خبر صحفي

دو تعلن عن النتائج المالية النهائية للعام 2011

- زيادة العائدات بنسبة 25.2% لتبلغ 8.9 مليار درهم
- نمو صافي الأرباح (قبل خصم حقوق الامتياز) بنسبة 47.8% مقارنة بالعام الماضي لتبلغ 1.8 مليار درهم إماراتي
- اقتراح توزيع أرباحاً نقدية للمرة الأولى لحملة الأسهم عن العام 2011 بقيمة 0.15 درهم لكل سهم

دبي، 6 مارس 2012 – أعلنت دو – شركة الإمارات للاتصالات المتكاملة ش.م.ع – اليوم عن نتائجها المالية للربع الأخير وللسنة المالية المنتهية بتاريخ 31 ديسمبر 2011، وقد عكست النتائج المالية معدلات نمو قوية ونمو مستمر في عدد العملاء. كما أعلنت الشركة عن تقديم اقتراح توزيع أرباحاً نقدية للمرة الأولى لحملة أسهمها عن العام 2011.

من أبرز ملامح النتائج المالية للعام 2011 بأكمله:

- **تحقيق عائدات بلغت 8,9 مليار درهم إماراتي**، بزيادة قدرها 25.2% مقارنة بالعائدات في العام 2010 والتي بلغت 7.1 مليار درهم إماراتي.
- **نمو في الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات (EBITDA)**[1] بنسبة 44.6% أي بما يعادل 2.9 مليار درهم إماراتي، مقارنةً بالعام 2010 حيث كانت 2.0 مليار درهم إماراتي.
- **نمو صافي الأرباح (قبل خصم حقوق الامتياز) بنسبة 47.8%** مقارنة بالعام الماضي حيث بلغت 1.8 مليار درهم إماراتي، مقابل 1.2 مليار درهم إماراتي في العام 2010.
- **نمو صافي الأرباح بعد خصم رسوم الامتياز حيث بلغ** 1.1 مليار درهم إماراتي[2] مقابل 1.0 مليار درهم إماراتي في عام 2010، وقد شهدت "رسوم حق الامتياز" زيادة بعد إعلان الحكومة الاتحادية فرض حق الامتياز على دو عن السنة المالية

[1] تقوم دو بحساب EBITDA كأرباح تشغيل قبل خصم الفائدة والضرائب والاستهلاك، ورسوم الانخفاض في القيمة، والدخل غير التشغيلي، والمصروفات، ورسوم حقوق الإمتياز.

[2] صافي الربح لعام 2011 - احتسبت نسبة 15% مقابل رسوم حقوق الإمتياز من إجمالي صافي الربح بالإضافة إلى 5% من إجمالي إيرادات الشركة. في الربع الأخير من العام أجريت تسوية رسم حقوق الإمتياز وفقًا للإعلان الصادر من الحومة الفيدرالية. أعفي مبلغ 185 مليون درهم إماراتي في هذا الربع وبذلك تكون القيمة الإجمالية لحقوق الإمتياز في عام 2011 مبلغ 715 مليون درهم إماراتي.

المنتهية في 31 ديسمبر 2011 بنسبة قدرها 15% من صافي الربح إضافة إلى 5% من إجمالي عائدات الشركة (مقابل فرض 15% حقوق امتياز من صافي الأرباح فقط عن العام 2010)، فوصلت إلى 715 مليون درهم إماراتي كرسوم امتياز لعام 2011 مقابل 184 مليون درهم إماراتي عن العام 2010 وهو ما كان يعادل نسبة 15% من صافي الأرباح فقط. [3]

- **زيادة العائدات المبدأية على السهم بنسبة 60%**[4] من 0.15 درهم إلى 0.24 درهم
- **زيادة في التدفق النقدي الحر**[5] إلى 1.4 مليار درهم إماراتي مقابل 36 مليون درهم إماراتي في عام 2010.
- **اقتراح توزيع أرباحاً نقدية لحملة الأسهم عن العام 2011 بقيمة 0.15 درهم لكل سهم**

من أبرز ملامح النتائج المالية للربع الأخير من العام 2011:

- **وصل إجمالي العائدات في الربع الأخير من العام إلى 2.4 مليار درهم إماراتي**، بزيادة قدرها 17.9% مقارنة بالربع الأخير من عام 2010 حيث كانت العائدات 2.0 مليار درهم إماراتي، وزيادة قدرها 8.0% مقارنة بالربع الثالث من عام 2011 حيث بلغت 2.2 مليار درهم إماراتي.
- **الاستحواذ على 278,100 عميل فعال من عملاء الهاتف المتحرك** خلال الربع الأخير من العام لتصل قاعدة عملاء الهاتف المتحرك إلى 5.2 مليون عميل.
- **زيادة ثابتة في أعداد عملاء خدمات الهاتف المتحرك بنظام الدفع الآجل** بواقع 19,300 عميل فعال في الربع الأخير من العام، ليصل إجمالي عدد العملاء إلى 362,800، أي بزيادة قدرها 39.6% مقارنة بالربع الأخير من العام 2010 حيث كان إجمالي عدد العملاء 260,000 ويمثل هذا العدد 6.96% من إجمالي قاعدة عملاء الهاتف المتحرك.
- **يُمثل عملاء نظام الدفع الآجل** 42.1% من قيمة زيادة إيرادات الهاتف المتحرك في الربع الأخير من العام.**ارتفاع بنسبة 340 نقطة أساس في مساهمة قطاع البيانات** من إجمالي عائدات الهاتف المتحرك، حيث شكلت 12.6% في الربع الأخير من العام 2011 مقابل 9.2% في الربع الأخير من عام 2010.

---

[2] صافي الربح لعام 2010 – احتسبت نسبة 15% مقابل رسوم حقوق الإمتياز من إجمالي صافي الربح. صافي الربح بعد احتساب حقوق الإمتياز 1.3 مليار درهم إماراتي تمثل 1.03 مليار درهم صافي ربح عام 2010 بعد خصم رسوم حقوق الإمتياز وإعفاء قدره 268 مليون درهم عن مخصصات عام 2009.

[4] يتضمن العائد على السهم غير المعدل في العام 2010 والذي كان 0.31 درهم إعفاء المخصصات المذكورة أعلاه عن العام 2009

[5] يعرف التدفق النقدي الحر على أنه المبالغ النقدية الناتجة من أنشطة التشغيل مخصومًا منها صافي النقدية المستخدمة في أنشطة الاستثمار

- **نمو في الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات (EBITDA)[6] بنسبة 25.7%** حيث بلغت 848.3 مليون درهم إماراتي، مقارنةً بالربع الأخير من عام 2010 حيث كانت 675 مليون درهم إماراتي، وزيادة بنسبة 11.8% مقارنة بالربع الثالث من عام 2011 حيث كانت 758.7 مليون درهم إماراتي.
- **زيادة صافي الأرباح (قبل خصم حقوق الامتياز) بنسبة 15.4%** مقارنة بالعام الماضي حيث بلغت 497.4 مليون درهم إماراتي مقابل 430.9 مليون درهم إماراتي في الربع الأخير من عام 2010، بزيادة قدرها 1.8% عن الربع الثالث من هذا العام والتي بلغت 488.7 مليون درهم إماراتي.

وتعليقًا على النتائج المالية، قال **أحمد بن بيات، رئيس مجلس إدارة شركة "دو"**: "يسرني اليوم، ونحن نحتفل في هذا الوقت بمرور خمسة أعوام على إطلاق خدماتنا ، أن أعلن عن النتائج المالية القوية التي حققناها على مدار العام والتي عكست مسيرة نمونا تماشياً مع خططنا الطموحة."

" وبالنظر إلى نتائجنا المالية القوية عن العام 2011، قرر مجلس الإدارة أن يقترح على الجمعية العمومية العادية الموقرة توزيع أرباحاً نقدية لحملة الأسهم للمرة الأولى مما يعادل 15 فلس لكل سهم عن العام 2011 للمرة الأولى. ويأتي اقتراح توزيع أرباح للأسهم آخذاً بعين الاعتبار حرصنا على مواصلة الاستثمار في فريق عملنا، وشبكاتنا وأنظمة تكنولوجيا المعلومات، ومنتجاتنا وخدماتنا التي تمنح القيمة لعملائنا ومساهمينا. ونحن على يقين أن هذا الاقتراح بتوزيع أرباح لحملة الأسهم يشكل خطوة هامة لتعزيز ثقة مساهمينا في قدرتنا على تحقيق القيمة."

"ويأتي قرار توزيع أرباح لحملة الأسهم كنتيجة للمكانة القوية التي وصلنا إليها في سوق الإمارات. ففي نهاية العام 2011، بلغت حصتنا السوقية أكثر من 46% لخدمات الهاتف المتحرك في الإمارات وفقًا لبيانات هيئة تنظيم قطاع الاتصالات، ويعد هذا إنجازاً كبيراً لشركة بحداثتنا، وبعد خمس سنوات فقط على إطلاق خدماتنا. وتوفر دو اليوم خدماتها لما يزيد عن خمسة ملايين عميل في الإمارات."

[6] تقوم دو بحساب EBITDA كأرباح تشغيل قبل خصم الفائدة والضرائب والاستهلاك، ورسوم الانخفاض في القيمة، والدخل غير التشغيلي، والمصروفات، ورسوم حقوق الإمتياز.

بالرغم من التقلبات التي شهدها الاقتصاد العالمي خلال الأعوام الثلاثة السابقة، فإن مناخ الاستقرار والزخم الاقتصادي في دولة الإمارات العربية المتحدة، إضافة إلى الركائز القوية دعمت مركزنا في السوق من خلال تقديم المنتجات والعروض المبتكرة التي نحرص على الاستمرار بطرحها، لتلبي احتياجات السوق المحلي بكافة شرائحه، وحرصنا على الامتياز في الأعمال التشغيلية. كل ذلك أدى إلى كسب ثقة شريحة أكبر من العملاء واختيارنا كمزودهم المفضل لخدمات الاتصال. مما انعكس بدوره إيجابا على أدائنا المالي.

لقد أظهرنا طوال الأعوام السابقة التزامنا نحو التوطين، حيث ساهمت المبادرات التي تبنيناها في زيادة ملحوظة في نسبة موظفينا من المواطنين الإماراتيين العاملين لدى الشركة، بلغت 28% في العام 2011 بعد أن كانت 23% في العام 2010، وتصل إلى 39% في مناصب الإدارات العليا. كما حرصنا على توفير فرص عمل جديدة للمواطنين الإمارتيين في كافة إمارات الدولة. ومن أبرز الإنجازات في مجال التوطين التي نفخر بها إطلاق مبادرة في العام 2011 هي الأولى من نوعها في الدولة تتمثل في مركز خدمة العُملاء في إمارة الفجيرة الذي يتميّز بكونه إماراتي بالكامل إدارة وموظفين.

إنه لمن دواعي سروري أن أعلن بفخر أننا حققنا تقدماً ملحوظاً على جميع المستويات. لقد نما صافي الأرباح قبل خصم حقوق الامتياز بنسبة 47.8% ليصل إلى 1.8 مليار درهم بعد أن كان 1.2 مليار درهم في العام 2010، وهذا إنجاز يدعو للفخر. وقد أبلغتنا الحكومة الاتحادية فيما يختص برسوم حقوق الامتياز عن العام 2011، فوصل صافي الأرباح بعد خصم حقوق الامتياز إلى 1.1 مليار درهم."

"إن التزامنا بالحوكمة المؤسسية السليمة هو إحدى الركائز الأساسية لعملنا والتي نفخر بها كأساس للمعادلة المتكاملة التي تعمل بها الشركة، وقد توجت جهودنا بحصول شركتنا على المركز الأول في تصنيف مؤشر ستاندرد آند بورز/حوكمة 2011 على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تقديراً لمساعينا المستمرة في تطبيق معايير الحوكمة ضمن الشركة وتجاه المجتمع والبيئة. ويسرني وبالنيابة عن جميع أعضاء مجلس الإدارة أن أعلن عظيم فخرنا بهذا الإنجاز، خاصة حين نأخذ بعين الاعتبار أننا حققنا ذلك في زمن قصير.

وقال **عثمان سلطان، الرئيس التنفيذي لشركة** "دو" **قائلاً:** " أشعر بالفخر وأنا اعلن سنة أخرى من النمو وتحقيق نتائج مالية قوية..

"واصلنا في عام 2011 المسيرة لنصبح مشغل خدمات الاتصال الأسرع نمواً في المنطقة بأسرها على مدى الأعوام الثلاثة؛ واستحوذنا على حصة سوقية أكبر، ويعود الفضل في ذلك إلى تركيزنا خلال العام على تحسين تجربة العميل الذي كانت محور اهتمامنا في العام 2011، والتي سوف نواصل التركيز عليها.

وقد شكل النمو في عائدات البيانات محوراً هاماً من إجمالي عائدات الهاتف المتحرك، كما نتوقع استمرارية نمو استخدام البيانات مع النمو السريع في معدل انتشار الهواتف الذكية، في السنوات المقبلة.

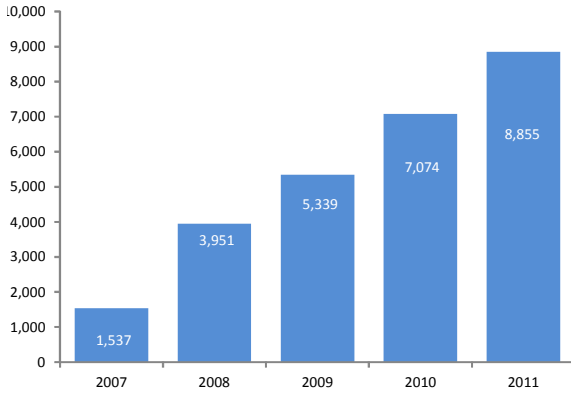
وقد شهد الخدمات الثابتة للمنازل والتي تشمل الهاتف الثابت والانترنت السريع والبث التلفزيوني عبر الإنترنت نمواً ملحوظاً، ويقتصر تقديم هذه الخدمات حالياً على مناطق جغرافية محددة، ويتزامن نمو هذه الخدمات مع النمو الاقتصادي الذي تشهده الدولة، كما نجهز أنفسنا للاستفادة من تفعيل اتفاقية المشاركة في البنية التحتية التي أعلنتها هيئة تنظيم قطاع الاتصالات. ونتطلع بتفاؤل وثقة لتقديم خدمات عالمية المستوى، تعود بالقيمة على عملائنا في جميع أنحاء الدولة.

وعلى مدار العام، حرصنا على رفع كفاءة أعمالنا وتدعيم سياسة ترشيد الإنفاق؛ مما مكننا من إدارة نفقاتنا التشغيلية وإنفاقنا الرأسمالي بشكل أفضل، أدى ذلك إلى تحقيق مستويات ربحية جيدة في العام 2011. وقد واصلنا الاستثمار لتطوير إمكانياتنا خلال العام 2011، وأضفنا أكثر من 1,275 محطة إرسال، لتحسين كفاءة تغطية شبكتنا. كما أجرينا تحديثًا على شبكة البيانات، وخصوصًا شبكة الجيل الثالث، لما لها من تأثير على إجمالي الإيرادات،

وقد واصلنا الاستثمار في تطوير مهارات فريق عملنا، وأولينا تطوير قدرات موظفينا أهمية كبرى لترسيخ سمعة الشركة في قدرتها على استقطاب المهارات، في دولة الإمارات. كما عملنا على تحسين مستويات الولاء والمشاركة من خلال التعاون مع شركة استشارية مستقلة متخصصة في قياس مستويات ولاء ومشاركة عاملينا. ومن المبادرات التي نفخر بإطلاقها برنامج "القيادة" بالتعاون مع إنسياد (INSEAD) العالمية لإدارة الأعمال والذي يهدف لتطوير وتدريب القيادة التنفيذية ، كما أطلقنا مبادرات أخرى لتحسين وتطوير الكفاءات العاملة لدينا، فقدمنا ما يزيد عن 5,000 يوماً تدريبياً لموظفينا خلال العام. وقد شهدنا على مدى الخمسة أعوام السابقة، سجلاً حافلاً من الإنجازات التي عززت توظيف مهارات فريقنا الإداري وتنميتها لتعزيز مكانة الشركة من خلال أداء فريقها المتميز.

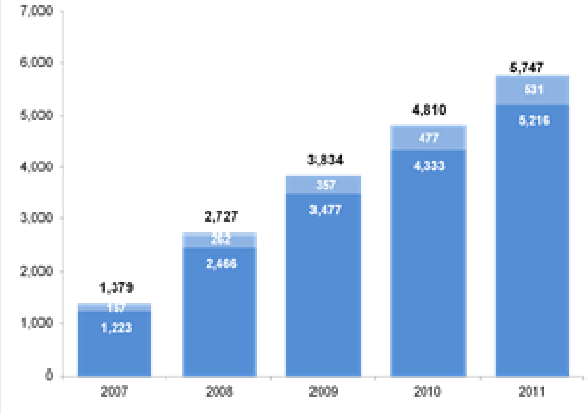
و بالإضافة إلى تطوير كفاءات العاملين لدينا، واصلنا الاستثمار لتحديث نظم تكنولوجيا المعلومات لدينا لتصبح أكثر كفاءة من حيث السرعة والسعة، مما مكننا من طرح أحدث المنتجات والخدمات المبتكرة في فترة زمنية وجيزة. وقد ساهم هذا التحديث في زيادة استخدام خدماتنا من خلال الأنظمة الآلية لإرضاء عملائنا، وتحقيق زيادة في الإيرادات. وقد جنينا ثمار هذا النجاح على مدار عام 2011، كما نعتزم مواصلة عملنا الدؤوب الذي يهدف إلى تحسين تجربة العميل خلال العام 2012، بوضع الآليات التي ستساعدنا على رفع كفاءة الأداء وتحقيق المزيد من التطور على جميع مستويات أعمالنا في الشركة خلال العام 2012.

نمو الإيرادات (بالمليون درهم إماراتي)



وبذات الثبات والعزم الذي عهدتموه منا، نواصل تحقيق نتائج قوية، مدركين أن فرص النمو ستصبح أكثر اعتدالاً. إلا أنني أؤمن بمبدأ ثابت وهو أننا في موقع مناسب لاستغلال الفرص السانحة أمامنا، من خلال تطبيق استراتيجية تركز تمامًا على تقديم كل ما هو مبتكر للعميل وتحقيق كفاءة التشغيل. وسوف تتكلل هذه الجهود بمنح قيمة أكبر لمساهمينا لتقديم خدمات على مستوى عالمي".

نمو عملاء خدمات الهاتف الثابت والمتحرك



تحليل النتائج المالية للعام 2011

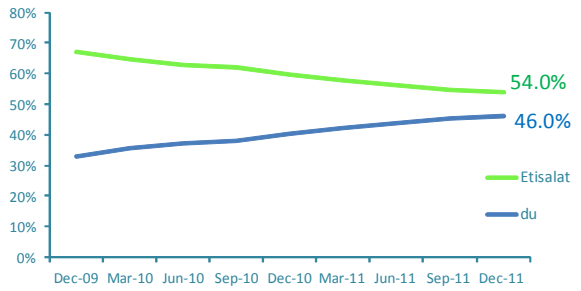
نما إجمالي العائدات خلال العام 2011 بواقع 25.2% حيث بلغ 8.9 مليار درهم إماراتي مقارنة بالعائدات في العام 2010 والتي كانت 7.1 مليار درهم إماراتي؛ ويعزى ذلك إلى نمو حصة دو السوقية خلال الاثنى عشر شهرًا الماضية، وقد ظلت دو محتفظة بمكانتها كمزود الاتصالات المفضل للغالبية العظمى من عملاء الهواتف المتحركة الجدد في الإمارات، حيث استحوذت على

883,200 عميل جديد خلال هذا العام، ليصل إجمالي العملاء في نهاية العام إلى إلى 5.2 مليون عميل فعال، وبذلك وصلت الحصة السوقية إلى 46% حسب بيانات هيئة تنظيم قطاع الاتصالات المعلنة في نهاية العام 2011.

عملاء خدمة الهواتف المتحركة المميزون ذوي الدخل المرتفع يساهمون مساهمة قوية

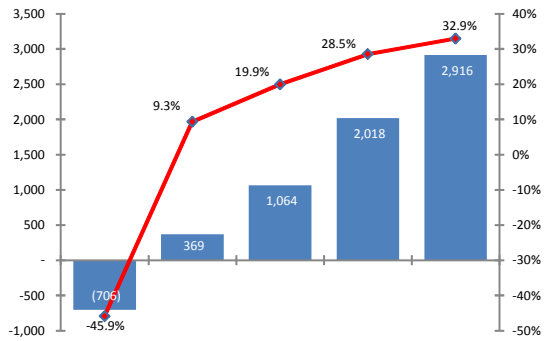
زادت عائدات الهواتف المتحركة بنسبة 28.8% خلال عام 2011، حيث بلغت 6.8 مليار درهم إماراتي مقارنة بالعام 2010 حيث كانت 5.3 مليار درهم، وقد ساهمت معدلات استقطاب العملاء القوية وزيادة متوسط عائد خدمات الهاتف المتحرك لكل مستخدم في هذه الزيادة، كما نتج عنها زيادة قدرها 39.6% في عدد المشتركين بنظام الدفع الآجل خلال العام، فوصل إجمالي العملاء إلى 362,800 أي ما يساوي 6.96% من إجمالي قاعدة العملاء في الهواتف المتحركة.

الحصة السوقية



بلغ عائدات خدمة الهاتف الثابت، والتي تشمل الهاتف الثابت، والتلفزيون، والإنترنت ذات النطاق العريض 1.5 مليار درهم إماراتي للعام 2011، أي بزيادة نسبتها 25.4% مقارنة بالعام 2010 حيث كانت 1.2 مليار درهم إماراتي، أي بزيادة نحو 530,800 خط تقريبًا[7].

الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات (بالمليون درهم إماراتي)



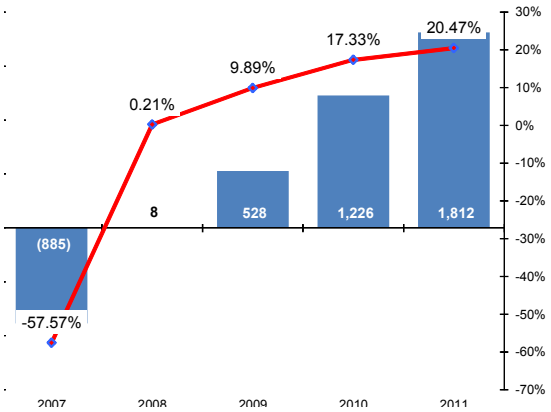
تحسن الكفاءة التشغيلية

على الرغم من النمو الملحوظ في عدد العملاء والخدمات المبتكرة، فقد انخفضت نسبة النفقات العامة من الإيرادات من 36.5% إلى 33.7%، بينما زاد إجمالي المصروفات العامة عن العام 2011

[7] الأرقام الواردة تمثل أعداد الخطوط/ العقود وليس أعداد العملاء. في حالة تعدد المنتجات على نفس العقد، يُحتَسَب خطًا واحدًا عن كل خدمة.

بنسبة 15.5% ليصل إلى 3 مليار درهم إماراتي بعد أن كان 2.6 مليار درهم إماراتي في العام 2010.

صافي الأرباح قبل حقوق الامتياز (بالمليون درهم إماراتي)



نمت الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات (EBITDA) بنسبة 44.6% حيث وصلت إلى 2.9 مليار درهم إماراتي مقارنة بالعام 2010، حيث كانت 2 مليار درهم إماراتي. كما شهد هامش الربح الإجمالي قبل خصم الفائدة والضريبة والمستهلكات تحسنًا بنسبة 442 نقطة أساس عن 28.52% والمسجلة في العام 2010 إي ارتفاع بنسبة 32.94% في عام 2011.

نمو قوي لصافي الربح قبل حقوق الامتياز

بلغ صافي أرباح شركة دو خلال عام 2011 قبل حقوق الامتياز 1.8 مليار درهم إماراتي، وهو ما يمثل زيادة قدرها 47.8% مقارنة بالعام 2010 حيث بلغ 1.2 مليار درهم إماراتي.

وقد حددت الحكومة الاتحادية "رسم حق الإمتياز" المفروض على "دو" في العام 2011 بنسبة 15% من صافي أرباح الشركة إضافة إلى 5% من إجمالي العائدات، بلغ صافي أرباح العام بعد خصم رسوم الامتياز 1.1 مليار درهم إماراتي.

أما بشأن "رسم حق الإمتياز" في السنوات القادمة فسيتم إخطار الشركة عن النسبه المحددة في حينه. وقد واصلت دو تحقيق تدفق نقدي حر إيجابي، حققت الشركة مرة أخرى مركزًا إيجابيًا قويًا من حيث التدفقات النقدية، حيث بلغ التدفق النقدي 1.4 مليار درهم في نهاية 2011 مقارنة بالتدفق النقدي الحر في نهاية 2010 الذي كان 31 مليون درهم إماراتي.

وقد شهدت العائدات المبدأية على السهم زيادة بنسبة 60% لتصل إلى 0.24 درهم من 0.15 درهم. تتضمنت القيمة الغير المعدلة للعائد على السهم والتي بلغت 0.31 درهم مخصصات حقوق الامتياز عن العام 2009 والتي بلغت 268 مليون درهم.

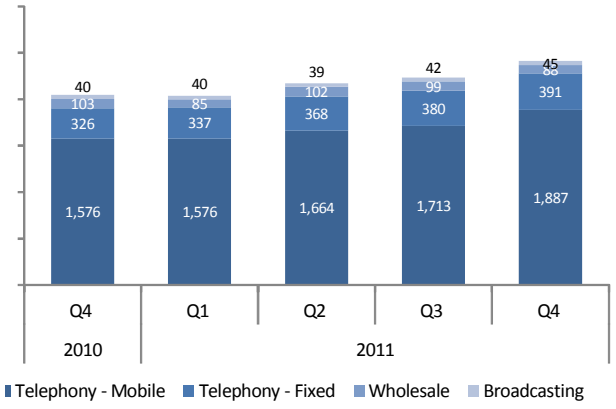
كما شهدت النفقات الرأسمالية خلال العام 2011 ارتفاعاً طفيفاً لتصل إلى 1.3 مليار درهم مقارنة بالعام 2010 حيث كانت 1.2 مليار درهم إماراتي.

تحليل نتائج الربع الأخير للعام 2011

نما إجمالي العائدات خلال الربع الأخير من عام 2011 ليصل إلى 2.4 مليار درهم إماراتي، مقارنة بالربع الأخير من عام 2010 حيث بلغ 2 مليار درهم إماراتي، أي بزيادة سنوية 17.9%، مما يعكس القوة والنمو المستدام في أعداد عملاء الهاتف المتحرك على مدار الاثنى عشر شهرًا الماضية. كما بلغت نسبة الزيادة في الإيرادات 8.0% مقارنة بالربع الثالث من عام 2011.

الربع الأخير من 2011

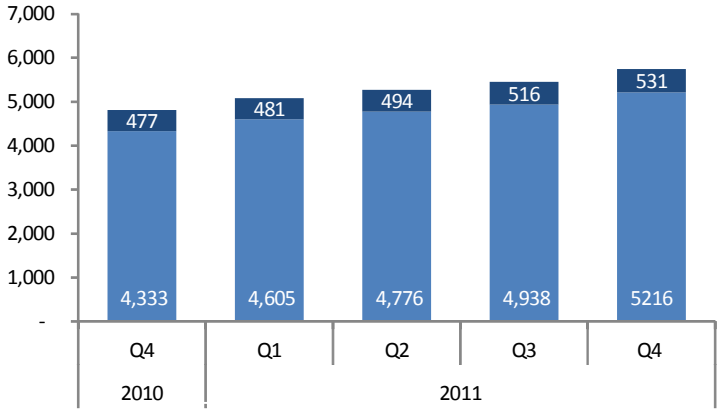
نمو العائدات (بالمليون درهم)



استقطاب المزيد من العملاء

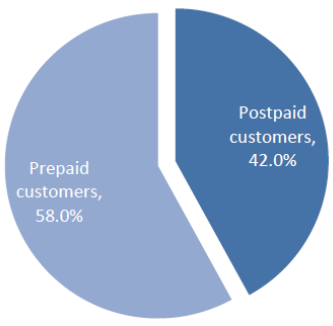
استقطبت دو خلال الربع الأخير من العام 2011 أكثر من 278,100 عميل جديد من عملاء الهاتف المتحرك، وهذا تأكيد على مكانة دو كمزود الاتصالات المفضل للغالبية العظمى من عملاء الهواتف المتحركة الجدد في الإمارات العربية المتحدة.

نمو في قاعدة عملاء الهاتف الثابت والمتحرك



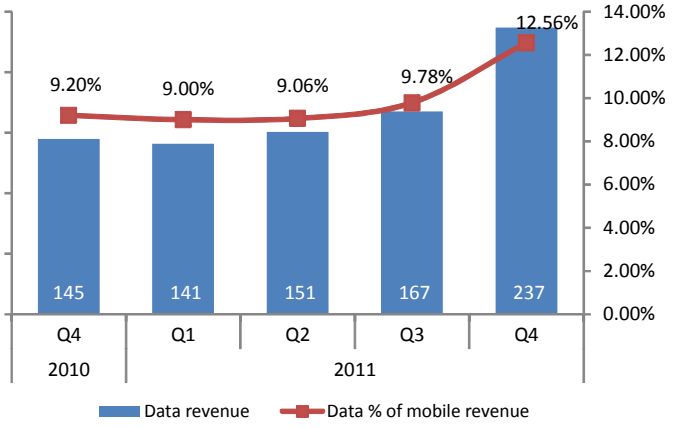
شكل النمو في قاعدة العملاء وزيادة معدل عائد خدمات الهاتف المتحرك لكل مستخدم –لاسيما من عملاء الهاتف المتحرك بنظام الدفع الآجل– إضافة إلى الزيادة في استخدام البيانات دافعاً رئيسياً للنمو المستدام الذي حققته "دو" في إيرادات الهاتف المتحرك والذي بلغ 1.9 مليار درهم إماراتي، وهي زيادة قدرها 19.7% مقارنة بالربع الأخير من عام 2010، حيث كانت 1.6

النمو في قاعدة عملاء الهاتف المتحرك حسب الخدمات



مليار درهم إماراتي، وزيادة قدرها 10.2% مقارنة بالربع الثالث من العام 2011 حيث كانت 1.7 مليار درهم إماراتي.

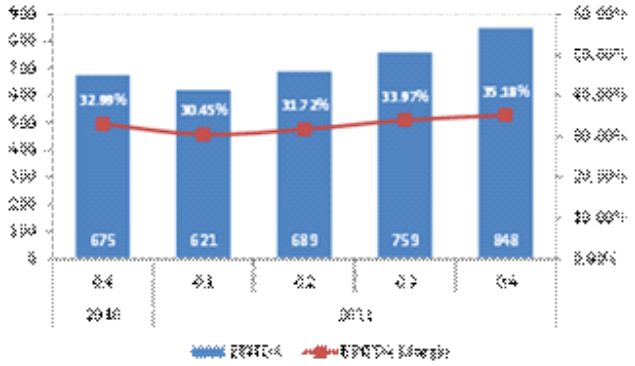
نمو في استخدام بيانات الهواتف المتحركة



مساهمة ثابتة من العملاء المميزين من ذوي الدخل المرتفع في خدمات الهاتف المتحرك بنظام الدفع الآجل

شكلت الإيرادات من قاعدة العملاء المميزين من ذوي الدخل المرتفع في خدمات الهاتف المتحرك بنظام الدفع الآجل 42.1% من النمو في إجمالي العائدات في الربع الأخير من العام 2011، ويرجع 57.9% من النمو إلى زيادة متوسط العائد لكل مستخدم[8]. في خدمات الهاتف المتحرك

الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات (بالمليون درهم إماراتي)



وخلال الربع الأخير من العام 2011، استقطبت دو 19,300 عميل جديد من عملاء خدمات الهاتف المتحرك بنظام الدفع الآجل بما يؤكد جهود الشركة المستمرة لاجتذاب العملاء المميزين لخدمة الهواتف المتحركة والاحتفاظ بهم.

وقد شهد معدل العائد لكل مستخدم زيادة ليصل إلى 124 درهم في الربع الأخير من العام 2011، بعد أن كان 118 درهم في الربع الثالث من نفس العام.

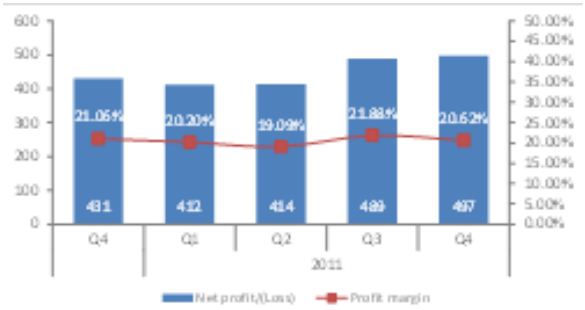
ارتفاع في استخدام البيانات

واصل استخدام بيانات الهاتف المتحرك نموه بوصفه واحدًا من أهم الركائز التي تعتمد عليها إيرادات دو من الهاتف المتحرك، وشكَّلَ نحو 12.6% من عائدات الهاتف المتحرك. ارتفعت إيرادات استخدام بيانات الهواتف المتحركة بنسبة 63.4% عن الربع الأخير من 2011 حيث بلغت 145 مليون درهم إماراتي لتصل إلى 237 مليون درهم إماراتي في الربع الأخير من العام 2011.

[8] يُحتسب متوسط عائد خدمات الهاتف المتحرك لكل مستخدم بقسمة إجمالي إيرادات الهواتف المتحركة المتكررة على متوسط عدد العملاء خلال ربع العام.

وقد بلغت عائدات دو لخدمة الخط الثابت والتي تشمل الهاتف الثابت، والتلفاز، والانترنت ذات النطاق العريض 391.2 مليون درهم إماراتي، أي بزيادة سنوية قدرها 20.0%، بعد أن كانت 326.1 مليون درهم إماراتي في الربع الأخير من العام 2010. وهذه زيادة بنسبة 2.9% على أساس ربع سنوي، حيث كانت الإيرادات 380.2 مليون درهم إماراتي في الربع الثالث من العام 2011.

صافي الأرباح قبل حقوق الامتياز (بالمليون درهم إماراتي)



بلغ إجمالي النفقات العامة 813.3 مليون درهم إماراتي –ما يشكل نسبة 33.73% من العائدات– بنسبة زيادة مقبولة مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، حيث كانت 30.84% في الربع الأخير من العام 2010؛ وهو ما يرجع إلى رسوم استثنائية خلال ربع العام.

زيادة متواصلة في الربحية

ارتفعت الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات (EBITDA) في الربع الأخير لتصل إلى 848.3 مليون درهم إماراتي، وهي زيادة بنسبة 25.7% مقارنة بنفس الفترة من العام 2010 حيث كانت 675.0 مليون درهم إماراتي، ونسبة 11.8% مقارنة بالربع الثالث من العام 2011 حيث كانت 758.7 مليون درهم. وكذلك شهد هامش الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات تحسنًا ليصل إلى 35.18% خلال الربع الأخير من عام 2011 وهو ارتفاع 219 نقطة أساس مقارنة بـ32.99% خلال الربع الأخير للعام 2010، وبارتفاع 121 نقطة أساس مقارنة بالربع الثالث للعام 2011 حيث كان 33.97%.

وقد حققت شركة دو في الربع الأخير من عام 2011 صافي أرباح قبل حقوق الامتياز بلغ 497.4 مليون درهم إماراتي، محققاً زيادة بنسبة 15.4% مقارنة بالربع الأخير من العام 2010 حيث كان 430.9 مليون درهم إماراتي، وزيادة بنسبة 1.8% عن الربع الثالث.

ويستمر التركيز على برنامج النفقات الرأسمالية الخاص بشركة دو، حيث بلغت النفقات الرأسمالية خلال الربع الأخير من العام 2011 مبلغ 330.1 مليون درهم، يركز أكثر من نصفها على الاستثمارات في نشاط الهواتف المتحركة.

بلغ التدفق النقدي الحر 617 مليون درهم خلال الربع الأخير من العام 2011.

المنتجات والخدمات

تضمنت المنتجات والخدمات والحملات الترويجية، في الربع الأخير ما يأتي:

الهاتف المتحرك:

- أعلنت عن طرح رمز جديد هو (052)، على أن يبدأ نشره خلال الربع الأول من العام 2012.
- طرحت خدمة إنترنت ®BlackBerry المحلية المفتوحة المتوافرة مع باقات الاشتراك المميز أو باقات إماراتي.
- قدمت استقبال مجاني غير محدود لمكالمات التجوال في السعودية وأسعار جذابة للمكالمات الصادرة أثناء فترة الحج.
- قدمت أسعارًا خاصة للمكالمات الدولية في عيد الأنوار (ديوالي) في غير أوقات الذروة.
- طرحت باقة إماراتي الجديدة حصريًا للإماراتيين.
- أنشأت خدمة التواصل الاجتماعي المستمر: خدمة ®Blackberry للتواصل الاجتماعي بخيارات يومية أو شهرية في المحاسبة
- افتتاح مراكز مبيعات دو داخل فيرجين ميجاستور لمزيد من الراحة لعملائها وسهولة الوصول إليها.

الخطوط الثابتة:

- أدخلت حلول قنوات البث المرئي المتعددة (MCPC) من إنتلسات للمرة الأولى في الشرق الأوسط.
- وقعت صفقة الشراكة الإستراتيجية مع المنطقة الحرة بمطار دبي لتقديم خدمات متكاملة.
- واصلت حفلات دو على هواك؛ فقدمت من خلالها عددًا من العروض القوية (فرقة ميتاليكا وتامر حسني وفرقة Sade وفرقة إيه آر رحمان)
- تعاونت مع ياه لايف في مجال خدمات إرسال بث القنوات الفضائية.
- الاشتراك مع شرطة دبي لتقديم خدمة نقل بيانات الرادارات عبر شبكة الهاتف المتحرك.
- توقيع اتفاقية إستراتيجية مع أكامي تكنولوجيز لتقديم خدمات حوسبة سحابية قوية وآمنة لنقل مقاطع الفيديو والتطبيقات ومحتويات المواقع الإلكترونية.

– انتهى –

نبذة عن دو

أطلقت دو، مزود خدمات الاتصالات المتكاملة في دولة الإمارات العربية المتحدة، خدماتها للهاتف المتحرك في جميع أنحاء الدولة في فبراير 2007، حيث توفر دو خدمات الهاتف المتحرك والهاتف الثابت في جميع أنحاء الإمارات كما توفر خدمة الإنترنت والتلفزيون المدفوع في المناطق الحرة في دبي، وطرحت دو خدمة الهاتف الثابت عبر خدمة "اختيار المشغل" وذلك في يوليو 2007 وبنهاية الربع الرابع من عام 2011 بلغ إجمالي عملاء دو للهاتف المتحرك 5.2 مليون عميل.

ومن بين المبادرات التي كان لدو السبق في تقديمها: إطلاق حملتها التاريخية لحجز الأرقام للأفراد والمؤسسات وكذلك تطبيقها نظام الدفع بالثانية، وخدمة تلفزيون الهاتف المتحرك، وخدمة الدفع عبر الهاتف المتحرك وبطاقة "واو" لإعادة تعبئة الرصيد الفريدة من نوعها (والتي تتيح للمستخدم حرية الاختيار بين رصيد أكثر أو زمن أكثر والآن خيار "دولي أكثر" وهو خيار إعادة تعبئة الرصيد مع رصيد إضافي على المكالمات الدولية) إضافة إلى الخدمة الذاتية للعملاء.

وبالنسبة للمؤسسات تقدم دو مجموعة من الخدمات من بينها مجموعة مستخدمي المؤسسة المحددة ومناطق الاتصال الدولي المفضلة. ويقدم قسم خدمات البث بدو منصات تقنية إعلامية متطورة وحلول الاتصالات لمجتمع البث من خلال مرافق تليبورت (سماكوم) وغرفة التحكم الرئيسة.

تتوفر خدمات ومنتجات دو لعملائها عبر شبكة موزعين بيع بالتجزئة تضم حاليًا ما يزيد عن 30 مركز بيع في مواقع استراتيجية في أرجاء دولة الإمارات العربية المتحدة وأكثر من 3000 تاجر معتمد أو من خلال مركز المبيعات الإلكتروني المتاح على الرابط التالي: http://www.du.ae/en/where-to-buy/eshop.html. علمًا بأن مراكز مبيعات دو من المراكز التي توفر خدمات شاملة للهاتف المتحرك، واختيار الناقل فضلاً عن خدمات سداد الفواتير.

يمتلك جهاز الإمارات للاستثمار 39.5 % من أسهم دو، وتمتلك شركة مبادلة للتنمية ش.م.ع 19.75 % من الأسهم، و شركة الإمارات للتقنية والاتصالات ذ.م.م 19.5% من الأسهم بينما يمتلك حملة الأسهم النسبة المتبقية. جدير بالذكر أن أسهم الشركة مطروحة للتداول في سوق دبي المالي تحت اسم دو.

لمزيد من المعلومات، يرجى الاتصال بـ:

المسؤول الإعلامي – باللغة العربية	**وسائل الإعلام/المحللون– باللغة الإنجليزية**
ناهد عاشور	جيمس هوكسورث
كابيتال إم إس إل	كابيتال إم إس إل
+971 55 488 4988	+971 55 2111 658
du@capitalmsl.com	