

Wstęp Prezesa Zarządu Nepentes S.A. do skonsolidowanego raportu kwartalnego za IV kwartał 2008 roku.

Szanowni Akcjonariusze, Szanowni Państwo,

Z przyjemnością prezentuję Państwu raport okresowy spółki Nepentes S.A. za IV kwartał 2008 roku.

Zarząd jest bardzo zadowolony z osiągniętych wyników finansowych, które dowodzą słuszności przyjętej strategii rozwoju i potwierdzają silną pozycję Spółki zarówno w branży farmaceutycznej jak i na rynku kapitałowym.

Wyniki czwartego kwartału 2008 roku są w ocenie Zarządu bardzo ważne z dwóch powodów. Po pierwsze 14 grudnia 2008 roku minął rok od debiutu Spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W tym czasie mieli Państwo okazję nas poznać oraz zweryfikować naszą strategię i szeroko pojęty model biznesowy, czyli wszystko to, co składa się na konsekwentne budowanie wartości dla Akcjonariuszy poprzez tworzenie silnej organizacji w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Z drugiej strony spowolnienie gospodarcze, z którym przyszło nam się zmierzyć w IV kwartale pokazuje stopień przygotowania Spółki do trudnych warunków ekonomicznych. Tym bardziej jest mi miło, że mogę przekazać dobre wiadomości w postaci zrealizowania prognozy finansowej na 2008 rok.

Podsumowanie czwartego kwartału 2008 i tym samym całego 2008 roku dowodzi, że Spółka nieustannie powiększa udziały rynkowe oraz sprzedaż umiejętnie wykorzystując swoją przewagę konkurencyjną oraz potencjał rynku, mimo pogorszenia się warunków makroekonomicznych.

Zaprezentowane wyniki finansowe Nepentes osiągnięte po czwartym kwartale 2008 roku przedstawiają stopień realizacji prognozy finansowej na 2008 rok, która zakładała wzrost przychodów ze sprzedaży do 120,3 mln zł z 86,2 mln zł w 2007 roku, wzrost zysku operacyjnego do 21,3 mln zł z 17,2 mln zł w 2007 roku oraz zysku netto do 17 mln zł z 13,6 mln zł w 2007 roku. W przypadku przychodów spółka osiągnęła ponad 91% realizacji planu, natomiast w przypadku zysku operacyjnego i zysku brutto plan został nieznacznie przekroczony. W efekcie zysk netto wyniósł 16,6 mln co dało blisko 98% realizacji planu. Nepentes zanotował narastająco w trakcie czterech kwartałów 2008 roku wzrost marży bezpośredniej na sprzedaży do poziomu 58% wobec 54,0% w analogicznym okresie 2007 roku, a marża netto wyniosła w 2008 roku 15,2%.

Warto dodać, że mimo negatywnych sygnałów płynących z rynków kapitałowych oraz znacznego pogorszenia się warunków makroekonomicznych na świecie, w tym Polski i regionu Europy Środkowo-Wschodniej, Spółka nie zmieniła prognozy podanej do publicznej wiadomości w listopadzie 2007 roku.

W kontekście bieżącej sytuacji chciałbym podkreślić, że w ocenie Zarządu Spółka Nepentes jest solidnie przygotowana do obecnych warunków gospodarczych. W naszej strategii rozwoju bierzemy pod uwagę zmieniające się otoczenie makroekonomiczne i spodziewane spowolnienie wzrostu rynku. Zdywersyfikowaliśmy strumienie przychodów, tak aby maksymalnie wykorzystywać każdy sektor rynku. Będziemy poszukiwali źródeł wzrostu nie tylko w organicznym wzroście na rynku polskim, ale również w nowych wdrożeniach, licencjach oraz w ekspansji na rynkach eksportowych. Do tej pory to głównie rynek wewnętrzny napędzał nasz wzrost, teraz pracujemy nad zwiększeniem udziału eksportu w przychodach firmy. Warto podkreślić, że stawiamy na rynki, które bardzo dynamicznie się rozwijają, a tam spowolnienie według prognoz oznacza po prostu nieco niższy poziom wzrostu. Co więcej, osłabienie złotówki jest czynnikiem sprzyjającym naszej strategii. Spowolnienie gospodarcze może również sprzyjać w wyszukiwaniu potencjalnych okazji do przejść na rynkach zagranicznych.

Warto w tym miejscu dodać, że nasza ekspozycja na ryzyko kursowe w imporcie konsekwentnie zmniejsza się w stosunku do całego wolumenu sprzedaży ze względu na szybko rosnący udział produktów własnych, które wytwarzane są w kraju i w których przypadku „wkład importowy” jest znikomy.

Przewagą konkurencyjną preparatów oferowanych przez Nepentes jest ich innowacyjność i korzystny stosunek wartości do ceny tzw. value for money, a także to, że jesteśmy w stanie szybciej niż inni reagować na pojawiające się mody i trendy. W 2009 roku planujemy wprowadzenie na rynek 25-30 nowych produktów w obszarze dermokosmetyków. W portfolio Nepentes pojawią się także leki dermatologiczne na receptę. Jest to bardzo perspektywiczny rynek, który wielkością jest porównywany do rynku dermokosmetyków w Polsce. W planach są kolejne aktywności mające na celu rozszerzanie oferty leków dermatologicznych przez zakup licencji, firm o zbliżonym do docelowego portfolio leków lub pojedynczych rejestrów. Naszym celem jest obecność we wszystkich najważniejszych kategoriach leków dermatologicznych do 2010 roku i osiągnięcie w ciągu 2-3 lat w Polsce 10-15% udziału tego rynku.

Przed nami trudny rok, jednak jestem przekonany, że nasz plan budowany w oparciu o silne i dobrze rozpoznawalne marki w regionie, dywersyfikację ryzyka i dobrze wyszkolone kadry pracowników, pozwoli na dalszy rozwój Spółki. Wierzę, że Nepentes jest dobrze przygotowany, aby sprostać wyzwaniom 2009 roku.

Z wyrazami szacunku,

Łukasz Butruk

Prezes Zarządu

1. Stosowane zasady rachunkowości

Raport został sporządzony zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF), Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości (MSR) zatwierdzonymi przez Komisję Europejską oraz związanymi z nimi interpretacjami zaakceptowanymi przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR) oraz Komisję ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej (KIMSF).

Nie dokonano zmian zasad sprawozdawczości finansowej w stosunku do tych, które były stosowane w okresach poprzedzających i zostały zawarte w poprzednim raporcie kwartalnym, raporcie rocznym za 2007 rok i prospekcie emisyjnym.

Opis przyjętych zasad (polityki) rachunkowości, w tym metod wyceny aktywów i pasywów oraz przychodów i kosztów

Przychody ze sprzedaży

Przychody ze sprzedaży ujmuje się, jeśli zostały spełnione następujące warunki:

- Spółka przekazała nabywcy znaczące ryzyko i korzyści wynikające z praw własności do towarów,
- Spółka przestaje być trwale zaangażowana w zarządzanie sprzedanymi towarami w stopniu, w jakim zazwyczaj funkcję taką realizuje się wobec towarów, do których ma się prawo własności, ani też nie sprawuje się nad nimi efektywnej kontroli,
- kwotę przychodów można wycenić w wiarygodny sposób,
- istnieje prawdopodobieństwo, że Spółka uzyska korzyści ekonomiczne z tytułu transakcji oraz
- koszty poniesione oraz te, które zostaną poniesione przez Spółkę w związku z transakcją, można wycenić w wiarygodny sposób.

Przychody ujmuje się tylko wtedy, jeżeli uzyskanie przez Spółkę korzyści ekonomicznych związanych z przeprowadzoną transakcją jest prawdopodobne.

Momentem sprzedaży usługi jest jej wykonanie i odbiór przez kontrahenta.

Momentem sprzedaży wyrobów, towarów i materiałów jest ich przekazanie odbiorcy.

Usługi świadczone przez Spółkę nie mają charakteru długoterminowego.

Jeżeli rodzi się niepewność dotycząca ściągальności należnej kwoty już zaliczonej do przychodów, wówczas nieściągalną kwotę lub kwotę w odniesieniu, do której odzyskanie przestało być prawdopodobne, ujmuje się jako koszty, a nie jako korektę pierwotnie ujętej kwoty przychodów.

Przychody ze sprzedaży ujmowane są w wartości godziwej zapłaty z otrzymanych lub należnych i reprezentują należności za produkty, towary i usługi dostarczone w ramach normalnej działalności gospodarczej, po pomniejszeniu o rabaty, VAT i inne podatki związane ze sprzedażą.

Kwotę przychodów wynikających z transakcji określa się w drodze umowy. Jej wysokość ustala się według wartości godziwej zapłaty, uwzględniając kwoty rabatów handlowych.

Sprzedaż towarów ujmowana jest w momencie dostarczenia towarów i przekazania prawa własności.

Przychody z tytułu dywidend są ujmowane w momencie, kiedy zostaje ustanowione prawo akcjonariuszy do otrzymania płatności.

Koszt odsetek

Koszty finansowania zewnętrznego ujmuje się jako koszty w okresie, w którym je poniesiono, z wyjątkiem kosztów aktywowanych.

Koszty finansowania zewnętrznego, które można bezpośrednio przyporządkować nabyciu, budowie lub wytworzeniu dostosowywanego składnika aktywów, aktywuje się jako część ceny nabycia lub kosztu wytworzenia tego składnika aktywów.

Koszty finansowania zewnętrznego bezpośrednio związanego z nabyciem lub wytworzeniem składników majątku wymagających dłuższego okresu czasu, aby mogły być zdane do użytkowania lub odsprzedaży, są doliczane do kosztów wytworzenia takich środków trwałych, aż do momentu oddania tych środków trwałych do użytkowania.

W zakresie, w jakim środki pożyczają się specjalnie w celu pozyskania dostosowywanego składnika aktywów, kwotę kosztów finansowania zewnętrznego, którą można aktywować jako część tego składnika aktywów, ustala się jako różnicę między rzeczywistymi kosztami finansowania zewnętrznego poniesionymi z tytułu danej pożyczki lub kredytu w danym okresie a przychodami z tytułu tymczasowego zainwestowania pożyczonych środków.

Aktywowanie kosztów finansowania zewnętrznego jako części ceny nabycia lub kosztu wytworzenia dostosowywanego składnika aktywów rozpoczyna się, gdy:

- a) ponoszone są nakłady na ten składnik aktywów,
- b) ponoszone są koszty finansowania zewnętrznego oraz
- c) działania niezbędne do przygotowania składnika aktywów do jego zamierzonego użytkowania lub sprzedaży są w toku.

Aktywowanie kosztów finansowania zewnętrznego zawiesza się w przypadku przerwania na dłuższy czas aktywnego prowadzenia działalności inwestycyjnej.

Aktywowania kosztów finansowania zewnętrznego zaprzestaje się wówczas, gdy zasadniczo wszystkie działania niezbędne do przygotowania dostosowywanego składnika aktywów do zamierzonego użytkowania lub sprzedaży są zakończone.

Przychody z inwestycji uzyskane w wyniku krótkoterminowego inwestowania pozyskanych środków, a związane z powstawaniem środków trwałych pomniejszają wartość skapitalizowanych kosztów finansowania zewnętrznego.

Wszelkie pozostałe koszty finansowania zewnętrznego są odnoszone bezpośrednio w rachunek zysków i strat w okresie, w którym zostały poniesione.

Pozostałe przychody, koszty, zyski i straty

Pozostałe przychody i koszty operacyjne są to przychody i koszty nie związane bezpośrednio z działalnością operacyjną.

Przychody i koszty finansowe zawierają między innymi: odsetki związane z udzielonymi i wykorzystanymi kredytami i pożyczkami, uzyskane i zapłacone odsetki za zwłokę, różnice kursowe, prowizje zapłacone i otrzymane, zyski i straty związane ze sprzedażą papierów wartościowych, rozwiązane i tworzone rezerwy w ciężar kosztów finansowych.

Zyski i straty nadzwyczajne przedstawiają skutki finansowe zdarzeń powstających niepowtarzalnie poza główną działalnością.

Dotacje państwowe

Dotacje rządowych, łącznie z niepieniężnymi dotacjami wykazywanymi w wartości godziwej, nie ujmuje się, dopóki nie istnieje wystarczająca pewność, iż Spółka spełni warunki związane z dotacjami oraz dotacje będą otrzymane. Dotacje nie zwiększają bezpośrednio kapitału własnego.

Dotacje państwowe do aktywów trwałych są prezentowane w bilansie jako rozliczenia międzyokresowe przychodów i odpisywane w rachunek zysków i strat przez przewidywany okres użytkowania tych aktywów.

Podatki

Spółka księguje skutki podatkowe transakcji w taki sam sposób, w jaki księguje same transakcje lub inne zdarzenia. Na obowiązkowe obciążenia wyniku składają się: podatek bieżący (CIT) oraz podatek odroczony.

Bieżące obciążenie podatkowe jest obliczane na podstawie wyniku podatkowego (podstawy opodatkowania) danego roku obrotowego. Bieżący podatek za bieżący i poprzednie okresy ujmuje się jako zobowiązanie w kwocie, w jakiej nie został

zapłacony. Korzyści płynące ze straty podatkowej, która może być pokryta z bieżącego podatku za poprzednie okresy, ujmuje się jako należność.

Zysk (strata) podatkowa różni się od księgowego zysku (straty) netto w związku z wyłączeniem przychodów podlegających opodatkowaniu i kosztów stanowiących koszty uzyskania przychodów w latach następnych oraz pozycji kosztów i przychodów, które nigdy nie będą podlegały opodatkowaniu. Obciążenia podatkowe są wyliczane w oparciu o stawki podatkowe obowiązujące w danym roku obrotowym.

Podatek odroczony jest wyliczany metodą bilansową jako podatek podlegający zapłaceniu lub zwrotowi w przyszłości na różnicach pomiędzy wartościami bilansowymi aktywów i pasywów a odpowiadającymi im wartościami podatkowymi wykorzystywanymi do wyliczenia podstawy opodatkowania.

Rezerwa na podatek odroczony

Rezerwa na podatek odroczony jest tworzona od wszystkich dodatnich różnic przejściowych podlegających opodatkowaniu, natomiast składnik aktywów z tytułu podatku odroczonego jest rozpoznawany do wysokości, w jakiej jest prawdopodobne, że będzie można pomniejszyć przyszłe zyski podatkowe o rozpoznane ujemne różnice przejściowe. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego jest wykazywana w pełnej kwocie i wyliczana metodą zobowiązań w oparciu o przejściowe różnice pomiędzy wartością podatkową aktywów i zobowiązań a ich wartością bilansową w sprawozdaniu finansowym.

Pozycja aktywów lub zobowiązanie podatkowe nie powstaje, jeśli różnica przejściowa powstaje z tytułu wartości firmy lub z tytułu pierwotnego ujęcia innego składnika aktywów lub zobowiązania w transakcji, która nie ma wpływu ani na wynik podatkowy, ani na wynik księgowy.

Aktywa z tytułu podatku dochodowego

W odniesieniu do wszystkich ujemnych różnic przejściowych ujmuje się składnik aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego do wysokości, do której jest prawdopodobne, iż osiągnięty zostanie dochód do opodatkowania, który pozwoli na potrącenie ujemnych różnic przejściowych.

Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego wycenia się z zastosowaniem stawek podatkowych, które według przewidywań będą stosowane, gdy składnik aktywów zostanie zrealizowany lub rezerwa rozwiązana, przyjmując za podstawę stawki podatkowe (i przepisy podatkowe), które obowiązują prawnie lub obowiązują faktycznie na dzień bilansowy.

Wartość składnika aktywów z tytułu podatku odroczonego podlega analizie na każdy dzień bilansowy, a w przypadku gdy spodziewane przyszłe zyski podatkowe nie będą wystarczające dla realizacji składnika aktywów lub jego części, następuje jego odpis.

Aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego nie dyskontuje się.

Podatek odroczony jest ujmowany w rachunku zysków i strat, poza przypadkiem gdy dotyczy on pozycji ujętych bezpośrednio w kapitale własnym. W tym ostatnim wypadku podatek odroczony jest również rozliczany bezpośrednio w kapitale własnym. Spółka kompensuje ze sobą aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego z rezerwami z tytułu odroczonego podatku dochodowego wtedy i tylko wtedy, gdy posiada możliwy do wyegzekwowania tytuł prawny do przeprowadzania kompensat aktywów z tytułu podatku dochodowego z rezerwami z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

Po IV kwartale 2008 roku wartość odroczonego podatku dochodowego wynosi 250 tys. zł a aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego 412 tys. zł.

Wartości niematerialne i prawne

Wartości niematerialne i prawne są rozpoznawane, jeżeli jest prawdopodobne, że w przyszłości spowodują one wpływ do jednostki korzyści ekonomicznych, które mogą być bezpośrednio powiązane z tymi aktywami.

Początkowe ujęcie wartości niematerialnych i prawnych następuje według cen nabycia lub kosztu wytworzenia.

Po ujęciu początkowym wartości niematerialne i prawne są wyceniane według cen nabycia lub kosztu wytworzenia pomniejszonych o umorzenie i odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. Wartości niematerialne i prawne są amortyzowane liniowo w okresie odpowiadającym szacowanemu okresowi ich ekonomicznej użyteczności.

Spółka dokonuje odpisów amortyzacyjnych metodą liniową.

Okres i metoda amortyzacji są weryfikowane na koniec każdego roku obrotowego.

Rzeczowe aktywa trwałe

Do środków trwałych zalicza się stanowiące własność Spółki aktywa kompletne i zdadne do użytku o przewidywanym okresie używania dłuższym niż rok. Środki trwałe wycenia się i prezentuje w sprawozdaniu według cen nabycia lub kosztów wytworzenia, pomniejszone o umorzenie oraz odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. Dotyczące środka trwałego koszty, poniesione po przyjęciu tego środka trwałego do używania, odnoszone są do rachunku zysków i strat, z wyjątkiem sytuacji, gdzie możliwe jest wykazanie, że koszty te spowodowały zwiększenie oczekiwanych przyszłych korzyści ekonomicznych z tytułu posiadania danego środka trwałego. Wówczas poniesione koszty zwiększają wartość początkową środka trwałego.

Spółka na dzień przejścia na MSSF, tj. na dzień 01.01.2004 roku, dokonała wyceny środków trwałych według wartości rynkowej określonej przez rzeczoznawcę. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania finansowego Spółka dokonała weryfikacji stawek amortyzacyjnych. Przedmiotem przeglądu była przyjęta metoda amortyzacji oraz ustalenie, czy okres amortyzacji jest zgodny z przewidywanym rozkładem czasowym korzyści ekonomicznych przynoszonych przez środek trwały.

Środki trwałe są amortyzowane liniowo w okresie odpowiadającym szacowanemu okresowi ich ekonomicznej użyteczności, który kształtuje się następująco:

Budynki i budowle: 10%

Maszyny i urządzenia: 10, 14, 30%

Środki transportu: 20, 40%

Środki transportu leasingowe: 33,3%

Amortyzacja rozpoczyna się w miesiącu następującym po miesiącu, w którym oddano do użytkowania dany składnik aktywów. Pojedyncze środki trwałe o wartości początkowej niższej niż 3,5 tys. zł, które nie stanowią części większego składnika aktywów, odpisuje się jednorazowo w koszty.

Spółka przy określeniu wartości danego składnika aktywów podlegającej amortyzacji nie uwzględnia wartości końcowej, za wyjątkiem nieruchomości. Wartość końcowa pozostałych środków trwałych jest nieistotna z punktu widzenia sprawozdania finansowego jako całości.

W przypadku środków trwałych, które trwale utraciły przydatność gospodarczą, dokonuje się nieplanowych odpisów amortyzacyjnych w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych.

Utrata wartości rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych

W przypadku wystąpienia przesłanek wskazujących na możliwość utraty wartości posiadanych składników rzeczowego majątku trwałego i wartości niematerialnych i prawnych, przeprowadzany jest test na utratę wartości, a ustalone kwoty odpisów aktualizujących obniżają wartość bilansową aktywa, którego dotyczą i odnoszone są w rachunek zysków i strat. Odpisy aktualizujące wartość aktywów podlegających

uprzedniemu przeszacowaniu, korygują kapitał z aktualizacji wyceny do wysokości kwot ujętych w kapitale, a poniżej ceny nabycia odnoszone są w rachunek zysków i strat. Wysokość odpisów aktualizujących ustala się jako nadwyżkę wartości bilansowej tych składników nad ich wartością odzyskiwaną. Wartość odzyskiwana odpowiada wyższej z następujących wartości: ceny sprzedaży netto lub wartości użytkowej. Przy ustalaniu wartości użytkowej szacowane przyszłe przepływy pieniężne są dyskontowane do wartości bieżącej przy zastosowaniu stopy dyskontowej brutto odzwierciedlającej aktualne ceny rynkowe wartości pieniądza w czasie oraz ryzyka związanego z danym składnikiem aktywów.

Dla składników aktywów, które samodzielnie nie generują przepływów pieniężnych, wartość odzyskiwana szacowana jest w odniesieniu do ośrodków wypracowujących środki pieniężne.

Kwoty ujętych odpisów aktualizujących ulegają odwróceniu w przypadku ustąpienia przyczyn uzasadniających ich utworzenie. Skutki odwrócenia odpisów aktualizujących odnoszone są w rachunek zysków i strat z wyjątkiem kwot, uprzednio obniżających kapitał z aktualizacji wyceny, które korygują ten kapitał do wysokości dokonanych jego obniżień.

Leasing

Umowy leasingu finansowego, które przenoszą na Spółkę zasadniczo całe ryzyko i wszystkie korzyści wynikające z posiadania przedmiotu leasingu, są aktywowane na dzień rozpoczęcia leasingu według niższej z następujących dwóch wartości: wartości godziwej środka stanowiącego przedmiot leasingu lub wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych. Opłaty leasingowe są rozdzielane pomiędzy koszty finansowe i spłatę rat kapitałowych przy uwzględnieniu stałej stopy procentowej w odniesieniu do zobowiązania. Koszty finansowe są ujmowane bezpośrednio w rachunku zysków i strat. Używane na podstawie umów leasingu finansowego środki trwałe podlegają amortyzacji według zasad używanych do własnych składników majątku.

Jeżeli brak jest wiarygodnej pewności, że po zakończeniu umowy leasingu Spółka otrzyma prawo własności, aktywa są amortyzowane w okresie krótszym spośród okresu leasingu i okresu ekonomicznej użyteczności.

Umowy leasingowe, zgodnie z którymi leasingodawca zachowuje zasadniczo całe ryzyko i wszystkie korzyści wynikające z posiadania przedmiotu leasingu, klasyfikowane są jako umowy leasingu operacyjnego. Opłaty leasingowe z tytułu leasingu operacyjnego odpisywane są w koszty rachunku zysków i strat metodą liniową przez okres trwania leasingu.

Inwestycje długoterminowe

Inwestycje w jednostkach zależnych, to znaczy jednostkach kontrolowanych, w jednostkach współzależnych, oraz w jednostkach stowarzyszonych, są wyceniane według kosztu historycznego pomniejszonego o ewentualną utratę wartości wynikającą z przeprowadzonych testów na utratę wartości.

Pożyczki i należności

Pożyczki i należności to nie zaliczane do instrumentów pochodnych aktywa finansowe o ustalonych lub możliwych do ustalenia płatnościach, nie notowane na aktywnym rynku. Zalicza się je do aktywów obrotowych, o ile termin ich wymagalności nie przekracza 12 miesięcy od dnia bilansowego. Pożyczki i należności o terminie wymagalności przekraczającym 12 miesięcy od dnia bilansowego zalicza się do aktywów trwałych.

Pożyczki i należności oraz inwestycje utrzymywane do terminu wymagalności wykazuje się według skorygowanej ceny nabycia (zamortyzowanego kosztu), metodą efektywnej stopy procentowej.

Należności finansowe wynikające z udzielonych pożyczek nie przeznaczonych do obrotu wycenia się w wysokości zamortyzowanego kosztu przy zastosowaniu

efektywnej stopy procentowej. Wycena w wysokości zamortyzowanego kosztu wiąże się m.in. ze zdyskontowaniem należności z tytułu pożyczek na moment ich początkowego ujęcia i ujęciem kosztu w wysokości różnicy pomiędzy wartością nominalną a kwotą zdyskontowaną.

Zapasy

Materiały stanowią nabyte rzeczowe lub wyjątkowo wytworzone przez jednostkę składniki majątku, przeznaczone do zużycia na własne potrzeby.

Materiały wycenione są w cenie nabycia. Rozchód wycenia się metodą FIFO tj. „pierwsze weszło pierwsze wyszło”.

Produkcja w toku oraz wyroby gotowe wyceniane są w wartości rzeczywistego kosztu wytworzenia pomniejszone o odpisy aktualizujące dokonane na okoliczność trwałej utraty wartości. Wyroby gotowe są to efekty działalności firmy przeznaczone do sprzedaży.

Towary ujmują się wg cen zakupu (ceny sprzedaży pomniejszono o naliczony VAT i marżę przypadającą na zapas).

Odpisy aktualizujące wartość rzeczowych składników aktywów obrotowych dokonane w związku z utratą ich wartości oraz wynikające z wyceny według wartości godziwej pomniejszonej o koszty zbycia zamiast wyższej ceny nabycia, albo kosztów wytworzenia – zalicza się odpowiednio do pozostałych kosztów operacyjnych, kosztów wytworzenia sprzedanych produktów lub kosztów sprzedaży.

Należności handlowe krótko- i długoterminowe

Należności ujmują się w bilansie w kwocie wymagającej zapłaty z zachowaniem ostrożności.

Wartość należności aktualizuje się, uwzględniając stopień prawdopodobieństwa ich zapłaty poprzez dokonanie odpisu aktualizującego. Odpisy aktualizujące należności tworzy się na należności przeterminowane powyżej 180 dni w pełnej ich wartości. W pojedynczych, uzasadnionych przypadkach mogą być zastosowane indywidualne zasady naliczania odpisu aktualizującego.

Odpisy aktualizujące wartość należności zalicza się odpowiednio do pozostałych kosztów operacyjnych lub do kosztów finansowych – zależnie od rodzaju należności, której dotyczy odpis aktualizujący. Należności umorzone, przedawnione lub nieściągalne zmniejszają dokonane uprzednio odpisy aktualizujące ich wartość.

Należności umorzone, przedawnione lub nieściągalne, od których nie dokonano odpisów aktualizujących ich wartość lub dokonano odpisów w niepełnej wysokości, zalicza się odpowiednio do pozostałych kosztów operacyjnych lub kosztów finansowych.

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

Środki pieniężne i ekwiwalenty środków pieniężnych obejmują środki pieniężne w banku i kasie oraz lokaty krótkoterminowe o pierwotnym okresie zapadalności nie przekraczającym trzech miesięcy.

Czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów

Spółka dokonuje czynnych rozliczeń międzyokresowych kosztów, jeżeli dotyczą one przyszłych okresów sprawozdawczych. Spółka dokonuje czynnych rozliczeń międzyokresowych, jeżeli poniesione koszty dotyczą więcej niż jednego okresu sprawozdawczego oraz mając na uwadze zasady istotności i ostrożności.

Najważniejszym jednak warunkiem, aby koszty można było rozliczać w czasie, jest spełnienie wymogu zaliczenia ich do aktywów jednostki, czyli do zasobów o wiarygodnie ustalonej wartości, powstałych w wyniku przeszłych zdarzeń, które spowodują w przyszłości wpływ do jednostki korzyści ekonomicznych.

Rezerwy na zobowiązania

Rezerwy ujmowane są wówczas, gdy na Spółce ciąży istniejący obowiązek (prawny lub zwyczajowy), wynikający ze zdarzeń przeszłych i gdy jest pewne lub wysoce prawdopodobne, że wypełnienie tego obowiązku spowoduje konieczność wypływu środków uosabiających korzyści ekonomiczne, oraz gdy można dokonać wiarygodnego oszacowania kwoty tego zobowiązania.

Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów dokonywane są w wysokości prawdopodobnych zobowiązań przypadających na bieżący okres sprawozdawczy.

Kredyty bankowe i pożyczki

W momencie początkowego ujęcia, kredyty bankowe i pożyczki są ujmowane według ceny nabycia odpowiadającej wartości godziwej otrzymanych środków pieniężnych, pomniejszonych o koszty związane z uzyskaniem kredytu lub pożyczki.

W następnych okresach kredyty i pożyczki są wyceniane według skorygowanej ceny nabycia, przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej. Przy ustalaniu skorygowanej ceny nabycia uwzględnia się wszystkie koszty związane z uzyskaniem kredytu lub pożyczki oraz dyskonta lub premie uzyskane przy rozliczaniu zobowiązania.

W rachunku zysków i strat są ujmowane wszystkie skutki dotyczące skorygowanej ceny nabycia oraz skutki usunięcia zobowiązania z bilansu lub stwierdzenia utraty jego wartości.

Zobowiązania

Zobowiązania to wynikające z przeszłych zdarzeń obowiązki wykonania świadczeń o wiarygodnie określonej wartości, które spowodują wykorzystanie już posiadanych lub przyszłych aktywów jednostki.

Ze względu na cechy charakteryzujące zobowiązania można je podzielić na:

- zobowiązania warunkowe,
- zobowiązania finansowe,
- zobowiązania krótkoterminowe,
- zobowiązania długoterminowe.

Zobowiązania warunkowe to obowiązki wykonania świadczeń, których powstanie jest uzależnione od zaistnienia określonych zdarzeń. Zobowiązania te są ujawniane w dodatkowych informacjach i objaśnieniach.

Zobowiązania finansowe to zobowiązania do wydania aktywów finansowych albo do wymiany instrumentu finansowego z inną jednostką na niekorzystnych warunkach.

Zobowiązania krótkoterminowe to ogół zobowiązań z tytułu dostaw i usług, a także całość lub ta część pozostałych zobowiązań, która stała się wymagalna w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego.

Zobowiązania długoterminowe jest to część zobowiązań z innych tytułów niż dostaw i usług, które stają się wymagalne w okresie dłuższym niż 12 miesięcy od dnia bilansowego.

Zobowiązania wycenia się na dzień bilansowy w kwocie wymagającej zapłaty.

Należności i zobowiązania w walutach obcych

Należności i zobowiązania wyrażone w walutach obcych wycenia się na dzień bilansowy według kursu średniego dla danej waluty ustalonego przez NBP.

Należności w walutach obcych powstające w trakcie roku obrotowego przelicza się na złote według kursu walut z ostatniego dnia roboczego poprzedzającego dzień powstania tej należności (wystawienia faktury).

Zobowiązania w walutach obcych powstające w trakcie roku obrotowego przelicza się na złote według kursu walut zastosowanych w dokumentach celnych. W przypadku usług z importu lub wewnątrz wspólnotowych dostaw stosuje się kurs NBP z ostatniego dnia roboczego poprzedzającego dzień operacji gospodarczej (daty wystawienia faktury).

W przypadku uregulowania zapłaty należności wyrażonej w walucie obcej stosuje się kurs kupna, po którym bank zarachował te środki na rachunku bankowym jednostki.

Powstałe różnice między kursem, po którym zarachowano wpływ środków finansowych, a kursem wynikającym z powstania należności odnosi się w koszty lub przychody finansowe.

W przypadku regulacji zobowiązania dewizowego stosuje się kurs walut, po którym nabyto w banku te środki, a gdy zapłata następuje z własnego rachunku dewizowego jednostki, stosowany jest kurs, jaki policzyłby bank współpracujący, gdyby jednostka chciała zakupić w nim waluty. Powstałe różnice między kursem, po którym przeliczono zobowiązania na PLN, a kursem, po którym kupiono potrzebne do zapłaty waluty odnosi się w koszty lub na przychody finansowe.

2. Najważniejsze informacje

Podstawowe dane finansowe [w tys. zł] porównawczo I - IV kwartał 2008 do I - IV kwartał 2007 oraz dynamika [w %]

	I - IV kwartał 2008 /A/	I - IV kwartał 2007 /B/	Dynamika 2008/2007 A/B*%
Przychody ze sprzedaży netto	109 510	86 812	126,1%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów netto	55 257	49 274	112,1%
Przychody ze sprzedaży produktów własnych i usług netto	54 253	37 538	144,5%
Zysk operacyjny	21 352	16 990	125,7%
Zysk netto	16 621	13 411	123,9%
Przychody ze sprzedaży eksportowej	13 515	10 096	133,9%

Segmenty asortymentowe [w tys. zł]

Segmenty	I - IV kwartał 2008		I - IV kwartał 2007	
	Kraj	Ze sprzedaży eksportowej	Kraj	Ze sprzedaży eksportowej
Sprzedaż towarów i materiałów	51 925	3 332	48 345	929
Sprzedaż produktów i usług	44 070	10 183	28 371	9 167
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i usług	95 995	13 515	76 716	10 096
Pozostałe przychody operacyjne		1 560		1 695
Przychody finansowe		1 459		177
Suma przychodów ze sprzedaży		112 529		88 684

Struktura przychodów ze sprzedaży krajowej Emitenta (tys. zł) w podziale na główne kategorie terapeutyczne

	I - IV kwartał 2008	I - IV kwartał 2007
Sprzedaż produktów dermatologicznych	42 433	25 789
Sprzedaż produktów na przeziębienia	23 777	23 912
Sprzedaż produktów pediatrycznych	29 717	26 976

3. Umowy znaczące zawarte przez Emitenta w IV kwartale 2008 roku i do dnia publikacji raportu.

W dniu 17 grudnia 2008 roku w Raporcie bieżącym 40/2008 Emitent poinformował, że w ramach współpracy ze spółkami Grupy Kapitałowej Farmacol S.A. wartość transakcji od 25 czerwca 2008 roku do 17 grudnia 2008 roku wyniosła 10.463.239,71 PLN netto. Fakturą o największej wartości była faktura nr FV08/02752 wystawiona 22 września 2008 roku przez Nepentes S.A. dla Farmacol S.A. na sprzedaż produktów i towarów z grupy dermokosmetyków, leków oraz wyrobów medycznych o łącznej wartości 443.117,58 PLN netto. Transakcje zawarte z Grupą Kapitałową Farmacol S.A. miały charakter transakcji handlowych nie odbiegających od standardów obowiązujących na rynku farmaceutycznym i nie zawierały klauzuli dotyczącej kar umownych. Kryterium uznania transakcji za znaczące był fakt, iż łączna ich wartość przekroczyła 10% wartości skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Nepentes S.A. za okres ostatnich czterech kwartałów obrotowych.

W dniu 23 grudnia 2008 roku w Raporcie bieżącym 41/2008 Emitent poinformował, że w związku z realizacją zawartej w dniu 1 sierpnia 2007 roku umowy dystrybucyjnej pomiędzy spółką Forest Tosara Limited z siedzibą w Dublinie, Irlandia a Nepentes Sp. z o.o. (obecnie Spółka Akcyjna) łączna wartość obrotów netto z Grupą Forest w ciągu ostatnich 12 miesięcy do dnia 23 grudnia 2008 roku wyniosła 10.649.430,24 PLN netto. Powyższa wartość przekroczyła 10% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Nepentes S.A. za okres ostatnich czterech kwartałów obrotowych. Na podstawie w/w umowy spółka Nepentes S.A. uzyskała status wyłącznego dystrybutora następujących produktów Sudocrem i Infacol Grupy Forest na terytorium Polski. Umowa została zawarta na okres od 1 sierpnia 2007 do 31 lipca 2011 roku, po upływie którego strony przystąpią do negocjowania przedłużenia czasu obowiązywania umowy. Każda ze stron ma prawo odstąpić od umowy przed dniem jej wygaśnięcia w przypadku naruszenia postanowień umowy przez drugą stronę i nie naprawienia go w ciągu 30 dni od otrzymania pisemnego powiadomienia zawierającego szczegółowy opis zarzucanego naruszenia. Warunki zawartej umowy nie przewidują kar umownych. Umowa nie zawiera zapisów dotyczących zastrzeżeń warunków ani terminów. Pozostałe warunki nie odbiegają od standardów rynkowych stosowanych w umowach tego typu.

Fakturą o największej wartości była faktura nr 610000517 wystawiona 17 grudnia 2008 roku na zakup towaru Sudocrem o łącznej wartości 761.320,34 PLN netto. Warunki realizacji transakcji były takie same jak zawarte w w/w umowie.

W dniu 23 stycznia 2009 roku w Raporcie bieżącym 06/2009 Emitent poinformował, że w ramach współpracy ze spółkami z Grupy Kapitałowej Torfarm S.A. wartość transakcji od 2 lipca 2008 roku do 23 stycznia 2009 roku wyniosła 10.705.822,10 PLN netto. Fakturą o największej wartości była faktura nr FV08/03733 wystawiona 30 grudnia 2008 roku przez Nepentes S.A. dla Torfarm S.A. na sprzedaż produktów i

towarów z grupy dermokosmetyków, leków oraz wyrobów medycznych o łącznej wartości 1.808.627,28 PLN netto. Transakcje zawarte z Grupą Kapitałową Torfarm S.A. miały charakter transakcji handlowych nie odbiegających od standardów obowiązujących na rynku farmaceutycznym i nie zawierały klauzuli dotyczącej kar umownych. Kryterium uznania transakcji za znaczące był fakt, iż łączna ich wartość przekroczyła 10% wartości skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Nepentes S.A. za okres ostatnich czterech kwartałów obrotowych.

W dniu 12 lutego 2009 roku w Raporcie bieżącym 07/2009 Emitent poinformował, że w ramach współpracy ze spółkami z Grupy Kapitałowej Polskiej Grupy Farmaceutycznej S.A. wartość transakcji od 25 czerwca 2008 roku do 12 lutego 2009 roku wyniosła 10.673.569,45 PLN netto. Fakturą o największej wartości była faktura nr FV09/00149 wystawiona 23 stycznia 2009 roku przez Nepentes S.A. dla Polskiej Grupy Farmaceutycznej S.A. na sprzedaż produktów i towarów z grupy dermokosmetyków, leków oraz wyrobów medycznych o łącznej wartości 419.541,22 PLN netto. Transakcje zawarte z Grupą Kapitałową Polskiej Grupy Farmaceutycznej S.A. miały charakter transakcji handlowych nie odbiegających od standardów obowiązujących na rynku farmaceutycznym i nie zawierały klauzuli dotyczącej kar umownych. Kryterium uznania transakcji za znaczące był fakt, iż łączna ich wartość przekroczyła 10% wartości skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Nepentes S.A. za okres ostatnich czterech kwartałów obrotowych.

4. Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.

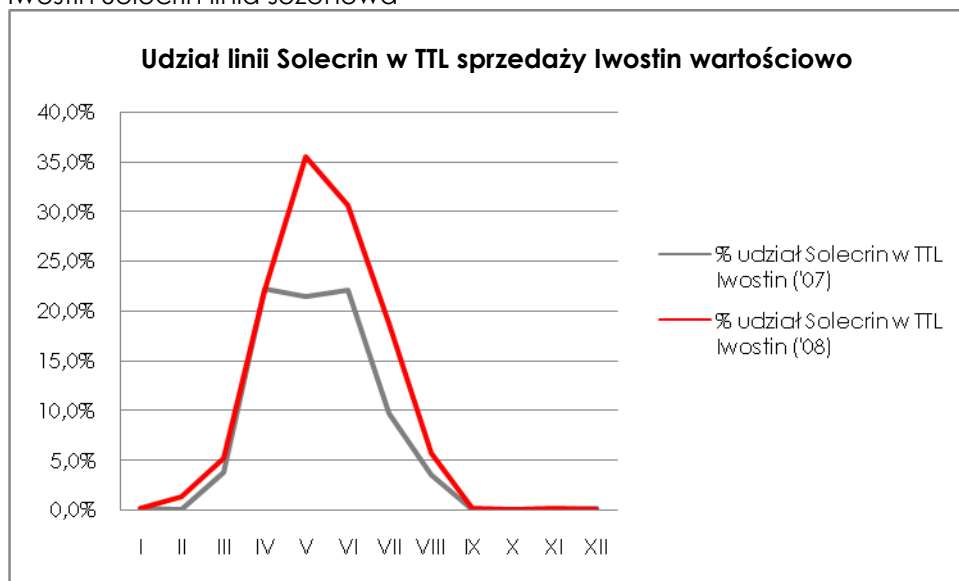
Nie wystąpiły czynniki i zdarzenia o nietypowym charakterze, mające istotny wpływ na wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę w IV kwartale 2008 roku.

5. Komentarz objaśniający dotyczący sezonowości lub cykliczności działalności w okresie śródrocznym.

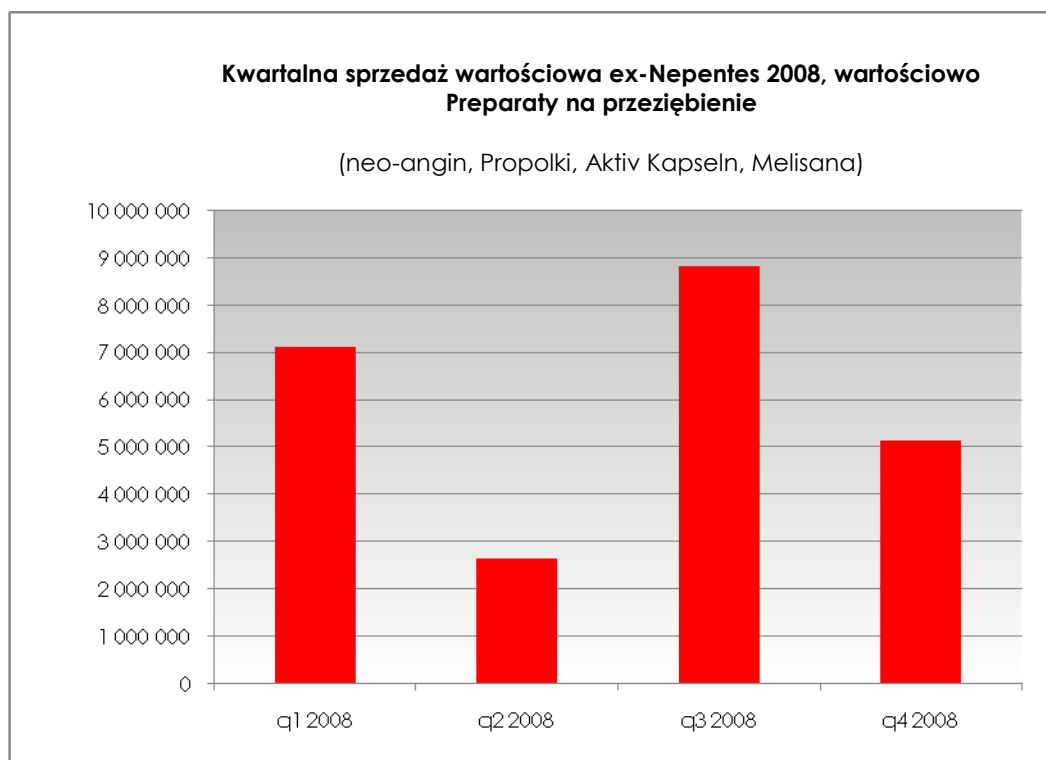
Sezonowość dotyczy tylko kilku kategorii produktowych, w szczególności środków na przeziębienie, ochronę przeciwsłoneczną i produktów na oparzenia. Największą sezonowością charakteryzuje się kategoria środków na przeziębienie i jest ściśle związana z występowaniem infekcji górnych dróg oddechowych (większość sprzedaży – ok. 65% w miesiącach zimowych). W przypadku produktów z filtrami oraz produktów na oparzenia sezonowość oznacza 95% sprzedaży w miesiącach letnich co przekłada się na ponad 35% sprzedaży całej linii we wskazanym okresie. Zróżnicowanie oferty na różne grupy produktowe, stosowane w różnych porach roku, powoduje stopniowe zmniejszanie zjawiska sezonowości.

W przypadku preparatów przeciwsłonecznych ich sprzedaż wzrasta od kwietnia i gwałtownie spada po okresie wakacyjnym, co obrazuje poniższy wykres.

Iwostin Solecrin linia sezonowa

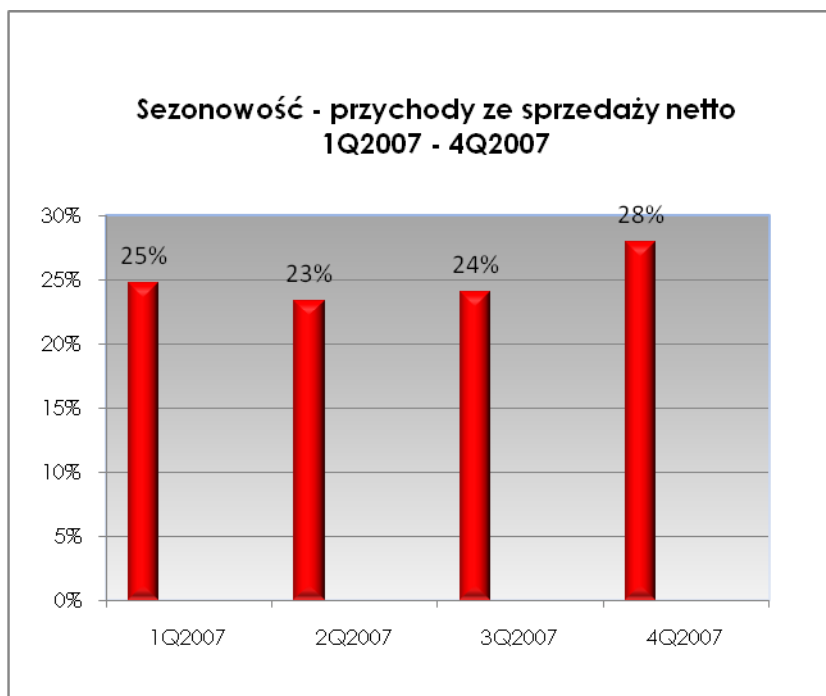
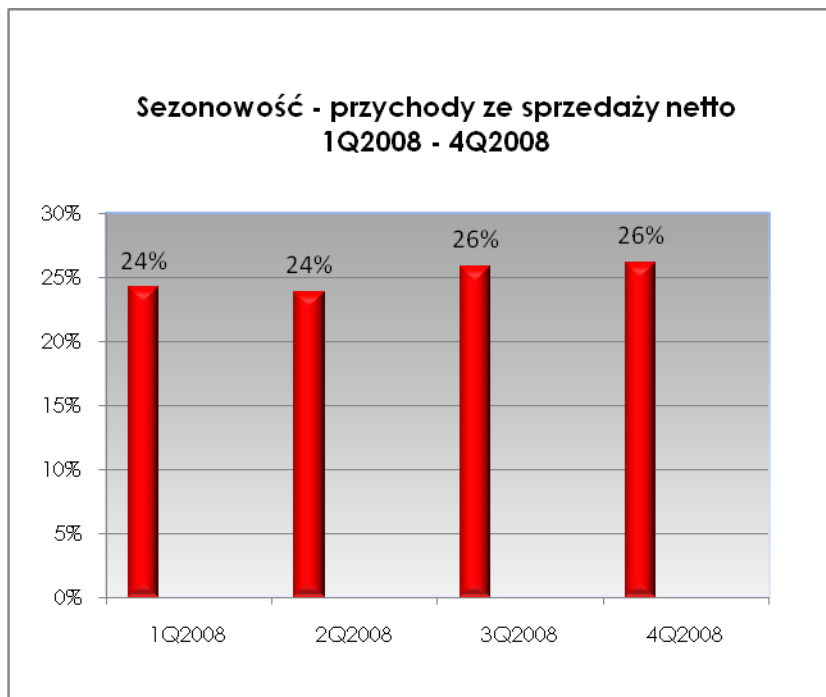


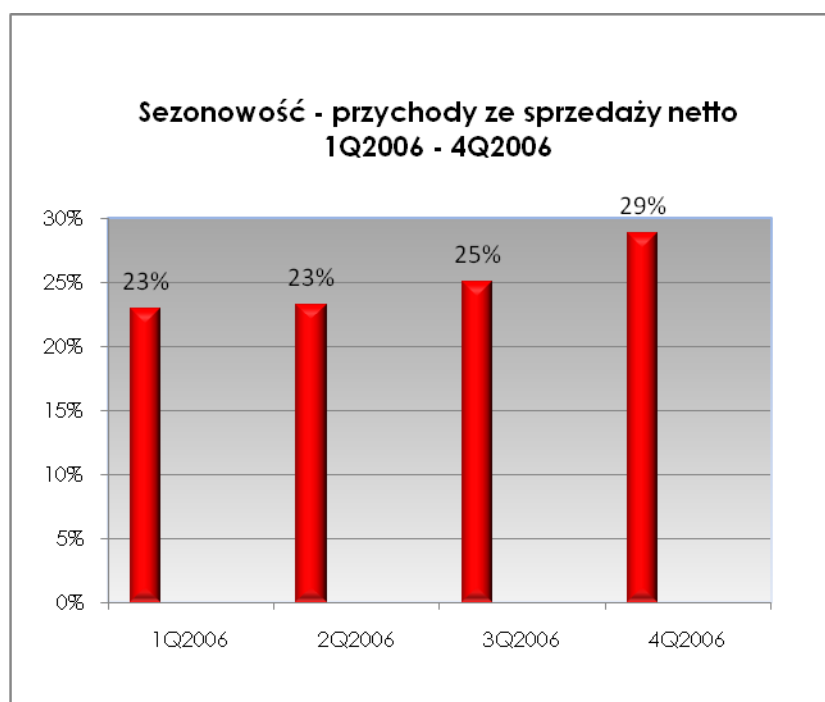
Rynek preparatów na przeziębienie jest również wyraźnie sezonowy. Największą sprzedaż na poziomie producenta / dystrybutora odnotowuje się w III kwartale, kiedy to hurtownie i apteki dostosowują poziomy zapasów do zbliżającego się sezonu jesienno-zimowego. IV kwartał to przede wszystkim czas odsprzedaży z aptek oraz redukowanie przez nie zapasów przed inwentaryzacjami. Sprzedaż ponownie wzrasta w I kwartale, kiedy na ogół pojawia się druga fala przeziębień, a hurtownie i apteki uzupełniają zapasy na drugą część sezonu. W II kwartale zwyczajowo odnotuje się spowolnienie tego segmentu rynku aptecznego.



Zróznicowane i portfolio produktów Emitenta pozwala niemal całkowicie wyeliminować sezonowość poprzez wyrównanie przychodów ze sprzedaży.

Dla zobrazowania tendencji do wyrównania przychodów pomiędzy kwartałami poniżej zostaną przedstawione wykresy sezonowości w dwóch poprzedzających okresach czterech kolejno następujących po sobie kwartałów – na przełomie lat 2007/2008 i 2006/2007 i 2005/2006 (w latach 2007/2008 i 2006/2007 na tendencję do wyrównywania przychodów w kwartałach nakłada się silny wzrost organiczny sprzedaży).





6. Rodzaj oraz kwoty pozycji wpływających na aktywa, pasywa, kapitał, wynik finansowy netto lub przepływy środków pieniężnych, które są niezwykle ze względu na ich rodzaj, wielkość lub wywierany wpływ.

W pozycji kapitały zapasowe w bilansie po stronie pasywów znajdują się środki pozyskane z emisji akcji serii C, pomniejszone o koszty związane z procesem IPO oraz wartość nominalną akcji serii C, w kwocie 27.164.630,93 zł.

W bilansie, rachunku wyników i przepływach środków pieniężnych IV kwartału 2008 roku nie wystąpiły inne pozycje niezwykle ze względu na ich rodzaj, wielkość lub wywierany wpływ.

7. Rodzaj oraz kwoty zmian wartości szacunkowych kwot, które były podawane w poprzednich okresach bieżącego roku obrotowego lub zmiany wartości szacunkowych podawanych w poprzednich latach obrotowych, jeśli wywierają one istotny wpływ na bieżący okres śródroczny.

W IV kwartale 2008 roku i w pozostałych okresach bieżącego roku obrotowego i poprzednich lat obrotowych opisanych w prospekcie emisyjnym nie wystąpiły zmiany w pozycjach danych finansowych w wartościach szacunkowych.

8. Emisje, wykup i spłaty dłużnych i kapitałowych papierów wartościowych.

W IV kwartale 2008 roku oraz do dnia publikacji raportu Spółka nie przeprowadzała emisji akcji, nie dokonywała emisji, wykupu i spłaty dłużnych i kapitałowych papierów wartościowych.

9. Realizacja celów emisyjnych i wykorzystanie środków z emisji akcji.

Spółka pozyskała z emisji akcji serii C, przydzielonej 11 grudnia 2007 roku, 28.900.000 zł. Koszty emisji według stanu na 14 listopada 2008 roku wyniosły 1.650.369,07 zł.

Zgodnie z zapisem zawartym w prospekcie emisyjnym zatwierdzonym decyzją Komisji Nadzoru Finansowego w dniu 19 listopada 2007 roku (punkt 3.1 – przesłanki oferty i opis wykorzystania wpływów pieniężnych) Spółka spłaciła w dniu 22 stycznia 2008

zobowiązania wobec Banku BPH z tytułu dwóch kredytów inwestycyjnych (kredyty numer 31/2006 z dnia 03 kwietnia 2006 roku oraz 31/2007 z dnia 03 kwietnia 2007 roku) wykorzystując przejściowo 4.500.000 zł pozyskane z emisji akcji serii C. Całkowita kwota spłaconych zobowiązań z tytułu w/w kredytów wyniosła 4.538.000,08 zł.

Ponadto, zgodnie z zapisem zawartym w prospekcie emisyjnym zatwierdzonym decyzją Komisji Nadzoru Finansowego w dniu 19 listopada 2007 roku (punkt 3.1 – przesłanki oferty i opis wykorzystania wpływów pieniężnych) dotyczącym realizacji nakładów na aktywa rzeczowe, Spółka wypełniła pierwszy z celów emisyjnych. W Raporcie bieżącym nr 38/2008 z dnia 11 września 2008 roku Zarząd Nepentes S.A. poinformował o zawarciu w dniu 11 września 2008 roku warunkowej umowy sprzedaży ze spółką Baxter Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem w/w umowy był zakup przez Emitenta nieruchomości zabudowanej budynkami zakładu produkcyjnego płynów infuzyjnych wraz z magazynami i budynkami administracyjno-technicznymi znajdujących się w miejscowości Chociw w województwie łódzkim, powiat łaski, gmina Widawa. Umowa była konsekwencją rozstrzygniętego na korzyść Nepentes S.A. w dniu 10 lipca 2008 roku przez Zarządzającego Łódzką Specjalną Strefą Ekonomiczną przetargu łącznego, którego przedmiotem było udzielenie zezwolenia na prowadzenie działalności na terenie Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej oraz nabycie prawa do przedmiotowej nieruchomości wraz z urządzeniami i elementami wyposażenia. Emitent dokonał płatności za przedmiot umowy 29 września 2008 roku. Przejęcie przedmiotu umowy nastąpiło 5 stycznia 2009 roku.

14 października 2008 roku Zarząd Nepentes podpisał warunkową umowę na zakup rejestrów leków dermatologicznych z firmą SciencePharma z Warszawy. Umowa dotyczyła zakupu pozwolenia na dopuszczenie do obrotu oraz prawa do znaków towarowych i dokumentacji rejestracyjnej dwóch leków dermatologicznych. Sprzedający (firma SciencePharma) zobowiązał się w umowie m.in. do dokończenia procesu harmonizacji leków, czyli dostosowania dokumentacji leków do wymogów prawa wspólnotowego. Proces harmonizacji przeprowadzony przez Sprzedającego został zakończony pomyślnie z końcem 2008 roku. Praktyczny wymiar transakcji oznacza dla spółki Nepentes prawo do produkcji i sprzedaży zakupionych produktów w Polsce i na rynkach zagranicznych.

Zawarta umowa nie była umową znaczącą w świetle RMF w sprawie informacji bieżących i okresowych.

Pozostałe środki z emisji akcji serii C zostały zdeponowane na wydzielonych dla tego celu rachunkach bankowych.

10. Wyplacone dywidendy (łącznie lub w przeliczeniu na jedną akcję) z podziałem na akcje zwykłe i pozostałe akcje.

W IV kwartale 2008 roku Spółka Nepentes S.A. nie wypłacała oraz nie deklarowała wypłaty dywidendy.

11. Przychody i wyniki przypadające na poszczególne segmenty działalności lub segmenty geograficzne, w zależności od tego, który sposób sprawozdawczości w podziale na segmenty jest głównym sposobem przyjętym przez jednostkę gospodarczą.

Przychody ze sprzedaży - szczegółowa struktura geograficzna

	I - IV kwartał 2008		I - IV kwartał 2007	
	w tys. PLN	w %	w tys. PLN	w %
Kraj	95 995	87,66	76 716	88,37
Eksport, w tym:	13 515	12,34	10 096	11,63
Unia Europejska (z wył. poniższych)	5 709	5,21	4 223	4,86
Litwa	2 402	2,19	1 894	2,18
Bułgaria	1 695	1,55	689	0,79
Rumunia	1 628	1,49	616	0,71
Kraje byłego ZSRR (z wył. Litwy)	0	0,00	64	0,07
Pozostałe	2 081	1,90	2 420	2,79
Azja	0	0,00	190	0,22
Razem	109 510	100,00	86 812	100,00

Segmenty asortymentowe [w tys. zł]

Segmenty	I - IV kwartał 2008		I - IV kwartał 2007	
	Kraj	Ze sprzedaży eksportowej	Kraj	Ze sprzedaży eksportowej
Sprzedaż towarów i materiałów	51 925	3 332	48 345	929
Sprzedaż produktów i usług	44 070	10 183	28 371	9 167
Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i usług	95 995	13 515	76 716	10 096
Pozostałe przychody operacyjne	1 560		1 695	
Przychody finansowe	1 459		177	
Suma przychodów ze sprzedaży	112 529		88 684	

Struktura przychodów ze sprzedaży krajowej Emitenta (tys. zł) w podziale na główne kategorie terapeutyczne

	I - IV kwartał 2008	I - IV kwartał 2007
Sprzedaż produktów dermatologicznych	42 433	25 789
Sprzedaż produktów na przeziębienia	23 777	23 912
Sprzedaż produktów pediatrycznych	29 717	26 976

Poniżej podajemy dane dotyczące wybranych produktów Emitenta i odpowiadających im kategorii rynkowych, obrazujące dynamikę przyrostu udziałów rynkowych w rynku farmaceutycznym w Polsce, ujętych wartościowo, w latach 2004-2007 oraz po czterech kwartałach 2008 roku i porównawczo po czterech kwartałach 2007 roku.

Udziały rynkowe (wartościowo) wybranych preparatów Emitenta

	2008	2007	2006	2005	2004
Udziały Marimer w rynku preparatów do nawilżania nosa	21,43%	19,21%	15,84%	15,76%	16,12%
Udziały Iwostin w rynku preparatów dermokosmetycznych	7,10%	6,17%	4,94%	3,90%	2,85%
Udziały Emolium w rynku preparatów na atopowe zapalenie skóry	22,47%	15,19%	6,39%	0,00%	0,00%
Udziały Erazaban w rynku preparatów na opryszczkę	4,34%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Udziały Propodia w rynku preparatów do pielęgnacji stóp	3,91%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Źródło: © 2008 IMS Health and its affiliates. All rights reserved.

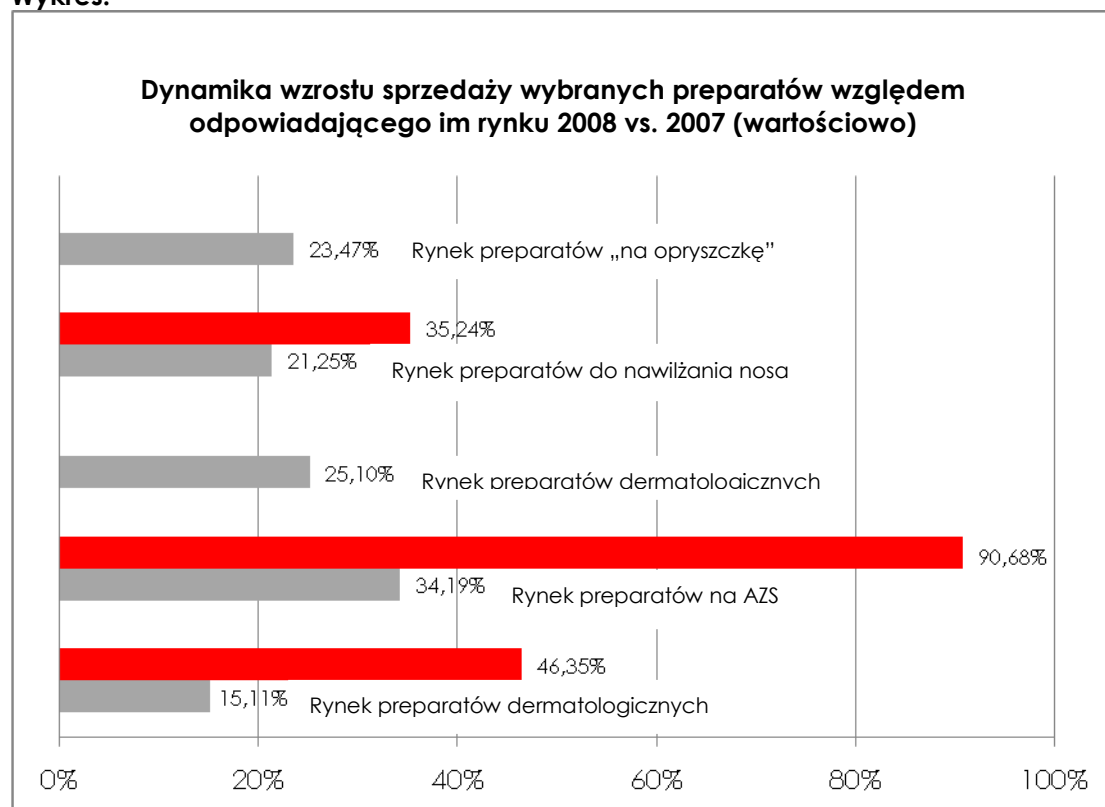
Poniższa tabela przedstawia przyrost sprzedaży wybranych produktów Emitenta na tle dynamiki przyrostu odpowiadających im rynków w czterech kwartałach 2008 roku w porównaniu do czterech kwartałów 2007 roku.

Procentowa zmiana sprzedaży wybranych preparatów Emitenta oraz odpowiadających im kategorii rynkowych w czterech kwartałach 2008 w porównaniu do czterech kwartałów 2007 (wartościowo)

	Zmiana I - IV kwartał 2008 vs I - IV kwartał 2007
Rynek preparatów dermokosmetycznych	15,11 %
Iwostin	46,35 %
Rynek preparatów na atopowe zapalenie skóry	34,19 %
Emolium	90,68 %
Rynek preparatów do stóp	25,10 %
Propodia	Nie dotyczy*
Rynek preparatów do nawilżania nosa	21,25 %
Marimer	35,24 %
Rynek preparatów "na opryszczkę"	23,47 %
Erazaban	Nie dotyczy*

Źródło: © 2008 IMS Health and its affiliates. All rights reserved.

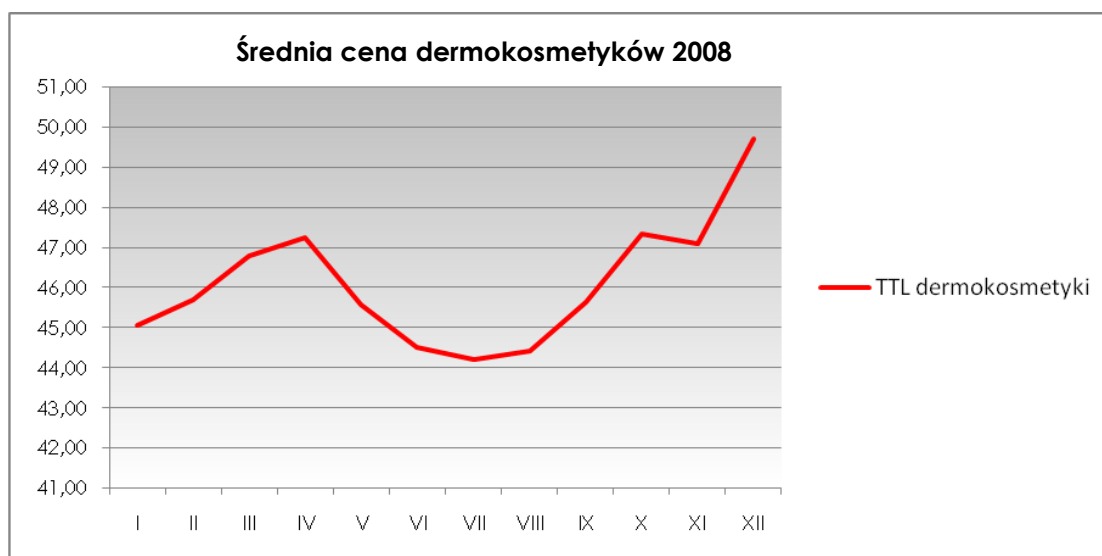
*produkty zostały wprowadzone na rynek w I kwartale 2008 roku

Wykres:**Krótką informacją o czynnikach rynkowych, które wpłynęły na poziom sprzedaży, tempo wzrostu rynku etc.**

W analizowanym okresie:

- wzrost cen preparatów konkurencyjnych na rynku dermatologicznym i większości preparatów na rynku pediatrycznym i przebiegania jest niewielki i przede wszystkim miał miejsce na początku 2008 roku.
- wzrost cen emolientów w perspektywie 2008 roku był nieznaczny. Zmiana średniej ceny detalicznej w 4Q2008 w stosunku do 4Q2007 r. była prawie niezauważalna - wzrosła o 0,13%. Cena linii Emolium w 4Q2008 wzrosła najbardziej (o 3,48%) w stosunku do 4Q2007. Produkty z tej linii mają wciąż ceny nieco niższe od średniej rynkowej.
 - średnia cena detaliczna dermokosmetyków wzrosła w 4Q2008 w porównaniu do 4Q2007 o 0,44 PLN. Większość marek odnotowała nieznaczny wzrost cen.
 - na rynku pediatrycznym nie odnotowano większych zmian cen preparatów na kolkę jelitową i odpieluszkowe odparzenie skóry niż wynikających z inflacji.
 - na rynku preparatów na przebieganie także nie odnotowano większych wzrostów cen.
- wzrost wydatków gospodarstw domowych w roku 2008 szacowany jest na poziomie podobnym do roku 2007 (około 5%) i ma podobny, pozytywny wpływ na poziom sprzedaży preparatów Emitenta
- oczekiwania konsumenckie dotyczące zmiany sytuacji gospodarczej kraju pogorszyły się, jednak nie odnotowano większego wpływu na poziom sprzedaży preparatów Emitenta

- Na pogarszanie nastrojów konsumenckich polskiego społeczeństwa wskazują wyniki badań koniunktury konsumenckiej¹. Bieżący wskaźnik ufności konsumenckiej (obrazuje bieżące tendencje zmian w konsumpcji indywidualnej) w grudniu 2008 spadł w stosunku do września 2008 o 9 pp. i wyniósł – 15,6 pp. Dla porównania wskaźnik ten w grudniu 2007 wyniósł - 4,5 pp. Wyprzedzający wskaźnik ufności konsumenckiej (obrazuje oczekiwane w najbliższych miesiącach zmiany w konsumpcji indywidualnej) obniżył się w grudniu w stosunku do września o 13,4 pp. i wyniósł - 23,8 pp. Dla porównania wskaźnik ten w grudniu 2007 wyniósł - 5,6 pp. Poziom wskaźników za ostatni kwartał wskazuje możliwość spowolnienia konsumpcji indywidualnej w IV kwartale 2008 i pierwszych miesiącach 2009.



Opracowanie własne Nepentes S.A.

Wybrane wyjątkowe osiągnięcia, np. wzrost udziałów rynkowych, wprowadzenie nowych produktów etc.

W czwartym kwartale 2008:

- portfolio produktów dermatologicznych zostało poszerzone o 5 preparatów linii Elixine, w tym nową linię Refirmica przeznaczoną dla kobiet po 40 roku życia. Kategoria 40+ jest obecnie najważniejszą kategorią w segmencie preparatów przeciwzmarszczkowych.
 - o Elixine Serum zmniejszające cienie pod oczami 15 ml
 - o Elixine Refirmica Ujędrniająca oliwka do ciała 125 ml
 - o Elixine Refirmica Ujędrniający krem na dzień SPF 15 50 ml
 - o Elixine Refirmica Ujędrniający krem na noc 50 ml
 - o Elixine Przeciwzmarszczkowy krem pod oczy 15 ml
- marka Iwostin utrzymała 3 miejsce na rynku dermokosmetyków (według danych IMS Health). Jest pierwszą marką wśród polskich marek dermokosmetycznych. W 4Q2008 wprowadzono 6 nowych preparatów w linii:

¹ Koniunktura konsumencka. Grudzień 2008 r., Główny Urząd Statystyczny Departament Pracy i Warunków Życia, Warszawa, 23.12.2008 r.

- Iwostin Purritin Pianka oczyszczająca 175 ml
 - Iwostin Purritin Żel do mycia twarzy 300 ml
 - Iwostin Sensitia Żel hypoalergiczny 300 ml
 - Iwostin Capillin Krem na noc 40 ml
 - Iwostin Mleczko do demakijażu i oczu 200 ml
 - Iwostin Płyn micelarny do twarzy i oczu 200 ml
- w 4Q2008 Iwostin otrzymał szereg prestiżowych nagród potwierdzających zaufanie zarówno lekarzy jak i konsumentów:
 - Perłę Dermatologii Estetycznej dla produktu Iwostin Solecrin Krem ochronny dla skóry naczynkowej SPF 30
 - Laur Konsumenta 2008 w kategorii „Odkrycie 2008” dla produktu Iwostin Aspiria Trójaktywny antyperspirant o przedłużonym działaniu
 - Best Beauty Buys magazynu In Style dla produktu Iwostin Sensitia Żel do mycia
- linia Emolium utrzymała drugą pozycję na rynku emolientów. Udział rynkowy w ujęciu wartościowym w 4Q2008 wyniósł 25,3% (vs analogiczny okres 4Q2007 20,1%). W 4Q wprowadzono 3 preparaty linii Emolium:
 - Emolium Kremowy żel do mycia 400 ml
 - Emolium P Trójaktywny krem 50 ml
 - Emolium P Trójaktywna emulsja do kąpieli 200 ml
- Marimer utrzymał drugą pozycję na rynku preparatów do nawilżania i oczyszczania nosa zarówno w ujęciu ilościowym jak i jakościowym. Natomiast udział w sprzedaży wartościowej z aptek aspiratora Marimer wzrósł w 2008 roku w porównaniu z 2007 rokiem w ujęciu wartościowym o 6,7%,
- w IV kwartale 2008 roku w grupie przeziębienia wprowadzono nowy wariant produktu, który odpowiada nowym trendom i podkreśla charakter premium marki:
 - Propolki z aloesem, imbirem i olejkami z trawy cytrynowej
- neo-angin został zwycięzcą III edycji Europejskiego Badania Zdrowia (ex-equo z Cholinex) przeprowadzonego przez miesięcznik Reader's Digest,
- Sudocrem otrzymał nagrodę „Złoty Brzuszek 2008” przyznaną przez magazyn dla rodziców „M jak Mama”. W plebiscycie wyłaniającym zwycięzców głos oddało ponad 9600 czytelników, a o laury w sześciu kategoriach walczyło 112 produktów. Krem został uznany za najlepszy kosmetyk dla dzieci. Sudocrem nagrodziło także czasopismo dla rodziców „Twój Maluszek”, przyznając mu nagrodę „Ulubiony Produkt” w kategorii: kremy ochronne. Jest to już drugie z rzędu wyróżnienie w tym konkursie.

Zdaniem Zarządu w IV kwartale 2008 roku Spółka odnotowała niepowodzeń.

Czynniki zewnętrzne wpływające na kształt rynku /cła, VAT, kursy walut itp.

W ostatnim kwartale 2008 nastąpiło obniżenie tempa wzrostu gospodarczego². PKB wzrósł o 2,8% w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku. Było to najniższe tempo wzrostu gospodarczego od pierwszego kwartału 2005 roku. Tempo wzrostu PKB osiągnęło 0,6% w stosunku do 3 kwartału 2008. W całym 2008 roku PKB wzrósł o 4,8%, w pierwszych trzech kwartałach tempo wzrostu było wyższe i wyniosło 5,5% (porównanie z rokiem 2007). Do obniżenia rocznego tempa wzrostu

² Stan i prognozy koniunktury gospodarczej, Kwartalne Prognozy makroekonomiczne, nr 61 (styczeń 2009 r.), Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.

gospodarczego do poziomu najniższego od 2004 roku przyczynił się IV kwartał. W ostatnim kwartale 2008 wzrosła też stopa bezrobocia z 8,9% we wrześniu do 9,5% w grudniu i spodziewany jest jej dalszy wzrost³. IMS szacował wzrost wartościowy rynku OTC w 2008r. o 12%, natomiast rynku dermokosmetyków o 15%. Dynamika rynku OTC była niższa – odnotowano wzrost na poziomie 9,8%. Rynek dermokosmetyków wzrósł jednak o 20,9%. Podjęte działania marketingowo-sprzedażowe pozwoliły emitentowi uzyskać prognozowany na 4Q2008 wzrost sprzedaży i utrzymać udział w rynku kluczowych marek. Ze względu na pogarszającą się sytuację gospodarczą i obniżenie tempa wzrostu gospodarczego w ostatnim kwartale 2008 roku. Spółka podjęła działania, które umożliwiają realizację planów na 2009 rok, polegające na koncentracji aktywności na sprzedaży produktów wysokomarżowych.

Wahania kursów walut mogą mieć wpływ na wyniki osiągane przez Spółkę w najbliższym okresie, szczególnie iż duża zmienność kursów w krótkim czasie utrudnia planowanie oraz uniemożliwia rozsądną reakcję na zmianę. Zdaniem Zarządu Spółka dobrze radzi sobie z każdym kursem PLN w zakresie wahań jakie miały miejsce na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy, pod warunkiem że jest on w miarę stabilny w czasie. Osłabienie kursu PLN z jednej strony zmniejsza opłacalność importu, ale z drugiej strony zwiększa rentowność eksportu. Nepentes w chwili obecnej jest wciąż importerem netto, jednak to się dynamicznie zmienia na korzyść eksportu.

Inne czynniki wpływające na rynek, w tym działania głównych graczy rynkowych.

- a) **Segment przeziębienia:** działania marketingowe w 4Q2008 w segmencie produktów na przeziębienie były kontynuacją działań rozpoczętych w 3Q2008 i koncentrowały się na promocji w mediach, głównie w telewizji. Dla preparatu neo-angin, który jest drugą najbardziej rozpoznawaną marką wśród preparatów na ból gardła na rynku polskim, została przeprowadzona kampania telewizyjna z nowym spotem podkreślającym skuteczność produktu (formuła TriActive). Dla preparatu Propolki w okresie październik-grudzień przeprowadzono kampanię reklamową w prasie i internecie oraz zastosowano niestandardową formę dotarcia do konsumentów w postaci rozdawnictwa próbek w biurówcach.
- b) **Segment dermokosmetyki:** działania marketingowe w segmencie dermokosmetyków w na początku 4Q2008 były nakierowane na promocję preparatów przeciwtrądzikowych. Wyniki sprzedażowe oraz sytuacja na rynku produktów do walki z trądzikiem od lat pokazuje zwiększenie zainteresowania tymi preparatami w okresie powakacyjnym. Marka Iwostin promowała linię Purritin, przeznaczoną dla skóry tłustej i skłonnej do zmian trądzikowych, co spowodowało zwiększenie jej sprzedaży (107% wykonania planu sprzedaży w okresie wrzesień-październik). Pod koniec kwartału działania w segmencie dermokosmetyków były zorientowane na promocję zestawów świątecznych. Emitent przeprowadził również akcje nakierowane na zwiększenie zakupów zestawów świątecznych (Iwostin, Elixine).
 - Ekspozycja apteczna: ze względu na ograniczenia w dostępnej powierzchni w aptece odnotowano szerokie działania marketingowe prowadzone przez marki dermokosmetyczne w miejscu sprzedaży: akcje merchandisingowe, programy motywacyjne dla farmaceutów, inwestycje w meble apteczne. Ich celem jest zbudowanie widocznej i długotrwałej ekspozycji w aptece. Emitent bierze czynny udział w tych działaniach m.in. poprzez wyspecjalizowany zespół merchandisingowy.

³ Stopa bezrobocia w latach 1990-2008 (bezrobocie rejestrowane), Główny Urząd Statystyczny

- c) **Segment emolienty:** filarami działań sprzedażowo – marketingowych rynku emolientów jest promocja medyczna oraz działania handlowe prowadzone poprzez kanały hurtowni farmaceutycznych i aptek. Na promocję medyczną składają się promocja bezpośrednia wśród lekarzy oraz budowanie widoczności w przychodniach i gabinetach, udział w konferencjach medycznych oraz szkolenia prowadzone dla lekarzy. Emolienty są przeważnie promowane wśród lekarzy dermatologów, pediatrów i alergologów. Sezon zimowy jest sezonem wzmożonego zainteresowania konsumentów preparatami przeznaczonymi do pielęgnacji skóry suchej, stąd działania producentów w 4Q skupiają się na ich promocji.
- Ekspozycja apteczna: emolienty najczęściej pojawiają się w kategorii produktów dla dzieci lub kategorii produktów dermokosmetycznych - w przypadku, gdy emolienty są częścią linii dermokosmetycznych. Emolium pojawia się w obu kategoriach. Działania konkurencji koncentrują się na budowaniu widoczności i promocjach sprzedażowych skierowanych do klienta np. obniżaniu cen, rozdawaniu produktu gratis. Marka Emolium w 4Q2008 roku była promowana poprzez 2 grupy Przedstawicieli Farmaceutycznych oraz grupę merchandiserów, dbających o ekspozycję produktów na półkach aptecznych.
- d) **Segment pediatria:** marki pediatryczne kontynuują standardowe sposoby dotarcia do konsumenta, głównie poprzez reklamę i działania public relations w czasopismach parentingowych.

12. Istotne zdarzenia następujące po zakończeniu IV kwartału 2008 roku, nieuwjęte w sprawozdaniu za ten okres, a mogące w znaczący sposób wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe Nepentes S.A. oraz jej Grupy Kapitałowej.

Po 31 grudnia 2008 roku nie wystąpiły zdarzenia mogące w istotny sposób wpływać na przyszłe wyniki finansowe, które nastąpiły, a nie zostały uwjęte w sprawozdaniu za IV kwartał 2008 roku.

13. Zmiany zobowiązań warunkowych lub aktywów warunkowych, które nastąpiły od czasu zakończenia roku obrotowego.

Według stanu na koniec IV kwartału 2007 roku oraz IV kwartału 2008 roku Nepentes S.A. i pozostałe Spółki tworzące Grupę Kapitałową nie miały zobowiązań ani aktywów warunkowych.

POZOSTAŁE INFORMACJE

1. Opis organizacji Grupy Kapitałowej Nepentes S.A. ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji.

Spółka za lata 2004-2007 nie sporządzała rocznych i okresowych skonsolidowanych sprawozdań finansowych gdyż dane jednostek zależnych nie były istotne dla rzetelnego i jasnego przedstawienia sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego Spółki (podstawę prawną zastosowanego wyłączenia stanowił art. 58 ust. 1 ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, tekst jednolity Dz. U. Nr 76 poz. 694 z roku 2002 z późniejszymi zmianami).

Od stycznia 2008 roku skonsolidowaniu podlegają wyniki finansowe zagranicznych Spółek Emitenta tj. Nepentes Bulgaria EOOD z siedzibą w Sofii, Nepentes s.r.l. z siedzibą w Bukareszcie.

Nepentes Slovakia s.r.o. (dawniej Iwostin Laboratorium s.r.o.) z siedzibą w Bratysławie, Iwostin Laboratorium s.r.o. z siedzibą w Pradze, TzOB Nepentes Ukraina z siedzibą w Kijowie nie rozpoczęły do końca IV kwartału 2008 działalności operacyjnej, a zatem nie zostaną ujęte w sprawozdaniu skonsolidowanym. Pozostałe Spółki zależne Emitent planuje zlikwidować lub przyłączyć do końca 2009 roku.

Grupę Kapitałową Nepentes S.A. w rozumieniu przepisów Ustawy o Rachunkowości tworzą (stan na 2 marca 2009 roku):

1. APINEP Sp. z o.o.

Poprzednik prawny Nepentes S.A. stał się właścicielem 100% udziałów w spółce w drodze nabycia udziałów od jej dotychczasowego udziałowca dnia 17 czerwca 2005 roku.

Podstawowym przedmiotem działalności spółki według działów Polskiej Klasyfikacji Działalności jest chów i hodowla zwierząt pozostałych (PKD 01, 25, Z), produkcja odżywek oraz żywności dietetycznej (PKD 15, 88, Z), produkcja podstawowych substancji farmaceutycznych (PKD 24, 41, Z) oraz produkcja leków i preparatów farmaceutycznych (PKD 24, 42, Z).

Spółka nigdy nie podjęta działalności operacyjnej.

Emitent planuje połączenie ze spółką do końca 2009 roku.

2. MEXIGEM POLSKA Sp. z o.o.

Poprzednik prawny Nepentes S.A. stał się właścicielem 100% udziałów w spółce w drodze nabycia udziałów od jej dotychczasowego udziałowca dnia 11 października 2000 roku.

Spółka w latach 1999 – 2005 na podstawie uzyskanych koncesji prowadziła detaliczną sprzedaż apteczną w:

- aptecze w lokalu użytkowym w Centrum Handlowym Janki przy ul. Mszczonowskiej 3 w Jankach k. Warszawy,
- aptecze „Medeor Gorzów” położonej w Gorzowie w Centrum Handlowym Panorama przy ul. Górczyńskiej 23,
- aptecze „Medeor Bytom” położonej w Bytomiu w Centrum Handlowym Plejada przy ul. Dolnośląskiej 25.

Wszystkie powyżej wymienione apteki zostały sprzedane w latach 2004-2005.

Od rozliczenia tej transakcji oraz rozwiązania ostatniej umowy o pracę w grudniu 2005 spółka nie prowadzi żadnej działalności operacyjnej, a jej aktywność sprowadza się do wypełniania zobowiązań publiczno-prawnych, wobec czego Nepentes S.A. planuje jej sprzedaż lub likwidację do końca 2009 roku.

3. MELAMPUS Sp. z o.o.

Poprzednik prawny Emitenta stał się właścicielem 100% udziałów w spółce w drodze nabycia udziałów od jej dotychczasowych udziałowców dnia 9 października 2000 roku.

Spółka świadczyła usługi w zakresie rejestracji na terytorium Polski zagranicznych produktów farmaceutycznych, rozprowadzanych przez poprzednika prawnego Emitenta na podstawie umów przyznających mu status wyłącznego dystrybutora na Polskę.

Emitent planuje połączenie ze spółką do końca 2009 roku.

4. NEPENTES BULGARIA EOOD

Spółka została zarejestrowana dnia 11 lipca 2007 roku przez Sąd dla miasta Sofii, pod nr 10916/2007.

Emitent objął 100 % udziałów.

Podstawowym przedmiotem działalności spółki jest zakup i sprzedaż hurtowa, przedstawicielstwo i pośrednictwo handlowe, dzieła własności intelektualnej, reklama, marketing, a także wszelka inna działalność, nie zakazana przez ustawę.

5. NEPENTES S.R.L. z siedzibą w Bukareszcie

Spółka została zarejestrowana dnia 09 sierpnia 2007 roku w Krajowym Rejestrze Handlowym prowadzonym przez Ministerstwo Sprawiedliwości Rumunii, pod nr J40/15165.

Emitent objął 100 % udziałów.

Przedmiotem działalności spółki jest sprzedaż hurtowa perfum i kosmetyków.

6. NEPENTES SLOVAKIA S.R.O. z siedzibą w Bratysławie

(dawniej Iwostin Laboratorium s.r.o. z siedzibą w Bratysławie) została zarejestrowana dnia 12 stycznia 2008 roku przez Sąd Rejestrowy w Bratysławie. 23 października 2008 roku Zarząd Nepentes S.A. otrzymał informację o zatwierdzeniu zmiany nazwy Spółki przez Sąd Rejestracyjny w Bratysławie w dniu 02 lipca 2008 roku. Żadne inne dane rejestracyjne (w szczególności kapitał zakładowy i sposób reprezentacji nie uległy zmianie).

Emitent objął 100% udziałów.

Podstawową przedmiotem działalności Spółki jest kupno i sprzedaż wyrobów kosmetycznych, dietetycznych i innych produktów na terenie Słowacji.

7. IWOSTIN LABORATORIUM S.R.O. z siedzibą w Pradze

została zarejestrowana przez Sąd Miejski w Pradze w dniu 05 maja 2008 roku pod numerem C 137938.

Emitent objął 100 % udziałów.

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki jest kupno i sprzedaż wyrobów kosmetycznych, dietetycznych i innych produktów na terenie Czech.

8. TZOB NEPENTES UKRAINA z siedzibą w Kijowie

została w Państwowym Biurze Rejestracyjnym rejon szewczeński dla miasta Kijowa w dniu 20 marca 2008 roku pod numerem 35830693. W dniu 07 maja 2008 roku Spółkę TzOB Nepentes Ukraina zarejestrowano w Państwowym Podatkowym Urzędzie Ukrainy pod nr NIP 358306926598.

Emitent objął 100 % udziałów.

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki jest kupno i sprzedaż wyrobów kosmetycznych, dietetycznych i innych produktów na terenie Ukrainy.

Nepentes S.A. posiada 100% udziałów w kapitałach zakładowych oraz 100% głosów na zgromadzeniach wspólników wyżej opisanych spółek.

2. Wskazanie skutków zmian w strukturze Grupy Kapitałowej Nepentes S.A. w wyniku połączenia, przejęcia lub sprzedaży jednostek Grupy, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności.

W IV kwartale 2008 roku nie nastąpiły zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej Nepentes S.A.

3. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok, w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie kwartalnym w stosunku do wyników prognozowanych.

W prospekcie emisyjnym zatwierdzonym decyzją KNF w dniu 19 listopada 2007 roku Spółka zamieściła prognozy na 2008 rok. Poniżej przedstawiono szczegółowe wykonanie prognozy.

Prognoza wyników 2008 oraz wykonanie po IV kwartale 2008 roku

	Wykonanie	Prognoza	%
	Po IV kw. 2008	2008	wykonania
Przychody netto ze sprzedaży	109 510	120 262	91,1%
EBITDA	24 864	25 406	97,9%
Zysk z działalności operacyjnej	21 352	21 268	100,4%
Zysk brutto	21 061	21 005	100,3%
Zysk netto	16 621	17 014	97,7%

4. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na WZA wraz ze wskazaniem ilości posiadanych akcji.

Od czasu publikacji ostatniego raportu okresowego za III kwartał 2008 roku, w akcjonariacie Spółki Nepentes nastąpiły zmiany opisane poniżej.

ZNACZĄCY AKCJONARIUSZE NEPENTES S.A.			
STAN NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU ZA III KWARTAŁ 2008 ROKU – 14 LISTOPADA 2008 ROKU			
	Liczba akcji = liczba głosów	% udział w ogólnej liczbie głosów na WZA	% udział w kapitałe zakładowym
Morluk Sp. z o.o. Sp. Komandytowa	5 181 000 akcji	33,00%	33,00%
Łukasz Butruk*	3 145 500 akcji	20,04%	20,04%
Marek Orłowski*	2 842 700 akcji	18,11%	18,11%
Opera Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A./Opera – Kwiatkowski i Wspólnicy Sp. Komandytowo-Akcyjna **	844 398 akcji	5,38%	5,38%
OFE ING Nationale-Nederlanden Polska ***	786 000 akcji	5,01%	5,01%

*Ponadto Łukasz Butruk i Marek Orłowski dysponują pośrednio 5.181.000 akcjami Spółki na okaziciela Serii A (stanowiącymi 33,00% kapitału zakładowego Spółki i uprawniającymi do 33,00 % ogólnej liczby głosów na WZA Spółki) jako wspólnicy Morluk Spółka z o.o. Spółka Komandytowa posiadającej wyżej wymienione akcje w swoim majątku oraz jako jedyni udziałowcy Morluk Sp. z o.o. – komplementariusza Morluk Spółka z o.o. Spółka Komandytowa.

** W dniu 27 marca 2008 roku Spółka otrzymała zawiadomienie od Opera Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. i Opera – Kwiatkowski i Wspólnicy Sp. Komandytowo-Akcyjna o nabyciu 844 398 akcji, stanowiących 5,38% całkowitej liczby akcji Spółki Nepentes S.A. oraz uprawniających do 5,38% w ogólnej liczbie głosów na WZA. Akcjonariusz nie zamieścił informacji o serii akcji.

*** W dniu 21 grudnia 2007 roku Spółka otrzymała zawiadomienie od OFE ING Nationale-Nederlanden Polska o nabyciu 533.504 akcji serii A oraz 252 496 praw do akcji serii C, stanowiących 5,01% całkowitej liczby akcji Spółki Nepentes S.A. oraz uprawniających do 5,01% w ogólnej liczbie głosów na WZA.

29 grudnia 2008 roku Spółka otrzymała zawiadomienie o sprzedaży przez MORLUK Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka Komandytowa 600 000 akcji NEPENTES S.A. W wyniku transakcji liczba posiadanych akcji przez MORLUK Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka Komandytowa spadła o 3,82% i wynosi 4 581 000, które stanowią 29,18% w kapitale zakładowym Emitenta oraz uprawniając do 29,18% głosów na WZA NEPENTES S.A. Szczegóły transakcji zostały podane w raporcie bieżącym nr 42/2008.

5 stycznia 2009 roku Spółka otrzymała zawiadomienie od Opera Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. i Opera – Kwiatkowski i Wspólnicy Sp. Komandytowo-Akcyjna o zbyciu 150 000 akcji NEPENTES S.A. W wyniku transakcji liczba posiadanych akcji przez Opera Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. i Opera – Kwiatkowski i Wspólnicy Sp. Komandytowo-Akcyjna spadła o 0,95% i wynosi 638.889, które stanowią 4,07% kapitału zakładowego Emitenta i uprawniają do 4,07% ogólnej liczby głosów na WZA NEPENTES S.A. Szczegóły transakcji zostały podane w raporcie bieżącym nr 1/2009.

22 stycznia 2009 roku Spółka otrzymała zawiadomienia dotyczące przekazania 22 050 akcji NEPENTES S.A. przez Prezesa Zarządu oraz 19 950 akcji NEPENTES S.A. przez Wiceprezesa Zarządu ds. Marketingu w formie darowizny na rzecz osoby fizycznej – Wiceprezesa Zarządu ds. Finansów. Trzecie zawiadomienie dotyczyło objęcia 42 000 akcji NEPENTES S.A. przez osobę zobowiązaną - Wiceprezesa Zarządu ds. Finansów w formie darowizny. Transakcje miały miejsce poza rynkiem regulowanym i są zgodne z warunkową umową darowizny akcji z dnia 27 sierpnia 2007 roku na rzecz Wiceprezesa Zarządu – Mirosława Sygneta. Szczegóły transakcji zostały podane w raporcie bieżącym nr 42/2008.

ZNACZĄCY AKCJONARIUSZE NEPENTES S.A. STAN NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU ZA IV KWARTAŁ 2008 ROKU – 2 MARCA 2009 ROKU			
	Liczba akcji = liczba głosów	% udział w ogólnej liczbie głosów na WZA	% udział w kapitale zakładowym
Morluk Sp. z o.o. Sp. Komandytowa	4 581 000 akcji	29,18%	29,18%
Łukasz Butruk*	3 123 450 akcji	19,89%	19,89%
Marek Orłowski*	2 822 750 akcji	17,98%	17,98%
OFE ING Nationale-Nederlanden Polska **	786 000 akcji	5,01%	5,01%

*Ponadto Łukasz Butruk i Marek Orłowski dysponują pośrednio 4 581 000 akcjami Spółki na okaziciela Serii A (stanowiącymi 29,18% kapitału zakładowego Spółki i uprawniającymi do 29,18 % ogólnej liczby głosów na WZA Spółki) jako wspólnicy Morluk Spółka z o.o. Spółka Komandytowa posiadającej wyżej wymienione akcje w swoim majątku oraz jako jedyni udziałowcy Morluk Sp. z o.o. – komplementariusza Morluk Spółka z o.o. Spółka Komandytowa.

** W dniu 21 grudnia 2007 roku Spółka otrzymała zawiadomienie od OFE ING Nationale-Nederlanden Polska o nabyciu 533.504 akcji serii A oraz 252 496 praw do akcji serii C, stanowiących 5,01% całkowitej liczby akcji Spółki Nepentes S.A. oraz uprawniających do 5,01% w ogólnej liczbie głosów na WZA.

5. Zestawienie stanu posiadania akcji Nepentes S.A. lub uprawnień do nich (opcji) przez osoby zarządzające i nadzorujące Spółkę.

Od czasu publikacji ostatniego raportu okresowego za III kwartał 2008 roku, w akcjonariacie Spółki Nepentes nastąpiły zmiany w stanie posiadania akcji Spółki przez osoby nadzorujące i zarządzające wykazane poniżej.

AKCJE NEPENTES S.A. POSIADANE PRZEZ CZŁONKÓW ZARZĄDU NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU ZA III KWARTAŁ 2008 ROKU – 14 LISTOPADA 2008 ROKU				
Akcyonariusz	Liczba i rodzaj akcji = liczba głosów	Łączna wartość nominalna (PLN)	Udział w kapitale zakładowym (%)	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)
Łukasz Butruk* – Prezes Zarządu	3 145 500 akcji na okaziciela	157 275,00 PLN	20,04%	20,04%
Marek Orłowski* – Wiceprezes Zarządu	2 842 700 akcji na okaziciela	142 135,00 PLN	18,11%	18,11%
Mirosław Sygnet – Wiceprezes Zarządu	84 000 akcji na okaziciela	4 200,00 PLN	0,54%	0,54%

*Ponadto Łukasz Butruk i Marek Orłowski dysponowali pośrednio 5.181.000 akcjami Spółki na okaziciela Serii A (stanowiącymi 33,00% kapitału zakładowego Spółki i uprawniającymi do 33,00 % ogólnej liczby głosów na WZA Spółki) jako wspólnicy Morluk Spółka z o.o. Spółka Komandytowa posiadającej wyżej wymienione akcje w swoim majątku oraz jako jedyni udziałowcy Morluk Sp. z o.o. – komplementariusza Morluk Spółka z o.o. Spółka Komandytowa.

Według wiedzy Zarządu Członkowie Rady Nadzorczej Spółki nie posiadali akcji Spółki.

22 stycznia 2009 roku Spółka otrzymała zawiadomienia dotyczące przekazania akcji NEPENTES S.A. przez Prezesa Zarządu oraz Wiceprezesa Zarządu ds. Marketingu w formie darowizny na rzecz Wiceprezesa Zarządu ds. Finansów. Szczegóły transakcji zostały opisane w punkcie 4 niniejszego opracowania (str. 27) oraz w raporcie bieżącym nr 42/2008.

AKCJE NEPENTES S.A. POSIADANE PRZEZ CZŁONKÓW ZARZĄDU NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU ZA IV KWARTAŁ 2008 ROKU – 2 MARCA 2009 ROKU				
Akcyonariusz	Liczba i rodzaj akcji = liczba głosów	Łączna wartość nominalna (PLN)	Udział w kapitale zakładowym (%)	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)
Łukasz Butruk* Prezes Zarządu	3 123 450 akcji na okaziciela	156 172,50 PLN	19,89%	19,89%
Marek Orłowski* Wiceprezes Zarządu	2 822 750 akcji na okaziciela	141 137,50 PLN	17,98%	17,98%
Mirosław Sygnet Wiceprezes Zarządu	126 000 akcji na okaziciela	6 300,00 PLN	0,80%	0,80%

*Ponadto Łukasz Butruk i Marek Orłowski dysponują pośrednio 4 581 000 akcjami Spółki na okaziciela Serii A (stanowiącymi 29,18% kapitału zakładowego Spółki i uprawniającymi do 29,18% ogólnej liczby głosów na WZA Spółki) jako wspólnicy Morluk Spółka z o.o. Spółka Komandytowa posiadającej wyżej wymienione akcje w swoim majątku oraz jako jedyni udziałowcy Morluk Sp. z o.o. – komplementariusza Morluk Spółka z o.o. Spółka Komandytowa.

Wiceprezes Zarządu – Mirosław Sygnet nabył łącznie do dnia 2 marca 2009 roku 126 000 akcji na okaziciela o łącznej wartości nominalnej 6 300,00 PLN na podstawie umowy warunkowej darowizny Akcji oraz darowizny Akcji z dnia 27 sierpnia 2007 roku. Zgodnie z postanowieniami ww. umowy Mirosławowi Sygnetowi przysługuje ponadto prawo opcji na Akcje umożliwiające nieodpłatne nabycie łącznie nie więcej 42.000 akcji do końca 2009 roku (szczegółowy opis umowy pkt 8.5.3.1 Prospektu emisyjnego).

Według wiedzy Zarządu Członkowie Rady Nadzorczej Spółki nie posiadają akcji Spółki.

6. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej w zakresie zobowiązań lub wierzytelności Nepentes S.A. lub jednostki zależnej, przekraczających 10% kapitałów własnych Nepentes S.A.

W IV kwartale 2008 roku Spółka oraz jej podmioty zależne nie były stroną toczących się postępowań sądowych, arbitrażowych lub przed organem administracji publicznej, których wartość przekraczałaby 10% kapitałów własnych Nepentes S.A.

7. Informacje o zawarciu przez Nepentes S.A. lub jednostkę zależną jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązanymi, przekraczających kwotę 500.000 EUR i mających charakter nietypowy, nierynkowy.

W IV kwartale 2008 roku oraz do dnia publikacji raportu Spółka Nepentes S.A. nie zawarła z podmiotami powiązanymi transakcji, które odbiegałyby od typowych i rutynowych oraz przekroczyłyby wyrażoną w złotych równowartość kwoty 500.000 euro

8. Informacja o udzieleniu przez Nepentes S.A. lub jednostkę od niej zależną poręczeń kredytu, pożyczki lub udzieleniu gwarancji przekraczających dla jednego podmiotu 10% kapitałów własnych Nepentes S.A.

W IV kwartale 2008 roku oraz do dnia publikacji raportu Spółka i jednostki od niej zależne nie udzieliły podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu gwarancji, poręczeń kredytu lub pożyczek, których wartość przekraczałaby 10% kapitałów własnych Nepentes S.A.

9. Inne informacje, które zdaniem Nepentes S.A. są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, a także informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Nepentes S.A. oraz jej Grupę Kapitałową.

Zmiana wybranych wskaźników finansowych, majątkowych i kadrowych po IV kwartale 2008 roku w stosunku do stanu po IV kwartale poprzedniego roku obrotowego [tys. zł, szt.,]

	I - IV kwartał 2008 /A/	I - IV kwartał 2007 /B/	Zmiana w % 2008/2007 A/B-100%
Przychody ze sprzedaży netto	109 510	86 812	+ 26,1%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów netto	55 257	49 274	+ 12,1%
Przychody ze sprzedaży produktów własnych i usług netto	54 253	37 538	+ 44,5%
Zysk operacyjny	21 352	16 990	+ 25,7%
Zysk netto	16 621	13 411	+ 23,9%
EBITDA	24 864	19 797	+ 25,6%
Marża bezpośrednia na sprzedaży	58,04%	54,08%	+ 7,3%
Rentowność netto	18,00%	15,45%	+ 16,5%
Średnie zatrudnienie (pracownicy etatowi) od początku roku	163	121	+ 34,7%

W IV kwartale 2008 roku oraz po jego zakończeniu do dnia publikacji raportu nie zaistniały żadne dodatkowe czynniki ryzyka ponad te zamieszczone w prospekcie emisyjnym Spółki pkt 2 str. 16., zatwierdzonym przez Komisję Nadzoru Finansowego w dniu 19 listopada 2007 roku.

Jednocześnie Zarząd informuje, iż Spółka nie korzystała z opcji walutowych i nie planuje w przyszłości korzystania z tego instrumentu finansowego.

Ponadto, do dnia publikacji raportu Spółka zawierała jedynie kontrakty walutowe typu forward będące zabezpieczeniem kursu wymiany waluty EUR na płatność części zobowiązań z tytułu importu produktów lub będące zabezpieczeniem kursu wymiany waluty USD części należności z tytułu eksportu produktów Nepentes S.A. Spółka na bieżąco monitoruje stan limitów na transakcje terminowe.

Limity na transakcje terminowe, z których korzystała Spółka zostały udzielone bez konieczności składania depozytów i Spółka nie została wezwana do złożenia uzupełnienia depozytów ani do podjęcia jakichkolwiek działań związanych z posiadanymi kontraktami.

Jednocześnie Zarząd informuje, że Spółka nie przekazywała do publicznej wiadomości informacji o zawarciu powyższych kontraktów ze względu na ich niższą sumaryczną wartość w stosunku do limitu dla umów znaczących.

10. Wskazanie czynników, które w ocenie Nepentes S.A. oraz jej Grupy Kapitałowej będą miały wpływ na osiągnięte przez nich wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału.

Według stanu na dzień publikacji raportu za IV kwartał 2008 roku, Zarząd Spółki Nepentes S.A. nie przewiduje, aby wystąpiły czynniki mogące znacząco wpłynąć na wyniki co najmniej I kwartału 2009 roku.

Należy jednak pamiętać, że trudna sytuacja makroekonomiczna na rynkach światowych jest elementem, który utrudnia precyzyjne wskazanie wpływu, jaki może

mieć gospodarka na poszczególne podmioty gospodarcze. Zdaniem Zarządu Spółka jest dobrze przygotowana do obecnego spowolnienia gospodarczego.

Wahania kursów walut mogą mieć wpływ na wyniki osiągane przez Spółkę w najbliższym okresie, szczególnie iż duża zmienność kursów w krótkim czasie utrudnia planowanie oraz uniemożliwia rozsądną reakcję na zmianę. Zdaniem Zarządu Spółka dobrze radzi sobie z każdym kursem PLN w zakresie wahań jakie miały miejsce na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy, pod warunkiem że jest on w miarę stabilny w czasie. Spółka posiada dużą elastyczność, jeśli chodzi o dostosowanie się do takich zmian. Warunkiem takiego dostosowania jest jednak ograniczenie pasma wahań i stabilizacja w czasie. Osłabienie kursu PLN z jednej strony zmniejsza opłacalność importu, ale z drugiej strony zwiększa rentowność eksportu. Nepentes w chwili obecnej jest wciąż importerem netto, jednak to się dynamicznie zmienia na korzyść eksportu.

Wybrane pozycje rachunku zysków i strat Grupy Kapitałowej za I - IV kwartał 2008 roku i odpowiadający okres porównawczy 2007 roku.

Pozycje rachunku wyników	I - IV kwartał 2008		I - IV kwartał 2007		Różnica	Dynamika
	młn PLN	%	młn PLN	%		
	/A/	/B/	/C/	/D/		
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym:	109,51		86,81		22,70	126%
- przychody ze sprzedaży produktów własnych i usług	54,25	49,54%	37,54	43,24%	16,72	145%
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym:	45,96		39,87		6,09	115%
- koszty wytworzenia produktów własnych i usług	16,55	36,02%	11,24	28,20%	5,31	147%
Zysk /strata/ brutto ze sprzedaży	63,56		46,94		16,61	135%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	42,21		31,26		10,95	135%
Zysk /strata/ ze sprzedaży	21,34		15,68		5,66	136%
Wynik na pozostałej działalności operacyjnej	0,01		1,31		-1,30	
Zysk /strata/ z działalności operacyjnej	21,35		16,99		4,36	126%
Wynik na działalności finansowej	-0,29		-0,65		0,36	
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych						
Zysk /strata/ brutto	21,06		16,34		4,73	129%
Podatek dochodowy	4,44		2,93		1,52	152%
Zysk /strata/ netto	16,62		13,41		3,21	124%
EBITDA	24,86		19,80		5,07	126%