

RISKFaktorER

Du bör noga beakta all information i denna årsredovisning, särskilt de risker och osäkerhetsfaktorer som beskrivs nedan. Var och en av dessa faktorer, eller någon annan riskfaktor som behandlas i årsredovisningen, kan ha en väsentlig negativ inverkan på koncernens verksamhet, rörelseresultat, resultat efter skatt, ekonomiska ställning, kassaflöde, likviditet, kreditbetyg, varumärke och/eller aktiekurs. Vårt rörelseresultat kan dessutom komma att uppvisa större fluktuationer än tidigare och det kan göra det svårare för oss att göra tillförlitliga framtidsbedömningar. Se även "Framtidsriktad information".

Marknads-, teknik- och affärsrisker

Framtida efterfrågan är svårt att bedöma

Ogynnsamma ekonomiska förhållanden kan få nätoperatörer att skjuta upp investeringar eller göra andra besparingar för att förbättra sin ekonomiska ställning. Detta kan leda till kraftigt minskade investeringar i nätinfrastruktur och tjänster, vilket kan drabba vårt rörelseresultat. Vi har skapat flexibilitet för att på ett kostnadseffektivt sätt kunna anpassa oss till svängningar i efterfrågan. Om efterfrågan skulle sjunka i framtiden kan vi dock drabbas av avsevärda negativa effekter på intäkter, kassaflöde, sysselsatt kapital och värdet på våra tillgångar, eller till och med redovisa förluster. Om efterfrågan skulle utvecklas betydligt svagare eller bli mer volatil än förväntat kan det leda till en påtagligt negativ inverkan på vårt kreditbetyg, våra lånemöjligheter och -kostnader samt på aktiekursen. Vi vidtar specifika åtgärder för att strukturera om verksamheten eller sänka våra kostnader när vi anser att det är nödvändigt. Det finns dock inga garantier för att dessa åtgärder är tillräckliga, verksamma eller att vi lyckas genomföra dem i rätt tid för att åstadkomma de resultatförbättringar som erfordras.

Det ogynnsamma läget på finansmarknaden och den globala ekonomiska nedgången kan komma att förstärka några av de riskfaktorer som vi är utsatta för. De flesta av våra kunder är finansiellt stabila och har nät med högt utnyttjande. Vissa operatörer, framför allt på marknaden med svaga valutor, kan dock komma att få svårigheter att få lån och lägre trafik än förväntat, vilket kan påverka deras investeringsplaner. Den ekonomiska nedgången kan bland annat få följande negativa konsekvenser:

- > Minskad efterfrågan på produkter och tjänster som leder till hårdare priskonkurrens eller uppskjutna köp kan innebära lägre intäkter som inte kan kompenseras med sänkta kostnader.
- > Risker för lager av överbetalda eller omoderna produkter, överflödigt produktionskapacitet samt att leverantörer drabbas av ekonomiska svårigheter eller konkurs.
- > Ökad efterfrågan på kundfinansiering, svårigheter att få betalt i rätt tid för kundfordringar samt ökad risk för ekonomiska svårigheter bland våra motparter.
- > Risk för nedskrivningar av immateriella tillgångar på grund av försämrade försäljningsprognoser för vissa produkter.
- > Ökade svårigheter att prognosticera försäljning och ekonomiska resultat samt ökad volatilitet i våra rapporterade resultat.
- > Minskning av värdet på tillgångarna i koncernens pensionsplaner.

Volatilitet i det korta perspektivet påverkar

Vår försäljning till nätoperatörer utgörs av utrustning, programvara och tjänster, som normalt genererar olika bruttomarginaler. Marginalerna för tredjepartsprodukter är vanligtvis lägre än för andra produkter. Detta innebär att den redovisade bruttomarginalen för en viss period påverkas av den allmänna mixen av produkter och tjänster samt andelen produkter från tredje part. Ledtiderna är mycket kortare för utbyggnad och uppgradering

INNEHÅLL

Marknads-, teknik- och affärsrisker 113

Risker avseende bolagsstyrning och efterlevnad av lagar och regler 116

Risker förenade med innehav av Ericssonaktier 116

av befintliga nät än för utbyggnad av nya nät. Kunderna gör oftast sådana beställningar med kort varsel, dvs mindre än en månad, och det är därför svårt att förutsäga förändringar i efterfrågan. Ändringar i vår produkt- och tjänstemix kan därför påverka vår förmåga att göra tillförlitliga prognoser över försäljning och marginaler, och dessutom vår förmåga att i förväg bedöma om faktiska resultat kommer att avvika från det marknaden förutsäger.

Konvergens skapar möjligheter och risker

Vi påverkas av marknadsläget inom telekombranschen och av konvergensen mellan telekom-, data- och mediebranscherna. Den här konvergensen drivs i hög grad av teknikutvecklingen inom IP-baserad kommunikation, en förändring som gör att en allt större andel av marknaden blir tillgänglig för oss. Konkurrensbilden förändras och dessutom påverkas koncernens målformulering, riskbedömning och strategier. Om vi inte framgångsrikt kan tolka marknadsutvecklingen, skaffa nödvändig kompetens eller utveckla och saluföra produkter och lösningar som är konkurrenskraftiga på denna föränderliga marknad kommer våra framtida resultat att bli lidande.

Vi är beroende av tillväxt och framgång för nya typer av teletjänster

Större delen av vår verksamhet är beroende av en fortsatt tillväxt inom mobilkommunikation i fråga om såväl antalet abonnemang som en ökad användning per abonnent, vilket i sin tur förutsätter att kunderna fortsätter att installera och utveckla våra nät. Om operatörerna inte lyckas med att öka antalet abonnenter eller uppnå en ökad användning kan detta få en väsentlig negativ inverkan på vår verksamhet och vårt resultat.

Fasta nät och mobilnät konvergerar och ny teknik som IP och bredband gör att operatörerna kan erbjuda många nya slags tjänster i både fasta och mobila nät. Vi är beroende av marknadsacceptans av dessa tjänster, t ex mobiltjänster för musik, internet och navigering, och av resultatet av regleringar och standardisering på detta område, t ex fördelning av spektrum. Om standardisering och marknadsacceptans dröjer kan det ha en negativ inverkan på koncernens verksamhet och resultat.

Konkurrensen är intensiv i vår bransch

De marknader där vi har verkar präglas av hård konkurrens när det gäller pris, funktionalitet och servicekvalitet samt timing av utveckling och introduktion av nya produkter och tjänster.

Vi möter hård konkurrens från stora konkurrentföretag och särskilt kinesiska företag har på senare år har vuxit sig starkare relativt sett. Våra konkurrenter kan komma att införa ny teknik före oss eller erbjuda billigare eller bättre produkter, tjänster och lösningar eller andra incitament än vi erbjuder. En del av våra konkurrenter kan ha större resurser än vi inom vissa segment eller på vissa geografiska marknader. Vi kan också komma att möta ökad konkurrens från nya marknadsaktörer, alternativ teknik eller nya industristandarder. Den snabba tekniska utvecklingen leder också till att produkter får en kortare livslängd, vilket ökar risken i alla produktinvesteringar.

Den fortsatta priserossionen är ett symptom på den snabba tekniska utvecklingen. Vi motverkar de sjunkande priserna genom att fortsätta introducera nya produkter på marknaden samtidigt som vi kontinuerligt förbättrar funktionaliteten och sänker kostnaderna för nya och befintliga produkter. Vårt verksamhetsresultat är i hög grad beroende av vår förmåga att konkurrera i detta marknadsklimat.

Sammanlagningar bland telekomleverantörerna kan komma att förändra konkurrenssituationen

Sammanlagningar av utrustningsleverantörer kan leda till att det uppstår starkare konkurrenter som konkurrerar som leverantörer av helhetslösningar och konkurrenter som är mer specialiserade inom särskilda områden. Sammanlagningar kan också leda till att det uppstår konkurrenter som har större resurser än vi, eller att våra nuvarande skalfördelar minskar. Detta kan ha en väsentlig negativ inverkan på koncernens verksamhet, rörelseresultat och ekonomiska ställning.

Sammanlagningar bland operatörerna kan öka vårt beroende av ett begränsat antal kunder

Merparten av våra transaktioner sker inom ramen för stora fleråriga avtal med ett begränsat antal stora kunder. Ingen enskild kund svarar för närvarande för mer än 5 procent av försäljningen, men en förlust av eller en nedgång i försäljningen till en nyckelkund kan ändå ha en avsevärd negativ effekt på försäljning, vinst och marknadsandel under en längre period.

Under de senaste åren har flera större sammanslagningar av nätoperatörer genomförts, vilket har resulterat i ett stort antal operatörer med verksamhet i flera länder. Denna trend förväntas fortsätta samtidigt som ett hårdare konkurrenstryck sannolikt kommer att leda till fler samgåenden bland operatörer inom ett och samma land.

En marknad med färre och större kunder kommer att göra oss mer beroende av nyckelkunder, och vår förhandlingsposition och våra vinstmarginaler kan komma att försämrans. Om de sammanslagna företagen är verksamma på samma geografiska marknad kan de dessutom komma att dela nät, vilket innebär att det behövs mindre nätutrustning och tillhörande tjänster. En annan möjlig konsekvens av att kundföretag går samman är att de skjuter upp sina nätinvesteringar t ex under tiden som förhandlingar pågår om villkoren för samgåendet/förvärvet, nödvändiga tillstånd inhämtas eller verksamheterna integreras. På senare tid har nätoperatörer börjat dela nätinfrastruktur genom att ingå samarbetsavtal i stället för att gå samman. Detta kan påverka efterfrågan på nätutrustning negativt.

Ramavtal med långa löptider kan innebära risker

Långsiktiga avtal ingås normalt efter konkurrensutsatt upphandling. I vissa fall ingår även åtaganden om framtida prissänkningar i sådana avtal. För att kunna bibehålla bruttomarginalen med dessa prissänkningar strävar vi ständigt efter att sänka våra produktkostnader. Vi minskar kostnaderna genom att förbättra designen, förhandla oss till bättre inköpspriser, flytta mer produktion till lågkostnadsländer och öka produktiviteten inom vår egen produktion. Det finns emellertid inga garantier för att våra kostnadsbesparande åtgärder kommer att vara tillräckliga eller att de kan genomföras i tid för att bibehålla vår bruttomarginal i sådana kontrakt.

Vi omvandlas successivt till ett tjänsteföretag

Allt fler operatörer lägger ut delar av sin verksamhet på entreprenad för att sänka kostnaderna och fokusera på nya tjänster, något som har öppnat

en ny marknad för koncernen. Det är svårt att förutse tillväxttakten inom den här verksamheten. Varje nytt kontrakt medför också risker för att verksamheten inte kan integreras så snabbt och smidigt som planerats. I början av ett kontrakts giltighetstid är marginalerna oftast lägre, och blandningen av nya och äldre kontrakt kan i en enskild period påverka det redovisade resultatet negativt. Kontrakt täcker vanligtvis flera år och intäkterna är jämförelsevis stabila. Ibland händer det dock att omfattningen av ett kontrakt minskas, med negativ inverkan på försäljning och vinst. Ericsson är marknadsledande inom managed services, men den hårdnande konkurrensen inom det här området kan försämra tillväxt och lönsamhet.

Investeringar inom forskning och utveckling är riskfyllda

Vår bransch kräver stora teknikinvesteringar och alla aktörer är utsatta för de snabba förändringarna i såväl teknik som marknadsförhållanden. Vi investerar mycket pengar och resurser i innovationsarbete för att ta fram ny teknik, nya produkter och nya lösningar. För att vi ska bli framgångsrika måste den teknik, de produkter och de lösningar vi tar fram anammas av relevanta standardiseringsorgan och av branschen som helhet. Om vi investerar i utveckling av teknik, produkter och lösningar som visar sig inte fungera som förväntat, som inte anammas inom branschen, inte blir färdiga i tid eller inte fungerar på marknaden kan det missgynna vår försäljning och vårt resultat.

Förvärv och avyttringar

Utöver vårt innovationsarbete gör vi också strategiska förvärv för att uppnå olika fördelar, t.ex. att snabbare få ut produkter på marknaden, få tillgång till teknik eller kompetens, öka våra skalfördelar, bredda vår produktportfölj eller utöka vår kundbas. Ibland väljer vi också att avyttra delar av vår verksamhet för att optimera produktportföljen eller verksamheten. Det finns inga garantier för att sådana förvärv eller avyttringar är lyckosamma eller att vi lyckas integrera de förvärvade företagen och uppnå de planerade fördelarna inom den förväntade tidsramen eller överhuvudtaget.

Joint ventures och samarbetsavtal

Om våra samarbeten inte leder till väntade resultat (oavsett om det beror på att vi har missbedömt våra behov eller våra strategiska partners kapacitet eller finansiella stabilitet) kan detta begränsa vår förmåga att samarbeta med våra partners eller utveckla nya produkter och lösningar. Detta kan i sin tur skada vår konkurrensposition på marknaden. Dessutom kan vår andel av förluster i sådana joint ventures eller åtaganden att skjuta till ytterligare kapital ha en negativ inverkan på koncernens resultat eller ekonomiska ställning.

Ett begränsat antal leverantörer av komponenter, tillverkningskapacitet och FoU-/IT-tjänster

Vår förmåga att leverera i enlighet med marknadens efterfrågan och kontrakterade åtaganden är till stor del beroende av att vi har tillräcklig tillgång till material, komponenter, produktionskapacitet och andra viktiga tjänster i rätt tid och på konkurrenskraftiga villkor. Även om vi försöker undvika att hamna i en situation där vi är beroende av en enda leverantör, är detta inte alltid möjligt. Om någon av våra leverantörer inte kan leverera innebär det ett avbrott i vår produktförsörjning eller verksamhet som kan begränsa vår försäljning eller öka våra kostnader avsevärt. Att hitta en alternativ leverantör eller konstruera om produkter för att kunna byta ut komponenter kan ta lång tid. Om vi inte lyckas väl med att förutspå kundernas efterfrågan kan det uppstå över- eller underskott av komponenter och produktionskapacitet. I många fall använder våra konkurrenter samma kontraktstillverkare och om de har köpt kapacitet före oss kan detta medföra att vi inte kan skaffa nödvändiga produkter. Denna faktor kan begränsa våra möjligheter att leverera till våra kunder eller öka våra kostnader. Samtidigt har vi förbundet oss att köpa vissa kapacitetsnivåer och komponentkvantiteter som, om de inte utnyttjas, leder till avgifter för outnyttjad kapacitet eller skrotningkostnader. I de fall vi betalar leverantörer i förskott utsätts vi också för en finansiell risk. Vi granskar och utvärderar våra leverantörer regelbundet för att minska dessa risker samt

varumärkesrisker som rör leverantörernas efterlevnad av t ex arbetsrätt och miljöbestämmelser.

Kvalitetsproblem med produkter eller tjänster

Försäljningskontrakt innehåller vanligtvis garantiåtaganden om produkten är felaktig. Dessutom innehåller de ofta bestämmelser om viten och/eller rätt till uppsägning vid leveransförsening av produkter eller tjänster, eller om produkten/tjänsten inte håller tillräckligt god kvalitet. Fastän vi vidtar omfattande kvalitetssäkringsåtgärder för att minska denna typ av risker kan det inträffa att kvalitetsproblem med produkter eller tjänster påverkar koncernens resultat negativt.

Betydande valutaexponering

Eftersom en stor del av vår kostnadsbas är i svenska kronor och en mycket stor andel av försäljningen sker i andra valutor, och eftersom vi har omfattande verksamhet utanför Sverige, är vår valutaexponering betydande. Växelkursrörelser påverkar koncernens resultaträkning, balansräkning och kassaflöden när utländska valutor växlas mot eller räknas om till svenska kronor, vilket ökar volatiliteten i våra redovisade resultat.

Marknadspriserna sätts framför allt i USD eller EUR. Eftersom koncernen netto har en intäktsexponering i utländska valutor innebär en starkare kronkurs generellt en negativ inverkan på det redovisade resultatet. Våra försök att genom olika kurssäkringsåtgärder minska växelkursrörelsernas effekter kan visa sig vara otillräckliga eller misslyckas, vilket kan påverka vårt resultat.

Immateriella rättigheter

Även om vi har ett stort antal patent finns det alltid en risk att de kan komma att ifrågasättas, ogiltigförklaras eller kringgås. Det är inte heller säkert att de rättigheter vi får genom patenten verkligen kommer att ge oss konkurrensfördelar.

Under 2005 övervägde EU ett förslag om att införa begränsningar av patenterbarheten för programvara. Även om EU till sist förkastade detta förslag kan vi inte garantera att frågan inte kommer att komma upp på nytt i framtiden. Vi är beroende av många programvarupatent och eventuella begränsningar av patenterbarheten för programvara kan ha en väsentlig inverkan på vår verksamhet.

Utöver det skydd som patenträtt, upphovsrätt och varumärkesrätt ger använder vi en kombination av affärshemligheter, regler om tystnadsplikt, sekretessavtal och andra avtal för att skydda våra immateriella rättigheter. Dessa åtgärder kan emellertid vara otillräckliga för att förhindra eller avvärja intrång eller annan förskingring. Dessutom kanske vi inte upptäcker otillåten användning eller kan vidta lämpliga och snabba åtgärder för att hävda våra rättigheter. I en del länder där vi är verksamma ger lagstiftningen i själva verket bara ett begränsat skydd för våra immateriella rättigheter, om ens något.

För en del av våra lösningar kan vi behöva skaffa licenser för teknik från tredje part. I framtiden kan det bli nödvändigt att ansöka om eller förnya dessa licenser och det finns inga garantier för att de då kommer att finnas tillgängliga på godtagbara villkor, eller överhuvudtaget. Om våra produkter inbegriper programvara eller annan immateriell egendom som omfattas av icke-exklusiva licenser som har beviljats av tredje part kan detta begränsa våra möjligheter att skydda vår äganderätt till våra produkter.

Många viktiga tekniska aspekter av telekommunikations- och datanät styrs av branschövergripande standarder som kan användas av alla på marknaden. När antalet aktörer på marknaden ökar och tekniken blir alltmer komplicerad, ökar också risken för överlappande funktioner och oavsiktliga intrång i immateriella rättigheter. Tredje part har hävdat och kan även i framtiden komma att hävda, direkt gentemot oss eller indirekt gentemot våra kunder, att vi gör intrång i deras immateriella rättigheter. Att försvara sig mot sådana påståenden kan bli kostsamt, tidsödande och ta ledningens och den tekniska personalens krafter i anspråk. Rättstvister kan leda till att vi blir tvungna att betala skadestånd eller annan ersättning (antingen direkt till tredje part, eller för att hålla våra kunder skadeslösa för sådana skadestånd eller andra ersättningar), utveckla produkter/teknik som inte gör intrång eller

ingå royalty- eller licensavtal. Vi kan emellertid inte vara säkra på att sådana licenser kommer att vara tillgängliga för oss på kommersiellt rimliga villkor eller överhuvudtaget.

Tvister

Sm en följd av den normala affärsverksamheten är Ericsson part i olika juridiska tvister. Tvister kan vara kostsamma, utdragna och störa den normala verksamheten. Det är dessutom svårt att förutspå utgången av komplicerade rättsprocesser. Ett negativt utslag i ett visst mål kan medföra en väsentlig negativ inverkan på koncernens rykte, verksamhet, resultat och ekonomiska ställning.

Eftersom Ericsson är ett börsnoterat företag kan talan väckas mot bolaget där målsägarna hävdar att bolaget eller dess anställda har underlåtit att följa säkerhetslagstiftning, bestämmelser på aktiemarknaden eller andra lagar, bestämmelser och krav. Oavsett om det finns fog för påståendena eller inte kan den tid och de kostnader som avsätts för att försvara bolaget och dess anställda, liksom eventuell förlikning eller skadestånd till målsägarna, ha en betydande inverkan på vårt redovisade resultat och anseende. Mer information om vissa tvister som Ericsson är part i finns i avsnittet "Juridiska och skatterelaterade tvister" i förvaltningsberättelsen.

Avbrott i verksamheten

Vår affärsverksamhet är beroende av komplexa IT-aktiviteter och kommunikationsnät som är känsliga för skador eller störningar från en rad olika källor. En stor del av vår IT-verksamhet är utlagd på entreprenad, vilket också medför att vi delvis är beroende av andra företags åtgärder för att uppnå säkerhet och tillförlitlighet. Oavsett vilka skyddsåtgärder vi och dessa externa leverantörer vidtar är praktiskt taget alla IT-system och kommunikationsnät utsatta för störningar som utrustningsfel, skadegörelse, datavirus, säkerhetsintrång, naturkatastrofer, elavbrott och andra händelser. Dessutom har vi koncentrerat vår verksamhet till vissa siter för t ex produktion och FoU, och vi har ett antal nätdriftscentra, logistikcentra och gemensamma servicecentra. Avbrott i verksamheten på dessa platser skulle kunna orsaka avsevärda skador och kostnader. Även om vi har gjort en bedömning av dessa risker och infört kontroller, planerat affärskontinuiteten och valt företag med gott anseende som leverantörer av utlagda tjänster, kan vi inte vara säkra på att avbrott inte kommer att inträffa som kan få väsentliga negativa följder.

Attrahera och behålla högt kvalificerade medarbetare

Vi tror att vår framtida framgång till stor del är beroende av vår fortsatta förmåga att anställa, utveckla, motivera och behålla ingenjörer och annan kvalificerad personal som behövs för att ta fram nya framgångsrika produkter, underhålla vårt befintliga produktutbud och tillhandahålla tjänster till våra kunder. Det råder fortfarande stark konkurrens om utbildad personal och högt kvalificerade chefer inom telekommunikationsindustrin. Vi utvecklar ständigt vår bolagskultur och våra policier för ersättningar, befordringar och förmåner och vidtar andra åtgärder för att få våra medarbetare att känna sig delaktiga och minska personalomsättningen. Det finns dock inga garantier för att vi i framtiden kommer att kunna attrahera och behålla medarbetare med rätt kompetens.

Tillgång till kort- och långfristig finansiering

Om vi inte genererar tillräckligt mycket kapital för att finansiera verksamheten, avbetalningar på lån, fortsatt forskning och utveckling samt kundfinansieringsprogram, eller om vi inte kan säkra tillräcklig finansiering när och på de villkor som vi behöver, kommer vår verksamhet att påverkas negativt. Tillgången till kortfristig finansiering kan försämrats eller bli mer kostsam beroende på situationen för vår verksamhet, vår ekonomiska ställning och marknadsläget, eller om vårt kreditbetyg sänks. Vi kan inte garantera att den finansiering som vi vid varje given tidpunkt behöver kommer att finnas tillgänglig eller att den kommer att finnas tillgänglig på rimliga villkor.

Risker avseende bolagsstyrning och efterlevnad av lagar och regler

Ändrade regler och förordningar

Telekommunikationsbranschen är underställd flera olika typer av regler och förordningar, och ändringar av dessa påverkar både våra kunders och vår verksamhet. Ändringar som innebär att det krävs strängare, mer tidskrävande eller kostsam planering, lokalisering eller tillstånd för uppförande av radiobasstationer och annan nätinfrastuktur kan till exempel försena eller öka kostnaderna för att bygga nya nät eller bygga ut befintliga nät, och till sist ha negativ inverkan på den kommersiella lanseringen och framgången för dessa nät. Likaså kan prisregleringar eller tvingande regler om att dela accessnät påverka operatörernas möjligheter och/eller vilja att investera i nätinfrastuktur, vilket i sin tur kan påverka försäljningen av våra system och tjänster. Fördelningen av radiofrekvenser mellan olika användningsområden kan också bidra till ökade kostnader för operatörerna eller tvinga oss att utveckla nya produkter för att kunna konkurrera.

Ändringar av licensavgifter eller bestämmelser om miljö, hälsa och säkerhet, integritetsskydd och andra lagändringar (allmänna eller branschspecifika) kan leda till ökade kostnader och begränsa verksamheten för operatörer och tjänsteleverantörer eller för oss själva. Även ändringar av bestämmelser som inte direkt gäller oss eller våra produkter kan indirekt få negativa konsekvenser för vår verksamhet.

Landsspecifika risker: politiska, ekonomiska och legala

Vi bedriver verksamhet över hela världen och påverkas av de allmänna globala ekonomiska villkoren liksom av specifika villkor i vissa länder eller regioner. Vi bedriver verksamhet i över 170 länder och en betydande andel av vår försäljning går till tillväxtmarknader i Asien och Oceanien, Latinamerika, Östeuropa, Mellanöstern och Afrika. Försäljningen till tillväxtmarknaderna väntas utgöra en allt större andel av den totala försäljningen när utvecklingsländer och -regioner ökar sina investeringar inom telekommunikation. Vi har redan en omfattande verksamhet i många av dessa länder där det kan finnas risker till följd av bl a en instabil bruttonationalprodukt, sociala oroligheter, ekonomisk och politisk instabilitet, nationalisering av privata tillgångar och valutaregleringar.

Ändringar av regelkrav, tullar och andra handelshinder, pris- och valutaregleringar eller andra statliga åtgärder i de länder där vi är verksamma kan begränsa vår verksamhet och försvåra hemtagning av vinster. Det osäkra rättsliga klimatet i vissa regioner kan dessutom begränsa våra möjligheter att hävda våra rättigheter. Vi måste också följa exportkontrollreglerna avseende dessa länder samt eventuella handelsembargon som är i kraft vid tidpunkten för försäljning och/eller leverans. Trots att vi strävar efter att uppfylla alla sådana regler kan även oavsiktliga överträdelse ha en väsentlig negativ inverkan på koncernens verksamhet, resultat och varumärke.

Uppfylla en hög standard för bolagsstyrning

Ericsson följer alla tillämpliga lagar och regler om bolagsstyrning, inklusive den svenska koden för bolagsstyrning, och har även anslutit sig till flera initiativ för ansvarsfullt företagande och hantering av miljöfrågor. För att säkerställa att all vår verksamhet genomförs i enlighet med dessa åtaganden innefattar koncernens ledningssystem en väl inarbetad bolagskultur och en kod för affäretik samt policies och riktlinjer för våra processer och vår verksamhet. Vi informerar och utbildar kontinuerligt om dessa frågor. Vi följer även upp och reviderar intern efterlevnad av policies och riktlinjer liksom våra leverantörers efterlevnad av vår uppförandekod för leverantörer. Det finns dock alltid risk för överträdelse som kan ha en väsentlig negativ inverkan på vårt varumärke, vårt anseende och vår verksamhet.

Efterlevnad av bestämmelser om miljö, hälsa och säkerhet

Vi lyder under lagar och föreskrifter om miljö, hälsa och säkerhet som påverkar vår verksamhet, våra siter och produkter i alla rättsskipningsområden där vi har verksamhet. Vi anser att vi i allt väsentligt följer dessa lagar och föreskrifter. Det finns dock en risk att vi drabbas av kostnader avseende miljö- eller hälsoansvar, eller för att även i fortsättningen

följa nu gällande och framtida lagar och föreskrifter eller för att åtgärda eventuella brister. Det är svårt att göra en rimlig bedömning av miljöärendens framtida konsekvenser, inklusive eventuella skadestånd. Detta beror på flera faktorer, bland annat att det ofta tar lång tid att lösa sådana ärenden.

Eventuella hälsorisker förenade med elektromagnetiska fält

Mobiltelefonbranschen påverkas av påståenden om att mobiltelefoner och andra produkter som genererar elektromagnetiska fält utsätter användarna för hälsorisker. I dagsläget finns ett stort antal vetenskapliga undersökningar utförda av flera oberoende forskningsinstitutioner som har visat att elektromagnetiska fält inom de gränsvärden som fastställs i hälsomyndigheters säkerhetskrav och rekommendationer inte skadar människors hälsa. Upplevda risker eller nya vetenskapliga rön om skadliga hälsoeffekter av mobiltelefoner och mobiltelefonutrustning kan emellertid påverka oss negativt genom minskad försäljning eller rättsliga processer. Ericssons produkter är framtagna för att uppfylla alla nuvarande säkerhetskrav och rekommendationer när det gäller elektromagnetiska fält. Dock kan vi inte garantera att vi, Sony Ericsson Mobile Communications eller ST-Ericsson, inte kommer att bli föremål för rättsliga processer om produktansvar eller dömas att betala skadestånd eller vara tvungna att i framtiden följa nya eller ändrade föreskrifter som kan ha en negativ inverkan på vår verksamhet.

Risker förenade med innehav av Ericssonaktier

Ericssons aktiekurs har fluktuerat och detta kan komma att fortsätta.

Vår aktiekurs har fluktuerat, bl a på grund av de stora fluktuationerna på värdepappersmarknaderna i allmänhet och för telekom- och teknikbolag i synnerhet. Aktiekursen kan också påverkas av marknadsutvecklingen, våra redovisade ekonomiska resultat, finansanalytikerns förväntningar samt marknads omdömen och spekulationer om våra framtida utsikter. Vidare kan kursen påverkas av tidpunkten för, eller innehållet i, vinstvarningar från oss eller våra konkurrenter.

Andra faktorer, förutom vårt ekonomiska resultat, som kan påverka aktiekursen inkluderar men är inte begränsade till:

- > Försvagning av vårt varumärke eller andra omständigheter som har en negativ inverkan på vårt anseende.
- > Uttalanden av kunder, konkurrenter eller oss själva om nätoperatörers investeringsplaner.
- > Ekonomiska svårigheter för våra kunder.
- > Tilldelning av stora leverans- eller tjänstekontrakt.
- > Spekulation i pressen eller bland investerare om verksamhetens omfattning eller tillväxten på marknaden för mobilkommunikation.
- > Tekniska problem, särskilt problem i samband med införandet av nya nätsystem, t ex LTE/4G.
- > Faktiska eller förväntade utfall av pågående eller potentiella rättsprocesser.
- > Tillkännagivanden om konkursförfaranden eller utredningar av redovisningspraxis hos andra telekommunikationsföretag, även om vi själva inte är inblandade.
- > Vår förmåga att prognosticera och kommunicera framtida resultat på ett sätt som överensstämmer med investerarnas förväntningar.

Valutaflyktuationer kan ha en negativ inverkan på värdet av aktier eller utdelningar

Eftersom våra aktier är noterade i SEK på NASDAQ OMX Stockholm (vår primära fondbörs), men i USD på NASDAQ (ADS), kan värdet på ditt innehav påverkas av växelkursrörelser mellan kronan och USD. Eftersom utdelningar betalas i svenska kronor kan växelkursrörelser även påverka värdet på dessa om överenskommelser med din bank, mäklare eller förvaltare kräver att utdelningen till dig ska göras i annan valuta än svenska kronor. En allt större del av handeln med våra aktier genomförs på alternativa börser eller marknader, vilket kan medföra mindre korrekt kursinformation på NASDAQ OMX Stockholm eller NASDAQ.