



**PÓŁROCZNE SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI  
GRUPY KAPITAŁOWEJ MERCATOR MEDICAL S.A.  
ZA I PÓŁROCZE 2021 ROKU ZAKOŃCZONE  
30 CZERWCA 2021 ROKU**

Kraków, 15 września 2021 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.....	7
4.1.	Czynniki ryzyka i zagrożeń .....	7
4.2.	Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte skonsolidowane wyniki finansowe w pierwszym półroczu 2021 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
6.	Objaśnienie dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta i jego Grupy Kapitałowej w prezentowanym okresie.....	40
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 .....	40
8.	Informacja o emisji, wykupie i spłacie nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych .....	40
9.	Informacja o proponowanej dywidendzie .....	39
10.	Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na rok 2021 .....	40
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 .....	40
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 .....	41
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 .....	42
14.	Informacje o transakcjach z podmiotami powiązаныmi .....	43
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 .....	43

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

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca
	2020	2020	2021	2020	2020	2021
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	577 947	1 834 174	1 087 304	130 130	409 945	239 115
Zysk na działalności operacyjnej (EBIT)	260 756	1 047 621	410 616	58 712	234 147	90 301
EBITDA*	269 857	1 066 139	420 079	60 761	238 286	92 382
Zysk / strata brutto	253 995	1 040 566	419 001	57 189	232 570	92 145
Zysk / strata netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	230 090	930 185	402 080	51 807	207 900	88 424
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	10 575 998	10 491 370	10 358 626	10 575 998	10 491 370	10 358 626
Liczba rozwodniących potencjalnych akcji zwykłych	45 872	39 238	40 293	45 872	39 238	40 293
Zysk / strata na jedną akcję	21,76	88,66	38,82	4,90	19,82	8,54
Rozwodniony zysk / strata na jedną akcję	21,66	88,33	38,67	4,88	19,74	8,50
	w tys. PLN			w tys. EUR		
	30 czerwca 2020	31 grudnia 2020	30 czerwca 2021	30 czerwca 2020	31 grudnia 2020	30 czerwca 2021
Rzeczowe aktywa trwałe	186 329	183 413	224 372	41 722	39 745	49 631
Zapasy	102 872	207 000	367 157	23 034	44 856	81 215
Należności	151 602	339 562	240 849	33 946	73 581	53 276
Środki pieniężne	153 788	399 840	361 256	34 435	86 643	79 910
<b>Aktywa razem</b>	<b>603 793</b>	<b>1 289 312</b>	<b>1 693 649</b>	<b>135 198</b>	<b>279 386</b>	<b>374 635</b>
Kapitał zakładowy	10 589	10 604	10 604	2 371	2 298	2 346
<b>Kapitał własny</b>	<b>352 761</b>	<b>1 043 140</b>	<b>1 399 323</b>	<b>78 988</b>	<b>226 042</b>	<b>309 530</b>
Zobowiązania długoterminowe	84 120	2 024	4 044	18 836	439	895
Zobowiązania krótkoterminowe	162 471	237 988	282 005	36 380	51 571	62 379
<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>251 032</b>	<b>246 172</b>	<b>294 326</b>	<b>56 210</b>	<b>53 344</b>	<b>65 105</b>
	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca
	2020	2020	2021	2020	2020	2021
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	195 265	712 469	347 354	43 966	159 239	76 389
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-6 090	-161 270	-369 830	-1 371	-36 044	-81 331
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-49 516	-166 093	-21 972	-11 149	-37 122	-4 832
Skutki zmian kursów wymiany	-654	-49	5 864	-147	-11	1 290
<b>Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych</b>	<b>139 005</b>	<b>385 057</b>	<b>-38 584</b>	<b>31 298</b>	<b>86 062</b>	<b>-8 485</b>
	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca
	2020	2020	2021	2020	2020	2021
Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,4413	4,4742	4,5472	4,4413	4,4742	4,5472
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,4660	4,6148	4,5208	4,4660	4,6148	4,5208

\* Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację

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

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 12		za okres 6 miesięcy	za okres 12		za okres 6 miesięcy
	za okres 6 miesięcy	miesiący		miesiący	za okres 6 miesięcy	
	zakończonych 30	zakończonych 31	zakończonych 30	zakończonych 30	zakończonych 31	zakończonych 30
czerwca	grudnia	czerwca	czerwca	grudnia	czerwca	
	2020	2020	2021	2020	2020	2021
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	260 859	739 679	445 930	58 735	165 322	98 068
Zysk / strata na działalności operacyjnej	101 280	318 330	-16 346	22 804	71 149	-3 595
EBITDA*	102 553	321 108	-14 766	23 091	71 769	-3 247
Zysk / strata brutto	101 810	372 398	-23 285	22 924	83 233	-5 121
Zysk / strata netto	82 492	312 025	-17 356	18 574	69 739	-3 817
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	10 575 998	10 491 370	10 358 626	10 575 998	10 491 370	10 358 626
Liczba rozwadniającej potencjalnych akcji zwykłych	45 872	39 238	40 293	45 872	39 238	40 293
Zysk na jedną akcję	7,80	29,74	-1,68	1,76	6,65	-0,37
Rozwodniony zysk na jedną akcję	7,77	29,63	-1,67	1,75	6,62	-0,37

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	30 czerwca 2020	31 grudnia 2020	30 czerwca 2021	30 czerwca 2020	31 grudnia 2020	30 czerwca 2021
Długoterminowe aktywa finansowe	44 783	44 856	150 557	10 028	9 720	33 303
Zapasy	84 670	158 688	267 046	18 959	34 387	59 071
Należności	96 310	302 882	251 391	21 565	65 633	55 608
Środki pieniężne	24 873	10 968	83 121	5 569	2 377	18 386
<b>Aktywa razem</b>	<b>307 822</b>	<b>687 775</b>	<b>1 261 477</b>	<b>68 926</b>	<b>149 037</b>	<b>279 038</b>
Kapitał zakładowy	10 589	10 604	10 604	2 371	2 298	2 346
<b>Kapitał własny</b>	<b>171 806</b>	<b>401 370</b>	<b>363 975</b>	<b>38 470</b>	<b>86 975</b>	<b>80 511</b>
Zobowiązania długoterminowe	28 950	125 058	648 712	6 482	27 099	143 495
Zobowiązania krótkoterminowe	101 117	156 892	242 120	22 642	33 998	53 557
<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>136 016</b>	<b>286 405</b>	<b>897 502</b>	<b>30 456</b>	<b>62 062</b>	<b>198 527</b>

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 12		za okres 6 miesięcy	za okres 12		za okres 6 miesięcy
	za okres 6 miesięcy	miesiący		miesiący	za okres 6 miesięcy	
	zakończonych 30	zakończonych 30	zakończonych 30	zakończonych 30	zakończonych 30	zakończonych 30
2020	2020	2021	2020	2020	2021	
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	32 355	-8 923	-75 823	7 285	-1 994	-16 675
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	759	-64 715	-341 681	171	-14 464	-75 141
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-16 383	76 427	488 588	-3 689	17 082	107 449
<b>Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych</b>	<b>16 731</b>	<b>2 790</b>	<b>71 084</b>	<b>3 767</b>	<b>624</b>	<b>15 633</b>

	za okres 6 miesięcy		za okres 12		za okres 6 miesięcy	
	zakończonych 30	miesiący	zakończonych 30	miesiący	zakończonych 30	miesiący
	2020	2020	2021	2020	2021	2021
Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,4413	4,4742	4,5472	4,4660	4,6148	4,5208
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,4660	4,6148	4,5208			

\* 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 2021 r. 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) i Monika Żyznowska (do 31 marca 2021 r. również 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.
- Mercator Industrial (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii. Emitent posiada ponad 99,99% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej. Emitent zakłada, że przedmiotem działalności spółki będzie w przyszłości budowa kolejnej fabryki rękawic i jej przyszła eksploatacja.
- eMercator.com GmbH z siedzibą w Niemczech. Emitent posiada wszystkie udiały w kapitale zakładowym spółki. Członkiem zarządu spółki jest Monika Żyznowska – Członek Zarządu Emitenta. Przedmiotem działalności spółki jest sprzedaż w kanale e-commerce.

Poza utworzeniem spółki eMercator.com GmbH, w zakresie organizacji Emitenta i jego Grupy Kapitałowej w pierwszym półroczu 2021 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 2021 r. konsolidacją objęty został Emitent jako podmiot dominujący oraz następujące jednostki zależne, wszystkie metodą pełną:

- Mercator Medical (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii,
- Merkator Medikal TOB z siedzibą na Ukrainie,
- Mercator Medical s.r.l. z siedzibą w Rumunii,
- Mercator Medical Kft z siedzibą na Węgrzech,
- Brestia Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,

- LeaderMed B.V. z siedzibą w Holandii,
- Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji,
- Mercator Medical s.r.o. z siedzibą w Czechach,
- Mercator Medical Italia s.r.l. z siedzibą we Włoszech,
- Mercator Medical GmbH z siedzibą w Niemczech,
- Mercator Opero sp. z o.o. z siedzibą w Pikutkowie,
- Trino sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- Trino 1 sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- Mercator Industrial (Thailand) Ltd,
- eMercator.com GmbH.

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 r. wybuchła w chińskim mieście Wuhan epidemia korona wirusa SARS-CoV-2, która od marca 2020 r. jest uznawana przez Światową Organizację Zdrowia (WHO) za pandemię. Już w pierwszym kwartale 2020 r. pandemia ta wywołała szok na światowych rynkach i spowodowała drastyczne zmiany w funkcjonowaniu społeczeństw i gospodarek w zasadzie na całym świecie. Skala wpływu pandemii na gospodarkę i życie społeczne, w tym na działalność, sytuację finansową i perspektywy Grupy Emitenta była w 2020 r. i pozostaje bezprecedensowa. Do końca sierpnia 2021 r. potwierdzono zakażenia SARS-CoV-2 u ok. 220 mln osób na całym świecie, przy czym ponad 4,5 mln osób zmarło. Gospodarki w poszczególnych krajach zareagowały najczęściej spadkiem popytu i PKB oraz wzrostem bezrobocia, często w skali porównywalnej do czasów II Wojny Światowej lub tzw. Wielkiego Kryzysu z lat 20 XX w. Rządy poszczególnych państw, zwiększając zwykle zadłużenie budżetów, 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.

Efektom pandemii był znaczący globalny wzrost popytu na rękawice jednorazowe i inne wyroby medyczne znajdujące się w ofercie Grupy Emitenta. Skala i przebieg pandemii oraz działania podejmowane w związku z tym przez rządy poszczególnych państw (ograniczenia kontaktów, zamykanie zakładów produkcyjnych lub ograniczanie produkcji, zakazy wywozu wyrobów medycznych, zamykanie granic) powodują jednak, że szacowanie skutków powyższych czynników na działalność, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Emitenta i jego grupy kapitałowej w kolejnych okresach jest obarczone istotnym ryzykiem. 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. i pierwszym półroczu 2021 r. były pod dużym wpływem zdestabilizowanej sytuacji rynkowej (szok popytowy) wywołanej pandemią koronawirusa i należy 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 włókniny 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. Z końcem 2019 r. Zarząd Emitenta podjął decyzję o zawieszeniu działalności fabryki wyrobów medycznych z włókniny. Wszelkie decyzje podjęte w wyniku niewłaściwej oceny sytuacji lub niezdolności do zarządzania dynamicznym rozwojem Grupy lub dostosowania się do zmieniających się warunków rynkowych mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

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

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

Emitent w ostatnich latach znacząco poszerzył zasięg geograficzny działalności. Zamiarem Emitenta jest dalsze poszerzanie zasięgu działalności, w tym w krajach Europy Zachodniej, na rynkach, gdzie potencjał rozwoju rynku jednorazowych wyrobów medycznych i środków ochrony indywidualnej jest najwyższy (np. Europa Środkowo-Wschodnia, Azja, kraje Bliskiego Wschodu) oraz na rynkach Ameryki Północnej. Niektóre kraje mogą charakteryzować się wyższym poziomem ryzyka w zakresie działalności w porównaniu do rynku polskiego czy europejskiego. Nie ma pewności, czy działalność Emitenta na nowych rynkach eksportowych przyniesie spodziewane efekty. Nieosiągnięcie zakładanych celów sprzedażowych na nowych rynkach eksportowych może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Emitenta. Wprowadzanie do oferty nowych produktów na rynkach, pomimo wcześniejszego przeprowadzenia analiz rynkowych, wiąże się z ryzykiem niedopasowania produktu do potrzeb rynkowych, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, 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 m.in. na Ukrainie, w Rumunii, w Rosji, na Węgrzech, w Czechach i w innych krajach uznawanych za kraje rozwijające się. Należy mieć

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

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

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

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

Grupa Mercator Medical produkuje rękawice we własnej fabryce zlokalizowanej w Tajlandii. Wszelkie zmiany w tajskim środowisku politycznym i ekonomicznym, zmiany uregulowań prawnych oraz ich niepewność mogą mieć negatywny wpływ na rozwój biznesu. Dotyczy to między innymi ryzyka związanego z wojną, stanem wojennym, atakami terrorystycznymi, protestami społecznymi, nagłymi zmianami rządu, polityką rządu Tajlandii w zakresie zatrudnienia zagranicznej siły roboczej, podatków, stóp procentowych, kursów walutowych 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 (w tym Top Glove, Kossan, Hartalega, Supermax, Sri Trang i inni) i dystrybutorzy, tacy jak Ansell, Paul Hartmann, OneMed, Lohmann&Rauscher, Mölnlycke Health Care czy Semperit oraz lokalni konkurenci w poszczególnych krajach, posiadający dobrą znajomość specyfiki lokalnego rynku i często znaczące w nim udziały. Na wielu rynkach, na 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. Działalność przedsiębiorstw konkurencyjnych może prowadzić m.in. do spadku marż generowanych przez jednostki Grupy oraz negatywnie wpływać na wolumen sprzedanych produktów, co z kolei może istotnie negatywnie wpływać na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Działalność Grupy jest w sposób szczególny związana z systemami ochrony zdrowia w Polsce, Rumunii, Rosji, na Ukrainie, na Węgrzech, w Czechach oraz w innych państwach, w związku z tym wszelkie decyzje dotyczące reorganizacji, restrukturyzacji tych systemów, w tym przez prawodawców, mogą bezpośrednio lub pośrednio wpływać na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy. Jedną z głównych grup odbiorców produktów oferowanych przez Grupę są podmioty zajmujące się prowadzeniem działalności leczniczej (zarówno duże szpitale, jak i mniejsze placówki służby zdrowia, często wyspecjalizowane w świadczeniu określonych usług medycznych). Odbiorcami produktów sprzedawanych przez Grupę są zarówno jednostki publiczne, jak i niepubliczne zakłady opieki zdrowotnej. Sytuacja finansowa wielu publicznych zakładów opieki zdrowotnej w Polsce i innych krajach, w których Grupa prowadzi działalność jest trudna i wiele z nich jest poważnie zadłużonych. Fakt zadłużenia nie przekłada się jednak w istotny sposób na zmniejszenie zapotrzebowania tych podmiotów na wyroby medyczne, w tym te oferowane przez Emitenta. Dokonywanie dostaw na rzecz tych podmiotów, wobec ich trudności w terminowym regulowaniu zobowiązań, powiązane jest zazwyczaj z koniecznością dość długiego oczekiwania na zapłatę ceny za dostarczone produkty. Zgodnie z obowiązującymi w Polsce przepisami prawa, samodzielny publiczny zakład opieki zdrowotnej jest zobowiązany we własnym zakresie pokryć ujemny wynik finansowy, niemniej jednak pod pewnymi warunkami podmiot tworzący ten zakład (m.in. Skarb Państwa lub jednostka samorządu terytorialnego) w przypadku wystąpienia deficytu jest zobowiązany do jego pokrycia lub podjęcia decyzji o zmianie formy organizacyjno-prawnej albo o likwidacji publicznego zakładu opieki zdrowotnej. W przypadku likwidacji, zobowiązania i należności zlikwidowanego publicznego zakładu opieki zdrowotnej stają się zobowiązaniami i należnościami Skarbu Państwa albo właściwej jednostki samorządu terytorialnego. W skrajnych przypadkach może to prowadzić do faktycznej niewypłacalności, w szczególności jednostek samorządu terytorialnego. Powyższe zasady odpowiedzialności Skarbu Państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego za zobowiązania publicznych zakładów opieki zdrowotnej mogą ulec zmianie na skutek 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 syntetycznego) i towarów podlegają wahanom. 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 syntetycznego) może powodować również wzrost zapotrzebowania na kapitał obrotowy Grupy. Zmiany cen surowców wykorzystywanych w procesie produkcyjnym oraz zmiany cen towarów mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

### **Ryzyko związane z poziomem stóp procentowych**

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

### **Ryzyko kursowe**

Na wyniki finansowe i działalność operacyjną Grupy istotny wpływ mogą mieć wahania kursów walut. Ponad trzy czwarte przychodów Grupy Emitenta to przychody w walutach innych niż PLN, tj. głównie w USD oraz UAH, RUB, HUF, EUR, RON, THB i CZK, skutkiem czego Grupa ekspozycja jest na ryzyko związane ze zmiennością kursów w/w walut wobec PLN, przy czym w przypadku USD ekspozycja zredukowana jest w wyniku stosowania hedgingu naturalnego. Natomiast wydatki na zakup towarów handlowych i surowców do produkcji ponoszone są w USD, EUR i THB. Także koszty transportu są ponoszone przede wszystkim w USD. Udział kosztów produkcji denominowanych w THB, w tym kosztów zakupu materiałów do produkcji, wynagrodzeń i mediów wynosi około 55%. Z uwagi na fakt, że Mercator Medical (Thailand) Ltd. zdecydowaną większość przychodów realizuje w USD, Spółka jest ekspozycja na ryzyko kursowe wynikające ze zmienności notowań USD/THB. Nabywanie przez Grupę towarów kwotowanych w USD ekspozuje Grupę na ryzyko związane ze zmiennością kursu USD wobec walut krajowych spółek Grupy, w szczególności wobec PLN. Grupa Emitenta w roku 2020 dokonała spłaty kredytów zaciągniętych w walutach innych niż PLN (THB, USD). Niekorzystne zmiany kursowe mogą istotnie negatywnie wpływać na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Systemy prawa, w tym prawa podatkowego, państw, w których Grupa Emitenta koncentruje swoją działalność, charakteryzują się relatywnie dużą zmiennością. Zagrożeniem dla działalności Emitenta i jego podmiotów zależnych są zmieniające się przepisy prawa oraz zmiany sposobu ich wykładni przez organy państwowe, w tym sądy. Z uwagi na prowadzenie działalności transgranicznej szczególnie istotne dla sytuacji prawnej i ekonomicznej Grupy mogą być zmiany przepisów prawa celnego, podatkowego i dewizowego. W zakresie prawa podatkowego ryzyko wystąpienia negatywnych konsekwencji jest spowodowane m.in. możliwością wzrostu stawek podatku od towarów i usług (podatku VAT) na produkty oferowane przez Grupę, niepewnością dotyczącą stosowania właściwej stawki podatku VAT, wprowadzeniem do polskiego prawa podatkowego klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania oraz zmianami interpretacji prawnych w zakresie kosztów uzyskania przychodów i 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 Merkator Medikal TOB oraz Merkator Medikal OOO działalności importowej. Znaczące ryzyko dla działalności Grupy Emitenta stanowią również zmiany prawa administracyjnego, w szczególności w zakresie dotyczącym produktów oferowanych przez Emitenta i jednostki jego Grupy. Zaistnienie zmian w tym zakresie, polegających np. na zmianie przepisów co do jakości produktów i ich standardów lub też ich oznaczeń, mogą zmuszać Emitenta i jednostki jego Grupy do wprowadzania zmian w ofercie lub też wycofywania z rynku produktów i tym samym zwiększać koszty działalności. Negatywne konsekwencje mogą również wynikać ze zmian zachodzących w prawie pracy i ubezpieczeń społecznych oraz prawie ochrony środowiska, które mogą wiązać się z koniecznością ponoszenia przez Emitenta dodatkowych kosztów. Powyższe ryzyka wynikają przy tym nie tylko ze zmian legislacyjnych, ale także zmian zasad interpretacji określonych przepisów prawnych przez stosujące je organy administracji publicznej i sądy. Zachodzące zmiany w przepisach prawa i ich wykładni mogą przy tym skutkować powstaniem po stronie osób trzecich dodatkowych roszczeń, jak również zwiększeniem obowiązków 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 Grupy na dzień 30 czerwca 2021 r. wynosił 0,17%, a wskaźnik długu netto na 30 czerwca 2021 r. do wyniku EBITDA za ostatnie cztery kwartały wyniósł minus 0,67 (z uwagi na ujemny dług netto).

Grupa w 2020 r. zmniejszyła zadłużenie, niemniej dalszy rozwój Grupy i finansowanie kapitału pracującego oraz planowanych i potencjalnych inwestycji może spowodować konieczność zaciągnięcia nowych kredytów lub pożyczek, co wpłynie na wzrost zadłużenia oraz wzrost ponoszonych przez Grupę kosztów finansowych. Emitent nie może zagwarantować, że będzie w stanie zapewnić finansowanie swojej działalności na korzystnych dla niego warunkach oraz że będzie w stanie spłacać odsetki oraz kapitał lub wypełniać inne zobowiązania, wynikające z umów kredytowych i umów pożyczek. Jeżeli Grupa Emitenta nie będzie w stanie utrzymać bądź pozyskać dodatkowego finansowania zgodnie ze swoimi oczekiwaniami, może być zmuszona do zmiany swojej strategii lub ograniczenia swojego rozwoju, lub refinansowania zadłużenia. Jeżeli Grupa Emitenta nie będzie w stanie zrefinansować istniejącego zadłużenia, zadłużenie spółek z Grupy Kapitałowej Emitenta może zostać postawione w stan wymagalności w całości lub w części. W przypadku ryzyka postawienia w stan wymagalności znacznej części kredytów lub pożyczek Emitent i jego spółki zależne mogą zostać zmuszone do sprzedaży części lub wszystkich swoich aktywów w celu spłaty tego zadłużenia. W związku z powyższym istnieje ryzyko wzrostu ekspozycji i wrażliwości 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 (linia na akredytywy w PKO BP), na nieruchomości należącej do Emitenta, na której znajduje się m.in. magazyn logistyczny Emitenta, ustanowione zostały hipoteki na zabezpieczenie wykonania zobowiązań z tytułu zawartych umów kredytowych. W wypadku naruszenia postanowień umów kredytowych bank ma prawo skorzystać z zabezpieczenia na nieruchomości, co może skutkować wszczęciem postępowania egzekucyjnego, a w ostateczności sprzedażą nieruchomości w postępowaniu egzekucyjnym. Podobnie w Tajlandii, zgodnie z umowami kredytowymi zawartymi z CIMB Thai Bank, na nieruchomościach będących własnością Mercator Medical (Thailand) Ltd. ustanowione zostały hipoteki na zabezpieczenie wykonania zobowiązań Mercator Medical (Thailand) Ltd. z tytułu umów kredytowych. Na tych nieruchomościach znajduje się w szczególności siedziba, zakłady produkcyjne i magazyn zapasów Mercator Medical (Thailand) Ltd. Mercator Medical (Thailand) Ltd. ustanowił także na rzecz CIMB Thai Bank zastaw na liniach produkcyjnych, sprzęcie i wyposażeniu zakładów produkcyjnych. W wypadku naruszenia postanowień umów kredytowych przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. i w przypadku niemożności spłaty kredytu Mercator Medical (Thailand) Ltd., CIMB Thai Bank ma prawo skorzystać z zabezpieczenia na nieruchomościach i pozostałych aktywach, co może ostatecznie skutkować ryzykiem utraty nieruchomości i tych aktywów przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. Emitent ustanowił także zastaw rejestrowy na rzeczach ruchomych w postaci zapasów towarów handlowych w postaci artykułów medycznych (rękawice medyczne, odzież jednorazowa, obłożenia, serwety z włókniny, opatrunki, itp.) na zabezpieczenie wykonania zobowiązań Emitenta z tytułu innych umów kredytowych. Niewywiązanie się przez Emitenta z tych zobowiązań może prowadzić do zaspokojenia banku z tych zapasów, które tym samym nie będą mogły być zaoferowane klientom Grupy Emitenta. Wg stanu na koniec czerwca 2021 r., Grupa Emitenta nie korzystała z kredytów w ramach w/w linii kredytowych, niemniej w przypadku ponownego zaciągnięcia kredytów, każda z powyższych okoliczności może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Grupa dysponuje wolnymi środkami finansowymi, pozwalającymi na finansowanie działalności Grupy Emitenta i jej rozwoju. Nie można jednak wykluczyć, że dalszy rozwój Grupy może wymagać pozyskania dodatkowych środków, na przykład poprzez emisję akcji lub instrumentów dłużnych, albo zaciągnięcie kredytów lub pożyczek. Emitent nie może zagwarantować, że takie kolejne próby pozyskania finansowania zakończą się powodzeniem. Rozwój działalności Grupy może ulec spowolnieniu, jeśli pozyskiwanie przez nią środków finansowych będzie nieskuteczne lub jeśli środki finansowe

będą pozyskiwane na niekorzystnych warunkach lub okażą się niewystarczające. Ponadto emisja znaczącej liczby akcji w przyszłości lub pozyskanie środków finansowych w inny sposób może niekorzystnie wpłynąć na cenę rynkową akcji, a także na zdolność Emitenta do uzyskania kapitału w drodze kolejnej emisji akcji. Wszelkie przyszłe zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

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

#### **Ryzyka kursowe w działalności operacyjnej Grupy Emitenta**

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

W walutach innych niż waluta sprawozdawcza Grupa Emitenta ponosi w szczególności następujące koszty:

- THB – część kosztów Mercator Medical (Thailand) Ltd., m.in. koszty 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, EUR/USD oraz THB/USD. Realizując sprzedaż w walutach obcych oraz zakupy w walutach obcych Grupa stosuje w pewnym zakresie strategię hedgingu naturalnego ryzyka kursowego. Poza tym Grupa Emitenta nie stosuje innych instrumentów zabezpieczających przed ryzykiem kursowym. Potencjalne zmiany kursów walut, w szczególności kursu PLN oraz innych walut lokalnych względem USD mogą mieć istotny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

#### **Ryzyko związane ze zmiennością cen i dostępnością lateksu**

Lateks syntetyczny używany do produkcji rękawic nitrylowych jest głównym składnikiem wykorzystywanym podczas produkcji rękawic z tego surowca i jego koszt stanowi około 60-65% kosztu wytworzenia 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. Doskonały przykład stanowi sytuacja podczas pandemii covid-19, gdy pomimo braku wzrostów cen surowców do produkcji lateksu NBR, producenci podnieśli cenę lateksu o około 200%, korzystając ze wzmożonego popytu na ten surowiec konieczny do produkcji rękawic jednorazowych. Wszelkie niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Grupa Emitenta nie produkuje obecnie rękawic z lateksu naturalnego, ale niewykluczone, że linie wytwórcze zostaną w przyszłości skonwertowane na ten rodzaj surowca, wykorzystywanego częściowo w produkcji Grupy do połowy 2020 r. Lateks naturalny jest głównym składnikiem wykorzystywanym podczas produkcji rękawic z tego surowca i jego koszt stanowi około 40% - 60% kosztu wytworzenia 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. Podczas pandemii ceny lateksu naturalnego również wzrosły, jednak był to wzrost o 40 - 50% w porównaniu do cen sprzed pandemii. Dodatkowym ryzykiem związanym z lateksem jest konieczność zamawiania go na kilka tygodni przed terminem dostawy po ustalonej z góry cenie. Wynika to z procesu technologicznego produkcji mieszanki lateksowej, która wymaga kilku tygodni starzenia przed dostawą. Inni producenci rękawic z lateksu naturalnego znajdują się w analogicznej sytuacji. Zmiany cen surowców mogą być zazwyczaj w całości lub znacznej części przeniesione przez producenta na odbiorców finalnych w dłuższym terminie przy zachowaniu konkurencyjności cenowej produktów. Mercator Medical (Thailand) Ltd. współpracował z lokalnymi stałymi dostawcami, z którymi zawierane były transakcje typu spot oraz w oparciu o stałe kontrakty dostaw. W dłuższym horyzoncie na dostępność i ceny lateksu wpływ mogą mieć również możliwe ograniczenia w zakresie rozwoju plantacji kuczuku. Niezależnie od działań, jakie podejmuje Mercator Medical (Thailand) Ltd. w celu zagwarantowania dostępności lateksu oraz zabezpieczenia najlepszej ceny zakupu, nie jest możliwa całkowita ochrona przed nagłymi wzrostami cen zakupu tego surowca. W czerwcu 2020 r. Grupa wstrzymała produkcję rękawic z lateksu naturalnego, niemniej w przypadku ponownego jej uruchomienia w przyszłości, czego Grupa nie wyklucza, wszelkie niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### **Ryzyko związane ze wzrostem cen energii w Tajlandii**

Energia jest jednym z głównych elementów generujących koszt produkcji rękawic. Podczas procesu wulkanizacji i suszenia rękawic zużywa się relatywnie duże ilości ciepła. Aktualnie Mercator Medical (Thailand) Ltd. uzyskuje ciepło ze spalania biomasy. Głównym surowcem wykorzystywanym jako paliwo dla uzyskiwania ciepła do procesu produkcji są odpady z produkcji oleju palmowego oraz włókna orzechów palmowych. Ten rodzaj paliwa jest importowany głównie z Malezji, która jest jednym z większych światowych producentów oleju palmowego oraz sprowadzany z północy Tajlandii. Rząd Malezji wprowadził znaczne ograniczenia w zakresie dotacji dla gazu naturalnego oraz w zakresie wydawania pozwoleń na budowanie instalacji gazowych dla produkcji rękawic. Takie działania powodują realne ryzyko wzrostu popytu w Malezji na biomasę (jako alternatywnego paliwa dla gazu naturalnego) oraz związanego z tym wzrostu cen biomasy w Tajlandii. Dla zmniejszenia ryzyka uzależnienia od



jednego rodzaju paliwa Mercator Medical (Thailand) Ltd. zainstalował kotły, w których możliwe jest spalanie również 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 (zamkanie 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 renegocjowania zawartych już kontraktów. Każdy z powyższych czynników oraz spowodowany nimi wzrost kosztów operacyjnych i innych kosztów, przy jednoczesnym braku odpowiedniego wzrostu przychodów Grupy, mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### **Ryzyko obniżenia konkurencyjności produkcji w Tajlandii**

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

#### **Ryzyko związane z dostępnością pracowników w Tajlandii**

Mercator Medical (Thailand) Ltd. zatrudnia obecnie ponad tysiąc osób, wśród których są osoby z Tajlandii, ale również m.in. z Birmy i Kambodży. Region, gdzie zlokalizowana jest fabryka, jest zdominowany przez uprawy drzew kauczukowych i miejscowa ludność w większości jest zatrudniona w rolnictwie. Osoby z wykształceniem wyższym niż podstawowe starają się znaleźć pracę w części centralnej 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 w centrum Tajlandii.. 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 któregośkolwiek 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, zastępuje dotychczasowe regulacje wynikające z polskiej ustawy o wyrobach medycznych. Celem nowych regulacji jest zapewnienie sprawnego funkcjonowania rynku wewnętrznego UE w obszarze wyrobów medycznych, przy założeniu wysokiego poziomu ochrony zdrowia. Rozporządzenie ustanawia m.in. nowe zasady wprowadzenia wyrobów medycznych do obrotu. Naruszenie przez Emitenta wymogów dotyczących wyrobów medycznych, w tym ich zgodności z wymaganiami, trybu ich wprowadzenia do obrotu czy oznakowania może doprowadzić do powstania istotnych konsekwencji związanych z zakazem obrotu, wycofaniem wadliwych produktów z rynku, prowadzeniem postępowań reklamacyjnych, odpowiedzialnością za produkt lub nałożeniem kar, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

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

### **Ryzyko naruszenia cudzych praw własności intelektualnej**

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

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

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

### **Ryzyko związane z ograniczeniem rentowności długoterminowych kontraktów**

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

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

Zdecydowana większość towarów i produktów w ofercie Emitenta i jego dystrybucyjnych spółek zależnych jest kupowana u producentów azjatyckich, m.in. w Tajlandii, Malezji, Indonezji, Wietnamie, Chinach i Indiach. Niektórzy z producentów przed dostawą wymagają uiszczenia części zapłaty w formie przedpłaty. Uwzględniając

odmienne systemy prawne, różnice kulturowe i fizyczną odległość producentów, należy się liczyć z ryzykiem utraty części uiszczonych przedpłat, braku terminowej dostawy lub w skrajnym przypadku całkowitego niezrealizowania dostawy oraz trudności późniejszej ewentualnej windykacji. W 2020 i 2021 r. w związku z sytuacją rynkową wywołaną pandemią, Emitent spotykał się wzmożoną presją ze strony dostawców na dokonywanie płatności w formie przedpłat. Taka sytuacja może mieć negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

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

#### **Ryzyko związane z uzależnieniem od kluczowych odbiorców**

Istotny udział w obrotach Mercator Medical (Thailand) Ltd. w 2021 r. ma kilku kluczowych odbiorców w związku z czym Grupa jest do pewnego stopnia uzależniona od realizowanych do tych odbiorców dostaw. W każdym przypadku utrata znaczącego odbiorcy, pogorszenie jego sytuacji rynkowej i finansowej lub ograniczenie skali sprzedaży do takiego odbiorcy może negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### **Ryzyko związane z uzależnieniem od kluczowych dostawców**

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

#### **Ryzyko naruszenia standardów przez dostawców**

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

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

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

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

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

Względem podmiotów Grupy Emitenta mogą być wysuwane roszczenia, które również mogą być przedmiotem postępowań sądowych. Roszczenia te mogą być zarówno związane z niewykonaniem lub niewłaściwym wykonaniem zobowiązań umownych, kwestionowaniem przez odbiorców jakości dostarczonych produktów, jak i szkodami powstałymi na skutek ich używania, w tym utratą zdrowia lub życia przez użytkowników produktów, zwłaszcza osoby zatrudnione w służbie zdrowia. Ponadto nie można wykluczyć ryzyka wszczęcia postępowań sądowych dotyczących innych roszczeń, w tym obejmujących między innymi spory w sprawach dotyczących praw własności intelektualnej, spory pracownicze lub podniesienia roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przez naruszenie prawa konkurencji, jak również postępowań administracyjnych prowadzonych w stosunku do

Emitenta i jego podmiotów zależnych, w tym postępowań prowadzonych przez organy podatkowe, ochrony konkurencji i konsumentów oraz organy zajmujące się ochroną środowiska. Może to wiązać się z koniecznością zapłaty przez podmioty Grupy odszkodowań, należności publicznoprawnych, poniesienia określonych wydatków, przedsięwzięcia działań mających na celu wycofanie z rynku określonej części oferty, zmiany sposobu wytwarzania produktów, pakowania ich, oznaczania lub dystrybuowania i tym samym z koniecznością poniesienia przez Emitenta dodatkowych kosztów oraz negatywnie 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 w sąsiedztwie 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 przyznanych linii kredytowych, której towarzyszyłaby utrata zgromadzonych przez Grupę środków pieniężnych, może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

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

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

Grupa Emitenta prowadzi politykę ubezpieczania wierzytelności handlowych. Począwszy od 2020 r. Grupa zaobserwowała bardziej restrykcyjne podejście ubezpieczycieli do oceny ryzyka kredytowego, powodowane zarówno pogarszającymi się bieżącymi wynikami finansowymi części z kontrahentów, perspektywami recesji w



gospodarce światowej, jak i zmianami w polityce wewnętrznej ubezpieczycieli. Ograniczenie wielkości limitów ubezpieczeniowych, a w konsekwencji udzielonych przez Grupę kredytów kupieckich może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### **Ryzyko związane z 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 powiązanymi**

Emitent oraz inne podmioty z Grupy Emitenta zawierają transakcje z podmiotami powiązanymi. 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 niepowiązanymi. Istnieje również ryzyko, iż transakcje te zostaną przez właściwe organy państwowe, zarówno polskie jak i zagraniczne, uznane za dokonane na nierynkowych zasadach. W takim przypadku po stronie Emitenta lub jego podmiotów powiązanych może powstać w szczególności obowiązek zapłaty podatku oraz odsetek za zwłokę. Powyższe okoliczności mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### **Ryzyko związane ze strukturą akcjonariatu**

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

#### **Ryzyko związane z podziałem zysku**

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

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

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

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

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

### **Ryzyko związane z utrzymaniem sieci dystrybucji**

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

#### **4.2. Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte skonsolidowane wyniki finansowe w pierwszym półroczu 2021 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 2021 r., jak również ich kształtowanie będzie rzutować na wyniki osiągane w okresach kolejnych.

##### **Czynniki i zdarzenia zewnętrzne**

###### Pandemia koronawirusa SARS-CoV-2

Pandemia zakaźnej choroby COVID-19 wywołanej przez koronawirusa SARS-CoV-2 rozpoczęła się – wedle dostępnych informacji - jako epidemia 17 listopada 2019 r. w mieście Wuhan, w prowincji Hubei, w środkowych Chinach, a 11 marca 2020 została uznana przez Światową Organizację Zdrowia (WHO) za pandemię. W Polsce pierwszy stwierdzony przypadek zakażenia koronawirusem SARS-CoV-2 pojawił się 4 marca 2020 r. i nadal mamy do czynienia z nadzwyczajną sytuacją: trwająca światowa pandemia koronawirusa SARS-CoV-2 znacząco wpłynęła i nadal wpływa zarówno na wzrost, jak i spadek sprzedaży w poszczególnych segmentach rynku wyrobów medycznych. Do końca sierpnia br. liczba zakażeń wykrytych na całym świecie od początku pandemii wynosi ponad 220 mln. Na COVID-19 zmarło ponad 5 mln osób, ale wyzdrowiało już ponad 197,7 mln. Wpływ pandemii na gospodarki w poszczególnych krajach był i nadal pozostaje znaczący. Najczęściej reakcją gospodarek były spadki popytu i PKB oraz wzrost bezrobocia. Rządy zwiększając zwykle zadłużenie lokalnych budżetów państw wprowadziły różne pakiety stymulacyjne dla przedsiębiorstw i działania osłonowe dla obywateli celem ograniczenia negatywnego wpływu pandemii. 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. Spadek liczby chorych i przyspieszenie tempa szczepień obserwowany w II kwartale bieżącego roku sprawiły, że temat pandemii zaczął schodzić na dalszy plan, a na pierwszy plan wysunęły się kwestie po-pandemicznego odbicia w gospodarkach światowych oraz działań, jakie powinny zostać podjęte dla naprawy gospodarki. Stopniowo w Polsce i w innych krajach znoszone są obostrzenia, co sprzyja pojawieniu się optymizmu w gospodarce i co znajduje odzwierciedlenie w odczytach najważniejszych wskaźników gospodarczych. Krajem, w którym wciąż utrzymywane są istotne restrykcje epidemiczne jest np. Australia.

We wrześniu 2021 r. Komisja Europejska ogłosiła, że 70% dorosłych w UE zostało w pełni zaszczepionych, w sumie ponad 256 mln osób. Cel Komisji w zakresie szczepień został osiągnięty do końca lipca 2021 r. Unijna strategia na rzecz wspólnych działań przynosi korzyści i stawia Europę w czołówce światowej walki z COVID-19.

Szybkie i pełne zaszczepienie wszystkich grup docelowych – w Europie i na świecie – ma kluczowe znaczenie dla kontrolowania skutków pandemii. UE przewodzi działaniom wielostronnym. Wyeksportowała około połowy szczepionek produkowanych w Europie do innych krajów świata, zapewniając podobną liczbę dawek swoim obywatelom. Pakiet pomocowy dla krajów partnerskich UE na ratowanie życia w sytuacji obecnej pandemii koronawirusa oznacza blisko 3 mld euro na rzecz globalnego dostępu do szczepionki przeciwko COVID-19 (COVAX), aby pomóc w zabezpieczeniu co najmniej 1,8 mld dawek dla 92 krajów o niskim i średnim dochodzie. Obecnie w ramach COVAX dostarczono ponad 200 mln dawek 138 krajom. Ponadto „Drużyna Europy” zamierza do końca 2021 r. w ramach wspólnych wysiłków udostępnić krajom o niskim i średnim dochodzie, w szczególności za pośrednictwem COVAX, co najmniej 200 mln kolejnych dawek szczepionek, zabezpieczonych w ramach zawieranych przez UE umów zakupu z wyprzedzeniem.

Biorąc pod uwagę zagrożenie nowymi wariantami koronawirusa, 20 maja 2021 r. Komisja Europejska podpisała nową umowę z BioNTech-Pfizer, która przewiduje dostarczenie 1,8 mld dawek szczepionek w okresie od końca

obecnego roku do 2023 r. oraz z firmą Moderna na zakup 150 mln dawek. Kolejne umowy mogą zostać zawarte w przyszłości. Jest to wspólna unijna polisa ubezpieczeniowa na wypadek wszelkich przyszłych fal COVID-19.

#### Efekty wygasania pandemii

Przewiduje się, że skutkiem wygasającej pandemii mogą być zmniejszające się (w stosunku do stanu z okresu szczytowego pandemii) przychody ze sprzedaży (z uwagi na malejące ceny sprzedaży) oraz zmniejszająca się procentowa marża, jednak według oczekiwań Zarządu Emitenta oba te parametry powinny być nadal na poziomie wyższym niż w okresie sprzed pandemii. Spowodowane jest to tym, że pandemia wirusa SARS-CoV-2 znacząco wpłynęła nie tylko na gospodarkę światową, lecz również na zmianę postrzegania i potrzeb klientów w zakresie ochrony osobistej, co powinno przełożyć się na trwałe zwiększenie popytu na produkty Grupy Emitenta w porównaniu do okresu przed pandemią.

#### Sytuacja makroekonomiczna

Popyt na produkty oferowane przez Grupę w pewnym stopniu jest uzależniony od dynamiki produktu krajowego brutto w krajach, do których dokonywana jest sprzedaż.

W najnowszym raporcie Komisji Europejskiej<sup>1</sup> prognozuje się, że PKB wzrośnie o 4,8 proc. w 2021 r. i 4,5 proc. w 2022 zarówno w UE, jak i w strefie euro. Przewiduje się, że wielkość produkcji powróci do poziomu sprzed kryzysu w ostatnim kwartale 2021 r., czyli o jeden kwartał wcześniej niż przewidywano w wiosennej prognozie dla strefy euro, jednakże działalność gospodarcza na koniec przyszłego roku pozostanie o około 1 proc. niższa od poziomu, którego oczekiwano w tym czasie przed wybuchem pandemii. Tempo ożywienia gospodarczego będzie się znacznie różnić w poszczególnych państwach członkowskich. Oczekuje się, że w niektórych krajach produkcja powróci do poziomu sprzed pandemii do trzeciego kwartału 2021 r., ale innym zajmie to więcej czasu. Najnowsze szacunki mówią o wzroście polskiej gospodarki w tym roku na poziomie 4,8 proc. To dokładnie średnia prognoz dla wszystkich krajów UE. Powyżej średniej ma być dynamika wzrostu PKB Polski dopiero w kolejnym roku (5,2 proc.). Liderami pod względem odbicia gospodarczego w tym roku mają być Rumunia i Irlandia. Gospodarki tych krajów mają szansę na ponad 7-procentowy wzrost. Zwyżkę PKB „na szóstkę” powinny zaliczyć: Węgry, Hiszpania i Francja. Wyżej od Polski w prognozach PKB plasują się też m.in.: Słowacja, Słowenia, Chorwacja i Estonia. W górę rankingu najszybciej rosnących gospodarek Polska powinna iść od kolejnego roku. Szacowany przez KE wzrost PKB Polski (5,2 proc.) w kolejnym roku będzie bliższy średniej wartości unijnego PKB, nie PKB najszybciej rozwijających się państw takich jak Hiszpania, Grecja czy Łotwa .

---

<sup>1</sup> Summer 2021 Economic Forecast: Reopening fuels recovery, 7 July 2021

Prognoza Produktu Krajowego Brutto (GPD %) i Inflacji przygotowana przez Komisję Europejską przedstawia się następująco:

	GDP %			INFLATION %		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022
Belgium	-6.3	5.4	3.7	0.4	2.1	1.7
Germany	-4.8	3.6	4.6	0.4	2.8	1.6
Estonia	-2.9	4.9	3.8	-0.6	2.2	2.4
Ireland	3.4	7.2	5.1	-0.5	1.5	1.2
Greece	-8.2	4.3	6.0	-1.3	-0.4	0.5
Spain	-10.8	6.2	6.3	-0.3	2.1	1.4
France	-7.9	6.0	4.2	0.5	1.6	1.2
Italy	-8.9	5.0	4.2	-0.1	1.4	1.2
Cyprus	-5.1	4.3	3.8	-1.1	1.4	1.3
Latvia	-3.6	3.8	6.0	0.1	2.0	2.1
Lithuania	-0.9	3.8	3.9	1.1	2.3	2.0
Luxembourg	-1.3	4.8	3.3	0.0	2.5	1.7
Malta	-7.8	5.6	5.8	0.8	1.1	1.6
Netherlands	-3.7	3.3	3.3	1.1	1.8	1.5
Austria	-6.3	3.8	4.5	1.4	2.1	1.9
Portugal	-7.6	3.9	5.1	-0.1	0.8	1.1
Slovenia	-5.5	5.7	5.0	-0.3	1.4	1.7
Slovakia	-4.8	4.9	5.3	2.0	2.1	2.2
Finland	-2.8	2.7	2.9	0.4	1.5	1.6
Euro area	-6.5	4.8	4.5	0.3	1.9	1.4
Bulgaria	-4.2	4.6	4.1	1.2	1.9	2.5
Czechia	-5.6	3.9	4.5	3.3	2.7	2.3
Denmark	-2.7	3.0	3.4	0.3	1.5	1.3
Croatia	-8.0	5.4	5.9	0.0	1.5	1.3
Hungary	-5.0	6.3	5.0	3.4	4.4	3.3
Poland	-2.7	4.8	5.2	3.7	4.2	3.1
Romania	-3.9	7.4	4.9	2.3	3.2	2.9
Sweden	-2.8	4.6	3.6	0.7	2.1	1.2
EU	-6.0	4.8	4.5	0.7	2.2	1.6

Na początku maja 2021 r. polski rząd przyjął Plan Odbudowy, którego celem jest odbudowa kondycji gospodarki po kryzysie wywołanym pandemią COVID19 i zapewnienie jej większej odporności na przyszłe nieprzewidziane okoliczności. Otrzymane w ramach programu pieniądze mają być przeznaczone na modernizację technologiczną, trafić do rodzimych firm oraz poprawić jakość życia Polaków i konkurencyjność naszej gospodarki. Powstanie Krajowego Planu Odbudowy wynika z Europejskiego Instrumentu Odbudowy (Recovery and Resilience Facility - RRF), który przewiduje 750 mld euro pomocy dla państw członkowskich. Polska jest czwartym co do wielkości beneficjentem tego programu. W ramach Instrumentu na rzecz Odbudowy i Zwiększania Odporności Polska będzie miała do dyspozycji ok. 58,1 mld euro (czas na ich wykorzystanie jest do 2026 r.), w tym:

- 23,9 mld euro w formie dotacji,
- 34,2 mld euro w pożyczkach.

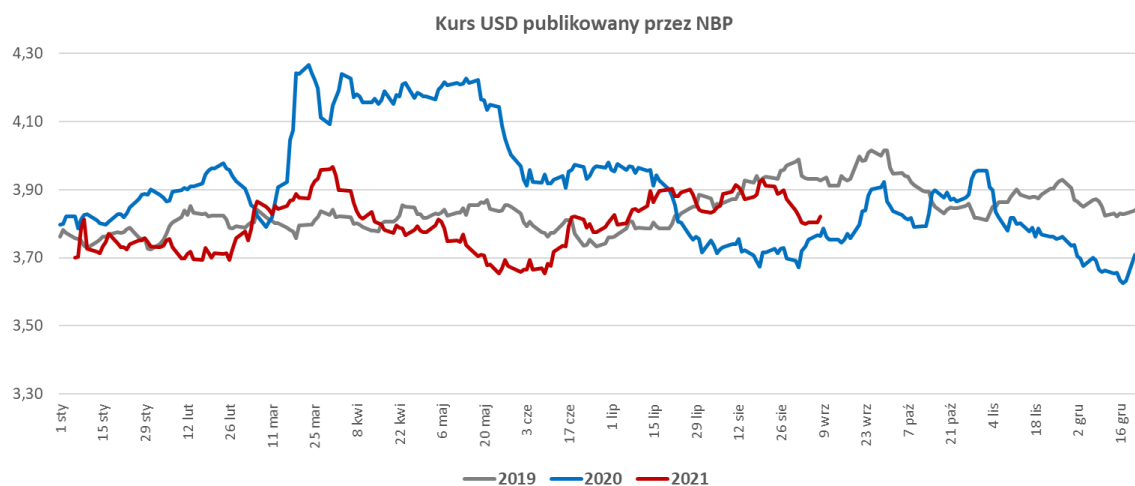
Nowa Europa ma być bardziej przyjazna dla środowiska, bardziej cyfrowa i odporniejsza na kryzysy. Nowy wieloletni budżet będzie dysponował lepszymi mechanizmami elastyczności, dzięki którym będzie można zaspokoić nieprzewidziane potrzeby. Środki Instrumentu na rzecz Odbudowy i Zwiększania Odporności chcemy przeznaczyć na prorozwojowe inwestycje. W praktyce oznacza to wsparcie dla obszarów:

- Transformacja cyfrowa
- Odporność i konkurencyjność gospodarki
- Energia i zmniejszenie energochłonności
- Transformacja cyfrowa
- Dostępność i jakość systemu ochrony zdrowia
- Zielona i inteligentna mobilność

## Kursy walutowe

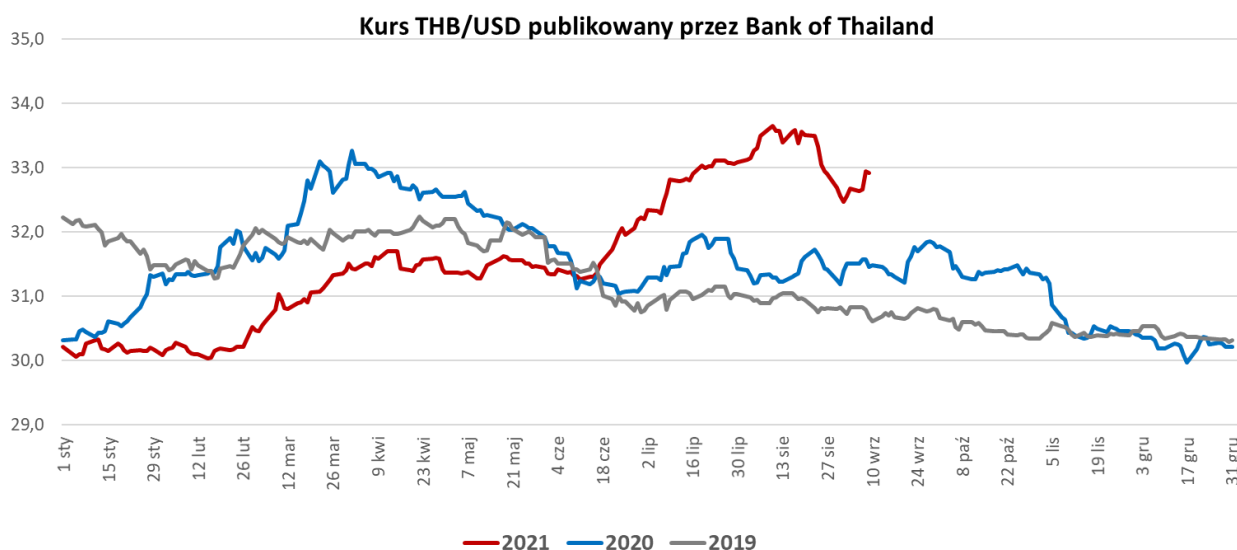
Grupa jest importermem netto, przy czym:

- w działalności dystrybucyjnej sprzedaje towary głównie za polskie złote i inne waluty środkowo-europejskie, natomiast nabywa je za dolary amerykańskie; w pierwszym półroczu 2021 r. nastąpiła deprecjacja dolara (średni półroczny kurs USD/PLN spadł o 5,9% względem I półrocza 2020 r., w tym amerykański dolar był słabszy wobec polskiego złotego o 3,6% w I kwartale i o 8,13% w II kwartale 2021 r. w ujęciu rok do roku). Umocnienie złotego miało pozytywny wpływ na marże, przy czym wpływ ten nie był na tyle istotny, by zrekomensować negatywne czynniki rynkowe związane z mniejszym popytem, obniżeniem cen sprzedaży oraz utratą wartości zapasów zgromadzonych we wcześniejszym okresie przy wyższych cenach rynkowych. Umocnienie dolara amerykańskiego wobec polskiego złotego, które jest zauważalne od drugiej dekady czerwca, przy utrzymaniu tego trendu może niekorzystnie oddziaływać na uzyskiwane marże. Kształtowanie kursu USD/PLN w latach 2019 – 2021 przedstawia poniższy wykres:



- w działalności produkcyjnej Grupa nabywa surowiec do produkcji za baty tajlandzkie oraz dolary amerykańskie, a przychody ze sprzedaży produktów realizowane są w dolarach amerykańskich. Po stabilnym kursie w pierwszych dwóch miesiącach bieżącego roku, początek marca przyniósł skokowe umocnienie bata w odniesieniu do dolara amerykańskiego i sytuacja powtórzyła się z początkiem czerwca br. Duża amplituda zmian nie wpłynęła jednak znacząco na zmiany kursu, gdyż kurs TBH/USD w I półroczu 2021 r. był tylko o 2,6% wyższy w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego, co nie miało zauważalnego wpływu na marże w segmencie produkcja. Ewentualna kontynuacja rozpoczętego na początku marca trendu umocnienia bata wobec dolara będzie miała niekorzystny wpływ na osiągnięte marże produkcyjne.

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



#### Koszty surowca do wyrobu rękawic medycznych

Głównym składnikiem kosztu wytworzenia najważniejszego produktu oferowanego przez Grupę jest lateks syntetyczny, który wyparł obecnie całkowicie wykorzystywany w poprzednich latach lateks naturalny.

W przypadku rękawic produkowanych z lateksu syntetycznego (NBR) udział surowca w koszcie wytworzenia wynosi ok. 40 - 50%.

W pierwszym półroczu 2021 r. cena lateksu syntetycznego pozostawała na w miarę stabilnym, ale historycznie bardzo wysokim poziomie i średnia miesięczna była wyższa od analogicznego okresu ubiegłego roku ponad 2,5-krotnie, co miało negatywny wpływ na uzyskiwane marże. Od początku trzeciego kwartału 2020 roku odnotowuje się stopniowy wzrost cen, który od września ubiegłego roku wzrósł gwałtownie (z 1000 USD za tonę w sierpniu do nawet 2500 USD w styczniu bieżącego roku), i od marca bieżącego roku utrzymuje się na stabilnym, ale wysokim poziomie.

	Average Nitrile Price Movement (USD / MT) - 1000 kg											
	sty	lut	mar	kwi	maj	cze	lip	sie	wrz	paź	lis	gru
<b>2013</b>	1 280	1 330	1 360	1 390	1 290	1 140	1 140	1 100	1 010	1 080	1 140	1 200
<b>2014</b>	1 200	1 060	1 060	980	1 000	1 060	1 110	1 160	1 100	1 100	1 060	1 000
<b>2015</b>	950	970	970	1 010	1 060	1 060	1 090	1 090	1 040	1 030	1 000	980
<b>2016</b>	950	970	950	950	950	940	920	900	890	920	1 000	1 060
<b>2017</b>	1 130	1 250	1 350	1 300	1 100	980	930	820	850	1 020	930	980
<b>2018</b>	1 050	1 080	1 100	1 110	1 110	1 220	1 240	1 240	1 280	1 220	1 080	1 060
<b>2019</b>	1 040	1 040	1 030	1 020	1 010	1 000	980	1 030	1 050	1 075	1 070	1 010
<b>2020</b>	950	945	960	960	940	940	970	1 000	1 200	1 500	1 800	2 000
<b>2021</b>	2 500	2 200	2 400	2 430	2 400	2 380	2 250	2 000	1 890			

Źródło: opracowanie własne

#### Inne czynniki

Pozostałe czynniki, które wpływały i będą miały wpływ na osiągnięte wyniki, to zwłaszcza konkurencja ze strony innych podmiotów oraz wydatki na służbę zdrowia, a te w związku z opisywanym już wpływem epidemii oraz zwiększenia świadomości i potrzeb odbiorców wskazują na istotny pozytywny trend. Co więcej, tendencja do

podwyższania wydatków na służbę zdrowia jest ogólnosiwiatowa, co ma swój związek ze starzeniem się społeczeństwa, poprawą jakości opieki medycznej, rozwojem medycyny oraz wzrostem wynagrodzeń.

Wartość światowego rynku jednorazowych rękawic medycznych, szacowana na podstawie MARGMA Industry Brief 2021 on the Rubber Glove Industry, powinna wynieść ponad 9,2 mld USD w 2021 r. Szacunkowa globalna wielkość sprzedaży z uwzględnieniem bezpośredniego wpływu epidemii COVID-19 szacowana jest na 420 miliardów rękawic w 2021 r. z przewidywanym rocznym wzrostem 16% (CAGR). Rosnące zapotrzebowanie na produkty w branży medycyny i opieki zdrowotnej, farmaceutycznej, motoryzacyjnej, wykończeniowej, chemicznej oraz naftowej i gazowniczej jest głównym czynnikiem stymulującym wzrost rynku. Największe zużycie jednorazowych rękawic medycznych obserwuje się w Stanach Zjednoczonych (oczekuje się, że na rozwój rynku niezależnie od pandemii COVID-19 pozytywny wpływ będą miały takie czynniki jak wzrost nakładów na opiekę zdrowotną w połączeniu z rosnącą populacją osób starszych i zwiększającą się świadomością wśród pracowników służby zdrowia dotyczącą zakażeń nabytych w placówkach opieki zdrowotnej) oraz w Europie (oczekuje się, że wzrost liczby wypadków przy pracy w połączeniu z rosnącym zapotrzebowaniem na wysoce skuteczne rękawice ochronne w większości kluczowych gałęzi przemysłu, takich jak przemysł spożywczy, paliwowy, motoryzacyjny i chemiczny, wzmocni popyt na te produkty w tym regionie). Spodziewany jest rozwój rynku w krajach azjatyckich regionu Pacyfiku ze względu na rozwijającą się tam infrastrukturę opieki zdrowotnej, w tym szpitale i poradnie, jak również rosnącą liczbę osób wybierających placówki opieki domowej i rozwój turystyki medycznej w regionie. Najważniejszymi podmiotami działającymi na globalnym rynku rękawic medycznych i profesjonalnych są: Top Glove, Hartalega, Sritrang, Kossan i Supermax. Wśród pozostałych graczy tego rynku można wymienić między innymi takie podmioty, jak: Ansell, B. Braun, Sempermed, Cardinal Health, Molnylycke, Hartmann, Abena oraz Mondo. W zakresie polskiego rynku, głównymi dystrybutorami rękawic ochronnych niezmiennie od lat pozostają Abook, Skamex, Zarys, Doman, Paso Trading, Safemed oraz Medasept. Na rynku otwartym dla rękawic konsumenckich sytuacja wygląda nieco inaczej. Do największych konkurentów firmy Mercator Medical na tym rynku w Polsce należą: Spontex, Vileda, Jan Niezbędny, Stella Pack, flink & sauber, Paclan. Warto także zauważyć, że szczególnie w podkategoriach rękawic gospodarczych oraz diagnostycznych i ochronnych występuje wiele marek własnych takich jak Tesco (marka własna sieci Tesco), Zosia Samosia (marka własna sieci Biedronka), W5 (marka własna sieci Lidl), Mildeen (marka własna sieci Aldi), flink & sauber (marka własna sieci Rossmann) itp. Pewna część rękawic konsumenckich sprzedawana jest także pod nazwami generycznymi.

Na wyniki osiągnięte przez Grupę Emitenta wpływ mogą mieć również impulsy popytowe, jak potencjalne regulacje w zakresie obowiązku noszenia rękawiczek jednorazowych lub stosowania środków do dezynfekcji rąk związane z pandemią COVID-19.

Na wyniki osiągnięte przez Emitenta mogą mieć wpływ impulsy podażowe, jak przerwy w produkcji Emitenta lub innych producentów rękawic, spowodowane np. ogniskami COVID-19 lub ogólnokrajowym lock-downem.

### **Czynniki i zdarzenia wewnętrzne**

W pierwszym półroczu 2021 r. w segmencie dystrybucyjnym główny nacisk położony był na złagodzeniu wpływu środowiska spadających cen rynkowych rękawic na realizowane marże, mając na uwadze przesunięcia czasowe zakupu towarów dystrybucyjnych i ich sprzedaży. W segmencie produkcyjnym, gdzie wciąż realizowane są relatywnie wysokie marże, Grupa koncentrowała się na wykorzystaniu pełnych mocy produkcyjnych. Równolegle kontynuowane są prace związane ze zwiększaniem efektywności istniejącej sieci dystrybucji oraz rozwój kanału sprzedażowego e-commerce.

### **Wzrost kosztów jako efekt ekspansji, w tym zwłaszcza budowanych struktur.**

W związku z dynamicznym rozwojem segmentu dystrybucja, szczególnie w Europie Zachodniej, Grupa stale zwiększa zarówno geograficzny zasięg swojej działalności, jak i intensywność operacji handlowych na dotychczasowych rynkach. Powoduje to wzrost kosztów zespołów handlowych, logistycznych, specjalistów



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

## **Perspektywy rozwoju**

### ***Fabryka jednorazowych rękawic w Tajlandii***

Grupa Mercator Medical od 2019 r. 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 nitrylowego NBR (pochodna ropy naftowej). Rynek rękawic nitrylowych jest najszybciej rosnącym segmentem rynku rękawic jednorazowego użytku i niezależnie od czynników nadzwyczajnych, jakim jest epidemia koronawirusa, zapotrzebowanie na rękawice nitrylowe ma tendencję wzrostową, natomiast zapotrzebowanie na rękawice wytwarzane z lateksu naturalnego utrzyma się mniej więcej na dotychczasowym poziomie.

Jednocześnie w ramach zwiększania potencjału biznesowego, Emitent zdecydował o transformacji linii produkcyjnych z lateksu naturalnego na syntetyczny. W rezultacie na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania 100% wytwarzanych przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. rękawic opartych jest na lateksie syntetycznym.

W styczniu 2021 r. Grupa Mercator Medical ogłosiła rozbudowę mocy produkcyjnych w Tajlandii. Nowy, trzeci zakład produkcyjny powstaje na terenie należącym do tajlandzkiej spółki Grupy, Mercator Medical (Thailand) Ltd. i powinien rozpocząć produkcję na przełomie 2021 i 2022 r. Fabryka będzie dedykowana produkcji wysokomarżowych rękawic industrialnych i będzie wytwarzać ponad 0,8 mld rękawic rocznie (dzięki czemu łączne moce produkcyjne Grupy przekroczą 3,9 mld rękawic rocznie). Wartość około 200 mln zł (budżet zamyka się sumą wydatków w wysokości 1.722,3,6 mln THB) inwestycja zostanie sfinansowana w pełni ze środków własnych. Emitent zakłada, że nowa fabryka uzyska pełną zdolność produkcyjną w pierwszym półroczu 2022 r.

### **Mercator Industrial**

Grupa Mercator przygotowuje plany dalszego rozwoju części produkcyjnej w Tajlandii. W tym celu powołano nową spółkę Mercator Industrial, która rozpoczęła opracowanie planów budowy kolejnego zakładu.

### ***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. W 2018 r. 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 wzrosły z 2,4 mln zł w 2016 r. do 22,1 mln zł w 2019 r. oraz do 753,8 mln zł w 2020 r. W pierwszym kwartale 2019 r. Grupa „zamroziła” projekt rozwoju dystrybucji w Wielkiej Brytanii z uwagi na niestabilną sytuację związaną z tzw. Brexitem (dotyczyło to jednak tylko dystrybucji zorganizowanej, gdyż Grupa cały czas realizowała równoległe dostawy pełno-kontenerowe z tajlandzkiej fabryki do swojego klienta z Wysp Brytyjskich). Projekt ten był finansowany ze środków własnych Grupy.

W pierwszym półroczu 2021 r. sprzedaż do krajów Europy Zachodniej miała wartość ogółem 496,3 mln zł, co stanowiło prawie czterokrotny wzrost w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego. Rozwijana jest sprzedaż poprzez zarejestrowaną spółkę zależną Emitenta w Niemczech. W efekcie m.in. dynamicznego wzrostu

cen rynkowych rękawic oraz utrzymywania się nadwyżki globalnego popytu nad podażą w okresie od pierwszego półrocza 2020 r. do pierwszego kwartału 2021 r. Grupa Mercator Medical zwiększyła skalę przychodów, dywersyfikując je geograficznie i prowadząc ekspansję terytorialną, szczególnie na rynkach rozwiniętych. W pierwszym półroczu 2021 r. największym rynkiem zbytu były Stany Zjednoczone (219,6 mln zł, wzrost o 91,4% rdr), a za nimi znalazła się Wielka Brytania (200,1 mln zł, wzrost o 112,2% rdr) oraz Polska (164,7 mln zł, spadek o 5,6% rdr) i Szwecja ( 92 mln zł, wzrost o 94,8% rdr).

### ***Sprzedaż w regionie CEE***

Celem Grupy Emitenta 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, jednym z trzech największych graczy w Rumunii i na Węgrzech oraz jednym z pięciu kluczowych graczy, oferujących rękawice jednorazowe na rynku rosyjskim i czeskim.

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), jak również z rosnącej rozpoznawalności marki parasolowej Mercator w Europie Zachodniej. Wraz ze wzrostem tych wydatków oraz większą świadomością zasad BHP intensywnie rosnąć będzie zużycie jednorazowych rękawic medycznych, stanowiących trzon oferty Grupy. Mimo spadku sprzedaży w porównaniu do okresu w szczycie pandemii Covid-19 nadal jest widoczny wyższy poziom sprzedaży w porównaniu do okresów sprzed pandemii, według aktualnych prognoz sprzedaż wolumenowa pozostanie trwale na poziomie sprzed pandemii.

### ***Przegląd opcji strategicznych***

Zarząd Mercator Medical S.A. w dniu 3 lutego 2021 r. poinformował o podjęciu decyzji o rozpoczęciu procesu przeglądu opcji strategicznych w celu ustalenia i realizacji strategii długoterminowego rozwoju Grupy Emitenta. W ramach procesu Zarząd Emitenta analizuje możliwe scenariusze rozwoju segmentu produkcja i segmentu dystrybucja Grupy Emitenta, obejmujące w szczególności dalsze rozszerzenie potencjału produkcyjnego i sieci dystrybucji oraz przejęcie innych podmiotów, mając na uwadze długoterminowy cel jakim jest zwiększenie wartości Grupy Emitenta. Powyższa lista scenariuszy nie jest zamknięta i nie wyklucza uwzględnienia innych, niewymienionych powyżej opcji, jeżeli takie pojawią się w wyniku realizacji przeglądu. Nie ma pewności, czy i kiedy decyzja o wyborze konkretnej opcji zostanie podjęta. Emitent będzie przekazywał do publicznej wiadomości informacje o przebiegu procesu przeglądu zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa.

## 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 2021 r. Grupa Kapitałowa Mercator Medical powiększyła przychody ze sprzedaży o 509,4 mln zł, tj. o 88,1% w porównaniu do pierwszego półrocza poprzedniego roku. Ze względu na spadek wolumenu sprzedaży rękawic o 18,2% w porównaniu do I półrocza 2020 r., do wzrostu wartości sprzedaży przyczynił się wzrost średnich cen sprzedaży w I półroczu 2021 r. w porównaniu do I półrocza 2020 r., który to okres był początkowym okresem pandemii rozpoczętej w marcu 2020 r.

Przychody ze sprzedaży wyprodukowanych w Grupie Kapitałowej Mercator Medical rękawic diagnostycznych wzrosły w omawianym okresie o ponad 122% (tj. o 328 mln zł), mimo, że ich spadek ilościowy wyniósł 8% (w pierwszym półroczu 2021 r. sprzedano prawie 125 mln szt. rękawic mniej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego). Ujemna dynamika roku 2021 wobec roku 2020 spowodowana była wysoką bazą porównawczą, wynikającą z faktu, że w pierwszym półroczu 2020 spółka wyprzedawała zapasy przy stałych maksymalnych mocach produkcyjnych. Wzrost średniej ceny sprzedaży wyprodukowanych rękawic diagnostycznych w I kwartale 2021 r. w porównaniu do I kwartału 2020 r. wyniósł 350% (zmiana z 0,10 PLN/szt. do 0,45 PLN/szt.), natomiast w II kwartale 2021 r. w porównaniu do II kwartału 2020 r. wzrost średniej ceny wyniósł 58% (zmiana z 0,24 PLN/szt. do 0,38 PLN/szt.). Porównując I półrocze 2021 r. do I półrocza 2020 r. zauważalny jest wzrost ceny o 141% (zmiana ceny z 0,17 PLN/szt. do 0,41 PLN/szt.).

Z kolei przychody ze sprzedaży towarów i materiałów (nabywane głównie od dostawców zewnętrznych rękawice, opatrunki i wyroby z włókniny) zwiększyły się o 58% (tj. o 180,3 mln zł), co w większości było efektem wzrostu cen rękawic diagnostycznych w I kwartale 2021 r. w stosunku do I kwartału 2020 r., który wynosił 291% (zmiana średniej ceny z 0,11 PLN/szt. do 0,43 PLN/szt.), natomiast w II kwartale 2021 r. średnia cena wzrosła o 54,0% w porównaniu do II kwartału 2020 r. (zmiana z 0,24 PLN/szt. do 0,37 PLN/szt.). Porównując I półrocze 2021 r. do I półrocza 2020 r. widoczny jest wzrost średniej ceny o 135% (zmiana z 0,17 PLN/szt. do 0,40 PLN/szt.). Wolumen rękawic w I połowie 2021 r. był mniejszy o 28% w porównaniu z I półroczem 2020 r. - w I półroczu 2021 r. sprzedano o 464 mln szt. rękawic mniej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Powodem spadku wolumenu sprzedaży w pierwszym półroczu 2021 w porównaniu do pierwszego półrocza 2020 jest wysoka baza porównawcza spowodowana tym, że w I półroczu 2020 r. spółka zaopatrywała rynek podczas początku pandemii, wyprzedając zapasy, a także fakt, że w pierwszym półroczu 2021 r. wraz ze wzrostem globalnej dostępności rękawic jednorazowych Grupa Emitenta odczuwała rynkową presję cenową, która oznaczała wyraźne zmniejszanie rynkowego popytu wraz z wysokością proponowanych cen.

Udział sprzedaży rękawic w przychodach ze sprzedaży Grupy Emitenta ogółem (zarówno produkowanych we własnym zakładzie, jak i nabywanych od zewnętrznych dostawców) wyniósł 99% i był o 3 pkt. proc. wyższy niż w I półroczu 2020 r., przy jednoczesnym wzroście wartości przychodów ze sprzedaży rękawic o 93,8% rdr. Udział pozostałych dwóch głównych grup asortymentowych, czyli opatrunków i wyrobów z włókniny, spadł o 3 pkt. proc., z 3,6% w I półroczu 2020 r. do 0,6% w I połowie roku bieżącego, przy spadku przychodów z tytułu ich sprzedaży o 70,5% rdr. Spadek wynika z wysokiej bazy porównawczej w roku 2020 r., spowodowanej dużym popytem na maseczki, który to popyt został wywołany pandemią COVID 19. W pierwszym półroczu 2020 r. zostało sprzedane 193,6 tys. opakowań maseczek, natomiast w pierwszym półroczu 2021 r. 67,3 tys. opakowań. Należy też zaznaczyć, że średnia cena sprzedaży maseczek spadła z 42,53 zł za opakowanie (50 szt.) w pierwszym półroczu 2020 r. wobec 2,54 zł za opakowanie (50 szt.) w pierwszym półroczu br.

Analizując geograficzną strukturę sprzedaży w pierwszym półroczu bieżącego roku w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego, największe wartościowe przyrosty sprzedaży dotyczyły Wielkiej Brytanii (+105,8 mln zł, +112,2%), natomiast drugi najwyższy wzrost odnotowano w Stanach Zjednoczonych (+104,9 mln zł, +91,4%). Trzecie miejsce pod względem wzrostu zajęła Szwecja (+91,3 mln zł, +94,8%). Znaczące wzrosty

wartości sprzedaży realizowane były też w Niemczech (+48,1 mln zł, +271,4%) i Rosji (+25,5 mln zł, +119,6%). Wzrosty odnotowano na niemal wszystkich istotnych rynkach, gdzie swoje produkty oferuje Grupa, z wyjątkiem Hiszpanii (-15,6 mln zł, -64%), Polski (-9,7 mln zł, -5,6%) i Chin, gdzie wystąpił spadek (-2,8 mln zł, -88,6%).

W pierwszym półroczu 2021 r. Grupa sprzedała ponad 2,6 mld szt. rękawic diagnostycznych, co oznacza 18% spadku w porównaniu do analogicznego okresu 2020 r. Złożył się na to spadek liczby sprzedanych rękawic z tajlandzkiej fabryki (-8%) oraz towarów nabywanych od zewnętrznych dostawców (-28,3%). Rękawic chirurgicznych sprzedano natomiast więcej o ponad 1,7 mln szt. (tj. o 8,5%), a rękawic gospodarczych mniej o prawie 2 mln szt. (-64%).

### **Wzrost kosztów**

Wzrost kosztów w pierwszym półroczu 2021 r. w porównaniu do I półrocza 2020 r. wyniósł 112,7% i był wyższy od tempa wzrostu przychodów. Wzrosty poszczególnych grup kosztowych w całej Grupie wyniosły:

- dla kosztów materiałów i energii 57,6 mln zł (51%), wzrost związany z większym zużyciem surowców do produkcji rękawic (koszty materiałów i energii oraz wyższe ceny surowców do produkcji),
- dla wartości sprzedanych towarów i materiałów 221,1 mln zł (147%) – wzrost cen nabycia,
- dla kosztów usług obcych 8,9 mln zł (50,2%),
- dla kosztów wynagrodzeń wraz z narzutami 6,9 mln zł (19,8%),
- dla pozostałych kosztów operacyjnych 91,6 mln zł (1683%), wynikiłe głównie z utworzenia odpisów aktualizujących wartość zapasów

Koszty sprzedaży oraz ogólnego zarządu wyniosły w pierwszym półroczu 2021 r. 57,7 mln zł i były o 41,4% wyższe niż przed rokiem (5,3% wartości przychodów), co jest związane rozwojem struktur sprzedażowych i wsparcia sprzedaży oraz z większymi kosztami logistyki. Koszty te w analogicznym okresie roku ubiegłego stanowiły 7,1% przychodów, czyli zanotowano spadek udziału w przychodach tej kategorii kosztów o 1,8 pkt proc.

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

W pierwszym półroczu 2021 r. marża brutto uzyskana ze sprzedaży towarów i materiałów wyniosła 24,2% (118,9 mln zł), co oznacza spadek o 27,3 punkty procentowe (-40,8 mln zł) w porównaniu z pierwszym półroczem 2020 r. Duży spadek marży na sprzedaży towarów był spowodowany sprzedażą w I półroczu 2021 r. towarów zakupionych w III i IV kwartale 2020 r. W porównaniu do I półrocza 2020 r. koszt nabycia towarów był o 147% wyższy. Dodatkowo duży wpływ miał ilościowy spadek wolumenu sprzedaży, który w porównaniu do I półrocza 2020 r. wyniósł 28,3% i był spowodowany efektem bazy oraz oczekiwaniem rynku na dalszy spadek cen.

Niemniej jednak marża na sprzedaży towarów była nadal znacznie wyższa niż w okresach sprzed pandemii, czego efekt może się utrzymywać ze względu na:

- oczekiwanie trwałego zwiększania rynku rękawic jednorazowych, wynikające z faktu, że niezależnie od czynników nadzwyczajnych takich jak epidemia koronawirusa, zapotrzebowanie na sprzęt medyczny jednorazowego użytku ma tendencję wzrostową, na co wpływa większa świadomość społeczeństwa w dbaniu o higienę,
- ekspansję nowego, wysokomarżowego kanału sprzedaży e-commerce na nowe rynki ( Francja, Włochy, Ukraina, Hiszpania).

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

## Marża brutto na sprzedaży produktów

Zrealizowana marża brutto na produkowanych w Tajlandii rękawicach wzrosła z 54% w I półroczu 2020 r. do 74,2% w I półroczu br. Wpływ na to miał głównie wzrost średnich cen sprzedaży w porównaniu do poprzednich okresów. Dynamika ich wzrostu była zdecydowanie wyższa niż wzrost kosztów produkcji i pozwoliła na zrekompensowanie bardzo wysokich cen surowca. W dynamice marż w ujęciu rok do roku wpływ kursu tajskiego бата był znikomy, gdyż w relacji do dolara amerykańskiego zmiana była bliska zeru (więcej w pkt 4.2).

Pozytywny wpływ na uzyskanie tak dobrych wyników miało również to, że w okresie pandemii Mercator Medical Thailand odstąpił od strategii produkcji cięższych industrialnych rękawic na rzecz poszukiwanych przez rynek lekkich rękawic medycznych, na które był większy popyt i na których w warunkach pandemii można osiągnąć wyższą marżę.

Istotny wpływ na wysokie wyniki miało również zakupienie spółki wraz z fabryką w 2006 r., która została znacząco rozbudowana w latach 2012-2014 (w tym ze środków pozyskanych z IPO), a w roku 2019 linie do produkcji z lateksu naturalnego zostały skonwertowane na linie do produkcji z lateksu NBR. Drugi zakład został wybudowany w latach 2016-2019 (częściowo ze środków z SPO), natomiast trzeci jest w trakcie budowy (w całości ze środków własnych). Spółka nie wyklucza budowy kolejnych zakładów produkcyjnych.

## Wynik na działalności operacyjnej

**Marża na sprzedaży produktów i towarów wzrosła w I półroczu 2021 o 257,6 mln zł rdr (304,4 mln zł w I poł 2020 wobec 562 mln zł w I poł. 2021). Procentowo marża na sprzedaży towarów spadła o 27,3 pkt. proc. rdr, natomiast na sprzedaży produktów wzrosła o 20,2 pkt. proc. rdr. Wartościowy wzrost marży na sprzedaży produktów i towarów przełożył się na 410,6 mln zł zysku operacyjnego za pierwsze półrocze 2021 r. Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzacje (EBITDA) wyniósł w pierwszym półroczu 2021 r. 420,1 mln zł i był ponad 1,5 razy wyższy od wyniku z roku poprzedniego, co jednak oznacza, że rentowność na tym poziomie wyniosła 38,6% i była o 8,1 pkt. proc. niższa niż przed rokiem.**

## Segmenty operacyjne

### Produkcja

Sprzedaż segmentu produkcja w pierwszym półroczu 2021 r. miała wartość 669,8 mln zł i była o prawie 122% wyższa niż przed rokiem, co było możliwe dzięki wzrostowi cen w I kwartale 2021 r. w porównaniu do I kwartału 2020 r., kiedy utrzymywały się jeszcze ceny na relatywnie niskich poziomach. Przyczyną wzrostu było także pełne wykorzystanie mocy produkcyjnych w tajlandzkich zakładach produkcyjnych oraz podjęte w 2019 r. inwestycje między innymi:

- 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,
- mimo wcześniejszej strategii produkcji rękawic cięższych fabryka Emitenta w odpowiedzi na potrzeby rynku w trakcie pandemii produkowała bardziej poszukiwane lżejsze rękawice medyczne, na których uzyskiwała wyższe marże. Pomogła w tym elastyczność produkcji w pierwszej fabryce w Tajlandii, będąca wynikiem wcześniej przeprowadzonych inwestycji oraz nowoczesny drugi zakład.

Rentowność EBITDA segmentu produkcyjnego w I poł. 2021 r. to 69,8% i była wyższa o 20,6 pkt proc. rdr, co było pochodną sytuacji na rynku rękawic nitylowych, wywołaną pandemią oraz w mniejszej części wdrożeniem projektów inwestycyjnych, jak np. uruchomienie farmy solarnej czy rozbudowy oczyszczalni wody, co przyczyniło się do zmniejszenia kosztów mediów w tajlandzkiej fabryce Grupy Emitenta.

## Dystrybucja

Przychody ze sprzedaży w segmencie dystrybucyjnym wzrosły o 65,8% rdr, a rentowność EBITDA spadła z 38,7% w I półroczu 2020 r. do -4,4% w pierwszym półroczu br. Wzrost przychodów ze sprzedaży rdr to efekt wzrostu cen, przy jednoczesnym spadku wolumenów, nieniwelujących wartościowo jednak przyrosty cen. Istotnym czynnikiem wpływającym na spadek EBITDA jest dokonanie odpisu aktualizującego zapasy w kwocie 83,6 mln zł, który został spowodowany tym, że w magazynach spółek Grupy Emitenta na dzień bilansowy znajdował się towar, którego ceny nabycia były wyższe niż możliwa do uzyskania na dzień sporządzenia niniejszego Raportu cena sprzedaży. Od I kwartału 2021 roku obserwowany jest spadek rynkowych cen sprzedaży, a towary przyjmowane na magazyn były zamawiane wcześniej po wyższych niż obecne cenach, w związku z powyższym zaistniały przesłanki do dokonania odpisu aktualizującego wartość zapasu. Istotne są również wzrastające koszty magazynowania oraz nabycia towarów (ceny towarów, koszty transportu morskiego i drogowego). Relatywnie mniejsze znaczenie dla osiąganych marż w segmencie dystrybucja ma też kurs USD/PLN, który w pierwszym półroczu 2021 r. spadł o 5,91% względem I półroczu 2020 r. (umocnienie dolara amerykańskiego wobec polskiego złotego niekorzystnie oddziałuje na uzyskiwane marże, a osłabienie dolara amerykańskiego wobec złotego sprzyja uzyskiwaniu wyższej marży). Marża EBITDA na sprzedaży towarów była mniejsza w porównaniu do I półroczu 2020 r. o 42,6 pkt. proc.

## Koszty finansowe netto

Saldo przychodów finansowych (nadwyżka przychodów nad kosztami) za pierwsze półrocze 2021 r. wyniosło 8,4 mln zł i było o 15,1 mln zł wyższe niż w pierwszym półroczu 2020 r., kiedy to wyniosło 6,8 mln zł (koszty finansowe przewyższały przychody). Sytuacja ta wynika przede wszystkim z przychodów finansowych z tytułu wyceny nabytych jednostek uczestnictwa w Funduszach Inwestycyjnych Otwartych (FIO), nieponoszeniu kosztów odsetkowych z uwagi na spłatę kredytów inwestycyjnych w Grupie oraz dodatnich różnic kursowych (6,8 mln zł w I półroczu 2021 r.), co nastąpiło dzięki umocnieniu polskiego złotego do dolara amerykańskiego oraz tajskiego bata.

## Efektywna stopa opodatkowania

Wartość podatku dochodowego za pierwsze półrocze 2021 r. wyniosła 18,6 mln zł, a efektywna stopa opodatkowania 4,4% (w analogicznym okresie roku ubiegłego 9%). Zysk netto Grupy w tym okresie wyniósł 400,4 mln zł i wzrósł w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku o 169,2 mln zł. Zysk netto Grupy przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej miał wartość 402,1 mln zł, co oznacza, że zysk na 1 akcję wyniósł 38,82 zł wobec 21,76 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 dzięki preferencjom podatkowym przyznawanym przez BOI (Board of Investment) dla firm inwestujących na południu Tajlandii.

## Sytuacja finansowa

Wartość aktywów na koniec I półroczu 2021 roku zwiększyła się o 180,5% rdr. Suma aktywów na dzień 30 czerwca 2021 r. miała wartość 1 693,6 mln zł wobec 603,8 mln zł przed rokiem. Wartość aktywów trwałych wzrosła o blisko 68,3 mln zł, tj. o 35,4% rdr. Wśród aktywów trwałych wartościowo największy przyrost dotyczył rzeczowych aktywów trwałych (wzrost o 38 mln zł, tj. 20,4%), będący efektem budowy zgodnie z przyjętym harmonogramem fabryki rękawic nitrylowych w Tajlandii (finansowanie ze środków własnych Mercator Medical (Thailand) Ltd.). W pierwszym półroczu 2021 r. na realizację tej inwestycji wydano 333,7 mln THB (na koniec sierpnia budowa hali produkcyjnej została zrealizowana w 80% i rozpoczęto prace związane z instalacją pierwszych linii produkcyjnych, a łączna kwota inwestycji wzrosła do 590,6 mln THB). W mniejszym stopniu wzrost nastąpił w obszarze wartości niematerialnych (1,3 mln zł) i był związany z rozwojem systemów informatycznych. O 29 mln zł zwiększyła się wartość aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego, która wynosi na koniec drugiego kwartału 2021

r. 32,2 mln zł. Największy wzrost kwoty aktywa wynika z utworzonego odpisu aktualizującego wartość zapasów oraz aktywa na marżę zamrożoną w zapasach.

W porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku wartość aktywów obrotowych wzrosła o 1 021,5 mln zł, tj. o 248,6%, na co główny wpływ miał wzrost pozostałych aktywów finansowych o 460,5 mln zł (nabycie jednostek uczestnictwa w FIO), wzrost poziomu zapasów o 264,3 mln zł, który jest wypadkową nabycia towarów po wyższej cenie oraz zwiększenia ilości zgromadzonych zapasów. W I półroczu 2021 nastąpił wzrost środków pieniężnych o 207,5 mln zł, którego źródłem był wzrost sprzedaży o 88% w porównaniu do I półrocza 2020 r. Można też zaobserwować wzrost należności o 89,2 mln zł (58,9%) oraz wzrost zaliczek na dostawy o 92,3 mln zł (40 mln na koniec I półrocza 2020 r. i 132,3 mln na koniec I półrocza br.) W kwocie 132,3 mln zł nie został ujęty wzrost odpisu aktualizującego należności z tytułu zaliczek na dostawy, który wynosi 12,4 mln zł w I półroczu 2021 r. Popyt na rękawice spowodował dyktat warunków płatności przez producentów – przedpłaty stały się standardem rynkowym, co odczuł negatywnie przede wszystkim segment dystrybucja, a pozytywnie segment produkcja.

Zgodnie z zasadą ostrożnej wyceny Spółki Grupy utworzyły odpisy aktualizujące wartość zapasów, stan odpisów w prezentowanym półrocznym sprawozdaniu na dzień 30 czerwca 2021 roku wyniósł 83,6 mln zł i w porównaniu do I półrocza 2020 był wyższy o 81,7 mln zł.

Przyczyną dokonania odpisu aktualizującego zapasy jest fakt, że na magazynach spółek na dzień bilansowy znajdował się towar, którego ceny nabycia były wyższe niż możliwa do uzyskania cena sprzedaży. Od I kwartału roku 2021 obserwowany jest spadek rynkowych cen sprzedaży, a towary zamawiane są z wyprzedzeniem, w związku z powyższym zaistniały przesłanki do dokonania odpisu aktualizującego wartość zapasu. Kwestia ta dotyczy spółek segmentu dystrybucyjnego.

Odpis aktualizujący wartość zapasów dokonany został poprzez odniesienie cen nabycia towarów (zarówno znajdujących się w magazynach spółek Grupy, jak i będących w transporcie) do szacowanej przez Spółkę ceny ich sprzedaży. Szacowana cena sprzedaży określona została w przypadku Emitenta na bazie średnich cen sprzedaży z okresu lipiec-sierpień w odniesieniu do towarów sprzedanych w tym okresie oraz średnich cen sprzedaży z sierpnia i cennika na wrzesień w odniesieniu do towarów niesprzedanych w w/w okresie, lub w przypadku spółek zależnych na bazie cennika na lipiec. W przypadku spółek zależnych również dokonano analizy zdarzeń po dniu bilansowym i nie stwierdzono istotnego wpływu zmian cen na szacunek odpisu.

Istotny wpływ na wynik pierwszego półrocza 2021 r. miało również utworzenie odpisu aktualizującego należności w kwocie 12,8 mln zł, który był o 11 mln wyższy w porównaniu do pierwszego półrocza 2020 r. Jest to odpis na stratę wynikającą z realizacji kontraktu nabycia rękawic. Z uwagi na fakt, że cena ich nabycia była wyższa niż obecna cena sprzedaży na wartość przewidywanej straty został utworzony odpis aktualizujący wartość zaliczki wpłaconej dostawcy.

Wzrost aktywów został sfinansowany głównie wzrostem kapitału własnego o 1 046,6 mln zł (wzrost o 296,7% poprzez zyski zatrzymane 1 082,1 mln zł (wzrost o 410,4%) oraz zwiększenie zobowiązań krótkoterminowych o 115,3 mln zł (72,6%). Zobowiązania długoterminowe obniżyły się o 80,1 mln PLN (-95,2%). Saldo utworzonych rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego i pozostałych rezerw w porównaniu do półrocza ubiegłego roku wzrosło o 3,8 mln zł.

Cykl rotacji zapasów wyniósł 126 dni w pierwszym półroczu bieżącego roku i był dłuższy o 58 dni w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Jest to wypadkowa ilościowego zwiększenia stanów magazynowych oraz wzrostu średnich cen nabycia. Cykl należności wyniósł 15 dni w I poł. 2021 r. i był krótszy o 16 dni niż w I poł. 2020 r. Cykl ten uległ skróceniu dzięki zwiększeniu udziału przedpłat na sprzedawane towary i produkty oraz zwiększeniu skuteczności w windykowaniu należności. Wydłużeniu uległ cykl spłaty zobowiązań o 5 dni (47 dni w I poł. 2021 r. wobec 41 dni w I poł. 2020 r.). Cykl konwersji gotówki na koniec drugiego kwartału 2021 r. wyniósł

94 dni i uległ wydłużeniu względem końca czerwca 2020 r. o 36 dni oraz o 12 dni względem końca grudnia 2020 r.

### **Dług odsetkowy netto**

Dług netto na 30 czerwca 2021 r. miał wartość ujemną (Grupa Emitenta dysponowała gotówką netto) i wynosił minus 818,9 mln zł, był więc o 781,1 mln zł niższy niż na koniec I półrocza 2020 r. i o 423 mln zł niższy niż na koniec grudnia 2020 r. Ujemny dług netto to efekt osiągniętych zysków na przestrzeni roku przy racjonalnym ich wydatkowaniu. Wygenerowane środki pieniężne na przestrzeni roku umożliwiły spłatę kredytów i zapewniają niestandardowo wysokie wskaźniki płynności. Grupa na koniec pierwszego półrocza 2021 r. posiadała środki pieniężne oraz aktywa finansowe w postaci jednostek uczestnictwa w FIO łącznie o wartości 824 mln zł (vs 156 mln zł na koniec pierwszego półrocza 2020 r.).

Wskaźnik dług netto/EBITDA (EBITDA za ostatnie raportowane 4 kwartały) znajduje się na poziomie -0,67 (wobec -0,13 w analogicznym okresie ubiegłego roku). Kowenant bankowy dopuszcza ten wskaźnik na określonym poziomie dodatnim, wskaźnik poniżej zera z oczywistych względów 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 2021 r.

### **8. Informacja o emisji, wykupie i spłacie nie udziałowych i kapitałowych papierów wartościowych**

Wg stanu na dzień 1 stycznia 2021 r. Emitent posiadał 196.635 akcji własnych nabytych w celu umorzenia. W styczniu 2021 r. Emitent, działając na podstawie upoważnienia udzielonego uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 3 czerwca 2020 r., zmienioną uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 28 października 2020 r., nabył dalsze 56.296 akcji własnych, w związku z czym wg stanu na dzień 30 czerwca 2021 r. Emitent posiadał ogółem 252.931 akcji własnych, stanowiących 2,38% w kapitale zakładowym.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta w dniu 20 kwietnia 2021 r. podjęło uchwałę o upoważnieniu Zarządu Emitenta do nabycia nie więcej niż 624.050 akcji własnych po cenie nie niższej niż 500,00 zł i nie wyższej niż 770,00 zł za jedną akcję, przeznaczając na ten cel ogółem 312.025.147,32 zł. Na tej podstawie, 31 maja 2021 r. Emitent ogłosił zaproszenie do składania ofert sprzedaży akcji Emitenta po cenie 500,00 zł za jedną akcję. Przedmiotem skupu na podstawie tego zaproszenia było nie więcej niż 623.800 akcji własnych. Już po zakończeniu okresu sprawozdawczego, 4 sierpnia 2021 r., w wyniku rozliczenia tego zaproszenia Emitent nabył w celu umorzenia 623.800 akcji własnych po cenie 500,00 zł za jedną akcję. **Wg stanu na dzień sporządzenia niniejszego raportu, Emitent posiada ogółem 876.731 akcji własnych, co stanowi 8,23% kapitału zakładowego,** zapewniających 1.150.652 głosy, co stanowi 7,80% ogólnej liczby głosów, przy czym zgodnie z art. 364 § 2 Kodeksu spółek handlowych Emitent nie wykonuje praw udziałowych z własnych akcji, z wyjątkiem uprawnień do ich zbycia lub wykonywania czynności, które zmierzają do zachowania tych praw.

W trakcie drugiego kwartału 2021 r. Spółka wyemitowała ogółem 42.641 warrantów subskrypcyjnych na akcje serii H Spółki. Warranty zostały objęte przez osoby uprawnione w ramach programu motywacyjnego dla



niektórych członków Zarządu oraz kluczowych menedżerów Spółki i jej grupy kapitałowej przyjętego na podstawie uchwały nr 3 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta z 12 kwietnia 2018 r. Warranty zostały wyemitowane nieodpłatnie. Każdy warrant dawał prawo do objęcia jednej akcji Emitenta serii H po cenie emisyjnej 17,50 zł. 9 czerwca 2021 r. warranty zostały zarejestrowane w depozycie papierów wartościowych prowadzonym przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A. pod kodem ISIN PLMRCTR00064.

W związku z objęciem i opłaceniem akcji serii H przez osoby uprawnione z warrantów, w dniu 1 lipca 2021 r. na rachunkach papierów wartościowych zostało zapisanych ogółem 42.641 akcji zwykłych na okaziciela serii H o wartości nominalnej 1,00 zł każda emitowanych w trybie warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Emitenta na podstawie uchwały nr 3 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta z dnia 12 kwietnia 2018 r. W związku z tym w tym dniu nastąpiło przyznanie tych akcji w rozumieniu art. 451 § 2 Kodeksu spółek handlowych oraz, na podstawie art. 452 § 1 Kodeksu spółek handlowych, podwyższenie kapitału zakładowego Emitenta o sumę równą wartości nominalnej objętych akcji, tj. o 42.641 zł. Podwyższony kapitał zakładowy został ujawniony w rejestrze przedsiębiorców 1 września 2021 r.

## 9. Informacja o proponowanej dywidendzie

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta w dniu 20 kwietnia 2021 r. podjęło uchwałę o przeznaczaniu całego zysku jednostkowego netto Emitenta za rok 2020 r. w kwocie 312.025.147,32 zł na nabycie akcji własnych w celu umorzenia.

## 10. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na rok 2021

Emitent nie publikował prognoz dotyczących wyników na rok 2021.

## 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

	Na dzień przekazania niniejszego raportu półrocznego				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 RAIF V.C.I.C. Ltd. *	5 484 036	51,51%	9 316 865	63,15%	5 875 964	55,41%	9 982 714	67,86%
Mercator Medical S.A. (akcje własne) **	876 731	8,23%	1 150 652	7,80%	252 931	2,39%	252 931	1,72%

\* Anabaza RAIF V.C.I.C. Ltd. ("Anabaza") jest kontrolowana przez Wiesława Żyznowskiego, który posiada 100% udziałów Anabaza i tyle samo głosów na Zgromadzeniu Wspólników tej spółki. Wiesław Żyznowski posiada bezpośrednio akcje stanowiące 3,66% w kapitale zakładowym Mercator Medical S.A., zapewniające 2,64% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu. Uwzględniając również akcje będące w posiadaniu podmiotów

kontrolowanych (Anabaza i Mercator Medical S.A.) 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 akcje stanowiące ogółem 63,49% kapitału zakładowego Emitenta, zapewniające ogółem 73,65% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu.

\*\* Akcje własne. Zgodnie z art. 364 § 2 Kodeksu spółek handlowych Emitent nie wykonuje praw udziałowych z własnych akcji, z wyjątkiem uprawnień do ich zbycia lub wykonywania czynności, które zmierzają do zachowania tych praw.

Informacje powyższe podane zostały na podstawie zawiadomień otrzymanych przez Emitenta od akcjonariuszy 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 jest następujący:

	Na dzień przekazania niniejszego raportu półrocznego	Na dzień przekazania poprzedniego raportu okresowego
<b>Zarząd</b>		
Wiesław Żyznowski	389.739	417.594
Witold Kruszewski	0	1.000
Monika Żyznowska	0	0
Dariusz Krezymon	0	0
<b>Rada Nadzorcza</b>		
Urszula Żyznowska	8.655	9.274
Gabriela Stolarczyk-Zadęcka	0	0
Jarosław Karasiński	0	0
Marian Słowiacek	0	0
Piotr Solorz	2.006	2.151

Członkowie Zarządu Monika Żyznowska, Dariusz Krezymon i Witold Kruszewski byli objęci programem motywacyjnym przyjętym uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta z dnia 12 kwietnia 2018 r., w ramach którego objęli w okresie sprawozdawczym: Monika Żyznowska – 11.572 akcji, Witold Kruszewski – 6.324 akcji, Dariusz Krezymon – 6.962 akcji, przy czym nabycie praw z tych akcji nastąpiło po zakończeniu okresu sprawozdawczego (1 lipca 2021 r.).

## 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 postępowania te kończą się zasądzeniem i wyegzekwowaniem należności Emitenta wraz z odsetkami.

Przed Naczelnikiem Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie (MUCS) toczy się postępowanie w sprawie określenia zobowiązania podatkowego Emitenta w podatku dochodowym od osób prawnych za rok 2016. Wydana w dniu 13 listopada 2019 r. decyzja w I instancji w tej sprawie, w której organ zakwestionował prawo do uznania za koszty uzyskania przychodu poniesionych w 2016 r. wydatków z tytułu opłat licencyjnych i opłat za sporządzenie wyceny znaków towarowych, w wyniku czego stwierdził zaniżenie przez Emitenta podatku dochodowego o kwotę 567.786,00 zł, została zaskarżona przez Emitenta i decyzją Naczelnika MUCS działającego jako organ II instancji uchylona w całości, a sprawa została przekazana do ponownego rozpatrzenia. Emitent wniósł do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego skargę na tą decyzję. W dniu 31 marca 2021 r. zapadł wyrok WSA w Krakowie, który uchylił skarżoną decyzję MUCS wydaną w II instancji, w związku z czym sprawa jest obecnie ponownie rozpatrywana przez Naczelnika MUCS działającego jako organ odwoławczy (II instancji).

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**