

"

**RAPORTUL ADMINISTRATORILOR
GRUPUL MED LIFE**

ANUL INCHEIAT LA 31 DECEMBRIE 2018

•

1. Prezentarea Grupului

Med Life S.A. ("Med Life", "Societatea-mama" sau "Societatea") este o societate pe actiuni fondata in anul 1996, in conformitate cu legislatia din Romania. Activitatea Societatii consta in prestarea de servicii medicale printr-o serie de centre medicale localizate in toate marile orase ale tarii – orase cu peste 200.000 de locuitori.

Grupul Medlife ofera o gama variata de servicii medicale avand deschise 20 hiperclinici in Bucuresti, Timisoara, Brasov, Arad, Iasi, Galati, Craiova, Braila, Ploiesti, Cluj si Constanta, o hiperclinica inaugurata recent la Oradea, 47 de clinici, 10 spitale - localizate in Bucuresti, Arad, Sibiu, Brasov si Cluj, 33 laboratoare, 10 farmacii si 9 clinici dentare. Grupul are mai mult de 140 de parteneri reprezentati prin clinici private in Romania.

Grupul Medlife este cel mai mare prestator de servicii medicale din Romania dupa cifra de afaceri. Peste 5 milioane de pacienti unici au trecut pragul unitatilor medicale Medlife, iar peste 650.000 de angajati la nivel national beneficiaza de pachetele de preventie si profilaxie Medlife ca parte din beneficiile acordate de angajatorii acestora.

Nu in ultimul rand, Grupul Medlife se diferentiaza prin numarul semnificativ de analize medicale efectuate anual in laboratoarele Medlife – 5.6 milioane de analize efectuate in 2018.

Medlife are sediul social in Bucuresti, Calea Grivitei nr 365.

Detaliile privind subsidiarele Societății-mamă la 31 decembrie 2018 si 1 ianuarie 2018 sunt prezentate mai jos:

	Numele subsidiarei	Activitatea principala	Locul de functionare	31 decembrie 2018	1 ianuarie 2018
1	Policlinica de Diagnostic Rapid SA	Servicii medicale	Brasov, Romania	80.01%	80.01%
2	Medapt SRL (indirect)	Servicii medicale	Brasov, Romania	80.01%	80.01%
3	Histo SRL (indirect)	Servicii medicale	Brasov, Romania	48.01%	48.01%
4	Policlinica de Diagnostic Rapid Medis SRL (indirect)	Servicii medicale	Sfantu Gheorge, Romania	64.01%	64.01%
5	Bahtco Invest SA	Dezvoltare (promovare) imobiliara	Bucuresti, Romania	100%	100%
6	Med Life Occupational SRL	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	100%	100%
7	Pharmalife Med SRL	Comert cu amanuntul al produselor farmaceutice. in magazine specializate	Bucuresti, Romania	100%	100%
8	Med Life Broker de Asigurare si Reasigurare SRL	Broker de asigurari	Bucuresti, Romania	99%	99%
9	Accipiens SA	Activitati de inchiriere	Arad, Romania	58%	58%
10	Genesys Medical Clinic SRL (indirect)	Servicii medicale	Arad, Romania	58%	58%
11	Biofarm Farmec SRL (indirect)	Comert cu amanuntul al produselor farmaceutice. in magazine specializate	Arad, Romania	58%	58%
12	RUR Medical SA	Servicii medicale	Brasov, Romania	100%	100%
13	Biotest Med SRL	Servicii medicale	Constanta, Romania	100%	100%
14	Vital Test SRL	Servicii medicale	Iasi, Romania	100%	100%
15	Bactro SRL (indirect)	Alte servicii medicale	Deva, Romania	58%	58%
16	Centrul Medical Sama SA	Servicii medicale	Craiova, Romania	55%	55%
17	Ultratest SA	Alte servicii medicale	Craiova, Romania	55%	55%
18	Diamed Center SRL	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	100%	100%
19	Prima Medical SRL	Servicii medicale	Craiova, Romania	100%	100%
20	Stem Cells Bank SA	Servicii medicale	Timisoara, Romania	100%	100%
21	Dent Estet Clinic SA	Servicii medicale stomatologice	Bucuresti, Romania	60%	60%
22	Centrul Medical Panduri SA	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	90%	90%
23	Almina Trading SA	Servicii medicale	Targoviste, Romania	80%	80%
24	Anima Specialty Medical Services SRL	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	100%	100%

	Numele subsidiarei	Activitatea principala	Locul de functionare	31 decembrie 2018	1 ianuarie 2018
25	Anima Promovare si Vanzari SRL	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	100%	100%
26	Valdi Medica SRL	Servicii medicale	Cluj, Romania	55%	55%
27	Clinica Polissano SRL	Servicii medicale	Sibiu, Romania	100%	0%
28	Solomed Clinic SA	Servicii medicale	Pitesti, Romania	80%	0%
29	Solomed Plus SRL (indirect)	Servicii medicale	Pitesti, Romania	80%	0%
30	Ghencea Medical Center SA	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	90%	0%
31	Sfatul medicului	Platforma medicala	Bucuresti, Romania	100%	0%
32	Transilvania Imagistica SA (indirect)	Servicii medicale	Oradea, Romania	58%	0%

Dent Estet Clinic SA detine la randul ei controlul asupra urmatoarelor societati:

	Numele subsidiarei	Activitatea principala	Locul de functionare	31 decembrie 2018	1 ianuarie 2018
1	Green Dental Clinic SRL	Servicii medicale stomatologice	Bucuresti, Romania	51%	51%
2	Dentist 4 Kids SRL	Servicii medicale stomatologice	Bucuresti, Romania	52%	52%
3	Dent A Porter SRL	Servicii medicale stomatologice	Bucuresti, Romania	51.61%	51.61%
4	Dentestet Kids	Servicii medicale stomatologice	Bucuresti, Romania	52.94%	52.94%
5	Aspen Laborator Dentar	Servicii medicale stomatologice	Bucuresti, Romania	75%	75%

Modelul de afaceri MedLife este axat pe furnizarea de servicii medicale clienților persoane fizice si juridice. Societatea încearcă să capteze sumele cheltuite pentru serviciile medicale private de către acești clienți în toate etapele unei probleme medicale: prevenție, diagnostic și tratament, oferind o gamă variată de servicii medicale prestate în cadrul unor unități medicale moderne, de înaltă calitate, de echipe profesionale de medici, asistenți și personal auxiliar. Societatea pune un accent deosebit asupra calitatii serviciilor oferite clienților, operând o infrastructură IT și un centru de asistență clienți și de vânzări care a deservit peste 5 milioane de pacienți unici, reprezentând 1 din 4 români.

Activitățile Grupului sunt împărțite în șase linii de afaceri:

- **Corporate:** Linia de afaceri Corporate oferă clienților persoane juridice pachete de prevenire si profilaxie medicala (PPM) ca parte din pachetele de beneficii acordate salariaților acestora. Aceste programe, care sunt concentrate pe prevenție prin intermediul examenelor medicale periodice și accesul la serviciile de diagnostic, completează serviciile de medicina muncii impuse de lege pe care clienții persoane juridice le contractează de asemenea de la MedLife în baza ofertei PPM.
- **Clinici:** Linia de afaceri Clinici include serviciile de tratament ambulatoriu și de imagistică de diagnostic ale Grupului. Clinicile oferă consultații de medicină generală și specializată, servicii de imagistică de diagnostic, iar unele dintre clinici oferă, de asemenea, si servicii de spitalizare de zi.
- **Laboratoare:** Linia de afaceri Laboratoare vizează efectuarea de analize de laborator biochimice, hematologice, de coagulare, imunologice, microbiologice, anatomice, patologice, citologice, de biologie moleculară și toxicologice.

- **Spitale:** Linia de afaceri Spitale acoperă activitățile de spitalizare ale Grupului, care constau într-o gamă variată de specializări medicale și chirurgicale. Cele 10 spitale ale grupului se regăsesc în Arad, București, Brașov, Cluj și Sibiu. Grupul deține 7 autorizații de spitalizare, care cuprind activitățile aferente liniei de afaceri. Una dintre autorizații a fost emisă pentru un spital și alte 3 secții externe. În plus față de acestea, Grupul a obținut suplimentar autorizații de spitalizare de zi pentru trei unități care operează în locațiile unor clinici și furnizează numai servicii de spitalizare de zi și anume: Iași, Craiova și Timișoara. Rezultatele financiare obținute din aceste trei servicii de spitalizare de zi sunt înregistrate în secțiunea Clinici. Grupul consideră aceste unități drept părți funcționale ale hiperclinicilor situate în Iași, Craiova și Timișoara.
- **Farmacii:** Linia de afaceri Farmacii oferă produse pe bază de rețetă, produse în vânzare liberă și alte produse medicale asociate în cele 10 farmacii deschise în cadrul clinicilor Grupului, sau în proximitatea acestora.
- **Stomatologie:** Linia de afaceri Stomatologie furnizează o gamă variată de servicii stomatologice care variază de la examinări simple până la operații chirurgicale complexe.

2. Dezvoltări 2018

2.1. Achiziții efectuate în 2018

În 2018, Grupul a semnat contractul de vânzare cumpărare de părți sociale pentru achiziționarea de părți sociale din capitalul următoarelor societăți:

- 80% din capitalul social al Solomed Clinic SA
- 90% din capitalul social al Ghencea Medical Center SA
- 100% din capitalul social al Clinica Polisano SRL
- 100% din capitalul social al platformei medicale Sfatul Medicului
- 100% din capitalul social al Centrului de Imagistica Transilvania Oradea prin intermediul Genesys Medical Clinic SRL

Achiziționarea Solomed Clinic („Solomed”)

În martie 2018 Medlife a anunțat achiziționarea pachetului majoritar, în proporție de 80,00%, din Solomed, grup de clinici de servicii medicale prezente pe piața din Pitești, Costești și Curtea de Argeș. Grupul Solomed a fost înființat în 1997 și este unul dintre cei mai importanți operatori medicali locali din regiune. Grupul are în componență cinci clinici – trei în Pitești, celelalte două în Costești și Curtea de Argeș – și un laborator (Pitești), oferind pacienților o gamă largă de investigații de la consultații multidisciplinare pentru o gamă de peste 15 specialități medicale și servicii de laborator, la investigații CT, ecografii, servicii de recuperare medicală și mici intervenții cu laser. Toate unitățile medicale sunt dotate cu echipamente medicale performante și au la dispoziție o echipă medicală cu peste 90 de specialiști. Tranzacția a fost finalizată pe 14 mai 2018 odată cu îndeplinirea condițiilor suspensive.

Achiziționarea Ghencea Medical Center („Ghencea”)

În februarie 2018 Medlife a anunțat achiziționarea pachetului majoritar, în proporție de 90,00%, al companiei Ghencea Medical Center din București. Furnizorul de servicii medicale are în componență două clinici, în București și Măgurele, și un laborator, fiind operate de 135 de angajați, cadre medicale și angajați de suport, oferind pacienților o gamă diversificată de investigații pentru zonele de laborator și imagistică, tratament specializat în recuperarea medicală și medicina alternativă. Tranzacția a fost finalizată pe 24 mai 2018 odată cu îndeplinirea condițiilor suspensive.

Achizitionarea societatii Clinica Polissano SRL („Polissano”)

În octombrie 2017 Medlife a anunțat achiziționarea întregului pachet de acțiuni al diviziei de servicii medicale Polissano, unul dintre cei mai mari operatori medicali privați din România. Înființat în anii '90, Polissano este primul grup complet integrat în domeniul medical din România. Acesta include o serie de patru clinici și două laboratoare proprii situate în București și Sibiu, un spital privat – Spitalul European Polissano din Sibiu -recunoscut ca fiind unul dintre cele mai moderne și mai performante unități spitalicești din România, un centru de fertilizare în vitro și cea mai mare maternitate privată din Transilvania. Tranzacția a fost finalizată pe 4 aprilie 2018 odată cu îndeplinirea condițiilor suspensive.

Achizitionarea platformei medicale Sfatul medicului

Medlife a achiziționat în proporție de 100% platforma medicală SfatulMedicului.ro, cel mai mare hub de informații medicale din România. Înființat în urmă cu 15 ani, sfatulmedicului.ro este în topul site-urilor dedicate segmentului de sănătate din România. Platforma înregistrează o medie lunară de peste 3,2 milioane de utilizatori unici, respectiv peste 12 milioane de afisări. Adicional serviciului de informare, utilizatorii accesează pe această platformă serviciul de autoevaluare medicală și interpretarea online a analizelor. Ca urmare a acestei tranzacții, Sfatulmedicului.ro va păstra echipa care a derulat proiectul în toți acești ani, iar pentru a păstra independența și imparțialitatea față de piață, managementul va fi integral independent de Med Life și de actualii administratori. Tranzacția a fost finalizată în 14 august 2018 odată cu îndeplinirea condițiilor suspensive.

Achizitionarea Centrului Transilvania Imagistica Oradea

Medlife a preluat integral Centrul Transilvania Imagistica Oradea, furnizor de servicii medicale de diagnostic, imagistica și radiologie, unul dintre cei mai importanți jucători din nord-vestul țării pe acest segment. Centrul este dotat cu aparatura medicală de înaltă performanță, iar investigațiile sunt realizate de către o echipă de specialiști.

2.2. Creștere organică

Hiperclinica Oradea

MedLife a inaugurat în 2018 prima hiperclinică din Oradea, care pune la dispoziția orădenilor servicii integrate de ambulator, imagistică și analize de laborator, toate sub același acoperiș. Hiperclinica MedLife din Oradea este rezultatul unei investiții de 1.2 milioane euro, se întinde pe o suprafață de 1,100 mp și este dispusă pe 3 nivele. Unitatea cuprinde un punct de recoltare, cinci săli de investigații, un salon post-anestezic și 12 cabinete, destinate consultațiilor clinice și paraclinice. Echipa este formată din peste 60 de medici, asistente și personal de suport.

Clinica Bacău

În 2018 a fost inaugurată prima clinică medicală sub brandul Sfânta Maria la Bacău, parte din grupul MedLife. Brandul medical Sfânta Maria este lansat în România de doi ani și operează pe piața serviciilor medicale cu peste 60 de unități medicale proprii la nivel național.

Noua clinică pune la dispoziție pacienților servicii de ambulator și analize de laborator, aceștia beneficiind de investigații și tratamente pentru 20 de specialități medicale. Unitatea medicală se întinde pe o suprafață de 770 metri pătrați și cuprinde 17 cabinete și un laborator. Echipa medicală este formată din 25 de medici și asistente, plus personal de suport.

2.3. Planuri de expansiune ale unitatilor medicale existente

Planurile de expansiune ale unitatilor medicale existente vizează marirerea numărului de paturi și săli de operație disponibile în cadrul spitalelor Grupului. Astfel, în 2018, Spitalul LMH din București s-a extins cu 57 de paturi și 2 săli de operații, iar Spitalul Humanitas din Cluj s-a extins cu 21 de paturi și o sală de operații.

2.4. Inițierea programului de rascumpărare de acțiuni

Prin Hotărârea AGEA din 8 octombrie 2018, s-a aprobat rascumpărarea din piață a unui număr maxim de 868.000 acțiuni proprii, pentru o perioadă maximă de 18 luni de la data publicării hotărârii în Monitorul Oficial al României. Astfel, Medlife va rascumpăra maxim 868.000 de acțiuni cu o valoare nominală de 0.25 lei / acțiune, nedepășind pragul de 10% din capitalul social al Societății. Acțiunile proprii dobândite în cadrul Programului vor fi oferite fostilor sau actualilor membri ai conducerii sau fostilor sau actualilor angajați ai unora din filialele Societății în schimbul acțiunilor /partilor sociale deținute de aceștia în respectivele filiale ale Societății.

Medlife a anunțat, prin hotărâre a Consiliului de Administrație adoptată în data de 18 octombrie 2018, inițierea începând cu data de 9 noiembrie 2018, a programului de rascumpărare de acțiuni. Până la data de 31 decembrie 2018, MedLife a rascumpărat un număr de 224.046 la o valoare totală de 6.056.105 RON.

3. Facilități de credit contractate de Societate

În noiembrie 2018 Consiliul de Administrație MedLife a semnat o facilități de credit sindicalizată cu Banca Comercială Română, Raiffeisen Bank, BRD Groupe Société Générale și Banca Transilvania, pentru refinanțarea facilităților existente, prelungirea perioadei de finanțare, rearanjarea termenelor și condițiilor aferente, precum și pentru majorarea limitei de finanțare până la un prag de aproximativ 66 de milioane de euro. Consiliul de Administrație MedLife a fost autorizat și delegat pentru acest demers în cadrul Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor, ce a avut loc în data de 8 octombrie 2018.

Contracte de împrumut	31 decembrie 2018	1 ianuarie 2018
Descoperire de cont	30.911.018	2.013.469
Porțiunea pe termen scurt a împrumuturilor	23.162.490	36.642.740
Porțiunea pe termen lung a împrumuturilor	287.013.365	242.797.699
TOTAL	341.086.873	281.453.908

La data de 31 decembrie 2018, facilitățile de finanțare ale Grupului, trase și netrase, includeau următoarele:

- o facilități de credit sindicalizată încheiată între Med Life SA (împreună cu co-debitorii Policlinica de Diagnostic Rapid SA, Bahtco Invest SA și Accipiens SA) și Banca Comercială Română, Raiffeisen Bank, BRD Groupe Société Générale și Banca Transilvania, conform celor menționate mai sus, soldul acestei facilități fiind de 265.482.480 RON;
- o facilități de overdraft garantat încheiată între Garanti Bank S.A. și Med Life S.A., suma trasă la 31 decembrie 2018 fiind de 9.327.800 RON;
- 4 contracte de împrumut garantate, încheiate între Banca Transilvania S.A. și Centrul Medical Sama S.A. pentru achiziția de echipament medical și construirea unei clinici, în suma totală de 797.148 RON, la data de 31 decembrie 2018;
- o facilități de overdraft încheiată între Banca Transilvania S.A. și Centrul Medical Sama S.A. din septembrie 2016, având în sold la 31 decembrie 2018 suma de 900.000 RON;
- 3 contracte de împrumut garantat încheiate între Banca Transilvania S.A. și Genesys Medical Center S.R.L., având la data de 31 decembrie 2018 un sold al sumei împrumutate de 2.118.487 EUR și 349.515 RON; o facilități de overdraft cu un sold la 31 decembrie 2018 de 268.010 RON;
- o facilități de overdraft încheiată între Unicredit Tirioc Bank și Prima Medical S.R.L., având o limită maximă a creditului de 800.000 RON, trasă în totalitate la 31 decembrie 2018;
- o facilități de credit încheiată între Garanti Bank S.A. și Dent Estet Clinic S.A. având suma rămasă de rambursat la 31 decembrie 2018 de 589.272 RON;
- o facilități de credit încheiată între Marfin Bank România și Dent Estet Clinic S.A. având suma rămasă de rambursat la 31 decembrie 2018 de 2.800.000 RON;

- 10 facilitati de imprumut garantate incheiate intre Garanti Bank S.A. si Anima Specialty Medical Services S.R.L, soldul nerambursat la 31 decembrie 2018 fiind de 4.621.906 RON;
- o facilitate de overdraft incheiata intre Garanti Bank S.A. si Anima Specialty Medical Services S.R.L in limita a 1.500.000 RON; la 31 decembrie 2018 suma trasa este de 1.000.000 RON;
- un contract de imprumut garantat, incheiat intre Banca Transilvania S.A. si Almina Trading S.A., avand un sold nerambursat la 31 decembrie 2018 in valoare de 381.162 RON;
- un imprumut garantat incheiat intre Bancpost si Med Life Ocupational S.R.L. in valoare de 225.000 EUR; soldul nerambursat la 31 decembrie 2018 este in valoare de 458.785 RON;
- 3 contracte de imprumut garantat incheiate intre Libra Internet Bank si Valdi Medica S.R.L., soldul nerambursat la 31 decembrie 2018 este de 1.305.792 RON;
- 2 contracte de imprumut garantat incheiate intre Banca Transilvania S.A. si Ghencea Medical Center, soldul nerambursat la 31 decembrie 2018 este de 783.037 RON;
- un contract de imprumut si o facilitate de overdraft garantat incheiate intre CEC Bank S.A. si Clinica Polissano S.R.L., soldul nerambursat la 31 decembrie 2018 este de 40.710.343 RON.

La data de 31 decembrie 2018, nici unul dintre membrii Grupului nu incalcasa termenii facilitatilor de finantare.

4. Analiza financiara a Grupului Medlife

Analiza contului de profit sau pierdere consolidat

	12 luni incheiate la Decembrie 31, 2018	2017	Variatie 2018/2017
CIFRA DE AFACERI	794.562.861	623.219.949	27,5%
Alte venituri operaționale	9.844.865	7.496.681	31,3%
VENITURI OPERAȚIONALE	804.407.726	630.716.630	27,5%
CHELTUIELI OPERAȚIONALE	(766.014.417)	(595.857.844)	28,6%
PROFIT OPERAȚIONAL	38.393.309	34.858.786	10,1%
Costul finanțării	(17.567.816)	(14.201.686)	23,7%
Alte cheltuieli/venituri financiare	3.008.389	(6.380.555)	-147,1%
REZULTAT FINANCIAR	(14.559.427)	(20.582.241)	-29,3%
REZULTAT ÎNAINTE DE IMPOZITARE	23.833.882	14.276.545	66,9%
Cheltuiala cu impozitul pe profit	(7.051.245)	(5.544.920)	27,2%
REZULTAT NET, atribuibil:	16.782.637	8.731.625	92,2%
Proprietarilor Grupului	13.370.348	4.382.702	205,1%
Intereselor care nu controlează	3.412.289	4.348.924	-21,5%

Cifra de afaceri a perioadei de 12 luni incheiate la 31 decembrie 2018 s-a ridicat la 794.562.861 RON, in crestere fata de cifra de afaceri obtinuta in primele 12 luni ale lui 2017 cu 27,5%. Cresterea s-a datorat, in principal, cresterii semnificative din toate liniile de afaceri ale Grupului, cu preponderenta in Clinici, Spitale, Vanzari Corporative si Laboratoare, precum si achizitiilor finalizate de Grup in 2018 si 2017.

Defalcarea veniturilor pe linii de afaceri este prezentata mai jos:

Linie de afaceri	12 luni 2018 Vanzari	% din Total Vanzari	12 luni 2017 Vanzari	% din Total Vanzari	Variatie 2018/2017
Clinici	233.339.171	29,4%	166.650.648	26,7%	40,0%
Stomatologie	44.733.559	5,6%	37.565.681	6,0%	19,1%
Spitale	167.320.772	21,1%	119.106.274	19,1%	40,5%
Laboratoare	134.680.878	17,0%	115.259.329	18,5%	16,9%
Vanzari Corporative	169.171.271	21,3%	144.621.716	23,2%	17,0%
Farmacii	36.111.885	4,5%	29.526.655	4,7%	22,3%
Altele	9.205.325	1,2%	10.489.646	1,7%	-12,3%
TOTAL	794.562.861	100%	623.219.949	100%	27,5%

Principalii indicatori operationali ai Grupului sunt:

Linie de afaceri	Formatii	12 luni perioada incheiata 31 decembrie, 2018	12 luni perioada incheiata 31 decembrie, 2017
Clinici	Venit	233.339.171	166.650.648
Clinici	Vizite	1.478.211	1.153.218
Clinici	Venit mediu	157,9	144,5
Stomatologie	Venit	44.733.559	37.565.681
Stomatologie	Vizite	102.714	99.682
Stomatologie	Venit mediu	435,5	376,9
Spitale	Venit	167.320.772	119.106.274
Spitale	Pacienti	75.031	58.610
Spitale	Venit mediu	2.230,0	2.032,2
Laboratoare	Venit*	134.680.878	115.259.329
Laboratoare	Analize	5.666.665	5.320.695
Laboratoare	Venit mediu	23,8	21,7
Vanzari Corporative	Venit	169.171.271	144.621.716
Vanzari Corporative	PPM	649.292	568.593
Vanzari Corporative	Venit mediu	260,5	254,4
Farmacii	Venit	36.111.885	29.526.655
Farmacii	Clienti	269.737	269.104
Farmacii	Venit mediu	133,9	109,7
Altele	Venit	9.205.325	10.489.646

Alte venituri operationale ale Grupului aferente perioadei de 12 luni incheiate la 31 decembrie 2018 s-au ridicat la 9.844.865 RON, in crestere cu 31.3% fata de aceeaasi perioada a anului 2017. Alte venituri operationale ale Grupului includ in principal venituri din subventii de exploatare in valoare de 4.803.137 RON, costurile capitalizate ale imobilizarilor necorporale in valoare de 3.053.412 RON, precum si alte venituri operationale in valoare de 1.988.316 RON.

Cheltuielile operationale includ cheltuieli fixe si variabile, precum si cheltuieli cu bunuri si materiale utilizate de Grup pentru prestarea serviciilor. Grupul a inregistrat cheltuieli operationale de 766.014.417 RON in perioada de 12 luni incheiata la 31 decembrie 2018, reprezentand o crestere de 28,6%, sau 170.156.573 RON, comparativ cu perioada corespunzatoare a lui 2017.

Cheltuielile operationale ca pondere in total venituri operationale au reprezentat 94.5% in 2017 si 95.2% in 2018.

Evolutia cheltuielilor operationale este prezentata mai jos:

	31 decembrie 2018	31 decembrie 2017	Variatie 2018/2017
Consumabile și materiale de reparații	126.048.830	97.974.250	28,7%
Cheltuieli cu mărfurile	29.367.048	24.115.025	21,8%
Utilități	9.056.380	6.573.637	37,8%
Întreținerea reparațiilor	8.984.186	6.435.809	39,6%
Chirii	41.986.204	38.281.750	9,7%
Prime din asigurări	2.538.221	2.103.123	20,7%
Cheltuieli cu promoțiile	15.011.240	10.976.803	36,8%
Comunicații	3.748.038	3.326.050	12,7%
Cheltuieli cu terții (inclusiv contractele cu medicii)	206.077.081	165.638.063	24,4%
Cheltuieli salariale și de altă natură	245.139.121	152.403.119	60,8%
Contribuții sociale	8.136.171	34.608.368	-76,5%
Amortizare	56.982.245	43.078.621	32,3%
Alte cheltuieli administrative și de exploatare	12.939.652	10.343.226	25,1%
TOTAL	766.014.417	595.857.844	28,6%

Profitul operational a înregistrat o creștere de 10,1% în perioada de 12 luni încheiată la 31 decembrie 2018, comparativ cu perioada de 12 luni încheiată la 31 decembrie 2017, de la 34.858.786 RON în 2017 la 38.393.309 RON în 2018.

Pierdere financiară a scăzut în perioada de 12 luni încheiată la 31 decembrie 2018 cu 6.022.814 RON, sau cu 29,3%, de la o pierdere de 20.582.241 RON în 2017, la o pierdere de 14.559.427 RON în 2018.

Rezultatul net înregistrat în 2018 a crescut cu 8.051.012 RON, comparativ cu 2017, sau cu 92,2%, de la un profit de 8.731.625 RON în 2017 la un profit de 16.782.637 RON în 2018. Creșterea reprezintă translația creșterii profitului operational în rezultatul net și diminuarea cheltuielilor financiare.

Analiza situației poziției financiare consolidate

	31 decembrie 2018	31 decembrie 2017	Variatie 2018/2017
ACTIVE			
Active imobilizate	590.174.447	432.342.667	36,5%
Active circulante	163.919.759	171.002.820	-4,1%
TOTAL ACTIVE	754.094.206	603.345.487	25,0%
CAPITALURI SI DATORII			
Datorii curente (excluzând datoriile purtătoare de dobândă)	182.223.389	125.743.573	44,8%
Datorii purtătoare de dobândă	376.561.576	294.743.321	27,8%
Datorii cu impozitul amânat	16.436.342	15.196.634	8,2%
TOTAL DATORII	575.221.304	435.683.528	32,0%
Capitaluri atribuibile proprietarilor Grupului	159.350.814	152.036.571	4,8%
Interese care nu controlează	19.522.088	15.625.388	24,9%
TOTAL CAPITALURI	178.872.902	167.661.959	6,7%
TOTAL CAPITALURI SI DATORII	754.094.206	603.345.487	25,0%

Active imobilizate însumează 590.174.447 RON la 31 decembrie 2018, înregistrând o creștere de 157.831.780 RON sau 36,5% comparativ cu 31 decembrie 2017. Creșterea este în principal influențată de achizițiile societăților Polisano, Solomed și Ghencea.

Activele circulante scad cu 7.083.061 RON sau 4,1% de la 171.002.820 RON la 31 decembrie 2017 la 163.919.759 RON la 31 decembrie 2018.

Datoriile curente (excluzand datoriile purtatoare de dobanda) au crescut cu 56.479.813 RON, sau 44,9%, de la 125.743.573 RON la 31 decembrie 2017, la 182.223.386 RON la 31 decembrie 2018.

Datoriile purtatoare de dobanda au crescut cu 81.818.255 RON, sau cu 27,8%, de la 294.743.321 RON la 31 decembrie 2017 la 376.561.576 RON la 31 decembrie 2018. Cresterea este datorata finantarii activitatii curente a grupului si refinantarii unor contracte de leasing.

5. Principalii indicatorii financiari ai Grupului

		Perioada încheiata la 31 Decembrie 2018	
1	Indicatorul lichidității curente		
	Active curente	163.919.759	= 0,67
	Datorii curente	245.246.366	
		Perioada încheiata la 31 Decembrie 2018	
2	Indicatorul gradului de îndatorare		
	Capital împrumutat	313.538.596	= 175%
	Capital propriu	178.872.902	
	Capital împrumutat	313.538.596	= 64%
	Capital angajat	492.411.498	
		Perioada încheiata la 31 Decembrie 2018	
3	Viteza de rotație a debitelor clienții		
	Sold mediu clienți	68.704.143	= 31,13
	Cifra de afaceri	794.562.861	
		Perioada încheiata la 31 Decembrie 2018	
4	Viteza de rotație a activelor imobilizate		
	Cifra de afaceri	794.562.861	= 1,35
	Active imobilizate	590.174.447	

6. Informatii de natura non-financiara

Imagine de ansamblu

Grupul MedLife isi dedica toate resursele pentru a asigura fiecarui client servicii medicale profesioniste la cele mai inalte standarde, bazate pe un suport tehnologic de ultima generatie, in conditii impecabile de siguranta si confort. Grupul s-a dezvoltat in permanenta din dorinta de a satisface cele mai exigente si mai complexe solicitari din domeniul medical. Obiectivul grupului de unitati medicale este acela de a imbunatati calitatea vietii fiecarui pacient care ii trece pragul. Accesul la serviciile grupului MedLife este facilitat de sistemul integrat pe care il aplica: spital, ambulatoriu, laborator de analize, farmacie, imagistica si abonamente corporate. Ca rezultat, MedLife a devenit cel mai mare operator privat de servicii medicale la nivel national din punct de vedere al cifrei de afaceri, si depune toate eforturile pentru a raspunde in continuare nevoilor pacientilor si pentru a le asigura calitatea si siguranta actului medical.

MedLife își oferă serviciile prin intermediul celei mai numeroase echipe de medici și asistenți medicali ce lucrează în mediul privat din România, numărând aproximativ 2.500 de medici și 1.800 de asistenți medicali. Grupul angajează specialiști cu norma întreaga pentru marea majoritate a specialitatilor oferite, dar și cu normă redusă pentru specialități sau funcții specifice, sau lucrează cu personal medical în regim de colaborare. În plus, având în vedere angajamentul său de a furniza servicii medicale de calitate, Grupul a investit în mod constant în echipamente medicale, ceea ce a contribuit la susținerea poziției sale de lider de piață în domeniul tehnologiei imagisticii de diagnostic.

Grupul se bucură de un înalt grad de satisfacție în rândul pacienților, obținând un punctaj mare pentru notorietatea mărcilor sale în rândul clienților și un număr tot mai mare de pacienți îi recomandă serviciile. Cel mai recent studiu realizat de către companie releva faptul că MedLife este perceput ca un brand care se diferențiază în special prin deschiderea și respectul pe care îl arată clienților. Respectul oferit clientului, și, totodată, eficacitatea și seriozitatea de care da dovadă face ca MedLife să fie perceput ca un partener de încredere, care oferă un sentiment de siguranță.

Grupul MedLife a primit titlul de "Most Trusted Brand" (marca cea mai de încredere) din partea publicației Reader's Digest, la categoria Clinici Private din România, pentru șase ani consecutivi, în perioada 2009-2015, patru distincții Superbrand inclusiv în 2017, distincția Qudal în 2016 și 2017 și se situează pe prima poziție față de concurenții Grupului în sondajul realizat de Grupul Exact Cercetare și Consultanță în 2017 pentru a evalua notorietatea spontană a mărcilor.

Mai mult decât atât, MedLife a primit în anul 2018 certificarea ICERTIAS pentru „Superior Excellence” în urma unui studiu realizat de către aceștia.

Grupul realizează săptămânal sondaje în rândul pacienților pentru a obține părerea lor privind serviciile medicale furnizate, iar bianual se organizează Mystery Shopper la nivelul grupului.

Modelul de afaceri

Conceptul MedLife de Hiperclinici - clinici ambulatorii de dimensiuni mari, precum și integrarea unor diverse segmente de servicii în cadrul Grupului oferă oportunități importante de a capta venituri. De exemplu, unui client care beneficiază de PPM care merge la o clinică a Grupului pentru un examen medical preventiv i se poate recomanda, după caz, să facă analize suplimentare sau să meargă la alte consultații care nu sunt acoperite de PPM. Aceste servicii sau examinări medicale suplimentare sunt adesea disponibile în cadrul aceluiași Hiperclinici, ceea ce încurajează clientul să aleagă serviciile Grupului. Capacitatea Grupului de a răspunde nevoilor pacienților în numeroase cazuri, de la prevenție până la diagnosticare și tratament, asigură o continuitate în tratamentul pacientului și permite totodată Grupului captarea de venituri din servicii medicale care implică plata pentru serviciu. Linia de afaceri Farmacii a Grupului este un alt exemplu de oportunitate de a capta venituri; atunci când se eliberează o rețetă într-unul din cabinetele Grupului, pacienții vor folosi adesea locul cel mai convenabil pentru a obține medicamentele: o farmacie care se află în aceeași clădire în care a fost eliberată rețeta sau în proximitatea acesteia. Nu în cele din urmă, Grupul și-a consolidat această strategie și prin adăugarea liniei de afaceri Stomatologie. Anumite pachete PPM pot include controale stomatologice preventive, încurajând pacienții să recurgă la serviciile Grupului pentru continuarea tratamentului în calitate de client PPS (client care aduce „Plata pe Serviciu”).

Vânzări generate în mod predominant de plăți pentru serviciu prestat și de pachetele de prevenție cu un nivel scăzut de dependență față de fondurile CNAS

Mulți furnizori de servicii medicale private din România rămân dependenți pentru o parte semnificativă din vânzările lor de contractele atribuite de CNAS pentru asistarea pacienților cu asigurare de stat. Acest fapt mărește expunerea lor la modificările care pot interveni în legătură cu prioritățile CNAS în materie de servicii medicale, sistemul de stabilire a prețurilor și sistemul de alocări. Dat fiind că doar 19% din vânzările sale din anul 2018 rezultă din tratarea pacienților asigurați în sistemul CNAS, MedLife își poate stabili în mod independent politicile și prioritățile.

Cel mai mare număr de clienți care beneficiază de pachete de prevenție din România

Având la data de 31 decembrie 2018 peste 650.000 de abonați care beneficiază de pachete de prevenție, Grupul are acces la o bază extinsă de posibili clienți pentru activitățile sale care implică o plată pentru serviciu (PPS). Această bază se extinde și mai mult atunci când abonații care beneficiază de pachete de prevenție aduc membri ai familiei la clinicile Grupului sau recomandă altor persoane servicii medicale care implică o plată pentru serviciu (PPS). Baza de clienți PPM oferă de asemenea oportunități de creștere a vânzărilor deoarece numeroși clienți PPM aleg la început un pachet de servicii medicale de bază și optează treptat pentru pachete care includ mai multe servicii medicale.

Investițiile constante ale Grupului în dezvoltarea unor unități medicale noi creează condițiile necesare pentru atragerea unor noi clienți PPM, dat fiind că abilitatea Grupului de a asista pacienții PPM în propriile unități medicale reprezintă, adesea, un element esențial în funcție de care clienții iau decizia de a alege serviciile Grupului. În opinia Grupului, piața din afara Bucureștiului rămâne subdezvoltată din perspectiva clienților PPM și, ca atare, oferă oportunități de creștere prin achiziționarea și integrarea furnizorilor locali și regionali, extinzându-și astfel influența la nivel regional și făcând mai atractivă oferta sa pentru clienții PPM.

Management experimentat capabil să genereze și să gestioneze creșterea activității, atât prin dezvoltare organică, cât și prin achiziții

Istoricul creșterii organice și prin achiziții a Grupului se datorează în mare parte echipei puternice de conducere a Societății. Grupul a dezvoltat sisteme de evaluare a oportunităților de achiziții, finalizând analizele și procesele decizionale detaliate în timp util și implementând, după finalizarea tranzacției, un proces de integrare rapid și eficient. Grupul și-a creat pe piață reputația de "achizitor amiabil", îndeosebi datorită faptului că fondatorii/proprietarii societăților achiziționate au posibilitatea de a rămâne implicați în activitate ca acționari minoritari și ca manageri ai filialei. Prin această abordare, MedLife poate conta în continuare pe expertiza și cunoștințele de piață acumulate de aceștia, putând totodată să integreze pe deplin achiziția în propriile sisteme și oportunități de captare a venitului.

De la momentul la care a fost fondată compania în anul 1996, MedLife a deschis sau a achiziționat până la 31 decembrie 2018 un număr de 129 de unități medicale, obținând astfel expertiză și cunoștințe valoroase pentru Grup, care îi vor permite să găsească cea mai bună metodă de extindere continuă și eficientă.

Strategie și realizări

Strategia MedLife se axează pe menținerea poziției de lider. Grupul încearcă să își extindă portofoliul de unități și servicii, asigurând o acoperire națională profitabilă pentru a răspunde nevoilor clienților existenți și noi ai Grupului. Totodată, Grupul își menține angajamentul de a asigura clienților tratamente medicale sigure și de calitate, asigurând un echilibru între riscurile și oportunitățile medicale și obiectivele comerciale ale Grupului. Prin urmare, rețeaua de unități medicale MedLife cuprindea la sfârșitul anului 2016 un număr de 18 hiperclinici, 21 de clinici, 8 spitale, 26 de laboratoare, 8 clinici dentare și 9 farmacii, iar la sfârșitul anului 2018 rețeaua MedLife este formată din 20 hiperclinici, 47 de clinici, 10 spitale, 33 de laboratoare, 9 clinici dentare și 10 farmacii, MedLife fiind singurul operator medical prezent cu clinici de mari dimensiuni în toate orașele cu peste 200.000 de locuitori.

Grupul urmărește oportunități de captare a unor venituri suplimentare și de realizare a unor sinergii în cadrul rețelelor și serviciilor sale curente. Grupul urmărește să atingă acest obiectiv prin creștere organică și prin achiziția unor furnizori mai mici de servicii medicale de pe piață. Ca urmare a acestei strategii, în ultimii doi ani Grupul MedLife s-a caracterizat prin creșteri semnificative ale cifrei de afaceri de la o perioadă de raportare la alta, după cum urmează: creștere de 24% în 2017 față de 2016, ajungând la o cifră de afaceri de 623.219.949 RON, respectiv creștere de 27.5% în 2018 față de 2017, ajungând la o cifră de afaceri de 794.562.861 RON.

Creșterea cifrei de afaceri a fost însoțită și de o creștere a EBITDA în valoare absolută, dar și a marjei de EBITDA: creștere de 43% a valorii absolute în 2017 față de 2016, ajungând la 77.937.407 RON EBITDA și o marja EBITDA de 12.5% (în creștere față de marja EBITDA de 10.9% în 2016), respectiv o creștere de 22.4% a valorii absolute în 2018 față de 2017, ajungând la 95.375.554 RON EBITDA și o marja EBITDA de 12%.

Creștere organică

În perioada 2004 – decembrie 2018, Grupul a deschis o serie de clinici și unități medicale, inclusiv unități de recoltare pentru linia de afaceri Laboratoare. Multe dintre aceste unități au capacitatea de a deservi un număr mare de pacienți, ceea ce ar permite creșterea veniturilor și a contribuției lor la profit, pe măsură ce se atinge o capacitate mai mare de utilizare. Totodată, Grupul continuă să își optimizeze gama de servicii oferite în cadrul altor unități ale sale, în funcție de condițiile specifice ale pieței locale, încercând să îmbunătățească venitul și marja de profit pentru fiecare unitate medicală. Prin urmare, se anticipează că dezvoltarea constantă și accelerată a acestor unități medicale va îmbunătăți marjele de profit și va genera creșteri suplimentare ale vânzărilor.

Resurse umane și alte resurse

Serviciile oferite de Societate pacienților săi sunt asigurate de cel mai mare grup privat de medici și asistenți din România. La data de 31 decembrie 2018, Grupul colaborează cu un număr de aproximativ 2.500 de medici și 1.800 asistenți calificați în toate liniile de afaceri, incluzând atât angajați care lucrează exclusiv pentru Grup, cât și colaboratori, care oferă servicii în regim de profesioniști independenți. De asemenea, la data de 31 decembrie 2018, mai mult de 1.500 de angajați cu normă întreagă își desfășurau activitatea în funcții de personal suport și personal administrativ.

Tipul de acord contractual încheiat de Societate cu personalul său medical depinde de numeroase criterii, cum ar fi contextul profesional sau timpul pe care respectivul personal medical îl poate aloca serviciilor prestate Grupului. Personalul medical poate fi angajat pe perioada nedeterminată în baza unui contract individual de muncă, fie cu norma întreagă, fie cu norma redusă, în funcție de aria de specializare. Alternativ, personalul medical poate fi angajat în baza unor contracte de prestări servicii și este considerat de către Grup ca fiind un partener comercial care prestează servicii în beneficiul Grupului în calitate de contractant independent, în conformitate cu legislația aplicabilă.

Grupul urmărește să ofere un nivel de remunerare sau de beneficii adecvat atât medicilor, cât și altor membri din personalul medical, în schimbul prestării unor servicii medicale de calitate, precum și în schimbul angajamentului de a promova modelul de afaceri MedLife. Pachetul de compensare obișnuit oferit de Societate salariaților săi, include o remunerație fixă, la care se adaugă și o remunerație variabilă stabilită în baza unui mecanism de distribuire a profitului determinat în funcție de numărul de programări și de consultații.

Colaboratorii sunt recompensați în funcție de numărul de programări și de consultații ale acestora. Grupul nu operează planuri de pensie sau planuri de acordare de beneficii pe termen lung.

Grupul investește în programe de resurse umane precum Life Academy, Practica de bine~ Școala asistenți debutanți, Conferința Națională Medlife (în 2018 având tema „Etiologia tratamentului și prevenția erorilor medicale”). Aceste programe de formare sunt menite să asigure continuarea profesională a angajaților acestuia, atât cei aflați în funcții de personal suport și administrativ, cât și cei din cadrul medical.

În ceea ce privește relația cu colegii, Grupul asigură un mediu de lucru sigur, în care angajații sunt tratați în mod corect și cu respect, iar diferențele între angajați sunt acceptate. Grupul se angajează să ofere colegilor posibilitatea de a excela și de a-și atinge întregul potențial și îi va recompensa strict pe baza de merit.

Grupul nu tolerează niciun fel de discriminare, intimidare sau hartuire a colegilor sau între aceștia. Grupul încurajează comunicarea clară și deschisă cu și între colegi. Aceștia pot și trebuie să exprime prompt orice preocupare vis-à-vis de orice comportament neetic sau ilegal prin prezentarea acestor preocupări departamentului de resurse umane competent din cadrul Grupului. Grupul se angajează să investigheze astfel de preocupări aduse la cunoștință de bună credință, menținând confidențialitatea acestor demersuri.

Standarde de calitate

MedLife a implementat următoarele standarde pentru sistemele de management al Calității, Protecției Mediului și Medicina și Securitatea Muncii:

- ISO 9001:2015 (Sistemul de management al calității) prin care organizatia demonstreaza ca a identificat riscurile și acționează în vederea eliminării sau limitării efectelor acestora, ce pot avea un impact negativ asupra capacității sistemului de management al calității de a obtine rezultatele dorite, cât și un impact negativ asupra gradului de satisfacție al clienților.
- ISO 14001:2015 (Sistemul de management de mediu) Implementarea acestui standard asigură managementul companiei și angajații acesteia, cât și părțile implicate externe (acționari, investitori, instituții, autorități), că impactul organizației asupra mediului este măsurat și îmbunătățit constant.
- OHSAS 18001:2007 (Sistem de management privind medicina și securitatea muncii) reprezintă un model de lucru pentru organizațiile care doresc un control mai bun asupra riscurilor profesionale. Toate laboratoarele Grupului sunt acreditate de Asociația de Acreditare din România cu standardul ISO 15189 pentru Sistemul de management al calității.

Sănătate, siguranță, securitate și protecția mediului

Grupul își desfășoară activitatea în conformitate cu prevederile și reglementările legii române privind sănătatea, siguranța, securitatea și protecția mediului. Aceste legi și reglementări fac referire în principal la gestionarea și modalitatea de depozitare a substanțelor periculoase și a deșeurilor medicale, expunerea la materiale periculoase și protecția sănătății și securității salariaților. Grupul are obligația de a obține autorizații de mediu, licențe și permise și de a notifica autoritățile locale înainte de deschiderea unor noi unități administrative și medicale.

La 31 decembrie 2018, Grupul se afla în diferite stadii de obținere sau de actualizare a autorizațiilor deținute de acesta cu privire la prevenirea și stingerea incendiilor pentru unele dintre unitățile sale medicale, precum și pentru alte centre ale acestuia. Finalizarea acestor proceduri este condiționată de îndeplinirea anumitor cerințe, precum realizarea anumitor lucrări și îmbunătățiri la centrele Grupului. Grupul estimează că valoarea acestor investiții va fi nesemnificativă; cu toate acestea, finalizarea lucrărilor și îmbunătățirilor necesare este, în anumite situații, condiționată de obținerea unor autorizații și aprobări suplimentare, sau de îndeplinirea anumitor proceduri în care Grupul este angajat. La data de 31 decembrie 2018, Grupul nu deține încă toate autorizațiile necesare cu privire la prevenirea și stingerea incendiilor.

Echipamente și tehnologii

Grupul achiziționează echipamente medicale pentru a asigura fiecărui client servicii medicale profesioniste la cele mai înalte standarde. Aceste echipamente includ, însă fără a se limita la: sisteme tomograf în coerență optică, echipamente pentru investigații prin rezonanță magnetică, echipamente pentru realizarea tomografiilor computerizate, instrumente de măsurare a densității osoase, sisteme de fotografiere și identificare utilizate în realizarea dermatoscopiilor, echipamente de măsurare a rigidității hepatice, laser, sisteme cu vacuum pentru reducerea depozitelor de grăsime prin crioliză (LipoCryo), sisteme de endoscopie cu videocapsulă.

De asemenea, laboratoarele Medlife sunt dotate cu aparatură ultramodernă, ca linia automată Abbot Accelerator a3600 din laboratorul MedLife Grivița, primul din România și din Europa de Est. Contribuie semnificativ la creșterea acurateții analizelor, la reducerea timpului de execuție și la o mai bună trasabilitate și urmărire a probelor fiecărui pacient.

Cu ajutorul acestor echipamente și tehnologii folosite de medicii MedLife, mai multe intervenții chirurgicale au fost finalizate cu succes, devenind chiar premiere medicale în România.

Tehnologia informației

Pentru infrastructura sa hardware IT, Grupul colaborează cu furnizori internaționali. În ceea ce privește comunicarea între diversele locații ale Grupului, acesta utilizează o rețea virtuală privată care asigură eficiența, securitatea și confidențialitatea comunicațiilor.

La nivelul tuturor spitalelor din Grup a fost implementată o structură IT solidă, aceasta deserving sistemele de internare și de programări pentru intervențiile chirurgicale, procedurile medicale, internarea și externarea pacienților, utilizarea materialelor medicale și managementul consumabilelor, sistemul de facturare pentru fiecare client individual și generarea rapoartelor generale de management.

Linia de afaceri Laboratoare a fost dotată cu software-ul necesar gestionării proceselor de realizare a analizelor medicale, inclusiv a procesului de gestionare a recoltărilor, fișelor medicale ale pacienților, sistemului de etichetare cu coduri de bare și a procedurilor automatizate utilizate pentru comunicarea rezultatelor finale.

Principii privind respectarea drepturilor omului

Grupul se angajează să își trateze corect pacienții, concurenții și furnizorii. Toți colegii trebuie să acționeze întotdeauna cu integritate și onestitate protejând continuu reputația Grupului în relația cu pacienții, concurenții și furnizorii.

Grupul caută să creeze și să mențină relații mutual benefice cu pacienții săi prin promovarea unui climat de încredere și transparență dublat de inovație și bune practici medicale. Grupul se asigură că toți furnizorii sunt selectați și contractați pe baza de merit și de standarde obiective de business, astfel încât să se evite favoritismul, real sau perceput.

Grupul este adeptul concurenței libere și corecte și nu are nici un fel de înțelegeri cu concurenții săi. Grupul respectă toate legile și reglementările din domeniul său de activitate, împreună cu standardele sectorului și practica internațional acceptată.

Principii privind combaterea corupției și a dării de mita

În conformitate cu Actul Constitutiv, toate plățile facute de către MedLife autorităților publice în jurisdicțiile în care MedLife își desfășoară activitatea respectă toate prevederile legale aplicabile și sunt realizate exclusiv în scopul de a asigura executarea unei acțiuni guvernamentale de rutină.

Grupul are o politică de toleranță zero în ceea ce privește mita și corupția. Politică Grupului interzice promisiunea, oferirea sau plata mitei, cât și solicitarea, acceptarea sau primirea de mita.

Grupul de asemenea interzice colegilor să accepte daruri, ospitalitate sau cadouri care au ca intenție influențarea deciziilor de afaceri.

Responsabilitate socială corporativă

Valorile Medlife includ:

- Responsabilitate: Grupul Medlife își ghidează acțiunile în funcție de ce este important pentru viața și sănătatea oamenilor;
- Profesionalism: Grupul Medlife reunește pentru 2.500 de medici, profesori, conferențieri, doctori în medicina care își fac zi de zi meseria cu dedicare și profesionalism;
- Inovație: Grupul Medlife are o preocupare constantă pentru metode, tehnologie și organizare care să aibă ca rezultat soluții medicale mai bune și mai eficiente;
- Grijă și respect: fiecare pacient este important și respectat, iar nevoile fiecăruia sunt tratate cu grijă și atenție.

Mai multe progrese tehnologice au permis medicinei să evolueze spre tehnici minim invazive, care expun pacienții la riscuri scăzute și permit o perioadă de recuperare mai rapidă. În țările dezvoltate, este o practică obișnuită de mai mulți ani: pacienții să poată pleca acasă fără a necesita spitalizare pe timpul nopții.

În 2005, MedLife a fost primul care a introdus acest concept pe piața românească. MedLife a creat spațiu în cadrul spitalelor, dar și ai hyperclinicilor, unde pacienții pot beneficia de tehnici minim invazive.

Conceptul MedLife „Facem Romania bine” a început cu dorința de a aduce binele în România în cât mai multe forme, nu doar în sănătate și în sistemul medical. Astfel, Grupul Medlife a dezvoltat și susținut o serie de proiecte, evenimente și idei pentru binele angajaților sau al cadrelor medicale aflate la început de drum. De asemenea, compania a organizat sau a participat constant la evenimente medicale la care medici din țară și străinătate au avut ocazia de a împărtăși noi cunoștințe, tehnologii sau proceduri.

Revista InfoLine

Revista InfoLine, ajunsă deja la a 90-a ediție, vine în sprijinul pacienților Grupului Medlife cu informații și articole despre afecțiuni des întâlnite, despre tehnologii noi implementate în unitățile Grupului, dar și cu noi perspective și interviuri acordate de personalul medical.

Campania de donare de sange

MedLife a lansat un program național de donare de sânge, prin care să sprijine centrele de transfuzii care au nevoie de sânge, dar și să promoveze acest comportament în societatea românească. Început în urmă cu cinci ani, programul se derulează în cele mai mari orașe din țară.

Cazuri pro-bono

Angajamentul Medlife rămâne acela de a trata și ajuta pacienții care au nevoie de intervenții, indiferent de mediul din care vin sau de situația lor financiară. Indiferent că este vorba despre afecțiuni ușoare sau grave, medicii MedLife vin în întâmpinarea cazurilor aduse de către fundații umanitare sau identificate de angajații grupului.

Platforma MedLive

Pentru a reduce fenomenul de autodiagnosticare și automedicație și a încuraja informarea corectă, direct de la medic, MedLife a lansat platforma online MedLive.ro. Platforma MedLive este o platformă de educație atât pentru pacienții MedLife, cât și pentru medici sau studenți la medicină. În cei opt ani de când platforma a fost lansată, utilizatorii au avut posibilitatea nu doar să fie la curent cu ultimele noutăți legate de prevenție sau întreținerea unui mod de viață sănătos, ci și să interacționeze direct cu medicii MedLife.

Bine în mediul inconjurator – Proiectul Facem Romania Verde

Facem România Verde însumează, la fel ca fiecare acțiune întreprinsă de MedLife, esența brandului. Iar de această dată, pe lângă respectarea promisiunii unui act medical de calitate și a excelenței dovedite fiecărui pacient, campania reprezintă dorința MedLife de a se implica și mai mult în viitorul noilor generații. Prin urmare, proiectul presupune ca pentru fiecare copil născut în maternitățile MedLife, compania să planteze un copăcel într-o zonă defrișată din munții Făgăraș, prin intermediul FCC (Fundația Conservation Carpathia). Rezultatele 2017- 2018 includ 3 etape de împadurire, zeci de angajați Medlife și voluntari implicați, 40.000 de puieți plantați.

De asemenea, pentru mediul inconjurator, Grupul Medlife a creat o serie de reguli de bine pe care toți angajații Medlife le respectă, precum: reducerea consumului de electricitate; colectarea selectivă- hartie, plastic, electronice, deseuri; reducerea consumului de apă.

7. Guvernanță corporativă

Declarația de guvernanță corporativă

Societatea și membrii organelor de conducere ale acesteia respectă regimul de guvernanță corporativă stabilit prin Legea Societăților, cu următoarele excepții:

- Din cauza faptului că unii membri ai Consiliului de Administrație și unii directori executivi dețin diverse funcții în organele de administrație, conducere sau control în filialele Societății, orice acordare de împrumut de către Societate filialelor respective poate fi considerată o creditare de către Societate a administratorilor acesteia, ceea ce este interzis potrivit Legii Societăților;
- Din cauza faptului că unii membri ai Consiliului de Administrație și unii directori executivi dețin diverse funcții în organele de administrație, conducere sau control în filialele Societății, precum și alte funcții în cadrul Societății (e.g. directori executivi, consultanți juridici, angajați), există posibilitatea apariției unor conflicte de interese.

Începând cu 4 ianuarie 2016, un nou cod de guvernanță corporativă emis de Bursa de Valori București a intrat în vigoare și este aplicabil pentru toți emitenții de valori mobiliare tranzacționate pe piața reglementată la vedere a Bursei de Valori București.

MedLife SA a aderat la Codul de Guvernanță Corporativă al Bursei de Valori București având în vedere calitatea de emitent pe piața de capital. Codul de Guvernanță Corporativă al BVB poate fi găsit pe website-ul oficial al Bursei (www.bvb.ro). A se vedea în acest sens Declarația privind conformitatea cu prevederile Codului de Guvernanță Corporativă ce reflecta stadiul conformării MedLife la data de 31 decembrie 2018. Pe website-ul Med Life SA se regasesc de asemenea următoarele politici și proceduri: Politica de Organizare și Desfasurare pentru Adunările Generale ale Acționarilor, Codul de Etică și Conduita, Codul de Responsabilitate Socială, Politica de Previzionare și Statutul de Guvernanță Corporativă.

7.1. Structura acționariatului

Structura acționariatului la 31 decembrie 2018 este:

	Numarul de actiuni	%
Marcu Mihail	4.119.320	18,60%
Cristescu Mihaela Gabriela	3.110.115	14,04%
Marcu Nicolae	2.913.800	13,16%
Others	12.001.847	54,20%
TOTAL	22.145.082	100%

Informațiile privind drepturile acționarilor sunt publice și pot fi găsite în Prospectele publicate ale Societății.

7.2. Conducerea Societății

MedLife este administrată în sistem unitar de către Consiliul de Administrație format din 7 membri numiți de Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor pentru un mandat de 4 ani, cu posibilitatea de a fi realeși. Dintre cei 7 membri ai Consiliului de Administrație MedLife, 2 membri sunt membri independenți. Consiliul de Administrație este responsabil pentru conducerea MedLife, acționând în interesul societății și protejând interesele generate ale acționarilor acesteia prin asigurarea unei dezvoltări sustenabile a societății. Conform Actului Constitutiv, Consiliul de Administrație este responsabil pentru toate actele utile și necesare în vederea îndeplinirii obiectului de activitate al MedLife, inclusiv cu privire la administrarea filialelor sau a investițiilor MedLife, cu excepția atribuțiilor care sunt prin lege atribuite Adunării Generale a Acționarilor.

Locul de desfășurare a funcției de membru în Consiliu de Administrație se află la sediul Societății. În cursul anului 2018 au avut loc 4 întruniri ale Consiliului de Administrație la care toți cei 7 membri au fost prezenți personal.

Componenta Consiliului de Administratie MedLife

La data de 31 decembrie 2018, Consiliul de Administratie este compus din urmasorii membri:

Nume	Data nasterii	Funcție
Mihail Marcu	30.09.1970	Membru și președinte al Consiliului de Administratie
Ana Maria Mihaescu	29.07.1955	Membru în Consiliul de Administratie – membru independent
Ion Nicolae Scorei	22.12.1974	Membru în Consiliul de Administratie
Dimitrie Pelinescu-Onciul	11.08.1947	Membru în Consiliul de Administratie
Dorin Preda	03.04.1976	Membru în Consiliul de Administratie
Marius-Leonard Gherghina	21.02.1964	Membru în Consiliul de Administratie – membru independent
Nicolae Marcu	26.10.1968	Membru în Consiliul de Administratie

Mihail Marcu este președintele Consiliului de Administratie al MedLife din August 2006. Mihail Marcu a absolvit Universitatea din București, Facultatea de Matematică și Informatică, în 1995 și o serie de studii postuniversitare și cursuri de specializare oferite de Institutul Bancar Român, the Open University, DC Gardner training sau Codecs, atât în România cât și în străinătate. Anterior deținerii funcției de membru în Consiliul de Administratie al MedLife, între ianuarie 2004 și august 2006 Mihail Marcu a fost Director General al MedLife, iar anterior a deținut funcția de vice-președinte al RoBank S.A. (în prezent, OTP Bank Romania S.A.), fiind autorizat în această calitate de către Banca Națională a României. Anterior, Mihail a ocupat diverse funcții în Credit Bank Romania S.A., respectiv RoBank S.A., inclusiv inspector de credite, șef de serviciu de credite, directorul departamentului de credite și director al departamentului corporativ. În prezent, Mihail Marcu este și membru independent în Consiliul de Administratie al SC Prutul SA.

Ana Maria Mihăescu este membru în Consiliul de Administratie al MedLife din 2017. În ultimii 20 ani, Ana Maria Mihăescu a condus misiunea IFC din România, divizie a Băncii Mondiale și cel mai mare finanțator al sectorului privat în țările emergente. În perioada 2011 - 2016, Ana Maria Mihăescu a avut rol decizional în ceea ce privește proiectele IFC din mai multe țări europene, inclusiv România. Anterior a ocupat funcții de top management în sectorul bancar. Începând din anul 2016, face parte din Consiliul de Supraveghere Raiffeisen Bank ocupând funcția de membru independent, pentru un mandat de 4 ani. De asemenea, este membru independent în Consiliul de Administratie al Black Sea Oil and Gaz si ICME ECAB SA.

Ion Nicolae Scorei este membru în Consiliul de Administratie al MedLife din 2006. Este avocat, membru al Baroului București și coordonator în cadrul societății civile profesionale Scorei și Asociații. Ion Nicolae Scorei este absolvent al Universității Româno-Americane, Facultatea de Drept (1998).

Dimitrie Pelinescu-Onciul este membru în Consiliul de Administratie al MedLife din 2008. Este absolvent al Universității de Medicină și Farmacie Carol Davila din București, Facultatea de Medicină (1972), specializându-se în obstetrică și ginecologie (rezidențiat 1978-1981) și Doctor în Științe Medicale din 1994. Dimitrie Pelinescu-Onciul este membru în 11 societăți științifice din România și în 7 societăți științifice din străinătate, ocupând între altele funcția de președinte al Asociației Române de Medicină Perinatală (2006-2008). Anterior alăturării echipei MedLife în 2004, Dimitrie Pelinescu-Onciul și-a desfășurat activitatea în cadrul Spitalului Clinic Filantropia, București (1994-2004), Spitalului Clinic Titan, București (1986-1991), Spitalului Clinic Brâncovenesc (1978-1981) și spitalului rural Sinești, județul Vâlcea (1972-1978), ocupând pe rând funcția de medic primar de obstetrică-ginecologie, șef de clinică sau director de spital.

Dorin Preda este membru în Consiliul de Administratie al MedLife din 2008. Este absolvent al Academiei de Studii Economice, București, Facultatea de Finanțe, Asigurări, Bănci și Burse de Valori (1998). Anterior alăturării echipei MedLife, Dorin Preda a deținut funcția de director executiv (CEO) în cadrul Asilife Insurance Broker S.R.L. (2007-2008), director de sucursală în cadrul HVB –Țiriac Bank S.A. (2006-2007), HVB Bank S.A. (2005-2006), al Băncii Comerciale Ion Țiriac (2004-2005) și al Băncii Comerciale RoBank S.A. (2003-2004). De asemenea, a deținut funcția de director al Departamentului de Împrumuturi și Marketing în cadrul Băncii Comerciale RoBank S.A. (2001-2002), analist de credite în cadrul aceleiași bănci (2000-2001) și director al Departamentului de Împrumuturi în cadrul Băncii Dacia Felix S.A. (1999-2000).

Leonard Gherghina este membru în Consiliul de Administrație al MedLife din 2009. Este absolvent al Universității Politehnice din București, Facultatea de Inginerie Aerospațială (1988), al unui program de Masterat în Administrarea Afacerilor (MBA) cu „magna cum laude” în cadrul Universității din Quebec Montreal, Canada, și al programelor International Directors Programme și Managing Partnerships and Strategic Alliances din cadrul INSEAD, Fontainebleau, Franța. De asemenea, Leonard Gherghina este absolvent al cursului Changing Minds, Behaviors and Decisions din cadrul Universității London School of Economics din Marea Britanie. Înainte să se alăture echipei MedLife, Leonard a deținut funcția de partener pentru Europa Centrală în cadrul Value4Capital Eastern Europe Holding V Limited (2006-2012), partener pentru Europa Centrală în cadrul Baring Private Equity Partners (1998-2006) și senior investment officer în cadrul Romanian-American Enterprise Fund (1995-1998).

Nicolae Marcu este membru al Consiliului de Administrație din Decembrie 2016. Nicolae Marcu este absolvent al Universității de Medicină și Farmacie Carol Davila din București, Facultatea de Medicină (1996), iar din 2000 este doctorand în psihiatrie. Nicolae Marcu a absolvit o serie de studii post-universitare în domeniul psihiatriei din țară și din străinătate. Înainte să se alăture echipei MedLife, Nicolae Marcu a fost medic specialist în psihiatrie, în cadrul Spitalului Clinic de Psihiatrie "Dr. Al Obregia".

Directorii Executivi

Comitetul executiv este condus de dl. Mihail Marcu, membru al Consiliului de Administrație și Director General, de dl. Nicolae Marcu, membru al Consiliului de Administrație și Director de Sănătate și Operațiuni și de dl. Dorin Preda, membru al Consiliului de Administrație și responsabil de Finanțe și Trezorerie. Sub îndrumarea managerilor cheie menționați mai sus se află un grup de manageri executivi, mulți dintre aceștia având o experiență solidă în cadrul Grupului, care gestionează funcțiile, liniile de afaceri și unitățile centrale. Acești profesioniști au un grad semnificativ de independență și libertate în implementarea bugetelor stabilite pentru unități și liniile de afaceri. Componenta comitetului executiv este detaliată mai jos:

Nume	Funcție
Mihail Marcu	Director General (CEO)
Nicolae Marcu	Director de Sanatate si Operatiuni
Dorin Preda	Director Finantare si Trezorerie
Adrian Lungu	Director Financiar (CFO)
Radu Petrescu	Director de Resurse Umane
Geanina Durigu	Director Vânzări Retail / Divizia de Laboratoare
Mariana Brates	Director Aprovizionare
Mihai-Stelian Vârciu (pana la 30 aprilie 2018)	
Larisa Chiriac (incepand cu 01 mai 2018)	Director Medical
Vera Firu	Director Economic și Fiscal
Mirela Dogaru	Director de Vânzări și Marketing

7.3. Comitetul de audit

Comitetul de audit este format din trei membri:

Nume	Data nasterii	Funcție
Ana Maria Mihaescu	29.07.1955	Membru în Consiliul de Administrație
Ion Nicolae Scorei	22.12.1974	Membru în Consiliul de Administrație
Marius-Leonard Gherghina	21.02.1964	Presedinte Comitet de Audit; Membru în Consiliul de Administrație

Comitetul de audit are, în principal, următoarele atribuții:

- de a examina și revizui situațiile financiare anuale și propunerea de distribuire a profitului;
- de a efectua evaluări anuale ale sistemului de control intern;
- de a evalua eficiența sistemului de control intern și a sistemului de gestiune a riscului;
- de a monitoriza aplicarea standardelor legale și a standardelor de audit intern general acceptate;
- de a evalua conflictele de interese în tranzacțiile cu partile afiliate;

- de a analiza si revizui tranzactiile cu partile afiliate care depasesc sau se poate astepta sa depaseasca 5% din activele nete ale societatii in anul financiar anterior;
- de a face recomandari CA.

7.4. Control Intern – functia de Audit Intern

MedLife a implementat un sistem de control intern in cadrul Grupului. Controlul intern este o activitate de evaluare obiectiva si independenta cu scop consultativ desfasurata in vederea suplimentarii in cadrul Grupului a valorii adaugate si perfectionarii activitatii.

Controlul intern sprijina grupul sa atinga obiectivele trasate prin abordarea sistematica si disciplinata a carei tinta este aprecierea si imbunatatirea eficientei managementului riscului, a sistemelor de control si a managementului general.

Obiectivele controlului si auditului intern sunt:

- Analizarea si aprecierea acuratetei sarcinilor realizate;
- Analizarea conformitatii societatii cu procedurile interne;
- Depistarea cazurilor de lipsa de spirit economic, cazurilor de risipa, abuzuri si alte nereguli cu indicarea persoanelor/ posturilor raspunzatoare de ele;
- Prezentarea Directorului General al societatii legata de informatiile obiective din sfera acoperita de control si inaintarea de propuneri in vederea eliminarii neregulilor constatate si urmarirea realizarii lor;
- Prestarea de servicii in domeniul analizelor, aprecierilor, consultantelor pentru Consiliul de Administratie.

Controlul intern in cadrul Grupului a urmarit: conformitatea cu legislatia in vigoare; aplicarea deciziilor luate de conducerea entitatii; buna functionare a activitatii interne; utilizarea eficienta a resurselor; prevenirea si controlul riscurilor de a nu se atinge obiectivele fixate; asigurarea unei gestiuni contabile si a unei urmariri financiare a activitatilor societatii.

Controlul intern se aplica:

- anterior realizării operațiunilor, cu ocazia elaborării bugetului, ceea ce va permite, ulterior realizării operațiunilor, controlul bugetar;
- în timpul operațiunilor, cat si după finalizarea acestora, caz în care se analizeaza rentabilitatea operațiunilor și se constata existența conformității sau a eventualelor anomalii, care trebuie corectate.

7.5. Comitetul de investitii

Comitetul de investitii este format din urmatoorii membri:

1. Leonard Ghergina, Administrator Independent Neexecutiv
2. Nicolae Marcu, Administrator Executiv
3. Dorin Preda,
4. Adrian Lungu, membru Comitet Executiv
5. Mihai Virciu, membru Comitet Executiv

Comitetul de investitii are urmatoarele atributii:

- de a defini cadrul de reglementare pentru proiectele de investitii;
- de a aviza proiectele de investitiile;
- de a monitoriza si raporta catre CA stadiul proiectelor de investitiile in curs.

7.6. Comitetul de nominalizare si remunerare

Comitetul de nominalizare si remunerare este format din urmatoorii membri:

1. Ana Maria Mihaescu, Administrator Independent Neexecutiv
2. Leonard Ghergina, Administrator Independent Neexecutiv
3. Radu Petrescu, membru Comitet Executiv

Comitetul de nominalizare și remunerare are următoarele atribuții:

- De a aproba o descriere a rolului și condițiilor de eligibilitate cerute pentru o anumită poziție în CA sau în Comitetul Executiv;
- De a identifica candidați pentru poziția de administrator, dacă este cazul;
- De a asigura o politică de remunerare corespunzătoare, compatibilă cu strategia și interesele pe termen lung ale MedLife;
- De a asigura publicarea remunerației directe și indirecte a administratorilor și directorilor executive în raportul anual, făcând distincția între componentele fixe și variabile ale remunerației.

8. Expuneri la risc

Riscul de capital

Grupul își gestionează activitatea astfel încât să se asigure că-și va putea continua activitatea maximizând în același timp veniturile acționarilor prin optimizarea balanței dintre datorii și capitaluri proprii.

Structura de capital a Grupului constă în datorii, care includ împrumuturile de la bănci și leasing financiar, numerarul și echivalentele de numerar, și capitalul propriu format din capitalul emis rezerve și rezultatul reportat.

Conducerea Grupului revizuieste structura de capital periodic. În această analiză, conducerea ia în considerare costul capitalului și riscurile asociate fiecărei clase de capital. Pe baza recomandărilor conducerii, Grupul își va echilibra structura de capital generală prin plata de dividende, noi acțiuni emise și răscumpărări de acțiuni, precum și prin emiterea de noi titluri de creanță sau răscumpărarea datoriilor existente.

Obiectivele managementului riscurilor financiare

Funcția de Trezorerie a Grupului oferă servicii pentru desfășurarea activității, coordonează accesul la piețele financiare naționale și internaționale, monitorizează și gestionează riscurile financiare aferente operațiunilor Grupului prin raportările interne privind riscul, care analizează expunerile în funcție de gradul și magnitudinea riscurilor. Aceste riscuri includ riscul de piață (care include riscul valutar, riscul de rată a dobânzii și riscul de preț), riscul de credit, riscul de lichidități/ riscul fluxului de numerar.

Riscul de piață

Activitățile Grupului îl expun în primul rând riscurilor financiare de curs valutar. Nu au existat modificări în expunerea Grupului la riscurile de piață sau în modul în care își gestionează și evaluează riscul.

Riscul valutar

Grupul își desfășoară activitatea și efectuează tranzacții exprimate în diverse devize. Conducerea analizează expunerea la riscul valutar și ia măsurile ce se impun pentru a se proteja.

Riscul de rată a dobânzii

Conducerea Grupului analizează costurile financiare ce deriva din împrumuturile de la bănci și leasing financiar și ia măsurile ce se impun pentru a se proteja de riscul de rată a dobânzii.

Riscul de credit

Activele financiare, ce ar putea expune Grupul concentrării riscului de credit, constau în principal în creanțe (clienți și creanțe asimilate). Dat fiind numărul mare de clienți ai Grupului, riscul de credit este destul de limitat.

De asemenea, Grupul a dezvoltat anumite proceduri menite să evalueze clienții entități juridice anterior semnării de contracte ce au ca scop acordarea de pachete de prevenire și profilaxie medicală (PPM) și să monitorizeze capacitatea acestora de a onora plățile pe perioada derulării contractelor.

Riscul de lichiditate/ riscul fluxului de numerar

Politică Grupului este de a menține suficiente lichidități pentru achitarea obligațiilor în momentul în care acestea devin exigibile.

Responsabilitatea finală pentru managementul riscului de lichidități revine consiliului director, care a creat un cadru adecvat de management al riscului de lichidități pentru gestionarea cerințelor de finanțare pe termen scurt, mediu și lung și management al lichidităților.

Grupul administrează riscul de lichidități prin menținerea de rezerve, monitorizarea continuă a fluxurilor de numerar estimate și efective și reconcilierea scadențelor activelor și pasivelor financiare.

Mediul fiscal

Sistemul de impozitare din România este într-o etapă de dezvoltare continuă și este supus unor interpretări variate și unor schimbări constante, care uneori sunt retroactive. Deși impozitul efectiv datorat pentru o tranzacție poate fi minim, dobanzile de întârziere pot fi semnificative, pentru că ele pot fi calculate la valoarea tranzacției și la un procent de minimum 0,02% pe zi (dobanda) și 0,01% pe zi (penalități) în anul 2018.

În România, exercițiul fiscal rămâne deschis pentru verificare fiscală timp de 5 ani. Conducerea Societății consideră că obligațiile fiscale incluse în aceste situații financiare sunt adecvate.

Prețurile de transfer

Legislația fiscală din România include principiul „valorii de piață”, conform căruia tranzacțiile între părțile afiliate trebuie să se desfășoare la valoarea de piață. Contribuabilii locali care desfășoară tranzacții cu părți afiliate trebuie să întocmească și să pună la dispoziția autorităților fiscale din România, la cererea scrisă a acestora, dosarul de documentare a prețurilor de transfer. Neprezentarea dosarului de documentare a prețurilor de transfer sau prezentarea unui dosar incomplet poate duce la aplicarea de penalități pentru neconformitate; în plus față de conținutul dosarului de documentare a prețurilor de transfer, autoritățile fiscale pot interpreta tranzacțiile și circumstanțele diferite de interpretarea conducerii și, ca urmare, pot impune obligații fiscale suplimentare rezultate din ajustarea prețurilor de transfer. Conducerea Grupului este încrezătoare că va putea prezenta în timp util autorităților fiscale informațiile necesare, dacă va fi nevoie. Tranzacțiile cu părțile afiliate și societățile din grup se desfășoară pe baza principiului valorii de piață.

Litigii

Grupul este implicat într-o serie de litigii ca parte a activității de exploatare. Conducerea a evaluat situația legală împreună cu consultantii din punct de vedere legal al Grupului și toate ajustările necesare au fost reflectate în situațiile financiare consolidate.

9. Evenimente ulterioare

Majorarea participatiei in grupurile Sama Craiova si PDR Brasov

Medlife a anunțat achiziționarea unui nou pachet de 35% din grupul de firme Sama din Craiova, în felul acesta Medlife ajungând să fie acționarul cu 90% din acțiunile grupului de firme din Oltenia (de la 55% pachetul inițial). De asemenea, Medlife dobândește încă 3 procente din grupul PDR Brasov (Policlinica de Diagnostic Rapid), compania detinând la momentul actual pachetul de 83% (de la 80% pachetul inițial). Pachetele suplimentare de acțiuni ale grupurilor Sama și PDR au fost dobândite de Medlife ca urmare a unui schimb cu pachetele de acțiuni proprii Medlife, decizie luată de Consiliul de Administrație al Societății, imputernicit de AGEA (Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor) în data de 8 octombrie 2018. Această operațiune are drept scop alinierea la nivel de grup, dar și concordanța cu strategia de achiziții, care recunoaște și încurajează contribuția fondatorilor filialelor la activitatea integrată a grupului Medlife.

Achizitia Rozsakert Medical Center Ungaria

Medlife a anunțat prima tranzacție internațională: achiziționarea pachetului majoritar de 51% al grupului de companii Rozsakert Medical Center din Ungaria. Rozsakert Medical Center este în top 10 operatori de servicii medicale private din Ungaria. Compania are în componență o clinică multidisciplinară care include un compartiment dotat cu o sală de mici intervenții chirurgicale și un centru de stomatologie. Cei peste 40.000 de pacienți accesează o serie diversificată de servicii și investigații clinice și paraclinice de ambulator, dar și o gamă complexă de intervenții în regim de spitalizare de zi, vizând specialitățile oftalmologie, ginecologie, proctologie, dermatologie, chirurgie plastică.

Nu au existat alte evenimente semnificative ulterioare datei de 31 decembrie 2018.

Administratori



