



MASTER PHARM

Skonsolidowany raport
za III kwartał 2019 r.

Łódź, 19 listopada 2019 r.

Spis treści

1. Wybrane dane finansowe	3
1.1. Skonsolidowane dane finansowe	3
1.2. Jednostkowe dane finansowe	4
2. Omówienie sytuacji finansowej Grupy i Emitenta	5
2.1. Rachunek zysków i strat.....	5
2.2. Bilans.....	6
2.3. Czynniki i zdarzenia, w tym o nietypowym charakterze, mające znaczący wpływ na działalność i sprawozdanie finansowe Emitenta i Grupy Kapitałowej.....	7
2.4. Czynniki, które w ocenie Emitenta będą miały wpływ na wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału	8
2.5. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach.....	9
2.6. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości realizacji prognoz.....	10
3. Podstawowe informacje	11
3.1. Grupa Kapitałowa Master Pharm S.A.....	11
3.1.1. Profil działalności.....	11
3.1.2. Organizacja Grupy Kapitałowej.....	11
3.1.3. Strategia Grupy Kapitałowej	12
3.1.4. Polityka w zakresie kierunków rozwoju Grupy	13
3.2. Jednostka dominująca.....	13
3.2.1. Dane rejestrowe	13
3.2.2. Zarząd.....	14
3.2.3. Rada Nadzorcza	14
3.2.4. Akcjonariat	14
3.2.5. Stan posiadania akcji Emitenta przez osoby zarządzające i nadzorujące.....	15
4. Pozostałe informacje	15
4.1. Informacje o zawartych umowach	15
4.2. Wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej.....	15
4.3. Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, dotyczących zobowiązań oraz wiarygodności emitenta lub jego jednostki zależnej	15
4.4. Informacje o transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązаныmi na innych warunkach niż rynkowe	16
4.5. Informacje o udzieleniu przez Emitenta lub jednostkę zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji.....	16
4.6. Inne informacje, które zdaniem Emitenta są istotne dla oceny jego sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego, i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań.....	16

1. Wybrane dane finansowe

1.1. Skonsolidowane dane finansowe

Wybrane dane rachunku zysków i strat	I-IIIQ 2019 (tys. zł)	I-IIIQ 2018 (tys. zł)	dynamika	I-IIIQ 2019 (tys. EUR)	I-IIIQ 2018 (tys. EUR)	dynamika
Przychody ze sprzedaży	50 779	52 007	-2,4%	11 785	12 227	-3,6%
Koszty działalności	-43 027	-42 174	2,0%	-9 986	-9 915	0,7%
Amortyzacja	-2 271	-1 624	39,8%	-527	-382	38,1%
Zysk z działalności operacyjnej	7 745	9 362	-17,3%	1 798	2 201	-18,3%
Zysk przed opodatkowaniem	7 656	9 353	-18,1%	1 777	2 199	-19,2%
Zysk roku obrotowego	5 491	7 151	-23,2%	1 274	1 681	-24,2%
EBITDA	10 016	10 986	-8,8%	2 325	2 583	-10,0%

Wybrane dane bilansowe	30.09.2019 (tys. zł)	31.12.2018 (tys. zł)	dynamika	30.09.2019 (tys. EUR)	31.12.2018 (tys. EUR)	dynamika
Aktywa trwałe	42 259	39 601	6,7%	9 662	9 210	4,9%
Aktywa obrotowe	65 937	51 525	28,0%	15 076	11 983	25,8%
Aktywa razem	108 196	91 126	18,7%	24 738	21 192	16,7%
Razem kapitał własny	88 492	83 001	6,6%	20 233	19 303	4,8%
Zobowiązanie długoterminowe	4 019	1 265	217,7%	919	294	212,4%
Zobowiązania krótkoterminowe	15 685	6 860	128,6%	3 586	1 595	124,8%
Razem kapitał i zobowiązania	108 196	91 126	18,7%	24 738	21 192	16,7%

Wybrane dane rachunku przepływów pieniężnych	I-IIIQ 2019 (tys. zł)	I-IIIQ 2018 (tys. zł)	dynamika	I-IIIQ 2019 (tys. EUR)	I-IIIQ 2018 (tys. EUR)	dynamika
Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej	3 179	7 448	-57,3%	738	1 751	-57,9%
Przepływy pieniężne z dz. inwestycyjnej	-843	-956	-11,8%	-196	-225	-12,9%
Przepływy pieniężne z dz. finansowej	-1 028	-6 973	-85,3%	-239	-1 639	-85,4%
Przepływy pieniężne netto razem	1 308	-481	-	304	-113	-

1.2. Jednostkowe dane finansowe

Wybrane dane rachunku zysków i strat	I-IIIQ 2019 (tys. zł)	I-IIIQ 2018 (tys. zł)	dynamika	I-IIIQ 2019 (tys. EUR)	I-IIIQ 2018 (tys. EUR)	dynamika
Przychody ze sprzedaży	43 991	44 838	-1,9%	10 210	10 541	-3,1%
Koszty działalności	-37 697	-36 590	3,0%	-8 749	-8 602	1,7%
Amortyzacja	-548	-560	-2,1%	-127	-132	-3,4%
Zysk z działalności operacyjnej	6 370	7 824	-18,6%	1 478	1 839	-19,6%
Zysk przed opodatkowaniem	9 186	10 312	-10,9%	2 132	2 424	-12,1%
Zysk roku obrotowego	7 780	8 763	-11,2%	1 806	2 060	-12,4%
EBITDA	6 918	8 384	-17,5%	1 606	1 971	-18,5%

Wybrane dane bilansowe	30.09.2019 (tys. zł)	31.12.2018 (tys. zł)	dynamika	30.09.2019 (tys. EUR)	31.12.2018 (tys. EUR)	dynamika
Aktywa trwałe	42 942	43 018	-0,2%	9 818	10 004	-1,9%
Aktywa obrotowe	58 171	43 340	34,2%	13 300	10 079	32,0%
Aktywa razem	101 113	86 358	17,1%	23 119	20 083	15,1%
Razem kapitał własny	84 168	76 388	10,2%	19 245	17 765	8,3%
Zobowiązanie długoterminowe	70	70	0,0%	16	16	-1,7%
Zobowiązania krótkoterminowe	16 875	9 900	70,5%	3 858	2 302	67,6%
Razem kapitał i zobowiązania	101 113	86 358	17,1%	23 119	20 083	15,1%

Wybrane dane rachunku przepływów pieniężnych	I-IIIQ 2019 (tys. zł)	I-IIIQ 2018 (tys. zł)	dynamika	I-IIIQ 2019 (tys. EUR)	I-IIIQ 2018 (tys. EUR)	dynamika
Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej	648	3 388	-80,9%	150	797	-81,1%
Przepływy pieniężne z dz. inwestycyjnej	1 884	1 925	-2,1%	437	453	-3,4%
Przepływy pieniężne z dz. finansowej	0	-5 807	-100,0%	0	-1 365	-100,0%
Przepływy pieniężne netto razem	2 532	-494	-612,6%	588	-116	-

Wybrane dane finansowe przeliczono na euro zgodnie ze wskazaną, obowiązującą metodą przeliczania:

- poszczególne pozycje bilansowe przeliczono według kursów ogłoszonych przez NBP dla euro na ostatni dzień okresu sprawozdawczego:
 - kurs na dzień 30.09.2019 wynosił 1 EUR – 4,3736 PLN
 - kurs na dzień 31.12.2018 wynosił 1 EUR – 4,3000 PLN
- poszczególne pozycje rachunku zysków i strat oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych przeliczono według kursów stanowiących średnią arytmetyczną kursów ogłoszonych przez NBP dla euro obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca w danym okresie sprawozdawczym:
 - kurs średni w okresie 01.01.2019 – 30.09.2019 wynosił 1 EUR – 4,3086 PLN
 - kurs średni w okresie 01.01.2018 – 30.09.2018 wynosił 1 EUR – 4,2535 PLN

Przeliczenia dokonano zgodnie ze wskazanymi wcześniej kursami wymiany przez podzielenie wartości wyrażonych w tysiącach złotych przez kurs wymiany.

2. Omówienie sytuacji finansowej Grupy i Emitenta

2.1. Rachunek zysków i strat

Przychody

Skonsolidowane przychody ze sprzedaży Grupy narastająco po III kw. 2019 r. wyniosły 50,78 mln zł wobec 52,07 mln zł w analogicznym okresie ubiegłego roku, co oznacza spadek o ok. 1,29 mln zł, tj. o 2,4% rdr. Na spadek ten wpłynęły niższe przychody Master Pharm S.A. w poprzednich okresach, wynikające głównie z przesunięcia realizacji zamówień z I półrocza, o czym Emitent informował w poprzednim raporcie. Pomimo, że w III kw. przystąpiono do realizacji przesuniętych zamówień i nadrobieniu opóźnień to jednak pełne dogonienie harmonogramu może być trudne ze względu na ograniczenia techniczne i personalne.

Ponadto wpływ na skonsolidowane przychody w analizowanym okresie, miał spadek sprzedaży w spółce zależnej Avet Pharma o 30% rdr. Jest to skutek wprowadzenia zaplanowanych wcześniej zmian w zarządzaniu sprzedażą i rabatowaniem (w tym odsprzedażą towaru znajdującego się w sieciach hurtowni), o których Emitent informował w raporcie rocznym za 2018 r., i co omawia również w pkt. 2.5 niniejszego raportu.

Jednostkowe przychody Master Pharm S.A. po III kwartale 2019 r. wyniosły 43,99 mln zł wobec 44,84 mln zł., co oznacza spadek o 0,85 mln zł (-1,9%). Należy jednak zauważyć znaczący wzrost pozycji zmiana stanu produktów z kwoty 0,66 mln zł do 3,32 mln zł, co będzie miało wpływ na wzrost przychodów w kolejnym okresie.

W III kwartałach 2019 r. Emitent pozyskał 9 nowych klientów, a ich liczba wzrosła tym samym do 81. Aktywnych klientów (tych którzy złożyli lub zrealizowali choć jedno zamówienie) było 33, co oznacza spadek wobec analogicznego okresu w 2018 r., w którym takich klientów było 36.

Zarząd uważa, że obserwowany wzrost aktywności klientów, w tym pozyskanie nowych klientów, oraz powrót do realizacji zaplanowanych harmonogramów produkcji przełoży się na wyższe przychody.

Koszty i wyniki

Koszty Grupy narastająco po III kw. 2019 r. wyniosły 43,03 mln zł., co oznacza wzrost o 0,86 mln zł (2% rdr).

Wzrost odpisów amortyzacyjnych na poziomie skonsolidowanym o ponad 40% rdr jest głównie efektem przekształceń w rachunku zysków i strat, w wyniku zastosowania MSSF 16 i zwiększenia kwoty amortyzacji po przeniesieniu tej kwoty z pozycji usług obcych, przy czym danych porównywalnych nie przekształca się w tym zakresie. W spółce Emitenta amortyzacja jest na podobnym poziomie rdr z tendencją spadkową, z uwagi na brak znaczących inwestycji w środki trwałe, a jedynie drobny sprzęt, przy bieżącym księgowaniu odpisów amortyzacyjnych zmniejszających kwotę pozostałej amortyzacji.

W bieżącym lub następnym roku Zarząd nie wyklucza doposażenia obydwu zakładów w dodatkowe urządzenia. Uzależnia to od decyzji dotychczasowych klientów o wdrożeniu produkcyjnym nowych projektów, nad którymi są prowadzone prace rozwojowe.

W III kw. 2019 r., pomimo niższej sprzedaży, Grupa odnotowała wzrost zużycia surowców i materiałów o blisko 11,6% rdr. Spowodowane było to prowadzoną produkcją w toku, co odzwierciedla pozycja zmiana stanu produktów (+91,7% rdr). Koszt usług obcych spadł o blisko 11,7%. Nastąpił wzrost wartości sprzedanych towarów i materiałów na poziomie Grupy o ponad 22% rdr, spowodowany zmianą struktury sprzedaży (na korzyść produktów produkowanych przez spółkę zależną Grokam i sprzedawanych klientom Emitenta) oraz zwiększeniem sprzedaży usług na niekorzyść produktów. Wzrost kosztów pracowniczych o 10,3% rdr to przede wszystkim efekt zatrudniania nowych pracowników w 2018 r. oraz w I półroczu 2019 r., a także podwyżek płac w zakładzie produkcyjnym w Łodzi. Jednak zgodnie z przewidywaniami, dynamika wzrostu tych kosztów wyhamowała, a Zarząd oczekuje dalszej stabilizacji. Należy jednak zaznaczyć, że negatywny wpływ na tę dynamikę może mieć realizacja zapowiedzi podniesienia wysokości płacy minimalnej oraz wprowadzenia Pracowniczych Planów Kapitałowych (PPK).

Koszty na poziomie jednostkowym po trzech kwartałach 2019 r. wyniosły 37,69 mln zł (+3% rdr). Wzrost kosztów przejawia się głównie w wzroście zużycia surowców i materiałów wykorzystywanych do bieżącej produkcji oraz wzroście kosztów świadczeń pracowniczych przy jednoczesnym spadku kosztów usług obcych, który był rezultatem mniejszego zapotrzebowania Emitenta na usługi produkcyjne spółki zależnej Grokam.

Wzrost kosztów Emitenta związanych z zużyciem materiałów, surowców i energii (+19%), przy niższych przychodach w badanym okresie, to efekt związany z większą produkcją pod zamówienia złożone w III kw. br. (odzwierciedla to zmiana stanu produktów ponad pięciokrotnym wzrostem z 0,66 mln zł do 3,32 mln zł).

Ponadto o przeszło 13% rdr wzrosły koszty świadczeń pracowniczych Emitenta – jest to efekt zatrudniania nowych pracowników i cyklu wzrostu wynagrodzeń w poprzednim roku, o czym Emitent informował w sprawozdaniach za 2018 r.

Dynamika tego kosztu powinna maleć zgodnie z przewidywaniami przynajmniej do czasu wejścia w życie Pracowniczych Planów Kapitałowych (PPK).

Powyżej omówione przychody i koszty za III kwartały 2019 r. przełożyły się na skonsolidowany zysk operacyjny w wysokości 7,75 mln zł, co oznacza spadek o 1,61 mln zł tj. 17%. Głównym powodem spadku była niższa sprzedaż w prezentowanym okresie i uzyskane niższe średnie marże na tej sprzedaży, wyższe koszty stałe, a także dokonanie odpisów niesprzedanych w terminie ważności towarów i produktów. Skonsolidowany wynik netto wyniósł 5,49 mln zł, co oznacza spadek o 1,66 mln zł, tj. o 23% rdr. Dodatkową przyczyną spadku skonsolidowanego zysku netto jest też strata odnotowana po III kw. 2019 r. przez spółkę Avet Pharma w wysokości 2,07 mln zł, która jest niższa niż pierwotnie szacowana z uwagi na rozwiązanie rezerw odpisów na rabaty w wyniku realizacji wdrożonej strategii o, której więcej w pkt. 2.5 niniejszego raportu.

Jednostkowy zysk netto Emitenta za III kwartały 2019 r. wyniósł 7,78 mln zł, tj. 0,98 mln zł mniej rdr (-11%), czego główną przyczyną były niższe przychody i negatywny wpływ kosztów stałych na wynik jednostkowy. W perspektywie najbliższego kwartału Zarząd oczekuje poprawy przychodów i zysków, zakładając stabilizację kosztów stałych i zwiększenie sprzedaży.

Analizując złożone zamówienia, prognozy zamówień klientów i wdrażane nowe projekty nowych klientów oraz wzrost aktywności klientów w III kw. 2019 r., Zarząd ocenia, że utrzymanie dodatniej dynamiki rozwoju jest realnym scenariuszem w perspektywie całego 2019 r., o ile nie nastąpią nieprzewidziane trudności, np. z zaopatrzeniem w odpowiedniej jakości surowce. Przeszkodą do większego wzrostu może być także duża kumulacja produkcji w ostatnim kwartale i brak możliwości technicznych oraz personalnych wykonania wszystkich skumulowanych zleceń co może skutkować przesunięciem realizacji niektórych z nich na początek 2020 r.

Wskaźniki rentowności	Dane skonsolidowane		Dane jednostkowe	
	I-IIIQ 2019	I-IIIQ 2018	I-IIIQ 2019	I-IIIQ 2018
Marża operacyjna (EBIT)	15,3%	18,0%	14,5%	17,4%
Marża EBITDA	19,7%	21,1%	15,7%	18,7%
Marża zysku netto	10,8%	13,8%	17,7%	19,5%

Definicje:

- Marża operacyjna = Zysk operacyjny / Przychody ze sprzedaży
- Marża EBITDA = Zysk operacyjny powiększony o amortyzację / Przychody ze sprzedaży
- Marża zysku netto = Zysk okresu obrotowego / Przychody ze sprzedaży

2.2. Bilans

Z końcem III kw. 2019 r. wartość aktywów Grupy kształtowała się na poziomie 108,2 mln zł (+17,7 mln zł) w stosunku do końca 2018 r. Aktywa trwałe wyniosły 42,26 mln zł, czyli o 2,66 mln zł więcej wobec stanu na dzień 31 grudnia 2018 r., co jest skutkiem wzrostu pozycji prawa do użytkowania aktywów, w wyniku przekształcenia umów leasingu oraz umów najmu, zgodnie z MSSF 16.

Aktywa obrotowe Grupy wzrosły o 14,41 mln zł do poziomu 65,94 mln zł, co było spowodowane przede wszystkim wzrostem należności z tytułu dostaw i usług o 26,22% i pozostałych należności o 145,4% (stanowiących razem blisko 2/3 wzrostu), zapasów o 49,6% rdr (w nich główną część stanowią surowce i opakowania oraz produkcja w toku), a także wzrost gotówki o 9,3%.

Po stronie pasywów, kapitał własny Grupy na koniec III kwartału 2019 r. wyniósł 88,49 mln zł, czyli o 5,49 mln zł więcej wobec stanu na koniec 2018 r. głównie w wyniku wzrostu kapitału zapasowego i rezerwowego z zysków. Zobowiązania długoterminowe Grupy wyniosły 4,02 mln zł, wykazując wzrost o 2,75 mln zł, głównie w wyniku przekształcenia leasingu operacyjnego (umów najmu) na leasing finansowy, zgodnie z MSSF-16 dotyczącymi wynajmowanych nieruchomości i leasingowanych urządzeń (przez Grokam i Avet Pharma). Zobowiązania krótkoterminowe wyniosły 15,68 mln zł i wykazały wzrost o 8,83 mln zł rdr. W tej kategorii zobowiązań głównie wzrosły zobowiązania z tytułu dostaw i usług o 9,16 mln zł i inne zobowiązania finansowe (wynikające z leasingu) przy jednoczesnym spadku zobowiązań tytułu bieżącego podatku oraz innych zobowiązań.

Jednostkowo, aktywa trwałe Master Pharm S.A. na koniec III kw. 2019 r. wyniosły 42,94 mln zł czyli o 0,8 mln zł mniej wobec stanu na 31 grudnia 2018 r. Aktywa obrotowe wyniosły 58,17 mln zł, odnotowując wzrost o 14,83 mln zł (+34%), za który odpowiadały przede wszystkim: wzrost należności handlowych, wzrost zapasów, dywidenda ze spółki zależnej Grokam, a także pożyczka udzielona w 2017 r. spółce zależnej Avet Pharma z pierwotnym terminem spłaty 24 lutego 2020 r., która została przekwalifikowana do aktywów krótkoterminowych (5 września 2019 r. umowa została aneksowana i został wydłużony termin spłaty do 22 lutego 2022 r.). Wartość zapasów wyniosła 4,52 mln zł, co oznacza wzrost o 1,63 mln zł (+56,4%), będący przede wszystkim rezultatem zakupu surowców pod wpływające zamówienia przy jednoczesnym spadku zapasów wyrobów gotowych, które zostały sprzedane.

W analizowanym okresie o 10,37 mln zł (+38,4%) wzrosły należności handlowe Emitenta. Emitent podpisał aneks do umowy współpracy z Avet Pharma Sp. z o.o. wydłużający okres kredytu kupieckiego dla tej spółki do 360 dni. Jednocześnie oprocentowano kredyt kupiecki dla wszystkich należności powyżej 120 dni. Z tego powodu zmianie uległa struktura należności (w terminach płatności i przeterminowane) w stosunku do analogicznego okresu 2018 r. Wartość należności od Avet Pharmy uległa zwiększeniu z 13,62 mln zł do 15,89 mln zł. Na dzień 30 września 2019 r. należności przeterminowane wynosiły 8,47 mln zł (na koniec 2018 r. 11,24 mln zł), przy braku przeterminowań powyżej 1 roku (na koniec 2018 r. 1,93 mln zł). Należności przeterminowane od innych kontrahentów Emitenta niż Avet Pharma wyniosły na koniec września 2019 r. 7,66 mln zł, z czego 161 tys. zł powyżej 1 roku.

Wartość pasywów Emitenta wzrosła do 101,11 mln zł, czyli o 14,75 mln zł, co związane było głównie ze zwiększeniem kapitału zapasowego i rezerwowego o 10,21 mln zł na skutek zarachowania zysku z 2018 r. Wyższy poziom pasywów to również rezultat wzrostu o 7,92 mln zł zobowiązań handlowych (przede wszystkim wobec spółki zależnej Grokam, będącej głównym dostawcą usług i towarów dla Emitenta).

Wskaźniki zadłużenia i płynności	Dane skonsolidowane		Dane jednostkowe	
	I-IIIQ 2019	I-IIIQ 2018	I-IIIQ 2019	I-IIIQ 2018
Wskaźnik płynności bieżącej	4,20	5,32	3,45	3,82
Wskaźnik przyspieszonej płynności	3,40	4,02	3,18	3,43
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,18	0,12	0,17	0,13
Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	0,22	0,14	0,20	0,15

Definicje:

- Wskaźnik płynności bieżącej = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe
- Wskaźnik przyspieszonej płynności = (aktywa obrotowe – zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe
- Wskaźnik ogólnego zadłużenia = zobowiązania / aktywa
- Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych = zobowiązania / kapitał własny

Przewidywana sytuacja finansowa Grupy i Emitenta

Sytuacja finansowa Grupy i Emitenta została opisana w pkt. 2.1 i 2.2. niniejszego Sprawozdania oraz w Sprawozdaniu Finansowym. Zarząd nie dostrzega poważnych zagrożeń dla obecnej, stabilnej sytuacji finansowej oraz dla kontynuacji działalności spółek Grupy Master Pharm w najbliższych kwartałach.

2.3. Czynniki i zdarzenia, w tym o nietypowym charakterze, mające znaczący wpływ na działalność i sprawozdanie finansowe Emitenta i Grupy Kapitałowej

Główne czynniki wpływające na dane finansowe prezentowane w skonsolidowanym i jednostkowym sprawozdaniu finansowym Emitenta, omówione zostały w pkt. 2.1 oraz 2.2. niniejszego Sprawozdania.

Projekty rozwojowe

W analizowanym okresie Emitent kontynuował projekt rozwojowy, objęty wcześniej dofinansowaniem w kwocie 453 tys. zł w ramach programu „Badania rozwój i komercjalizacja wiedzy regionalnego programu operacyjnego województwa łódzkiego na lata 2014-2020”. Projekt dotyczy prac badawczych nad opracowaniem innowacji produktowej przy zastosowaniu plechy porostu islandzkiego do wytworzenia wyrobu medycznego dla kobiet INNOWAG. Z uwagi na wydłużenie się realizacji niektórych planowych etapów projektu, został zmieniony pierwotny termin jego zakończenia, na co Emitent otrzymał zgodę. Obecny przewidywany termin zakończenia projektu to 29 lutego 2020 r.

Trwa realizacja projektu w ramach Osi priorytetowej I: Badania, rozwój i komercjalizacja wiedzy Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020. Celem dotacji jest "Opracowanie przez Master Pharm S.A. technologii chelatowania żelaza w celu poprawy jego biodostępności". Wartość projektu to 1 mln zł, z czego dofinansowanie wynosi 622 tys. zł. Planowane jest zakończenie projektu w 2020 r.

Trwa realizacja projektu w ramach osi priorytetowej I: Badania, rozwój i komercjalizacja wiedzy Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020, dotyczącego "opracowania przez Master Pharm technologii chelatowania magnezu". Wartość projektu wynosi blisko 919 tys. zł, z czego wysokość dofinansowania to 562 tys. zł. Planowane jest zakończenie projektu w 2020 r.

2.4. Czynniki, które w ocenie Emitenta będą miały wpływ na wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

Grupa będzie koncentrowała się na działaniach pozwalających na umocnienie Master Pharm S.A. na pozycji lidera produkcji kontraktowej dla sektora farmaceutycznego w Polsce i rynkach ościennych, a w mniejszym stopniu niż dotychczas na rozwoju własnych marek oferowanych przez Avet Pharma dla swoich klientów. Działalność Grupy Kapitałowej ma charakteryzować się wzrostem sprzedaży usług i produktów, przekładającym się na wzrost przychodów i zysków z prowadzonej działalności.

Tendencje, które w ocenie Emitenta będą wywierać wpływ na kierunki rozwoju krajowego rynku suplementów diety:

1) Poszerzanie się oferty produktów i bazy klientów oraz rynki wschodzące

W ocenie Emitenta czynnikiem budującym przewagę konkurencyjną na rynku suplementów diety jest różnorodność oferty oraz jej innowacyjność. Emitent obserwuje zainteresowanie polskim rynkiem suplementów diety przez duże zagraniczne firmy farmaceutyczne i firmy z segmentu FMCG, które nie są jeszcze obecne na tym rynku w kategorii suplementów diety. Kolejnym kierunkiem, który z doświadczeń Emitenta może być bardzo interesujący do obsłużenia w jego początkowej fazie rozwoju, są rynki wschodnie, tzn. Rosja, Ukraina, i państwa byłych republik radzieckich oraz kraje bałkańskie takie jak Rumunia, Bułgaria. Także klienci z Bliskiego Wschodu i krajów arabskich są coraz bardziej zainteresowani produkcją suplementów w standardach europejskich, mogących zapewnić odpowiednią jakość. W obecnej sytuacji dużym znakiem zapytania jest rynek Wielkiej Brytanii, z uwagi na możliwość tzw. Brexitu. Obecnie rynek ten nie jest kluczowy dla Emitenta, może być jednak interesujący z punktu widzenia siły nabywczej.

2) Możliwe dalsze przejęcia firm i/lub marek na rynku jako wyraz jego dojrzewania i konsolidacji

Specyfika rynku suplementów diety, wynikająca z jednej strony ze względnej łatwości (w porównaniu do rynków OTC i Rx) wprowadzania produktów na rynek, zaś z drugiej na zazwyczaj krótszym (w stosunku do produktów leczniczych) cyklu życia produktu, stwarza warunki sprzyjające obrotowi markami, gdzie zasobniejsi gracze rynkowi nabywają produkty znajdujące się w fazie wzrostu sprzedaży i/lub posiadające potencjał wzrostu. Występuje przejmowanie marek z rynku suplementów diety przez dużych graczy farmaceutycznych, mających zwiększone możliwości reklamowe i dystrybucyjne. W poprzednim roku odnotowano kilka takich przypadków.

3) Rozwój sprzedaży poza-aptecznej suplementów diety

W ocenie Emitenta, zwiększanie się poza-aptecznej sprzedaży suplementów diety jest umacniającym się trendem. Znaczący jest wzrost dystrybucji w kanale handlu wielkopowierzchniowego, jak również sprzedaży internetowej. Umocniają się także trendy związane ze zdrowym trybem życia, odżywianiem, dbaniem o dobrą kondycję i sylwetkę.

4) Rozwój marek własnych w sieciach aptecznych i hurcie aptecznym

W ocenie Emitenta ceny proponowane dla wyrobów marek własnych oraz promocja tych marek we współpracujących aptekach będą sprzyjać dalszemu dynamicznemu wzrostowi tego segmentu rynku, co z kolei będzie wywierać presję cenową na cały rynek suplementów diety. Dowodem na to jest rosnąca sprzedaż Avet Pharmacy w segmencie usług produkcji kontraktowej dla swoich klientów (tworzenie marek własnych). Tym samym zdecydowanie może być mniej miejsca dla małych firm, które promują własne marki, jednak nie dysponują własną siecią sprzedaży lub nie są powiązane z taką.

5) Lokowanie produkcji w Polsce

Kolejnym czynnikiem jest zjawisko przenoszenia produkcji kontraktowej ze strefy dolarowej i euro do Polski, ze względu na bezpieczeństwo kursowe i niższe koszty produkcji, niż w krajach Europy Zachodniej czy USA. Także ujednolicone przepisy Unii Europejskiej dają możliwość produkcji w Polsce dla dowolnego kraju członkowskiego. Istotne będzie również większe zainteresowanie firm z Azji i firm mających siedziby lub działających operacyjnie w bezpośrednim sąsiedztwie Polski (Rosja, Białoruś, Ukraina) lokowaniem produkcji na rynku europejskim.

6) Komplikacja uwarunkowań prawnych i nadzorczych

Możliwe są działania legislacyjne dotyczące dystrybucji aptecznej suplementów (ograniczenie możliwości tworzenia marek parasolowych). Zaostrzenie przepisów jakościowych miałyby wpływ na wzrost cen surowców i produktów. Kontrowersyjny wydaje się być projekt znakowania opakowań suplementów diety (z niebieskim paskiem na opakowaniu). W tym obszarze nie zauważono jednak postępu w zakresie finalizacji powyższych pomysłów.

Potencjalna zmiana stawki VAT z 8% na 23% od 1 stycznia 2020 r. dla suplementów diety może wywołać presję cenową (a co za tym idzie – zmniejszenie marż na produktach, zarówno u producentów kontraktowych, jak i u dystrybutorów) lub spadek popytu detalicznego przy wzroście cen produktów, z uwagi na podniesienie stawki VAT. Zmiana stawki podatku VAT związana jest z wprowadzeniem nowej klasyfikacji PKWiU dla suplementów diety spożywanych przez ludzi, która ma obowiązywać od 1 stycznia 2020 r. Nowa klasyfikacja nie jest objęta obniżoną stawką podatku VAT, o której mowa w załączniku do ustawy o podatku VAT. Kwestia wprowadzenia wyższej stawki podatku VAT była dwa razy odraczana, więc wciąż nie ma pewności, czy po raz kolejny nie nastąpi przełożenie terminu wejścia tych zmian w życie.

W przypadku zmian przepisów dotyczących reklamy, jeśli do nich dojdzie, za komplikację można uznać ograniczenie w zakresie reklam suplementów, zgodnie z zapowiadanyimi projektami nowych regulacji prawnych – zmiany legislacyjne w Unii Europejskiej, dotyczące oświadczeń zdrowotnych i oświadczeń o statusie "pending".

7) Działalność w ramach spółki Avet Pharma

W okresie I-III 2019 r. sprzedaż AVETPHARMA była niższa o 30% rdr. Wynik ten jest konsekwencją zmiany strategii sprzedaży na 2019 r. Spółka kontynuuje strategię redukcji stanów magazynowych w hurcie, celem osiągnięcia na koniec roku stanów 3-4 miesięcznych. Spółka systematycznie eliminuje i wysprzedaje z portfolio produkty o malejących marżach.

W III kw. 2019 r. zespół sprzedaży AVETPHARMA prowadził aktywną odsprzedaż stanów hurtu farmaceutycznego, co będzie kontynuowane w kolejnych kwartałach. Strategia spółki na 2019 r. i lata kolejne zakłada zwiększenie sprzedaży ex-factory poprzez obsługę zamówień klientów sieciowych bezpośrednio z magazynów w Mielcu. Pozwoli to na redukcję kosztów w przyszłości. Obecnie spółka przygotowuje się do tej zmiany, przede wszystkim pod względem optymalizacji wysyłek ex-factory.

Avet Pharma nie wyklucza w najbliższym czasie sprzedaży niektórych swoich marek podmiotom zewnętrznym, przy jednoczesnym utrzymaniu produkcji tych produktów w Grupie Kapitałowej Master Pharm.

Obecnie spółka generuje stratę.

8) Wzrost cen energii

Emitent obserwuje rynek energii elektrycznej, która jest istotnym czynnikiem generującym koszty działalności Emitenta. W związku z zapowiadanyimi podwyżkami w 2019 r., Emitent podjął działania mające ograniczyć skutki co do podwyżek cen energii i podpisał nową umowę z dostawcą z gwarantowaną ceną do końca 2022 r. Spółka zależna Grokam ma zawarty do 31 grudnia 2020 r. kontrakt z gwarantowaną ceną. Spółki złożą stosowne dokumenty uprawniające do skorzystania z ustawowych dopłat do cen energii elektrycznej za 2019 r.

2.5. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach

Grupa Kapitałowa Master Pharm prowadzi zróżnicowaną działalność w zakresie produkcji i wprowadzania do obrotu suplementów diety i innych środków żywnościowych posiadających właściwości wspomagające zdrowie, środków spożywczych specjalnego przeznaczenia medycznego, kosmetyków, wyrobów medycznych oraz preparatów spożywczych.

Master Pharm S.A. świadczy również usługi doradcze (usługi te z reguły chronologicznie poprzedzają zarządzanie produkcją) w zakresie kontraktowego projektowania (opracowywania na zlecenie koncepcji produktów), formulacji (opracowywania receptur) oraz doradztwa w toku rejestracji i produkcji produktów. Ponadto spółka oferuje usługi w zakresie konsultingu farmaceutycznego, marketingu farmaceutycznego i pośrednictwa handlowego.

Grupa Kapitałowa wyodrębniła główne segmenty operacyjne związane z działalnością spółek Grupy – są to produkcja i sprzedaż produktów pod marką własną, produkcja kontraktowa oraz pozostała sprzedaż, w tym towarów. Pozostała działalność nie stanowi istotnego udziału w przychodach i nie wymaga wyodrębnienia.

Przychody segmentów operacyjnych (dane skonsolidowane):

I-IIIQ 2019 (tys. zł)	Sprzedaż produktów pod marką własną	Produkcja kontraktowa	Pozostała działalność	Wyłączenia konsolidacyjne	Razem
Przychody ze sprzedaży klientom zewn.	8 171	42 308	300		50 779
Sprzedaż między segmentami	4 587	23 433	172	-28 192	
Koszty operacyjne segmentu	-10 201	-32 560	-266		-43 027
Koszty pomiędzy segmentami	-4 399	-22 885	-149	27 433	
Wynik segmentu	-1 842	10 296	57	-759	7 752
Przychody i koszty pozostałe oraz finansowe					-96
Podatek dochodowy					- 2 165
Wynik netto					5 491
Aktywa trwale segmentu	524	41 631		104	42 259
<i>W tym wartość firmy</i>		25 271			25 271
Aktywa obrotowe segmentu	16 879	78 391		-29 333	65 937
Zobowiązania i rezerwy segmentu	19 094	26 440		-25 830	19 704

Sprzedaż wybranych produktów Avet Pharma:

(zł)	rdr	IQ 2019	IQ 2018
MORWA BIAŁA PLUS	13%	1 624 926	1 435 329
MAGNEZ B6 TOTAL	-10%	1 160 971	1 294 354
WITAMINA D TOTAL	-44%	792 991	1 406 011
MŁODY JĘCZMIEŃ FORTE SLIM TOTAL	-46%	628 044	1 163 567
MEGA TRAN	-46%	599 700	1 107 331
KONTRAKTY	-28%	536 810	744 048
MEGA KRZEM TOTAL	-8%	428 791	464 932
INERBIOTYK C TOTAL	-73%	361 138	1 343 766
DIABAVET MORWA TOTAL	-35%	203 405	312 219
SINAVET	136%	193 873	82 203
POZOSTAŁE PRODUKTY	-28%	2 403 189	3 327 313
RAZEM	-30%	8 933 838	12 681 073

W okresie I-III kw. 2019 r. sprzedaż AVETPHARMA była niższa o 30% rdr. Wynik ten jest konsekwencją zmiany strategii sprzedaży na 2019 r. Spółka kontynuuje strategię redukcji stanów magazynowych w hurcie, celem osiągnięcia na koniec roku stanów 3-4 miesięcznych. Spółka systematycznie eliminuje i wysprzedaje z portfolio produkty o malejących marżach.

W III kw. 2019 r. zespół sprzedaży AVETPHARMA prowadził aktywną odsprzedaż stanów hurtu farmaceutycznego, co będzie kontynuowane w kolejnych kwartałach. Strategia spółki na 2019 r. i lata kolejne zakłada zwiększenie sprzedaży ex-factory poprzez obsługę zamówień klientów sieciowych bezpośrednio z magazynów w Mielcu. Pozwoli to na redukcję kosztów w przyszłości. Obecnie spółka przygotowuje się do tej zmiany, przede wszystkim pod względem optymalizacji wysyłek ex-factory.

Pomimo niższej sprzedaży ex-factory w okresie I-III kw. 2019 r., marka Morwa Biała PLUS zanotowała wyższe sprzedaże niż w analogicznym okresie 2018 r.

Gorszą realizację rdr osiągnęły Mega Tran i Inerbiotyk C, co jest związane ze słabym sezonem i odsprzedażą tych produktów ze stanów magazynowych hurtu farmaceutycznego. Gorsza realizacja dla marki Młody Jęczmień Forte Slim związana jest z wprowadzaniem na rynek w 2019 r. nowego, innowacyjnego produktu na odchudzanie – Berberys Slim. Produkt ten był intensywnie promowany w III kw. 2019 r. z wykorzystaniem kampanii w mediach społecznościowych. Produkt został wprowadzony do drogerii Hebe, co przekłada się na jego dystrybucję. Kampania będzie kontynuowana do końca 2019 r.

W III kw. 2019 r. AVETPHARMA wprowadziła na rynek 1 nowy produkt: Pectavet PLUS w kategorii odpornościowej. Obecnie portfolio marki własnej liczy w sumie 59 produktów.

2.6. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości realizacji prognoz

Emitent nie publikował prognoz na 2019 r.

3. Podstawowe informacje

3.1. Grupa Kapitałowa Master Pharm S.A.

3.1.1. Profil działalności

Grupa Kapitałowa Master Pharm prowadzi zróżnicowaną działalność w zakresie produkcji i wprowadzania do obrotu suplementów diety i innych środków żywnościowych posiadających właściwości wspomagające zdrowie, środków spożywczych specjalnego przeznaczenia żywieniowego, kosmetyków, wyrobów medycznych oraz preparatów spożywczych.

Początki aktywności spółki Master Pharm sięgające 2002 r. to działalność w zakresie produkcji suplementów diety pod markami własnymi. Obecnie działalność Master Pharm S.A. opiera się przede wszystkim na zarządzaniu realizacją produkcji kontraktowej suplementów diety, który to segment stanowi główne źródło przychodów spółki.

Produkcja kontraktowa obejmuje kompleks czynności w zakresie produkcji i usług realizowanych na potrzeby przedsiębiorców (klientów spółki), będących właścicielami poszczególnych marek produktów, które to czynności składają się na wytwarzanie i udostępnianie do dystrybucji gotowych produktów. Z punktu widzenia klientów Master Pharm S.A. produkcja kontraktowa stanowi outsourcing działalności produkcyjnej i okołoprodukcyjnej.

Grupa poprzez spółkę Master Pharm S.A. świadczy również usługi doradcze (usługi te z reguły chronologicznie poprzedzają zarządzanie produkcją) w zakresie kontraktowego projektowania (opracowywania na zlecenie koncepcji produktów), formulacji (opracowywania receptur) oraz doradztwa w toku rejestracji i produkcji produktów. Ponadto spółka oferuje usługi w zakresie konsultingu farmaceutycznego, marketingu farmaceutycznego i pośrednictwa handlowego.

Głównymi kontrahentami (klientami, zleciodawcami) Master Pharm S.A. są duże firmy farmaceutyczne – producenci leków gotowych i innych produktów leczniczych, którzy wyprodukowane przez Spółkę produkty wprowadzają do obrotu konsumenckiego poprzez sieci dystrybucji (hurtownie, apteki, drogerie, sklepy itp.) pod własnymi markami.

Produkcja, której realizacją na zlecenie zarządza Master Pharm S.A., przeznaczana jest przez klientów głównie na rynek polski. Równocześnie spółka na zlecenie niektórych klientów produkuje suplementy przeznaczone na eksport – przede wszystkim na rynek Europy Środkowo-Wschodniej, a także do Wielkiej Brytanii, Rosji, Ukrainy, Uzbekistanu, Kazachstanu, Mołdawii oraz Kuwejtu.

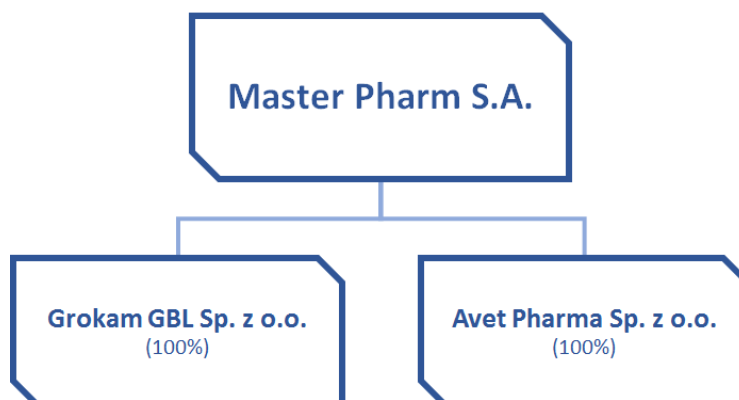
3.1.2. Organizacja Grupy Kapitałowej

Grupę Kapitałową Master Pharm tworzą spółki, które od kilku lat współpracują w zakresie produkcji i wprowadzania na rynek suplementów diety i wyrobów medycznych.

Master Pharm S.A. – podmiot dominujący w Grupie Master Pharm – pełni rolę lidera, stanowiąc centrum pozyskiwania dużych projektów produkcyjnych i doradczych, zarządzania kierowniczego projektami współrealizowanymi przez spółki (koordynacji prac) oraz zarządzania wykonawczego (pozyskiwania substratów do produkcji, zlecenia realizacji produkcji w ramach grupy powiązanych spółek i na zewnątrz). W 2017 r. Spółka uruchomiła zakład produkcyjny w Łodzi, w którym wytwarzane są kapsułki miękkie oraz zostały zainstalowane automatyczne linie blistrujące i do konfekcji w butelki typu PET produktów luzem (tabletek, kapsułek twardych i miękkich) wraz z kartoniarką oraz linię do sliwowania butelek PET.

Grokom GBL sp. z o.o. z siedzibą w Mielcu (Grokam) jest zakładem produkcyjnym, w którym wytwarzana jest obecnie większa część produktów. Zakład specjalizuje się w produkcji form suchych (tabletek, kapsułek twardych, saszetek). Posiada wydział produkcji probiotycznej oraz wydział form płynnych (syrupów, sprayów, kropli). Master Pharm S.A. posiada 100% udziałów spółki.

Spółka Avet Pharma Rafał Biskup s.k.a. w 2016 r. została przekształcona w Avet Pharma Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie, a prezesem spółki został Pan Rafał Biskup – dotychczasowy komplementariusz spółki. Master Pharm S.A. posiada 100% udziałów spółki. Avet Pharma Sp. z o.o. jest przedsiębiorstwem handlowym zajmującym się sprzedażą suplementów diety pod własną firmą i dywersyfikuje działalność Grupy w kierunku kreacji i wprowadzania do obrotu marek własnych.



Grokam GBL sp. z o.o. – kontraktowy producent suplementów diety. Produkcja realizowana jest niemal w całości na rzecz Master Pharm S.A. Pozostałą część stanowią jednostkowe kontrakty produkcyjne realizowane na rzecz bezpośrednich klientów Grokam.

Master Pharm S.A. oraz Grokam realizują projekty produkcyjne suplementów diety w najpopularniejszych postaciach stosowanych dla tego typu wyrobów. Najważniejsze grupy produktów, w podziale na formy wyrobów, obejmują: kapsułki twarde, kapsułki miękkie, sticki, tabletki powlekane, plastry, tabletki niepowlekane, karmelki, żelki, peletki, krople, roll on, żele kosmetyczne, kremy i atomizery. Master Pharm S.A. i Grokam realizują projekty produkcyjne także w zakresie syropów i kropli.

Avet Pharma Sp. z o.o. – działalność Spółki oparta jest w głównej mierze na promowaniu, dystrybuowaniu i wprowadzaniu do obrotu suplementów diety pod własną marką AVETPHARMA. Consulting i marketing farmaceutyczny oraz produkcja kontraktowa mają dla spółki znaczenie uzupełniające względem podstawowej działalności. Produkcja wyrobów wprowadzanych do obrotu pod marką AVETPHARMA realizowana jest w całości w ramach Grupy Kapitałowej Master Pharm, w większości w z udziałem Grokam jako podwykonawcy.

Zmiany organizacji Grupy Kapitałowej Master Pharm w okresie objętym raportem:

Nie wystąpiły.

3.1.3. Strategia Grupy Kapitałowej

Dominującym kierunkiem rozwoju Grupy w najbliższych latach będzie utrzymanie równowagi pomiędzy inwestycjami pozwalającymi na zachowanie i umocnienie Master Pharm S.A. na pozycji lidera produkcji kontraktowej dla sektora farmaceutycznego w Polsce a stopniowym i niezagrażającym podstawowej działalności rozwojem własnych marek oferowanych przez Avet Pharma.

Kluczowymi elementami realizowanej strategii Grupy są:

- Inwestycje związane ze zwiększeniem mocy produkcyjnych i rozszerzeniem kompetencji w zakresie produkcji,
- wsparcie działalności marketingowej Avet Pharma, skupionej na promocji produktów marki własnej,

Działania podjęte w ramach realizacji strategii w 2019 r.:

- Emitent rozpoczął przegląd dostępnych terenów inwestycyjnych pod potencjalną rozbudowę lub budowę kolejnego zakładu produkcyjnego, dokonano przeglądu dotychczasowej powierzchni produkcyjnej i nowo zaadoptowanej pod kątem zapewnienia jej kolejnymi urządzeniami produkcyjnymi

3.1.4. Polityka w zakresie kierunków rozwoju Grupy

Polityka Grupy oparta jest na założeniach rozwoju przy najpełniejszym wykorzystaniu obecnie posiadanych kompetencji w obszarach:

- produkcyjnym - produkcji na potrzeby grupy w Grokam GBL i w nowym zakładzie w Łodzi,
- produkcji kontraktowej i rozwoju produktów oraz obsługi zawieranych kontraktów w Master Pharm S.A.,
- dystrybucyjnym i handlowym, dotyczącym marek Avet Pharma,

Każda ze spółek posiada kompetencje, które pozwolą w przyszłości na zrównoważony rozwój w powyższych dziedzinach.

Główne planowane działania związane z inwestycjami w długim terminie to:

- Spółka rozważa powiększenie własnych mocy produkcyjnych poprzez zakup kolejnych urządzeń i ich ulokowanie w dotychczasowych zakładach produkcyjnych lub obecnie, z mniejszym prawdopodobieństwem, rozważa budowę kolejnego zakładu produkcyjnego.

Zarządy spółek Grupy strategię rozwoju opierają na prognozach wzrostu rynku suplementów diety i leków OTC w Polsce oraz regionie Europy Środkowo-Wschodniej i rynków wschodzących tzn. Rosja, Ukraina, rynki byłych republik radzieckich i krajów bliskiego wschodu. Na bieżąco monitorują sytuację na rynku i zgodnie z zapotrzebowaniem są w stanie korygować podjęte decyzje, mając na uwadze optymalizację wyniku finansowego w spółkach w przyszłości. Zgodnie z przyjętymi wewnątrznie zasadami, Zarządy spółek oraz główni zarządzający omawiają na spotkaniach co dwa miesiące kluczowe punkty ustalonej strategii rozwoju oraz stopień jej realizacji wraz z potrzebami ewentualnych modyfikacji.

3.2. Jednostka dominująca

3.2.1. Dane rejestrowe

Nazwa (firma):	Master Pharm Spółka Akcyjna
Forma prawna Emitenta:	Spółka Akcyjna
Kraj siedziby Emitenta:	Polska
Siedziba:	Łódź
Adres:	ul. Wersalska 8, 91-203 Łódź
KRS	0000568657
Numer telefonu:	+48 42 712 62 00
Numer faksu:	+48 42 250 54 47
Adres internetowy:	www.masterpharm.pl; ri.masterpharm.pl
Poczta elektroniczna:	ri@masterpharm.pl

Utworzenie Spółki

Master Pharm S.A. powstała w wyniku przekształcenia poprzednika prawnego Master Pharm Polska Sp. z o.o. w spółkę akcyjną. Uchwała o przekształceniu w spółkę akcyjną została podjęta w dniu 14 lipca 2015 r., jako uchwała nr 3 nadzwyczajnego zgromadzenia wspólników Master Pharm Polska sp. z o.o., objęta protokołem sporządzonym przez Annę Bald, Notariusza w Łodzi za Repertorium A nr 5082/2015. Emitent został zarejestrowany w rejestrze przedsiębiorców KRS w dniu 30 lipca 2015 r. przez Sąd Rejonowy dla Łodzi - Śródmieście w Łodzi, XX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego. Spółka została utworzona na czas nieokreślony.

Kapitał zakładowy

Według stanu na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania, kapitał zakładowy Emitenta dzieli się na 18.500.000 akcji serii A i 3.000.000 akcji serii B o wartości nominalnej 0,01 zł (jeden grosz) każda. Kapitał zakładowy spółki wynosi 215 000 zł.

3.2.2. Zarząd

W dniu 5 lipca 2018 r. Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwały o powołaniu Zarządu na nową trzyletnią kadencję, które weszły w życie z dniem podjęcia. W skład powołanego Zarządu wchodzi:

Jacek Franasik – Prezes Zarządu

Odpowiada za organizację produkcji i sprzedaży wyrobów gotowych, przede wszystkim suplementów diety w różnych postaciach. Odpowiedzialny jest za obszar zarządzania Spółką oraz grupą kapitałową Master Pharm S.A., określanie strategii w zakresie produkcji, rynków zbytu i planowanych inwestycji.

Rafał Biskup – Członek Zarządu

Odpowiada za obszar sprzedaży produktów firmowanych marką własną AvetPharma, promowanie marki, współpracę z sieciami aptek i aptekami indywidualnymi, jak również poszukiwanie nowych odbiorców.

3.2.3. Rada Nadzorcza

W dniu 25 czerwca 2018 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta powzięło uchwały powołujące Członków Rady Nadzorczej na kolejną trzyletnią kadencję.

- Marcin Konarski – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Stanisław Klimczak – Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej,
- Tomasz Grzesiek – Członek Rady Nadzorczej,
- Marek Gołaszczuk – Członek Rady Nadzorczej,
- Jan Franasik – Członek Rady Nadzorczej.

Powołanie Komitetu Audytu

W dniu 5 lipca 2018 r. Rada Nadzorcza powołała Komitet Audytu w składzie:

- Marcin Konarski - Przewodniczący Komitetu Audytu
- Stanisław Klimczak - Wiceprzewodniczący Komitetu Audytu
- Tomasz Grzesiek - Członek Komitetu Audytu

3.2.4. Akcjonariat

Struktura akcjonariatu Master Pharm S.A. na dzień 30 września 2019 r. oraz na dzień publikacji Raportu:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	% udział w akcjonariacie	% udział w głosach na WZ
Max Welt Holdings LP*	13 981 006	13 981 006	65,03%	65,03%
Aleksandra Nykiel	2 585 000	2 585 000	12,02%	12,02%
Nationale-Nederlanden OFE i DFE	1 625 000	1 625 000	7,56%	7,56%
Pozostali	3 308 994	3 308 994	15,39%	15,39%
Razem	21 500 000	21 500 000	100%	100%

*Spółka zależna od Pana Jacka Franasika, Prezesa Zarządu. Jedynym udziałowcem spółki prawa cypryjskiego Max Welt Holdings LP z siedzibą w Larnace na Cyprze jest Pan Jacek Franasik.

3.2.5. Stan posiadania akcji Emitenta przez osoby zarządzające i nadzorujące

Wedle najlepszej wiedzy Zarządu Spółki Master Pharm S.A., osoby zarządzające i nadzorujące Spółkę na dzień przekazania niniejszego raportu posiadają następującą liczbę akcji:

Osoba	Liczba akcji	Udział w kapitale	Zmiana od 26.09.2019 – daty publikacji ostatniego raportu okresowego (szt. akcji)
Jacek Franasik* – Prezes Zarządu	13 981 006	65,03%	bez zmian
Rafał Biskup – Członek Zarządu	328 500	1,53%	bez zmian
Tomasz Grzesiek – Członek RN	21 023	0,01%	bez zmian
Marek Gołaszczuk – Członek RN	20 380	0,01%	bez zmian

*Za pośrednictwem Max Welt Holdings LP

4. Pozostałe informacje

4.1. Informacje o zawartych umowach

Podpisanie umowy o zachowaniu poufności

W dniu 21 listopada 2018 r., raportem ESPI 18/2018 Emitent poinformował o rozpoczęciu przeglądu opcji strategicznych wspierających dalszy rozwój działalności Spółki. Jedną z rozważanych opcji jest pozyskanie inwestora branżowego.

20 lutego 2019 r. Zarząd Master Pharm podpisał z potencjalnym inwestorem umowę o zachowaniu poufności w celu dokonania przez potencjalnego inwestora analizy działalności Spółki lub podmiotów z nią powiązanych (due diligence). Potencjalny inwestor to firma z branży Emitenta.

Na dzień publikacji niniejszego raportu okresowego, Spółka nie podjęła żadnych decyzji związanych z wyborem konkretnej opcji strategicznej. Ponadto nie ma pewności, czy taka decyzja zostanie podjęta w przyszłości.

4.2. Wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej

W okresie objętym Raportem nie wystąpiły okoliczności mogące spowodować skutki w postaci zmian w strukturze jednostki gospodarczej w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, przejęcia lub sprzedaży jednostek grupy kapitałowej emitenta, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności.

4.3. Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, dotyczących zobowiązań oraz wierzytelności emitenta lub jego jednostki zależnej

Dnia 28 października 2016 r. został wniesiony i opłacony przez Master Pharm pozew przeciwko podwykonawcy, związany z reklamacją jednego z odbiorców, opisaną w prospekcie emisyjnym. Pozew opiewa na kwotę 1 775 tys. zł tytułem naprawienia poniesionej szkody. Pozwany odrzucił możliwość zawarcia ugody przedsądowej. Pierwsza rozprawa odbyła się 17 maja 2017 r. Sąd wyznaczył kolejne rozprawy w sprawie, które odbyły się 11 września 2017 r. i 13 września 2017 r. oraz 26 lutego 2018 r. Dnia 07.08.2019r. odbyła się kolejna rozprawa. Została wydana opinia biegłego. Postępowanie jest w toku.

Emitent wniósł w dniu 19 października 2018 r. pozew z tytułu nienależytego wykonania umowy dotyczącej usług reklamowych (zakazu konkurencji), gdzie nałożono kary umowne na wykonawcę. Kara nie została zapłacona, i była dochodzona pozwem. Wartość przedmiotu sprawy to 340 tys. zł. Sprawie została nadana sygnatura - X GC 940/18 - Sąd Okręgowy w Łodzi X Wydział Gospodarczy. W dniu 6 marca odbyła się mediacja przedsądowa, w wyniku której strony zawarły ugodę, na mocy której pozwany ma zapłacić Emitentowi kwotę 140 tys. zł w terminie do 31 grudnia 2019 r.

4.4. Informacje o transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe

W okresie objętym Raportem Emitent i podmioty powiązane dokonywały wzajemnych transakcji o charakterze wynikającym z bieżącej działalności na warunkach nieodbiegających od warunków rynkowych.

4.5. Informacje o udzieleniu przez Emitenta lub jednostkę zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji

W okresie, którego dotyczy niniejszy raport okresowy oraz do dnia publikacji raportu okresowego Emitent, ani jednostka od niego zależna, nie udzielił poręczeń kredytu lub pożyczki ani nie udzielił gwarancji łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, których łączna wartość jest znacząca.

4.6. Inne informacje, które zdaniem Emitenta są istotne dla oceny jego sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego, i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań

Niniejszy raport zawiera podstawowe informacje dotyczące Master Pharm S.A. oraz Grupy Master Pharm, które są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian. W opinii Zarządu nie istnieją żadne zagrożenia dla realizacji zobowiązań przez Emitenta lub spółki Grupy Emitenta.