



# MASTER PHARM

Skonsolidowany skrócony raport kwartalny  
za I kwartał 2019 r.

Łódź, 16 maja 2019 r.

## Spis treści

<b>1. Wybrane dane finansowe.....</b>	<b>3</b>
1.1. Skonsolidowane dane finansowe .....	3
1.2. Jednostkowe dane finansowe .....	4
<b>2. Omówienie sytuacji finansowej Grupy i Emitenta .....</b>	<b>5</b>
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 .....	7
2.5. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach.....	9
2.6. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości realizacji prognoz.....	10
<b>3. Podstawowe informacje.....</b>	<b>11</b>
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. Zestawienie stanu posiadania akcji Emitenta przez osoby zarządzające i nadzorujące .....	15
3.2.6. Dywidenda .....	15
<b>4. Pozostałe informacje.....</b>	<b>16</b>
4.1. Informacje o zawartych umowach .....	16
4.2. Wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej.....	16
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.....	16
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.....	17

## 1. Wybrane dane finansowe

### 1.1. Skonsolidowane dane finansowe

Wybrane dane rachunku zysków i strat	IQ 2019 (tys. zł)	IQ 2018 (tys. zł)	dynamika	IQ 2019 (tys. EUR)	IQ 2018 (tys. EUR)	dynamika
Przychody ze sprzedaży	14 986	17 805	-15,8%	3 487	4 261	-18,2%
Koszty działalności	-13 529	-14 115	-4,2%	-3 148	-3 378	-6,8%
Amortyzacja	-751	-464	61,9%	-175	-111	57,4%
Zysk z działalności operacyjnej	1 604	3 748	-57,2%	373	897	-58,4%
Zysk przed opodatkowaniem	1 589	3 713	-57,2%	370	888	-58,4%
Zysk roku obrotowego	1 103	2 952	-62,6%	257	706	-63,7%
EBITDA	2 355	4 212	-44,1%	548	1 008	-45,6%

Wybrane dane bilansowe	31.03.2019 (tys. zł)	31.12.2018 (tys. zł)	dynamika	31.03.2019 (tys. EUR)	31.12.2018 (tys. EUR)	dynamika
Aktywa trwałe	43 166	39 601	9,0%	10 036	9 209	9,0%
Aktywa obrotowe	54 637	51 525	6,0%	12 702	11 983	6,0%
Aktywa razem	97 803	91 126	7,3%	22 738	21 192	7,3%
Razem kapitał własny	84 104	83 001	1,3%	19 554	19 303	1,3%
Zobowiązanie długoterminowe	4 424	1 265	249,7%	1 028	294	249,4%
Zobowiązania krótkoterminowe	9 275	6 860	35,2%	2 156	1 595	35,2%
Razem kapitał i zobowiązania	97 803	91 126	7,3%	22 738	21 192	7,3%

Wybrane dane rachunku przepływów pieniężnych	IQ 2019 (tys. zł)	IQ 2018 (tys. zł)	dynamika	IQ 2019 (tys. EUR)	IQ 2018 (tys. EUR)	dynamika
Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej	1 470	5 801	-74,7%	342	1 388	-75,4%
Przepływy pieniężne z dz. inwestycyjnej	-152	-322	-52,8%	-35	-77	-54,1%
Przepływy pieniężne z dz. finansowej	-341	-972	-64,9%	-79	-233	-65,9%
Przepływy pieniężne netto razem	977	4 507	-78,3%	228	1 078	-78,8%

## 1.2. Jednostkowe dane finansowe

Wybrane dane rachunku zysków i strat	IQ 2019 (tys. zł)	IQ 2018 (tys. zł)	dynamika	IQ 2019 (tys. EUR)	IQ 2018 (tys. EUR)	dynamika
Przychody ze sprzedaży	13 112	15 923	-17,7%	3 050	3 811	-20,0%
Koszty działalności	-11 262	-12 760	-11,7%	-2 620	-3 054	-14,2%
Amortyzacja	-186	-185	0,5%	-43	-44	-2,3%
Zysk z działalności operacyjnej	2 030	3 247	-37,5%	472	777	-39,2%
Zysk przed opodatkowaniem	2 066	3 255	-36,5%	480	779	-38,4%
Zysk roku obrotowego	1 665	2 629	-36,7%	387	629	-38,4%
EBITDA	2 216	3 432	-35,4%	516	821	-37,2%

Wybrane dane bilansowe	31.03.2019 (tys. zł)	31.12.2018 (tys. zł)	dynamika	31.03.2019 (tys. EUR)	31.12.2018 (tys. EUR)	dynamika
Aktywa trwałe	41 861	43 018	-2,7%	9 732	10 004	-2,7%
Aktywa obrotowe	46 217	43 340	6,6%	10 745	10 079	6,6%
Aktywa razem	88 078	86 358	2,0%	20 477	20 083	2,0%
Razem kapitał własny	78 053	76 388	2,2%	18 146	17 765	2,1%
Zobowiązanie długoterminowe	70	70	0,0%	16	16	0,0%
Zobowiązania krótkoterminowe	9 955	9 900	0,6%	2 315	2 302	0,6%
Razem kapitał i zobowiązania	88 078	86 358	2,0%	20 477	20 083	2,0%

Wybrane dane rachunku przepływów pieniężnych	IQ 2019 (tys. zł)	IQ 2018 (tys. zł)	dynamika	IQ 2019 (tys. EUR)	IQ 2018 (tys. EUR)	dynamika
Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej	286	4 314	-93,4%	67	1 032	-93,6%
Przepływy pieniężne z dz. inwestycyjnej	-67	-161	-58,4%	-16	-38	-59,0%
Przepływy pieniężne z dz. finansowej	0	-53	-100,0%	0	-13	-100,0%
Przepływy pieniężne netto razem	219	4 100	-94,7%	51	981	-94,8%

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 31.03.2019 wynosił 1 EUR – 4,3013 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 – 31.03.2019 wynosił 1 EUR – 4,2978 PLN
  - kurs średni w okresie 01.01.2018 – 31.03.2018 wynosił 1 EUR – 4,1784 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 w I kw. 2019 r. wyniosły 14,99 mln zł wobec 17,81 mln zł w analogicznym okresie ubiegłego roku, co oznacza spadek o blisko o 2,82 mln zł, tj. o blisko 15,8% rdr. Na spadek przychodów wpłynęło głównie przesunięcie realizacji zamówień przez największego klienta na kolejne okresy bieżącego roku i wstrzymanie zamówień od ostatniego kwartału 2018 r. przez innego dużego klienta do czasu przeprojektowania jednego z produktów (finalnie nastąpiła zmiana surowca). Prace korygujące obecnie zakończyły się pomyślnie i od bieżącego kwartału wrócono do realizacji założonego harmonogramu produkcji. Wpływ na przychody skonsolidowane miał też, zgodnie z przyjętą strategią, spadek w I kw. 2019 r. sprzedaży w spółce zależnej Avet Pharma o 41% 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.

Na poziomie jednostkowym, przychody Emitenta w I kw. 2019 r. wyniosły 13,11 mln zł wobec 15,92 mln zł w 2018 r., co oznacza spadek o 2,81 mln zł, czyli o (-17,7%). W I kw. 2019 r. Emitent pozyskał 3 nowych klientów, a ich liczba wzrosła tym samym do 75. Aktywnych klientów było 27 (tych którzy złożyli lub zrealizowali choć jedno zamówienie), co oznacza wzrost wobec analogicznego okresu w 2018 r., w którym takich klientów było 21. Pomimo wzrostu liczby aktywnych klientów, przychody Emitenta były niższe, przede wszystkim ze względu na przełożenie przez największego klienta na następne kwartały realizacji zamówień zaplanowanych na I kw. oraz przeprojektowywanie produktów (zmiana surowca) dla innego dużego klienta, które rozpoczęto jeszcze w 2018 r. i dopiero zakończono. Skutkiem zakończenia prac przy zmianie w produkcie jest powrót do realizacji harmonogramu zamówień dla tego klienta.

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

#### Koszty i wyniki

Koszty Grupy w pierwszym kwartale 2019 r. wyniosły 13,53 mln zł., co oznacza spadek o 0,59 mln zł (-4,15 % rdr).

Wzrost odpisów amortyzacyjnych na poziomie skonsolidowanym o blisko 62% rdr jest głównie efektem przekształceń w rachunku zysków i strat w wyniku zastosowania MSSF 16 i zwiększenia kwoty amortyzacji o 206 tys. zł po przeniesieniu tej kwoty z pozycji usług obcych, przy czym danych porównywalnych nie przekształca się w tym zakresie. W spółce Emitenta odpisy amortyzacyjne są na podobnym poziomie rdr, z uwagi na brak znaczących inwestycji w środki trwałe, a jedynie drobny sprzęt.

W bieżącym roku Zarząd nie wyklucza doposażenia obydwu zakładów w dodatkowe urządzenia, a uzależnia tę decyzję od decyzji dotychczasowych klientów o wdrożeniu produkcyjnym nowych projektów, nad którymi są prowadzone prace rozwojowe.

W I kw. 2019 r. odnotowano spadek na poziomie skonsolidowanym zużycia surowców i materiałów o (-15,12%) rdr, który był spowodowany mniejszą sprzedażą realizowaną w tym okresie (a co za tym idzie mniejszym zapotrzebowaniem na surowce i materiały), a także spadek skonsolidowanych kosztów usług obcych o 4,47% rdr. Wzrost wartości sprzedanych towarów i materiałów na poziomie Grupy o blisko +110% rdr spowodowany był zmianą struktury sprzedaży (na korzyść produktów produkowanych przez spółkę zależną Grocam i sprzedawanych klientom Emitenta) oraz zmniejszeniem sprzedaży usług. Wzrost kosztów pracowniczych o 6,8% rdr to przede wszystkim efekt zatrudniania nowych pracowników w 2018 r. oraz podwyżek płac w zakładzie produkcyjnym w Łodzi, jednak zgodnie z przewidywaniami, dynamika wzrostu tych kosztów wyhamowała, a Zarząd oczekuje dalszego spadku w następnych okresach.

Koszty na poziomie jednostkowym po I kw. 2019 r. wyniosły 11,26 mln zł (-12% rdr). Spadek ten głównie przejawia się w spadku kosztów związanych ze zużyciem materiałów, surowców i energii (-28,7%), co jest związane z mniejszą produkcją pod złożone na I kw. 2019 r. zamówienia. W strukturze kosztów nastąpiła zasadnicza zmiana w pozycji kosztów usług obcych, które spadły o blisko (-64%). Jest to zjawisko normalne w różnych okresach działalności spółek w ramach Grupy Kapitałowej – miało miejsce mniejsze zapotrzebowanie na usługi produkcyjne w spółce zależnej Grocam na rzecz zwiększenia się pozycji wydatków na zakupione z Grocam produkty gotowe (towary), następnie sprzedane do klientów Emitenta (wzrost o blisko 110%). Ponadto wzrosły koszty świadczeń pracowniczych u Emitenta o blisko 19% rdr – jest to efekt zatrudniania nowych pracowników i cyklu wzrostu wynagrodzeń w poprzednim roku, o czym Emitent informował w sprawozdaniach za 2018 r.

Powyżej omówione przychody i koszty za pierwszy kwartał 2019 r. przełożyły się na skonsolidowany wynik netto 1,10 mln zł, co oznacza spadek o 1,85 mln zł (-62,6%) rdr. A główną przyczyną spadku skonsolidowanego zysku netto jest strata odnotowana w I kw. 2019 r. przez spółkę Avet Pharma.

Jednostkowy zysk netto Master Pharm S.A. wyniósł 1,66 mln zł, czyli o 36,7% mniej rdr, czego główną przyczyną były mniejsze przychody i negatywny wpływ kosztów stałych na wynik jednostkowy. W perspektywie najbliższych kwartałów Zarząd jednak oczekuje poprawy uzyskiwanych przychodów i zysków, zakładając stabilizację kosztów stałych i zwiększenia sprzedaży.

Analizując prognozy zamówień klientów i wdrażane nowe projekty oraz wzrost aktywności klientów w I kw., Zarząd ocenia, że utrzymanie obecnego tempa rozwoju jest realnym scenariuszem w perspektywie całego 2019 r., o ile nie nastąpią kolejne przesunięcia zamówień, z jakimi Emitent miał do czynienia w I kw.

Wskaźniki rentowności	Dane skonsolidowane		Dane jednostkowe	
	IQ 2019	IQ 2018	IQ 2019	IQ 2018
Marża operacyjna (EBIT)	10,7%	21,1%	15,5%	20,4%
Marża EBITDA	15,7%	23,7%	16,9%	21,6%
Marża zysku netto	7,4%	16,6%	12,7%	16,5%

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
- 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

Z końcem I kw. 2019 r. wartość aktywów Grupy ukształtowała się na poziomie 97,8 mln zł (+6,68 mln zł) w stosunku do końca 2018 r. Aktywa trwałe wyniosły 43,17 mln zł, czyli o 3,56 mln zł więcej wobec stanu na dzień 31 grudnia 2018 r., co jest skutkiem wzrostu wartości rzeczowych aktywów trwałych.

Aktywa obrotowe Grupy wzrosły o 3,11 mln zł do poziomu 54,64 mln zł, co było spowodowane przede wszystkim wzrostem zapasów o 13,29% rdr, a w następnej kolejności gotówki o 6,96%, należności o 2% i pozostałych należności o 39,55%.

Po stronie pasywów, kapitał własny Grupy na koniec I kw. 2019 r. wyniósł 84,1 mln zł, czyli o 1,1 mln zł więcej wobec stanu na koniec 2018 r. Zobowiązania długoterminowe Grupy wyniosły 4,42 mln zł, wykazując wzrost o 3,16 mln zł, głównie w wyniku przekształcenia leasingu operacyjnego (umowa najmu) na leasing finansowy, zgodnie z MSSF-16 dotyczących wynajmowanych nieruchomości (przez Groom i Avet Pharma). Zobowiązania krótkoterminowe wyniosły 9,27 mln zł i wykazały wzrost o 2,41 mln zł rdr, (w tym 776 tys. zł to wynik przekształcenia, o którym powyżej, a kwota 2,03 mln zł to wzrost rdr zobowiązań z tytułu dostaw i usług).

Jednostkowo, aktywa trwałe Master Pharm S.A. z końcem I kw. 2019 r. wyniosły 41,86 mln zł czyli o 1,16 mln zł mniej wobec stanu na 31 grudnia 2018 r., co spowodowane jest amortyzowaniem środków trwałych. Aktywa obrotowe wyniosły 46,22 mln zł, odnotowując wzrost o 2,88 mln zł (+6,64%), za który odpowiadał głównie wzrost to należności handlowych, wzrost zapasów oraz pożyczka udzielona w 2017 r. spółce zależnej Avet Pharma, a wymagalna w lutym 2020 r., która została przekwalifikowana do aktywów krótkoterminowych. Wartość zapasów wyniosła 3,08 mln zł, co oznacza wzrost o 0,19 mln zł (+6,64%), będący przede wszystkim rezultatem zakupu surowców pod wpływające w I kw. zamówienia oraz utrzymywania wyrobów gotowych przeznaczonych do sprzedaży.

W analizowanym okresie o 1,82 mln zł (+6,72%) wzrosły należności handlowe Emitenta. O blisko 49% rdr do kwoty 0,4 mln spadły pozostałe należności, na które składa się głównie zwrot podatku VAT, którego kwota do zwrotu spadła w tym okresie. Wzrost należności handlowych to przede wszystkim skutek wzrostu salda należności przeterminowanych, szczególnie od spółki zależnej Avet Pharma.

Po stronie pasywów Emitenta, zobowiązania krótkoterminowe i pozostałe zobowiązania nie uległy znaczącej zmianie.

Wskaźniki zadłużenia i płynności	Dane skonsolidowane		Dane jednostkowe	
	IQ 2019	IQ 2018	IQ 2019	IQ 2018
Wskaźnik płynności bieżącej	5,89	5,49	4,64	3,54
Wskaźnik przyspieszonej płynności	4,86	4,39	4,33	3,28
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	14,0%	11,9%	11,4%	14,4%
Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	0,16	0,13	0,13	0,17

*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. Emitent nie publikował prognoz wyników finansowych na 2019 r.

## **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 1 009 797,00 zł, z czego dofinansowanie wynosi 621 627,50 zł. Planowane 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. Dotyczy ono realizacji projektu pt. "Opracowanie przez Master Pharm technologii chelatowania magnezu". Wartość projektu wynosi 918 835,20 zł, z czego wysokość dofinansowania to 561 557,50 zł. Planowane 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 także 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 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. Dowodem na to jest rosnąca sprzedaż Avet Pharmy w segmencie usług produkcji kontraktowej dla swoich klientów (tworzenie marek własnych).

## **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 ujednocnione 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.

Planowana 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 nr 3 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 zapowiadаныmi projektami nowych regulacji prawnych – zmiany legislacyjne w Unii Europejskiej, dotyczące oświadczeń zdrowotnych i oświadczeń o statusie "pending"

## **7) Rozwój oferty i działania sprzedażowe Avet Pharma**

Spółka zdecydowała się stopniowo redukować stany magazynowe w hurtie, celem osiągnięcia na koniec roku stanów 3-4 miesięcznych. Skutkiem tych działań jest spadek sprzedaży o 41%.

W 2019 r. AVETPHARMA realizuje zmianę strategii rabatowania i rezygnacji ze współpracy z grupami zakupowymi, skupionymi przy hurtowniach.

W I kw. 2019 r. AVETPHARMA wprowadziła na rynek 2 produkty. Obecnie portfolio marki własnej liczy w sumie 63 produkty. Spółka monitoruje rynek i realizuje strategię wprowadzania na rynek produktów, które mają szansę na wysokie wolumeny sprzedaży w krótkim czasie oraz rozpoczęła redukcję ze swojej oferty produktów, których sprzedaż jest mocno malejąca z uwagi na brak zainteresowania konsumentów. Spółka monitoruje trendy w zachowaniu i preferencjach konsumentów i dopasowuje swoje portfolio do nich.

Z uwagi na rosnące zapotrzebowania Spółka stawia na rozwój kontraktowej obsługi sieci aptecznych z wykorzystaniem swojego doświadczenia i posiadanych dokumentacji produktów i personelu oraz możliwości produkcyjnych w zakładach Emitenta.



## 8) Wzrost cen energii

Emitent obserwuje rynek energii elektrycznej, która jest istotnym czynnikiem generującym koszty działalności Emitenta. W związku z zapowiadany podwyżkami w 2019 r., Emitent podjął działania mające ograniczyć skutki ewentualnych podwyżek (negocjacja nowych kontraktów od 2020 roku dostaw energii z gwarantowaną ceną do końca 2022 roku), jednak na dzień publikacji z zebranych ofert wynika, że przy nowo zawartych kontraktach cena energii może wzrosnąć o około 15% od 2020 r. W spółce zależnej Grokam jest zawarty do 31 grudnia 2020 r. kontrakt z gwarantowaną ceną.

## 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):

IQ 2019 (tys. zł)	Sprzedaż produktów pod marką własną	Produkcja kontraktowa	Pozostała działalność	Wyłączenia konsolidacyjne	Razem
Przychody ze sprzedaży klientom zewn.	2 425	12 401	160		14 986
Sprzedaż między segmentami	1 826	6 601	104	-8 531	
Koszty operacyjne segmentu	3 466	9 911	152		13 529
Koszty pomiędzy segmentami	1 836	5 985	91	-7 912	
<b>Wynik segmentu</b>	<b>-1 051</b>	<b>3 106</b>	<b>21</b>	<b>-619</b>	<b>1 457</b>
Przychody i koszty pozostałe oraz finansowe					132
Podatek dochodowy					-486
<b>Wynik netto</b>					<b>1 103</b>
Aktywa trwałe segmentu	868	42 234	-	64	43 166
<i>W tym wartość firmy</i>	-	25 271	-		25 271
Aktywa obrotowe segmentu	14 805	62 177	-	-22 346	54 636
Zobowiązania i rezerwy segmentu	15 995	15 622	-	-17 918	13 699

**Sprzedaż wybranych produktów Avet Pharma:**

(zł)	rdr	IQ 2019	IQ 2018
MORWA BIAŁA PLUS TOTAL	26,3%	621 172	491 819
MAGNEZ B6 TOTAL	40,9%	333 264	236 556
WITAMINA D TOTAL	95,2%	270 255	138 442
KONTRAKTY:	-10,1%	212 206	235 968
MŁODY JĘCZMIENŃ FORTE SLIM TOTAL	-85,4%	107 209	735 694
MEGA TRAN TOTAL	-76,5%	94 498	402 413
MEGA KRZEM TOTAL	48,1%	91 451	61 765
WITAMINA A+E AVET	-1,1%	84 035	84 945
SINAVET	486,4%	64 700	11 034
INERBIOTYK C TOTAL	-88,9%	63 184	570 552
POZOSTAŁE PRODUKTY	-43,5%	668 615	1 183 418
<b>TOTAL</b>	<b>-41,3%</b>	<b>2 610 589</b>	<b>4 444 369</b>

W I kw. 2019 r. sprzedaż AVETPHARMA była niższa o 41% rdr. Spadek ten spowodowany był świadomą decyzją zmiany strategii sprzedaży na 2019 r. Spółka zdecydowała się stopniowo redukować stany magazynowe w hurcie, celem osiągnięcia na koniec roku stanów 3-4 miesięcznych. Na słabsze sprzedaże miał też wpływ brak oczekiwanego sezonu zimowego, co przekłada się bezpośrednio na słabsze sprzedaże i odsprzedaże z hurtu farmaceutycznego produktów sezonowych, a także konieczność odsprzedaży wysokich stanów magazynowych z grudnia 2018 r.

W I kw. 2019 r. zespół sprzedaży AVETPHARMA prowadził aktywną odsprzedaż stanów hurtu farmaceutycznego, co będzie kontynuowane w kolejnych kwartałach. Spółka dokonała również oceny obecnego portfolio produktów, decydując o delistowaniu, po odsprzedaży stanów magazynowych, około 10 produktów. Strategia spółki na 2019 r. zakłada wprowadzanie na rynek produktów wysoko marżowych, skierowanych przede wszystkim do sklepów zielarsko-medycznych. Pierwsze dwa produkty zostaną wprowadzone w II kw. 2019 r.

Pomimo niższej sprzedaży ex-factory w I kw. 2019 r., produkty: Morwa Biała PLUS, Magnez, Witamina D Mega Krzem, Sinavet zanotowały 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 I kw. 2019 r. nowego, innowacyjnego produktu na odchudzanie – Berberys Slim. Produkt ten będzie intensywnie promowany w II kw. 2019 r. z wykorzystaniem kampanii w mediach społecznościowych. Ponadto spółka prowadzi działania promocyjne dla produktu Sport ACTIVE DHA, przeznaczonego dla osób intensywnie ćwiczących i pracujących umysłowo.

W I kw. 2019 r. AVETPHARMA wprowadziła na rynek 2 nowe produkty: Burak Czerwony PLUS, Berberys SLIM. Obecnie portfolio marki własnej liczy w sumie 63 produkty.

## 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.

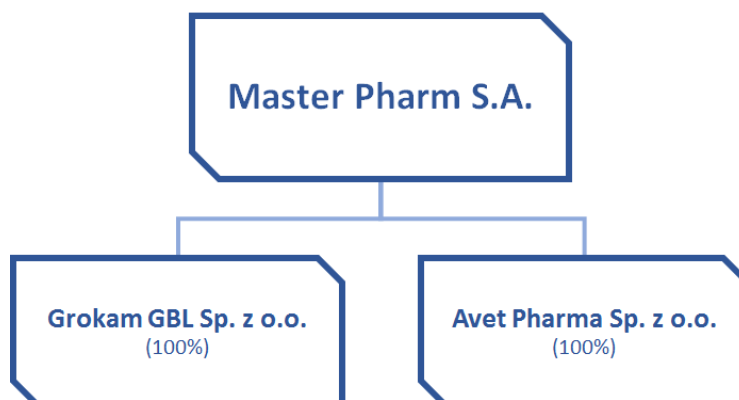
#### 3.1.2. Organizacja Grupy Kapitałowej

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 (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. 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,
- 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.

#### **Działania podjęte w ramach realizacji strategii w 2019 r.:**

- Emitent rozpoczął przegląd dostępnych terenów inwestycyjnych pod potencjalną rozbudowę lub budowę kolejnego zakładu produkcyjnego

### 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,
- 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 długim terminie to:

- Potencjalne akwizycje podmiotów z produkcji kontraktowej lub branży farmaceutycznej w celu uzyskania dostępu do produkcji w standardzie GMP lub konsolidacja z większym lub porównywalnym podmiotem po zakończeniu przeglądu potencjalnych opcji strategicznych. Alternatywnie do procesu akwizycji Spółka rozważa powiększenie własnych mocy produkcyjnych poprzez rozbudowę lub 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 31 marca 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%
<b>Razem</b>	<b>21 500 000</b>	<b>21 500 000</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

\*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. Zestawienie stanu 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 posiadały następującą liczbę akcji:

Osoba	Liczba akcji	Udział w kapitale	Zmiana od 18.04.2019 – 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 Limited

### 3.2.6. Dywidenda

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 minimum 50% skonsolidowanego zysku netto za dany rok obrotowy nie więcej niż zysk jednostkowy netto Emitenta.

Dywidenda Master Pharm S.A. wypłacana była za rok obrotowy:

- 2012 r. – 0,12 zł na jedną akcję (100 % zysku, wynoszącego 2,3 mln zł),
- 2013 r. – 0,26 zł na jedną akcję (100 % zysku, wynoszącego 4,8 mln zł),
- 2014 r. – 0,11 zł na jedną akcję (31 % zysku, wynoszącego 6,5 mln zł),
- 2015 r. – 0,19 zł na jedną akcję (65% zysku, wynoszącego 6,3 mln zł),
- 2016 r. – 0,22 zł na jedną akcję (96% zysku wynoszącego 4,9 mln zł),
- 2017 r. – 0,26 zł na jedną akcję (91% zysku wynoszącego 6,2 mln zł).

## 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. W dniach 8 listopada 2018 r. i 2 stycznia 2019 r. odbyły się kolejne rozprawy. 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 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 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.