

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
z działalności Grupy Kapitałowej PZ CORMAY z siedzibą w Łomiankach
za okres od 01.01.2008 r. do 30.06.2008 r.

1. AKT ZAŁOŻYCIELSKI

Grupa Kapitałowa PZ CORMAY z siedzibą w Łomiankach została zawiązana dnia 4 października 2006 roku, poprzez stworzenie jednostki dominującej PZ CORMAY S.A. (akt notarialny za nr Rep. A nr 7306/2006). Założycielem Grupy kapitałowej i jedynym akcjonariuszem była Spółka akcyjna Cormay Aktiengesellschaft z siedzibą w Vaduz.

PZ CORMAY S.A. została wpisana do Rejestru Przedsiębiorców dnia 19 grudnia 2006 roku przez Sąd Rejonowy dla M. St. Warszawy w Warszawie, XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod nr KRS 0000270105.

2. KAPITAŁ

Na dzień sporządzania niniejszego sprawozdania Zarządu kapitał zakładowy jednostki dominującej Spółki PZ Cormay S.A. wynosił 9.877.161,00, przy łącznej liczbie akcji wszystkich emisji 9.877.161. Kapitał zakładowy w kwocie 6.882.161 został wniesiony aportem i jest wpłacony w pełnej wysokości. Aportem tym jest zorganizowane przedsiębiorstwo, działające dotąd jako Przedsiębiorstwo Zagraniczne Cormay z siedzibą w Lublinie zwane dalej PZ Cormay (Lublin), a ponadto 100% udziałów w firmie Kormiej Rusland z siedzibą w Moskwie oraz 98,5% udziałów w firmie Kormej Diana z siedzibą w Mińsku (Białoruś). Podwyższenia kapitału zakładowego dokonano w dniu 26.02.2007 o kwotę 2.500.000 złotych w drodze emisji 2.500.000 akcji serii B, a następnie w dniu 07.03.2007 dokonano kolejnego podwyższenia tego kapitału o kwotę 495.000 złotych w drodze emisji 495.000 akcji serii C. Akcje

obu serii mają wartość nominalną 1 złoty. Cena emisyjna odpowiednio wynosiła dla akcji serii B - 1,1 złote i dla akcji serii C - 2 złote.

3. DZIEDZINY DZIAŁALNOŚCI

Grupa kapitałowa PZ CORMAY działa w obszarze biotechnologii i jej zastosowań w nowoczesnej diagnostyce medycznej. Podstawową dziedziną działalności jest produkcja nowoczesnych testów biochemicznych. Klasyfikacja działalności według EKD to produkcja pozostałych wyrobów chemicznych gdzie indziej nie sklasyfikowana. W rzeczywistości przedmiotem podstawowej działalności jednostki dominującej jest produkcja i sprzedaż odczynników do diagnostyki laboratoryjnej oraz sprzedaż aparatów diagnostycznych w kraju i na eksport.

Firma PZ Cormay (Lublin) wprowadziła jako pierwsza na rynek polski testy oparte na reakcji Trindera, będące przełomem w ówczesnej diagnostyce medycznej w naszym kraju. Testy te od początku produkowano w zakładzie produkcyjnym w Lublinie, wdrażając je stopniowo. Od roku 1989 testy produkowano w oparciu o umowę licencyjną z firmą Hoffmann LaRoche (zwaną zwykle „Roche”), która należy do światowych liderów w tej branży (jest to również znany gigant farmaceutyczny). Z kolei w r. 1996 PZ Cormay (Lublin) wprowadził kolejną ogromną innowację – testy ciekłe, oparte na enzymach rekombinowanych, tym razem w oparciu o prace własnego zespołu badawczego i formułację dostawcy tych nowoczesnych enzymów z Japonii.

Sprzedaż nowoczesnych testów jest od r. 1990 wspierana także dostawami analizatorów automatycznych, gdyż jednocześnie PZ Cormay (Lublin) było wyłącznym dystrybutorem na Polskę firmy Roche, w latach 1991 -1998. Od roku 1998 firma Roche zdecydowała prowadzić dystrybucję poprzez własną firmę, Roche Polska Sp. z o.o. (a następnie przez stworzoną od nowa Roche Diagnostics Polska Sp. z o.o.)

Obecnie PZ CORMAY S.A. dostarcza analizator biochemiczny wysokiej jakości firmy japońskiej Tokyo-Boeki. Obok systematycznej sprzedaży w Polsce, firma PZ Cormay S.A. sprzedawała też analizatory Prestige w Rumunii,

Bułgarii, Macedonii i na Ukrainie. PZ CORMAY S.A. rozwija też stopniowo własną linię analizatorów biochemicznych o nazwie ACCENT.

Obok produkcji biochemicznej w latach 1993-2005 wprowadzano stopniowo kolejne branże, zarówno do produkcji, jak i do dystrybucji. I tak, kolejną branżą produkcyjną po biochemii stała się hematologia. W r. 1998 odkupiono za korzystną cenę od znanej firmy HTL technologie produkcyjne i urządzenia do wytwarzania odczynników do oznaczeń czerwonych i białych krwinek oraz płytek krwi, wraz z organizacyjnym i rynkowym know-how. Uruchomiono produkcję odczynników do wielu popularnych analizatorów hematologicznych, a od roku 2004 firma PZ Cormay (Lublin) stała się wyłącznym dystrybutorem firmy ORPHEE ze Szwajcarii, oferującej analizatory hematologiczne nowej generacji, na obszar Polski, Rosji, Ukrainy, Białorusi oraz republik bałtyckich.

Obok tych dwóch podstawowych branż firma PZ Cormay (Lublin) stopniowo wdrażała do sprzedaży 6 kolejnych grup produktów i towarów. Są to:

- elektroforeza, czyli oferta żeli diagnostycznych do oznaczania białek,
- koagulologia, czyli odczynniki i aparatura do oznaczania parametrów krzepnięcia krwi,
- analityka moczu, czyli testy paskowe i odpowiednia aparatura
- parazytologia, czyli nowoczesne metody oznaczeń pasożytów, gdzie PZ Cormay S.A. jest wyłącznym dystrybutorem brytyjskiej firmy Diasys na Polskę, Rosję i kilka innych krajów,
- system do próżniowego pobierania krwi, gdzie PZ Cormay S.A. jest wyłącznym dystrybutorem na Polskę jednego ze światowych liderów, austriackiej firmy Greiner,
- serologia oznaczania grup krwi.

4. ORGANIZACJA GRUPY KAPITAŁOWEJ PZ CORMAY

W skład grupy kapitałowej wchodzi trzy następujące podmioty: PZ Cormay S.A. z siedzibą w Łomiankach, Kormiej Rusland SAZ z siedzibą w Moskwie oraz Kormej Diana Spółka z o.o. z siedzibą w Mińsku (Białoruś).

PZ Cormay S.A. ma siedzibę w Łomiankach, przy ul. Wiosennej 22, gdzie znajdują się – obok biura Zarządu – także dyrekcja sprzedaży krajowej, dział

zamówień publicznych, marketing, dział eksportu, importu oraz dział serwisu technicznego.

W Maryninie k/Lublina ulokowany jest zakład produkcyjny PZ CORMAY S.A., wraz z działem badań i rozwoju, a ponadto – laboratorium kontrolne i dział zapewnienia jakości. Zakład w Maryninie jest własnością PZ CORMAY S.A.

Z kolei w Lublinie mieści się logistyka wraz z dużym magazynem wyrobów gotowych oraz księgowość.

W latach 2009-2010 planowana jest inwestycja, mająca na celu rozbudowę zakładu w Maryninie, czyli rozbudowę działu produkcji i działu badań, jak również budowę magazynu i pomieszczeń dla logistyki. W ten sposób skrócona zostanie droga z produkcji do magazynów, obecnie wynosząca ok. 15 km, co generuje niepotrzebne koszty.

Kormiej Rusland SAZ z siedzibą w Moskwie prowadzi dystrybucję produktów i towarów dostarczanych przez PZ CORMAY S.A. na terenie Federacji Rosyjskiej. Spółka istnieje od 1993 roku i aktualnie zatrudnia 22 osoby.

W I połowie 2008 roku Kormiej Rusland SAZ był największym odbiorcą PZ Cormay S.A. Udział w obrotach ukształtował się w I połowie 2008 roku na poziomie 50,2% przychodów Spółki ze sprzedaży eksportowej. Sprzedaż na rynku rosyjskim w I połowie 2008 roku stanowiła 32,6% skonsolidowanej sprzedaży Grupy Kapitałowej.

Struktura odbiorców Kormiej Rusland SAZ jest rozdrobniona, a udział żadnego z odbiorców w łącznych przychodach ze sprzedaży Spółki nie przekracza 5%.

Kormej Diana Sp. z o.o. z siedzibą w Mińsku prowadzi dystrybucję produktów i towarów dostarczanych przez PZ CORMAY S.A. na terenie Białorusi. Dodatkowo Kormej Diana jest wyłącznym dystrybutorem na terenie Białorusi takich firm jak Interlab s.r.l., Response Biomedical, IUL i również nie wyłącznym dystrybutorem innych firm. Z powodu niewielkiego rozmiaru rynku białoruskiego zdecydowaliśmy się na poszerzenie oferty Kormej Diana o towary, które nie są dostępne w ofercie Grupy na innych rynkach. Ze względu na bariery biurokratyczne oraz długą obecność firmy na terenie Białorusi obserwujemy duże zainteresowanie współpracą z Kormej Diana ze strony światowych producentów testów i aparatury dla laboratoriów. Spółka istnieje od 1993 roku i aktualnie zatrudnia 11 osób.

W I połowie 2008 roku sprzedaż do Kormej Diana ukształtowała się na poziomie 14,4% łącznych przychodów ze sprzedaży Spółki PZ CORMAY S.A. Sprzedaż na rynku białoruskim w 2007 roku stanowiła 9,3% skonsolidowanej sprzedaży Grupy Kapitałowej.

5. WYNIKI SPRZEDAŻY

W I połowie roku 2008 skonsolidowana sprzedaż Grupy PZ CORMAY wyniosła 13.275 tys. złotych i była wyższa od okresu porównawczego w roku 2007 o 3%. W pierwszej połowie 2007 roku sprzedaż wyniosła 12.898 tys. złotych.

Sprzedaż jednostki dominującej PZ CORMAY S.A. w I połowie 2008 wzrosła w porównaniu z I połową roku 2007 o 6 %, osiągając poziom 10 886 tys. złotych, w tym sprzedaż krajowa – 4.653 tys. złotych (wzrost o 13,2%), natomiast eksport: 6.233 tys. złotych (wzrost o 1,3%). Udział sprzedaży na terenie Polski w porównaniu ze sprzedażą skonsolidowaną Grupy wyniósł w I połowie 2008 roku 35%.

Stabilizacja przychodów ze sprzedaży exportowej spowodowana była głównie umacniającym się kursem złotego w stosunku do euro w pierwszej połowie 2008 r. Licząc w euro sprzedaż Grupy w I połowie 2008 wyniosła 3.817 tys. Eur i była wyższa o 13,9 % od sprzedaży osiągniętej w I połowie 2007 kiedy to wyniosła 3.351 tys. Eur. Wzrost sprzedaży krajowej w I poł. 2008r. wywołany został głównie pierwszymi efektami dokonanej w 2007 roku rozbudowy działu sprzedaży krajowej, a także inwestycjami w rozszerzenie oferty oraz stabilizującą się sytuacją w służbie zdrowia. Rozbudowę działu sprzedaży zrealizowaliśmy poprzez zatrudnienie nowych przedstawicieli handlowych, product managerów oraz poprzez rozwój wsparcia technicznego, dzięki zatrudnieniu dodatkowych inżynierów serwisu technicznego.

Jeżeli chodzi o jednostki zależne to sprzedaż Kormej Rusland SAZ wzrosła w I połowie 2008 o 0,5% do kwoty 4.327,- tys. złotych. W I połowie 2007 r. sprzedaż wyniosła 4.309,- tys. złotych. Stabilizacja spowodowana była brakiem w I połowie 2008 roku realizacji centralnych przetargów

organizowanych przez Ministerstwo Zdrowia Federacji Rosyjskiej. Zachęteni pozytywnymi doświadczeniami we współpracy tego typu w roku 2006, pracujemy nad kolejnymi możliwościami realizacji przetargów centralnych.

Sprzedaż Kormej Diana Sp. z o.o. spadła w I połowie 2008 o 19 % do kwoty 961 tys. złotych.

Trzeba jednak nadmienić, że w przypadku obydwu firm sprzedaż w walucie lokalnej była dużo wyższa, jednakże nastąpiło umocnienie polskiego złotego względem rubla rosyjskiego i białoruskiego. W przypadku Kormej Diana sprzedaż wzrosła w rublach BYR o 3% w I połowie roku a w przypadku Kormiej Rusland SAZ sprzedaż wzrosła w rublach RUB o 17,7 % w I połowie 2008 w porównaniu z I połową 2007.

Obserwujemy możliwość dalszego zwiększania sprzedaży na terenie Rosji i Białorusi głównie poprzez zwiększenie sprzedaży produktów i towarów oferowanych przez Grupę PZ Cormay, jak również poprzez poszerzenie oferowanego asortymentu o nowe towary z dziedzin takich jak mikrobiologia i immunologia.

Struktura asortymentowa sprzedanych produktów kształtowała się następująco:

<i>Rok</i>	<i>Biochemia</i>	<i>Hematologia</i>	<i>Elektroforeza</i>	<i>Koagulologia</i>	<i>Razem</i>
2008 I poł.	77%	13%	7%	3%	100%

Spodziewamy się w całym 2008 roku zwiększenia udziału hematologii w sprzedaży, ze względu na zintensyfikowanie działań marketingowych jak również ze względu na zatrudnienie dodatkowych inżynierów serwisu technicznego do aparatury hematologicznej.

Udział sprzedaży produktów w sprzedaży ogółem wyniósł 54,1%. Główną grupą towarów jest aparatura do biochemii i hematologii oraz system próżniowego pobierania krwi. Sprzedaż i dzierżawa aparatury stanowiła w I połowie 2008 roku około 40% sprzedaży ogółem w Grupie. Celem 2007 roku

była sprzedaż lub umieszczenie u klientów na zasadzie dzierżawy, jak największej ilości aparatury, która będzie generowała w latach następnych wzrost sprzedaży odczynników do biochemii i hematologii. Cel został osiągnięty i obserwujemy od początku 2008 roku wzrastający udział sprzedaży odczynników do biochemii i hematologii w sprzedaży ogółem. Przychody z dzierżawy i usług serwisowych osiągnęły udział 3,7 % w sprzedaży ogółem, gdy w zeszłym roku było to 1,6%. Celem Spółki jest osiągnięcie przychodów z usług na poziomie 10% przychodów ogółem w 2010 roku. Szczegółowy podział przychodów PZ CORMAY S.A. w I półroczu 2008 roku w sprzedaży ogółem na produkty własne, towary i usługi został zaprezentowany w tabelach zamieszczonych w notach do sprawozdania skonsolidowanego.

Ceny produktów wykazują lekką tendencję spadkową, z uwagi na silną konkurencję, co jednak nie ma istotnego wpływu na realizowane marże, z uwagi na fakt, że jednostka dominująca realizuje ciągły program obniżki kosztów produkcji. PZ Cormay S.A. prowadzi również ciągle renegocjacje cen surowców, co przekłada się na wysokość uzyskiwanych marż.

W ocenie Zarządu, tendencje w zakresie produkcji i łącznej sprzedaży są wzrostowe, przy lekko rosnącym poziomie kosztów, w szczególności zatrudnienia, oraz stabilnym poziomie cen średnich oraz utrzymywanych zapasów.

Produkcja w I połowie 2008 roku miała lekką tendencję wzrostową, co związane było ze wzrostem sprzedaży jednostki dominującej. Spodziewamy się wzrostu produkcji również w całym 2008 roku.

5.1 SPRZEDAŻ KRAJOWA

W I połowie 2008 roku odnotowano wzrost sprzedaży krajowej, który związany jest między innymi z poprawiającą się sytuacją na polskim rynku diagnostyki laboratoryjnej. Wzrost sprzedaży był również efektem działań rozwojowych dokonanych przez spółkę w roku 2007. Główny pozytywny wpływ na wzrost sprzedaży miało zatrudnienie product managerów odpowiedzialnych za działalność w zakresie biochemii oraz zakup znacznej ilości aparatów diagnostycznych udostępnianych klientom na zasadzie dzierżawy.

Przychody ze sprzedaży krajowej PZ Cormay S.A. osiągnięte w I połowie 2008 roku były wyższe o 13,2% w porównaniu do wyników sprzedaży krajowej osiągniętych przez PZ CORMAY S.A. w I połowie 2007r.

Wzrost sprzedaży krajowej kontynuowany jest także w III kwartale 2008 roku.

Wyszczególnienie przychodów PZ CORMAY w I półroczu 2008 roku ze sprzedaży krajowej w podziale na produkty własne i towary, zostało zaprezentowane w tabeli zamieszczonej w notach do sprawozdania skonsolidowanego.

Tempo rocznego wzrostu rynku diagnostyki laboratoryjnej (IVD – In Vitro Diagnostics) kształtowało się w I połowie 2008r. na poziomie wartościowym zbliżonym do 8% na terenie Polski i 5 - 7% w skali światowej.

W II połowie 2008 roku zamierzamy inwestować w kontrakty dzierżawy aparatury, co zapewni nam wzrost sprzedaży odczynników na rynku krajowym.

5.2 EKSPORT

Grupa PZ Cormay kontynuuje ekspansję eksportową na rynki Europy Zachodniej, Wschodniej i rynki azjatyckie, jaka została zapoczątkowana przez jej poprzedniczkę, Przedsiębiorstwo Zagraniczne CORMAY.

W I połowie 2008 eksport wzrósł o 1,3% w stosunku do 6 miesięcy 2007. Przedsiębiorstwo Zagraniczne CORMAY rozpoczęło ekspansję eksportową na początku lat 90. ubiegłego stulecia. W tym celu stworzono m.in. firmy Kormiej Rusland w Moskwie i Kormej Diana na Białorusi, co miało miejsce w roku 1993. Dzięki działalności tych firm produkty PZ Cormay S.A. są dobrze znane na rynkach rosyjskim i białoruskim, co jest zwłaszcza istotne w odniesieniu do bardzo szybko rozwijającego się ostatnio rynku rosyjskiego. PZ Cormay S.A. należy do liderów na rosyjskim rynku diagnostycznym. Warto podkreślić, że płatności z rynku rosyjskiego nadchodzą z wyprzedzeniem w stosunku do terminu płatności, co jest dodatkowym atutem Kormiej Rusland.

Na innych rynkach Grupa PZ Cormay jest reprezentowana przez dystrybutorów. Do najważniejszych rynków eksportowych, poza Rosją, należą Turcja, Białoruś, Rumunia, Ukraina, Indie. W Europie Zachodniej PZ Cormay

S.A. eksportuje do Austrii, Włoch, Francji, Wielkiej Brytanii, Szwecji, Niemiec, Hiszpanii i Portugalii. Wśród pozostałych krajów europejskich do ważniejszych odbiorców produktów PZ Cormay S.A. należą Bułgaria, Słowacja i Łotwa. Spółka rozwija także eksport do krajów Bliskiego Wschodu, w tym m. in. na ekskluzywny rynek Zjednoczonych Emiratów Arabskich, do Jordanii i Egiptu. Ważnym obszarem eksportowym jest też Daleki Wschód, gdzie dobrze rozwija się sprzedaż na rynek Korei Południowej. W planach jest też rozwój eksportu do Chin, Wietnamu i innych krajów tego regionu. Wyszczególnienie przychodów PZ CORMAY w I półroczu 2008 roku ze sprzedaży eksportowej w podziale na produkty własne i towary, zostało zaprezentowane w tabeli zamieszczonej w notach do sprawozdania skonsolidowanego. Geograficzna struktura sprzedaży poza granice kraju - PZ Cormay S.A. została zaprezentowana w tabeli zamieszczonej w notach do sprawozdania skonsolidowanego.

6. WYNIKI FINANSOWE

W I połowie 2008 roku sprzedaż Grupy Kapitałowej PZ Cormay wyniosła 13,275 mln, zysk netto wyniósł 595 tys. złotych, co oznacza rentowność sprzedaży netto na poziomie 4,48%, rentowność sprzedaży brutto na poziomie 5,94%. Zysk brutto wyniósł 789 tys. złotych, natomiast zysk na poziomie sprzedaży – 4.833 tys. złotych. Oznacza to, że Spółka osiągnęła dobre wyniki dzięki działalności podstawowej.

7. SYTUACJA FINANSOWA

Sytuacja finansowa Grupy poprawiła się znacząco w 2007 roku. Po pierwsze, przeprowadziliśmy emisję akcji serii B i C, co umożliwiło powiększenie kapitałów własnych Grupy. Kapitał własny na koniec 2007 roku wyniósł 12.935 tys. złotych, gdy pod koniec 2006 roku wynosił 7.561 tys. złotych.

W I połowie roku 2008 sytuacja finansowa była stabilna. Zwiększaliśmy przychody i marże realizowane na działalności podstawowej. Zysk brutto ze

sprzedaży wzrósł o 16,7 % i wyniósł 4.833 tys złotych , w I połowie 2007 zysk brutto wyniósł 4.141 tys złotych. W tym okresie wystąpiły jednak również negatywne tendencje, a mianowicie presja ze strony pracowników na wysokość wynagrodzeń. Ogólnie koszty wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych wzrosły w I połowie 2008 o 33% i wyniosły 2.640 tys. złotych.

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych za okres obrotowy wykazał na dzień 30 czerwca 2008 zmniejszenie stanu środków pieniężnych netto o kwotę 567 tys. złotych. Zmniejszenie stanu środków pieniężnych wynikało z spłat kredytów i pożyczek oraz z działalności inwestycyjnej. Środki finansowe pozyskane w roku 2007 z emisji akcji serii B i C pozwoliły Spółce na zintensyfikowanie działań marketingowych, wprowadzenie do oferty nowych produktów, zatrudnienie dodatkowych specjalistów w dziale badań i rozwoju. Zatrudniono również nowych produkt managerów w dziale biochemii i hematologii. Te działania były kontynuowane w I połowie 2008 roku.

Skonsolidowany bilans sporządzony na dzień 30 czerwca 2008 roku wykazuje po stronie aktywów i pasywów sumę 20.861 tys. złotych. W okresie pierwszych 6 miesięcy 2008 wzrosły rzeczowe aktywa trwałe czyli głównie wartość wydzierżawionych aparatów oraz wartość zapasów.

Wskaźnik globalnego zadłużenia na dzień bilansowy wyniósł 35,3%, co wskazuje na wysoki udział kapitałów własnych w finansowaniu działalności grupy kapitałowej. Spodziewamy się w II połowie 2008 roku pogorszenia wskaźników rentowności kapitału własnego i majątku w 2008 roku ze względu na środki finansowe, które otrzymamy z emisji publicznej akcji serii D. Pozytywnych efektów podwyższenia kapitałów własnych spodziewamy się w dużej mierze w latach 2009-2010. Poprawieniu analogicznie mogą ulec w II połowie 2008 roku wskaźniki płynności.

Grupa nie dokonała w I połowie 2008 roku innych inwestycji długoterminowych.

8. RYZYKA

Do głównych ryzyk w działalności można zaliczyć:

Ryzyko kursowe związane z działalnością eksportową Grupy: ujemnie na marże w złotych wpływa umacniająca się złotówka, podczas gdy cały eksport Spółka realizuje w euro.

Ryzyko polityczne związane z eksportem do Rosji , Białorusi. Eksport do tych krajów stanowi w sumie około 60% eksportu, co uzależnia spółkę od sprzedaży na tych rynkach. Lokalne władze często zmieniają przepisy dotyczące importu produktów i towarów z dziedziny diagnostyki laboratoryjnej. Ryzyko związane z rosnącymi kosztami zatrudnienia w Polsce. Spółka zauważa presję ze strony kosztów zatrudnienia, co może być dodatkowym obciążeniem w całym 2008 roku.

Ryzyko związane z ewentualnymi zmianami w przepisach dotyczących podatków, cel i ubezpieczeń. Zmiany systemu podatkowego oraz często występujące różnice w interpretacji przepisów prawa podatkowego mogą w praktyce powodować występowanie niejasności w przepisach podatkowych.

9. ROZWÓJ

W I połowie 2008 roku kontynuowaliśmy program poszerzenia palety produktowej o nowe odczynniki do biochemii i hematologii. W okresie pierwszych 6 miesięcy zarejestrowaliśmy 14 nowych produktów w dziedzinie biochemii i 5 w hematologii. Nasze nowe odczynniki są aktualnie walidowane w ośrodkach referencyjnych. Do końca 2008 roku planujemy wprowadzić około 25 nowych produktów w biochemii. Będą to testy uzupełniające aktualną ofertę. Zamierzamy również opracować i wprowadzić do produkcji około 20 nowych odczynników w hematologii. Opracowujemy również płyny myjące i detergenty do wszystkich oferowanych przez spółkę aparatów. Przygotowujemy się do wprowadzenia do oferty dużego analizatora biochemicznego BS 400 , który pozwoli Spółce pod koniec 2008 roku wejść do największych klientów wykonujących powyżej 100 tys. badań rocznie, co może się przyczynić do wzrostu sprzedaży. Dział Badań i Rozwoju opracowuje aktualnie nową linię odczynnikową do aparatu BS 400. Zamierzamy zakończyć projekt linii odczynnikowej wraz z płynami myjącymi do BS 400 w

listopadzie 2008. Nową ofertę zaprezentujemy na targach Medica, które odbędą się w listopadzie tego roku w Dusseldorfie.

Grupa przygotowała również w 2007 roku szeroki program rozwoju na lata 2008-2010. Strategiczne cele programu to:

- rozszerzenie oferty o własny sprzęt do diagnostyki laboratoryjnej;
- wprowadzenie do oferty generycznych linii odczynnikowych do aparatów Hitachi i - Olympus - dostawców sprzętu do największych światowych laboratoriów medycznych;
- wprowadzenie linii produktowej do testów immunologicznych;
- wprowadzenie do oferty podłoży mikrobiologicznych;
- rozwój systemu dzierżawy aparatów diagnostycznych na rzecz laboratoriów;
- wprowadzenie zewnętrznego systemu kontroli jakości;
- rozwój zintegrowanego systemu informatycznego dedykowanego dla laboratoriów medycznych;
- zwiększenie sprzedaży produktów na nowych rynkach eksportowych.

Powyższy program rozwojowy ma być finansowany ze środków pozyskanych z rynku publicznego w związku z emisją akcji serii D.

10. RYNEK

Dziś nie tylko polski, ale i światowy rynek diagnostyki In vitro podzielony jest pomiędzy największe globalne koncerny farmaceutyczne: Abbott, Roche, Olympus. Jednak już dziś oferta PZ Cormay jest porównywalna w zakresie biochemii i hematologii jeśli chodzi o jakość, zaś ceny naszych produktów są mocno konkurencyjne w porównaniu z gigantami. Dzięki temu stopniowo powiększamy nasz udział w rynku, kolejne laboratoria przechodzą na nasze odczynniki. Już pierwsza połowa 2008 roku pokazała, że skutecznym ruchem było położenie nacisku na dystrybucję aparatury diagnostycznej dedykowanej do naszych testów, gdyż ich obecność w laboratoriach generuje naturalny popyt na nasze produkty.

11. ISTOTNE WYDARZENIA PO DACIE BILANSU

W dniu 26 maja 2008 roku Komisja Nadzoru Finansowego zatwierdziła prospekt emisyjny Spółki PZ CORMAY S.A. sporządzony w związku z publiczną ofertą akcji serii D oraz zamiarem ubiegania się o dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym akcji serii A, B, C, D oraz praw do akcji serii D Spółki PZ CORMAY S.A. W dniach 30 czerwca - 3 lipca Spółka przeprowadziła ofertę zgodnie z emisją 10.000.000 akcji serii D. W dniu 20 sierpnia 2008 Spółka dokonała przydziału 1.984.816 akcji serii D. Cena emisyjna ustalona przez spółkę wyniosła 2,60 złoty za 1 akcję serii D.

Do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka nie otrzymała informacji o zarejestrowaniu podwyższeniu kapitału akcyjnego w KRS.

Data : 30 września 2008 roku.

Zarząd Spółki:

Tomasz Tuora – Prezes Zarządu

Barbara Tuora Wysocka – Członek Zarządu