

# MERCATOR MEDICAL

**PÓŁROCZNE SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI  
GRUPY KAPITAŁOWEJ MERCATOR MEDICAL S.A.  
ZA I PÓŁROCZE 2020 ROKU ZAKOŃCZONE  
30 CZERWCA 2020 ROKU**

Kraków, 7 września 2020 r.

## Spis treści

1.	Wybrane dane finansowe Grupy Kapitałowej Mercator Medical S.A.....	3
2.	Wybrane dane finansowe Mercator Medical S.A. ....	4
3.	Informacje o organizacji grupy.....	5
3.1.	Struktura Grupy Mercator Medical .....	5
3.2.	Opis podmiotów objętych konsolidacją .....	6
4.	Czynniki istotne dla rozwoju emitenta.....	8
4.1.	Czynniki ryzyka i zagrożeń .....	8
4.2.	Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte skonsolidowane wyniki finansowe w pierwszym półroczu 2020 r. oraz mogące rzutować na efekty osiągnięte w okresach kolejnych .....	27
5.	Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta i jego Grupy Kapitałowej w okresie, którego dotyczy raport, wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń .....	33
	Wzrost sprzedaży .....	33
6.	Objaśnienie dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta i jego Grupy Kapitałowej w prezentowanym okresie.....	36
7.	Informacje na temat zmian sytuacji gospodarczej i warunków prowadzenia działalności, które mają istotny wpływ na wartość godziwą aktywów finansowych i zobowiązań finansowych jednostki, niezależnie od tego, czy te aktywa i zobowiązania są ujęte w wartości godziwej .....	36
8.	Informacja o emisji, wykupie i spłacie nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych .....	37
9.	Informacja o proponowanej dywidendzie .....	37
10.	Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na rok 2020 .....	37
11.	Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu emitenta na dzień przekazania raportu półrocznego wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w kapitale zakładowym, liczby głosów z nich wynikających i ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu oraz wskazanie zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji emitenta w okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego .....	37
12.	Zestawienie stanu posiadania akcji emitenta lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące emitenta na dzień przekazania raportu półrocznego, wraz ze wskazaniem zmian w stanie posiadania, w okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego, odrębnie dla każdej z osób .....	38
13.	Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, dotyczących zobowiązań albo wierzytelności emitenta lub jego jednostki zależnej .....	39
14.	Informacje o transakcjach z podmiotami powiązanymi .....	39
15.	Informacje o udzieleniu przez emitenta lub jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji jest znacząca .....	39

## 1. Wybrane dane finansowe Grupy Kapitałowej Mercator Medical S.A.

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 6	za okres 12	za okres 6	za okres 6	za okres 12	za okres 6
	miesiący	miesiący	miesiący	miesiący	miesiący	miesiący
	zakończonych 30	zakończonych 31	zakończonych 30	zakończonych 30	zakończonych 31	zakończonych 30
	czerwca	grudnia	czerwca	czerwca	grudnia	czerwca
	2019	2019	2020	2019	2019	2020
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	257 515	540 333	577 947	60 055	125 606	130 130
Zysk na działalności operacyjnej (EBIT)	308	7 193	260 756	72	1 672	58 712
EBITDA*	8 590	24 633	269 857	2 003	5 726	60 761
Zysk / strata brutto	-1 131	2 069	253 995	-264	481	57 189
Zysk / strata netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	-1 976	-2 328	230 090	-461	-541	51 807
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	10 589 100	10 589 100	10 575 998	10 589 100	10 589 100	10 575 998
Liczba rozważających potencjalnych akcji zwykłych	0	0	45 872	0	0	45 872
Zysk / strata na jedną akcję	-0,19	-0,22	21,76	-0,04	-0,05	4,90
Rozwodniony zysk / strata na jedną akcję	-0,19	-0,22	21,66	-0,04	-0,05	4,88
	w tys. PLN			w tys. EUR		
	30 czerwca 2019	31 grudnia 2019	30 czerwca 2020	30 czerwca 2019	31 grudnia 2019	30 czerwca 2020
Rzeczowe aktywa trwałe	183 675	189 307	186 329	43 197	44 454	41 722
Zapasy	83 144	89 415	102 872	19 554	20 997	23 034
Należności	77 374	83 911	151 124	18 197	19 704	33 839
Środki pieniężne	13 314	14 783	153 788	3 131	3 471	34 435
<b>Aktywa razem</b>	<b>366 563</b>	<b>386 711</b>	<b>603 793</b>	<b>86 210</b>	<b>90 809</b>	<b>135 198</b>
Kapitał zakładowy	10 589	10 589	10 589	2 490	2 487	2 371
<b>Kapitał własny</b>	<b>130 419</b>	<b>134 460</b>	<b>352 761</b>	<b>30 672</b>	<b>31 574</b>	<b>78 988</b>
Zobowiązania długoterminowe	86 067	97 487	84 120	20 242	22 892	18 836
Zobowiązania krótkoterminowe	142 922	149 167	158 900	33 613	35 028	35 580
<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>236 144</b>	<b>252 251</b>	<b>251 032</b>	<b>55 537</b>	<b>59 235</b>	<b>56 210</b>
	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 6	za okres 12	za okres 6	za okres 6	za okres 12	za okres 6
	miesiący	miesiący	miesiący	miesiący	miesiący	miesiący
	zakończonych 30	zakończonych 31	zakończonych 30	zakończonych 30	zakończonych 31	zakończonych 30
	czerwca	grudnia	czerwca	czerwca	grudnia	czerwca
	2019	2019	2020	2019	2019	2020
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	31 750	38 535	194 611	7 404	8 958	43 818
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-9 029	-15 406	-6 090	-2 106	-3 581	-1 371
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-25 613	-24 551	-49 516	-5 973	-5 707	-11 149
<b>Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych</b>	<b>-2 892</b>	<b>-1 422</b>	<b>139 005</b>	<b>-674</b>	<b>-331</b>	<b>31 298</b>
	za okres 6	za okres 12	za okres 6	za okres 6	za okres 12	za okres 6
	miesiący	miesiący	miesiący	miesiący	miesiący	miesiący
	zakończonych 30	zakończonych 31	zakończonych 30	zakończonych 30	zakończonych 31	zakończonych 30
	czerwca	grudnia	czerwca	czerwca	grudnia	czerwca
	2019	2019	2020	2019	2019	2020
Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,2880	4,3018	4,4413	4,2880	4,3018	4,4413
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,2520	4,2585	4,4660	4,2520	4,2585	4,4660

\* Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację

## 2. Wybrane dane finansowe Mercator Medical S.A.

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca 2019	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia 2019	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca 2020	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca 2019	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia 2019	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca 2020
	Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	138 426	274 384	260 859	32 282	63 784
Zysk / strata na działalności operacyjnej	-1 709	-1 105	101 280	-399	-257	22 804
EBITDA*	-512	1 327	102 553	-119	308	23 091
Zysk / strata brutto	-2 556	-716	101 810	-596	-166	22 923
Zysk / strata netto	-2 437	-1 853	82 492	-568	-431	18 574

	10 589 100	10 589 100	10 575 998	10 589 100	10 589 100	10 575 998
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach						
Liczba rozwodniających potencjalnych akcji zwykłych	0	0	45 872	0	0	45 872
Zysk na jedną akcję	-0,23	-0,17	7,80	-0,05	-0,04	1,76
Rozwodniony zysk na jedną akcję	-0,23	-0,17	7,77	-0,05	-0,04	1,75

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	30 czerwca 2019	31 grudnia 2019	30 czerwca 2020	30 czerwca 2019	31 grudnia 2019	30 czerwca 2020
Długoterminowe aktywa finansowe	44 773	44 783	44 783	10 530	10 516	10 028
Zapasy	53 131	59 095	84 670	12 496	13 877	18 959
Należności	56 828	53 525	95 888	13 365	12 569	21 471
Środki pieniężne	1 614	8 125	24 873	380	1 908	5 569
<b>Aktywa razem</b>	<b>209 981</b>	<b>221 108</b>	<b>307 822</b>	<b>49 384</b>	<b>51 922</b>	<b>68 926</b>
Kapitał zakładowy	10 589	10 589	10 589	2 490	2 487	2 371
<b>Kapitał własny</b>	<b>104 164</b>	<b>104 749</b>	<b>171 806</b>	<b>24 498</b>	<b>24 598</b>	<b>38 470</b>
Zobowiązania długoterminowe	12 022	28 231	28 950	2 827	6 629	6 482
Zobowiązania krótkoterminowe	89 814	83 240	101 106	21 123	19 547	22 639
<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>105 817</b>	<b>116 359</b>	<b>136 016</b>	<b>24 886</b>	<b>27 324</b>	<b>30 456</b>

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 6 miesiący 2019	za okres 12 miesiący 2019	za okres 6 miesiący 2020	za okres 6 miesiący 2019	za okres 12 miesiący 2019	za okres 6 miesiący 2020
	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	5 329	13 839	32 372	1 243	3 217
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 712	8	759	-399	2	171
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-6 544	-10 263	-16 383	-1 526	-2 386	-3 689
<b>Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych</b>	<b>-2 927</b>	<b>3 584</b>	<b>16 748</b>	<b>-683</b>	<b>833</b>	<b>3 771</b>

	4,2880	4,3018	4,4413	
	Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,2880	4,3018	4,4413
	Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,2520	4,2585	4,4660

\* Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację

### 3. Informacje o organizacji grupy

#### 3.1. 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 30 czerwca 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 nitrylowych.

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.

W czerwcu 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 pierwszym półroczu 2020 r. nie nastąpiły istotne zmiany.

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.

### **3.2. Opis podmiotów objętych konsolidacją**

Zgodnie ze stanem na dzień 30 czerwca 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 Medical LLC nie została objęta konsolidacją z uwagi na brak istotnego wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

#### **4. Czynniki istotne dla rozwoju emitenta**

##### **4.1. 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. W związku z nasilaniem się epidemii, w szczególności w Europie i Stanach Zjednoczonych, ale również w Azji Południowo-Wschodniej, gdzie skoncentrowana jest światowa produkcja rękawic medycznych, należy się spodziewać, że skala wpływu pandemii na gospodarkę i życie społeczne, w tym na działalność, sytuację finansową i perspektywy Grupy Emitenta jest bezprecedensowa i ujawnia się w kolejnych okresach. Do września br. potwierdzono zakażenia SARS-CoV-2 w przypadku około 26 mln osób w 188 krajach i terytoriach, przy czym blisko 0,9 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 niewypłacalności przez wiele przedsiębiorstw a nawet państw. Wpływ takiego kryzysu na działalność Emitenta także trudny jest do przewidzenia.

Do chwili obecnej z jednej strony obserwowany jest znaczący globalny wzrost popytu na wyroby medyczne, znajdujące się w ofercie Grupy Emitenta, natomiast z drugiej strony wzrost skali zachorowań i działania podejmowane w związku z tym przez rządy poszczególnych państw (ograniczenia kontaktów, potencjalne zamykanie fabryk lub ograniczanie produkcji, zakazy wywozu wyrobów medycznych, zamykanie granic) powodują, że Emitent nie jest w stanie na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania w wiarygodny sposób zbudować scenariusza bazowego oraz oszacować skutków powyższych czynników na działalność, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Emitenta i jego grupy kapitałowej. 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. są pod dużym wpływem zdestabilizowanej sytuacji rynkowej (szok popytowy) wywołanej pandemią 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. Jakikolwiek 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 nitrylowych 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, w dniu 9 września 2019 r. 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 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 wprowadzaniem 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, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Emitenta. Przy stale 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 na Ukrainie, w Rumunii, w Rosji, na Węgrzech i w Czechach, a także 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. Odbiorcy mają trudności z akceptacją ceny przeliczonej wg wyższych kursów USD do walut lokalnych. 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 obłożenia 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 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, a także w Czechach, 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 samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej. W przypadku likwidacji zakładu zobowiązania i należności samodzielnego 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 Kapitałowa Emitenta posiada zadłużenie finansowe w PLN, USD oraz THB. Wszelkie zmiany w poziomach stóp procentowych istotnie wpływają 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 dwie trzecie przychodów Emitenta to przychody w walutach innych niż PLN, tj. głównie w USD oraz UAH, RUB, HUF, EUR, RON, THB i CZK, 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 60%. Z uwagi na fakt, iż Mercator Medical (Thailand) Ltd. realizuje ponad 95% sprzedaży w USD, Spółka jest eksponowana na ryzyko kursowe wynikające ze zmienności notowań USD/THB

Ponadto Grupa Emitenta wykazuje zadłużenie z tytułu kredytów zaciągniętych w walutach innych niż PLN (w szczególności 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. Zagroženiem 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 związanym 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 Mercator Medikal TOB oraz Mercator 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 ciążących 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 na dzień 30 czerwca 2020 r. wynosił 42%, a wskaźnik dług netto na 30 czerwca 2020 r. do wyniku EBITDA za ostatnie cztery kwartały wyniósł minus 0,13 (z uwagi na ujemny dług netto). Grupa w I półroczu 2020 r. zmniejszyła zadłużenie, niemniej dalszy rozwój Grupy i finansowanie kapitału pracującego oraz planowanych inwestycji może spowodować konieczność zaciągnięcia nowych kredytów lub pożyczek, co dodatkowo 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 istniejącego 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. 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**

W związku z działalnością Grupy Emitenta i jej rozwojem może okazać się konieczne pozyskanie dodatkowych środków, na przykład poprzez emisję akcji lub instrumentów dłużnych, zaciągnięcie kredytów, 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 wykazuje zadłużenie z tytułu kredytów zaciągniętych w walutach innych niż PLN (w szczególności w THB, USD). Wartość kredytów w walutach obcych na dzień 30 czerwca 2020 r. wynosiła: 10,5 mln USD i 447 mln THB. Dług finansowy w USD zmniejszył z uwagi na kontynuowanie spłaty kapitału kredytu inwestycyjnego zaciągniętego na budowę fabryki produkującej rękawice NBR. Spłata tego kredytu wg umowy ma trwać do 2026 roku. Kontynuowana była także spłata kredytu w THB zaciągniętego w związku z inwestycjami w fabryce w Tajlandii. Należy zaznaczyć, iż w tych walutach Grupa dokonuje rozliczeń ze swoimi klientami, w związku z czym stosuje w tym zakresie w pewnym stopniu hedging naturalny ryzyka kursowego. Zmiany stóp procentowych oraz kursów walutowych mogą mieć istotny 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 księgowania różnic kursowych. Wyjątkiem jest kurs tajskiego бата (THB) – jego osłabienie do USD jest dla Grupy korzystne, a umocnienie – niekorzystne.

W walutach innych niż waluta sprawozdawcza Grupa Emitenta ponosi 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 nitrylowych,
- 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 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 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. współpracuje z lokalnymi stałymi dostawcami, z którymi zawierane są 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. Wszelkie niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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.

#### **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 wiórów 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 przede wszystkim w Tajlandii. W ocenie Emitenta produkcja poprzez spółkę zależną w Tajlandii ułatwia planowanie dostaw i zachowanie pożądaných 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 kauczukowych 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 użytkowania, w celu zapewnienia bezpiecznego i właściwego użytkowania 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 dyrektyw 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 Emitenta**

Grupa prowadzi sprzedaż m.in. towarów oznaczonych własnymi znakami towarowymi, które są chronione tylko na obszarze niektórych państw. Nie można wykluczyć ryzyka naruszenia chronionych znaków towarowych 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 którymsz ze znaków towarowych Emitenta. Nie można wykluczyć ryzyka, że zarejestrowane znaki towarowe zostaną zakwestionowane albo że rozszerzenie terytorialnej lub przedmiotowej ochrony znaków może okazać się utrudnione z uwagi na prawa osób trzecich. Wszelkie zdarzenia dotyczące znaków towarowych (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 ma miejsce np. w 2020 r., gdy z powodu znaczącego wzrostu kosztów zakupu towarów Grupa notuje ujemne marże na niektórych kontraktach, przy czym w każdym przypadku Grupa dąży 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 I półroczu 2020 r. w związku z sytuacją rynkową wywołaną pandemią, Emitent spotykał się wzmożoną presją ze strony dostawców na dokonywania 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 pierwszym półroczu 2020 r. do dwóch kluczowych odbiorców Mercator Medical (Thailand) Ltd. (Ammex, Unispace) 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. Wartość obrotów z żadnym z dostawców nie przekroczyła w pierwszym półroczu 2020 r. 10% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Grupy, a ten rodzaj uzależnienia 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 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 wpływając 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 któregośkolwiek 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 podwyższenia 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 spływem 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 udzielonych kredytów 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 I półroczu 2020 r. Grupa identyfikuje 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 dywidendą**

Wypłata dywidendy jest uzależniona 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, nie można zagwarantować, że Walne Zgromadzenie podejmie odpowiednią uchwałę, pozwalającą na wypłatę dywidendy. W wyniku tego akcjonariusze mogą nie otrzymać dywidendy w oczekiwanej przez nich wysokości.

### **Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży**

Skonsolidowane wyniki finansowe Emitenta podlegają nieznacznym wahaniom 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, na Ukrainie, w Rumunii i na Węgrzech. 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 lub spowoduje trudności z integracją przejętego podmiotu, a koszty związane z taką integracją 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.

### **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.

#### 4.2. Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte skonsolidowane wyniki finansowe w pierwszym półroczu 2020 r. oraz mogące rzutować na efekty osiągane w okresach kolejnych

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 pierwszym półroczu 2020 roku, jak również ich kształtowanie będzie rzutować na wyniki osiągane w okresach kolejnych.

#### Czynniki i zdarzenia zewnętrzne

##### Sytuacja makroekonomiczna

W sytuacji, gdy nie występują nadzwyczajne zdarzenia, popyt na produkty oferowane przez Grupę w pewnym stopniu jest uzależniony od dynamiki produktu krajowego brutto w krajach, do których dokonywana jest sprzedaż. Obecnie mamy jednak do czynienia z sytuacją nadzwyczajną w gospodarce światowej z uwagi na epidemię koronawirusa SARS-CoV-2. Ekonomiści Komisji Europejskiej w swojej najnowszej prognozie<sup>1</sup> wskazują na wejście gospodarki europejskiej w pierwszej połowie tego roku w gwałtowną recesję z największym spadkiem produkcji od II wojny światowej. Dla zahamowania rozprzestrzeniania się COVID-19 na całym świecie wprowadzono poważne środki powstrzymujące, dobrowolnie zamykając duże części gospodarki. Szereg wskaźników sugeruje, że gospodarka strefy euro działała na poziomie od 25% do 30% poniżej swojej zdolności w okresie najsurowszego ograniczenia. Prognozuje się, że gospodarka strefy euro skurczy się o około 8,75% w 2020 r., by w kolejnym roku odbudować się o 6%. Prognozy te są nieco niższe niż w poprzedniej prognozie KE i wskazują na niepełne ożywienie, ponieważ oczekuje się, że produkcja pod koniec 2021 r. będzie o około 2% niższa niż przed kryzysem i o około 4,5% poniżej prognozowanego poziomu PKB w zimie. Perspektywy inflacji przewidywane są na poziomie 0,3% w 2020 roku i 1,1% w 2021 roku.

	Real GDP growth						Inflation					
	Summer 2020 interim forecast			Spring 2020 forecast			Summer 2020 interim forecast			Spring 2020 forecast		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Euro area	1.3	-8.7	6.1	1.2	-7.7	6.3	1.2	0.3	1.1	1.2	0.2	1.1
EU	1.5	-8.3	5.8	1.5	-7.4	6.1	1.4	0.6	1.3	1.4	0.6	1.3

European Economic Forecast - prognoza PKB i inflacji w strefie Euro i Unii Europejskiej w letnim i wiosennym raporcie Komisji Europejskiej



Źródło: portal [www.money.pl](http://www.money.pl) Prognozy PKB Unii Europejskiej

<sup>1</sup> European Economic Forecast - Summer 2020 (Interim) - July 2020

Na grafikach powstałych w oparciu o prognozy Komisji Europejskiej zauważamy, że największy prognozowany spadek PKB w 2020 roku spodziewany jest we Włoszech (-11,2%), w Hiszpani (-10,6%) i Francji -10,6 %. Na tym tle prognozowany spadek PKB dla Polski jest najpłytszą recesją wśród wszystkich krajów Wspólnoty i wynosi - 4,6%. W Stanach Zjednoczonych, które w bieżącym roku są drugim po Polsce największym rynkiem zbytu produktów oferowanych przez Grupę, w drugim kwartale 2020 roku PKB spadł o -32.9 proc. w porównaniu z poprzednim kwartałem. W Niemczech spadek PKB - także z kwartału na kwartał - wyliczono na -10,1 proc, przy czym z uwagi na specyfikę obliczania w USA porównywalny do niemieckiego spadek względem poprzedniego kwartału wyniósł około 9,5 proc.

### Epidemia koronawirusa SARS-CoV-2

Tak jak wspomniano, 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. Od początku pojawienia się zagrożenia epidemiologicznego obserwowany był bardzo pozytywny wpływ na wzrost popytu na produkty znajdujące się w portfolio Grupy. 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. Inaczej sytuacja wygląda w segmencie środków ochrony indywidualnej, który dominuje w ofercie Grupy Mercator Medical. Grupa jest zarówno producentem jak i dystrybutorem, w związku z czym jest beneficjentem gwałtownego wzrostu popytu na rynku, a eksperci prognozują utrzymanie się tendencji wzrostowej także w kolejnych latach. Według wielu analityków wzrost zużycia rękawic i produktów medycznych będzie faktem w kontekście zagrożeń, jakie pojawiły się w związku z epidemią koronawirusa. Po ustaniu bezpośredniego zagrożenia można spodziewać się spadku popytu globalnego, ale powinien on utrzymać się na wyższym poziomie niż przed epidemią, gdyż społeczeństwa będą wyczulone na potrzebę stosowania środków ochrony indywidualnej, nawet gdy nie ma bezpośredniego zagrożenia podobnego do COVID-19.

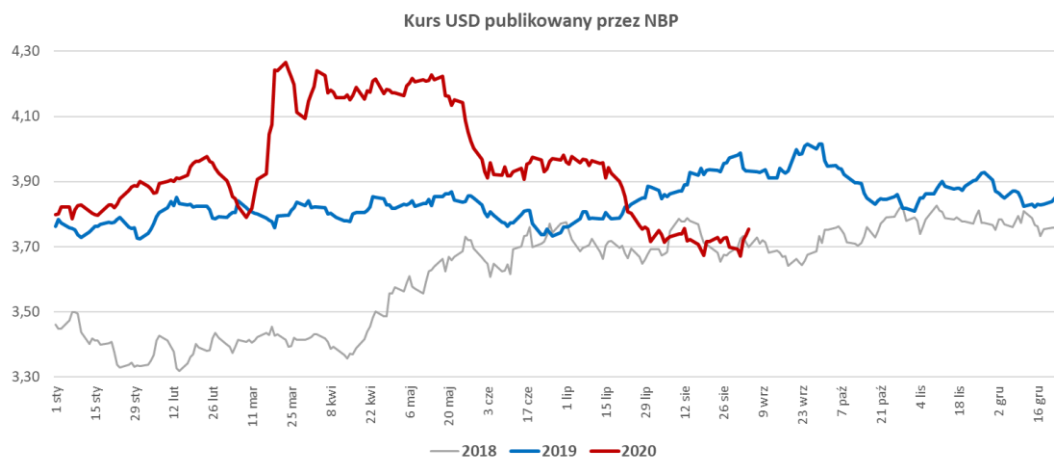
Jedną z decyzji w obliczu panującej pandemii COVID-19 było roczne odroczenie rozporządzenia MDR, czyli regulacji rynku wyrobów medycznych w UE, mającego zastąpić dotychczasowe obowiązujące dyrektywy unijne. Pierwotny termin jej wprowadzenia przypadał na 26 maja 2020 roku. W związku z odroczeniem, europejscy producenci zyskali dodatkowy rok. Obecna pandemia wymusza na przemyśle wyrobów medycznych działania mające na celu szybkie zaimplementowanie innowacyjnych rozwiązań w zapobieganiu i leczeniu COVID-19. Dodatkowy rok to zatem okazja dla producentów na wprowadzenie innowacyjnych zmian w istniejących wyrobach medycznych w celu przeciwdziałania COVID-19 lub wprowadzenie nowych produktów, zgodnych z istniejącymi wymaganiami prawnymi.

### Kursy walutowe

Grupa jest importerem netto, przy czym:

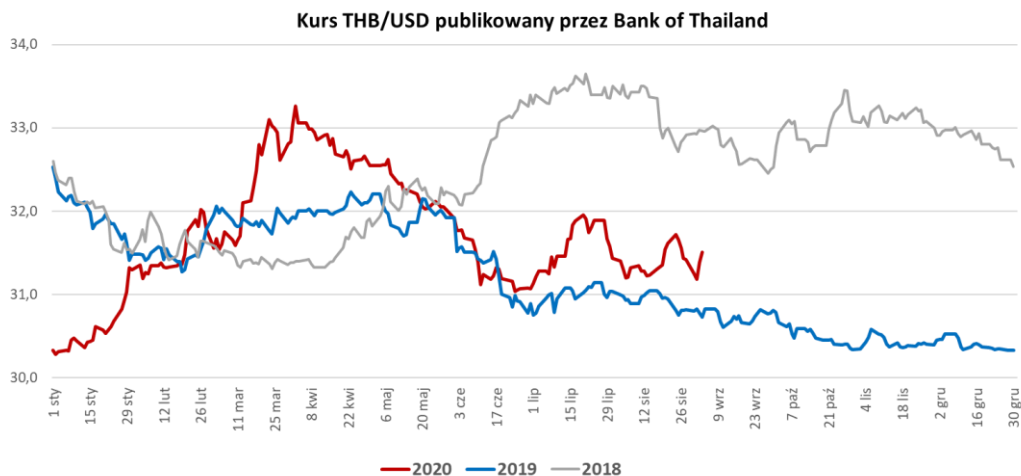
- w działalności dystrybucyjnej sprzedaje towary głównie za polskie złote i inne waluty środkowo-europejskie, nabywając je za dolary amerykańskie; w pierwszym półroczu 2020 r. nastąpiło umocnienie dolara (średni półroczny kurs USD/PLN wzrósł o 5,4% względem I półrocza 2019 r., w tym 3,4 % w I kwartale i 7,5% w II kwartale 2020 roku w ujęciu rok do roku), ale dzięki zwiększonemu popytowi, skokowemu wzrostowi cen oraz zapasom zgromadzonym jeszcze przy niższych cenach rynkowych, osłabienie złotego nie miało większego negatywnego wpływu na marże. Umacnianie dolara amerykańskiego wobec polskiego złotego niekorzystnie oddziałuje na uzyskiwane marże, 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. W dłuższej perspektywie czasowej utrzymanie tendencji osłabiania dolara amerykańskiego

wobec złotego będzie sprzyjało uzyskiwaniu korzystniejszych marż. Kształtowanie się kursu USD/PLN w latach 2018 – 2020 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 pierwszym półroczu 2020 r. był niemal identyczny jak w pierwszym półroczu roku poprzedniego (był wyższy tylko o 0,04%), co nie miało zauważalnego wpływu na marże w segmencie produkcyjnym. Ewentualna kontynuacja rozpoczętego pod koniec marca trendu umocnienia dolara wobec bata będzie miała korzystny wpływ na osiągnięte marże produkcyjne.

Kształtowanie się kursu USD/THB w latach 2018 – 2020 przedstawia poniższy wykres:



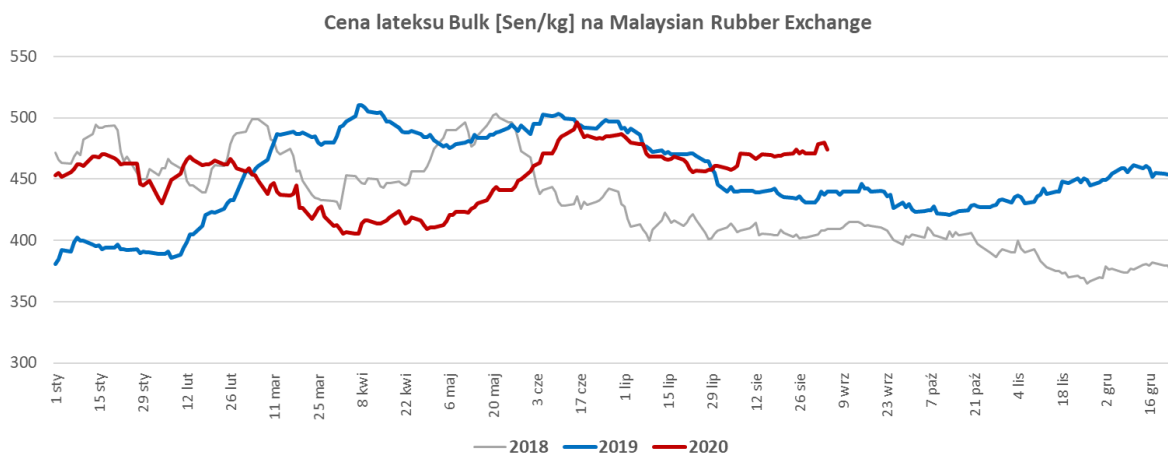
#### **Koszty surowca do wyrobu rękawic medycznych.**

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%. Spadek cen r/r ma wpływ na

poprawę marż na sprzedaży produkowanych rękawic z lateksu naturalnego. Ich udział ulegał stopniowemu obniżaniu w związku z konwersją linii produkcyjnych na lateks syntetyczny. W czerwcu 2020 r. dokonano całkowitej konwersji – produkcja rękawic lateksowych została wstrzymana.

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 ma pozytywny wpływ na uzyskiwane marże. Od początku trzeciego kwartału bieżącego roku odnotowujemy stopniowy wzrost cen, co ma negatywny wpływ na marże.

Inne czynniki, które wpływały i będą miały wpływ na osiągnięte wyniki, to zwłaszcza konkurencja ze strony innych podmiotów, sytuacja na rynkach światowych spowodowana epidemią koronawirusa 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 (w Polsce jest to około 6,0%). Według ustawy wydatki na zdrowie w 2020 r. miały sięgnąć poziomu przynajmniej 5,03 proc. PKB, co już udało się przekroczyć. Do maja 2020 r. wskaźnik ten wynosi 5,23 proc. PKB i prawdopodobnie będzie on jeszcze wyższy po uwzględnieniu wszystkich transferów związanych z pandemią. Do jednorazowych (prześciowych) elementów wydatków na sektor medyczny można zaliczyć wydatki związane z utrzymaniem m.in. jednoimiennych szpitali zakaźnych, punktami drive-thru czy rekompensatami dla medyków pracujących w jednej placówce ponosi budżet państwa. Ogólny trend do podwyższania wydatków na służbę zdrowia jest jednak ogólnościowy i ma swój związek ze starzeniem się społeczeństwa, poprawą jakości opieki medycznej, rozwojem medycyny oraz wzrostem wynagrodzeń.

#### Konkurencja ze strony innych podmiotów

Na rynku działa wiele innych podmiotów, które konkurują z Grupą Emitenta – miało to w roku 2019 wpływ na osiągnięte przychody i marże; podobnie było w latach poprzednich, jak również ma miejsce w roku 2020.

Nie są publicznie dostępne analizy pokazujące dynamiki rynkowe w dobie pandemii koronawirusa. Według ostatnich dostępnych analiz rynkowych dynamika rynku rękawic medycznych na świecie wynosi około +7%, a

wszystkich rękawic jednorazowych +14% w ujęciu wartościowym w skali roku. Ponadto z analiz rynkowych wynika, że zużycie rękawic będzie przesunęło się w coraz większym stopniu w kierunku zastosowań niemedycejskich i Grupa Mercator Medical planuje w jak najlepszy sposób ten rynkowy potencjał wykorzystać. Dodać należy, że 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 zanieczyszczonym powietrzem, niezdrową żywnością oraz rosnącymi zagrożeniami ze strony wirusów i bakterii.

Rynek rękawic medycznych i profesjonalnych jest rynkiem fragmentarycznym, na którym istnieje wielu graczy, do których należą m.in. takie firmy jak: Abena, Abook, Sempermed z marką Sempercare, Mondo z marką Essenti Care, Zarys, Doman, Top Glove, Hartmann, Medasept, Paso Trading z marką Derma pro, Safemed, Supermax z marką Aurelia.

Na rynku otwartym dla rękawic konsumenckich sytuacja wygląda nieco inaczej. Do największych konkurentów firmy Mercator Medical na tym rynku należą: Spontex, Vileda, Jan Niezbędny, Stella Pack, flink & sauber, Paclan. Ponadto na rynku dostępne są rękawice takich marek jak Medicare/ Zarys, Medasept oraz Smart Glove. 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.

### **Czynniki i zdarzenia wewnętrzne**

**Rozwój sieci dystrybucji.** W pierwszym półroczu 2020 r. nie nastąpiła kontynuacja rozwoju geograficznej sieci dystrybucji w Europie z uwagi na sytuację wywołaną epidemią koronawirusa, tj. skupienie się na zaspokojeniu popytu przewyższającego aktualne możliwości jego zaspokojenia. Główny nacisk położony był na zwiększanie efektywności istniejącej sieci dystrybucji oraz rozwój wdrażanego kanału sprzedażowego e-commerce.

**Wzrost kosztów jako efekt ekspansji, w tym zwłaszcza 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. 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 budowy 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 osiągnięte 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 135 mln za 6 miesięcy 2020 roku, co stanowi ponad trzynastokrotny wzrost w porównaniu z analogicznym okresem 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 równolegle dostawy pełnokontenerowe z tajlandzkiej fabryki do swojego klienta z Wysp Brytyjskich, a duży popyt na rękawice sprawił, że w pierwszym półroczu 2020 roku obszar Wielkiej Brytanii stał się trzecim, po Polsce i Stanach Zjednoczonych, najważniejszym rynkiem zbytu ze sprzedażą wynoszącą 94,3 mln zł w pierwszym półroczu bieżącego roku (53 razy więcej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego). Grupa rozpoczęła również sprzedaż na terenie Beneluksu. Zarejestrowana została także spółka zależna Emitenta w Niemczech.

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 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, UE). 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 rok 2020 i lata następne jest w trakcie tworzenia.



## 5. Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta i jego Grupy Kapitałowej w okresie, którego dotyczy raport, wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń

### Wzrost sprzedaży

W I półroczu 2020 r. Grupa Kapitałowa Mercator Medical powiększyła przychody ze sprzedaży o 320,4 mln zł, tj. o 124,4% w porównaniu do pierwszego półrocza poprzedniego roku. Wzrost ten to efekt głównie wzrostu cen produktów sprzedawanych przez Grupę wywołany skokowym wzrostem popytu (epidemia koronawirusa). Wzrost wolumenu sprzedaży rękawic w pierwszym półroczu 2020 roku, wynoszący ponad 25,2%, jest również istotnym czynnikiem wpływającym na rekordowe wyniki sprzedaży w omawianym okresie, ale nie aż tak istotnym jak wzrost cen.

Przychody ze sprzedaży wyprodukowanych w Grupie Kapitałowej Mercator Medical rękawic diagnostycznych wzrosły w omawianym okresie o nieco ponad 130% (tj. o 151,5 mln zł), a ich wzrost ilościowy wyniósł niemal 15,4% (w pierwszym półroczu sprzedano prawie 224 mln szt. rękawic więcej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego). Z kolei przychody ze sprzedaży towarów i materiałów (nabywane głównie od dostawców zewnętrznych rękawice, opatrunki i wyroby z włókniny) zwiększyły się o 122,6% (tj. o 170,8 mln zł), co było efektem w większości wzrostu cen i wolumenów rękawic oraz maseczek chirurgicznych. Wzrost ilościowy rękawic, nabywanych od innych producentów i sprzedawanych przez Grupę wyniósł niemal 38,0% (w pierwszym półroczu sprzedano ponad 426 mln szt. rękawic więcej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego).

Udział przychodów ze sprzedaży rękawic ogółem (zarówno tych produkowanych we własnym zakładzie, jak i tych nabywanych od zewnętrznych dostawców) w sprzedaży całej Grupy wyniósł 96,4% i był o 2,9 pkt proc. wyższy niż w I półroczu 2019 r., przy jednoczesnym wzroście wartości tych przychodów o 131,4% r/r. Udział pozostałych dwóch głównych grup asortymentowych, czyli opatrunków i wyrobów z włókniny, spadł o 2,8 pkt proc., z 6,4% w I półroczu 2019 r. do 3,6% w I połowie roku bieżącego, przy wzroście przychodów z tytułu ich sprzedaży o 26,2% rdr.

Analizując geograficzną strukturę sprzedaży w pierwszym półroczu bieżącego roku w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego, największe przyrosty sprzedaży dotyczyły Polski (+98,8 mln zł, +130,6%), a drugi najwyższy wzrost to Wielka Brytania (+92,5 mln zł, +5209,1%). Trzecie miejsce pod względem wzrostu to Stany Zjednoczone (+51,1 mln zł, +80,3% rdr). Znaczące wzrosty wartości sprzedaży do Hiszpanii (+20,8 mln zł, +579,6%), Niemiec (+16,1 mln zł, +961%) i na Ukrainę (+15,0 mln zł, +94,4%). Wzrosty odnotowano na niemal wszystkich istotnych rynkach, gdzie swoje produkty oferuje Grupa, z wyjątkiem Chin, gdzie wystąpił spadek (-10,1 mln zł, -64,1% rdr) w wyniku decyzji kontrahenta o zmianie kraju dostawy.

W pierwszym półroczu 2020 r. Grupa sprzedała ponad 3,2 mld szt. rękawic diagnostycznych, co oznacza ponad 25,8% wzrostu w porównaniu do analogicznego okresu 2019 roku. Złożył się na to wzrost liczby sprzedanych rękawic z tajlandzkiej fabryki o blisko 15,4% oraz towarów nabywanych od zewnętrznych dostawców o prawie 40%. Rękawic chirurgicznych sprzedano mniej o ponad 7,5 mln szt. (tj. o -26,9%), a rękawic gospodarczych mniej o prawie 181 tys. szt. (-5,3%).

### Wzrost kosztów

Wzrost kosztów w pierwszym półroczu 2020 r. w porównaniu do zeszłego roku wyniósł 23,7%, ale odnosząc ten wzrost kosztów do przychodów z działalności operacyjnych, był niższy aż o 100,8 pkt. proc. niż wzrost przychodów, co w naturalny sposób przełożyło się na osiągnięte marże. Wartościowy wzrost kosztów związany jest ze wzrostem wartości sprzedanych towarów i materiałów, kosztami związanymi z funkcjonowaniem fabryk w Tajlandii z pełnymi mocami produkcyjnymi - większe zużycie surowców do produkcji rękawic (koszty materiałów i energii), wyższymi wynagrodzeniami, kosztami usług obcych. Wzrosty poszczególnych grup kosztowych w całej Grupie wyniosły:

- dla kosztów materiałów i energii 20,0 mln zł (21,6%),
- dla wartości sprzedanych towarów i materiałów 37,5 mln zł (33,2%),
- dla kosztów wynagrodzeń wraz z narzutami 6,2 mln zł (21,6%),
- dla kosztów usług obcych 5,5 mln zł (45,1%),
- dla pozostałych kosztów operacyjnych 3,9 mln zł (246,1%), wynikię głównie z utworzenia odpisów aktualizujących wartość należności oraz wartość zapasów

Koszty sprzedaży oraz ogólnego zarządu wyniosły w pierwszym półroczu 2020 r. 40,8 mln zł i były o 29,5% wyższe niż przed rokiem (7,1% wartości przychodów), co jest związane rozwojem struktur sprzedażowych i wsparcia sprzedaży. Koszty te w analogicznym okresie roku ubiegłego stanowiły 12,2% przychodów, czyli w przychodach ich udział było 5,1 pkt proc. mniejszy niż rok wcześniej.

### **Marża brutto na sprzedaży towarów**

W pierwszym półroczu 2020 r. marża brutto uzyskana ze sprzedaży towarów i materiałów wyniosła 51,5% (159,7 mln zł), co oznacza wzrost o blisko 32,6 pkt. proc (+133,3 mln zł). Duży wzrost marży wartościowy i procentowy na sprzedaży towarów to w głównej mierze efekt sytuacji skokowego wzrostu cen produktów oferowanych przez Grupę wywołany popytem przewyższającym podaż po wybuchu epidemii koronawirusa. Dodatkowo pozytywnie na uzyskiwane marże wpłynął stan zapasów magazynowych, które nabywane i produkowane były jeszcze przed wzrostem cen towarów i surowców. Duży pozytywny wpływ na uzyskanie tak dobrych wyników miały również przeprowadzone przez Grupę w 2019 roku:

- zmiany w strukturach sprzedaży i logistyki, które przyczyniły się do zwiększenia efektywności sprzedaży,
- uruchomienie nowego kanału sprzedaży e-commerce

Kształtowanie się marż w segmencie dystrybucyjnym w kolejnych miesiącach będzie mocno uzależnione od rozwoju sytuacji rynkowej spowodowanej epidemią, polityką cenową producentów rękawic, ale również kształtowaniem się kursu USD/PLN.

### **Marża brutto na sprzedaży produktów**

Zrealizowana marża brutto na produkowanych w Tajlandii rękawicach wzrosła z 4,3% w I półroczu 2019 r. do 54,0% w I półroczu br. Wpływ na to miał głównie skokowy wzrost popytu na rękawice wywołany pandemią koronawirusa oraz czynniki wskazane poniżej. W samym drugim kwartale 2020 r. marża wyniosła 70,4%, co oznacza wzrost o 56,3 pkt. proc. względem wartości za pierwszy kwartał. W dynamice marż kw/kw wpływ kursu tajskiego bata był znikomy, gdyż w relacji do dolara amerykańskiego zmiana była bliska zeru (więcej w pkt 4.2).

Pozytywny wpływ na uzyskanie tak dobrych wyników miały również przeprowadzone przez Grupę w 2019 roku:

- programy oszczędnościowe,
- sukcesywne zwiększanie produkcji cięższych rękawic industrialnych, przy jednoczesnym zmniejszaniu udziału lżejszych rękawic medycznych,
- konwersja części linii produkcyjnych rękawic z lateksu naturalnego na syntetyczny – w ślad za trendami światowymi.

**Ponad 124-procentowy wzrost przychodów ze sprzedaży r/r oraz bardzo wysoki wzrost marż przełożyły się na 260,7 mln PLN zysku na poziomie wyniku operacyjnego za pierwsze półrocze 2020 roku. Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację (EBITDA) wyniósł w pierwszym półroczu 2020 r. 269,8 mln zł i jest ponad 31 razy wyższy od wyniku z roku poprzedniego, co z kolei oznacza, że rentowność na tym poziomie wyniosła 46,7% i była o 43,4 pkt. proc. wyższa niż przed rokiem.**

## Segmenty operacyjne

### Produkcja

Sprzedaż segmentu produkcyjnego w pierwszym półroczu 2020 r. wyniosła 302,5 mln zł i była o prawie 163% wyższa niż przed rokiem, co było możliwe dzięki sytuacji rynkowej (skokowy wzrost popytu), wykorzystaniu pełnych mocy produkcyjnych w tajskich fabrykach oraz podjętych w ubiegłym roku inwestycjom między innymi:

- w przekształcenie linii produkujących do tej pory rękawice z lateksu naturalnego (NR) w linie mogące produkować również 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,
- postawieniem na produkcję cięższych rękawic industrialnych (generujących wyższe marże) przy i malejącym udziale w produkcji lżejszych rękawic medycznych,

Rentowność EBITDA wyniosła w tym czasie 49,2%, i jest wyższa o 44,6 pkt proc. r/r, co było pochodną zwiększonego zapotrzebowania na produkty tajlandzkich fabryk oraz wdrożenia projektów oszczędnościowych, w tym poprawę efektywności produkcji poprzez budowę stacji oczyszczania 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.

### Dystrybucja

Przychody ze sprzedaży w segmencie dystrybucyjnym wzrosły o 110,2%, a rentowność EBITDA wzrosła z 2,2% w I półroczu 2019 r. do 38,7% w pierwszym półroczu br. 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 sprzęt 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, który w pierwszym półroczu 2020 r. wzrósł o 5,4% względem I półrocza 2019 r., nie miał większego wpływu na marże. Umocnienie dolara amerykańskiego wobec polskiego złotego niekorzystnie oddziałuje na uzyskiwane marże, a osłabianie dolara amerykańskiego wobec złotego sprzyja uzyskiwaniu wyższej marży.

### Koszty finansowe netto

Saldo kosztów finansowych (nadwyżka kosztów nad przychodami) za pierwsze półrocze 2020 r. wyniosło -6,7 mln zł i było o 5,3 mln zł niższe niż w pierwszym półroczu 2019 r., kiedy to wyniosło -1,4 mln zł. Prawie połowa z poniesionych wyższych kosztów finansowych, tj. 3,0 mln PLN, to efekt ujemnych różnic kursowych, w tym ok. 2/3 to nierealizowane różnice kursowe, które mogą odwróceniu w kolejnych okresach.

### Efektywna stopa opodatkowania

Wartość podatku za pierwsze półrocze 2020 roku wynosi 22,8 mln zł, a efektywna stopa opodatkowania wynosi 9,0%. Zysk netto Grupy w tym okresie wyniósł 231,1 mln zł i wzrósł w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku o 232,8 mln zł. Zysk netto Grupy przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej miał wartość ponad 230 mln zł, co oznacza, że zysk na 1 akcję wynosi 21,76 zł (wobec -0,19 zł w analogicznym okresie ubiegłego roku). Pozytywnie na niską efektywną stopę podatkową wpływają generowane przez zakłady produkcyjne w Tajlandii zyski przy jednoczesnym ich zwolnieniu z podatku CIT przez BOI (Board of Investment) dla firm działającym na południu Tajlandii oraz rozliczaniu przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. skumulowanej straty podatkowej.

## Sytuacja finansowa

Wartość aktywów na przestrzeni roku zwiększyła się o 64,7%. Suma aktywów na dzień 30 czerwca 2020 roku wynosi 603,8 mln zł wobec 366,6 mln zł przed rokiem. Wartość aktywów trwałych wzrosła o blisko 0,8 mln zł, tj. o 0,4% w porównaniu do roku ubiegłego. Wśród aktywów trwałych największy przyrost dotyczył rzeczowych aktywów trwałych (wzrost o 2,6 mln zł, tj. 1,4%), będący efektem inwestycji w system uzdatniania wody w Mercator Medical (Thailand) Ltd. oraz inwestycji odtworzeniowych. W mniejszym stopniu wzrost nastąpił w obszarze wartości niematerialnych (+0,18 mln zł), związany z rozwojem systemów informatycznych. O 2,0 mln zł zmniejszyła się wartość aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego, która wynosi na koniec drugiego kwartału 3,1 mln zł.

W porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku wartość aktywów obrotowych wzrosła o 236,4 mln zł, tj. o 135,5%, na co główny wpływ miał wzrost środków pieniężnych o prawie 140,5 mln zł oraz wzrost należności o 73,8 mln zł (+95,3%), którego źródłem był rekordowy wzrost sprzedaży o 124,4%. Poziom zapasów wzrósł o 19,7 mln PLN (+23,7 % r/r), na co wpływ ma między innymi wzrost cen nabycia.

Wzrost aktywów został sfinansowany głównie wzrostem kapitału własnego o 222,3 mln zł (wzrost o 170,5% poprzez zyski zatrzymane (+231,7 mln zł) oraz zwiększenie zobowiązań krótkoterminowych o 16,0 mln zł (+11,2%). Zobowiązania długoterminowe obniżyły się o 1,9 mln PLN (-2,3%). Saldo utworzonych rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego i pozostałych rezerw w porównaniu do półrocza ubiegłego roku wzrosło o 0,44 mln zł z powodu utworzenia odpisów aktualizacyjnych wartości zapasów i należności przez spółki.

Cykl rotacji zapasów wynosi 68 dni w pierwszym półroczu bieżącego roku i jest dłuższy o 2 dni w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Cykl należności wynosi 32 dni w H1 2020 r. i jest krótszy o 15 dni niż w H1 2019 r. dzięki zwiększeniu udziału przedpłat na sprzedawane towary i produkty oraz zwiększeniu skuteczności w windykowaniu należności. Skróceniu uległ cykl spłaty zobowiązań o 18 dni (41 dni w H1 2020 r. wobec 59 dni w H1 2019 r.), na co głównie wpłynęło zwiększenie udziału i wartości przedpłat dokonywanych na zakup towarów. Cykl konwersji gotówki na koniec drugiego kwartału 2020 r. wyniósł 58 dni i uległ wydłużeniu względem końca czerwca 2019 r. o 3 dni oraz poprawił się o 1 dzień względem końca grudnia 2019 roku.

## Dług odsetkowy netto

Dług odsetkowy netto na 30 czerwca 2020 r. ma wartość ujemną i wynosi minus 36,2 mln zł, jest tym samym o prawie 158,5 mln zł niższy niż rok wcześniej (-129,7%) i o ponad 169,7 mln zł niższy niż na koniec grudnia ubiegłego roku. Tak duży spadek długu netto na przestrzeni półrocza to efekt osiągniętych zysków i wygenerowanej gotówki. Wskaźnik dług netto/EBITDA (EBITDA za ostatnie raportowane 4 kwartały) znajduje się na poziomie (minus) 0,13 (wobec 5,21 w analogicznym okresie ubiegłego roku). Kowenant bankowy dopuszcza ten wskaźnik na określonym poziomie dodatnim (nie wyższym niż), wskaźnik poniżej zera spełnia kowenant.

### **6. Objaśnienie dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta i jego Grupy Kapitałowej w prezentowanym okresie**

Nie występuje istotna cykliczność lub sezonowość działalności Grupy.

### **7. Informacje na temat zmian sytuacji gospodarczej i warunków prowadzenia działalności, które mają istotny wpływ na wartość godziwą aktywów finansowych i zobowiązań finansowych jednostki, niezależnie od tego, czy te aktywa i zobowiązania są ujęte w wartości godziwej**

Nie wystąpiły w pierwszym półroczu 2020 r.

## 8. Informacja o emisji, wykupie i spłacie nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta w dniu 3 czerwca 2020 r. podjęło uchwałę o upoważnieniu Zarządu Emitenta do nabycia nie więcej niż 1 mln akcji Emitenta po cenie nie wyższej niż 54,00 zł za jedną akcję. 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 po cenie jednostkowej 54,00 zł. Nabyte akcje stanowiły na dzień nabycia 1,86% w kapitale zakładowym Emitenta. Do dnia publikacji niniejszego raportu akcje te nie zostały umorzone.

W dniu 18 czerwca 2020 r. Zarząd Emitenta wydał ogółem 14.314 akcji zwykłych serii H emitowanych w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego na podstawie uchwały nr 3 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta z dnia 12 kwietnia 2018 r. w sprawie przyjęcia programu motywacyjnego dla niektórych członków Zarządu oraz kluczowych menedżerów Spółki i jej grupy kapitałowej, emisji warrantów subskrypcyjnych z wyłączeniem prawa poboru, warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji nowych akcji z wyłączeniem prawa poboru, zmiany Statutu Spółki, upoważnienia Zarządu Spółki do zawarcia umowy o rejestrację nowej emisji w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych S.A. i upoważnienia Zarządu Spółki do podjęcia działań w celu dopuszczenia akcji do obrotu na rynku regulowanym. Do dnia sporządzenia niniejszego raportu podwyższenie kapitału nie zostało wpisane do rejestru. Program motywacyjny obejmuje lata 2018-2020, a maksymalna liczba akcji, jaka może zostać wyemitowana na podstawie tego programu to 120.000 akcji.

## 9. Informacja o proponowanej dywidendzie

Zwyczajne Walne Zgromadzenie w dniu 3 czerwca 2020 r. podjęło uchwałę o wypłacie dywidendy z zysków lat ubiegłych w wysokości 0,50 zł (pięćdziesiąt groszy) na jedną akcję. łączna wartość wypłaconej dywidendy wyniosła 5.301,7 tys. zł.

## 10. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na rok 2020

Emitent nie publikował prognoz dotyczących wyników roku 2020.

## 11. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu emitenta na dzień przekazania raportu półrocznego wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w kapitale zakładowym, liczby głosów z nich wynikających i ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu oraz wskazanie zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji emitenta w okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego

Wg wiedzy Emitenta, akcjonariuszami posiadającymi na dzień przekazania raportu bezpośrednio lub pośrednio co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Mercator Medical S.A. są:

	Na dzień przekazania niniejszego raportu okresowego				Na dzień przekazania poprzedniego raportu okresowego			
	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Anabaza Ltd.	6.375.964	60,12%	10.482.714	71,26%	6.375.964	60,21%	10.482.714	71,33%

Anabaza Ltd. jest kontrolowana przez Wiesława Żyznowskiego, który posiada 100% udziałów Anabaza Ltd. i tyle samo głosów na Zgromadzeniu Wspólników tej spółki. Uwzględniając akcje będące w posiadaniu podmiotów kontrolowanych (Anabaza Ltd. oraz Emitent, który posiada 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 7.011.747 akcji Emitenta, co stanowi ogółem 66,13% w kapitale zakładowym Emitenta, zapewniających ogółem 11.118.497 głosów, co stanowi ogółem 75,58% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Informacje powyżej podane zostały na podstawie zawiadomień otrzymanych przez Emitenta od akcjonariuszy, w szczególności na podstawie art. 69 ust. 1 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych oraz na podstawie art. 19 Rozporządzenia MAR.

**12. Zestawienie stanu posiadania akcji emitenta lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące emitenta na dzień przekazania raportu półrocznego, wraz ze wskazaniem zmian w stanie posiadania, w okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego, odrębnie dla każdej z osób**

Wg wiedzy Emitenta stan posiadania akcji Emitenta przez członków Zarządu i Rady Nadzorczej Emitenta na dzień przekazania raportu jest następujący:

	Liczba akcji na dzień przekazania niniejszego raportu*	Liczba akcji na dzień przekazania poprzedniego raportu okresowego
<b>Zarząd</b>		
Wiesław Żyznowski	417.594	417.594
Dariusz Krezymon	600	600
Witold Kruszewski	7.700	7.700
Monika Żyznowska	4.280	4.280
<b>Rada Nadzorcza</b>		
Urszula Żyznowska	17.274	17.274
Gabriela Stolarczyk-Zadęcka	0	0
Jarosław Karasiński	0	0
Marian Słowiacek	0	0
Piotr Solorz	3.116	3.116

\*Członkowie Zarządu Dariusz Krezymon, Witold Kruszewski i Monika Żyznowska 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 jest uprawniona do objęcia maksymalnie od 12.000 do 16.010 warrantów subskrypcyjnych. Każdy warrant uprawnia do objęcia jednej akcji zwykłej Emitenta po cenie emisyjnej 17,5 zł. Do dnia publikacji niniejszego raportu Dariusz Krezymon objął ogółem 3.038 warrantów, Witold Kruszewski – 1.696 warrantów, a Monika Żyznowska – 4.429 warrantów, w wykonaniu których wskazani członkowie Zarządu objęli odpowiednio 3.038, 1.696 oraz 4.429 akcji Emitenta serii H. Do dnia sporządzenia niniejszego raportu podwyższenie kapitału nie zostało wpisane do rejestru.

**13. Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, dotyczących zobowiązań albo wierzytelności emitenta lub jego jednostki zależnej**

Emitent jest stroną szeregu postępowań sądowych i egzekucyjnych dotyczących wierzytelności 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 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 zgadza się ze stanowiskiem organu i w dniu 11 grudnia 2019 r. złożył odwołania od ww. decyzji. Na dzień przekazania niniejszego raportu postępowania odwoławcze są w toku.

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

**14. Informacje o transakcjach z podmiotami powiązanymi**

W okresie sprawozdawczym Emitent i spółki z Grupy Kapitałowej nie zawierały z podmiotami powiązanymi umów na warunkach innych niż rynkowe.

**15. Informacje o udzieleniu przez emitenta lub jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji jest znacząca**

Emitent ani jednostki zależne od Emitenta nie udzielały na rzecz osób trzecich poręczeń lub gwarancji o znaczącej wartości.

.....

**Wiesław Żyznowski**

**Prezes Zarządu**

.....

**Dariusz Krezymon**

**Członek Zarządu**

.....  
**Witold Kruszewski**

**Członek Zarządu**

.....  
**Monika Żyznowska**

**Członek Zarządu**