

Rezultati poslovanja v letu 1999

SPOROČILO DIREKTORJA DELNIŠKE DRUŽBE SALUS

Ko se danes, že globoko v letu 2000 ozremo na poslovanje podjetja v l.1999 se nam zdi, kot da brskamo po zgodovini. Pa vendar so od konca leta (ali začetka tisočletja, če se to bolje sliši), ki smo ga vsi pričakovali z določeno mero nelagodja, minili le trije meseci.

Leto 1999 je bilo za SALUS eno težjih v zadnjih letih, v enem letu se je zvrstilo veliko število dogodkov, vplivali na poslovanje v tem letu tako, da je bil prekinjen nekajletni trend visokih stopenj rasti, nekateri od njih pa bodo vplivali tudi na pogoje poslovanja v prihodnjih letih. Predvsem so ti ukrepi povečali stroške poslovanja v primerjavi s prejšnjimi leti, na drugi strani pa nam je zniževanje marž zaradi državne intervencije ob hkratnem močnem pritisku na znižanje porabe zdravil znižalo tudi dobiček.

Takoj na začetku leta smo pričeli z operativno uporabo novega informacijskega sistema. Kljub tipičnim problemom na začetku delovanja sistema smo z velikimi dodatnimi naporami zaposlenih v družbi in dobavitelja programske opreme tekom leta uspeli premagati vse težave, poleg tega pa tudi usposobiti novi sistem za prehod na DDV s 1.7.1999 in uspešno preiti v leto 2000, tako kar se tiče programske kot tudi računalniške opreme. Velik del aktivnosti se je moral zaradi narave dela, povezanega z računalniškim sistemom, izvajati izven rednega delovnega časa, kar je rezultiralo v bistvenem povečanju števila opravljenih nadur v določenih v podjetju zaposlenih sodelavcev.

Poleg dodatnega dela na področju informatike je veliko dodatnih naporov in dela povzročila tudi uveljavitev Pravilnika o označevanju zdravil, saj je bil z uveljavitvijo le-tega v začetku meseca junija 1999 prepovedan promet zdravil, katerih ovojnina ni bila v slovenskem jeziku, izjemoma pa je bil pod določenimi pogoji dovoljen promet z zdravili v tuji obojnini z ustrezno deklaracijo v slovenskem jeziku. Ker precejšen del tujih dobaviteljev ni uspel pravočasno zagotoviti embalaže v slovenskem jeziku, je bilo potrebno polepiti na tisoče pakiranj zdravil; delno se je to delo izvajalo ročno, delno strojno, posledica pa je bilo precejšnje povišanje zalog in seveda veliko število opravljenih nadur, saj to ni smelo motiti rednih delovnih procesov v podjetju.

Žal pa so se poleg zgoraj omenjenega poslabšali tudi pogoji poslovanja, in sicer je pričel v marcu l. 1999 veljati novi pravilnik o oblikovanju cen zdravil, ki je uvedel zamotan sistem izračuna in prijavljanja t.i. referenčnih cen, po katerem zdravila v Sloveniji ne smejo biti dražja od 85 % primerljive cene v Nemčiji, Franciji in Italiji. Dodaten problem je predstavljala

Rezultati poslovanja v letu 1999

še izjemna rast ameriškega dolarja in britanskega funta glede na evro oz. valute treh referenčnih držav, kar je izredno negativno vplivalo na finančno poslovanje družbe zaradi visokih tečajnih razlik nastalih pri dobaviteljih (ameriških in angleških proizvajalcih), ki so nam izstavljali račune v USD in GBP. Novi pravilnik pa je posredno uvedel še bistveno novost pri poslovanju industrije in distribucije – zavezanci za prijavo veleprodajne cene zdravila so namreč proizvajalci, kar pomeni, da oni določijo tudi maržo veleprodajne cene zdravil. Rezultat tega je bilo prvo znižanje povprečnih marž distribucije zdravil po vladni uredbi iz l. 1995.

Uvedba DDV pa je prinesla še dodaten pritisk vladnih institucij, ki je na koncu rezultiral v kompromisnem »sporazumu«, kjer sta farmacevtska industrija in distribucija pristali na začasno pokrivanje približno polovice uvedenega 8 % DDV na zdravila (prej le-ta niso bila obdavčena), kar je seveda pomenilo tudi dodatno znižanje meseca marca že znižanih marž distributerjev zdravil.

Uprava ocenjuje, da je družba kljub vsem dodatnim omejitvam in močno povečanem pritisku države v l. 1999 ter znižanju dobička v danih okoliščinah poslovala uspešno.

Posebej bi se želel zahvaliti vsem sodelavcem družbe, ki jim ni bilo žal stotin ur dodatnega dela, ki ga je bilo potrebno opraviti, da smo uspešno prebrodili vse težave, ki so nam stale na poti. Ponosen sem, da lahko delam s takšnimi ljudmi, kajti moji sodelavci so garancija, da bomo tudi v prihodnje lahko kos vsem težavam, ki nam bodo stale na poti.

Ljubljana, april 2000

Direktor d.d.

Marko Rupret, univ. dipl.ekon.

Rezultati poslovanja v letu 1999

NADZORNI SVET, POSLOVODSTVO, SVETOVALCI, BANKE, SEDEŽ

1. NADZORNI SVET od aprila 1998
 - g. Igor Jenko, predsednik,
 - g. Zdravko Saršon, član
 - g. Boris Šefman, član
 - ga. Zala Grilj, član
 - g. Jurij Samec, član
 - g. Drago Glavač, nadomestni član
 - ga. Tatjana Lotrič, nadomestni član

2. DIREKTOR SALUS d.d.
 - g. Marko Rupret od 01.01.1995

3. SVETOVALCI
 - P&C VELENJE, plus consulting, poslovno svetovanje, d.o.o., Velenje, Trg mladosti 6

4. REVIZIJSKA HIŠA
 - PriceWaterhouseCoopers d.d., Ljubljana

5. BANKE
 - Abanka d.d., Ljubljana

6. SEDEŽ
 - SALUS, promet s farmacevtskimi, medicinskimi in drugimi proizvodi, d.d., Ljubljana, Mašera Spasičeva ulica 10

VSEBINA	STRAN
POSLOVNI POLOŽAJ DRUŽBE SALUS, LJUBLJANA, D.D.....	1
POSLOVNI POLOŽAJ DRUŽBE SALUS, LJUBLJANA, D.D.....	1
TRŽNI POLOŽAJ	1
VODSTVO IN ZAPOSLENI	4
ANALIZA IZKAZOV POSLOVANJA ZA LETO 1999.....	4
UVOD	4
IZKAZ USPEHA	5
BRUTO DODANA VREDNOST	10
UPRAVLJANJE Z OBRATNIM KAPITALOM IN ANALIZA BILANCE STANJA.....	11
UPRAVLJANJE Z MATERIALNIMI NALOŽBAMI IN DOLGOROČNIMI NALOŽBAMI	14
ZADOLŽENOST PODJETJA	15
FINANČNI TOKOVI.....	15
SKLEP O ANALIZI IZKAZOV POSLOVANJA ZA LETO 1999	16
KNJIGOVODSKA VREDNOST DELNICE IN BORZNA GIBANJA V LETU 1999....	16
KNJIGOVODSKA VREDNOST DELNICE IN ČISTI DOBIČEK NA DELNICO.....	16
TEČAJI DELNICE IN PROMET	16
INFORMACIJA O DELITVI DOBIČKA ZA LETO 1999	18

Rezultati poslovanja v letu 1999

POSLOVNI POLOŽAJ DRUŽBE SALUS, LJUBLJANA, d.d.

TRŽNI POLOŽAJ

Osnovna dejavnost delniške družbe SALUS je prodaja na debelo farmacevtskih, medicinskih in drugih proizvodov.

Splošni pogoji poslovanja veleprodaje zdravil so se v l.1999 v primerjavi s preteklimi leti poslabšali. Podatki IMS HEALTH o gibanju prometa na trgu zdravil v Sloveniji tudi za lansko leto kažejo rast prodaje zdravil, in sicer količine za 10,3% ter vrednosti za 10,5%, kar pa je manj kot v preteklih letih.

SALUS je kljub močni konkurenci v letu 1999 povečal svoj tržni delež na trgu zdravil v Sloveniji za 1,34 odstotne točke. Povečanje količine in vrednosti prometa zdravil SALUSa je namreč v preteklem letu preseгло povprečno stopnjo povečanja celotnega prometa z zdravili v letu 1999 v Sloveniji.

Tržni delež SALUSa na slovenskem trgu je v letu 1999 znašal glede na količine prodanih enot zdravil 29,4%, po vrednosti zdravil pa celo 30,3%, kar pomeni, da je v lanskem letu SALUS prvič uspel preseči povprečni 30-odstotni tržni delež. To je posebej pomembno, saj se je v lanskem letu končalo obdobje hitre rasti obsega in vrednosti trga zdravil v Sloveniji.

V lanskem letu so oviro za doseganje podobnih poslovnih rezultatov kot v preteklosti predstavljali zlasti ukrepi državnih institucij za zagotavljanje oskrbe prebivalcev z zdravili v slovenski embalaži, ukrepi za znižanje proračunskih izdatkov za zdravila ter učinki uvedbe zakona o davku na dodano vrednost. Rezultat teh ukrepov se je odrazil predvsem na močnem zniževanju dinamike rasti prometa z zdravili tekom lanskega leta in znižanju dosežene povprečne razlike v ceni.

Rast obsega poslovanja SALUSa v letu 1999 se je odrazila v preseganju plana prodaje za 2,9%, kar hkrati pomeni povečanje vseh prihodkov od prodaje v lanskem letu za 8,3% glede na leto 1998.

Z rastjo fizičnega obsega prodaje se je v letu 1999 nadaljevalo povečevanje števila prodanih enot, ne pa tudi števila realiziranih naročil. Pregled prodaje z vidika števila

Rezultati poslovanja v letu 1999

prodanih enot zdravil ter z vidika števila realiziranih naročil za zadnji pet let je prikazan v naslednji tabeli.

Tabela 1: Prodajna dejavnost podjetja v obdobju 1995-1999

postavka / leto	1995	1996	1997	1998	1999
število prodanih enot (v 000)	15.722	15.051	17.624	19.426	19.972
število realiziranih naročil	38.629	42.722	48.431	53.187	51.305

Vir : SALUS - interni viri

V letu 1999 se je število realiziranih naročil v primerjavi z letom 1998 zmanjšalo za 3,5%, medtem ko se je število prodanih enot zdravil povečalo za 2,8%.

Zmanjšanje števila realiziranih naročil v preteklem letu je predvsem posledica uresničevanja sprejete usmeritve poslovne politike prenehanja poslovanja z nesolventnimi kupci ter preusmeritvijo manjših kupcev neposredno na maloprodajo, kar je povzročilo zmanjšanje skupnega števila realiziranih naročil, kot že rečeno, za 3,5%.

Kljub temu je zaradi stalnih pritiskov na racionalizacijo poslovanja in glede na objektivne pogoje okolja pričakovati tudi v bodoče zahteve kupcev po povečevanju frekvence naročanja in s tem povečevanje števila naročil. Da bo SALUS tudi v bodoče lahko izpolnjeval pričakovanja kupcev in tako povečeval svojo konkurenčnost pri izpolnjevanju naročil, je bila v zadnjih letih izvedena naložba v posodobitev informacijskega sistema in uvedbo računalniško podprtega sistema vodenja skladiščnega poslovanja.

Tudi v letu 1999 je tako kot že v letu 1998 prišlo do nekaterih premikov v strukturi kupcev. Deleži štirih skupin kupcev v realizirani vrednosti prodaje v letu 1999 v primerjavi z letom 1998 kažejo nekoliko zmanjšan delež lekarn ter delež skupine kupcev, ki zajema bolnišnice, ZC in inštitute, znižanje deleža kupcev veterinarskih proizvodov in precejšnje povečanje skupine drugih kupcev, zlasti veletrgovin. V letu 1999 je znašal delež desetih največjih kupcev 54,2% v skupni vrednosti prodaje, kar predstavlja v primerjavi z letom 1998 zmanjšanje za 2,7 odstotne točke in pomeni nadaljnje povečanje razpršenosti prodaje SALUSa v letu 1999.

Spremembe v strukturi kupcev so med drugim tudi odraz selektivne prodajne politike SALUSa glede na poslovno boniteto kupcev. Na ta način si SALUS ohranja dobro lastno

Rezultati poslovanja v letu 1999

finančno boniteto, stabilnost poslovanja in si zagotavlja pogoje za uresničevanje razvojnih ciljev.

Hkrati z rastjo fizičnega obsega prodaje pa se še nadalje povečuje delež prodaje blaga z višjo vrednostjo, kar se odraža v povečanju povprečne cene prodane enote za 6,0% v primerjavi z letom 1998.

Tabela 2: Skupna realizacija in dosežena povprečna vrednost prodane enote (kosa) v letih 1995 do 1999 v tekočih cenah

Postavka / leto	1995	1996	1997	1998	1999
Znesek fakturirane vrednosti prodaje (v 000 SIT)	9.043.820	9.973.177	12.882.798	16.467.930	17.936.154
Dosežena povprečna vrednost prodane enote (kosa) blaga	575	663	761	847	898

Vir : SALUS - interni viri

SALUS je v letu 1999 pri nabavi izdelkov realiziral promet v vrednosti 16.997 mio SIT, kar predstavlja povečanje le za 3,2% glede na leto 1998. Ukrepi, sprejeti v lanskem letu za omejevanje javnih stroškov za zdravila so, v primerjavi s prejšnjimi leti, zaustavili hitro rast nabave in prodaje zdravil v Sloveniji.

V letu 1999 je SALUS tudi zunanjetrgovinsko dejavnost na področju oskrbe trga z zdravili še bolj prilagodil zahtevam svojih kupcev, oziroma njihovim naročilom ter svoje zunanjetrgovinske aktivnosti na področju rednega uvoza in konsignacij že tretje leto zapored močno povečal. Doseženi rezultati zagotavljajo celovito oskrbo domačih kupcev z zdravili za humano in veterinarsko rabo ter omogočajo dobro podporo celotni ponudbi SALUSa in možnost hitrega odzivanja na naročila kupcev. S tem zunanjetrgovinska dejavnost pomembno prispeva k povečevanju konkurenčne sposobnosti SALUSa.

V letu 1999 je SALUS ustvaril konsignacijski promet za 25 tujih proizvajalcev zdravil za humano in veterinarsko rabo ter ga v primerjavi z letom 1998 povečal za 17,0%.

Rezultati poslovanja v letu 1999

Na povečano konkurenco v dejavnosti veleprodaje zdravil se je SALUS tudi v letu 1999 odzval z nadaljnjim širjenjem prodajnega asortimana ter povečevanjem kvalitete svojih storitev. To se je, v razmerah stagnacije trga zdravil v Sloveniji v primerjavi s preteklimi leti, v končni fazi odrazilo v nadpovprečni rasti poslovanja v letu 1999 ter povečanem tržnem deležu SALUSa.

V preteklih letih izvedena naložba v posodobitev informacijskega sistema in tehnologije poslovanja bo SALUSu tudi v bodoče omogočala, ob dobri založenosti ter hkratnem povečanju obrata zalog, visoko stopnjo odzivnosti na zahteve kupcev ter ustrezno kvaliteto storitev pri realizaciji naročil.

Doseženi rezultati prodaje v letu 1999, sestava kupcev, dolgoročnost poslovnih odnosov, povečevanje konkurenčne moči s tehnološkimi in organizacijskimi posodobitvami, zlasti pa dosedanja večletna dinamika rasti, ki se je, kljub že omenjeni stagnaciji trga zdravil v Sloveniji tekom lanskega leta, nadaljevala tudi v letu 1999, zagotavlja družbi SALUS stabilnost in varnost poslovanja tudi v prihodnje.

VODSTVO IN ZAPOSLENI

V vodstvu podjetja v letu 1999 ni bilo sprememb. Direktor delniške družbe SALUS je gospod Marko Rupret, dipl. oec..

Povečan obseg nalog, rast obsega poslovanja in prehod na nov informacijski sistem, je v letu 1999 terjala povečanje števila zaposlenih v podjetju in sicer od 113 zaposlenih konec leta 1998 na 122 konec leta 1999. V povprečju je bilo v letu 1999 v SALUSu zaposlenih 120 delavcev. Izobrazbena struktura, ki je odraz uspešne kadrovske politike v preteklosti, zagotavlja obvladovanje in nadaljnjo širitev poslovne dejavnosti družbe.

ANALIZA IZKAZOV POSLOVANJA ZA LETO 1999

UVOD

Osnova za izdelavo finančne analize in analize uspešnosti poslovanja delniške družbe SALUS za leta 1995 do 1999 so bili izkazi poslovanja za omenjena leta v tekočih cenah. Bilanca stanja družbe na dan 31.12.1999 in z njo povezani bilanca uspeha, izkaz

Rezultati poslovanja v letu 1999

sprememb kapitala in izkaz gibanja finančnih tokov za leto 1999 so bili revidirani v skladu z Zakonom o revidiranju s strani revizijske družbe PricewaterhouseCoopers d.d., Ljubljana.

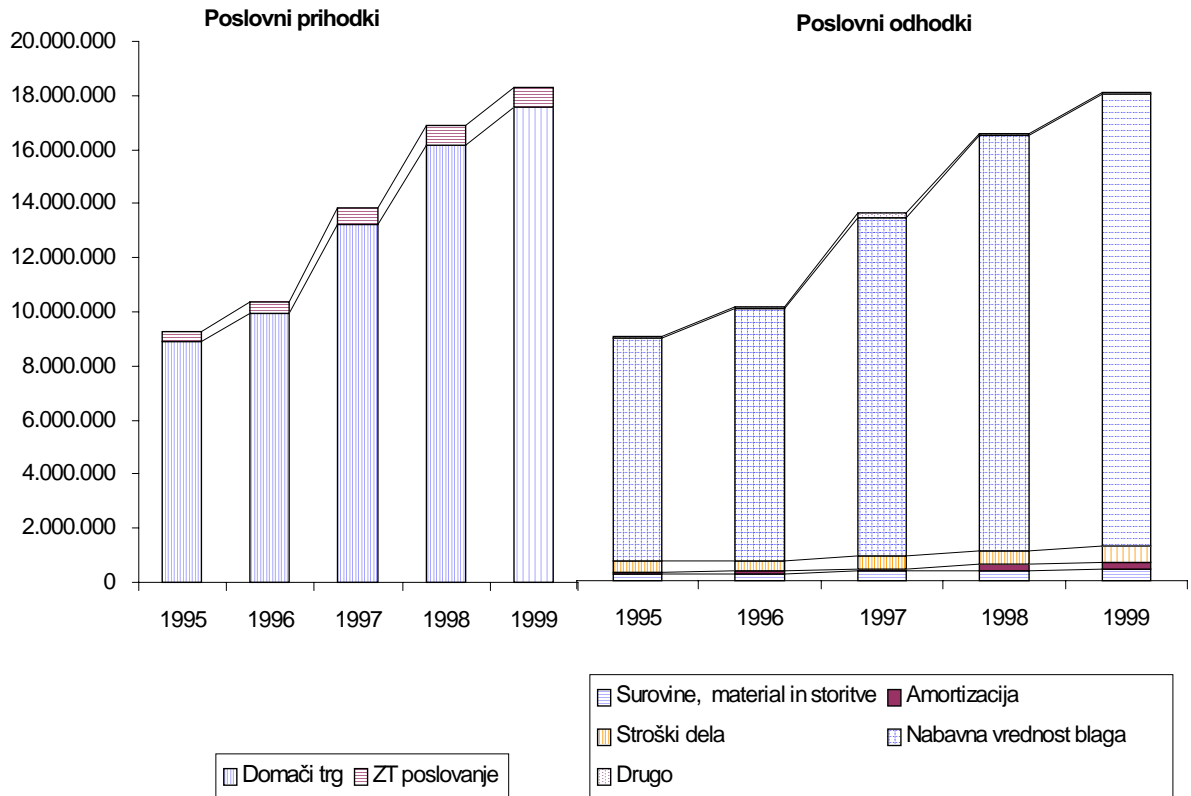
Sami finančni podatki lahko le delno prikažejo stanje v podjetju, zato smo jih navezali na ugotovitve, prikazane v poglavju Poslovni položaj podjetja. V analizi izkazov poslovanja smo se osredotočili na strukturno analizo, analizo relativnih finančnih kazalcev in kazalcev uspešnosti poslovanja. Navedene metode finančne analize delno odpravljajo problem neprimerljivosti rezultatov poslovanja izkazanih v tekočih cenah, vendar pa vpliv inflacije na izkaze poslovanja s tem ni v celoti odpravljen.

IZKAZ USPEHA

Iz izkazov poslovanja za leto 1999 v tekočih cenah izhaja, da je SALUS v primerjavi s predhodnim letom povečal prihodke od prodaje za 8,4%. Če preračunamo prihodke od prodaje v stalne cene na dan 31.12.1999 pa lahko ugotovimo, da so se le-ti v letu 1999 v primerjavi v letom 1998 realno povečali za 2%. Iz navedenega izhaja, da se je visoka nominalna in tudi realna rast prodaje v preteklih letih v letu 1999 sicer upočasnila, vendar pa SALUS z realnim povečanjem prodaje uspeva pridobivati vedno večji del slovenskega tržišča. Iz primerjave prihodkov od prodaje za leto 1999 z leti 1995 do 1997 pa izhaja, da so se povečali za 97,6% v primerjavi z letom 1995, za 76,8% v primerjavi z letom 1996 in za 32,1% v primerjavi z letom 1997. Če prihodke od prodaje preračunamo v stalne cene pa izhaja, da se je obseg le-teh v letu 1999 v primerjavi z letom 1995 realno povečal za 43,8%, v primerjavi z letom 1996 za 41,1% in z letom 1997 za 14,9%. Vzroki za takšno gibanje so opisani že v predhodnem poglavju, dejstvo pa je, da je SALUS tudi v letu 1999 povečeval prodajo iz konsignacijskih poslov s tujimi dobavitelji ter tudi prodajo iz lastnih zalog izdelkov. Tako se je tržni delež SALUS-a po podatkih IMS-HEALTH v letu 1999 povečal za 1,1% v številu prodanih zdravil, tako da je znašal 30,3%.

Slika 1: Poslovni prihodki in odhodki SALUS v letih 1995-1999 v 000 SIT

Rezultati poslovanja v letu 1999

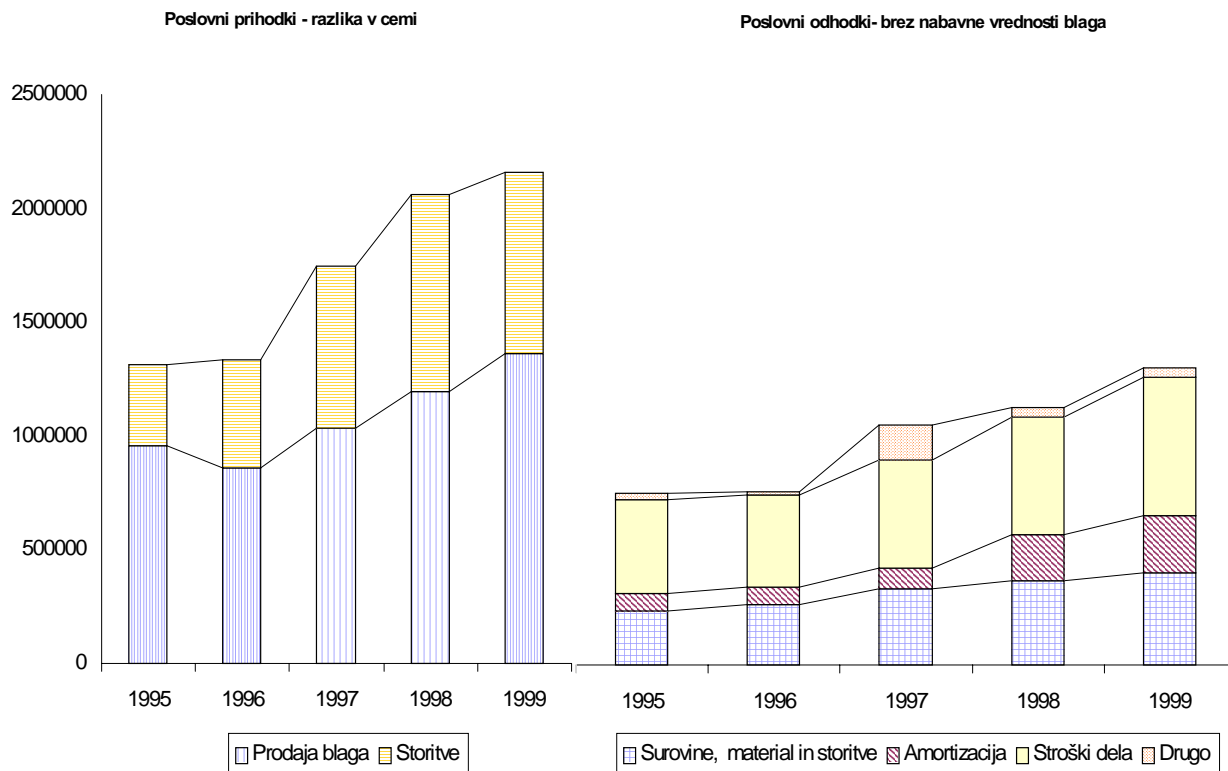


Vir : SALUS - interni viri, preračun P&C

Nabavna vrednost prodanega blaga predstavlja najvišji delež v poslovnih odhodkih, kar izhaja iz slike 1. Za vseh pet let pa velja, da se je delež nabavne vrednosti prodanega blaga v prihodkih od prodaje stalno povečeval, in sicer se je njen delež gibal med 85,8% v letu 1995 in 87,8% v letu 1998, v letu 1999 pa je ponovno porastel in je znašal 88,2% vseh prihodkov od prodaje. Nabavna vrednost prodanega blaga je tako v letu 1999 rastla hitreje, kot so pa rastli prihodki od prodaje, saj se je povečala za 8,9%, prihodki od prodaje pa za 8,4% v primerjavi z letom 1998.

Rezultati poslovanja v letu 1999

Slika 2: Poslovni prihodki in odhodki v obdobju 1995-1999 - brez nabavne vrednosti prodanega blaga v 000 SIT



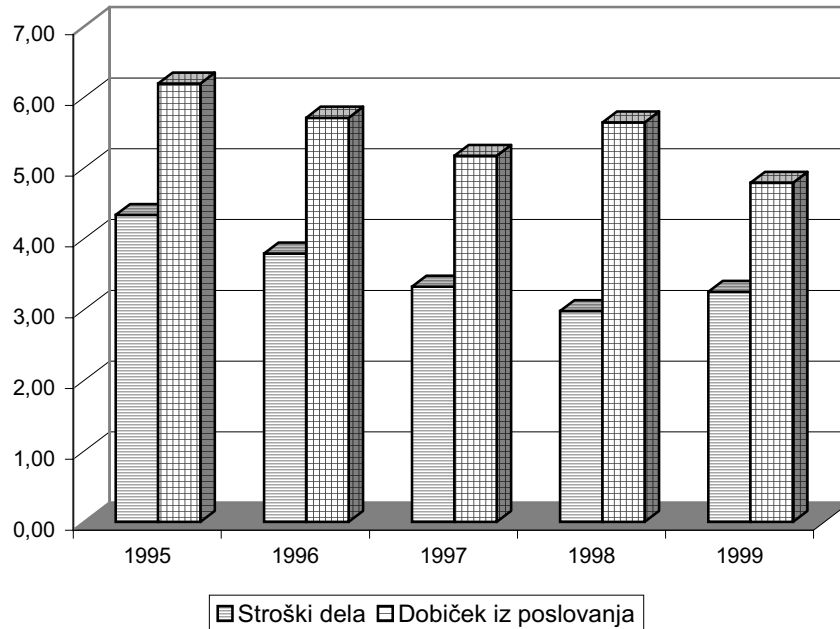
Vir : SALUS - interni viri, preračun P&C

Za gibanje ostalih poslovnih stroškov je značilno, da se je njihov delež v prihodkih od prodaje po znižanju v letu 1998, v letu 1999 zopet povečal. Tako je njihov delež v letu 1995 znašal 8%, v letu 1996 pa se je njihov delež znižal na 7,2% prihodkov od prodaje, v letu 1997 se je povečal na 7,4%, v letu 1998, ko je bil najnižji je znašal na 6,6% vseh prihodkov od prodaje, v letu 1999 pa je znova porastel in sicer na 7% prihodkov od prodaje. Glavni razlog za povečanje ostalih poslovnih stroškov je povečanje stroškov dela, ki so porastli od 2,98% v letu 1998 na 3,25% v letu 1999, ostali stroški pa so predstavljali v letu 1999 naslednji delež v prihodkih od prodaje: amortizacija z 1,33%, surovine in material in storitve z 2,17% ter drugi poslovni odhodki z 0,25%.

Stroški dela so se v primerjavi z letom 1998 povečali za 18,3%, pri čemer pa so se stroški plač povečali za 17,2%, stroški za socialno varnost so se povečali za 17,8%, drugi stroški dela pa so porastli za 25%. Pri ocenjevanju stroškov dela za leto 1999 pa je potrebno upoštevati tudi povečanje povprečnega števila zaposlenih na podlagi opravljenih ur od 115 v letu 1998 na 122 v letu 1999, kar predstavlja 6,1% povečanje.

Rezultati poslovanja v letu 1999

Slika 3: Primerjava gibanja deleža dobička iz rednega poslovanja in deleža stroškov dela v prihodkih od prodaje v %



Vir : SALUS - interni viri, preračun P&C

Dobiček iz poslovanja se je v letu 1999 znižal v primerjavi z letom 1998 za 8%, kar pa ob rasti prihodkov od prodaje za 8,4% pomeni znižanje deleža dobička iz poslovanja v prihodkih od prodaje od 5,64% v letu 1998 na 4,79% v letu 1999, tako da je bil v letu 1999 delež dobička iz poslovanja v prihodkih od prodaje najnižji v celotnem obravnavanem štiriletnem obdobju. Znižanje dobička iz poslovanja v prihodkih od prodaje je posledica ukrepov države za zmanjševanje stroškov zdravil v javnem zdravstvu in pa dogovora proizvajalcev in veletrgovcev z zdravili z državo o kritju dela stroškov, ki so nastali z uvedbo DDV.

Prihodki od obresti in drugi prihodki iz financiranja so v letu 1999 ostali na ravni preteklega leta, saj so se zvišali le za 0,1%. Delež prihodkov iz obresti in ostalih prihodkov iz financiranja v skupnih prihodkih od prodaje je bil v letu 1999 med najnižjimi v celotnem obravnavanem obdobju, saj je znašal le 2,24%. Večino omenjenih prihodkov so v letu 1999 predstavljali prejeti kasaskonti. Prejete obresti in ostali prihodki iz financiranja, ki so bili le v letu 1998 višji od plačanih obresti in drugih odhodkov financiranja, so v letu 1999 dosegale le 88,9% odhodkov iz financiranja, nominalno pa so bili odhodki višji za 50.772 tisoč SIT.

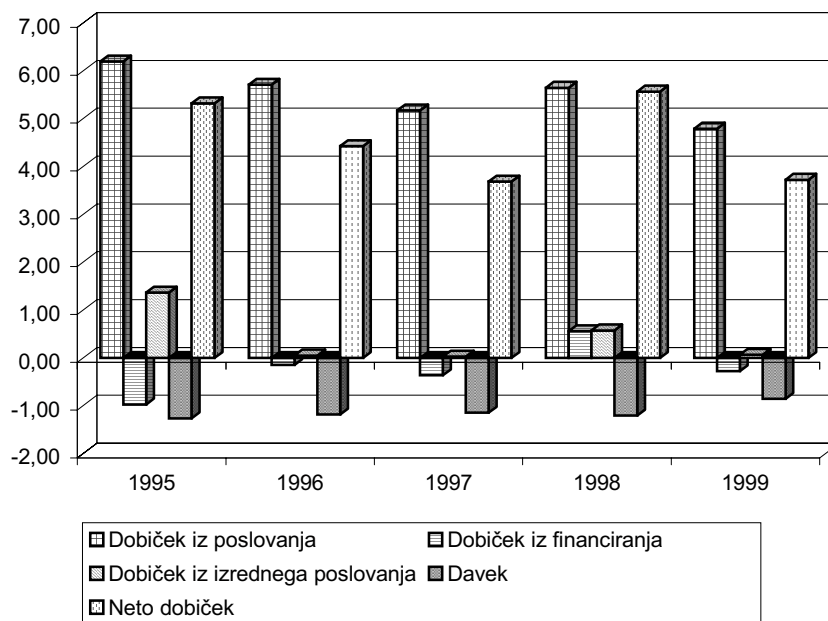
Rezultati poslovanja v letu 1999

Večino odhodkov iz financiranja pa so podobno kot pri prihodkih iz financiranja predstavljali dani kasaskonti, v letu 1999 pa so se močno povečale tudi negativne tečajne razlike.

Drugi izredni prihodki, ki so v letu 1998 za 479% presegali izredne odhodke, so se v letu 1999 znižali za 68,6%. Tako so bili izredni prihodki višji za 46,2% od izrednih odhodkov.

Po plačilu davkov je SALUS izkazal neto dobiček v višini 680.001 tisoč SIT, kar je za 27,5% manj kot v letu 1998. V strukturi prihodkov od prodaje pa se je delež neto dobička znižal od 5,56% v letu 1998 na 3,72% v letu 1999.

Slika 4: Struktura neto dobička v deležu prihodkov od prodaje v% za obdobje 1995 - 1999



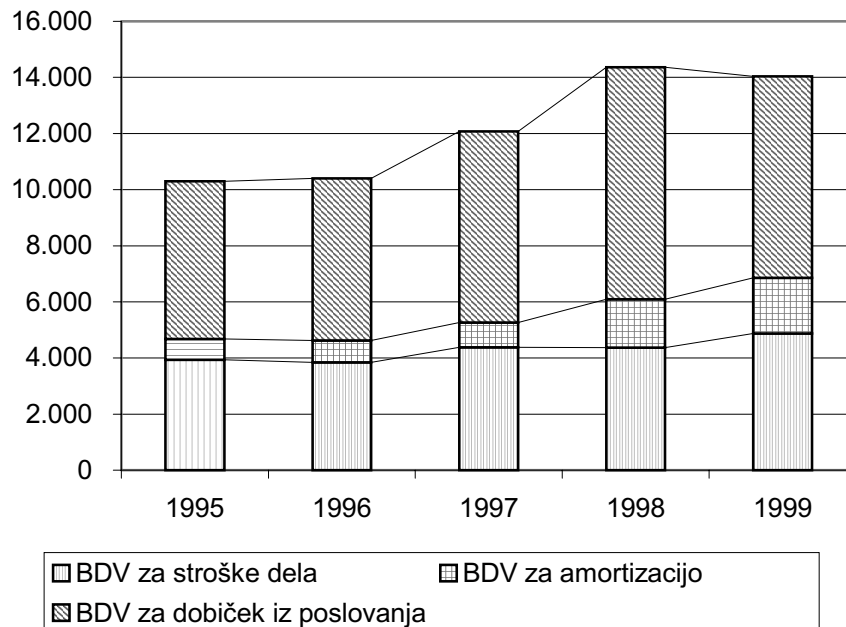
Vir : SALUS - interni viri, preračun P&C

Rezultati poslovanja v letu 1999

BRUTO DODANA VREDNOST

Za bruto dodano vrednost na zaposlenega, ustvarjeno v obdobju 1995-1999 je značilno, da je bila v celotnem obdobju v največjem deležu namenjena dobičku iz poslovanja, kar kaže na veliko ekonomsko moč podjetja. Dosežena bruto dodana vrednost na zaposlenega v letu 1999 se je v primerjavi z letom 1998 sicer znižala 2,3%, bila pa je po letu 1998 druga najvišje izkazana v celotnem petletnem obdobju.

Slika 5: Razdelitev bruto dodane vrednosti na zaposlenega za obdobje 1995 - 1999 v 000 SIT



Vir : SALUS - interni viri, preračun P&C

V letu 1998 je bruto dodana vrednost na zaposlenega znašala 14.364 tisoč SIT. Za stroške dela je bilo porabljeno 4.366 tisoč SIT, 1.718 tisoč SIT so znašali stroški amortizacije, dobiček iz poslovanja na zaposlenega v letu 1998 pa je znašal 8.279 tisoč SIT, kar predstavlja povečanje v primerjavi z letom 1997 za 21,5%. Dobiček iz poslovanja je v letu 1998 predstavljal 57,6% ustvarjene bruto dodane vrednosti na zaposlenega.

Zaradi že prej omenjenih razlogov se je v letu 1999 bruto dodana vrednost na zaposlenega znižala na 14.038 tisoč SIT. Za stroške dela je bilo porabljeno 4.871 tisoč SIT, 1.991 tisoč SIT so znašali stroški amortizacije, dobiček iz poslovanja na zaposlenega v letu 1999 pa je znašal 7.177 tisoč SIT, kar predstavlja znižanje v primerjavi z letom 1998 za 13,3%. Dobiček iz poslovanja je v letu 1999 predstavljal 51,1% ustvarjene bruto dodane vrednosti na zaposlenega.

Rezultati poslovanja v letu 1999

UPRAVLJANJE Z OBRATNIM KAPITALOM¹ IN ANALIZA BILANCE STANJA

Z upravljanjem z obratnim kapitalom imamo v mislih način, kako podjetje investira v svoja obratna sredstva ter na drugi strani način, kako ta obratna sredstva financira.

Denarni cikel², ki kaže učinkovitost upravljanja z obratnim kapitalom podjetja SALUS je v letu 1999 znašal 32 dni. Podjetje je torej moralo v povprečju nabavo blaga financirati 32 dni. Denarni cikel se je v celotnem petletnem obravnavanem obdobju gibal v okviru, ki je bil dosežen tudi v letu 1999.

Na politiko investiranja v obratna sredstva kažejo kazalci likvidnosti³ podjetja. Količnik obratne likvidnosti podjetja se je v letu 1999 znižal na 1,63, tako da je bil med najnižjimi v obdobju 1995-1999. Tudi količnik obratno finančne likvidnosti kot tudi kazalec deleža denarja v tekočih obveznostih kažeta na poslabšanje omenjenih kazalci v primerjavi z obdobjem 1995 - 1998. Vendar pa je pri tem potrebno omeniti, da je SALUS v letu 1999 povečal investiranje v vrednostne papirje, kar je pomenilo preselitev dela najbolj likvidnih sredstev iz kratkoročnih v dolgoročne finančne naložbe.

Obratna sredstva so se v letu 1999 v primerjavi z letom 1998 zmanjšala za 2,7%, v strukturi celotne aktive pa se je delež obratnih sredstev znižal iz 68,5% v letu 1998 na 58% v letu 1999. Če so še v letu 1998 in v preteklih letih najvišji delež obratnih sredstev predstavljala denarna sredstva in kratkoročne finančne naložbe pa se je v letu 1999 struktura obratnih sredstev spremenila v prid terjatev do kupcev, katerih delež je v okviru celotne aktive znašal 24,1% in pa zalog, ki so predstavljale 17% aktive. Denarna sredstva in kratkoročne finančne naložbe so v tako koncem leta 1999 predstavljale 13,7% celotne aktive.

Terjatve do kupcev so se koncem leta 1999 v primerjavi s predhodnim letom povečale za 7,7%, kar je manj kot pa so se povečali prihodki od prodaje. Iz navedenega izhaja, da ima SALUS svoj krog stalnih kupcev, za povečevanje svojega tržnega deleža pa

¹ Obratni kapital definiramo kot razliko med obratnimi sredstvi in tekočimi obveznostmi.

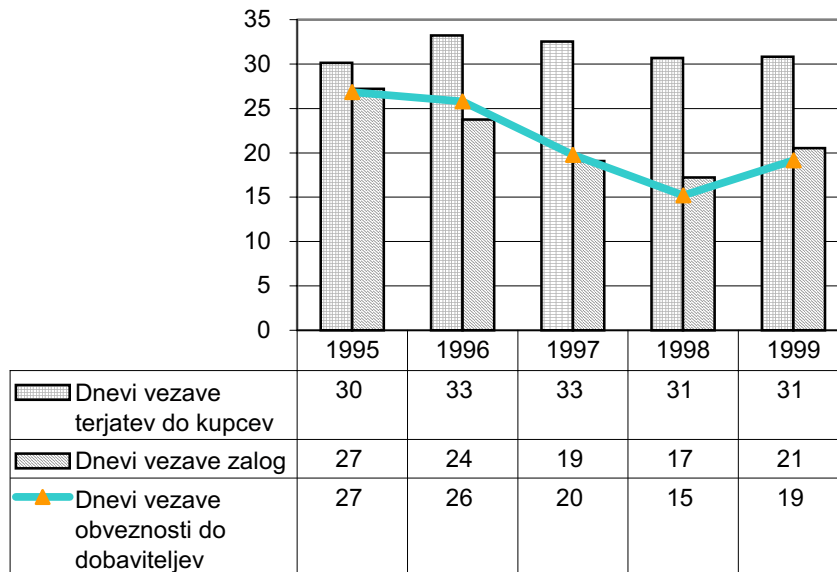
² Z denarnim ciklom ("Cash conversion cycle") imamo v mislih čas pretvorbe, ko se denar preko zalog, terjatev do kupcev in obveznosti do dobaviteljev zopet povrne v denarno obliko.

³ Kazalci "likvidnosti" ne kažejo dejanske likvidnosti podjetja, temveč bolj kažejo sposobnost podjetja, da poravna svoje kratkoročne obveznosti.

Rezultati poslovanja v letu 1999

ni potrebno bistveno spreminjanje komercialnih pogojev, hkrati pa je omenjeni podatek tudi odraz visokega deleža kosignacijske prodaje, saj pri njej podjetje zaračunava samo svojo storitev.

Slika 6: Dnevi vezave zalog, terjatev do kupcev in obveznosti do dobaviteljev SALUS v letih 1995-1999



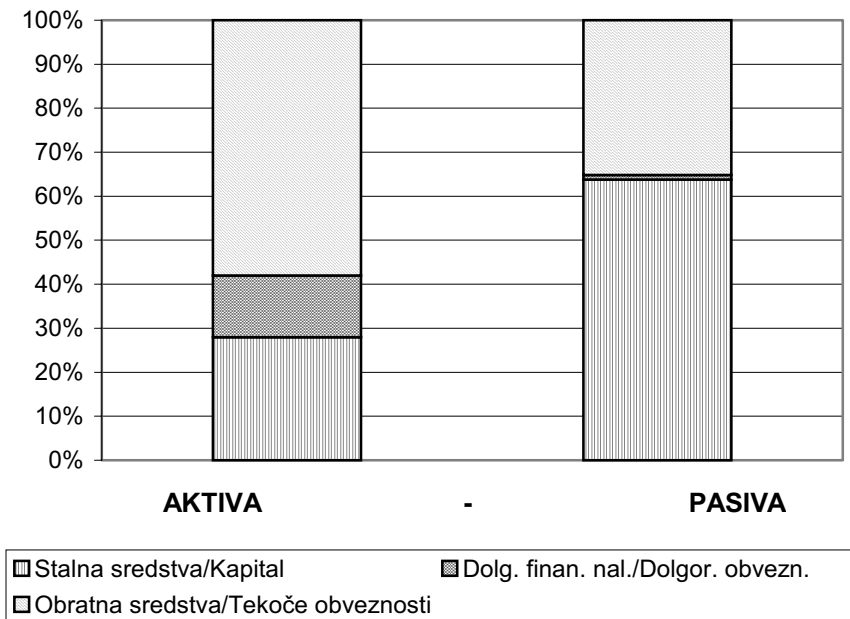
Vir : SALUS - interni viri, preračun P&C

Terjatve do kupcev so bile v letu 1999 za 42% višje, kot pa so znašale obveznosti do dobaviteljev. Takšno razmerje med terjatvami do kupcev in obveznostmi do dobaviteljev je med najnižjimi v obdobju 1995-1998, saj je bilo le v letu 1995 nižje. Vzroki za poslabšanje razmerja med kupci in dobavitelji pa izhajajo iz povečanih nabav v zadnjem četrtletju leta 1999, saj je s tem SALUS dosegel bistveno boljše komercialne in finančne pogoje pri dobaviteljih.

Delež zalog trgovskega blaga se v letu 1999, zaradi prej omenjenih razlogov v strukturi aktive povečal, in sicer od 12,7% v letu 1998 na 17% v letu 1999. Nominalno pa so se zaloge v primerjavi z letom 1998 povečale za 54,1%.

Slika 7: Struktura bilance stanja SALUS na dan 31.12.1999

Rezultati poslovanja v letu 1999



Vir : SALUS - interni viri, preračun P&C

Druge terjatve so se v letu 1999 povečale v primerjavi z letom 1998 za 54,9%, še vedno pa večino njih predstavljajo terjatve za izplačano vmesno dividendo.

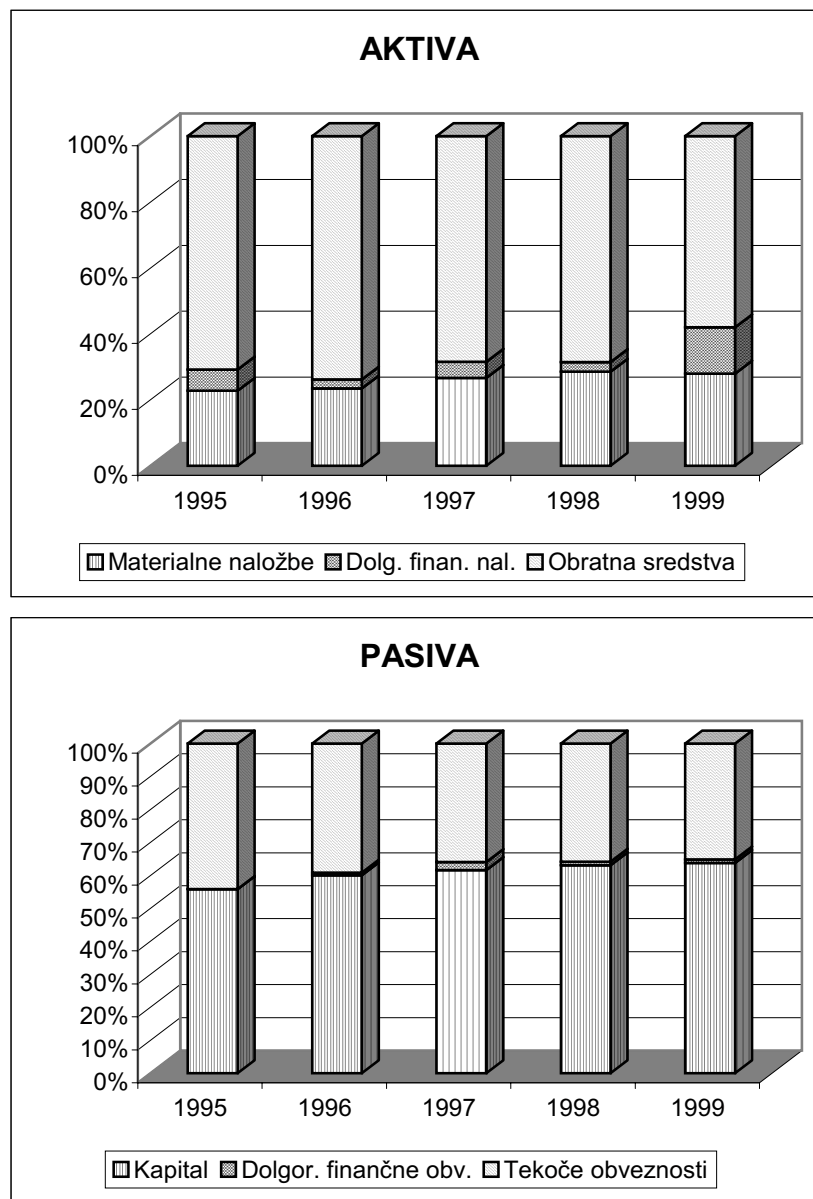
Tekoče obveznosti so se v letu 1999 zvišale v primerjavi z letom 1998 za 12,7%. V okviru tekočih obveznosti je opazno predvsem povečanje obveznosti do dobaviteljev, ki so se povečale za 83,3% in pa znižanje kratkoročne finančne zadolženosti za 78%, kar je posledica odplačila kredita A Banki Ljubljana. Pomemben del tekočih obveznosti pa predstavljajo obveznosti iz konsignacijske prodaje, saj so se povečale za 44,7% v primerjavi z letom 1998, to pa pomeni, da SALUS povečuje svoje aktivnosti na prej omenjenem področju.

Rezultati poslovanja v letu 1999

UPRAVLJANJE Z MATERIALNIMI NALOŽBAMI IN DOLGOROČNIMI NALOŽBAMI

Značilnost poslovanja SALUS je tudi relativno nizek delež stalnih sredstev v strukturi bilance stanja, kljub temu pa je opazno, da so se predvsem v zadnjih treh letih povečala vlaganja v osnovna sredstva. Tako se je vrednost opredmetenih osnovnih sredstev povečala v letu 1999 za 12,5%, pri čemer pa se je najbolj povečala vrednost osnovnih sredstev v pridobivanju, kar predstavljajo naložbe v izgradnjo lekarn v Ljubljani in na Ptuju.

Slika 8: Struktura bilance stanja za obdobje 1995-1999 v 000 SIT



Vir: SALUS - interni viri, preračun P&C

Rezultati poslovanja v letu 1999

Struktura aktive SALUS (glej Sliko 8) kaže, da se je delež obratnih sredstev v letu 1999 znižal v primerjavi s predhodnimi leti. In sicer je to znižanje predstavljalo skoraj 10 strukturnih odstotkov v primerjavi z letom 1998. Hkrati pa se je v aktivni povečal delež dolgoročnih finančnih naložb, saj se je le-ta povečal od 3% v letu 1998 na 14% aktive v letu 1999. Večino omenjenih naložb predstavljajo kupljene obveznice RS06 in RS10.

ZADOLŽENOST PODJETJA

Kazalci zadolženosti podjetja kažejo, da se v letu 1999 nadaljuje trend zniževanja zadolženosti podjetja, ki je bil opazen že v preteklih letih. Celotne obveznosti podjetja so v letu 1999 predstavljale le še 57% kapitala podjetja, medtem ko je ta delež v letu 1998 znašal 59%. Hkrati se zmanjšuje tudi delež dolga v pasivi, in sicer se je le-ta zmanjšal od 44% v letu 1995, na 40% v letu 1996, v letu 1997 je znašal 38% pasive, v letu 1998 je znašal 37% pasive podjetja, v letu 1999 pa se je ta delež zopet znižal in sicer na 36%.

FINANČNI TOKOVI

Na povečana investiranja v skoraj vse oblike aktive kaže tudi izkaz finančnih tokov za leto 1999.

Za leto 1999 pa lahko rečemo, da se je slika močno spremenila, saj je bil izkazan negativni finančni tok v višini 460,7 mio SIT. Če primerjamo posamezne postavke izkaza finančnih tokov opazimo, da so bili pritoki pri poslovni dejavnosti višji od odtokov pri poslovni dejavnosti za 5,2%, oziroma nominalno za 918 mio SIT, kar pomeni zmanjšanje v primerjavi z letom 1998 za 18,5%. Odtoki pri investicijski dejavnosti so bili v primerjavi z letom 1998 višji za 26,3%. V dejavnosti investiranja predstavljajo najvišji delež povečanje dolgoročnih finančnih naložb, kar predstavlja 71,1% vseh odtokov pri investicijski dejavnosti. Zaradi odplačila kratkoročnih posojil in pa izplačanih dividend so bili odtoki iz dejavnosti financiranja v letu 1999 negativni v višini 686,9 mio SIT. Tako je bilo zaradi ustvarjenega negativnega čistega finančnega toka končno stanje denarnih sredstev nižje od začetnega za 58,7% in je znašalo 323,8 mio SIT.

Rezultati poslovanja v letu 1999

SKLEP O ANALIZI IZKAZOV POSLOVANJA ZA LETO 1999

Kljub vedno ostrejšim ukrepom države, ki se nanašajo na zniževanje proračunskih izdatkov za zdravstvo, učinkom dogovora proizvajalcev zdravil in veletrgovcev ter države pri uvedbi davka na dodano vrednost, lahko rečemo, da se je nadaljevalo uspešno poslovanje delniške družbe SALUS. Dobiček v letu 1999 je bil sicer nižji kot v preteklem letu, vendar pa se je nadaljevalo povečevanje prodaje, kar se je odrazilo v preko 30% tržnem deležu SALUSa. Povečane nabave v zadnjem kvartalu so sicer nekoliko poslabšale zelo dobro finančno stanje, so pa bile osnova za pridobitev boljših komercialnih pogojev v letošnjem letu. Na dobro finančno stanje kaže tudi povečano investiranje v dolgoročne državne vrednostne papirje, kar bo poleg stabilnega tekočega poslovanja dajalo tudi ustrezne učinke v prihodnjih letih ter s tem zagotavljalo ustrezno varnost lastnikom družbe.

KNJIGOVODSKA VREDNOST DELNICE IN BORZNA GIBANJA V LETU 1999

KNJIGOVODSKA VREDNOST DELNICE IN ČISTI DOBIČEK NA DELNICO

Osnovni kapital z vrednostjo 26.500.000 SIT je razdeljen na 145.000 delnic in sicer:

navadne delnice razreda A	10.000 delnic
navadne delnice razreda B	125.000 delnic
prednostne delnice	10.000 delnic

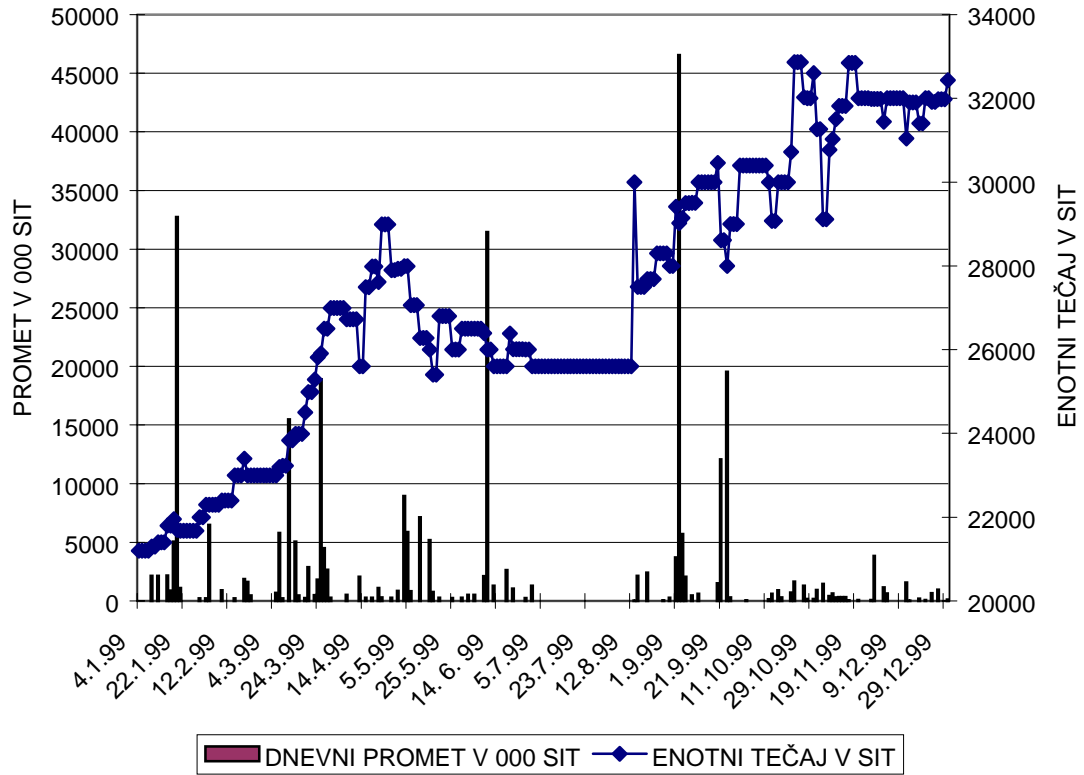
Revalorizirana knjigovodska vrednost prednostnih delnic je na dan 31.12.1999 v skladu z revizijskim poročilom znašala 13.294 SIT. Knjigovodska vrednost navadne delnice SALUS (razred A in B) je na dan 31.12.1999 znašala 30.414 SIT. Čisti dobiček na navadno delnico (razred A in B) je za leto 1999 znašal 4.929 SIT.

TEČAJI DELNICE IN PROMET

Slika 9 prikazuje gibanje enotnega, maksimalnega in minimalnega tečaja ter dnevnega prometa delnice SALUS-a na Ljubljanski borzi vrednostnih papirjev v letu 1999.

Slika 9: Pregled gibanja enotnega dnevnega tečaja delnice ter dnevnega prometa v letu 1999

Rezultati poslovanja v letu 1999



Vir: Tečajnice Ljubljanske borze vrednostnih papirjev

Rezultati poslovanja v letu 1999

INFORMACIJA O DELITVI DOBIČKA ZA LETO 1999

SALUS, Ljubljana, d.d. je v letu 1999 ustvaril dobiček v višini 680.001 tisoč SIT. Uprava za nadzorni svet predlagala naslednjo delitev dobička:

1. Čisti dobiček iz leta 1999 ostane nerazporejen
2. Za leto 1999 se razdeli iz nerazporejenega čistega dobička iz let 1994 in 1995 s pripadajočo revalorizacijo:

	v tisoč SIT
1. Dividenda na prednostne delnice	11.362
2. Dividenda na navadne delnice	337.500
3. Dividenda za delnice, ki so v lasti družbe se ne razdeli	
4. Izplačilo iz čistega dobička po točki 6.2.5. Statuta	12.000
5. Izplačilo čistega dobička po čl.276 ZGD	12.000

Izplačana dividenda na navadne delnice v skupni višini 337.500 tisoč SIT pomeni 2.500 SIT na delnico, pri čemer je všteta vmesna dividenda v višini 1.000 SIT.