



SISTEMUL MEDICAL  
**MedLife**

**RAPORTUL ADMINISTRATORILOR CONSOLIDAT  
GRUPUL MED LIFE**

**ANUL ÎNCHEIAT LA 31 DECEMBRIE 2022**

## Cuprins

1. Prezentarea Grupului .....	3
2. Dezvoltări 2022 .....	6
2.1 Achiziții finalizate în anul 2022 .....	6
2.2 Creștere organică în anul 2022 .....	8
3. Facilități de credit contractate de Grup .....	9
4. Analiză financiară .....	10
5. Principalii indicatori financiari .....	14
6. Perspective pentru 2023 și pe termen mediu.....	14
7. Informații non-financiare .....	14
7.1 Prezentare generală a activității Grupului .....	14
7.2 Model de afaceri.....	15
7.3 Strategie și rezultate .....	15
7.4 Oameni și resurse .....	16
7.5 Standarde de calitate.....	16
7.6 Principii pentru respectarea drepturilor omului .....	17
7.7 Principiile Anti-Mită și Anti-Corupție.....	17
7.8 Responsabilitate socială corporativă .....	17
7.9 Cercetare.....	18
8. Guvernanta corporativă .....	19
8.1 Declarație de guvernanță corporativă .....	19
8.2 Structura acționariatului .....	19
8.3 Evoluția acțiunilor pe Bursa de Valori București .....	19
8.4 Organele de conducere ale Companiei .....	20
8.5 Comitetul de audit.....	22
8.6 Comitetul de remunerare.....	22
8.7 Control Intern – funcția de Audit Intern .....	23
8.8 Activitatea MedLife din perspectiva Relației cu Investitorii .....	23
9. Expunerea la risc și managementul riscului .....	24
10. Evenimente corporative .....	25
10.1 Evenimente corporative în cursul anului 2022.....	25
10.2 Evenimente ulterioare perioadei de raportare .....	26

## 1. Prezentarea Grupului

Med Life S.A. ("Med Life", "Societatea-mama" sau "Societatea") este o societate pe acțiuni fondată în anul 1996, în conformitate cu legislația din România, cu sediul social în București, Calea Grivitei nr 365, având un capital social de 33.217.623 RON, la o valoare nominală a acțiunii de 0,25 RON. Activitatea Societății constă în desfășurarea activităților de servicii de sănătate prin centre medicale cu acoperire națională.

Grupul Medlife oferă o gamă variată de servicii medicale având deschise 34 hyperclinici, 64 de clinici cu acoperire națională, 11 spitale - localizate în București, Arad, Sibiu, Brașov, Pitești, Ploiești și Cluj, 36 laboratoare, 23 farmacii și 18 clinici dentare. Grupul are mai mult de 170 de parteneri reprezentativi prin clinici private în România. Medlife este cel mai mare prestator de servicii medicale private din România, detinând o cota semnificativă de piață la nivel național.

Lista societăților parte din Grupul MedLife la 31 decembrie 2022 și 1 ianuarie 2022 sunt prezentate mai jos (procente de deținere):

Nr. Crt.	Entitatea	Activitatea principala	Locul de functionare	31 decembrie 2022	1 ianuarie 2022
1	Policlina de Diagnostic Rapid SA	Servicii medicale	Brasov, Romania	83%	83%
2	Medapt SRL (indirect)*	Servicii medicale	Brasov, Romania	83%	83%
3	Histo SRL (indirect)*	Servicii medicale	Brasov, Romania	50%	50%
4	Policlina de Diagnostic Rapid Medis SRL (indirect)*	Servicii medicale	Sfantu Gheorghe, Romania	66%	66%
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 asigurare	Bucuresti, Romania	99%	99%
9	Accipiens SA	Activitati de inchiriere	Arad, Romania	83%	73%
10	Genesys Medical Clinic SRL (indirect)*	Servicii medicale	Arad, Romania	83%	73%
11	Bactro SRL (indirect)*	Servicii medicale	Deva, Romania	83%	73%
12	Transilvania Imagistica SA (indirect)*	Servicii medicale	Oradea, Romania	83%	73%
13	Biofarm Farmec SRL (indirect)*	Comert cu amanuntul al produselor farmaceutice, in magazine specializate	Arad, Romania	100%	100%
14	RUR Medical SA (indirect)*	Servicii medicale	Brasov, Romania	83%	83%
15	Biotest Med SRL	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	100%	100%
16	Vital Test SRL	Servicii medicale	Iasi, Romania	100%	100%
17	Centrul Medical Sama SA	Servicii medicale	Craiova, Romania	90%	90%
18	Ultratest SA (direct si indirect)*	Servicii medicale	Craiova, Romania	92%	92%
19	Diamed Center SRL	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	100%	100%
20	Prima Medical SRL	Servicii medicale	Craiova, Romania	100%	100%
21	Stem Cells Bank SA	Servicii medicale	Timisoara, Romania	100%	100%
22	Dent Estet Clinic SA	Servicii medicale stomatologice	Bucuresti, Romania	60%	60%
23	Green Dental Clinic SRL (indirect)*	Servicii medicale stomatologice	Bucuresti, Romania	31%	31%
24	Dentist 4 Kids SRL (indirect)*	Servicii medicale stomatologice	Bucuresti, Romania	60%	60%
25	Dent A Porter SRL (indirect)*	Servicii medicale stomatologice	Bucuresti, Romania	31%	31%
26	Dentestet Kids SRL (indirect)*	Servicii medicale stomatologice	Bucuresti, Romania	32%	32%
27	Aspen Laborator Dentar SRL (indirect)*	Servicii medicale stomatologice	Bucuresti, Romania	45%	45%
28	Centrul Medical Panduri SA	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	100%	100%

Nr. Crt.	Entitatea	Activitatea principala	Locul de functionare	31 decembrie 2022	1 ianuarie 2022
29	Almina Trading SA	Servicii medicale	Targoviste, Romania	90%	80%
30	Anima Specialty Medical Services SRL	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	100%	100%
31	Anima Promovare si Vanzari SRL (indirect)*	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	100%	100%
32	Valdi Medica SA	Servicii medicale	Cluj, Romania	55%	55%
33	Clinica Polisano SRL	Servicii medicale	Sibiu, Romania	100%	100%
34	Solomed Clinic SA	Servicii medicale	Pitesti, Romania	80%	80%
35	Solomed Plus SRL (indirect)*	Servicii medicale	Pitesti, Romania	80%	80%
36	Ghencea Medical Center SA	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	100%	100%
37	Sfatul medicului SRL	Platforma medicala	Bucuresti, Romania	100%	100%
38	RMC Dentart (indirect)*	Servicii medicale stomatologice	Budapesta, Ungaria	81%	51%
39	RMC Medical (indirect)*	Servicii medicale	Budapesta, Ungaria	81%	51%
40	RMC Medlife	Holding	Budapesta, Ungaria	81%	51%
41	Badea Medical SRL	Servicii medicale	Cluj, Romania	65%	65%
42	Oncoteam Diagnostic SA	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	79%	75%
43	Centrul medical Micromedica SRL	Servicii medicale	Piatra Neamt, Romania	100%	100%
44	Micromedica Targu Neamt SRL (indirect)*	Servicii medicale	Targu Neamt, Romania	100%	100%
45	Micromedica Bacau SRL (indirect)*	Servicii medicale	Bacau, Romania	100%	100%
46	Micromedica Roman SRL (indirect)*	Servicii medicale	Roman, Romania	100%	100%
47	Medrix Center SRL (indirect)*	Servicii medicale	Roznov, Romania	100%	100%
48	Spitalul Lotus SRL	Servicii medicale	Ploiesti, Romania	100%	100%
49	Labor Maricor SRL (indirect)*	Servicii medicale	Bacau, Romania	100%	100%
50	Centrul Medical Matei Basarab SRL (indirect)*	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	100%	100%
51	Pharmachem Distributie SRL	Comert cu ridicata al produselor farmaceutice	Bucuresti, Romania	75%	75%
52	CED Pharma SRL (indirect)*	Comert cu amanuntul al produselor farmaceutice, in magazine specializate	Bucuresti, Romania	100%	100%
53	Leti Pharm 2000 SRL (indirect)*	Comert cu amanuntul al produselor farmaceutice, in magazine specializate	Bucuresti, Romania	100%	100%
54	Monix Pharm SRL (indirect)*	Comert cu amanuntul al produselor farmaceutice, in magazine specializate	Bucuresti, Romania	100%	100%
55	KronDent SRL (indirect)*	Servicii medicale stomatologice	Brasov, Romania	36%	36%
56	Medica SA	Servicii medicale	Sibiu, Romania	60%	60%
57	Dent Estet Ploiesti SRL (indirect)*	Servicii medicale stomatologice	Ploiesti, Romania	31%	31%
58	The Lab Stomestet SRL (indirect)*	Servicii medicale stomatologice	Cluj, Romania	36%	36%
59	Stomestet SRL (indirect)*	Servicii medicale stomatologice	Cluj, Romania	36%	36%
60	Stomestet Plus SRL (indirect)*	Servicii medicale stomatologice	Cluj, Romania	36%	36%
61	Costea Digital Dental SRL (indirect)*	Servicii medicale stomatologice	Oradea, Romania	36%	36%
62	Expert Med Centrul Medical Irina (indirect)*	Servicii medicale	Galati, Romania	76%	76%
63	MNT Healthcare Europe SRL	Servicii medicale	Ilfov, Romania	50%	0%
64	MNT Asset Management SRL (indirect)*	Holding	Bucuresti, Romania	50%	0%
65	Clinica Life-Med SRL (indirect)*	Servicii medicale	Bucuresti, Romania	100%	0%
66	Pro Life Clinics SRL (indirect)*	Servicii medicale	Iasi, Romania	60%	0%
67	Onco Card SRL (indirect)*	Servicii medicale	Brasov, Romania	83%	0%
68	Onco Card Invest SRL (indirect)*	Holding	Brasov, Romania	83%	0%
69	Tomorad Expert SRL (indirect)*	Servicii medicale	Sfantu Gheorghe, Romania	66%	0%

Nr. Crt.	Entitatea	Activitatea principala	Locul de functionare	31 decembrie 2022	1 ianuarie 2022
70	IT Repair SRL (indirect)*	Servicii medicale	Targu Mures, Romania	50%	0%
71	Medici's SRL *	Servicii medicale	Timisoara, Romania	80%	0%
72	Micro-Medic SRL *	Servicii medicale	Timisoara, Romania	80%	0%
73	Sweat Concept One SRL *	Wellness	Bucuresti, Romania	60%	0%
74	OptiCristal Consult SRL (indirect)*	Servicii medicale	Brasov, Romania	50%	0%
75	Alinora Optimax SRL (indirect)*	Servicii medicale	Brasov, Romania	50%	0%
76	Medicris SRL (indirect)*	Servicii medicale	Oradea, Romania	83%	0%
77	Triamed SRL (indirect)*	Servicii medicale	Oradea, Romania	83%	0%
78	SC M-Profilaxis SRL (indirect)*	Servicii medicale	Timisoara, Romania	80%	0%
79	VitaCare Flav SRL (indirect)*	Servicii medicale	Pitesti, Romania	80%	0%
80	Dent Estet Genesys SRL (indirect)*	Servicii medicale	Arad, Romania	71%	0%
81	Aspire Dental SRL (indirect)*	Servicii medicale stomatologice	Bucuresti, Romania	60%	0%
82	Sanopass SA	Platforma medicala	Targoviste, Romania	51%	0%

\*Aceleste companii sunt filiale ale altor filiale ale Grupului și sunt incluse in consolidare, deoarece sunt controlate de entitatile care sunt filiate ale societatii-mama.

### Modelul de afaceri

Modelul de afaceri al grupului MedLife este axat pe furnizarea de servicii medicale clienților, atât persoane fizice, cât și juridice. Grupul urmărește să capteze cheltuielile private de sănătate ale acestor clienți în toate etapele actului medical: prevenire, diagnostic și tratament, prin oferirea unei game largi de servicii medicale prestate în unități moderne, de înaltă calitate, de către echipe profesionale de medici, asistenți medicali. și personal suport. Grupul pune mare accent pe calitatea serviciilor medicale oferite pacienților săi, folosind infrastructură IT și operațiuni de servicii și vânzări pentru clienți care a deservit peste 5,5 milioane de pacienți unici, reprezentand peste 1 din 4 romani.

Grupul își împarte operațiunile în șase linii principale de activitate:

- **Corporate:** linia de afaceri Corporate oferă PPM (pachete de prevenire și profilaxie medicala) clienților corporativi ca parte a pachetelor de beneficii pentru angajați. Aceste programe, care se concentrează pe prevenire prin controale medicale regulate și acces la servicii de diagnostic, completează serviciile de medicina muncii impuse de lege pe care clienții corporativi le contractează și de la Grup ca PPM Standard. Grupul are un portofoliu de peste 800.000 de clienti PPM.

PPM oferite de Grup constau în următoarele:

- Servicii obligatorii de medicina muncii, care includ în principal furnizarea de controale anuale angajaților și servicii mai specifice în funcție de industria clientului. Multe companii încep prin achiziționarea de pachete de medicina muncii în cadrul PPM Standard și apoi adaugă beneficii mai complexe de la același furnizor pentru unii sau toți angajații lor, oferind o oportunitate de vânzare suplimentară pentru furnizorul de servicii de medicina muncii.
- In principal, PPM orientate spre prevenire, care oferă acces extins la medici generalști și anumiți specialiști din clinicile Grupului, precum și teste de laborator și investigatii imagistice pentru pachetele superioare. Serviciile oferite variază în funcție de tipul de pachet.
- **Clinici:** linia de afaceri Clinici include unitatile ambulatorii și serviciile de diagnostic imagistic ale Grupului. Clinicile oferă consultații la medici generalisti și specialiști, servicii de diagnostic imagistic, iar unele dintre clinici oferă și servicii de internare de zi.

Clinicile Grupului oferă o gamă largă de servicii furnizate în principal în două formate:

- **Hyper clinici**, format lansat de Grup în România, constituit din unitati medicale mari, cu peste 20 de cabinete medicale și suprafețe de peste 1.000 mp. Este un one-stop-shop pentru examinări clinice și imagistică. Acest format este conceput pentru zonele urbane mai mari, cu o populație de peste 175.000 de locuitori. Hyperclinicile include, de obicei o gamă largă de servicii de imagistică, cum ar fi radiologie, densitate osoasă – DEXA, CT, RMN, ecografii 2D-4D și mamografie; in cazul unor unități noi, astfel de servicii pot fi incluse in oferta hyperclinicilor treptat. Locațiile hyperclinicilor găzduiesc și serviciile altor linii de afaceri, cum ar fi punctele de recoltare pentru laboratoare sau farmacii.
- **Clinicile**, care oferă o gamă largă de servicii de la medicina generala până la consultații medicale de specialitate, au ca scop deservirea nevoilor de bază ale pacienților PPM ai Grupului, dar și pacienților cu plata per serviciu și pacienților care optează pentru servicii decontate de Casa Națională de Asigurări de Sănătate. Clinicile Grupului au de obicei între 5 și

12 cabinete medicale, deși există în funcțiune clinici satelit mai mici, care au ca scop abordarea situațiilor specifice ale pieței locale. Clinicile sunt concepute pentru orașe mai mici sau pentru a deservi anumite concentrații de pacienți. Clinicile, cu o capacitate limitată și servicii de imagistică în general limitate, acționează ca rețele de referire pentru serviciile mai specializate situate în hyperclinici.

- **Laboratoare:** linia de afaceri Laboratoare oferă o gamă largă de teste de laborator: biochimie, anatomie patologică (citologie și histologie), biologie moleculară și genetică, hematologie, imunologie, microbiologie și toxicologie. Punctele de recoltare sunt unități medicale în care Grupul recoltează sânge și alte probe de la pacienți. Linia de afaceri Laboratoare își atrage cea mai mare parte a veniturilor de la pacienții cu plata per serviciu.
- **Spitale:** linia de afaceri Spitale acoperă activitățile de spitalizare ale Grupului, care constau într-o gamă largă de specialități medicale și chirurgicale. Cele 11 spitale ale grupului sunt situate în Arad, București, Brașov, Cluj, Sibiu și Ploiești. Grupul deține 8 licențe de spitalizare, care cuprind activitățile liniei de afaceri. Una dintre licențe a fost eliberată pentru o unitate spitalicească și alte 3 secții externe. Pe lângă acestea, Grupului i s-au acordat licențe pentru trei unități de spitalizare de zi, care funcționează în locațiile Clinicilor și oferă doar servicii de spitalizare de zi (Iași, Craiova și Timișoara). Rezultatele financiare ale acestor trei unități sunt recunoscute în linia de afaceri Clinici. Grupul consideră aceste unități ca părți funcționale ale hyperclinicilor situate în Iași, Craiova și Timișoara. Linia de afaceri Spitale își obține veniturile în principal de la pacienții cu plata per serviciu. Tratatamentul pacienților decontați prin Casa de Asigurări de Sănătate se referă în general la secțiile maternitate, ginecologie, cardiologie și oncologie.
- **Farmacii:** Linia de afaceri Farmacii oferă produse farmaceutice pe bază de rețetă, fără prescripție și alte produse medicale conexe în cele 23 de farmacii ale Grupului, deschise în principal în clinicile Grupului sau în proximitatea acestora.
- **Stomatologie:** linia de afaceri Stomatologie oferă o gamă largă de servicii stomatologice, de la controale simple până la intervenții chirurgicale complexe. Linia de afaceri Stomatologie nu este supusă decontărilor prin Casa de Asigurări de Sănătate, toate veniturile fiind de la pacienți prin plata per serviciu.

Suplimentar de cele 6 linii principale de afaceri, Grupul MedLife, prin achizițiile realizate, include o companie de distribuție farmaceutică, Pharmachem. Este una dintre principalele companii de distribuție farmaceutică din România, cu vânzări totale de 176 milioane RON în 2022. Cu un puternic accent pe furnizarea de produse și servicii de sănătate de înaltă calitate, compania joacă un rol esențial în lanțul de aprovizionare farmaceutică al țării. Prin colaborarea cu o gamă diversă de furnizori, Pharmachem Distribuție SA se asigură că farmaciile și alți furnizori de servicii medicale au acces la o gamă variată de medicamente și consumabile medicale pentru a satisface nevoile pacienților lor.

Fiind o companie de distribuție farmaceutică, Pharmachem Distribuție SA este responsabilă de depozitarea, manipularea și transportul produselor farmaceutice de la producători la utilizatorii finali. Acest lucru implică respectarea unor reglementări stricte și menținerea unui nivel ridicat de control al calității pentru a garanta siguranța și eficacitatea produselor pe care le distribuie.

În 2022, MedLife a finalizat achiziția sălilor Sweat Concept, marcând intrarea într-o nouă linie de afaceri, cea de wellness, care completează serviciile medicale complexe oferite la nivel național. Sweat se va dezvolta rapid în următorii ani în întreaga țară pentru a realiza sinergiile cu linia de afaceri corporative.

## 2. Dezvoltări 2022

Rezultatele pentru anul 2022 confirmă eforturile Grupului MedLife de a consolida serviciile la nivel național, cu accent pe excelența medicală și îmbunătățirea satisfacției pacienților. În ciuda turbulențelor economice și a impactului vizibil al inflației ridicate asupra mediului de afaceri, Grupul MedLife a reușit să își continue planul de creștere și expansiune. Compania a finalizat 13 tranzacții semnificative și a dezvoltat șapte proiecte organice, întărind astfel expertiza sa în servicii medicale integrate și servicii de nișă. Grupul și-a consolidat semnificativ poziția în domeniul oncologiei, care este mai puțin sensibil la turbulențele pieței, și în zona de wellness, unde are așteptări ridicate datorită schimbării regimului fiscal, chiar dacă a intrat într-o companie de tip scale-up.

### 2.1 Achiziții finalizate în anul 2022

În 2022, Grupul MedLife și-a crescut participația în anumite filiale și a semnat, de asemenea, contracte de vânzare - cumpărare dețineri în următoarele companii:

- Achiziționarea a 50% din acțiunile MNT Healthcare Europe (Neolife), în februarie 2022;
- Achiziționarea a 50% din acțiunile MNT Asset Management (Neolife), în februarie 2022;
- Achiziționarea ulterioară a 10% din acțiunile Almina Trading în februarie 2022;
- Achiziționarea ulterioară a 10% din acțiunile Genesys Medical Clinic în martie 2022;
- Achiziționarea a 100% din acțiunile Life Med Clinic în martie 2022;

- Achiziționarea a 60% din acțiunile Pro Life Clinics în aprilie 2022;
- Achiziționarea a 100% din acțiunile Oncocard, în mai 2022;
- Achiziționarea a 100% din acțiunile Oncocard Invest, în mai 2022;
- Achiziționarea a 100% din acțiunile Tomorad Expert, în mai 2022;
- Achiziționarea ulterioară a 4% din acțiunile Oncoteam Diagnostic în aprilie 2022;
- Achiziționarea ulterioară a 30,32% din acțiunile RMC Group în aprilie și mai 2022;
- Achiziționarea a 100% din acțiunile Medicris și Triamed, în iunie 2022;
- Achiziționarea a 60% din acțiunile IT Repair, în iunie 2022;
- Achiziționarea a 80% din acțiunile SC M-Profilaxis SRL, în iunie 2022;
- Achiziționarea a 60% din acțiunile Clinica Opticristal și Alinora Optimex, în iulie 2022;
- Achiziționarea a 51% din acțiunile SanoPass, în septembrie 2022;
- Achiziționarea a 60% din acțiunile sălilor de sport Sweat Concept, în septembrie 2022;
- Achiziționarea a 80% din acțiunile Medici's și Micro-Medic, în octombrie 2022;
- Achiziționarea a 99,67% din acțiunile Muntenia Medical Competences SRL, în iulie 2022 (tranzacția aprobată de Consiliul Concurenței și finalizată în ianuarie 2023);
- Achiziționarea a 51% din acțiunile Provita Group, în octombrie 2022 (aprobată de Consiliul Concurenței, în proces de încheiere la data raportării).

#### **Finalizarea achiziției a 50% din acțiunile Neolife**

Pe 23 februarie 2022, MedLife a finalizat achiziția a 50% din acțiunile centrului de oncologie Neolife din România, după aprobarea acesteia de către Consiliul Concurenței. Astfel, Grupul MedLife își consolidează serviciile integrate de diagnostic și tratament oncologic prin cele 4 centre medicale Neolife din București (2), Iași și Brașov. În prezent, Neolife deschide încă două centre medicale oncologice în Brăila și Vâlcea.

#### **Participarea crescută la Clinica Medicală Genesys și Almına Trading**

În primul trimestru al anului 2022, MedLife a anunțat creșterea participării cu 10% în fiecare dintre cele două subsidiare ale grupului, Genesys și Almına.

#### **Achiziția Life Med Clinic**

În luna martie 2022, Grupul MedLife a finalizat achiziția a 100% din acțiunile Life Med Clinic. Compania a fost integrată în rețeaua Sfânta Maria, parte a Grupului MedLife.

Life Med este unul dintre cei mai mari furnizori privați de servicii medicale ambulatorii în baza contractelor cu CNAS, acoperind 24 de specialități. Life Med oferă servicii cuprinzătoare de diagnostic și tratament, de la consultații, investigații clinice până la analize de laborator pentru peste 130.000 de pacienți anual.

#### **Achiziția Clinicii Pro Life**

În luna aprilie 2022, Grupul MedLife a finalizat achiziția a 60% din acțiunile Clinicii Pro Life; noua companie a fost integrată în rețeaua Sfânta Maria.

Clinica Pro Life activează pe piața serviciilor medicale private din Iași de peste 13 ani și oferă servicii medicale ambulatorii care integrează 19 specialități medicale: de la alergologie și imunologie clinică, dermatologie și cardiologie, până la endocrinologie, imagistică medicală, medicină internă, neurologie.

#### **Achiziția Spitalului OncoCard din Brașov**

În luna mai 2022, Grupul MedLife a finalizat achiziția Spitalului OncoCard din Brașov, după aprobarea tranzacției de către Consiliul Concurenței. Aceasta este una dintre cele mai importante tranzacții din prima jumătate a anului care vine să consolideze, împreună cu Neolife - zona de oncologie și radioterapie, în conformitate cu obiectivele strategice stabilite de MedLife și anunțate acționarilor.

#### **Extinderea operațiunilor în centrul țării**

În luna mai și iunie 2022, Grupul MedLife a finalizat achiziția a 100% din acțiunile Centrului Medical de Diagnostic și Imagistică Tomorad Expert din Sfântu Gheorghe și a 60% din acțiunile Centrului Medical de Gastroenterologie din Târgu Mureș, consolidând astfel poziția sa în centrul țării.

#### **Achiziția Grupului Medicris din Oradea**

În luna iunie 2022, Grupul MedLife a finalizat achiziția a 100% din acțiunile Grupului Medicris Oradea, cel mai mare centru de sănătate ocupatională și servicii conexe din județul Bihor, prezent de peste 20 de ani pe piața serviciilor medicale private din Oradea și oferind servicii medicale ambulatorii care integrează 9 specialități medicale: sănătatea ocupatională, oftalmologie, medicină internă, ORL, psihologie și altele.

#### **Achiziționarea Centrului Profilaxis din Timișoara**

În luna iunie 2022, Grupul MedLife a finalizat achiziționarea a 80% din acțiunile SC M-Profilaxis SRL, una dintre cele mai importante policlinici din Timișoara. Compania a fost integrată sub brandul Sfânta Maria, prin intermediul căruia rețeaua își extinde prezența în partea de vest a țării.

Profilaxis Timișoara are o experiență de aproape 25 de ani pe piața locală și este unul dintre cei mai cunoscuți operatori medicali din Timișoara, oferind pacienților servicii complete de prevenție și profilaxie. Unitatea medicală integrează sănătatea ocupatională, servicii de ambulator, departament de spitalizare de zi și un portofoliu important de abonamente.

#### **Achiziționarea clinicii Opticristal din Brașov**

În luna iulie 2022, Grupul MedLife a finalizat achiziționarea a 60% din acțiunile clinicii de diagnostic și chirurgie oftalmologică Opticristal din Brașov. Tranzacția, realizată de Policlinica de Diagnostic Rapid (PDR), vine în completarea serviciilor medicale oferite în hub-ul regional dezvoltat de MedLife în județul Brașov, care ajunge astfel la 16 unități medicale.

#### **Achiziționarea platformei digitale SanoPass**

În luna septembrie 2022, MedLife a finalizat achiziționarea a 51% din acțiunile platformei digitale SanoPass, una dintre cele mai active startup-uri românești din domeniul sănătății și tehnologiei, care oferă servicii de abonament și individuale de sănătate, wellness și fitness. Platforma digitală SanoPass unifică și facilitează accesul la sănătate și fitness, oferind acces la peste 1.200 de clinici private, atât locale cât și rețele mari, și peste 200 de săli de fitness în România și Republica Moldova. Prin această rețea de parteneri națională, SanoPass oferă servicii medicale și de fitness pentru 50.000 de abonați.

#### **Achiziționarea sălilor de sport Sweat Concept**

În septembrie 2022, MedLife a finalizat achiziționarea a 60% din acțiunile Sweat Concept, marcând astfel intrarea într-o nouă linie de afaceri - wellness, care completează serviciile medicale complexe oferite la nivel național.

#### **Achiziția grupului Medici's**

În luna octombrie 2022, Grupul MedLife a finalizat achiziționarea a 80% din acțiunile Grupului Medici's, cel mai important operator medical local din regiunea de vest. Tranzacția marchează o puternică consolidare în partea de vest a României și își propune să transforme Timișoara în unul dintre cele mai puternice centre regionale de sănătate în următorii 2-3 ani.

#### **Achiziția Muntenia Medical Competences**

Pe 14 iulie 2022, Grupul MedLife a anunțat achiziționarea a 99,76% din acțiunile Muntenia Medical Competences S.A. Achiziția a fost finalizată în 2023, după îndeplinirea de către ambele părți a condițiilor prelabile pentru încheierea tranzacției, inclusiv aprobarea Consiliului Concurenței.

#### **Achiziția grupului Provita**

Pe 5 octombrie 2022, MedLife a anunțat achiziționarea a 51% din acțiunile Grupul Provita. Tranzacția marchează consolidarea serviciilor de diagnostic și tratament la nivel național. În București, Grupul Provita este prezent cu un spital multidisciplinar, două centre de imagistică echipate cu ultima tehnologie, un laborator în care se pot procesa o gamă largă de analize și teste medicale, precum și un centru de formare în terapie pentru durere, singurul din Europa Centrală și de Est, aprobat de Societatea Europeană de Anestezie Regională și Terapie a Durerii.

În perioada imediat următoare, Provita se va dezvolta în alte orașe mari din țară, primul oraș vizat fiind Suceava, unde grupul va inaugura o clinică specializată, domeniile cheie fiind terapia intervențională pentru durere și screening complet pentru patologia de sân. La data acestui raport, tranzacția a fost aprobată de Consiliul Concurenței și încheierea tranzacției este în derulare.

## **2.2 Creștere organică in anul 2022**

#### **Hyperclinica MedLife Târgu Mureș**

În luna iunie 2022, MedLife a inaugurat prima clinica medicala de mari dimensiuni din Târgu Mureș. Noua unitate multidisciplinara pune la dispoziția pacienților din centrul și nordul țării 16 specialități medicale și chirurgicale pentru consultații, investigații și intervenții chirurgicale minore, asigurând un circuit integrat de investigare, diagnosticare și tratament.



### 3. Facilități de credit contractate de Grup

	31 decembrie	1 ianuarie
	2022	2022
Numerar si echivalente de numerar	89,068,154	135,858,888
Imprumuturi (inclusiv overdraft)	(886,769,729)	(524,789,129)
Datori de leasing	(302,317,038)	(202,272,073)
<b>Datoria neta</b>	<b>(1,100,018,613)</b>	<b>(591,202,314)</b>
<b>Datoria curenta</b>		
Overdraft	(27,801,016)	(25,493,223)
Portiunea curenta a datoriei din leasing financiar	(77,141,698)	(52,586,827)
Portiunea curenta a datoriilor pe termen lung	(55,695,054)	(58,455,422)
<b>Capital împrumutat</b>		
Datorii din leasing financiar	(225,175,340)	(149,685,246)
Capital împrumutat	(803,273,659)	(440,840,484)

#### Majorarea facilității de credit

În data de 13 decembrie 2022, urmare a obtinerii aprobarii Adunarii Generale a Actionarilor din data de 21 noiembrie 2022, MedLife împreună cu co-împrumutații BAHTCO INVEST S.A., ACCIPIENS S.A., POLICLINICA DE DIAGNOSTIC RAPID S.A., CLINICA POLISANO S.R.L., DENT ESTET CLINIC S.A., GENESYS MEDICAL CLINIC S.R.L., CENTRUL MEDICAL SAMA S.A., VALDI MEDICA S.R.L., PHARMALIFE MED S.R.L., PRIMA MEDICAL S.R.L., ANIMA SPECIALTY MEDICAL SERVICES S.R.L., CED PHARMA S.R.L., BADEA MEDICAL S.A., CENTRUL MEDICAL MICROMEDICA S.R.L., SOLOMED CLINIC S.A., VITA CARE FLAV S.R.L., PHARMACHEM DISTRIBUTIE S.A., SANO PASS S.A., MNT ASSET MANAGEMENT S.R.L., MNT HEALTHCARE EUROPE S.R.L., SWEAT CONCEPT ONE S.A., ONCO CARD S.R.L., ONCOCARD INVEST S.R.L., DIAMED CENTER S.R.L., STEM CELLS BANK S.A. and SFATUL MEDICULUI.RO S.A. a semnat o facilitate de credit sindicalizată în valoare totală de 228 milioane EUR pentru refinanțarea și majorarea creditului existent cu 50,7 milioane EUR. Sindicatul bancar care a semnat noul credit acordat grupului MedLife este format din Banca Comercială Română, în calitate de coordonator, mandatar aranjor principal, agent de documentație, agent de facilitate și garanții și creditor, Raiffeisen Bank, BRD Groupe Societe Generale, Banca Transilvania, ING Bank N.V. Amsterdam Branch Bucharest și Erste Group Bank AG, în calitate de mandatar aranjori principali și creditori.

La data de 31 decembrie 2022, facilitatile de finantare ale Grupului, trase și netrase, includeau urmatoarele:

- un contract de împrumut și o facilitate de overdraft garantat încheiate între CEC Bank S.A. și Clinica Polissano S.R.L., soldul nerambursat la 31 decembrie 2022 este de 30.009.820 RON;
- un contract de împrumut garantat încheiat între Banca Transilvania S.A. și Ghencea Medical Center, soldul nerambursat la 31 decembrie 2022 este de 499.817 RON;
- un contract de împrumut încheiat între Banca Transilvania S.A. și Micromedica Roman S.R.L., soldul nerambursat la 31 decembrie 2022 este de 1.051.316 RON;
- doua contracte de împrumut încheiate între Banca Transilvania S.A. și Centrul Medical Micromedica S.R.L., soldul nerambursat la 31 decembrie 2022 este de 1.048.207 RON;
- un contract de împrumut încheiat între Raiffeisen Bank S.A. și Krondent S.R.L., soldul nerambursat la 31 decembrie 2022 este de 62.876 RON;
- un contract de împrumut încheiat între Banca Transilvania S.A. și Dent Estet Ploiesti S.R.L., soldul nerambursat la 31 decembrie 2022 este de 2.303.156 RON;

- un contract de împrumut și o facilitare de overdraft garantat încheiate între Banca Transilvania S.A. și MNT HEALTHCARE EUROPE SRL, soldul nerambursat la 31 decembrie 2022 este de 22.924.806 RON;
- un contract de împrumut încheiat între Banca Transilvania S.A. și Life Med S.R.L., soldul nerambursat la 31 decembrie 2022 este de 573.125 RON;
- un contract de împrumut încheiat între BRD GROUPE SOCIETE GENERALE S.A. și Pro Life Clinics S.R.L., soldul nerambursat la 31 decembrie 2022 este de 87.500 RON și un contract de împrumut încheiat între ING BANK N.V. AMSTERDAM SUCURSALA BUCURESTI și Pro Life Clinics S.R.L., soldul nerambursat la 31 decembrie 2022 este de 458.695 RON;
- un contract de împrumut încheiat între EXIM BANK S.A. și Medicris S.R.L., soldul nerambursat la 31 decembrie 2022 este de 338.339 RON;
- un contract de împrumut încheiat între ING BANK N.V. AMSTERDAM SUCURSALA BUCURESTI și Medici's S.R.L., soldul nerambursat la 31 decembrie 2022 este de 41.170 RON;
- facilitare de overdraft garantat încheiată între Garanti Bank S.A. și Med Life S.A., suma trasa la 31 decembrie 2022 este de 9.894.800 RON;
- facilitare de overdraft încheiată între Unicredit Tiriac Bank și Prima Medical S.R.L., având o limită maximă a creditului de 800.000 RON, trasa în totalitate la 31 decembrie 2022;
- facilitare de overdraft încheiată între Banca Transilvania S.A. și Onco Team Diagnostic S.R.L., soldul nerambursat la 31 decembrie 2022 este de 252.537 RON;
- facilitare de overdraft încheiată între Banca Transilvania S.A. și Pharmachem Distribuție S.R.L., soldul nerambursat la 31 decembrie 2022 este de 3.193.399 RON;
- facilitare de overdraft încheiată între Banca Transilvania S.A. și Stomestet S.R.L., soldul nerambursat la 31 decembrie 2022 este de 175.951 RON;

Rata dobânzii pentru fiecare împrumut pentru fiecare perioadă de dobândă este rata pe an care reprezintă suma marjei aplicabile și în funcție de moneda fiecărui împrumut, EURIBOR pentru sumele în EUR sau ROBOR pentru sumele în RON.

## 4. Analiză financiară

### Analiza contului de profit și pierdere restrâns

	12 luni încheiate la 31 decembrie,		Variatie
	2022	2021	
VENITURI DIN CONTRACTE CU CLIENTII	1,795,432,748	1,427,218,373	25.8%
Alte venituri operaționale	14,118,061	10,362,989	36.2%
<b>VENITURI OPERAȚIONALE</b>	<b>1,809,550,809</b>	<b>1,437,581,362</b>	<b>25.9%</b>
<b>CHELTUIELI OPERAȚIONALE</b>	<b>(1,715,321,136)</b>	<b>(1,265,729,459)</b>	<b>35.5%</b>
<b>PROFIT OPERAȚIONAL</b>	<b>94,229,673</b>	<b>171,851,903</b>	<b>-45.2%</b>
Costul finanțării	(42,489,150)	(27,451,079)	54.8%
Alte cheltuieli financiare	(2,183,221)	(8,981,263)	-75.7%
<b>REZULTAT FINANCIAR</b>	<b>(44,672,371)</b>	<b>(36,432,342)</b>	<b>22.6%</b>
<b>REZULTAT ÎNAINTE DE IMPOZITARE</b>	<b>49,557,301</b>	<b>135,419,561</b>	<b>-63.4%</b>
Cheltuiala cu impozitul pe profit	(12,124,746)	(22,506,352)	-46.1%
<b>REZULTAT NET</b>	<b>37,432,555</b>	<b>112,913,209</b>	<b>-66.8%</b>

Veniturile din contractele cu clienții pentru perioada de 12 luni încheiată la 31 decembrie 2022 au fost de 1.795.432.748 RON, în creștere cu 25,8% față de aceeași perioadă a anului trecut.

Această creștere a fost în principal rezultatul creșterii semnificative pe toate liniile de afaceri ale Grupului, în special în Clinici, Spitale, Stomatologii și Corporate precum și impactul achizițiilor finalizate de Grup în anii 2021 și 2022. În ceea ce privește Laboratoarele, diminuarea de 22,5% față de aceeași perioadă a anului trecut este generată de scăderea cererii one-off de teste de laborator COVID-19.

Defalcarea vânzărilor pe linii de activitate este prezentată mai jos:

Linie de afaceri	12 luni 2022	% din Total	12 luni 2021	% din Total	Variatie
	Vanzari	Vanzari	Vanzari	Vanzari	2022/2021
Clinici	616,685,378	34.3%	407,035,457	28.5%	51.5%
Stomatologie	119,068,495	6.6%	93,204,531	6.5%	27.7%
Spitale	377,991,740	21.1%	317,305,322	22.2%	19.1%
Laboratoare	199,919,067	11.1%	257,907,412	18.1%	-22.5%
Vanzari Corporative	221,374,274	12.3%	206,070,519	14.4%	7.4%
Farmacii	80,941,362	4.5%	59,949,420	4.2%	35.0%
Altele	179,452,431	10.0%	85,745,712	6.0%	109.3%
<b>TOTAL</b>	<b>1,795,432,748</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,427,218,373</b>	<b>100.0%</b>	<b>25.8%</b>

Indicatorii operaționali principali ai Grupului sunt:

Linie de afaceri	Informatii	12 luni perioada incheiata	
		2022	2021
Clinici	<b>Venit</b>	<b>616,685,378</b>	<b>307,919,487</b>
Clinici	Vizite	3,205,637	1,815,055
Clinici	Venit mediu	192.4	169.6
Stomatologie	<b>Venit</b>	<b>119,068,495</b>	<b>61,363,524</b>
Stomatologie	Vizite	176,437	89,172
Stomatologie	Venit mediu	674.9	688.1
Spitale	<b>Venit</b>	<b>377,991,740</b>	<b>251,943,388</b>
Spitale	Pacienti	116,447	82,209
Spitale	Venit mediu	3,246.0	3,064.7
Laboratoare	<b>Venit</b>	<b>199,919,067</b>	<b>198,519,202</b>
Laboratoare	Analize	6,278,105	5,211,645
Laboratoare	Venit mediu	31.8	38.1
Vanzari Corporative	<b>Venit</b>	<b>221,374,274</b>	<b>198,530,858</b>
Vanzari Corporative	PPM	834,434	738,582
Vanzari Corporative	Venit mediu	265.3	268.8
Farmacii	<b>Venit</b>	<b>80,941,362</b>	<b>44,405,803</b>
Farmacii	Cienti	575,323	194,838
Farmacii	Venit mediu	140.7	227.9
Altele	<b>Venit</b>	<b>179,452,431</b>	<b>14,766,089</b>

Alte venituri operationale ale Grupului pentru perioada de 12 luni încheiată la 31 decembrie 2022 au fost de 14.118.061 RON, înregistrând o creștere de 36,2% față de aceeași perioadă a anului trecut. Acestea includ în principal costurile capitalizate ale activelor imobilizate în valoare de 6,7 milioane RON, venituri din subvenții operaționale în valoare de 2,5 milioane RON și alte venituri operaționale în valoare de 4,9 milioane RON.

Cheltuielile operationale includ costurile variabile și fixe, precum și costul bunurilor și materialelor utilizate pentru furnizarea serviciilor Grupului. Grupul a înregistrat cheltuieli operationale de 1.715.321.136 RON în anul încheiat la 31 decembrie 2022, reprezentând o creștere de 36% față de anul încheiat la 31 decembrie 2021.

Cheltuielile operationale ca procent din veniturile operationale au reprezentat 88% în 2021 și 95% în 2022.

Evoluția cheltuielilor operationale este următoarea:

**CHELTUIELI DIN EXPLOATARE**

	<b>12 luni 2022</b>	<b>12 luni 2021</b>	<b>Variatie 2022/2021</b>
Consumabile si materiale de reparatii	311,194,679	234,425,408	32.7%
Cheltuieli cu marfurile	209,969,213	106,225,169	97.7%
Utilitati	311,233,127	234,425,408	32.8%
Cheltuieli cu intretinerea si reparatiile	209,975,320	106,225,169	97.7%
Chirii	25,955,216	15,441,386	68.1%
Prime din asigurari	13,361,182	14,703,501	-9.1%
Reclama si publicitate	8,432,798	7,698,479	9.5%
Comunicatii	4,711,548	3,651,389	29.0%
Cheltuieli cu tertii (inclusiv contractele cu medicii)	26,664,612	15,138,844	76.1%
Cheltuieli cu salariile si cele asimilate salariilor	5,211,175	4,907,836	6.2%
Contributii sociale	468,196,458	380,388,868	23.1%
Amortizare	442,897,905	333,837,004	32.7%
Pierderi (sau castiguri) din depreciere (inclusiv reversari ale pierderilor din depreciere)	15,852,088	12,214,486	29.8%
Alte cheltuieli administrative si de exploatare	152,410,751	113,760,199	34.0%
<b>TOTAL</b>	<b>4,851,599</b>	<b>5,269,269</b>	<b>-7.9%</b>

Creșterea cheltuielilor operaționale este rezultatul cumulativ al mai multor evenimente:

- Creșterea materialelor consumabile și a materialelor de reparație cu 33%, în urma consolidării Neolife și Oncocard a consumabilelor pentru medicamentele de chimioterapie;
- Creșterea cheltuielilor cu mărfurile cu 98%, în urma extinderii Grupului MedLife în linia de afaceri farmaceutice în 2021; Pharmachem a fost consolidat începând cu august 2021, în timp ce lanțul de 6 farmacii a fost consolidat începând cu iulie 2021.
- Creșterea cheltuielilor cu utilitățile cu 68%, atât datorită extinderii organice și prin achiziții a grupului, cât și datorită creșterii prețurilor la energie în anul 2022;
- Creșterea cheltuielilor de promovare cu 76%, în urma procesului de rebranding și intensificarea activității de marketing;
- Creșterea cheltuielilor cu terții, inclusiv acorduri de colaborare cu medicii, cu 23%, în linie cu extinderea organică și prin achiziții a grupului;
- Creșterea salariilor și a cheltuielilor aferente cu 33%, în linie cu extinderea grupului;
- Deprecierea a crescut cu 34%, deoarece baza de active a Grupului a fost extinsă semnificativ în 2022 vs 2021.

În ciuda turbulențelor economice și a impactului vizibil al inflației ridicate asupra mediului de afaceri, Grupul MedLife a continuat planul de creștere și expansiune în 2022, finalizând 13 tranzacții M&A și 7 proiecte de dezvoltare organică, consolidând astfel expertiza în servicii medicale integrate și servicii de nișă. Acum avem în componență companii cu un mare potențial de creștere și abilitatea de a genera marje, și ne așteptăm să vedem tendințe clare în obținerea marjelor către sfârșitul anului 2023 și începutul anului următor.

Profitul operațional a scăzut cu 44,2% în 2022 față de 2021, de la 171.851.903 RON în 2021, la 94.229.673 RON în 2022.

Rezultatul financiar a crescut cu 22,6% în 2022 față de 2021, de la o pierdere de 36.432.342 RON în 2021, la o pierdere de 44.672.371 RON în 2022.

Rezultatul net înregistrat în 2022 a scăzut cu 66,8%, de la un profit de 112.913.209 RON în 2021 la un profit de 37.432.555 RON în 2022.

### Analiza situației consolidate a poziției financiare

	<b>31 decembrie</b>	<b>1 ianuarie</b>	<b>Variatie</b>
	<b>2022</b>	<b>2022</b>	
<b>ACTIVE</b>			
<b>Active Imobilizate</b>			
Fond comercial	368,672,606	199,679,613	84.6%
Imobilizări necorporale	100,192,265	60,556,655	65.5%
Imobilizări corporale	828,501,060	552,206,613	50.0%
Drept de folosinta	306,413,389	190,715,602	60.7%
Alte active financiare	82,810,704	31,610,586	162.0%
<b>Total Active Imobilizate</b>	<b>1,686,590,024</b>	<b>1,034,769,069</b>	<b>63.0%</b>
<b>Active Circulante</b>			
Stocuri	98,770,370	74,229,585	33.1%
Creanțe	221,358,860	140,356,238	57.7%
Alte active	44,362,334	24,357,735	82.1%
Numerar și echivalente de numerar	89,068,154	135,858,888	-34.4%
Cheltuieli în avans	11,826,587	8,030,713	47.3%
<b>Total Active Circulante</b>	<b>465,386,305</b>	<b>382,833,159</b>	<b>21.6%</b>
<b>TOTAL ACTIVE</b>	<b>2,151,976,329</b>	<b>1,417,602,228</b>	<b>51.8%</b>
<b>CAPITALURI SI DATORII</b>			
<b>Datorii pe Termen Lung</b>			
Datorii din leasing	225,175,340	149,685,246	50.4%
Alte datorii pe termen lung	21,657,277	7,546,394	187.0%
Imprumuturi purtatoare de dobanzi	803,273,659	440,840,484	82.2%
Datorii cu impozitul amânat	44,250,160	23,559,617	87.8%
<b>Total Datorii pe Termen Lung</b>	<b>1,094,356,436</b>	<b>621,631,741</b>	<b>76.0%</b>
<b>Datorii Curente</b>			
Datorii comerciale si alte datorii	335,356,742	224,242,318	49.6%
Descoperire de cont	27,801,016	25,493,223	9.1%
Porțiunea curenta a datoriei din leasing	77,141,698	52,586,827	46.7%
Porțiunea curenta a imprumuturilor purtatoare de dobanzi	55,695,054	58,455,422	-4.7%
Datorii cu impozitul pe profit curent	814,508	1,467,625	-44.5%
Provizioane	9,783,326	7,992,337	22.4%
Alte datorii	68,989,304	44,328,176	55.6%
<b>Total Datorii Curente</b>	<b>575,581,648</b>	<b>414,565,928</b>	<b>38.8%</b>
<b>TOTAL DATORII</b>	<b>1,669,938,084</b>	<b>1,036,197,669</b>	<b>61.2%</b>
<b>CAPITALURI</b>			
Capital emis si prime de capital	83,812,556	82,395,091	1.7%
Actiuni proprii	(3,219,219)	(4,015,977)	-19.8%
Rezerve	204,591,242	137,335,499	49.0%
Rezultat raportat	131,596,255	122,394,796	7.5%
<b>Capitaluri atribuibile proprietarilor Grupului</b>	<b>416,780,834</b>	<b>338,109,409</b>	<b>23.3%</b>
Interese care nu controlează	65,257,411	43,295,149	50.7%
<b>TOTAL CAPITALURI</b>	<b>482,038,245</b>	<b>381,404,558</b>	<b>26.4%</b>
<b>TOTAL CAPITALURI SI DATORII</b>	<b>2,151,976,328</b>	<b>1,417,602,227</b>	<b>51.8%</b>

Activele imobilizate au însumat 1.686.249.744 RON la 31 decembrie 2022, înregistrând o creștere de 63% față de 31 decembrie 2021. Creșterea este datorată în principal de achizițiile finalizate în 2022.

Activele circulante au crescut cu 21,6% de la 382.883.159 RON la 31 decembrie 2021 la 465.386.305 RON la 31 decembrie 2022.

Datoriile curente (excluzând datoriile purtătoare de dobândă) au crescut cu 49,2%, de la 278.030.456 RON la 31 decembrie 2021 la 414.943.880 RON la 31 decembrie 2022.

Datoria purtătoare de dobândă a crescut cu 63,5%, de la 727.061.202 RON la 31 decembrie 2021 la 1.189.086.767 RON la 31 decembrie 2022. Creșterea se datorează în principal finanțării achizițiilor finalizate în 2022, precum și a proiectelor organice dezvoltate în 2022.

## 5. Principalii indicatori financiari

<u>Indicatorul lichidității curente</u>	<u>Perioada incheiata la 31 Decembrie 2022</u>
Active curente	465,386,305
Datorii curente	575,581,648 = 0.81

<u>Indicatorul gradului de îndatorare</u>	<u>Perioada incheiata la 31 Decembrie 2022</u>
Capital împrumutat	1,050,106,276
Capital propriu	482,038,245 = 218%
Capital împrumutat	1,050,106,276
Capital angajat	1,532,144,520 = 69%

<u>Viteza de rotație a debitelor clienților</u>	<u>Perioada incheiata la 31 Decembrie 2022</u>
Sold mediu clienți	180,857,549
Cifra de afaceri x 90/180/360	1,795,432,748 = 36.26

<u>Viteza de rotație a activelor imobilizate</u>	<u>Perioada incheiata la 31 Decembrie 2022</u>
Cifra de afaceri	1,795,432,748
Active imobilizate	1,686,590,024 = 1.06

## 6. Perspective pentru 2023 și pe termen mediu

Dupa un an extrem de dinamic, marcat de 20 proiecte semnificative, 2023 se anunța un an al optimizării și consolidării afacerii la nivel național.

Una din principalele prioritati ale Grupului pentru anul 2023 ramane proiectului MedLife Medical Hub, cel mai mare parc medical al Grupului, care a intrat in cea de-a doua etapa de dezvoltare. Aceasta prevede punerea in functiune a noi sali de operatii, extinderea unitatilor pre și post-operatorii și recalibrarea circuitelor spitalicesti. Pe termen lung, proiectul-pilot MedLife Medical Hub va fi replicat și in alte zone din tara precum Brasov, Sibiu, Cluj sau Arad.

Pe termen scurt, MedLife urmeaza sa bifeze inaugurarea unei noi hyperclinici, la Bacau, și finalizarea achizitiei Grupului Provita, pentru care a primit deja aprobarea Consiliului Concurentei. In plus, pentru a preintampina tendintele din domeniu, compania isi reinnoieste angajamentul de a continua investitiile in tehnologie și digitalizare, avand convingerea ca medicina viitorului este despre utilizarea celor mai noi inovatii, dezvoltarea platformei medicale și oferirea unor tratamente personalizate.

## 7. Informații non-financiare

### 7.1 Prezentare generală a activității Grupului

Grupul MedLife își dedică toate resursele pentru a asigura pacienților săi servicii medicale profesionale la cele mai înalte standarde, bazate pe suport tehnologic de ultimă generație, în condiții de siguranță și confort sporit. Grupul s-a dezvoltat constant in baza dorinței de a oferi cele mai exigente și complexe servicii medicale. Scopul unităților medicale este de a îmbunătăți calitatea vieții fiecărui pacient care beneficiază de serviciile medicale MedLife. Accesul la serviciile Grupului este

facilitat de sistemul integrat existent format din: spitale, unități de ambulatoriu, laboratoare, farmacii, imagistica și abonamente corporative. Ca urmare, MedLife a devenit cel mai mare furnizor privat de servicii medicale la nivel național pe baza cifrei de afaceri și depune toate eforturile pentru a răspunde în continuare nevoilor pacienților și pentru a asigura calitatea și siguranța actului medical.

Grupul oferă servicii medicale prin cea mai mare echipă de medici și asistenți medicali care lucrează în sectorul privat din România. MedLife angajează specialiști cu normă întreagă pentru marea majoritate a specialităților oferite, dar și pe termen limitat pentru specialități sau funcții specifice, sau lucrează cu personal medical colaborator. În plus, având în vedere angajamentul său de a oferi servicii medicale de calitate, Grupul a investit constant în echipamente medicale, ceea ce a ajutat să-și mențină poziția de lider de piață în tehnologia imagistică de diagnosticare.

## 7.2 Model de afaceri

Conceptul MedLife de Hyperclinici, clinici mari de tip ambulatoriu, precum și integrarea diferitelor linii de afaceri (din Grup) oferă un potențial substanțial pentru captarea veniturilor. De exemplu, un client care plătește pe serviciu ("FFS"), care vizitează o clinică din Grup pentru un control preventiv poate fi sfătuit să efectueze teste suplimentare sau să solicite consultații suplimentare care nu sunt acoperite de FFS. Aceste servicii sau consultații suplimentare sunt adesea disponibile în cadrul aceleiași Hyperclinici, facilitând astfel clientul să aleagă serviciile MedLife. Capacitatea Companiei de a însoți pacienții în multe cazuri de la prevenire la diagnostic la tratament oferă o continuitate a tratamentului pentru pacient, precum și captarea veniturilor FFS pentru Grup. Linia de afaceri Farmacii a Grupului este un alt exemplu de captare a veniturilor. Atunci când o rețetă este dată într-unul dintre cabinetele de consultații ale Grupului, pacienții vor folosi adesea locația cea mai convenabilă pentru a o ridica: o farmacie care se află în aceeași clădire în care a fost dată rețeta. Extinderea Grupului în linia de afaceri Stomatologie adaugă un alt pas acestei strategii. Controalele stomatologice preventive pot fi incluse în unele pachete de prevenție și profilaxie medicală, ceea ce poate determina pacienții să aleagă Grupul pentru orice tratament de urmărire ca client FFS.

### **Vânzări în mare parte din plata în numerar și corporate cu dependență scăzută de fondurile Caselor Naționale de Asigurari de Sănătate**

Mulți furnizori privați de servicii medicale din România rămân dependenți pentru o parte semnificativă din vânzările lor de contractele atribuite de CNAS pentru deservirea pacienților asigurați de stat. Acest lucru le crește expunerea la schimbările în prioritățile, prețurile și sistemele de alocare ale CNAS în domeniul serviciilor medicale. Având în vedere că doar 25% din vânzările Grupului pe parcursul anului 2022 provin din tratamentul pacienților asigurați de către CNAS, Grupul își poate determina în mod independent politicile și prioritățile.

### **Cel mai mare număr de clienți corporate din România**

Cu peste 800.000 de abonați corporate la 31 decembrie 2022, Grupul are acces la o bază semnificativă de clienți potențiali pentru activitățile sale FFS. Această bază este extinsă și mai mult atunci când abonații corporate aduc membri ai familiei și oferă recomandări altora pentru oferta FFS a Grupului. Baza de clienți corporate oferă, de asemenea, oportunități de up-selling, deoarece mulți dintre clienții corporate încep cu pachete de servicii medicale de bază și trec treptat la servicii mai cuprinzătoare.

Investițiile continue ale Grupului în noi unități medicale stabilesc baza pentru potențiali noi clienți corporate, deoarece capacitatea Grupului de a deservi abonații corporate în propriile sale unități medicale este adesea cheia pentru decizia de cumpărare a clienților. Piața din afara Bucureștiului rămâne, în viziunea Grupului, subdezvoltată pentru corporate și, ca atare, reprezintă o oportunitate de creștere în continuare prin achiziționarea și integrarea furnizorilor locali și regionali, extinzându-se astfel amprenta la nivel național și sporindu-și atractivitatea față de clienții corporate.

### **Management cu experiență capabil să genereze și să gestioneze dezvoltarea activității atât prin creștere organică, cât și prin achiziții**

Bilanțul Grupului de creștere organică și de achiziții se datorează în mare măsură echipei de management puternice a Grupului. MedLife a dezvoltat sisteme de screening a potențialelor achiziții, completând analizele detaliate și luarea deciziilor în timp util și implementând, post tranzacție, un proces de integrare rapid și eficient. Compania are o reputație pe piață ca un „achizitor prietenos”, în principal pentru că fondatorului companiilor achiziționate li se oferă adesea oportunitatea de a rămâne în afacere ca acționari minoritari și manageri ai filialei. Prin această abordare, MedLife păstrează experiența acumulată și cunoștințele de piață, fiind în același timp capabilă să integreze pe deplin achiziția în propriile sisteme și oportunități de captare a veniturilor. De asemenea, prin implementarea programului de răscumpărare și schimb de acțiuni cu acționarii minoritari, Grupul încurajează alinierea intereselor și contribuția fondatorilor filialelor la activitatea integrată a Grupului.

Din 2010 până la finele anului 2022, MedLife a finalizat 48 de achiziții, dobândind astfel expertiză și cunoștințe valoroase pentru Grup, care le vor permite să găsească cea mai bună metodă de extindere continuă și eficientă.

## 7.3 Strategie și rezultate

Strategia Grupului se concentrează pe menținerea poziției de lider. Grupul MedLife urmărește să-și extindă portofoliul de unități și servicii, asigurând o acoperire națională profitabilă pentru a satisface nevoile clienților existenți și noi ai Grupului. În același timp, Grupul rămâne angajat să ofere pacienților tratamente medicale sigure și de calitate, asigurând un echilibru între riscurile și oportunitățile medicale și obiectivele comerciale ale Grupului. Astfel, la sfârșitul anului 2022, rețeaua MedLife

cuprinde 34 de hiperclinici, 64 de clinici, 11 spitale, 36 de laboratoare, 18 clinici dentare și 23 de farmacii, Grupul fiind singurul furnizor de servicii medicale cu clinici mari cu prezență în toate orașele cu peste 150.000 de locuitori.

Grupul caută oportunități de a capta venituri suplimentare și de a realiza sinergii în cadrul rețelei și serviciilor sale actuale. Grupul își propune să atingă acest obiectiv prin creștere organică și achiziționarea de furnizori mai mici de servicii medicale de pe piață. Ca urmare a acestei strategii, în ultimii cinci ani, Grupul MedLife a fost caracterizat de creșteri semnificative ale vânzărilor de la o perioadă de raportare la alta.

### **Creștere organică**

Strategia grupului vizează consolidarea în orașele mari, cu peste 150.000 de locuitori, cum ar fi Cluj, Timișoara, Constanța prin rețeaua brandului Medlife, dar și în orașele medii și mici prin brandul Sfânta Maria, având în vedere numărul mare de achiziții din ultimii ani. În plan extern, managementul MedLife Group analizează extinderea la nivel balcanic și regional, cu precădere în piețele din țările apropiate, cu populație de aproximativ 10 milioane, unde modelul de business ar putea fi replicat cu succes.

La nivel intern, MedLife își continuă planul de dezvoltare a celor 6 direcții importante ale Grupului: clinici, laboratoare, spitale, abonamente medicale, farmacii și clinici stomatologice.

Pe lângă acestea, prioritățile MedLife vizează, în continuare, zona de cercetare, oncologia și radioterapia, precum și amplificarea procesului de digitalizare.

### **7.4 Oameni și resurse**

Grupul deservește pacienții prin cea mai mare echipă privată de medici și asistenți medicali din România. La 31 decembrie 2022, Grupul colaborează cu un număr de peste 4.500 medici și 2.600 asistenți medicali calificați pe liniile sale de activitate, atât angajați care lucrează exclusiv pentru Grup, cât și colaboratori, oferind servicii ca profesioniști independenți. În plus, la 31 decembrie 2022, peste 2.500 de angajați cu normă întreagă lucrează în funcții administrative și de suport.

Obiectivul Grupului este ca personalul medical să fie format exclusiv din angajați cu normă întreagă, chiar dacă anumite specialități și funcții nu justifică angajări cu normă întreagă, fie un astfel de personal nu este disponibil. În aceste circumstanțe, Grupul încheie acorduri de angajare cu normă parțială sau de colaborare cu personalul respectiv. Tipul de aranjament contractual dintre Grup și personalul său medical depinde de diverse criterii, cum ar fi contextul profesional sau timpul pe care personalul medical îl poate alocă serviciilor prestate în Grup. Personalul medical din contracte de prestări servicii este privit de către Grup ca parteneri comerciali, furnizând servicii Grupului în calitate de contractori independenți, în conformitate cu legislația aplicabilă.

Grupul urmărește să ofere compensații și stimulente adecvate medicilor și personalului medical în schimbul asistenței medicale de calitate și angajamentelor de a promova modelul de afaceri al Grupului MedLife. Pachetul de compensare obișnuit oferit de Grup angajaților săi include o remunerație fixă, la care se adaugă o remunerație variabilă, determinată pe baza unui mecanism de împărțire a veniturilor legat de activitatea de programare și consultare. Colaboratorii sunt compensați în funcție de numărul de programări și consultații oferite. Grupul nu operează planuri de pensii sau planuri de beneficii pe termen lung.

Grupul investește în programe de resurse umane precum Life Academy, Good Practice - Nurses School, Conferința Națională Medlife. Aceste programe de formare sunt concepute pentru a asigura continuarea profesională a angajaților săi, atât a celor din personalul de suport și administrativ, cât și a celor din cadrul medical.

În ceea ce privește relația cu colegii, Grupul asigură un mediu de lucru sigur în care angajații sunt tratați corect și cu respect, iar diferențele dintre angajați sunt acceptate. Grupul se angajează să ofere colegilor oportunitatea de a excela și de a-și atinge întregul potențial și de a-i recompensa pe baza meritelor.

Grupul nu tolerează nicio discriminare, intimidare sau hărțuire a colegilor sau între aceștia. Grupul încurajează comunicarea clară și deschisă cu și între colegi. Ei pot și trebuie să-și exprime prompt orice îngrijorare cu privire la orice comportament neetic sau ilegal prin prezentarea acestor preocupări către departamentul de resurse umane din cadrul Grupului. Grupul se angajează să investigheze astfel de preocupări aduse cu bună-credință, păstrând confidențialitatea acestor demersuri.

### **7.5 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 organizația demonstrează că 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 obține 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.
- ISO 45001:2018 (Sistem de management al sănătății și securității operaționale) reprezintă un model de lucru pentru organizațiile care doresc un control mai bun asupra riscurilor profesionale.



### Sănătate, siguranță, securitate și mediu

Grupul este supus și respectă legile și reglementările românești legate de probleme de sănătate, siguranță, securitate și mediu. Aceste legi și reglementări se referă, printre altele, la gestionarea și eliminarea substanțelor periculoase și a deșeurilor medicale, expunerea la materiale periculoase și protecția sănătății și securității angajaților. Grupul este obligat să obțină permise, licențe și autorizații de mediu și să informeze autoritățile locale înainte de deschiderea de noi unități administrative și medicale.

### Echipamente și tehnologie

Grupul achiziționează echipamente medicale pentru a asigura fiecărui client servicii medicale calificate profesional la cele mai înalte standarde. Aceste dispozitive includ, dar nu se limitează la: sisteme de tomografie cu coerență optică, echipamente de imagistică prin rezonanță magnetică, echipamente de tomografie computerizată, instrumente de măsurare a densității osoase, sisteme imagistice și de identificare utilizate în dermatoscopie, echipamente de măsurare a rigidității hepatice, laser, sisteme de vid pentru reducerea depozitelor de grăsime prin crioliza (LipoCryo), sisteme de endoscopie video-capsule.

Laboratoarele Grupului dispun și de echipamente de ultimă generație precum linia automată Abbot Accelerator A3600 din laboratorul MedLife Grivița, primul din România și din Europa de Est, care contribuie semnificativ la creșterea acurateții analizelor, reducând timpul de execuție și asigurând o mai bună trasabilitate și urmărire a probelor fiecărui pacient.

### IT

Grupul se bazează pe furnizori internaționali pentru infrastructura hardware IT. În ceea ce privește comunicarea între diferitele locații ale Grupului, Grupul utilizează o rețea privată virtuală, care asigură eficacitatea, securitatea și confidențialitatea comunicațiilor.

Grupul a implementat, de asemenea, o infrastructură IT robustă în toate spitalele sale, care acoperă internările și programările intervențiilor chirurgicale, proceduri medicale, check-in și check-out pacienți, managementul consumabilelor medicale, facturarea la nivelul fiecărui client și generarea diverselor rapoarte.

Linia de afaceri Laboratoare a fost echipată cu software pentru a gestiona procesele de testare de laborator, inclusiv gestionarea probelor, înregistrările pacienților, etichetarea codurilor de bare și procedurile automate pentru rezultatele finale.

### 7.6 Principii pentru respectarea drepturilor omului

Grupul se angajează să trateze corespunzător pacienții, concurenții și furnizorii. Toți colegii trebuie să acționeze întotdeauna cu integritate și onestitate, protejând continuu reputația Grupului atunci când au de-a face cu pacienții, concurenții și furnizorii.

Grupul urmărește să creeze și să mențină relații reciproc avantajoase 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 meritului și a standardelor obiective de afaceri, astfel încât să se evite favoritismul real sau perceput.

Grupul este adept al unei concurențe libere și loiale și nu are relații cu concurenții săi. Grupul respectă toate legile și reglementările din domeniul său de activitate, împreună cu standardele din industrie și practicile acceptate la nivel internațional.

### 7.7 Principiile Anti-Mită și Anti-Corupție

În conformitate cu Actul Constitutiv, toate plățile efectuate de Grup către autoritățile publice, în jurisdicțiile în care își desfășoară activitatea Grupul, sunt în conformitate cu toate prevederile legale aplicabile și sunt efectuate exclusiv în scopul asigurării executării activităților guvernamentale de rutină.

Grupul are o politică de toleranță zero cu privire la mită și corupție. Politica de grup interzice promiterea, oferirea sau plata de mită, precum și solicitarea, acceptarea sau primirea de mită.

De asemenea, Grupul le interzice colegilor să accepte daruri, ospitalitate sau cadouri care au scopul de a influența deciziile de afaceri.

### 7.8 Responsabilitate socială corporativă

Valorile Grupului Medlife includ:

- **Responsabilitate:** Grupul Medlife își ghidează acțiunile în funcție de ce este important pentru viața și sănătatea oamenilor;
- **Profesionalism:** Grupul Medlife reunește peste 4.500 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;
- **Grija și respect:** fiecare pacient este important și respectat, iar nevoile fiecăruia sunt tratate cu grija 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. Grupul a creat secții în cadrul spitalelor, dar și al 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 cunoștințe, tehnologii sau proceduri.

#### **Linia telefonică medicală 24/7**

Prin abonamentul MedLife, fiecare abonat beneficiază de sfaturi medicale, după care se stabilește dacă este nevoie de o consultație fizică. Linia telefonică este disponibilă abonaților 24/7, oferind acces nelimitat la informații și sfaturi medicale. În 2022, linia telefonică medicală a rămas un serviciu de bază pentru abonații MedLife.

#### **Platforma de consultații online**

MedLife a fost prima companie de servicii medicale private care a lansat platforma de consultații online. Astfel, pacienții au putut contacta medicul prin videoconferință și au primit un diagnostic și tratament, acolo unde consultația fizică nu a fost necesară.

#### **Sfatul medicului**

Sfatul medicului este un buletin informativ dedicat pacienților noștri. Prin intermediul acestuia, am furnizat informațiile corecte despre diverse afecțiuni sau simptome. Astfel, prin e-mail, clienții MedLife primesc în mod regulat materiale informative realizate cu sprijinul personalului nostru medical.

#### **Caravane mobile pentru informare**

Prin caravane mobile, specialiștii MedLife au desfășurat ateliere medicale interactive la sediul companiilor. Astfel, angajații companiilor au primit răspunsuri și detalii despre cele mai frecvente afecțiuni la locul de muncă, dar și sfaturi despre cum pot fi identificate și prevenite.

#### **InfoLife**

Revista InfoLife este un proiect tradițional, lansat în urmă cu 10 ani, cu scopul de a veni în sprijinul pacienților noștri cu articole medicale de interes, informații despre cele mai noi tehnici și tehnologii, interviuri cu medici și alți români care Fac Romania bine.

#### **Campanie de donare de sânge**

MedLife a lansat un program național de donare de sânge pentru a sprijini centrele de transfuzii de sânge și a promova acest comportament în societatea românească. Programul se desfășoară în fiecare an în cele mai mari orașe din țară.

#### **Cazuri pro-bono**

Angajamentul Grupului rămâne să trateze și să ajute pacienții care au nevoie de intervenții, indiferent de mediul din care provin sau de situația lor financiară. Fie că sunt usoare sau grave, medicii Grupului se ocupă de cazurile aduse de fundațiile umanitare sau cazurile identificate de angajații Grupului.

#### **Bine pentru Mediu - Proiectul Verde pentru România**

Proiectul Green, împreună cu fiecare acțiune întreprinsă de Grup, este esența brand-ului. Pe lângă respectarea promisiunii unui act medical de calitate și a excelenței dovedite fiecărui pacient, campania reprezintă dorința Grupului de a se implica și mai mult în viitorul noilor generații. Prin urmare, proiectul presupune ca pentru fiecare bebeluș născut în maternitățile noastre, Grupul să planteze un copac într-o zonă defrișată. La doi ani de la lansarea proiectului, continuăm să reîmpădurim zone greu accesibile și afectate de tăierile forestiere.

## **7.9 Cercetare**

În perioada pandemiei, MedLife a investit în cercetarea virusului SARS CoV-2, realizând cu resurse proprii mai multe studii de cercetare care au oferit autorităților informații importante privind imunizarea naturală a populației, atât la nivel național, cât și în focare specifice, dinamica anticorpilor împotriva COVID-19, originea virusului SARS-CoV-2 care circulă în România, modul de transmitere sau prezența altor tulpini, precum și gradul de imunizare post-vaccinare. MedLife a fost în contact permanent cu instituțiile statului, furnizând în timp real informații cruciale pentru gestionarea pandemiei de COVID-19.

## 8. Guvernanță corporativă

### 8.1 Declarație de guvernanță corporativă

MedLife și membrii consiliului de administrație respectă regimul de guvernanță corporativă stabilit de Legea societăților comerciale.

Începând cu 4 ianuarie 2016, a intrat în vigoare un nou cod de guvernanță corporativă emis de Bursa de Valori București și este aplicabil tuturor emitenților de valori mobiliare tranzacționate pe piața reglementată la vedere a Bursei de Valori București. MedLife a aderat la Codul de Guvernanță Corporativă al Bursei de Valori București având în vedere calitatea emitentului pe piața de capital. Codul de guvernanță corporativă al BVB poate fi consultat pe site-ul oficial al BVB ([www.bvb.ro](http://www.bvb.ro)).

Toti detinatorii de instrumente financiare beneficiaza de tratament egal, Compania asigurandu-se de o comunicare eficienta, activa și transparenta cu actionarii sai. In acest sens, pe website-ul MedLife, sectiunea Relatia cu Investitorii – Guvernanța Corporativă – Documente Guvernanța Corporativă pot fi consultate următoarele politici și proceduri: Procedura de organizare și desfasurare a Adunărilor Generale ale Acționarilor, Codul de etică și conduită, Codul de responsabilitate socială, Politică privind previziunile, Statutul de Guvernanță Corporativă, Regulamentul de funcționare al Comitetului de Audit, Politică privind Dividendele, precum și Politică de Remunerare, documente la care se face referire în Declarația privind Respectarea Codului de Guvernanță Corporativă.

Grupul monitorizează politicile de mediu, sociale și de resurse umane prin procedurile de guvernanță corporativă existente. Responsabilitatea a fost delegata de către Consiliul de Administrație către echipa de management specifică fiecărui departament existent.

### 8.2 Structura acționariatului

La 31 decembrie 2022, structura acționariatului Med Life SA este prezentată mai jos:

	Numar actiuni	%	Valoare
Persoane juridice	72,263,633	54.39%	18,065,908
Marcu Mihail	19,932,307	15.00%	4,983,077
Cristescu Mihaela Gabriela	18,660,690	14.04%	4,665,173
Marcu Nicolae	13,835,400	10.41%	3,458,850
Alti actionari	8,178,462	6.16%	2,044,616
<b>TOTAL</b>	<b>132,870,492</b>	<b>100.00%</b>	<b>33,217,623</b>

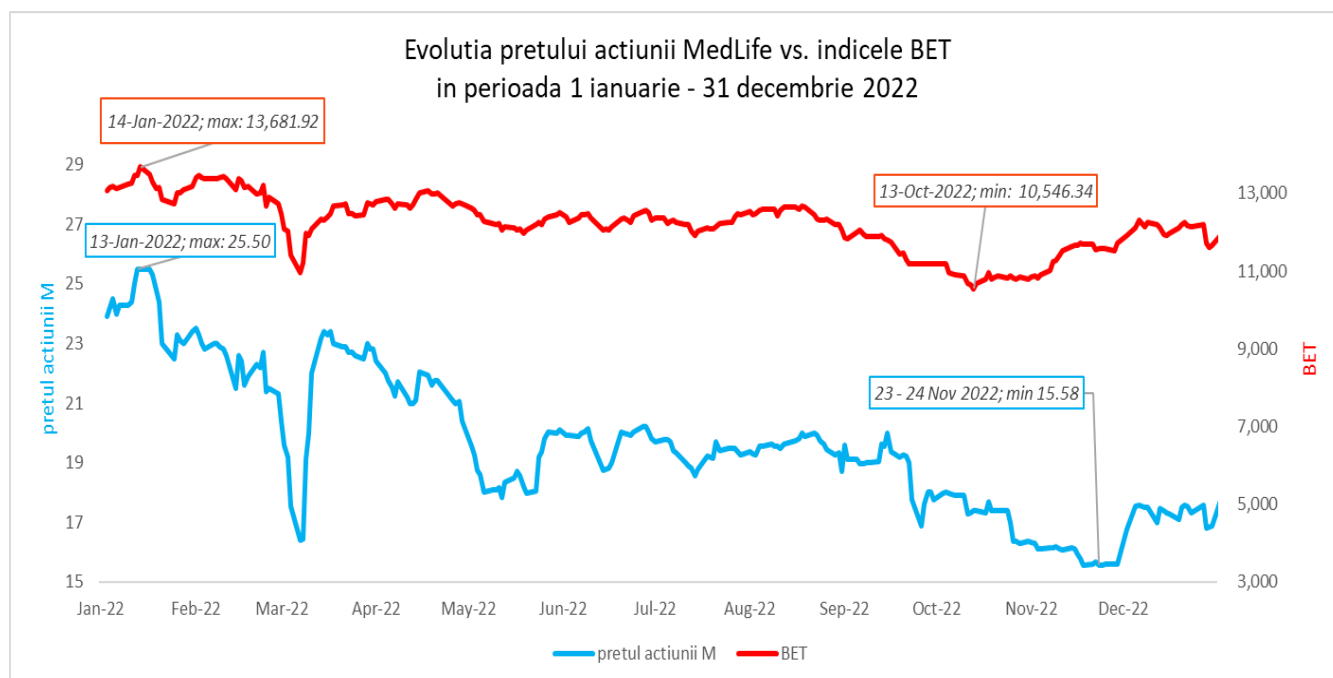
### 8.3 Evoluția acțiunilor pe Bursa de Valori București

In luna decembrie 2016, in urma obținerii aprobării ASF (Autoritatea de Supraveghere Financiara) a prospectului de oferta publica inițială de vânzare acțiuni (IPO), MedLife a fost admisa la tranzacționare pe segmentul principal, categoria Premium, la un preț al acțiunii de 26 RON.

Acțiunile MedLife sunt incluse in componenta mai multor indici BVB, inclusiv in cea a indicelui BET - indicele de referință al pieței de capital din Romania care reflecta evoluția celor mai tranzacționate companii de pe piata reglementata a BVB.

In perioada 1 ianuarie - 31 decembrie 2022, acțiunile MedLife au atins un preț maxim de 25,50 RON – înregistrat in luna ianuarie 2022 și un preț minim de 15,58 RON – înregistrat in luna noiembrie 2022, astfel ca prețul mediu pentru anul 2022 a fost de 19,66 RON.

In cursul anului 2022, acțiunile MedLife au atras o lichiditate de 369 mil. RON pe BVB, poziționându-se pe locul 7 in top tranzacționare BVB. S-au tranzacționat 16,97 mil. acțiuni, rulajul mediu zilnic fiind de 67.617 acțiuni. In ceea ce privește capitalizarea, MedLife s-a poziționat pe locul 13 in topul companiilor listate, la finele anului 2022, înregistrând o valoare de 2,43 mld. RON.



#### 8.4 Organele de conducere ale Companiei

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, 3 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.

#### Componenta Consiliului de Administrație MedLife

La data de 31 decembrie 2022, componenta Consiliului de Administrație este următoarea:

Nume	Funcție	Data numirii	Data încetare mandat
Mihail Marcu	Președinte al Consiliului de Administrație, Director General	01.08.2006	20.12.2024
Ana Maria Mihaescu	Membru independent în Consiliul de Administrație	01.09.2017	20.12.2024
Dimitrie Pelinescu-Onciul	Membru în Consiliul de Administrație	01.05.2017	20.12.2024
Dorin Preda	Membru în Consiliul de Administrație, Director Executiv	02.05.2017	20.12.2024
Nicolae Marcu	Membru în Consiliul de Administrație, Director Executiv	01.05.2017	20.12.2024
Voicu Cheta	Membru independent în Consiliul de Administrație	21.12.2020	20.12.2024
Ovidiu Fer	Membru independent în Consiliul de Administrație	21.12.2020	20.12.2024

#### Mihail Marcu (1970) - Președinte al Consiliului de Administrație, Director General

Mihail Marcu este președintele Consiliului de Administrație al MedLife din august 2006 și Director General al MedLife din decembrie 2016. Mihail Marcu este absolvent al Universitatii din București, Facultatea de Matematică și Informatică (1995) și o serie de studii post-universitare 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

Administrație 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.

#### **Ana Maria Mihăescu (1955) - Membru Independent al Consiliului de Administrație**

Ana Maria Mihăescu este membru al Consiliului de Administrație al MedLife din septembrie 2017. În ultimii 20 ani, Ana Maria Mihăescu a condus misiunea International Finance Corporation 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.

#### **Dimitrie Pelinescu-Onciul (1947) - Membru al Consiliului de Administrație**

Dimitrie Pelinescu-Onciul este membru al Consiliului de Administrație al MedLife din anul 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 (1976) - Membru al Consiliului de Administrație; Director Finanțe și Trezorerie**

Dorin Preda este membru al Consiliului de Administrație al MedLife din anul 2008. Este absolvent al Academiei de Studii Economice din 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).

#### **Nicolae Marcu (1968) - Membru al Consiliului de Administrație, Director Sănătate și Operațiuni**

Nicolae Marcu este membru al Consiliului de Administrație al MedLife și Director Sanatate și Operatiuni al MedLife 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. Anterior deținerii funcției de membru în Consiliul de Administrație al MedLife, Nicolae Marcu a fost Director General al MedLife între august 2006 și decembrie 2016, iar înainte să se alăture echipei MedLife, Nicolae Marcu a fost medic specialist în psihiatrie, în cadrul Spitalului Clinic de Psihiatrie "Dr. Al Obregia".

#### **Voicu Cheța (1981) - Membru independent al Consiliului de Administrație**

Voicu Cheța este membru al Consiliului de administrație al MedLife din decembrie 2020. Este avocat în Baroul București cu peste 15 ani de experiență juridică. Practica sa specializată acoperă diverse domenii precum litigii comerciale de mare valoare, arbitraj comercial, insolvență și restructurare, relații de muncă, achiziții publice, litigii administrative, recuperarea datoriilor și dreptul societăților comerciale. În domeniul consultanței și reprezentării juridice în fața instanțelor și tribunalelor arbitrale, el a dobândit o imagine de ansamblu și abilități dovedite pentru a aborda relațiile juridice comerciale într-un mod care să asigure corelarea acestora cu nevoile activității economice.

#### **Ovidiu Fer (1983) - Membru independent al Consiliului de Administrație**

Ovidiu Fer este membru al Consiliului de Administrație al MedLife din decembrie 2020. Este absolvent al Academiei de Studii Economice din București, Facultatea de Finanțe, Asigurări, Bănci și Burse de Valori (2006) și deține un MBA la INSEAD (2014). Începând cu 2016, Ovidiu Fer a fondat Fondul Regional de Investiții Alpha Quest, ca membru fondator și este, de asemenea, membru al Comitetului consultativ al Fondului GapMinder VC (din 2018). Anterior, a fost membru al Comitetului de investiții al fondurilor IJC (2014-2016) și a ocupat funcția de consilier extern al Elliott Advisors (2013-2014). De asemenea, a ocupat funcția de analist financiar, expert pe piața de frontieră și manager al companiei Wood & Company, în perioada 2007-2013 a fost analist financiar pentru KTD Invest (2005-2007).

## Directori Executivi

Comitetul executiv este condus de dl. Mihail Marcu, Președinte 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.

În cursul anului 2022, componența comitetului executiv este prezentată mai jos:

Nume	Funcție	Data numirii	Data încetare mandat
Mihail Marcu	Director General (CEO)	01.04.2017	21.10.2024
Nicolae Marcu	Director de Sanatate și Operatiuni	03.04.2017	21.10.2024
Dorin Preda	Director Finantare și Trezorerie	03.04.2017	21.10.2024
Adrian Lungu*	Director Financiar (CFO), pana la data de 30 septembrie 2022	03.04.2017	03.10.2022
Alina Irinoiu*	Director Financiar (CFO), incepand cu data de 20 septembrie 2022	20.09.2022	21.10.2024
Radu Petrescu	Director de Resurse Umane	13.09.2017	21.10.2024
Marius Petrila	Director IT	12.04.2021	21.10.2024
Mariana Brates	Director Aprovizionare	03.04.2017	21.10.2024
Larisa Chirirac	Director Medical	02.05.2018	21.10.2024
Vera Firu	Director Economic și Fiscal	03.04.2017	21.10.2024
Mirela Dogaru	Director de Vânzări și Marketing	03.04.2017	21.10.2024

\*Contractul de mandat al dlui. Adrian Lungu a încetat la data de 30 septembrie 2022, poziția de Director Financiar fiind preluată de dna. Alina Irinoiu în data de 20 septembrie 2022, prin numire de către Consiliul de Administrație al Companiei.

## 8.5 Comitetul de audit

Comitetul de audit este format din trei membrii independenți, astfel:

Nume	Funcție
Ana Maria Mihaescu	Membru independent în Consiliul de Administrație – Președinte al Comitetului de Audit
Voicu Cheta	Membru independent în Consiliul de Administrație
Ovidiu Fer	Membru independent 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 și revizui tranzacțiile cu partile afiliate care depășesc sau se poate aștepta să depășească 5% din activele nete ale societății în anul financiar anterior;
- de a face recomandări CA.

## 8.6 Comitetul de remunerare

Comitetul de remunerare este format din următorii membri:

Nume	Funcție
Voicu Cheta	Membru independent în Consiliul de Administrație – Președinte al Comitetului de Remunerare
Ana Maria Mihaescu	Membru independent în Consiliul de Administrație
Ovidiu Fer	Membru independent în Consiliul de Administrație

Comitetul de Remunerare are următoarele responsabilități:

- Decizii privind remunerarea membrilor Comitetului Executiv și a celorlalți administratori neexecutivi ai Societății, conform deciziei Consiliului de Administrație. În luarea unor astfel de decizii, Comitetul de Remunerare trebuie să țină cont de interesele pe termen lung ale acționarilor, investitorilor și altor participanți la afacerile MedLife;

- Aplicarea Hotărârilor Consiliului de Administrație care intră în sfera de activitate a comitetului.

Politica de Remunerare a Societatii in vigoare a fost aprobata in cadrul Adunarii Generale a Actionarilor din data de 28 aprilie 2021 și este disponibila pe website-ul companiei, sectiunea Relatia cu Investitorii - Guvernanta Corporativa – Documente Guvernanta Corporativa. De asemenea, MedLife a intocmit un Raportul de remunerare pentru anul 2022, conform prevederilor legislatiei privind piata de capital, care va fi supus votului consultativ al acționarilor în Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor din data de 27 aprilie 2023.

## 8.7 Control Intern – funcția de Audit Intern

MedLife a implementat un sistem de control intern aplicabil la nivelul intregului Grup. Controlul intern este o activitate de evaluare obiectiva și independenta cu scop consultativ, desfasurata in vederea suplimentarii valorii adaugate și perfectionarii activitatii in cadrul Grupului.

Controlul intern sprijina Grupul in atingerea obiectivelor trasate prin abordarea sistematica și disciplinata, a carei tinta este aprecierea și imbunatatirea eficientei managementului riscului, a sistemelor de control și a managementului general.

Obiectivele controlului și auditului intern sunt:

- Analizarea și aprecierea acuratetei sarcinilor realizate;
- Analizarea conformitatii societatii cu procedurile interne;
- Depistarea cazurilor de lipsa de spirit economic, cazurilor de risipa, abuzuri și alte nereguli cu indicarea persoanelor/posturilor raspunzatoare de ele;
- Prezentarea catre Consiliul de Administratie de informatii obiective din sfera acoperita de control și inaintarea de propuneri in vederea eliminarii neregulilor constatate și urmarirea realizarii lor;
- Oferirea de analize, evaluari și recomandari pentru Consiliului de Administratie.

Controlul intern in cadrul Grupului a urmarit: conformitatea cu legislația în vigoare; aplicarea deciziilor luate de conducerea entității; buna functionare a activitatii interne; utilizarea eficienta a resurselor; prevenirea și controlul riscurilor de a nu se atinge obiectivele fixate; asigurarea unui management contabil și monitorizare financiară a activităților Grupului.

Controlul intern se aplica:

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

## 8.8 Activitatea MedLife din perspectiva Relației cu Investitorii

Departamentul Relatia cu Investitorii, alaturi de managementul Companiei, au fost implicati in numeroase activitati dedicate investitorilor și analistilor: conferinte nationale cat și internationale, intalniri individuale online sau discutii telefonice cu investitori și analisti romani sau straini.

In fiecare an MedLife organizeaza patru teleconferinte pentru prezentarea rezultatelor financiare ale Grupului: anuale, trimestriale și semestriale. Participarea la aceste evenimente se poate face prin solicitarea datelor de conectare, iar inregistrarea audio este ulterior disponibila pe website-ul companiei, rubrica Relatia cu Investitorii – Raportari periodice / anuale.

In cursul anului 2022, reprezentantii MedLife au participat la urmatoarele conferinte organizate in format fizic, pentru analisti și investitori:

- Wood Spring Emerging Markets Conference, Praga (8 - 10 iunie 2022)
- Wood Frontier Investor Days Conference, Bucuresti (15 - 16 septembrie 2022)
- Wood's EME NYC Conference, New York (4 - 5 octombrie 2022)

De asemenea, MedLife a fost implicata in numeroase proiecte derulate de Asociatia pentru Relatii cu Investitorii la Bursa din Romania (ARIR), in calitate de membru asociat și a fost evaluata conform criteriilor indicatorului VEKTOR instituit de ARIR (indicatorul comunicarii cu investitorii pentru companiile listate la bursa), obtinand nota 10.

Astfel, MedLife se pozitioneaza in topul companiilor listate din punct de vedere al transparentei și comunicarii in relatia cu investitorii, indicand totodata o preocupare constanta pentru retentia și satisfactia actionarilor.

## 9. Expunerea la risc și managementul riscului

Consiliul de Administrație al Grupului are responsabilitatea generală pentru stabilirea și supravegherea cadrului de management al riscului în cadrul Grupului. Politicile de management al riscului ale Grupului sunt stabilite pentru a identifica și analiza riscurile cu care se confruntă Grupul, pentru a stabili limite de risc și controale adecvate și pentru a monitoriza riscurile și respectarea limitelor. Comitetul de Audit este responsabil pentru monitorizarea și abordarea problemelor privind eficacitatea și eficiența controalelor interne ale Grupului, conformitatea cu reglementările și managementul riscurilor.

În cursul activității sale, Grupul este expus la o serie de riscuri financiare, inclusiv riscul de credit, rata dobânzii, lichiditate și valută.

Obiectivele, politicile și procesele Grupului pentru gestionarea acestor riscuri și metodele utilizate pentru măsurarea riscurilor sunt prezentate mai jos. Funcția centrală de trezorerie are un rol important în gestionarea riscurilor financiare ale Grupului, cu scopul de a controla și gestiona expunerea financiară și costurile financiare ale Grupului, cu un echilibru între risc și costuri.

### (a) Riscul de credit

Activele financiare care pot da naștere la concentrări ale riscului de credit constau în principal din numerar, depozite pe termen scurt, creanțe comerciale, creanțe pe termen lung din procesarea celulelor stem și avansuri pentru achiziții de filiale.

Echivalentele de numerar și depozitele pe termen scurt ale Grupului sunt plasate la instituții financiare de renume, cu un rating de credit ridicat. Creanțele comerciale sunt reprezentate net de provizionul pentru pierderi de credit așteptate. Riscul de credit cu privire la creanțele comerciale este limitat datorită numărului mare de clienți care cuprinde baza de clienți a Grupului, care este formată în principal atât din persoane fizice, cât și din companii. Aproximativ 62% din totalul vânzărilor sunt în numerar, restul fiind bazat pe emiterea de facturi. Situația financiară a acestor clienți în raport cu gradul lor de credit este evaluată în mod continuu.

Grupul a dezvoltat, de asemenea, anumite proceduri de evaluare a entităților juridice ca clienți înainte de semnarea contractelor, care vizează furnizarea de pachete de asistență medicală (PPM) și monitorizarea capacității acestora de a îndeplini plățile pe parcursul contractelor. De asemenea, Grupul a înființat un departament intern de Colectare care monitorizează activ încasările primite de la clienți.

Alte creanțe pe termen lung pentru prelucrarea celulelor stem sunt reprezentate net de provizionul pentru pierderi așteptate din credit. Creanțele au fost evaluate individual ținând cont de informațiile specifice disponibile în cazuri individuale pentru a măsura riscurile de credit. A fost stabilită o rezervă pentru creanțe îndoielnice pentru anumiți clienți pentru care conducerea a evaluat un risc de credit ridicat.

Avansurile pentru achiziția de filiale sunt de natură pe termen scurt și pot apărea în anumite combinații de afaceri între semnare și închidere, în conformitate cu termenii și condițiile contractului de cumpărare de acțiuni. Achiziția Muntenia Medical Competences a fost finalizată în ianuarie 2023, în timp ce tranzacția Provita a fost aprobată de Consiliul Concurenței și se află în prezent în proces de închidere de la data raportării.

Valorile contabile brute ale activelor financiare (înainte de reducerile pentru pierderi din credit) incluse în situația poziției financiare reprezintă expunerea maximă a Grupului la riscul de credit în legătură cu aceste active. Grupul are doar 25% din vânzările sale în cursul anului 2022 care derivă din tratamentul pacienților asigurați NHIH (concentrarea riscului de credit) - dependentă de clienții majori.

La 31 decembrie 2022 și 31 decembrie 2021, Grupul nu a considerat că există o concentrare semnificativă a riscului de credit.

### (b) Riscul ratei dobânzii

Riscul ratei dobânzii este riscul ca valoarea unui instrument financiar să fluctueze din cauza modificărilor ratelor dobânzii de pe piață.

Grupul este expus la riscul ratei dobânzii deoarece împrumută fonduri la dobânzi variabile. Riscul mai mare este reprezentat de fondurile împrumutate în moneda națională, deoarece ratele dobânzilor sunt periodic revizuite în funcție de variația indicelui.

Analiza de sensibilitate a ratei dobânzii este efectuată de management, folosind o creștere de 10% / scădere cu 10% a ratelor dobânzii și monitorizată periodic. Această ipoteză nu s-a schimbat față de anii precedenți și reprezintă evaluarea conducerii asupra modificării rezonabile posibile a ratelor dobânzilor.

### (c) Riscul de lichiditate

Responsabilitatea finală pentru gestionarea riscului de lichiditate revine Consiliului de Administrație, care a construit un cadru adecvat de gestionare a riscului de lichiditate pentru gestionarea cerințelor de finanțare și de gestionare a lichidității ale Grupului pe termen scurt, mediu și lung. Grupul gestionează riscul de lichiditate prin menținerea rezervelor adecvate, prin monitorizarea continuă a fluxurilor de numerar previzionate și reale și potrivirea profilurilor de scadență ale activelor și datorii financiare.



#### **(d) Riscul valutar**

Riscul valutar este riscul ca valoarea justă sau fluxurile viitoare de numerar ale unei expuneri să fluctueze din cauza modificărilor cursurilor de schimb valutar. Expunerea Grupului la riscul modificărilor cursurilor de schimb valutar se referă în principal la activitățile de exploatare ale Grupului (atunci când veniturile sau cheltuielile sunt exprimate într-o valută străină).

Grupul este expus în principal în ceea ce privește cursul de schimb al leului față de euro. Analiza de sensibilitate este efectuată de management, folosind o creștere / scădere de 10% a leului față de euro și monitorizată periodic. Această ipoteză nu s-a schimbat față de anii precedenți și reprezintă evaluarea conducerii asupra modificării rezonabile posibile a cursurilor de schimb valutar. Analiza de sensibilitate include doar elementele monetare în valută și ajustează conversia acestora la sfârșitul perioadei pentru o modificare de 10% a cursurilor valutare.

#### **Litigii**

Grupul este implicat în diverse litigii ca parte a cursului normal al activității. Conducerea a evaluat statutul juridic împreună cu consilierii juridici ai Grupului și toate ajustările necesare au fost înregistrate în situațiile financiare consolidate.

## **10. Evenimente corporative**

### *10.1 Evenimente corporative în cursul anului 2022*

#### **Conflictul dintre Rusia – Ucraina**

În contextul conflictului dintre Rusia și Ucraina, început la 24 februarie 2022, Uniunea Europeană, Statele Unite ale Americii, Marea Britanie și alte țări au impus diverse sancțiuni împotriva Rusiei, inclusiv restricții de finanțare asupra anumitor bănci și companii de stat rusești, precum și sancțiuni personale împotriva unui număr de indivizi.

Având în vedere tensiunile geopolitice, din februarie 2022 s-a înregistrat o creștere a volatilității piețelor financiare și a presiunii de depreciere a cursului de schimb.

Aceste evenimente au afectat activitățile din diferite sectoare ale economiei, având ca rezultat creșteri suplimentare ale prețurilor la energie în Europa și un risc crescut de perturbări a lanțului de aprovizionare.

Grupul nu are expuneri directe față de părți afiliate și/sau clienți sau furnizori cheie din acele țări.

Încă de la debutul conflictului de la graniță, Sistemul Medical MedLife a răspuns apelului Ambasadei Ucrainei în București și a depus eforturi considerabile pentru a ajuta spitalele aflate sub asediu și pentru a oferi asistență în regim de prim-ajutor refugiaților ucraineni.

În primă etapă, MedLife a dispus o clinică mobilă de mari dimensiuni la Sighetu Marmăției, una dintre cele mai tranzitate puncte de frontieră. Unitatea dotată cu medicamente și condusă de o echipă medicală dedicată, a cuprins trei cabinete de recoltare și zona de investigație de imagistică. Într-un timp record de 24 de ore, au fost colectate la nivelul întregului Grup aproximativ 30 de tone de materiale, cum ar fi ecografe, aparate de laborator, mese de operație, aparate de anestezie și medicamente.

Pe plan intern, Grupul MedLife a constituit o celulă de criză cu implicarea directă a echipei de management și a celor de la conducerea spitalelor, clinicilor, farmaciilor și a liniilor de distribuție.

Astfel, în sprijinul spitalelor afectate de război, MedLife a organizat o amplă acțiune de donație, reușind să transmită în Ucraina peste 65 de tone de materiale sanitare, consumabile și echipamente medicale.

În plus, persoanele aflate în tranzit au putut beneficia, în mod gratuit, de teste antigen pentru depistarea infecției COVID-19 în trei puncte de recoltare MedLife din apropierea granițelor – Sighetu Marmăției, Suceava și Galați.

Totodată, MedLife a colaborat în acest scop umanitar și cu alte companii interesate care activează în zona bancară, de curierat sau în zona farma.

#### **Numire Director Financiar Grup MedLife**

Având în vedere încetarea, de comun acord, a contractului de mandat de Director Financiar al MedLife și respectiv de membru în Comitetul Executiv al Societății al domnului Adrian Paul Lungu, la data de 30 septembrie 2022, în data de 19 septembrie 2022 Consiliul de Administrație al MedLife a decis numirea doamnei Alina Oana Irinoiu în funcția de Director Financiar al MedLife SA și membru în Comitetul Executiv al Societății, mandatul începând cu data de 20 septembrie 2022 și până la data de 21 octombrie 2024.

#### **Majorare credit sindicalizat**

În data de 21 noiembrie 2022 Adunarea Generală Extraordinară a Acționarilor MedLife a aprobat o nouă majorare a limitei de credit în baza Contractului de facilitare de credit sindicalizat încheiat la data de 31 octombrie 2018 (astfel cum a fost acesta ulterior modificat prin actele aditionale), cu 50,7 milioane Euro și prelungirea duratei de rambursare a facilităților existente, rearanjarea termenelor și condițiilor aferente, precum și modificarea garanțiilor.

---

## 10.2 Evenimente ulterioare perioadei de raportare

### Achiziții

#### **Finalizarea achizitiei Muntenia Hospital**

In data de 10 ianuarie 2023, MedLife a anuntat finalizarea tranzactiei de preluare a 99,76% din pachetul de actiuni Muntenia Hospital, cel mai mare spital din judetul Arges, dupa aprobarea Consiliului Concurentei. Astfel, liderul pietei de servicii medicale private din Romania isi consolideaza expertiza medicala pe zona spitaliceasca și ajunge la o rețea de 12 spitale la nivel national.

### Creștere organică

#### **Hyperclinica MedLife Deva**

MedLife si-a continuat planurile de extindere la nivel național și prin dezvoltare organică odată cu inaugurarea, in luna ianuarie 2023, a celei mai mari clinici medicale din Municipiul Deva. Cea mai nouă hyperclinică din rețeaua de 700 de unități pe care MedLife le deține la nivel național se întinde pe o suprafață de 1000 mp și este rezultatul unei investiții de aproximativ 2,7 milioane de euro.

**Președinte Consiliu de Administrație,  
Mihail MARCU**