

خبر صحفي

دو تعلن عن نتائجها المالية لعام 2009

تحقيق عائدات وأرباح قياسية لهذا العام

نمو إجمالي العائدات بنسبة 35% لتحقيق 5.3 مليار درهم إماراتي

نمو قياسي في صافي الأرباح (قبل حقوق الامتياز) لتصل إلى 528 مليون درهم إماراتي

دبي، 24 فبراير 2010 - أعلنت دو - شركة الإمارات للاتصالات المتكاملة ش.م.ع - اليوم عن تحقيق عائدات وأرباح قياسية للسنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2009، بأرباح بلغت 528 مليون درهم إماراتي قبل حقوق الامتياز.

من أبرز ملامح النتائج المالية للعام 2009 كاملاً:

- الاستحواذ على 1.011.200 عميل فعال من عملاء الهاتف المتحرك خلال عام 2009، بزيادة قدرها 41% عن العام الماضي ليصل عدد العملاء إلى 3.477.000 عميلاً فعالاً.
- تضاعف عدد العملاء الفعالين المشتركين بخدمة الهاتف المتحرك بنظام الدفع الآجل خلال العام لتبلغ إلى 137.500 عميل مقارنة بـ 66.300 عميل في العام 2008.
- نمو بنسبة 45% في قاعدة عملاء خدمة الهاتف الثابت لتصل إلى 405.900 خط في نهاية عام 2009 من 280.300.
- ارتفاع نسبة إجمالي العائدات بنسبة قدرها 35% لتبلغ 5.339 مليون درهم إماراتي، مقارنة بـ 3.951 مليون درهم إماراتي في العام 2008.
- حققت دو أرباحاً قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات (EBITDA) بلغت 1.064 مليون درهم إماراتي، أي بزيادة قوية تبلغ 189% مقارنة بـ 369 مليون درهم إماراتي في العام 2008.
- تحقيق صافي الأرباح (قبل حقوق الامتياز) بقيمة 528 مليون درهم إماراتي مقارنة بـ 8 مليون درهم إماراتي في العام 2008.

من أبرز ملامح النتائج المالية للربع الأخير من العام 2009:

- زيادة عدد عملاء الهاتف المتحرك بواقع 337.900 عميل فعال¹ خلال الربع الأخير، ومسجلة أعلى معدل ارتفاع للعام 2009.
- زيادة ملحوظة في صافي عدد العملاء المشتركين بخدمة الهاتف المتحرك بنظام الدفع الآجل تبلغ 27.500 عميل في الربع الأخير من العام، و هي زيادة مساوية للربع الثالث من عام 2009.
- بلغ إجمالي العائدات للربع الأخير 1.530 مليون درهم إماراتي، أي بزيادة قدرها 25% مقارنة بنفس الفترة من عام 2008.
- حققت دو أرباحاً قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات (EBITDA) بلغت 366 مليون درهم إماراتي، وهو ما يشكل زيادة قوية تبلغ 55% مقارنة بالربع الأخير من عام 2008 (حيث بلغت 236 مليون درهم إماراتي).
- بلغ صافي الربح (قبل حقوق الامتياز) في الربع الأخير ما قيمته 209 مليون درهم إماراتي، أي بزيادة بلغت 155% مقارنة بالربع الأخير من العام 2008 (حيث بلغ 82 مليون درهم إماراتي).

وتعليقاً على النتائج المالية قال أحمد بن بيات، رئيس مجلس إدارة دو "كان عام 2009 بالنسبة لشركة دو عامًا آخرًا من النجاح حيث حققت الشركة أرقامًا قياسية في نمو الأرباح والعائدات. و هذا أداء بارز في ظل التحديات الاقتصادية التي شهدها العام الماضي، كما يمثل إنجازاً حقيقياً يفخر به كل من إدارة دو وموظفيها الذين بذلوا جهوداً مشكورة لتقديم الابتكار، و القيمة المضافة، و التميز في خدمة عملائهم.

لا يقتصر التزامنا نحو مشتركي الشركة فقط، بل نحن ملتزمون أيضاً من خلال نجاح دو بالمساهمة في تطوير قطاع الاتصالات ككل و من خلاله اقتصاد الدولة، و يمثل برنامج التوطين وهو برنامج راسخ من حيث القيمة والكفاءة قاعدة أساسية لالتزامنا تجاه دولتنا، فنحن من خلال هذا البرنامج، نواصل العمل على توظيف و تفعيل الكفاءات من المواطنين الإماراتيين.

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

¹ يُستخدم معيار (EBITDA) عادةً كمؤشر لأداء الشركات في صناعة الاتصالات، حيث يعرض أبرز مظاهر الأداء للشركة.

سوف يشهد عام 2010 دخول شركة "دو" مرحلة جديدة من التطور تلي مرحلة التأسيس، فأدأؤنا المالي المتميز الذي حققته الشركة خلال الأعوام الثلاثة السابقة، و ما صاحبه من نمو في عدد المشتركين يشكل قاعدة قوية لانطلاق المرحلة التالية من التطور. إننا نلتزم بتقديم الجودة العالية و إرضاء عملائنا، كما أننا سنتابع الاستثمار في أعمالنا كي نستغل الفرص الواعدة التي تلوح أمامنا.

و قال عثمان سلطان الرئيس التنفيذي لـ دو "حققت الشركة نموا متميزاً خلال ثلاثة أعوام بعد إطلاق خدماتها. إننا نفخر بما حققناه حتى الآن من إنجازات، فنحن اليوم نتمتع بمكانة قوية في سوق الاتصالات المتحركة، و استطعنا أن نبرهن طموحنا بأن نصبح لاعباً مؤثراً في الإمارات العربية المتحدة في هذه السوق المشبعة بعد فترة وجيزة.

من ناحية أخرى، يسعنا القول بأن عروضنا اليوم في مجال الهواتف الثابتة والإنترنت السريع وخدمة التلفزيون عبر بروتوكول الانترنت هي الأكثر تكاملاً و اندماجاً و تقدماً من الناحية التقنية على مستوى المنطقة ككل، و نحن نرى فرصاً جديدة للنمو من خلال توسيع قاعدة العملاء على مستوى الدولة بأكملها، الأمر الذي سيتحقق من خلال إبرام اتفاقية للمشاركة في البنية التحتية.

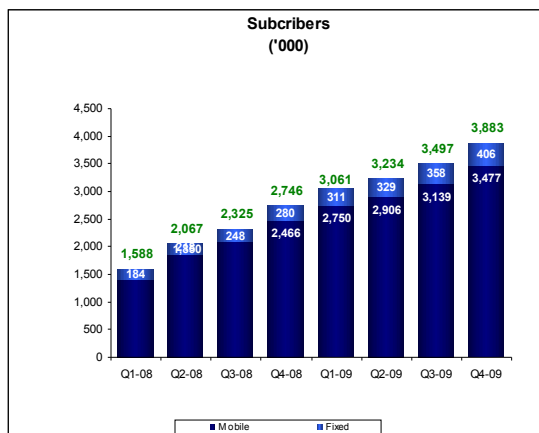
علاوة على هذا، فإننا نبني الأسس التي ستنجح للشركة بفعالية دخول عالم المحتوى الرقمي والإنترنت الذي يتسم بالنمو المطرد من خلال إقامة تحالفات لتحقيق زيادة في العائدات في هذه المجالات الواعدة في السنوات القادمة.

سنعمل في عام 2010 على تدعيم الأسس لاستمرار النمو على المدى البعيد والربحية المستدامة. كما نسعى أيضاً لتوفير القيمة و إرضاء العملاء من خلال السعي المستمر نحو الجودة العالية و تفعيل المعنى الحقيقي للمنافسة والكفاءة في التشغيل. هذا ونعمل باستمرار على هيكلة الآلية التشغيلية بشكل يساعدنا على خفض التكاليف وتحسين الانتاجية بما يحقق مصلحة الشركة و المساهمين.

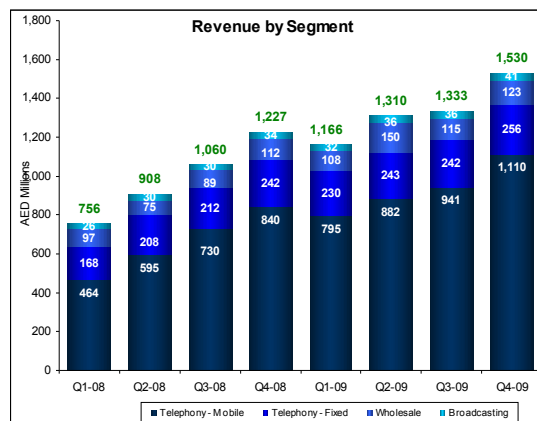
أرى أن عام 2010 سيشهد تحسين كفاءة شركتنا مع تفعيل أكبر لسياسة التوطين ومواصلة السعي وراء هدفنا لتحقيق نمو بعيد المدى وربحية مستدامة بما يحقق الفائدة للعملاء والعاملين والمساهمين وبالطبع للمجتمع بوجه عام."

تحليل نتائج عام 2009

نمو عدد المشتركين في عام 2009



نمو العائدات في عام 2009



نما إجمالي العائدات خلال العام 2009 بواقع 35% من عام لآخر حيث بلغ 5.339 مليون درهم إماراتي؛ كما بلغت العائدات خلال الربع الأخير من عام 2009 حوالي 1.530 مليون درهم إماراتي لتسجل بذلك أعلى عائدات على أساس ربع سنوي على الإطلاق. والجدير بالذكر أن إجمالي العائدات شهد نمواً على أساس ربع سنوي مع تحقيق عائدات الهاتف المتحرك أعلى أداء بين القطاعات الأخرى بزيادة وصلت إلى 42% عن العام الماضي.

وخلال عام 2009، استمر نمو أعداد المشتركين الجدد قوياً مدفوعاً بزيادة عدد مشتركي خدمات الهاتف المتحرك و العروض الجديدة وتحسين المنتجات القائمة؛ و قد بلغ عدد المشتركين الفعالين في خدمات الهاتف المتحرك 3.477.000 مشترك في نهاية عام 2009 منهم 337.900 مشترك جديداً خلال الربع الأخير من عام 2009.

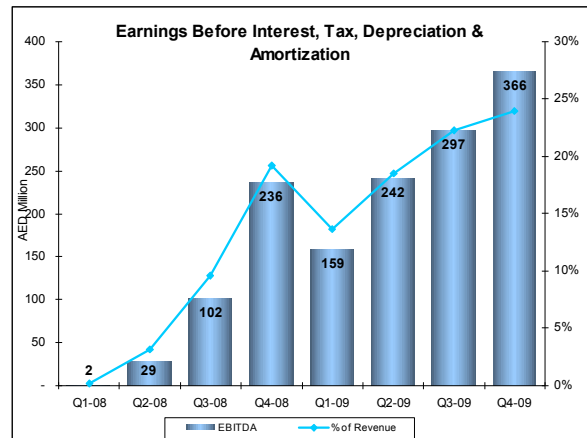
هذا وقد حقق النمو في أعداد المشتركين عائدات قوية في مجال الهاتف المتحرك بلغت 3.727 مليون درهم إماراتي خلال العام بزيادة قدرها 42% عن العام الماضي؛ و قد سجل الربع الأخير من عام 2009 أعلى عائدات ربع سنوية في مجال الهاتف المتحرك بلغت 1.110 مليون درهم إماراتي. والجدير بالذكر، أن اهتمامنا في عام 2009 - وعقب النمو السريع في أعداد المشتركين على مدار الثلاثة أعوام الماضية - تركز في تحسين جودة الخدمات المقدمة للعملاء الحاليين بالإضافة إلى جذب مستخدمين جدد للمنتجات ذات التقنية العالية. وقد أثبتت هذه الإستراتيجية نجاحها حين تضاعفت قاعدة المشتركين

في خدمة الهاتف المتحرك بنظام الدفع الآجل لتصل إلى 137.500 مشترك خلال العام مقارنة بـ 66.300 مشترك في عام 2008.

بلغت قيمة عائدات "دو" من خدمات الخطوط الثابتة خلال العام، بما فيها الهاتف الثابت، والتلفزيون، والإنترنت السريع 970 مليون درهم إماراتي للعام 2009 من 405.900 خطأً، وبزيادة قدرها 17% عن العام الماضي و 6% عن نفس الربع من العام السابق، وهو ما يرجع إلى النمو المطرد في قاعدة المشتركين على أساس فصلي.

وقد شهد هذا العام طرح الخدمات الجديدة التي أطلقتها الشركة منها Apple's iPhone، وباقات الاشتراك الممتاز والاشتراك السوبر للمؤسسات؛ و بطاقة الاشتراك المميز التي تعتبر أول مجموعة مخصصة من خدمات الهاتف المتحرك المدفوعة مقدماً التي تخدم الأفراد؛ وبطاقة "واو" المدفوعة مقدماً مع تقديم خيار ثالث وهو "مكالمات أكثر برصيد دولي"، الذي يقدم رصيد أكبر للمكالمات الدولية؛ وخدماتي IPTV والفيديو عند الطلب، اللتان توفران تجربة مشاهدة عالية الجودة لعملائنا. وتلعب "دو" دوراً مهماً في أهم علامتين فاصلتين لدولة الإمارات العربية المتحدة؛ حيث وفرت خدمة الاتصال اللاسلكي في مترو دبي الجديد وفي فعاليات سباق فورميولا وان (F1) الأول التي أقيم بأبوظبي.

نمو الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات (EBITDA)



لقد كان أداء نمو الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات (EBITDA) استثنائياً خلال عام 2009؛ حيث ارتفع بنسبة 189% عن العام الماضي ليسجل 1.064 مليون درهم إماراتي مقارنة بـ 369 مليون درهم إماراتي خلال عام

2008. حققت الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات (EBITDA) خلال الربع الأخير من عام 2009 نحو 366 مليون درهم إماراتي، أي بزيادة قدرها 55% عن نفس الفترة من العام 2008 و التي بلغت 236 مليون درهم إماراتي.

ومن جهة أخرى، ارتفع إجمالي المصروفات الثابتة ليصل إلى 2.443 مليون درهم إماراتي خلال العام مقارنة بـ 2.143 مليون درهم إماراتي في عام 2008 أي بزيادة قدرها 14%، غير أنه بمقارنة نسبة التكلفة إلى العائد، فإننا نجد أنها قد انخفضت من 54% في عام 2008 إلى 46% لعام 2009، و يعود هذا إلى إستراتيجية الإدارة المتأنية والفعالة.

لقد واصلنا نمونا وتطورنا خلال عام 2009، حيث حفل العام بملامح بارزة، كان أبرزها تحقيق أعلى صافي أرباح قبل حقوق الامتياز بلغ 528 مليون درهم إماراتي مقارنة بـ 8 مليون درهم إماراتي فقط في عام 2008. و قد بلغ صافي الربح للربع الأخير من عام 2009 قبل حقوق الامتياز 209 مليون درهم إماراتي مقارنة بـ 82 مليون درهم إماراتي عن نفس الفترة من العام 2008، أي بزيادة قدرها 155%.

هذا وقد تجاوزت المصاريف الرأسمالية حد 2 مليار درهم إماراتي لتصل مع نهاية العام إلى 2.427 مليون درهم إماراتي (مقارنة بـ 2.338 مليون درهم إماراتي في العام المالي 2008)، حيث وصلت في الربع الأخير من العام 2009 إلى 960 مليون درهم إماراتي. فقد قمنا خلال عام 2009 بإضافة 717 موقعاً لشبكة هواتف الجيل الثاني لتوسيع نطاق التغطية ليشمل 99% من سكان دولة الإمارات العربية المتحدة، إلى جانب 786 موقعاً إضافياً لشبكة هواتف الجيل الثالث تغطي أكثر من 80% من عدد السكان. لقد استطعنا من خلال برنامج المصاريف الرأسمالية تقديم ساعات وخدمات بقدرات أوسع لعملائنا من خلال رفع قدرة الشبكة وزيادة السعة وتحسين تغطية الشبكات وجودتها.

حول 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، ومع نهاية العام 2008 اختار 3 ملايين من سكان الإمارات أن يكونوا من عملاء دو.

ومن بين المبادرات التي كان لـ دو السبق في تقديمها: إطلاق حملة حجز الأرقام للأفراد والمؤسسات والتي تعد الأولى من نوعها على مستوى العالم، وكذلك تطبيقها لنظام 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 وقت أكثر برصيد مدى الحياة أو وفر أكثر برصيد إضافي والآن بخيار "مكالمات أكثر برصيد دولي")، بالإضافة إلى الخدمة الذاتية للعملاء.

كما تقدم دو خدمات مخصصة للمؤسسات من بينها خدمة "مجموعة الاتصال المغلقة للمؤسسات" وخدمة "البلد المفضل الدولية". وتقدم وحدة خدمات البث منصة متكاملة وحلولاً للبث والاتصالات لشركات البث من خلال المحطة الأرضية (سماكوم) ومزايا غرفة التحكم الأساسية.

تتوفر مراكز مبيعات دو وخدمة عملائها للأفراد والشركات ضمن شبكة توزيعها التي وصلت حالياً إلى 33 مركزاً تنتشر في جميع أرجاء الدولة بمواقع استراتيجية، وأكثر من 3000 موزع معتمد منتشرين في أنحاء الإمارات وعبر مركز مبيعات دو الإلكتروني www.du.ae/ar/where-to-buy/eshop.html وتمتاز مراكز مبيعات دو بأنها مكان واحد للتزود بجميع ما تحتاجه لخدمات الهاتف المتحرك واختيار المشغل الثابت ودفع الفواتير.

تتوزع ملكية دو بواقع 39.5% للحكومة الاتحادية، و19.75% لشركة مبادلة للتطوير، و19.5% لشركة الإمارات للتكنولوجيا (ش.م.ذ)، فيما يملك حملة الأسهم النسبة الباقية. أسهم الشركة مطروحة للتداول في سوق دبي المالي DFM تحت اسم du.

الجوائز التي حصلت دو عليها حتى الآن:

- حصل السيد عثمان سلطان، الرئيس التنفيذي للشركة، في الشركة، على جائزة "إنجاز العمر" المرموقة ضمن جوائز Comms MEA لعام 2009، وذلك تقديراً لقيادته ومساهمته الفعالة في قطاع الاتصالات في الشرق الأوسط.
- فازت دو بجائزة الابتكار المرموقة في أعمال الاتصالات العالمية جنباً إلى جنب مع فوس (VOSS) و سيسكو (Cisco)، واعترافاً لـ"دو" بالتطبيقات الرائدة في صناعة الاتصالات لمنصة موحدة لتقديم الخدمات ((UC SDP)
- حصلت دو على جائزة أفضل قرض بالعملية المحلية في الشرق الأوسط عن العام 2008 من مجلة "يورو ويك"
- فازت دو بجائزتين خلال مشاركتها في مسابقة أفضل موقع إلكتروني في دولة الإمارات العربية المتحدة لعام 2008 حيث حصل مركز مبيعات دو الإلكتروني على جائزة أفضل موقع إلكتروني استراتيجي متخصص بالتجارة الإلكترونية، بينما فاز الموقع الذي صممه الشركة لخدمة أعضاء نادي دو للإعلاميين بالجائزة البرونزية عن فئة الإعلام والصحافة
- فازت حملة إطلاق العلامة التجارية لـ دو ضمن احتفالية جوائز Cristal MENA في العام 2008.
- جائزة أفضل علامة تجارية ضمن فعاليات عالم الاتصالات في الشرق الأوسط 2007، وذلك لإعلاناتها المبتكرة والنجاح الكبير لانتشار العلامة التجارية.
- حصدت دو المركز الثاني ضمن فئة (العلامات التجارية التي تم إطلاقها حديثاً) ضمن احتفالية جوائز GMR للتسويق الفعال 2007.

- الجائزة الفضية لأفضل موقع إلكتروني لقطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في دولة الإمارات العربية المتحدة 2007.
- فاز الإعلان التلفزيوني لبطاقة واو بجائزة ضمن أفضل 50 إعلان تلفزيوني لفئة خدمات الهاتف المتحرك في العالم للعام 2007

لمزيد من المعلومات يرجى زيارة الموقع الإلكتروني: www.du.ae

أو الاتصال بـ:

لمزيد من المعلومات يرجى الاتصال بـ:

ناهد عاشور

كابيتال أم أس اند آل

مباشر: + 97144276447

nahed.ashour@capitalmsl.com