



**SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI PRAGMA INKASO S.A.
ZA OKRES 01.01.2008 – 30.09.2008**

Tarnowskie Góry, 20 października 2008

Szanowni Państwo,

oddajemy w Wasze ręce raport z działalności Pragma Inkaso S.A. za okres 1 stycznia – 30 września 2008 roku. III kwartał tego roku był dla Spółki pierwszym okresem sprawozdawczym, w którym firma mogła w pełni wykorzystać środki pozyskane z prywatnej emisji akcji zakończonej debiutem na rynku NewConnect do obrotu.

W omawianym okresie Spółka skupiła się na realizacji strategii rozwoju przedstawionej inwestorom, w tym zwiększaniu przychodów w ramach usług kupna wierzytelności w celu windykacji oraz windykacji na zlecenie, rozbudowie sieci sprzedaży oraz przygotowaniu uruchomienia nowego podmiotu zależnego – Pragma Collect sp. z o.o., skupiającej się na obsłudze niskonominałowych pakietów wierzytelności.

W III kwartale 2008 roku Pragma Inkaso S.A. utrzymała wysoką dynamikę wzrostu notując ponad 14.6 mln zł przychodów i wypracowując 960 tys. zł zysku netto, w porównaniu do 6,17 mln zł i 287 tys. zł w analogicznym okresie roku 2007. Oznacza to wzrost odpowiednio o 137% i 234%. Łącznie skumulowana wartość przychodów osiągniętych w ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy 2008 roku wyniosła 35,91 mln zł, co oznacza 178% wzrostu w porównaniu z analogicznym okresem 2007 roku (12,91 mln zł), a zysku netto 2.17 mln zł, co oznacza wzrost o 206% w porównaniu z analogicznym okresem 2007 roku (710 tys. zł). Dodatkowo wyższa dynamika wzrostu zysku netto wobec przychodów wskazuje na stale rosnącą rentowność prowadzonej działalności.

Dziękujemy za Państwa zaufanie i zapraszamy do zapoznania się z raportem z działalności Spółki za trzy kwartały 2008 roku.

Zarząd Pragma Inkaso S.A.

Tomasz Boduszek – Prezes Zarządu

Michał Kolmasiak – Wiceprezes Zarządu

Jakub HOLEWA – Członek Zarządu

WYBRANE DANE FINANSOWE	w tys. zł		w tys. EUR	
	3 kwartały / 2008	3 kwartały / 2007	3 kwartały / 2008	3 kwartały / 2007
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	35 915	12 912	10 328	3 355
II. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	2 719	944	782	245
III. Zysk (strata) brutto	2 556	874	735	227
IV. Zysk (strata) netto	2 174	710	625	185
V. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-5 358	-1 582	-1 541	-411
VI. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-174	321	-50	83
VII. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	6 208	1 059	1 785	275
VIII. Przepływy pieniężne netto, razem	675	-202	194	-52
IX. Aktywa, razem	25 698	6 276	7 540	1 661
X. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	14 875	4 364	4 364	1 155
XI. Zobowiązania długoterminowe	279	1 026	82	271
XII. Zobowiązania krótkoterminowe	3 976	1 017	960	387
XIII. Kapitał własny	10 823	1 912	3 175	506
XIV. Kapitał zakładowy	2 400	1 200	704	318
XV. Liczba akcji (w szt.)	2 400 000	1 200 000	2 400 000	1 200 000
XVI. Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/ EUR)	0,91	0,59	0,26	0,15
XVII. Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/EUR)	1,03	1,47	0,30	0,38
XVIII. Wartość księgową na jedną akcję (w zł/EUR)	4,51	1,59	1,32	0,42
XIX. Rozwodniona wartość księgową na jedną akcję (w zł/EUR)	5,14	3,96	1,51	1,05
Zadeklarowana lub wypłacona dywidenda na jedną akcję (w zł/EUR)	0	0	0	0

Podstawowe pozycje bilansu, rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych ze sprawozdania finansowego przeliczono na EURO według kursów średnich ustalonych przez Narodowy Bank Polski zgodnie ze wskazaną, obowiązującą zasadą przeliczania:

- a) bilans według kursu obowiązującego na ostatni dzień odpowiedniego okresu;
 - na dzień 30 września 2008 średni kurs wynosił 3,4083
 - na dzień 30 września 2007 średni kurs wynosił 3,7775,
- b) rachunek zysków i strat i rachunek przepływów pieniężnych według kursów średnich w odpowiednim okresie, obliczonych jako średnia arytmetyczna kursów obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca w danym okresie:
 - średnia arytmetyczna w okresie od 1 stycznia do 30 września 2008 - 3,4776,
 - średnia arytmetyczna w okresie od 1 stycznia do 30 września 2007 - 3,8486.

Przeliczenia dokonano poprzez podzielenie wartości wyrażonych w tysiącach złotych przez kurs wymiany.

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI ZA OKRES 01.07.2008 - 30.09.2008

I. Przedmiot działalności

W okresie sprawozdawczym Spółka świadczyła usługi w zakresie szeroko rozumianego obrotu wierzytelnościami w segmencie B2B. Działalność obejmowała w głównej mierze podstawowe usługi:

- windykację na zlecenie,
- zakup wierzytelności,
- faktoring,
- finansowanie dostaw.

Windykacja na zlecenie od początku działalności była podstawowym produktem Spółki. Usługa wykonywana jest na podstawie umowy powierniczego przelewu wierzytelności (podstawą formalną działań Spółki jest cesja wierzytelności) oraz, w mniejszym zakresie, na podstawie umowy upoważnienia inkasowego (podstawą formalną działań Spółki jest pełnomocnictwo klienta). Wynagrodzeniem z tytułu realizacji usługi jest prowizja należna od kwot, które spłacił dłużnik na poczet należności głównych na zasadzie no collection – no fee oraz, w większości przypadków, całość odsetek z tytułu opóźnienia w zapłacie. W ramach realizacji tej usługi Spółka podejmuje działania zmierzające do odzyskania wierzytelności na drodze polubownej, sądowej i komorniczej. Skuteczność działań jest uwarunkowana ich intensywnością, wiedzą z zakresu prawa, ekonomii i psychologii oraz umiejętnością przeprowadzenia szczegółowego wywiadu gospodarczego. Windykacja na zlecenie to działalność, która stanowi jedno z głównych źródeł przychodów i know-how Spółki.

W okresie 01.07.-30.09.2008 Spółka osiągnęła przychody z wykonanych usług windykacji na zlecenie na poziomie 5,304 mln zł, a po dziewięciu miesiącach 2008 roku łącznie 11,542 mln zł. Oznacza to wzrost wartości w stosunku do analogicznego okresu roku 2007 odpowiednio o 93,5% oraz 75,6%. W dniu 30.09.2008 Spółka posiadała w ramach tej usługi portfel wierzytelności o wartości 135,85 mln zł.

Zakup wierzytelności w celu windykacji jest drugim obok windykacji na zlecenie podstawowym produktem Spółki. W ramach usługi zakupu wierzytelności Spółka przejmuje ryzyko niewypłacalności dłużnika, a klient ostatecznie spienięża i wykسیęgowuje wierzytelność. Dzięki dodatkowym korzyściom w stosunku do windykacji na zlecenie klient jest gotowy ponieść też wyższe koszty. Kupno wierzytelności stanowi ostateczne wstąpienie w prawa wierzyciela, jednak Spółka stosuje szereg instrumentów, które ograniczają ryzyko transakcji do minimum. Zawierane umowy zawsze zawierają ograniczoną w czasie możliwość odstąpienia od umowy na wypadek podniesienia zarzutów co do bezsporności przez dłużnika lub innych okoliczności wskazujących, że proces windykacji przedłużałby się, a ostateczny sukces nie byłby pewny. Bardzo intensywne działanie celem stwierdzenia bezsporności wierzytelności i

sprawdzenia kondycji majątkowej dłużnika pozwala na zamknięcie czynności sprawdzających w terminie umożliwiającym ewentualne odstąpienie. W związku z wysoką rentownością celem Spółki jest stopniowe zwiększanie zaangażowania środków finansowych w ten produkt.

W okresie 01.07.-30.09.2008 Spółka osiągnęła przychody z tytułu zakupu wierzytelności na poziomie 8,2 mln zł, a po dziewięciu miesiącach 2008 roku łącznie 20,6 mln zł. Oznacza to wzrost wartości w stosunku do analogicznego okresu roku 2007 odpowiednio o 224% i 293%. W dniu 30.09.2008 Spółka posiadała w ramach tej usługi portfel wierzytelności o wartości 8,98 mln zł.

Faktoring pozwala na zapewnienie stałego, przewidywalnego przychodu, choć jego rentowność jest zdecydowanie niższa niż usługi kupna wierzytelności w celu windykacji. Wymaga także dużego zaangażowania kapitału. Obserwując zmieniające się realia rynkowe (rosnąca podaż na usługi dotyczące wierzytelności przeterminowanych) oraz strategię przyjętą przez część konkurentów (ewolucja w kierunku działalności bardziej faktoringowej niż windykacyjnej) Spółka zmniejszyła zaangażowanie w pozyskiwanie i realizację umów faktoringowych (pozostały jako uzupełnienie oferty dla stałych klientów), skupiając się jednocześnie na działalności podstawowej, czyli obsłudze wierzytelności przeterminowanych na rynku B2B.

Finansowanie dostaw (faktoring zamówieniowy) polega na udostępnieniu kapitału niezbędnego do podjęcia produkcji bądź wykonania usługi w zamian za przejęcie przyszłych należności od kontrahentów klienta powstałych dzięki udostępnionym środkom. Finansowanie może być udzielone już po podpisaniu umowy z kontrahentem lub otrzymaniu zamówienia. Spółka gwarantuje kontrolę prawną nad przebiegiem całości transakcji. Uruchomienie finansowania wymaga zaangażowania kapitału na dłuższy okres, ale uzyskiwane marże są odpowiednio wyższe.

W okresie 01.07.-30.09.2008 Spółka osiągnęła przychody z tytułu usługi faktoringu klasycznego i zamówieniowego na poziomie 1,1 mln zł, a po dziewięciu miesiącach 2008 roku łącznie 3,58 mln zł. Oznacza to wzrost wartości w stosunku do analogicznego okresu roku 2007 odpowiednio o 25% i 237%. W dniu 30.09.2008 Spółka posiadała w ramach tej usługi portfel wierzytelności o wartości 4,4 mln zł.

Podsumowanie

W ocenie Zarządu Spółki zauważalne zmniejszenie zaangażowania w usługi faktoringowe na rzecz pozostałych segmentów działalności pozwala na dalsze umocnienie istotnej pozycji rynkowej Spółki w sektorze windykacji B2B, który Zarząd uznaje za atrakcyjniejszy niż rynek faktoringu (gdzie występuje coraz większa konkurencja, która będzie długoterminowo skutkowała obniżaniem marż i rentowności podmiotów, co odbije się na wynikach mniejszych podmiotów, o dostępie do niewielkiego kapitału).

Praca na wierzytelnościach przeterminowanych pozwala na dodatkowe obniżenie ryzyka w stosunku do faktoringu, gdyż Spółka posiada zdecydowanie wyższe dyskonto na każdej transakcji (kilkanaście-kilkadziesiąt procent), wobec kilkuprocentowego dyskonta w transakcjach faktoringowych. W hipotetycznej sytuacji braku wypłacalności podmiotu dłużnego spółce łatwiej będzie odrobić poniesione

straty na transakcjach o wysokiej rentowności. Dodatkowo w przypadku wierzytelności przeterminowanych Spółka może podejmować działania natychmiast i na bieżąco reagować na zmiany kondycji dłużnika, a przy faktoringu co do zasady do czasu, kiedy należności faktorowane staną się wymagalne, takiej możliwości nie ma.

II. Informacja o działalności oddziału

W marcu 2008 roku działalność rozpoczął oddział Pragma Inkaso S.A. w Bydgoszczy. Jego uruchomienie związane było z chęcią zwiększenia zasięgu geograficznego działalności Spółki oraz zwiększenie dostępności jej usług w północnych województwach Polski. W okresie 01.07.2008 – 30.09.2008 oddział podpisał 26 umów o łącznej wartości ponad 3 mln zł spełniając wcześniejsze założenia Spółki. W strukturze sprzedaży oddziału dominowała usługa windykacji na zlecenie. W dalszej części 2008 roku oraz w kolejnych okresach spodziewany jest dalszy wzrost wielkości prowadzonych przez oddział operacji.

III. Rynek działalności Spółki

Podstawowym rynkiem Spółki jest terytorium Polski. Przedmiotem działalności Spółki jest szeroko rozumiany obrót wierzytelnościami korporacyjnymi. Obecnie branża obrotu wierzytelnościami w Polsce jest w stadium dojrzałości. Szacuje się, że liczba podmiotów na nim funkcjonujących spadła do ok. 250 z około 770 w momencie szczytowym. Dla wielu firm obecnie funkcjonujących na wskazanym rynku obrót wierzytelnościami stanowi dodatkową działalność, np. dla kancelarii adwokackich. Oprócz spadku liczebności podmiotów działających w branży znaczącej modyfikacji uległ także zakres oferowanych produktów. Liderzy tego rynku, którzy zdołali zgromadzić odpowiedni kapitał, ewoluowali w kierunku usług finansowania wierzytelności. Te firmy odnotowują stały wzrost przychodów. Następstwem wdrożenia standardów prowadzenia działań windykacyjnych jest wzrost zaufania klientów do podmiotów branży. Przedsiębiorstwa, które ich nie stosowały, zostały naturalnie wyeliminowane z rynku.

Specyfiką branży obrotu wierzytelnościami jest niższa podatność na recesję gospodarczą. Taka sytuacja generuje dla firm windykacyjnych okazje przejęcia wierzytelności niezapłaconych w terminie z powodu zaburzenia płynności odbiorców. Z tego samego powodu wzrośnie zainteresowanie potencjalnych klientów różnego rodzaju finansowaniem działalności opartym na posiadanych wierzytelnościach. W czasach koniunktury klienci firm obrotu wierzytelnościami wykorzystują świadczone przez nie usługi do zapewnienia sobie dostępu do środków finansowych umożliwiających maksymalne wykorzystanie popytu na swoje towary i/lub usługi.

Liderzy rynku, w tym także Spółki giełdowe, zdecydowały o ukierunkowaniu oferty na świadczenie usług faktoringu. W odróżnieniu Spółka strategię rozwoju oparła na bardziej rentownych usługach windykacji na zlecenie i zakupu wierzytelności. Przeznaczenie przez konkurentów kapitału w większości na transakcje faktoringowe stwarza Spółce okazję przejęcia/zagospodarowania rynku windykacyjnego.

Spółka jest wymieniana przez znawców branży jako jeden z dominujących podmiotów na rynku wierzycelności B2B. Udział Spółki w całościowym rynku windykacyjnym wynosi ok 2-3%, natomiast w sektorze wierzycelności B2B kilkanaście procent. W związku z dynamicznym wzrostem przychodów i wartości pozyskanych zleceń w roku 2008 udział ten ulegnie zwiększeniu. Porównując dane finansowe firm windykacyjnych opublikowane w raporcie Dziennika Rzeczpospolita z dn. 26.07.2008., obok największych podmiotów prowadzących windykację masową w oparciu o transakcje sekurytyzacyjne Pragma Inkaso S.A. odznacza się najwyższą dynamiką wzrostu pozyskanych zleceń.

W ślad za wartością pozyskanych wierzycelności skokowo rosną także przychody Spółki. W stosunku do III kwartału 2007 roku przychody ze sprzedaży wzrosły o ponad 137%. Bardzo dynamicznie zwiększa się też liczba nowych klientów – w III kwartale 2008 roku Spółka nawiązała współpracę z 102 nowymi klientami.

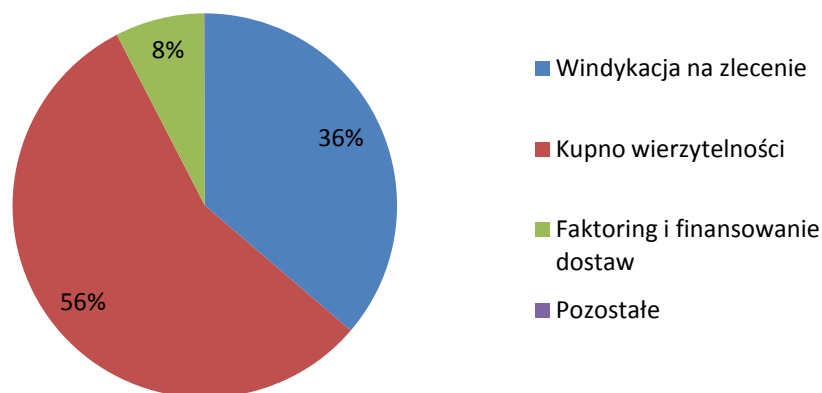
IV. Wybrane dane finansowe

WYBRANE DANE FINANSOWE	w tys. zł		w tys. EUR	
	3 kwartały / 2008	3 kwartały / 2007	3 kwartały / 2008	3 kwartały / 2007
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	35 915	12 912	10 328	3 355
II. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	2 719	944	782	245
III. Zysk (strata) brutto	2 556	874	735	227
IV. Zysk (strata) netto	2 174	710	625	185
V. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-5 358	-1 582	-1 541	-411
VI. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-174	321	-50	83
VII. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	6 208	1 059	1 785	275
VIII. Przepływy pieniężne netto, razem	675	-202	194	-52
IX. Aktywa, razem	25 698	6 276	7 540	1 661
X. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	14 875	4 364	4 364	1 155
XI. Zobowiązania długoterminowe	279	1 026	82	271
XII. Zobowiązania krótkoterminowe	3 976	1 017	960	387
XIII. Kapitał własny	10 823	1 912	3 175	506
XIV. Kapitał zakładowy	2 400	1 200	704	318
XV. Liczba akcji (w szt.)	2 400 000	1 200 000	2 400 000	1 200 000
XVI. Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/ EUR)	0,91	0,59	0,26	0,15
XVII. Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/EUR)	1,03	1,47	0,30	0,38
XVIII. Wartość księgową na jedną akcję (w zł/EUR)	4,51	1,59	1,32	0,42
XIX. Rozwodniona wartość księgową na jedną akcję (w zł/EUR)	5,14	3,96	1,51	1,05
Zadeklarowana lub wypłacona dywidenda na jedną akcję (w zł/EUR)	0	0	0	0

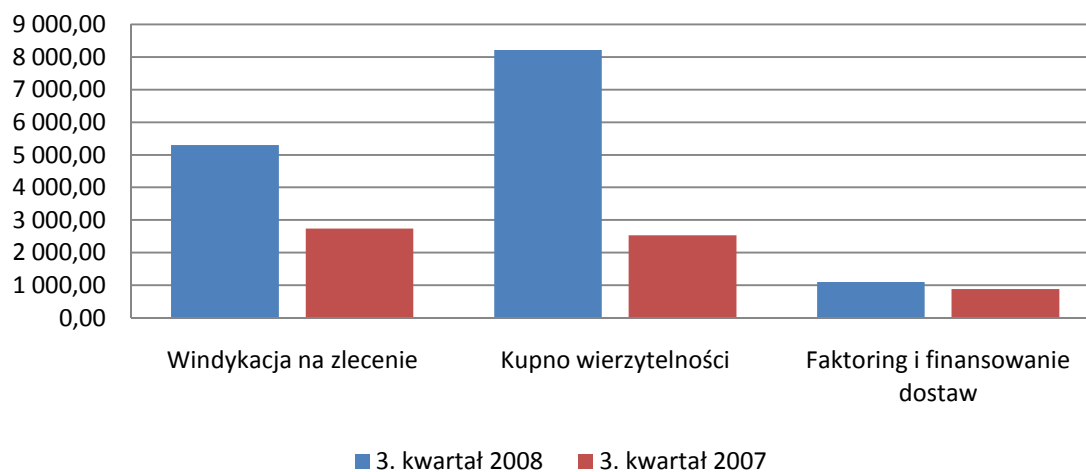
V. Struktura przychodów

	3. kwartał 2008 (zł)	3. kwartał 2007 (zł)
Windykacja na zlecenie	5 303 994,32	2 739 696,93
Kupno wierzytelności	8 210 819,08	2 534 207,68
Faktoring i finansowanie dostaw	1 100 257,43	883 515,14
Pozostałe	8 535,44	14 380,91
RAZEM	14 623 606,27	6 171 800,66

Struktura przychodów

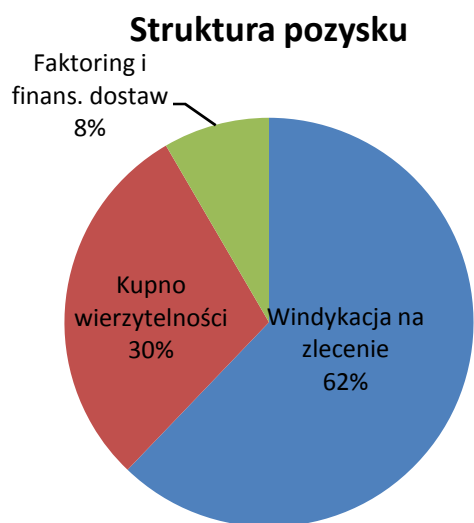


Wartość przychodów w tys. zł

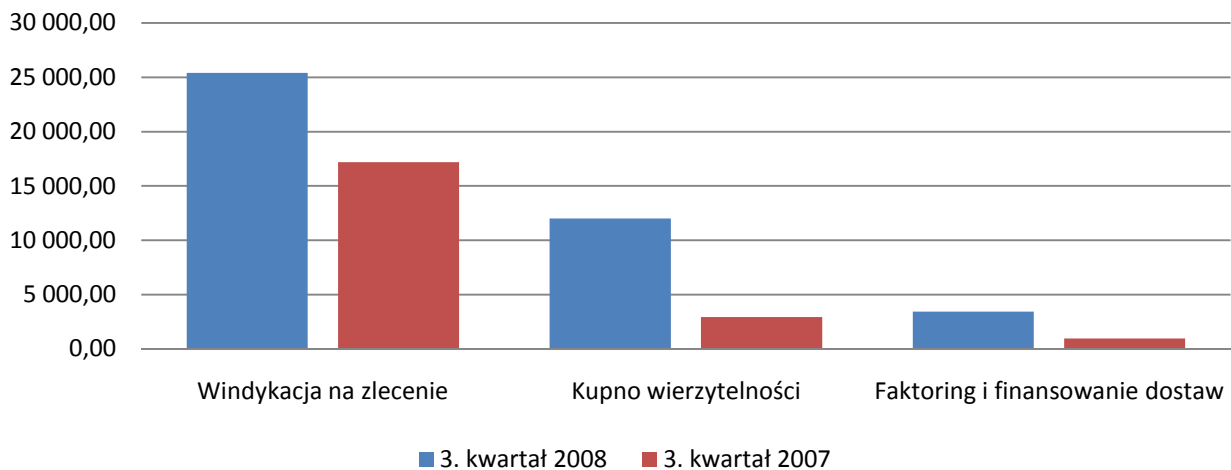


VI. **Struktura pozysku** (tj. wartości nominalnej wierzytelności nabytych oraz zleconych do windykacji)

	3. kwartał 2008 (zł)	3. kwartał 2007 (zł)
Windykacja na zlecenie	25 393 286,85	17 202 441,84
Kupno wierzytelności	12 023 324,33	2 943 341,34
Faktoring i finansowanie dostaw	3 437 172,43	974 160,87
RAZEM	40 853 783,61	21 119 944,05

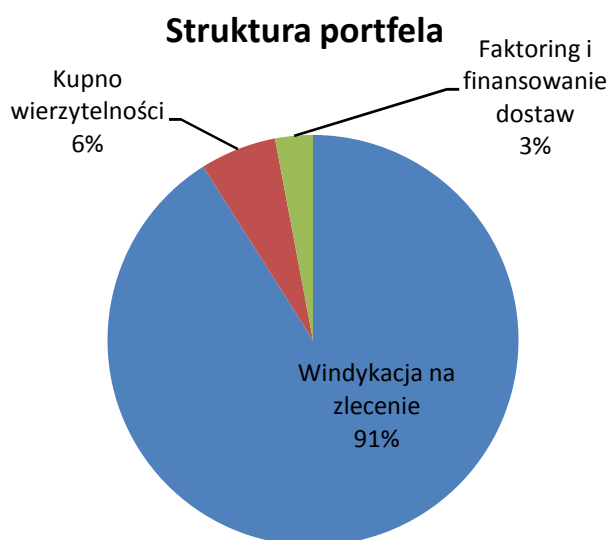


Wartość pozysku w tys. zł



VII. Portfel wierzytelności

	wg stanu na 30.09.2008 (zł)
Windykacja na zlecenie	135 854 993
Kupno wierzytelności	8 984 722
Faktoring i finansowanie dostaw	4 412 081
Razem	149 251 796



VIII. Sytuacja finansowa Spółki

Sytuację finansową Spółki Zarząd ocenia jako bardzo dobrą i odzwierciedlającą słuszność przyjętej strategii rozwoju. Jednocześnie godna uwagi jest elastyczność działalności Spółki, której przykładem jest zmniejszenie zaangażowania w świadczenie usług faktoringowych na rzecz tradycyjnych usług windykacji. Zaowocowało to zwiększeniem rentowności prowadzonej działalności. Przekłada się to bezpośrednio na stały wzrost wyników finansowych na poziomie przychodów, które w omawianym okresie wyniosły 14,7 mln zł wobec 6,17 mln zł w analogicznym okresie 2007 roku oraz zysku netto wypracowanego dla akcjonariuszy, który w omawianym okresie wyniósł 960 tys. zł wobec 287 tys. zł rok wcześniej. Jednocześnie szacowana rentowność kapitałów własnych Spółki, z korektą uwzględniającą dokapitalizowanie Spółki na koniec pierwszego kwartału 2008 roku, wynosi 45%.

W opinii Zarządu możliwy jest dalszy intensywny wzrost wielkości działalności prowadzonej przez Pragma Inkaso S.A. oraz wyników finansowych osiąganych przez Spółkę, do czego przyczynią się m.in. stałe zwiększanie wielkości kapitału obrotowego, efekt marketingowy, zwiększona wiarygodność i

rozpoznawalność Pragma Inkaso S.A. związane ze statusem spółki publicznej, rozwój sieci sprzedaży przez zwiększanie skali działania centrali Spółki oraz jej oddziału w Bydgoszczy, a także rozpoczęcie działalności przez spółkę zależną Pragma Collect Sp. z o.o.

Z inwestycyjnego punktu widzenia interesująca jest niska kapitalizacja rynkowa Spółki, oceniana przez pryzmat wskaźników Cena/Zysk oraz Cena/Wartość Księgowa wg aktualnych danych. Wynoszą one odpowiednio 8.8 i 1.8 (przy uwzględnieniu zysku i wartości księgowej wg stanu na 30.09.2008), co w ocenie Zarządu Spółki jest wartością atrakcyjną, która przy lepszych nastrojach na rynkach kapitałowych skutkować powinna istotnie rosnącym zainteresowaniem inwestorów.

IX. Istotne wydarzenia mogące mieć wpływ na wynik działalności Spółki zaistniałe po dacie bilansu

- a) Znaczące umowy (kryterium uznania umowy za znaczącą jest wartość przedmiotu umowy w relacji do wartości kapitałów Spółki):

Umowa pożyczki z Beskidzkim Domem Maklerskim S.A. z siedzibą w Bielsku-Białej, której przedmiotem jest pożyczka 1 mln zł na okres 12 miesięcy. Uzyskaną kwotę Spółka przeznaczy na cele inwestycyjne, tj. zakup wierzytelności, co przyczyni się do zwiększenia posiadanego portfela należności i będzie miało pozytywny wpływ na osiągnięte przez Spółkę wyniki.

- b) Powołanie Spółki zależnej

W dniu 6 października 2008 roku powołana została spółka zależna Pragma Collect Sp. z o.o., w której Pragma Inkaso S.A. objęła 100% udziałów. Pragma Collect Sp. z o.o. to nowy podmiot, działający na rynku windykacji wierzytelności masowych. Powołanie spółki jest efektem sukcesu prowadzonego od listopada 2007 roku programu pilotażowego w tym zakresie. Działalność Pragma Collect Sp. z o.o. polegać będzie na zakupie pakietów wierzytelności niskonominatowych i ich windykacji na własny rachunek. Powołanie nowej spółki zależnej jest elementem realizacji strategii Pragma Inkaso S.A., efektywnego gospodarowania posiadanymi środkami obrotowymi w celu maksymalizacji zysku dla akcjonariuszy.

W związku z obowiązkiem konsolidacji sprawozdań Zarząd Pragma Inkaso S.A. w najbliższych dniach zwoła Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy wnioskując o podjęcie uchwał o:

- zgodzie na sporządzenie sprawozdań skonsolidowanych Pragma Inkaso S.A. wg Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej,
- zgodzie na sporządzenie przez Spółkę zależną sprawozdania jednostkowego wg Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej.

Dodatkowo, wypełniając obietnice złożone akcjonariuszom podczas prywatnej oferty akcji, Zarząd Pragma Inkaso S.A. wnioskował będzie na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy o podjęcie uchwały o zgodzie na ubieganie się o przeniesienie akcji Spółki na rynek regulowany GPW.

X. Stanowisko Zarządu w sprawie realizacji wcześniej przedstawionych prognoz finansowych

W okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 2008 roku Spółka skupiła się na podpisywaniu dających najwyższe dyskonto kontraktów na windykację wierzytelności przeterminowanych. W ich realizację zainwestowana została większość możliwych do wykorzystania środków, co jednocześnie oznaczało zmniejszenie zakresu zaangażowania w świadczenie generujących duże przychody przy niewielkim dysconcie usług faktoringu. Dzięki takiej strukturze sprzedaży Spółka osiągnęła niższe przychody, ale przy znacznie wyższej rentowności. Wiąże się to jednocześnie z koniecznością zmiany wcześniej przedstawionych prognoz finansowych w zakresie przychodów.

W związku z powyższym Zarząd Spółki planuje, że przychody w ciągu całego 2008 roku osiągną poziom 50 mln zł, a więc będzie to poziom niższy niż pierwotnie zakładany.

Jednocześnie poziom prognozowanego zysku netto pozostaje bez zmian i jest szacowany na 3.495 tys. zł. Oznaczać to będzie wzrost rentowności netto prowadzonej działalności do 6,9 %.

Dodatkowo Zarząd Pragma Inkaso S.A. informuje, że w związku z planowanym rozpoczęciem prezentowania sprawozdań finansowych wg Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej, w przypadku podjęcia stosownej uchwały w tym zakresie przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, prognozy na rok 2009 zostaną przeliczone wg wynikających z MSSF zasad prezentowania przychodów i podane do publicznej wiadomości w styczniu 2009 r. Niezależnie od powyższego Zarząd podtrzymuje prognozę zysku netto na rok 2009 wynoszącą 5.127 tys. zł.

Aktualizacja prognoz finansowych Pragma Inkaso S.A. na rok 2008:

	2007	prognoza 2008
Przychody (tys. zł)	21.264	50.000
Zysk netto (tys. zł)	1.254	3.495
Rentowność netto (%)	5.9	6.9