

نائب رئيس مجلس إدارة شركة ميزان القابضة في أول مقابلة مع «الانباء»

محمد الوزان مطمئناً المستثمرين: الجيل الثالث بالعائلة متماسك

أحمد بومرعي - مصطفى صالح



نائب رئيس شركة ميزان القابضة محمد جاسم الوزان ويبدو في الصورة خلفه مؤسس الجيل الأول في مجموعة الوزان المرحوم جاسم الوزان

في أول مقابلة مع الصحافة المحلية، أجاب نائب رئيس مجلس إدارة شركة ميزان القابضة محمد الوزان لـ «الانباء» بشفاافية حول الأسئلة التي تدور في السوق حول مستقبل الشركة في ظل وجود ملاك كبار ينتمي بعضهم إلى الجيل الثالث من عائلة الوزان. المالك الأكبر في الشركة. وطمان الوزان المستثمرين حول مصير الجيل الثالث من عائلة الوزان قائلاً أن المجموعة أسست شركة الوزان كإيصال تضم فيها كل ملكيات العائلة لكي تضمن انتقالاً سلساً للجيل الثالث. فقرار البيع من عدمه وضع ضمن إطار مؤسسي، يضمن استقرار المجموعة في المستقبل. وأضاف أن الشركة عملت 3 سنوات على تطبيق معايير للحكومة تضمن فصل الملكية عن الإدارة ووجود لجان عدة ترأب الأعمال، كما يضم مجلس الإدارة 5 أعضاء مستقلين من أصل 5 أعضاء. وأدرجت الشركة في البورصة الكويتية نهاية الأسبوع الماضي حيث أظهر موقع البورصة أن شركة الوزان كإيصال تملك 63.2٪ في شركة ميزان القابضة. وقال الوزان إن السبب في طرح نسبة 30٪ فقط في البورصة يعود إلى استخدام الحق الأدنى المسموح حسب قواعد هيئة أسواق المال.

وفي الشق المالي من المقابلة، توقع الوزان أن تواصل الشركة تحقيق نمو في أرباحها هذه السنة وأن يتم توزيع نقداً بين 45 و50٪ من الأرباح في السنوات المقبلة، وبالنسبة لكيفية تمويل التوسعات المستقبلية في ظل توزيع هذا الكاش الكبير، قال إن الشركة ستلجأ إلى مصادر داخلية وإلى البنوك لكنها ستحافظ على معدل قليل للاقتراض مقابل حقوق المساهمين. وأكد الوزان أن الشركة لن تلجأ إلى زيادة رأس المال لتمويل التوسعات، معتبراً أن رأس المال كاف. تاركاً هذا القرار بيد مجلس الإدارة في المستقبل. وفي المقابلة، شرح الوزان استراتيجية الشركة والنظرة للاستحوادات المستقبلية، كما أكد أن العقود مع تحالف الناتسو والأمم المتحدة مستمرة ومجزية للشركة. وتعتبر شركة ميزان، إحدى المجموعات العائلية الكبيرة في السوق الكويتية. وتأسست سنة 1999 كشركة قابضة تجمع تحتها 29 شركة في 7 دول. علماً أن بعض هذه الشركات لديها تاريخ يعود إلى 70 عاماً.

مجموعة «ميزان القابضة» وأحد جديده للبورصة الكويتية، ما حجم المجموعة حالياً؟
● مجموعة ميزان القابضة تأسست عام 1999، وذلك بعد تعديل بعض القوانين التجارية التي أعطت للشركات حق امتلاك شركات أخرى، فكانت الفرصة لتأسيس شركة ميزان القابضة تضم تحتها شركات المجموعة التي يعود تأسيسها لنحو 70 عاماً، واليوم تمتلك «ميزان» 29 شركة مقرها الرئيسي بالكويت وباقي الشركات موزعة على 7 دول وهي: العراق والأردن وقطر والإمارات والسعودية وأفغانستان ويعمل بها 7500 موظف، ومعظم المنتجات المالية لهذه الشركات تصب في شركة «ميزان القابضة» وتبلغ مبيعات الشركة اليوم نحو 180 مليون دينار.

وضعنا كل ملكيات أفراد العائلة ضمن شركة الوزان كإيصال لنقل أمن للجيل الثالث

عملنا 3 سنوات لتطبيق الحوكمة وفصل ملكية العائلة عن الإدارة

لدينا عضوان مستقلان في مجلس الإدارة لضمان الشفافية

استخدمنا الحق الأدنى المسموح عند 30٪ لطرح «ميزان».. وللمساهمين الحق في طرح المزيد

مستمرون في الاقتراض المتحفظ

للجيل الثالث في العائلة؟

● لقد قمنا بتأسيس شركة جديدة هي «الوزان كإيصال» وتم وضع حصة 63.2٪ التي أعلنها في قائمة الملكيات فوق 5٪ ضمن بيانات الشركة على موقع البورصة الكويتية، وهي نسبة لم تطرح للتداول. وكان الغرض من تأسيس هذه الشركة أن تكون الملكية متماسكة أكثر وتنتقل مستقبلاً بآمان إلى الأجيال القادمة، لذلك اعتقد أن الحصة ستكون متماسكة وبها استقرار كبير. فالحصة الباقية لم تترك بيد أفراد بل بيد الشركة الجديدة وإذا تم بيع هذه الحصة مستقبلاً فستكون فيما بين أعضاء شركة «الوزان كإيصال»، لذلك فإن قرار طرح المزيد من الأسهم مستقبلاً سيكون بيد هؤلاء الأعضاء.

باعتباركم شركة عائلية تدخل استحفاً جديداً بالادراج، إلى أي مدى هناك تطبيق واضح لقواعد الحوكمة

وفصل بين الملكية والادارة؟

● على مدار الـ 3 سنوات الماضية كنا نقوم بالإعداد لتطبيق قواعد الحوكمة عن طريق إعادة هيكلة الشركة، فقمنا بوضع الدراسات لنصل إلى إدارة مؤسسية صحية تكون فيها الإدارة التنفيذية مفصولة عن العائلة، وهو أمر مهم جداً لنا، لذلك قمنا بوضع قواعد وشروط بالشركة حسب قواعد الحوكمة ومتطلبات هيئة أسواق المال حتى تكون كل المعلومات بالشركة معروفة وواضحة وقائمة على مبدأ الشفافية، وتوصلنا من خلال هذه الخطوات إلى نتائج جيدة مكنتنا من فصل الكثير من الأمور مثل إنشاء لجنة للتدقيق ولجنة للتعينات والترشيحات ولجنة تخطيط للاستراتيجيات المستقبلية وكلها مؤسسة حسب متطلبات هيئة أسواق المال، كما وضعنا عضوين مستقلين في مجلس

ما توقعاتكم للنتائج المالية في نهاية العام الحالي؟

العرض والطلب يحددان عدالة سعر «ميزان».. والبورصة أتت بالدليل

73٪ من إيرادات «ميزان» تأتي من قطاع الأغذية

عقودنا مستمرة مع الأمم المتحدة لتوريد الأغذية في مناطق اللاجئين بالأردن

● حققت الشركة في الربع الأول من هذا العام نتائج جيدة حيث بلغت الإيرادات 52,9 مليون دينار بزيادة 10,6٪ عن إيرادات الربع الأول في 2014، وأرباحاً صافية بلغت 5,5 ملايين دينار بزيادة 24,8٪ عن أرباح الفترة ذاتها من العام الماضي، وإذا استمر هذا المعدل حتى نهاية العام فستكون النتائج المتوقعة قياساً على هذه الأرقام.

كم ستكون نسبة التوزيع النقدية هذا العام؟ وهل ستستمر هذه التوزيعات في المستقبل؟

● سنستمر بالتوزيع دائماً، ولكن النسب سيقررها مجلس الإدارة في نهاية السنة، والنسب المتوقعة ستتراوح بين 45 و50٪ نقداً من أرباح الشركة.

كيف سيتم تمويل التوسعات مستقبلاً في ظل هذا التوزيع السخي؟ وهل ستلجأون إلى مصادر داخلية أم إلى البنوك؟

● أي تمويل لأي مشروع كبير يكون له شقان الأول داخلي والشق الثاني من البنوك ويرجع ذلك إلى حجم المشروع ونحن دائماً لا نعدى أكثر من المطلوب لتمويل مشاريعنا لأننا متحفزون فيما يخص عمليات التمويل، لذلك سنستمر في سياسة التوسع مع التحفظ في الاقتراض والمحافظ على رأس المال.

هل هناك نية لرفع رأس المال في السنوات المقبلة لتمويل التوسعات؟

● رأسمال الشركة الآن كاف وإذا قرر مجلس الإدارة رفع رأس المال فليس هناك مانع من ذلك في المستقبل، فشركة «ميزان» اليوم لديها رأسمال 29,5 مليون دينار واعتقد انه كاف للشركة.

ماذا عن حقوق المساهمين وحجم ديون الشركة؟

● حقوق المساهمين بالشركة اليوم هي 85 مليون دينار بينما الديون لا تتعدى 35 مليون دينار، ومعدل الديون إلى حقوق المساهمين جيد بالنسبة لنا، ومؤشر على قوة التدفقات النقدية الشركة التي تعود لأعمال التشغيل وتشغيلها لعقود طويلة والتي لم تتطلب منها الاقتراض الكبير لتمويل مشاريعنا، ويصبح إطلاق مقولة على شركتنا

بأنها «قليلة الديون قليلة المخاطر».

كيف تم توزيع نسبة الـ 30٪ التي طرحت بين المؤسسات والأفراد؟

● كنا ملزمين بعدد محدد من المساهمين وذلك حسب متطلبات هيئة أسواق المال، حيث تم توزيع النسبة بين الأفراد والمؤسسات، وكانت المؤسسات لها النصيب الأكبر خاصة صناديق الاستثمار التي كان لها الدور الأكبر في أخذ الحصص المطروحة، أما باقي الحصة فتوزعت على الأفراد.

هل يعتبرون سعر السهم بـ 740 فلساً في الطرح الخاص كان سعراً عادلاً؟

● اعتقد ان العرض والطلب هو ما يحدد السعر العادل للسهم، وحسب الطرح الخاص قبيل الإدراج في البورصة فقد أعلننا أن الطلب على حصة 30٪ من الشركة بسعر 740 فلساً جاء ضعيف العرض، لذلك هو ما يحدد السعر العادل للسهم، وحسب الطرح الخاص قبيل الإدراج في البورصة فقد أعلننا أن الطلب على حصة 30٪ من الشركة بسعر 740 فلساً

هل هناك استمرارية لعقود توريد مواد غذائية إلى الأمم المتحدة وهي عقود لتوزيع المواد الغذائية في الأردن وهي عقود طويلة الأجل مستمرة حتى الآن وقمنا من خلالها بتوصيل المواد الغذائية للاجئين هناك على كامل وجهه، أما من ناحية عقود التحالف فنحن نقوم بأعمال توريد مساندة للشركات الغذائية للجيش وهي عقود مستمرة حتى الآن وهي مجزية بالنسبة لنا.

كيف تتوزع إيرادات بين قطاعات الشركة الرئيسية؟

● هناك نحو 73٪ من إيرادات الشركة تتحقق من قطاع الأغذية بحجم 133 مليون

دينار حتى نهاية العام الماضي، و27٪ من إيرادات الشركة في القطاعات الأخرى غير الأغذية بحجم 49 مليون دينار.

ما استراتيجيتكم اليوم في إدارة الشركة؟

● سوف نركز كثيراً في الفترة المقبلة على نمو قطاع المواد الغذائية والاستهلاكية لدينا والتفكير في كيفية خلق أفكار جديدة تساعدنا على الانتشار أكثر في المنطقة خاصة في دول الخليج، حيث ينصب تركيزنا بالمنطقة على دول الخليج أولاً وذلك بفضل الإمكانيات الكبيرة المتاحة من هذه الدول لإقامة مشاريع جديدة والربح منها، وهناك بعض الصناعات من الممكن أن نعيدتها في بعض الدول حيث قمنا بإنشاء مصانع جديدة بالمنطقة تعمل بمجال اللحوم والمياه وشهدت نجاحاً كبيراً وهو ما يجعلنا نستمر في هذا النهج واستغلال تلك المقومات التي تساعد على الاستثمار والنجاح بهذه الدول.

كيف ستنافسون شركات الأغذية العالمية المتواجدة بالمنطقة؟

● قطاع المواد الغذائية قطاع كبير ومتنوع ونحن موجودون في هذا القطاع منذ سنوات طويلة ولنا خبرة واسعة بهذا المجال والمنافسة موجودة منذ نشأة هذا المجال وتناجنا تنعكس مدى قوتنا في المنافسة، وسوف نعلن قريباً عن خططنا في المنافسة المستقبلية التي ستشمل توسعاً داخلياً في المجموعة وتوسعات بالمنطقة ونحن دائماً نختار المشاريع الأفضل التي تحقق لنا الأرباح في النهاية.

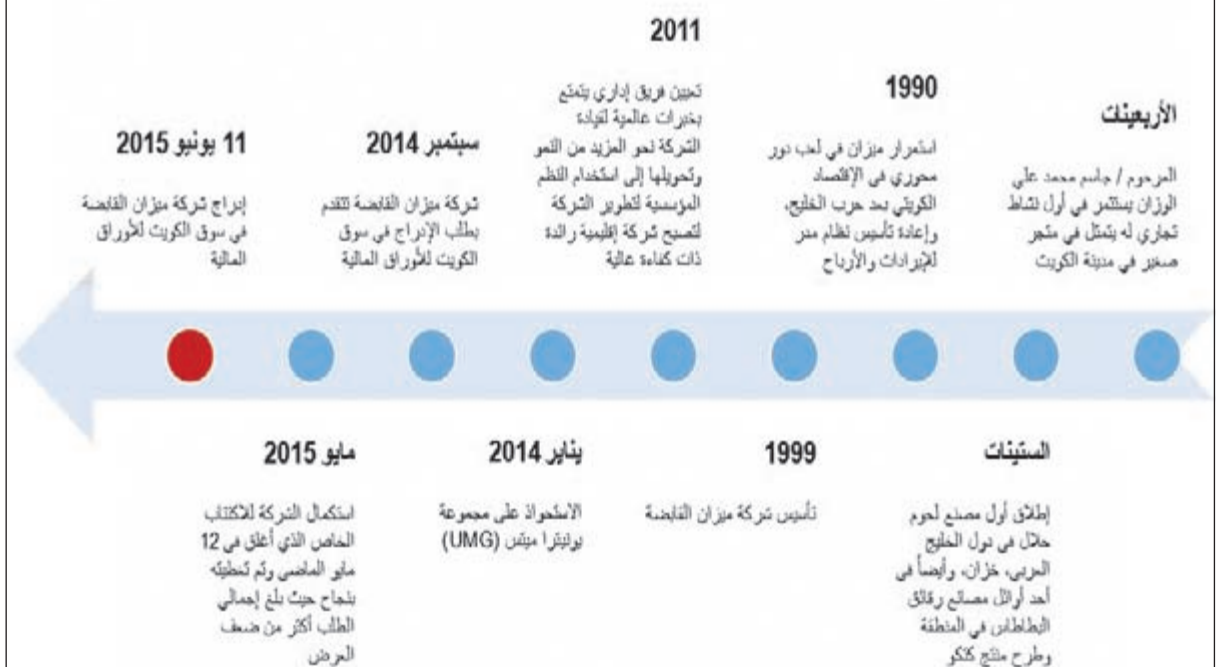
ما أبرز ملامح هذه التوسعات؟ هل سيكون هناك استحواد على شركات بالمنطقة؟

● نحن دائماً نختتم الفرص الجيدة فإذا كانت هناك فرص للاستحواد بالمنطقة جيدة فسنفعلتها ومثال على ذلك ما قمنا به من استحواد في الإمارات على مجموعة يونيتراميتس - يو أم جي - وهي شركة توزيع إماراتية لمشروبات الطاقة رد بول، ولكن الأهم في الاستحواد هو التركيز على الشركات المتواجدة في قطاع الأغذية والشركات التي تكون مكملة لمجالنا وتدعم تقدمنا في قطاع المواد الغذائية والاستهلاكية.



الوزان متحدتاً للزميل أحمد بومرعي

تطورات الشركة التاريخية



ميزان القابضة

