

Ericcson i dalje uspješan

- **Neto prodaja ostvarena u četvrtom tromjesečju 2006. iznosi 5,93 milijarde eura, a za cijelu godinu 19,64 milijarde eura.**
- **Operativna dobit u četvrtom tromjesečju 2006. iznosi 1,35 milijardi eura, a za cijelu godinu 3,95 milijarde eura.**
- **Neto dobit ostvarena u četvrtom tromjesečju 2006. iznosi 1,07 milijardi eura, a za cijelu godinu 2,91 milijarda eura.**
- **Zarada po dionici u četvrtom tromjesečju 2006. je 0,07 eura, dok je zarada po dionici za cijelu godinu 0,18 eura.**
- **Uprava predlaže isplatu dividende od 0,06 eura po dionici.**

U povodu objavljivanja rezultata poslovanja korporacije Ericsson u zadnjem prošlogodišnjem tromjesečju te tijekom cijele 2006. Carl-Henric Svanberg, predsjednik i generalni direktor je izjavio: "Zaključili smo još jednu uspješnu godinu, a sada nam se ukazuju nove prilike da damo daljnji zamah tržištu. Ostvarili smo porast neto prodaje od 17% u iznosu na prethodnu godinu uz zadržavanje snažnih i stabilnih marži. Kroz stalni fokus na operativnu izvrsnost, troškovi su rasli sporije od prodaje.

Tijekom 2006. godine uspješno smo integrirali Marconi u naše poslovne aktivnosti, ostvarivši pritom očekivanu profitabilnost. Također smo nedavno najavili akviziciju Redback Networks s ciljem da dodatno pojačamo našu snažnu ponudu rješenja koja se temelje na internetskom protokolu.

Tijekom godine uveli smo organizaciju koja je više orijentirana prema kupcima kako bi dodatno ojačali našu lidersku poziciju. Ovim potezom ćemo još bolje moći zadovoljiti potrebe klijenata u području mrežnih sustava, usluga i multimedije. Ojačali smo naš potencijal u području konvergentnih IP mreža buduće generacije gdje multimedijaska rješenja i usluge predstavljaju očite poslovne prilike.

Ovu godinu započinjemo na dobroj poziciji. Uz naše vodstvo u području mobilnih mreža i profesionalnih usluga, znatna ulaganja u IP mrežu nove generacije i multimediju, imamo snažni potencijal da povećamo tržišni udio i vodimo industriju naprijed."

Financijski naglasci

Prodaja je u četvrtom tromjesečju porasla 18% u odnosu na isto razdoblje prethodne godine, čemu je pridonio rast u području infrastrukture i usluga. Ukupna prodaja u 2006. godini porasla je 17%, na što je posebno

OVU GODINU ERICSSON ZAPOČINJE

NA DOBROJ POZICIJI. UZ VODSTVO

U PODRUČJU MOBILNIH MREŽA

I PROFESIONALNIH USLUGA TE

ZNATNA ULAGANJA U IP MREŽU

NOVE GENERACIJE I MULTIMEDIJU,

KORPORACIJA IMA SNAŽNI POTENCIJAL

DA POVEĆA TRŽIŠNI UDIO I PREDVODI

INDUSTRIJU.

pozitivno utjecao dodani prodajni rezultat koji je ostvario Marconi. Porast je bio posebno snažan u području profesionalnih usluga (30% veća prodaja u odnosu na prethodnu godinu).

Bruto marža, izuzevši troškove restrukturiranja, manja je u odnosu na prethodnu godinu te iznosi 42,2% (prošle godine je iznosila 45,7%). Razlog tome je snažan rast poslovanja u području usluga s nižim bruto maržama kao i integrirano Marconijevo poslovanje. Operativna marža iznosi 20,1%, izuzevši troškove

restrukturiranja i kapitalne dobitke. Neto dobit iznosi 1,07 milijardi eura, dok je dobit po dionici 0,18 eura.

Pregled po tržištima i poslovnim segmentima

Prodaja u Zapadnoj Europi je tijekom 2006. porasla za 24% u odnosu na isto razdoblje prošle godine. Taj rast može se pripisati snažnom porastu prodaje usluga i velikoj potražnji za transmisijom i fiksним širokopojasnim prijenosom. Srednja i Istočna Europa, Srednji istok i Afrika bilježe ukupni rast prodaje od 23%. Zemlje u Africi i Srednjem istoku bilježe snažan rast što je prvenstveno rezultat niske stope penetracije u velikom dijelu te regije, ali i porast potražnje za mobilnim širokopojasnim prijenosom. Tržišta Azije i Pacifika ostvarila su porast od čak 42%. Naročito snažna tržišta u tom dijelu svijeta su Australija, Indija, Indonezija i Japan. Prodaja u Latinskoj Americi niža je 14%, dok je prodaja u Sjevernoj Americi niža čak 18% u odnosu na prethodnu godinu, što je prvenstveno posljedica snažnog rasta prodaje na tim tržištima tijekom 2005.

Što se tiče prodaje po segmentima, prodaja mobilnih sustava (mreža) porasla je za 10% na razini godine, dok je u četvrtom tromjesečju zabilježen porast od 12%.

Prodaja fiksnih mreža u četvrtom tromjesečju porasla je na 453 milijuna eura, kao rezultat akvizicije Marconija. Uspješno uvođenje kombiniranog Ericsson Marconi širokopojasnog pristupa Internetu pridonijelo je porastu prodaje fiksnih mreža, koja je na godišnjoj razini porasla čak 162% te iznosi 1,3 milijarde eura. Prodaja usluga razvoja mreže te profesionalnih usluga porasla je 20%, u usporedbi s istim tromjesečjem prošle godine. Na godišnjoj razini porast profesionalnih usluga iznosio je 30%.

U Ericssonu se procjenjuje da će nove usluge te porast broja pretplatnika biti glavni pokretači rasta prometa u mobilnim mrežama. Korporacija je, kao vodeći svjetski dobavljač suvremenih komunikacijskih rješenja i usluga, spremna podržati taj rast.

KAM Zajednica Neovisnih Država (Z N D)

Piše: M. Majerić



Tijekom siječnja i početkom veljače na tržištima Zajednice Neovisnih Država menadžeri prodaje ugovorili su poslove isporuke Mini Linkova i sustava EDA u vrijednosti od 13,7 milijuna kuna.

Početak veljače, Boris Weiss rukovoditelj prodaje za istočni Sibir, potpisao je ugovor s kupcem Bajkalvestkom, mobilnim operatorom iz tog dijela Sibira, za isporuku novih MINI-LINK-ova. Vrijednost ugovorenog posla je 13,2 milijuna kuna. Naša intenzivna suradnja s operatorom Bajkalvestkom na izgradnji njihove transportne mreže počela je 2004. godine. Do danas je instalirano preko 200 hopova ML opreme. Kupac je zadovoljan radom i kvalitetom Ericssonove opreme i ovim ugovorom nastavlja se naša dugogodišnja, uspješna suradnja. Oprema će biti isporučena u prvom i drugom kvartalu ove godine.

Peterstar, dugogodišnji kupac iz Sankt Peterburga uspješno razvija svoju širokopojasnu pristupnu mrežu na osnovi našeg EDA rješenja. Potpisano je novih 2112 EDA linija, namijenjenih poslovnim klijentima u gradu Pskovu. Ugovor je potpisala Anicka Kosovec-Krželj, rukovoditeljica prodaje za Sjeverozapadnu regiju.