



Polska Grupa Farmaceutyczna

Raport Roczny 2008

Działamy po to, by chronić Wasze zdrowie

Podstawowe dane finansowe w latach 2005-2008

		2005	2006	2007	2008	2008/2007
Sprzedaż	mln zł	3 890,7	4 007,6	4 410,5	5 095,8	16%
EBITDA	mln zł	92,5	108,4	113,7	109,6	-4%
Zysk operacyjny	mln zł	75,5	87,0	93,0	83,5	-10%
Zysk netto	mln zł	54,3	63,0	73,7	51,5	-30%
Zysk netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego	mln zł	52,6	62,5	74,4	52,1	-30%
Suma bilansowa	mln zł	1 445,4	1 490,4	2 011,7	2 242,5	11%
Kapitał własny	mln zł	257,4	291,2	406,6	444,4	9%
Cena/zysk (P/E)	kr.	14,2	15,8	15,1	6,6	-56%

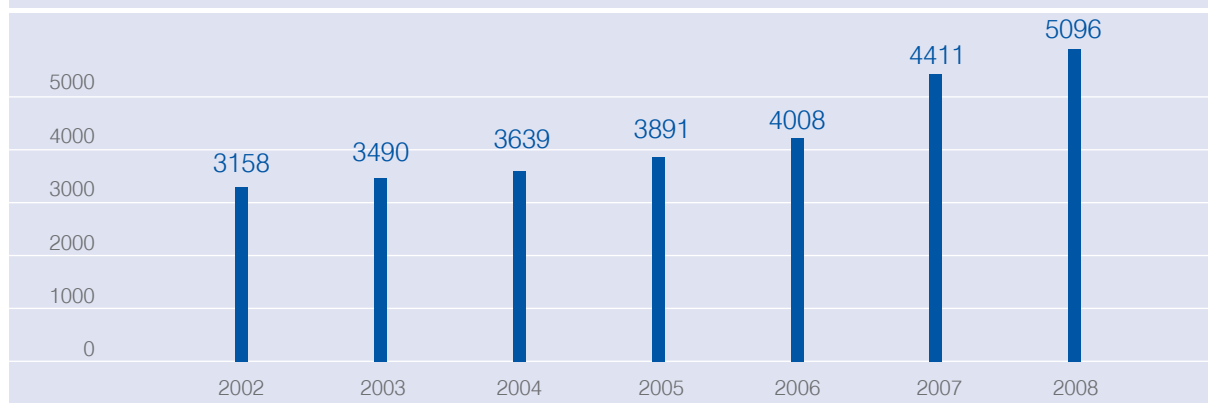
Podstawowe dane dotyczące akcji w latach 2005-2008

		2005	2006	2007	2008	2008/2007
Liczba akcji	szt.	12 361 263	12 450 967	12 588 240	12 528 713	0%
Cena w ostatnim dniu transakcyjnym	zł	60,7	79,5	89,1	27,3	-69%
Najwyższa cena transakcyjna w roku	zł	63,5	90,0	125,4	93,3	-26%
Najniższa cena transakcyjna w roku	zł	47,7	71,8	70,3	23,0	-67%
Zysk na akcję	zł	4,3	5,0	5,9	4,2	-30%
Dywidenda na akcję*	zł	2,2	2,4	2,4*	0,0**	-100%
Kapitalizacja	mln zł	750	990	1 122	342	-70%

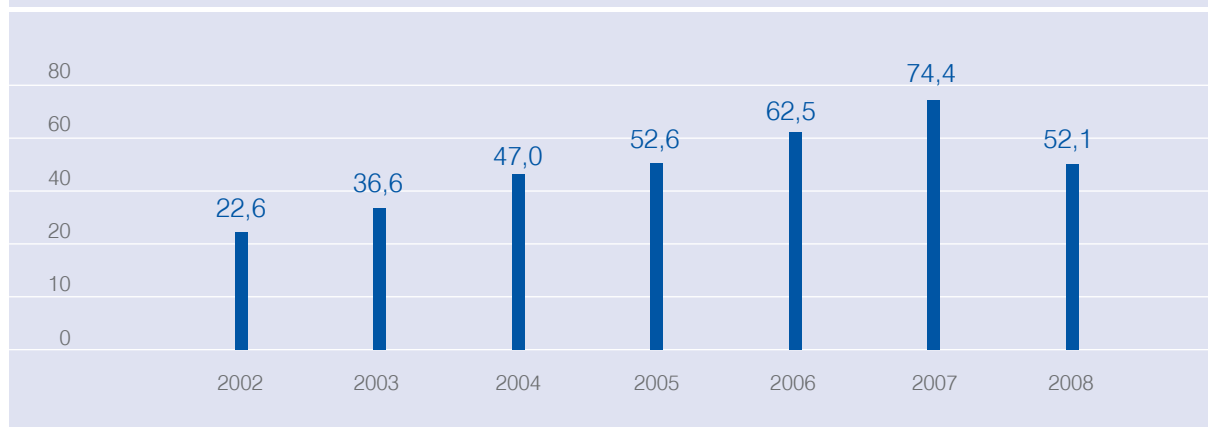
*wypłacona dywidenda 2,40 zł / akcję + buy back (łącznie 2,43 zł / akcję)

**wartość buy back według budżetu 3,89 zł / akcję; wartość rzeczywiście przeprowadzonego skupu 0,58 zł / akcję

Przychody ze sprzedaży w mln zł



Zysk netto jednostki dominującej w mln zł



EPS



Grupa Kapitałowa PGF

Central European Pharmaceutical Distribution	Polska Grupa Farmaceutyczna	PGF Utrica	Pozostałe spółki GK PGF
USŁUGI DLA PACJENTÓW sprzedaż detaliczna i opieka farmaceutyczna	USŁUGI DLA APTEK dystrybucja hurtowa i usługi logistyczne	USŁUGI DLA SZPITALI dystrybucja hurtowa	USŁUGI DLA PRODUCENTÓW i pozostała działalność
DOZ S.A. (spółka operacyjna na rynku polskim - operator sieci aptek „Dbam o zdrowie”)			ePRUF S.A. (operator kart aptecznych)
		PGF Utrica Sp. z o.o. (sprzedaż hurtowa do szpitali w Polsce)	Farm-Serwis Sp. z o.o. (usługi finansowe dla aptek)
UAB NFG (spółka operacyjna na rynku litewskim - operator sieci aptek „Gintarine Vaistine” i „Norfos Vaistine”)	14 spółek regionalnych PGF (sprzedaż hurtowa do aptek w Polsce oraz usługi logistyczne w ramach direct distribution)		BSS S.A. (usługi finansowo-księgowe)
		14 spółek regionalnych PGF (sprzedaż hurtowa do szpitali)	Pharma Partner (usługi dla producentów)
DOZ UK Ltd (spółka operacyjna na rynku brytyjskim - operator aptek „Dbam o zdrowie” w Londynie)			NDS DEPO S.A. (zarządzanie nieruchomościami)
			Bez Recepty Sp. z o.o. (działalność wydawnicza)
Business Support Solution (funkcje wsparcia)			

Polska Grupa Farmaceutyczna S.A. prowadzi działalność w sektorze ochrony zdrowia w Polsce i na Litwie. Domeną aktywności Grupy jest hurtowa i detaliczna dystrybucja farmaceutyków.

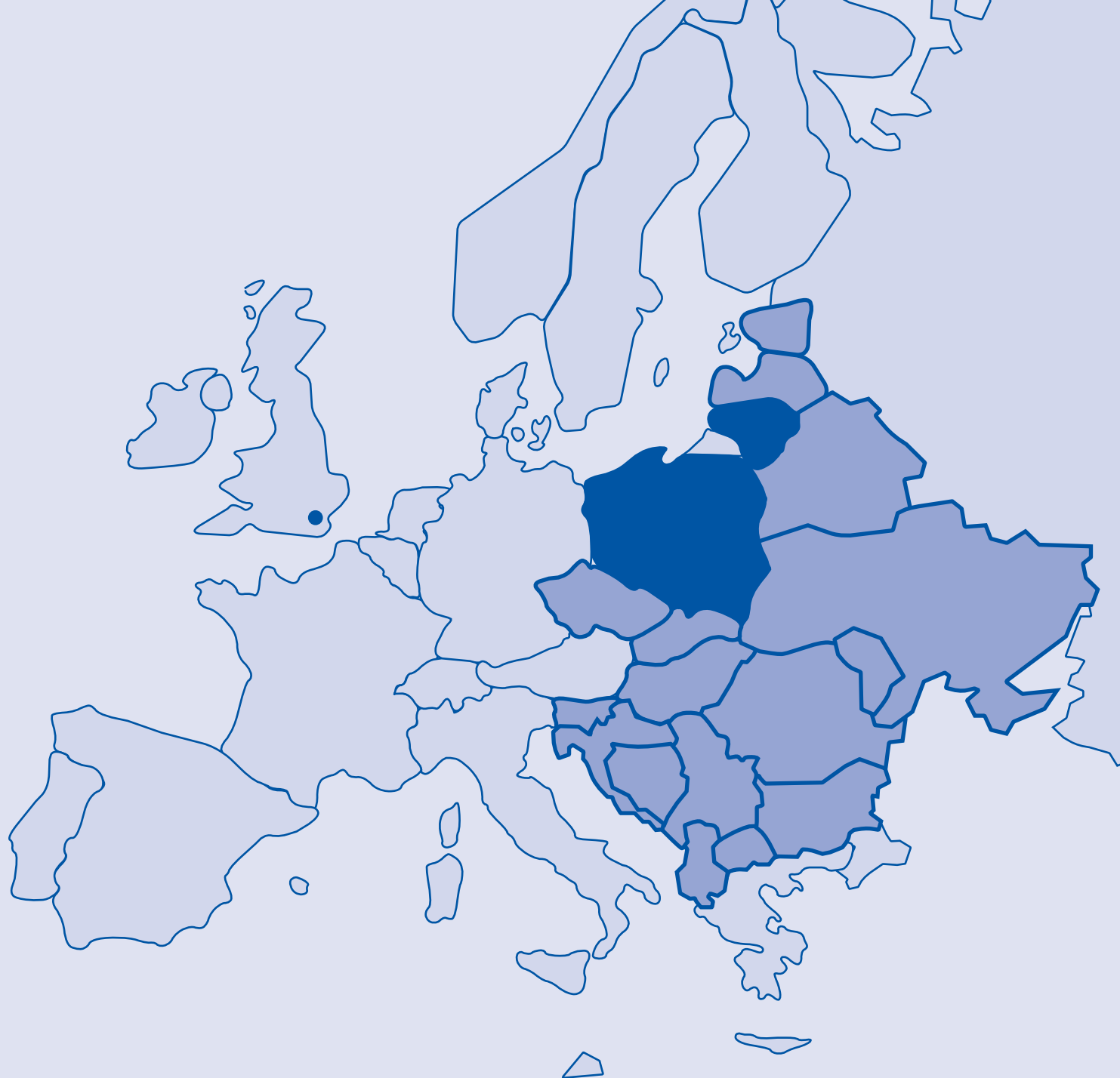
Działalność Grupy koncentruje się w czterech podstawowych segmentach:

- usługi dla pacjentów: sprzedaż detaliczna i opieka farmaceutyczna w sieci 2300 aptek własnych, franczyzowych i partnerskich; działających pod nazwą Apteki „Dbam o zdrowie” w Polsce oraz „Gintarine Vaistine” i „Norfos Vaistine” na Litwie,
- usługi dla aptek: asortyment 25 tys. leków dostarczany do ponad 10 000 aptek z 14 magazynów hurtowych pod marką PGF w Polsce i Limedika na Litwie,
- usługi dla szpitali: dostawy leków i usługi finansowe pod marką Urtica i PGF,
- usługi dla producentów: usługi logistyczne (w tym direct distribution), usługi finansowe, obsługa call center, usługi marketingowe.

Grupa rozwija również usługi wspierające podstawowe segmenty: usługi finansowo-księgowe, zarządzanie należnościami, zarządzanie nieruchomościami.

W 2008 roku przychody Grupy Kapitałowej PGF przekroczyły 5 mld zł. W spółkach Grupy zatrudnionych było blisko 6,4 tys. osób.

Historia Polskiej Grupy Farmaceutycznej sięga 1990 roku. PGF notowana jest na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych od 1998 roku, nieprzerwanie kierowana przez jej założycieli.



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

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

11	Charakterystyka Grupy
14	Historia PGF
16	List Prezesa Zarządu
20	Zarząd PGF
24	Rada Nadzorcza PGF
25	Zasady ładu korporacyjnego
26	Kalendarium 2008 roku
28	PGF na Gieldzie
34	Grupa Kapitałowa PGF
35	Strategia rozwoju
36	Otoczenie prawne
38	Otoczenie rynkowe
41	Usługi dla pacjentów
44	Rynek dystrybucji detalicznej
46	Central European Pharmaceutical Distribution NV
54	Usługi dla aptek
55	Usługi dla aptek
55	Rynek hurtowy w 2008 roku
60	Logistyka
62	Usługi dla szpitali
63	Rynek szpitalny w 2008 roku
64	Usługi dla szpitali
66	Usługi dla producentów
68	Pozostała działalność
70	Informacje dodatkowe
71	Zarządzanie ryzykiem
73	Polityka jakości
74	Pracownicy
76	Spółeczna odpowiedzialność biznesu
79	Charakterystyka wyników finansowych w 2008 roku
79	Dane finansowe
86	Opinia Niezależnego Biegłego Rewidenta
89	Kalendarium finansowe
90	Sprawozdanie finansowe
103	Dane kontaktowe

Charakterystyka grupy



Charakterystyka Grupy

Grupa Kapitałowa PGF

Grupa Kapitałowa PGF jest holdingiem prowadzącym działalność w sektorze ochrony zdrowia na rynkach europejskich ze szczególnym uwzględnieniem Europy Środkowej i Wschodniej. Głównym obszarem działalności Grupy jest dystrybucja farmaceutyków. W skład Grupy Kapitałowej wchodzi ponad sto trzydzieści spółek. Są to podmioty o odrębnej osobowości prawnej, w których udziałowcem większościowym (bezpośrednio lub pośrednio) pozostaje PGF S.A. - spółka matka Grupy Kapitałowej. Cztery główne filary działalności Grupy Kapitałowej PGF to:

- usługi dla pacjentów,
- usługi dla aptek,
- usługi dla szpitali,
- usługi dla producentów,
- pozostała działalność w sektorze ochrony zdrowia.

Usługi dla pacjentów obejmują głównie sprzedaż detaliczną farmaceutyków i dermokosmetyków oraz opiekę farmaceutyczną w aptekach. W 2008 roku w ramach Grupy Kapitałowej utworzona została spółka CEPD NV, odpowiedzialna za rozwój detalicznej dystrybucji farmaceutyków w Europie Środkowej i Wschodniej. Spółka prowadzi działalność poprzez sieć aptek „Dbam o zdrowie” działających w Polsce, pod marką „Gintarine Vaistine” oraz „Norfos Vaistine” na Litwie oraz dwie apteki w Londynie.

Usługi dla aptek związane głównie z dystrybucją hurtową i usługami logistycznymi to najstarszy filar działalności Grupy Kapitałowej PGF. Za ten obszar działalności odpowiedzialnych jest 14 spółek regionalnych PGF, zlokalizowanych w największych miastach Polski.



Usługi dla szpitali - polegające głównie na dystrybucji leków do ośrodków zdrowia - świadczą zarówno spółki regionalne PGF jak i PGF Urtica, spółka powołana specjalnie w tym celu.

Ostatni obszar działalności Grupy Kapitałowej PGF to usługi dla producentów oraz pozostała działalność w sektorze ochrony zdrowia. W ramach Grupy funkcjonuje szereg spółek wyspecjalizowanych w różnych dziedzinach działalności. Są to m.in. Laboratorium Galenowe Olsztyn Sp. z o.o. zajmująca się opracowywaniem i produkcją farmaceutyków oraz Pharmena S.A. odpowiedzialna za wdrażaniem na rynek innowacyjnych kosmetyków leczniczych. Pharmena prowadzi także wielokierunkowe badania naukowe przy współpracy wielu ośrodków medycznych. W Stanach Zjednoczonych oraz Kanadzie prowadzi zaawansowane badania nad innowacyjnym lekiem przeciw miażdżycy.

**Głównymi akcjonariuszami PGF S.A.
są jej założyciele,
obecni Prezes i Wiceprezes Zarządu**

W skład Grupy Kapitałowej wchodzi także spółki wspierające działalność podstawową. Są to spółki celowe, takie jak: Business Support Solution S.A. (świadczenie usług księgowych i prawnych); Farm-Serwis Sp. z o.o. (usługi finansowe, centralna windykacja i monitoring należności); NDS DEPO S.A. i Daruma Sp. z o.o. (zarządzanie nieruchomościami); Pharma Partner Sp. z o.o. i ePRUF S.A. (operator kart aptecznych private label) oraz Bez Recepty Sp. z o.o. (działalność wydawnicza).

Głównymi akcjonariuszami PGF SA (spółki matki Grupy Kapitałowej) są jej założyciele - obecni Prezes i Wiceprezes Zarządu: Jacek Szwańkowski i Zbigniew Molenda. Znaczące pakiety akcji posiadają również działające w Polsce fundusze emerytalne.

Działalność międzynarodowa

Grupa Kapitałowa PGF jest pierwszą polską firmą z branży dystrybucji farmaceutycznej działającą na rynkach zagranicznych. Grupa działa obecnie na terenie Polski i Litwy we wszystkich segmentach rynku (hurtowym, detalicznym i szpitalnym). Ponadto w Wielkiej Brytanii funkcjonują dwie Apteki „Dbam o zdrowie”.

Strategicznym celem Grupy jest osiągnięcie pozycji lidera w Europie Centralnej poprzez konsolidację segmentu detalicznego w krajach regionu. Dla realizacji tego celu w 2008 roku została utworzona w Amsterdamie spółka holdingowa CEPD N.V., która przejęła w zarządzanie wszystkie aktywa Grupy Kapitałowej związane z detaliczną dystrybucją farmaceutyków.

Marka PGF

Marka PGF buduje wizerunek firmy transparentnej, ambitnej i innowacyjnej. Wyróżnieniem działań w 2008 roku był tytuł Spółki Wysokiej Reputacji w Polsce w kategorii: Handel w rankingu PremiumBrand - Spółek Giełdowych. Wyróżnienie zostało przyznane w niezależnym rankingu zorganizowanym przez TNS OBOP i Dom Badawczy Maison wśród inwestorów instytucjonalnych. Potwierdzeniem dobrego wizerunku jest również tytuł „Solidny Pracodawca” w konkursie organizowanym przez Grupę Media Partner. Spółka znalazła się także wśród 20 największych

PGF działa na rynku dystrybucji farmaceutycznej od 19 lat

firm prowadzących najbardziej wiarygodne działania odpowiedzialnego biznesu - wg rankingu „CSR 24/7” sporządzonego na podstawie badań Braun & Partners oraz PKPP Lewiatan. Ugruntowaniem pozycji w czołówce krajowych firm jest drugi „Diament” do Złotej Statuetki Lidera Polskiego Biznesu, nagrody przyznawanej przez Business Center Club.

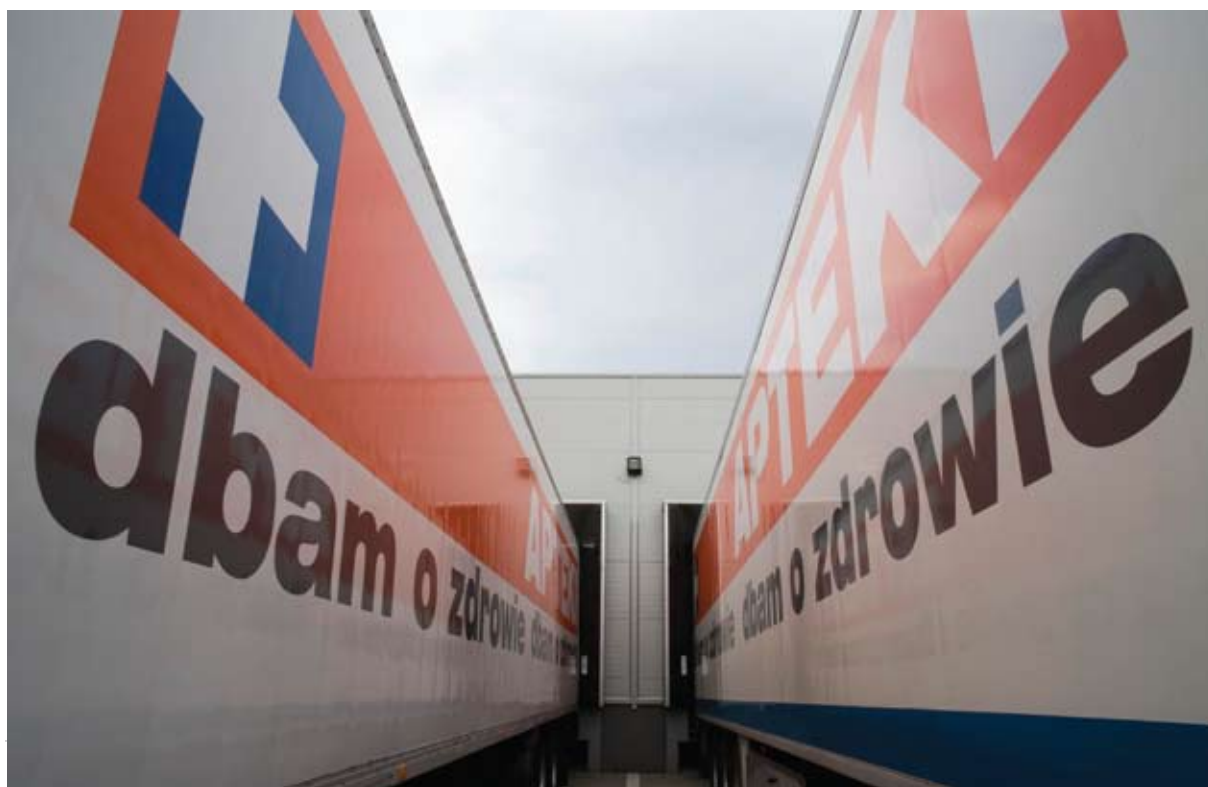
Historia GK PGF

PGF działa na rynku od 19 lat (do 1997 roku pod nazwą Medicines). Początkowo spółka działała jako lokalny, hurtowy dystrybutor farmaceutyków.

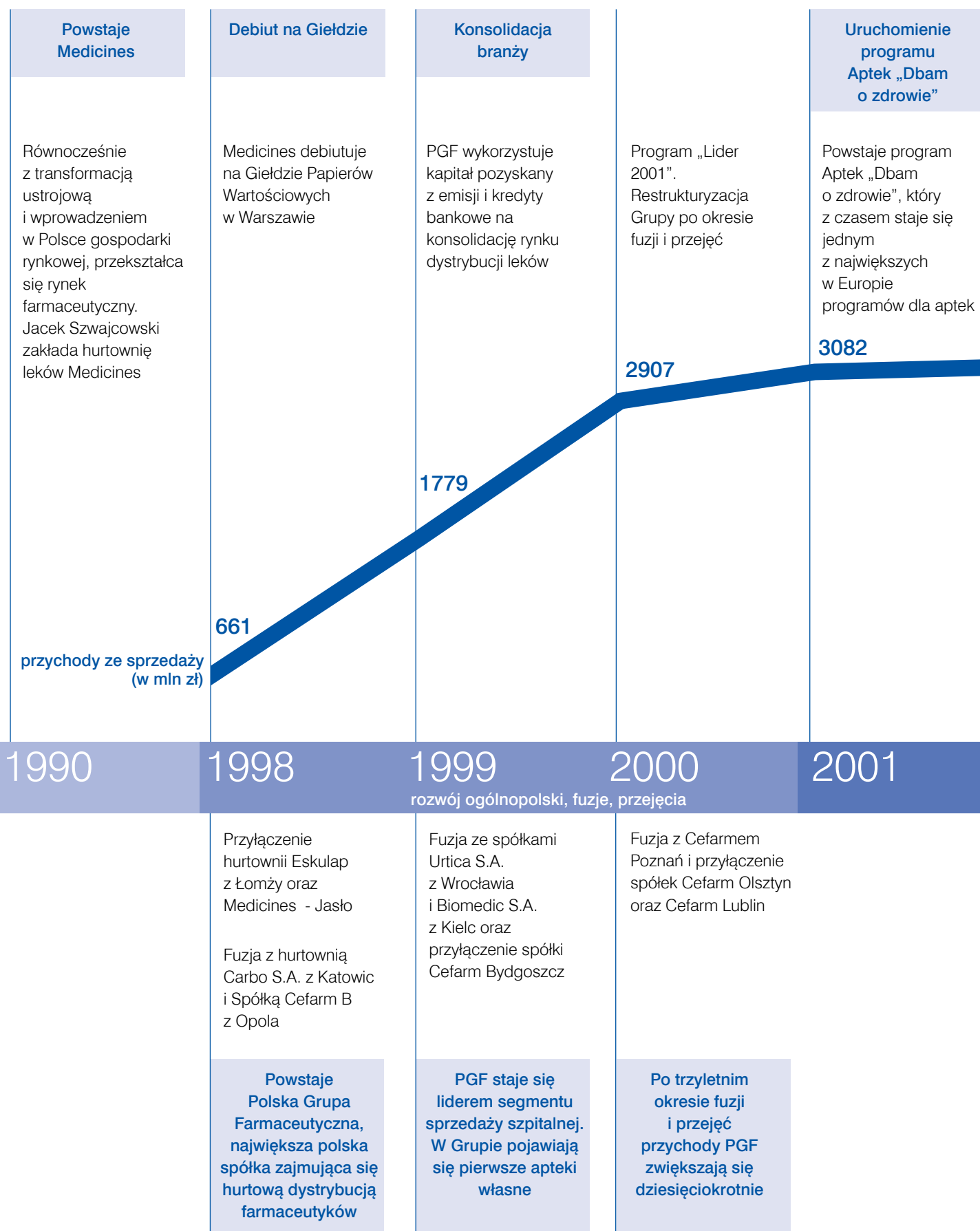
W 1998 roku PGF zadebiutowała na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Uzyskane z emisji środki pozwoliły na intensywny rozwój i konsolidację hurtowego rynku leków. Od tego czasu jest liderem dystrybucji farmaceutyków w Polsce.

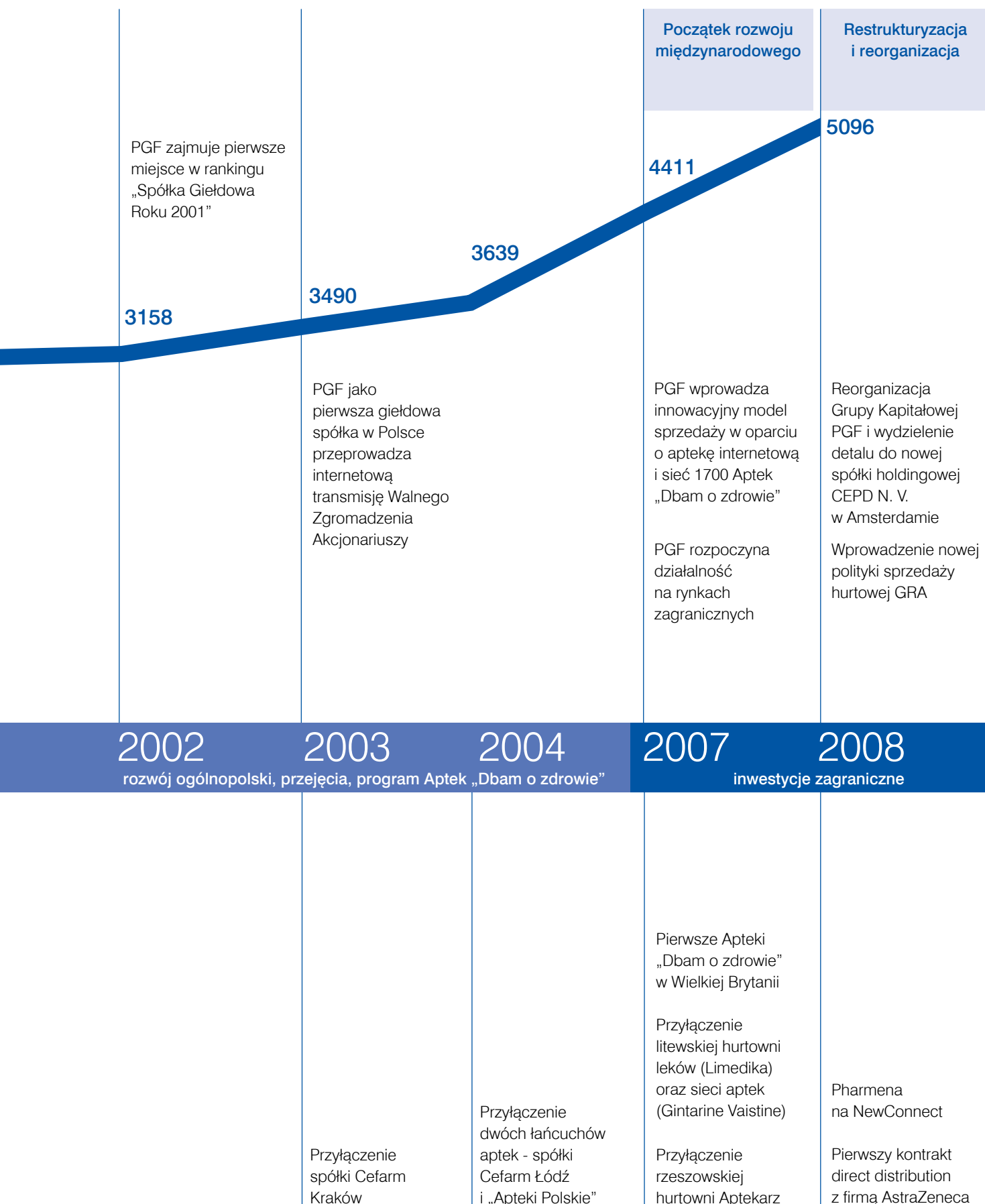
W 2001 roku powstał innowacyjny program lojalnościowy zrzeszający apteki należące do Grupy PGF, franczyzowe i partnerskie, pod jedną wspólną marką „Dbam o zdrowie”. Obecnie program zrzeszający 1 900 aptek należy do jednych z największych programów partnerskich w Europie. Z usług pomarańczowych aptek „Dbam o zdrowie” korzysta ponad pięć milionów Polaków.

W 2008 roku PGF przeszła gruntowną reorganizację przekształcając się w holding spółek operujących w różnych obszarach sektora ochrony zdrowia.



> Historia PGF







Jacek Sz wajcowski

Założyciel
Prezes Zarządu PGF

Szanowni Akcjonariusze,

Minął kolejny rok działalności Polskiej Grupy Farmaceutycznej, podsumowany w przekazywanym Raporcie Rocznym. Przy tej okazji chciałbym podzielić się z Państwem własnymi ocenami tego okresu, jak również postrzeganiem perspektyw na przyszłość.

Grupa Kapitałowa PGF wciąż rozwija swoją działalność. Zrealizowane przychody ze sprzedaży po raz kolejny okazały się rekordowe i przekroczyły poziom 5 mld zł – wzrost w porównaniu do roku 2007 przekroczył 15%. Wynik ten należy uznać za bardzo dobry zwłaszcza w kontekście widocznych już kłopotów gospodarczych związanych z ogólnoswiatowym kryzysem finansowym.

Chciałbym szczególnie podziękować całemu zespołowi PGF za ten wynik. Dzięki codziennej pracy i zaangażowaniu tysięcy osób możemy realizować naszą misję i jednocześnie nieustannie się rozwijać.

Trudne czasy szansą dla najlepszych

Z pełnym przekonaniem mogę powiedzieć, że rok 2008 wykorzystaliśmy dobrze. Nieprzerwanie realizujemy tę samą konsekwentną strategię rozwoju, mając świadomość, że w naszej branży tylko poszerzanie skali działania i zwiększenie efektywności zapewnia utrzymanie silnej pozycji na rynku. Dzięki prowadzeniu właściwej i odpowiedzialnej polityki finansowej uniknęliśmy jednocześnie największych niebezpieczeństw związanych z zawirowaniami na rynku kapitałowym i walutowym, które miały miejsce w drugiej połowie roku.

Z wyprzedzeniem podjęliśmy również trudne decyzje związane z restrukturyzacją Grupy Kapitałowej, w tym optymalizacją wielkości zatrudnienia. Jestem przekonany, że PGF jest więc dobrze przygotowana do działania w trudniejszych czasach, choć również zasadne są oczekiwania, że branża farmaceutyczna nie będzie znacząco dotknięta ogólnoswiatowym kryzysem. Szczególnego znaczenia nabiera również utrzymanie zdolności firmy do generowania zysków i dodatnich przepływów finansowych. W 2008 roku wynik finansowy netto, obniżył się o 30%, jednak działania w zakresie optymalizacji majątku obrotowego sprawiły, że Grupa wygenerowała bardzo znaczące dodatnie przepływy z działalności operacyjnej (blisko 140 mln zł).

Poprawa efektywności działania, a także utrzymanie na wysokim poziomie płynności finansowej jest obecnie jednym z najważniejszych priorytetów dla spółki. 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.

Czas pokazał, że taka konsekwentna strategia jest skuteczna. Potrafimy dostosować się do każdych, zmieniających się warunków i wykorzystać je długofalowo lepiej od konkurencji. Trudne czasy to szansa dla nas, szansa dla najlepszych.

Konsekwentna strategia i innowacyjne rozwiązania

Jestem szczególnie dumny z faktu, że Polska Grupa Farmaceutyczna jest postrzegana jako podmiot, który często inicjuje istotne dla rynku dystrybucji farmaceutycznej zmiany. Mam wewnętrzne przekonanie, że również w minionym roku podjęte przez nas działania będą miały długofalowy i bardzo istotny wpływ na postrzeganie roli nowoczesnej firmy dystrybucyjnej na wymagającym rynku ochrony zdrowia.

Najważniejszą decyzją w tym kierunku było powołanie w marcu 2008 roku spółki zależnej Central European Pharmaceutical Distribution N.V. z siedzibą w Amsterdamie, której głównym celem jest zarządzanie segmentem detalicznym i ekspansją w Europie Środkowej i Wschodniej. Już teraz jesteśmy obecni na Litwie i w Wielkiej Brytanii, a w przypadku poprawy sytuacji na rynku finansowym, jesteśmy przygotowani do kontynuowania ekspansji zagranicznej. Stworzenie i sprawne zarządzanie ponadnarodową siecią detaliczną, w naszym przekonaniu, pozwoli na świadczenie zupełnie nowych usług zarówno dla pacjentów jak i producentów leków.

Jesteśmy również jedną z nielicznych firm, która wygrała przetarg na sprzedaż - direct distribution - produktów firmy AstraZeneca. Jest to dowodem na to, że potrafimy świadczyć usługi najwyższej jakości.

Pacjent jest dla nas najważniejszy

Działalność w branży ochrony zdrowia zobowiązuje do szczególnej troski o klientów. Dostarczamy bowiem produkty, które niejednokrotnie ratują życie, a często przyczyniają się do odzyskania lub zachowania zdrowia.

Z myślą o pacjentach stworzyliśmy portal wiedzy o zdrowiu i aptekę internetową www.doz.pl. Nowa platforma Internetowa, która szybko stała się liderem na rynku usług internetowych, jest częścią programu Apteki „Dbam o zdrowie” (Doz), w którym uczestniczy ponad 1 900 aptek w kraju, a wśród nich najlepsi nasi klienci hurtowi - prywatne apteki. 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. Jako pierwsi w Polsce stworzyliśmy unikatowy model, w którym zamówienie internetowe produktów farmaceutycznych, w bardzo atrakcyjnych cenach, można zrealizować w najbliższej aptece Doz.

Nie zapominamy również o najbardziej potrzebujących pomocy – osobach, które z racji swojego statusu materialnego, nie są w stanie wykupywać leków. Ten ogromny problem społeczny nie jest łatwo rozwiązać, jednak w miarę posiadanych możliwości staramy się wspierać te osoby. Założona w 2007 roku, z inicjatywy aptek Doz Fundacja „Dbam o zdrowie” w całym roku 2008 przeprowadziła szereg akcji pomocy, z której skorzystało już tysiące osób.

Plany na przyszłość

W ocenie naszej strategii niezwykle istotna jest refleksja nad kierunkami rozwoju branży. 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 Środkową.

W najbliższych latach na polski rynek leków będą miały wpływ trzy strategiczne czynniki. Zmieni się struktura wydatków publicznych na ochronę zdrowia. Jest to ważna przesłanka, szczególnie w kontekście niskiego poziomu refundacji kosztów zakupu lekarstw w naszym kraju. Społeczeństwo, coraz bardziej świadome i bogacące się, chociażby jako członek Unii Europejskiej, chętniej inwestuje w swoje zdrowie. Nieuchronne są również zmiany w strukturze demograficznej, które wymuszają 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. 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 branży i spółki, bo jestem pewien, 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



Zbigniew Molenda

Założyciel
Wiceprezes Zarządu PGF
ds. zakupu i dystrybucji

Z Polską Grupą Farmaceutyczną jestem związany od początku jej istnienia. Zajmuję stanowisko wiceprezesa ds. zakupu i dystrybucji.

W 2008 w ramach pionu handlowego zrealizowaliśmy projekty o dużym znaczeniu dla rozwoju strategicznego firmy. Podpisaliśmy umowę w ramach tzw. dystrybucji bezpośredniej, rozszerzyliśmy znacząco zakres usług w ramach prowadzenia składów konsygnacyjnych, w tym na obsługę logistyczną rynku europejskiego. Współpracujemy z producentami w kraju i zagranicą, dzięki czemu PGF dysponuje najszerszym asortymentem produktów na rynku, świadcząc usługi z zakresu m. in. składowania i dystrybucji. Dzięki rozbudowanej bazie logistycznej - 14 regionalnych magazynów - docieramy do dziesięciu tysięcy aptek, a 24 godzinny system pracy umożliwia nam dostarczenie zamówienia do każdej z nich w ciągu kilku godzin.

Zakres mojej odpowiedzialności obejmuje także zarządzanie majątkiem i zapewnienie jakości w Grupie. Jestem

odpowiedzialny za proces wdrażania procedur jakościowych w oddziałach i spółkach hurtowych Grupy, przeprowadzenie audytów jakościowych, zarządzanie ryzykiem i sytuacjami kryzysowymi.

W ramach pionu koordynuję także projekty badań Laboratorium Galenowego w Olsztynie, które oprócz prostych produktów galenowych zajmuje się także wykonywaniem badań analitycznych dla obcych kontrahentów.

Główne zadania zaplanowane do realizacji w 2009 roku to optymalizacja procesów logistycznych, doskonalenie procesu zarządzania nieruchomościami w Grupie, dalsza sprzedaż niewykorzystywanych nieruchomości oraz optymalizacja zasad i procedur związana z ochroną majątku, ruchem samochodowym i osobowym.



Ignacy Przystalski

Wiceprezes Zarządu PGF
ds. sprzedaży i marketingu
Członek Zarządu od 2005

Z firmą związany jestem od 17 lat, a od czterech lat jestem członkiem Zarządu Polskiej Grupy Farmaceutycznej. Jestem odpowiedzialny za sprzedaż hurtową i marketing w Grupie.

Zajmuję się zarządzaniem rynkiem dystrybucji hurtowej (sprzedaż do aptek) poprzez sieć 13 spółek działających w postaci składów konsygnacyjnych na terenie całego kraju.

Do moich głównych obowiązków należy nadzór nad spółkami w zakresie realizowanych przychodów, marży, obniżanie kosztów a w konsekwencji osiągnięcie wyniku. Ponadto jestem odpowiedzialny za sprawne funkcjonowanie spółek w zakresie komunikacji z klientami (doradca klienta, telemarketing, transportu i logistyki) oraz opracowywanie i wdrażanie nowych strategii sprzedaży. Jednym z moich ważniejszych działań jest rozwijanie nowych narzędzi sprzedażowych i ich wykorzystanie w relacjach producent – dystrybutor – apteka tj.: Call Center, sprzedaż

elektroniczna jako sprawne i tanie narzędzie umożliwiające oferowanie niskich cen (eMedicines), targi elektroniczne (efarmtargi) oraz rozwój apteki internetowej.

W 2009 roku, moim głównym priorytetem będą dalsze prace nad rozbudową i ulepszaniem zaproponowanego przez nas nowego modelu polityki handlowej. Mam nadzieję, że uda się nam wypracować wzorcowy - partnerski model współpracy zarówno z naszymi klientami - aptekami jak również z naszymi dostawcami.



Anna Biendara

Wiceprezes Zarządu
ds. finansowych
Członek Zarządu od 1994

Z firmą związana jestem od 1994 roku. Od 1998 roku jestem członkiem Zarządu i wiceprezesem ds. finansowych w Polskiej Grupie Farmaceutycznej.

Zarządzam Centrum Finansowo - Księgowym, które prowadzi obsługę finansowo - księgową oraz kadrowo - płacową spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej PGF. Na dzień dzisiejszy obsługujemy ponad 120 spółek Grupy Kapitałowej.

Podstawowym zadaniem Centrum w zakresie księgowym jest opracowywanie okresowych i rocznych sprawozdań finansowych. W 2008 r. po raz pierwszy opracowaliśmy skonsolidowane sprawozdanie dla Grupy Kapitałowej CEPD NV, utworzonej w marcu 2008 w procesie reorganizacji Grupy PGF. Centrum odpowiada także za zarządzanie płynnością wykorzystując nowoczesne narzędzia, między innymi cash pooling w trzech różnych instytucjach finansowych. Obsługujemy ponad 400 rachunków bankowych i kilka linii kredytowych.

Nasza obsługa kadrowo-płacowa obejmuje kilka tysięcy pracowników. Przygotowywane w Centrum raporty zarządcze (budżety i prognozy finansowe) pomagają menadżerom w bieżącej i przyszłej analizie sytuacji spółek oraz w podejmowaniu decyzji operacyjnych.

Dzięki wykwalifikowanej kadrze, Centrum świadczy wysoką jakość usług. Kilka osób zatrudnionych w Centrum posiada tytuł biegłego rewidenta, a ponad 60% z ok. 300-tu osobowej kadry ma wykształcenie wyższe. Nieustannie trwają prace nad automatyzacją procesów finansowo-księgowych dla sprawniejszej i bardziej efektywnej pracy Centrum.

Rok 2009 będzie rokiem dalszego rozwoju Centrum. Planujemy włączyć do obsługi kolejne spółki oraz rozpocząć sporządzanie sprawozdań skonsolidowanych i raportów zarządczych dla spółek zagranicznych.



Jacek Dauenhauer

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

Pracuję w Polskiej Grupie Farmaceutycznej od 1998 roku, a od dwóch lat pełnię funkcję wiceprezesa Zarządu ds. strategii finansowej i rozwoju.

Z perspektywy stanowiska jakie zajmuję oraz zakresu obowiązków, który z tym się wiąże, rok 2008 mogę ocenić jako trudny, przez który udało się nam przejść w sposób bezpieczny. W ubiegłym roku realizowane były niezwykle istotne projekty w zakresie rozwoju, a najistotniejszy - to wydzielenie struktury detalicznej i powstanie CEPD N.V. Projekt ten stanowi fundament do dalszego rozwoju Grupy PGF w zakresie dystrybucji detalicznej w Polsce i za granicą. Ponadto realizowane były również inne działania w zakresie rozwoju, między innymi przejęcie i integracja Spółki Aptekarz z Rzeszowa.

Nasilenie się objawów ogólnoświatowego kryzysu finansowego w drugiej połowie roku stworzyło nowe otoczenie dla realizacji strategii rozwoju PGF. Grupa dobrze przygotowała się do działania w takich okolicznościach, a jednocześnie uniknęliśmy głównych zagrożeń związanych

z nagłymi zmianami na rynkach finansowych - w tym osłabieniem waluty krajowej. Stało się to dzięki stosowaniu bezpiecznej polityki w zakresie finansowania działalności, którą realizujemy od wielu lat.

W roku 2009 gospodarka krajowa jak i światowa z pewnością będzie wciąż zmagać się z objawami kryzysu, dlatego też podejmowanie właściwych działań w zakresie strategii finansowej i rozwoju będzie miało szczególne znaczenie. Głównym priorytetem w tym roku będzie więc zapewnienie bezpiecznego rozwoju przy szczególnym uwzględnieniu utrzymania dobrej płynności finansowej i zapewnienia Grupie stabilnych źródeł finansowania.

Rada Nadzorcza PGF

Jerzy Leszczyński

Przewodniczący Rady Nadzorczej

Hubert Janiszewski

Wiceprzewodniczący Rady
Nadzorczej

Jan Kalinka

Członek Rady Nadzorczej

Piotr Stefańczyk

Członek Rady Nadzorczej

Maria Pasło-Wiśniewska*

Członek Rady Nadzorczej

Cecylia Teresa Wiśniewska**

Członek Rady Nadzorczej

Komitet Audytu

Piotr Stefańczyk

Jan Kalinka

Komitet Nominacji i Wynagrodzeń

Hubert Janiszewski

Maria Pasło-Wiśniewska*

*Pani Maria Pasło-Wiśniewska sprawowała funkcję Członka Rady Nadzorczej w okresie od 1 stycznia 2008 do 1 kwietnia 2008

**Pani Cecylia Teresa Wiśniewska sprawuje funkcję Członka Rady Nadzorczej od 26 maja 2008

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”.

Wyodrębnienie detalu do holdingu CEPD N.V.

Rozwój PGF w 2008 r.

Styczeń

Nabycie pakietu większościowego w Hurtowni Aptekarz

Aptekarz jest jedną z najsilniejszych hurtowni farmaceutycznych w południowo-wschodniej Polsce. Wartość inwestycji to 27,4 mln zł.

Czerwiec

Oferta prywatna akcji PHARMENA S.A.

Spółka stowarzyszona PGF przeprowadziła emisję akcji w ramach oferty prywatnej. Emisja została objęta niemal w 100% przez instytucje finansowe. Spółka pozyskała 13,6 mln zł dodatkowych funduszy na dalsze finansowanie badań klinicznych w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie nad innowacyjnym lekiem przeciw miażdżycy.

Lipiec

Odkupienie udziałów Skarbu Państwa

PGF skorzystała z prawa pierwokupu udziałów/akcji w spółkach Skarbu Państwa: Cefarmie Kraków oraz Cefarmie Łódź. Transakcje miały na celu uporządkowanie struktury organizacyjno – prawnej Grupy. Łączna wartość inwestycji to 40,3 mln zł.

Wyodrębnienie detalu do holdingu CEPD N.V.

Zarząd i Rada Nadzorcza Polskiej Grupy Farmaceutycznej podjęły decyzje o wydzieleniu do osobnej spółki całości działalności związanej z detaliczną dystrybucją farmaceutyków. W marcu 2008 roku utworzono spółkę Central European Pharmaceutical Distribution N.V. z siedzibą w Amsterdamie, do której trzy miesiące później przeniesione zostały wszystkie aktywa i kompetencje związane z działalnością apteczną, zarówno w Polsce jak i zagranicą. Za główny cel strategiczny CEPD N.V. obrano rozwój międzynarodowej detalicznej sieci sprzedaży farmaceutyków, ze szczególnym uwzględnieniem krajów Europy Środkowej i Wschodniej.



Pierwszy kontrakt direct distribution

Sierpień

Debiut PHARMENA S.A. na NewConnect

PHARMENA zadebiutowała na rynku równoległym GPW. Kurs na otwarciu wzrósł o 15,38%.

Nowy magazyn leków w Bydgoszczy

PGF przeniósł magazyn w Bydgoszczy do nowej hali magazynowej. Pozwoliło to zwiększyć wydajność pracy, zmniejszyć koszty obsługi magazynu oraz skrócić czas przygotowywania przesyłek. Powierzchnia magazynowa budynku wynosi 4.000 m². Wartość inwestycji to 14,3 mln zł.

Wprowadzenie nowej polityki handlowej GRA

PGF wprowadziła nowy system sprzedaży farmaceutyków do aptek w Polsce. System wprowadza mechanizm przenoszenia rabatów produktowych udzielanych przez producentów bezpośrednio na te same produkty sprzedawane w aptekach. Poprzedni system uzależnia wysokość rabatu dla apteki od ogólnej wartości realizowanego obrotu.

Listopad

Pierwszy kontrakt direct distribution

Rozstrzygnięcie przetargu na świadczenie usług agencyjnych w ramach Systemu Sprzedaży Bezpośredniej Astra-Zeneca. PGF jako niezależny dystrybutor pełnić będzie rolę operatora logistycznego, który w imieniu producenta będzie magazynować, dystrybuować i sprzedawać leki bezpośrednio do aptek.



PGF na Giełdzie



Decyzją Komisji Papierów Wartościowych z dnia 4 września 1997 roku akcje spółki Medicines S.A. (wówczas jeszcze spółka funkcjonowała pod tą nazwą) uzyskały zgodę na wprowadzenie do publicznego obrotu. Pierwsze notowania akcji na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie miały miejsce 17 lutego 1998 roku. Obrót akcjami odbywa się na rynku podstawowym GPW w systemie notowań ciągłych. Akcje PGF przez większość 2008 roku wchodziły w skład indeksu mWIG40, natomiast od 19 grudnia są notowane w ramach indeksu sWIG80.

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 czyli 32% udział posiadają krajowe fundusze emerytalne. Założyciele z udziałem 24% stanowią drugą grupę właścicieli. Trzecim co do wartości jest akcjonariuszem są instytucje zagraniczne. Znaczący udział posiadają także TFI oraz inne instytucje krajowe.

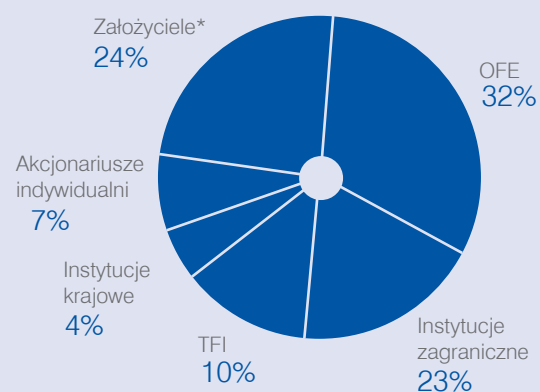
Free float

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.

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 dwóch założycieli firmy, Jacka Szwejcowskiego oraz Zbigniewa Molendy, którzy łącznie z kontrolowaną przez siebie spółką KIPF sp. z o.o. mają blisko 51% głosów na walnym zgromadzeniu..

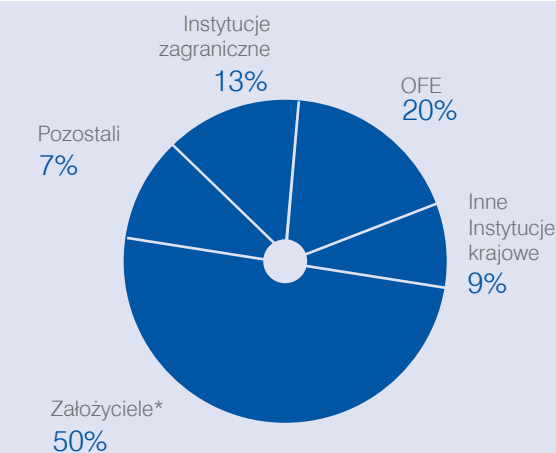
Struktura akcjonariatu



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

wg. stanu na dzień 31 grudnia 2008 roku

Struktura głosów na WZA



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

wg. stanu na dzień 31 grudnia 2008 roku

Kody PGF w serwisach informacyjnych:

Reuters:
MDIC.WA

Bloomberg:
PGF PW

GPW w Warszawie:
PGF

Akcjonariusze posiadający ponad 5% głosów na WZA

Nazwa podmiotu posiadającego ponad 5% głosów na WZA	Liczba posiadanych akcji	Udział w kapitale akcyjnym	Liczba posiadanych głosów	Udział głosów na WZA
Jacek Sz wajcowski	1 294 880	10,28%	5 961 680	30,29%
Zbigniew Molenda	704 019	5,59%	3 037 219	15,43%
KIPF Sp. z o.o.	919 887	7,31%	919 887	4,67%
ING NN Polska OFE	989 001	7,85%	989 001	5,02%
Artio Global Management LLC	1 111 869	8,83%	1 111 869	5,65%

Jacek Sz wajcowski

– 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 Sz wajcowskiego i Zbigniewa Molendy, w której są jedynymi udziałowcami

ING OFE

– jeden z wiodących polskich funduszy emerytalnych

Artio Global Management LLC

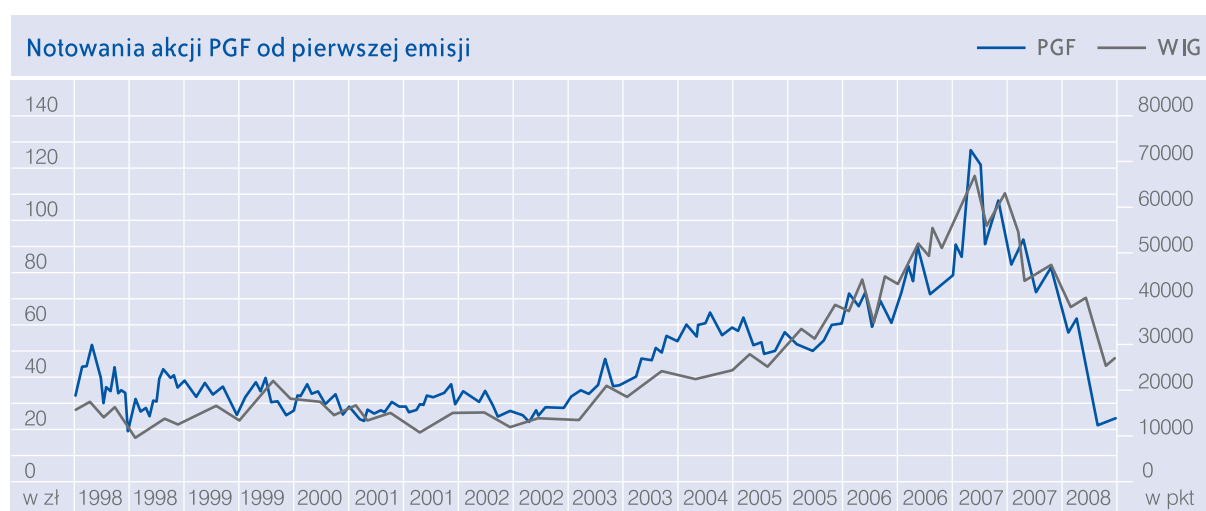
– spółka zajmująca się zarządzaniem aktywami finansowymi, wchodząca w skład grupy Julius Baer Group – wiodącej sz wajcarskiej firmy operującej w zakresie *private banking* i *asset management*.

Akcje PGF nie oparły się globalnej recesji

Notowania akcji

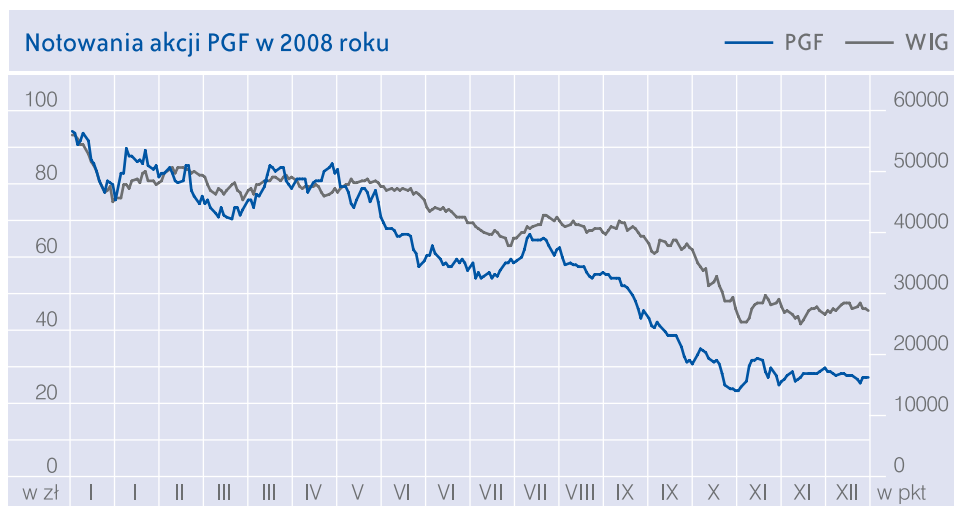
Akcje PGF nie oparły się globalnym spadkom na giełdach wywołanym kryzysem finansowym. W ciągu 2008 roku kurs akcji PGF na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie zachowywał się podobnie do całego rynku

giełdowego. Pierwsza połowa 2008 roku to utrzymujący się trend spadkowy, który po krótkiej przerwie doprowadził do dalszych spadków w drugiej połowie roku sprowadzając kurs akcji w okolice historycznych minimów.



Na ostatniej sesji giełdowej w 2008 roku cena akcji PGF ukształtowała się na poziomie 27,4 zł i była o 70% niższa w stosunku do ceny z ostatniego dnia 2007 roku. W oce-

nie Zarządu tak wysokie spadki nie były uzasadnione sytuacją ekonomiczną spółki. W tym okresie przychody wzrosły znacząco, przy utrzymaniu dodatknej rentowności.



Podstawowe dane dotyczące akcji w latach 2005-2008

		2005	2006	2007	2008	2008/2007
Liczba akcji	szt.	12 361 263	12 450 967	12 588 240	12 528 713	0%
Cena w ostatnim dniu transakcyjnym	zł	60,7	79,5	89,1	27,3	-69%
Najwyższa cena transakcyjna w roku	zł	63,5	90,0	125,4	93,3	-26%
Najniższa cena transakcyjna w roku	zł	47,7	71,8	70,3	23,0	-67%
Zysk na akcję	zł	4,3	5,0	5,9	4,2	-30%
Dywidenda na akcję*	zł	2,2	2,4	2,4*	0,0**	-100%
Kapitalizacja	mln zł	750	990	1 122	342	-70%

* wypłacona dywidenda 2,40zł/akcję + buy back

** wartość buy back według budżetu; wartość rzeczywiście przeprowadzonego skupu 0,58 zł/akcję

Kapitalizacja PGF w mln zł



Źródło: GPW

Wybrane dane transakcji sesyjnych na akcjach PGF w 2008 roku

- średni wolumen wyniósł 10 134 akcje
- średnia liczba transakcji wyniosła 35
- udział w obrotach indeksu WIG wyniósł 0,09%
- łączna wartość obrotów wyniosła 294,34 mln zł

PGF regularnie generuje dodatnie przepływy operacyjne co pozwala z jednej strony inwestować wypracowane środki a z drugiej wypłacać dywidendę. Polityka dzielenia się zyskiem odzwierciedla dążenia spółki do maksymalnie efektywnego wykorzystania kapitału akcjonariuszy. PGF dzieli się zyskiem z akcjonariuszami nieprzerwanie od 6 lat.

Skup akcji

PGF realizuje politykę dzielenia się zyskiem z akcjonariuszami. W poprzednich latach część zysku wypłacano w postaci dywidendy. W ostatnim roku zmieniono formułę podziału zysku. 19 czerwca 2008 roku Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy PGF podjęło uchwałę o przeznaczeniu części zysku osiągniętego w 2007 roku na skup akcji własnych. Upoważniono Zarząd Spółki do nabycia akcji własnych o łącznej liczbie nie przekraczającej 10 % wszystkich akcji Spółki. Na zakup akcji własnych określono kwotę nie większą niż 49 mln zł. W 2008 roku skupiono 127.339 akcji na co przeznaczono 7,3 mln 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 2008 roku przedstawiciele Zarządu 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 PGF spotkali się z inwestorami indywidualnymi na Konferencji WallStreet organizowanej przez Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych.

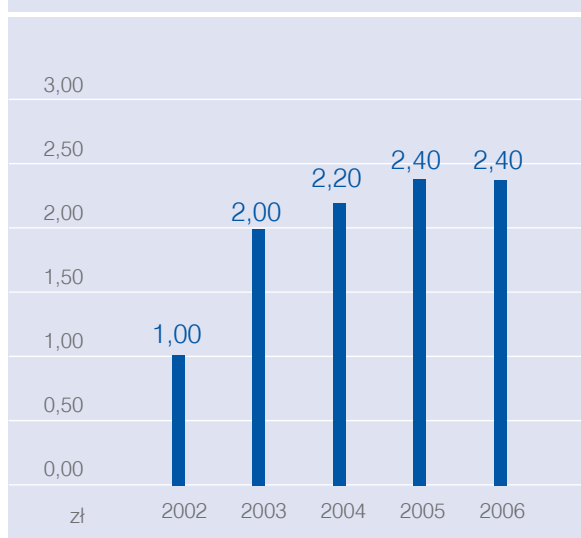
W 2003 roku PGF jako pierwsza giełdowa spółka w Polsce przeprowadziła transmisję Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy przez Internet. Od tego czasu Grupa co roku relacjonuje obrady WZA za pośrednictwem sieci. Nagrania z WZA dostępne są na stronie www.pgf.com.pl.

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



Osiąganie długofalowych celów jest możliwe tylko dzięki czytelnej strategii. Od wielu lat strategia PGF konsekwentnie dąży do stworzenia platformy w najefektywniejszy sposób łączącej wszystkich uczestników sektora ochrony zdrowia. Począwszy od współpracy z producentami do kontaktów z pacjentami tworzone i rozwijane są narzędzia, które usprawnią procesy. Głównym filarem tej strategii jest sieć Aptek „Dbam o zdrowie”.

Strategia grupy PGF

Rozwój organiczny w sektorze ochrony zdrowia

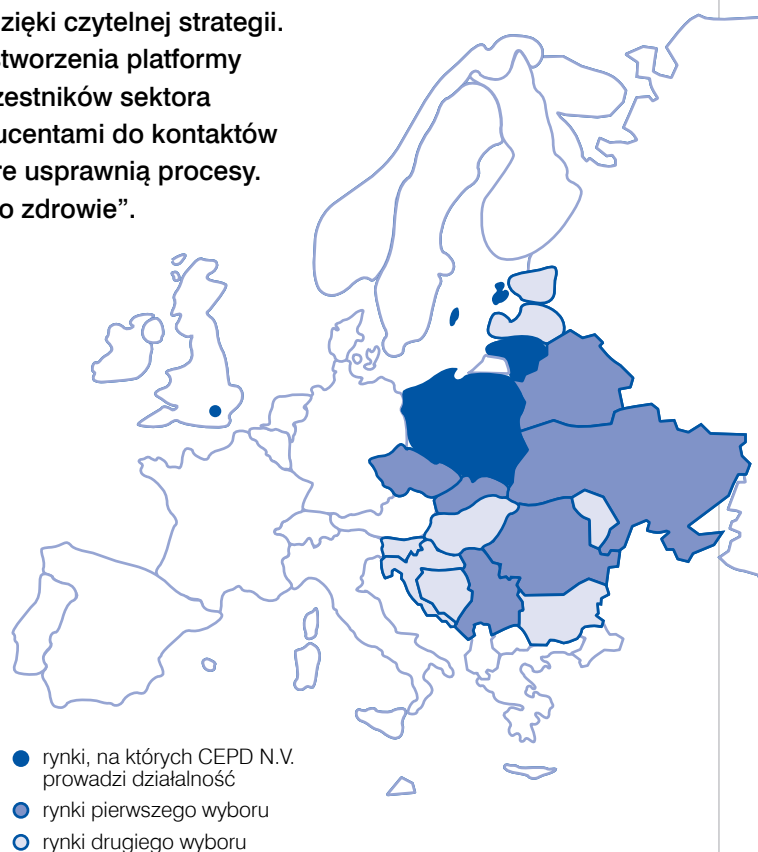
Branża farmaceutyczna postrzegana jest jako branża defensywna. Mniej wrażliwa na skutki spowolnienia gospodarczego niż inne sektory gospodarki. Starzenie się społeczeństwa przekłada się na coraz większe potrzeby medyczne. Coraz więcej osób choruje na przewlekłe dolegliwości, które zwiększają długoterminowe zapotrzebowanie na terapie. Nowe, dotąd nieznanne choroby, urbanizacja i wzmożona mobilność przyczyniają się do rozpowszechniania się na świecie nowych patogenów. Jednocześnie pojawienie się nowych leków, rosnąca zażyłość społeczeństwa oraz przykładanie coraz większej wagi do zdrowia sprawiają, że wartość rynku leków z roku na rok wzrasta. Celem PGF jest elastyczne dostosowanie się do potrzeb uczestników rynku i budowanie wartości firmy w oparciu o poprawę jakości opieki zdrowotnej.

Od 19 lat Polska Grupa Farmaceutyczna wyznacza kierunki 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.

Strategia fuzji i przejęć w Europie Centralnej

Zwiększanie sprzedaży realizujemy nie tylko przez wzrost organiczny, ale również przez konsekwentną konsolidację rynku dystrybucji. Dzięki temu osiągamy ponadprzeciętne wyniki na bardzo konkurencyjnym rynku leków w Polsce i za granicą. Doświadczona kadra Spółki jest przygotowana do kolejnego etapu rozwoju działalności międzynarodowej.

Głównym celem strategicznym Grupy jest rozwój detalicznej sieci sprzedaży farmaceutyków w Europie. Dla realizacji tego celu w 2008 roku została utworzona w Amsterdamie spółka holdingowa CEPD N.V. konsolidująca segment detaliczny Grupy PGF.



W nadchodzących latach spółka zamierza skoncentrować swoje działania na trzech podstawowych obszarach:

- dalszy rozwój na rynkach, na których już obecnie prowadzi działalność,
- ekspansja międzynarodowa na wybranych rynkach Europy Środkowej i Wschodniej,
- uzyskanie znaczących synergii wynikających z efektu skali.

Platforma współpracy PGF z partnerami biznesowymi

Rynek farmaceutyczny podlega ciągłym zmianom. Strategia rozwoju Polskiej Grupy Farmaceutycznej polega na stałym poszerzaniu gamy usług wspierających uczestników rynku. Rozwiązania proponowane przez PGF dążą do uproszczenia relacji pomiędzy wszystkimi podmiotami sektora – począwszy od producenta leków, poprzez apteki i szpitale, a skończywszy na pacjencie. Dzięki naszym usługom, podmioty współpracujące z Grupą będą mogły rozwijać się szybciej i bezpieczniej, a pacjenci razem z lekami otrzymają najwyższej jakości usługi.

Obrót lekami, jako szczególnie ważny z punktu widzenia zdrowia i bezpieczeństwa społecznego podlega wielostronnym regulacjom. W 2008 roku zostały wprowadzone dwie ważne zmiany w otoczeniu prawnym PGF. Wprowadzono przepisy regulujące sprzedaż wysyłkową leków i reklamę aptek.

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 kwestie:

- dopuszczania do obrotu produktów leczniczych,
- wytwarzania i importu produktów leczniczych,
- reklamy produktów leczniczych,
- obrotu produktami leczniczymi,
- wydawania zezwoleń na prowadzenie hurtowni farmaceutycznych i aptek,
- kontroli przez Państwową Inspekcję Farmaceutyczną przestrzegania przepisów ustawy,

Zasady refundacji produktów leczniczych regulują przepisy ustawy z dnia 27 sierpnia 2004 roku o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych.

Zasady ustalania cen urzędowych na niektóre produkty lecznicze regulują przepisy ustawy z dnia 5 lipca 2001 roku o cenach.

Polityka refundacji leków przez państwo

Okolo 50% wartości leków sprzedawanych w aptecce 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, która wraz z rozporządzeniami wykonawczymi określa 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 wskazaną w rozporządzeniu, 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 cenę ich sprzedaży.

Zmiany w otoczeniu regulacyjnym w 2008 roku

2 maja 2008 roku weszło w życie rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 14 marca 2008 roku w sprawie warunków wysyłkowej sprzedaży produktów leczniczych wydawanych bez przepisu lekarza. Rozporządzenie to ustanawia rygorystyczne warunki prowadzenia działalności w zakresie sprzedaży produktów leczniczych wydawanych bez przepisu lekarza za pośrednictwem stron internetowych.

28 listopada 2008 roku weszło w życie rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 21 listopada 2008 roku w sprawie reklamy produktów leczniczych. Rozporządzenie to zastępuje uprzednio obowiązujące rozporządzenie, wprowadzając zmiany zaostrzające warunki dopuszczalności reklamy produktów leczniczych.

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. Na Litwie nie funkcjonują regulacje ograniczające liczbę aptek będących własnością jednego właściciela. Nie ma też prawnych ograniczeń dotyczących lokalizacji i ilości punktów sprzedaży. 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: w roku 2008 zmieniono niektóre regulacje prawne:
 - pięcioprocentowy VAT na leki refundowane będzie obowiązywał tylko do końca czerwca 2009 roku, po tej dacie będzie obowiązywała powszechna stawka dziewiętnastoprocentowa VAT,
 - od 16 czerwca 2009 roku niektóre specyfiki witaminowe (food supplement) stracą status medyczny i będą mogły być sprzedawane poza aptekami, jak artykuły spożywcze.

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.

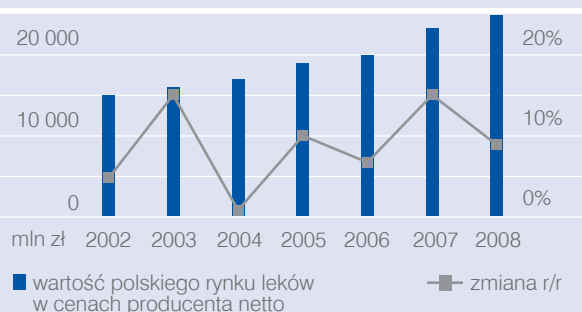
Rynek farmaceutyczny w Polsce

Rynek sprzedaży leków możemy podzielić na segment apteczny i szpitalny. 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.

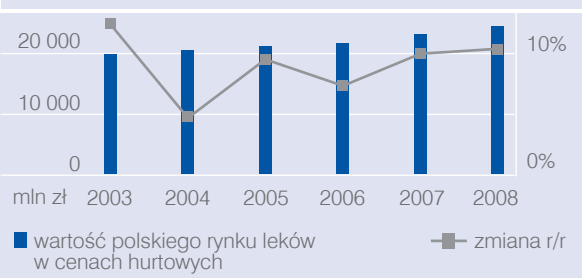
Rynek farmaceutyczny ze względu na specyfikę regulacji popytu i podaży jest stosunkowo niezależny od trendów gospodarczych. W 2008 roku wartość sprzedaży leków z aptek do pacjentów wzrosła o 11,4% – do poziomu 24,1 mld zł. Mimo to średnie roczne wydatki na leki przypadające na jednego mieszkańca w Polsce nadal są zdecydowanie niższe niż w pozostałych krajach europejskich. Jest to spowodowane jednymi z najniższych w Europie cenami leków w cenach producenta i niskim poziomem refundacji. Jak prognozują eksperci, w najbliższych latach wartość rynku będzie się zwiększała rocznie o około 6%. Wzrost rynku w Polsce będzie związany z takimi czynnikami jak:

Polski rynek leków w cenach producenta netto



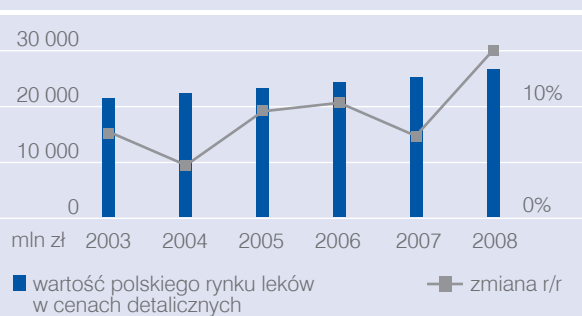
Źródło: IMS Health

Polski rynek leków w cenach hurtowych



Źródło: IMS Health

Polski rynek leków w cenach detalicznych



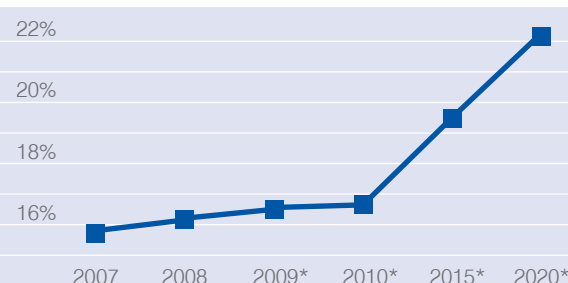
Źródło: IMS Health

Rynek dystrybucji farmaceutycznej jest uznawany za branżę defensywną

Wielkość populacji powyżej 60/65 roku życia

Odsetek populacji powyżej 60/65 roku życia ma bezpośredni wpływ na liczbę wydawanych recept, a tym samym na dynamikę wzrostu rynku farmaceutycznego. Wzrost liczby osób w tej grupie wiekowej jest jednym z głównych czynników napędzających światowy rynek farmaceutyczny. W ciągu najbliższych lat co piąty Polak będzie miał więcej niż 60 lat, co będzie wpływać pozytywnie na rozwój rynku leków. Należy spodziewać się dalszego wzrostu odsetka ludzi starszych. W 2030 roku osoby w wieku emerytalnym będą stanowiły ponad 25% społeczeństwa Polski (16,3% w 2008 roku).

Prognoza udziału ludności powyżej 60/65 roku życia w społeczeństwie Polski



Źródło: GUS
* prognoza

Korelacja z PKB

Rynek dystrybucji farmaceutyków jest uznawany za branżę defensywną. Bardziej, niż inne sektory, odporną na spowolnienie gospodarcze. Sprzedaż farmaceutyków opiera się w głównym stopniu na sprzedaży dóbr pierwszej potrzeby, produktów ratujących zdrowie i życie. W obliczu kryzysu możliwy jest spadek sprzedaży produktów OTC i kosmetyków. Mimo tych zmian spodziewany jest wzrost rynku farmaceutycznego na poziomie znacznie przewyższającym wzrosty w innych sektorach gospodarki.

PKB i dynamika wzrostu rynku aptecznego

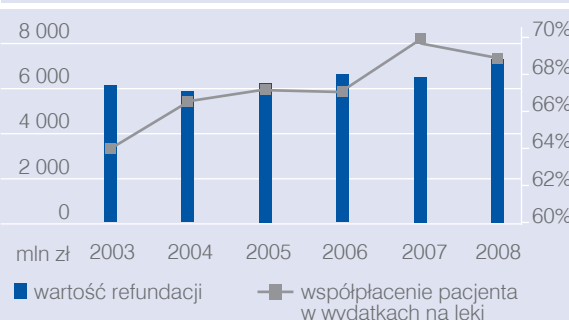


Źródło: GUS, World Bank, PharmaExpert

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. Na tak niski poziom wydatków ma wpływ niedoskonały system opieki zdrowotnej wraz z niewystarczającymi środkami z budżetu państwa przeznaczanymi na ochronę zdrowia. Wartość refundacji wyniosła w 2008 roku 7,47 mld zł i wzrosła o 14,58% w stosunku do roku poprzedniego. Polski pacjent pokrywa ok. 67% wydatków na leki refundowane w stosunku do wartości sprzedaży tych leków.

Refundacja leków w Polsce



Źródło: PharmaExpert

Rynek farmaceutyczny na Litwie

Rynek farmaceutyczny krajów bałtyckich należy do najszybciej rosnących w Europie. Litwa zanotowała w 2008 roku rekordowy wzrost rynku o 8%, do poziomu 436 mln euro (nie licząc sprzedaży w przetargach do szpitali). Jednakże wzrost rynku w ciągu najbliższych lat będzie zagrożony z powodu wyraźnego kryzysu. Prognozowany znaczący spadek PKB o co najmniej 10% i sprzedaży FMCG w 2009 roku w stosunku do 2008 roku przełoży się na wyniki osiągane przez rynek farmaceutyków.

Litewski rynek, mimo corocznych przyrostów obrotów, w porównaniu do średniej europejskiej jest na niskim poziomie. W 2008 roku średnie wydatki na leki wzrosły do 120 euro (110 euro w 2007 roku) na osobę a wartość litewskiego rynku farmaceutycznego osiągnęła 436 mln euro. Wzrost ten był możliwy głównie dzięki wzrastającej sile nabywczej społeczeństwa, rosnącemu poziomowi refundacji leków i niskiemu udziałowi leków generycznych w strukturze asortymentu wykorzystywanych leków. Istotne znaczenie miała także wyższa konsumpcja leków zaawansowanych (wyższej generacji), o wyższych cenach.

W najbliższych latach należy spodziewać się działań rządu zmierzających do obniżenia poziomu refundacji, mniejszego udziału leków o wyższej generacji oraz konsolidacji rynku, spowodowanego kłopotami płynnościami niektórych sieci. Najważniejszymi czynnikami wpływającymi na zmiany rynku w 2009 będą:

- prognozowany spadek PKB i rosnące bezrobocie,
- niekorzystne rozwiązania podatkowe – zmiana pięcioprocentowego VAT na leki na dziewiętnastoprocentowy, zgodny z poziomem ogólnego VAT,
- zmniejszenie udziału asortymentu leków OTC w rynku.

Korzystne elementy wpływające na rynek to:

- dalsze ograniczenie sprzedaży tanich leków przychodzących z dawnych krajów Wspólnoty Niepodległych Państw (wygasła rejestracja leku lub nieodpowiednie standardy GMP),
- wykorzystanie możliwości importu równoległego,
- coraz dłuższa średnia życia.

Usługi Dla Pacjentów





Maria Wiśniewska

Prezes Zarządu CEPD N.V.

Jest mi bardzo miło zwrócić się do Państwa – Akcjonariuszy Polskiej Grupy Farmaceutycznej SA - po raz pierwszy jako prezes Central European Pharmaceutical Distribution N.V. (CEPD NV), spółki odpowiedzialnej za rozwój dystrybucji na detalicznym rynku farmaceutycznym.

Rok 2008 był pierwszym rokiem nowej strategii ekspansji międzynarodowej. Początkiem jej realizacji był podział PGF S.A. na część hurtową i detaliczną. W konsekwencji PGF S.A. działać będzie na rynku dystrybucji hurtowej w Polsce, natomiast CEPD N.V. rozwijać będzie działalność na rynku aptecznym w Polsce i w Europie Środkowo-Wschodniej.

CEPD N.V. jest międzynarodowym holdingiem zarządzającym aptekami na poszczególnych rynkach krajowych za pośrednictwem lokalnych spółek operacyjnych. Już na starcie działalności - w wyniku przejęcia z PGF S.A.

wszystkich aktywów związanych z biznesem aptecznym - jesteśmy obecni na rynku polskim, litewskim i brytyjskim.

Po skutecznym przeprowadzeniu podziału PGF S.A. od lipca 2008 roku, CEPD N.V. przejął odpowiedzialność za zarządzanie posiadaną siecią aptek oraz rozpoczął proces podwyższenia kapitału, dzięki któremu realizować będzie zaplanowaną ekspansję na rynki zagraniczne.

Rozumiejąc coraz lepiej oczekiwania pacjentów, rozpoczęliśmy wewnętrzną restrukturyzację wszystkich naszych spółek operacyjnych tak, aby jak najszybciej zaoferować naszym klientom wysokiej jakości obsługę farmaceutyczną i atrakcyjny cenowo asortyment leków oraz preparatów dostępnych w naszych aptekach. Sprzyjać to będzie również długofalowemu wzrostowi wartości firmy dla akcjonariuszy oraz dobrym perspektywom rozwoju dla naszych pracowników.

Działania zapoczątkowane w lipcu przynoszą już dziś rezultaty finansowe. Zysk netto z działalności na rynku detalicznym na koniec 2008 roku był o 207% wyższy niż w roku poprzednim, a nasze apteki we wszystkich krajach umocniły swoją pozycję rynkową.

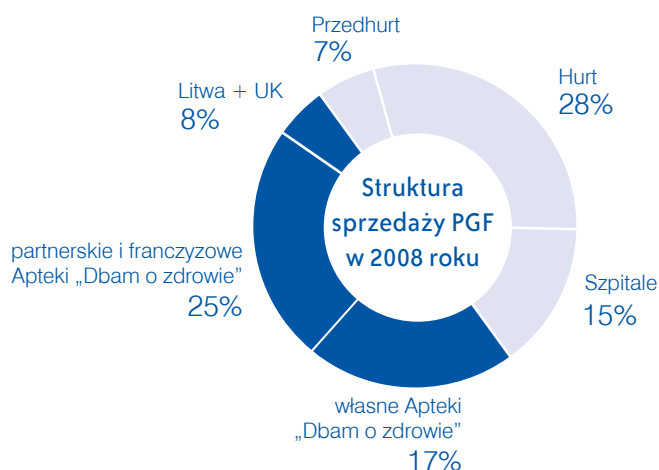
W ubiegłym roku Holding CEPD N.V. przygotował się do podwyższenia kapitału poprzez zaoferowanie do 49% udziału w kapitale akcyjnym nowych akcji inwestorom finansowym.

Rozpoczęte późną jesienią rozmowy z inwestorami zostały w obliczu rozwijającego się kryzysu na rynkach finansowych spowolnione. Są jednak cały czas kontynuowane i mam nadzieję, że zakończą się sukcesem w tym roku. Pozwoli to na finalizację akwizycji i dalszy rozwój sieci aptek na wybranych rynkach europejskich. Negocjacje z właścicielami tych sieci są prowadzone tak, aby środki

z podwyższonego kapitału mogły być niezwłocznie dobrze zainwestowane.

Pomimo kryzysu, który dotknął wiele branż, rynek farmaceutyczny ma dobre perspektywy rozwoju. Wierzę, że konsekwentna realizacja przyjętych planów na rynkach, na których już dziś jesteśmy obecni oraz przemyślana ekspansja na nowe rynki, zapewni wszystkim akcjonariuszom oczekiwany wzrost.

Dziękując wszystkim za dotychczasową dobrą pracę życzę równie udanych nadchodzących lat i pozostaję z wyrazami szacunku.

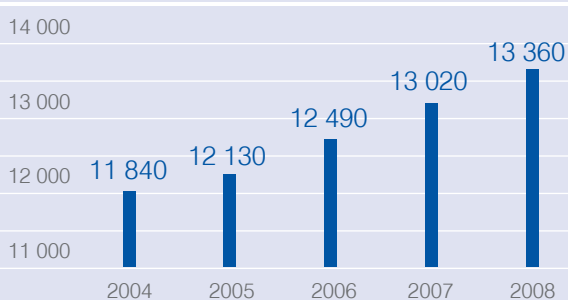


Rynek dystrybucji detalicznej

Liczba aptek

Rok 2008 był kolejnym, w którym odnotowano wzrost liczby aptek działających w Polsce (o 4,3% r/r). Tym samym polski rynek utrzymał się w europejskiej czołówce pod względem zagęszczenia sieci aptek. Na jedną placówkę przypada obecnie średnio około 2800 osób. Takie warunki rynkowe niewątpliwie znacząco utrudniają efektywne prowadzenie działalności biznesowej. Obok stałego wzrostu konkurencji na polskim rynku obserwowane jest również zjawisko konsolidacji, która w długiej perspektywie będzie prowadzić do poprawy jakości usług oraz obniżenia cen leków.

Liczba aptek w Polsce



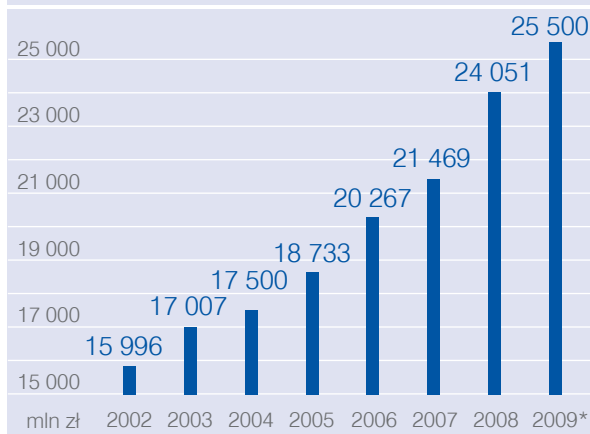
Źródło: PharmaExpert

Sprzedaż

Rynek apteczny odnotował w ubiegłym roku najwyższy od 7 lat wzrost sprzedaży. Wartość rynku farmaceutyków zwiększyła się w 2008 roku o 11,4% osiągając poziom 24,1 mld złotych.

Główną przyczyną tak znaczącego wzrostu sprzedaży był stale rosnący udział sprzedaży preparatów OTC. Wyraźny wzrost udziału sprzedaży odręcznej, która rośnie w tempie dwucyfrowym, obserwowany jest konsekwentnie od kilku lat. Jest to zjawisko pozytywne z punktu widzenia aptek, gdyż wpływa ono w sposób bezpośredni na wzrost średniej marży, która w przypadku preparatów OTC regulowana jest zasadami wolnorynkowymi. Odpowiedzią na zmianę preferencji zakupowych klientów jest przebudowa aptek i zwiększająca się ilość placówek samoobsługowych.

Wartość polskiego rynku leków w cenach detalicznych



Źródło: PharmaExpert

* prognoza

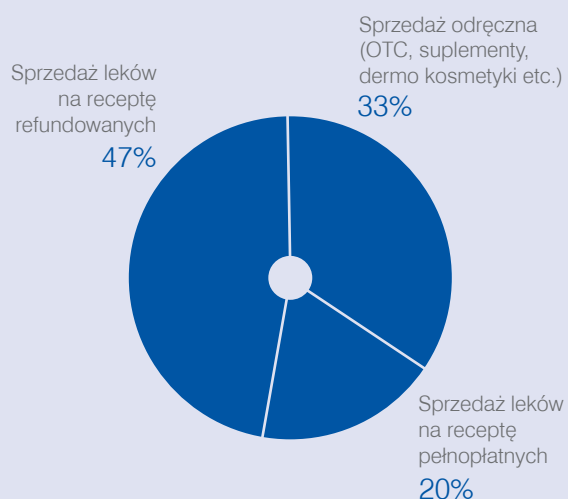
Udział w sprzedaży leków refundowanych wyniósł 47%

Drugim powodem wysokiej dynamiki sprzedaży był efekt niskiej bazy związany ze słabym rozwojem rynku w 2007 roku. Spowodowane to było głównie akcją strajkową lekarzy w okresie marzec-październik 2007 roku oraz obniżeniem cen i limitów wprowadzonych zmienioną listą refundacyjną w marcu 2007 roku.

Marża apteczna

Od 1997 roku ustawodawca trzykrotnie wprowadzał zmiany w urzędowych marżach na leki refundowane. Ostatnia taka zmiana miała miejsce w 2002 roku. Niestety kolejne zmiany marży urzędowej, które zmiany w największym segmencie sprzedaży znacznie obniżyły poziom całkowitej marży aptecznej do poziomu 24,1% w 2008 roku (liczonej od ceny zakupu brutto). Jeden z głównych powodów pogarszającej się sytuacji ekonomicznej polskich aptek wynika z faktu, że marża urzędowa nie była waloryzowana od 2002 roku. Jednocześnie systematycznie rosną koszty prowadzenia działalności: wzrastają czynsze za dzierżawę lokali, koszty kredytów bankowych, silna jest też presja płacowa ze strony personelu. Paradoksalnie więc brak waloryzowania marży urzędowej powoduje, że apteki mają coraz mniejszą możliwość obniżania cen dla pacjentów.

Struktura sprzedaży aptecznej w Polsce w 2008 roku



Źródło: PharmaExpert

**CEPD NV posiada spółki operacyjne
w trzech krajach Europy: w Polsce,
na Litwie oraz w Wielkiej Brytanii**

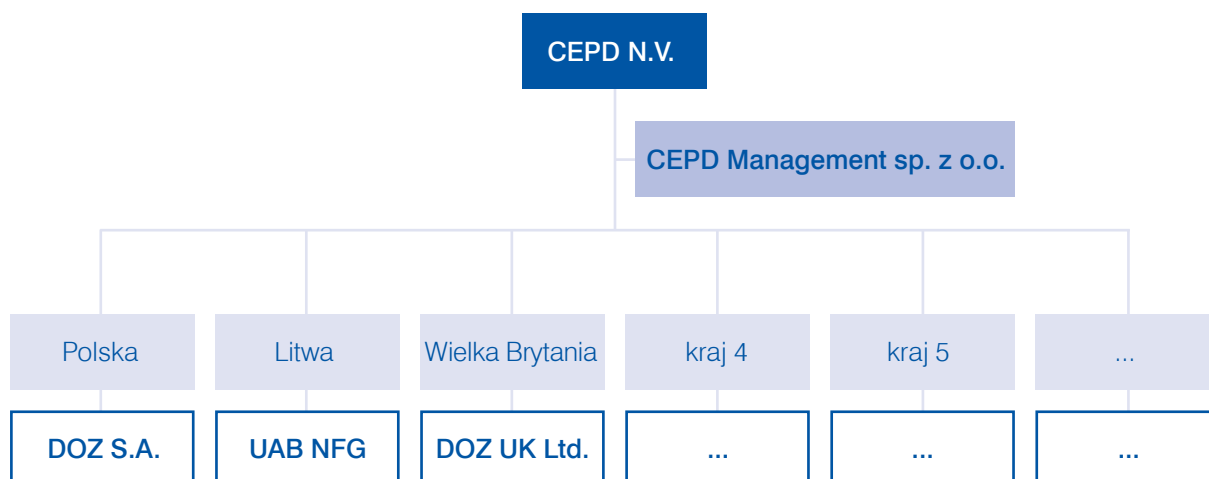
Central European Pharmaceutical Distribution N.V.

Struktura CEPD N.V.

Central European Pharmaceutical Distribution NV jest zarejestrowaną w Holandii spółką holdingową, której głównym celem strategicznym jest rozwój detalicznej sieci sprzedaży farmaceutyków w Europie Środkowej i Wschodniej. Holding operuje poprzez lokalne spółki zależne, odpowiedzialne za zarządzanie działalnością operacyjną w poszczególnych krajach regionu. Na ko-

niec 2008 roku CEPD NV posiadało spółki operacyjne w trzech krajach Europy: w Polsce, na Litwie oraz w Wielkiej Brytanii. W ramach struktury holdingowej funkcjonowała również spółka CEPD Management Sp. z o.o. odpowiedzialna za wsparcie CEPD NV w implementacji strategii na poszczególnych rynkach.

Nowoczesna struktura holdingowa



Krajowe spółki zależne CEPD NV prowadzą działalność operacyjną w oparciu o wielokanałowy model dystrybucji. Wzorcowym przykładem jest tutaj DOZ S.A. będąca polską spółką operacyjną holdingu, która oferuje swoim Pacjentom dostęp do farmaceutyków zarówno poprzez sieć aptek działających pod wspólnym programem lojalnościowym „Dbam o zdrowie” jak również poprzez aptekę internetową DOZ.PL. Tak zaprojektowany model pozwala

efektywnie docierać do wszystkich Pacjentów oferując im przy tym konkurencyjne ceny oraz wysoki standard świadczonych usług. W kolejnych latach planowana jest implementacja tego modelu na pozostałych rynkach regionu, na których prowadzą lub będą prowadziły działalność spółki zależne CEPD NV.

Łącznie w strukturze holdingu CEPD na koniec 2008 roku funkcjonowało 2300 aptek

Pozycja rynkowa CEPD NV

Już obecnie CEPD NV posiada pozycję lidera rynkowego w regionie pod względem liczby aptek działających w ramach holdingu. Łącznie w strukturze holdingu CEPD na koniec 2008 roku w strukturze holdingu funkcjonowało ponad 2300 aptek.

Największy udział w tej liczbie miały apteki DOZ SA, która to spółka pozostaje niekwestionowanym liderem rynku polskiego operując poprzez sieć ponad 1900 aptek działających w ramach wspólnego programu lojalnościowego „Dbam o zdrowie”. Udział rynkowy DOZ SA liczony liczbą aptek wyniósł na koniec 2008 roku ok. 14%.

Na Litwie CEPD NV posiada łącznie blisko 400 aptek, w tym 182 apteki własne (działające pod dwoma markami: Gintarine Vaistines i Norfos Vaistines) oraz apteki partnerskie obsługiwane przez należącą do holdingu hurtownię Limedika. W segmencie detalicznym CEPD NV ma około 25% udziału w rynku co daje trzecią pozycję. Limedika zajmuje drugie miejsce na rynku hurtowej dystrybucji farmaceutyków z ponad 19% udziałem.

Uzupełnienie sieci CEPD NV stanowią dwie apteki DOZ w Londynie.

Działalność operacyjna CEPD NV

POLSKA – DOZ SA

DOZ SA częścią holdingu międzynarodowego

Apteki „Dbam o zdrowie” to największa w Polsce sieć aptek działających pod wspólnym programem lojalnościowym o tej samej nazwie. Operatorem całej sieci jest spółka DOZ SA, będąca częścią międzynarodowego holdingu CEPD NV. Apteki zarządzane przez DOZ SA obsługują miesięcznie 5 milionów Pacjentów, z których prawie 3 miliony jest uczestnikami programu lojalnościowego „Dbam o zdrowie”. DOZ SA prowadzi też największą w Polsce aptekę internetową – www.doz.pl. Poprzez scentralizowanie zarządzania siecią i jednolite standardy spółka wykorzystuje potencjał gwarantujący nie tylko realizację ambitnych planów sprzedażowych, ale również dotarcie z przekazem promocyjnym do precyzyjnie wybranej grupy klientów.

Restrukturyzacja spółki

Historia DOZ SA sięga 2006 roku, kiedy to Polska Grupa Farmaceutyczna stworzyła spółkę odpowiedzialną za rozwój programu lojalnościowego. W 2008 roku po włączeniu w struktury międzynarodowe w celu dostosowania swoich zdolności operacyjnych do nowej strategii firma przeszła głęboką restrukturyzację. DOZ S.A. z operatora programu lojalnościowego stała się pierwszym w Polsce przedsiębiorstwem świadczącym kompleksowe usługi w zakresie zarządzania i rozwoju aptek.

Od maja do września 2008 roku trwał proces tworzenia wszystkich najważniejszych struktur firmy, poczynwszy od scentralizowanego działu handlowego, poprzez służby sprzedażowe, a skończywszy na pionie rozwoju usług franczyzowych i segmencie sprzedaży internetowej. Nowo powołane służby HR przyjęły na siebie zadanie rekrutacji profesjonalistów od zarządzania, IT, marketingu i sprzedaży, którzy w następnych latach będą wspierać swoją wiedzą i doświadczeniem największą sieć aptek w Polsce.

Wyodrębniono 4 formaty aptek

Regionalizacja sprzedaży

Silne służby sprzedażowe i zespół kontroli jakości jest gwarancją dobrych wyników i rzetelnego wywiązywania się ze zobowiązań zawartych w kontraktach z dostawcami. W ramach sieci Aptek „Dbam o zdrowie” zostały scentralizowane wszystkie funkcje związane z zarządzaniem sprzedażą – począwszy od polityki cenowej, poprzez reklamę i marketing, a skończywszy na merchendisingu i kontroli jakości. Portfel aptek, którymi zarządza DOZ SA został podzielony na pięć regionów sprzedaży. W każdym regionie wydzielono kilkanaście mikrorynków zarządzanych przez Menedżerów Mikrorynku. Każda apteka jest dodatkowo wspomagana przez Pion Wsparcia złożony ze specjalistów ds. marketingu, analityków sprzedaży, informatyków, specjalistów ds. HR oraz menedżerów operacyjnych. Zespół ten kontroluje realizację planów sprzedażowych, politykę handlową, zarządzania zasobami ludzkimi, koordynuje proces zaopatrzenia aptek oraz nadzoruje poprawność wszystkich wskaźników efektywności apteki.

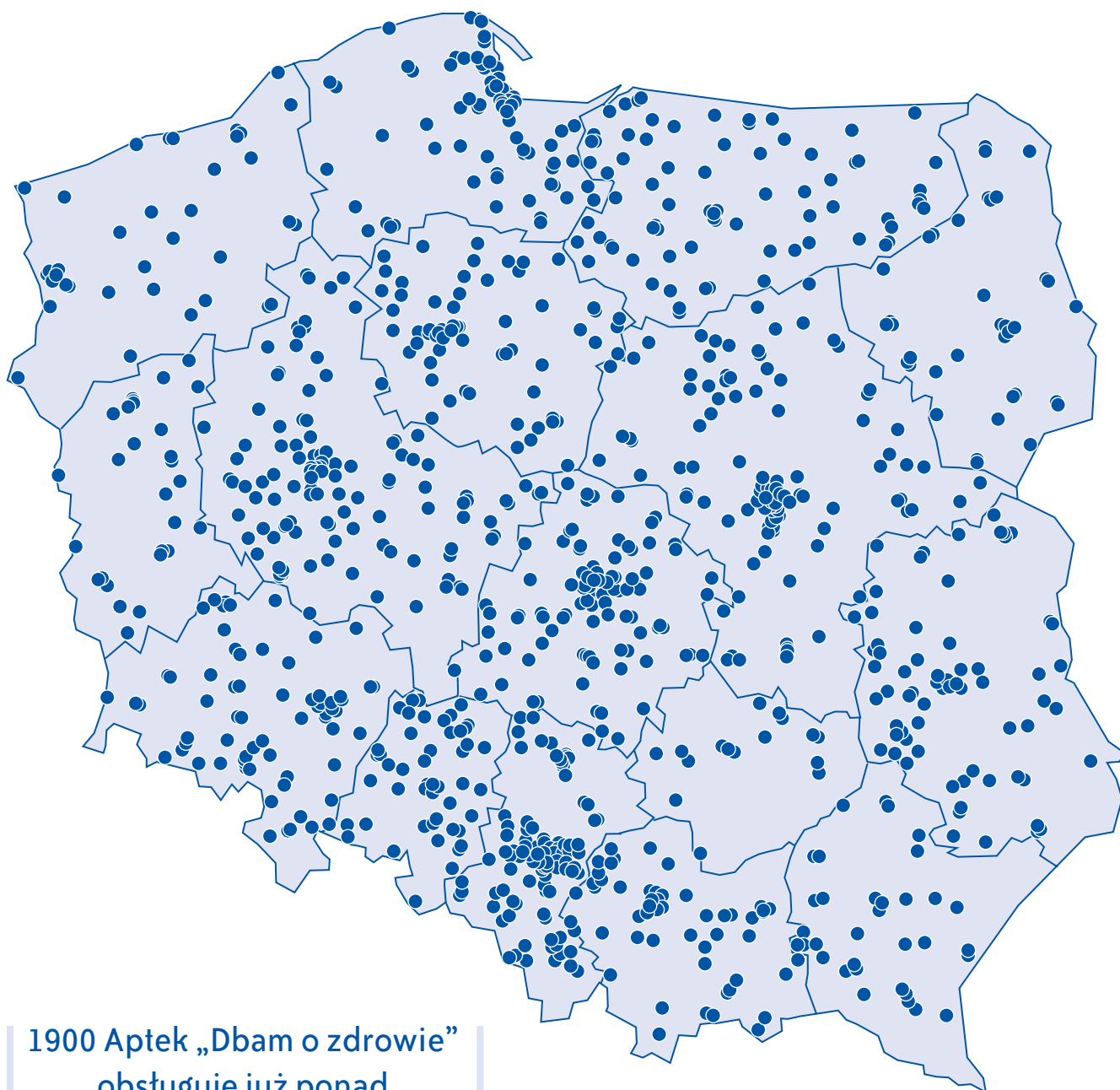
Formaty aptek

Każda apteka została przyporządkowana do jednego z 4 formatów. Głównymi kryteriami klasyfikacyjnym jest charakterystyka profilu klienta oraz lokalizacja placówki. Po wybraniu formatu DOZ SA dostosowuje do niego wystrój wnętrza apteki, sposób prezentacji produktów i ich kategorie i strategię marketingową. Właściwe dobranie formatu pozwala przede wszystkim jednak na zaopatrzenie apteki w odpowiedni asortyment i dostosowanie polityki cenowej do możliwości konsumpcyjnych klientów.

Formaty są również podstawą zintegrowanego podejścia do sprzedaży aptecznej. Każda analiza, na której opiera się współpraca z producentami jest przygotowywana właśnie w oparciu o segmentację klientów, lokalizację placówek oraz wielkość realizowanego przez nie obrotu. Opracowany system gwarantuje wybór narzędzi marketingowych adekwatnych do zakładanych celów i strategii promocyjnej.

Formaty aptek dopasowane do potrzeb pacjentów





1900 Aptek „Dbam o zdrowie”
obsługuje już ponad
5 milionów klientów

Na przełomie 2008 i 2009 roku spółka DOZ SA wprowadziła ofertę współpracy franczyzowej

Franczyza

Presja ekonomiczna i rosnące koszty sprawiają, że coraz więcej aptek poszukuje pomocy w profesjonalnym zarządzaniu swoją działalnością. Pierwszym wskaźnikiem tej tendencji był wzrost, z roku na rok, udziału aptek prywatnych w programach lojalnościowych. Drugim etapem będzie wzmocnienie współpracy i wsparcie kolejnych obszarów biznesu. Na przełomie 2008 i 2009 roku Spółka DOZ SA wprowadziła ofertę współpracy franczyzowej, która opiera się na świadczeniu profesjonalnych usług z zakresu zarządzania relacjami handlowymi, sprzedażą, działalnością marketingową oraz kosztami. Zakres usług świadczonych przez DOZ SA ma zagwarantować franczyzobiorcom pełne wsparcie w celu poprawy konkurencyjności, a w efekcie wzrost wydajności biznesowej i jakości opieki farmaceutycznej.

Portal www.doz.pl

Internetowa sprzedaż leków jest jednym z najszybciej rozwijających się segmentów rynku farmaceutycznego. W Polsce działa obecnie około 100 aptek internetowych. Największą z nich jest portal DOZ.PL. Strona ta jest miesięcznie odwiedzana blisko 1 000 000 razy przez około 680 000 unikalnych użytkowników. Częścią portalu jest apteka internetowa, która funkcjonuje w oparciu o unikalny w Polsce model połączenia sprzedaży internetowej z ogólnopolską siecią aptek. Dzięki niemu asortyment zamówiony na stronach www.doz.pl można odebrać w jednej z 1900 aptek uczestniczących w programie „Dbam o zdrowie”. Ponieważ do kosztów zamówienia nie trzeba doliczać kosztów przesyłki portal proponuje pacjentom najniższe ceny leków na rynku.

DOZ.PL dbam o zdrowie

Informacje o zdrowiu Zamów leki

Program lojalnościowy WIECEJ O PROGRAMIE DBAM O ZDROWIE Karty ePRUF, PODARUNKOWA

Acord, tabletki dojelitowe powlekane, 75 mg, 30 Cena w doz.pl: 3.29pln

AsparaginianExtra Uniphar Magnez Potas, tabletki, Cena w doz.pl: 4.07pln

Supress Red Watery, prezerwatywy ze środkiem Cena w doz.pl: 4.12pln

doz.pl poleca! ZOBACZ PEŁNĄ LISTĘ PRODUKTÓW

Popularne: wczel, rakino, oodity

1. Naturalne filtry UV

Twoje koszyk: pozycji: 0 / sztuk: 0 Wartość zamówienia: 0 pln Przejdź do apteki doz.pl

Aktualności: wszystkie działy

Pełna lista produktów

Dbam o zdrowie - przykłady dla dzieci? Niekonieczne!

Dalszy rozwój sieci detalicznej Gintarine Vaistine i Norfos Vaistine

LITWA – UAB NFG

UAB NFG - litewskie ramię dystrybucyjne holdingu CEPD NV

W 2007 roku Grupa PGF dokonała pierwszej inwestycji zagranicznej obejmując kontrolny pakiet akcji (50% plus 2 akcje) w nowo powstałym podmiocie UAB Nacionaline Farmacijos Grupe (UAB NFG) stanowiącym podmiot operacyjny spółek dystrybucyjnych działających na rynku litewskim. W skład grupy UAB NFG weszły między innymi:

- hurtownia farmaceutyczna Limedika,
- sieć aptek własnych Gintarine Vaistine,
- sieć aptek własnych Norfos Vaistine,
- sieć aptek partnerskich Baltijos Vaistinu Grupe (BVG).

W lipcu 2008 roku akcje UAB NFG należące do Grupy PGF wniesione zostały aportem do CEPD NV, tworząc w ten sposób litewskie ramię dystrybucyjne Central European Pharmaceutical Distribution NV.

Działania restrukturyzacyjne na Litwie

W roku 2008 Grupa UAB NFG koncentrowała swoje działania na:

- Uproszczeniu struktury w segmencie hurtu i detalu. Zakończyła działalność spółka „Rex Magnus”, jej zadania przejęła spółka UAB Limedika;
- Obniżeniu kosztów działalności. Nastąpiła koncentracja funkcji wsparcia, zlikwidowano biura w Wilnie i przeniesiono do Kowna, łącząc je z działającymi tam działami, uzyskując znaczące synergije kosztowe i usprawnienia w zarządzaniu Grupą;
- Dalszym rozwoju sieci detalicznej i koncentracji działalności rynkowej w sieciach Gintarine Vaistine i Norfos Vaistine. Liczba aptek własnych wzrosła w ciągu 12 miesięcy ze 163 do 182 na koniec 2008.

WIELKA BRYTANIA – DOZ UK

Z myślą o polskich pacjentach i ich rodzinach zamieszkujących w Wielkiej Brytanii w 2008 roku zostały uruchomione dwie Apteki „Dbam o zdrowie” w Londynie zarządzane przez spółkę DOZ UK. Szybki dostęp do fachowej opieki farmaceutycznej, możliwość skorzystania z bezpłatnej konsultacji w języku ojczystym, a także szeroka oferta zakupu polskich produktów znacząco ułatwiają życie polaków na emigracji. Z możliwości zakupu leków, produktów medycznych i kosmetyków w aptekach należących do DOZ UK w Londynie korzysta już kilkaset polskich rodzin.

Rozwój detalicznej sieci sprzedaży farmaceutycznej w Europie

Strategia CEPD NV

Zarys strategii rozwoju holdingu

Głównym celem strategicznym CEPD NV jest rozwój detalicznej sieci sprzedaży farmaceutyków w Europie. W nadchodzących latach spółka zamierza skoncentrować swoje działania na trzech podstawowych obszarach:

- dalszy rozwój biznesu na rynkach na których już obecnie CEPD NV prowadzi działalność,
- ekspansja międzynarodowa na rynki Europy Środkowej i Wschodniej,
- uzyskanie znaczących synergii wynikających z efektu skali.

Aby umożliwić efektywną realizację strategii holdingu akcjonariusze CEPD NV podjęli decyzję o pozyskaniu kapitału w drodze emisji nowych akcji. Emisja ta skierowana ma zostać do wybranych inwestorów finansowych (proces private placement). Nowym akcjonariuszom holdingu zaoferowane zostaną akcje stanowiące do 49% udziału w kapitale akcyjnym CEPD NV. Przygotowania do procesu private placement rozpoczęte zostały w lipcu 2008 roku, jednakże z uwagi na niesprzyjającą sytuację związaną z kryzysem ekonomicznym akcjonariusze holdingu zdecydowali o przesunięciu terminu rozpoczęcia formalnej części procesu do momentu poprawy warunków na rynkach kapitałowych.

Dalszy rozwój biznesu na rynkach na których już obecnie CEPD NV prowadzi działalność

Jednym z priorytetów strategicznych CEPD NV jest znaczące wzmocnienie pozycji konkurencyjnej na dotychczasowych rynkach. Długoterminowe plany Spółki zakładają dynamiczny rozwój sieci sprzedaży, zarówno na rynku polskim jak i litewskim.

W Polsce planowany jest dalszy wzrost liczby aptek operującej pod wspólnym parasolem programu lojalnościowego „Dbam o zdrowie”. W styczniu 2009 roku do prywatnych aptekarzy skierowana została – jako pierwsza w Polsce – oferta programu franczyzowego. Opracowana przez DOZ SA koncepcja franszyzy opiera się na elastycznym połączeniu prywatnej własności przedsiębiorcy prowadzącego działalność gospodarczą z korzyściami skali wynikającymi z funkcjonowania w ramach dużej, dobrze zorganizowanej sieci aptek. Nowa oferta ma stanowić pogłębienie programu partnerskiego i jeszcze lepiej sprostać oczekiwaniom prywatnych aptekarzy. Już pilotażowe rozmowy przyniosły bardzo duże zainteresowanie konceptem wśród polskich przedsiębiorców i przełożyły się na pierwsze kilkadziesiąt aptek, które przystąpiły do programu franczyzowego DOZ w pierwszych miesiącach 2009 roku.

Konsekwentny rozwój sieci aptek to cel jaki stawia przed sobą również litewska spółka operacyjna należąca do CEPD NV. Nadchodzące lata przyniesić mają wzrost liczby placówek zarówno w sieciach aptek własnych Gintarine Viastines oraz Norfos Vaistines jak i aptek partnerskich współpracujących z należącą do holdingu CEPD NV hurtownią Limedika.

Kraje pierwszego wyboru: Czechy, Słowacja, Rumunia, Serbia, Białoruś oraz Ukraina

Strategia rozwoju działalności na dotychczasowych rynkach obejmuje również plany dalszego rozwoju platformy internetowej. Polski portal zdrowia działający pod domeną internetową www.doz.pl jest stale rozbudowywany o nowe funkcjonalności. Konsekwentnie poszerzana jest również gama produktów oferowanych przez aptekę i sklep internetowy funkcjonujące w ramach portalu, co bezpośrednio przekłada się na dynamiczny wzrost sprzedaży w tym kanale dystrybucji. Na drugą połowę 2009 roku zaplanowane zostało wdrożenie apteki internetowej na Litwie. Portal ten opracowany zostanie w oparciu o najlepsze wzorce, funkcjonujące już w ramach polskiej wersji.

Ekspansja międzynarodowa na rynki Europy Środkowej i Wschodniej

Strategia rozwoju międzynarodowego opracowana przez CEPD NV w 2008 roku oparta jest na idei akwizycji podmiotów prowadzących działalność w obszarze detalicznej dystrybucji farmaceutyków w Europie Środkowej i Wschodniej.

W wyniku szczegółowej analizy zarząd spółki dokonał wyboru największych i najbardziej perspektywicznych rynków farmaceutycznych regionu oraz przeprowadził działania mające na celu identyfikację potencjalnych celów akwizycyjnych w poszczególnych krajach. W skład grupy krajów „pierwszego wyboru” weszły Czechy, Słowacja, Rumunia, Serbia, Białoruś oraz Ukraina. Na tych właśnie rynkach CEPD NV w aktywny sposób poszukuje firm o parametrach operacyjnych i finansowych spełniających określone wcześniej sztywne kryteria wyboru. W pozostałych krajach regionu CEPD NV podchodzi do potencjalnych akwizycji w sposób oportunistyczny, analizując szczegółowo wszystkie skierowane do spółki oferty.

Elastyczne podejście Spółki do tematu ekspansji międzynarodowej zakłada również możliwość fuzji z innymi podmiotami prowadzącymi działalność dystrybucyjną w regionie i tworzenie wspólnych grup kapitałowych.

CEPD NV na bieżąco dokonuje korekt swojej strategii rozwoju zagranicznego, stale monitorując rozwój sytuacji na poszczególnych rynkach regionu oraz uważnie śledząc zmiany uwarunkowań makroekonomicznych.

Uzyskanie znaczących synergii wynikających z efektu skali

Konsekwentna rozbudowa sieci dystrybucji pozwala osiągać znaczące synergii wynikające z efektów skali. Intencją CEPD jest maksymalizacja owych korzyści zarówno po stronie dochodowej jak i kosztowej.

Strategia CEPD NV zakłada stopniowe aczkolwiek znaczące wzmocnienie pozycji zakupowej spółki w kolejnych latach. Dodatkowymi senergiami możliwymi do osiągnięcia po stronie sprzedażowej jest zwiększenie rozpoznawalności lokalnych marek aptecznych poprzez wprowadzanie elementów wspólnego, międzynarodowego konceptu.

Również po stronie kosztowej spółka planuje osiągnąć wymierne oszczędności wynikające bezpośrednio ze skali prowadzonej działalności. Chodzi tutaj przede wszystkim o optymalizację kosztów dzięki wdrożeniu standardowych rozwiązań związanych z funkcjami wsparcia, wspólnego programu marketingowego i rozwiązań IT czy jednolitych standardów renowacji aptek.

Usługi Dla Aptek



Obniżając koszty, obniżamy ceny leków

Usługi dla aptek

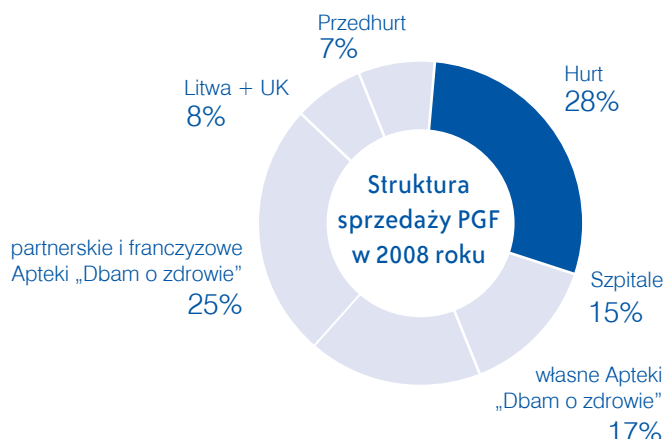
Obniżając koszty, obniżamy ceny leków.

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 wachlarz usług dodatkowych nie tylko dla aptek, ale również dla producentów i szpitali.

PGF – dostawca do aptek prywatnych

Ponad 600 pracowników działu handlowego i telemarketingu jest do dyspozycji farmaceutów praktycznie 24 godziny na dobę. W stałej ofercie Grupy znajduje się szeroki asortyment ponad 25 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 statystyczna apteka współpracowała nawet z 6 hurtowniami. Dzisiaj prawie 40% aptek zaopatruje się tylko w jednej hurtowni i z czasem ta liczba będzie ciągle wzrastać.



Rynek dystrybucji leków w Polsce

Hurtowy rynek leków w Polsce jest wart 21,5 mld zł. Pięć największych spółek łącznie realizuje ponad 75% sprzedaży. Polska Grupa Farmaceutyczna od 10 lat jest największą firmą dostarczającą leki do polskich pacjentów. W 2008 roku Spółka zanotowała 5,1 mld zł sprzedaży i 52 mln zł zysku netto.

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 21,5 mld zł (wzrost 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 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.

Innowacyjny system sprzedaży produktów do aptek

Zmiany rynku dystrybucji farmaceutyków w 2008 roku

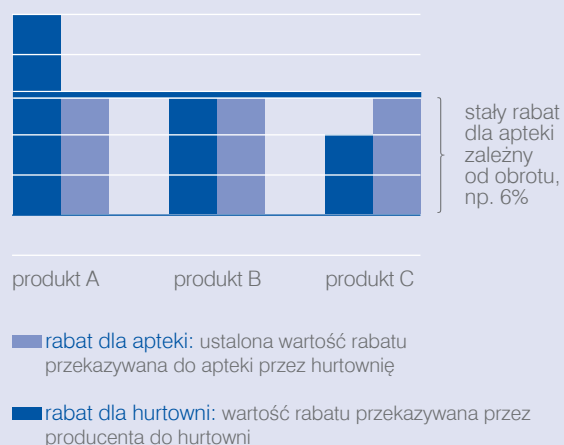
W drugiej połowie 2008 roku PGF wprowadziła nowy, innowacyjny system sprzedaży produktów do aptek – GRA. Celem PGF było wdrożenie prostego, transparentnego systemu sprzedaży otwartego dla wszystkich uczestników rynku – producenta, hurtowni, apteki, a w konsekwencji pacjenta.

Dotychczasowa, „tradycyjna” polityka handlowa hurtowni opierała się na ustalaniu warunków sprzedaży w oparciu o jednolite dla wszystkich produktów rabaty i warunki zapłaty lub w oparciu o dwie farmaceutyczne grupy preparatów: Rx i OTC. W konsekwencji warunki handlowe udzielane przez producenta do hurtowni nie znajdowały odzwierciedlenia w warunkach handlowych uzyskiwanych przez apteki. Rabaty były uśredniane dla grup (Rx i OTC) lub wyznaczane dla całej oferty bez względu na różnicowanie asortymentu. Taka polityka, z jednej strony była niekorzystna dla hurtowni, sprzedaż do części klientów stawała się nierentowna. Z drugiej strony część producentów (udzielających hurtowni wysokich rabatów) de facto subsydiowała produkty producentów o gorszych warunkach handlowych.

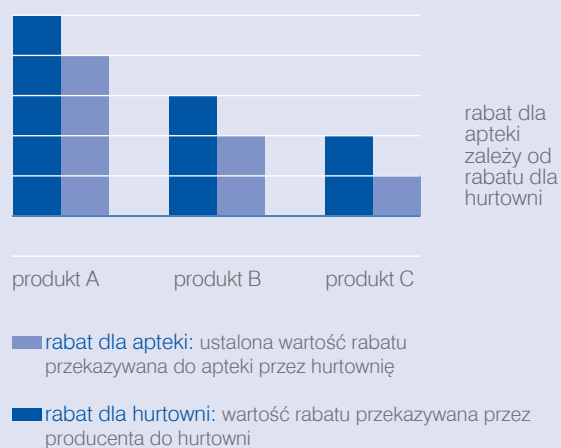
Ponadto, oprócz standardowych rabatów apteka może także otrzymać dodatkowe premie przyznawane w zależności od poziomu zakupów, terminowych płatności, zamówień elektronicznych. Co więcej w nowym systemie wartość zobowiązania aptek pomniejszona jest o udzielony rabat, co przyczynia się do redukcji zobowiązań i poprawy płynności aptek. Zmianom polityki towarzyszyło wdrożenie nowych narzędzi informatycznych wspierających apteki w korzystaniu z oferty w ramach GRA oraz zmiany dostosowujące programy sprzedaży aptecznej do GRA.

Wprowadzenie nowej polityki sprzedaży jest efektem dbałości o interesy wszystkich uczestników handlu farmaceutykami i odpowiedzią na pojawiające się potrzeby racjonalizowania procesów w sektorze.

Tradycyjna polityka sprzedaży hurtowej



Nowa polityka sprzedaży hurtowej



Pierwszy kontrakt z AstraZeneca na świadczenie usług direct distribution

Modele dystrybucji

Zrozumienie potrzeb poszczególnych grup kontrahentów oraz elastyczne dopasowanie oferty do zmieniających się warunków na rynku dystrybucji pozwoliło Grupie PGF na stworzenie szerokiego wachlarza usług wspierających sprzedaż. Wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań jest jednym z priorytetów PGF.

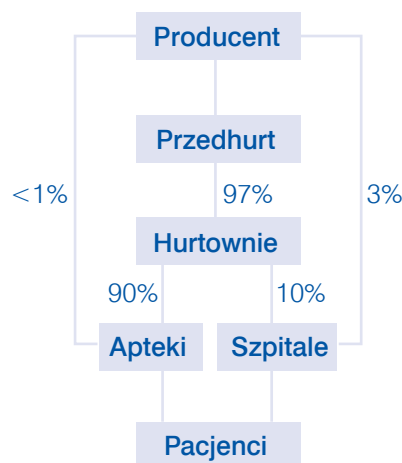
Podstawowymi modelami dystrybucji farmaceutyków są modele tradycyjnej dystrybucji oparte o hurtownie pełniące funkcje Full Liner (pełny asortyment leków, wielostronne wsparcie dla poszczególnych uczestników obrotu) oraz Short Liner (wąski asortyment).

Direct Distribution

W modelu dystrybucji bezpośredniej producent pozostaje właścicielem leków w całym procesie dystrybucji, aż do momentu sprzedaży leków do apteki. Hurtownia farmaceutyczna pełni tu funkcję operatora logistycznego. Hurtownia w imieniu producenta magazynuje, sprzedaje i dostarcza towar bezpośrednio do aptek. Wykorzystanie modelu pozwala zwiększyć dostępność leków dla aptek i pacjentów oraz umożliwia zachowanie wysokiego poziomu bezpieczeństwa i jakości w całym kanale dystrybucji. W ramach świadczenia usług z zakresu direct distribution spółki Grupy PGF oferują producentom szeroki zakres usług powiązanych, m.in.: usługi call center, obsługę płatności i monitoring należności.

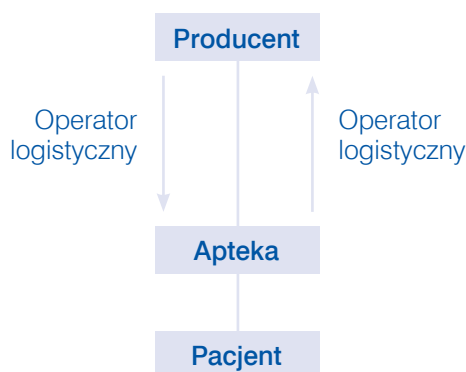
W 2008 roku trwały przygotowania do obsługi pierwszego kontraktu systemu sprzedaży bezpośredniej na produkty AstraZeneca. System działać będzie od maja 2009 roku. Celem jest zminimalizowanie poziomu ryzyka oraz optymalizacja sprzedaży leków, których producentem jest AstraZeneca. W ramach projektu PGF gwarantuje wysoki standard obsługi dla wszystkich aptek.

Schemat dystrybucji farmaceutycznej w Polsce



Źródło: IMS Health

Model Direct Distribution



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

Rynek dystrybucji hurtowej na Litwie

Na Litwie PGF zaopatruje apteki za pośrednictwem spółki Limedika. Siedziba firmy i centrum logistyczne mieszczą się w centralnie położonym Kownie. Firma sprzedaje leki do ponad 70% 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. W przeciwieństwie do Polski, farmaceutyki nie mogą być sprzedawane w innych miejscach niż apteka. Sektor hurtowy o wartości 380 mln euro jest kontrolowany przez sześć największych hurtowni, które mają wspólnie prawie 90% rynku. Liderem jest Grupa VP działająca również w Polsce, Czechach, Estonii i na Łotwie. PGF zajmuje drugie miejsce z ponad 19-procentowym udziałem w rynku.

Rozwój rynku 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, dystrybuujące leki poprzez apteki własne. W 1999 roku pierwsze Cefarmy zaczęły łączyć się z ogólnopolskimi hurtowniami (Farmacol, PGF, Orfe). W wyniku integracji pionowej powstał model dystrybucji, w którym hurtownia zarządzała łańcuchem aptek własnych. W ten sposób działa dzisiaj większość największych hurtowni. Innym modelem dystrybucji była działalność tzw. hurtowni aptekarskich. Hurtowni leków, których 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 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 kolejnym etapie konsolidacji rynku hurtowego zostało przejętych kilka dużych hurtowni o zasięgu lokalnym, o łącznym udziale w rynku ogólnopolskim szacowanym na około 10%. Na koniec roku 2007 udział pięciu największych hurtowni w rynku wzrósł do poziomu około 75%.

Polityka sprzedażowa

W ramach większości hurtowni farmaceutycznych realizowana jest jednolita polityka sprzedażowa. W tradycyjnym podejściu do polityki handlowej produkty sprzedawane na podstawie jednolitych zasad, niezależnych od warunków handlowych. W hurtowniach spotykane jest także podejście do sprzedaży w ramach dwóch grup rabatowych, OTC (produkty o wyższym poziomie rabatu) i RX (o niższym poziomie rabatu). Przyznawanie jednolitych warunków rabatowych dla produktów o różnej wartości rabatu od producenta utrudnia zarządzanie sprzedażą hurtowni. Naraża ją na dofinansowywanie sprzedaży produktów o niskim poziomie rabatu kosztem producentów oferujących lepsze warunki handlowe.

Co za tym idzie, hurtownia jest narażana na ryzyko dopłaty do części produktów realizując w ten sposób ujemny poziom rentowności sprzedaży produktów o niskim poziomie rabatu od producenta. Hurtowa sprzedaż farmaceutyków oparta na naliczaniu rabatu na podstawie otrzymywanych od producenta warunków do tej pory wprowadzona została jedynie w Polskiej Grupie Farmaceutycznej.



Wspieramy naszych partnerów

Celem PGF jest uproszczenie i unowocześnienie wzajemnych relacji na linii producent – apteka – pacjent, 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

PGF w szerokim zakresie wykorzystuje technologie Internetowe. Grupa jako pierwsza w branży zorganizowała internetowe Targi Farmaceutyczne dla aptek. Ten kanał sprzedaży umożliwia tanią 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 rotujących się produktów leczniczych. W www.emedicines.pl 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. Optymalizacja kosztów logistycznych w PGF jest więc jednym z filarów skutecznego zarządzania firmą.

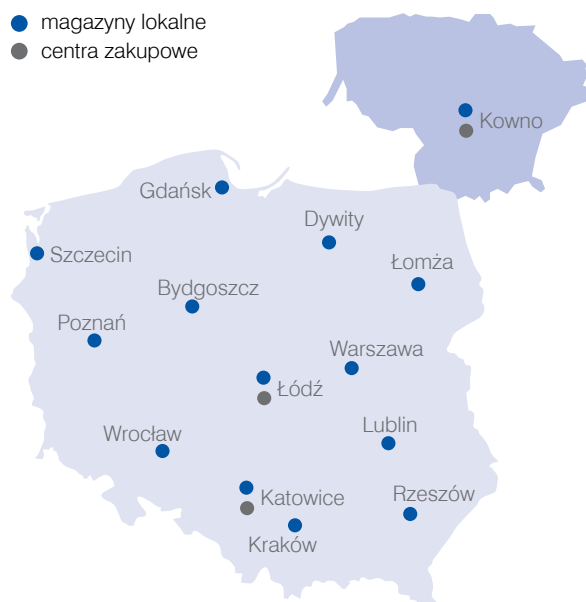
Logistyka

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. Sprawny dział logistyki w hurtowni decyduje o czasie dotarcia leku do chorego. Nowoczesna baza magazynowa, spełniająca wymogi *Good Distribution Practice*, oraz sposób przechowywania i transportu leków zapewniają wysoki poziom jakości i bezpieczeństwa obrotu lekiem w Polsce. Dzięki nim zachowane są najwyższe światowe standardy.

Centra dystrybucyjne w Polsce i na Litwie



Codziennie wyjeżdżamy do aptek ponad 1500 razy

Logistyka w PGF

PGF jest dziś jednym z największych dostawców leków w Polsce. 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 14 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 kompletacji przesyłek, a skończywszy na częstotliwości zaopatrzenia aptek. W sumie w ciągu ostatnich ośmiu lat dzięki racjonalizacji transportu Grupa PGF obniżyła wskaźnik kosztów transportu o ok. 35%.

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 ośmiu ostatnich lat.

W maju 2008 roku dobudowano do istniejącej linii automatycznej w magazynie PGF w Krakowie bezobsługowy automat. Dzięki pełnej automatyzacji kompletacji najczęściej rotujących produktów udało się poprawić wskaźniki wydajności, zmniejszyć ryzyko błędu i przyspieszyć realizację zleceń na terenie południowej Polski.

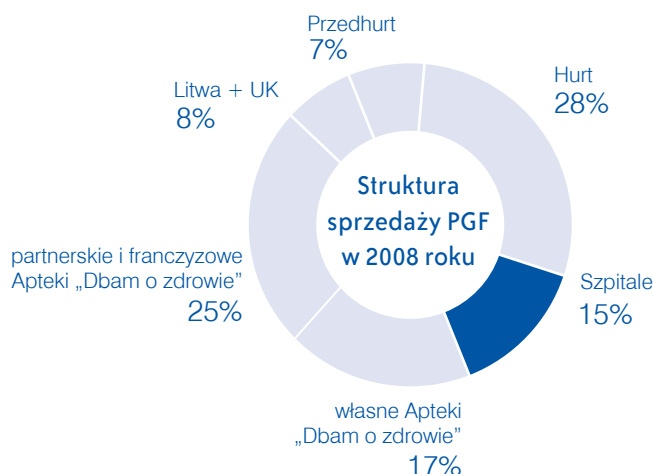
W sierpniu 2008 roku otwarty został nowy magazyn PGF w Bydgoszczy. Powierzchnia całego budynku wynosi 5.200 m², w tym część magazynowa 4.000 m². Dzięki przeniesieniu magazynu z wielokondygnacyjnego budynku do nowej hali magazynowej uzyskano lepszą wydajność pracy, zmniejszono koszty obsługi magazynu i skrócono czas przygotowywania przesyłek.

Nowy magazyn zapewnia dostosowanie warunków przechowywania towarów do aktualnych wymogów nadzoru farmaceutycznego i producentów. 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.



Usługi Dla Szpitali





Rynek dystrybucji szpitalnej

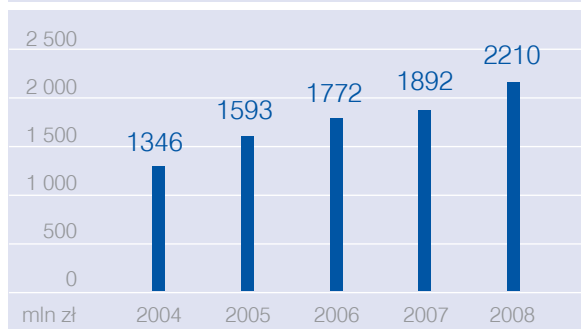
Rynek szpitalny w 2008 roku

W zeszłym roku rynek szpitalny zanotował dynamiczny wzrost o blisko 17% osiągając poziom 2,2 mld zł. Wzrost tego segmentu jest ściśle powiązany ze środkami, które Narodowy Fundusz Zdrowia (NFZ) może przeznaczyć na lecnictwo szpitalne. W roku 2008 w wyniku dużej ścisłości składek zdrowotnych, jako pochodna zwiększenia liczby osób aktywnych zawodowo, NFZ mógł przeznaczyć na ten segment 24,9 mld zł, łącznie ze środkami przeznaczonymi na wzrost wynagrodzeń personelu medycznego, czyli o 32% więcej niż rok wcześniej.

Mozolna komercjalizacja Samodzielnych Publicznych Zakładów Opieki Zdrowotnej (SPZOZ) stwarza szansę na poprawę finansów szpitali, lecz z drugiej strony ten sposób przekształcenia w Niepubliczne Zakłady Opieki Zdrowotnej (NZOZ) wymaga likwidacji poprzedniej formy działalności, a nieuregulowane długi m.in. wobec dostawców staną się długami organów założycielskich, od których trzeba będzie je odzyskiwać nierzadko na drodze sądowej, co niesie za sobą częściowe ryzyko płynności. Szanse na rozwój rynku szpitalnego można upatrywać natomiast w stopniowo rosnącym sektorze szpitali całkowicie prywatnych. Są one lepiej zarządzane i bardziej rentowne od publicznych placówek oraz najczęściej korzystają z częściowego lub całkowitego finansowania z NFZ, co oznacza, że pacjent nie musi ponosić kosztów zabiegów lub operacji.

Lecnictwo stacjonarne charakteryzuje się niewielkim wpływem sezonowości. W okresie I i IV kwartału roku następuje wzrost przychodów z tytułu sprzedaży leków. Podstawowym problemem szpitali jest nierozwiązana kwestia długów i zachowanie przez nie płynności finansowej. Przeprowadzona przed czterema laty restrukturyzacja, doprowadziła do zmniejszenia wartości należności wymagalnych w sektorze. Część oddłużonych szpitali znowu zaczyna popadać w długi, co jest konsekwencją:

Wartość rynku szpitalnego



Źródło: IMS Health

- wprowadzenia w połowie 2008 roku nowego systemu rozliczeń z NFZ (wciąż dopracowywanego), tzw. Jednorodnych Grup Pacjentów, który jednakowo wycenia podobny problem kliniczny oraz podobny proces diagnostyczno-leczniczy,
- zaprzestania finansowania odrębnym strumieniem wynagrodzeń personelu medycznego (przy niezmiennych żądaniach płacowych lekarzy), niekorzystnego kursu walut (NFZ nie refunduje strat szpitali powstałych w wyniku osłabienia złotego).

Wciąż starzejące się polskie społeczeństwo będzie wymagało opieki medycznej zarówno w szpitalach jak i w zakładach opieki długoterminowej. Wzrost rynku będzie w przyszłości pochodną zwiększenia wydatków publicznych na ochronę zdrowia, komercjalizacji szpitali oraz, jak już wspomnieliśmy, zmianami w strukturze demograficznej. Podsumowując cały 2008 rok należy stwierdzić, że był on dobry pod względem wzrostu przychodów jak i spływu należności.

Ścisła współpraca ze szpitalami i sprzedaż do najbardziej wiarygodnych odbiorców

Usługi dla szpitali

Zaopatrzenie szpitali w Grupie PGF odbywa się poprzez wyodrębnioną spółkę PGF Urtica oraz regionalne spółki hurtowe. PGF Urtica, zaopatruje jednostki leczenia zamkniętego w leki i środki medyczne od 1991 roku. Od początku swojej działalności koncentrowała się na tym segmencie rynku. Po przeszło 18 latach funkcjonowania oceniana jest jako jedna z bardziej konkurencyjnych, dynamicznych i elastycznych firm w tym sektorze.

Sprzedaż do szpitali, w Grupie PGF realizowana jest w drodze zamówień publicznych. Ten kanał ofertowania stanowił przeważającą większość przychodów, którą osiągnęła Grupa w 2008 roku. W tym czasie w Grupie przygotowano 2 470 ofert przetargowych, z czego 75% postępowań zakończyło się wygraną. Pozycja Grupy PGF, na rynku leków leczenia zamkniętego, jest od wielu lat wiodąca i stabilna. Jest to zasługą zdolności dynamicznego reagowania na zmieniającą się sytuację rynkową, zbudowane wieloletnie relacje i ciągłe dostosowywanie oferty do zmieniających się potrzeb i warunków.

Koncentracja na kluczowych czynnikach zaspokojenia potrzeb szpitali, zaskutkowała obecną, wysoką pozycją Grupy w zakresie usług leczenia zamkniętego. Do najważniejszych czynników sukcesu należą:

- dostęp do najszerzego na rynku asortymentu. Pełna dostępność leków w magazynach i możliwość dostarczenia leków w trybie CITO w dowolne miejsce w Polsce,
- konkurencyjna cenowo oferta, możliwa do zaproponowania dzięki skali działalności i centralizacji zakupów w Grupie,
- wyspecjalizowana i odpowiednio wyposażona sieć logistyczna zapewniająca dostawę leków w najlepszych oferowanych warunkach w ciągu kilku godzin od zamówienia,

- utrzymywanie stałych połączeń pomiędzy głównymi magazynami w celu zachowania pełnej dostępności asortymentu we wszystkich magazynach,
- zapewnienie najtańszego na rynku źródła finansowania zobowiązań – niedostępnego dla szpitali bezpośrednio na rynku.

Programy wsparcia

PGF Urtica, już w roku 2000, zapoczątkowała program oceny ryzyka sprzedaży do szpitali, który w kolejnych latach wdrażany był również w pozostałych spółkach. Grupa PGF działając na tak trudnym rynku, musi drobiazgowo podchodzić do oceny ryzyka płynności poszczególnych kontrahentów. W oparciu o autorski system oceny ryzyka oraz powiązany z nim system limitów kredytowych, zarządza się poziomem akceptowalnego ryzyka handlowego. Każda placówka, która rozpoczyna współpracę z Grupą, jest w pierwszym etapie badana poprzez analityków pod względem kilkunastu kryteriów, w tym m.in. płynności finansowej, zyskowności i strategii rozwoju. W wyniku analizy placówka zostaje przydzielona do grupy ryzyka i na tej podstawie opracowywany jest model dalszej współpracy. System ocen pozwala Grupie PGF sprawnie zarządzać sprzedażą i jednocześnie elastycznie reagować na niepokojące zmiany w sytuacji finansowej każdej ze współpracujących placówek.

Stały monitoring należności, prowadzony z dwóch ośrodków, przy wsparciu wdrożonego w 2008 roku centralnego systemu windykacyjnego, pozwala na bieżąco eliminować zagrożenia nadmiernego wzrostu zadłużenia klientów. Dane na temat nierzetelnych płatników przekazywane są w trybie on-line pomiędzy spółkami, ale również do działów handlowych. Rozumiejąc jednak bieżące problemy jednostek służby zdrowia oraz potrzebę stałości zaopatrzenia,

PGF oferuje szpitalom programy
pozwalające poprawić
ich płynność finansową

PGF oferuje szpitalom programy pozwalające poprawić ich płynność finansową. Program Wekslowy i Credit Partner, mające charakter kredytowy są rozwiązaniami znacznie lepszymi niż windykacja długów. Dzięki nim PGF nie ma istotnych kłopotów z trudnymi należnościami, bo stara się rozwiązać kłopoty finansowe wspólnie ze szpitalem. Z drugiej strony kierownictwo szpitala ma zagwarantowaną ciągłość dostaw leków i przewidywalności współpracy. W 2008 roku łączna kwota udzielonego finansowania w obu programach wynosiła 126 mln zł.



Usługi Dla Producentów i pozostałe



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

Działalność hurtowni w głównej mierze polega na zagwarantowaniu dystrybucji produktów do jak największej liczby odbiorców, jednak coraz częściej świadczą również usługi logistyczne, zarządcze, sprzedażowe i trade marketingowe. Celem strategicznym dla tradycyjnej hurtowni leków jest dzisiaj rozwój w segmencie usług umożliwiających partnerom biznesowym szybszy rozwój.

Polska Grupa Farmaceutyczna współpracuje ze wszystkimi producentami działającymi w Polsce i na Litwie. Oprócz zarządzania łańcuchem dostaw i usługami finansowo-administracyjnymi PGF świadczy też szeroki wachlarz usług wspierających sprzedaż. Począwszy od badań rynku, przez wsparcie telemarketingowe, aż po działania zespołu doradców klienta współpracujemy z producentami w organizowaniu promocji produktów. Za pośrednictwem 1900 Aptek „Dbam o zdrowie” w Polsce możemy zapewnić kompleksowy pakiet usług marketingowych dla produktów wprowadzanych na rynek. Począwszy od wspólnych akcji reklamowych, poprzez dystrybucję materiałów POS w aptece, direct mailing, merchandising, aż po własne wydawnictwa dla aptek i pacjentów w nakładzie ponad 80 tysięcy egzemplarzy miesięcznie.

Direct distribution

W 2009 roku nastąpi wprowadzenie nowego modelu dystrybucji na polskim rynku leków. W maju 2009 wprowadzony zostanie System Sprzedaży Bezpośredniej AstraZeneca Polska. Jest to pierwsze takie rozwiązanie w Polsce. Wybrani dystrybutorzy będą realizować dostawy leków do aptek w imieniu i na rachunek tego producenta.

Współpraca na poziomie międzynarodowym

Producenci leków będą beneficjentami rozwoju PGF w Europie Centralnej. Operując na kilkunastu rynkach w regionie, Grupa będzie mogła zaoferować znacznie bardziej kompleksową obsługę. Centralizacja, duża skala

zakupów, długoterminowe umowy z gwarancją spłaty należności to tylko niektóre z nowych możliwości. Elastyczne podejście do potrzeb producentów i wspólny rozwój są fundamentami dotychczasowego sukcesu rynkowego PGF. Dlatego w przyszłości będziemy przywiązywać szczególną wagę do tej części naszego biznesu.

Usługi logistyczne

PGF posiada nowoczesną bazę magazynową obejmującą największe miasta w Polsce.

Call Center

W ramach spółki PGF S.A. został wyodrębniony dział Call Center, który świadczy usługi telesprzedaży dla producentów.

Usługi z jakich mogą skorzystać zleceniodawcy:

- produktowe akcje promocyjne,
- wprowadzenie nowego produktu na rynek,
- badania rynku (np. zbadanie potencjalnego zapotrzebowania ze strony aptek w związku z planowanym wprowadzeniem nowości rynkowej przez producenta, itp.),
- akcje informacyjno-marketingowe (np. dotarcie do aptek z informacją o wprowadzeniu nowości na rynek, wycofaniu produktu z obrotu, wprowadzeniu zamiennika; itp.),
- outsourcing infolinii (np. obsługa zapytań przychodzących od klientów (aptek) w związku z równoległe przeprowadzaną akcją przez zleceniodawcę w innych mediach; jako wsparcie - uzupełnienie standardowej infolinii zleceniodawcy np. przy ograniczonych zasobach infolinii zleceniodawcy; zastąpienie infolinii zleceniodawcy, itp.).



Pozostała działalność

W ramach Grupy PGF wyodrębnione są także spółki celowe prowadzące działalność w sektorze ochrony zdrowia oraz podmioty, które wspierają podstawowe segmenty.

Laboratorium Galenowe Olsztyn Sp. z o.o.

Laboratorium Galenowe Olsztyn posiada ugruntowaną pozycję wśród producentów farmaceutyków oraz kosmetyków. Laboratorium jest jednym z najbardziej liczących się producentów galenowych w Polsce. Firma współpracuje z największymi hurtowniami farmaceutycznymi na terenie kraju, poprzez które produkowane preparaty trafiają do aptek. Laboratorium Galenowe Olsztyn wytwarza preparaty w oparciu o sprawdzone receptury przy użyciu najnowocześniejszych metod produkcyjnych. Posiada zezwolenie na wytwarzanie produktów leczniczych, wydane przez Głównego Inspektora Farmaceutycznego. W styczniu 2006 roku Laboratorium otrzymało Certyfikat Jakości GMP. Laboratorium Galenowe Olsztyn spełnia wymagania Światowej Organizacji Zdrowia.

PHARMENA S.A.

Powstanie Spółki PHARMENA było konsekwencją odkrycia przez naukowców z Politechniki Łódzkiej możliwości zastosowania wybranych soli pirydyniowych w medycynie. Spółka ma na celu komercjalizację powyższego odkrycia. Istnieje możliwość zastosowania tych substancji czynnych w wielu dziedzinach medycyny. Obecnie działalność Spółki skupia się na dwóch płaszczyznach:

- produkcji (od roku 2003) innowacyjnych dermokosmetyków chronionych prawem patentowym na 15 kluczowych rynkach Europy,
- prowadzeniu badań w USA i Kanadzie nad zastosowaniem wybranych soli pirydyniowych w medycynie w celu opracowania m.in. innowacyjnego w skali światowej leku przeciwmiażdżycowego.

W celu prowadzenia badań nad zastosowaniem wybranych soli pirydyniowych w naczynio i gastroprotekcji, PHARMENA S.A. wraz z funduszami branżowymi Domain Partners i MVM Life Sciences, w 2005 roku utworzyła w USA spółkę celową PNAI (obecnie Cortria Corporation). PHARMENA S.A. udzieliła Cortrii licencji, zachowując prawo własności do substancji czynnej MNA. Powyższy projekt został uznany przez renomowaną agencję analityczną Windhover za jeden z 10 najbardziej perspektywicznych na świecie projektów w zakresie zwalczania chorób układu krążenia. Rynek naczynioprotekcji szacowany jest na około 38-42 mld USD rocznie i jest postrzegany jako najszybciej rozwijający się segment farmaceutyków na świecie. Od sierpnia 2008 roku PHARMENA S.A. jest notowana na rynku New Connect.

NDS Depo S.A.

NDS Depo sp. z o.o. powstała w 2004 roku jako część Polskiej Grupy Farmaceutycznej. Firma tworzy i zarządza siecią lokali użytkowych na terenie całej Polski, które są oddawane w najem na potrzeby prowadzenia aptek. W celu realizacji długoterminowej strategii rozwoju i pozyskania środków finansowych na jej realizację w 2008 roku została utworzona spółka NDS Depo S.A., która nabyła 100% udziałów NDS Depo sp. z o.o. od PGF S.A. Firma planuje pozyskać inwestora zewnętrznego poprzez emisję nowych akcji i uplasowanie ich na GPW. W przyszłości Zarząd spółki zakłada rozszerzenie działalności firmy na rynki Europy Środkowej i Wschodniej. Skupienie podstawowej działalności NDS Depo S.A. na współpracy z aptekami, ze względu na specyfikę rynku farmaceutycznego, gwarantuje jej akcjonariuszom bardzo dużą stabilność i bezpieczeństwo.



Daruma sp. z o.o.

Daruma sp. z o.o. powstała w 2004 roku. Spółka powołana w celu zarządzania obiektami magazynowymi znajdującymi się w Grupie Kapitałowej a nie wykorzystywanymi w działalności operacyjnej, przeznaczonymi na sprzedaż.

Business Support Solution S.A.

Business Support Solution S.A. spółka powołana w 2008 roku w celu wyodrębnienia działalności finansowo-księgowych w Grupie Kapitałowej. Spółka przejmie wszystkie aktywa i funkcje związane z działalnością finansową z Centrum Finansowo – Księgowego, które funkcjonuje w ramach Grupy Kapitałowej PGF. Centrum świadczy usługi finansowo-księgowe dla 122 spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej, zarządza płynnością spółek zależnych oraz prowadzi kontrole zewnętrzne. Ponadto Business Support Solution rozszerzy zakres usług CFK o usługi prawne.

Farm Serwis sp. z o.o.

Farm Serwis sp. z o.o. została powołana w 2001 roku. W nadchodzących latach spółka zamierza kontynuować swój podstawowy przedmiot działalności, jakim jest świadczenia usług finansowych polegających na obrocie wierzytelnościami i udzielaniu pożyczek dla klientów i podmiotów grupy PGF. Równolegle poczynając od 2008 roku nastąpiło przeorganizowanie spółki w centralną komórkę organizacyjną wyspecjalizowaną w zarządzaniu limitami kredytowymi oraz w monitoringu i windykacji należności klientów aptecznych.

Pharma Partner sp. z o.o.

Pharma Partner sp. z o.o. została powołana w 2008 roku w celu wyodrębnienia działalności usługowej. Zakres

działalności to usługi w zakresie szeroko pojętych usług logistycznych w szczególności usług dystrybucyjnych i transportowych. Doświadczenie i potencjał Grupy Kapitałowej pozwala na zaproponowanie wysokiej jakości usług w zakresie magazynowania i transportu zgodnie z wymogami prawa farmaceutycznego i wyjście naprzeciw oczekiwaniom rynku producentów i dystrybutorów farmaceutycznych.

ePRUF S.A.

ePRUF S.A. - elektroniczna Platforma Rozliczeń Usług Farmaceutycznych. Spółka założona w 2008 roku pełni funkcję operatora kart private label. Rozwiązanie przygotowane zostało z myślą o obsłudze procesu dofinansowania zakupu leków w relacji pacjent – instytucja dofinansowująca, np. producent, ubezpieczyciel, organizacja społeczna. Realizacja świadczeń następuje w oparciu o unikalny przypisany do klienta identyfikator – kartę ePRUF, która może zostać zrealizowana w wybranych aptekach zlokalizowanych na terenie całego kraju. System ePRUF daje gwarancję realizacji świadczeń zgodnie z przeznaczeniem, upraszcza procedury administracyjne, zwiększa kontrolę i ogranicza możliwość nadużyć i błędów.

Urtica Logistics

Urtica Logistics jest marką PGF Urtica sp. z o.o. Dzięki wykorzystaniu zaplecza transportowego PGF, Urtica Logistics oferuje kompleksowe rozwiązania logistyczne dla branży farmaceutycznej. Specjalizuje się w transporcie leków, wyrobów medycznych oraz materiałów opatrunkowych. Usługi świadczone są na rzecz lecznictwa zamkniętego jak również aptek otwartych, przychodni, prywatnych gabinetów oraz hurtowni. Posiadany potencjał logistyczny sprawił, iż Urtica Logistics świadczy usługi kilkudziesięciu klientom zewnętrznym, w głównej mierze producentom.

Informacje Dodatkowe



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 prawne** – związane z prowadzeniem działalności w zgodzie z obowiązującymi przepisami
- **Ryzyko operacyjne** związane z utratą udziału w 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 efektywności procedur zarządzania ryzykiem w oparciu o zasady

Międzynarodowych Standardów Profesjonalnej Praktyki Audytu Wewnętrznego i standardów Instytutu Audytorów Wewnętrznych (*Institute of Internal Auditors –IIA*).

Ryzyko prawne

W Grupie PGF wyodrębniony jest kilkuosobowy dział prawny, który na bieżąco monitoruje zmiany w istniejących przepisach prawnych.

Przygotowuje analizy i rekomendacje dla Zarządu. Osobą nadzorującą działalność Grupy pod kątem zgodności z przepisami prawa jest jednocześnie Przewodniczący Rady Nadzorczej PGF – mecenas Jerzy Leszczyński. Związany jest ze spółką od 1994 roku, od początku przewodnicząc Radzie Nadzorczej.

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.

W Grupie PGF nie został wyodrębniony dział zarządzania ryzykiem operacyjnym. Zarządzanie kategoriami ryzyka operacyjnego odbywa się w poszczególnych pionach i na bieżąco jest raportowane do odpowiednich członków zarządu.

Ryzyko finansowe

Zarządzanie ryzykiem finansowym, na które w PGF składa się głównie ryzyko kredytowe, ryzyko płynności, ryzyko walutowe, ryzyko stopy procentowej jest koordynowane z poziomu centrali spółki dominującej, gdzie opracowywane są procedury wdrażane i stosowane w całej Grupie Kapitałowej. Zarządzanie w zakresie ryzyka płynności, walutowego oraz stóp procentowych związanych z posiadanymi i wykorzystywanymi instrumentami finansowymi w tym przy wykorzystaniu instrumentów pochodnych jest prowadzone w pionie finansowym centrali pod stałym nadzorem zarządu spółki dominującej. Zarządzanie ryzykiem kredytowym w grupie odbywa się z wykorzystaniem wydzielonej specjalnie dla tych celów spółki zależnej.

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 kontrahentom zgodnie z zasadami określonymi w wewnętrznej procedurze obowiązującej we wszystkich spółkach Grupy, określające górną granicę całkowitych zobowiązań wobec jednostek Grupy Kapitałowej. W przypadku wystąpienia wyższego poziomu ryzyka stosowane jest zabezpieczenie majątkowe
- monitoruje poziom bieżącego zadłużenia i wykorzystania limitów kupieckich stosując odpowiednie narzędzia systemowe pozwalające m.in. na blokadę sprzedaży z odroczonym terminem płatności w przypadku przekroczenia ustalonego limitu. System uniemożliwia również sprzedaż z odroczonym terminem płatności bez nadanego w systemie limitu

- na podstawie umowy ubezpieczenia zawartej z TU Euler Hermes obejmuje ochroną ubezpieczeniową część należności handlowych. Na podstawie weryfikacji dokonanej przez ubezpieczyciela, określany jest limit wyznaczający górną granicę, do której bierze na siebie odpowiedzialność z tytułu niewypłacalności klienta.

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. Grupa Kapitałowa PGF S.A. korzysta z finansowania w walucie krajowej opartego na zmiennych stopach procentowych (kredyty bankowe i obligacje średnio i długoterminowe) WIBOR. W przypadku kredytów – stopy procentowe pozostają niezmienione w okresach miesięcznych, tygodniowych lub zmieniają się codziennie (w oparciu o stawkę WIBOR O/N, TN, SW lub 1M). Od miesiąca listopada 2007r. objęte są skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym spółki litewskie z grupy UAB Nacionalinė Farmacijos Grupe. Stąd w bilansie na koniec 2008 roku wykazane są także kredyty i pożyczki zaciągnięte w grupie UAB, w walucie innej niż PLN. Są to zobowiązania zaciągnięte zarówno w euro (EUR) jak i w litach litewskich (LTL).

Analiza wrażliwości

Na następnej stronie została przedstawiona analiza wrażliwości pokazująca wpływ potencjalnie możliwej zmiany stóp procentowych na wynik finansowy.

Zobowiązania odsetkowe oparte na zmiennej stopie procentowej na dzień bilansowy wyniosły: 600,2 mln zł. Do obliczeń została przyjęta stopa 6,89% stanowiąca średni ważony limitami koszt finansowania na dzień bilansowy.

Analiza wrażliwości

Potencjalna możliwa zmiana stóp procentowych	Wpływ na koszty odsetkowe poniesione w okresie sprawozdawczym
+/- 0,50p.p.	+/- 3,00 mln zł.
+/- 1,0p.p.	+/- 6,00 mln zł.
+/- 1,5p.p.	+/- 9,00 mln zł.

Ryzyko walutowe wiąże się z zakupem towarów handlowych płatnych w walutach obcych. Udział zakupów rozliczanych w walutach obcych do łącznej wartości dokonywanych transakcji zakupu towarów handlowych w skali roku jest stosunkowo niewielki i wynosi jedynie ok. 1,4%, przy czym 96,3% z nich jest rozliczanych w walucie EURO. 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.

W celu poprawy efektywności, zoptymalizowano proces zarządzania płynnością poprzez scentralizowanie funkcji zarządzających w podmiocie dominującym. Nadwyżki środków pieniężnych generowane w podmiocie dominującym i spółkach zależnych są inwestowane i zarządzane przez Centralę.

Nadwyżki środków pieniężnych generowane w podmiotach Grupy są kompensowane z saldami kredytów zaciągniętych przez podmiot dominujący. Dokonywane jest to poprzez wdrożony system kompensacji sald tzw. cash pooling.

Polityka jakości

Pion jakości kontynuuje wdrażanie działań jakościowych w oddziałach i Spółkach hurtowych Grupy Kapitałowej PGF wychodząc naprzeciw wyzwaniom rynku i zmieniającym się wymaganiom prawnym.

Wdrożenie systemu jakości prowadzi do optymalizacji procesów, poprawy efektywności działań jakościowych. Wdrożony i udokumentowany system jakości jest gwarantem rzetelności i wiarygodności PGF.

W Spółkach Grupy wdrożono jednolity system zapewnienia jakości zgodny z wymaganiami GDP (*Good Distribution Practice*) obejmujący m.in.:

- nadzór nad dokumentacją i zapisami,
- system auditów jakościowych,
- system szkoleń jakościowych,
- przyjmowanie, magazynowanie, wydawanie i transport produktów,
- obrót środkami odurzającymi, psychotropowymi i prekursorami,
- zarządzanie reklamacjami,
- obsługa procesu wstrzymania i wycofania produktów,
- utrzymanie odpowiedniego stanu sanitarnego i technicznego magazynów,

oraz wymaganiami GMP (*Good Manufacturing Practice*) w zakresie importu produktów leczniczych.

Zapewniamy spełnienie wymagań jakościowych dostawców i klientów. Pion jakości PGF aktywnie uczestniczy w przygotowaniu wdrożenia obsługi w PGF systemu sprzedaży bezpośredniej dla koncernu AstraZeneca.

W związku z licznymi akwizycjami w ostatnich latach dynamicznie rozwijająca się Grupa PGF systematycznie zwiększa zatrudnienie. W 2008 roku w Grupie PGF pracowało 6,4 tys. osób.

Pracownicy

Zatrudnienie w PGF

Przeciętne zatrudnienie w 2008 roku w Grupie wynosiło 6397 osób. Na stanowiskach robotniczych w PGF było średnio zatrudnionych 25% pracowników, a 75% na stanowiskach nierobotniczych.

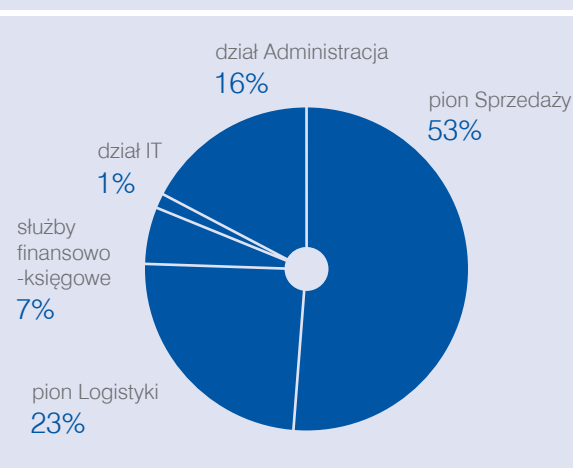
Program rozwoju kompetencji

System rozwoju kompetencji jest wspierany przez pracowników działu Human Resources. Obszary szczególnie ważne z punktu widzenia rozwoju spółki to szkolenia handlowe oraz szkolenia kształtujące umiejętności z obszaru finansów, technologii informatycznych i zarządzania.

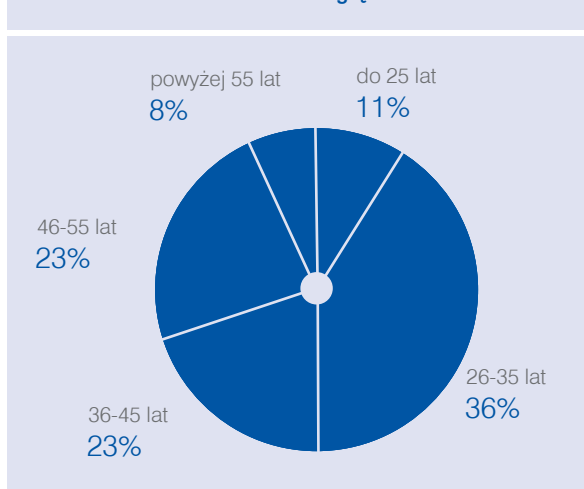
Polityka rozwoju kadry menedżerskiej

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. Jednym z najbardziej istotnych osiągnięć we wdrażaniu nowoczesnej polityki kadrowej i polityki wynagrodzeń była implementacja systemu motywacyjnego opartego na MBO (*Management By Objectives*) dla pracowników CEPD Management, DOZ SA i DOZ UK. Jasno postawione cele, orientacja na wynik i skuteczna realizacja zadań poparta została atrakcyjnym systemem wynagrodzeń, rozwiązaniem nowatorskim w sektorze detalicznej dystrybucji farmaceutycznej.

Struktura zatrudnienia pod względem zajmowanych stanowisk



Struktura zatrudnienia ze względu na wiek





Stabilny zespół

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 centrali 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.

Akademia Biznesu

W 2008 roku uruchomiono Akademię Biznesu, zestaw szkoleń i warsztatów menedżerskich dedykowanych dla aptekarzy i pracowników pionu sprzedaży. Szkolenia wspomogły podnoszenie kwalifikacji pracowników w zakresie zarządzania apteką, relacji z pacjentami, profesjonalnej porady aptecznej, sprzedaży doradczej i merchandisingu. W 2008 roku pięciodniowa Akademia Biznesu objęła 560 aptekarzy i 66 osób z pionu sprzedaży.

Wolontariat pracowniczy

PGF S.A. wspiera ideę wolontariatu pracowniczego i chociaż nie został on jeszcze ujęty w formalne ramy pracownicy spółek PGF aktywnie działają na rzecz pomocy lokalnym społecznościom, głównie na rzecz dzieci z Domów Dziecka, działają na rzecz ochrony środowiska. Najwięcej angażuje się w pracę założoną w 2007 roku przez PGF Fundacji „Dbam o zdrowie”. Liczba wolontariuszy w firmie rośnie z roku na rok.

Wiele firm uważa, że ma moralny obowiązek reagowania na problemy współczesnego świata, takie jak ubóstwo, choroby, czy zanieczyszczenie środowiska. W imię solidarności społecznej, biznes coraz częściej wspiera, a nawet inicjuje, różnego rodzaju programy pomocy dla potrzebujących, nie tracąc przy tym zdolności do generowania zysków dla swoich akcjonariuszy.

Społeczna odpowiedzialność biznesu

CSR (z ang. *Corporate Social Responsibility*) to odpowiedzialność społeczna biznesu, czyli koncepcja, zgodnie z którą firmy budując swoją strategię dobrowolnie uwzględniają interesy społeczne. CSR obejmuje relacje przedsiębiorstwa ze wszystkimi, na których ma ono wpływ, począwszy od pracowników, poprzez dostawców, kontrahentów i innych partnerów biznesowych, lokalną społeczność, środowisko naturalne, po tych, od których zależy powodzenie firmy - jej klientów.

Rozwiązywanie globalnych problemów było zawsze domeną państwa. W obecnych czasach bez udziału firm nie sposób uporać się z problemami społecznymi, ekologicznymi, ekonomicznymi oraz politycznymi. Pod adresem świata biznesu kierowane są coraz bardziej stanowcze oczekiwania zwiększenia odpowiedzialności społecznej i dbałości o środowisko.

Działania realizowane w ramach CSR powinny wynikać z wysokiej świadomości społecznej przedsiębiorcy i jego głębszej potrzeby włączenia się w rozwiązywanie społecznie istotnych problemów, takich jakimi w Polsce są chociażby niewystarczający poziom ochrony środowiska, bezrobocie, ubóstwo, wykluczenie społeczne, czy bariery w dostępie do leków.

Fundacja „Dbam o zdrowie”

Głównym problemem społecznym na który napotyka sektor ochrony zdrowia jest bariera w dostępie do leków. Odpłatność polskiego pacjenta za leki należy do jednych z najwyższych w Europie. Z raportu Światowej Organizacji Zdrowia (WHO) wynika, że Polacy dopłacają z własnej kieszeni średnio 64% ceny leku. WHO przyjmuje, że o utrudnionym dostępie do leków mówimy, gdy pacjent musi dopłacać więcej niż 50%.

Podstawowa działalność Polskiej Grupy Farmaceutycznej w ramach odpowiedzialnego biznesu to pomoc osobom, których sytuacja życiowa i materialna nie pozwala na wykupienie leków i kontynuację efektywnej terapii. Dla realizacji tego celu w sierpniu 2007 roku została powołana Fundacja „Dbam o zdrowie”. Od początku swojego istnienia Fundacja przyznała pomoc 12 tysiącom osób, przeznaczając na ten cel ponad 1 mln zł.



Niektórzy muszą wybierać

1% 4 mln Polaków żyje na granicy ubóstwa*. Nie stać ich na wykupienie recept. Przekazując 1% swojego podatku na rzecz Fundacji DBAM O ZDROWIE, możesz im pomóc. Wystarczy, że w formularzu PIT umieszisz nazwę: Fundacja DBAM O ZDROWIE oraz numer KRS: 0000286305

*Według Raportu Komisji Europejskiej

FUNDACJA dbam o zdrowie
www.fundacja.doz.pl



Muzeum Farmacji

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 wspólną tradycję polskiego aptekarstwa. Dodatkowo PGF jest mecenasem zabytkowych aptek, z których najstarsza powstała w 1609 roku w Zamościu. Wnętrza aptek zachowały niepowtarzalny historyczny styl, a za sprawą osobistego zaangażowania pracowników firmy udało się w nich zgromadzić wiele zabytkowych eksponatów sztuki aptekarskiej. Wiele z tych zabytkowych placówek ocalało tylko dzięki opiece, jaka nad nimi roztoczyły PGF S.A. oraz Apteki „Dbam o zdrowie”. Korzystają one z pełnej oferty i bezpieczeństwa dostaw z magazynów Polskiej Grupy Farmaceutycznej, nowoczesnego marketingu, częstych i atrakcyjnych promocji, sprawnej logistyki, a także konferencji z udziałem najlepszych specjalistów ds. zarządzania.

Niezależnie od postępu, jaki wciąż dokonuje się na naszych oczach, nie zapominamy o bogatej przeszłości. W tym celu wydajemy monografie poświęcone zabytkowym aptekom w Polsce. Są one fascynującą lekturą dla osób pasjonujących się dziejami polskiego aptekarstwa i historii farmacji w Polsce. Książki z cyklu „Najsłynniejsze polskie apteki” budują tzw. „dyskur pamięci zbiorowej” – zarówno dynamiczny i istotny, gdyż umożliwiają nam zbudować relację z tym, co już przeszłe, a także pomagają zrozumieć to, kim jesteśmy dziś.

Urtica Dzieciom

Także 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 lecznictwa zamkniętego, który od dwunastu 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. Dzięki osobom biorącym udział w aukcji we Wrocławskim Teatrze Współczesnym im. Edwarda Wiercińskiego, dzieci z 15 szpitali onkologicznych w 2008 roku otrzymały sprzęt medyczny, zabawki, oraz inne niezbędne przedmioty.

Charakterystyka wyników finansowych w 2008 roku



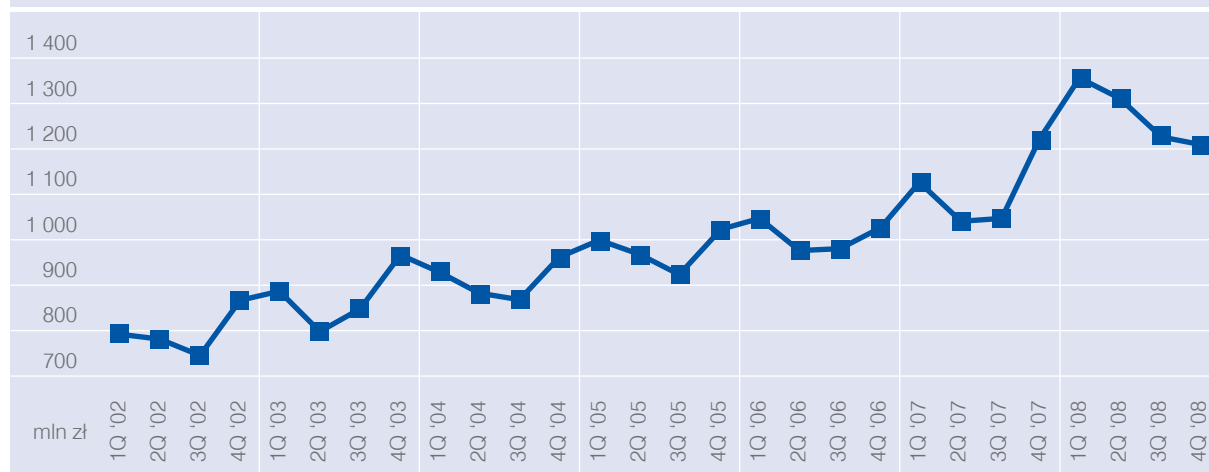
W 2007 roku Grupa PGF uzyskała najwyższe w historii przychody ze sprzedaży na poziomie 5,1 mld zł, utrzymując jedną z czołowych pozycji na krajowym rynku dystrybucji farmaceutyków.

Charakterystyka wyników finansowych w 2008 roku

Podstawowe dane finansowe w latach 2005-2008

		2005	2006	2007	2008	2008/2007
Przychody ze sprzedaży	mln zł	3 890,7	4 007,6	4 410,5	5 095,8	15,5%
EBITDA	mln zł	92,5	108,3	113,7	109,6	-3,6%
Zysk operacyjny	mln zł	75,5	87,0	93,0	83,5	-10%
Zysk netto	mln zł	54,3	63,0	73,7	51,5	-30,0%
Zysk netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego	mln zł	52,6	62,5	74,4	52,1	-30,0%
Suma bilansowa	mln zł	1 445,4	1 490,4	2 011,7	2 242,5	11,5%
Kapitał własny	mln zł	257,4	291,2	406,6	444,4	9%
Zysk na akcję (EPS)	zł	4,26	5,02	5,91	4,16	-29,6%
Cena/zysk (P/E)	kr.	14,2	15,8	15,1	6,6	-56%

Sezonowość sprzedaży



Najwyższe w historii przychody ze sprzedaży na poziomie 5,1 mld zł

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 natomiast w okresie wiosenno-letnim (II i III kwartał).

Wyniki finansowe

W 2008 roku Grupa PGF uzyskała najwyższe w historii przychody ze sprzedaży na poziomie 5,1 mld zł. W stosunku do roku 2007 oznacza to wzrost o 15,5%, co w kontekście wyraźnego spowolnienia gospodarczego związanego z ogólnosiwiatowym kryzysem finansowym należy uznać za wynik bardzo dobry. Wartość marży brutto ze sprzedaży wyniosła 10,62% co oznacza poprawę o 0,11 p.p. w stosunku do roku poprzedniego.

Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu wyniosły 482,6 mln zł i wzrosły w porównaniu do 2007 roku o 21,4%. Wskaźnik w/w kosztów ukształtował się na poziomie 9,47% tj. o 0,46 p.p. wyższym niż w roku poprzednim. Na wzrost kosztów wpłynęło przede wszystkim włączenie do Grupy spółek zajmujących się sprzedażą detaliczną, które charakteryzują się wyższym wskaźnikiem kosztów rodzajowych niż spółki hurtowe oraz przeprowadzane projekty reorganizacyjno-rozwojowe.

W 2008 roku Grupa uzyskała dodatnie saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych, które powiększyło wynik operacyjny o 24,5 mln zł, w tym zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych w wysokości 27,3 mln zł.

Zysk na działalności operacyjnej spadł w stosunku do roku 2007 o 10,2% i wyniósł 83,5 mln zł. Również wskaźnik marży operacyjnej był niższy o 0,5 p.p. w porównaniu z poprzednim rokiem i wyniósł 1,6%.

Przepływy z działalności finansowej były ujemne i wyniosły 23,2 mln zł. Wpłynęły na to przede wszystkim wzrosty stóp procentowych oraz wyższy poziom zadłużenia zwią-

Podstawowe wielkości rachunku zysków i strat

mln zł	2008	2007	zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży	5 095,8	4 410,5	+15,5%
Zysk operacyjny	83,5	93,0	-10,2%
Zysk brutto	61,5	90,0	-31,7%
Zysk netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego	52,1	74,4	-30,0%
Rentowność operacyjna	1,6%	2,1%	-0,5 p.p.
Rentowność brutto	1,2%	2,0%	-0,8 p.p.
Rentowność netto	1,0%	1,7%	-0,7 p.p.

Koszty działalności operacyjnej

mln zł	2008	2007	zmiana r/r
Koszty sprzedaży	344,1	302,0	13,9%
Koszty ogólnego zarządu	138,5	95,4	45,2%
Razem koszty	482,6	397,4	21,4%
Wskaźnik kosztów	9,47%	9,01%	0,46 p.p.

Rok 2008 był jednym z trudniejszych okresów w rozwoju spółki

zany z finansowaniem akwizycji realizowanych w roku 2007 i częściowo 2008. 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.

Z uwagi na wzrost kosztów finansowych, zysku brutto zmniejszył się w 2008 roku o 31,7% w stosunku do roku 2007 i wyniósł 61,5 mln zł. Wskaźnik marży brutto ukształtował się na poziomie 1,2%, co oznacza zmniejszenie o 0,8 p.p. w stosunku do roku ubiegłego.

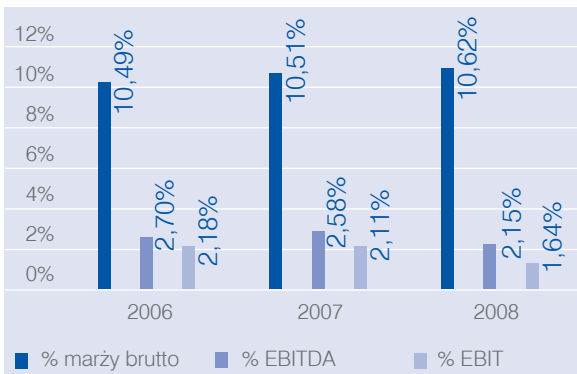
Podobnie osiągnięty zysk netto był niższy o 30% i wyniósł 52,1 mln zł., co oznacza, że rentowność netto zrealizowana została na poziomie 1% (o 0,7 p.p. mniej niż w roku 2007).

Rok 2008 był jednym z trudniejszych okresów w rozwoju spółki. Przeprowadzane procesy restrukturyzacyjne: wyodrębnienie części detalicznej do holdingu CEPD N.V., wprowadzenie nowej polityki sprzedaży i przygotowania do obsługi projektu direct distribution wpłynęły na poziom ponoszonych kosztów. Ponadto wzrost stóp procentowych przy wzroście zadłużenia spowodowały istotny wzrost kosztów finansowych. Te czynniki łącznie przyczyniły się do zmniejszenia wskaźników rentowności na każdym poziomie. Wyjątkiem jest wskaźnik rentowności sprzedaży brutto, którego wzrost jest konsekwencją zwiększenia skali działalności Grupy w segmencie detalicznym oraz efektem wdrożenia nowej polityki handlowej.

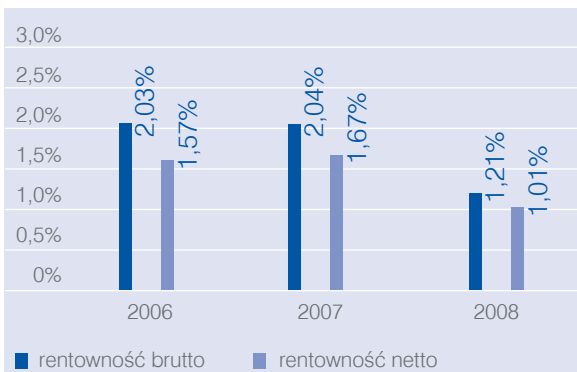
Struktura majątku i źródeł jego finansowania

Struktura majątku w roku 2008 nie uległa znaczącej zmianie. Wskazuje przewagę aktywów obrotowych nad aktywami trwałymi.

Wskaźniki rentowności



Wskaźniki rentowności



Obniżenie wartości wskaźników rotacji

Struktura aktywów w latach 2008 i 2007

Udział aktywów obrotowych w aktywach ogółem wyniósł 63,2%, wobec 69,2% w roku poprzednim. Głównym składnikiem aktywów obrotowych są zapasy oraz należności z tytułu dostaw towarów i usług. Na koniec 2008 roku stan należności z tytułu dostaw i usług wyniósł 438,9 mln zł i był o 41,5 mln zł mniejszy niż w 2007 roku. Wskaźnik rotacji należności z tytułu dostaw towarów i usług wyniósł 31 dni i był o 7 dni krótszy niż w roku poprzednim. Jakość portfela należności jest traktowana priorytetowo, a w 2008 roku szczególnie w obliczu nadchodzącego spowolnienia gospodarczego, podejmowane były działania ścisłej kontroli należności i ryzyka z tym związanego.

Wskaźnik rotacji zapasów na dzień bilansowy wyniósł 52 dni tj. o 2 dni mniej niż na koniec 2007 roku. Zapasy stanowiły 30,3% majątku PGF, a w stosunku do stanu na koniec roku 2007 ich udział w majątku Grupy PGF S.A. wzrósł o 0,6 pkt. proc. Spadek rotacji jest konsekwencją coraz lepszej efektywności wdrażanych centralnych procesów zarządzania magazynem.

Na krótkoterminowe aktywa finansowe w wysokości 157,1 mln zł (w 2007 roku 127,8 mln zł) składały się przede wszystkim udzielone pożyczki. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec 2008 roku wyniosły 66,6 mln zł (w 2007 roku 116,3 mln zł).

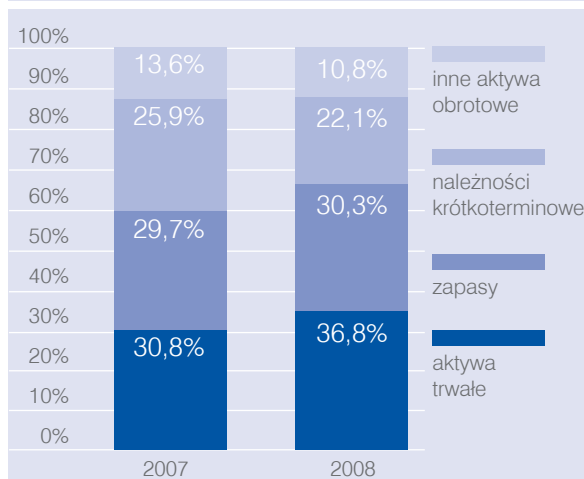
Udział aktywów trwałych w sumie bilansowej wyniósł 36,8% i zwiększył się w stosunku do końca roku poprzedniego o 6 p.p. Główne pozycje aktywów trwałych to wartość firmy – udział 23,0%, rzeczowe aktywa trwałe – udział 10,0% oraz wartości niematerialne – udział 1,2%.

Wskaźniki rotacji w dniach

dni	31.12.2008	31.12.2007	zmiana r/r
Rotacja zapasów*	52	54	-2
Rotacja należności*	31	38	-7
Rotacja zobowiązań*	63	69	-6

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

Struktura aktywów



Struktura pasywów w latach 2007 i 2008

Aktywa były finansowane kapitałem własnym w 15,2%. Zobowiązania i kapitały mniejszości stanowiły 84,8 % pasywów.

Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług wyniósł 63 dni, tj. o 6 dni mniej niż na koniec poprzedniego roku.

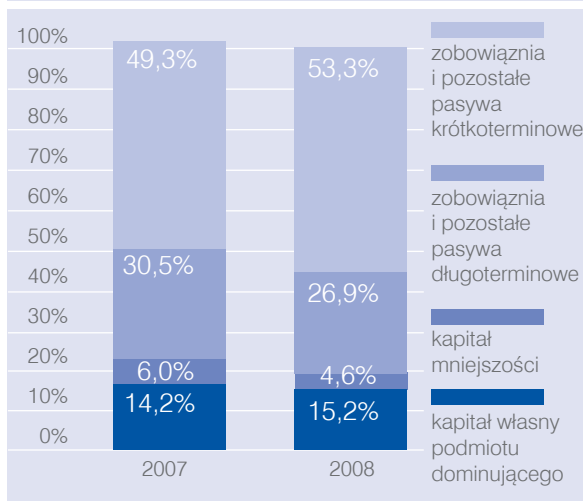
Na zobowiązania i pozostałe pasywa o łącznej wartości 1 798 mln zł składały się przede wszystkim zobowiązania z tytułu dostaw i usług w wysokości 914 mln zł oraz zobowiązania finansowe w wysokości 660 mln zł.

Zobowiązania długoterminowe stanowią głównie zobowiązania finansowe, których udział w sumie bilansowej wyniósł 21,8%.

Zobowiązania krótkoterminowe to przede wszystkim zobowiązania z tytułu dostaw i usług, których udział w pasywach ogółem wyniósł 40,8 %.

Udział krótkookresowych zobowiązań finansowych stanowił 7,6% sumy bilansowej.

Struktura pasywów



Kapitały własne i zadłużenie

	2008	2007	zmiana r/r
Kapitał własny	444,4	406,6	9%
Zobowiązania finansowe*	660	635,8	4%
Środki pieniężne	66,6	116,3	-43%
Zobowiązania finansowe netto	593,4	519,5	14%
Dług netto /kapitał własny	1,34	1,28	0,06
Dług netto /EBITDA	5,41	4,74	0,67

*z wyłączeniem zobowiązań z tytułu wyceny opcji PUT

Źródła finansowania dłużnego

Spółka dywersyfikuje źródła finansowania dłużnego. Grupa Kapitałowa PGF S.A. korzysta z finansowania w walucie krajowej opartego na zmiennych stopach procentowych WIBOR. Głównymi źródłami finansowania dłużnego są kredyty długo i krótkoterminowe oraz obligacje. Jedynie spółki litewskie z grupy UAB Nacionaline Farmacijos Grupe posiadają zobowiązania zaciągnięte zarówno w euro (EUR) jak i w litach litewskich (LTL).

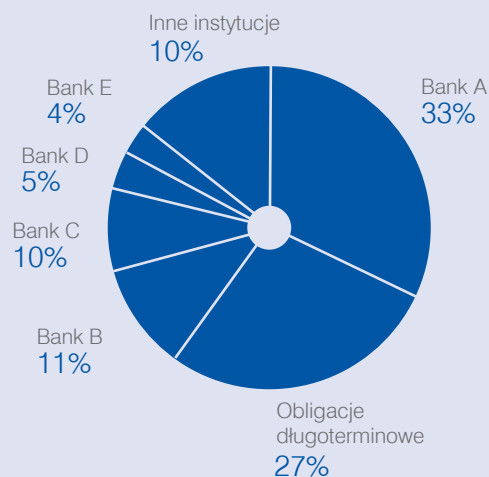
Płynność

Wskaźniki płynności bieżący i szybki ukształtowały się na dzień bilansowy na poziomie odpowiednio: 1,2 i 0,6. W stosunku do końca roku poprzedniego uległy pogorszeniu odpowiednio o: 0,2 i 0,2.

Pozycje pozabilansowe

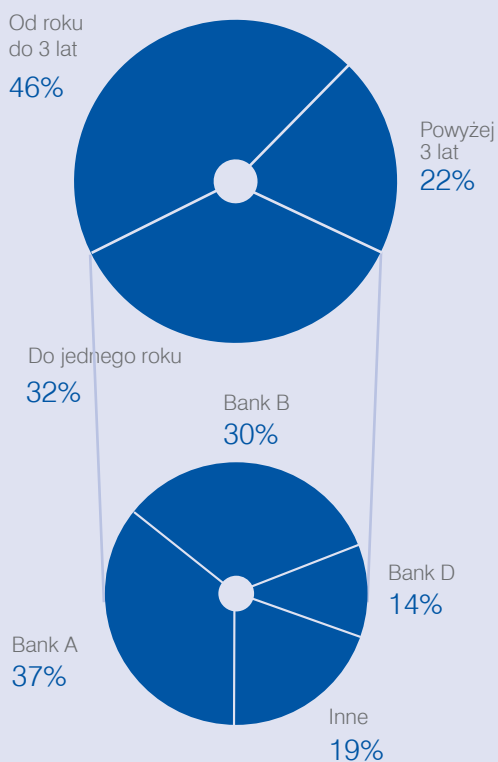
Pozycje pozabilansowe na koniec 2008 roku wynosiły 391,3 mln zł i stanowiły głównie zobowiązania warunkowe z tytułu udzielonych gwarancji i poręczeń jednostkom powiązanym i pozostałym.

Struktura dostępnych źródeł finansowania dłużnego



Inne instytucje (7 innych instytucji)

Terminy wymagalności



Wartym podkreślenia jest osiągnięty wynik w zakresie generowanych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej, które dzięki wypracowanym zyskom oraz optymalizacji majątku obrotowego wyniosły w 2008 roku 140 mln zł. Jednakże wysokie wydatki w działalności inwestycyjnej w efekcie wpłynęły na realizację cash flow netto ujemnego na poziomie 49,7 mln zł.

W roku 2008 nakłady na inwestycje rzeczowe wyniosły 64,1 mln zł w tym nakłady na środki trwałe osiągnęły 57,9 mln zł. Największe inwestycje w rzeczowe aktywa trwałe były związane modernizacją i przebudową istniejących siedzib spółek Grupy.

Wśród nakładów kapitałowych na łączną kwotę 14,6 mln zł najwięcej zostało przeznaczzone na zakup obligacji (12,9 mln zł). Inwestycje były finansowane z własnych i obcych źródeł finansowania.

Przepływy pieniężne

mln zł	2008	2007
CF operacyjny	139,8	11,2
CF inwestycyjny	-205,4	-154,2
CF finansowy	15,9	208,5
Razem zmiana gotówki	-49,7	65,5

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 2008 roku, który po stronie aktywów i pasywów wykazuje sumę 2.242.484 tys. zł,
- skonsolidowany rachunek zysków i strat za okres od 1 stycznia 2008 roku do 31 grudnia 2008 roku wykazujący zysk netto w kwocie 51.461 tys. zł,
- zestawienie zmian w skonsolidowanym kapitale własnym za okres od 1 stycznia 2008 roku do 31 grudnia 2008 roku wykazujące zwiększenie kapitału własnego w kwocie 37.864 tys. zł,
- skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres od 1 stycznia 2008 roku do 31 grudnia 2008 roku wykazujący zwiększenie stanu środków pieniężnych w kwocie 49.718 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 dwudziestu trzech jednostek zależnych, metodą praw własności w odniesieniu do dwóch jednostek stowarzyszonych oraz metodą proporcjonalną w odniesieniu do jednej jednostki

współzależnej. Sprawozdania finansowe piętnastu 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 nie podlegających badaniu stanowią 19,01% i 20,86 % 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 2008 zostało sporządzone we wszystkich istotnych aspektach zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej w kształcie zatwierdzonym przez Unię Europejską i 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 2008 roku.

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej za rok obrotowy 2008 jest kompletne w rozumieniu art. 49 ust. 2 ustawy o rachunkowości oraz rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim, 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, 10 kwietnia 2009 roku

Dane Finansowe



Kalendarium finansowe:

30 kwietnia 2009

Skonsolidowany raport roczny za 2008 rok

15 maja 2009

Skonsolidowany raport kwartalny za I kwartał 2009

3 czerwca 2009

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy

31 sierpnia 2009

Skonsolidowany raport półroczny za 2009 rok

13 listopada 2009

Skonsolidowany raport kwartalny za III kwartał 2009

SKONSOLIDOWANY BILANS (tys. zł)

nota	AKTYWA	31.12.2008	31.12.2007
	AKTYWA TRWAŁE	824 412	619 360
	Wartość firmy	515 355	376 760
	Wartości niematerialne	27 685	26 834
	Rzeczowe aktywa trwałe	224 891	179 684
	Nieruchomości inwestycyjne	323	882
	Inwestycje rozliczane metodą praw własności	3 966	1 081
7	Aktywa finansowe długoterminowe	29 312	17 154
8	Należności długoterminowe	593	402
	Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	21 355	16 528
	Pozostałe aktywa trwałe	932	35
	AKTYWA OBROTOWE	1 418 072	1 392 360
11	Zapasy	678 513	597 868
	Aktywa trwałe przeznaczone do zbycia	13 591	24 372
	Aktywa finansowe krótkoterminowe	157 120	127 779
	Należności krótkoterminowe	495 101	521 454
	Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	485 213	519 460
	Należności z tytułu podatku dochodowego	9 888	1 994
13	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	66 578	116 296
	Pozostałe aktywa obrotowe	7 169	4 591
	AKTYWA RAZEM	2 242 484	2 011 720

SKONSOLIDOWANY BILANS (tys. zł)

PASYWA	31.12.2008	31.12.2007	nota
KAPITAŁ WŁASNY RAZEM	444 445	406 581	
Kapitał własny podmiotu dominującego	341 694	286 429	
Kapitał zakładowy	25 521	25 521	
Kapitał zapasowy	320 667	272 722	
Akcje własne	(7 662)	(399)	
Kapitał pozostały - rezerwowy	65 565	19 223	
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek podporządkowanych	7 529	(5 347)	
Zyski zatrzymane	(69 926)	(25 291)	
Kapitały mniejszości	102 751	120 152	
ZOBOWIĄZANIA I POZOSTAŁE PASYWA DŁUGOTERMINOWE	602 470	613 372	
Zobowiązania i rezerwy długoterminowe	600 814	611 871	
Zobowiązania finansowe	489 237	527 740	20
Zobowiązania z tyt. opcji na zakup udziałów od udziałowców mniejszościowych	89 615	59 724	
Rezerwa z tyt. odroczonego podatku dochodowego	16 342	13 563	
Rezerwy długoterminowe	5 620	10 844	
Pozostałe pasywa długoterminowe	1 656	1 501	22
ZOBOWIĄZANIA I POZOSTAŁE PASYWA KRÓTKOTERMINOWE	1 195 569	991 767	
Zobowiązania i rezerwy krótkoterminowe	1 183 444	979 756	
Zobowiązania finansowe	170 774	108 083	20
Zobowiązania z tyt. opcji na zakup udziałów od udziałowców mniejszościowych	37 497	–	
Rezerwy krótkoterminowe	3 114	3 700	
Zobowiązania z tyt. dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	970 740	856 733	22
Zobowiązania z tyt. podatku dochodowego	1 319	11 240	
Pozostałe pasywa krótkoterminowe	12 125	12 011	
PASYWA RAZEM	2 242 484	2 011 720	

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT (tys. zł)

nota	DZIAŁALNOŚĆ KONTYNUOWANA	01.01-31.12.08	01.01-31.12.07
	Przychody ze sprzedaży	5 095 841	4 410 525
25	Koszt własny sprzedaży	(4 554 433)	(3 946 823)
	Zysk (strata) ze sprzedaży	541 408	463 702
25	Koszty sprzedaży	(344 147)	(301 984)
25	Koszty ogólnego zarządu	(138 486)	(95 420)
26	Pozostałe przychody (koszty) operacyjne netto	24 526	26 523
	Udział w zyskach (stratach) netto jednostek stowarzyszonych	212	223
	Zysk (strata) na działalności operacyjnej	83 513	93 044
	Zysk (strata) z inwestycji	1 107	2 253
28	Przychody finansowe	31 560	25 132
29	Koszty finansowe	(54 730)	(30 430)
	Zysk (strata) brutto	61 450	89 999
	Podatek dochodowy	(9 989)	(16 280)
	Zysk (strata) netto z działalności kontynuowanej	51 461	73 719
	DZIAŁALNOŚĆ ZANIECHANA	01.01-31.12.08	01.01-31.12.07
	Strata netto z działalności zaniechanej	–	–
	Zysk (strata) netto ogółem	51 461	73 719
	Przypadający:		
	- Akcjonariuszom podmiotu dominującego	52 096	74 410
	- Akcjonariuszom mniejszościowym	(635)	(691)
	Średnia ważona liczba akcji zwykłych	12 528 713	12 588 240
	Średnia ważona rozwodniona liczba akcji zwykłych	12 528 713	12 588 240
	Działalność kontynuowana		
	Zysk na jedną akcję zwykłą		
	- podstawowy / rozwodniony	4,16	5,91
	Działalność kontynuowana i zaniechana		
	Zysk na jedną akcję zwykłą		
	- podstawowy / rozwodniony	4,16	5,91

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

A. PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	31.12.2008	31.12.2007
I. Zysk (strata) przed opodatkowaniem	61 450	89 999
II. Korekty razem	78 344	(78 819)
1. Udział w (zyskach) stratach netto jednostek podporządkowanych wycenianych metodą praw własności	(212)	(223)
2. Amortyzacja	26 129	20 640
3. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych	(39)	(215)
4. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	30 780	13 372
5. (Zysk) strata z działalności inwestycyjnej	(28 416)	(25 258)
6. Zmiana stanu zapasów	(32 656)	4 427
7. Zmiana stanu należności	67 748	1 121
8. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	49 831	(77 011)
9. Zapłacony podatek dochodowy	(31 037)	(16 663)
10. Inne korekty netto	(3 784)	991
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I +/- II)	139 794	11 180
B. PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ	31.12.2008	31.12.2008
I. Wpływy	177 203	178 006
1. Zbycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	96 605	66 532
2. Z aktywów finansowych, w tym:	80 598	111 474
a) zbycie aktywów finansowych	4 617	27 393
b) spłata udzielonych pożyczek	63 826	77 191
c) odsetki	12 155	6 890
3. Inne wpływy inwestycyjne netto	–	–
II. Wydatki	(382 567)	(332 197)
1. Nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	(93 457)	(64 149)
2. Na aktywa finansowe, w tym:	(287 175)	(241 113)
a) nabycie aktywów finansowych	(145 571)	(86 670)
b) udzielone pożyczki	(141 604)	(154 443)
3. Dywidendy i inne udziały w zyskach wypłacone mniejszości	–	–
4. Inne wydatki inwestycyjne netto	(1 935)	(26 935)
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I - II)	(205 364)	(154 191)

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

	C. PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ	31.12.2008	31.12.2007
I. Wpływy		380 848	564 333
1. Wpływy netto z emisji akcji (wydania udziałów) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału		–	12 754
2. Kredyty i pożyczki, emisja dłużnych papierów wartościowych		380 697	551 579
3. Inne wpływy finansowe netto		151	–
II. Wydatki		(364 996)	(355 841)
1. Nabycie akcji własnych		(7 263)	(399)
2. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli		–	(30 219)
3. Inne, niż wypłaty na rzecz właścicieli, wydatki z tytułu podziału zysku		–	–
4. Spłaty kredytów i pożyczek, wykup dłużnych papierów wartościowych		(313 820)	(297 693)
5. Z tytułu innych zobowiązań finansowych		(1 216)	(3 974)
6. Odsetki		(42 656)	(23 556)
7. Inne wydatki finansowe netto		(41)	–
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I - II)		15 852	208 492
D. PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO, RAZEM (A.III +/- B.III +/- C.III)		(49 718)	65 481
E. BILANSOWA ZMIANA STANU ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH, W TYM:		(49 681)	64 096
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych		(37)	1 385
F. ŚRODKI PIENIĘŻNE NA POCZĄTEK OKRESU		115 058	52 200
G. ŚRODKI PIENIĘŻNE NA KONIEC OKRESU (F+/- D)		65 377	116 296

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

A. KAPITAŁ JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ	31.12.2008	31.12.2007
I. Kapitał własny na początek okresu	286 429	246 734
I.a. Kapitał własny na początek okresu po uzgodnieniu do danych porównywalnych	286 429	246 734
1. Kapitał zakładowy na początek okresu	25 521	25 504
1.1. Zmiany kapitału zakładowego	–	17
a) zwiększenia (z tytułu)	–	17
- emisji akcji	–	17
1.2. Kapitał zakładowy na koniec okresu	25 521	25 521
2. Należne wpłaty na kapitał zakładowy na początek okresu	–	(288)
2.1. Zmiany należnych wpłat na kapitał zakładowy	–	288
a) zmniejszenia (z tytułu)	–	(288)
- opłacenia kapitału	–	(288)
2.2 Należne wpłaty na kapitał zakładowy na koniec okresu	–	–
3. Kapitał zapasowy na początek okresu	272 722	234 309
3.1. Zmiany kapitału zapasowego	47 945	38 413
a) zwiększenia (z tytułu)	47 945	39 302
- z podziału zysku	47 945	39 302
b) zmniejszenia (z tytułu)	–	889
- pokrycia straty	–	889
3.2. Kapitał zapasowy na koniec okresu	320 667	272 722
4. Kapitał z aktualizacji wyceny na początek okresu	–	–
4.1. Kapitał z aktualizacji wyceny na koniec okresu	–	–
5. Akcje własne na początek okresu	(399)	–
5a. Akcje własne na początek okresu, po uzgodnieniu danych porównywalnych	(399)	–
5.1. Zmiany akcji (udziałów) własnych	(7 263)	(399)
a) zwiększenia (z tytułu)	(7 263)	(399)
- zakup akcji własnych w celu umorzenia	(7 263)	(399)
5.2. Akcje własne na koniec okresu	(7 662)	(399)

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM

6. Kapitał pozostały-rezerwowy na początek okresu	19 223	9 257
6.1. Zmiany kapitału pozostałego-rezerwowego	46 342	9 966
a) zwiększenia (z tytułu)	46 342	9 966
- opcje menadżerskie	946	966
- z podziału zysku	45 396	9 000
6.2. Kapitał pozostały-rezerwowy na koniec okresu	65 565	19 223
7. Różnice kursowe z przeliczenia jednostek podporządkowanych	7 529	(5 347)
8. Niepodzielony wynik z lat ubiegłych na początek okresu	(25 291)	(22 048)
8.1. Zysk z lat ubiegłych na początek okresu	93 286	93 209
8.2. Zysk z lat ubiegłych, na początek okresu, po uzgodnieniu do danych porównywalnych	93 286	93 209
a) zwiększenia (z tytułu)	82	–
- zmiana struktury udziałowej	82	–
b) zmniejszenia (z tytułu)	93 368	78 521
- wypłata dywidendy	–	30 219
- przeniesienie na kapitał zapasowy	47 945	39 302
- przeniesienie na kapitał rezerwowy	45 396	9 000
- sprzedaż spółki	27	–
8.3. Zysk z lat ubiegłych na koniec okresu	–	14 688
8.4. Strata z lat ubiegłych na początek okresu	118 577	115 257
8.5. Strata z lat ubiegłych na początek okresu, po uzgodnieniu do danych porównywalnych	118 577	115 257
a) zwiększenia (z tytułu)	3 445	21
- straty mniejszości rozliczone z kapitałem Grupy	3 445	21
b) zmniejszenia (z tytułu)	–	889
- pokrycie straty	–	889
8.6. Strata z lat ubiegłych na koniec okresu	122 022	114 389
8.7. Zysk (strata) z lat ubiegłych na koniec okresu	(122 022)	(99 701)
8.8. Wynik netto bieżącego okresu	52 096	74 410
a) zysk netto	52 096	74 410
8.9 Niepodzielony wynik finansowy na koniec okresu	(69 926)	(25 291)
II. Kapitał własny jednostki dominującej na koniec okresu	341 694	286 429

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM

B. KAPITAŁ MNIEJSZOŚCI			
I. Kapitał mniejszości na początek okresu	120 152	44 515	
a) zwiększenia	31 442	76 813	
- straty mniejszości rozliczone z kapitałem Grupy	3 445	21	
- włączenie do konsolidacji spółek na dzień nabycia	17 538	6 540	
- emisja udziałów	–	70 252	
- różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	10 459	–	
b) zmniejszenia	48 843	1 176	
- zmniejszenie udziałów	48 208	485	
- strata za rok bieżący	635	691	
II. Kapitał mniejszości na koniec okresu	102 751	120 152	
C. KAPITAŁ WŁASNY	444 445	406 581	

WYBRANE NOTY DOTYCZĄCE BILANSU (tys.)

nota	7a	POZOSTAŁE AKTYWA FINANSOWE DŁUGOTERMINOWE	31.12.2008	31.12.2007
		1. Udziały lub akcje	1 727	24
		2. Inne papiery wartościowe	12 917	–
		3. Udzielone pożyczki i odsetki od pożyczek	5 656	9 393
		4. Inne aktywa finansowe	9 012	7 737
		Aktywa finansowe długoterminowe, razem netto	29 312	17 154
	7b	AKTYWA FINANSOWE KRÓTKOTERMINOWE	31.12.2008	31.12.2007
		1. Udziały lub akcje	118	–
		2. Inne papiery wartościowe	58	–
		3. Udzielone pożyczki i odsetki od pożyczek	155 964	116 552
		4. Inne aktywa finansowe	980	11 227
		Aktywa finansowe krótkoterminowe, razem netto	157 120	127 779
	8	NALEŻNOŚCI Z TYTUŁU DOSTAW I USŁUG KRÓTKOTERMINOWE ORAZ POZOSTAŁE NALEŻNOŚCI	31.12.2008	31.12.2007
		1. Należności z tytułu dostaw i usług	438 906	480 430
		2. Należności z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń (z wyłączeniem podatku dochodowego)	23 878	17 228
		3. Pozostałe należności	22 429	21 351
		4. Należności dochodzone na drodze sądowej	–	451
		Należności krótkoterminowe netto, razem	485 213	519 460
		a) odpisy aktualizujące wartość należności	117 644	124 483
		Należności krótkoterminowe brutto, razem	602 857	643 943

WYBRANE NOTY DOTYCZĄCE BILANSU

ZAPASY	31.12.2008	31.12.2007	11 nota
a) materiały	6 374	7 276	
b) półprodukty i produkty w toku	–	121	
b) produkty gotowe	748	869	
c) towary	671 391	589 602	
Zapasy, razem netto	678 513	597 868	
Odpisy aktualizujące	7 805	4 905	
Zapasy, razem brutto	686 318	602 773	
ŚRODKI PIENIĘŻNE I ICH EKWIWALENTY	31.12.2008	31.12.2007	13
a) środki pieniężne w kasie i na rachunkach	55 580	110 375	
b) inne środki pieniężne	9 722	5 785	
c) inne aktywa pieniężne	1 276	136	
Razem	66 578	116 296	
ZOBOWIĄZANIA FINANSOWE DŁUGOTERMINOWE	31.12.2008	31.12.2007	20a
a) kredyty i pożyczki	289 146	328 923	
b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych - obligacji	190 806	191 000	
c) inne zobowiązania finansowe, w tym:	9 285	7 817	
- z tytułu leasingu finansowego	272	80	
- zobowiązania z tytułu zakupu udziałów	9 013	7 737	
Zobowiązania finansowe długoterminowe, razem	489 237	527 740	
ZOBOWIĄZANIA FINANSOWE KRÓTKOTERMINOWE	31.12.2008	31.12.2007	20b
a) kredyty i pożyczki	158 081	41 288	
b) z tyt. emisji dłużnych papierów wartościowych - obligacji	7 234	9 652	
c) inne zobowiązania finansowe, w tym:	5 459	57 143	
- z tyt. leasingu finansowego	345	272	
- długoterminowe w okresie spłaty wobec Skarbu Państwa z tyt. zakupu przedsiębiorstwa	–	990	
- z tyt. pochodnych instrumentów finansowych	1 914	–	
- zobowiązania z tyt. zakupu udziałów	3 191	55 881	
Zobowiązania finansowe krótkoterminowe, razem	170 774	108 083	

WYBRANE NOTY DOTYCZĄCE BILANSU

nota 22	ZOBOWIĄZANIA Z TYTUŁU DOSTAW I USŁUG KRÓTKOTERMINOWE ORAZ POZOSTAŁE ZOBOWIĄZANIA	31.12.2008	31.12.2007
	a) z tytułu dostaw i usług	914 008	812 755
	b) z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń (bez podatku dochodowego)	33 401	24 455
	c) zobowiązania z tytułu wynagrodzeń	16 770	12 093
	d) zobowiązania wekslowe	2 597	1 771
	e) inne	3 964	5 659
	Zobowiązania krótkoterminowe, razem	970 740	856 733

WYBRANE NOTY DOTYCZĄCE RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT (tys.)

25	KOSZTY WEDŁUG RODZAJU	01.01.-31.12.2008	01.01.-31.12.2007
	a) amortyzacja	26 102	20 610
	b) zużycie materiałów i energii	30 473	23 549
	c) usługi obce	171 227	139 332
	d) podatki i opłaty	11 709	10 647
	e) koszty pracownicze	324 596	237 629
	f) pozostałe koszty rodzajowe (z tytułu)	50 498	43 085
	- podróży służbowych	1 168	926
	- marketingu	33 640	28 266
	- reklamy i reprezentacji	11 998	10 430
	- ubezpieczeń majątkowych	2 254	2 051
	- inne	1 438	1 412
	Koszty według rodzaju, razem	614 605	474 852
	Zmiana stanu zapasów, produktów i rozliczeń międzyokresowych	(3 301)	371
	Koszty wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki (wielkość ujemna)	(56)	(75)
	Koszty sprzedaży (wielkość ujemna)	(344 147)	(301 984)
	Koszty ogólnego zarządu (wielkość ujemna)	(138 486)	(95 420)
	Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	128 615	77 744

WYBRANE NOTY DOTYCZĄCE RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT

POZOSTAŁE PRZYCHODY (KOSZTY) OPERACYJNE	01.01.-31.12.2008	01.01.-31.12.2007	26 nota
a) zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	27 271	25 965	
b) dotacje	1 031	508	
c) rozwiązane rezerwy	4 859	117	
d) pozostałe, w tym:	10 269	13 042	
- otrzymane darowizny	653	560	
- rozwiązanie odpisów aktualizujących należności handlowe i koszty sądowe (zapłata)	3 810	7 632	
- rozwiązanie odpisu aktualizującego środki trwałe	639	54	
- zwrot opłat sądowych i kosztów egzekucyjnych	105	267	
- odszkodowania z tytułu ubezpieczeń	2 172	2 798	
- inne	2 890	1 731	
Pozostałe przychody operacyjne, razem	43 430	39 632	
a) strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	–	–	
b) aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	7 761	3 900	
- środki trwałe	924	6	
- należności	6 228	3 894	
- wartości niematerialne	70	–	
- inne	539	–	
c) utworzone rezerwy	2 182	3 943	
- przyszłe zobowiązania	2 182	1 664	
- na świadczenia pracownicze	–	2 279	
d) pozostałe, w tym:	8 961	5 266	
- udzielone darowizny	4 136	1 468	
- wypłaty odszkodowań	355	315	
- koszty likwidacji szkód	665	614	
- koszty gwarancji bankowych	289	221	
- umorzenie i spisanie należności	330	80	
- opłaty sądowe i koszty egzekucyjne	568	862	
- opłaty i składki członkowskie	221	245	
- inne	2 397	1 461	
Pozostałe koszty operacyjne, razem	18 904	13 109	
Pozostałe przychody (koszty) operacyjne netto	24 526	26 523	

WYBRANE NOTY DOTYCZĄCE RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT

nota	28	PRZYCHODY FINANSOWE	01.01.-31.12.2008	01.01.-31.12.2007
		1. Z tytułu odsetek	23 535	14 589
		a) od udzielonych pożyczek	11 647	6 075
		b) od dyskonta weksli	2 653	2 145
		c) od należności i inne	9 235	6 369
		2. Inne przychody finansowe	4 871	9 617
		a) rozwiązanie odpisów aktualizujących na odsetki od należności	2 027	2 815
		b) rozwiązanie odpisu aktualizującego zakupionych należności	1 222	3 714
		c) nadwyżka dodatnich różnic kursowych nad ujemnymi	1 292	–
		d) inne	330	3 088
		3. Aktualizacja wartości aktywów finansowych	3 154	926
		Przychody finansowe, razem	31 560	25 132
	29	KOSZTY FINANSOWE	01.01.-31.12.2008	01.01.-31.12.2007
		1. Z tytułu odsetek	45 578	23 310
		a) od kredytów	26 544	15 291
		b) od obligacji	15 016	5 760
		c) od zobowiązań	238	346
		d) od leasingu finansowego	27	72
		e) pozostałe	3 753	1 841
		2. Aktualizacja wartości aktywów finansowych	666	1 639
		- udzielone pożyczki	114	1 353
		- odsetki od udzielonych pożyczek	415	286
		- utrata wartości udziałów	137	–
		3. Inne koszty finansowe	8 486	5 481
		- odpis aktualizujący na odsetki od należności	2 502	3 142
		- odpis aktualizujący wierzytelności	1 014	195
		- wycena bilansowa pochodnych instrumentów finansowych	2 385	–
		- prowizje	465	521
		- wynik na sprzedaży wierzytelności	632	651
		- koszty podwyższenia kapitału	353	206
		- utworzenie rezerw na koszty finansowe	1 055	255
		- inne	80	511
		Koszty finansowe, razem	54 730	30 430

Dane teleadresowe

Polska Grupa Farmaceutyczna S.A.

ul. Zbąszyńska 3
91-342 Łódź
Polska

www.pgf.com.pl
www.cepd.nl
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

Projekt Raportu:

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

Public Relations

e-mail: public_relations@pgf.com.pl

Aleksandra Tadeuszak

tel.: +48 42 61 33 529
tel. kom.: +48 691 730 142
fax: +48 42 61 33 433
e-mail: aleksandra_tadeuszak@pgf.com.pl

Zdjęcia:

Archiwum PGF
Archiwum Kordalski Architektura
Jacek Kusiski
Michał Gmitruk
Andrzej Świetlik
Tomasz Pikuła
Wojciech Woźniak

www.pgf.com.pl

www.doz.pl