



# MASTER PHARM

Skonsolidowany skrócony raport kwartalny  
za I kwartał 2017 r.

Łódź, 17 maja 2017 r.

## Spis treści

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

## 1. Wybrane dane finansowe

### 1.1. Skonsolidowane dane finansowe

Wybrane dane rachunku zysków i strat	IQ 2017 (tys. zł)	IQ 2016 (tys. zł)	dynamika	IQ 2017 (tys. EUR)	IQ 2016 (tys. EUR)	dynamika
Przychody ze sprzedaży	13 256	11 451	15,8%	3 091	2 629	17,6%
Koszty działalności	-11 163	-9 443	18,2%	-2 603	-2 168	20,1%
Amortyzacja	-497	-309	60,8%	-116	-71	63,3%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	2 097	2 012	4,2%	489	462	5,8%
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	2 146	2 002	7,2%	500	460	8,9%
Zysk (strata) roku obrotowego	1 594	1 302	22,4%	372	299	24,3%
EBITDA	2 594	2 321	11,8%	605	533	13,5%

Wybrane dane bilansowe	31.03.2017 (tys. zł)	31.12.2016 (tys. zł)	dynamika	31.03.2017 (tys. EUR)	31.12.2016 (tys. EUR)	dynamika
Aktywa trwałe	39 810	39 288	1,3%	9 434	8 881	6,2%
Aktywa obrotowe	43 962	41 531	5,9%	10 418	9 388	11,0%
Aktywa razem	83 772	80 819	3,7%	19 852	18 268	8,7%
Należności handlowe	18 556	16 728	10,9%	4 397	3 781	16,3%
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	15 324	16 790	-8,7%	3 631	3 795	-4,3%
Zobowiązania krótkoterminowe	6 929	5 695	21,7%	1 642	1 287	27,6%
Zobowiązania długoterminowe	433	308	40,6%	103	70	47,4%
Kapitał własny	76 410	74 816	2,1%	18 107	16 911	7,1%

Wybrane dane rachunku przepływów pieniężnych	IQ 2017 (tys. zł)	IQ 2016 (tys. zł)	dynamika	IQ 2017 (tys. EUR)	IQ 2016 (tys. EUR)	dynamika
Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej	-833	-1 622	-48,6%	-194	-372	-47,8%
Przepływy pieniężne z dz. inwestycyjnej	-739	-52	1321,2%	-172	-12	1343,3%
Przepływy pieniężne z dz. finansowej	106	-133	-179,7%	25	-31	-180,9%
Przepływy pieniężne netto razem	-1 466	-1 807	-18,9%	-342	-415	-17,6%
Środki pieniężne na początek okresu	16 790	6 108	174,9%	3 915	1 402	179,2%
Środki pieniężne na koniec okresu	15 324	4 301	256,3%	3 573	987	261,8%

## 1.2. Jednostkowe dane finansowe

Wybrane dane rachunku zysków i strat	IQ 2017 (tys. zł)	IQ 2016 (tys. zł)	dynamika	IQ 2017 (tys. EUR)	IQ 2016 (tys. EUR)	dynamika
Przychody ze sprzedaży	10 226	9 704	5,4%	2 384	2 228	7,0%
Koszty działalności	-8 524	-7 803	9,2%	-1 987	-1 791	10,9%
Amortyzacja	-176	-46	282,6%	-41	-11	288,6%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	1 750	1 918	-8,8%	408	440	-7,3%
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	1 787	1 923	-7,1%	417	441	-5,6%
Zysk (strata) roku obrotowego	1 445	1 551	-6,8%	337	356	-5,4%
EBITDA	1 926	1 964	-1,9%	449	451	-0,4%

Wybrane dane bilansowe	31.03.2017 (tys. zł)	31.12.2016 (tys. zł)	dynamika	31.03.2017 (tys. EUR)	31.12.2016 (tys. EUR)	dynamika
Aktywa trwałe	43 298	41 663	3,9%	10 261	9 417	9,0%
Aktywa obrotowe	38 149	37 241	2,4%	9 040	8 418	7,4%
Aktywa razem	81 447	78 904	3,2%	19 301	17 835	8,2%
Należności handlowe	20 798	19 207	8,3%	4 929	4 342	13,5%
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	14 240	15 475	-8,0%	3 375	3 498	-3,5%
Zobowiązania krótkoterminowe	9 352	8 377	11,7%	2 216	1 894	17,1%
Zobowiązania długoterminowe	315	192	64,1%	75	43	72,0%
Kapitał własny	71 780	70 335	2,1%	17 010	15 899	7,0%

Wybrane dane rachunku przepływów pieniężnych	IQ 2017 (tys. zł)	IQ 2016 (tys. zł)	dynamika	IQ 2017 (tys. EUR)	IQ 2016 (tys. EUR)	dynamika
Przepływy pieniężne z dz. operacyjnej	356	-1 913	-118,6%	83	-439	-118,9%
Przepływy pieniężne z dz. inwestycyjnej	-1 540	-75	1953%	-359	-17	1985%
Przepływy pieniężne z dz. finansowej	-51	0		-12	0	
Przepływy pieniężne netto razem	-1 235	-1 838	-32,8%	-288	-422	-31,8%
Środki pieniężne na początek okresu	15 475	5 184	198,5%	3 608	1 190	203,2%
Środki pieniężne na koniec okresu	14 240	3 346	325,6%	3 320	768	332,2%

Wybrane dane ze sprawozdania z całkowitych dochodów, sprawozdania z sytuacji finansowej oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych przeliczono na euro zgodnie ze wskazaną, obowiązującą metodą przeliczania:

- poszczególne pozycje aktywów i pasywów sprawozdania z sytuacji finansowej przeliczono według kursów ogłoszonych przez NBP dla euro na ostatni dzień okresu sprawozdawczego:
  - kurs na dzień 31.03.2017 wynosił 1 EUR – 4,2198 PLN
  - kurs na dzień 31.12.2016 wynosił 1 EUR – 4,4240 PLN
- poszczególne pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów i sprawozdania z przepływów pieniężnych przeliczono według kursów stanowiących średnią arytmetyczną kursów ogłoszonych przez NBP dla euro obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca w danym okresie sprawozdawczym:
  - kurs średni w okresie 01.01.2017 – 31.03.2017 wynosił 1 EUR – 4,2891 PLN
  - kurs średni w okresie 01.01.2016 – 31.03.2016 wynosił 1 EUR – 4,3559 PLN

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

## 2. Omówienie sytuacji finansowej Grupy i Emitenta

### 2.1. Rachunek zysków i strat

#### Przychody

Skonsolidowane przychody ze sprzedaży na poziomie grupy kapitałowej Master Pharm wyniosły w I kw. 2017 r. 13.256 tys. zł w porównaniu do analogicznego okresu w 2016 r. (11.451 tys.), co oznacza wzrost o 15,8 % rdr. Największy wpływ na przychody Grupy miał wzrost przychodów spółki zależnej Avet Pharma, której przychody wyniosły 4.297 tys. zł w porównaniu do 3.102 tys zł przed rokiem, co oznacza wzrost o 38%. Wzrost osiągnięty został głównie dzięki wzrostom sprzedaży na produktach: Inerbiotyk C, Mega Tran, Mega Omega, Sinavet, Mega Krzem. Motorem wzrostów były produkty sezonowe z kategorii produktów na odporność, na które było większe zapotrzebowanie niż w analogicznym okresie 2016 r. na skutek warunków atmosferycznych panujących w pierwszym kwartale.

Na poziomie jednostkowym przychody Emitenta w I kw. 2017 r. wyniosły 10.226 tys. zł, co oznacza wzrost o 5,4% wobec analogicznego okresu 2016 r. Głównym powodem wzrostów przychodów jest realizacja niektórych zamówień złożonych w ostatnim kwartale 2016 r. przez nowych klientów. W pierwszym kwartale spółka pozyskała 3 nowych klientów i ich liczba wzrosła tym samym do 64 klientów, aktywnych klientów (tych którzy złożyli choć jedno zamówienie) w I kw. 2017 r. było 37, co oznacza zdecydowany wzrost w stosunku do analogicznego okresu.

#### Koszty

Koszty Grupy w okresie pierwszego kwartału 2017 r. wyniosły 11.163 tys. zł i wzrosły o 1 720 tys. zł (+18,2% rdr) w stosunku do danych za poprzedni rok obrotowy. Na poziomie jednostkowym koszty Emitenta wyniosły 8 524 tys. zł, co oznacza wzrost o 721 tys. zł rdr (+9,2% rdr). Wzrost kosztów działalności Grupy i Emitenta, był przede wszystkim wynikiem wyższych kosztów wynagrodzeń, usług obcych i zarządu, związanych z rozbudową i organizacją zaplecza produkcyjnego.

#### Wyniki

Skonsolidowany zysk roku obrotowego za I kw. 2017 r. wyniósł 1.594 tys. zł, czyli o 292 tys. zł więcej, niż w analogicznym okresie 2016 roku (+22,4% rdr). Na poziomie jednostkowym Emitenta zysk roku obrotowego po I kw. 2017 r. wyniósł 1 445 tys. zł, czyli o 106 tys. zł mniej wobec 2016 r. (-6,8% rdr). Zgodnie z przewidywaniami Zarządu zjawisko niższej rentowności które odnotowała spółka na koniec 2016 r. miało charakter przejściowy, wynikający kosztów związanych z inwestycjami w zaplecze produkcyjne. W związku z tym, że pierwsze komercyjne produkcje z wykorzystaniem nowych sił przerobowych ruszą w bieżącym kwartale, Zarząd oczekuje pozytywnego wpływu zrealizowanych inwestycji na wyniki za 2017 r.

Czynniki mające w pływ na poziom kosztów oraz wyników Grupy i Emitenta zostały omówione również w pkt. 2.3.

Wskaźniki rentowności	Dane skonsolidowane		Dane jednostkowe	
	IQ 2017	IQ 2016	IQ 2017	IQ 2016
Marża operacyjna (EBIT)	15,82%	17,57%	17,11%	19,77%
Marża EBITDA	19,57%	20,27%	18,83%	20,24%
Marża zysku netto	12,02%	11,37%	14,13%	15,98%
ROA	1,94%	2,14%	1,80%	2,52%
ROE	2,11%	2,35%	2,03%	2,90%

#### Definicje:

- Marża operacyjna = Zysk operacyjny / Przychody ze sprzedaży
- Marża EBITDA = Zysk operacyjny powiększony o amortyzację / Przychody ze sprzedaży
- Marża zysku netto = Zysk okresu obrotowego / Przychody ze sprzedaży
- ROA = zysk okresu obrotowego / średni stan aktywów (średnia stanu z początku oraz końca okresu)
- ROE = zysk okresu obrotowego / średni stan kapitałów własnych ogółem (średnia stanu z początku oraz końca okresu)

### 2.2. Bilans

W I kw. 2017 r. na poziomie skonsolidowanym w stosunku do danych na 31.12.2016 r. nastąpił wzrost aktywów trwałych o 522 tys. zł do poziomu 39.810 tys. zł, w tym wzrost rzeczowych aktywów trwałych o 600 tys. zł, będący efektem zrealizowanych inwestycji w zaplecze produkcyjne. Aktywa obrotowe Grupy Kapitałowej wzrosły o 2.431 tys. zł do poziomu 43.962 tys. zł na dzień 31 marca 2017 r.

Suma bilansowa Grupy na 31 marca 2017 r. wyniosła 83.772 tys. zł, wykazując wzrost o 2.953 tys. zł. Suma bilansowa Master Pharm S.A. na dzień 31 marca 2017 r. wyniosła 81.447 tys. zł, wykazując wzrost o 2.543 tys. zł wobec stanu na dzień 31 grudnia 2016 r. Aktywa trwałe Spółki wyniosły 43.298 tys. zł wykazując wzrost o 1 635 tys. zł, natomiast aktywa obrotowe wyniosły 38 149 tys. zł wykazując wzrost o 908 tys. zł.

Kapitał własny Grupy na dzień 31 marca 2017 r. kształtował się na poziomie 76 410 tys. zł, wykazując wzrost o 1 594 tys. zł wobec stanu na koniec 2016 r. Zobowiązania długoterminowe Grupy z końcem marca 2017 r. wyniosły 433 tys. zł wykazując wzrost o 125 tys. zł, natomiast krótkoterminowe o 6 929 tys. zł, wykazując wzrost o 1 234 tys. zł w porównaniu z danymi na koniec 2016 roku. Wzrost zobowiązań krótkoterminowych to efekt zwiększonego zapotrzebowania na surowce w związku z zwiększeniem sprzedaży przez Avet Pharmę, a także przygotowywaniem się do realizacji zamówień składanych na bieżąco przez klientów, których realizacja nastąpi w kolejnych kwartałach.

Na poziomie Grupy kapitałowej zwiększenie zapasów do 7 665 tys. zł (+22,8%) w stosunku do końca 2016 r. jest także efektem przygotowania się do obsługi złożonych zamówień.

Na poziomie Emitenta wzrost zapasów do kwoty 1 752 tys. zł (+39%) w stosunku do stanu z końca 2016 r. spowodowany jest wdrażaniem produkcji w nowym zakładzie i zakupem surowców.

Podobnie wzrost zobowiązań krótkoterminowych do kwoty 9 352 tys. zł (+11,6%) w stosunku do końca 2016 r. spowodowany jest wzrostem zobowiązań handlowych związanych z zakupem surowców do nowego zakładu w Łodzi.

Wzrost należności handlowych do 18 556 tys. zł (+10,9%) to efekt zwiększonej sprzedaży produktów poza Grupę kapitałową przez Avet Pharmę.

Wskaźniki zadłużenia i płynności	Dane skonsolidowane		Dane jednostkowe	
	IQ 2017	IQ 2016	IQ 2017	IQ 2016
Wskaźnik płynności bieżącej	6,34	5,78	4,08	3,24
Wskaźnik przyspieszonej płynności	5,24	4,83	6,89	3,15
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	8,79%	8,12%	7,68%	12,36%
Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	0,10	0,09	0,09	0,14

*Definicje:*

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

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

Do końca 2016 r. Emitent prowadził prace remontowe w zakładzie w Łodzi - w ostatnim kw. 2016 r. i na początku 2017 r. przeprowadził montaż maszyn i urządzeń produkcyjnych. W I kw. 2017 r. Emitent rozpoczął produkcje pilotażowe (próby technologiczne) w zakresie pakowania suplementów diety (blistrowanie produktów luzem) oraz rozpoczął produkcje pilotażowe (próby technologiczne) kapsułek miękkich do tej pory kupowanych u innych producentów luzem. Pierwsze komercyjne produkcje planowane są na drugi kwartał bieżącego roku. Oficjalne otwarcie zakładu nastąpiło 21 kwietnia 2017 r., o czym Emitent informował raportem bieżącym.

W obecnej fazie organizacji nowego zakładu w Łodzi nastąpił wzrost kosztów działalności Emitenta, w szczególności kosztów wynagrodzeń (podwojenie kosztów) oraz usług obcych i kosztów zarządu, które mogą w przejściowym okresie ważyć na wyniku Emitenta i Grupy Kapitałowej, jednak po osiągnięciu pełnej sprawności operacyjnej poniesione koszty przyczynią się do zwiększenia przychodów i zysków Grupy Kapitałowej.

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

- w 2016 r. zakupiono, natomiast na początku 2017 r. uruchomiono kolejną wysokowydajną kapsułkarkę,
- zakupiono i uruchomiono linię do automatycznego pakownia (butelkowanie i etykietowanie) kapsułek i tabletek w butelki PET,
- zakupiono laboratoryjną i przemysłową linię do wytwarzania peletek (peletyzator) - obecnie trwają prace wdrożeniowe i próby technologiczne na linii laboratoryjnej. Uruchomienie linii przemysłowej planowane jest na II kw. 2017 r.

- instalowana jest linia do wytwarzania granulatów wieloskładnikowych, która pozwoli na rozszerzenie możliwości technologicznych przy produkcji tabletek twardych. Planowany rozruch w drugim kwartale 2017 r.
- w lutym 2017 r. została uruchomiona druga linia do powlekania tabletek twardych (powlekarka), która umożliwi znaczny (dwukrotny) wzrost wydajności procesów powlekania.

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

W I kw. 2017 roku Emitent pozyskał 3 nowych klientów i ma ich obecnie 64. 37 klientów było aktywnych (tzn. złożyło choć jedno zamówienie). Spółka obecnie planuje rozbudowę działu handlowego i wdrażanie nowych projektów handlowych dotyczących produktów i prowadzonych działań marketingowych szczególnie na rynku mass-marketowym. Efekty tej działalności będzie można ocenić na koniec bieżącego roku.

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

Grupa kontynuuje badania nad wprowadzeniem na rynek nowych suplementów diety i wyrobów medycznych. W tym celu podjęto m. in. starania o przyznanie dofinansowania ze środków unijnych z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020, Osi priorytetowej: Badania i rozwój i komercjalizacja wiedzy; Działania: I.2: Inwestycje przedsiębiorstw w badania i innowacje; Poddziałania: I.2.2: Projekty B+R przedsiębiorstw, konkurs nr: RPLD.01.02.02-10-0035/17. Otrzymane dofinansowanie przyczyniłoby się do znacznego przyspieszenia prac nad opracowaniem nowego i innowacyjnego produktu – wyrobu medycznego. Projekt po wniesieniu poprawek został ponownie złożony w lutym 2017 roku. Wniosek przeszedł ocenę formalną obecnie jest w fazie oceny merytorycznej.

W analizowanym okresie, w nabytej w 2014 r. nieruchomości w Łodzi, zostało utworzone własne laboratorium. Spółka powołała jednostkę ds. badań i innowacji i obecnie prowadzi badania nad nowym innowacyjnym składnikiem mogącym służyć do wyrobu suplementów diety, jak i wyrobów medycznych. Wyniki pierwszej fazy badań powinny być znane w II półroczu bieżącego roku. Jeżeli wyniki będą pozytywne, projekt będzie kontynuowany, a w efekcie po zakończeniu całości badań – komercjalizowany. Spółka podjęła m. in. starania o przyznanie dofinansowania ze środków unijnych z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego na lata 2014-2020, Osi priorytetowej: Badania i rozwój i komercjalizacja wiedzy; Działania: I.2: Inwestycje przedsiębiorstw w badania i innowacje; Poddziałania: I.2.2: Projekty B+R przedsiębiorstw, konkurs nr: RPLD.01.02.02-IP.02-10-015/16 jest na etapie oceny formalnej.

W I kw. spółka kontynuowała działania zmierzające do akwizycji podmiotu z branży farmaceutycznej. Obecnie trwają uzgodnienia dotyczące możliwości przeprowadzenia transakcji. W dniu 10 maja strony dokonały pisemnych uzgodnień w formie nie zobowiązującej co do kształtu ewentualnej transakcji. Obecnie oczekiwana jest odpowiedź od Głównego Inspektora Farmaceutycznego w kwestii zadanego pytania prawnego dotyczącego ewentualnego przejścia certyfikatu GMP na nowy podmiot. O wynikach uzgodnień spółka poinformuje stosownym raportem bieżącym.

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

Dominującym kierunkiem rozwoju Grupy będzie utrzymanie równowagi pomiędzy inwestycjami pozwalającymi na zachowanie i umocnienie Master Pharm S.A. na pozycji lidera produkcji kontraktowej dla sektora farmaceutycznego w Polsce a stopniowym i niezagrażającym podstawowej działalności rozwojem własnych marek oferowanych przez Avet Pharma. Działalność Grupy Kapitałowej ma charakteryzować się wzrostem sprzedaży usług i produktów, przekładającym się na wzrost przychodów i zysków z prowadzonej działalności.

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

### 1) Poszerzanie się oferty produktów

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

produktów i wykorzystać możliwość dopuszczenia nowych substancji pomocniczych, dających możliwości wytwarzania bardziej zaawansowanych form suplementów.

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

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

## **3) Rozwój sprzedaży pozaaptecznej suplementów diety**

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

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

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

## **4) Rozwój marek własnych w sieciach aptecznych i hurtie aptecznym**

W ocenie Emitenta ceny proponowane dla wyrobów marek własnych oraz promocja tych marek we współpracujących aptekach będą sprzyjać dalszemu, dynamicznemu wzrostowi tego segmentu rynku, co z kolei będzie wywierać presję cenową na cały rynek suplementów diety.

## **5) Lokowanie produkcji w Polsce**

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

## **6) Komplikacja uwarunkowań prawnych i nadzorczych**

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

Zmiana stawki VAT z 8% na 23% od 01.01.2018 r. może wywołać presję cenową (a co za tym idzie – zmniejszenie marż na produktach, zarówno u producentów kontraktowych, jak i u dystrybutorów) lub spadek popytu detalicznego przy wzroście ceny produktów z uwagi na podniesienie stawki VAT.

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

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

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

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

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



**Przychody segmentów operacyjnych:**

IQ 2017 (tys. zł)	Sprzedaż produktów pod marką własną	Produkcja kontraktowa	Pozostała działalność	Wyłączenia konsolidacyjne	Razem
Przychody ze sprzedaży klientom zewnętrznym	4 297	8 900	59	-	13 256
Sprzedaż między segmentami	1 839	5 147	91	-7 077	-
Koszty operacyjne segmentu	4 917	6 191	55	-	11 163
Koszty pomiędzy segmentami	1 490	5 615	79	-7 184	
<b>Wynik segmentu</b>	<b>-271</b>	<b>2 241</b>	<b>16</b>	<b>107</b>	<b>2 093</b>
Przychody i koszty pozostałe oraz finansowe					53
Podatek dochodowy					-552
<b>Wynik netto</b>					<b>1 594</b>
Aktywa trwałe segmentu	1 704	39 004	-	-898	39 810
W tym wartość firmy	-	25 271	-	-	25 271
Aktywa obrotowe segmentu	12 568	43 731	-	-12 377	43 922
Zobowiązania i rezerwy segmentu	13 635	6 479	-	-12 752	7 362

**Sprzedaż wybranych produktów Avet Pharma w IQ 2017 r.:**

(zł)	rdr	IQ 2017	IQ 2016
INERBIOTYK C TOTAL	166%	857 174	517 826
MORWA BIAŁA PLUS TOTAL	106%	815 879	772 608
MEGA TRAN TOTAL	299%	535 304	179 030
MAGNEZ B6	113%	482 986	427 410
KONTRAKTY	552%	321 063	58 187
MEGA KRZEM Z METIONINĄ TOTAL	160%	201 105	125 831
MŁODY JĘCZMIEŃ FORTE SLIM TOTAL	61%	200 796	329 208
SINAVET	421%	122 434	29 101
WITAMINA C 200MG TOTAL	118%	87 996	74 380
MEGA OMEGA 3	163%	85 642	52 672
<b>Razem</b>	<b>139%</b>	<b>4 297 116</b>	<b>3 101 925</b>

**2.6. Stanowisko Zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania prognoz wyników**

Spółka nie publikowała prognoz wyników finansowych.

### 3. Informacje o Emitencie i Grupie Kapitałowej

#### 3.1. Master Pharm S.A.

##### 3.1.1. Dane rejestrowe

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

##### Utworzenie Spółki

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

##### Kapitał zakładowy

Według stanu na dzień 31 grudnia 2016 r. oraz na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania, kapitał zakładowy Emitenta dzieli się na 18.500.000 akcji serii A i 3.000.000 akcji serii B o wartości nominalnej 0,01 zł (jeden grosz) każda. Kapitał zakładowy spółki wynosi 215 000 zł.

##### 3.1.2. Zarząd

###### Jacek Franasik – Prezes Zarządu

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

###### Rafał Biskup – Członek Zarządu

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

##### 3.1.3. Rada Nadzorcza

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

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

### 3.1.4. Akcjonariat

Struktura akcjonariatu Master Pharm S.A. na dzień 31 marca 2016 r. oraz dzień publikacji Sprawozdania:

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

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

W okresie objętym raportem, w dniach 10, 13, 14 lutego 2017 roku Pani Aleksandra Nykiel dokonała transakcji nabycia akcji Spółki (raporty bieżące ESPI nr 2/2017, 3/2017, 4/2017).

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

Spośród osób zarządzających i nadzorujących Spółkę, zgodnie z posiadanymi przez nią informacjami, akcje jednostki dominującej na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania posiadali:

Osoba	Liczba akcji	Wartość nominalna
Jacek Franasik* – Prezes Zarządu	13 653 000	136 530,00
Rafał Biskup – Członek Zarządu	328 500	3 285,00
Tomasz Grzesiek – Członek RN	4 500	45,00
Marek Gołaszczuk – Członek RN	4 500	45,00

\*Za pośrednictwem Max Welt Holdings Limited

## 3.2. Grupa Kapitałowa Master Pharm S.A.

### 3.2.1. Profil działalności

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

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

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

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

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

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

### 3.2.2. Organizacja Grupy Kapitałowej

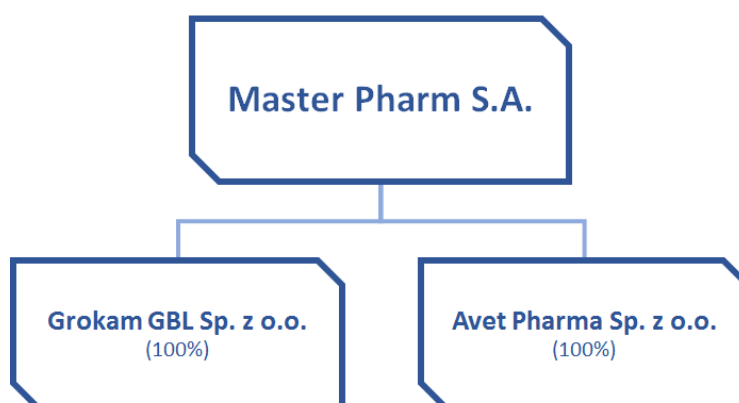
Grupę Kapitałową Master Pharm tworzą spółki, które od kilku lat współpracują w zakresie produkcji i wprowadzania na rynek suplementów diety i wyrobów medycznych.

Emitent tworzy Grupę Kapitałową w rozumieniu art. 4 pkt 16 Ustawy o Ofercie, w której skład wchodzi: Emitent jako jednostka dominująca w rozumieniu art. 4 pkt 14 lit. a Ustawy o Ofercie oraz podmioty zależne w stosunku do Emitenta – Groom GBL sp. z o.o. z siedzibą w Mielcu oraz Avet Pharma Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Ponadto Emitent wchodzi w skład grupy kapitałowej w rozumieniu art. 4 pkt 16 Ustawy o Ofercie, w której spółką dominującą jest spółka Max Welt Holdings Limited. Max Welt Holdings Limited jest spółką dominującą w stosunku do Emitenta. Max Welt Holdings Limited na dzień 31 grudnia 2016 r. posiadała 13 653 000 sztuk akcji o jednostkowej wartości nominalnej 0,01 zł każda, o łącznej wartości nominalnej 136 530 zł, uprawniających do 13 653 000 głosów i reprezentujących odpowiednio 63,5% kapitału zakładowego i 63,5% głosów na WZ Emitenta.

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

Groom GBL sp. z o.o. z siedzibą w Mielcu (Groom) jest zakładem produkcyjnym, w którym wytwarzana jest obecnie większa część produktów. Zakład specjalizuje się w produkcji form suchych (tabletek, kapsułek twardych, saszetek). Posiada wydział produkcji probiotycznej. W 2016 r. został otwarty wydział form płynnych (syropów, sprayów, kropli). Master Pharm S.A. posiada 100% udziałów spółki.

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



**Groom GBL sp. z o.o.** - kontraktowy producent suplementów diety. Produkcja realizowana jest niemal w całości na rzecz Master Pharm S.A. – wartość przychodów z produkcji zrealizowanej na rzecz Emitenta w wartości przychodów ogółem za 2016 r. sięgnęła 94,7%. Pozostałe 5,3% stanowią jednostkowe kontrakty produkcyjne realizowane na rzecz bezpośrednich klientów Groom.

Master Pharm S.A. oraz Groom realizują projekty produkcyjne suplementów diety w najpopularniejszych postaciach stosowanych dla tego typu wyrobów. Najważniejsze grupy produktów, w podziale na formy wyrobów, obejmują: kapsułki twarde, kapsułki miękkie, sticki, tabletki powlekane, plastry, tabletki niepowlekane, karmelki, żelki, peletki, krople, roll on,

żele kosmetyczne, kremy i atomizery. Master Pharm S.A. i Grokam realizują projekty produkcyjne także w zakresie syropów i kropli.

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

#### **Zmiany organizacji Grupy Kapitałowej Master Pharm w okresie objętym raportem:**

Nie nastąpiły zmiany organizacyjne.

### **3.2.3. Strategia Grupy Kapitałowej**

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

Kluczowymi elementami realizowanej strategii Grupy są:

- Inwestycje związane ze zwiększeniem mocy produkcyjnych i rozszerzeniem kompetencji w zakresie produkcji,
- wsparcie działalności marketingowej Avet Pharma, skupionej na promocji produktów marki własnej,
- akwizycja jednego lub kilku podmiotów w celu poszerzenia zdolności wytwórczych Grupy o produkty lecznicze OTC i/lub określone portfolio marek suplementowych lub farmaceutycznych, w celu zwiększenia mocy wytwórczych produkcji kontraktowej oraz rozbudowy struktur sprzedażowych w tym ekspansja na rynki zagraniczne.

### **3.2.4. Polityka w zakresie kierunków rozwoju Grupy**

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

- Produkcyjnym - produkcji na potrzeby grupy w Grokam GBL i w nowym zakładzie w Łodzi,
- produkcji kontraktowej i rozwoju produktów oraz obsługi zawieranych kontraktów w Master Pharm S.A.,
- dystrybucyjnym i handlowym, dotyczącym marek Avet Pharma,
- działań handlowych na rynku masowego odbiorcy (pozaaptecznym) i wejściu na ten rynek z produktami wspartymi promocją,
- przejęć podmiotów wpisujących się w obecną i planowaną działalność Grupy.

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

#### **Główne planowane działania związane z inwestycjami w krótkim terminie to:**

- Kolejne doposażenie obecnego zakładu Grokam w Mielcu oraz doposażenie zakładu Emitenta w Łodzi,
- wsparcie działalności marketingowej Avet Pharma,
- zrealizowanie projektu handlowego związanego z lokowaniem produktów na rynku pozaaptecznym przy wsparciu działaniami promocyjnymi,
- akwizycje mogące dotyczyć podmiotów lub produktów z branży farmaceutycznej.

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

Zarządy spółek Grupy monitorują na bieżąco sytuację na rynku i zgodnie z zapotrzebowaniem są w stanie korygować podjęte decyzje, mając na uwadze optymalizację wyniku finansowego w spółkach w przyszłości. Zgodnie z przyjętymi wewnątrz 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.

## 4. Informacje dodatkowe

### 4.1. Wskazanie skutków zmian w strukturze jednostki gospodarczej

Na dzień niniejszego raportu nie wystąpiły okoliczności mogące spowodować skutki w postaci zmian w strukturze jednostki gospodarczej w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, przejęcia lub sprzedaży jednostek grupy kapitałowej emitenta, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności.

### 4.2. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

Master Pharm w dniu 24 marca 2015 r. wniósł powództwo przeciwko Domowi Maklerskiemu PEKAO o odszkodowanie w wysokości 112 509,41 zł tytułem poniesionej szkody na skutek opóźnień w realizacji zlecenia przeniesienia własności akcji wydanych w ramach dywidendy rzeczowej (zlecenie złożono w grudniu 2012 r. zaś jego realizacja nastąpiła w marcu 2013 r.) 15 000 zł tytułem poniesionych kosztów oszacowania szkody oraz odsetek od nich. W dniach 26 września oraz 28 września 2016 r. odbyły się dwie pierwsze rozprawy. Postępowanie zostało zakończone zawarciem ugody w dniu 12 stycznia 2017 r. na kwotę 50 000 zł. Następnie w skutek dalszych porozumień kwota ugody zostanie rozliczona poprzez podpisany aneks do umowy o prowadzenie głównego rachunku bankowego Emitenta i ustalenie, że w okresie od 1 stycznia 2017 r. do 30 kwietnia 2018 r. Emitent nie będzie obciążany żadnymi opłatami z tytułu prowadzenia rachunku.

Dnia 28 października 2016 r. został wniesiony i opłacony przez Master Pharm pozew przeciwko podwykonawcy związany z reklamacją jednego z odbiorców, opisaną w prospekcie emisyjnym. Pozew opiewa na kwotę 1 775 388 zł tytułem zapłaty poniesionych kosztów. Pozwany odrzucił możliwość zawarcia ugody przedsądowej. Właściwy Sąd wyznaczył pierwszy termin rozprawy w sprawie na 17 maja 2017 r.

Wnioskiem z dnia 10 stycznia 2017 r. Master Pharm wnioskiem złożonym do właściwego sądu zawezwał jednego z klientów do próby ugodowej w sprawie o zapłatę kwoty 485 598,36 zł (słownie: czterysta osiemdziesiąt pięć tysięcy pięćset dziewięćdziesiąt osiem złotych 36/100) wraz z ustawowymi odsetkami za opóźnienie w transakcjach handlowych liczonymi od dnia wymagalności wskazanego w wezwaniu do zapłaty z dnia 30 listopada 2016 r., tj. od dnia 20 grudnia 2016 r. do dnia zapłaty, tytułem zapłaty ceny za zamówiony i nieodebrany towar na podstawie umowy ramowej dotyczącej wytwarzania suplementów diety i środków specjalnego przeznaczenia medycznego z dnia 16 czerwca 2015 r. Dnia 20 lutego 2017 r. odbyło się posiedzenie sądu w sprawie, na którym nie doszło do zawarcia ugody. Klient nadal kwestionuje zasadność roszczenia. W wyniku wniesienia wniosku ponownie rozpoczął bieg przedawnienia roszczenia. Kolejnym krokiem formalnym może być wniesienie powództwa o zapłatę. Strony utrzymują kontakt w sprawie polubownego rozwiązania zaistniałej sytuacji.

Avet Pharma, jednostka zależna Emitenta, jest stroną postępowania sądowego prowadzonego przeciwko Paramedica Paweł Bernaciak, Tomasz Szymański S.C. o nienależyte wykonanie produkcji kontraktowej dezodorantów roll-on. Avet Pharma żąda kwoty 267 171,20 zł, tytułem zwrotu ceny za wadliwe dezodoranty oraz z tytułu naprawienia szkody wynikającej z tych wad (roszczenie o naprawienie szkody to 1 476,00 zł, praktycznie całe roszczenie dotyczy zwrotu ceny). Podstawą roszczeń są przepisy o rękojmi. Z ostrożności procesowej, wynikającej z zarzutu pozwanych dotyczącego wygaśnięcia roszczenia z rękojmi z uwagi na upływ 1 roku (sprawa toczy się wg już nieobowiązujących przepisów Kc), Avet Pharma domaga się ww. kwoty jako odszkodowania z tytułu nienależyte wykonanej umowy dostawy. Pozwany kwestionuje żądania Avet Pharma i domaga się oddalenia powództwa w całości. Zarzuca upływ terminu rocznego na dochodzenie roszczeń z tytułu rękojmi, kwestionuje istnienie wady. Obie strony wniosły o przeprowadzenie dowodu z opinii instytutu naukowego, na okoliczność stwierdzenia czy dezodoranty były wadliwe, a jeśli tak, jaka to wada i czym była spowodowana. Oprócz tego w sprawie przesłuchiwać są świadkowie. Opinia instytutu została przedstawiona. W toku rozprawy w dniu 24 września 2015 r. strony zadawały pytania biegłemu dotyczące przedstawionej opinii. Sąd zdecydował, że opinia ma zostać uzupełniona. Kolejna rozprawa, zakończyła się wyrokiem. Wyrok został ogłoszony 16 listopada 2016 r. W ramach wyroku Sąd odrzucił roszczenia Avet Pharma, uzasadniając wyrok niedostatecznym wykazaniem wartości szkody, nie kwestionując faktu wystąpienia szkody powodującej reklamację. Dnia 18 stycznia 2017 r. Avet Pharma wniosła apelację od wyroku. Spółka oczekuje rozpatrzenia wniosku i wyznaczenia terminu rozprawy apelacyjnej.

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

W I kw. 2017 r. Emitent i podmioty powiązane dokonywały wzajemnych transakcji o charakterze wynikającym z bieżącej działalności na warunkach nieodbiegających od warunków rynkowych.

#### 4.4. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek

W dniu 22.02.2017 roku Spółka dominująca udzieliła spółce zależnej Avet Pharma Sp. z o.o. niezabezpieczonej pożyczki w kwocie 1.000 tys. zł na okres do 24.02.2020 r. Pożyczka jest oprocentowana w skali 2% rocznie i podlega jednorazowej spłacie wraz z należnymi odsetkami na koniec trwania umowy.

W dniu 10.02.2017 roku Pani Aleksandra Nykiel udzieliła krótkoterminowej pożyczki w kwocie 200 tys. zł Spółce Grokam GBL na okres do 30.06.2017 roku. Pożyczka nie jest zabezpieczona i jest oprocentowana w wysokości 2% w skali roku i podlega jednorazowej spłacie wraz z należnymi odsetkami na koniec trwania umowy.

W dniu 20.04.2017 roku Pani Aleksandra Nykiel udzieliła krótkoterminowej pożyczki w kwocie 100 tys. zł Spółce Grokam GBL na okres do 30.06.2017 roku. Pożyczka nie jest zabezpieczona i jest oprocentowana w wysokości 2% w skali roku i podlega jednorazowej spłacie wraz z należnymi odsetkami na koniec trwania umowy.

W dniu 27.04.2017 roku Pani Aleksandra Nykiel udzieliła krótkoterminowej pożyczki w kwocie 535 tys. zł Spółce Grokam GBL na okres do 30.06.2017 roku. Pożyczka nie jest zabezpieczona i jest oprocentowana w wysokości 2% w skali roku i podlega jednorazowej spłacie wraz z należnymi odsetkami na koniec trwania umowy.

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

W okresie, którego dotyczy niniejszy raport okresowy oraz do dnia publikacji raportu okresowego Emitent, ani jednostka od niego zależna, nie udzielił poręczeń kredytu lub pożyczki ani nie udzielił gwarancji łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, których łączna wartość stanowi równowartość co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta.

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

W opinii Zarządu Emitenta nie występują inne niż podane w niniejszym raporcie informacje mające wpływ na jego sytuację kadrową, majątkową, finansową, wynik finansowy oraz możliwość realizacji zobowiązań.