

Итоги 1-го квартала 2006 года:

Эрикссон продолжает демонстрировать солидные финансовые показатели

Сегодня на пресс-конференции в Стокгольме президент и CEO Эрикссон г-н Карл-Хенрик Сванберг объявил финансовые результаты первого квартала 2006 года. Анализируя результаты, г-н Сванберг отметил, что заметный рост продаж в 1-м квартале во многом основан на увеличении объема профессиональных услуг Эрикссон, в особенности - услуг по управлению сетью и хостинга, что объясняется потребностью операторов фокусироваться на развитии бизнеса и необходимостью снижать совокупную стоимость владения сетью.

Основные положения отчета за 1 квартал 2006 года:

- **Объем чистых продаж** в первом квартале вырос на 24% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 39,2 млрд. шведских крон.
- **Операционная прибыль**, (не включая амортизацию активов приобретенной компании Magcon в размере 0,6 млрд. шв. крон), составила 7 млрд. шведских крон, (по сравнению с величиной в 6,6 млрд. шв. крон годом ранее),
- **Чистая прибыль** за 1-й квартал составила 4.6 млрд. шв. крон (точно такую же величину, что и 1-м квартале прошлого года).
- **Доходность на одну акцию выросла** и составила 0.29 шв. кроны (тот же показатель, что и годом ранее).

*(средний курс шведской кроны за первые 3 месяца 2006:
1\$ = 7,82 шв. кроны или 1 шв. крона = 0,12 \$*

Комментарии Карла Хенрика Сванберга, Президента и CEO Эрикссон:

«Эволюция сетей в направлении мобильной широкополосной связи набирает темп. Новая технология высокоскоростной пакетной передачи данных HSPA позволяет абонентам получить новые мультимедийные услуги, такие, как “Мобильный офис”, музыка и мобильное телевидение, на совершенно новом уровне», - отметил Карл-Хенрик Сванберг, Президент и CEO Эрикссон. - «Мы являемся абсолютным лидером в области **HSPA** и в настоящий момент продолжаем развертывать HSPA-сети на четырех континентах. Мы также закрепили за собой лидирующие позиции в области решений Softswitch для мобильной и фиксированной связи. Эта новая технология коммутации, основанная на программном обеспечении, позволяет значительно снизить первоначальные инвестиции операторов, а также предлагает эволюционный путь к конвергированным сетям».

«Продолжается рост объема продаж нашей компании, причем в прошедшем квартале это произошло **в основном за счет роста объема профессиональных услуг**. Благодаря нашим давним лидирующим позициям в области услуг мы обеспечили себе прочное положение на рынке со значительным потенциалом роста. Рост наблюдается во всех сферах профессиональных услуг, в особенности в области услуг по управлению сетью и хостинга.»

«Стратегический шаг по приобретению компании Marconi был позитивно воспринят нашими заказчиками, в соответствии с их планами в отношении конвергенции и перехода к сетям следующего поколения на основе IP. Наши позиции в растущих сегментах широкополосных и транспортных сетей также существенно усилились. Процесс интеграции компании Marconi идет полным ходом, и результаты бизнеса даже **превысили наши ожидания**. Мы отложили сроки определенных интеграционных мер, чтобы не ставить под угрозу увеличившийся объем заказов и обязательства по поставкам. Как следствие, запланированное сокращение издержек будет достигнуто несколько позже, чем мы первоначально ожидали. Наши сильные рыночные позиции и технологическое лидерство создают возможности для естественного дальнейшего роста нашего бизнеса. Подобные возможности часто предполагают определенные первоначальные инвестиции и, таким образом, могут принести меньшую прибыль в краткосрочной перспективе, но бесспорно имеют значительный долгосрочный потенциал.»

Наше пристальное внимание к вопросам роста прибыльности бизнеса за счет формирования партнерских отношений с заказчиками и совершенствования экономической эффективности дает нам неоспоримые конкурентные преимущества,” - сказал Карл-Хенрик Сванберг, Президент и CEO Эрикссон.- **“Рост нашей рыночной доли на мировом рынке инфраструктурного оборудования для мобильной связи, составивший от 2% до 3% за прошлый год, служит подтверждением силы выбранной нами стратегии.**

Мы наблюдаем несколько впечатляюще развивающихся направлений в индустрии связи. Во-первых, заметно растет интерес операторов к сфере профессиональных услуг. Так, наш стратегический контракт на аутсорсинг с оператором H3G в Италии в течение последнего квартала заметно усилил наши ведущие позиции в области профессиональных услуг. Во-вторых, мы видим обнадеживающие сигналы увеличения инвестиций в развитие сетей в Китае и США.

Многолетнее мощное присутствие Эрикссон на рынке связи – явление уникальное. Оно предоставляет нам новые возможности роста благодаря увеличению численности абонентов в мире и возрастающей интенсивности использования ими мобильной связи; а, кроме того – за счет запуска новых услуги и приложений. Запуск более интересных, удобных и эффективных услуг получает признание абонентов мобильных сетей. Имея современнейшие технологии и четкое понимание потребностей абонентов, Эрикссон обладает всем необходимым для надежной поддержки своих Заказчиков в их работе с абонентами”, - отметил Карл-Хенрик Сванберг, Президент и CEO Эрикссон.

Эрикссон формирует будущее Мобильного и широкополосного Интернета, непрерывно лидируя в области технологий. Инновационные решения Эрикссон содействуют успеху телекоммуникационных компаний более чем в 140 странах мира. Эрикссон способствует созданию наиболее мощных коммуникационных компаний в мире.

Полный текст отчета: http://www.ericsson.com/ericsson/investors/financial_reports/2006/3month06-en.pdf

ЗА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ ОБРАЩАЙТЕСЬ:

Для инвесторов: Henry Sténson, Senior Vice President, Corporate Communications
Phone: +46 8 719 4044; E-mail: investor.relations@ericsson.com

Для СМИ:

Åse Lindskog, Head of Media Relations
Phone: +46 8 719 9725, +46 730 244 872;
E-mail: press.relations@lme.ericsson.se

Ola Rembe, Director, Media Relations
Phone: +46 8 719 9727, +46 730 244 873;
E-mail: press.relations@lme.ericsson.se