

# عمانتل Omantel

عمانتل – نص الجلسة النقاشية مع المستثمرين و المحللين  
حول النتائج المالية لعام ٢٠٢٣ م

الخميس ٢١ مارس ٢٠٢٤، الساعة ١٤:٠٠ بتوقيت سلطنة عمان

## فريق الإدارة

الرئيس التنفيذي للمالية: غسان الحشار.

رئيس الاستراتيجية بمكتب الرئيس التنفيذي للمالية : نرايانان سيشان  
بيرينكوتوكوروتشي

مدير عام المالية الإستراتيجية المالية : أمل العجيلي

مدير عام الخزينة: وهبي الريامي

مدير عام الرقابة المالية: سوداكر إيباتابو

مسؤول علاقات المستثمرين: عائشة البلوشي

## غسان الحشار – الرئيس التنفيذي للمالية في عمانتل.

مساء الخير وأهلا وسهلا. يسرنا أن نقدم ملخصا للنتائج المالية لشركة عمانتل للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٣م. كما سترون، واصلت مجموعة عمانتل تحقيق أداء قوي، حيث ارتفعت إيرادات المجموعة بنسبة ٩,٧٪ في عام ٢٠٢٣. وعلى وجه التحديد، نمت إيرادات عمانتل بنسبة ٧,٣٪ من عملياتنا المحلية.

من المهم الإشارة إلى أن صافي أرباح عملياتنا المحلية في عام ٢٠٢٣ بلغ ٦٣,٣ مليون ريال، مقارنة ب ٨٥,٧ مليون ريال في العام السابق. ومع ذلك، وعند تسويتها بعد استبعاد المكاسب الرأسمالية البالغة ٢٨ مليون ريال الناتجة من عملية بيع الأبراج في عام ٢٠٢٢، فإن صافي الربح لعام ٢٠٢٣ يعكس في الواقع زيادة بنسبة ٩,٧٪ عن العام السابق. وتعود هذه الزيادة إلى استقرار الأرباح قبل احتساب تكاليف الفائدة والضرائب والاهلاك (EBITDA) وانخفاض تكاليف التمويل.

أخيرا، قبل أن نتعمق في تفاصيل العرض التقديمي، أود أن أشير إلى أن مجلس الإدارة يوصي بتوزيع أرباح نقدية بقيمة ٥٥ بيسة للسهم الواحد عن الفترة المنتهية في عام ٢٠٢٣.

مع هذه المقدمة، أفسح المجال لعائشة، التي ستنتقلكم من خلال العرض التقديمي إلى مزيد من التفاصيل. عائشة، يمكنك البدء من هنا.

## عائشة البلوشي – مسؤول علاقات المستثمرين في عمانتل.

تحياتي لكم سيداتي وسادتي. اسمي عائشة البلوشي، ويسرني أن أرحب بكم في لقاء عمانتل مع المستثمرين للسنة المالية ٢٠٢٣. وإنه لمن دواعي سروري أن أستضيفكم جميعا نيابة عن فريق الإدارة المالية في عمانتل. حيث ينضم إلينا كل من:

• غسان الحشار، الرئيس التنفيذي للمالية

• نارايانان سيشان بيرينكوتوكوروتشي، رئيس الاستراتيجية، مكتب الرئيس التنفيذي للمالية

• أمل العجيلي، مدير عام الاستراتيجية المالية

• وهبي الريامي، مدير عام الخزينة

• سوداكار إيباتابو، مدير عام الرقابة المالية

أتوقع أنكم قد استلتم العرض التقديمي الخاص بأداء الشركة والبيانات المالية المدققة في نهاية العام، وكلاهما تم تحميلهما على موقع عمانتل الإلكتروني.

خلال هذا اللقاء، سندي بيانات مستقبلية. تشكل هذه البيانات تنبؤات أو توقعات أو بيانات أخرى حول الأحداث المستقبلية، بناء على التوقعات والافتراضات الحالية، وهي عرضة للمخاطر والشكوك.

بالنسبة للجزء الخاص بالأسئلة والأجوبة، يمكنكم استخدام ميزة رفع اليد أو كتابة أسئلتكم في مربع الدردشة. ومن أجل السماح لأكثر عدد ممكن من المحللين بطرح الأسئلة، سنكون ممتنين لكم قيام كل محلل بطرح سؤال واحد، مراعاة للقيود الخاصة بوقت ومدة اللقاء.

### الشريحة ٣.

سيسلط عرض اليوم الضوء على التنمية الاقتصادية في سلطنة عمان والمؤشرات الرئيسية، يليه استعراض متعمق للأداء المالي والتشغيلي لعمانتل خلال العام الماضي. نهدف إلى تزويد مستثمرينا بفهم لمركزنا وآفاق النمو في سياق المشهد الاقتصادي في سلطنة عمان.

يشهد المشهد الاقتصادي في سلطنة عمان مسار تصاعدي قوي، ويؤكدته التخفيض الناجح لديونها مع قيام الحكومة بسداد نحو ٤,٦ مليار ريال عماني من عام ٢٠٢٠ إلى نهاية عام ٢٠٢٣. وقد اعترفت وكالة موديز بأهمية هذه الإجراءات المالية من خلال رفع التصنيف الائتماني للبلاد إلى "Ba 1"، والذي سلب الضوء على انخفاض الديون والتحكم في الإنفاق، إلى جانب تحسن الإيرادات.

وفي هذا السياق، ترسخ عمانتل مكانتها كلاعب هام وأساسي في دعم طموحات سلطنة عمان الرقمية، بما يتماشى مع أهداف رؤية عمان ٢٠٤٠. إضافة إلى ذلك، تم إنشاء صندوق عمان المستقبل برأس مال كبير قدره ٢ مليار ريال عماني، وذلك بهدف تحفيز الابتكار والتنوع الاقتصادي. ومن المقرر أن تكون مختبرات عمانتل للابتكار شريكا مهما في هذه المبادرة، حيث ستدير صندوقا مشتركا بقيمة ١٢ مليون ريال عماني، وهو ما يدل على التزام عمانتل الاستراتيجي بدفع التحول الرقمي في سلطنة عمان والنمو على المدى الطويل.

### الشريحة ٤ .

لقد رسخت استراتيجيتنا "Shift Gear" حتى الآن الأساس للتطور - الانتقال من مزود اتصالات تقليدي إلى كيان تكنولوجي شامل. لقد كان هذا التحول الاستراتيجي مقصودا ومنهجيا ، بهدف وضعنا في طليعة الابتكار والخدمات الرقمية.

خلال هذا الوقت ، قمنا بدمج التكنولوجيا بشكل ممنهج في عملياتنا الأساسية ، وتعزيز عروض خدماتنا وتوسيع نطاق وصولنا إلى ما ابعد من خدمات الاتصال الأساسية ، محققين تغطية لشبكة الجيل الخامس بنسبة ٨٨٪ من المناطق المأهولة بالسكان وزيادة بنسبة ٢٠٪ في محطات الجيل الخامس.

لقد استثمرنا في البنية الأساسية الرقمية ، مثل الأسواق ومنصات الخبرة ، وغامرنا في مجالات أعمال جديدة مثل الحوسبة السحابية والأمن السيبراني وحلول إنترنت الأشياء ، وأقمنا شركات استراتيجية مع الشركات الضخمة العاملة في مجال معالجة البيانات hyperscalers.

تعزز هذه الجهود قدراتنا التكنولوجية وتزود مشتركيها بالبنية الأساسية الرقمية الضرورية لنجاحهم المستمر. وقد أدى ذلك إلى نقل بعض المشتركين التجاريين الرئيسيين إلى بنية أساسية سحابية كاملة ، وبالتالي توفير قابلية التوسع والكفاءة.

وعلاوة على ذلك، تمكنت عمانتل ونتيجة لخبرتها المالية من إطلاق صكوكها بنجاح، وجذب اهتمام كبير في السوق والحصول على عوائد تنافسية. وتضع هذه المبادرة الأساس لتحقيق مكاسب مالية طويلة الأجل. كما أدارت الشركة ديونها بحصافة بهدف الحفاظ على توازن ومرونة واستقرار الهيكل المالي في سوق سريع التطور.

ومن خلال الإدارة الرشيدة للتكاليف واستكشاف مصادر جديدة للإيرادات، وضعت عمانتل أساساً مالياً قوياً. تدعم هذه القاعدة استثمارات الشركة في المشاريع التي تركز على التكنولوجيا وانتقالها نحو شركة أكثر تركيزاً على التكنولوجيا.

وبينما نستعد لتقديم مرحلتنا الاستراتيجية القادمة، من الواضح أن الأساس الذي وضعناه لا يمثل مجرد تغيير في الاتجاه ولكن تطوراً إلى شركة لا تسهم في ربط أفراد المجتمع فحسب، بل تمكنهم أيضاً من التكنولوجيا، وتغذي الابتكار، وتدفع الاقتصاد الرقمي للمضي نحو الأمام. هذا التطور هو استجابة من الشركة للمشهد المتغير ومبادرة استراتيجية لقيادة المستقبل الذي ينتظرنا المتمحور حول التكنولوجيا.

## الشريحة ٥.

عند الانتقال إلى الشريحة الخاصة بالتطورات الرئيسية، سنعرض العناصر الأساسية التي توجه استراتيجيتنا بينما نتطور إلى شركة تكنولوجيا. تتميز هذه الرحلة بالشركات الاستراتيجية والاستثمارات المبتكرة، وهو ما يضعنا في طليعة الشركات التي تركز على تطوير البنية الأساسية الرقمية.

**الشركات الاستراتيجية مع الشركات الضخمة التي تقوم بمعالجة البيانات Hyperscalers:** كان حجر الزاوية في استراتيجيتنا هو تعاوننا مع الشركات الكبرى، ولا سيما أمازون لخدمات الإنترنت AWS وجوجل Google، لتعزيز قدراتنا في مجال البنية الأساسية الرقمية. تلعب هذه الشركات دوراً أساسياً في سعينا لتوفير حلول رقمية متقدمة وبنية أساسية لمشتركينا.

**القدرات السحابية السيادية لسلطنة عمان والتجارة الإلكترونية "Marketplace":** تعاوننا مع شركة أمازون لخدمات الإنترنت AWS لتلبية متطلبات موقع البيانات وأمنها، خاصة للجهات الحكومية والصناعات القائمة في سلطنة عمان.

كما نعمل أيضاً مع أمازون لخدمات الإنترنت "AWS" على تطوير سوق يعمل على منصات أمازون AWS المبنية والتي تستفيد من إمكانيات التعلم الآلي وتحليل البيانات لتوفير تجربة فريدة وفاعلة للمشتركين.

**الابتكار باستخدام تقنيات Cloud Edge و الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي ML:** تمكننا شراكتنا المستمرة مع عملاق التكنولوجيا العالمي جوجل "Google" من تحقيق أهدافنا بكفاءة. معاً، نعمل على مبادرات رائدة، بما في ذلك تنفيذ الذكاء الاصطناعي / التعلم الآلي على نماذج التنبؤ وتعظيم الإيرادات، وتحسين الشبكة، ومشروع تسهيل واجهة التطبيقات الذي يهدف إلى خدمة المؤسسات التجارية.

ومن خلال هذه التحالفات، نحن واثقون من قدرتنا على تطوير بنية أساسية رقمية ناجحة سيكون لها دور كبير وهام جداً في تمكين المشتركين من الأفراد والشركات، بما في ذلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والجهات الحكومية من تطوير أعمالهم وتحقيق أهداف النمو الخاصة بهم وأكثر.

**تحديث الشبكة:** تواصل عمانتل إعطاء الأولوية لتحديث الشبكة. نحن فخورون بأن نكون أول مشغل في سلطنة عمان ينشر نواة شبكة الجيل الخامس السحابية الأصلية للمؤسسات، إلى جانب تقديم حوسبة طرفية متنقلة متعددة الوصول مصممة خصيصاً للمؤسسات. وهو ما يضمن لمشتركينا من المؤسسات إمكانية الوصول إلى أحدث حلول الاتصالات، وتمكينهم من تحقيق أهداف أعمالهم.

**تقنيات الصوت عبر شبكة الجيل الرابع VoLTE والترحيل السحابي Telco Cloud Migration:** في إطار جهودنا المستمرة لتوفير تجربة سلسلة للمشاركين، نجحنا في ترحيل جميع حركة مرور الصوت عبر شبكة الجيل الرابع VoLTE إلى سحابة الاتصالات Telco. لا تسهم هذه الخطوة الاستراتيجية في تعزيز موثوقية الخدمة وجودتها فحسب، بل تعمل أيضاً على تبسيط البنية الأساسية لشبكتنا، وتحقيق كفاءة أكبر وتوحيد معدات وأجهزة الشبكة.

يمكن العثور على مزيد من تفاصيل تطورات عام ٢٠٢٣ في العرض التقديمي.

## الشرح ٦

وبالانتقال إلى ملخص أبرز البيانات المالية للعام، فقد أثبت عام ٢٠٢٣ أنه عام آخر مليء بالتحديات، ومع ذلك نجحنا في التغلب على هذه التحديات والحفاظ على ريادة عمانتل في السوق في كل من قطاعي خدمات الاتصالات المتنقلة والثابتة.

واجه سوق الاتصالات المتنقلة المحلية ضغوطا تنافسية متزايدة، ويرجع ذلك جزئيا إلى طرح خدمات الدفع الآجل من قبل المشغل الثالث للهاتف النقال. وقد أدى ذلك إلى نمو شكلي في سوق مشترك الدفع المسبق وسط تحديات تشغيلية أخرى تمت مناقشتها سابقا. تظل إدارتنا ملتزمة بتعزيز تجربة المشترك، وإدارة عملية تقديم الخدمة، والحفاظ على جودة الشبكة.

خلال عام ٢٠٢٣، سجلت إيرادات التجزئة لقطاع الاتصالات المتنقلة وكذلك متوسط الإيرادات لكل مستخدم (Blended ARPU) للهاتف النقال نموا مشجعا نتج بشكل رئيسي عن النمو الصحي في إيرادات أعمال عمانتل للاتصالات المتنقلة بنسبة ١٪.

شهدت أعمال خدمات الاتصالات الثابتة في عمانتل خلال عام ٢٠٢٣ نموا بنسبة ١,٢٪، مدعومة بزيادة إيرادات الإنترنت الثابت.

سجلت أعمال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات نموا بنسبة ٢٢٪ على أساس سنوي بما في ذلك الشركات التابعة التي ساهمت بها بشكل رئيسي الخدمات السحابية.

وتماشيا مع استراتيجيتنا لتعزيز الحفاظ على المشتركين من خلال نقل المشتركين من باقات الدفع المسبق إلى باقات الدفع الآجل بعروض مع الأجهزة، ارتفعت الإيرادات من الأجهزة وخدمات القيمة المضافة بنسبة ٣٨٪ على أساس سنوي.

وبالانتقال إلى المؤشرات المالية الرئيسية، حققت عمانتل نموا بنسبة ٧,٢٪ على مستوى عملياتها المحلية، وهو ما يعكس مرونة قوية وسط ظروف السوق التي تتسم بزيادة المنافسة والتحديات التشغيلية. نمت الإيرادات من ٥٦٥,٥ مليون ريال عماني في عام ٢٠٢٢ إلى ٦٠٦,٥ مليون ريال عماني في عام ٢٠٢٣.

بلغ صافي الربح خلال عام ٢٠٢٣ نحو ٦٣,٣ مليون ريال عماني، مقارنة بنحو ٨٥,٧ مليون ريال عماني في العام السابق. تضمن صافي الربح لعام ٢٠٢٢ مكاسب رأسمالية بقيمة ٢٨ مليون ريال عماني من عملية بيع الأبراج (بعد خصم الضرائب). وفي حالة خصم هذه المكاسب الرأسمالية، أظهر صافي الربح لعام ٢٠٢٣ زيادة بنسبة ٩,٧٪ مقارنة بالعام السابق، ويعزى ذلك إلى استقرار الأرباح قبل الفائدة والضريبة والاهلاك (EBITDA) وانخفاض تكاليف التمويل، والتي انخفضت بنسبة ١١,٥٪ على أساس سنوي نتيجة الانخفاض العام في القروض.

انخفض التدفق النقدي الحر بسبب زيادة رأس المال العامل. زادت النفقات الرأسمالية على أساس سنوي مع مواصلة الاستثمار في ترقية شبكات الجيل الخامس والجيل الرابع والبنية الأساسية الرقمية. وانخفض صافي الدين تماشيا مع سداد سندات الشركة، في حين ارتفعت نسبة صافي الدين إلى الأرباح قبل الفائدة والضريبة والاهلاك بشكل طفيف بسبب الالتزامات الناتجة عن استئجار الأبراج مع شركة هيلبوس.

أوصت المجموعة بتوزيع أرباح نهائية قدرها ٥٥ بيسة للسهم الواحد للسنة المالية ٢٠٢٣ أي ما يعادل ٥٥٪ من رأس المال المدفوع. هذا بالإضافة إلى توزيعات الأرباح المرحلية بقيمة ٥ بيسات للسهم الواحد التي تم توزيعها في وقت سابق من عام ٢٠٢٣ وهو ما يرفع إجمالي توزيعات الأرباح إلى ٦٠ بيسة للسهم الواحد لهذا العام، تعكس هذه التوزيعات نسبة دفع تبلغ ٦٠٪. شهدت الأرباح قبل الفائدة والضريبة والاهلاك (EBITDA) في عمانتل انخفاضا هامشيا من ١٧٠,٣ مليون ريال عماني في عام ٢٠٢٢ إلى ١٦٨,٥ مليون ريال عماني في عام ٢٠٢٣.

وبالانتقال إلى شركاتنا التابعة الرئيسية، تمتلك عمانتل حصة قدرها ٢١,٩٪ في مجموعة زين. ومن الناحية التشغيلية، كان أداء مجموعة زين مثاليا، حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة ١٠٪ على أساس سنوي لتصل إلى ٦,٢ مليار دولار أمريكي. كما نمت إيرادات البيانات، التي تمثل ٣٩٪ من الإيرادات الموحدة، بنسبة ٨٪ على أساس سنوي. ارتفعت الأرباح الموحدة قبل الفائدة والضريبة والاهلاك (EBITDA) خلال العام بنسبة ٥٪ على أساس سنوي لتصل إلى ٢,٣ مليار دولار أمريكي مع هامش أرباح قبل الفائدة والضريبة والاهلاك (EBITDA) بنسبة ٣٧٪. وارتفع صافي الدخل الموحد بنسبة ١٠٪ ليصل إلى ٧٠١ مليون دولار أمريكي، وهو ما يعكس ربحية سهم تبلغ ٥٠ فلسا (١٦ دولار أمريكي).

تبلغ القيمة السوقية الحالية لحصتنا البالغة ٢١,٩٪ في أسهم زين ١,٥٣ مليار دولار أمريكي، وقد تلقينا أرباحاً بقيمة ١٠٨ ملايين دولار أمريكي. نواصل إستكشاف مجالات أوسع للتأزر الاستراتيجي في مجال المشتريات، حيث حققنا وفورات قدرها ٤ ملايين ريال عماني.

قبل الانتقال إلى النتائج المالية، سأسلط الضوء على التطورات الاستراتيجية الرئيسية في مجموعة زين: تميز العام بالعديد من الإنجازات، بما في ذلك طرح أحدث التقنيات وخدمات الجيل الخامس، وأنشطة الاندماج والاستحواذ المتعلقة بالبنية الأساسية للأبراج، وأعمال البيع بالجملة والمؤسسات، والخدمات الرقمية المتعلقة بالتكنولوجيا المالية.

تعمل زين عمانتل الدولية (ZOI) على تأسيس حضور قوي في مجال أعمال الجملة، حيث تخدم المشغلين الإقليميين والناقلين الدوليين والشركات العالمية من خلال شبكتها الفريدة من نوعها في الشرق الأوسط. يدعم ذلك الأصول العالمية الواسعة، بما في ذلك كابل AFRICA ONE وكابل PEACE وكابل Blue Raman البحرية، بالإضافة إلى المشروع الذي تم الإعلان عنه مؤخراً لبناء شبكة ألياف بصرية بطول يزيد على ٧٠٠٠ كم تربط المملكة العربية السعودية بالدول المجاورة.

## الشريحة ٨.

بالانتقال الآن إلى النتائج المالية، أعلنت مجموعة عمانتل (بما في ذلك مجموعة زين) عن أدائها لعام ٢٠٢٣ على النحو التالي:

- بلغت إيرادات المجموعة ٢,٩٤ مليار ريال عماني، مسجلة زيادة بنسبة ١٠,٦٪.
- بلغت الأرباح قبل الفائدة والضريبة والاهلاك ١,٠٣٩ مليار ريال عماني، وهو ما يعكس زيادة بنسبة ٤,١٪.
- بلغ صافي الربح ٣١٥,٥ مليون ريال عماني، بزيادة قدرها ١٣,٣٪ على أساس سنوي.

وشهد إجمالي قاعدة مشتركي زين انخفاضا قدره ١,٨٥ مليون مشترك مقارنة بعام ٢٠٢٢، ويرجع ذلك أساساً إلى انخفاض عدد المشتركين في السودان بسبب الحرب المستمرة هناك..

محلنا (سلطنة عمان)، بلغ عدد مشتركي عمانتل المتنقلة بالسلطنة كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٣ م ٣,١٨ مليون مشترك (شاملة لمشاركي شركات إعادة بيع خدمات الاتصالات المتنقلة المرتبطة مع عمانتل) مقارنة بـ ٣,٢٢ مليون مشترك في الفترة نفسها من العام السابق. ويعود هذا النقص إلى انخفاض قاعدة مشتركي مسبقة الدفع والذي تم تعويضه بشكل كبير من خلال النمو في قاعدة مشتركي آجل الدفع.

وتعززت الزيادة في صافي الأرباح على أساس سنوي بمكاسب بيع الأبراج في المملكة العربية السعودية بقيمة ٦٨,٨ مليون ريال عماني (بلغت حصة عمانتل ٩,٨ مليون ريال عماني). ومع ذلك، انخفض صافي الأرباح، بعد تعديل حقوق الأقلية، بنسبة ١٨,١٪ حيث تضمنت أرباح عام ٢٠٢٢ مكاسب رأسمالية من بيع أبراج الشركة في سلطنة عمان بلغت قيمتها ٢٨ مليون ريال عماني.



## الشريحة ١٠.

وبالانتقال إلى نظرة عامة على الأداء المحلي، حققت عمانتل نمواً في الإيرادات بنسبة ٧,٣٪ في عام ٢٠٢٣. وعلى الرغم من أن الأرباح الإجمالية قبل الفائدة والضريبة والاهلاك (EBITDA) شهدت انخفاضاً بنسبة ١٪ على أساس سنوي، إلا أنه تم الحفاظ على الأرباح الأساسية قبل الفائدة والضريبة والاهلاك (EBITDA) في عمانتل، استناداً إلى قطاعات الأعمال التقليدية. وارتفع صافي الربح من العمليات الاعتيادية المستمرة بنسبة ٩,٧٪ على أساس سنوي.

وبالتعمق في مكونات الإيرادات، كانت الزيادة في الإيرادات على أساس سنوي مدفوعة بشكل أساسي بالنمو في إيرادات خدمات الصوت العابرة ذات الهامش المنخفض (١٧,٢ مليون ريال عماني) وإيرادات الأجهزة (١٩,٣ مليون ريال عماني). وارتفعت إيرادات التجزئة (باستثناء إيرادات مبيعات الأجهزة) بمبلغ ٤,٤ مليون ريال عماني، ويعزى ذلك بشكل رئيسي إلى نمو إيرادات الهاتف النقال آجل الدفع بمبلغ ١٣,٩ مليون ريال عماني (١٠,٢٪)، والنطاق العريض الثابت بمقدار ٣,٩ مليون ريال عماني (٤,٢٪)، في حين انخفضت إيرادات الدفع المسبق بمقدار ١١,٢ مليون ريال عماني (١٥,٥٪).

أدت التطورات الإيجابية في إيرادات خدمات الاتصالات المتنقلة والنطاق العريض الثابت وإيرادات أعمال الجملة إلى زيادة هامش الربح الإجمالي المطلق بنسبة ٢,٨٪ على الرغم من المنافسة الشرسية. وبشكل عام، انخفضت الأرباح قبل الفائدة والضريبة والاهلاك (EBITDA) بمقدار ١,٧ مليون ريال عماني، بسبب انخفاض الأرباح قبل الفائدة والضريبة والاهلاك (EBITDA) من الشركات التابعة المحلية.

يتضمن صافي الربح لعام ٢٠٢٢ مكاسب رأسمالية بقيمة ٢٨ مليون ريال عماني من مبيعات الأبراج. وفي حالة استبعاد هذه المكاسب الرأسمالية غير المتكررة، فإن صافي الربح لعام ٢٠٢٣ ارتفع بمقدار ٥,٦ مليون ريال عماني (٩,٧٪).

وبالرغم من انخفاض الأرباح قبل الفائدة والضريبة والاهلاك (EBITDA)، إلا أن الزيادة في صافي الأرباح تعزى إلى انخفاض تكاليف التمويل (٥,٦ مليون ريال عماني)، وزيادة إيرادات توزيعات الأرباح من مجموعة زين (٢,١ مليون ريال عماني)، وانخفاض المصاريف الضريبية بمبلغ ٢ مليون ريال عماني.

## الشريحة ١١.

بالنظر إلى ربحية مجموعة عمانتل، فإن العناصر الرئيسية التي ساهمت في ربحية مجموعة عمانتل كانت من العمليات المحلية المستقلة لعمانتل وتوزيعات الأرباح من مجموعة زين. ولا تزال معظم الشركات المحلية التابعة لعمانتل، باستثناء شركة عمان داتا بارك، في مراحلها الأولى من التطوير وتتمتع بإمكانات نمو واعدة في السنوات القادمة.

## الشريحة ١٢.

وبالانتقال إلى قطاعينا الرئيسيين، وهما أعمال خدمات الاتصالات المتنقلة والثابتة، نواصل إطلاق القيمة لمشتركينا من خلال استراتيجيات فعالة للاحتفاظ بالمشاركين، وتحقيق النمو على الرغم من ظروف السوق الصعبة. وقد تم ترجمة ذلك في أداءنا الذي اتسم بالمرونة، وهو ما مكننا من مواصلة الاحتفاظ بأكثر حصة في السوق في كل من خدمات الاتصالات الثابتة والمتنقلة.

كان تركيزنا المستمر في مجال الاتصالات المتنقلة يتمثل في الاحتفاظ بالمشاركين من خلال الإدارة الاستراتيجية للأعمال، ونقل المشاركين من باقات الدفع المسبق إلى باقات الدفع الآجل، وتنشيط محفظة خدماتنا، وتطبيق إجراءات وممارسات متقدمة لإدارة عملية انتقال المشاركين والتي كان لها دور أساسي في التغلب على التحديات.

في قطاع خدمات الاتصالات الثابتة، كان النمو مدفوعاً بترحيل المشاركين من الكوابل النحاسية القديمة "ADSL" إلى حلول جديدة معتمدة على تقنيات الجيل الخامس والجيل الرابع (النطاق العريض الثابت اللاسلكي) والألياف البصرية الأكثر تقدماً، بالإضافة إلى الاستحواذ على مشتركين من المنافسين.

## الشريحة ١٣.

بالانتقال إلى التكاليف التشغيلية والإدارية، فقد زادت هذه التكاليف بنسبة ٦,٦٪ على أساس سنوي. تبلغ نسبة النفقات الرأسمالية إلى الإيرادات ١٦,٢٪. ويعزى الارتفاع في تكلفة المبيعات (COS) في المقام الأول إلى ارتفاع التكاليف الإدارية الخارجية (Hubbing) وتكاليف

الأجهزة، والتي تتماشى مع الزيادة في الإيرادات. بالإضافة إلى ذلك، ارتفعت الرسوم المستحقة للشركة العمانية للنطاق العريض بمقدار ٢,٩ مليون ريال عماني بسبب الزيادة في قاعدة مشتركى الألياف الضوئية والانتقال من النطاق العريض الثابت اللاسلكي (WFBF).

زادت الاستثمارات الرأسمالية، ويرجع ذلك أساسا إلى ترقية شبكة الجيل الرابع وبناء مواقع جديدة في جميع أنحاء السلطنة، إلى جانب عمليات نشر وترقية الجيل الخامس المتواصلة.

#### الشريحة ١٤.

فيما يتعلق بمحفظة الديون وعبء الدين ووضع التدفقات النقدية: تم تحقيق وفورات في تكاليف الفائدة بنسبة ١١,٥٪ على أساس سنوي نتيجة لاستكمال مبادرات تقليص الدين في عام ٢٠٢٢. تواصل المجموعة الحفاظ على تدفقات نقدية جيدة، حيث بلغ صافي الدين ٦٧٨ مليون ريال عماني. وتبلغ نسبة صافي الدين إلى الأرباح قبل الضريبة والاهلاك مكرر ٣,٢٣ مرة، بما في ذلك التزامات الاستئجار. إذا استبعدنا التزامات الاستئجار، فإن النسبة تبلغ مكرر ٢,٢٤، مقارنة بمكرر ٢,٤٤ في العام السابق.

#### الشريحة ١٥.

سننتقل الآن إلى جلسة الأسئلة والأجوبة. ونطلب منكم التكرم بأن تقصروا أسألتكم إلى سؤال واحد وسؤال متابعة واحد.

#### ١,١ سؤال.

على الرغم من بيئة التشغيل الصعبة، يركز سؤالى على أعداد المشتركين الوارد في عرضك التقديمي. على وجه التحديد، كان هناك انخفاض ملحوظ في ما يقرب من ٢٠٠,٠٠٠ مشترك في الدفع المسبق خلال الربع الرابع من العام الماضي. أسعى إلى الحصول على توضيح حول العوامل التي تساهم في هذه الظاهرة. ظلت أعداد المشتركين مستقرة خلال معظم فترات العام، ومع ذلك، بشكل غير متوقع، في الربع الرابع، لاحظنا انخفاضا بنسبة ٤٪ تقريبا.

بالإضافة إلى ذلك، هل يمكنك تسليط الضوء على الاتجاهات التي تلاحظها في قاعدة المشتركين خلال الربع الأول من هذا العام؟

#### ١,١ الإجابة.

عند الرجوع إلى الشريحة ١٢، يتضح أن أحد العوامل المهمة وراء انخفاض قاعدة مشتركى الدفع المسبق يعزى إلى تحويل ما يقرب من ١٠٣,٠٠٠ مشترك إلى باقات الدفع الآجل. بالإضافة إلى ذلك، فإن المنهجية المستخدمة لتحديد قاعدة الدفع المسبق لدينا تتوقف على مستوى نشاط المشترك.

في الربع الرابع، كان هناك ارتفاع ملحوظ في عدد المشتركين غير النشطين ضمن شريحة الدفع المسبق، وهو ما ساهم بشكل أكبر في انخفاض أعداد المشتركين الإجمالية لهذا الربع. ومع ذلك، وعلى الرغم من هذا الانخفاض في قاعدة مشتركى الدفع المسبق، ظل متوسط الإيرادات لكل مستخدم (ARPU) ضمن هذه الشريحة مستقرا نسبيا، حيث أظهر انخفاضا طفيفا من ٣,١ إلى ٣.



ينصب تركيزنا الاستراتيجي مستقبلا على تعزيز قاعدة مشتركي آجل الدفع . وقد أسفر هذا التركيز عن نتائج إيجابية في أول شهرين من السنة المالية ٢٠٢٣ مع زيادة في عدد مشتركي الدفع الآجل، في حين نجحنا في الحفاظ على قاعدة ثابتة من مشتركي الدفع المسبق. يؤكد هذا النهج على التزامنا ليس فقط بتعزيز جودة قاعدة مشتركيينا ولكن أيضا ضمان أداء الإيرادات المستدام عبر مختلف عروض خدماتنا.

### ١,٢ سؤال.

لدي سؤال متابعة بخصوص أرقام المشتركين التي قتم بالإفصاح عنها خلال شهري يونيو وسبتمبر من العام الماضي، حيث أشارت إلى وجود ١,٠٠٠,٠٠٠ مشترك في الدفع الآجل، والآن، في نهاية العام، نناقش ما يقرب من ٧٠٠,٠٠٠ مشترك. هل يمكنك تقديم أرقام قابلة للمقارنة؟ في المرة الأخيرة، تطرقنا إلى المشكلات المتعلقة شريحة بيانات الربط بين الأجهزة (M2M)، من بين عوامل أخرى. هل يمكنك أيضا ضمان الاتساق في الإبلاغ عن هذه الأرقام؟

### ١,٢ الإجابة.

نعم ، يمكننا تقديم هذه الأرقام للتأكد من أن لديك القدرة على مقارنة الأرقام لإجراء مقارنات واقعية. وللتوضيح، يبلغ عدد مشتركي آجل الدفع حوالي ١,١ مليون مشترك. يتضمن هذا الرقم شرائح بطاقات SIM الربط بين الأجهزة (M2M) ، وهو موضوع تناولناه في الفصول السابقة ، حيث بلغ عدد هذه الشرائح حوالي ٣٥٠ الف بطاقة ضمن القاعدة الإجمالية. ووفقا لما تم مناقشته سابقا، فإن مساهمة الإيرادات من شرائح آلة إلى آلة ضئيلة، وهو ما دفع المستثمرين إلى اكتساب فهم أفضل لأرقام متوسط الإيرادات لكل مستخدم (ARPU). بعد استبعاد هذه الشرائح، قمنا بتعديل أرقام قاعدة المشتركين وفقا لذلك. يسمح هذا التعديل بإجراء مقارنة أكثر دقة لكل من متوسط العائد لكل مستخدم وقاعدة المشتركين على أساس المثل بالمثل.

### ١,٣ سؤال.

لماذا خفضت الشركة توزيعات أرباحها هذا العام، وما هي احتمالات زيادة توزيعات الأرباح في المستقبل؟

### ١,٣ الإجابة.

في الماضي، كانت توزيعات الأرباح لدينا ثابتة نسبيا مع السنوات السابقة، حيث حافظت على معدل ٥٥ بيسة للسهم الواحد. في العام الماضي فقط أضفنا ٥ بيسة للسهم الواحد إضافية. كما تعلمون ، في عام ٢٠٢٢ ، بدأنا العديد من المشاريع وبدأنا في تسهيل (monetizing) أصولنا غير الأساسية، بما في ذلك بيع بنيتنا الأساسية السلبية ومبنى مقرنا الرئيسي ، مما أدى إلى توزيع أرباح إضافية بنسبة ٥ بيسة للسهم الواحد. نعود الآن إلى ممارستنا المعتادة المتمثلة في توزيع الأرباح بنسبة ٥٥ بيسة للسهم الواحد من رأس المال المدفوع.

ومع ذلك ، إذا كانت هناك فرص لتسهيل أي من استثماراتنا للمضي قدما، فقد نفكر بعد ذلك في زيادة توزيعات الأرباح. ولكن في الوقت الحالي ، نتوقع الحفاظ على نفس مستوى توزيعات الأرباح حيث عدنا إلى المعدل الذي اتبعناه في عام ٢٠٢٢ والسنوات السابقة.

## ١,٤ سؤال

هل يمكنك تزويدنا بنسبة النفقات الرأسمالية إلى الإيرادات لعام ٢٠٢٤؟

## ١,٤ الإجابة

نحن نحافظ على توقعاتنا لعام ٢٠٢٣، ونتوقع أن تكون نسبة النفقات الرأسمالية (CapEx) إلى الإيرادات حوالي ١٣٪ إلى ١٣,٥٪. يتم تحديد هذه التوقعات في سياق الاستثمارات الكبيرة في السنوات الأخيرة، في المقام الأول توسعت التغطية الجيل الخامس. كما هو موضح في الشرائح السابقة، حققنا ما يقرب من ٨٨٪ من تغطية المناطق السكنية مع الجيل الخامس حيث تركز استثمارنا على كل من الجيل الخامس والجيل الرابع لتعزيز سعة الشبكة. يأتي هذا استجابة للزيادة الكبيرة في حركة البيانات. سيتم توجيه استثمارنا المستقبلية في الغالب نحو بناء شبكة الإرسال الخاصة بنا لدعم النمو في حركة البيانات.

وستشمل نسبة ١٣٪ أيضا مبادرات مختلفة في المجال الرقمي. استثمرنا بشكل كبير في القدرات الرقمية لتعزيز تجربة المشتركين ودعم مشاريعنا التجارية الجديدة.

## ١,٥ سؤال

فيما يتعلق بملف الديون، سيكون هناك سداد سنوي بقيمة ٢٢٧ مليون ريال عماني مقرر للعام المقبل. بعد هذه الفترة، تم تحديد مبلغ السداد للسنة أو السنتين المقبلتين بمبلغ ٥٣ مليون ريال، قبل أن يشهد زيادة. هل يمكنك تقديم مزيد من التفاصيل حول هذا؟

## ١,٥ الإجابة

عندما حان موعد سداد سندانا المستحقة في عام ٢٠٢٣، قمنا بتمويلها عبر قرض تجسيري. واستعويض عن هذا القرض التجسيري لاحقا بصكوك صدرت في كانون الثاني/يناير. لذلك، عند دراسة ملف الاستحقاق الخاص بنا، من الضروري أن نفهم أنه يعتمد على شروط السداد التعاقدية للقرض التجسيري، الذي كان مستحقا في يناير، والذي بلغت قيمته ١٧٧ مليون ريال عماني. وقد تم تحويل هذا المبلغ إلى صكوك مدتها خمس سنوات، وهو ما أدى إلى تغيير كبير في متطلبات السداد لعام ٢٠٢٤، حيث سيتم الآن توزيع جزء كبير من مبلغ ٢٢٧ مليون ريال عماني الذي تمت ملاحظته سابقا على فترة استحقاق مدتها خمس سنوات.

تعكس بياناتنا المالية، كما في ٣١ ديسمبر، هذه القروض. من المهم ملاحظة أن سندات ٢٠٢٨، من حيث رأس المال، تقع ضمن شريحة استحقاق سنتين إلى خمس سنوات. وفي الوقت نفسه، فإن الإطار الزمني الذي يتراوح بين سنة وسنتين يتعلق أساسا بمدفوعات الفائدة على السندات، وبدرجة أقل، التزامات الاستئجار.

نتيجة لذلك، فإن المبلغ المبين لفترة السنة والسنتين يمثل في المقام الأول الفائدة المستحقة ضمن ذلك الإطار الزمني. علاوة على ذلك، من إجمالي ٣٧٤ مليون ريال عماني، يتم احتساب قيمة السندات المستحقة في عام ٢٠٢٨ بالكامل خلال فترة تتراوح بين سنتين وخمس سنوات.

## ١,٦ سؤال

كيف ترى ديناميكيات سوق الاتصالات فيما يتعلق بمنافسيكم؟

## ١,٦ الإجابة

نحن نمتلك حصة سوقية تبلغ ٣٧٪، بينما يمثل المشغلون الباقون مجتمعين بقية الحصة السوقية. نلاحظ أن معظم عمليات اكتساب المشتركين للمشغل الثالث لا تزال ضمن فئة مشتركى الدفع المسبق، وبدرجة أقل، في فئة مشتركى الدفع الآجل.

فيما يتعلق باستراتيجيات التسعير ، فإن مستويات أسعار عماتل ومنافسيها متشابهة تماما. ومع ذلك ، فإن التمييز يكمن في العروض. تميز عماتل نفسها من خلال عرض القيمة والميزات الفريدة لباقات الدفع الآجل، من بين خدمات أخرى.

في عام ٢٠٢٣ ، نجحنا في الحفاظ على حصتنا في السوق، ويعزى ذلك إلى استراتيجيتنا المتمثلة في التعامل مع المشتركين عبر العديد من المستويات.

#### ١,٧ سؤال.

عند فحص ميزانيتكم العمومية القياسية، هل يمكنكم التعليق على أعمار الذمم المدينة؟ هل هناك أي مخاوف في هذا المجال، أم أنه يعتبر طبيعياً بالنسبة للشركة؟

#### ١,٧ الإجابة.

على صعيد المشتركين التجاريين، لا سيما مع المؤسسات الحكومية، شهدنا تحسناً كبيراً في الربع الرابع. حيث تمكنا من استرداد بعض مستحقاتنا من السنوات السابقة ، بينما نواصل النقاشات مع بعض الوحدات فيما يتعلق بحسابات أخرى. ولا نتوقع تحديات كبيرة فيما يتعلق بإمكانية تحصيل هذه المستحقات، وإن تطلب الأمر بعض الوقت لاستردادها.

#### ١,٨ سؤال.

ما هي مبادرات أو استراتيجيات تقليص المديونية المستقبلية التي تخطط الشركة لتنفيذها في المستقبل؟

#### ١,٨ الإجابة.

وكما أوضحنا في الربعين الثاني والربع الثالث، فقد أكملنا الخطوات اللازمة لتقليص المديونية. نعتقد أننا حققنا هيكلاً مثالياً لرأس المال، وبالتالي، ليس لدينا خطط أخرى لتسييل الأصول أو اتخاذ إجراءات إضافية لتقليص المديونية. في حين أننا قد نفكر في استخدام النقد الفائض للقيام بمزيد من خفض الديون، لا توجد خطط محددة لمثل هذه الأنشطة.

#### ١,٩ سؤال.

كيف تراقب التقلبات في الهوامش، وأين تتوقع استقرار هذه الهوامش؟ قبل ثلاث سنوات، بلغ هامش الأرباح قبل الفائدة والضريبة والاهلاك ٣٨٪، ومنذ ذلك الحين انخفض إلى ٢٧٪. ما هي التوقعات التي يجب أن تكون لدينا فيما يتعلق بهوامش قبل الفائدة والضريبة والاهلاك في المستقبل؟

#### ١,٩ الإجابة.

على مدى العامين الماضيين ، كان تركيزنا على الحفاظ على قاعدة مشتركينا وزيادتها بشكل طفيف، إلى جانب تحقيق زيادة في متوسط العائد لكل مستخدم. يتحول اهتمامنا بشكل متزايد نحو مبادرات مختلفة، لا سيما في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وهو تركيز مشترك للمشغلين في الأسواق الناضجة.

على عكس إيرادات الاتصالات التقليدية، عادة ما تكون الهوامش في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات أقل، حيث تتراوح من ٦٪ إلى ١٣٪، اعتماداً على التطبيقات أو الحلول المحددة التي يتم تقديمها.

ومع تركيزنا المستمر على المبادرات الرقمية، سيساهم نمو الإيرادات من هذه الجهود في إجمالي الأرباح قبل الفائدة والضريبة والاهلاك (EBITDA)، ولكن بهوامش أقل مقارنة بإيرادات الاتصالات الأساسية. من الضروري أن نفهم أن هذه الهوامش أقل بشكل عام من تلك الخاصة بإيرادات الاتصالات الأساسية.

#### ١,١٠ سؤال.

ما نوع فرص النمو التي نشهدها في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على المدى المتوسط؟

#### ١,١٠ الإجابة.

لقد لاحظتم جهودنا في إقامة شراكات استراتيجية، ومن المبادرات البارزة تعاوننا مع أمازون لخدمات الإنترنت Amazon Web Services لإنشاء مركز تميز سحابي. يهدف هذا المشروع إلى تقديم حلول سحابية متقدمة في السوق، وتسليط الضوء على أحد مجالات تركيزنا الأساسية. وهناك استثمار مهم آخر يتمثل في تطوير منصة تسوق الكترونية، والتي نتعاون مرة أخرى مع أمازون للمساعدة في إنشائها. تمثل هذه المنصة مجالاً آخر للنمو المحتمل.

علاوة على ذلك، نركز على قطاع التكنولوجيا المالية، حيث تمتلك شركة أليما القابضة التابعة لنا ترخيصاً من المصرف المركزي لتطوير حلول بوابات الدفع لمستخدمينا. وهذا يمثل مجالاً رئيسياً آخر للتطوير.

بالإضافة إلى ذلك، عرفناكم بشركة زين عمانتل الدولية، وهي خطوة استراتيجية لتعزيز قدراتنا في مجال البيع بالجملة. توسع زين عمانتل الدولية نطاق وصولها إلى ما أبعد من سلطنة عمان إلى المناطق التي تعمل فيها زين، وهو الأمر الذي يعكس طموحنا للتوسع جغرافياً من جهة ومن حيث عروض الخدمات من جهة أخرى.

تعد هذه المبادرات في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وأعمال الجملة ضرورية لبناء وتسريع النجاحات التي حققناها حتى الآن.

#### غسان الحشار – الرئيس التنفيذي للمالية في عمانتل.

شكراً، عائشة، على العرض التقديمي، وشكراً لفريق الإدارة على الرد أسئلة المحللين، يُرجى الرجوع إلى موقع علاقات المستثمرين للحصول على تحديثات إضافية، ولا ترددوا في الاتصال بفريق علاقات المستثمرين عبر [investor@omantel.om](mailto:investor@omantel.om) للحصول على مزيد من المعلومات .

نتطلع إلى مشاركتكم التالية للمناقشة نتائج الربع الأول من عام ٢٠٢٤ . حيث سنعلن عن موعد الاتصال بخصوص الجلسة النقاشية لاحقاً.

شكراً لكم جميعاً على الانضمام إلينا في هذه الجلسة.