

1Q / 2010

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ NEPENTES ZA I KWARTAŁ 2010

Nepentes S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Gwiaździsta 69F

INNOVATION FOR HEALTH



SPIS TREŚCI

I.	Wstęp Prezesa Zarządu Nepentes S.A. do skonsolidowanego raportu za I kwartał 2010 roku	4
II.	Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej	6
2.1.	Stosowane zasady rachunkowości.	6
2.2.	Opis przyjętych zasad (polityki) rachunkowości, w tym metod wyceny aktywów i pasywów oraz przychodów i kosztów.	6
2.3.	Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta w okresie, którego dotyczy raport, wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń ich dotyczących.	11
2.4.	Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.	12
2.5.	Komentarz objaśniający dotyczący sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie.	12
2.6.	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.	13
2.7.	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.	13
2.8.	Emisje, wykup i spłata nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych.	13
2.9.	Realizacja celów emisyjnych i wykorzystanie środków z emisji akcji.	13
2.10.	Informacje dotyczące wypłaconej lub zadeklarowanej dywidendy, łącznie i w przeliczeniu na jedną akcję z podziałem na akcje zwykłe i uprzywilejowane.	14
2.11.	Przychody i wyniki przypadające na poszczególne segmenty działalności lub segmenty geograficzne.	14
2.12.	Istotne zdarzenia, które wystąpiły po dniu, na który sporządzono sprawozdanie finansowe, nieujęte w sprawozdaniu za ten okres, a mogące w znaczący sposób wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe Nepentes S.A. oraz jej Grupy Kapitałowej.	15
2.13.	Zmiany zobowiązań warunkowych lub aktywów warunkowych, które nastąpiły od czasu zakończenia ostatniego roku obrotowego.	15
III.	Rynek	16
3.1.	Krótką informacją o czynnikach rynkowych, które wpłynęły na poziom sprzedaży, tempo wzrostu rynku etc.	16
3.2.	Wybrane wyjątkowe osiągnięcia, np. wzrost udziałów rynkowych, wprowadzenie nowych produktów etc.	17
3.3.	Czynniki zewnętrzne wpływające na kształt rynku /cła, VAT, kursy walut itp.	18
3.4.	Inne czynniki wpływające na rynek, w tym działania głównych graczy rynkowych.	18
3.5.	Rynki zagraniczne	
IV.	Pozostałe informacje	20
4.1.	Wybrane dane finansowe, zawierające podstawowe pozycje skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego, (również przeliczone na euro) przedstawiające dane narastająco za wszystkie pełne kwartały danego i poprzedniego roku obrotowego, a w przypadku bilansu – na koniec bieżącego kwartału i koniec poprzedniego roku obrotowego.	20

4.2.	Opis organizacji Grupy Kapitałowej Nepentes ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji.	21
4.3.	Wskazanie skutków zmian w strukturze Grupy Kapitałowej Nepentes w wyniku połączenia, przejęcia lub sprzedaży jednostek Grupy, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności.	23
4.4.	Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok, w świetle wyników publikowanych prognoz na dany rok, w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie za I kwartał w stosunku do wyników prognozowanych.	23
4.5.	Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na WZA na dzień przekazania raportu wraz ze wskazaniem zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji Nepentes S.A. w okresie od przekazania ostatniego raportu kwartalnego.	23
4.6.	Zestawienie stanu posiadania akcji Nepentes S.A. lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące Spółkę na dzień przekazania raportu, wraz ze wskazaniem zmian w stanie posiadania, w okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego.	24
4.7.	Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.	24
4.8.	Informacje o zawarciu przez emitenta lub jednostkę od niego zależną jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli pojedynczo lub łącznie są one istotne i zostały zawarte na innych warunkach niż rynkowe.	25
4.9.	Informacje o udzieleniu przez emitenta lub przez jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji.	25
4.10.	Inne informacje, które zdaniem Nepentes S.A. są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Nepentes S.A. oraz jej Grupę Kapitałową.	25
4.11.	Opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.	27
4.12.	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.	29

I. Wstęp Prezesa Zarządu Nepentes S.A. do skonsolidowanego raportu za I kwartał 2010 roku

Szanowni Akcjonariusze, Szanowni Państwo,

Pierwszy kwartał 2010 był trudnym kwartałem dla rynku farmaceutycznego w całej Europie Środkowej i Wschodniej. Sprzedaż w kategorii preparatów na ból gardła była niższa o ponad 25% w porównaniu do pierwszego kwartału 2009 roku. Co więcej, w tym samym okresie, cały rynek preparatów OTC zanotował spadek, który wyniósł ponad 12% w ujęciu wartościowym i aż 17,6% w ujęciu ilościowym. Spadki nie ominęły również aptecznego sektora dermokosmetycznego, który to spadek w pierwszym kwartale 2010 wyniósł 4% w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku.

Na tle odnotowywanych znaczących spadków w głównych kategoriach aptecznych, Nepentes udowodnił dobre przygotowanie do zmieniających się warunków rynkowych. W pierwszym kwartale tego roku Nepentes osiągnął przychody i zyski zbliżone do wyników pierwszego kwartału 2009, co biorąc pod uwagę tło rynkowe jest nie lada osiągnięciem. Było to możliwe przede wszystkim dzięki zwiększeniu o blisko 19% sprzedaży produktów własnych. Dzięki temu udziały rynkowe najważniejszych marek Iwostin i Emolium rosły szybciej niż odpowiadające im kategorie rynkowe. Iwostin zwiększył udziały rynkowe z 5,9% do 6%, a Emolium z udziałem rynkowym 28,1% (wzrost z poziomu 23,6%) zostało liderem w kategorii emolientów wyprzedzając Oilatum. Dzięki temu również udało nam się zniwelować spadek sprzedaży jaki zanotował Neo-Angin, preparat na ból gardła, czyli reprezentant segmentu rynku najbardziej dotkniętego spadkami w pierwszym kwartale.

Według dość zgodnej opinii ekspertów z branży, obserwowany spadkowy trend na rynku farmaceutycznym w pierwszym kwartale spowodowany był najprawdopodobniej brakiem typowego dla tego okresu corocznego szczytu zachorowań na grypę ze względu na wyjątkowo długą i ostrą zimę. Spowodowało to znaczne zmniejszenie się ruchu w aptekach w pierwszym kwartale i spadek obrotów na praktycznie całym aptecznym rynku OTC, a w szczególności w kategoriach leków przeciwprzebiegniowych. Sądzymy więc, że negatywne zjawiska zachodzące w pierwszym kwartale mają charakter incydentalny i nie są odwróceniem ogólnego trendu wzrostowego na rynku farmaceutycznym, który w naszej ocenie pozostanie rynkiem wzrostowym.

Pierwszy kwartał pokazał naszą zdolność do generowania zysków i poszerzania rynków zbytu bez względu na przejściowe osłabienie koniunktury rynkowej. Do dużych sukcesów operacyjnych zaliczam zwiększenie sprzedaży i zbudowanie solidnej pozycji rynkowej leków dermatologicznych na receptę z naszej oferty. Pół roku od rozpoczęcia sprzedaży przez Nepentes leków dermatologicznych, przychody w tej kategorii wyniosły już blisko 2 mln złotych. Tylko w pierwszym kwartale 2010 roku, który był pierwszym pełnym kwartałem od wprowadzenia do portfolio Nepentes leków dermatologicznych, sprzedaż wyniosła 1 mln złotych. W tym okresie Beloderm osiągnął 22,5% udziałów wartościowych i 27,5% udziałów ilościowych w rynku betametazonu, a Belosalic 20% udziałów wartościowych i 21% udziałów ilościowych w rynku betametasonu i kwasu salicylowego. Pozostałe leki oscylują w granicach 10% udziałów i sukcesywnie je zwiększają.

Dobre informacje płyną z naszych głównych rynków eksportowych. Dotyczy to przede wszystkim rynków: rumuńskiego, bułgarskiego i litewskiego, gdzie – co warto zaznaczyć – spowolnienie gospodarcze miało dużo większy wpływ na rynek farmaceutyczny niż w Polsce. Dlatego warto podkreślić pozytywną dynamikę naszej sprzedaży w tych krajach. Na rynku bułgarskim dynamika wzrostu sprzedaży ilościowej i wartościowej preparatu na ból gardła Propolets (Propolki) wyniosła odpowiednio 25 i 16% rok do roku. Propolki są jedynym produktem w tej kategorii w Bułgarii, którego udziały dynamicznie rosną przy spadku rynku preparatów na ból gardła o 15% w omawianym okresie. W przypadku preparatu Propolets podobna tendencja występuje na rynku rumuńskim i litewskim, gdzie rynek preparatów na ból gardła spada, a dynamika sprzedaży i udziały rynkowe Propolets (Propolki) systematycznie rosną. Na rynku bułgarskim Sudocrem został liderem w swojej kategorii, a stało się to ledwie w rok od wprowadzenia tego produktu na ten rynek. Zasadniczo, spadek kategorii preparatów na przeziębienie w Bułgarii, Rumunii i na Litwie, podobnie jak w Polsce, był spowodowany mniejszą niż zwykle liczbą zachorowań, a dodatkowo został spotęgowany słabszą sytuacją ekonomiczną na tamtejszych rynkach.

W perspektywie całego 2010 roku rynki eksportowe wraz z nowymi wdrożeniami produktów w obszarze dermokosmetyków oraz zwiększenie sprzedaży leków na receptę mają decydować o zwiększeniu skali przychodów wypracowanych przez spółkę Nepentes. Pewny i trwały rozwój rynku w Polsce, w szczególności w kategorii dermokosmetyków stanowi rzetelne podstawy dla wspomnianych nowych wdrożeń. Te wszystkie czynniki powinny zapewnić wzrost zysków w 2010 roku.

Zachęcam do zapoznania się z raportem okresowym spółki Nepentes za pierwszy kwartał 2010 roku.

Z wyrazami szacunku,

Łukasz Butruk
Prezes Zarządu

II. Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej

2.1. 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 ostatnim raporcie kwartalnym i raporcie rocznym za 2009 rok.

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

Przychody ze sprzedaży

Przychody ze sprzedaży ujemne 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 ujemne 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 ściągłości należnej kwoty już zaliczonej do przychodów, wówczas nieściągalną kwotę lub kwotę w odniesieniu, do której odzyskanie przestało być prawdopodobne, ujemne się jako koszty, a nie jako korektę pierwotnie ujętej kwoty przychodów.

Przychody ze sprzedaży ujemowane 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 ujemowana jest w momencie dostarczenia towarów i przekazania prawa własności.

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

Koszt odsetek

Koszty finansowania zewnętrznego ujemne 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 zdadne 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 sprawozdanie z całkowitych dochodów 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

Dotacji 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 sprawozdaniu z sytuacji finansowej jako rozliczenia międzyokresowe przychodów i odpisywane w sprawozdanie z całkowitych dochodów 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 sprawozdaniu z całkowitych dochodów, 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 I kwartale 2010 roku wartość rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego wynosi 703 tys. zł, a aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego 223 tys. zł.

Wartości niematerialne

Wartości niematerialne 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 następuje według cen nabycia lub kosztu wytworzenia.

Po ujęciu początkowym wartości niematerialne są wyceniane według cen nabycia lub kosztu wytworzenia pomniejszonych o umorzenie i odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. Wartości niematerialne 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 sprawozdania z całkowitych dochodów, 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: 2,50%

Maszyny i urządzenia: 10; 14; 20; 30%

Środki transportu: 14; 20; 40%

Środki transportu leasingowe: 25; 33,3; 50%

Inwestycje w obcy środek trwały: na czas trwania umowy

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 sprawozdanie z całkowitych dochodów. 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 sprawozdanie z całkowitych dochodów. 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 sprawozdanie z całkowitych dochodów 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 pożytki 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 sprawozdaniu z całkowitych dochodów. 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 pożytki wynikające z posiadania przedmiotu leasingu, klasyfikowane są jako umowy leasingu operacyjnego. Opłaty leasingowe z tytułu leasingu operacyjnego odpisywane są w koszty sprawozdania z całkowitych dochodów 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 amortyzowanego kosztu przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej. Wycena w wysokości amortyzowanego 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 ujmuje 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 ujmuje się w sprawozdaniu z sytuacji finansowej 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 360 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 sprawozdaniu z całkowitych dochodów są ujmowane wszystkie skutki dotyczące skorygowanej ceny nabycia oraz skutki usunięcia zobowiązania ze sprawozdania z sytuacji finansowej 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 PLN 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 PLN 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.

2.3. Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta w okresie, którego dotyczy raport, wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń ich dotyczących.

PODSTAWOWE DANE FINANSOWE

	1Q 2010 w tys. PLN	1Q 2009 w tys. PLN	DYNAMIKA %
Przychody ze sprzedaży netto	30 132	31 811	94,7%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	12 238	16 026	76,4%
Przychody ze sprzedaży produktów własnych	16 679	14 045	118,8%
Przychody ze sprzedaży usług	1 215	1 740	69,8%
Zysk brutto na sprzedaży	17 613	16 950	103,9%
Zysk z działalności operacyjnej	7 053	6 016	117,2%
Zysk netto	5 436	5 569	97,6%
Przychody ze sprzedaży eksportowej	4 074	4 571	89,1%

W raporcie bieżącym nr 06/2010 z dnia 26 lutego 2010 roku Zarząd Nepentes S.A. poinformował, że w ramach współpracy ze spółkami z Grupy Kapitałowej Farmacol wartość transakcji od dnia 6 października 2009 roku do dnia publikacji raportu wyniosła 12.872.154,37 PLN netto. Wcześniejsze transakcje uwzględnione zostały w raporcie bieżącym nr 38/2009 opublikowanym 5 października 2009 roku. Fakturą o największej wartości była faktura nr FV09/03415 wystawiona 31 grudnia 2009 roku przez Nepentes S.A. dla Farmacol S.A. na sprzedaż produktów i towarów z grupy dermokosmetyków, leków oraz wyrobów medycznych o łącznej wartości

3.630.828,00 PLN netto. Transakcje zawarte z Grupą Kapitałową Farmacol mają charakter transakcji handlowych nie odbiegających od standardów obowiązujących na rynku farmaceutycznym i nie zawierają klauzuli dotyczącej kar umownych. Kryterium uznania transakcji za znaczące jest fakt, iż łączna ich wartość przekroczyła 10% wartości skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Grupy Kapitałowej Nepentes za okres ostatnich czterech kwartałów obrotowych.

W raporcie bieżącym nr 07/2010 z dnia 26 lutego 2010 roku Spółka poinformowała, że w ramach współpracy ze spółkami z Grupy Kapitałowej Torfarm wartość transakcji od dnia 13 sierpnia 2009 roku do dnia publikacji raportu wyniosła 13.124.055,19 PLN netto. Wcześniejsze transakcje uwzględnione zostały w raporcie bieżącym nr 30/2009 opublikowanym 12 sierpnia 2009 roku. Fakturą o największej wartości była faktura nr FV09/02186 wystawiona 31 sierpnia 2009 roku przez Nepentes S.A. dla Torfarm S.A. na sprzedaż produktów i towarów z grupy leków oraz wyrobów medycznych o łącznej wartości 1.252.822,39 PLN netto. Transakcje zawarte z Grupą Kapitałową Torfarm mają charakter transakcji handlowych nie odbiegających od standardów obowiązujących na rynku farmaceutycznym i nie zawierają klauzuli dotyczącej kar umownych. Kryterium uznania transakcji za znaczące jest fakt, iż łączna ich wartość przekroczyła 10% wartości skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Grupy Kapitałowej Nepentes za okres ostatnich czterech kwartałów obrotowych.

Należy podkreślić, że produkty Nepentes konsekwentnie zwiększają swoje udziały rynkowe mimo niezwykle trudnych warunków panujących na rynkach Europy Środkowo-Wschodniej. Patrzymy na te kraje z dużą nadzieją, spodziewając się dalszej poprawy przychodów z eksportu i osiągnięcia w tym roku dodatniej rentowności netto spółek w Rumunii i Bułgarii.

Ponadto, opis istotnych dokonań znajduje się w dalszej części opracowania.

W ocenie Zarządu, Spółka nie odnotowała niepowodzeń w okresie, którego dotyczy raport.

2.4. 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 I kwartale 2010 roku.

2.5. Komentarz objaśniający dotyczący sezonowości lub cykliczności działalności emitenta w prezentowanym okresie.

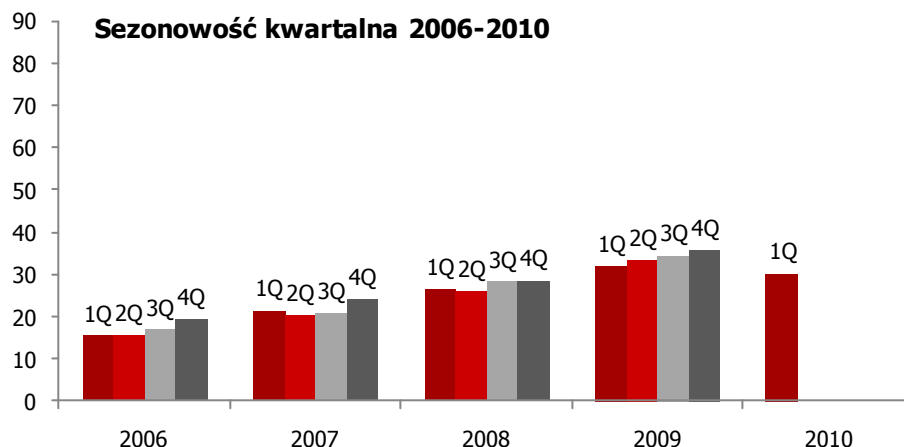
Zróżnicowane portfolio produktów Emitenta w dużym stopniu pozwala wyeliminować sezonowość, która dotyczy tylko kilku kategorii produktowych, w szczególności środków na przeziębienie, ochronę przeciwsłoneczną i produktów na oparzenia. Największą sezonowością charakteryzuje się kategoria środków na przeziębienie i jest ściśle związana z występowaniem infekcji górnych dróg oddechowych (większość sprzedaży w miesiącach jesienno-zimowych). W przypadku produktów z filtrami oraz produktów na oparzenia sezonowość oznacza sprzedaż głównie w miesiącach letnich. Zróżnicowanie oferty na różne grupy produktowe, stosowane w różnych porach roku, powoduje stopniowe zmniejszanie zjawiska sezonowości w portfolio produktów Nepentes.

Pierwszy kwartał to typowo czas preparatów na przeziębienie, jednak brak sezonu infekcyjnego w tym roku sprawił, że produkty z tego segmentu odnotowały spadki sprzedaży. Jednym z segmentów, który ucierpiał najbardziej był rynek preparatów na ból gardła, tu spadek sprzedaży wartościowej w stosunku do analogicznego okresu 2009 wyniósł 25,9%. Wartość sprzedaży neo-anginu w tym samym czasie spadła o 32,3%, co wynika z wolniejszego wzrostu średniej ceny neo-anginu niż średnia cena rynkowa. Pozycja marki na rynku została utrzymana, ponieważ udział ilościowy nie zmienił się znacząco. W jej utrzymaniu pomogło zwiększenie obecności w mediach (reklama telewizyjna) w stosunku do I kwartału 2009 oraz intensyfikacja działań handlowych. Wartość rynku roztworów wody morskiej odnotowała mniejszy spadek niż cały rynek: 2,6% w ujęciu wartościowym w stosunku do I kwartału 2009. Marimer, dzięki utrzymaniu medycznego wizerunku, specjalnym ofertom dla aptek oraz promocji konsumenckiej utrzymał swe udziały na poziomie 24,2%.

W pierwszym kwartale w kategorii dermokosmetyków sezonowość dotyczy preparatów chroniących przed zimowymi zmianami temperatur oraz ochrony przeciwsłonecznej. Styczeń i luty charakteryzują się zwiększoną sprzedażą produktów ochrony przed zmianami temperatury, czyli w przypadku marki Iwostin - linii Iwostin Capillin, Iwostin Lipidia oraz wybranych preparatów linii Iwostin Sensitia. W marcu rozpoczęła się dystrybucja

produktów ochrony przeciwsłonecznej – Iwostin Solecrin. W miesiącu tym sprzedaż do hurtu (ex Nepentes) preparatów Iwostin Solecrin wzrosła aż o 50% względem marca 2009.

Dla zobrazowania tendencji do wyrównania przychodów pomiędzy kwartałami w okresie śródrocznym, zostanie przedstawiony wykres sezonowości na przestrzeni lat 2006-2010.



Opracowanie własne Nepentes S.A.

2.6. 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 sprawozdaniu z sytuacji finansowej 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 sprawozdaniu z sytuacji finansowej, sprawozdaniu z całkowitych dochodów i w przepływach środków pieniężnych I kwartału 2010 roku nie wystąpiły inne pozycje niezwykle ze względu na ich rodzaj, wielkość lub wywierany wpływ.

2.7. 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 I kwartale 2010 roku i poprzednich latach obrotowych nie wystąpiły zmiany w pozycjach danych finansowych w wartościach szacunkowych.

2.8. Emisje, wykup i spłata nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych.

W I kwartale 2010 roku oraz do dnia publikacji raportu Spółka nie przeprowadzała emisji akcji, nie dokonywała emisji, wykupu i spłaty nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych.

2.9. 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 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 spłacała 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 budowlami 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. Spółka jest w trakcie realizacji szeroko zakrojonego procesu adaptacyjnego budynków w Chociwii mającego na celu dostosowanie pomieszczeń produkcyjnych do technologii wytwarzania i zakładanych mocy wytwórczych, pomieszczeń magazynowych do specyficznych wymagań przechowywania produktów Spółki oraz surowców i opakowań do produkcji, a także pomieszczeń administracyjnych i technicznych. W kwietniu 2010, po wykonaniu niezbędnych prób technologicznych, zostały uruchomione dwa kluczowe wydziały zakładu produkcyjnego – Spółka rozpoczęła w chociwskiej fabryce produkcję wyrobów dermokosmetycznych. Według stanu na dzień 30 kwietnia 2010 roku wydatki związane z tym celem inwestycyjnym wyniosły 26.361 tys. zł.

Według stanu na dzień 30 kwietnia 2010 roku wydatki związane z drugim celem inwestycyjnym z prospektu emisyjnego z dnia 19 listopada 2007 roku dotyczącym zakupu rejestrów leków wyniosły 3.930 tys. zł.

2.10. Informacje dotyczące wypłaconej lub zadeklarowanej dywidendy, łącznie i w przeliczeniu na jedną akcję z podziałem na akcje zwykłe i uprzywilejowane.

W I kwartale 2010 roku Spółka Nepentes S.A. nie wypłacała oraz nie deklarowała wypłaty dywidendy.

2.11. 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

	1Q 2010		1Q 2009	
	TYS. PLN	%	TYS. PLN	%
Kraj	26 058	86,5%	27 240	85,6%
Eksport, w tym:	4 074	13,5%	4 571	14,4%
Unia Europejska (z wył. poniższych)	1 402	4,7%	1 735	5,5%
Litwa	565	1,9%	308	1,0%
Bułgaria	471	1,6%	997	3,1%
Rumunia	933	3,1%	754	2,4%
Kraje byłego ZSRR (z wył. Litwy)	622	2,1%	-	-
Azja	-	-	-	-
Pozostałe	81	0,3%	777	2,4%
Razem	30 132	100,0%	31 811	100,0%

**STRUKTURA PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY KRAJOWEJ EMITENTA
W PODZIALE NA GŁÓWNE KATEGORIE TERAPEUTYCZNE [TYS. PLN]**

	1Q 2010	1Q 2009	Zmiana 2010/2009
Sprzedaż produktów dermatologicznych	16 360	12 194	+34%
Sprzedaż produktów na przeziębienia	3 337	6 840	-51%
Sprzedaż produktów pediatrycznych	6 356	8 198	-22%
Sprzedaż usług/inne	5	8	-36%
RAZEM	26 058	27 240	-4%

**STRUKTURA SKONSOLIDOWANYCH PRZYCHODÓW WEDŁUG
KLASYFIKACJI PRODUKTÓW [TYS. PLN]**

Segmenty	1Q 2010		1Q 2009	
	Ogółem	Ze sprzedaży eksportowej	Ogółem	Ze sprzedaży eksportowej
Dermatologia	16 292	1 527	12 880	1 357
OTC	11 628	1 332	17 191	1 474
Rx	997	-	-	-
Usługi	1 215	1 215	1 740	1 740
Ogółem	30 132	4 074	31 811	4 571

2.12. Istotne zdarzenia, które wystąpiły po dniu, na który sporządzono sprawozdanie finansowe, nieujęte w sprawozdaniu za ten okres, a mogące w znaczący sposób wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe Nepentes S.A. oraz jej Grupy Kapitałowej.

Po 31 marca 2010 roku nie wystąpiły zdarzenia mogące w istotny sposób wpływać na przyszłe wyniki finansowe, które nie zostały ujęte w sprawozdaniu za I kwartał 2010 roku.

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

Według stanu na koniec I kwartału 2010 roku oraz do czasu sporządzenia tego raportu, Nepentes S.A. i pozostałe spółki tworzące Grupę Kapitałową nie miały zobowiązań ani aktywów warunkowych.

III. Rynek

3.1. Krótka informacja o czynnikach rynkowych, które wpłynęły na poziom sprzedaży, tempo wzrostu rynku etc.

Rynek dermokosmetyczny

Całkowity rynek dermokosmetyczny według nowej definicji IMS Health obejmuje wszystkie produkty w sprzedaży aptecznej zarejestrowane jako „kosmetyki” (również emolienty). W tym nowym ujęciu wartość rocznej sprzedaży aptecznej, za 12 ostatnich miesięcy od kwietnia 2009 do marca 2010 roku, wynosi 1,465 mld zł, a dynamika wzrostu wyniosła 7%.

W skali roku Iwostin i Emolium zajmują pozycje w pierwszej piątce największych marek dermokosmetycznych: Iwostin – 3 miejsce, a Emolium 5. Roczna dynamika wzrostu głównych marek dermokosmetycznych Nepentes jest wyższa niż dynamika rynku: Iwostin rośnie 10%, Emolium 51%, a Elixine aż 97%.

W pierwszym kwartale 2010 dynamika wzrostu rynku dermokosmetycznego została zachwiana. Porównując I kwartał 2010 względem I kwartału 2009 roku nastąpił spadek sprzedaży o 4%, natomiast w marcu tendencja została odwrócona i marzec 2010 do marca 2009 wykazuje 7% wzrost.

W ujęciu kwartalnym dynamicznie rozwija się Elixine, który w I kwartale 2010 wzrósł wartościowo o 28,8% w porównaniu do I kwartału 2009 roku. Według danych IMS w I kwartale 2010 roku kategoria emolientów osiągnęła wzrost wartościowo 8,5% względem I kwartału 2009 i 12,2% względem IV kwartału 2009 roku. W tym samym okresie Emolium rośnie ponad trzykrotnie szybciej niż rynek, osiągając 29,1% wzrostu względem I kwartału 2009 i 22,1% względem IV kwartału 2009 roku.

Rynek OTC

W I kwartale 2010 rynek OTC (kat. 1-18, 97 wg IMS) odnotował spadki sprzedaży do pacjenta: 12,2% wartościowo oraz 17,6% ilościowo względem I kwartału 2009 roku. Jego wartość wyniosła 1,92 mld, a wielkość 174,56 mln sztuk. Spadek sprzedaży w I kwartale 2010 roku spowodowany był brakiem sezonu infekcyjnego, który miał miejsce w analogicznym okresie ubiegłego roku i spowodował większą sprzedaż preparatów do pacjenta.

W I kwartale 2010 roku rynek preparatów na ból gardła odnotował spadek sprzedaży wartościowej do pacjenta o 25,9% względem I kwartału 2009. Wartość sprzedaży neo-anginu w tym samym czasie spadła o 32,3%, co jest spowodowane wolniejszym wzrostem średniej ceny neo-anginu niż średnia cena rynkowa. Pozycja marki na rynku została utrzymana, ponieważ udział ilościowy nie zmienił się znacząco. Do jej utrzymania przyczyniła się większa obecność w mediach (reklama telewizyjna) w porównaniu do I kwartału 2009 oraz intensyfikacja działań handlowych.

Wartość rynku roztworów wody morskiej w aptece odnotowała mniejszy spadek niż cały rynek: 2,6% w ujęciu wartościowym. Marimer dzięki medyczności przekazu, dotarciu z komunikacją do konsumentów oraz środowiska medycznego (lekarze), specjalnym ofertom dla aptek oraz promocji konsumenckiej utrzymał swe udziały na poziomie 24,2%.

Rynek Rx

Rynek sterydów prostych, w tym kortykosteroidów o różnych siłach działania jest rynkiem stabilnym i nie wykazał znaczących zmian w I kwartale 2010 względem I kwartału 2009. Podobnie zachowywał się rynek sterydów złożonych, w którym tylko rynek kortykosteroidów i antyseptyków wykazał nieznaczny spadek. Nie przeszkodziło to jednak, aby skutecznie uplasować preparaty Nepentes wśród konkurencji. Największe wzrosty odnotowane zostały na rynku doustnej izotretynoiny (14,5%) oraz betametazonu i kwasu salicylowego (19,2%).

I kwartał 2010 roku to początek pracy z lekami Rx dla firmy Nepentes. W okresie tym zakończono budowę dystrybucji numerycznej polegającą na dotarciu do jak najszerzego panelu aptek w celu zapewnienia dostępności produktów w każdej postaci i wielkości opakowania.

Czynniki makroekonomiczne i oczekiwania konsumenckie wpływające na poziom sprzedaży

I kwartał 2010 roku był kolejnym kwartałem, w którym odnotowano dalszą poprawę nastrojów konsumenckich¹. Bieżący wskaźnik ufności konsumenckiej (obrazuje bieżące tendencje zmian w konsumpcji indywidualnej) w omawianym okresie zwiększył się w stosunku do IV kwartału 2009 o 2,1 pp. i wyniósł -17,1 pp., a w stosunku do I kwartału 2009 roku wzrósł o 8,1 pp. Wyprzedzający wskaźnik ufności konsumenckiej (obrazuje oczekiwane

¹ *Koniunktura konsumencka I kwartał 2010 r.*, Główny Urząd Statystyczny Departament Pracy i Warunków Życia, Warszawa, 23.04.2010 | http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_kon_koniunktura_konsumentencka_1kw_2010.pdf

w najbliższych miesiącach zmiany w konsumpcji indywidualnej) podniósł się w I kwartale 2010 roku w stosunku do IV kwartału 2009 roku o 3,0 pp., a w stosunku do I kwartału 2009 o 13,2 pp. i wyniósł -25,1 pp. Tendencje zmian wartości wskaźników w ciągu 12 miesięcy wskazują, że Polacy są coraz bardziej skłonni do zwiększenia swoich zakupów konsumpcyjnych, które mogą znaleźć odbicie we wzroście dynamiki konsumpcji indywidualnej. Jednak na zachowanie się rynku farmaceutycznego, szczególnie na początku roku, większe znaczenie mają czynniki sezonowe, takie jak wysepowanie bądź brak epidemii zachorowań, niż sytuacja makroekonomiczna.

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

Od stycznia 2010 Emolium utrzymuje pozycję lidera na rynku emolientów. W I kwartale 2010 roku osiągnęło udziały wartościowe w wysokości 28,1%, zwiększając je o 4,5pp względem analogicznego okresu 2009 i wyprzedzając konkurencyjny Oilatum (Oilatum+Oilatum Soft) aż o 4,9pp.

W panelu marek bezpośrednio konkurujących z marką Iwostin, który stanowi wartość rynku na poziomie 630 tys. (43% całego rynku rejestrowanego jako kosmetyki), po I kwartale 2010 Iwostin zajmuje 4 pozycję z udziałami na poziomie 6%.

Pomimo trudnej sytuacji na rynku OTC w I kwartale 2010, kluczowe marki dystrybuowane przez Nepentes S.A. utrzymały swoją pozycję. Sudocrem nadal był liderem segmentu produktów do pielęgnacji około pieluszkowej z udziałami wartościowymi na poziomie 32,4% względem 32,1% w I kwartale 2009 roku.

Marimer utrzymuje drugą pozycję na rynku roztworów wody morskiej. Udziały wartościowe w I kwartale 2010 i 2009 roku wyniosły 24,2%.

Nowe produkty wprowadzone na rynek w I kwartale 2010

Na rynku pojawiły się nowe produkty z serii dermokosmetyków wśród marek Iwostin i Elixine.

- Iwostin Solecrin Acne: Wodoodporny krem ochronny dla skóry trądzikowej SPF 25,
- Elixine Revitalica: Lipo-strukturalny krem na dzień SPF 15,
- Elixine Revitalica: Lipo-strukturalny krem na noc,
- Elixine Revitalica: Multiaktywny krem pod oczy.

Nagrody dla produktów otrzymane w I kwartale 2010

- Propodia Codzienny Spray Ochronny do Stóp otrzymał nagrodę Prix de Beaute 2010 Cosmopolitan w kategorii „Pielęgnacja dłoni i stóp” – nagroda czytelników.
- Preparaty z linii Elixine Refirmica zostały uhonorowane nagrodą Złoty Otis w kategorii „Debiut Roku”.
- Marka Iwostin została nagrodzona przez Świat Farmacji jako Produkt Roku 2010 w kategorii „Kosmetyki apteczne – serie dla dorosłych”.
- Marka Emolium otrzymała nagrodę przyznawaną przez Świat Farmacji w kategorii Produkt Roku 2010 w kategorii „Preparaty stosowane w schorzeniach skóry”.
- Marka Sudocrem została doceniona przez Świat Farmacji jako Produkt Roku 2010 w kategorii „Kosmetyki pielęgnacyjne dla niemowląt i dzieci”.

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 2005-2009.

UDZIAŁY RYNKOWE (WARTOŚCIOWO) WYBRANYCH PREPARATÓW EMITENTA

	1Q2010	1Q2009
Udziały Marimer w rynku preparatów do nawilżania nosa	24,2%	24,2%
Udziały Iwostin w rynku preparatów dermokosmetycznych	* 6,0%	* 5,9%
Udziały Emolium w rynku preparatów do pielęgnacji skóry ze skłonnością do atopii	28,1%	23,6%
Udziały Propodia w rynku preparatów do pielęgnacji stóp	4,8%	4,2%

Źródło: Archiwum, © 2010 IMS Health and its affiliates 1Q2010 Pharmatrend (IMS Health), dane apteczne maj 2010.

* W 2008 roku nastąpiło wyodrębnienie marki Elixine z marki Iwostin. Dane Iwostin z 2008 roku zostały skorygowane o udziały wyodrębnionej marki. Od stycznia 2010 obie kategorie zostały uwzględnione w rynku preparatów dermokosmetycznych, a udziały skorygowane o poszerzony panel.

Osiągnięcia w sprzedaży leków dermatologicznych

Po pół roku od wprowadzenia do portfolio Nepentes leków dermatologicznych na receptę, przychody Spółki ze sprzedaży tej kategorii wyniosły już blisko 2 mln złotych. W samym I kwartale 2010 roku jest to 1 mln. Zarząd Spółki zapowiadał, że Nepentes planuje osiągnąć w ciągu 2-3 lat w Polsce ponad 10% udziału w rynku leków dermatologicznych ogółem, co przekłada się na zdobycie 20-30% udziałów w poszczególnych kategoriach na poziomie aktywnych molekuł.

Po I kwartale 2010 roku Beloderm osiągnął 22,5% udziałów wartościowych i 27,5% udziałów ilościowych w rynku betametazonu, a Belosalic 20% udziałów wartościowych i 21% udziałów ilościowych w rynku betametazonu i kwasu salicylowego. Pozostałe leki oscylują w granicach 10% udziałów i sukcesywnie je zwiększają. Wyjątkiem jest preparat Afloderm, który jako jedyny na rynku od podstaw buduje dla siebie kategorię i jednocześnie nie ma obecnie konkurencji.

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

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.

Oslabienie kursu PLN z jednej strony zwiększa opłacalność importu, ale z drugiej strony zmniejsza rentowność eksportu. Nepentes w chwili obecnej jest wciąż importerem netto, a zatem umocnienie złotówki w I kwartale 2010 roku względem I kwartału 2009 roku miało tym razem korzystny wpływ na wyniki. Warto jednak dodać, że Spółka stawia na dynamiczny rozwój eksportu, który pomaga w dywersyfikacji ryzyka walutowego.

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

Segment przeziębienia

Nowe produkty w segmencie na ból gardła to głównie rozszerzenia istniejących linii, ale także wprowadzenie nowych marek. Żadna z nowych marek nie jest w widoczny sposób wspierana w mediach, natomiast neo-angin zwiększył swoje wydatki mediowe w I kwartale 2010 względem tego samego okresu rok wcześniej. Propolki koncentrują się na widoczności w miejscu sprzedaży oraz rekrutacji nowych pacjentów poprzez rozdawnictwo próbek przez farmaceutów.

W segmencie roztworów wody morskiej postępuje specjalizacja – nowowprowadzane produkty nie są zwykłymi roztworami izotonicznymi. Na rynku pojawiają się preparaty, które posiadają wskazania zarówno do higieny nosa jak i uszu. W tym aspekcie, Marimer koncentrował się na wzmocnieniu eksperckiego, medycznego wizerunku wśród farmaceutów, pacjentów i w środowisku medycznym. Materiały promocyjne podkreślały przewagę konkurencyjną marki: kompleksowość gamy i potwierdzoną skuteczność. Przygotowana została także promocja konsumencka, oraz kampania medialna w prasie skierowanej do rodziców niemowląt i małych dzieci.

Segment dermokosmetyki

W I kwartale 2010 wprowadzone zostały na rynek nowe produkty w kategoriach nie będących bezpośrednią konkurencją dla portfolio Nepentes (makijaż, cellulit) oraz produkty konkurencyjne (antyperspiranty, ochrona przeciwsłoneczna). Nowe produkty pojawiały się jako rozszerzenie obecnych na rynku linii marek konkurencyjnych.

Nepentes poszerzył markę Elixine Revitalica przeznaczoną do pielęgnacji skóry kobiet w okresie menopauzalnym (50+). Kategoria przeciwzmarszczkowa jest jedną z najbardziej dynamicznie rosnących kategorii aptecznych.

Działania marketingowe w tym segmencie, w omawianym okresie, skupiały się na promowaniu produktów sezonowych. W styczniu rozpoczęła się promocja linii Iwostin Lipidia oraz Sensitia pod hasłem „Zadbaj o skórę zimą”, której celem było poinformowanie konsumenta o problemie zimowej pielęgnacji i przedstawienie recepty na problem w postaci odpowiednich preparatów Iwostin. Akcja była promowana w aptece i internecie. Marzec to również działania promocyjne dla linii Iwostin Solecrin oraz Iwostin Purritin. Szkolenia dla farmaceutów były wspierane intensyfikacją pracy zespołu dermokonsultantek, które prowadziły w aptekach działania zorientowane na promocję produktów Nepentes.

Segment emolienty

W styczniu 2010 Emolium objęło pozycję lidera w kategorii emolientów. W I kwartale 2010 marka kontynuowała działania budujące świadomość kategorii emolientów wśród pacjentów, lekarzy w ramach wizyt medycznych

oraz farmaceutów podczas szkoleń. Rozszerzono również rekomendacje Emolium jako linii preparatów przeznaczonych do pielęgnacji skóry suchej dzieci i dorosłych.

Segment pediatria

Kategorie pediatryczne, w których Nepentes jest obecny, są rynkami dojrzałymi - nie pojawia się w nich zbyt wiele nowości, a produkty, które wchodzi na rynek są na ogół produktami generycznymi w stosunku do już obecnych. Nie są one zatem czynnikiem wpływającym znacząco na strategię produktów dystrybuowanych przez Nepentes, która opiera się na dostarczeniu do mam za pośrednictwem pism parentingowych, internetu oraz opinii liderów. W I kwartale 2010 nie pojawiły się ważne nowe produkty w segmencie pediatrycznym.

3.5. Rynki zagraniczne

Spowolnienie gospodarcze w regionie Europy Środkowo-Wschodniej odbiło się na rynkach, na których obecne są produkty Nepentes. Dotyczy to wszystkich rynków: rumuńskiego, bułgarskiego oraz litewskiego. Mimo okresowej tendencji wyhamowania rozwoju kategorii, w których obecny jest emitent, produkty Nepentes agresywnie zdobywają pozycję rynkową i zwiększają udziały.

Bułgaria

Na rynku bułgarskim w 2009 roku względem 2008 roku nastąpił spadek wartościowy kategorii na ból gardła o 15%. Mimo takiego zachowania rynku, preparat Propolets zyskuje udziały rynkowe, zarówno ilościowe jak i wartościowe i jako jedyny zwiększa w tak dynamiczny sposób swoje sprzedaże. Dynamika wzrostu sprzedaży wartościowej wyniosła 16,6%, a ilościowej 25,6% rok do roku. Udziały wartościowe Propolets na koniec 2009 roku wyniosły 4,2%, a ilościowe 5%.

Po roku od wprowadzenia Sudocremu na rynek bułgarski w I kwartale 2009 roku, produkt stał się liderem wartościowym w kategorii, wyprzedzając lokalnego lidera Botchko.

Rumunia

Ewolucja wartościowa kategorii na ból gardła, którą reprezentuje produkt Propolets, wykazała tendencję spadkową w całym 2009 roku względem roku 2008, zamykając się na poziomie blisko -13%. Pierwszy kwartał 2010 roku zachował się już jednak stabilnie względem I kwartału 2009. W odróżnieniu od sprzedaży produktów konkurencyjnych, która systematycznie spadała, sprzedaż Propolets wykazywała stałą tendencję wzrostową, rosnąc kwartał do kwartału o 21% i 38% rok do roku. Udziały wartościowe Propolets wyniosły 2,2%, a ilościowe 2,9% w I kwartale 2010.

Po I kwartale 2010 roku, po pół roku od wprowadzenia do sprzedaży, produkt Infacol zdobył już 2,9% udział w sprzedaży wartościowej.

Litwa

Litewski rynek preparatów na ból gardła charakteryzuje spadek ewolucji ilościowej (-11,7%) a jednocześnie wzrost ewolucji wartościowej (31%) w 2009 roku względem 2008. Jest to wynikiem wzrostu średniej ceny preparatów oraz zwiększeniem popularności większych opakowań. Liderzy rynkowi drastycznie stracili swoją pozycję rynkową, m.in. na rzecz preparatu Propolets. Roczna sprzedaż Propolets w 2009 roku względem 2008 wzrosła o 26,7%, podczas gdy kwartalna (I kwartał 2010 vs. I kwartał 2009) o 4,7%. Udziały wartościowe na koniec 2009 roku wyniosły 5,2%, a ilościowe 7,5%, natomiast w I kwartale 2010 roku już 7% wartościowo i 8,7% ilościowo.

IV. POZOSTAŁE INFORMACJE

4.1. Wybrane dane finansowe, zawierające podstawowe pozycje kwartalnego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego, (również przeliczone na euro) za wszystkie pełne kwartały danego i poprzedniego roku obrotowego, a w przypadku bilansu – na koniec bieżącego kwartału i koniec poprzedniego roku obrotowego.

W okresie od 1 stycznia do 31 marca 2010 roku Grupa Kapitałowa Nepentes osiągnęła przychody ponad 30,1 mln PLN utrzymując je na zbliżonym, choć nieznacznie niższym (-5%) poziomie w porównaniu do tego samego okresu w 2009 roku.

Mimo nieznacznie niższych przychodów, zysk operacyjny za pierwszy kwartał 2010 roku osiągnął ponad 7 mln PLN i był wyższy od wyniku tego samego okresu w roku 2009 o 17%. Odpowiednio zysk netto po opodatkowaniu wyniósł 5,4 mln PLN i był niższy w porównaniu do tego samego okresu 2009 roku o 2%.

Marże operacyjna i netto po pierwszym kwartale 2010 roku pozostały na wysokim dwucyfrowym poziomie i wynoszą odpowiednio 23,4% i 18,0% wykazując wzrost do tego samego okresu w ubiegłym roku (18,9% i 17,5%).

Spółka Nepentes utrzymała zysk netto na podobnym poziomie jak w analogicznym okresie roku 2009, pomimo ponoszenia w tym roku znacznych nakładów inwestycyjnych oraz ponoszenia kosztów utrzymania fabryki w Chociwiu, będącej w trakcie inwestycji. Wprowadzone zmiany w organizacji i zarządzaniu mają za zadanie ułatwić rozwój eksportu i wdrażanie nowych produktów. Organizacja została przygotowana do skutecznego wprowadzania do sprzedaży leków dermatologicznych, którą rozpoczęliśmy w IV kwartale 2009 roku.

W opinii Zarządu Nepentes S.A. nie wystąpiły czynniki i zdarzenia o nietypowym charakterze, które miały znaczący wpływ na działalność i wyniki osiągnięte przez Grupę Kapitałową Nepentes.

WYBRANE DANE FINANSOWE

	1Q 2010 w tys. PLN	1Q 2010 w tys. EUR	1Q 2009 w tys. PLN	1Q 2009 w tys. EUR
Przychody ze sprzedaży	30 132	7 596	31 811	6 916
Koszty sprzedanych produktów i towarów	12 519	3 156	14 861	3 231
Zysk brutto na sprzedaży	17 613	4 440	16 950	3 685
Zysk z działalności operacyjnej	7 053	1 778	6 016	1 308
Zysk przed opodatkowaniem	6 974	1 758	6 876	1 495
Zysk netto	5 436	1 370	5 569	1 211

Charakterystyka struktury aktywów i pasywów

Suma bilansowa Grupy Kapitałowej Nepentes wg stanu na 31 marca 2010 roku zamyka się kwotą 112,2 mln PLN i jest wyższa w stosunku do stanu z końca poprzedniego roku obrotowego o 8,5%.

Aktywa trwałe stanowiły na koniec I kwartału 2010 roku 38% aktywów ogółem (37% na koniec 2009 roku), a aktywa obrotowe 62% (63% na koniec roku 2009).

Kapitał własny stanowił 78% pasywów ogółem na koniec I kwartału 2010 roku (77% na koniec 2009 roku), a zobowiązania długoterminowe i krótkoterminowe odpowiednio 4,1% i 18,6% i nie zmieniły się w stosunku do końca 2009 roku).

Zmienia się struktura majątku Grupy Kapitałowej, postępujący wzrost udziału aktywów trwałych to efekt inwestycji będących wypełnieniem celu emisji akcji serii C z grudnia 2007.

Według stanu z dnia 31 marca 2010 roku oraz porównawczo z dnia 31 grudnia 2009 roku podstawowe dane bilansowe opisujące Grupę Kapitałową Nepentes przedstawiały się następująco:

DANE BILANSOWE

AKTYWA	31-03-2010 w tys. zł	31-03-2010 w tys. EUR	31-12-2009 w tys. zł	31-12-2009 w tys. EUR
Aktywa trwałe	42 616	11 034	39 266	9 558
Aktywa obrotowe	69 590	18 018	66 306	16 140
AKTYWA RAZEM	112 206	29 052	105 572	25 698
PASYWA				
Kapitał własny	87 112	22 555	81 630	19 870
Zobowiązania długoterminowe	4 142	1 072	4 285	1 043
Zobowiązania krótkoterminowe	20 952	5 425	19 657	4 785
PASYWA RAZEM	112 206	29 052	105 572	25 698

Opis istotnych pozycji pozabilansowych

W okresie pomiędzy 1 stycznia 2010 roku, a 31 marca 2010 roku Grupa Kapitałowa Nepentes nie wykazuje istotnych pozycji pozabilansowych.

4.2. Opis organizacji Grupy Kapitałowej Nepentes 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 1 stycznia 2008 roku do 31 marca 2010 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, TzOW Nepentes Ukraina z siedzibą w Kijowie nie rozpoczęły do końca I kwartału 2010 działalności operacyjnej, a zatem nie zostaną ujęte w sprawozdaniu skonsolidowanym.

Apinep Sp. z o.o. w likwidacji i Melampus Sp. z o.o. w likwidacji są obecnie w trakcie likwidacji, a proces sprzedaży lub likwidacji Mexigem Sp. z o.o. został wstrzymany ze względu na potencjalne możliwości wykorzystania operacyjnego tej spółki w ramach Grupy Kapitałowej.

Grupę Kapitałową Nepentes w rozumieniu przepisów Ustawy o Rachunkowości tworzą (stan na 1 marca 2010 roku):

1. APINEP Sp. z o.o. w likwidacji

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 podjęła działalności operacyjnej.

W raporcie bieżącym nr 40/2009 z 28 października 2009 roku Zarząd Nepentes S.A. poinformował, że 28 października 2009 roku odbyło się Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników spółki zależnej APINEP Sp. z o.o. podczas, którego podjęto uchwałę w sprawie likwidacji Spółki. Likwidatorem Spółki został ustanowiony Pan Wojciech Dzieszynski.

Wniosek o otwarcie postępowania likwidacyjnego APINEP Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie został złożony do Sądu Rejonowego dla m. st. Warszawy XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego 4 listopada 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.

3. MELAMPUS Sp. z o.o. w likwidacji

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.

W raporcie bieżącym nr 41/2009 z 28 października 2009 roku Zarząd Nepentes S.A. poinformował, że 28 października 2009 roku odbyło się Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników spółki zależnej MELAMPUS Sp. z o.o. podczas, którego podjęto uchwałę w sprawie likwidacji Spółki. Likwidatorem Spółki została ustanowiona Pani Monika Granecka.

Wniosek o otwarcie postępowania likwidacyjnego MELAMPUS Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie został złożony do Sądu Rejonowego dla m. st. Warszawy XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego 4 listopada 2009 roku.

4. NEPENTES BULGARIA EOOD z siedzibą w Sofii

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.

Podstawowym 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. TZOW 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 TzOW 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.

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

W I kwartale 2010 roku nie nastąpiły zmiany w strukturze Grupy Kapitałowej Nepentes.

4.4. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok, w świetle wyników publikowanych prognoz na dany rok, w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie za I kwartał w stosunku do wyników prognozowanych.

Spółka Nepentes S.A. nie opublikowała prognoz wyników na 2010 rok.

4.5. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na WZA na dzień przekazania raportu wraz ze wskazaniem zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji Nepentes S.A. w okresie od przekazania ostatniego raportu kwartalnego.

Od czasu publikacji ostatniego raportu okresowego za IV kwartał 2009 roku, Spółka Nepentes nie została poinformowana o zmianach w akcjonariacie. Poniżej przedstawiona została tabela prezentująca podmioty posiadające co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na WZA.

ZNACZĄCY AKCJONARIUSZE NEPENTES S.A.

	STAN NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU 4Q 2009: 01.03.2010		STAN NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU 1Q 2010: 17.05.2010		ZMIANA STANU POSIADANIA W OKRESIE 01.03.2010 – 17.05.2010	
	Liczba akcji oraz liczba głosów na WZA	Liczba akcji oraz liczba głosów na WZA	Liczba akcji oraz liczba głosów na WZA	% udział w kapitale zakładowym oraz % udział w ogólnej liczbie głosów na WZA	Liczba akcji oraz liczba głosów na WZA	% udział w kapitale zakładowym oraz % udział w ogólnej liczbie głosów na WZA
Morluk Sp. z o.o. Sp. Komandytowa	4 881 000	31,09%	4 881 000	31,09%	-	-
Marek Orłowski*	2 488 150	15,85%	2 488 150	15,85%	-	-
Łukasz Butruk*	2 486 050	15,83%	2 486 050	15,83%	-	-
AVIVA OFE ***	910 216	5,80%	910 216	5,80%	-	-
OFE ING **	786 000	5,01%	786 000	5,01%	-	-

*Ponadto Łukasz Butruk i Marek Orłowski dysponują razem pośrednio 4 881 000 akcjami Spółki na okaziciela (stanowiącymi 31,09% kapitału zakładowego Spółki i uprawniającymi do 31,09 % 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.

******* W dniu 8 maja 2009 roku Spółka otrzymała zawiadomienie od Commercial Union Otwarty Fundusz Emerytalny BPH CU WBK z siedzibą w Warszawie o zwiększeniu udziałów w kapitale zakładowym Nepentes S.A. i ogólnej liczbie głosów ponad 5%. Przed transakcją według stanu na 30.04.2009 CU OFE posiadał 730.216 akcji Spółki, stanowiących 4,65% kapitału zakładowego Spółki uprawniających do 730.216 głosów na Walnym Zgromadzeniu, co stanowiło 4,65% ogólnej liczby głosów. Po dokonaniu transakcji, o której mowa, na dzień 4 maja 2009 roku, CU OFE posiadał 910.216 sztuk akcji Spółki, stanowiących 5,80% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do 910.216 głosów na Walnym Zgromadzeniu, co stanowiło 5,80% ogólnej liczby głosów.

4.6. Zestawienie stanu posiadania akcji Nepentes S.A. lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące Spółkę na dzień przekazania raportu, wraz ze wskazaniem zmian w stanie posiadania, w okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego, odrębnie dla każdej z osób.

Od czasu publikacji ostatniego raportu okresowego za IV kwartał 2009 roku, w akcjonariacie Spółki Nepentes nie nastąpiły zmiany w stanie posiadania akcji Spółki przez osoby nadzorujące i zarządzające. Poniżej zaprezentowano zestawienie akcji będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących Spółkę.

AKCJE NEPENTES S.A. POSIADANE PRZEZ CZŁONKÓW ZARZĄDU

Akcjonariusz	STAN NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU 4Q 2009: 01.03.2010		STAN NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU 1Q 2010: 17.05.2010		ZMIANA STANU POSIADANIA W OKRESIE 16.11.2009 – 01.03.2010	
	Liczba akcji oraz liczba głosów na WZA	Liczba akcji oraz liczba głosów na WZA	Liczba akcji oraz liczba głosów na WZA	% udział w kapitale zakładowym oraz % udział w ogólnej liczbie głosów na WZA	Liczba akcji oraz liczba głosów na WZA	% udział w kapitale zakładowym oraz % udział w ogólnej liczbie głosów na WZA
Łukasz Butruk* Prezes Zarządu	2 486 050	2 486 050	2 486 050	15,83%	-	-
Marek Orłowski* Wiceprezes Zarządu	2 488 150	2 488 150	2 488 150	15,85%	-	-
Mirosław Sygnet Wiceprezes Zarządu	162 896	162 896	162 896	1,04%	-	-

*Ponadto Łukasz Butruk i Marek Orłowski dysponują razem pośrednio 4 881 000 akcjami Spółki na okaziciela (stanowiącymi 31,09% kapitału zakładowego Spółki i uprawniającymi do 31,09 % 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 na dzień 17 maja 2010 roku nie posiadają akcji Spółki.

4.7. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej z uwzględnieniem informacji w zakresie:

- postępowania dotyczącego zobowiązań albo wierzytelności emitenta lub jednostki od niego zależnej, których wartość stanowi, co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta, z określeniem: przedmiotu postępowania, wartości przedmiotu sporu, daty wszczęcia postępowania, stron wszczętego postępowania oraz stanowiska emitenta,
- dwu lub więcej postępowań dotyczących zobowiązań oraz wierzytelności, których łączna wartość stanowi odpowiednio co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta, z określeniem łącznej wartości postępowań odrębnie w grupie zobowiązań oraz wierzytelności wraz ze stanowiskiem emitenta w tej sprawie oraz, w odniesieniu do największych postępowań w grupie zobowiązań i grupie wierzytelności - ze wskazaniem ich przedmiotu, wartości przedmiotu sporu, daty wszczęcia postępowania oraz stron wszczętego postępowania;

W I kwartale 2010 roku Spółka oraz jej podmioty zależne nie były stroną toczących się postępowań sądowych, arbitrażowych lub przed organem administracji publicznej, których wartość pojedynczo lub łącznie przekraczałyby 10% kapitałów własnych Nepentes S.A.

4.8. Informacje o zawarciu przez emitenta lub jednostkę od niego zależną jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli pojedynczo lub łącznie są one istotne i zostały zawarte na innych warunkach niż rynkowe.

W I kwartale 2010 roku oraz do dnia publikacji raportu Spółka Nepentes S.A. nie zawarła z podmiotami powiązanymi transakcji, które odbiegałyby od typowych i rutynowych.

4.9. Informacje o udzieleniu przez emitenta lub przez jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji - łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji stanowi równowartość co najmniej 10 % kapitałów własnych emitenta, z określeniem:

- a) nazwy (firmy) podmiotu, któremu zostały udzielone poręczenia lub gwarancje,
- b) łącznej kwoty kredytów lub pożyczek, która w całości lub w określonej części została odpowiednio poręczona lub gwarantowana,
- c) okresu, na jaki zostały udzielone poręczenia lub gwarancje,
- d) warunków finansowych, na jakich zostały udzielone poręczenia lub gwarancje, z określeniem wynagrodzenia emitenta lub jednostki od niego zależnej za udzielenie poręczeń lub gwarancji,
- e) charakteru powiązań istniejących pomiędzy emitentem a podmiotem, który zaciągnął kredyty lub pożyczki;

W I kwartale 2010 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 łączna przekraczałyby 10% kapitałów własnych Nepentes S.A.

4.10. Inne informacje, które zdaniem Zarządu są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz 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 1Q 2010 W PORÓWNANIU DO 1Q 2009 [TYS. PLN]

	1Q 2010 /A/	1Q 2009 /B/	Zmiana w % 2010/2009 A/B-100%
Przychody ze sprzedaży netto	30 132	31 811	-5,3%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	12 238	16 026	-23,6%
Przychody ze sprzedaży produktów własnych	16 679	14 045	+18,8%
Przychody ze sprzedaży usług	1 215	1 740	-30,2%
Zysk operacyjny	7 053	6 016	+17,2%
Zysk netto	5 436	5 569	-2,4%
EBITDA	7 705	6 554	+17,6%
Marża bezpośrednia na sprzedaży	58,5%	53,3%	+9,8%
Rentowność netto	18,0%	17,5%	+2,9%
Przychody ze sprzedaży eksportowej	4 074	4 571	-10,9%
Średnie zatrudnienie (pracownicy etatowi) od początku roku	257	213	+20,7%

W I kwartale 2010 roku oraz po jego zakończeniu do dnia publikacji raportu nie zaistniały żadne dodatkowe czynniki ryzyka ponad te zamieszczone w niniejszym raporcie (pkt 4.11) oraz 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 najbliższej 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 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.

Poniżej przedstawiamy w ujęciu tabelarycznym podstawowe wskaźniki dotyczące płynności, zyskowości i zadłużenia Grupy Kapitałowej Nepentes w I kwartale 2010 roku w porównaniu do analogicznego okresu w roku 2009.

OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI

Wskaźniki płynności		1Q 2010	1Q 2009
Wskaźnik bieżący	<i>aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe</i>	3,3	3,4
Wskaźnik szybki	<i>(aktywa obrotowe – (zapasy+krótkoterminowe zobowiązania międzyokresowe))/zobowiązania krótkoterminowe</i>	2,3	2,4
Kapitał obrotowy netto	<i>aktywa obrotowe - zobowiązania krótkoterminowe</i>	48 638	46 649
Wskaźniki zyskowości		1Q 2010	1Q 2009
Zyskowość operacyjna	<i>zysk operacyjny/przychody ze sprzedaży</i>	23,4%	18,9%
Zyskowość brutto	<i>zysk brutto/przychody ze sprzedaży</i>	23,1%	21,6%
Zyskowość netto	<i>zysk netto/przychody ze sprzedaży</i>	18,0%	17,5%
Stopa zwrotu (ROA)	<i>zysk netto/aktywa</i>	4,8%	5,3%
Stopa zwrotu kapitału własnego	<i>zysk netto/kapitał własny</i>	6,2%	6,8%
Wskaźniki zadłużenia		1Q 2010	1Q 2009
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	<i>zobowiązania ogółem/aktywa</i>	22,4%	22,7%
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	<i>zobowiązania długoterminowe/aktywa</i>	3,7%	4,1%
Wskaźnik dług/kapitał własny	<i>zobowiązania ogółem/kapitały własne</i>	28,8%	29,3%

Grupa Kapitałowa Nepentes nadal utrzymuje wysokie wskaźniki płynności co jest szczególnie istotne w trakcie prowadzenia inwestycji i potwierdza zdolność Grupy do terminowego realizowania zobowiązań w trakcie procesu inwestycyjnego.

Na uwagę zasługuje fakt, iż mimo nieznacznie niższych przychodów, Spółka poprawia wysokie, dwucyfrowe wskaźniki zyskowości, które po I kwartale 2010 roku wyniosły 23,1% zyskowości brutto oraz 18% rentowności netto. Jest to konsekwencją koncentracji spółki na sprzedaży produktów własnych, na których Spółka uzyskuje wyższą marżę niż w przypadku produktów dystrybuowanych.

Wskaźniki zadłużenia potwierdzają niskie zadłużenie długoterminowe, stosunkowo niewielki stopień zadłużenia ogólnego i w efekcie wysoką zdolność kredytową Spółki istotną w planowaniu długoterminowych zamierzeń inwestycyjnych.

4.11. Opis podstawowych zagrożeń i ryzyka

Ryzyko wpływu sytuacji makroekonomicznej Polski i Europy na otoczenie Spółki

Poziom ogólnych wydatków na produkty do pielęgnacji zdrowia oraz wielkość wydatków na produkty na rynku farmaceutycznym OTC, jest uzależniony od poziomu konsumpcji w gospodarce. Na wydatki konsumentów wpływ będą mieć w przyszłości takie czynniki jak tempo wzrostu gospodarki i dochodów gospodarstw domowych, poziom inflacji, stóp procentowych i oczekiwania konsumentów. Jednym z elementów strategii Grupy Kapitałowej Nepentes jest zmiana struktury sprzedaży w kierunku znacznego wzrostu wartości sprzedaży eksportowej. Negatywne zmiany w sytuacji makroekonomicznej w Polsce i na rynkach na których działa lub zamierza działa Grupa Kapitałowa Nepentes, mogą spowodować pogorszenie wyników finansowych lub osiągnięcie niższych niż planowane.

Ryzyko związane ze zmiennością prawa w Polsce i innych krajach

Charakterystyczną cechą systemów gospodarczych jest uzależnienie wszystkich jednostek gospodarczych od zmian w otoczeniu prawnym. Częste i różnicowane zmiany przepisów lub ich interpretacje prowadzą do braku jednolitości w praktyce organów skarbowych i orzecznictwie sądowym.

Nieprzewidywalność zmian prawa podatkowego, prawa pracy, prawa regulującego działalność gospodarczą, prawa ubezpieczeń społecznych, prawa z zakresu papierów wartościowych oraz wszelkich innych aspektów prawnych na rynkach na których działa i zamierza rozpocząć działalność Grupa Kapitałowa Nepentes, rodzi ryzyko wystąpienia w przyszłości nieprzewidywalnych skutków finansowych, w tym możliwość m.in. spadku sprzedaży i/lub wzrostu kosztów działalności i w efekcie możliwość negatywnego wpływu zmian prawa na wyniki finansowe.

Ryzyko związane z systemem podatkowym w Polsce i innych krajach

Częste zmiany przepisów prawa podatkowego lub brak precyzji i jednoznacznej wykładni mogą również stanowić zagrożenie dla Grupy Kapitałowej w Polsce oraz w związku z jej ekspansją w innych krajach. Przyjęcie przez organy podatkowe odmiennej interpretacji przepisów podatkowych może mieć istotny negatywny wpływ na jego działalność, sytuację finansową, wyniki i perspektywy dalszego rozwoju.

Ryzyko związane z pojawieniem się konkurencyjnych produktów

W opinii Zarządu Nepentes S.A., segmenty rynku, na których działa Grupa Kapitałowa Nepentes, charakteryzują się zarówno wysokim potencjałem wzrostu jak i stosunkowo wysokimi marżami. Pomimo szeregu naszych przewag konkurencyjnych oraz mimo znaczącego udziału w procesie kreowania rynku (szczególnie w Polsce) nie można wykluczyć zarówno pojawienia się nowych produktów jak i wpływu zmiany strategii marketingowej już istniejących, które dotychczas ze względu na inne pozycjonowanie, nie były bezpośrednim konkurentem dla oferty Grupy Kapitałowej Nepentes. Sytuacja wzmożonej konkurencji mogłaby doprowadzić do pogorszenia sprzedaży lub rentowności. W szczególności, wzrost konkurencyjności mógłby oznaczać wzrost nakładów na reklamę i promocję, spadek cen i spadek rentowności poszczególnych produktów, a w skrajnym przypadku konieczność wycofania określonego produktu z rynku.

Ryzyko niekorzystnych tendencji cenowych na rynku farmaceutycznym

Ceny towarów i produktów Grupy Kapitałowej Nepentes są pochodną sytuacji rynkowej. Na ich wielkość ma wpływ kilka czynników – m.in. ceny produktów konkurencyjnych, pozycjonowanie, jakość produktów, szacunek dotyczący wielkości segmentu rynku. Nie można wykluczyć w przyszłości możliwości niekorzystnych tendencji cen produktów, komponentów używanych do produkcji, dystrybuowanych produktów obcych czy produktów własnych, które mogłyby obniżyć wyniki finansowe.

Ryzyko zmian w przepisach dotyczących produkcji i rejestracji kosmetyków

Ewentualne wdrożenie oraz zaostrenie wymagań dotyczących procesu produkcji kosmetyków w krajach, w których działa i zamierza w przyszłości operować Grupa Kapitałowa Nepentes, może wiązać się z pewnymi nieprzewidywalnymi nakładami inwestycyjnymi, które będzie musiał ponieść, aby sprostać nowym wymaganiom. Taka sytuacja mogłaby pogorszyć rentowność i wyniki finansowe.

Ryzyko zmian struktury detalicznej i hurtowej rynku farmaceutycznego

Możliwość reorganizacji struktury detalicznej rynku aptek poprzez zmniejszenia ich liczby w wyniku wprowadzenia utrudnień prawno-formalnych w zakładaniu nowych aptek, może wpływać na ich pozycję w stosunku do Grupy Kapitałowej Nepentes. Mniejsza ilość nowych aptek oznacza, iż podmioty już obecne na rynku będą miały silniejszą pozycję w relacjach z kontrahentami, a tym samym, trudniej będzie nawiązać z nimi współpracę na satysfakcjonujących warunkach. W efekcie może przełożyć się to również na większą siłę przetargową całego kanału dystrybucyjnego produktów farmaceutycznych w relacji do dostawców produktów, w

tym w relacji do Grupy Kapitałowej Nepentes. Wpływ na siłę przetargową odbiorców miałyby również podobna reorganizacja hurtowego rynku farmaceutycznego. Taka sytuacja może spowodować zmniejszenie rentowności działalności.

Ryzyko związane z uzależnieniem od producentów dystrybuowanych produktów obcych i od głównych dostawców

Zakupy dystrybuowanych przez Grupę Kapitałową Nepentes produktów obcych (towarów) realizowane są od czterech dostawców z czterech krajów (Niemiec, Irlandii, Francji, Wielkiej Brytanii) na podstawie wieloletnich umów. Ewentualne zmiany w umowach dystrybucyjnych dotyczących tych preparatów, pociągające za sobą ograniczenie uzyskiwanej marży lub rezygnację dostawców z naszych usług ograniczyłyby ofertę handlową i bezpośrednio przełożyłyby się na spadek przychodów i wyników.

Grupa Kapitałowa Nepentes stosuje politykę monitorowania stanu i dywersyfikowania dostępu niezbędnych surowców, jednakże nie może zapewnić, że w przyszłości utrzyma pełny dostęp do surowców i półproduktów, z których wytwarza własne preparaty. Mimo że surowce te są w dużej części zastępowalne, to zmiana dostawców mogłaby przełożyć się na poziomy kosztów i ograniczyć rentowność.

Ryzyko kursowe

Kurs walut może wpływać zarówno na rentowność sprzedaży produktów własnych Grupy Kapitałowej Nepentes jak i dystrybuowanych produktów obcych (towarów). Marża bezpośrednia na produktach obcych zależy m.in. od ustalonej zazwyczaj na podstawie sytuacji rynkowej ceny na okres roczny wyrażonej w PLN oraz kursu waluty kraju producenta. Marże produktów własnych zależą m.in. od cen surowców, które w większości wyrażone są w EUR. W ostatnich latach widoczna była tendencja wzrostu udziału przychodów ze sprzedaży produktów własnych. Ponadto, rosnący eksport powoduje wzajemne znoszenie się wpływu różnic kursowych. Emitent prowadzi również politykę zarządzania ryzykiem walutowym, zabezpieczając do 50% swoich zobowiązań poprzez transakcje forward.

Mimo pozytywnych trendów w strukturze przychodów oraz stosowanej polityki zarządzania ryzykiem walutowym, kurs walutowy jest istotnym czynnikiem oddziałującym na wyniki. W związku z tym, wystąpienie negatywnych tendencji w zakresie kursów PLN względem EUR może obniżyć wyniki finansowe Emitenta.

Ryzyko związane z potencjalną szkodliwością produktów

Grupa Kapitałowej Nepentes wprowadza na rynek nieustannie wiele nowych produktów, co jest elementem jej strategii. Przed wprowadzeniem na rynek nowe produkty są badane pod kątem ich wpływu na organizm użytkownika. Nie można jednak wykluczyć w przyszłości negatywnego oddziaływania określonych preparatów z naszej oferty na zdrowie klientów. Ewentualne skargi w związku ze szkodliwością oddziaływania preparatów mogłyby nie tylko zburzyć wizerunek marki produktu czy Grupy Kapitałowej Nepentes, ale również prowadzić do negatywnych konsekwencji finansowych związanych z wypłatą odszkodowań finansowych.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Sprzedaż na rynku farmaceutycznym w przypadku wielu produktów oferowanych przez Grupę Kapitałową Nepentes podlega sezonowości. Nasilenie sezonowości sprzedaży w przypadku części produktów z oferty handlowej ma miejsce w II i III kwartale (produkty z filtrami oraz produkty na oparzenia), natomiast sprzedaż preparatów na przeziębienie ma nasilenie w chłodniejszej porze roku.

Grupa Kapitałowa Nepentes dysponuje stosunkowo szerokim asortymentem produktów i stara się aby łączna sprzedaż była realizowana w ciągu całego roku obrotowego. Jednakże zjawisko sezonowości w ramach grup produktowych wymusza dostosowanie wielkości zapasów do prognozowanego popytu oraz okresowo może wpływać na wzrost należności handlowych.

Ryzyko związane z pracownikami

Doświadczona, wykwalifikowana i innowacyjna kadra kierownicza stanowi istotne aktywa Grupy Kapitałowej Nepentes. Nie można w przyszłości wykluczyć możliwości negatywnego wpływu utraty głównych pracowników na jej pozycję finansową.

Plany rozwojowe wymagać będą również systematycznego wzrostu zatrudnienia, głównie zwiększenia liczby pracowników w obszarze handlu i marketingu, w Polsce i na rynkach na których zamierzamy tworzyć własne struktury handlowe. Ewentualne utrudnienia w pozyskiwaniu z rynku pracy wykwalifikowanych pracowników mogą w przyszłych latach ograniczać możliwości rozwoju i wpływać bezpośrednio na jego plany sprzedażowe i wyniki.

Ryzyko zarządzania markami produktów

W ostatnich trzech latach obrotowych przy wzroście sprzedaży zmieniamy sukcesywnie jej strukturę na rzecz udziału produktów własnych. Jest to efektem odpowiedniego zarządzania markami produktów, obejmującego

dostosowanie produktów do aktualnych potrzeb rynkowych, właściwy moment ich wprowadzenia na rynek oraz odpowiednie rozłożenie wydatków na ich promocję (w ramach zakładanych budżetów marketingowych) w prognozowanym okresie ich życia, celem umacniania świadomości ich marek i tym samym stymulowania wzrostów sprzedaży.

W przyszłości nie można wykluczyć popełnionych przez Grupę Kapitałową Nepentes błędów dotyczących zarządzania markami produktów, które mogłyby przełożyć się na niższy niż zakładano poziom wyników ze sprzedaży poszczególnych produktów.

Ryzyko procedur dopuszczenia do obrotu produktów farmaceutycznych

Grupa Kapitałowa Nepentes wprowadza do sprzedaży nowe produkty o statusie leków. Produkty takie podlegają będą procesowi dopuszczenia do obrotu w Polsce przez Urząd Rejestracji Produktów Leczniczych, Wyrobów Medycznych i Produktów Biobójczych lub przez odpowiednie urzędy w innych krajach lub też w zakresie niektórych preparatów przez Europejską Agencję Leków. W przypadku wprowadzenia do sprzedaży leków dołożymy najwyższej staranności, aby należycie przygotować produkty pod względem ich jakości jak również wdrożyć od strony formalnej właściwe procedury dopuszczeniowe. Istnieje jednakże ryzyko, że niektóre z nowych produktów o statusie leków mogą nie zostać dopuszczone do sprzedaży lub dopuszczone w terminie późniejszym niż zakładany. W takiej sytuacji może to wpłynąć negatywnie na wyniki finansowe w związku z kosztami poniesionymi m.in. na badania i rozwój lub przejścia.

4.12. 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 I kwartał 2010 roku, Zarząd Spółki Nepentes S.A. nie przewiduje, aby wystąpiły czynniki mogące znacząco wpłynąć na wyniki co najmniej II kwartału 2010 roku.

Wahania kursów walut mogą mieć wpływ na wyniki osiągane przez Grupę Kapitałową Nepentes w najbliższym okresie, szczególnie iż duża zmienność kursów w krótkim czasie utrudnia planowanie oraz uniemożliwia rozsądną reakcję na zmianę. Zdaniem Zarządu Nepentes S.A. Grupa 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. Grupa 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 S.A. w chwili obecnej jest wciąż importerem netto, jednak to się dynamicznie zmienia na korzyść eksportu.

Dobre informacje płyną z naszych głównych rynków eksportowych. Dotyczy to przede wszystkim rynków: rumuńskiego, bułgarskiego i litewskiego, gdzie - co warto zaznaczyć - spowolnienie gospodarcze miało dużo większy wpływ na rynek farmaceutyczny niż w Polsce. Dlatego warto podkreślić pozytywną dynamikę naszej sprzedaży na tych rynkach. Na rynku bułgarskim dynamika wzrostu sprzedaży ilościowej i wartościowej preparatu na ból gardła Propolets (Propolki) wyniosła odpowiednio 25 i 16%. Propolki są jedynym produktem w tej kategorii w Bułgarii, którego udziały dynamicznie rosną przy spadku rynku preparatów na ból gardła o 15% rok do roku. W przypadku preparatu Propolets podobna tendencja występuje na rynku rumuńskim i litewskim, gdzie rynek preparatów na ból gardła spada, a dynamika sprzedaży i udziały rynkowe Propolets (Propolki) systematycznie rosną. Na rynku bułgarskim Sudocrem został liderem w swojej kategorii, a stało się to ledwie w rok od wprowadzenia tego produktu na tenże rynek.

W perspektywie całego 2010 roku to właśnie rynki eksportowe wraz z nowymi wdrożeniami produktów w obszarze dermokosmetyków oraz zwiększenie sprzedaży leków na receptę mają decydować o zwiększeniu skali przychodów i zysków wypracowanych przez spółkę Nepentes.

WYBRANE POZYCJE SPRAWOZDANIA Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW GRUPY KAPITAŁOWEJ ZA I KWARTAŁ 2010 ROKU I ODPOWIADAJĄCY OKRES PORÓWNAWCZY 2009 ROKU.

Pozycje rachunku wyników	1Q 2010		1Q 2009		Różnica	Dynamika
	mln PLN	%	mln PLN	%		
	/A/	/B/	/C/	/D/		
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym:	30,13		31,81		-1,68	95%
- przychody ze sprzedaży produktów własnych i usług	17,89	59,4%	15,79	49,6%	2,11	113%
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym:	12,52		14,86		-2,34	84%
- koszty wytworzenia produktów własnych i usług	5,68	45,4%	4,82	32,4%	0,87	118%
Zysk /strata/ brutto ze sprzedaży	17,61		16,95		0,66	104%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	11,39		11,31		0,08	101%
Zysk /strata/ ze sprzedaży	6,22		5,64		0,58	110%
Wynik na pozostałej działalności operacyjnej	0,83		0,37		0,45	222%
Zysk /strata/ z działalności operacyjnej	7,05		6,02		1,04	117%
Wynik na działalności finansowej	-0,08		0,86		-0,94	-9%
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	--		--		--	--
Zysk /strata/ brutto	6,97		6,88		0,10	101%
Podatek dochodowy	1,54		1,31		0,23	118%
Zysk /strata/ netto	5,44		5,57		-0,13	98%
EBITDA	7,71		6,55		1,15	118%

Łukasz Butruk
Prezes Zarządu

Marek Orłowski
Wiceprezes Zarządu

Mirosław Sygnet
Wiceprezes Zarządu

Warszawa, dnia 17 maja 2010 roku