



Ocjena poslovanja u 2001. godini

Obraćanje direktora Podrške poslovanju - Financija Ericssona Nikole Tesle d.d. dioničarima



Financijski rezultati poslovanja

Najvažniji cilj Ericssona Nikole Tesle, s financijskoga stajališta je ostvarenje snažnoga i konkurentnog rasta vrijednosti kompanije kako bi se ispunila očekivanja dioničara. Vjerujemo da strategija stalnoga usmjerenja na nove tehnologije, rješenja i usluge budućnosti, restrukturiranje u razvijenu softversku kompaniju, pojačana prisutnost na što većem broju tržišta s novim proizvodima i uslugama, stvaranje zdrave dobiti te vlastitih gotovinskih sredstava predstavljaju najpouzdaniji način za ostvarenje zacrtanoga cilja.

Financijski rezultati Ericssona Nikole Tesle u 2001. godini ostvareni su u skladu s planom, a iz pojedinih pokazatelja je vidljivo da smo planiranu razinu čak i premašili:

- knjižene narudžbe povećane su 7%
- prihodi od prodaje povećani su 18%
- novčani tok je pozitivan i iznosi 77 milijuna kuna
- prodajni, opći i administrativni troškovi smanjeni su s 18% prihoda od prodaje u 2000. na 11,5% u 2001. godini. To je rezultat promjena u poslovnim procesima, korištenja IS/IT alata i povećane kontrole troškova. Naš je cilj daljnje smanjenje troškova poslovanja do ispod 10% prihoda od prodaje
- dobitak prije oporezivanja iznosi 219 milijuna kuna što je povećanje od 240%

- povrat od prodaje prije oporezivanja iznosi 17,4%, a naš dugoročni cilj je 10%.

Najvažniji razlozi koji su pridonijeli ostvarenju boljih poslovnih rezultata kompanije u usporedbi s 2000. godinom su:

• veći obujam poslovanja	+ 130 milijuna kuna
• niži troškovi restrukturiranja	+ 40 milijuna kuna
• prodaja poslovnih ili financijskih sredstava	- 70 milijuna kuna
• niži prodajni, opći i administrativni troškovi	+ 40 milijuna kuna
• bolji financijski rezultat	+ 20 milijuna kuna

Obrtaj kapitala

Profitabilno poslovanje i učinkovito korištenje sredstava i nadalje su najbolji način za postizanje pozitivnoga novčanog toka.

Naše usmjerenje uključuje sljedeće ciljeve:

- Obrtaj zaliha je sada, kao naš dugoročni cilj, postavljen na razinu od 20 dana. Prošlogodišnji cilj od 30 dana ostvarili smo boljim planiranjem tijekom godine.



- Naplatu potraživanja od kupaca ostvariti u roku od 90 dana (uključujući vlastite programe financiranja). Rok naplate skratili smo sa 142 na 130 dana i nastojat ćemo ostvariti daljnja poboljšanja.
- Da bismo u upravljanju gotovinskim sredstvima ostvarili pozitivan rezultat, neprestano radimo na poboljšanju učinkovitosti dobavljača jer ih smatramo jednim od najvažnijih čimbenika na putu do ostvarenja spomenutoga cilja. NIKADA ne kasnimo u podmirenju svojih obveza prema dobavljačima jer time osiguravamo ispravnost i traženu kvalitetu njihovih isporuka. Međutim, u pregovoru s dobavljačima zahtijevamo rok plaćanja od 60 dana. Tijekom godine, određeni broj dobavljača prihvatio je takav naš zahtjev, a u tim slučajevima smo povećali broj naših narudžbi.

Novčani tok

Kompanija je i dalje čvrsto usmjerena na stvaranje vlastitih gotovinskih sredstava kako bi se poslovne odluke mogle donositi slobodno i nezavisno. Tijekom 2001. godine naša politika pokazala se iznimno uspješnom, a svi glavni pokazatelji upravljanja gotovinom su poboljšani.

Likvidnost kompanije je tijekom godine povećana za gotovo 100 milijuna kuna i, što je još važnije, vezana je uz poslovne aktivnosti.

Upravljanje gotovinom odvijalo se na vrlo učinkovit način. Smanjili smo troškove primjenjujući korporacijski sustav prebijanja plaćanja (netting), koji smo uveli prvi u Hrvatskoj, a dnevnim usmjerenjem na gotovinsko poslovanje nastojali smo koristiti mogućnosti gotovinskih popusta i primjene financijskih instrumenata raspoloživih na domaćem tržištu.

Radi dobrih financijskih rezultata kompanija je dobila podršku i poboljšala suradnju s lokalnih i regionalnim financijskim institucijama. Ericsson Nikola Tesla danas ima puno manje problema u pronalaženju privlačnih i sveobuhvatnih financijskih rješenja za svoje kupce pod uvjetima koji se lagano približavaju standardnoj globalnoj razini. Jedan od važnih čimbenika, vezanih uz ovo pitanje, je veća kvaliteta usluga lokalnih banaka s inozemnim dioničkim



udjelima. Na taj način poboljšana je njihova sposobnost djelovanja na međunarodnome planu. Što se tiče lokalnih financijskih ustanova, očekivani daljnji razvoj korporativnoga bankarstva, kao ključne točke u našoj poslovnoj strategiji, mogao bi nam donijeti još bolju poziciju i korist za sve uključene strane.

Izgledi

Ericsson Nikola Tesla nastavlja s procesom restrukturiranja u modernu kompaniju za proizvodnju i prodaju softvera. Nova poslovna strategija uključuje usmjerenje na najnovije i najmodernije tehnologije, procese i modele pa je stoga razumljiva naša uloga pokretača u uvođenju alata IC tehnologije na području Republike Hrvatske i cijele regije. Usmjerenje na visoku tehnologiju zasigurno će imati značajna udjela u stvaranju blagostanja u Hrvatskoj i u regiji u narednim godinama. Nadamo se bržem razvoju u odnosu na zapadnu Europu pa je poticanje i podržavanje toga razvoja veliki izazov i za Ericsson Nikolu Teslu i za društvo u cjelini.

Naša visoka likvidnost će se tijekom 2002. godine, zbog pojačanoga korištenja u određenoj mjeri sniziti, a na to će utjecati veća porezna obveza kao rezultat uspješnijeg poslovanja, isplata dividende dioničarima, daljnja ulaganja u modernizaciju poslovnoga prostora s ciljem osiguravanja najsuvremenijih uvjeta rada, izrada odgovarajućih rješenja za financiranje naših kupaca te ulaganja u nove troškovno učinkovite alate i novu tehnologiju.

Ako nam se želite pridružiti na našem uzbudljivom putovanju i zajedno s nama zakoračiti u svijet 3G tehnologije, očekujemo Vas s nestrpljenjem.

Lars Jacobson,

direktor Podrške poslovanju Ericssona Nikole Tesle