خبر صحفي

دو تعلن نتائج الربع الثالث من عام 2011 وتواصل تعزيز نموها

- *زيادة في العائدات بنسبة 28% مقارنةً بنفس الفترة من العام الماضي*
- *نمو صافي الأرباح بنسبة 50% مقارنةً بنفس الفترة من العام الماضي*
- *تحقيق تدفق نقدي حر إيجابي*

دبي، 31 أكتوبر 2011 – أعلنت دو، شركة الإمارات للاتصالات المتكاملةِ ش.م.ع، اليوم عن نتائجها المالية للربع الثالث من العام 2011

أبرز ملامح الربع الثالث

- **الاستحواذ على 162,000 عميل فعال[1] من عملاء الهاتف المتحرك** خلال الربع الثالث، وبذلك يصل إجمالي المشتركين إلى 4,937,900 عميل فعال.
- **زيادة عملاء خدمات الهاتف المتحرك بنظام الدفع الآجل**، ليعادل 6.96% من قاعدة عملاء الهواتف المتحركة.
- **نمو بنسبة 24% في قاعدة عملاء الهاتف الثابت لتصل إلى 639,700** خطًا في الربع الثالث من عام 2011، أي بزيادة 16,100 خط عن الربع الثالث من العام 2010 حيث كانت 515,400.

أبرز الملامح المالية خلال ربع الثالث العام

- **زيادة العائدات بنسبة 28% حيث بلغت 2,234 مليون درهم** مقارنة بالربع الثالث من عام 2010، وزيادة بنسبة 2.9% مقارنة بالربع الثاني من العام 2011.
- **زيادة في عائدات الهاتف المتحرك بنسبة 31% لتصل إلى 1,713 مليون درهم** مقارنة بالربع الثالث من عام 2010.
- **أسهمت قاعدة عملاء خدمات الهاتف المتحرك بنظام الدفع الآجل[2] بنسبة 46%** من الزيادة في عائدات الهواتف المتحركة خلال الربع الثالث من العام (باستثناء عائدات التجوال الدولي وأجهزة الهواتف). وترجع نسبة 66% من هذه المساهمة إلى النمو في معدل العائد لكل مستخدم[3].
- **ارتفاع عائدات البيانات من الهواتف المتحركة بنسبة 46% في الربع الثالث** مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، لتصل إلى 167 مليون درهم وقد شكلت هذه العائدات 9.8% من إجمالي عائدات الهاتف المتحرك.
- **نمو الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات (EBITDA)[4] في الربع الثالث من العام 2011 بنسبة 45% لتبلغ 759 مليون** درهم مقارنة بالربع الثالث من عام 2010.

---

[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] باستثناء عائدات التجوال الدولي وأجهزة الهاتف

[3] يتم حساب هذا المعدل بتقسيم العائدات الإجمالية على عدد العملاء.

- **نمو صافي الأرباح قبل حقوق الامتياز بنسبة 50% ليقارب 489 مليون درهم** مقارنةً بنفس الفترة من العام الماضي، حيث بلغ 326 مليون درهم.
  - مواصلة تجنيب 50% من صافي الأرباح كمخصصات لحقوق الامتياز الحكومية.
- **تحقيق تدفق نقد حر إيجابي، حيث سجل** 509 مليون درهم من النقد الحر في الربع الثالث من العام 2011.

وقد صرح عثمان سلطان، الرئيس التنفيذي لشركة "دو" قائلاً: "واصلنا في دو التركيز على منح القيمة في خدماتنا ومنتجاتنا المبتكرة خلال الربع الثالث، وواصلنا توجهنا الإيجابي نحو تحقيق نمو قوي في العائدات والأرباح. كما واصلنا الاستحواذ على عملاء جدد. كما شهدنا زيادة في استخدام البيانات من قبل عملائنا الحاليين خلال هذا الربع.

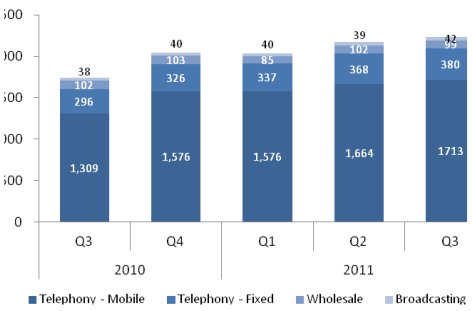
"إن جهودنا في مواصلة تعزيز نمو قاعدة عملائنا خلال الربع الثالث من العام، والتزامنا في طرح المنتجات والخدمات المبتكرة، وحرصنا على تحسين كفاءة خدمة العملاء، ساهمت في وصول قاعدة عملائنا إلى ما يقارب 5 مليون عميل، واستقطاب العملاء المتميزين بنظام الدفع الآجل.

"وقد كان تحقيق تدفق نقدي حر خلال الربع الثالث من أبرز الإنجازات التي حققناها، وهذا مؤشر حقيقيّ على قوة المركز المالي للشركة واهتمامنا الصادق بتحقيق عائد للمساهمين وهو هدفنا الأساسي."

تحليل نتائج الربع الثالث من عام 2011

شهد إجمالي العائدات خلال الربع الثالث من العام 2011 نمواً بنسبة 28% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، ليصل إلى 2,234 مليون درهم، بعد أن كانت 1,745 مليون درهم في الربع الثالث من العام 2010، وهذه الزيادة مؤشر قوي على زيادة أعداد عملاء الهاتف المتحرك خلال الأشهر الاثني عشر الماضية. وقد كانت الزيادة 2.9% مقارنة بالربع الثاني من عام 2011.

نمو العائدات (مليون درهم)

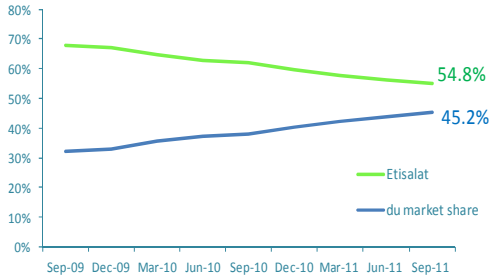


[4] تقوم دو بحساب EBITDA كأرباح تشغيل قبل خصم الفائدة والضريبة والمستهلكات، ورسوم الانخفاض في القيمة، والدخل غير التشغيلي، والمصروفات، وحقوق الامتياز.

مواصلة الاستحواذ على حصة سوقية

ووفقًا للبيانات التي نشرتها هيئة تنظيم قطاع الاتصالات وإفصاحات مشغل الاتصالات المنافس، فقد استحوذت دو على 45% من الحصة السوقية في نهاية شهر سبتمبر، حيث استحوذت على 162,000 عميل فعال جديد في خدمات الهاتف المتحرك في الربع الثالث من العام 2011، ليصل عدد عملائها إلى 4,937,900 عميل فعال. وهذا مؤشر أن دو هي مشغل الاتصالات المفضل للغالبية العظمى من مشتركي الهواتف المتحركة الجدد في دولة الإمارات.

الحصة السوقية

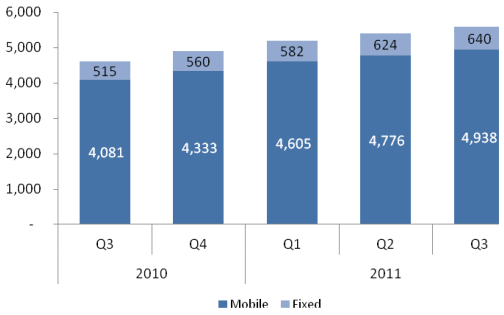


المصدر: إحصائيات السوق الصادرة عن هيئة تنظيم قطاع الاتصالات، والبيانات المالية الربع السنوية لشركة اتصالات، أكتوبر 2011

استمرار النمو القوي في عائدات الهاتف المتحرك

شكَّل 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 1,713 مليون درهم، وهي زيادة بنسبة 31% مقارنةً بالربع الثالث من عام 2010، حيث كانت 1,309 مليون درهم، كما حققت زيادة بنسبة 3% عن العائدات في الربع الثاني من العام 2011، حيث بلغت 1,664 مليون درهم.

زيادة أعداد مشتركي الهاتف المتحرك والثابت (بالألف)

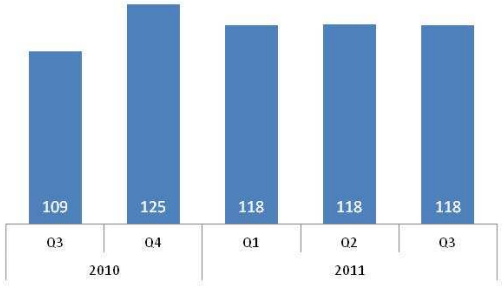


زيادة في مساهمة عملاء خدمات الهاتف بنظام الدفع الآجل

أسهمت قاعدة عملاء خدمات الهاتف المتحرك بنظام الدفع الآجل بنسبة 46% من الزيادة في عائدات الهواتف المتحركة خلال الربع الثالث من العام (باستثناء عائدات التجوال الدولي وأجهزة الهواتف). وترجع نسبة 66% من هذه المساهمة إلى النمو في معدل العائد لكل مستخدم.

النمو في فئات خدمات الهاتف المتحرك

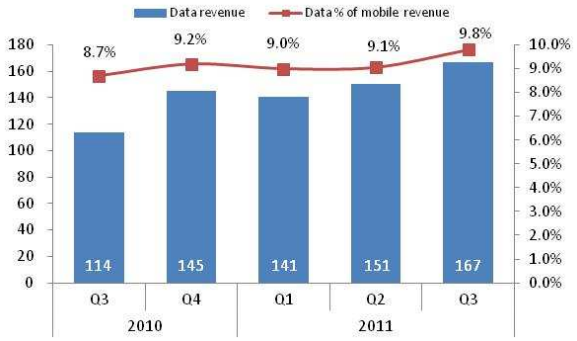
الهاتف المتحرك – متوسط العائد لكل مستخدم (بالدرهم)



وقد نجحت دو في استقطاب عملاء الهاتف المتحرك المتميزين والاحتفاظ بهم، حيث استحوذت على 20,100 عميل بنظام الدفع الآجل في الربع الثالث من عام 2011، ليصبح عدد العملاء الفعالين الإجمالي 343,500 عميل متميز، وهو ما يعادل 7% من قاعدة عملاء الهاتف المتحرك.

أما متوسط عائد خدمات الهاتف المتحرك لكل مستخدم في خدمات الهاتف المتحرك في الربع الثالث من العام 2011 فقد ظل مستقراً عند 118 درهمًا خلال الربع الثالث، بينما بلغ 109 درهمًا خلال الربع الثالث من عام 2010.

استخدام البيانات فى الهاتف المتحرك (مليون درهم)



نمو في استخدام البيانات

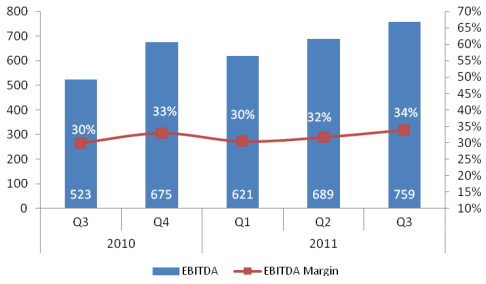
واصل استخدام بيانات الهاتف المتحرك في الازدياد، فبيانات الهاتف المتحرك من أهم الركائز التي تعتمد عليها إيرادات دو من الهاتف المتحرك، وتمثل نحو 9.8% من عائدات الهاتف المتحرك. وقد زادت عائدات بيانات الهاتف المتحرك بنسبة 46% في الربع الثالث من العام 2011، مقارنةً بنفس الفترة من العام الماضي، لتصل إلى 167 مليون درهم، بعد أن كانت 114 مليون درهم في الربع الثالث من العام 2010.

أما عائدات دو" من خدمات الخط الثابت بما فيها الهاتف الثابت، والتلفاز، والإنترنت السريع فقد بلغت 380 مليون درهم، وهي زيادة بنسبة 28% مقارنةً بنفس الفترة من العام الماضي، حيث كانت 296 مليون درهم، كما تمثل زيادة بنسبة 3.4% عن الربع الثاني من العام 2011، حيث سجلت 368 مليون درهم.

كفاءة في ترشيد النفقات العامة

واصلت دو ترشيد نفقاتها العامة وتحسين كفاءة أدائها، حيث استقرت عند 712 مليون درهم، ممثلة 32% من العائدات، وتراجعاً من نسبة العائدات عن نفس الفترة من العام الماضي، حيث سجلت 34.6% في الربع الثالث من عام 2010.

الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات (مليون درهم)



أداء قوي لهامش الربح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات

خلال الربع الثالث، نمت الأرباح قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات (EBITDA) بنسبة 45% مقارنةً بنفس الفترة من العام الماضي فبلغت 759 مليون درهم، بعد أن كانت 523 مليون درهم، كما حققت زيادة بنسبة 10% عن الربع الثاني من العام 2011، حيث بلغت 689 مليون درهم. كما نما هامش الربح الإجمالي قبل اقتطاع الفائدة والضريبة والمستهلكات ليصل إلى 34% في الربع الثالث من العام 2011، بعد أن كان 30% خلال الربع الثالث من 2010، أي بزيادة نسبتها 2% مقارنة بالربع السابق حيث كان 32%.

صافي الأرباح قبل حقوق الامتياز (مليون درهم)

تحقيق صافي أرباح قوي قبل حقوق الامتياز

بلغت أرباح شركة دو الصافية خلال الربع الثالث من العام 2011 قبل خصم حقوق الامتياز 489 مليون درهم، وهو ما يمثل زيادة قدرها 50% عن الربع الثالث من العام 2010، حيث بلغت 326 مليون درهم، وزيادة بنسبة 18% عن الربع الثاني من العام 2011.

وقد تم تجنيب 50% من صافي الأرباح كمخصصات لحقوق الامتياز الحكومية.

برنامج الإنفاق الرأسمالي الخاص لشركة دو موجهًا، حيث تم استثمار 270 مليون درهم في الربع الثالث من عام 2011، وما نسبته 55% منها لتحسين كفاءة شبكة الهواتف الثابتة.

مبادرات المنتجات والخدمات خلال الربع الثالث

الهاتف المتحرك

- إطلاق عرض جديد من باقات الاشتراك السوبر – استكمالاً لمسيرة النجاح التي حققتها باقات الاشتراك السوبر، تقدم الباقة الجديد قيمة أكبر من ذي قبل وتعرض "حافز اشتراك" و "مكافآت مميزة" لكل من العملاء الحاليين والجدد.
- أطلقت شركتا ريسيرش إن موشن (RIM) و"دو" جهاز بلاك بيري تورش 9860 والمتوفر للعملاء في جميع أنحاء الإمارات.
- أعلنت دو عن إطلاق خاصية فريدة للدفع الفوري المضاعف مع مزيد من البيانات، مما يوفر مميزات ثورية متميزة لمستخدمي بيانات الهاتف المتحرك.

الهاتف الثابت

- مُنحت شركة "دو" شهادة الأيزو 9001-2008 لبرنامج تطوير الشبكات الذي تتبناه لتعزيز تقنياتها وتجربة العملاء بها، وهي شهادة على مستوى الخدمة المقدمة من فريق الخدمات المتخصص بالشركة.
- أعلنت شركتا "دو" و "أون ديماند جروب" عن اتفاقهما مع شركة العربية للإنتاج والتوزيع السينمائي لشراء أفلام عالية الجودة لخدمة الفيديو حسب الطلب التي سوف تقدمها "دو".
- أعلنت "دو" شراكتها مع شركة روتانا لتوسيع مكتبتها العربية المتوفرة من خلال خدمة الفيديو حسب الطلب.
- أعلنت "دو" عن الاتفاق مع شركة إريكسون لتزويدها بحل شبكة (GPON)، لتعزيز شبكة (FTTN) بها.
- أطلقت شركة "دو" المرحلة الأولى من شبكة (OTN) التي تنقل الخطوط بين الأجزاء المختلفة من الشبكة الرئيسة. وبذلك تصبح "دو" واحدة من أولى شركات الاتصالات في الشرق الأوسط تقوم بإنشاء مثل هذه الشبكة على المستوى الوطني في جميع أنحاء الدولة، وهي طفرة كبيرة تسهم في تطوير البنية التحتية للشبكات.
- وقعت "دو" ومجموعة الجميرة اتفاقًا لإطلاق خدمة إنشاء غرف الاجتماعات المرئية عن بعد، وذلك في مجموعة مختارة من فنادق الجميرة.
- أعلنت "دو" افتتاح أول متجر لها في أحد مواقع التسوق الرائدة في دبي، وهو مول الإمارات، مؤكدة وعدها بتحسين تجربة العملاء وتوفير سبل الراحة لهم.
- في إعادة تأكيد على التزامها بتقديم أحدث تقنيات الاتصالات الشاملة، قامت "دو" بتوصيل تورش دبي مارينا، أطول برج سكني في العالم حاليًا، بخدمات الاتصالات المتطورة، ليكون بذلك أطول ناطحة سحاب سكنية في دبي مارينا.
- أعلنت "دو" تسديدها للقرض المشترك بالعملة المزدوجة والبالغ 3 مليار درهم (817 مليون دولار) ومدته ثلاث سنوات، وذلك في إطار برنامج تحسين الأداء الرأسمالي المتواصل بها.

-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 3,000 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 بـ:

المسؤول الإعلامي – باللغة العربية

ناهد عاشور

كابيتال إم إس إل

+971 55 488 4988

du@capitalmsl.com

وسائل الإعلام/المحللون- باللغة الإنجليزية

جيمس هوكسورث

كابيتال إم إس إل

+971 55 2111 658