بيان صحفي

دو تعلن نتائجها المالية عن الربع الثاني من العام 2011

- *زيادة في العائدات بنسبة 28% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي*
- *ارتفاع صافي الأرباح قبل حقوق الامتياز بنسبة 51% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي*

دبي، 3 أغسطس 2011 – أعلنت دو، شركة الإمارات للاتصالات المتكاملة ش.م.ع، اليوم عن نتائجها المالية للربع الثاني من عام 2011.

من أبرز ملامح الربع الثاني من العام:

- **زيادة العائدات بنسبة 28% لتصل إلى 2,172 مليون درهم** مقارنة بالربع الثاني من عام 2010، وبنسبة 7% مقارنة بالربع الأول من عام 2011.
- **زيادة في عائدات الهاتف المتحرك بمقدار 87 مليون درهم على أساس ربع سنوي، و404 مليون درهم على أساس سنوي أي بزيادة 32%**، مقارنة بالربع الثاني من عام 2010 لتصل إلى 1,664 مليون درهم.
- **أسهمت قاعدة عملاء خدمات الهاتف المتحرك بنظام الدفع الآجل بنسبة 44% من الزيادة في عائدات الهواتف المتحركة خلال الربع الثاني من العام** (باستثناء عائدات التجوال الدولي وأجهزة الهواتف). وترجع نسبة 31% من هذه المساهمة إلى النمو في معدل العائد لكل مستخدم.
- **ارتفاع عائدات البيانات من الهواتف المتحركة بنسبة 74%** في الربع الثاني من عام 2011 مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، لتصل إلى 151مليون درهم في الربع الثاني لهذا العام، وقد شكلت هذه العائدات 9% من إجمالي عائدات الهاتف المتحرك.
- **الاستحواذ على 171,100 عميل فعال[1] من عملاء الهاتف المتحرك** خلال الربع الثاني من العام، ليصل عدد العملاء الإجمالي إلى 4,775,900 عميل.
- **زيادة مقدارها 25% في قاعدة عملاء الهاتف الثابت لتصل** إلى 623,600 خط في الربع الثاني من العام 2011، بعد أن كانت 499,900 خط في الربع الثاني من عام 2010 ، أي بزيادة 42,100 خط خلال ربع العام.
- **نمو الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات (EBITDA)[2] بنسبة 52% حيث بلغت 689 مليون درهم** ، مقارنةً بـــ454 مليون درهم خلال الربع الثاني من عام 2010.
- **نمو صافي الأرباح قبل حقوق الامتياز بنسبة 51%** مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، ليصل إلى 414 مليون درهم مقارنةً بالربع الثاني من عام 2010 حيث كان 275 مليون درهم.
- **تحقيق تدفقات نقدية إيجابية للربع الثالث على التوالي.**

[1] وفقًا لتعريف هيئة تنظيم الاتصالات، فإن العميل الفعال هو العميل الذي أجرى أو استقبل مكالمة أو أرسل رسالة نصية قصيرة أو رسالة متعددة الوسائط خلال التسعين يومًا الماضية.

[2] تقوم دو بحساب EBITDA كأرباح تشغيل قبل خصم الفائدة والضريبة والمستهلكات، ورسوم الانخفاض في القيمة، والدخل غير التشغيلي، والمصروفات، وحقوق الامتياز.

وقد صرح عثمان سلطان، الرئيس التنفيذي لشركة "دو" قائلاً: "لقد حققنا معدلات نمو قوية في العائدات، كما كان لإيرادات شريحة عملائنا المتميزين في خدمة الهاتف المتحرك بنظام الدفع الآجل مساهمة فعالة في هذه الزيادة خلال هذا الربع من العام، وهذا انعكاس لجودة منتجاتنا المتنوعة وخدماتنا التي تدعمنا في الحفاظ على هذه الشريحة من العملاء المتميزين. ولأننا حريصون على مواصلة تقديم خدمة عملاء على أعلى مستوى، فقد ركزنا جهودنا واستثماراتنا في تطوير برنامج شامل لخدمة عملاء على أعلى مستوى.

"لقد شهدنا في دو نمواً في عائدات الهاتف المتحرك لأكثر من ربع، نتيجة للزيادة في معدل العائد لكل مستخدم، والتي يدعمها زيادة استخدام عملائنا لخدماتنا."

"وخلال الربع الثاني من العام أعلنت الشركة عن حصولها على قرض مشترك بقيمة 200 مليون دولار، والذي اقترن مع الإعلان عن سدادها الكامل للتسهيل الائتماني المزدوج العملة المشترك بقيمة 3 مليار درهم. وهذه خطوة من شأنها تعزيز إستراتيجيتنا المالية الموجهة، التي أتاحت لنا بدورها الاستفادة من الموارد المتاحة للشركة بفاعلية، لدعم نمو لشركة وتعزيز استراتيجية الاستثمار بهدف تحقيق أفضل عائد لمساهمينا."

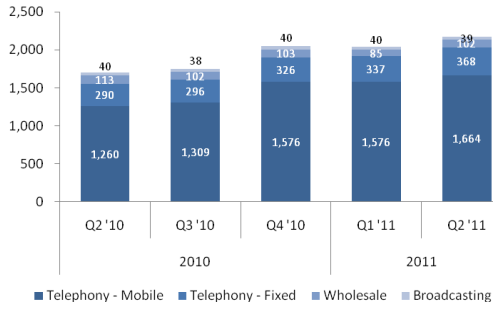
مواصلة الاستحواذ على حصة السوق

ووفقًا للبيانات التي نشرتها هيئة تنظيم قطاع الاتصالات وإفصاحات مشغل الاتصالات المنافس في نهاية شهر يوليو، فإن دو قد استحوذت على 44% من الحصة السوقية. وقد أظهرت نتائج الربع الثاني من هذا العام مجددًا أن دو مشغل الاتصالات المفضل للغالبية العظمى من مشتركي الهواتف المتحركة الجدد في دولة الإمارات؛ حيث نجحت في الاستحواذ على 171,100 عميل جديد خلال هذا الربع من العام، ليصل إجمالي عدد المشتركين الفعالين إلى نحو 4,775,900 مشترك فعال حتى نهاية الربع الثاني من العام 2011.

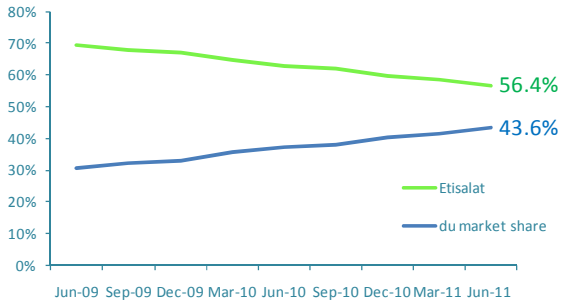
نمو قوي في عائدات الهواتف المتحركة

شكّل النمو في معدل العائد لكل مستخدم – لا سيما من عملاء خدمات الهاتف بنظام الدفع الآجل – وزيادة عدد المشتركين والارتفاع في استخدام البيانات الركائز الرئيسة لعائدات دو من الهاتف المتحرك والتي بلغت 1,664 مليون درهم ، وهي زيادة مقدارها 32% مقارنة بالربع الثاني من عام 2010 حيث كانت 1,260 مليون درهم، وزيادة 6%

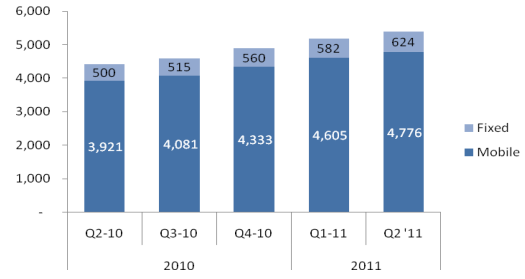
نمو الإيرادات (بمليون الدرهم الإماراتي)



الحصة السوقية



النمو في عملاء الهواتف المتحركة والثابتة (بالألف)



مقارنة بالربع الأول من العام 2011 حيث كانت 1,576 مليون درهم.

المساهمة المتزايدة من جانب عملاء خدمات الهاتف بنظام الدفع الآجل

لقد ساهمت قاعدة عملاء خدمات الهاتف المتحرك بنظام الدفع الآجل قد بنسبة 44% من النمو في عائدات الهواتف المتحركة خلال الربع الثاني من عام 2011.

وقد استمرت إستراتيجية دو واستثماراتها الرامية لاستقطاب شريحة كبار عملاء الهواتف المتحركة والاحتفاظ بهم، حيث نجحت في الاستحواذ على 17,000 مشترك فعال من مشتركي خدمات الهاتف المتحرك بنظام الدفع الآجل الذين تمت إضافتهم خلال ربع العام ليصبح عدد المشتركين الإجمالي 323,400 مشترك، وهو ما يعادل 7% من قاعدة مشتركي الهواتف المتحركة.

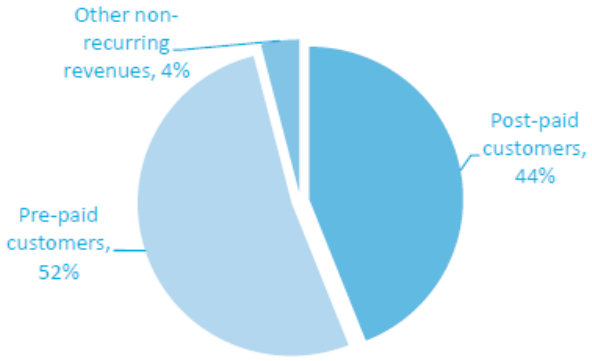
أما متوسط عائد خدمات الهاتف المتحرك لكل مستخدم في خدمات الهاتف المتحرك في الربع الثاني من عام 2011، فقد ظل مستقرًا عند 118 درهمًا إماراتيًا، بينما بلغ 111 درهمًا إماراتيًا خلال الربع الثاني من عام 2010.

الاستخدام المستدام للبيانات كنسبة من الإيراد

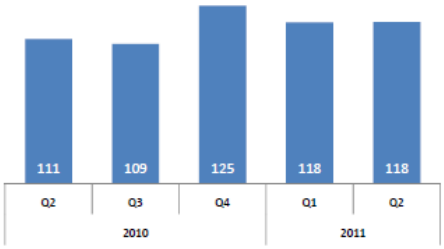
لقد أصبح استخدام بيانات الهاتف المتحرك من أهم الركائز التي تعتمد عليها إيرادات دو من الهاتف المتحرك، فهي تمثل نحو 9.1% من إيرادات الهاتف المتحرك. لقد زادت إيرادات استخدام بيانات الهاتف المتحرك من 87 مليون درهم خلال الربع الثاني من عام 2010 إلى 151 مليون درهم خلال الربع الثاني من عام 2011 بنسبة زيادة 74% عن نفس الفترة من العام الماضي.

أما إيرادات "دو" من خدمات الثابت بما فيها الهاتف الثابت، والتلفاز، والإنترنت السريع فقد بلغت 368 مليون درهم خلال الربع الثاني من العام، أي بزيادة نسبتها 27% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي حيث كانت 290 مليون درهم إماراتي خلال الربع الثاني من عام 2010، كما حققت زيادة بنسبة 9.2% عن الربع السابق عليه حيث بلغت 337 مليون درهم خلال الربع الأول من عام 2011، أي بزيادة

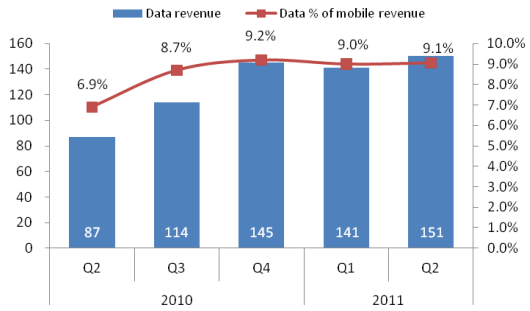
تركيبة النمو في الهواتف المتحركة



الهواتف المتحركة – متوسط الإيراد لكل مستخدم (درهم)



استخدام بيانات الهواتف المتحركة (بمليون الدرهم الإماراتي)



623,600 خط[3].

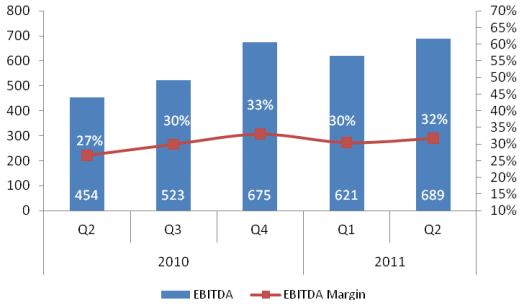
الاستثمار في برنامج التميز في خدمة العملاء

استقر إجمالي المصروفات العامة خلال العام عند مستوى 763 مليون درهم ، مقارنة بمستواه خلال الربع الأول من عام 2011 والبالغ 696 مليون درهم ، وترجع هذه الزيادة في جزء منها إلى الاستثمار في برنامج دو للتميز في خدمة العملاء خلال الربع الثاني من العام في إطار مواصلة الشركة تطوير "خبرة العملاء"، وتحسينها بما يحقق للشركة مواصلة اجتذاب كبار العملاء والاحتفاظ بهم.

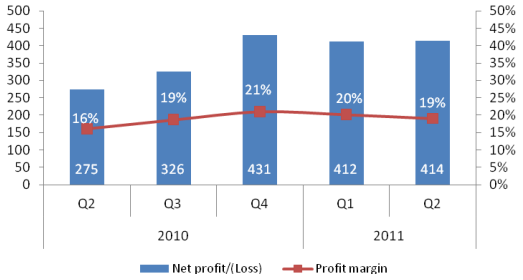
زيادة هامش الربح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات

خلال الربع الثاني من العام، نمت الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات (EBITDA) بنسبة 52% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، كما أنها زادت بنسبة 11% عن الربع السابق عليه مباشرة، حيث بلغت 689 مليون درهم ، بعد أن كانت 454 مليون درهم و621 مليون درهم في كل منهما بالترتيب. كما تحسن هامش الربح الإجمالي قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات فارتفع إلى 32% في الربع الثاني من عام 2011، مقارنة بالربع الثاني من عام 2010 حيث كان قد سجل 27%، وارتفع أيضًا بنسبة 2% مقارنة بالربع السابق حيث كانت الزيادة 30%.

الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات (بمليون الدرهم)



صافي الأرباح قبل حقوق الامتياز (بمليون الدرهم)



الحفاظ على مستوى هامش الربح الصافي

بلغت أرباح شركة دو الصافية خلال الربع الثاني من عام 2011 قبل خصم حقوق الامتياز 414 مليون درهم ، وهو ما يمثل زيادة قدرها 51% مقارنة بالربع الثاني لعام 2010، حيث بلغ 275 مليون درهم ، وارتفاعًا قدره 0.5% عن الربع الأول من عام 2011.

ويستمر برنامج الإنفاق الرأسمالي الخاص بشركة دو مركزًا ومن المتوقع أن يصل إلى 1.6 مليار درهم في عام 2011، فقد بلغت النفقات الرأسمالية في الربع الثاني من عام 2011 مبلغ 214 مليون درهم. ويظل التركيز الأساسي للاستثمار مُنصَبًا على استكمال شبكة الهواتف المتحركة، والتي تستحوذ وحدها على ما يزيد عن 37% من الإنفاق خلال الربع الثاني من العام.

مبادرات المنتجات والخدمات خلال ربع العام

[3] هذا الرقم عبارة عن عدد الخطوط / العقود، وليس عدد حسابات العملاء؛ وفي حالة تعدد المنتجات لنفس العقد، يتم حساب خط واحد عن كل خدمة.

تضمنت مبادرات المنتجات والخدمات في الربع الثاني ما يأتي:

الهاتف المتحرك:

- أبرمت الشركة اتفاقية مع بريد الإمارات يتاح من خلالها سداد كافة فواتير دو والحصول على الخدمات التي تقدمها الشركة من كافة مكاتب البريد في الإمارات العربية المتحدة.
- تقديم عرض جديد تحت اسم "باسبورت" وهو العرض الأول من نوعه في دول مجلس التعاون الخليجي. ويستهدف العرض تيسير أسعار المكالمات الصادرة أثناء التجوال لينعم العملاء براحة البال أثناء السفر إلى الخارج.
- تقديم عرض "ميزة الرقم"، وهو البرنامج الذي أعقب تقديم باقات الاشتراك المميز السوبر، لتتيح لمستخدمي الهاتف المتحرك بنظام الدفع الآجل الحصول على رقمهم المميز مدى الحياة من خلال الاشتراك في باقة "الاشتراك المميز" لمدة سنة.
- قامت الشركة بإجراء واستكمال البرنامج الأول لتطوير شبكة الهواتف المتحركة على المدى البعيد بما يدعم سرعات الاتصال العالية التي تصل إلى 150 ميجا بايت في الثانية.

الخطوط الثابتة:

- تم التوقيع على اتفاقية مدتها ثلاثة أعوام مع شركة سيسكو لدعم خدمات شبكات العمل وتحسينها، ودعم تنمية البنية التحتية الحالية والمستقبلية.
- تم توقيع اتفاقية خدمات مع "فريزون" تتيح لـــ دو عرض برنامج متكامل للخدمات المدارة للشركات العالمية التي تتخذ من دبي مقرًا لها. وتشمل هذه الخدمات بروتوكول الإنترنت الخاص (PIP)، وخدمة خط الإيثرنت الخاص (EPL)، وخدمة خط الإيثرنت الخاص الافتراضي (EVPL) وغير ذلك.
- الدخول في تحالف إستراتيجي مع الاتحاد للقطارات بغرض أن تقوم دو بتقديم استشاراتها وتوفير المعارف المتعلقة بحلول الاتصالات؛ ومن ثم تحسين حلول الاتصالات التي تستخدمها شركة الاتحاد بصفة عامة وزيادة قدرة دو على الوصول إلى المناطق النائية في مختلف أنحاء الإمارات.
- تم طرح باقة اتصال جديدة – "هاتف بلس" – للمؤسسات، لخدمات الهواتف الثابتة الخاصة بالمؤسسات غير التابعة لشبكة دو في مختلف أنحاء الإمارات، وتتيح لهم هذه الباقة الجديدة توفير حتى 70% من قيمة المكالمات الحالية.
- تم الحصول على قرض بمبلغ 220 مليون دولار. حيث تم التوقيع على صفقة استحواذ تمويلي مقابل قرض مدته ثلاثة أعوام بقيمة 220 مليون دولار كجزءٍ من برنامج دو المستمر لرفع كفاءة رأس المال.
- أعلنت الشركة عن خططها لإقامة مركز لخدمة العملاء مدار بالكامل بواسطة الإماراتيين ويقع في الفجيرة. وقد تم الاضطلاع بهذه المبادرة التي تعتبر الأولى من نوعها في البلاد بغرض خلق فرص عمل جديدة في الفجيرة والإمارات المحيطة بها، وتشجيع الإماراتيين على تطوير مسارهم المهني في مجال خدمة العملاء.

-انتهى-

نبذة عن دو

أطلقت دو، مزود خدمات الاتصالات المتكاملة في دولة الإمارات العربية المتحدة، خدماتها للهاتف المتحرك في جميع أنحاء الدولة في شهر فبراير من عام 2007، إلى جانب خدمات الإنترنت والتلفاز المدفوع التي تقدمها دو في بعض المناطق الحرة في دبي، وطرحت دو خدمة الهاتف الثابت عبر خدمة "اختيار المشغل " وذلك في يوليو 2007 وبنهاية الربع الثاني من عام 2011 بلغ عدد عملاء دو الإجمالي للهاتف المتحرك 4.7 مليون عميل.

ومن بين المبادرات التي كان لدو السبق في تقديمها: إطلاق حملتها التاريخية لحجز الأرقام للأفراد والمؤسسات وكذلك تطبيقها لنظام الدفع بالثانية، وخدمة تلفاز الهاتف المتحرك، وخدمة السداد 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 موزعي بيع بالتجزئة تضم حاليًا ما يزيد عن 30 مركزًا للبيع في مواقع إستراتيجية في أرجاء دولة الإمارات العربية المتحدة وأكثر من 3000 تاجر معتمد أو من خلال مركز المبيعات الإلكتروني المتاح على الرابط الآتي: 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، وشركة 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 بـــ:

وسائل الإعلام/المحللون- باللغة الإنجليزية

جيمس هوكسورث

كابيتال إم إس إل

+971 55 2111 658

du@capitalmsl.com

وسائل الإعلام – باللغة العربية

ناهد عاشور

كابيتال إم إس إل

+971 55 488 4988