



**Sprawozdanie Zarządu z działalności
spółki MED-GALICJA S.A.
w 2017 roku**

Gilowice, 29.05.2018r.

1. Informacje ogólne

Nazwa (firma):	MED-GALICJA S.A.
Kraj siedziby:	Rzeczpospolita Polska
Siedziba:	Gilowice, powiat żywiecki, województwo śląskie
Adres:	ul. Krakowska 119, 34-322 Gilowice
Telefon:	(+48) 33 863 90 33
Fax:	(+48) 33 863 90 33
Adres poczty elektronicznej:	gielda@med-galicja.pl
Adres strony internetowej:	www.med-galicja.pl
REGON	180194007
NIP	872-22-82-319
Numer KRS:	0000401207
Oznaczenie sądu rejestrowego:	Sąd Rejonowy w Bielsku-Białej, VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
Rynek notowań:	ASO NewConnect
Skrót giełdowy:	MGC

Spółka prowadzi działalność na terenie Rzeczypospolitej Polskiej i poza jej granicami, związaną z importem i produkcją sprzętu ortopedyczno-rehabilitacyjnego oraz jego dystrybucją.

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki jest:

- a) sprzedaż detaliczna wyrobów medycznych, włączając ortopedyczne, prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach – PKD 47.74.Z,
- b) sprzedaż hurtowa wyrobów farmaceutycznych i medycznych – PKD 46.46.Z,
- c) produkcja urządzeń, instrumentów oraz wyrobów medycznych, włączając dentystyczne – PKD 32.50.Z.

Początki działalności Spółki sięgają 2007 roku, kiedy to powstała spółka cywilna pod firmą MED-GALICJA. Spółka Akcyjna powstała w wyniku przekształcenia spółki cywilnej działającej pod firmą MED-GALICJA S.C. A. Górny, T. Knaż, K. Stafin, T. Susz, K. Bartuś, T. Gorzkowicz, M. Kruszyna (na podstawie uchwały wspólników spółki cywilnej z dnia 20.10.2010 r.) w spółkę akcyjną pod firmą MED-GALICJA Spółka Akcyjna. Przekształcenie zostało zarejestrowane przez właściwy sąd rejestrowy w dniu 07.11.2011 r.

2. Skład organów zarządzających i nadzorujących Spółki.

Zarząd Spółki w roku 2017 i do dnia publikacji raportu rocznego funkcjonował w składzie jednoosobowym:

- Aleksander Górny – Prezes Zarządu,

Łączna wartość wynagrodzeń, wypłaconych w okresie sprawozdawczym osobom zarządzającym, wyniosła 138,0 tys. zł.

Rada Nadzorcza Spółki w roku 2017 i do dnia publikacji raportu rocznego składała się z 5 osób:

- Marcin Szostak – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Bogusław Bodzioch – członek Rady Nadzorczej,
- Dawid Górny – członek Rady Nadzorczej,
- Tomasz Hoffman – członek Rady Nadzorczej,
- Marek Łanoszka – członek Rady Nadzorczej.

Osoby nadzorujące nie pobierały wynagrodzenia za pełnienie funkcji w Radzie Nadzorczej Spółki.

W roku 2017 odbyło się jedno Zwyczajne Walne Zgromadzenia akcjonariuszy Spółki. Miało ono miejsce 29.06.2017 r. w Bielsku-Białej. ZWZ zatwierdziło m.in.: sprawozdanie finansowe Spółki za rok obrotowy 2016, roczne sprawozdania Rady Nadzorczej i Zarządu, wniosek Zarządu co do pokrycia straty netto za 2016 rok, udzieliło absolutorium poszczególnym członkom Zarządu i Rady Nadzorczej, podjęło uchwałę o dalszym istnieniu Spółki, a także podjęło uchwałę w sprawie zmiany Statutu przewidującej upoważnienie Zarządu Spółki do podwyższenia kapitału zakładowego w granicach kapitału docelowego o kwotę nie większą niż 1,1 mln zł. Nowe brzmienie statutu zostało zarejestrowane przez właściwy sąd rejestrowy dnia 28.07.2017 r.

Ponadto jedno Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie zostało zwołane na dzień 16.11.2017r. i następnie odwołane.

3. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w roku obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego.

Najistotniejsze z punktu widzenia Spółki zdarzenia, które miały miejsce od dnia 1 stycznia 2017 r. do dnia publikacji niniejszego sprawozdania, przedstawione zostały poniżej:

- przygotowanie i utworzenie trzech dofinansowywanych stanowisk pracy w dziale produkcji w I-III kwartale 2017r.,
- podpisanie umowy o dofinansowanie projektu egzoszkieletu z Narodowym Centrum Badań i Rozwoju („Egzoszkielet Galio-Optimus Evolution – innowacyjny instrument poprawy jakości życia dla osób niepełnosprawnych z wtórnymi dysfunkcjami chodu”) 26.05.2017r.
- zamknięcie sklepu w Nowej Dębie w II kwartale 2017r.,
- informacja o prowadzeniu negocjacji z inwestorem niepowiązanym ze Spółką w sprawie jej dokapitalizowania 17.10.2017 r.,
- zwołanie NWZ na dzień 16.11.2017 r. w celu podjęcia uchwał niezbędnych do emisji od 1 do 20.000.000 akcji serii C z wyłączeniem prawa poboru, oferowanych w trybie subskrypcji prywatnej do objęcia przez FRAM Fundusz Inwestycyjny Zamknięty z siedzibą w Warszawie po proponowanej cenie 0,10 zł za akcję (zwołanie 19.10.2017 r., następnie odwołanie 14.11.2017r.),
- zawieszenie negocjacji z FRAM Fundusz Inwestycyjny Zamknięty z siedzibą w Warszawie w sprawie objęcia nowej emisji akcji Spółki 03.11.2017r.

4. Przewidywany rozwój Spółki

W roku 2018 planowane jest osiągnięcie następujących celów:

- przywrócenie i umocnienie rentowności działalności poprzez podniesienie marż realizowanych na sprzedawanych towarach oraz ograniczanie kosztów działalności, w tym kosztów sprzedaży (dalsza redukcja sklepów nierentownych, umocnienie rentowności istniejących sklepów) i kosztów utrzymania siedziby,
- rozwijanie linii produktów własnych o wyroby ortopedyczne,
- rozwijanie sprzedaży hurtowej wyrobów własnej produkcji,
- zintensyfikowanie sprzedaży sprzętu rehabilitacyjnego i ortopedycznego poprzez prezentacje w ośrodkach rehabilitacyjnych dziecięcych,
- nawiązanie kontaktów z fundacjami osób niepełnosprawnych.

Na plany i cele Spółki na rok 2018 zauważalny wpływ będą miały zmiany legislacyjne od 1 lipca 2018r. w branży ochrony zdrowia, w tym dotyczące systemu refundacyjnego dla osób niepełnosprawnych (zapowiedź rządowa po fali protestów). Ujawniane przez rząd i parlament plany legislacyjne mogą wielorako wpłynąć na sposób i rentowność działania producentów oraz dystrybutorów wyrobów medycznych. Zmiany mają dotyczyć m.in. jak wspomniano systemu refundacyjnego, w tym dla osób niepełnosprawnych i ich opiekunów, dla osób powyżej 18 roku życia czy kwot limitów refundacyjnych. Ministerstwo Zdrowia zaplanowało wprowadzić niektóre zmiany już od połowy 2018 r., jednakże wiele aktów prawnych jest na początkowym etapie procesu legislacyjnego, ich kształt nie był dostępny publicznie lub trwały nad nimi intensywne konsultacje i dalsze prace.

Zapowiadane przez rząd zmiany mogłyby znacząco zwiększyć zapotrzebowanie na towary oraz produkty własne Spółki.

W ocenie Zarządu Spółki wobec skali i charakteru planowanych zmian, a także dużej niepewności co do przyszłych rozwiązań konieczne było dostosowanie w postaci wstrzymania rozwoju sieci sprzedaży, zamknięcia nierentownych placówek oraz restrukturyzacji kosztowej. Nie można wykluczyć dalszych zmian strategii rozwoju wobec przyszłych zmian regulacyjnych i wynikających z nich nowych warunków prowadzenia biznesu.

5. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Jednym z dwóch filarów rozwoju Spółki jest sprzedaż produkcji własnej – obiecujący segment przychodów o wyższych marżach. Spółka produkuje artykuły rehabilitacyjno-ortopedyczne, przygotowywane wyłącznie na indywidualne zamówienie, ściśle dopasowane do wymiarów, schorzeń lub deformacji konkretnego pacjenta. Sprzedaż ta nie byłaby możliwa bez prac w zakresie badań i rozwoju, w oparciu o specyficzne potrzeby, zgłaszane przez lekarzy, fizjoterapeutów, pacjentów i ich opiekunów.

Spółka skoncentrowała się na ofercie w grupach asortymentowych:

- a) rehabilitacja (wózki inwalidzkie dla dzieci, dla dorosłych, pionizatory, urządzenia wielofunkcyjne) – pod marką Galio;

- b) protetyka (protezy, ortozy, ściśle dostosowane do schorzenia lub anatomicznego kształtu istniejącej części kończyny, z pomiarem, montażem i ewentualnymi poprawkami korygującymi w domu klienta).

W 2017 r. w zakresie badań i rozwoju MED-GALICJA S.A. koncentrowała się na dwóch dużych i bardzo perspektywicznych projektach w różnych stadiach rozwoju.

Po rozpoczęciu produkcji innowacyjnego, bardzo lekkiego wózka inwalidzkiego z ramą z włókna węglowego pod marką GALIO CARBON Spółka skoncentrowała się w I połowie 2017 r. na intensywnej promocji oraz testowaniu produktu na rynku krajowym. miały miejsce prezentacje w ośrodkach rehabilitacyjnych na terenie województw: śląskiego, podkarpackiego, małopolskiego, pomorskiego.

Drugi projekt dotyczył chronionego patentem wynalazku Politechniki Krakowskiej „Orteza recyprokalna ze wspomaganie mechatronicznym” – egzozszkieletu. Wniosek Spółki o dofinansowanie pt. „Egzozszkielet Galio-Optimus Evolution – innowacyjny instrument poprawy jakości życia dla osób niepełnosprawnych z wtórnymi dysfunkcjami chodu” otrzymał w ostatnich dniach 2016 r. pozytywną ocenę komisji weryfikacyjnej Narodowego Centrum Badań i Rozwoju, a także najwyższą liczbę punktów w naborze. W I kwartale 2017 r. instytucja pośrednicząca skontrolowała pomieszczenia i dokumentację projektową w siedzibie Spółki. W drugim kwartale 2017 r. Spółka skoncentrowała się na doprowadzeniu do podpisania umowy na dofinansowanie projektu “egzozszkieletu” ze strony NCBR – co miało miejsce w końcu maja br. (raport bieżący nr 3/2017 z dnia 26.05.2017 r.).

W zakresie prac nad własnymi produktami Spółka wraz ze spółką zależną opracowała:

- wzory przemysłowe wybranych wyrobów ortopedycznych wytwarzanych seryjnie, które miałyby zastąpić modele obecnie importowane przez Spółkę,
- wzory wyrobów ortopedycznych produkowanych na indywidualne zamówienie: szynę Denis-Browna do korekcji stóp u dzieci (statyczną i dynamiczną), innowacyjną ortezę korygującą nadgarstek i przedramię z regulacją kąta zgięcia nadgarstka i łokcia (GALIO MODULE RCH) oraz pionizator statyczny GALIO STATIC EASY.

W kolejnych kwartałach Emitent nie prowadził istotnej aktywności w zakresie rozwiązań innowacyjnych, która przyniosłaby nowe produkty do wdrożenia.

6. Sytuacja finansowa i majątkowa

Przychody

W 2017 r. Emitent osiągnął jednostkowe przychody ze sprzedaży w wysokości 5 032,2 tys. zł, co stanowiło spadek o 20,4% w stosunku do roku poprzedniego. Podstawowe źródło przychodów stanowiły, jak w latach ubiegłych, przychody ze sprzedaży towarów (importowanego i krajowego sprzętu rehabilitacyjno-ortopedycznego). Sprzedaż produkcji własnej przyniosła 199,5 tys. zł, co stanowiło 4% przychodów ogółem (należy pamiętać, że część sprzedaży produkcji własnej realizowana jest przez spółkę zależną).

Przychody Emitenta wg rodzajów działalności (tys. zł)

Przychody ze sprzedaży:	2017	2016	2015	2014	2017	2016	2015	2014
- wyrobów	199,5	388,1	359,0	333,2	4,0%	6,1%	6,1%	6,4%
- usług	0,0	216,9	14,0	33,8	0,0%	3,4%	0,2%	0,7%
- towarów	4 832,7	5 717,9	5 539,6	4 820,4	96,0%	90,4%	93,7%	92,9%

razem	5 032,2	6 322,9	5 912,6	5 187,4	100%	100%	100%	100%
--------------	----------------	----------------	----------------	----------------	-------------	-------------	-------------	-------------

Obserwowany spadek przychodów był głównie efektem restrukturyzacji sieci sprzedaży, rozpoczętej w ubiegłym roku (wstrzymanie rozwoju sieci i zamknięcie części placówek) – na przychody pracowało w 13 sklepów wobec 18 w 2016 r. Do spadku przychodów przyczynił się też drugi aspekt restrukturyzacji kosztów, tj. zmniejszenie liczby pracowników.

Pozytywnie na wynik operacyjny wpłynęły pozyskane dotacje (w kwocie 77,5 tys. zł wobec 70,7 tys. zł w roku ubiegłym), a także inne przychody operacyjne w kwocie 149,3 tys. zł, na które składało się przede wszystkim rozliczenie nadwyżek poinwentaryzacyjnych zapasów materiałów i towarów, a także odszkodowanie dotyczące umowy leasingowej.

Podobnie jak w latach poprzednich, około 3/4 przychodów przyniosły artykuły rehabilitacyjne oraz środki pomocnicze, przy czym udział tych pierwszych w przychodach ogółem obniżył się, a drugich wzrósł, w stosunku do roku 2016.

Przychody wg głównych grup asortymentowych przedstawia poniższa tabela (tys. zł):

Przychody Emitenta wg głównych grup asortymentowych (tys. zł)

Grupa produktowa	2017	2016	2015	2014	2017	2016	2015	2014
Rehabilitacja	1 645,6	2 475,2	2 366,9	2 105,1	32,7%	39,1%	40,0%	40,6%
Ortopedia	663,7	887,8	772,9	640,1	13,2%	14,0%	13,1%	12,3%
Protetyka	132,0	247,7	235,9	235,2	2,6%	3,9%	4,0%	4,5%
Środki pomocnicze	2 048,3	2 274,0	1 991,6	1 733,9	40,7%	36,0%	33,7%	33,4%
Pozostałe	542,7	438,2	545,3	473,1	10,8%	6,9%	9,2%	9,1%
razem	5 032,2	6 322,9	5 912,6	5 187,4	100%	100%	100%	100%

W 2017 r. kanał detaliczny był dominującym kanałem sprzedaży, wartość sprzedaży w kanale hurtowym obniżyła się kolejny rok z rzędu do 370,0 tys. zł (z 27% w roku 2013 do 7,6% w roku 2017).

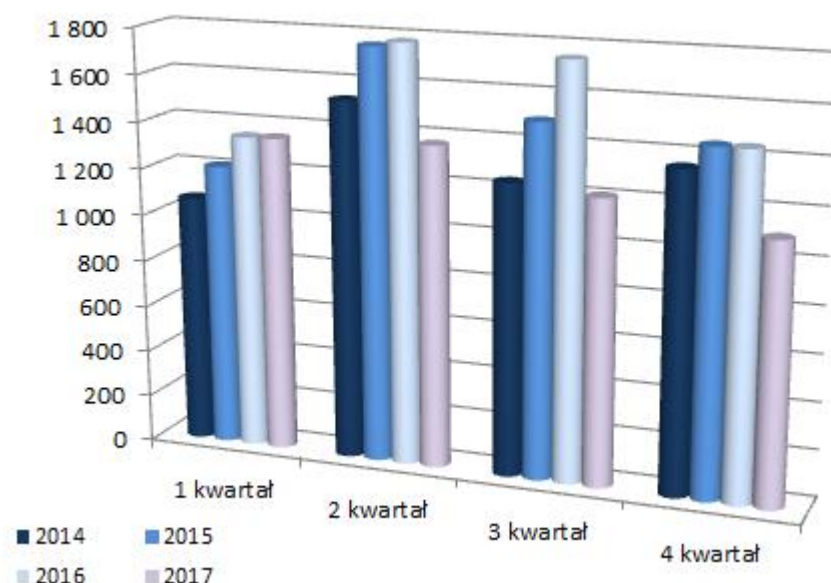
Przychody ze sprzedaży towarów wg kanałów dystrybucji (tys. zł)

Kanał dystrybucji	2017	2016	2015	2014	2017	2016	2015	2014
Sprzedaż detaliczna – sklepy własne	4 458,6	5 151,1	4 844,5	3 814,4	92,3%	90,1%	87,5%	79,1%
Sprzedaż hurtowa	367,8	566,8	692,5	975,4	7,6%	9,9%	12,5%	20,2%
Sprzedaż internetowa	6,3	-	2,6	30,6	0,1%	-	0,0%	0,6%
razem	4 832,7	5 717,9	5 539,6	4 820,4	100%	100%	100%	100%

**zestawienie obejmuje tylko sprzedaż towarów, bez wyrobów własnych*

Sezonowość sprzedaży w roku 2017 kształtowała się odmiennie niż w latach wcześniejszych: najwyższe przychody Emitent zanotował w I oraz II kwartale roku (po 27% udziału w sprzedaży ogółem), trzeci kwartał charakteryzował się słabszą sprzedażą (24% sprzedaży ogółem w stosunku do 28% za III kwartał 2016r.). Porównując wartość obrotów w poszczególnych kwartałach należy pamiętać o zmniejszonej z 18 do 13 placówek sieci sprzedaży detalicznej.

Przychody Emitenta wg kwartałów (tys. zł)



Koszty

Istotny spadek sprzedaży pociągnął w 2017 r. stratę na wszystkich poziomach wyniku, począwszy od straty na sprzedaży.

Jedną z głównych przyczyn słabego wyniku był poziom kursów walut. Stopniowe wzmocnienie się złotego w stosunku do głównej waluty rozliczeniowej Spółki, tj. dolara amerykańskiego, które miało miejsce od końcówki 2016 r., nie zdołało zniwelować niekorzystnej tendencji, która utrzymywała się z krótkimi wahnięciami od lipca 2014 r.

Stosunkowo słaby złoty miał wpływ na utrzymanie się wysokich kosztów zakupu wyrobów medycznych importowanych bezpośrednio od producentów, podwyższonych kosztów ich transportu, a także kosztów zakupu pozostałych wyrobów od polskich dystrybutorów. Należy pamiętać także o tym, że zamawianie towarów bezpośrednio od producentów odbywa się ze znacznym wyprzedzeniem czasowym w stosunku do momentu sprzedaży. Z drugiej strony zobowiązania wobec NFZ (zakontraktowane ceny wyrobów refundowanych) nie pozwoliły Emitentowi na dostosowanie cen detalicznych, co skutkowało dalszym obniżeniem marży.

Dolar amerykański kształtował się przeciętnie na poziomie 3,7782 zł w 2017 wobec 3,9435 zł za rok 2016 (tj. 4,2% taniej średnio rok do roku). Natomiast w ujęciu kwartalnym złoty umacniał się systematycznie i był wobec dolara amerykańskiego mocniejszy o 11,4% w IV kwartale 2017 r. wobec IV kwartału 2016 r. (średnio 3,5955 zł wobec 4,0597 zł).

Kształtowanie się kursu złotego wobec dolara amerykańskiego przybliży wykres:



Źródło: Emitent za stooq.pl

Ponadto na wyniki Emitenta miało istotny wpływ ograniczenie sieci sprzedaży i personelu we wszystkich kanałach dystrybucji, a także pośrednio utrzymująca się niepewność co do kształtu całego systemu opieki zdrowotnej, w tym ram produkcji i refundacji wyrobów medycznych.

Zestawienie poniesionych kosztów rodzajowych

	2017	2016	2015	2017	2016	2015
Amortyzacja	154,6	134,6	56,4	7,0%	4,6%	2,2%
Zużycie materiałów i energii	154,6	208,0	246,0	7,0%	7,1%	9,4%
Usługi obce	539,1	867,9	730,6	24,4%	29,8%	28,0%
Podatki i opłaty	41,3	27,6	19,6	1,9%	0,9%	0,8%
Wynagrodzenia	1 097,2	1 392,5	1 238,4	49,7%	47,8%	47,5%
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	203,0	262,7	296,7	9,2%	9,0%	11,4%
Podróże służbowe	2,3	n.d.	4,6	0,1%	-	0,2%
Pozostałe koszty rodzajowe	13,8	21,6	16,6	0,6%	0,7%	0,6%
RAZEM	2 206,1	2 914,9	2 608,9	100,0%	100,0%	100,0%

Pomimo, że MED-GALICJA S.A. w 2017 r. osiągnęła ujemny wynik finansowy w kwocie netto -310,9 tys. zł, Spółka utrzymała płynność finansową. W ocenie Zarządu na dzień bilansowy nie występują okoliczności, wskazujące na zagrożenie kontynuowania przez Spółkę działalności. Jednakże z uwagi na narastającą stratę netto oraz spełnienie przesłanki z art. 397 Kodeksu spółek handlowych, zważywszy, iż także bilans sporządzony na 31 marca 2018 r., uwzględniający zbadane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2017, wykazuje stratę przewyższającą sumę kapitałów zapasowego i rezerwowych oraz jedną trzecią kapitału zakładowego Spółki, Zarząd Spółki umieści uchwałę o dalszym istnieniu Spółki w porządku obrad Zwyczajnego Zgromadzenia planowanego na koniec czerwca br.

Zespół

Na koniec roku 2017 Emitent zatrudniał 28,6 osób, wobec 33,4 na koniec poprzedniego roku obrotowego (na umowę o pracę w przeliczeniu na pełne etaty), w tym pracowników do obsługi sklepów medycznych, przedstawicieli medycznych, kierowników sprzedaży, personel administracyjny i pracowników produkcji. W związku z restrukturyzacją sieci sprzedaży Spółka zdecydowała o ograniczeniu ilości pracowników biurowych, terenowych i personelu sklepów w II połowie 2016r., co przyniosło ograniczenie kosztów prowadzenia działalności począwszy od IV kwartału 2017 r.

7. Akcje własne

Spółka w roku obrotowym nie nabywała akcji własnych ani nie podjęła uchwały o nabywaniu akcji własnych.

Na dzień bilansowy oraz na dzień publikacji raportu na kapitał zakładowy Spółki w wysokości 1.480.892,00 zł składało się 14.808.920 akcji zwykłych na okaziciela o jednostkowej wartości nominalnej 0,10 zł każda.

Struktura kapitału podstawowego Spółki przedstawia się następująco:

Struktura kapitału podstawowego Spółki (zł)

Lp.	Seria akcji	Liczba akcji (w szt.)	Udział w kapitale zakładowym	Udział w głosach
1.	A	13 715 849	92,62%	92,62%
2.	B	1 093 071	7,38%	7,38%
Razem		14 808 920	100,0%	100,00%

Na dzień 31 grudnia 2017 roku kapitały własne Spółki wynosiły 755,3 tys. zł.

Rodzaje i wartości kapitałów własnych Spółki (w zł).

Pozycja	Stan na 31.12.2017 r.
Kapitał własny, w tym:	755,3
Kapitał podstawowy	1 480,9
Kapitał zapasowy	1 314,2
Kapitał z aktualizacji wyceny	0,0
Pozostałe kapitały rezerwowe	0,0
Zysk (strata) z lat ubiegłych	-1 728,9
Zysk (strata) netto	-310,9

8. Grupa kapitałowa

MED-GALICJA tworzy grupę kapitałową, w skład której wchodzi Spółka jako jednostka dominująca oraz spółka 100% zależna Galio Innovation Sp. z o.o. z siedzibą w Gilowicach. Spółka zależna zawiązana została 13.06.2016 r., a rejestracja w KRS nastąpiła 29.07.2016 r.

Spółka, począwszy od sprawozdania za I kwartał 2017 r., sporządza skonsolidowane sprawozdanie finansowe. Wcześniej Spółka korzystała ze zwolnienia, przewidzianego w art. 58 ustawy o rachunkowości.

9. Oddziały, siedziba i sieć sprzedaży

Spółka nie posiada wyodrębnionych oddziałów.

Siedziba Spółki zlokalizowana jest w budynku własnym w Gilowicach przy ulicy Krakowskiej 119. Spółka nabyła nieruchomość w Gilowicach w I kwartale 2015 r. i prowadzi w niej prace adaptacyjne. W siedzibie funkcjonuje Zarząd, księgowość, obsługa sprzedaży, magazyn główny, produkcja oraz sklep detaliczny z wzorcownią.

Spółka prowadzi sklepy firmowe, zlokalizowane w następujących miejscowościach:

Tabela: Sieć detaliczna sprzedaży

Lp.	Siedziba sklepu	Adres
1	Bielsko Biała	43-300, ul. Partyzantów 39
2	Bytom	41-902, ul. Batorego 16
3	Brzeszcze	32-620, ul. Piłsudskiego 3
4	Dębica	39-200, ul. Parkowa 21A
5	Gilowice	sklep i siedziba (34-322, ul. Krakowska 119)
6	Jasło	38-200, ul. Mickiewicza 13A
7	Nowy Sącz	33-300, ul. Wolności 6
8	Nowy Targ	34-400, ul. Długa 87
9	Olkusz	32-300, ul. Bylicy 2
10	Sandomierz	27-600, ul. 11 Listopada 7
11	Wieluń	98-300, ul. Kopernika 25
12	Żywiec 1	34-300, ul. Sienkiewicza 52
13	Żywiec 2	34-300, ul. Dworcowa 24

10. Instrumenty finansowe

Od 1 stycznia 2018 r. roku do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka nie posiadała żadnych instrumentów finansowych, za wyjątkiem:

- kredytu inwestycyjnego na zakup samochodów, udzielonego przez Getin Noble Bank S.A., na dzień bilansowy do spłaty pozostawało 5,0 tys. zł,
- kredytu w wysokości 650 tys. zł, udzielonego przez Alior Bank S.A. na dowolny cel gospodarczy, gdzie do spłaty pozostawało 510,5 tys. zł,
- kredytu restrukturyzacyjnego w wysokości 598,7 tys. zł, udzielonego przez Alior Bank S.A., do spłaty pozostawało 521,1 tys. zł,

- kredytu obrotowo-operacyjnego udzielonego przez Idea Bank S.A., do spłaty pozostawało 186,5 tys. zł,
- kredytu obrotowego w rachunku bieżącym do kwoty 50 tys. zł, udzielonego także przez Idea Bank S.A.

Zobowiązania z tytułu kredytów obsługiwane są w walucie krajowej.

Działalność MED-GALICJA S.A. narażona jest na różnego rodzaju ryzyko finansowe, w tym ryzyko stóp procentowych, płynności, kredytowe oraz walutowe.

Ryzyko stóp procentowych wynika z istniejącego zadłużenia oprocentowanego Emitenta (umowy kredytowe), dla których odsetki liczone są na bazie zmiennej. Ponadto Emitent lokuje wolne środki pieniężne w instrumenty dłużne o zmiennej lub stałej stopie procentowej. Emitent na bieżąco monitoruje sytuację w zakresie stóp procentowych i powiązanych wskaźników makroekonomicznych.

Ryzyko utraty płynności, rozumiane jako ryzyko utraty zdolności do regulowania zobowiązań w określonych w poszczególnych umowach terminach, dotyczy każdego przedsięwzięcia. W ocenie Zarządu Emitenta dostępne linie kredytowe (powyżej oraz nota nr 12) powodują, że ryzyko utraty płynności należy ocenić jako niewielkie. Analiza zobowiązań finansowych w przedziałach czasowych przedstawiona została w nocie nr 10.

Emitent ogranicza ryzyko utraty płynności, korzystając głównie z finansowania zewnętrznego w postaci kredytów. Ponadto w celu poprawy płynności bieżącej Zarząd Spółki podjął negocjacje z bankami kredytującymi w sprawie zmiany harmonogramu płatności rat kredytowych (a także z towarzystwami leasingowymi – co do rat leasingowych) w kierunku zmniejszenia miesięcznego obciążenia Spółki. Spółka ograniczyła także leasing pojazdów – dostosowując flotę do zmniejszonej liczebności personelu. Zarząd negocjuje także wydłużenie terminów płatności z dostawcami większości grup towarowych, a także koncentruje dostawy towarów (ogranicza liczebność dostawców bez uszczerbku dla szerokości i głębokości asortymentu).

Ryzyko kredytowe, związane z należnościami z tytułu dostaw i usług, rozumiane jest jako ryzyko nie wywiązania się wierzycieli ze swoich zobowiązań (co spowodowałoby poniesienie dodatkowych kosztów przez Spółkę i miałyby wpływ na wynik finansowy). Emitent osiąga przychody ze sprzedaży przede wszystkim klientom detalicznym (sprzedaż hurtowa dostarczyła ok. 7,6% przychodów). Należy jednakże pamiętać, że znaczna część przychodów Emitenta generowana jest przez sprzedaż klientom sprzętu ortopedyczno-rehabilitacyjnego, za który częściowo lub całkowicie płaci nie klient, a NFZ, w ramach świadczeń wynikających z ubezpieczenia zdrowotnego (sprzęt refundowany). Emitent w momencie sprzedaży sprzętu refundowanego otrzymuje od klienta dokument zlecenia i w gotówce ewentualną nadwyżkę ceny nad limit refundacji. Emitent wystawia każdemu z oddziałów NFZ noty obciążeniowe za kolejne okresy rozliczeniowe wg ściśle określonych procedur, poprzez specjalistyczne oprogramowania, rekomendowane przez NFZ. Istnieje ryzyko, że dokument zlecenia, przyjęty przez sklep Emitenta, będzie niekompletny lub nieprawidłowy, co może opóźnić lub uniemożliwić zapłatę ze strony NFZ. Istnieje ryzyko, że nie wszystkie zlecenia, zrealizowane przez Emitenta w danym okresie rozliczeniowym, zostaną terminowo i prawidłowo wprowadzone do systemu danego oddziału NFZ, co może opóźnić wystawienie noty obciążeniowej i zapłatę ze strony NFZ. Nie można wykluczyć ryzyka, że ww. opóźnienie nastąpi w danym okresie rozliczeniowym dla znacznej części sprzedanego sprzętu, co może rodzić dodatkowe ryzyko obniżenia płynności lub zapotrzebowania na dodatkowy kapitał obrotowy.

Emitent, mimo iż prowadzi działalność wyłącznie na rynku krajowym, narażony jest na istotne ryzyko walutowe. Emitent jest importerem sprzętu medycznego z wielu krajów europejskich

i pozaeuropejskich, znacząca część dostaw rozliczana jest w walucie innej niż krajowa, a główną walutą rozliczeniową Emitenta jest USD. Emitent ponosi także koszty transportu towarów w walutach obcych. Równocześnie Emitent realizuje przychody w walucie polskiej. Utrzymujące się osłabienie złotego w stosunku do głównej waluty rozliczeniowej Spółki, tj. dolara amerykańskiego, miało wpływ na wzrost kosztów zakupu wyrobów medycznych importowanych bezpośrednio od producentów, wzrost kosztów ich transportu, a także wzrost kosztów zakupu pozostałych wyrobów od polskich dystrybutorów. Z drugiej strony zobowiązania wobec NFZ (zakontraktowane ceny wyrobów refundowanych) nie pozwoliły Emitentowi na dostosowanie cen detalicznych, co skutkowało obniżeniem marży.

Spółka nie korzysta z instrumentów zabezpieczających powyższe ryzyka.

11. Stosowaniu zasad ładu korporacyjnego

Na dzień bilansowy papiery wartościowe Spółki nie były dopuszczone do obrotu na żadnym z rynków regulowanych Europejskiego Obszaru Gospodarczego.

Akcje Spółki zostały wprowadzone do alternatywnego systemu obrotu prowadzonego przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. (na rynku NewConnect) w dniu 26.01.2016 r. Spółka w dniu 05.02.2016 r. raportem bieżącym nr 4/2016 opublikowała Oświadczenie Zarządu o stosowaniu „Dobrych praktyk spółek notowanych na NewConnect”.

Spółka stosuje zasady ładu korporacyjnego, za wyjątkiem poniższych:

Spółka nie zdecydowała się na transmisję obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestracji przebiegu obrad i upubliczniania go na stronie internetowej, ponieważ w ocenie Zarządu Emitenta koszty związane z techniczną obsługą transmisji oraz rejestracji przebiegu obrad walnego zgromadzenia są niewspółmierne do potencjalnych korzyści.

Spółka nie zamieszcza informacji na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy ze względu na poufności zawartej umowy.

Spółka nie zdecydowała się na organizowanie regularnych, przynajmniej 2 razy w roku, spotkań z inwestorami, analitykami i mediami. W ocenie Zarządu Emitenta prawidłowe wypełnianie obowiązków informacyjnych jest wystarczające do zapewnienia inwestorom pełnego obrazu, mając na uwadze skalę oraz specyfikę prowadzonej działalności.

Spółka nie publikuje raportów miesięcznych, gdyż w ocenie Zarządu Emitenta prawidłowe wypełnianie obowiązków informacyjnych jest wystarczające do zapewnienia inwestorom pełnego obrazu, mając na uwadze specyfikę oraz skalę prowadzonej działalności.

Prezes Zarządu MED-GALICJA S.A.

Aleksander Górny