

MED LIFE S.A.

Bugetul pentru anul 2024



	Anul financiar		Variație
	2023	2024	
(RON, dacă nu este specificat altfel)	auditate, IFRS	Buget	
Venituri din contracte cu clienții	636,435,030	708,613,581	11.3%
Alte venituri operaționale	8,166,567		
Venituri din dividende	24,503,878	25,000,000	2.0%
VENITURI OPERAȚIONALE	669,105,475	733,613,581	9.6%
CHELTUIELI OPERAȚIONALE			
(fără deprecieri și amortizare)	561,362,944	616,739,782	9.9%
EBITDA	107,742,531	116,873,799	8.5%
marja EBITDA (%)	16.9%	16.5%	
PROFIT OPERAȚIONAL	45,557,407	54,144,273	18.8%
marja PROFITULUI OPERAȚIONAL (%)	7.2%	7.6%	
REZULTAT FINANCIAR	(30,970,503)	(38,290,541)	23.6%
REZULTAT NET	16,733,803	15,853,732	-5.3%
marja REZULTATULUI NET (%)	2.6%	2.2%	

Fundamentarea Bugetului pentru anul 2024

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** și se referă la factori precum: inflație, recesiune, schimbări în politica fiscală și monetară, condiții de creditare mai stricte, 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 determină populația să se orienteze 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 puternic echilibrat care facilitează captarea veniturilor recurente;
- Focusul **Companiei** se axează pe extinderea atât prin investiții organice, cât și prin achiziții, ceea ce oferă baza pentru o creștere durabilă;
- Costurile cu forța de muncă și economiile de scară vor avea un impact asupra rentabilității.

Estimările și ipotezele folosite se bazează pe experiența istorică și 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**.

Compania estimează că:

- va continua să capitalizeze pe 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 grupului să se extindă în noi zone geografice;
- va continua să valorifice oportunităților de creștere pentru unitățile existente prin generarea de venituri 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 atât pe piața regională, cât și pe specialități de nișă, facilitând atingerea economiilor de scară.

Rezultatele reale pot diferi de estimări.