



MASTER PHARM

Sprawozdanie Zarządu z działalności

Master Pharm S.A. i Grupy Kapitałowej Master Pharm
za I półrocze 2017 r.

Łódź, 14 września 2017 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	10
2.6. Dywidenda	11
2.7. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości realizacji prognoz	11
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.....	12
3.1.3. Strategia Grupy Kapitałowej	13
3.1.4. Polityka w zakresie kierunków rozwoju Grupy	13
3.2. Jednostka dominująca	14
3.2.1. Dane rejestrowe	14
3.2.2. Zarząd.....	14
3.2.3. Rada Nadzorcza	14
3.2.4. Akcjonariat	15
3.2.5. Zestawienie stanu posiadania akcji Emitenta przez osoby zarządzające i nadzorujące	15
4. Pozostałe informacje	16
4.1. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń	16
4.2. Wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej	17
4.3. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej	17
4.4. Informacje o transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe.....	18
4.5. Informacje o udzieleniu przez Emitenta lub jednostkę zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji.....	18
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	18
5. Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia sprawozdania finansowego	19
6. Oświadczenie Zarządu w sprawie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego	19

1. Wybrane dane finansowe

1.1. Skonsolidowane dane finansowe

Wybrane dane rachunku zysków i strat	IH 2017 (tys. zł)	IH 2016 (tys. zł)	dynamika	IH 2017 (tys. EUR)	IH 2016 (tys. EUR)	dynamika
Przychody ze sprzedaży	25 241	22 522	12%	5 943	5 141	16%
Koszty działalności	-22 788	-18 579	23%	-5 365	-4 241	26%
Amortyzacja	-1 012	-623	62%	-238	-142	68%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	2 443	3 755	-35%	575	857	-33%
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	2 471	3 807	-35%	582	869	-33%
Zysk (strata) roku obrotowego	1 746	2 682	-35%	411	612	-33%
EBITDA	3 455	4 378	-21%	813	999	-19%

Wybrane dane bilansowe	30.06.2017 (tys. zł)	31.12.2016 (tys. zł)	dynamika	30.06.2017 (tys. EUR)	31.12.2016 (tys. EUR)	dynamika
Aktywa trwałe	39 884	39 288	2%	9 437	8 881	6%
Aktywa obrotowe	46 317	41 531	12%	10 959	9 388	17%
Aktywa razem	86 201	80 819	7%	20 395	18 268	12%
Należności handlowe	18 199	16 728	9%	4 306	3 781	14%
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	15 112	16 790	-10%	3 576	3 795	-6%
Zobowiązania krótkoterminowe	13 101	5 695	130%	3 100	1 287	141%
Zobowiązania długoterminowe	1 268	308	312%	300	70	331%
Kapitał własny	71 832	74 816	-4%	16 996	16 911	0%

Wybrane dane rachunku przepływów pieniężnych	IH 2017 (tys. zł)	IH 2016 (tys. zł)	dynamika	IH 2017 (tys. EUR)	IH 2016 (tys. EUR)	dynamika
Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej	-1 115	2 457	-145%	-263	561	-147%
Przepływy pieniężne z dz. inwestycyjnej	157	-1 440	-111%	37	-329	-111%
Przepływy pieniężne z dz. finansowej	-720	16 545	-104%	-170	3 777	-104%
Przepływy pieniężne netto razem	-1 678	17 562	-110%	-395	4 009	-110%
Środki pieniężne na początek okresu	16 790	6 108	175%	3 953	1 394	183%
Środki pieniężne na koniec okresu	15 112	23 670	-36%	3 558	5 403	-34%

1.2. Jednostkowe dane finansowe

Wybrane dane rachunku zysków i strat	IH 2017 (tys. zł)	IH 2016 (tys. zł)	dynamika	IH 2017 (tys. EUR)	IH 2016 (tys. EUR)	dynamika
Przychody ze sprzedaży	19 609	19 083	3%	4 617	4 356	6%
Koszty działalności	-17 102	-15 859	8%	-4 026	-3 620	11%
Amortyzacja	-386	-98	294%	-91	-22	306%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	2 555	3 216	-21%	602	734	-18%
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	2 599	3 315	-22%	612	757	-19%
Zysk (strata) roku obrotowego	2 078	2 867	-28%	489	654	-25%
EBITDA	2 941	3 314	-11%	692	757	-8%

Wybrane dane bilansowe	30.06.2017 (tys. zł)	31.12.2016 (tys. zł)	dynamika	30.06.2017 (tys. EUR)	31.12.2016 (tys. EUR)	dynamika
Aktywa trwałe	43 111	41 663	3%	10 216	9 417	8%
Aktywa obrotowe	40 049	37 241	8%	9 476	8 418	13%
Aktywa razem	83 160	78 904	5%	19 707	17 835	10%
Należności handlowe	20 410	19 207	6%	4 829	4 342	11%
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	13 946	15 475	-10%	3 300	3 498	-6%
Zobowiązania krótkoterminowe	15 162	8 377	81%	3 587	1 894	89%
Zobowiązania długoterminowe	315	192	64%	75	43	72%
Kapitał własny	67 683	70 335	-4%	16 039	15 899	1%

Wybrane dane rachunku przepływów pieniężnych	IH 2017 (tys. zł)	IH 2016 (tys. zł)	dynamika	IH 2017 (tys. EUR)	IH 2016 (tys. EUR)	dynamika
Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej	121	1 082	-89%	28	247	-88%
Przepływy pieniężne z dz. inwestycyjnej	-1 546	-1 158	34%	-364	-264	38%
Przepływy pieniężne z dz. finansowej	-104	16 742	-101%	-24	3 822	-101%
Przepływy pieniężne netto razem	-1 529	16 666	-109%	-360	3 805	-109%
Środki pieniężne na początek okresu	15 475	5 184	199%	3 643	1 183	208%
Środki pieniężne na koniec okresu	13 946	21 850	-36%	3 283	4 988	-34%

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

- 1) poszczególne pozycje bilansowe przeliczono według kursów ogłoszonych przez NBP dla euro na ostatni dzień okresu sprawozdawczego:
 - kurs na dzień 30.06.2017 wynosił 1 EUR – 4,2265 PLN
 - kurs na dzień 31.12.2016 wynosił 1 EUR – 4,4240 PLN
- 2) 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 01.01.2017 – 30.06.2017 wynosił 1 EUR – 4,2474 PLN
 - kurs średni w okresie 01.01.2016 – 30.06.2016 wynosił 1 EUR – 4,3805 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 na poziomie grupy kapitałowej Master Pharm wyniosły w I półroczu 2017 r. 25,24 mln zł w porównaniu do analogicznego okresu w 2016 r. (22,52 mln zł), co oznacza wzrost o 2,72 mln zł (+12,09% rdr). W prezentowanym okresie największy wpływ na przychody Grupy miał wzrost przychodów spółki zależnej Avet Pharma, której przychody wyniosły w I półroczu 2017 r. 7,22 mln zł w porównaniu do 6,24 mln zł w analogicznym okresie 2016 r., co oznacza wzrost o 0,98 mln zł (+15,7 %). Wzrost osiągnięty został głównie dzięki wzrostom sprzedaży produktów Mega TRAN TOTAL, Mega krzem z metioniną, Młody Jęczmień TOTAL, a także wprowadzeniu nowych produktów: Ostropest PLUS, Karczoch PLUS, Acerola tabletki do ssania, Herbavet SLIM. Nastąpił też wzrost udziałów sprzedaży produktów Avet Pharmy wytwarzanych w opakowaniach dla sieci aptecznych jako ich marki własne.

Na poziomie jednostkowym przychody Emitenta w I półroczu 2017 r. wyniosły 19,61 mln zł wobec 19,08 mln zł w analogicznym okresie 2016 r. co oznacza wzrost o 0,53 mln zł (+2,78%) wobec analogicznego okresu 2016 r.

W pierwszym półroczu 2017 r. Emitent pozyskał 4 nowych klientów i ich liczba wzrosła tym samym do 65 klientów. Aktywnych klientów (tych którzy złożyli choć jedno zamówienie) w I półroczu 2017 r. było 42, co oznacza zdecydowany wzrost w stosunku do analogicznego okresu 2016 r., w którym takich klientów było 25. Większe o 30% zamówienia zrealizowano na rzecz największego klienta Emitenta w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku.

Koszty

Koszty Grupy w I półroczu 2017 r. wyniosły 22,79 mln zł, a w analogicznym okresie 2016 r. 18,58 mln zł, czyli wzrosły o 4,21 mln zł (+22,66%). Wśród kosztów znacząco wzrosły koszty zatrudnienia (+58,93% rdr), co związane jest z uruchomieniem nowego zakładu Emitenta w Łodzi. O 38,88% rdr wzrosły również koszty związane ze zużyciem surowców i materiałów, będące rezultatem zakupów pod przyszłe produkcje wykonywane zarówno w zakładzie w spółce zależnej GBL Grokam, jak i u Emitenta.

Na poziomie jednostkowym koszty Emitenta wyniosły 17,1 mln zł, co oznacza wzrost o 1,24 mln zł rdr (+7,84 % rdr). Wzrost ten był głównie zasługą zwiększenia zatrudnienia w nowym zakładzie Emitenta i wzrostu wynagrodzeń, które w I półroczu 2017 r. wzrosły ponad trzykrotnie w stosunku do analogicznego okresu 2016 r.

Wyniki

Skonsolidowany wynik netto Grupy w pierwszym półroczu 2017 r. wyniósł 1,75 mln zł, a w analogicznym okresie 2016 r. wyniósł 2,68 mln zł, co oznacza spadek o 0,93 mln zł (-34,7%). Jednostkowy wynik netto Emitenta w I półroczu 2017 r. wyniósł 2,08 mln zł wobec 2,87 mln zł w analogicznym okresie, co stanowi spadek o 0,79 mln zł (-27,5%)

Zgodnie z przewidywaniami Zarządu w związku z przeprowadzonymi inwestycjami i zatrudnieniem nowych pracowników nastąpił dynamiczny wzrost kosztów w I półroczu 2017 roku. Drugim elementem dynamicznie rosnących kosztów są zakupy surowców i materiałów pod wpływające zamówienia, które będą wykonane w następnych miesiącach i które zdaniem Zarządu przełożą się bezpośrednio na wysokość przychodów Grupy w II półroczu 2017 r. W efekcie zakończonych inwestycji nastąpił też wzrost odpisów amortyzacyjnych, zarówno na poziomie skonsolidowanym, jak i jednostkowym. Zarząd prognozuje wyhamowanie dynamiki wzrostów kosztów związanych z wynagrodzeniami w II półroczu 2017 r. w związku z kończeniem kompletowania personelu w Zakładzie w Łodzi. W zakresie przychodów, zgodnie z dotychczasowym doświadczeniem, większa sprzedaż jest realizowana w II połowie roku, a jej kulminacja przypada z reguły na ostatni kwartał. Ponadto Zarząd oczekuje pozytywnego wpływu zrealizowanych inwestycji oraz większej ilości aktywnych klientów (tzn. tych którzy złożyli choć jedno zamówienie w prezentowanym okresie) na wyniki za 2017 r.

Wskaźniki rentowności	Dane skonsolidowane		Dane jednostkowe	
	IH 2017	IH 2016	IH 2017	IH 2016
Marża operacyjna (EBIT)	9,68%	16,67%	13,03%	16,85%
Marża EBITDA	13,69%	19,44%	15,00%	17,37%
Marża zysku netto	6,92%	11,91%	10,60%	15,02%
ROA	2,09%	3,81%	2,56%	4,06%
ROE	2,38%	4,31%	3,01%	4,74%

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
- ROA = zysk okresu obrotowego / średni stan aktywów (średnia stanu z początku oraz końca okresu)
- ROE = zysk okresu obrotowego / średni stan kapitałów własnych ogółem (średnia stanu z początku oraz końca okresu)

2.2. Bilans

W I półroczu 2017 r. na poziomie skonsolidowanym w stosunku do danych na 31.12.2016 r. nastąpił wzrost aktywów do 39,88 mln zł czyli o 0,6 mln zł, w tym wzrost rzeczowych aktywów trwałych do 12,58 mln czyli o 0,68 mln zł. Wzrost aktywów jest przede wszystkim efektem zrealizowanych inwestycji w zaplecze produkcyjne oraz zaliczek na poczet środków trwałych.

Aktywa obrotowe Grupy Kapitałowej wzrosły o 4,77 mln zł do poziomu 46,32 tys. zł na dzień 30 czerwca 2017 r. na skutek rosnącej sprzedaży i tym samym wyższego poziomu należności i zapasów. Wzrost należności handlowych na poziomie Grupy do 18,20 mln zł to w większości należności od spółki zależnej Avet Pharma, a jej wzrost o 1,47 mln zł w porównaniu do stanu na koniec 2016 r. to efekt większej sprzedaży odnotowanej przez Avet Pharmę oraz należności z tytułu zwrotu podatku VAT w kwocie 1,06 mln zł. Wśród aktywów obrotowych na poziomie Grupy kapitałowej nastąpiło zwiększenie zapasów do 10,27 mln zł, czyli o 4,03 mln zł w stosunku do końca 2016 r., co jest efektem przygotowania się do obsługi złożonych w I półroczu zamówień przez aktywnych klientów, a co za tym idzie zakupów surowców pod planowane produkcje. Należy zaznaczyć, że ze względów technologicznych (dodatkowe badania jakościowe surowców) wydłużył się okres od zakupu surowca do jego użycia do produkcji i rozliczenia.

Suma bilansowa Grupy na 30 czerwca 2017 r. wyniosła 86,2 mln. zł, wykazując wzrost o 5,38 mln. zł. Suma bilansowa Master Pharm S.A. na dzień 30 czerwca 2017 r. wyniosła 83,16 mln. zł, wykazując wzrost o 4,26 mln. zł wobec stanu na dzień 31 grudnia 2016 r.

Aktywa trwałe Emitenta wyniosły 43,11 mln. zł wykazując wzrost o 1,45 mln. zł, natomiast aktywa obrotowe wyniosły 40,05 mln. zł, wykazując wzrost o 2,81 mln zł. Na poziomie Emitenta nastąpił wzrost zapasów do kwoty 3,98 mln zł, czyli o 2,73 mln zł w stosunku do stanu z końca 2016 r. spowodowany realizacją pierwszych zamówień w zakładzie w Łodzi i zakupami surowców pod planowane produkcje.

Wzrost zobowiązań krótkoterminowych Emitenta do kwoty 15,16 mln zł, czyli o 6,78 mln zł w stosunku do końca 2016 r. spowodowany jest zobowiązaniem z tytułu dywidendy w kwocie 4,73 mln zł oraz wzrostem zobowiązań handlowych do kwoty 9,88 mln zł (+1,97 mln zł), związanych z zakupem surowców do nowego zakładu w Łodzi.

Kapitał własny Grupy na dzień 30 czerwca 2017 r. kształtował się na poziomie 71,83 mln. zł, wykazując spadek o 2,98 mln. zł wobec stanu na koniec 2016 r., co jest efektem uchwalenia wypłaty dywidendy (wypłata w lipcu 2017 r.) akcjonariuszom Emitenta za rok 2016. Zobowiązania długoterminowe Grupy z końcem czerwca 2017 r. wyniosły 1,27 mln zł, wykazując wzrost o 0,96 mln zł za sprawą nowych umów leasingowych, natomiast zobowiązania krótkoterminowe wzrosły do poziomu 13,1 mln zł, wykazując wzrost o 7,41 mln. zł w porównaniu z danymi na koniec 2016 r.. Wzrost zobowiązań krótkoterminowych to efekt zwiększonego zapotrzebowania na surowce zarówno w zakładzie w Mielcu, jak i w Łodzi w związku ze zwiększeniem sprzedaży przez Avet Pharmę, i składanych w I półroczu zamówień, których realizacja nastąpi w kolejnych kwartałach.

Wskaźniki zadłużenia i płynności	Dane skonsolidowane		Dane jednostkowe	
	IH 2017	IH 2016	IH 2017	IH 2016
Wskaźnik płynności bieżącej	3,54	4,74	2,64	3,49
Wskaźnik przyspieszonej płynności	2,75	4,09	2,38	3,38
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,17	0,12	0,19	0,15
Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	0,20	0,14	0,23	0,18

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

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

Do końca 2016 r. Emitent prowadził prace modernizacyjne w zakładzie w Łodzi - w ostatnim kw. 2016 r. i na początku 2017 r. przeprowadził montaż maszyn i urządzeń produkcyjnych. W I kw. 2017 r. Emitent rozpoczął produkcje pilotażowe (próby technologiczne) w zakresie pakowania suplementów diety (blistrowanie produktów luzem) oraz rozpoczął produkcje pilotażowe (próby technologiczne) kapsułek miękkich do tej pory kupowanych u innych producentów luzem. Od maja br. prowadzona jest już produkcja w nowym zakładzie.

Z uwagi na uruchomienie zakładu w Łodzi nastąpił wzrost kosztów działalności Emitenta, w szczególności kosztów wynagrodzeń – zatrudnienie nowych pracowników (potrojenie kosztów wynagrodzeń) oraz usług obcych i kosztów zarządu, które mogą w przejściowym okresie ważyć na wyniku Emitenta i Grupy Kapitałowej, jednak po osiągnięciu pełnej sprawności operacyjnej poniesione koszty przyczynią się do zwiększenia przychodów i zysków Grupy Kapitałowej.

W ramach działań zmierzających do silniejszego wejścia na rynki zagraniczne Spółka w ramach wniosku: ma opracowaną strategię wejścia na rynki eksportowe i przeszła pozytywnie ocenę formalną w ramach projektu „Internacjonalizacja Master Pharm poprzez opracowanie strategii wejścia na rynki eksportowe oraz zwiększenie międzynarodowej ekspansji firmy” Poddziałania 2.2.1 Modele biznesowe MŚP nr konkursu: RPLD.02.02.01-10-0069/17. Wniosek o dofinansowanie tego projektu nie przeszedł oceny merytorycznej.

W lipcu został pozytywnie zaopiniowany pod względem oceny merytorycznej projekt RPLD.01.02.01-10-0013/17 pod tytułem: Rozwój działu badawczo-rozwojowego MASTER PHARM S.A. poprzez zakup infrastruktury B+R z Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020.

W analizowanym okresie, w nabytej w 2014 r. nieruchomości w Łodzi, zostało utworzone własne laboratorium. Spółka powołała jednostkę ds. badań i innowacji i obecnie prowadzi rozwój i zamierza prowadzić badania nad nowym innowacyjnym składnikiem mogącym służyć do wyrobu suplementów diety, jak i wyrobów medycznych. Wyniki pierwszej fazy prac rozwojowych powinny być znane w II półroczu bieżącego roku. Jeżeli wyniki będą pozytywne, projekt będzie kontynuowany, a w efekcie po zakończeniu całości działań rozwojowych i badawczych – komercjalizowany. Spółka podjęła m. in. starania o przyznanie dofinansowania ze środków unijnych z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020, Osi priorytetowej: Badania i rozwój i komercjalizacja wiedzy.

W dniu 27.07.2017r. Emitent podpisał umowę na dofinansowanie projektu RPLD.01.02.02-10-0035/17-00 z programu „Badania rozwój i komercjalizacja wiedzy regionalnego programu operacyjnego województwa łódzkiego na lata 2014- 2020. Tytuł projektu: Prace B+R nad opracowaniem innowacji produktowej przy zastosowaniu plechy porostu islandzkiego do wytworzenia wyrobu medycznego dla kobiet INNOWAG. Kwota dofinansowania: 453 tys. zł. Termin rozpoczęcia realizacji projektu to 01.09.2017, a termin zakończenia projektu - 30.06.2019.

W I półroczu Emitent kontynuował działania zmierzające do akwizycji podmiotu z branży farmaceutycznej. Obecnie trwają uzgodnienia dotyczące możliwości przeprowadzenia transakcji. W dniu 10 maja strony dokonały pisemnych uzgodnień w formie nie zobowiązującej co do kształtu ewentualnej transakcji. Obecnie Spółka dysponuje wiedzą niezbędną do przeprowadzenia transakcji. O wynikach uzgodnień spółka poinformuje stosownym raportem bieżącym.

W spółce zależnej Grokam, w zakładzie produkcyjnym w Mielcu zostały zainstalowane nowe urządzenia:

- Na początku 2017 roku zakupiono i uruchomiono linię do automatycznego pakownia (butelkowanie i etykietowanie) kapsułek i tabletek w butelki PET,
- na początku 2017 r. uruchomiono kolejną wysokowydajną tabletkarkę,
- zakupiono laboratoryjną i przemysłową linię do wytwarzania peletek (peletyzator) - obecnie trwają prace wdrożeniowe i próby technologiczne na linii laboratoryjnej. Uruchomienie linii przemysłowej planowane jest w II półroczu 2017.
- instalowana jest linia do wytwarzania granulatów wieloskładnikowych, która pozwoli na rozszerzenie możliwości technologicznych przy produkcji tabletek twardych i zasypu kapsułek twardych. Planowany rozruch nastąpił w drugim kwartale 2017 r.
- w lutym 2017 r. została uruchomiona druga linia do powlekania tabletek twardych (powlekarka), która umożliwi znaczny (dwukrotny) wzrost wydajności procesów powlekania (razem 2 powlekarki)
- W II kwartale została zamówiona następna wysokowydajna tabletkarka planowany rozruch II półroczu 2017,

Ponadto została zamówiona druga saszetkarka typu stick, której uruchomienie umożliwi podwojone mocy produkcyjnych – planowany montaż i rozruch przypadnie na II półroczu 2017 r. Zakup ten jest uzasadniony ze względu na sygnalizowany przez największego klienta Emitenta wzrost zapotrzebowania na wytwarzany w tej formie produkt.

W zakładzie produkcyjnym w Mielcu (spółka zależna Grokam) zainstalowana została pilotażowa instalacja fotowoltaiczna o mocy 40kW. Obecnie instalacja finansowana jest leasingiem (instalacja ta zostanie następnie włączona do projektu unijnego na 200kW) w tym celu złożony został projekt na dofinansowanie z programu Regionalny Program Operacyjny Województwa Podkarpackiego na lata 2014-2020 Oś priorytetowa III. Czysta energia Działanie 3.1 Rozwój OZE, Tytuł projektu: Zakup i montaż instalacji fotowoltaicznej - Grokam GBL" na instalację 200kW, rozstrzygnięcie planowane na listopad 2017. Wysokość dofinansowania do 70% inwestycji. Spółka szacuje, że wykorzystanie instalacji pozwoli na zmniejszenie kosztów energii elektrycznej, w docelowym rozwiązaniu o około 120.000 zł rocznie.

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

Dominującym kierunkiem rozwoju Grupy 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. 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

W ocenie Emitenta czynnikiem budującym przewagę konkurencyjną na rynku suplementów diety jest różnorodność oferty oraz jej innowacyjność. Jak wskazują przykłady liderów rynku (Aflofarm, Olimp Laboratories), zróżnicowane portfolio wyrobów pozwala na zaspokajanie potrzeb zakupowych szerokiego kręgu konsumentów oraz pozwala na obniżenie ryzyka jednostkowego niepowodzenia pojedynczego konceptu suplementowego. Z drugiej strony innowacyjność, rozumiana jako zdolność do opracowywania produktów dostatecznie odróżniających się od wyrobów konkurencji i przyciągających zainteresowanie konsumentów, zwiększa możliwość skutecznego wprowadzania nowych produktów na rynek. Można to osiągnąć przez wprowadzanie nowych form suplementów diety i nowych substancji aktywnych przy konstruowaniu produktów i wykorzystać możliwość dopuszczenia nowych substancji pomocniczych, dających możliwości wytwarzania bardziej zaawansowanych form suplementów.

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

Emitent wskazuje, że 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.

3) Rozwój sprzedaży pozaaptecznej suplementów diety

W ocenie Emitenta zwiększanie się pozaaptecznej sprzedaży suplementów diety jest umacniającym się trendem. Znaczący jest wzrost dystrybucji w kanale handlu wielkopowierzchniowego, jak również sprzedaży internetowej (sklepy specjalizujące się w sprzedaży suplementów diety np. Fresco, SFD, CRF, sklepy ze zdrową żywnością). Umacniają się także trendy związane ze zdrowym trybem życia, odżywianiem, dbaniem o dobrą kondycję i sylwetkę.

Trendowi temu nie przeciwdziałają podejmowane przez samorząd aptekarski kampanie wspierające sprzedaż apteczną, akcentujące wyższe bezpieczeństwo nabywania środków leczniczych w aptekach (odnośnie zapewnienia autentyczności danych środków leczniczych) oraz doradczą rolę farmaceutów w zakresie doboru nabywanych środków. Wpływ mogą natomiast mieć dyskutowane ograniczenia możliwości reklamy suplementów diety lub specjalnego znakowania opakowań mających odróżnić je wyraźnie od leków.

Jako szansę dla suplementów diety można paradoksalnie przedstawić plany ograniczenia pozaaptecznej sprzedaży leków OTC. Ich realizacja mogłaby potencjalnie wpłynąć na większą ekspozycję suplementów na półkach dotychczas zajmowanych przez leki OTC (stacje benzynowe, sprzedaż „przy kasach” w marketach itp.).

4) Rozwój marek własnych w sieciach aptecznych i hurtie 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.

5) Lokowanie produkcji w Polsce

Przenoszenie produkcji kontraktowej ze strefy dolarowej i euro do Polski ze względu na bezpieczeństwo kursowe i niższe koszty produkcji, niż w krajach Europy Zachodniej.

6) Komplikacja uwarunkowań prawnych i nadzorczych

Możliwe są działania legislacyjne dotyczące dystrybucji aptecznej suplementów. Zaostrzenie przepisów jakościowych będzie miało wpływ na wzrost cen surowców i produktów. Kontrowersyjny wydaje się być projekt znakowania opakowań suplementów diety (niebieskim paskiem na opakowaniu).

Zmiana stawki VAT z 8% na 23% od 01.01.2018 r. 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 ceny produktów z uwagi na podniesienie stawki VAT.

Za komplikację uznać można ograniczenie reklam suplementów zgodnie z zapowiadanyimi projektami nowych regulacji prawnych – zmiany legislacyjne w UE dotyczące oświadczeń zdrowotnych i oświadczeń o statusie "pending".

7) Wzrost do rekordowego poziomu liczby aktywnych klientów (aktywnych tzn. takich, którzy złożyli choć jedno zamówienie) spośród wszystkich klientów.

Emitent pozyskał w pierwszym półroczu 2017 roku 4 nowych klientów i ma ich obecnie 65. W pierwszym półroczu 42 klientów było aktywnych (tzn. złożyło choć jedno zamówienie).

8) Wprowadzenie na rynek massmarketowy produktu pod marką własną Emitenta

Spółka obecnie prowadzi wdrożenie nowego produktu Master Slim Młody Jęczmień i prowadzi działania marketingowe w tym zakresie – produkt głównie przeznaczony jest na rynek mass-marketowy. Efekty tej działalności będzie można ocenić na koniec bieżącego roku.

9) Zawarcie istotnej umowy, o której Emitent informował raportem bieżącym z dnia 01.09.2017 r.

Emitent zawarł nową umowę, rozszerzającą dotychczasowy zakres współpracy o nowe produkty, z dotychczasowym odbiorcą, firmą farmaceutyczną o międzynarodowym zasięgu. Przedmiotem umowy jest produkcja na rynek polski, dla Klienta, czterech nowych produktów (suplementów diety) należących do znanej marki suplementów. Produkcja będzie prowadzona w ilościach określonych w indywidualnych zamówieniach na warunkach określonych w Umowie. Pierwsze planowane dostawy na mocy nowej umowy przewidziane są na wrzesień 2017 r. Umowa została zawarta na trzy lata, z możliwością rozwiązania za wcześniejszym wypowiedzeniem. Umowa została zawarta na prawie szwajcarskim i nie zawiera postanowień odbiegających od stosowanych dla tego typu umów. Umowa nie zawiera zapisów dotyczących istotnych kar umownych, odpowiedzialność odszkodowawcza jest określona na zasadach ogólnych. Niewiążąca prognoza zamówień nowych produktów przedstawiona przez klienta opiewa na około 9 mln zł w cenach sprzedaży netto w okresie do końca 2018 r. W roku 2016 Emitent zanotował z klientem obroty na poziomie 1,5 mln zł, a w roku bieżącym do dnia 31 sierpnia 2017 r. 0,5 mln zł.

10) W spółce zależnej Avet Pharma:

- Wprowadzenie na rynek 5 nowych suplementów: Ostropest PLUS, Karczoch PLUS, Halifresz, Melatonina do ssania, Acerola do ssania.
- Zmiana polityki rabatowej dla głównych marek (rabaty naturalne). Zastosowanie rabatów naturalnych (np. 50 szt. Produktów w cenie obowiązującej + 50 szt. Produktu w cenie 0,10 PLN) pozwoli długofalowo na zmniejszenie kosztów rabatowania. Strategia zakłada skierowanie nowego systemu rabatowania do wszystkich największych odbiorców Avet Pharma głównie sieci aptecznych. Ponadto spółka zamierza tam gdzie to możliwe w stosunku do największych odbiorców prowadzić sprzedaż Ex factory – co pozwoli na obniżenie kosztów sprzedaży poprzez hurt farmaceutyczny.
- Rejestracja kolejnych dwóch produktów na rynku węgierskim.
- Rozpoczęcie współpracy z dwoma nowymi sieciami aptecznymi.
- Zwiększenie udziału kontraktów w portfolio (wytwarzanie i wprowadzanie na rynek produktów AVET, jako marek sieci aptecznych).

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 żywieniowego, 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), formułacji (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:

IH 2017 (tys. zł)	Sprzedaż produktów pod marką własną	Produkcja kontraktowa	Pozostała działalność	Wyłączenia konsolidacyjne	Razem
Przychody ze sprzedaży klientom zewnętrznym	7 224	17 623	394	-	25 241
Sprzedaż między segmentami	2 661	10 252	195	-13 108	-
Koszty operacyjne segmentu	8 142	14 371	275	-	22 788
Koszty pomiędzy segmentami	1 988	10 755	170	-12 913	
Wynik segmentu	-245	2 749	144	-195	2 453
Przychody i koszty pozostałe oraz finansowe					18
Podatek dochodowy					-725
Wynik netto					1 746
Aktywa trwale segmentu	1 704	39 004	-	-898	39 810
<i>W tym wartość firmy</i>	-	25 271	-	-	25 271
Aktywa obrotowe segmentu	12 568	43 731	-	-12 377	43 962
Zobowiązania i rezerwy segmentu	13 635	6 479	-	-12 752	7 362

Sprzedaż wybranych produktów Avet Pharma w I półroczu 2017 r.:

(zł)	rdr	IH 2017	IH 2016
MORWA BIAŁA PLUS X 60	-14,59%	1 274 120	1 460 065
MŁODY JĘCZMIEŃ FORTE SLIM x 60	8,75%	991 652	904 852
MEGA TRAN TOTAL	32,65%	945 942	637 091
INERBIOTYK C X 10	-5,60%	866 673	915 198
MEGA KRZEM Z METIONINĄ x 60	70,70%	660 721	193 610
MAGNEZ B6 X 60	-38,92%	623 172	865 722
KONTRAKTY	78,53%	493 966	106 074
LECYTYNA PLUS x 40	23,09%	312 297	240 174
SINAVET X 60	50,27%	133 527	66 403
MEGA OMEGA 3 X 60	30,16%	116 067	81 061
Razem	13,76%	7 218 140	6 224 910

2.6. Dywidenda

W dniu 19 czerwca 2017 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Master Pharm S.A. podjęło uchwałę nr 13/19/06/2016 w sprawie podziału zysku Spółki za rok obrotowy 2016 i wypłaty dywidendy, w myśl której postanowiono dokonać podziału zysku netto osiągniętego przez Spółkę w roku obrotowym 2016 w następujący sposób:

1. przeznaczyć kwotę 4.730.000,00 PLN (słownie: cztery miliony siedemset trzydzieści tysięcy złotych) do podziału pomiędzy akcjonariuszy jako dywidendę,
2. wyłączyć kwotę 183.739,65 PLN (sto osiemdziesiąt trzy tysiące siedemset trzydzieści dziewięć 65/100 złotych) od podziału między akcjonariuszy i przeznaczyć ją na kapitał rezerwowy Spółki.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie wyznaczyło:

- 26 czerwca 2017 roku jako dzień, według którego ustala się listę akcjonariuszy uprawnionych do dywidendy za rok obrotowy 2016 (dzień dywidendy),
- 10 lipca 2017 roku jako termin wypłaty dywidendy.

Dywidenda została wypłacona w dniu 10 lipca 2017 r. Na jedną akcję Master Pharm S.A. przypadła z tytułu dywidendy kwota 0,22 PLN. Liczba akcji Master Pharm S.A. uprawnionych do dywidendy wyniosła 21.500.000 sztuk.

Polityka dywidendy Master Pharm S.A. zakłada wypłatę dywidendy w zakresie, w jakim Spółka będzie posiadała odpowiednie środki pieniężne i kwoty, biorąc pod uwagę czynniki mające wpływ na sytuację finansową Spółki, jej wyniki działalności i wymogi kapitałowe. W szczególności, rekomendacje Zarządu w zakresie wypłaty dywidendy zależą od:

- wysokości osiągniętego zysku,
- uzyskania przez Grupę finansowania zewnętrznego na realizację strategii,
- potrzeb związanych z nakładami inwestycyjnymi Grupy,
- możliwości Spółki do wypłaty dywidendy od spółek zależnych.

Zarząd Master Pharm S.A. zakłada wypłatę dywidendy w wysokości do 50% skonsolidowanego zysku netto za dany rok obrotowy.

2.7. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości realizacji prognoz

Emitent nie publikował prognoz na 2017 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, zleceniodawcami) 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, USA, Uzbekistanu, Kazachstanu, Mołdawii oraz Kuwejtu.

3.1.2. Organizacja Grupy Kapitałowej

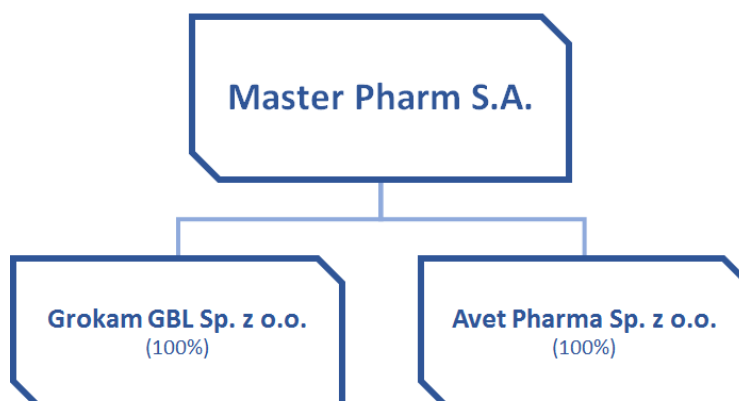
Grupę Kapitałową Master Pharm tworzą spółki, które od kilku lat współpracują w zakresie produkcji i wprowadzania na rynek suplementów diety i wyrobów medycznych.

Emitent tworzy Grupę Kapitałową w rozumieniu art. 4 pkt 16 Ustawy o Ofercie, w której skład wchodzi: Emitent jako jednostka dominująca w rozumieniu art. 4 pkt 14 lit. a Ustawy o Ofercie oraz podmioty zależne w stosunku do Emitenta – Grokam GBL sp. z o.o. z siedzibą w Mielcu oraz Avet Pharma Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Ponadto Emitent wchodzi w skład grupy kapitałowej w rozumieniu art. 4 pkt 16 Ustawy o Ofercie, w której spółką dominującą jest spółka Max Welt Holdings Limited. Max Welt Holdings Limited jest spółką dominującą w stosunku do Emitenta. Max Welt Holdings Limited na dzień publikacji niniejszego raportu posiadała 13 693 652 sztuk akcji o jednostkowej wartości nominalnej 0,01 zł każda, o łącznej wartości nominalnej 136 936 zł, uprawniających do 13 693 652 głosów i reprezentujących odpowiednio 63,7% kapitału zakładowego i 63,7% głosów na WZ Emitenta.

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). Spółka uruchamia zakład produkcyjny w Łodzi w którym będą wytwarzane kapsułki miękkie oraz zostały zainstalowane automatyczne linie blistrujące i do konfekcji w butelki typu PET produktów luzem (tabletek, kapsulek twardych i miękkich), wraz z kartoniarkami.

Grokam GBL sp. z o.o. z siedzibą w Mielcu (Grokam) jest zakładem produkcyjnym, w którym wytwarzana jest obecnie większa część produktów. Zakład specjalizuje się produkcji form suchych (tabletek, kapsulek twardych, saszetek). Posiada wydział produkcji probiotycznej. W 2016 r. został otwarty wydział form płynnych (syropów, 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. – wartość przychodów z produkcji zrealizowanej na rzecz Emitenta w wartości przychodów ogółem za 2016 r. sięgnęła 94,7%. Pozostałe 5,3% stanowią jednostkowe kontrakty produkcyjne realizowane na rzecz bezpośrednich klientów Grokam.

Master Pharm S.A. oraz Grogam 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 Grogam 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. Konsulting 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 Grogam jako podwykonawcy.

Zmiany organizacji Grupy Kapitałowej Master Pharm w okresie objętym raportem:

Nie nastąpiły zmiany organizacyjne.

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,
- akwizycja jednego lub kilku podmiotów w celu poszerzenia zdolności wytwórczych Grupy o produkty lecznicze OTC i/lub określone portfolio marek suplementowych lub farmaceutycznych, w celu zwiększenia mocy wytwórczych produkcji kontraktowej oraz rozbudowy struktur sprzedażowych w tym ekspansja na rynki zagraniczne.

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 Grogam 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,
- działań handlowych na rynku masowego odbiorcy (pozaaptecznym) i wejściu na ten rynek z produktami wspartymi promocją,
- przejęć podmiotów wpisujących się w obecną i planowaną działalność Grupy.

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

Główne planowane działania związane z inwestycjami w krótkim terminie to:

- Kolejne doposażenie obecnego zakładu Grogam w Mielcu, prace nad koncepcją ewentualnej rozbudowy zakładu w Łodzi (Emitent uzyskał już warunki zabudowy),
- wsparcie działalności marketingowej Avet Pharma,
- zrealizowanie projektu handlowego związanego z lokowaniem produktów na rynku pozaaptecznym przy wsparciu działaniami promocyjnymi,
- akwizycje mogące dotyczyć podmiotów lub produktów z branży farmaceutycznej.

Zarządy spółek strategię rozwoju opierają na prognozach wzrostu rynku suplementów diety i leków OTC w Polsce oraz regionie Europy Środkowo-Wschodniej.

Zarządy spółek Grupy monitorują na bieżąco 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 wewnętrznymi 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 31 grudnia 2016 r. oraz 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

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 skład Rady Nadzorczej Emitenta na dzień 31 grudnia 2016 r. oraz na dzień publikacji Sprawozdania wchodzi pięć osób:

- 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.

3.2.4. Akcjonariat

Struktura akcjonariatu Master Pharm S.A. na dzień 30 czerwca 2017 r.:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	% udział w akcjonariacie	% udział w głosach na WZ
Max Welt Holdings Limited*	13 653 000	13 653 000	63,50%	63,50%
Aleksandra Nykiel	2 503 989	2 503 989	11,65%	11,65%
Nationale-Nederlanden OFE i DFE	1 625 000	1 625 000	7,56%	7,56%
Pozostali	3 718 011	3 718 011	17,29%	17,29%
Razem	21 500 000	21 500 000	100,00%	100,00%

*Spółka zależna od Pana Jacka Franasika, Prezesa Zarządu. Jedynym udziałowcem spółki prawa cypryjskiego Max Welt Holdings Limited z siedzibą na Cyprze i jednym z jej Dyrektorów jest Pan Jacek Franasik.

Struktura akcjonariatu Master Pharm S.A. na dzień publikacji Raportu:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	% udział w akcjonariacie	% udział w głosach na WZ
Max Welt Holdings Limited*	13 693 652	13 693 652	63,69%	63,69%
Aleksandra Nykiel	2 503 989	2 503 989	11,65%	11,65%
Nationale-Nederlanden OFE i DFE	1 625 000	1 625 000	7,56%	7,56%
Pozostali	3 677 359	3 677 359	17,10%	17,10%
Razem	21 500 000	21 500 000	100,00%	100,00%

*Spółka zależna od Pana Jacka Franasika, Prezesa Zarządu. Jedynym udziałowcem spółki prawa cypryjskiego Max Welt Holdings Limited z siedzibą na Cyprze i jednym z jej Dyrektorów jest Pan Jacek Franasik.

3.2.5. Zestawienie stanu posiadania akcji Emitenta przez osoby zarządzające i nadzorujące

Poniższe tabele przedstawiają akcje Spółki będące w posiadaniu, pośrednio lub bezpośrednio, członków Zarządu lub Rady Nadzorczej. Informacje zawarte w tabeli oparte są na informacjach otrzymanych od członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej zgodnie z Art. 160 par. 1 Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi.

Stan na dzień 30.06.2017 r.:

Osoba	Liczba akcji	Udział w kapitale	Zmiana w okresie
Jacek Franasik* – Prezes Zarządu	13 653 000	63,50%	bez zmian
Rafał Biskup – Członek Zarządu	328 500	1,53%	bez zmian
Tomasz Grzesiek – Członek RN	4 500	0,02%	bez zmian
Marek Gołaszczuk – Członek RN	4 500	0,02%	bez zmian

*Za pośrednictwem Max Welt Holdings Limited

Stan na dzień publikacji Raportu:

Osoba	Liczba akcji	Udział w kapitale	Zmiana od 30.06.2017
Jacek Franasik* – Prezes Zarządu	13 693 652	63,69%	+40 652 szt.
Rafał Biskup – Członek Zarządu	328 500	1,53%	bez zmian
Tomasz Grzesiek – Członek RN	4 500	0,02%	bez zmian
Marek Gołaszczuk – Członek RN	4 500	0,02%	bez zmian

*Za pośrednictwem Max Welt Holdings Limited

4. Pozostałe informacje

4.1. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

Z działalnością Grupy Kapitałowej oraz Emitenta związane są następujące czynniki ryzyka:

a) Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Rozwój Grupy Emitenta uzależniony jest od sytuacji makroekonomicznej, w tym tempa wzrostu PKB, wzrostu płac realnych, wzrostu konsumpcji, wzrostu sprzedaży produktów spożywczych (zwłaszcza nie będących produktami pierwszej potrzeby), zwłaszcza na rynku krajowym. Do czynników istotnie oddziałujących na warunki prowadzenia działalności Emitenta zaliczyć można między innymi inflację, poziom stóp procentowych, podaż pieniądza i kredytu na rynku, poziom i zmiany PKB, kondycję finansową gospodarstw domowych, stopę bezrobocia. Negatywne zmiany czynników makroekonomicznych mogą utrudnić działalność Grupy Emitenta i obniżyć jej efektywność. Grupa podlega wpływom koniunktury gospodarczej, uzależnienie to dotyczy zwłaszcza koniunktury na rynkach suplementów diety, produktów leczniczych, produktów spożywczych, czy produktów spożywczych specjalnego przeznaczenia. Pogorszenie sytuacji makroekonomicznej Polski lub ogólne pogorszenie sytuacji makroekonomicznej w Unii Europejskiej może skutkować negatywnymi dla Spółki zmianami na rynku suplementów diety. Istnieje ryzyko, że takie zmiany wpłyną negatywnie na skalę działalności Grupy, perspektywy jej rozwoju oraz osiągnięte wyniki finansowe.

b) Możliwe zmiany legislacyjne dotyczące środków spożywczych

W działalności Grupy zauważalna jest postępująca komplikacja uwarunkowań prawnych. Obserwowane zmiany, w szczególności przepisów dotyczących m.in. działalności gospodarczej, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych, prawa żywnościowego, prawa farmaceutycznego, prawa systemu opieki zdrowotnej, mogą zmierzać w kierunku powodującym wystąpienie negatywnych skutków dla działalności Grupy. Nowe regulacje prawne mogą wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niekonsekwentnym orzecznictwem sądów, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej, brakiem spójności pomiędzy orzecznictwem sądów polskich a orzecznictwem unijnym, itp. W sposób szczególny ryzyko to istnieje w zakresie prawa podatkowego, z uwagi na duży wpływ unormowań oraz sposobu ich interpretacji w tym zakresie na sytuację finansową Emitenta. Istotnym źródłem ryzyka pozostają możliwe zmiany w zakresie przepisów regulujących wprowadzanie do obrotu produktów żywnościowych specjalnego przeznaczenia. Wprowadzenie niektórych zmian do obowiązujących przepisów mogłoby znacząco utrudnić, a nawet ograniczyć rozmiar prowadzonej przez Grupę działalności. Emitent wskazuje, iż ryzyko związane ze zmianami otoczenia prawnego polega w szczególności na opóźnieniu w dopasowaniu działalności Grupy do zmieniających się uwarunkowań prowadzonej działalności, co może negatywnie odbijać się na wynikach działalności gospodarczej Grupy. Spółki Grupy prowadzą działania mające na celu reagowanie na zmieniające się uwarunkowania otoczenia prawnego, nie ma jednak gwarancji co do skuteczności tych działań. Znaczące i gwałtowne zmiany uwarunkowań prawnych działalności oraz zbyt powolne dostosowanie się spółek Grupy do tych zmian mogą niekorzystnie wpłynąć na dalszą działalność Grupy, sytuację finansową, majątkową i gospodarczą spółek Grupy oraz perspektywy ich rozwoju poprzez ograniczenie możliwości zdobywania nowych kontraktów, konieczność obniżania stosowanych marż i cen, obniżenie przychodów oraz zysku, spadek wartości aktywów Grupy, konieczność zmian warunków umów, ograniczenie możliwości zamykania umów z zakładanym zyskiem, co z kolei może przełożyć się na pogorszenie sytuacji gospodarczej spółek Grupy

c) Ryzyko związane z konkurencją na polskim rynku produkcji kontraktowej

Grupa działa na wysoce konkurencyjnym rynku, gdzie o ograniczoną liczbę najbardziej atrakcyjnych zamówień (dużych klientów) ubiega się od kilku do kilkunastu podmiotów. Emitent nie jest w stanie do końca precyzyjnie ocenić siły podmiotów konkurencyjnych. Emitent wskazuje również, że na rynku mogą pojawiać się nowe podmioty konkurujące ze Spółką o rynek, w tym podmioty powiązane z dużymi klientami Emitenta i wykorzystujące taką pozycję do zdobycia zleceń. Konkurencyjność rynku generuje ryzyko ograniczenia zdolności osiągnięcia zaplanowanego udziału w rynku, a tym samym wartości realizowanych zamówień. Trudna do oceny jest również przyszła innowacyjność podmiotów konkurujących w kreacji nowych produktów, które mogłyby być zamawiane przez operatorów ważnych marek farmaceutycznych i suplementów diety. Sukcesy w walce konkurencyjnej notowane przez konkurentów Emitenta mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju, wyniki Spółki, a w konsekwencji na cenę rynkową Akcji.

d) Ryzyko związane ze zmianami kursów walut

Z tytułu realizowanej działalności importowej Grupa Emitenta narażona jest na ryzyko zmienności kursów walutowych, w szczególności waluty polskiej w relacji do euro (EUR), dolara amerykańskiego (USD). Ryzyko walutowe Emitenta wynika z uzyskiwania większości przychodów w Zł i ponoszenia niektórych kosztów (zwłaszcza importowanych substratów) nominowanych w powyżej wskazanych walutach. Zmienność kursów walutowych wpływa przede wszystkim na zmiany wartości kosztów Emitenta w przeliczeniu na Zł. Istnieje ryzyko niedopasowania transakcji i umów zawieranych przez Spółkę do zmian na rynku walutowym, co może wpłynąć na obniżenie rentowności działalności Emitenta. Na zmniejszenie ekspozycji

Spółki na ryzyko zmienności kursów walutowych wpływają działania wdrożone w ramach utrwalonej praktyki dywersyfikacji ryzyk związanych z poszczególnymi walutami oraz wprowadzanie do umów, w których świadczenia stron nominowane są w walutach obcych, możliwości renegotjacji cen w przypadku określonej zmiany kursów walut. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Emitent nie stosuje zabezpieczeń otwartych pozycji walutowych, a Zarząd nie postrzega ryzyka kursowego jako istotnego zagrożenia dla poziomu realizowanej rentowności działalności operacyjnej.

e) Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców/odbiorców

Emitent w toku prowadzonej działalności nabywa między innymi towary od podwykonawców (sprzedawane następnie klientom) oraz surowce, półprodukty i opakowania od dostawców do wytwarzania produktów. Grokom w toku prowadzonej działalności nabywa między innymi surowce, półprodukty i opakowania od dostawców. Z kolei produkty Avet Pharma wytwarzane są wyłącznie w ramach Grupy poprzez Grokom, a dostarczane przez Emitenta. Grokom jest znaczącym dostawcą Emitenta. Wśród pozostałych dostawców, zapewniających dostawy wszystkich najważniejszych komponentów niezbędnych dla działalności Emitenta, Master Pharm ma możliwość zastąpienia dostaw, materiałów lub usług dostawami realizowanymi przez inne podmioty, wobec czego Emitent nie jest od takich dostawców uzależniony. Powyższe dotyczy w szczególności możliwości zastąpienia przez Emitenta poszczególnych dostawców składników niskoprzetworzonych. Podobnie Grokom posiada możliwość zastąpienia dostawców, w tym dostawców składników niskoprzetworzonych innymi dostawcami. Monitorowanie relacji z dostawcami Emitenta odbywa się na bieżąco. Natomiast z uwagi na wyłączną kontrolę nad Grokam, Emitent nie odnotowuje ryzyka Grokam jako podwykonawcy, jednak w przypadku wystąpienia w Grokam zakłóceń procesów produkcyjnych (np. w wyniku awarii w większych rozmiarach, pożaru) Emitent byłby zmuszony poszukiwać zamiennych rozwiązań biznesowych z podmiotami spoza Grupy. Zakłócenia procesów produkcyjnych w Grokam mogłyby także wywrzeć niekorzystny wpływ na Avet Pharma i zmusić tę spółkę do poszukiwania innego producenta jej produktów.

f) Ryzyko utraty należności

Grupa notuje w swojej działalności ryzyko kredytowe, rozumiane jako prawdopodobieństwo niewypełnienia zobowiązań przez dłużników. Ryzyko kredytowe dotyczy przede wszystkim należności z tytułu dostaw i usług. Grupa ogranicza ryzyko nieściągalności należności z tytułu dostaw i usług poprzez udzielanie kredytów kupieckich firmom sprawdzonym, wiarygodnym, z co najmniej kilkumiesięczną historią współpracy. Ewentualny kredyt kupiecki udzielany jest do określonego limitu, w zależności od skali współpracy, kondycji finansowej kontrahenta, jego pozycji rynkowej i wiarygodności oraz przedłożonych zabezpieczeń. Udzielone limity kupieckie objęte są stałym monitoringiem oraz wewnętrznym system raportowania. W ramach procesu zarządzania ryzykiem kredytowym Grupa stosuje wobec kontrahentów wypracowane w toku działalności warunki opustów i rabatów stosowanych w razie terminowych płatności, a także procedurę kontroli uwzględniającą m.in. możliwość blokowania dostarczania produktów przy przekroczeniu limitu bądź wstrzymaniu płatności. Klienci rozpoczynający współpracę ze spółkami Grupy i nielegitymujący się dostateczną wiarygodnością finansową skła dają zamówienia Emitentowi, opłacając je zaliczką przed nabyciem surowców przez Emitenta oraz regulując resztę należności przed zwolnieniem towaru z magazynu producenta. Emitent nie ma gwarancji skuteczności zarządzania ryzykiem kredytowym. Błędne działania wdrożone w powyższym zakresie stanowią mogą przyczynę poniesienia przez Grupę Emitenta strat finansowych stanowiących nieodzyskane należności od kontrahentów.

4.2. Wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej

Na dzień niniejszego raportu 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 postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

Master Pharm w dniu 24 marca 2015 r. wniósł powództwo przeciwko Domowi Maklerskiemu PEKAO o odszkodowanie w wysokości 112 tys. zł tytułem poniesionej szkody na skutek opóźnień w realizacji zlecenia przeniesienia własności akcji wydanych w ramach dywidendy rzeczowej (zlecenie złożono w grudniu 2012 r. zaś jego realizacja nastąpiła w marcu 2013r.) 15 tys. zł tytułem poniesionych kosztów oszacowania szkody oraz odsetek od nich. W dniach 26 września oraz 28 września 2016 r. odbyły się dwie pierwsze rozprawy. Postępowanie zostało zakończone zawarciem ugody w dniu 12 stycznia 2017 r. na kwotę 50 tys. zł. Następnie w skutek dalszych porozumień kwota ugody zostanie rozliczona poprzez podpisany aneks do umowy o prowadzenie głównego rachunku bankowego Emitenta i ustalenie, że w okresie od 1 stycznia 2017 r. do 30 kwietnia 2018 r. Emitent nie będzie obciążany żadnymi opłatami z tytułu prowadzenia rachunku.

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 zapłaty poniesionych kosztów. Pozwany odrzucił możliwość zawarcia ugody przedsądowej. Pierwsza rozprawa odbyła się 17.05.2017 Sąd wyznaczył kolejne terminy rozpraw w sprawie na 11 września 2017 i 13 września 2017. Rozprawy odbyły się, a kolejny termin rozprawy Sąd wyznaczył na 20 listopada 2017 r.

10 stycznia 2017 r. Master Pharm wnioskiem złożonym do właściwego sądu zaważwał jednego z klientów do próby ugodowej w sprawie o zapłatę kwoty 485 tys. zł wraz z ustawowymi odsetkami za opóźnienie w transakcjach handlowych liczonymi od dnia wymagalności wskazanego w wezwaniu do zapłaty z dnia 30 listopada 2016 r., tj. od dnia 20 grudnia 2016 r. do dnia zapłaty, tytułem zapłaty ceny za zamówiony i nieodebrany towar na podstawie umowy ramowej dotyczącej wytwarzania suplementów diety i środków specjalnego przeznaczenia medycznego z dnia 16 czerwca 2015 r. Dnia 20 lutego 2017 r. odbyło się posiedzenie sądu w sprawie, na którym nie doszło do zawarcia ugody. Klient nadal kwestionuje zasadność roszczenia. W wyniku wniesienia wniosku ponownie rozpoczął bieg przedawnienia roszczenia. Kolejnym krokiem formalnym może być wniesienie powództwa o zapłatę. Strony obecnie próbują rozwiązać polubownie kwestię dokończenia kontraktu.

Avet Pharma żąda od Paramedica Paweł Bernaciak, Tomasz Szymański s.c kwoty 267 tys. zł, tytułem zwrotu ceny za wadliwe dezodoranty oraz 1.476 zł z tytułu naprawienia szkody wynikającej z tych wad jako odszkodowania z tytułu nienależycie wykonanej umowy dostawy z umowy kontraktowej. Podstawą roszczenia są przepisy o rękojmi. Paramedica kwestionuje żądania Avet Pharma i domaga się oddalenia powództwa w całości. Zarzuca wpływ terminu rocznego na dochodzenie roszczeń z tytułu rękojmi, kwestionuje istnienie wady. Obie strony wniosły o przeprowadzenie dowodu z opinii instytutu, na okoliczność stwierdzenia czy dezodoranty były wadliwe, jeśli tak, jaka to wada i czym spowodowana. Została sporządzona opinia przez Instytut COBRO, do której obie strony zgłosiły uwagi. Opinia została uzupełniona, po czym obie strony wniosły do niej uwagi. Sąd – po wysłuchaniu uwag stron i biegłego – zdecydował o uzupełnieniu opinii. W dniu 16 listopada 2016 r. odbyła się rozprawa, na której Sąd ogłosił wyrok niekorzystny dla Avet Pharma, uzadaniając go nie dostatecznym wykazaniem wartości szkody, nie kwestionując faktu wystąpienia szkody, powodującej reklamację. Dnia 18 stycznia 2017 r. Avet Pharma wniosła apelację od wyroku rozprawa odbyła się 13 września 2017 r. Sąd wyznaczył termin ogłoszenia orzeczenia w sprawie na 27 września 2017 r.

4.4. Informacje o transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązаныmi 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 stanowi równowartość co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta.

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

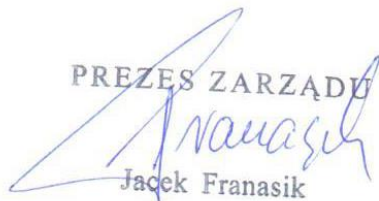
Niniejszy raport zawiera podstawowe informacje dotyczące Master Pharm S.A. oraz Grupy Master Pharm, które są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian. W opinii Zarządu nie istnieją żadne zagrożenia dla realizacji zobowiązań przez Emitenta lub spółki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

5. Oświadczenie Zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia sprawozdania finansowego

Zarząd Master Pharm S.A. oświadcza, iż zgodnie z jego wiedzą, półroczne skonsolidowane i jednostkowe sprawozdanie finansowe Master Pharm S.A. za okres od 1 stycznia do 30 czerwca 2017 r. i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości i odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową oraz finansową Grupy Master Pharm oraz Master Pharm S.A., a także wyniki finansowe Grupy i Emitenta.

Zawarte w niniejszych dokumentach Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Master Pharm i Master Pharm S.A. zawiera prawdziwy obraz rozwoju, osiągnięć oraz sytuacji Grupy i Emitenta, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Łódź, dnia 14 września 2017 r.

PREZES ZARZĄDU

Jacek Franasik


Rafał Biskup

Członek Zarządu
Master Pharm S.A.

6. Oświadczenie Zarządu w sprawie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdania finansowego

Zarząd Master Pharm S.A. oświadcza, iż podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący przeglądu półrocznego skonsolidowanego i jednostkowego sprawozdania finansowego Master Pharm S.A. za okres od 1 stycznia do 30 czerwca 2017 r., został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegli rewidenci, dokonujący przeglądu tego sprawozdania, spełniali warunki konieczne do wydania bezstronnego i niezależnego raportu z przeglądu, zgodnie z obowiązującymi przepisami i standardami zawodowymi.

Łódź, dnia 14 września 2017 r.

PREZES ZARZĄDU

Jacek Franasik

Rafał Biskup

Członek Zarządu
Master Pharm S.A.

MASTER PHARM SPÓŁKA AKCYJNA
01-203 Łódź, ul. Wersalska 8
NIP: 951-20-60-837, REGON 01527697
KRS: 142 712 62 00 www.masterpharm.pl
Zamiej Master Pharm Polska Sp. z o.o.