

Działamy po to, by chronić Wasze zdrowie



Polska Grupa Farmaceutyczna

Raport Roczny 2007

Budujemy wartość dla akcjonariuszy



Średnioroczny wzrost zysku na jedną akcję (CAGR) 52,8%



* w 2000 roku dokonano jednorazowej amortyzacji wartości firm nabytych w trakcie konsolidacji rynku. Kwota jednorazowego odpisu wyniosła 163,7 mln zł.

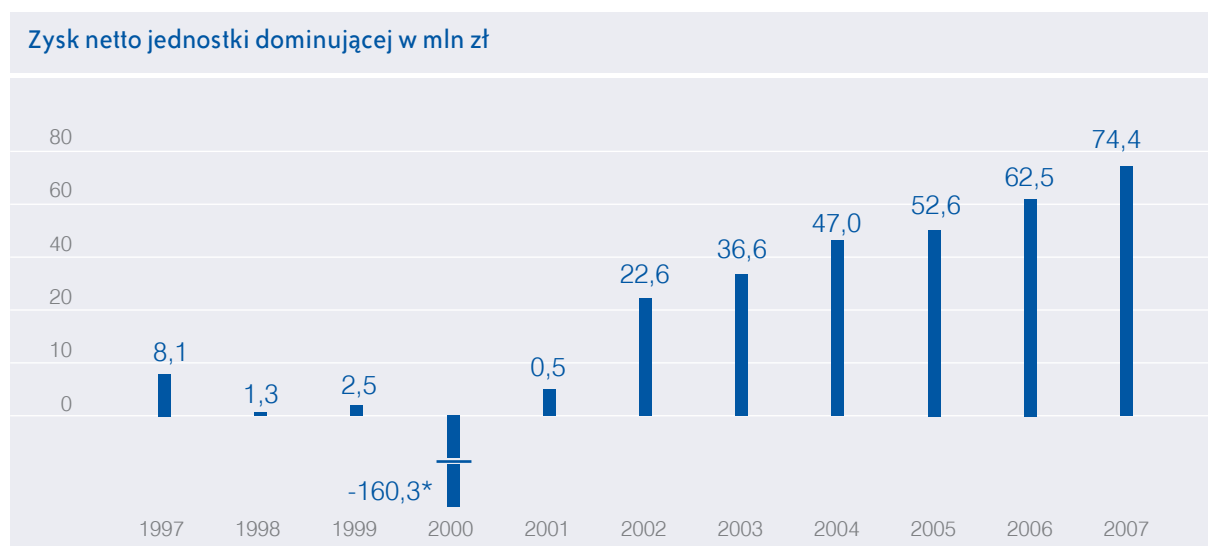
Kody PGF w serwisach informacyjnych:

Reuters:
MDIC.WA

Bloomberg:
PGF PW

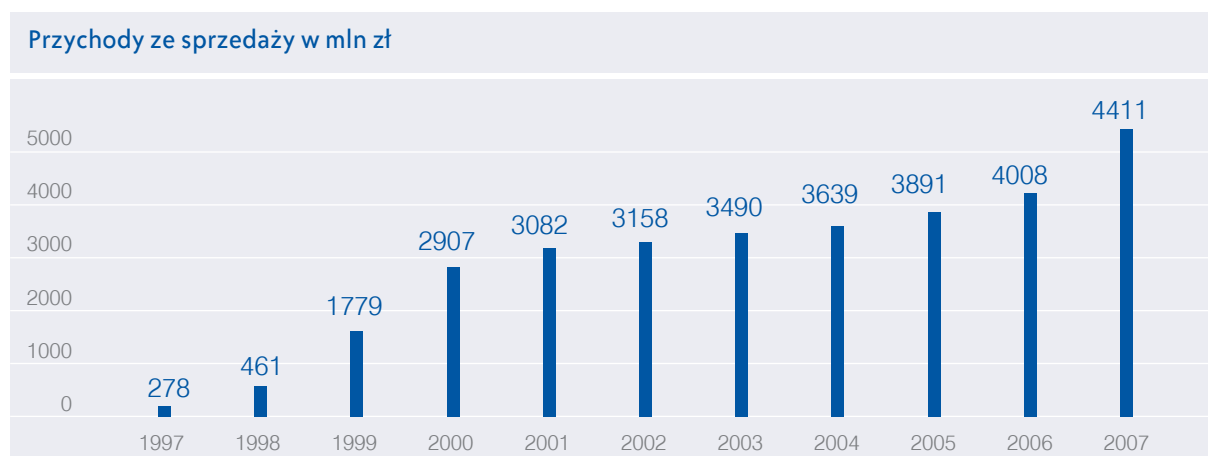
GPW w Warszawie:
PGF

Wzrost na stabilnych fundamentach



* w 2000 roku dokonano jednorazowej amortyzacji wartości firm nabytych w trakcie konsolidacji rynku.
Kwota jednorazowego odpisu wyniosła 163,7 mln zł.

Dziesiąty z rzędu wzrost sprzedaży



Podstawowe dane finansowe w latach 2005-2007

		2005	2006	2007	dynamika 2007/2006
Sprzedaż	mln zł	3 890,7	4 007,6	4 410,5	10,1%
EBITDA	mln zł	92,5	108,3	113,7	5,0%
Zysk operacyjny	mln zł	75,5	87,0	93,0	6,9%
Zysk netto (przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej)	mln zł	52,6	62,5	74,4	19,0%
Suma bilansowa	mln zł	1 445,4	1 490,4	2 011,7	35,0%
Kapitał własny (podmiotu dominującego)	mln zł	213,3	246,7	286,4	16,1%
Zysk na akcję (EPS)	zł	4,26	5,02	5,91	17,7%
Cena/zysk P/E	kr.	14,2	15,8	15,1	-0,7
ROE	%	24,7	25,3	26,0	0,7

Podstawowe dane dotyczące akcji w latach 2005-2007

		2005	2006	2007	dynamika 2007/2006
Liczba akcji	szt.	12 361 263	12 450 967	12 588 240	1,10%
Cena w ostatnim dniu transakcyjnym	zł	60,7	79,5	89,1	12,08%
Najwyższa cena transakcyjna w roku	zł	63,5	90,0	125,4	39,33%
Najniższa cena transakcyjna w roku	zł	47,7	58,2	70,3	20,70%
Zysk na akcję	zł	4,26	5,02	5,91	17,90%
Dywidenda na akcję*	zł	2,2	2,4	2,4	0,00%
Kapitalizacja	mln zł	750,3	989,9	1 121,6	13,33%

*wyplacona w roku obrotowym

POLSKA GRUPA FARMACEUTYCZNA

Biznes ma wtedy sens, gdy realizuje ludzkie potrzeby. Tak powstała Polska Grupa Farmaceutyczna, pierwszy polski dystrybutor leków o zasięgu międzynarodowym. W Polsce, na Litwie i w Wielkiej Brytanii dostarczamy leki do tysięcy aptek i milionów pacjentów. Każdego dnia pracujemy nad rozwijaniem pomysłów, które mają obniżyć ceny leków i przyczynić się do poprawy opieki zdrowotnej.

APTEKI DBAM O ZDROWIE

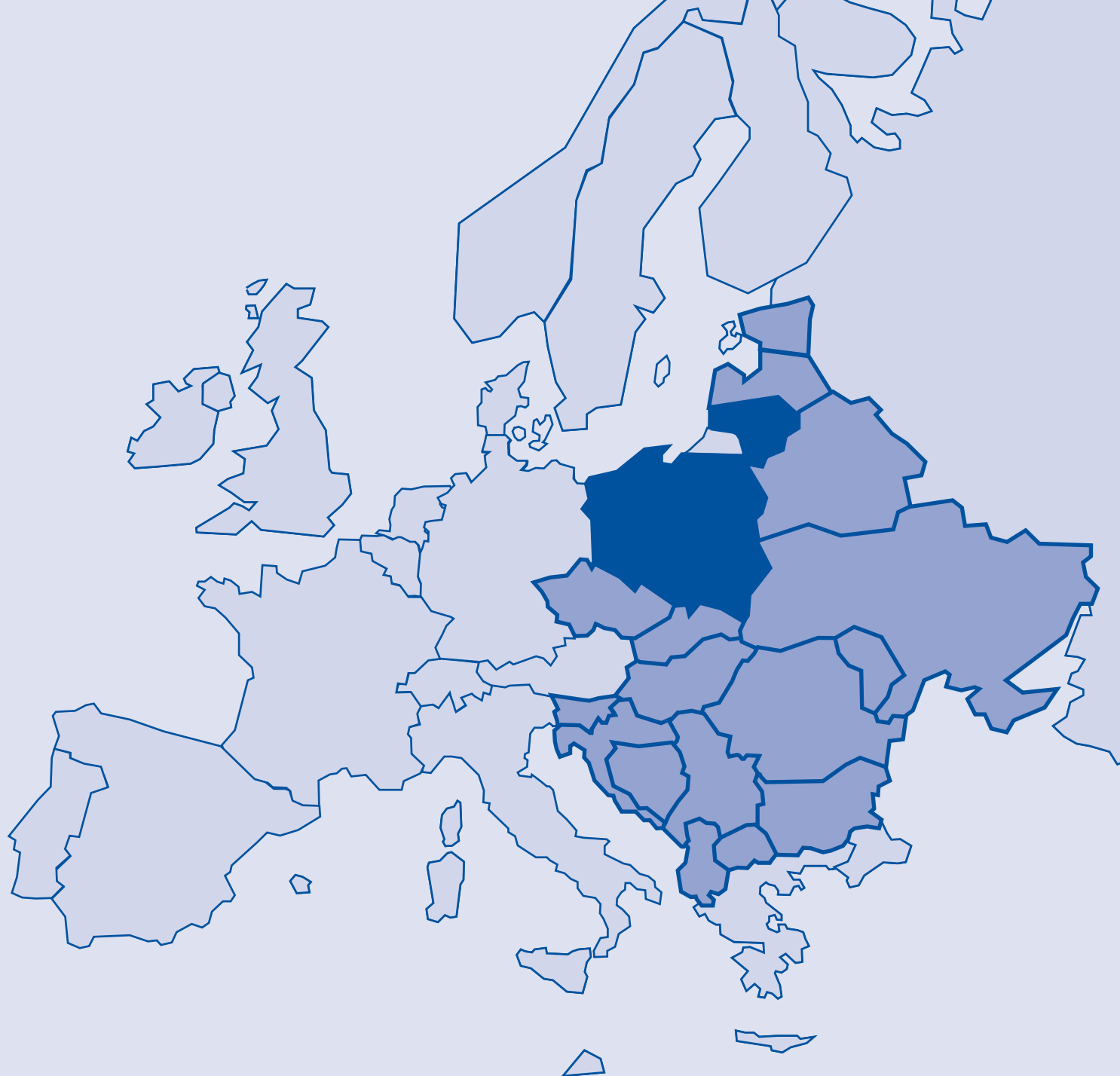
Dotychczas połączyliśmy ze sobą prawie dwa tysiące aptek, aby zagwarantować pacjentom te same, wysokie standardy bezpieczeństwa. Wspólnie tworzymy jeden z największych w Europie programów współpracy. Dla nas zdrowie oznacza o wiele więcej, niż tylko przeciwieństwo bycia chorym. **Dajemy ludziom wiedzę o tym, jak chronić swoich bliskich.**

TRADYCJA I NOWOCZESNOŚĆ

Czerpiemy wiedzę z doświadczeń farmaceutów, którzy od pokoleń są pierwszym źródłem informacji o lekach. Setki rozmów o potrzebach pacjentów pozwoliły nam stworzyć wizję, której PGF jest wierna do dzisiaj. **Najlepsi aptekarze nauczili nas, jak dbać o zdrowie.**

POLSKA – EUROPA - PRZYSZŁOŚĆ

Inspiracji szukamy w kraju i za granicą, korzystając ze światowych standardów. Dzisiaj jesteśmy jedną z największych firm w Europie Środkowo – Wschodniej i filarem polskiej gospodarki. Nasz zespół tworzy ponad sześć tysięcy osób. **Działamy po to, by chronić Wasze zdrowie.**



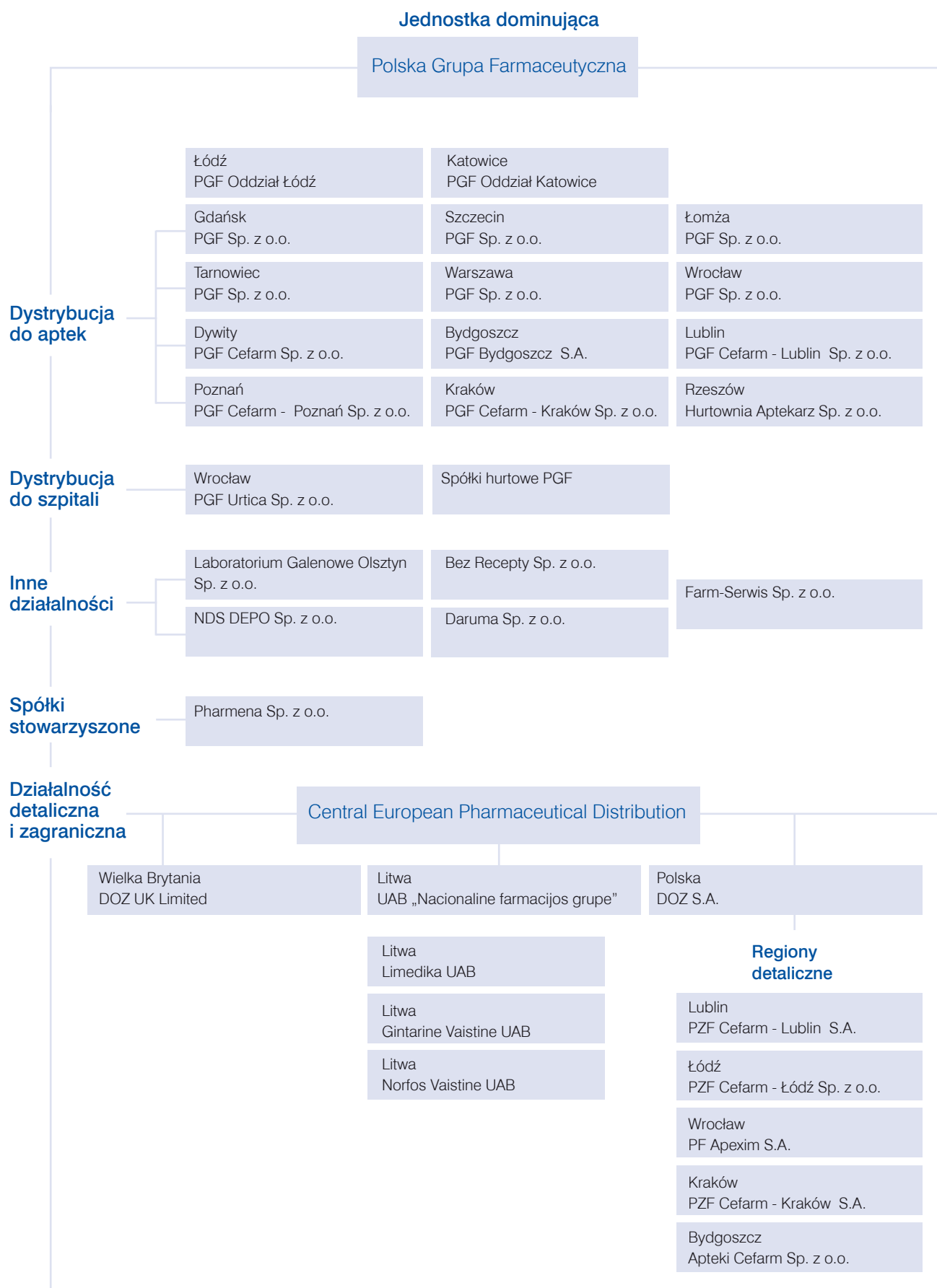
● aktualna działalność PGF → ● kierunki rozwoju PGF w Europie Centralnej

Chcemy dostarczać leki wszędzie tam, gdzie istnieje
potrzeba, by robić to szybciej, taniej i bezpieczniej

> Spis treści

04	Charakterystyka Grupy
06	Historia PGF - 18 lat rozwoju
08	List Prezesa Zarządu
12	Zarząd PGF
14	Rada Nadzorcza PGF
15	Zasady ładu korporacyjnego
16	Kalendarium 2007 roku
20	PGF na Giełdzie
26	Grupa Kapitałowa PGF – Raport Zarządu
27	Strategia rozwoju
30	Otoczenie prawne
32	Otoczenie rynkowe
35	Pozycja rynkowa PGF
37	Charakterystyka wyników finansowych w 2007 roku
42	Zarządzanie ryzykiem
43	Polityka jakości
44	Relacje z otoczeniem
46	Pracownicy
48	Rynek dystrybucji hurtowej
49	Rynek hurtowy w 2007 roku
51	Usługi dla aptek
53	Logistyka
56	Usługi dla producentów
58	Rynek dystrybucji detalicznej
59	Rynek apteczny w 2007 roku
61	APTEKI dbam o zdrowie
64	Rynek dystrybucji szpitalnej
65	Rynek szpitalny w 2007 roku
66	Usługi dla szpitali
68	Opinia Niezależnego Biegłego Rewidenta
70	Sprawozdanie finansowe
83	Kalendarium finansowe
84	Dane kontaktowe

> Charakterystyka Grupy



Charakterystyka Grupy

Polska Grupa Farmaceutyczna jest największym dystrybutorem leków w Polsce i jednym z liderów rynku na Litwie. Spółka działa od 18 lat (do 1997 roku pod nazwą Medicines). Głównymi akcjonariuszami są jej założyciele i członkowie zarządu, Jacek Sz wajcowski i Zbigniew Molenda, oraz największe działające w Polsce fundusze emerytalne. W 1998 roku PGF jako pierwsza firma z branży zadebiutowała na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, a za uzyskane ze sprzedaży akcji środki rozpoczęła proces konsolidacji hurtowego rynku leków. Od tego czasu jest liderem dystrybucji farmaceutyków w Polsce. Za dostarczanie leków do aptek odpowiadają spółki zależne, rozmieszczone na terenie Polski i Litwy. W ten sposób Grupa może dotrzeć w ciągu kilku godzin, niezależnie od odległości, do każdej apteki. Preparaty trafiają do pacjentów między innymi za pośrednictwem 1700 pomarańczowych „APTEK dbam o zdrowie” – jednego z największych w Europie programów partnerskich dla aptek. Z usług placówek będących w programie korzysta ponad pięć milionów Polaków.

Grupa Kapitałowa PGF

Spółki z Grupy Kapitałowej PGF są podmiotami o odrębnej osobowości prawnej, utworzonymi i działającymi na podstawie przepisów kodeksu spółek handlowych. Udział kapitałowy PGF w kapitałach zakładowych (bezpośredni lub pośredni) jest zróżnicowany, jednak w zdecydowanej większości przypadków wynosi 100%. W 2007 roku liczba spółek wchodzących w skład Grupy przekroczyła sto. Przedmiotem działalności niemalże wszystkich firm jest prowadzenie hurtowni farmaceutycznej lub aptek. Trzon tworzą spółki regionalne zlokalizowane w największych miastach, które w ramach spójnej komunikacji używają w nazwie oznaczenia PGF. Spółkami wspierającymi działalność podstawową są:

- Farm-Serwis Sp. z o. o. (zarządzanie należnościami)
- DOZ S.A. (usługi marketingowe),
- Bez Recepty Sp. z o.o. (działalność wydawnicza),
- NDS DEPO Sp. z o.o., DARUMA Sp. z o.o., (zarządzaniem majątkiem i nieruchomościami),
- Laboratorium Galenowe Olsztyn Sp. z o.o. (produkcja wyrobów farmaceutycznych).

PGF ma również większościowe udziały w kilku spółkach zagranicznych. Najważniejsze z nich to: holenderska spółka *Central European Pharmaceutical Distribution*, brytyjska *DOZ UK Limited* oraz dwie litewskie spółki *Limedika UAB* oraz *Gintarine Grupe UAB*.



Działalność międzynarodowa

Polska Grupa Farmaceutyczna jest pierwszą polską firmą z branży dystrybucyjnej działającą na rynkach zagranicznych. Grupa działa na terenie Polski i Litwy we wszystkich segmentach rynku (hurtowym, detalicznym i szpitalnym). W 2007 roku PGF otwarła też pierwsze dwie „APTEKI dbam o zdrowie” w Wielkiej Brytanii. Strategicznym celem Grupy jest osiągnięcie pozycji lidera w Europie Centralnej.

Marka PGF

Marka PGF buduje wizerunek firmy transparentnej, ambitnej i innowacyjnej. Ukoronowaniem działań w 2007 roku jest nagroda „Business Superbrand” dla jednej z najsilniejszych i najbardziej rozpoznawalnych marek biznesowych na polskim rynku. Wyróżnienie zostało przyznane w rankingu zorganizowanym przez działającą w 70 krajach świata organizację *The Superbrands Ltd*. Potwierdzeniem dobrego wizerunku PGF jest również ranking *Image Profile* prowadzony przez miesięcznik *Manager Magazin*. W 2007 roku Spółka znalazła się w gronie 100 przedsiębiorstw, które cieszą się najlepszą reputacją w ocenie polskich menedżerów. Ugruntowaniem pozycji w czołówce krajowych firm jest pierwszy „Diament” do Złotej Statuetki Lidera Polskiego Biznesu, nagroda przyznawana przez Business Center Club.

Historia PGF - 18 lat rozwoju

Powstaje Medicines		Wejście na Giełdę	Konsolidacja branży	
Równocześnie z transformacją ustrojową i wprowadzeniem w Polsce gospodarki rynkowej, przekształca się rynek produktów farmaceutycznych. Jacek Sz wajcowski zakłada hurtownię leków Medicines	Medicines pierwsza w branży wprowadza z in formatyzowany system zarządzania przedsiębiorstwem	Medicines jako pierwsza spółka w branży w ch odzi na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie	PGF wykorzystuje kapitał z Giełdy i kredyty bankowe konsolidując rynek dystrybucji leków	Program „Lider 2001”. Restrukturyzacja Grupy po okresie fuzji i przejęć
1990	1993	1998	1999	2000
rozwój w Polsce centralnej		rozwój ogólnopolski, fuzje, przejęcia		
		Przyłączenie hurtownii Eskulap oraz Medicines - Jasło Fuzja z hurtownią Carbo S.A. z Katowic i Spółką Cefarm B z Opola	Fuzja ze spółkami Urtica S.A. i Biomedic S.A. oraz przyłączenie spółki Cefarm Bydgoszcz	Fuzja z Cefarmem Poznań i przyłączenie spółek Cefarm Olsztyn oraz Cefarm Lublin
		Powstaje Polska Grupa Farmaceutyczna, największa polska spółka zajmująca się hurtową dystrybucją farmaceutyków	PGF staje się liderem segmentu sprzedaży szpitalnej. W Grupie pojawiają się pierwsze apteki własne	Po trzyletnim okresie fuzji i przejęć przychody PGF zwiększają się dziesięciokrotnie

innowacyjność

przejrzystość

ciągły rozwój

troska o pacjenta

Uruchomienie programu „APTEKI dbam o zdrowie”

Powstaje program „APTEKI dbam o zdrowie”, który z czasem staje się jednym z największych w Europie programów dla aptek

PGF zajmuje pierwsze miejsce w rankingu „Spółka Giełdowa Roku 2001”

PGF jako pierwsza giełdowa spółka w Polsce przeprowadza internetową transmisję Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy

Początek rozwoju międzynarodowego

PGF wprowadza innowacyjny model sprzedaży w oparciu o aptekę internetową i sieć 1700 „APTEK dbam o zdrowie”

PGF staje się pierwszym polskim dystrybutorem leków działającym na rynkach zagranicznych

2001

rozwój ogólnopolski, przejęcia, program „APTEKI dbam o zdrowie”

2002

2003

2004

2007

inwestycje zagraniczne

Przyłączenie spółki Cefarm Kraków

Przyłączenie dwóch łańcuchów aptek - spółki Cefarm Łódź i „Apteki Polskie”

Pierwsze „APTEKI dbam o zdrowie” w Wielkiej Brytanii

Przyłączenie litewskiej hurtowni leków (Limedika) oraz sieci aptek (Gintarine Vaistine)

Przyłączenie rzeszowskiej hurtowni Aptekarz

Z małej łódzkiej firmy do lidera rynku polskiego u progu rozwoju międzynarodowego



Jacek Sz wajcowski
Prezes Zarządu PGF

Szanowni Akcjonariusze,

W 2007 roku Polska Grupa Farmaceutyczna osiągnęła najwyższe od 18 lat przychody i zysk netto. Sprzedaż spółki wzrosła do historycznego poziomu 4,4 miliarda złotych. Jednocześnie cały czas nie zapominamy o tym, że sprzedaż bez zysku nie kreuje żadnej wartości dla akcjonariuszy i zgodnie z deklaracjami Zarządu Grupa Kapitałowa po raz kolejny zanotowała dwucyfrową dynamikę wzrostu zysku netto, który osiągnął rekordową wysokość 73,7 miliona złotych. Chciałbym szczególnie podziękować całemu zespołowi PGF za ten wynik. Dzięki codziennej pracy tysięcy ludzi możemy realizować naszą misję i jednocześnie nieustannie się rozwijać.

Dziesięć lat rozwoju

W 2008 roku obchodzimy dziesięciolecie obecności na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Z całą pewnością mogę powiedzieć, że dobrze wykorzystaliśmy ten okres. Od czasu debiutu nieprzerwanie realizujemy tą samą strategię rozwoju, mając świadomość, że w branży o niskiej rentowności tylko zwiększanie skali działania i ciągła praca nad efektywnością umożliwiają trwały rozwój. Naszym celem jest świadczenie najwyższej jakości usług dla aptek i pacjentów. Wszędzie, gdzie istnieje taka potrzeba, chcemy przyczyniać się do poprawy opieki zdrowotnej i zagwarantować pacjentom szeroki dostęp do nowoczesnych leków. W ciągu ostatnich lat udowodniliśmy, że potrafimy skutecznie zarządzać powierzonymi środkami i podejmować decyzje, których efekty są widoczne w długim okresie czasu. Od wejścia na giełdę przychody PGF wzrosły blisko 16-krotnie, przy średniorocznej dynamice wzrostu zysku netto na poziomie 24,9%. Pozyskany kapitał regularnie inwestowaliśmy w rozwój, przeznaczając na ten cel w sumie ponad pół miliarda złotych. Te liczby pokazują, że nasza strategia jest skuteczna.

Konsekwentna strategia i innowacyjne rozwiązania

Jestem szczególnie usatysfakcjonowany, że w ciągu ostatnich dziesięciu lat kilka razy zapoczątkowaliśmy zmiany, które przełamały stereotypowe myślenie o roli dystrybutora w systemie opieki zdrowotnej. Przypomnę tylko, że jako pierwsza spółka z branży weszliśmy na warszawską Giełdę. Następnie rozpoczęliśmy etap konsolidacji rynku hurtowego z świadomością, że tylko firma ogólnopolska jest w stanie jednocześnie obniżyć ceny leków i zwiększać wartość dla akcjonariuszy. W 2001 po raz kolejny przededefiniowaliśmy spojrzenie na rynek, wprowadzając innowacyjny model biznesowy, którego celem było wielostronne wsparcie rozwoju prywatnych aptek. Po siedmiu latach nasz program zmienił się w jedną z największych partnerskich grup aptek w Europie. Z czasem stało się jasne, że naturalnym etapem rozwoju będzie ekspansja międzynarodowa.

Przełomowy rok

Rok 2007 okazał się szczególnie ważny w historii rozwoju Polskiej Grupy Farmaceutycznej. Staliśmy się pierwszym polskim dystrybutorem leków o zasięgu międzynarodowym. W lipcu przyłączyliśmy do Grupy jednego z największych dystrybutorów na Litwie, a pięć miesięcy później otworzyliśmy pierwsze apteki w Londynie. Te doświadczenia mają przygotować PGF do realizacji kolejnego etapu strategii. Widzimy duży potencjał wzrostu w krajach Europy Centralnej, gdzie rynek dystrybucji wciąż nie jest skonsolidowany. W ciągu najbliższych kilkunastu lat chcemy osiągnąć pozycję lidera w tej części Europy.

Drugim ważnym wydarzeniem w ubiegłym roku było zakończenie kolejnego etapu konsolidacji branży w Polsce. Decyzją udziałowców do PGF dołączyła spółka Aptekarz z Rzeszowa, która jest jednym z liderów lokalnego rynku. Dzięki tej transakcji rozpoczęliśmy współpracę z kilkuset nowymi aptekami na terenie południowej Polski.

Działamy z myślą o pacjentach

Z myślą o pacjentach w ubiegłym roku stworzyliśmy portal zajmujący się tematyką zdrowotną www.doz.pl. Nowa platforma Internetowa jest częścią programu „APTEKI dbam o zdrowie”. Naszym celem jest wsparcie pacjentów w procesie leczenia, gwarantując im dostęp do rzetelnych i zrozumiałych informacji o zdrowiu już nie tylko w aptece, ale również w domu, za pośrednictwem Internetu. Częścią portalu jest tania apteka internetowa. Niższe ceny leków możemy osiągnąć poprzez optymalizację kosztów i wykorzystanie potencjału placówek „Dbam o zdrowie”. Jako pierwsi w Polsce stworzyliśmy unikalny model, w którym zamówienie internetowe można zrealizować w aptece. Dzięki temu pacjenci nie muszą płacić za przesyłkę, a ceny leków są najniższe na rynku.

Pod koniec roku wystartowaliśmy z jeszcze jednym projektem skierowanym do pacjentów. Z inicjatywy „APTEK dbam o zdrowie” powstała pierwsza w Polsce fundacja zajmująca się pomocą w zakupie lekarstw. Jak pokazują badania, jest to jeden z najpoważniejszych problemów społecznych. Trudno bowiem mówić o skutecznej terapii, gdy brakuje środków na leki. Chcemy pomóc jak największej liczbie osób, chociaż mamy świadomość, że działalność „FUNDACJI dbam o zdrowie” jest tylko przysłowiową „kroplą w morzu potrzeb”.

Przyszłość

W ocenie strategii firmy niezwykle istotna jest refleksja nad kierunkami rozwoju branży. Z punktu widzenia najważniejszych potrzeb społeczeństwa działamy na szczególnym rynku. Jak pokazują prognozy światowa sprzedaż leków w najbliższych latach utrzyma stabilny, kilkuprocentowy wzrost. Zmiany demograficzne, epidemiologiczne i ekonomiczne przekształcają nasze społeczeństwo. Choroby, na które cierpią ludzie z krajów rozwijających się, są coraz bardziej podobne do tych, które pojawiają się w krajach rozwiniętych. Przewidując te tendencje możemy lepiej przygotować się do zmian, które czekają Europę Centralną.

W najbliższych latach na polski rynek leków będą miały wpływ trzy czynniki. Wraz ze wzrostem gospodarczym zmieni się struktura wydatków publicznych na ochronę zdrowia. Jest to ważna przesłanka, szczególnie w kontekście niskiego poziomu refundacji kosztów zakupu leków w naszym kraju. Równocześnie bogacące się społeczeństwo coraz chętniej będzie inwestować w swoje zdrowie. Nieuchronne są również zmiany w strukturze demograficznej, które wymuszą zwiększenie wydatków na opiekę zdrowotną. Jak pokazują prognozy, już za kilka lat co piąty Polak będzie w wieku powyżej 60 lat. Chcemy sprostać tym wyzwaniom, bo jako uczestnik systemu ochrony zdrowia staliśmy się współodpowiedzialni za jakość opieki i dbałość o zdrowie ludzi.

Nadchodzący rok jest kolejnym ważnym sprawdzianem dla Grupy PGF. Postawiliśmy przed sobą trzy ambitne cele: działalność na przynajmniej dwóch nowych rynkach zagranicznych, utrzymanie pozycji lidera na polskim rynku leków i poszukiwanie nisz rynkowych w zakresie dystrybucji leków w Polsce oraz w Europie. W 2008 roku chcemy również zainwestować kolejne środki w rozwój programu „APTEKI dbam o zdrowie”. Duża, dobrze zorganizowana sieć sprzedaży oparta o doświadczone apteki prywatne to model, który sprawdził się w Polsce i będzie rozwijany przez nas w innych krajach Europy.

Chciałbym podziękować wszystkim, którzy przyczynili się do dotychczasowego sukcesu Polskiej Grupy Farmaceutycznej. Z dużym optymizmem spoglądam w przyszłość, bo jestem przekonany, że fundamenty PGF, które stworzyliśmy dotychczas, są solidną podstawą do budowania przyszłej wartości firmy. Staliśmy się ambitną, innowacyjną i efektywną organizacją, nastawioną na realizację naszej misji. Działamy po to, by chronić Wasze zdrowie.

Jacek Szwajcowski
Prezes Zarządu PGF



Jacek Szwajcowski

Założyciel
Prezes Zarządu PGF

Komunikacja Korporacyjna,
Human Resources, Public Affairs,
Audyt Korporacyjny, IT

Zbigniew Molenda

Założyciel
Wiceprezes ds. zakupu i dystrybucji

Zaopatrzenie i Polityka Zakupowa,
Logistyka, Jakość,
Zarządzanie Majątkiem



Anna Biendara

Wiceprezes Zarządu
ds. finansowych
Członek Zarządu od 1994

Konsolidacja i Sprawozdawczość,
Finanse, Księgowość,
Budżetowanie i Controling



Ignacy Przystalski

Wiceprezes Zarządu
ds. sprzedaży i marketingu
Członek Zarządu od 2005

Marketing,
Sprzedaż do Aptek i Szpitali,
Sprzedaż Internetowa



Jacek Dauenhauer

Wiceprezes Zarządu
ds. strategii finansowej i rozwoju
Członek Zarządu od 2007

Działalność Międzynarodowa,
Strategie Finansowe i Akwizycje,
Relacje Inwestorskie

Rada Nadzorcza PGF

Jerzy Leszczyński

Przewodniczący Rady Nadzorczej

Hubert Janiszewski

Wiceprzewodniczący Rady
Nadzorczej

Jan Kalinka

Członek Rady Nadzorczej

Piotr Stefańczyk

Członek Rady Nadzorczej

Maria Wiśniewska

Członek Rady Nadzorczej

Komitet Audytu

Piotr Stefańczyk

Jan Kalinka

Komitet Nominacji i Wynagrodzeń

Hubert Janiszewski

Maria Wiśniewska

Uczestnicy rynku kapitałowego oczekują od spółek notowanych na Giełdzie łatwego dostępu do informacji oraz równego traktowania wszystkich akcjonariuszy. Bardzo dobra komunikacja z analitykami, inwestorami i mediami ma zagwarantować przejrzystość działania organów spółki oraz zrozumienie stylu zarządzania jej wartością.

Ład korporacyjny

Polska Grupa Farmaceutyczna stosuje się do wszystkich zasad ładu korporacyjnego zaproponowanych przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie, a wynikających z kodeksu „Dobrych Praktyk w Spółkach Publicznych”, zgodnie ze zmianami, jakie były w nim wprowadzane. Pełna treść oświadczenia w sprawie stosowania w Spółce zasad ładu korporacyjnego znajduje się na stronie internetowej firmy (www.pgf.com.pl).

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy PGF jest najważniejszym organem Spółki, realizującym uprawnienia właścicieli do podejmowania najważniejszych decyzji. Zwyczajowo spotkanie akcjonariuszy odbywa się każdego roku w czerwcu. Walne Zgromadzenie rozpatruje i zatwierdza sprawozdania Zarządu z działalności Spółki oraz sprawozdania finansowe. WZA decyduje również o sposobie podziału zysku oraz wyznacza dzień wypłaty dywidendy. Akcjonariusze na Walnym Zgromadzeniu udzielają absolutorium członkom organów Spółki, oceniając wykonywane przez nich obowiązki, powołują przedstawicieli Rady Nadzorczej, a także podejmują najważniejsze decyzje dotyczące majątku Spółki. Sposób działania Walnego Zgromadzenia został określony postanowieniami Regulaminu Walnego Zgromadzenia, które pozostają w zgodzie z regulacją Kodeksu Spółek Handlowych i z zasadami ładu korporacyjnego.

Rada Nadzorcza

Rada Nadzorcza jest najważniejszym organem kontrolnym spółki. W ramach pięcioosobowego składu działają dwa komitety: Komitet Audytu oraz Komitet Nominacji i Wynagrodzeń. Większość składu Rady Nadzorczej stanowią osoby spełniające kryteria niezależnych członków

rad nadzorczych. Do stałych zadań Komitetu Audytu należy proponowanie uchwał Rady Nadzorczej w sprawie oceny sprawozdania finansowego Spółki oraz wyboru biegłego rewidenta. Komitet Nominacji i Wynagrodzeń proponuje uchwały w sprawie zmian w składzie Zarządu oraz wynagrodzeń członków Zarządu.

Zarząd

Zarząd PGF składa się z pięciu osób, które kierują działalnością biznesową oraz reprezentują Spółkę na zewnątrz. Celem działań Zarządu jest budowa wartości Spółki w długim terminie. Do jego kompetencji należą wszelkie decyzje związane z działalnością PGF, które nie zostały zastrzeżone przepisami prawa lub postanowieniami statutu do kompetencji innych organów Spółki. Zarząd działa na podstawie przepisów prawa ze szczególnym uwzględnieniem przepisów Kodeksu Spółek Handlowych. Regulamin prac Zarządu jest uchwalany przez Zarząd i zatwierdzany przez Radę Nadzorczą.

Najwyższe standardy ładu korporacyjnego

Od momentu debiutu giełdowego w 1998 roku Grupa PGF prowadzi przejrzystą politykę informacyjną i przestrzega międzynarodowych standardów w zakresie *Corporate Governance*. W 2001 roku analitycy, doradcy inwestycyjni i maklerzy uznali PGF za „Najlepszą Giełdową Spółkę Roku 2001”. W kolejnych latach (2004, 2005) Kapituła Inwestorów Instytucjonalnych zaliczyła Polską Grupę Farmaceutyczną do grona dwunastu „Spółek Godnych Zaufania”, stosujących najwyższe standardy ładu korporacyjnego. W 2007 dziennikarze *Gazety Giełdy Parkiet* nominowali PGF do nagrody „Spółka o najwyższych standardach ładu korporacyjnego”.

Rozwój PGF w 2007 r.

Kwiecień

Dozwolona reklama apteki i sprzedaż leków w sieci

Wiosenna nowelizacja prawa farmaceutycznego wprowadza przepisy umożliwiające reklamę aptek. Sejm dopuszcza również sprzedaż leków przez Internet. Polska jest kolejnym krajem w Europie, po Holandii, Wielkiej Brytanii, Niemczech i Szwajcarii, pozwalającym na dystrybucję leków w sieci.

Czerwiec

Decyzja o podziale zysku

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy zatwierdza jednostkowe i skonsolidowane sprawozdanie finansowe PGF za 2006 rok oraz udziela absolutorium członkom Zarządu i Rady Nadzorczej. Akcjonariusze po raz piąty z rzędu podejmują decyzję o wypłacie dywidendy. Dywidenda w wysokości 2,4 złotego na akcję zostaje wypłacona 17 lipca. Spotkanie właścicieli PGF, jak co roku, jest transmitowane on-line za pośrednictwem Internetu.

Sierpień

Rynek docenia strategię PGF

PGF osiąga najwyższy w historii kurs akcji. Inwestorzy płacą 125,4 zł za jedną akcję, a kapitalizacja Grupy osiąga rekordowy poziom ponad 1,5 mld zł.

Z myślą o potrzebujących

Powstaje „FUNDACJA dbam o zdrowie”. Jest to pierwsza w Polsce organizacja, której najważniejszym celem będzie wsparcie osób bez środków na zakup leków.

Wrzesień

Apteki trafiają na billboardy

Rusza pierwsza w Polsce kampania, której celem jest promocja aptek. W głównych miastach pojawiają się wielkoformatowe reklamy pomarańczowych „APTEK dbam o zdrowie” z hasłami: „Dbaj o zdrowie – my dbamy o ceny” i „U nas kupujesz – więcej zyskujesz”.





Listopad

Pacjent ma prawo wiedzieć

Otwarcie portalu www.doz.pl, który ma wspierać Polaków w procesie leczenia i stać się największym w kraju centrum informacji o zdrowiu. Częścią portalu jest tania apteka internetowa oparta o nowy model biznesowy. Po zamówieniu w sieci odbiór produktów następuje w jednej z 1700 „APTEK dbam o zdrowie”. Jest to najtańszy sposób dystrybucji leków w Polsce, polegający na obniżeniu cen poprzez zamówienie w sieci oraz rezygnację z kosztów logistycznych.

Pozyskujemy kapitał

Emisja obligacji średnioterminowych o łącznej wartości 191 mln zł z terminem wykupu 28 grudnia 2012 roku.

Grudzień

Sprzedaż nieruchomości

Trzy miesiące po przeprowadzce do nowej siedziby, stary magazyn PGF w Poznaniu zostaje sprzedany za kwotę 32,4 mln zł brutto.





Inwestycje PGF w 2007 roku

Lipiec

Będziemy sprzedawać leki na Litwie

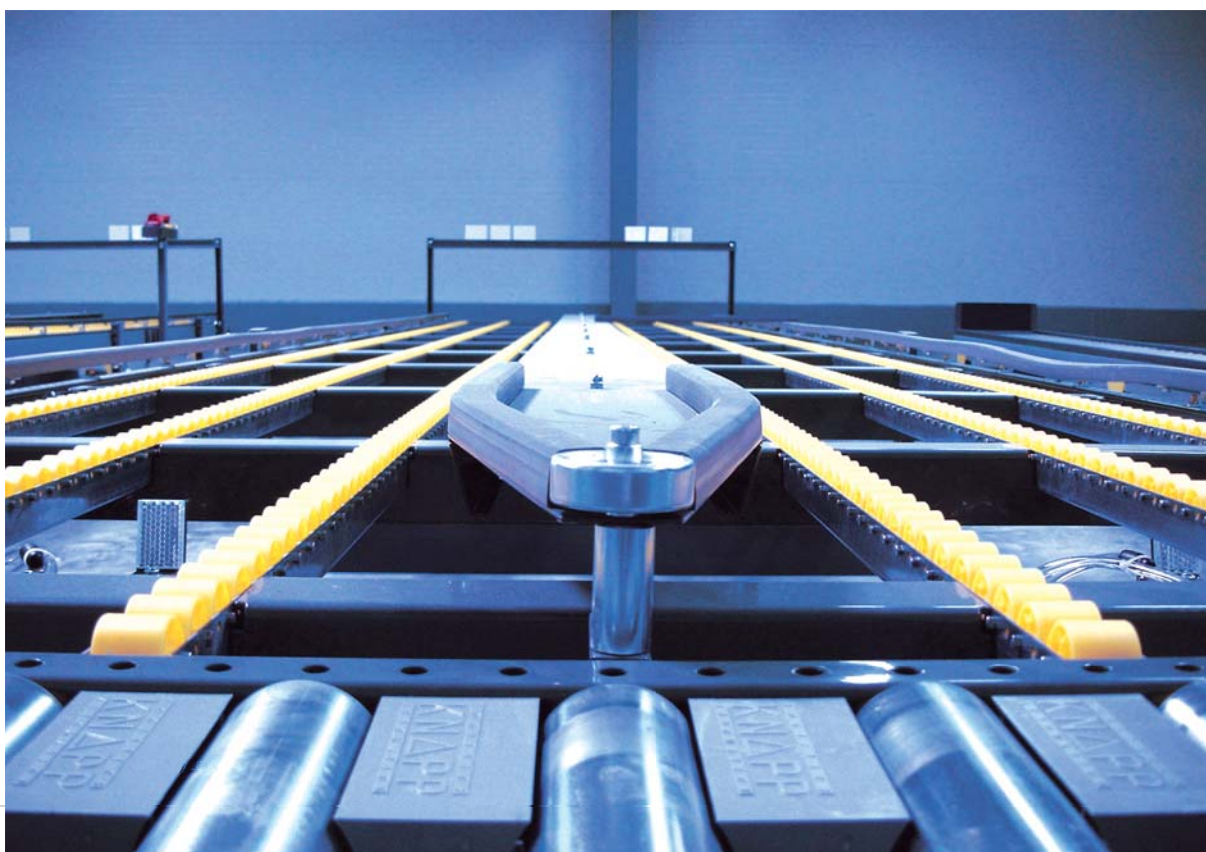
Polska Grupa Farmaceutyczna jest pierwszą polską firmą z branży o zasięgu międzynarodowym. Spółka za 22,5 mln euro staje się większościowym współwłaścicielem Limediki, trzeciej co do wielkości litewskiej hurtowni leków z 18-procentowym udziałem w rynku. W ramach tej kwoty PGF kupuje również sieć aptek Gintarine Vaistine (Bursztynowa Apteka), stając się jednym z największych polskich inwestorów na Litwie.

Apexim w PGF

Za 27,4 mln zł do Grupy PGF przyłącza się spółka Apexim zarządzająca łańcuchem aptek. Stale powiększająca się rodzina „APTEK dbam o zdrowie” liczy już 1700 placówek, które obsługują ponad pięć milionów Polaków.

Poznański magazyn PGF

W stolicy Wielkopolski powstaje najnowocześniejszy w Polsce magazyn leków. Automatyczna linia do transportu leków, umożliwia realizację zamówienia z apteki w rekordowo szybkim czasie. Koszt budowy i wyposażenia nowego magazynu wyniósł 22 mln zł.





Sierpień

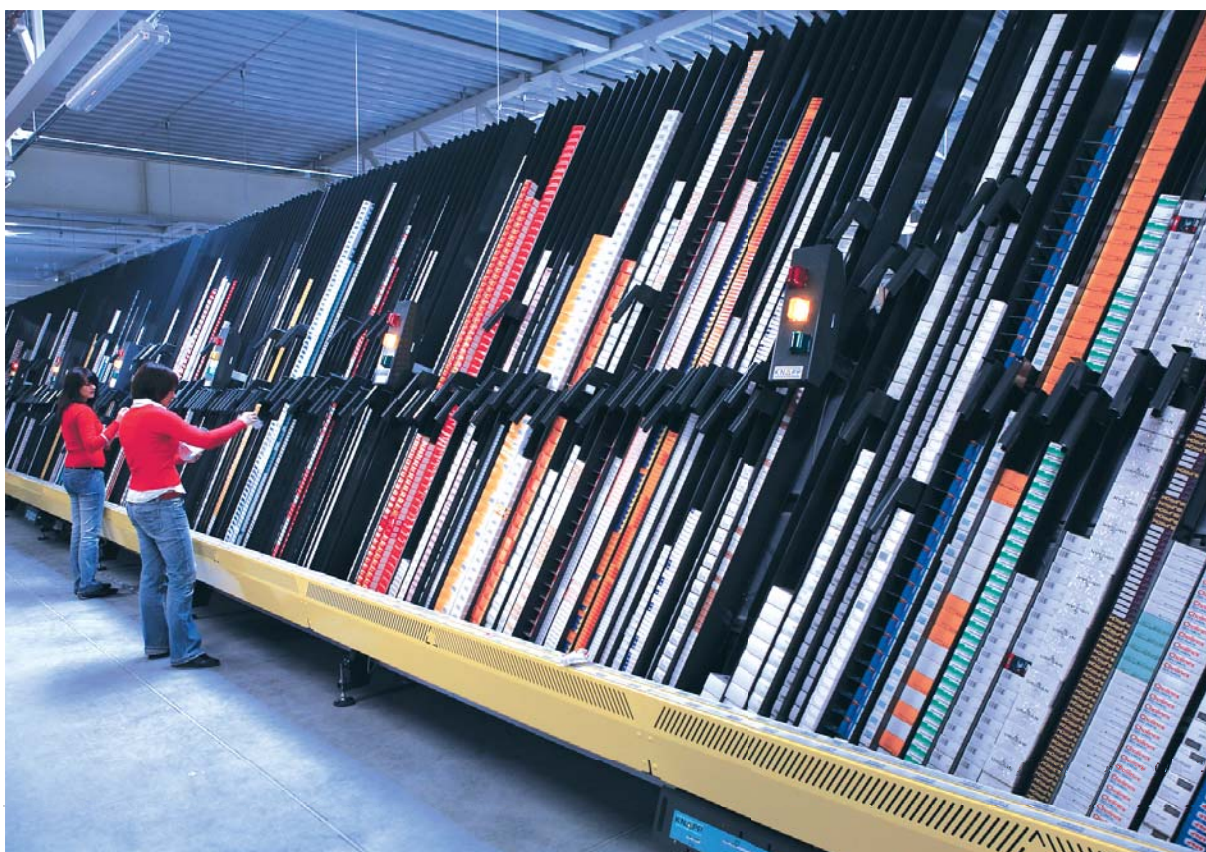
Lider na rynku leków

Udziałowcy Hurtowni Aptekarz z Rzeszowa decydują się dołączyć do PGF. Grupa umacnia wiodącą pozycję na polskim rynku leków. Transakcja przejęcia polega na objęciu przez PGF nowych udziałów emitowanych przez rzeszowską firmę za kwotę 26,3 mln zł, dających 51% udziału w kapitale zakładowym, oraz na odkupieniu udziałów od obecnych akcjonariuszy. Aptekarz jest jedną z najsilniejszych hurtowni farmaceutycznych w południowo-wschodniej Polsce. Współpracuje z blisko 500 aptekami.

Grudzień

Pierwsze apteki w Wielkiej Brytanii

DOZ UK LIMITED, spółka zależna od PGF, otwiera pierwszą aptekę w Londynie. Obsługa jest dwujęzyczna i ma zagwarantować właściwą opiekę farmaceutyczną zarówno Brytyjczykom, jak również Polakom mieszkającym na Wyspach. Według szacunków w ciągu ostatnich kilku lat z Polski wyjechało 600 tysięcy osób, które zarejestrowały pobyt w Wielkiej Brytanii.



PGF
na Giełdzie

> nie boimy się
trudnych
rozwiązań

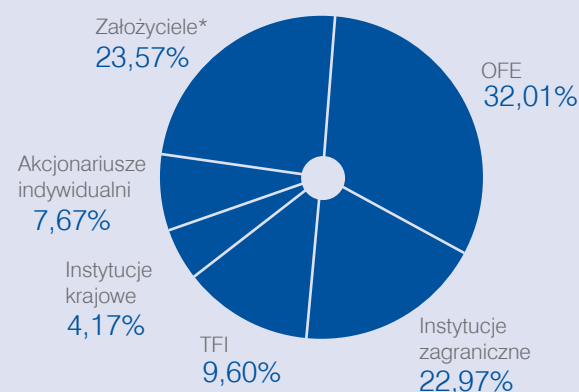
Działamy po to, by chronić Wasze zdrowie

Decyzją Komisji Papierów Wartościowych z dnia 4 września 1997 roku akcje Medicines S.A. (poprzednia nazwa firmy) uzyskały zgodę na wprowadzenie do publicznego obrotu. Pierwsze notowania akcji na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie odbyły się dnia 17 lutego 1998 roku. Obrót akcjami odbywa się na rynku podstawowym GPW w systemie notowań ciągłych. Akcje PGF w ciągu 2007 roku wchodziły w skład indeksu sWIG80, natomiast od marca 2008 znalazły się w mWIG40.

Struktura akcjonariatu

Struktura akcjonariatu Spółki jest od lat stabilna. Akcje PGF cieszą się dużym zainteresowaniem z uwagi na długoterminowy horyzont inwestycji i stabilność branży farmaceutycznej, która jest stosunkowo odporna na wahania koniunktury gospodarczej. Największy 32% udział posiadają krajowe fundusze emerytalne. Drugim co do wielkości akcjonariuszem są instytucje zagraniczne (120 podmiotów z 27 krajów) oraz założyciele z udziałem po 23%. Kolejne 10% jest w posiadaniu krajowych funduszy inwestycyjnych, 8% posiadają osoby indywidualne, a pozostałe 4% jest w posiadaniu innych krajowych instytucji. Wśród akcjonariuszy PGF znajdują się inwestorzy z 28 krajów.

Struktura akcjonariatu



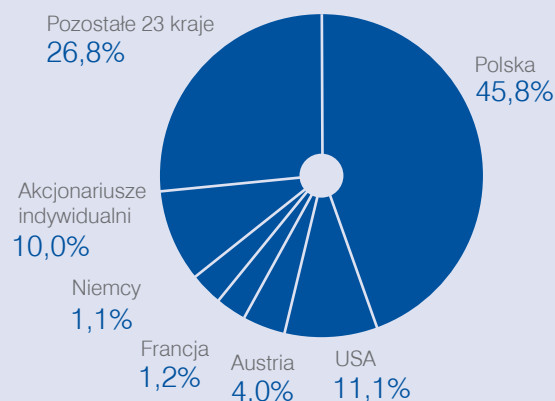
* łącznie z KIPF Sp. z o.o. – w 100% zależna od założycieli

wg. stanu na dzień ustalenia prawa do dywidendy - 29 czerwca 2007 roku

Free float

Procent akcji zaliczanych do *free float* oscyluje wokół 76%. Jednak w praktyce jest on mniejszy z uwagi na fakt, iż fundusze emerytalne i znaczna część inwestorów zagranicznych to inwestorzy długoterminowi, nieuczestniczący na co dzień w obrocie akcjami.

Free float i jego struktura

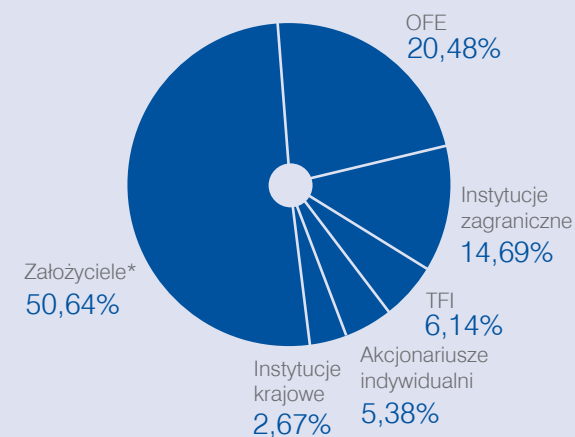


wg. stanu na dzień ustalenia prawa do dywidendy - 29 czerwca 2007 roku

Podział głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy

Struktura głosów na Walnym Zgromadzeniu różni się od struktury akcjonariuszy PGF z uwagi na fakt, iż część akcji to akcje uprzywilejowane co do głosu w stosunku 5 do 1. W związku z tym PGF nieprzerwanie pozostaje pod kontrolą dwójki założycieli firmy, Jacka Szwajcowskiego oraz Zbigniewa Molendy, którzy mają wspólnie blisko 51% głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Struktura głosów na WZA



* łącznie z KIPF Sp. z o.o. – w 100% zależną od założycieli

wg. stanu na dzień ustalenia prawa do dywidendy - 29 czerwca 2007 roku

Akcjonariusze posiadający ponad 5% głosów na WZA

Nazwa podmiotu posiadającego pow. 5% głosów na WZA	Liczba posiadanych akcji	Udział w kapitale akcyjnym	Liczba posiadanych głosów	Udział głosów na WZA
Jacek Szwajcowski	1 275 312	10,13%	5 942 112	30,19%
Zbigniew Molenda	681 550	5,41%	3 014 750	15,32%
KIPF Sp. z o.o.	919 887	7,31%	919 887	4,67%
ING OFE	989 001	7,85%	989 001	5,02%
Julius Bear Investment Management LLC	1 111 869	8,83%	1 111 869	5,65%

Jacek Szwajcowski

– założyciel Spółki od początku pełniący funkcję Prezesa Zarządu PGF

Zbigniew Molenda

– założyciel Spółki od początku pełniący funkcję Wiceprezesa Zarządu PGF

KIPF Sp. z o.o.

– spółka zależna od Jacka Szwajcowskiego i Zbigniewa Molendy, w której są jedynymi udziałowcami

ING OFE

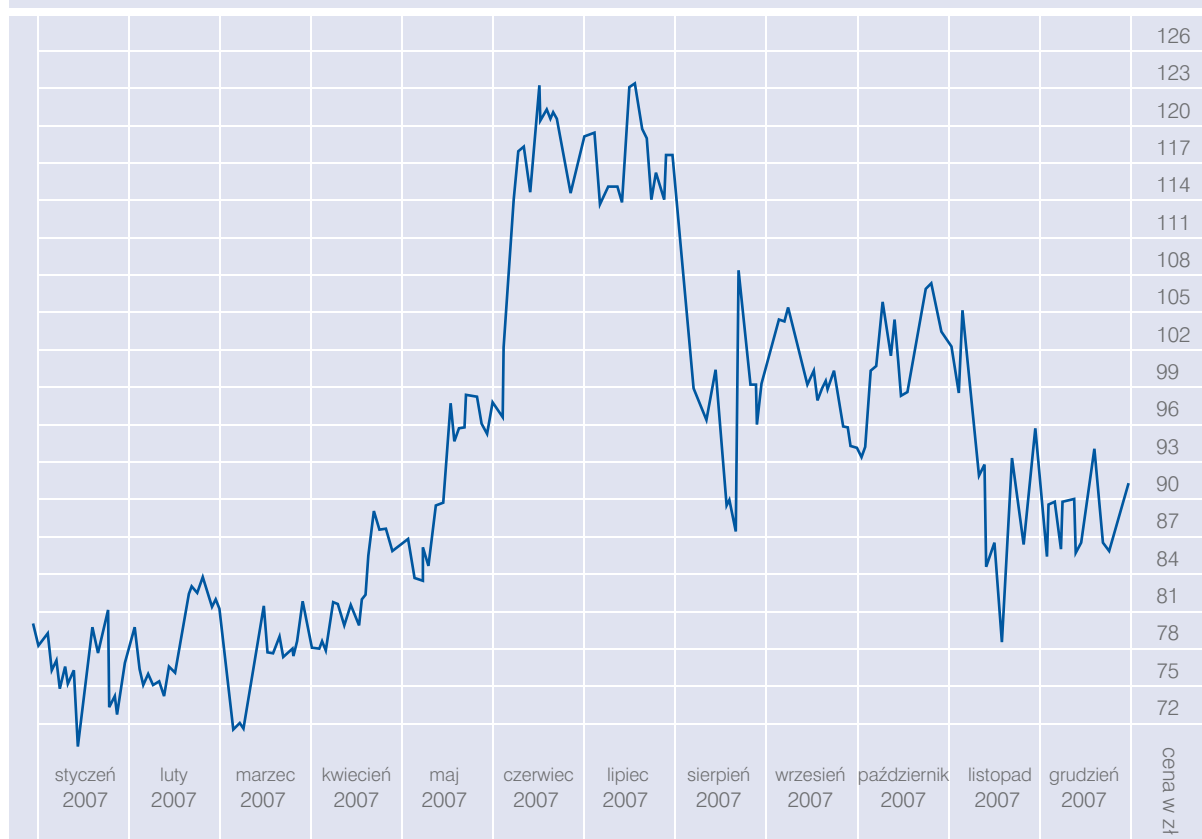
– jeden z wiodących polskich funduszy emerytalnych

Julius Baer Investment Management LLC

– spółka zajmująca się zarządzaniem aktywami finansowymi, wchodząca w skład grupy Julius Baer Group – wiodącej szwajcarskiej firmy operującej w zakresie *private banking* i *asset management*.

Akcje PGF są odpowiednią inwestycją dla długoterminowych inwestorów

Notowania akcji PGF w 2007 roku



Źródło: GPW

Notowania akcji

W ciągu 2007 roku kurs akcji PGF na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie zachowywał się podobnie do całego rynku giełdowego. Pierwsza połowa 2007 roku to utrzymujący się trend wzrostowy, w drugiej połowie roku, po pojawieniu się pierwszych informacji o problemach na amerykańskim rynku ryzykownych kredytów hipotecznych, obserwowaliśmy wyraźne spadki na wszystkich giełdach światowych, w tym także na GPW w Warszawie.

W dniu 24 czerwca 2007 roku cena akcji wyniosła 125,4 zł i była najwyższa w całym roku, jednocześnie najwyższa od wejścia na giełdę. Na ostatniej sesji giełdowej cena akcji PGF ukształtowała się na poziomie 89,1 zł i była o 12,07% wyższa w stosunku do ceny z ostatniego dnia 2006 roku. Dla porównania – indeks WIG zwiększył się w tym okresie o 10,39%.

W 2007 roku wartość rynkowa PGF
po raz pierwszy w historii przekroczyła 1 mld zł

Podstawowe dane dotyczące akcji w latach 2005-2007

		2005	2006	2007	dynamika 2007/2006
Liczba akcji	szt.	12 361 263	12 450 967	12 588 240	1,10%
Cena w ostatnim dniu transakcyjnym	zł	60,7	79,5	89,1	12,08%
Najwyższa cena transakcyjna w roku	zł	63,5	90,0	125,4	39,33%
Najniższa cena transakcyjna w roku	zł	47,7	58,2	70,3	20,70%
Zysk na akcję	zł	4,26	5,02	5,91	17,90%
Dywidenda na akcję*	zł	2,2	2,4	2,4	0,00%
Kapitalizacja	mln zł	750,3	989,9	1 121,6	13,33%

*wypłacona w roku obrotowym

Kapitalizacja PGF w mln zł



Źródło: GPW

Wybrane dane transakcji sesyjnych na akcjach PGF w 2007 roku

- średni wolumen wyniósł 17,746 akcji
- średnia liczba transakcji wyniosła 39
- udział w obrotach indeksu WIG wyniósł 0,18%
- łączna wartość obrotów wyniosła 812,7 mln zł

Stopa zwrotu
od debiutu
Spółki na Giełdzie
z uwzględnieniem
wypłaconej
dywidendy
wynosi 197,0%

PGF regularnie generuje dodatnie przepływy operacyjne co pozwala z jednej strony inwestować wypracowane środki a z drugiej wypłacać dywidende. Polityka dzielenia się zyskiem odzwierciedla dążenia spółki do maksymalnie efektywnego wykorzystania kapitału akcjonariuszy. PGF dzieli się zyskiem z akcjonariuszami nieprzerwanie od 5 lat. Łączna kwota dywidendy wypłaconej za lata 2002-2006 wyniosła 124 mln zł.

Polityka wypłaty dywidendy

W dniu 13 czerwca 2007 roku WZA PGF podjęło uchwałę o przeznaczeniu części zysku osiągniętego w 2006 roku w kwocie 30.219,39 tys. zł na wypłatę dywidendy. Dniem nabycia prawa do dywidendy był 29 czerwca 2007 roku, a dniem wypłaty - 17 lipca 2007 roku.

Dywidenda na 1 akcję wyniosła 2,40 zł.

Komunikacja z analitykami i inwestorami

Otwarty dialog z uczestnikami rynku kapitałowego ułatwia spółce prezentowanie dotychczasowych osiągnięć i kierunków rozwoju. Każdego roku reprezentanci Zarządu uczestniczą w przynajmniej czterech cyklicznych spotkaniach z dziennikarzami i analitykami giełdowymi w celu wyjaśnienia szczegółów dotyczących bieżącej sytuacji spółki.

W 2007 roku przedstawiciele PGF wzięli udział w kilkudziesięciu spotkaniach z inwestorami oraz konferencjach w Londynie i Nowym Jorku, na których prezentowano strategię i profil działalności firmy. Ponadto, jak co roku, przedstawiciele Zarządu spotkali się z inwestorami indywidualnymi na Konferencji WallStreet organizowanej przez Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych.

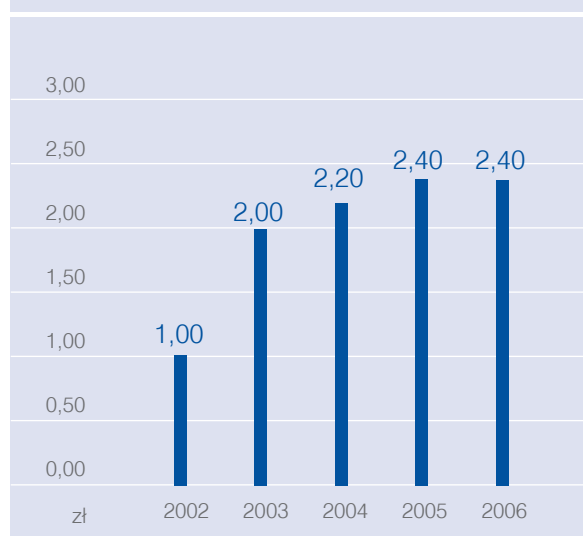
W 2003 roku PGF jako pierwsza giełdowa spółka w Polsce przeprowadziła transmisję Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy przez Internet. Od tego czasu Grupa co roku relacjonuje obrady WZA za pośrednictwem sieci.

W 2007 roku polityka informacyjna spółki została doceniona przez dziennikarzy *Gazety Giełdy Parkiet*, którzy nominowali PGF do nagrody „Spółka o najwyższych standardach ładu korporacyjnego”.

Kwota wypłaconej dywidendy za lata 2002-2006



Dywidenda wpłacona na akcję za lata 2002-2006



Grupa
Kapitałowa PGF
Raport
Zarządu



śmiało
patrzymy
w przyszłość

Działamy po to, by chronić Wasze zdrowie

Osiąganie długofalowych celów jest możliwe tylko dzięki czytelnej strategii. PGF opiera swój przyszły wzrost na trzech filarach: rozwoju organicznym w sektorze ochrony zdrowia, strategii fuzji i przejęć w krajach Europy Centralnej oraz dywersyfikacji usług wspierających partnerów biznesowych we wszystkich segmentach rynku.

Strategia rozwoju

Rozwój organiczny w sektorze ochrony zdrowia

Branża farmaceutyczna przez niektórych ekspertów okrzyknięta została „branżą przyszłości”. Rosnąca długość życia ludzi przekłada się na coraz większe potrzeby medyczne. Coraz więcej ludzi choruje na przewlekłe dolegliwości, które zwiększają długoterminowe zapotrzebowanie na terapie. Podczas gdy wyłaniają się nowe dotąd nieznane choroby, urbanizacja i wzmożona mobilność przyczyniają się do rozpowszechniania się na świecie nowych patogenów. Jednocześnie pojawiają się nowe leki, rosnąca zamożność społeczeństwa oraz przykładanie coraz większej wagi do zdrowia sprawiają, że w następnych latach będzie się pojawiało coraz więcej potrzeb generujących wzrost rynku leków. Celem PGF jest elastyczne dostosowanie się do tych potrzeb i budowanie wartości firmy w oparciu o poprawę jakości opieki zdrowotnej na wszystkich rynkach, na których działa firma.

Od 18 lat, czyli początku istnienia, celem Polskiej Grupy Farmaceutycznej jest wyznaczanie kierunku rozwoju rynku dystrybucji produktów farmaceutycznych. W branży o niskiej rentowności, tylko zwiększanie skali działania umożliwia pozyskanie środków na nowe inwestycje i jednocześnie obniżanie cen leków. Z tego względu firma realizuje strategię stałego zwiększania wartości generowanych obrotów. Równocześnie drugim fundamentalnym zadaniem jest gospodarne zarządzanie wartością firmy. Innymi słowy, żeby działać efektywnie, musimy ograniczać koszty każdego procesu, którym kierujemy.

Strategia fuzji i przejęć w Europie Centralnej

Zwiększanie sprzedaży realizujemy nie tylko przez wzrost organiczny, ale również przez konsekwentną konsolidację rynku dystrybucji. Dzięki temu nieprzerwanie utrzymujemy pozycję lidera na bardzo konkurencyjnym rynku leków w Polsce. Dzisiaj doświadczona kadra Spółki jest bardzo dobrze przygotowana do kolejnego etapu rozwoju – działalności międzynarodowej. W Europie należy spodziewać się dalszej konsolidacji rynku i trend ten będzie coraz wyraźniejszy również w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, których charakterystyczną cechą jest słabo rozwinięta struktura i duży potencjał wzrostu. W nadchodzących latach Grupa PGF będzie szukała interesujących celów akwizycji w każdym z 16 krajów regionu Europy Centralnej. Jesteśmy szczególnie zainteresowani akwizycjami spółek z pierwszej trójki rynku. Drugim filarem rozwoju międzynarodowego jest poszukiwanie nisz rynkowych, które umożliwią szybki rozwój w perspektywicznych segmentach sektora ochrony zdrowia.

Pierwsze kroki zrobiliśmy w 2007 roku otwierając dwie „APTEKI dbam o zdrowie” w Wielkiej Brytanii i rozpoczynając działalność na Litwie. Do końca 2008 roku Grupa chce rozwijać swoją pozycję zagraniczną kupując spółki zajmujące się dystrybucją farmaceutyczną w co najmniej dwóch nowych krajach. Za realizację planów międzynarodowych będzie odpowiedzialna nowa spółka – *Central European Pharmaceutical Distribution*.

Platforma współpracy PGF z partnerami biznesowymi

Rynek farmaceutyczny podlega ciągłym zmianom. Firma chcąc osiągnąć sukces musi przewidywać kierunki tych zmian. Strategia rozwoju Polskiej Grupy Farmaceutycznej polega na stałym poszerzaniu gamy usług wspierających apteki, szpitale i producentów. Najpierw zbudowaliśmy model wsparcia pojedynczej apteki w programie lojalnościowym „APTEKI dbam o zdrowie”. Z czasem ewoluował on w największą partnerską sieć detaliczną w Polsce. Wraz ze wzrostem ekonomicznym każdej apteki działającej w programie, wzrasta również Grupa PGF. Kolejnym krokiem na drodze rozwoju firmy jest dobudowywanie do istniejącego już systemu powiązań nowych elementów. Chcemy wzmocnić i ułatwić rozwój ekonomiczny naszych partnerów biznesowych. Rozwiązania proponowane przez PGF dążą do uproszczenia i unowocześnienia relacji pomiędzy wszystkimi uczestnikami sektora – począwszy od producenta leków, poprzez apteki i szpitale, a skończywszy na pacjencie. Dzięki naszym usługom, podmioty współpracujące z Grupą będą mogły się rozwijać szybciej i bezpieczniej, a pacjenci razem z lekami otrzymają najwyższej jakości usługi.

Cele na 2008 rok

Przewidujemy, że wzrost rynku leków w 2008 roku sięgnie 4-7%. Przy takiej dynamice plan finansowy PGF zakłada przekroczenie poziomu 5 mld zł sprzedaży przy zachowaniu dwucyfrowej dynamiki zysku netto. Celem Grupy jest nie tylko zwiększanie przychodów, ale przede wszystkim sprzedaż w oparciu o ścisłe kryteria opłacalności.

Skala działalności PGF jest już na tyle duża, iż wymaga reorganizacji i podzielenia całej struktury na część hurtową i detaliczną. Do końca 2008 roku z Grupy wyodrębnimy nowy podmiot, który przejmie zarządzanie spółkami zajmującymi się dystrybucją farmaceutyczną na terenie wybranych krajów Europy. Częścią nowej struktury staną się dotychczasowe spółki z grupy PGF działające na rynku detalicznym w Polsce (DOZ S.A.) oraz wszystkie spółki Grupy działające za granicą. W ten sposób chcemy usprawnić zarządzanie oraz pozyskać nowe środki na inwestycje w Europie Centralnej.

W 2008 roku Grupa planuje również nowe inwestycje pozwalające ograniczyć koszty działania. PGF zamierza otworzyć nowy magazyn w Bydgoszczy oraz zmodernizować centrum dystrybucyjne w Krakowie, gdzie część zamówień będzie realizowanych automatycznie. W nadchodzącym roku planujemy również rozpoczęcie prac nad projektem nowego magazynu w Kownie, który obsługuje teren całej Litwy.

Rynek w najbliższym czasie czekają dynamiczne zmiany, dlatego naszym celem jest elastyczne dopasowanie się do potrzeb klientów. Do końca 2008 roku zostanie prawdopodobnie podjęta decyzja o wprowadzeniu w Polsce modelu dystrybucji bezpośredniej przez Astra Zeneca Polska. PGF jest jednym z czterech podmiotów branych pod uwagę jako dostawcy usług logistycznych.

W 2008 roku chcemy również zdecydowanie wzmocnić swoją pozycję w Internecie. Segment sprzedaży on-line w najbliższych latach czeka bardzo dynamiczny rozwój. Celem Grupy jest umocnienie swojej pozycji w tej części rynku poprzez rozwój platformy www.doz.pl oraz apteki internetowej.



Celem PGF jest budowanie wartości firmy w oparciu o poprawę jakości opieki zdrowotnej na wszystkich rynkach na których działa.

Jacek Sz wajcowski
Prezes PGF

Obrót lekami, jako szczególnie ważny z punktu widzenia zdrowia i bezpieczeństwa społecznego podlega wielostronnym regulacjom. W 2007 roku zostały wprowadzone trzy ważne zmiany w otoczeniu prawnym PGF. Wprowadzono przepisy regulujące sprzedaż wysyłkową leków, reklamę aptek oraz system rabatowania leków.

Otoczenie prawne w Polsce

Ustawa - Prawo farmaceutyczne

Działalność spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej PGF oparta jest przede wszystkim na przepisach ustawy Prawo farmaceutyczne, która wraz z rozporządzeniami wykonawczymi reguluje prowadzenie działalności między innymi w zakresie obrotu produktami leczniczymi, w tym warunki uzyskania zezwolenia i prowadzenia aptek i hurtowni farmaceutycznych, a także zasady reklamy produktów leczniczych i aptek. Zgodnie z przepisami prowadzenie apteki i hurtowni farmaceutycznej wymaga uzyskania zezwolenia wydawanego przez Wojewódzkiego Inspektora Farmaceutycznego (w przypadku aptek) lub Głównego Inspektora Farmaceutycznego (w przypadku hurtowni farmaceutycznych).

Polityka refundacji leków przez państwo

Okolo 50% leków sprzedawanych w aptece to produkty refundowane. Dlatego istotnym czynnikiem wpływającym na wyniki spółek prowadzących hurtownie farmaceutyczne i apteki jest urzędowe określenie przez Ministra Zdrowia w drodze rozporządzeń, które leki i wyroby medyczne objęte są finansowaniem ze środków publicznych, jakie są ich ceny maksymalne oraz poziom finansowania przez państwo.

Aktem prawnym, który reguluje zasady polityki refundacyjnej państwa, jest ustawa o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych. Określa ona wraz z rozporządzeniami wykonawczymi m.in. wykazy leków i wyrobów medycznych objętych finansowaniem ze środków publicznych, limity cen oraz zasady refundacji ze środków publicznych. Rozporządzenia wykonawcze każdorazowo wskazują, za które leki wydawane w aptekach pacjent zapłaci cenę ryczałtową, a które leki otrzyma za zapłatą określonej części ceny (przy czym przepisy prawa określają ceny maksymalne leków, jakich może żądać apteka). W odniesieniu do pozostałych leków, nie umieszczonych na tych wykazach, apteka może swobodnie określić ich cenę.

Zmiany w otoczeniu regulacyjnym w 2007 roku

W dniu 1 maja 2007 r. weszła w życie ustawa nowelizująca ustawę Prawo farmaceutyczne. Najważniejszymi przepisami wpływającymi na działalność Grupy Kapitałowej PGF były regulacje dopuszczające reklamę aptek pod warunkiem, że nie będzie ona powiązana z reklamą leków refundowanych ze środków publicznych. Nowelizacja reguluje także zasady wysyłkowego handlu lekami i sprzedaży leków przez Internet, dopuszczając tego typu działalność na terenie Polski w zakresie leków innych niż na receptę.

W dniu 29 września 2007 r. w życie weszła ustawa nowelizująca ustawę o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych. Celem regulacji było dostosowanie polskich przepisów do prawa Unii Europejskiej. Ponadto w ustawie znalazły się również przepisy dotyczące zasad udzielania rabatów w obrocie lekami.

Otoczenie prawne na Litwie

Prawo farmaceutyczne Republiki Litewskiej

Obowiązującym aktem prawnym, na którym opiera się wszelka działalność w zakresie obrotu produktami leczniczymi, jest Prawo farmaceutyczne Republiki Litewskiej. Jest to akt regulujący niemalże każdy aspekt obrotu wyrobami medycznymi. Dodatkowo należy zwrócić uwagę, że niewielka ilość aktów niższej rangi skutkuje pobudzeniem konkurencyjności i utrzymywaniem się stosunkowo niskich cen. Na Litwie nie funkcjonują regulacje ograniczające liczbę aptek będących własnością jednego właściciela. Ustawa Prawo farmaceutyczne Republiki Litewskiej określa szczegółowo m.in.:

- zasady zatwierdzania licencji na prowadzenie działalności aptecznej i hurtowej
- zasady dostarczania na rynek produktów farmaceutycznych, w tym zasady ich promocji i marketingu
- licencjonowanie działalności farmaceutycznej
- produkcję oraz import produktów farmaceutycznych z krajów trzecich, w tym licencje producenckie i importowe
- zasady działalności aptek
- zasady informacji o produkcie medycznym oraz jego reklamy
- zasady nadzoru i kontroli ze strony organów państwa
- zasady ceny leków refundowanych ustalające limity cen hurtowych, detalicznych, produktów medycznych. Ustawa odsyła do aktu podstawowego „Valstybes zinios” (Monitor Rządowy), który raz do roku publikuje listę cen refundowanych leków i produktów medycznych.

Firmy działające w branży farmaceutycznej mają szczególną rolę do odegrania w życiu współczesnego społeczeństwa. Ich celem jest nie tylko działalność biznesowa, ale przede wszystkim poprawa jakości opieki zdrowotnej i jakości życia.

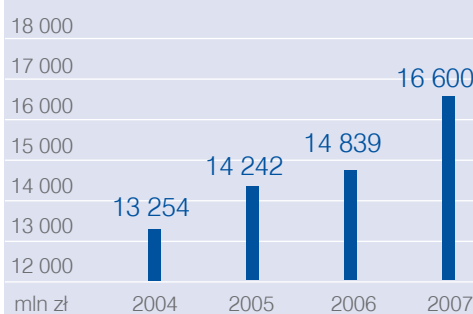
Rynek farmaceutyczny w Polsce

Rynek sprzedaży leków możemy podzielić na segment apteczny i szpitalny. Sprzedaż do szpitali w Polsce w ciągu ostatnich lat utrzymuje się na poziomie około 10-12% wartości całego rynku farmaceutycznego. Wielkość rynku można szacować na trzech różnych poziomach:

- poziom sprzedaży od producenta do hurtowni – wartość rynku w cenach producenta netto
- poziom sprzedaży z hurtowni do aptek i szpitali – wartość rynku w cenach hurtowych
- poziom sprzedaży z aptek do pacjentów – wartość rynku w cenach detalicznych.

Rynek farmaceutyczny ze względu na specyfikę regulacji popytu i podaży jest stosunkowo niezależny od trendów gospodarczych. W 2007 roku wartość sprzedaży leków z aptek do pacjentów wzrosła o 5,8% – do poziomu 21,5 mld zł. Mimo to średnie roczne wydatki na leki przypadające na jednego mieszkańca w Polsce nadal są zdecydowanie niższe niż w pozostałych krajach europejskich (22 miejsce w Europie według wartości rynku na jednego mieszkańca). Jest to spowodowane jednymi z najniższych w Europie cen leków w cenach producenta i niskim poziomem refundacji. Jak prognozują eksperci, w najbliższych latach wartość rynku będzie się zwiększała rocznie o około 6-7%. Wzrost rynku w Polsce będzie związany z takimi czynnikami jak:

Wartość polskiego rynku leków
w cenach producenta netto



Źródło: IMS Health

Wartość polskiego rynku leków
w cenach hurtowych



Źródło: IMS Health

Wielkość populacji powyżej 60 roku życia

Odsetek populacji powyżej 60 roku życia ma bezpośredni wpływ na liczbę wydawanych recept, a tym samym na dynamikę rynku farmaceutycznego. Wzrost liczby osób w tej grupie wiekowej jest jednym z głównych czynników napędzających światowy rynek farmaceutyczny. Zmiany demograficzne nie ominą krajów Europy Centralnej. W ciągu najbliższych lat co piąty Polak będzie miał więcej niż 60 lat, co będzie wpływało pozytywnie na rozwój rynku leków.

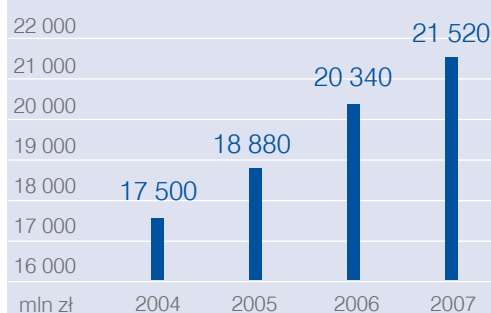
Wzrastające PKB

Stopień realizacji recept jest uzależniony od wielkości wydatków na zdrowie w PKB i zasobności społeczeństwa. W porównaniu do innych państw europejskich, średnie roczne wydatki na farmaceutyki w Polsce kształtują się na jednym z najniższych poziomów. Dlatego należy oczekiwać, że wraz z rozwojem gospodarczym kraju po wejściu do UE, jedną z przyczyn wzrostu rynku farmaceutycznego będzie wzrost PKB i zwiększenie wydatków na zdrowie.

Polityka refundacyjna państwa

Mimo że farmaceutyki w Polsce w cenach producenta należą do najtańszych w Europie, z powodu niskiego poziomu refundacji udział polskich pacjentów w kosztach leków jest jednym z najwyższych w Europie. Na tak niski poziom wydatków ma wpływ niedoskonały system opieki zdrowotnej wraz z niewystarczającym budżetem państwa przeznaczanym na ochronę zdrowia. Polski pacjent dopłaca z własnej kieszeni średnio 66% ceny leku (w stosunku do całkowitych zakupów leków w aptekach), a więc najwięcej w Europie. W związku ze wzrostem PKB i większymi wpływami do budżetu w najbliższych latach oczekuje się również zwiększenia wydatków państwa na refundację leków.

Wartość polskiego rynku leków w cenach detalicznych



Źródło: Pharma Expert

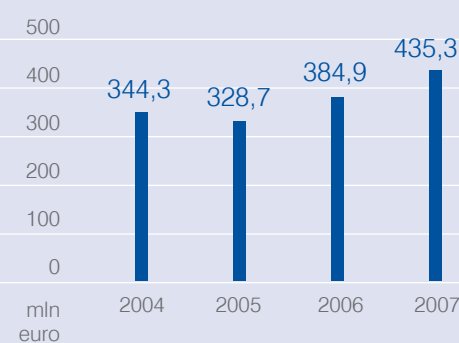
Rynek farmaceutyczny na Litwie

Rynek farmaceutyczny krajów bałtyckich należy do najszybciej rosnących w Europie. Litwa zanotowała w 2007 roku rekordowy wzrost rynku o 13%, do poziomu 435 mln euro. Stopa wzrostu rynku w ciągu najbliższych pięciu lat (2007 - 2011) będzie utrzymywała się na poziomie dwucyfrowym, czyli będzie prawdopodobnie dwukrotnie większa niż w Polsce.

Nadal jednak, mimo utrzymujących się tak wysokich corocznych przyrostów rynku, konsumpcja w porównaniu do średniej europejskiej jest na niskim poziomie. W 2007 roku średnie wydatki na leki wzrosły do 110 euro na osobę a wartość litewskiego rynku farmaceutycznego osiągnęła niemal 440 mln euro. Wzrost ten był możliwy głównie dzięki wzrastającej sile nabywczej społeczeństwa, rosnącemu poziomowi refundacji leków i małemu udziałowi leków generycznych w strukturze asortymentu wykorzystywanych leków. Istotne znaczenie miała także wyższa konsumpcja leków zaawansowanych (wyższej generacji), których ceny są znacznie wyższe. W najbliższych latach należy spodziewać się dalszego wzrostu rynku spowodowanego, tak jak w przypadku pozostałych państw bałtyckich, dynamicznym rozwojem gospodarczym i wzrostem wydatków na ochronę zdrowia. Najważniejszymi czynnikami wzrostu rynku pozostaną:

- stały wzrost PKB i spadające bezrobocie
- korzystne rozwiązania podatkowe – pięcioprocentowy VAT na leki (przy osiemnastoprocentowym poziomie ogólnego VAT)
- prognozowana korzystna zmiana cen leków refundowanych oraz produktów OTC
- zwiększenie udziału asortymentu leków OTC w rynku
- ograniczenie sprzedaży tanich leków przychodzących z dawnych krajów Wspólnoty Niepodległych Państw (wygasła rejestracja leku lub nieodpowiednie standardy GMP)
- coraz dłuższe życie.

Wartość litewskiego rynku leków
w cenach producenta netto



Źródło: IMS Health

Polska Grupa Farmaceutyczna od lat na czele branży

Pozycja rynkowa w Polsce

Rynek dystrybucji hurtowej

Hurtowy rynek leków w Polsce jest wart 19,5 mld zł. Pięć największych spółek łącznie realizuje prawie 75% sprzedaży. Polska Grupa Farmaceutyczna od 10 lat jest największą firmą dostarczającą leki do polskich pacjentów. W 2007 roku Spółka zanotowała 4,4 mld zł sprzedaży i 74,1 mln zł zysku netto. Od lat poprawie wyników sprzedaży towarzyszy poprawa podstawowych wskaźników efektywności działania.

Rynek dystrybucji detalicznej

W Polsce działa około 13 000 aptek, które w 2007 roku sprzedały produkty warte 21,5 mld zł. Około 35% placówek działa w programach lojalnościowych. Największym i najstarszym z nich jest program „APTEKI dbam o zdrowie” stworzony w 2001 roku przez Polską Grupę Farmaceutyczną. Program operuje na terenie całej Polski, skupiając pod jedną marką ponad 1700 aptek (13% rynku).



Pozycja rynkowa PGF na Litwie

Rynek dystrybucji hurtowej

Na Litwie PGF zaopatruje apteki za pośrednictwem spółki Limedika. Siedziba firmy i centrum logistyczne mieści się w centralnie położonym Kownie. Firma sprzedaje leki do ponad 60% litewskich aptek. Dostęp do pozostałych jest utrudniony ze względu na ich silne związki z konkurencyjnymi hurtowniami.

Na Litwie około 95% asortymentu leków pochodzi z importu i, w przeciwieństwie do Polski, farmaceutyki nie mogą być sprzedawane w innych miejscach niż apteka. Sektor hurtowy o wartości 435 mln euro jest kontrolowany przez sześć największych hurtowni, które mają wspólnie 87% rynku. Liderem jest Grupa VP działająca również w Polsce, Czechach, Estonii i na Łotwie. PGF zajmuje trzecie miejsce z 18-procentowym udziałem w rynku.

Rynek dystrybucji detalicznej

W segmencie detalicznym Grupa PGF ma około 24% rynku za pośrednictwem łańcucha aptek własnych Gintarine Vaistine (Bursztynowa Apteka), oraz partnerskiego programu dla aptek prywatnych Baltijos Vaistinu Grupe (BVG).

BVG jest wzorowany na programie „APTEKI dbam o zdrowie”. Na obu rynkach celem projektów jest pogłębienie współpracy z aptekami prywatnymi i producentami leków, co umożliwi wdrażanie nowoczesnych rozwiązań opieki farmaceutycznej. Litewski rynek farmaceutyczny całkowicie różni się od polskiego. W sumie na Litwie działa ośmiokrotnie mniej aptek niż w Polsce (1550). Od końca lat dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia segment podlegał silnym procesom konsolidacyjnym i restrukturyzacyjnym. Dzisiaj pięć największych hurtowni za pośrednictwem aptek własnych, programów lojalnościowych i franczyzy posiada około 70% udziałów w rynku detalicznym. Pozostała część należy do prywatnych właścicieli.

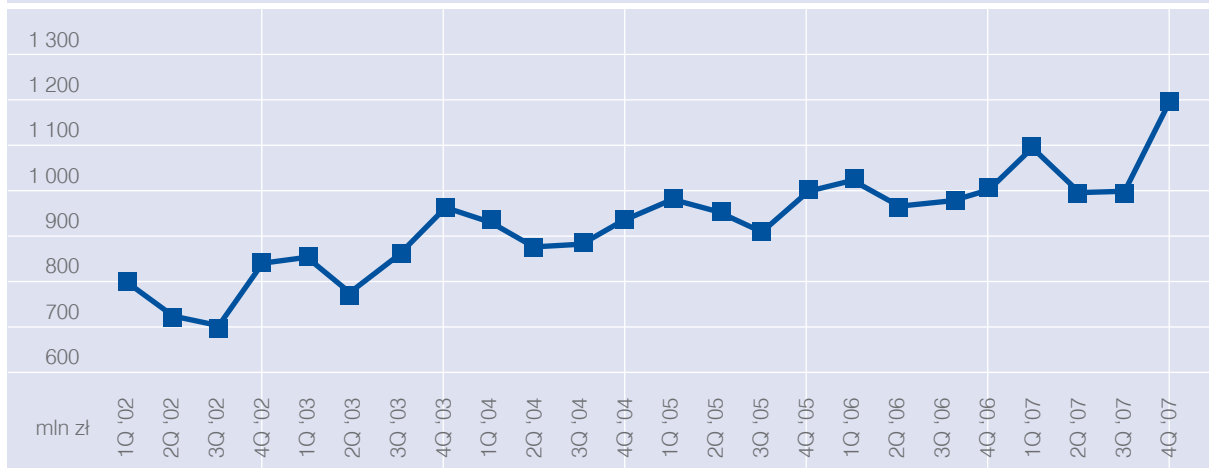
W 2007 roku Grupa PGF uzyskała najwyższe w historii przychody ze sprzedaży na poziomie 4,4 mld zł, utrzymując wiodącą pozycję na krajowym rynku dystrybucji farmaceutyków.

Charakterystyka wyników finansowych w 2007 roku

Podstawowe dane finansowe w latach 2005-2007

		2005	2006	2007	dynamika 2007/2006
Sprzedaż	mln zł	3 890,7	4 007,6	4 410,5	10,1%
EBITDA	mln zł	92,5	108,3	113,7	5,0%
Zysk operacyjny	mln zł	75,5	87,0	93,0	6,9%
Zysk netto (przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej)	mln zł	52,6	62,5	74,4	19,0%
Suma bilansowa	mln zł	1 445,4	1 490,4	2 011,7	35,0%
Kapitał własny (podmiotu dominującego)	mln zł	213,3	246,7	286,4	16,1%
Zysk na akcję (EPS)	zł	4,26	5,02	5,91	17,7%
Cena/zysk P/E	kr.	14,2	15,8	15,1	-0,7
ROE	%	24,7	25,3	26,0	0,7

Sezonowość sprzedaży



Sprzedaż produktów farmaceutycznych charakteryzuje się sezonowością, dlatego Grupa PGF najwyższe obroty realizuje w miesiącach jesienno-zimowych (I i IV kwartał) z uwagi na wyższą zachorowalność w tym okresie, najniższe zaś w okresie wiosenno - letnim (II i III kwartał).

W stosunku do 2006 roku przychody ze sprzedaży wzrosły o 10,1%. Wskaźnik marży brutto ze sprzedaży wyniósł 10,5% i jest to poziom analogiczny do 2006 roku.

Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu wyniosły 397 404 tys. zł i wzrosły w porównaniu do 2006 roku o 14,7%. Wskaźnik w/w kosztów ukształtował się na poziomie 9,0% tj. o 0,4 p.p. wyższym niż w roku poprzednim. Na wzrost kosztów bezpośredni wpływ miało włączenie do Grupy spółek detalicznych, które charakteryzują się wyższym poziomem kosztów rodzajowych niż spółki hurtowe.

W 2007 roku Grupa uzyskała dodatnie saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych, które powiększyło wynik operacyjny o 26 523 tys. zł, w tym zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych w wysokości 25 965 tys. zł.

Zysk na działalności operacyjnej wyniósł 93 044 tys. zł, wskaźnik marży operacyjnej wyniósł 2,1% i był o 0,1 p.p. niższy w porównaniu z 2006 rokiem.

Saldo kosztów i przychodów finansowych wyniosło w 2007 roku 5 298 tys. zł. Główne pozycje przychodów finansowych to uzyskane odsetki od pożyczek i należności, a wśród kosztów finansowych – zapłacone odsetki od kredytów i obligacji oraz utworzone odpisy aktualizujące na odsetki.

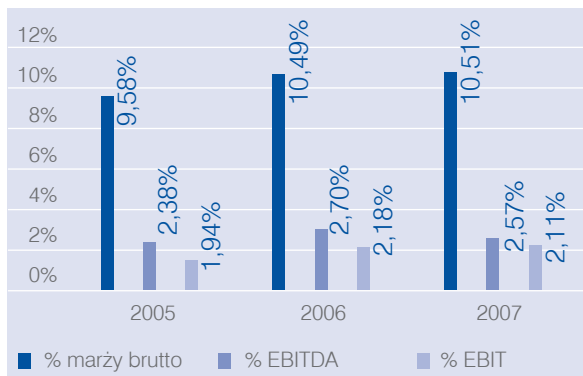
Zysk brutto za 2007 rok wyniósł 89 999 tys. zł. Wskaźnik marży brutto ukształtował się na poziomie 2,0%.

Zysk netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego za 2007 rok wyniósł 74 410 tys. zł.

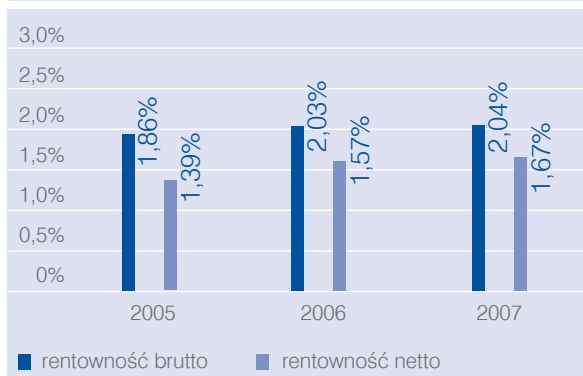
Koszty działalności operacyjnej

mln zł	2007	2006	zmiana r/r
Koszty sprzedaży	302,0	264,0	14,4%
Koszty ogólnego zarządu	95,4	82,4	15,8%
Razem koszty	397,4	346,4	14,7%
Wskaźnik kosztów	9,01%	8,64%	0,32 p.p.

Wskaźniki rentowności



Wskaźniki rentowności



Wskaźnik marży netto ukształtował się na poziomie 1,7% tj. o 0,1 p.p. wyżej w porównaniu z wartością na koniec 2006 roku.

Zdarzeniem mającym znaczący wpływ na wynik z prowadzonej działalności gospodarczej była umowa sprzedaży prawa wieczystego użytkowania gruntu wraz z nieruchomością magazynowo-biurową zlokalizowaną w Poznaniu. Wynik netto na tej transakcji wyniósł 17 mln zł.

Struktura majątku i źródeł jego finansowania

Struktura majątku w 2007 roku nie uległa znaczącej zmianie w porównaniu z 2006 rokiem. Główną pozycję w strukturze aktywów zajmują aktywa obrotowe stanowiące 69,2% aktywów ogółem. Głównym składnikiem aktywów obrotowych są zapasy i należności z tytułu dostaw i usług. Na koniec 2006 roku stan należności z tytułu dostaw i usług wynosił 480 430 tys. zł i był o 46 948 tys. zł wyższy w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego.

Wskaźnik rotacji należności wyniósł na koniec 2007 roku 38 dni i nie zmienił się w stosunku do 2006 roku.

Wskaźnik rotacji zapasów na dzień bilansowy wyniósł 48 dni i był o 1 dzień krótszy w porównaniu z dniem bilansowym roku poprzedniego.

Na krótkoterminowe aktywa finansowe w wysokości 127 779 tys. zł składały się głównie udzielone pożyczki. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec 2007 roku wyniosły 116 296 tys. zł.

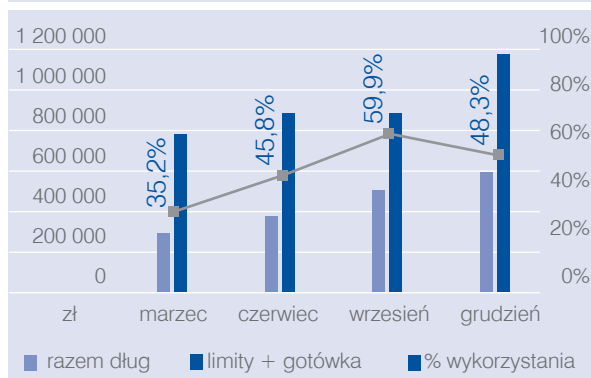
W 2007 roku spółki Grupy PGF udzieliły pożyczek na kwotę 154 443 tys. zł. Spółka dominująca udzieliła w 2007 roku jednostkom Grupy Kapitałowej pożyczek na kwotę 42 014 tys. zł.

Wskaźniki rotacji w dniach

mln zł	31.12.2007	31.12.2006	zmiana r/r
Rotacja zapasów*	49,5	50,0	+0,5
Rotacja należności*	43,0	42,5	-0,5
Rotacja zobowiązań*	70,7	77,9	+7,2

* rotacja liczona na podstawie stanów na koniec okresu i sprzedaży w okresie

Limity kredytowe i ich wykorzystanie w 2007 roku



Aktywa trwałe stanowiły na koniec 2007 roku 30,8% udziału w aktywach ogółem. Składają się na nie wartość firmy – udział 18,7%, rzeczowe aktywa trwałe – udział 8,9% oraz wartości niematerialne i prawne – udział 1,3%.

Struktura aktywów w latach 2006 i 2007

Na dzień bilansowy, tj. 31 grudnia 2007 roku, aktywa finansowane były kapitałem własnym podmiotu dominującego w 14,2%. Pozostałe 85,8% pasywów stanowiły zobowiązania i kapitały mniejszości i jest to wartość o 2,4 p.p. wyższa niż na koniec 2006 roku.

Na zobowiązania, rezerwy na zobowiązania i inne pasywa o wartości 1 605 139 tys. zł składały się przede wszystkim zobowiązania z tytułu dostaw i usług w wysokości 810 001 tys. zł oraz zobowiązania finansowe w wysokości 698 301 tys. zł.

Zobowiązania długoterminowe to w przeważającej wielkości zobowiązania finansowe, których udział w pasywach ogółem wyniósł 29,4%.

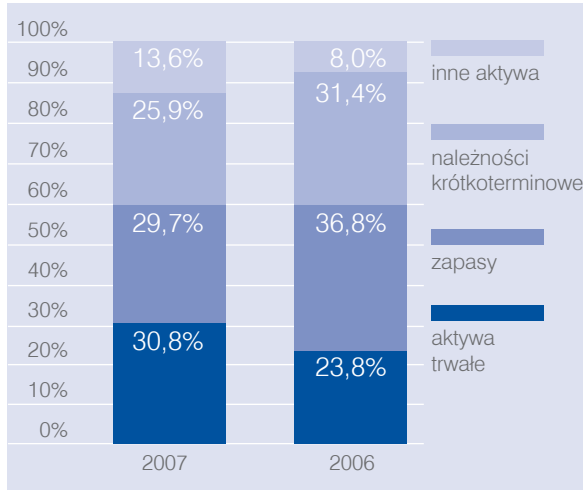
Zobowiązania krótkoterminowe to głównie zobowiązania z tytułu dostaw i usług, których udział w strukturze pasywów ogółem wyniósł na koniec 2007 roku 40,3% i był o 15,1 p.p. mniejszy niż na koniec 2006 roku.

Struktura pasywów w latach 2006 i 2007

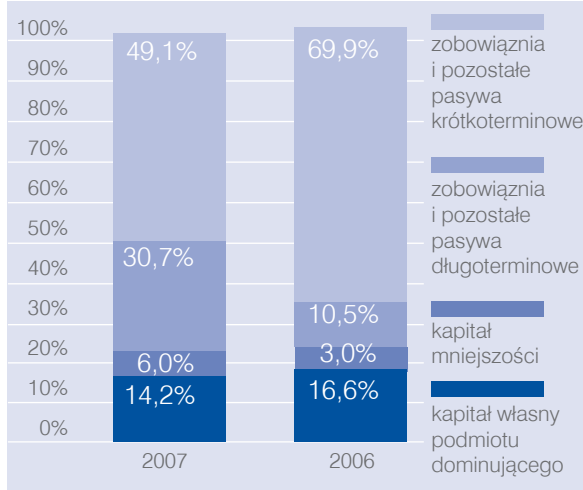
Wskaźnik rotacji zobowiązań ukształtował się na koniec 2007 roku na poziomie 69 dni tj. o 4 dni mniej niż na koniec analogicznego okresu roku poprzedniego.

Udział krótkoterminowych zobowiązań finansowych w pasywach ogółem wyniósł na dzień 31 grudnia 2007 roku 5,3%. Zobowiązania finansowe ogółem wzrosły w stosunku do stanu z końca 2006 roku o 129,7%.

Struktura aktywów



Struktura pasywów



W 2007 roku kapitał akcyjny wzrósł o kwotę 17 tys. zł do wysokości 25 521 tys. zł w związku z emisją 8 400 sztuk akcji serii N3 o wartości nominalnej 2 zł każda.

W 2007 roku Spółka Dominująca korzystała z 2 programów emisji obligacji:

- w ramach Programu Emisji Obligacji na kwotę 200 mln zł za pośrednictwem Banku ABN AMRO przeprowadziła emisję 27 transz obligacji krótkoterminowych na kwotę 278,5 mln zł i wykupiła 27 transz za kwotę 287,3 mln zł
- w ramach Programu Emisji Obligacji na kwotę 300 mln zł za pośrednictwem BRE Bank przeprowadziła emisję 3 transz obligacji średnioterminowych na kwotę 191 mln zł.

Środki z emisji obligacji służą finansowaniu bieżącej działalności Spółki oraz umożliwiają zarządzanie płynnością finansową w Grupie Kapitałowej.

Wskaźniki płynności bieżący i szybki ukształtowały się na dzień bilansowy na poziomie odpowiednio: 1,4 i 1,1. W stosunku do końca roku poprzedniego uległy poprawie odpowiednio o: 0,3 i 0,2.

Pozycje pozabilansowe na koniec 2007 roku wynosiły 267 450 tys. zł i stanowiły głównie zobowiązania warunkowe z tytułu udzielonych gwarancji i poręczeń jednostkom powiązanym i pozostałym. *Cash flow* netto był dodatni i wyniósł 65 481 tys. zł.

Nakłady na inwestycje rzeczowe wyniosły 66 018 tys. zł i związane były głównie z budową budynku magazynowego w Poznaniu oraz modernizacją istniejących siedzib spółek Grupy. Wśród inwestycji kapitałowych kwota 130 784 tys. zł została przeznaczona na zakup udziałów bądź rejestrację nowych spółek, pozostałe nakłady to podwyższenia kapitałów w spółkach Grupy i udzielone pożyczki.

Kapitały własne i zadłużenie

	2007	2006	zmiana r/r
Kapitał własny	406,6	291,3	22,4%
Zobowiązania finansowe*	638,7	304,0	190,7%
Środki pieniężne	116,3	52,2	137,5%
Zobowiązania finansowe netto	522,4	251,8	181,1%
Dług netto /kapitał własny	1,28	0,86	+0,42
Dług netto /EBITDA	4,6	2,33	+1,67

*z wyłączeniem zobowiązań z tytułu wyceny opcji PUT

Przepływy pieniężne

mln zł	31.12.2007	31.12.2006
CF operacyjny	+11,2	118,6
CF inwestycyjny	-154,2	23,5
CF finansowy	208,5	-128,5
Razem zmiana gotówki	65,5	13,6

Ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej to nieodłączny element funkcjonowania firmy. Identyfikacja niebezpieczeństw w otoczeniu i minimalizacja ich oddziaływania na wynik Spółki jest podstawową funkcją systemu zarządzania ryzykiem.

Zarządzanie ryzykiem

System kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem PGF jest miernikiem efektywności oraz źródłem informacji o jakości realizowanych zadań. Spółka koncentruje się w pierwszej kolejności na identyfikacji zagrożeń strategicznych, następnie finansowych i operacyjnych. System zarządzania ryzykiem obejmuje następujące obszary:

- **Ryzyko zgodności, regulacyjne** – związane z prowadzeniem działalności w zgodzie z obowiązującymi przepisami
- **Ryzyko operacyjne** związane z utratą rynku, zmianami w popycie, ryzykiem konkurencji, ryzykiem handlowym i transakcyjnym, ryzykiem niewypłacalności klientów, ryzykiem związanym z organizacją łańcucha dostaw, ryzykiem utraty praw najmu, ryzykiem kadrowym oraz ryzykiem związanym z bezpieczeństwem i ochroną majątku
- **Ryzyko finansowe** związane z finansowaniem działalności i zachowaniem równowagi finansowej, w tym oceną wiarygodności finansowej kontrahentów, ryzykiem zmian stóp procentowych i kursów walutowych oraz ryzykiem inwestycyjnym
- **Ryzyko związane z działalnością informatyczną**, technologiczną, w skład którego wchodzi między innymi ryzyko związane z bezpieczeństwem i ochroną danych w systemie informatycznym
- **Ryzyko nadużyć**
- **Inne rodzaje ryzyka**, w tym ryzyko ciągłości działania, zarządzania sytuacją kryzysową, ryzyko utraty reputacji, ryzyko związane z brakiem przepływu informacji.

Za zarządzanie ryzykiem w Grupie PGF odpowiada Zarząd, który identyfikuje potencjalne zagrożenia oraz zleca opracowanie procedur mających zminimalizować zidentyfikowane ryzyko. Każda jednostka operacyjna wprowadza zestaw procedur kontroli. Zadaniem audytu wewnętrznego jest monitorowanie i badanie efektywno-

ści procedur zarządzania ryzykiem w oparciu o zasady Międzynarodowych Standardów Profesjonalnej Praktyki Audytu Wewnętrznego i standardów Instytutu Audytorów Wewnętrznych (*Institute of Internal Auditors –IIA*).

Ryzyko operacyjne

W ramach procesów ograniczających ryzyko operacyjne Grupa PGF:

- ustala limity dla sprzedaży szpitalnej w całej Grupie, kwalifikując szpitale do określonej grupy ryzyka na podstawie ich danych finansowych
- ustala limity dla kredytu kupieckiego dla aptek w całej Grupie w oparciu o określony algorytm
- monitoruje strukturę należności, rotację należności i efektywność windykacji
- monitoruje dzienną sprzedaż, wyniki finansowe
- dokonuje porównań z konkurencją oraz na bieżąco analizuje sytuację na rynku polskim i za granicą.

Ryzyko finansowe

Ryzyko kredytowe związane jest przede wszystkim z należnościami handlowymi i udzielanymi pożyczkami. Koncentracja ryzyka kredytowego w Grupie jest stosunkowo niewielka z uwagi na dywersyfikację portfela kredytowego na dużą liczbę odbiorców. Pożyczki udzielane klientom są opiniowane przez Komitet ds. Ryzyka i podlegają zatwierdzeniu przez Zarząd. W ramach procesów ograniczających ryzyko kredytowe Grupa PGF:

- ustala limity handlowe dla klientów korzystających z kredytów kupieckich, określającą górną granicę całkowitych zobowiązań wobec jednostek Grupy Kapitałowej. W przypadku wystąpienia wyższego poziomu ryzyka stosowane jest zabezpieczenie majątkowe

Polityka jakości

- monitoruje poziom bieżącego zadłużenia i wykorzystania limitów kupieckich stosując odpowiednie narzędzia systemowe pozwalające m.in. na blokowanie sprzedaży z odroczonym terminem płatności w przypadku przekroczenia ustalonego limitu
- na podstawie umowy ubezpieczenia obejmuje ochroną ubezpieczeniową część należności handlowych.

Ryzyko stóp procentowych związane jest z korzystaniem przez Grupę z kredytów bankowych oraz emisją obligacji. Wspomniane instrumenty finansowe oparte są w przeważającej większości o zmienną stopę procentową i narażają PGF na zmianę przepływów pieniężnych oraz wzrost kosztów finansowych w przypadku wzrostu stóp procentowych. W ramach zarządzania ryzykiem spółka zabezpiecza część ekspozycji zawierając transakcje hedgingowe takie jak IRS czy struktury opcyjne.

Ryzyko walutowe wiąże się z zakupem towarów handlowych płatnych w walutach obcych. Z uwagi na niewielki udział, tj. około 2% zakupów rozliczanych w walutach obcych do łącznej wartości zakupów towarów handlowych, ryzyko walutowe oceniane jest przez Grupę PGF jako niewielkie. Transakcje zabezpieczane są selektywnie kontraktami typu *FORWARD*, w zależności od oceny sytuacji na rynku walutowym.

Ryzyko utraty płynności związane jest ściśle z regulowaniem wymagalnych zobowiązań Grupy PGF. W ramach procesów ograniczających ryzyko utraty płynności Grupa:

- prognozuje przepływy pieniężne w powiązaniu z analizą poziomu płynności aktywów
- monitoruje płynność i zabezpiecza finansowanie w ramach podpisanych umów kredytowych i utrzymywania linii kredytowych.

Dbłość o zachowanie standardów jest najlepszym sposobem na osiągnięcie sukcesu i zadowolenia partnerów biznesowych. System jakości w Grupie PGF został wprowadzony w trosce o zwiększenie wydajności i minimalizację ryzyka błędu. Działa on jako uzupełnienie systemu zarządzania ryzykiem. Dzięki spójnemu połączeniu tych dwóch elementów Grupa może skutecznie zmniejszać zagrożenia oraz rzetelnie określić swoje mocne i słabe punkty. Zadaniem samodzielnego Pionu Jakości jest:

- ujednolicenie działań jakościowych w Grupie
- monitorowanie systemu zapewnienia jakości, aby był zgodny z wymaganiami prawnymi
- zapewnienie utrzymania odpowiedniej jakości produktów wprowadzanych do obrotu
- monitorowanie, kontrola i koordynacja systemu zapewnienia jakości w spółkach Grupy Kapitałowej, aby działały zgodnie z wymaganiami GDP (*Good Distribution Practice*) oraz GMP (*Good Manufacturing Practice*).

Specyfika branży farmaceutycznej sprawia, że nasza działalność wpływa nie tylko na wzrost wartości firmy, ale również na jakość standardów opieki zdrowotnej. W swojej pracy zawsze kierujemy się dobrem pacjenta. Nie zapominając o podstawowej działalności, oddziałujemy również na nasze środowisko za pośrednictwem innych projektów wzmacniających bliskie relacje Polskiej Grupy Farmaceutycznej z otoczeniem.

Relacje z otoczeniem

Fundamenty społecznej odpowiedzialności rozumiemy jako sposób prowadzenia codziennej działalności w oparciu o pięć filarów:

- umacnianie wzajemnego zaufania w relacjach ze wszystkimi interesariuszami firmy
- dbałość o wysokie standardy działania
- prowadzenie aktywności w sposób przejrzysty i zrozumiały
- zapewnianie ciągłego rozwoju
- podnoszenie kwalifikacji oraz systematyczny, zrównoważony wzrost wartości naszej firmy.

Korzyści z rozwoju rynku dystrybucji leków powinny być odczuwalne nie tylko w cenach leków, ale również w poprawie dostępności do nowoczesnych terapii i jakości usług farmaceutycznych. Od 2001 roku PGF rozwija program „APTEKI dbam o zdrowie”. Jednym z celów projektu jest wykreowanie apteki jako miejsca, w którym można nie tylko kupić tanie leki, ale również otrzymać informacje o ich stosowaniu i profilaktyce zdrowotnej. Uczestnicy programu zdobywają wiedzę, którą mogą wykorzystać w kontaktach z lekarzami, jako świadomi swojego zdrowia pacjenci. Od 2007 roku „APTEKI dbam o zdrowie”

działają również w Internecie za pośrednictwem portalu www.doz.pl. Ma on stać się największym w Polsce centrum informacji o zdrowiu oraz prawach pacjenta. Wszystkie informacje są przekazywane prostym, ułatwiającym zrozumienie skomplikowanych terminów medycznych językiem.

FUNDACJA dbam o zdrowie

W sierpniu 2007 roku powstała „FUNDACJA dbam o zdrowie”. Jest to pierwsza w Polsce organizacja uznająca za swój najważniejszy cel pomoc ludziom, którzy nie mają pieniędzy na zakup leków. Pomysł utworzenia Fundacji nieprzypadkowo pojawił się w środowisku farmaceutycznym. Aptekarze, którzy codziennie obserwują ten problem, najlepiej wiedzą, co czują pacjenci wychodząc z apteki z niezrealizowaną receptą. Fundacja przekazuje potrzebującym specjalne karty „Podaruj Zdrowie”. Na kartach są zdeponowane środki, które można wykorzystać w jednej z 1700 „APTEK dbam o zdrowie” wykupując dowolny produkt, także leki na receptę.





Spółeczność lokalna

Odpowiedzialność społeczna jest powiązana ze strukturą organizacyjną Grupy. Za pośrednictwem spółek działających w różnych regionach Polski, PGF wspiera inicjatywy lokalnych społeczności oraz środowisko farmaceutyczne. Jednym z przykładów jest działalność spółki PGF Urtica, największego w kraju dystrybutora leków dla leczenia zamykniętego, który od jedenastu lat organizuje aukcję charytatywną „Urtica Dzieciom”. Do dzisiaj pieniądze z licytacji prac plastycznych pomogły setkom dzieci ze szpitali onkologicznych w całej Polsce. W centralnej Polsce PGF od czterech lat organizuje aukcje obrazów i koncert charytatywny, z którego środki są przekazywane na pomoc przewlekłe i nieuleczalnie chorym dzieciom.

Łączymy tradycję z nowoczesnością

Polska Grupa Farmaceutyczna została zbudowana dzięki wsparciu farmaceutów, którzy od pokoleń są pierwszym źródłem informacji o lekach. Setki rozmów o potrzebach pacjentów umożliwiły określenie tego samego celu dla PGF oraz tysięcy współpracujących aptek. Tym celem jest łączenie tradycji z nowoczesnością – najlepszych doświadczeń z przeszłości z wizją przyszłości. Aby nie zapomnieć o wspólnych korzeniach, PGF wspiera rozwój dwóch placówek muzealnych w Lublinie i Łodzi, które powstały z inicjatywy Grupy. Muzea Farmacji mają chronić od zapomnienia wspaniałą tradycję polskiego aptekarstwa. Dodatkowo PGF jest mecenasem zabytkowych aptek, z których najstarsza powstała w 1609 roku w Zamościu. Wnętra aptek zachowały niepowtarzalny historyczny styl, a za sprawą osobistego zaangażowania pracowników firmy udało się w nich zgromadzić wiele zabytkowych eksponatów sztuki aptekarskiej. Udowodniliśmy, że mogą obok siebie harmonijnie współistnieć wielowiekowa tradycja i nowoczesna technika.

W związku z licznymi akwizycjami w ostatnich latach dynamicznie rozwijająca się Grupa PGF systematycznie zwiększa zatrudnienie. Według stanu na koniec 2007 roku w Grupie PGF pracowało 6544 osób.

Pracownicy

Zatrudnienie w PGF

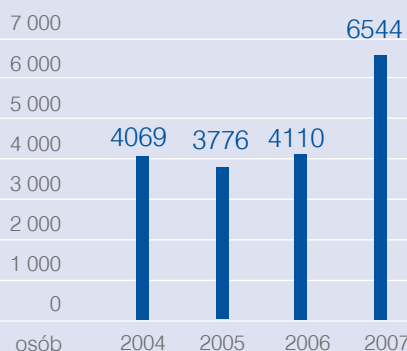
Zwiększenie zatrudnienia w 2007 roku jest efektem przyłączeń spółek litewskich oraz kilku spółek operujących na rynku detalicznym, z których największą jest Grupa Apexim. W sumie w wyniku akwizycji do Grupy dołączyło 1467 nowych osób. Ponadto w związku z rozwojem spółek już będących w Grupie oraz zmianą formy zatrudnienia ilość pracowników zwiększyła się o kolejne 967 osób. Na stanowiskach robotniczych w PGF było średnio zatrudnionych 1569 pracowników, a 4828 na stanowiskach nierobotniczych. Przeciętne zatrudnienie w 2007 roku w Grupie wynosiło 6397 osób.

Program rozwoju kompetencji

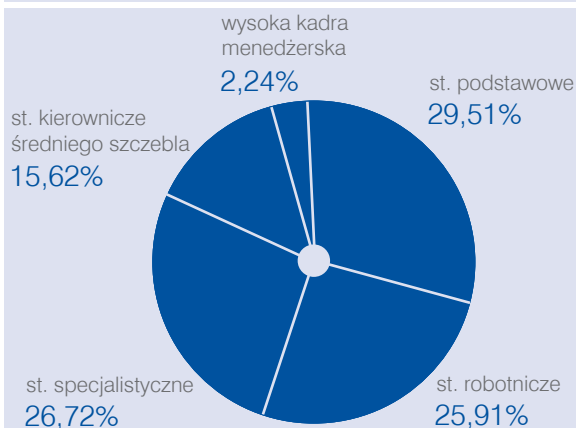
System rozwoju kompetencji jest wspierany przez pracowników działu *Human Resources*. Pracownicy PGF biorą udział w szkoleniach wzmacniających indywidualne kompetencje. Obszary szczególnie ważne z punktu widzenia rozwoju spółki to szkolenia handlowe oraz szkolenia kształtujące umiejętności z obszaru finansów, technologii informatycznych i zarządzania.

Największym przedsięwzięciem szkoleniowym w 2007 roku był projekt skierowany do pracowników pionu handlowego, który obejmował 3 000 dni szkoleniowych. Jego celem było rozwinięcie poziomu wiedzy i umiejętności działów telemarketingu, doradców klienta, oraz koordynatorów programu „APTEKI dbam o zdrowie”, którzy na co dzień są odpowiedzialni nie tylko za współpracę handlową, ale również za wsparcie procesów biznesowych oraz doradztwo w zakresie zarządzania apteką. Efektem projektu jest ujednolicenie umiejętności służb handlowych i poprawa konkurencyjności.

Zatrudnienie w Grupie PGF



Struktura zatrudnienia pod względem zajmowanych stanowisk





Polityka rozwoju kadry menedżerskiej

Jednym z celów polityki personalnej Grupy PGF jest rozwój organizacji poprzez szkolenie i awansowanie pracowników ze szczególnym potencjałem. Uczestniczą oni w finansowanych przez PGF studiach MBA oraz programach rozwoju umiejętności kierowniczych. Naszym celem jest promowanie najlepszych pracowników, którzy dobrze czują się w zespole PGF i chcą związać swoją przyszłość z rynkiem dystrybucji farmaceutycznej. Ponad 30% kadry wyższego szczebla, wchodzącej w skład zarządów spółek Grupy, pochodzi z wewnętrznej rekrutacji.

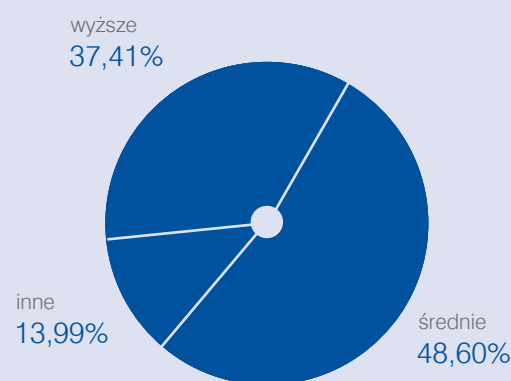
Stabilny zespół

Najcenniejsi są dla nas pracownicy, którzy nie tylko rzetelnie wykonują swoje obowiązki, ale chcą się rozwijać i związać swoją przyszłość z PGF. Statystycznie średnia wieku w Grupie wynosi 36 lat, a przeciętny staż około 6 lat. Polityka personalna jest zorientowana na wsparcie rozwoju pracowników z dużym potencjałem, ale również współpracę z doświadczonymi ekspertami, którzy stają się w naturalny sposób nauczycielami przyszłych liderów.

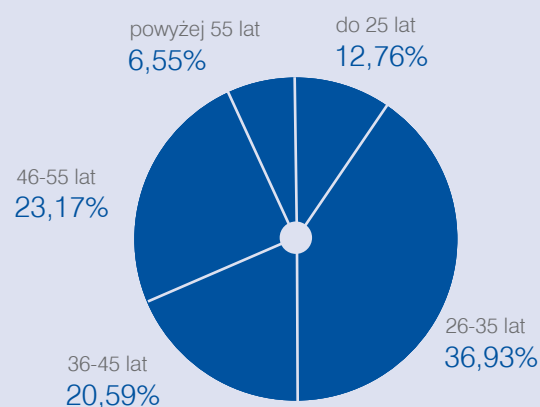
PGF – największy w Polsce pracodawca dla farmaceutów

Polska Grupa Farmaceutyczna jest największym w Polsce pracodawcą zatrudniającym farmaceutów. Pracują oni w aptekach własnych PGF, w spółkach hurtowych, w centrach w tym także na stanowiskach menedżerskich. Większość farmaceutów to kobiety co wpływa decydująco na strukturę zatrudnienia w Grupie i politykę personalną. Staramy się w elastyczny sposób kształtować warunki zatrudnienia tak, aby ułatwić pracę szczególnie młodym matkom.

Struktura zatrudnienia w Grupie PGF ze względu na wykształcenie



Struktura zatrudnienia w Grupie PGF ze względu na wiek



Rynek Dystrybucji Hurtowej



odkrywamy
nowe
drogi

Działamy po to, by chronić Wasze zdrowie

W wielu krajach Europy liderami hurtowego obrotu lekami są trzy firmy o zasięgu międzynarodowym: Celesio, Phoenix i Alliance Boots. Swoją bardzo silną pozycję zawdzięczają one strategii konsolidacji rynku poprzez przejmowanie ogólnokrajowych i regionalnych hurtowni farmaceutycznych w poszczególnych krajach Unii Europejskiej. Na tle Europy sytuacja dystrybutorów w Polsce wygląda inaczej, ponieważ zaopatrywaniem szpitali i aptek w leki zajmują się w większości firmy prywatne o polskim kapitale.

Rynek dystrybucji leków w Polsce

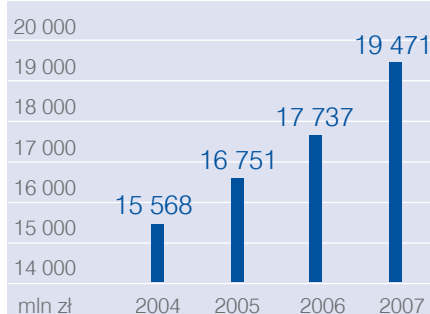
Polska jest szóstym co do wielkości rynkiem farmaceutycznym w Europie. Aktywnie działa na nim około 200 hurtowni farmaceutycznych, z których większość ma charakter lokalny, zaopatrując niejednokrotnie jedynie kilkanaście aptek. Największymi dystrybutorami są (PGF, Farmacol, Torfarm, ACP Pharma, Prosper), które łącznie mają około 75% rynku wartego 19,5 mld zł (dynamika r/r 9,8%). Od kilkunastu lat liczba hurtowni systematycznie spada. Konsolidację dystrybucji leków w Polsce, jak i na całym świecie, wymuszają mechanizmy rynkowe. Ze względu na niską rentowność netto branży (od 1 do 2,5%) tylko poprzez zwiększenie skali działania można wykorzystać efekt synergii i obniżyć koszty.

Rynek sprzedaży leków do aptek charakteryzuje bardzo duża sezonowość. Największa dynamika jest osiągana zawsze na początku i na końcu roku. Trend ten jest związany ze zwiększoną zachorowalnością w okresie jesienno – zimowym.

Trzy modele dystrybucji leków

Model dystrybucji farmaceutycznej w Polsce wciąż jest na etapie dostosowywania się do kształtu, który funkcjonuje w Europie Zachodniej. Do końca 1990 roku hurtowy i detaliczny obrót lekami był pod kontrolą państwa, zmonopolizowany przez 17 państwowych spółek Cefarm. W pierwszym okresie po transformacji ustrojowej działalność hurtowa i detaliczna była rozdzielona. Wyjątkiem były sprywatyzowane Cefarmy, sprzedające również do aptek własnych. W 1999 roku nastąpiła zmiana. Pierwsze Cefarmy zaczęły łączyć się z ogólnopolskimi hurtowniami (Farmacol, PGF, Orfe). W wyniku integracji pionowej powstał drugi model, w którym hurtownia zarządzała łańcuchem aptek własnych. W ten sposób działa dzisiaj większość największych hurtowni. Trzecim modelem dystrybucji była działalność tzw. hurtowni aptekarskich, czyli hurtowni leków, których

Wielkość rynku leków w cenach hurtowych

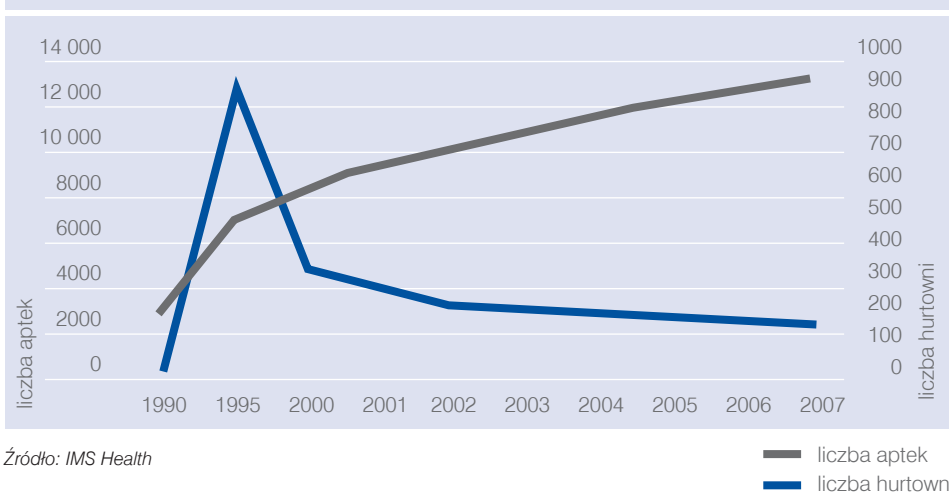


Źródło: IMS Health

właścicielem jest grupa aptek. Z czasem jednak okazało się, że ten sposób sprzedaży leków jest nieefektywny, a hurtownie nie potrafią wypracować skutecznego stylu zarządzania. W efekcie od 2006 roku wszystkie hurtownie farmaceutyczne należące do aptekarzy rozpoczęły poszukiwanie zewnętrznego inwestora. Punktem kulminacyjnym procesu był rok 2007, kiedy największe z nich wybrały inwestorów strategicznych.



Ewolucja liczby aptek i hurtowni (zmiany w dystrybucji farmaceutycznej)



Zmiany na rynku w 2007 roku

W 2007 roku zakończył się kolejny etap konsolidacji rynku, po tym jak największe hurtownie aptekarskie skupione wokół Grupy Apofarm (Optima Radix, Galenica Silfarm, Hurtownia Aptekarz, Multi Pharmer) wybrały inwestorów strategicznych. Do PGF dołączyła jedna z największych spółek z tej grupy, rzeszowska Hurtownia Aptekarz zaopatrująca apteki na terenie południowej Polski. W sumie w kolejnym etapie konsolidacji rynku hurtownego zostało przejętych kilka dużych hurtowni o zasięgu lokalnym, o łącznym udziale w rynku ogólnopolskim szacowanym na około 10%. Na koniec roku udział pięciu największych hurtowni w rynku wzrósł do poziomu około 75%.

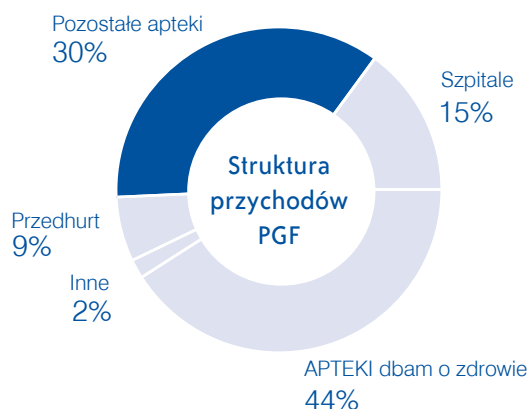
Drugim ważnym przełomem w mijającym roku była aktywność pierwszej polskiej hurtowni na rynkach zagranicznych. Polska Grupa Farmaceutyczna kupiła za 22,5 mln euro spółkę Limedika, która z 18-procentowym udziałem zajmuje trzecie miejsce na litewskim rynku farmaceutycznym. Równocześnie PGF przejęła spółkę Gintarine Vaistine, jeden z największych łańcuchów aptek na Litwie.

Nikt w Polsce nie dostarcza
leków równie szybko,
tanio i bezpiecznie

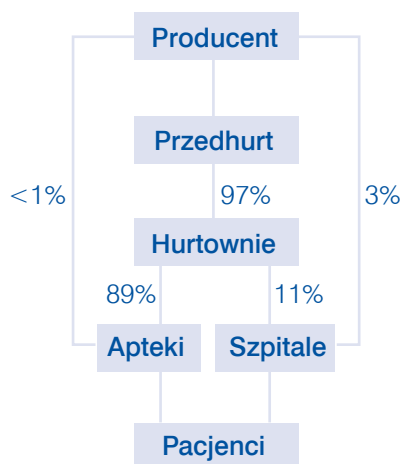
Usługi dla aptek

Obniżając koszty, obniżamy ceny leków

W tradycyjnym modelu dystrybucji hurtownia kupuje leki od producenta i sprzedaje je do aptek, szpitali, a także innych hurtowni. Za magazynowanie towaru i transport dystrybutorzy otrzymują zapłatę w postaci marży, częściowo regulowanej urzędowo przez państwo (w zakresie leków refundowanych). Konkurencja na rynku wymusza na hurtowniach dzielenie się swoją marżą z aptekami, które zwyczajowo przekazują ją pacjentom. Innymi słowy hurtownie rezygnują z części zysku, co skutkuje niższymi cenami leków. Z drugiej strony celem każdego przedsiębiorstwa jest zwiększanie wartości. Dlatego, żeby się rozwijać i jednocześnie nie podnosić cen leków, hurtownie muszą zwiększać skalę działania i oferować cały wachlarz usług dodatkowych nie tylko dla aptek, ale również dla producentów i szpitali.



Schemat dystrybucji farmaceutycznej w Polsce



Źródło: IMS Health

PGF – główny dostawca do aptek prywatnych

Ponad 500 pracowników działu handlowego i telemarketingu jest do dyspozycji farmaceutów praktycznie 24 godziny na dobę. W stałej ofercie Grupy znajduje się najszerszy asortyment leków w Polsce, czyli ponad 20 tysięcy pozycji obejmujących nie tylko leki ze wszystkich grup terapeutycznych, ale również sprzęt medyczny i rehabilitacyjny, zioła, suplementy diety i kosmetyki. Grupa PGF jest gwarantem pełnej dostępności do wszystkich zarejestrowanych w kraju leków. Innymi słowy -dzięki elastyczności PGF tysiące aptek mogą mieć pewność, że gdy tylko zajdzie taka potrzeba dostarczymy każdy preparat we właściwe miejsce we właściwym czasie. Apteki zaopatrujemy nawet trzy razy dziennie po to, żeby nasi klienci mogli zapewnić pacjentom szybki dostęp do

każdego leku. Jest to szczególnie ważne dzisiaj, kiedy apteki konkurują nie tylko cenami, ale także szerokością dostępnego asortymentu. Jeszcze kilka lat temu statystycznie apteka współpracowała nawet z 6 hurtowniami. Dzisiaj prawie 40% aptek zaopatruje się tylko w jednej hurtowni i z czasem ta liczba będzie ciągle wzrastać.



O wyborze dostawcy decyduje szerokość asortymentu, częstotliwość dostaw oraz zakres usług dodatkowych

Wspieramy naszych partnerów

Celem PGF jest uproszczenie i unowocześnienie wzajemnych relacji na linii producent – apteka – pacjent do tego stopnia, aby obniżyć koszty działania i zmaksymalizować wspólny zysk. Wartość takiego modelu wzrasta wraz z poprawą rentowności każdej apteki, która jest podstawą siły ekonomicznej tego układu. Każdego dnia pracujemy nad szerokim wachlarzem rozwiązań, które umożliwiają rozwój naszych partnerów. Oprócz dostawy leków gwarantujemy klientom usługi dodatkowe. Wspieramy apteki na każdym szczeblu zarządzania. Oferta usług PGF obejmuje szkolenia, pomoc w wyposażeniu apteki, programy marketingowe, organizowanie ogólnopolskich i regionalnych targów farmaceutycznych, kredyty inwestycyjne oraz wielopoziomowe wsparcie w programie „APTEKI dbam o zdrowie”.

Internet pomaga obniżać ceny leków

Jako jedyny dystrybutor leków w Polsce PGF w tak szerokim zakresie wykorzystuje technologie Internetowe. Grupa jako pierwsza w branży zorganizowała Internetowe Targi Farmaceutyczne dla aptek. Ten nowy kanał sprzedaży umożliwia taną i skuteczną promocję, oszczędność czasu oraz niskie koszty dotarcia z ofertą do dużej liczby aptek.

PGF prowadzi również pierwszy w Polsce portal sprzedaży internetowej dla aptek www.emedicines.pl. Zakres działalności portalu obejmuje sprzedaż hurtową ponad pięciu tysięcy najlepiej sprzedających się produktów leczniczych. W emedicines wszystko odbywa się elektronicznie. Aptekarze sami generują i składają zamówienia. Udało nam się uprościć serwis i obsługę, a jednocześnie zmniejszyć koszty, co przekłada się na niskie ceny oferowanych leków. Ponadto apteka ma dostęp do aktualnej oferty przez 24 godziny na dobę, dzięki czemu PGF jest w stałym kontakcie z klientami.

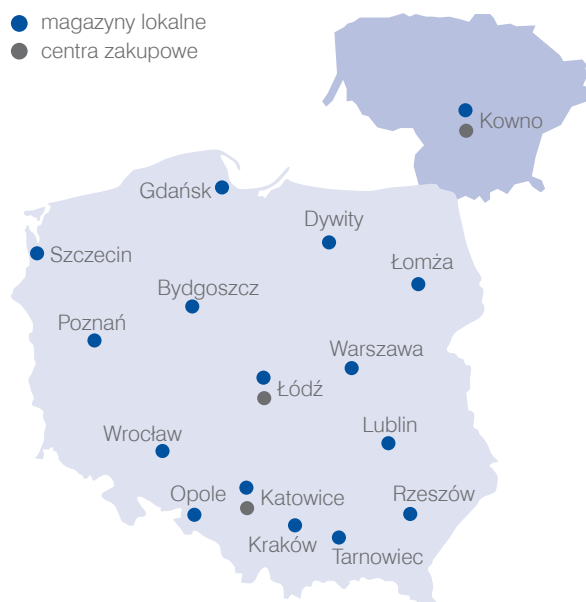
Miesięcznie flota 450 samochodów dostarczających leki do aptek przejeżdża ponad 3 mln kilometrów, czyli tyle samo, ile potrzeba na okrążenie Ziemi 75 razy. Optymalizacja kosztów logistycznych w PGF jest więc jednym z filarów skutecznego zarządzania firmą.

Logistyka

Logistyka w branży farmaceutycznej

W sektorach gospodarki, w których termin ważności produktów jest długi, a placówki detaliczne mogą utrzymać nawet 100% asortymentu, ważne jest przede wszystkim to, żeby towaru nie zabrakło na półkach. W branży farmaceutycznej takie rozwiązanie byłoby zupełnie nieefektywne, bo wiele produktów to towar wolno rotujący, wykorzystywany w leczeniu bardzo wąskiej grupy schorzeń. Gdyby każda apteka miała wszystkie leki dostępne w ofercie hurtowni, to raz na rok 2/3 z nich ulegałoby przeterminowaniu. W branży farmaceutycznej działa więc model, w którym apteka ma tylko 30% asortymentu najpopularniejszych leków. Pozostała część znajduje się w magazynie dystrybutora, dostępna w ciągu kilku godzin na życzenie klienta. Pełna oferta medykamentów i sprawny serwis są więc jednym z najważniejszych czynników wyboru hurtowni przez aptekę. Sprawna logistyka hurtowni decyduje o czasie dotarcia leku do chorego. Nowoczesna baza magazynowa, spełniająca wymogi *Good Distribution Practice*, oraz sposób przechowywania i transportu leków pozwalają ocenić, że pod względem jakości i bezpieczeństwa obrotu lekiem w Polsce zachowane są najwyższe światowe standardy.

Centra dystrybucyjne w Polsce i na Litwie



Logistyka w PGF

PGF jest dziś największym w Polsce dostawcą leków. Codziennie wyjeżdżamy do aptek ponad 1500 razy, realizując prawie 20 tys. zamówień. Magazyny Grupy PGF obsługują przede wszystkim apteki i szpitale oraz mniejsze hurtownie. Na powierzchni ponad 70 tysięcy metrów kwadratowych przechowujemy cały dostępny w Polsce asortyment produktów farmaceutycznych. Dzięki odpowiedniemu rozmieszczeniu 16 magazynów, w ciągu kilku godzin, niezależnie od odległości, dostarczamy leki do każdego miejsca w Polsce i na Litwie.

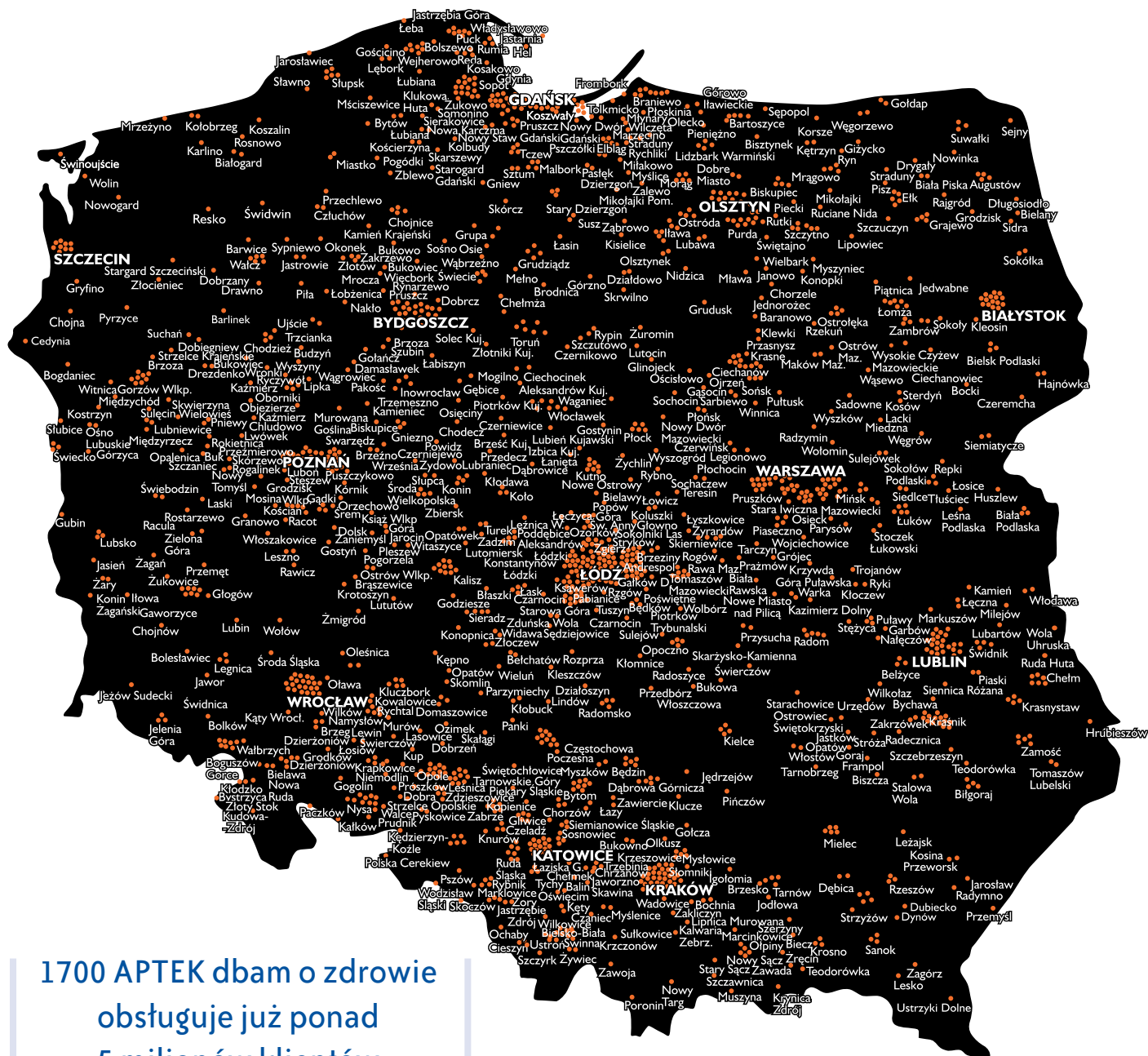
Optymalizacja kosztów

Obniżenie kosztów logistycznych jest jednym z naszych priorytetów. Optymalizujemy wszystkie możliwe procesy poczynając od wykorzystania powierzchni magazynowych, przez automatyzację przesyłek, a kończąc na częstotliwości zaopatrzenia aptek. W sumie w ciągu ostatnich siedmiu lat dzięki racjonalizacji transportu Grupa PGF obniżyła wskaźnik kosztów transportu o ok. 37%.

Z kolei dzięki automatyzacji możemy dostarczać leki szybciej, taniej i bezpieczniej. Dotychczas zmodernizowaliśmy jedną trzecią magazynów, które w sumie realizują ponad 40% sprzedaży Grupy. Efektem tych działań jest zwiększenie wydajności w magazynach PGF o 70% w ciągu siedmiu ostatnich lat.

W 2007 roku w Poznaniu za 22 mln zł otworzyliśmy najnowocześniejszy w Polsce magazyn leków. Dzięki automatyzacji, realizację zamówienia możemy przeprowadzić w rekordowo szybkim czasie. Przygotowanie zlecenia najczęściej sprzedawanych produktów odbywa się bez ingerencji człowieka, a skompletowanie przesyłki w tzw. trybie ratującym życie udało się skrócić do zaledwie kilku minut.





Producenci leków coraz chętniej zlecają innym podmiotom zadania nie związane z ich działalnością podstawową. W związku z tym, w najbliższej przyszłości rynek farmaceutyczny, a wraz z nim łańcuch dystrybucji, mogą czekać dynamiczne zmiany. Nowoczesny dystrybutor musi tak zmienić swój model działania, żeby zaspokoić nowe oczekiwania odbiorców, i to nie tylko na poziomie pojedynczego kraju, ale najlepiej również na rynkach zagranicznych.

Usługi dla producentów

Hurtownie leków już nie tylko muszą zagwarantować dystrybucję produktów do jak największej liczby odbiorców, ale coraz częściej świadczą również szeroki wachlarz usług logistycznych, zarządczych, sprzedażowych i *trade marketingowych*. Celem strategicznym dla tradycyjnej hurtowni leków jest dzisiaj rozwój w segmencie usług umożliwiających szybszy rozwój partnerom biznesowym.

Polska Grupa Farmaceutyczna współpracuje ze wszystkimi producentami działającymi w Polsce i na Litwie oraz z większością firm produkujących dostępne w aptekach kosmetyki, preparaty ziołowe, suplementy diety czy też artykuły higieniczne. Gwarantujemy ciągłość dostaw do każdego miejsca w Polsce i na Litwie.

Oprócz zarządzania łańcuchem dostaw i usługami finansowo-administracyjnymi PGF świadczy też cały wachlarz usług wspierających sprzedaż. Począwszy od badań rynku, przez wsparcie telemarketingowe, aż po zespół doradców klienta współpracujemy z producentami w organizowaniu promocji produktów. Za pośrednictwem 1700 „APTEK dbam o zdrowie”, jako jedyni w Polsce możemy zapewnić kompleksowy pakiet usług marketingowych dla produktów wprowadzanych na rynek. Począwszy od wspólnych akcji reklamowych, poprzez dystrybucję materiałów POS w aptecę, *direct mailing*, *merchandising*, aż po własne wydawnictwa dla aptek i pacjentów w nakładzie ponad 80 tysięcy egzemplarzy miesięcznie.

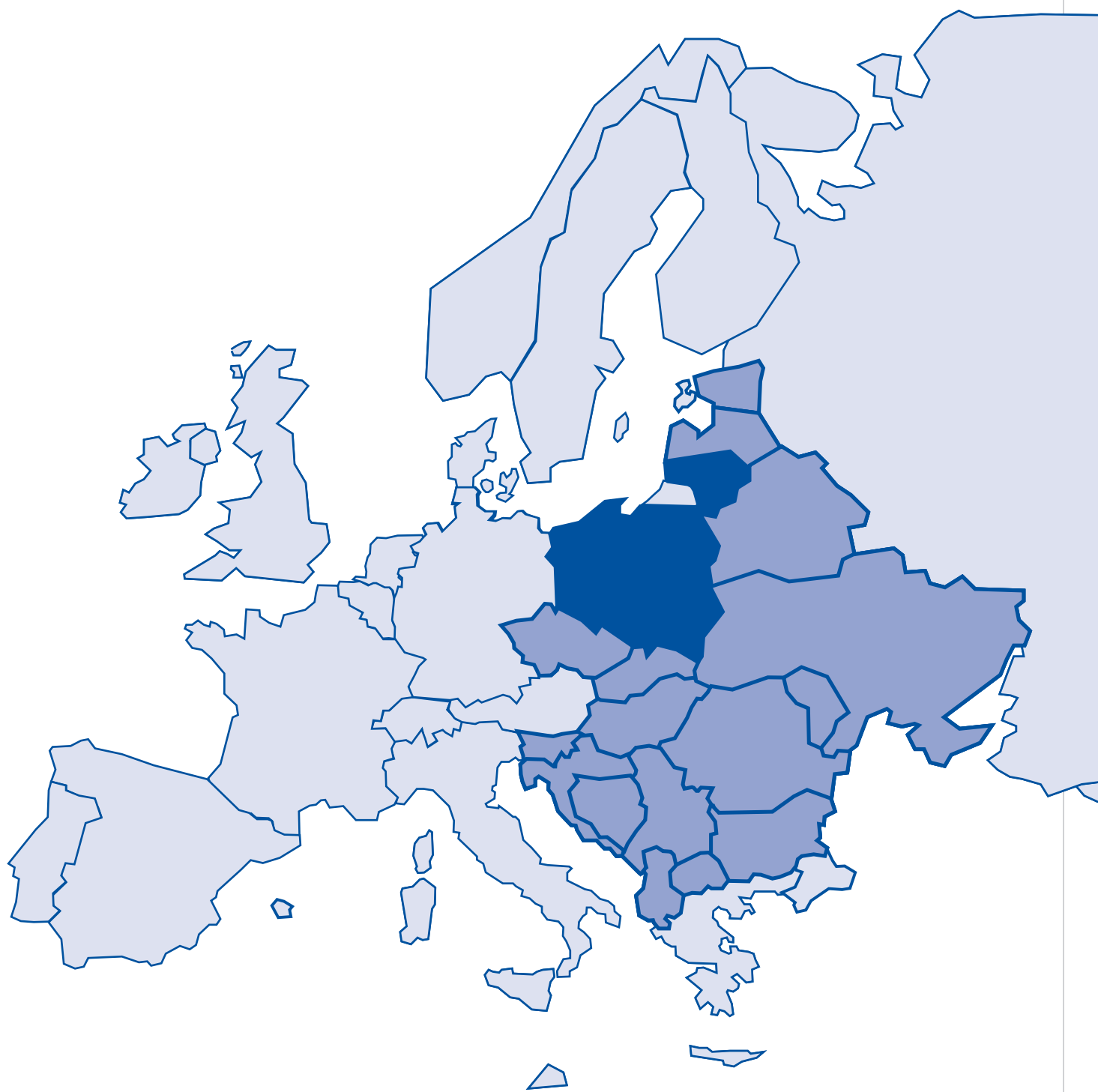
Nowy model dystrybucji

Do końca 2008 roku może dojść do znaczących zmian na polskim rynku leków. Wprowadzony w Wielkiej Brytanii model dystrybucji bezpośredniej zostanie prawdopodobnie przetestowany nad Wisłą przez Astra Zeneca Polska. Jeżeli plany się nie zmienią, tylko wybrani przez producenta dystrybutorzy zaczną świadczyć usługi logistyczne na dystrybucję asortymentu, którego właścicielem pozostanie wytwórca. Dostawy będą realizowane w imieniu i na rachunek producenta, w przeciwieństwie do modelu, w którym hurtownie najpierw kupowały towar, aby po naliczeniu marży sprzedać go z zyskiem do aptek. Nowy model, chociaż gwarantuje wytwórcom większą kontrolę łańcucha dostaw, jest jednak bardziej kosztowny i pogarsza jakość serwisu dla aptek.

Współpraca na poziomie międzynarodowym

Producenci leków będą jednymi z pierwszych beneficjentów rozwoju PGF w Europie Centralnej. Operując na kilkunastu rynkach w regionie, Grupa będzie mogła zaoferować znacznie bardziej kompleksową obsługę. Centralizacja usług, duża skala zakupów, długoterminowe umowy z gwarancją spłaty należności to tylko niektóre usługi z całego wachlarza nowych możliwości. Elastyczne podejście do potrzeb producentów i wspólny rozwój są jednym z fundamentów dotychczasowego sukcesu rynkowego PGF. Dlatego w przyszłości będziemy przywiązywać szczególną wagę do tej części naszego biznesu.

Chcemy zagwarantować producentom dostęp
do prawie 200 mln pacjentów w Europie Centralnej



● aktualna działalność PGF → ● kierunki rozwoju PGF w Europie Centralnej

Rynek Dystrybucji Detalicznej



jesteśmy
zawsze
blisko
pacjentów

Działamy po to, by chronić Wasze zdrowie

Liczba aptek w Polsce w ostatnich latach dynamicznie wzrasta. W efekcie pacjenci mają łatwiejszy dostęp do leków, a dzięki konkurencji między placówkami kupują leki taniej. Z drugiej jednak strony twarde reguły rynkowe utrudniają prowadzenie biznesu aptecznego. Duża presja ekonomiczna oraz nasilająca się konkurencja sprawiają, że coraz więcej aptek widzi potrzebę profesjonalnego zarządzania swoim wizerunkiem i działalnością marketingową.

Rynek dystrybucji detalicznej

Rynek apteczny w 2007 roku

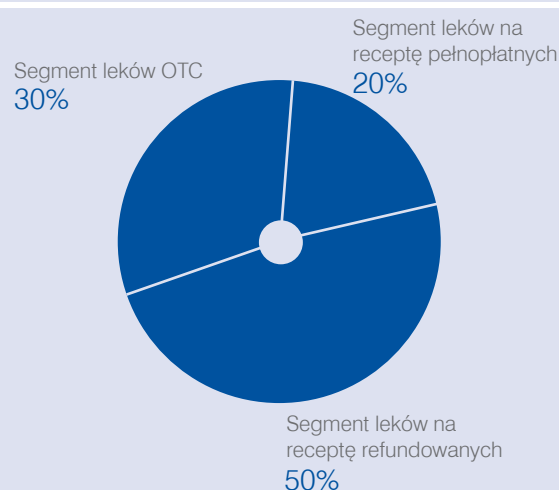
Prawie 89% leków sprzedawanych przez hurtownie trafia do aptek ogólnodostępnych. W zeszłym roku, wartość polskiego rynku farmaceutycznego, licząc według sprzedaży medykamentów przez kanał apteczny, wzrosła o ponad 5,8% do około 21,5 mld zł. Sprzedaż apteczną dzielimy na trzy segmenty:

- leków OTC
- leków na receptę pełnopłatnych
- leków na receptę refundowanych.

Struktura rynku

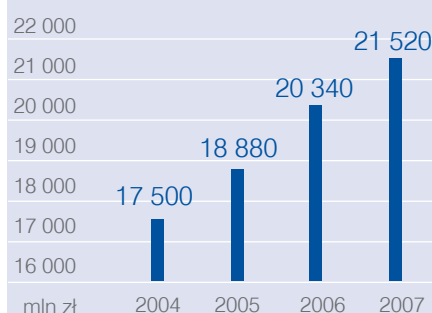
Rynek apteczny w Polsce jest niezwykle konkurencyjny. W całym kraju działa ok. 13000 aptek, co oznacza, że na jedną placówkę przypada średnio około 3000 osób. Jest to wskaźnik lokujący Polskę w grupie krajów europejskich o największym zagęszczeniu aptek. W związku z tym nie ma perspektyw dalszego dynamicznego rozwoju tego szczebla obrotu. Apteki ogólnodostępne są niemal w całości w rękach prywatnych. Pod koniec 2007 roku nieznacznie spadła liczba aptek indywidualnych (z 64 do 62% na koniec 2007). Grupa drobnych sieci (skupiające do 5 aptek) osiągnęła 27%, natomiast 10% rynku stanowiły tzw. duże łańcuchy (skupiające więcej niż pięć aptek) powiązane kapitałem i prowadzące wspólną politykę marketingową. W Stanach Zjednoczonych apteki działają głównie w łańcuchach opartych o model franczyzowy, zaś w krajach Europy Zachodniej największe sieci aptek są powiązane z hurtowniami. Współpraca w sieci obniża bowiem koszty jednostkowe, co przekłada się na tanie leki dla pacjentów i farmaceutów. W Polsce model franczyzy nie funkcjonuje, chociaż apteki skupione w programach partnerskich również korzystają z mechanizmu obniżania kosztów poprzez efekt skali. Największym i najstarszym programem są „APTEKI dbam o zdrowie” zarządzane przez Polską Grupę Farmaceutyczną.

Segmenty rynku aptecznego w 2007 roku



Źródło: Pharma Expert

Wartość rynku farmaceutycznego w cenach detalicznych



Źródło: Pharma Expert



Zmiany na rynku w 2007 roku

W 2007 roku dało się zauważyć pewne symptomy świadczące o zapoczątkowaniu przemian na polskim rynku aptekarskim. Duża presja ekonomiczna oraz nasilająca się konkurencja sprawiają, że coraz więcej aptek widzi potrzebę profesjonalnego zarządzania swoim wizerunkiem i działalnością marketingową. Na popularności zyskują programy lojalnościowe, w których uczestniczy około 30% wszystkich aptek. Jedną z charakterystycznych cech polskiego rynku są wysokie koszty sprzedaży, dlatego w walce o klienta coraz mniejszą rolę odgrywa konkurencja cenowa. Ze względu na duże nasycenie rynku kwota marży, jaką apteka może uzyskać za sprzedaż jednego opakowania leku jest znacznie niższa niż w krajach Europy Zachodniej. Jednocześnie systematycznie rosną koszty prowadzenia działalności: wzrastają czynsze za dzierżawę lokali, koszty kredytów bankowych, silna jest też presja płacowa ze strony personelu. Z tych powodów apteki mają coraz mniejszą możliwość obniżania cen.

Chcąc pozyskać pacjentów, farmaceuci coraz częściej konkurują ze sobą różnorodnością asortymentu i wielkością zapasów oraz przede wszystkim współpracą w programach lojalnościowych.

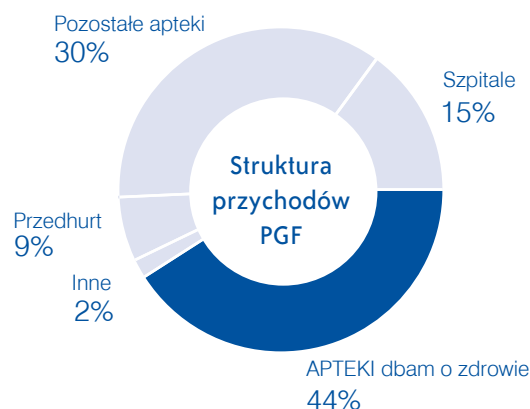
Nowym zjawiskiem na rynku jest sprzedaż internetowa leków. Polska jest kolejnym krajem Unii Europejskiej, który pozwolił na dystrybucję leków przez Internet. Wcześniej zdecydowały się na ten krok Niemcy, Wielka Brytania, Holandia i Szwajcaria. Na internetowych zakupach można oszczędzić nawet 30% dlatego szacuje się, że za kilka lat Polacy co dziesiąty preparat będą kupować w Internecie.

Cokolwiek robimy,
zawsze kierujemy się
dobrem pacjenta

APTEKI dbam o zdrowie

Filozofia

Rodzina 1700 pomarańczowych „APTEK dbam o zdrowie” to dzisiaj jeden z największych partnerskich programów w Europie i jednocześnie najefektywniejszy finansowo system dystrybucji leków w Polsce. Priorytetowym celem całego programu jest wykreowanie apteki jako miejsca, w którym można nie tylko kupić tanie leki, ale również otrzymać informacje o nowych preparatach zdrowotnych, ich zastosowaniu, a przede wszystkim o profilaktyce zdrowotnej. Z opieki „APTEK dbam o zdrowie” korzysta już pięć milionów Polaków.



Program lojalnościowy

W wymiarze biznesowym celem projektu jest skoncentrowanie najlepszych polskich aptek pod jedną marką i zapewnienie im wielostronnego wsparcia. Narzędzia wykorzystywane w programie mają ułatwiać aptekom przyciągnięcie jak największej liczby pacjentów i zapewnić im najwyższe standardy opieki. Gdy apteka staje się częścią programu, PGF wzmacnia jej działanie zaawansowanymi rozwiązaniami informatycznymi, aranżacją wnętrza, wspólnym marketingiem i cyklicznymi szkoleniami personelu. „APTEKI dbam o zdrowie” dzięki współpracy z Polską Grupą Farmaceutyczną korzystają też z największego w Polsce asortymentu leków. Warunkiem udziału prywatnej apteki w projekcie jest realizowanie przynajmniej 80% zakupów w Grupie PGF.



Marketing

Podstawą całego przedsięwzięcia są współpracujące z PGF placówki prywatne, które zgodziły się na wprowadzenie jednolitego, pomarańczowego brandingu. W ten sposób jest budowana świadomość i lojalność wobec wspólnej marki niezależnych aptek, będących gwarantem określonej jakości usług.

Program jest wspierany przez wielostronne działania marketingowe, których podstawą jest wspomaganie farmaceutów w pozyskiwaniu nowych klientów. Marketing apteczny nie jest nakierowany na zwiększenie popytu na leki, ale na przekonanie pacjentów do skorzystania z usług aptek zrzeszonych w programie. Komunikacja z klientami odbywa się za pośrednictwem wszystkich dostępnych narzędzi marketingu zintegrowanego począwszy od programu lojalnościowego, poprzez ogólnopolską reklamę i działania *public relations*, aż po komunikację internetową i *direct marketing*.

Z myślą o pacjentach

W 2007 roku „APTEKI dbam o zdrowie” wprowadziły unikalne rozwiązanie usprawniające opiekę farmaceutyczną. W Internecie debiutował portal o medycynie i zdrowiu www.doz.pl. Codziennie pojawiają się na nim streszczenia nowych artykułów na temat zdrowia z prasy polskiej i zagranicznej. W jednym miejscu pacjenci znajdą informacje o chorobach, działaniu leków, wzajemnych interakcjach i tańszych zamiennikach.



www.doz.pl - najbardziej innowacyjny portal o zdrowiu

Częścią portalu jest apteka internetowa, która funkcjonuje w oparciu o model połączenia sprzedaży internetowej z ogólnopolską siecią aptek. Produkty zamówione w sieci można odebrać w jednej z 1700 aptek uczestniczących w programie „Dbam o zdrowie”. Dzięki temu www.doz.pl ma najniższe na rynku ceny, ponieważ do kosztów zamówienia nie trzeba doliczać kosztów przesyłki. Ponadto, klient w ostrym stanie chorobowym nie musi czekać kilku dni na dostawę leku, co jest standardem w sklepach internetowych. Dziś polski rynek sprzedaży przez Internet oceniany jest na 50 mln zł. Według szacunków za 5-10 lat będzie on stanowił około 10% całego detalicznego rynku leków.



Rynek Dystrybucji Szpitalnej



razem
możemy
więcej

Działamy po to, by chronić Wasze zdrowie

Rynek szpitalny jest trudnym rynkiem dla dostawców. Szpitale w Polsce, w większości będące publicznymi zakładami opieki zdrowotnej, znajdują się w złej sytuacji finansowej, którą dodatkowo pogarszają strajki personelu medycznego, niskie kontrakty z Narodowym Funduszem Zdrowia i niedofinansowanie ze strony organów założycielskich. Mimo to, Grupa PGF od 10 lat pozostaje liderem tego segmentu, realizując misję dostarczania leków wszędzie tam gdzie istnieje taka potrzeba. Co trzeci lek w polskich szpitalach pochodzi z magazynów Polskiej Grupy Farmaceutycznej.

Rynek dystrybucji szpitalnej

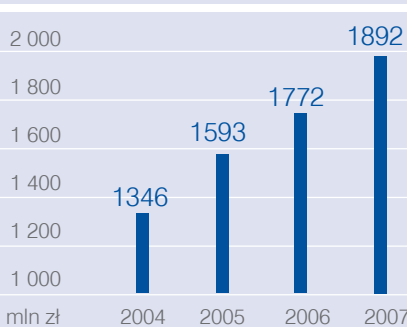
Rynek szpitalny w 2007 roku

W zeszłym roku rynek szpitalny zanotował wzrost o blisko 7% osiągając poziom 1,9 mld zł. Wzrost segmentu jest ściśle powiązany ze środkami, które Narodowy Fundusz Zdrowia może wyasygnować na nowoczesne terapie. Wzrost rynku będzie w przyszłości pochodną zwiększenia wydatków publicznych na ochronę zdrowia oraz, podobnie jak w przypadku rynku aptecznego, zmianami w strukturze demograficznej. Ze względu na słabo rozwinięty w Polsce system opieki nad osobami powyżej 60 roku życia, wiele z nich trafia do szpitali zamiast do placówek opieki długoterminowej.

W przeciwieństwie do sprzedaży aptecznej, lecznictwo zamknięte charakteryzuje się brakiem sezonowości. Jedynie, podobnie jak w innych sektorach gospodarki, w okresie letnim odnotowuje niewielki spadek przychodów.

Podstawowym problemem szpitali jest nierozwiązana kwestia długów i zachowanie przez nie płynności finansowej. Przeprowadzona w 2004 roku restrukturyzacja, niestety, nie przyniosła spodziewanych efektów. Oddłużone szpitale znowu popadły w długi, co jest konsekwencją nieefektywności całego systemu. Szansy na rozwój tego rynku można upatrywać natomiast w szybko rosnącym sektorze szpitali prywatnych. Są one lepiej zarządzane i bardziej rentowne od publicznych placówek. Dzięki temu mogą przeznaczać większe środki na droższe, ale skuteczniejsze terapie i sposoby leczenia.

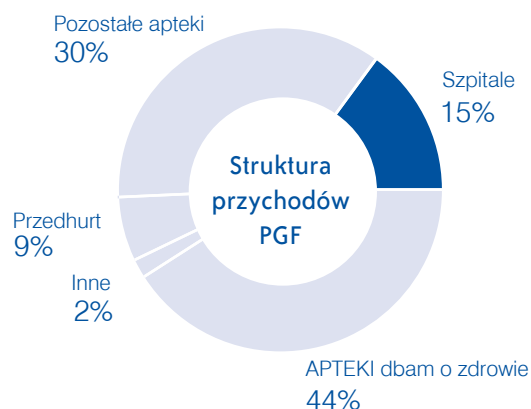
Wielkość rynku szpitalnego



Źródło: IMS Health



**Nie nastawiamy się
na windykację długów,
lecz na rozwiązywanie
problemów, także we współpracy
z producentami**



Usługi dla szpitali

Sprzedaż szpitalną w Grupie PGF zajmują się spółki hurtowe oraz odrębna spółka PGF Urtica. Jako jedyna specjalizuje się ona w sprzedaży leków do szpitali i dlatego od wielu lat jest najbardziej konkurencyjną firmą w tym segmencie rynku. PGF Urtica powstała w 1991 roku i niedługo potem nastąpiła specjalizacja działalności i koncentracja wyłącznie na obsłudze szpitali.

Sprzedaż do szpitali odbywa się w drodze zamówień publicznych. W 2007 roku dział przetargów PGF przygotował 2149 ofert przetargowych. Z tego wygrane przetargi stanowią 81%. Obecna pozycja na rynku jest efektem najlepszej oferty, jaką PGF może zaproponować szpitalom:

- Ze względu na skalę działania Grupa oferuje najniższe ceny leków i największy na rynku asortyment produktów
- PGF posiada najlepszą w branży sieć logistyczną. Dzięki temu leki docierają w ciągu kilku godzin do każdego miejsca w Polsce, co ma szczególne znaczenie w transporcie tzw. leków ratujących życie
- Autorski program pozwala automatycznie zamawiać towar we wszystkich magazynach Grupy już w momencie złożenia zamówienia przez klienta. Takie nowatorskie rozwiązanie pozwala obniżyć koszty magazynowania leków oraz stworzyć ofertę, która ze względów logistycznych jest niedostępna dla konkurencji.

Programy wsparcia

PGF Urtica prowadzi drobiazgową analizę sytuacji finansowej swoich odbiorców. Stały monitoring należności pozwala na bieżąco eliminować zagrożenia nadmiernego wzrostu zadłużenia klientów. Placówka, która rozpoczyna współpracę z Grupą, w pierwszym etapie jest oceniana przez Autorski System Oceny Ryzyka pod względem kilkunastu kryteriów, w tym m.in. płynności finansowej, zyskowności i strategii rozwoju. W wyniku analizy placówki zostają dzielone na grupy ryzyka i na tej podstawie opracowywane są wskaźniki współpracy. Dzięki systemowi PGF może skutecznie zarządzać sprzedażą i jednocześnie elastycznie reagować na niepokojące zmiany w sytuacji finansowej każdej ze współpracujących placówek. Wyznając zasadę, że problemy klientów są problemami firmy, PGF oferuje szpitalom programy pozwalające poprawić płynność finansową. Program Wekslowy i *Credit Partner*, mające charakter kredytowy i są rozwiązaniem znacznie lepszym niż windykacja długów. Dzięki nim PGF nie ma dużych kłopotów z trudnymi należnościami, bo stara się rozwiązać kłopoty finansowe wspólnie ze szpitalem. Z drugiej strony kierownictwo szpitala ma zagwarantowaną ciągłość dostaw leków. W 2007 roku łączna kwota udzielonego finansowania wynosiła 134 mln zł.

Urtica Club

Chociaż sprzedaż na rynku szpitalnym uzależniona jest od prawidłowego procesu przetargowego i przedstawienia jak najniższej ceny, to równie ważne jest utrzymanie partnerskich relacji w celu osiągnięcia długofalowych korzyści. Taki był cel stworzenia programu Urtica Club, który powstał, aby zaoferować partnerską pomoc w rozwiązywaniu problemów towarzyszących zarządzaniu szpitalem i stworzenie warunków dla wspólnego rozwoju. Współpraca w ramach tego programu obejmuje wiele płaszczyzn: począwszy od usług doradczo-audytorskich w zakresie m.in. finansów i księgowości, zarządzania zasobami ludzkimi, organizacji działów diagnostycznych, analizy usług medycznych, a kończąc na organizacji szkoleń i konferencji. Zakres współpracy określa szpital, a PGF dostosowuje pakiet usług do potrzeb placówki.



Opinia Niezależnego Biegłego Rewidenta

Do Akcjonariuszy i Rady Nadzorczej Polskiej Grupy Farmaceutycznej S.A.

Przeprowadziliśmy badanie załączonego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Polska Grupa Farmaceutyczna S.A., dla której Polska Grupa Farmaceutyczna S.A. z siedzibą w Łodzi, przy ulicy Zbąszyńskiej 3, jest podmiotem dominującym, obejmującego:

- skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2007 roku, który po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę 2.011.720 tys. zł
- skonsolidowany rachunek zysków i strat za okres od 1 stycznia 2007 roku do 31 grudnia 2007 roku wykazujący zysk netto w kwocie 73.719 tys. zł
- zestawienie zmian w skonsolidowanym kapitale własnym za okres od 1 stycznia 2007 roku do 31 grudnia 2007 roku wykazujące zwiększenie kapitału własnego w kwocie 115.332 tys. zł
- skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres od 1 stycznia 2007 roku do 31 grudnia 2007 roku wykazujący zwiększenie stanu środków pieniężnych w kwocie 64.096 tys. zł
- dodatkowe informacje i objaśnienia.

Za sporządzenie wymienionego skonsolidowanego sprawozdania finansowego odpowiedzialność ponosi Zarząd Jednostki Dominującej. Naszym zadaniem było zbadanie i wyrażenie opinii o rzetelności, prawidłowości i jasności tego skonsolidowanego sprawozdania.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone metodą pełną w odniesieniu do stu trzech jednostek zależnych, metodą praw własności w odniesieniu do dwóch jednostek stowarzyszonych oraz metodą proporcjonalną w odniesieniu do jednej jednostki współzależnej.

Sprawozdania finansowe czternastu jednostek zależnych były przedmiotem badania przez inne podmioty uprawnione do badania sprawozdań finansowych. Otrzymaliśmy sprawozdania finansowe w/w jednostek zależnych oraz opinie z badania tych sprawozdań. Nasza opinia z badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego w odniesieniu do danych tych podmiotów jest oparta na opiniach biegłych rewidentów uprawnionych do badania. Dane ze sprawozdań finansowych jednostek zależnych, co do których oparliśmy się całkowicie na opiniach innych biegłych rewidentów, oraz dane jednostek zależnych i stowarzyszonych nie podlegających badaniu stanowią 9,52% i 23,83% odpowiednio skonsolidowanych aktywów i skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży przed korektami konsolidacyjnymi.

Badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego zaplanowaliśmy i przeprowadziliśmy stosownie do postanowień:

- rozdziału 7 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz. U. z 2002 r. Nr 76, poz. 694 z późn. zmianami)
- norm wykonywania zawodu biegłego rewidenta, wydanych przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów w Polsce.

w taki sposób, aby uzyskać racjonalną, wystarczającą podstawę do wyrażenia opinii, czy skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie zawiera istotnych błędów. Badanie obejmowało w szczególności sprawdzenie dokumentacji konsolidacyjnej, z której wynikają kwoty i informacje zawarte w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, a także ocenę zasad (polityki) rachunkowości, zastosowanych do sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego i istotnych związanych z tym szacunków oraz ogólną ocenę prezentacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Jesteśmy przekonani, że przeprowadzone przez nas badanie zapewniło nam wystarczającą podstawę do wyrażenia opinii.

W naszej opinii – w oparciu o wyniki przeprowadzonego badania oraz opinie innych biegłych rewidentów - zbadane skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Polska Grupa Farmaceutyczna S.A. za rok obrotowy 2007 przedstawia rzetelnie i jasno wszystkie informacje istotne dla oceny sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego Grupy Kapitałowej na dzień i za okres 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2007 roku zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej w kształcie zatwierdzonym przez Unię Europejską.

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej za rok obrotowy 2007 jest kompletne w rozumieniu art. 49 ust. 2 ustawy o rachunkowości oraz rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych, a zawarte w nim informacje, zaczerpnięte bezpośrednio ze zbadanego skonsolidowanego sprawozdania finansowego, są z nim zgodne.

Milena Zwolińska – Grabowicz
Biegły rewident
nr ewid.10318/7629

podmiot uprawniony do badania
sprawozdań finansowych wpisany
na listę podmiotów uprawnionych
pod nr ewidencyjnym 73
prowadzoną przez KRBR

Warszawa, 30 kwietnia 2008 roku

SKONSOLIDOWANY BILANS (tys. zł)

AKTYWA	31.12.2007	31.12.2006
AKTYWA TRWAŁE	619 360	355 280
Wartość firmy	376 760	155 550
Wartości niematerialne	26 834	28 906
Rzeczowe aktywa trwałe	179 684	148 334
Nieruchomości inwestycyjne	882	1 192
Inwestycje rozliczane metodą praw własności	1 081	859
Aktywa finansowe długoterminowe	17 154	11 171
Należności długoterminowe	402	588
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	16 528	8 678
Pozostałe aktywa trwałe	35	2
AKTYWA OBROTOWE	1 392 360	1 135 130
Zapasy	597 868	549 096
Aktywa trwałe przeznaczone do zbycia	24 372	1 482
Aktywa finansowe krótkoterminowe	127 779	62 054
Należności krótkoterminowe	521 454	467 335
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	519 460	466 832
Należności z tytułu podatku dochodowego	1 994	503
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	116 296	52 200
Pozostałe aktywa obrotowe	4 591	2 963
AKTYWA RAZEM	2 011 720	1 490 410

SKONSOLIDOWANY BILANS (tys. zł)

PASYWA	31.12.2007	31.12.2006	
KAPITAŁ WŁASNY RAZEM	406 581	291 249	
Kapitał własny podmiotu dominującego	286 429	246 734	
Kapitał zakładowy	25 521	25 504	
Kapitał zapasowy	272 722	234 309	
Pozostałe kapitały	13 477	8 969	
Zyski zatrzymane	(25 291)	(22 048)	
Kapitały mniejszości	120 152	44 515	
ZOBOWIĄZANIA I POZOSTAŁE PASYWA DŁUGOTERMINOWE	617 058	157 165	
Zobowiązania i rezerwy długoterminowe	615 557	155 867	
Zobowiązania finansowe	591 150	133 837	
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	13 563	13 313	
Rezerwy długoterminowe	10 844	8 717	
Pozostałe pasywa długoterminowe	1 501	1 298	
ZOBOWIĄZANIA I POZOSTAŁE PASYWA KRÓTKOTERMINOWE	988 081	1 041 996	
Zobowiązania i rezerwy krótkoterminowe	976 070	1 034 175	
Zobowiązania finansowe	107 151	170 225	
Rezerwy krótkoterminowe	3 700	5 187	
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	853 979	856 335	
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	11 240	2 428	
Pozostałe pasywa krótkoterminowe	12 011	7 821	
PASYWA RAZEM	2 011 720	1 490 410	

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT (tys. zł)

	DZIAŁALNOŚĆ KONTYNUOWANA	01.01-31.12.07	01.01-31.12.06
	Przychody ze sprzedaży	4 410 525	4 007 621
	Koszt własny sprzedaży	(3 946 823)	(3 587 138)
	Zysk (strata) ze sprzedaży	463 702	420 483
	Koszty sprzedaży	(301 984)	(264 044)
	Koszty ogólnego zarządu	(95 420)	(82 394)
	Pozostałe przychody (koszty) operacyjne netto	26 523	13 056
	Udział w zyskach (stratach) netto jednostek stowarzyszonych	223	(85)
	Zysk (strata) na działalności operacyjnej	93 044	87 016
	Zysk (strata) z inwestycji	2 253	358
	Przychody finansowe	25 132	20 894
	Koszty finansowe	(30 430)	(26 990)
	Zysk (strata) brutto	89 999	81 278
	Podatek dochodowy	(16 280)	(18 287)
	Zysk (strata) netto z działalności kontynuowanej	73 719	62 991
	DZIAŁALNOŚĆ ZANIECHANA	01.01-31.12.07	01.01-31.12.06
	Strata netto z działalności zaniechanej	-	-
	Zysk (strata) netto ogółem	73 719	62 991
	Przypadający:		
	- Akcjonariuszom podmiotu dominującego	74 410	62 521
	- Akcjonariuszom mniejszościowym	(691)	470
	Średnia ważona liczba akcji zwykłych	12 588 240	12 450 967
	Średnia ważona rozwodniona liczba akcji zwykłych	12 588 240	12 450 967
	Działalność kontynuowana		
	Zysk na jedną akcję zwykłą		
	- podstawowy / rozwodniony	5,91	5,02
	Działalność kontynuowana i zaniechana		
	Zysk na jedną akcję zwykłą		
	- podstawowy / rozwodniony	5,91	5,02

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH (tys. zł) (METODA POŚREDNIA)

A. PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	31.12.2007	31.12.2006	
I. Zysk (strata) przed opodatkowaniem	89 999	81 278	
II. Korekty razem	(78 819)	37 339	
1. Udział w (zyskach) stratach netto jednostek podporządkowanych wycenianych metodą praw własności	(223)	85	
2. Amortyzacja	20 640	21 338	
3. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych	(215)	-	
4. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	13 372	13 375	
5. (Zysk) strata z działalności inwestycyjnej	(25 258)	(15 074)	
6. Zmiana stanu zapasów	4 427	(33 745)	
7. Zmiana stanu należności	1 121	(1 161)	
8. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	(77 011)	69 995	
9. Zapłacony podatek dochodowy	(16 663)	(18 218)	
10. Inne korekty netto	991	744	
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I +/- II)	11 180	118 617	
B. PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ	31.12.2007	31.12.2006	
I. Wpływy	178 006	143 620	
1. Zbycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	66 532	88 741	
2. Z aktywów finansowych, w tym:	111 474	54 859	
a) zbycie aktywów finansowych	27 393	6 100	
b) spłata udzielonych pożyczek	77 191	45 317	
c) odsetki	6 890	3 442	
3. Inne wpływy inwestycyjne netto	-	20	
II. Wydatki	(332 197)	(120 141)	
1. Nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	(64 149)	(30 234)	
2. Na aktywa finansowe, w tym:	(241 113)	(87 141)	
a) nabycie aktywów finansowych	(86 670)	(4 312)	
b) udzielone pożyczki	(154 443)	(82 829)	
3. Dywidendy i inne udziały w zyskach wypłacone mniejszości	-	-	
4. Inne wydatki inwestycyjne netto	(26 935)	(2 766)	
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I - II)	(154 191)	23 479	

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH (tys. zł) (METODA POŚREDNIA)

	C. PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ	31.12.2007	31.12.2006
I. Wpływy		564 333	275 677
1. Wpływy netto z emisji akcji (wydania udziałów) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału		12 754	4
2. Kredyty i pożyczki, emisja dłużnych papierów wartościowych		551 579	275 673
3. Inne wpływy finansowe netto		-	-
II. Wydatki		(355 841)	(404 158)
1. Nabycie akcji własnych		(399)	-
2. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli		(30 219)	(29 854)
3. Inne, niż wypłaty na rzecz właścicieli, wydatki z tytułu podziału zysku		-	-
4. Spłaty kredytów i pożyczek, wykup dłużnych papierów wartościowych		(297 693)	(351 757)
5. Z tytułu innych zobowiązań finansowych		(3 974)	(5 005)
6. Odsetki		(23 556)	(17 528)
7. Inne wydatki finansowe netto		-	(14)
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I - II)		208 492	(128 481)
D. PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO, RAZEM (A.III +/- B.III +/- C.III)		65 481	13 615
E. BILANSOWA ZMIANA STANU ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH, W TYM:		64 096	13 615
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych		1 385	-
F. ŚRODKI PIENIĘŻNE NA POCZĄTEK OKRESU		52 200	38 585
G. ŚRODKI PIENIĘŻNE NA KONIEC OKRESU (F +/- D)		116 296	52 200

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM (tys. zł)

A. KAPITAŁ JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ	31.12.2007	31.12.2006	
I. Kapitał własny na początek okresu	246 734	213 335	
I.a. Kapitał własny na początek okresu po uzgodnieniu do danych porównywalnych	246 734	213 335	
1. Kapitał zakładowy na początek okresu	25 504	25 216	
1.1. Zmiany kapitału zakładowego	17	288	
a) zwiększenia (z tytułu)	17	288	
- emisji akcji	17	288	
1.2. Kapitał zakładowy na koniec okresu	25 521	25 504	
2. Należne wpłaty na kapitał zakładowy na początek okresu	(288)	-	
2.1. Zmiany należnych wpłat na kapitał zakładowy	288	(288)	
a) zwiększenia (z tytułu)	-	(288)	
- emisji akcji	-	(288)	
b) zmniejszenia (z tytułu)	(288)	-	
- opłacenia kapitału	(288)	-	
2.2 Należne wpłaty na kapitał zakładowy na koniec okresu	-	(288)	
3. Kapitał zapasowy na początek okresu	234 309	198 182	
3.1. Zmiany kapitału zapasowego	38 413	36 127	
a) zwiększenia (z tytułu)	39 302	36 127	
- z podziału zysku	39 302	36 127	
b) zmniejszenia (z tytułu)	889	-	
- pokrycia straty	889	-	
3.2. Kapitał zapasowy na koniec okresu	272 722	234 309	
4. Kapitał z aktualizacji wyceny na początek okresu	-	-	
4.1. Kapitał z aktualizacji wyceny na koniec okresu	-	-	
5. Akcje własne na początek okresu	-	-	
5a. Akcje własne na początek okresu, po uzgodnieniu danych porównywalnych	-	-	
5.1. Zmiany akcji (udziałów) własnych	(399)	-	
a) zwiększenia (z tytułu)	(399)	-	
- zakup akcji własnych w celu umorzenia	(399)	-	
5.2. Akcje własne na koniec okresu	(399)	-	

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM

6. Kapitał pozostały-rezerwowy na początek okresu	9 257	8 513
6.1. Zmiany kapitału pozostałego-rezerwowego	9 966	744
a) zwiększenia (z tytułu)	9 966	744
- opcje menadżerskie	966	744
- z podziału zysku	9 000	-
b) zmniejszenia (z tytułu)	-	-
6.2. Kapitał pozostały-rezerwowy na koniec okresu	19 223	9 257
7. Różnice kursowe z przeliczenia jednostek podporządkowanych	(5 347)	-
8. Niepodzielony wynik z lat ubiegłych na początek okresu	(22 048)	(18 576)
8.1. Zysk z lat ubiegłych na początek okresu	93 209	65 981
8.2. Zysk z lat ubiegłych, na początek okresu, po uzgodnieniu do danych porównywalnych	93 209	65 981
a) zwiększenia (z tytułu)	-	-
b) zmniejszenia (z tytułu)	78 521	65 981
- wypłata dywidendy	30 219	29 854
- przeniesienie na kapitał zapasowy	39 302	36 127
- przeniesienie na kapitał rezerwowy	9 000	-
8.3. Zysk z lat ubiegłych na koniec okresu	14 688	-
8.4. Strata z lat ubiegłych na początek okresu	115 257	84 557
8.5. Strata z lat ubiegłych na początek okresu, po uzgodnieniu do danych porównywalnych	115 257	84 557
a) zwiększenia (z tytułu)	21	12
- straty mniejszości rozliczone z kapitałem Grupy	21	12
b) zmniejszenia (z tytułu)	889	-
- pokrycie straty	889	-
8.6. Strata z lat ubiegłych na koniec okresu	114 389	84 569
8.7. Zysk (strata) z lat ubiegłych na koniec okresu	(99 701)	(84 569)
8.8. Wynik netto bieżącego okresu	74 410	62 521
a) zysk netto	74 410	62 521
8.9 Niepodzielony wynik finansowy na koniec okresu	(25 291)	(22 048)
II. Kapitał własny jednostki dominującej na koniec okresu	286 429	246 734

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM

B. KAPITAŁ MNIejszości			
I. Kapitał mniejszości na początek okresu	44 515	44 042	
a) zwiększenia	76 813	482	
- zysk za rok bieżący	-	470	
- straty mniejszości rozliczone z kapitałem Grupy	21	12	
- włączenie do konsolidacji spółek na dzień nabycia	6 540	-	
- emisja udziałów	70 252	-	
b) zmniejszenia	1 176	9	
- zmniejszenie udziałów	485	-	
- strata za rok bieżący	691	-	
- włączenie do konsolidacji na dzień nabycia	-	9	
II. Kapitał mniejszości na koniec okresu	120 152	44 515	
C. KAPITAŁ WŁASNY	406 581	291 249	

WYBRANE NOTY DOTYCZĄCE BILANSU (tys.)

	POZOSTAŁE AKTYWA FINANSOWE DŁUGOTERMINOWE	31.12.2007	31.12.2006
1. Udziały lub akcje		24	110
2. Udzielone pożyczki i odsetki od pożyczek		9 393	11 061
3. Inne aktywa finansowe		7 737	-
Aktywa finansowe długoterminowe, razem netto		17 154	11 171
	AKTYWA FINANSOWE KRÓTKOTERMINOWE	31.12.2007	31.12.2006
1. Udziały lub akcje		-	-
2. Inne papiery wartościowe		-	-
3. Udzielone pożyczki i odsetki od pożyczek		116 552	59 340
4. Inne aktywa finansowe		11 227	2 714
Aktywa finansowe krótkoterminowe, razem netto		127 779	62 054
	UDZIELONE POŻYCZKI (O POZOSTAŁYM OD DNIA BILANSOWEGO OKRESIE SPŁATY)	31.12.2007	31.12.2006
Udzielone pożyczki, razem brutto		130 315	73 007
Odpis aktualizujący na udzielone pożyczki, razem		4 370	2 606
Udzielone pożyczki, razem netto		125 945	70 401
	NALEŻNOŚCI Z TYTUŁU DOSTAW I USŁUG KRÓTKOTERMINOWE ORAZ POZOSTAŁE NALEŻNOŚCI	31.12.2007	31.12.2006
1. Należności z tytułu dostaw i usług		480 430	433 482
2. Należności z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń (z wyłączeniem podatku dochodowego)		17 228	20 814
3. Pozostałe należności		21 351	12 536
4. Należności dochodzone na drodze sądowej		451	-
Należności krótkoterminowe, razem netto		519 460	466 832
a) odpisy aktualizujące wartość należności		124 483	126 815
Należności krótkoterminowe, razem brutto		643 943	593 647

WYBRANE NOTY DOTYCZĄCE BILANSU

ZAPASY	31.12.2007	31.12.2006	
a) materiały	7 276	5 525	
b) półprodukty i produkty w toku	121	-	
b) produkty gotowe	869	741	
c) towary	589 602	542 830	
Zapasy, razem netto	597 868	549 096	
Odpisy aktualizujące:	4 905	3 203	
Zapasy, razem brutto	602 773	552 299	
ŚRODKI PIENIĘŻNE I ICH EKWIWALENTY	31.12.2007	31.12.2006	
a) środki pieniężne w kasie i na rachunkach	110 375	42 677	
b) inne środki pieniężne	5 785	9 512	
c) inne aktywa pieniężne	136	11	
Razem	116 296	52 200	
ZOBOWIĄZANIA FINANSOWE DŁUGOTERMINOWE	31.12.2007	31.12.2006	
a) kredyty i pożyczki	328 923	132 438	
b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych - obligacji	191 000	-	
c) inne zobowiązania finansowe, w tym:	71 227	1 399	
- z tyt. zakupu przedsiębiorstwa od Skarbu Państwa	-	1 399	
- z tyt. leasingu finansowego	80	-	
- zobowiązania z tytułu zakupu udziałów	7 737	-	
- zobowiązania z tytułu opcji na zakup udziałów	59 724	-	
- inne finansowe zobowiązania długoterminowe	3 686	-	
Zobowiązania finansowe długoterminowe, razem	591 150	133 837	
ZOBOWIĄZANIA FINANSOWE KRÓTKOTERMINOWE	31.12.2007	31.12.2006	
a) kredyty i pożyczki	41 288	46 363	
b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych - obligacji	9 652	116 992	
c) inne zobowiązania finansowe, w tym:	56 211	6 870	
- z tyt. leasingu finansowego	272	602	
- długoterminowe w okresie spłaty wobec Skarbu Państwa z tytułu zakupu przedsiębiorstwa	990	2 656	
- zobowiązania z tytułu zakupu udziałów	54 949	3 612	
Zobowiązania finansowe krótkoterminowe, razem	107 151	170 225	

WYBRANE NOTY DOTYCZĄCE BILANSU

	ZOBOWIĄZANIA Z TYTUŁU DOSTAW I USŁUG KRÓTKOTERMINOWE ORAZ POZOSTAŁE ZOBOWIĄZANIA	31.12.2007	31.12.2006
a) z tytułu dostaw i usług:		810 001	826 103
b) z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń (bez podatku dochodowego)		24 455	15 461
c) zobowiązania z tytułu wynagrodzeń		12 093	2 639
d) zobowiązania wekslowe		1 771	7 299
e) zobowiązania z tytułu zakupu udziałów		-	-
f) inne		5 659	4 833
	Zobowiązania krótkoterminowe, razem	853 979	856 335

WYBRANE NOTY DOTYCZĄCE RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT (tys.)

	KOSZTY WEDŁUG RODZAJU	01.01.-31.12.2007	01.01.-31.12.2006
a) amortyzacja		20 610	21 304
b) zużycie materiałów i energii		23 549	21 661
c) usługi obce		139 332	154 865
d) podatki i opłaty		10 647	9 620
e) koszty pracownicze		237 629	160 592
f) pozostałe koszty rodzajowe (z tytułu)		43 085	35 224
- podróży służbowych		926	672
- marketingu		28 266	21 629
- reklamy i reprezentacji		10 430	10 655
- ubezpieczeń majątkowych		2 051	1 763
- inne		1 412	505
	Koszty według rodzaju, razem	474 852	403 266
Zmiana stanu zapasów, produktów i rozliczeń międzyokresowych		371	(4 562)
Koszty wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki (wielkość ujemna)		(75)	-
Koszty sprzedaży (wielkość ujemna)		(301 984)	(264 044)
Koszty ogólnego zarządu (wielkość ujemna)		(95 420)	(82 394)
	Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	77 744	52 266

WYBRANE NOTY DOTYCZĄCE RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT

POZOSTAŁE PRZYCHODY (KOSZTY) OPERACYJNE	01.01.-31.12.2007	01.01.-31.12.2006	
a) zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	25 965	12 600	
b) dotacje	508	490	
c) rozwiązane rezerwy	117	428	
d) pozostałe, w tym:	13 042	12 596	
- otrzymane darowizny	560	3 300	
- rozwiązanie odpisów aktualizujących należności handlowe i koszty sądowe (zapłata)	7 632	3 408	
- rozwiązanie odpisu aktualizującego środki trwałe	54	3 158	
- zwrot opłat sądowych i kosztów egzekucyjnych	267	282	
- odszkodowania z tytułu ubezpieczeń	2 798	1 175	
- inne	1 731	1 273	
Pozostałe przychody operacyjne, razem	39 632	26 114	
a) strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	-	-	
b) aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	3 900	6 342	
- środki trwałe	6	83	
- należności	3 894	6 257	
- wartości niematerialne	-	2	
c) utworzone rezerwy	3 943	3 034	
- przyszłe zobowiązania	1 664	1 209	
- na świadczenia pracownicze	2 279	1 825	
d) pozostałe, w tym:	5 266	3 682	
- udzielone darowizny	1 468	799	
- wypłaty odszkodowań	315	160	
- koszty likwidacji szkód	614	503	
- koszty gwarancji bankowych	221	219	
- umorzenie i spisanie należności	80	182	
- opłaty sądowe i koszty egzekucyjne	862	870	
- opłaty i składki członkowskie	245	182	
- inne	1 461	767	
Pozostałe koszty operacyjne, razem	13 109	13 058	
Pozostałe przychody (koszty) operacyjne netto	26 523	13 056	

WYBRANE NOTY DOTYCZĄCE RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT

	PRZYCHODY FINANSOWE	01.01.-31.12.2007	01.01.-31.12.2006
1. Z tytułu odsetek		14 589	13 770
a) od udzielonych pożyczek		6 075	4 394
b) od dyskonta weksli		2 145	-
c) od należności i inne		6 369	9 376
2. Inne przychody finansowe		9 617	6 697
a) rozwiązanie odpisów aktualizujących na odsetki od należności		2 815	1 234
b) rozwiązanie odpisu aktualizującego zakupionych należności		3 714	3 826
c) zapłata zakupionych wierzytelności spisanych w latach ubiegłych		-	1 013
d) inne		3 088	624
3. Aktualizacja wartości aktywów finansowych		926	427
Przychody finansowe, razem		25 132	20 894
	KOSZTY FINANSOWE	01.01.-31.12.2007	01.01.-31.12.2006
1. Z tytułu odsetek		23 310	19 690
a) od kredytów		15 291	10 289
b) od obligacji		5 760	7 293
c) od zobowiązań		346	356
d) od leasingu finansowego		72	122
e) pozostałe		1 841	1 630
2. Aktualizacja wartości aktywów finansowych		1 639	983
- udzielone pożyczki		1 353	617
- odsetki od udzielonych pożyczek		286	366
3. Inne koszty finansowe		5 481	6 317
- odpis aktualizujący na odsetki od należności		3 142	4 469
- odpis aktualizujący wierzytelności		195	422
- pochodne instrumenty finansowe		-	14
- wycena bilansowa pochodnych instrumentów finansowych		-	23
- prowizje		521	479
- wynik na sprzedaży wierzytelności		651	258
- koszty podwyższenia kapitału		206	434
- utworzenie rezerw na koszty finansowe		255	200
- inne		511	18
Koszty finansowe, razem		30 430	26 990

Kalendarium finansowe:

29 lutego 2008

Skonsolidowany raport kwartalny za IV kwartał 2007

15 maja 2008

Skonsolidowany raport kwartalny za I kwartał 2008

19 czerwca 2008

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy

14 sierpnia 2008

Skonsolidowany raport kwartalny za II kwartał 2008

30 września 2008

Skonsolidowany raport półroczny za 2008 rok

14 listopada 2008

Skonsolidowany raport kwartalny za III kwartał 2008

Dane teleadresowe

Polska Grupa Farmaceutyczna S.A.

ul. Zbąszyńska 3
91-342 Łódź
Polska

www.pgf.com.pl
www.doz.pl

Biuro Zarządu

tel.: +48 42 61 33 510
fax : +48 42 61 33 333

Relacje Inwestorskie

e-mail: investor_relations@pgf.com.pl

Tomasz Kisiel

tel.: + 48 42 61 33 512
tel. kom.: +48 691 730 108
fax: +48 42 61 33 433
e-mail: tomasz_kisiel@pgf.com.pl

Public Relations

e-mail: public_relations@pgf.com.pl

Michał John

tel.: +48 42 61 33 594
tel. kom.: +48 691 730 142
fax: +48 42 61 33 433
e-mail: michal_john@pgf.com.pl

Projekt Raportu:

Studio Graficzne "Temperówka" S.C.
www.temperowka.pl
e-mail: studio@temperowka.pl

Zdjęcia:

Archiwum PGF
Archiwum Kordalski Architektura
Jacek Kusiski
Michał Gmitruk
Andrzej Świetlik