



MASTER PHARM

# Sprawozdanie Zarządu z działalności

Master Pharm S.A. i Grupy Kapitałowej Master Pharm  
za I półrocze 2021 r.

Łódź, 30 września 2021 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. Sprawozdanie z wyniku oraz pozostałe całkowite dochody .....	5
2.2. Sprawozdanie z sytuacji finansowej .....	7
2.3. Opis istotnych dokonań oraz czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność i sprawozdanie finansowe Emitenta i Grupy Kapitałowej .....	8
2.4. Czynniki, które w ocenie Emitenta będą miały wpływ na wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału .....	9
2.5. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach.....	11
2.6. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości realizacji prognoz.....	12
<b>3. Podstawowe informacje</b> .....	<b>12</b>
3.1. Grupa Kapitałowa Master Pharm S.A. ....	12
3.1.1. Profil działalności.....	12
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.....	13
3.2.1. Dane rejestrowe .....	13
3.2.2. Zarząd.....	14
3.2.3. Rada Nadzorcza .....	14
3.2.4. Akcjonariat .....	15
3.2.5. Stan posiadania akcji Emitenta przez osoby zarządzające i nadzorujące.....	15
<b>4. Pozostałe informacje</b> .....	<b>16</b>
4.1. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń .....	16
4.2. Wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej.....	17
4.3. Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej .....	18
4.4. Informacje o transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązаныmi na innych warunkach niż rynkowe .....	18
4.5. Informacje o udzieleniu przez Emitenta lub jednostkę zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji jest znacząca .....	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.....	19
<b>5. Oświadczenie Zarządu</b> .....	<b>19</b>

## 1. Wybrane dane finansowe

### 1.1. Skonsolidowane dane finansowe

<b>Sprawozdanie z wyniku oraz pozostałe całkowite dochody</b>	<b>IH 2021</b> (tys. zł)	<b>IH 2020</b> (tys. zł)	dynamika	<b>IH 2021</b> (tys. EUR)	<b>IH 2020</b> (tys. EUR)	dynamika
Przychody ze sprzedaży	40 178	27 107	48,2%	8 836	6 103	44,8%
Koszty działalności	-30 558	-25 079	21,8%	-6 720	-5 647	19,0%
Amortyzacja	-2 142	-2 027	5,7%	-471	-456	3,2%
Zysk operacyjny	10 028	1 566	540,4%	2 206	352	526,7%
Zysk przed opodatkowaniem	4 443	2 704	64,3%	978	609	60,6%
Zysk roku obrotowego	3 866	2 138	80,8%	851	482	76,6%
EBITDA*	12 170	3 593	238,7%	2 677	808	231,2%

<b>Sprawozdanie z sytuacji finansowej</b>	<b>30.06.2021</b> (tys. zł)	<b>31.12.2020</b> (tys. zł)	dynamika	<b>30.06.2021</b> (tys. EUR)	<b>31.12.2020</b> (tys. EUR)	dynamika
Aktywa trwałe	56 907	55 947	1,7%	12 588	12 123	3,8%
Aktywa obrotowe	54 030	54 207	-0,3%	11 951	11 747	1,7%
Aktywa razem	110 937	110 154	0,7%	24 539	23 870	2,8%
Razem kapitał własny	97 303	93 437	4,1%	21 523	20 248	6,3%
Zobowiązania długoterminowe	3 902	3 632	7,4%	863	787	9,7%
Zobowiązania krótkoterminowe	9 732	13 085	-25,6%	2 153	2 835	-24,1%
Razem kapitał i zobowiązania	110 937	110 154	0,7%	24 539	23 870	2,8%

<b>Sprawozdanie z przepływów pieniężnych</b>	<b>IH 2021</b> (tys. zł)	<b>IH 2020</b> (tys. zł)	dynamika	<b>IH 2021</b> (tys. EUR)	<b>IH 2020</b> (tys. EUR)	dynamika
Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej	2 686	10 982	-75,5%	590	2 473	-76,1%
Przepływy pieniężne z dz. inwestycyjnej	-1 307	1 100	-	-287	248	-
Przepływy pieniężne z dz. finansowej	-942	4 075	-	-207	918	-
Zwiększenie netto stanu śr. pieniężnych	437	16 157	-97,3%	96	3 639	-97,4%

## 1.2. Jednostkowe dane finansowe

Sprawozdanie z wyniku oraz pozostałe całkowite dochody	IH 2021 (tys. zł)	IH 2020 (tys. zł)	dynamika	IH 2021 (tys. EUR)	IH 2020 (tys. EUR)	dynamika
Przychody ze sprzedaży	38 856	25 748	50,9%	8 545	5 797	47,4%
Koszty działalności	-34 459	-23 762	45,0%	-7 578	-5 350	41,6%
Amortyzacja	-970	-916	5,9%	-213	-206	3,4%
Zysk operacyjny	4 804	1 506	219,0%	1 056	338	212,6%
Zysk przed opodatkowaniem	674	5 141	-86,9%	149	1 157	-87,1%
Zysk roku obrotowego	1 087	4 581	-76,3%	240	1 031	-76,7%
EBITDA*	5 774	2 422	138,4%	1 270	544	133,3%

  

Sprawozdanie z sytuacji finansowej	30.06.2021 (tys. zł)	31.12.2020 (tys. zł)	dynamika	30.06.2021 (tys. EUR)	31.12.2020 (tys. EUR)	dynamika
Aktywa trwałe	55 996	54 359	3,0%	12 386	11 779	5,2%
Aktywa obrotowe	49 526	48 020	3,1%	10 955	10 406	5,3%
Aktywa razem	105 522	102 379	3,1%	23 341	22 185	5,2%
Razem kapitał własny	86 677	85 590	1,3%	19 173	18 547	3,4%
Zobowiązania długoterminowe	1 029	180	471,7%	228	39	483,6%
Zobowiązania krótkoterminowe	17 816	16 609	7,3%	3 940	3 599	9,5%
Razem kapitał i zobowiązania	105 522	102 379	3,1%	23 341	22 185	5,2%

  

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych	IH 2021 (tys. zł)	IH 2020 (tys. zł)	dynamika	IH 2021 (tys. EUR)	IH 2020 (tys. EUR)	dynamika
Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej	1 956	9 748	-79,9%	430	2 195	-80,4%
Przepływy pieniężne z dz. inwestycyjnej	-1 118	1 254	-	-246	282	-
Przepływy pieniężne z dz. finansowej	-23	3 500	-	-5	788	-
Zwiększenie netto stanu śr. pieniężnych	815	14 502	-94,4%	179	3 265	-94,5%

\*Wskaźnik EBITDA w ocenie Zarządu Emitenta stanowi Alternatywny Pomiar Wyników (Alternative Performance Measure, dalej: APM) w rozumieniu wytycznych ESMA/2015/1415. Emitent definiuje go jako wartość zysku operacyjnego powiększonego o wartość amortyzacji. EBITDA jest miarą przedstawiającą zdolność Emitenta do generowania gotówki z podstawowej działalności. Jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Spółka zdecydowała o jego zastosowaniu prezentując dane finansowe.

### Metoda przeliczania na EUR:

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 30.06.2021 wynosił 1 EUR – 4,5208 PLN
  - kurs na dzień 31.12.2020 wynosił 1 EUR – 4,6148 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 01.01.2021 – 30.06.2021 wynosił 1 EUR – 4,5472 PLN
  - kurs średni w okresie 01.01.2020 – 30.06.2020 wynosił 1 EUR – 4,4413 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. Sprawozdanie z wyniku oraz pozostałe całkowite dochody

#### Przychody

Skonsolidowane przychody ze sprzedaży Grupy w pierwszym półroczu 2021 r. wyniosły 40,18 mln zł, co oznacza wzrost o 48% w stosunku do pierwszego półrocza 2020 r., w którym wyniosły 27,11 mln zł. Wzrost przychodów Grupy to przede wszystkim efekt skumulowania zamówień, po okresie, w którym klienci wstrzymywali się ze składaniem i realizacją zamówień w trakcie rozwoju pandemii.

Jednostkowe przychody Master Pharm S.A. w pierwszym półroczu 2021 r. wyniosły 38,86 mln zł wobec 25,75 mln zł rok wcześniej (+51% rdr). W analizowanym okresie Emitent pozyskał 7 nowych klientów, a liczba klientów wzrosła tym samym do 102. Aktywnych klientów (tych którzy złożyli lub zrealizowali choć jedno zamówienie) było 42, co oznacza nieznaczny spadek aktywności w stosunku do analogicznego okresu w 2020 r., w którym aktywnych klientów było 45.

Pomimo nieznacznie niższej rdr liczby aktywnych klientów, Grupa odnotowała intensyfikację oraz wzrost wolumenu zamówień, szczególnie na produkty służące wzmocnieniu odporności (takie jak witamina D, tran).

#### Koszty

W pierwszym półroczu 2021 r. skonsolidowany poziom kosztów Grupy wyniósł 30,56 mln zł, co oznacza wzrost o 22% rdr, związany ze wzrostem przychodów i zwiększeniem wydatków na surowce i materiały oraz usługi obce, a także ze wzrostem kosztów dotyczących świadczeń pracowniczych.

Koszty na poziomie jednostkowym narastająco w pierwszym półroczu 2021 r. wyniosły 34,46 mln zł i kształtowały się na poziomie wyższym o 45% rdr, co spowodowane było przede wszystkim zakupem towarów wytwarzanych przez spółkę zależną Grokom, a przeznaczonych do sprzedaży klientom Emitenta, czyli sytuacją odwrotną do tej z analogicznego okresu 2020 r. Jest to jednak naturalne zjawisko występujące w toku działalności Emitenta, uzależnione od rodzaju składanych zamówień (form produktowych) i miejsca wytwarzania zamówionych produktów lub świadczenia usług – w zakładzie Emitenta lub w spółce zależnej Grokom. O blisko 6% rdr wzrosły koszty amortyzacji, w związku z przygotowaniem powierzchni i instalacji produkcyjnych pod zakupione urządzenia. Istotnym czynnikiem wzrostu kosztów jednostkowych był koszt świadczeń pracowniczych z uwagi na powiększanie załogi zakładu w Łodzi i dodatkowe zatrudnienie oraz rozliczanie dodatkowych premii motywujących dla pracowników.

#### Wyniki

Powyżej omówione przychody i koszty za pierwsze półrocze 2021 r. przełożyły się na skonsolidowany zysk operacyjny w wysokości 10,03 mln zł, co oznacza o wzrost o przeszło 540% rdr, związany z istotnie wyższym poziomem sprzedaży. Odnotowano wzrost zysku brutto do 4,43 mln zł (+64% rdr) i zysku netto do 3,87 mln zł (+81% rdr) – dynamika wzrostu obu pozycji była niższa w stosunku do dynamiki wzrostu zysku operacyjnego z uwagi na odnotowaną ujemną wycenę aktywów finansowych (posiadanych przez Emitenta akcji innych spółek notowanych na GPW) wycenianych w wartości godziwej przez wynik finansowy. Wycena posiadanych akcji na dzień bilansowy (30 czerwca 2021 r.) wyniosła 13,70 mln zł wobec 21,22 mln zł na dzień 31 grudnia 2020, co oznacza aktualizację wyceny na dzień bilansowy w wysokości -7,51 mln zł. Po dniu bilansowym nastąpiły kolejne spadki notowań. Na dzień poprzedzający podpisanie niniejszego sprawozdania wartość posiadanych akcji wyniosła 10,70 mln zł, co oznacza różnicę o -3,00 mln zł wobec wyceny na dzień 30 czerwca 2021 r.

#### Omówienie perspektyw rozwoju

Zdaniem Zarządu, w obecnej sytuacji – choć branży udało się dostosować do panujących realiów – trudniej jest przewidzieć zachowanie klientów w zakresie składania zamówień, z uwagi na niepewność, jaką generuje trwająca pandemia. Takie zachowanie może zaburzać klasyczną sezonowość i cykliczność, charakterystyczną dla produkcji suplementów diety. Zdaniem Zarządu, nadal możemy mieć do czynienia z okresami wzmózonych gwałtownych zamówień, przeplatane przerwami – klienci nie chcą tworzyć zbyt dużych zapasów i dopiero po wyprzedaniu produktów będą zamawiać kolejne. Taka sytuacja wymaga od Emitenta dodatkowego wysiłku w zarządzaniu dostawami i produkcją, a także może prowadzić do gwałtownych obciążeń mocy produkcyjnych, do czego Emitent już się przygotował.

Dodatковым elementem utrudniającym działalność Emitenta jest rosnąca inflacja, a także zakłócenia w łańcuchach dostaw surowców i materiałów służących do produkcji. Zakłócenia te powodują znaczne wydłużanie się terminów realizacji zamówień i mogą mieć negatywny wpływ na dynamikę przychodów i zysków Emitenta w najbliższej perspektywie. Niemniej Emitent uważa taką sytuację za przejściową, a sam rynek na którym funkcjonuje za dynamicznie rosnący.

Zarząd podtrzymuje swoje stanowisko, że choć branża ogólnie pojętej ochrony zdrowia wydaje się być w niewielkim stopniu narażona na spadek popytu (lub przejściowo narażona), to jednak należy liczyć się z możliwą zmianą zachowań konsumentów – w wyniku kurczących się osobistych realnych dochodów (na skutek inflacji) lub ostrożniejszego dysponowania zasobami budżetów domowych, mogącego doprowadzić do ograniczenia wydatków na suplementację. Z drugiej strony, jak wynika z danych sprzedażowych (źródło: PEX Pharma Sequence Sp. z o.o.), suplementy diety i środki dietetyczne specjalnego przeznaczenia to kategoria, która (po kategorii wyrobów medycznych) odczuła najmniejsze ilościowe spadki sprzedaży w pierwszym półroczu 2021 r. i wciąż wyraźnie rośnie, mając w perspektywie dodatnią dynamikę wzrostu w całym roku. Może wiązać się to ze wzrostem świadomości społeczeństwa o potrzebie wzmacniania swojej odporności w dobie pandemii. Kluczowa może być dostępność suplementów diety, których zakup nie wymaga udziału lekarza i otrzymania recepty, a dostęp jest możliwy także w sprzedaży internetowej.

Ponadto potencjalnie pozytywny wpływ na poziom zamówień w przyszłości może mieć brak kolejnego lockdownu, którego na moment publikacji niniejszego sprawozdania, nie można jednak wykluczyć.

Należy podkreślić, iż obecnie dostawy kluczowych surowców i materiałów nie są zagrożone, choć występują coraz częstsze kłopoty z dostępnością w zakładanym pierwotnie terminie. Wzrosły koszty transportu oraz ceny materiałów opakowaniowych, a kursy walut, z których korzysta Spółka, poddane są mocnym wahaniom, co generuje dodatkowe ryzyka związane z cenami surowców i materiałów oraz ich negatywnym wpływem na marżowość wybranych produktów. Ceny surowców odnotowują większą niż zwyczajowo wzrostową fluktuację. Czynnikiem ryzyka są również rosnące ceny energii, które w przyszłości przełożą się na wzrost kosztów produkcji. Czynniki inflacyjne wzrostu cen w krótkim i średnim terminie mogą mieć negatywny wpływ na uzyskane marżowości, a przynajmniej do czasu wprowadzenia przez Emitenta podwyżek na wytwarzane produkty (co jest procesem długotrwałym, ponieważ będzie dotyczyło przeważnie nowozawieranych kontraktów). Istnieje obawa, że cykle podwyżek mogą się powtarzać w wyniku wciąż rosnących cen surowców, materiałów i energii.

Zgodnie z zapowiedziami, w pierwszym półroczu 2021 r. kontynuowane były inwestycje w dodatkowe urządzenia i instalacje oraz adaptację kolejnych pomieszczeń produkcyjnych, w tym zakup do zakładu w Łodzi linii kapsułkującej do produkcji wegańskiej kapsułki miękkiej, a także automatycznej linii do rozlewania płynów. Inwestycje są sfinansowane ze środków własnych Emitenta i dotacji (kredyt technologiczny). Zakończenie niektórych inwestycji planowane było do końca I półrocza bieżącego roku, ale termin ten przesunął się na kolejny kwartał z uwagi na opóźnienia w dostawach urządzeń. Celem inwestycji jest zwiększenie możliwości produkcyjnych w określonych formach produktowych. Zarząd zastrzega jednak możliwość korekty dalszych planów inwestycyjnych i odłożenia lub zmiany niektórych inwestycji, w zależności od rozwoju sytuacji gospodarczej, spowodowanej pandemią COVID-19.

Emitent, zarówno w zakładzie w Łodzi, jak i w Mielcu, stosuje w miarę potrzeb wdrożone w poprzednim roku rozwiązania organizacyjne, takie jak praca zdalna (na stanowiskach, na których było to możliwe) oraz dodatkowe procedury i środki ochrony osobistej mające zmniejszyć ryzyko utraty zdolności operacyjnej z powodu zakażenia pracowników. Choć wprowadzone rozwiązania w ocenie Zarządu mają wpływ na wydajność procesów produkcyjnych, spowalniając je, to pozwalają na utrzymanie ciągłości produkcji i realizowanie harmonogramów produkcyjnych. Spółki z Grupy posiadają wystarczające zapasy surowców i materiałów, aby utrzymać w najbliższym czasie produkcję zgodną z złożonymi zamówieniami Klientów. Zarządy monitorują potencjalny wpływ pandemii na działalność spółek i podejmują wszelkie możliwe kroki, aby złagodzić jej negatywne dla Grupy skutki.

Wskaźniki rentowności	Dane skonsolidowane		Dane jednostkowe	
	IH 2021	IH 2020	IH 2021	IH 2020
Marża operacyjna (EBIT)	25,0%	5,8%	12,4%	5,8%
Marża EBITDA	30,3%	13,3%	14,9%	9,4%
Marża zysku netto	9,6%	7,9%	2,8%	17,8%

Powyższe wskaźniki nie są definiowane w obowiązujących standardach rachunkowości MSSF i w ocenie Zarządu Emitenta stanowią Alternatywne Pomiar Wyników (APM) w rozumieniu wytycznych ESMA/2015/1415. Dobór powyższych APM został poprzedzony analizą ich przydatności pod kątem dostarczenia inwestorom wartościowej informacji na temat aktualnej sytuacji finansowej Emitenta. Wskaźniki te ułatwiają ocenę rentowności Emitenta. Są one powszechnie stosowane w analizie finansowej, należy jednak zaznaczyć, iż sposób ich obliczania przez różne spółki może się różnić.

*Metoda obliczania zaprezentowanych wskaźników:*

- Marża operacyjna = (zysk operacyjny / przychody ze sprzedaży) \* 100%
- Marża EBITDA = (zysk operacyjny powiększony o amortyzację / przychody ze sprzedaży) \* 100%
- Marża zysku netto = (zysk okresu obrotowego / przychody ze sprzedaży) \* 100%

*Uzasadnienie stosowania poszczególnych wskaźników APM:*

- Marża operacyjna: uwzględnia pozostałą działalność operacyjną w ocenie rentowności sprzedaży. Wyższa wartość wskaźnika oznacza większą operacyjną efektywność funkcjonowania Spółki i Grupy Kapitałowej. Marża operacyjna jest powszechnie stosowana do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji. Jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Spółka zdecydowała o jego zastosowaniu.
- Marża EBITDA: informuje o udziale zysku operacyjnego (lub straty) powiększonego o amortyzację w sprzedaży przedsiębiorstwa. Marża EBITDA jest powszechnie stosowana do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji. Jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Spółka zdecydowała o jego zastosowaniu.
- Marża zysku netto: wskazuje, jaką część przychodów stanowi zysk okresu obrotowego. Otrzymany wynik informuje o tym, w jakim stopniu sprzedaż jest opłacalna oraz w jaki sposób Spółka i Grupa Kapitałowa zarządza stosunkiem kosztów do przychodów. Marża zysku netto jest powszechnie stosowana do analizy porównawczej przedsiębiorstwa na tle konkurencji i z tego powodu Spółka zdecydowała o zastosowaniu tego wskaźnika.

## 2.2. Sprawozdanie z sytuacji finansowej

Skonsolidowana wartość aktywów Grupy na dzień 30 czerwca 2021 r. ukształtowała się na poziomie wyższym ok. 1% w stosunku do końca 2020 r. i wyniosła 110,94 mln zł. Aktywa trwałe wzrosły o ok. 2% do wartości 56,91 mln zł. Aktywa obrotowe pozostały na zbliżonym poziomie 54,03 mln (-0,3%). Wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów na poziomie skonsolidowanym wyniosła 4,89 mln zł (+9,46%), z czego większość stanowiła gotówka.

Po stronie pasywów, kapitał własny Grupy na dzień bilansowy wyniósł 97,3 mln zł, czyli o 4% więcej wobec stanu na koniec 2020 r. Zobowiązania krótkoterminowe wyniosły 9,73 mln zł i wykazały spadek o 26%. W tej kategorii zobowiązań główny spadek wynikał z umorzenia części subwencji (o czym Spółka informuje w nocie 32b skonsolidowanego sprawozdania finansowego), oraz spadek zobowiązań z tytułu dostaw i usług o 1,31 mln zł. O 0,63 mln zł wzrosły zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego. O 0,15 mln zł wzrosły zobowiązania z tytułu zaliczek otrzymanych od odbiorców na poczet składanych zamówień, co było związane z dodatkowymi warunkami mającymi zabezpieczyć płatności od klientów.

Jednostkowe aktywa trwałe Master Pharm S.A. na koniec pierwszego półrocza 2021 r. wyniosły blisko 56,00 mln zł, odnotowując wzrost o 3% wobec stanu na 31 grudnia 2020 r., głównie za sprawą aktywów na odroczonego podatek.

Jednostkowe aktywa obrotowe wyniosły 49,53 mln zł, odnotowując wzrost o 3%, przede wszystkim w związku ze wzrostem zapasów o 2,22 mln zł, wzrostem należności handlowych o 4,5 mln zł, należności z tytułu dywidendy o 1,4 mln zł oraz należności z tytułu podatku dochodowego o 0,23 mln zł. Wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów wyniosła 4,79 mln zł, z czego większość stanowiła gotówka.

Wskaźniki zadłużenia i płynności	Dane skonsolidowane		Dane jednostkowe	
	IH 2021	IH 2020	IH 2021	IH 2020
Wskaźnik płynności bieżącej	5,55	5,40	2,78	4,83
Wskaźnik przyspieszonej płynności	4,18	4,26	2,31	4,24
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	12,3%	16,1%	0,18	13,4%
Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	14,0%	19,2%	0,22	15,4%

Powyższe wskaźniki nie są definiowane w obowiązujących standardach rachunkowości MSSF i w ocenie Zarządu Emitenta stanowią Alternatywne Pomiar Wyników (APM) w rozumieniu wytycznych ESMA/2015/1415. Dobór powyższych APM został poprzedzony analizą ich przydatności pod kątem dostarczenia inwestorom wartościowej informacji na temat aktualnej sytuacji finansowej Emitenta. Wskaźniki te ułatwiają ocenę płynności finansowej i zadłużenia Emitenta. Są one powszechnie stosowane w analizie finansowej, należy jednak zaznaczyć, iż sposób ich obliczania przez różne spółki może się różnić.

*Metoda obliczania zaprezentowanych wskaźników:*

- 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

*Uzasadnienie stosowania poszczególnych wskaźników APM:*

- Wskaźnik płynności bieżącej: obrazuje zdolność firmy do regulowania krótkoterminowych zobowiązań środkami obrotowymi. Jest to jeden ze standardowych wskaźników płynności finansowej przedsiębiorstwa, który pozwala ocenić zdolność podmiotu do utrzymania płynności finansowej. Wskaźnik płynności bieżącej jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Spółka zdecydowała o jego zastosowaniu.
- Wskaźnik przyspieszonej płynności: jest uzupełnieniem wskaźnika płynności bieżącej. Informuje o możliwościach spółki i Grupy Kapitałowej do spłaty swoich krótkoterminowych zobowiązań aktywami o wysokiej płynności (z pominięciem zapasów). Jest to jeden ze standardowych wskaźników płynności finansowej przedsiębiorstwa, który pozwala ocenić zdolność podmiotu do utrzymania płynności finansowej w krótkim okresie. Wskaźnik płynności szybkiej jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Spółka zdecydowała o jego zastosowaniu.
- Wskaźnik ogólnego zadłużenia: to miernik finansowy prezentujący stopień zabezpieczenia spłaty zadłużenia majątkiem przedsiębiorstwa. Zmiany wartości wskaźnika ogólnego zadłużenia w czasie obrazują zmiany poziomu finansowania z kapitału obcego (niższy poziom wskaźnika oznacza spadek finansowania obcego oraz obniżenie ryzyka związanego ze spłatą zobowiązań). Wskaźnik ogólnego zadłużenia jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Spółka zdecydowała o jego zastosowaniu.
- Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych: mierzy stopień zaangażowania kapitału obcego w stosunku do kapitału własnego i określa wielkość posiadanych przez firmę zobowiązań obcych przypadających na jednostkę kapitału własnego firmy. Określa możliwość pokrycia zobowiązań kapitałem własnym. Wzrost wartości wskaźnika w poszczególnych okresach oznacza wzrost udziału długu w finansowaniu działalności firmy. Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych jest standardowym miernikiem stosowanym w analizie finansowej i z tego powodu Spółka zdecydowała o jego zastosowaniu.

**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. W całym bieżącym roku Zarząd planuje uzyskanie przychodów i zysku operacyjnego co najmniej na poziomie z roku 2020.

### 2.3. Opis istotnych dokonań oraz czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność i sprawozdanie finansowe Emitenta i Grupy Kapitałowej

Istotne czynniki wpływające na dane finansowe prezentowane w skonsolidowanym i jednostkowym sprawozdaniu finansowym Emitenta, omówione zostały w pkt. 2.1 oraz 2.2. niniejszego sprawozdania. Ponadto wpływ na działalność i wyniki Emitenta i Grupy Kapitałowej miały następujące czynniki:

**Projekty rozwojowe**

W dniu 30 czerwca 2020 r. został złożony wniosek o dofinansowanie projektu nr POIR.03.02.02- 00-1989/20, pt.: Wdrożenie technologii innowacyjnej wegańskiej kapsułki miękkiej z dnia 30 czerwca 2020 r. dla inwestycji technologicznej finansowanej kredytem technologicznym i został oceniony pozytywnie pod kątem spełniania warunków formalnych określonych dla poddziałania 3.2.2 Kredyt na innowacje technologiczne POIR 2014-2020. Dokumentacja aplikacyjna została skierowana do oceny przez Komisję Oceny Projektów w formie Panelu Ekspertów. Projekt został zakwalifikowany do dofinansowania. Promesa uzyskania kredytu technologicznego została uzyskana z Banku PEKAO SA na kwotę 0,77 mln zł. W dniu 26 listopada 2020 r. została podpisana umowa kredytu technologicznego na kwotę 773 tys. zł, kredyt nie został jeszcze uruchomiony ponieważ Spółka czeka na podpisanie umowy z Bankiem Gospodarstwa Krajowego, który dofinansowuje projekt. Okres wykorzystania – do 30 września 2021 r., a spłaty – do 30 czerwca 2022 r. W ramach projektu zostanie sfinansowana nowa linia do produkcji wegańskiej kapsułki miękkiej. Trwa realizacja projektu ze środków własnych Emitenta, które będą podlegały refinansowaniu z kredytu technologicznego, a następnie dofinansowane w postaci spłaty przez BGK części kapitałowej zaciągniętego kredytu technologicznego – łączna kwota dofinansowania to 45% wartości wydatków kwalifikowanych. Z uwagi na opóźnienia procedowania przez BGK, Spółka jest zmuszona do wydłużenia formalnego terminu realizacji projektu. Podjęto formalne kroki w celu przedłużenia terminu projektu oraz aneksowania umowy z bankiem PEKAO SA, który udziela kredytu technologicznego – umowa zostanie przedłużona do 30 listopada 2021 r.



### Zakup aktywów finansowych

W 2020 r. Emitent prowadził aktywne kapitałowe działania inwestycyjne w akcje spółek notowanych na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Niektóre z inwestycji zostały zakończone w 2020 r., inne nadal trwają. Wycena posiadanych aktywów finansowych na koniec okresu bilansowego miała znaczący wpływ na wynik brutto i netto Grupy. Wpływ działalności inwestycyjnej został szczegółowo opisany w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym w notach nr 15, 16 i 24 lit b.

## 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.

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

### a) 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 świetle Brexitu, dużym znakiem zapytania jest rynek Wielkiej Brytanii. Obecnie rynek ten nie jest kluczowy dla Emitenta, może być jednak interesujący z punktu widzenia siły nabywczej. Emitent zauważa również potencjał w produktach przeznaczonych dla wegetarian i jest w trakcie realizacji projektu, który pozwoli na rozbudowę mocy produkcyjnych również do tej kategorii produktów.

### b) 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. Emitent jest właścicielem portfolio marek zakupionych od firmy Avet Pharma, z których obecnie uzyskuje przychody w postaci opłat licencyjnych, ale nie wyklucza sprzedaży części lub całości portfolio tych produktów i marek, a także prowadzi aktywne działania mogące skutkować ich sprzedażą.

### c) 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.

### d) 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 detaliczny rynek suplementów diety. Tym samym zdecydowanie może być mniej miejsca dla małych firm, które promują własne marki, jednak nie dysponują własną siecią sprzedaży lub nie są powiązane z taką. Natomiast rośnie rynek wyspecjalizowanych podmiotów oferujących kompleksową obsługę mniejszych sieci aptecznych w zakresie kreowania, produkcji i zarządzania marką własną.

### e) 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, a także skrócenie łańcucha dostaw, co jest szczególnie ważne w sytuacji występowania lockdownów w związku z pandemią COVID-19. 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.

**f) 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.

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". Na poziomie Unii Europejskiej prowadzone są też prace mające na celu wyeliminowanie dwutlenku tytanu z produktów, co może skutkować radykalnymi zmianami przy projektowaniu produktów i technologii ich wytwarzania.

**g) Wzrost cen energii**

Emitent obserwuje rynek energii elektrycznej, która jest istotnym czynnikiem generującym koszty działalności Emitenta.

Emitent podjął działania mające ograniczyć skutki podwyżek cen energii i podpisał nową umowę z dostawcą z gwarantowaną ceną do końca 2021 r. Od 2022 r. Emitent zdecydował o zakupach energii na giełdzie energii za pośrednictwem wyspecjalizowanego profesjonalnego podmiotu, co ma przynieść oszczędności rzędu 5-15%. Spółka zależna Grokam ma zawarty do 31 grudnia 2022 r. kontrakt z gwarantowaną ceną.

Emitent monitoruje rynek i ma narzędzia, które pozwolą na podejmowanie adekwatnych działań mających na celu dopasowanie strategii w tym zakresie do sytuacji panującej na rynku energii.

**h) Wpływ COVID-19**

Chociaż w chwili publikacji niniejszego sprawozdania finansowego sytuacja związana z pandemią COVID-19 wciąż się zmienia, Zarząd ocenia, że nie ma ona znaczącego wpływu na działalność operacyjną (produkcję) Master Pharm. W zakładach produkcyjnych Emitenta już na początku pandemii zostały wprowadzone dodatkowe procedury mające na celu zminimalizowanie ryzyka przestojów w wyniku zachorowania załogi. Przejście nie wystąpiły, jednak w dalszej perspektywie nie można takiego ryzyka ostatecznie wykluczyć.

Zarząd bierze pod uwagę elementy niepewności co do dalszego przebiegu pandemii, takie jak kolejne lockdowny czy zachowania konsumenckie, jednak uważa, że najtrudniejszy okres branża, w której funkcjonuje, ma już za sobą, a działające w niej podmioty przystosowały się do nowych warunków prowadzenia działalności.

Do poważniejszych zagrożeń można zaliczyć wysoką inflację oraz trudności w dostawach, których przyczyną są gwałtowne procesy zakupowe oraz braki materiałowe i surowcowe (sytuacja, z którą Emitent ma obecnie do czynienia), a skutkiem wzrost cen poszczególnych surowców lub komponentów na skutek rosnącego popytu ze strony szeroko rozumianego przemysłu, a z drugiej strony ograniczony dostęp do tych zasobów (opóźnione i przerwane łańcuch dostaw). W tej sytuacji Emitent może być narażony na utratę części marży dla produktów już zamówionych, ale jeszcze niewyprodukowanych, do czasu wprowadzenia podwyżek na kolejne kontraktowane produkcje, w których zostaną uwzględnione kalkulacje wyższych cen surowców i komponentów. Emitent monitoruje to zjawisko i już rozpoczął cykl podwyżek nowo wycenianych produkcji.

W Grupie zarówno Emitent, jak i spółka zależna Grokam, skorzystały z dostępnego wsparcia w ramach tarczy finansowej Polskiego Funduszu Rozwoju. Emitent w dniu 12 maja 2020 r. uzyskał subwencję w wysokości 3,5 zł i zgodnie z otrzymanymi wytycznymi będzie zobowiązany do zwrotu 50% nieumorzonego dofinansowania dofinansowania w formie nieoprocentowanej pożyczki w terminie 24 miesięcy zgodnie z przedstawionym przez Polski Fundusz Rozwoju harmonogramem, spłaty rozpocznią się od lipca br. w miesięcznych ratach. Umorzenie 50% pożyczki nastąpiło w czerwcu br.

Zarząd będzie nadal monitorował potencjalny wpływ pandemii i podejmie wszelkie możliwe kroki, aby złagodzić potencjalne negatywne skutki dla Spółki. Na podstawie bieżącej analizy zamówień złożonych i składanych przez klientów, Zarząd nie widzi zagrożenia dla kontynuacji działalności spółki od strony popytowej (przychodów) w 2021 r., a od strony operacyjnej uważa, że Spółka jest dobrze przygotowana do funkcjonowania w warunkach pandemicznych, co potwierdza poziom przychodów i dodatni wynik finansowy za pierwsze półrocze 2021 r. Zachowując ostrożny osąd, Zarząd uważa, że w 2021 r. Spółce uda się utrzymać poziom przychodów na co najmniej tym samym poziomie co w 2020 r., a zwiększenie ich będzie głównie zależało od tempa wdrażania inwestycji w nowe moce wytwórcze, które Spółka rozpoczęła w bieżącym roku, a także od popytu ze strony klientów na nowe usługi.

**i) Wycena aktywów finansowych**

W 2020 r. Emitent prowadził aktywne kapitałowe działania inwestycyjne w akcje spółek notowanych na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Niektóre z inwestycji zostały zakończone, inne nadal trwają. Wycena posiadanych aktywów finansowych na koniec okresu bilansowego miała znaczący wpływ na wynik brutto i netto Grupy. Wpływ działalności inwestycyjnej został szczegółowo opisany w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym w notach nr 15, 16 i 24 lit b. Jeżeli nastąpią dalsze spadki wartości posiadanych aktywów, będą one miały ujemny wpływ na wynik co najmniej kolejnego kwartału.

**j) Utrata wartości znaków produktowych i praw autorskich**

W dniu 30 grudnia 2019 r. Spółka dominująca nabyła od Avet Pharma Sp. z o.o. 20 znaków produktowych oraz 27 praw autorskich do znaków produktowych. Wartość nabycia została ustalona na podstawie niezależnej wyceny rzeczoznawcy. Spółka dominująca przyjęła dziesięcioletni okres amortyzacji tych aktywów niematerialnych. Spółka Avet Pharma Sp. z o.o. została sprzedana przez Emitenta, a znaki produktowe i prawa do znaków, którymi nadal posługuje się spółka Avet Pharma Sp. z o.o. objęte opłatą licencyjną.

W związku z brakiem wystąpienia w 2020 r. przepływów pieniężnych dla niektórych nabytych praw do znaków produktowych, Grupa przeprowadziła test trwałej utraty wartości znaków produktowych opierając się na uzyskanych przychodach z opłat licencyjnych oraz marży realizowanej na produkcji licencjonowanych produktów w roku 2020.

Mimo wyceny łącznie przewyższającej wartość bilansową aktywów niematerialnych, w związku z brakiem planów przepływów pieniężnych w 2020 r. dla 12 znaków i praw do znaków – dokonano odpisania całej ich wartości netto w kwocie 270 tys. zł w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych.

W 2021 r. mogą nastąpić kolejne odpisy z powyższego powodu, co może mieć negatywny wpływ na wynik kolejnych kwartałów.

Opis założeń przyjętych do wyceny wartości użytkowej oraz niepewność szacunku została przedstawiony w nocie objaśniającej nr 21 do skonsolidowanego sprawozdania finansowego za pierwsze półrocze 2021 r.

## 2.5. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach

Grupa Kapitałowa Master Pharm prowadzi zróżnicowaną działalność w zakresie produkcji kontraktowej suplementów diety i innych środków żywnościowych posiadających właściwości wspomagające zdrowie.

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 z końcem 2019 r. zdecydowała o wyłączeniu ze swojej działalności sprzedaży pod marką własną produktów i zbyła spółkę zależną Avet Pharma Sp. z o.o. Od tego czasu skupia się na produkcji kontraktowej suplementów diety. Do pozostałej działalności w 2020 r. zaliczono sprzedaż materiałów oraz działalność w zakresie licencji znaków produktowych. Przychody z pozostałej działalności nie stanowią jednak znaczącej wartości (są poniżej 10% ogółu przychodów). Z tego powodu Zarząd Grupy od 2020 r. uznaje całą działalność Grupy za jeden segment operacyjny.

**Analiza przychodów wg kategorii (dane skonsolidowane):**

(tys. zł)	IH 2021	IH 2020
Sprzedaż produktów	36 586	24 636
Sprzedaż towarów	1 199	1 056
Przychody z tytułu usług	2 278	1 344
Sprzedaż materiałów	115	71
<b>Razem</b>	<b>40 178</b>	<b>27 107</b>

## 2.6. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości realizacji prognoz

Emitent nie publikował prognoz na 2021 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 suplementów diety i innych środków żywnościowych posiadających właściwości wspomagające zdrowie.

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.

#### 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.

**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. Zakład specjalizuje się 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.

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.

#### 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 umocnienie Master Pharm S.A. na pozycji lidera produkcji kontraktowej dla sektora farmaceutycznego w Polsce. Kluczowymi elementami realizowanej strategii Grupy są inwestycje związane ze zwiększeniem mocy produkcyjnych i rozszerzeniem kompetencji w zakresie produkcji.

#### Działania podjęte w ramach realizacji strategii w 2021 r.:

Emitent dokonał przeglądu dotychczasowej powierzchni produkcyjnej, a także nowo zaadoptowanej powierzchni, pod kątem doposażenia o nowe urządzenia produkcyjne. Na bieżąco monitoruje ofertę dostępnych terenów inwestycyjnych pod potencjalną rozbudowę lub budowę kolejnego zakładu produkcyjnego. Zrealizowano zakup nowych urządzeń (linii do produkcji kapsułek miękkich oraz linii do rozlewu płynów) i trwa ich wdrażanie do produkcji.

### 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 zakładzie w Łodzi,
- produkcji kontraktowej i rozwoju produktów oraz obsługi zawieranych kontraktów w Master Pharm S.A.,
- dystrybucyjnym i handlowym dotyczącym marek suplementów diety zakupionych od spółki Avet Pharma - produkty zakupionych marek są sprzedawane przez Avet Pharmę za opłatą licencyjną na rzecz Emitenta.  
(23 grudnia 2019 r. dokonano transakcji zbycia, posiadanych dotychczas przez Emitenta, 100% udziałów spółki zależnej Avet Pharma Sp. z o.o., zajmującej się tworzeniem i wprowadzaniem do obrotu suplementów diety pod markami własnymi. W dniu 30 grudnia 2019 r., dokonano transakcji nabycia przez Emitenta od spółki Avet Pharma portfolio 49 marek suplementów diety. Emitent informował o ww. transakcjach w raportach ESPI 15/2019 oraz 16/2019).

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

#### Główne planowane działania związane z inwestycjami w długim terminie to:

- Spółka przystąpiła do realizacji zapowiedzi dotyczących powiększenia własnych mocy produkcyjnych poprzez zakup kolejnych urządzeń i ich ulokowanie w dotychczasowych zakładach produkcyjnych, trwa montaż i rozruch urządzeń

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 - Śródmieścia 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 15 lipca 2021 r. Rada Nadzorcza podjęła uchwałę o powołaniu Zarządu na nową trzyletnią kadencję. Uchwała weszła w życie z dniem podjęcia. Obecnie Zarząd jest jednoosobowy, w jego skład 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.

### 3.2.3. Rada Nadzorcza

W dniu 28 czerwca 2021 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwały dotyczące powołania Rady Nadzorczej na trzyletnią kadencję w dotychczasowym składzie. Obecnie w skład Rady Nadzorczej Emitenta wchodzi:

- Marcin Konarski – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Stanisław Klimczak – Członek Rady Nadzorczej,
- Jan Franasik – Członek Rady Nadzorczej.
- Rafał Jaskóła – Członek Rady Nadzorczej
- Jan Mikołaj Franasik – Członek Rady Nadzorczej

### Komitet Audytu

W dniu 15 lipca 2021 r. Rada Nadzorcza podjęła uchwałę o powołaniu spośród Członków Rady Nadzorczej Komitetu Audytu w składzie:

- Rafał Jaskóła – Przewodniczący Komitetu Audytu
- Stanisław Klimczak – Wiceprzewodniczący Komitetu Audytu
- Jan Mikołaj Franasik – Członek Komitetu Audytu

### 3.2.4. Akcjonariat

Struktura akcjonariatu Master Pharm S.A. wg stanu na dzień 30 września 2021 r. wraz ze wskazaniem zmian od daty publikacji poprzedniego raportu okresowego:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów	Zmiana od 17.05.2021 (szt. akcji)	% udział w akcjonariacie	% udział w głosach na WZ	Zmiana od 17.05.2021 (p.p.)
Max Welt Holdings LP*	14 200 000	14 200 000	bz.	66,05%	66,05%	bz.
Aleksandra Nykiel	2 287 500	2 287 500	bz.	10,64%	10,64%	bz.
Nationale-Nederlanden OFE i DFE	1 466 561	1 466 561	bz.	6,82%	6,82%	bz.
Pozostali	3 545 939	3 545 939	bz.	16,49%	16,49%	bz.
<b>Razem</b>	<b>21 500 000</b>	<b>21 500 000</b>	<b>bz.</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>bz.</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

#### Akcje własne

Wg stanu na dzień 30 czerwca 2021 r. Spółka posiadała 419.800 akcji własnych o wartości nominalnej 4 198,00 zł, stanowiących 1,95% kapitału zakładowego, nabytych w drodze rozliczenia transakcji związanych z realizacją wezwania ogłoszonego 28 lipca 2020 r. (raport ESPI 18/2020) po cenie nabycia 4,20 zł za jedną akcję, tj. łącznie za 1.763.160,00 zł.

W dniu 30 sierpnia 2021 r., w drodze rozliczenia skupu akcji ogłoszonego w dniu 13 sierpnia 2021 r. (raport ESPI 14/2021) doszło do nabycia 1.154.974 akcji własnych przez Spółkę, o wartości nominalnej 11.549,74 zł, stanowiących 5,37% kapitału zakładowego, po cenie nabycia 4,20 zł za jedną akcję, tj. łącznie za 4.850.890,80 zł.

W rezultacie, wg stanu na dzień 30 września 2021 r. Spółka posiada łącznie 1.574.774 akcji własnych, o wartości nominalnej 15.747,74 zł, stanowiących 7,32% kapitału zakładowego, nabytych po cenie 4,20 zł za jedną akcję, tj. za 6.614.050,80 zł.

### 3.2.5. Stan posiadania akcji Emitenta przez osoby zarządzające i nadzorujące

Wedle najlepszej wiedzy Zarządu Spółki Master Pharm S.A., osoby zarządzające i nadzorujące Spółkę wg stanu na dzień 30 września 2021 r. posiadały następującą liczbę akcji:

Osoba	Liczba akcji	Udział w kapitale	Zmiana od 17.05.2021 – daty publikacji poprzedniego raportu okresowego (szt. akcji)
Jacek Franasik* – Prezes Zarządu	14 200 000	66,05%	bz.

\*Za pośrednictwem Max Welt Holdings LP

## 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 żywnościowych specjalnego przeznaczenia medycznego. 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 medycznego. 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 EUR i 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. Grokam w toku prowadzonej działalności nabywa między innymi surowce, półprodukty i opakowania od dostawców. Z kolei produkty Avet Pharma wytwarzane są nadal w ramach Grupy poprzez Grokam i Master Pharm, a dostarczane przez Emitenta, jednak jako niezależna spółka może też taką produkcję zlecać innym producentom kontraktowym. Grokam 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 Grokam 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.

**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 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 składają 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.

**g) Ryzyko związane z wyceną posiadanych aktywów finansowych**

Istnienie ryzyko dokonania odpisów na skutek utraty wartości zakupionych przez spółkę znaków towarowych (marek), a także ryzyko dalszego spadku wartości aktywów w postaci akcji spółek notowanych na GPW.

**h) Ryzyko opóźnień w produkcji skutkujących karami umownymi**

Zarząd dostrzega ryzyko opóźnień w produkcji związane z przerwaniem łańcuchów dostaw i istotnymi opóźnieniami w dostawach używanych przez Spółkę surowców i materiałów. Opóźnienia, które w umiarkowanym stopniu zachodzą obecnie po stronie Spółki, mogą potencjalnie skutkować karami umownymi. Należy jednak zaznaczyć, że w obecnych warunkach klienci Spółki podchodzą ze zrozumieniem do zaistniałej sytuacji i nie decydują się na korzystanie ze swoich uprawnień.

## 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

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., 13 września 2017 r., 20 listopada 2017 r., 26 lutego 2018 r., 2 stycznia 2019 r., 7 sierpnia 2019 r.. Ostatnia rozprawa odbyła się 1 czerwca 2020 r. z udziałem biegłego. Postępowanie jest w toku.

W dniu 26 sierpnia 2020 r. wpłynął do Spółki odpis pozwu wniesionego przez akcjonariusza - Gustford Holdings Limited (Akcjonariusz) – do Sądu Okręgowego w Łodzi o uchylenie następujących uchwał Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki (ZWZ) podjętych w dniu 24 czerwca 2020 r.:

- Numer 3/24/06/2020 w sprawie zatwierdzenia sprawozdania Zarządu z działalności Master Pharm S.A. w r. obrotowym kończącym się 31 grudnia 2019 r.;
- Numer 4/24/06/2020 w sprawie zatwierdzenia sprawozdania Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Master Pharm S.A. w r. obrotowym kończącym się 31 grudnia 2019 r.;
- Numer 6/24/06/2020 w sprawie zatwierdzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Master Pharm S.A. za rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2019 r.

Akcjonariusz był obecny na ZWZ Spółki w dniu 24 czerwca 2020 r., głosował przeciw ww. uchwałom, a po ich podjęciu zgłosił do nich sprzeciw, o czym Spółka dominująca informowała raportem bieżącym 10/2020 w dniu 24 czerwca 2020 r. Treść wszystkich uchwał podjętych przez to ZWZ, wraz z wynikami głosowań, Spółka przedstawiła w raporcie 9/2020 z dnia 24 czerwca 2020 r. Rozprawa zarządzona przez sąd odbyła się 22 października 2020 r. W dniu 21 grudnia 2020 r. Sąd Okręgowy w Łodzi oddalił w całości powództwo Gustford Holdings Limited o uchylenie uchwał Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 24 czerwca 2020 r i zasądził na rzecz pozwanego zwrot kosztów procesu w kwocie 11.617,00 zł. Zgodnie z uzyskaną informacją z Sądu Okręgowego w Łodzi, powód nie złożył apelacji. W dniu 31 marca 2021 r. pełnomocnik pozwanego złożył wniosek o stwierdzenie prawomocności wyr. Sądu Okręgowego w Łodzi w odpowiedzi potwierdzono, że wyrok uprawomocnił się dnia 5 marca 2021 r.

Na początku lipca 2020 r. spółka złożyła pozew w postępowaniu upominawczym (sprawa została przekazana przez sąd do postępowania nakazowego) o zapłatę od klienta niezapłaconej ceny na kwotę 192 375,00 zł za wytworzone produkty. Cała kwota objęta jest odpisem aktualizującym. Został wydany nakaz zapłaty od którego strona pozwana 18 lutego 2021 r. wniosła sprzeciw, który został doręczony stronie powodowej 12 maja 2021r, powód ustosunkował się do sprzeciwu. Postępowanie jest w roku.

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

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

#### 4.5. Informacje o udzieleniu przez Emitenta lub jednostkę zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji jest znacząca

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

### 5. Oświadczenie Zarządu

Zarząd Master Pharm S.A. oświadcza, iż według jego najlepszej wiedzy półroczne skrócone skonsolidowane i jednostkowe sprawozdania finansowe Master Pharm S.A. za okres od 1 stycznia do 30 czerwca 2021 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.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Master Pharm S.A. oraz Grupy Kapitałowej Master Pharm za I półrocze 2021 r. zawiera prawdziwy obraz rozwoju, osiągnięć oraz sytuacji Grupy i Emitenta, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

Łódź, dnia 30 września 2021 r.