

مسقط ، عمان ، ٢٨ يوليو ٢٠٢١: تود Ooredoo أن تعلن عن نتائجها المجمعة غير المدققة للفترة المنتهية في ٣٠ يونيو ٢٠٢١ وذلك كالتالي:

الستة أشهر المنتهية ٣٠ يونيو			الثلاثة أشهر المنتهية في ٣٠ يونيو			
٢٠٢١	٢٠٢٠	نسبة التغيير	٢٠٢١	٢٠٢٠	نسبة التغيير	
126.5	133.3	-5.1%	62.1	65.9	-5.8%	الإيرادات (مليون ريال عماني)
65.3	72.3	-9.7%	32.1	34.7	-7.5%	الربح قبل الفائدة والضريبة والإهلاك والإستهلاك (مليون ريال عماني) (EBITDA)
8.0	10.1	-20.8%	3.4	3.9	-12.8%	صافي الربح (مليون ريال عماني)

أهم المؤشرات التشغيلية :

إنخفض حجم الإيرادات خلال النصف الأول من ٢٠٢١ بنسبة ٥,١% ليصل إلى ١٢٦,٥ مليون ريال عماني مقارنة بـ ١٣٣,٣ مليون ريال عماني في العام ٢٠٢٠، ويعود هذا إلى الإنخفاض في مبيعات الأجهزة وإيرادات الهاتف مسبق الدفع.

أما الربح قبل الفائدة والضرائب والإهلاك والإستهلاك خلال النصف الأول من ٢٠٢١ فقد بلغ ٦٥,٣ مليون ريال عماني مقارنة بـ ٧٢,٣ مليون ريال عماني للعام ٢٠٢٠. الإنخفاض في الربح قبل الفائدة والضرائب والإهلاك والإستهلاك يعزى إلى إنخفاض الإيرادات

بلغ صافي الربح خلال النصف الأول من ٢٠٢١ مبلغ ٨,٠ مليون ريال عماني مقارنة بـ ١٠,١ مليون ريال عماني للعام ٢٠٢٠، يعزى هذا الإنخفاض إلى الإنخفاض في الربح قبل الفائدة والضرائب والإهلاك والإستهلاك. الإنخفاض تم إحتزله جزئياً من خلال إنخفاض تكاليف الإهلاك والإستهلاك.

ارتفع عدد عملاء الهاتف النقال أجل الدفع بنسبة ٦١,٧% ليصل إلى ٥٠٩,٢٨٣ عميل بنهاية النصف الأول من ٢٠٢١ مقارنة بـ ٣١٥,٠٤٠ عميل بنهاية النصف الأول من ٢٠٢٠. كما ارتفع عدد عملاء الهاتف النقال مسبق الدفع بنهاية النصف الأول من ٢٠٢١ ليصل إلى ٢,١٥٣,٦٧٠ مقارنة بـ ٢,١٢٨,٤٣٨ عميل بنهاية النصف الأول من ٢٠٢٠. أما عدد عملاء خدمات الهاتف الثابت فقد شهدت إنخفاضاً طفيفاً بنسبة ٠,٥% ليصل إلى ١٧١,٣٦٨ عميل بنهاية النصف الأول من العام ٢٠٢١ مقارنة بـ ١٧٢,٢٩٦ عميل خلال بنهاية نفس الفترة من العام الماضي. ويعزى هذا إلى الإنخفاض في عدد عملاء خدمات الهاتف الثابت اللاسلكي.

وتعليقا على النتائج، قالت الرئيسة التنفيذية نور السليطي:

"لقد كان هذا الربع مليءً بالتحديات، بسبب الوضع التنافسي والوبائي المستمر في السوق الناتج عن فايروس كورونا. نحن في أوريبدو سنواصل التركيز على خدماتنا الرقمية لشهري أجل الدفع وشبابية المدفوعة مسبقاً وبالطبع خدمة الإنترنت المنزلي وذلك من أجل الحفاظ على اتصال العملاء. كما أن خدمة العملاء الرقمية، والتطبيق الحائز على جوائز متعددة، وخدمة eShop المحسنة والتي تمنح العملاء إمكانية الوصول إلى كل ما يحتاجونه للعمل أو الدراسة أو ممارسة الأعمال، أينما كانوا في عمان".

"إننا مستمرين بتوسيع شبكة الجيل الخامس بوتيرة متسارعة مع بعض العروض الترويجية الرائعة ، مثل بيانات 5G ، ونحن سعداء بتوسيع قاعدة العملاء المستفيدين من هذه الخدمات.

وقد أضفنا كذلك Moneygram، وهي خدمة تحويل دولية، على تطبيق الدفع الخاص بنا PAY+. والذي تم تطويره بالتعاون مع البنك الوطني العماني، وهو يسمح للعملاء بتحويل الأموال إلى أكثر من ٤٠ وجهة في جميع أنحاء العالم من هواتفهم. هذا المشروع، الذي يعد الأول من نوعه في السلطنة سيغير الطريقة التي يمكن للعملاء تحويل الأموال بها ويضع معايير جديدة في النظام المصرفي المتطور للمدفوعات الرقمية في عمان".



"نحن كذلك ملتزمون بدعمنا للمجتمعات والاقتصاد خلال آثار هذه الجائحة، وقد استمرت ورشات حاضنتنا عبر الإنترنت، مع التركيز على تمكين رواد الأعمال. وعقدنا أول تخرج إفتراضي لبرنامج "فرصة" والذي يعد برنامجا يوفر للمشاركين بيئة إفتراضية لبدء وإدارة شركة وتزويدهم بالمهارات اللازمة لإخراج أفكارهم إلى العالم والمساهمة في نمو المجتمع".