintained its market leadership at 37% market share. Customer base grew by 6% to now serve 2.7 million customers.

From a local market perspective Zain Kuwait's market leadership and efficiency is reflected in its nine-month performance where revenue represents 38% of total market revenues and net income represents 59% of the total net income in the Kuwaiti telecom market.

The 3rd quarter of 2018 was very challenging for Zain Kuwait which saw Revenue, EBITDA and Net Income drop by 8%, 16% and 12% respectively compared to last year, mainly due to the application of IFRS 15 which resulted in lower margins on sales of handsets.
The decrease in EBITDA is partially offset by lower Depreciation & amortization.

For the 9 months 2018, Revenue remained stable at KD 249 million. Unfortunately, EBITDA for the period came lower by 17% mainly due to significant decrease in gross margin coming from MEW project and handset bulk sale coupled with application of the new accounting standards.

Despite the EBITDA performance, net income only decreased 4%, mainly due to the reduction in depreciation and amortization.

Zain Kuwait has increased its focus on innovation aimed at growing its digital platforms and implementing an entire range of Data monetization initiatives. The benefits are reflected in the Data revenues that grew by 7% Y-o-Y and now represents 34% of total revenues.

Saudi Arabia which is on slide 15:
We've already mentioned the consolidation of Zain KSA and its impact on the Group's FS.

For Q3 2018, Zain KSA recorded its best-ever quarterly results since inception, showing record growth levels, reflecting the implementation of the operator's turnaround strategy. The customer base was affected by the CITC regulations related to bio-metric measures and a two-sim policy, which further shrunk the customer base by 4% Y-o-Y, to now serve 8 million customers.

Revenue for Q3 was at an all-time high of USD 521 million, an increase of 8% YoY, mainly due to higher postpaid revenues and higher equipment sales revenue. EBITDA for the quarter jumped by 15% reflecting an EBITDA margin of 37%. Net income for the quarter was the best-ever since inception, reaching USD 13 million compared to USD 1m last year, mainly attributable to the positive EBITDA performance. (There is an one-off adjustment following the proper due diligence and the compliance with the accounting standards and based on experts recommendations, the operation reversed a provision of USD 34m).

The strong performance in the third quarter was driven by focusing on operating efficiencies, investment in network upgrades and fiber (FTTH) expansion, customer service and acquisition strategies especially in the PostPaid category, data monetization initiatives as well as the benefit of the strong pilgrimage / hajj season. Most notable, is the focus on the Enterprise (B2B) segment that is continuing to grow.

Impressively…Data revenue now represents 52% of total revenue. The investments in network (CAPEX 12% of revenues in Q3 2018 alone) are paying off …I'm pleased to say that Zain KSA has succeeded in almost doubling its 4G population penetration over the past 4 years, reaching 93%.

It is worth mentioning that during the third quarter of 2018, Zain KSA made an early voluntary payment of SAR 600 million for its Murabaha financing agreement, which portrays the company's solid cashflow generation.

Moving to slide 16, which is Zain Iraq

Another promising and very solid quarter for this key operation that has seen consistent growth over the last 12 months and we believe this growth will continue in the years to come.

The operator's Customer base increased 10% Y-o-Y and reached 15 million subscribers, representing 31% (the highest) of the Group's total customer base. The restoration of sites in the North and West of the country, combined with numerous customer acquisition initiatives, especially in core regions, resulted in an impressive addition of 1.3 million customers.

For Q3 specifically, Revenue, EBITDA and net income increased by 2%, 12% and 25% respectively compared to last year mainly driven by data growth and regional expansion (Kurdistan area) and ongoing cost optimization activities.

For the 9M 2018, revenue, EBITDA and net income, jumped by 5%, 10% and 43% Y-o-Y, mainly attributed to the healthy data growth (42% YoY) as a result of continued efforts towards customer expansion, launch of new products and services plus a key focus on the Enterprise (B2B) segment. We are also investing heavily in upgrades and expansion, especially across the north.

It is worth mentioning that, we could no longer benefit from the amortization of the goodwill for the income tax calculation, which we benefited up to 2017. (Excluding this income tax impact, the profitability of the company would have been 98% growth Y-o-Y).

we are working closely with the team there, in ensuring that the operation fulfills its enormous potential.

Sudan which is on slide 17:

For Q3 specifically, the significant 37% currency devaluation in Sudan affected the Group's overall and the operation's financial results in USD terms.

However, in local currency (SDG) terms, the operator continues to perform remarkably well as revenues grew by 31% Y-o-Y (down 17% in USD terms for) Q3 '18.

EBITDA increased by 23% in SDG (down 22% in USD terms) and net income increased by 60% in SDG (up 2% in USD terms).

For 9M 2018, in local currency (SDG) terms, the operator's revenues grew by 31% Y-o-Y (down 20% in USD terms). EBITDA increased by 32% (down 19% in USD terms) and net income increased by 38% (down 13% in USD terms).

Data revenues accounted for 18% of total revenues and grew 53% in SDG terms.

The operation serves around 14.3 million customers which grew by 10% Y-o-Y. The operator's customer base is the second largest within the Group, which represents 30% of the Group's total customer base.

Regarding the devaluation in Sudan…unfortunately it keeps getting worse… The Central Bank of Sudan decided to set its daily currency exchange rate using a newly-formed body of bankers and exchange bureaus, effective from 7 Oct, 2018. This resulted in the official exchange rate being set at 1 USD = 47.5 SDG, the official exchange rate before that was 1 USD = 28.15 SDG…this has the possibility of causing hyperinflation in the country. This has a negative impact for Zain that will be reflected in the financial statements going forward.

The Group is awaiting the annual 2018 price index to determine this with reasonable certainty.

Going to slide 18 which is Zain Jordan:
Although maintaining market leadership, the intensification of competition resulted in Zain Jordan's customer base to shrink by 9% Y-o-Y, now serving 3.8 million customers.

Revenue for the quarter was stable at USD 128 million. While EBITDA and net income both decreased by 12% and 14% respectively. The drop was mainly due to the higher interconnection costs, resulting in a decrease in gross margins and the increase in Opex (mainly due to higher utilities cost and regulatory charges).

EBITDA margin for the quarter remained healthy at 40%. Data revenue growth was healthy which now represents 38% of total revenue.

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

The last point on Jordan is that we are lobbying heavily against the the new draft law that imposes an increase of 3% income tax on telecom operators, 2% specific to individual licensees and 1% as a "Solidarity tax" common to all companies.
Zain has carried out an extensive action plan for the awareness of the negative impacts for such an increase. The plan includes lobbying with the concerned parties (parliament, TRC, MoICT, etc.).

We are hopeful that we will have a positive result to reduce the impact of such additional taxes.

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

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

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

We will now take our first question from Ramesh from HSBC please go ahead:

Ramesh: Thank you, my question is on Capex, so the amount of Capex for the year is 305 million including KSA. If we exclude KSA it would come around USD 240 million, less than 50% of what you announced of full year guidance of USD 500 million right? And just checking as it much less than your full year guidance, is there any downward guidance like in the organic base excluding KSA?

Scott Gegenheimer: We haven't really, I know we set the guidance on the capex, but it hasn't been reduced in the budget cycle as we've had some better negotiations on overall projects. Let's say for RAN pricing, we've done some RFQs at the group level and brought down our pricing by nearly 30% on there, so some of the capex reduction is related to better pricing levels. Some of the reduction has been a little bit due to the slower roll-out of network expansion and upgrades. of, We haven't specifically set a guidance going forward deviating from the original budget, but it will be less than the original guidance numbers we had at the beginning of the year.

Ramesh: Thank you

Operator:
Thank you, our next question comes from Omar Maher, with EFG Hermes please ask your question.

Omar Maher: Thank you. With Iraq which is probably one of the best performing of your operations in terms of growth on multiple levels. Maybe you could shed some light on what happened on the ground there, which I understand is mostly due by the improvement in the overall socio-economic condition. Regarding the current situation, how sustainable do you think this is and are we possibly looking after this at deep competition given that the situation is improving. I mean I'm guessing maybe if it was a year or two ago it would have been maybe too risky for competitors to engage in aggressive tactics but now since things are improving you think that this is any reason that it will slow down the growth in Iraq?

Scott Gegenheimer: Thanks Omar for the question, in Iraq I know we do look at it as very promising. It's a tough market for us as you know in the last couple of years, we've been hit from a lot of different things whether it's coming from competition whether it's new taxes, or due to internal conflict. A lot of the sites are back, in fact 97% of all the sites that were off are back. The sites in the north are operational again providing connectivity, so that's where the growth is coming back, however it is not bouncing back as quick as we'd except because there's a lot of displacement in the country, so we haven't seen 100% of the revenue yet bounce back. n However, we've done quite a few things inside the country like areas around offering B2B services that is a big focus for us there as well that is growing about 60% Year on Year. It's still a very small piece of the overall revenue, but it's going quite well. We've done a lot of things to improve the bottom line, as well looking at reducing commissions there and still trying to figure out how to reduce the washing machine effect that we have in a lot of our markets and that's gone quite well. There's also a lot of things that are moving forward and continue to drive the growth and I think the biggest caveat right now is the 4th license, which we're lobbying obviously against, as obviously awarding a 4th license that would have a negative effect on us. Other than that, I think there is a lot of opportunity for us to continue to grow. Also, we haven't heard yet on the pricing levels for 4G license because obviously we are still 3G in the country and thus data growth is growing pretty well but still relatively slow. I believe that annual data growth is about 18% in Iraq, so there's still a lot of upside for growth there so overall, generally its very promising in Iraq and we're happy that it's moving forward. Hopefully that answers your question thanks.

Omar Maher: It does thank you Scott.

Moderator:
Thank you, no more questions so I will hand it back to Mohammad Abdal for any closing remarks.

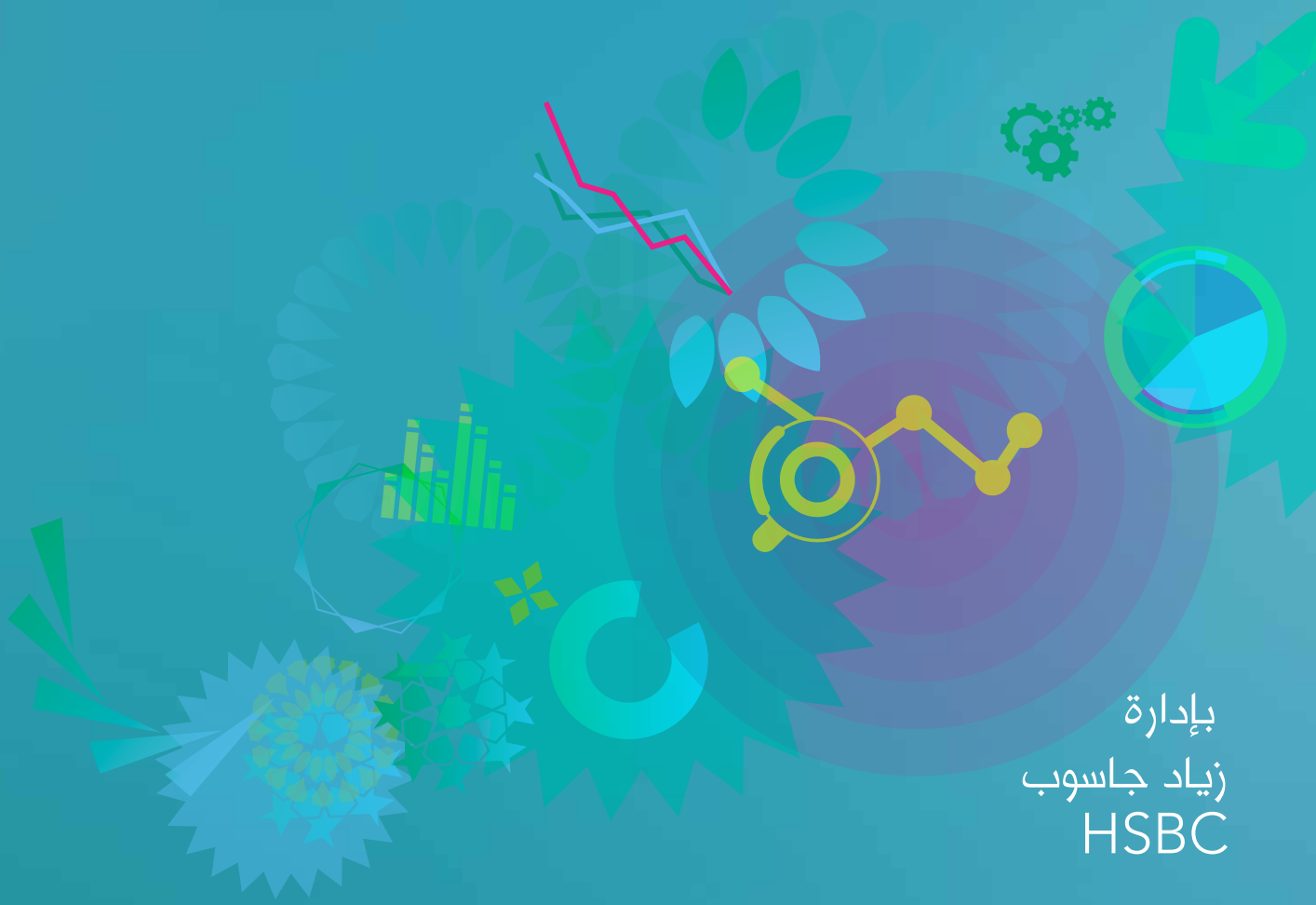
Mohammad Abdal:
Thanks operator, please refer to the Investor Relations website for additional updates and feel free to contact the IR team at IR@zain.com for further information. We look forward to your future participation in our FY 2018 update, the date for which we will announce in the forthcoming months.

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

- END -

مجموعة زين
الربع الثالث 2018
مؤتمر الاتصال الهاتفي مع المحللين/ المستثمرين

14 نوفمبر 2018



بإدارة
زياد جاسوب
HSBC

zain

Date: 14 November 2018

التاريخ: 14 نوفمبر 2018

Ref:

المرجع: 3108

Mr. Khaled Abdulrazzaq Al Khaled

السيد / خالد عبد الرزاق الخالد المحترم

Chief Executive Officer

الرئيس التنفيذي

Boursa Kuwait Company

شركة بورصة الكويت

State of Kuwait

دولة الكويت

Dear Sirs,

تحية طيبة وبعد،،،

Subject: Zain's Company Analyst / Investor minutes of conference – Q3 2018

الموضوع: محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين لشركة الاتصالات المتنقلة – زيـــن للربع الثالث لعام 2018

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

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

We would like to advise you that quarterly Analyst / Investor Conference was placed through "**Conference call**" at 2:00 pm local time on Wednesday 14/11/2018.

يرجى الإحاطة بأن مؤتمر المحللين / المستثمرين قد إنعقد عن طريق اتصال مباشر في تمام الساعة الثانية بعد ظهر يوم الأربعاء الموافق 2018/11/14 (وفق التوقيت المحلي).

Attached: the minutes of the Conference mentioned above and the Investor presentation (Q3-2018).

مرفق طيه محضر المؤتمر المذكور أعلاه وإستعراض المستثمرين عن الربـــع الثالث لعـــام 2018.

وتفضلوا بقبول فائق الاحـــترام والتقدير ،،،

Sincerely yours,

بدر ناصر الخرافي

نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة زين

Bader Nasser AlKharafi

Vice Chairman and Group CEO

شركة الاتصالات المتنقلة زين (ش.م.ك.ع)
Mobile Telecommunication Co. K.S.C.P.

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

مجموعة زين
الأربعاء الموافق 14 نوفمبر 2018
الساعة 2:00 ظهرا (توقيت الكويت)

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

بإدارة
زياد جاسوب من شركة إتش أس بي سي

قائمة الحضور

1	اتش اس بي سي
2	إي إف جي هيرمس
3	أرقام كابيتال
4	بنك سيكو
5	جولدمان ساكس
6	سامبا كابيتال
7	سيتي بنك
8	شرودر لإدارة الأصول
9	مورجان استانلي

المنسق العام للاتصال:
مرحبا بكم جمعيا في هذا الاتصال الحي، والذي نناقش فيه أهم مؤشرات الأداء لمجموعة زين عن فترة الربع الثالث من العام 2018، نأمل أن يكون جميع المشاركين معنا في وضعية الاستماع الآن حيث سنبدأ حالا الحوار والنقاش، ولكن في البداية دعوني أذكركم أننا سنبدأ الاجتماع بعرض المحتوى التقديمي لعلاقات المستثمرين عن أهم مؤشرات الأداء لمجموعة زين وأهم الأحداث المالية التي شهدتها خلال الربع الثالث، ثم سيتبع ذلك فتح باب الأسئلة والأجوبة، ولمن يرغب في طرح سؤال يُرجى منه الضغط على رمز "النجمة" الموجود على لوحة الهاتف، ثم الانتظار لإعلان الإسم، كما نود أن ننوه أن كل ما يدور من حوار ونقاش في جلسة الاجتماع هذه، سيتم تسجيله لدينا.

مرة أخرى نشكر الجميع على المشاركة، وأترك الحديث لـ زياد جاسوب من شركة إتش أس بي سي.

زياد جاسوب - شركة إتش أس بي سي:
تحياتي لكل المشاركين معنا، زياد جاسوب من شركة إتش أس بي سي ، نرحب بكم فى البث الحي لشركة الاتصالات المتنقلة – زيـن، لاستعراض أهم مؤشرات الأداء عن فترة الربع الثالث من العام 2018، إنه لمن دواعي سروري أن نستضيف في هذا البث الحي الإدارة العليا لمجموعة زين.

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

محمد عبدال:
شكرا لك **زياد**، نرحّب بكم في مؤتمر الاتصال الهاتفي الذي سنستعرض فيه معا النتائج المالية لمجموعة زين عن فترة الربع الثالث من العام 2018.

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

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

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

والآن، سأقوم بترك الحديث إلى سكوت جيجنهايمر.

سكوت جيجينهايمر:
شكرا محمد، ومساء الخير للجميع ونشكركم على انضمامكم إلينا اليوم.

بداية سوف استعرض معكم نظرة عامة على نتائج فترة الربع الثالث والنتائج المالية، ومن ثم سأتطرق إلى بعض النقاط البارزة التي شهدتها هذه الفترة.

خلال معرض جيتكس دبي أطلقنا خدمة زين درون في الكويت مع تقديم خطة لتوسيع عمليات هذه الخدمة في الأسواق الأخرى، ستقدم خدمة زين درون أحدث حلول الطائرات بدون طيار، وسوف توفر تحليلات متقدمة للحكومات والشركات، كما أننا متحمسون للغاية بالفرص المتاحة في هذا المجال وسوف نتوسع في الأسواق الأخرى في القريب العاجل.

علاوة على ذلك وعلى سبيل الانتقال واتخاذ خطوات للأمام في اعتماد شبكة الـ 5G في جميع أنحاء أسواقنا، كما أطلقت شركة زين الكويت خدمة BEAM للإنترنت اللاسلكي فائق السرعة، بشكل يُماثل سرعة الألياف الضوئية بسرعة تصل إلى 40 ميجا بايت في الثانية، ويضمن ذلك توفير سرعات متناسقة مما يتيح للعملاء الاستمتاع بالوضوح الفائق بدقة 4K والواقع الافتراضي والألعاب عبر الإنترنت وتحميل الملفات الكبيرة، ونخطط لطرح هذه الخدمات في أسواق أخرى مثل المملكة العربية السعودية والبحرين قريبا.

الجدير بالذكر أيضا أنه في الربع الثالث من العام 2018، قمنا بتدشين تطبيق zBot الوجه الجديد للأسلوب الذكي في خدمة العملاء، وهي إحدى القنوات التي تستخدم أحدث حلول الذكاء الاصطناعي.

فيما يتعلق بصفقة بيع أبراج الاتصالات في الكويت، فلا يوجد أي جديد بهذا الخصوص، حيث أن الشركة لا تزال في طور الانتهاء من الحصول على الموافقات التنظيمية.

إننا سعداء للغاية بالأداء المالي، فهو جاء بفضل العديد من الإنجازات التي تحققت خلال هذه الفترة، بما في ذلك عمليات شركة زين السعودية، والتي أصبحت شركة تابعة لمجموعة زين بسبب عملية التضمين التي تمت خلال هذه الفترة، وعمليات التطور المستمرة لشركة زين العراق ونمو الإيرادات القوي في بياناتنا ونتائج قطاع المشاريع والأعمال، وكذلك مبادرات المدن الذكية في الأسواق الرئيسية ولا سيما دولة الكويت، والسعودية.

لا تزال شركة زين الكويت الشركة الأكثر ربحية في مجموعة زين لكن هناك تحديات تواجه الحفاظ على مستويات الأرباح والايرادات في السوق الكويتية، بينما سجلت شركة زين السعودية أفضل نتائج ربع سنوية لها على الإطلاق منذ تأسيسها، كما أعلنت العراق عن نتائج مالية قوية للغاية، ولا تزال عمليات السودان تحقق أداءً متميزا ملحوظ بالعملة المحلية (جنيه سوداني).

وبالنظر إلى صفحة 6، فقد حققنا في فترة الربع الثالث زيادة في قاعدة عملائنا بنسبة 5% لتصل إلى 47.8 مليون عميل، بينما بلغت الإيرادات المجمعة للمجموعة 1.3 مليار دولار أمريكي (بزيادة 55% على أساس سنوي) وبلغت الأرباح قبل الفوائد والضريبة والاستهلاك وإطفاء الدين 512 مليون دولار أمريكي (بزيادة 48% على أساس سنوي) وبلغ صافي الربح 167 مليون دولار أمريكي (بزيادة 26% على أساس سنوي).

بالنسبة للربع الثالث من العام 2018 على وجه التحديد، كان للتقلب الحاد في سعر صرف العملات الأجنبية بسبب انخفاض قيمة العملة المحلية بنسبة 37% في السودان من متوسط 17.8 (جنية سوداني/ دولار أمريكي)،

وكانت في الربع الثالث من العام 2017 بنسبة 28.1 مقارنة بالربع الثالث من عام 2018، تأثيرات على المؤشرات المالية، حيث كلف ذلك المجموعة 44 مليون دولار أمريكي على مستوى الايرادات، وكلف 18 مليون دولار في الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات وكلف 8 ملايين دولار على مستوى صافي الربح.

إن تضمين نتائج زين السعودية أدي إلى تعزيز أداء المجموعة على مختلف المستويات، حيث سجلت الإيرادات 521 دولار أمريكي و 194 مليون دولار أمريكي في الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات خلال الربع الثالث من العام 2018..، سوف يقدم أسامة المزيد من التفاصيل المالية حول تضمين نتائج شركة زين السعودية.

فيما يتعلق بالأداء خلال التسعة أشهر، بلغت الإيرادات المجمعة للمجموعة 3 مليارات دولار أمريكي (بزيادة 19% على أساس سنوي)، وبلغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات 1.1 مليار (بزيادة 3% على أساس سنوي) والتي عكست هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 36%، وارتفع صافي الربح بنسبة 12% على أساس سنوي ليصل إلى 454 مليون دولار أمريكي، ونجم عن ذلك ربحية للسهم بلغت 32 فلس (بقيمة 0.10 دولار أمريكي).

بالنسبة إلى التسعة أشهر في العام 2018، فقد هناك تأثير على النتائج المالية بسبب تقلب أسعار صرف العملات الأجنبية نتيجة لانخفاض قيمة العملة المحلية بنسبة 40% في السودان من متوسط 16.5 (جنية سوداني/ دولار أمريكي)، من بداية العام حتي شهر سبتمبر 2017 إلى 27.1 ، ومن بداية العام حتي شهر سبتمبر 2018، مما كلف الشركة 138 مليون دولار أمريكي على مستوى الإيرادات، و كلفها 54 مليون دولار أمريكي على مستوى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات، وكلفها 16 مليون دولار أمريكي على مستوى الربح الصافي.

وعند الانتقال إلى الصفحة 9، فقد بلغت النفقات الرأسمالية الإجمالية للمجموعة خلال التسعة أشهر بما في ذلك نفقات رأس المال لشركة زين السعودية خلال الربع الثالث 305 ملايين دولار أمريكي، وهي تمثل 10% من إيرادات المجموعة الإجمالية.

وشهدت إيرادات البيانات للمجموعة (باستثناء الرسائل النصية القصيرة وخدمات وخدمات القيمة المضافة) نمو بنسبة 50% خلال التسعة أشهر، بما يمثل 31% من إيرادات المجموعة الإجمالية. تجدر الإشارة إلى أن النمو الكبير الذي تحقق في إيرادات البيانات، يعود إلى تضمين نتائج شركة زين السعودية في الربع السنة الثالث من العام 2018.

ختاما، أود أن أؤكد من جديد على أننا نركز على تبسيط عملياتنا ودفعها نحو المزيد من التحول الرقمي، وتوجيه النظر إلى قطاعات أخرى موزاية لخدماتنا الأساسية، وحاليا ينصب تركيزنا على الابتكار والبحث عن مصادر دخل جديدة في قطاعات المدن الذكية / FINTECH / المحفظة الرقمية / مؤسسات التصنيف / والتأمين.

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

أسامة متى:
شكراً لك سكوت، ومساء الخير على الجميع.

عطفا على المناقشات التي تمت في مكالمة الاجتماع السابق معكم، ستجدون تحسن واضح في النتائج المالية لفترة الربع الثالث، والتي جاءت بفضل النمو في عمليات زين العراق، وتضمين نتائج عمليات شركة زين السعودية، مما أدى إلى جني المجموعة لإيرادات بقيمة 521 مليون دولار أمريكي وتحقيق زيادة في حجم الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بقيمة 194 مليون دولار أمريكي خلال فترة الربع الثالث من العام 2018، علاوة على ذلك، ونظرا لتضمين نتائج زين السعودية، فقد سجلت المجموعة أرباحا صافية بمقدار 102 مليون دولار أمريكي عن هذه الفترة.

والجدير بالملاحظة، فقد قمنا بتقديم تعديلات غير اعتيادية بقيمة 56 مليون دولار أمريكي، تتعلق بدعاوى قضائية مختلفة، بالإضافة إلى فقدان 15 مليون دولار أمريكي بسبب تأثير معيار المحاسبة الدولي 29 من جنوب السودان. يعتبر هذا التطور في الأداء أمرا رائعا لمجموعة زين على مستويات متعددة بما في ذلك صافي الدين/ الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاكات (تشمل الضمانات)، والتي تبلغ حاليا 2.6 ضعف. وباستثناء الدمج النسبة ستكون 3.3 أضعاف.

سوف أقوم الآن باستعراض أسواقنا الرئيسية، وتحليل المؤشرات المالية الرئيسية خلال فترة التسعة أشهر والربع الثالث من العام 2018.

دعونا ننتقل إلى الصفحة رقم 14 - زين الكويت
حافظت شركة زين الكويت على مركزها الريادي في السوق واستحوذت على 37% من حصة السوق، حيث زادت قاعدة العملاء بنسبة 6% ليصبح العدد الإجمالي في الوقت الحالي 2.7 مليون عميل.
ومن منظور السوق المحلي ينعكس المركز الريادي لشركة زين في سوق الكويت وكفاءتها على أدائها خلال فترة التسعة أشهر الماضية حيث تمثل الإيرادات 38% من الايرادات الإجمالية في السوق، وبنسبة 59% الأرباح الصافية في سوق الاتصالات في دولة الكويت.

كان الربع الثالث من العام 2018 يمثل تحديا كبيرا لشركة زين الكويت التي شهدت انخفاضا في الإيرادات وفي الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات، وصافي الأرباح بنسبة 8% و 16% و 12% على التوالي مقارنة بالعام الماضين،كما أن الشركة تأثرت بتطبيق المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية رقم "15" على الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات (EBITDA) نتيجة تكلفة المبيعات المتعلقة بالهواتف التي لم يعد بالإمكان إطفائها على فترة زمنية معينة.

الانخفاض في الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات انعكس جزئيا بسبب انخفاض الاستهلاكات والإطفاءات.

بالنسبة للأشهر التسعة الأولي من العام 2018، ظلت الإيرادات مستقرة بقيمة 249 مليون دينار كويتي، وللأسف انخفضت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات خلال تلك الفترة بنسبة 17%، ويرجع ذلك أساسا إلى الانخفاض الكبير في هامش الربح الناتج عن مشروع وزارة الكهربا والماء (العدادات الذكية)، والبيع بالجملة للهواتف، بالإضافة إلى تطبيق معايير المحاسبة الجديدة.

على الرغم من أداء الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات، انخفضت الأرباح الصافية فقط 4% ويرجع السبب ذلك إلى انخفاض معدل الاستهلاك والإطفاء.

زادت شركة زين الكويت من تركيزها على الابتكار بهدف تطوير منصاتها الرقمية وتنفيذ مجموعة كاملة من مبادرات عروض البيانات، وانعكس ذلك على حجم إيرادات البيانات التي زادت بنسبة 7% على أساس سنوي والتي تمثل حاليا 34% من الإيرادات الإجمالية .

السعودية - الصفحة رقم 15
تم دمج عمليات زين السعودية، حيث كان لذلك تأثير على القوائم المالية للمجموعة.

بالنسبة للربع الثالث من العام 2018، سجلت شركة زين السعودية أفضل نتائج فصلية على الإطلاق منذ تأسيسها، وأظهرت مستويات نمو قياسية، مما يعكس نجاح تنفيذ استراتيجية التحول، وقد تأثرت قاعدة العملاء بتطبيق القواعد المنظمة لتشغيل الخطوط والإشتراكات الجديدة، التي تربط الخدمات بتوثيق البصمة، مما أدى إلى تراجع قاعدة العملاء بنسبة 4% على أساس سنوي، لتبلغ حوالي 8 ملايين عميل في الوقت الحالي.

كانت الايرادات التي تم تحقيقها خلال الربع الثالث في أعلى مستوي لها على الإطلاق حيث بلغت 521 مليون دولار أمريكي، بزيادة بنسبة 8% على أساس سنوي، ويرجع السبب الرئيسي في ذلك إلى ارتفاع إيرادات الدفع الآجل وارتفاع عائدات مبيعات المعدات. ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 15%، مما عكس هامش أرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات، بنسبة 37%، وسجلت الشركة صافي أرباح هو الأفضل لها منذ بداية العام حيث بلغت 13 مليون دولار أمريكي مقارنة بمبلغ مليون دولار أمريكي في العام الماضي، ويرجع السبب الرئيسي في ذلك إلى أداء الإيجابي في الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات.

كان الأداء القوي خلال الربع الثالث مدفوعا بالتركيز والاستمرار في اكتساب وبناء قاعدة العملاء، وذلك في موازاة تكثيف جهودها في تقديم خدمات تتمتع بجودة عالية، وتحقيق معدلات نمو مشجعة في خدمات البيانات، والتي جاءت بفضل الجهود الحثيثة في تحسين الأداء، وتوسعة وتحديث الشبكة، وتمضي الشركة قدماً بخطى حثيثة في تطوير سلسلة منتجاتها ومحفظة خدماتها، حيث أسهم في هذه النجاحات عدة عوامل منها نجاح موسم الحج، وزيادة إقبال العملاء والطلب على المنتجات المميزة التي تملكها وتستمر في ابتكارها، وتوفير الاحتياجات المتزايدة والمتنوعة لخدمات البيانات من خلال إطلاق تقنية الألياف البصرية للمنازل، كما ساهم التحسن المستمر في العناية بالعملاء وتطوير الخدمات قطاع الاعمال للشركة في تحقيق القفزة المرجوة في رضا العملاء ووصول الإيرادات لمستويات جديدة مدعومة بالإدارة الفاعلة للتكاليف التشغيلية لتحقيق مستوى جديد من الكفاءة و صافي الأرباح الفصلية غير المسبوقة في تاريخها.

من الملفت للنظر أن إيرادات البيانات تمثل في الوقت الحالي 52% من الإيرادات الإجمالية، حيث تؤتي الاستثمارات في الشبكة (نفقات رأس المال 12% من الإيرادات في الربع الثالث من العام 2018 وحده) ثمارها، يسعدني القول بأن شركة زين السعودية نجحت في زيادة تغطية شبكات الجيل الرابع على مدار السنوات الأربع الماضية لتصل إلى 93%.

ما أريد إضافته أيضا، هو أنه خلال الربع الثالث من العام 2018 قامت شركة زين السعودية بسداد مبلغ 600 مليون ريال سعودي في وقت مبكر من أجل اتفاقية تمويل عقود المرابحة الخاصة بها، و ما يعكس المتانة المالية للشركة.

الانتقال إلى الصفحة 16 - شركة زين العراق
أحد الأسواق الأخرى الواعدة والقوية للغاية، والتي شهدت نموا واضحا، هي عمليات زين العراق، والتي نعتقد أن تستمر في تحقيق المزيد من النمو في السنوات المقبلة.

زادت قاعدة العملاء بنسبة 10% على أساس سنوي، ووصلت إلى 15 مليون عميل، وهي تمثل 31% من إجمالي قاعدة عملاء المجموعة (الأعلى من بين عمليات المجموعة)، وأدي استعادة المواقع في شمال وغرب البلاد بالإضافة إلى العديد من مبادرات اكتساب العملاء، ولا سيما في المناطق الرئيسية إلى إضافة 1.3 مليون عميل.

بالنسبة للربع الثالث، زادت الإيرادات والأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات وصافي الأرباح بنسبة 2% و 12% و 25% على التوالي، مقارنة بفنس الفترة من العام الماضي، ويرجع السبب الرئيسي في ذلك إلى نمو البيانات والتوسعات الإقليمية (اقليم كردستان) وأنشطة تحسين التكلفة المستمرة.

الجدير بالذكر أنه خلال التسعة أشهر الأولي من العام 2018، زادت الإيرادات والأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات وصافي الدخل بنسبة 5% و 10% و 43% على أساس سنوي، ويرجع السبب الرئيسي في ذلك إلى نمو البيانات بطريقة مناسبة (42% على أساس سنوي) نتيجة للجهود المستمرة نحو توسيع وزيادة قاعدة العملاء وإطلاق منتجات وخدمات جديدة بالإضافة إلى التركيز على قطاع الأعمال بشكل رئيسي، كما أننا نستثمر بشكل كبير في عمليات التحديث والتوسعات ولا سيما في منطقة الشمال.

الجدير بالذكر أنه لم يعد بإمكاننا الاستفادة من إطفاء الشهرة لحساب ضريبة الدخل، والتي استفدنا منها حتى عام 2017. (باستثناء أثر ضريبة الدخل هذه، كانت ربحية الشركة قد حققت نمواً بنسبة 98٪ على أساس سنوي).
إننا نعمل عن كثب مع الفريق هناك لضمان أن تحقق عملياتنا إمكانيات هائلة.

السودان - صفحة 17
بالنسبة للربع الثالث على وجه التحديد من العام 2018، أثر انخفاض قيمة العملة في السودان بنسبة 37% على إجمالي النتائج المالية، ونتائج عمليات التشغيل بالدولار الأمريكي.

ومع ذلك، من حيث العملة المحلية (الجنيه السوداني)، استمرت الشركة في تحسين الأداء بشكل ملحوظ حيث زادت الإيرادات بنسبة 31% على أساس سنوي (بانخفاض 17% بالدولار الأمريكي) خلال الربع الثالث من العام 2018.

زادت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات بنسبة 23% بالجنيه السوداني (بانخفاض 22% بالدولار الأمريكي) وزاد صافي الربح بنسبة 60% بالجنيه السوداني (بزيادة 2% بالدولار الأمريكي).
بالنسبة للشهور التسعة الأولي من العام 2018، من حيث العملة المحلية (الجنيه السوداني)، زادت إيرادات الشركة بنسبة 31% على أساس سنوي (بإنخفاض20% بالدولار الأمريكي). ارتفعت الأرباح قبل خصم الفوائد

والضرائب والاستهلاكات بنسبة 32% (بإنخفاض 19% بالدولار الأمريكي)، وزاد صافي الربح بنسبة 38% (بإنخفض 13% بالدولار الأمريكي).

تشكل إيرادات البيانات 18% من الإيرادات الإجمالية، وزادت بنسبة 53% بالجنيه السوداني.

تخدم شركة زين العراق نحو 14.3 مليون عميل، حيث زادت قاعدة العملاء بنسبة 10% على أساس سنوي، تعتبر قاعدة عملاء زين السودان أكبر ثاني قاعدة عملاء في المجموعة، وتمثل 30% من قاعدة العملاء الإجمالية. فيما يتعلق بانخفاض قيمة الجنيه السوداني..... لسوء الحظ فقد ازداد الأمر سوءا بالنسبة لنا فيما يتعلق بهذه المشكلة.... وبالتالي قرر بنك السودان المركزي تحديد سعر الصرف من خلال هيئة تأسست مؤخرا من المصرفيين ومكاتب الصرافة اعتبارا من 7 أكتوبر 2018، وقد أدي ذلك إلى تحديد سعر الصرف الرسمي بسعر 1 دولار أمريكي = 47.5 جنيه سوداني، وكان سعر الصرف الرسمي قبل ذلك بسعر 28.15 جنيه سوداني، وهذا بدوره قد يؤدي الى حدوث تضخم هائل في البلاد. سوف ينعكس التأثير السلبي على شركة زين ويرد في القوائم المالية المقبلة.

تنتظر المجموعة مؤشر السعر السنوي لعام 2018 لتحديد هذا الأمر بدرجة معقولة من اليقين.

صفحة 18 - زين الأردن

تواصل عمليات شركة زين الأردن ريادتها لقطاع الاتصالات في المملكة الأردنية، إلا أن المنافسة السعرية الحادة تسببت في تراجع 9% من عملاء الشركة، حيث تبلغ قاعدة عملائها 3.8 مليون عميل.

سجلت الشركة إيرادات مستقرة خلال الربع الثالث بقيمة 128 مليون دولار أمريكي، في حين تراجعت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاكات وصافي الربح بنسبة 12% و 14% على التوالي، ويرجع السبب الرئيسي في هذا الانخفاض إلى ارتفاع تكاليف الربط البيني، مما أدي إلى انخفاض هوامش الربح الإجمالية، وزيادة نفقات رأس المال (ويرجع السبب الرئيسي في ذلك إلى ارتفاع تكلفة المرافق والرسوم التنظيمية).

استقر هامش الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاكات خلال نفس الفترة عند 40%، وحققت الشركة نموا في إيرادات البيانات، وهي تمثل حتى الآن 38% من الإيرادات الإجمالية.

أود القول هنا، بأن فريق العمل في شركة زين الأردن يبحث عن قنوات جديدة لزيادة الإيرادات وخفض التكاليف، ولا سيما تكاليف الكهرباء ويقومون في الوقت الحالي بمراجعة خيارات استخدام الطاقة الشمسية.

كما توسعت شركة زين الأردن في استخدام الألياف البصرية لتصل إلى 23 موقعا في عمان، وزادت الإيرادات بشكل كبير في هذه المنطقة.

النقطة الأخيرة..، هي أننا نسعى الى الدخول في مفاوضات مع أطراف اخرى حول هذا القانون الجديد الذي يفرض ضريبة دخل بنسبة 3% على مشغلي شركات الاتصالات، وبنسبة 2% على المرخص لهم من الأفراد، وبنسبة 1% "ضريبة تضامن" على جميع الشركات والتي يتم تخصيصها واستخدامها لتمويل عمليات البحث العلمي ودعم الفقراء.

وقد قامت شركة زين الأردن باتخاذ خطوات للتوعية بالآثار السلبية لهذه الزيادة والعمل على منعها، حيث تتضمن نقاشات مع الأطراف المعنية (البرلمان وهيئة تنظيم قطاع الاتصالات ووزارة التجارة والصناعة وغيرها من الأطراف الأخرى)، وإرسال خطابات إلى مختلف المسؤولين لشرح وجهة نظر شركة زين الأردن ومواقفها وما إلى ذلك، نأمل أن يتم التراجع عن تطبيق هذا القانون.

وبناءً عليه، سوف أُترك الحديث إلى محمد للإجالة على الأسئلة.

محمد عبدال:
شكرا أسامة، سننتقل الآن إلى جلسة الأسئلة والأجوبة، ونطلب منكم طرح سؤال واحد ومتابعة واحدة فقط.

منسق الاتصال:
سوف نفتح باب الأسئلة الآن، فعلى من يرغب في طرح سؤال يُرجى الضغط على رمز "النجمة" الموجود على لوحة الهاتف، ثم الانتظار لإعلان الاسم، وفي حال إلغاء الطلب يرجى الضغط على رمز المربع.

السؤال الأول يأتي من راميش من HSBC

راميش: نعم، شكراً لك، سؤالي حول النفقات الرأسمالية، حيث أن مبلغ النفقات الرأسمالية هذا العام هو 305 ملايين دولار مع تضمين النفقات الرأسمالية لشركة زين السعودية، ومع تحييد النفقات الرأسمالية لشركة زين السعودية فإن النفقات ستنخفض بمعدل 50% تقريبا من إجمالي تقديرات الشركة، فهل هناك انخفاض في النمو العضوي للنفقات الرأسمالية للمجموعة إذا تم استبعاد زين السعودية؟

سكوت جيجينهايمر: حسنا لقد حددنا تقديراتنا لهذه الفترة، ولكن لم يتم تخفيض النفقات الرأسمالية في الميزانية، فقد أجرينا مفاوضات بشأن بعض المشاريع، مثل RAN، وذلك من خلال طلبات عروض الأسعار، والتي أدت إلى تخفيض الأسعار إلى ما يقارب 30٪ ، لذا فإن بعض التخفيض الرأسمالي مرتبط بمستويات تسعير أفضل، وبعضها كان متعلق بسرعة طرح بعض المشاريع، لذا لم نقم بتحديد التقديرات المستقبلية، وليس هناك انحراف عن الميزانية الأصلية، ولكنها ستكون أقل من البيانات الأصلية التي كانت لدينا في بداية العام.

المنسق العام: شكراً لك، سؤالنا التالي يأتي من عمر ماهر، من EFG Hermes.

عمر ماهر: شكرا لكم، بالنسبة لشركة زين العراق، والتي ربما تكون واحدة من أفضل الشركات التابعة أداءً، فهل يمكنك إلقاء بعض الضوء على عملياتها، هذا يعزى في الغالب من خلال التحسن في الحالة الاقتصادية العامة، وهل الوضع الحالي سوف يستمر، وربما ينظر إلى مستوى المنافسة العميقة بالنظر إلى الوضع الآخذ في التحسن، أعني أعتقد أنه ربما كان قبل عام أو عامين ربما يكون الأمر محفوفًا بالمخاطر للغاية بالنسبة إلى المنافسين، ولكن بما أن الأمور تتحسن الآن ودخول منافسين، فهل تعتقد أن هذا قد يؤدي إلى إبطاء النمو؟

سكوت جيجينهايمر:
شكرا عمر على السؤال، ننظر إلى عمليات زين العراق باعتبارها واعدة جدا، رغم أنها سوق صعبة بالنسبة لنا، لكن كما تعلمون ففي السنوات الأخيرة، تأثرنا بالمنافسة، والضرائب، والنزاعات والصراعات في بعض المناطق، وحاليا تم إعادة تشغيل 97٪ من المواقع التي تم إيقافها بسبب ذلك، وعودة بعض المواقع في المناطق الشمالية، لذلك واصلنا النمو في عملياتنا، ولكن ليس بوتيرة متسارعة، بسبب عمليات النزوح الجماعي، ولكننا قمنا بمبادرات مبكترة منها خدمات قطاع الاعمال، والتي نركز عليها في المرحلة الحالية والمستقبلية، وهو يحقق نموا بنسبة 60% على أساس سنوي وإن كانت تمثل نسبة صغيرة من الإيرادات إلا أن الوضع بشكل عام يبشر بالتحسن.

لقد أطلقنا العديد من المبادرات لتحسين صافي الربحية، ومنها تقليل العمولات، والتركيز على قاعدة العملاء الفعالة، لذلك هناك الكثير من المبادرات التي تسير إلى الأمام وتدفع عجلة النمو، وأعتقد أن أكبر التهديدات التي قد نواجهها في الوقت الحالي هو إصدار الرخصة الرابعة، حيث هناك بعض المحادثات حول هذا الموضوع، وحاليا نقوم بمفاوضات حول هذا الأمر، ولكنني لا أرى بالضرورة أن يحدث أي شيء في العام 2019.

بخلاف ذلك أعتقد أن هناك الكثير من الفرص أمامنا لمواصلة النمو، فنحن لم نسمع حتى الآن أي تفاصيل حول سعر رخصة الجيل الرابع، ونحن حاليا نقدم خدمات الجيل الثالث في العراق، حيث أن نمو خدمات البيانات يتزايد بشكل واضح، حيث أمامه المزيد من النمو، فنسبة نمو خدمات البيانات في العراق تصل إلى 18%، وهو ما يبرز أنه لا يزال هناك المزيد من النمو في هذا المجال الواعد، أمل أن أكون أجبت عن سؤالك... شكرا

عمر ماهر: شكرا لك.

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

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

نتطلّع إلى مشاركتكم التالية لمناقشة النتائج المالية للربع الاخير من العام 2018، حيث سنعلن عن موعد الاتصال الهاتفي بخصوص هذه النتائج لاحقاً. شكرا لكم جميعا على الانضمام إلينا في هذا الاتصال، نتمنّى لكم يوما سعيدا.

-انتهى-