



Polska Grupa Farmaceutyczna

JESTEŚMY PO TO,
BY CHRONIĆ TWOJE ZDROWIE
WE ARE THERE TO PROTECT YOUR HEALTH

2009

Raport Roczny Annual Report

Kluczowe dane finansowe

Grupy Kapitałowej PGF za lata 2005-2009

PGF Capital Group key financial data for 2005-2009

		2005	2006	2007	2008	2009	dynamika Change 2008=100%
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT							
PROFIT AND LOSS STATEMENT							
Przychody ze sprzedaży / Sales revenues	mln zł / PLN mil	3 890,7	4 007,6	4 410,5	5 095,0	5 427,4	6,5%
Zysk na sprzedaży / Profit on sales	mln zł / PLN mil	372,6	420,5	463,7	618,1	693,9	12,3%
EBITDA / EBITDA	mln zł / PLN mil	92,5	108,3	113,7	108,8	146,2	34,4%
Wynik przed opodatkowaniem Pre-tax profit	mln zł / PLN mil	72,3	81,3	90,0	54,8	90,5	65,1%
Wynik netto / Net profit	mln zł / PLN mil	52,6	62,5	74,4	44,6	63,8	43,1%
BILANS / BALANCE SHEET							
Suma bilansowa / Balance-sheet total	mln zł / PLN mil	1 445,4	1 490,4	2 011,7	2 149,3	2 205,1	2,6%
Aktywa trwałe / Non-current assets	mln zł / PLN mil	404,6	355,3	619,4	737,0	756,4	2,6%
Aktywa obrotowe / Current assets	mln zł / PLN mil	1 040,8	1 135,1	1 392,4	1 398,7	1 432,5	2,4%
Kapitał własny / Equity	mln zł / PLN mil	257,4	291,2	406,6	348,7	414,6	18,9%
Zobowiązania i pozostałe pasywa Liabilities and other equity and liabilities	mln zł / PLN mil	1 188,0	1 199,2	1 605,1	1 800,6	1 790,5	-0,6%
WSKAŹNIKI FINANSOWE							
FINANCIAL INDICATORS							
Zysk na akcję (EPS) / Earnings Per Share	zł / PLN	4,3	5,0	5,9	3,6	5,1	-
Płynność bieżąca / Current ratio	kr. / r	1,2	1,1	1,4	1,2	1,0	-
Płynność szybka / Quick ratio	kr. / r	0,6	0,6	0,8	0,6	0,5	-
Stopa zwrotu z aktywów ROA Return On Assets	%	3,6%	4,2%	3,7%	2,1%	2,9%	-
Stopa zwrotu z kapitału własnego ROE Return On Equity	%	24,7%	25,3%	26,0%	13,1%	15,8%	-
Cena/Zysk (P/E) / Price/Earnings	zł / PLN	14,3	15,8	15,1	7,7	7,3	-
Zatrudnienie / Employment	osoby / persons	3 776	4 110	6 397	6 487	7 238	11,6%

Spis treści

Contents

1. List Prezesa Zarządu PGF S.A.	2
PGF S.A. Executive Board President Letter	
2. Władze Spółki	8
The Company Bodies	
3. Charakterystyka PGF	10
PGF Profile	
Działalność PGF / PGF Activity	13
Historia PGF / PGF History	14
Historia rozwoju linii biznesowych / A history of business lines development	16
Rynek farmaceutyczny / Pharmaceutical market	18
Strategia firmy / Our strategy	26
Schemat organizacyjny PGF / PGF Organizational Structure	30
Ważne wydarzenia w 2009 roku / 2009 key events	32
Zasady Ładu Korporacyjnego / Corporate Governance Principles	34
Notowania akcji PGF S.A. / PGF S.A. shares quotes	44
Zarządzanie ryzykiem / Risk management	48
Polityka jakości / Quality policy	52
4. Linie biznesowe	54
Business lines	
Hurt do aptek / Wholesale distribution to pharmacies	56
Hurt do szpitali / Wholesale distribution to hospitals	64
Detal CEPD / Retail CEPD	68
Usługi dla producentów / Services to manufacturers	82
Pozostała działalność / Other operations	86
5. Innowacyjność źródłem przewagi konkurencyjnej	90
Innovation as the key to competitive advantage	
6. Pracownicy PGF	94
PGF Employees	
7. Społeczna Odpowiedzialność Biznesu	101
Corporate Social Responsibility	
8. Dane finansowe oraz ich analiza	106
Financial Information and analysis	
9. Dane kontaktowe	130
Contact Details	



**Szanowni Akcjonariusze,
Panie i Panowie,**

400 lat temu - w roku 1609 - angielski żeglarz Henry Hudson wpłynął w ujście rzeki, którą później nazwano rzeką Hudson. Był pierwszym Europejczykiem, który zobaczył tereny, gdzie później zbudowano Nowy York i Manhattan. W tym samym czasie w Polsce, Zygmunt III Waza opuścił Kraków i wraz z dworem przeniósł się do Warszawy. Jednocześnie, w Zamościu powstała pierwsza apteka, która nieprzerwanie od 400 lat obsługuje pacjentów. Dziewięć lat temu ta właśnie apteka znalazła się w Polskiej Grupie Farmaceutycznej, której raport z działalności w roku 2009 mam zaszczyt Państwu przekazać. Połączenie tradycji z nowoczesnością, korzystanie z bogactwa zdobytych przez lata doświadczeń, a jednocześnie podejmowanie odważnych wyzwań związanych z realizacją innowacyjnych i ukierunkowanych na przyszłość projektów, pozostaje dewizą PGF.

Z kryzysu wyszliśmy silniejsi

Za nami rok 2009. Rok niezwykle trudny, bowiem naznaczony przez globalną recesję, która poważnie osłabiła kondycję większości państw na świecie i odbiła się na wynikach poszczególnych sektorów gospodarki. Branża farmaceutyczna, jako jedna z nielicznych, tylko w niewielkim stopniu odczuła skutki tego kryzysu. O utrzymaniu wzrostu, podobnie jak w poprzednich latach, zadecydowały inne od koniunktury czynniki, takie jak wzrost świadomości zdrowotnej społeczeństwa, rozwój współczesnej medycyny, pozwalający walczyć z narastającymi chorobami cywilizacyjnymi, a także czynniki demograficzne. Z drugiej strony kryzysowy rok nie sprzyjał z pewnością polepszeniu dostępu do leków dla wszystkich grup społecznych, poprzez choćby zwiększenie

poziomu refundacji kosztów leczenia. Dlatego też musimy mieć wszyscy świadomość, że dla wielu osób możliwości finansowe wciąż stanowią barierę w należyтым prowadzeniu profilaktyki zdrowotnej i leczenia. Przedsiębiorstwa z naszego sektora, planując długofalowy rozwój, muszą brać to pod uwagę. Polska Grupa Farmaceutyczna była należycie przygotowana na spowolnienie gospodarcze, czego najlepszym dowodem są wyniki firmy. Grupa zakończyła go skonsolidowanym zyskiem netto na poziomie 63,8 mln zł przy największych w historii przychodach ze sprzedaży w wysokości 5,4 mld zł. Nie byłoby to możliwe bez planowania, właściwej strategii działania i optymalizacji kosztów, które rozpoczęliśmy już pod koniec roku 2008. Mimo trudnej sytuacji na rynkach finansowych udało się przeprowadzić optymalizację zasobów logistycznych (np. likwidację magazynów w Tarnowie, Lublinie i Opolu, sprzedaż lub zmianę formy finansowania nieruchomości) oraz kapitału obrotowego. Dzięki tym działaniom połączonym z uzyskaniem dobrych wyników finansowych i ograniczeniu inwestycji, udało się nam znacząco ograniczyć zadłużenie Grupy.

List Prezesa do Akcjonariuszy

PGF S.A. Executive Board President Letter

**Dear Shareholders,
Ladies and Gentlemen,**

400 years ago – in 1609 – an English sailor, Henry Hudson sailed in the mouth of the river, which was later called the Hudson River. He was the first European to see the terrains where New York and Manhattan were developed. Meantime in Poland, king Zymunt III Waza left Cracow and together with his court moved to Warsaw. At the same time, in Zamość, first pharmacy was established and has been continuously serving customers for 400 years. Nine years ago this pharmacy was admitted in Polska Grupa Farmaceutyczna, a company whose business activity report in 2009 I have the honour to present to you. The combination of tradition with modernity, the use of experience gained over the years, and simultaneously undertaking bold challenges connected with the execution of innovative and future-oriented projects remains the philosophy of PGF.

Crisis made us stronger

2009 is over. It was exceptionally hard, since it was marked by a global recession, which significantly weakened the condition of the majority of the countries worldwide and left an imprint in the results of the particular sectors of the economy. Pharmaceutical industry, as one of the few, only slightly suffered from the crisis. Analogically to the previous years, the growth was maintained as a result of the factors other than business climate, which included the growth of the society's health consciousness, the development of the contemporary medicine, which makes it possible to fight the increasing civilization diseases, as well as demographic factors. On the other side, the crisis year was undoubtedly unfavourable to

improving access to medications for all social groups, at least by increasing the level of refunding medical costs. Therefore, we all must know that financial capacities are still a barrier to many people in proper health and preventive treatment. When planning a long-term development, companies in our sector must take this fact into account.

Polska Grupa Farmaceutyczna was suitably prepared for the economic slowdown, which is depicted in the company's results. The Group finished it with a consolidated net profit at the level of PLN 63.8 million with the largest sales revenue in the history in the amount of PLN 5.4 billion. It would not be possible without planning, adequate strategy actions and optimisation of costs, which we started at the end of 2008. Despite a difficult situation on the financial markets we managed to optimise logistic resources (e.g. the liquidation of warehouses in Tarnów, Lublin and Opole, the sale or change of the form of financing the real estates) and working capital. These actions combined with the obtainment of good financial results and limiting the investments allowed us to significantly limit the Group's indebtedness.

Prowadząc właściwą politykę w zakresie ograniczania ryzyk finansowych oraz dywersyfikacji źródeł finansowania uniknęliśmy również problemów związanych z destabilizacją rynków walutowych, które przysporzyły problemów wielu firmom w Polsce, a także utrzymaliśmy bardzo wysoką płynność finansową, umożliwiającą niezakłócone działanie wszystkim spółkom z Grupy. Rok 2010 rozpoczęliśmy przygotowani do dalszego rozwoju.

Naszą siłą jest innowacyjność

Celem naszych ubiegłorocznych działań było uniknięcie negatywnych skutków kryzysu przy jednoczesnym zachowaniu jak najwyższych standardów usług świadczonych przez nas we wszystkich segmentach rynku farmaceutycznego - dla pacjentów, aptek i szpitali oraz producentów farmaceutyków. Patrząc z perspektywy czasu, mogę dziś z radością stwierdzić, że nasze plany udało się w pełni i z powodzeniem zrealizować.

Mamy świadomość rosnących oczekiwań i coraz bardziej stanowczych wymagań kierowanych pod adresem świata biznesu. Naszym celem jest zapewnienie opieki farmaceutycznej na najwyższym poziomie oraz wychodzenie naprzeciw oczekiwaniom naszych pacjentów. Do ich dyspozycji pozostaje dwa tysiące aptek w całym kraju, działających pod marką Apteka Dbam o Zdrowie - sieć skupiająca najlepszych klientów hurtowych PGF - a także apteki należące do spółek z Grupy. Z myślą o pacjentach rozwijamy działalność Apteki internetowej, a także wdrożyliśmy innowacyjny projekt Apteka SMS, pozwalający za pośrednictwem telefonu komórkowego na sprawdzenie cen leków, znalezienie Apteki Dbam o Zdrowie w dowolnym miejscu w kraju oraz zamówienie preparatów w wybranej placówce.

W celu umocnienia pozycji marki Apteka Dbam o Zdrowie, na rynku i w świadomości pacjentów, przeprowadziliśmy pierwszą w Polsce kampanię wizerunkową naszych aptek. Kampania, obecna w prasie, radiu i telewizji pod hasłem: „Dbamy o to, co najważniejsze. Dbamy o twoje zdrowie”, jest pierwszym elementem długoterminowego planu budowania brandu Apteka Dbam o Zdrowie jako największej, profesjonalnej sieci aptek w kraju, ukierunkowanej na opiekę farmaceutyczną, posiadającej szeroką gamę produktów i usług, oferującej program lojalnościowy dla pacjentów, propagującej wiedzę medyczną oraz zaangażowanej w działania profilaktyczne i edukacyjne.

Nie zapomnieliśmy także o działaniach mających na celu usprawnienie wewnętrznego funkcjonowania Grupy Kapitałowej. W tym celu zbudowaliśmy podstawy rozwoju Business Support Solution, spółki świadczącej podmiotom krajowym i zagranicznym PGF usługi kadrowo-płacowe, prawne, controllingowe, finansowe oraz w zakresie prowadzenia ksiąg rachunkowych i konsolidacji sprawozdań finansowych. Mamy nadzieję, że w przyszłości z szerokiej oferty BSS będą także korzystać podmioty spoza naszego Holdingu.

Inna ze spółek należących do naszego holdingu – ePRUF z sukcesem wprowadziła na rynek unikalny i innowacyjny produkt w postaci elektronicznej karty rozrachunkowej. Jestem przekonany, że dalszy rozwój tego projektu pozwoli stworzyć szeroką platformę rozliczeniową do wykorzystania przez dystrybutorów i producentów leków oraz inne instytucje działające w sektorze ochrony zdrowia.

Spółeczna odpowiedzialność biznesu

Jako firma działająca w sektorze ochrony zdrowia nie mogliśmy także przejść obojętnie wobec faktu, że już 40 proc. seniorów przyznaje się do rezygnacji z realizacji recepty ze względów finansowych. Boli nas, że tak wiele starszych osób zmuszonych jest oszczędzać na tym, co najważniejsze – na swoim zdrowiu. Zaniepokojeni rosnącymi barierami w dostępie do medykamentów i zjawiskiem postępującego starzenia się demograficznego, zdecydowaliśmy o objęciu osób powyżej 75. roku życia specjalnym programem pomocowym, zapewniającym dostęp do tańszych leków i umożliwiającym efektywne kontynuowanie terapii. Beneficjenci Programu Senior, bo o nim mowa, otrzymują bezpłatną imienną kartę, uprawniającą ich do 25-procentowego dofinansowania na wszystkie leki dostępne na receptę w wybranych Aptekach Dbam o Zdrowie na terenie całego kraju. Za nami również kolejny rok działalności Fundacji Dbam o Zdrowie, dzięki której płynie bezpośrednia pomoc finansowa do wielu osób potrzebujących. Mamy świadomość ogromu potrzeb, a przy tym ograniczonej możliwości jej udzielenia, dlatego też z radością przyjmujemy fakt, że do projektów tych włącza się czynnie wielu naszych klientów – właścicieli aptek, a także producentów. Wspólnie możemy zdziałać znacznie więcej.

By maintaining the suitable policy in limiting financial risks and by diversifying the sources of financing we also avoided problems associated with the destabilization of currency markets, which caused problems to many companies in Poland; we also maintained very good financial liquidity enabling an uninterrupted operation to all companies of the Group. We started 2010 prepared for further growth.

Our strength lies in innovations

Our last year's operations were focused on avoiding the negative effects of the crisis and maintaining the highest standards of services rendered by us in all segments of the pharmaceutical market – to patients, pharmacies, hospitals and pharmaceutical manufacturers. Looking back in time, today I can happily declare that our plans have been entirely and successfully fulfilled.

We are aware of the growing expectations and increasing categorical requirements towards the business world. Our objective is to provide pharmaceutical care at the highest level and to meet the expectations of our patients. They have access to two thousand pharmacies nationwide, which operate under business name of Apteka Dbam o Zdrowie ("I Care For Health" pharmacy) – a chain of the best wholesale clients of PGF, and pharmacies, which belong to the Group's companies. Thinking about patients, we are developing online pharmacies, also we have implemented an innovative project of Apteka SMS, which makes it possible to check the prices of medications using a mobile phone, find Apteka Dbam o Zdrowie in any place in the country and to order medicines in a selected location.

We have run the first image campaign in Poland of our pharmacies in order to reinforce the Apteka Dbam o Zdrowie brand on the market and in the patients' consciousness. The campaign, which is present in the media under slogan: "Dbamy o to, co najważniejsze. Dbamy o twoje zdrowie" [We care about the most important thing – your health], is the first element of the long-term plan of building the Apteka Dbam o Zdrowie brand as the largest professional pharmacy chain in the country, oriented on pharmaceutical care, with a wide range of products and services, offering a loyalty program to patients, and popularising medical knowledge and involved in preventive and educational operations.

We have not forgotten about the operations intended to optimise the internal functioning of the Capital Group. For this purpose, we have built the growth foundations of Business Support Solution – a company that renders such services as payroll, legal, controlling, financial, bookkeeping financial statement consolidation to national and foreign subsidiaries of PGF. We hope that in future the wide offer of BSS will be used by the entities not included in our Holding.

Another company belonging to our holding – ePRUF successfully launched a unique and innovative product in the form of an electronic settlement card. I am sure that the further development of this project will make it possible to create a comprehensive settlement platform to be used by pharmaceutical distributors and manufacturers and other institutions operating in health-care sector.

Corporate social responsibility

As a company, which operates in healthcare sector we also could not remain indifferent to the fact that already 40 percent of seniors admit to resigning from getting prescriptions filled due to financial reasons. It hurts that so many elderly people are forced to save on the most important thing – their health. Concerned about increasing barriers in the access to medications and the phenomenon of progressive demographic aging, we decided to cover people older than 75 with a special support program, which provides access to cheaper medications and which makes it possible to efficiently continue therapy. The beneficiaries of the said Senior Program receive a free-of-charge name card, which entitles to a 25 per cent benefit to all prescription drugs, which are available in selected Apteka Dbam o Zdrowie nationwide. We have completed another year of the Apteka Dbam o Zdrowie charity, thanks to which direct financial help goes to many people in need. We are aware of the magnitude of the needs, and limited potential to provide help; therefore, we are happily welcoming the fact that a lot of our clients – pharmacy owners and manufacturers – get actively involved in these projects. Together we can achieve much more.

Mamy powody do dumy

Rok 2009 był prawdziwym sprawdzianem dla uruchomionego przez jednego z największych producentów leków na świecie systemu sprzedaży bezpośredniej, którego PGF została operatorem logistycznym i w imieniu producenta magazynuje, dystrybuje i sprzedaje towar bezpośrednio do aptek. Dla maksymalnego usprawnienia obsługi projektów sprzedaży bezpośredniej zastosowaliśmy unikatowe rozwiązanie w postaci tzw. składów konsygnacyjnych.

Miniony rok był okazją do świętowania licznych jubileuszy. We wrześniu swoje dziesięciolecie uroczyście obchodził gdański oddział PGF, co zostało uwiecznione wybiciem pamiątkowej monety. 400 lat skończyła Apteka Rektorska z Zamościa. Fakt, że ta najstarsza polska apteka należy do rodziny Aptek Dbam o Zdrowie, uważam za wielki zaszczyt, powód do dumy oraz dowód na to, że w biznesie możliwe jest łączenie tradycji z nowoczesnością oraz najlepszych doświadczeń z przeszłości z wizją przyszłości. Niezwykle ważnym wydarzeniem było także przystąpienie do rodziny Dbam o Zdrowie dwutysięcznej apteki. Świadczy to o najwyższej jakości usług świadczonych przez wykwalifikowany personel naszych pomarańczowych placówek oraz o tym, że stworzona przez nas koncepcja rozwoju sieci detalicznej aptek w oparciu o apteki partnerskie, franczyzowe oraz własne spełnia wysokie oczekiwania i wymagania farmaceutów, naszych partnerów w systemie opieki zdrowotnej. Pragniemy, aby marka Apteka Dbam o Zdrowie dawała aptekarzom poczucie prestiżu, a pacjentom zawsze kojarzyła się z troskliwą i profesjonalną opieką farmaceutyczną.

Wszystkie podjęte w zeszłym roku działania zdecydowanie wzmocniły i ugruntowały naszą pozycję na rynku farmaceutycznym Europy Środkowo – Wschodniej. Jesteśmy liderem w segmencie sprzedaży detalicznej i hurtowej do szpitali w Polsce oraz zajmujemy czołowe miejsce pod względem sprzedaży hurtowej do aptek w Polsce i na Litwie oraz pod względem sprzedaży detalicznej na Litwie.

Co dalej?

Prognozy na przyszłość napawają optymizmem. Polska Grupa Farmaceutyczna z całą pewnością będzie starała się wykorzystać rosnący potencjał rynku. W 2010 roku spodziewamy się przychodów ze sprzedaży w wysokości 6 mld zł oraz dwucyfrowej dynamiki wzrostu zysku netto. Naszą strategią pozostaje stworzenie najbardziej efektywnej struktury firm działających w sektorze dystrybucji farmaceutycznej na wszystkich jej szczeblach. Próbując

przewidzieć, jak będzie funkcjonował rynek usług medycznych i farmaceutycznych w perspektywie kolejnych kilku lub kilkunastu lat poszukujemy takich rozwiązań, aby pozycja konkurencyjna PGF pozostawała bardzo silna. Znajdując najlepsze rozwiązania często byliśmy i pozostaniemy nadal firmą kreującą nowe standardy działania w naszej branży. To nasz klucz do sukcesu – a osiągnięte wyniki potwierdzają, że obrałmy słuszną drogę. Sensem naszego działania jest zaspokajanie rosnących potrzeb naszych klientów, naszych najsurowszych recenzentów.

O naszej sile i wyjątkowości stanowi również kultura organizacyjna, oparta o normy etyczne i wartości wspólne wszystkim pracownikom. Stąd też w tym miejscu pragnę serdecznie podziękować wszystkim tym, którzy każdego dnia przyczyniają się do sukcesu naszej firmy. Jestem w pełni przekonany, że tylko dzięki pracy i zaangażowaniu ponad 7 tys. osób udało nam się tak dużo osiągnąć i zachować potencjał do dalszego dynamicznego rozwoju.

Z poważaniem



Jacek Szwajcowski
Prezes Zarządu PGF S.A.

We have reasons to be proud

2009 was truly a test for the direct sale system launched by one of the largest pharmaceuticals manufacturers in the world; PGF became a logistic operator of this system and on behalf of the manufacturer it stores, distributes and sells products directly to pharmacies. To maximally improve the handling of direct sale projects we implemented a unique solution in the form of the so-called consignment warehouses.

Last year was an opportunity to celebrate many anniversaries. In September a PGF branch in Gdańsk celebrated its tenth anniversary, which was immortalized by minting a commemorative coin. The Rektorska Pharmacy in Zamość celebrated 400 years in business. I perceive the fact that the oldest Polish pharmacy belongs to the Apteka Dbam o Zdrowie as a great honour, a reason to be proud and an evidence that it is possible in business to combine tradition with modernity and best experience from the past with the vision of the future. Another exceptionally important event was the accession of a two-thousandth Apteka Dbam o Zdrowie to the family. This proves the highest quality of services rendered by qualified personnel of our orange establishments and the fact that our concept of developing a retail chain of pharmacies based on partner, franchise and own pharmacies meets high expectations and requirements of pharmacists, our partners in healthcare system. We want the Apteka Dbam o Zdrowie brand to give pharmacists a sense of prestige, and to be always associated by patients with thoughtful and professional pharmaceutical care.

All operations undertaken last year have definitely strengthened and established our position on the pharmaceutical market in Central and Eastern Europe. We are leaders in the segment of retail and wholesale to hospitals in Poland and we are in the lead in terms of wholesale to pharmacies in Poland and Lithuania and in terms of retail in Lithuania.

What's next?

The outlook for the future is optimistic. The Polska Grupa Farmaceutyczna will undoubtedly strive to take the advantage of the market's growing potential. In 2010 we are expecting sales revenues in the amount of PLN 6 billion and a two-figure dynamics of net profit growth. Our strategy remains to create the most efficient structure of the companies operating in the sector of pharmaceutical distribution at all of its stages. Trying to envisage the functioning of the market of medical and pharmaceutical services in the perspective of next several years we are searching for

such solution, which will ensure the maintenance of a very strong market position of PGF. By finding the best solutions we have often been and will still remain a company that creates new standards of operating in our field. It is our key to success – and the achieved results confirm that we have chosen the right way. The meaning of our operation is to satisfy the growing needs of our clients – our most stringent critics.

Our strength and exceptionality also lies in the organizational culture based on ethical standards and values shared by all employees. Here, I would like to wholeheartedly thank all those who each day contribute to the success of our company. I am absolutely sure that thanks to the work and involvement of over 7 thousand people we have managed to achieve so much and to maintain the potential for further dynamic growth.

Sincerely,

A handwritten signature in black ink, reading 'Jacek Sz wajkowski'.

Jacek Sz wajkowski

PGFS.A. Executive Board President

Władze spółki

The Company Bodies



Zarząd The Executive Board

Ignacy Przystalski Wiceprezes Zarządu
ds. sprzedaży i marketingu
Executive Board Vice President
Responsible for Sales
and Marketing

Zbigniew Molenda Wiceprezes Zarządu
ds. zakupu i dystrybucji
Executive Board Vice President
Responsible for Procurement
and Distribution

Rada Nadzorcza / Supervisory Board

Jerzy Leszczyński - Przewodniczący Rady Nadzorczej / Supervisory Board President

Hubert Janiszewski - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej / Supervisory Board Vice President

Jan Kalinka - Członek Rady Nadzorczej / Supervisory Board Member

Cecylia Teresa Wiśniewska - Członek Rady Nadzorczej / Supervisory Board Member

Piotr Stefańczyk - Członek Rady Nadzorczej 01.01.2009 - 02.06.2009 / Supervisory Board Member 01.01.2009 - 02.06.2009

Jacek Tucharz - Członek Rady Nadzorczej 03.06.2009 - 31.12.2009 / Supervisory Board Member 03.06.2009 - 31.12.2009



Jacek Szwajcowski Prezes Zarządu
Executive Board
President

Anna Biendara Wiceprezes Zarządu
ds. finansowych
Executive Board
Vice President
Responsible for Finance

Jacek Dauenhauer Wiceprezes Zarządu
ds. strategii finansowej i rozwoju
Executive Board Vice President
Responsible for Financial Strategy
& Development



Charakterystyka PGF

PGF Profile





Główne filary działalności PGF to następujące linie biznesowe:

- hurt do aptek,
- hurt do szpitali,
- detal,
- usługi dla producentów.

Jednym z najstarszych filarów działalności PGF jest segment związany z dystrybucją hurtową farmaceutyków oraz usługami logistycznymi. Za ten obszar odpowiedzialnych jest 13 spółek PGF, zlokalizowanych w największych miastach Polski.

Sprzedaż do szpitali realizowana jest za pośrednictwem spółki PGF Urtica Sp. z o.o.

Sprzedaż detaliczna realizowana jest przez sieć prawie 2500 aptek i obejmuje sprzedaż leków, sprzętu medycznego, dermokosmetyków, a także opiekę farmaceutyczną. W 2008 roku 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 producentów to najmłodsza linia biznesowa realizowana przez Pharmed Sp. z o.o., której początek rozwoju nastąpił w 2009 roku.

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. (centralna windykacja i monitoring należności); Daruma Sp. z o.o. (zarządzanie nieruchomościami); ePRUF S.A. (operator kart aptecznych) oraz Bez Recepty Sp. z o.o. (działalność wydawnicza).



Działalność PGF

PGF jest holdingiem prowadzącym działalność w sektorze ochrony zdrowia na rynku polskim oraz na rynkach Europy Środkowej i Wschodniej.

Głównym obszarem działalności PGF jest dystrybucja farmaceutyków.

PGF Activity

PGF is a holding engaged in healthcare industry in Poland and in Central and Eastern Europe.

PGF business focuses on the distribution of pharmaceuticals.

The main pillars of PGF are the following business lines:

- wholesale distribution to pharmacies,
- wholesale distribution to hospitals,
- retail distribution,
- services to manufacturers.

One of the oldest pillars of PGF is pharmaceuticals wholesale distribution and logistic services. 13 PGF companies in Poland's major cities are engaged in that business.

Sales to hospitals are carried through the company PGF Urtica Sp. z o.o.

Retail distribution is carried through nearly 2.500 pharmacies and includes sale of pharmaceuticals, medical equipment, dermo-cosmetics and pharmaceutical care products. In 2008, the CEPD NV company was established to conduct pharmaceuticals retail sales in Central and Eastern Europe. The company conducts business through the Apteka Dbam o Zdrowie network in Poland, as Gintarine Vaistine and Norfos Vaistine in Lithuania and in two London pharmacies.

Services to manufactures are the youngest business line carried through Pharmed Sp. z o.o. which development started in 2009.

The Capital Group is also inclusive of companies supporting the main business. These are dedicated companies, such as Business Support Solution S.A. (accounting and legal services); Farm-Serwis Sp. z o.o. (central debt collection and monitoring); Daruma Sp. z o.o. (real estate management); ePRUF S.A. (pharmacy card operator), Bez Recepty Sp. z o.o. (publishers).

Polska Grupa Farmaceutyczna S.A., jako firma o dwudziestoletniej już tradycji, ma świadomość coraz większych wymagań i oczekiwań kierowanych pod adresem świata biznesu.

W swojej codziennej działalności dąży więc do tego, aby być firmą profesjonalną i innowacyjną, której siłą są ambitni oraz kreatywni pracownicy.

Polska Grupa Farmaceutyczna S.A., a company more than 20 years old now, is aware of ever-rising requirements and expectations of the business community.

So in its daily operation it strives to be a professional and innovative company, whose driving force are ambitious and creative people.



Historia PGF

W 1990 roku rozpoczęła działalność Hurtownia Leków Medicines - lokalny, hurtowy dystrybutor farmaceutyków, który w ciągu 4 lat urósł do rangi jednej z największych firm z branży. Założycielami firmy byli obecny Prezes i Wiceprezes Zarządu: Jacek Sz wajkowski i Zbigniew Molenda. W grudniu 1994 roku Hurtownia Leków zmieniła formę prawną na spółkę akcyjną, przyjmując nazwę Medicines S.A. W lutym 1998 roku, spółka akcyjna Medicines zadebiutowała na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, a od listopada zmieniła nazwę na Polska Grupa Farmaceutyczna S.A. Pozyskane z emisji środki pozwoliły na intensywny rozwój i konsolidację hurtowego rynku leków.

W 2001 roku powstał innowacyjny program lojalnościowy zrzeszający apteki należące do PGF, franczyzowe i partnerskie, pod jedną wspólną marką Apteki Dbam o Zdrowie. Obecnie w programie uczestniczy ponad 2000 aptek i jest jednym z największych programów partnerskich w Europie. Z usług pomarańczowych Aptek Dbam o Zdrowie korzysta ponad pięć milionów Polaków miesięcznie.

W 2008 roku PGF przeszła gruntowną reorganizację przekształcając się w holding spółek operujących w różnych obszarach sektora ochrony zdrowia. Jednym z efektów reorganizacji było utworzenie wspomnianej wcześniej spółki CEPD NV. W 2009 roku wszelkie działania skupione były na dalszym rozwoju organicznym PGF.



PGF History

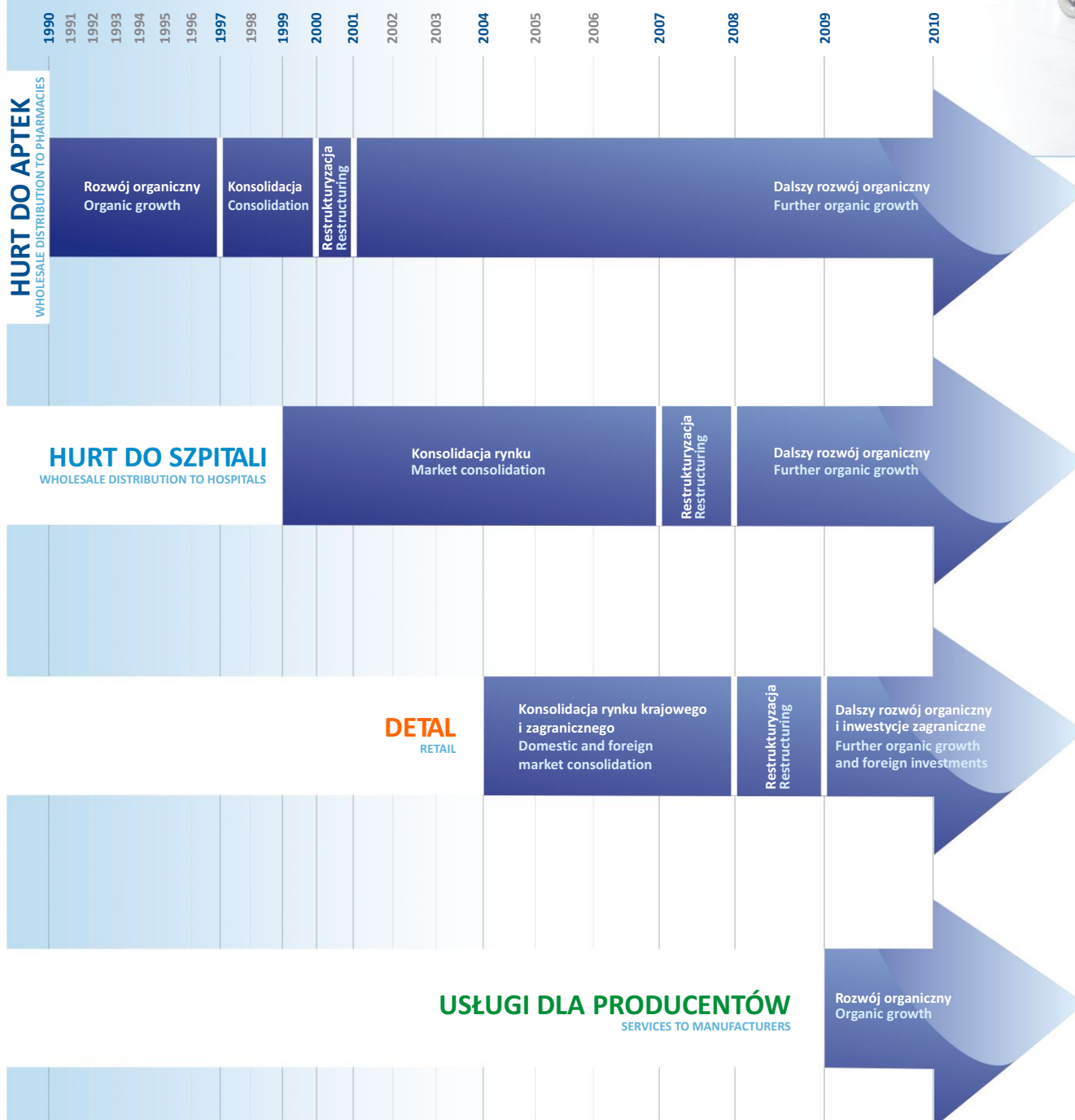
A Pharmaceutical Wholesaler Medicines was created back in 1990 as a local pharmaceutical wholesaler to become one of the industry leaders in the next four years. Current Executive Board President and Vice President Jacek Sz wajcowski and Zbigniew Molenda were the company founders. In December 1994 the Wholesaler Medicines transformed into a joint-stock company, therefore changing its name to Medicines S.A. Medicines joint stock company went public on the Warsaw Stock Exchange in February 1998 and since November that year has changed name to Polska Grupa Farmaceutyczna S.A. The IPO funds helped it expand and consolidate the wholesale pharmaceutical market.

In 2001, both franchised and partner pharmacies as well as those belonging to PGF were brought together by an innovative loyalty program known under the single brand name of Apteki Dbam o Zdrowie chain. Today, the program unites over 2000 pharmacies and is one of the most extensive partner programs in Europe. Monthly more than five million Poles use the services offered by the orange Apteki Dbam o Zdrowie.

In 2008 the PGF Group was thoroughly reorganized to become a holding of companies engaged in many areas of healthcare industry. One reorganization result was the new CEPD NV company already mentioned. In 2009, all efforts were focused on PGF further organic development.

Historia rozwoju linii biznesowych

A history of business lines development

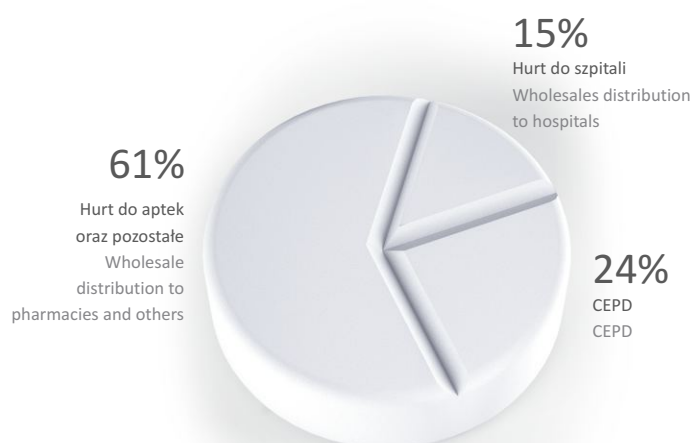




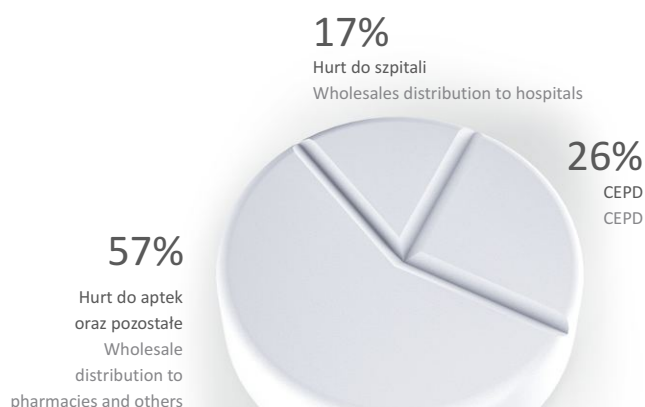
Jesteśmy po to, by chronić Twoje zdrowie

We are there to protect **your health**

Struktura przychodów ze sprzedaży towarów w 2008 roku
Structure of sales revenues of goods in 2008.



Struktura przychodów ze sprzedaży towarów w 2009 roku
Structure of sales revenues of goods in 2009.



Rynek farmaceutyczny

Otoczenie prawne w Polsce

Ustawa Prawo farmaceutyczne

Działalność spółek PGF oparta jest przede wszystkim na przepisach Ustawy Prawo Farmaceutyczne, która wraz z rozporządzeniami wykonawczymi reguluje prowadzenie działalności, w tym 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, w tym regulacje ograniczające liczbę aptek będących własnością jednego właściciela,
- 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. Obrót lekami, jako szczególnie ważny z punktu widzenia zdrowia i bezpieczeństwa społecznego, podlega wielostronnym regulacjom.

Polityka refundacji leków przez państwo

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, nieumieszczonych na tych wykazach, apteka może swobodnie określić cenę ich sprzedaży.

Okolo 50% wartości leków sprzedawanych w aptecę to produkty częściowo 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.

Otoczenie prawne na Litwie

Prawo farmaceutyczne Republiki Litewskiej

Obowiązującym aktem prawnym, na którym opiera się wszelka działalność w zakresie obrotu produktami leczniczymi, jest Ustawa 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.

Pharmaceutical market

Legal environment in Poland

Pharmaceutical Act

PGF operations are regulated mainly by the Polish Pharmaceutical Act, which together with its secondary legislation provides legal framework for, among others:

- market registration of medical products,
- manufacturing and import of medical products,
- promotion of medical products,
- medical products' trading,
- licences to operate pharmaceutical wholesalers and pharmacies, regulates the limit of pharmacies owned by one proprietor,
- State Pharmaceutical Inspection's supervision over compliance with the Pharmaceutical Act provisions.

Subsidizing medical products is regulated by the Act on Healthcare Services Financed from Public Funds of 27 August 2004. The Price Act of 5 July 2001 lists rules applicable in pricing certain medical products by the state. Medical products trade, as critical to health and social security, is heavily regulated.

State subsidies to medical products

The secondary legislation list pharmacy medicines sold at lump-sum prices these regulations specify as well as medicines sold at a certain percentage of the price (the regulations also set maximum prices pharmacies may charge). Pharmacies may sell other, unlisted medicines at prices of their choice.

Some 50% of the value of all medicines sold in pharmacies is partly subsidized by the state. Accordingly, the Health Ministry regulations listing drugs and medical products financed from public funds, their maximum prices and the level of subsidies is an important factor affecting the performance of companies operating on pharmaceutical wholesale businesses and pharmacies.

Legal environment in Lithuania

The Republic of Lithuania pharmaceutical law

The Republic of Lithuania's Pharmaceutical Act is a binding legal act to regulate all operations related to medical products market. The Act regulates almost all aspects of trade in medical products.

In Lithuania, no regulations are in place to limit the number of pharmacies a single person can own. Nor are there any legal restrictions concerning the retail outlets location and number. The Pharmaceutical Act sets forth in detail the following:

- licensing pharmacies and wholesale trade in pharmaceutical products,
- pharmaceutical products distribution, including rules of their promotion and marketing,
- licensing pharmaceutical operations,
- pharmaceutical products manufacturing and imports from other countries, including licensing of manufacturing and import operations,
- pharmacy operation,
- disclosure of information on medicinal products and their promotion,
- competent state authorities supervision and control,
- subsidised medicines pricing, wholesale and retail price limits on medical products.

Rynek farmaceutyczny w Polsce

Wzrost rynku związany jest w mniejszym stopniu z koniunkturą gospodarczą. Zasadnicze znaczenie mają takie procesy jak: starzenie społeczeństwa, wzrost świadomości zdrowotnej, rozwój chorób cywilizacyjnych oraz postęp w zapobieganiu i leczeniu ich skutków. Sukcesywnie rośnie też liczba osób młodych świadomych tego, że należy dbać o zdrowie i myśleć o profilaktyce swojej rodziny, jak również przybywa osób starszych, które o wiele częściej borykają się z różnego rodzaju schorzeniami, wymagającymi leczenia farmakologicznego. W Polsce obecnie jest ponad 5,1 mln osób powyżej 65. roku życia, a według szacunków w 2035 roku ich liczba ma wzrosnąć do około 8,3 mln, co niewątpliwie będzie miało wpływ na wzrostową tendencję rynku.

W 2009 roku wartość sprzedaży z aptek do pacjentów wzrosła o 7,9%, a z hurtowni do aptek i szpitali – o 12,7%. Barierą dla szybszego wzrostu branży są niekorzystne regulacje prawne, brak stabilnej polityki lekowej państwa, brak procedur chroniących pacjentów przed niesprawdzonymi farmaceutykami, niski poziom refundacji, a przez to wysoka odpłatność pacjentów za leki. Warto zaznaczyć, że poziom współpłacenia pacjentów za leki w Polsce jest dużo poniżej granicy bezpieczeństwa zdrowotnego pacjentów i wynosi ponad 60%, podczas gdy średnia dla Unii Europejskiej to około 40%.

Polski rynek farmaceutyczny, pod względem wartości sprzedaży, jest szóstym rynkiem w Unii Europejskiej, natomiast pod względem dynamiki wzrostu sprzedaży jest drugi, ustępując jedynie Hiszpanii. Na polskim rynku obecnych jest kilkuset producentów leków, a wśród nich największe koncerny farmaceutyczne o zasięgu ogólnosiwiatowym.

Wielkość rynku farmaceutycznego można szacować na trzech różnych poziomach:

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

Polski rynek sprzedaży hurtowej do aptek

W 2009 roku hurtowy rynek leków pobił rekord, przekraczając barierę 21 mld zł sprzedaży do aptek liczonej w cenach hurtowych netto i osiągając dynamikę 10,9% rok do roku. Takich wzrostów nie odnotowano od co najmniej pięciu lat.

Eksperti szacują, że w najbliższych latach rynek farmaceutyczny będzie rósł w tempie 7-8 %, co oznacza, że za ok. 5 lat jego wartość przekroczy 30 mld zł.



Pharmaceutical market in Poland

The market growth is less correlated with economic trends. More significant are processes like ageing society, increasing health awareness, civilization diseases and the progress of their prevention and treatment. Systematically the number of young people aware of health issues and the need for a prophylactic protection of their families is on the rise as well as the number of the elderly, much more often troubled by all kinds of illnesses that require pharmacological treatment. More than 5.1 million people now are over 65 years old, and the number is expected to rise to some 8.3 million by 2035 which no doubt would make the market grow.

Pharmacy sales to patients in 2009 grew by 7.9% and wholesale to pharmacies and hospitals – by 12.7%. A faster industry growth is hindered by inadequate regulations, lack of stable pharmaceuticals politics market, missing procedures to protect patients against uncontrolled pharmaceuticals, low refunds which lead to high payments by patients. Remarkably, the patient's cost sharing ratio in medications in Poland is much below patients health security level and amounts to some 60%, with the EU average of about 40%.

Polish pharmaceutical market is the sixth EU market in terms of sales value and second in terms of sales growth dynamics, second only to Spain.

Several hundred pharmaceutical manufacturers operate in Poland, including the largest players in the field.

Pharmaceutical market size may be estimated in three different dimensions:

- manufacturers sales to wholesalers – the value of the market in manufacturers' net prices,
- wholesalers distribution to pharmacies and hospitals – market value in wholesale net prices,
- pharmacy sales to patients – the value of the market in retail prices.

Wholesale distribution to pharmacies in Poland

In 2009, wholesale pharmaceutical market beat the record crossing the barrier of PLN 21 billion of sales to pharmacies in wholesale net prices and rising 10.9% YTY. The rise was hardly noted for at least five years.

The pharmaceutical market is estimated to grow by 7-8% in the years to come which means that in about five years time its value will exceed PLN 30 billion.



Wielkość rynku sprzedaży hurtowej do aptek w mln PLN
Wholesale sales to pharmacies in PLN million

Źródło: IMS Health
Source: IMS Health

Zmiany rynku dystrybucji farmaceutyków w 2009 roku

W ostatnim roku na polskim rynku dystrybucji farmaceutycznej rozwijały się nowe formy dystrybucji. W maju 2009 roku Astra-Zeneca Polska Sp. z o.o. wdrożyła na rynku polskim System Sprzedaży Bezpośredniej dla całego portfolio swoich leków. Jako jednego z trzech partnerów do obsługi tej sprzedaży wybrała PGF.

W segmencie dystrybucji hurtowej leków nadal dokonywała się konsolidacja zapoczątkowana wiele lat wcześniej, w tym konsolidacja wśród największych graczy na rynku. Dotychczas, przedmiotami przejęć były zwykle mniejsze, regionalne podmioty.

Zmiany na rynku dystrybucji w 2009 roku to również malejąca liczba placówek aptecznych notowana od połowy 2009 roku. Główną przyczyną redukcji liczby aptek jest nasycenie rynku, z powodu którego wiele placówek operowało poniżej progu opłacalności.

Rynek szpitalny

Rok 2009 był kolejnym rokiem wzrostu wartości rynku szpitalnego, osiągając dynamikę w porównaniu z rokiem poprzednim 28% i wartość 2,8 mld zł.

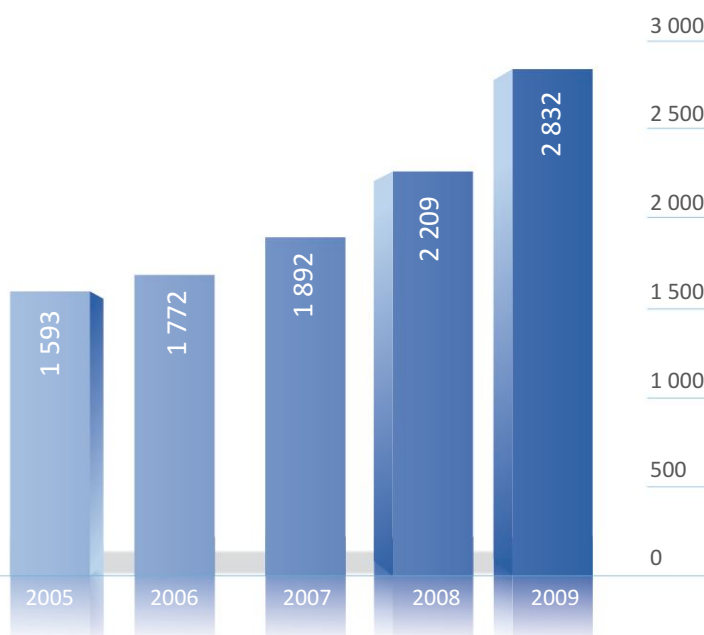
Finansowanie szpitali jest ściśle uzależnione od kondycji Narodowego Funduszu Zdrowia. Ściągalność składki zdrowotnej, będącej podstawowym przychodem NFZ, była w 2009 roku niższa niż w najlepszym pod tym względem roku 2008 o 3,9% i wynosiła 96 %. Nie oznacza to jednak, że rok 2009 był dla szpitali gorszy od poprzednich lat pod względem płynności finansowej.

Stało się tak między innymi dzięki osiągniętej w 2008 roku nadwyżce, uzyskanej poprzez wyższą od zakładanej ściągalność składki zdrowotnej. W 2009 roku NFZ mógł przekazać oddziałom wojewódzkim dodatkowe 1,15 mld zł. Lecznictwo szpitalne otrzymało z tej puli 356 mln zł.

Powracającym tematem w polskiej służbie zdrowia jest kwestia komercjalizacji szpitali, czyli przekształcenia ich w spółki prawa handlowego. Rządowy plan B, zakładający wsparcie finansowe lecznic, które decydują się na zmianę swojego statusu, przewidywał przekazanie na ten cel ok. 2,7 mld zł. Środki te miały być przeznaczone na spłatę zobowiązań publiczno – prawnych szpitali. Założenia planu B przewidują, iż długi wobec wierzycieli przekształcanych placówek przejmie samorząd, jako organ założycielski.

Wielkość rynku sprzedaży hurtowej do szpitali w mln PLN
Wholesale sales to hospitals value in PLN million

Źródło: IMS Health – Rocznik 2009
Source: IMS Health – Annual 2009



Changes in pharmaceutical distribution market in 2009

Last year, new distribution forms were on the rise in the pharmaceutical distribution market in Poland. In May 2009, AstraZeneca Polska Sp. z o.o. implemented in Poland a direct sale system for a whole portfolio of its medicines. PGF was chosen as one of three partners to handle this sale.

Further consolidation, started many years before, continued in the medical wholesale market, including consolidation among largest market players. So far, objects of acquisition were usually smaller, local businesses.

Changes in the distribution market in 2009 are also inclusive of falling number of pharmacies noted from mid-2009. The main reason for the decrease is market saturation; many outlets operated below profitability level.

Hospital market

2009 saw another rise in the hospital market value, to reach 28% and the value of PLN 2.8 billion compared to the year before.

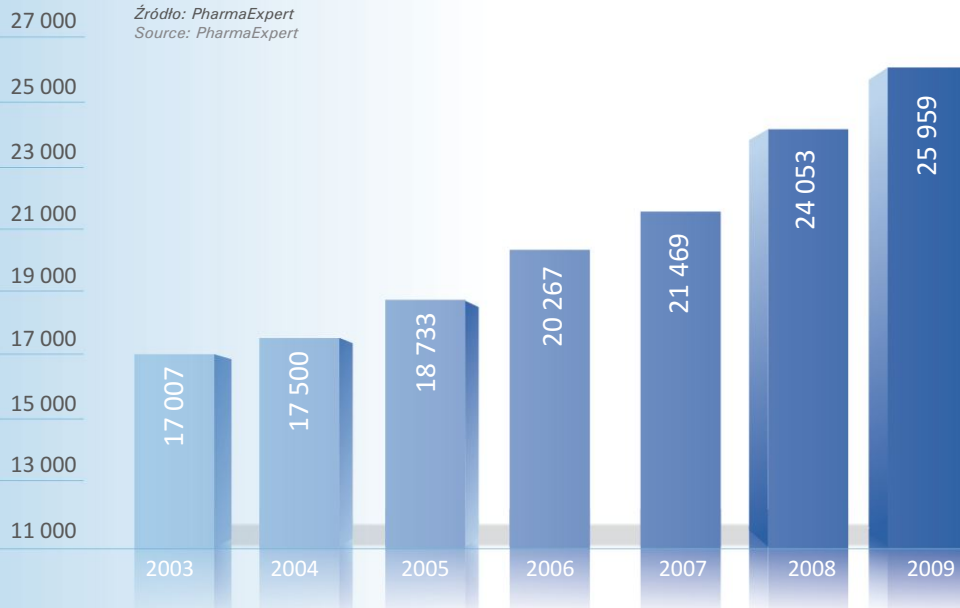
Funding hospitals is strictly related to the situation of the National Health Fund. The execution of healthcare premiums, the basic source of NHF income, in 2009 was by 3.9% below the level of 2008, the best year in that regard and amounted to 96%. But this does not mean that the year 2009 was worse than the preceding years for hospitals in terms of financial liquidity.

One reason was that the Fund had a surplus in 2008 achieved in the wake of a better-than-expected amount of collected premiums. In 2009, the NHF was able to transfer additional PLN 1.15 billion to regional centers. Of that amount, hospital care received PLN 356 million.

A recurrent theme in Polish healthcare is the issue of hospitals commercialization, or transforming them into civil law companies. The government plan B that involves financial assistance to hospitals who decide to change their status sets some PLN 2.7 billion to be spent for the purpose. The funds were to be assigned to redeem public-legal liabilities of the hospitals. Plan B assumption is that local government accepts hospital debts to creditors.

Wielkość rynku dystrybucji detalicznej (mln zł)
Retail distribution market value (PLN million)

Źródło: PharmaExpert
Source: PharmaExpert



Rynek dystrybucji detalicznej

Rynek apteczny w 2009 roku skutecznie oparł się kryzysowi zachowując tendencję wzrostową. Wartość sprzedaży detalicznej farmaceutyków zwiększyła się w 2009 roku o 7,9% osiągając poziom 26,0 mld złotych. Główną przyczyną tak znaczącego wzrostu był wciąż rosnący udział sprzedaży preparatów OTC. 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.

Obrót średniej apteki w 2009 roku wyniósł 1,9 mln PLN (w cenach detalicznych) i wzrósł o 6,7% w porównaniu z rokiem 2008.

W dużej mierze wzrost ten został wypracowany przez segment sprzedaży odręcznej, która wzrosła o 12,22% (w IV kwartale wzrost był największy i wyniósł 18,35% – to w związku m.in. z epidemią grypy). Z roku na rok rośnie udział segmentu sprzedaży odręcznej, która jeszcze w 2008 roku stanowiła 33,92% całości rynku, a w 2009 roku już 35,66%. I taki kierunek rozwoju zapewne będzie miał miejsce również w roku 2010.

Litewski rynek farmaceutyczny

Litewski rynek farmaceutyczny jest niewielki w porównaniu z pozostałymi państwami Europy Centralno-Wschodniej, z uwagi na małą liczebność społeczeństwa. W 2009 roku gospodarka litewska odnotowała jeden z największych spadków PKB na świecie, co miało ogromny wpływ na ograniczenie wydatków na leki, zwłaszcza te droższe. Z drugiej strony, rosnące czynniki demograficzne i epidemiologiczne miały korzystny wpływ na rynek, przyczyniając się do kilkuprocentowego wzrostu cen produktów farmaceutycznych.

W czwartym kwartale 2009 roku rząd litewski znowelizował ustawę farmaceutyczną, wprowadzając regulacje dotyczące leków nierefundowanych. Zmiany skoncentrowały się na ograniczeniu wysokich marż całego łańcucha dostaw leków. Do tej pory bowiem dziewięć na dziesięć leków na Litwie było przeciętnie 15% droższych niż w Estonii, mimo że były nabywane po tych samych cenach producenta, a różnice marży sięgały od 3% do 43%.

Sprzedaż leków na receptę (refundowane)
Prescription refunded medicines

45,3%



19,2%

Sprzedaż leków na receptę (pełnopłatne)
Prescription non-refunded medicines

35,5%

Sprzedaż odręczna (OTC, suplementy,
dermokosmetyki, etc.)
Immediate sale (OTC, diet supplements,
dermocosmetics, etc)

Struktura sprzedaży leków w aptekach w 2009 roku
Medicaments pharmacy sales structure in 2009

Źródło: PharmaExpert
Source: PharmaExpert

Retail distribution market

Pharmacies market in 2009 effectively fended off the crisis and maintained their growth trend. Pharmaceutical retail sale value grew in 2009 by 7.9% to reach the level of PLN 26 billion. The main reason for such a significant rise was the continued increase in the share of OTC drugs sale. This phenomenon is encouraging from the pharmacies point of view as it directly implies higher average margin, in the case of OTC drugs subject to free market conditions. Some pharmacies are rebuilt and more outlets adopt the self-service model to suit the client's new buying preferences.

An average pharmacy turnover in 2009 was PLN 1.9 million (in retail prices) and rose by 6.7% compared to 2008.

This rise to a large extent was created by non-prescription drug sale segment which rose by 12.22% (in the IV Q the rise of 18.35% was the largest - also due to swine flu). Non-prescription drug sales segment is also on the rise YTY. In 2008 it constituted 33.92% of the market while in 2009 – 35.66%. The trend is expected to continue in 2010 as well.

Lithuanian pharmaceutical market

Lithuanian pharmaceutical market is quite small compared to the other nations in Central Eastern Europe because of small population. Lithuanian economy saw one of the largest GDP drops in 2009 which had an immense impact on the level of spending on medications, particularly more expensive ones. On the other hand, rising demographic and epidemiology numbers were good for the market leading to a few percent rise in the pharmaceutical products prices.

In the 2009 IV Q, the Lithuanian government amended the Pharmaceutical Act introducing regulations on non-refunded medications. The changes focused on cutting margins of the whole medication delivery chain. Prior to that, nine out of ten medications in Lithuania were on average 15% more expensive than in Estonia, even though they were purchased at the same producer price, while differences in margin ranged from 3% to 43%.



Strategia firmy

**Strategią PGF jest
zbudowanie najsilniejszej pozycji we
wszystkich kanałach dystrybucji
i trwałej wartości na złożonym,
szybko zmieniającym się rynku
farmaceutycznym.**

Dla osiągnięcia powyższego celu,
PGF elastycznie dostosowywała się do
potrzeb swoich klientów rozszerzając przez
ostatnie lata zakres świadczonych usług.

Nowe i zróżnicowane oczekiwania
uczestników rynku farmaceutycznego
stwarzają możliwości rozwoju i dalszego
wzrostu PGF.

Our strategy

**PGF strategy is to build
the strongest position in all
distribution channels and
permanent value on complex and
fast-paced pharmaceutical
market.**

To achieve this goal, PGF flexibly adapted
to its clients' requirements expanding in
the last few years the extent of services.
New and diversified expectations of
pharmaceutical market participants create
new prospects for PGF growth and
continued expansion.





„Dzięki Naszej strategii

możemy dostarczać szybko i bezpiecznie najlepszej jakości produkty do pacjentów, aptek i szpitali...”

“... Our **strategy** helps us deliver fast and safely top quality products to patients, pharmacies, and hospitals...”

*Jacek Sz wajkowski - Prezes Zarządu
Executive Board President*

PGF konsekwentnie dąży do doskonalenia platformy łączącej wszystkich uczestników ochrony zdrowia. Począwszy od współpracy z producentami do kontaktów z pacjentami, tworzone i rozwijane są narzędzia, które usprawniają procesy na szybko zmieniającym się rynku farmaceutycznym. W dłuższym horyzoncie czasu perspektywy dla sektora farmaceutycznego w Polsce są optymistyczne. Rozwojowi rynku będzie sprzyjał – ciągle niższy niż na Zachodzie – poziom sprzedaży leków na jednego mieszkańca, co w połączeniu z tendencją do wyrównywania się różnic w dochodach mieszkańców pociągnie za sobą wyrównywanie poziomu wydatków na leki. Innymi czynnikami sprzyjającymi wzrostowi w sektorze będą: zwiększenie świadomości zdrowotnej Polaków, zmiany na listach refundacyjnych dokonywane przez Ministerstwo Zdrowia oraz postępujące starzenie się polskiego społeczeństwa. Według IMS Health, Polska należy do rynków tworzących tzw. grupę państw szybko podążających, ocenionych jako dynamiczne i jednocześnie predestynowane do szybkich zmian na rynku leków.

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

- dalszy rozwój na rynkach, na których już obecnie prowadzi działalność w zakresie hurtu do aptek, szpitali, detalu, jak i usług dla producentów,
- ekspansja międzynarodowa na wybranych rynkach Europy Środkowej i Wschodniej,
- uzyskanie znaczących synergii wynikających z efektu skali.



PGF consistently seeks to improve the platform to unite healthcare stakeholders in the most effective way. From cooperation with manufacturers to contacts with clients, tools are created and developed to streamline processes on fast-paced market. In the long run, pharmaceutical industry prospects in Poland are bright. A rise in market will be reinforced by a level of per capita spending on medicines still below the Western standards, which, coupled with a trend to even up income differences, will make necessary a rise in spending level. Other factors helpful in industry growth are higher health awareness among Poles, changes on the Health Ministry refunded medications lists and further ageing of Polish society. According to IMS Health, Poland is among the so-called fast going nations, seen as dynamic and at the same time predestined to fast changes in the pharmaceutical market.

In the coming years, PGF shall focus its efforts in three main areas:

- continued buildup in the markets where it already conducts business of whole-sale distribution to pharmacies, hospitals, retail, and services to manufacturers,
- expansion abroad on selected markets in Central and Eastern Europe,
- achievement of significant synergy resulting from the scale effect.

Schemat organizacyjny PGF

Polska Grupa

Polska Grupa Farmaceutyczna

**Central European
Pharmaceutical Distribution**

**HURT DO APTEK
WHOLESALE DISTRIBUTION
TO PHARMACIES**

**DETAL
RETAIL**

13 rejonów hurtowych
(sprzedaż hurtowa do aptek w Polsce oraz usługi logistyczne w ramach direct distribution)
13 wholesale regions (wholesale sale to pharmacies in Poland and logistic services as a part of direct distribution)

DOZ S.A. oraz 5 rejonów detalicznych
(spółka operacyjna na rynku polskim - operator sieci Aptek Dbam o Zdrowie)
DOZ S.A. and 5 retail regions (an operating company on the Polish market – an operator of Apteka Dbam o Zdrowie chain)

UAB NFG (spółka operacyjna na rynku litewskim - operator sieci aptek Gintarine Vaistine i Norfos Vaistine)
UAB NFG (an operating company on the Lithuanian market – an operator of Gintarine Vaistine and Norfos Vaistine pharmacy chains)

DOZ UK Ltd. (spółka operacyjna na rynku brytyjskim - operator Aptek Dbam o Zdrowie w Londynie)
DOZ UK Ltd. (an operating company on the British market - an operator of Apteka Dbam o Zdrowie in London)

Business Support Solution S.A.
(funkcje wsparcia)
(support functions)

PGF Organizational Structure

Farmaceutyczna

PGF Urtica

HURT DO SZPITALI
WHOLESALE DISTRIBUTION
TO HOSPITALS

PGF URTICA Sp. z o.o.
(sprzedaż hurtowa do szpitali w Polsce)
(wholesale sale to hospitals in Poland)

PharmaLink

USŁUGI DLA PRODUCENTÓW
SERVICES TO MANUFACTURERS

PharmaLink Sp. z o.o.
(usługi dla producentów)
(services to manufacturers)

Pozostałe spółki
Other companies

Farm-Serwis Sp. z o.o.
(centralna windykacja)
(central debt collection)

ePRUF S.A.
(operator kart aptecznych)
(pharmacy card operator)

Laboratorium Galenowe
Olsztyn Sp. z o.o.
(produkcja preparatów galenowych)
(galen preparations production)

Pharmena S.A.
(- produkcja innowacyjnych
dermokosmetyków
- poszukiwanie leków innowacyjnych)
(- production of innovative
dermocosmetics
- search of innovative medicines)

DARUMA Sp. z o.o.,
Bez Recepty Sp. z o.o.,
AB7 Sp. z o.o.,
Fundacja Dbam o Zdrowie
oraz pozostałe
spółki detaliczne



Ważne wydarzenia w 2009 roku

Pierwszy projekt ePRUF

Należąca do PGF spółka ePRUF emituje na rynek karty rabatowe dla Polfy Łódź. To pierwszy projekt utworzonej w 2008 roku spółki pełniącej funkcję operatora kart rozrachunkowych.

Sprzedaż bezpośrednia

Rozpoczęcie współpracy w ramach systemu sprzedaży bezpośredniej z producentem leków – firmą Astra Zeneca Polska Sp. z o.o. PGF pełni rolę operatora logistycznego, który w imieniu producenta magazynuje, dystrybuuje i sprzedaje leki bezpośrednio do aptek.

Wybór audytora

Podpisanie z Ernst & Young Audit Sp. z o.o. – podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych – umowy na okres dwóch lat na przegląd oraz badanie sprawozdań finansowych.

Walne Zgromadzenia Akcjonariuszy

WZA podjęło uchwały o zatwierdzeniu sprawozdania finansowego PGF S.A. oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej, w której PGF S.A. jest podmiotem dominującym, za rok obrotowy 2008, przeznaczeniu zysku netto osiągniętego w roku obrotowym 2008 w kwocie 21,3 mln zł na kapitał zapasowy, udzieleniu absolutorium członkom Zarządu oraz członkom Rady Nadzorczej z wykonania przez nich obowiązków w roku 2008.

Kampania wizerunkowa Aptek Dbam o Zdrowie

Jesienią 2009 roku spółka DOZ S.A. rozpoczyna pierwszą na polskim rynku kampanię wizerunkową Aptek Dbam o Zdrowie. Kampania, obecna w prasie, radiu i telewizji pod hasłem: „Dbamy o to, co najważniejsze. Dbamy o twoje zdrowie”, jest pierwszym elementem długoterminowego planu budowania w świadomości pacjentów marki Apteka Dbam o Zdrowie jako największej, profesjonalnej sieci aptek w Polsce ukierunkowanej na opiekę farmaceutyczną, posiadającej szeroką gamę produktów i usług, oferującej program lojalnościowy dla pacjentów, propagującej wiedzę medyczną oraz zaangażowanej w działania profilaktyczne i edukacyjne.

W świetle ogólnoswiatowego kryzysu finansowego:

- przedłużenie wszystkich istotnych umów kredytowych oraz podpisanie nowej umowy faktoringu odwrotnego wymagalnościowego,
- realizacja trzech transakcji leasingu operacyjnego nieruchomości magazynowo-biurowych,
- sprzedaż udziałów spółki NDS Depo Sp. z o.o. skupiającej nieruchomości apteczne.

Nagrody i wyróżnienia:

Wrzesień 2009: Uhonorowanie przez miesięcznik „Forbes” tytułem „Lidera 20 lat Polskiej Transformacji” w kategorii najlepiej zrestrukturyzowane i zarządzane spółki sektora FMCG, przemysłu lekkiego i branż pokrewnych.

Październik 2009: Tytuł „Pracodawca Godny Zaufania” w kategorii „Dystrybucja leków” w I edycji rankingu.

Grudzień 2009: Nadanie tytułu i certyfikatu „Przedsiębiorstwa Fair Play” przez Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym.

2009 key events

First ePRUF project

ePRUF company, part of PGF, issues Polfa Łódź discount cards. It is the first project of the company established in 2008 and acting as electronic settlement cards operator.

Direct Distribution

Started a cooperation with a medical manufacturer - Astra Zeneca Polska Sp. z o.o. in a direct distribution system. PGF acts as a logistic operator who on behalf of the manufacturer stores, distributes, and sells medicines directly to pharmacies.

Selection of auditor

Signed a contract with Ernst & Young Audit Sp. z o.o. - company entitled to audit financial reports.

General Meetings of Shareholders

General Meeting of Shareholders adopted resolutions on the endorsement of the PGF S.A. financial report and the Capital Group consolidated financial report - where PGF S.A. is the dominant entity - for the financial year 2008, on setting PLN 21.3 million net profit obtained in the financial year 2008 to reserve capital, and on a vote of approval to the Executive Board and the Supervisory Board for their work in 2008.

Apteki Dbam o Zdrowie image campaign

In the fall of 2009, the DOZ S.A. company started an image campaign for the Apteki Dbam o Zdrowie, the first of its kind in Poland. The campaign was running in the press, radio, and TV on the catch phrase "We Care for What's Most Important. Your Health" and was the first element of a long term plan to build an image of the Dbam o Zdrowie as the largest professional pharmacy network in Poland focused on pharmaceutical care, offering a wide range of products and services, loyalty program, medical awareness and active in prophylactics and education.

Given the global financial crisis:

- prolongation of all significant loan contracts and signing a new contract of maturity reverse factoring,
- three deals in operating lease in warehouse and office land estate,
- sale of the shares of NFS Depo Sp. z o.o. company, holding pharmacy land estate.

Awards and Prizes:

September 2009: Awarded the title of "Leader in 20 Years of Polish Transformation" by the "Forbes" monthly in the category of best restructured and managed companies of the FMCG industry, light industry and related industries.

October 2009: Award in the "Trusted Employer" ranking I edition, in the category "Pharmaceuticals Distribution".

December 2009: Awarded the "Fair Play Company" title and certificate by the Institute of Research on Democracy and Private Enterprise.

Zasady Ładu Korporacyjnego

PGF S.A. 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). Stosowane zasady ładu korporacyjnego znalazły odzwierciedlenie w wewnętrznych regulacjach i praktyce działania Spółki, jej organów oraz osób wchodzących w skład organów.

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy

Walne Zgromadzenie PGF S.A. działa na podstawie:

- Kodeksu Spółek Handlowych,
- Statutu Spółki (Statut Spółki dostępny jest na www.pgf.com.pl),
- Regulaminu Walnego Zgromadzenia Polskiej Grupy Farmaceutycznej S.A. (regulamin Spółki dostępny jest na www.pgf.com.pl).

Od wielu lat przebieg obrad Walnego Zgromadzenia jest transmitowany na stronie internetowej Spółki (www.pgf.com.pl).

Do kompetencji Walnego Zgromadzenia należy w szczególności:

- rozpatrzenie i zatwierdzenie sprawozdania Zarządu z działalności Spółki oraz sprawozdania finansowego za ubiegły rok obrotowy oraz udzielenie absolutorium członkom organów Spółki z wykonywania przez nich obowiązków,
- podział zysku uzyskanego przez Spółkę w ubiegłym roku obrotowym lub pokrycie straty,
- podjęcie uchwały w sprawie dalszego istnienia Spółki jeżeli bilans sporządzony przez Zarząd wykaże stratę przewyższającą sumę kapitałów: zapasowego i rezerwowego,
- zbycie i wydzierżawienie przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części oraz ustanowienie na nich ograniczonego prawa rzeczowego,
- nabycie lub zbycie nieruchomości, użytkowania wieczystego albo udziału w nieruchomości lub użytkowaniu wieczystym, jeżeli jednorazowa wartość danej transakcji przekracza 10% kapitałów własnych Spółki według ostatniego bilansu,
- emisja obligacji zamiennych lub z prawem pierwszeństwa,
- ustalenie wysokości wynagrodzenia należnego członkom Rady Nadzorczej,
- umorzenie akcji,
- zmiana Statutu Spółki,
- zmiana przedmiotu działalności Spółki,
- podwyższenie kapitału zakładowego Spółki lub jego obniżenie,
- połączenie, podział, przekształcenie lub rozwiązanie Spółki.

Sposób działania Walnego Zgromadzenia został uregulowany postanowieniami Regulaminu Walnego Zgromadzenia Polskiej Grupy Farmaceutycznej S.A., które pozostają w zgodzie z regulacją Kodeksu Spółek Handlowych i z zasadami ładu korporacyjnego. Regulamin odnosi się do kwestii proceduralnych, których szczegółowe uregulowanie zapewnia sprawność obrad oraz stwarza akcjonariuszom gwarancję należytego poszanowania ich praw.

Akcjonariusze i ich uprawnienia

Akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio poprzez podmioty zależne co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu PGF S.A. na dzień 31.12.2009 r. (według informacji posiadanych przez Spółkę) przedstawia zestawienie na stronie 36. Według informacji posiadanych przez Spółkę do dnia sporządzenia raportu nastąpiły nieznaczne zmiany w ilości posiadanych akcji przez znaczących akcjonariuszy. Jacek Szewajkowski zmniejszył pakiet posiadanych akcji o 25.387 akcji, stanowiących 0,20% udziału w kapitale akcyjnym i uprawniających do 0,13% głosów na WZA. Nie występują ograniczenia w wykonywaniu prawa głosu.

Spółka nie wyemitowała papierów wartościowych, które dawałyby specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Spółki za wyjątkiem akcji uprzywilejowanych. Spółka wyemitowała 1.773.300 akcji uprzywilejowanych co do głosu w stosunku 5 do 1. Akcje uprzywilejowane dają prawo do 45,04% w ogólnej liczbie głosów.

Nie istnieją ograniczenia w przenoszeniu praw własności akcji Spółki.

Corporate Governance Principles

PGF S.A. abides by all the principles of corporate governance promoted by the Warsaw Stock Exchange and following from Code of Best Practise for WSE Listed Companies as amended. The complete statement on the Company adherence to corporate governance principles may be found on our website (www.pgf.com.pl).

Corporate governance principles are reflected in the Company internal regulations and operation, its bodies and persons managing the Company.

General Meetings of Shareholders

The PGF S.A. General Meeting of Shareholders acts on the basis of

- the Commercial Companies Code,
- the Company Articles of Association (available at www.pgf.com.pl),
- Polska Grupa Farmaceutyczna S.A. General Meeting of Shareholders Regulations (the Company's regulations are available at www.pgf.com.pl).

For many years, General Meetings of Shareholders have been broadcast on the Company website (www.pgf.com.pl).

The General Meeting of Shareholders powers are inclusive of:

- the review and endorsement of the Executive Board report on the Company's operation and the financial report for the past year, as well as a vote of approval to the Company officials for discharging their duties,
- the distribution of the Company profit for the past financial year or loss coverage,
- a resolution on the Company continued existence, if the Executive Board balance-sheet shows a loss in excess of reserve and supplementary capital,
- sale or lease of the enterprise or its structured part and an establishment of limited property right to it,
- acquisition or disposal of land estate, perpetual usufruct rights or interest in land estate or perpetual usufruct rights where a single transaction value exceeds 10% of the Company equity by the last balance sheet,
- the issue of convertible bonds or bonds with preemptive rights,
- defining the remuneration due to the Supervisory Board members,
- shares redemption,
- change of the Company Articles of Association,
- change of the Company business,
- increase or reduction of the Company share capital,
- the Company merger, division, transformation, or dissolution.

The General Meeting of Shareholders is regulated by the PGF S.A. General Meeting of Shareholders Regulations of Procedure in line with the Commercial Companies Code and the corporate governance principles. Regulations of Procedure list procedural issues whose detailed regulation expedites meetings and protects shareholders rights.

Shareholders and their rights

Shareholders possessing directly or through associated entities at least 5% in the PGF S.A. overall number of votes on Dec 31, 2009 (by the Company information) is on page 36.

According to the Company information, by the day the report was drawn, some minor changes occurred in the number of shares held by important shareholders. Jacek Sz wajcowski reduced the number of shares he held by 25.387 shares representing 0.20% participation in the share capital and giving 0.13% of the General Meeting of Shareholders vote.

There are no limitations in exercising voting rights.

The Company did not issue securities giving any special rights to control the Company apart from shares of preference in voting. The Company issued 1.773.300 shares of preference in voting in the ratio of 5 to 1. Preference shares make up 45.04% of the total vote.

There are no limitations in the transfer of property rights to Company shares.

Akcjonariusze posiadający bezpośrednio lub pośrednio co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu PGF S.A. na dzień 31.12.2009 roku (wg informacji posiadanych przez spółkę)
Shareholders possessing directly or through associated entities at least 5% in PGF S.A.
overall number of votes on 31.12.2009 (by the Company information)

Nazwa podmiotu posiadającego pow. 5% głosów na WZA Person holding over 5% GM total vote	Liczba posia- danych akcji No. of shares	Udział w kapitale akcyjnym (%) Share capital %	Liczba głosów No. of votes	Udział głosów na WZA(%) GM total vote (%)
Jacek Szwajcowski	1.262.630	10,03%	5.929.430	30,12%
Zbigniew Molenda	704.019	5,59%	3.037.219	15,43%
Artio Global Management LLC	1.111.869	8,83%	1.111.869	5,65%
ING NN Polska OFE	989.001	7,85%	989.001	5,02%
KIPF Sp. z o.o.	919.887	7,31%	919.887	4,67%

KIPF Sp. z o.o. – jest spółką, wobec której Jacek Szwajcowski jest podmiotem dominującym. Jedynymi udziałowcami tej spółki są Jacek Szwajcowski i Zbigniew Molenda. Z tego powodu spółka została zaprezentowana w zestawieniu, pomimo że posiada poniżej 5% głosów na WZA.

KIPF Sp. z o.o. – is a company where Jacek Szwajcowski is a dominant entity. Jacek Szwajcowski and Zbigniew Molenda are the only shareholders of that company. For this reason, the company is presented in this list, even though it possesses less than 5% of the vote on the General Meeting of Shareholders.

Rada Nadzorcza

Rada Nadzorcza PGF S.A. działa na podstawie:

- Kodeksu Spółek Handlowych,
- Statutu Spółki (Statut Spółki dostępny jest na www.pgf.com.pl),
- Regulaminu Rady Nadzorczej Polskiej Grupy Farmaceutycznej S.A. (Regulamin dostępny jest na www.pgf.com.pl).

W §13 Statutu Spółki uregulowany został sposób powoływania Rady Nadzorczej na roczną, wspólną kadencję jej członków oraz kompetencje Rady Nadzorczej. Statut przewiduje, że co najmniej trzech członków Rady Nadzorczej wybranych zostanie spośród osób, które:

- nie są powiązane ze Spółką, z akcjonariuszem lub akcjonariuszami reprezentującymi łącznie co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu, z podmiotem zależnym od Spółki lub z podmiotem zależnym od podmiotu dominującego w stosunku do Spółki, a także z pracownikiem Spółki – w sposób mogący istotnie wpłynąć na zdolność takiej osoby do podejmowania bezstronnych decyzji,
- nie są pracownikami Spółki, podmiotu zależnego od Spółki lub podmiotu zależnego od podmiotu dominującego w stosunku do Spółki.

Zgodnie z regulacją Statutu bez zgody większości niezależnych członków Rady Nadzorczej, nie będą podjęte uchwały Rady Nadzorczej w sprawach:

- świadczenia z jakiegokolwiek tytułu przez Spółkę i jakiegokolwiek podmioty powiązane ze Spółką na rzecz członków Zarządu,
- wyrażenia zgody na zawarcie przez Spółkę lub podmiot od niej zależny istotnej umowy z podmiotem powiązanym ze Spółką, członkiem Rady Nadzorczej albo Zarządu oraz z podmiotami z nimi powiązanymi,
- wyboru biegłego rewidenta dla przeprowadzenia badania sprawozdania finansowego Spółki.

Do podstawowych kompetencji Rady Nadzorczej należą:

- wybór i odwołanie Przewodniczącego i Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej,
- zatwierdzanie planów finansowych Spółki,
- powoływanie komitetów do spraw audytu, nominacji oraz wynagrodzeń, w skład których wchodzi co najmniej dwóch członków Rady Nadzorczej, a większość składu stanowią członkowie Rady Nadzorczej spełniający kryteria niezależności.

Komitet Audytu oraz Komitet Nominacji i Wynagrodzeń utworzone zostały na podstawie Regulaminu Rady Nadzorczej z dnia 5 grudnia 2007 roku. Według Regulaminu, włączającego postanowienia Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW z 4 lipca 2007 roku, w skład komitetów wchodzi co najmniej dwóch członków Rady Nadzorczej. Większość składu komitetów stanowią członkowie Rady Nadzorczej spełniający kryteria niezależności, a w przypadku Komitetu Audytu przynajmniej jeden z takich członków powinien posiadać kompetencje w dziedzinie rachunkowości i finansów.

Skład Rady Nadzorczej Polskiej Grupy Farmaceutycznej S.A. w okresie 01.01.2009 - 31.12.2009

PGF S.A. Supervisory Board in the period 01.01.2009 - 31.12.2009

Imię i nazwisko Name and surname	Sprawowana funkcja Function	Okres sprawowania funkcji Office term
Jerzy Leszczyński	Przewodniczący Rady Nadzorczej Supervisory Board President	01.01.2009 - 31.12.2009
Hubert Janiszewski	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej Supervisory Board Vice President	01.01.2009 - 31.12.2009
Jan Kalinka	Członek Rady Nadzorczej / Supervisory Board Member	01.01.2009 - 31.12.2009
Cecylia Teresa Wiśniewska	Członek Rady Nadzorczej / Supervisory Board Member	01.01.2009 - 31.12.2009
Piotr Stefańczyk	Członek Rady Nadzorczej / Supervisory Board Member	01.01.2009 - 02.06.2009
Jacek Tucharz	Członek Rady Nadzorczej / Supervisory Board Member	03.06.2009 - 31.12.2009

Supervisory Board

The PGF S.A. Supervisory Board acts on the basis of:

- the Commercial Companies Code,
- the Company Articles of Association (available at www.pgf.com.pl),
- the PGF S.A. Supervisory Board Regulations (the Regulations are available at www.pgf.com.pl).

The Company Articles of Association § 13 regulates the manner of the Supervisory Board appointment for a one-year term, its members joint term and Supervisory Board powers. The Articles of Association stipulates that at least three members of the Supervisory Board are to be elected from persons:

- from outside the Company, unrelated to shareholder(s) representing jointly at least 5% vote in the General Meeting of Shareholders, to an entity related to the Company or an entity related to an entity dominant in respect to the Company - in the manner that might significantly affect the ability to take impartial decisions by such a person,
- not employed by the Company, the Company-related entity or an entity related to an entity dominant in respect to the Company.

By the Articles of Association, without consent of the majority of the Supervisory Board independent members no resolution of the Supervisory Board may be taken in matters:

- of the Company's, or of any of its related entities, provisions on any basis to the Executive Board members,
- of a consent to an important contract between the Company and any of its related entities on the one hand and on the other – a Supervisory Board or Executive Board member and their related entities,
- of the selection of expert auditor to perform an audit of the Company financial report.

The Supervisory Board powers are mainly inclusive of:

- the Supervisory Board President and Vice President election and revocation,
- the Company financial plans endorsement,
- establishment of committees of at least two Supervisory Board members and the majority consisting of independent members in matters of audit, appointment and remuneration,

The Audit Committee and the Committee for Appointment and Remuneration were created pursuant to the Supervisory Board Rules of 5 December 2007. By the Rules, including "The Best Practices of WSE Listed Companies" of 4 July 2007, the committees are inclusive of at least two members of the Supervisory Board. The majority of the committees are members of the Supervisory Board meeting the independence criteria, and as far as the Audit Committee is concerned – at least one such member has to be expert in accounting and finance.

Skład Komitetu Audytu w okresie 01.01.2009 - 31.12.2009

The Audit Committee in the period 01.01.2009 - 31.12.2009

Imię i nazwisko Name and surname	Sprawowana funkcja Function	Okres sprawowania funkcji Office term
Jan Kalinka	Przewodniczący / President	01.01.2009 - 02.06.2009 30.06.2009 - 31.12.2009
Cecylia Teresa Wiśniewska	Członek / Member	01.01.2009 - 02.06.2009 30.06.2009 - 31.12.2009
Piotr Stefańczyk	Członek / Member	01.01.2009 - 02.06.2009
Jacek Tucharz	Członek / Member	30.06.2009 - 31.12.2009

Komitet Audytu

W skład Komitetu do dnia 02.06.2009 roku wchodziło dwóch członków, a od dnia 30.06.2009 roku trzech członków Rady Nadzorczej. Zgodnie z zasadą wyrażoną w Regulaminie Rady Nadzorczej w pierwszym półroczu skład Komitetu stanowili członkowie Rady Nadzorczej spełniający kryteria niezależności, w drugim zaś dwóch z trzech członków spełniało kryteria niezależności. Jeden z niezależnych członków Rady Nadzorczej wchodzący w skład Komitetu posiadał kompetencje w dziedzinie rachunkowości i finansów.

Do stałych zadań Komitetu Audytu należy proponowanie uchwał Rady Nadzorczej w sprawie oceny sprawozdania finansowego Spółki oraz wyboru biegłego rewidenta. Rada Nadzorcza może powierzać Komitetowi inne zadania.

Komitet Nominacji i Wynagrodzeń

W skład Komitetu wchodzi dwóch członków Rady Nadzorczej. Zgodnie z zasadą wyrażoną w Regulaminie Rady Nadzorczej są nimi członkowie Rady Nadzorczej spełniający kryteria niezależności.

Do stałych zadań Komitetu Nominacji i Wynagrodzeń należy proponowanie uchwał Rady Nadzorczej w sprawie zmian w składzie Zarządu oraz wynagrodzeń członków Zarządu. Rada Nadzorcza może powierzać Komitetowi inne zadania.

Zarząd

Zarząd PGF S.A. działa na podstawie:

- Kodeksu Spółek Handlowych,
- Statutu Spółki (Statut dostępny jest na www.pgf.com.pl),
- Regulaminu Zarządu Polskiej Grupy Farmaceutycznej S.A. (Regulamin dostępny jest na www.pgf.com.pl).

Zarząd prowadzi sprawy Spółki i reprezentuje ją na zewnątrz. Do kompetencji Zarządu należą wszystkie sprawy związane z prowadzeniem Spółki, które nie zostały zastrzeżone przepisami prawa lub postanowieniami Statutu do kompetencji innych organów Spółki.

Szczegółowe zasady działania Zarządu uregulowane zostały w Regulaminie Zarządu. Do podstawowych kwestii ujętych w Regulaminie Zarządu należą:

- podział zadań, obowiązków oraz zakres odpowiedzialności członków Zarządu, związanych z prowadzeniem spraw Spółki,
- zasady składania oświadczeń w imieniu Spółki, w tym podpisywania dokumentów w imieniu Spółki,
- zakres spraw podlegający decyzji w formie uchwał Zarządu,
- zasady zwoływania i przeprowadzania posiedzeń Zarządu oraz podejmowania uchwał,
- postępowanie w przypadku zaistnienia konfliktu interesów.

Skład Zarządu w 2009 roku nie zmienił się.

Skład Komitetu Nominacji i Wynagrodzeń w okresie 01.01.2009 - 31.12.2009

The Appointment and Remuneration Committee in the period 01.01.2009 - 31.12.2009

Imię i nazwisko Name and surname	Sprawowana funkcja Function	Okres sprawowania funkcji Office term
Hubert Janiszewski	Przewodniczący / President	01.01.2009 - 02.06.2009 30.06.2009 - 31.12.2009
Cecylia Teresa Wiśniewska	Członek / Member	01.01.2009 - 02.06.2009
Jacek Tucharz	Członek / Member	30.06.2009 - 31.12.2009

Audit Committee

By 2.06.2009, the Committee was composed of two members, and since 30.06.2009 - three Supervisory Board members. According to a rule expressed in the Supervisory Board Rules, in the first half of the year the Committee was composed of the Supervisory Board members meeting the independence criteria, and in the second half – two out of three members met such criteria. One of the Supervisory Board independent members was an expert in accounting and finance.

A permanent task of the Audit Committee is to propose resolutions of the Supervisory Board related to the assessment of the Company financial report and the selection of expert auditor. The Supervisory Board may assign other tasks to the Committee.

Appointment and Remuneration Committee

The Committee is made up of two Supervisory Board members. On the basis of the Supervisory Board Regulations, they are the Supervisory Board members meeting the independence criteria.

A permanent task of the Appointment and Remuneration Committee is to propose resolutions to the Supervisory Board on changes in the Executive Board composition and the Executive Board members remuneration. The Supervisory Board may assign other tasks to the Committee.

The Executive Board

The PGF S.A. Executive Board acts on the basis of

- the Commercial Companies Code,
- the Company Articles of Association (available at www.pgf.com.pl),
- Polska Grupa Farmaceutyczna S.A. Executive Board Regulations (the Regulations are available at www.pgf.com.pl).

The Executive Board conducts the Company business and represents the Company. The Executive Board powers are inclusive of all matters related to the Company management except for those that by the law or the Company Articles of Association fall within the scope of power of other bodies of the Company.

Detailed principles of the Executive Board proceedings are regulated in its Regulations. The Executive Board Regulations define a number of basic issues:

- assignment of responsibilities, duties and the extent of each Executive Board member's scope of responsibilities in the management of the Company,
- the principle of making representations on behalf of the Company, including signing documents on behalf of the Company,
- the extent of matters subject to decisions in the form of the Executive Board resolutions,
- the principles of calling and holding the Executive Board sessions and the adoption of resolutions,
- the manner of handling conflicts of interests.

The composition of the Executive Board in 2009 did not change.

Skład Zarządu Polskiej Grupy Farmaceutycznej S.A. w okresie 01.01.2009 - 31.12.2009
PGF S.A. Executive Board in the period 01.01.2009 - 31.12.2009

Imię i nazwisko Name and surname	Sprawowana funkcja Function	Okres sprawowania funkcji Office term
Jacek Szwajcowski	Prezes Zarządu / Executive Board President	01.01.2009 - 31.12.2009
Zbigniew Molenda	Wiceprezes Zarządu ds. zakupu i dystrybucji Executive Board Vice President for Procurement and Distribution	01.01.2009 - 31.12.2009
Anna Biendara	Wiceprezes Zarządu ds. finansowych Executive Board Vice President for Finance	01.01.2009 - 31.12.2009
Ignacy Przystalski	Wiceprezes Zarządu ds. sprzedaży i marketingu Executive Board Vice President for Sales and Marketing	01.01.2009 - 31.12.2009
Jacek Dauenhauer	Wiceprezes Zarządu ds. strategii finansowej i rozwoju Executive Board Vice President for Financial Strategy and Development	01.01.2009 - 31.12.2009

Opis podstawowych cech stosowanych w Spółce systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych.

System kontroli wewnętrznej w Polskiej Grupie Farmaceutycznej S.A. pomaga w zapewnieniu realizacji celów i zadań Spółki, jak również osiągnięciu celów rentowności długoterminowej oraz utrzymania wiarygodności sprawozdawczości finansowej i zarządczej.

System kontroli wewnętrznej obejmuje cały szereg czynności kontrolnych, podziału obowiązków oraz identyfikację i ocenę ryzyk, które mogą w sposób niekorzystny wpłynąć na osiągnięcie celów Spółki.

Za system kontroli wewnętrznej odpowiedzialny jest Zarząd Spółki. Kontrola wewnętrzna funkcjonuje w oparciu o Regulamin Kontroli Wewnętrznej.

Istotnym elementem struktur systemu kontroli wewnętrznej jest funkcjonujący w strukturach Spółki dział audytu wewnętrznego.

Audyt Wewnętrzny realizuje swoje funkcje w oparciu o wewnętrzny Regulamin Audytu Wewnętrznego, opracowany na podstawie Międzynarodowych Standardów Profesjonalnej Praktyki Audytu Wewnętrznego, normy wykonywania zawodu stosowane na świecie, a zwłaszcza standardy Instytutu Auditorów Wewnętrznych (Institute of Internal Auditors – IIA).

Do zakresu działania komórki audytu wewnętrznego należy, między innymi ocena skuteczności procesów zarządzania ryzykiem oraz mechanizmów kontroli wewnętrznej. Dział audytu realizuje tę funkcję poprzez samodzielne przeprowadzanie zadań audytowych w poszczególnych obszarach i procesach działania jednostek organizacyjnych.

Kolejnym z elementów kontroli wewnętrznej jest badanie sprawozdań finansowych przez niezależnego biegłego rewidenta. Biegły rewident wybierany jest przez Radę Nadzorczą Spółki. Biegły rewident przeprowadza badanie sprawozdania rocznego – zarówno jednostkowego, jak i skonsolidowanego oraz dokonuje przeglądu jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania półrocznego.

W celu funkcjonowania skutecznego systemu kontroli wewnętrznej w Spółce i zarządzania ryzykiem w procesie sprawozdawczości finansowej, Zarząd Spółki przyjął i zatwierdził do stosowania w sposób ciągły:

- Zasady (Polityki) Rachunkowości Polskiej Grupy Farmaceutycznej S.A.,
- Politykę rachunkowości zgodną z MSSF dla potrzeb skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej PGF S.A.,
- Instrukcję inwentaryzacyjną,
- Dokumentację informatycznego systemu przetwarzania danych księgowych,
- Regulamin kontroli wewnętrznej wraz z instrukcjami, zarządzeniami i procedurami wewnętrznymi oraz szereg innych zasad w zakresie systemu kontroli oraz identyfikacji i oceny ryzyk wynikających z funkcjonowania Spółki.



A description of the basic features of internal control and risk management used by the Company in the process of drawing financial reports.

The PGF S.A. internal control system helps in the achievement of the Company goals and tasks as well as the goals of long term profitability and reliability of financial and management reporting.

The internal control system is inclusive of many functions of control, duties separation and an identification and assessment of risks to the achievement of the Company goals.

The Company Executive Board is responsible for the internal control system. Internal control is based on the Internal Control Regulations.

An important element of internal control system structures is the internal audit department, part of the Company structure. Internal audit operations are performed on the basis of Internal Audit Regulations drawn on the basis of International Internal Audit Professional Practice Standards, professional global standards of the profession, and in particular – the Internal Auditors Standards (Institute of Internal Auditors – IIA).

The internal audit department is responsible for, in particular, the assessment of the effectiveness of risk management processes and internal control mechanisms. The audit department implements its tasks by independent audit in each separate organization unit area and work process.

Another internal control feature involves financial reports verification by an independent expert auditor. Expert auditor is chosen by the Company Supervisory Board. An expert auditor verifies annual reports – both unitary and consolidated – and reviews the unitary and consolidated half-yearly report.

To implement an effective internal control system in the Company and manage risk in financial reporting, the Company Executive Board devised and endorsed to use on the permanent basis:

- The PGF Capital Group Accounting Policy Regulations,
- the accounting policy consistent with the MSSF for the purposes of the PGF Capital Group consolidated financial report,
- Stock-Taking Guidelines,
- documentation of financial data processing IT system,
- Internal control rules with guidelines, regulations, and internal procedures and many other rules in the scope of control and identification system and the assessment of risks resulting from the Company operation.



Księgi rachunkowe Spółki w 2009 roku prowadzone były przez Centrum Finansowo-Księgowe funkcjonujące w ramach struktury organizacyjnej Spółki, a od lutego 2010 roku w spółce BSS S.A. (spółki w 100% zależnej od PGF S.A.). Księgi rachunkowe prowadzone są w zintegrowanym systemie informatycznym Oracle e-Business Suite. System Oracle zapewnia przejrzysty podział kompetencji, spójność zapisów operacji w księgach oraz bieżącą kontrolę pomiędzy księgami. Opis systemu informatycznego spełnia wymogi art. 10 ust. 1 pkt 3 lit. c) ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości. Sprawozdawczość finansowa prowadzona jest w systemie Oracle Hyperion.

Podstawą zarządzania systemami informatycznymi jest bezpieczeństwo danych realizowane poprzez stosowaną wielopoziomowość uprawnień użytkowników systemów, kontrolę dostępu oraz awaryjne zachowywanie danych.

Dostępny do zasobów informacyjnych systemów informatycznych ograniczony są odpowiednimi uprawnieniami upoważnionych pracowników. Kontrola dostępu do oprogramowania prowadzona jest na każdym etapie sporządzania sprawozdania finansowego, począwszy od wprowadzania danych źródłowych, poprzez przetwarzanie danych, aż do generowania informacji wyjściowych. System jest niezależnie monitorowany oraz wspierany przez stosowne rozwiązania awaryjne. W Spółce istnieją procedury tworzenia kopii zapasowych i odzyskiwania danych.

Odzwierciedleniem skuteczności stosowanych procedur kontroli i zarządzania ryzykiem w procesie sporządzania sprawozdań finansowych są efekty w postaci wysokiej jakości sprawozdań, co potwierdzają opinie biegłych rewidentów.

Pełna treść oświadczenia o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego zawarta jest w sprawozdaniu z działalności PGF S.A. za rok 2009, które znajduje się na płycie dołączonej do niniejszego raportu.



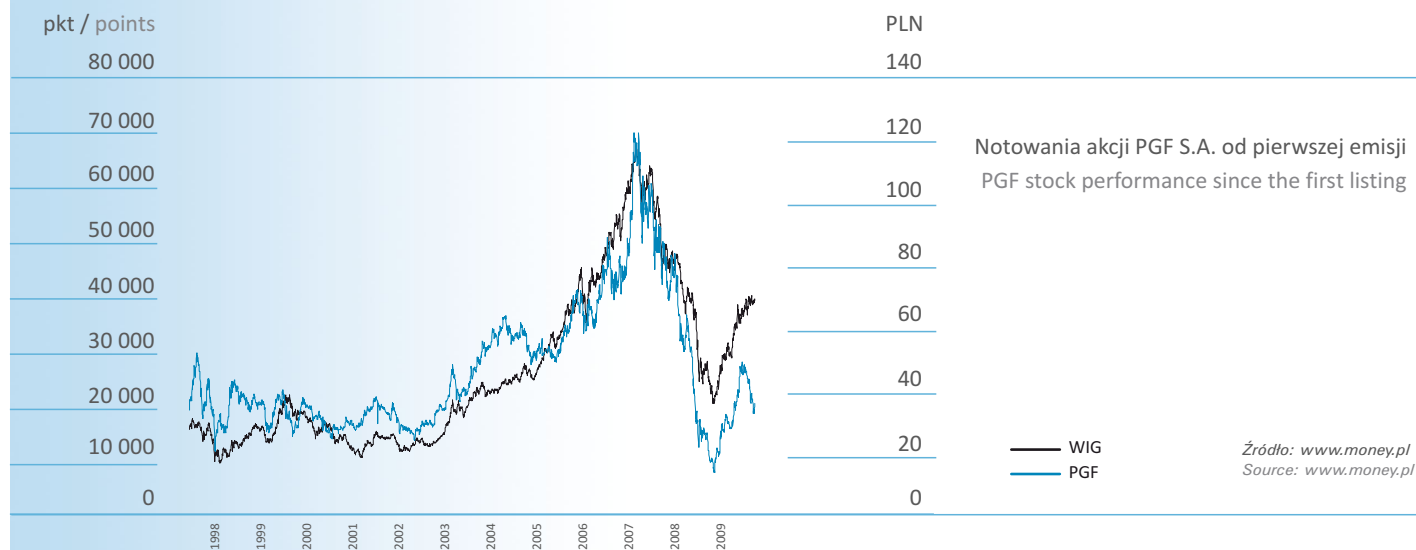
The Company accounting books in 2009 were managed by the Financial-Accounting Center within the Company structure, since February 2009 by BSS S.A. (100% subsidiary of PGF S.A.). Accounting books are managed in the integrated IT system – Oracle e-Business Suite. The Oracle system ensures a transparent separation of powers, book entries consistency and books coordination on the daily basis. The IT system description meets the requirements of the 29 September 1994 Accounting Act Article 10, section 1, pt. 3 lett. "c". Financial reporting is managed in the Oracle Hyperion system.

The IT systems management is based on data security assured by the system users' multi level authorization, access control and emergency data backup.

Access to IT assets is limited by a system of users authorization. A control of access to software is implemented in each phase of financial reporting, from source data input to data processing and output information. The system is monitored independently and accompanied by appropriate emergency solutions. The Company utilizes data backups and recovery procedures.

High quality reports reflect the effectiveness of control procedures and risk management in the process of financial reporting, which is acknowledged by expert auditors.

Full text of corporate governance can be found in "Directors Report on PGF Operation in 2009", on the enclosed CD.



Notowania akcji PGF S.A.

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. W 2009 roku akcje PGF wchodziły w skład indeksu sWIG80.

Struktura akcjonariatu

Struktura akcjonariatu Spółki jest od lat stabilna, co świadczy o traktowaniu inwestycji w akcje PGF S.A. jako inwestycje długoterminowe. Przemawia za tym fakt, że branża farmaceutyczna jest stosunkowo odporna na wahania koniunktury gospodarczej.

Podział głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy

Struktura głosów na Walnym Zgromadzeniu różni się od struktury akcjonariuszy PGF S.A. z uwagi na fakt, iż część akcji to akcje uprzywilejowane co do głosu w stosunku 5 do 1.

Akcjonariusze posiadający ponad 5% głosów na WZA:

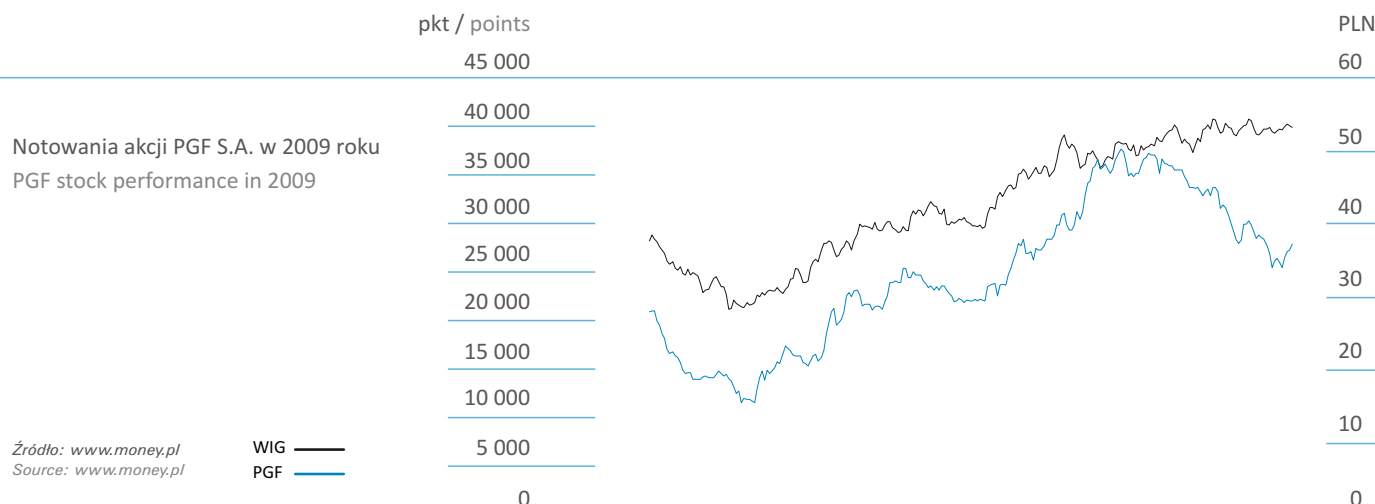
- **Jacek Sz wajcowski** – założyciel Spółki – od początku pełniący funkcję Prezesa Zarządu PGF S.A.,
- **Zbigniew Molenda** – założyciel Spółki – od początku pełniący funkcję Wiceprezesa Zarządu PGF S.A.,
- **KIPF sp. z o.o.** – spółka zależna od Jacka Sz wajcowskiego. (Jedynymi udziałowcami spółki są Jacek Sz wajcowski i Zbigniew Molenda),

- **ING OFE** – jeden z wiodących polskich funduszy emerytalnych,
- **Artio Global Management LLC** (poprzednio Julius Baer Investment Management LLC) – spółka zajmująca się zarządzaniem aktywami finansowymi wchodząca w skład grupy Julius Baer Group – wiodącej szwajcarskiej firmy operującej w zakresie bankowości prywatnej i zarządzania aktywami.

Szczegóły dotyczące ilości posiadanych akcji oraz głosów na WZA wraz z ich udziałem w ogólnej liczbie akcji i głosów zaprezentowane zostały we wcześniejszej części niniejszego raportu, dotyczącej Zasad Ładu Korporacyjnego, na stronie 36.

Notowania akcji

Kurs akcji PGF S.A. przez pierwsze trzy kwartały 2009 roku zachowywał się analogicznie do zmian indeksu WIG. W pierwszym kwartale, w marcu ustanowił historyczne minimum na poziomie 15,15 zł i od tego momentu systematycznie piął się w górę. W październiku kurs ustanowił roczny szczyt w wysokości 50,50 zł. Po tak dynamicznym wzroście – ponad trzykrotnym w stosunku do ustalonego w marcu minimum – czwarty kwartał był czasem korekty, który sprowadził kurs na koniec roku do wysokości 37,25 zł.



PGF S.A. shares quotes

On 4 September 1997, the Securities Commission decided to admit the shares of Medicines S.A. (the Company name at the time) into public trading. The shares were first traded on the Warsaw Stock Exchange on 17 February 1998.

The shares are traded on the Warsaw Stock Exchange main floor in the continuous trading system. In 2009, the PGF shares were part of the sWIG80 index.

Ownership Structure

The Company's shareholding structure is stable for years, which indicates long-term investments, in PGF shares. This results from the fact, that pharmaceutical market is resistant to changing economic trends.

General Meeting of Shareholders voting rights

The division of vote of General Meeting of Shareholders differs from the structure of PGF S.A. ownership given that part of the shares are preferred in voting rights in the ratio of 5 to 1.

Shareholders of more than 5% of the General Meeting of Shareholders:

- **Jacek Sz wajcowski** – the Company founder – from the start is the PGF S.A. Executive Board President,
- **Zbigniew Molenda** – the Company founder – from the start is the PGF S.A. Executive Board Vice President,
- **KIPF sp. z o.o.** – Company controlled by Jacek Sz wajcowski. (Its exclusive owners are Jacek Sz wajcowski and Zbigniew Molenda),
- **ING OFE** – one of the leading Polish pension fund,

- **Artio Global Management LLC** (formerly Julius Baer Investment Management LLC) – a company engaged in the financial assets management, part of the Julius Baer Group – leading Swiss company in private banking and asset management.

The details of the number of shares and corresponding General Meeting of Shareholders votes, including their participation in the total share ownership and vote have been shown in the earlier part of this report - on Corporate governance Principles 36.

Share prices

The PGF S.A. prices in the first three quarters of 2009 reflected changes in the WIG index. In the first quarter, in March, prices reached a historical low of PLN 15.15 and have been climbing ever since. In October, prices reached the annual high of PLN 50.50. Given such a dynamic rise – more than three times from its March bottom – the fourth quarter was a time of correction, when the price closed at PLN 37.25 for the year.

		2005	2006	2007	2008	2009	2009/2008
Liczba akcji / No. of shares	szt. / pcs.	12 361 263	12 450 967	12 588 240	12 528 713	12 459 598	-1%
Cena w ostatnim dniu transakcyjnym	zł / PLN	60,70	79,50	89,10	27,30	37,25	36%
Price on the last day of trading							
Najwyższa cena transakcyjna w roku	zł / PLN	63,50	90,00	125,40	93,30	50,50	-
Peak annual trading price							
Najniższa cena transakcyjna w roku	zł / PLN	47,70	58,40	70,25	23,00	15,15	-
Bottom annual trading price							
Zysk na akcję / Profit per share	zł / PLN	4,3	5	5,9	3,6	5,3	25%
Dywidenda na akcję	zł / PLN	2,2	2,4	2,4*	0,0**	0,0	-
Dividend per share							
Kapitalizacja / Capitalization	mln zł / PLN mil	750	990	1122	342	469	37%

*wypłacona dywidenda 2,40 zł / akcję + buy back (łącznie 2,43 zł / akcję) / *paid dividend of PLN 2.40 / share + buy back (PLN 2.43 / share in total)

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

**the value of buyout by the budget – PLN 3.89 / share; the value of real buyout – PLN 0.58 / share

Wybrane dane transakcji sesyjnych na akcjach PGF S.A. w 2009 roku		I połowa 2009	II połowa 2009
PGF S.A. selected trading sessions data in 2009		2009 I half	2009 II half
średni wolumen / average volume	akcje / shares	9 693	12 366
średnia liczba transakcji / average trades	ilość / number	48	45
udział w obrotach indeksu WIG / share in the WIG index volume	%	0,04	0,07
łączna wartość obrotów / total value of the volume	mln zł / PLN mil	57,29	126,04

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 2009 roku przedstawiciele Zarządu PGF S.A. wzięli udział w kilkudziesięciu spotkaniach z inwestorami, na których prezentowano strategię i profil działalności firmy.

Ponadto, jak co roku, przedstawiciele PGF S.A. spotkali się z inwestorami indywidualnymi na Konferencji WallStreet organizowanej przez Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych.

PGF S.A. od wielu lat przeprowadza transmisję Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy przez Internet.

Podstawowe dane dotyczące akcji PGF S.A.
w latach 2005-2009
Stock highlights 2005-2009



Communication with analysts and investors

Open dialogue with stock market participants helps the Company show its past achievements and growth direction. Every year, the Executive Board representatives welcome journalists and stock market analysts to at least four cyclical meetings to discuss the details of the Company current situation.

In 2009, the PGF S.A. Executive Board members attended a few dozen meetings with investors to discuss the Company's profile and strategy.

Moreover, like every year, the PGF S.A. representatives met individual investors at the Individual Investors Society Wall Street Conference.

PGF S.A. for many years has been broadcasting online the General Meetings of Shareholders.

Zarządzanie ryzykiem

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, ochroną majątku,
- ryzyko finansowe związane z finansowaniem działalności i zachowaniem równowagi finansowej, 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,
- inne rodzaje ryzyka, w tym ryzyko ciągłości działania, zarządzania sytuacją kryzysową, ryzyko utraty reputacji, ryzyko związane z brakiem przepływu informacji.

Zarząd PGF S.A. identyfikuje potencjalne zagrożenia oraz zleca opracowanie procedur mających je zminimalizować. Każda jednostka operacyjna wprowadza zestaw procedur kontroli.

Ryzyko prawne

W PGF wyodrębniony jest dział prawny, który na bieżąco monitoruje zmiany w istniejących przepisach prawnych oraz przygotowuje analizy i rekomendacje dla Zarządu.

Ryzyko operacyjne

W ramach procesów ograniczających ryzyko operacyjne PGF:

- ustala limity kredytu kupieckiego dla aptek w oparciu o określony algorytm,
- ustala limity dla sprzedaży szpitalnej, kwalifikując szpitale do określonej grupy ryzyka na podstawie ich danych finansowych,
- 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 zagranicą.

Zarządzanie ryzykiem kredytu kupieckiego oraz ryzykiem związanym z udzielonymi pożyczkami odbywa się z wykorzystaniem wydzielonej specjalnie dla tych celów spółki zależnej. Koncentracja ryzyka kredytowego w PGF 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.

Zarządzanie pozostałymi kategoriami ryzyka operacyjnego odbywa się w poszczególnych pionach i na bieżąco jest raportowane do odpowiednich członków Zarządu.

Ryzyko finansowe

Zarządzanie ryzykiem finansowym, koordynowane jest z poziomu centrali PGF S.A., 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.

Risk management

Risk management covers the following areas:

- legal risk – related to managing business in line with regulations in effect,
- operating risk, related to a loss of market position, changes in demand, competition risk, trade risk, risk of clients' default, risk related to the delivery chain management, risk of losing lease rights, human resources risk and the risk of property protection and safety,
- financial risk, related to financing operations and maintaining financial equilibrium, financial reliability, interest rates risk, currency and investment risk,
- risk related to IT and technological operations, including data safety risk and IT system data protection,
- other types of risk, including the risk of operation continuity, crisis management, risk of reputation loss and the risk of information circulation.

PGF S.A. Executive Board identifies potential risks and indicates procedures to be developed to minimize them. Each operating unit introduces a battery of control procedures.

Legal risk

PGF has a separate legal department who monitor new regulations on the running basis and draws analyses and recommendations for the Executive Board.

Operating risk

As part of the processes to limit the operating risk, PGF

- sets the limits of buying credit to pharmacies on the basis of a predefined formula,
- sets the limits of sale to hospitals, ranking hospitals on the risk scale by their financial data,
- monitors the structure of liabilities, liabilities rotation and debt collection effectiveness,
- monitors daily sales and financial results,
- compares results to competition and analyzes on the running basis market conditions in Poland and abroad.

The management of buying credit risk and credit offered risk is assigned to a company established specifically for the purpose. PGF credit risk concentration is relatively low given credit portfolio diversification and multiple debtors. Loans offered to clients are endorsed by the Risk Committee and are subject to the Executive Board approval.

Other categories of operating risk are managed in each department and reported on the running basis to appropriate Executive Board members.

Financial risk

The management of financial risk is coordinated centrally in PGF S.A. who develops procedures implemented and applied by all Capital Group.

Liquidity, currency and interest rates risks, related to financial instruments available and applied, including derivative instruments, are managed by the central financial department and supervised by the Executive Board.

Ryzyko stóp procentowych

Ryzyko stóp procentowych związane jest z korzystaniem przez PGF z kredytów bankowych oraz emisją obligacji. Wspomniane instrumenty finansowe narażają PGF na zmianę przepływów pieniężnych oraz wzrost kosztów finansowych w przypadku wzrostu stóp procentowych. 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 niezmiennione w okresach miesięcznych, tygodniowych lub zmieniają się codziennie (w oparciu o stawkę WIBOR O/N, TN, SW lub 1M).

W bilansie na koniec 2009 roku wykazane są także kredyty i pożyczki zaciągnięte w UAB Nacionaline Farmacijos Grupe w walucie innej niż PLN. Są to zobowiązania zaciągnięte zarówno w euro (EUR) jak i w litach litewskich (LTL).

Z instrumentami tymi jest związane ryzyko zwiększenia kosztów obsługi tych linii kredytowych w przypadku wzrostu rynkowych stóp procentowych. W przypadku kredytów zaciągniętych przez grupę UAB występuje dodatkowo ryzyko zmiany kursu walutowego LTL/PLN. Kurs EUR/LTL jest sztywny i nie wiąże się z nim ryzyko zmienności.

Zabezpieczenie ryzyka stopy procentowej

W 2009 roku PGF S.A. kontynuowała zawartą w drugim kwartale 2007 roku transakcję zabezpieczającą ryzyko zmiany przepływów pieniężnych w wyniku zmiany stóp procentowych na kwotę 50 mln zł.

Zawarcie transakcji wpływa na zmiany w rachunku zysków i strat w momencie wyceny wartości godziwej instrumentu zabezpieczającego na dzień bilansowy i ujęciu tej wyceny jako przychodu lub kosztu finansowego. Ponadto, w przychody lub koszty finansowe odnoszone są cokwartalne przepływy pieniężne wynikające z rozliczenia transakcji.

Analiza wrażliwości

Na sąsiedniej 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 445,5 mln zł.

Do obliczeń została przyjęta stopa 5,0% stanowiąca średni ważony limitami koszt finansowania na dzień bilansowy.

Ryzyko walutowe

Ryzyko walutowe w PGF wiąże się z zakupem towarów handlowych płatnych w walutach obcych oraz rozliczeniami z tytułu leasingu operacyjnego. Udział zakupów rozliczanych w walutach obcych do łącznej wartości dokonywanych transakcji zakupu towarów handlowych w skali roku jest stosunkowo niewielki i wynosi jedynie ok. 1,3%, przy czym 93,4% z nich jest rozliczanych w walucie EUR. W zależności od oceny sytuacji na rynku walutowym, transakcje zabezpieczane są selektywnie kontraktami typu forward.

Ryzyko zmiany kursu walutowego wiąże się również z wyceną wyników litewskiej grupy UAB Nacionaline Farmacijos Grupe, objęte skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym. Związane jest ono ze zmianą kursu walutowego LTL/PLN, wg którego przeliczane są poszczególne aktywa i pozycje finansowe grupy UAB Nacionaline Farmacijos Grupe na PLN.

Analiza wrażliwości zmian stóp procentowych na wynik finansowy
Sensitivity analysis of interest rate change impact on the financial result

Potencjalna możliwa zmiana stóp procentowych Potential interest rate change	+/- 0,50 p.p.	+/- 1,0 p.p.	+/- 1,5 p.p.
--	---------------	--------------	--------------

Wpływ na koszty odsetkowe

poniesione w okresie sprawozdawczym	+/- 2,31 mln zł	+/- 4,61 mln zł	+/- 6,92 mln zł
Impact on the interest cost in the reporting period	+/- 2,31 PLN mil	+/- 4,61 PLN mil	+/- 6,92 PLN mil

Interest rates risk

Interest rates risk is related to using bank credit by PGF and the issue of bonds. These financial instruments expose PGF to the risk of cash flow and higher financial cost in case of the rise in interest rates. PGF S.A. uses funds in national currency based on variable WIBOR interest rates (bank credits and mid- and long term bonds). In case of credits - interest rates remain unchanged in monthly and weekly periods or change on the daily basis (based on the WIBOR O/N, TN, SW, or 1M rate).

The balance at the end of 2009 balance shows also UAB Nacionaline Farmacijos Group credits and loans in a currency other than PLN. These liabilities are both in euro (EUR) and Lithuanian lit (LTL). These instruments imply a risk of higher cost of servicing these credit lines in case market interest rates rise. For UAB financial liabilities, also a LTL/PLN exchange rate risk exists. The EUR/LTL rate is unchanging and does not imply a risk of variability.

Hedging against the risk of interest rates

In 2009, PGF S.A. continued a contract of the 2007 second quarter to hedge against the risk of cash flow change resulting from interest rates change for the amount of PLN 50 million.

The contract has an impact on the changes in profit and loss balance on the day of the insurance instrument fair value assessment on the balance day and ranking this assessment as income or financial cost. In addition, income or financial cost is inclusive of the quarterly cash flow resulting from the contract settlements.

Sensitivity analysis

Please see below an analysis of sensitivity showing a potential interest rate change impact on the financial result.

Interest liabilities based on variable interest rate on the balance day amounted to PLN 445.5 million.

A rate of 5.0% was assumed for the calculation, which is an average limit-weighted funding cost on the balance day.

Currency risk

Currency risk in PGF is related to buying merchandise paid for in foreign currencies and operating lease settlements. The buys paid for in foreign currencies make up a relatively negligible part of total procurement and amount to only some 1.3%, and of those, 93.4% is settled in euro. Depending on the assessment of the situation on forex market, transactions are selectively secured by forward contracts.

The risk of changes in currency exchange rates also follows from the assessment of the Lithuanian UAB Nacionaline Farmacijos Group results covered by PGF S.A. consolidated financial report. It is implied by changes in LTL/PLN exchange rate whereby assets and financial positions of the UAB Nacionaline Farmacijos Group are calculated in PLN.

Informacja na temat ryzyka związanego z instrumentami finansowymi

Spółki PGF nie posiadają instrumentów finansowych, z którymi wiązałoby się ryzyko utraty ich wartości na skutek zmiany ceny rynkowej.

Ryzyko utraty płynności

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

- prognozuje przepływy pieniężne w powiązaniu z analizą poziomu płynności aktywów,
- monitoruje płynność i zabezpiecza finansowanie w ramach podpisanych umów kredytowych i utrzymywania linii kredytowych. Dzięki wdrożonemu systemowi cash-pool, nadwyżki środków pieniężnych generowane w podmiotach Grupy są kompensowane z saldami kredytów zaciągniętych przez podmiot dominujący.

W 2009 roku nie było przypadków niewywiązania się ze spłaty kapitału, wypłaty odsetek czy innych warunków wykupu zobowiązań. Nie miały miejsca także przypadki naruszenia warunków umów kredytowych lub pożyczek, które skutkowałyby ryzykiem postawienia ich w stan natychmiastowej wymagalności.

Polityka jakości

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

Funkcjonujący i udokumentowany jednolity system zapewnienia jakości zgodny z wymaganiami GDP (Good Distribution Practice), jak również GMP (Good Manufacturing Practice) w zakresie importu produktów leczniczych, jest gwarantem rzetelności oraz wiarygodności i obejmuje m.in.:

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



Information on financial instruments risk

PGF companies holds no financial instruments that might imply a risk of losing their value as a result of the market conditions change.

Risk of liquidity loss

The risk of liquidity loss is strictly related to the settlement of PGF payable liabilities. As part of the processes to reduce the risk of liquidity loss, PGF:

- forecasts cash flows in relation to an analysis of assets liquidity level,
- monitors liquidity and insures funding as part of its credit and credit line contracts. As a result of the implemented cash-pool system, surplus funds generated in the Group companies are compensated with balances of credits obtained by the dominant entity.

In 2009 there were no incidents of failure to repay capital, interest, or redeem other liabilities. There were also no incidents of failure to abide by the terms of credit or loan contracts that would lead to a risk of making them instantly due.

Quality policy

PGF S.A. continues quality-related efforts in its Capital Group companies and departments to meet market challenges and changing legal requirements.

A functional and documented uniform system of ensuring quality, consistent with the requirements of GDP (Good Distribution Practice) as well as GMP (Good Manufacturing Practice) to the extent of medical products importation ensures reliability and is inclusive, in particular, of:

- supervision of documentation and entries,
- system of quality-related training,
- products and merchandise reception, storage, delivery, and transportation,
- trading in psychotropic substances and precursors,
- handling complaints,
- servicing the process of product stopping and withdrawal,
- maintaining an appropriate sanitary and technical conditions in the warehouses.

Linie biznesowe

Business
lines





Hurt do aptek

Hurt do aptek to segment działalności, w którym PGF posiada największe doświadczenie. Za pośrednictwem spółek rejonowych PGF zapewnia dostawę pełnego asortymentu farmaceutyków do aptek na terenie całego kraju.

W tradycyjnym modelu dystrybucji, hurtownia kupuje leki od producenta i sprzedaje je do aptek, szpitali, a także innych hurtowni, realizując marżę, z której pokrywa koszty działalności. W zakresie części asortymentu (leki refundowane) marże hurtowe są regulowane poprzez mechanizm ustalania urzędowych cen maksymalnych. Aby oferować niskie ceny leków, hurtownie dążą do zwiększania skali działania i świadczenia usług dodatkowych nie tylko dla aptek, ale również dla producentów i szpitali.

Wholesale distribution to pharmacies

Wholesale distribution is the business segment in which PGF has the most extensive experience. PGF, through regional companies, assures deliveries of full range of pharmaceuticals to pharmacies all over the country.

In the traditional distribution model, wholesalers buy medicines from manufacturers and sell them to pharmacies, hospitals, and other wholesalers, realizing margin to cover the operating costs. In case of the part of assortment (refunded medicines), wholesale margins are regulated by the mechanism of setting maximum prices by the state. This is why, to grow and at the same time keep prices low, wholesalers strive for enlargement of the operation scale and offer a range of additional services not only to pharmacies, but also to manufacturers and hospitals.



Naszym celem jest **wzrost**

Our objective is **growth**

PGF – dostawca do aptek prywatnych

Dzięki pracy kilkuset pracowników pionu handlowego i tele-marketingu PGF świadczy usługi 24 godziny na dobę. W stałej ofercie PGF znajduje się asortyment ponad 20 tysięcy pozycji obejmujących nie tylko leki ze wszystkich grup terapeutycznych, ale również sprzęt medyczny i rehabilitacyjny, zioła, suplementy diety i kosmetyki. PGF jest gwarantem pełnej dostępności wszystkich zarejestrowanych w kraju leków. Innymi słowy – dzięki elastyczności spółek 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, aby 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 sześcioma hurtowniami. Dzisiaj prawie 40% aptek zaopatruje się tylko w jednej hurtowni i z czasem ta liczba będzie ciągle wzrastać.

Polityka sprzedaży hurtowej

W 2009 roku PGF kontynuowała wprowadzony w 2008 roku nowy, innowacyjny system sprzedaży produktów do aptek – GRA (Grupy Rabatowo-Asortymentowe). Celem PGF jest 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, bowiem sprzedaż do części klientów stawała się nierentowna. Z drugiej strony, część producentów (udzielających hurtowni wysokich rabatów) de facto subsydowała produkty producentów o gorszych warunkach handlowych.

Według nowej strategii sprzedaży PGF, apteka oprócz standardowych rabatów 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: apteka Internetowa, system zamówień elektronicznych, karta ePruf. Powstały również indywidualne modele sprzedaży w ramach polityki handlowej GRA, mające na celu dostosowanie polityki handlowej do indywidualnych wymagań apteki.

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

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

PGF – supplier to private pharmacies

Thanks to a few hundred employees of the sales and telemarketing department PGF serves pharmacies practically around the clock. PGF has more than 20 thousand items on offer, not only medicines of all therapy groups, but also medical and rehabilitation equipment, herbs, diet supplements and cosmetics. PGF warrants access to all medicines registered in Poland. In other words – thanks to PGF flexibility – thousands of pharmacies may be sure that, whenever necessary, we shall deliver any medicine to the right place in the right time. Deliveries to pharmacies occur even three times a day so our clients offer patients fast access to any medicine. This is particularly important today when pharmacies compete not just in prices, but also the range of products they offer. Just a few years ago, a typical pharmacy could work with as many as six wholesalers. Today almost 40% of pharmacies buy from just one wholesaler and in time the number may only rise.

Wholesale distribution policy

In 2009, PGF continued to use a new, innovative system of product sales to pharmacies - the GRA (Grupy Rabatowo-Asortymentowe – Discount Assortment Groups).

The PGF objective is to implement a simple, transparent sales system, open to all market stakeholders – the manufacturer, wholesaler, pharmacy, and so a patient too.

A traditional trading practice of a wholesaler was based on setting sales terms based on discounts and payment terms uniform to all pharmaceutical products or two groups of such products - Rx (prescription medicines) and OTC. As a result, trading terms manufacturers offered to wholesalers were hardly reflected in sales terms offered to pharmacies. Discounts were averaged to Rx and OTC groups or attached to the complete product range, regardless of its differentiation. These policies on the one hand lost wholesalers money, as sales to some clients were unprofitable. On the other hand, some manufacturers (who offered high discounts to wholesalers) in fact subsidized manufacturers offering worse sales terms.

By the PGF new sales strategy, a pharmacy, in addition to standard discounts, may also obtain extra bonuses for sales volume, timely payments, and electronic orders. What is more, the new system cuts pharmacy liabilities by discounts offered to reduce pharmacies' liabilities and improves their liquidity. New policies were assisted by new IT tools to support pharmacies, Internet Pharmacy, electronic ordering system, ePruf card, and individual sales models within the GRA sales policy to adapt sales policy to requirements specific to each pharmacy.

New sales policy introduction accounts for the interests of all pharmaceutical market stakeholders and is our response to the necessity to streamline processes in this industry.

Understanding needs of each client group and a flexible adjustment of the offer to changing conditions on the distribution market made PGF create a wide range of services to boost sales. Innovative solutions are one of the Group priorities.

Obniżając koszty

obniżamy ceny leków

By cutting costs, we are **reducing** drug **prices**



Internet pomaga obniżać ceny leków

PGF w szerokim zakresie wykorzystuje technologie internetowe. W dalszym ciągu Spółka stawia na nowoczesne i najnowsze rozwiązania, dlatego konsekwentnie promuje oraz rozwija elektroniczne rozwiązania oparte na technologii internetowej. PGF S.A. przystosowała swoje systemy transakcyjne, tak aby w każdej chwili móc obsłużyć każde zamówienie, w formie elektronicznej, przechodzące z apteki ze wszystkich dostępnych systemów na rynku. Zamówienia elektroniczne stanowią ponad 1/3 wszystkich zamówień skierowanych do hurtowni.

PGF S.A. jest prekursorem platformy www.efarmtargi.pl, za pomocą której organizowane są Targi Farmaceutyczne online dla aptek, jak również przedstawiane aktualne promocje. Platforma ta dostępna jest przez całą dobę, co umożliwia złożenie zamówienia przez Internet. W roku 2010 planowany jest dalszy rozwój ww. platformy.

W roku 2009 rozwijano, ciesząc się coraz większym zainteresowaniem wśród aptekarzy, internetową hurtownię www.emedicines.pl, której oferta obejmuje ponad 10 tysięcy najciekawszych pozycji dostępnych na rynku. W związku z tym, że udało się uprościć obsługę zachowując wysoki poziom serwisu, oferta kierowana do aptek jest jedną z najtańszych na rynku.

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 rozwiązaniami, 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, pożyczki oraz wielopoziomowe wsparcie w programie Apteki Dbam o Zdrowie.



Internet helps reduce medicines prices

PGF uses internet technologies extensively. The Company counts on modern and state-of-the-art solutions, so it consequently promotes and develops electronic solutions based on internet technologies. PGF S.A. adjusted its sales systems to be able to fill at any time any electronic order from a pharmacy from all systems available on the market. Electronic orders are more than 1/3 of all orders submitted to wholesalers.

PGF S.A. built the www.efarmtargi.pl platform where online Pharmaceutical Fairs and current promotion campaigns are staged for pharmacies. The Platform is available around the clock and supports online orders. The platform is scheduled to be further developed in 2010.

In 2009 pharmacists were increasingly interested in the internet wholesaler www.emedicines.pl whose progressively developed offer includes more than 10 thousand products available on the market. Given that the service was streamlined while retaining high quality, this offer to pharmacies is one of the cheapest on the market.

We support our partners

The objective of PGF is to streamline and modernize mutual relations of the manufacturer – pharmacy – patient to cut operation cost and maximize common profit. The value of this model rises with higher profitability of each pharmacy, which is the basis of economic strength of this arrangement. Every day we work on solutions to assist further growth of our clients.

In addition to medicines delivery, we guarantee our clients additional services. We assist pharmacies on each management level. PGF services offer is inclusive of training, assistance in outfitting a pharmacy, marketing programs, staging national and regional pharmaceutical fairs, loans, and multi-level assistance in Apteki Dbam o Zdrowie program.

Codziennie wyjeżdżamy do aptek ponad 1500 razy

Nikt nie robi tego taniej

Each day we make more than 1500 visits to pharmacies

No-one can do it cheaper

Logistyka w branży farmaceutycznej

W sektorach gospodarki, w których termin ważności produktów jest długi, ważne jest przede wszystkim to, żeby towaru nie zabrakło na półkach w punktach sprzedaży detalicznej. W branży farmaceutycznej takie rozwiązanie byłoby zupełnie nieefektywne, bowiem wiele produktów to towar wolno rotujący, wykorzystywany w leczeniu bardzo wąskiej grupy schorzeń. W sektorze tym działa zatem 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 departament logistyki w hurtowni decyduje o czasie dotarcia leku do chorego. Nowoczesna baza magazynowa, spełniająca wymogi Good Distribution Practice oraz sposób przechowywania i transportowania leków zapewniają wysoki poziom jakości i bezpieczeństwa obrotu lekami w Polsce, jak również pozwalają na zachowanie najwyższych światowych standardów.

Logistyka w Grupie PGF

PGF jest dziś jednym z największych dostawców leków w Polsce. Codziennie pracownicy firmy wyjeżdżają do aptek ponad 1500 razy, realizując prawie 20 tys. zamówień. Magazyny PGF obsługują przede wszystkim apteki i szpitale oraz mniejsze hurtownie. Na powierzchni około 70 tys. m² przechowywany jest cały dostępny w Polsce asortyment produktów farmaceutycznych. Dzięki odpowiedniemu rozmieszczeniu 13 magazynów, w ciągu kilku godzin, niezależnie od odległości, PGF dostarcza leki do każdego miejsca w Polsce.

Obniżenie kosztów logistycznych jest jednym z priorytetów PGF. Wszystkie możliwe procesy, począwszy od wykorzystania

powierzchni magazynowych, poprzez automatyzację kompletacji przesyłek, a skończywszy na częstotliwości zaopatrzenia aptek, podlegają ciągłej optymalizacji.

W 2009 roku, w ramach zwiększania wydajności sieci magazynów, zaprzestano użytkowania dwóch magazynów lokalnych, a obsługę tamtejszego rynku przeniesiono do sąsiednich magazynów regionalnych. W ciągu ostatnich kilku lat, dzięki racjonalizacji procesów transportu, PGF znacząco obniżyła koszty dystrybucji.

Dzięki automatyzacji, PGF może dostarczać leki szybciej, taniej i bezpieczniej. Modernizacja pięciu magazynów, które realizują ponad 40% sprzedaży Grupy, przyczyniła się do znacznego zwiększenia wydajności. Dzięki automatyzacji, realizację zamówienia można przeprowadzić w rekordowo szybkim czasie. Przygotowanie zlecenia najczęściej sprzedawanych produktów odbywa się niemal bez udziału pracownika, a skompletowanie przesyłki w tzw. trybie ratującym życie udało się skrócić do zaledwie kilku minut.



Logistics in pharmaceutical industry

In sectors of economy where product use-by term is long enough, the primary concern is not to let retailers run out of stock. This approach would be completely ineffective in pharmaceutical industry, for many products are slow moving as they are used in the treatment of very few illnesses. The pharmaceutical industry utilizes a model where pharmacies stock only 30% of the most popular product range. The other part remains in the distributor warehouse to be available within a few hours upon request. Completeness of the offer and effective service are then the key factors for a pharmacy in selection of the wholesaler. A wholesaler's streamlined logistics department decides when a medicine reaches the patient. State-of-the-art warehousing, consistent with Good Distribution Practice requirements, as well as medicines storage and transportation conditions are the criteria to assure clients of the high quality and safety of medicines sold in Poland and top world standards are retained.

Logistics in the PGF Group

PGF is one of the largest pharmaceutical distributors in Poland today. Every day our employees drive to pharmacies more than 1500 times to fill almost 20 thousand orders. PGF warehouses service primarily pharmacies and hospitals, as well as minor wholesalers. The area of some 70 thousand square m holds the whole range of pharmaceutical products available in Poland. Thanks to an appropriate placement of 13 warehouses, PGF is able to deliver pharmaceuticals in any place in Poland within a few hours, regardless of distance.

Cutting logistic costs is a priority for PGF. All possible processes, from warehouse surface usage, automated shipment completion, to the frequency of deliveries to pharmacy outlets are continually optimized.

In 2009, as a result of increased effectiveness of the warehouse network, we resigned from two local warehouses and servicing that market was transferred to the neighbouring regional warehouses. PGF significantly cut distribution costs thanks to an optimization of transportation processes in the last few years.

Automation offered PGF the ability to deliver medicines faster, cheaper and more safely. Modernization of five warehouses selling more than 40% of the Group sales increased efficiency significantly. Automation made it possible to fill orders in less than no time. Filling an order for most commonly sold products is done almost automatically, and we managed to reduce a completion of a delivery in the so-called life-saving mode to just a few minutes.

Hurt do szpitali

W 2009 roku PGF, poprzez działania zmierzające do stałego i konsekwentnego podnoszenia jakości świadczonych dla szpitali usług, utrzymała i ugruntowała stabilną pozycję lidera na rynku szpitalnym.

Zarządzanie sprzedażą do szpitali w ramach Grupy PGF prowadzi PGF Urtica Sp. z o.o. Spółka ta kontynuowała w roku 2009 działania mające na celu zmniejszenie kosztów dystrybucji do szpitali przy jednoczesnej optymalizacji procedur sprzedażowych i postępowań przetargowych.

Wholesale distribution to hospitals

In 2009 PGF, owing to efforts to continually and decidedly increase the quality of our services to hospitals, held and consolidated its stable position of the hospital market leader.

Managing sales to hospitals within the PGF Group is assigned to PGF Urtica Sp. z o.o. In 2009, this company continued its efforts to cut costs of distribution to hospitals and at the same time optimize sale and tender procedures.



Największy dostawca do polskich szpitali Lider rynku szpitalnego

Largest supplier of Polish hospitals
Leader on the hospital market

Sprzedaż do szpitali w Grupie PGF realizowana jest głównie w drodze zamówień publicznych. Ten kanał ofertowania stanowił przeważającą większość przychodów ze sprzedaży do szpitali. W roku 2009 przygotowano ponad dwa tysiące ofert przetargowych. Przetargi wygrane całkowicie lub częściowo stanowiły 75 % wszystkich złożonych ofert.

Pozycja lidera PGF w zakresie usług dla lecznictwa zamkniętego wynika z konsekwentnie prowadzonej polityki podnoszenia jakości świadczonych usług. Do najistotniejszych czynników sukcesu należą:

- pełny dostęp do najszerszego na rynku asortymentu leków,
- możliwość dostawy w trybie CITO w ciągu 6h w dowolne miejsce w Polsce,
- konkurencyjna cenowo oferta,
- wyspecjalizowana i odpowiednio wyposażona sieć logistyczna zapewniająca dostawę leków przewożonych w restrykcyjnie kontrolowanych warunkach, w ciągu kilku godzin od zamówienia,
- wsparcie finansowe polegające na udzielaniu szpitalom krótko-terminowego finansowania na korzystnych warunkach.

Dzięki zapoczątkowanemu w 2000 roku programowi oceny ryzyka sprzedaży do szpitali, każda placówka, która rozpoczyna współpracę z Grupą PGF poddawana jest wielowymiarowej analizie, w tym m.in. pod względem płynności finansowej, zyskowności i strategii rozwoju.

System ocen pozwala Grupie PGF sprawnie zarządzać sprzedażą i jednocześnie elastycznie reagować na niepokojące zmiany w sytuacji finansowej każdej ze współpracujących placówek.

Rozumiejąc bieżące problemy jednostek służby zdrowia oraz potrzebę stałości zaopatrzenia, PGF oferuje szpitalom programy pozwalające poprawić ich płynność finansową. Dzięki podejmowanym działaniom trudne należności od szpitali nie stanowią istotnego ryzyka. Z drugiej strony, kierownictwo szpitala ma zagwarantowaną ciągłość dostaw leków i przewidywalność współpracy.



In the PGF Group, the sale to hospitals is carried out by public tenders. This channel of bidding was the dominating majority of revenues sales to hospitals. In 2009 over two thousand tender bids were prepared. Tenders won fully or in part were 75 % of all submitted bids.

The position of a leader of PGF in services for closed medical care is a result of a consistent policy of increasing the quality of rendered services. The most important factors of success include:

- full access to the widest range of drugs on the market,
- possibility of CITO delivery within 6 hours to any place in Poland,
- competitive prices,
- specialized and adequately equipped logistic network that provides the delivery of medications transported in strictly controlled conditions, within several hours from placing an order,
- financial aid consisting in granting short-term financing to hospitals on favourable terms.

Thanks to the program of the assessment of sales risk to hospitals initiated in 2000, each facility that commences cooperation with the PGF Group is subjected to multidimensional analysis, including financial liquidity, profitability and development strategy.

Rating system allows the PGF Group to efficiently manage sale and simultaneously to respond flexibly to alarming changes in the financial standing of every cooperating branch.

Understanding current problems of health-care units and the need for continuous supply, PGF provides hospitals with programs that make it possible to improve their financial liquidity. Thanks to taken actions, all bad debts of the hospitals are not a serious risk. On the other hand, hospital's management is guaranteed that medications are continuously supplied and cooperation maintained.



Detal CEPD

Retail
CEPD





Central European Pharmaceutical Distribution N.V.

Już drugi rok z rzędu mam przyjemność zwrócić się do Akcjonariuszy Polskiej Grupy Farmaceutycznej jako prezes Central European Pharmaceutical Distribution N.V. (CEPD NV), spółki odpowiedzialnej za rozwój dystrybucji na detalicznym rynku farmaceutycznym w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej.

Od momentu wydzielenia w 2008 roku działalności aptecznej z PGF S.A. Holding CEPD NV zarządza za pośrednictwem krajowych spółek operacyjnych sieciami aptek w Polsce, na Litwie i w Wielkiej Brytanii.

Strategią Holdingu jest rozwój działalności na nowych rynkach Europy Środkowo-Wschodniej, głównie poprzez akwizycje istniejących już sieci aptek. Warunkiem realizacji tej strategii jest jednak pozyskanie nowego kapitału poprzez emisję akcji skierowaną do nowych inwestorów.

Rok 2009 nie był pomyślny w realizacji strategii międzynarodowej. Na początku z powodu utrzymującego się kryzysu na rynkach finansowych, a pod koniec roku pomimo, że rynek kapitałowy zaczął przejawiać pewne symptomy ożywienia, z powodu utrzymującej się dużej rozbieżności wycen pomiędzy obecnym akcjonariuszem spółki a potencjalnymi, nowymi inwestorami. Z tego powodu proces podniesienia kapitału został odłożony w czasie.

Kontynuowane były natomiast działania restrukturyzacyjne, zapoczątkowane przez CEPD NV w roku 2008 w spółkach zarządzających aptekami na wszystkich rynkach.

Działania te przyniosły rezultaty w postaci wzrostu sprzedaży oraz osiąganych wyników finansowych.

W 2010 roku planowane jest kontynuowanie działań zmierzających do dalszego usprawnienia działalności spółek operujących sieciami aptecznymi na lokalnych rynkach oraz – jeśli sytuacja rynkowa na to pozwoli – powrót do projektu podniesienia kapitału przez CEPD NV.

Rynek farmaceutyczny ma dobre perspektywy rozwoju. Wierzę, że konsekwentna realizacja przyjętych planów, pomimo dynamicznie zmieniających się warunków rynkowych, a w wielu krajach również regulacji na rynku farmaceutycznym, przyniesie oczekiwany wzrost wartości dla akcjonariuszy.

Dziękuję wszystkim za dotychczasową dobrą pracę i życzę wytrwałości w realizacji planów i satysfakcji z osiągniętych wyników.

Z wyrazami szacunku

Maria Wiśniewska

Prezes Zarządu CEPD NV

List Prezesa CEPD NV

CEPD NV Executive Board President Letter

Central European Pharmaceutical Distribution N.V.

It is the second year in the row now that I am pleased to address the shareholders of Polska Grupa Farmaceutyczna S.A. as the Executive Board President of the Central European Pharmaceutical Distribution N.V. (CEPD NV), the company responsible for the development of distribution on the retail pharmaceutical market.

From the time of the separation of the pharmacy business from PGF S.A., CEPD NV manages pharmacy networks in Poland, Lithuania and the UK through its national subsidiaries.

The Holding strategy is to expand on the Central and Eastern Europe markets, mainly through acquisitions of already existing pharmacy networks. But the condition for this strategy is to acquire new capital by a public offering to new investors.

2009 was not a very good year for our strategy abroad. First we saw a persistent crisis on the global financial market, and then, at the end of the year, even though the market was showing some signs of pick up, because of serious differences in price estimates between current shareholders and potential new investors. For this reason, the fund-raising process was put on hold.

Still, we continued with our restructuring efforts that the CEPD NV started in 2008 in companies managing pharmacies in all markets.

These efforts paid off as sales growth and better financial results.

In 2010, we plan to continue our efforts to further streamline the operation of the companies managing pharmacy networks in local markets and – if the market conditions allow it – return to the plan of an increase in CEPD NV capital.

Pharmaceutical markets have excellent growth potential. I believe that a decisive implementation of our plans, regardless of dynamic changes in market conditions, and in many countries also in regulations concerning pharmaceutical market – shall bring an expected increase of value for shareholders.

I would like to thank you all for your good work so far. Please continue with the plans and get all the satisfaction of the results.

Sincerely yours

Maria Wiśniewska
CEPD NV Executive Board President

Nowoczesna struktura holdingowa / Modern holding structure

CEPD NV

CEPD Management Sp. z o.o.					
Polska Poland	Litwa Lithuania	Wielka Brytania the UK	kraj 4 country 4	kraj 5 country 5	kraj 6 country 6
DOZ S.A.	UAB NFG	DOZ UK Ltd.	...	...	...

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

CENTRAL EUROPEAN PHARMACEUTICAL DISTRIBUTION NV

Struktura CEPD NV

Central European Pharmaceutical Distribution NV jest zarejestrowaną w Holandii spółką holdingową, której strategicznym celem 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 koniec 2009 roku CEPD NV posiadało spółki operacyjne w trzech krajach Europy: w Polsce, na Litwie oraz w Wielkiej Brytanii. W ramach struktury holdingowej funkcjonuje również spółka CEPD Management Sp. z o.o. odpowiedzialna za wsparcie CEPD NV w implementacji strategii na poszczególnych rynkach.

Krajowe spółki zależne CEPD NV prowadzą działalność operacyjną w oparciu o wielokanałowy model dystrybucji. Wzorcowym przykładem jest tutaj DOZ S.A. będący polską spółką operacyjną holdingu, która oferuje swoim pacjentom dostęp do farmaceutyków zarówno poprzez sieć Aptek Dbam o Zdrowie, jak również poprzez aptekę internetową www.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.

Pozycja rynkowa CEPD NV

CEPD NV – jako holding, jest jedną z wiodących w regionie firm działających w sektorze detalicznej dystrybucji farmaceutyków. W ramach centralnie zarządzanych programów, na koniec roku 2009 funkcjonowało ponad 2400 aptek. Największy udział w tej liczbie miały apteki działające w Polsce z logo Apteka Dbam o Zdrowie – w liczbie blisko 2.000, w tym apteki należące do grupy kapitałowej DOZ S.A., co stawia tą sieć na pozycji niekwestionowanego lidera na rynku krajowym.

Na Litwie CEPD NV, przez lokalne spółki zależne, realizuje sprzedaż poprzez 427 aptek, w tym 207 aptek własnych (działające pod dwoma markami: Gintarine Vais-tine i Norfos Vaistine) oraz apteki partnerskie obsługiwane przez należącą do holdingu hurtownię Limedika. W segmencie detalicznym CEPD NV ma blisko 29% udziału w rynku co daje trzecią pozycję. Limedika zajmuje drugie miejsce na rynku hurtowej dystrybucji farmaceutyków z udziałem na poziomie 21,6%. Uzupełnienie sieci CEPD NV stanowią dwie apteki DOZ w Londynie.



CEPD NV has subsidiaries in three European countries: Poland, Lithuania, and the UK

CENTRAL EUROPEAN PHARMACEUTICAL DISTRIBUTION NV

CEPD NV structure

Central European Pharmaceutical Distribution NV (CEPD NV) is a holding company registered in the Netherlands. Its main strategic goal is to develop a retail pharmaceutical chain in Central and Eastern Europe (CEE). The holding operates through local subsidiaries responsible for operational management in specific CEE countries. As of the end of 2009, CEPD NV had operating subsidiaries in three European countries: Poland, Lithuania, and the UK. The holding structure also included the CEPD Management Sp. z o.o., a company assisting CEPD NV in strategy implementation on each market.

CEPD NV subsidiaries operate based on a multi-channel distribution model. A typical example is DOZ S.A., the holding's Polish operating subsidiary offering patients access to pharmaceuticals both through a chain of pharmacies operating under the joint loyalty scheme I Care for Health (Dbam o Zdrowie) and through an e-pharmacy, www.doz.pl. This model lets DOZ S.A. effectively reach all patients and offer them competitive prices and a high service standard.

In the coming years the model is to be implemented in other CEE markets where CEPD NV's subsidiaries already operate or will operate in the future.

CEPD NV market position

CEPD NV as a holding company is one of the leading companies in the region, operating in the retail sector of pharmaceutical market. Within centrally managed programs, 2400 pharmacies were functioning by the end of 2009. Most of them were pharmacies operating in Poland with Dbam o Zdrowie logo – almost 2000 – including pharmacies owned by DOZ S.A. This makes the network undisputable leader on the Polish market.

In Lithuania, CEPD NV, using local subsidiaries operates through 427 pharmacies including 207 owned by CEPD NV (operated under two brands: Gintarine Vaistines and Norfos Vaistines) and partner pharmacies served by Limedika, a wholesale distributor owned by the holding company. In the retail segment, CEPD NV's share is almost 29%, making it the third largest player in the market. With a share of more than 21.6%, Limedika ranks second on the market of wholesale pharmaceutical distribution. Part of the CEPD NV network are two DOZ pharmacies in London.

Działalność operacyjna CEPD NV

POLSKA – DOZ S.A.

Apteki Dbam o Zdrowie to największa w Polsce sieć aptek działających pod wspólnym szyldem. Operatorem sieci jest spółka DOZ S.A., będąca częścią międzynarodowego holdingu CEPD NV. Apteki zarządzane przez DOZ S.A. obsługują miesięcznie 5 milionów pacjentów, z których prawie 3 miliony jest uczestnikami programu lojalnościowego Dbam o Zdrowie. DOZ S.A. 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

W 2009 roku dokonano zmiany struktury DOZ S.A., polegającej na budowie i wzmocnieniu profesjonalnego pionu sprzedaży. Celem zmian było jeszcze lepsze dostosowanie działalności spółki do potrzeb pacjentów. Jednocześnie cała organizacja nastawiona została na wsparcie sprzedaży, co znalazło odzwierciedlenie w strukturze pionu wsparcia i postawionych mu zadaniach. W omawianym okresie o 10% zredukowane zostało zatrudnienie w całej grupie DOZ S.A. Optymalizacja zatrudnienia dokonana została w oparciu o analizę potrzeb klientów oraz poziom zatrudnienia w innych spółkach dystrybucyjnych działających w sektorze farmaceutycznym w Europie Środkowej i Wschodniej.

Formaty aptek

Każda apteka zarządzana przez spółkę DOZ S.A. została przyporządkowana do jednego z 4 formatów. Głównymi kryteriami klasyfikacyjnymi jest charakterystyka profilu klienta oraz lokalizacja placówki. Po wybraniu formatu, DOZ S.A. dostosowuje do niego wystrój wnętrza apteki, sposób prezentacji produktów i ich kategorie oraz strategię marketingową. Właściwe dobranie formatu pozwala przede wszystkim 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.

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 S.A. – jako pierwsza w Polsce – 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 S.A. ma zagwarantować franczyzobiorcom pełne wsparcie w celu poprawy konkurencyjności, a w efekcie wzrost wydajności biznesowej i jakości opieki farmaceutycznej.

Już pierwszy rok funkcjonowania franczyzy pokazał duże zainteresowanie programem ze strony prywatnych aptekarzy. Na koniec 2009 roku w ramach franczyzy funkcjonowało już blisko 160 aptek pod marką Aptek Dbam o Zdrowie.



CEPD NV Operations

Poland – DOZ S.A.

Apteki Dbam o Zdrowie are Poland's largest chain of pharmacies operating under the common brand. The chain is operated by DOZ S.A., a subsidiary of CEPD NV international holding. Pharmacies managed by DOZ S.A. serve a total of 5 million patients monthly, of whom almost 3 million participate in Dbam o Zdrowie loyalty scheme. DOZ S.A. also operates Poland's largest e-pharmacy: www.doz.pl. Through centralized chain management and uniform standards, the company is able not only to achieve ambitious sales targets, but also make sure that the promotional message gets through to a precisely defined target group.

Restructuring the company

In 2009 DOZ S.A. structure was changed to create and strengthen a professional sales department. The changes were aimed at an even better adjustment of the Company operation to patients' expectations. At the same time, the whole organization was geared towards boosting sales and it was reflected in the structure and objectives of the support department. At that time, the whole DOZ S.A. group laid off 10% of its employees. Employment was optimized on the basis of an analysis of clients expectations and employment levels in other pharmaceutical distribution companies in Central and Eastern Europe.

Pharmacy formats

Each pharmacy managed by DOZ S.A. has been assigned one of four formats, based on such key criteria as client profile and pharmacy neighbourhood. Once the format is selected, DOZ S.A. makes appropriate changes in the interior design, products display and their categories, as well as in the marketing strategy. The main goal behind the selection of a format is to supply pharmacies with an appropriate product range and adapt the pricing policy to the purchasing power of customers. The formats are also the basis of an integrated approach to pharmacy sales. Any analysis used in cooperation with producers is drawn remembering customer segmentation, pharmacy locations and the turnover they generate. This system guarantees that the selected marketing tools are adequate in view of the assumed targets and the promotion strategy.

Franchise

Economic pressures and rising costs make more and more pharmacies seek assistance in their business professional management. The first sign of the trend was a year-on-year rise in the number of private pharmacies participating in loyalty schemes. The second stage involves close cooperation and supporting further business areas.

In late 2008 and early 2009, DOZ S.A. was the first pharmaceutical business in Poland to offer franchise cooperation in the provision of professional services related to the management of commercial relations, sales, marketing activities and cost control.

The scope of services offered by DOZ S.A. is to ensure the franchisees full support to increase their competitiveness, and thus business efficiency and pharmaceutical care quality.

The very first year of the franchise operation saw an intense interest in the program on the part of private pharmacists. At the end of 2009, almost 160 pharmacies operated under the brand of Apteki Dbam o Zdrowie.

Marketing

Charakterystyczne, pomarańczowe apteki można spotkać w całym kraju – w galeriach handlowych i na głównych ulicach wielkich miast oraz w małych miasteczkach i na wsiach. Skala działalności i rozmieszczenie Aptek Dbam o Zdrowie pozwalają na promocję marki i budowanie jej wizerunku wśród pacjentów w całej Polsce.

Dlatego we wrześniu 2009 roku DOZ S.A. rozpoczął pierwszą kampanię wizerunkową marki aptecznej na rynku polskim – marki Aptek Dbam o Zdrowie. Kampania pod hasłem „Dbamy o to co najważniejsze. Dbamy o Twoje Zdrowie”, prowadzona była w mediach masowych (TV, radio, Internet) i z wykorzystaniem reklamy zewnętrznej (billboardów, autobusów, citylightów). Dzięki kampanii, spółka dotarła z reklamą do ponad 35 mln Polaków.

Apteki Dbam o Zdrowie prowadzą także aktywną politykę pro-sprzedażową. Każdego dnia proponują pacjentom najniższe ceny na kilkadziesiąt najpopularniejszych leków w danym sezonie. Asortyment tych preparatów jest aktualizowany co miesiąc. Informacje o aktualnej ofercie pacjenci znajdują przede wszystkim w katalogu promocyjnym, dostępnym we wszystkich Aptekach Dbam o Zdrowie, a także na billboardach, w prasie oraz bezpośrednio we własnych skrzynkach pocztowych. Oferta promocyjna dostępna jest również na portalu www.doz.pl.

Od ponad ośmiu lat spółka prowadzi także największy w Polsce program lojalnościowy na rynku aptecznym – Dbam o Zdrowie. Pozwala on gromadzić punkty, którymi premiiowane są zakupy w aptekach. Punkty można wymieniać na atrakcyjne nagrody przedstawione w specjalnym katalogu.

DOZ S.A. wydaje też dwumiesięcznik „Dbam o Zdrowie”, będący pismem promującym zdrowy styl życia. Dwumiesięcznik jest wysyłany do części pacjentów zarejestrowanych w programie lojalnościowym, a przede wszystkim jest dostępny w aptekach i cieszy się dużym zainteresowaniem.

Uzupełnieniem tych działań są programy promocyjne, kierowane przez DOZ S.A. do poszczególnych grup pacjentów. W 2009 roku spółka prowadziła prace przygotowawcze nad dwoma takimi programami. Pierwszym z nich jest program SENIOR, kierowany do osób po 75 roku życia i uprawniający je do 25 proc. dofinansowania na wszystkie leki na receptę. Drugi program o nazwie „dla Mamy i Maleństwa” stworzony został z myślą o młodych mamach i ich nowo narodzonych pociechach. Program oferuje jego uczestnikom atrakcyjne rabaty na wybrany asortyment produktów oraz umożliwia im dostęp do ciekawych informacji na temat wychowania i pielęgnacji niemowląt. Oba programy zostały wdrożone na początku 2010 roku.

Do działań pro-sprzedażowych zaliczyć trzeba także kartę ePRUF, rozdawaną bezpośrednio lub dystrybuowaną poprzez ulotki w prasie codziennej, kolorowej i specjalistycznej. Uprawnia ona posiadaczy do zakupów całego asortymentu leków w Aptekach Dbam o Zdrowie przez określony czas z określoną bonifikatą.

Portal internetowy 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 www.doz.pl. 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](http://www.doz.pl) można odebrać w jednej z blisko 1600 Aptek Dbam o Zdrowie. Ponieważ do kosztów zamówienia nie trzeba doliczać kosztów przesyłki, portal proponuje pacjentom jedno z najniższych cen leków na rynku.

LITWA – UAB NFG

Działania restrukturyzacyjne na Litwie

Rok 2009 był bardzo trudnym okresem zarówno dla litewskiej gospodarki, jak i lokalnego rynku dystrybucji farmaceutyków, który skurczył się w porównaniu do roku 2008 o około 11%. Pomimo tak trudnych warunków rynkowych, spółce litewskiej udało się w 2009 roku w sposób istotny poprawić sprzedaż i wyniki finansowe.

Działająca w ramach grupy UAB NFG hurtownia Limedika zwiększyła swój udział rynkowy do 21,6% na koniec roku 2009 (wzrost o 2,1 p.p. w stosunku do 2008 roku) i awansowała na drugą pozycję na rynku.

Marketing

Distinctive orange pharmacies may be seen throughout the country - in supermarkets, city streets, and in small towns and rural communities. Apteki Dbam o Zdrowie business scale and location are helpful in brand promotion and build its image for patients everywhere in Poland.

This is why in September 2009 DOZ S.A. started its first image campaign of the Apteki Dbam o Zdrowie brand in Poland. The campaign entitled "We Care for What's Most Important. Your Health" was running in mass media (TV, radio, internet) and outdoor advertisement (billboards, buses, citylights). The campaign helped the company reach 35 million Poles.

Apteki Dbam o Zdrowie also conduct an active marketing policy. Every day they offer patients the lowest prices for a few dozen most popular medicines in the season. The range of these pharmaceuticals is updated every month. Information on the latest offer may be found first in the promotion catalogue available in all Apteki Dbam o Zdrowie as well as on billboards, in the press, and directly in mailboxes. The promotional offer is available also on www.doz.pl portal.

For more than eight years the Company has been running on pharmacy market the largest loyalty program in Poland – Dbam o Zdrowie. Patients collect points on their purchases in pharmacies. The points may also be exchanged for attractive prizes listed in a special catalogue.

DOZ S.A. also publishes the Dbam o Zdrowie bimonthly, a magazine promoting healthy lifestyle. The bimonthly is sent to some patients registered in the loyalty program, but is first of all available in pharmacies and is widely read.

DOZ S.A. promotional programs directed at specific patient groups complete these efforts. In 2009, the company prepared two such programs. The first is the SENIOR program for persons over 75 years old that entitles them to a 25% discount on all prescription medicines. The second is called "For a Mother and a Baby" and is targeted at young mothers and their newborn children. The program offers its participants attractive discounts on selected range of products and access to interesting information on raising and caring for infants. Both programs have been implemented in early 2010.

Marketing efforts are also inclusive of ePRUF cards handed out directly or distributed by inserts in the daily press, tabloids, and specialist magazines. The card entitles its holder to a purchase of the whole range of products in the Apteki Dbam o Zdrowie in a specific period of time at a specific discount.

www.doz.pl Internet portal

Internet sales of pharmaceuticals is one of the fastest growing segments of the pharmaceutical market. There are some 100 Internet pharmacies in Poland now, with www.doz.pl on top as the largest one. The portal features an e-pharmacy based on the model combining Internet sales with a nationwide pharmacy chain, a unique solution in Poland. The model lets customers place electronic orders and collect ordered goods at one of almost 1 600 pharmacies participating in the Dbam o Zdrowie scheme. As there is no delivery charge, the portal offers one of the lowest prices on the market.

LITHUANIA – UAB NFG

Restructuring efforts in Lithuania

The year 2009 was a very difficult time to both Lithuanian economy and the local pharmaceutical distribution market. The latter diminished by some 11% compared to 2008. Regardless of so difficult market conditions, the Lithuanian company managed to significantly improve sales and financial results in 2009.

The Limedika wholesaler, part of the UAB NFG group, increased its market share to 21.6% by the end of 2009 (an increase of 2.1 p.p. compared to 2008) and advanced to the second position in the market.

Dzięki instalacji w 2009 roku nowych terminali przenośnych i taśmociągów, w magazynie spółki Limedika dokonano znaczącego zwiększenia stopnia automatyzacji procesów przygotowania zamówień. Pozwoliło to zoptymalizować zatrudnienie w spółce hurtowej i obniżyć jej koszty.

W 2009 roku dynamicznie rozwijało się również detaliczne ramię grupy UAB NFG. W omawianym okresie liczba aptek własnych, należących do sieci Gintarine Vaistine i Norfos Vaistine, zwiększyła się o ponad 10%, przy jednoczesnym spadku ogólnej liczby aptek funkcjonujących na rynku litewskim. W 2009 roku wdrożono nowy wizerunek aptek Gintarine Vaistine. Zmiana kolorystyki i wyposażenia aptek zwiększyła ich atrakcyjność z punktu widzenia klientów. Miniony rok był również okresem intensywnych kampanii marketingowych sieci Gintarine Vaistine i Norfos Vaistine prowadzonych w ogólnokrajowych telewizjach. Wszystkie te działania przełożyły się na ponad 17% wzrost sprzedaży w obydwu sieciach w 2009 roku.

Wzrost sprzedaży, rozwój sieci aptek własnych oraz wzrost rozpoznawalności marek Gintarine Vaistine i Norfos Vaistine pozwoliły na znaczącą poprawę pozycji negocjacyjnej grupy UAB NFG w rozmowach z dostawcami. To z kolei przełożyło się w widoczny sposób na poprawę warunków handlowych i wyników spółki.

WIELKA BRYTANIA – DOZ UK

Z myślą o polskich pacjentach i ich rodzinach mieszkających w Wielkiej Brytanii, w Londynie uruchomione zostały dwie Apteki Dbam o Zdrowie, 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.

Fachowa obsługa i szeroki asortyment produktów oferowanych w aptekach należących do DOZ UK została doceniona również przez lokalnych mieszkańców, co przełożyło się w znaczący sposób na wyniki sprzedażowe spółki w 2009 roku. Dodatkowym atutem brytyjskich Aptek Dbam o Zdrowie jest stale poszerzana oferta drobnych usług z zakresu ochrony zdrowia, w dużej części refundowanych przez fundusz zdrowia.

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 brane jest pod uwagę pozyskanie kapitału w drodze emisji akcji. Nowym akcjonariuszom holdingu zaoferowany zostanie pakiet mniejszościowy w CEPD NV. Przygotowania do procesu podniesienia kapitału 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.

As a result of the new portable terminals and conveyor belts installation in the Limedika company warehouse in 2009, the process of filling orders was largely automated. The move helped optimize employment in the company and cut its costs.

Also the retail arm of the UAB NFG group was growing dynamically in 2009. The number of Gintarine Vaistine and Norfos Vaistine network pharmacies grew by more than 10% in the period, while the overall number of Lithuanian pharmacies fell. Also the new image of the Gintarine Vaistine pharmacies was built in 2009. Changes in pharmacies colors and interior design increased their attractiveness to clients. In 2009, Gintarine Vaistine and Norfos Vaistine networks also conducted intensive marketing campaigns in national TV programs. All these efforts translated into a more than 17% rise in both networks' sales in 2009.

A rise in sales, increased number of owned pharmacies, a better recognition of Gintarine Vaistine and Norfos Vaistine networks also significantly helped in building the bargaining position of the UAB NFG group vis a vis its suppliers. That in turn visibly translated into better commercial terms and the company results.

UNITED KINGDOM – DOZ UK

To provide for Polish patients and their families living in the United Kingdom, two Apteka Dbam o Zdrowie pharmacies, managed by DOZ UK company, were opened in London. Fast access to professional pharmaceutical care, ability to receive free advice in the native language, plus a wide range of Polish products are all very convenient for Poles living abroad. Several hundred Polish families buy pharmaceuticals, medical products and cosmetics at the DOZ UK pharmacies in London.

Professional service and a wide range of products offered in DOZ UK pharmacies is appreciated also by local people and translates significantly into the company sales in 2009. An additional merit of British Apteka Dbam o Zdrowie is a continually expanded offer of simple healthcare services, largely refunded by the health fund.

CEPD NV strategy

Holding development strategy outline

The main strategic goal of CEPD NV is to develop the retail chain of pharmaceutical sales in Europe. In the coming years, the company shall focus its efforts in three main areas:

- further business development on CEPD NV's existing markets,
- international expansion onto the CEE markets,
- achievement of significant synergy resulting from the scale effect.

To ensure effective implementation of CEPD NV's strategy issue of shares is taken into account as a form of capital increase. New shareholders will be offered a minority block of CEPD NV shares. The preparations to increase capital started in July 2008, but in view of the adverse market conditions driven by the economic crisis CEPD NV shareholders chose to postpone the launch of the formal part of the process until the overall climate on the capital markets improves.

Further business development on CEPD NV's existing markets

One of CEPD NV strategic priorities is significant strengthening of its competitive position on the markets it serves. The company long term plans assume dynamic development of the sales network, in both Poland and Lithuania.

W Polsce planowany jest dalszy wzrost liczby Aptek Dbam o Zdrowie. W styczniu 2009 roku do prywatnych aptekarzy skierowana została – jako pierwsza w Polsce – oferta programu franczyzowego. Opracowana przez DOZ S.A. koncepcja franczyzy 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 stanowi pogłębienie programu partnerskiego i ma na celu jeszcze lepsze zaspokojenie oczekiwań prywatnych aptekarzy. Już pierwszy rok działania franczyzy pokazał, że jest to bardzo przyszłościowy kierunek. Na koniec grudnia 2009 roku w ramach franczyzy funkcjonowało blisko 160 Aptek Dbam o Zdrowie.

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

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. W 2010 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

Opracowana w 2008 roku strategia rozwoju międzynarodowego CEPD NV utrzymana została w 2009 roku. Strategia ta 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 oraz Białoruś.

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 selektywnie wykorzystuje najlepsze pojawiające się 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 synergie wynikające z efektów skali. Intencją CEPD NV jest maksymalizacja owych korzyści zarówno po stronie dochodowej, jak i kosztowej.

Po stronie dochodowej strategia CEPD NV zakłada stopniowe, aczkolwiek znaczące, wzmocnienie pozycji zakupowej spółki w kolejnych latach.

Natomiast 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.

In Poland, the company plans to further increase the number of pharmacies operating under the brand of Apteka Dbam o Zdrowie. In January 2009, private pharmacists were offered an opportunity to participate in a pharmaceutical franchise program, the first such scheme in Poland. The franchise concept devised by DOZ S.A. assumes a flexible combination of private businesses with the benefits of scale stemming from operating within a large, well-organised pharmacy chain. The new offer is intended to further strengthen the partnership program and even better meet the expectations of private pharmacists. The first year of franchise operation already was proof that the move is very future-oriented. At the end of December 2009, there were almost 160 pharmacies under the franchise of Apteka Dbam o Zdrowie.

A consistent development of the pharmacy chain is also a goal set by the Lithuanian operating subsidiary of CEPD NV. The coming years are to witness a higher number of pharmacies both within the Gintarine Vaistines and Norfos Vaistines company-owned pharmacy chains and partner pharmacies cooperating with Limedika, a wholesale distributor owned by CEPD NV.

The strategy for business growth on the existing markets includes plans to further develop Internet platform. New functionalities are added to the Polish health portal (www.doz.pl) on a regular basis. Also the range of products offered by the pharmacy and the Internet store operating within the portal is gradually expanded, which directly contributes to a strong sales growth through this distribution channel. The launch of an e-pharmacy in Lithuania is scheduled for 2010. The portal will be developed based on top solutions already existing in the Polish portal.

International expansion onto the CEE markets

The international expansion strategy devised by CEPD NV in 2008 was maintained in 2009. The strategy assumes acquisition of businesses engaged in retail distribution of pharmaceuticals in the CEE region.

Following a detailed analysis, the company's management board selected the largest and most promising pharmaceutical markets in the region and took steps to identify potential acquisition targets in the countries concerned. The first choice countries include the Czech Republic, Slovakia, Romania, Serbia, and Belarus.

These are the markets on which CEPD NV is actively looking for companies whose operating and financial profile meet pre-defined, rigid criteria. As for other CEE countries, CEPD NV selectively exploits the best of offers.

As part of its flexible approach to international expansion, the company considers mergers with other distributors in the region and a creation of joint equity groups.

CEPD NV adjusts its international expansion strategy on an ongoing basis, by constantly monitoring the situation on the individual CEE markets and carefully following changes in macroeconomic conditions.

Achievement of significant synergy from the scale effect

A consistent expansion of the distribution network helps generate strong synergies following from the scale effect. CEPD NV's intention is to maximize the benefits both in terms of revenue and costs.

On the revenue side, the CEPD NV's strategy provides for a gradual, though substantial, strengthening of the company's purchasing position in the coming years.

On the cost side, the company plans to achieve measurable savings directly attributable to the scale of business, namely cost optimisation achieved by introducing standardised solutions related to support functions, a joint marketing programme and IT solutions or uniform standards of pharmacy renovation.

Usługi dla producentów

PGF wychodząc naprzeciw oczekiwaniom rynku, postanowiła rozwijać kolejny segment swojej działalności. Usługi dla producentów to najmłodsza linia biznesowa, której intensywny rozwój zapoczątkowany został w 2009 roku. Nowoczesny dystrybutor, jakim jest PGF, dostosował swój model działania tak, aby zaspokoić nowe oczekiwania tej grupy uczestników rynku farmaceutycznego.

Celem strategicznym dla tradycyjnej hurtowni leków jest dzisiaj rozwój w segmencie usług umożliwiających partnerom biznesowym szybszy rozwój, w szczególności usług logistycznych, zarządczych, pro-sprzedażowych i marketingowych.

Services to manufacturers

PGF facing market expectations, decided to develop the next segment of its operation. Services to manufacturers are the latest business line whose intensive growth started in 2009.

PGF, as a modern distributor, adjusted its operation model to meet new expectations of that group of pharmaceutical market participants.

A strategic objective to a traditional pharmaceutical wholesaler today involves services intended to help business partners grow, in particular, in logistic, management, pro-sale, and marketing services.



Wiemy, co znaczy „wartość dodana”

We know the meaning of „added value”

Dystrybucja bezpośrednia

PGF S.A., jako niezależny dystrybutor, rozpoczęła 9 maja 2009 roku świadczenie usług w ramach systemu sprzedaży bezpośredniej realizowanej przez jednego z producentów leków. PGF w tym systemie pełni rolę operatora logistycznego, który w imieniu producenta magazynuje i dystrybuje towar bezpośrednio do aptek. Obsługuje także pozostałe aspekty procesu sprzedaży.

Dla obsługi projektów sprzedaży bezpośredniej zastosowano unikatowe rozwiązanie w postaci tzw. składów konsygnacyjnych, które prowadzą spółki hurtowe zależne od PGF S.A. działające na rynkach lokalnych.

Usługi logistyczne

PGF świadczy usługi składowania dysponując nowoczesną bazą magazynową obejmującą największe miasta w Polsce.

Call Center

PGF świadczy usługi dla producentów, w ramach których zleceniodawcy mogą skorzystać z:

- produktowych akcji promocyjnych,
- badania rynku, np. w związku z planowanym wprowadzeniem nowości rynkowej, itp.,
- akcji informacyjno-marketingowych, jak np. dotarcie do aptek z informacją o wprowadzeniu nowości na rynek, wycofaniu produktu z obrotu, wprowadzeniu zamiennika, itp.,
- outsourcingu infolinii jako uzupełnienie lub zastąpienie standardowej infolinii zleceniodawcy, jak np. obsługa zapytań przychodzących od klientów w związku z równoległe przeprowadzaną akcją w innych mediach.

Usługi marketingowe

Za pośrednictwem Aptek Dbam o Zdrowie w Polsce, PGF może zapewnić kompleksowy pakiet usług marketingowych dla produktów wprowadzanych na rynek – począwszy od wspólnych akcji marketingowych, poprzez dystrybucję materiałów reklamowych w aptecę, direct mailing, merchandising, aż po własne wydawnictwa dla aptek i pacjentów.

Współpraca na poziomie międzynarodowym

Operując w przyszłości na zagranicznych rynkach, 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 Spółka przywiązuje szczególną wagę do tej części biznesu.

pharmalink

PharmaLink Sp. z o.o.

W celu wyodrębnienia działalności usługowej, w ramach Grupy Kapitałowej została powołana spółka Pharmalink Sp. z o.o., której podstawowym zakresem usług są:

- magazynowanie towaru – wykorzystując bazę w postaci magazynów PGF w całej Polsce, przygotowanych do przechowywania produktów farmaceutycznych w różnych warunkach temperatury z całodobowym monitoringiem,
- usługi dystrybucyjne – konfekcjonowanie i transportowanie towaru na zlecenie wraz z prowadzeniem potrzebnej dokumentacji,
- usługi spedycyjne paczek i palet na terenie całej Polski przy wykorzystaniu potencjału transportowego PGF,
- realizacja zleceń przewozu materiałów, opakowań niezbędnych do funkcjonowania każdej firmy.

Doświadczenie i potencjał Grupy Kapitałowej pozwalają na zaproponowanie wysokiej jakości usług w zakresie magazynowania i transportu zgodnie z wymogami prawa farmaceutycznego i wyjście naprzeciw oczekiwaniom rynku dystrybutorów farmaceutycznych.

Direct distribution

PGF S.A., as an independent distributor, on 9 May 2009 started a direct sale (run by one of the drugs' manufacturer) system services. In this system PGF acts as a logistical operator who on behalf of manufacturers stores and distributes medicines directly to pharmacies, as well as handles other aspects of the sale process.

To service direct sales projects, a unique solution was used of the so-called consignment warehouses managed by companies affiliated to PGF S.A. which one being run on local market.

Logistics services

PGF offers warehouse services as it has a state-of-the-art warehouse facilities in Poland's major cities.

Call Center

PGF offers services to manufacturers consisting of:

- product promotion,
- market research, e.g. related to plans to introduce new products, etc.,
- information and marketing activities (e.g. reaching pharmacies with information on new products launches, withdrawals, replacements, etc.),
- outsourcing of call center services, in assistance to, or complementation of, the customer standard call-center (e.g. handling enquiries from the customers in connection with promotional activities carried out simultaneously in other media.

Marketing services

Through the agency of Apteki Dbam o Zdrowie, PGF is able to offer a comprehensive package of marketing services to products introduced on the market. Starting with joint marketing efforts to promotion materials in pharmacies, direct mailing, merchandising, and publications targeted at pharmacies and patients.

International cooperation

Operating in the future on markets abroad, the Group will be able to offer a much more comprehensive service. Centralization, large

scale buying, long term contracts with warranted payments are just some of the new benefits. Flexible approach to manufacturers' expectations and joint development are the basis of PGF market success so far. This is why the Company pays close attention to that part of our business.



PharmaLink Sp. z o.o.

The company was established to take care of the Group services. The basic extent of the services is inclusive of:

- storing merchandise – using PGF warehouses in all Poland, ready to store pharmaceutical products in any temperature and monitor them around the clock,
- distribution services – commissioned merchandise assortment and transportation, including handling the necessary documentation,
- packages and pallets transportation services throughout the nation, using the company transportation potential,
- filling orders to deliver materials and packaging necessary to any business.

The Group experience and potential makes it possible to offer storage and transportation quality services consistent with pharmaceutical law requirements and meet the expectations of the pharmaceutical distribution market.

Pozostała działalność

Other
operations





Lojalność pacjenta

bezcenna Patient loyalty, priceless



Laboratorium Galenowe Olsztyn Sp. z o.o.

Laboratorium jest jednym z najbardziej liczących się producentów preparatów galenowych w Polsce. Firma dystrybuuje swoje produkty do aptek, współpracując z największymi hurtowniami farmaceutycznymi na terenie kraju.

Spółka wytwarza preparaty w oparciu o sprawdzone receptury przy użyciu najnowocześniejszych metod produkcyjnych. Posiada wydane przez Głównego Inspektora Farmaceutycznego zezwolenie na wytwarzanie produktów leczniczych.

Laboratorium Galenowe Olsztyn Sp. z o.o. to nowoczesny zakład spełniający wszystkie normy światowe dotyczące produkcji leków, o czym świadczą otrzymane Certyfikaty GMP wydane przez Głównego Inspektora Farmaceutycznego: nr GIF-IW-N-4022/112/08 (produkty lecznicze), nr GIF-IW-N-4022/119/09 (badane produkty lecznicze), zaświadczaające, że Laboratorium Galenowe Olsztyn Sp. z o.o. spełnia wymagania Dobrej Praktyki Wytwarzania zawarte w Dyrektywie 2003/94/EC.

PHARMENA

Pharmena S.A.

Spółka Pharmena S.A. powstała w celu komercjalizacji odkrycia przez naukowców z Politechniki Łódzkiej możliwości zastosowania wybranych soli pirydynowych w medycynie. Obecnie działalność spółki w tym zakresie skupia się na dwóch płaszczyznach:

- produkcji innowacyjnych dermokosmetyków chronionych prawem patentowym na piętnastu kluczowych rynkach Europy,
- prowadzeniu badań w USA i Kanadzie nad zastosowaniem wybranych soli pirydynowych w medycynie w celu opracowania m.in. innowacyjnego w skali światowej leku przeciwmiażdżycowego.

Spółka Pharmena S.A. prowadzi działania w zakresie badań i rozwoju za pośrednictwem Cortria Corporation. Cortria, w oparciu o udzieloną przez Pharmena S.A. licencję, kontynuuje badania polskich naukowców w celu zarejestrowania i wdrożenia do produkcji na terenie USA i Kanady innowacyjnego leku (TRIA-662), który ma szansę być przełomem w leczeniu dyslipidemii – choroby miażdżycowej charakteryzującej się zaburzeniami profilu lipidowego.

TRIA-662 zawiera substancję naturalną, która wykazała potencjalne możliwości uzyskania korzystnych efektów terapii bez działań ubocznych występujących przy zastosowaniu innych leków znajdujących się aktualnie w sprzedaży. Obecnie prowadzone są badania w celu doboru efektywnej dawki leku.

Powyższy projekt został uznany przez renomowaną agencję analityczną Windhover za jeden z 10 najbardziej perspektywicznych na świecie projektów w zakresie zwalczania chorób układu krążenia.

ePRUF

ePRUF S.A. - elektroniczna Platforma Rozliczeń Usług Farmaceutycznych. Spółka założona w 2008 roku pełni funkcję operatora elektronicznych kart rozrachunkowych. 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.

Farm-Serwis

Farm-Serwis Sp. z o.o.

Spółka została powołana w 2001 roku. Podstawowym przedmiotem działalności jest świadczenie usług finansowych, polegających na obrocie wierzytelnościami i udzielaniu pożyczek dla klientów i podmiotów Grupy PGF. Spółka pełni również rolę centralnej komórki organizacyjnej wyspecjalizowanej w zarządzaniu limitami kredytowymi oraz w monitoringu i windykacji należności klientów Grupy PGF.

BSS
BUSINESS SUPPORT SOLUTION

Business Support Solution S.A.

Spółka została powołana w 2008 roku, a rozpoczęła działalność w lutym 2010 roku. BSS S.A. świadczy usługi z zakresu rachunkowości, prawa, finansów, controllingu, rozliczeń kadrowo-płacowych. Spółka realizuje usługi w oparciu o fachową wiedzę pracowników z zastosowaniem innowacyjnych rozwiązań informatycznych.

**Laboratorium Galenowe Olsztyn Sp. z o.o.**

The company is one of the major manufacturers of phyto-pharmaceuticals in Poland. It sells its products to pharmacies through the largest domestic pharmaceutical wholesalers.

The company manufactures preparations based on proven recipes and state-of-the-art manufacturing methods. It holds the General Pharmaceutical Inspector's permit for the manufacture of pharmaceutical products.

Laboratorium Galenowe Olsztyn Sp. z o.o. is a state-of-the-art enterprise meeting all world standards in the production of drugs, as witnessed by the GMP certificates issued by the Chief Pharmaceutical Inspector No. GIF-IW-N-4022/112/08 (medical products), No. GIF-IW-N-4022/119/09 (researched medical products) showing that Laboratorium Galenowe Olsztyn Sp. z o.o. meets the criteria of Good Manufacturing Practice set out in the 2003/94/EC Directive.


PHARMENA S.A.

Was established to put into commercial use a discovery by the scientists from the Technical University of Łódź of selected pyridinium salts medical applications. Currently, the company related operation focuses on two areas:

- production of innovative dermocosmetics, protected by patent rights on 15 key European markets,
- research in the USA and Canada into medical applications of selected pyridinium salts, e.g. in the development of innovative drugs to fight atherosclerosis.

Pharmena S.A. conducts research and development through the Cortria Corporation. Based on the Pharmena S.A. licence, Cortria continues Polish scientists research to register and start the production in the US and Canada of the innovative TRIA-662 medicine, a possible breakthrough in the treatment of dyslipidemia – an athero-sclerotic disease typified by lipid profile disorders.

TRIA-662 contains a neutral substance that displayed potentially beneficial therapy results with no side-effects seen in other medicines currently on the market. Current research is aimed at finding an effective dose of the medicine.

Windhover, a recognized analytical agency, called this project one of 10 world's most prospective projects to combat cardiovascular diseases.



ePRUF S.A. is an electronic platform for settlements in pharmaceutical services. The company, established in 2008, operates electronic settlement cards. The solution was developed with a view to assist the process of supplementary financing purchases of pharmaceuticals; the process involves patients and sponsor entities, whether the producer, insurer or a social organisation. Benefits are granted on the basis of unique identity cards given to customers – ePRUF cards – to be used at designated pharmacies across the country. The ePRUF system offers benefits consistency with their purpose, streamlined administration procedures, increased control, and less abuse and error.


Farm-Serwis Sp. z o.o.

The company was established in 2001. Its core business involves financial services of trading in receivables and loans to the PGF Group's customers and subsidiaries. The company is also the Group's central unit specialized in managing credit limits, monitoring and collection of receivables from PGF Group's customers.


Business Support Solution S.A.

The company was established in 2008 and started off in February 2010. BSS S.A. offers services in accounting, law, finance, controlling, human resources and wages. The company operates on the basis of its employees' expertise and innovative IT solutions.



Innowacyjność źródłem przewagi konkurencyjnej

Innovation
as the key
to competitive
advantage





 661 004 000

Karta ePruf

- doskonałe narzędzie marketingowe wspierające sprzedaż i budujące wizerunek oraz świadomość marek farmaceutycznych,
- wspaniała forma podarunku dla osób bliskich z wyrazem troski o ich zdrowie,
- promocja aptek w lokalnych społecznościach, zdobywanie nowych klientów oraz tworzenie nowych kanałów komunikacji,
- program ma na celu wielokrotny kontakt z klientem,
- narzędzie wspierające działania prospołeczne.

Strona internetowa - www.doz.pl

- czołowa pozycja na rynku internetowej informacji o zdrowiu,
- jedyny portal w Polsce z możliwością zamówienia i zakupu leków na receptę,
- łatwy i przejrzysty dostęp do specjalistycznej wiedzy.

Apteka SMS

- innowacyjny sposób zamawiania farmaceutyków za pomocą wiadomości tekstowych SMS,
- prosty, przejrzysty, i łatwy w obsłudze system prowadzący użytkownika krok po kroku aż do momentu zakupu leków,
- program ma na celu ułatwienie dostępu do produktów farmaceutycznych.

System obsługi należności

- w pełni zautomatyzowany proces obsługi płatności gotówkowych,
- łączność online z systemem księgowym,
- automatyczne księgowanie wpłat gotówki,
- znaczna eliminacja ryzyka finansowego,
- 460 terminali / 4 mln transakcji miesięcznie 121 mln zł miesięcznie.



Czołowa pozycja na rynku
internetowej informacji o zdrowiu
Leading position on the market
of internet healthcare information
www.doz.pl



ePruf card

- a perfect marketing tool supporting sales and building and image and a pharmaceutical brands awareness,
- a great gift for people close to you as an expression of care for their health,
- promotion of pharmacies in local communities, acquisition of new clients and developing new communication channels,
- the program is aimed at a repeated contact with a client,
- a tool supporting social activities.

website: www.doz.pl

- leading position on the market of internet healthcare information,
- an exclusive portal in Poland with a giving a possibility to order and purchase prescribed drugs,
- easy and clear access to specialist knowledge Apteka SMS.

SMS Pharmacy Service

- an innovative method of ordering pharmaceuticals by SMS text messages,
- simple, clear and straight-forward navigation of the system that takes the user step-by-step to the purchase of medications,
- the program is aimed at making access to pharmaceutical products easier.

Receivables services system

- fully automated process of cash payment service,
- online connection with the accounting system,
- automatic accounting of cash payments,
- considerable elimination of financial risk,
- 460 terminals / 4 million transactions per month / PLN 121 million per month.



Pracownicy PGF

W 2009 roku PGF kontynuowała restrukturyzację zatrudnienia rozpoczętą w maju 2008 roku.

Restrukturyzacja dotyczyła zarówno spółek hurtowych, jak i detalicznych. Efektem restrukturyzacji była redukcja zatrudnienia w stosunku do maja 2008 roku o 13%. Biorąc pod uwagę, że równolegle do działań restrukturyzacyjnych odbywało się włączanie do Grupy kolejnych spółek, liczba zatrudnionych zwiększyła się i w trakcie 2009 roku osiągnęła poziom ponad 7 tys. osób.

PGF Employees

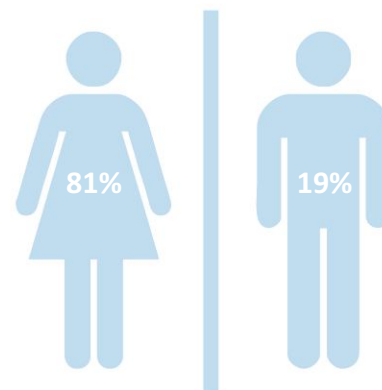
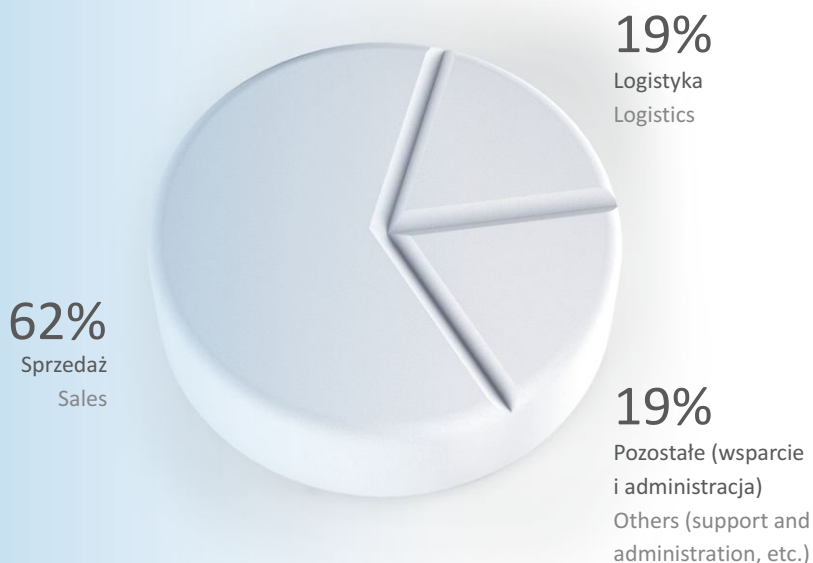
In 2009, PGF continued restructuring efforts started in May 2008.

Restructuring involved both wholesale and retail companies. As a result, employment was reduced by 13% compared to May 2008. Considering that at the same time new companies joined the Group, the number of employees increased to reach more than 7 thousand persons during 2009.





Struktura zatrudnienia w 2009 roku
Employment structure in 2009



Struktura zatrudnienia ze względu na płeć wskazuje na zdecydowaną przewagę kobiet (81% ogółu zatrudnionych).

Podstawową działalnością spółek PGF jest dystrybucja farmaceutyków, dlatego też ponad 80% pracowników zatrudnionych jest w departamentach sprzedaży i logistyki.

Rozwój i szkolenia pracowników

W roku 2009 prowadzone były działania związane z pilotażem i wdrożeniem oceny okresowej pracowników. Ocena została przeprowadzona na podstawie autorskiego systemu kompetencji pracowniczych, której wynikiem była diagnoza potrzeb rozwojowych pracowników i plan szkoleń na rok następny.

Szkolenia segmentu hurtowego w 2009 roku objęły cykl szkoleń zamkniętych dla pionu sprzedaży. Łącznie przeszkolono 100% doradców klienta w zakresie technik wpływu społecznego oraz sukcesu w kontakcie z klientem oraz pracowników Call Center, którzy brali udział w coachingu doskonalącym techniki sprzedaży. Kadra menedżerska odbyła cykl szkoleń z zarządzania zespołem. Duży cykl szkoleń dla tych grup zawodowych został zaplanowany także na rok 2010. PGF S.A. dofinansowała pracownikom indywidualne szkolenia, naukę w szkołach wyższych i na studiach podyplomowych.

Każdy z zatrudnionych miał dodatkowo możliwość wzięcia udziału w otwartych szkoleniach wewnętrznych z zakresu zarządzania czasem pracy, negocjacji handlowych oraz asertywności w kontaktach zawodowych.

W ramach szkoleń pracowników segmentu detalicznego, w 2009 roku kontynuowano Akademię Biznesu – zestaw szkoleń i warsztatów menedżerskich, dedykowanych w całości aptekarzom i siłom sprzedaży w Grupie DOZ S.A.

Największym przedsięwzięciem było uruchomienie szkoleń wewnętrznych w aptekach prowadzonych przez własnych trenerów. Ten sposób szkolenia oparty był na interaktywnych warsztatach z zakresu Profesjonalnej Porady Aptecznej, Standardów Pracy Farmaceuty, Obsługi Pacjenta, Doradztwa Farmaceutycznego oraz Umiejętności Sprzedażowych.



Employment structure shows a decisive majority of women – 81% of the total number.

PGF basic business is pharmaceuticals distribution, so more than 80% of the staff are employed in sales and logistics departments.

Employees careers and training

In 2009, steps were taken to start a periodic assessment of the employees. The assessment is done on the basis of a proprietary system of ranking employees skills to specify their development needs and the next year training schedule.

Wholesale segment training in 2009 covered a closed training cycle for sales department. In total, 100% client advisors were trained in social influence techniques and successful contacts with clients, while the Call Center staff trained to improve sales techniques. Management staff went through the cycle of training in team management. An extensive training cycle for these groups is also scheduled for 2010. PGF S.A. subsidized to employees individual training, university education, and postgraduate education.

All employees could also take part in open internal training to the extent of the management of working time, trade negotiations, and assertiveness in professional contacts.

As part of the retail segment employees training in 2009, the Academy of Business was continued – a set of training and manager workshops dedicated entirely to pharmacists and sales people of the DOZ S.A. Group.

The biggest challenge was to start internal inhouse in pharmacies managed by the Company trainers. This method of training was based on interactive workshops in Professional Pharmacy Advice, Pharmacist's Professional Standards, Servicing Patients, Pharmaceutical Advice, and Sales Expertise.



Zmiany organizacyjne i komunikacja

Rok 2009 obfitował w zmiany organizacyjne w kluczowych spółkach Grupy CEPD NV (segment detaliczny). Dokonano zmiany struktury DOZ S.A., polegającej na budowie i wzmocnieniu profesjonalnego pionu sprzedaży i dostosowaniu go do potrzeb pacjentów. Jednocześnie cała organizacja została nastawiona na wsparcie sprzedaży, co znajduje odzwierciedlenie w strukturze pionu wsparcia i postawionych zadaniach do zrealizowania. Z dużym sukcesem przeprowadzono ograniczenie kosztów personalnych w spółkach litewskich, gdzie dostosowano poziom wynagrodzeń zasadniczych do sytuacji rynkowej. W spółkach litewskich z powodzeniem wprowadzono także system premii oparty o MBO (Management By Objectives).

W roku 2009 kontynuowano wzmocnianie sprawnej komunikacji w Grupie. Zorganizowano cykliczne spotkania menedżerów z aptekarzami, prezentacje w formie „roadshow”, omawiano wyniki premii, uruchomiono tygodniowy wewnętrzny biuletyn informacyjny. Wprowadzono także rankingi oraz promocje najlepszych pracowników w ramach wewnętrznych ścieżek kariery.

Nagrody i wyróżnienia

W październiku 2009 roku PGF S.A. otrzymała tytuł „Pracodawca Godnego Zaufania”. Konkursowe jury, składające się z reprezentantów prestiżowych instytucji, m.in.: Krajowej Izby Gospodarczej, Centrum im. Adama Smitha, Fundacji Polskiego Godła Promo-

cyjnego „Teraz Polska”, Wyższej Szkoły Ekologii i Zarządzania, Centrum Monitoringu Wolności Prasy przy Stowarzyszeniu Dziennikarzy Polskich, oceniało programy socjalne, warunki pracy młodych matek, szkolenia zawodowe, awans wewnętrzny, monitorowanie praw pracowniczych. Tytuł „Pracodawca Godny Zaufania” to kolejny dowód uznania dla prowadzonej przez PGF polityki kadrowej.

W grudniu 2009 roku PGF otrzymała tytuł i certyfikat „Przedsiębiorstwo Fair Play 2009”, przyznany przez Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym. Jednym z kryteriów poddanych ocenie była umiejętność stworzenia pracownikom warunków sprzyjających zarówno efektywnej pracy, jak i rozwojowi zawodowemu. Wyróżnienie jest wyrazem uznania dla prowadzonej przez firmę polityki zgodnej z zasadami etyki i ma udowodnić, że prawdziwy biznes nie jest pozbawiony zasad, uczciwości i tzw. dobrych praktyk.



Management changes and communication

2009 saw organization changes in the CEPD NV Group key companies (retail segment). DOZ S.A. structure was remodelled to create and make stronger a professional sales department and adjust it to patients' needs. At the same time, the whole organization was geared towards boosting sales and it was reflected in the support department structure and objectives. Personal costs in Lithuanian companies were very successfully limited, as basic compensation levels were adjusted to market conditions. Also the bonus system based on the MBO (Management By Objectives) was successfully introduced in Lithuanian companies.

Effective communication within the Group was also streamlined. Cyclical meetings of managers and pharmacists were staged too as well as roadshow presentations, bonus results were discussed, a special weekly bulletin was started. Also rankings and top employee promotions were introduced to improve internal career paths.

Awards and Prizes

In October 2009, PGF S.A. was awarded the title of "Reliable Employer". The contest jury included representatives of recognized institutions; for example, National Business Chamber, Adam Smith Center, Polish Promotion Sign Foundation "Teraz Polska", High School of Ecology and Management, Freedom of the Press Monitoring Center with the Polish Journalists Association evaluated social programs, young mothers work conditions, professional

training, internal promotion, monitoring of human resources issues. The "Reliable Employer" title is the next proof of the recognition for the PGF HR policies.

In December 2009, PGF was awarded the title and the certificate of "Fair Play Business 2009" awarded by the Institute of Research on Democracy and Private Enterprise. One of the evaluated criteria was an ability to offer employees conditions facilitating both effective work and career development. The distinction is the sign of recognition for the company policies based on ethical standards and is to show that the true business is not without rules, integrity, and the so-called good practices.



Spółeczna Odpowiedzialność Biznesu

CSR (z ang. Corporate Social Responsibility)

to odpowiedzialność społeczna biznesu, czyli koncepcja, zgodnie z którą firmy budując swoją strategię 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.

Corporate Social Responsibility

Corporate Social Responsibility (CSR)

is a concept whereby companies integrate social concerns into their business strategies. CSR embraces the responsibility of a business for the impact of its operation on employees, suppliers, parties to contracts and other business partners, local communities, the environment and, last but not least, customers who are essential for its success.

Jesteśmy dla Ciebie każdego dnia, służymy Ci radą, pomocą i uśmiechem

jesteśmy farmaceutami Aptek Dbam o Zdrowie

Each day we are at your service – we offer you advice, help and friendly service
– we are the pharmacists of the Aptek Dbam o Zdrowie

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. Polska Grupa Farmaceutyczna uważa, że ma moralny obowiązek reagowania na problemy współczesnego świata, takie jak ubóstwo, choroby, czy zanieczyszczenie środowiska, a 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, 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 ponad 60% ceny leku. WHO przyjmuje, że o utrudnionym dostępie do leków jest mowa, 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 swojej działalności Fundacja przyznała pomoc 15 tysiącom osób oraz kilkudziesięciu instytucjom i organizacjom, przeznaczając na ten cel ponad 1,3 mln zł. Fundacja udziela pomocy osobom na terenie całego kraju m.in. dzięki prowadzonym w poszczególnych miastach akcjom „Podaruj Zdrowie”. Inicjatywa ta została zauważona przez Forum Odpowiedzialnego Biznesu i opisana w Raporcie za 2009 rok „Odpowiedzialny biznes w Polsce 2009. Dobre praktyki”.

Program SENIOR

Na ograniczenia w dostępie do leków najbardziej narażone są grupy społeczne słabsze ekonomicznie, znajdujące się w gorszej kondycji zdrowotnej oraz częściej korzystające ze świadczeń zdrowotnych – głównie osoby starsze.

Z myślą o nich oraz kierując się zasadą, w myśl której zdrowie stanowi najcenniejszą wartość ludzkiego życia, Apteki Dbam o Zdrowie zainicjowały program SENIOR skierowany do osób powyżej 75. roku życia. Celem programu jest ułatwienie osobom starszym dostępu do niezbędnych do kontynuowania terapii leków oraz zwrócenie uwagi na ważne problemy współczesności tj. ograniczenia w dostępie do leków, zjawisko starzenia demograficznego i wynikające z niego konsekwencje. Osoby uprawnione, które biorą udział w programie, otrzymują bezpłatną imienną kartę, dzięki której mogą do dnia 31.12.2010 roku dokonywać zakupów leków „na receptę” z 25% dofinansowaniem, aż do wyczerpania limitu 500 zł. Karty można realizować w sieci wybranych aptek, w tym Aptek Dbam o Zdrowie na terenie całego kraju.

Muzeum Farmacji

Od pokoleń, pierwszym źródłem informacji o lekach są farmaceuci, z którymi 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 placówek muzealnych, m.in. w Lublinie i Łodzi, które powstały z inicjatywy Grupy. Muzea Farmacji mają chronić od zapomnienia wspaniałą tradycję polskiego aptekarstwa. Od początku istnienia, a więc już od trzech lat, Muzeum Farmacji w Łodzi uczestniczy w Światowej Nocy Muzeów, dzięki czemu upowszechnia tradycję tego kulturalnego wydarzenia wśród lokalnej społeczności.



79 lat
29 000 godzin lekcyjnych
800 zł emerytury

Antoni Nowak, emerytowany nauczyciel historii
„Nigdy nie myślałem, że nie będzie mnie stać na leki.”



In the name of social solidarity, business more and more supports or even initiates all kinds of programs of assisting those in need without losing its ability to generate profit for shareholders. Polska Grupa Farmaceutyczna is convinced it has a moral commitment to respond to contemporary world problems such as poverty, disease, or environment pollution, and CSR efforts are supposed to follow from high social awareness of business people and their genuine need to participate in solving problems, such as – in Poland – inadequate environment protection, unemployment, social exclusion, or barriers in access to medicines.

Dbam o Zdrowie Foundation

The most serious social problem seen in healthcare sector is poor access to medicines. The cost of medicines in Poland is one of the highest in Europe. According to the World Health Organisation (WHO) report, Poles pay on their own for more than 60% of the medicine price. By WHO standards, access to medicines is deemed poor if patients have to pay more than 50% of the price.

The main PGF activities in terms of corporate responsibility are to assist those whose living and financial standards prevent them from buying medicines and continue efficient therapy. In response to that challenge, the I Care for Health Foundation was established in August 2007. Since its establishment, the Foundation granted assistance to 15 thousand people and a few dozen institutions and organizations, allocating more than PLN 1.3 m for the purpose. The Foundation assists individuals across the country, also, for example, setting up “Give Health” initiatives in selected cities. The initiative was noted by Corporate Responsibility Forum and discussed in its 2009 report, “Responsible Business in Poland 2009 – Good Practices”.

SENIOR Program

Most vulnerable to limited access to medicines are the weaker economically social groups, in worse health conditions and more frequently resorting to healthcare services – mainly the elderly persons.

It is thinking of them and guided by the rule that health is the most valuable part of human life that the I Care for Health pharmacies started the SENIOR program offered to persons more than 75 years old. The objective of the program is to assist the elderly in access to the medicines necessary to continue therapy and to draw attention to important contemporary problems like limited access to medicines, the demographic phenomenon of ageing and its implications. The program beneficiaries receive free personal cards to buy prescription drugs by 31.12.2010 at the 25% discount up to the limit of PLN 500. The cards may be used in specific pharmacies including Apteki Dbam o Zdrowie throughout the country.

Museum of Pharmacy

For generations, pharmacists were the first source of information on medication. Hundreds of interviews with pharmacists on patients' needs enabled us to define the same objective for PGF and thousands of cooperating pharmacies. The aim is to combine tradition with modernity – the most valuable experience from the past with the vision of future. To remember common roots, PGF supports museums, for example, those in Lublin and in Łódź were founded by the Group. Pharmacy museums are to preserve the great tradition of Polish pharmacies. From the beginning, i.e. for three years now, the Museum of Pharmacy in Łódź participates in the World Museum Nights and in this way shows the tradition of that cultural event in local community.

Połączenie kilkusetletniej historii polskiego aptekarstwa z nowoczesnymi rozwiązaniami w zakresie opieki farmaceutycznej

The combination of several ages of the history of Polish pharmacy
with modern solutions in pharmaceutical care

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 dużo zabytkowych eksponatów sztuki aptekarskiej. Wiele z tych zabytkowych placówek ocalało tylko dzięki opiece, jaką 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 się dokonuje, PGF S.A. nie zapomina o bogatej przeszłości. W tym celu wydaje monografie „Najstłynniejsze polskie apteki” poświęcone zabytkowym aptekom w kraju. Książki te są fascynującą lekturą dla osób zainteresowanych dziejami polskiego aptekarstwa i historii farmacji w Polsce.

Urtica Dzieciom

Za pośrednictwem swoich spółek działających w różnych regionach Polski, PGF wspiera inicjatywy lokalnych społeczności oraz środowisko farmaceutyczne. Jednym z przykładów jest działalność spółki PGF Urtica Sp. z o.o., 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. Co roku dzieci z 17 szpitali biorą udział w konkursie plastycznym, z którego dochód przeznaczony jest na zakup sprzętu medycznego, zabawek, artykułów piśmienniczych i innych niezbędnych na oddziałach przedmiotów.

Również w centralnej Polsce PGF organizuje aukcje obrazów i koncerty charytatywne, z których środki są przekazywane na pomoc przewlekłe i nieuleczalnie chorym dzieciom.

Działania na rzecz środowiska

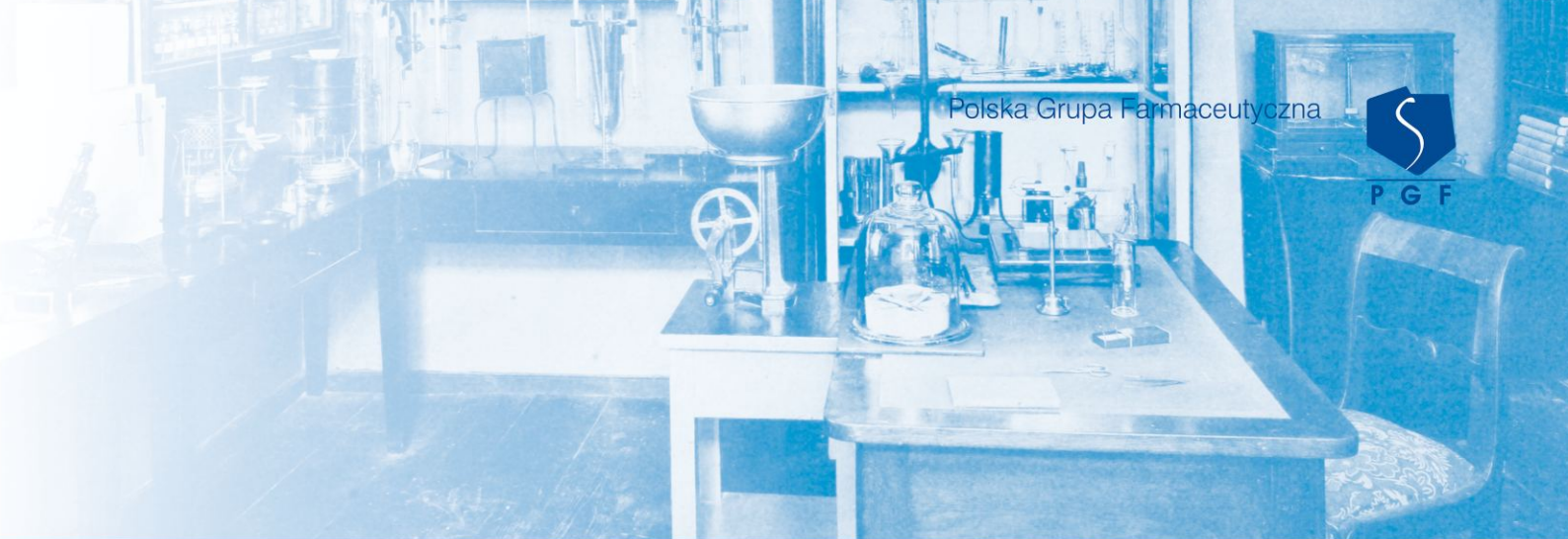
Troska o środowisko jest jednym z przejawów odpowiedzialności społecznej PGF S.A. Na terenie firmy działa zespół ds. ekologii, który organizuje zbiórki makulatury. W 2009 roku dzięki systematycznej zbiórce w samej Łodzi oddano na makulaturę ponad 19 ton, co można przeliczyć na 328 uratowanych drzew. Prowadzona jest również selekcja odpadów, jak chociażby zużytych baterii oraz tonerów.

Dzięki sprawnie działającemu systemowi logistycznemu zostały zredukowane wszelkie zbędne „puste” przejazdy. Duży nacisk kładzie się na optymalny załadunek samochodów dostawczych wożących towar zarówno do aptek, jak i z centrów dystrybucji do poszczególnych spółek. Dzięki takim rozwiązaniom nastąpiło znaczne ograniczenie emisji dwutlenku węgla do atmosfery.

W celu podnoszenia świadomości ekologicznej pracowników i wypracowania ekologicznych, jak i ekonomicznych nawyków, opracowane są poradniki, mówiące w jaki sposób należy postępować, aby zmniejszyć emisję CO₂, zużycie paliwa oraz energii elektrycznej. PGF S.A. pomaga również swoim klientom w utylizacji niebezpiecznych odpadów, jakimi są przeterminowane lub uszkodzone leki, współpracując w tym zakresie z wyspecjalizowanymi do tego firmami.

Wolontariat

W PGF S.A. działalność wolontariatu pracowniczego prowadzona jest od dawna mimo, że nie jest ona jeszcze ujęta w formalne struktury. To dzięki bezinteresownej pomocy i wsparciu pracowników, prowadzone są od lat różne działania charytatywne na wielu płaszczyznach. Pracownicy angażują się w pomoc lokalnym społecznościom, głównie na rzecz dzieci z Domów Dziecka oraz Fundacji Dbam o Zdrowie, a także działają w zespole na rzecz ochrony środowiska. To z ich inicjatywy prowadzone są na terenie firmy akcje mające na celu pomoc chorym koleżankom i kolegom, którzy znaleźli się w trudnej sytuacji życiowej. Ilość wolontariuszy w firmie rośnie z roku na rok.



In addition, PGF is a patron of historical pharmacies, the oldest of which was set up in 1609 in Zamość. The inimitable historical style of the pharmacies' interiors was preserved. Thanks to our employees personal commitment, many historical exhibits of apothecary practice have been collected. A number of those historical pharmacies have been preserved exclusively owing to the commitment and consideration of PGF S.A. and Apteki Dbam o Zdrowie. The pharmacies are supplied by Polska Grupa Farmaceutyczna and enjoy security of deliveries and PGF's complete offer, including modern marketing, frequent and attractive promotions, efficient logistics, as well as conferences with leading management experts. We admire progress around us, but we also preserve our fine past. Therefore we publish "Polish Most Famous Pharmacies" monographs on historical pharmacies in Poland. Anyone fond of the history of pharmacy in Poland will find these publications fascinating.

Urtica for Children

Through companies operating in various regions of Poland, PGF encourages initiatives of local communities and backs up pharmaceutical professionals. For instance, the largest domestic distributor of medicines for in-patient care, PGF Urtica, has been holding charity auctions called Urtica Dzieciom (Urtica for Children) for twelve years. So far the money raised at the art auctions helped hundreds of children in oncology hospitals throughout Poland. Every year, children from 17 hospitals participate in painting auctions and the proceeds go to purchase medical equipment, toys, writing materials and other items necessary in hospital infant wards.

Also in central Poland, PGF held charity painting auctions and concerts and the proceeds were donated to chronically or terminally ill children.

Environment protection

Commitment to environment protection is a hallmark of PGF S.A. corporate social responsibility. The company has the ecology team to collect waste paper for recycling. In 2009, in Łódź only, more than 19 tons of paper were recycled, which translates to 328 saved trees. Waste is also sorted, like used batteries and toners.

An efficient logistic system reduced any unneeded "empty" runs. Emphasis is placed on the optimal loading of trucks delivering merchandise both to pharmacies and from distribution centers to companies. These solutions helped significantly reduce the CO₂ emission to the atmosphere.

To promote employees environmental awareness and develop both ecological and economic habits, guidelines are developed on how to reduce the CO₂ emission, fuel and electric energy consumption. PGF S.A. also helps its clients utilize hazardous waste, like medicines damaged or past their sell-by dates, cooperating in that regard with businesses who specialize in the field.

Voluntary work

PGF S.A. supports the idea of employees voluntary work, even though the concept so far was not given a formal structure. Employees free assistance made possible all kinds of charity efforts in many areas. The staff assist local communities (primarily children from orphanages and Apteki Dbam o Zdrowie Foundation) and work in teams to promote environmental protection. It is on their initiative that the company supports initiatives to help the sick colleagues in difficult situation. The number of company volunteers is growing every year.



Dane finansowe oraz ich analiza

Financial
Information
and analysis



Przychody ze sprzedaży Sales revenues

Sprzedaż mld PLN
Sales in PLN bn

Systematyczny średnioroczny wzrost ok. 10% / Consistent average yearly rise of ca. 10%



Rekordowy poziom sprzedaży 5,4 mld złotych w 2009 roku / Sales all-time high PLN 5,4 bn in 2009

W 2009 roku Grupa PGF osiągnęła zysk brutto w wysokości 90 494 tys. zł oraz zysk netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego w wysokości 63 815 tys. zł.

In 2009, PGF Group achieved gross profit of PLN 90 494 k and net profit assigned to the parent entity shareholders of PLN 63 815 k.

Analiza wyniku finansowego

Grupa Kapitałowa PGF zrealizowała w 2009 roku rekordowe przychody ze sprzedaży – ponad 5,4 mld zł, tj. o 6,5 % wyższe niż w roku 2008. W IV kwartale Grupa odnotowała dodatnią dynamikę przychodów we wszystkich segmentach sprzedaży, w tym również w sprzedaży hurtowej do aptek. Grupa odzyskuje częściową utratę rynku, jaka nastąpiła pod koniec 2008 roku w związku z wdrożoną nową strategią sprzedaży w tym segmencie rynku. Strategia ta ma na celu wyeliminowanie sprzedaży towarów z ujemną marżą.

Wskaźnik marży brutto na sprzedaży wyniósł 12,8% i był wyższy w porównaniu do roku 2008 o 0,7 p.p.

Marża brutto na sprzedaży = zysk brutto na sprzedaży / przychody ze sprzedaży.

Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu wyniosły 621 712 tys. zł i wzrosły w stosunku do roku poprzedniego o 11,2%. Wskaźnik ww. kosztów ukształtował się na poziomie 11,5% tj. o 0,5 pkt proc. wyższym niż w roku 2008.

Wskaźnik kosztów = (koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu) / przychody ze sprzedaży.

W 2009 roku Grupa PGF S.A. uzyskała dodatnie saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych, które powiększyło wynik operacyjny o 42 659 tys. zł., w tym zysk ze zbycia niefinansowych

aktywów trwałych wyniósł 35 738 tys. zł. W analizowanym okresie utworzono odpisy aktualizujące wartość należności i zapasów w wysokości 5 992 tys. zł, tj. o 1 769 tys. zł mniej niż w roku ubiegłym.

Zysk na działalności operacyjnej wyniósł 114 579 tys. zł, a wskaźnik rentowności operacyjnej 2,1%, tj. o 0,5 p.p. więcej niż w roku ubiegłym.

W prezentowanym okresie Grupa PGF zrealizowała następujące wielkości przychodów i kosztów finansowych:
przychody finansowe 27 038 tys. zł,
koszty finansowe 52 054 tys. zł.

Na przychody finansowe składają się głównie uzyskane odsetki (19 766 tys. zł). Ponad 74% kosztów finansowych stanowiły odsetki od zobowiązań finansowych i pozostałych.

Nadwyżka kosztów finansowych nad przychodami finansowymi Grupy PGF w latach 2007-2009
Group surplus of financial cost over financial income in 2007-2009

	2007	2008	2009
Przychody finansowe / Financial income	25 132	31 517	27 038
Koszty finansowe / Financial costs	30 430	60 507	52 054
Nadwyżka kosztów finansowych nad przychodami finansowymi / Financial cost surplus over financial income	5 298	28 990	25 016

Wskaźniki rentowności kształtowały się następująco: / Profitability ratios were as follows:

	2007	2008	2009	Zmiana / Change 2009 / 2008
rentowność marży brutto				
gross margin profitability on sales	10,51%	12,13%	12,79%	+0,66 p.p.
wskaźnik kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu				
ratio of selling and general administrative costs	9,01%	10,98%	11,46%	+0,48 p.p.
rentowność EBITDA / profitability EBITDA	2,58%	2,14%	2,69%	+0,55 p.p.
rentowność EBIT / profitability EBIT	2,11%	1,62%	2,11%	+0,49 p.p.
rentowność brutto / gross profitability	2,04%	1,08%	1,67%	+0,59 p.p.
rentowność netto / net profitability	1,69%	0,88%	1,18%	+0,30 p.p.

rentowność marży brutto = zysk ze sprzedaży brutto / przychody ze sprzedaży

gross margin profitability = gross profit on sales / sales revenues

rentowność EBITDA = EBITDA / przychody ze sprzedaży / EBITDA profitability = EBITDA / sales revenues

rentowność EBIT = zysk operacyjny / przychody ze sprzedaży / EBIT profitability = operating profit / sales revenues

rentowność brutto = zysk brutto / przychody ze sprzedaży / gross profitability = gross profit / sales revenues

rentowność netto = zysk netto / przychody ze sprzedaży / net profitability = net profit / sales revenues

Financial result analysis

In 2009, the PGF Capital Group saw record high sales revenues of more than PLN 5.4 billion, i.e. higher by 6.5% than the year before. In the fourth quarter, the Group noted a positive dynamics of revenue in all sales segments, including the wholesale distribution to pharmacies. The Group regains a partial loss of the market at the end of 2008 following a new strategy of sales in that market segment. The strategy is intended to eliminate selling merchandise on negative margin.

The ratio of gross margin on sales was 12.8%, higher by 0.7 p.p. than the year before.

Gross margin on sales = gross profit on sales / sales revenues

Selling costs and general and administrative expenses were PLN 621 712 k, higher by 11.2% year to year. The corresponding cost ratio in the period was 11.5%, up by 0.5 percentage points.

Cost ratio = (selling costs and general and administrative expenses) / sales revenues

In 2009, PGF S.A. Group achieved a positive balance of other operating revenue and operating expenses adding PLN 42 659 k to its operating result, including the profit on the sale of non-financial non-current assets of PLN 35 738 k. In the period, provisions were created for the value of liabilities and stocks in the amount of PLN 5 992 k, ie. less by PLN 1 769 k than the year before.

Operating profit was PLN 114 579 k and operating profitability ratio 2.1%, i.e. 0.5 p.p. higher than the year before.

In the period under consideration, PGF Group posted the following amounts of financial revenue and financial expenses:

financial income: PLN 27 038 k,

financial costs: PLN 52 054 k.

Financial income consists mostly of interest obtained (PLN 19 766 k). More than 74% of financial cost was interest on financial and other liabilities.

Struktura majątku Grupy PGF S.A. i źródeł jego finansowania na dzień 01.01.2008 r., 31.12.2008 r. i 31.12.2009 r.
PGF S.A. Group assets and sources of financing structure on 1.01.2008, 31.12.2008, and 31.12.2009.

Wielkość / Item	Stan na dzień / on 01.01.2008	Stan na dzień / on 31.12.2008	Stan na dzień / on 31.12.2009
Aktywa trwałe / Non-current assets	28,5%	34,3%	34,3%
Aktywa obrotowe, w tym: / Current assets, including	70,2%	65,1%	65,0%
- zapasy / inventories	30,8%	31,6%	29,0%
- należności krótkoterminowe short-term receivables	26,6%	22,8%	26,9%
Aktywa trwałe przeznaczone do zbycia			
Non-current assets hold for sale	1,3%	0,6%	0,7%
AKTYWA RAZEM / TOTAL ASSETS	100,0%	100,0%	100,0%
Kapitał własny podmiotu dominującego			
Equity for parent entity	14,6%	16,0%	18,3%
Zobowiązania i pozostałe pasywa długoterminowe			
Liabilities and other long term equity	31,6%	28,0%	12,3%
Zobowiązania i pozostałe pasywa krótkoterminowe			
Liabilities and other short term equity	51,2%	55,7%	68,9%
Kapitał mniejszości / Minority interest	2,6%	0,3%	0,5%
PASYWA RAZEM / TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	100,0%	100,0%	100,0%

Analiza sytuacji majątkowej i finansowej

Struktura poszczególnych składników majątku i źródeł jego finansowania zaprezentowana została w powyższej tabeli.

Struktura majątku

Struktura majątku w roku 2009 nie uległa znaczącej zmianie i wskazuje przewagę aktywów obrotowych nad aktywami trwałymi. Udział aktywów obrotowych w aktywach ogółem na 31.12.2009 roku wynosił 65,0%, a na dzień 31.12.2008 roku 65,1%. Głównym składnikiem aktywów obrotowych były zapasy oraz należności z tytułu dostaw i usług.

Wskaźnik rotacji zapasów, na dzień bilansowy wyniósł 51 dni i był o 2 dni krótszy niż na dzień 31.12.2008 roku. Zapasy stanowiły 29,0% majątku Grupy PGF i w stosunku do stanu na dzień bilansowy 2008 roku ich udział w majątku zmniejszył się o 2,6 pkt. proc.

*Wskaźnik rotacji zapasów = ((stan zapasów na 31.12.2008 roku + stan zapasów na 31.12.2009 roku)/2) / wartość sprzedanych towarów i materiałów * 365 dni.*

Zmniejszenie rotacji zapasów było jednym z zamierzeń planowanych na rok 2009 w ramach optymalizacji kapitału obrotowego. W stosunku do stanu na dzień 31.12.2008 roku zapasy zmniejszyły się o 6% (38 mln zł).

Na koniec 2009 roku stan należności z tytułu dostaw i usług wynosił 484 993 tys. zł. Wskaźnik rotacji należności z tytułu dostaw i usług

na dzień 31.12.2009 roku wyniósł 31 dni i był o 2 dni krótszy niż w roku poprzednim.

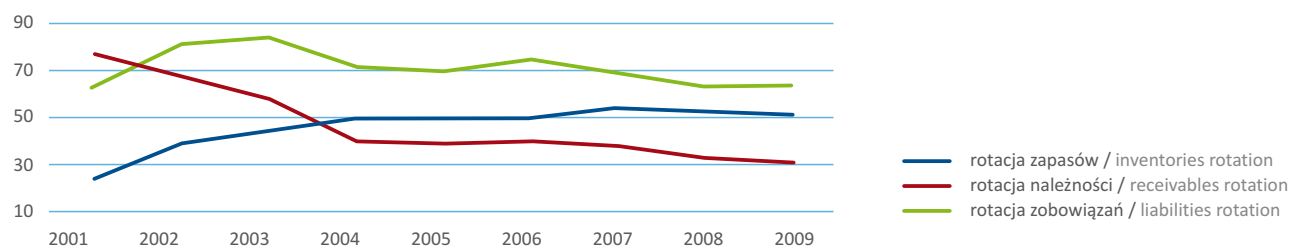
*Wskaźnik rotacji należności z tytułu dostaw i usług = ((stan należności z tytułu dostaw i usług na 31.12.2008 roku + stan należności z tytułu dostaw i usług na 31.12.2009 roku)/2) / przychody ze sprzedaży ogółem * 365 dni.*

Na krótkoterminowe aktywa finansowe w wysokości 60 587 tys. zł składały się przede wszystkim udzielone pożyczki (51 713 tys. zł).

Na dzień 31.12.2009 roku, podobnie jak w roku poprzednim, udział aktywów trwałych w sumie bilansowej wynosił 34,3%. Główne pozycje aktywów trwałych to wartość firmy (23,1% aktywów ogółem), rzeczowe aktywa trwałe (7,4% aktywów ogółem) oraz wartości niematerialne (1,5% aktywów ogółem).

Długoterminowe aktywa finansowe to przede wszystkim udzielone pożyczki, które stanowią 0,2% wartości aktywów.

Wskaźniki rotacji w latach 2001 - 2009
Rotation indicators 2001 - 2009



Wskaźniki rotacji w latach 2007-2009 (w dniach)
Rotation indicators 2007-2009 (days)

	2007	2008	2009
Rotacja zapasów / Inventories rotation	54	53	51
Rotacja należności handlowych / Commercial receivables rotation	38	33	31
Rotacja zobowiązań handlowych / Commercial liabilities rotation	69	63	64

Assets and financial analysis

PGF S.A. Group assets and source of their financing structure was as follows.

Assets structure

The assets structure in 2009 was not significantly changed and reveals that current assets outnumber non-current assets. Current assets share in total assets on 31.12.2009 was 65,0%, and on 31.12.2008 65.1%. The main component of current assets were inventories and receivables on account of deliveries and services.

Inventories rotation ratio as of the balance day was 51 days and was shorter by 2 days than on 31.12.2008. Inventories were 29% of the PGF Group assets and compared to the 2008 balance day their share in the assets decreased by 2.6 p.p.

*Inventories rotation ratio = ((stocks on 31.12.2008 + stocks on 31.12.2009 r.)/2) / value of sold goods and materials *365 days*

Reduction of inventories rotation was one objective scheduled for 2009 as part of current capital optimization plan. Compared to 31.12.2008, inventories were down by 6% (PLN 38 m).

At the end of 2009, receivables on account of deliveries and services amounted to PLN 484 993 k. The rotation ratio of receivables on

account of deliveries and services on 31.12.2009 was 31 days and was shorter by 2 days year to year.

*Ratio of rotation of receivables on account of deliveries and services = ((receivables on account of deliveries and services on 31.12.2008 + receivables on account of deliveries and services on 31.12.2009)/2) / total sales revenues *365 days*

Short-term financial assets in the amount of PLN 60 587 k consisted mostly of granted loans (PLN 51 713 k).

On 31.12.2009, like the year before, non-current assets represented 34.3% of the balance sheet amount. Non-current assets consisted mostly of goodwill (23.1% of total assets), tangible non-current assets (7.4% of total assets) as well as intangible assets (1.5% of total assets).

Non-current financial assets are mostly loans granted, amounting to 0.2 % of total assets.

Zobowiązania finansowe Grupy PGF S.A. – stan na dzień 01.01.2008 r., 31.12.2008 r. i 31.12.2009 r.
PGF S.A. Group financial liabilities on 1.01.2008, 31.12.2008, and 31.12.2009.

Zobowiązania finansowe Grupy PGF S.A.
PGF S.A. Group financial liabilities

długoterminowe / non-current
krótkoterminowe / current
Razem / Total

Struktura źródeł finansowania majątku

Na dzień 31.12.2009 r. aktywa finansowane były kapitałem własnym podmiotu dominującego w 18,3%. Zobowiązania i kapitały mniejszości stanowiły 81,7 % pasywów tj. o 2,3 pkt. proc. mniej niż na koniec ubiegłego roku. Na zobowiązania i pozostałe pasywa (1 790 489 tys. zł) składały się przede wszystkim zobowiązania z tytułu dostaw i usług w wysokości 961 373 tys. zł oraz zobowiązania finansowe w wysokości 506 988 tys. zł (na koniec 2008 r. 660 201 tys. zł).

Zobowiązania długoterminowe to przede wszystkim zobowiązania finansowe, których udział w sumie bilansowej wyniósł 11,3% (na koniec roku 2008 – 22,8%).

Zobowiązania krótkoterminowe to głównie zobowiązania z tytułu dostaw i usług, których udział w pasywach ogółem na dzień 31.12.2009 r. wyniósł 43,6 % i był o 1,1 pkt proc. większy niż w roku 2008. Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług na dzień 31.12.2009 r. wyniósł 64 dni, tj. o 1 dzień więcej niż na koniec poprzedniego roku.

*Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług = ((stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług na 31.12.2008 r. + stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług na 31.12.2009 r.)/2) / koszty działalności operacyjnej*365 dni.*

Udział krótkookresowych zobowiązań finansowych stanowił na koniec grudnia 2009 roku 11,7% sumy bilansowej (na koniec roku 2008 8,0%).

Zobowiązania finansowe ogółem zmniejszyły się w stosunku do stanu na koniec roku poprzedniego o ponad 153 mln zł, tj. 23,2%.

Zmniejszenie zadłużenia było jednym z celów stawianych przez Grupę na rok 2009, który udało się osiągnąć.

W związku z trwającym kryzysem finansowym na świecie i w Polsce, powodującym gorszy dostęp do finansowania, Grupa szczególną wagę przywiązuje do utrzymywania odpowiednich rezerw, pozwalających na płynne regulowanie zobowiązań. Stosowana od wielu lat polityka w zakresie zdywersyfikowania źródeł finansowania powoduje, że Grupa korzysta z szeregu linii kredytowych w wielu instytucjach finansowych.

Wielkość i udział w sumie bilansowej / Amount and share in the balance-sheet total

na dzień / on 01.01.2008		na dzień / on 31.12.2008		na dzień / on 31.12.2009		Zmiana Change	
tys. zł PLN k	%	tys. zł PLN k	%	tys. zł PLN k	%	tys. zł PLN k	%
527 740	27,2	489 237	22,8	249 794	11,3	-239 443	-48,9
108 334	5,6	170 964	8,0	257 194	11,7	86 230	+50,4
636 074	32,8	660 201	30,8	506 988	23,0	-153 213	-23,2

The structure of financing assets

As at the date of 31.12.2009, assets were financed by the parent entity equity in 18.3%. Liabilities and minority interest were 81.7% of total liabilities, i.e. less by 2.3 p.p. year to year. Liabilities and other equity (PLN 1 790 489 k) consisted mostly of liabilities on account of deliveries and services (PLN 961 373 k) and financial liabilities amounted to PLN 506 988 k (at the end of 2008 PLN 660 201 k).

Long-term liabilities are mostly financial liabilities, which share in the balance-sheet total was 11.3% (at the end of 2008 22.8%).

Current liabilities are mostly liabilities on account of deliveries and services, whose share in total liabilities as of 31.12.2009 was 43.6 %, up 1.1% than the year before. The ratio of rotation of liabilities on account of deliveries and services on 31.12.2009 was 64 days, i.e. 1 day more than at the end of the preceding year.

*Ratio of rotation of liabilities on account of deliveries and services = ((liabilities on account of deliveries and services on 31.12.2008 + liabilities on account of deliveries and services on 31.12.2009)/2) / operating expenses * 365 days*

The share of current financial liabilities at the end of December 2009 was 11.7% of the balance-sheet total (at the end of 2008, 8.0%).

Total financial liabilities fell year to year by more than PLN 153 m, i.e. to 23,2%.

Debt reduction was one of the Company objectives in 2009 and it was reached.

In connection with the global and Polish financial crisis, resulting in worse access to financing, the Group pays particular attention to keep adequate provisions in order to settle its liabilities in the timely manner. The Group uses many credit lines in many financial institutions as part of funding diversification, practiced for years.

Wskaźniki płynności Grupy PGF S.A.
PGF S.A. Group liquidity ratios

wskaźnik / indicator	01.01.2008	31.12.2008	31.12.2009
płynność bieżąca / current ratio	1,4	1,2	1,0
płynność szybka / quick ratio	0,8	0,6	0,5

płynność bieżąca = aktywa obrotowe / zobowiązania i rezerwy krótkoterminowe

płynność szybka = (aktywa obrotowe - zapasy) / zobowiązania i rezerwy krótkoterminowe

current ratio = current assets / short-term liabilities and provisions

quick ratio = (current assets - inventories) / short-term liabilities and provisions

Płynność finansowa

Płynność jaką uzyskuje Grupa PGF nie odbiega znacząco od płynności uzyskiwanej w branży wśród podmiotów, które korzystają z finansowania zewnętrznego w postaci kredytów.

Przepływy pieniężne

Grupa Kapitałowa PGF w bieżącym okresie wygenerowała:

- dodatnie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w wysokości 234 977 tys. zł,
- dodatnie przepływy z działalności inwestycyjnej w wysokości 10 738 tys. zł,
- ujemne przepływy z działalności finansowej w wysokości 181 590 tys. zł.

Przepływy pieniężne netto wyniosły 64 125 tys. zł.

Inwestycje i rozwój

W roku 2009 nakłady inwestycyjne w Grupie PGF wyniosły 34 905 tys. zł, z tego:

- na inwestycje rzeczowe – 34 325 tys. zł,
- na inwestycje kapitałowe – 580 tys. zł.

Największe inwestycje w rzeczowe aktywa trwałe były związane z modernizacją i przebudową istniejących siedzib spółek i aptek Grupy. Na inwestycje kapitałowe składały się nakłady na zakup udziałów oraz podwyższenia kapitałów w spółkach Grupy PGF. Inwestycje były finansowane z własnych i obcych źródeł finansowania.

Inwestycje planowane

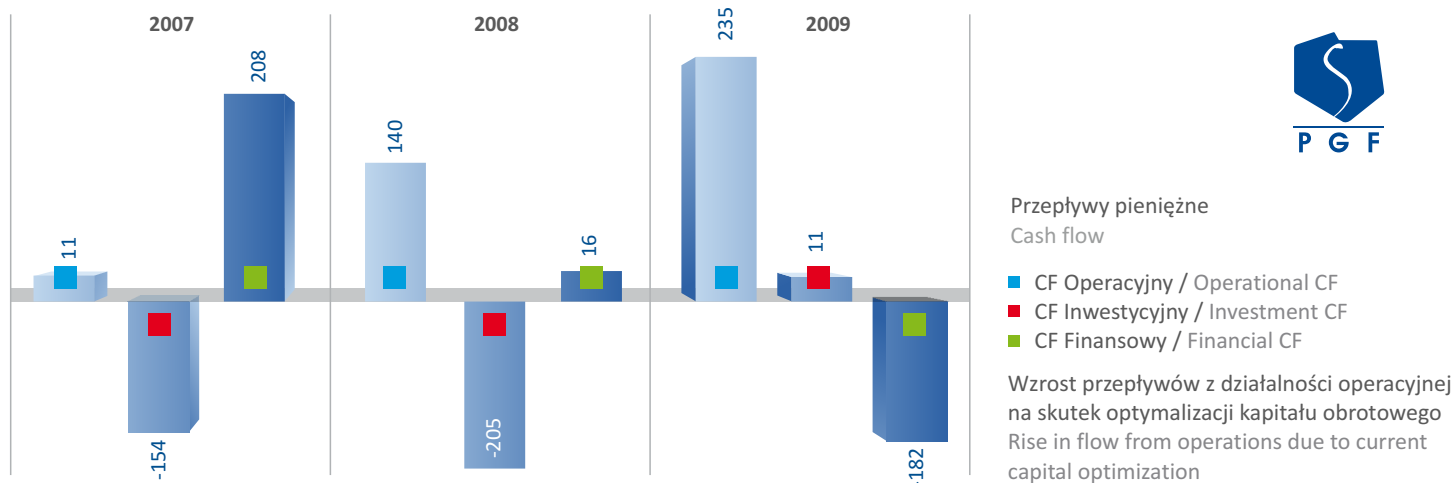
W okresie najbliższych 12 miesięcy, Grupa zamierza przeznaczyć na finansowanie inwestycji 162 mln zł, w tym 27 mln zł na inwestycje rzeczowe oraz 135 mln zł na inwestycje kapitałowe. Inwestycje rzeczowe to przede wszystkim rozbudowa i modernizacja bazy logistycznej oraz lokali aptecznych. Inwestycje kapitałowe związane będą głównie z zakupem pozostałej części udziałów w spółce litewskiej oraz w Spółce Hurtownia Aptekarz Sp. z o.o. Część inwestycji kapitałowych będzie równoznaczna ze spłatą zobowiązań z tytułu opcji na zakup udziałów wykazanych w bilansie na dzień 31.12.2009 roku. W stosunku do lat poprzednich, planowane inwestycje na rok 2010 zostały ograniczone do minimum i finansowane będą z własnych źródeł finansowania. Nie jest zagrożona realizacja powyższych zamierzeń. Środki generowane z działalności opera-

cyjnej będą przeznaczone w większej mierze na redukcję zadłużenia.

Kierunki Rozwoju

Grupa Kapitałowa będzie koncentrować się na zwiększeniu sprzedaży głównie poprzez wzrost organiczny. Jednym z zamierzeń jest zwiększenie udziałów w rynku hurtowej dystrybucji do aptek z zachowaniem przyjętej strategii sprzedaży, która zakłada generowanie odpowiedniego poziomu marży na każdym preparacie.

W dalszym ciągu holding skupi się na poprawie realizowanej marży oraz optymalizacji kosztów działalności. Dzięki opisanym działaniom Grupa zamierza poprawić poziom rentowności operacyjnej i rentowności netto. Podejmowane będą działania zmierzające do zmniejszenia zadłużenia, poprawy płynności finansowej oraz zmniejszenia kapitału obrotowego (zwłaszcza optymalizację zapasów i ścisłą kontrolę ściągальności należności). Gotówka generowana z działalności operacyjnej przeznaczona będzie przede wszystkim na redukcję zadłużenia. W kolejnych kwartałach planuje się utrzymanie zadłużenia netto Grupy Kapitałowej na poziomie niższym niż 500 mln zł. Poziom ten uwzględnia planowane w 2010 roku nakłady związane z realizacją opcji odkupienia udziałów od udziałowców mniejszościowych na Litwie oraz w Spółce Aptekarz. Grupa posiada stabilne i dobrze zdywersyfikowane źródła finansowania zewnętrznego, które w roku 2009 udało się utrzymać, mimo niesprzyjającej sytuacji na rynku kredytowym, związanej z kryzysem finansowym. Grupa zamierza w miarę możliwości kontynuować ograniczone akwizycje na rynku farmaceutycznym.



Financial liquidity

PGF Group liquidity does not differ significantly from the liquidity in the industry among entities using credit in terms of external financing.

Cash flow

In 2009, the PGF Capital Group generated:

- operating positive cash flow in the amount of PLN 234 977 k,
- positive cash flow from investing activities in the amount of PLN 10 738 k,
- negative cash flow from investing activities in the amount of PLN 181 590 k.

Net cash flows amounted to PLN 64 125 k.

Investments and development

PGF Group investments in 2009 amounted to PLN 34 905 k, of which:

- on tangible investments – PLN 34 325 k,
- capital investments – PLN 580 k

The most significant investments in tangible non-current assets were related to modernization and rebuilding of pharmacies and current head offices of the Group. Capital investments consisted of expenses to purchase shares and increase the PGF Group companies equity. Investments were funded from internal and external sources.

Planned investments

In the next 12 months, the Company intends to assign PLN 162 m to investments, including PLN 27 m on tangible non-current assets and PLN 135 m to capital investments. Investments in non-current assets involve primarily an extension and modernization of logistic infrastructure and pharmacies. Capital investments mainly involve the purchase of the remaining shares in the Lithuanian company and in the company Hurtownia Aptekarz Sp. z o.o. Some capital investments would involve the payment of liabilities for options to purchase shares listed in the balance-sheet as of 31.12.2009. Compared to the preceding years, investments scheduled for 2010 are reduced to a minimum and shall be funded from internal sources. Implementation of these investments is not at risk. Funds generated by operations are mostly assigned to debt reduction.

Growth directions

PGF Group shall focus on sales increase mainly through organic growth. One of the plans is to increase shares in the market of wholesale distribution to pharmacies and maintain the adopted sales strategy. The strategy assumes that an adequate margin is generated on all products. The Group companies shall continue to focus on margin rise and operating expenses optimization. As a result of these efforts, the Group intends to improve operating profitability and net profitability. Efforts shall be made to reduce debt, improve financial liquidity and reduce working capital (especially optimize inventories and strictly control receivables execution). Cash generated on current operations shall mostly be assigned to debt reduction. The Board intends to maintain the Group net debt below PLN 500 m in the next quarters. The level accounts for plans to buy shares from minority shareholders in Lithuania and in Aptekarz company in 2010. The Group has stable and well-diversified external funding sources and managed to maintain them, regardless adverse conditions on credit market resulting from the financial crisis. If possible, the Group intends to continue limited acquisitions on the pharmaceutical market.

Skonsolidowany Bilans

Consolidated Balance sheet

31.12.2009 31.12.2008
(przekształcone)
(converted)

Aktywa / Assets

AKTYWA TRWAŁE / NON-CURRENT ASSETS	756 419	737 025
Wartość firmy / Goodwill	508 959	423 749
Wartości niematerialne / Intangible non-current assets	32 728	27 685
Rzeczowe aktywa trwałe / Tangible non-current assets	163 984	225 214
Nieruchomości inwestycyjne / Investment real property	-	-
Inwestycje rozliczane zgodnie z metodą praw własności / Investments accounted for with equity method	1 546	3 966
Pozostałe aktywa finansowe długoterminowe / Long-term financial assets	4 289	29 312
Należności długoterminowe / Long-term receivables	23 193	4 520
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego / Assets on account of deferred income tax	19 633	21 647
Pozostałe aktywa trwałe / Other non-current assets	2 087	932
AKTYWA OBROTOWE / CURRENT ASSETS	1 432 529	1 398 652
Zapasy / Inventories	640 350	678 513
Pozostałe aktywa finansowe krótkoterminowe / Other short-term financial assets	60 587	157 120
Należności krótkoterminowe / Short-term receivables	593 659	489 272
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	585 912	479 384
Receivables on account of deliveries and services and other receivables		
Należności z tytułu podatku dochodowego / Receivables on account of income tax	7 747	9 888
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty / Cash and cash equivalents	130 703	66 578
Pozostałe aktywa obrotowe / Other current assets	7 230	7 169
AKTYWA TRWAŁE PRZEZNACZONE DO ZBYCIA / NON-CURRENT ASSETS HELD FOR SALE	16 153	13 591
Aktywa razem / Total assets	2 205 101	2 149 268

Pasywa / Equity and liabilities

KAPITAŁ WŁASNY RAZEM / TOTAL EQUITY	414 612	348 667
Kapitał własny podmiotu dominującego / Equity of parent entity	404 377	341 330
Kapitał zakładowy / Share capital	25 521	25 521
Należne wpłaty na kapitał zakładowy / Called-up share capital not paid	-	-
Kapitał zapasowy / Reserve funds	333 540	320 667
Kapitał z aktualizacji wyceny / Revaluation reserve	-	-
Akcje własne / Treasury shares	(7 662)	(7 662)
Kapitał pozostały-rezerwowy / Other capital reserves	75 828	65 565
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek podporządkowanych	15 108	18 278
Exchange rate differences from conversion of subsidiaries		
Zyski zatrzymane / Retained profit	(37 958)	(81 039)
- zysk (strata) z lat ubiegłych / profit (loss) brought forward	(101 773)	(125 622)
- zysk (strata) netto / current year net profit (loss)	63 815	44 583
Udział mniejszości w kapitale własnym / Minority interest	10 235	7 337
ZOBOWIĄZANIA I POZOSTAŁE PASywa DŁUGOTERMINOWE	271 094	602 609
LIABILITIES AND OTHER LONG-TERM EQUITY AND LIABILITIES	271 094	602 609
Zobowiązania i rezerwy długoterminowe / Long-term liabilities and provisions	268 523	597 900
Pozostałe zobowiązania finansowe / Financial liabilities	249 794	489 237
Zobowiązania z tytułu opcji na zakup udziałów od udziałowców mniejszościowych	168	89 615
Liabilities on account of option to acquire shares and stocks from minority shareholders		
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego / Provision on account of deferred income tax	16 709	16 342
Rezerwy długoterminowe / Long-term provisions	1 852	2 706
Pozostałe pasywa długoterminowe / Other long-term equity and liabilities	2 571	4 709
ZOBOWIĄZANIA I POZOSTAŁE PASywa KRÓTKOTERMINOWE	1 519 395	1 197 992
LIABILITIES AND OTHER SHORT-TERM EQUITY AND LIABILITIES	1 519 395	1 197 992
Zobowiązania i rezerwy krótkoterminowe / Short-term liabilities and provisions	1 500 738	1 182 656
Pozostałe zobowiązania finansowe / Financial liabilities	257 194	170 964
Zobowiązania z tytułu opcji na zakup udziałów od udziałowców mniejszościowych	122 148	37 497
Liabilities on account of options to acquire shares from minority shareholders		
Rezerwy krótkoterminowe / Short-term provisions	1 418	2 136
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	1 111 533	970 740
Liabilities on account of deliveries and services and other payables		
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego / Liabilities on account of income tax	8 445	1 319
Pozostałe pasywa krótkoterminowe / Other short-term equity and liabilities	18 657	15 336
Pasywa razem / Total equity and liabilities	2 205 101	2 149 268

Skonsolidowany rachunek zysków i strat

Consolidated profit and loss statement

	01.01.-31.12.2009	01.01.-31.12.2008 (przekształcone) (converted)
DZIAŁALNOŚĆ KONTYNUOWANA / CONTINUED OPERATIONS		
Przychody ze sprzedaży / Sales revenues	5 427 373	5 095 032
Koszt własny sprzedaży / Costs of goods sold	(4 733 470)	(4 476 901)
Zysk (strata) ze sprzedaży / Profit (loss) on sales	693 903	618 131
Koszty sprzedaży / Selling expenses	(474 063)	(423 521)
Koszty ogólnego zarządu / Costs of general management and administration	(147 649)	(135 737)
Pozostałe przychody (koszty) operacyjne netto / Other net operating revenues (costs)	42 659	23 599
Udział w zyskach (stratach) jednostek stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięć wycenianych zgodnie z metodą praw własności / Participation in profits (losses) of affiliated entities and joint venture valued at ownership method	(271)	212
Zysk (strata) na działalności operacyjnej / Profit (loss) on operating activity	114 579	82 684
Zysk (strata) z inwestycji / Profit (loss) on investment	931	1 127
Przychody finansowe / Financial income	27 038	31 517
Koszty finansowe / Financial costs	(52 054)	(60 507)
Zysk (strata) brutto / Gross profit (loss)	90 494	54 821
Podatek dochodowy / Income tax	(24 620)	(9 989)
Zysk (strata) netto z działalności kontynuowanej / Net profit (loss) on continued activity	65 874	44 832
DZIAŁALNOŚĆ ZANIECHANA / DISCONTINUED OPERATIONS		
Strata netto z działalności zaniechanej / Net loss on discontinued operations	-	-
Zysk (strata) netto ogółem / Total net profit (loss)	65 874	44 832
Przypadający: / Allocated to:		
Akcjonariuszom podmiotu dominującego / Shareholders of parent entity	63 815	44 583
Akcjonariuszom mniejszościowym / Minority shareholders	2 059	249
	-	-
Średnia ważona liczba akcji zwykłych / Weighted average number of ordinary shares	12 459 598	12 528 713
Średnia ważona rozwodniona liczba akcji zwykłych / Diluted weighted average number of ordinary shares	12 645 398	12 714 513
Działalność kontynuowana / Continued operations		
Zysk na jedną akcję zwykłą / Earning per share		
- podstawowy / - basic	5,12	3,56
- rozwodniony / - diluted	5,05	3,51
Działalność kontynuowana i zaniechana / Continued and discontinued operations		
Zysk na jedną akcję zwykłą / Earning per share		
- podstawowy / - basic	5,12	3,56
- rozwodniony / - diluted	5,05	3,51

Skonsolidowane sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym

Consolidated statement of changes in equity

	Kapitał własny razem EQUITY TOTAL	Kapitał własny podmiotu dominującego Equity of parent entity	Kapitał zakładowy Share capital
Stan na początek okresu 01.01.2009 / Equity at beginning of period 01.01.2009	444 445	341 694	25 521
- zmiany zasad (polityki) rachunkowości oraz korekty błędów <i>changes of adopted rules (policy) of accountancy and adjustments of errors</i>	(95 778)	(364)	-
Stan na początek okresu, po uzgodnieniu do danych porównywalnych: Equity at beginning of period, after reconciliation with comparable data:	348 667	341 330	25 521
Zwiększenia / Increases (including on account of)	87 023	84 121	-
- emisja akcji / <i>issue of shares</i>	-	-	-
- wynik netto za okres / <i>net profit (loss) of current year</i>	65 874	63 815	-
- inne całkowite dochody netto / <i>other net income</i>	(2 854)	(3 170)	-
- podział zysku / <i>distribution of profit</i>	20 675	20 675	-
- wyksięgowanie strat mniejszości rozliczanych z kapitałem Grupy <i>loss of minority interests charged against the Group's equity</i>	-	340	-
- zmiana struktury udziałowej / <i>change of shareholding structure</i>	772	-	-
- opcje menadżerskie / <i>management stock options</i>	2 461	2 461	-
- zakup / włączenie spółki do konsolidacji / <i>acquisition/ inclusion in consolidation</i>	95	-	-
Zmniejszenia / Decreases (including on account of)	21 078	21 074	-
- podział zysku / pokrycie straty / <i>distribution of profit / covered loss</i>	20 675	20 675	-
- sprzedaż / wyłączenie spółki z konsolidacji / <i>sale / exclusion of entity from consolidation</i>	4	-	-
- inne zmniejszenia / <i>other decreases</i>	399	399	-
Stan na koniec okresu 31.12.2009 / Equity at end of period 31.12.2009	414 612	404 377	25 521
(przekształcone) / (converted)			
Stan na początek okresu 01.01.2008 / Equity at beginning of period 01.01.2008	406 581	286 429	25 521
- zmiany zasad (polityki) rachunkowości oraz korekty błędów <i>changes of adopted rules (policy) of accountancy and adjustments of errors</i>	(73 615)	(3 600)	-
Stan na początek okresu, po uzgodnieniu do danych porównywalnych: Equity at beginning of period, after reconciliation with comparable data:	332 966	282 829	25 521
Zwiększenia / Increases (including on account of)	157 277	151 869	-
- wynik netto za okres / <i>net profit (loss) of current year</i>	44 832	44 583	-
- inne całkowite dochody netto / <i>other net income</i>	23 335	23 625	-
- podział zysku / <i>distribution of profit</i>	93 341	93 341	-
- wyksięgowanie strat mniejszości rozliczanych z kapitałem Grupy <i>loss of minority interests charged against the Group's equity</i>	-	(3 445)	-
- zmiana struktury udziałowej / <i>change of shareholding structure</i>	82	82	-
- udział w wyniku jednostek zależnych / <i>participation in profits (losses) of subsidiaries</i>	-	-	-
- zakup akcji własnych w celu umorzenia / <i>acquisition of subsidiaries</i>	(7 263)	(7 263)	-
- opcje menadżerskie / <i>management stock options</i>	946	946	-
- zakup / włączenie spółki do konsolidacji / <i>acquisition/ inclusion in consolidation</i>	2 004	-	-
- inne zwiększenia / <i>other increases</i>	-	-	-
Zmniejszenia / Decreases (including on account of)	141 576	93 368	-
- zmiana struktury udziałowej / <i>change of shareholding structure</i>	48 208	-	-
- podział zysku / pokrycie straty / <i>distribution of profit / covered loss</i>	93 341	93 341	-
- sprzedaż / wyłączenie spółki z konsolidacji / <i>sale / exclusion of entity from consolidation</i>	27	27	-
Stan na koniec okresu 31.12.2008 / Equity at end of period 31.12.2008	348 667	341 330	25 521

Kapitał zapasowy <i>Reserve funds</i>	Akcje własne <i>Treasury shares</i>	Kapitał pozostały rezerwow <i>Other capital reserves</i>	Różnice kursowe z przeliczenia jednostek podporządkowanych <i>Exchange rate differences from conversion on subsidiaries</i>	Zyski zatrzymane <i>Retained profit (loss)</i>	Niepodzielony zysk (strata) z lat ubiegłych <i>Retained profit (loss) brought forward</i>	Zysk (strata) netto <i>Net profit (loss)</i>	Udział mniejszości w kapitale własnym <i>Minority interest</i>
320 667	(7 662)	65 565	7 529	(69 926)	(69 926)	-	102 751
-	-	-	10 749	(11 113)	(11 113)	-	(95 414)
320 667	(7 662)	65 565	18 278	(81 039)	(81 039)	-	7 337
12 873	-	10 263	(3 170)	64 155	340	63 815	2 902
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	63 815	-	63 815	2 059
-	-	-	(3 170)	-	-	-	316
12 873	-	7 802	-	-	-	-	-
-	-	-	-	340	340	-	(340)
-	-	-	-	-	-	-	772
-	-	2 461	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	95
-	-	-	-	21 074	21 074	-	4
-	-	-	-	20 675	20 675	-	-
-	-	-	-	-	-	-	4
-	-	-	-	399	399	-	-
333 540	(7 662)	75 828	15 108	(37 958)	(101 773)	63 815	10 235
272 722	(399)	19 223	(5 347)	(25 291)	(25 291)	-	120 152
-	-	-	-	(3 600)	(3 600)	-	(70 015)
272 722	(399)	19 223	(5 347)	(28 891)	(28 891)	-	50 137
47 945	(7 263)	46 342	23 625	41 220	(3 363)	44 583	5 408
-	-	-	-	44 583	-	44 583	249
-	-	-	23 625	-	-	-	(290)
47 945	-	45 396	-	-	-	-	-
-	-	-	-	(3 445)	(3 445)	-	3 445
-	-	-	-	82	82	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	(7 263)	-	-	-	-	-	-
-	-	946	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	2 004
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	93 368	93 368	-	48 208
-	-	-	-	-	-	-	48 208
-	-	-	-	93 341	93 341	-	-
-	-	-	-	27	27	-	-
320 667	(7 662)	65 565	18 278	(81 039)	(125 622)	44 583	7 337

Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych

Consolidated cash flow statement

	31.12.2009	31.12.2008 (przekształcone) (converted)
(metoda pośrednia) / (indirect method)		
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej / Cash flow from operating activity		
I. Zysk (strata) przed opodatkowaniem / Profit (loss) before taxation	90 494	54 821
II. Korekty razem / Total adjustments	144 483	84 973
1. Udział w (zyskach) stratach netto jednostek podporządkowanych wycenianych metodą praw własności <i>Participation in profit(loss) of subsidiaries valued at ownership method</i>	271	(212)
2. Amortyzacja / Depreciation and amortisation	31 646	26 129
3. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych / Foreign exchange (gains)/losses	(776)	(39)
4. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy) / Interest and profit distributions (dividends)	25 915	30 780
5. (Zysk) strata ze sprzedaży aktywów trwałych / (Profit)/loss on sale of non-current assets	(31 986)	(22 596)
6. Zmiana stanu zapasów / Change in inventories	74 046	(32 656)
7. Zmiana stanu należności / Change in receivables	(43 474)	67 456
8. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów <i>Change in short-term liabilities (exclusive of loans and borrowings)</i>	117 702	52 393
9. Zapłacony podatek dochodowy / Income tax paid	(11 538)	(31 037)
10. Inne korekty netto / Other net adjustments	(17 323)	(5 245)
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I +/- II) Net cash provided by/(used in) operating activities (I +/- II)	234 977	139 794
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej / Cash flow from investing activities		
I. Wpływy / Cash provided by investing activities	141 364	177 203
1. Zbycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych <i>Sale of intangible assets and tangible assets (property, plant and equipment)</i>	69 255	96 605
2. Wpływy ze sprzedaży jednostek zależnych pomniejszone o środki pieniężne tych jednostek <i>Sale of subsidiaries decreased by cash of those entities</i>	2 445	3 437
3. Zbycie pozostałych aktywów finansowych / Disposal of other financial assets	780	1 180
4. Dywidendy i udziały w zyskach / Dividends and participation in profit	269	-
5. Spłata udzielonych pożyczek / Repayment of loans granted	55 045	63 826
6. Odsetki / Interest received	13 567	12 155
7. Inne wpływy inwestycyjne netto / Other net cash provided by investing activities	3	-
II. Wydatki / Cash used in investing activities	(130 626)	(382 567)
1. Nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych <i>Acquisition of intangible assets and tangible assets</i>	(31 915)	(93 457)
2. Wydatki z tytułu wykupu udziałów od udziałowców mniejszościowych <i>Buyout of shares from minority shareholders</i>	(22 931)	(87 499)
3. Wydatki z tytułu zakupu jednostek zależnych pomniejszone o środki pieniężne tych jednostek <i>Acquisition of subsidiaries decreased by cash of those entities</i>	(2 837)	4 966
4. Nabycie pozostałych aktywów finansowych / Acquisition of other financial assets	(1 682)	(63 038)
5. Udzielone pożyczki / Increase in loans granted	(68 476)	(141 604)
6. Dywidendy i inne udziały w zyskach wypłacone mniejszości <i>Dividends and other distributions from profit paid out to minority shareholders</i>	(453)	-
7. Inne wydatki inwestycyjne netto / Other net cash used in investing activities	(2 332)	(1 935)
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I - II) Net cash provided by/(used in) investing activities (I-II)	10 738	(205 364)
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej / Cash flow from financial activities		
I. Wpływy / Cash provided by financial activities	391 980	380 848
1. Kredyty i pożyczki, emisja dłużnych papierów wartościowych <i>Increase in credit and loans, issue of debt securities</i>	391 441	380 697
2. Inne wpływy finansowe netto / Other net cash provided by financial activities	539	151
II. Wydatki / Cash used in financial activities	(573 570)	(364 996)
1. Nabycie akcji własnych / Acquisition of treasury shares	-	(7 263)
2. Spłaty kredytów i pożyczek, wykup dłużnych papierów wartościowych <i>Repayment of credit and loans, redemption of debt securities</i>	(530 673)	(313 820)
3. Z tytułu innych zobowiązań finansowych / On account of other financial liabilities	(854)	(1 216)
4. Odsetki / Interest paid	(42 015)	(42 656)
5. Inne wydatki finansowe netto / Other net cash used in financial activities	(28)	(41)
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I - II) Net cash provided by/(used in) financial activities (I-II)	(181 590)	15 852
D. Przepływy pieniężne netto, razem (A.III +/- B.III +/- C.III) / Total net cash flow (A.III +/- B.III +/- C.III)	64 125	(49 718)
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym: / Balance-sheet change in cash, including:	64 125	(49 718)
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych <i>- change in cash resulting from positive/negative exchange rate differences</i>	(776)	(37)
F. Środki pieniężne na początek okresu / Cash at beginning of period	66 578	116 296
G. Środki pieniężne na koniec okresu (F +/- D) / Cash at end of period (F +/- D)	130 703	66 578

Wybrane noty ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Selected notes from consolidated financial statement

Wartości firmy

Goodwill

	31.12.2009	31.12.2008 (przekształcone) (converted)
1. Wartość firmy brutto / Gross goodwill		
a) wartość firmy brutto na początek okresu / gross goodwill at beginning of period	423 985	306 744
b) zwiększenia (z tytułu) / increases (including on account of)	86 955	119 027
- nabycia jednostek zależnych / acquisition of affiliated entities	77 313	56 910
- nabycia opcji na zakup udziałów / options to acquire shares	9 642	46 034
- różnic kursowych / exchange rate differences	-	16 083
c) zmniejszenia (z tytułu) / decreases	1 745	1 786
- korekty wartości początkowej / adjustments of initial value	-	1 786
- sprzedaży zorganizowanej części przedsiębiorstwa / sale of organised part of enterprise	3	-
- różnic kursowych / exchange rate differences	1 742	-
d) wartość firmy brutto na koniec okresu / gross goodwill at end of period	509 195	423 985
2. Skumulowana utrata wartości / Accumulated impairment		
a) odpis wartości firmy na początek okresu / change of goodwill at beginning of period	236	236
b) odpis wartości firmy na koniec okresu / change of goodwill at end of period	236	236
3. Wartość firmy netto na koniec okresu / Net goodwill at end of period	508 959	423 749

Wartości niematerialne

Intangible non-current assets

	31.12.2009	31.12.2008
Prawo wieczystego użytkowania gruntu / The right of perpetual usufruct of lands	2 437	3 700
Nabyte koncesje, patenty, licencje i podobne wartości, w tym: Acquired concessions, patents, licences and similar assets, including	10 267	8 624
- oprogramowanie komputerowe / computer software	5 468	5 031
Inne wartości niematerialne / Other intangible non-current assets	18 821	11 642
Wartości niematerialne w trakcie realizacji / Intangible non-current assets in development	1 203	3 719
Wartości niematerialne razem / Total intangible non-current assets	32 728	27 685

Rzeczowe aktywa trwałe (wg grup rodzajowych)

Tangible non-current assets (divided into groups by kind)

	31.12.2009	31.12.2008
Grunty / Lands	9 926	10 784
Budynki, lokale i budowle / Buildings, premises and structures	83 395	146 909
Urządzenia techniczne i maszyny / Technical equipment and machines	27 649	28 366
Środki transportu / Means of transport	10 351	12 967
Inne środki trwałe / Other tangible assets	22 960	24 813
Środki trwałe w budowie / Tangible assets under construction	9 703	1 375
Rzeczowe aktywa trwałe, razem / Total tangible non-current assets	163 984	225 214

Należności długoterminowe

Long-term receivables

	31.12.2009	31.12.2008 (przekształcone) (converted)
1. Kaucja / Security deposit	23 193	4 520
Należności długoterminowe netto, razem / Total net long-term receivables	23 193	4 520
a) odpisy aktualizujące wartość należności / revaluation write-offs on receivables	-	-
Należności długoterminowe brutto, razem / Gross long-term receivables	23 193	4 520

Należności z tytułu dostaw i usług krótkoterminowych oraz pozostałe należności

Short-term receivables on account of deliveries and services and other receivables

	31.12.2009	31.12.2008 (przekształcone) (converted)
1. Należności z tytułu dostaw i usług / Receivables on account of deliveries and services	484 993	438 906
2. Należności z tytułu podatków, dotacji, cel, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń (z wyłączeniem podatku dochodowego) / Receivables on account of taxes, subsidies, custom duties, social security and health insurance, and other benefits (excluding income tax)	30 242	23 878
3. Należności z tytułu sprzedaży udziałów / Receivables on account of sale of shares	58 416	2 200
4. Pozostałe należności / Other receivables	12 261	14 400
Należności krótkoterminowe netto, razem / Total net short-term receivables	585 912	479 384
a) odpisy aktualizujące wartość należności / revaluation write-offs on receivables	102 047	111 972
Należności krótkoterminowe brutto, razem / Total gross short-term receivables	687 959	591 356

Należności z tytułu dostaw i usług netto (o pozostałym od dnia bilansowego okresie spłaty)

Net receivables on account of deliveries and services (with the payment term remaining since the balance sheet date)

	31.12.2009	31.12.2008 (przekształcone) (converted)
a) do 1 miesiąca / up to 1 month	263 342	227 423
b) powyżej 1 miesiąca do 3 miesięcy / longer than 1 month, up to 3 months	77 057	83 721
c) powyżej 3 miesięcy do 6 miesięcy / longer than 3 months, up to 6 months	57 069	1 627
d) powyżej 6 miesięcy do 1 roku / longer than 6 months, up to 1 year	891	7 059
e) powyżej 1 roku / longer than 1 year	411	397
f) przeterminowane / overdue	86 223	118 679
Należności z tytułu dostaw i usług netto, razem / Total net receivables on account of deliveries and services	484 993	438 906

Należności z tytułu dostaw i usług przeterminowane netto

Net overdue receivables on account of deliveries and services

a) do 1 miesiąca / up to 1 month	60 985	68 482
b) powyżej 1 miesiąca do 3 miesięcy / longer than 1 month, up to 3 months	17 237	39 628
c) powyżej 3 miesięcy do 6 miesięcy / longer than 3 months, up to 6 months	2 971	6 796
d) powyżej 6 miesięcy do 1 roku / longer than 6 months, up to 1 year	2 304	1 202
e) powyżej 1 roku / longer than 1 year	2 726	2 571
Należności z tytułu dostaw i usług przeterminowane netto, razem	86 223	118 679
<i>Total net overdue receivables on account of deliveries and services</i>		

Pozostałe aktywa

Other assets

	31.12.2009	31.12.2008 (przekształcone) (converted)
1. Pozostałe aktywa trwałe / Other non-current assets	2 087	932
a) czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów / prepaid expenses	787	932
- ubezpieczenia majątkowe / property insurances	2	11
- serwis informatyczny / IT service	-	3
- czynsz najmu opłacony z góry / rent paid in advance	223	443
- opłaty dotyczące leasingu / leasing payments	205	-
- pozostałe / other	357	475
b) pozostałe rozliczenia międzyokresowe / other accruals and prepayments	1 300	-
- dyskonto kaucji / deposit discount	805	-
- pozostałe / other	495	-
2. Pozostałe aktywa obrotowe / Other current assets	7 230	7 169
a) czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów, w tym: / prepaid expenses, including:	6 807	6 747
- ubezpieczenia majątkowe / property insurances	1 258	1 080
- prenumerata / subscriptions	39	32
- serwis informatyczny / IT service	721	575
- czynsz najmu opłacony z góry / rent paid in advance	1 422	1 287
- usługi telefoniczne / telephone services	20	12
- energia elektryczna / electrical energy	119	106
- koszty związane z nabyciem jednostek / costs connected with acquisition of units	-	835
- koszty związane z emisją kapitału / costs connected with issue of capital	2 344	2 419
- inne koszty opłacone z góry / other prepaid costs	884	401
b) pozostałe rozliczenia międzyokresowe, w tym: / other prepayments and accruals, including:	423	422
- koszty programu wekslowego / costs of bill-of-exchange program	63	199
- dyskonto kaucji / deposit discount	211	-
- inne / other	149	223

Zapasy

Inventories

	31.12.2009	31.12.2008 (przekształcone) (converted)
a) materiały / materials	4 072	6 374
b) półprodukty i produkty w toku / semi-finished products and production in process	3 093	-
c) produkty gotowe / finished products	953	748
d) towary / traded goods	632 232	671 391
Zapasy netto, razem / Total net inventories	640 350	678 513
Odpisy aktualizujące: / Revaluation write-offs:	6 133	7 805
a) materiały / materials	252	96
b) towary / traded goods	5 881	7 709
Zapasy brutto, razem / Total gross inventories	646 483	686 318

Aktywa trwałe przeznaczone do zbycia (wg tytułów)
Non-current assets held for sale (according to titles)

	31.12.2009	31.12.2008 (przekształcone) (converted)
Wartość netto na początek okresu / Net value of non-current assets held for sale at beginning of period	13 591	24 372
1. Wartość początkowa / Initial value		
a) wartość brutto aktywów trwałych przeznaczonych do zbycia na początek okresu <i>gross value of non-current assets held for sale at beginning of period</i>	13 591	24 372
- grunty / lands	20	110
- prawo wieczystego użytkowania gruntu / right of perpetual usufruct of land	1 503	3 039
- budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej <i>buildings, premises and structures of land and water engineering</i>	7 958	20 879
- urządzenia techniczne i maszyny / technical equipment and machines	15	232
- udziały / shares	4 095	112
b) zwiększenia / increases	8 130	11 566
- grunty / lands	389	20
- prawo wieczystego użytkowania gruntu / right of perpetual usufruct of land	474	1 159
- budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej <i>buildings, premises and structures of land and water engineering</i>	6 423	6 404
- urządzenia techniczne i maszyny / technical equipment and machines	87	-
- udziały / shares	757	3 983
c) zmniejszenia / decreases	5 497	22 347
- grunty / lands	-	110
- prawo wieczystego użytkowania gruntu / right of perpetual usufruct of land	1 170	2 696
- budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej <i>buildings, premises and structures of land and water engineering</i>	4 200	19 324
- urządzenia techniczne i maszyny / technical equipment and machines	15	217
- udziały / shares	112	-
d) wartość brutto aktywów trwałych przeznaczonych do zbycia na koniec okresu <i>gross value of non-current assets held for sale at end of period</i>	16 224	13 591
- grunty / lands	409	20
- prawo wieczystego użytkowania gruntu / right of perpetual usufruct of land	807	1 502
- budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej <i>buildings, premises and structures of land and water engineering</i>	10 181	7 959
- urządzenia techniczne i maszyny / technical equipment and machines	87	15
- udziały / shares	4 740	4 095
2. Utrata wartości / Impairment		
a) odpisy z tyt. utraty wartości na początek okresu / impairment allowances at beginning of period	-	-
- zwiększenie / increase	71	-
b) odpisy z tyt. utraty wartości na koniec okresu / impairment allowances at end of period	71	-
Wartość netto aktywów trwałych przeznaczonych do zbycia na koniec okresu <i>Net value of non-current assets held for sale at end of period</i>	16 153	13 591

Pozostałe zobowiązania finansowe

Financial liabilities

	31.12.2009	31.12.2008 (przekształcone) (converted)
POZOSTAŁE ZOBOWIĄZANIA FINANSOWE DŁUGOTERMINOWE / OTHER LONG-TERM FINANCIAL LIABILITIES		
a) kredyty i pożyczki / credits and loans	68 701	289 146
b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych - obligacji / on account of issue of debt securities - bonds	180 875	190 806
c) inne zobowiązania finansowe, w tym: / other financial liabilities, including:	218	9 285
- z tytułu leasingu finansowego / on account of financial leasing	218	272
- zobowiązania z tytułu zakupu udziałów / liabilities on account of acquisition of shares	-	9 013
Pozostałe zobowiązania finansowe długoterminowe, razem / Total other long-term financial liabilities	249 794	489 237
POZOSTAŁE ZOBOWIĄZANIA FINANSOWE KRÓTKOTERMINOWE / OTHER SHORT-TERM FINANCIAL LIABILITIES		
a) kredyty i pożyczki / credits and loans	212 976	158 081
b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych - obligacji / on account of issue of debt securities - bonds	33 642	7 234
c) inne zobowiązania finansowe, w tym: / other financial liabilities, including:	10 576	5 649
- z tytułu leasingu finansowego / on account of financial leasing	273	345
- z tytułu dywidend / on account of dividends	9	9
- z tytułu pochodnych instrumentów finansowych / on account of derivative financial instruments	253	1 914
- zobowiązania z tytułu zakupu udziałów / liabilities on account of acquisition of shares	10 041	3 191
- inne finansowe zobowiązania krótkoterminowe / other short-term financial liabilities	-	190
Pozostałe zobowiązania finansowe krótkoterminowe, razem / Total other short-term financial liabilities	257 194	170 964

Pozostałe pasywa

Other liabilities

	31.12.2009	31.12.2008 (przekształcone) (converted)
1. Pozostałe pasywa długoterminowe / Other long-term liabilities	2 571	4 709
a) długoterminowe rozliczenia międzyokresowe przychodów / long-term accruals and deferred revenue	2 571	4 680
- otrzymane nieodpłatnie niefinansowe aktywa trwałe / non-financial non-current assets received free of charge	170	181
- środki trwałe sfinansowane z PFRON i ZFRON oraz z funduszu prewencyjnego non-current assets in use financed out of State Funds for Rehabilitation of the Disabled and the Company Fund for Rehabilitation of the Disabled, and of the preventive fund	1 798	1 444
- programy lojalnościowe / loyalty schemes	600	3 053
- pozostałe / other	3	2
b) bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów, długoterminowe / long-term accrued expenses	-	29
- pozostałe / other	-	29
2. Pozostałe pasywa krótkoterminowe / Other short-term liabilities	18 657	15 336
a) bierne krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe kosztów dotyczą rezerw na: / accrued expenses relate to:	15 386	12 643
- koszty badania sprawozdań finansowych / costs of audit of financial statement	543	1 161
- niewykorzystane urlopy wypoczynkowe / unused holiday leaves	9 380	7 899
- wynagrodzenia premiowe, odprawy / bonuses and gratuities payable to employees	5 261	3 482
- koszty wykonanych a niefakturowanych usług / costs of services performed but not invoiced	20	36
- nagrody wydawane w ramach programów marketingowych / prizes in the marketing loyalty scheme	144	40
- pozostałe koszty / other costs	38	25
b) krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe przychodów / short-term accruals and deferred revenue	3 271	2 693
- środki trwałe sfinansowane z PFRON i ZFRON / non-current assets in use financed out of State Funds for Rehabilitation of the Disabled and the Company Fund for Rehabilitation of the Disabled	194	136
- odsetki od pożyczek otrzymane "z góry" / interest on loans received in advance	198	151
- dyskonto weksli / bill discount	293	298
- zaliczka na poczet sprzedaży usług i nieruchomości / advance towards sales of services and real estate properties	2 427	565
- otrzymane nieodpłatnie niefinansowe aktywa trwałe / non-financial non-current assets received free of charge	67	53
- programy lojalnościowe / loyalty schemes	-	1 458
- pozostałe / other	92	32

Przychody ze sprzedaży Sales Revenues

	01.01.-31.12.2009	01.01.-31.12.2008 (przekształcone) (converted)
a) towarów / trade goods	5 284 258	4 978 479
b) materiałów / materials	848	756
c) produktów / products	2 455	2 003
d) usług / services	139 812	113 794
Przychody netto ze sprzedaży, razem / Total net revenues sales	5 427 373	5 095 032

Wartość sprzedanych towarów, materiałów Value of sold traded goods and materials

	01.01.-31.12.2009	01.01.-31.12.2008 (przekształcone) (converted)
a) wartość sprzedanych towarów / value of sold traded goods	4 675 182	4 428 557
b) wartość sprzedanych materiałów / value of sold materials	748	583
Wartość sprzedanych towarów, materiałów, razem / Total value of sold traded goods and materials	4 675 930	4 429 140

Koszty według rodzaju Expenses by type

	01.01.-31.12.2009	01.01.-31.12.2008 (przekształcone) (converted)
a) amortyzacja / depreciation	31 646	26 118
b) zużycie materiałów i energii / consumption of materials and energy	34 254	30 473
c) usługi obce / external services	187 432	171 231
d) podatki i opłaty / taxes and charges	11 536	11 709
e) koszty pracownicze / costs of employment	355 943	324 596
f) pozostałe koszty rodzajowe (z tytułu) / other costs by kind (including on account)	58 562	50 498
- podróże służbowych / business trips	1 097	1 168
- marketingu / marketing	43 032	33 640
- reklamy i reprezentacji / advertising and costs of representation	7 615	11 998
- ubezpieczeń majątkowych / property insurances	2 695	2 254
- inne / other	4 123	1 438
Koszty według rodzaju, razem / Total costs by type	679 373	614 625
Zmiana stanu zapasów, produktów i rozliczeń międzyokresowych Change of inventories, products and prepayments and accruals	(58)	(7 550)
Koszty wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki (wielkość ujemna) Costs of manufacture of products for the entity's own needs (negative value)	(63)	(56)
Koszty sprzedaży (wielkość ujemna) / Selling expenses (negative value)	(474 063)	(423 521)
Koszty ogólnego zarządu (wielkość ujemna) / Costs of general management and administration (negative value)	(147 649)	(135 737)
Koszt wytworzenia sprzedanych produktów / Cost of manufacture of sold products	57 540	47 761

Koszty zatrudnienia

Costs of employment

	01.01.-31.12.2009	01.01.-31.12.2008 (przekształcone) (converted)
a) wynagrodzenia / salaries payable	297 955	267 323
b) składki na ubezpieczenia społeczne / social insurance premiums	51 813	46 326
c) inne świadczenia pracownicze / other employee benefits	5 897	5 219
Koszty zatrudnienia, razem / Total costs of employment	355 665	318 868

Pozostałe przychody (koszty) operacyjne

Other operating income (costs)

	01.01.-31.12.2009	01.01.-31.12.2008 (przekształcone) (converted)
POZOSTAŁE PRZYCHODY OPERACYJNE / OTHER OPERATING INCOME		
a) zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych / profit on sales of non-financial non-current assets	35 738	27 271
b) dotacje / subsidies	979	1 031
c) rozwiązane rezerwy / dissolved provisions	647	263
- na przyszłe zobowiązania i pozostałe / for future liabilities and other	647	263
d) pozostałe, w tym: / other, including:	18 964	10 487
- otrzymane darowizny / donations received	306	653
- zwrot kosztów gwarancji bankowych / refund of costs of bank guarantees	233	179
- rozwiązanie odpisów aktualizujących należności handlowe i koszty sądowe (zapłata)	5 904	3 810
- dissolution of revaluation written-off on trade receivables and court fees (payment)		
- rozwiązanie odpisu aktualizującego środki trwałe / dissolution of revaluation written-off on non-current assets in use	192	639
- zwrot opłat sądowych i kosztów egzekucyjnych / refund of court fees and of costs of enforcement	127	105
- odszkodowania z tytułu ubezpieczeń / indemnities on account of insurances	1 206	2 172
- odpis z rozliczeń międzyokresowych przychodów / written-off in accruals and deferred revenue	602	44
- odpis ujemnej wartości firmy / written-off on account of negative goodwill	81	734
- koszty zrefundowane z ZFRON / costs reimbursed from the Company Fund for Rehabilitation of the Disabled	153	122
- spisane zobowiązania / liabilities written-off	93	102
- zysk ze sprzedaży udziałów / profit on sales of shares	5 366	-
- inne / other	4 701	1 927
Pozostałe przychody operacyjne, razem / Total other operating income	56 328	39 052
POZOSTAŁE KOSZTY OPERACYJNE / OTHER OPERATING COSTS		
a) strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych / loss on account of disposal of non-financial non-current assets	-	-
b) aktualizacja wartości aktywów / revaluation of non-financial assets	5 992	7 761
- środki trwałe / non-current assets in use	73	924
- należności / receivables	5 897	6 228
- wartości niematerialne / intangible non-current assets	22	70
- inne / other	-	539
c) utworzone rezerwy / provisions created	1 060	975
- przyszłe zobowiązania / future liabilities	1 060	975
d) pozostałe, w tym: / other, including:	6 617	6 717
- udzielone darowizny / donations granted	572	814
- wypłaty odszkodowań / indemnities paid	598	355
- koszty likwidacji szkód / costs of loss adjustment	607	665
- koszty gwarancji bankowych / costs of bank guarantees	327	289
- umorzenie i spisanie należności / redemption and written-off receivables	1 394	330
- opłaty sądowe i koszty egzekucyjne / court fees and costs of enforcement	423	568
- opłaty i składki członkowskie / charges and membership fees	213	221
- inne / other	2 483	3 475
Pozostałe koszty operacyjne, razem / Total other operating costs	13 669	15 453
Pozostałe przychody (koszty) operacyjne netto / Net other operating income (costs)	42 659	23 599

Przychody finansowe Financial income

	01.01.-31.12.2009	01.01.-31.12.2008 (przekształcone) (converted)
1. Z tytułu odsetek / <i>On account of interests</i>	19 766	23 535
a) od udzielonych pożyczek / <i>on loans granted</i>	6 402	11 647
b) od dyskonta weksli / <i>on bill discount</i>	1 946	2 653
c) od należności i inne / <i>on receivables and other</i>	11 418	9 235
2. Inne przychody finansowe / <i>Other financial revenues</i>	3 994	4 828
a) rozwiązanie odpisów aktualizujących na odsetki od należności <i>dissolution of revaluation write-offs on interest on receivables</i>	1 338	2 027
b) rozwiązanie odpisu aktualizującego zakupionych wierzytelności <i>dissolution of revaluation write-off on purchased receivables</i>	2 410	1 222
c) nadwyżka dodatnich różnic kursowych nad ujemnymi <i>surplus of positive exchange rate differences over negative ones</i>	-	1 292
d) inne / <i>other</i>	246	287
3. Aktualizacja wartości aktywów finansowych / <i>Revaluation of financial assets</i>	3 278	3 154
Przychody finansowe, razem / <i>Total financial income</i>	27 038	31 517

Koszty finansowe Financial costs

	01.01.-31.12.2009	01.01.-31.12.2008 (przekształcone) (converted)
1. Z tytułu odsetek / <i>On account of interests</i>	38 867	46 590
a) od kredytów / <i>on credits</i>	19 592	26 544
b) od obligacji / <i>on bonds</i>	14 627	15 016
c) od zobowiązań / <i>on liabilities</i>	1 063	1 250
d) od leasingu finansowego / <i>on financial leasing</i>	26	27
e) pozostałe / <i>other</i>	3 559	3 753
2. Aktualizacja wartości aktywów finansowych / <i>Revaluation of financial assets</i>	1 071	666
a) udzielone pożyczki / <i>loans granted</i>	867	114
b) odsetki od udzielonych pożyczek / <i>interests on loans granted</i>	136	415
c) utrata wartości udziałów / <i>impairment of shares</i>	68	137
3. Inne koszty finansowe / <i>Other financial costs</i>	12 116	13 251
a) odpis aktualizujący na odsetki od należności / <i>revaluation write-off on interest on receivables</i>	2 894	2 502
b) odpis aktualizujący wierzytelności / <i>revaluation write-off on debt receivables</i>	213	1 014
c) wycena bilansowa pochodnych instrumentów finansowych <i>balance sheet valuation of derivative financial instruments</i>	876	2 385
d) prowizje / <i>commissions</i>	672	465
e) strata na sprzedaży wierzytelności / <i>result on sales of debt receivables</i>	947	632
f) koszty podwyższenia kapitału / <i>costs of increase in capital</i>	29	353
g) nadwyżka ujemnych różnic kursowych nad dodatnimi <i>surplus of negative exchange rate differences over positive ones</i>	279	-
h) dyskonto zobowiązań z tytułu opcji na zakup udziałów <i>discount on liabilities on account of options to acquire shares</i>	6 022	5 820
i) inne / <i>other</i>	184	80
Koszty finansowe, razem / <i>Total financial costs</i>	52 054	60 507

Pełna treść skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej PGF S.A. znajduje się na płycie dołączonej do niniejszego Raportu Roczno-
Full text of consolidated financial statement of PGF S.A. Group is enclosed on the CD attached to this Annual Report.

Rejony dystrybucji / *Distribution Areas*

HURT DO APTEK / *WHOLESALE TO PHARMACIES*

Rejon Kujawsko-Pomorski

PGF Bydgoszcz S.A.
ul. Magazynowa 13, 85-790 Bydgoszcz, Polska
T: (+48 52) 323 62 31, F: (+48 52) 323 63 51

Rejon Lubelski

PGF Cefarm-Lublin Sp. z o.o.
Al. Spółdzielczości Pracy 78, 20-147 Lublin, Polska
T: (+48 81) 535 32 00, F: (+48 81) 535 33 99

Rejon Łódzki

PGF S.A. w Łodzi Oddział w Łodzi
ul. Zbąszyńska 3, 91-342 Łódź, Polska
T: (+48 42) 613 33 01, F: (+48 42) 200 74 33

Rejon Podlaski

PGF Sp. z o.o.
ul. Nowogrodzka 151a, 18-400 Łomża, Polska
T: (+48 86) 216 72 81, F: (+48 86) 216-77-29

Rejon Małopolski

PGF Cefarm - Kraków Sp. z o.o.
ul. Albatrosów 1, 30-716 Kraków, Polska
T: (+48 12) 646 94 05, F: (+48 12) 646 94 10

Rejon Południowo-Zachodni

PGF Sp. z o.o.
ul. Krzemieniecka 120, 54-613 Wrocław, Polska
T: (+48 71) 790 83 27/ 790 83 18, F: (+48 71) 790 83 29

Rejon Południowo-Wschodni

Hurtownia Aptekarz Sp. z o.o.
ul. Boya Żeleńskiego 2, 35-105 Rzeszów, Polska
T: (+48 17) 875 22 00, F: (+48 17) 875 22 02

Rejon Pomorski

PGF Sp. z o.o.
ul. Rakietowa 20, 80-298 Gdańsk, Polska
T: (+48 58) 349 85 55, F: (+48 58) 349 85 44

Rejon Stołeczny

PGF Sp. z o.o.
ul. Marywilska 42 b, 03-042 Warszawa, Polska
T: (+48 22) 510 42 00, F: (+48 22) 510 41 41

Rejon Śląski

PGF S.A. w Łodzi Oddział Katowice
ul. Kolisty 5, 40-486 Katowice, Polska
T: (+48 32) 259 06 00, F: (+48 32) 259 07 81

Rejon Warmińsko-Mazurski

PGF Cefarm Sp. z o.o.
ul. Spółdzielcza 25, 11-001 Dywity, Polska
T: (+48 89) 511 92 02, F: (+48 89) 527 23 58

Rejon Wielkopolski

PGF CEFARM - POZNAŃ Sp. z o.o.
ul. Władysława Węgorka 15, 60-318 Poznań, Polska
T: (+48 61) 86 12 600, F: (+48 61) 86 12 605

Rejon Zachodnio-Pomorski

PGF Sp. z o.o.
ul. Pomorska 115b, 70-812 Szczecin, Polska
T: (+48 91) 480 26 00, F: (+48 91) 480 25 55

HURT DO SZPITALI / *WHOLESALE TO HOSPITALS*

PGF Urtica Sp. z o.o.
ul. Krzemieniecka 120, 54-613 Wrocław, Polska
T: (+48 71) 782 66 01, F: (+48 71) 357 80 60

DETALCEPD / *RETAILCEPD*

DOZ S.A.
ul. 17 Stycznia 45b, 02-146 Warszawa, Polska
T: (+48 22) 329 65 00, F: (+48 22) 329 64 01

UAB NFG
Gedimino str. 13, LT-44318 Kaunas, Lithuania
T: +370 37 321199, F: +370 37 320220

USŁUGI DLA PRODUCENTÓW / *SERVICES TO MANUFACTURERS*

Pharmalink Sp. z o.o.
ul. Zbąszyńska 3, 91-342 Łódź, Polska
T: (+48 42) 200 75 55, F: (+48 42) 200 74 33

Dane kontaktowe / Contact Details

PGF S.A.

Polska Grupa Farmaceutyczna S.A.

ul. Zbąszyńska 3
91-342 Łódź
Polska
www.pgf.com.pl
Biuro Zarządu / Executive Board Office
T: (+48 42) 61 33 510
F: (+48 42) 61 33 333

Relacje Inwestorskie / Investor Relations

e-mail: investor_relations@pgf.com.pl
Mariola Belina-Prażmowska
T: (+48 42) 200 70 00
F: (+48 42) 200 74 32
e-mail: mariola_belina@pgf.com.pl

Public Relations

e-mail: biuroprasowe.poczta@pgf.com.pl
Renata Borkowska-Kubiak
T: (+48 42) 200 74 44
F: (+48 42) 61 33 433
e-mail: renata_borkowska-kubiak@pgf.com.pl

CEPD N.V.

CEPD N.V.
Strawinskylaan 1143 C-11
1077XX Amsterdam, Netherlands
T: (+31 20) 578 83 88 F: (+31 20) 578 83 89
www.cepd.nl
www.doz.pl

Public Relations

Marcin Piskorski
T: (+48 22) 329 64 16
F: (+48 22) 329 64 01
e-mail: marcin_piskorski@cepd.pgf.eu

Projekt Raportu / Report Design

Agencja Reklamowa Art Group Sp. z o.o.
www.artgroup.pl

Zdjęcia / Photos

PGF S.A.
Kordalski Architektura
Agencja Reklamowa Art Group Sp. z o.o.



Polska Grupa Farmaceutyczna

Raport Roczny

2009

Annual Report

Polska Grupa Farmaceutyczna S.A.

ul. Zbąszyńska 3
91-342 Łódź

www.pgf.com.pl

www.dbamozdrowie.pl