شركة الخاتم للاتصالات

المكالمة الاستثمارية لمناقشة أداء الشركة لسنة 2025 والربع الأول 2026

30 يونيو 2026

16:00 (بغداد)

المتحدثون في المكالمة

إمري غوركان، الرئيس التنفيذي لزين العراق

سامر مصلح، المدير المالي

أحمد عبد السلام، الرئيس التنفيذي للتكنولوجيا

محمد سمير، الرئيس التجاري

سيف التمن، مسؤول علاقات المستثمرين ومدير الجلسة

بداية النص

سيف التمن، رئيس علاقات المستثمرين، زين العراق

صباح الخير، مساء الخير، أينما كنتم، سواء كنتم تتحدثون إلينا من العراق أو من أوروبا أو الولايات المتحدة. معكم سيف التمن، وأنا رئيس علاقات المستثمرين في زين العراق.

سنبدأ اليوم بتقريرنا السنوي لعام 2025 ومكالمة الأرباح الخاصة بنتائج عام 2025، والتي تتضمن أيضًا نتائج الربع الأول. سأستعرض العرض التقديمي مع فريق اللجنة التنفيذية في زين العراق.

يُرجى تنظيم أسئلتكم وكتابتها في المحادثة، أو يمكننا دائمًا مناقشتها في نهاية العرض التقديمي.

شكرًا لكم.

هذا هو إخلاء المسؤولية الخاص بنا. يُرجى أخذ دقيقة لقراءته. كما يتوفر بريدنا الإلكتروني في الأسفل. لا تترددوا في إرسال أي أسئلة أو استفسارات بعد انتهائنا، إن وُجدت.

حسنًا. ينضم إلينا اليوم في المكالمة اللجنة التنفيذية للإدارة في زين العراق. معنا الرئيس التنفيذي لزين العراق، السيد إمري غوركان. وهو في الشركة منذ 12 عامًا الآن، بدءًا من مجموعة زين، ولديه أكثر من 35 عامًا من الخبرة في الاتصالات والاستشارات.

السيد سامر مصلح هو المدير المالي، ولديه 22 عامًا من الخبرة في المالية والاتصالات، وقد عمل في زين العراق لأكثر من 17 عامًا.

السيد أحمد عبد السلام هو الرئيس التنفيذي للتكنولوجيا في زين العراق وأيضًا المدير الإداري لشركة افق المدى (هورايزون)، إحدى شركاتنا التابعة، وهو في زين العراق منذ عام 2004.

السيد محمد سمير، وهو الرئيس التنفيذي للمستهلك، أيضًا 22 عامًا في زين العراق منذ التأسيس، وهو أيضًا المدير الإداري لشركة الجيل التالي، إحدى شركاتنا التابعة الأخرى.

هذا هو جدول أعمال اليوم.

سنبدأ بتاريخنا. تأسست زين العراق أولًا تحت اسم MTC أثير في العراق، ثم تأسست تحت شركة الخاتم المساهمة، وفقًا لمتطلبات هيئة الإعلام والاتصالات، الجهة المنظمة لنا في العراق.

كان أحد متطلباتنا الإدراج في سوق العراق للأوراق المالية. وبحلول عام 2015، تم إدراجنا في سوق العراق للأوراق المالية تحت الرمز TZNI للخاتم. وفي عام 2019، استحوذنا على شركة افق المدى (هورايزون)، الرائدة في مجال اتصال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وما زلنا ننميها منذ ذلك الحين كجزء من خطة التنويع لدينا. وفي عام 2020، استحوذنا على الجيل التالي، أكبر موزع للاتصالات في العراق، وهو حاليًا موزعنا الرئيسي لكل ما يتعلق بالاتصالات في زين العراق. وفي عام 2021، كنا أول من أطلق شبكة الجيل الرابع في العراق، وأيضًا أطلقنا oodi، أول مشغل رقمي في العراق. وفي عام 2022، طورنا شبكتنا إلى 4.5G لنصبح الشبكة الأكثر تقدمًا في البلاد. وفي عام 2023، أبرمنا صفقة بيع وإعادة استئجار لأصول أبراجنا لشركة تاسك تاورز، وهي شركة خارجية لكنها مملوكة جزئيًا لمجموعة زين. وفي عام 2024، قدّمنا كفو، أول منتج اتصالات للسوق الشامل قائم على التطبيقات في العراق، وهو الآن منتجنا الرئيسي في البلاد. وفي عام 2025، تم أيضًا الاستحواذ على زين كاش، شركة التكنولوجيا المالية ومزود الخدمات المالية الأولى في العراق، ضمن مجموعة زين.

اليوم، نحن مدرجون في سوق الأوراق المالية. تمتلك الخاتم 100% من زين العراق، مشغل شبكة الهاتف المحمول؛ وشركة الجيل التالي، أكبر موزع للاتصالات؛ وشركة افق المدى (هورايزون)، موزع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. الشركة مدرجة تحت الرمز TZNI، واعتبارًا من 24 يونيو، بلغ سعر سهمنا 4.01، وهي مملوكة بنسبة 75% لمجموعة زين مع مساهم عراقي، والباقي مطروح في سوق الأوراق المالية نفسه.

سأترك المجال لرئيسي التنفيذي، السيد إمري غوركان. تفضل بالمتابعة من فضلك.

إمري غوركان، الرئيس التنفيذي لزين العراق

شكرًا لك يا سيف. مرحبًا بالجميع.

كما ترون، على الجانب الأيسر، نحن فعليًا مجموعة زين العراق كشركة. لدينا عمليات الهاتف المحمول الأساسية. ثم لدينا افق المدى (هورايزون)، مزود تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والاتصال الرائد، ثم لدينا أيضًا الجيل التالي. الجيل التالي هي أكبر موزع لدينا بالجملة والتجزئة في البلاد، بالإضافة إلى ذراع التجارة الإلكترونية. نحن نتكامل بشكل أساسي مع شركات منظومة الشركاء مثل زين كاش.

من المجموعة، لدينا حضور مجموعة زين وجميع شركات زين العاملة. لدينا منصة ZOI الدولية، وهي بشكل رئيسي شركة الكابلات البحرية والأرضية الدولية التي نملكها، وأيضًا قوة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الاستراتيجية زين تك من دبي.

في العامين الماضيين، كجزء من مجموعة زين، أصبح العراق فعليًا الثاني في العديد من المؤشرات: 41% من العملاء؛ نحن أكبر سوق من حيث المشتركين في البلاد وفي مجموعة زين. لدينا 17% من مساهمة الإيرادات، والأسرع نموًا. نحن ثاني أكبر مساهم في الإيرادات للمجموعة بعد السعودية، التي تبلغ 39%، و19% من مساهمة EBITDA للمجموعة، ثاني أكبر مساهم فيها مرة أخرى بعد السعودية، وثالث أكبر مساهم في صافي الدخل بنسبة 19% بعد السعودية والكويت.

التنفيذ الاستراتيجي، وهو مهم هنا، يختلف قليلًا عما اعتدنا القيام به في الماضي في كل مجال: مزود اتصالات بحت، ورائد في السوق، وقاعدة مشتركين.

اليوم نحن أول من يعرض في السوق شبكة جاهزة للجيل الخامس، والطموح المستقبلي هو أن نصبح معيارًا إقليميًا للجودة والبساطة والرضا. مشغل أسلوب حياة رقمي.

في شركة افق المدى (هورايزون)، نصبح أكثر فأكثر المحفز للمدن والمؤسسات والمنازل والمؤسسات الحكومية الذكية والمؤتمتة.

الجيل التالي، كما ذكرت، هي الرائدة إقليميًا وهي الآن الرائدة في البلاد في التوزيع بالجملة والتجزئة. طموحنا هو أن نصبح رائدًا إقليميًا بحضور في الدول المجاورة، والتجارة الإلكترونية، والمتاجر التقليدية.

على صعيد زين كاش، فهي بالأحرى رائدة في الشمول المالي في البلاد.

أصبحت الآن الرفيق اليومي عبر المدفوعات والادخار والائتمان. أي أنها تتحول إلى بنك رقمي.

هذه هي مجموعة زين العراق باختصار.

وترون الإحصائيات هنا: أكثر من 22 عامًا، 21 مليون مشترك. أنا فخور جدًا بأن لدينا الآن 8000 موقع، وكلها تقريبًا شبكة جاهزة للجيل الخامس، ونمو 100% في المستخدمين الرقميين على التطبيقات؛ ونمو 150% في مؤشر صافي الترويج. لدينا عملاء أكثر سعادة مقارنة بعام 2024.

أكثر من 6 مليارات دولار من الاستثمارات منذ التأسيس في التراخيص والأبراج والأنشطة التجارية وجميع عمليات الاستحواذ وما إلى ذلك.

ثلاث شهادات ISO وأكثر من 50 مبادرة للاستدامة وريادة الأعمال والتنوع والشمول في البلاد.

نمو هائل بنسبة 36%؛ نحن فخورون جدًا بمقاييسنا للسوق الشامل والقائمة على التطبيقات والمتاجر التقليدية. زيادة سنوية بنسبة 100% في تحقيق الدخل من العملاء على تطبيق زين للخدمة الذاتية. أطلقنا ممنون هذا العام؛ وأنا سعيد جدًا أيضًا. هذا هو برنامج الولاء والقناة الشاملة الجديدة، وهو أكبر برنامج ولاء في العراق مع أكثر من 500 بائع.

لذا فهو جيد كنوع من استراتيجية دفاعية للمضي قدمًا بالنسبة لنا.

وشركة افق المدى (هورايزون)، أحمد؟

أحمد عبد السلام، الرئيس التنفيذي للتكنولوجيا والمدير الإداري لشركة افق المدى (هورايزون).

شكرًا لك يا إمري. مرحبًا بالجميع.

كما قد تعلمون، شركة افق المدى (هورايزون) هي مزود تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الرائد في العراق، وتعمل الشركة كذراع تكنولوجي لزين العراق، مع تركيز قوي على تقديم حلول مبتكرة لقطاعات سوق الأعمال والمؤسسات. تلعب افق المدى (هورايزون) دورًا رئيسيًا في تمكين التحول الرقمي من خلال تقديم محفظة شاملة من الخدمات، تشمل على سبيل المثال لا الحصر حلول الاتصال الثابت، والخدمات السحابية، والأمن السيبراني، وخدمات مراكز البيانات، وعروض تكنولوجيا المعلومات والاتصالات المُدارة.

من خلال المواءمة الوثيقة لاستراتيجيتها مع زين العراق وزين tech، تخلق شركة افق المدى (هورايزون) أوجه تآزر قوية تعزز تقديم الخدمات، وتسرّع الابتكار في السوق، وتوسّع نطاق الوصول إلى السوق.

كما يتيح التعاون بين شركة افق المدى (هورايزون) في العراق وزين tech لشركة افق المدى (هورايزون) الاستفادة من التقنيات المتقدمة، وتبادل الخبرات والقدرات الإقليمية لدعم عملاء المؤسسات بشكل أفضل وتلبية احتياجات الأعمال المتطورة والنمو في جميع أنحاء العراق ونمو زين العراق أيضًا.

كما تتمتع شركة افق المدى (هورايزون) بحضور استثنائي في السوق، بصفتها الشريك الرائد والموثوق في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لأكثر من 700 جهة وعميل من الأعمال والحكومة. كما شرحت في الشريحة السابقة، نقدم مجموعة متنوعة من الخدمات والمنتجات لأسواق B2B2G والمؤسسات. كما تتشارك شركة افق المدى (هورايزون) مع كبار مزودي التكنولوجيا في المنطقة وفي العراق أيضًا، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر زين تك وZOI وأي مزود آخر لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات يمكننا الاستفادة من قدراتهم ومنتجاتهم لدعم السوق في العراق.

سيف التمن، رئيس علاقات المستثمرين، زين العراق

إذا سمحتم لي أن أطلب من محمد سمير الانضمام إلينا.

محمد سمير، الرئيس التجاري والمدير الإداري لشركة الجيل التالي

حسنًا.

شكرًا لك يا سيف.

مرحبًا بالجميع. بالحديث عن الجيل التالي، التي ذكرها إمري بأنها الموزع الرائد لمنتجات الاتصالات. وأيضًا الإلكترونيات الاستهلاكية، بناءً على الجانب الآخر من القصة.

الآن الجيل التالي.

هي الموزع الحصري لزين العراق لمنتجات الاتصالات، وتغطي البلاد بأكملها، وتتعامل مع أكبر شبكة نقاط بيع بأكثر من 10,000 نقطة في جميع أنحاء العراق، ولديها أيضًا شبكة واسعة من متاجرها الخاصة، وتدير العمليات بأكثر من 250 مندوب مبيعات.

مرّت الجيل التالي بتحول كبير جدًا على مدى العامين الماضيين، وخاصة العام الماضي 2025.

حيث وسّعنا محفظة منتجات الجيل التالي خارج منتجات الاتصالات لتشمل الإلكترونيات الاستهلاكية، بالشراكة مع أكبر المصنّعين في العالم، وهو ما سنراه في الشريحة التالية.

أيضًا، بيع القسائم الرقمية وأوسع مجموعة من الإلكترونيات الاستهلاكية عبر الإنترنت وخارجه.

أطلقت الجيل التالي أكبر سوق إلكتروني في بداية الربع مع أكثر من 15 ألف منتج، وهو أكبر سوق إلكتروني في البلاد، وسيتوسع هذا أيضًا على الجانب الرقمي ويوسّع عمليات الجيل التالي وسيقود النمو في المستقبل. هنا نعرض فقط العلامات التجارية للجيل التالي،

بالنسبة لسامسونغ، الجيل التالي هي واحدة من أربعة موزعين رئيسيين في البلاد؛ وهي الموزع الرسمي لمنتجات سامسونغ، ليس فقط الهواتف المحمولة بل كامل محفظة الإلكترونيات الاستهلاكية لسامسونغ. نتعامل أيضًا مع هواوي وآبل وجنرال موبايل. أما بالنسبة للقسائم الرقمية، فلدينا اللاعبون الرئيسيون في المنطقة؛ والجيل التالي هي الموزع الحصري والرئيسي في العراق.

سيف التمن، رئيس علاقات المستثمرين، زين العراق

نعم، هذا عن زين كاش. هل لي أن أطلب من إمري؟

إمري غوركان، الرئيس التنفيذي لزين العراق

محفظة رقمية متكاملة بالكامل مع حوالي 1.6 مليون مشترك وعميل؛ وأكثر من 40 مليون معاملة تمت في عام 2025.

خاضعة لتنظيم البنك المركزي العراقي، وأول بوابة دفع إلكتروني في العراق، و10,000 وكيل في جميع أنحاء العراق.

نحن سعداء جدًا بوجود زين كاش معنا لأن هناك تكاملًا هائلًا بين زين العراق وخطوط الأعمال، سواء كانت أساسية أو توزيعًا بالجملة أو تكنولوجيا المعلومات والاتصالات أو التجارة الإلكترونية. ومع زين كاش، لأنها متكاملة بالكامل مع القنوات الرقمية والمادية لزين العراق. لقد قمنا الآن بترقية النظام إلى Temenos T-24، وهو نظام مصرفي جديد قائم على السحابة.

تطبيق جديد كليًا، بتسجيل رقمي كامل، والتحقق الإلكتروني من الهوية (eKYC)، وتكامل كامل مع عمليتي دفع عالميتين رئيسيتين في البلاد. صرف أموال الرواتب. ببساطة، يستخدم الناس ويتكاملون بالكامل مع حلول الدفع الرقمية وتطبيقات شركات مجموعة زين العراق.

هذا ما أقوله من منظورنا: إنها رافعة من نوع 1 + 1 = 3 بيننا.

وترون هنا أنها موثوقة من قِبل علامات تجارية كبرى وعبر الصناعات في العراق؛ نتشارك مع العديد من الشركات الكبرى مثل Temenos وTIBCO وأوراكل وفيزا وماستركارد. كل هذه الشركات ترونها، ونحافظ على أعلى مستوى أمني لزين كاش لأنها خاضعة لتنظيم البنك المركزي العراقي.

لا يمكنكم إنشاء بنك دفع رقمي مستقبلي دون الالتزام بقواعد البنك المركزي العراقي، ونقدم مجموعة من الميزات الرائدة في السوق: الإيداع والسحب النقدي، والتحويلات الفورية للأموال، وإدارة الفواتير، والحوالات الدولية، وتعبئة الأرصدة، وشراء السلع الرقمية، والتبرعات الآمنة للجمعيات الخيرية الرائدة. فهي نوع من نهج المتجر الشامل.

سيف التمن، رئيس علاقات المستثمرين، زين العراق

ننتقل إلى الأداء المالي، المدير المالي، السيد سامر.

سامر مصلح، المدير المالي

شكرًا لك يا إمري. شكرًا لك يا سيف. مرحبًا بالجميع،

سنبدأ هنا بتطور الإيرادات. على مدى السنوات الخمس الماضية، هذا هو نمو إيراداتنا. خلال السنوات الخمس الماضية، نمت إيراداتنا من 1.06 تريليون دينار عراقي إلى 1.67 تريليون دينار عراقي في عام 2025. من 2021 إلى 2025، بنمو تراكمي يبلغ حوالي 57%، وفي عام 2025 حققنا نموًا قويًا بزيادة الإيرادات بنسبة 21% على أساس سنوي، وقد حققنا أداءً تجاريًا قويًا.

كما توسّعنا عبر قطاعي المؤسسات: نمو في خدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والاتصال من خلال شركتنا شركة افق المدى (هورايزون)؛ ومبيعات قوية للأجهزة أيضًا من خلال الجيل التالي؛ وركّزنا أيضًا على زيادة قيمة العميل من خلال خدماتنا الرقمية وعروضنا المتكاملة. بشكل عام، نموّنا متنوع ومستدام، ولدينا مصادر إيرادات متعددة من خلال فرقنا القوية في زين العراق وشركة افق المدى (هورايزون) والجيل التالي.

في الشريحة التالية، نتحدث هنا عن الربحية.

لقد ترجم نمو إيراداتنا إلى أداء مالي أقوى؛ ارتفع EBITDA من 431 مليار دينار عراقي في 2021 إلى 611 مليار دينار عراقي في 2025، مما يعكس نمونا القوي في الإيرادات وأيضًا الإدارة المنضبطة للتكاليف، ولدينا كفاءات تشغيلية مستمرة وتحسين مستمر للعمليات عبر جميع وظائف الشركة. تركيزنا كان على نمو الإيرادات ولكن أيضًا تحسين جودة أرباحنا، ووصل صافي الدخل إلى رقم قياسي بلغ 198 مليار في 2025 بارتفاع 15%، بينما EBITDA ارتفع إلى 611 مليار.

بشكل عام، حققنا نموًا أفضل مع الحفاظ على انضباط مالي قوي. وهو أمر مهم للمساهمين.

منذ التأسيس، وزّعنا أكثر من 1 تريليون دينار عراقي كأرباح، منها 172 مليار خلال 2024.

الأسبوع المقبل أو الذي يليه، ستُعقد جمعيتنا العمومية؛ الموعد لم يُحدد بعد، لكنه سيكون في يوليو، وتوزيع الأرباح مدرج بالفعل في جدول أعمالنا، رهنًا بموافقة الجمعية العمومية.

هنا سنتحدث عن أدائنا في الربع الأول. استمر الزخم في 2026 بربع قوي آخر مقارنة بالربع الأول من العام الماضي؛ ارتفعت الإيرادات بنسبة 16%، ونما EBITDA بنسبة 7%، وصافي الدخل بنحو 11%. لذا فالزخم قوي، وسنواصل تنفيذنا الصحي والمنضبط لاستراتيجيتنا ومصادر الإيرادات الجديدة والمتنوعة، ونكرر دائمًا مصادر إيرادات جديدة لأن هذا مهم جدًا لزين العراق كمشغل، حيث نقوم أيضًا بالبيع المتبادل بين شركاتنا، ونحسّن وسنواصل تحسين ربحيتنا وتوليد تدفق نقدي قوي للحفاظ على استثماراتنا ومواصلة الاستثمار وتحقيق عائد أفضل للمساهمين في المستقبل.

هذا هو أداؤنا.

سيف التمن، رئيس علاقات المستثمرين، زين العراق

شكرًا لك يا سامر. سأتطرق قليلًا إلى الجانب البيئي والاجتماعي والحوكمة من جانبي أيضًا. فيما يتعلق بحوكمة الشركات،

تطبّق زين العراق والخاتم بعضًا من أكثر معايير حوكمة الشركات صرامة في البلاد. نأخذ بعض هذه المعايير من مجموعة زين نفسها ومعاييرها العالمية المستوى في الكويت. لدينا العديد من أصحاب المصلحة. سوق العراق للأوراق المالية واحد منهم، لذا نحافظ على إفصاحاتنا وشفافيتنا قدر الإمكان مع سوق العراق للأوراق المالية. نحن مرخّصون من هيئة الإعلام والاتصالات. نحن مرخّصون من وزارة الاتصالات. ونحن مرخّصون من البنك المركزي أيضًا. ولدينا عدة شهادات ISO وبعضها قيد الإنجاز. لذا نحافظ على هذا النوع من الحوكمة لضمان إدارة الشركة بأكثر الطرق تقدمًا من حيث الإطار. لدينا سياسات لمكافحة الفساد. نطبّق ضوابط إدارة المخاطر. لدينا لجنة مخاطر في مجلس الإدارة. ولدينا لجنة تدقيق داخلي في المجلس أيضًا. ونضمن أن عملاءنا وأصحاب المصلحة لدينا يتمتعون جميعًا بأفضل حماية للبيانات والخصوصية من حيث معايير أمن المعلومات المتاحة في البلاد وخارجها.

على الجانب البيئي، كما شرح الرئيس التنفيذي سابقًا، نحن فخورون بامتلاك أكثر من 8,000 موقع الآن. ومع زيادة هذه المواقع أيضًا، تمكّنا من خفض الانبعاثات في مواقعنا من خلال تضمين أنظمة الطاقة الهجينة والأنظمة الشمسية. كما أدرجنا عملية خفض النفايات الإلكترونية عبر المؤسسة بأكملها. هذا جزء من الهدف والمبادرة القادمة من ملاكنا ومجموعة زين، وهي إزالة الكربون من أعمالنا والوصول إلى صافي انبعاثات صفري في السنوات القليلة المقبلة.

على الجانب الاجتماعي، أود أن أقول إننا مندمجون بشكل مباشر مع جميع عملائنا وفي الإطار الاجتماعي للعراق. اليوم، نعمل مع بعض أصغر الأشخاص سنًا في مجال ريادة الأعمال، ونرعى الشركات الناشئة المتاحة. نعمل مع الطلاب. وشاركنا في الشمول الرقمي وحرصنا على تضمين جميع فئات السكان ضمن مبادراتنا للشمول الرقمي أيضًا. ربما إذا أردت إضافة أي شيء هنا يا إمري.

إمري غوركان، الرئيس التنفيذي لزين العراق

هنا، هذا العام أحضرنا أيضًا Endeavor الأردن إلى العراق، وأقمنا فعالية جيدة.

سيف التمن، رئيس علاقات المستثمرين، زين العراق

نعم.

إمري غوركان، الرئيس التنفيذي لزين العراق

مجتمع الشركات الناشئة يعرفنا جيدًا لأن مجموعة زين كانت مستثمرًا نشطًا في الشركات الناشئة ورأس المال الجريء ومع مجتمع التكنولوجيا العالمي.

ونحن نبني حاليًا أيضًا مجتمع التكنولوجيا العراقي والشركات الناشئة. نتشارك معهم بشكل وثيق ونرعى فعالياتهم.

أعتقد أن هذا مهم أيضًا لمستقبلنا، لأن التكنولوجيا، من الاتصالات إلى التحول، ودعم هذه المنظومات، خاصة في الدول الشابة مثل العراق، أمر ضروري لمجموعة زين العراق وكذلك مجموعة زين.

ربما يمكننا أيضًا أن نذكر بسرعة: مولودنا الجديد هو أكاديمية زين، التي ستقدم أيضًا نوعًا من التدريب الداخلي والخارجي.

نأمل أن نطلقها قريبًا، وستكون أكاديمية زين سادّة جيدة للفجوة،

خاصة في بلد مثل العراق، لأننا كنا نناقش مع زملائنا وهناك فجوة معينة في بعض المجالات المتعلقة بالتكنولوجيا، سواء كانت التطوير أو تطوير التطبيقات أو الذكاء الاصطناعي أو دورات المالية لغير الماليين، نخطط لإطلاقها قريبًا جدًا. لذا فهي خبر مثير آخر. شكرًا يا سيف.

سيف التمن، رئيس علاقات المستثمرين، زين العراق

ممتاز. شكرًا لك يا إمري. أود الانتقال إلى الأسئلة والأجوبة. لذا نرحب بأسئلتكم في جميع الأوقات. أعتقد أن لدينا سؤالًا من نيكول،

وهي تسأل: هل يمكنكم تقديم رؤى محدّثة حول اتجاهات نمو المشتركين، وأداء متوسط الإيراد لكل مستخدم (ARPU)،

والموقع التنافسي مقارنة بآسياسيل وكورك؟

إمري غوركان، الرئيس التنفيذي لزين العراق

أود أن أذكر شيئًا. أعتقد أننا ننمو أسرع من المنافسة بشكل عام لأننا ننوّع أكثر فأكثر من المنافسة.

ليس فقط الهاتف المحمول، بل الهاتف المحمول الأساسي، وشركة افق المدى (هورايزون)، وجميع خدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لدينا، والتكنولوجيا المالية، وذراع التوزيع، وهي الإلكترونيات الاستهلاكية والهواتف. وهكذا.

لذا من هذا المنظور، نحن فعلًا متقدمون في اللعبة برأيي. عندما يتعلق الأمر بالإيرادات والمشتركين ذوي القيمة، نحن دائمًا الرائدون في السوق.

نحن نحافظ بشكل أساسي على ريادة السوق فيما يتعلق بالمشتركين. بالنسبة لكل من كورك وآسياسيل، أقول إنهم أيضًا نشطون جدًا.

لن أقول إنني أقلل من روعة هؤلاء، لكنني أعتقد أننا كنا ننمو أسرع في الأرباع القليلة الماضية.

سيف التمن، رئيس علاقات المستثمرين، زين العراق

آمل أن يكون ذلك قد أجاب على السؤال. لدي سؤال آخر من، عذرًا، هناك سؤال، سؤال متابعة من نيكول قبل أن أكمل.

تفضلي يا نيكول.

نيكول برودووتر

لا، يمكنك الإجابة على سؤال عائشة غول أولًا، لكن لدي سؤال ثانوي أردت طرحه.

سيف التمن، رئيس علاقات المستثمرين، زين العراق

حسنًا، حسنًا. سأقرأ فقط سؤال عائشة غول. تقول: تشير تقارير إعلامية حديثة إلى أن فودافون كانت في محادثات مع وزارة الاتصالات العراقية بشأن ترخيص محتمل للهاتف المحمول على المستوى الوطني. كيف تقيّم الإدارة احتمالية زيادة المنافسة، وما التأثير الذي قد يكون لذلك على موقع زين العراق في السوق والتسعير والنمو المستقبلي؟

إمري غوركان، الرئيس التنفيذي لزين العراق

انظروا، هذه كلها أسئلة جيدة جدًا. المنافسة مرحّب بها دائمًا.

لدينا 3 مشغلين في العراق حتى اليوم؛ ورغم أنه يمكننا مناقشة أن كورك غير نشط، لكنه نشط، وإذا ذهبتم إلى إقليم كردستان، سترون مشغلًا نشطًا جدًا.

إذا جاء المشغل الوطني الرابع، فلا بأس، لأن سبب تنويعنا المتزايد من الاتصالات الأساسية إلى الألياف حتى المنزل وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات واللعب المتنوع من الاتصالات إلى التكنولوجيا هو أيضًا الدفاع عن استراتيجيتنا أو تحويلها ومواصلة نمونا وعدم الاعتماد على الطريقة التقليدية القديمة في المنافسة في مجال الهاتف المحمول فقط. من هذا المنظور يا سيف، وللإجابة على سؤالك يا سيدة عائشة غول، أشعر بثقة كبيرة حتى لو جاؤوا، فمن المؤكد أنهم سيحصلون على نوع من حصة السوق، وإذا بدأوا حرب أسعار، فلن يكون ذلك جيدًا لنا. حسنًا، أرى أن هذه هي المخاطر، لكنني لا أعتقد أنه سيكون هناك ضرر كبير من منظوري، لأن استراتيجية نمونا قوية جدًا وتقوم على التحول المتنوع من الاتصالات إلى التكنولوجيا.

سامر مصلح، المدير المالي

إلى جانب ذلك، ليس الأداء فقط، بل إذا نظرتم إلى الاستثمارات، فقد استثمرنا بالفعل بكثافة في شبكتنا، ونحن جاهزون للمنافسة، للمشغل الرابع.

المشغل الرابع، إذا جاء، لن يكون جاهزًا لحرب أسعار لأنه سيحتاج إلى استثمار كبير في البلاد للوصول إلى ذلك المستوى.

لذا بالنسبة لنا، نشعر بالثقة. نحن واثقون من أدائنا المستمر.

ولا نعتقد أنهم سيتمكنون من الاستحواذ بشكل كبير من السوق، على الأقل على المدى القصير. لكن الجزء المهم الذي سنتحدث عنه هنا هو أيضًا أن المشغل الرابع الجديد لن يأتي بحصرية الجيل الخامس من الجهة المنظمة. لقد غيّرت الوزارة سلوكها تمامًا لأنه ليس من الصواب الدخول بحصرية الجيل الخامس. لماذا؟

لأن ذلك سيؤثر أيضًا على العملاء والناس في العراق.

لذا فهم مقتنعون، وأعتقد أن هذا إنجاز مهم جدًا حققناه فيما يتعلق بالمشغل الرابع.

إمري غوركان، الرئيس التنفيذي لزين العراق

مع الجاهزية للجيل الخامس.

سامر مصلح، المدير المالي

نعم، نعم.

إمري غوركان، الرئيس التنفيذي لزين العراق

لذا أعتقد أيضًا أن نهج صانع السوق أفضل من انتزاع حصة السوق فقط.

لذا عندما يأتي المشغل الرابع، خاصة على المستوى الوطني، آمل أن يضيفوا المزيد من القيمة من حيث تكبير الحصة الإجمالية.

وآمل حينها أن يتوسّع السوق.

سيتوسّع السوق، وسننمي حصتنا العادلة مرة أخرى في ذلك السوق المتنامي؛ هذا ما أعتقده.

أيشغول أوزغور

شكرًا جزيلًا على كل التوضيحات. خطر ببالي سؤال بعد هذه التوضيحات. إذا دخلوا البلاد اليوم، فكم سيستغرقهم الأمر ليصبحوا منافسًا حقيقيًا؟ لأنه كان من المهم جدًا أنه سيستغرق منهم وقتًا للاستثمار بما يكفي للوصول إلى مستوى ينافسكم. هل يمكنكم إعطاء نطاق تقريبي، ليس محددًا، لكن أي فكرة؟

إمري غوركان، الرئيس التنفيذي لزين العراق

الإجابة تعتمد على نموذج العمل.

قد يأتون كمشغل هاتف محمول متكامل (MNO)، أو قد يأتون بنهج من نوع المشغل الافتراضي (MVNO) مع اتفاقية تسجيل وطنية مع أحد المشغلين. أو جميع المشغلين. قد يأتون بنموذج مختلف تمامًا، باستراتيجية أكثر تركيزًا على مدن مختارة، وهكذا. اعتمادًا على هذه النماذج، أفترض ما إذا كانت ستكون هناك أي منافسة من المشغل الرابع؟

أعتقد أنه إذا جاؤوا اليوم، فسنبدأ في الشعور بذلك خلال عام أو عامين، ليس أقل من عام ونصف إلى عامين. هذا هو اعتقادي.

أيشغول أوزغور

شكرًا جزيلًا.

سيف التمن، رئيس علاقات المستثمرين، زين العراق

شكرًا لك يا أيشغول. نيكول، ربما تريدين سؤال المتابعة الخاص بك؟

نيكول برودووتر

نعم، هذا في الواقع سؤال من جزأين. لقد وضعته في المحادثة. الجزء الأول: مع تسارع إصلاحات الاستثمار الأجنبي المباشر في العراق ودفع الحكومة نحو تحديث الاتصالات، هل تتوقع زين العراق أي تحرك تنظيمي قد يعيد فتح أو يوسّع أهلية المستثمرين الأجانب لأسهمها؟

إمري غوركان، الرئيس التنفيذي لزين العراق

لا أعرف. هذا لسيف. سيف، هل لديك أي فكرة؟

سيف التمن، رئيس علاقات المستثمرين، زين العراق

أعني، لقد كنا نتحدث مع الجهة المنظمة منذ فترة طويلة. أعتقد أن أحدًا من الجهة المنظمة موجود على المكالمة الآن من جانبهم القانوني أيضًا. وهم يدركون أهمية هذا التوسع. لا أعتقد أنهم سيفتحونه بالكامل. الضغط الذي يمارسونه على مكتب رئيس الوزراء ليس لجعله مفتوحًا كما هي البنوك، مثل قوانين البنك المركزي، بل شيء أكثر انسجامًا مع أن 51% يجب أن يكون عراقيًا، و49% يمكن أن يكون أجنبيًا، لكن أعتقد أنه فقط- لا يمكنني التكهن، والتحرك بطيء نوعًا ما في هذا الشأن. لكنني أعتقد أنه سيأتي بمجرد أن يبدأوا في فهم أهمية الاستثمارات القادمة من الخارج إلى سوق العراق للأوراق المالية بشكل أكبر.

وسؤال المتابعة الخاص بك هو: هل الشركة منخرطة في نقاش مع الجهات المنظمة بشأن رفع القيود الحالية على الملكية غير العراقية؟ نعم، هذا بالضبط ما أقوله. لقد كان رئيس هيئة الأوراق المالية العراقية مفيدًا جدًا لنا، وكان يستمع إلينا، وهذا جزء من سبب محاولتنا إجراء هذه المكالمات والتفاعل أكثر مع المستثمرين لجعل المجتمع يفهم أن هناك أهمية وحاجة لهذا النوع من الانفتاح. وأعتقد أن هناك مجموعة من الشركات، ليس نحن فقط، بل شركات أخرى في سوق العراق للأوراق المالية، متحمسة لدخول مستثمرين من الخارج.

نيكول برودووتر

شكرًا لكم.

سيف التمن، رئيس علاقات المستثمرين، زين العراق

هل هناك أي أسئلة أخرى؟ يسعدنا الإجابة على جميع أسئلتكم في أي وقت.

غرانت فيلغنهاور

مرحبًا يا سيف. كيف حالك؟ بخير. لدي أمران فقط. أردت أن أثني على زين العراق لكونها الرائدة في السوق في الإفصاح والشفافية. أتمنى لو أن المزيد من الشركات في سوق العراق للأوراق المالية تجري مثل هذه المكالمات، لذا أهنئكم على استعدادكم للتفاعل مع المستثمرين. آمل أن يحذو الآخرون حذوكم. السؤال الذي لدي هو سؤال ذو صورة أشمل. أنا فضولي حول كيف تفكرون في المشهد، لنقل بعد ثلاث إلى خمس سنوات من الآن، وكيف تنظرون إلى التهديدات التنافسية المتطورة مثل ستارلينك. إذا قدّموا خدمة مباشرة للبيع، سواء صوتية أو بيانات، كيف تعتقدون أن ذلك سيؤثر على أعمالكم، وهل سيغيّر النموذج القائم على الأبراج في العراق؟

إمري غوركان، الرئيس التنفيذي لزين العراق

أعتقد أن ستارلينك قادمة بالفعل، صحيح؟

لكنني لا أراهم منافسًا فقط، بل أيضًا شريكًا معنا، على الأرجح سنتشارك إما مع ستارلينك أو تكنولوجيا المعلومات والاتصالات أو غيرها، ربما اتحاد أقمار صناعية، ربما صيني. هذا أولًا. ثانيًا، على صعيد الهاتف المحمول، أعتقد أننا سنرى 3 أو 4 مشغلين للهاتف المحمول يتنافسون في السوق، وفي إطار ثلاث إلى خمس سنوات أرى أن الجيل الخامس على الأرجح، سنتحدث عنه بنشاط خلال عامين من الآن، وسيستخدم الناس الجيل الخامس.

ستزداد المنافسة في السوق، ونحتاج أن نكون بطريقة ما في الألياف حتى المبنى أو الألياف حتى المنزل. الألياف حتى المبنى تسير بشكل جيد جدًا. في الواقع، نحن ننمو في الألياف حتى المبنى مع شركة افق المدى (هورايزون) لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات. لكننا نحتاج أن نكون في الألياف حتى المنزل أيضًا.

لذا، كما قلت يا غرانت، أعتقد أن المسألة ليست فقط في النظرة التنافسية، بل في كيف نضع أنفسنا ضمن هذه المنافسة.

مرة أخرى، كما أخبرتك، لن أنظر إلى هذا السؤال كمنافسة هاتف محمول أو اتصالات فقط. هل سيتنافسون مع خدمات أمازون ويب أو الخدمات السحابية أو مراكز البيانات خلال خمس سنوات من الآن أيضًا؟

لذا فمنافستي لن تكون منافسة اتصالات، بل منافسة اتصالات زائد تكنولوجيا في العراق. هذا رأيي. سامر؟ أحمد؟

سامر مصلح، المدير المالي

بالنسبة لنا، نراهم مكمّلين للأعمال. عندما يأتون، أعتقد أننا أقوياء في البلاد حيث لدينا الألياف والبنية التحتية، وسنواصل التركيز على خدمات عالية الجودة، مع الدفع أكثر نحو جودة الخدمة.

أعتقد أننا سنستمر ونحافظ معهم كخدمة مكمّلة، وليس كتهديد. هذا رأيي.

لكن أيضًا أمر كبير واحد يا أحمد، قبل أن تدخل: محاولة إيقاف مزودي الأقمار الصناعية أمر حاولت العديد من الدول القيام به، لكنني أؤمن بشدة أن هذه منافسة أكثر من كونها إيقافًا تنظيميًا كاملًا.

لذا أعتقد أنهم سيكونون هنا على أي حال، وسيبدأون بقطاع الأعمال (B2B)، ثم تدريجيًا سينتقلون إلى المستهلك (B2C) خلال خمس أو ست سنوات ربما، لكن بالتوازي لدي ZOI، شركة كابلات بحرية أرضية، ربما ستكون أيضًا جزءًا من بعض اتحادات الأقمار الصناعية في العالم. لذا سأتشارك معهم وأتنافس في الوقت نفسه. هكذا أرى الأمر يا أحمد؟

أحمد عبد السلام، الرئيس التنفيذي للتكنولوجيا

نعم، أعتقد أنه في الأفق. للإجابة على السؤال، في العامين إلى الثلاثة أعوام القادمة، لا أرى تغييرًا جوهريًا يحدث فيما يتعلق بالأقمار الصناعية.

سيبدأون بالطبع بقطاع الأعمال (B2B). وعندما يأتون إلى المستهلك (B2C) أو ع (D2D)،

فإن المنظومة لا تزال غير ناضجة في الوقت الذي نتحدث فيه، وسيحتاجون إلى طيف مشغلي الهاتف المحمول. سيحتاجون إلى حصة من طيفنا لتقديم الخدمات. لذا فهذا أيضًا يعكس مفهوم التعاون والتكامل مع القائمين بدلًا من المنافسة المباشرة.

غرانت فيلغنهاور

نعم. حسنًا. شكرًا لكم. هذا كله مثير للاهتمام ومفيد جدًا. أقدّر ذلك.

سيف التمن، رئيس علاقات المستثمرين، زين العراق

حسنًا يا غرانت.

إذا كانت هناك أي أسئلة إضافية أخرى، يُرجى إعلامنا. وإلا، سنختتم المكالمة والاجتماع، وسنرسل النص إلى هيئة الأوراق المالية أيضًا. لديكم عنوان بريدنا الإلكتروني في الأسفل. لا تترددوا في إرسال أي أسئلة في أي وقت، ويسعدنا تزويدكم بجميع البيانات والمعلومات عن الشركة وعملياتها.

شكرًا لكم.

سيف التمن، رئيس علاقات المستثمرين، زين العراق

شكرًا. شكرًا لكم جميعًا.

نهاية المكالمة.