

# MED LIFE S.A. Bugetul pentru anul 2023



	Anul financiar		Variatie
	2022	2023	
<i>(RON, daca nu este specificat altfel)</i>	<i>auditate, IFRS</i>	<i>Buget</i>	
Cifra de afaceri	586,566,266	659,868,351	12.5%
Alte venituri operationale	6,826,511		
<b>VENITURI OPERATIONALE</b>	<b>593,392,777</b>	<b>659,868,351</b>	<b>11.2%</b>
<b>CHELTUIELI OPERATIONALE</b> (fara deprecieri si amortizare)	<b>512,038,681</b>	<b>560,752,684</b>	<b>9.5%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>81,354,096</b>	<b>99,115,668</b>	<b>21.8%</b>
<i>marja EBITDA (%)</i>	<i>13.9%</i>	<i>15.0%</i>	
<b>PROFIT OPERATIONAL</b>	<b>23,488,263</b>	<b>34,867,454</b>	<b>48.4%</b>
<i>marja PROFITULUI OPERATIONAL (%)</i>	<i>4.0%</i>	<i>5.3%</i>	
<b>REZULTAT FINANCIAR</b>	<b>(17,684,700)</b>	<b>(27,582,888)</b>	<b>56.0%</b>
<b>REZULTAT NET</b>	<b>3,606,994</b>	<b>4,527,458</b>	<b>25.5%</b>
<i>marja REZULTATULUI NET (%)</i>	<i>0.6%</i>	<i>0.7%</i>	

# Fundamentarea Bugetului pentru anul 2023

Performanța financiară a Companiei este afectată, a fost afectată în trecut și se preconizează că va fi afectată în viitor de o serie de factori, cum ar fi:

- Condițiile economice globale și regionale, respectiv contextul economic la nivel național și regional care pot influența negativ activitatea Companiei se referă la factori precum: inflație, recesiune, schimbările în politica fiscală și monetară, restricționarea creditării, majorarea ratelor dobânzilor, tarife noi sau în creștere, fluctuații valutare, prețurile materiilor prime (energie electrică, gaze naturale), etc.
- Contextul geopolitic care exercită o presiune asupra cererii generale într-o anumită măsură;
- Evoluția mediului macroeconomic și starea generală de sănătate a populației-țintă care determină consumul de servicii medicale private;
- Nivelul istoric redus al investițiilor statului în sănătatea publică care orientează accesul populației către servicii medicale private;
- Cea mai mare parte a cifrei de afaceri a Companiei se bazează pe cheltuieli private și nu pe asigurări medicale finanțate de stat;
- Medlife are un model de afaceri echilibrat și puternic care facilitează captarea veniturilor recurente;
- Concentrarea Companiei pe extinderea prin investiții organice și achiziții, ceea ce oferă baza pentru o creștere durabilă;
- Costurile cu forța de muncă și eficiența la scară vor avea un impact asupra rentabilității.

Estimările și presupunerile folosite se bazează pe experiența istorică și pe alți factori considerați rezonabili în condițiile actuale, iar rezultatele lor stabilesc baza pentru judecata referitoare la performanța viitoare, care nu este ușor de conturat din alte surse.

Conducerea se așteaptă ca performanțele Companiei să se îmbunătățească în timp și rezultatele financiare să crească, bazate pe creșterea dovedită a cererii pentru serviciile medicale oferite în unitățile Companiei. Mai mult, un efect pozitiv se va traduce din performanța crescută a entităților nou achiziționate, care urmează să alinieze performanța la nivelul Grupului.

Compania estimează că:

- va continua să capitalizeze unitățile medicale ale companiilor achiziționate pentru a dezvolta organic operațiunile acestora și a le alinia la un nivel de rentabilitate (marja EBITDA) similar cu cel al Grupului;
- va continua să analizeze potențiala achiziție a anumitor companii medicale, ceea ce va determina extinderea serviciilor sale în zonele unde deja are o prezență locală sau va permite Companiei să se extindă în noi zone geografice;
- va genera oportunități de creștere organică atât prin lansarea de unități greenfield, cât și prin valorificarea oportunităților de creștere pentru unitățile existente prin construirea de afaceri suplimentare pe aceeași structură de costuri fixe, deja existentă, în special în cazul spitalelor;
- va continua să optimizeze mixul de servicii oferite în unitățile sale pe baza condițiilor de piață specifice, urmărind astfel creșterea veniturilor și îmbunătățirea marginii de profit a fiecărei unități medicale;
- va beneficia de consolidarea pieței, care este deosebit de favorabilă liderilor pieței de servicii medicale private, permițând o creștere accelerată a vânzărilor și o prezență mai intensă pe piața regională și pe specialități de nișă și facilitând atingerea economiilor de scară.

Rezultatele reale pot diferi de estimări.