

RAPORT ROCZNY 2010

Od 20 lat dbamy o Twoje zdrowie



Polska Grupa Farmaceutyczna

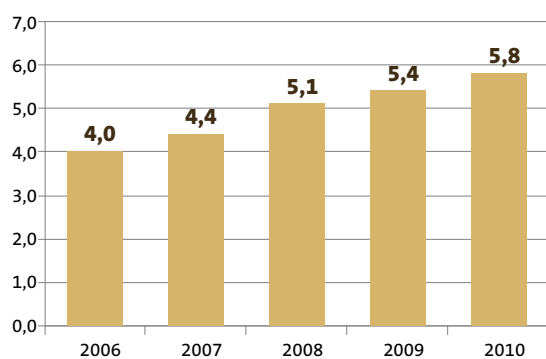


KLUCZOWE DANE FINANSOWE GRUPY KAPITAŁOWEJ PGF ZA LATA 2006-2010

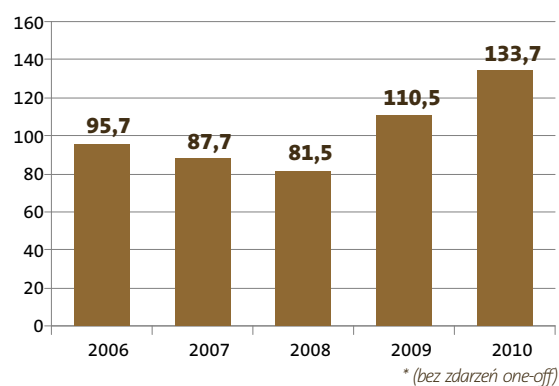
		2006	2007	2008	2009	2010
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT						
Przychody ze sprzedaży	mln zł	4 007,6	4 410,5	5 095,0	5 427,4	5 795,4
Zysk ze sprzedaży	mln zł	420,5	463,7	618,1	693,9	761,0
EBITDA	mln zł	108,3	113,7	108,8	146,2	140,1
Wynik przed opodatkowaniem	mln zł	81,3	90,0	54,8	90,5	84,4
Wynik netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego	mln zł	62,5	74,4	44,6	63,8	70,7
BILANS						
Suma bilansowa	mln zł	1 490,4	2 011,7	2 149,3	2 191,4	2 339,2
Aktywa trwałe	mln zł	355,3	619,4	737,0	745,0	785,3
Aktywa obrotowe	mln zł	1 135,1	1 392,4	1 398,7	1 430,2	1 545,4
Kapitał własny	mln zł	291,2	406,6	348,7	412,3	466,1
Zobowiązania i pozostałe pasywa	mln zł	1 199,2	1 605,1	1 800,6	1 779,1	1 873,1
WSKAŹNIKI FINANSOWE						
Zysk na akcję	zł	5,0	5,9	3,6	5,1	5,8
Płynność bieżąca	kr./r	1,1	1,4	1,2	1,0	1,1
Płynność szybka	kr./r	0,6	0,8	0,6	0,5	0,6
Stopa zwrotu z aktywów ROA	%	4,2	3,7	2,1	2,9	3,0
Stopa zwrotu z kapitału własnego ROE	%	25,3	26,0	13,1	15,5	15,2
Cena/Zysk (P/E)	zł	15,8	15,1	7,7	7,3	9,4
Zatrudnienie	osoby	4 110	6 397	6 487	7 238	7 208

		2009	2010	dynamika 2009=100%
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT				
Przychody ze sprzedaży	mln zł	5 427,4	5 795,4	6,8%
Zysk ze sprzedaży	mln zł	693,9	761,0	9,7%
EBITDA	mln zł	146,2	140,1	-4,2%
Wynik przed opodatkowaniem	mln zł	90,5	84,4	-6,8%
Wynik netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego	mln zł	63,8	70,7	10,7%
BILANS				
Suma bilansowa	mln zł	2 191,4	2 339,2	6,7%
Aktywa trwałe	mln zł	745,0	785,3	5,4%
Aktywa obrotowe	mln zł	1 430,2	1 545,4	8,1%
Kapitał własny	mln zł	412,3	466,1	13,0%
Zobowiązania i pozostałe pasywa	mln zł	1 779,1	1 873,1	5,3%
WSKAŹNIKI FINANSOWE				
Zysk na akcję	zł	5,1	5,8	13,7%
Płynność bieżąca	kr./r	1,0	1,1	-
Płynność szybka	kr./r	0,5	0,6	-
Stopa zwrotu z aktywów ROA	%	2,9	3,0	-
Stopa zwrotu z kapitału własnego ROE	%	15,5	15,2	-
Cena/Zysk (P/E)	zł	7,3	9,4	-
Zatrudnienie	osoby	7238	7208	-

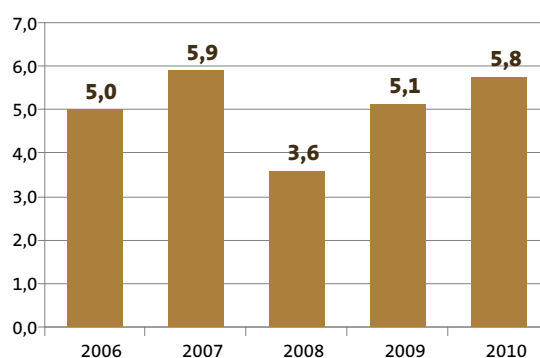
PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY /mld zł/



EBITDA* /mln zł/



ZYSK NA AKCJĘ /zł/



DZIAŁAMY Z PASJĄ JUŻ OD 20 LAT

*Na początku lat 90-tych byliśmy
małą hurtownią o zasięgu wojewódzkim,
dziś jesteśmy największym krajowym
dostawcą usług w sektorze farmaceutycznym.*

*Tak dynamiczny rozwój nie byłby możliwy
bez pasji oraz zaangażowania.
Firmę tworzą ludzie o różnych profesjach
i zainteresowaniach. Naszych pracowników
łączy to, że do swoich obowiązków
zawodowych podchodzą z takim samym
zaangażowaniem, jak do prywatnych pasji.*



SPIS TREŚCI

DO AKCJONARIUSZY	
Władze Spółki	4
List Prezesa Zarządu	6
Notowania akcji PGF	8
 CHARAKTERYSTYKA PGF	
Strategia i struktura PGF	10
Historia PGF	14
• Hurt do aptek	32
• Hurt do szpitali	40
• Detal	46
• Usługi dla producentów	60
• Pozostała działalność	62
20 lat PGF – reportaż z gali	68
 ODPOWIEDZIALNOŚĆ	
Ład Korporacyjny	70
Społeczna Odpowiedzialność Biznesu	72
 Pracownicy PGF	76
Innowacyjność źródłem przewagi konkurencyjnej	78
Kamienie milowe 2010 roku	80
Dane finansowe i ich analiza	84
Dane kontaktowe	104

WŁADZE SPÓŁKI



Ignacy Przystalski

Wiceprezes Zarządu
ds. sprzedaży i marketingu



Zbigniew Molenda

Wiceprezes Zarządu
ds. zakupu i dystrybucji



Jacek Szwajcowski

Prezes Zarządu

Zarząd



Anna Biendara

Wiceprezes Zarządu
ds. finansowych



Jacek Dauenhauer

Wiceprezes Zarządu
ds. strategii finansowej i rozwoju

Rada Nadzorcza

Jerzy Leszczyński
Przewodniczący Rady Nadzorczej

Hubert Janiszewski
Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej

Jan Kalinka
Członek Rady Nadzorczej

Cecylia Teresa Wiśniewska
Członek Rady Nadzorczej

Jacek Tucharz
Członek Rady Nadzorczej

LIST PREZESA DO AKCJONARIUSZY

SZANOWNI AKCJONARIUSZE,



Na rynku jesteśmy już 20 lat

Rok 2010 był dla Polskiej Grupy Farmaceutycznej rokiem wyjątkowym. Obchodziliśmy bowiem jubileusz 20 – lecia istnienia firmy. W tym czasie z małej, lokalnej hurtowni staliśmy się spółką giełdową świadczącą kompleksowy zakres usług w sektorze ochrony zdrowia. Tak dynamiczny rozwój nie byłby jednak możliwy, gdyby nie sprzyjające okoliczności. Polska Grupa Farmaceutyczna rozwijała się w czasach niezwykle burzliwych, ale i zarazem ciekawych. Na naszych oczach dokonywał się historyczny przełom w najnowszych dziejach Polski. Obok zmian ustrojowych, w błyskawicznym tempie dokonywała się rewolucja w gospodarce. W życie zaczęły wchodzić pamiętne reformy Balcerowicza, powstawały pierwsze prywatne przedsiębiorstwa. Polska wkroczyła w nową erę – erę gospodarki wolnorynkowej. Wraz z upadkiem komunizmu nastał nowy czas dla wszystkich gałęzi polskiej gospodarki. Nowe życie zaczęła również branża farmaceutyczna. Rozpoczął się proces zakładania nowych aptek, z dnia na dzień rosła ich liczba. Wszystkie napotykały jednak na tę samą przeszkodę – ogromne trudności z zaopatrzeniem. Właśnie wtedy, z kolegą ze szkolnej ławy, Zbyskiem Molendą, postanowiliśmy założyć własną hurtownię leków. Nasze zamierzenie zrealizowaliśmy 20 grudnia 1990 r. Zaczynając naszą niezwykłą przygodę z branżą farmaceutyczną w najśmielszych planach nie spodziewaliśmy się, że po upływie zaledwie 20 lat będziemy jednym z czołowych dystrybutorów leków w Polsce i na Litwie.

Dobre wyniki na koniec 2010 r., wzrost zysku na 1 akcję

Rok jubileuszowy był dla Polskiej Grupy Farmaceutycznej niezwykle pracowity, co zaowocowało bardzo dobrymi wynikami. W roku 2010 osiągnęliśmy rekordową sprzedaż w wysokości prawie 6 mld zł i wysoki poziom zysku netto, który w stosunku do roku 2009 wzrósł prawie o 11%. Zysk w przeliczeniu na jedną akcję wyniósł 5,8 zł, odnotowując tym samym 13-proc. dynamikę w porównaniu z 2009 rokiem. Tak dobre wyniki zawdzięczamy starannie przemyślanej, wypracowanej i konsekwentnie realizowanej strategii.

Hurt do aptek

Gdy 20 lat temu zaczynaliśmy od małego magazynu obsługującego kilka aptek, nie marzyliśmy, że tak szybko osiągniemy pozycję lidera w segmencie hurtowej sprzedaży do aptek. Dziś, za pośrednictwem spółek regionalnych, zapewniamy dostawę pełnego asortymentu leków do aptek na terenie całego kraju. Zaopatrujemy apteki 3 razy dziennie, by zapewnić pacjentom szybki dostęp do każdego leku. Na tak

sprawne działanie pozwala nam zoptymalizowana sieć dystrybucji i floty transportowej, a także 14 centralnie zarządzanych magazynów w Polsce i na Litwie, które obsługują ponad 10 tys. aptek. 2010 rok przyniósł uporządkowanie wewnętrznej logistyki Grupy, czego efektem była m.in. modernizacja łódzkiego magazynu, w tym montaż w pełni zautomatyzowanej linii do kompletacji i pakowania leków. Dzięki magazynom wyposażonym w nowoczesne urządzenia przygotowujemy do wysyłki ok. 1,3 mln produktów dziennie.

Hurt do szpitali

Od 11 lat jesteśmy obecni na rynku hurtu szpitalnego, z każdym rokiem poszerzając i udoskonalając naszą ofertę dla lecznictwa zamkniętego. Naszą działalność w tym sektorze zapoczątkowało połączenie (w grudniu 1999 r.) ze spółką Urtica Zaopatrzenie Farmaceutyczne Szpitali Sp. z o.o. (od 2002 r. działającą pod nazwą PGF Urtica Sp. z o.o.). Dziś jesteśmy niekwestionowanym liderem w segmencie sprzedaży hurtowej do szpitali. Zaufało nam już ponad 80% szpitali w Polsce. W 2010 r. wygraliśmy, w pełni lub częściowo, prawie 2000 przetargów szpitalnych, w których podstawowym wyznacznikiem jest cena i czas dostawy.

Sprzedaż apteczna

Intensywny rozwój w segmencie sprzedaży detalicznej PGF rozpoczęła w 2004 r. włączając w swoje struktury spółki Cefarm Łódź i „Apteki Polskie”, a wraz z nimi należące do nich apteki. Wcześniej współpracowaliśmy z aptekami w oparciu o zapoczątkowany w 2001 r. program lojalnościowy Dbam o Zdrowie. W 2008 r., w związku z ogromną skalą naszej działalności, zdecydowaliśmy się na wyodrębnienie kolejnej linii biznesowej – sprzedaży detalicznej. W ten sposób powstała spółka holdingowa Central European Pharmaceutical Distribution (CEPD) N.V., której celem strategicznym jest rozwój detalicznej sprzedaży leków w Europie Środkowej i Wschodniej. Poprzez spółkę zależną, DOZ. S.A., zarządza największą w Polsce i jedną z największych w Europie siecią aptek zrzeszonych pod wspólnym szyldem – rodziną Aptek Dbam o Zdrowie. Obecnie działa ponad 2500 aptek, w tym 865 własnych, 307 franczyzowych i ponad 1300 partnerskich. Apteki Dbam o Zdrowie w Polsce oraz Gintarine Vaistine i Norfos Vaistine na Litwie miesięcznie odwiedza prawie 10 mln pacjentów.

2010 r. przyniósł dalszy rozwój działalności PGF na rynku litewskim. Udało nam się sfinalizować inwestycję zapoczątkowaną w roku 2007. W czerwcu w Amsterdamie została podpisana umowa, na mocy której spółka CEPD N.V. stała się 100-proc. udziałowcem

spółki UAB „Nacionaline Farmacijos Grupe”. Łącznie w ramach holdingu UAB NFG posiada, zarządza lub współpracuje z ponad 420 aptekami. Inwestycja ta ugruntowała pozycję PGF jako jednej z największych grup kapitałowych działających na rynku ochrony zdrowia w Polsce i na Litwie. Inwestycje na Litwie są elementem konsekwentnie realizowanej przez PGF strategii umacniania pozycji w Europie Środkowo-Wschodniej.

Działania, z których szczególnie jesteśmy dumni, to wdrożenie i realizacja programów skierowanych do naszych pacjentów. Mam tu na myśli przede wszystkim programy 60+ i Senior. Ich celem jest pomoc najbardziej potrzebującym pacjentom, którym trudna sytuacja życiowa i materialna uniemożliwia realizację recept i kontynuowanie terapii. Dzięki tym programom, setki tysięcy pacjentów uzyskało dostęp do tańszych leków.

Programy dedykowane różnym grupom pacjentów to nie jedyny wyróżnik Aptek Dbam o Zdrowie. W codziennej działalności dążymy do tego, by nasze pomarańczowe apteki kojarzyły się Polakom z profesjonalną opieką farmaceutyczną, szeroką gamą produktów i usług, a także zaangażowaniem w działania profilaktyczne, edukacyjne i w propagowanie wiedzy z zakresu medycyny i farmacji. Naszą odpowiedzią na rosnące oczekiwania klientów i zmieniające się otoczenie rynkowe jest także nasz portal www.doz.pl. Dziś to najnowocześniejszy w Polsce portal o zdrowiu i zdrowym stylu życia, a funkcjonująca w jego ramach e – apteka to największa tego typu apteka na polskim rynku i jedyna oferująca leki na receptę. Gwarantuje pacjentom najszerzy na rynku asortyment ponad 17 tys. produktów, atrakcyjne programy rabatowe i codzienne promocje. Jej unikatowość polega na połączeniu sprzedaży internetowej z ogólnopolską siecią aptek. Dzięki temu, asortyment zamówiony na stronie www.doz.pl można odebrać w wybranej przez siebie Aptece Dbam o Zdrowie. Cieszy nas, że popularność portalu www.doz.pl nieustannie rośnie. Miesięcznie stronę tę odwiedza blisko 3 mln internautów.

Dziś możemy z dumą powiedzieć, że jesteśmy liderem w segmencie sprzedaży detalicznej w Polsce, zaś na Litwie plasujemy się w ścisłej czołówce. To daje nam solidne podstawy do dalszego, dynamicznego rozwoju.

Rozwijamy usługi dla producentów

Zmieniający się rynek farmaceutyczny wciąż otwiera nowe możliwości dla takich firm jak nasza. Powstają nowe obszary działalności, w których możemy

wykorzystywać nasz potencjał i doświadczenie. Działalność w segmencie usług dla producentów rozpoczęliśmy w maju 2009 r. od podpisania z jednym ze światowych koncernów farmaceutycznych umowy na świadczenie usług w ramach systemu sprzedaży bezpośredniej. W 2010 r. naszą ofertę dla producentów rozszerzyliśmy o usługi z zakresu badań marketingowych, obsługę programów lojalnościowych, usługi składowania i transportu oraz call center. Nasza silna pozycja rynkowa, wiedza, doświadczenie i doskonale zorganizowane zaplecze logistyczne sprawiają, że dla producentów jesteśmy doskonałym partnerem w realizacji działań sprzedażowych, wykraczających poza zwykłą działalność hurtową.

Powyższe cztery linie biznesowe stanowią podstawową działalność Polskiej Grupy Farmaceutycznej.

Jestem niezwykle dumy z faktu, że zarządzana przeze mnie firma prowadzi biznes w sposób przemysłowy i odpowiedzialny nie tylko w aspekcie finansowym, ale również społecznym. Działając w branży farmaceutycznej, za główny cel stawiamy sobie ochronę ludzkiego zdrowia. Misję tę realizujemy służąc pacjentom radą i pomocą w aptekach Dbam o Zdrowie oraz zapewniając najbardziej potrzebującym dostęp do leków. Na potrzeby działań z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu powołaliśmy w 2007 r. Fundację Dbam o Zdrowie, której głównym celem jest niwelowanie barier w dostępie do leków. Od początku działalności Fundacji, która od 2008 r. jest Organizacją Pożytku Publicznego, z jej pomocy skorzystało już 20 tys. osób indywidualnych i blisko 100 instytucji społecznych. Tylko w 2010 r. Fundacja przekazała blisko 800 tys. zł na rzecz najbardziej potrzebujących. Dzięki aktywności Fundacji głośno mówimy o problemie niewykupywania leków, z którym borykają się tysiące Polaków. Podejmowane w minionym roku przez PGF działania z zakresu CSR zostały zauważone i docenione. Miesięcznik Forbes przyznał nam tytuł najbardziej odpowiedzialnej społecznie firmy w regionie łódzkim, zaś Gazeta Finansowa, w uznaniu dla realizowanych przez nas programów wsparcia ważnych społecznie obszarów, uwzględniła PGF w swoim ciekawym Raporcie Społeczna Odpowiedzialność Biznesu.

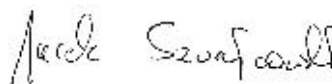
Naszą siłą są pracownicy

Patrząc z perspektywy czasu mogę dziś śmiało powiedzieć, że od początku mieliśmy szczęście do ludzi. Każdy, kto dołączał do naszego zespołu wносił zapał, entuzjazm i nowe pomysły – wartości, bez których z pewnością nie byłibyśmy dziś tu, gdzie jesteśmy. Zaczynaliśmy od kilku osób. Dziś PGF tworzy ponad

7 tys. pracowników. Choć każdy jest inny, wspólnie tworzymy niepowtarzalny zespół ludzi. Pragnę serdecznie podziękować wszystkim, którzy każdego dnia przyczyniają się do sukcesu naszej firmy. Wierzę, że razem jesteśmy w stanie osiągać jeszcze więcej.

Po 20 latach obecności na rynku farmaceutycznym wiemy, że kluczem do sukcesu są ambitni, kreatywni i zmotywowani pracownicy, jak również innowacyjne podejście do prowadzenia biznesu i przemysłowa strategia. O tym, że obraliśmy słuszną drogę, przekonują osiągnięte wyniki. W przyszłość patrzę z nadzieją i optymizmem, gdyż mam pewność, że jesteśmy doskonale przygotowani do realizacji nowych wyzwań i prowadzenia działalności, nawet w trudnych i wymagających warunkach, jakie stawia przed nami nie tylko rynek, ale również prawodawstwo. Nie obawiamy się żadnego rozwiązania opartego na wolnym rynku i konkurencji.

Serdecznie zapraszam Państwa do lektury Raportu Rocznego, będącego podsumowaniem działalności PGF w 2010 r.



Jacek Szwejcowski
Prezes Zarządu PGF S.A.

NOTOWANIA PGF

Kurs akcji PGF S.A. od pierwszego notowania

Źródło: stooq.com



NOTOWANIA AKCJI PGF

Decyzją Komisji Papierów Wartościowych z dnia 4 września 1997 roku akcje spółki Medicines S.A. (wówczas PGF S.A. 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 PGF odbywa się na rynku podstawowym GPW w systemie notowań ciągłych. W 2010 roku akcje PGF wchodziły w skład indeksu sWIG80.

Struktura akcjonariatu PGF jest od lat stabilna, co świadczy o traktowaniu inwestycji w akcje PGF jako inwestycji długoterminowe. Przemawia za tym fakt, że branża farmaceutyczna jest stosunkowo odporna na wahania koniunktury gospodarczej. Struktura głosów na Walnym Zgromadzeniu różni się od struktury akcjonariuszy z uwagi na fakt, iż część akcji to akcje uprzywilejowane co do głosu w stosunku 5 do 1.

Kurs akcji PGF w 2010 roku osiągnął stopę zwrotu na poziomie 43% w porównaniu do 18% zmiany indeksu WIG. W pierwszym kwartale kurs piął się systematycznie w górę, jednak drugi kwartał był czasem korekty, który sprowadził kurs w lipcu do poziomu 35,70 zł. W grudniu kurs ustanowił roczny szczyt w wysokości 56,00 zł.

Akjonariusze posiadający ponad 5% głosów na WZA:

Jacek Szwajcowski – założyciel Spółki – od początku pełniący funkcję Prezesa Zarządu PGF S.A.,

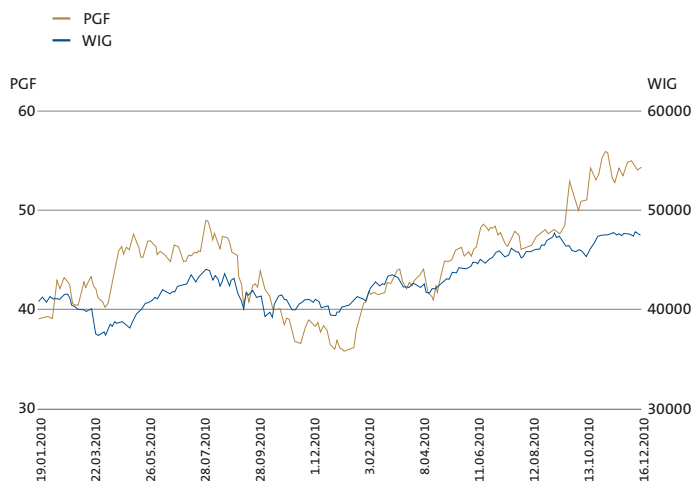
Zbigniew Molenda – założyciel Spółki – od początku pełniący funkcję Wiceprezesa Zarządu PGF S.A.,

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.

ING OFE – jeden z wiodących polskich funduszy emerytalnych,

AVIVA OFE – jeden z wiodących polskich funduszy emerytalnych,

KIPF Sp. z o.o. – spółka, której udziałowcami są Jacek Szwajcowski i Zbigniew Molenda,



Otwarty dialog z uczestnikami rynku kapitałowego ułatwia prezentowanie dotychczasowych osiągnięć i kierunków rozwoju PGF. Każdego roku reprezentanci Zarządu uczestniczą w przynajmniej czterech cyklicznych spotkaniach z dziennikarzami oraz analitykami i inwestorami giełdowymi, w celu wyjaśnienia szczegółów dotyczących bieżącej sytuacji Spółki. W 2010 roku przedstawiciele Zarządu PGF wzięli udział w kilkudziesięciu spotkaniach z inwestorami, na których prezentowano strategię i profil działalności firmy. Ponadto, jak co roku, przedstawiciele PGF spotkali się z inwestorami indywidualnymi na Konferencji Wall-Street organizowanej przez Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych.

By jak najlepiej prowadzić działalność mającą na celu zarządzanie kontaktami z inwestorami oraz akcjonariuszami, od wielu lat PGF przeprowadza transmisję Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy przez Internet.

1990 r.

20 grudnia w Łodzi swoją działalność rozpoczyna Hurtownia Leków Medicines



1994 r.

Następuje rejestracja spółki akcyjnej Medicines S.A. W ciągu 4 lat łódzka hurtownia urasta do rangi jednej z największych polskich firm z branży

1997 r.

Komisja Papierów Wartościowych udziela spółce Medicines zgody na wprowadzenie do publicznego obrotu papierami wartościowymi nowo oferowanych akcji Medicines S.A. wraz z jej dotychczas istniejącymi akcjami

W tym czasie ...

W ROKU 1990...

- Rozpoczęła się realizacja tzw. Planu Balcerowicza
- Polska nawiązała stosunki dyplomatyczne z NATO
- Padł rekord inflacji – w skali roku jej poziom osiągnął 1360%
- Lech Wałęsa zwyciężył w pierwszych w historii Polski powszechnych wyborach prezydenckich

W ROKU 1994...

- W życie weszła umowa o stowarzyszeniu Polski ze Wspólnotami Europejskimi
- Rząd Polski złożył formalny wniosek o przyjęcie naszego kraju do Unii Europejskiej
- 11 kwietnia zapisał się w historii GPW jako „czarny poniedziałek” - WIG stracił tego dnia aż 10,7 %

W ROKU 1997...

- Uchwalono Konstytucję RP
- Powstała Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna
- Sejm przyjął ustawę o ochronie danych osobowych

STRATEGIA I STRUKTURA PGF

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.

W obliczu potencjalnych zmian prawnych PGF poprzez:

- silną organizację,
- wewnętrzne uporządkowanie,
- strukturę rynkową,
- kompetencje pracowników,
- doświadczenie,
- łatwość poszukiwania nowych rozwiązań,
- otwartość na innowacje jest w stanie szybko dostosować się do zachodzących zmian na rynku farmaceutycznym.

STRATEGIA FIRMY

PGF konsekwentnie dąży do doskonalenia platformy łączącej wszystkich uczestników ochrony zdrowia. Począwszy od współpracy z producentami do kontaktów z farmaceutami i 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 w krajach Europy Zachodniej – 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. Według danych IMS Health, w 2010 roku wydatki na leki na rynku aptecznym w przeliczeniu na jednego mieszkańca w cenach producenta w Polsce wyniosły 114 EUR, a na Litwie 110 EUR.

Polska jest 9 rynkiem leków innowacyjnych w Europie, jednak jest on blisko 6 razy mniejszy niż w porównywalnej pod względem ludności Hiszpanii⁽¹⁾.

Innymi czynnikami sprzyjającymi wzrostowi w sektorze będą: zwiększenie świadomości zdrowotnej Polaków, rozwój chorób cywilizacyjnych oraz postępujące starzenie się polskiego społeczeństwa.

Prognozowana tendencja starzenia się społeczeństwa jest jedną z głównych przyczyn zakwalifikowania Polski przez IMS do grupy 17 najszybciej rozwijających się rynków farmaceutycznych na świecie tzw. grupy państw szybko podążających,

ocenionych jako dynamiczne i jednocześnie predestynowane do szybkich zmian na rynku leków.

Według szacunków w 2015 roku liczba ludności powyżej 65. roku życia ma wzrosnąć do poziomu prawie 16% ogólnej liczby ludności w Polsce, a w 2035 roku ma stanowić ponad 23% ogółu mieszkańców.

Sukcesywnie rośnie też liczba osób młodych świadomych tego, że należy dbać o zdrowie i myśleć o profilaktyce swojej rodziny. Najlepszym dowodem wzrostu świadomości prozdrowotnej jest rozwój dietetyki, biotechnologii, analityki medycznej, jak również promocja zdrowia publicznego.

Choroby cywilizacyjne są negatywnym następstwem stylu życia, który narzucają wysoko rozwinięte społeczeństwa. Z roku na rok można zaobserwować wzrost liczby osób, które o wiele częściej borykają się z różnego rodzaju schorzeniami wymagającymi leczenia farmakologicznego. Coraz większa liczba Polaków odczuwa dolegliwości z powodu schorzeń układu krążenia, nowotworów, cukrzycy czy osteoporozy, należących do grupy tzw. chorób cywilizacyjnych.

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

- dalszym rozwoju na rynkach, na których już obecnie prowadzi działalność w zakresie hurtu do aptek, szpitali, detalu, jak i usług dla producentów,
- ekspansji międzynarodowej na wybranych rynkach Europy Środkowej i Wschodniej w zakresie rozwoju sieci detalicznych,
- uzyskaniu znaczących synergii wynikających z efektu skali.

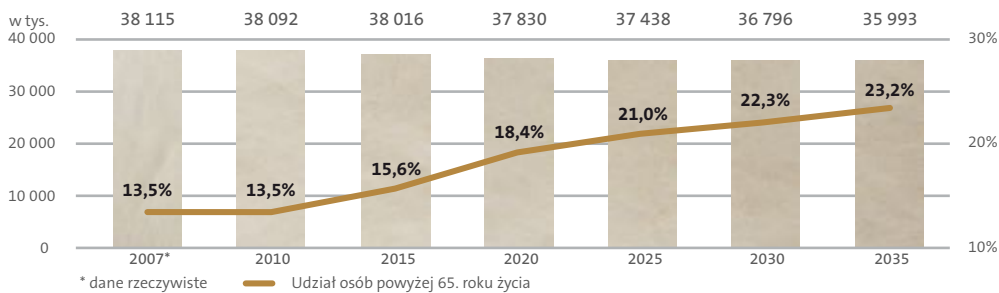
⁽¹⁾ Źródło - na podstawie danych IMS Health, 2011

Potencjał do dalszego rozwoju rynku farmaceutycznego

1. Proces starzenia się społeczeństwa

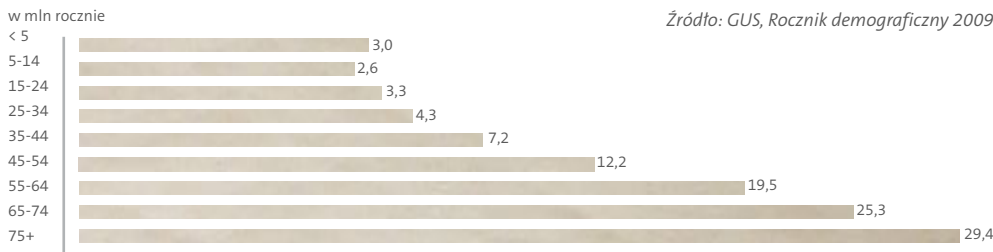
Prognoza ludności Polski do 2035 roku

Źródło: GUS, Rocznik demograficzny 2009



Liczba wystawionych recept w zależności od wieku

Źródło: GUS, Rocznik demograficzny 2009



2. Wzrost świadomości zdrowotnej

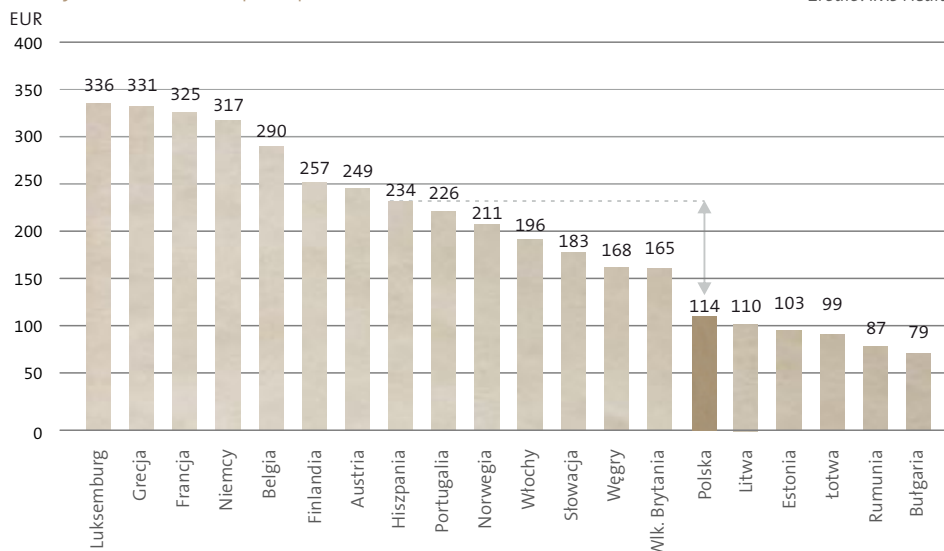
3. Rozwój chorób cywilizacyjnych



4. Niskie wydatki na leki na 1 mieszkańca w porównaniu z innymi krajami

Wielkość rynku wartościowo per capita, 2010 r.

Źródło: IMS Health





Schemat organizacyjny



HURT DO APTEK

13 rejonów hurtowych
(sprzedaż hurtowa do aptek w Polsce
oraz usługi logistyczne w ramach
direct distribution)

CEPD N.V.

Central European
Pharmaceutical Distribution

DETAL

DOZ S.A.
(spółka operacyjna na rynku polskim
- operator sieci Aptek Dbam o Zdrowie)

UAB NFG (spółka operacyjna na rynku
litewskim - operator sieci aptek Gintarine
Vaistine i Norfos Vaistine)

DOZ UK Ltd. (spółka operacyjna
na rynku brytyjskim - operator
Aptek Dbam o Zdrowie
w Londynie)



Polskiej Grupy Farmaceutycznej

PGF URTICA



HURT DO SZPITALI

PGF URTICA Sp. z o.o.
(sprzedaż hurtowa do szpitali w Polsce)

pharmalink



**USŁUGI DLA
PRODUCENTÓW**

PharmaLink Sp. z o.o.
(usługi dla producentów)



**POZOSTAŁE
SPÓŁKI**

**FARM-SERWIS
Sp. z o.o.**
(centralna windykacja)

ePRUF S.A.
(operator kart aptecznych)

Eubioco S.A.
(produkcja preparatów galenowych)

Pharmena S.A.
(produkcja innowacyjnych
dermokosmetyków, poszukiwanie
leków innowacyjnych)

**DARUMA Sp. z o.o.,
Bez Recepty Sp. z o.o.,
AB7 Sp. z o.o.,
AB8 Sp. z o.o.**
Fundacja Dbam o Zdrowie
oraz pozostałe
spółki detaliczne

(funkcje wsparcia z zakresu usług: rachunkowo-podatkowych,
kadrowo-płacowych, finansowych, controllingowych, prawnych oraz konsolidacji)

INSPIRACJA

”Pamiętam, był wrzesień 1990 r. Byłam wówczas kierowniczką jednej z aptek. Obserwowałam, jak apteki w Polsce powoli zaczynały przechodzić w prywatne ręce. Pomyślałam wówczas, że i ja chciałabym mieć własną aptekę. Za namową zięcia, Jacka Szwajcowskiego, przejęłam jedną z nich, należącą do tódzkiego Cefarmu. Szybko jednak wyszła na jaw największa bolączka pierwszych niepaństwowych aptek – olbrzymie trudności z zaopatrzeniem w leki. Pamiętamy, że na początku lat 90. ubiegłego wieku apteki były zaopatrywane raz w miesiącu, a na czas dostawy, tj. 1 lub 2 dni, najczęściej je zamykano. W efekcie, pacjenci mieli znacznie utrudniony, a nierzadko wręcz uniemożliwiony dostęp do terapii. Jako właścicielka apteki, ale przede wszystkim farmaceutka, odpowiedzialna za zdrowie swoich pacjentów, nie mogłam pozwolić, by odchodzili oni od aptecznego okienka z pustymi rękami. Wiedziałam, że sytuacja wymaga natychmiastowej zmiany. Z pomocą ponownie przyszedł mi zięć oraz jego kolega ze szkolnej ławy, Zbyszek Molenda, którzy postanowili założyć hurtownię leków.”

TERESA GÓRSKA

mgr farmacji



WIZJA

” Wraz ze Zbyszkciem Molendą postanowiliśmy wziąć sprawy w swoje ręce, przełamać monopol państwowej hurtowni farmaceutycznej i założyć własną, prywatną. Nasze zamierzenie zrealizowaliśmy 20 grudnia 1990 r. Tego dnia w Łodzi rozpoczęła swoją działalność Hurtownia Leków Medicines. Początki naszej firmy zbiegły się w czasie z rozwojem polskiej gospodarki wolnorynkowej. Wraz z upadkiem komunizmu nastał nowy czas dla polskiego biznesu. Postanowiliśmy wykorzystać go najlepiej, jak potrafiliśmy. Od początku wiedzieliśmy, że chcemy stworzyć firmę wyznaczającą nowe trendy w branży i nadającą kierunki jej rozwoju.”

JACEK SZWAJCOWSKI

Prezes Zarządu





”Zanim otworzyliśmy pierwszy magazyn i zatrudniliśmy pracowników, wszystko robiliśmy sami. Pracowaliśmy od świtu do nocy, a leki do aptek dostarczaliśmy dwoma polonezami. Braki kapitału i niedostatki infrastruktury nadrabialiśmy pomysłowością, zaangażowaniem i uporem. Nasz trud opłacił się. Po kilku miesiącach obsługiwaliśmy kilkadziesiąt aptek, a po 2 latach – już 200. Największą nagrodą był dla nas jednak widok zadowolonych aptekarzy.”

ZBIGNIEW MOLENDĄ

Wiceprezes Zarządu
ds. zakupu i dystrybucji

KONSEKWENCJA

”O d początku mieliśmy ambitne plany. Początkowo wydawało nam się, że sukcesem będzie zaopatrywanie 10 aptek. Widząc jednak ogromne zapotrzebowanie na świadczone przez nas usługi, rósł nasz apetyt na więcej. Naszym marzeniem była budowa ogólnokrajowej, prężnie rozwijającej się hurtowni leków, która będzie wyznaczać trendy w branży i nadawać kierunek jej rozwoju. Jednak przekształcenie spółki w ogólnopolskie, nowoczesne przedsiębiorstwo wymagało szeregu kosztownych inwestycji, w tym budowy nowych magazynów i rozwoju systemów informatycznych. Firma nie była w stanie sfinansować tego z kapitału własnego i generowanych zysków. By pozyskać potrzebne środki, postanowiliśmy zaryzykować i zrobić krok, na który nie zdecydował się przed nami jeszcze nikt w branży – wejść na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie.”

JACEK SZWAJCOWSKI

Prezes Zarządu



AMBICJA



”Pierwsze notowanie akcji Medicines na Giełdzie Papierów Wartościowych miało miejsce 17 lutego 1998 r. Uczestniczyłam w nim ja, Jacek Szwajcowski, Zbyszek Molenda, Jerzy Leszczyński, oraz Jacek Dauenhauer. Do dziś pamiętam dźwięk dzwonka, który ogłosił pierwsze notowanie akcji naszej spółki. Dla nas wszystkich była to wyjątkowa chwila. Mieliśmy świadomość, że wkraczamy w zupełnie nowy etap rozwoju naszej firmy, etap wymagający prowadzenia biznesu nie tylko w sposób przemysłowy i odpowiedzialny, ale również przejrzysty dla naszych potencjalnych inwestorów.”

RADOŚĆ

ANNA BIENDARA

Wiceprezes Zarządu
ds. finansowych

”Choć decyzja o giełdowym debiucie zapadła zaledwie w ciągu tygodnia, okazała się milowym krokiem w rozwoju naszej firmy.

W październiku 1997 r. przeprowadziliśmy emisję nowych akcji w ramach pierwszej oferty publicznej (IPO). Emisja cieszyła się dużym powodzeniem. Popyt znacznie przewyższał podaż.

Oznaczało to, że inwestorom podoba się nasza spółka, jej wyniki działalności i strategia rozwoju. Z emisji akcji pozyskaliśmy blisko 70 mln zł, co pozwoliło zrealizować nam ambitne plany rozwoju i rozpocząć (ponownie jako lider w branży) proces konsolidacji rynku hurtowej dystrybucji leków.”

ROZWÓJ



JACEK DAUENHAUER

Wiceprezes Zarządu
ds. strategii finansowej i rozwoju

RÓŻNORODNOŚĆ

” **W** roku 1998 Hurtownia Leków Medicines zmieniła nazwę na Polska Grupa Farmaceutyczna i weszła w okres fuzji i przejęć. Łącząc się z kolejnymi spółkami PGF szybko stała się liderem rynku farmaceutycznego w Polsce. Zarządzana przeze mnie Hurtownia Carbo Katowice była jedną z pierwszych firm, która, dostrzegając ogromny potencjał PGF, zdecydowała się do niej przyłączyć. Wraz z Carbo w skład Grupy PGF wszedł także Cefarm B z Opola. Nigdy wcześniej nie zdarzyło się, by spółka publiczna łączyła się równocześnie z dwiema niepublicznymi. Dzięki fuzjom i przejęciom, PGF stała się holdingiem zrzeszającym spółki z różnym rodowodem – zarówno te od początku prywatne, jak i te z wieloletnią historią przedsiębiorstw państwowych, które miały za sobą proces prywatyzacji bądź realizowały go razem z PGF. Czas pokazał, że ta różnorodność firm i ludzi okazała się wielkim atutem.

”



IGNACY PRZYSTALSKI

Wiceprezes Zarządu
ds. sprzedaży i marketingu

”Dziś Polska Grupa Farmaceutyczna jest jedną z największych grup kapitałowych działających na rynku ochrony zdrowia w Polsce i na Litwie. W skład Grupy wchodzi około 160 spółek, zatrudniających ponad 7 tys. osób. Zajmujemy czołową pozycję w segmencie hurtowej sprzedaży do aptek. Za pośrednictwem spółek regionalnych zapewniamy dostawę pełnego asortymentu leków do aptek na terenie całego kraju, świadcząc usługi 24 godziny na dobę przez 365 dni w roku. W stałej ofercie PGF znajduje się ponad 20 tys. pozycji asortymentowych obejmujących leki z wszystkich grup terapeutycznych, sprzęt medyczny i rehabilitacyjny, zioła, suplementy diety i kosmetyki. Zaopatrujemy apteki 3 razy dziennie, by zapewnić pacjentom szybki dostęp do każdego leku. Na tak sprawne działanie pozwala nam zoptymalizowana sieć dystrybucji i floty transportowej, a także zautomatyzowane i centralnie zarządzane magazyny.”

EFEKTYWNOŚĆ



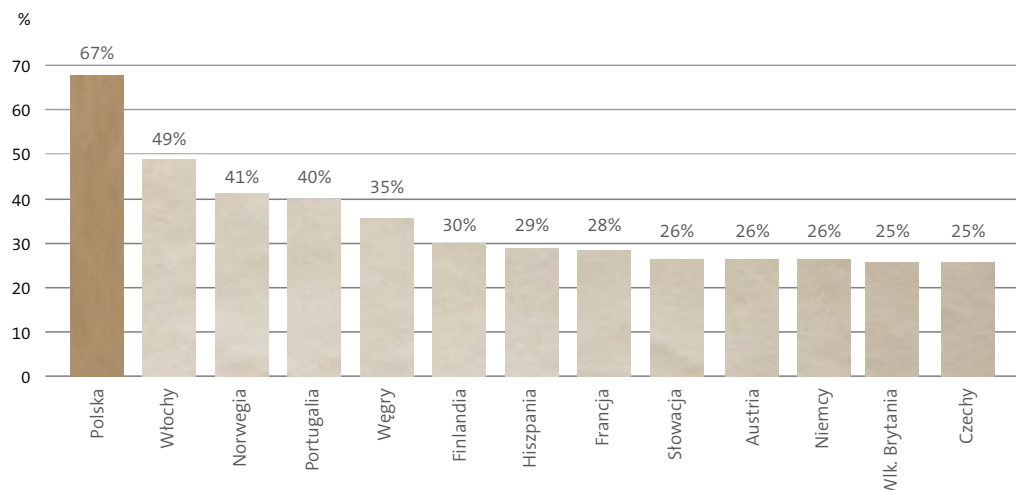
JACEK SZWAJCOWSKI

Prezes Zarządu

OTOCZENIE RYNKOWE

Udział współpłacenia pacjenta w ogólnych wydatkach na ochronę zdrowia w wybranych krajach

Źródło: IMS Health



PRAWO FARMACEUTYCZNE W POLSCE

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, 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.

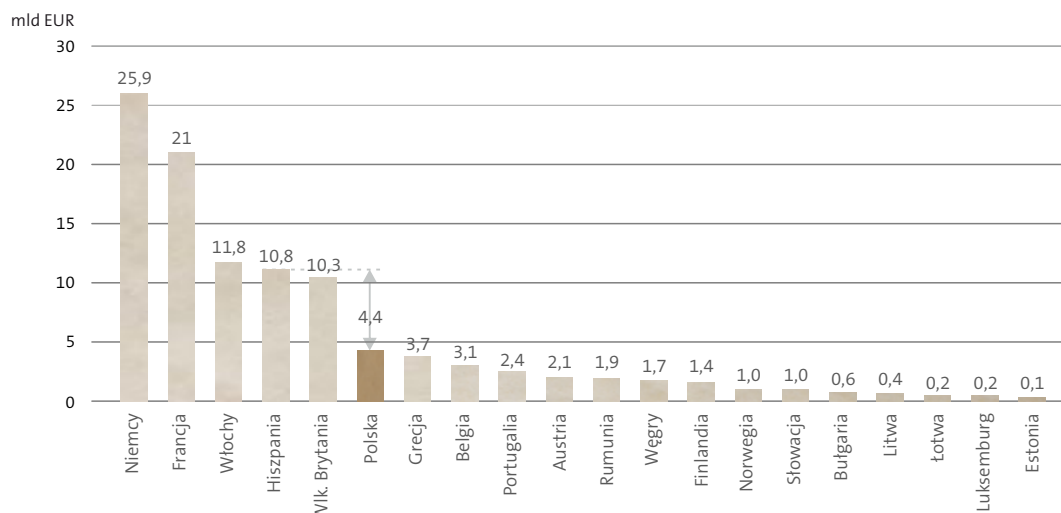
Zasady refundacji produktów leczniczych regulują przepisy ustawy z dnia 27 sierpnia 2004 roku o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych. Zasady ustalania cen urzędowych na niektóre produkty lecznicze regulują przepisy ustawy z dnia 5 lipca 2001 roku o cenach. Obrót lekami, jako szczególnie ważny z punktu widzenia zdrowia i bezpieczeństwa społecznego, podlega wielostronnym regulacjom.

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, jakie może ustalać apteka). W odniesieniu do pozostałych leków, nie umieszczonych na tych wykazach, apteka może swobodnie określić cenę ich sprzedaży.

Ponad 50% wartości leków sprzedawanych w aptece to produkty objęte systemem refundacji. 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.

Obecnie trwają dalsze prace legislacyjne nad przyjętą przez Sejm w dniu 25 marca 2011 roku Ustawą o refundacji leków, środków spożywczych specjalnego przeznaczenia żywieniowego oraz wyrobów medycznych. Jeśli wspomniana ustawa wejdzie w życie, może wywołać zmiany na rynku farmaceutycznym w kolejnym roku. Skala działalności oraz wieloletnie doświadczenie PGF umożliwiają szybką reakcję pozwalającą na zminimalizowanie lub wyeliminowanie negatywnych skutków zmian zachodzących na rynku farmaceutycznym i dostosowanie działalności PGF do nowych regulacji prawnych.





Wartość rynku aptecznego
w cenach producenta netto w 2010 r.

Źródło: IMS Health

RYNEK FARMACEUTYCZNY W POLSCE

W 2010 roku wartość sprzedaży z aptek do pacjentów wzrosła o 2,8%⁽¹⁾, a z hurtowni do aptek i szpitali o 3,9%⁽²⁾. 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.

Polska ma najwyższy, bo aż 67% poziom współpłacenia pacjenta w ogólnych wydatkach na ochronę zdrowia na tle innych krajów europejskich (wykres: *Udział współpracy pacjenta w ogólnych wydatkach na ochronę zdrowia w wybranych krajach*)⁽²⁾.

Polska ma jedną z najniższych średnich cen leków w Europie, kształtującą się 55% poniżej średniej⁽²⁾.

Na tle innych krajów europejskich Polska ma największy, bo 65% udział wartościowy leków generycznych, istotnie przewyższając pod tym względem inne kraje europejskie (Hiszpania 31%, UK 43%, Niemcy 45%)⁽²⁾.

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.

Pod względem wielkości rynku aptecznego, Polska zajmuje szóstą pozycję w Europie. Rynek ten jest blisko 2,5-krotnie mniejszy niż rynek porównywalnej liczbą mieszkańców Hiszpanii. (wykres: *Rynek apteczny w 2010 roku*). Dodatkowo pod względem sprzedaży leków na jednego mieszkańca Polska zajmuje jedno z ostatnich miejsc w Europie⁽²⁾.

⁽¹⁾ Źródło - na podstawie danych Pharma Expert, 2011

⁽²⁾ Źródło - na podstawie danych IMS Health, 2011



HURT DO APTEK

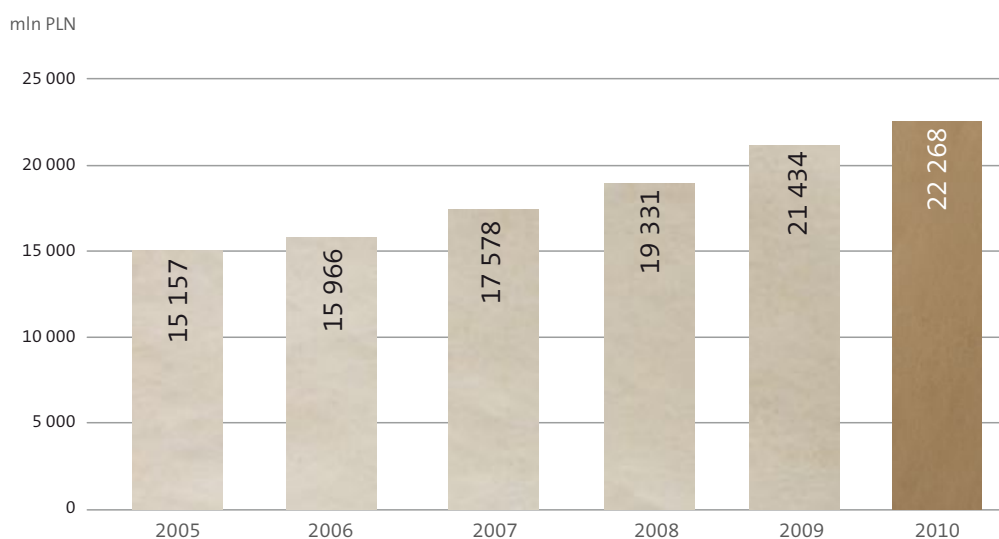
HURT DO APTEK



POLSKI RYNEK SPRZEDAŻY HURTOWEJ DO APTEK

W 2010 roku hurtowy rynek leków wykazywał tendencję wzrostową osiągając rekordowy poziom 22 mld zł sprzedaży do aptek liczonej w cenach hurtowych netto. Dynamika rok do roku była niższa niż w roku poprzednim i wyniosła 3,9% (dynamika 2009/2008 10,9%).

Ekspert szacują, że w najbliższych latach rynek farmaceutyczny będzie rość w tempie 6-7%, co oznacza, że za ok. 5 lat jego wartość przekroczy 30 mld zł.



Wielkość rynku sprzedaży
hurtowej do aptek w mln PLN

Źródło: IMS Health- Rocznik 2010



Od 20 lat dbamy o Twoje zdrowie

Polska Grupa Farmaceutyczna



Dostarczymy każdy preparat we właściwe miejsce, we właściwym czasie

DOSTAWCA DO APTEK PRYWATNYCH

Dzięki pracy kilkuset pracowników pionu handlowego i telemarketingu, PGF świadczy usługi 24 godziny na dobę. W stałej ofercie PGF znajduje się ponad 20 tysięcy pozycji asortymentowych 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 należących do PGF, tysiące aptek mogą mieć pewność, że gdy tylko zajdzie taka potrzeba, każdy preparat zostanie dostarczony we właściwe miejsce, we właściwym czasie. Apteki zaopatrywane są nawet trzy razy dziennie, aby klienci PGF 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 liczba ta będzie nieustannie wzrastać.

POLITYKA SPRZEDAŻY HURTOWEJ

W 2010 roku widać było dalsze efekty wprowadzonego w 2008 roku innowacyjnego systemu sprzedaży produktów do aptek – GRA (Grupy Rabatowo-Asortymentowej). Działania w zakresie strategii sprzedaży hurtowej mają na celu uzależnienie poziomu rabatów udzielanych odbiorcy od rynkowych warunków handlowych. Celem PGF jest zwiększenie kontroli nad uzyskiwaną marżą, zwłaszcza w sytuacji zmiany struktury kupowanych leków oraz zmieniających się przepisów prawa.

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

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.

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.

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



Nikt nie zrobi tego taniej

INTERNET POMAGA OBNIŻAĆ CENY LEKÓW

PGF w szerokim zakresie wykorzystuje technologie internetowe. W dalszym ciągu stawia na nowoczesne i najnowsze rozwiązania, dlatego konsekwentnie promuje oraz rozwija elektroniczne rozwiązania oparte na technologii internetowej. PGF przystosowała swoje systemy transakcyjne tak, aby w każdej chwili móc obsłużyć każde zamówienie w formie elektronicznej, przychodzące z apteki ze wszystkich dostępnych systemów na rynku. Zamówienia elektroniczne stanowią 50% wszystkich zamówień skierowanych do hurtowni.

PGF jest prekursorem platformy www.efarmtargi.pl, za pomocą której organizowane są Targi Farmaceutyczne online dla aptek, jak również przedstawiane aktualne promocje. Platforma ta umożliwia złożenie zamówienia przez całą dobę przy wykorzystaniu internetu. W roku 2010 liczba użytkowników platformy przekroczyła 5 000.

EFARMTARGI



eFarmtargi to ogólnopolska oferta, zawierająca atrakcyjne pakiety producentów farmaceutycznych.

Wykorzystując pakietów hurtowni Aptek, portal eFarmtargi.pl oferuje dostęp do hurtowni na rynku farmaceutycznym oraz oferty specjalnych, przemyślnie wybranych przez Komisję Główną Farmaceutyczną i aptekarzy, z myślą o Kierownikach.

Wykorzystując pakietów hurtowni Aptek, portal eFarmtargi.pl oferuje dostęp do hurtowni na rynku farmaceutycznym oraz oferty specjalnych, przemyślnie wybranych przez Komisję Główną Farmaceutyczną i aptekarzy, z myślą o Kierownikach.

Zarejestruj się już teraz - kliknij tutaj, aby przejść do formularza

Zapraszamy do skorzystania z naszej szerokiej oferty!





W roku 2010 rozwijano również, ciesząc się coraz większym zainteresowaniem wśród aptekarzy, internetową hurtownię www.emedicines.pl, której oferta obejmuje ponad 12 000 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. W roku 2010 z zakupów w internetowej hurtowni skorzystało około 2 500 aptek.

W 2010 roku PGF obchodziła szczególny jubileusz – 20-lecie istnienia. Z tej okazji został przygotowany specjalny program jubileuszowy dla aptek. Za pomocą portalu www.20latpgf.pl farmaceuci zbierali punkty i wymieniali je na atrakcyjne upominki z katalogu nagród. Dodatkową atrakcją był punktowany quiz tematyczny oraz szeroki wybór pakietów promocyjnych przygotowanych przez producentów. Program jubileuszowy cieszył się dużym powodzeniem wśród aptekarzy.

Na koniec roku odnotowaliśmy ponad 5 100 zarejestrowanych aptek oraz ponad 7 300 farmaceutów.

1998 r.

W styczniu Zarządy spółek Medicines S.A., Carbo S.A. w Katowicach (największy wówczas krajowy dystrybutor leków) i Cefarm B S.A. w Opolu (pierwszy ze sprywatyzowanych Cefarmów) podejmują decyzję o połączeniu Spółek

W lutym Medicines S.A., jako pierwsza w Polsce hurtownia farmaceutyczna, debiutuje na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie



W tym samym miesiącu Medicines nabywa większościowy pakiet udziałów w spółce aptekarskiej Eskulap Łomża

W listopadzie Medicines S.A. zmienia nazwę na Polska Grupa Farmaceutyczna S.A. Nazwa ta przyjęta zostaje dla całego holdingu łączących się ze sobą hurtowni

W tym czasie ...

- Rozpoczęła się historia polskiej bankowości internetowej – dostęp do rachunku przez sieć znalazł się w ofercie Powszechnego Banku Gospodarczego z siedzibą w Łodzi
- Nastąpiła inauguracja rozmów akcesyjnych Polski z Unią Europejską
- Sejm uchwalił ustawę o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa
- Na GPW uruchomiony został indeks MIDWIG

HURT DO APTEK



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.

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 PGF pracuje nad rozwiązaniami, które umożliwiają rozwój naszych partnerów.

Oprócz dostawy leków, PGF gwarantuje klientom usługi dodatkowe. Wspiera 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.

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 pacjenta.



Obniżając koszty obniżamy ceny leków



W 2010 roku dobudowano do istniejącej linii automatycznej w magazynie PGF w Łodzi automat do kompletacji produktów o najwyższej rotacji. Dzięki pełnej automatyzacji kompletacji udało się poprawić wskaźniki wydajności, zmniejszyć ryzyko błędu i znacząco przyspieszyć realizację zleceń do aptek.

LOGISTYKA W GRUPIE PGF

PGF jest dziś jednym z największych dostawców leków w Polsce. Codziennie samochody dostawcze 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, PGF w ciągu kilku godzin, niezależnie od odległości, 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 ciągu ostatnich kilku lat, dzięki racjonalizacji procesów transportu, PGF znacząco obniżyła koszty dystrybucji.

Dzięki automatyzacji magazynów, leki dostarczane są szybciej, taniej i bezpieczniej. Automatyzacja 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 trybie ratującym życie udało się skrócić do zaledwie kilku minut.



INNOWACYJNOŚĆ

ZBIGNIEW MOLENDĄ

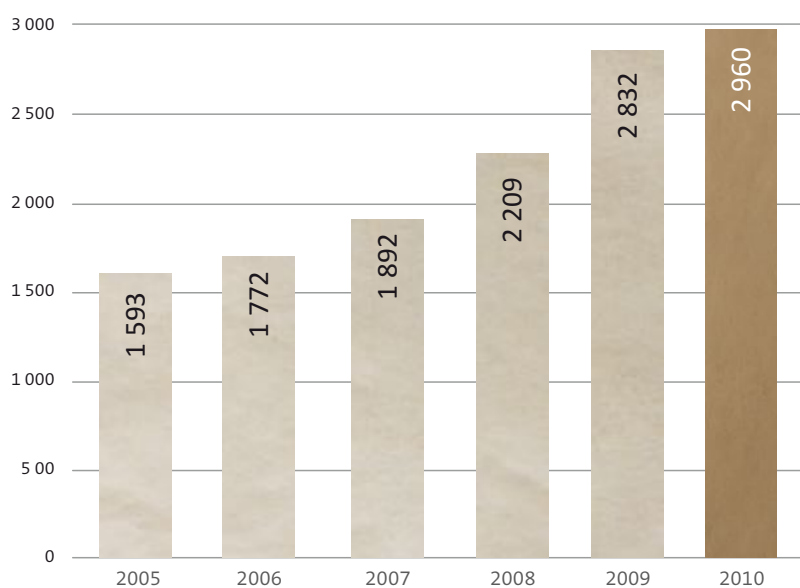
Wiceprezes Zarządu ds. zakupu i dystrybucji

” **W** grudniu 1999 r., wraz z połączeniem ze spółką Urtica Zaopatrzenie Farmaceutyczne Szpitali Sp. z o.o. (od 2002 r. działającą pod nazwą PGF Urtica Sp. z o.o.), rozpoczęliśmy intensywny rozwój w obszarze hurtu do szpitali. Dziś segment ten stanowi jeden z czterech podstawowych obszarów naszej działalności. Zaufało nam już ponad 80% szpitali w Polsce. Nie byłoby to możliwe bez sprawnej organizacji procesu sprzedaży i logistyki, a także własnych, nowatorskich rozwiązań mających na celu wsparcie bieżącej płynności finansowej szpitali i pomoc w zapewnieniu ciągłości dostaw leków. W 2010 r. wygraliśmy w pełni lub częściowo prawie 2 000 przetargów szpitalnych, w których podstawowym wyznacznikiem jest cena produktu i czas dostawy. ”

HURT DO SZPITALI

Polska Grupa Farmaceutyczna to nie tylko hurt do aptek

mIn PLN



Wielkość rynku sprzedaży
hurtowej do szpitali
w mIn PLN

Źródło: IMS Health – Rocznik 2010

RYNEK SZPITALNY

Rok 2010 był kolejnym rokiem wzrostu wartości rynku szpitalnego. Dynamika nie była tak wysoka, jak w roku poprzednim i wyniosła 4,5%, jednak wartość rynku okazała się rekordowa, tj. blisko 3 mld zł.

Finansowanie szpitali jest ściśle uzależnione od możliwości finansowych Narodowego Funduszu Zdrowia. W 2010 roku NFZ przeznaczył na świadczenia szpitalne ponad 27 mld zł. Pomimo faktu, że na zakup leków szpitale wciąż przeznaczają kilkanaście procent swoich budżetów oczekuje się, że wydatki te w przyszłości będą rosły.





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.

1999 r.

Do PGF przystępują kolejne spółki: Biomedic z Kielc i Urtica z Wrocławia (największy polski dystrybutor leków do aptek szpitalnych). PGF nabywa też większość udziałów w Cefarmie Olsztyn i Cefarmie Bydgoszcz

2000 r.

W lutym PGF nabywa akcje Cefarmu Lublin

W kwietniu holding przystępuje do porządkowania swoich struktur. Plan restrukturyzacji przyjmuje nazwę „Lider 2001”

W październiku następuje połączenie PGF z Cefarmem Poznań

W tym czasie ...

W ROKU 1999...

- *Utworzonych zostało 16 samorządnych województw*
- *Polska została przyjęta do NATO*

W ROKU 2000...

- *Swoją działalność rozpoczął pierwszy w Polsce bank wirtualny – mBank*

PGF URTICA

PGF URTICA

PGF Urtica, na polskim rynku obecna od 1991 roku, plasuje się w czołowej dziesiątce największych hurtowni farmaceutycznych w Polsce. Każdego dnia dokonywanych jest około tysiąca transakcji sprzedaży, a z centralnego magazynu zostaje wysłanych do szpitali ponad 5 500 pozycji.

Sukces linii szpitalnej PGF jest wynikiem długofalowej strategii, zakładającej połączenie struktur i koncentrację na działaniach obniżających koszty prowadzenia działalności biznesowej.

2010 rok przyniósł kontynuację przyjętego w 2009 roku modelu biznesowego, który zakładał redukcję zatrudnienia, obniżenie kosztów dystrybucji, optymalizację procedur sprzedażowych i przetargowych.

Działania systemu monitoringu pozwoliły utrzymać wysoką dyscyplinę płatową szpitali. Dzięki temu, ryzyko portfela wierzytelności utrzymane zostało na bezpiecznym poziomie. W 2010 roku zostały wprowadzone nowatorskie rozwiązania, dzięki którym możliwe jest wsparcie bieżącej płynności finansowej szpitali i pomoc w zapewnieniu ciągłości dostaw leków.

Kontynuowano program oceny ryzyka sprzedaży do szpitali, dzięki któremu PGF może sprawnie zarządzać sprzedażą i szybko reagować na zmiany w kondycji finansowej obsługiwanych placówek służby zdrowia. Każda placówka szpitalna, z którą rozpoczynana jest współpraca, poddawana jest wielowymiarowej analizie, m.in. pod względem płynności finansowej, zyskowności i strategii rozwoju.



W warunkach rosnącej konkurencji, PGF stawia na maksymalne wykorzystanie potencjału wewnętrznego organizacji. Umiejętność szybkiego dostosowania się do sytuacji, reagowania na pojawiające się szanse i zagrożenia to cechy, które pozwoliły budować przewagę konkurencyjną. Wdrażane procesy optymalizujące organizację pracy zwiększyły efektywność działań poszczególnych zespołów. Silne zaplecze w postaci najszerzej na rynku oferty leków, jak i wyspecjalizowanej sieci logistycznej to atuty, które pozwoliły utrzymać czołową pozycję na rynku. Wykorzystując własny potencjał logistyczny oraz możliwości wynikające ze współpracy z producentami leków, w 2002 roku uruchomiony został projekt Urtica Logistics, polegający na świadczeniu dodatkowych usług dystrybucyjnych na zlecenie kontrahentów zewnętrznych.

W 2010 roku PGF Urtica położyła duży nacisk na funkcjonowanie Pionu Wsparcia Biznesu, szczególnie w obszarze innowacyjnych narzędzi informatycznych i działalności marketingowej. Automatyzacja kluczowych obszarów działalności, takich jak przetargi i sprzedaż pozwoliła na lepsze wykorzystanie potencjału firmy.

Dodatkowym atutem na rynku szpitalnym były szkolenia dla farmaceutów i działalność wydawnicza.

2001 r.

W maju spółka Eskulap (Obecnie PGF Łomża) łączy się z hurtownią farmaceutyczną TAR z Ostrołęki

We wrześniu w Warszawie PGF uruchamia po raz pierwszy kompleksową, automatyczną linię kompletacyjną, prawdopodobnie jako pierwsza spółka w Polsce z branży dystrybucji farmaceutyków

Na przełomie września i października PGF rozpoczyna w wybranych aptekach pilotaż programu marketingowego o nazwie „Dbam o Zdrowie”

W grudniu dobiega końca realizacja programu „Lider 2001”. Od tej pory wszystkie spółki zależne Polskiej Grupy Farmaceutycznej występują pod jedną marką PGF

2002 r.

W styczniu powstaje spółka Cefarm Kraków S.A., w której PGF obejmuje 50% akcji+1. Resztę akcji obejmuje Skarb Państwa w zamian za aport w postaci prywatyzowanego przedsiębiorstwa PZF Cefarm-Kraków

W lutym PGF S.A. otrzymuje tytuł „Giełdowej Spółki Roku”, przyznany przez „Puls Biznesu”

We wrześniu akcje spółki włączone zostają do indeksu warszawskiej giełdy – WIG20

W tym czasie ...

W ROKU 2001...

- *Wprowadzono podatek od dochodów kapitałowych, tzw. podatek Belki*

W ROKU 2002...

- *Na szczycie UE w Kopenhadze zakończono negocjacje o przyjęcie Polski do Unii Europejskiej*

STRATEGIA

MARIA WIŚNIEWSKA

Prezes Zarządu CEPD N.V.

”*C*hoć Holdingiem CEPD N.V. kieruję od 2008 roku już wcześniej uważnie przyglądałam się poczynaniom Polskiej Grupy Farmaceutycznej. Obserwując jej dynamiczny rozwój i sukcesy uznałam, że to dobre miejsce by pomyśleć o przyszłości w odważny sposób. Doświadczenie na rynku aptecznym w Polsce, na Litwie i w Londynie można i należy wykorzystać realizując strategię ekspansji na nowe rynki, szczególnie Europy Środkowo-Wschodniej. Już czas aby firmy o polskich korzeniach weszły do europejskiej ekstraklasy.”





LIST PREZESA CEPD N.V.

SZANOWNI PAŃSTWO



Central European Pharmaceutical Distribution N.V. – holding mający swoją siedzibę w Holandii, jest częścią Polskiej Grupy Farmaceutycznej i odpowiada za rozwój na rynkach detalicznej dystrybucji farmaceutycznej w Polsce i w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.

Holding powstał w połowie roku 2008 i w pierwszym okresie działalności skoncentrował się na zorganizowaniu zarządzania działalnością na rynku aptecznym w krajach, w których był obecny od początku, a więc w Polsce, na Litwie i w Wielkiej Brytanii oraz na umocnieniu pozycji rynkowej w tych krajach.

Po dwóch i pół roku działania możemy z satysfakcją powiedzieć, że sieć aptek zarządzana przez Holding CEPD N.V., która we wszystkich krajach liczy ponad 2,5 tysiąca aptek, jest trzecią co do wielkości siecią apteczną w Europie.

Idea zarządzania siecią aptek polegająca na scentralizowaniu wszystkich procesów poczynawszy od negocjacji z dostawcami, poprzez zaopatrzenie aptek, aż po politykę cenową i marketing, pozwoliła nam na wygospodarowanie prawie całego czasu farmaceutów dla pacjentów. Zaowocowało to widocznym podniesieniem poziomu i jakości obsługi i opieki nad pacjentami, a w rezultacie przyniosło efekty w postaci wyników finansowych osiągniętych przez wszystkie spółki należące do Holdingu.

W rok 2011 wchodzimy z optymizmem, świadomości jednak ryzyk i dynamicznie zmieniającej się sytuacji na rynkach farmaceutycznych w całej Europie.

Ryzyka związane są przede wszystkim z niepewnością wynikającą z zapowiadanych zmian regulacji obowiązujących w różnych krajach. Również w Polsce i na Litwie zapowiadane są zmiany, które wymagać będą istotnych dostosowań ze strony działających na rynku podmiotów.

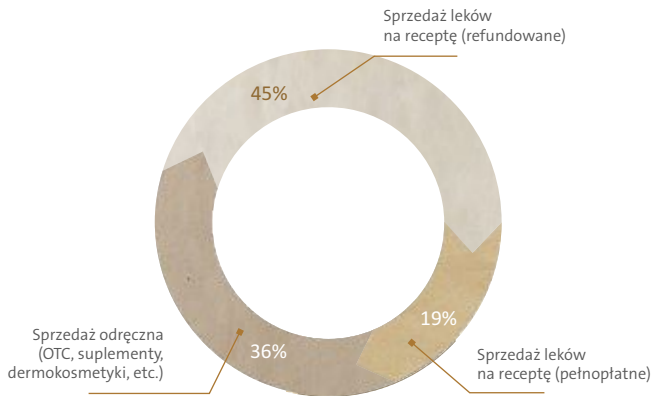
W tej sytuacji realizacja strategii rozwoju CEPD N.V. na innych, nowych rynkach wymaga szczególnej ostrożności i namysłu, aby w każdym przypadku zagwarantować akcjonariuszom trwałą wartość.

Na koniec pragnę, wobec akcjonariuszy i czytelników Raportu Rocznego, podziękować wszystkim pracownikom Holdingu i spółek wchodzących w jego skład za dobrą pracę i determinację w realizacji ambitnych celów, które postawiliśmy przed sobą.

Wierzę, że poprzez najwyższą jakość wszystkiego, co robimy zyskamy zaufanie pacjentów w krajach, w których są nasze apteki, a w konsekwencji umocnimy naszą pozycję na rynku i zwiększymy wartość dla naszych akcjonariuszy.

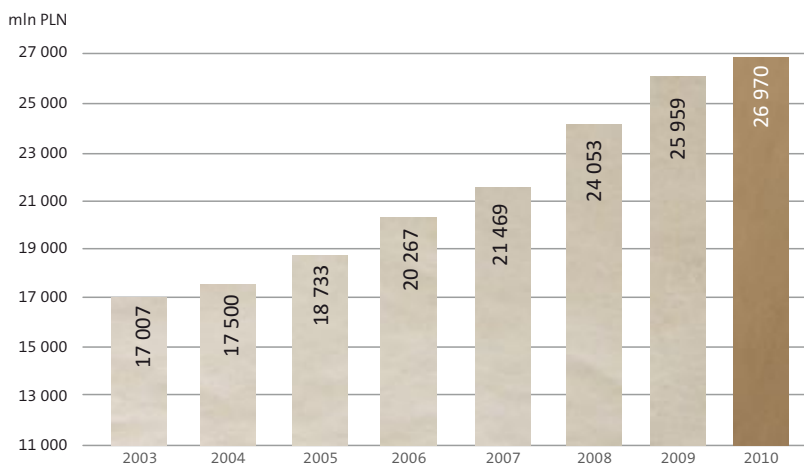
Z wyrazami uszanowania,

Maria Wiśniewska
Prezes Zarządu CEPD N.V.



Struktura sprzedaży leków w aptekach w 2010 roku

Źródło: na podstawie danych PharmaExpert



Wielkość rynku dystrybucji detalicznej w Polsce w mln PLN

Źródło: na podstawie danych PharmaExpert



DETAL

CEPD N.V. jako holding, jest jedną z wiodących w regionie firm działających w sektorze detalicznej dystrybucji farmaceutyków.

Na koniec 2010 roku CEPD N.V. zarządzało siecią ponad 2500 aptek. Największy udział w tej liczbie miały apteki z logo Dbam o Zdrowie, działające w Polsce. Było to łącznie 2081 aptek, w tym 512 aptek należących bezpośrednio do grupy kapitałowej DOZ S.A., 307 aptek franczyzowych oraz 1262 apteki partnerskie. Daje to sieci Aptek Dbam o Zdrowie pozycję niekwestionowanego lidera na rynku krajowym, z udziałem rynkowym na poziomie 15,6%, liczoną na podstawie łącznej liczby aptek.

Na Litwie CEPD N.V. realizuje sprzedaż poprzez 424 apteki, w tym 213 aptek własnych (działających pod dwoma markami: Gintarine Vaistine i Norfos Vaistine) oraz 211 aptek partnerskich obsługiwanych przez należącą do holdingu hurtownię Limedika (działających pod marką BVG). W segmencie detalicznym CEPD N.V. ma blisko 30% udziału pod względem liczby aptek, co daje Spółce pierwszą pozycję na rynku. Limedika zajmuje drugie miejsce na rynku hurtowej dystrybucji farmaceutyków z udziałem na poziomie 20%.

Uzupełnienie sieci CEPD N.V. stanowią dwie apteki Dbam o Zdrowie w Londynie.

APTEKI
dbam o zdrowie

RYNEK DYSTRYBUCJI DETALICZNEJ W POLSCE

Rynek apteczny w 2010 roku skutecznie oparł się skutkom kryzysu, zachowując tendencję wzrostową, jednak dynamika wzrostu osłabiła się w stosunku do roku poprzedniego. Wartość sprzedaży detalicznej farmaceutyków zwiększyła się w 2010 roku o 2,8%, osiągając poziom 23 mld złotych¹⁾. Główną przyczyną wzrostu był wciąż rosnący udział sprzedaży preparatów OTC. Jest to zjawisko pozytywne z punktu widzenia aptek, gdyż wpływa ono w bezpośredni sposób na wzrost średniej marży, która w przypadku preparatów OTC kieruje się zasadami wolnorynkowymi. Odpowiedzią na zmianę preferencji zakupowych klientów jest przebudowa aptek i zwiększająca się ilość placówek samoobsługowych.

Obrót średniej apteki w 2010 roku wyniósł 2 mln złotych (w cenach detalicznych) i wzrósł o 5,2% w porównaniu z rokiem 2009. W dużej mierze wzrost ten został wypracowany przez segment sprzedaży odręcznej, która wzrosła o 4% w 2010 roku. Z roku na rok rośnie udział segmentu sprzedaży odręcznej, która jeszcze w 2009 roku stanowiła 35,7% całości rynku, a w 2010 roku już 36,1%. Taki kierunek rozwoju zapewne będzie miał miejsce również w roku 2011¹⁾.

POLSKA – DOZ S.A.

Apteki Dbam o Zdrowie to największa w Polsce sieć aptek działających pod wspólnym logo. Operatorem sieci jest spółka DOZ S.A., będąca częścią międzynarodowego holdingu CEPD N.V. Apteki zarządzane przez DOZ S.A. obsługują miesięcznie blisko 9 milionów pacjentów, z których ponad 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



¹⁾ Źródło – na podstawie danych Pharma Expert, 2011



wykorzystuje potencjał gwarantujący nie tylko realizację ambitnych planów sprzedażowych, ale również dotarcie z przekazem promocyjnym do precyzyjnie wybranej grupy klientów.

W 2010 roku kontynuowano proces restrukturyzacji DOZ S.A. Celem zmian była dalsza centralizacja procesów oraz jeszcze lepsze dostosowanie działalności spółki do potrzeb pacjentów. Jednocześnie cała organizacja nastawiona została na wsparcie sprzedaży, co znalazło odzwierciedlenie w wynikach aptek. W czwartym kwartale 2010 roku sprzedaż przeciętnej apteki własnej należącej do sieci Aptek Dbam o Zdrowie była wyższa o 7,4% od sprzedaży przeciętnej apteki działającej na polskim rynku.

FORMATY APTEK

Każda apteka zarządzana przez spółkę DOZ S.A. przyporządkowana jest do jednego z czterech 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.



2003 r.

Czerwiec – PGF, jako jedna z pierwszych spółek notowanych na GPW, przeprowadza transmisję obrad WZA on-line

2004 r.

W kwietniu PGF podpisuje umowę kupna za równowartość 18,8 mln USD. 100% akcji spółki Apteki Polskie zarządzającej siecią Apteki 21. Transakcja zrealizowana zostaje w lipcu, po uzyskaniu przez PGF akceptacji Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów

PGF otrzymuje tytuł „Spółki Godnej Zaufania”, przyznany przez Polski Instytut Dyrektorów

2005 r.

17 sierpnia podpisana zostaje umowa dotycząca utworzenia przez Pharmena Sp. z o.o. w Łodzi (w której PGF S.A. posiada na dzień 31.12.2005 roku 47,64% udziałów) spółki Pharmena North America Inc.

PGF otrzymuje tytuł „Spółki Godnej Zaufania” przyznany przez Polski Instytut Dyrektorów

PGF otrzymuje tytuł „Lidera Polskiego Biznesu 2005” w kategorii „Duże przedsiębiorstwa” za efektywne konkurowanie na bardzo trudnym rynku europejskim i utrzymanie pozycji lidera

Program „Dbam o Zdrowie” zostaje wyróżniony „Medalem Europejskim”

2006 r.

PGF zostaje uhonorowana tytułem „Firmy dystrybucyjnej roku 2006” za stworzenie rodziny Aptek Dbam o Zdrowie, będącej najbardziej efektywnym finansowo systemem dystrybucji leków w Polsce

W tym czasie ...

W ROKU 2004...

- Polska, wraz z dziewięcioma innymi krajami, została przyjęta do Unii Europejskiej
- Odbyły się pierwsze w naszym kraju wybory do Parlamentu Europejskiego

W ROKU 2005...

- Pożegnaliśmy papieża Jana Pawła II

W ROKU 2006...

- Otwarto Europejskie Regionalne Centrum Ekohydrologii UNESCO w Łodzi



SENIOR



FRANCYZA

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 jest wzmocnienie współpracy i wsparcie kolejnych obszarów biznesu.

Na przełomie 2008 i 2009 roku spółka DOZ S.A. jako pierwsza sieć aptek 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. gwarantuje franczyzobiorcom pełne wsparcie w prowadzeniu apteki, w celu poprawy konkurencyjności, co w efekcie prowadzi do wzrostu wydajności biznesowej i jakości opieki farmaceutycznej.

Drugi rok funkcjonowania franczyzy potwierdził duże zainteresowanie programem ze strony prywatnych aptekarzy. Na koniec 2010 roku w ramach franczyzy funkcjonowało już ponad 300 aptek pod marką Apteki Dbam o Zdrowie.

MARKETING

Charakterystyczne, pomarańczowe apteki można spotkać w całym kraju – w galeriach handlowych, na głównych ulicach wielkich miast, w małych miasteczkach i na wsiach. Skala działalności i rozmieszczenie Aptek Dbam o Zdrowie pozwalają dotrzeć z ofertą do pacjentów w całej Polsce.

Istotnym elementem oferty Aptek Dbam o Zdrowie są programy marketingowe, kierowane przez DOZ S.A. do poszczególnych grup pacjentów.

W 2010 roku Apteki Dbam o Zdrowie wprowadziły pięć programów marketingowych, opartych na mechanizmie karty ePRUF: program SENIOR, program „dla Mamy i Maleństwa”, program 60+ oraz program ENERGIA ZDROWIA.

Program SENIOR uruchomiony został w lutym 2010 roku. Program skierowany jest do osób w wieku 75+. Imienna karta ePRUF programu uprawnia do 25% dofinansowania na wszystkie leki na receptę dostępne w Aptekach Dbam o Zdrowie. Limit dofinansowania dla pacjenta wynosi 500 zł do końca 2010 roku. W programie uczestniczy ponad 1200 aptek. Pod koniec 2010 roku podjęto decyzję o przedłużeniu programu dla dotychczasowych członków na rok 2011. Tym samym z końcem 2010 roku zamknięto możliwość rejestracji nowych klientów w programie.

Uruchomiony w lutym 2010 Program „dla Mamy i Maleństwa” przeznaczony jest dla kobiet w ciąży i mam dzieci wieku do 3 lat. Uczestniczki programu otrzymują atrakcyjne rabaty na ponad 100 produktów z trzech kategorii: kosmetyki, zdrowie i pielęgnacja.

Program 60+ uruchomiony w październiku 2010 roku przygotowany został na bazie doświadczeń zdobytych w trakcie prowadzenia programu SENIOR. Program skierowany jest do osób w wieku 60+. Imienna karta ePRUF programu uprawnia do zakupu wszystkich leków na receptę dostępnych w Aptekach Dbam o Zdrowie w atrakcyjnych cenach. Limit dofinansowania dla pacjenta wynosi 750 zł do końca 2011 roku. W programie uczestniczy ponad 1300 aptek.

dla Mamy i Maleństwa

60+ Twoja Recepta na oszczędności!

W grudniu 2010 roku uruchomiony został program ENERGIA ZDROWIA, przeznaczony dla osób aktywnie dbających o swoje zdrowie. Karty programu uprawniają do zakupu z rabatem wybranych preparatów i kosmetyków w aptece internetowej www.doz.pl.

Program oferuje również klientom najszerszą w Polsce gamę specjalistycznych preparatów leczniczych, kosmetyków i suplementów diety dla osób aktywnych fizycznie.

W 2010 roku DOZ S.A. przeprowadził pierwszą na polskim rynku aptecznym kampanię wizerunkowo-produktową. Kampania pod hasłem „Jesienna Oferta Specjalna”, prowadzona była w mediach masowych (TV, radio) oraz z wykorzystaniem reklamy zewnętrznej (billboardy). Dzięki kampanii, Apteki Dbam o Zdrowie dotarły z reklamą do ponad 31 mln Polaków.

Apteki Dbam o Zdrowie prowadzą aktywną politykę prosprzedażową. 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 dziewięciu lat spółka prowadzi także największy w Polsce program lojalnościowy na rynku aptecznym – Dbam o Zdrowie. Pozwala on gromadzić punkty, którymi premiowane są zakupy w aptekach. Punkty można wymieniać na atrakcyjne nagrody przedstawione w specjalnym katalogu. W 2010 roku oferta nagród poszerzona została o usługi medyczne. Pacjenci Aptek Dbam o Zdrowie, którzy w ostatnim miesiącu dokonali zakupów na kwotę minimum 50 zł otrzymali również dostęp do darmowej infolinii medycznej.

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. W 2010 roku dwumiesięcznik wprowadzony został również do sprzedaży w sieci salonów Empik, Relay, Inmedio oraz Ruch.

PORTAL INTERNETOWY WWW.DOZ.PL I APTEKA
SMS 661 004 000

W 2010 roku DOZ S.A. uruchomił również Aptekę SMS pod numerem 661 004 000.

Za pomocą telefonu komórkowego pacjenci mogą teraz sprawdzić cenę i dostępność leków, zlokalizować najbliższą Aptekę Dbam o Zdrowie oraz złożyć zamówienie.

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 odnotowujący blisko 3 mln wizyt dziennie. 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 stronie www.doz.pl można odebrać w jednej z ponad 1700 Aptek Dbam o Zdrowie. Ponieważ do kosztów zamówienia nie trzeba doliczać kosztów przesyłki, portal proponuje pacjentom jedne z najniższych cen leków na rynku.





PRAWO FARMACEUTYCZNE REPUBLIKI LITEW-SKIEJ

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, 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.

Rok 2010 przebiegał pod znakiem dynamicznych zmian w obszarze regulacji rynku farmaceutycznego na Litwie. W kwietniu Parlament Litewski przyjął zmiany w Prawie Farmaceutycznym regulujące m.in. ceny leków nierefundowanych. Na bazie tej poprawki Rząd Litewski wprowadził rozporządzenie określające maksymalne marże na leki nierefundowane dla dystrybutorów hurtowych i aptek. W maju Rząd uchwalił rozporządzenie nakładające stałe marże na leki dla producentów i nakazał przekazywanie pacjentom wszystkich rabatów udzielanych przez producentów dystrybutorom i aptekom.

Kolejne zmiany wprowadziło litewskie Ministerstwo Zdrowia, które w czerwcu wydało zaletenie używana międzynarodowych oznaczeń leków na receptach wypisywanych przez lekarzy. We wrześniu Ministerstwo Zdrowia wprowadziło natomiast regulacje zakazujące udzielania przez apteki jakichkolwiek rabatów na leki refundowane. Zmiany te w istotny sposób wpłynęły na wyniki sektora produkcji i dystrybucji leków na Litwie.

LITEWSKI RYNEK FARMACEUTYCZNY

Litewski rynek farmaceutyczny jest niewielki w porównaniu do rynków pozostałych państw Europy Środkowo-Wschodniej z uwagi na małą liczebność społeczeństwa.

Rok 2010 był bardzo trudnym okresem zarówno dla litewskiej gospodarki, jak i lokalnego rynku dystrybucji farmaceutyków, który skurczył się w porównaniu do roku 2009 o ponad 3%. W 2010 roku hurtowy rynek leków na Litwie osiągnął sprzedaż na poziomie prawie 1,4 mld LTL.

LITWA – UAB NFG

Pomimo trudnych warunków rynkowych, UAB NFG odnotowała dobre wyniki sprzedażowe. Spółka ta umocniła pierwszą pozycję na rynku pod względem liczby prowadzonych aptek oraz trzecią pod względem liczby aptek własnych. Działająca w ramach grupy UAB NFG hurtownia Limedika utrzymała natomiast drugą pozycję na rynku pod względem sprzedaży.

ZWIĘKSZENIE SKALI I POPRAWA EFEKTYWNOŚCI OPERACJI DETALICZNYCH

W 2010 roku największy nacisk położono na rozwój detalicznego ramienia grupy UAB NFG. W omawianym okresie liczba aptek własnych, należących do sieci Gintarine Vaistine i Norfos Vaistine zwiększyła się o 11 placówek, przy jednoczesnym spadku ogólnej liczby aptek funkcjonujących na rynku litewskim. Miniony rok był również okresem kontynuacji zainicjowanych w 2009 roku intensywnych kampanii marketingowych sieci Gintarine Vaistine i Norfos Vaistine prowadzonych w ogólnokrajowych telewizjach. Wzrost sieci i prowadzone działania marketingowe przełożyły się na blisko 11-proc. wzrost sprzedaży w obydwu sieciach.

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 na poprawę warunków handlowych spółki.

PROCES NABYCIA AKCJI UAB „NACIONALINE FARMACIJOS GRUPE”

W dniu 16 czerwca 2010 roku w Amsterdamie została podpisana umowa, na podstawie której CEPD N.V. wykonało opcję odkupu 66 811 675 akcji spółki UAB „Nacionaline farmacijos grupe” (UAB NFG). Cena nabycia akcji wyniosła 100 878 tys. zł.

W wyniku transakcji CEPD N.V. stało się jedynym akcjonariuszem w spółce UAB NFG. Transakcja została sfinansowana ze środków własnych spółki CEPD N.V., pochodzących z podwyższenia kapitału w drodze emisji nowych akcji objętych przez PGF S.A.

2007 r.

W sierpniu powstaje Fundacja Dbam o Zdrowie, której celem jest niwelowanie barier w dostępie do leków i wsparcie osób, którym trudna sytuacja życiowa i materialna uniemożliwia zakup leków

W lipcu PGF staje się większościowym współwłaścicielem Limediki, trzeciej co do wielkości litewskiej hurtowni leków oraz właścicielem sieci aptek Gintarine Vaistine (Bursztynowa Apteka), stając się jednym z największych polskich inwestorów na Litwie

W sierpniu udziałowcy Hurtowni Aptekarz z Rzeszowa decydują się dołączyć do PGF

Rusza pierwsza w Polsce kampania, której celem jest promocja aptek

W listopadzie następuje otwarcie portalu www.doz.pl

W grudniu DOZ UK Limited, spółka zależna od PGF, otwiera pierwszą aptekę w Londynie

Redakcja „Przeglądu Gospodarczego” we współpracy z Instytutem Gallupa uhonorowała PGF nagrodą dla najlepiej ocenianego i rekomendowanego dystrybutora leków

W tym czasie ...

- Zlikwidowano urząd Rzecznika Interesu Publicznego
- Nastąpiła liberalizacja rynku energii elektrycznej w Polsce
- Polska przystąpiła do strefy Schengen



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 na dobre wyniki sprzedażowe spółki w 2010 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.

ZARYS STRATEGII ROZWOJU HOLDINGU

Głównym celem strategicznym CEPD N.V. jest rozwój detalicznej sieci sprzedaży farmaceutyków w Europie. W nadchodzących latach spółka zamierza skoncentrować swoje działania na trzech podstawowych obszarach: dalszym rozwoju biznesu na rynkach, na których już obecnie CEPD N.V. prowadzi działalność, ekspansji międzynarodowej na rynki Europy Środkowej i Wschodniej, uzyskaniu 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 N.V. Przygotowania do procesu podniesienia kapitału rozpoczęte zostały w lipcu 2008 roku, jednakże z uwagi na niesprzyjającą sytuację związaną z kryzysem ekonomicznym, zdecydowano o przesunięciu terminu rozpoczęcia formalnej części procesu do momentu poprawy warunków na rynkach kapitałowych. Wdrożenie nowej koncepcji zaplanowane jest na rok 2011.

DALSZY ROZWÓJ BIZNESU NA RYNKACH, NA KTÓRYCH JUŻ OBECNIE CEPD N.V. PROWADZI DZIAŁALNOŚĆ

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

W Polsce planowany jest dalszy wzrost liczby Aptek 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. Rok 2010 potwierdził że jest to bardzo przyszłościowy kierunek. Na koniec grudnia 2010 roku w ramach franczyzy funkcjonowało ponad 300 Aptek Dbam o Zdrowie.

Konsekwentny rozwój sieci aptek to cel, jaki stawia przed sobą również litewska spółka operacyjna należąca do CEPD N.V. Nadchodzące lata przyniesić mają wzrost liczby placówek zarówno w sieciach aptek własnych Gintarine Vaistines oraz Norfos Vaistines, jak i aptek partnerskich BVG współpracujących z należącą do holdingu CEPD N.V. 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 rozpoczęto prace nad wdrożeniem apteki internetowej na Litwie. Portal ten opracowany zostanie w oparciu o najlepsze wzorce, funkcjonujące już w ramach polskiej wersji. Jego uruchomienie zaplanowane jest na drugą połowę 2011 roku.

2008 r.

W marcu utworzono spółkę Central European Pharmaceutical Distribution N.V. z siedzibą w Amsterdamie, która przejęła całość działalności związanej z detaliczną dystrybucją farmaceutyków

W maju Fundacja Dbam o Zdrowie uzyskuje status Organizacji Pożytku Publicznego (OPP)

W sierpniu Pharmena debiutuje na rynku równoległym GPW – NewConnect.

Kurs na otwarciu wzrósł o 15,38%

W sierpniu PGF wprowadziła nowy system sprzedaży farmaceutyków do aptek w Polsce, oparty na mechanizmie przenoszenia rabatów produktowych udzielanych przez producentów bezpośrednio na te same produkty sprzedawane w aptekach

W listopadzie podpisano kontrakt direct distribution. PGF jako niezależny dystrybutor pełni rolę operatora logistycznego, który w imieniu producenta będzie magazynować, dystrybuować i sprzedawać leki bezpośrednio do aptek

W tym czasie ...

- *Polski parlament przyjął ustawę o ratyfikacji Traktatu Lizbońskiego*
- *Polska przystąpiła do Międzynarodowej Agencji Energetycznej*
- *Rada Polityki Pieniężnej rozpoczęła cykl obniżek stóp procentowych*



NOWOCZESNA STRUKTURA HOLDINGOWA

Polska	Litwa	Wielka Brytania	kraj 4	kraj 5	kraj 6
DOZ S.A.	UAB NFG	DOZ UK Ltd.	...	...	...

CEPD N.V.

Central European
Pharmaceutical Distribution

CEPD Management Sp. z o.o.

W ramach realizacji strategii w 2010 roku CEPD N.V. nabyło 66 811 675 akcji spółki UAB „Nacionalinė farmacijos grupė” (UAB NFG) zwiększając tym samym swój udział w kapitale akcyjnym tej spółki do 100%.

EKSPANSJA MIĘDZYNARODOWA NA RYNKI EUROPY ŚRODKOWEJ I WSCHODNIEJ

Strategia CEPD N.V. oparta jest na idei akwizycji podmiotów prowadzących działalność w obszarze detalicznej dystrybucji farmaceutyków w Europie Środkowej i Wschodniej. W 2010 roku CEPD N.V. dokonało aktualizacji strategii rozwoju międzynarodowego. W ramach tych prac Zarząd Spółki potwierdził wybór najbardziej perspektywicznych rynków farmaceutycznych regionu oraz zdecydował o zintensyfikowaniu działań mających na celu identyfikację potencjalnych celów akwizycyjnych w poszczególnych krajach.

W skład grupy krajów „pierwszego wyboru” wchodziły Czechy, Słowacja, Rumunia oraz Serbia. Na tych właśnie rynkach CEPD N.V. w aktywny sposób poszukuje firm o parametrach operacyjnych i finansowych spełniających określone

wcześniej, sztywne kryteria wyboru. W pozostałych krajach regionu CEPD N.V. 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 N.V. na bieżąco dokonuje korekt swojej strategii rozwoju zagranicznego, stale monitorując rozwój sytuacji na poszczególnych rynkach regionu oraz uważnie śledząc zmiany uwarunkowań makroekonomicznych.



Naszym celem jest wzrost

UZYSKANIE ZNACZĄCYCH SYNERGII WYNIKAJĄCYCH Z EFEKTU SKALI

Konsekwentna rozbudowa sieci dystrybucji pozwala na osiągnięcie znaczących synergii wynikających z efektów skali. Intencją CEPD N.V. jest maksymalizacja owych korzyści zarówno po stronie dochodowej, jak i kosztowej.

Po stronie dochodowej strategia CEPD N.V. zakłada stopniowe, aczkolwiek znaczące, wzmocnienie pozycji zakupowej spółki w kolejnych latach. W 2010 roku CEPD N.V. powołało specjalny zespół składający się z pracowników DOZ S.A. oraz UAB NFG, którego zadaniem jest wspólne prowadzenie negocjacji z producentami i tym samym poprawa warunków zakupowych obydwu spółek.

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 działalnością aptek i funkcjami wsparcia, wspólnego programu marketingowego i rozwiązań IT, czy jednolitych standardów renowacji aptek.



DOŚWIADCZENIE

ZBIGNIEW MOLENDĄ

Wiceprezes Zarządu ds. zakupu i dystrybucji

” **Z**mieniający się rynek farmaceutyczny wciąż otwiera nowe możliwości dla takich firm, jak nasza. Powstają nowe obszary działalności, w których możemy wykorzystywać nasz potencjał i doświadczenie. Jednym z nich jest rynek usług dla producentów, który przez ostatnie kilka lat podlegał gwałtownym przemianom. Działalność w segmencie usług dla producentów rozpoczęliśmy 9 maja 2009 r. od podpisania z jednym ze światowych koncernów farmaceutycznych umowy na świadczenie usług w ramach systemu sprzedaży bezpośredniej. Nasza silna pozycja rynkowa, wiedza, doświadczenie i doskonale zorganizowane zaplecze logistyczne sprawiają, że dla producentów jesteśmy doskonałym partnerem w realizacji działań sprzedażowych, wykraczających poza zwykłą działalność hurtową.

”

USŁUGI DLA PRODUCENTÓW

Wiemy co znaczy "wartość dodana"

Kontynuując działania podjęte w 2009 roku PGF intensywnie rozwija najmłodszą linię biznesową, którą stanowią usługi dla producentów. Jednym z celów jest obecnie rozwój w segmencie usług umożliwiających partnerom biznesowym szybszy rozwój, w szczególności usług logistycznych, zarządczych, pro-sprzedażowych i marketingowych.

DYSTRYBUCJA BEZPOŚREDNIA

PGF pełni rolę operatora logistycznego, który w imieniu i na rzecz producenta magazynuje i dystrybuje towar bezpośrednio do aptek, a także obsługuje pozostałe aspekty procesu sprzedaży. Dla realizacji projektów sprzedaży bezpośredniej PGF zastosowała unikatowe rozwiązanie w postaci sieci konsygnacyjnych. Prowadzą je spółki zależne PGF działające na rynkach lokalnych. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom rynku przez ostatni rok PGF dynamicznie rozwijała usługi z tego zakresu, co znalazło odzwierciedlenie w czołowej pozycji na rynku.

USŁUGI LOGISTYCZNE

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

Usługi logistyczne to również dystrybucja do aptek szpitalnych, aptek otwartych, hurtowni, przychodni, prywatnych gabinetów, a nawet osób prywatnych. PGF oferuje bezpieczny transport leków w stałych zakresach temperatury, zgodny z wymogami prawa farmaceutycznego. PGF świadczy usługi transportu leków termolabilnych w tzw. „zimnym łańcuchu dostaw” zapewniając wysoką jakość i najlepsze rozwiązanie logistyczne w branży farmaceutycznej. Dla udokumentowania warunków przewozu, na życzenie klientów dołączany jest rejestrator temperatury, który rejestruje temperaturę do momentu przekazania przesyłki odbiorcy.

USŁUGI MARKETINGOWE

Oprócz usług logistycznych, PGF świadczy na rzecz producentów działania z zakresu marketingu. Za pośrednictwem Aptek Dbam o Zdrowie w Polsce może zapewnić kompleksowy pakiet

usług marketingowych dla produktów wprowadzanych na rynek, począwszy od wspólnych akcji marketingowych, poprzez dystrybucję materiałów reklamowych w aptece, direct mailing, merchandising, aż po własne wydawnictwa dla aptek i pacjentów.

CALL CENTER

W ramach usługi Call Center PGF oferuje profesjonalną i kompleksową obsługę klienta, wykwalifikowany zespół z doświadczeniem w branży farmaceutycznej i dedykowane stanowiska.

W ramach świadczonych usług dla producentów, zleceniodawcy mogą skorzystać z:

- produktowych akcji promocyjnych,
- badania rynku, np. w związku z planowanym wprowadzeniem produktu,
- 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.

WSPÓŁPRACA NA POZIOMIE MIĘDZYNARODOWYM

Operując w przyszłości na zagranicznych rynkach, PGF 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 PGF 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., która realizuje dostawy do odbiorców w całej Polsce, zaopatruje centralne magazyny PGF jak również realizuje zlecenia dostaw leków i środków medycznych bezpośrednio z firm farmaceutycznych do odbiorców. W zakresie oferowanych usług proponuje m.in.:

- transport przesyłek drobnicowych w kontrolowanej temperaturze od 15°C do 25°C,
- transport przesyłek drobnicowych w zimnym łańcuchu dostaw od 2°C do 8°C,
- transport całopojazdowy od 15°C do 25°C i od 2°C do 8°C na terenie kraju i za granicą,
- specjalistyczne opakowania izotermiczne,
- stały monitoring temperatury,
- wypożyczanie rejestratorów temperatury,
- wydruki temperatur,
- składowanie towarów w składach konsygnacyjnych – obsługa magazynowa,
- zwrotne dostarczanie dokumentów i opakowań,
- ubezpieczenie przesyłek w transporcie.

Posiadane doświadczenie i potencjał pozwalają na zaproponowanie wysokiej jakości usług w zakresie magazynowania i transportu zgodnie z wymogami prawa farmaceutycznego i wyjście na przeciw oczekiwaniom rynku dystrybutorów farmaceutycznych. Załadunek i transport produktów leczniczych odbywa się w sposób, który gwarantuje identyfikację produktu leczniczego oraz identyfikację nadawcy i odbiorcy. Towar zabezpieczony jest przed zanieczyszczeniem, uszkodzeniem oraz przed wzajemnym skażeniem produktów leczniczych.

2009 r.

Spółka ePRUF emituje na rynek karty rabatowe dla Polfy Łódź

PGF otrzymuje tytuł „Pracodawcy Godnego Zaufania” przyznany firmie w kategorii „Dystrybutorzy Farmaceutyczni”

„Forbes” honoruje PGF tytułem „Lidera 20 Lat Polskiej Transformacji” w kategorii najlepiej zrestrukturyzowane i zarządzane spółki sektora FMCG, przemysłu lekkiego i branż pokrewnych

PGF otrzymuje tytuł i certyfikat „Przedsiębiorstwa Fair Play 2009”, przyznany przez Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym

W tym czasie ...

- Średni kurs złotego w NBP osiągnął poziom 4,90 zł za 1 euro
- PKB w Polsce wzrosło o 1,9%, co stanowiło najlepszy wynik w całej Unii Europejskiej
- Były premier Jerzy Buzek został wybrany na przewodniczącego Parlamentu Europejskiego
- Prezydent Lech Kaczyński podpisał Traktat Lizboński
- Ministerstwo Pracy ogłosiło, że stopa bezrobocia przekroczyła w styczniu 2009 r. poziom 10%
- Prezydent Lech Kaczyński podpisał kluczową ustawę z pakietu anty kryzysowego, która uelastyczniła czas pracy i warunki zatrudnienia.

POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ



eubioco



EUBIOCO S.A.

Eubioco S.A. jest wyłącznie spółką holdingową, prowadzi swoją działalność poprzez spółkę zależną – Laboratorium Galenowe Olsztyn Sp. z o.o. (LGO).

LGO jest producentem preparatów galenowych, kosmetyków i suplementów diety. Ponadto intensywnie rozwijane są usługi w zakresie wytwarzania, pakowania, przepakowywania oraz analiz laboratoryjnych.

Podstawą działania Spółki jest najnowocześniejsza technologia, pozwalająca produkować preparaty najlepszej jakości. Szeroki asortyment wyrobów, własne zaplecze badawczo-rozwojowe, wysoki potencjał załogi, a także stabilne wyniki finansowe znalazły uznanie wśród klientów aptek i sklepów zielarskich oraz gwarantują dynamiczny rozwój firmy.

LGO obecnie współpracuje z największymi hurtowniami farmaceutycznymi na terenie kraju, dzięki czemu produkowane przez Spółkę preparaty trafiają do większości aptek w Polsce. Szybki rozwój stawia LGO w pierwszym rzędzie producentów leków galenowych w Polsce. Przyszłością firmy jest także wdrożenie produkcji nowych pozycji asortymentowych.

PHARMENA

PHARMENA S.A.

Pharmena SA to dynamicznie rozwijająca się, publiczna spółka, działająca w branży specjalistycznej opieki medycznej. Głównym obszarem jej działalności jest opracowywanie i komercjalizacja innowacyjnych produktów w zastosowaniach dermatologicznych i innych aplikacjach, których leczenie wymaga zaspokajania wciąż niespełnianych potrzeb medycznych, takich jak: trądzik, choroby skóry, oparzenia oraz nadmierne wypadanie włosów. Pełna linia wyrobów do pielęgnacji skóry i włosów spółki obejmuje marki DERMENA®, DERMENA Plus®, ACCOS®, ALLERCO®, THERMI® i REVIUM®.

Pharmena prowadzi również badania nad nowymi lekami stosowanymi w leczeniu chorób układu krążenia i innych zaburzeń, w oparciu o składniki aktywne stosowane w produktach dermatologicznych Spółki. Obecnie prowadzone są badania w celu doboru efektywnej dawki leku (TRIA-662) 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.

Pharmena posiada dominującą pozycję w zakresie ochrony intelektualnej zarówno dla miejscowych jak i systemowych zastosowań oraz posiada wnioski rejestracyjne badanego leku zarówno w USA jak i w Kanadzie.



Lojalność pacjenta bezcenna



ePRUF S.A.

Nazwa pochodzi od skrótu Elektroniczna Platforma Rozliczeń Usług Farmaceutycznych. Spółka założona w 2008 roku, której działalność skupia się przede wszystkim na organizowaniu i zarządzaniu systemami prywatnej refundacji leków, tworzonymi na potrzeby:

- towarzystw ubezpieczeniowych, które oferują taką usługę w ramach oferty ubezpieczeń na życie lub zdrowotnych,
- pracodawców, którzy chcą zaoferować swoim pracownikom w ramach dodatkowych benefitów pozapłacowych całoroczny pakiet zdrowia, w tym prywatną opiekę farmaceutyczną,
- instytucji społecznych, fundacji świadczących swoim beneficjentom i podopiecznym pomoc w postaci wypłaty świadczeń na zakup leków,
- podmiotów wchodzących w skład Grupy Kapitałowej PGF, w szczególności Aptek Dbam o Zdrowie,
- osób fizycznych.

Narzędziem systemu prywatnej refundacji leków jest karta ePRUF, honorowana w blisko 1800 aptekach w całej Polsce. System ePRUF daje gwarancję realizacji świadczeń zgodnie z przeznaczeniem, upraszcza procedury administracyjne, zwiększa kontrolę i ogranicza możliwość nadużyć i błędów.



FARM-SERWIS SP. Z O.O.

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





BSS S.A. to jedna z najmłodszych spółek Grupy Kapitałowej PGF oferująca kompleksowe usługi outsourcingu procesów biznesowych.

BSS S.A. to równocześnie zespół ludzi, którzy w swoim codziennym działaniu udowadniają, że praca może być pasją oraz, że ta pasja może być źródłem sukcesów zarówno całego zespołu, jak i pracowników wchodzących w jego skład.

BUSINESS SUPPORT SOLUTION S.A.

Firma powstała jako odpowiedź na rosnące zapotrzebowanie na profesjonalną i kompleksową usługę procesów biznesowych ze strony krajowych i zagranicznych Spółek wchodzących w skład holdingu Polskiej Grupy Farmaceutycznej.

BSS S.A. świadczy usługi:

- rachunkowo-podatkowe,
- kadrowo-płacowe,
- finansowe,
- controllingowe,
- prawne,
- konsolidacji sprawozdań finansowych.

Spółka zatrudnia ponad 300 osób, w tym wysokiej klasy specjalistów z zakresu: rachunkowości, finansów, controllingu, sprawozdawczości oraz doradztwa prawnego, posiadających uprawnienia biegłego rewidenta, radcy prawnego oraz certyfikaty Ministerstwa Finansów do usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych. Ten zespół, a w szczególności jego wiedza i doświadczenie, to podstawowy kapitał BSS.

BSS jest liderem w świadczeniu usług z zakresu outsourcingu procesów biznesowych dla podmiotów sektora farmaceutycznego, uzupełniając systematycznie portfel swoich klientów o spółki z innych sektorów gospodarki. Realizując ideę "one-stop-shop" zapewnia klientom fachową, kompleksową pomoc na najwyższym poziomie, co umożliwia im skoncentrowanie się na prowadzeniu podstawowej działalności.

W pierwszym roku swojej działalności BSS udało się zrealizować zarówno zakładany plan działań, jak i wysoką jakość realizowanych usług, co w liczbach przełożyło się na obsługę 500 rachunków bankowych, przygotowanie ponad tysiąca raportów zarządczych, naliczanie wynagrodzeń dla ponad 8 tys. osób miesięcznie, miesięczną obsługę 160 spółek, pracę na 1 mln dokumentów miesięcznie. Pierwszy rok działalności to również wprowadzenie nowych obszarów aktywności biznesowej. Jednakże to nie liczby definiują charakterystykę BSS. To co jest najbardziej charakterystyczne, to pasja z jaką wykonują swoją pracę pracownicy, którzy zajmują się rachunkowością kilka lub kilkanaście lat, jak również ci dla których rachunkowość to całe życie zawodowe. Dla tych



JEDNA DLA WSZYSTKICH

Wsparcie wiedzą i doświadczeniem



Misją Business Support Solution S.A. jest dostarczanie profesjonalnego wsparcia pozwalającego osiągnąć sukces przez obsługiwane spółki. Idea, która przyświeca działaniom BSS S.A., to bycie dla klientów nie tylko dostawcą usług, ale przede wszystkim stabilnym partnerem biznesowym.

Pracowników księgowość nie jest synonimem tysięcy dokumentów, niezrozumiałych liczb, męczącej pracy. Ta pasja ułatwia nawiązywanie osobistych relacji z klientami pozwalających na szczegółowe zapoznanie się z ich rzeczywistymi potrzebami w zakresie rachunkowości i wspólne poszukiwanie najlepszych rozwiązań w obszarach prawa podatkowego i rachunkowego.

Zaangażowanie w obsługę klienta i identyfikacja z jego działaniami biznesowymi powodują, że ich problemy biznesowe pracownicy BSS traktują jak własne. Jest to najlepsza gwarancja wysokiej jakości świadczonych przez BSS usług.

Wysoka jakość świadczonych usług nie jest oczywiście celem samym w sobie. Jest ona narzędziem umożliwiającym zdobycie przewagi konkurencyjnej. W zdobywaniu i utrzymaniu pozycji rynkowej BSS wykorzystuje następujące atuty:

- wysokie standardy działania nakierowane na innowacyjne, indywidualne podejście do każdego klienta,
- wieloletnie doświadczenie w obsłudze procesów biznesowych,
- pełną poufność oraz bezpieczeństwo danych i informacji,
- wysoką jakość świadczonych usług z zastosowaniem nowoczesnych technologii,
- wysokie, stale uzupełniane kwalifikacje zatrudnionych specjalistów,
- ogólnopolski zasięg działania.

Dzięki indywidualnemu podejściu i kompleksowemu spojrzeniu na całą organizację, BSS koncentruje działania na budowaniu wartości obsługiwanych przez siebie firm. Wykorzystując swoje doświadczenie i umiejętności BSS wspiera rozwój klientów tak, aby każdego dnia mogli budować swoją przewagę konkurencyjną.

Pierwszy rok działalności BSS zbiegł się z 20-tą rocznicą powstania PGF. Osiągnięcia i sukcesy PGF w ciągu minionych dwóch dekad stanowią wyzwanie i jednocześnie wzór do naśladowania dla każdej nowej spółki.

BSS wykazując w swoich działaniach dużą innowacyjność, kreatywność, odwagę w podejmowaniu decyzji, konsekwencję, gotowość poniesienia ryzyka oraz zdolność do działania zespołowego może stawiać sobie ambitne cele na przyszłość.



” **W** historii Polskiej Grupy Farmaceutycznej odbija się historia Polski po roku 1989, w której nastąpiło tak wiele znaczących przemian. Wyzwoliła się wówczas energia społeczna w niedoświadczanej dotąd skali, skutkująca między innymi głęboką przebudową gospodarki. W ruchu przemian odnajdywali się ludzie, którzy pragnęli świadomie, twórczo kształtować swoje życie. Uczyliśmy się i byliśmy otwarci na wszystko, co dotąd było nieznane. Dlatego lata budowy tej firmy są sumą indywidualnych biografii. W moim przypadku, problemy związane z regulacjami prawnymi obrotu lekami pochłaniały mnie prawie bez reszty. W rezultacie jestem nieźle obeznany z tą dziedziną prawa. Myślę, że osobiste zaangażowanie, dalece wykraczające poza zwykłą pracę stanowi podstawę osiągniętych i przyszłych sukcesów PGF.”

ZAANGAŻOWANIE



JERZY LESZCZYŃSKI

Przewodniczący Rady Nadzorczej



Uroczystość odbyła się w Teatrze Wielkim – Operze Narodowej w Warszawie



Gości witali – od lewej: Maria Wiśniewska, Prezes CEPD N.V., Jacek Szwajcowski, Prezes PGF SA, Zbigniew Molenda, Wiceprezes PGF SA, oraz Jacek Dauenhauer, Wiceprezes PGF SA



Przedstawiciele Zarządu PGF oraz Rady Nadzorczej PGF



Sala warszawskiego Teatru Wielkiego – Opery Narodowej wypełniona była po brzegi



13 grudnia w Teatrze Wielkim w Warszawie odbyła się gala z okazji dwudziestolecia powstania Polskiej Grupy Farmaceutycznej. Na uroczystość przybyło wiele osobistości światowej polityki, kultury, dziennikarze, biznesmeni, ale przede wszystkim aptekarze współpracujący z PGF oraz pracownicy.

Wszyscy wystuchali koncertu „The Best of Chopin” oraz obejrzeli, przygotowany specjalnie na tę uroczystość, film.

Data organizacji gali wybrana była nieprzypadkowo. Polska Grupa Farmaceutyczna powstała 20 lat temu na fali przemian w naszym kraju.

„Możemy powiedzieć, że PGF jest równolatką odrodzonej gospodarki rynkowej w Polsce” – powiedział, rozpoczynając uroczystość, Jacek Szwajcowski, prezes PGF S.A.

„Z tego też powodu pozwoliliśmy sobie zaprosić na dzisiejszą uroczystość ludzi, dzięki którym przemiany roku 1990 i budowa wolnej Polski stały się możliwe. Wśród osób, które przyjęły nasze zaproszenie, jest symbol tamtych zmian, prezydent Lech Wałęsa” – dodała Maria Wiśniewska, prezes CEPD N.V., międzynarodowego holdingu zarządzającego siecią aptek. W tym momencie zgromadzeni goście przywitali owacjami na stojąco wchodzącego na scenę Lecha Wałęsę.

20 lat PGF



Publiczność przywitała Lecha Wałęsę owacjami na stojąco



Orkiestrą symfoniczną Teatru Wielkiego – Opery Narodowej dyrygował Jacek Kaspszyk



Artyści, którzy uświetnili koncert „The Best of Chopin”, otrzymali od publiczności gromkie brawa, a od organizatorów bukiety kwiatów



Swoją inspirację muzyki Chopina zaprezentował Sebastian Karpiel-Bułecka z towarzyszeniem pianisty, Janusza Olejniczaka

Po przemówieniach goście wysłuchali koncertu złożonego z utworów Fryderyka Chopina (preludium cis-moll op. 45 i koncert f-moll) oraz arii koncertowej Wolfganga Amadeusza Mozarta „Ch’io mi scordi di te” w wykonaniu pianisty Janusza Olejniczaka i orkiestry symfonicznej Teatru Wielkiego - Opery Narodowej pod dyрекcją Jacka Kaspszyka. Cztery pieśni Fryderyk Chopina wykonała Olga Pasiecznik – sopran, Natalia Pasiecznik – fortepian.

Oryginalną interpretację walca cis-mol połączonego z kołysanką ludową oraz poloneza a-dur zaprezentowali publiczności Janusz Olejniczak, Sebastian Karpiel-Bułecka i Mateusz Pospieszalski z towarzyszeniem orkiestry symfonicznej.

Jak powiedziała prowadząca galę, Jolanta Fajkowska, koncertu z okazji dwudziestolecia PGF, w wykonaniu tak znakomych artystów mogłyby pozazdrościć słuchaczom największe sceny muzyczne świata.



Uroczysty toast po gali



Poeta, Jacek Cygan

ŁAD KORPORACYJNY

ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO

PGF w 2010 roku stosowała 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. Treść zasad ładu korporacyjnego znalazła odzwierciedlenie w wewnętrznych regulacjach i praktyce działania Spółki, jej organów oraz osób wchodzących w skład organów.



W maju 2010 r. Rada Nadzorcza Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. uchwaliła nowe zasady ładu korporacyjnego dla spółek giełdowych, które zastąpiły Dobre praktyki przyjęte uchwałą nr 12/1170/2007 z dnia 4 lipca 2007 r. Zasady ładu korporacyjnego w postaci „Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW” stanowią załącznik do uchwały nr 17/1249/2010 Rady Giełdy z dnia 19 maja 2010 roku i weszły w życie dnia 1 lipca 2010 roku. Treść dokumentu dostępna jest na stronie internetowej Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie poświęconej tej tematyce (www.corp-gov.gpw.pl). PGF nie odstąpiła od żadnego z wyżej omawianych postanowień ładu korporacyjnego.

GŁÓWNE CECHY SYSTEMÓW KONTROLI WEWNĘTRZNEJ I ZARZĄDZANIA RYZYKIEM

System kontroli wewnętrznej w Polskiej Grupie Farmaceutycznej S.A. (Spółka) pomaga w zapewnieniu realizacji celów i zadań Spółki, jak również osiągnięciu celów rentowności długoterminowej oraz utrzymania wiarygodności sprawozdawczości finansowej i zarządczej. Obejmuje on cały szereg czynności kontrolnych, podziału obowiązków oraz identyfikację i ocenę ryzyk, które mogą w sposób niekorzystny wpłynąć na osiągnięcie celów Spółki.

System kontroli wewnętrznej w Grupie PGF S.A. w aspekcie organizacyjnym obejmuje: kontrolę funkcjonalną, sprawowaną w ramach ogólnego nadzoru nad działalnością i przestrzeganiem przepisów wewnętrznych w jednostkach należących do Grupy Kapitałowej i w podległych im komórkach oraz kontrolę instytucjonalną, sprawowaną przez departament audytu wewnętrznego Spółki PGF S.A. Kontrolę wewnętrzną funkcjonalną realizuje Zarząd Spółki, kierownicy jednostek należących do Grupy Kapitałowej oraz pracownicy stosownie do zakresu ich obowiązków.

Kontrola wewnętrzna instytucjonalna sprawowana jest przez departament audytu wewnętrznego, który realizuje swoje funkcje w oparciu o wewnętrzny regulamin, opracowany na podstawie Międzynarodowych Standardów Profesjonalnej Praktyki Audytu Wewnętrznego, normy wykonywania zawodu stosowane na świecie, a zwłaszcza standardy Instytutu Audytorów Wewnętrznych (Institute of Internal Auditors –IIA). Do zakresu działania komórki audytu wewnętrznego Spółki należy między innymi ocena skuteczności procesów zarządzania ryzykiem oraz mechanizmów kontroli wewnętrznej. Departament audytu realizuje swoją funkcję poprzez samodzielne przeprowadzanie zadań audytowych w poszczególnych obszarach i procesach działania jednostek organizacyjnych oraz poprzez system raportowania i monitorowania funkcji kontrolnych realizowanych w jednostkach organizacyjnych Grupy (kontrola funkcjonalna/samokontrola).

W strukturach organizacyjnych departament audytu podporządkowany jest Prezesowi Zarządu Spółki PGF SA. Wyniki i efektywność prac audytu wewnętrznego są raportowane zarówno Zarządowi i Radzie Nadzorczej Spółki, pełniącej funkcję Komitetu Audytu. Roczne plany zadań audytu wewnętrznego podlegają zatwierdzeniu przez Radę Nadzorczą, która może wnioskować o ich zmianę lub uzupełnienie. Rada Nadzorcza monitoruje również realizację zaleceń i rekomendacji wydawanych przez departament audytu wewnętrznego.

Cały obieg informacji w Spółce służy sporządzaniu bieżących, wiarygodnych i kompletnych sprawozdań finansowych, sporządzanych rzetelnie w oparciu o przepisy i politykę rachunkowości przyjętą przez Zarząd.

Księgi rachunkowe Spółki do stycznia 2010 r. prowadzone były przez centrum finansowo-księgowo funkcjonujące w ramach struktury organizacyjnej Spółki, a od lutego 2010 r. w spółce Business Support Solution S.A. (BSS S.A.). Sporządzenie sprawozdań finansowych oraz skonsolidowanych sprawozdań finansowych powierzono spółce BSS S.A., która stosuje własne systemy kontroli procesu przygotowania sprawozdań.

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,
- Instrukcję inwentaryzacyjną,
- Dokumentację informatycznego systemu przetwarzania danych księgowych,
- Regulamin kontroli wewnętrznej wraz z instrukcjami, zarządzeniami i procedurami wewnętrznymi.

Zarówno w PGF S.A., jak i w BSS S.A. funkcjonowało szereg zasad w zakresie systemu kontroli oraz identyfikacji i oceny ryzyk wynikających z funkcjonowania Spółki.

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. System Oracle e-Business Suite posiada zabezpieczenia hasłowe przed dostępem osób nieuprawnionych oraz funkcyjne ograniczenia dostępu. Opis systemu informatycznego spełnia wymogi art. 10 ust. 1 pkt 3 lit. c) ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości.

Sprawozdawczość finansowa prowadzona jest w systemie Hyperion.

Tak ustalony system kontroli wewnętrznej pozwala na identyfikację znaczących ryzyk, takich jak nadużycia, nieprawidłowości, straty oraz ich ograniczenie. Spółka na bieżąco monitoruje ustalone parametry, śledzi zmiany wartości mierników, jak np. rotacja zapasów czy należności oraz ciągle analizuje procesy zachodzące w Spółce, wdrażając działania pozwalające na zarządzanie nimi.

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.

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

Biegły rewident wybierany jest przez Radę Nadzorczą Spółki, która dokonuje wyboru spośród otrzymanych ofert od renomowanych firm audytorskich.

Pełna treść Oświadczenia o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego znajduje się na stronie internetowej Spółki (www.pgf.com.pl) oraz w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok 2010, które zamieszczone jest na płycie dołączonej do niniejszego Raportu Roczno-



SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU



KULTYWOWANIE TRADYCJI POLSKIEGO APTEKARSTWA

Historia farmacji i dzieje lecznictwa są w stosunkowo niewielkim stopniu popularne wśród lokalnych społeczności. Wiele osób posiada zabytkowe eksponaty, ale nie zdaje sobie sprawy z ich wartości. W efekcie, przedmioty te niszczą się w piwnicach i na strychach, ulegając zapomnieniu. Brak też zgromadzonych w jednym miejscu i dostępnych dla szerokiego grona odbiorców materiałów piśmiennych dotyczących dziejów aptekarstwa, co powoduje, że aptekarze po skończeniu edukacji często nie mają możliwości rozwijania swoich zainteresowań.

PGF powstała m.in. dzięki wsparciu i współpracy z farmaceutami, którzy od pokoleń są pierwszym źródłem informacji o lekach. By nie zapomnieć o wspólnych korzeniach, wspiera rozwój muzeów farmacji w Lublinie i Łodzi. Oba mieszczą się w zabytkowych kamienicach, w których kiedyś działały apteki. W obu zgromadzono unikatowe meble, naczynia i księgozbiory. Pełnią one rolę edukacyjno-oświatową, naukowo-badawczą, są miejscem wystaw dotyczących farmacji i historii. Zgromadzone w nich eksponaty to dary zarówno PGF, jak i innych muzeów oraz prywatnych kolekcjonerów. Muzea współtworzyli potomkowie rodzin aptekarskich, farmaceuci i pracownicy aptek PGF.

Łódzkie muzeum organizuje spotkania dla studentów Uniwersytetów Trzeciego Wieku i zajęcia dla najbardziej potrzebujących dzieci z regionu, współpracuje z placówkami muzealnymi i dydaktycznymi, organizuje sesje naukowe, prelekcje dotyczące historii aptekarstwa oraz lekcje dla dzieci i młodzieży. Bierze udział w Międzynarodowej Nocy Muzeów. Udostępnia bibliotekę studentom i pracownikom naukowym, a także umożliwia odbywanie praktyk.

By kultywować historię rodzimego aptekarstwa, PGF objęła mecenat nad zabytkowymi aptekami, w tym najstarszą polską apteką z Zamościa oraz wydaje monografie poświęcone dziejom polskich aptek. Każdy album to bogate źródło wiedzy na temat historii apteki i rzeczowe opracowanie dziejów miasta, losów właścicieli apteki i tradycji aptekarstwa regionu. Monografię wzbogacają archiwalne ilustracje i fotografie. W serii „Najsłynniejsze polskie apteki” ukazało się dotąd 10 albumów.

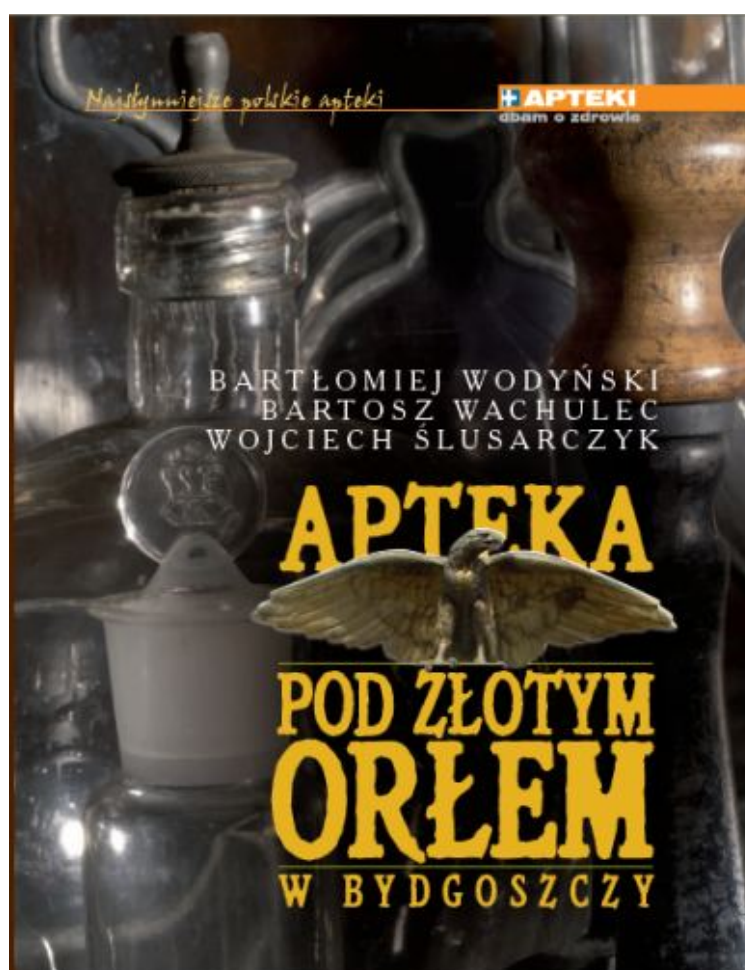


Połączenie kilkusetletniej historii polskiego aptekarstwa z nowoczesnymi rozwiązaniami w zakresie opieki farmaceutycznej

Potwierdzeniem potrzeby istnienia muzeów farmacji i wydawania publikacji poświęconych tradycji polskiego aptekarstwa jest rosnąca popularność placówek, a także liczba miłośników i pasjonatów farmacji. Muzea funkcjonują w coraz szerszej świadomości społecznej, czego dowodzi zwiększająca się z każdym rokiem liczba odwiedzających. Podczas gdy w 2008 roku łódzkie muzeum zwiedziło 4 157 osób, to w 2010 roku już 6 372. W sumie, od początku działalności, muzeum zwiedziło 15 339 osób, w tym 11 000 w ramach Międzynarodowej Nocy Muzeów. Niewątpliwym sukcesem placówek muzealnych w łodzi i Lublinie jest również ocalenie od zapomnienia wielu unikatowych aptecznych eksponatów. Coraz więcej osób, nie tylko związanych z farmacją, decyduje się przekazać na rzecz placówek posiadane zbiory.

DZIAŁANIA PROEKOLOGICZNE

PGF prowadzi również działania proekologiczne mające na celu uświadomienie pracownikom negatywnych skutków „zaśmiecania” środowiska. Zachęca pracowników do włączenia się do zbiorów makulatury i zużytych baterii. Pracownicy sukcesywnie otrzymują porady, jak oszczędzać energię, wytwarzać mniej CO₂ itp.



Gazeta Finansowa w raporcie „Społeczna Odpowiedzialność Biznesu” wyróżniła PGF, za program Senior oraz dla Mamy i Maleństwa

FUNDACJA dbam o zdrowie



Newsweek Polska i Akademia Rozwoju Filantropii przyznała Fundacji Dbam o Zdrowie w konkursie 100% z 1% główną nagrodę w kategorii akcje specjalne za najlepszą kampanię 1%

FUNDACJA DBAM O ZDROWIE

W 2007 r. PGF powołała Fundację „Dbam o Zdrowie”. Jej celem jest pomoc osobom znajdującym się w trudnej sytuacji życiowej i materialnej, których nie stać na zakup leków. Na ponad 7 tysięcy organizacji pożytku publicznego działających w Polsce, żadna nie próbowała dotąd na taką skalę pomóc pacjentom aptek, którzy nie mają pieniędzy na wykup niezbędnych do terapii leków. Inicjatorami powstania Fundacji byli farmaceuci, którzy na co dzień rozmawiając ze swoimi pacjentami spotykają się z tym problemem. Problem ten dotyczy również coraz częściej osoby młode: matki samotnie wychowujące dzieci, rodziny wielodzietne, osoby cierpiące na przewlekłe choroby, osoby wykluczone społecznie.

Jedną z podstawowych form aktywności Fundacji kontynuowaną również w 2010 roku była akcja pod nazwą „Podaruj zdrowie” przeprowadzona w Dębicy oraz akcja „Zostań Darczyńcą” mająca na celu pomoc podopiecznym Fundacji. Akcję tę wspierają znane osoby takie jak Piotr Pustelnik – himalaista, Anna Cymerman – solistka Teatru Wielkiego w Łodzi, Tomasz Gołębiewski – koncertmistrz Filharmonii Łódzkiej, Dariusz Stachura – tenor.

W 2010 roku Fundacja objęła pomocą 15 Domów Samotnej Matki z terenu całej Polski przekazując im roczną pomoc na zakup leków dla matek i ich dzieci. Udzieliła pomocy mieszkańcom miast, które ucierpiały w trakcie powodzi. Wsparła podopiecznych 50 hospicjów w Polsce. Była partnerem akcji „Urtica Dzieciom”, która ma na celu pomoc dziecięcym szpitalom onkologicznym.

Dzieci dotknięte chorobą nowotworową to szczególnie grupa małych pacjentów, których leczenie wiąże się z długotrwałymi pobytami w szpitalu. Dzięki zaangażowaniu pracowników Spółki, w przeciągu 14 lat zebrano na ten cel prawie 1 mln zł. Środki te pozwoliły na remonty i wyposażenie świetlic oraz sal chorych, jak również zakup zabawek i materiałów dydaktycznych dla dzieci. W 2010 roku dodatkowo uruchomiono dla nich projekt warsztatów plastycznych Słoneczna Galeria.

W ramach działań prowadzonych pod hasłem „Pomoc cukrzykom” Fundacja przekazała ok. 2 tys. glukometrów dla beneficjentów Miejskich Ośrodków Pomocy Społecznej i Domów Pomocy Społecznej. W 2010 roku zainicjowany został cykl spotkań z seniorami, mający na celu zwrócenie uwagi społeczeństwa na rosnącą liczbę osób starszych, które potrzebują pomocy. Jednocześnie podczas takich spotkań odbywały się m.in. wykłady lekarzy i farmaceutów mówiące jak zadbać o siebie w jesieni życia. Fundacja prowadziła również kampanię społeczną „Recepta nie wystarczy” pokazującą jak niewiele jest warta recepta jeżeli nie ma się środków finansowych na jej wykupienie. Zainicjowano też konkurs fotograficzny pod takim tytułem. Prace konkursowe wystawiane były w różnych miastach na terenie całej Polski.



Forbes

przyznał Polskiej Grupie Farmaceutycznej tytuł najbardziej odpowiedzialnej społecznie firmy w regionie łódzkim.

INNE INICJATYWY

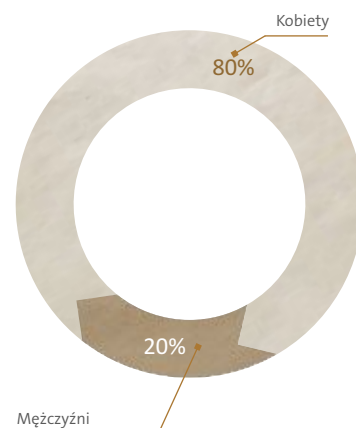
PGF i jej pracownicy włączają się również w inne działania mające na celu pomoc potrzebującym. Tak było w 2010 roku, kiedy to znaczna część kraju ucierpiała w wyniku powodzi. W trosce o los najbardziej poszkodowanych Fundacja, jej wolontariusze i pracownicy PGF włączyli się w akcję niesienia pomocy powodzią. Równocześnie prowadzonych było kilka akcji. Fundacja udzieliła wsparcia organizacjom działającym pod hasłem „Razem Powodziom”. Nawiązała również współpracę z Urzędami Wojewódzkimi oraz instytucjami pomocy społecznej m.in. z Miejskimi Ośrodkami Pomocy Społecznej na terenie Częstochowy, Lublina, Bochni, Kamionki i Piwnicznej Zdrój.

Na początku sierpnia instytucjom tym przekazane zostały wnioski, które otrzymały rodziny i osoby najbardziej poszkodowane. Udzielono również wsparcia instytucjom medycznym na terenie Bogatyni i Zgorzelca. Akcję zainicjowały apteki należące do rodziny Aptek Dbam o Zdrowie w Zgorzelcu, skąd rozwożone były dary. Przekazano też pomoc na zakup leków dla dzieci z Bogatyni, które przebywały do czasu ustąpienia powodzi na wakacjach. Powodziom pomagały również spółki należące do PGF, m.in. z Krakowa, Lublina, Rzeszowa i Łodzi.

Pracownicy PGF Łódź podjęli akcję „Książki dla powodziń”, chcąc przekazać je dla wybranych szkół i bibliotek z zalanych miejscowości wskazanych przez koordynatorów z Krakowa i Lublina.



PRACOWNICY PGF



Struktura zatrudnienia w 2010 roku
ze względu na płeć

WIELKOŚĆ I STRUKTURA ZATRUDNIENIA

Na koniec 2010 roku, podobnie jak w roku ubiegłym, PGF zatrudniała ponad 7 tys. osób. Struktura zatrudnienia ze względu na płeć wskazuje na zdecydowaną przewagę kobiet (80% ogółu zatrudnionych).

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

Zespół PGF tworzą głównie osoby młode (47% pracowników to osoby w wieku do 35 lat) oraz osoby z wyższym wykształceniem (47% pracowników).

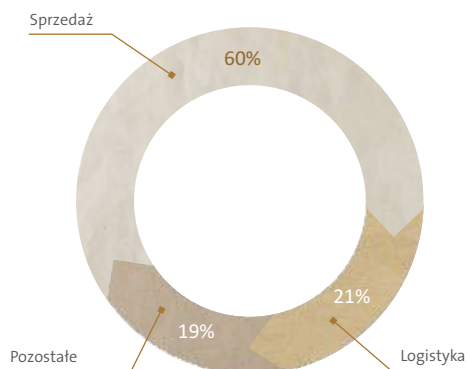
ZMIANY ORGANIZACYJNE, ROZWÓJ PRACOWNIKÓW I OCENA OKRESOWA

Hurt

W 2010 roku w segmencie hurtowym kontynuowano wdrażanie nowego modelu organizacyjnego spółki oraz systemu ocen okresowych pracowników. Zmieniony został system oceny wyników pracy pionu handlowego, a efektem zmiany był ranking najlepszych handlowców. Nagrodzono pracowników, którzy najlepiej poradzili sobie z realizacją planu sprzedaży, budowaniem relacji z klientem oraz powierzonymi działaniami zgodnie z polityką firmy.

Szkolenia segmentu hurtowego w 2010 roku objęły wszystkie grupy pracownicze ze szczególnym uwzględnieniem pionu sprzedaży. Przeszkolono dyrektorów handlowych w zakresie zarządzania zespołem i coachingu handlowego. Doradcy klienta i doradcy handlowi uczestniczyli w szkoleniach z negocjacji, motywacji i budowania relacji partnerskich z klientem. Rozpoczęto cykl szkoleń dla zespołów telemarketingu w zakresie doskonalenia umiejętności budowania długofalowych, pozytywnych relacji z klientem oraz współpracy i komunikacji w zespole. Kadra zarządzająca uczestniczyła w szkoleniach z zakresu rekrutacji, selekcji, motywowania pracowników oraz budowania relacji w zespole.





Struktura zatrudnienia w 2010 roku



PGF 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 sobą w czasie, negocjacji handlowych oraz asertywności w kontaktach zawodowych.

W roku 2010 kontynuowano współpracę z Polską Radą Biznesu w zakresie programu „Kariera”, a także współpracowano z uczelniami wyższymi. Wspierano inicjatywy rozwoju kariery m.in. poprzez ufundowanie stypendium w ramach Programu Stypendialnego „Młodzi w łodzi”. Współpraca z Biurami Karier i uczestnictwo w Targach Pracy Uniwersytetu Łódzkiego stanowiły okazję na zaistnienie w świadomości studentów i pozyskanie najlepszych absolwentów do współpracy.

Detal

W roku 2010 kontynuowano zmiany organizacyjne oraz unowocześnienie procesów i struktur w kluczowych spółkach Grupy CEPD N.V. Znacznie wzmocniony został pion sprzedaży oraz stworzony pion handlu i marketingu DOZ S.A.

Z dużym sukcesem kontynuowano dostosowanie zatrudnienia w aptekach do optymalnego poziomu wyznaczonego przez liczbę klientów, wielkość sprzedaży, czas otwarcia placówki i możliwości rozwoju apteki.

Wprowadzono nowe zasady premiowania farmaceutów oparte o indywidualne wyniki sprzedaży. W 2010 roku doskonalono także system komunikacji w grupie: odbywały się cykliczne spotkania w regionach sprzedaży, regularnie dostarczano informacje o planach i wynikach pracy, przeprowadzono „roadshow” kadry zarządzającej, sprawnie dystrybuowano cotygodniowy biuletyn informacyjny i gazetę pracowniczą.

W ramach szkoleń pracowników segmentu detalicznego w 2010 roku kontynuowano Akademię Biznesu dedykowaną w całości aptekarzom i siłom sprzedaży w Grupie DOZ S.A. Z dużym zainteresowaniem spotkały się szkolenia specjalistyczne, na których we współpracy z polskimi uczelniami farmaceutycznymi przeszkolono kilkuset farmaceutów.

Zrealizowano cykl warsztatów menedżerskich, na których kluczowa kadra ze spółek polskich, litewskich i spółki brytyjskiej wzmocniła wzajemne relacje, poznała profesjonalizm i najsilniejsze strony swoich kolegów i koleżanek.

Niezbędnym modyfikacjom uległ system oceny rocznej. Został on rozszerzony na kierowników aptek, którzy po raz pierwszy zostali ocenieni przez dyrektorów regionalnych. W oparciu o wyniki oceny zrealizowano program coachingowy.

INNOWACYJNOŚĆ ŹRÓDŁEM PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ

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,
- 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.



+ DOZ.PL
dbam o zdrowie



prawdziwa apteka w wirtualnej rzeczywistości



APTEKA SMS 661 004 000

- 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,
- 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.

KAMIENIE MIŁOWE 2010 ROKU

I kwartał



Program nabywania akcji własnych przez PGF S.A.

W styczniu Zarząd przyjął do realizacji program ustalony i przedstawiony dnia 24 czerwca 2008 roku w raporcie bieżącym nr 48/2009 z uwzględnieniem zmian wynikających z uchwały nr 22 Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 3 czerwca 2009 roku.

2-tysięczna apteka w rodzinie Dbam o Zdrowie

W lutym do partnerskiego programu Dbam o Zdrowie przystąpiła 2-tysięczna apteka. Apteki Dbam o Zdrowie to dziś największa na polskim rynku sieć apteczna, ukierunkowana na opiekę farmaceutyczną, posiadająca szeroką gamę produktów i usług, oferująca program lojalnościowy dla pacjentów, propagująca wiedzę medyczną oraz zaangażowana w działania profilaktyczne i edukacyjne. Każdego miesiąca apteki Dbam o Zdrowie odwiedza 9 mln pacjentów, z których prawie 3 mln jest uczestnikami programu lojalnościowego Dbam o Zdrowie. Charakterystyczne, pomarańczowe placówki można spotkać w całym kraju – w galeriach handlowych, na głównych ulicach wielkich miast, w małych miasteczkach i na wsiach. Apteki Dbam o Zdrowie prowadzą aktywną politykę prospożyciową, każdego dnia oferując pacjentom najniższe ceny na kilkadziesiąt najpopularniejszych leków w danym sezonie.

Rozpoczyna działalność Business Support Solution S.A.

W lutym oficjalnie rozpoczęła swoją działalność nowa spółka w PGF – Business Support Solution. To nowoczesne Centrum Usług Wspólnych specjalizujące się w usługach finansowo-księgowych, kadrowo-płacowych, controllingowych,

prawnych oraz sporządzaniu skonsolidowanych sprawozdań finansowych. Tak kompleksowa oferta zapewnia BSS przewagę konkurencyjną. BSS obsługuje PGF S.A. oraz ponad 160 powiązanych z Holdingiem spółek. BSS zatrudnia ponad 300 osób, z czego 3/4 posiada wyższe wykształcenie. Kadre zarządzającą BSS tworzą specjaliści posiadający uprawnienia radców prawnych, biegłych rewidentów i certyfikaty Ministerstwa Finansów do usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych. Outsourcing tego rodzaju usług pozwala ograniczyć koszty, zoptymalizować procesy, wyeliminować ryzyko i zwiększyć efektywność. Daje także gwarancję, że zlecone usługi wykonywane są przez firmę z doświadczeniem i wiedzą na eksperckim poziomie.

Apteki Dbam o Zdrowie uruchamiają Program Senior

W lutym, w Światowy Dzień Chorego, Apteki Dbam o Zdrowie rozpoczęły realizację Programu Senior. Program skierowany jest do osób powyżej 75. roku życia i ma na celu ułatwienie tej grupie wiekowej dostępu do niezbędnych leków. Dzięki bezpłatnej, imiennej karcie beneficjenci Programu otrzymują 25 – proc. dofinansowanie na wszystkie leki wydawane na receptę dostępne w Aptekach Dbam o Zdrowie, aż do wyczerpania limitu 500 zł.

Aneks do umowy kredytu

W marcu podpisano Aneks do umowy kredytu w rachunku bieżącym na kwotę 130 mln zł zawartej z Bankiem PKO BP S.A. Na mocy aneksu połączono kredyt w rachunku bieżącym na kwotę 100 mln zł i kredyt obrotowy odnawialny na kwotę 30 mln zł oraz wydłużono okres finansowania do dnia 31 stycznia 2012 roku.



II kwartał

Powołanie członka Zarządu na nową kadencję

W maju Rada Nadzorcza powołała na kolejną kadencję rozpoczynającą się dnia 24 czerwca 2010 roku do zarządu spółki pana Jacka Dauenhauera na stanowisko Wiceprezesa Zarządu ds. strategii finansowej i rozwoju. Pozostali członkowie Zarządu zostali wybrani na 3-letnią kadencję w roku 2008.

PGF umacnia pozycję na Litwie

W czerwcu 2010 roku w Amsterdamie została podpisana umowa, na podstawie której spółka CEPD N.V. wykonała opcję odkupu 66 811 675 akcji spółki UAB „Nacionaline farmacijos grupe” (UAB NFG). Wartość nominalna nabytych akcji wyniosła łącznie 66 811 675 Litów (ok. 19 350 tys. EUR) i stanowiła ona 49,9999% kapitału i głosów w UAB NFG. Sprzedającym udziały była osoba fizyczna, będąca mniejszościowym udziałowcem w spółce UAB NFG (Inwestor Litewski).

Cena nabycia akcji wyniosła 100 878 tys. zł, na co składa się 24 500 tys. euro (97 744 tys. zł) z tytułu ceny zakupu pakietu akcji oraz 2 500 tys. litów (3 134 tys. zł.) z tytułu wypłaty dywidendy z zysku za rok 2009 i została określona zgodnie z Umową Akcjonariuszy podpisaną w sierpniu 2007 roku pomiędzy Jednostką Dominującą a sprzedającym oraz aneksem do umowy z listopada 2008 roku zawartymi pomiędzy Grupą CEPD a sprzedającym. Po transakcji CEPD N.V. posiada 100% udziałów w spółce UAB NFG, która kontroluje obecnie 10 spółek działających w sektorze hurtowej i detalicznej dystrybucji farmaceutyków na Litwie. łącznie w ramach holdingu UAB NFG posiada, zarządza lub współpracuje z ponad 420 aptekami. Transakcja została sfinansowana ze środków własnych spółki CEPD N.V. pochodzących z podwyższenia kapitału w drodze emisji nowych akcji objętych przez PGF S.A. Inwestycja ta była kontynuacją działań zapoczątkowanych w lipcu 2007 roku. Wówczas PGF

zarejestrowała celową spółkę zależną UAB NFG, która przejęła większościowe udziały w kilku litewskich firmach, w tym największych: Limedika i Gintarine Vaistine. Wartość tamtej transakcji wyniosła 22,5 mln EUR. Ustalono wtedy, że po 3-5 latach PGF będzie miała prawo do zakupu pozostałych udziałów.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy PGFS.A. jednogłośnie zatwierdziło sprawozdanie finansowe spółki za rok 2009

W czerwcu w siedzibie PGF S.A. w Łodzi odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy PGF S.A., podczas którego zatwierdzono sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki za rok 2009 i sprawozdanie finansowe Spółki za rok 2009, udzielono absolutorium członkom organów Spółki, powołano nową Radę Nadzorczą, zdecydowano o przeznaczeniu osiągniętego w 2009 roku zysku netto na kapitał zapasowy, uchwalono Program Opcji Menedżerskich na lata 2010-2013 oraz podjęto decyzję o kontynuowaniu programu skupu akcji własnych.





III kwartał

Modernizacja łódzkiego magazynu

W sierpniu PGF rozpoczęła rozbudowę łódzkiego magazynu. Elementem inwestycji był montaż w pełni zautomatyzowanej linii do kompletacji i pakowania leków Knapp. Do tej pory magazyn w Łodzi dysponował linią półautomatyczną. Nowe urządzenie posiada 1260 kanałów kompletacyjnych, co daje możliwość samodzielnego skompletowania do 1200 zleceń w ciągu godziny. Wydajność pracownika przy wykorzystaniu nowej linii kompletacyjnej wzrasta od 4 do 10 razy w stosunku do tradycyjnej kompletacji.



Podpisanie umowy kredytu inwestycyjnego

We wrześniu PGF zawarła umowę kredytu inwestycyjnego w walucie polskiej na łączną kwotę 100 mln zł z PKO BP S.A. Kredyt udzielony został do 26 września 2020 roku i jest przeznaczony jest na refinansowanie nakładów poniesionych w związku z podwyższeniem przez PGF S.A. kapitału zakładowego w spółce CEPD N.V. i zakupem przez ten podmiot udziałów mniejszościowych w litewskiej spółce UAB NFG, będącej jednostką zależną od PGF S.A.

Program nabywania akcji własnych

We wrześniu Zarząd PGF S.A., działając na podstawie upoważnienia zawartego w Uchwale nr 25 Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 23 czerwca 2010 roku, ustalił i przyjął do realizacji program nabywania akcji własnych przez Spółkę w celu ich umorzenia i obniżenia kapitału zakładowego. Realizacja programu będzie trwała w okresie do 31 maja 2013 roku, nie dłużej jednak niż do chwili wyczerpania środków przeznaczonych na ich nabycie. Szczegółowy opis warunków programu nabywania akcji własnych zawiera raport bieżący nr 103/2010.

Spółka DOZ S.A. wyróżniona za działania CSR

Należąca do Grupy PGF spółka DOZ S.A., operator sieci Aptek Dbam o Zdrowie i apteki internetowej www.doz.pl, została wyróżniona przez *Gazetę Finansową* w ciekawym raporcie *Spółeczna Odpowiedzialność Biznesu* za realizację Programu Senior oraz dla Mamy i Maleństwa. W każdym wydaniu raportu wyróżniane są firmy i instytucje, które konsekwentnie realizują programy wsparcia ważnych społecznie obszarów. Nagrodzone programy są odpowiedzią na rosnące bariery w dostępie do leków. Ich celem jest dofinansowanie zakupu leków dla najbardziej potrzebujących grup społecznych. Statystyki pokazują bowiem, że już blisko 4 mln Polaków nie wykupuje leków z powodu ciężkiej sytuacji

finansowej. Co 3. nie realizuje recept, co oznacza, że nie rozpoczyna lub nie kontynuuje leczenia zaleconego przez lekarza. Problem ten dotyczy zwłaszcza osób starszych – taką decyzję podejmuje aż 40% seniorów. Tymczasem przerwanie terapii i nieprzyjmowanie leków to jedne z najczęstszych przyczyn poważnych komplikacji zdrowotnych u osób starszych.

Nowy program Aptek Dbam o Zdrowie: 60+

W październiku Apteki Dbam o Zdrowie rozpoczęły realizację nowego programu – 60+. Jest on skierowany do osób powyżej 60. roku życia i ma na celu umożliwienie zakupu leków w bardzo atrakcyjnych cenach. Dzięki bezpłatnej, imiennej karcie beneficjenci mogą korzystać ze specjalnie dla nich przygotowanej oferty cenowej na leki wydawane na receptę. W ofercie znajduje się prawie 7 tys. leków na receptę w bardzo przystępnych cenach. Karta pozwala zaoszczędzić nawet 50 zł miesięcznie (750 zł do końca 2011 r.).

Umorzenie akcji PGF S.A.

W październiku Sąd Rejonowy dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi, XX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego zarejestrował obniżenie wysokości kapitału zakładowego PGF S.A. Wartość kapitału zakładowego Spółki została obniżona do kwoty 24 460 878 zł, o kwotę 721 948 zł, w celu dostosowania wysokości kapitału zakładowego Spółki do liczby akcji, która pozostała po umorzeniu 360 974 akcji własnych Spółki na okaziciela o wartości nominalnej 2 zł każda akcja. Umorzeniu uległy akcje własne Spółki na okaziciela, nabyte przez Spółkę w celu umorzenia w wykonaniu uchwały nr 15 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 19 czerwca 2008 roku o wyrażeniu zgody na nabycie przez Spółkę akcji własnych w celu umorzenia, zmienionej uchwałą nr 22 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 3 czerwca 2009 roku.



IV kwartał

Podpisanie aneksu do umowy kredytu

W listopadzie podpisano Aneks do umowy kredytu o linię wielocelową oraz Aneks do umowy kredytu obrotowego na łączną kwotę 100 mln zł zawartych z Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. Na mocy aneksu do umowy kredytu o linię wielocelową okres obowiązywania został wydłużony o 21 miesięcy, tj. do 30 czerwca 2012 roku, kwota kredytu zwiększona została do 89 mln zł oraz kwota limitu na gwarancje bankowe została zwiększona do 11 mln zł. Ponadto do siedziby Spółki wpłynęły Aneksy do umów o kredyt na łączną kwotę 63 mln zł, na mocy których okresy udostępnienia poszczególnych produktów bankowych związanych z finansowaniem spółek zależnych zostały wydłużone.

PGF obchodzi swoje 20-lecie

W grudniu w Operze Narodowej Teatru Wielkiego w Warszawie PGF świętowała 20-lecie swojego istnienia. Ponieważ jubileusz firmy przypadł w Roku Chopinowskim, uroczystości towarzyszył koncert „The Best of Chopin” w wykonaniu najświetniejszych artystów: Janusza Olejniczaka, orkiestry symfonicznej Teatru Wielkiego Opery Narodowej pod dyktando Jacka Kaspzyka, światowej klasy sopranistek: Olgi Pasiecznik i Natalii Pasiecznik, Sebastiana Karpiela Bułtecki – lidera zespołu Zakopower oraz Mateusza Pospieszalskiego – kompozytora, aranżera i producenta muzycznego. Uroczystość poprowadziła Jolanta Fajkowska. Zaproszenie na Galę przyjęło blisko 2 tys. osób. Wśród zaproszonych gości byli politycy, aptekarze, producenci leków, przedstawiciele mediów i świata artystycznego, a także pracownicy spółek wchodzących w skład Grupy PGF. Gościem honorowym wieczoru był Prezydent, Lech Wałęsa.

PGF regionalnym zwycięzcą w Rankingu Firm Społecznie Odpowiedzialnych.

W grudniu podczas uroczystej gali Forbes Tauron Biznes Forum wręczono nagrody Regional Forbes CSR Awards. Otrzymały je firmy, które wyróżniają się szczególną troską o najwyższe standardy odpowiedzialnego biznesu. Wśród laureatów z województwa łódzkiego znalazła się Polska Grupa Farmaceutyczna. Nagrodę w imieniu firmy odebrał p. Jacek Dauenhauer, Wiceprezes Zarządu PGF S.A. ds. strategii finansowej i rozwoju. Wyboru firm dokonano w oparciu o badanie ankietowe przeprowadzone przez miesięcznik *Forbes*. Oceniano m.in. zaangażowanie w sprawy lokalnej społeczności, realizowane działania o charakterze charytatywnym i sponsoringowym, czy przestrzeganie praw pracowników.

PGF członkiem GIRP

PGF została doceniona na forum międzynarodowym, czego efektem było przyjęcie firmy do elitarnego stowarzyszenia GIRP (Groupement International de la Répartition Pharmaceutique/European Association of Pharmaceutical Full-line Wholesalers) – organizacji zrzeszającej europejskich dystrybutorów leków. Należy do niej 600 firm z 31 krajów. By zostać członkiem GIRP, należy spełniać bardzo wysokie standardy, przede wszystkim w zakresie jakości i poziomu świadczonych usług. Uczestnictwo w GIRP pozwoli PGF na wymianę doświadczeń z firmami farmaceutycznymi z całego świata i przenoszenie najlepszych wzorców na polski grunt.

Wprowadzenie akcji O1 do obrotu giełdowego

W grudniu nastąpiło wprowadzenie do obrotu giełdowego 18 600 akcji na okaziciela serii O1 spółki Polska Grupa Farmaceutyczna S.A. o wartości nominalnej 2 zł każda. Akcje serii O1 zostały objęte przez uprawnionego uczestnika programu opcji menedżerskich z roku 2006.



DANE FINANSOWE I ICH ANALIZA

Przychody ze sprzedaży w mld PLN



ANALIZA WYNIKU FINANSOWEGO

Skuteczność obranej przez PGF strategii odzwierciedlają jej wyniki finansowe. PGF osiągnęła w 2010 roku rekordowe przychody ze sprzedaży na poziomie 5,8 mld zł, odnotowując wzrost w stosunku do roku 2009 w wysokości 6,8 %. PGF umocniła swoją pozycję rynkową we wszystkich segmentach prowadzonej działalności, w szczególności w segmencie sprzedaży hurtowej do aptek i szpitali w Polsce, gdzie wzrost realizowanej sprzedaży (7,9%) był większy niż wzrost rynku farmaceutycznego (3,9%).

Udział PGF w krajowym rynku dystrybucji farmaceutycznej na przestrzeni roku wzrósł o ponad 2 p.p. i wyniósł w IV kwartale 2010 roku 20,4%⁽¹⁾. Analiza geograficzna sprzedaży pokazuje, iż holding jest w kilku regionach kraju liderem sprzedaży hurtowej z udziałem w rynku przekraczającym 20%.

Również w segmencie detalicznym PGF rozwijała się szybciej niż wzrost rynku.

Rentowność zysku ze sprzedaży wyniosła 13,1% i była wyższa w porównaniu do roku 2009 o 0,3 p.p.

Rentowność zysku ze sprzedaży = $\frac{\text{zysk ze sprzedaży}}{\text{przychody ze sprzedaży}}$

⁽¹⁾ Źródło – na podstawie Kwartalnika IVQ 2010 IMS Health, 2011.



Wskaźniki rentowności w latach 2008-2010

	2008	2009	2010
rentowność zysku ze sprzedaży	12,1%	12,8%	13,1%
wskaźnik kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu	11,0%	11,5%	11,3%
rentowność EBITDA	2,1%	2,7%	2,4%
rentowność EBIT	1,6%	2,1%	1,9%
rentowność brutto	1,1%	1,7%	1,5%
rentowność netto	0,9%	1,2%	1,2%

rentowność zysku ze sprzedaży = zysk ze sprzedaży / przychody ze sprzedaży

rentowność EBITDA = EBITDA / przychody ze sprzedaży

rentowność EBIT = zysk operacyjny / przychody ze sprzedaży

rentowność brutto = zysk brutto / przychody ze sprzedaży

rentowność netto = zysk netto / przychody ze sprzedaży

Podjęte działania w zakresie ograniczenia kosztów operacyjnych przyniosły dalsze rezultaty, czego efektem było zmniejszenie wskaźnika kosztów. Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu w roku 2010 wyniosły 656 mln zł (w 2009 r. 622 mln zł), a ich wskaźnik ukształtował się na poziomie 11,3%, czyli o 0,2 p.p. mniejszym niż w roku 2009.

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

W 2010 roku PGF osiągnęła skonsolidowany zysk na działalności operacyjnej w wysokości 110 mln zł, natomiast EBITDA za rok 2010 wyniosła 140 mln zł, tj. o 6 mln mniej niż w roku 2009.

Bez uwzględnienia wpływu zdarzeń jednorazowych (one-off) wzrost EBITDA r/r wynosi 21,1% (2010 rok 134 mln zł vs 111 mln zł 2009 rok).

Poziom kosztów finansowych przewyższył poziom przychodów finansowych w roku 2010 o 27 mln zł obniżając nasz zysk brutto do poziomu 84 mln zł.

W 2010 roku PGF odnotowała skonsolidowany wynik netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego na poziomie 71 mln zł, osiągając dynamikę 10,7%, natomiast zysk netto na jedną akcję wzrósł o 13% do poziomu 5,8 zł.

Nadwyżka kosztów finansowych nad przychodami finansowymi w latach 2008-2010 (w mln zł)

	2008	2009	2010
Przychody finansowe	32	27	24
Koszty finansowe	61	52	51
Nadwyżka kosztów finansowych nad przychodami finansowymi	29	25	27





ANALIZA SYTUACJI MAJĄTKOWEJ I FINANSOWEJ

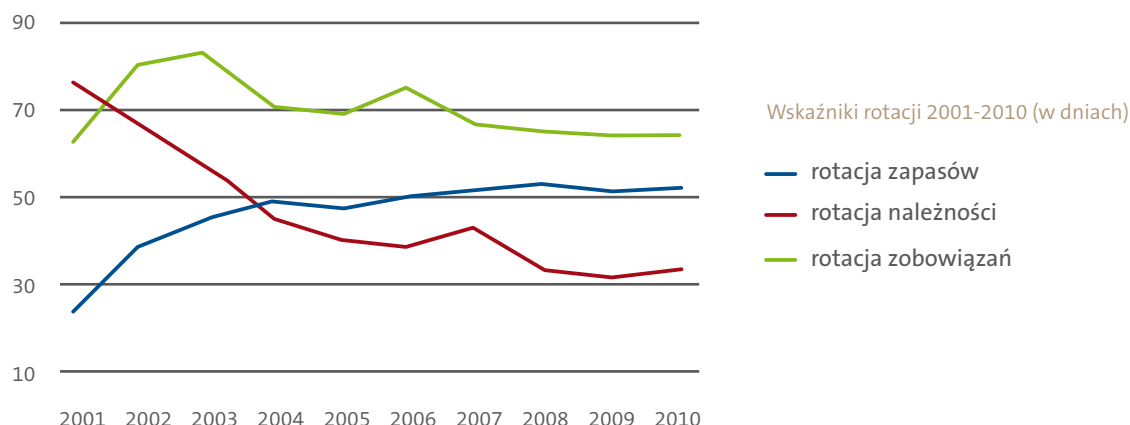
Struktura majątku

Struktura majątku PGF w roku 2010 nie uległa znaczącej zmianie i wykazuje przewagę aktywów obrotowych nad aktywami trwałymi. Udział aktywów obrotowych w aktywach ogółem na dzień 31.12.2010 roku wynosił 66,1%, a na dzień 31.12.2009 roku 65,3%. Głównym składnikiem aktywów obrotowych były zapasy oraz należności z tytułu dostaw i usług.

Na dzień 31.12.2010 roku udział aktywów trwałych w sumie bilansowej wynosił 33,6%, a na dzień 31.12.2009 wynosił 34,0%. Główne pozycje aktywów trwałych to wartość firmy (22,9% aktywów ogółem) oraz rzeczowe aktywa trwałe (7,2% aktywów ogółem). Długoterminowe aktywa finansowe to przede wszystkim udzielone pożyczki.

Struktura majątku i źródeł jego finansowania

Stan na dzień	01.01.2009	31.12.2009	31.12.2010
Aktywa trwałe	34,0%	34,0%	33,6%
Aktywa obrotowe, w tym:	65,3%	65,3%	66,1%
- zapasy	31,7%	29,2%	33,8%
- należności krótkoterminowe	22,9%	27,1%	25,7%
Aktywa trwałe przeznaczone do zbycia	0,7%	0,7%	0,3%
AKTYWA RAZEM	100,0%	100,0%	100,0%
Kapitał własny podmiotu dominującego	15,9%	18,3%	19,4%
Zobowiązania i pozostałe pasywa długoterminowe	27,8%	11,9%	20,7%
Zobowiązania i pozostałe pasywa krótkoterminowe	56,0%	69,3%	59,4%
Udziały niekontrolujące	0,3%	0,5%	0,5%
PASYWA RAZEM	100,0%	100,0%	100,0%



Wskaźnik rotacji zapasów na dzień bilansowy wyniósł 52 dni. Zapasy stanowiły 33,8% majątku PGF i w stosunku do stanu na dzień bilansowy 2009 roku ich udział w aktywach zwiększył się o 4,6 p.p.

*Wskaźnik rotacji zapasów = ((stan zapasów na 31.12.2009 roku + stan zapasów na 31.12.2010 roku)/2) / wartość sprzedanych towarów i materiałów * 365 dni*

Wskaźnik rotacji należności z tytułu dostaw i usług na dzień 31.12.2010 roku wyniósł 33 dni i był o 2 dni dłuższy niż w roku poprzednim.

*Wskaźnik rotacji należności z tytułu dostaw i usług = ((stan należności z tytułu dostaw i usług na 31.12.2009 roku + stan należności z tytułu dostaw i usług na 31.12.2010 roku)/2) / przychody ze sprzedaży ogółem * 365 dni*

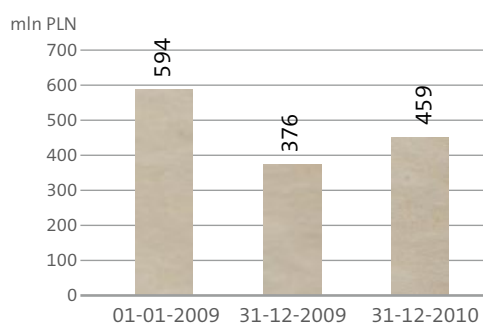
Wskaźnik rotacji w latach 2008-2010 (w dniach)

	2008	2009	2010
Rotacja zapasów	53	51	52
Rotacja należności handlowych	33	31	33
Rotacja zobowiązań handlowych	63	64	64



Zobowiązania finansowe

	stan na dzień 01.01.2009	udział w sumie bilansowej	stan na dzień 31.12.2009	udział w sumie bilansowej	stan na dzień 31.12.2010	udział w sumie bilansowej
Zobowiązania finansowe Grupy PGF	mln zł	%	mln zł	%	mln zł	%
długoterminowe	489	22,9%	250	11,4%	469	20,0%
krótkoterminowe	171	8,0%	257	11,7%	86	3,7%
Razem	660	30,9%	507	23,1%	555	23,7%



Dług netto na dzień
01-01-2009; 31-12-2009; 31-12-2010

STRUKTURA ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA MAJĄTKU

Na dzień 31.12.2010 roku aktywa finansowane były kapitałem własnym podmiotu dominującego w 19,4%. Zobowiązania i udziały niekontrolujące stanowiły 80,6 % pasywów. Na zobowiązania i pozostałe pasywa, w wysokości 1 873 mln zł, składały się przede wszystkim zobowiązania z tytułu dostaw i usług w wysokości 1 035 mln zł oraz zobowiązania finansowe w wysokości 555 mln zł.

Zobowiązania długoterminowe to przede wszystkim zobowiązania finansowe, których

udział w sumie bilansowej wyniósł 20,0%. Zobowiązania krótkoterminowe to głównie zobowiązania z tytułu dostaw i usług, których udział w pasywach ogółem na dzień 31.12.2010 roku wyniósł 44,2%.

Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług dzień 31.12.2010 roku wyniósł 64 dni i był taki jak na koniec poprzedniego roku.

*Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług = ((stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług na 31.12.2009 r. + stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług na 31.12.2010 r.)/2) / koszty działalności operacyjnej*365 dni*

Zobowiązania finansowe ogółem zwiększyły się w stosunku do stanu na koniec roku poprzedniego o 48 mln zł.

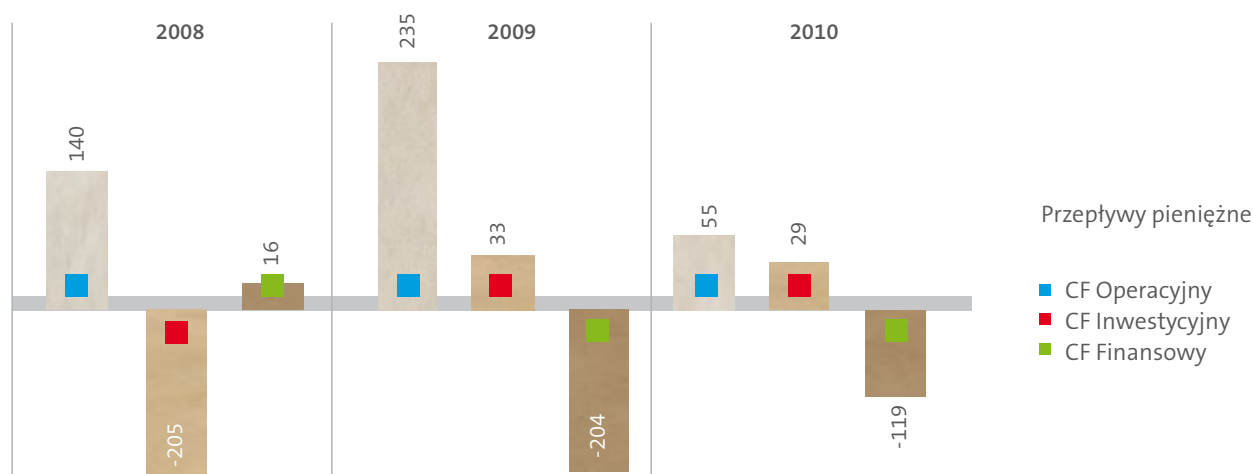
Na koniec roku 2010 PGF zrealizowała plany utrzymania zadłużenia netto na poziomie poniżej 500 mln zł.

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA

Wskaźniki płynności PGF zachowują się stabilnie i nie odbiegają znacząco od poziomów uzyskiwanych przez podmioty działające w branży, korzystające z finansowania zewnętrznego.

Wskaźniki płynności

wskaźnik	01.01.2009	31.12.2009	31.12.2010
płynność bieżąca	1,2	1,0	1,1
płynność szybka	0,6	0,5	0,6



PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE

Dodatknie przepływy pieniężne wygenerowane z działalności operacyjnej wyniosły 55 mln, przepływy pieniężne wygenerowane z działalności inwestycyjnej w wyniosły 29 mln zł. Ujemne przepływy wygenerowane z działalności finansowej wyniosły 119 mln zł.

Na koniec okresu saldo środków pieniężnych wyniosło 96 mln, ujemne przepływy netto w 2010 roku osiągnęły poziom 35 mln zł.

SKUP AKCJI WŁASNYCH

PGF w 2010 roku kontynuowała skup akcji własnych na mocy uchwały Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 23 czerwca 2010 roku, które ustaliło i przyjęło do realizacji program nabywania akcji własnych przez Spółkę w celu ich umorzenia i obniżenia kapitału zakładowego. Realizacja programu będzie trwała w okresie do 31 maja 2013 roku, nie dłużej jednak niż do chwili wyczerpania środków przeznaczonych na ich nabycie. W 2010 roku w ramach realizacji skupu akcji PGF nabyła łącznie 278 921 akcji własnych, stanowiących 2,223 % kapitału zakładowego Emitenta i dających 1,420% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy. Część nabytych w 2010 roku akcji została umorzona, natomiast na dzień 31.12. 2010 roku Spółka posiadała 49 762 akcji własnych nabytych w celu ich umorzenia.

Od 1 stycznia 2011 r. do 15 kwietnia 2011 r., w ramach realizacji skupu akcji, PGF nabyła łącznie 79 370 akcji własnych, stanowiących 0,648 % kapitału zakładowego PGF S.A. i dających 0,411 % głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy.

INWESTYCJE I ROZWÓJ

W roku 2010 nakłady inwestycyjne w PGF wyniosły 186 mln zł, z tego:

- na inwestycje rzeczowe - 33 mln zł,
- na inwestycje kapitałowe - 153 mln zł.

Największe inwestycje w rzeczowe aktywa trwałe były związane z budową i modernizacją budynków i budowli, w których spółki PGF prowadzą działalność.

Inwestycje kapitałowe to głównie wydatki związane z realizacją opcji zakupu udziałów od udziałowców mniejszościowych w Spółce PGF Aptekarz Sp. z o.o. (w wysokości ok. 18 mln zł) oraz na Litwie (w wysokości 98 mln zł), jak również zakup udziałów w spółkach, które zostały włączone do PGF w 2010 roku.

Inwestycje były finansowane z własnych i obcych źródeł finansowania.

INWESTYCJE PLANOWANE

W okresie najbliższych 12 miesięcy PGF zamierza przeznaczyć na finansowanie inwestycji rzeczowych 35 mln zł. Inwestycje to przede wszystkim rozbudowa i modernizacja bazy logistycznej oraz rozbudowa jednej ze spółek zależnych – Laboratorium Galenowego.

Inwestycje w roku 2011 będą finansowane głównie z własnych źródeł. Nie jest zagrożona realizacja powyższych zamierzeń. Środki generowane z działalności operacyjnej będą przeznaczane w części na dalszą redukcję zadłużenia.

PGF na dzień sporządzenia raportu nie planuje istotnych inwestycji kapitałowych w zakup udziałów innych firm poza realizacją wcześniej zawartych umów dotyczących zobowiązania do zakupu udziałów od udziałowców mniejszościowych w spółkach zależnych. Z uwagi jednak na zmieniającą się sytuację na rynku farmaceutycznym, nie można wykluczyć podjęcia przez PGF decyzji o takich inwestycjach w przyszłości.

KIERUNKI ROZWOJU

PGF 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, PGF zamierza poprawić poziom rentowności operacyjnej i rentowności netto. Podejmowane będą działania zmierzające do zmniejszenia zadłużenia, poprawy płynności finansowej oraz zmniejszenia kapitału obrotowego (zwłaszcza optymalizacja zapasów i ścisła kontrola ściągальności należności).

PGF posiada stabilne i dobrze zdywersyfikowane źródła finansowania zewnętrznego. Planuje się utrzymanie zadłużenia netto PGF na poziomie nie przekraczającym 500 mln zł na koniec 2011 roku.

DANE FINANSOWE

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

	31.12.2010	31.12.2009 (przekształcone)
AKTYWA		
AKTYWA TRWAŁE	785 346	745 020
Wartość firmy	536 006	508 959
Wartości niematerialne	32 746	31 562
Rzeczowe aktywa trwałe	167 319	165 150
Nieruchomości inwestycyjne	429	-
Inwestycje rozliczane zgodnie z metodą praw własności	1 436	1 546
Pozostałe aktywa finansowe długoterminowe	1 630	4 289
Należności długoterminowe	24 728	23 193
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	19 196	8 234
Pozostałe aktywa trwałe	1 856	2 087
AKTYWA OBROTOWE	1 545 361	1 430 197
Zapasy	790 435	640 350
Pozostałe aktywa finansowe krótkoterminowe	51 130	60 587
Należności krótkoterminowe	601 444	593 659
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	600 772	585 912
Należności z tytułu podatku dochodowego	672	7 747
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	96 189	130 703
Pozostałe aktywa obrotowe	6 163	4 898
AKTYWA TRWAŁE PRZEZNACZONE DO ZBYCIA	8 489	16 153
Aktywa razem	2 339 196	2 191 370
PASYWA		
KAPITAŁ WŁASNY RAZEM	466 077	412 280
Kapitał własny podmiotu dominującego	454 835	402 045
Kapitał zakładowy	24 836	25 521
Należne wpłaty na kapitał zakładowy	-	-
Kapitał zapasowy	330 694	333 540
Kapitał z aktualizacji wyceny	-	-
Akcje własne	(2 555)	(7 662)
Kapitał pozostały-rezerwowy	70 001	75 828
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek podporządkowanych	7 788	14 708
Zyski zatrzymane	24 071	(39 890)
- zysk (strata) z lat ubiegłych	(46 592)	(103 705)
- zysk (strata) netto	70 663	63 815
Udziały niekontrolujące	11 242	10 235
ZOBOWIĄZANIA I POZOSTAŁE PASYWA DŁUGOTERMINOWE	483 809	259 695
Zobowiązania i rezerwy długoterminowe	482 106	257 124
Pozostałe zobowiązania finansowe	469 296	249 794
Zobowiązania z tytułu opcji na zakup udziałów niekontrolujących	1 740	168
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	8 999	5 310
Rezerwy długoterminowe	2 071	1 852
Pozostałe pasywa długoterminowe	1 703	2 571
ZOBOWIĄZANIA I POZOSTAŁE PASYWA KRÓTKOTERMINOWE	1 389 310	1 519 395
Zobowiązania i rezerwy krótkoterminowe	1 367 606	1 500 738
Pozostałe zobowiązania finansowe	85 877	257 194
Zobowiązania z tytułu opcji na zakup udziałów niekontrolujących	1 550	122 148
Rezerwy krótkoterminowe	1 843	1 418
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	1 269 817	1 111 533
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	8 519	8 445
Pozostałe pasywa krótkoterminowe	21 704	18 657
Pasywa razem	2 339 196	2 191 370

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

	01.01.-31.12.2010	01.01.-31.12.2009 (przekształcone)
DZIAŁALNOŚĆ KONTYNUOWANA		
Przychody ze sprzedaży	5 795 383	5 427 373
Koszt własny sprzedaży	(5 034 414)	(4 733 470)
Zysk (strata) ze sprzedaży	760 969	693 903
Koszty sprzedaży	(501 335)	(474 063)
Koszty ogólnego zarządu	(154 220)	(147 649)
Pozostałe przychody (koszty) operacyjne netto	4 477	42 659
Udział w zyskach (stratach) jednostek stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięć wycenianych zgodnie z metodą praw własności	54	(271)
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	109 945	114 579
Zysk (strata) z inwestycji	1 792	931
Przychody finansowe	23 397	27 038
Koszty finansowe	(50 752)	(52 054)
Zysk (strata) brutto	84 382	90 494
Podatek dochodowy	(12 711)	(24 620)
Zysk (strata) netto z działalności kontynuowanej	71 671	65 874
DZIAŁALNOŚĆ ZANIECHANA		
Strata netto z działalności zaniechanej	-	-
Zysk (strata) netto ogółem	71 671	65 874
Przypadający:		
Akcjonariuszom podmiotu dominującego	70 663	63 815
Akcjonariuszom niekontrolującym	1 008	2 059
Średnia ważona liczba akcji zwykłych	12 272 922	12 459 598
Średnia ważona rozwodniona liczba akcji zwykłych	12 509 872	12 645 398
Działalność kontynuowana		
Zysk na jedną akcję zwykłą		
- podstawowy	5,76	5,12
- rozwodniony	5,65	5,05
Działalność kontynuowana i zaniechana		
Zysk na jedną akcję zwykłą		
- podstawowy	5,76	5,12
- rozwodniony	5,65	5,05

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE ZE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM

2010 rok

	Kapitał własny razem	Kapitał własny podmiotu dominującego	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy
Stan na początek okresu 01.01.2010	414 612	404 377	25 521	333 540
- zmiany zasad (polityki) rachunkowości oraz korekty błędów	(2 332)	(2 332)	-	-
Stan na początek okresu, po uzgodnieniu do danych porównywalnych	412 280	402 045	25 521	333 540
Całkowite dochody netto	64 746	63 743	-	-
- wynik netto za okres	71 671	70 663	-	-
- inne całkowite dochody netto	(6 925)	(6 920)	-	-
Pozostałe zwiększenia kapitału własnego	54 276	54 120	37	26 290
- emisja akcji	37	37	37	-
- nadwyżka wartości emisyjnej nad nominalną	336	336	-	336
- podział zysku	65 073	65 073	-	25 954
- zmiana struktury udziałowej	(169)	(290)	-	-
- skup akcji własnych	(12 675)	(12 675)	-	-
- zmiana zasad (polityki) rachunkowości	443	408	-	-
- opcje menadżerskie	1 250	1 250	-	-
- zakup / włączenie spółki do konsolidacji	(19)	(19)	-	-
Pozostałe zmniejszenia kapitału własnego	65 225	65 073	722	29 136
- dywidenda	152	-	-	-
- umorzenie akcji	-	-	722	-
- podział zysku / pokrycie straty	65 073	65 073	-	29 136
Stan na koniec okresu 31.12.2010	466 077	454 835	24 836	330 694

2009 rok

	Kapitał własny razem	Kapitał własny podmiotu dominującego	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy
<i>(przekształcone)</i>				
Stan na początek okresu 01.01.2009	348 667	341 330	25 521	320 667
- zmiany zasad (polityki) rachunkowości oraz korekty błędów	(2 374)	(2 374)	-	-
Stan na początek okresu, po uzgodnieniu do danych porównywalnych	346 293	338 956	25 521	320 667
Całkowite dochody netto	63 062	60 687	-	-
- wynik netto za okres	65 874	63 815	-	-
- inne całkowite dochody netto	(2 812)	(3 128)	-	-
Pozostałe zwiększenia kapitału własnego	24 003	23 476	-	12 873
- podział zysku	20 675	20 675	-	12 873
- wyksięgowanie strat mniejszości rozliczanych z kapitałem Grupy	-	340	-	-
- zmiana struktury udziałowej	772	-	-	-
- opcje menadżerskie	2 461	2 461	-	-
- zakup / włączenie spółki do konsolidacji	95	-	-	-
Pozostałe zmniejszenia kapitału własnego	21 078	21 074	-	-
- podział zysku / pokrycie straty	20 675	20 675	-	-
- sprzedaż / wyłączenie spółki z konsolidacji	4	-	-	-
- inne zmniejszenia	399	399	-	-
Stan na koniec okresu 31.12.2009	412 280	402 045	25 521	333 540

Akcje własne	Kapitał pozostały rezerwowy	Różnice kursowe z przeliczenia jednostek pod- porządkowanych	Zyski zatrzymane	Niepodzielony zysk (strata) z lat ubiegłych	Zysk (strata) netto	Udziały niekontrolujące
(7 662)	75 828	15 108	(37 958)	(37 958)	-	10 235
-	-	(400)	(1 932)	(1 932)	-	-
(7 662)	75 828	14 708	(39 890)	(39 890)	-	10 235
-	-	(6 920)	70 663	-	70 663	1 003
-	-	-	70 663	-	70 663	1 008
-	-	(6 920)	-	-	-	(5)
(12 675)	11 233	-	29 235	29 235	-	156
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	9 983	-	29 136	29 136	-	-
-	-	-	(290)	(290)	-	121
(12 675)	-	-	-	-	-	-
-	-	-	408	408	-	35
-	1 250	-	-	-	-	-
-	-	-	(19)	(19)	-	-
(17 782)	17 060	-	35 937	35 937	-	152
-	-	-	-	-	-	152
(17 782)	17 060	-	-	-	-	-
-	-	-	35 937	35 937	-	-
(2 555)	70 001	7 788	24 071	(46 592)	70 663	11 242
Akcje własne	Kapitał pozostały rezerwowy	Różnice kursowe z przeliczenia jednostek pod- porządkowanych	Zyski zatrzymane	Niepodzielony zysk (strata) z lat ubiegłych	Zysk (strata) netto	Udziały niekontrolujące
(7 662)	65 565	18 278	(81 039)	(81 039)	-	7 337
-	-	(442)	(1 932)	(1 932)	-	-
(7 662)	65 565	17 836	(82 971)	(82 971)	-	7 337
-	-	(3 128)	63 815	-	63 815	2 375
-	-	-	63 815	-	63 815	2 059
-	-	(3 128)	-	-	-	316
-	10 263	-	340	340	-	527
-	7 802	-	-	-	-	-
-	-	-	340	340	-	(340)
-	-	-	-	-	-	772
-	2 461	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	95
-	-	-	21 074	21 074	-	4
-	-	-	20 675	20 675	-	-
-	-	-	-	-	-	4
-	-	-	399	399	-	-
(7 662)	75 828	14 708	(39 890)	(103 705)	63 815	10 235

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

	31.12.2010	31.12.2009 (przekształcone)
<i>(metoda pośrednia)</i>		
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		
I. Zysk (strata) brutto	84 382	90 494
II. Korekty razem	(28 926)	144 483
1. Udział w (zyskach) stratach netto jednostek podporządkowanych wycenianych metodą praw własności	(54)	271
2. Amortyzacja	30 158	31 646
3. (Zyski) straty z tytułu różnic kursowych	(693)	(776)
4. Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	19 934	25 915
5. (Zysk) strata ze sprzedaży aktywów trwałych	2 456	(31 986)
6. Zmiana stanu zapasów	(146 369)	74 046
7. Zmiana stanu należności	(71 444)	(43 432)
8. Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	150 528	117 702
9. Zapłacony podatek dochodowy	(12 866)	(11 538)
10. Inne korekty netto	(576)	(17 365)
III. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I +/- II)	55 456	234 977
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
I. Wpływy	159 574	141 364
1. Zbycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	30 092	69 255
2. Zbycie jednostek zależnych pomniejszone o środki pieniężne tych jednostek	61 384	2 445
3. Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o środki pieniężne tych jednostek	685	-
4. Zbycie pozostałych aktywów finansowych	636	780
5. Dywidendy i udziały w zyskach	145	269
6. Spłata udzielonych pożyczek	62 599	55 045
7. Odsetki	3 523	13 567
8. Inne wpływy inwestycyjne netto	510	3
II. Wydatki	(131 073)	(108 005)
1. Nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	(37 388)	(31 915)
2. Nabycie jednostek zależnych pomniejszone o środki pieniężne tych jednostek	-	(4 195)
3. Nabycie pozostałych aktywów finansowych	(15 883)	(634)
4. Udzielone pożyczki	(74 878)	(68 476)
5. Dywidendy i inne udziały w zyskach wypłacone mniejszości	(152)	(453)
6. Inne wydatki inwestycyjne netto	(2 772)	(2 332)
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I - II)	28 501	33 359
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej		
I. Wpływy	354 154	391 980
1. Wpływy netto z emisji akcji (wydania udziałów) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału	373	-
2. Kredyty i pożyczki, emisja dłużnych papierów wartościowych	353 781	391 441
3. Inne wpływy finansowe netto	-	539
II. Wydatki	(472 625)	(596 191)
1. Nabycie akcji własnych	(12 675)	-
2. Wykup udziałów niekontrolujących	(127 098)	(22 621)
3. Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	-	-
4. Inne, niż wypłaty na rzecz właścicieli, wydatki z tytułu podziału zysku	-	-
5. Spłaty kredytów i pożyczek, wykup dłużnych papierów wartościowych	(298 127)	(530 673)
6. Z tytułu innych zobowiązań finansowych	(613)	(854)
7. Odsetki	(34 112)	(42 015)
8. Inne wydatki finansowe netto	-	(28)
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I - II)	(118 471)	(204 211)
D. Przepływy pieniężne netto, razem (A.III +/- B.III +/- C.III)	(34 514)	64 125
E. Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:	(34 514)	64 125
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	(692)	(776)
F. Środki pieniężne na początek okresu	130 703	66 578
G. Środki pieniężne na koniec okresu (F +/- D)	96 189	130 703

WYBRANE NOTY ZE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

WARTOŚCI FIRMY

	31.12.2010	31.12.2009 (przekształcone)
1. Wartość firmy brutto		
a) wartość firmy brutto na początek okresu	509 195	423 985
b) zwiększenia (z tytułu)	31 201	86 955
- nabycia jednostek zależnych	29 344	77 313
- nabycia opcji na zakup udziałów	1 857	9 642
c) zmniejszenia (z tytułu)	4 154	1 745
- sprzedaży zorganizowanej części przedsiębiorstwa	-	3
- różnic kursowych	4 154	1 742
d) wartość firmy brutto na koniec okresu	536 242	509 195
2. Skumulowana utrata wartości		
a) odpis wartości firmy na początek okresu	236	236
b) odpis wartości firmy na koniec okresu	236	236
3. Wartość firmy netto na koniec okresu	536 006	508 959

WARTOŚCI NIEMATERIALNE

	31.12.2010	31.12.2009 przekształcone
prawo wieczystego użytkowania gruntu	2 385	2 437
nabyte koncesje, patenty, licencje i podobne wartości, w tym:	9 574	10 267
- oprogramowanie komputerowe	4 699	5 468
inne wartości niematerialne	20 562	18 821
wartości niematerialne w trakcie realizacji	225	37
Wartości niematerialne, razem	32 746	31 562

RZECZOWE AKTYWA TRWAŁE (WG GRUP RODZAJOWYCH)

	31.12.2010	31.12.2009 przekształcone
grunty	9 831	9 926
budynki, lokale i budowle	85 117	83 395
urządzenia techniczne i maszyny	29 411	27 649
środki transportu	10 651	10 351
inne środki trwałe	20 289	22 960
środki trwałe w budowie	12 020	10 869
Rzeczowe aktywa trwałe, razem	167 319	165 150

WYBRANE NOTY ZE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

NALEŻNOŚCI DŁUGOTERMINOWE

	31.12.2010	31.12.2009 (przekształcone)
1. Kaucja	24 728	23 193
Należności długoterminowe netto, razem	24 728	23 193
a) odpisy aktualizujące wartość należności	-	-
Należności długoterminowe brutto, razem	24 728	23 193

NALEŻNOŚCI Z TYTUŁU DOSTAW I USŁUG KRÓTKOTERMINOWYCH ORAZ POZOSTAŁE NALEŻNOŚCI

	31.12.2010	31.12.2009 (przekształcone)
1. Należności z tytułu dostaw i usług	565 758	484 993
2. Należności z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń (z wyłączeniem podatku dochodowego)	22 465	30 242
3. Należności z tytułu sprzedaży udziałów	360	58 416
4. Pozostałe należności	12 189	12 261
Należności krótkoterminowe netto, razem	600 772	585 912
a) odpisy aktualizujące wartość należności	97 590	107 887
Należności krótkoterminowe brutto, razem	698 362	693 799

NALEŻNOŚCI Z TYTUŁU DOSTAW I USŁUG NETTO (O POZOSTAŁYM OD DNIA BILANSOWEGO OKRESIE SPŁATY)

	31.12.2010	31.12.2009 (przekształcone)
a) do 1 miesiąca	307 823	263 583
b) powyżej 1 miesiąca do 3 miesięcy	91 306	77 569
c) powyżej 3 miesięcy do 6 miesięcy	58 027	59 100
d) powyżej 6 miesięcy do 1 roku	2 891	977
e) powyżej 1 roku	2 629	1 161
f) przeterminowane	187 669	173 902
Należności z tytułu dostaw i usług brutto, razem	650 345	576 292

NALEŻNOŚCI Z TYTUŁU DOSTAW I USŁUG PRZETERMINOWANE (Z PODZIAŁEM NA NALEŻNOŚCI NIESPŁACONE W OKRESIE)

	31.12.2010	31.12.2009 (przekształcone)
a) do 1 miesiąca	71 223	62 719
b) powyżej 1 miesiąca do 3 miesięcy	25 859	18 799
c) powyżej 3 miesięcy do 6 miesięcy	5 126	4 284
d) powyżej 6 miesięcy do 1 roku	2 416	3 405
e) powyżej 1 roku	83 045	84 695
Należności z tytułu dostaw i usług przeterminowane brutto, razem	187 669	173 902

POZOSTAŁE AKTYWA

	31.12.2010	31.12.2009 (przekształcone)
1. Pozostałe aktywa trwałe	1 856	2 087
a) czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów	629	787
- ubezpieczenia majątkowe	5	2
- serwis informatyczny	7	-
- czynsz najmu opłacony z góry	160	223
- opłaty dotyczące leasingu	211	205
- pozostałe	246	357
b) pozostałe rozliczenia międzyokresowe	1 227	1 300
- dyskonto kaucji	789	805
- pozostałe	438	495
2. Pozostałe aktywa obrotowe	6 163	4 898
a) czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów, w tym:	5 303	4 475
- ubezpieczenia majątkowe	1 416	1 258
- prenumerata	27	39
- serwis informatyczny	769	721
- czynsz najmu opłacony z góry	1 106	1 422
- usługi telefoniczne	16	20
- energia elektryczna	138	119
- koszty związane z emisją kapitału	12	12
- koszty wizualizacji aptek	349	-
- koszty rejestracji substancji medycznych	674	660
- inne koszty opłacone z góry	796	224
b) pozostałe rozliczenia międzyokresowe, w tym:	860	423
- dyskonto weksli	167	63
- dyskonto kaucji	236	211
- inne	457	149

ZAPASY

	31.12.2010	31.12.2009 (przekształcone)
a) materiały	2 229	4 072
b) półprodukty i produkty w toku	4 396	3 093
c) produkty gotowe	924	953
d) towary	782 886	632 232
Zapasy netto, razem	790 435	640 350
Odpisy aktualizujące:	5 883	6 133
a) materiały	142	252
b) towary	5 741	5 881
Zapasy brutto, razem	796 318	646 483

WYBRANE NOTY ZE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

AKTYWA TRWAŁE PRZEZNACZONE DO ZBYCIA (WG TYTUŁÓW)

	31.12.2010	31.12.2009 (przekształcone)
Wartość netto na początek okresu	16 153	13 591
1. Wartość początkowa	-	-
a) wartość brutto aktywów trwałych przeznaczonych do zbycia na początek okresu	16 224	13 591
- grunty	409	20
- prawo wieczystego użytkowania gruntu	807	1 503
- budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej	10 181	7 958
- urządzenia techniczne i maszyny	87	15
- udziały	4 740	4 095
b) zwiększenia	113	8 130
- grunty	113	389
- prawo wieczystego użytkowania gruntu	-	474
- budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej	-	6 423
- urządzenia techniczne i maszyny	-	87
- udziały	-	757
c) zmniejszenia	7 848	5 497
- grunty	393	-
- prawo wieczystego użytkowania gruntu	77	1 170
- budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej	2 551	4 200
- urządzenia techniczne i maszyny	87	15
- udziały	4 740	112
d) wartość brutto aktywów trwałych przeznaczonych do zbycia na koniec okresu	8 489	16 224
- grunty	129	409
- prawo wieczystego użytkowania gruntu	730	807
- budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej	7 630	10 181
- urządzenia techniczne i maszyny	-	87
- udziały	-	4 740
2. Utrata wartości	-	-
a) odpisy z tyt. utraty wartości na początek okresu	71	-
- zwiększenie	-	71
- zmniejszenie	71	-
b) odpisy z tyt. utraty wartości na koniec okresu	-	71
4. Wartość netto aktywów trwałych przeznaczonych do zbycia na koniec okresu	8 489	16 153

POZOSTAŁE ZOBOWIĄZANIA FINANSOWE DŁUGOTERMINOWE

	31.12.2010	31.12.2009 (przekształcone)
a) kredyty i pożyczki	287 892	68 701
b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych - obligacji	180 940	180 875
c) inne zobowiązania finansowe, w tym:	464	218
- z tyt. leasingu finansowego	464	218
Pozostałe zobowiązania finansowe długoterminowe, razem	469 296	249 794
- w tym wobec jednostek powiązanych	-	-

POZOSTAŁE ZOBOWIĄZANIA FINANSOWE KRÓTKOTERMINOWE

	31.12.2010	31.12.2009 (przekształcone)
a) kredyty i pożyczki	51 324	212 976
b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych - obligacji	31 522	33 642
c) inne zobowiązania finansowe, w tym:	3 031	10 576
- z tyt. leasingu finansowego	372	273
- z tytułu dywidend	14	9
- z tyt. pochodnych instrumentów finansowych	634	253
- zobowiązania z tytułu zakupu udziałów	1 977	10 041
- zobowiązania z tytułu cash pooling	34	-
Pozostałe zobowiązania finansowe krótkoterminowe, razem	85 877	257 194

POZOSTAŁE PASYWA

	31.12.2010	31.12.2009 (przekształcone)
1. Pozostałe pasywa długoterminowe	1 703	2 571
a) długoterminowe rozliczenia międzyokresowe przychodów	1 703	2 571
- otrzymane nieodpłatnie niefinansowe aktywa trwałe	101	170
- środki trwałe sfinansowane z PFRON i ZFRON oraz z funduszu prewencyjnego	1 598	1 798
- programy lojalnościowe	-	600
- pozostałe	4	3
b) bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów, długoterminowe	-	-
2. Pozostałe pasywa krótkoterminowe	21 704	18 657
a) bierne krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe kosztów dotyczą rezerw na:	19 564	15 386
- koszty badania sprawozdań finansowych	624	543
- niewykorzystane urlopy wypoczynkowe	10 055	9 380
- wynagrodzenia premiowe, odprawy	6 317	5 261
- koszty wykonanych, a niefakturowanych usług	32	20
- nagrody wydawane w ramach programów marketingowych	2 380	144
- pozostałe koszty	156	38
b) krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe przychodów	2 140	3 271
- środki trwałe sfinansowane z PFRON i ZFRON	202	194
- odsetki od pożyczek otrzymane „z góry”	353	198
- dyskonto weksli	480	293
- zaliczka na poczet sprzedaży usług i nieruchomości	15	2 427
- otrzymane nieodpłatnie niefinansowe aktywa trwałe	67	67
- programy lojalnościowe	896	-
- pozostałe	127	92

WYBRANE NOTY ZE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY

	01.01.-31.12.2010	01.01.-31.12.2009 (przekształcone)
1) towarów	5 587 659	5 284 258
2) materiałów	789	848
3) produktów	2 805	2 455
4) usług	204 130	139 812
Przychody netto ze sprzedaży, razem	5 795 383	5 427 373

WARTOŚĆ SPRZEDANYCH TOWARÓW, MATERIAŁÓW

	01.01.-31.12.2010	01.01.-31.12.2009 (przekształcone)
a) wartość sprzedanych towarów	4 977 616	4 675 182
b) wartość sprzedanych materiałów	834	748
Wartość sprzedanych towarów, materiałów, razem	4 978 450	4 675 930

KOSZTY WEDŁUG RODZAJU

	01.01.-31.12.2010	01.01.-31.12.2009 (przekształcone)
a) amortyzacja	30 142	31 646
b) zużycie materiałów i energii	35 443	34 254
c) usługi obce	203 518	187 432
d) podatki i opłaty	11 409	11 536
e) koszty pracownicze	372 065	355 943
f) pozostałe koszty rodzajowe (z tytułu)	56 312	58 562
- podróży służbowych	986	1 097
- marketingu	40 594	43 032
- reklamy i reprezentacji	9 913	7 615
- ubezpieczeń majątkowych	2 359	2 695
- inne	2 460	4 123
Koszty według rodzaju, razem	708 889	679 373
Zmiana stanu zapasów, produktów i rozliczeń międzyokresowych	2 259	(58)
Koszty wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki (wielkość ujemna)	371	(63)
Koszty sprzedaży (wielkość ujemna)	(501 335)	(474 063)
Koszty ogólnego zarządu (wielkość ujemna)	(154 220)	(147 649)
Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	55 964	57 540

KOSZTY ZATRUDNIENIA

	01.01.-31.12.2010	01.01.-31.12.2009 (przekształcone)
a) wynagrodzenia	311 258	297 955
b) składki na ubezpieczenia społeczne	52 820	51 813
c) inne świadczenia pracownicze	9 617	5 897
Koszty zatrudnienia, razem	373 695	355 665

POZOSTAŁE PRZYCHODY (KOSZTY) OPERACYJNE

	01.01.-31.12.2010	01.01.-31.12.2009 (przekształcone)
POZOSTAŁE PRZYCHODY (KOSZTY) OPERACYJNE		
a) zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	6 357	35 738
b) dotacje	5 159	979
c) rozwiązane rezerwy	233	647
- na przyszłe zobowiązania i pozostałe	233	647
d) pozostałe, w tym:	8 312	18 964
- otrzymane darowizny	3	306
- zwrot kosztów gwarancji bankowych	199	233
- rozwiązanie odpisów aktualizujących należności handlowe i koszty sądowe (zapłata)	4 248	4 756
- rozwiązanie odpisu aktualizującego środki trwałe	7	192
- zwrot opłat sądowych i kosztów egzekucyjnych	143	127
- odszkodowania z tytułu ubezpieczeń	1 032	1 206
- odpis z rozliczeń międzyokresowych przychodów	133	602
- koszty zrefundowane z ZFRON i RUP	155	153
- spisane zobowiązania	185	93
- zysk ze sprzedaży udziałów	-	5 366
- inne	2 207	5 930
Pozostałe przychody operacyjne, razem	20 061	56 328
a) strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	-	-
b) aktualizacja wartości aktywów	6 485	5 992
- środki trwałe	82	73
- należności	6 219	5 897
- wartości niematerialne	184	22
c) utworzone rezerwy	154	1 060
- przyszłe zobowiązania	154	1 060
d) pozostałe, w tym:	8 945	6 617
- udzielone darowizny	1 321	572
- wypłaty odszkodowań	748	598
- koszty likwidacji szkód	602	607
- koszty gwarancji bankowych	483	327
- umorzenie i spisanie należności	1 721	1 394
- opłaty sądowe i koszty egzekucyjne	558	423
- opłaty i składki członkowskie	224	213
- inne	3 288	2 483
Pozostałe koszty operacyjne, razem	15 584	13 669
Pozostałe przychody (koszty) operacyjne netto	4 477	42 659

WYBRANE NOTY ZE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

PRZYCHODY FINANSOWE

	01.01.-31.12.2010	01.01.-31.12.2009 (przekształcone)
1. Z tytułu odsetek	17 650	19 766
a) od udzielonych pożyczek	4 257	6 402
b) od dyskonta weksli	2 702	1 946
c) od należności i inne	10 691	11 418
2. Inne przychody finansowe	4 123	3 994
a) rozwiązanie odpisów aktualizujących na odsetki od należności	1 173	1 221
b) rozwiązanie odpisu aktualizującego zakupionych wierzytelności	2 156	2 410
c) inne	794	363
3. Aktualizacja wartości aktywów finansowych	1 624	3 278
Przychody finansowe, razem	23 397	27 038

KOSZTY FINANSOWE

	01.01.-31.12.2010	01.01.-31.12.2009 (przekształcone)
1. Z tytułu odsetek	39 323	38 867
a) od kredytów	20 711	19 592
b) od obligacji	11 179	14 627
c) od zobowiązań	501	1 063
d) od leasingu finansowego	107	26
e) pozostałe	6 825	3 559
2. Aktualizacja wartości aktywów finansowych	463	1 071
a) udzielone pożyczki	355	867
b) odsetki od udzielonych pożyczek	74	136
c) utrata wartości udziałów	-	68
d) należności z tyt. leasingu finansowego	34	-
3. Inne koszty finansowe	10 966	12 116
a) odpis aktualizujący na odsetki od należności	1 922	2 894
b) odpis aktualizujący wierzytelności	30	213
c) wycena bilansowa pochodnych instrumentów finansowych	384	876
d) prowizje	3 127	672
e) strata na sprzedaży wierzytelności	533	947
f) koszty podwyższenia kapitału	177	29
g) utworzenie rezerw na koszty finansowe	192	-
h) nadwyżka ujemnych różnic kursowych nad dodatnimi	720	279
i) dyskonto zobowiązań z tytułu opcji na zakup udziałów	3 093	6 022
j) inne	788	184
Koszty finansowe, razem	50 752	52 054

Pełna treść skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej PGF S.A. znajduje się na płycie dołączonej do niniejszego Raportu Roczного.



DANE KONTAKTOWE

Polska Grupa Farmaceutyczna S.A.

ul. Zbąszyńska 3
91-342 Łódź
Polska
www.pgf.com.pl

Biuro Zarządu

T: (+48 42) 200 75 10, F: (+48 42) 200 73 33
e-mail: biuro_zarzadu@pgf.com.pl

Relacje Inwestorskie

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

Biuro Prasowe

T: (+48 42) 200 74 44, F: (+48 42) 200 75 35
e-mail: biuroprasowe@pgf.com.pl

**Pion Handlowy PGF S.A. – Centrala**

T: (+48 42) 200 74 44, F: (+48 42) 200 75 35
e-mail: pion_handlowy@pgf.com.pl

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
e-mail: bydgoszcz@pgf.com.pl

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
e-mail: lublin@pgf.com.pl

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
e-mail: lodz@pgf.com.pl

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
e-mail: lomza@pgf.com.pl

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
e-mail: krakow@pgf.com.pl

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
e-mail: wroclaw@pgf.com.pl

Rejon Południowo-Wschodni

PGF Aptekarz Sp. z o.o.
ul. Boja Żeleńskiego 2, 35-105 Rzeszów, Polska
T: (+48 17) 875 22 00, F: (+48 17) 875 22 02
e-mail: rzeszow@pgf.com.pl

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
e-mail: gdansk@pgf.com.pl

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
e-mail: warszawa@pgf.com.pl

Rejon Śląski

PGF S.A. w Łodzi Oddział Katowice
ul. Kolistą 5, 40-486 Katowice, Polska
T: (+48 32) 259 06 00, F: (+48 32) 259 07 81
e-mail: katowice@pgf.com.pl

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
e-mail: dywity@pgf.com.pl

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
e-mail: poznan@pgf.com.pl

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
e-mail: szczecin@pgf.com.pl



PGF Urtica Sp. z o.o.

ul. Krzemieniecka 120, 54-613 Wrocław, Polska
T: (+48 71) 782 66 01, F: (+48 71) 782 66 09
e-mail: sekretariat@urtica.com.pl
www.urtica.com.pl



CEPD N.V.

Strawinskylaan 1143 C-11
1077XX Amsterdam, Netherlands
T: (+31 20) 578 83 88 F: (+31 20) 578 83 89
e-mail: office@cepd.pgfe.eu
www.cepd.nl

Biuro Prasowe

T: (+48 22) 329 64 16, F: (+48 22) 329 64 01
e-mail: pr@cepd.pgfe.eu

DOZ S.A.

ul. 17 Stycznia 45b, 02-146 Warszawa, Polska
T: (+48 22) 329 65 00, F: (+48 22) 329 64 01
e-mail: bzarzad@doz.pl
www.doz.pl
www.60plus.doz.pl
www.programsenior.pl
www.dlamamyimalenstwa.doz.pl
www.energiazdrowia.doz.pl

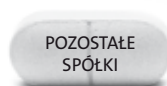
UAB NFG

Gediminostr. 13, LT-44318 Kaunas, Lithuania
T: +370 37 321199, F: +370 37 320220
e-mail: limedika@limedika.lt
www.limedika.lt
www.gintarine.lt
www.nvaistine.lt



Pharmalink Sp. z o.o.

ul. Zbąszyńska 3, 91-342 Łódź, Polska
T: (+48 42) 200 75 55, F: (+48 42) 200 74 33
e-mail: logistyka@pharmalink.pl
www.pharmalink.pl



Eubioco S.A.

ul. Pojezierska 90 A, 91-341 Łódź, Polska
T: (+48 42) 200 79 30, F: (+48 42) 200 79 29
e-mail: eubioco@eubioco.eu
www.eubioco.eu

Pharmena S.A.

ul. Dostawcza 12, 93-231 Łódź, Polska
T: (+48 42) 677 61 90, F: (+48 42) 677 61 91
e-mail: biuro@pharmena.com.pl
www.pharmena.com.pl

ePRUFS.A.

ul. Zbąszyńska 3, 91-342 Łódź, Polska
T: (+48 42) 200 75 68, F: (+48 42) 200 78 99
e-mail: pomoc@epruf.pl
www.epruf.pl

Farm Serwis Sp. z o.o.

ul. Zbąszyńska 3, 91-342 Łódź, Polska
T: (+48 42) 200 71 76, F: (+48 42) 200 71 80
e-mail: fs@farm-serwis.pl

Business Support Solution S.A.

ul. Pojezierska 90 A, 91-341 Łódź, Polska
T: (+48 42) 200 70 00, F: (+48 42) 200 74 32
e-mail: bss@bssCE.com
www.bssCE.com

Fundacja „Dbam o Zdrowie”

ul. Zbąszyńska 3, 91-342 Łódź, Polska
T: (+48 42) 61 33 550, F: (+48 42) 61 33 433
e-mail: fundacja@doz.pl
www.fundacja.doz.pl

Bez Recepty Sp. z o.o.

ul. Zbąszyńska 3, 91-342 Łódź, Polska
T: (+48 42) 613 34 44, F: (+48 42) 613 35 35
www.bez-recepty.pgfe.com.pl

Polska Grupa Farmaceutyczna



Polska Grupa Farmaceutyczna S.A.

ul. Zbąszyńska 3

91-342 Łódź