



**SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI MERCATOR MEDICAL S.A. ORAZ  
GRUPY KAPITAŁOWEJ MERCATOR MEDICAL S.A.  
ZA OKRES DWUNASTU MIESIĘCY ZAKOŃCZONY  
31 GRUDNIA 2020 ROKU**

## Spis treści

1.	WYBRANE DANE FINANSOWE .....	3
2.	INFORMACJE O STRUKTURZE, ORGANIZACJI, POWIĄZANIACH ORAZ INWESTYCJACH KAPITAŁOWYCH GRUPY..5	
2.1.	Struktura Grupy Mercator Medical .....	5
2.2.	Opis podmiotów objętych konsolidacją.....	6
2.3.	Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach oraz rynkach zbytu i źródłach zaopatrzenia .....	6
2.4.	Czynniki ryzyka i zagrożenia.....	9
2.5.	Opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Grupy Emitenta i sprawozdanie finansowe, w tym na osiągnięte przez niego wyniki w 2020 roku .....	22
2.6.	Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Emitenta i jego Grupy Kapitałowej, w tym znanych Emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami, umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji.....	27
3.	SYTUACJA FINANSOWA GRUPY MERCATOR MEDICAL S.A. ....	28
3.1.	Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych ujawnionych w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.....	28
3.2.	Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych ujawnionych w rocznym jednostkowym sprawozdaniu finansowy.....	39
3.3.	Zarządzanie zasobami finansowymi oraz planowane inwestycje.....	46
3.4.	Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach .....	47
3.5.	Informacje o udzielonych i otrzymanych poręczeniach oraz gwarancjach .....	47
3.6.	Informacje o wykorzystaniu wpływów z emisji .....	47
4.	ORGANY ZARZĄDZAJĄCE I NADZORUJĄCE .....	47
4.1.	Zarząd Emitenta .....	47
4.2.	Rada Nadzorcza Emitenta .....	47
4.3.	Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania .....	47
4.4.	Umowy zawarte między Mercator Medical S.A. a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny.....	48
4.5.	Łączna liczba i wartość nominalna wszystkich akcji Mercator Medical S.A. oraz akcji i udziałów w jednostkach Grupy Mercator Medical, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących.....	48
4.6.	Program motywacyjny.....	49
5.	POZOSTAŁE INFORMACJE .....	49
5.1.	Informacje o podmiocie uprawnionym do badania sprawozdań finansowych .....	49
5.2.	Opis istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym .....	49
5.3.	Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, dotyczących zobowiązań oraz wiarygodności Emitenta lub jego jednostki zależnej .....	49
5.4.	Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na rok 2020.....	50
5.5.	Informacja o umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.....	50
5.6.	Transakcje z podmiotami powiązanymi.....	50
5.7.	Wynagrodzenia, nagrody i korzyści wypłacone osobom zarządzającym i nadzorującym.....	50
5.8.	Nabywanie akcji własnych .....	50
5.9.	Instrumenty finansowe.....	51
5.10.	Sprawozdanie na temat informacji niefinansowych.....	51

## 1. WYBRANE DANE FINANSOWE

### Grupa Kapitałowa Mercator Medical

	w tys. PLN		w tys. EUR	
	za okres 12 miesięcy		za okres 12 miesięcy	
	2019	2020	2019	2020
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	539 722	1 834 174	125 464	409 945
Zysk na działalności operacyjnej (EBIT)	7 193	1 047 621	1 672	234 147
EBITDA*	24 633	1 066 139	5 726	238 286
Zysk / strata brutto	2 069	1 040 566	481	232 570
Zysk / strata netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	-2 328	930 185	-541	207 900

Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	10 589 100	10 491 370	10 589 100	10 491 370
Liczba rozważających potencjalnych akcji zwykłych	0	39 238	0	39 238
Zysk / strata na jedną akcję	-0,22	88,66	-0,05	19,82
Rozwodniony zysk / strata na jedną akcję	-0,22	88,33	-0,05	19,74

	w tys. PLN		w tys. EUR	
	31 grudnia 2019		31 grudnia 2020	
	31 grudnia 2019	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019	31 grudnia 2020
Rzeczowe aktywa trwałe	189 307	183 413	44 454	39 745
Zapasy	89 415	207 000	20 997	44 856
Należności	84 299	339 562	19 795	73 581
Pozostałe aktywa finansowe	2 563	149 117	602	32 313
Środki pieniężne	14 783	399 840	3 471	86 643
<b>Aktywa razem</b>	<b>386 711</b>	<b>1 289 312</b>	<b>90 809</b>	<b>279 386</b>
Kapitał zakładowy	10 589	10 604	2 487	2 298
Zyski zatrzymane	47 531	963 763	11 161	208 842
Kapitały pozostałe	76 340	68 773	17 926	14 903
<b>Kapitał własny</b>	<b>134 460</b>	<b>1 043 140</b>	<b>31 574</b>	<b>226 042</b>
Rezerwy z tyt. odroc. pod. dochod.	1 073	2 957	252	641
Rezerwy	1 525	3 001	358	650
Zobowiązania długoterminowe	97 699	2 226	22 942	482
Zobowiązania krótkoterminowe	149 167	232 353	35 028	50 350
Rozliczenia międzyokresowe	2 787	5 635	654	1 221
<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>252 251</b>	<b>246 172</b>	<b>59 235</b>	<b>53 344</b>

	w tys. PLN		w tys. EUR	
	za okres 12 miesięcy		za okres 12 miesięcy	
	2019	2020	2019	2020
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	38 556	712 469	8 963	159 239
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-15 406	-161 270	-3 581	-36 044
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-24 551	-166 093	-5 707	-37 122
Skutki zmian kursów wymiany	-22	-49	-5	-11
<b>Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych</b>	<b>-1 423</b>	<b>385 057</b>	<b>-330</b>	<b>86 062</b>

	za okres 12 miesięcy	
	2019	2020
	Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,3018
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,2585	4,6148

\* Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację

Mercator Medical S.A.

	w tys. PLN		w tys. EUR	
	za okres 12 miesięcy		za okres 12 miesięcy	
	2019	2020	2019	2020
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	274 384	739 679	63 784	165 321
Zysk/ strata na działalności operacyjnej	-1 105	318 330	-257	71 148
EBITDA*	1 327	321 108	308	71 769
Zysk/ strata brutto	-716	372 398	-166	83 232
Zysk/ strata netto	-1 853	312 025	-431	69 739

Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	10 589 100	10 491 370	10 589 100	10 491 370
Liczba rozwodniających potencjalnych akcji zwykłych	0	39 238	0	39 238
Zysk na jedną akcję	-0,17	29,74	-0,04	6,65
Rozwodniony zysk na jedną akcję	-0,17	29,63	-0,04	6,62

	w tys. PLN		w tys. EUR	
	31 grudnia 2019	31 grudnia 2020	31 grudnia 2019	31 grudnia 2020
	Długoterminowe aktywa finansowe	44 783	44 856	10 516
Zapasy	59 095	158 688	13 877	34 387
Należności	53 767	302 882	12 626	65 633
Pozostałe aktywa finansowe	0	147 318	0	31 923
Środki pieniężne	8 125	10 968	1 908	2 377
<b>Aktywa razem</b>	<b>221 108</b>	<b>687 775</b>	<b>51 922</b>	<b>149 037</b>
Kapitał zakładowy	10 589	10 604	2 487	2 298
Zyski zatrzymane	35 417	333 504	8 317	72 268
Kapitały pozostałe	58 743	57 262	13 794	12 408
<b>Kapitał własny</b>	<b>104 749</b>	<b>401 370</b>	<b>24 598</b>	<b>86 975</b>
Rezerwy z tyt. odroczonego podatku dochodowego	3 196	2 265	750	491
Rezerwy na świadczenia emerytalne i podobne	874	2 020	205	438
Zobowiązania długoterminowe	28 412	125 228	6 672	27 136
Zobowiązania krótkoterminowe	83 877	156 892	19 696	33 998
<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>116 359</b>	<b>286 405</b>	<b>27 324</b>	<b>62 062</b>

	w tys. PLN		w tys. EUR	
	za okres 12 miesięcy		za okres 12 miesięcy	
	2019	2020	2019	2020
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	13 843	-8 923	3 218	-1 994
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	8	-64 715	2	-14 464
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-10 263	76 427	-2 386	17 082
Skutki zmian kursów wymiany	-4	53	-1	12
<b>Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych</b>	<b>3 584</b>	<b>2 843</b>	<b>833</b>	<b>635</b>

	za okres 12 miesięcy	
	2019	2020
Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,3018	4,4742
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,2585	4,6148

\* Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację

## 2. INFORMACJE O STRUKTURZE, ORGANIZACJI, POWIĄZANIACH ORAZ INWESTYCJACH KAPITAŁOWYCH GRUPY

### 2.1. Struktura Grupy Mercator Medical

Podmiotem dominującym w Grupie Kapitałowej Mercator Medical jest Mercator Medical S.A. („Spółka”, „Emitent”) z siedzibą w Krakowie przy ulicy H. Modrzejewskiej 30.

Emitent został powołany w dniu 7 lutego 1996 r. W dniu 31 sierpnia 2001 r. został wpisany do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego przez Sąd Rejonowy dla Krakowa - Śródmieścia w Krakowie, Wydział XI Gospodarczy KRS pod numerem 0000036244. Spółka posiada numer identyfikacyjny REGON: 350967107 oraz numer NIP: 677-10-36-424.

Spółka zajmuje się głównie prowadzeniem dystrybucji rękawic medycznych oraz koordynacją realizacji strategii Grupy Kapitałowej (w tym polityką inwestycyjną, aranżowaniem finansowania oraz optymalizacją działalności).

Na dzień 31 grudnia 2020 roku w skład grupy kapitałowej Mercator Medical S.A. („Grupa Kapitałowa”, „Grupa Mercator Medical”, „Grupa”) wchodziły następujące podmioty zależne:

- Mercator Medical (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii. Emitent posiada ponad 99,99% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Członkami Zarządu spółki są m.in. Dariusz Krezymon (jako CEO), Monika Żyznowska i Wiesław Żyznowski – członkowie Zarządu Emitenta. Spółka koncentruje swoją działalność na produkcji i sprzedaży rękawic jednorazowych lateksowych i nitylowych.
- Merkator Medikal TOB z siedzibą na Ukrainie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych oraz wyrobów z włókniny.
- Mercator Medical s.r.l. z siedzibą w Rumunii. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- Brestia Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka zajmuje się sprzedażą rękawic medycznych, opatrunków oraz wyrobów z włókniny do niektórych klientów zagranicznych. Prezesem Zarządu spółki jest Witold Kruszewski, a prokurentem Monika Żyznowska – członkowie Zarządu Emitenta.
- Mercator Medical Kft z siedzibą na Węgrzech. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- LeaderMed B.V. z siedzibą w Holandii. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Jednym z dyrektorów spółki jest Witold Kruszewski – członek Zarządu Emitenta. Poprzez ten podmiot Mercator Medical S.A. kontroluje spółkę Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji (opisaną poniżej).
- Mercator Medical LLC z siedzibą w USA. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej.
- Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji. Emitent posiada pośrednio 55,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych.
- Mercator Medical s.r.o. z siedzibą w Czechach. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- Mercator Medical Italia s.r.l. z siedzibą we Włoszech. Emitent posiada bezpośrednio 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Przedmiotem działalności spółki jest dystrybucja rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- Mercator Medical GmbH z siedzibą w Niemczech. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Przedmiotem działalności spółki jest dystrybucja rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- Mercator Opero sp. z o.o. z siedzibą w Pikutkowie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Prezesem Zarządu spółki jest Dariusz Krezymon, a prokurentem Witold Kruszewski – członkowie Zarządu Emitenta. Spółka ta nie prowadzi aktualnie działalności operacyjnej, która została zawieszona z końcem 2019 r.
- Trino sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Prezesem Zarządu spółki jest Witold Kruszewski, a prokurentem Monika Żyznowska – członkowie Zarządu Emitenta. Spółka prowadzi działalność w zakresie zarządzania prawami do znaków towarowych.
- Trino 1 sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent posiada bezpośrednio 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Prezesem Zarządu spółki jest Witold Kruszewski, a prokurentem Monika Żyznowska – członkowie Zarządu Emitenta. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej.
- Mercator Industrial (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii. Emitent posiada ponad 99,99% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka w 2020 r. nie prowadziła działalności operacyjnej.

W dniu 9 grudnia 2020 r. Emitent nabył większościowy pakiet udziałów w spółce Mercator Industrial (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej. Emitent zakłada, że przedmiotem działalności spółki Mercator Industrial Ltd będzie w przyszłości realizacja budowy w Tajlandii kolejnej fabryki (po istniejących dwóch zakładach produkcyjnych i zaplanowanej budowie trzeciego zakładu produkcyjnego w bezpośrednim ich sąsiedztwie, o którym była mowa w komunikacie spółki z 20.01.2021 roku, należących do Mercator Medical (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii) i jej przyszła eksploatacja.

W dniu 4 czerwca 2020 r. został zlikwidowany oddział Emitenta na Węgrzech (działalność operacyjna została wcześniej przejęta przez spółkę zależną Mercator Medical Kft).

Poza tym w zakresie organizacji Emitenta i jego Grupy Kapitałowej w 2020 r. nie nastąpiły istotne zmiany.

Po zakończeniu roku obrotowego, w dniu 27 stycznia 2021 r., została zawiązana spółka pod firmą eMercator.com GmbH z siedzibą na terenie Niemiec. Emitent posiada wszystkie udziały w kapitale zakładowym spółki. Przedmiotem działalności spółki będzie sprzedaż wyrobów w kanale e-commerce.

Czas trwania Emitenta oraz jednostek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej jest nieoznaczony, jedynie spółka Mercator Medical Italia s.r.l. została zawiązana na czas określony do 31 grudnia 2050 r.

## 2.2. Opis podmiotów objętych konsolidacją

Zgodnie ze stanem na dzień 31 grudnia 2020 roku konsolidacją objęty został Emitent jako podmiot dominujący oraz następujące jednostki zależne, wszystkie metodą pełną:

- Mercator Medical (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii,
- Merkator Medikal TOB z siedzibą na Ukrainie,
- Mercator Medical s.r.l. z siedzibą w Rumunii,
- Mercator Medical Kft z siedzibą na Węgrzech,
- Brestia Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- LeaderMed B.V. z siedzibą w Holandii,
- Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji,
- Mercator Medical s.r.o. z siedzibą w Czechach,
- Mercator Medical Italia s.r.l. z siedzibą we Włoszech,
- Mercator Medical GmbH z siedzibą w Niemczech,
- Mercator Opero sp. z o.o. z siedzibą w Pikutkowie,
- Trino sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- Trino 1 sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- Mercator Industrial (Thailand) Ltd.

Mercator Medical LLC nie została objęta konsolidacją z uwagi na brak istotnego wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

## 2.3. Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach oraz rynkach zbytu i źródłach zaopatrzenia

Grupa Kapitałowa Mercator Medical S.A. jest:

- producentem jednorazowych rękawic medycznych, które są wytwarzane w zakładzie należącym do Mercator Medical (Thailand) Ltd. Do października 2017 r. były to wyłącznie rękawice z lateksu naturalnego, a od listopada 2017 r. – także te produkowane z lateksu syntetycznego (NBR); od czerwca 2020 r. wytwarzane są wyłącznie rękawice z lateksu syntetycznego (NBR)
- dystrybutorem jednorazowych rękawic medycznych oraz innych wyrobów medycznych i ochronnych, głównie produktów z włókniny i opatrunków.

Grupa Kapitałowa Mercator Medical S.A. była producentem jednorazowych wyrobów z włókniny, które od drugiego kwartału 2017 r. były wytwarzane w zakładzie należącym do Mercator Opero Sp. z o.o. – decyzją Zarządu z końcem 2019 roku zawieszono działalność zakładu wyrobów z włókniny w Pikutkowie.

### Odbiorcy

Swoją sprzedaż Grupa kieruje do odbiorców na całym świecie - głównie publicznych i prywatnych jednostek służby zdrowia, odbiorców hurtowych, sieci handlowych i odbiorców detalicznych (poprzeć kanał e-commerce). W roku 2020 wysyłki realizowano do 65 krajów, w tym w segmencie dystrybucyjnym obsługiwano 45 634 klientów z 47 krajów. Grupa realizuje dostawy o zróżnicowanej wielkości - od paczek do pełnych kontenerów.

Sprzedaż segmentu dystrybucyjnego Grupy jest w pełni zdywersyfikowana (udział sprzedaży żadnego z klientów nie przekracza 10% sprzedaży Grupy), natomiast w przypadku segmentu produkcyjnego Grupy (Mercator Medical Thailand) udział sprzedaży do dwóch największych klientów (z wyłączeniem sprzedaży do spółek Grupy), stanowił ok. 42% w sprzedaży Grupy.

Łączna wartość umów sprzedaży (dostawy) zawartych w 2020 r. przez Emitenta oraz Mercator Medical (Thailand) Ltd. z Unispace Health Ltd z siedzibą w Londynie (Wielka Brytania), Unispace Health Pty Ltd (obecnie Sante Global Pty Ltd) z siedzibą w Sydney (Australia) oraz podmiotami powiązanymi (łącznie „Unispace”) wyniosła w przeliczeniu na złote ok. 541.947 tys. zł, co stanowiło blisko 30%

skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Emitenta. Przedmiotem transakcji była sprzedaż rękawic produkowanych w fabryce należącej do Mercator Medical (Thailand) Ltd. Warunki transakcji z Unispace nie odbiegały od powszechnie stosowanych dla tego typu transakcji. O transakcjach z Unispace Emitent informował w raportach bieżących nr 25/2020, 27/2020 i 32/2020.

Łączna wartość umów sprzedaży (dostawy) zawartych w 2020 r. przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. z Ammex Corp. z siedzibą w Kent, Waszyngton (USA) i podmiotami powiązаныmi (łącznie „Ammex”) wyniosła w przeliczeniu na złote ok. 224.164 tys. zł, co stanowiło ok. 12% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Emitenta. Przedmiotem transakcji była sprzedaż rękawic produkowanych w fabryce należącej do Mercator Medical (Thailand) Ltd. Warunki transakcji z Ammex nie odbiegały od powszechnie stosowanych dla tego typu transakcji. O transakcjach z Ammex Emitent informował w raportach bieżących nr 6/2020, 13/2020 i 33/2020.

W związku z tym można przyjąć, że Emitent jest uzależniony od kilku odbiorców. Jednak biorąc pod uwagę konkurencję na rynku odbiorców i to, że Emitent może przenosić sprzedaż pomiędzy różnymi odbiorcami, uzależnienie to ma realnie relatywnie słaby charakter.

### Asortyment

Asortyment oparty jest w zdecydowanej większości na produktach oferowanych pod własnymi markami, które co do zasady podlegają ochronie prawnej.

Zakład produkcyjny w Tajlandii produkuje na podstawie umów OEM również produkty pod markami innych podmiotów.

Grupa Mercator Medical bada i śledzi zachowania rynku, aby jak najlepiej wypełniać zapotrzebowanie płynące ze strony klientów. Odnosi się to do obserwacji światowych trendów produktowych i technologicznych oraz zbierania opinii o produktach, będących w ofercie Grupy (wdrożone procedury Badania Satysfakcji Klienta oraz Systemu Informacji Zwrotnych).

Grupa Kapitałowa Emitenta:

- bada produkty i zbiera opinie od użytkowników końcowych, a w przypadku zaistniałej potrzeby dokonuje modyfikacji tych produktów;
- uzupełnia ofertę o nowe produkty, wyróżniające się innowacyjnością;
- utrzymuje i rozszerza ochronę praw własności intelektualnej, w szczególności znaków towarowych;
- prowadzi obserwacje rynkowe w zakresie opakowań, dokonując zmian wizerunkowych i ergonomicznych.

### Rękawice

Rozpoczęto wdrażanie projektu rebrandingu opakowań w ramach nowej architektury marek dla portfela rękawic diagnostycznych i ochronnych, który ma w widoczny sposób wzmocnić sprzedaż produktów i ułatwić dobór rękawic do konkretnych prac i branż. Sytuacja epidemiologiczna związana z COVID-19 bezpośrednio wpłynęła na mocno ograniczoną dostępność produktów, w tym w szczególności rękawic w atrakcyjnych, niestandardowych kolorach, produktów premium o grubszych ściankach, z dłuższymi mankietem, o specjalnych teksturach.

W ramach nowej architektury marek w roku 2020 w portfelu **rękawic niejałowych** zostały wyszczególnione 3 grupy:

- **Rękawice medyczne (diagnostyczno-ochronne),**
- **Rękawice profesjonalne (ochronne, niemedyce),**
- **Rękawice konsumenckie (ochronne, niemedyce).**

Dla każdej z grup rękawic niejałowych opracowano charakterystyczny wzór opakowania, którego identyfikacja wizualna została dostosowana do grupy odbiorców produktów.

W 2020 zostały wprowadzone na rynek następujące nowe **rękawice medyczne (diagnostyczno-ochronne)**:

- **MERCATOR vinyllex blue** – rękawice diagnostyczne i ochronne, winylowe, bezpudrowe, w kolorze transparentnym niebieskim,
- **MERCATOR vinyllex black** – rękawice diagnostyczne i ochronne, winylowe, bezpudrowe, w kolorze czarnym, kryjącym,
- **MERCATOR nitrilex classic +** - rękawice diagnostyczne i ochronne, nitylowe, bezpudrowe, w kolorze niebieskim, których cechą charakterystyczną jest tekstura na całej powierzchni rękawic, poprawiająca chwytność,
- **MERCATOR hybride +** - rękawice diagnostyczne i ochronne, winylowe, bezpudrowe, w kolorze kryjącym, matowym niebieskim. Rękawice wyprodukowane przy użyciu najnowszych technologii produkcyjnych, dzięki czemu hybride+ są bardzo miękkie i elastyczne, co sprawia, że swoimi właściwościami można je porównać do rękawic nitylowych. Z uwagi na pandemię dostępność produktu w sprzedaży od lutego 2021.

W **grupie rękawic profesjonalnych**, które charakteryzują się wizualizacją produktu na froncie opakowania jednostkowego, zostały wprowadzone nowe rękawice:

- **MERCATOR simple vinyl** – w 4 wersjach:

- Pudrowane, w kolorze transparentnym,
- Bezpudrowe w kolorze transparentnym,
- Bezpudrowe, w kolorze niebieskim, transparentnym,
- Bezpudrowe, w kolorze czarnym kryjącym.
- **MERCATOR nitrile** w dwóch wersjach kolorystycznych: czarnym i niebieskim. Z uwagi na pandemię dostępność produktów w sprzedaży planowana jest na koniec Q1 2021.

W grupie rękawic konsumenckich został prowadzony nowy produkt:

- **MERCATOR to go** – rękawice winylowe, niepudrowane, pakowane po 10 sztuk. Produkt dedykowany dla użytkowników końcowych.

W roku 2020 w **grupie rękawic chirurgicznych** dokonano reorganizacji oferty produktowej, wynikającej ze wzrostu znaczenia rękawic uniwersalnych oraz obniżenia zapotrzebowania na rękawice specjalistyczne i zawieszenia dystrybucji produktów specjalistycznych w linii premium Intouch. Decyzje o zmianach podejmowane były z myślą o jak najlepszym dopasowaniu oferty produktowej i cenowej do możliwości jednostek medycznych, znajdujących się w wyjątkowo trudnej sytuacji spowodowanej pandemią COVID-19.

Trudna sytuacja epidemiologiczna, jaką zaskoczył nas rok 2020, sprzyjała odważniejszemu podjęciu działań promocyjnych na rynkach Europy Zachodniej w obszarze rękawic chirurgicznych jałowych przeznaczonych na bloki operacyjne. W tym celu pracowano nad zagadnieniami dotyczącymi rozszerzenia portfela rękawic chirurgicznych na podstawie analizy sytuacji i potrzeb rynkowych.

### Produkty włókninowe i opatrunkowe

W roku 2019 zawieszono produkcję w fabryce w Pikutkowie, a produkowane przez nią zestawy obłożeń pola operacyjnego zostały przeniesione do produkcji u innych dostawców. Wycofano z oferty produkty opatrunkowe i część produktów włókninowych celem optymalizacji oferty firmy i zapewnienia najlepszej jakości dla klientów.

### Obecne certyfikaty posiadane przez Mercator Medical dla wyrobów medycznych:

Numer Jednostki CE	Nazwa jednostki	Numer certyfikatu	Wyrób medyczny/przedmiot certyfikatu
2460	DNV GL NEMKO PRESAFE AS	11643-2017-CE-POL-NA-PS	Jałowe i niejałowe materiały opatrunkowe
2460	DNV GL NEMKO PRESAFE AS	11711-2017-CE-POL-NA-PS	Rękawice chirurgiczne
2274	TUV Nord Polska Sp. z o.o.	TNP/MDD/0212/4578/2017	Obłożenia pola operacyjnego
2274	TUV Nord Polska Sp. z o.o.	TNP/MDD/0212/4578/2017-001	Jałowe i niejałowe materiały opatrunkowe (COTTON)

### Dostawcy

Źródłem zaopatrzenia w oferowane przez Grupę towary jest kilkudziesięciu dostawców, głównie z krajów Azji Południowo – Wschodniej: Tajlandii, Malezji, Indii, Chin i Indonezji. Emitent posiada z głównymi dostawcami umowy typu OEM, na mocy których wytwarzają oni produkty pod markami należącymi do Grupy. Żaden z tych dostawców (poza Mercator Medical (Thailand) Ltd.) nie jest formalnie w inny sposób powiązany z Emitentem.

Największym dostawcą towarów dla Grupy był w okresie sprawozdawczym Supermax Corporation Bhd z siedzibą w Malezji wraz z podmiotami powiązanymi (łącznie „Supermax”). Łączna wartość transakcji zawartych w 2020 r. pomiędzy Emitentem i jednostkami powiązanymi z Emitentem a Supermax wyniosła w przeliczeniu na złote ok. 184,5 mln zł. Przedmiotem transakcji była dostawa przez Supermax wyrobów medycznych, w szczególności rękawic diagnostycznych. Warunki transakcji z Supermax nie odbiegały od powszechnie stosowanych dla tego typu transakcji. O transakcjach z Supermax Emitent informował w raporcie bieżącym nr 68/2020.

Drugim w kolejności największym dostawcą Grupy był Kossan Latex Industries (M) Sdn. Bhd z siedzibą w Malezji wraz z podmiotami powiązanymi (łącznie „Kossan”). Łączna wartość transakcji zawartych w 2020 r. pomiędzy Emitentem i jednostkami Grupy a Kossan, wyniosła w przeliczeniu na złote ok. 137,6 mln zł. Przedmiotem transakcji była dostawa przez Kossan wyrobów medycznych, w szczególności rękawic diagnostycznych. Warunki transakcji z Kossan nie odbiegały od powszechnie stosowanych dla tego typu transakcji. O transakcjach z Kossan Emitent informował w raporcie bieżącym nr 3/2020 i 12/2021.

W związku z tym można przyjąć, że Emitent jest uzależniony od kilku głównych dostawców. Jednak biorąc pod uwagę konkurencję na rynku dostawców i to, że Emitent może przenosić produkcję pomiędzy różnymi dostawcami, uzależnienie to ma realnie relatywnie słaby charakter.



Grupa Mercator Medical jest też dystrybutorem produktów światowych liderów w rynku rękawic chirurgicznych, firm Ansell SA, Kanam Latex Industries Pvt. Ltd. oraz Kossan Latex Industries Sdn Bhd.

W zakresie dostawy surowca (lateksu naturalnego) do produkcji rękawic spółka zależna w Tajlandii współpracowała do końca maja 2020 roku z kilkoma lokalnymi producentami: Thai Rubber, TTLatex, SK Latex i Thachang. Od czerwca 2020 roku, gdy produkcja rękawic z lateksu naturalnego została wstrzymana (na korzyść rękawic z lateksu syntetycznego), również wstrzymana została współpraca z tymi dostawcami. Z powodu wstrzymania współpracy oraz rozproszenia zaopatrzenia w tym zakresie nie występuje uzależnienie od pojedynczych dostawców surowca. Ponadto w trakcie 2020 roku dokonano transformacji linii produkcyjnych z lateksu naturalnego do produkcji rękawic z lateksu syntetycznego. Dostawcami lateksu syntetycznego (NBR) do spółki zależnej w Tajlandii są m.in: BST, Socachem, Synthomer, LG i Nantex. Na świecie istnieje zaledwie kilku dostawców lateksu NBR, więc naturalne jest, że ich znaczenie jest duże i wzrosło po decyzji o zwiększeniu produkcji z lateksu syntetycznego NBR w miejsce dotychczasowej produkcji z lateksu naturalnego. Trudno jednak mówić o realnym uzależnieniu od tych dostawców w związku z tym, że rynek ten jest konkurencyjny.

## CZYNNIKI ISTOTNE DLA ROZWOJU EMITENTA

### **2.4. Czynniki ryzyka i zagrożeń**

#### Ryzyka związane z epidemią wirusa SARS-CoV-2

Według dostępnej publicznie wiedzy w listopadzie 2019 roku wybuchła w chińskim mieście Wuhan epidemia koronawirusa SARS-CoV-2, która od marca 2020 roku jest uznawana przez Światową Organizację Zdrowia (WHO) za pandemię. Już w pierwszym kwartale 2020 r. pandemia ta wywołała szok na światowych rynkach i spowodowała drastyczne zmiany w funkcjonowaniu społeczeństw i gospodarek w zasadzie na całym świecie. Skala wpływu pandemii na gospodarkę i życie społeczne, w tym na działalność, sytuację finansową i perspektywy Grupy Emitenta była w 2020 r. i pozostaje bezprecedensowa. Do końca lutego 2021 r. potwierdzono zakażenia SARS-CoV-2 u ok. 117 mln osób na całym świecie, przy czym ponad 2,5 mln osób zmarło. Gospodarki w poszczególnych krajach zareagowały najczęściej spadkiem popytu i PKB oraz wzrostem bezrobocia, często w skali porównywalnej do czasów II Wojny Światowej lub tzw. Wielkiego Kryzysu z lat 20 XX w. Rządy zwiększając zwykle zadłużenie lokalnych budżetów państw wprowadziły różne pakiety stymulacyjne dla przedsiębiorstw i działania osłonowe dla obywateli celem ograniczenia negatywnego wpływu pandemii. Obecnie gospodarki są pod wpływem tych działań, jednak ich efekt końcowy nie jest do końca znany i może przybrać formę światowego kryzysu o trudnej do oszacowania skali. Realne jest ryzyko niepokojów społecznych, ogłaszania niewyptacalności przez wiele przedsiębiorstw a nawet państw. Wpływ takiego kryzysu na działalność Emitenta także trudno jest do przewidzenia.

Efektom pandemii jest z jednej strony znaczący globalny wzrost popytu na rękawice jednorazowe i inne wyroby medyczne znajdujące się w ofercie Grupy Emitenta. Z drugiej strony skala pandemii i działania podejmowane w związku z tym przez rządy poszczególnych państw (ograniczenia kontaktów, zamykanie zakładów produkcyjnych lub ograniczanie produkcji, zakazy wywozu wyrobów medycznych, zamykanie granic) powodują, że Emitent nie jest w stanie na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania w wiarygodny sposób oszacować skutków powyższych czynników na działalność, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Emitenta i jego grupy kapitałowej w kolejnych okresach. Szczególny wpływ na działalność Grupy Emitenta mogą mieć wywołane epidemią lub wynikające z działań administracyjnych zmierzających do jej ograniczenia albo z wywołanych przez te czynniki zaburzeń rynkowych: zamknięcie lub ograniczenie produkcji w należącej do Grupy Emitenta fabryce rękawic w Tajlandii, co spowodowałoby m.in. istotne ograniczenie przychodów i ryzyko istotnych strat Grupy; zamknięcie fabryk lub istotne ograniczenie produkcji rękawic medycznych w Malezji, która jest największym światowym producentem rękawic oraz w innych krajach regionu, co może spowodować istotne zaburzenia na światowych rynkach rękawic medycznych, w tym ograniczenie podaży i wzrost cen od dostawców; zamykanie granic, ograniczenia w transporcie oraz ograniczenia wywozu wyrobów z poszczególnych rynków dotkniętych epidemią, co może spowodować problemy z zaopatrzeniem, perturbacje w bieżącej działalności poszczególnych spółek z Grupy Emitenta oraz w realizacji dostaw do klientów. Czynnikiem, który może mieć wpływ na wzrost cen u dostawców rękawic jest zwiększony popyt na lateks syntetyczny w sytuacji, gdy zwiększenie mocy produkcyjnych tego surowca wymaga nakładów finansowych oraz czasu.

Należy zwrócić uwagę, że wyniki finansowe Grupy Emitenta w 2020 r. były pod dużym wpływem zdestabilizowanej sytuacji rynkowej (szok popytowy) wywołanej epidemią koronawirusa i należy się brać pod uwagę możliwość istotnego pogorszenia tych wyników w razie stabilizacji sytuacji epidemiologicznej, zwiększenia światowych mocy produkcyjnych rękawic oraz innych działań dostosowawczych.

#### Ryzyko związane z sytuacjami nadzwyczajnymi

Działalność Grupy Emitenta jest silnie uzależniona od dostaw towarów i surowców z Azji, a także od stabilnego funkcjonowania poszczególnych rynków, na których działa Grupa oraz światowego systemu gospodarczego i swobody przepływu towarów. Jakiegokolwiek istotne zaburzenia w poszczególnych krajach, na poszczególnych rynkach lub w funkcjonowaniu światowego przepływu towarów, takie jak: ograniczanie produkcji rękawic medycznych i innych wyrobów medycznych w krajach Azji Południowo-Wschodniej, w Chinach lub w innych krajach będących źródłem zaopatrzenia dla Grupy, zamykanie granic, zaburzenia w transporcie i w przepływie towarów, zakazy lub ograniczenia wywozu towarów z poszczególnych krajów i inne tego typu zjawiska mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową i perspektywy Grupy Emitenta.

## Ryzyko związane z celami strategicznymi

Strategia działalności Emitenta na lata 2016-2018 obejmowała budowę fabryki jednorazowych rękawic nitylowych w Tajlandii, budowę fabryki wyrobów medycznych z włókny w Polsce, ekspansję dystrybucyjną w wybranych krajach Europy Zachodniej oraz osiągnięcie pozycji jednego z trzech największych graczy na rynku rękawic medycznych na rynkach dystrybucyjnych Grupy w Europie Środkowej i Wschodniej. Nowa strategia rozwoju Grupy Emitenta jest w trakcie opracowania i nie została ogłoszona. Przyszłe wyniki i pozycja Grupy Emitenta zależą od jej zdolności do opracowania i realizacji skutecznej długoterminowej strategii. Odnośnie do strategii na lata 2016-2018, Zarząd Emitenta podjął decyzję o zawieszeniu działalności fabryki wyrobów medycznych z włókny z końcem 2019 r. Wszelkie decyzje podjęte w wyniku niewłaściwej oceny sytuacji lub niezdolności do zarządzania dynamicznym rozwojem Grupy lub dostosowania się do zmieniających się warunków rynkowych mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

## Ryzyko związane z realizacją strategii rozwoju działalności produkcyjnej w Tajlandii

Jednym z głównych czynników wzrostu skali działalności Grupy Emitenta jest rozbudowa potencjału produkcyjnego rękawic w Tajlandii. Emitent nie jest w stanie zapewnić, iż przyjęte założenia (w tym, w szczególności te w zakresie wielkości popytu, cen sprzedaży produktów, kosztów działalności operacyjnej czy też kosztów obsługi ewentualnego zadłużenia związanego z finansowaniem inwestycji) okażą się trafne. Odchylenia od przyjętych założeń mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

## Ryzyko związane ze strategią rozwoju, obejmującą dalsze rozszerzanie działalności na rynkach zagranicznych oraz wprowadzanie do oferty nowych produktów

Emitent w ostatnich latach znacząco poszerzył zasięg geograficzny działalności. Zamiarem Emitenta jest dalsze poszerzanie zasięgu działalności, w tym w krajach Europy Zachodniej, na rynkach, gdzie potencjał rozwoju rynku jednorazowych wyrobów medycznych i środków ochrony indywidualnej jest najwyższy (np. Europa Środkowo-Wschodnia, Azja, kraje Bliskiego Wschodu) oraz na rynkach Ameryki Północnej. Niektóre kraje mogą charakteryzować się wyższym poziomem ryzyka w zakresie działalności w porównaniu do rynku polskiego czy europejskiego. Nie ma pewności, czy działalność Emitenta na nowych rynkach eksportowych przyniesie spodziewane efekty. Nieosiągnięcie zakładanych celów sprzedażowych na nowych rynkach eksportowych może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową Emitenta. Wprowadzanie do oferty nowych produktów na rynkach, pomimo wcześniejszego przeprowadzenia analiz rynkowych, wiąże się z ryzykiem niedopasowania produktu do potrzeb rynkowych, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową Emitenta. Przy stałym zwiększającym się zasięgu geograficznym działalności Grupy istnieje ryzyko zwiększania trudności w rozliczeniach z odbiorcami. Może się okazać, iż prowadzenie działalności gospodarczej w niektórych krajach, np. objętych kryzysem jest utrudnione lub wręcz niemożliwe. W takich sytuacjach mogą pojawiać się zatory płatnicze i w rezultacie płynność finansowa Grupy Emitenta może ulec pogorszeniu. Nie można wykluczyć wzrostu należności nieściągalnych, co może istotnie negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

## Ryzyko ekonomiczne i polityczne

Grupa Emitenta koncentruje swoją bezpośrednią działalność w Polsce i Tajlandii oraz m.in. na Ukrainie, w Rumunii, w Rosji, na Węgrzech i w Czechach i w innych krajach uznawanych za kraje rozwijające się. Należy mieć świadomość istnienia na takich rynkach większego ryzyka ekonomicznego i politycznego niż na rynkach w krajach rozwiniętych. Sytuacja branży, w której działa Grupa Emitenta, jest stabilna i branża ta oceniana jest jako wzrostowa. Wskazać jednak należy, że branża ta jest związana z wieloma czynnikami ekonomicznymi, takimi jak wahania cen surowców (w tym lateksu), zmiany PKB, inflacja, kursy walutowe, wysokość stóp procentowych, poziom wydatków publicznych i prywatnych w zakresie ochrony zdrowia, a także poziom wiedzy odbiorców końcowych o profilaktyce zdrowotnej. Ponadto, na działalność Grupy wpływ mają koszty prowadzenia działalności produkcyjnej w Tajlandii oraz ponoszone nakłady inwestycyjne i koszty finansowania inwestycji. Fakt prowadzenia przez Grupę działalności produkcyjnej w Tajlandii, a także zakupy surowców i towarów od azjatyckich dostawców powodują, że działalność Grupy narażona jest na ryzyko ekonomiczne i polityczne związane z gospodarkami państw regionu Azji Południowo-Wschodniej, a także Chin i Indii. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

## Ryzyko polityczne i ekonomiczne związane z prowadzeniem działalności w Rosji i na Ukrainie

Rynkiem obciążonym istotnym ryzykiem politycznym i ekonomicznym jest rynek ukraiński. Rozwój sytuacji społeczno-politycznej i gospodarczej na Ukrainie jest trudny do przewidzenia, jednakże nie można wykluczyć przedłużającego się stanu braku stabilności, problemów ukraińskiej gospodarki i dewaluacji lokalnej waluty, co może rzutować na perspektywy rozwoju Grupy na tym rynku. Z kolei Rosja, która traktowana jest przez Emitenta jako jeden z kluczowych i najbardziej perspektywicznych rynków, wprowadziła ograniczenia dotyczące importu niektórych produktów, w tym z Polski, co jednak dotychczas nie dotyczyło produktów Grupy Emitenta. Trwający konflikt oraz sankcje wprowadzone przez Unię Europejską i inne kraje mogą powodować dalsze osłabienie rubla. Zmiany w sytuacji politycznej i ekonomicznej w Rosji i na Ukrainie mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### Ryzyko polityczne i ekonomiczne związane z prowadzeniem działalności w Tajlandii

Grupa Mercator Medical produkuje rękawice we własnej fabryce zlokalizowanej w Tajlandii. Wszelkie zmiany w tajskim środowisku politycznym i ekonomicznym, zmiany uregulowań prawnych oraz ich niepewność mogą mieć negatywny wpływ na rozwój biznesu. Dotyczy to między innymi ryzyka związanego z wojną, stanem wojennym, atakami terrorystycznymi, protestami społecznymi, nagłymi zmianami rządu, polityką rządu Tajlandii w zakresie zatrudnienia zagranicznej siły roboczej, podatków, stóp procentowych oraz innych uregulowań. Należy też zwrócić uwagę, że na terenie południowych prowincji Tajlandii tli się konflikt o podłożu etniczno-religijnym. Wprawdzie od dłuższego czasu sytuacja w Tajlandii jest względnie stabilna, jednakże nie można zagwarantować, że którekolwiek z powyższych zdarzeń nie wpłynie negatywnie na działalność i perspektywy Grupy Emitenta w przyszłości. Elementem polityki rządowej mającej na celu poprawę konkurencyjności firm zlokalizowanych w Tajlandii jest m.in. system ulg importowych i podatkowych. Stosowanie takich korzystnych elementów polityki rządowej może z czasem zostać ograniczone lub zaniechane co może istotnie wpłynąć na konkurencyjność Tajlandii jako państwa-ośrodka produkcji rękawic i w konsekwencji może negatywnie wpływać na działalność, pozycję rynkową i perspektywy rozwoju Grupy Emitenta oraz osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

### Ryzyko związane z konkurencją

Branża rękawic medycznych, opatrunków i medycznej odzieży ochronnej oraz obłożeń pola operacyjnego charakteryzuje się wysoką konkurencyjnością zarówno w Polsce, jak i w innych krajach, w których Grupa prowadzi działalność dystrybucyjną i produkcyjną. Istotną konkurencję stanowią w szczególności międzynarodowi producenci (w tym Top Glove, Kossan, Hartalega, Supermax, Sri Trang i inni) i dystrybutorzy, tacy jak Ansell, Paul Hartmann, OneMed, Lohmann&Rauscher, Mölnlycke Health Care czy Semperit oraz lokalni konkurenci w poszczególnych krajach. Działalność przedsiębiorstw konkurencyjnych może prowadzić m.in. do spadku marż generowanych przez jednostki Grupy oraz negatywnie wpływać na wolumen sprzedanych produktów, co z kolei może istotnie negatywnie wpływać na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### Ryzyko związane z systemami ochrony zdrowia, w tym ich prywatyzacją

Działalność Grupy jest w sposób szczególny związana z systemami ochrony zdrowia w Polsce, Rumunii, Rosji, na Ukrainie, na Węgrzech, w Czechach oraz w innych państwach, w związku z tym wszelkie decyzje dotyczące reorganizacji, restrukturyzacji tych systemów, w tym przez prawodawców, mogą bezpośrednio lub pośrednio wpływać na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy. Jedną z głównych grup odbiorców produktów oferowanych przez Grupę są podmioty zajmujące się prowadzeniem działalności leczniczej (zarówno duże szpitale, jak i mniejsze placówki służby zdrowia, często wyspecjalizowane w świadczeniu określonych usług medycznych). Odbiorcami produktów sprzedawanych przez Grupę są zarówno jednostki publiczne, jak i niepubliczne zakłady opieki zdrowotnej. Sytuacja finansowa wielu publicznych zakładów opieki zdrowotnej w Polsce i innych krajach, w których Grupa prowadzi działalność jest trudna i wiele z nich jest poważnie zadłużonych. Fakt zadłużenia nie przekłada się jednak w istotny sposób na zmniejszenie zapotrzebowania tych podmiotów na wyroby medyczne, w tym te oferowane przez Emitenta. Dokonywanie dostaw na rzecz tych podmiotów, wobec ich trudności w terminowym regulowaniu zobowiązań, powiązane jest zazwyczaj z koniecznością dość długiego oczekiwania na zapłatę ceny za dostarczane produkty. Zgodnie z obowiązującymi w Polsce przepisami prawa, samodzielny publiczny zakład opieki zdrowotnej jest zobowiązany we własnym zakresie pokryć ujemny wynik finansowy, niemniej jednak pod pewnymi warunkami podmiot tworzący ten zakład (m.in. Skarb Państwa lub jednostka samorządu terytorialnego) w przypadku wystąpienia deficytu jest zobowiązany do jego pokrycia lub podjęcia decyzji o zmianie formy organizacyjno-prawnej albo o likwidacji publicznego zakładu opieki zdrowotnej. W przypadku likwidacji, zobowiązania i należności zlikwidowanego publicznego zakładu opieki zdrowotnej stają się zobowiązaniami i należnościami Skarbu Państwa albo właściwej jednostki samorządu terytorialnego. W skrajnych przypadkach może to prowadzić do faktycznej niewypłacalności, w szczególności jednostek samorządu terytorialnego. Powyższe zasady odpowiedzialności Skarbu Państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego za zobowiązania publicznych zakładów opieki zdrowotnej mogą ulec zmianie na skutek postępującej prywatyzacji służby zdrowia oraz przekształcania zakładów w spółki prawa handlowego, w których odpowiedzialność wspólników (akcjonariuszy) za zobowiązania spółki regulowana jest głównie przepisami Kodeksu spółek handlowych oraz w wyniku innych działań zmieniających zasady funkcjonowania publicznej służby zdrowia. W związku z tym procesem Emitent może utracić zasadniczą grupę odbiorców, wskutek ich likwidacji lub ogłoszenia przez nich upadłości, lub też sprzedaż na ich rzecz towarów może być obciążona większym niż obecnie ryzykiem niemożności uzyskania zapłaty za dostarczone produkty. Podobna sytuacja może wystąpić również w niektórych innych państwach, w których jednostki Grupy prowadzą działalność. Dodatkowo, potencjalne perturbacje w funkcjonowaniu służby zdrowia, strajki pracowników i inne podobne zdarzenia mogą wpływać negatywnie na poziom sprzedaży wyrobów medycznych, w tym produktów Grupy. Wstrzymanie prowadzenia zabiegów operacyjnych lub przyjmowania pacjentów może znacząco negatywnie wpływać na poziom sprzedaży produktów Emitenta. Nie można również wykluczyć zmian w organizacji przetargów publicznych w zakresie zakupów dokonywanych przez jednostki służby zdrowia. Zmiany w organizacji systemów zakupów mogą mieć negatywny wpływ na organizację systemu dystrybucji Grupy. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### Ryzyko zmiany cen surowców i cen towarów handlowych

Grupa ponosi koszty związane z zakupem towarów handlowych w Azji. Ponadto, prowadząc działalność produkcyjną, Mercator Medical (Thailand) Ltd. ponosi koszty związane z zakupem surowców do produkcji w Azji. Ze względu na uwarunkowania makroekonomiczne i rynkowe, na które Grupa nie ma wpływu, koszty surowców (przede wszystkim koszty lateksu) i towarów podlegają wahaniom. O ile w średnim i długim okresie Grupa była zazwyczaj w stanie w znacznym stopniu niwelować skutki wahań cen surowców i towarów poprzez

odpowiednie zmiany cen sprzedaży produktów, to nie można zagwarantować, że będzie to możliwe w przyszłości, co może powodować obniżenie marż oraz spadek wolumenu i wartości sprzedaży. Wzrost cen surowców (przede wszystkim lateksu) może powodować również wzrost zapotrzebowania na kapitał obrotowy Grupy. Zmiany cen surowców wykorzystywanych w procesie produkcyjnym oraz zmiany cen towarów mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### Ryzyko związane z poziomem stóp procentowych

Grupa Emitenta aktualnie nie posiada istotnego zadłużenia finansowego. Nie można jednak wykluczyć powstania takiego zadłużenia, w szczególności w razie istotnego zwiększenia skali inwestycji Grupy. W takim przypadku wszelkie zmiany w poziomach stóp procentowych mogą istotnie wpływać na wysokość kosztów finansowych ponoszonych przez jednostki Grupy, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### Ryzyko kursowe

Na wyniki finansowe i działalność operacyjną Grupy istotny wpływ mogą mieć wahania kursów walut. Ponad trzy czwarte przychodów Grupy Emitenta to przychody w walutach innych niż PLN, tj. głównie w USD oraz UAH, RUB, HUF, EUR, RON, THB i CZK, skutkiem czego Grupa ekspozycja jest na ryzyko związane ze zmiennością kursów w/w walut wobec PLN, przy czym w przypadku USD ekspozycja zredukowana jest w wyniku stosowania hedgingu naturalnego. Natomiast wydatki na zakup towarów handlowych i surowców do produkcji ponoszone są w USD, EUR i THB. Także koszty transportu są ponoszone przede wszystkim w USD. Udział kosztów produkcji denominowanych w THB, w tym koszty zakupu materiałów do produkcji, wynagrodzeń bezpośrednich i mediów wynosi około 50%. Z uwagi na fakt, iż Mercator Medical (Thailand) Ltd. realizuje ponad 98% sprzedaży w USD, Spółka jest ekspozycja na ryzyko kursowe wynikające ze zmienności notowań USD/THB. Nabywanie przez Grupę towarów kwotowanych w USD ekspozycja Grupę na ryzyko związane ze zmiennością kursu USD wobec walut krajowych spółek Grupy, w szczególności wobec PLN.

Grupa Emitenta w roku 2020 dokonała spłaty kredytów zaciągniętych w walutach innych niż PLN (THB, USD). Grupa uzyskuje przychody ze sprzedaży w tych walutach, w związku z czym w tym zakresie stosuje w pewnym stopniu hedging naturalny ryzyka kursowego. Niekorzystne zmiany kursowe mogą istotnie negatywnie wpływać na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### Ryzyko związane z interpretacją, stosowaniem i zmianami przepisów prawa, w tym prawa podatkowego

Systemy prawa, w tym prawa podatkowego, państw, w których Grupa Emitenta koncentruje swoją działalność, charakteryzują się relatywnie dużą zmiennością. Zagrożeniem dla działalności Emitenta i jego podmiotów zależnych są zmieniające się przepisy prawa oraz zmiany sposobu ich wykładni przez organy państwowe, w tym sądy. Z uwagi na prowadzenie działalności transgranicznej szczególnie istotne dla sytuacji prawnej i ekonomicznej Grupy mogą być zmiany przepisów prawa celnego, podatkowego i dewizowego. W zakresie prawa podatkowego ryzyko wystąpienia negatywnych konsekwencji jest spowodowane m.in. możliwością wzrostu stawek podatku od towarów i usług (podatku VAT) na produkty oferowane przez Grupę, niepewnością dotyczącą stosowania właściwej stawki podatku VAT, wprowadzeniem do polskiego prawa podatkowego klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania oraz zmianami interpretacji prawnych w zakresie kosztów uzyskania przychodów i związanych z tym ryzykiem ustalenia zobowiązań podatkowych dotyczących przeszłych okresów oraz wzrostu obciążeń podatkowych Grupy Emitenta w przyszłości. Emitent zwraca również uwagę, iż istnieje ryzyko uznania przepisów prawa polskiego, przewidujących stosowanie niższej stawki podatku VAT na wyroby medyczne, w tym oferowane przez Grupę Emitenta, za niezgodne z przepisami prawa europejskiego, w szczególności dyrektywą harmonizującą przepisy o podatku VAT. W takim przypadku może zaistnieć konieczność dostosowania ustawodawstwa polskiego do prawodawstwa Unii Europejskiej, w szczególności poprzez objęcie części lub wszystkich wyrobów medycznych oferowanych przez Grupę Emitenta wyższą stawką podatku VAT. Istotnym ryzykiem jest również wynikająca w dużej mierze z uwarunkowań politycznych znaczna rozbieżność w zakresie interpretacji przepisów, w tym podatkowych, a w szczególności przepisów celnych istotnych z punktu widzenia prowadzenia przez Merkator Medikal TOB oraz Merkator Medikal OOO działalności importowej. Znaczące ryzyko dla działalności Grupy Emitenta stanowią również zmiany prawa administracyjnego, w szczególności w zakresie dotyczącym produktów oferowanych przez Emitenta i jednostki jego Grupy. Zaistnienie zmian w tym zakresie, polegających np. na zmianie przepisów co do jakości produktów i ich standardów lub też ich oznaczeń, mogą zmuszać Emitenta i jednostki jego Grupy do wprowadzania zmian w ofercie lub też wycofywania z rynku produktów i tym samym zwiększać koszty działalności. Negatywne konsekwencje mogą również wynikać ze zmian zachodzących w prawie pracy i ubezpieczeń społecznych oraz prawie ochrony środowiska, które mogą wiązać się z koniecznością ponoszenia przez Emitenta dodatkowych kosztów. Powyższe ryzyka wynikają przy tym nie tylko ze zmian legislacyjnych, ale także zmian zasad interpretacji określonych przepisów prawnych przez stosujące je organy administracji publicznej i sądy. Zachodzące zmiany w przepisach prawa i ich wykładni mogą przy tym skutkować powstaniem po stronie osób trzecich dodatkowych roszczeń, jak również zwiększeniem obowiązków ciężących na jednostkach Grupy, co może wiązać się m.in. z koniecznością restrukturyzacji zatrudnienia lub zmiany zasad prowadzenia działalności przez Emitenta. Brak stabilności systemów prawnych w państwach, w których Grupa Emitenta prowadzi działalność, może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### Ryzyko związane ze stosowaniem prawa zagranicznego

Spółki należące do Grupy Kapitałowej Emitenta podlegają przepisom prawnym obowiązującym w kraju ich siedziby. Może to powodować ryzyko rozbieżności w interpretacji przepisów prawa lokalnego przez Emitenta i właściwe organy w tych krajach, które będą wynikać m.in. z odmiennych tradycji prawnych. Zróżnicowanie przepisów, jakim podlegają poszczególne podmioty Grupy może skutkować również

powstaniem problemów wewnątrz Grupy, w tym, w zakresie prawa właściwego dla stosunków prawnych pomiędzy podmiotami należącymi do Grupy Emitenta. Ponadto osoby zarządzające Emitentem mają ograniczoną wiedzę na temat lokalnych systemów prawnych i administracyjnych i mogą przy podejmowaniu decyzji dotyczących istotnych spraw dla Grupy nie mieć pełnej świadomości konsekwencji, jakie te decyzje mogą wywołać na gruncie prawa lokalnego, jakiemu dany członek Grupy podlega. Okoliczności te mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### Ryzyko związane z płacami minimalnymi w Tajlandii

W prowincji Songkhla, w której umiejscowiona jest fabryka rękawic należąca do Mercator Medical (Thailand) Ltd., obowiązuje minimalne wynagrodzenie za pracę na poziomie 325 THB dziennie. Nie jest wykluczone, że rząd tajlandzki zdecyduje się na dalszy wzrost minimalnych wynagrodzeń w przyszłości, co może istotnie wpływać na poziom kosztów produkcji ponoszonych przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. oraz osiągnięte wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Grupy Emitenta.

#### Ryzyko związane z uzależnieniem od lokalnych dystrybutorów

Sytuacja finansowa lokalnych dystrybutorów, z którymi Emitent i jego spółki zależne współpracują, może mieć znaczenie dla rentowności i płynności finansowej Grupy Emitenta. Emitent posiada doświadczony dział kontroli i windykacji należności oraz stosuje elastyczne systemy oceny zdolności kredytowej swoich odbiorców, co jednak nie pozwala wykluczyć ryzyka związanego z niewypełnianiem przez nich zobowiązań wobec Grupy. Ponadto ewentualna konsolidacja lokalnych dystrybutorów może potencjalnie stanowić zagrożenie dla Emitenta. Na kluczowych rynkach, poza Ukrainą, Grupa stosuje polisy ubezpieczenia należności. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### Ryzyko związane z zadłużeniem Grupy

Wskaźnik ogólnego zadłużenia Grupy na dzień 31 grudnia 2020 r. wyniósł 19%, a wskaźnik długu netto na 31 grudnia 2020 r. do wyniku EBITDA za ostatnie cztery kwartały wyniósł minus 0,51 (z uwagi na ujemny dług netto). Grupa w 2020 r. zmniejszyła zadłużenie, niemniej dalszy rozwój Grupy i finansowanie kapitału pracującego oraz planowanych i potencjalnych inwestycji może spowodować konieczność zaciągnięcia nowych kredytów lub pożyczek, co wpłynie na wzrost zadłużenia oraz wzrost ponoszonych przez Grupę kosztów finansowych. Emitent nie może zagwarantować, że będzie w stanie zapewnić finansowanie swojej działalności na korzystnych dla niego warunkach oraz że będzie w stanie spłacać odsetki oraz kapitał lub wypełniać inne zobowiązania, wynikające z umów kredytowych i umów pożyczek. Jeżeli Grupa Emitenta nie będzie w stanie utrzymać bądź pozyskać dodatkowego finansowania zgodnie ze swoimi oczekiwaniami, może być zmuszona do zmiany swojej strategii lub ograniczenia swojego rozwoju, lub refinansowania zadłużenia. Jeżeli Grupa Emitenta nie będzie w stanie zrefinansować istniejącego zadłużenia, zadłużenie spółek z Grupy Kapitałowej Emitenta może zostać postawione w stan wymagalności w całości lub w części. W przypadku ryzyka postawienia w stan wymagalności znacznej części kredytów lub pożyczek Emitent i jego spółki zależne mogą zostać zmuszone do sprzedaży części lub wszystkich swoich aktywów w celu spłaty tego zadłużenia. W związku z powyższym wzrasta ekspozycja i wrażliwość Grupy Emitenta na poziom stóp procentowych oraz kursów walutowych. Każda z powyższych okoliczności może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### Ryzyko związane z ustanowieniem zabezpieczeń na aktywach wykorzystywanych w działalności operacyjnej Grupy Emitenta

Zgodnie z zawartymi umowami kredytowymi, na nieruchomości należącej do Emitenta, na której znajduje się m.in. magazyn logistyczny Emitenta, ustanowione zostały hipoteki na zabezpieczenie wykonania zobowiązań z tytułu zawartych umów kredytowych. W wypadku naruszenia postanowień umów kredytowych bank ma prawo skorzystać z zabezpieczenia na nieruchomości, co może skutkować wszczęciem postępowania egzekucyjnego, a w ostateczności sprzedażą nieruchomości w postępowaniu egzekucyjnym. Podobnie w Tajlandii, zgodnie z umowami kredytowymi zawartymi z CIMB Thai Bank, na nieruchomościach będących własnością Mercator Medical (Thailand) Ltd. ustanowione zostały hipoteki na zabezpieczenie wykonania zobowiązań Mercator Medical (Thailand) Ltd. z tytułu umów kredytowych. Na tych nieruchomościach znajduje się w szczególności siedziba, zakłady produkcyjne i magazyn zapasów Mercator Medical (Thailand) Ltd. Mercator Medical (Thailand) Ltd. ustanowił także na rzecz CIMB Thai Bank zastaw na liniach produkcyjnych, sprzęcie i wyposażeniu zakładów produkcyjnych. W wypadku naruszenia postanowień umów kredytowych przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. i w przypadku niemożności spłaty kredytu Mercator Medical (Thailand) Ltd., CIMB Thai Bank ma prawo skorzystać z zabezpieczenia na nieruchomościach i pozostałych aktywach, co może ostatecznie skutkować ryzykiem utraty nieruchomości i tych aktywów przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. Emitent ustanowił także zastaw rejestrowy na rzeczach ruchomych w postaci zapasów towarów handlowych w postaci artykułów medycznych (rękawice medyczne, odzież jednorazowa, obłożenia, serwety z włókniny, opatrunki, itp.) na zabezpieczenie wykonania zobowiązań Emitenta z tytułu innych umów kredytowych. Niewywiązanie się przez Emitenta z tych zobowiązań może prowadzić do zaspokojenia banku z tych zapasów, które tym samym nie będą mogły być zaoferowane klientom Grupy Emitenta. Wg stanu na koniec roku 2020, Grupa Emitenta nie korzystała z kredytów w ramach w/w linii kredytowych, niemniej w przypadku ponownego zaciągnięcia kredytów, każda z powyższych okoliczności może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### Ryzyko związane z zapewnieniem dodatkowych źródeł finansowania rozwoju Grupy

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Grupa dysponuje wolnymi środkami finansowymi, pozwalającymi na finansowanie działalności Grupy Emitenta i jej rozwoju. Nie można jednak wykluczyć, że dalszy rozwój Grupy może wymagać pozyskania dodatkowych środków, na przykład poprzez emisję akcji lub instrumentów dłużnych, albo zaciągnięcie kredytów lub pożyczek. Emitent nie może zagwarantować, że takie kolejne próby pozyskania finansowania zakończą się powodzeniem. Rozwój działalności Grupy może ulec spowolnieniu, jeśli pozyskiwanie przez nią środków finansowych będzie nieskuteczne lub jeśli środki finansowe będą pozyskiwane na niekorzystnych warunkach lub okażą się niewystarczające. Ponadto emisja znaczącej liczby akcji w przyszłości lub pozyskanie środków finansowych w inny sposób może niekorzystnie wpłynąć na cenę rynkową akcji, a także na zdolność Emitenta do uzyskania kapitału w drodze kolejnej emisji akcji. Wszelkie przyszłe zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### Ryzyko kursowe związane z zaciągniętymi kredytami w walutach obcych

Grupa Emitenta w roku 2020 dokonała spłaty kredytów walutowych, w sposób istotny redukując ekspozycję na ryzyko walutowe, niemniej w przypadku ponownego zaciągnięcia kredytów w ramach dostępnych linii kredytowych, zmiany stóp procentowych oraz kursów walutowych mogą mieć negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### Ryzyka kursowe w działalności operacyjnej Grupy Emitenta

Grupa Emitenta uzyskuje przychody ze sprzedaży w następujących walutach: PLN, USD, THB, EUR, HUF, RON, CZK, RUB oraz UAH. Koszty ponosi natomiast głównie w USD, PLN oraz THB i w mniejszym zakresie w walutach lokalnych sieci dystrybucyjnej, tj. HUF, RON, CZK, RUB, UAH i EUR. Ponadto Mercator Medical (Thailand) Ltd. w niewielkim zakresie ponosi koszty w MYR. Sytuacja powyższa powoduje narażenie skonsolidowanego wyniku finansowego Emitenta na ryzyka kursowe. W okresach osłabienia się PLN i innych walut lokalnych w stosunku do USD Emitent ponosi wyższe koszty z tytułu zakupu towarów, oraz powstających wskutek odroczenia terminów płatności ujemnych różnic kursowych. Wyjątkiem jest kurs tajskiego bata (THB) – jego osłabienie do USD jest dla Grupy korzystne, a umocnienie – niekorzystne.

W walutach innych niż waluta sprawozdawcza Grupa Emitenta ponosi (w odniesieniu do lateksu naturalnego ponosiła) w szczególności następujące koszty:

- THB – większość kosztów Mercator Medical (Thailand) Ltd., m.in. koszty surowców (w tym głównie do produkcji rękawic z lateksu naturalnego), energii, wynagrodzeń pracowników, podatków i opłat,
- USD – koszty zakupu towarów od dostawców azjatyckich lub innych podmiotów, jak również surowiec do produkcji rękawic nitylowych,
- lokalne waluty (HUF, RON, CZK, UAH, RUB, EUR) – koszty funkcjonowania lokalnych sieci dystrybucyjnych oraz spółek zależnych (m.in. koszty wynajmu, materiały, energia, wynagrodzenia, podatki i opłaty),
- MYR – część kosztów zakupu surowców oraz wyrobów gotowych od dostawców z Malezji.

W celu ograniczenia ryzyka kursowego Grupa zawiera transakcje forward zabezpieczając kursy USD/PLN oraz THB/USD. Realizując sprzedaż w walutach obcych, zakupy w walutach obcych oraz posiadając (spłacone w trakcie 2020 roku) zadłużenie w walutach obcych Grupa stosuje w pewnym zakresie strategię hedgingu naturalnego ryzyka kursowego. Poza tym Grupa Emitenta nie stosuje innych instrumentów zabezpieczających przed ryzykiem kursowym. Potencjalne zmiany kursów walut, w szczególności kursu PLN oraz innych walut lokalnych względem USD mogą mieć istotny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

### Ryzyko związane ze zmiennością cen i dostępnością lateksu

Lateks syntetyczny używany do produkcji rękawic nitylowych jest głównym składnikiem wykorzystywanym podczas produkcji rękawic z tego surowca i jego koszt stanowi około 40 – 50% wartości produktu gotowego (w zależności od wagi rękawic, bieżącej ceny lateksu oraz stosowanej formuły chemicznej). Cena lateksu może znacząco się zmieniać w krótkich okresach czasu i zależy od wielu czynników, w największej mierze od ceny giełdowej butadienu i akrylonitru, które z kolei są mocno skorelowane z popytem na gumy syntetyczne SBR, ABS oraz ceną ropy naftowej. Tak daleko idące korelacje oraz wysoka zmienność rynku ropy naftowej uniemożliwiają skuteczne przewidywanie zmiany ceny lateksu syntetycznego w bliskiej oraz dalszej przyszłości. Szybkie wzrosty ceny butadienu i akrylonitru, a zatem i lateksu nitylowego mogą być przeniesione na odbiorców finalnych w dłuższym okresie czasu. Dodatkowym czynnikiem ryzyka jest dostępność lateksu nitylowego na rynku. Zapotrzebowanie na lateks nitylowy w przypadku Mercator Medical (Thailand) Ltd. nie stanowi dużego udziału w rynku lateksu nitylowego. Mercator Medical (Thailand) Ltd. dywersyfikując źródła dostaw lateksu NBR zabezpiecza się przed problemami z jego dostępnością. Obecnie Mercator Medical (Thailand) Ltd. współpracuje z kilkoma dostawcami lateksu NBR, z którymi comiesięcznie ustala ceny zakupu na kolejny miesiąc w oparciu o cenę giełdową butadienu. Niezależnie od działań jakie podejmuje Mercator Medical (Thailand) Ltd. w celu zagwarantowania dostępności lateksu oraz zabezpieczenia najlepszej ceny zakupu, nie jest możliwa całkowita ochrona przed nagłymi wzrostami cen zakupu tego surowca. Wszelkie niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Grupa Emitenta nie produkuje obecnie rękawic z lateksu naturalnego, ale niewykluczone, że linie wytwórcze zostaną w przyszłości skonwertowane na ten rodzaj surowca, wykorzystywanego częściowo w produkcji Grupy do połowy 2020 roku. Lateks naturalny jest

głównym składnikiem wykorzystywanym podczas produkcji rękawic z tego surowca i jego koszt stanowi około 40% - 60% wartości produktu gotowego (w zależności od wagi rękawic, bieżącej ceny lateksu oraz stosowanej formuły chemicznej). Cena lateksu może znacząco zmieniać się w krótkich okresach (zmiany są dużo większe niż zmiany cen pozostałych składników wykorzystywanych w produkcji rękawic lateksowych) i zależy m.in. od następujących czynników: warunki pogodowe w obszarach uprawy, pora roku, popyt światowy, w tym głównie z Chin dla przemysłu motoryzacyjnego, interwencyjne zakupy lub sprzedaże rządu tajlandzkiego, rynek spekulacyjny. Trend zmian cen lateksu nie jest łatwo przewidywalny z powodu dużej liczby czynników, wpływających na te zmiany. Dodatkowym ryzykiem związanym z lateksem jest konieczność zamawiania go na kilka tygodni przed terminem dostawy po ustalonej z góry cenie. Wynika to z procesu technologicznego produkcji mieszanki lateksowej, która wymaga kilku tygodni starzenia przed dostawą. Inni producenci rękawic z lateksu naturalnego znajdują się w analogicznej sytuacji. Zmiany cen surowców mogą być zazwyczaj w całości lub znacznej części przeniesione przez producenta na odbiorców finalnych w dłuższym terminie przy zachowaniu konkurencyjności cenowej produktów. Mercator Medical (Thailand) Ltd. współpracował z lokalnymi stałymi dostawcami, z którymi zawierane były transakcje typu spot oraz w oparciu o stałe kontrakty dostaw. W dłuższym horyzoncie na dostępność i ceny lateksu wpływ mogą mieć również możliwe ograniczenia w zakresie rozwoju plantacji kuczuku. Niezależnie od działań, jakie podejmuje Mercator Medical (Thailand) Ltd. w celu zagwarantowania dostępności lateksu oraz zabezpieczenia najlepszej ceny zakupu, nie jest możliwa całkowita ochrona przed nagłymi wzrostami cen zakupu tego surowca. W czerwcu 2020 roku Grupa wstrzymała produkcję rękawic z lateksu naturalnego, niemniej w przypadku ponownego jej uruchomienia w przyszłości, czego Grupa nie wyklucza, wszelkie niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### Ryzyko związane ze wzrostem cen energii w Tajlandii

Energia jest jednym z głównych elementów generujących koszt produkcji rękawic. Podczas procesu wulkanizacji i suszenia rękawic zużywa się relatywnie duże ilości ciepła. Aktualnie Mercator Medical (Thailand) Ltd. uzyskuje ciepło ze spalania biomasy. Głównym surowcem wykorzystywanym jako paliwo dla uzyskiwania ciepła do procesu produkcji są odpady z produkcji oleju palmowego oraz włókna orzechów palmowych. Ten rodzaj paliwa jest importowany głównie z Malezji, która jest jednym z większych światowych producentów oleju palmowego oraz sprowadzany z północy Tajlandii. Rząd Malezji wprowadził znaczne ograniczenia w zakresie dotacji dla gazu naturalnego oraz w zakresie wydawania pozwoleń na budowanie instalacji gazowych dla produkcji rękawic. Takie działania powodują realne ryzyko wzrostu popytu w Malezji na biomasę (jako alternatywnego paliwa dla gazu naturalnego) oraz związanego z tym wzrostu cen biomasy w Tajlandii. Dla zmniejszenia ryzyka uzależnienia od jednego rodzaju paliwa Mercator Medical (Thailand) Ltd. zainstalował kotły, w których możliwe jest spalanie również wiórow drewnianych oraz włókna z orzechów palmowych. Emitent nie może wykluczyć istotnych zmian cen biomasy oraz jej dostępności. Ponadto biomasa jest podatna na niekorzystne warunki pogodowe (zamakanie w porze deszczowej), co może powodować wyższy jednostkowy koszt energii. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### Ryzyko wynikające z potencjalnego wzrostu kosztów operacyjnych i innych kosztów działalności

Koszty operacyjne i inne koszty Grupy Emitenta mogą wzrosnąć przy jednoczesnym braku odpowiedniego wzrostu przychodów. Do czynników, które mogą spowodować wzrost kosztów operacyjnych i innych kosztów, należą między innymi: inflacja, wzrost podatków i innych zobowiązań publicznoprawnych, zmiany w polityce rządowej, przepisach prawa lub innych regulacjach, wzrost kosztów pracy, surowców, energii, wzrost kosztów finansowania kredytów i pożyczek, działania podejmowane przez podmioty konkurencyjne, utrata przydatności ekonomicznej aktywów. Dodatkowo wzrostowi mogą ulec koszty towarów oferowanych przez Grupę (m.in. w wyniku wzrostu kosztów surowców, kosztów pracy, umocnienia się USD względem walut lokalnych). Ma to również wpływ na wysokość realizowanych marż w sytuacji ograniczonej możliwości renegotjowania zawartych już kontraktów. Każdy z powyższych czynników oraz spowodowany nimi wzrost kosztów operacyjnych i innych kosztów, przy jednoczesnym braku odpowiedniego wzrostu przychodów Grupy, mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### Ryzyko obniżenia konkurencyjności produkcji w Tajlandii

Działalność produkcyjna Grupy prowadzona jest w Tajlandii. W ocenie Emitenta produkcja poprzez spółkę zależną w Tajlandii ułatwia planowanie dostaw i zachowanie pożądanych parametrów jakościowych oferowanych wyrobów. Emitent nie może jednak zagwarantować, że koszty produkcji rękawic w Mercator Medical (Thailand) Ltd. będą konkurencyjne w porównaniu z innymi dostawcami niepowiązanymi z Emitentem. Plan rozwoju opracowany w zakresie Mercator Medical (Thailand) Ltd. wskazuje, że wzrost skali działalności i asortymentu produkowanych wyrobów prowadzi do zwiększenia rentowności działalności. Jednak ewentualne pogorszenie parametrów kosztowych funkcjonowania Mercator Medical (Thailand) Ltd. może mieć istotny wpływ na działalność i sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### Ryzyko związane z dostępnością pracowników w Tajlandii

Mercator Medical (Thailand) Ltd. zatrudnia obecnie ponad tysiąc osób, wśród których są osoby z Tajlandii, ale również m.in. z Birmy i Kambodży. Region, gdzie zlokalizowana jest fabryka, jest zdominowany przez uprawy drzew kuczukowych i miejscowa ludność w większości jest zatrudniona w rolnictwie. Osoby z wykształceniem wyższym niż podstawowe starają się znaleźć pracę na północy kraju, gdzie średnie wynagrodzenie jest wyższe niż na południu. Wynika to między innymi z uregulowań prawnych związanych z minimalnymi płacami w poszczególnych regionach, jak również z faktu dużo większego uprzemysłowienia kraju na północy. Powoduje to potencjalne

zagrożenie związane z dostępem do siły roboczej, szczególnie w związku z rozbudową zakładu. Niedobór pracowników może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### Ryzyko związane z uzależnieniem od kluczowego personelu oraz utrzymaniem odpowiednio wykwalifikowanego personelu

Rozwój i perspektywy Grupy Emitenta są zależne od członków jej kadry kierowniczej wysokiego szczebla, w tym członków Zarządu. Odejście któregokolwiek z Członków Zarządu lub członków kluczowego personelu może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy. Przyszłe powodzenie działalności Grupy zależy w szczególności od jej zdolności do zatrudnienia i utrzymania personelu kierowniczego, posiadającego doświadczenie w zakresie logistyki, zakupów, marketingu, sprzedaży, finansów oraz zarządzania produkcją.

Dodatkowo stabilny i stały wzrost Mercator Medical (Thailand) Ltd. zależy w dużym stopniu od kadry menedżerskiej (produkcyjnej, technicznej, sprzedażowej, finansowej i pozostałej) oraz od umiejętności znalezienia, zatrudnienia oraz zatrzymania wykwalifikowanego personelu. Utrata kadry menedżerskiej wynikająca z rezygnacji z pracy, odejścia z przyczyn zdrowotnych i innych powodów może mieć negatywny wpływ na bieżącą działalność i funkcjonowanie fabryki. Oficjalne lokalne statystyki podają, że poziom bezrobocia w Tajlandii jest minimalny. Można prawdopodobnie uznać ten parametr za mocno zaniżony i wynikający z przyjęcia błędnych założeń przy wyliczeniach, jednak nie zmienia to faktu, że przywiązanie pracowników w Tajlandii do miejsca pracy i do pracodawcy jest mniejsze niż w Europie. Główny wpływ na taki stan rzeczy mają uwarunkowania klimatyczne i kulturowe. Jeżeli Grupa nie będzie w stanie zatrudnić i zatrzymać odpowiednio wykwalifikowanego personelu kierowniczego, może to mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### Ryzyko pogorszenia jakości produktów i utraty zaufania do marek Emitenta

Grupa Emitenta posiada w ofercie znaczną liczbę różnych marek własnych w zakresie rękawic medycznych i innych wyrobów. Mimo, iż Grupa wdrożyła procedury mające zapewnić właściwą jakość sprzedawanych przez Grupę towarów, a także objęta jest odpowiednimi ubezpieczeniami oraz posiada niezbędne certyfikaty jakości i świadectwa, nie można wykluczyć, że do sprzedaży trafią wadliwe towary (lub ich partie), niespełniające kryteriów jakościowych zgodnych z polityką Emitenta. Sytuacja taka może doprowadzić do powstania materialnych kosztów związanych z wycofaniem wadliwych produktów z rynku, prowadzeniem postępowań reklamacyjnych oraz odpowiedzialnością za produkt, jak również może spowodować utratę zaufania do podmiotów z Grupy jako partnerów handlowych i do poszczególnych marek rękawic, pod którymi oferowany był wadliwy asortyment, co z kolei może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### Ryzyko związane z wprowadzaniem do obrotu i udostępnianiem wyrobów medycznych, w tym wadliwym oznakowaniem wyrobów oraz nierzetelną informacją

Wprowadzane na rynek wyroby medyczne muszą spełniać określone w odrębnych przepisach i normach wymagania dotyczące m.in. bezpieczeństwa i działania, a także oznakowania i instrukcji używania, w celu zapewnienia bezpiecznego i właściwego używania oraz zidentyfikowania wytwórcy. Grupa prowadzi także działania marketingowe, celem których jest przekazywanie informacji o produktach i edukowanie klientów w zakresie bezpiecznego i odpowiedzialnego korzystania z produktów. Pomimo czynionych przez Grupę starań nie można wykluczyć, że do sprzedaży trafią produkty nie spełniające wymagań, niewłaściwie oznakowane lub też informacje przekazywane w toku prowadzonych działań marketingowych okażą się niewłaściwe lub nierzetelne. Szczególne ryzyka w tym obszarze są związane z wejściem w życie Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/745 z dnia 5 kwietnia 2017 r. w sprawie wyrobów medycznych, zmiany dyrektywy 2001/83/WE, rozporządzenia (WE) nr 178/2002 i rozporządzenia (WE) nr 1223/2009 oraz uchylecia dyrektywy Rady 90/385/EWG i 93/42/EWG (Rozporządzenie w sprawie wyrobów medycznych), które w zakresie nim uregulowanym, działając wprost, zastąpi dotychczasowe regulacje wynikające z polskiej ustawy o wyrobach medycznych. Termin wejścia w życie większości przepisów tego Rozporządzenia został przesunięty o rok, do 26 maja 2021 r. Celem nowych regulacji ma być zapewnienie sprawnego funkcjonowania rynku wewnętrznego UE w obszarze wyrobów medycznych, przy założeniu wysokiego poziomu ochrony zdrowia. Rozporządzenie ustanawia m.in. nowe zasady wprowadzenia wyrobów medycznych do obrotu. Naruszenie przez Emitenta wymogów dotyczących wyrobów medycznych, w tym ich zgodności z wymaganiami, trybu ich wprowadzenia do obrotu czy oznakowania może doprowadzić do powstania istotnych konsekwencji związanych z zakazem obrotu, wycofaniem wadliwych produktów z rynku, prowadzeniem postępowań reklamacyjnych, odpowiedzialnością za produkt lub nałożeniem kar, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### Ryzyko związane ze znakami towarowymi i innymi prawami własności intelektualnej Emitenta

Grupa prowadzi sprzedaż m.in. towarów oznaczonych własnymi znakami towarowymi i wzorami przemysłowymi, które są chronione tylko na obszarze niektórych państw. Nie można wykluczyć ryzyka naruszenia chronionych znaków towarowych i wzorów przemysłowych Emitenta przez osoby i podmioty trzecie, a także powstania uszczerbku na wizerunku i dobrym imieniu Emitenta czy obniżenia przychodów i marż w związku z takimi naruszeniami. Nie można wykluczyć ryzyka utraty kontroli nad którymś z praw własności intelektualnej Emitenta. Nie można wykluczyć ryzyka, że zarejestrowane znaki towarowe lub wzory zostaną zakwestionowane albo że rozszerzenie terytorialnej lub przedmiotowej ich ochrony może okazać się utrudnione z uwagi na prawa osób trzecich. Wszelkie zdarzenia dotyczące znaków



towarowych i wzorów przemysłowych (np. naruszanie, wygaśnięcie lub unieważnienie praw ochronnych na znaki towarowe) mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

#### Ryzyko naruszenia cudzych praw własności intelektualnej

Grupa Emitenta dąży do ciągłego unowocześniania oferowanych przez siebie produktów oraz towarów handlowych zgodnie z panującymi tendencjami rynkowymi i wymogami, normami z zakresu ochrony zdrowia. Nie można zagwarantować, że wykorzystywane rozwiązania i wzory oraz dotychczas uzyskane prawa własności intelektualnej przysługujące Grupie, jak i nowe powstałe w ramach prac nad nowymi rozwiązaniami technologicznymi lub wzorami (np. wzorami opakowań) nie naruszają lub nie będą naruszać praw własności intelektualnej osób trzecich. Naruszenie praw własności intelektualnej innych osób mogłoby spowodować powstanie znaczących kosztów lub strat dla Grupy Emitenta, a także negatywnie wpłynąć na jej reputację i mieć istotny negatywny wpływ na jej działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### Ryzyko związane z potencjalną utratą niezbędnych certyfikatów jakościowych produktów

W ciągu ostatnich lat systematycznie wzrasta sprzedaż produktów Grupy do krajów, które wymagają od producentów posiadania określonych certyfikatów jakości. Grupa posiada szereg takich certyfikatów (m.in. do krajów europejskich, USA, Tajlandii). Utrata każdego z certyfikatów może spowodować ryzyko utraty klientów, podobnie jak nieuzyskanie określonego certyfikatu może rzutować na możliwość wprowadzenia produktów Grupy do obrotu w danym kraju. Emitent nie może zagwarantować, że nie nastąpi utrata tych certyfikatów, ani że nie będzie problemów z uzyskaniem nowych certyfikatów, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### Ryzyko związane z ograniczeniem rentowności długoterminowych kontraktów

Część skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Emitenta realizowana jest w oparciu o długoterminowe kontrakty dostaw rękawic lub innych grup asortymentowych, m.in. w ramach zamówień publicznych. W ramach takich kontraktów ustalona jest często stała cena dostawy produktów przez Emitenta lub jego spółki zależne. Uwzględniając fakt, iż Emitent reguluje zobowiązania z tytułu dostaw głównie w USD, w sytuacji obniżenia wartości PLN lub innych walut lokalnych, w których Grupa dokonuje rozliczeń ze swoimi odbiorcami wobec USD, marże handlowe Emitenta i jego spółek zależnych mogą ulegać obniżeniu. Podobna sytuacja może wystąpić w wypadku istotnych negatywnych zmian kosztów surowców lub energii oraz wzrostów cen towarów na rynku, jak to miało miejsce np. w 2020 r., gdy z powodu znaczącego wzrostu kosztów zakupu towarów Grupa notowała ujemne marże na niektórych kontraktach, przy czym Grupa dąży w takich przypadkach do renegotjacji warunków cenowych lub do zakończenia kontraktu. Wszelkie zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### Ryzyko związane z finansowaniem zakupu towarów od dostawców azjatyckich w formie przedpłat

Zdecydowana większość towarów i produktów w ofercie Emitenta i jego dystrybucyjnych spółek zależnych jest kupowana u producentów azjatyckich, m.in. w Tajlandii, Malezji, Indonezji, Wietnamie, Chinach i Indiach. Niektórzy z producentów przed dostawą wymagają uiszczenia części zapłaty w formie przedpłaty. Uwzględniając odmienne systemy prawne, różnice kulturowe i fizyczną odległość producentów, należy się liczyć z ryzykiem utraty części uiszczonych przedpłat, braku terminowej dostawy lub w skrajnym przypadku całkowitego niezrealizowania dostawy oraz trudności późniejszej ewentualnej windykacji. W 2020 r. w związku z sytuacją rynkową wywołaną pandemią, Emitent spotykał się wzmoczoną presją ze strony dostawców na dokonywanie płatności w formie przedpłat. Taka sytuacja może mieć negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### Ryzyko związane z brakiem długoterminowych umów handlowych z odbiorcami

Mercator Medical (Thailand) Ltd. często nie jest związana z odbiorcami stałymi umowami, bądź też zawarte z odbiorcami umowy nie gwarantują określonego stałego poziomu zamówień. Typową formą współpracy z klientami w branży, na której opiera się również działalność Mercator Medical (Thailand) Ltd., jest potwierdzanie zamówień na 30 lub 60 dni przed wysyłką. Niezależnie od braku stałych długoterminowych umów z odbiorcami Mercator Medical (Thailand) Ltd. wypracowała przez lata relacje z klientami, którzy powtarzają zamówienia. Jednakże Emitent nie może zapewnić, iż wypracowane relacje biznesowe Mercator Medical (Thailand) Ltd. będą trwałe, a utrata jednego lub kilku istotnych odbiorców może negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### Ryzyko związane z uzależnieniem od kluczowych odbiorców

Wartość dostaw zrealizowanych w 2020 r. do dwóch kluczowych odbiorców Mercator Medical (Thailand) Ltd. (Unispace i Ammex) przekroczyła 10% wartości skonsolidowanych przychodów Grupy, w związku z czym Grupa jest do pewnego stopnia uzależniona od realizowanych do tych odbiorców dostaw. W każdym przypadku utrata znaczącego odbiorcy, pogorszenie jego sytuacji rynkowej i finansowej lub ograniczenie skali sprzedaży do takiego odbiorcy może negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### Ryzyko związane z uzależnieniem od kluczowych dostawców

Grupa Emitenta współpracuje, podobnie jak konkurencyjni dystrybutorzy, z wąską grupą producentów, wytwarzających rękawice pod markami Emitenta, w związku z czym jest do pewnego stopnia uzależniona od realizowanych przez tych producentów dostaw. Brak jest przy tym umów gwarantujących Emitentowi określone wolumeny i ceny dostaw. Uzależnienie to ma realnie relatywnie słaby charakter. Grupa Emitenta, poza portfelem marek własnych, dystrybuje również produkty jednego z wiodących producentów rękawic, który wypracował globalne, rozpoznawalne i pożądane przez odbiorców marki. Liczba takich producentów w skali globalnej jest ograniczona. Z uwagi na fakt, iż w strukturze sprzedaży Grupy rękawice stanowią dominującą grupę produktową, potencjalne wycofanie się ze współpracy jednego lub więcej dostawców może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### Ryzyko naruszenia standardów przez dostawców

Grupa Emitenta współpracuje z wieloma dostawcami, w tym także z grupą producentów wytwarzających produkty pod markami Emitenta. Niektórzy z tych dostawców działają w krajach, gdzie występuje ryzyko wykorzystywania pracy dzieci, pracy przymusowej i in. naruszeń. Grupa wybiera dostawców o ustalonej dobrej renomie, a przed dokonaniem wyboru przeprowadzany jest standardowo audyt zakładu produkcyjnego mający m.in. na celu potwierdzenie właściwości wszystkich procedur i ich zgodności z obowiązującymi standardami w zakresie pracy dzieci, pracy przymusowej, wymogów środowiskowych itd. Nie można jednak wykluczyć ryzyka, że dostawcy Grupy nie przestrzegają tych standardów lub przestaną ich przestrzegać. W takim przypadku może okazać się niezbędna zmiana dostawcy, wdrożenie działań naprawczych lub podjęcie innych niezbędnych działań, co może spowodować perturbacje w zaopatrzeniu, wzrost kosztów i inne konsekwencje. Wiązałoby się to również z ryzykiem strat wizerunkowych i reputacyjnych dla Grupy. Zdarzenia takie mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### Ryzyko dotyczące utraty sprzedaży w wyniku wykluczenia z przetargów w przypadku stwierdzenia naruszenia warunków przetargowych

Jedną z zasadniczych grup odbiorców produktów oferowanych przez Grupę są placówki służby zdrowia finansowane ze środków publicznych. Podmioty te, zamawiając produkty oferowane przez Emitenta, zobowiązane są często stosować przepisy o zamówieniach publicznych. W konsekwencji, dostawy na rzecz tych podmiotów mogą być realizowane tylko w przypadku wygrania przez Emitenta lub inny podmiot Grupy przetargu. Ponadto, przepisy regulujące zasady udzielania zamówień publicznych zawierają katalog warunków, które musi spełniać podmiot ubiegający się o udzielenie zamówienia publicznego, jak również wyliczenie przypadków, w których dany podmiot jest wykluczony z udziału w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego. Nie wszystkie przy tym okoliczności skutkujące wykluczeniem z udziału w tym postępowaniu są w pełni zobiektywizowane. Wykluczeniu podlega bowiem także wykonawca, który w sposób zawiniony poważnie naruszył obowiązki zawodowe, w szczególności gdy wykonawca w wyniku zamierzonego działania lub rażącego niedbalstwa nie wykonał lub nienależycie wykonał zamówienie, co zamawiający jest w stanie wykazać za pomocą dowolnych środków dowodowych, jeżeli zamawiający przewidział taką możliwość wykluczenia wykonawcy w ogłoszeniu o zamówieniu, w specyfikacji istotnych warunków zamówienia lub w zaproszeniu do negocjacji. Wykluczenie może dotyczyć również wykonawcy, który, z przyczyn leżących po jego stronie, nie wykonał albo nienależycie wykonał w istotnym stopniu wcześniejszą umowę w sprawie zamówienia publicznego lub umowę koncesji, co doprowadziło do rozwiązania umowy lub zasądzenia odszkodowania. Wykluczenie wykonawcy następuje, jeżeli nie upłynęły 3 lata od dnia zaistnienia zdarzenia będącego podstawą wykluczenia. Wykonawca, który podlega wykluczeniu może przedstawić dowody na to, że podjęte przez niego środki są wystarczające do wykazania jego rzetelności, w szczególności udowodnić naprawienie szkody oraz podjęcie konkretnych środków technicznych, organizacyjnych i kadrowych, które są odpowiednie dla zapobiegania nieprawidłowemu postępowaniu wykonawcy. Wykonawca nie podlega wykluczeniu, jeżeli zamawiający, uwzględniając wagę i szczególne okoliczności czynu wykonawcy, uzna za wystarczające przedstawione dowody.

Ponadto wykluczeniu podlega wykonawca, jeżeli urzędującego członka jego organu zarządzającego lub nadzorczego lub prokurenta prawomocnie skazano za określoną grupę przestępstw, wykonawcę będącego podmiotem zbiorowym, wobec którego sąd orzekł zakaz ubiegania się o zamówienia publiczne na podstawie przepisów o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych za czyny zabronione pod groźbą kary, wykonawcę, wobec którego orzeczono tytułem środka zapobiegawczego zakaz ubiegania się o zamówienia publiczne. Zamawiający może również przewidzieć w ogłoszeniu o zamówieniu, w specyfikacji istotnych warunków zamówienia lub w zaproszeniu do negocjacji, że wykluczy wykonawcę, jeżeli urzędującego członka jego organu zarządzającego lub nadzorczego lub prokurenta prawomocnie skazano za wykroczenie przeciwko prawom pracownika lub wykroczenie przeciwko środowisku, jeżeli za jego popełnienie wymierzono karę aresztu, ograniczenia wolności lub karę grzywny nie niższą niż 3 tys. zł. Tym samym wobec braku w pełni jednoznacznych kryteriów zamawiający może w sposób dość arbitralny spowodować wykluczenie Emitenta lub innego podmiotu Grupy z organizowanych przez tego zamawiającego postępowań o udzielenie zamówienia publicznego. Powyższe okoliczności mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### Ryzyko związane z postępowaniami sądowymi, administracyjnymi i innymi potencjalnymi roszczeniami

Względem podmiotów Grupy Emitenta mogą być wysuwane roszczenia, które również mogą być przedmiotem postępowań sądowych. Roszczenia te mogą być zarówno związane z niewykonaniem lub niewłaściwym wykonaniem zobowiązań umownych, kwestionowaniem przez odbiorców jakości dostarczonych produktów, jak i szkodami powstałymi na skutek ich używania, w tym utratą zdrowia lub życia przez użytkowników produktów, zwłaszcza osoby zatrudnione w służbie zdrowia. Ponadto nie można wykluczyć ryzyka wszczęcia

postępowań sądowych dotyczących innych roszczeń, w tym obejmujących między innymi spory w sprawach dotyczących praw własności intelektualnej, spory pracownicze lub podniesienia roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przez naruszenie prawa konkurencji, jak również postępowań administracyjnych prowadzonych w stosunku do Emitenta i jego podmiotów zależnych, w tym postępowań prowadzonych przez organy podatkowe, ochrony konkurencji i konsumentów oraz organy zajmujące się ochroną środowiska. Może to wiązać się z koniecznością zapłaty przez podmioty Grupy odszkodowań, należności publicznoprawnych, poniesienia określonych wydatków, przedsięwzięcia działań mających na celu wycofanie z rynku określonej części oferty, zmiany sposobu wytwarzania produktów, pakowania ich, oznaczania lub dystrybuowania i tym samym z koniecznością poniesienia przez Emitenta dodatkowych kosztów oraz negatywnie wpłynąć na jego wizerunek. Zdarzenia takie mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### Ryzyko korupcji

Działalność podmiotów Grupy w poszczególnych obszarach, zwłaszcza na styku z podmiotami korzystającymi z finansowania ze środków publicznych, niesie za sobą ryzyko pojawienia się zdarzeń o charakterze korupcyjnym. Szczególnie narażeni są na nie pracownicy działów zakupów i działów sprzedaży, ponieważ mają bezpośredni kontakt z przedstawicielami podmiotów zewnętrznych, mogących oferować korzyści materialne za umożliwienie współpracy ze spółkami Grupy lub oczekującymi takich korzyści. Zaistnienie tego rodzaju zjawisk rodziłoby ryzyko zawierania niekorzystnych dla Grupy transakcji, ryzyko roszczeń, kar i innych form odpowiedzialności, jak również ryzyko utraty zamówień i wykluczenia z udziału w postępowaniach o udzielenie zamówień publicznych. Wiązałoby się również z ryzykiem strat wizerunkowych i reputacyjnych. Zdarzenia takie mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### Ryzyko związane z wystąpieniem szkód nieobjętych ubezpieczeniem

Istnieje ryzyko, że ochrona ubezpieczeniowa posiadana przez Grupę nie będzie obejmować części zdarzeń, powodujących powstanie szkody w majątku Grupy lub też zakres ochrony ubezpieczeniowej nie będzie obejmował pełnej wysokości szkody. Nie można też wykluczyć sytuacji, gdy z uwagi na szczególne okoliczności ubezpieczyciel uchyli się od odpowiedzialności, powołując się np. na działanie siły wyższej lub nie będzie w stanie jej sprostać z uwagi na kumulację roszczeń. Tym samym ewentualne uzyskane przez Grupę odszkodowanie od ubezpieczyciela może nie pokrywać w całości lub w części szkody ponoszonej przez Grupę. Taka sytuacja w odniesieniu do przypadków aktywów majątkowych nabytych za środki pochodzące z kredytu, pożyczek lub użytkowana na podstawie umowy leasingu lub umów podobnych może powodować, że Grupa będzie zobowiązana do dalszej obsługi zadłużenia finansowego związanego z aktywem majątkowym, który uległ uszkodzeniu. Istnieje również ryzyko, że Grupa może być zobowiązana do naprawienia szkody poniesionej przez inny podmiot wskutek działalności Grupy, w tym uszczerbku na zdrowiu lub życiu poniesionego przez użytkownika towarów oferowanych przez Grupę, jeżeli zdarzenie powodujące taką szkodę nie jest objęte ubezpieczeniem. Wystąpienie któregokolwiek z powyższych zdarzeń może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### Ryzyko związane z zawartością protein w naturalnym lateksie

Proteiny zawarte w lateksie naturalnym mogą wywoływać alergie użytkowników rękawic produkowanych z lateksu. W związku z tym niektóre państwa całkowicie zrezygnowały z importu rękawic lateksowych, zastępując je rękawicami produkowanymi z surowców syntetycznych. Dostrzegając ryzyko z tym związane, Grupa Emitenta zrealizowała budowę fabryki rękawic nitylowych, dostosowała starsze linie produkcyjne do produkcji rękawic nitylowych i systematycznie rozszerza swoją ofertę dystrybucyjną w zakresie rękawic produkowanych z surowców syntetycznych oraz wdraża w produkcji technologie polimeryzacji, ograniczające obecność protein. Emitent nie może wykluczyć, że zaprzestanie użytkowania rękawic produkowanych z lateksu naturalnego spowoduje negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta. Z drugiej strony, Grupa Emitenta skupia się na produkcji rękawic z lateksu syntetycznego, zatem jednocześnie może być beneficjentem zmaterializowania się omawianego ryzyka.

### Ryzyko związane z czasowym wstrzymaniem produkcji w wyniku awarii, strajku, zniszczenia lub utraty majątku

Ewentualna awaria, zniszczenie czy utrata rzeczowego majątku trwałego lub obrotowego, strajk pracowników, epidemie, zatrucia, zarządzenia władz i inne zdarzenia mogą skutkować czasowym lub trwałym wstrzymaniem lub ograniczeniem produkcji w fabryce w Tajlandii, a co za tym idzie niemożnością terminowego zrealizowania wszystkich zamówień, złożonych przez klientów Grupy lub wzrostem kosztów działalności. Pogorszenie standardu obsługi klientów i potencjalne opóźnienie w realizacji zamówień, a w skrajnym przypadku brak zdolności do realizacji zamówień, skutkować może przejęciem realizacji zamówień przez podmioty konkurencyjne oraz pogorszeniem wyników sprzedaży. Nie można wykluczyć, że opisane powyżej czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

### Ryzyko związane z klęskami naturalnymi

Fabryka Mercator Medical (Thailand) Ltd. zlokalizowana jest w regionie, w którym cyklicznie w porze deszczowej (listopad/grudzień) występują lokalne powodzie oraz ryzyko gwałtownych zjawisk pogodowych związanych z monsunami. Fabryka jest zlokalizowana na zboczu niewielkiego wzniesienia i woda podczas powodzi przepływa przez teren zakładu (ale nie przez hale produkcyjne i magazyny, które ulokowane są na fundamentach powyżej poziomu „0”), nie zatapiając go, gdyż woda spływa do naturalnych zbiorników, znajdujących

się na północ od nieruchomości Emitenta. Nie można jednakże wykluczyć, iż w wyniku powodzi lub w wyniku innych klęsk żywiołowych takich jak huragan, trzęsienie ziemi, wielkoobszarowy pożar i in. ulegnie całkowitemu lub częściowemu zniszczeniu fabryka w Tajlandii, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

#### Ryzyko związane z zagrożeniem pożarowym

Produktem finalnym w fabryce w Tajlandii są rękawice lateksowe, które są wyrobem łatwopalnym. Dodatkowo, w procesie wykorzystuje się opakowania kartonowe. Nie można zatem wykluczyć zagrożenia pożarowego szczególnie w obszarze magazynu wyrobów gotowych oraz w obszarze kotłów grzewczych. Podobny problem dotyczy magazynów Emitenta oraz magazynów zewnętrznych. Wystąpienie pożarów na terenie fabryk lub magazynów Grupy może mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

#### Ryzyka związane ze zmianami klimatycznymi

Obserwowane i przewidywane zmiany klimatu, związane w szczególności z globalnym ociepleniem, mogą w istotny sposób wpłynąć w szczególności na działalność fabryki rękawic w Tajlandii. Przede wszystkim poprzez zwiększenie ryzyka występowania okresowych susz i związane z tym zmniejszenie dostępności wody niezbędnej w procesie produkcji, a także poprzez zwiększenie ryzyka gwałtownych zjawisk pogodowych (powodzie, huragany). Okresowe susze mogą też mieć negatywny wpływ na uprawy drzew kauczukowych oraz na produkcję skoncentrowanego lateksu, w którym to procesie zużywa się duże ilości wody. Należy się również spodziewać, że podejmowane działania polityczne i administracyjne zmierzające do ograniczenia globalnego ocieplenia powodować będą wzrost kosztów energii. Czynniki te będą miały wpływ na dostępność i cenę naturalnego lateksu, wzrost kosztów produkcji oraz konieczność podwyższania cen produktów. Zjawiska te mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

#### Ryzyko utraty transportowanego towaru w wyniku kradzieży, zatonięcia statku, zniszczenia w trakcie transportu, piractwa

Zdecydowana większość produktów, znajdujących się w ofercie Grupy Emitenta, wytwarzana jest w Azji Południowo-Wschodniej oraz Chinach i Indiach, a następnie wysyłana drogą morską do państw europejskich lub bezpośrednio do innych krajów, gdzie zlokalizowani są odbiorcy Grupy. Stąd nie można wykluczyć, że produkty Grupy zostaną utracone w wyniku kradzieży, aktów piractwa, zatonięcia statku lub innych okoliczności. Wystąpienie takich zdarzeń może mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

#### Ryzyko związane z potencjalnym odcięciem lub utrudnieniem dostaw w transporcie morskim

Głównym obszarem produkcji asortymentu oferowanego przez Emitenta jest Tajlandia i inne kraje Azji Południowo-Wschodniej, toteż destabilizacja tego regionu może ograniczyć lub wyłączyć dostęp do tamtejszych zakładów produkcyjnych, zmuszając tym samym Emitenta do poszukiwania nowych źródeł surowców lub gotowych do sprzedaży towarów. Należy przy tym zauważyć, iż w Azji Południowo-Wschodniej od dłuższego czasu utrzymuje się napięcie polityczne na tle szeregu spornych terytoriów na Morzu Południowo-Chińskim, które może doprowadzić do gwałtownych zmian politycznych, nie wyłączając otwartego konfliktu zbrojnego, a potencjalny udział w nim Stanów Zjednoczonych i Chińskiej Republiki Ludowej mógłby w dość szybki sposób doprowadzić do rozszerzenia strefy walk i odciąć Emitenta od źródeł dostaw towarów. Na działalność operacyjną Emitenta ma również wpływ polityka poszczególnych krajów w zakresie utrzymywania swobody żeglugi na wodach międzynarodowych oraz ochrony morskich szlaków handlowych. Głównym środkiem wykorzystywanym dla dostaw towarów na rynek europejski jest bowiem transport morski, który wiedzie do Europy najkrótszym szlakiem przez Cieśninę Adeńską i Kanał Sueski. Toteż zamknięcie tych szlaków handlowych na przykład na skutek przemian politycznych w Egipcie czy też utrudnienie żeglugi na tej trasie może skutkować zwiększeniem kosztów transportu i opóźnieniami w realizacji zamówień. Uniemożliwienie lub utrudnienie dostaw mogłoby negatywnie wpłynąć na pozycję, wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju Grupy Emitenta.

#### Ryzyko związane z destabilizacją regionów, w których Grupa prowadzi działalność

Grupa oferuje swoje produkty m.in. na rynkach ukraińskim, rosyjskim, bliskowschodnim i azjatyckim. W tych regionach występuje szereg napięć o podłożu politycznym, religijnym, etnicznym i kulturowym, nierzadko przekształcających się w konflikty zbrojne, wojny domowe, zamachy stanu, rewolucje lub akty terroryzmu. Destabilizacja sytuacji politycznej i ekonomicznej w krajach z powyżej wskazanych regionów może mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

#### Ryzyko utraty lub zmniejszenia płynności finansowej

Ryzyko płynności związane jest z koniecznością bieżącego regulowania zobowiązań, w tym głównie z tytułu dostaw, przy niepewności związanej ze splotem należności z tytułu sprzedaży lub różnym okresem realizacji przychodów i wydatków. Na płynność Emitenta i jego spółek zależnych duży wpływ ma ocena przez podmioty zapewniające kredyty obrotowe. Grupa Emitenta dysponuje rezerwami płynnych środków finansowych m.in. środkami pieniężnymi oraz w postaci otwartych, a niewykorzystanych linii kredytowych. Potencjalna utrata przyznanych linii kredytowych, której towarzyszyłaby utrata zgromadzonych przez Grupę środków pieniężnych, może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### Ryzyko związane z kredytami kupieckimi udzielanymi przez Emitenta w odniesieniu do wybranych kontrahentów

Grupa Emitenta udziela wybranym kontrahentom kredytów kupieckich. Efektywność egzekwowania należności jest uzależniona od kondycji finansowej odbiorców, a w razie jej pogorszenia może nastąpić okresowa lub stała trudność w inkasowaniu należności. Zmiany w zakresie zasad przyznawania kredytów kupieckich lub sytuacji finansowej kontrahentów mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy.

### Ryzyko związane ze zmianą przez ubezpieczycieli oceny ryzyka kredytowego kontrahentów

Grupa Emitenta prowadzi politykę ubezpieczania wiarygodności handlowych. W 2020 r. Grupa zaobserwowała bardziej restrykcyjne podejście ubezpieczycieli do oceny ryzyka kredytowego, powodowane zarówno pogarszającymi się bieżącymi wynikami finansowymi części z kontrahentów, perspektywami recesji w gospodarce światowej, jak i zmianami w polityce wewnętrznej ubezpieczycieli. Ograniczenie wielkości limitów ubezpieczeniowych, a w konsekwencji udzielonych przez Grupę kredytów kupieckich może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### Ryzyko związane z silną pozycją rynkową konkurencyjnych podmiotów

Na rynkach, w których Grupa prowadzi działalność, istnieje silna konkurencja w postaci międzynarodowych firm, oferujących szeroką i zdywersyfikowaną gamę produktów. Grupa Emitenta na ich tle posiada mniej zdywersyfikowaną ofertę grup produktowych i przez to jest mocniej narażona na wahania rynkowe i nasilenie konkurencji. Dodatkowo Grupa musi się liczyć z obecnością na poszczególnych rynkach lokalnej konkurencji, charakteryzującej się dobrą znajomością specyfiki lokalnego rynku i na ogół posiadającej w nim znaczące udziały. Nasilenie konkurencji może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### Ryzyko związane z posiadanymi przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. przywilejami podatkowymi

Mercator Medical (Thailand) Ltd. jest beneficjentem szeregu przywilejów przyznanych przez władze Tajlandii na gruncie obowiązujących w tym kraju przepisów o wspieraniu inwestycji. Wskutek tego Mercator Medical (Thailand) Ltd. korzysta w Tajlandii z przywilejów podatkowych w zakresie m.in. podatku dochodowego od osób prawnych oraz należności celnych z tytułu importu maszyn do fabryki. Przywileje zostały przyznane Mercator Medical (Thailand) Ltd. na określony czas. Utrata tych przywilejów lub ich wygaśnięcie na skutek upływu terminów na jakie zostały przyznane albo nieuzyskanie zakładanych zwolnień może spowodować wzrost obciążeń podatkowych Mercator Medical (Thailand) Ltd. i może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### Ryzyko związane z transakcjami z podmiotami powiązаныmi

Emitent oraz inne podmioty z Grupy Emitenta zawierają transakcje z podmiotami powiązаныmi. Transakcje te są zawierane na warunkach rynkowych. Nie można jednak wykluczyć ryzyka, iż powyżej określone transakcje mogą być zawierane na warunkach mniej korzystnych, niżby to miało miejsce w przypadku zawierania transakcji z podmiotami niepowiązаныmi. Istnieje również ryzyko, iż transakcje te zostaną przez właściwe organy państwowe, zarówno polskie jak i zagraniczne, uznane za dokonane na nierynkowych zasadach. W takim przypadku po stronie Emitenta lub jego podmiotów powiązanych może powstać w szczególności obowiązek zapłaty podatku oraz odsetek za zwłokę. Powyższe okoliczności mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### Ryzyko związane ze strukturą akcjonariatu

Emitent jest bezpośrednio i pośrednio kontrolowany przez Pana Wiesława Żyznowskiego. Istnieje ryzyko związane z wywieraniem przez Pana Wiesława Żyznowskiego, bezpośrednio lub pośrednio, znaczącego wpływu na działalność Grupy Emitenta, w szczególności na jej strategię rozwoju, np. poprzez możliwość przegłosowania wybranych projektów uchwał na Walnym Zgromadzeniu Emitenta.

### Ryzyko związane z podziałem zysku

Podział wypracowanego zysku netto jest uzależniony od podjęcia przez Walne Zgromadzenie Emitenta odpowiedniej uchwały, co następuje po przeanalizowaniu szeregu czynników, w tym wysokości zysku Emitenta, jego sytuacji finansowej oraz bieżących i przewidywanych potrzeb finansowych. Nawet jeśli Zarząd zaproponuje podział zysków za dany rok obrotowy w formie dywidendy lub skupu akcji własnych, nie można zagwarantować, że Walne Zgromadzenie podejmie odpowiednie uchwały, pozwalające na wypłatę dywidendy lub przeprowadzenie skupu akcji. W wyniku tego akcjonariusze mogą nie otrzymać dywidendy lub ceny akcji w oczekiwanej przez nich wysokości.

### Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Skonsolidowane wyniki finansowe Emitenta podlegają nieznacznym wahanom sezonowym, co jest charakterystyczne dla branży, w której Emitent prowadzi działalność. Taka sytuacja może powodować ograniczenie sprzedaży w pewnych okresach, wzrost kosztów

magazynowania towarów lub czasowe pogorszenie płynności finansowej związanej zamrożeniem środków pieniężnych w zapasach. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany, powodujące pogłębienie zjawiska sezonowości sprzedaży, mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### Ryzyko potencjalnego przejęcia innego podmiotu

Grupa Emitenta jest jednym z liderów rynkowych pod względem sprzedaży i udziału w rynku w swojej branży w Polsce i na niektórych innych rynkach Europy Środkowo-Wschodniej. Pozycja Grupy w Europie (szczególnie w Europie Środkowo-Wschodniej) umacnia się w oparciu o rozwój organiczny części dystrybucyjnej. Emitent nie wyklucza możliwości przejęć konkurencyjnych dystrybutorów, aby między innymi uzyskać efekty synergii lub umocnić pozycję rynkową Grupy. Przejęcie lub połączenie z innym podmiotem może spowodować w przyszłości konieczność przeznaczenia znaczących środków finansowych na realizację transakcji lub konieczność emisji nowych akcji, prowadząc do rozwodnienia akcjonariuszy Emitenta. Ponadto może spowodować konieczność zaciągnięcia dodatkowego zadłużenia lub zaciągnięcia zobowiązań warunkowych. Istnieje również ryzyko, iż potencjalne przejęcie nie spowoduje realizacji zakładanych celów, a koszty związane z integracją przejętego podmiotu mogą okazać się wyższe od spodziewanych i wyższe od korzyści z takiej transakcji. Zarząd Emitenta z powodu wykonywania działań niezbędnych do integracji łączących się podmiotów, może mieć również niedostateczną ilość czasu do kierowania bieżącą działalnością. Negatywne okoliczności związane z potencjalnym przejęciem innego podmiotu mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy. Ponadto zadłużenie Emitenta lub jego spółek zależnych może wzrosnąć, jeżeli przejęcie zostanie zrealizowane przy wykorzystaniu zewnętrznych źródeł finansowych.

#### Ryzyko związane z awarią systemów komputerowych oraz uzależnieniem od ich działania

Grupa Emitenta, prowadząc działalność zarówno na rynku polskim, jak i na licznych rynkach zagranicznych, w dużej mierze polega na systemach informatycznych. Sprawność tych systemów ma i będzie nadal miała duże znaczenie dla działalności całej Grupy. Emitent nie może zagwarantować, że system informatyczny, który stosuje, będzie zawsze sprawny. Wszelkie awarie systemu informatycznego mogą czasowo zakłócać prawidłowe funkcjonowanie Grupy, co może mieć istotny negatywny wpływ na jej działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy. Ponadto, z uwagi na specyfikę i zakres działalności Grupy, jej efektywność w dużym stopniu uzależniona jest od szybkości przepływu i przetwarzania danych. Z tego powodu niezwykle istotne jest stałe doskonalenie i bezawaryjna praca narzędzi informatycznych, wspomagających komunikację i zarządzanie. Dodatkowym ryzykiem jest brak integralności informatycznej wszystkich podmiotów wchodzących w skład Grupy, w tym brak spójnego systemu klasy ERP, obejmującego całą Grupę. Istotne obniżenie efektywności współdziałania systemów informatycznych w ramach Grupy może mieć negatywny wpływ na sprawność zarządzania biznesem, realizację strategii i perspektywy rozwoju oraz wyniki finansowe Grupy Emitenta. Potencjalnie negatywne oddziaływanie na Grupę Emitenta mogą mieć również ataki hakerskie i wszelkie inne zakłócenia działalności systemów IT oraz wycieku danych i informacji z systemów IT.

#### Ryzyko związane z utrzymaniem sieci dystrybucji

Emitent i jego spółki zależne prowadzą sprzedaż w Polsce i za granicą, zarówno bezpośrednio do finalnych odbiorców, jak i poprzez współpracę z lokalnymi dystrybutorami, hurtowniami, sieciami handlowymi. Zdecydowana większość tych podmiotów współpracuje z Emitentem i jego spółkami zależnymi już od wielu lat, chociaż nie jest związana z Grupą Emitenta umowami długoterminowymi. Jednoczesna utrata grupy odbiorców mogłaby mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### **2.5. Opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Grupy Emitenta i sprawozdanie finansowe, w tym na osiągnięte przez niego wyniki w 2020 roku**

Rozwój Grupy Mercator Medical S.A. warunkują zarówno czynniki zewnętrzne, niezależne od Grupy, jak i czynniki wewnętrzne, związane bezpośrednio z jej działalnością. W ocenie Zarządu Emitenta, wymienione niżej czynniki i zdarzenia należą do tych, które wywarły największy wpływ na osiągnięte wyniki w roku 2020, jak również ich kształtowanie w kolejnych miesiącach będzie rzutować na wyniki osiągnięte w roku 2021.

#### CZYNNIKI I ZDARZENIA ZEWNĘTRZNE

##### Sytuacja makroekonomiczna

Popyt na produkty oferowane przez Grupę w sytuacji, gdy nie występują nadzwyczajne zdarzenia, jest w pewnym stopniu uzależniony od dynamiki produktu krajowego brutto w krajach, do których dokonywana jest sprzedaż. Według prognozy Komisji Europejskiej z 11.02.2021 roku szacuje się, że recesja w Polsce była w 2020 roku mniejsza (2,8%), niż przewidywano wcześniej. Jeszcze jesienią Komisja prognozowała spadek polskiego PKB o 3,6 proc. Równocześnie pogorszeniu uległy prognozy na rok 2021, w którym produkt krajowy brutto Polski ma według KE urosnąć tylko o 3,1 proc. wobec 3,3 proc. prognozowanych jesienią. Mimo to Polska znajdzie się w gronie zaledwie czterech państw Unii Europejskiej, której realny PKB na koniec 2021 roku nie będzie niższy, niż był w roku 2019.

W 2020 r. spadek PKB poniżej progu 3 proc. zanotowały też Estonia i Szwecja (po 2,9 proc.). Najsilniejsza recesja w 2020 r. miała miejsce w Grecji i Hiszpanii - spadek PKB o odpowiednio 10 proc. i 11 proc. Także te kraje mają zanotować najgorszy wynik w latach 2021-22. KE szacuje, że PKB strefy euro spadło o 6,8 proc. w 2020 r.; jesienne prognozy mówiły o spadku o 7,8 proc. Z kolei PKB strefy euro ma wzrosnąć o 3,8 proc. w 2021 r., w tym samym tempie ma rozwijać się gospodarka tego obszaru w 2022 r.

Dynamika PKPB w 2020 i prognozy na lata 2021-2022:

Dynamika PKB w 2020 i prognozy na 2021-22 (w %)				Zmiana PKB na koniec 2021 względem 2019
	2020	2021	2022	
Irlandia	3,0	3,4	3,5	6,5
Litwa	-0,9	2,2	3,1	1,3
<b>Polska</b>	<b>-2,8</b>	<b>3,1</b>	<b>5,1</b>	<b>0,2</b>
Luksemburg	-3,1	3,2	4,3	0,0
Łotwa	-3,5	3,5	3,1	-0,1
Szwecja	-2,9	2,7	4,0	-0,3
Estonia	-2,9	2,6	3,8	-0,4
Finlandia	-3,1	2,8	2,0	-0,4
Dania	-3,5	2,9	3,6	-0,7
Rumunia	-5,0	3,8	4,0	-1,4
Węgry	-5,3	4,0	5,0	-1,5
Słowenia	-6,2	4,7	5,2	-1,8
Niemcy	-5,0	3,2	3,1	-2,0
Słowacja	-5,9	4,0	5,4	-2,1
Bułgaria	-4,9	2,7	4,9	-2,3
Holandia	-4,1	1,8	3,0	-2,4
Belgia	-6,2	3,9	3,1	-2,5
Czechy	-5,7	3,2	5,0	-2,7
Cypr	-5,8	3,2	3,1	-2,8
<b>UE</b>	<b>-6,3</b>	<b>3,7</b>	<b>3,9</b>	<b>-2,8</b>
Francja	-8,3	5,5	4,4	-3,3
<b>Strefa euro</b>	<b>-6,8</b>	<b>3,8</b>	<b>3,8</b>	<b>-3,3</b>
Portugalia	-7,6	4,1	4,3	-3,8
Chorwacja	-8,9	5,3	4,6	-4,1
Malta	-9,0	4,5	5,4	-4,9
Austria	-7,4	2,0	5,1	-5,5
Włochy	-8,8	3,4	3,5	-5,7
Hiszpania	-11,0	5,6	5,3	-6,0
Grecja	-10,0	3,5	5,0	-6,9

Zródło: KE, "obliczenia Bankier.pl."

## Epidemia koronawirusa SARS-CoV-2

Obecnie mamy do czynienia z nadzwyczajną sytuacją: światowa pandemia koronawirusa SARS-CoV-2 znacząco wpłynęła zarówno na wzrost, jak i spadek sprzedaży w poszczególnych segmentach rynku wyrobów medycznych.

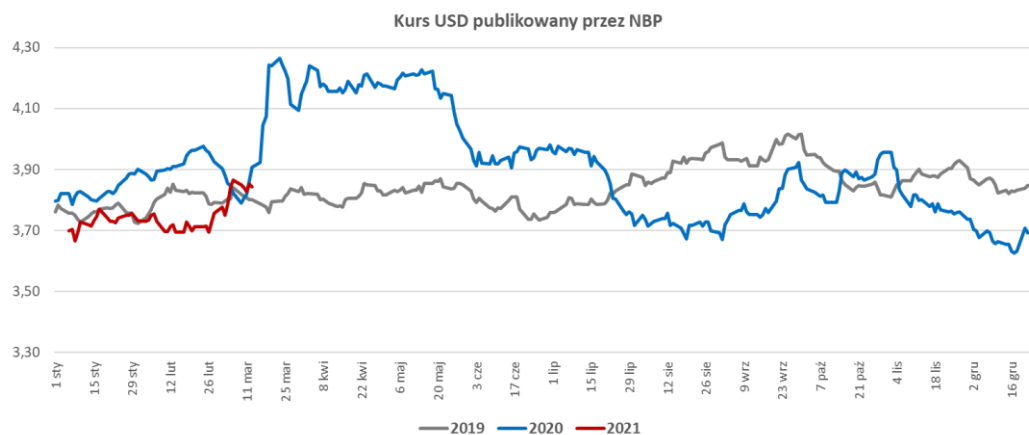
W ofercie Grupy Mercator Medical dominują środki ochrony indywidualnej, a w segmencie wyrobów medycznych obserwowany był bardzo mocny wzrost popytu od początku pojawienia się zagrożenia epidemiologicznego. Grupa jest zarówno producentem jak i dystrybutorem rękawic zaliczających się do środków ochrony indywidualnej, w związku z czym jest beneficjentem gwałtownego wzrostu popytu na rynku. Według wielu analityków wzrost zużycia rękawic i produktów medycznych będzie faktem w kontekście zagrożeń, jakie pojawiły się w związku z epidemią koronawirusa, stąd po ustaniu bezpośredniego zagrożenia można spodziewać się dalej wysokiego popytu globalnego. Inaczej sytuacja wyglądała w segmencie wyrobów medycznych stosowanych w procedurach medycznych. W krajach o największym wpływie COVID-19 na populację, liczba planowanych procedur medycznych spadła nawet o 80-90 proc. Dla firm produkujących wyroby medyczne w nich stosowane, oznaczało to znaczący spadek sprzedaży.

## Kursy walutowe

Grupa jest importem netto, przy czym:

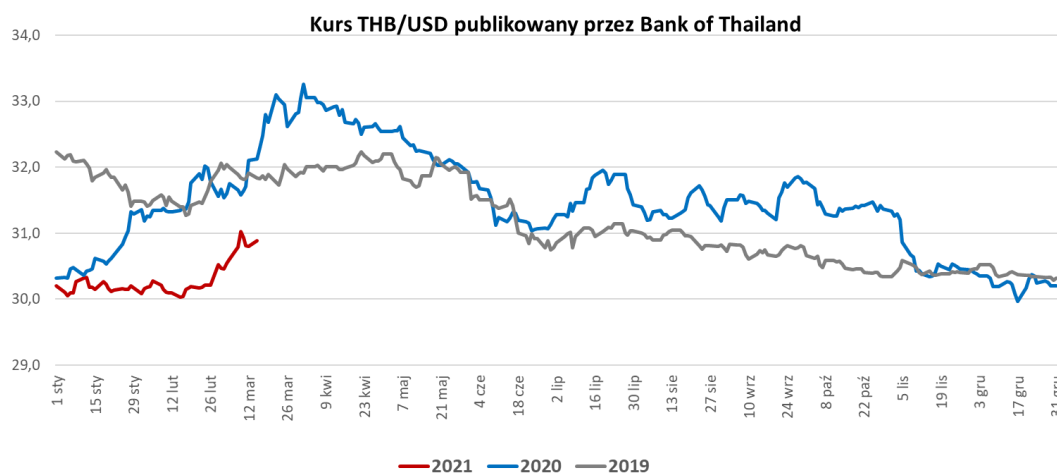
- w działalności dystrybucyjnej sprzedaje towary głównie za polskie złote i inne waluty środkowo-europejskie, nabywając je za dolary amerykańskie; w okresie 12 miesięcy 2020 r. nastąpiło umocnienie dolara (średni kurs USD/PLN wzrósł o 1,5% względem 2019 r., w tym +3,3 % w I kwartale, +7,5% w II kwartale 2020 roku, -2,1% w III kwartale oraz -2,3% w IV kwartale w ujęciu rok do roku), ale dzięki zwiększonemu popytowi, skokowemu wzrostowi cen oraz prowadzonej polityce zabezpieczania ryzyka kursowego (m.in. poprzez zawieranie walutowych transakcji terminowych), osłabienie złotego nie miało większego negatywnego wpływu na marże. Umocnienie dolara amerykańskiego wobec polskiego złotego niekorzystnie oddziałuje na uzyskiwane marże w segmencie dystrybucji, ale po gwałtownym umocnieniu dolara na początku marca (zawirowania na rynku wywołane wybuchem pandemii koronawirusa) i po okresie stabilizacji na wysokim poziomie (USD/PLN powyżej 4,00), pod koniec maja skokowo nastąpiło osłabienie kursu dolara wobec złotego i powrót do poziomu sprzed pandemii. Od początku września obserwowane był ponowny wzrost kursu dolara, a w listopadzie powrót do poziomu kursu z sierpnia. W dłuższej perspektywie czasowej w przypadku utrzymania tendencji wzrostu kursu dolara amerykańskiego wobec złotego, będzie to negatywnie wpływało wysokość marż w dystrybucji.

Kształtowanie się kursu USD/PLN w latach 2019 – 2021 przedstawia poniższy wykres:



- w działalności produkcyjnej Grupa nabywa surowiec do produkcji za baty tajlandzkie oraz dolary amerykańskie, a przychody ze sprzedaży produktów realizowane są w dolarach amerykańskich. Mimo dużej amplitudy zmian (w pierwszym kwartale wzrost, a potem odwrócenie trendu niemal jak w lustrzanym odbiciu), średni kurs bata do dolara w okresie 12 miesięcy 2020 r. był niemal identyczny jak w analogicznym okresie roku poprzedniego (był wyższy o 0,84%), co nie miało większego wpływu na marże w segmencie produkcyjnym. Wzmacnienie dolara wobec bata ma korzystny wpływ na osiągnięte marże produkcyjne, a osłabienie dolara wobec bata negatywnie wpływa na marże w segmencie produkcyjnym.

Kształtowanie się kursu USD/THB w latach 2019 – 2021 przedstawia poniższy wykres:



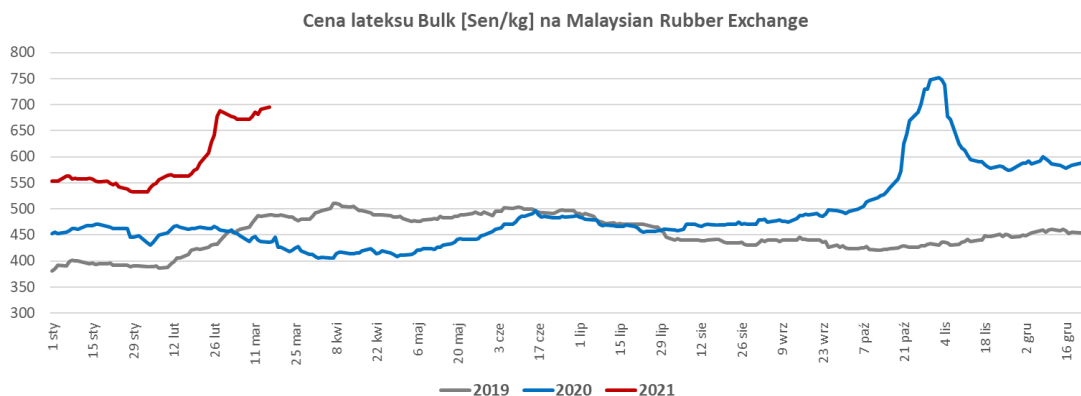
### Koszty surowca do wyrobu rękawic medycznych

Głównym składnikiem kosztu wytworzenia najważniejszego produktu oferowanego przez Grupę jest lateks syntetyczny, w mniejszym stopniu naturalny.

W przypadku rękawic produkowanych z lateksu naturalnego jego udział w cenie wytworzenia rękawic wynosi ok. 40 - 60%. Jest to surowiec notowany na giełdach, jego średnia cena spadła w pierwszym półroczu 2020 r. w porównaniu do średniej z pierwszego półrocza roku poprzedniego o prawie 2,8%, ale już od początku czerwca obserwujemy wzrost cen lateksu naturalnego, a na początku października obserwowany był gwałtowny wzrost cen, po czym w połowie listopada ceny spadły pozostając jednak na poziomie wyższym niż przed październikowym wzrostem. Wzrost cen lateksu w drugim półroczu 2020 roku, nie wpłynął negatywnie na marże, z uwagi na fakt, że w czerwcu 2020 r. dokonano całkowitej konwersji linii produkcyjnych na lateks syntetyczny i produkcja rękawic lateksowych została wstrzymana. Obecnie wzrost cen lateksu pozostaje bez wpływu na marże produkcyjne Grupy.



Kształtowanie cen lateksu naturalnego obrazuje poniższy wykres:



źródło: [www3.lgm.gov.my](http://www3.lgm.gov.my)

W przypadku rękawic produkowanych z lateksu syntetycznego (NBR) udział surowca w koszcie wytworzenia wynosi ok. 40 - 50%. W pierwszych dwóch kwartałach 2020 roku cena lateksu syntetycznego pozostawała na w miarę stabilnym poziomie i średnia miesięczna była niższa od analogicznego okresu ubiegłego roku o 7,3% co miało pozytywny wpływ na uzyskiwane marże. Od początku trzeciego kwartału 2020 roku odnotowujemy stopniowy wzrost cen, który od września wzrósł gwałtownie (z 1000 USD za tonę w sierpniu do 2000 USD w grudniu). W drugim półroczu 2020 r. ceny surowca wzrosły o 36,3%. Średnioroczny wzrost ceny r/r wyniósł 14,6%. Styczeń 2021 był kolejnym miesiącem gdy cena wzrosła do 2500 USD za tonę (czyli wzrost o 25% m/m), by w lutym 2021 obniżyć się do poziomu 2200 USD za 1 tonę lateksu syntetycznego.

Average Nitrile Price Movement (USD / MT) - 1000 kg												
	sty	lut	mar	kwi	maj	cze	lip	sie	wrz	paź	lis	gru
<b>2019</b>	1 040	1 040	1 030	1 020	1 010	1 000	980	1 030	1 050	1 075	1 070	1 010
<b>2020</b>	950	945	960	960	940	940	970	1 000	1 200	1 500	1 800	2 000
<b>2021</b>	2 500	2 200										

źródło: Dane własne

Inne czynniki, które wpływały i będą miały wpływ na osiągnięte wyniki, to zwłaszcza konkurencja ze strony innych podmiotów oraz ogólnokrajowe wydatki na służbę zdrowia na poszczególnych rynkach zbytu.

### Wydatki na służbę zdrowia

W Polsce z roku na rok rosną wydatki na służbę zdrowia (liczone jako % PKB), jednak Polska na tym polu wciąż istotnie odstaje in minus w porównaniu do średniej dla krajów OECD, gdzie wydatki te stanowią około 9,5% PKB. Zgodnie z ustawą o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych, na finansowanie ochrony zdrowia powinno przeznaczać się docelowo, od 2025 r., środki finansowe w wysokości nie niższej niż 6 % PKB (w 2020 r. powinno to być 5,03%). Według metodologii zawartej w ustawie, minimalne nakłady na ochronę zdrowia powinny wynieść w 2021 roku ok. 120,5 mld zł, to jest niemal 14 mld zł więcej niż w bieżącym roku. Jak wynika z ustawy i prognozowanych wskaźników makroekonomicznych, w 2022 roku minimalne nakłady na ochronę zdrowia będą wynosić 125,9 mld zł, a w 2023 roku – 139,4 mld zł. Ogólny trend do podwyższania wydatków na służbę zdrowia jest jednak ogólnosiwiatowy i ma swój związek ze starzeniem się społeczeństwa, poprawą jakości opieki medycznej, rozwojem medycyny oraz wzrostem wynagrodzeń.

### Konkurencja ze strony innych podmiotów

Według raportu Disposable Gloves Market Size, Share & Trends Analysis Report opracowanego przez Grand View Research wartość światowego rynku jednorazowych rękawic medycznych szacowana jest na ponad 7,5 mld USD w 2020 roku, z prognozowanym wzrostem do blisko 16 mld USD do 2027 roku. Należy podkreślić, że ta prognoza nie uwzględnia wzrostu cen z tytułu wpływu COVID-19. Największe zużycie jednorazowych rękawic medycznych obserwuje się w krajach Ameryki Północnej oraz Europy, zaś czynnikiem wzrostu rynku jest systematyczna poprawa dbałości o bezpieczeństwo i higienę pracy w krajach rozwijających się (Azja, Ameryka Południowa). Najważniejszymi podmiotami działającymi na globalnym rynku rękawic medycznych i profesjonalnych są: Top Glove, Hartalega, Sritrang, Kossan i Supermax. Wśród pozostałych graczy tego rynku można wymienić między innymi takie podmioty, jak: Ansell, B. Braun, Sempermed, Cardinal Health, Molnylycke, Hartmann, Abena oraz Mondo. W zakresie polskiego rynku, głównymi konkurencyjnymi dla Emitenta dystrybutorami rękawic ochronnych niezmiennie od lat pozostają Abook, Skamex, Zarys, Doman, Paso Trading, Safemed oraz Medasept. Na rynku otwartym dla rękawic konsumenckich sytuacja wygląda nieco inaczej. Do największych konkurentów firmy Mercator Medical na tym rynku w Polsce należą: Spontex, Vileda, Jan Niezbędny, Stella Pack, flink & sauber, Paclan. Warto także zauważyć, że

szczególnie w podkategoriach rękawic gospodarczych oraz diagnostycznych i ochronnych występuje wiele marek własnych takich jak Tesco (marka własna sieci Tesco), Zosia Samosia (marka własna sieci Biedronka), W5 (marka własna sieci Lidl), Mildeen (marka własna sieci Aldi), flink & sauber (marka własna sieci Rossmann) itp. Pewna część rękawic konsumenckich sprzedawana jest także pod nazwami generycznymi. Pomimo występującej na rynku polskim silnej konkurencji, Mercator Medical pozostaje na nim liderem z szacunkowym udziałem wartościowym w rynku na poziomie blisko 25%.

Na rynku ukraińskim Merkator Medikal TOB jest jednym z trzech kluczowych podmiotów oferujących rękawice i od blisko czterech lat jest liderem tego rynku. Szacunkowy udział wartościowy w rynku podmiotu powiązanego wynosi 16% dla rękawic chirurgicznych i 32% dla rękawic diagnostycznych i ochronnych, co łącznie daje mu 31,3% udziału w ukraińskim rynku rękawic medycznych. Podmiotami konkurującymi z Merkator Medikal TOB są przede wszystkim IGAR, Medicom, Dopomoga i Ampri. Merkator Medikal TOB jest najbardziej wyspecjalizowaną firmą w branży, posiadającą najszerszą ofertę rękawic medycznych i ochronnych. Pozostali konkurenci posiadają szeroką ofertę w zakresie innych jednorazowych produktów medycznych.

Na rynku rumuńskim Mercator Medical s.r.l. jest jednym z trzech kluczowych podmiotów działających na rynku rękawic medycznych. Podmiot posiada według szacunków Emitenta 20,1% udziału wartościowego w rynku, co daje mu drugą lokatę. Podmiotami konkurującymi z Mercator Medical s.r.l. są TZMO-Bella (z 27,8% udziałem w rynku) i Roval Med. (z 11% udziałem w rynku).

Na rynku węgierskim Mercator Medical Kft jest jednym z najważniejszych podmiotów oferujących rękawice medyczne, według szacunków Emitenta z 25% udziałem wartościowym w rynku rękawic diagnostycznych oraz 60% udziałem w rynku rękawic chirurgicznych. Podmiotami konkurującymi z Mercator Medical Kft są Sempermed, TZTMO oraz Hartmann-Rico Hungária Kft. W zakresie produktów z włókniny, podmiotami konkurencyjnymi są Molnycke, Hartmann oraz Lohmann&Rauscher.

Na rynku czeskim Mercator Medical s.r.o. jest jednym z pięciu kluczowych podmiotów oferujących rękawice medyczne. Według szacunków Emitenta z udziałem wartościowym na poziomie 14% w rynku rękawic diagnostycznych oraz 3% udziałem w rynku rękawic chirurgicznych, podmiot powiązany zajmuje tam czwartą lokatę. Podmiotami konkurującymi z Mercator Medical s.r.o. są Lohmann & Rauscher s.r.o., Promedica Praha Group a.s., Vulkan Medical a.s. oraz Batist Medical a.s.

Na rynku rosyjskim Merkator Medikal OOO jest jednym z pięciu kluczowych graczy oferujących jednorazowe rękawice medyczne. Podmiot zajmuje piąte miejsce w udziale wartościowym w rynku, posiadając według szacunków Emitenta 5% udziału w rosyjskim rynku rękawic chirurgicznych oraz 5% udziału w rosyjskim rynku rękawic diagnostycznych i ochronnych. Podmiotami konkurującymi na tym rynku są przede wszystkim: Garant, Benovy, Atex Group oraz MedTovarOpt. Wartość rynku w 2020 roku wyniosła 19,5 miliarda rubli.

Na rynku włoskim Mercator Medical Italia s.r.l. posiada według szacunków Emitenta 1,5% udziału wartościowego w rynku rękawic diagnostycznych. Podmiotami konkurującymi na rynku medycznym są przede wszystkim: Chemil, Clinilab, L&R (Sempermed), Gardening, Nacatur, Copag, Rays, zaś na rynku niemedyce: Reflexx, Berycah, Icoquanti, Brenta oraz tacy producenci jak: Showa, Ansell, Honeywell i Medline. W zakresie rękawic chirurgicznych podmiotami konkurującymi są Ansell (sprzedawany głównie przez włoskiego importera Clinilab), Mölnlycke (bezpośrednio, oddział włoski uczestniczy w przetargach publicznych), Medline (bezpośrednio, oddział włoski uczestniczy w przetargach publicznych) oraz importerzy: Copag (marka Cardinal Health), Rays (wyłącznie na produkty chirurgiczne marki Kossan), Chemil, Berycah, Nacatur oraz Gardening.

Na rynku niemiecko-austriackim Mercator Medical GmbH posiada według szacunków Emitenta 1,65% udziału wartościowego w rynku rękawic diagnostycznych. Podmiotami konkurującymi na rynku medycznym są przede wszystkim: B. Braun, Hartmann, MaiMed, L&R (Sempermed), jak również Ansell i Meditrade, działający także na rynku niemedyce, na którym operują oprócz obu tych podmiotów: Ampri, Semperit, Mensch, Nitras, Bingold i Unigloves. Ponadto Top Glove, będący producentem rękawic diagnostycznych, posiada w Niemczech własne biuro i prowadzi bezpośrednią dystrybucję swoich marek. W zakresie rękawic chirurgicznych podmiotami konkurującymi są Ansell, Mölnlycke, Meditrade, Cardinal, B. Braun oraz Hartmann.

## CZYNNIKI I ZDARZENIA WEWNĘTRZNE

### Rozwój sieci dystrybucji

W roku 2020 r. nie nastąpiła kontynuacja rozwoju geograficznego sieci dystrybucji w Europie poprzez tworzenie nowych podmiotów, z uwagi na sytuację wywołaną epidemią koronawirusa, wymagającą skupienia się na zaspokojeniu popytu przewyższającego aktualne możliwości jego zaspokojenia. Główny nacisk położony był na zwiększanie efektywności istniejącej sieci dystrybucji, rozwój struktur sprzedażowych, oraz dalszy rozwój wdrażanego kanału sprzedażowego e-commerce. Prowadzone są intensywne prace mające wskazać najkorzystniejsze kierunki rozwoju dla Grupy.

### Wzrost kosztów jako efekt ekspansji, w szczególności rozbudowy istniejących już struktur

Grupa stale zwiększa intensywność operacji handlowych na dotychczasowych rynkach oraz intensyfikuje rozbudowę kanału sprzedażowego e-commerce. Powoduje to wzrost kosztów zespołów handlowych, kosztów IT na dostosowanie systemów

informatycznych, logistycznych, specjalistów produktowych, jak również kosztów osób zarządzających. Znajduje to swoje odbicie we wzroście kosztów sprzedaży oraz ogólnego zarządu.

### Perspektywy rozwoju

Grupa Mercator Medical od 2019 roku w pełni korzysta z rozbudowanej fabryki rękawic w Tajlandii. Celem inwestycji było poszerzenie oferty wyrobów produkowanych przez Grupę Emitenta o rękawice syntetyczne, wytwarzane z lateksu nitylowego NBR (pochodna ropy naftowej). Rynek rękawic nitylowych jest najszybciej rosnącym segmentem rynku rękawic jednorazowego użytku i niezależnie od czynników nadzwyczajnych, jakim jest epidemia koronawirusa, zapotrzebowanie na rękawice nitylowe ma tendencję wzrostową, natomiast można oczekiwać, że zapotrzebowanie na rękawice wytwarzane z lateksu naturalnego utrzyma się mniej więcej na dotychczasowym poziomie. Popyt na rękawice jednorazowe wywołany epidemią przyczynił się do istotnego wzrostu rozpoznawalności Grupy i produktów Grupy, co wzmocniło grunt pod dalszą ekspansję rynkową Grupy, w szczególności na rynki Europy Zachodniej. Grupa jest w trakcie tworzenia nowej strategii rozwoju, uwzględniającej szeroki program inwestycyjny, możliwy do realizacji dzięki osiąganym wynikom finansowym. Pod uwagę brana jest rozbudowa zakładu, wybudowanie kolejnych fabryk w Tajlandii lub budowa fabryk w innym kraju. Analizowane są też m.in. możliwości akwizycji, szczególnie podmiotów z branż komplementarnych oraz rozwoju asortymentu oferowanych towarów.

### Ekspansja dystrybucyjna w wybranych krajach Europy Zachodniej

Przed 2016 r. Grupa sprzedawała swoje produkty i wyroby innych producentów do odbiorców w ok. 40 krajach na całym świecie. Zorganizowaną dystrybucję prowadziła jednak tylko na wybranych rynkach Europy Środkowej i Wschodniej (Polska, Rosja, Ukraina, Rumunia, Węgry i Czechy), gdzie Grupa utworzyła spółki celowe i prowadziła sprzedaż zwykle z lokalnego magazynu w lokalnej walucie, w oparciu o regionalnych menedżerów handlowych. Mercator Medical postanowił rozszerzyć ten model działalności na wybrane kraje Europy Zachodniej. Atutem Grupy jest doświadczenie przy wchodzeniu na rynki zagraniczne, szeroka oferta wyrobów, dla których Grupa posiada niezbędne dopuszczenia i certyfikaty oraz posiadany status wytwórcy i własna fabryka w Tajlandii. Do końca roku 2018 Mercator Medical uruchomił zorganizowaną sprzedaż rękawic pod własnymi markami w Niemczech, we Włoszech i w Wielkiej Brytanii, dzięki czemu przychody osiągane z dystrybucji w Europie Zachodniej systematycznie wzrastały z 2,4 mln zł w roku 2016, poprzez 22,1 mln zł w roku 2019, aż do 718,3 mln zł w 2020 roku, co stanowi ponad trzydziestodwukrotny wzrost w porównaniu do roku poprzedniego. W I kw. 2019 r. Grupa „zamroziła” projekt rozwoju dystrybucji w Wielkiej Brytanii z uwagi na niestabilną sytuację związaną z tzw. Brexitem, przy czym dotyczyło to jednak tylko dystrybucji zorganizowanej, gdyż Grupa cały czas realizuje równoległe dostawy pełnokontenerowe z tajlandzkiej fabryki do klientów z Wysp Brytyjskich. Duży popyt na rękawice sprawił, że w 2020 r. Wielka Brytania stała się najważniejszym rynkiem zbytu Grupy, ze sprzedażą wynoszącą 449,0 mln zł za 12 miesięcy 2020 roku (106 razy więcej niż w poprzednim roku) i wyprzedziła lidera, którym po 3 kwartałach 2020 r. był rynek Polski i drugi wówczas rynek w Stanach Zjednoczonych. Czwartym największym rynkiem zbytu w 2020 roku była Australia ze sprzedażą za cały 2020 rok wynoszącą 102,6 mln zł. Grupa kontynuuje rozpoczętą w poprzednim roku sprzedaż na terenie Beneluksu.

Projekt ekspansji w Europie Zachodniej był finansowany ze środków własnych Grupy.

### Sprzedaż w regionie CEE

Celem Grupy jest osiągnięcie pozycji jednego z trzech największych graczy na rynku rękawic medycznych na wszystkich rynkach dystrybucyjnych Grupy w Europie Środkowej i Wschodniej, gdzie umacnia swoją pozycję. Aktualnie Grupa jest liderem na rynku polskim i ukraińskim oraz jednym z trzech największych graczy w Rumunii i na Węgrzech.

Swoje perspektywy rozwoju w zakresie dystrybucji Grupa ocenia bardzo pozytywnie, głównie ze względu na rozbieżności pomiędzy wydatkami na zdrowie w krajach rozwijających się (będących głównymi rynkami zbytu) w stosunku do krajów rozwiniętych (USA, Europa Zachodnia). Wraz ze wzrostem tych wydatków oraz większą świadomością zasad BHP intensywnie rosnąć będzie zużycie jednorazowych rękawic medycznych, stanowiących trzon oferty Grupy.

Opublikowana strategia Grupy w tym zakresie dotyczyła lat 2016-2018. Strategia Grupy na następne lata jest w trakcie tworzenia.

## **2.6. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Emitenta i jego Grupy Kapitałowej, w tym znanych Emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami, umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji**

### Transakcje zawarte z Unispace

Łączna wartość umów sprzedaży (dostawy) zawartych w 2020 r. przez Emitenta oraz Mercator Medical (Thailand) Ltd. z Unispace Health Ltd z siedzibą w Londynie (Wielka Brytania), Unispace Health Pty Ltd (obecnie Sante Global Pty Ltd) z siedzibą w Sydney (Australia) oraz podmiotami powiązanymi (łącznie „Unispace”) wyniosła w przeliczeniu na złote ok. 541.947 tys. zł. Przedmiotem transakcji była sprzedaż rękawic produkowanych w fabryce należącej do Mercator Medical (Thailand) Ltd. Warunki transakcji z Unispace nie odbiegały od powszechnie stosowanych dla tego typu transakcji. O transakcjach z Unispace Emitent informował w raportach bieżących nr 25/2020, 27/2020 i 32/2020.

### Transakcje zawarte z Ammex

Łączna wartość umów sprzedaży (dostawy) zawartych w 2020 r. przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. z Ammex Corp. z siedzibą w Kent, Waszyngton (USA) i podmiotami powiązаныmi (łącznie „Ammex”) wyniosła w przeliczeniu na złote ok. 224.164 tys. zł. Przedmiotem transakcji była sprzedaż rękawic produkowanych w fabryce należącej do Mercator Medical (Thailand) Ltd. Warunki transakcji z Ammex nie odbiegały od powszechnie stosowanych dla tego typu transakcji. O transakcjach z Ammex Emitent informował w raportach bieżących nr 6/2020, 13/2020 i 33/2020.

### Transakcje zawarte z Supermax

Łączna wartość transakcji zawartych w 2020 r. pomiędzy Emitentem i jednostkami powiązаныmi z Emitentem a Supermax Corporation Bhd z siedzibą w Malezji oraz podmiotami powiązаныmi (łącznie „Supermax”) wyniosła w przeliczeniu na złote ok. 184.533 tys. zł. Przedmiotem transakcji była dostawa przez Supermax wyrobów medycznych, w szczególności rękawic diagnostycznych. Warunki transakcji z Supermax nie odbiegały od powszechnie stosowanych dla tego typu transakcji. O transakcjach z Supermax Emitent informował w raporcie bieżącym nr 68/2020.

### Transakcje zawarte z Kossan

Łączna wartość transakcji zawartych w 2020 r. pomiędzy Emitentem i innymi jednostkami Grupy a Kossan Latex Industries (M) Sdn. Bhd z siedzibą w Malezji i podmiotami powiązаныmi („Kossan”), wyniosła w przeliczeniu na złote ok. 137.600 tys. zł. Przedmiotem transakcji była dostawa przez Kossan wyrobów medycznych, w szczególności rękawic diagnostycznych. Warunki transakcji z Kossan nie odbiegały od powszechnie stosowanych dla tego typu transakcji. O transakcjach z Kossan Emitent informował w raportach bieżących nr 3/2020 oraz 12/2021.

Poza wskazanymi wyżej umowami, Emitent ani jednostki z grupy Emitenta nie zawarły w trakcie roku 2020 umów, które Emitent identyfikowałby jako znaczące dla działalności Emitenta i jego Grupy Kapitałowej.

## 3. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY MERCATOR MEDICAL S.A.

### 3.1. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych ujawnionych w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym

#### SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW

##### Przychody

Struktura przychodów oraz ich dynamika za lata 2019 i 2020 przedstawiała się następująco:

Tys. zł	2019	Udział	2020	Udział	Zmiana 2020 / 2019	
					Wartość	%
- rękawice diagnostyczne	223 833	41,5%	795 816	43,4%	571 983	255,54%
- rękawice chirurgiczne	26 838	5,0%	29 155	1,6%	2 317	8,63%
- rękawice gospodarcze	2 907	0,5%	2 695	0,1%	-212	-7,28%
Rękawice razem	<b>253 578</b>	47,0%	<b>827 666</b>	45,1%	<b>574 088</b>	226,40%
Opatrunki	<b>10 733</b>	2,0%	<b>3 242</b>	0,2%	<b>-7 491</b>	-69,80%
Włóknina	<b>19 795</b>	3,7%	<b>27 357</b>	1,5%	<b>7 562</b>	38,20%
<b>Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów</b>	<b>284 107</b>	52,6%	<b>858 265</b>	46,8%	<b>574 158</b>	202,09%
<b>Przychody ze sprzedaży produktów</b>	<b>255 615</b>	47,4%	<b>975 909</b>	53,2%	<b>720 294</b>	281,79%
- w tym z produkcji rękawic diagnostycznych	252 257	46,7%	975 986	53,2%	723 729	286,90%
- w tym z produkcji włókniny	2 754	0,5%	0	0,0%	-2 754	-100,00%
<b>Razem przychody ze sprzedaży</b>	<b>539 722</b>	100,0%	<b>1 834 174</b>	100,0%	<b>1 294 452</b>	239,84%
- w tym przychody ze sprzedaży rękawic	505 835	93,7%	1 803 652	98,3%	1 297 817	256,57%

Przychody ze sprzedaży Grupy Mercator Medical w roku 2020 kolejny rok były rekordowo wysokie w porównaniu do roku poprzedniego i osiągnęły poziom 1 834,2 mln zł, co oznacza ponad 239,8% wzrostu r/r.

Do wzrostu przychodów ze sprzedaży w porównywalnym stopniu przyczynił się:

- wzrost przychodów ze sprzedaży produktów o blisko 281,8%, tj. o 720,3 mln zł r/r (wartość sprzedaży produkowanych w zakładzie w Tajlandii rękawic diagnostycznych wzrosła o 723,7 mln zł, przy spadku sprzedaży produktów z włókniny po zamknięciu

produkcji w fabryce Pikutkowie w 2019 roku) to skutek bardzo dużego wzrostu popytu na rękawice i wynikającego z tego wzrostu cen jednostkowych, przy jednoczesnym wykorzystaniu pełnych mocy produkcyjnych przez cały 2020 rok;

- wzrost przychodów ze sprzedaży towarów (nabywane od dostawców spoza Grupy rękawice, opatrunki i włóknina) o prawie 202,1%, tj. blisko 574,2 mln zł r/r, na co główny wpływ miał wzrost sprzedaży rękawic diagnostycznych o 255,5% (wzrost o 572,0 mln zł r/r), a w znacząco mniejszym stopniu wzrost sprzedaży rękawic chirurgicznych i produktów z włókniny. Dla opatrunków wystąpił spadek przychodów ze sprzedaży o 69,8% (-7,5 mln zł), co jest konsekwencją decyzji podjętej jeszcze w 2019 roku o ograniczeniu oferty tej grupy produktowej z powodu niezadawalającego poziomu osiągniętej marży. Wzrost przychodów ze sprzedaży towarów, podobnie jak przychodów ze sprzedaży produktów, determinowany był głównie wzrostem cen, w mniejszym stopniu przyrostem wolumenowym.

Wiodącą grupą asortymentową pozostają rękawice jednorazowe, których sprzedaż w 2020 roku generowała 98,3% przychodów ze sprzedaży całej Grupy Kapitałowej. W 2021 roku oczekiwany jest dalszy wzrost sprzedaży rękawic jednorazowych i wzrost ich udziału procentowego w przychodach ze sprzedaży.

Udział w całkowitych przychodach pozostałych dwóch grup asortymentowych, tj. opatrunków i włókniny wyniósł w 2020 roku 1,7% i spadł o 4,0 p.p. w porównaniu do roku poprzedniego. Spadek udziału sprzedaży opatrunków (z 2,0% w 2019 r. do 0,2% w 2020 r.) był planowanym efektem w kontekście podjętych decyzji ograniczających sprzedaż wspomnianego powyżej asortymentu, a także zmniejszonego popytu na te produkty spowodowanego spadkiem liczby planowanych procedur medycznych w związku ze światową epidemią koronawirusa.

Sprzedaż wyrobów z włókniny (toważ i produkt) w ujęciu r/r wzrosła o 21,3%, przy czym wzrost sprzedaży towarów (przychody ze sprzedaży towarów) wyniósł 38,2%, a w związku z zamknięciem zakładu produkcyjnego w Pikutkowie, w 2020 roku nie było przychodów ze sprzedaży produktów.

Grupa Mercator Medical sprzedając w 2020 roku 6,16 mld szt. rękawic kolejny rok zanotowała znaczący wzrost wolumenów sprzedanych rękawic, który wyniósł 14,7% r/r. W podziale na rodzaje rękawic sprzedaż ilościowa kształtowała się następująco:

Tys. par	2019	Udział	2020	Udział	Zmiana 2020 / 2019	
					Wartość	%
<b>Rękawice diagnostyczne</b>	<b>2 657 233</b>	<b>98,9%</b>	<b>3 056 032</b>	<b>99,2%</b>	<b>398 799</b>	<b>15,0%</b>
- produkty	1 549 409	57,7%	1 743 065	56,6%	193 656	12,5%
- towary	1 107 824	41,2%	1 312 967	42,6%	205 143	18,5%
<b>Rękawice chirurgiczne</b>	<b>26 760</b>	<b>1,0%</b>	<b>23 218</b>	<b>0,8%</b>	<b>-3 542</b>	<b>-13,2%</b>
<b>Rękawice gospodarcze</b>	<b>3 361</b>	<b>0,1%</b>	<b>2 576</b>	<b>0,1%</b>	<b>-785</b>	<b>-23,3%</b>
<b>Sprzedaż ilościowa</b>	<b>2 687 354</b>	<b>100,0%</b>	<b>3 081 826</b>	<b>100,0%</b>	<b>394 472</b>	<b>14,7%</b>

W wolumenie sprzedanych rękawic zdecydowanie dominują rękawice diagnostyczne (ponad 99 na 100 sztuk sprzedanych rękawic było rękawicami diagnostycznymi), z tego 56,6% stanowią rękawice wyprodukowane we własnych fabrykach w Tajlandii. Wybuch pandemii koronawirusa SARS-CoV-2 przyczynił się w wielu krajach do spadku liczby planowanych procedur medycznych (nawet o 80-90 proc.) czego efektem jest spadek wolumenu sprzedanych rękawic chirurgicznych o 13,2%, a profilaktycznie stosowany przez władze poszczególnych krajów „lockdown” gospodarki miał istotny wpływ na spadek wolumenu rękawic gospodarczych o 23,3% r/r.

Średnia cena sprzedaży rękawicy diagnostycznej wzrosła w 2020 r. o 223,6% r/r, co było efektem kształtowania się cen rynkowych – dynamiczny wzrost z powodu ogromnego, niezaspokojonego w wystarczającym stopniu popytu na sprzęt ochrony indywidualnej, do którego zaliczane są rękawice jednorazowe. W przypadku rękawic chirurgicznych i gospodarczych średnia cena wzrosła odpowiednio o 25,2% i 21,0% r/r.

Wydarzenia roku 2020 związane z rozwojem pandemii wirusa SARS-CoV-2 i jej wpływem na gospodarkę światową, rynki, przedsiębiorstwa i społeczeństwa wpływają na zmianę postrzegania i potrzeb klientów, co w ocenie Zarządu Emitenta przełoży się w przyszłości na trwały trend wzrostu popytu na produkty firmy. Zużycie rękawic będzie przesuwalo się w coraz większym stopniu w kierunku zastosowań niemedyycznych i stąd Grupa Mercator Medical podejmuje działania by w jak najlepszy sposób ten rynkowy potencjał wykorzystać, prowadząc własne badania dotyczące rynku konsumentów, odpowiednio dostosowując swoją ofertę i prowadząc działania marketingowe. Powyższe trendy podyktowane są rosnącą świadomością użytkowników końcowych profesjonalnych i indywidualnych o dbałość swojego wyglądu w tym pielęgnację rąk oraz zdrowy styl życia, tj. ochronę przed nieczystym powietrzem, niezdrową żywnością oraz rosnącymi zagrożeniami ze strony wirusów i bakterii.

Struktura geograficzna sprzedaży Grupy Kapitałowej Mercator Medical kształtuje się następująco:

Kraj	2019		2020		2020 / 2019	
	wart	Udział	wart	Udział	wart	%
Wielka Brytania	4 240	0,8%	448 988	24,48%	444 748	10489,3%
Polska	149 545	27,7%	376 066	20,50%	226 521	151,5%
Stany Zjednoczone	159 108	29,5%	267 290	14,57%	108 182	68,0%
Australia	0	0,0%	102 655	5,60%	102 655	
Ukraina	35 480	6,6%	82 202	4,5%	46 722	131,7%
Niemcy	2 804	0,5%	81 674	4,45%	78 870	2812,8%
Rosja	31 697	5,9%	66 417	3,6%	34 720	109,5%
Hiszpania	8 695	1,6%	53 956	2,9%	45 261	520,5%
Szwecja	62	0,0%	44 960	2,5%	44 898	72416,1%
Holandia	5	0,0%	43 009	2,3%	43 004	860080,0%
Rumunia	23 322	4,3%	32 806	1,8%	9 484	40,7%
Włochy	10 442	1,9%	27 845	1,5%	17 403	166,7%
Węgry	14 337	2,7%	24 396	1,3%	10 059	70,2%
Czechy	10 807	2,0%	20 653	1,1%	9 846	91,1%
Francja	1 407	0,3%	19 733	1,1%	18 326	1302,5%
Litwa	6 025	1,1%	15 144	0,8%	9 119	151,4%
Pozostałe	81 746	15,1%	126 380	6,9%	44 634	54,6%

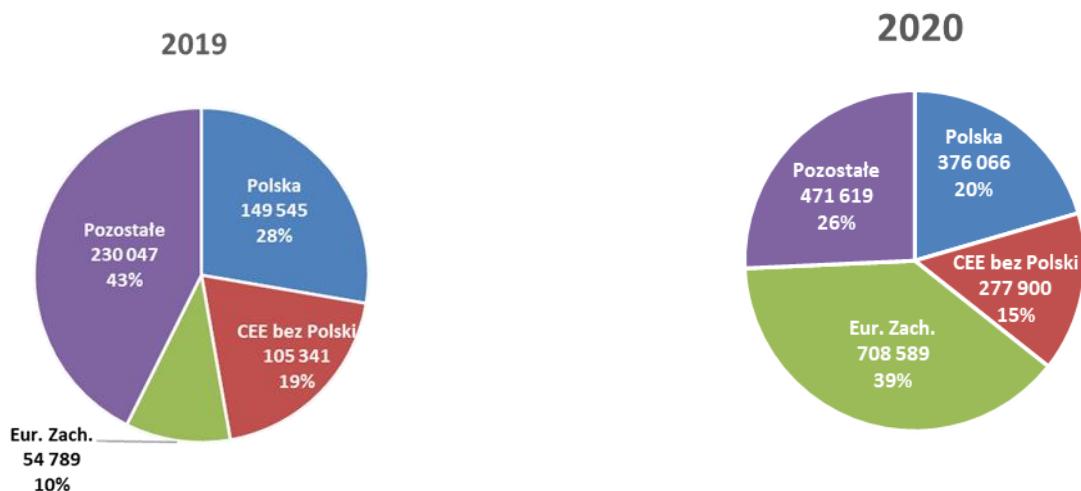
Grupa Mercator Medical w 2020 roku prowadziła sprzedaż do 65 krajów na świecie, a na liście krajów, do których realizowane były dostawy, pojawiło się 8 nowych państw w porównaniu do roku poprzedniego. Pandemia, prócz skokowego wzrostu wartości przychodów, zmieniła istotnie strukturę geograficzną przychodów. Nastąpiła ekspansja geograficzna, i sprzedaż, skoncentrowana w roku 2019 głównie na Europie kontynentalnej i Stanach Zjednoczonych, rozszerzyła się m.in. o Australię i Wielką Brytanię. W porównaniu do zestawienia za rok 2019 nastąpiła kolejna zmiana lidera na rynku zbytu. W 2020 roku największym rynkiem zbytu została Wielka Brytania. Na rynek brytyjski trafiło prawie 24,5% wszystkich sprzedanych towarów i produktów o wartości prawie 449,0 mln zł, przychody wzrosły prawie 105-krotnie r/r (wzrost o 444,7 mln zł), głównie dzięki sprzedaży produktów z własnej fabryki. Polska z obrotami na poziomie 376,1 mln zł jest drugim najważniejszym rynkiem zbytu, a trzecim rynkiem zbytu dla produktów i towarów Grupy Mercator Medical są Stany Zjednoczone (lider sprzedaży z roku 2019) z 267,3 mln obrotów skonsolidowanej sprzedaży. Kolejne największe rynki dla Grupy Mercator Medical w 2020 roku to Australia (102,7 mln zł obrotu, brak obrotów w poprzednim roku), Ukraina (82,2 mln zł, +132% rdr) i Niemcy (81,7 mln zł, ponad 28-krotny wzrost obrotów).

Wśród 16 największych rynków zbytu w 2020 roku największe procentowe wzrosty sprzedaży w porównaniu do ubiegłego roku zrealizowano w Holandii i Szwecji. Pod względem wartości sprzedaży największe wzrosty r/r odnotowano na rynku brytyjskim (wzrost o 444,7 mln zł r/r), polskim (wzrost o 226,5 mln zł r/r), amerykańskim (wzrost o 108,2 mln zł r/r) i australijskim (wzrost o 102,7 mln zł r/r). Wzrosty wartości sprzedaży przekraczające 40 mln zł r/r zrealizowano jeszcze na rynkach: niemieckim (o 78,8 mln zł), ukraińskim (o 46,7 mln zł), hiszpańskim (o 45,3 mln zł), szwedzkim (o 44,9 mln zł) i holenderskim (o 43,0 mln zł).

Największy spadek wartości sprzedaży r/r wystąpił na rynku chińskim (spadek o 9,2 mln zł), izraelskim (spadek o 3,5 mln zł) i tajlandzkim (spadek o 3,3 mln zł).

Przychody w podziale geograficznym (Polska, kraje Europy Środkowo-Wschodniej, Europa Zachodnia, pozostałe kraje) w latach 2019 i 2020 zostały przedstawione na poniższych wykresach (w mln zł). Największy wzrost sprzedaży, a tym samym wzrost udziału w całkowitych przychodach, miał miejsce w grupie krajów Europy Zachodniej (wzrost o 653,8 mln zł r/r) co jest efektem konsekwentnie realizowanej strategii Grupy.





## Koszty

Koszty w układzie rodzajowym za lata 2019 i 2020 kształtowały się następująco:

Tys. zł	2019		2020		Zmiana 2020 / 2019	
	Wartość	Udział	Wartość	Udział	Wartość	%
Zmiana stanu produktów	368	0,1%	-2 269	-0,3%	-2 637	-716,6%
Amortyzacja	17 440	3,3%	18 518	2,3%	1 078	6,2%
Zużycie materiałów i energii	199 433	37,3%	252 014	31,9%	52 581	26,4%
Usługi obce	25 904	4,8%	38 479	4,9%	12 575	48,5%
Podatki i opłaty	1 030	0,2%	1 327	0,2%	297	28,8%
Wynagrodzenia	50 884	9,5%	67 380	8,5%	16 496	32,4%
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	6 735	1,3%	11 058	1,4%	4 323	64,2%
Pozostałe koszty rodzajowe	3 652	0,7%	3 815	0,5%	163	4,5%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	227 238	42,5%	394 526	49,9%	167 288	73,6%
Pozostałe koszty operacyjne	2 316	0,4%	6 199	0,8%	3 883	167,7%
<b>Razem koszty działalności operacyjnej</b>	<b>535 000</b>	<b>100,0%</b>	<b>791 047</b>	<b>100,0%</b>	<b>256 047</b>	<b>47,9%</b>

Wzrost kosztów działalności operacyjnej w 2020 r. w porównaniu do poprzedniego roku wyniósł 47,9%, ale w odniesieniu do wzrostu sprzedaży (239,9% r/r) był istotnie niższy co w naturalny sposób przełożyło się na osiągnięte marże. Największy wzrost związany jest ze wzrostem wartości sprzedanych towarów i materiałów o 167,3 mln zł, który stanowi 65,3% udziału w całkowitej wartości wzrostu kosztów (256,0 mln zł r/r) oraz wzrost zużycia materiałów i energii o 52,6 mln zł, a w dalszej kolejności wzrost kosztów wynagrodzeń i pochodnych o 36,1 % r/r.

Ponad 73% wzrost r/r wartości sprzedanych towarów i materiałów wynikał ze wzrostu przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów (202,1% r/r), zaś różnica w dynamice tych przyrostów przełożyła się na rekordowy poziom marż.

Wzrost zużycia materiałów i energii związany jest z głównie z funkcjonowaniem fabryki w Tajlandii. Wraz ze wzrostem popytu na rękawice zwiększył się również popyt na surowce niezbędne w procesie produkcyjnym. Skutkiem zwiększonego globalnego zapotrzebowania był wzrost cen lateksu syntetycznego stanowiącego podstawowy surowiec w produkcji. W roku 2020 ceny lateksu znacząco wzrosły. Pierwszy znaczący wzrost ceny został odnotowany w sierpniu (+24%) i trend wzrostu ceny utrzymuje się.

Wzrost o 12,6 mln zł r/r kosztów usług obcych to głównie pochodna wzrostu wielkości sprzedaży przekładająca się w szczególności na wzrost kosztów logistyki, ubezpieczenie należności, a także kosztów dostosowania systemów informatycznych.

Ponadto, w związku z oczekiwanym wzrostem sprzedaży w okresie pandemii COVID-19, w czerwcu Zarząd Emitenta podjął decyzję o rozszerzeniu programu motywacyjnego o kolejny bonus dla pracowników obu zakładów produkcyjnych. Wysokość otrzymanego bonusu przez poszczególnych pracowników została uzależniona od osiągniętych wyników finansowych, wyniku wzrostu sprzedaży czy wyników obszaru produkcji. W nieznacznym stopniu (2,5 mln THB) koszty funkcjonowania zakładów produkcyjnych w Tajlandii zostały obniżone poprzez skorzystanie ze środków pomocy wprowadzonych przez rząd tajski w celu przeciwdziałania negatywnym skutkom pandemii

COVID-19 w 2020 roku, w formie czasowego obniżenia stawki ubezpieczenia społecznego Social Security Office (SSO) oraz redukcji kosztów elektryczności ogłoszonej przez Metropolitan Electricity Authority (MEA).

Do wzrostu kosztów wynagrodzeń przyczyniły się również premie wypłacone pracownikom w segmencie dystrybucji wynikające z ponadstandardowych wyników finansowych, a także wzrost zapotrzebowania na nowych pracowników w Tajlandii i rozwój struktur sprzedażowych i logistycznych Grupy.

Koszty sprzedaży oraz ogólnego zarządu w 2020 r. wyniosły 94,8 mln zł i były o 46,5% wyższe niż przed rokiem. Koszty te stanowiły 5,2% przychodów, czyli o 6,8 pkt proc. mniej niż rok wcześniej.

#### Marża brutto na sprzedaży towarów

W 2020 r. marża brutto uzyskana ze sprzedaży towarów i materiałów wyniosła 54,0% (w 2019 roku wynosiła 20,0%), co oznacza wzrost o 34,0 pkt. proc. r/r. Wartościowo marża brutto na sprzedaży towarów jest wyższa o 406,9 mln zł w porównaniu do uzyskanej w ubiegłym roku (wzrost o 715,5 % w porównaniu do uzyskanej w 2019 r.). Na osiągnięcie takich wyników największy wpływ miała dystrybucja rękawic diagnostycznych - najważniejszy produkt w ofercie zarówno całej Grupy Mercator Medical jak i segmencie Dystrybucji, którego udział w wartości sprzedaży towarów w całej dystrybucji wyniósł w 2020 roku 92,7%. Na wskazany przy omawianiu przychodów ilościowy wzrost sprzedaży rękawic diagnostycznych (18,5% r/r) nałożył się wzrost ceny sprzedaży rękawic diagnostycznych (od marca 2020 roku stały trend wzrostowy), osiągając w grudniu 2020 średnioważoną cenę 48,98 PLN za 100 szt.

#### Marża brutto na sprzedaży produktów

Zrealizowana marża brutto na produkowanych w Tajlandii rękawicach wzrosła z 5,8 % w 2019 r. do 69,7% w 2020 roku (wzrost o 63,9 pkt proc.). Wartościowo marża brutto na sprzedaży produktów była wyższa o 665,5 mln zł w porównaniu do uzyskanej w poprzednim roku (wzrost ponad 45-krotny w porównaniu do uzyskanej w 2019 r.). Podobnie jak w przypadku sprzedaży towarów największy wpływ na osiągnięcie tak wysokiej marży miał bardzo duży wzrost popytu na rękawice, który przyczynił się do opisywanego powyżej wzrostu cen sprzedaży oraz wolumenu sprzedaży (wzrost wolumenu o 12,5% r/r) a to, mimo wzrostu kosztów produkcji opisywanych już powyżej przy okazji omawiania przyczyn wzrostu kosztów, pozwoliło na wygenerowanie rekordowych marż.

Marżowość sprzedaży towarów i produktów, jak również poziom kosztów w relacji do przychodów w ujęciu rocznym oraz w poszczególnych kwartałach 2020 roku, można prześledzić w poniższych tabelach:

Tys. zł	2019	udział/ marża	2020	udział/ marża	Zmiana 2020 / 2019	
					Wartość	%
Przychody netto ze sprzedaży produktów	255 615	47,4%	975 909	53,2%	720 294	281,8%
<b>Marża na sprzedaży produktów *)</b>	<b>14 909</b>	<b>5,8%</b>	<b>680 431</b>	<b>69,7%</b>	<b>665 522</b>	<b>4463,9%</b>
Przychody netto ze sprzedaży towarów *)	284 107	52,6%	858 265	46,8%	574 158	202,1%
<b>Marża na sprzedaży towarów *)</b>	<b>56 869</b>	<b>20,0%</b>	<b>463 739</b>	<b>54,0%</b>	<b>406 870</b>	<b>715,5%</b>
Koszty sprzedaży	44 883	8,3%	60 222	3,3%	15 339	34,2%
Koszty ogólnego zarządu	19 857	3,7%	34 622	1,9%	14 765	74,4%
Pozostałe przychody operacyjne	2 471	0,5%	4 494	0,2%	2 023	81,9%
Pozostałe koszty operacyjne	2 316	0,4%	6 199	0,3%	3 883	167,7%
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	<b>7 193</b>	<b>1,3%</b>	<b>1 047 621</b>	<b>57,1%</b>	<b>1 040 428</b>	<b>14464,4%</b>

\*) W sprawozdaniu za bieżący okres sprawozdawczy została zmieniona metoda prezentacji wyłączenia konsolidacyjnego dotyczącego niezrealizowanej marży na sprzedaży. Dane za okres 01.01-31.12.2019 zostały przekształcone.

Wzrost kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu to efekt wspomianej wcześniej ekspansji, rozbudowy struktur Grupy oraz dodatkowych premii (wynagrodzenia) – jednak należy zwrócić tu uwagę, że koszty te łącznie rosły wolniej niż przychody (+46,5% vs przychody +239,8%) i stanowiły 5,2% przychodów, czyli o 6,8 pkt proc. mniej niż rok wcześniej.



Marżowość sprzedaży towarów i produktów w 2020 roku w poszczególnych kwartałach:

dane kwartalnie:								
Tys. zł	Q1 2020	udział/ marża	Q2 2020	udział/ marża	Q3 2020	udział/ marża	Q4 2020	udział/ marża
Przychody netto ze sprzedaży produktów	77 867	38,4%	189 995	50,6%	347 797	57,6%	360 250	55,2%
<b>Marża na sprzedaży produktów</b>	<b>10 998</b>	<b>14,1%</b>	<b>133 761</b>	<b>70,4%</b>	<b>259 871</b>	<b>74,7%</b>	<b>275 801</b>	<b>76,6%</b>
Przychody netto ze sprzedaży towarów	124 906	61,6%	185 179	49,4%	256 212	42,4%	291 968	44,8%
<b>Marża na sprzedaży towarów</b>	<b>42 427</b>	<b>34,0%</b>	<b>117 260</b>	<b>63,3%</b>	<b>152 791</b>	<b>59,6%</b>	<b>151 261</b>	<b>51,8%</b>
Koszty sprzedaży	13 648	6,7%	15 223	4,1%	15 324	2,5%	16 029	2,5%
Koszty ogólnego zarządu	5 564	2,7%	6 359	1,7%	11 514	1,9%	11 185	1,7%
Pozostałe przychody operacyjne	1 679	0,8%	864	0,2%	892	0,1%	1 059	0,2%
Pozostałe koszty operacyjne	5 127	2,5%	313	0,1%	418	0,1%	341	0,1%
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	<b>30 765</b>	<b>15,2%</b>	<b>229 990</b>	<b>61,3%</b>	<b>386 298</b>	<b>64,0%</b>	<b>400 566</b>	<b>61,4%</b>

### Wynik na działalności operacyjnej

Prawie 240-proc. wzrost przychodów ze sprzedaży r/r przy rekordowo wysokich marżach pozwolił na uzyskanie 1.047,6 mln zł zysku na poziomie wyniku operacyjnego, co jest ponad 145-krotnie lepszym wynikiem niż uzyskany w 2019 roku. Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację (EBITDA) wyniósł w 2020 r. 1.066,1 mln zł i jest ponad 42 razy wyższy od wyniku roku poprzedniego. To oznacza, że rentowność na poziomie EBITDA wyniosła 58,1% i była o 53,5 pkt. proc. wyższa niż przed rokiem. Grupa Mercator Medical wypracowała w czwartym kwartale zysk operacyjny na poziomie 400,6 mln zł wobec 386,3 mln zł zysku w trzecim kwartale, 230,0 mln zł zysku w drugim kwartale i 30,8 mln zł zysku w I kw. 2020, a także zanotowała wzrost wyniku EBITDA w czwartym kwartale do 405,4 mln zł (wobec 390,9 mln zł w III kwartale, 234,6 mln zł w II kwartale oraz 35,3 mln zł w I kwartale 2020), co oznacza ponad 53 razy więcej niż przed rokiem (7,6 mln zł wyniku EBITDA w IV kw. 2019 roku).

Na uzyskane wyniki obok przyczyn omówionych szczegółowo już powyżej dotyczących wzrostu popytu na rękawice dodać należy pozytywny wpływ decyzji Zarządu wdrożonych przez Grupę od 2019 roku, takich jak:

- programy oszczędnościowe,
- konwersja linii produkcyjnych rękawic z lateksu naturalnego na syntetyczny – w ślad za trendami światowymi,
- zawieszenie działalności zakładu produkcji wyrobów z włókniny z końcem 2019 roku i powrót do modelu dystrybucyjnego w zakresie asortymentu włókninowego, co nie wpłynęło na przychody grupy, a pozytywnie przełożyło się na rentowność,
- reorganizacja sieci sprzedaży mająca na celu poprawę marż w dystrybucji poprzez wycofywanie z oferty niżej rentownych produktów oraz powołanie nowego kanału dystrybucji eCommerce,
- bieżąca analiza sytuacji rynkowej w związku z pojawieniem się globalnej pandemii koronawirusa i podjęte działania w celu sprostania zwiększonemu popytowi.

### Segmenty

#### **Produkcja**

Sprzedaż segmentu produkcyjnego w 2020 r. wyniosła 991,3 mln PLN i była o 295,1% wyższa niż przed rokiem, co było możliwe dzięki sytuacji rynkowej (skokowy wzrost popytu), wykorzystaniu pełnych mocy produkcyjnych w tajskich zakładach oraz podjętym w ubiegłym roku inwestycjom między innymi w przekształcenie linii produkcyjnych do tej pory rękawice z lateksu naturalnego (NR) w linie mogące produkować produkty z lateksu syntetycznego (NBR). Przekształcenie linii pozwoliło przejść na produkcję rękawic o wyższej marży, bardziej poszukiwanych obecnie przez rynek oraz pozwala na większą elastyczność produkcji. Rentowność EBITDA wyniosła w 2020 roku 66,2%, i była wyższa o 60,9 pkt. proc. r/r, co było pochodną zwiększonego zapotrzebowania na produkty tajlandzkich fabryk oraz wdrożenia projektów oszczędnościowych, w tym poprawy efektywności produkcji poprzez budowę stacji uzdatniania wody – co przyczyniło się do zmniejszenia kosztów zużycia wody w porze suchej oraz zwiększyło bezpieczeństwo w zakresie zapewnienia dostępu do wody tajlandzkiej fabryce Grupy Emitenta.

Analizując rentowność EBITDA k/k widoczna jest jej skokowa poprawa od 14,4% w I kwartale do 60,8 % w II kwartale, a następnie ustabilizowanie rentowności na poziomie 75,0% w III kwartale i 72,5% w IV kwartale 2020 roku.

	Q1 2020	Q2 2020	Q3 2020	Q4 2020
	prod.	prod.	prod.	prod.
<b>Przychody</b>	75 889	226 614	328 572	360 229
<b>EBIT</b>	7 179	134 064	242 754	257 292
<b>EBIT %</b>	9,5%	59,2%	73,9%	71,4%
<b>Amortyzacja</b>	3 763	3 812	3 620	3 861
<b>EBITDA</b>	10 942	137 876	246 374	261 153
<b>EBITDA %</b>	14,4%	60,8%	75,0%	72,5%

## Dystrybucja

Przychody ze sprzedaży w 2020 r. w segmencie dystrybucyjnym wyniosły 882,3 mln PLN, co oznacza wzrost o 193,4% r/r, a rentowność EBITDA wzrosła z 3,7% w 2019 r. do 46,4% w 2020 roku. Analizując rentowność EBITDA k/k widoczna jest jej skokowa poprawa od 19,1% w I kwartale do 52,2% w II kwartale, a następnie ustabilizowanie rentowności na poziomie 54,1% w III kwartale i zmniejszenie do 47,7% w IV kwartale 2020 roku.

	Q1 2020	Q2 2020	Q3 2020	Q4 2020
	dyst.	dyst.	dyst.	dyst.
<b>Przychody</b>	127 684	185 249	267 194	302 200
<b>EBIT</b>	23 586	95 927	143 544	143 275
<b>EBIT %</b>	18,5%	51,8%	53,7%	47,4%
<b>Amortyzacja</b>	760	766	951	985
<b>EBITDA</b>	24 346	96 693	144 495	144 260
<b>EBITDA %</b>	19,1%	52,2%	54,1%	47,7%

To efekt optymalnego kształtowania cen sprzedaży i zakupu, reorganizacji sieci sprzedaży (w tym powołania kanału eCommerce) oraz wycofania z oferty produktów z grupy asortymentowej opatrunki o niesatysfakcjonującym poziomie marży. Sprzyjały tu w głównej mierze takie czynniki jak wzrost cen wywołany niezaspokojonym popytem, którego przyczyną jest epidemia koronawirusa na świecie i wynikające z tego zapotrzebowanie na środki ochrony osobistej, jak również posiadane przez Grupę towary zmagazynowane na koniec 2019 roku kupowane po cenach znacząco niższych niż obecnie występujące na rynku. Istotny zwykle dla osiągniętych marż w segmencie dystrybucyjnym kurs USD/PLN, którego średnia wartość za 2020 r. wzrosła o 1,5% względem 2019 r., nie miał istotnego wpływu na marże, przy czym umacnianie dolara amerykańskiego wobec polskiego złotego niekorzystnie oddziałuje na uzyskiwane marże, a osłabianie dolara amerykańskiego wobec złotego sprzyja uzyskiwaniu wyższej marży.

## EBITDA

EBITDA zdefiniowana jako wynik na działalności operacyjnej powiększony o amortyzację wyniosła w roku 2020 1.066,1 mln zł i wzrosła w porównaniu roku poprzedniego o 1.041,5 mln zł (tj. 4 228 %). Przyczyny tak dużego wzrostu zostały omówione już powyżej.

## Przychody i koszty finansowe

Saldo przychodów i kosztów finansowych wyniosło prawie -7,1 mln zł (nadwyżka kosztów nad przychodami), co oznacza wyższe o 1,9 mln zł saldo względem roku ubiegłego. Koszty finansowe pozostały na zbliżonym do ubiegłorocznego poziomie (8,0 mln zł vs 8,9 mln zł w 2019 roku), przy czym koszty odsetek od kredytów i pożyczek zmniejszyły się o 3,4 mln zł w porównaniu do roku ubiegłego, a pojawiły się ujemne różnice kursowe (netto) w wysokości 2,9 mln zł. Główną przyczyną powstania ujemnych różnic kursowych (netto) były różnice kursowe wynikające z wyceny środków pieniężnych w USD znajdujących się na rachunkach Mercator Medical (Thailand) Ltd. W 2020 roku o 2,9 mln zł zmniejszyły się przychody finansowe, na co główny wpływ miał brak dodatnich różnic kursowych (netto), które w poprzednim roku wynosiły 3,5 mln zł, częściowo zrekomensowane wyższymi niż w roku poprzednim przychodami finansowymi wynikającymi z otrzymanych odsetek i innych przychodów finansowych, w wysokości 647 tys. PLN.

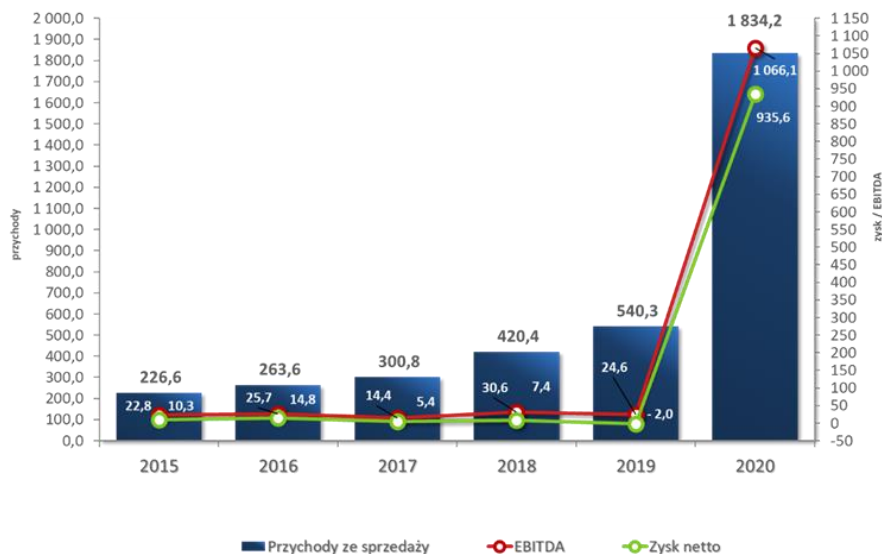
## Obciążenie podatkiem dochodowym i wynik netto

Wartość obciążenia podatkiem dochodowym w 2020 rok wynosi 105,0 mln zł, w tym część bieżąca obciążenia podatkowego wynosi 107,2 mln zł (wobec 2,98 mln w roku poprzednim), a odroczonego podatek dochodowy ujęty w wyniku finansowym pomniejsza łączny podatek ujęty w wyniku finansowym o 2,2 mln zł (wobec -1,1 mln zł w 2019 r.).

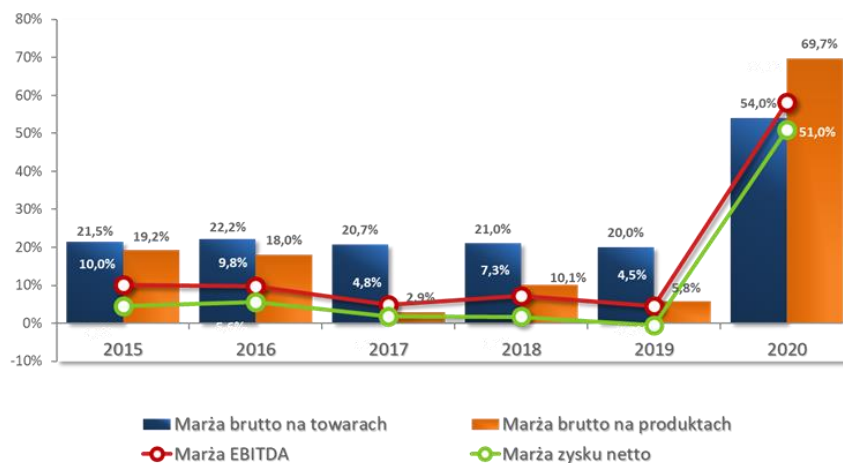
Efektywna stopa podatkowa w Grupie wyniosła 10,1%. Na jej wartość największy wpływ miała efektywna stopa podatkowa w Polsce (16,2%, 60,4 mln zł podatku dochodowego), oraz w Tajlandii (4%; 25,5 mln zł podatku dochodowego). Niska efektywna stopa podatkowa w Tajlandii wynika z korzystania ze zwolnień podatkowych dla firm inwestujących na określonych obszarach na terenie Tajlandii.

Zysk netto za 2020 r. wynosi 935,6 mln zł wobec straty netto za 2019 rok, która wynosiła -2,03 mln zł.

Poniższe wykresy podsumowują w jaki sposób Grupa zwiększa swoje przychody i zyski:



oraz jak kształtuje się rentowność:



## Sytuacja finansowa

Dynamikę oraz strukturę aktywów Grupy przedstawia poniższa tabela:

Tys. zł	31.12.2019		31.12.2020		Zmiana 2020/2019	
	Wartość	udział	Wartość	udział	Wartość	%
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>195 651</b>	<b>50,6%</b>	<b>193 793</b>	<b>15,0%</b>	<b>-1 858</b>	<b>-0,9%</b>
Wartości niematerialne	3 774	1,0%	3 871	0,3%	97	2,6%
Rzeczowe aktywa trwałe	189 307	49,0%	183 413	14,2%	-5 894	-3,1%
Aktywa z tyt. odroc. pod. dochod.	2 544	0,7%	6 487	0,5%	3 943	155,0%
Należności i inwestycje długoterminowe	26	0,0%	22	0,0%	-4	-15,4%
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>191 060</b>	<b>49,4%</b>	<b>1 095 519</b>	<b>85,0%</b>	<b>904 459</b>	<b>473,4%</b>
Zapasy	89 415	23,1%	207 000	16,1%	117 585	131,5%
Należności handlowe oraz pozostałe	84 299	21,8%	339 562	26,3%	255 263	302,8%
Pozostałe aktywa finansowe	2 563	0,7%	149 117	11,6%	146 554	5718,1%
Środki pieniężne	14 783	3,8%	399 840	31,0%	385 057	2604,7%
<b>AKTYWA RAZEM</b>	<b>386 711</b>	<b>100,0%</b>	<b>1 289 312</b>	<b>100,0%</b>	<b>902 601</b>	<b>233,4%</b>

Wartość aktywów w trakcie roku wzrosła o 902,6 mln zł (tj. o +233,4%) i wzrost ten dotyczył aktywów obrotowych, na co główny wpływ miał wzrost środków pieniężnych o prawie 385,1 mln zł, a także wzrost zapasów o 117,6 PLN (tj. +131,5%), wzrost należności o 255,3

mln zł (+302,8%) oraz wzrost pozostałych aktywów finansowych (jednostki funduszy inwestycyjnych w 2020 roku, a w 2019 roku depozyt dla zabezpieczenia kredytu) o 146,6 mln zł. Głównym źródłem tych wzrostów jest rekordowy wzrost sprzedaży i marż, a w przypadku zapasów dodatkowo wpływ wzrostu cen nabycia. O 218,8 mln zł wzrosły, ujmowane w należnościach, zaliczki do dostawców (popyt na rękawice spowodował dyktat warunków płatności przez producentów – przedpłaty stały się standardem rynkowym) i ograniczenia inwestycji do odtworzeniowych.

Zmniejszyła się wartość rzeczowych aktywów trwałych (spadek o 5,9 mln zł w porównaniu do roku ubiegłego) w głównie efekcie odpisów amortyzacyjnych.

Wzrost aktywów został sfinansowany w następujący sposób:

Tys. zł	31.12.2019	udział	31.12.2020	udział	Zmiana 2020/2019	
					wart	%
<b>Kapitał własny</b>	<b>134 460</b>	<b>34,8%</b>	<b>1 043 140</b>	<b>80,9%</b>	<b>908 680</b>	<b>675,8%</b>
Kapitał zakładowy	10 589	2,7%	10 604	0,8%	15	0,1%
Zyski zatrzymane	47 531	12,3%	963 763	74,8%	916 232	1927,7%
Kapitały pozostałe	76 340	19,7%	68 773	5,3%	-7 567	-9,9%
<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>252 251</b>	<b>65,2%</b>	<b>246 172</b>	<b>19,1%</b>	<b>-6 079</b>	<b>-2,4%</b>
Rezerwy z tyt. odroc. pod. dochod.	1 073	0,3%	2 957	0,2%	1 884	175,6%
Rezerwy	1 525	0,4%	3 001	0,2%	1 476	96,8%
Zobowiązania długoterminowe	97 699	25,3%	2 226	0,2%	-95 473	-97,7%
Zobowiązania krótkoterminowe	149 167	38,6%	232 353	18,0%	83 186	55,8%
Rozliczenia międzyokresowe	2 787	0,7%	5 635	0,4%	2 848	102,2%
<b>PASYWA RAZEM</b>	<b>386 711</b>	<b>100,0%</b>	<b>1 289 312</b>	<b>100,0%</b>	<b>902 601</b>	<b>233,4%</b>

Kapitały własne zwiększyły się r/r o 675,8% dzięki wzrostowi zysków w zatrzymanych o 916,2 mln zł. Zmniejszyły się zobowiązania długoterminowe o 95,5 mln zł głównie w efekcie spłaty kredytów w Tajlandii (kredyty inwestycyjne i bieżące). W porównaniu do roku ubiegłego wzrosły zobowiązania do dostawców o 55,8% na co główny wpływ ma wzrost cen nabycia.

#### Przepływy środków pieniężnych

Tys. zł	31.12.2019		31.12.2020	
<b>PRZEPŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ</b>	<b>38 556</b>	<b>+</b>	<b>712 469</b>	<b>+</b>
Zysk netto	-2 031		935 569	
<b>Korekty o pozycje:</b>	<b>42 546</b>		<b>-205 651</b>	
Amortyzacja	17 440		18 518	
Zmiana stanu kapitału obrotowego	12 499		-224 452	
Pozostałe korekty	12 607		283	
<b>Zapłacony podatek dochodowy (zwrot)</b>	<b>-1 959</b>		<b>-17 449</b>	
<b>PRZEPŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ</b>	<b>-15 406</b>	<b>-</b>	<b>-161 270</b>	<b>-</b>
Wpływy	162		1 190	
Wydatki	15 568		162 460	
<b>PRZEPŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ</b>	<b>-24 551</b>	<b>-</b>	<b>-166 093</b>	<b>-</b>
<b>Wpływy</b>	<b>7 554</b>		<b>270</b>	
Zaciągnięcie kredytów	7 554		0	
Wpływy z emisji akcji	0		270	
Pozostałe wpływy				
<b>Wydatki</b>	<b>32 105</b>		<b>166 363</b>	
Spłata kredytów	22 186		141 883	
Odsetki	8 524		4 231	
Nabycie akcji własnych	0		10 639	
Dywidendy	0		8 193	
Pozostałe wydatki	1 395		1 417	
<b>SKUTKI ZMIAN KURSÓW WYMIANY</b>	<b>-22</b>	<b>-</b>	<b>-49</b>	<b>-</b>
<b>PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO</b>	<b>-1 423</b>	<b>-</b>	<b>385 057</b>	<b>+</b>
<b>Stan środków pieniężnych na początek okresu</b>	<b>16 206</b>		<b>14 783</b>	
<b>Stan środków pieniężnych na koniec okresu</b>	<b>14 783</b>		<b>399 840</b>	

Na wzrost stanu środków pieniężnych rok do roku o 385,1 mln zł główny wpływ miały dodatnie przepływy operacyjne wynoszące +712,5 mln zł (głównie zysk netto, którego część została skonsumowana przez zwiększony kapitał pracujący). Na pozostałych rodzajach działalności wystąpiły ujemne przepływy środków pieniężnych, tj. na działalności inwestycyjnej (-161,3 mln zł), finansowej (-166,1 mln zł) oraz skutki zmian kursów wymiany, które dotyczą środków pieniężnych i ekwiwalentów środków pieniężnych (-49 mln zł). Ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej Grupy związane są z nabyciem jednostek uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych oraz inwestycjami w Tajlandii (drugi etap budowy oczyszczalni wody, budowa magazynu form, automatyzacja maszyn sortujących, budowa stacji benzynowej na terenie zakładu produkcyjnego), a z działalności finansowej, związane są ze spłatami kredytów długo- i krótkoterminowych zaciągniętych na finansowanie inwestycji w Tajlandii, a także kredytów zaciągniętych przez Mercator Medical S.A.

## ANALIZA WSKAŹNIKOWA

### Wskaźniki rentowności

	Nazwa wskaźnika	2019	2020
1.	Rentowność sprzedaży (ROS)	13,3%	62,4%
2.	Rentowność EBITDA	4,6%	58,1%
3.	Rentowność brutto	0,4%	56,7%
4.	Rentowność netto	-0,4%	51,0%
5.	Rentowność aktywów (ROA)	-0,5%	72,6%
6.	Rentowność kapitałów własnych	-1,5%	89,7%

*Zasady wyliczania wskaźników:*

1. *Marża brutto/ przychody ze sprzedaży okresu*
2. *EBITDA okresu/ przychody ze sprzedaży okresu*
3. *Zysk przed opodatkowaniem okresu/ przychody ze sprzedaży okresu*
4. *Zysk netto okresu/ przychody ze sprzedaży okresu*
5. *Zysk netto okresu/ aktywa na koniec okresu*
6. *Zysk netto okresu/ kapitały własne na koniec okresu*

Na koniec 2020 wszystkie wskaźniki rentowności uległy bardzo dużej poprawie w porównaniu do roku ubiegłego, do czego przyczyniły się przede wszystkim generowane rekordowe zyski, spowodowane rekordowymi obrotami przy wysokich marżach. Wskaźnik rentowności EBITDA był o 53,6 p.p. wyższy w porównaniu do 2019 roku.

Wskaźniki zadłużenia

	Nazwa wskaźnika	2019	2020
1.	Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,65	0,19
2.	Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	1,88	0,24
3.	Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi	1,19	5,39
4.	Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	0,39	0,18
5.	Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,25	0,00
6.	Wskaźnik pokrycia zobowiązań z tytułu odsetek	1,27	264,23

*Zasady wyliczania wskaźników:*

1. *Zobowiązania ogółem/ pasywa ogółem na koniec okresu*
2. *Zobowiązania ogółem/ kapitał własny ogółem na koniec okresu*
3. *Kapitały własne + zobowiązania długoterminowe/ aktywa trwałe na koniec okresu*
4. *Zobowiązania krótkoterminowe/ pasywa ogółem na koniec okresu*
5. *Zobowiązania długoterminowe/ pasywa ogółem na koniec okresu*
6. *(zysk przed opodatkowaniem + koszty z tyt. odsetek)/ koszty z tyt. Odsetek*

W 2020 roku wszystkie wskaźniki zadłużenia uległy znaczącej poprawie. Spadek wskaźnika zadłużenia długoterminowego jest bliski zero. Wszystkie wskaźniki zadłużenia są na bezpiecznym, akceptowalnym poziomie.

Wskaźniki płynności

	Nazwa wskaźnika	2019	2020
1.	Wskaźnik płynności bieżącej	1,28	4,71
2.	Wskaźnik płynności szybkiej	0,68	3,82
3.	Wskaźnik płynności gotówkowej	0,10	1,72

*Zasady wyliczania wskaźników*

1. *Aktywa obrotowe ogółem/ zobowiązania krótkoterminowe ogółem na koniec okresu*
2. *Aktywa obrotowe ogółem - zapasy/ zobowiązania krótkoterminowe ogółem na koniec okresu*
3. *Środki pieniężne i ich ekwiwalenty/ zobowiązania krótkoterminowe ogółem na koniec okresu*

Wskaźniki płynności w porównaniu do 2019 roku znacząco się poprawiły, a źródła tych pozytywnych zmian są związane z radykalnym wzrostem zyskowności. Ich wartości są na poziomie bezpiecznym i w pełni akceptowalnym. We wskaźniku płynności gotówkowej nie zostały ujęte, stanowiące aktywo płynne, jednostki uczestnictwa w otwartych funduszach inwestycyjnych.



## Analiza kapitału obrotowego

Nazwa wskaźnika		2019	2020
1.	Cykl rotacji zapasów	70	109
2.	Cykl rotacji należności z tytułu dostaw i usług	50	19
3.	Cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług	61	47
4.	Cykl operacyjny (1+2)	120	129
5.	Cykl konwersji gotówki (4-3)	59	82

Zasady wyliczania wskaźników:

1. Zapasy na koniec okresu/ wartość sprzedanych towarów, materiałów i produktów okresu x liczba dni w okresie
2. Należności z tyt. dostaw i usług na koniec okresu/ przychody ze sprzedaży okresu x liczba dni w okresie
3. Zobowiązania z tyt. dostaw i usług na koniec okresu/ koszty operacyjne okresu x liczba dni w okresie
4. Cykl rotacji zapasów + cykl rotacji należności z tytułu dostaw i usług
5. Cykl operacyjny - cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług

Na koniec 2020 o 9 dni wydłużył się cykl operacyjny, na który złożyło się skrócenie cyklu rotacji należności o 31 dni i rotacji zobowiązań o -14 dni oraz wydłużenie cyklu rotacji zapasów o 39 dni.

Wartość w/w wskaźników rotacji jest wypadkową całorocznych przychodów/kosztów i stanów bilansowych na koniec roku. Przychody i koszty pierwszego kwartału były istotnie niższe od kolejnych, stąd wartość wskaźników jest relatywnie wyższa.

Wzrost zapasów jest to efekt wzrost cen nabycia rękawic i wzrostu skali sprzedaży. W przypadku skrócenia cyklu rotacji należności i zobowiązań należy wiązać ze zmianami funkcjonowania sprzedaży i zakupów towarów i produktów w sytuacji niezaspokojonego popytu i podaży. Wzrost wpłacanych przez klientów zaliczek o konto sprzedaży, oraz wykorzystanie sytuacji rynkowej do intensywnych działań windykacyjnych i zacieśnienia polityki kredytu kupieckiego, skutkowało skróceniem cyklu należności, pomimo ujęcia w należnościach zaliczek wpłacanych dostawcom. Skrócenie cyklu rotacji zobowiązań, to efekt przesunięcia części zobowiązań handlowych w stronę zaliczek (o czym mowa powyżej).

Podsumowując, Zarząd Emitenta osiągnięte w roku 2020 wyniki finansowe uznaje za bardzo satysfakcjonujące. Przyczyniły się one do gwałtownego wzrostu skali działalności Grupy, istotnej pozytywnej zmiany sytuacji finansowej oraz powstania nowych perspektyw rozwoju Grupy, formułowanych w tworzonym obecnie nowym Planie Strategicznym. Mercator wśród szans, jakie przyniosły wydarzenia roku 2020 związane z rozwojem pandemii wirusa SARS-CoV-2 i jej wpływem na gospodarkę światową, rynki, przedsiębiorstwa i społeczeństwa widzi zmianę postrzegania i potrzeb klientów, co powinno przełożyć się w przyszłości na trwały trend wzrostu popytu na produkty firmy. Wzrost sprzedaży oraz poczynione w okresie sprawozdawczym działania w zakresie rozwoju Grupy Kapitałowej Emitenta są mocnym fundamentem do rozwoju Grupy w kolejnych okresach.

### 3.2. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych ujawnionych w rocznym jednostkowym sprawozdaniu finansowy

#### SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW

##### Przychody

Struktura przychodów oraz ich dynamika były następujące:

Tys. zł	2019	Udział	2020	Udział	Zmiana 2020/2019
- rękawice diagnostyczne	215 410	78,5%	682 527	92,3%	216,9%
- rękawice chirurgiczne	23 591	8,6%	23 447	3,2%	-0,6%
- rękawice gospodarze	2 663	1,0%	2 350	0,3%	-11,7%
Rękawice razem	241 664	88,1%	708 324	95,8%	193,1%
Opatrunki	10 159	3,7%	2 901	0,4%	-71,4%
Włóknina	19 005	6,9%	24 207	3,3%	27,4%
<b>Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów</b>	<b>271 237</b>	<b>98,9%</b>	<b>735 432</b>	<b>99,4%</b>	<b>171,1%</b>
<b>Przychody ze sprzedaży produktów</b>	<b>3 147</b>	<b>1,1%</b>	<b>4 247</b>	<b>0,6%</b>	<b>35,0%</b>
<b>Razem przychody ze sprzedaży</b>	<b>274 384</b>	<b>100,0%</b>	<b>739 679</b>	<b>100,0%</b>	<b>169,6%</b>
- w tym przychody ze sprzedaży rękawic	241 664	88,1%	708 324	95,8%	193,1%

Całkowite przychody ze sprzedaży Mercator Medical S.A. wyniosły w 2020 roku 739,7 mln zł, co oznacza ponad 169,6% wzrostu r/r. Dominującą grupą asortymentową, z 95,8% udziałem w przychodach, pozostają rękawice jednorazowe, wśród których za 92,3% przychodów odpowiadały rękawice diagnostyczne, których to z kolei sprzedano o 216,9% więcej niż w roku poprzednim. Wzrost ten osiągnięto głównie w efekcie ogromnego wzrostu popytu spowodowanego wybuchem pandemii koronawirusa SARS-CoV-2, którego efektem był wzrost cen sprzedaży od marca 2020 roku. Pozytywny wpływ miała również dalsza ekspansja zagraniczna oraz umocnieniu marki Mercator Medical na rynku krajowym, szczególnie w segmencie rękawic nitrylowych.

Wybuch pandemii koronawirusa SARS-CoV-2 przyczynił się w wielu krajach do spadku liczby planowanych procedur medycznych (nawet o 80-90 proc.) czego efektem był nieznaczny spadek wartości sprzedaży rękawic chirurgicznych o 0,6% (pomimo wzrostu średnich cen rękawic chirurgicznych o 19,8%), a profilaktycznie stosowany przez władze poszczególnych krajów (w tym Polski) „lockdown” gospodarki miał istotny wpływ na spadek wartości sprzedaży rękawic gospodarczych -11,7% r/r (przy wzroście średnich cen tych rękawic o 17,0%).

W grupach produktowych uzupełniających portfolio spółki wzrosła sprzedaż włókniny o 27,4 % i nastąpił spadek sprzedaży opatrunków o 71,4% co jest efektem decyzji o wycofaniu z oferty dużej grupy produktów z uwagi na zbyt niską marżę uzyskiwaną dla tych produktów. W efekcie łączny udział opatrunków i włókniny obniżył się o 6,9 p.p z 10,6% do 3,7% r/r.

W dominującej grupie asortymentowej sprzedaż ilościowa kształtowała się następująco:

Tys. par	2019	Udział	2020	Udział	Zmiana 2020/2019
<b>Rękawice diagnostyczne</b>	<b>1 193 591</b>	<b>97,6%</b>	<b>1 375 900</b>	<b>98,3%</b>	<b>15,3%</b>
<b>Rękawice chirurgiczne</b>	<b>26 115</b>	<b>2,1%</b>	<b>21 663</b>	<b>1,5%</b>	<b>-17,0%</b>
<b>Rękawice gospodarcze</b>	<b>3 559</b>	<b>0,3%</b>	<b>2 684</b>	<b>0,2%</b>	<b>-24,6%</b>
<b>Sprzedaż ilościowa</b>	<b>1 223 266</b>	<b>100,0%</b>	<b>1 400 247</b>	<b>100,0%</b>	<b>14,5%</b>

W 2020 spółka sprzedała ponad 2,8 mld szt. rękawic (tj. wzrost o 14,5% r/r), z czego tylko 1,7% była rękawicą inną niż diagnostyczna, a ich średnia cena wzrosła o 176,9% r/r. Z przyczyn omówionych powyżej spadła ilościowa sprzedaż rękawic chirurgicznych (-17,1% r/r) i gospodarczych (-24,6% r/r).

Struktura geograficzna sprzedaży Mercator Medical w 2020 roku kształtuje się następująco:

Tys. zł	2019	Udział	2020	Udział	Zmiana 2020/2019
<b>Polska</b>	<b>161 271</b>	<b>58,8%</b>	<b>380 492</b>	<b>51,4%</b>	<b>135,9%</b>
<b>Niemcy</b>	<b>2 070</b>	<b>0,8%</b>	<b>49 912</b>	<b>6,7%</b>	<b>2311,2%</b>
<b>Szwecja</b>	<b>62</b>	<b>0,0%</b>	<b>42 608</b>	<b>5,8%</b>	<b>68622,6%</b>
<b>Ukraina</b>	<b>22 918</b>	<b>8,4%</b>	<b>39 340</b>	<b>5,3%</b>	<b>71,7%</b>
<b>Rosja</b>	<b>13 420</b>	<b>4,9%</b>	<b>31 424</b>	<b>4,2%</b>	<b>134,2%</b>
<b>Hiszpania</b>	<b>345</b>	<b>0,1%</b>	<b>27 923</b>	<b>3,8%</b>	<b>7993,6%</b>
<b>Francja</b>	<b>116</b>	<b>0,0%</b>	<b>17 823</b>	<b>2,4%</b>	<b>15264,7%</b>
<b>Rumunia</b>	<b>19 693</b>	<b>7,2%</b>	<b>15 226</b>	<b>2,1%</b>	<b>-22,7%</b>
<b>Litwa</b>	<b>5 366</b>	<b>2,0%</b>	<b>13 471</b>	<b>1,8%</b>	<b>151,0%</b>
<b>Republika Czeska</b>	<b>10 916</b>	<b>4,0%</b>	<b>12 719</b>	<b>1,7%</b>	<b>16,5%</b>
<b>Węgry</b>	<b>11 935</b>	<b>4,3%</b>	<b>12 102</b>	<b>1,6%</b>	<b>1,4%</b>
<b>Szwajcaria</b>	<b>3</b>	<b>0,0%</b>	<b>11 274</b>	<b>1,5%</b>	<b>375700,0%</b>
<b>Australia</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>10 591</b>	<b>1,4%</b>	
<b>Włochy</b>	<b>1 888</b>	<b>0,7%</b>	<b>10 041</b>	<b>1,4%</b>	<b>431,8%</b>
<b>Pozostałe</b>	<b>24 381</b>	<b>8,9%</b>	<b>64 733</b>	<b>8,8%</b>	<b>165,5%</b>
	<b>274 384</b>	<b>100,0%</b>	<b>739 679</b>	<b>100,0%</b>	<b>169,6%</b>

W 2020 r. spółka realizowała swoje dostawy do ponad 40 krajów na świecie, a lista tych, do których odbywały się wysyłki powiększyła się r/r o 7 nowych państw (m.in. Australia, Islandia, Mołdawia, Japonia). Polska od samego początku istnienia spółki, pozostaje najważniejszym rynkiem zbytu z ponad 51% udziałem, a wartość obrotów w tym roku wzrosła o prawie 136%. Największe przyrosty sprzedaży wartościowo odnotowano na rynku niemieckim, szwedzkim, hiszpańskim, rosyjskim, francuskim i ukraińskim. Liderem pod względem procentowego wzrostu sprzedaży r/r jest Szwajcaria, i Australia, a dalszej kolejności Szwecja i Francja. Spadek realizowanych obrotów odnotowano w Rumunii - o prawie 22,7%.



## Koszty

Koszty w układzie rodzajowym kształtowały się w latach 2019-2020 następująco:

Tys. zł	2019	Udział	2020	Udział	Zmiana 2020/2019
Amortyzacja	2 432	0,9%	2 778	0,7%	14,2%
Zużycie materiałów i energii	1 664	0,6%	1 125	0,3%	-32,4%
Usługi obce	17 669	6,4%	24 647	5,8%	39,5%
Podatki i opłaty	347	0,1%	627	0,1%	80,7%
Wynagrodzenia	13 990	5,1%	22 319	5,3%	59,5%
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	2 734	1,0%	3 520	0,8%	28,7%
Pozostałe koszty rodzajowe	2 101	0,8%	1 557	0,4%	-25,9%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	234 390	84,7%	362 383	85,8%	54,6%
Pozostałe koszty operacyjne	1 465	0,5%	3 497	0,8%	138,7%
<b>Razem koszty działalności operacyjnej</b>	<b>276 792</b>	<b>100,0%</b>	<b>422 453</b>	<b>100,0%</b>	<b>52,6%</b>

W porównaniu do roku ubiegłego koszty wzrosły o 52,6% tj. o 145,7 mln zł. Wzrost kosztów na przestrzeni roku był znacząco niższy aniżeli wzrost całkowitych przychodów ze sprzedaży (52,6% vs. 169,6%). Największą część kosztów (85,8% udziału w kosztach całkowitych) stanowił oczywiście koszt własny sprzedanych towarów, który wzrósł r/r o prawie 128,0 mln zł co stanowi 87,9% wzrostu kosztów całkowitych r/r. Ponad 54% wzrost r/r wartości sprzedanych towarów i materiałów wynikał ze wzrostu przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów (171,1% r/r), zaś różnica w dynamice tych przyrostów przełożyła się na rekordowy poziom marż.

Wzrost r/r kosztów wynagrodzeń wraz z narzutami o 54,5%, to efekt rozwoju struktur sprzedażowych i zarządczych spółki i zapotrzebowania na nowych pracowników dla sprostania wyzwaniom związanym z tak dynamicznym wzrostem sprzedaży. Do wzrostu wynagrodzeń przyczyniły się wypłacone premie dla pracowników wynikające z osiągnięcia ponadstandardowych wyników. Wzrost pozostałych kosztów operacyjnych o 138,7%, usług obcych o 39,5% i podatków i opłat o 80,7% r/r to wynik również wspomnianego rozwoju struktur spółki i zwiększania ich zasięgu ale przede wszystkim związany jest ze wzrostem sprzedaży (głównie koszty logistyki, także ubezpieczenie należności, dostosowania systemów informatycznych) a także koniecznością zapewnienia bezpieczeństwa związanego z zagrożeniami związanymi z epidemią (środki dezynfekcyjne, maseczki) oraz ze zmianą trybu pracy dla pracowników biurowych ze stacjonarnej na mobilną (zwiększone koszty ochrony obiektów). Zdalny tryb pracy i ograniczenia w przemieszczaniu się pracowników miały pozytywny wpływ na zmniejszenie kosztów zużycia materiałów i energii.

Marżowość sprzedaży towarów, jak również poziom kosztów w relacji do przychodów, można prześledzić w poniższej tabeli:

Tys. zł	2019	udział/ marża	2020	udział/ marża	Zmiana 2020/2019
Przychody netto ze sprzedaży produktów	3 147	1,1%	4 247	0,6%	35,0%
<b>Marża na sprzedaży produktów</b>	<b>3 147</b>	<b>100,0%</b>	<b>4 247</b>	<b>100,0%</b>	<b>35,0%</b>
Przychody netto ze sprzedaży towarów	271 237	98,9%	735 432	99,4%	171,1%
<b>Marża na sprzedaży towarów</b>	<b>36 847</b>	<b>13,6%</b>	<b>373 049</b>	<b>50,7%</b>	<b>912,4%</b>
Koszty sprzedaży	24 498	8,9%	33 465	4,5%	36,6%
Koszty ogólnego zarządu	16 439	6,0%	23 108	3,1%	40,6%
Pozostałe przychody operacyjne	1 303	0,5%	1 104	0,1%	-15,3%
Pozostałe koszty operacyjne	1 465	0,5%	3 497	0,5%	138,7%
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	<b>-1 105</b>	<b>-0,4%</b>	<b>318 330</b>	<b>43,0%</b>	<b>28908,1%</b>

Marże na sprzedaży towarów wzrosła o 37,1 pp w porównaniu do roku poprzedniego (50,7% w 2020 vs 13,6% w 2019 roku). Marża na sprzedaży towarów jest złożeniem marży generowanej na sprzedaży na rynku krajowym, marży na bezpośredniej sprzedaży eksportowej Spółki, na rynki na których nie funkcjonują spółki zagraniczne Grupy, oraz tzw. marży intercompany (z jej rosnącym znaczeniem, z uwagi na fakt, iż Mercator Medical S.A. jako spółka dominująca w Grupie coraz więcej sprzedaży realizuje poprzez swoje spółki zależne).

Przychody i marża na sprzedaży produktów (usługi świadczone na rzecz podmiotów powiązanych) wzrosła o 1,1 mln zł r/r, co odpowiada wzrostowi o 35,0% r/r.

Wzrost kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu o 38,2% to efekt wspomnianej powyżej ekspansji i rozbudowy struktur, umożliwiających przede wszystkim realizację wykorzystanie możliwości rynkowych, które pojawiły się w bieżącym roku oraz realizacji założeń dotyczących wzrostu sprzedaży i pozyskiwania nowych rynków zbytu.

### Wynik na działalności operacyjnej

Wynik na działalności operacyjnej za rok 2020 jest najwyższy w dotychczasowej historii spółki i wynosi 318,3 mln PLN, na co zasadniczy wpływ miały wydarzenia roku 2020 związane z rozwojem pandemii wirusa SARS-CoV-2 czego efektem jest gwałtownie rosnący popyt na rękawice jednorazowe. Wzrost popytu spowodował wzrostu ich cen co pozytywnie przeniosło się na wzrost marży firmy i gwałtowne zwiększenie zysków. Istotne, pozytywne znaczenie na wynik działalności operacyjnej miał również wzrost wartości towarów i produktów zmagazynowanych na koniec 2019 roku i w pierwszym kwartale 2020 roku, sprzedawanych z wyższą marżą po gwałtownym wzroście popytu. Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych jest o 2,2 mln zł gorsze niż rok wcześniej (nadwyżka kosztów nad przychodami), co ma swoje odzwierciedlenie w odpisach aktualizacyjnych na zapasy (wzrost odpisów o 1,3 mln zł spowodowany był głównie wprowadzeniem istotnie zaostrzonych kryteriów tworzenia odpisów) i należności (wzrost odpisów o 144 tys. PLN), wartości zlikwidowanych środków trwałych (286 tys. PLN).

### EBITDA

EBITDA zdefiniowana jako wynik na działalności operacyjnej powiększony o amortyzację wyniosła w roku 2020 321,1 mln zł i jest wyższa w stosunku do roku poprzedniego o 319,8 mln zł (tj. prawie 242-krotnie).

### Przychody i koszty finansowe

Saldo przychodów i kosztów finansowych w 2020 roku było dodatnie (nadwyżka przychodów nad kosztami) i wyniosło niemal 54,1 PLN i w porównaniu do roku ubiegłego saldo było wyższe o niemal 53,7 mln zł. Wzrost ten jest efektem otrzymanych dywidend od spółek zależnych w wysokości prawie 56,3 mln zł (wzrost o 52,4 mln zł r/r tj. ponad 13-krotny r/r). Obniżeniu uległy koszty finansowe o ponad 3,4 mln zł r/r (aktualizacja wartości inwestycji, koszty kredytów i pożyczek od pozostałych jednostek)

### Obciążenie podatkiem dochodowym i wynik netto

Podatek dochodowy obciążający wynik netto wynosi blisko 60,4 mln zł. Efektywna stopa podatku wynosi 16,2%.

Zysk netto wynosi 312,0 mln zł i jest wyższy o 313,9 mln zł od wyniku za 2019 rok. Przyczyny były analogiczne jak w przypadku wyniku na działalności operacyjnej.

### Sytuacja finansowa

Dynamikę oraz strukturę aktywów Mercator Medical S.A. przedstawia poniższa tabela:

Tys. zł	31.12.2019	Struktura %	31.12.2020	Struktura %	Zmiana 2020/2019
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>63 040</b>	<b>28,5%</b>	<b>66 777</b>	<b>9,7%</b>	<b>5,9%</b>
Wartości niematerialne	2 869	1,3%	3 201	0,5%	11,6%
Rzeczowe aktywa trwałe	13 539	6,1%	15 017	2,2%	10,9%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1 849	0,8%	3 703	0,5%	100,3%
Długoterminowe aktywa finansowe	44 783	20,3%	44 856	6,5%	0,2%
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>158 068</b>	<b>71,5%</b>	<b>620 998</b>	<b>90,3%</b>	<b>292,9%</b>
Zapasy	59 095	26,7%	158 688	23,1%	168,5%
Należności handlowe oraz pozostałe	53 767	24,3%	302 882	44,0%	463,3%
Pozostałe aktywa finansowe	0	0,0%	147 318	21,4%	
Środki pieniężne	8 125	3,7%	10 968	1,6%	35,0%
Udzielone pożyczki	37 081	16,8%	1 142	0,2%	-96,9%
<b>AKTYWA RAZEM</b>	<b>221 108</b>	<b>100,0%</b>	<b>687 775</b>	<b>100,0%</b>	<b>211,1%</b>

W ciągu roku spółka zwiększyła swoje aktywa o ponad 466,7 mln zł, co jest efektem wzrostu aktywów obrotowych o 462,9 mln zł i wzrostu wartości aktywów trwałych o 3,7 mln zł. Wzrost tych pierwszych r/r to efekt wzrostu poziomu zapasów o 168,5% (tj. o 99,6 mln zł) i wzrostu należności o 463,3% (o 249,2 mln zł) co związane było głównie ze wzrostem cen zakupu towarów i cen sprzedaży oraz wpłacanymi dostawcom zaliczkami (wzrost 217,2 mln zł) klasyfikowanymi jako należności pozostałe. Dodatkowo nastąpił wzrost środków pieniężnych o 2,8 mln zł i pozostałych aktywów finansowych o 147,3 mln zł, które stanowią inwestycje w Fundusze Inwestycyjne Otwarte. Udzielone pożyczki podmiotom powiązanym uległy zmniejszeniu o 35,9 mln zł.

Wzrost aktywów trwałych to głównie efekt wzrostu rzeczowych aktywów trwałych o prawie 1,5 mln zł (inwestycje głównie odtworzeniowych i rozwojowych - rozbudowa systemów informatycznych spółki) oraz aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego o prawie 1,85 mln zł.

Wzrost aktywów został sfinansowany w następujący sposób:

Tys. zł	31.12.2019	Struktura %	31.12.2020	Struktura %	Zmiana 2020/2019
<b>Kapitał własny</b>	<b>104 749</b>	<b>47,4%</b>	<b>401 370</b>	<b>58,4%</b>	<b>283,2%</b>
Kapitał zakładowy	10 589	4,8%	10 604	1,5%	0,1%
Zyski zatrzymane	35 417	16,0%	333 504	48,5%	841,6%
Kapitały pozostałe	58 743	26,6%	57 262	8,3%	-2,5%
<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania ogółem</b>	<b>116 359</b>	<b>52,6%</b>	<b>286 405</b>	<b>41,6%</b>	<b>146,1%</b>
Rezerwy z tyt. odroczonego podatku dochodowego	3 196	1,4%	2 265	0,3%	-29,1%
Rezerwy na świadczenia emerytalne i podobne	874	0,4%	2 020	0,3%	131,1%
Zobowiązania długoterminowe	28 412	12,8%	125 228	18,2%	340,8%
Zobowiązania krótkoterminowe	83 877	37,9%	156 892	22,8%	87,1%
<b>PASYWA RAZEM</b>	<b>221 108</b>	<b>100,0%</b>	<b>687 775</b>	<b>100,0%</b>	<b>211,1%</b>

Kapitały własne wzrosły o 296,6 mln zł r/r, z uwagi na dodatni wynik finansowy roku bieżącego przy zmniejszeniu kapitałów pozostałych o 1,5 mln zł (wpływ wypłaty dywidendy i wydatków na nabycie akcji własnych). O 96,8 mln zł wzrosły zobowiązania długoterminowe, na co składa się wzrost o zobowiązań wobec podmiotów powiązanych z tytułu otrzymanych pożyczek (112,3 mln zł), przy równoczesnym spadku poziomu kredytów i pożyczek od podmiotów niepowiązanych (16,1 mln zł). O 73,0 mln zł wzrosły zobowiązania krótkoterminowe, w tym 61,8 mln zł stanowi wzrost zobowiązań z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych za 2020 rok.

#### Przepływy środków pieniężnych

Tys. zł	2019		2020	
<b>PRZEPŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ</b>	<b>13 843</b>	+	<b>-8 923</b>	-
Zysk netto	-1 853		312 025	
<b>Korekty o pozycje:</b>	<b>15 939</b>		<b>-320 834</b>	
Amortyzacja	2 432		2 778	
Zmiana stanu kapitału obrotowego	14 998		-266 295	
Pozostałe korekty	-1 491		-57 317	
<b>Zapłacony podatek dochodowy (zwrot)</b>	<b>-243</b>		<b>-114</b>	
<b>PRZEPŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ</b>	<b>8</b>	+	<b>-64 715</b>	-
Wpływy	3 902		86 603	
Wydatki	3 894		151 318	
<b>PRZEPŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ</b>	<b>-10 263</b>	-	<b>76 427</b>	+
<b>Wpływy</b>	<b>3 981</b>		<b>113 754</b>	
Zaciągnięcie kredytów	3 981		113 484	
Wpływy z emisji akcji	0		270	
Pozostałe wpływy	0		0	
<b>Wydatki</b>	<b>14 244</b>		<b>37 327</b>	
Nabycie akcji własnych	0		10 639	
Spłata kredytów	10 381		19 417	
Odsetki	2 556		743	
Dywidendy	0		5 203	
Pozostałe wydatki	1 307		1 325	
<b>SKUTKI ZMIAN KURSÓW WYMIANY</b>	<b>-4</b>	-	<b>53</b>	+
<b>PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO</b>	<b>3 584</b>		<b>2 843</b>	
<b>Stan środków pieniężnych na początek okresu</b>	<b>4 541</b>		<b>8 125</b>	
<b>Stan środków pieniężnych na koniec okresu</b>	<b>8 125</b>		<b>10 968</b>	

Stan środków pieniężnych na koniec grudnia 2020 roku zwiększył się o 2,8 mln zł względem końca grudnia 2019 na co złożyły się dodatnie przepływy z działalności finansowej (zaciągnięcie pożyczki od podmiotu powiązanego, pomniejszone o wydatki na zakup akcji własnych, spłatę kredytów bankowych i wypłaconą dywidendę), ujemne przepływy działalności operacyjnej (zmiana kapitału obrotowego tj. wzrost zapasów i wzrost należności co związane było głównie ze wzrostem cen zakupu towarów i cen sprzedaży oraz wzrost zaliczek wpłacanych dostawcom skonsumowała większą część zysku netto), oraz ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej (na które składały się głównie wpływy z dywidend, pomniejszone o wydatki na nabycie jednostek Funduszy Otwartych Inwestycyjnych) Zmiany w pozycjach bilansowych opisane zostały w punkcie powyżej – Sytuacja finansowa.

## ANALIZA WSKAŹNIKOWA

### Wskaźniki rentowności

	Nazwa wskaźnika	2019	2020
1.	Rentowność sprzedaży (ROS)	14,6%	51,0%
2.	Rentowność EBITDA	0,5%	43,4%
3.	Rentowność brutto	-0,3%	50,3%
4.	Rentowność netto	-0,7%	42,2%
5.	Rentowność aktywów (ROA)	-0,8%	45,4%
6.	Rentowność kapitałów własnych	-1,8%	77,7%

Zasady wyliczania wskaźników:

1. Marża brutto/ przychody ze sprzedaży okresu
2. EBITDA okresu/ przychody ze sprzedaży okresu
3. Zysk przed opodatkowaniem okresu/ przychody ze sprzedaży okresu
4. Zysk netto okresu/ przychody ze sprzedaży okresu
5. Zysk netto okresu/ aktywa na koniec okresu
6. Zysk netto okresu/ kapitały własne na koniec okresu

Na koniec 2020 wszystkie wskaźniki rentowności uległy bardzo dużej poprawie w porównaniu do roku ubiegłego, do czego przyczyniły się przede wszystkim generowane rekordowe przychody przy wysokich marżach.

#### Wskaźniki zadłużenia

	Nazwa wskaźnika	2019	2020
1.	Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,53	0,42
2.	Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	1,11	0,71
3.	Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi	2,11	7,88
4.	Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	0,38	0,23
5.	Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,13	0,18
6.	Wskaźnik pokrycia zobowiązań z tytułu odsetek	0,66	231,30

Zasady wyliczania wskaźników:

1. Zobowiązania ogółem/ pasywa ogółem na koniec okresu
2. Zobowiązania ogółem/ kapitał własny ogółem na koniec okresu
3. Kapitały własne + zobowiązania długoterminowe/ aktywa trwałe na koniec okresu
4. Zobowiązania krótkoterminowe/ pasywa ogółem na koniec okresu
5. Zobowiązania długoterminowe/ pasywa ogółem na koniec okresu
6. (zysk przed opodatkowaniem + koszty z tyt. odsetek)/ koszty z tyt. odsetek

Z wyjątkiem wskaźnika zadłużenia długoterminowego wszystkie wskaźniki zadłużenia uległy poprawie. W ocenie Emitenta wskaźniki te znajdują się w pełni akceptowalnym poziomie.

#### Wskaźniki płynności

	Nazwa wskaźnika	2019	2020
1.	Wskaźnik płynności bieżącej	1,89	3,96
2.	Wskaźnik płynności szybkiej	1,18	2,95
3.	Wskaźnik płynności gotówkowej	0,10	0,07

Zasady wyliczania wskaźników:

1. Aktywa obrotowe ogółem/ zobowiązania krótkoterminowe ogółem na koniec okresu
2. Aktywa obrotowe ogółem - zapasy/ zobowiązania krótkoterminowe ogółem na koniec okresu
3. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty/ zobowiązania krótkoterminowe ogółem na koniec okresu

Wskaźniki płynności z wyjątkiem wskaźnika płynności gotówkowej, uległy znacznej poprawie na przestrzeni roku i źródła ich zmian są analogiczne do wyżej wymienionych. Należy zaznaczyć, iż we wskaźniku gotówkowym nie są ujmowane środki zainwestowane w Fundusze Inwestycyjne Otwarte TFI (147 mln zł). W ocenie Zarządu Emitenta wskaźniki te są na poziomie akceptowalnym.

#### Analiza kapitału obrotowego

	Nazwa wskaźnika	2019	2020
1.	Cykl rotacji zapasów	92	160
2.	Cykl rotacji należności z tytułu dostaw i usług	64	34
3.	Cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług	104	72
4.	Cykl operacyjny (1+2)	156	194
5.	Cykl konwersji gotówki (4-3)	52	122

Zasady wyliczania wskaźników:

1. Zapasy na koniec okresu/ wartość sprzedanych towarów, materiałów i produktów okresu x liczba dni w okresie
2. Należności z tyt. dostaw i usług na koniec okresu/ przychody ze sprzedaży okresu x liczba dni w okresie
3. Zobowiązania z tyt. dostaw i usług na koniec okresu/ koszty operacyjne okresu x liczba dni w okresie
4. Cykl rotacji zapasów + cykl rotacji należności z tytułu dostaw i usług
5. Cykl operacyjny - cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług

Na koniec 2020 roku wydłużeniu o 38 dni uległ cykl operacyjny, na co złożył się skrócony o 30 dni cykl rotacji należności, wydłużony o 68 dni cykl rotacji zapasów. Rotacja zobowiązań skrócona o 32 dni, co w efekcie wpłynęło na wydłużenie cyklu konwersji gotówki o 70 dni.

Wartość w/w wskaźników rotacji jest wypadkową całorocznych przychodów/kosztów i stanów bilansowych na koniec roku. Przychody i koszty pierwszego kwartału były istotnie niższe od kolejnych, stąd wartość wskaźników jest relatywnie wyższa.

Podsumowując – Zarząd osiągnięte w 2020 wyniki finansowe uznaje za bardzo satysfakcjonujące, które przyczyniły się do gwałtownego wzrostu obrotów i zysków Spółki. Mercator wśród szans, jakie przyniosły wydarzenia roku 2020 związane z rozwojem pandemii wirusa SARS-CoV-2 i jej wpływem na gospodarkę światową, rynki, przedsiębiorstwa i społeczeństwa widzi zmianę postrzegania i potrzeb klientów, co przełoży się w przyszłości na trwały trend wzrostu popytu na produkty firmy. Spółka prowadzi działania w celu maksymalizacji efektywności działania, reorganizując procesy i przygotowując się do kolejnych inwestycji. Pandemia przyczyniła się gwałtownego wzrostu popytu na środki ochrony osobistej co sprzyja rozwojowi spółki poprzez stworzenie możliwości inwestycyjnych, przyniosła też jednak ze sobą wiele zagrożeń, które wpływają lub mogą wpłynąć na przyszłe operacje. Do najważniejszych można zaliczyć:

- Utrudnieniami w transporcie, zarówno surowców jak i produktów wywołane zachwianiem się równowagi gospodarczej w różnych częściach świata,
- Pojawienie się nowych podmiotów wytwarzających rękawice jednorazowe i wzrost obecnej konkurencji.

### 3.3. Zarządzanie zasobami finansowymi oraz planowane inwestycje

Grupa posiada zasoby finansowe niezbędne do bieżącego funkcjonowania (w tym regulowania bieżących zobowiązań) oraz dokonywania zaplanowanych inwestycji. Inwestowane zasoby są wykorzystywane w celu dalszego wzrostu sprzedaży, poprawy konkurencyjności i efektywności przedsiębiorstwa.

Grupa w roku 2020 zainwestowała w środki trwałe w kwocie 16,9 mln zł. Główne kierunki inwestycji wymienione są poniżej.

- 7,0 mln zł zostało zainwestowane przez spółkę zależną z Tajlandii z tego:
- 5,3 mln zł – w II etap budowy stacji oczyszczania wody. Dzięki tej inwestycji będzie możliwa redukcja poboru świeżej wody o około 30%, oczyszczając wodę po procesie produkcji do poziomu, w którym można ponownie użyć ją w procesie produkcyjnym. Pozwala to zmniejszyć koszty zużycia wody w porze suchej oraz zmniejszyć ogólne zużycie wody i negatywny wpływ na środowisko,
- 0,8 mln zł – w budowę magazynu form. Dzięki inwestycji poprawiła się efektywność zarządzania formami niezbędnymi w procesie produkcyjnym oraz zminimalizowało ryzyko ich zniszczenia,
- 0,7 mln zł – w automatyzację maszyn sortujących pozwalających na zwiększenie wydajności linii produkcyjnych oraz redukcję kosztów,
- 0,2 mln zł – w budowę stacji benzynowej na terenie zakładu produkcyjnego,
- 1,9 mln zł zostało zainwestowane przez Emitenta na modernizację i adaptację dodatkowych powierzchni biurowych,
- 0,9 mln zł – w rozwój kluczowych systemów informatycznych.

Źródłem finansowania były środki własne.

Pozostałe, głównie odtworzeniowe inwestycje w majątek trwały w kwocie ok. 4,3 mln zł. Źródłem finansowania były głównie środki własne.

W roku 2021 największymi planowanymi inwestycjami, których źródłem finansowania będą środki własne, są:

- budowa nowego zakładu produkcyjnego w Tajlandii o mocach produkcyjnych ok. 65 mln sztuk rękawic industrialnych miesięcznie – inwestycja ok. 1,2 mld THB,
- system automatycznego pakowania w obu zakładach – 133 mln THB,
- wymiana istniejącego kotła na nowy – 90 mln THB,
- budowa drugiego magazynu form w Tajlandii – 18 mln THB,
- inwestycje w systemy informatyczne i inwestycje odtworzeniowe w całej Grupie – 4,3 mln PLN.

### Informacje o zaciągniętych i spłaconych w danym roku kredytach i pożyczkach

Na 31 grudnia 2020 roku Grupa korzystała z następujących kredytów i pożyczek:



KREDYTY BANKOWE MERCATOR MEDICAL S.A.								
Kredytodawca	Rodzaj finansowania	Wartość limitu wynikającego z umowy (w tys.)	Saldo kredytu na 31 grudnia 2020 roku (w tys.)	Waluta	Oprocentowanie	Data uruchomienia linii	Termin zapadalności	Rodzaj zabezpieczenia
mBank S.A.	Kredyt w rachunku bieżącym	2 000	0	PLN	Wibor O/N + marża banku	16.09.2014	05.11.2021	1
mBank S.A.	Limit na akredytywy	5 000	0	PLN	-	06.11.2015	05.11.2021	
PKO Bank Polski S.A.	Kredyt w rachunku bieżącym	14 000	0	PLN	Wibor 1M + marża banku	12.03.2018	11.04.2021	2
PKO Bank Polski S.A.	Limit na akredytywy	30 000	16 609	PLN	Libor 1M + marża banku	12.03.2018	11.04.2021	
Suma zobowiązań z tytułu kredytów			0					
Suma zobowiązań z tytułu akredytyw			16 609					
KREDYTY BANKOWE MERCATOR MEDICAL (THAILAND) Ltd.								
Kredytodawca	Rodzaj finansowania	Wartość limitu wynikającego z umowy (w tys.)	Saldo kredytu na 31 grudnia 2020 roku (w tys.)	Waluta	Oprocentowanie	Data uruchomienia linii	Termin zapadalności	Rodzaj zabezpieczenia
CIMB THAI BANK PUBLIC COMPANY LIMITED	Kredyt w rachunku bieżącym	310 000	0	THB	MLR + marża banku	01.03.2011	-	3

### Zabezpieczenia do umów kredytowych i umów o akredytywy

1. Weksel własny in blanco, oświadczenie o poddaniu się egzekucji w formie aktu notarialnego w trybie art. 777 § 1 Kodeksu postępowania cywilnego do kwoty 30,0 mln zł, cesja globalna należności 1,0 mln zł, zastaw rejestrowy na zapasach do kwoty 30,0 mln zł, cesja praw z umowy ubezpieczenia, poręczenie wg prawa cywilnego firmy Trino Sp. z o.o. na kwotę 20,0 mln zł wraz z pełnomocnictwem do rachunku.
2. Hipoteka umowna łączna do kwoty 65,2 mln zł ustanowiona na prawach własności nieruchomości przysługujących Mercator Medical S.A., przelew wierzycelności pieniężnej z umowy ubezpieczenia nieruchomości, przelew wierzycelności pieniężnej z umowy ubezpieczenia towarów w trakcie transportu morskiego, przelew wierzycelności do kwoty 11,0 mln zł, poręczenie na zasadach ogólnych udzielone przez Trino Sp. z o.o. do kwoty 61,5 mln zł do 11 marca 2023 roku, weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową, oświadczenie o poddaniu się egzekucji w formie aktu notarialnego w trybie art. 777 par 1 Kodeksu postępowania cywilnego do kwoty 67,5 mln zł
3. Hipoteka na nieruchomościach należących do Mercator Medical (Thailand) Ltd., zastaw na należących do niej maszynach, sprzęcie i wyposażeniu.

### **3.4. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach**

Podmioty należące do Grupy nie udzielały w roku 2020 żadnych pożyczek na zewnątrz Grupy.

### **3.5. Informacje o udzielonych i otrzymanych poręczeniach oraz gwarancjach**

Podmioty należące do Grupy nie otrzymały i nie udzielały w roku 2020 poręczeń lub gwarancji dla podmiotów spoza Grupy.

### **3.6. Informacje o wykorzystaniu wpływów z emisji**

W okresie objętym sprawozdaniem Emitent wyemitował ogółem 15.425 warrantów subskrypcyjnych na akcje serii H oraz – w wyniku wykonania praw z tych warrantów – 15.425 akcji na okaziciela serii H. Warranty subskrypcyjne emitowane były nieodpłatnie, natomiast w wyniku emisji akcji serii H Emitent pozyskał ogółem 269,9 tys. zł. Wpływy te zostały wykorzystane w bieżącej działalności operacyjnej Emitenta.

## **4. ORGANY ZARZĄDZAJĄCE I NADZORUJĄCE**

### **4.1. Zarząd Emitenta**

Wg stanu na dzień 1 stycznia 2020 roku Zarząd Emitenta działał w składzie: Wiesław Żywnowski – Prezes Zarządu, Monika Żywnowska – Członek Zarządu, Dariusz Krezymon – Członek Zarządu oraz Witold Kruszewski – Członek Zarządu. W trakcie roku obrotowego 2020 oraz do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania nie nastąpiły zmiany w składzie Zarządu Emitenta. Wspólna kadencja członków Zarządu upływa z dniem 24 maja 2022 r.

### **4.2. Rada Nadzorcza Emitenta**

W dniu 1 stycznia 2020 roku w skład Rady Nadzorczej Emitenta wchodził: Urszula Żywnowska (Przewodnicząca Rady Nadzorczej), Gabriela Stolarczyk-Zadęcka, Jarosław Karasiński, Marian Słowiaczek i Piotr Solorz. W trakcie roku obrotowego 2020 oraz do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania nie nastąpiły zmiany w składzie Rady Nadzorczej Emitenta. Wspólna kadencja członków Rady Nadzorczej upływa z dniem 7 czerwca 2022 r.

### **4.3. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania**

Podstawowe zasady zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta i jego Grupy Kapitałowej w roku 2020 nie zmieniły się. Dominującą rolę w zakresie kierowania Spółką i Grupą pełni centrala, zlokalizowana w siedzibie Spółki w Krakowie.

Spółki zależne, za wyjątkiem Mercator Medical (Thailand) Ltd., mają niewielkie struktury, które są podporządkowane wyłącznie sprzedaży. Mercator Medical (Thailand) Ltd., jako podmiot produkcyjny, posiada rozbudowane struktury zarządcze. Wiesław Żyznowski, Monika Żyznowska i Dariusz Krezymon - członkowie Zarządu Emitenta wchodzi również w skład Zarządu Mercator Medical (Thailand) Ltd., w tym Dariusz Krezymon jako CEO.

#### **4.4. Umowy zawarte między Mercator Medical S.A. a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny**

Emitent nie jest stroną umów z osobami zarządzającymi, które przewidywałyby rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie.

#### **4.5. Łączna liczba i wartość nominalna wszystkich akcji Mercator Medical S.A. oraz akcji i udziałów w jednostkach Grupy Mercator Medical, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących**

Wg informacji posiadanych przez Emitenta, na dzień przekazania niniejszego raportu następujące osoby zarządzające i nadzorujące posiadają akcje Emitenta oraz udziały w jednostkach Grupy:

1) Prezes Zarząd Emitenta Wiesław Żyznowski posiada bezpośrednio 417.594 akcje Emitenta o łącznej wartości nominalnej 417.594 zł, co stanowi ogółem 3,94% w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają ogółem 417.594 głosów, co stanowi ogółem 2,84% w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta. Ponadto, uwzględniając również akcje będące w posiadaniu podmiotów kontrolowanych przez Wiesława Żyznowskiego (Anabaza Ltd. oraz Emitent posiadający akcje własne) oraz osób, co do których istnieje domniemanie istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 87 ust. 4 ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Wiesław Żyznowski posiada bezpośrednio i pośrednio ogółem 6.556.356 akcji o łącznej wartości nominalnej 6.556.356 zł, co stanowi ogółem 61,83% w kapitale zakładowym Emitenta, które pośrednio i bezpośrednio zapewniają ogółem 10.663.106 głosów, co stanowi ogółem 72,48% w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta. Wiesław Żyznowski posiada także 1 udział o wartości nominalnej 10 tajlandzkich bahtów w Mercator Medical (Thailand) Ltd., co stanowi poniżej 0,01% wszystkich udziałów i głosów oraz 1 udział o wartości nominalnej 10 tajlandzkich bahtów w Mercator Industrial (Thailand) Ltd., co stanowi poniżej 0,01% wszystkich udziałów i głosów. Z posiadaniem tych udziałów nie są związane żadne szczególne uprawnienia.

2) Członek Zarządu Emitenta Monika Żyznowska nie posiada akcji Emitenta. Monika Żyznowska posiada 1 udział o wartości nominalnej 10 tajlandzkich bahtów w Mercator Medical (Thailand) Ltd., co stanowi poniżej 0,01% wszystkich udziałów i głosów oraz 1 udział o wartości nominalnej 10 tajlandzkich bahtów w Mercator Industrial (Thailand) Ltd., co stanowi poniżej 0,01% wszystkich udziałów i głosów. Z posiadaniem tych udziałów nie są związane żadne szczególne uprawnienia.

3) Członek Zarządu Emitenta Witold Kruszewski posiada 1.000 akcji Emitenta o łącznej wartości nominalnej 1.000 zł, co stanowi poniżej 0,01 % w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają 1.000 głosów, co stanowi poniżej 0,01% w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta.

4) Członek Zarządu Emitenta Dariusz Krezymon nie posiada akcji Emitenta.

5) Przewodnicząca Rady Nadzorczej Emitenta Urszula Żyznowska posiada 9.274 akcje Emitenta o łącznej wartości nominalnej 9.274 zł, co stanowi 0,09 % w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają 9.274 głosów, co stanowi 0,06 % w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta.

6) Zastępca Przewodniczącej Rady Nadzorczej Piotr Solorz posiada 2.151 akcji Emitenta o łącznej wartości nominalnej 2.151 zł, co stanowi 0,02 % w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają 2.151 głosów, co stanowi 0,01 % w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta.

Wg informacji posiadanych przez Emitenta pozostali członkowie Rady Nadzorczej Emitenta nie posiadają akcji Emitenta ani akcji lub udziałów w innych jednostkach Grupy.

Członkowie Zarządu Monika Żyznowska, Dariusz Krezymon i Witold Kruszewski są objęci programem motywacyjnym przyjętym uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta z dnia 12 kwietnia 2018 r. Po ziszczeniu się warunków określonych w uchwale Walnego Zgromadzenia i uchwale Rady Nadzorczej, każda z tych osób uprawniona jest do objęcia nieodpłatnie maksymalnie od 12.000 do 16.010 warrantów subskrypcyjnych, z których każdy uprawnienia będzie do objęcia jednej akcji zwykłej serii H Emitenta po cenie emisyjnej 17,5 zł. Do dnia publikacji niniejszego raportu Dariusz Krezymon objął ogółem 3.038 akcji, Witold Kruszewski – 1.696 akcji, a Monika Żyznowska – 4.429 akcji serii H. Biorąc pod uwagę wyniki uzyskane przez Grupę Emitenta w roku 2020, Emitent szacuje, że po zatwierdzeniu skonsolidowanego sprawozdania finansowego Emitenta za 2020 r. członkowie Zarządu jako beneficjenci programu będą uprawnieni do objęcia dodatkowo: Monika Żyznowska – 11.572 warrantów, Witold Kruszewski – 6.324 warrantów, Dariusz Krezymon – 6.962 warrantów.

Informacje na temat programu przedstawione są w punkcie 4.6 poniżej.



#### 4.6. Program motywacyjny

Na podstawie uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta z dnia 12 kwietnia 2018 r. wprowadzony został w Grupie Emitenta program motywacyjny skierowany do niektórych członków Zarządu Emitenta oraz kluczowych menedżerów Emitenta i jego Grupy. Celem programu jest zmotywowanie, wynagrodzenie i głębsze związanie beneficjentów programu z Grupą Emitenta, a także powiązanie interesów tych osób z interesami akcjonariuszy. Program motywacyjny obejmował 3 lata (2018-2020). W celu realizacji programu postanowiono, że Emitent wyemituje nie więcej niż 120.000 warrantów subskrypcyjnych (serii B, C, D i E), obejmowanych nieodpłatnie, uprawniających do objęcia nie więcej niż 120.000 akcji serii H Emitenta po cenie emisyjnej równej 17,50 zł. W celu realizacji programu i umożliwienia posiadaczom warrantów objęcia akcji Emitenta, Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta postanowiło o warunkowym podwyższeniu kapitału zakładowego Emitenta o kwotę nie wyższą niż 120.000 zł, w drodze emisji nowych akcji zwykłych na okaziciela serii H o wartości nominalnej 1,00 zł każda, w liczbie nie większej niż 120.000 akcji. Prawo do objęcia warrantów uzależnione zostało od uzyskania ustalonych skonsolidowanych wyników działalności Grupy oraz określonych jednostek, segmentów lub obszarów działalności Grupy, spójnych z oczekiwanymi poziomami wyników Grupy. Oczekiwane wyniki na poziomie skonsolidowanym (Grupy) zostały ustalone w uchwale Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta z dnia 12 kwietnia 2018 r., natomiast w pozostałym zakresie do ustalenia tych oczekiwanych wyników została upoważniona Rada Nadzorcza Emitenta. Objęcie części warrantów zostało natomiast uzależnione od zrealizowania indywidualnych celów i na warunkach indywidualnie określonych przez Radę Nadzorczą – w odniesieniu do uprawnionych będących członkami Zarządu Spółki lub przez Zarząd (zaakceptowanych przez Radę Nadzorczą) – w odniesieniu do uprawnionych będących członkami kluczowej kadry menedżerskiej Spółki i spółek Grupy.

Warranty, których przyznanie uzależnione jest od realizacji celów w zakresie wyników finansowych rozliczanych rocznie, winny być zaoferowane uprawnionym każdorazowo nie później niż w terminie 3 miesięcy od odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego skonsolidowane sprawozdanie finansowe Spółki odpowiednio za rok 2018, 2019 i 2020. Warranty serii E, których przyznanie jest uzależnione od oceny realizacji indywidualnych celów, winny być zaoferowane uprawnionym nie później niż w terminie 3 miesięcy od odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego skonsolidowane sprawozdanie finansowe Spółki za rok obrotowy, w którym nastąpiła realizacja tych indywidualnych celów. W razie wątpliwości fakt zrealizowania celów ustala Rada Nadzorcza – w odniesieniu do celów wyznaczonych uprawnionym będącym członkami Zarządu Spółki oraz Zarząd – w odniesieniu do celów wyznaczonych innym uprawnionym.

Wykonanie praw z warrantów może nastąpić nie wcześniej niż w następnym dniu roboczym po objęciu Warrantów danej transzy oraz nie później niż w dniu 31 grudnia 2021 r.

Do dnia publikacji niniejszego raportu osoby uprawnione nabyły ogółem 15.425 warrantów, a na ich podstawie – 15.425 akcji serii H. Emitent szacuje, że po zatwierdzeniu skonsolidowanego sprawozdania finansowego Emitenta za 2020 r. beneficjenci programu będą uprawnieni do objęcia dodatkowo ogółem 42.641 warrantów subskrypcyjnych na akcje serii H.

### 5. POZOSTAŁE INFORMACJE

#### 5.1. Informacje o podmiocie uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

Podmiot badający sprawozdanie finansowe za rok zakończony w dniu 31 grudnia 2020 roku został wybrany uchwałą Rady Nadzorczej Emitenta w dniu 18 maja 2020 r. Umowa na usługi audytorskie została podpisana w dniu 28 lipca 2020 roku i obejmuje badanie rocznego jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok 2020 oraz przegląd śródrocznego skróconego jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za okres od 1 stycznia 2020 r. do 30 czerwca 2020 r.

Informacje o wynagrodzeniu dla ww. podmiotu zostały zamieszczone w części „D” w nocie 3.5 skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

#### 5.2. Opis istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym

Na dzień 31 grudnia 2020 r. Grupa nie posiadała istotnych pozycji pozabilansowych.

#### 5.3. Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, dotyczących zobowiązań oraz wiarygodności Emitenta lub jego jednostki zależnej

Emitent jest stroną szeregu postępowań sądowych i egzekucyjnych dotyczących wiarygodności od odbiorców, głównie zakładów opieki zdrowotnej. W zdecydowanej większości postępowań te kończą się zasądzeniem i wyegzekwowaniem należności Emitenta wraz z odsetkami.

W dniu 27 listopada 2019 r. Emitent otrzymał decyzje Naczelnika Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego określające zobowiązania podatkowe Emitenta w podatku od osób prawnych za lata 2015 i 2016, w których organ ten stwierdził zaniżenie przez Emitenta podatku w tych latach o ogółem 1.038.343 zł. Organ zakwestionował prawo do uznania jako koszty uzyskania przychodu, poniesionych w 2015 i w 2016 roku wydatków z tytułu opłat licencyjnych i opłat za sporządzenie wyceny znaków towarowych. Emitent nie zgodził się ze stanowiskiem organu i w dniu 11 grudnia 2019 r. złożył odwołania od ww. decyzji. Decyzją z dnia 8 października 2020 r. Naczelnik

Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie uchylił w całości decyzję organu I instancji dotyczącą roku 2015 i umorzył postępowanie. Natomiast decyzją z dnia 3 grudnia 2020 r. Naczelnik Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie uchylił decyzję organu I instancji dotyczącą roku 2016 i przekazał sprawę do ponownego rozpatrzenia.

Poza tym Emitent ani jednostki zależne Emitenta nie są stronami innych postępowań, których wynik miałby zasadnicze znaczenie dla działalności Grupy.

#### 5.4. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na rok 2020

Emitent nie publikował prognoz dotyczących wyników roku 2020.

#### 5.5. Informacja o umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy

Emitent nie posiada informacji o umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

#### 5.6. Transakcje z podmiotami powiązаныmi

Emitent nie zawierał transakcji z podmiotami powiązаныmi na warunkach innych niż rynkowe – wszystkie transakcje z podmiotami powiązаныmi zostały ujęte w nocie 3.6 w części „D” skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

#### 5.7. Wynagrodzenia, nagrody i korzyści wypłacone osobom zarządzającym i nadzorującym

Imię i Nazwisko	Wynagrodzenia wypłacone w roku 2020 przez Emitenta	Wynagrodzenia wypłacone w 2020 r. przez spółki zależne	Premie za rok 2020 potencjalnie należne w roku 2021
Wiesław Żyznowski	1 944,1	533,0	2 036,8
Witold Kruszewski	494,9	0,0	100,0
Dariusz Krezymon	420,0	757,0	100,0
Monika Żyznowska	334,0	206,3	100,0
<b>łącznie Zarząd</b>	<b>3 193,0</b>	<b>1 496,3</b>	<b>2 336,8</b>
Urszula Żyznowska	61,8	0,0	0,0
Marian Słowiacek	28,8	0,0	0,0
Piotr Solorz	32,6	0,0	0,0
Jarostaw Karasiński	32,6	0,0	0,0
Gabriela Stolarczyk-Zadęcka	53,6	0,0	0,0
<b>łącznie Rada Nadzorcza</b>	<b>209,4</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
<b>Razem</b>	<b>3 402,4</b>	<b>1 496,3</b>	<b>2 336,8</b>

Członkowie Zarządu Monika Żyznowska, Witold Kruszewski i Dariusz Krezymon są objęci programem motywacyjnym przyjętym uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta z dnia 12 kwietnia 2018 r., w ramach którego, po ziszczeniu się warunków określonych w uchwale Walnego Zgromadzenia i uchwale Rady Nadzorczej, osoby te są uprawnione do obejmowania warrantów subskrypcyjnych, uprawniających do objęcia akcji Emitenta nowej emisji. Informacje na ten temat przedstawione są w punkcie 4.5 i 4.6 niniejszego sprawozdania.

Prezes Zarządu Wiesław Żyznowski świadczył w 2020 roku usługi marketingowe na rzecz jednostek należących do Grupy. Wartość tych usług wyniosła 825,8 tys. zł.

Z tytułu świadczenia usług doradczych na rzecz Emitenta Piotr Solorz, członek Rady Nadzorczej, otrzymał w 2020 r. wynagrodzenie w łącznej kwocie 150,9 tys. zł.

#### 5.8. Nabywanie akcji własnych

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta w dniu 3 czerwca 2020 r. podjęło uchwałę o upoważnieniu Zarządu Emitenta do nabycia nie więcej niż 1 mln akcji własnych Emitenta po cenie nie wyższej niż 54,00 zł za jedną akcję, przeznaczając na ten cel ogółem 30.700.000 zł. W celu wykonania tej uchwały Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia, w wyniku ogłoszonego przez Emitenta zaproszenia do składania ofert sprzedaży akcji, w dniu 17 czerwca 2020 r. Emitent nabył w celu umorzenia 196.635 akcji własnych o wartości nominalnej 1,00 zł każda, tj. o łącznej wartości nominalnej 196.635,00 zł, po cenie jednostkowej 54,00 zł, tj. za łączną cenę 10.618.290,00 zł. Nabyte akcje stanowiły na dzień nabycia 1,86% w kapitale zakładowym Emitenta, natomiast na dzień bilansowy akcje te stanowiły 1,85% w kapitale zakładowym. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta w dniu 28 października 2020 r. podwyższyło maksymalną cenę, po której Zarząd Emitenta jest upoważniony do nabywania akcji Emitenta do kwoty 1.300,00 zł za jedną akcję. Po zakończeniu okresu sprawozdawczego, w dniach 20-26 stycznia 2021 r. Emitent nabył dalsze 56.296 akcji własnych, wyczerpując środki przeznaczone na

ten cel uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 3 czerwca 2020 r. Do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania akcje te nie zostały umorzone.

### **5.9. Instrumenty finansowe**

Odpowiednie informacje zostały zamieszczone w części „D” w notach 3.7 – 3.10 skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

### **5.10. Sprawozdanie na temat informacji niefinansowych**

Emitent sporządził odrębnie sprawozdanie na temat informacji niefinansowych Grupy, w związku z czym nie zawarł w niniejszym Sprawozdaniu oświadczenia na temat informacji niefinansowych.

Prezes Zarządu : Wiesław Żyznowski

Członek Zarządu: Witold Kruszewski

Członek Zarządu: Monika Żyznowska

Członek Zarządu: Dariusz Krezymon