

PHARMENA S.A.

Sprawozdanie Zarządu za 2013 rok

24 luty 2014

Spis treści

1. SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI EMITENTA	3
1.1. Dane organizacyjne spółki.....	3
1.2. Przedmiot działalności wg PKD.....	3
1.3. Kapitał zakładowy	3
1.4. Skład Zarządu i Rady Nadzorczej na dzień 31.12.2012r.	4
1.5. Struktura akcjonariatu na dzień 31.12.2012r.	5
1.6. Grupa Kapitałowa Emitenta.....	5
1.7. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej Spółki	5
1.8. Działalność podstawowa.....	6
1.9. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność Spółki, jakie nastąpiły w roku obrotowym, a także po jego zakończeniu do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego	6
1.10. Asortyment produktów	8
1.11. Produkcja	13
1.12. Sprzedaż.....	14
1.13. Dystrybucja	17
1.14. Marketing	18
1.15. Działalność badawczo-rozwojowa	19
1.16. Perspektywy rozwoju – rynek zbytu	24
1.17. Czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta	25
1.18. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem Emitenta	35

1. SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI EMITENTA

1.1. Dane organizacyjne spółki

Prawna nazwa Emitenta	Pharmena Spółka Akcyjna
Firma Emitenta:	Pharmena
Forma Prawna:	Spółka Akcyjna
Kraj siedziby:	Polska
Siedziba:	Łódź
Adres siedziby:	ul. Wólczańska 178, 90-530 Łódź
Telefon:	+48 42 291 33 70
Faks:	+48 42 291 33 71
Strona internetowa:	http://www.pharmena.com.pl
Poczta elektroniczna:	biuro@pharmena.com.pl
REGON:	473085607
NIP:	728-24-67-846
KRS:	0000304079

Emitent został zawiązany na czas nieoznaczony w dniu 12.11.2002 r. w Łodzi w formie prawnej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Rejestracja w KRS nastąpiła w dniu 19.12.2002 r. Następnie Pharmena Sp. z o.o. została przekształcona w spółkę akcyjną – rejestracja przez KRS przekształcenia nastąpiła w dniu 17.04.2008 r.

1.2. Przedmiot działalności wg PKD

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki jest wytwarzanie preparatów kosmetycznych. Spółka posiada numer wg PKD 4645Z – sprzedaż hurtowa perfum i kosmetyków.

1.3. Kapitał zakładowy

Kapitał zakładowy Spółki wynosi 879.505,20 złotych (słownie: osiemset siedemdziesiąt dziewięć tysięcy pięćset pięć złotych i dwadzieścia groszy) i dzieli się na:

- 5.730.000 (słownie: pięć milionów siedemset trzydzieści tysięcy) akcji na okaziciela serii A o wartości nominalnej 10 groszy (słownie: dziesięć groszy) każda,

- 524.260 (pięćset dwadzieścia cztery tysiące dwieście sześćdziesiąt) akcji na okaziciela serii B o wartości nominalnej 10 groszy (słownie: dziesięć groszy) każda,
- 781.782 (siedemset osiemdziesiąt jeden tysięcy siedemset osiemdziesiąt dwa) akcji na okaziciela serii C o wartości nominalnej 10 groszy (słownie: dziesięć groszy) każda,
- 1.759.010 (jeden milion siedemset pięćdziesiąt dziewięć tysięcy dziesięć) akcji na okaziciela serii D o wartości nominalnej 10 groszy (słownie: dziesięć groszy) każda,

W związku z podjęciem przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie uchwały nr 4 z dnia 21 sierpnia 2012 r. w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji akcji zwykłych na okaziciela serii D, realizowanej w ramach subskrypcji zamkniętej, z zachowaniem przez dotychczasowych akcjonariuszy prawa poboru akcji nowej emisji w dniu 28 czerwca 2013 roku, Zarząd Spółki dokonał przydziału 1.759.010 akcji zwykłych na okaziciela serii D stanowiących 100% wszystkich zaoferowanych akcji serii D. W ramach przeprowadzonej emisji Spółka pozyskała środki brutto (bez uwzględnienia kosztów emisji) w wysokości 13.192.575,00 zł.

Jednocześnie Pharmena w dniu 13 sierpnia 2013 roku dokonywała podwyższenia kapitału w spółce zależnej Cortria Corporation o kwotę 1.000.000 USD (poprzez emisję 10.000 nowych akcji). Podwyższenie było finansowane ze środków własnych Spółki, pozyskanych z emisji akcji serii D.

Celem podniesienia kapitału w spółce zależnej Cortria Corporation było kontynuowanie prac badawczych związanych z innowacyjnym lekiem przeciwmiażdżycowym 1-MNA.

1.4. Skład Zarządu i Rady Nadzorczej na dzień 31.12.2013r.

Zarząd Spółki:

Konrad Palka	- Prezes Zarządu,
dr Marzena Wieczorkowska	- Wiceprezes Zarządu, Dyrektor ds. Badań i Rozwoju,
dr Anna Zwolińska	- Wiceprezes Zarządu, Dyrektor ds. Sprzedaży i Marketing na rynek krajowy.

Rada Nadzorcza:

Prof. Jerzy Gębicki	- Przewodniczący RN
dr Jan Stanisław Adamus	- Członek RN

Jacek Franasik	-	Członek RN
Zbigniew Molenda	-	Członek RN
Prof. Anna Sysa-Jędrzejowska	-	Członek RN
Jacek Szwajcowski	-	Członek RN

1.5. Struktura akcjonariatu na dzień 31.12.2013r.

45,90 %	- Pelion S.A. z siedzibą w Łodzi wraz ze spółkami zależnymi
9,61 %	- Jerzy Gębicki
6,91 %	- Korporacja Inwestycyjna Polskiej Farmacji Sp. z o.o.
6,25 %	- Konrad Palka
5,21 %	- Master Pharm Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi
26,13 %	- pozostali akcjonariusze (w tym krajowe fundusze inwestycyjne)

1.6. Grupa Kapitałowa Emitenta

Grupa Kapitałowa Emitenta składa się ze Spółki Dominującej Pharmena (Emitent) oraz Spółki Zależnej Cortria Corporation.

Cortria Corporation z siedzibą w Needham w stanie Massachusetts Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej, 250 First Avenue, zarejestrowana w rejestrze amerykańskim.

Na dzień 31.12.2013 r. Emitent posiadał 100% udziałów spółki Cortria Corporation, na które składało się 42.001 sztuk akcji, dających 42.001 głosów na walnym zgromadzeniu podmiotu. Ęcie kontroli nad spółką zależną miało miejsce 20 sierpnia 2010r. Od daty przejęcia kontroli, spółka zależna konsolidowana jest metodą pełną.

Natomiast w dniu 05.02.2014 r. Emitent dokonał podwyższenia kapitału o 1.500.000 USD (poprzez emisję 15.000 nowych akcji) w spółce zależnej Cortria Corporation. Podwyższenie jest finansowane ze środków własnych Emitenta, pozyskanych z emisji akcji serii D. Po tym podwyższeniu Emitent posiada 100% udziałów spółki Cortria Corporation, na które składa się 57.001 sztuk akcji, dających 57.001 głosów na walnym zgromadzeniu podmiotu.

1.7. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej Spółki

Na dzień 31 grudnia 2013 roku aktywa Spółki wynosiły 38.759.790,43 złotych. Główne składniki aktywów stanowiły:

- majątek trwały – 20.933.510,99 zł
- majątek obrotowy – 17.826.279,44 zł

Spółka w 2013 roku osiągnęła przychody w wysokości 15.080.715,75 zł oraz osiągnęła zysk na działalności operacyjnej w wysokości 2.981.160,13 zł. Zysk netto wyniósł 2.026.166,42 zł. Obciążenie zysku brutto podatkiem dochodowym zapłaconym i odroczonym wyniosło 496.696,00 zł.

1.8. Działalność podstawowa

Pharmena to dynamicznie rozwijająca się, publiczna spółka biotechnologiczna, której głównym obszarem działalności jest opracowywanie i komercjalizacja innowacyjnych produktów powstałych na bazie opatentowanej naturalnej substancji czynnej 1-MNA. Działalność Spółki koncentruje się w obszarach dotyczących prowadzenia badań klinicznych nad innowacyjnym lekiem przeciwmiażdżycowym (prowadzonych głównie w USA i Kanadzie za pośrednictwem Spółki Zależnej Cortria Corporation), produkcji innowacyjnych dermokosmetyków i wdrożenia na rynek innowacyjnego suplementu diety stosowanego w profilaktyce miażdżycy. W zakresie projektu innowacyjnego leku przeciwmiażdżycowego 1-MNA Spółka współpracuje z wiodącymi doradcami i ośrodkami badawczymi w USA i Kanadzie bezpośrednio lub za pośrednictwem spółki zależnej Cortria Corporation.

1.9. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność Spółki, jakie nastąpiły w roku obrotowym, a także po jego zakończeniu do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego

- 31.01.2013r. - Spółka złożyła projekt aplikacji o zezwolenie na wprowadzenie do obrotu nowego składnika żywności w trybie art. 4 rozporządzenia nr 258/97 został przekazany do Food Standards Agency (FSA) w Londynie.
- 11.02.2013r. - Spółka podpisała umowę z Master Pharm Polska Sp. z o.o. na opracowanie formułacji suplementu diety 1-MNA.
- 20.05.2013r. - Spółka otrzymała decyzję KNF o zatwierdzeniu prospektu emisyjnego, sporządzonego w związku z zamiarem przeprowadzenia oferty publicznej akcji serii D z zachowaniem prawa poboru oraz ubiegania się o wprowadzenie do Alternatywnego Systemu Obrotu na rynku NewConnect 1.759.010 (jeden milion siedemset pięćdziesiąt dziewięć tysięcy dziesięć) jednostkowych praw poboru akcji serii D, do 1.759.010 (jeden milion siedemset pięćdziesiąt dziewięć tysięcy dziesięć) praw do akcji serii D, oraz do 1.759.010 (jeden milion siedemset pięćdziesiąt dziewięć tysięcy dziesięć) akcji zwykłych na okaziciela serii D.
- 03.06.2013r. - Spółka zawarła umowę z Medex z siedzibą na Ukrainie na sprzedaż suplementu diety pod marką Dermenum Complex.

- 28.06.2013r. - Zarząd Spółki, w związku z podjęciem przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie uchwały nr 4 z dnia 21 sierpnia 2012 r. w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji akcji zwykłych na okaziciela serii D, realizowanej w ramach subskrypcji zamkniętej, z zachowaniem przez dotychczasowych akcjonariuszy prawa poboru akcji nowej emisji, dokonał przydziału 1.759.010 akcji zwykłych na okaziciela serii D stanowiących 100% wszystkich zaoferowanych akcji serii D. W ramach przeprowadzonej emisji Spółka pozyskała środki w wysokości brutto (bez uwzględnienia kosztów emisji) 13.192.575,00 zł.
- 19.07.2013r. - Spółka zakończyła badania analityczne serii pilotażowej produktu. Przeprowadzone badania wykazały, iż proces formulacji i produkcji kapsułek zawierających 1-MNA został wykonany w prawidłowy sposób. Kapsułki są zgodne ze specyfikacją i zawierają założoną ilość substancji czynnej 1-MNA.
- 25.07.2013r. - Spółka otrzymała informację o dokonaniu przez Sąd Rejonowy dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi XX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego wpisu podwyższenia kapitału zakładowego Spółki. Kapitał zakładowy został podwyższony o kwotę 175.901,00 złotych (słownie: sto siedemdziesiąt pięć tysięcy dziewięćset jeden złotych) w drodze emisji 1.759.010 akcji serii D o wartości nominalnej 0,10 złotych każda.
- 13.08.2013r. - Spółka dokonała w Cortria Corporation podwyższenia kapitału o 1.000.000 USD (poprzez emisję 10.000 nowych akcji). Podwyższenie było finansowane ze środków własnych Spółki.
- 18.09.2013r. - Spółka powzięła informację, że Food Standards Agency (FSA) w Londynie w dniu 31 sierpnia 2013 r. formalnie zaakceptowała wniosek o autoryzację 1-MNA jako nowego składnika żywności w trybie art. 4 rozporządzenia nr 258/97.
- 28.10.2013r. - Spółka otrzymała certyfikat z Państwowej Służby Sanitarno-Epidemiologicznej Ukrainy, dopuszczający do obrotu suplement diety Dermenum Complex na terenie Ukrainy.
- 05.12.2013r. - Spółka otrzymała informację od Food Standard Agency, że wniosek o autoryzację 1-MNA jako nowego składnika żywności w trybie art. 4 rozporządzenia nr 258/97 został poddany ocenie na posiedzeniu Advisory Committee on Novel Foods and Processes (ACNFP) w dniu 20 listopada b.r.. Komitet odniósł się do przedłożonych przez Spółkę odpowiedzi na dodatkowe pytania. Komitet poprosił Spółkę o przedłożenie dodatkowych informacji dotyczących wpływu suplementacji 1-MNA na metabolizm niacyny. Do pozostałych odpowiedzi Komitet nie wniósł dalszych uwag. Ponadto Komitet ACNFP, w oparciu o opinię podgrupy toksykologów, poprosił Spółkę o przedłożenie dodatkowych wyników badań toksyczności podprzewlekłej (90-dniowej) na modelach zwierzęcych.

- 18.12.2013r. - Spółka przedłożyła do Food Standard Agency oraz Advisory Committee on Novel Foods and Processes (ACNFP) dodatkowe informacje dotyczące wpływu suplementacji 1-MNA na metabolizm niacyny, uzupełniające wniosek o autoryzację 1-MNA jako nowego składnika żywności w trybie art. 4 rozporządzenia nr 258/97.
- 05.02.2014r. - Spółka dokonała w Cortria Corporation podwyższenia kapitału o 1.500.000 USD (poprzez emisję 15.000 nowych akcji). Podwyższenie było finansowane ze środków własnych Spółki.
- 14.02.2014r. - Spółka rozpoczęła na terenie Polski współpracę z siecią aptek Dr. Max Polska w zakresie sprzedaży produktów z linii Dermena oraz działań marketingowych. Dr. Max Polska jest jedną z czterech największych sieci aptecznych w kraju. Firma ma ugruntowaną pozycję na rynku farmaceutycznym i jest częścią międzynarodowego holdingu Dr. Max działającego również w Czechach i na Słowacji. W Polsce apteki miesięcznie obsługują ponad 450 tys. klientów, realizujących zakupy w 101 placówkach na terenie całego kraju..
- 14.02.2014r. - Spółka rozpoczęła na terenie Polski współpracę z siecią aptek MediQ Apteka w zakresie sprzedaży produktów z linii Dermena oraz działań marketingowych.

1.10. Asortyment produktów

Głównym obszarem działalności operacyjnej Emitenta jest opracowywanie i komercjalizacja innowacyjnych dermokosmetyków do skóry i włosów wymagających szczególnej pielęgnacji. Oferowane przez Spółkę produkty cechują się wysoką jakością kosmetyczną i konkurencyjną ceną, co wpłynęło na dotychczasowy sukces rynkowy Emitenta. Ze względu na swój unikalny skład, oferowane przez Pharmena produkty chronione są prawem patentowym. Szczególnie efektywne i skuteczne działanie zostało potwierdzone licznymi badaniami dermatologicznymi oraz pozytywnymi opiniami płynącymi ze strony środowiska medycznego. Produkty dostępne są w sprzedaży aptecznej i drogeryjnej.

Wśród oferowanych przez Emitenta na krajowym rynku produktów wymienić należy dwa segmenty produktowe: segment Hair Care (produkty dla osób posiadających problem z łupieżem i z nadmiernym wypadaniem włosów) oraz segment Skin Care (produkty przeznaczone do pielęgnacji skóry z problemami dermatologicznymi).

Wśród dostępnych na rynku polskim preparatów wymienić należy następujące produkty:

Pielęgnacja włosów

W kategorii tej znajduje się marka dermena[®], tworząca innowacyjną i specjalistyczną gamę produktów kompleksowo podchodzących do problemu nadmiernie wypadających i osłabionych włosów. Dermena[®] oferuje pielęgnację i wzmocnienie włosów zarówno z zewnątrz (preparaty dermokosmetyczne) jak i od wewnątrz (suplement diety). W linii znajdują się produkty przeznaczone dla kobiet i dla mężczyzn, jak również produkty przeznaczone do pielęgnacji osłabionych i nadmiernie wypadających rzęs i brwi. Składniki preparatów wzajemnie się uzupełniają, co ma znaczący wpływ na utrzymanie prawidłowego wyglądu i stanu włosów oraz przyczynia się do ich wyjątkowej pielęgnacji.

Preparaty z linii dermena[®] hamują wypadanie włosów/rzęs i stymulują ich odrastanie. Wzmacniają włosy, przywracając im zdrowy wygląd i naturalną gęstość. Korzystnie wpływają na kondycję skóry głowy.

W skład linii wchodzi:

Dermena[®] szampon i żel

Produkty przeznaczone do codziennej pielęgnacji włosów osłabionych i nadmiernie wypadających, również ze współistniejącym przetłuszczaniem się włosów. Dzięki zawartości opatentowanej, fizjologicznej substancji czynnej pochodzenia witaminowego (chlorku 1-metylonikotynamidu) wzmacniają mieszek włosowy, skutecznie hamują wypadanie włosów i stymulują ich odrastanie. Chronią skórę głowy przed powstawaniem podrażnień. Preparaty dermena[®] znakomicie pielęgnują skórę głowy i włosy. Po ich zastosowaniu włosy stają się mocniejsze, a skóra głowy odzyskuje naturalną równowagę. Polecane są także po zakończonej chemioterapii.



Dermena[®] repair szampon i dermena[®] odżywka

Produkty, które powstały z myślą o pielęgnacji włosów suchych i zniszczonych z tendencją do nadmiernego wypadania. Specjalnie opracowana formuła szampon dermena[®] repair łączy doskonale właściwości myjące i naprawcze z działaniem hamującym wypadanie włosów i stymulującym proces ich wzrostu. Szampon wzmacnia, nawilża i regeneruje włosy. Zmniejsza ich łamliwość i zabezpiecza przed rozdwarzaniem się końcówek. Produkt polecany jest także po zakończonej chemioterapii. Odżywka dermena[®] wzmacnia włosy i odbudowuje ich strukturę keratynową. Spowalnia proces wypadania włosów, nadaje im miękkość i połysk. Produkt wygładza włosy i ułatwia ich rozczesywanie.



Dermena® men szampon, lotion i kuracja w ampułkach

Produkty, przeznaczone do pielęgnacji osłabionych, przerzedzonych i nadmiernie wypadających włosów u mężczyzn. Szczególnie polecane przy pierwszych objawach łysienia typu męskiego (przerzedzanie się włosów, powstawanie zakoli).



Zawierają składniki aktywne (multikompleks aktywny H-VIT i chlorek 1-metylonikotynamidu), które hamują miniaturyzację mieszków włosowego spowodowaną działaniem DHT (dihydrotestosteronu), poprawiają mikrokrążenie skóry głowy i stymulują proces odrastania włosów. Preparaty dermena® men regulują pracę gruczołów łojowych, zapobiegając nadmiernemu przetłuszczaniu się włosów. Po ich zastosowaniu włosy są mocniejsze i odżywione, a skóra odzyskuje naturalną równowagę.

Dermena Plus® szampon

Produkt przeznaczony do pielęgnacji nadmiernie wypadających włosów z łupieżem. Specjalnie opracowana formuła szamponu powoduje szybkie ustępowanie objawów łupieżu i równocześnie hamuje wypadanie włosów. W skład preparatu wchodzi:



piroktol olaminy, który korzystnie wpływa na równowagę mikroflory naskórka i chroni przed nadmiernym rozwojem *Pityrosporum ovale* oraz chlorek 1-metylonikotynamidu, wzmacniający mieszki włosowe i poprawiający jego odżywienie. Szampon dermena® plus utrzymuje skórę głowy w dobrej kondycji i znakomicie pielęgnuje włosy.

Dermena® lash odżywka i mascara

Produkty przeznaczone dla osób posiadających słabe, zniszczone i nadmiernie wypadające rzęsy i brwi. Odżywka dermena® lash dzięki zastosowaniu opatentowanej substancji czynnej pochodzenia witaminowego (chlorku 1-metylonikotynamidu), hamuje wypadanie rzęs/brwi i poprawia odżywienie mieszków włosowego. Wzmacnia rzęsy/brwi, poprawia ich kondycję i przywraca zdrowy wygląd. Polecana jest także po zakończonej chemioterapii. Mascara dermena® lash ma formę czarnego tuszu do rzęs. Dzięki specjalnie opracowanej formule zapewnia odpowiedni makijaż, pielęgnuje rzęsy i jednocześnie wspomaga proces ich wzrostu. Stanowi uzupełnienie kuracji odżywką dermena® lash. Zawiera substancję czynną (chlorek 1-metylonikotynamidu), która hamuje wypadanie rzęs i



poprawia odżywienie mieszka włosowego. Mascara wzmacnia, wydłuża i zagęszcza rzęsy.

Preparaty z linii dermena® lash nie powodują podrażnień i mogą być stosowane przez osoby o oczach wrażliwych oraz noszących soczewki kontaktowe.

Dermena® Complex suplement diety

Produkt w formie kapsułek o odpowiednio dobranej kompozycji składników aktywnych, pomagających zachować zdrowe włosy, paznokcie i skórę. Wspomaga odżywienie włosów od wewnątrz. Uzupełnia dietę w substancje odżywcze odpowiedzialne za prawidłowy wzrost włosów.



Stanowi unikalne połączenie wyciągu z nasion lnu LinumLife® Extra i ekstraktu ze skrzypu polnego z zestawem najważniejszych witamin i mikroelementów wzmacniających włosy, skórę i paznokcie. Składniki (biotyna, cynk, selen) zastosowane w preparacie dermena® complex pozwalają zachować zdrowy wygląd włosów i ich naturalną gęstość. Witamina B₆ bierze udział w syntezie aminokwasu siarkowego – cysteiny, jednego z podstawowych komponentów keratyny, która jest głównym budulcem włosów.

Dermena® complex jest doskonałym dopełnieniem codziennej pielęgnacji włosów nadmiernie wypadających preparatami dermokosmetycznymi z linii dermena® (szampony, żel, odżywka, lotion, ampułki).

Produkty dermena® repair, dermena® men, dermena® lash i dermena® complex zostały wprowadzone na rynek w drugiej połowie 2012 roku.

Pielęgnacja skóry

W swoim port folio Spółka posiada cztery linie przeznaczone do pielęgnacji skóry z problemami dermatologicznymi: allerco®, accos®, Revium® i Thermi®.

Allerco®

Preparaty allerco® to unikalne, chronione prawem patentowym preparaty emolientowe, stanowiące kompleksową i skuteczną kurację dla skóry suchej, wrażliwej, atopowej, skłonnej do podrażnień i alergii. W skład linii



wchodzą preparaty do pielęgnacji i higieny podczas kąpieli (emulsja do kąpieli,

kostka myjąca, żel myjący), preparat do pielęgnacji włosów i skóry głowy (szampon nawilżający) oraz preparaty do pielęgnacji skóry po kąpieli i w ciągu dnia (krem emolientowy natłuszczający, krem emolientowy nawilżający, balsam do ciała). Produkty allerco® spełniają wymagania stawiane produktom hipoalergicznym - nie zawierają substancji zapachowych i sztucznych barwników. Działają łagodząco i chronią przed powstawaniem podrażnień. Zapewniają skórze długotrwałe nawilżenie i natłuszczenie. Zmniejszają szorstkość i suchość skóry, wygładzają naskórek. Przywracają skórze naturalną równowagę i funkcję ochronną. Wzmacniają płaszcz hydrolipidowy naskórka, czyniąc ją odporniejszą na niekorzystne działanie czynników zewnętrznych. Preparaty allerco® rekomendowane są do codziennej pielęgnacji delikatnej i wrażliwej skóry dzieci i niemowląt. Produkty zostały przebadane w Centrum Zdrowia Dziecka.

Accos®

Preparaty accos® to produkty opracowane z myślą o problemach jakie często towarzyszą skórze tłustej, mieszanej i skłonnej do trądziku. Stanowią kompleksową pielęgnację w skład której wchodzi: żel przeciwtrądzikowy, płyn myjący, tonik oczyszczający, krem matujący i kostka myjąca. Preparaty accos® to produkty wieloskładnikowe, oparte między innymi



na chlorku 1-metylonikotynamidu oraz kompleksie omega-hydroksykwasu i kwasu sebacynowego. Ich skład wzbogacony został ekstraktami i wyciągami roślinnymi. Preparaty accos® regulują pracę gruczołów łojowych, chronią przed powstawaniem zmian trądzikowych oraz przed nadmiernym rozwojem bakterii *Propionibacterium acnes*. Zapewniają skórze skuteczną pielęgnację, odżywienie i nawilżenie. Preparaty accos® przywracają skórze równowagę oraz pozostawiają ją w doskonałej kondycji. Nie powodują podrażnień, przebarwień i nie wysuszają skóry.

Thermi®

Thermi® to żel pielęgnacyjno-łagodzący o kompleksowym działaniu. Pielęgnuje i chroni skórę narażoną na oparzenia, odmrożenia i otarcia, skłonną do podrażnień i odleżyn. Zawiera chlorek 1-metylonikotynamidu, który chroni przed powstawaniem podrażnień, zmniejsza zaczerwienienie i wpływa korzystnie na naskórek. Dzięki zastosowaniu wysokiej jakości składników żel działa łagodząco i kojąco, nawilża skórę i zapobiega nadmiernemu jej wysuszeniu.



Specjalnie opracowana formuła hydrożelu zapewnia skuteczne działanie chłodzące i przynosi skórze prawdziwą ulgę. Żel Thermi® zmniejsza uczucie przegrzania i pieczenia skóry, często odczuwane przy podrażnieniach termicznych i słonecznych. Łagodzi uczucie napięcia. Regularnie stosowany zabezpiecza skórę przed odparzeniami i otarciami. Polecany jako preparat pielęgnacyjno-łagodzący

przy podrażnieniach skóry po zabiegach dermatologicznych (np. peelingi, mikrodermabrazje) i kosmetycznych (np. depilacja, golenie). Żel doskonale sprawdza się także w profilaktyce odleżyn. Formuła hydrożelu pozwala na łatwą i szybką aplikację, również na duże powierzchnie.

Revium®

Revium® to innowacyjna kuracja przeciwzmarszczkowa dla skóry dojrzałej 40+, w skład której wchodzi: krem rewitalizujący na dzień, krem regenerujący na noc i krem pod oczy. Kuracja przeciwzmarszczkowa Revium® zawiera unikalny kompleks aktywny oparty na metabolizmie witaminy PP oraz ekstraktach roślinnych z alg Wakame. Formulację wzbogacają specjalnie wyselekcjonowane najwyższej jakości składniki: kompleks ceramidów, kwasów tłuszczowych i cząstek sygnałnych Sphingokine® olej arganowy, witamina E, olej z drzewa masłowego Mangifolia, kompleks hydronawilżający Aquaxyl™ i emolienty. Kuracja Revium® oferuje wielopłaszczyznową pielęgnację skóry dojrzałej o obniżonej jędrności i elastyczności oraz z widocznymi zmarszczkami. Wyraźnie redukuje zmarszczki głębokie i powierzchowne. Poprawia napięcie skóry i jej nawilżenie. Zapewnia skórze intensywne odżywienie i regenerację. Revium® przywraca skórze równowagę hydrolipidową. Sprawia, że skóra staje się wyraźnie wygładzona, bardziej elastyczna i sprężysta. Kuracja przeciwzmarszczkowa Revium® opóźnia proces starzenia się skóry.



1.11. Produkcja

Ze względu na złożoność procesów produkcyjnych i wymagane zaawansowane technologie produkcja Emitenta w roku 2013, podobnie jak w latach poprzedzających, realizowana była przez podmioty zewnętrzne.

W zakresie wytwarzania substancji czynnej wykorzystywanej w procesie produkcyjnym Emitenta, kontynuowana była współpraca z dotychczasowymi dostawcami: IFOTAM Sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi oraz Pabianickimi Zakładami Farmaceutycznymi Polfa S.A. z siedzibą w Pabianicach.

W 2013 roku produkcja oraz konfekcjonowanie większości produktów znajdujących się w portfelu Spółki była realizowana przez Laboratorium Galenowe Olsztyn Sp. z o.o. z siedzibą w Dywitach. Podmiot ten był wyłącznym wytwórcą 21 produktów dermokosmetycznych Emitenta, w tym: Dermena – 7 produktów, Allerco – 6 produktów, Accos – 4 produkty, Thermi – 1 produkt, Revium – 3 produkty. Produkcja i konfekcjonowanie pozostałych dermokosmetyków realizowana była we współpracy ze spółkami Betasoap Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (2 produkty - kostki myjące z linii Allerco i Accos) oraz Capitol Sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi (4 produkty z linii Dermena, Dermena

LASH oraz Dermena MEN). Ponadto Master Pharm Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi produkuje dla Emitenta suplement diety z linii Dermena.

W 2013 r. wdrożono GMP kosmetyczne we wszystkich obszarach produkcji dermokosmetyków, zarówno u podwykonawców (bezpośrednich wytwórców) oraz w postępowaniu z wyrobem gotowym w Spółce.

Do najistotniejszych podmiotów współpracujących z Emitentem, za pośrednictwem podmiotów realizujących zlecenia produkcji kontraktowej, należą:

- Bech Packaging Sp. z o.o. – producent i dostawca opakowań z tworzyw sztucznych (butelki) wykorzystywanych przez Emitenta w liniach Dermena, Allerco, Accos.
- Albea Poland Sp. z o.o. – producent i dostawca opakowań z tworzyw sztucznych (tuby) wykorzystywanych przez Emitenta w liniach Dermena, Allerco, Accos, Thermi.
- Avantgarde SJ – producent opakowań z papieru i tektury wykorzystywanych przez Emitenta we wszystkich liniach dermokosmetycznych.
- J.S. Hamilton Poland Ltd. Sp. z o.o. – Spółka świadcząca usługi, w zakresie akredytowanych badań czystości mikrobiologicznej wyrobów gotowych Emitenta.
- BASF Polska Sp. z o.o., Brenntag Polska Sp. z o.o., Provital Group Polska, Adara Sp. z o.o., Croda Poland Sp. z o.o., PPH Standard Sp. z o.o., Evocare 7 Sp. z o.o. – kluczowi dostawcy surowców kosmetycznych wykorzystywanych do produkcji dermokosmetycznej.

Magazynowanie i transport produktów Emitenta zostały powierzone spółce Pharmalink Sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi, która prowadzi usługi magazynowania produktów dermokosmetycznych Emitenta. Odbiór produktów dermokosmetycznych z magazynu wyrobów gotowych i ich dostawa do dalszych dystrybutorów odbywa się transportem odbiorcy.

1.12. Sprzedaż

W 2013 roku Spółka Pharmena osiągnęła przychód ze sprzedaży w wysokości 15.081 tys. PLN. Sprzedaż produktów dermatologicznych stanowiła 93,53% osiągniętych przychodów i wyniosła 14.105 tys. PLN. Tym samym w 2013 roku Spółka odnotowała 54,76% wzrost sprzedaży tych produktów w stosunku do roku 2012. Historyczna dla Spółki jest ilość sprzedanych w 2013 roku produktów, która wyniosła 1.000.000 sztuk opakowań.

Według prognoz PharmaExpert sprzedaż opakowań dermokosmetyków w 2013 roku może przekroczyć 55 mln i osiągnąć wartość prawie 1,2 mld PLN, tj. o ok. 9% więcej niż w roku 2012. Na tym tle Spółka rozwija się bardzo dynamicznie i zdecydowanie szybciej niż rynek. W 2013 roku na tempo wzrostu duży wpływ miała sprzedaż osiągnięta na nowych preparatach z linii dermena® (dermena®

complex, dermena® men, dermena® lash, dermena® repair), wprowadzonych do oferty w II połowie 2012 roku. Ich udział w sprzedaży kształtował się na poziomie 26%, generując tym samym obrót rzędu 3,7 mln PLN. Duże znaczenie dla sprzedaży miały przeprowadzone w 2013 roku działania promocyjno-reklamowe prowadzone w punktach sprzedaży i za pośrednictwem dystrybutorów farmaceutycznych, zwiększenie dostępności produktów oraz działania budujące świadomość marek zarówno w środowisku opiniotwórczym, jak i wśród konsumentów.



Udział produktów z kategorii „włosy” stanowił 82,9% sprzedaży produktów Pharmeny w 2013 roku. W tej kategorii sprzedaż produktów Pharmeny była wyższa o 52% w stosunku do 2012 roku. Osiągnięty wynik pozwolił obronić marce dermena® pozycję lidera na rynku aptecznym w kategorii preparatów przeciw wypadaniu włosów i dał 26,4% udział ilościowy (wg danych IMS). Wpływ na osiągniętą w 2013 roku sprzedaż produktów z kategorii „włosy” miały głównie następujące czynniki:

1. wzrost dostępności i sprzedaż nowych produktów z linii dermena® (wprowadzonych w II połowie 2012 roku), które pozwoliły zgenerować 31,8% obrót w kategorii „włosy”;
2. akcje promocyjno-reklamowe kierowane do konsumenta w punktach sprzedaży;
3. konsekwentnie realizowana strategia budowania świadomości marki w środowisku opiniotwórczym i wśród odbiorcy finalnego.

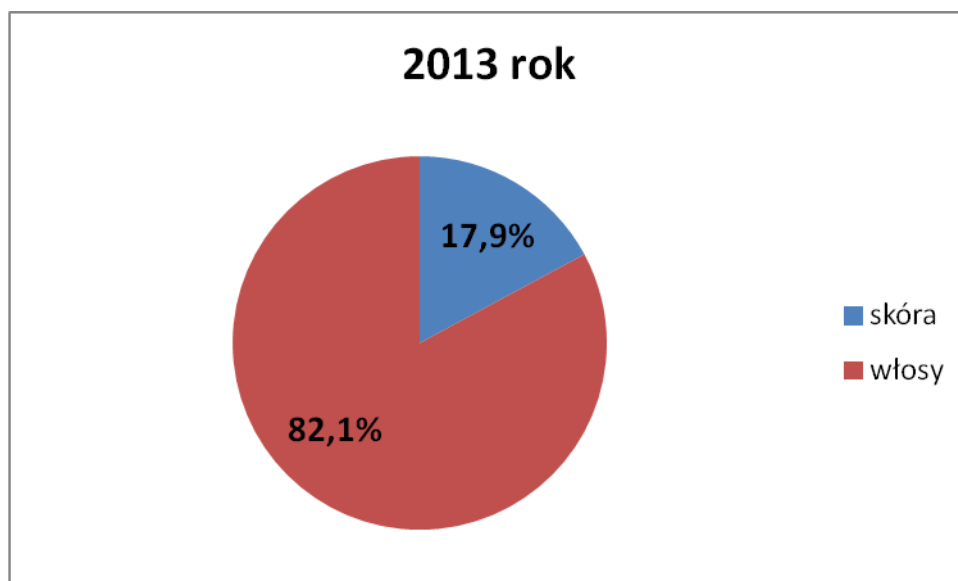
Udział produktów z kategorii „skóra” stanowił 17,1% sprzedaży produktów Pharmeny w 2013 roku. W tej kategorii sprzedaż była wyższa o 71,5% w stosunku do 2012 roku i największy wpływ na ten wynik miał obrót osiągnięty na sprzedaży żelu Thermi® i produktów z linii allerco®.

Obserwuje się dużą sezonowość w sprzedaży żelu pielęgnacyjno-łagodzącego Thermi®, przypadającą na okres letni. Dobre warunki pogodowe i związane z nią narażenia na oparzenia słoneczne sprzyjają sprzedaży tego produktu. W 2013 roku Spółka odnotowała blisko sześciokrotny wzrost obrotów na sprzedaży żelu Thermi®, co wiąże się głównie z przeprowadzoną w okresie letnim na szeroką skalę akcją promocyjno-reklamową, skierowaną do klienta w aptekach.

Marka allerco® osiągnęła w 2013 roku ponad 33% wzrost sprzedaży w stosunku do roku 2012. Przyczyniły się do tego między innymi działania budujące świadomość marki w środowisku opiniotwórczym i wśród odbiorcy finalnego, zwiększenie dostępności produktów oraz akcje promocyjno-reklamowe przeprowadzone w punktach sprzedaży.

Dla marki accos® i Revium® odnotowano w 2013 roku słabszą sprzedaż niż w 2012 roku. Są to produkty niszowe w portfolio Pharmena, dla których Spółka w 2013 roku nie prowadziła aktywnych akcji marketingowych, co na tle działań firm konkurencyjnych w segmencie aptecznych preparatów przeciwtrądzikowych i przeciwzmarszczkowych, mogło mieć ostatecznie wpływ na osiągnięty wynik sprzedażowy.

Struktura sprzedaży produktów Pharmena w podziale na kategorie „włosy” i „skóra”



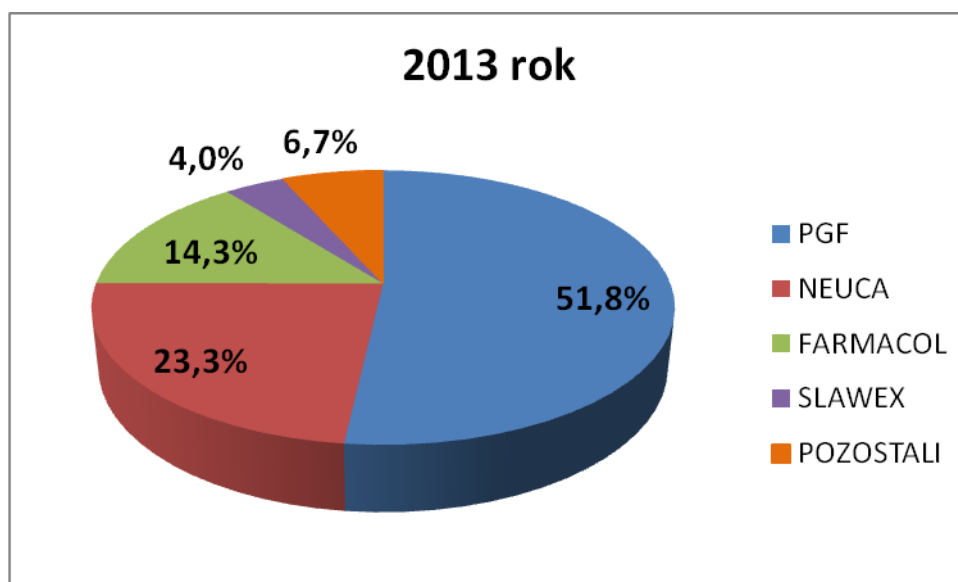
1.13. Dystrybucja

W zakresie dystrybucji i logistyki Pharmena SA współpracuje z hurtowniami farmaceutycznymi, za pośrednictwem których produkty trafiają bezpośrednio do aptek oraz innych dystrybutorów leków i kosmetyków działających na polskim rynku. W 2013 roku Spółka współpracowała z PGF S.A. (dawniej PGF-Hurt Sp. z o.o.), Farmacol S.A., Neuca S.A. i Slawex Sp. z o.o. Ponadto Pharmena SA kontynuowała współpracę z siecią drogerii Rossmann i Hebe.

Z szeregiem hurtowni farmaceutycznych Spółka współpracuje także w zakresie umów marketingowych określających zasady współpracy w obrębie działań promocyjnych kierowanych do klientów, pozyskiwania nowych rynków zbytu i dystrybucji materiałów reklamowych przez te podmioty. Wśród hurtowni, z którymi Spółka posiada zawarte umowy marketingowe należy wymienić: PGF S.A., Farmacol S.A., Slawex Sp. z o.o., Hurtap SA, ACP Pharma SA, Medicare Sp. z o.o., Centrala Farmaceutyczna „Cefarm” S.A..

Realizując strategię zmierzającą do intensyfikacji dystrybucji i zwiększenia sprzedaży produktów, od 2010 roku Spółka współpracuje z DOZ S.A. na podstawie podpisanych umów marketingowych. Współpraca ta owocuje zwiększeniem sprzedaży produktów Spółki w aptekach objętych programem „Dbam o Zdrowie”.

Struktura dystrybucji produktów Spółki przedstawia się następująco:



Największy udział w sprzedaży produktów Spółki miał w 2013 roku PGF S.A. (dawniej PGF-Hurt Sp. z o.o.) z 51,8%. Sprzedaż produktów do aptek Neuca S.A. stanowiła 23,3%, a do aptek Farmacol S.A. 14,3%. Udział w dystrybucji produktów Spółki do aptek za pośrednictwem Slawex Sp. z o.o. był na poziomie 4%, a pozostałych dystrybutorów (w tym sieci drogerii) na poziomie 6,7%.

1.14. Marketing

Prowadzone w 2013 roku działania marketingowe pochłonięły spore nakłady finansowe, ale były efektywne i znacząco wpłynęły na dynamikę wzrostu obrotów Spółki.

Głównym celem w przyjętej strategii marketingowej było poszerzenie dostępności nowych produktów z linii dermena® oraz konsekwentne realizowanie budowania wizerunku Spółki jako producenta bezpiecznych, innowacyjnych produktów o skuteczności potwierdzonej badaniami dermatologicznymi. Działania prowadzone były zarówno wśród odbiorców końcowych, jak i w środowisku opiniotwórczym.

Podczas realizacji postawionych celów, prowadzone przez Spółkę działania marketingowe skoncentrowane były na trzech głównych płaszczyznach:

1. Prowadzeniu na szeroką skalę akcji promocyjno-reklamowych dla poszczególnych marek w punktach sprzedaży w ramach współpracy marketingowej z sieciami aptek (m.in. DOZ, Super Pharm) i drogeriami (Rossmann, Hebe) oraz za pośrednictwem dystrybutorów farmaceutycznych (Neuca S.A, PGF S.A., Hurtap S.A.). Działania te wsparte były odpowiednią ekspozycją produktów na półce, atrakcyjnymi dla konsumenta rabatami oraz komunikacją reklamową w drukowanych materiałach ofertowych (ulotki, gazetki, plakaty). Duże znaczenie sprzedażowe w 2013 roku miały przeprowadzone w aptekach akcje dla nowych produktów z linii dermena® (dermena® men, dermena® lash, dermena® repiar, dermena® complex) jak również dla samego szamponu dermena®, żelu Thermi® i produktów z linii allerco®. W IV kwartale 2013 roku w ramach w/w działań promowano, wprowadzone pod kątem świąt Bożego Narodzenia, zestawy prezentowe dermena®.
2. Prowadzeniu selektywnych kampanii reklamowych i PR-owych kierowanych do konsumentów za pośrednictwem prasy, Internetu i innych form dotarcia do odbiorcy końcowego. W ramach tych działań przeprowadzono między innymi wiosenną kampanię reklamową preparatów z linii dermena® men, kierowaną do mężczyzn za pośrednictwem prasy tj. Newsweek, Logo, Playboy, Auto Świat, Polityka, Gazeta Wyborcza oraz jesienną kampanię w Internecie na portalu www.facetpo40.pl. W ramach promocji i podniesienia rozpoznawalności marki allerco® Spółka była Partnerem projektu „Planeta Dziecko”, w ramach którego zorganizowano wiosenny i jesienny cykl warsztatów skierowanych do kobiet w ciąży i młodych rodziców w zakresie pielęgnacji i opieki nad niemowlęciem i małym dzieckiem.
3. Budowaniu świadomości marek w środowisku medycznym i farmaceutycznym oraz podczas ogólnopolskich i regionalnych konferencji naukowo-szkoleniowych. W sumie w 2013 roku Spółka obecna była na 14 regionalnych i 6 ogólnopolskich konferencjach naukowo-szkoleniowych, między innymi na: VII Ogólnopolskiej Konferencji Sekcji Dermatologii

Estetycznej PTD w Gdańsku, XIV Międzynarodowej Konferencji Naukowo-Szkoleniowej Sekcji Dermatologii PTD oraz VII Konferencji Naukowo-Szkoleniowej Sekcji Dermatologii dziecięcej PTD w Jastrzębiej Górze, Sympozjum Naukowo-Szkoleniowym VIII Edycji Polskiej Akademii Dermatologii i Wenerologii w Mikołajkach, XIII Ogólnopolskim Zjeździe Szkół Rodzenia w Solinie i Andrzejkach Dermatologicznych w Warszawie. Podczas tych spotkań promowano głównie nowe produkty z linii dermena® i przypomniano o allerco®, accos®, Thermi® i Revium®. Wsparciem w działaniach marketingowych kierowanych do środowiska opiniotwórczego jest własna grupa przedstawicieli medycznych. Zespół liczy sobie 10 osób i działa w obrębie największych aglomeracji miejskich: Warszawa, Wrocław, Katowice, Poznań, Kraków, Łódź, Gdańsk, Szczecin, Bydgoszcz i Lublin. Realizując przyjęty cel przedstawiciele medyczni odpowiedzialni są za stały kontakt ze starannie dobranym środowiskiem medycznym i farmaceutycznym, gdzie przekazują informacje o nowych produktach i wynikach najnowszych badań. W miejscu sprzedaży dbają o odpowiednią ekspozycję preparatów, stan zaopatrzenia apteki oraz prawidłową promocję produktów. Uczestniczą także w sympozjach, konferencjach i seminariach naukowych oraz organizują szkolenia dla personelu medycznego.

W październiku 2013 r. produkty z linii allerco®, dermena® i Revium® zostały docenione przez konsumentów w ogólnopolskim konkursie „Laur Konsumenta 2013”. Produkty Spółki otrzymały:



— Złoty Laur Konsumenta 2013 – dla marki allerco za zajęcie I miejsca w kategorii Kosmetyki do skóry wrażliwej.



— Srebrny Laur Konsumenta 2013 – dla marki dermena za zajęcie II miejsca w kategorii Kosmetyki do specjalistycznej pielęgnacji włosów.



— Wyróżnienie Laur Konsumenta 2013 – dla marki Revium w kategorii Kosmetyki do skóry dojrzałej.

1.15. Działalność badawczo-rozwojowa

Prowadzone przez Spółkę prace badawczo-rozwojowe w 2013 roku koncentrowały się na trzech obszarach zainteresowań:

- opracowaniu nowych produktów dermokosmetycznych,
- wdrożeniu innowacyjnego suplementu diety stosowanego w profilaktyce miażdżycy,
- badaniach nad nowymi lekami stosowanymi w leczeniu chorób układu krążenia.

Dermokosmetyki

Zgodnie z przyjętą strategią Emitent planuje systematycznie poszerzać asortyment produktów. W roku 2013 prowadzono prace badawczo-rozwojowe nad nowymi produktami Spółki w segmencie Hair Care oraz Skin Care.

W II kwartale 2013 roku Spółka przeprowadziła certyfikację produktu z linii Allenco –szamponu nawilżającego - w Instytucie „Centrum Zdrowia Dziecka” uzyskując pozytywną opinię. Przeprowadzone badania wykazały, że szampon jest odpowiednia do stosowania u dzieci i niemowląt powyżej 1. miesiąca życia.

W segmencie Hair Care w 2013 wprowadzono ulepszoną formułę preparatu Dermena żel w linii preparatów Dermena kompleksowo podchodzących do problemu wypadających włosów. Nowy preparat jeszcze skuteczniej ogranicza wypadanie włosów, posiada nowy wygodny aplikator oraz większą pojemność.

W 2013 roku prowadzono również prace nad nowymi produktami dermo kosmetycznymi w liniach Dermena, Allenco oraz Thermi. Efektem tych prac będzie wprowadzenie w 2014 roku 6 nowych produktów we wspomnianych liniach produktowych. Skuteczność wszystkich nowych produktów została potwierdzona w wielomiesięcznych badaniach dermatologicznych, aplikacyjnych i aparaturowych przeprowadzonych w zewnętrznej placówce badawczej. Spółka nie dysponuje własnym zapleczem laboratoryjnym. Dział badawczo-rozwojowy Spółki koordynuje realizację prac zleconych.

Suplement diety 1-MNA

W ramach realizacji Strategii Spółki na lata 2012-2015 w zakresie suplementu diety 1-MNA w 2013 r. Spółka kontynuowała działania mające na celu przeprowadzenia procesu rejestracji suplementu diety opartego na 1-MNA jako nowej żywności.

Suplement diety 1-MNA to innowacyjny produkt posiadający zdolność do wpływania na biomarkery ryzyka schorzeń układu sercowo-naczyniowego oraz do stymulowania produkcji endogennej (naturalnej) prostacykliny. Dzięki suplementowi diety 1-MNA można uzupełniać niedobór 1-MNA w organizmie, a tym samym stymulować wydzielanie prostacykliny ograniczając ryzyko powstania miażdżycy. Szacuje się, iż w samej Polsce 18 mln osób jest zagrożonych miażdżycą, z czego tylko 8 mln osób jest tego świadoma. Miażdżycą jest zaliczana do najpoważniejszych chorób cywilizacyjnych i jest obok nowotworów jedną z najczęstszych przyczyn zgonów na świecie.

W maju 2013 r. Spółka złożyła w Food Standards Agency (FSA) w Londynie wniosek o autoryzację 1-MNA jako nowego składnika żywności w trybie art. 4 rozporządzenia nr 258/97. We wrześniu 2013 r. wniosek został formalnie zaakceptowany przez FSA i skierowany do konsultacji publicznych. Konsultacje

zakończyły się w październiku 2013 r. Wniosek poddany był dwukrotnej ocenie na posiedzeniach komitetu Advisory Committee on Novel Foods and Processes (ACNFP) – w dniach 26 czerwca i 20 listopada 2013 r. W grudniu 2013 r. Komitet poprosił Spółkę o przedłożenie dodatkowych informacji dotyczących wpływu suplementacji 1-MNA na metabolizm niacyny. Ponadto Komitet ACNFP, w oparciu o opinię podgrupy toksykologów, poprosił Spółkę o przedłożenie dodatkowych wyników badań toksyczności podprzewlekłej (90-dniowej) na modelach zwierzęcych. Dodatkowe wyjaśnienia dot. wpływu suplementacji 1-MNA na metabolizm niacyny zostały przez Spółkę przedłożone w dniu 18 grudnia 2013 r.

W grudniu 2013r. Spółka podjęła również intensywne działania w celu zlecenia dodatkowych wyników badań toksyczności podprzewlekłej (90-dniowej) na modelach zwierzęcych. Spółka zakłada, iż w okresie ok. 6 miesięcy dokona wyboru wykonawcy badań, przeprowadzi wymagane badania oraz przedstawi ich wyniki Komitetowi ACNFP. Dalsza ocena wniosku o autoryzację 1-MNA jako nowego składnika żywności w trybie art. 4 rozporządzenia nr 258/97 będzie prowadzona po przedłożeniu wymienionych powyżej wyników dodatkowych badań.

W 2013 r. Spółka podejmowała również inne działania mające na celu przygotowanie do wprowadzenia na rynek suplementu diety opartego na 1-MNA. W tym celu Spółka zawarła stosowną umowę na opracowanie receptury suplementu diety zawierającego 1-MNA. W ramach tejże umowy, w 2013 r. opracowano 2 formułacje suplementów dietów zawierających 1-MNA oraz wytworzono serie pilotażowe produktu.

W 2014 roku Spółka będzie kontynuować proces autoryzacji 1-MNA jako nowej żywności. Pozytywne jego przeprowadzenie umożliwi wprowadzenie produktu na rynki krajów Unii Europejskiej.

Procedura określona przepisami art. 4 Rozporządzenia 258/97 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 27 stycznia 1997 r., dotyczy żywności i jej składników, które nie posiadają historii bezpiecznego spożycia we Wspólnocie, tzn. nie były używane w żywności przed 15.05.1997 r. w żadnym Państwie Członkowskim UE. Celem poddania 1-MNA tej procedurze jest dowiedzenie za pomocą dostępnych dla PHARMENA S.A. badań i publikacji naukowych bezpieczeństwa jego stosowania w proponowanym zakresie. W ramach procedury podmiot odpowiedzialny za wprowadzenie nowego składnika żywności do obrotu we Wspólnocie składa wniosek do Państwa Członkowskiego, w którym produkt ma być wprowadzony na rynek po raz pierwszy. Dodatkowa ocena naukowa na szczeblu europejskim może okazać się niezbędna, wówczas dokona jej Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności (EFSA). Po przeprowadzeniu pełnej oceny Komisja Europejska wydaje decyzję zezwalającą na wprowadzenie do obrotu nowej żywności.

Lek przeciwmiażdżycowy TRIA-662

Emitent prowadzi w USA i Kanadzie badania nad innowacyjnym lekiem przeciwmiażdżycowym TRIA-662 opartym na substancji czynnej 1-MNA za pośrednictwem Spółki Zależnej Cortria Corporation (USA). Spółka i Spółka Zależna posiadają globalną ochronę patentową na zastosowanie 1-MNA w naczynioprotekcji.

Koordynatorem procesu badań i rejestracji leku przeciwmiażdżycowego jest spółka zależna Emitenta - Cortria Corporation. Spółka współpracuje z grupą konsultantów i doradców opracowując strategię prowadzenia badań nad lekiem, a następnie zawiera stosowne umowy z instytucjami i klinikami zlecając im wykonanie badań.

Zastosowanie substancji czynnych

W 2013 r. Spółka prowadziła prace badawczo-rozwojowe nad możliwymi zastosowaniami substancji czynnych objętych patentami i zgłoszeniami patentowymi należącymi do Spółki.

We wrześniu 2013 roku została opublikowana w czasopiśmie Nature praca naukowa poświęcona badaniu mechanizmów procesów starzenia. Badania zostały przeprowadzone przez wiodące ośrodki naukowe na świecie m.in. Swiss Federal Institute of Technology (ETH) Zurych, Szwajcaria i Harvard Medical School, Boston, USA, niezależnie od działań podejmowanych przez Spółkę. Rezultaty przeprowadzonych badań wskazują na kluczową rolę 1-metylonikotynamidu (1-MNA) w procesach starzenia. 1-MNA wydłuża życie organizmów powszechnie używanych jako modele biologiczne starzenia się ludzi.

Powyższa praca dostępna jest na stronie czasopisma Nature:

<http://www.nature.com/nchembio/journal/vaop/ncurrent/full/nchembio.1352.html>

Ponadto w związku z rozważanym zwiększeniem tonażu produkcji 1-MNA, w 2013 roku Spółka PHARMENA zleciła i uzyskała wyniki niezbędnych badań fizykochemicznych i ekotoksykologicznych celem rejestracji substancji 1-MNA w systemie REACH.

Ochrona własności intelektualnej

Ze względu na fakt, iż działalność operacyjna Spółki jest prowadzona na rynkach wysoce konkurencyjnych, w celu zabezpieczenia swoich interesów Pharmena dokonuje zgłoszeń patentowych, zapewniających Spółce ochronę własności intelektualnej.

W 2013 roku został udzielony Cortrii Corporation, spółce zależnej PHARMENA S.A. kolejny patent, zapewniający ochronę patentową na zastosowanie wybranych soli pirydyniowych w naczynioprotekcji m.in. w leczeniu zaburzeń profilu lipidowego.

W kwietniu 2013r. Cortria Corporation, uzyskała informację, iż Urząd Patentowy Stanów Zjednoczonych podjął decyzję o udzieleniu patentu na zgłoszenie patentowe nr 13/493,703. Powyższy patent zapewni dodatkową ochronę patentową na zastosowanie 1-metylonikotynamidu (1-MNA) w kombinacji ze statynami w leczeniu zaburzeń profilu lipidowego (w obniżaniu poziomu trójglicerydów i podnoszenia poziomu "dobrego" cholesterolu HDL) na terenie Stanów Zjednoczonych Ameryki i jest rozszerzeniem patentu (na zgłoszenie patentowe nr 12/690,797) uzyskanego przez Cortria Corporation w marcu 2012 r. Jest to kolejny patent (poprzednie otrzymano w m.in. USA, Europie, Federacji Rosyjskiej, Meksyku, Kanadzie, Australii i Chinach), który Spółka uzyskała w ramach zgłoszeń patentowych dotyczących zastosowania wybranych soli pirydyniowych w naczynioprotekcji. Spółka dokonała bowiem w poprzednich latach szeregu zgłoszeń patentowych w celu zapewnienia ochrony na terenie całego świata.

Ponadto w marcu 2013r. Cortria Corporation, uzyskała informację, iż Europejski Urząd Patentowy podjął decyzję o udzieleniu patentu nr EP 2026651 na zastosowanie doustne 1-metylonikotynamidu (1-MNA) w kombinacji ze niesterydowymi lekami przeciwzapalnymi w leczeniu bólu oraz stanów zapalnych różnego pochodzenia na wiodących rynkach europejskich, obejmujących następujące kraje: Austria, Belgia, Bułgaria, Cypr, Czechy, Dania, Estonia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Islandia, Liechtenstein, Litwa, Luksemburg, Monako, Niemcy, Polska, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, Węgry, Wielka Brytania, Włochy.

Niesterydowe leki przeciwzapalne to szeroka i bardzo popularna grupa leków przeciwzapalnych, przeciwbólowych i przeciwgorączkowych, obejmująca m.in. tak popularne leki jak aspiryna, diklofenak, ibuprofen oraz naproxen. Stosowane są one objawowo w zwalczaniu stanów zapalnych, gorączki, bólów o różnym pochodzeniu. Ich szeroka dostępność bez recepty jest przyczyną dużej popularności wśród chorych. Jednak długotrwałe stosowanie niesteroidowych leków przeciwzapalnych może prowadzić do groźnych powikłań żołądkowo-jelitowych. U chorych stosujących leki z tej grupy występują bóle w nadbrzuszu, dyskomfort, zgaga, nudności, zwiększone ryzyko powstania wrzodów żołądka. Równoczesne zastosowanie niesteroidowych leków przeciwzapalnych oraz 1-MNA może zapobiegać powstaniu tego rodzaju powikłań.

Jest to istotny patent dla procesu komercjalizacji projektu 1-MNA, gdyż globalny rynek terapii przeciwbólowych wg BCC Research stanowić będzie 38 mld USD w 2012 r. Segment niesterydowych leków przeciwzapalnych stanowi 28% procent tego rynku.

Pharmena jest również posiadaczem kilku patentów, udzielonych w latach ubiegłych, obejmujących zastosowanie wybranych związków w dermatologii i kosmetologii.

1.16. Perspektywy rozwoju – rynek zbytu

Rynek dermokosmetyczny, na którym operuje Spółka charakteryzuje się wysokim potencjałem wzrostu. Wynika to przede wszystkim z rosnącego poziomu dochodów społeczeństwa, jak i z większej świadomości w zakresie stosowania produktów dermokosmetycznych. Nie bez wpływu pozostaje również fakt coraz większego zainteresowania tego typu produktami przez apteki, które dzięki poszerzeniu oferty mogą proponować pacjentowi kompleksową obsługę oraz uzyskiwać dodatkowe źródło dochodu. Szacuje się, że w 2014 roku rynek dermokosmetyków urośnie o ok. 6%. Dlatego też, Spółka w 2014 roku zamierza kontynuować strategię zwiększenia dostępności produktów poprzez poszerzenie kanałów dystrybucji oraz promowania nowych produktów wprowadzonych do sprzedaży w 2012 roku.

Z uwagi na fakt posiadania przez Emitenta patentów w obszarze dermatologii na 15 kluczowych rynkach Europy, Emitent zamierza w 2014 roku kontynuować poszukiwania partnera/partnerów w zakresie dystrybucji produktów oferowanych przez Emitenta lub ich produkcji na podstawie udzielonej przez Pharmena licencji. Emitent posiada również, poprzez Spółkę Zależną Cortria Corporation Inc. (Emitent posiada 100% udziałów), prawa do dysponowania know-how ww. zakresie na terytorium Stanów Zjednoczonych i Kanady.

Wprowadzenie na rynek innowacyjnego suplementu diety (nowa żywność) opartego na 1-MNA stosowanego w profilaktyce miażdżycy stanowić będzie nowy obszar działalności Spółki. Szacuje się, iż w samej Polsce 18 mln osób jest zagrożonych miażdżycą, z czego tylko 8 mln osób jest tego świadoma. Miażdżyca jest zaliczana do najpoważniejszych chorób cywilizacyjnych i jest obok nowotworów jedną z najczęstszych przyczyn zgonów na świecie. Rynek w Polsce preparatów OTC w kategorii "Serce i układ krwionośny" w 2011 roku szacowany był na 271 mln złotych (dane IMS). Spółka planuje w okresie 3 lat od daty wprowadzenia produktu osiągnąć 6% udział w rynku, docelowo 12%. Ponadto, Spółka po zarejestrowaniu suplementu diety 1-MNA w ramach procedury europejskiej zamierza uzyskiwać przychody ze sprzedaży (lub licencji na sprzedaż) produktu na rynkach krajów Unii Europejskiej.

W zakresie prac badawczo-rozwojowych prowadzonych przez Spółkę najistotniejszym elementem są prace związane z badaniami klinicznymi prowadzonymi przez Cortria Corporation nad innowacyjnym lekiem w dyslipidemii (1-MNA). Cortria na podstawie udzielonej przez Pharmenę licencji prowadzi badania w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie nad 1-MNA, pochodną

witaminy PP o działaniu przeciwmiażdżycowym. Wyniki tych badań będą miały decydujący wpływ na aspekt ekonomiczny przedsięwzięcia.

Rynek dyslipidemii szacowany był w 2012 roku na około 42 miliardów dolarów (raport wydany przez Biophoenix Limited). Na rynek ten składają się głównie leki z grupy statyn, fibratów oraz kwasu nikotynowego. Statyny to leki obniżające poziom lipoprotein, w szczególności cholesterolu całkowitego, lipoprotein LDL, VLDL, wykazujące również działanie plejotropowe. Fibraty oraz kwas nikotynowy to leki obniżające poziom trójglicerydów stymulujące syntezę HDL. Działanie substancji czynnej badanego leku jest zbliżone do działania kwasu nikotynowego, który ma znaczący udział w rynku dyslipidemii. Istotnym atutem badanego preparatu jest brak stwierdzonych działań niepożądanych oraz wykazane działanie wielokierunkowe (plejotropowe). Substancja czynna innowacyjnego leku jest substancją fizjologiczną, o potwierdzonym działaniu przeciwzapalnym oraz śródbłonkowym.

Prowadzone obecnie badania kliniczne mają na celu potwierdzenie skuteczności leku w normalizacji zaburzeń profilu lipidowego. W przypadku zakończenia badań z sukcesem, lek oparty na 1-MNA - będzie stanowić bezpośrednią konkurencję dla leków zawierających kwas nikotynowy, z dodatkowym działaniem ochronnym na śródbłonek naczyniowy (działanie to dotąd przypisane było do leków z grupy statyn). Dotychczasowe badania kliniczne wykazały, iż substancja czynna 1-MNA nie wywołuje u pacjentów skutków ubocznych. W przypadku terapii przy zastosowaniu leków opartych o kwas nikotynowy występujące skutki uboczne są na tyle dolegliwe (np. zaczerwienienie skóry), iż znaczna część pacjentów przerywa terapię. Dlatego wprowadzenie na rynek leku o podobnych właściwościach leczniczych, co leki obecnie znajdujące się w sprzedaży, lecz nie wywołującego skutków ubocznych, może stać się przełomem w leczeniu dyslipidemii na rynku wartym ok. 42 mld USD. Po rejestracji leku na rynkach Ameryki Północnej planowana jest rejestracja leku na pozostałych rynkach zbytu tj.: w Europie, Azji, Japonii i Australii.

1.17. Czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta

1.17.1 Ryzyko związane z generowaniem przez Spółkę Zależną Emitenta - Cortria Corporation ujemnych wyników finansowych

Branża biotechnologiczna i farmaceutyczna, w ramach której Spółka Zależna Emitenta - Cortria Corporation prowadzi działalność podstawową charakteryzuje się bardzo wysokimi nakładami finansowymi na prace badawcze i rozwojowe. Spowodowane jest to faktem, iż rozwój działalności oraz poziom generowanych wyników finansowych w tej branży jest w znaczącym stopniu uzależniony od rezultatów prowadzonej działalności badawczej.

Generowanie, obecnie i historycznie, przez Spółkę Zależną Emitenta ujemnych wyników finansowych na działalności ma istotny wpływ na poziom

skonsolidowanego wyniku finansowego Grupy Kapitałowej Emitenta. W ocenie Zarządu Spółki generowanie przez Cortria Corporation ujemnych wyników finansowych ma charakter tymczasowy i zakończy się wraz z procesem komercjalizacji leku 1-MNA.

1.17.2 Ryzyko związane z procesem komercjalizacji projektu leku 1-MNA

Grupa Kapitałowa Emitent prowadzi w USA i Kanadzie badania nad innowacyjnym lekiem przeciwmiażdżycowym opartym na substancji czynnej 1-MNA za pośrednictwem Spółki Zależnej Cortria Corporation. Badania i rozwój nowych produktów leczniczych to długotrwały i złożony proces, wymagający rozbudowanej platformy naukowo-technologicznej oraz znaczących nakładów finansowych. Obarczony jest on również dużym ryzykiem niepowodzenia. Wg PhARMA – Profile 2011 średni okres wdrożenia leku, od rozpoczęcia badań podstawowych do wprowadzenia na pierwszy istotny rynek wynosi 12-14 lat. Zdecydowanie najdłuższym etapem są badania kliniczne, które odpowiadają za połowę (średnio 6-7 lat) powyższego czasu.

Obecnie lek znajduje się w fazie II badań, mającej na celu ustalenie efektywnej dawki leku oraz potwierdzenie braku działań niepożądanych w wyższych dawkach u ludzi. Planowany okres prowadzenia badań to 12 miesięcy od daty uzyskania zgody od regulatora rynku Health Canada.

Grupa Kapitałowa Emitenta nie zawarła umów na przeprowadzenie kolejnych faz badań leku, tj. fazy III i IV, ponieważ docelowo zamiarem Emitenta, po ukończeniu II fazy badań, jest udzielenie praw do projektu leku jednemu z globalnych koncernów farmaceutycznych (Big Pharma), który bezpośrednio zajmie się dalszym procesem badań i rejestracją leku. Rejestracja oraz komercjalizacja leku przeprowadzona będzie na rynkach objętych ochroną patentową. Prezentacja wyników badań oraz podjęcie rozmów z przemysłem farmaceutycznym nastąpi niezwłocznie po zakończeniu fazy „Proof of Concept”. Historyczne transakcje zawarte w ostatnich latach dotyczące tego typu projektów (znajdujących się w II fazie badań klinicznych z określoną efektywną dawką leku) obejmowały płatności z tytułu przekazania praw do projektu w przedziale 400-600 mln USD w okresie kilku kolejnych lat komercjalizacji leku.

Wartość sprzedaży terapii recepturowych w zwalczaniu dyslipidemii szacuje się na poziomie 42 mld USD w 2012 r. Wprowadzenie leku opartego na 1-MNA korygującego zaburzenia profilu lipidowego bez działań ubocznych (takich jak pieczenie i zaczerwienienie skóry w przypadku niacyny) może stać się w niedalekiej przyszłości wiodącą terapią na światowym rynku leków zwalczających dyslipidemię. Potencjalne przychody, w ocenie Zarządu Spółki, z tytułu przeprowadzenia komercjalizacji leku 1-MNA będą wyższe od poniesionych nakładów finansowych na prace badawcze nad tym lekiem.

Istnieje ryzyko, że badania kliniczne II fazy leku 1-MNA nie zakończą się sukcesem, a tym samym nie uda się ustalić efektywnej dawki leku oraz potwierdzić braku działań niepożądanych u ludzi w wyższych dawkach leku, co wpłynie na możliwość udzielenia praw do leku jednemu z globalnych koncernów farmaceutycznych (Big Pharma).

Ponadto istnieje ryzyko, że proces komercjalizacji projektu leku 1-MNA, ulegnie wydłużeniu lub nie zakończy się sukcesem, co może negatywnie wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe Emitenta w sposób przejściowy lub trwały.

1.17.3 Ryzyko związane z procesem komercjalizacji działalności badawczo – rozwojowej Emitenta

Emitent w chwili obecnej prowadzi działalność w oparciu o posiadanie opatentowanej substancji czynnej 1-MNA w obszarze produkcji dermokosmetyków oraz zastosowań w medycynie (terapię i profilaktyka). Wartość komercyjna patentu będącego w posiadaniu Spółki w dużym stopniu zależy od wykazania działania w terapii lub profilaktyce chorób i schorzeń, dla których prowadzone są obecnie badania kliniczne, bądź odkrycia nowych zastosowań wskazanej substancji. Wyniki obecnie zakończonych jak i przyszłych badań prowadzonych przez Emitenta są na dzień dzisiejszy trudne do oszacowania, jednak zgodnie z najlepszą wiedzą Zarządu Spółki nie występują na dzień dzisiejszy fakty, które mogą świadczyć o niemożności wprowadzenia leków lub preparatów opartych o opatentowaną substancję czynną 1-MNA w zastosowaniach komercyjnych.

Na chwilę obecną substancja czynna 1-MNA znalazła komercyjne zastosowanie w produktach dermatologicznych Emitenta i w niedalekiej przyszłości może znaleźć zastosowanie w suplemencie diety (trwa procedura autoryzacji przez Food Standard Agency (Londyn) 1-MNA jako nowego składnika żywności w trybie art. 4 rozporządzenia nr 258/97). Substancja czynna 1-MNA jest również przedmiotem badań klinicznych mających na celu potwierdzenie możliwości jej komercyjnego zastosowania w terapiach recepturowych w zwalczaniu dyslipidemii.

Emitent nie posiada doświadczenia w zakresie przeprowadzenia pełnego procesu komercjalizowania leków recepturowych. W związku z tym Emitent opiera swoje oczekiwania na obecnie obowiązujących przepisach prawa, informacjach publicznie dostępnych oraz uzyskanych od wyspecjalizowanych podmiotów doradczych. W związku z powyższym istnieje ryzyko, że proces ten ulegnie wydłużeniu, nie zakończy się sukcesem na poszczególnych etapach rozwoju projektu (badania kliniczne, proces rejestracji leku, wdrożenie leku na rynek) lub przekroczone zostaną planowane kwoty wydatków, co może negatywnie wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe Emitenta w sposób przejściowy lub trwały.

1.17.4 Ryzyko braku posiadania kluczowych informacji pozwalających na przeprowadzenie procesu badawczego i komercjalizację substancji, nad którą prowadzone są badania

Proces komercjalizacji leku do etapu ostatecznej rejestracji i wprowadzenia leku do obrotu nie był wcześniej przeprowadzany przez Spółkę. Emitent nie posiada doświadczenia w zakresie przeprowadzenia pełnego procesu komercjalizowania leków recepturowych. W związku z tym Emitent identyfikuje ryzyko związane z nieprzeprowadzaniem dotychczas procesu komercjalizacji leku. Spółka w celu minimalizacji tego typu ryzyka powołała Radę Doradztwa Strategicznego, która pełni funkcje doradcze i konsultacyjne przy opracowaniu innowacyjnego leku

przeciwmiażdżycowego. W skład Rady wchodzi wybitni specjaliści z zakresu ochrony zdrowia, w tym dr Eugenio A. Cefali, który jest znanym ekspertem w dziedzinie farmaceutycznego rozwoju niacyny, biodostępności i farmakokinetyki, posiadający kilka patentów w tej dziedzinie. Intencją Spółki jest, po przeprowadzeniu II fazy badań klinicznych ("Proof of Concept"), sprzedaż praw do leku i dokończenie komercjalizacji przez światowego producenta leków.

1.17.5 Ryzyko związane z uzależnieniem Spółki Zależnej Emitenta od wyników prac badawczych oraz procesu rejestracji i komercjalizacji leku

Przedmiotem działalności Cortria Corporation, Spółki Zależnej Emitenta, jest prowadzenie badań klinicznych nad innowacyjnym lekiem przeciwmiażdżycowym opartym na substancji czynnej 1-MNA, do której prawa patentowe posiada Emitent. W związku z tym Cortria uzależniona jest od wyników tych prac badawczych oraz procesu rejestracji i komercjalizacji leku przeciwmiażdżycowego. Powyższe ryzyko ograniczane jest poprzez współpracę z wiodącymi firmami doradczymi i ośrodkami badawczymi, o uznanej renomie w przemyśle farmaceutycznym, w tym z Montreal Heart Institute - wiodący ośrodek badawczy i naukowy w Kanadzie specjalizujący się w kardiologii oraz jeden z największych tego typu instytutów na świecie. Jest ośrodkiem o światowej renomie, który wprowadził wiele nowatorskich rozwiązań zarówno na arenie międzynarodowej oraz krajowej.

Obecnie lek znajduje się w fazie II badań, mającej na celu ustalenie efektywnej dawki leku oraz potwierdzenie braku działań niepożądanych w wyższych dawkach u ludzi.

Dotychczasowe badania pokazują, że lek 1-MNA: (i) wpływa na biomarkery ryzyka sercowo-naczyniowego, a poprzez zdolności do stymulowania produkcji endogennej prostacykliny (PGI₂) wykazuje działanie przeciwzakrzepowe, polepsza funkcjonowanie śródbłonna i chroni przed powstawaniem uszkodzeń żołądka, (ii) w dotychczasowych badaniach klinicznych okazał się bezpieczny i dobrze tolerowany, nie wywołując zaczerwienienia skóry ani innych niepożądanych działań związanych z terapią kwasem nikotynowym (niacyną).

Zgodnie z danymi IMAP („Pharmaceuticals & Biotech Industry Global Report - 2011) prawdopodobieństwo powodzenia projektu w chorobach układu krążenia w fazie II badań klinicznych wynosi 43,3%.

1.17.6 Ryzyko związane z realizacją strategii Emitenta

Kluczowym elementem strategii rozwoju Spółki jest komercjalizacja leku przeciwmiażdżycowego. Ponadto Spółka zamierza dokonać rozszerzenia skali prowadzonej działalności poprzez m.in. rozpoczęcie produkcji suplementy diety 1-MNA do zastosowania w profilaktyce miażdżycy, wprowadzenie nowych produktów do oferty asortymentowej oraz poszerzenie kanałów ich dystrybucji.

Wpływy na projekty operacyjne i strategiczne prowadzone przez Emitenta mogą mieć nieprzewidziane czynniki zewnętrzne, których wystąpienie może negatywnie oddziaływać na możliwość realizacji założonych celów strategicznych. Przyszłe

wyniki finansowe Emitenta zależą bezpośrednio od skutecznej realizacji strategii i przyjętych założeń. Nie można wykluczyć, że przyjęta przez Zarząd strategia rozwoju okaże się błędna lub nie zostanie należycie wdrożona, co doprowadzi do osiągnięcia gorszych od zakładanych efektów. W celu minimalizacji niniejszego ryzyka Zarząd Spółki na bieżąco analizuje wszystkie czynniki zewnętrzne i wewnętrzne mogące mieć istotny wpływ na jej działalność oraz monitoruje efekty wdrażanej strategii rozwoju. W opinii Zarządu Emitenta na dzień sporządzenia sprawozdania z działalności nie ma podstaw do stwierdzenia, że podejmowane działania nie przyniosą zamierzonych efektów.

1.17.7 Ryzyko związane z brakiem informacji w zakresie udzielenia praw do projektu leku przeciwmiażdżycowego

Zgodnie z założeniami strategii rozwoju Spółki, zamiarem Emitenta, po uzyskaniu pozytywnych wyników II fazy badań klinicznych, mającej na celu ustalenie efektywnej dawki leku oraz potwierdzenie braku działań niepożądanych w wyższych dawkach u ludzi, jest udzielenie praw do projektu leku jednemu z globalnych koncernów farmaceutycznych (tzw. Big Pharma), który bezpośrednio zajmie się dalszym procesem badań i rejestracją leku. Konstrukcja każdej transakcji jest indywidualna i zależy od oczekiwań nabywcy.

Na dzień sporządzenia sprawozdania z działalności Emitent nie jest w stanie określić, który z koncernów farmaceutycznych będzie zainteresowany nabyciem praw do projektu leku 1-MNA. Tym samym Spółka nie jest w stanie określić postanowień, terminów i warunków, w tym finansowych, udzielenia praw do projektu leku.

W związku z powyższym istnieje ryzyko, iż brak ww. informacji oraz brak doświadczenia Emitenta przy zawieraniu tego typu transakcji, może spowodować wydłużenie procesu udzielenia praw do projektu leku przeciwmiażdżycowego. W celu minimalizacji ww. ryzyka Emitent zawarł umowę z Torrey Partner LLC - wiodącą światową firmą doradczą, specjalizującą się w doradztwie strategicznym, fuzjach i przejęciach oraz partneringu i finansowaniu przedsiębiorstw w sektorze biotechnologii (ponad 500 transakcji o wartości ponad 250 mld USD).

Zgodnie z posiadanymi przez Emitenta informacjami, obecnie koncerny farmaceutyczne w sposób ostrożny podchodzą do nabywania praw do projektów leków na wczesnych etapach ich rozwoju. Koncerny potencjalnie zainteresowane są projektami znajdującymi się w II bądź III fazie badań klinicznych. W związku z czym podjęcie rozmów za pośrednictwem Torrey Partner LLC z przemysłem farmaceutycznym nastąpi niezwłocznie po uzyskaniu pozytywnych wyników II fazy badań.

Emitent zaznacza, iż zgodnie z ogólnodostępnymi informacjami historyczne transakcje zawarte w ostatnich latach dotyczące tego typu projektów (znajdujących się w II fazie badań klinicznych z określoną efektywną dawką leku) obejmowały płatności z tytułu przekazania praw do projektu w przedziale 400-600 mln USD w okresie kilku kolejnych lat komercjalizacji leku. Przy czym struktura płatności obejmowała częściową płatność „z góry” (upfront) – ok. 15-20% wartości projektu, a kolejne transze płatności uzależnione były od osiągnięcia kolejnych faz projektu i sukcesu rynkowego leku w okresie kilku lat.

1.17.8 Ryzyko związane z rejestracją i wprowadzeniem suplementu diety na rynki w Polsce i Europie

W II kwartale 2012 roku Emitent podjął decyzję o rozpoczęciu procesu rejestracji suplementu diety opartego na 1-MNA z wykorzystaniem „procedury europejskiej”.

W dniu 30 stycznia 2013 roku Emitent poinformował o wyborze Wielkiej Brytanii, Kraju Członkowskiego Unii Europejskiej, w celu przeprowadzenia procesu rejestracji suplementu diety opartego na 1-MNA jako nowej żywności w ramach procedury europejskiej. Projekt wniosku o autoryzację nowego składnika żywności w trybie art. 4 rozporządzenia nr 258/97 do Food Standards Agency; Novel Foods, Additives and Supplements Division w Londynie Spółka złożyła w dniu 31 stycznia 2013 roku. Pozytywne przeprowadzenie procesu autoryzacji składnika 1-MNA do wykorzystywania w produkcji suplementów diety umożliwi wprowadzenie produktu na rynki krajów Unii Europejskiej. Do dnia sporządzenia sprawozdania z działalności Emitent nie zawarł umowy na produkcję i konfekcjonowanie suplementu diety.

W dniu 11 lutego 2013 roku Emitent podpisał umowę z Master Pharm Polska Sp. z o.o. na opracowanie formułacji suplementu diety 1-MNA. Po opracowaniu formułacji oraz po uzyskaniu przez Emitenta rejestracji suplementu diety 1-MNA jako nowej żywności w ramach procedury europejskiej, produkt ten zostanie wdrożony do sprzedaży na rynkach krajów Unii Europejskiej. Na rynku krajowym przy sprzedaży suplementu diety 1-MNA będzie wykorzystywał dotychczasowe kanały dystrybucji produktów, tj.: hurtownie farmaceutyczne (np. Pelion SA, Farmacol SA, Neuca SA), apteki (np. DOZ SA), sieci drogerii (np. Rossmann, Hebe), w ramach prowadzonej obecnie współpracy. Natomiast na terenie krajów zagranicznych, zgodnie z założeniami, sprzedaż suplementu diety 1-MNA odbywać się będzie we współpracy z zagranicznymi dystrybutorami i/lub Spółka będzie udzielać licencji wyspecjalizowanym partnerom na produkcję suplementu we własnym zakresie i późniejsze jego dystrybuowanie na rynkach lokalnych. Do dnia sporządzenia sprawozdania z działalności Emitent nie zawarł umów na sprzedaż suplementu diety 1-MNA na terenie krajów zagranicznych.

Oszacowany budżet oraz harmonogram rejestracji pozwalają obecnie ocenić pozytywne zakończenie tego procesu z wykorzystaniem wyłącznie środków własnych w 2014 roku. Posiadane przez Spółkę wartości intelektualne nie były dotychczas rejestrowane jako nowa żywność („procedura europejska”). Emitent opiera swoje szacunki na informacjach publicznie dostępnych oraz uzyskanych od wyspecjalizowanych podmiotów doradczych. Istnieje ryzyko, że proces ten ulegnie wydłużeniu lub przekroczone zostaną planowane kwoty wydatków lub proces rejestracji nie zakończy się sukcesem, co może negatywnie wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe Emitenta w sposób przejściowy lub trwały.

1.17.9 Ryzyko związane z zewnętrznymi doradcami i ośrodkami badawczymi

Emitent w zakresie działalności badawczo – rozwojowej jest w różnym stopniu zależny od usług świadczonych przez zewnętrzne podmioty doradcze oraz ośrodki

badawcze prowadzące badania na zlecenie Emitenta lub spółki zależnej Cortria Corporation. W szczególności planowany zakres i sposób przeprowadzenia dalszych badań klinicznych został ustalony przy uwzględnieniu opinii firm doradczych. W związku z tym istnieje ryzyko złożenia przez Emitenta niekompletnego wniosku o dopuszczenie do przeprowadzenia badań. Proces rozpoczęcia badań może zostać opóźniony lub termin zakończenia badań może się wydłużyć ze względu na ryzyko: niewłaściwego przygotowania lub przeprowadzenia badań, pozyskania ochotników do badań, bądź konieczności wykonania dodatkowych badań.

Grupa Kapitałowa Emitenta w zakresie działalności badawczo – rozwojowej jest w różnym stopniu zależna od usług świadczonych przez zewnętrzne podmioty doradcze oraz ośrodki badawcze prowadzące badania na zlecenie Emitenta lub spółki zależnej Cortria Corporation. Grupa Kapitałowa Emitenta prowadzi obecnie badania kliniczne II fazy, których zakres i sposób przeprowadzenia został akceptowany przez Health Canada. Jednakże nie można wykluczyć ryzyka, iż podmioty przeprowadzające badania na zlecenie Grupy Kapitałowej Emitenta nie dotrzymają harmonogramu badań bądź w inny sposób spowodują opóźnienia lub przerwanie badań, ze względu np. na: pozyskanie ochotników do badań czy pojawienie się istotnych działań niepożądanych badanego leku u pacjentów.

Emitent ogranicza to ryzyko poprzez współpracę z wiodącymi firmami doradczymi i ośrodkami badawczymi, o uznanej renomie w przemyśle farmaceutycznym. Na dzień sporządzenia sprawozdania z działalności, Emitent informuje, iż nie wystąpiło przedmiotowe ryzyko.

1.17.10 Ryzyko związane z ochroną wartości intelektualnych i tajemnicy handlowej

Działalność operacyjna Grupy Kapitałowej jest prowadzona na rynkach wysoce konkurencyjnych, w związku z czym w celu zabezpieczenia swoich interesów Emitent i jego podmiot zależny dokonują zgłoszeń patentowych, zapewniających Grupie Kapitałowej ochronę własności intelektualnej. Działalność Grupy Kapitałowej Emitenta jest oparta na prawach do patentów, które są własnością Grupy.

Zarząd Spółki nie może przewidzieć stopnia przestrzegania przez pozostałych uczestników obrotu gospodarczego ochrony patentowej, wartości intelektualnych i tajemnicy handlowej posiadanej przez Emitenta i jego Spółkę Zależną. Ryzyko związane z ochroną patentową może obejmować sytuację, w której zgłoszenie patentowe może zostać odrzucone, uzyskany patent nie będzie obejmował pełnego zakresu zgłoszenia patentowego lub nie w pełnym zakresie będzie ochraniać produkt lub technologie. Ponadto może nastąpić próba naruszenia czy obejścia praw patentowych (wykorzystania nieszczelności ochrony prawnej) lub próba unieważnienia patentu przez podmiot trzeci lub zgłoszenia patentowego „blokującego”, którego zakres może uniemożliwić wykorzystanie opatentowanego produktu lub technologii w danym kraju. Nie można wykluczyć ryzyka niepełnego egzekwowania ochrony patentowej w niektórych państwach, w których Emitent zgłosił zgłoszenia patentowe lub uzyskał patenty. W celu ograniczenia ryzyka ochrony patentowej Emitent współpracuje z wiodącymi rzecznikami patentowymi, mającymi doświadczenie w rejestracji patentów w wybranych państwach oraz

korzysta z usług doradczych wiodących kancelarii prawnych. W zakresie ochrony pozostałych wartości intelektualnych i tajemnicy handlowej Emitent jest stroną umów o zachowanie poufności i stosuje wysokie standardy ochrony informacji poufnych. Pomimo tego występuje ryzyko ujawnienia i wykorzystania bądź niedołożenia należytej ostrożności przy wykorzystywaniu informacji poufnych przez pracowników Emitenta, kontrahentów, doradców, podwykonawców, licencjobiorców lub podmiotów zainteresowanych nabyciem posiadanej przez Emitenta własności intelektualnej. Emitent może być także stroną postępowania w sprawie naruszenia praw patentowych lub ujawnienia bądź wykorzystania informacji poufnych w różnych jurysdykcjach prawnych. Spółka może być zarówno powodem, jak pozwanym w takich procesach, które są czasochłonne i kosztowe. Czas, przebieg i wynik powyższych postępowań jest trudny do oszacowania. Nie można wykluczyć, że produkty i technologie Emitenta mogą naruszyć prawa podmiotu trzeciego, co może skutkować modyfikacją albo zaniechaniem wytwarzania produktu lub wykorzystywania technologii bądź koniecznością wypłaty odszkodowania. Powyższe może wpłynąć na sytuację finansową i ekonomiczną Emitenta w sposób trwały lub przejściowy. Na dzień sporządzenia sprawozdania z działalności, Emitent informuje, iż nie wystąpiło przedmiotowe ryzyko.

1.17.11 Ryzyko związane z outsourcingiem procesów związanych z działalnością produkcyjną

Spółka nie prowadzi bezpośrednio działalności produkcyjnej, opierając swój model biznesowy o zatrudnianie wyspecjalizowanych podwykonawców, we własnym zakresie koordynując i nadzorując łańcuch dostaw, proces produkcji i sprzedaży wyrobów gotowych. Zaletą outsourcingu procesów związanych z działalnością produkcyjną jest utrzymanie niskich kosztów stałych w relacji do realizowanej strategii wzrostu skali działalności. Z drugiej strony istnieje ryzyko związane z zakłóceniem (ograniczeniem skali) procesu produkcji i realizacji dostaw przez podwykonawców wywołane ryzykiem specyficznym dla prowadzonej przez nich działalności, co w sposób przejściowy może wpłynąć na ciągłość dostaw oraz przyszłe wyniki finansowe. Ryzyko to jest ograniczone poprzez utrzymywanie odpowiedniego zapasu komponentów i wyrobów gotowych przez Emitenta oraz przez dywersyfikację źródeł dostaw (obecnie Emitent posiada dwóch dostawców substancji czynnej). Na dzień sporządzenia sprawozdania z działalności, Emitent informuje, iż nie wystąpiło przedmiotowe ryzyko.

1.17.12 Ryzyko związane z kadrą menadżerską Emitenta

Działalność Emitenta opiera się o szereg umów outsourcingowych przekazujących operacyjne działania partnerom biznesowym pozostawiając w rękach pracowników Spółki zarządzanie i nadzorowanie łańcuchem dostaw, procesem produkcji i sprzedaży produktów firmy oraz zarządzania działalnością badawczo – rozwojową. Jednakże odejście kluczowych pracowników może zakłócić działalność Spółki w sposób przejściowy lub trwały. Ryzyko to jest w istotny sposób zminimalizowane poprzez outsourcingowanie większości procesów biznesowych

poza Spółkę. Ponadto zwraca się uwagę, że Prezes Spółki jest jednocześnie znaczącym akcjonariuszem Emitenta.

1.17.13 Ryzyko związane ze znalezieniem alternatywnego podwykonawcy w procesie produkcji dermokosmetyków

Bieżąca działalność operacyjna oparta jest o współpracę z podmiotami zewnętrznymi. W szczególności produkcja substancji czynnych, surowców kosmetycznych oraz wytwarzanie i konfekcjonowanie produktów gotowych Spółki jest ściśle regulowana przepisami prawa. Wejście w życie w dniu 11 lipca 2013 roku nowego Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady, regulującego te zasady nałożyło na producentów obowiązek dostosowania zasad produkcji do nowych regulacji prawnych. Wiązało się to z koniecznością wdrożenia wszelkich zasad Dobrych Praktyk Produkcyjnych GMP dla produktów kosmetycznych. Proces przeniesienia technologii wytwarzania produktów kosmetycznych do nowego miejsca wytwarzania także wiąże się z koniecznością przeprowadzenia czasochłonnnych prób i testów. Nagła i nieprzewidywalna konieczność zlecenia procesu produkcji u alternatywnego dostawcy substancji czynnej lub podwykonawcy wytwarzającego produkty dermokosmetyczne może mieć wpływ na przyszłe wyniki finansowe w sposób przejściowy lub trwały. Emitent minimalizuje to ryzyko poprzez stały nadzór nad swoimi podwykonawcami oraz trwały proces monitorowania rynku w zakresie potencjalnych alternatywnych dostawców produktów i usług niezbędnych do realizacji procesu produkcji dermokosmetyków. Na dzień sporządzenia sprawozdania z działalności, Emitent informuje, iż nie wystąpiło przedmiotowe ryzyko.

1.17.14 Ryzyko związane z wystąpieniem efektów ubocznych produktów Emitenta

Działalność Emitenta koncentruje się na zastosowaniu nowej cząsteczki na potrzeby przemysłu kosmetycznego i farmaceutycznego. W związku z charakterem prowadzonej działalności, niektóre produkty Spółki dopuszczone lub mogące być w przyszłości dopuszczone do obrotu mogą spowodować występowanie nieprzewidzianych skutków ubocznych. W razie stwierdzenia działania ubocznego produktu leczniczego, zagrażającego życiu lub zdrowiu ludzkiemu Emitent może zostać pociągnięty do odpowiedzialności wskutek ewentualnego uszczerbku na zdrowiu osób, u których ujawniły się skutki uboczne. W związku z powyższym istnieje ryzyko, że w przyszłości niektóre produkty oferowane przez Emitenta mogą zostać wycofane z obrotu lub przyczynić się do wypłaty odszkodowań przez Spółkę. Powyższe może wpłynąć niekorzystnie na osiąganę przez Emitenta wyniki finansowe i działalność operacyjną Spółki.

Emitent zabezpiecza się przed tym ryzykiem poprzez przeprowadzanie odpowiednich badań na produktach, uzyskuje niezbędne pozwolenia, które są dowodem na to, iż produkty wytwarzane przez Emitenta z dniem dopuszczenia do obrotu spełniają wymagania dotyczące bezpieczeństwa ich stosowania.

Na dzień sporządzenia sprawozdania z działalności, Emitent informuje, iż nie wystąpiło przedmiotowe ryzyko.

1.17.15 Ryzyko związane ze standardami jakości

W działalności Emitenta niezwykle istotnym czynnikiem warunkującym osiągnięcie sukcesu ekonomicznego oraz badawczego jest utrzymanie odpowiednich standardów jakości wytwarzanych produktów. Na powyższe składa się między innymi prowadzenie, przez producentów kontraktów, produkcji zgodnie z GMP w kontrolowanych warunkach wytwarzania oraz przy wykorzystaniu najwyższej jakości materiałów i półproduktów. W przypadku nie utrzymania wysokich standardów jakościowych produktów Emitenta, istnieje ryzyko, iż zaufanie do produktów zostanie zmniejszone co może mieć istotny wpływ na osiągnięte w przyszłości wyniki finansowe.

Emitent poddaje każdą partię produkcyjną, wytworzoną u producentów kontraktowych, szczegółowym badaniom na zgodność ze specyfikacją określającą standard jakościowy produktów, obejmujący kryteria chemicznej i mikrobiologicznej czystości gotowego wyrobu. Dodatkowe badania mikrobiologiczne prowadzone są w akredytowanym laboratorium zewnętrznym, niezależnym od producentów kontraktowych.

Ponadto Emitent zawiera polisy ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej za szkody związane z prowadzoną działalnością gospodarczą oraz za szkody powstałe po wykonaniu produktu a wynikłe z jego wadliwego wykonania (suma ubezpieczenia 7 mln zł za okres 19.12.2012 – 18.12.2013 r.).

Na dzień sporządzenia sprawozdania z działalności, Emitent informuje, iż nie wystąpiło przedmiotowe ryzyko.

1.17.16 Ryzyko związane z koncentracją sprzedaży

Do końca 2013 roku Emitent realizował w 93,3% sprzedaż dermokosmetyków w kanale aptecznym w Polsce za pośrednictwem hurtowni farmaceutycznych. W zakresie dystrybucji Spółka współpracuje z czterema hurtowniami w Polsce: PGF S.A., Farmacol S.A., Neuca S.A. i Slawex Sp. z o.o., które w 2013 roku miały łącznie 93,3% udział w przychodach Spółki. W związku z uzależnieniem od dystrybutorów istnieje ryzyko związane z osiąganymi przychodami ze sprzedaży oraz marżami i możliwością realizacji przyjętej przez Emitenta strategii rozwoju w przyszłości. Emitent stara się zmniejszyć ryzyko koncentracji sprzedaży poprzez dywersyfikację kanałów dystrybucji w zakresie sprzedaży produktów w kanale drogerii. W 2013 r. Emitent kontynuował, rozpoczętą w 2012 r., współpracę handlową z siecią drogerii Rossmann i Hebe. Ponadto Emitent podjął starania w zakresie dalszej dywersyfikacji przychodów ze sprzedaży w zakresie pozyskania przychodów z licencji produktów dermokosmetycznych opartych na posiadanych przez Spółkę patentach na innych rynkach europejskich.

1.18. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem Emitenta

1.18.1 Ryzyko związane ze zmiennością kursów walutowych

Badania kliniczne prowadzi Spółka Zależna Cortria Corporation (USA). Badania są finansowane ze środków pozyskanych z emisji akcji serii D przeprowadzonej w złotych polskich. Środki z emisji będą transferowane w walucie USD w drodze podniesienia kapitału lub udzielenia pożyczki do Spółki Zależnej Cortria Corporation sukcesywnie, zgodnie z harmonogramem płatności za badania. W takim przypadku Emitent jest narażony na ryzyko kształtowania się kursów walutowych w 2014 roku pomiędzy złotym polskim, a walutą USD. Istnieje ryzyko, że pozyskane środki z emisji akcji serii D w złotych polskich mogą być niewystarczające do nabycia 4,0 milionów USD potrzebnych do przeprowadzenia badań klinicznych fazy II ("Proof of Concept"). W celu ograniczenia wpływu tego ryzyka Emitent rozważy zastosowanie walutowych transakcji zabezpieczających.

Emitent obecnie realizuje nieznaczną część sprzedaży na rynkach eksportowych, ale w niedalekiej przyszłości spodziewa się, że jej udział w przychodach ze sprzedaży ogółem znacząco wzrośnie. W takim przypadku wyniki finansowe Emitenta mogą być w znaczącym stopniu uzależnione od kształtowania się kursów walutowych pomiędzy złotym polskim, a walutami krajów, do których Emitent będzie eksportował swoje produkty lub otrzymywał wynagrodzenie z tytułu udzielonych licencji lub sprzedaży wartości intelektualnej. W celu ograniczenia wpływu tego ryzyka Emitent rozważy zastosowanie walutowych transakcji zabezpieczających w przypadku wystąpienia znaczącego udziału przychodów w walutach innych, niż złoty polski. Ponadto, obecnie ok. 15% ponoszonych kosztów operacyjnych Emitenta uzależnione jest od wahań kursu euro.

Obecnie przychody Emitenta generowane są w polskiej walucie. W roku 2010 sprzedaż towarów, sprzedaż materiałów oraz sprzedaż usług w obcej walucie stanowiła 12,89% całości przychodów ze sprzedaży, natomiast w 2011 r. sprzedaż w obcej walucie stanowiła 15,90% całości przychodów ze sprzedaży, w 2012 r. sprzedaż w obcej walucie stanowiła 7,65% całości przychodów ze sprzedaży, w 2013 r. sprzedaż w obcej walucie stanowiła 5,23% całości przychodów ze sprzedaży. W 2013 roku Emitent dokonywał także zakupu walut w związku z podniesieniem kapitałów w Cortria Corporation przez co narażony był na ryzyko kursowe. Zgodnie z przyjętą strategią Zarząd Spółki będzie kontynuował działania zmierzające do udzielenia licencji na sprzedaż dermokosmetyków na 15 kluczowych rynkach Europy i Rosji, na których Spółka posiada ochronę patentową. Grupa Kapitałowa Emitenta tym samym spodziewa się również realizować w przyszłości transakcje walutowe i dostrzega występowanie ryzyka walutowego.

1.18.2 Ryzyko zmiany stóp procentowych

Emitent nie jest obecnie stroną znaczących umów finansowych opartych o zmienne stopy procentowe, ale w niedalekiej przyszłości nie wyklucza finansować swoją działalność z wykorzystaniem zadłużenia oprocentowanego. Wzrost stóp

procentowych może zatem spowodować wzrost kosztów finansowych Emitenta i tym samym wpłynąć negatywnie na jego wyniki finansowe.

1.18.3 Ryzyko związane z działalnością firm konkurencyjnych

Rynek dermokosmetyków, suplementów diety i leków, na którym operuje Emitent charakteryzuje się z jednej strony wysokim potencjałem wzrostu, a jednocześnie stosunkowo wysokimi marżami. Dlatego też stanowi zainteresowanie wielu potencjalnych konkurentów. Pomimo faktu, że działalność zarówno w zakresie dermokosmetyków, jak i leków posiada znaczącą barierę wejścia konkurencji ze względu na ochronę patentową dla innowacyjnych produktów charakterystyczną dla obecnych lub przyszłych rynków zbytu Emitenta, to ze względów wymienionych na wstępie istnieje ryzyko wzrostu konkurencji lub wystąpienia zmian technologicznych lub osiągnięć cywilizacyjnych. Sytuacja wzmożonej konkurencji, w tym opatentowanie i wprowadzenie na rynek dermokosmetyków, suplementów diety lub leków o podobnym działaniu, lecz bazujących na innej substancji czynnej, niż posiadana przez Emitenta może negatywnie wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe Emitenta.

1.18.4 Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Sytuacja makroekonomiczna w Polsce i na rynkach krajów europejskich ma wpływ na wyniki finansowe Emitenta. Spadek lub zatrzymanie wzrostu produktu krajowego brutto, pogorszenie sytuacji budżetowej, wzrost inflacji i bezrobocia może negatywnie oddziaływać na popyt na obecne i przyszłe produkty Emitenta, a także na tempo rozwoju obecnych i przyszłych krajowych i eksportowych rynków na których oferuje Spółka swoje produkty. We wszystkich wskazanych przypadkach niekorzystne otoczenie makroekonomiczne może mieć wpływ na pogorszenie wyników finansowych lub perspektyw rozwoju Emitenta.

1.18.5 Ryzyko związane ze zmianami regulacji prawnych

Działalność Emitenta jako uczestnika obrotu gospodarczego jest narażona na możliwość zmian prawa w zakresie regulującym rynki, na których obecnie oraz w niedalekiej przyszłości będzie prowadził sprzedaż produktów lub na których produkty, oparte na licencjach lub patentach posiadanych przez Emitenta, będą dystrybuowane. Zmiany te mogą dotyczyć zarówno ustawodawstwa polskiego, jak i krajów w których Emitent już działa lub zamierza rozpocząć działalność. W szczególności zmiany regulacji prawnych w zakresie zasad i praktyki rejestracji nowych leków, wyrobów medycznych, suplementów diety czy kosmetyków, jak również prawa podatkowego, prawa pracy, ubezpieczeń społecznych, papierów wartościowych i innych przepisów prawa, może mieć niekorzystny wpływ na przyszłe wyniki finansowe. W szczególności Emitent identyfikuje wpływ zmiany przepisów w zakresie produkcji i dystrybucji dermokosmetyków w zakresie następujących aktów prawnych:

- od 11 lipca 2013 r. obowiązuje rozporządzenie nr 1223/2009/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 30 listopada 2009 r. dotyczące produktów kosmetycznych. Wprowadziło ono szereg zmian dotyczących zasad

produkcji, przygotowania dokumentacji oraz obrotu produktami kosmetycznymi. Do czasu wejścia w życie powyższego rozporządzenia przedsiębiorcy mieli czas na dostosowanie warunków produkcji i posiadanej dokumentacji do nowych wymogów. Nowe rozporządzenie nakłada m.in. obowiązek produkcji kosmetyków zgodnie z zasadami Dobrych Praktyk Produkcyjnych (GMP). Dla branży kosmetycznej zasady te opisuje norma zharmonizowana ISO 22716,

- zmiany w Prawie Farmaceutycznym oraz Ustawa Refundacyjna obowiązujące od 1 stycznia 2012 roku wprowadziły znaczne zmiany w modelu funkcjonowania aptek. Ustawa całkowicie zakazuje działalności reklamowej aptek, w tym między innymi wydawania gazetek promocyjnych, czy prowadzenia programów lojalnościowych, które miały istotne znaczenie w procesie komunikacji z pacjentem apteki. Zmiany te nie są bez znaczenia dla producentów produktów nie lekowych tj.: dermokosmetyki, produkty dietetyczne czy suplementy diety, gdyż wiążą się z pewnym ograniczeniem działań promocyjno – reklamowych tych produktów w kanale aptecznym. Po zmianach w Prawie Farmaceutycznym dopuszczalna jest reklama produktów na zlecenie producenta jedynie wewnątrz apteki. Z drugiej jednak strony według ekspertów IMS Health wejście w życie Ustawy Refundacyjnej, wprowadzającej sztywne ceny i marże na leki refundowane, spowoduje wzrost zainteresowania aptek asortymentem nie lekowym, na którym apteka ma szanse na większe marże.