

استمارة الإفصاح رقم (1)
استمارة الإفصاح عن النتائج الأولية للسنة المالية للشركات المساهمة
للعام 2008

* اسم الشركة

شركة MTN سوريا المساهمة

* النشاط الرئيسي للشركة

تقديم كافة الخدمات المتعلقة بالاتصالات الخليوية

* تاريخ إنشاء الشركة

تاريخ البدء بنشاط الشركة 14-شباط-2001

* عنوان الشركة ومركزها الرئيسي

عنوان الشركة: محافظة ريف دمشق - داريا - شارع أحمد عرابي - عقار 1623-1624-1625 داريا الشرقية
المركز الرئيسي : دمشق - مزه اوتستراد - بناء المهندس العربي
رقم الهاتف +963-11-9494
رقم الفاكس +963-11-6666594
www.mtn.com.sy

* رقم السجل التجاري وتاريخه

رقم : 5150 بتاريخ 9/كانون الثاني/2002

* اسم رئيس وأعضاء مجلس الإدارة

مجلس الإدارة مؤلف من السادة : جمال رمضان رئيس مجلس الإدارة , شركة تيلي انفسست نائب رئيس مجلس الإدارة يمثلها السيد باسم التاجي والسادة الأعضاء شركة انفسستكوم موبايل كومينيكشن ويمثلها السيد عزمي ميقاتي، وجورج فاكياني ونصير سبج.

* اسم المدير العام (المدير التنفيذي)

السيد إسماعيل جارودي

السيد إسماعيل جارودي

* اسم مفتش الحسابات الخارجي

السيد عبد القادر حصريّة

* اسم المدقق الداخلي

السيدة ريماء ملكاني

* رأس مال الشركة

رأس المال الإجمالي المصرح به : 1,500,000,000 ليرة سورية (مليار وخمسمائة مليون ليرة سورية لا غير)
رأس المال المدفوع : 1,500,000,000 ليرة سورية (مليار وخمسمائة مليون ليرة سورية لا غير)

* عدد الأسهم

3,000,000 سهم

* عدد المساهمين بنهاية السنة المالية

خمسة وعشرون مساهما

* قيمة السهم (رقما وكتابة)

القيمة الاسمية : 500 ليرة سورية / خمسمائة ليرة سورية لا غير /
القيمة السوقية (متوسط السنة) : غير محدد
القيمة السوقية (نهاية السنة) : غير محدد



تقرير رئيس مجلس إدارة MTN سوريا المساهمة عن نشاطات وأعمال الشركة لعام 2008:

يسعدنا إبلاغكم أن أداء شركة MTN سوريا المساهمة كان جيدا" خلال السنة المنصرمة وذلك بالرغم من وجود مجموعة من العوامل الخارجية التي أثرت بشكل عام على معدل الاستهلاك في العديد من القطاعات كارتفاع مستويات التضخم وارتفاع أسعار الوقود بالإضافة إلى وجود المشغل الثاني كمنافس في حصة الشركة من السوق المحلية .

ملخص عن واقع التشغيل:

لقد حققت شركة MTN سوريا المساهمة، وخلال عام 2008، مجموعة من الإنجازات والنجاحات الجيدة ظهر أثرها واضحا" في مختلف المجالات ، نذكر منها ما يلي:

أولاً: عدد المشتركين:

ارتفع عدد المشتركين في الشبكة بمعدل 14% وبزيادة بلغت 3,539,385 مشتركا" مقارنة ب 3,108,552 مشتركا" لنفس الفترة من السنة الماضية ، وذلك بعد أن قامت الشركة بعدة مبادرات وعروض إعلانية وتشجيعية كتخفيض تعرفه الاتصال وتقديم وحدات مجانية وتخصيص خدمات لفئة الشباب وذوي الدخل المتوسط في المجتمع ، ساهمت وبشكل كبير في زيادة الإقبال على الانضمام للشبكة وأحدثت أثرا" طيبا" في نفوس المشتركين الذين كانوا، ولسبب ما، منقطعين عن الشبكة ليعاودوا الانضمام من جديد .

ما يجدر ذكره هنا هو انخفاض نسبة المشتركين في الخطوط اللاحقة الدفع لمصلحة مشتركي خطوط مسبقة الدفع وبحيث بلغت 15.8% في نهاية كانون الأول بعد أن كانت 18.4% في بداية كانون الثاني 2008 .

إن هذه الزيادة الملحوظة في عدد المشتركين إنما تعتبر دليلا" واضحا" على اتباع الإدارة لأسلوب جيد وناجح قادر على التعامل بموضوعية مع المعطيات المحلية إضافة إلى وجود مناخ السوق الذي يسمح بزيادة عدد المشتركين.

ثانياً: تطوير الشبكة:

انطلاقاً من مبدأ مواكبة التقنيات المتطورة في قطاع الاتصالات فقد استمرت الشركة في لعب دور ريادي في هذا المجال وكانت حريصة كل الحرص على اعتماد أحدث التقنيات في شبكتها الخلفية، إذ استكملت وخلال عام 2008 تحديث البنى التحتية للشبكة واستبدال جميع مقاسمها الإلكترونية الأولية بمقاسم حديثة "مقاسم مرنة" (Soft switches/R4 – IP Back bone) وبتكلفة تصل إلى 22 مليون دولار أمريكي متيحة المجال لبناء قاعدة فنية متينة قادرة على التوسع والتقدم في المستقبل.

ومن ناحية أخرى، فقد كان سبق للشركة أن أطلقت، وخلال الـ 12 شهرا المنصرمة، المرحلة التجريبية لخدمة الجيل الثالث من الاتصالات وبتقنية HSPA التي تضمن سرعة عالية في نقل المعلومات كالدخول إلى شبكة الانترنت وغير ذلك من الخدمات المضافة والتي ستطلق لاحقا" كالمكالمات المرئية، تحميل الصور والفيديو ... وذلك بعد أن استكملت المرحلة الأولى من تركيب المحطات المطلوبة (240 محطة جديدة) في أربع مدن هي دمشق، حلب، اللاذقية وتدمر، وقد تم العمل الحصول على كافة الموافقات الحكومية من أجل إطلاق المرحلة التسويقية المأجورة لهذه الخدمة خلال الشهر الأول من عام 2009.

تجدر الإشارة هنا إلى أن الشركة قد حصلت في العام الماضي (2008/5/10) على ترخيص رسمي لتزويد مشتركها بخدمة الإنترنت بحيث سيكون متاحا" لهم الاستفادة من هذه الميزة في الحصول على المعلومات بشكل سريع ومتطور، ويجري العمل حاليا" على وضع هذه الخدمة موضع التنفيذ وذلك خلال النصف الأول من عام 2009.

ويذكر ضمن هذا السياق أيضا" ارتفاع معدل التغطية السكانية خلال عام 2008 ليصل إلى 98.5% بعد أن كان 98% بعد أن أضيفت بعض المناطق الريفية وبعض المواقع لتشمل كافة أنحاء القطر العربي السوري وليبلغ مجمل المساحة الجغرافية المغطاة 78% بعد أن كان 77.7% وذلك خلال النصف الثاني من 2008.

ومن ناحية أخرى، فقد قامت الشركة وخلال العام الماضي بتحديث أنظمتها المعلوماتية لكي تتمكن من تلبية حاجات مشتركها بشكل أفضل وتم اعتماد نظام (LHS) الخاص بمشتركي الخطوط اللاحقة الدفع والذي يعتبر من أهم أنظمة الفوترة في العالم كما تم الاتفاق مع كبرى الشركات العالمية على تطوير الشبكة الذكية باعتماد نظام (CS4) لطرح نظام المكافآت الخاص بمشتركي الخطوط المسبقة الدفع خلال عام 2009.

ثالثا": الكوادر البشرية:

فيما يتعلق بالكوادر البشرية العاملة في الشركة، فمن الجدير بالذكر ان الشركة قد أطلقت خلال شهر ايلول المنصرم أكاديمية MTN والتي تعنى بتقديم البرامج والدورات التدريبية للعاملين في الشركة وذلك لرفع سوية الأداء وتحسين المستوى العلمي والتقني لديهم حتى يكونوا عناصر فعالة وإيجابية في عملية التطوير والتحديث التي تنتهجها الحكومة السورية. يضاف إلى ما سبق أن الشركة قد نفذت، وخلال عام 2008 عددا" كبيرا" من البرامج التطويرية والتأهيلية المحلية والغير محلية للعاملين لديها وصل إلى 101 برنامجا" وشمل مختلف الأقسام والدوائر بحسب الحاجة، وهذا بدوره سيساهم جديا" في إغناء السوق السورية وردفها بذوي الخبرات والكفاءات.

رابعا": خدمة المشتركين:

كان هدف وغاية الشركة منذ تأسيسها حتى يومنا هذا هو إرضاء مشتركها بتقديم خدمات متميزة لهم، وانطلاقا" من هذا المبدأ، قامت الشركة في العام الماضي بمجموعة من الخطوات الجريئة أسهمت في تحسين نوعية الخدمات المقدمة وتوفير الوقت وكان لها وقعا" إيجابيا" لدى المشتركين في زيادة المصداقية والثقة المتبادلة، نذكر منها اعتماد طرق جديدة في التعامل مع مكالمات المشتركين واستحداث مراكز جديدة للخدمة في المناطق البعيدة وكذلك نجاح خدمة التحويل الآلي للوحدات.

إن خدمات الشركة قد طالت خلال 2008 ما مجموعه 4.7 مليون مشترك منهم 4.2 مليون قاموا بزيارة مراكزنا بهدف دفع فواتيرهم وحوالي 600.000 آخرون بهدف شراء خط أو تفعيل للخدمات المعروضة ، كما بلغ مجموع الفواتير المحصلة عن طريق مراكز الخدمة في عام 2008 حوالي 4.205.333 فاتورة وقد انخفض بشكل ملموس خلال الربع الأخير من السنة بسبب افتتاح عشرة مراكز جديدة في المناطق البعيدة القليلة التواجد البشري .

خامسا": الإيرادات:

لقد حققت الشركة ارتفاعا" ملحوظا" في الإيرادات وذلك نتيجة الارتفاع الذي طرأ في عدد المشتركين بحيث وصلت في نهاية عام 2008 إلى 36.92 مليار ليرة سورية وبنسبة زيادة 14.2% بالمقارنة مع إيرادات عام 2007 مع ملاحظة أن الإيرادات الإجمالية لعام 2008 لم تتوافق تماما" مع الميزانية المعتمدة بسبب عاملين مهمين هما :

- 1- ارتفاع معدل التضخم في سورية وبشكل غير متوقع نظرا" لطبيعة المرحلة التي تعيشها سوريا في الانتقال من نظام اقتصادي مركزي ممنهج إلى اقتصاد السوق.
- 2- تخفيض تعرفه الاتصال للدقيقة الواحدة وبنسبة 20% وذلك في شهر تشرين الأول 2007، مما أثر بشكل ملموس في إيرادات عام 2008.

وعلى صعيد آخر ، فقد بلغت نسبة الزيادة في الأرباح الصافية قبل اقتطاع الفوائد والاهتلاكات 9.05% مقارنة بنفس الفترة من 2007.

كما انخفضت نسبة هامش الأرباح الصافية قبل اقتطاع الفوائد والاهتلاكات ليصل إلى 28% وذلك عن الفترة المنتهية ب 31 كانون الأول 2008 مع ملاحظة زيادة بمعدل 3% عن عام 2007 (31%) ويعزى هذا الانخفاض إلى مجموعة من العوامل منها زيادة الاستثمار في التسويق والتوزيع، زيادة أعمال الصيانة لتحسين نوعية وأداء الشبكة، تكاليف استئجار مواقع تركيب المحطات ، ارتفاع تكلفة الوقود .

سادسا": الصعيد الاجتماعي:

إن الشركة واعية تماما" للدور الإيجابي الذي يمكن أن تلعبه في زيادة الوعي والمعرفة لدى المواطن السوري وقد قامت خلال عام 2008 بالعديد من النشاطات الاجتماعية والاقتصادية والثقافية ذات الطابع الإنساني والتنموي كبرامج التعليم المجاني وحملات التوعية المرورية ومن الجدير ذكره أيضا" ضمن هذا السياق أن الشركة، ونظرا" لإدراكها لأهمية الرياضة بشكل عام وللجماهيرية التي تتمتع بها رياضة كرة القدم بشكل خاص، فإنها تفخر بأن تكون الراعي الرسمي للدوري السوري للمحترفين في كرة القدم، وستحرص بشكل مستمر على دعم جميع الفعاليات الرياضية المستقبلية.

التوقعات المستقبلية:

بالنظر إلى ما سبق والتقدم الذي أحرزته الشركة في أنشطتها وفعاليتها المختلفة، فإن الخطة المستقبلية للشركة خلال سنة 2009 ستبقى إيجابية، واعدة وضموحة وعلى الرغم من وجود مجموعة من التحديات الداخلية والخارجية التي ستواجه الشركة خلال سنة 2009 إلا أنه من الممكن تصنيف أولويات الشركة على النحو التالي:

- العمل وبشكل فعال على متابعة البحث عن فرص للتوسع المحلي.
- المضني قدما في عملية الاستثمار في البنية التحتية لتأمين المستوى المطلوب في القدرة والأداء.
- الحفاظ على جودة الخدمة التي تقدمها الشركة وذلك بتوفير شبكة متكاملة ترضي رغبات المشتركين بالشكل المناسب.

رئيس مجلس الإدارة

جمال رمضان

Me