

أهم نقاط المؤتمر الصحفي الخاص بنتائج الأعمال

• عرض لنتائج الأعمال التي حققتها الشركة خلال 2013:

- نجحت المصرية للاتصالات في تحقيق أداء مالياً وتشغيلياً يعد الأقوى منذ تاريخ إنشاء الشركة إلى الآن وبمعدل نمو ثنائي الرقم.
- بلغ إجمالي الإيرادات المجمعة 11,14 مليار جنيه مصري بنسبة نمو قدرها 10.99% مقارنة بالعام السابق.
- بلغ الربح قبل الفوائد والضرائب والإهلاكات والإستهلاكات والمخصصات 3,68 مليار جنيه مصري ، بهامش يقدر بـ 33%.
- بلغ صافي الربح العام 2,96 مليار جنيه مصري محققاً نسبة هامش صافي الربح العام قدرها 26.57% بنسبة زيادة 12.93% مقارنة بعام 2012.
- حققت ذراع المصرية للاتصالات في تقديم خدمات الإنترنت، تقدماً ملحوظاً حيث سجلت إيراداتها نسبة نمو قدرها (22.24%) مقارنة بالعام الماضي.
- مثلت إيرادات الإنترنت فائق السرعة ثلث الإيراد الخاص بخدمات التجزئة للشركة المصرية للاتصالات.
- قد نجحت الشركة المصرية للاتصالات في زيادة عدد عملاء الإنترنت فائق السرعة بنسبة (21.70%) مقارنة بالزيادة المحققة في العام السابق.
- النمو في إيرادات خدمات نقل البيانات يعوض الشركة عن الضغط الناتج من المنافسة الحادة مع شركات المحمول في مجال خدمات الصوت.
- زادت إيرادات خدمات الجملة في العام الماضي بنسبة (20.98%) لتصل إلى (6,39) مليار جنيه مصري.

• خطة واستراتيجية الشركة للعام الجاري 2014:

- تم وضع العديد من الاستراتيجيات والسياسات الجديدة لتناسب مع مجريات السوق وأهمها:
- التركيز على اهتمامات العملاء خاصة الشباب.
- تقوم الشركة بتنفيذ خطط لإحلال الكابلات النحاسية بكابلات فايبر.
- تطوير ونمذجة مراكز خدمة العملاء على مستوى الجمهورية.

- تنتهج الشركة استراتيجية نحو تنمية العنصر البشري عبر عمليات التدريب التحويلي للعاملين.
- حزمة جديدة ومتنوعة من الخطط التسويقية والترويجية التي تتناسب مع جميع شرائح العملاء.
- التقسيمات الادارية داخل الشركة إلى خمسة وحدات أعمال، 2 للتجزئة و 3 للجملة.

على مستوى وحدات أعمال التجزئة

على الرغم من الظروف التي تمر بها البلاد فقد شهد هذا العام ولأول مرة منذ فترة ثباتا في إيرادات وحدات أعمال التجزئة فقد ساهمت وحدات أعمال التجزئة بما يقدر بـ 4,7 مليار جنيه مصري بنسبة 43% من اجمالي الإيرادات مدفوعا بالنمو في إيرادات خدمات البيانات وتنقسم وحدات أعمال التجزئة إلي :

- 1- **وحدة أعمال المسكن** متمثلة في خدمات الصوت الثابت والإنترنت فائق السرعة للمسكن حيث حققت إيرادات قدرها 2,99 مليار جنيه مصري بنسبة إنخفاض طفيفة قدرها 1.13% عن العام السابق وبذلك حافظت وحدة أعمال المسكن علي ثبات إيراداتها برغم ما تشهده البلاد من أحداث.
- 2- **وحدة أعمال الشركات والمؤسسات** متمثلة في خدمات الصوت و الإنترنت فائق السرعة والتطبيقات المتكاملة للمشروعات لكلا من الشركات الخاصة والحكومية والمؤسسات حيث بلغت إيراداتها 1,76 مليار جنيه مصري بنسبة نمو قدرها 1.71% عن العام السابق على الرغم من انخفاض معدل النمو الاقتصادي و ما يستتبعه من أن جميع الشركات العاملة بالسوق المصري تعمل على تخفيض نفاقتها التشغيلية و تقليص حجم اعمالها خاصة القطاعات الاستراتيجية منها كقطاع السياحة و الذي يعد من أهم عملاء وحدة الشركات والمؤسسات.

- انخفض عدد مشتركى الصوت لوحدات أعمال التجزئة من 7,32 مليون مشترك عن عام 2012 إلى 6,78 مليون مشترك بنهاية 2013.
- بالنسبة لمشتركي خدمات الأنترنت فائق السرعة للثابت فقد استطاعت الشركة الوصول إلى حصة سوقية 63.37% بنهاية عام 2013 في مقابل 60.78% في نهاية عام 2012، حيث وصل عدد مشتركى الشركة المصرية للاتصالات من الأنترنت فائق السرعة إلى 1,67 مليون مشترك من اجمالي 2,63 مليون مشترك في سوق الأنترنت الثابت.

علي مستوى وحدات أعمال الجملة

فقد ساهمت وحدات أعمال الجملة بما يقدر 6,38 مليار جنيه مصري بنسبة 57% من إجمالي الإيرادات وتنقسم وحدات أعمال الجملة إلي :

- 1- **وحدة أعمال المشغلين** متمثلة في تقديم خدمات الجملة المتنوعة ما بين تأجير البنية التحتية، ونقل البيانات لشركات المحمول ومقدمي خدمات الإنترنت ، حققت إيرادات بلغت 2,27 مليار جنيه مصري وذلك بنسبة نمو 7,56% عن العام السابق بسبب تنامي السوق المصري العظيم في كامل خدمات الاتصالات ومؤكداً على عدم تشبعة.
- 2- **وحدة أعمال النواقل الدولية** متمثلة في عمليات الإتصالات الدولية الواردة وقد بلغت إيراداتها لعام 2013 ما يقرب من 3,14 مليار جنيه مصري وذلك بزيادة قدرها 25,95% عن العام السابق ويرجع الفضل فيها للعلاقات الثنائية للشركة المصرية للاتصالات مع شركات النواقل الدولية وكذا التركيز على تنوع مصادر المسارات الواردة.
- 3- **وحدة أعمال عملاء وشبكات الدولي** حققت هذا العام إيرادات قدرها 971 مليون جنيه مصري بنسبة نمو 44.69% عن العام السابق، ويرجع ذلك لموقع مصر الجغرافي الفريد الذي يربط بين كلا من البحر الأحمر والبحر الأبيض المتوسط جاعلا من شبكة الشركة المصرية للاتصالات مصدرا متفردا للربط بين كلا من آسيا وأوروبا من جهة وأفريقيا وأوروبا من جهة أخرى.

• الرخصة المتكاملة:

فيما يتعلق بالرخصة المتكاملة:

- القرار الآن بيد الجهات الحكومية والتنظيمية.
- شركائنا في التنمية من شركات المحمول تستخدم البنية الأساسية للمصرية للاتصالات في تقديم خدماتها بالسوق المحلية، فلا يوجد ما يمنع استخدام شبكات شركات المحمول الثلاث لتقديم خدمات الشركة المصرية للاتصالات لخدمة عملائها.
- الخلافات بين مشغلي الاتصالات موجودة في أي دولة في العالم.

- حجم أعمال الشركة المصرية للاتصالات مع شركات المحمول الثلاث يصل سنوياً إلي حوالي 4 مليار جنيه مصري.
- من الطبيعي أن تكون هناك خلافات بين الشركات و كل شركة تتمسك بوجهة نظرها وتتم مناقشتها سواء بشكل مباشر أو من خلال الجهات المخول لها مناقشة هذه الأمور.
- في حالات عدم الاتفاق يتم اللجوء إلي جهة ثالثة للتوصل إلي حل لإنهاء الخلاف.
- الخلاف لا يفسد أو يمنع التعاون بين الشركات والدليل علي ذلك خلاف أسعار الترايط حيث العمل بين الشركات مستمر في تقديم خدمات الترايط بالتوازي مع نظر القضاء للخلاف القائم.
- المنافسة بين شركات المحمول فى سوق واحد ظاهرة صحية ، وهو ما حدث فعلا عقب دخول المشغل الثالث للمحمول إلى السوق المصرى عام 2007.
- دخول الشركة الثالثة للمحمول مصر أدي إلي نمو السوق المصرى والشركات العاملة بها بصورة كبيرة.
- حجم سوق المحمول قبل دخول المشغل الثالث كان يبلغ حوالي 15 مليار جنيه مصرى والآن اصبح حوالي 35 مليار جنيه مصرى.

• **الكنز البشري:**

- تمتلك المصرية للاتصالات كنزا بشريا عظيما قادر على تحمل المسؤولية خلال الفترة المقبلة، وتقوم الشركة حاليا:
- بتنفيذ خطة للتدريب التحويلي والتركيز علي كيفية استغلال العنصر البشري الذي يعد بمثابة كنز وثروة حقيقية للمصرية للاتصالات.
- بتنفيذ عدة برامج واستراتيجيات خاصة بالعاملين إستعداداً للدخول فى كامل مساحة خدمات الاتصالات.
- بتأهيل صف ثان من القيادات لتطوير المواهب الشابة.
- بعمليات التأهيل والتدريب لجميع العاملين علي مستوي الشركة لمواكبة التطورات التقنية والإدارية الحديثة.

تلك الاستراتيجيات لن تتحقق إلا من خلال الانفراد على كامل مساحة سوق الاتصالات والتحول إلى مشغل اتصالات متكامل الامر الذي يمكن الشركة من تحقيق المزيد من اليرادات ومن ثم تنفيذ تلك البرامج.

• **الاستثمار في الكابلات البحرية**

- تعد الكابلات البحرية بمثابة مشروع قومي لمصر يمكن أن يوصف بأنه "منجم الذهب" لقطاع الاتصالات وللاقتصاد المصري بصفة عامة.
- تعظيم الاستثمار في الكابلات يعد أحد أهداف الشركة في الفترة المقبلة.
- تساهم وحدة أعمال النواقل البحرية – الخاصة بالكوابل البحرية – بنحو مليار جنيه سنوياً في إيرادات الشركة.
- صناعة الكوابل البحرية لها دورها الحيوي في ربط القارات.
- تعظيم الاستفادة من موقع مصر الجغرافي المتميز كنقطة إلتقاء فريدة بين الشرق والغرب جعلها تربط أكثر من 17 كابلاً بحرياً تمر في البحرين الأحمر والمتوسط وهو ما يمثل حوالى 100% من الكوابل التي تمر من قارة آسيا لقارة أوروبا.
- تعزز الكابلات البحرية التي تمر عبر الأراضي المصرية من موقع مصر على الخريطة العالمية للكابلات البحرية.
- يعد الاستثمار في مجال الكابلات البحرية أحد أهم مصادر إيرادات الشركة.

• **خدمة العملاء:**

- خطط الشركة المصرية للاتصالات لتطوير وتحديث مراكز خدمة العملاء تهدف:
- لمستوى أفضل من الخدمة المقدمة.
 - لتدريب عدد كبير من العاملين على خدمة العملاء وطريقة الرد المثلى.
 - لنمذجة الكثير من مراكز خدمة العملاء على مستوى الجمهورية.
 - للاستفادة من طاقة الكنز البشري الذي تمتلكه الشركة المصرية للاتصالات لتقديم خدمات ترضى العملاء.

تمتع الشركة بانتشار المنافذ والفروع على مستوى الجمهورية ما يعد ميزة تنافسية للشركة.

• **السوق المصري العظيم:**

- يمثل السوق المصري حوالى ثلث حجم سوق الاتصالات بالمنطقة.
- المصرية للاتصالات تفتخر وتعزز بقيمة ومكانة السوق المصري وتميزه وعظمته حيث به العديد من الفرص الواعدة.

- 72% من سوق المحمول في مصر مملوك لشركات أجنبية و28% فقط لأطراف مصرية دلالة على عظمة هذا السوق العظيم.
- السوق المصري واعد وجذاب وإلا ما تنافست كبري الشركات العالمية علي التواجد فيه والاستمرار في تقديم خدماتها للمواطن المصري.
- السوق المصري سوق كبير وحوالي ثلثي الشعب المصري تحت سن 25 عاما وجميعهم يعتمد في إنهاء أعماله على التليفون والانترنت.
- لا يوجد تخوف من عدم تقبل السوق المصري الواعد لمقدم رابع في سوق المحمول.
- لا يوجد تخوف من عدم قبول المجتمع المصري لتقديم الشركة المصرية للاتصالات لخدمات المحمول لكونها شركة وطنية عريقة.

تم تغيير شعار الشركة الي «بداية جديدة» وهي ليست بداية الشركة وإنما بداية العمل مع المصرية للاتصالات بوجود جميع خدماته.