

3Q / 2010

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ NEPENTES ZA III KWARTAŁ 2010

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

INNOVATION FOR HEALTH



SPIS TREŚCI

I.	Wstęp Wiceprezesa Zarządu Nepentes S.A. do skonsolidowanego raportu za III kwartał 2010 roku	4
II.	Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej	5
2.1.	Stosowane zasady rachunkowości.	5
2.2.	Opis przyjętych zasad (polityki) rachunkowości, w tym metod wyceny aktywów i pasywów oraz przychodów i kosztów.	5
2.3.	Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta w okresie, którego dotyczy raport, wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń ich dotyczących.	10
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, 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	19
IV.	Pozostałe informacje	21
4.1.	Wybrane dane finansowe, zawierające podstawowe pozycje śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego, (również przeliczone na euro) za trzeci kwartał danego i poprzedniego roku obrotowego, a w przypadku bilansu – na koniec bieżącego kwartału i koniec poprzedniego roku obrotowego.	21

4.2.	Opis organizacji Grupy Kapitałowej Nepentes ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji.	22
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.	24
4.4.	Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok, w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie za trzeci kwartał w stosunku do wyników prognozowanych.	24
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 półrocznego.	24
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 półrocznego.	25
4.7.	Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.	25
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.	26
4.9.	Informacje o udzieleniu przez emitenta lub przez jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji.	26
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.	26
4.11.	Opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.	28
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.	30

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

Szanowni Akcjonariusze, Szanowni Państwo,

Sprawozdanie finansowe za trzeci kwartał 2010 roku jest prawdopodobnie ostatnim publicznym okresowym raportem Spółki Nepentes, który zamyka bardzo ważny dla jej rozwoju etap funkcjonowania na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

18 października 2010 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie spółki Nepentes podjęło większością 100% głosów uchwałę o zniesieniu dematerializacji akcji Nepentes. Oznacza to, że wkrótce akcje Spółki zostaną wycofane z obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych S.A. w Warszawie.

W sytuacji, gdy wszystkie akcje Nepentes są w posiadaniu jednego właściciela ponoszenie kosztów wynikających z funkcjonowania spółki publicznej nie jest ekonomicznie uzasadnione.

Z dużą satysfakcją możemy podsumować okres giełdowy Spółki Nepentes. Jesteśmy przekonani, że Akcjonariuszom i Inwestorom Spółka Nepentes dała się poznać z jak najlepszej strony i była dobrą inwestycją. W naszym odczuciu potwierdzeniem dobrych relacji Spółki z Inwestorami była reakcja na ogłoszenie wezwania na akcje Nepentes przez Sanofi-Aventis. W pierwszym etapie pozytywnie na wezwanie odpowiedziała większość Akcjonariuszy. Pozwoliło to na bardzo sprawne przeprowadzenie procesu wezwania i zamknięcie transakcji na poziomie satysfakcjonującym wszystkie strony.

Doceniamy rolę, jaką odegrali Akcjonariusze i Inwestorzy w budowaniu sukcesu Spółki Nepentes. Jesteśmy wdzięczni za zaufanie, którym nas Państwo obdarzali przez minione 3 lata. Jednocześnie otwieramy nowy etap rozwoju. Po wejściu do struktur Sanofi-Aventis, jednego z największych koncernów farmaceutycznych na świecie, otwiera się przed nami zupełnie nowa perspektywa i szansa na jeszcze większy sukces produktów i stworzonych przez nas marek na krajowym i zagranicznym rynku farmaceutycznym.

Z wyrazami szacunku,

Mirosław Sygnet
Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Generalny

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 półrocznym za I półrocze 2010 roku 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 ujmowane są w wartości godziwej zapłaty z otrzymanych lub należnych i reprezentują należności za produkty, towary i usługi dostarczone w ramach normalnej działalności gospodarczej, po pomniejszeniu o rabaty, VAT i inne podatki związane ze sprzedażą.

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

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

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

Koszt odsetek

Koszty finansowania zewnętrznego 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 zdane do użytkowania lub odsprzedaży, są doliczane do kosztów wytworzenia takich środków trwałych, aż do momentu oddania tych środków trwałych do użytkowania.

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

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

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

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

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

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

Wszelkie pozostałe koszty finansowania zewnętrznego są odnoszone bezpośrednio w 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 III kwartale 2010 roku wartość rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego wynosi 789 tys. zł, a aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego 829 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; 4,5%

Maszyny i urządzenia: 7; 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. Wysokość odpisów aktualizujących ustala się jako nadwyżkę wartości bilansowej tych składników nad ich wartością odzyskiwaną. Wartość odzyskiwana odpowiada wyższej z następujących wartości: ceny sprzedaży netto lub wartości użytkowej. Przy ustalaniu wartości użytkowej szacowane przyszłe przepływy pieniężne są dyskontowane do wartości bieżącej przy zastosowaniu stopy dyskontowej brutto odzwierciedlającej aktualne ceny rynkowe wartości pieniądza w czasie oraz ryzyka związanego z danym składnikiem aktywów.

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

Kwoty ujętych odpisów aktualizujących ulegają odwróceniu w przypadku ustąpienia przyczyn uzasadniających ich utworzenie. Skutki odwrócenia odpisów aktualizujących odnoszone są w rachunek zysków i strat.

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

	1-3Q 2010	1-3Q 2009	DYNAMIKA
	w tys. PLN	w tys. PLN	%
Przychody ze sprzedaży netto	90 919	99 468	91,4%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	42 967	47 762	90,0%
Przychody ze sprzedaży produktów własnych	43 247	46 148	93,7%
Przychody ze sprzedaży usług	4 705	5 558	84,7%
Zysk brutto na sprzedaży	49 079	54 294	90,4%
Zysk z działalności operacyjnej	8 868	18 379	48,3%
Zysk netto	6 853	15 828	43,3%
Przychody ze sprzedaży eksportowej	16 890	13 964	121,0%

W raporcie bieżącym nr 32/2010 z dnia 23 sierpnia 2010 roku Spółka poinformowała, że w ramach współpracy ze spółkami z Grupy Kapitałowej Farmacol wartość transakcji od dnia 27 lutego 2010 roku do dnia publikacji raportu wyniosła 13.629.131,73 PLN netto. Wcześniejsze transakcje uwzględnione zostały w raporcie bieżącym nr 06/2010 opublikowanym 26 lutego 2010 roku. Fakturą o największej wartości była faktura nr FV10/00841 wystawiona 31 marca 2010 roku przez Nepentes S.A. dla Farmacol S.A. na sprzedaż produktów i towarów z grupy dermokosmetyków, leków oraz wyrobów medycznych o łącznej wartości 3.000.070,51 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 39/2010 z dnia 20 września 2010 roku Spółka poinformowała, że w ramach współpracy ze spółkami z Grupy Kapitałowej Torfarm (obecnie Grupa Kapitałowa Neuca) wartość transakcji od dnia 27 lutego 2010 roku do dnia publikacji raportu wyniosła 13.810.885,67 PLN netto. Wcześniejsze transakcje uwzględnione zostały w raporcie bieżącym nr 07/2010 opublikowanym 26 lutego 2010 roku. Fakturą o największej wartości była faktura nr FV10/01698 wystawiona 30 czerwca 2010 roku przez Nepentes S.A. dla Torfarm S.A. na sprzedaż produktów i towarów z grupy leków oraz wyrobów medycznych o łącznej wartości 387.037,56 PLN netto.

Transakcje zawarte z Grupą Kapitałową Torfarm (obecnie Grupą Kapitałową Neuca) 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 42/2010 z dnia 4 października 2010 roku Spółka poinformowała, że w związku z realizacją umowy dystrybucyjnej zawartej 1 sierpnia 2007 roku pomiędzy spółką Forest Tosara Limited z siedzibą w Dublinie, Irlandia a Nepentes S.A., wartość wzajemnych transakcji od dnia 24 października 2009 roku do dnia publikacji raportu wyniosła 13.741.822,27 PLN netto. Wcześniejsze transakcje zostały uwzględnione w raporcie bieżącym nr 39/2009 opublikowanym 23 października 2009 roku. Na podstawie w/w umowy spółka Nepentes S.A. uzyskała status wyłącznego dystrybutora produktów Sudocrem i Infacol na terytorium Polski. Fakturą o największej wartości była faktura nr 610001150 wystawiona 11 maja 2010 roku na zakup towaru Sudocrem o łącznej wartości 968.113,43 PLN netto. Warunki realizacji transakcji są takie same jak zawarte w umowie.

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 43/2010 z dnia 4 października 2010 roku Spółka poinformowała, że w związku z realizacją umowy dystrybucyjnej zawartej pomiędzy spółką Maria Clementine Martin KLOSTERFRAU Vertriebsgesellschaft mbH z siedzibą w Kolonii, Niemcy, a Nepentes Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (obecnie Spółka Akcyjna), łączna wartość wzajemnych transakcji od dnia 19 grudnia 2009 roku do dnia publikacji raportu wyniosła 14.180.060,95 PLN netto. Wcześniejsze transakcje zostały uwzględnione w raporcie bieżącym nr 45/2009 opublikowanym 18 grudnia 2009 roku. Na podstawie umowy spółka Nepentes S.A. uzyskała status wyłącznego dystrybutora produktów Neo-angin, Melisana Klosterfrau, Aktiv Kapseln, Dolo-angin na terytorium Polski. Fakturą o największej wartości była faktura nr 8704445 wystawiona 22 czerwca 2010 roku na zakup towaru Neo-angin, o łącznej wartości 1.226.861,48 PLN netto. Warunki realizacji transakcji oraz kary umowne są takie same jak zawarte w umowie.

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.

Zgodnie z zapowiedziami Spółka cały czas stawia na rozwój eksportu. W ciągu trzech pierwszych kwartałów 2010 roku w porównaniu do analogicznego okresu w 2009 roku sprzedaż poza granice kraju wzrosła o 21% stanowiąc już ponad 18,5% przychodów ze sprzedaży ogółem. W tym samym okresie sprzedaż na rynek litewski wzrosła o 40%, na rynek rumuński o ponad 14%, a na rynek bułgarski o 44%.

Leki dermatologiczne konsekwentnie zwiększają swój udział w przychodach Spółki. W skali minionych trzech kwartałów 2010 przychody ze sprzedaży tej grupy produktów wyniosły ponad 2,75 mln PLN.

Utworzenie nowych rezerw celowych w kwocie blisko 1,67 mln zł w III kwartale 2010 roku miało istotny wpływ na wynik III kwartału, a w konsekwencji na cały okres od stycznia do września bieżącego roku. Rezerwy objęły koszty programu lojalnościowego Nepentomania i premii kwartalnych. Dodatkowo utworzono również rezerwę na zapasy i rezerwę urlopową. Szczegółowy opis zmian znajduje się w pkt 4.1. niniejszego sprawozdania.

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 inne czynniki i zdarzenia o nietypowym charakterze, mające istotny wpływ na wyniki finansowe osiągnięte przez Spółkę w III 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.

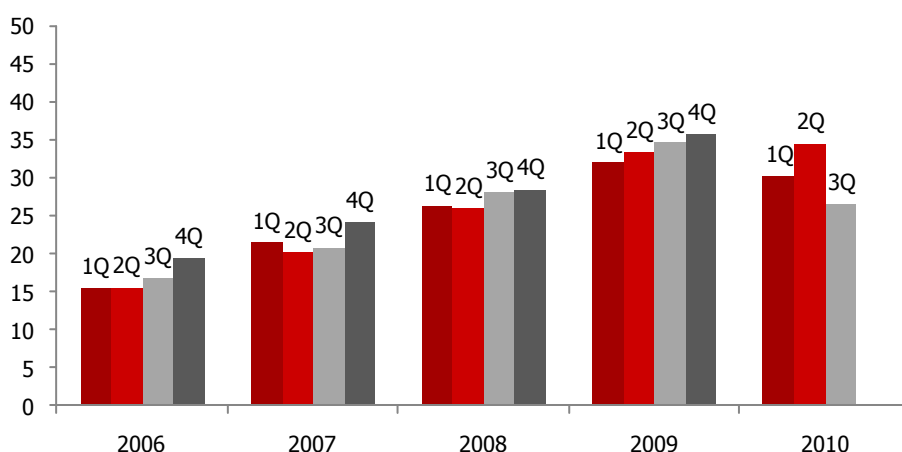
W III kwartale 2010 roku sprzedaż skoncentrowana była na produktach sezonowych, tj. Iwostin Solecrin – linii preparatów zapewniających ochronę przeciwsłoneczną, wody termalnej Iwostin, antyperspirantów Iwostin Aspiria oraz produktów do pielęgnacji stóp Propodia. Bardzo dobrze rozwija się sprzedaż apteczna preparatów Iwostin Aspiria, która w porównaniu III kwartału 2010 i 2009 roku odnotowuje wzrost na poziomie 29%. Bardzo wysoką sprzedaż odnotowała również woda termalna Iwostin, w przypadku której sprzedaż wzrosła o 150% porównując III kwartał 2010 i 2009 roku.

III kwartał to także wzmożony sezon produktów na odpieluszkowe odparzenie skóry. W tym czasie rynek ten odnotował spadek w stosunku do III kwartału 2009 roku o 3% wartościowo i 9,5% ilościowo. W tym samym czasie Sudocrem odnotował znacząco niższe spadki i tym samym jego udziały wzrosły o 0,5pp.

Ponadto, w III kwartale 2010 roku portfolio Nepentes poszerzyło się o nowy sezonowy produkt, którym są tabletki na gardło dla dzieci junior-angin. Preparat przeznaczony jest dla dzieci już od 4. roku życia. Ma status wyrobu medycznego, jest dostępny wyłącznie w aptekach. Opakowanie zawiera 24 tabletki.

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

Sezonowość kwartalna 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.

Po uruchomieniu w II kwartale 2010 roku fabryki w Chociwiu, w trakcie III kwartału przenoszone były tam pozostałe linie produkcyjne sezonowego asortymentu. W Chociwiu są zlokalizowane dwa niezależne zakłady produkcyjne: zakład produkcji kosmetycznej i zakład produkcji farmaceutycznej. Obecnie Spółka stara się o certyfikację zakładu farmaceutycznego w standardzie GMP, co umożliwi przeniesienie miejsca wytwarzania wybranych leków w formie maści i płynów z portfolio spółki do nowego zakładu. Wartości z inwestycji w budowie dotyczące fabryki w Chociwiu, za wyjątkiem budynku biurowego figurują w wykazie środków trwałych.

W III kwartale 2010 roku zostały utworzone nowe rezerwy celowe w kwocie blisko 1,67 mln zł. Rezerwy objęły koszty programu lojalnościowego Nepentomania i premii kwartalnych. Dodatkowo utworzono również rezerwę na zapasy i rezerwę urlopową.

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

2.7. Rodzaj oraz kwoty zmian wartości szacunkowych, 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 III kwartale 2010 roku i poprzednich latach obrotowych nie wystąpiły istotne zmiany w pozycjach danych finansowych w wartościach szacunkowych. Odnotować należy jednak fakt zakończenia inwestycji w fabrykę w Chociwiu w trakcie II kwartału 2010 roku oraz rozpoczęcie amortyzacji środków trwałych zakupionych w ramach tej inwestycji.

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

W III 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 według stanu na 15 maja 2009 roku wyniosły 1.650.369,07 zł.

Zgodnie z zapisem zawartym w prospekcie emisyjnym zatwierdzonym decyzją Komisji Nadzoru Finansowego w dniu 19 listopada 2007 roku (punkt 3.1 – przesłanki oferty i opis wykorzystania wpływów pieniężnych) Spółka spłaciła w dniu 22 stycznia 2008 zobowiązania wobec Banku BPH z tytułu dwóch kredytów inwestycyjnych (kredyty numer 31/2006 z dnia 03 kwietnia 2006 roku oraz 31/2007 z dnia 03 kwietnia 2007 roku) wykorzystując przejściowo 4.500.000 zł pozyskane z emisji akcji serii C. Całkowita kwota spłaconych zobowiązań z tytułu w/w kredytów wyniosła 4.538.000,08 zł.

Ponadto, zgodnie z zapisem zawartym w prospekcie emisyjnym zatwierdzonym decyzją Komisji Nadzoru Finansowego w dniu 19 listopada 2007 roku (punkt 3.1 – przesłanki oferty i opis wykorzystania wpływów pieniężnych) dotyczącym realizacji nakładów na aktywa rzeczowe, Spółka wypełniła pierwszy z celów emisyjnych. W raporcie bieżącym nr 38/2008 z dnia 11 września 2008 roku Zarząd Nepentes S.A. poinformował o zawarciu w dniu 11 września 2008 roku warunkowej umowy sprzedaży ze spółką Baxter Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Przedmiotem w/w umowy był zakup przez Emitenta nieruchomości zabudowanej budynkami zakładu produkcyjnego płynów infuzyjnych wraz z magazynami i budynkami administracyjno-technicznymi znajdującymi 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 chociwiskiej fabryce produkcję wyrobów dermokosmetycznych. Według stanu na 15 listopada 2010 roku wydatki związane z tym celem inwestycyjnym wyniosły 28.521 tys. zł.

Według stanu na dzień 15 listopada 2010 roku wydatki związane z drugim celem inwestycyjnym z prospektu emisyjnego z dnia 19 listopada 2007 roku dotyczącym zakupu rejestrów leków wyniosły 5.066 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 III 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

	1-3Q 2010		1-3Q 2009	
	TYS. PLN	%	TYS. PLN	%
Kraj	74 029	81,4%	85 504	86,0%
Eksport, w tym:	16 890	18,6%	13 964	14,0%
Unia Europejska (z wył. poniższych)	5 117	5,6%	6 250	6,3%
Litwa	2 053	2,3%	1 469	1,5%
Bułgaria	2 667	2,9%	1 857	1,9%
Rumunia	2 979	3,3%	2 604	2,6%
Kraje byłego ZSRR (z wył. Litwy)	3 120	3,4%	564	0,6%
Azja	351	0,4%	535	0,5%
Pozostałe	603	0,7%	685	0,7%
Razem	90 919	100 %	99 468	100 %

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

	1-3Q 2010	1-3Q 2009	Zmiana 1-3Q 2010/2009
Sprzedaż produktów dermatologicznych	39 522	40 856	-3%
Sprzedaż produktów na przeziębienia	15 504	19 447	-20%
Sprzedaż produktów pediatrycznych	18 973	25 172	-25%
Sprzedaż usług/inne	30	29	+3%
RAZEM	74 029	85 504	-13%

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

Segmenty	1-3Q 2010		1-3Q 2009	
	Ogółem	Ze sprzedaży eksportowej	Ogółem	Ze sprzedaży eksportowej
Dermatologia	41 140	6 578	43 186	4 181
OTC	42 321	5 606	50 724	4 225
Rx	2 752	-	-	-
Usługi	4 706	4 706	5 558	5 558
Ogółem	90 919	16 890	99 468	13 964

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 30 września 2010 roku nie wystąpiły zdarzenia mogące w istotny sposób wpływać na przyszłe wyniki finansowe, które nie zostały ujęte w sprawozdaniu za III kwartał 2010 roku.

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

Według stanu na koniec III 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 dermokosmetyczny¹

Całkowity rynek dermokosmetyczny według definicji IMS Health obejmuje produkty w sprzedaży aptecznej zarejestrowane jako „kosmetyki” (również emolienty). W tym ujęciu wartość sprzedaży aptecznej z perspektywy trzech kwartałów 2010 roku wartościowo osiągnęła poziom 1,118 mld zł, co oznacza 1% wzrostu w porównaniu z analogicznym okresem 2009. Pod względem ilościowym w omawianym okresie rynek odnotowuje 3% spadek.

Analiza bezpośredniej konkurencji Nepentes wśród marek dermokosmetycznych: Rynek apteczny otoczenia Iwostin i Elixine po trzech kwartałach 2010 roku był wart 466,4 mln zł. W ujęciu kwartalnym porównując III kwartał 2010 roku do III kwartału 2009 roku wykazuje wzrost o 3,3%. Narastająco, w ujęciu trzech kwartałów 2010 roku rynek rośnie o 1% w porównaniu do analogicznego okresu 2009 roku.

Iwostin utrzymuje stały poziom sprzedaży zarówno w ujęciu kwartalnym jak i narastająco w ujęciu trzech kwartałów.

Apteczny rynek emolientów porównując III kwartał 2010 roku do III kwartału 2009 roku wykazał 2% wzrost. Narastająco w ujęciu trzech kwartałów wartościowa sprzedaż emolientów wzrosła o 5%.

Dynamika wzrostu Emolium wynosi 5% porównując III kwartał 2010 roku względem III kwartału 2009 roku. W ujęciu trzech kwartałów narastająco Emolium rozwija się trzy razy szybciej niż rynek emolientów z dynamiką na poziomie 16%.

Rynek OTC

Hurtowy rynek OTC (wg IMS Dataview, kategorie 1-18,97) w III kwartale 2010 roku wzrósł w porównaniu z III kwartałem 2009 roku o 8% ilościowo i 15,8% wartościowo. Jego wartość wyniosła 1,4 mld zł. Sprzedaż marek z portfolio OTC spółki Nepentes odnotowała w tym samym czasie jeszcze bardziej dynamiczny wzrost – o 19% w ujęciu ilościowym i 18,8% wartościowym.

Narastająco, w ujęciu trzech kwartałów 2010 w porównaniu z rokiem poprzednim sprzedaż hurtowa wyniosła o 2,2% mniej niż w tym samym okresie 2009. Natomiast wartość rynku hurtowego w omawianym okresie wzrosła o 5,8% w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku i wyniosła 4,2 mld zł. W tym ujęciu sprzedaż marek z portfolio OTC Spółki spadła ilościowo o 5,4%, co jest spowodowane dużym udziałem produktów na przeziębienie, które dotknął brak sezonu przeziębieniowego w I kwartale 2010 roku. Wartość sprzedaży utrzymała się na zeszłorocznym poziomie.

Porównując III kwartał 2010 roku do III kwartału 2009 roku w semencie przeziębień, marki z portfolio Nepentes odnotowały dużo bardziej dynamiczny wzrost niż segment preparatów na przeziębienie (ilościowo: Nepentes 41%, rynek 27,4%, wartościowo: Nepentes 42,1%, rynek 37,1%).

Rynek leków dermatologicznych

Po trzech kwartałach 2010 roku względem analogicznego okresu rok wcześniej rynek leków dermatologicznych według danych IMS wykazuje wzrost o 1,7% osiągając wartość 476 mln. Rynek kortykosteroidów jest rynkiem stabilnym mimo, iż wykazuje pewne wahania w porównywanym okresie zarówno in plus jak i in minus. Jednak kategorie, wśród których obecne są produkty Nepentes wykazują wzrost swojej wartości. Leki z oferty Nepentes zostały skutecznie uplasowane wśród bezpośredniej konkurencji odnoszącej się do substancji aktywnych, osiągając wysokie udziały rynkowe.

Rynek kortykosteroidów o średniej sile działania mimo nieznacznego spadku ilościowego o 8,6% porównując trzy kwartały 2010 i 2009 roku utrzymuje wzrost wartościowy. Oznacza to, że sprzedają się coraz lepiej droższe produkty, w tym Afloderm.

Rynek kortykosteroidów o wysokiej sile działania, na którym obecna jest molekula betametazonu oraz preparat Beloderm wykazuje nieznaczny spadek o 3,7% w omawianym okresie, ale już sam rynek betametazonu rośnie o 30% wartościowo, co jest zasługą w dużej mierze obecnego na nim preparatu Beloderm, który osiągnął już 20% udziałów wartościowych w rynku. Równie dobrze radzi sobie preparat Belosalic osiągając 21,3% udziałów wartościowych rynku betametazonu i kwasu salicyłowego.

Wspomniany Afloderm i Vericaust (wprowadzony w II kwartale 2010 roku) tworzą same dla siebie nową kategorię.

¹ Dane IMS, listopad 2010, ceny apteczne

Czynniki makroekonomiczne i oczekiwania konsumenckie wpływające na poziom sprzedaży

W III kwartale 2010 roku spożycie indywidualne, czyli wydatki konsumpcyjne, odnotowało wzrost szacowany na poziomie 3,3% i było najwyższym kwartalnym tempem wzrostu konsumpcji od początku 2009 r.² Jednocześnie w omawianym okresie odnotowano niewielkie pogorszenie nastrojów konsumenckich³. Bieżący wskaźnik ufności konsumenckiej (obrazuje bieżące tendencje zmian w konsumpcji indywidualnej) wyniósł -16,1 pp. i był niższy o 0,7 pp. w stosunku do II kwartału 2010 roku, ale wyższy o 4,4 pp. w porównaniu z III kwartałem 2009 roku. Wyprzedzający wskaźnik ufności konsumenckiej (obrazuje oczekiwane w najbliższych miesiącach zmiany w konsumpcji indywidualnej) osiągnął poziom -21,7 pp. i był niższy o 1,1 pp. względem II kwartału 2010 roku, a w stosunku do III kwartału 2009 roku wzrósł o 7,4 pp.

Jednak na zachowanie się rynku farmaceutycznego większe znaczenie mają czynniki sezonowe, takie jak występowanie bądź brak epidemii zachorowań, niż sytuacja makroekonomiczna.

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

III kwartał 2010 roku nadal należy do Emolium, które od stycznia utrzymuje pozycję lidera na rynku emolientów. W III kwartale marka osiągnęła udziały wartościowe w wysokości 25,4% zwiększając je o 0,7pp. w stosunku do III kwartału 2009 roku i wyprzedzając konkurencyjny Oilatum (Oilatum+Oilatum Soft) o 0,5pp. W ujęciu trzech kwartałów 2010 roku Emolium jako lider ma udziały wartościowe w wysokości 27%.

W panelu marek bezpośrednio konkurujących z marką Iwostin, który stanowi wartość rynku na poziomie 466,4 mln, w ujęciu trzech kwartałów 2010 roku Iwostin zajmuje 4 pozycję z udziałami na poziomie 6,2%. Liderem rynku jest Vichy osiągając blisko 45% sprzedaży aptecznej. W III kwartale 2010 roku Iwostin również zajmuje czwartą pozycję z udziałami na poziomie 6,4%. Natomiast w lipcu 2010 osiągnął 3 pozycję z udziałami na poziomie 7,6%, dzięki wysokiej sprzedaży linii słonecznej Iwostin Solecrin.

Sudocrem pozostaje pod względem wartościowym pierwszą marką na rynku preparatów do pielęgnacji około pieluszkowej. W III kwartale 2010 roku rynek ten odnotował spadek w stosunku do III kwartału 2009 roku o 2,9% wartościowo. W tym samym czasie Sudocrem odnotował o połowę niższy spadek i w konsekwencji jego udziały wzrosły wartościowo z 32,6% do 33,1%. W perspektywie trzech kwartałów narastająco, Sudocrem także utrzymał pozycję lidera. Jego udział wartościowy wzrósł z 31,9% do 32,5%.

Marimer pozostaje drugą marką wartościowo na rynku roztworów soli morskiej. Jednak ze względu na wiele nowych marek wchodzących na ten rynek, w ujęciu trzech kwartałów 2010 roku jego udział wartościowy w aptece wyniósł 20,8% w porównaniu z 23,3% w zeszłym roku.

Marką, która w III kwartale 2010 roku odnotowała znaczący wzrost udziałów był neo-angin. Dzięki efektywnym działaniom sprzedażowym wartość sprzedaży marki wzrosła dwukrotnie szybciej niż całego rynku. Tempo wzrostu neo-angin wyniosło 24,9%, podczas gdy rynek wzrósł o 12,3%, tym samym udział wartościowy marki wzrósł z 5,2% do 6,1%. Ilościowy udział marki w rynku wzrósł jeszcze bardziej dynamicznie z 4,9% do 6,0%.

Nowe produkty wprowadzone na rynek w III kwartale 2010

- junior-angin (kategoria OTC) – to nowe tabletki na gardło dla dzieci o smaku truskawkowym i jednocześnie nowa marka w segmencie przeziębienia. Preparat chroni błonę śluzową jamy ustnej i gardła, szczególnie przy bólu gardła. Przeznaczony jest dla dzieci już od 4. roku życia. Produkt ma status wyrobu medycznego, jest dostępny wyłącznie w aptekach. Opakowanie zawiera 24 tabletki. Wytwórcą jest firma MPC International S.A., Luxemburg.
- Momarid (kategoria Rx) – to preparat z klasy kortykosteroidów prostych z grupy sterydów o wysokiej sile działania zawierających mometazon. Momarid jest dostępny w postaci maści w opakowaniach po 15g i 30g w najniższej cenie na rynku. Molekuła Momaridu jest molekułą o największym udziale sprzedaży wśród wszystkich sterydów prostych.

² Stan i prognozy koniunktury gospodarczej, Kwartałne Prognozy makroekonomiczne, nr 68 (październik 2010 r.), Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.

³ Koniunktura konsumencka III kwartał 2010 r., Główny Urząd Statystyczny Departament Pracy i Warunków Życia, Warszawa, 26.10.2010 http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_kon_koniunktura_konsumentencka_3kw_2010.pdf

Nagrody dla produktów otrzymane w III kwartale 2010

- Elixine Revitalica Krem na dzień SPF 20 otrzymał nagrodę „Best Beauty Buys” magazynu Instyle
- Iwostin Solecrin emulsja ochronna SPF 50+ również został wyróżniony nagrodą „Best Beauty Buys” magazynu Instyle

Poniżej podajemy dane dotyczące wybranych produktów emitenta i odpowiadających im kategorii rynkowych, obrazujące dynamikę przyrostu udziałów rynkowych w rynku farmaceutycznym w Polsce, ujętych wartościowo.

UDZIAŁY RYNKOWE (WARTOŚCIOWO) WYBRANYCH PREPARATÓW EMITENTA

	1-3Q 2010	1-3Q 2009
Udziały Marimer w rynku preparatów do nawilżania nosa	20,8%	23,3%
Udziały Iwostin w rynku preparatów dermokosmetycznych	6,2%	6,3%
Udziały Emolium w rynku preparatów do pielęgnacji skóry ze skłonnością do atopii	27,0%	24,5%
Udziały Propodia w rynku preparatów do pielęgnacji stóp	4,5%	4,4%
Udziały Sudocrem w rynku preparatów na odpieluszkowe zapalenie skóry	32,5%	31,9%

Źródło: Archiwum, © 2010 IMS Health and its affiliates, dane apteczne listopad 2010.

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 półroczu 2010 roku względem I półrocza 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

Zdecydowana większość nowości, które pojawiły się na rynku bólu gardła w III kwartale 2010 roku była skierowana do dzieci. Można powiedzieć, że to nowy segment na tym rynku – wcześniej istniała tylko jedna marka tabletek na gardło dedykowanych dzieciom, w III kwartale 2010 roku przybyły 4 kolejne, wszystkie będące rozszerzeniami istniejących marek oraz junior-angin, dystrybuowany przez Nepentes S.A. Spośród 4 wymienionych produktów tylko junior-angin ma status wyrobu medycznego, pozostałe to suplementy diety. Wsparcie produktów w tym segmencie w 2010 roku zakłada budowę dystrybucji, działania promocyjne oraz działania komunikacyjne skierowane do prasy parentignowej, poradnikowej itd.

Jednocześnie niektóre marki poszerzają się swoje portfolio o większe opakowania istniejących już produktów.

Segment dermokosmetyki

W III kwartale 2010 roku kilku uczestników rynku zdecydowało się poszerzyć swoją ofertę produktów dostępnych w aptekach. Zespoły sprzedażowe Nepentes skupiały w tym czasie swoją uwagę na promowaniu produktów sezonowych (Iwostin Solecrin, Iwostin Aspiria, woda termalna, Propodia).

Działania marketingowe wpisujące się w sezonowość powakacyjną to promocja linii przeciwtrądzikowej Iwostin Purritin poprzez działania widocznościowe w punkcie sprzedaży, liczny sampling oraz promocje konsumenckie.

Segment emolienty

Wrzesień był pierwszym miesiącem implementacji programu budowy Centrów Emolienacyjnych Emolium w wyselekcjonowanych aptekach. Celem programu jest umocnienie pozycji Emolium jako marki eksperckiej w pielęgnacji problemowej skóry dziecka i dorosłego poprzez wyedukowanie personelu apteki, zapewnienie pełnego asortymentu oraz bardzo dobrej widoczności na półce. W III kwartale 2010 roku kontynuowano działania budujące świadomość marki Emolium wśród lekarzy oraz podczas kongresów naukowych.

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 III kwartale 2010 roku nie pojawiły się ważne nowe produkty w segmencie pediatrycznym.

Segment leków dermatologicznych

Od początku 2010 w celu zbudowania świadomości marek leków Rx promowanych przez Nepentes S.A. zorganizowano liczne spotkania z lekarzami i farmaceutami w formie szkoleń i warsztatów. Nepentes S.A. był także obecny na większości konferencji medycznych o profilu dermatologicznym, alergologicznym, pediatrycznym i internistycznym, podczas których kontakt z portfolio leków Rx spółki miało ponad 14 000 lekarzy.

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 zdobywają pozycję rynkową i zwiększają udziały.

Bułgaria

Bułgaria jako jeden z ostatnich krajów rynków wschodzących została dotknięta przez recesję i również jako jedna z ostatnich z niej wyjdzie, odnotowując prawdopodobnie dalszy spadek rozwoju gospodarczego w 2010 roku. Mimo tego, w tym okresie, IMS prognozuje 5% wzrost rynku farmaceutycznego. Szacuje się, że w 2010 roku rynek OTC wzrośnie o około 13% w porównaniu do 2009 roku.

Sprzedaże wszystkich produktów Nepentes obecnych na rynku bułgarskim wzrosły w ciągu trzech kwartałów 2010 roku o ponad 66% w stosunku do analogicznego okresu w 2009 roku.

Największy udział w sprzedażach Nepentes stanowią Propolki i jest to ponad 47%. Wzrost sprzedaży, jaki odnotowała ta marka wyniósł aż 95%. Propolki są zaliczane do kategorii preparatów na przeziębienie, która to stanowi blisko ¼ rynku OTC. Tak intensywny wzrost sprzedaży uplasował Propolki z ponad 4% udziałem wartościowym wśród konkurentów.

Rynek preparatów na kolkę jest zdominowany przez 3 głównych graczy, wśród których znajduje się marka dystrybuowana przez Nepentes. Infacol osiągnął ponad 16% wartościowych udziałów w rynku w swojej kategorii.

Po roku od wprowadzenia Sudocremu na rynek bułgarski, po III kwartale 2010 roku produkt stał się liderem wartościowym w kategorii uzyskując 19% udziałów i wyprzedzając lokalnego lidera Botchko.

Rumunia

W trakcie trzech kwartałów 2010 roku względem trzech kwartałów 2009 roku rynek OTC według danych Cegedim pozostał na tym zbliżonym poziomie pod względem ilościowym odnotowując przy tym niewielki wzrost wartościowy.

Ewolucja wartościowa kategorii na ból gardła, którą reprezentuje produkt Propolets, wykazuje tendencję wzrostową po trzech kwartałach 2010 roku w stosunku do analogicznego okresu w 2009 roku pod względem wartościowym i osiąga wzrost 10,2%. Było to spowodowane podwyżką cen większości produktów w omawianej kategorii. W tym samym okresie wartość sprzedaży Propolek spadła o 8,7%. Udziały wartościowe Propolek wynoszą w omawianym okresie 1,5%.

Po I kwartale 2010 roku, po pół roku od wprowadzenia do sprzedaży, produkt Infacol zdobył 2,9% udział w sprzedaży wartościowej. W II kwartale 2010 roku udział marki Infacol w kategorii preparatów na kolkę wyniósł już 7,9%, a w III kwartale 2010 roku jest to 8,3%. Liczby obrazują sukces wprowadzenia produktu na rynek.

Podobna sytuacja dotyczy kremu Sudocrem, gdzie nieznacznemu spadkowi wartościowemu rynku po trzech kwartałach 2010 roku towarzyszy wzrost sprzedaży preparatu aż o 151%. Sudocrem w tym czasie osiągnął udziały rynkowe na poziomie 9,5%, a w III kwartale 2010 roku przekroczył je jeszcze bardziej osiągając ponad 11,2%. Sudocrem odebrał część rynku wszystkim obecnym konkurentom.

Litwa

W III kwartale 2010 roku względem analogicznego okresu 2009 roku litewski rynek preparatów na ból gardła charakteryzuje wzrost ewolucji zarówno ilościowej o 24,6% jak i wartościowej o 27,9%. Liderzy rynkowi drastycznie tracili swoją pozycję rynkową, m.in. na rzecz preparatu Propolki. Wartość sprzedaży Propolek w III

kwartale 2010 roku względem III kwartału 2009 roku wzrosła o ponad 160%. Propolki powiększyły swoje udziały. W perspektywie III kwartału 2010 roku względem III kwartału 2009 roku udziały ilościowe i wartościowe wzrosły dwukrotnie osiągając poziom odpowiednio 8,2% i 6,7%. Patrząc na trzy kwartały 2010 roku względem 2009 roku sprzedaż wartościowa Propolek wzrosła o 53% co jest znakomitą wynikiem przy wzroście rynku zaledwie o 3,4%. Porównanie samego III kwartału 2010 względem tego okresu w 2009 roku wykazuje jeszcze większą dynamikę. Wzrost sprzedaży Propolek w tym okresie wyniósł ponad 160% przy wzroście rynku na poziomie 30%.

IV. POZOSTAŁE INFORMACJE

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

W okresie od 1 stycznia do 30 września 2010 roku Grupa Kapitałowa Nepentes osiągnęła przychody ponad 90,9 mln PLN utrzymując je na poziomie o 8,6% niższym w porównaniu do tego samego okresu w 2009 roku. Zysk operacyjny po III kwartale 2010 roku osiągnął blisko 8,9 mln PLN i był niższy od wyniku tego samego okresu w roku 2009 o 51,7%, a odpowiednio zysk netto po opodatkowaniu wyniósł prawie 6,9 mln PLN i był niższy w porównaniu do trzech kwartałów 2009 roku o 56,7%.

Marże operacyjna i netto po III kwartale 2010 roku wyniosły odpowiednio 9,8% i 7,5% wykazując spadek do tego samego okresu w ubiegłym roku (18,5% i 15,9%).

W III kwartale 2010 roku duże nakłady na działania promocyjne produktów sezonowych oraz nowych wdrożeń skutkowały wzrostem kosztów sprzedaży w wysokości 30%, co przełożyło się na rentowność.

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

	1-3Q 2010 w tys. PLN	1-3Q 2010 w tys. EUR	1-3Q 2009 w tys. PLN	1-3Q 2009 w tys. EUR
Przychody ze sprzedaży	90 919	22 714	99 468	22 610
Koszty sprzedanych produktów i towarów	41 840	10 453	45 174	10 268
Zysk brutto na sprzedaży	49 079	12 261	54 294	12 342
Zysk z działalności operacyjnej	8 868	2 216	18 379	4 178
Zysk przed opodatkowaniem	8 843	2 209	19 609	4 457
Zysk netto	6 853	1 712	15 828	3 598

Charakterystyka struktury aktywów i pasywów

Suma bilansowa Grupy Kapitałowej Nepentes wg stanu na 30 września 2010 roku zamyka się kwotą przekraczającą nieznacznie 115 mln PLN i jest wyższa w stosunku do stanu z końca poprzedniego roku obrotowego o 8,9%.

Aktywa trwałe stanowiły na koniec III kwartału 2010 roku 41,1% aktywów ogółem (37,8% na koniec 2009 roku), a aktywa obrotowe 58,9% (62,2% na koniec roku 2009).

Kapitał własny stanowił 76,7% pasywów ogółem na koniec III kwartału 2010 roku (77% na koniec 2009 roku), a zobowiązania długoterminowe i krótkoterminowe odpowiednio 1,6% i 21,7% (wobec 4% i 19% 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 30 września 2010 roku oraz porównawczo z dnia 31 grudnia 2009 roku podstawowe dane bilansowe opisujące Grupę Kapitałową Nepentes przedstawiały się następująco:

DANE BILANSOWE

AKTYWA	30-09-2010 w tys. PLN	30-09-2010 w tys. EUR	31-12-2009 w tys. PLN	31-12-2009 w tys. EUR
Aktywa trwałe	47 259	11 853	39 929	9 719
Aktywa obrotowe	67 802	17 006	65 714	15 996
AKTYWA RAZEM	115 061	28 859	105 643	25 715

PASYWA

Kapitał własny	88 202	22 122	81 327	19 796
Zobowiązania długoterminowe	1 884	473	4 285	1 043
Zobowiązania krótkoterminowe	24 975	6 264	20 031	4 876
PASYWA RAZEM	115 061	28 859	105 643	25 715

W sprawozdaniu finansowym prezentowana jest zmiana sumy bilansowej na dzień 31 grudnia 2009 roku.

W pozycji aktywa trwałe: nastąpiło zwiększenie aktywów trwałych z tytułu odroczonego podatku dochodowego w związku z utworzeniem aktywa na odroczony podatek od rezerwy urlopowej oraz przesunięcie wydatków związanych z pozyskaniem praw do receptur z pozycji pozostałe należności do pozycji wartości niematerialne i prawne.

W pozycji aktywa obrotowe: nastąpiło przesunięcie wydatków związanych z pozyskaniem praw do receptur z pozycji pozostałe należności do pozycji wartości niematerialne i prawne, przesunięcie wydatków związanych z pozyskaniem praw do produktu bez umowy przyrzeczenia z pozycji pozostałe należności do pozycji RMK oraz przesunięcie wydatków związanych z pozyskaniem praw do produktu bez umowy przyrzeczenia z pozycji pozostałe należności do pozycji RMK.

W pozycji kapitały własne: nastąpiło zmniejszenie wyniku netto w związku z utworzeniem rezerwy urlopowej pomniejszonej o aktywo na podatek odroczony.

W pozycji zobowiązania krótkoterminowe: nastąpiło zwiększenie pozycji rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne w związku z utworzeniem rezerwy urlopowej.

Szczegółowe informacje odnośnie zmian wpływających na bilans na 31 grudnia 2009 roku zawiera Nota nr 5 skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Opis istotnych pozycji pozabilansowych

W okresie pomiędzy 1 stycznia 2010 roku, a 30 września 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 30 września 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 oraz Iwostin Laboratorium s.r.o. z siedzibą w Pradze nie rozpoczęły do końca III kwartału 2010 roku działalności operacyjnej, a zatem nie zostaną ujęte w sprawozdaniu skonsolidowanym.

Wśród spółek zagranicznych TzOW Nepentes Ukraina z siedzibą w Kijowie jest obecnie w trakcie likwidacji. Spółka również nie prowadziła działalności operacyjnej. Wśród spółek polskich Apinex 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 15 listopada 2010 roku):

1. APINEX 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 Dzieszyski.

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 (w likwidacji) 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. Spółka nigdy nie podjęła działalności operacyjnej. W raporcie bieżącym nr 44/2010 z 6 października 2010 roku Zarząd Nepentes S.A. poinformował, że 5 października 2010 roku do spółki wpłynęła informacja z kancelarii „Vykhristenko & Partners Attorneys & Counselors at law” o otwarciu postępowania likwidacyjnego spółki zależnej TzoW Nepentes Ukraina. Otwarcie postępowania likwidacyjnego nastąpiło w wyniku podpisania protokołu likwidacyjnego spółki zależnej przez pełnomocnika Nepentes S.A. Likwidatorem Spółki została ustanowiona Pani Anna Denysova. W stosunku do spółki zależnej zostały podjęte działania wymagane przez przepisy prawa ukraińskiego zmierzające do zakończenia procesu likwidacji.

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 III 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 zaprezentowanych w raporcie za trzeci 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 półrocznego.

Od czasu publikacji ostatniego raportu okresowego za I półrocze 2010 roku, w akcjonariacie Spółki Nepentes nastąpiły zmiany opisane w tabeli prezentującej podmioty posiadające co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na WZA.

ZNACZĄCY AKCJONARIUSZE NEPENTES S.A.

	STAN NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU 3Q 2010: 15.11.2010		STAN NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU 1H 2010: 31.08.2010		ZMIANA STANU POSIADANIA W OKRESIE 31.08.2010 – 15.11.2010	
	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	Liczba akcji oraz liczba głosów na WZA	% udział w kapitale zakładowym oraz % udział w ogólnej liczbie głosów na WZA
Sanofi-Aventis Sp. z o.o.	15 700 000	100%	15 657 476	99,73%	+ 42 524	+ 0,27%

W raporcie bieżącym nr 28/2010 opublikowanym 19 sierpnia 2010 roku Spółka poinformowała, że w wyniku wezwania ogłoszonego przez Sanofi-Aventis 19 maja 2010 roku do zapisywania się na sprzedaż akcji spółki Nepentes, Spółka Sanofi-Aventis nabyła 18 sierpnia 2010 roku łącznie 15.657.476 akcji w kapitale zakładowym Nepentes, co stanowi 99,7% kapitału zakładowego. Akcje te uprawniają do 15.657.476 głosów na Walnym Zgromadzeniu Nepentes, co stanowi 99,7% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Nepentes. Przed osiągnięciem obecnej liczby akcji Sanofi-Aventis nie posiadała żadnych akcji w kapitale zakładowym Nepentes, ani żadnych głosów na Walnym Zgromadzeniu Nepentes. Podmioty zależne Sanofi-Aventis nie posiadają akcji Nepentes. Sanofi-Aventis nie zawarł umowy, której mowa w art. 87 ust. 1 pkt 3 lit. c ustawy o ofercie, tj. umowy, której przedmiotem jest przekazanie uprawnienia do wykonywania prawa głosu. Zarząd Sanofi-Aventis poinformował również, że zgodnie z art. 6 § 1 kodeksu spółek handlowych z dnia 15 września 2000 roku, od dnia 18 sierpnia 2010 roku Sanofi-Aventis jest w stosunku do Nepentes S.A. spółką dominującą w rozumieniu art. 4 pkt 4 kodeksu spółek handlowych.

Spółka Sanofi-Aventis poinformowała również, że ma w planach wszcząć postępowanie dotyczące przymusowej sprzedaży przez akcjonariuszy mniejszościowych akcji Nepentes znajdujących się w obrocie, z zamiarem nabycia 100% akcji Nepentes, a następnie wycofanie akcji Nepentes z obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

W konsekwencji tych zapowiedzi, w raporcie bieżącym nr 41/2010 opublikowanym 22 września 2010 roku Zarząd Nepentes S.A. poinformował, że w wyniku przymusowego wykupu akcji spółki Nepentes ogłoszonego przez Sanofi-Aventis w dniu 13 września 2010 roku, Spółka Sanofi-Aventis nabyła 17 września 2010 roku łącznie 42.524 akcje w kapitale zakładowym Nepentes, co stanowi 0,27% kapitału zakładowego. Akcje te uprawniają do 42.524 głosów na Walnym Zgromadzeniu Nepentes, co stanowi 0,27% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Nepentes. Przed wspomnianym wyżej zwiększeniem udziału w kapitale zakładowym, Sanofi-Aventis posiadała 15.657.476 akcji Nepentes, uprawniających do wykonywania 15.657.476 głosów na Walnym Zgromadzeniu Nepentes, stanowiących ok. 99,7% ogólnej liczby głosów i ok. 99,7% kapitału zakładowego Nepentes. Na dzień złożenia zawiadomienia Sanofi-Aventis posiadała 15.700.000 akcji Nepentes, uprawniających do wykonywania 15.700.000 głosów na Walnym Zgromadzeniu Nepentes, stanowiących 100% ogólnej liczby głosów i 100% akcji w kapitale zakładowym Nepentes.

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 półrocznego, odrębnie dla każdej z osób.

Od czasu publikacji ostatniego raportu okresowego za I półrocze 2010 roku, w akcjonariacie Spółki Nepentes nie nastąpiły zmiany w stanie posiadania akcji Spółki przez osoby nadzorujące i zarządzające.

Według wiedzy Zarządu Członkowie Zarządu oraz Rady Nadzorczej Spółki na dzień 15 listopada 2010 roku nie posiadają akcji Spółki, ani nie posiadali ich na dzień przekazania poprzedniego raportu okresowego.

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

- a) 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,
- b) 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 III 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 III kwartale 2010 roku oraz do dnia publikacji raportu Spółka Nepentes S.A. nie zawarła z podmiotami powiązanymi transakcji, które były istotne i 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 III 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 1-3Q 2010 W PORÓWNANIU DO 1-3Q 2009 [TYS. PLN]**

	1-3Q 2010	1-3Q 2009	Zmiana w % 1-3Q 2010 vs. 1-3Q 2009
Przychody ze sprzedaży netto	90 919	99 468	-8,6%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	42 967	47 762	-10,0%
Przychody ze sprzedaży produktów własnych	43 247	46 148	-6,3%
Przychody ze sprzedaży usług	4 705	5 558	-15,3%
Zysk operacyjny	8 868	18 379	-51,7%
Zysk netto	6 853	15 828	-56,7%

EBITDA	11 756	19 952	-41,1%
Marża bezpośrednia na sprzedaży	54,0%	54,6%	-1,1%
Rentowność netto	7,5%	15,9%	-52,8%
Przychody ze sprzedaży eksportowej	16 890	13 964	+21,0%
Średnie zatrudnienie (pracownicy etatowi) od początku roku	263	228	+15,4%

W III 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.

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, zyskowności i zadłużenia Grupy Kapitałowej Nepentes po III kwartale 2010 roku w porównaniu do analogicznego okresu w roku 2009.

OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI

Wskaźniki płynności		1-3Q 2010	1-3Q 2009
Wskaźnik bieżący	<i>aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe</i>	2,7	3,4
Wskaźnik szybki	<i>[aktywa obrotowe – (zapasy+krótkoterminowe zobowiązania międzyokresowe)]/zobowiązania krótkoterminowe</i>	1,5	2,5
Kapitał obrotowy netto	<i>aktywa obrotowe - zobowiązania krótkoterminowe</i>	42 827	50 076
Wskaźniki zyskowności		1-3Q 2010	1-3Q 2009
Zyskowność operacyjna	<i>zysk operacyjny/przychody ze sprzedaży</i>	9,8%	18,5%
Zyskowność brutto	<i>zysk brutto/przychody ze sprzedaży</i>	9,7%	19,7%
Zyskowność netto	<i>zysk netto/przychody ze sprzedaży</i>	7,5%	15,9%
Stopa zwrotu (ROA)	<i>zysk netto/aktywa</i>	6,0%	15,4%
Stopa zwrotu kapitału własnego	<i>zysk netto/kapitał własny</i>	7,8%	19,8%
Wskaźniki zadłużenia		1-3Q 2010	1-3Q 2009
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	<i>zobowiązania ogółem/aktywa</i>	23,3%	22,2%
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	<i>zobowiązania długoterminowe/aktywa</i>	1,6%	2,0%
Wskaźnik dług/kapitał własny	<i>zobowiązania ogółem/kapitały własne</i>	30,5%	28,6%

Wskaźniki płynności Grupy Kapitałowej Nepentes potwierdzają zdolność do terminowego realizowania zobowiązań.

W celu poprawy wskaźników zyskowności, które po III kwartale 2010 roku wyniosły 9,7% zyskowności brutto oraz 7,5% rentowności netto, spółka koncentruje się na sprzedaży produktów własnych, na których wypracowywana jest wyższa marża niż w przypadku produktów dystrybuowanych. Duży nacisk został również położony na rozwój eksportu.

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 działać 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 zaostrzenie 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 Grupa będzie musiała 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 Kapitałowa 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 przejęcia.

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

Według stanu na dzień publikacji raportu za III kwartał 2010 roku, Zarząd Spółki Nepentes S.A. nie przewiduje, aby wystąpiły czynniki mogące znacząco wpłynąć na wyniki co najmniej kolejnego 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.

W perspektywie całego 2010 roku to właśnie rynki eksportowe wraz z nowymi wdrożeniami produktów w obszarze dermokosmetyków oraz zwiększenie sprzedaży leków na receptę mają w głównej mierze kontrybuować do przychodów i zysków wypracowanych przez Grupę Kapitałową Nepentes.

WYBRANE POZYCJE SPRAWOZDANIA Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW GRUPY KAPITAŁOWEJ ZA 3 KWARTAŁY 2010 I ODPOWIADAJĄCY OKRES PORÓWNAWCZY 2009 ROKU.

Pozycje rachunku wyników	1-3Q 2010		1-3Q 2009		Różnica	Dynamika
	mln PLN	%	mln PLN	%		
	/A/	/B/	/C/	/D/		
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym:	90,92		99,47		-8,55	91%
- przychody ze sprzedaży produktów własnych i usług	47,95	52,7%	51,71	52,0%	-3,76	93%
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym:	41,84		45,17		-3,33	92%
- koszty wytworzenia produktów własnych i usług	17,38	41,5%	15,63	34,6%	1,75	111%
Zysk /strata/ brutto ze sprzedaży	49,08		54,29		-5,21	90%
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	41,02		36,82		4,20	111%
Zysk /strata/ ze sprzedaży	8,06		17,48		-9,42	46%
Wynik na pozostałej działalności operacyjnej	0,81		0,90		-0,10	89%
Zysk /strata/ z działalności operacyjnej	8,87		18,38		-9,51	48%
Wynik na działalności finansowej	-0,03		1,23		-1,26	-2%
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych						
Zysk /strata/ brutto	8,84		19,61		-10,77	45%
Podatek dochodowy	1,99		3,78		-1,79	53%
Zysk /strata/ netto	6,85		15,83		-8,98	43%
EBITDA	11,76		19,95		-8,19	59%

Mirosław Sygnet
Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Generalny

Warszawa, 15 listopada 2010 roku