

مستقبل 'زين' خلال الـ 5 سنوات المقبلة

قال بدر الخرافي أن «زين» هي شركة رقمية بالفعل، فالخدمات الرقمية تقود فرص النمو في صناعة الاتصالات، وانطلاقاً من هذا سارعنا إلى تبني الحلول الرقمية، وحلول المدن الذكية، والدخول في مشاريع الـ B2B، وتأسيس كيانات استثمارية مشتركة في بث المحتوى الترفيهي، فـ شركة زين سباقاً دائماً الابتكار والابداع، ونود الجمع بأشياء مميزة في هذا المجال بالفترة المقبلة.



تمديد رخصة زين السعودية
بوفز 115 مليون دولار سنوياً

التطوير سينعكس سريعاً على أداء السهم.. ووقتها قد نبيع أسهم الخزينة

الرئيس التنفيذي الجديد يعد بتغيير جذري مالي وتشغيلي

بدر الخرافي: هذه رؤيتي لـ «زين» جديدة

عالم رقمي جميل.. تنوع الإيرادات.. استثمارات بالمدن الذكية والـ B2B

تدخل مجموعة زين للاتصالات المنقلة في مرحلة جديدة يقودها نائب الرئيس والرئيس التنفيذي الجديد للمجموعة بدر الخرافي الذي يرى أفقا بعيدة المدى لأكثر مجموعة اتصالات منقلة محلياً وبين الأكبر إقليمياً. نمة تحولات سريعة في عالم الاتصالات وكان لابد من وجود قيادي يغير سريعاً ليبقى على «زين» عالماً جميلاً ومواكباً للتطورات. وقد تمكن منذ دخوله إلى مجلس الإدارة من تغيير الاستراتيجية لتتحول نحو الرقمنة وتنوع الإيرادات وخفض النفقات التشغيلية في معادلة صعبة جداً بقطاع الاتصالات الممتلئ بالتحديات، ولا يخفي مهندس وصانع استراتيجية «زين»، التحديات التي تواجهها الشركة خلال الفترة الحالية في وحداتها التابعة، وبجانب التحديات يرى أن لدى الشركة استراتيجية طموحة للخمس سنوات المقبلة ستمنحها المزيد من التنوع في تدفقات الإيرادات خاصة مع ترشيد التكاليف. بدر الخرافي أكد في حوار له أنه لم تتم الاستفادة من الأداء التشغيلي للشبكة زين بالشكل الذي يخدم الطموحات. ويضيف أن فرص النمو في قطاع الاتصالات بالوقت الراهن تقودها الخدمات الرقمية. لذلك سارعت «زين» إلى تبني الحلول الرقمية، وحلول المدن الذكية، والدخول في مشاريع الـ B2B، وتأسيس كيانات استثمارية مشتركة في بث المحتوى الترفيهي، لتعزيز تدفقات الإيرادات.

أجرى الحوار: أحمد يهزي

استراتيجية «زين» المستقبلية

- الاستحواذ على شركات تقدم الخدمات الرقمية.
- بيع أبراج الشركة في الكويت والسعودية.
- الدخول في مشاريع الـ B2B وتقديم الحلول الرقمية للشركات والمؤسسات.
- الدخول في استحواذات بنسب في شركات دون دفع كاش بالاعتماد على اسم الشركة وقاعدة عملائها.

بروفایل

- مواليد أغسطس 1977 ليبلغ الأربعين ربيعاً الصيف المقبل
- حصل على البكالوريوس في الهندسة الميكانيكية عام 2002
- تلقى تعليمه في London Business School، حيث حصل على شهادة ماجستير إدارة الأعمال من كلية لندن لإدارة الأعمال
- انضم إلى مجموعة الخرافي عقب تخرجه من الجامعة ليتولى منصب مهندس تنسيق
- الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس إدارة مجموعة زين للاتصالات
- رئيس مجلس إدارة الخليج للكمالات
- مدير عام شركة الخير الوطنية للأسهم
- نائب رئيس مجلس إدارة إدارة ماك الصناعية القابضة
- عضو بمجلس إدارة عشرات الشركات في أكثر من دولة بالشرق الأوسط

نحو 16 جنيتها سودانيا، وهذا تراجع كبير وأثر على الميزانية لذلك كان هذا التخفيض بحقوق المساهمين، إذ جنيتها مبلغ 300 مليون دينار في قائمة المركز المالي.

هل تخططون لإيجاد حل لأسهم الخزينة البالغة 500 مليون دينار لتعزيز حقوق المساهمين؟
● كان هناك أكثر من خيار، ولكن قرر مجلس الإدارة أن تحتفظ بهذه الأسهم في الوقت الحالي لنرى الوضع بعد ذلك، فنحن نأمل أن التغييرات الاستراتيجية التي تتم في «زين» حالياً مثل الاستثمار في المدن الذكية والتحول إلى تقديم الخدمات التكنولوجية إلى الشركات والمؤسسات وليس فقط إلى الأفراد أو المشتركين، وأيضا هناك عدادات الكهرباء الذكية التي فرنا بمناقصها مع وزارة الكهرباء.

لذلك نتوقع أن تنعكس هذه الاستراتيجية ايجابية إيجابياً على سهم «زين» ويشهد ارتفاعات بالفترة المقبلة، وإذا حدث ذلك سنستفكر في البيع من أسهم الخزينة عندها.

في تمديد رخصة زين السعودية والحصول على رخصة الاتصالات الموحدة، ليساعد الشركة في تنفيذ خطط تحول عملياتها، حيث سيتمحننا هذا التمديد استقراراً لمدة 15 عاماً وهو ما سينعكس على بيانات الشركة، فهذا القرار ستكون له آثار إيجابية على الأداء المالي والتشغيلي، وسيسهم في تخفيض إطفاء الرخصة بمبالغ مالية تقدر بحوالي 433 مليون ريال (115 مليون دولار تقريباً) سنوياً.

واعتقد أننا بدأنا نرى بوادر خير في ذلك، ولكن لن نتحدث عن الأرقام حالياً حتى ينتهي الربع الأول من 2017، ولكن ما نؤكد عليه أن هناك بوادر خير والأمور أفضل في «زين» السعودية.

ما سبب تخفيض حقوق المساهمين في «زين» الذي ظهر في ميزانية العام الماضي؟
● السبب الرئيسي هو تغيرات العملية في السودان بتعويم الجنيه السوداني، حيث كان سعر الدولار مقابل الجنيه السوداني هو 6,4 جنيتها ولكن الآن وصل السعر إلى



تتوقع حجم الصفقة في حال اتمامها؟
● هذا الأمر لن نستطيع الحديث عنه الآن حتى يكون هناك اتفاق نهائي، ولكن أتمنى أن تأتي شركات أجنبية لديها خبرات كبيرة في هذا المجال للاستحواذ على الأصول الموجودة، وهذا أفضل بكثير من تأسيس شركة محلية، والسبب هو استقطاب أموال من الخارج بإمكانها إنعاش السوق الكويتي.

متى تتوقع لشركة زين السعودية أن تحقق أداء أفضل مما هي عليه الآن؟
● في العام الماضي نجحنا

شريحة العملاء التي لدينا لتكبير حجم هذه الشركات. نعم، لدينا الخبرة لذلك، فقد بدأنا التعاون مع «سيتي بنك» في هذا المجال، حيث تقدم بالفعل أكثر من شركة لشراء الأبراج في الكويت وفي السعودية. ونتمنى أن أي شركة تأتي من الخارج لشراء أصول شركة اتصالات بالكويت يتم السماح لها. وأعتقد أنه من الأفضل إذا جاءت شركة لشراء أصول شركة زين والشركات الأخرى، حيث أن كثرة الشركات التي تمتلك أبراج اتصالات يعتبر دافعاً جيداً لأي شركة من الخارج للاستثمار في الكويت.

هل هناك اتفاق مع أي من هذه الشركات، وكم

كيف تتوقع انعكاس هذه الاستحواذات على أرباحكم بالفترة المقبلة؟
● نتمنى أن يكون انعكاس هذه الاستحواذات إيجابياً على الأرباح، فلم ندخل في أي استحواذ أو استثمار إلا بعد دراسته جيداً مع الإدارة التنفيذية بالشركة، لذلك نأمل أن تحقق هذه الاستحواذات الأهداف المرجوة منها بتحقيق عوائد جيدة لشركة زين. ما آخر تطورات ملف بيع أبراج «زين»؟

استراتيجيتنا المستقبلية تقوم على ترشيد الإنفاق والتنوع الاستثماري

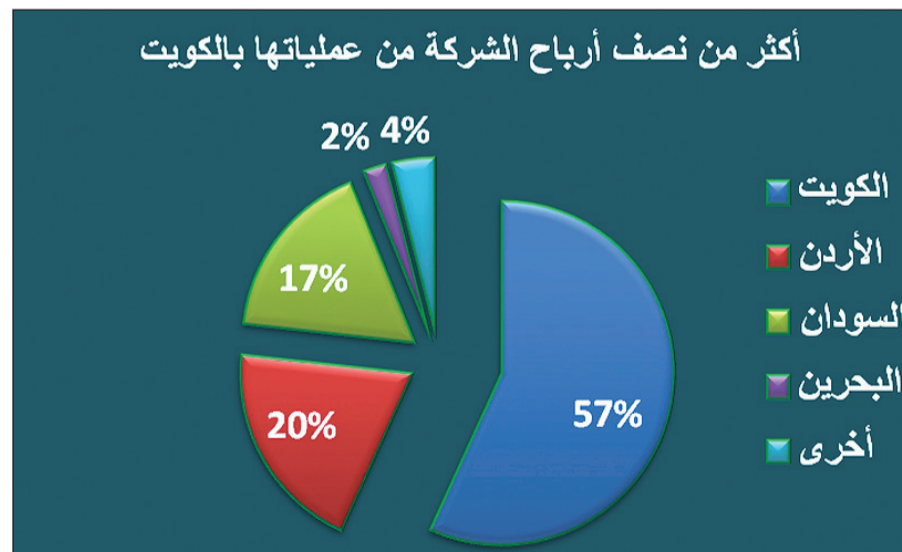
استحواذات الشركة ستعكس على نتائجها المالية.. قريباً

الخدمات الرقمية تقود فرص التوسع بقطاع الاتصالات الآن ومستقبلاً

لدينا عروض لشراء الأبراج.. والأولوية للمستثمر الأجنبي

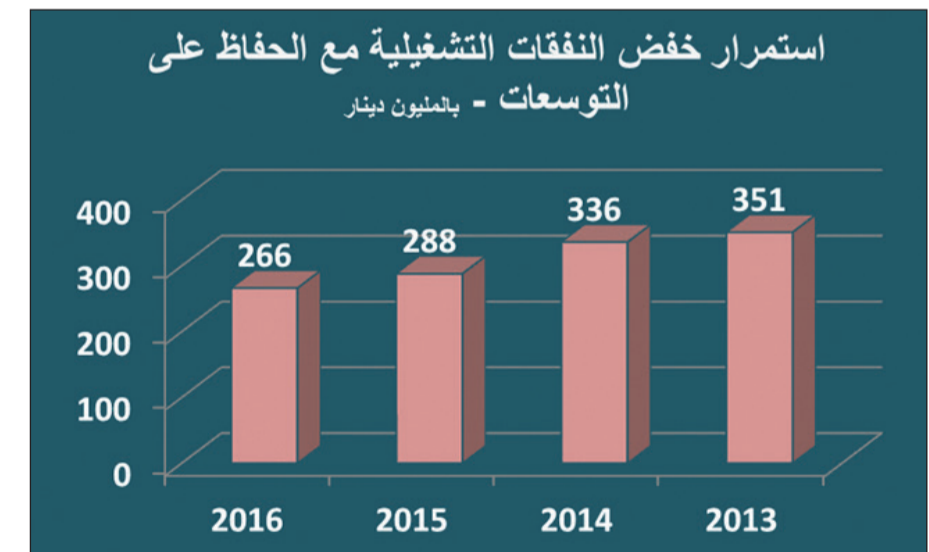
بدأت في العام الماضي بالدخول في شركات مثل iflex، ما استراتيجيتكم اليوم بهذا التحول؟
● استراتيجيةنا تتركز في تقديم خدمات أكثر وأفضل للمشاركين، لذلك كانت هناك الشراكة مع iflex وشركات أخرى مثل FOO التي تقدم التطبيقات الإلكترونية للمدن الذكية، حيث نأمل أن تحقق هذه الشراكات أهدافنا بالإضافة إلى تحقيق عوائد جيدة للشركة.

كيف يتم تمويل الاستحواذ على نيب من هذه الشركات؟
● بالطبع، مثل هذه الاستحواذات تحتاج إلى استثمار ولكن كلاً على حسب تقييمه ففي البعض منها نكون موجودين بالشركة من الأساس، وهو ما يجعل تقييمهم منخفض، بالإضافة إلى الاستفادة من شريحة عملاء كبيرة، ما يعطينا قيمة مضافة. فهناك إحدى الشركات التي استثمرنا فيها مقابل اسم شركة زين فقط بدون دفع أي كاش، حيث نستخدم



«زين» في سطور

مسيرة نجاح سطرتهها شركة «زين» على مدى أكثر من ثلاثة عقود على الرغم من التحديات الكبيرة والسريعة التي يشهدها قطاع الاتصالات، من خلال انتشار تجاري في 8 دول في المنطقة، تحتل المركز الأول في 5 دول رئيسية من خلال قاعدة عملاء تصل إلى 47 مليون عميل وأكثر من 7 آلاف موظف.



زين.. 34 عاماً من التطور المستمر

