

ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ

Cyta Ελλάδα: Σημαντική άνοδος πελατειακής βάσης Κινητής Κλείσιμο κύκλου εργασιών στα 90,8 εκ. ευρώ

Αθήνα, 28 Σεπτεμβρίου 2017: Αύξηση ενεργών συνδέσεων και εσόδων από τις υπηρεσίες Κινητής καταγράφουν τα οικονομικά αποτελέσματα της Cyta Ελλάδος, για το 2016, δύο χρόνια μετά την είσοδό της στην Κινητή Συμβολαίου και μόλις μισό χρόνο στην Καρτοκινητή.

Αναλυτικά:

- Κατά τη χρήση του 2016, οι ενεργές συνδέσεις Κινητής κατέγραψαν αύξηση της τάξεως του 76%, συγκριτικά με την προηγούμενη χρονιά. Ως εκ τούτου από το σύνολο του αριθμού των ενεργών συνδέσεων Κινητής η μερίδα του λέοντος, δηλαδή το 75%, ανήκει στις υπηρεσίες Κινητής Συμβολαίου. Αυτό οφείλεται στο χρονικό προβάδισμα της Κινητής Συμβολαίου, αλλά και στη διάθεση οικονομικών πακέτων υψηλής αξίας για μεγάλο εύρος αναγκών.
- Συνολικά, ο αριθμός πελατών Κινητής (Συμβολαίου και Καρτοκινητής), στο τέλος του 2016, ανήλθε στις 51 χιλιάδες, αριθμός που αναλογεί στο 17% της βάσης πελατών Σταθερής σε σχέση με το 2015, όπου η ίδια αναλογία αντιστοιχούσε στο 9%.
- Χάρη στην ανταπόκριση που γνωρίζουν οι υπηρεσίες Κινητής, αντισταθμίστηκε η πτωτική τάση των ευρυζωνικών υπηρεσιών που προέκυψε ως αποτέλεσμα ωρίμανσης. Έτσι, ο αριθμός πελατολογίου κινήθηκε σε οριακούς ρυθμούς ανάπτυξης και διαμορφώθηκε στις 307 χιλιάδες για την Σταθερή και 51 χιλιάδες για την Κινητή.
- Τα έσοδα από τις υπηρεσίες Κινητής ήταν αντίστοιχα αυξημένα κατά 19,3% ενώ, από τις ευρυζωνικές υπηρεσίες μειωμένα κατά 2,6%, με το συνολικό κύκλο εργασιών από κύριες δραστηριότητες (υπηρεσίες και εμπορεύματα) να κλείνει τελικά στα 90,8 εκ. ευρώ, σημειώνοντας οριακή μείωση της τάξεως του 1,2% σε σύγκριση με την προηγούμενη χρήση.
- Παρά το ασταθές και έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον, οι βασικοί οικονομικοί δείκτες το 2016, συγκριτικά με το 2015 (χωρίς να λαμβάνονται υπόψη έκτακτα έσοδα), σταθεροποιήθηκαν. Τα βασικά μεγέθη διαμορφώθηκαν μετά από στρογγυλοποιήσεις στα ίδια επίπεδα με το 2015 ως ακολούθως, το μικτό κέρδος ανήλθε το 2016 στα 26,90 εκ. ευρώ (έναντι 26,96 εκ. ευρώ το 2015), η ζημία προ φόρων χρηματοδοτικών και επενδυτικών αποτελεσμάτων στα 14,51 εκ. ευρώ (έναντι ζημίας 14,47 εκ. ευρώ το 2015) και η ζημία προ φόρων στα 18,91 εκ. ευρώ (έναντι ζημίας 18,80 εκ. ευρώ το 2015). Να σημειωθεί ότι η παραπάνω σύγκριση με το 2015, σκόπιμα δεν λαμβάνει υπόψη την εφάπαξ πώληση χωρητικότητας υπό τη μορφή ανέκκλητου δικαιώματος χρήσης (IRU) κέρδους 15,8 εκ. ευρώ, λόγω του έκτακτου χαρακτήρα του εσόδου.
- Τα έργα συγκράτησης κόστους ξεκίνησαν να αποδίδουν καταγράφοντας το 2016 μείωση κατά 1,8% στο κόστος πωληθέντων και 4,5% στα έξοδα διοίκησης. Το ετήσιο EBITDA από -1,2 εκ. ευρώ το 2015 (χωρίς να λαμβάνεται υπόψη το κέρδος 15,8 εκ. ευρώ από την έκτακτη πώληση IRU) έκλεισε στα -2,41 εκ. ευρώ το 2016. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι πρωτοβουλίες περιορισμού εξόδων συνεχίστηκαν και το 2017, πετυχαίνοντας κατά το οκτάμηνο Ιανουαρίου – Αυγούστου της τρέχουσας χρονιάς, για πρώτη φορά, την κάλυψη των τρεχουσών οφειλών με ιδίους οικονομικούς πόρους.

Εντός του 2017, αποφασίστηκε η αύξηση μετοχικού κεφαλαίου κατά 15,6 εκ. ευρώ μέσω κεφαλαιοποίησης οφειλής, μετατρέποντας την καθαρή θέση της εταιρείας σε θετική, γεγονός που σηματοδοτεί τη βαρύτητα που δίνει ο Εθνικός Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών Κύπρου στη μεγαλύτερη θυγατρική του εταιρεία.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Cyta Ελλάδος και Ανώτερος Διευθυντής Εμπορικών Υπηρεσιών της μητρικής Cyta, κ. **Γιάννης Κουλιός**, σχολίασε τα αποτελέσματα ως εξής: «Σταθερά και μελετημένα βήματα, συγκράτηση δυνάμεων, έργα βελτιωτικής φύσεως σε κείριους λειτουργικούς τομείς, παράλληλα με στοχευμένες πρωτοβουλίες σε στρατηγικά επιλεγμένους επιχειρηματικούς τομείς με μελλοντική επίδραση καθόρισαν τη χρήση του 2016. Η είσοδος μας στην Καρτοκινητή Τηλεφωνία και η ενσωμάτωσή της σε ένα ολοκληρωμένο χαρτοφυλάκιο τετραπλών υπηρεσιών (Σταθερή, Κινητή, Internet και Τηλεόραση), ήταν καθοριστική, καθώς μας έδωσε τη δυνατότητα εμπλουτισμένων συνδυαστικών προσφορών για την κάλυψη διαφοροποιημένων αναγκών. Επιπλέον, το 2016 αυξήσαμε επιλεκτικά τη δυναμική κάλυψης του ιδιόκτητου δικτύου οπτικών ινών, για να συνδέσουμε Επιχειρηματικούς πελάτες μας, απευθείας με οπτική ίνα, κυρίως από τον τουριστικό κλάδο. Ειδικότερα στην Κρήτη καλύπτουμε το 95% των τοπικών επιχειρήσεων. Τέλος ενισχύσαμε περαιτέρω την τεχνολογική μας υπεροχή σε υπηρεσίες IP, αξιοποιώντας πρώτοι την ευκαιρία να προσφέρουμε υπηρεσίες τεχνολογίας VPU Light καθώς και μέσω υποδομών Rural Broadband, ανοίγοντας νέες προοπτικές για την εταιρεία».