

رئيس الشركة في أول مقابلة قبل الإدراج لـ «الأبناء»: حان وقت قطف المساهمين والمستثمرين الثمار

# الرومي: سهم VIVA يتمتع بأعلى العوائد.. أكبر نمو.. ومحمل بالتوزيعات

أحمد بوهرمي ومحمود فاروق

في أول مقابلة لرئيس مجلس إدارة شركة الاتصالات الثالثة VIVA عادل الرومي بمناسبة قرب إدراج VIVA في البورصة الكويتية، وضع الرومي خارطة طريق للمساهمين والمستثمرين الذين ينوي شراء سهم الشركة. حيث بين أن الشركة ستطفي هذه السنة كامل الخسائر التي لحقت مرحلة التأسيس، وبالتالي جميع المساهمين حاملو سهم VIVA سيكون لديهم عائد حقيقي على استثمارهم بداية من العام المقبل. كما توقع أرباحاً ممتازة هذه السنة بعد أن حققت الشركة صافي ربح 24.2 مليون دينار في 2013 وهي أعلى بـ 5 أضعاف من نظيرتها المسجلة في 2012 وبنسبة 48 فلساً للسهم بنهاية عام 2013 ما يشكل نمواً نسبته 521٪/ عن عام 2012. وقال: الأرباح ستكون ناتجة عن إيرادات تشغيلية 100٪، وأن الشركة انتهت من مصاريف التأسيس وأصبحت المصاريف الإدارية وتشغيلية فقط كما لا تحتاج الشركة إلى رفع رأسمالها.

وتوقع أن يكون هناك إقبال كبير على سهم الشركة لما تحمله من فرص نمو مستقبلية إذا استطاعت بفترة قياسية أن تنجح في المنافسة وتحصل على حصة سوقية كبيرة تجاوزت المليوني عميل. وقال أن الشركة لا شك ستجذب إلى التوزيعات النقدية لكي يصبح السهم جذاباً وتنافسياً. وأن الشركة ستعلن لاحقاً سياساتها في التوزيعات. كما توقع أن يقيم السوق جيداً السهم عند إدراجه، ونصح المستثمرين بالنظر إلى الأثر من بعد عند تقييمهم للسهم، فقد تكون هناك أمور غير مقيمة عند احتساب القيمة الدفترية، مثل قيمة الشهرة لعلامة VIVA التي تعتبر أصلاً قوياً وفيما يلي نص المقابلة:

## حاملو السهم

## سيكون لديهم

## عائد حقيقي على

## استثمارهم

## للمستثمرين ..

## انظروا لقيم

## غير مسجلة

## بالدفاتر لتقييموا

## السهم جيداً

في ظل تراجع النمو لدى منافسيهم؟

● في الواقع، إن أرقامنا أظهرت نمواً في كل المؤشرات المالية، ونحن لدينا التزام بمواصلة النمو. لقد فاقنا نتائج الشركة جميع التوقعات، حيث استطاعت VIVA خلال فترة الخمس سنوات الأولى من التشغيل (حتى نهاية عام 2013)، والتي تعتبر فترة زمنية قصيرة في مجال الاتصالات، وعلى الرغم من المنافسة الشديدة والتحديات التشغيلية، من تحقيق العديد من الإنجازات والنجاحات القياسية، ومن خلال تقديم أفضل الخدمات لعملائنا تمكننا من الحصول على قاعدة عملاء ممتازة وبنكنا حققنا 24.2 مليون دينار وربحية 48 فلساً للسهم بنهاية عام 2013 ما يمثل نمواً نسبته 521٪ عن عام 2012.

هل تتفق مع الاعتقاد السائد

بأن قطاع الاتصالات وصل إلى ذروته؟

● نمة اعتقاد خاطئ في السوق بأن قطاع الاتصالات وصل إلى ذروته، فهناك فرص جديدة ظهرت في السوق على صعيد الاقتصاد الكلي وعلى صعيد قطاع الاتصالات نفسه. فعلى مستوى الاقتصاد، هناك تفاوت دخل بين أعداد جديدة من العمال والموظفين وأصحاب المهن العليا مع ارتفاع وتيرة المشاريع التنموية خصوصاً الضخمة التي ظهر بعضها في السوق، وهؤلاء الداخلون الجدد سيخلقون طلباً جديداً على الاتصالات المتكاملة والخدمات الملحقة بها التي تقدمها VIVA. أما على صعيد قطاع الاتصالات، فإن VIVA لديها ميزة تنافسية عن الآخرين بأنها بدأت في وقت دخلت فيها الصناعة في مرحلة تحول، وقد استثمرت في البنية التحتية التي تجاري هذا التحول، مثل البنية التحتية الخاصة بالإنترنت وخدمات المعلومات والجلب الرابع، وهو ما يضعنا في موقع تنافسي قوي ويرشحنا للاستفادة من الطلب المتنامي على هذه التقنية من



رئيس مجلس إدارة شركة الاتصالات «VIVA»، عادل الرومي

الجيل الجديد وحتى المستخدمين الحاليين الذين يبحثون اليوم عن السرعة والكفاءة في التغطية والخدمة المميزة. وقد انتهينا اليوم من تكاليف وضع هذه البنية التحتية، وحتى لو أنتت تقنيات حديثة أكثر، فإننا الأكثر جاهزية لإدخالها ومواءمتها، وسيكون ذلك بتكلفة أقل مقارنة مع من لديه تقنيات قديمة.

إلى أي مدى خفضت من المصاريف بعد انتهاء مرحلة التأسيس، ولأي مدى لعب ذلك دوراً في ظهور الأرباح؟

● لا شك أن خفض المصاريف ساعد في ظهور الأرباح، لكن ذلك كان متماشياً مع إستراتيجيتنا، فنحن لم نفلجج من الخسائر التي تحققت في الأعوام الأولى، وهو أمر في كل الشركات في المراحل التأسيسية، وبالعكس، كانت لدينا قدرة على تخفيض التكاليف وترشيد المصروفات والاستثمار بشكل فعال فيما نحتاجه فعلياً لتحقيق أعلى معدلات الكفاءة التشغيلية، ولسم تكن لدينا مصاريف غير ضرورية. والآن انخفضت المصاريف بشكل كبير لدرجة أنها انحصرت في المصاريف الإدارية والتشغيلية. لذا نحن نعد المستثمرين بأن الأرباح ستكون ناتجة عن إيرادات تشغيلية 100٪، فنحن ليست لدينا استثمارات في مجالات غير قطاعنا، وليست لدينا أسهم أو عقارات أو مصادر أخرى قد تشكل مخاطر على مستقبل الشركة.

أذن نتوقع أرباحاً أعلى في 2014، وهل ستطفي كامل الخسائر التراكمية؟

● نعم، نتوقع أرباحاً ممتازة حسب أرقامنا للربع الثالث من 2014، وهذه السنة سنطفي كامل الخسائر التي لحقت بالتأسيس. لقد حققت VIVA منذ إطلاق عملياتها التجارية نمواً مطرداً في حجم أعمالها وعدد عملائها ونتائجها المالية، وهذه النتائج تعكس بوضوح

نحتاج لخيارات بديلة لإطفاء الخسائر بعد أن تمكننا من إطفائها ذاتياً، وفي المدى القريب لا نحتاج لسببولة إضافية قد تضطرنا إلى اللجوء إلى زيادة رأس المال، فنحن انتهينا من عملية التأسيس وبناء البنية التحتية، وكل ما نحتاجه في الفترة المقبلة هو الاستثمار في التقنيات الحديثة والتركيز على أعمالنا الرئيسية وتنمية قاعدة العملاء والحصة السوقية وتقديم خدمات تنافسية تجذب مزيداً من العملاء.

كثيرون يتساءلون عن القيمة العادلة لسهم VIVA خصوصاً أنها تتداول بأسعار معينة في سوق غير رسمية؟

● أتوقع أن السوق سيقم جيداً السهم عند إدراجه، وأنا مؤمن بأن القيمة العادلة تخضع للعرض والطلب رغم أن بيوت الاستثمار المحلية والعالمية أعطت تقييمات جيدة للسهم بناء على معطيات عدة فنية ومالية، والبعض يسأل عن القيمة الدفترية للسهم لكي يقارب القيمة العادلة، لكنني في الواقع أرى أن هناك قيماً قد لا تكون ظاهرة لبعض المستثمرين.

بلغت ربحية السهم 59 فلساً (كما في 30 سبتمبر 2014)، ونحن متفائلون بأن عام 2014 سيكون عاماً آخر من النجاح لـ VIVA.

لدى منافسيكم انخفاض في هامش الربحية الذي يقل مع تزايد المنافسة، هل هذا الوضع نفسه لديكم؟

● أسعار خدمات الاتصالات المتكاملة تحدها عدة عوامل منها جودة الخدمة والعروض التنافسية للمشغلين وهذا أمر طبيعي في قطاع الخدمات بشكل عام، لكن أيضاً هناك نمو متزايد في الطلب على خدمات الإنترنت، ودائماً القيمة تكون في جودة الخدمة المقدمة للعملاء التي تنعكس على أسعار الخدمات. في عالم الاتصالات هناك مؤشرات لقياس هامش الربحية، وقد استخدمنا مؤشراً معتمداً عالمياً وحسب هذا المؤشر فإن هامش الربحية يرتفع لدينا، ويعطينا نظرة متفائلة للمستقبل في قطاع الاتصالات.

هل صحيح أن VIVA أكثر المستفيدين من خدمة نقل الأرقام؟

● نعم وبكل جدارة استطاعت VIVA الاستفادة من خدمة نقل الأرقام حيث حققنا أكثر من 70٪ من إجمالي عدد الأرقام المحولة وهذا دليل على مدى ثقة العملاء في جودة خدماتنا وإيمانهم بسلامتها لاحتياجاتهم.

كم هو حجم الإيرادات حالياً مقابل المصاريف الإجمالية في الشركة؟

● بلغت إيرادات الشركة 182,4 مليون دينار في عام 2013 مقابل 116,8 مليون دينار مصاريف تشغيلية.

كم يبلغ حجم الاستثمار السنوي في VIVA وأين يتركز بنسب عالية؟

● استثمرت الشركة في بناء شبكتها خلال الفترة من عام 2009 حتى عام 2013 بقيمة إجمالية بلغت 193 مليون دينار كويتي وذلك بمعدل 25٪ كمعدل استثمار سنوي مركب (CAGR) منذ بداية انطلاق العمليات التشغيلية للشركة. وتتركز هذه الاستثمارات في الشبكة والبنية التحتية للشركة والأصول التشغيلية.

كيف تمولون هذا التوسع والاستثمار (ذاتي أم تمويل)، وكم تبلغ الديون إلى الأصول؟

● نظراً لمحدودية رأس المال عند تأسيس الشركة والذي لم يتعد 50 مليون دينار، وكجزء من سياستنا المالية ولتحقيق التوسع ومعدلات النمو التي وضعناها ضمن استراتيجيتنا، كان من الضروري توافر السيولة اللازمة من خلال مصادر التمويل البديلة لدعم مشاريع الشركة ونفقاتها الرأسمالية والتشغيلية، الأمر الذي يتطلب ضخ الاستثمارات المالية في الشبكة والبنية التحتية، حيث اخترنا تمويل جزء كبير من هذه الاستثمارات من خلال مصادر التمويل المختلفة. حيث استطاعت VIVA من خلال أنائها المالي القوي الحصول على فكة البنوك المحلية والإقليمية والعالمية وتمكنت من توقيع العديد من اتفاقيات التمويل الإسلامي المتكاملة.

وبنهاية عام 2013 بلغت نسبة الديون إلى الأصول 37٪.

## هذه السنة سنطفي كامل خسائر رأس المال العائدة لفترة التأسيس

## اتجاهنا إلى التوزيع النقدي غرضه جعل السهم جذاباً وتنافسياً

## سهم VIVA تنافسي وسط نمو في الأرباح فاق 500٪



## إيرادات الشركة تشغيلية 100٪ وانتهينا من كل مصاريف التأسيس

## لا نرفع لرأس المال.. ونحن

## لم نتخذ هذا القرار حماية لصغار

## المستثمرين الكويتيين

## فرص نمو كبيرة بفضل طلب قوي

## على الإنترنت وخدمات المعلومات



## بزم من قياسي حصتنا السوقية فاقت المليوني عميل

## 70٪ من إجمالي عدد الأرقام المحولة انتقلت إلينا

## هامش الربحية لدينا يرتفع عكس

## منافسينا.. وهذا مؤشر تفأولي للمستقبل

## تفوقنا على كل التوقعات بفضل

## استثمارنا الصحيح بالبنية التحتية

## وتحقيق أهدافنا



## نتوقع إقبالاً كبيراً على سهم VIVA عند

## إدراجه.. سيجقق قيمة مضافة ومضاعفة

## لحملته



## 'STC' شريك إستراتيجي داعم

قال الرومي إن شركة الاتصالات السعودية هي الشريك الاستراتيجي لـ VIVA وتعتبر أكبر شركة اتصالات في الشرق الأوسط، وبلا شك هناك تعاون كبير في نقل خبرتها الفنية والتقنية إلى شركة VIVA.

## شكر للهئية والبورصة والمقاصة

قال عادل الرومي: أود بالأصالة عن نفسي وبالنابة عن فريق عمل VIVA أن أتقدم باسمي معاني الشكر والعرفان لكل من هيئة سوق المال وسوق الكويت للأوراق المالية والشركة الكويتية للمقاصة على جهودهم المبذولة في تسهيل عملية دمج أسهم الشركة، والتي تتم يومياً عقب انتهاء ساعات التداول اليومية، من الواحدة ظهراً وحتى الثالثة والنصف عصراً.