TEKST: *Orhideja Gjenero*
FOTO: *iz korporacijskog fundusa*

POSLOVANJE ERICSSONA NIKOLE TESLE U PRVOM TROMJESEČJU 2010. GODINE

Financijski naglasci:

- **Knjižene narudžbe iznose 371,3 milijuna kuna, a prihodi od prodaje 302,9 milijuna kuna što je porast od 5,9% odnosno 2,7% u odnosu na isto razdoblje prethodne godine prvenstveno kao rezultat značajnog porasta volumena poslovanja na tržištu ZND-a te porastu volumena poslovanja na Ericssonovom tržištu.**
- **Bruto marža iznosi 16,7%, dok je u istom razdoblju prethodne godine iznosila 15,0% (usporediva veličina). Porast bruto marže posljedica je povoljnijeg asortimana prodanih proizvoda te usmjerenosti kompanije na unaprjeđenje operativne i troškovne učinkovitosti.**
- **Operativni troškovi (prodajni i administrativni) smanjeni su za 35% te iznose 24,8 milijuna kuna.**
- **Operativna dobit porasla je na 27,9 milijuna kuna u odnosu na 11,6 milijuna kuna koliko je ostvareno u istom prošlogodišnjem razdoblju, što je rezultat stabilnog volumena poslovanja, porasta bruto marže te smanjenja operativnih troškova.**
- **Unatoč porastu operativne dobiti, dobit prije oporezivanja iznosi 33,5 milijuna kuna i smanjena je za 37,7% što je posljedica manje financijske dobiti.**
- **Likvidnost kompanije i dalje je snažna. Ostvaren je pozitivan novčani tok od poslovnih aktivnosti u iznosu od 64,5 milijuna kuna, a ukupna novčana sredstva uključujući financijsku imovinu porasla su na 601,3 milijun kuna.**

Komentirajući rezultate poslovanja Gordana Kovačević, predsjednica Ericssona Nikole Tesle, istaknula je sljedeće:

„Glavne karakteristike poslovanja Ericssona Nikole Tesle u prvom tromjesečju ove godine u odnosu na isto prošlogodišnje razdoblje su porast knjiženih narudžbi, prihoda od prodaje, operativne dobiti i novčanog toka od operativnih aktivnosti. Zadržana je snažna financijska pozicija te ostvaren porast ukupnih novčanih sredstava. Kompanija je bila usmjerena na upravljanje rizicima, unaprjeđenje obrtnog kapitala, operativnu i troškovnu učinkovitost kako bi ostvarila navedene rezultate i istovremeno kupcima osigurala kvalitetne poslovne modele te brza i učinkovita rješenja.

Tijekom prvog tromjesečja ostvaren je značajan porast volumena poslovanja na izvoznim tržištima. Domaće tržište je slabije od očekivanja te bilježi pad u odnosu na isto prošlogodišnje razdoblje, prvenstveno zbog manjih investicija T-HT-a te pregovora o novom okvirnom ugovoru s Tele2. Na internom Ericssonovom tržištu ostvaren je daljnji porast prodaje.

Ključ stabilnog poslovanja Ericssona Nikole Tesle je vješto balansiranje između ova tri temeljna tržišna segmenta.

Kreiranje ICT rješenja u segmentu industrije i društva, koja stvaraju novu vrijednost za poslovnu i društvenu zajednicu, smatramo izuzetno bitnim. Ponosna sam da je naše rješenje Ericsson Mobile Health predstavljeno poslovnim partnerima i investitorima na najvećoj svjetskoj izložbi rješenja u području mobilnih telekomunikacija – Mobile World Congress 2010 u Barceloni i nedavno održanoj Godišnjoj skupštini korporacije Ericsson.

Današnje tržišno okruženje obilježava jaka konkurencija, brzi razvoj novih tehnologija te ekonomska kriza što rezultira brojnim rizicima. Kao glavne rizike naznačila bih snažan pritisak na cijene proizvoda i usluga te oprez u investiranju i fokus na operativne troškove od strane naših kupaca. Međutim, poslovne prilike vidimo u daljnjem rastu podatkovnog prometa, transformaciji postojećih mreža u mreže nove generacije temeljene na Internet protokolu, promjeni tehnologije od 2G prema 3G mrežama te naznaci 4G mobilnih telekomunikacijskih sustava, odnosno LTE. Sukladno tome, nastavit ćemo s ulaganjem u razvoj strateških znanja, inovativnost te nova tržišta, kupce i rješenja za nove poslovne segmente.

I nadalje ćemo analizirati i reagirati na sve poslovne rizike, biti usmjereni prema kupcima i njihovim zahtjevima te nuditi kvalitetna ICT rješenja koja će osigurati rast i profitabilnost naših kupaca, a isto tako i naše kompanije.“