

Эрикссон объявил финансовые результаты 3-го квартала 2009 года

На прошедшей сегодня пресс-конференции в Стокгольме Президент и CEO компании Эрикссон г-н Карл-Хенрик Сванберг объявил финансовые результаты по итогам работы в 3-м квартале 2009 г.

В целом продажи в регионе Центральная и Восточная Европа, Ближний Восток и Африка (СЕМА) снизились на -11% в годовом исчислении. Данный регион на сегодняшний день наиболее подвержен влиянию экономического климата, включая ограничения в сфере кредитования. Наиболее заметный рост наблюдается в Египте, Нигерии, Турции и Саудовской Аравии. Турецкий рынок, где сегодня быстрыми темпами идет развертывание сетей 3G, особенно силен. В регионе идет выдача лицензий, в частности в Тунисе, где Эрикссон был выбран в качестве одного из основных поставщиков новой сети второго и третьего поколения. Также отмечается повышение интереса к услугам по управлению сетью, и подписан ряд новых контрактов.

- **Объем продаж** снизился на 4% в учетной валюте (на 12% в сопоставимой валюте) и составил 46.4 млрд. шведских крон (5.9 млрд. дол. США), по сравнению с 49.2 млрд. шведских крон за аналогичный период прошлого года.
- **Операционная прибыль** компании 1) до создания СП составила 5.5 млрд шведских крон (0.7 млрд. дол. США), по сравнению с 5.6 млрд. шведских крон за аналогичный период прошлого года.
- **Операционная прибыль** выраженная в процентах 1) до создания СП составила 11.7% (11.5% в прошлом году).
- **Доля прибыли** от создания СП 1) составила -1.5 млрд. шведских крон (0,0 млрд. шведских крон за аналогичный период прошлого года).
- **Прибыль после финансовых позиций** 1) составила 4.0 млрд. шведских крон (6.2 млрд. шведских крон).
- **Расходы на реструктуризацию** составили 2,7 млрд. шведских крон (1.9 млрд. шведских крон), за исключением СП
- **Чистая прибыль** составила 0.8 млрд шведских крон (0.1 млрд. дол. США). по сравнению с 2.9 млрд шведских крон годом ранее.
- **Доходность на одну акцию** составила 0,25 шв. крон за 3-й квартал 2009 г. (по сравнению с 0.89 шв. крон годом ранее)
- **Показатель движения денежных средств** 2) за 3-й квартал 2009 г. составил 6.9 млрд. шведских крон (0.9 млрд. дол. США), по сравнению с 2.7 млрд. шведских крон за аналогичный период прошлого года.

*(средний курс шведской кроны за 3-й квартал 2009 года:
1\$ = 7.81 шв. кроны)*

1) Исключая расходы на реструктуризацию.

2) Исключая денежные выплаты на реструктуризацию 1.2 млрд. шведских крон (0.3) и дивиденды от Sony Ericsson в размере 1.4 млрд. шв. крон в 3-м квартале 2008 г.

Комментарии Карла-Хенрика Сванберга, Президента и CEO компании Эрикссон:

"Продажи сетевого оборудования сократились из-за снижения спроса в сегодняшних непростых экономических условиях. Несмотря на снижение объемов, маржа в сегменте сетевого оборудования остается стабильной. Продолжается рост в области Профессиональных Услуг.

Наша программа по снижению расходов идет с опережением графика, и мы видим новые возможности, которые помогут еще больше увеличить эффективность и снизить затраты.

Как было отмечено ранее, экономический климат влияет на глобальный рынок мобильной инфраструктуры и сфера кредитования переживает сложные времена на ряде развивающихся рынков. Однако Китай, Индия, США и Япония продолжают демонстрировать хорошие темпы роста.

Продолжается технологический переход от голосовой связи к услугам мобильного широкополосного доступа. Объемы трафика и абонентская база в таких сетях стремительно растут, и постепенно миллиарды пользователей будут подключены к сети Интернет. Данный переход сопровождается ожидаемым снижением продаж в сегменте GSM, чему способствует имеющий место экономический спад, который рост в сфере мобильного широкополосного доступа пока еще не в состоянии перекрыть.

Профессиональные услуги продолжают уверенный рост. Несмотря на то, что в основном под пристальным вниманием находятся услуги по управлению сетью, системная интеграция и консультационные услуги приобретают все большую важность. Маржа в сфере Профессиональных Услуг остается стабильной, несмотря на негативное влияние пусковых затрат в 3-м квартале на сервисные контракты с Sprint и Zain, а также снижение объемов и затраты на трансформацию обновленных контрактов на управление сетью в Италии.

В конце сентября ряды Эрикссон пополнили бывшие сотрудники Sprint, ожидается, что в скором времени мы будем приветствовать в компании и бывших специалистов Nortel. Вкупе с подписанием крупнейших контрактов с Verizon, AT&T и Metro PCS в области сетей мобильного и фиксированного широкополосного доступа, эти события по праву дают возможность назвать Эрикссон ведущим поставщиком телекоммуникационных решений в Северной Америке.

Несмотря на то, что сегодняшние экономические реалии влияют на все составляющие нашего общества, долгосрочные фундаментальные положения и планы в телеком индустрии остаются неизменными. Уровень проникновения мобильной связи бьет все рекорды. Мы ожидаем, что услуги мобильного широкополосного доступа будут демонстрировать подобные темпы роста, т.к. большинство населения нашей планеты сможет получить доступ в Интернет исключительно посредством мобильных технологий. Мы находимся в хорошей форме, чтобы продолжать развитие индустрии связи," завершил Карл-Хенрик Сванберг.

Сети

Продажи в данном сегменте в 3-м квартале снизились в годовом исчислении на 8%. Продолжает расти спрос на услуги мобильного широкополосного доступа, однако этот рост пока не перекрывает снижение спроса на GSM в этом году.

Проводятся программы по увеличению эффективности и снижению расходов, с привлечением новых, менее затратных в плане труда продуктов и меньшего количества используемых платформ. Это ведет к консолидации сайтов, что является ключевым элементом в программах по снижению расходов. Эффект от программы уже виден, и несмотря на снижение продаж и высокий уровень строительства новых сетей, EBITDA-маржа стабильна на уровне 15%./

На протяжении квартала мы заключили ряд стратегических сделок в сфере мобильных и IP

сетей, значительно усилив свое присутствие в Северной Америке. Договор с AT&T, где Эрикссон стал одним из основных поставщиков сети проводного доступа, контракт с Metro PCS на строительство сети LTE, и запланированное приобретение CDMA/LTE бизнеса компании Nortel способствовали этому успеху. Ожидается, что бизнес Nortel будет консолидирован в 4-м квартале и будет включен в отчетность сегмента Сети и Профессиональные Услуги.

Профессиональные услуги

Продажи в сегменте Профессиональных услуг выросли на 9%, рост в местной валюте составил 4%. Общие продажи услуг сейчас составляют около 40% всех продаж Эрикссон. Учитывая сложившиеся экономические условия, наблюдается стабильный спрос на профессиональные услуги, целью которых является повышение операционной эффективности операторов, например, услуги по управлению сетью и консультационные сервисы. Однако продажи в сегменте услуг по управлению сетью выросли лишь на 3% по причине снижения объемов обновленного контракта в Италии. Другие профессиональные услуги выросли на 11% в годовом исчислении.

EBITDA-маржа в 3-м квартале снизилась и составляет 17% (19% в прошлом году), что является результатом негативного влияния пусковых затрат на новые контракты по управлению сетью с Sprint, Zain, а также расходы, связанные с обновлением контракта в Италии.

Контракт с американским оператором Sprint – хорошее доказательство успеха портфеля сервисных решений Эрикссон, т.к. услуги применимы к сети, где нет оборудования Эрикссон. Дополнительный опыт в сфере CDMA, которым обладают бывшие сотрудники Sprint, открывает ряд новых возможностей для дальнейшего роста сервисного бизнеса.

Общее количество абонентов в сетях, которыми управляет Эрикссон, составляет 350 миллионов человек, из них 50% живут на быстроразвивающихся рынках.

Мультимедиа

Продажи в сегменте Мультимедиа незначительно выросли несмотря на сезонные вариации. Хороший рост в сфере мультимедийного брокерства (Multimedia brokering - IPX) и приложений для частных и корпоративных абонентов.

EBITDA-маржа в сопоставимой валюте увеличилась и составила 19% (16% в прошлом году). Однако показатели продаж и маржа все еще могут варьироваться между кварталами.

Компания Эрикссон - крупнейший в мире поставщик технологических решений и профессиональных услуг для операторов связи. Лидер в области технологий мобильной связи 2-го (2G) и 3-го (3G) поколения, Эрикссон предоставляет профессиональные услуги и управляет сетями операторов с общей абонентской базой 250 миллионов человек. Портфель продуктов компании включает в себя инфраструктурное оборудование для сетей мобильной и фиксированной связи, решения в сфере широкополосного доступа и мультимедиа для операторов, корпоративного сектора и разработчиков. СП Sony Ericsson предлагает абонентам новейшие персональные мобильные устройства с богатым набором функций.

Компания Эрикссон воплощает свое стратегическое виденье "Общение без границ - для каждого" посредством инновационности, передовых технологий и надежных бизнес - решений. Эрикссон работает в 175 странах мира, штат сотрудников насчитывает более 70000 человек. В 2008 году продажи компании составили USD 27 млрд. (SEK 209 млрд.) Компания основана в 1876 году, штаб-квартира располагается в Стокгольме, Швеция. Акции Эрикссон котируются на фондовой бирже стран Северной Европы OMX, Стокгольм и американской бирже NASDAQ.

Узнайте больше на сайте www.ericsson.com или www.ericsson.mobi.

ЗА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ ОБРАЩАЙТЕСЬ:

Henry Sténson, Senior Vice President, Communications

Phone: +46 10 719 4044

E-mail: investor.relations@ericsson.com or press.relations@ericsson.com

Investors

Gary Pinkham, Vice President,

Investor Relations

Phone: +46 10 719 0000

E-mail: investor.relations@ericsson.com

Susanne Andersson,

Investor Relations

Phone: +46 10 719 4631

E-mail: investor.relations@ericsson.com

Andreas Hedemyr,

Investor Relations

Phone: +46 10 714 3748

E-mail: investor.relations@ericsson.com

Media

Åse Lindskog, Vice President,

Head of Media Relations

Phone: +46 10 719 9725, +46 730 244 872

E-mail: press.relations@ericsson.com

Ola Rembe, Vice President,

Phone: +46 10 719 9727, +46 730 244 873

E-mail: press.relations@ericsson.com