

**Sprawozdanie Zarządu z działalności  
GRUPY OPTOPOL  
za I półrocze 2009 roku**



**Zawiercie, 31 sierpnia 2009 roku**

## **1. PODSTAWOWE INFORMACJE**

### **1.1. INFORMACJE O OPTOPOL TECHNOLOGY S.A. ORAZ O GRUPIE OPTOPOL**

OPTOPOL Technology S.A. (dalej „Emitent”) z siedzibą w Zawierciu jest producentem innowacyjnych technologii wykorzystywanych do budowy nowoczesnych urządzeń diagnostycznych w zakresie okulistyki oraz jest podmiotem dominującym w Grupie OPTOPOL.

W ramach prowadzonej działalności OPTOPOL Technology S.A. projektuje, konstruuje, wytwarza i sprzedaje specjalistyczny sprzęt medyczny dla diagnostyki okulistycznej oraz urządzenia i wyposażenie dla gabinetów dermatologii estetycznej. Na dzień 30 czerwca 2009 r. do Grupy OPTOPOL, poza podmiotem dominującym, należały, tak jak na dzień 31 grudnia 2008 r.:

- polska spółka OPTOPOL Handlowy Sp. z o. o. (dalej „OPTOPOL Handlowy”) zajmująca się działalnością handlową na rynku krajowym zarówno w zakresie produktów wytwarzanych przez Emitenta jak również innych dostawców urządzeń medycznych i dermatologicznych,
- słoweńska spółka OPTOTEK d.o.o. (dalej „OPTOTEK”) zajmująca się produkcją laserów okulistycznych oraz dermatologicznych

oraz

- polska spółka medi.com Sp. z o. o. (dalej „medi.com”) zajmująca się tworzeniem specjalistycznego oprogramowania medycznego dla szpitali i prywatnych gabinetów lekarskich (głównie okulistów i ginekologów) oraz oprogramowania dla urządzeń wykorzystywanych w okulistyce, dermatologii oraz ginekologii.

Ze względu na charakter wytwarzanych produktów jak i sprzedawanych towarów, działalność Grupy OPTOPOL skoncentrowana jest w głównej mierze na branży medycznej, zwłaszcza okulistyce i dermatologii.

### **1.2. CHARAKTERYSTYKA PODSTAWOWEJ DZIAŁALNOŚCI EMITENTA ORAZ JEGO SPÓŁEK ZALEŻNYCH**

Spółka OPTOPOL Technology S.A. w analizowanym w pierwszym półroczu 2009 r. zajmowała się głównie produkcją urządzeń z zakresu spektralnej tomografii optycznej i innych urządzeń do diagnostyki oka oraz mebli okulistycznych. Przeniesienie produkcji urządzeń okulistycznych do OPTOPOL Technology S.A. zostało zainicjowane w dniu 28 sierpnia 2007 r., kiedy to zostało zarejestrowane połączenie OPTOPOL Technology S.A. z jej spółką zależną, OPTOPOL Technology Sp. z o. o., w trybie przeniesienia całego majątku OPTOPOL Technology Sp. z o. o., jako spółki przejmowanej, na spółkę przejmującą, tj. OPTOPOL Technology S.A. Do tego momentu OPTOPOL Technology S.A. prowadziła działalność handlową oraz świadczyła na rzecz swoich dwóch spółek zależnych, tj. OPTOPOL Technology Sp. z o. o. oraz OPTOPOL Handlowy Sp. z o. o., usługi związane z controllingiem, a także usługi księgowe, z tym zastrzeżeniem, iż do dnia dzisiejszego dalej prowadzone są tylko usługi controllingu na rzecz OPTOPOL Handlowy.

Na dzień 30 czerwca 2009 r. Emitent oferuje na rynku wysokiej jakości okulistyczny sprzęt diagnostyczny, w tym m. in. optyczny tomograf komputerowy SOCT Copernicus oraz SOCT HR, a w ramach Grupy OPTOPOL również lasery okulistyczne oparte na technice półprzewodnikowej oraz całą gamę urządzeń wykorzystujących najnowsze techniki cyfrowego przetwarzania obrazu, pozwalające na precyzyjną diagnostykę tylnego i przedniego odcinka oka.

W zakresie wytwarzanej technologii diagnostyki okulistycznej OPTOPOL Technology S.A. współpracuje z grupą naukową z Zakładu Fizyki Medycznej Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu pod kierownictwem prof. Andrzeja Kowalczyka (Przewodniczącego Rady Nadzorczej Emitenta) i dra Macieja Wojtkowskiego, który w 2007 r. otrzymał Europejską Nagrodę dla Młodego Naukowca (*EURYI – European Young Investigator Award*), będącą prestiżowym wyróżnieniem przyznawanym badaczom na rozwój pracy naukowej i realizację projektów. Wyróżniony projekt dotyczy opracowania nowych metod badawczych opartych o tomografię optyczną w połączeniu z mikroskopią fluorescencyjną,

dzięki którym możliwe będzie obserwowanie procesów zachodzących na poziomie komórkowym w czasie trwania procesów biologicznych.

Na dzień 30 czerwca 2009 r. Emitent jest producentem sprzętu medycznego z zakresu okulistyki i dermatologii estetycznej. Produkty te można podzielić na trzy segmenty:

- urządzenia diagnostyczne,
- meble okulistyczne,
- pozostałe – drobny sprzęt towarzyszący.

W zakresie urządzeń diagnostycznych w ofercie Emitenta znajdują się:

- okulistyczny tomograf komputerowy – SOCT Copernicus oraz SOCT Copernicus HR służące do diagnostyki tylnego odcinka oka, dające obrazy poprzecznych przekrojów oka (w głąb),
- perymetr komputerowy – PTS-900, PTS-910, PTS-910 Compact, PTS-1000 – urządzenia do badania pola widzenia,
- topografia rogówki – PCT-100 i nowa PCT-200 – urządzenia służące do diagnostyki rogówki oka, w tym w szczególności ukształtowania powierzchni rogówki,
- tonometr aplanacyjny – AT-500 i AT-505 – urządzenia do badania ciśnienia w gałce ocznej,
- mikrodermabrazja – SKINPEEL-1000 i SKINPEEL-3000 – urządzenia służące do zabiegów złuszczenia skóry,
- ultrasonograf okulistyczny – DESMIN i EPIDOT w różnych wersjach, służące do otrzymywania przekrojów oka, w szczególności jego przedniej części,
- kasety szkieł próbnych – kasety ze szklami do doboru okularów,
- krzyż madoxa – urządzenie służące do leczenia zezów.

Do mebli okulistycznych produkowanych przez Emitenta należą:

- unity okulistyczne TULIPAN, IRYS, STOKROTKA, SOVEREIGN i MAK,
- fotele okulistyczne – wolnostojące lub do unitu,
- stoliki okulistyczne – urządzenia towarzyszące, na których stawia się urządzenia diagnostyczne.

W zakresie mebli okulistycznych Emitent rozpoczął w I półroczu 2009 r. sukcesywny transfer produkcji do swoich dotychczasowych kooperantów, co w konsekwencji przełoży się na likwidację produkcji mebli okulistycznych do końca 2009 r. bez ograniczania oferty handlowej Emitenta i pozwoli na ograniczenie kosztów produkcji oraz bardziej efektywne wykorzystanie posiadanych zasobów.

Produkowane przez Emitenta urządzenia przeznaczone na rynek krajowy sprzedawane są wyłącznie do spółki zależnej OPTOPOL Handlowy.

Polski rynek okulistyczny, na którym działa spółka OPTOPOL Handlowy, charakteryzuje się bardzo dynamicznymi wzrostami, w szczególności za okres ostatnich 4 lat. Jednym z istotnych elementów tak dynamicznego rozwoju polskiej okulistyki w tym okresie był wysoki stopień jej sprywatyzowania. Również istotną tendencją jego rozwoju w okresie ostatnich 2 lat było wyraźne podniesienie jakości zakupów, tj. okuliści zdecydowali się na aparaturę z „najwyższej półki”, opartą o najnowocześniejsze technologie, kupując sprzęt najlepszych producentów, których dystrybutorem jest OPTOPOL Handlowy.

Powyższe fakty oraz stale rosnąca konkurencja w samej branży usług medycznych, a zwłaszcza w segmencie okulistycznym i optycznym, jak również niebywały postęp w rozwoju technologii i nowych metod diagnostycznych i leczenia, a tym samym szybkie „starzenie” się aparatury i potrzeba jej „odnawiania” pozwala definiować bardzo stabilne i dobre perspektywy na kolejne lata dla firmy takiej jak OPTOPOL Handlowy zajmującej się sprzedażą i serwisowaniem diagnostycznego sprzętu medycznego dla lekarzy okulistów i optometrystów.

OPTOPOL Handlowy posiada własną sieć sprzedaży zorganizowaną w ramach czterech biur sprzedaży zlokalizowanych w Warszawie, Poznaniu, Gdańsku i Zawierciu.

Swoją ofertę OPTOPOL Handlowy kieruje do publicznych klinik i szpitalnych oddziałów okulistycznych, prywatnych klinik i gabinetów okulistycznych mających status Niepublicznych Zespołów Opieki Zdrowotnej, lekarzy okulistów prowadzących prywatne, jednoosobowe gabinety okulistyczne, ogólnopolskich centrów i sieci medycznych, takich jak Medicover, LIM i Damiana, zakładów optycznych i ogólnopolskich sieci optycznych, w tym największej – Vision Express. Z tą ostatnią siecią sprzedaży jeszcze w 2008 r. OPTOPOL Handlowy rozpoczął, kontynuowaną także w I półroczu 2009 r., współpracę w zakresie wyposażania jej nowo otwieranych gabinetów, w tym także poza granicami Polski, tj. w Bułgarii i Rumunii.

OPTOPOL Handlowy w swojej ofercie handlowej posiada wysoko specjalistyczny sprzęt diagnostyczny, w tym oczywiście urządzenia z zakresu spektralnej tomografii optycznej produkowane przez OPTOPOL Technology S.A., oraz sprzęt do mikrochirurgii oka, lasery oparte na technice półprzewodnikowej, najnowsze aparaty USG oraz także całą gamę urządzeń wykorzystujących najnowsze techniki cyfrowego przetwarzania obrazu, pozwalające na precyzyjną diagnostykę tak przedniego jak i tylnego odcinka oka.

W I połowie 2009 r. OPTOPOL Handlowy współpracował z czołowymi producentami urządzeń diagnostycznych dla lekarzy okulistów i optometrystów na świecie. Poza sprzedażą urządzeń produkowanych przez OPTOPOL Technology S.A. (tomografy spektralne, perymetry i unity okulistyczne), OPTOPOL Handlowy współpracował z takimi firmami jak:

- Nidek (Japonia) – światowy lider w produkcji sprzętu medycznego i diagnostycznego dla lekarzy okulistów, optometrystów i warsztatów optycznych,
- Iridex (USA) – producent laserów dla okulistyki i dermatologii,
- Ocular Instruments (USA) – producent wyposażenia diagnostycznego,
- Heine Optotechnik (Niemcy) – producent oftalmoskopów, retinoskopów, tonometrów, lamp szczelinowych i wielu innych akcesoriów,
- Reichert (USA) – producent m. in. tonometrów, refraktometrów, lamp szczelinowych i systemów topografii rogówki,
- CSO (Włochy) – producent lamp szczelinowych,
- Schwind (Niemcy) – producent laserów okulistycznych.

Ponadto w ofercie OPTOPOL Handlowy istotne miejsce zajmują urządzenia dla potrzeb dermatologii estetycznej, w tym aparaty do pielęgnacji twarzy, takie jak lasery firm Iridex, Energist oraz Reliant.

Od 2008 r. do Grupy OPTOPOL należą także słoweńska spółka OPTOTEK d.o.o. w Ljubljanie, w której OPTOPOL Technology S.A. posiada prawie 74% udziałów oraz spółka medi.com z Wrocławia w której OPTOPOL Technology S.A. posiada 70% udziałów.

Działalność spółki OPTOTEK skupia się w głównej mierze na produkcji laserów okulistycznych i dermatologicznych opartych na technice półprzewodnikowej, które są stale ulepszane w celu zaspokajania stale rosnących wymagań rynku. OPTOTEK zapewnia najwyższą jakość oferowanych produktów (sprzęt wraz z certyfikatami ISO wraz ze wsparciem technicznym) w konkurencyjnej cenie. Oferowany do tej pory przez OPTOTEK zarówno sprzęt, jak i podzespoły, były dotychczas sprzedawane jedynie pod marką zamawiającego je odbiorcy (produkcja OEM). Do największych kontrahentów spółki OPTOTEK należą:

- ARC Laser,
- Quantel Medical,
- Vistec,
- Limmer,
- Buchmann,
- Wavelight Quantel Medical

- Quanta Systems,
- Asclepion,
- Lynton Laser,
- LA VISION,
- NEUMED.

Największym odbiorcą laserów zarówno dermatologicznych jak i okulistycznych są francuskie firmy Quantel Medical oraz Wavelight Quantel Medical oraz niemiecka ARC Laser. Dla firmy Quantel Medical produkowane są lasery okulistyczne takie jak laser Yag-owy Optimis 2 i Solutis oraz lasery dermatologiczne – EXELO2.

W związku, z faktem dołączenia spółki OPTOTEK do Grupy OPTOPOL i tym samym umożliwienia korzystania tej firmie zależnej z sieci dystrybucji Grupy OPTOPOL, trwają intensywne prace nad nowymi produktami tej spółki i wprowadzeniem ich do sieci dystrybucji Grupy. Począwszy od III kwartału 2009 r., spółka OPTOTEK zamierza rozpocząć produkcję i sprzedaż sprzętu pod własną marką, a ich oficjalna premiera odbędzie się podczas najważniejszego europejskiego kongresu dla okulistów i optometrystów w Barcelonie (ESCRS). Oferta produktów marki własnej OPTOTEK obejmować będzie m. in.:

- laser YAG pod nazwą OptoYAG,
- laser SLT pod nazwą OptoSLT,
- kombinacja ww. laserów OptoYAG&SLT,
- OptoLight 532,
- lampa szczelinowa eSlitLamp,
- OptoLight DCR,
- OptoLight ENDO.

Docelowo, to właśnie sprzedaż produktów pod własną marką ma stanowić podstawę działalności spółki OPTOTEK.

Przejęta z dniem 01 lipca 2008 r. wrocławska spółka medi.com prowadzi działalność w zakresie produkcji oprogramowania i urządzeń medycznych już od 9 lat. Oprogramowanie oferowane przez spółkę medi.com obejmuje systemy optyczne (budowa, interferometria, polaryzacja i przetwarzanie obrazu rogówki oka), obrazowanie (badania przepływowo i kontrola jakości) oraz systemy rejestracji i analizy wizyt/badań medycznych (dla lekarzy ginekologów, okulistów, laryngologów i foniatorów oraz w endoskopii, stomatologii i otolaryngologii). Są to m.in.:

- IRIS Specjalizacja,
- IRIS Okulistyka,
- Pakiet IRIS,
- miniIRIS,
- IRIS Laboratorium,
- tablica optotypów uSee.

Oferta urządzeń oferowanych przez medi.com obejmuje tablicę optotypów uSee, wideokolposkop VC-102 oraz będący w fazie opracowywania wideoskop PDD, który będzie przeznaczony do dermatologii i ginekologii. Poza produktami marki własnej, spółka medi.com sprzedaje również sprzęt innych producentów, w tym m. in.:

- Mikroskopy ZEISS,
- Lampy szczelinowe Haag-Streit (BX 900 i Crane YZ5F1),
- Funduskamery ZEISS,

- Tory wizyjne/tory optyczne,
- Aparaty fotograficzne,
- Komputery i notebooki.

Wysoki poziom know-how w zakresie techniki i opanowania technologii tworzenia specjalistycznego oprogramowania i urządzeń wraz ze współpracą z takimi ośrodkami naukowymi i medycznymi jak:

- Uniwersytet A. Mickiewicza Poznań oraz Wojskowy Instytut Medycyny Lotniczej Warszawa,
- Centrum Leczenia Oparzeń Siemianowice Śląskie,
- Collegium Medicum UJ Kraków,
- Szpital Specjalistyczny nr 2 Śląskiej Akademii Medycznej w Bytomiu, WAT oraz Klinika Ginekologii i Położnictwa we Wrocławiu,
- Katedra i Klinika Otolaryngologii Akademii Medycznej we Wrocławiu,
- Instytut Wysokich Ciśnień PAN Warszawa,

zapewnia opracowanie nowoczesnych, zaawansowanych technologicznie urządzeń medycznych oraz oprogramowania. Dodatkowym atutem medi.com jest nieliczna konkurencja w zakresie produkcji specjalistycznego oprogramowania (głównie na potrzeby OPTOPOL Technology), rozpoznawalna i rekomendowana marka oraz kompleksowość i wysoka specjalizacja oferty.

Włączenie spółki medi.com do Grupy OPTOPOL, umożliwiło zatrudnienie dodatkowej kadry wykwalifikowanych specjalistów, zakup nowoczesnych narzędzi informatycznych oraz unowocześnienie procesu produkcji oprogramowania. W efekcie prowadzonych wspólnie z Emitentem projektów, dostarczono oprogramowania do urządzeń okulistycznych (refraktometry, tonometry czy autorefraktokeratometry) firm Nidek oraz Canon, opracowano moduł współpracujący z fundus kamerą Canon CF-1 oraz oprogramowanie do rejestracji obrazów z lampy szczelinowej CSO. Opracowano również moduły poprawiające i zwiększające możliwości istniejącego oprogramowania SOCT Copernicus i SOCT Copernicus HR oraz moduł współpracy Perymetru PTS 910/1000 z platformą IRIS.

### **1.3. OPIS ORGANIZACJI GRUPY KAPITAŁOWEJ EMITENTA ZE WSKAZANIEM JEDNOSTEK PODLEGAJĄCYCH KONSOLIDACJI ORAZ OPIS ZMIAN W ORGANIZACJI GRUPY KAPITAŁOWEJ EMITENTA WRAZ Z PODANIEM ICH PRZYCZYŃ**

Na dzień 30 czerwca 2009 r. struktura Grupy OPTOPOL przedstawiała się następująco:

<b>nazwa jednostki (ze wskazaniem formy prawnej)</b>	<b>OPTOPOL Handlowy Sp. z o. o.</b>
Siedziba	Żabia 42, 42-400 Zawiercie
sąd rejestrowy	Spółka wpisana jest do Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Częstochowie XVII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000195272
przedmiot działalności	sprzedaż hurtowa wyrobów farmaceutycznych, medycznych i ortopedycznych
charakter dominacji	spółka zależna
zastosowana metoda konsolidacji	metoda pełna
data objęcia kontroli	09.12.1999 r.
procent posiadanego kapitału zakładowego	100%
udział w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu	100%

<b>nazwa jednostki (ze wskazaniem formy prawnej)</b>	<b>OPTOTEK d. o. o. (Sp. z o. o.)</b>
Siedziba	Tehnološki park 21 / F3, 1000 Ljubljana, Slovenia
sąd rejestrowy	Spółka wpisana jest do rejestru sądowego Sądu Okręgowego w Ljubljanie pod nr 1/04147/00
przedmiot działalności	produkcja sprzętu okulistycznego i dermatologicznego
charakter dominacji	Spółka zależna
zastosowana metoda konsolidacji	metoda pełna
data objęcia kontroli	07.04.2008 r.
procent posiadanego kapitału zakładowego	73,83%
udział w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu	73,83%
<b>nazwa jednostki (ze wskazaniem formy prawnej)</b>	<b>medi.com Sp. z o. o.</b>
Siedziba	Promień 4, 51-659 Wrocław
sąd rejestrowy	Spółka wpisana jest do rejestru sądowego Sądu Rejonowego dla Wrocławia – Fabrycznej we Wrocławiu VI Wydział Gospodarczy KRS pod numerem 0000309000
przedmiot działalności	Doradztwo i oprogramowanie z zakresu informatyki
charakter dominacji	Spółka zależna
zastosowana metoda konsolidacji	metoda pełna
data objęcia kontroli	01.07.2008 r.
procent posiadanego kapitału zakładowego	70,00%
udział w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu	70,00%

Poniżej przedstawiono schemat Grupy OPTOPOL na dzień 30 czerwca 2009 r.:



W I połowie 2009 r. struktura Grupy OPTOPOL nie uległa zmianie w stosunku do stanu na dzień 31.12.2008 r.

## 1.4. STRUKTURA WŁASNOŚCIOWA EMITENTA

Na dzień 30 czerwca 2009 r. kapitał podstawowy OPTOPOL Technology S.A. wynosił 710 tys. PLN i dzielił się na akcje następujących serii:

Seria akcji	Rodzaj akcji	Rodzaj uprzywilejowania	Data rejestracji podwyższenia	Liczba wyemitowanych akcji (szt.)	Wartość nominalna jednej akcji (PLN)
Seria A	Zwykłe	Nieuprzywilejowane	27.10.2005 r.	10 000 000	0,05
Seria B	Zwykłe	Nieuprzywilejowane	24.01.2006 r.	638 300	0,05
Seria C	Zwykłe	Nieuprzywilejowane	12.04.2007 r.	266 000	0,05
Seria E	Zwykłe	Nieuprzywilejowane	19.03.2008 r.	3 300 000	0,05
<b>Liczba akcji razem</b>				<b>14 204 300</b>	

Według najlepszej wiedzy posiadanej przez Zarząd OPTOPOL Technology S.A. nw. akcjonariusze posiadali co najmniej 5% głosów w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu OPTOPOL Technology S.A. :

	Liczba akcji na dzień 31.08.2009	% udział w strukturze akcjonariatu na dzień 31.08.2009	Liczba akcji na dzień 15.05.2009	% udział w strukturze akcjonariatu na dzień 15.05.2009
Adam Bogdani	4 746 770	33,42%	4 746 770	33,42%
Joanna Bogdani-Wuczyńska	2 314 900	16,30%	2 314 900	16,30%
Marcin Bogdani	2 020 200	14,22%	2 020 200	14,22%
İpopema	710 198	4,99%	1 400 000	9,85%
<b>Razem</b>	<b>9 792 068</b>	<b>68,93%</b>	<b>10 481 870</b>	<b>73,79%</b>

## 2. ORGANIZACJA I ZARZĄDZANIE

### 2.1. RADA NADZORCZA EMITENTA

W I połowie 2009 r. skład Rady Nadzorczej OPTOPOL Technology S.A. nie uległ zmianie w stosunku do końca 2008 r. i na dzień 30 czerwca 2009 r. przedstawiał się następująco:

- Pan Prof. Andrzej Kowalczyk - Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Pan Krzysztof Bukowski - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
- Pani Barbara Lewandowska - Członek Rady Nadzorczej,
- Pani Joanna Bogdani – Wuczyńska - Członek Rady Nadzorczej,
- Pan Czesław Duda - Członek Rady Nadzorczej.

## 2.2. ZARZĄD EMITENTA

Skład Zarządu Emitenta w I połowie 2009 r. nie uległ zmianie w stosunku do dnia 31 grudnia 2008 r. i na dzień 30 czerwca 2009 r. przedstawiał się następująco:

- Pan Adam Bogdani – Prezes Zarządu,
- Pani Ewa Bożek – Wiceprezes Zarządu ds. finansowych,
- Pan Paweł Wojdas – Wiceprezes Zarządu ds. produkcji i rozwoju.

## 2.3. OKREŚLENIE ŁĄCZNEJ LICZBY I WARTOŚCI NOMINALNEJ WSZYSTKICH AKCJI EMITENTA ORAZ AKCJI I UDZIAŁÓW W JEDNOSTKACH POWIĄZANYCH EMITENTA, BĘDĄCYCH W POSIADANIU OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH

Według najlepszej wiedzy posiadanej przez Zarząd OPTOPOL Technology S.A. nw. osoby wchodzące w skład organów zarządzających i nadzorujących posiadają następujące ilości akcji:

<b>Imię i nazwisko oraz funkcja pełniona w organach Spółki</b>	<b>Liczba akcji na dzień 31.08.2009</b>	<b>Wartość nominalna posiadanych akcji w kapitale zakładowym Spółki (w PLN)</b>
Adam Bogdani - Prezes Zarządu	4.746.770	237. 338
Ewa Bożek – Wiceprezes Zarządu	15.000	750
Paweł Wojdas – Wiceprezes Zarządu	2.000	100
Andrzej Kowalczyk –Przewodniczący Rady Nadzorczej	1. 000	50
Krzysztof Bukowski- Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	0	0
Barbara Lewandowska –Członek Rady Nadzorczej	800	40
Joanna Bogdani -Wuczyńska – Członek Rady Nadzorczej	2.314. 900	115.745
Czesław Duda – Członek Rady Nadzorczej	500	25

<b>Imię i nazwisko oraz funkcja pełniona w organach Spółki</b>	<b>Liczba akcji na dzień 15.05.2009</b>	<b>Wartość nominalna posiadanych akcji w kapitale zakładowym Spółki (w PLN)</b>
Adam Bogdani - Prezes Zarządu	4.746.770	237. 338
Ewa Bożek – Wiceprezes Zarządu	15.000	750
Paweł Wojdas – Wiceprezes Zarządu	2.500	125
Andrzej Kowalczyk –Przewodniczący Rady Nadzorczej	1. 000	50
Krzysztof Bukowski- Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	109. 623	5 481
Barbara Lewandowska –Członek Rady Nadzorczej	800	40
Joanna Bogdani -Wuczyńska – Członek Rady Nadzorczej	2.314. 900	115.745
Czesław Duda – Członek Rady Nadzorczej	500	25

Według najlepszej wiedzy Emitenta ilość akcji będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących spółek zależnych od Emitenta na dzień 30 czerwca 2009 r. przedstawia się następująco:

<b>Imię i nazwisko oraz funkcja pełniona w organach spółki zależnej od Emitenta</b>	<b>Liczba udziałów na dzień 30.06.2009</b>	<b>Wartość nominalna posiadanych udziałów w kapitale zakładowym spółki zależnej od Emitenta (w PLN wg kursu bilansowego z dnia 30.06.2009 r.)</b>
Boris Vedlin – Dyrektor spółki OPTOTEK d.o.o	1	48 125,88
Marjan Drašler – Dyrektor ds. zaopatrzenia spółki OPTOTEK d.o.o.	1	35 247,61
Tomasz Licznarski – Członek Zarządu medi.com Sp. z o.o.	300	150 000
Jarosław Jaroński – Członek Zarządu medi.com Sp. z o.o.	300	150 000

### **3. ZATRUDNIENIE I SYTUACJA KADROWA**

W I połowie 2009 r. Emitent skupił się na optymalizacji procesów produkcyjnych polegającej na przekazywaniu nisko rentownej produkcji mebli okulistycznych do swoich dotychczasowych kooperantów. Powyższe procesy spowodowały obniżenie poziomu zatrudnienia i zmianę struktury zatrudnienia u Emitenta w stosunku do stanu z dnia 31 grudnia 2008 r.

I tak zgodnie ze stanem na dzień 30 czerwca 2009 r. Emitent zatrudniał 178 osób, z czego:

- pracownicy umysłowi stanowili 59,5% ogółu zatrudnionych,
- pracownicy fizyczni stanowili 40,5% ogółu zatrudnionych,

podczas gdy na dzień 31 grudnia 2008 r., Emitent zatrudniał 188 osób, z czego:

- pracownicy umysłowi stanowili 43,6% ogółu zatrudnionych,
- pracownicy fizyczni stanowili 56,4% ogółu zatrudnionych.

W odróżnieniu od procesów zachodzących u Emitenta w spółkach zależnych od Emitenta nastąpił wzrost zatrudnienia w stosunku do stanów wykazanych na dzień 31 grudnia 2008 r.

W OPTOPOL Handlowy Sp. z o. o. na dzień 30 czerwca 2009 r. zatrudnionych było 40 osób (100% pracowników umysłowych) gdzie na dzień 31 grudnia 2008 r. zatrudnionych było 38 osób (100% pracowników umysłowych).

W OPTOTEK d.o.o. na dzień 30 czerwca 2009 r. zatrudnionych było 48 osób, w tym:

- pracownicy umysłowi stanowili 62,5% ogółu zatrudnionych,
- pracownicy fizyczni stanowili 37,5% ogółu zatrudnionych.

podczas gdy na 31 grudnia 2008 r. zatrudnionych było 40 osób, w tym:

- pracownicy umysłowi stanowili 55% ogółu zatrudnionych,
- pracownicy fizyczni stanowili 45% ogółu zatrudnionych.

W spółce medi.com Sp. z o. o. na dzień 30 czerwca 2009 r. zatrudnionych było 28 osób natomiast na dzień 31 grudnia 2008 r. 25 osób, przy czym w obu przypadkach 100% załogi stanowili pracownicy umysłowi.

## 4. SYTUACJA MARKETINGOWA

W I połowie 2009 r. Grupa OPTOPOL, tak jak w latach poprzednich, kładła duży nacisk na produkcję urządzeń własnych wykorzystujących najnowocześniejsze technologie w dziedzinie okulistyki, dermatologii jak również ginekologii.

Udział sprzedaży produktów w sprzedaży ogółem wzrósł do 64,4% w I połowie 2009 r. z 60,5% w całym 2008 r. kosztem spadku udziału działalności handlowej w sprzedaży ogółem do 35,6% w I połowie 2009 r. wobec 39,5% w całym 2008 r.

Działalność handlowa Grupy Emitenta w zakresie okulistyki i dermatologii dotyczyła dystrybucji towarów i materiałów innych producentów niż Grupa OPTOPOL. Udział handlu sprzętem okulistycznym w sprzedaży ogółem zmniejszył się w I połowie 2009 r. w stosunku do całego 2008 r. niemniej jak widać w poniższej tabeli utrzymuje się na poziomie porównywalnym do I półrocza 2008 r. Spadł natomiast udział handlu sprzętem dermatologicznym, co wynika ze wzrostu przychodów z innego rodzaju działalności przy jednoczesnym utrzymaniu przychodu z handlu urządzeniami na zbliżonym do wyników za I poł. 2008 r. Szczegółową strukturę asortymentową przychodów ze sprzedaży Grupy Emitenta przedstawiono poniżej.

### Struktura asortymentowa przychodów ze sprzedaży Grupy Emitenta (tys. zł)

	I poł. 2009	udział %	2008	udział %	I poł. 2008	udział %	I poł. 2007	udział %
Produkcja	24 382	64,4%	42 066	60,5%	19 737	62,0%	21 914	70,8%
<i>Okulistyka</i>	19 820	52,4%	37 769	54,4%	18 310	57,5%	21 914	70,8%
<i>Dermatologia</i>	2 571	6,8%	2 706	3,9%	1 428	4,5%	0	0,0%
<i>Inne</i>	1 991	5,3%	1 591	2,3%	0	0,0%	0	0,0%
Handel	13 452	35,6%	27 404	39,5%	12 091	38,0%	9 025	29,2%
<i>Okulistyka</i>	8 433	22,3%	17 049	24,5%	7 056	22,2%	6 487	21,0%
<i>Dermatologia</i>	5 019	13,3%	9 850	14,2%	5 035	15,8%	2 538	8,20%
<i>Inne</i>	0	0,0%	505	0,7%	0	0,0%	0	0,00%
<b>Przychody ze sprzedaży ogółem</b>	<b>37 834</b>	<b>100,0%</b>	<b>69 470</b>	<b>100,0%</b>	<b>31 828</b>	<b>100,0%</b>	<b>30 939</b>	<b>100,0%</b>

Dominującym rynkiem zbytu Grupy Emitenta w I połowie 2009 r. był rynek krajów należących do unii europejskiej (47,1%) i był na porównywalnym poziomie jak rynek krajowy. I tak w strukturze sprzedaży, przychody pochodzące z eksportu w I połowie 2009 r. Grupy OPTOPOL stanowiły prawie 52,9% ogólnej wartości przychodów ze sprzedaży, natomiast przychody ze sprzedaży krajowej 47,1% przychodów.

Do największych rynków w ramach unii europejskiej, na których Grupa OPTOPOL sprzedawała swoje produkty w I półroczu 2009 r. należały rynek francuski oraz rynek niemiecki.

Sprzedaż eksportowa Grupy Emitenta w I połowie 2009 r. realizowana była głównie w EUR.

### Struktura geograficzna przychodów ze sprzedaży Grupy Emitenta (tys. zł)

	I poł. 2009	udział %	2008	udział %	I poł. 2008	udział %	I poł. 2007	udział %
Sprzedaż krajowa	17 836	47,1%	32 538	46,8%	14 684	46,1%	9 252	29,9%
Eksport	19 998	52,9%	36 932	53,2%	17 144	53,9%	21 687	70,1%
Europa	17 943	47,4%	27 045	38,9%	11 396	35,8%	14 522	46,9%
<i>Unia Europejska</i>	17 839	47,1%	25 243	36,3%	10 531	33,1%	13 588	43,9%
<i>Pozostałe kraje europejskie</i>	104	0,3%	1 802	2,6%	865	2,7%	934	3,0%
Rosja	374	1,0%	829	1,2%	644	2,0%	0	0,0%

Japonia	822	2,2%	4 021	5,8%	959	3,0%	0	0,0%
Kanada	38	0,1%	146	0,2%	63	0,2%	25	0,1%
USA	32	0,1%	1 327	1,9%	1 324	4,2%	4 044	13,1%
Pozostałe kraje	789	2,1%	3 564	5,1%	2 758	8,7%	3 096	10,0%
<b>Przychody ze sprzedaży ogółem</b>	<b>37 834</b>	<b>100,0%</b>	<b>69 470</b>	<b>100,0%</b>	<b>31 828</b>	<b>100,0%</b>	<b>30 939</b>	<b>100,0%</b>

## 5. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA GRUPY OPTOPOL

I półrocze 2009 r. upłynęło Emitentowi na działaniach zmierzających do wyeliminowania problemów jakościowych związanych z kluczowymi komponentami wykorzystywanymi przy produkcji urządzeń OCT oraz porządkowaniu sieci dystrybucji. Efektem powyższego była m. in. podpisana w dniu 25 marca 2009 r., umowa dystrybucyjna z Canon U.S.A., Inc. z siedzibą w Nowym Jorku, Stany Zjednoczone („Canon USA”) („Umowa”). Na podstawie Umowy, Emitent ustanowił Canon USA wyłącznym dystrybutorem swoich produktów, to jest urządzeń tomografii spektralnej SPOCT (nazwa handlowa tego urządzenia stosowana przez Emitenta na innych rynkach to SOCT Copernicus) i SPOCT-HR (nazwa handlowa tego urządzenia stosowana przez Emitenta na innych rynkach to SOCT Copernicus HR) oraz najnowszego perymetru PTS-1000 (łącznie „Produkty”), na terytorium USA, Kanady i Meksyku. Canon USA może, zgodnie z Umową, prowadzić dystrybucję Produktów także w krajach Ameryki Południowej, jednak w tym wypadku sprzedaż nie odbywa się na zasadach wyłączności.

Ponadto przez całe I półrocze 2009 r. toczyła się procedura przez amerykańskim urzędem certyfikacji leków i urządzeń medycznych (*Food and Drug Administration*, dalej „FDA”) zmierzająca do uzyskania certyfikatów zezwalających na sprzedaż nowej wersji SPOCT oraz nowego urządzenia SPOCT-HR na rynku USA (są to urządzenia tzw. klasy II) na bazie nowej wersji oprogramowania 4.1. Uzyskanie tych certyfikatów powinno nastąpić na przełomie III/IV kwartału 2009 r.

Pod koniec marca 2009 r. zakończono pracę i przekazano do produkcji nowe wersje oprogramowania do SOCT Copernicus, SOCT Copernicus HR i PTS-1000; ponadto w I półroczu 2009 r. zakończono pracę nad oprogramowaniem do najnowszej topografii PCT-200.

W I półroczu 2009 r. Emitent rozpoczął także serię przedprodukcyjną nowego urządzenia od analizy przedniego odcinka oka pod nazwą SOCT Anterius i rozpoczął prace związane z certyfikacją tego urządzenia w celu jego dopuszczenia do obrotu na rynku europejskim i prowadził prace nad adapterem dla SOCT Copernicus i SOCT Copernicus HR do zwiększenia zakresu kompensacji wad oka, dzięki któremu również pacjenci z większymi wadami oczu będą podlegali kompleksowej diagnostyce na urządzeniach OCT produkowanych przez OPTOPOL Technology S.A.

Także spółki zależne, a przede wszystkim Optotek d.o.o., zaangażowany był w zakończenie prac rozwojowych nad własnymi produktami, w tym głównie laserami okulistycznymi (YAG, SLT i kombinacji YAG z SLT). Prace zmierzające do uruchomienia serii przedprodukcyjnej zostały już rozpoczęte, a obecnie na ukończeniu jest proces uzyskania certyfikatu CE. Celem OPTOTEK jest prezentacja ww. gotowych do sprzedaży wyrobów podczas kongresów w Barcelonie (ESCRS, wrzesień 2009 r.) oraz San Francisco (AAO, październik 2009 r.).

Natomiast Spółka medi.com zakończyła prace nad nową tablicą optotypów uSee, która zastąpi poprzedni model sprzedawany pod marką OptoView. System ten pozwala na wyświetlanie kilkunastu rodzajów testów łącząc wygodę i prostotę klasycznych tablic z możliwościami rzutników optotypów.

Na wysokość przychodów zrealizowanych w całej Grupie OPTOPOL, a tym samym na wyniki finansowe Emitenta za I półrocze 2009 r., największy wpływ miało zmniejszenie wolumenu sprzedaży Emitenta podyktowane problemami technicznymi urządzeń, jak i porządkowaniem sieci sprzedaży Emitenta. Proces odbudowy rynku jest jednak bardzo powolny i pierwszych pozytywnych efektów działań podejmowanych przez Emitenta należy spodziewać się na przełomie III i IV kwartału 2009 r., aczkolwiek aktualna sytuacja płynnościowa Emitenta wynika przede wszystkim, z jednej strony, z pozyskania środków pieniężnych w 2008 r. z tytułu emisji akcji serii E, co wpłynęło na zmniejszenie

saldo zobowiązań Emitenta z tytułu kredytów, a z drugiej zaś ze stosowania polityki zabezpieczeń walutowych. W związku ze stosowaniem polityki zabezpieczeń kursów, na podstawie zawartych umów z dystrybutorami oraz szacunkami rocznych zamówień otrzymanych od byłego Członka Zarządu odpowiedzialnego za sprzedaż u Emitenta, w lipcu 2008 r. zostały zawarte 24 opcje walutowe typu CALL o nominale miesięcznym 1 000 tys. EUR oraz 24 opcje typu PUT o nominale 500 tys. EUR. Kontrakty, których Emitent jest stroną zawarte były tylko w celu ograniczenia niepewności kursów wymiany walut, przy zastosowaniu, których Emitent może dokonać wymiany walut otrzymanych w wyniku realizowanej sprzedaży produktów, a zawarte transakcje miały wyłącznie charakter zabezpieczający i dotyczyły faktycznych, przyszłych przewidywanych przepływów walutowych.

W związku z powyższym, wg stanu na dzień 30 czerwca 2009 r., przy umacniającym się złotym Emitent był zobowiązany do złożenia zabezpieczenia w formie blokady lokaty w wysokości 15 531 tys. PLN celem zabezpieczenia zawartych umów opcji, co nie pozostało bez wpływu na sytuację płynnościową Emitenta.

W celu ograniczenia konsekwencji negatywnej wyceny rozliczających się instrumentów, spowodowanej poprzez nieoczekiwany, gwałtowny spadek wartości złotego wywołany światowym kryzysem gospodarczym, a także odpływem zagranicznego kapitału z Polski, Emitent, począwszy od lutego 2009 r. podjął czynności mające na celu restrukturyzację zawartych transakcji w celu dopasowania ich do jego bieżącej ekspozycji walutowej.

Poniższa tabela przedstawia zawarte transakcje w związku z opisaną powyżej restrukturyzacją.

Nr transakcji	EUR/PLN	KUPNO/SPRZEDAŻ (od strony banku)	PUT/CALL	Nominał w EUR	kurs realizacji	Data zawarcia	Dzień realizacji	Dzień rozliczenia
149853	EUR/PLN	Kupno	Call	1 000 000,00	3,41	27/02/2009	30/07/2010	03/08/2010
150247	EUR/PLN	Kupno	Call	1 000 000,00	3,40	27/03/2009	31/08/2010	02/09/2010
150391	EUR/PLN	Kupno	Call	600 000,00	3,42	28/04/2009	30/09/2010	04/10/2010
150861	EUR/PLN	Kupno	Call	450 000,00	3,445	28/05/2009	29/10/2010	03/11/2010
151027	EUR/PLN	Kupno	Call	600 000,00	3,44	26/06/2009	30/11/2010	02/12/2010

Sytuacja płynnościowa Emitenta z końcem I półrocza 2009 r. zaczęła ulegać poprawie głównie z powodu umacniania się złotego.

#### Wybrane dane finansowe Grupy OPTOPOL (tys. PLN)

	I półrocze 2009	I półrocze 2008
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	37 834	31 828
<i>Przychody netto ze sprzedaży produktów i usług</i>	<i>23 808</i>	<i>19 247</i>
<i>Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów</i>	<i>14 026</i>	<i>12 581</i>
Zysk ze sprzedaży	1 647	3 914
EBITDA	3 882	4 975
EBIT	2 561	4 090
Zysk brutto	152	4 232
Zysk netto	-259	3 371

	30.06.2009	30.06.2008
Aktywa razem	121 474	108 069
Aktywa trwałe	48 816	31 954
Aktywa obrotowe	72 659	76 115
Zapasy	31 632	22 167
Należności i rozliczenia międzyokresowe	17 866	17 768

Środki pieniężne i inwestycje krótkoterminowe	23 160	36 180
Rozliczenia międzyokresowe	1 592	884
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	43 533	22 116
Rezerwy na zobowiązania	755	621
Zobowiązania długoterminowe bez rezerw	12 332	7 003
Kredyty i dłużne papiery wartościowe długoterminowe	6 271	4 791
Długoterminowe zobowiązania z tytułu aktualizacji wyceny instrumentów finansowych	3 838	0
Zobowiązania krótkoterminowe bez rezerw	30 446	14 493
Kredyty i dłużne papiery wartościowe krótkoterminowe	6 147	5 176
Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu aktualizacji wyceny instrumentów finansowych	12 835	0
Rozliczenia międzyokresowe	876	13
Kapitał własny	77 941	85 952
Kapitał zakładowy	710	710
Liczba akcji (szt.)	14 204 300	14 204 300
Zysk na jedną akcję zwykłą (zł)	-0,02	0,24

**Wskaźniki rentowności Grupy OPTOPOL**

	<b>I poł. 2009</b>	<b>I poł. 2008</b>
Przychody ze sprzedaży (tys. zł)	37 834	31 828
Rentowność sprzedaży	4,4%	12,3%
Rentowność EBITDA	10,3%	15,6%
Rentowność EBIT	6,8%	12,9%
Rentowność brutto	0,4%	13,3%
Rentowność netto	-0,7%	10,6%
Rentowność aktywów (ROA)	-0,2%	4,9%
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	-0,1%	6,7%

Zasady wyliczania wskaźników:

- rentowność sprzedaży = zysk na sprzedaży okresu/przychody ze sprzedaży okresu
- rentowność EBITDA = EBITDA okresu/przychody ze sprzedaży okresu
- rentowność EBIT = EBIT okresu/przychody ze sprzedaży okresu
- rentowność brutto = zysk brutto okresu/przychody ze sprzedaży okresu
- rentowność netto = zysk netto okresu/przychody ze sprzedaży okresu
- rentowność aktywów = zysk netto okresu/średni stan aktywów w okresie
- rentowność kapitałów własnych = zysk netto/średni stan kapitałów własnych w okresie

Grupie OPTOPOL nie udało się wygenerować dodatniego wyniku finansowego za I półrocze 2009 r., na co wpływ miały głównie wyniki Emitenta jak również spółki zależnej medi.com. Pozostałe spółki w ramach Grupy OPTOPOL wykazały dodatnie wyniki finansowe, aczkolwiek w stosunku do analogicznego okresu 2008 r. były one na znacznie niższym poziomie.

Na powyższą sytuację miały wpływ:

- znacznie mniejszy wolumen przychodów wygenerowany przez Emitenta w związku z powstałymi problemami technicznymi,
- ogólnoswiatowy kryzys ekonomiczny, który przełożył się na wstrzymanie się potencjalnych klientów z zakupami inwestycyjnymi,
- konieczność obniżenia cen w celu powrotu na rynek z urządzeniami OCT w związku z zaistniałymi problemami technicznymi oraz dostosowaniem się do prowadzonej w dobie kryzysu polityki cenowej konkurencji,
- konieczność sukcesywnego rozliczania zawartej strategii opcyjnej, co przy poziomie miesięcznych przychodów nie przekraczających poziomu zabezpieczenia generowało ujemne różnice kursowe.

Pomimo powyższego, Emitent optymistycznie podchodzi do realizacji swoich planów w II półroczu 2009 r., zarówno w kontekście wyniku finansowego jak i wszystkich przedsięwzięć i planów biznesowych.

**Wynik operacyjny**
**ISTOTNE CZYNNIKI MAJĄCE WPŁYW NA WYNIK Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ GRUPY OPTOPOL**

W I połowie 2009 r. skonsolidowany z wynik ze sprzedaży wyniósł 11 335 tys. PLN i był wyższy od uzyskanego w analogicznym okresie 2008 r. o 633 tys. PLN, aczkolwiek porównując rentowność sprzedaży brutto, to spadła ona o 4 pkt. procentowe. Na powyższą sytuację miała wpływ w głównej mierze niższa sprzedaż, połączona z mniejszą marżą, generowaną zarówno przez Emitenta jak i pozostałe spółki z Grupy w związku z ogólnoswiatowym kryzysem ekonomicznym jak i problemami technicznymi. W II połowie 2009 r. powyższa sytuacja powinna ulegać sukcesywnej poprawie dzięki

obserwowanemu powolnemu ożywieniu na rynkach odbiorców urządzeń oferowanych przez Grupę Emitenta, jak również wprowadzeniu do sprzedaży we wrześniu 2009 r., przez spółkę zależną OPTOTEK, nowych produktów produkowanych pod własną marką, co przełoży się na generowanie większej marży niż aktualnie.

### Wpływ istotnych zdarzeń na wielkość EBIT Grupy Emitenta (tys. PLN)

	I półrocze 2009	I półrocze 2008
Ekspansja w ramach działalności handlowej na rynku krajowym	578	1 294
Ekspansja w ramach działalności eksportowej w związku z wprowadzeniem do produkcji nowych wyrobów, w tym najnowszej generacji urządzenia SOCT Copernicus od 2006 r.	661	913
Wzrost rynku dermatologii estetycznej w kraju	506	1 005
Przejęcie 73,83 % udziałów słoweńskiej firmy OPTOTEK	145	702
Przejęcie 70,00% udziałów polskiej firmy medi.com	- 243	-
<b>Zysk ze sprzedaży netto</b>	<b>1 647</b>	<b>3 914</b>
<b>Pozostałe przychody operacyjne w tym:</b>	<b>1 240</b>	<b>211</b>
<b>Pozostałe koszty operacyjne w tym:</b>	<b>326</b>	<b>35</b>
<b>Razem EBIT</b>	<b>2 561</b>	<b>4 090</b>

### ISTOTNE PRZYCZYNY ZMIAN W PRZYCHODACH ZE SPRZEDAŻY

### Wpływ czynników na istotne zmiany przychodów ze sprzedaży Grupy Emitenta (tys. PLN)

	I półrocze 2009	I półrocze 2008
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>37 834</b>	<b>31 828</b>
Razem istotne zdarzenia wpływające na przychody, w tym:	6 006	969
Zwiększenie przychodów ze sprzedaży w związku z przejęciem 73,8% udziałów słoweńskiej firmy OPTOTEK	5 945	3 503
Wzrost rynku dermatologii estetycznej w kraju	-16	2 497
Ekspansja w ramach działalności handlowej na rynku krajowym	1 812	769
Zwiększenie przychodów ze sprzedaży w związku z przejęciem 70% udziałów w spółce medi.com	1 156	0
Zmniejszenie przychodów z eksportu urządzeń wykorzystujących spektralną tomografię optyczną	-2 891	-5 800

W I połowie 2009 r. 64,4% przychodów Grupy OPTOPOL pochodziło ze sprzedaży własnych urządzeń medycznych zarówno OPTOPOL Technology S.A. jak i dwóch spółek zależnych tj. OPTOTEK i medi.com.

Skonsolidowane przychody ze sprzedaży w I półroczu 2009 r. wyniosły 37 834 tys. PLN i były wyższe o 6 006 tys. PLN od tych z analogicznego okresu 2008 r.

Na wysokość wygenerowanych przychodów w I połowie 2009 r. Grupy Emitenta wpłynął w głównej mierze wzrost przychodów osiągnięty na rynku krajowym w związku ze sprzedażą urządzeń OCT oraz fakt, iż w analogicznym okresie 2008 r. Grupa Emitenta dokonała konsolidacji przychodów spółki OPTOTEK począwszy od 01 kwietnia 2008 r. natomiast spółka medi.com nie była ujmowana w przychodach skonsolidowanych Grupy. Negatywny wpływ natomiast na wysokość przychodów Grupy miał Emitent, którego zmniejszenie wolumenu sprzedaży eksportowej w zakresie spektralnej tomografii optycznej spowodowane było problemami technicznymi a także ogólnoswiatowym kryzysem.

## 5.1. SYTUACJA BILANSOWA GRUPY OPTOPOL

### Zasoby kapitałowe

#### ŹRÓDŁA KAPITAŁU GRUPY EMITENTA

Podstawowym źródłem kapitału w Grupie OPTOPOL są kapitały własne OPTOPOL Technology S.A., które dzięki emisji akcji serii E w 2008 spółki zostały podwyższone o kwotę 66 000 tys. PLN brutto oraz kredyty, w przypadku spółki OPTOTEK.

#### Kapitały własne i obce Grupy Emitenta (tys. PLN)

	30.06.2009	31.12.2008	30.06.2008
<b>Kapitały własne</b>	<b>77 941</b>	<b>79 943</b>	<b>85 952</b>
<b>Kapitały obce</b>	<b>43 533</b>	<b>44 003</b>	<b>22 116</b>
Kapitały obce długoterminowe	12 758	12 834	7 366
<i>Rezerwy</i>	<i>426</i>	<i>569</i>	<i>364</i>
<i>Kredyty długoterminowe</i>	<i>6 271</i>	<i>5 083</i>	<i>4 791</i>
<i>Zobowiązania z tytułu aktualizacji wyceny instrumentów finansowych</i>	<i>3 838</i>	<i>4 634</i>	<i>0</i>
<i>Pozostałe zobowiązania finansowe</i>	<i>2 223</i>	<i>2 548</i>	<i>2 212</i>
Kapitały obce krótkoterminowe	30 775	31 169	14 750
<i>Rezerwy</i>	<i>329</i>	<i>457</i>	<i>257</i>
<i>Kredyty krótkoterminowe</i>	<i>4 101</i>	<i>5 251</i>	<i>4 438</i>
<i>Bieżąca część zadłużenia długoterminowego</i>	<i>2 046</i>	<i>848</i>	<i>738</i>
<i>Zobowiązania z tytułu dostaw i usług</i>	<i>5 533</i>	<i>10 028</i>	<i>5253</i>
<i>Zaliczki otrzymane na dostawy</i>	<i>391</i>	<i>576</i>	<i>511</i>
<i>Zobowiązania z tytułu aktualizacji wyceny instrumentów finansowych</i>	<i>12 835</i>	<i>9 270</i>	<i>0</i>
<i>Pozostałe zobowiązania finansowe</i>	<i>1 194</i>	<i>1 139</i>	<i>672</i>
<i>Zobowiązania z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń</i>	<i>1 191</i>	<i>1 337</i>	<i>953</i>
<i>Zobowiązania z tytułu wynagrodzeń</i>	<i>1 318</i>	<i>1 257</i>	<i>803</i>
<i>Pozostałe zobowiązania</i>	<i>823</i>	<i>593</i>	<i>789</i>
<i>Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego</i>	<i>138</i>	<i>413</i>	<i>311</i>
<i>Fundusze specjalne</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Rozliczenia międzyokresowe</i>	<i>876</i>	<i>0</i>	<i>13</i>

#### Struktura przepływów środków pieniężnych Grupy Emitenta (tys. PLN)

	I połowa 2009	2008	I połowa 2008
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	4 004	-4 739	-2 487
Zysk (strata) netto	-259	6 627	3 371
Korekty razem	4 262	-11 366	-5 858
<i>Amortyzacja</i>	<i>1 321</i>	<i>2 023</i>	<i>885</i>
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	- 2 676	-28 017	-17 623
Wpływy	404	1 617	974
Wydatki	- 3 080	-29 634	-18 597
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-699	54 362	55 365

	<b>I połowa 2009</b>	<b>2008</b>	<b>I połowa 2008</b>
Wpływy	5 131	66 270	66 000
Wydatki	-5 830	-11 908	-10 635
<b>Przepływy pieniężne netto razem</b>	<b>629</b>	<b>21 606</b>	<b>35 255</b>
Środki pieniężne na początek okresu	22 531	925	925
<b>Środki pieniężne na koniec okresu</b>	<b>23 160</b>	<b>22 531</b>	<b>36 180</b>

W I półroczu 2009 r. głównym źródłem finansowania działalności Grupy Emitenta, odmiennie niż w 2008 r., była działalność operacyjna, która pozwoliła sfinansować działalność inwestycyjną Grupy OPTOPOL oraz inwestycje w rzeczowe aktywa trwałe oraz wartości niematerialne i prawne i nie naruszyć salda środków pieniężnych na koniec okresu sprawozdawczego.

#### POTRZEBY KREDYTOWE ORAZ STRUKTURA FINANSOWANIA GRUPY EMITENTA

##### Wskaźniki zadłużenia Grupy Emitenta

	<b>I półrocze 2009</b>	<b>I półrocze 2008</b>
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,36	0,20
Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	0,05	0,25
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi	16,19	2,91
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	0,25	0,13
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,10	0,06
Wskaźnik pokrycia zobowiązań z tytułu odsetek	10,58	11,65

Zasady wyliczania wskaźników:

- wskaźnik ogólnego zadłużenia = (zobowiązania długo- i krótkoterminowe + rezerwy na zobowiązania) / pasywa ogółem
- wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych = (zobowiązania długo- i krótkoterminowe) / kapitały własne
- wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi = (kapitały własne + zobowiązania długoterminowe) / aktywa trwałe
- wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego = zobowiązania krótkoterminowe / pasywa ogółem
- wskaźnik zadłużenia długoterminowego = zobowiązania długoterminowe / pasywa ogółem
- wskaźnik pokrycia zobowiązań z tytułu odsetek = EBIT / odsetki

Wszystkie wskaźniki zadłużenia Grupy OPTOPOL w I połowie 2009 r. roku były stabilne i kształtowały się na bezpiecznych poziomach, aczkolwiek na ich wysokość wpływ miała negatywna wycena opcji walutowych, która została ujęta w sprawozdaniach finansowych jako zmniejszenie kapitałów własnych Emitenta oraz zwiększenie zarówno zobowiązań długoterminowych jak i krótkoterminowych.

##### Zobowiązania długoterminowe z tytułu wykorzystywanych kredytów i pożyczek oraz wyemitowanych instrumentów finansowych na 30.06.2009 r.

<b>Nazwa jednostki</b>	<b>Rodzaj zobowiązania</b>	<b>Kwota do spłaty (tys. PLN)</b>	<b>Waluta</b>	<b>Warunki oprocentowania</b>	<b>Termin spłaty</b>	<b>Płatność rat</b>
<b>Emitent</b>						
BRE Bank S.A. O/Katowice	Kredyt inwestycyjny 700 tys. PLN	189	PLN	WIBOR 1M + marża	27.07.2010	raty miesięczne
BGK O/Katowice	Kredyt	376	PLN	WIBOR 3M +	01.08.2011	raty miesięczne

Nazwa jednostki	Rodzaj zobowiązania	Kwota do spłaty (tys. PLN)	Waluta	Warunki oprocentowania	Termin spłaty	Płatność rat
	technologiczny 1 006 tys. PLN			marża		
<b>Optotek</b>						
Koper Bank, Słowenia	Kredyt bankowy inwestycyjny – 995 tys. EUR	3 953	EUR	EURIBOR 1M + marża	01.02.2020	Raty miesięczne
Bank Unicredit, Słowenia	Kredyt bankowy inwestycyjny – 350 tys. EUR	1 341	EUR	EURIBOR 6M + marża	11.12.2017	Raty miesięczne
Factor Bank, Słowenia	Kredyt bankowy inwestycyjny – 340 tys. EUR	1 520	EUR	EURIBOR 6M + marża	31.05.2011	Raty miesięczne (pierwsza płatna 31.12.2009)
Koper Bank, Słowenia	Kredyt bankowy inwestycyjny – 210 tys. EUR	939	EUR	EURIBOR 6M + marża	31.01.2011	Raty miesięcznie 20 opłat - 6 miesięcy karencji w płatności

Na dzień 30 czerwca 2009 r. Grupa OPTOPOL nie posiadała zobowiązań długoterminowych z tytułu przyznanych lecz niewykorzystywanych kredytów i pożyczek.

### **Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu wykorzystywanych kredytów i pożyczek oraz wyemitowanych instrumentów finansowych na 30.06.2009 r.**

Nazwa jednostki	Rodzaj zobowiązania	Kwota do spłaty (tys. PLN)	Waluta	Warunki oprocentowania	Termin spłaty	Płatność rat
<b>Emitent</b>						
BRE Bank S.A. O/Katowice	Kredyt bankowy odnawialny na ustalenie zabezpieczenia na transakcje pochodne w formie kaucji limit 5 000 tys. PLN	1 192	PLN	WIBOR O/N + marża	30.10.2009	Odsetki płatne na ostatni dzień roboczy każdego miesiąca
<b>OPTOPOL Handlowy</b>						
BRE Bank O/Katowice	Kredyt bankowy obrotowy 1 000 tys. PLN	1 004	PLN	WIBOR 1M + marża	07.09.2009	odsetki płatne do 5 dnia każdego miesiąca
BRE Bank O/Katowice	Kredyt w rachunku bieżącym limit 1 900 tys. PLN	niewykorzystany	PLN	WIBOR 1M + marża	17.02.2010	Odsetki płatne na ostatni dzień roboczy każdego miesiąca
<b>OPTOTEK</b>						
Bank Unicredit, Słowenia	kredyt w rachunku bieżącym - limit 100 tys. EUR	437	EUR	EURIBOR 1M + marża	01.07.2009	Odsetki płatne miesięczne
Factor Bank, Słowenia	kredyt w rachunku bieżącym z limitem 70 tys. EUR	274	EUR	EURIBOR 6M + marża	21.05.2010	Odsetki płatne miesięczne
Bank Unicredit, Słowenia	Kredyt obrotowy – 200 tys. EUR	894	EUR	EURIBOR 1M + marża	01.07.2009	Odsetki płatne miesięczne

**MEDI.COM**

Nazwa jednostki	Rodzaj zobowiązania	Kwota do spłaty (tys. PLN)	Waluta	Warunki oprocentowania	Termin spłaty	Płatność rat
Jarosław Jaroński	pożyczka	150	PLN	WIBOR 1M + marża	31.12.2009	Odsetki płatne miesięczne
Tomasz Licznerski	Pożyczka	150	PLN	WIBOR 1M + marża	31.12.2009	Odsetki płatne miesięczne

**Potencjalne zobowiązania krótkoterminowe z tytułu przyznanych lecz niewykorzystywanych kredytów i pożyczek oraz instrumentów finansowych na 30.06.2009 r.**

Nazwa jednostki	Rodzaj zobowiązania	Kwota do spłaty (tys. PLN)	Waluta	Warunki oprocentowania	Termin spłaty	Płatność rat
BRE Bank S.A. O/Katowice	Kredyt w rachunku bieżącym limit 1 900 tys. PLN	niewykorzystywane	PLN	WIBOR 1M + marża	17.02.2010	Odsetki płatne na ostatni dzień roboczy każdego miesiąca

**Wskaźniki płynności Grupy Emitenta**

	I półrocze 2009	I półrocze 2008
Wskaźnik płynności bieżącej	2,39	5,25
Wskaźnik płynności szybkiej	1,35	3,72

Zasady wyliczenia wskaźników:

- wskaźnik płynności bieżącej = aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe
- wskaźnik płynności szybkiej = (aktywa obrotowe – zapasy)/zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźniki płynności Grupy Emitenta na dzień 30 czerwca 2009 r. kształtowały na bezpiecznych poziomach.

**Kapitał obrotowy Grupy Emitenta (tys. PLN)**

		<b>I półrocze 2009</b>	<b>I półrocze 2008</b>
1.	Aktywa obrotowe	72 659	76 115
2.	Środki pieniężne i inne inwestycje krótkoterminowe	23 160	36 180
3.	Aktywa obrotowe skorygowane (1-2)	49 499	39 935
4.	Zobowiązania krótkoterminowe	30 446	14 493
5.	Kredyty i dłużne papiery wartościowe krótkoterminowe	6 147	5 176
6.	Zobowiązania krótkoterminowe skorygowane (4-5)	24 299	9 317
7.	Kapitał obrotowy (1-4)	42 213	61 622
8.	Zapotrzebowanie na środki obrotowe (3-6)	25 200	30 618
9.	Saldo netto środków obrotowych (7-8)	17 013	31 004
10.	Udział środków własnych w finansowaniu aktywów obrotowych (7/1)	58,1%	81,0%

**Cykle rotacji Grupy Emitenta (dni)**

		<b>I półrocze 2009</b>	<b>I półrocze 2008</b>
1.	Cykl rotacji zapasów	133,8	107,1
2.	Cykl rotacji należności	84,8	80,7
3.	Cykl rotacji zobowiązań	83,6	55,3
4.	Cykl operacyjny (1+2)	218,6	187,8
5.	Cykl konwersji gotówki (4-3)	135,0	132,5

Zasady wyliczania wskaźników:

- cykl rotacji zapasów = (średni stan zapasów/koszty działalności operacyjnej)\*liczba dni w okresie
- cykl rotacji należności = (średni stan należności krótkoterminowych/przychody ze sprzedaży)\*liczba dni w okresie
- cykl rotacji zobowiązań = (średni stan zobowiązań krótkoterminowych z wyłączeniem kredytów/koszty działalności operacyjnej)\*liczba dni w okresie

W I półroczu 2009 r. cykl rotacji zapasów w Grupie Emitenta uległ wydłużeniu w porównaniu z porównywalnym okresem roku poprzedniego, co spowodowane zostało dynamicznym przyrostem zapasów wynikającym z uruchomienia dużych serii produkcyjnych urządzeń OCT, przy jednoczesnym ograniczeniu ich sprzedaży ze względu na trudności techniczne już wcześniej opisywane.

Niekorzystnie kształtował się cykl rotacji należności, na który wpływ miał wzrost konkurencji na rynku urządzeń medycznych, a także wydłużenie terminów płatności przez dystrybutorów urządzeń Grupy OPTOPOL zarówno z powodów jakościowych opisanych powyżej, jak i kryzysu w gospodarce światowej. Sytuacja powyższa z końcem I półrocza 2009 r. zaczęła ulegać poprawie, w szczególności u Emitenta, który wprowadził system częściowych lub całkowitych przedpłat na zamawiane urządzenia.

W I połowie 2009 r. cykl rotacji zobowiązań uległ wydłużeniu, w stosunku analogicznego okresu 2008 r., co w głównej mierze było spowodowane koniecznością wstrzymania przez Emitenta zapłaty z końcem 2008 r. za dostarczone komponenty od firmy Exalos oraz Cambridge do czasu uzyskania satysfakcjonującego poziomu jakości tych komponentów oraz wypracowania odpowiedniej ścieżki dokonywania napraw gwarancyjnych dla tych komponentów.

W I połowie 2009 r. wskaźnik cyklu konwersji gotówki uległ pogorszeniu w stosunku do analogicznego okresu 2008 r., co wynikało głównie z wydłużonego cyklu rotacji zapasów oraz należności w tym okresie.

## **6. INFORMACJE O ISTOTNYCH TRANSAKCYJACH ZAWARTYCH PRZEZ EMITENTA LUB JEDNOSTKĘ OD NIEGO ZALEŻNĄ Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI NA INNYCH WARUNKACH NIŻ RYNKOWE, WRAZ Z ICH KWOTAMI ORAZ INFORMACJAMI OKREŚLAJĄCYMI CHARAKTER TYCH TRANSAKCYJ**

Wszelkie transakcje z podmiotami powiązаныmi, które miały miejsce w I półroczu 2009 r. były transakcjami handlowymi polegającymi na sprzedaży przez Emitenta i jego spółki zależne wytworzonych produktów towarów i materiałów, a także usług związanych z controllingiem i były dokonywane na warunkach rynkowych. Wartość transakcji w I półroczu 2009 r. jak również w porównywalnym okresie 2008 r. została wyspecyfikowana w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym w notcie nr 23.

## **7. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ, Z OKREŚLENIEM, W JAKIM STOPNIU EMITENT I GRUPA OPTOPOL SĄ NA NIE NARAŻONE**

Rozwój Emitenta warunkują zarówno czynniki zewnętrzne jak i wewnętrzne, związane bezpośrednio z jej działalnością. Wymienione poniżej czynniki należą do najważniejszych ryzyk i zagrożeń, na jakie narażony jest Emitent.

### **CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE**

#### **Sytuacja makroekonomiczna na rynkach, gdzie działa Emitent**

Przychody Emitenta pochodzą z działalności prowadzonej na rynkach zagranicznych oraz na rynku krajowym. Z tego powodu wyniki finansowe OPTOPOL Technology S.A. uzależnione są od czynników związanych z sytuacją makroekonomiczną Polski oraz wspomnianych rynków zagranicznych, głównie europejskich. Do kluczowych aspektów mających wpływ na funkcjonowanie Emitenta zaliczyć można:

- stopę wzrostu PKB w krajach, gdzie Emitent jest obecny,
- wielkość wydatków na opiekę zdrowotną tak na jednego mieszkańca, jak i w relacji do PKB w krajach, gdzie Emitent jest obecny,
- stopień prywatyzacji oraz reformy przeprowadzane w polskim sektorze opieki zdrowotnej,
- kształtowanie się stopy inflacji, deficytu budżetowego i stopy bezrobocia,
- udogodnienia podatkowe dla przedsiębiorców,
- efektywne wykorzystanie funduszy unijnych.

Aktualnie zauważyć można niewielkie spowolnienie zamówień spowodowane ogólnosiątkowym kryzysem gospodarczym, jednak w ocenie Emitenta, nie wpłynie ono znacząco na jej wyniki, tym bardziej, że Emitent jest w trakcie uzyskiwania certyfikatu FDA, który umożliwi mu rozpoczęcie sprzedaży na największym światowym rynku – rynku amerykańskim. Niemniej jednak perspektywy rozwoju Emitenta uzależnione są od dynamiki i kierunku rozwoju rynków, na których Emitent już działa lub planuje ekspansję w przyszłości.

#### **Regulacje prawne**

Na działalność Emitenta istotny wpływ mogą mieć zmiany krajowych regulacji prawnych zwłaszcza z zakresu prawa podatkowego jak i prawa pracy. Również istotny wpływ na działalność Emitenta mogą mieć ewentualne modyfikacje przepisów z zakresu dopuszczania czy certyfikacji produktów wytwarzanych przez Emitenta, na rynkach gdzie sprzedawane są wyroby Emitenta, w tym również na rynku polskim.

## **Konkurencja ze strony innych podmiotów**

Perspektywy rozwoju Emitenta uzależnione są od stopnia nasilenia działań konkurencyjnych firm zagranicznych oraz prowadzonych prac badawczo-rozwojowych (czynnik wewnętrzny). Rynek producentów urządzeń medycznych, na którym Emitent prowadzi swoją działalność, cechuje stosunkowo wysoki poziom konkurencji. Ewentualne pojawienie się nowych technologii produkcji urządzeń medycznych, bądź też nowych firm o konkurencyjnym wobec Emitenta profilu działalności, może wpłynąć na konieczność poniesienia nieplanowanych nakładów inwestycyjnych związanych z implementacją nowych technologii, a także skutkować spadkiem zamówień na produkty z aktualnej oferty Emitenta.

## **Sytuacja na rynku pracy**

Istotny wpływ na perspektywy rozwoju Emitenta mogą mieć trudności z utrzymaniem i pozyskaniem wykwalifikowanych pracowników w zakresie informatyki i optyki, choć trzeba podkreślić, że Emitent aktywnie wyszukuje najlepszych potencjalnych pracowników poprzez uczestnictwo np. w targach pracy itp. Aktualnie Emitent obserwuje, iż spowolnienie wzrostu gospodarczego wpływa korzystnie na poprawę sytuacji Emitenta pod względem utrzymania obecnych jak i pozyskiwania nowych, wysoko wykwalifikowanych pracowników.

## **Zmiana kursów walutowych**

Działalność Emitenta podlega wpływowi wahań kursów walutowych w zakresie sprzedaży własnych urządzeń poza granicami Polski. Dotyczy to w szczególności waluty EUR, w której Emitent rozlicza znaczącą część swojej sprzedaży eksportowej. Nie dotyczy to rynku japońskiego, gdzie ceny produktów Emitenta wyrażone są w JPY, choć mogą być przeliczone na EUR.

W celu zabezpieczenia przepływów pieniężnych z tytułu realizowanej sprzedaży Emitent prowadzi stosowną politykę zabezpieczeń transakcji walutowych.

Celem prowadzonej przez Emitenta polityki zabezpieczeń jest:

- zabezpieczenie wartości godziwej, to jest ograniczenie zagrożenia wpływu na wynik finansowy zmian wartości godziwej, wynikających z określonego ryzyka związanego z wprowadzonymi do ksiąg rachunkowych aktywami lub zobowiązaniami lub określoną ich częścią,
- zabezpieczenie przepływów pieniężnych, to jest ograniczanie zagrożenia wpływu na wynik finansowy zmian w przepływach pieniężnych wynikających z określonego ryzyka związanego z wprowadzonymi do ksiąg rachunkowych aktywami i zobowiązaniami, uprawdopodobnionymi przyszłymi zobowiązaniami lub planowanymi transakcjami.

Przed rozpoczęciem zabezpieczenia Emitent sporządza dokumentację, obejmującą co najmniej:

- określenie celu i strategii zarządzania ryzykiem,
- identyfikację instrumentu zabezpieczającego oraz zabezpieczanych przez ten instrument: składników aktywów lub pasywów, uprawdopodobnionego przyszłego zobowiązania albo planowanej transakcji,
- charakterystykę ryzyka związanego z zabezpieczaną pozycją, uprawdopodobnionym przyszłym zobowiązaniem lub planowaną transakcją,
- okres zabezpieczenia,
- opis wybranej metody pomiaru efektywności zabezpieczenia zmian wartości godziwej lub przepływów pieniężnych pozycji zabezpieczanej związanych z określonym rodzajem ryzyka.

W przypadku strategii opcyjnej zawartej w celu zabezpieczania przepływów pieniężnych:

- zyski lub straty z wyceny wartości godziwej instrumentu zabezpieczającego lub z wyceny składnika walutowego instrumentu zabezpieczającego niebędącego instrumentem pochodnym w części uznanej za efektywne zabezpieczenie przyszłych przepływów pieniężnych związanych z zabezpieczaną pozycją, odnosi się na kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny instrumentów finansowych; bezwzględna wartość kwoty odniesionej na kapitał, to jest w pełni efektywnego zabezpieczenia, nie może być jednak wyższa od wartości godziwej skumulowanych od dnia

rozpoczęcia zabezpieczania zmian przyszłych przepływów pieniężnych związanych z zabezpieczaną pozycją.

- pozostała część skutków przeszacowania instrumentu zabezpieczającego, obejmującą kwotę niestanowiącą w pełni efektywnego zabezpieczenia, jeżeli instrumentem zabezpieczającym jest pochodny instrument finansowy, zalicza się do przychodów lub kosztów finansowych okresu sprawozdawczego.

Wykazane w kapitale (funduszu) z aktualizacji wyceny instrumentów finansowych zyski lub straty z przeszacowania instrumentu zabezpieczającego zalicza się odpowiednio do przychodów lub kosztów finansowych tego okresu sprawozdawczego, w którym zabezpieczone zostały uprawdopodobnione przyszłe zobowiązanie lub planowana transakcja powoduje powstanie przychodów lub kosztów finansowych, z zastrzeżeniem, jednak że, jeżeli uprawdopodobnione przyszłe zobowiązanie lub planowana transakcja poddane zabezpieczeniu powodują powstanie aktywów lub zobowiązań, to na dzień wprowadzenia tych pozycji do ksiąg rachunkowych zyski lub straty z przeszacowania instrumentu zabezpieczającego ujęte do tego dnia w kapitale (funduszu) z tytułu stosowania rachunkowości zabezpieczeń odpisuje się i odpowiednio dolicza do ceny nabycia lub inaczej określonej wartości początkowej wprowadzonych do ksiąg rachunkowych aktywów lub zobowiązań.

### **CZYNNIKI WEWNĘTRZNE**

#### **Zdolność do realizacji założonej strategii**

Perspektywy rozwoju Emitenta są w dużej mierze uzależnione od sukcesu w realizacji strategii rozwoju. Kluczowymi elementami mającymi wpływ na pozycję rynkową Emitenta w przyszłości są, m. in.:

- dalszy rozwój prowadzonych badań naukowych oraz prac badawczo-rozwojowych,
- doprowadzenie urządzeń aktualnie produkowanych do perfekcji, zarówno pod względem softwarowym jak i hardwarowym oraz jakościowym,
- rozbudowa Laboratorium Spektralnej Tomografii,
- wzmocnienie potencjału intelektualnego zespołu osobowego,
- wykorzystanie potencjału rozwojowego tkwiącego w przejętych w 2008 r. spółkach OPTOTEK i medi.com,
- zwiększenie potencjału wytwórczego diagnostycznych urządzeń medycznych,
- ekspansja i promocja marki OPTOPOL na rynkach światowych.

#### **Ryzyko nie uzyskania przez Emitenta certyfikatów dopuszczających produkty Emitenta do dystrybucji**

Aktualnie Emitent prowadzi certyfikację dwóch urządzeń na rynku amerykańskim, tj. SPOCT (na innych rynkach znane jako SOCT Copernicus) i SPOCT HR (odpowiednik SOCT Copernicus HR). Nie można wykluczyć ryzyka przedłużenia się tych procesów certyfikacyjnych, a co za tym idzie przesunięcia się w czasie ekspansji na rynek amerykański.

#### **Współpraca z dostawcami**

Wybrane wysoko wyspecjalizowane komponenty wykorzystywane przez spółkę OPTOPOL Technology do produkcji urządzeń dla lekarzy okulistów i optometrystów wytwarzane są tylko przez kilku producentów na świecie. Istnieje ryzyko, iż parametry tych komponentów nie będą odpowiednie dla kolejnych urządzeń wdrażanych przez Emitenta albo też Emitent natrafi na pogorszenie jakości dotychczas wykorzystywanych komponentów. W takiej sytuacji może nastąpić czasowe wstrzymanie produkcji i sprzedaży urządzeń do czasu rozwiązania problemu z dostawcą komponentu lub znalezieniem alternatywnego jego dostawcy. W celu wyeliminowania takich sytuacji Emitent utworzył specjalne stanowiska kontroli jakości w celu identyfikowania wadliwych komponentów przed ich przyjęciem na magazyn oraz, dla pewności, ich eliminowania z procesu produkcji przez ich wykorzystaniem na linii montażu urządzeń.

#### **Zmiany cen materiałów i komponentów wykorzystywanych do produkcji**

Zmiany cen materiałów i komponentów wykorzystywanych do produkcji mają wpływ na wyniki finansowe osiągane przez Emitenta, a w szczególności na koszty przez niego ponoszone. Do najistotniejszych komponentów zużywanych w procesie produkcyjnym należą wysoko wyspecjalizowane urządzenia z zakresu optyki, w które Emitent zaopatruje się głównie zagranicą. Negatywny wpływ ewentualnych zmian cen kluczowych komponentów na wyniki finansowe osiągane przez Emitent ograniczony jest uzyskiwanymi upustami cenowymi wynikającymi z ilości zamawianych materiałów i komponentów.

## **8. INFORMACJE O UDZIELONYCH POŻYCZKACH, ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM POŻYCZEK UDZIELONYCH JEDNOSTKOM POWIĄZANYM EMITENTA.**

W I połowie 2009 r. Grupa OPTOPOL nie udzielała swoim jednostkom powiązanim pożyczek.

## **9. INFORMACJE O UDZIELONYCH I OTRZYMANYCH W I PÓŁROCZU 2009 ROKU PORĘCZENIACH I GWARANCJACH, ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM PORĘCZEŃ I GWARANCJI UDZIELONYCH JEDNOSTKOM POWIĄZANYM EMITENTA**

Grupa OPTOPOL posiada na dzień 30.06.2009 zobowiązania warunkowe, które przedstawia tabela poniżej natomiast nie posiadała żadnych gwarancji oraz poręczeń

### **Wykaz aktywnych zobowiązań warunkowych (dane w tys. PLN)**

<b>Nazwa podmiotu, który udzielił poręczenia lub gwarancji</b>	<b>Tytuł poręczenia</b>	<b>Nazwa podmiotu któremu zostały udzielone poręczenia lub gwarancje</b>	<b>Termin obowiązywania</b>	<b>Stan na 30.06.2009</b>
Spółka zależna OPTOPOL Handlowy	gwarancja odkupu przedmiotu leasingu	VB Leasing z siedzibą we Wrocławiu	31.01.2014 r.	61
<b>Łączna kwota poręczeń i gwarancji</b>				<b>61</b>

## **10. STANOWISKO ZARZĄDU ODNOŚNIE MOZLIWOŚCI ZREALIZOWANIA PROGNOZ**

Zarząd OPTOPOL Technology S.A. nie publikował prognoz wyników na 2009 r.

## **11. OCENA CZYNNIKÓW I NIETYPOWYCH ZDARZEŃ MAJĄCYCH WPŁYW NA WYNIK Z DZIAŁALNOŚCI ZA ROK OBROTOWY, Z OKREŚLENIEM STOPNIA WPŁYWU TYCH CZYNNIKÓW LUB NIETYPOWYCH ZDARZEŃ NA OSIĄGNIĘTY WYNIK**

W okresie sprawozdawczym nie wystąpiły nietypowe zdarzenia, które standardowo nie są wpisane w ryzyka działalności Emitenta i jego Grupy.

## **12. WSKAZANIE POSTĘPOWAŃ TOCZĄCYCH SIĘ PRZED SĄDEM, ORGANEM WŁASCIWYM DLA PODSTĘPOWANIA ARBITRAŻOWEGO LUB ORGANEM ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ, KTÓRYCH WARTOŚĆ STANOWI CO NAJMNIEJ 10% KAPITAŁÓW WŁASNYCH EMITENTA**

W dniu 6 lipca 2009 roku, został doręczony Emitentowi pozew z dnia 29 czerwca 2009 r. złożony przeciwko Emitentowi przez Reichert Inc. w Depew Nowym Jorku, Stany Zjednoczone Ameryki („Reichert”). Pozew obejmuje żądanie zapłaty kwoty 1.261.860,00 USD oraz kwoty 698.114,00 EUR w związku z rozwiązana umową dystrybucyjną z firmą Reichert. Jako podstawę roszczenia firma Reichert podaje umowę dystrybucyjną zawartą pomiędzy Emitentem, a Reichert w dniu 2 lutego 2007 r. Emitenta ocenia, że zgłoszone w pozwie roszczenia są w całości bezzasadne i dlatego też podjął prawem przewidziane działania zmierzające do wykazania zasadności swojego stanowiska przed sądem oraz do oddalenia powództwa w całości.

## **13. CZYNNIKI, KTÓRE W OCENIE JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ (EMITENTA) BĘDĄ MIAŁY WPŁYW NA OSIĄGNIĘTE PRZEZ NIĄ WYNIKI W PERSPEKTYWIE CO NAJMNIEJ JEDNEGO KWARTAŁU**

W perspektywie najbliższych miesięcy Emitent przewiduje, iż poniżej wymienione czynniki będą miały znaczący wpływ na osiągnięte przez Emitenta wyniki:

- Ekspansja na obecnych rynkach europejskich urządzeń produkowanych przez OPTOPOL Technology, głównie SOCT Copernicus, SOCT Copernicus HR i PTS-1000
- Wzrost sprzedaży urządzeń w zakresie spektralnej tomografii optycznej na rynku japońskim
- Wznowienie sprzedaży urządzeń Emitenta na rynku amerykańskim
- Wprowadzenie do produkcji i sprzedaży prototypów urządzeń słoweńskiej firmy OPTOTEK
- Posiadane zabezpieczenie walutowe na poziomie 3,4 PLN za 1 EUR przy kwocie 1 000 tys. EUR przy osłabianiu się waluty polskiej wobec EUR, co może przełożyć się na wyniki Emitenta w przypadku nie osiągnięcia poziomu przychodów i wpływów na poziomie co najmniej 1 mln EUR miesięcznie.

*Zawiercie, dnia 31 sierpnia 2009 roku*

.....  
*Adam Bogdani- Prezes Zarządu*

.....  
*Ewa Bożek – Wiceprezes Zarządu*

.....  
*Paweł Wojdas – Wiceprezes Zarządu*