



**SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI**  
**POLSKA GRUPA FARMACEUTYCZNA S.A.**  
**ZA ROK 2019**

SPIS TREŚCI	STRONA
1. Charakterystyka Spółki.....	2
2. Analiza wyniku finansowego.....	3
3. Analiza sytuacji majątkowej i finansowej .....	7
4. Inwestycje i rozwój.....	11
5. Zarządzanie ryzykiem.....	12
6. Zatrudnienie.....	13
7. Zdarzenia istotne w roku 2019.....	14
8. Stosowanie ładu korporacyjnego w przypadku jednostek, których papiery wartościowe zostały dopuszczone do obrotu na jednym z rynków regulowanych europejskiego obszaru gospodarczego .....	15
9. Dodatkowe informacje.....	15
10. Oświadczenia Członków Zarządu.....	15
11. Oświadczenie na temat informacji niefinansowych .....	16

## 1. Charakterystyka Spółki

Polska Grupa Farmaceutyczna S.A. wchodzi w skład Grupy Kapitałowej, dla której spółka Pelion S.A. jest jednostką dominującą wyższego szczebla.

Polska Grupa Farmaceutyczna to jeden z liderów dystrybucji farmaceutycznej do aptek, profesjonalnie zajmująca się dystrybucją leków oraz świadczeniem usług dla aptekarzy i producentów farmaceutycznych. Spółka jest obecna na polskim rynku 30 lat, prowadzi sprzedaż towarów i usług oraz zarządza działalnością zależnych spółek regionalnych.

PGF oferuje najwyższą jakość, nieustannie wdraża innowacyjne rozwiązania, jest wiarygodnym i niezawodnym partnerem biznesowym. Długofalowa strategia rozwoju jest oparta na dostosowaniu oferty do oczekiwań partnerów, z uwzględnieniem ich indywidualnych potrzeb.

Spółka jako centrum decyzyjne, odpowiada za kontakty z producentami i zaopatrzenie spółek lokalnych. Firma współpracuje z kilkuset dostawcami produktów farmaceutycznych, a około 20% dostaw leków w kraju dociera do aptek z magazynów PGF. Bezpośrednia dystrybucja farmaceutyków do aptek realizowana jest poprzez centra logistyczne. Ich rozmieszczenie na terenie całego kraju pozwala utrzymać silną pozycję na wszystkich rynkach lokalnych i dostarczać w ciągu kilku godzin produkty farmaceutyczne do każdego punktu sprzedaży detalicznej w Polsce.

PGF S.A. posiada zoptymalizowaną ogólnopolską sieć sprzedaży. W ofercie handlowej znajduje się ponad 20 tysięcy pozycji asortymentowych, obejmujących w przeważającej części produkty lecznicze, a także sprzęt medyczny, zioła i kosmetyki. Sprzedaż produktów leczniczych stanowi dominującą część przychodów (ponad 90%).

PGF S.A. produkty dostarcza na czas w skali całego kraju. Magazynuje i transportuje leki do aptek w warunkach zgodnych z wytycznymi Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej (GDP). PGF niezmiennie pracuje nad jakością procesu dystrybucji, dzięki czemu sprawnie reaguje na zmiany w prawie farmaceutycznym. Zastosowane rozwiązania oferują bezpośrednie korzyści dla klientów aptecznych, takie jak zautomatyzowany mechanizm rozpatrywania reklamacji i zwrotów, archiwizacja elektroniczna dokumentacji, dostęp do serwisu 24h/dobę. W celu udoskonalenia procesu dystrybucji PGF wdrożył system monitorowania temperatury, umożliwiający kontrolowanie jej w skrzyni ładunkowej oraz lodowce podczas transportu leków. Monitoring realizowany jest przy pomocy czujek temperatury oraz urządzenia mobilnego (smartphone). Dane zarejestrowane przez aplikację przekazywane są i rejestrowane w systemie transakcyjnym. System pozwala także na korzystanie z takich funkcjonalności, jak podgląd zawartości przesyłek i skanowanie protokołów reklamacyjnych zarejestrowanych na stronie Pharmbook.pl. Zaimplementowany system spełnia wymogi rozporządzenia GDP w zakresie zapisu temperatur.

PGF S.A. kieruje się w swojej działalności następującymi wartościami:

- Rozwój- eksperci, kompetencje, doświadczenia, wpływ na rzeczywistość, innowacyjność dla klienta;
- Wiarygodność- realizacja misji, wizji i wartości, wywiązywanie się ze zobowiązań, budowanie poczucia bezpieczeństwa u klientów;
- Przywództwo- budowanie kultury wspierającej i rozwijającej liderów, szanse na samorealizację pracowników, promowanie motywacji i zaangażowania;

- Transparentność- szczerść w dyskusjach, jasne reguły gry, szacunek w relacjach;
- Partnerstwo- nie tylko sprzedaż ale także tworzenie wartości dla klienta i jakość obsługi;
- Zaangażowanie- poczucie osobistej odpowiedzialności, kreowanie wartości dodanej, lojalność, współpraca.

PGF SA oraz spółki Grupy PGF działają w oparciu o zezwolenie Głównego Inspektora Farmaceutycznego na prowadzenie hurtowni farmaceutycznej

### **1.1 Sprzedaż**

W 2019 roku PGF S.A. uzyskała przychody ze sprzedaży towarów i materiałów na poziomie 4 902 254 tys. zł uzyskując dodatnią dynamikę sprzedaży na poziomie +0,3%. W strukturze obrotów dominowały przychody z tytułu sprzedaży towarów handlowych. Sprzedaż produktów i usług stanowiła 1,8% przychodów ze sprzedaży i składały się na nią głównie usługi marketingowe, usługi logistyczne, w tym dotyczące sprzedaży bezpośredniej towarów Astra Zeneca UK Limited. Spółka prowadziła sprzedaż towarów przede wszystkim na rynek krajowy.

Oferta handlowa PGF S.A. skierowana była do odbiorców hurtowych i detalicznych, w tym do spółek Grupy Pelion S.A.

Szczegółowe dane dotyczące struktury sprzedaży obrazuje poniższa tabela:

*Tabela 1 - Wartość i struktura sprzedaży towarów i materiałów wg grup asortymentowych - dane za okres 01.01.2019 r.- 31.12.2019 r. i 01.01.2018 r. - 31.12.2018 r.*

Asortyment	Wartość 2019 (tys. zł)	Struktura (%)	Wartość 2018 (tys. zł)	Struktura (%)
Leki i suplementy diety	4 539 487	92,6	4 533 700	92,7
Kosmetyki i środki higieny	129 910	2,6	113 428	2,3
Preparaty ziołowe i pozostałe	232 857	4,8	242 012	5,0
<b>Razem</b>	<b>4 902 254</b>	<b>100</b>	<b>4 889 140</b>	<b>100</b>

W kategorii produktów farmaceutycznych ze względu na brak jednolitej miary, którą można by konsekwentnie zastosować dla wszystkich leków, nie ma możliwości podania sprzedaży w ujęciu ilościowym. Nie występują poszczególne leki, których udział w całości sprzedaży jest istotny.

### **2. Analiza wyniku finansowego**

W 2019 roku PGF S.A. odnotowała spadek przychodów ze sprzedaży. Dynamika sprzedaży wyniosła 99,7%. 98,2% przychodów ze sprzedaży stanowiła sprzedaż towarów i materiałów. Przychody ze sprzedaży usług to głównie usługi handlowo-marketingowe i logistyczne. Na koniec roku 2019 Spółka osiągnęła niespełna 18% udział w rynku hurtowej dystrybucji leków w Polsce.

Spółka zrealizowała zysk brutto ze sprzedaży w wysokości 324 034 tys. zł tj. o 0,9% niższy niż w 2018 roku.

Rentowność zysku ze sprzedaży wyniosła 6,5% i utrzymała się na poziomie rentowności zysku brutto z roku 2018.

*Rentowność zysku ze sprzedaży = zysk ze sprzedaży / przychody ze sprzedaży*

Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu wyniosły 327 363 tys. zł (wskaźnik kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu wyniósł 6,6%). Bez uwzględnienia wpływu zastosowania MSSF 16, koszty sprzedaży i ogólnego zarządu wyniosłyby 329 252 tys. zł tj. o 30 966 tys. zł więcej niż w roku 2018, a ich wskaźnik wyniósłby 6,6% i wzrósłby o 0,6 p.p. w porównaniu do 2018 roku.

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

W okresie sprawozdawczym Spółka uzyskała ujemne saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych, które pomniejszyło wynik operacyjny o 3 465 tys. zł. Bez uwzględnienia zastosowania MSSF 16, ujemne saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych w 2019 roku pomniejszyło by wynik operacyjny o 3 462 tys. zł. Pozostałe koszty operacyjne w 2019 roku uwzględniają rezerwę na zapłatę zasądzonych wyrokami w pierwszej instancji roszczenia wobec Spółki od jednego z kontrahentów. Wyrok został zaskarżony do sądu II instancji, jednak Spółka utworzyła rezerwę w łącznej wysokości 3 013 tys. zł, co pokrywa saldo wzajemnych roszczeń wynikających z orzeczeń sądowych. Odpis aktualizujący należności w 2019 roku wynosi 727 tys. zł. W 2018 roku saldo utworzonych i rozwiązanych odpisów aktualizujących należności wyniosło 1.526 tys. zł.

Strata na poziomie operacyjnym w 2019 roku wyniosła 6 794 tys. zł. Wpływ zastosowania MSSF 16 na EBIT w okresie 2019 r. wynosi 1 886 tys. zł. Bez uwzględnienia wpływu MSSF 16, strata operacyjna w 2019 roku osiągnęłaby poziom 8 680 tys. zł.

W porównaniu do roku 2018 wynik operacyjny był niższy o 36 043 tys. zł. Niższy wynik na działalności operacyjnej nastąpił z uwagi na zmniejszenie marży oraz wzrost kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu.

W 2019 r. EBITDA wyniosła 15 106 tys. zł, a rentowność EBITDA 0,3%. Bez uwzględnienia zastosowania MSSF 16, EBITDA w 2019 roku byłaby ujemna na poziomie - 2 723 tys. zł i byłaby niższa od EBITDA osiągniętej w 2018 roku o 35 100 tys. zł.

W prezentowanym okresie PGF S.A. zrealizowała następujące wielkości przychodów i kosztów finansowych:

*Tabela 2 – Przychody i koszty finansowe PGF S.A. w 2019 r. i 2018 r.*

	2019	2019 bez wpływu MSSF 16	2018
Przychody finansowe	13 688	13 688	14 460
Koszty finansowe	29 645	26 116	31 102
<b>Nadwyżka kosztów nad przychodami finansowymi</b>	<b>15 957</b>	<b>12 428</b>	<b>16 642</b>

Przychody finansowe to przede wszystkim przychody z tytułu odsetek 12 371 tys. zł oraz otrzymane dywidendy od spółek zależnych 896 tys. zł.

Na koszty finansowe składają się przede wszystkim odsetki od zobowiązań finansowych i pozostałych (22 895 tys. zł) oraz inne koszty (6 411 tys. zł) m.in. prowizje bankowe, utworzenie odpisów aktualizujących odsetki.

W analizowanym okresie Spółka osiągnęła stratę na poziomie brutto w wysokości 22 751 tys. zł oraz stratę netto 23 081 tys. zł.

Bez uwzględnienia wpływu zastosowania MSSF 16 w 2019 r. skonsolidowana strata brutto wyniosłaby 21 108 tys. zł a strata netto 21 519 tys. zł. Wynik netto byłby o 26 128 tys. zł niższy niż w 2018 r.

Poniżej przedstawiono podstawowe wielkości rachunku zysków i strat:

*Tabela 3 - Podstawowe wielkości rachunku zysków i strat PGF S.A. w 2019 r. i 2018 r.*

Wielkość (tys. zł)	2019		2018	Zmiana 2019 (bez uwzgl. MSSF 16)/ 2018
	2019	bez wpływu korekty dot. MSSF 16		
Przychody ze sprzedaży	4 992 636	4 992 636	5 007 101	-0,3%
Zysk ze sprzedaży	324 034	324 034	327 063	-0,9%
Koszty sprzedaży	296 932	298 821	268 167	11,4%
Koszty ogólnego zarządu	30 431	30 431	30 119	1,0%
<i>Razem koszty sprzedaży i ogólnego zarządu</i>	<i>327 363</i>	<i>329 252</i>	<i>298 286</i>	<i>10,4%</i>
<i>Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych</i>	<b>(3 465)</b>	<b>(3 462)</b>	<b>(1 414)</b>	<b>144,8%</b>
EBITDA	15 106	(2 723)	32 377	-108,4%
EBIT	(6 794)	(8 680)	27 363	-131,7%
Saldo przychodów i kosztów finansowych (z uwzględnieniem zysku/straty z inwestycji)	<b>(15 957)</b>	<b>(12 428)</b>	<b>(16 642)</b>	-25,3%
Zysk brutto	(22 751)	(21 108)	10 721	-296,9%
Podatek dochodowy	330	411	6 112	-93,3%
Wynik netto	(23 081)	(21 519)	4 609	-566,9%

*Tabela 4 - Podstawowe wskaźniki rentowności w PGF S.A. w 2019 i 2018*

Wskaźnik	2019	2019 bez wpływu korekty dot. MSSF 16	2018	Formuła
wskaźnik rentowności zysku ze sprzedaży	6,5%	6,5%	6,5%	$\frac{\text{zysk ze sprzedaży}}{\text{przychody ze sprzedaży}} * 100\%$
wskaźnik rentowności kosztów sprzedaży	5,9%	6,0%	5,4%	$\frac{\text{koszty sprzedaży}}{\text{przychody ze sprzedaży}} * 100\%$
wskaźnik rentowności kosztów ogólnego zarządu	0,6%	0,6%	0,6%	$\frac{\text{koszty ogólnego zarządu}}{\text{przychody ze sprzedaży}} * 100\%$
wskaźnik rentowności EBITDA	0,3%	-0,1%	0,6%	$\frac{\text{EBITDA}}{\text{przychody ze sprzedaży}} * 100\%$
wskaźnik rentowności EBIT	-0,1%	-0,2%	0,5%	$\frac{\text{zysk operacyjny}}{\text{przychody ze sprzedaży}} * 100\%$
wskaźnik rentowności brutto	-0,5%	-0,4%	0,2%	$\frac{\text{zysk brutto}}{\text{przychody ze sprzedaży}} * 100\%$
wskaźnik rentowności netto	-0,5%	-0,4%	0,1%	$\frac{\text{zysk netto}}{\text{przychody ze sprzedaży}} * 100\%$

*EBITDA = zysk na działalności operacyjnej + amortyzacja*

## 2.1 Zdarzenia nietypowe mające znaczący wpływ na wynik z działalności gospodarczej PGF S.A.

W dniu 8 grudnia 2016 r. jeden z dostawców Spółki PGF S.A. wniósł pozew o zapłatę 18,9 mln zł tytułem zapłaty kar umownych, który następnie został rozszerzony o zapłatę odszkodowania za niewykonanie umowy. W styczniu 2017 roku PGF S.A. złożył

odpowieź na pozew. Mając na względzie podniesione przez strony argumenty, Spółka spodziewała się oddalenia powództwa w całości. W maju 2019 r. PGF S.A. powzięła informację o wyroku zasądającym na rzecz powoda kwotę 6 mln zł. W związku z wyrokiem, Spółka utworzyła rezerwy na zapłatę zasądzonych roszczenia w wysokości 3 mln zł, ze względu na posiadane roszczenia wobec tego dostawcy na podstawie prawomocnych orzeczeń sądowych.

W okresie 2019 roku nie wystąpiły inne zdarzenia o nietypowym charakterze, mające istotny wpływ na śródroczne skrócone sprawozdanie finansowe.

## **2.2 Zewnętrzne i wewnętrzne czynniki, które mogą wpłynąć na rozwój i wyniki PGF S.A.**

Czynnikiem wewnętrznym mającym wpływ na wyniki osiągnięte przez PGF S.A. są wyniki realizowane przez spółki od niej zależne, a poprzez to możliwość otrzymania dywidendy od spółek.

Czynniki zewnętrzne wpływające na osiągnięte przez PGF S.A. wyniki to:

- przewidywany wzrost rynku farmaceutycznego w Polsce. Na najbliższe lata przewiduje się kilkuprocentowy wzrost rynku hurtowej dystrybucji do aptek. Dynamika wspomnianego rynku w 2019 r. w porównaniu z rokiem 2018 wyniosła +4,5%,  
*\*Źródło: na podstawie danych QuintilesIMS*
- polityka państwa w zakresie rynku farmaceutycznego – zmiany regulacji w zakresie listy leków refundowanych, zmiany w zakresie cen i marż urzędowych mogą wpłynąć na wyniki uzyskiwane przez spółkę,
- zmiany demograficzne w Polsce wynikające ze starzenia się społeczeństwa powodują wzrost popytu na farmaceutyki,
- ogólny wzrost zamożności społeczeństwa,
- wzrost świadomości w zakresie zdrowia, profilaktyki, „moda” na zdrowy tryb życia powodują wzrost segmentu OTC, który charakteryzuje się uzyskaniem wyższej marży niż segment leków na receptę,
- kondycja finansowa partnerów handlowych,
- ryzyko konkurencji - konkurencję dla PGF w skali ogólnopolskiej stanowią grupy kapitałowe zajmujące się dystrybucją farmaceutyków na terenie całego kraju (głównie Neuca i Farmacol). Konkurencję na rynkach lokalnych stanowią mniejsze hurtownie, których udział w rynku krajowym nie jest znaczący,
- rozwój sprzedaży w systemie tzw. bezpośredniej dystrybucji, gdzie hurtownie świadczą jedynie usługę logistyczną na rzecz producenta, otrzymują prowizje, ale nie sprzedają towarów we własnym imieniu. PGF S.A. i spółki od niej zależne świadczą tego typu usługi i są przygotowane na ich rozwój na terenie całego kraju,
- zmiana poziomu rynkowych stóp procentowych - poziom stóp procentowych wpływa na wysokość kosztów związanych z obsługą zadłużenia. Poziom stóp procentowych w Polsce od dłuższego czasu był na niskim poziomie i dodatkowo został obniżony w pierwszym kwartale 2020 roku. Obserwowany w ostatnim czasie wzrost niepewności perspektyw wzrostu gospodarki światowej, może okres niskich stóp procentowych przedłużyć. Ich wzrost w przyszłości może niekorzystnie wpływać na wynik finansowy, ze względu na zwiększone koszty obsługi zadłużenia spółki/
- zmieniające się przepisy prawa oraz różne jego interpretacje ( w szczególności przepisy Prawa Farmaceutycznego, Ustawy Refundacyjnej, prawa pracy),
- działania w zakresie optymalizacji procesów we wszystkich spółkach Grupy PGF.  
Działalność Spółki PGF cechuje sezonowość co oznacza, że sprzedaż jest większa w okresie jesienno-zimowym, a z reguły niższa w wiosenno-letnim.

### 3. Analiza sytuacji majątkowej i finansowej

Na dzień 31.12.2019 r. struktura poszczególnych składników majątku i źródeł jego finansowania kształtowała się następująco:

*Tabela 5 - Struktura majątku PGF S.A. i źródeł jego finansowania na dzień 31.12.2019 r. i 31.12.2018 r.*

Wielkość	31.12.2019	31.12.2019	
		bez wpływu korekty dot. MSSF 16	31.12.2018
Aktywa trwałe	34,1%	32,1%	33,2%
Aktywa obrotowe w tym:	65,9%	67,9%	66,8%
- zapasy	29,7%	30,6%	30,2%
- należności krótkoterminowe	19,4%	20,0%	19,9%
-środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,3%	0,3%	0,4%
<b>AKTYWA RAZEM</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>
Kapitał własny	14,2%	14,7%	16,2%
Zobowiązania długoterminowe w tym:	6,1%	4,0%	6,1%
Zobowiązanie z tytułu prawa do użytkowania aktywów - leasing	0,0%	0,0%	0,0%
Zobowiązanie z tytułu prawa do użytkowania aktywów - najem	2,2%	0,0%	0,0%
Zobowiązania krótkoterminowe w tym:	79,7%	81,3%	77,8%
Zobowiązanie z tytułu prawa do użytkowania aktywów - leasing	0,0%	0,0%	0,0%
Zobowiązanie z tytułu prawa do użytkowania aktywów - najem	0,8%	0,0%	0,0%
<b>KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA RAZEM</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

#### 3.1 Struktura majątku

Struktura majątku na 31.12.2019 r. nie uległa znaczącej zmianie w stosunku do 2018 roku i wskazuje zdecydowaną przewagę aktywów obrotowych nad trwałymi, które wynoszą 1 493 445 tys. zł i stanowią 65,9% aktywów ogółem (na dzień 31.12.2018 – 66,8%). Głównym składnikiem aktywów obrotowych były zapasy (29,7% aktywów ogółem) oraz należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności (19,4% aktywów ogółem).

Na dzień 31.12.2019 r. stan należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności wyniósł 440 892 tys. zł i był o 18 434 tys. zł wyższy niż na dzień 31.12.2018 r. Wskaźnik rotacji należności z tyt. dostaw i usług oraz pozostałych należności na dzień bilansowy wyniósł 32 dni i zwiększył się w stosunku do 2018 roku o 1 dzień.

*Wskaźnik rotacji należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności = stan należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności na 31.12.2019 r. / przychody ze sprzedaży \* ilość dni*

Wskaźnik rotacji zapasów na dzień bilansowy wyniósł 49 dni i był dłuższy o 2 dni w porównaniu do stanu na dzień 31.12.2018.

*Wskaźnik rotacji zapasów = stan zapasów na 31.12.2019 r. / przychody ze sprzedaży ogółem \* ilość dni*



Wskaźnik rotacji kapitału obrotowego na dzień 31.12.2019 r. wyniósł (-20) dni i był o 2 dni krótszy niż na koniec roku poprzedniego.

*Tabela 6: Rotacja kapitału obrotowego w PGF S.A – stan na dzień 31.12.2019 r. i 31.12.2018 r.*

Rotacja w dniach	31.12.2019	31.12.2018
Rotacja zapasów	49	47
Rotacja należności	32	31
Rotacja zobowiązań	101	96
<b>Rotacja kapitału obrotowego</b>	<b>-20</b>	<b>-18</b>

Jednym z dominujących składników aktywów trwałych były inwestycje długoterminowe, na które składały się głównie udziały i akcje w spółkach zależnych (11,2% aktywów ogółem). Drugim co do wielkości składnikiem aktywów trwałych była wartość firmy (9,7% aktywów ogółem).

W 2019 roku PGF S.A. nie udzielała pożyczek jednostkom z Grupy Kapitałowej. W PGF S.A. i spółkach zależnych funkcjonował system do zarządzania płynnością (cash pooling), w którym poszczególne spółki korzystały ze śróddziennych limitów kredytowych.

Na dzień 31.12.2019r. w PGF S.A. wynik netting'u należności ze zobowiązaniami z tyt. cashpoolingu wynosił 328 965 tys. zł.

### **3.2 Struktura źródeł finansowania majątku**

Źródłem finansowania majątku PGF S.A. jest kapitał własny, stanowiący na dzień 31.12.2019 r. 14,2% sumy bilansowej (321 534 tys. zł). Kapitał własny składał się głównie z kapitału podstawowego (16,4% pasywów ogółem 372.000 tys. zł).

Zobowiązania stanowiły 85,8% pasywów tj. o 2,0 pkt. proc. więcej niż na 31.12.2018 r. Na zobowiązania (1 945 432 tys. zł) składały się przede wszystkim zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania w wysokości 1 383 591 tys. zł (61,0 % sumy bilansowej, na 31.12.2018 r. 61,5%) oraz zobowiązania finansowe w wysokości 419 444 tys. zł, w tym zobowiązania z tytułu prawa do użytkowania aktywów na podstawie umowy najmu (MSSF16) 67 196 tys. zł.

Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań wyniósł 101 dni tj. o 5 dni więcej niż na dzień 31.12.2018 r.

*Wskaźnik rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań = stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań na 31.12.2019 r./przychody ze sprzedaży\*ilość dni*

W bieżącym okresie sprawozdawczym ujemny kapitał obrotowy PGF S.A. wyniósł (269 359) tys. zł, a jego rotacja (20) dni. Rotacja kapitału obrotowego zmniejszyła się o 2 dni, w porównaniu do końca 2018 roku.

Na dzień 31 grudnia 2019 r. zobowiązanie z tytułu faktoringu dotyczą: faktoringu odwrotnego wymagalnościowego finansowania dostaw oraz umów o świadczenie usług eFinancing zawartych pomiędzy bankami i znaczącymi dostawcami Spółki. Na dzień bilansowy zobowiązania z tyt. faktoringu wyniosły 99 553 tys. zł i były wyższe o 15 732 tys. zł niż na dzień 31.12.2018 r.

Zobowiązania finansowe na dzień 31.12.2019 r. wyniosły 419 444 tys. zł (na 31.12.2018 r. 325 725 tys. zł), w tym zobowiązania długoterminowe 110 944 tys. zł (4,9% sumy bilansowej).

*Tabela 7 - Zobowiązania finansowe PGF S.A. na 31.12.2019 r. i 31.12.2018 r.*

Zobowiązanie finansowe	31.12.2019 (tys. zł)	% kapitałów i zobowiązań razem	31.12.2018 (tys. zł)	% kapitałów i zobowiązań razem
<b>długoterminowe w tym:</b>	<b>110 914</b>	<b>4,9%</b>	<b>101 345</b>	<b>4,8%</b>
Zobowiązanie z tytułu prawa do użytkowania aktywów-leasing	714	0,0%	0	0,0%
Zobowiązanie z tytułu prawa do użytkowania aktywów - najem	49 964	2,2%	0	0,0%
<b>krótkoterminowe w tym:</b>	<b>308 530</b>	<b>13,6%</b>	<b>224 380</b>	<b>10,5%</b>
Zobowiązanie z tytułu prawa do użytkowania aktywów - leasing	613	0,0%	0	0,0%
Zobowiązanie z tytułu prawa do użytkowania aktywów - najem	17 232	0,8%	0	0,0%
<b>Razem zobowiązania finansowe</b>	<b>419 444</b>	<b>18,5%</b>	<b>325 725</b>	<b>15,3%</b>
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	6 866	0,3%	7 744	0,4%
<b>Zadłużenie netto</b>	<b>412 578</b>	<b>18,2%</b>	<b>317 981</b>	<b>14,9%</b>

Zadłużenie netto na dzień 31 grudnia 2019 r. wyniosło 412 578 tys. zł. Bez uwzględnienia zobowiązania z tytułu prawa do użytkowania aktywów związanych z zastosowaniem MSSF 16, zadłużenie na 31 grudnia 2019 r. wyniosłoby 345 382 tys. zł. Nastąpiłby wzrost zadłużenia netto w porównaniu do stanu na koniec 2018 r. o 27 401 zł. Na dzień 31.12.2019 r. nastąpił wzrost krótkoterminowych aktywów finansowych (należności z tytułu cashpoolingu) o 22 828 tys. zł.

Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego ( dług netto/ kapitał własny) na 31.12.2019 r. wyniósł 1,3. Bez uwzględnienia zastosowania MSSF 16 wskaźnik zadłużenia kapitału własnego na 31.12.2019 r. wyniósłby 1,1 i byłby wyższy o 0,2 w porównaniu do wskaźnika na dzień 31.12.2018 r.

### **3.3 Informacje o zaciągniętych kredytach i pożyczkach oraz wyemitowanych dłużnych instrumentach finansowych na dzień 31.12.2019 r. oraz terminach ich wymagalności**

W bieżącym okresie sprawozdawczym PGF S.A. podpisała dwie nowe umowy kredytowe.

1. Umowa kredytowa z ING Bank Śląski SA o kredyt w rachunku bieżącym na kwotę 40 mln zł. Umowa obowiązuje do dnia 31 marca 2020 r.
2. Umowa kredytowa z HSBC Bank Polska SA o kredyt w rachunku bieżącym na kwotę 15 mln zł. Umowa obowiązuje do dnia 31 sierpnia 2020 r.

Na przestrzeni 2019 roku PGF S.A. podpisała 7 aneksów do umów kredytowych. Podpisane aneksy zmieniały przede wszystkim datę spłaty kredytu oraz uwzględniały zmiany technicznych zapisów w umowach.

**Tabela 8** - Aneksy do umów kredytowych podpisane w roku 2019.

Lp.	Data zdarzenia	Opis zdarzenia
1	28.02.2019	Aneks do umowy o kredyt w rachunku bieżącym z dnia 7 sierpnia 2012 r. na kwotę 100 mln zł, pomiędzy PGF S.A. a PKO BP S.A. Na mocy aneksu zmianie uległa data spłaty kredytu. Umowa obowiązywała do dnia 31 maja 2019 r.
2	30.05.2019	Kolejny aneks do umowy o kredyt w rachunku bieżącym z dnia 7 sierpnia 2012 r. na kwotę 100 mln zł, pomiędzy PGF S.A. a PKO BP S.A. Na mocy aneksu zmianie uległa data spłaty kredytu oraz kowenant w zakresie MSSF 16. Umowa obowiązuje do dnia 31 maja 2021 r.
3	08.03.2019	Aneks do umowy o kredyt w rachunku bieżącym z dnia 28 października 2011 r. na kwotę 90 mln zł, pomiędzy PGF S.A. a Bank Pekao S.A. Na mocy aneksu zmianie uległy data spłaty kredytu oraz kowenant. Umowa obowiązuje do dnia 30 listopada 2020 r.
4	28.06.2019	Aneks do umowy o kredyt w rachunku bieżącym z dnia 30 listopada 2018 r. na kwotę 15 mln zł, pomiędzy PGF S.A. a HSBC Bank Polska S.A. Na mocy aneksu zmianie uległy data spłaty kredytu. Umowa obowiązuje do dnia 30 sierpnia 2019 r.
5	30.09.2019	Aneks do umowy o kredyt w rachunku bieżącym z dnia 29 września 2016 r. na kwotę 30 mln zł, pomiędzy PGF S.A. a Santander Bank Polska S.A. Na mocy aneksu zmianie uległy zapisy techniczne umowy. Umowa obowiązuje do dnia 30 września 2020 r.
6	15.10.2019	Aneks do umowy o kredyt w rachunku bieżącym z dnia 29 stycznia 2019 r. na kwotę 40 mln zł, pomiędzy PGF S.A. a ING Bank Śląski S.A. Na mocy aneksu zmianie uległy zapisy techniczne umowy. Umowa obowiązuje do dnia 31 marca 2021 r.
7	29.11.2019	Aneks do umowy o kredyt w rachunku bieżącym z dnia 28 października 2011 r. na kwotę 90 mln zł, pomiędzy PGF S.A. a Bankiem Pekao S.A. Na mocy aneksu zmianie uległy zapisy techniczne umowy. Umowa obowiązuje do dnia 30 listopada 2020 r.

Szczegółowe informacje na temat zobowiązań z tytułu kredytów bankowych wg stanu na dzień 31.12.2019 znajdują się w nocie 3.5.

Szczegółowe informacje na temat zobowiązań z tytułu wyemitowanych dłużnych instrumentów finansowych znajdują się w nocie 3.6.

### 3.4 Płynność

Wskaźniki płynności obrazujące zdolność PGF S.A. do spłaty bieżących zobowiązań kształtowały się następująco:

**Tabela 9** - Wskaźniki płynności PGF S.A. na dzień 31.12.2019 r. i 31.12.2018 r.

Wskaźnik	31.12.2019	31.12.2018
Płynność bieżąca	0,8	0,9
Płynność szybka	0,5	0,5

*płynność bieżąca = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe*

*płynność szybka = (aktywa obrotowe – zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe*

### 3.5 Pozycje pozabilansowe

Na dzień 31.12.2019 r. pozycje pozabilansowe wynosiły 441 061 tys. zł w tym:

- poręczenia i gwarancje w kwocie 314 469 tys. zł,
- towary obce na składach – 116 295 tys. zł (głównie towary Astra Zeneca UK w związku ze świadczoną usługą dystrybucji bezpośredniej)

### 3.6 Przepływy pieniężne

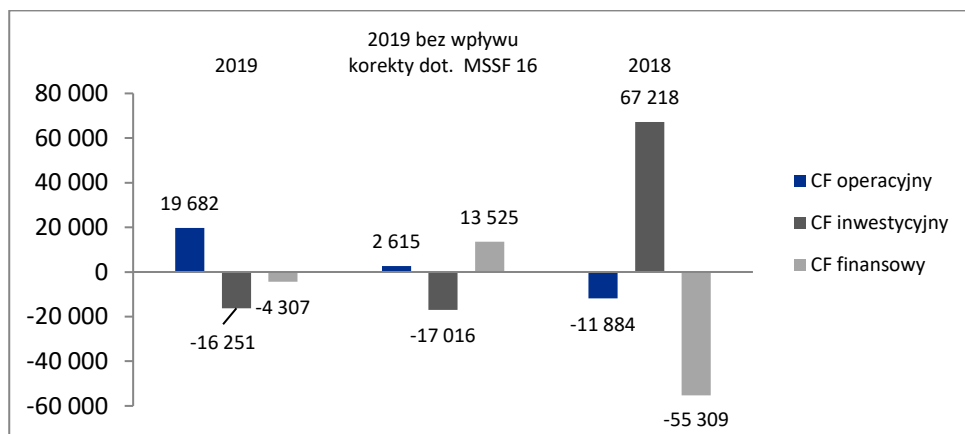
PGF S.A. w bieżącym okresie sprawozdawczym wygenerowała:

- dodatnie przepływy z działalności operacyjnej 19 682 tys. zł
- ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej 16 251 tys. zł
- ujemne przepływy z działalności finansowej 4 307 tys. zł

W roku 2019 ujemne przepływy pieniężne netto wyniosły 876 tys. zł

Wykres 1 – Przepływy pieniężne w PGF S.A. w roku 2019 i 2018

Tys. zł



## 4. Inwestycje i rozwój

W 2019 roku PGF S.A. poniosła nakłady inwestycyjne na inwestycje rzeczowe w wysokości 6,7 mln zł z tego wydano:

- na inwestycje rzeczowe 6,3 mln tys. zł,
- na wartości niematerialne 0,4 mln zł.

W ciągu najbliższych 12 miesięcy planowane są nakłady inwestycyjne w wysokości 23,4 mln zł obejmujące rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne.

#### **4.1 Kierunki rozwoju**

Wizją Spółki PGF jest osiągnięcie pozycji lidera w segmencie hurtowej dystrybucji farmaceutyków do aptek. Aby osiągnąć powyższy cel Spółka świadczy usługi na najwyższym poziomie elastycznie dopasowując oferty do zmieniających się warunków na rynku dystrybucji, które pozwoliły na stworzenie szerokiego wachlarza usług wspierających sprzedaż. Spółka nadal zamierza prowadzić politykę sprzedaży, która jest efektem dbałości o interesy wszystkich uczestników handlu farmaceutykami i odpowiedzią na pojawiające się potrzeby doskonalenia procesów w sektorze. Szczególny nacisk PGF S.A. będzie kładła na optymalizację asortymentową w celu zapewnienia dostępności niezbędnych leków.

#### **5. Zarządzanie ryzykiem**

Bieżące zarządzanie w zakresie ryzyk płynności, walutowego, kredytowego oraz stóp procentowych związanych z posiadanymi i wykorzystywanymi instrumentami finansowymi, w tym przy wykorzystaniu instrumentów pochodnych, jest prowadzone przez Zarząd PGF S.A. we współpracy ze spółką zależną od Jednostki Dominującej. W ramach procesu zarządzania ryzykiem, funkcjonujący system zarządzania ryzykiem jest stale monitorowany, kontrolowany, wspierany oraz nadzorowany.

System zarządzania ryzykiem w Spółce koncentruje się w pierwszej kolejności na identyfikacji zagrożeń strategicznych, następnie finansowych oraz operacyjnych i obejmuje następujące obszary:

- **Ryzyko prawne**

Ryzyko prawne związane jest z prowadzeniem działalności w zgodzie z obowiązującymi przepisami. Zarząd PGF S.A. na bieżąco otrzymuje informacje o zmianach w istniejących przepisach prawnych oraz otrzymuje analizy i rekomendacje od działu prawnego Spółki Dominującej.

- **Ryzyko operacyjne**

Ryzyko operacyjne związane jest m.in. z ryzykiem niewypłacalności klientów, ryzykiem związanym z organizacją łańcucha dostaw, ryzykiem utraty praw najmu, ryzykiem kadrowym oraz ryzykiem związanym z bezpieczeństwem i ochroną majątku, zmianami w popycie oraz utratą udziału w rynku.

- **Ryzyko finansowe**

Zarządzanie ryzykiem finansowym zostało opisane w pkt 3.1 sprawozdania finansowego PGF.

**Ryzyko związane z działalnością informatyczną**, technologiczną, w skład którego wchodzi między innymi ryzyko związane z bezpieczeństwem i ochroną danych w systemie informatycznym.

Zarząd PGF S.A. identyfikuje potencjalne zagrożenia oraz zleca opracowanie procedur mających je zminimalizować.

- **Polityka jakości**

W PGF funkcjonuje system jakości, który jest zgodny z wymaganiami Rozporządzenia Ministra Zdrowia w sprawie wymagań Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej z dnia 13 marca 2015 r. z późniejszymi zmianami.

System jest centralnie nadzorowany przez Pion jakości PGF S.A. i obejmuje wszystkie hurtownie w grupie PGF oraz hurtownie i magazyn importera w Pharmapoint S.A.

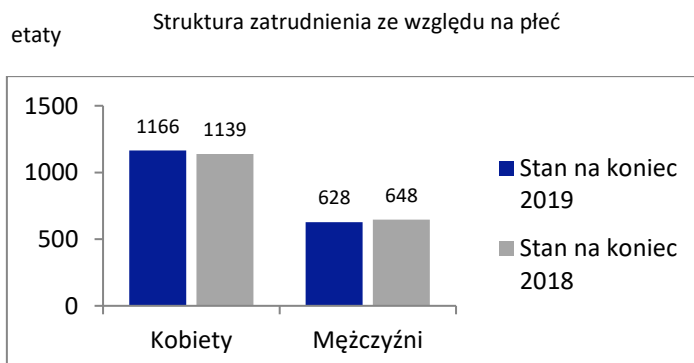
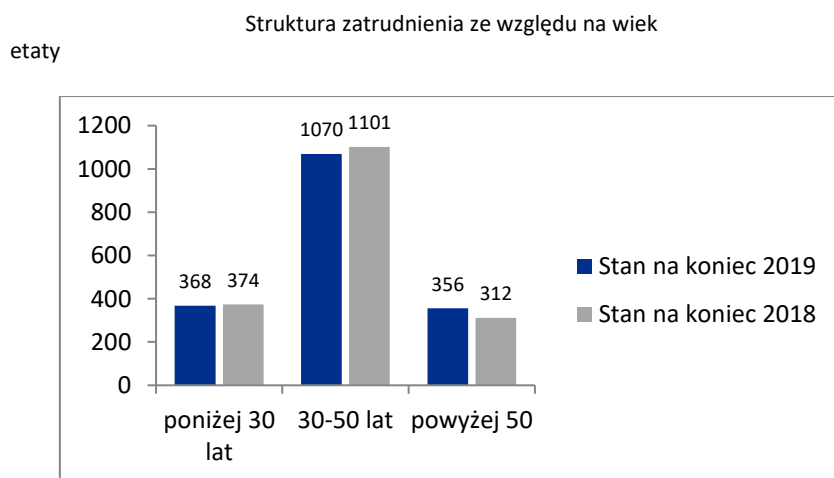
System jakości stanowi nierozdzielalną całość z systemem zarządzania w organizacji i podlega ciągłemu doskonaleniu, tak żeby realizować zarówno cele dotyczące spełniania wymagań formalnych, oczekiwań klientów, jak i usprawnić funkcjonowanie procesów i zminimalizować ryzyko w zakresie dystrybucji.

Celem systemu jest zapewnienie, aby dostarczany do odbiorcy produkt spełniał wymagania jakościowe oraz pochodził z legalnego łańcucha dostaw. Zmiany prawne związane z obrotem produktami leczniczymi w hurtowni farmaceutycznej są na bieżąco analizowane i wdrażane.

## 6. Zatrudnienie

Zatrudnienie w PGF S.A. na koniec 2019 roku wynosiło 1 794 etatów. Najliczniejszą grupę wiekową stanowili pracownicy między 30 a 50 rokiem życia (59,6% ogółu zatrudnionych). Zespół pracowników stanowią w większej części kobiety. Przeciętne zatrudnienie w 2019 roku w PGF wynosiło 1 843 osoby, w 2018 roku 1 823 osoby. Szczegółową strukturę zatrudnienia na 31.12.2019 r. i 31.12.2018 r. prezentuje poniższy wykres:

Wykres 2 - Struktura zatrudnienia w etatach na 31.12.2019 r. i 31.12.2018 r.



## 7. Zdarzenia istotne w roku 2019

W okresie 2019 roku nie wystąpiły istotne zdarzenia, które miałyby wpływ na sprawozdanie finansowe inne niż opisane powyżej.

### **Wskazanie zdarzeń, które wystąpiły po dniu, na który sporządzono sprawozdanie finansowe, nieujętych w tym sprawozdaniu, a mogących w znaczący sposób wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe**

#### Pandemia koronawirusa SARS-Cov-2

Światowa Organizacja Zdrowia (WHO) ogłosiła 11 marca 2020 r. pandemię nowego koronawirusa, alarmując o rosnącej liczbie zakażeń na świecie.

Wywołane przez pandemię zahamowanie gospodarcze Chin oraz gospodarki światowej, zataczające coraz szersze kręgi, może spowodować między innymi opóźnienia w dostawach, transporcie, opóźnienia w realizacji zamówień i braki kadrowe.

Zarząd PGF S.A. uważa taką sytuację za zdarzenie nie powodujące korekt w sprawozdaniu finansowym za rok 2019, lecz za zdarzenie po dacie bilansu wymagające dodatkowych ujawnień.

Grupa PGF dzięki przygotowanym procedurom ciągłości działania i zarządzania sytuacjami kryzysowymi w pełni przygotowana jest na obecną sytuację rynkową związaną z pandemią COVID-19.

Do priorytetów Grupy w bieżącym okresie należą:

- Zapewnienie przez Grupę ciągłości dostaw – dostawa na czas niezbędnych leków do aptek i szpitali, a więc zapewnienie ciągłości działania kluczowych procesów dla funkcjonowania organizacji, a w rezultacie zapewnienia dostępności leków dla pacjentów
- Zapewnienie bezpieczeństwa pracowników oraz współpracowników Grupy PGF
- Analiza ryzyka i jego ograniczania w zakresie ciągłości działania procesów wsparcia dla funkcjonowania organizacji.

W czasie wzmożonego zapotrzebowania na dostawy farmaceutyków, w tym w szczególności produktów związanych bezpośrednio z trwającą epidemią wprowadzone zostały dodatkowe procesy monitoringu dla zapewnienia ciągłości dostępności tych, jak i pozostałych towarów. Opracowane zostały koncepcje zapewnienia ciągłości procesów logistycznych, zawierające między innymi opis wsparcia podstawowej działalności Spółki przez pracowników biurowych. Ogłoszona została również ogólnopolska kampania „PotrzebujęMY Ciebie” w celu zapewnienia ciągłości pracy magazynów farmaceutycznych.

Szczególną uwagę objęte zostały obszary zapobiegania pojawieniu się i potencjalnemu rozprzestrzenianiu wirusa wewnątrz organizacji. W związku z powyższym wprowadzono szereg działań prewencyjnych, w tym między innymi szeroką komunikację na temat sposobów zapobieganiu wirusowi, wdrożonymi nadzwyczajnymi środkami ochrony i higieny oraz zasady postępowania w sytuacji zagrożenia epidemiologicznego.

Dbając o zdrowie swoich pracowników Grupa PGF, zgodnie z wdrożonymi procedurami poddaje wszystkie obiekty magazynowe, jak i powierzchnie biurowe stałej dezynfekcji. Co więcej pracownicy magazynowi i transportu wyposażeni zostali w środki ochrony osobistej, żele antybakteryjne i płyny dezynfekujące. Podobnie wyposażone zostały biurowe stanowiska pracy. W przypadku procesów wsparcia, dla których było to możliwe zaimplementowany został system pracy zdalnej bądź rotacyjnej, co dodatkowo zmniejsza ryzyko rozprzestrzeniania się wirusa.

Na dzień dzisiejszy Grupa PGF nie jest w stanie stwierdzić całkowitego wpływu epidemii na wynik finansowy. Grupa nie widzi jednak realnego zagrożenia dla kontynuacji działalności w ciągu 12 miesięcy w związku z pandemią koronawirusa.

**8. Stosowanie ładu korporacyjnego w przypadku jednostek, których papiery wartościowe zostały dopuszczone do obrotu na jednym z rynków regulowanych europejskiego obszaru gospodarczego**

Papiery wartościowe spółki PGF S.A. nie zostały dopuszczone do obrotu na żadnym z rynków regulowanych Europejskiego Obszaru Gospodarczego, w związku z powyższym Emitent nie jest zobowiązany do raportowania zasad ładu korporacyjnego przeznaczonych dla tych przedsiębiorstw.

**9. Dodatkowe informacje**

**Istotne transakcje zawarte przez PGF S.A. lub jednostkę od niej zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe**

W okresie objętym raportem Spółka PGF S.A. oraz jednostki od niej zależne nie zawierały transakcji z podmiotami powiązanymi, na warunkach innych niż rynkowe.

**Postępowania toczące się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej z uwzględnieniem informacji w zakresie postępowania dotyczącego zobowiązań albo wierzytelności PGF S.A. lub jednostki od niej zależnej, których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych PGF S.A.**

Na dzień 31.12.2019 r. łączna wartość postępowań w zakresie wierzytelności oraz zobowiązań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, którego stroną była spółka PGF S.A. nie przekracza 10% kapitałów własnych PGF S.A.

**10. Oświadczenia Członków Zarządu**

Zarząd PGF S.A. oświadcza, iż według naszej najlepszej wiedzy roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości, oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową emitenta oraz jego wynik finansowy, oraz że sprawozdanie z działalności emitenta zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji emitenta, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.

Zarząd PGF S.A. oświadcza, iż Spółki PricewaterhouseCoopers Polska spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Audyt sp.k. z siedzibą w Warszawie - podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego, został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący tego badania, spełniali warunki do wydania bezstronnej i niezależnej opinii o badanym rocznym sprawozdaniu finansowym, zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.



## **11. Oświadczenie na temat informacji niefinansowych**

### **Model biznesowy Polskiej Grupy Farmaceutycznej S.A.**

Polska Grupa Farmaceutyczna S.A. wchodzi w skład Grupy Kapitałowej, dla której spółka Pelion S.A. jest jednostką dominującą.

Spółka jest jednym z największych dystrybutorów farmaceutycznych, prowadzącym profesjonalną dystrybucję do aptek o zasięgu ogólnopolskim. Spółka świadczy także usługi dla aptekarzy i producentów farmaceutycznych oraz zarządza działalnością zależnych spółek regionalnych.

Polska Grupa Farmaceutyczna prowadzi działalność na szóstym co do wielkości w Europie i wysoce skonsolidowanym rynku – trzy wiodące podmioty posiadają łącznie około 70% udziału w rynku. Polska Grupa Farmaceutyczna jest jednym z nich i obecnie reprezentuje około dwudziestoprocentowy udział w rynku.

Spółka współpracuje z ponad 600 producentami farmaceutycznymi. Oferta handlowa PGF zawiera ponad 20 000 pozycji asortymentowych, obejmujących produkty lecznicze, sprzęt medyczny, zioła i kosmetyki. Zoptymalizowana ogólnopolska sieć sprzedaży obejmuje około 13 000 aptek. Rozmieszczenie 13 centralnie zarządzanych magazynów umożliwia zaopatrywanie w produkty farmaceutyczne punktów sprzedaży detalicznej w całym kraju. Magazynowanie i transport leków do aptek odbywa się w warunkach zgodnych z wymogami Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej.

Polska Grupa Farmaceutyczna wspiera apteki segmentu 1-4 w ramach programu partnerskiego Zdrowy Wybór zapewniając solidne wsparcie w prowadzeniu biznesu na wysoce konkurencyjnym rynku. Pakiet oferowanych w ramach programu narzędzi jest stale rozwijany pod kątem potrzeb i potencjału aptek. Towarzyszy mu stała poprawa jakości serwisu logistycznego.

Do strategicznych obszarów biznesu należy także znaczący rozwój współpracy z producentami w oparciu o nowoczesne kanały marketingowe zwiększające zasięg dystrybucji i efektywność sprzedaży producentów, a także rozwój w segmencie aptek sieciowych, w segmencie e-commerce w oparciu o innowacyjne rozwiązania dla aptek i pacjentów oraz innowacyjność inicjatywy w segmencie marek własnych.

Nacisk na budowanie i rozwój pozytywnych relacji z klientem oraz wartości jak wysokie zaangażowanie pracowników, lojalność i współpraca wpisane są w misję firmy - „RAZEM dla Pacjenta, bo LUDZIE ROBIĄ RÓŻNICĘ” i służą poprawie efektywności operacyjnej Spółki oraz budowaniu wizerunku Firmy.

### **Polityka w zakresie zagadnień społecznych, pracowniczych, poszanowania praw człowieka oraz przeciwdziałania korupcji**

Polityka personalna Polskiej Grupy Farmaceutycznej S.A. opiera się na kluczowych dokumentach: obowiązującym powszechnie Kodeksie Pracy, Regulaminie Pracy, a także Kodeksie Etyki Pracowników Pelion Group.

PGF S.A. kształtuje swoją kulturę organizacyjną w oparciu o szacunek, równość, poszanowanie praw i obowiązków każdego Pracownika. Zgodnie z obowiązującymi zasadami, w organizacji nie dopuszcza się żadnych form dyskryminacji Pracowników. Dla

zapewnienia komfortu pracy oraz trwałych relacji biznesowych, skupiamy się na transparentnej komunikacji, zarówno wewnętrznej, jak i zewnętrznej.

Rekrutując, stawiamy na pozyskanie kluczowych kompetencji, niezbędnych do funkcjonowania firmy. Bardzo ważne jest dla nas również działanie zgodnie z art. 11 ustawy z dn. 16 kwietnia 1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji – każdy z naszych Pracowników zobowiązany jest do utrzymywania wszelkich tajemnic przedsiębiorstwa, w ściśle określonych warunkach i wymiarach.

W ramach GK Pelion, każdy Pracownik ma możliwość angażowania się w działalność charytatywną i wolontariat, m.in. współpracę z Fundacją Dbam o Zdrowie. W całym Holdingu realizowane są również liczne działania z zakresu CSR, w które włączeni są również wszyscy Pracownicy Polskiej Grupy Farmaceutycznej S.A.

Poniżej, wyszczególniono dane niefinansowe w kontekście Kodeksu Etyki Pracowników Pelion Group oraz Regulaminu Pracy Polskiej Grupy Farmaceutycznej.

#### 1. Polityka antykorupcyjna

Zgodnie z Kodeksem Etyki Pracowników Pelion Group, wszyscy Pracownicy Polskiej Grupy Farmaceutycznej S.A. są zobligowani do bezwzględnego przestrzegania zapisów regulujących politykę antykorupcyjną. A mianowicie:

Pracownicy Grupy Kapitałowej Pelion:

- nie uczestniczą bezpośrednio, ani pośrednio w jakichkolwiek aktach korupcji;
- nie przyjmują i nie oczekują łapówek, ani innych nieuczciwych korzyści;
- nie oferują, ani nie obiecują żadnych korzyści finansowych i pozafinansowych, również za pośrednictwem innych osób, w zamian za korzystne decyzje administracyjne lub biznesowe stron trzecich, z sektora publicznego lub prywatnego, mogącego mieć wpływ na działalność firmy;
- aktywnie przeciwstawiają się wszelkim objawom korupcji, a każdy przypadek żądania od nich nieuprawnionej korzyści majątkowej zgłaszają bezpośrednio Przełożonemu;
- unikają sytuacji mogących rodzić podejrzenia korzystania z ukrytych form przekupstwa;
- przyjmują upominki od stron trzecich, jedynie jeśli mają formę zwyczajową i nie rodzą wątpliwości co do ich symbolicznego charakteru;
- nie wręczają przedstawicielom Partnerów biznesowych, ani instytucji publicznych upominków innych, niż symboliczne i zwyczajowe na danym rynku, ani takich które mogłyby zostać przez nich uznane za niestosowne lub wręczone w złej wierze;
- nigdy nie wręczają, ani nie przyjmują upominków w formie pieniężnej lub w formie pożyczki (niezależnie od kwoty).

#### 2. Polityka równości

Polska Grupa Farmaceutyczna, w doborze Pracowników stawia na szeroko rozumiane kompetencje i umiejętności, bez względu na wiek, płeć, wyznanie, narodowość itp. Poszanowanie różnorodności to niezbędny element funkcjonowania naszego biznesu.

Poniżej przedstawiono procentowy rozkład płci w kontekście obejmowanych stanowisk w Polskiej Grupie Farmaceutycznej.

Stanowisko	Kobiety	Mężczyźni
Zarząd	33%	67%
Dyrektorzy	25%	75%
Kierownicy	47%	53%
Specjaliści	72%	28%

W myśl Kodeksu Etyki Pracowników Pelion Group, Pracownicy całego Holdingu, w tym PGF S.A.:

- „decyzje wobec innych osób, dotyczące zatrudnienia, oceny, awansu, wynagradzania, powierzania obowiązków, bądź dostępu do określonych informacji podejmują wyłącznie w oparciu o przesłanki merytoryczne, takie jak kwalifikacje, czy efekty pracy; nie dyskryminują innych ze względu na wygląd, rasę, narodowość, płeć, orientację seksualną, religię, wiek, poglądy, niepełnosprawność itp.”
- „nie wykorzystują swojej pozycji w celu lub w sposób naruszający dobra osobiste innych pracowników, w tym ich godność i dobre imię, nie stosują jakichkolwiek form słownego, fizycznego lub psychicznego poniżania, ośmieszania, nękania innych pracowników oraz reagują i aktywnie przeciwstawiają się wszelkim zauważonym formom molestowania, dyskryminacji i mobbingu”.

Wyżej wymieniony Kodeks Etyki odnosi się również do równości, nie tylko wobec Pracowników, ale także Partnerów biznesowych. Dokument stanowi, że:

- Pracownicy „powstrzymują się od działań dyskryminujących partnerów biznesowych np. ze względów na narodowość, kraj pochodzenia, wyznanie, pozycję rynkową;”;
- Pracownicy „informują partnerów o obiektywnych kryteriach w oparciu, o które są podejmowane dotyczące ich decyzje, w szczególności w odniesieniu do aspektów związanych z nawiązaniem współpracy, jej przebiegiem lub zakończeniem”.

Również Załącznik nr 7 do Regulaminu Pracy Polskiej Grupy Farmaceutycznej Hurt – Sp. z o.o., Dział i Rozdział IIa RÓWNE TRAKTOWANIE W ZATRUDNIENIU, traktuje o równości wszystkich Pracowników, jak stanowi:

- Art. 183a. § 1. Pracownicy powinni być równo traktowani w zakresie nawiązania i rozwiązania stosunku pracy, warunków zatrudnienia, awansowania oraz dostępu do szkolenia w celu podnoszenia kwalifikacji zawodowych, w szczególności bez względu na płeć, wiek, niepełnosprawność, rasę, religię, narodowość, przekonania polityczne, przynależność związkową, pochodzenie etniczne, wyznanie, orientację seksualną, a także bez względu na zatrudnienie na czas określony lub nieokreślony albo w pełnym lub niepełnym wymiarze czasu pracy.

§2. Równe traktowanie w zatrudnieniu oznacza niedyskryminowanie w jakikolwiek sposób, bezpośrednio lub pośrednio, z przyczyn określonych w §1.

§3. Dyskryminowanie bezpośrednio istnieje wtedy, gdy pracownik z jednej lub kilku przyczyn określonych w §1 był, jest lub mógłby być traktowany w porównywalnej sytuacji mniej korzystnie niż inni pracownicy.

§4(10) Dyskryminowanie pośrednio istnieje wtedy, gdy na skutek pozornie neutralnego postanowienia, zastosowanego kryterium lub podjętego działania występują lub mogłyby wystąpić niekorzystne dysproporcje albo szczególnie niekorzystna sytuacja w zakresie nawiązania i rozwiązania stosunku pracy, warunków zatrudnienia, awansowania oraz dostępu do szkolenia w celu podnoszenia kwalifikacji zawodowych wobec wszystkich lub znacznej liczby pracowników należących do grupy wyróżnionej ze względu na jedną lub kilka przyczyn określonych w §1, chyba, że postanowienie, kryterium lub działanie jest obiektywnie uzasadnione ze względu na zgodny z prawem cel, który ma być osiągnięty, a środki służące osiągnięciu tego celu są właściwe i konieczne.

§5. (11) Przejawem dyskryminowania w rozumieniu §2 jest także:

- 1) Działanie polegające na zachęcaniu innej osoby do naruszenia zasady równego traktowania w zatrudnieniu lub nakazaniu jej naruszenia tej zasady,
- 2) Niepożądane zachowanie, którego celem lub skutkiem jest naruszenie godności pracownika i stworzenie wobec niego zastraszającej, wrogiej, poniżającej, upokarzającej lub uwłaczającej atmosfery (molestowanie)

§6.(12) Dyskryminowaniem ze względu na płeć jest także każde niepożądane zachowanie o charakterze seksualnym lub odnoszące się do płci pracownika, którego celem lub skutkiem jest naruszenie godności pracownika, w szczególności stworzenie wobec niego zastraszającej, wrogiej, poniżającej, upokarzającej lub uwłaczającej atmosfery; na zachowanie to mogą się składać fizyczne, werbalne lub pozawerbalne elementy (molestowanie seksualne);

• Art. 183b. §1. Za naruszenie zasady równego traktowania w zatrudnieniu, z zastrzeżeniem §2-4, uważa się różnicowanie przez pracodawcę sytuacji pracownika z jednej lub kilku przyczyn określonych w art. 183a §1, którego skutkiem jest w szczególności:

- 1) odmowa nawiązania lub rozwiązania stosunku pracy;
- 2) niekorzystne ukształtowanie wynagrodzenia za pracę lub innych warunków zatrudnienia albo pominięcie przy awansowaniu lub przyznawaniu innych świadczeń związanych z pracą,
- 3) pominięcie przy typowaniu do udziału w szkoleniach podnoszących kwalifikacje zawodowe – chyba że pracodawca udowodni, że kierował się obiektywnymi powodami.

§2(14). Zasady równego traktowania w zatrudnieniu nie naruszają działania, proporcjonalne do osiągnięcia zgodnego z prawem celu różnicowania sytuacji pracownika, polegające na:

- 1) Niezatrudnieniu pracownika z jednej lub kilku przyczyn określonych w art. 183a §1, jeżeli rodzaj pracy lub warunki jej wykonywania powodują, że przyczyna lub przyczyny wymienione w tym przepisie są rzeczywistym i decydującym wymaganie zawodowym stawianym pracownikowi.

3. Działania w zakresie CSR

Polska Grupa Farmaceutyczna S.A., jako część GK Pelion, realizuje również działania z zakresu szeroko pojętej społecznej odpowiedzialności biznesu. Przede wszystkim skupia się na działaniach proekologicznych, w celu poszukiwania rozwiązań, które zminimalizują negatywne oddziaływanie firmy na środowisko naturalne.

W myśl Kodeksu Etyki Pracowników Pelion Group, Pracownicy Polskiej Grupy Farmaceutycznej:

- „bezwzględnie stosują i poszerzają swoją wiedzę na temat obowiązujących aktów prawnych dotyczących ochrony środowiska, mających zastosowanie do posiadanego przez nich zakresu obowiązków i prowadzonych w praktyce działań służbowych”;
- „dbają o efektywne gospodarowanie energią, wodą, papierem i innymi materiałami eksploatacyjnymi lub surowcami wykorzystywanymi na ich stanowiskach pracy”;
- „promują założenia polityki środowiskowej firmy w łańcuchu dostaw, w tym przyjmują kwestie oddziaływania na środowisko naturalne (danej firmy oraz procesów związanych z korzystaniem z jej usług i produktów) za jedno z kryteriów rozpatrywanych przez nich selekcji dostawców”;
- „aktywnie poszukują możliwości optymalizacji procesów logistycznych i rozwiązań organizacyjnych w firmie pod kątem zwiększenia efektywności wykorzystania energii i surowców oraz ograniczenia ilości i uciążliwości wytwarzanych odpadów i zanieczyszczeń”;
- „segregują odpady w miejscu pracy, w tym prowadzą zbiórkę surowców nadających się do ponownego wykorzystania;”
- „korzystając z firmowej floty samochodowej, prowadzą pojazdy w sposób ekonomiczny oraz odpowiedzialny względem pozostałych użytkowników dróg, a także doskonałą w miarę możliwości swoje umiejętności w zakresie Eko Diving’u”;
- „niezwłocznie informują przełożonego o stwierdzonych lub potencjalnych zagrożeniach w zakresie ochrony środowiska oraz przypadkach niezgodności prowadzonych przez firmę działań z przepisami w zakresie ochrony środowiska”;

#### 4. Kanały komunikacji w przypadku złamania Kodeksu Etyki

Pracownicy Polskiej Grupy Farmaceutycznej mają do dyspozycji dwa kanały anonimowej komunikacji, służące do zgłaszania wszelkich przypadków naruszenia, bądź złamania Kodeksu Etyki Pracowników Pelion Group. Należą do nich:

- wspólny dla wszystkich e-mail: [etyka@pelion.eu](mailto:etyka@pelion.eu)
- telefon zaufania: (42) 200 80 80.

Do wspierania kadry zarządzającej w procesie zarządzania ryzykiem w szczególności w bieżącej identyfikacji potencjalnych zagrożeń, określania ich istotności dla realizacji celów jednostek organizacyjnych w zakresie planowania i prowadzenia działań powodujących eliminację zagrożeń lub zmniejszających negatywne ich wystąpienie PGF S.A. współpracuje ściśle z Departamentem Audytu Wewnętrznego w ramach spółki PELION S.A.

#### **Polityka w zakresie ochrony środowiska naturalnego**

Ze względu na charakter prowadzonej działalności, Polska Grupa Farmaceutyczna ma niewielki wpływ na środowisko naturalne. Spółka podejmuje jednak działania mające na celu zapobiegania, a w drugiej kolejności ograniczania wpływu przedsiębiorstwa na otoczenie.

W procesach pracy zachodzących na terenie magazynów PGF największym zagrożeniem wpływu na środowisko naturalne jest wytwarzanie odpadów z materiałów wykorzystywanych w procesie przepakowania produktów i przygotowania ich do transportu, jak również w wyniku utraty daty ważności produktów farmaceutycznych oraz spożywczych, zarówno w magazynach PGF, jak i u odbiorców naszych produktów. W 2019 roku Spółka sfinansowała utylizację przeterminowanych produktów farmaceutycznych zakupionych przez klientów (4,278 t), zapewniając w ten sposób prawidłowe postępowanie z odpadami. W celu zminimalizowania wpływu na środowisko przeterminowane lub uszkodzone produkty farmaceutyczne przechowywane w magazynach PGF są poddawane utylizacji przez specjalistyczne podmioty posiadające pełne zaplecze technologiczne. Łączna ilość zutylizowanych produktów z magazynów w 2019 roku to 44,38 ton leków, 1,98 ton produktów spożywczych oraz 0,551 tony kosmetyków. Łączna liczba produktów które zgodnie z polityką PGF S.A. nie trafiły na rynek lub nie miały wpływu na środowisko to 51,189 ton .

W myśl idei Gospodarki o Obiegu Zamkniętym Spółka prowadzi na terenie magazynów selektywną zbiórkę odpadów - papieru i tworzyw sztucznych. Wynikiem takich działań jest wyselekcjonowanie ze strumienia odpadów ilości porównywalnej do ilości odpadów opakowaniowych wprowadzonych do obrotu. W 2019 roku wprowadzono 220 ton opakowań z papieru oraz 298 tony opakowań z tworzyw sztucznych. Jednocześnie zebrano i przekazano do recyklingu i odzysku odpowiednio 311 ton papieru i 120 ton tworzyw sztucznych.

2 mln opakowań kartonowych oraz 298 tysięcy kg papierowych torebek wykorzystywanych jako opakowania transportowe, mogą zostać ponownie przetworzone zgodnie z wytycznymi Gospodarki o Obiegu Zamkniętym. Do recyklingu zostało przekazane 500 kg różnego rodzaju urządzeń elektronicznych.

Spółka stale dąży do ograniczenia zużycia energii, czego przykładem jest wymiana oświetlenia na energooszczędne, montaż czujników ruchu, edukacja pracowników w zakresie oszczędności energii.

Polska Grupa Farmaceutyczna wspiera jako pracodawca wszelkie inicjatywy pracowników dotyczące wpływu na środowisko. Biura wyposażone są w pojemniki do selektywnej zbiórki puszek aluminiowych, pracodawca promuje akcje o charakterze wewnętrznym, np. akcja udostępniania pracownikom toreb materiałowych wielokrotnego użytku zastępujące tradycyjne torby z tworzyw sztucznych.

Polityka materiałowo-opakowaniowa prowadzona przez Polską Grupę Farmaceutyczną ukierunkowana jest ku Gospodarce o Obiegu Zamkniętym i ma na celu zminimalizowanie ilości wytwarzanych odpadów oraz korzystanie z materiałów przystosowanych do recyklingu.

### **Opis procedur należytej staranności**

Nadzór nad obrotem produktami leczniczymi (tj. m.in nad przyjęciem, wydaniem magazynowaniem w odpowiednich warunkach) w hurtowni farmaceutycznej pełni zatrudniony w niej Kierownik Hurtowni - farmaceuta posiadający 2-letni staż pracy w aptece lub hurtowni farmaceutycznej.

---

Dostęp do pomieszczeń magazynowych jest zabezpieczony poprzez system kart dostępu, monitoring telewizji przemysłowej i całodobową służbę ochrony (w większości hurtowni).

Pomieszczenia służące do przechowywania substancji kontrolowanych (środków odurzających, substancji psychotropowych i prekursorów kat. 1) są dodatkowo zabezpieczone poprzez zamykane drzwi wyposażone w zamki o skomplikowanym mechanizmie otwierania. Jeżeli pomieszczenie zawiera okna, muszą być one okratowane. Nadzór nad magazynem środków kontrolowanych pełni farmaceuta.

W hurtowni farmaceutycznej produkty lecznicze przechowywane są w 3 zakresach temperatury - 2-8, 8-15 i 15-25. Za utrzymanie właściwych warunków temperatury odpowiada system wentylacji, klimatyzatorów i nagrzewnic. Produkty wymagające warunków lodówkowych (2-8) lub chłodniczych (8-15) przechowywane są w dostosowanych pomieszczeniach wyposażonych w agregaty chłodzące lub w dedykowanych urządzeniach - chłodziarki lub lodówki.

Utylizacja produktów leczniczych przebiega zgodnie z wymogami ustawy o odpadach. Jest prowadzona przez wyspecjalizowane w tym zakresie firmy. Środki kontrolowane przeznaczone do utylizacji są zabezpieczone w obecności wojewódzkiego inspektora farmaceutycznego, a następnie przekazywane wyspecjalizowanej firmie utylizacyjnej. Kopia protokołu zniszczenia, wystawionego przez firmę utylizacyjną, jest przekazywana do wojewódzkiego inspektora farmaceutycznego.

#### **Podpisy Członków Zarządu Polskiej Grupy Farmaceutycznej S.A.**

Tomisław Bensari                                      Prezes Zarządu

Marzena Siemińska                                      Wiceprezes Zarządu

Dariusz Popławski                                      Wiceprezes Zarządu



Polska Grupa Farmaceutyczna S.A.  
Sprawozdanie finansowe za rok 2019  
*w tys. zł, chyba że wskazano inaczej*

---