



VÝROČNÁ SPRÁVA

2014

Jún 2015

1. ÚVODNÁ ČASŤ

MEDEXIM, spol. s r.o. pokračovala aj v roku 2014 vo svojej činnosti, ktorou je od jej vzniku v roku 1992 export zdravotníckej techniky a od roku 2010 aj výroba a predaj balneologických a hydromasážnych vaní a iných fyzioterapeutických pomôcok hlavne na zahraničných, ale aj na slovenskom trhu.

Rok 2014 je z hľadiska celkovej činnosti spoločnosti charakteristický významnými zmenami obchodnej a ekonomickej situácie a výrazným zhoršením obchodných a ekonomických podmienok na hlavných trhoch obchodných záujmov spoločnosti. Táto skutočnosť vyvolala zvýšené marketingové aktivity na netradičných trhoch, ktoré priniesli čiastkové výsledky v roku 2014, ale ešte vyšší prínos očakávame v nasledujúcich rokoch. Napriek zhoršeným podmienkam sa podarilo celkové obchodné a ekonomické ukazovatele a taktiež stabilizovanú finančnú situáciu udržať približne na úrovni roka 2013.

Cieľom spoločnosti je vyrábať a ponúkať zákazníkom zariadenia vysokej kvalitatívnej úrovne, určené na dlhodobé a intenzívne používanie v bežnom i náročnom prostredí. Dôraz je kladený na profesionálnu organizáciu po predajných aktivitách, predovšetkým na zabezpečenie rýchlych a bezproblémových služieb v oblasti profylaktiky a servisu. V tejto súvislosti môžeme konštatovať zlepšujúcu sa tendenciu kvalitatívnej úrovne nami vyrábaných výrobkov, kde sa podarilo vyriešiť niekoľko problémových otázok súvisiacich s kvalitou, čo viedlo k zvýšenej spokojnosti našich obchodných partnerov a zákazníkov. Tento stav je výsledkom jednak skvalitnenia pôsobenia „Systému manažérstva kvality“, ako aj zvýšenia starostlivosti o kvalitu dodávaných komponentov a samotnej montáže, a to zo strany ako technického, tak aj výrobného úseku.

MEDEXIM, spol. s r.o. sa v roku 2014 v rámci svojej činnosti orientovala na tieto oblasti:

- vývoj(zabezpečovaný externe) a výroba balneologických a hydromasážnych vaní, ďalej vaní určených na relax a wellness, zariadenia na podkožnú aplikáciu CO₂ vo forme plynových injekcií,
- realizácia výrobkov vlastnej produkcie na domácom trhu,
- realizácia výrobkov vlastnej produkcie na zahraničných trhoch,
- export produkcie vybraných slovenských i českých výrobcov zdravotníckej techniky (EKOM, Chirana Medical, MEDIST, Kovonax, ostatní),
- realizácia výrobkov ostatných výrobcov na domácom trhu (DJO, Biomag).

Spomínané sťažené obchodné a ekonomické podmienky na rozhodujúcich predajných trhoch spoločnosti, ktoré pretrvávali v priebehu celého roka 2014, vyvolávali nepriaznivé očakávania v ekonomických a finančných výsledkoch. Toto viedlo aj k opatrnosti v použití finančných prostriedkov na technický rozvoj, marketingové aktivity, investičné a iné akcie na zabezpečenie zdrojov fungovania spoločnosti.

Nepodarilo sa dosiahnuť žiadne konkrétne výsledky v oblasti zabezpečenia ľudských zdrojov v požadovanej odbornosti. Táto úloha je pred nami na riešenie v už krátkej dobe vzhľadom na súčasnú vekovú hladinu zamestnancov spoločnosti.

2. ZHODNOTENIE OBCHODNEJ ČINNOSTI A HOSPODÁRENIA HLAVNÉ UKAZOVATELE

Ukazovateľ	2011	2012	2013	2014
Tržby z predaja tovaru	2 816 591	4 073 389	1 761 372	1 788 567
Náklady na predaný tovar	2 407 355	3 584 845	1 542 296	1 557 230
Obchodná marža	409 236	488 544	219 076	231 337
Výroba	1 059 276	1 161 517	914 852	781 285
Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb	1 053 306	1 144 593	887 831	730 387
Výrobná spotreba	921 166	991 212	697 202	562 536
Spotreba materiálu a energií	624 624	661 931	546 737	452 328
Služby	296 542	329 281	150 465	110 208
Osobné náklady	359 449	444 974	386 731	391 388
Hospodársky výsledok	76 391	154 707	13 366	29 852
Majetok	1 323 917	1 138 304	1 192 963	1 130 047
Pohľadávky z obchodného styku	402 155	295 767	255 422	77 258
Pohľadávky celkom	633 538	451 354	310 171	133 193
Zásoby	196 265	217 448	229 108	246 611
Spolu vlastné imanie a záväzky	1 323 917	1 138 304	1 192 963	1 130 047
Vlastné imanie	593 053	728 660	710 826	730 678
Záväzky celkom	730 864	409 644	482 137	399 369
Záväzky z obchodného styku	636 192	196 678	336 134	281 244
Bankové úvery		125 600	96 800	68 000

Tab. č.1 – Hlavné ekonomické ukazovatele 2014

Celkové tržby spoločnosti boli v roku 2014 vo výške 2 549 827 eur, čo predstavuje celkový medziročný pokles o 5,48 %. Tržby za tovar boli na úrovni predchádzajúceho roka, nárast 1,54 %, tržby za predaj hotových výrobkov a služieb poklesli o 17,73 %.

3. SYSTÉM MANAŽÉRSTVA KVALITY

Výrobná a obchodno-ekonomická činnosť spoločnosti sa riadi „Systémom manažérstva kvality“ podľa medzinárodných, procesne orientovaných noriem EN ISO 9001:2008 a ISO 13485:2012. Zavedený a certifikovaný systém manažérstva kvality je pre spoločnosť účinným nástrojom na správnu identifikáciu požiadaviek a očakávaní zákazníkov, ako aj na sledovanie a zvyšovanie miery ich spokojnosti.

Na základe certifikačného auditu spoločnosť obdržala certifikáty splnenia požiadaviek uvedených noriem na činnosť výroba, predaj a servis aktívnych (neimplantovateľných) zdravotníckych pomôcok: hydromasážnych vaní, boxov, škótskych strekov, plynových dávkovačov a ďalších zariadení pre použitie v zdravotníctve.

V marci 2015 sa uskutočnil kontrolný audit uvedeného systému certifikačnou spoločnosťou 3EC International s pozitívnym hodnotením systému.

4. ZAMESTNANOSŤ A VPLYV NA ŽIVOTNÉ PROSTREDIE

Názov položky	Bežné účtovné obdobie	Bezprostredne predchádzajúce účtovné obdobie
Priemerný prepočítaný počet zamestnancov	22	22
Stav zamestnancov	22	22
Počet vedúcich zamestnancov	1	1

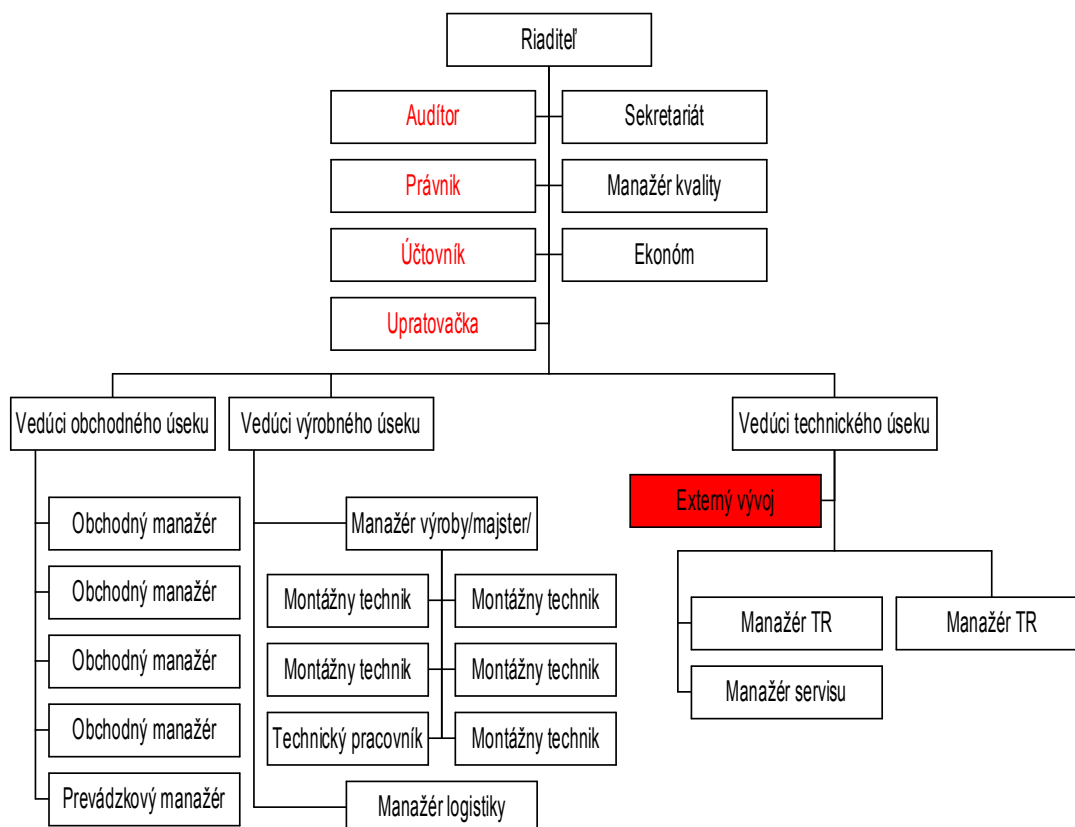
Tab. č.2 – Zamestnanosť 2014

Stav zamestnancov i priemerný prepočítaný počet zamestnancov sa nemenil, bol rovnako ako v predchádzajúcich rokoch v počte 22 osôb.

Výrobná ako aj ostatná činnosť spoločnosti nemá negatívny dopad na životné prostredie, odpad vznikajúci v procese výroby je obsahom aj rozsahom zaradený v rámci bežného komunálneho odpadu. S odpadmi sa nakladá podľa pracovnej inštrukcie, ktorá je vypracovaná v súlade so všeobecne záväznými platnými normatívmi.

5. ORGANIZAČNÁ ŠTRUKTÚRA

Organizačná schéma MEDEXIM s.r.o.
od 01.09.2013



6. UKAZOVATELE VÝROBY

Výrobný proces pokračoval v roku 2014 v rovnakých výrobných, priestorových a materiálových podmienkach, ako tomu bolo v roku 2013. Priemerný prepočítaný počet zamestnancov výrobného úseku zostal na rovnakej úrovni ako v roku 2013.

Zvlášť výrazná pozornosť bola venovaná otázke kvality montáže a kvality komponentov pre montáž výrobkov. Po problémoch s kvalitou v predchádzajúcich rokoch sa nápravnými a preventívnymi opatreniami podarilo stabilizovať kvalitatívnu úroveň výrobkov podľa požiadaviek zákazníkov.

Ukazovatele vlastnej výroby (vodoliečba, INCO) sú uvedené v tab. č. 3.

Výroba	Počet výrobkov ks	Priama spotreba materiálu v tis. eur	Mzdy a výrobná réžia v tis.eur	Tržby v tis. eur
2011	290	553	235	1 053
2012	334	616	266	1 184
2013	283	490	239	936
2014	297	406	182	761

Tab. č.3 - Ukazovatele výroby

7. TECHNICKÝ ROZVOJ

Technický rozvoj v roku 2014 bol zameraný na zmenu konštrukčného riešenia u niektorých výrobkov a na zmenu niektorých komponentov s cieľom zvýšenia kvality, spoľahlivosti a úžitkových vlastností dodávaných výrobkov.

Ako hlavné úlohy technického rozvoja boli v roku 2014 riešené:

- dokončenie sedacieho kúpeľa Aquapedis I,II s novým dizajnom,
- programové riešenie fóliového ovládania vaní,
- prevod odpadového ventilu,
- vane pre použitie na bahenné procedury,
- box s núteným obehom vody,
- technológia vaní s vŕtanými tryskami

Celkové náklady na technický rozvoj predstavovali v roku 2014 13 tis. Eur bez osobných nákladov.

8. MARKETING A OBCHOD

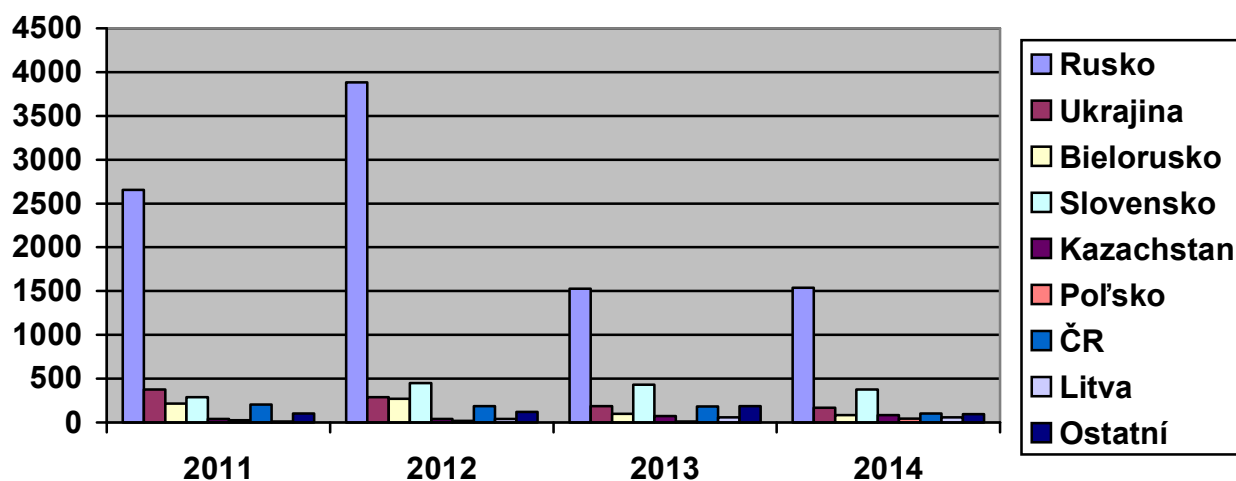
Predaj v roku 2014 bol charakteristický miernym poklesom predaja voči predchádzajúcemu roku, voči plánu 2014 však pokles predstavoval temer 19%. Pomerne výrazný pokles predaja bol zaznamenaný u vlastných výrobkov a služieb, čo bolo spôsobené situáciou na rozhodujúcich trhoch.

8.1 Predaj v jednotlivých teritóriách

Výraznou mierou sa na celkovom predaji spoločnosti znovu podieľal vývoz do Ruskej federácie, ktorý sa udržal na úrovni roku 2013 a rovnako ako v predchádzajúcich rokoch sa realizoval hlavne prostredníctvom firmy Medexim R Moskva. Spolupráca s ostatnými obchodnými partnermi v teritóriu formou priameho vývozu bola zatiaľ z hľadiska objemu nízka. Pomerne výrazný pokles, zdá sa však, že len prechodný, bol zaznamenaný na českom trhu. Zo sledovaných teritórií okrem Kazachstanu a Litvy sme zaznamenali pokles predaja.

Obchodný obrat podľa teritórií	Rok 2011	Rok 2012	Rok 2013	Rok 2014	Index
	skut.	skut.	skut.	skut.	2014/2013
1. Rusko spolu	2 654	3 883	1 526	1 538	1,0079
z toho MR	2 612	3 828	1 473	1 492	1,0129
Medlex Krasnodar		38	53	24	0,4528
Areks Kaliningrad	42	17		22	
2. Ukrajina Medgarant	378	290	188	168	0,8936
3. Bielorusko Belchirana	214	269	99	85	0,8586
4. Slovensko	289	450	431	375	0,8701
z toho Chirana East	174	319	307	297	0,9674
ostatní	102	131	124	78	0,6290
5. Kazachstan	39	40	72	83	1,1528
z toho Arystan	39	40	72	65	0,9028
6. Poľsko Kinesis (Accuro)	24	20	12	44	3,6667
7. Česká republika Madisson	206	186	184	104	0,5652
8. Litva Medita	11	41	57	57	1,0000
9. Ostatné teritória	104	119	185	96	0,5189
Celkom	3 908	5 257	2 627	2 550	0,9455

Tab.č.4 - Obchodný obrat podľa teritórií (v tis. eur)



Graf č.1 – Vývoj predaja v jednotlivých teritóriách (v tis. Eur)

8.2 Percentuálny podiel predaja podľa teritórií

V percentuálnom vyjadrení bol zaznamenaný pokles predaja v Českej republike, avšak podľa rokovaní s našim obchodným partnerom v tomto teritóriu, tento stav bol len prechodný a mal by sa v roku 2015 zlepšiť. Mierny pokles predaja bol evidovaný na Slovensku, na druhej strane mierny nárast v Rusku a v Kazachstane. V ostatných teritóriách bol predaj na úrovni minulého roka.

Teritórium	2011 %	2012 %	2013 %	2014 %
1. Rusko	68,1	73,9	56,6	60,3
2. Slovensko	7,3	8,5	16,0	14,7
3. Ukrajina	9,6	5,5	7,0	6,6
4. Bielorusko	5,5	5,1	3,7	3,4
5. Česká rep.	5,2	3,5	6,8	4,1
6. Kazachstan	1,0	0,8	2,7	3,3
7. Litva	0,3	0,8	2,0	2,2
8. Poľsko	0,5	0,4	0,4	1,7
9. Ostatné	2,8	2,3	6,8	3,7

Tab.č.5 - Percentuálny predaj podľa teritórií

8.3 Predaj podľa sortimentu

Sortimentná skladba predaja sa v porovnaní s predchádzajúcimi rokmi výraznejšou mierou nezmenila. Realizovali sme tradičný sortiment zdravotníckej techniky. U väčšiny sortimentu bol zaznamenaný menší alebo výraznejší pokles, nárast u dýchacích kompresorov a INCO2.

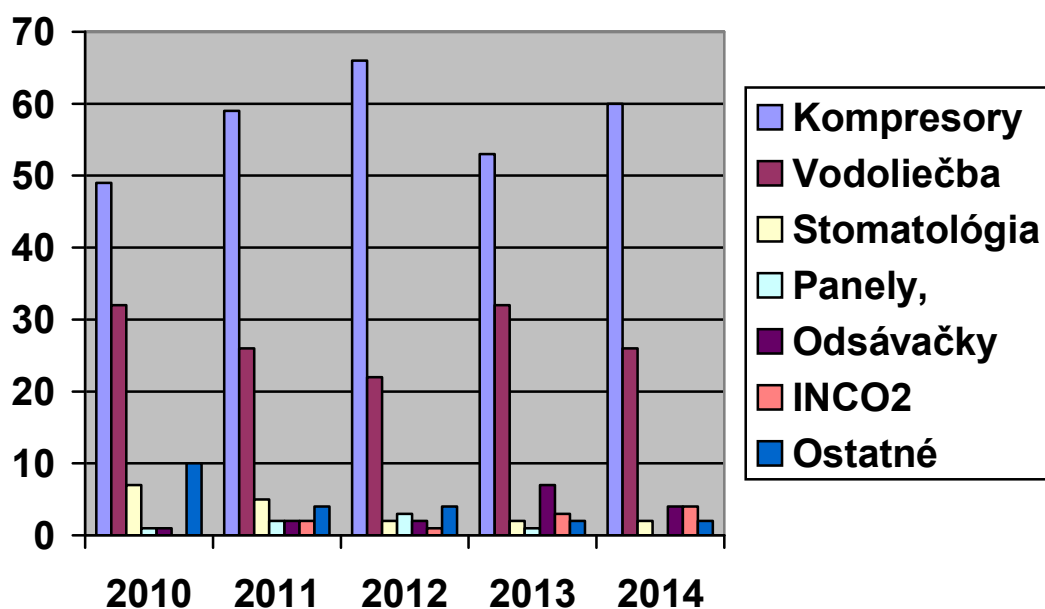
Sortiment	Rok 2011		Rok 2012		Rok 2013		Rok 2014		Index 14/13
	Plán.	Skut.	Plán	Skut.	Plán	Skut.	Plán	Skut.	
1. Dentálne kompresory	995	853	900	1042	950	881	950	863	0,98
2. Dýchacie kompresory	450	1056	600	2410	1200	544	500	655	1,20
3. Vodoliečba	1125	1007	1240	1129	1350	869	1200	673	0,77
4. Smile + náradie	150	138	250	80	100	67	80	50	0,75
5. Chiromega	300	58	50	45					
6. Mevacs	80	81	100	93	100	184	130	101	0,55
7. INCO2	100					72	100	93	1,29
8. Chattanooga		59	100	55	100				
	100	20	30	13	30	13	30	15	1,15
8. Daniševský	300	72	300	176	150	30		4	0,13
9. Kovonax	30	9	20	9	20	13	20	14	1,08
10. DIMAP	50	104	100	120	100			27	
11. Ostatné	30	49		85	50	24	130	55	2,29
SPOLU	3560	3908	3690	5257	4150	2697	3140	2550	0,95

Tab.č.6 – Predaj podľa sortimentu (v tis. eur)

8.4 Sortimentné plnenie v percentuálnom vyjadrení

	2010		2012		2014
Kompresory	49	59	66	53	60
Vodoliečba	32	26	22	32	26
Stomatologické súpravy včítane náradia	7	5	2	2	2
Panely, rozvody	1	2	3	1	
Dávkovač INCO2		2	1	3	4
Odsávačky Mevacs	1	2	2	7	4
Ostatné(magnetoterapia, stoličky,elektroliečba, plyn.inj)	10	4	4	2	4

Tab.č.7 – Predaj podľa sortimentu v %

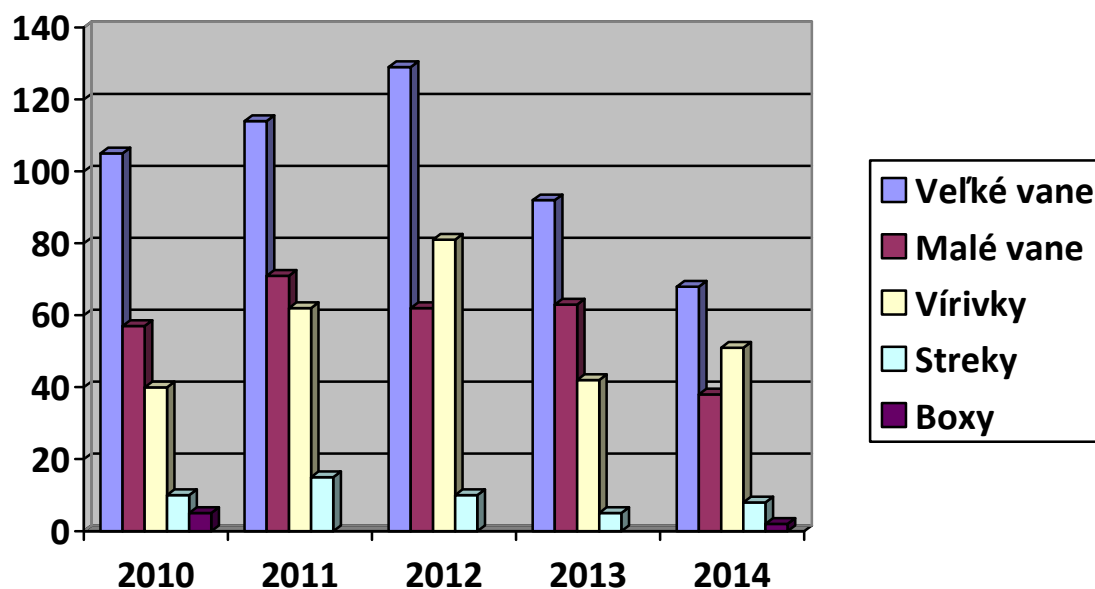


Graf č. 2 – Vyjadrenie predaja sortimentu v %

8.5 Dodávky vodoliečby

Predaj podľa typov v rokoch 2010 - 2014						
Rok	A/Veľké	A/Mini	Vírivky	Streky	Boxy	Spolu
2010	105	57	40	10	5	217
2011	114	71	62	15	0	262
2012	129	62	81	10	0	282
2013	92	63	42	5	0	202
2014	68	38	51	8	2	167
Spolu 2010-2014	508	291	276	48	7	1130

Tab.č.8 – Predaj vodoliečby podľa typov



Graf č. 3 – Predaj vaní podľa typov

8.6 Predaj vodoliečby podľa teritórií v rokoch 2010 – 2014 /ks/

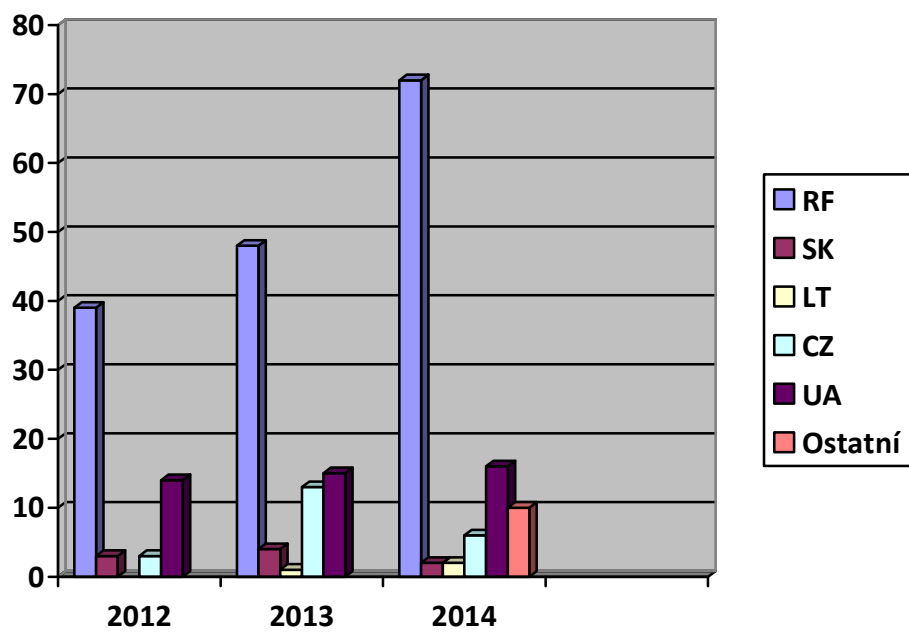
	Spolu	A/Veľké	A/Mini	Vírivky	Streky	Boxy
RUSKO	194	120	32	34	6	2
UKRAJINA	236	136	37	38	24	1
BIELORUSKO	190	105	51	20	12	2
POĽSKO	36	5	7	24		
CHOVÁTSKO	1		1			
BULHARSKO	36	23	8	5		
ČESKÁ REPUBLIKA	240	44	92	103	1	
SLOVENSKO	109	31	44	32	2	
LITVA	47	18	17	12		
SRBSKO	11	5	2	4		
GRUZIA	8	7			1	
MOLDAVSKO	12	7		4	1	
RUMUNSKO	4	4				
KAZACHSTAN	6	3			1	2
SPOLU	1130	508	291	276	48	7

Tab.č.9 – Predaj vodoliečby podľa teritórií/ks/

8.7 Dodávky INCO2

Krajina	Inco fyzio			KBX			AKP			Spolu ks		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
RU	7	32	58	25	11	12	7	5	2	39	48	72
SK		4	1	3					1	3	4	2
LT		1	2								1	2
CZ		8	5	3				5	1	3	13	6
I (Tal)			2			1						3
UA	10	10	14	3	5	2	1			14	15	16
ARM						1						1
HU			1									1
EST			1									1
BG						1						1
BY		3	2								3	2
PL						1						1
Spolu	17	58	86	34	16	18	8	10	4	59	84	108

Tab.č.10 - Predaj podľa teritórií - dávkovač INCO 2012 – 2014 (ks)



Graf č.4 – Predaj INCO2 podľa teritórií /ks/

9. VÝROBNÉ A KOMERČNÉ ZÁMERY V ROKU 2015

9.1 Marketing a predaj

V oblasti marketingu a predaja sa musí firma naďalej a ešte vo väčšej miere ako v roku 2014 vysporiadať s nepriaznivou situáciou najmä na trhu Ruska a Ukrajiny, teda z hľadiska predaja dvoch najsilnejších teritórií. Treba povedať, že nedostatočná tvorba zdrojov obmedzuje zábery marketingu vo všetkých teritóriách.

V Ruskej federácii došlo, vzhľadom na ekonomický vývoj (pokles cien ropy, oslabenie kurzu rubľa, inflácia, rozpočtové opatrenia), k výraznému zníženiu vyčlenených finančných zdrojov pre zdravotníctvo, čo sa nevyhnutne prejavilo v obchode so zdravotníckou technikou.

Predpokladáme, že predaj by mohol začať postupne narastať, hoci plánovaný ročný obrat v tomto teritórii v roku 2015 pravdepodobne nespĺníme. Na Ukrajine je ekonomická situácia ešte podstatne nepriaznivejšia a absolútne nepredvídateľná, krajina je prakticky pred ekonomickým kolapsom.

Vzhľadom na to, že obchodný tovar predávame prakticky len do Ruskej federácie, uvedený stav znamená zatiaľ pokles predaja sortimentu charakteru obchodného tovaru asi o 50%. Našou úlohou je nájsť aspoň čiastočnú náhradu za tento výpadok predaja v iných teritóriách.

Naše aktivity v oblasti marketingu a predaja preto smerujú do týchto oblastí:

- výraznejšie sa aktivizovať v sortimente fyzioterapie (balneo a plynové injekcie) na trhoch strednej Ázie, najmä Kazachstan, Gruzínsko, Arménsko, Azerbajdžan,
- v tomto sortimente hľadať seriózných obchodných partnerov na poľskom trhu,
- úzko spolupracovať s Inštitútom balneológie v Piešťanoch, firmou DOST Svidník pri školení odborného zdravotníckeho personálu podľa záujmu obchodných partnerov,
- rozšíriť spoluprácu na trhu Ruskej federácie s priamymi odberateľmi v sortimente vlastnej výroby,

Plnenie plánu predaja za 1.- 5. mesiac 2015 predstavuje 30% z celoročného plánu, z toho predaj vlastných výrobkov a služieb 45% a predaj obchodného tovaru 18% celoročného plánu. Je veľmi ťažké odhadnúť v tejto chvíli realnosť plnenia plánovaného objemu predaja za rok 2015.

9.2 Technický rozvoj

Plán technického rozvoja na rok 2015 obsahuje riešenie týchto hlavných úloh:

- 4-komorová vaňa pre bahenné procedúry,
- box s núteným obehom vody,
- automatické napúšťanie zvolenou teplotou vody, elektronické riadenie,
- fóliové ovládanie vaní manuálne a s programom,
- nerez trysky vzduch a hydromasáž,
- zvýšenie počtu zón hydromasáže na 6 u Aquadelicie VIII s fóliovým ovládaním,
- technológia výroby vaní s vŕtanými tryskami, vzduchovanie vŕtaných vaní,
- suchá uhličitá vaňa.

9.3 Zaistenie zdrojov

V roku 2015 predpokladáme realizovať:

- vybudovanie zvarovne v prevádzke Partizánske v súlade s požiarňým plánom objektu,
- prototypová dielňa pre potreby technického rozvoja,

- výmena okien na výrobnéj hale,
- oprava priestorov v sídle spoločnosti,
- čiastočná obnova vozového parku,

Realizácia investičných zámerov závisí od vývoja obchodnej a finančnej situácie v spoločnosti.

10. STRATÉGIA A CIELE SPOLOČNOSTI

Základným strategickým cieľom spoločnosti MEDEXIM, spol. s r.o. je trvale sa etablovať ako výrobca a predajca výrobkov zdravotníckej techniky na domácom a zahraničných trhoch, najmä na trhoch štátov východnej Európy a Spoločenstva nezávislých štátov.

Snahou spoločnosti je realizovať všetky činnosti kvalitne a efektívne v súlade s terajšími i predpokladanými požiadavkami zákazníkov.

Strategické zámery :

- dokončenie výrobných priestorov v záujme zabezpečenia adekvátnych podmienok výroby,
- orientovanie kapacít na rozširovanie vyrábaného sortimentu v komodite fyzioterapie,
- hľadanie nového sortimentu pre výrobu v oblasti dermatológie, prípadne výrobkov mimo zdravotníctva,
- zvyšovanie kvality výrobkov stálymi inováciami a výberom kvalitnejších komponentov,
- zvyšovanie kvality služieb pri predaji výrobkov od iných výrobcov zdravotníckych pomôcok,
- rozšírenie predaja fyzioterapie na ďalšie trhy východnej Európy a Ázie,
- prijatie nových kádrov.

K naplneniu strategických cieľov sú prijímané konkrétne ciele v oblasti systému manažérstva kvality, inovácií a výroby, marketingu a vzťahov so zákazníkmi, vzdelávania, infraštruktúry a zabezpečenia zdrojov.

11. ZÁVER

V roku 2014 bola celková ekonomická situácia vo firme stabilizovaná v priebehu celého roka. Plynule bola zabezpečovaná výrobná činnosť, technický rozvoj i predaj výrobkov vlastnej výroby i obchodného tovaru od ostatných výrobcov. Ďalší rozvoj firmy v nasledovných obdobiach ako aj dosiahnutie priaznivejších ekonomických ukazovateľov bude závisieť nielen od práce spoločnosti, ale aj od vývoja globálnej ekonomickej situácie.

12. NÁVRH NA ROZDELENIE HOSPODÁRSKEHO VÝSLEDKU

Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie roku 2014 v celkovej výške 29 851,63 eur zúčtovať na účet nerozdeleného zisku roku 2014.

Hospodárske výsledky boli overené autorizovaným audítorom, správa konštatuje, že účtovná závierka vyjadruje vo všetkých významných súvislostiach verný a pravdivý obraz o finančnej situácii v Medexim, spol. s r.o. k 31.12.2014 a výsledkoch jeho hospodárenia za rok, ktorý sa skončil k uvedenému dátumu, v súlade so slovenským zákonom o účtovníctve.

Dominik Rozgoň

Spracoval:

Ing. Dominik Rozgoň
konateľ