



**PÓŁROCZNE SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ MERCATOR MEDICAL S.A.
ZA I PÓŁROCZE 2022 ROKU ZAKOŃCZONE
30 CZERWCA 2022 ROKU**

Kraków, 30 września 2022 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 2022 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	34
	Sprzedaż	34
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	41
8.	Informacja o emisji, wykupie i spłacie nie udziałowych i kapitałowych papierów wartościowych	41
9.	Informacja o proponowanej dywidendzie	41
10.	Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na rok 2022	41
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	41
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	42
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 powiązanymi	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
	2022	2021	2021	2022	2021	2021
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	286 076	1 727 349	1 087 304	61 618	377 356	239 115
Zysk na działalności operacyjnej (EBIT)	-9 115	463 433	410 616	-1 963	101 242	90 301
EBITDA*	2 316	482 739	420 079	499	105 459	92 382
Zysk / strata brutto	3 349	477 225	419 001	721	104 255	92 145
Zysk / strata netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	-4 189	446 865	402 080	-902	97 622	88 424
				-		
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	9 770 435	10 121 813	10 358 626	9 770 435	10 121 813	10 358 626
Liczba rozwadniających potencjalnych akcji zwykłych	0	0	40 293	0	0	40 293
Zysk / strata na jedną akcję	-0,43	44,15	38,82	-0,09	9,64	8,54
Rozwodniony zysk / strata na jedną akcję	-0,43	44,15	38,67	-0,09	9,64	8,50
	w tys. PLN			w tys. EUR		
	30 czerwca 2022	31 grudnia 2021	30 czerwca 2021	30 czerwca 2022	31 grudnia 2021	30 czerwca 2021
Rzeczowe aktywa trwałe	380 703	336 229	224 372	81 336	73 103	49 631
Zapasy	258 756	230 395	367 157	55 283	50 092	81 215
Należności	104 822	148 475	240 849	22 395	32 281	53 276
Pozostałe aktywa finansowe	174 033	195 695	463 102	37 182	42 548	102 438
Środki pieniężne	264 868	339 606	361 256	56 588	73 837	79 910
Aktywa razem	1 276 453	1 288 523	1 693 649	272 711	280 150	374 635
Kapitał zakładowy	10 647	10 647	10 604	2 275	2 315	2 346
Zyski zatrzymane	1 073 378	1 078 634	1 345 787	229 325	234 516	297 688
Kapitały pozostałe	88 981	55 926	42 932	19 011	12 159	9 497
Kapitał własny	1 173 006	1 145 207	1 399 323	250 610	248 991	309 530
Rezerwy z tyt. odroc. pod. dochod.	4 970	4 348	3 712	1 062	945	821
Rezerwy	6 083	4 491	4 367	1 300	976	966
Zobowiązania długoterminowe	3 250	3 751	4 242	694	816	938
Zobowiązania krótkoterminowe	83 252	121 229	274 207	17 787	26 358	60 655
Rozliczenia międzyokresowe	5 892	9 497	7 798	1 259	2 065	1 725
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	103 447	143 316	294 326	22 101	31 160	65 105
	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
	2022	2021	2021	2022	2021	2021
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	6 150	503 000	347 354	1 325	109 885	76 389
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-82 970	-230 045	-369 830	-17 871	-50 256	-81 331
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-1 007	-333 911	-21 972	-217	-72 946	-4 832
Skutki zmian kursów wymiany	3 089	722	5 864	665	158	1 290
Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych	-74 738	-60 234	-38 584	-16 098	-13 159	-8 485
Średni kurs EUR/PLN w okresie				4,6427	4,5775	4,5472
Kurs EUR/PLN na koniec okresu				4,6806	4,5994	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 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
	2022	2021	2021	2022	2021	2021
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	233 657	781 658	445 930	50 328	170 761	98 067
Zysk/ strata na działalności operacyjnej	-12 082	-69 740	-16 346	-2 602	-15 235	-3 595
EBITDA*	-10 253	-66 412	-14 766	-2 208	-14 508	-3 247
Zysk/ strata brutto	28 184	-55 425	-23 285	6 071	-12 108	-5 121
Zysk/ strata netto	25 307	-27 106	-17 356	5 451	-5 922	-3 817

	2022	2021	2021	2022	2021	2021
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	9 770 435	10 121 813	10 358 626	9 770 435	10 121 813	10 358 626
Liczba rozważających potencjalnych akcji zwykłych	0	0	40 293	0	0	40 293
Zysk na jedną akcję	2,59	-2,68	-1,68	0,56	-0,59	-0,37
Rozwodniony zysk na jedną akcję	2,59	-2,68	-1,67	0,56	-0,59	-0,37

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	30 czerwca 2022	31 grudnia 2021	30 czerwca 2021	30 czerwca 2022	31 grudnia 2021	30 czerwca 2021
Długoterminowe aktywa finansowe	201 902	149 682	150 557	43 136	32 544	33 303
Zapasy	160 079	126 699	267 046	34 201	27 547	59 071
Należności	115 199	128 884	251 391	24 612	28 022	55 608
Pozostałe aktywa finansowe	156 508	195 695	463 102	33 438	42 548	102 438
Środki pieniężne	86 586	127 367	83 121	18 499	27 692	18 386
Aktywa razem	784 213	787 493	1 261 477	167 545	171 216	279 038
Kapitał zakładowy	10 647	10 647	10 604	2 275	2 315	2 346
Zyski zatrzymane	-1 334	-25 589	296 090	-285	-5 564	65 495
Kapitały pozostałe	57 985	57 985	57 281	12 388	12 607	12 671
Kapitał własny	67 298	43 043	363 975	14 378	9 358	80 511
Rezerwy z tyt. odroczonego podatku dochodowego	5 249	2 476	3 183	1 121	538	704
Rezerwy na świadczenia emerytalne i podobne	3 682	2 339	3 320	787	509	734
Zobowiązania długoterminowe	343 520	364 569	648 879	73 392	79 264	143 532
Zobowiązania krótkoterminowe	364 464	375 066	242 120	77 867	81 547	53 557
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	716 915	744 450	897 502	153 167	161 858	198 527

	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
	2022	2021	2021	2022	2021	2021
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-19 144	197 597	-75 823	-4 124	43 167	-16 675
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	29 387	-18 471	-341 681	6 330	-4 035	-75 141
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-51 190	-62 747	488 588	-11 026	-13 708	107 448
Skutki zmian kursów wymiany	166	20	1 069	36	4	235
Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych	-40 781	116 399	72 153	-8 784	25 429	15 868

	2022	2021	2021	
	Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,6427	4,5775	4,5472
	Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,6806	4,5994	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 zawiązany 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 2022 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 kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 99,9% 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 – członkowie Zarządu Emitenta. Spółka koncentruje swoją działalność na produkcji i sprzedaży rękawic jednorazowych.
- Merkator Medikal TOB z siedzibą na Ukrainie. Emitent posiadał 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 włókny.
- Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 55,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych.
- Mercator Medical srl. z siedzibą w Rumunii. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 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 włókny.
- Mercator Medical Kft z siedzibą na Węgrzech. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Prezesem Zarządu spółki jest Monika Żyznowska – Wiceprezes Zarządu Emitenta. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókny.
- Mercator Medical s.r.o. z siedzibą w Czechach. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 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 włókny.
- Mercator Medical Italia s.r.l. z siedzibą we Włoszech. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 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 włókny.
- Mercator Medical GmbH z siedzibą w Niemczech. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Prezesem Zarządu spółki jest Monika Żyznowska – Wiceprezes Zarządu Emitenta. Przedmiotem działalności spółki jest dystrybucja rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókny.

- Mercator SAS z siedzibą we Francji Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Prezesem Zarządu spółki jest Monika Żyznowska – Wiceprezes Zarządu Emitenta. Przedmiotem działalności spółki jest dystrybucja rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- eMercator.com GmbH z siedzibą w Niemczech. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. wszystkie udziały w kapitale zakładowym spółki. Członkiem zarządu spółki jest Monika Żyznowska – Wiceprezes Zarządu Emitenta. Przedmiotem działalności spółki jest sprzedaż w kanale e-commerce.
- 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 Monika Żyznowska – Wiceprezes Zarządu Emitenta. Spółka prowadzi działalność holdingowo - finansową.
- 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 wyrobów medycznych oraz działalnością finansową. Prezesem Zarządu spółki jest Monika Żyznowska, a prokurentem – Dariusz Krezymon członek Zarządu Emitenta.
- 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 Monika Żyznowska, a prokurentem – Dariusz Krezymon, członkowie Zarządu Emitenta. Spółka prowadzi działalność w zakresie zarządzania prawami własności przemysłowej.
- Mercator Industrial (Thailand) Ltd. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. ponad 99,9% 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.
- 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.
- Mercator Opero sp. z o.o. w likwidacji 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 – Monika Żyznowska, członkowie Zarządu Emitenta. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej.
- Trino 1 sp. z o.o. w likwidacji z siedzibą w Krakowie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Prezesem Zarządu spółki jest Monika Żyznowska, a prokurentem – Dariusz Krezymon, członkowie Zarządu Emitenta. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej.

W pierwszym półroczu 2022 r nastąpiło przeniesienie wszystkich posiadanych dotąd przez Emitenta udziałów w spółkach: Mercator Medical srl., Mercator Medical Kft., Mercator Medical s.r.o., Mercator Medical Italia s.r.l., Mercator Medical GmbH oraz eMercator.com GmbH do spółki LeaderMed B.V. Zawiązana została spółka Mercator SAS z siedzibą we Francji. Otwarta została ponadto likwidacja spółek Mercator Opero sp. z o.o. i Trino 1 sp. z o.o. 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 2022 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,
- Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji,
- Mercator Medical srl. z siedzibą w Rumunii,
- Mercator Medical Kft z siedzibą na Węgrzech,
- 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,
- eMercator.com GmbH z siedzibą w Niemczech,
- LeaderMed B.V. z siedzibą w Holandii,
- Trino sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- Mercator Industrial (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii,
- Mercator Opero sp. z o.o. w likwidacji z siedzibą w Pikutkowie,
- Trino 1 sp. z o.o. w likwidacji z siedzibą w Krakowie,

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

4. Czynniki istotne dla rozwoju emitenta

4.1. Czynniki ryzyka i zagrożeń

Ryzyko utrzymywania się podwyższonej inflacji

Zapoczątkowany w roku 2021 w wielu krajach początek procesów proinflacyjnych przybiera na sile w roku 2022. Inflacja rozlała się na gospodarki na całym świecie. Polska znajduje się obecnie w czołówce krajów z najwyższą inflacją - wyniosła ona w sierpniu br. 16,1%. Kluczowa dla działalności Emitenta jest inflacja w strefie Euro, która w sierpniu 2022 r. wyniosła 9,1%, oraz inflacja w Stanach Zjednoczonych 8,3% i w Tajlandii 7,9%.

Wysokie poziomy inflacji zwiększają presję na banki centralne w kierunku podwyżki stóp procentowych. Stopy procentowe w największych gospodarkach poza Japonią są dodatnie. Ostatnio dokonane podwyżki stóp procentowych wynoszą: USA +0.75 p.p., Strefa Euro +0.75 p.p., Polska +0.25 p.p. Podwyżki dokonane od momentu publikacji raportu za pierwsze półrocze 2021 r. w USA wynosiły odpowiednio: +0,25 p.p., +0,5 p.p., +0,75 p.p. oraz +0,75 p.p., natomiast w Strefie Euro: +0,5 p.p. W Polsce z kolei podwyżki wynosiły: +0,5 p.p., +0,5p.p., +0,75 p.p., +1,0 p.p., +0,75 p.p., +0,75 p.p., +0,5 p.p. Zapowiadane dalsze podwyżki stóp procentowych powinny stanowić czynnik ograniczający poziom inwestycji i konsumpcji, a przez to inflację.

Wysoki poziom inflacji stanowi wyzwanie dla Emitenta z uwagi na konieczność ochrony realnej wartości posiadanych przez grupę dużych nadwyżek płynnych środków pieniężnych i ich ekwiwalentów. Lokowanie środków pieniężnych w bezpieczne instrumenty w obecnej sytuacji nie zapewnia ochrony przed utratą wartości środków pieniężnych z uwagi na ujemne rynkowe stopy procentowe. W związku z tym Emitent zmuszony jest poszukiwać innych lokat, które przy zachowaniu rozsądnego ryzyka zapewniają lub dają realną szansę na uzyskanie wyższych stóp zwrotu, np. w postaci inwestycji w obligacje, pożyczki zabezpieczone rzeczowo, jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych, certyfikaty inwestycyjne, akcje i inne instrumenty. Emitent nie jest w stanie zagwarantować, że podejmowane działania okażą się skuteczne pozwalając na zachowanie realnej wartości zgromadzonych środków pieniężnych. Z drugiej strony nie można wykluczyć częściowej utraty wartości zainwestowanych środków w wyniku materializacji ryzyka rynkowego, kredytowego, płynności czy innych ryzyk

właściwych dla tego typu działalności. Podwyższona inflacja wywiera również wzmożoną presję kosztową dla Grupy Emitenta.

Emitent zakłada, że w krótkim terminie presja inflacyjna będzie się utrzymywać głównie z uwagi na wysokie ceny energii elektrycznej oraz gazu, co pośrednio powodowane jest przez trwający konflikt zbrojny w Ukrainie. Jednakże utrzymujące się objawy recesji w światowych gospodarkach będą czynnikiem stabilizującym inflację, a w dalszej perspektywie powinny spowodować jej powolny spadek. Takim czynnikiem już jest utrzymujący się spadek cen ropy naftowej oraz cen innych surowców. Czynnikiem związany z inflacją są również kursy walutowe, które zmieniają ceny w imporcie i eksporcie w walutach lokalnych.

W przypadku Polski czynnikiem, który nie pomaga ograniczyć ryzyka inflacji, jest utrzymujący się trend osłabiania PLN głównie do USD, w mniejszym stopniu do EUR, który oddziałuje na wzrost cen w imporcie. Zakładamy, że obecnie znajdujemy się w ostatniej fazie osłabienia PLN.

Ryzyka związane z epidemią wirusa SARS-CoV-2

Trwająca światowa pandemia koronawirusa SARS-CoV-2 znacząco wpłynęła zarówno na wzrost, jak i spadek sprzedaży w poszczególnych segmentach rynku wyrobów medycznych. Ryzyka związane z COVID-19 dotyczą zarówno kształtowania popytu produktów sprzedawanych przez Emitenta, jak również podaży tych produktów oraz ich cen rynkowych, a także utrzymania ciągłości pracy zakładów wytwórczych Grupy Emitenta oraz działalności spółek handlowych i centrali Emitenta, jak również łańcuchów dostaw.

Do początku września br. liczba zakażeń wykrytych na całym świecie od początku pandemii (2020 r.) wynosi ponad 610,4 mln. Na COVID-19 zmarło ponad 6,5 mln chorych. Najbardziej dotkniętymi pandemią regionami świata są Europa (ponad 222,2 mln przypadków), Azja (ponad 184,9 mln), i Ameryka Północna, w której odnotowano ponad 114,6 mln zakażeń. Europa to region, gdzie Covid-19 notuje najwięcej przypadków śmiertelnych. W Europie zmarło 29,3 proc. wszystkich ofiar koronawirusa na świecie. W Azji przypadki śmiertelne to 22,6 proc. wszystkich zgonów związanych z Covid-19. USA, gdzie odnotowano 15,8 proc. wszystkich infekcji na świecie, również mierzą się z wysoką śmiertelnością wśród chorych na Covid-19. W Stanach Zjednoczonych zmarło ponad 1 mln 72 tys. osób, to 16,5 proc. wszystkich ofiar Covid-19 na całym świecie.

W Polsce rząd podjął decyzję o zniesieniu w połowie maja 2022 r. stanu epidemii oraz wprowadzeniu stanu zagrożenia epidemicznego. Na przełomie czerwca i lipca 2022 r. rozpoczęła się szósta fala pandemii, wydaje się, że jest ona znacząco łagodniejsza od poprzednich fal. Nie ma już obowiązku kierowania na izolację i kwarantannę z powodu choroby COVID-19. Zlikwidowano oddziały covidowe i szpitale tymczasowych dla chorych na COVID-19.

Efekty pandemii mogące mieć wpływ na Emitenta

Ryzyko związane z epidemią wirusa SARS-Cov-2 może mieć przełożenie na działalność Grupy Emitenta poprzez pojawienie się nowych mocy produkcyjnych na rynku, co istotnie zwiększa podaż towarów w porównaniu do okresu sprzed pandemii. Znacząco przekłada się to na obniżenie marż na rynku, na którym funkcjonuje Emitent. Od I kwartału 2021 roku Emitent funkcjonuje w środowisku spadających rynkowych cen rękawic jednorazowych, co w naturalny sposób zaburza osiągnięte marże.

Ryzyko związane z sytuacjami nadzwyczajnymi

Działalność Grupy Emitenta jest silnie uzależniona od dostaw towarów i surowców z Azji, a także od stabilnego funkcjonowania poszczególnych rynków, na których działa Grupa oraz światowego systemu gospodarczego i swobody przepływu towarów. Jakiegokolwiek istotne zaburzenia w poszczególnych krajach, na poszczególnych rynkach lub w funkcjonowaniu światowego przepływu towarów, takie jak: ograniczanie produkcji rękawic medycznych i innych wyrobów medycznych w krajach Azji Południowo-Wschodniej, w Chinach lub w innych

krajach będących źródłem zaopatrzenia dla Grupy, zamykanie granic, zaburzenia w transporcie i w przepływie towarów, zakazy lub ograniczenia wywozu towarów z poszczególnych krajów i inne tego typu zjawiska mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową i perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z realizacją strategii rozwoju działalności produkcyjnej w Tajlandii

Jednym z głównych czynników wzrostu skali działalności Grupy Emitenta jest rozbudowa potencjału produkcyjnego rękawic w Tajlandii. Obecnie realizowany jest projekt budowy trzeciego zakładu produkcyjnego w Tajlandii. Nowa fabryka zwiększy ilość produkowanych rękawic o około 1 mld sztuk w skali roku. Na chwilę obecną uruchomiono dwie z sześciu planowanych linii produkcyjnych, kolejne dwie linie są na etapie zakończenia prac konstrukcyjnych a ostatnie z dwie linie będą ukończone pod koniec bieżącego roku. W nowo realizowanej fabryce planowana jest produkcja głównie rękawic industrialnych o większej gramaturze. 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.

Zgodnie z MSSF, poddano aktywa w Tajlandii testowi na utratę wartości. Wyniki testu są pozytywne – Emitent zakłada, że nastąpią pozytywne zmiany w strukturze sprzedaży na rzecz wyrobów bardziej rentownych oraz wzrost sprzedaży do nowych klientów, co powinno wspierać wartość aktywa w średnim terminie.

Ryzyko związane z kierunkami rozwoju, obejmującymi dalsze rozszerzanie działalności na rynkach oraz wprowadzanie do oferty nowych produktów

Emitent w ostatnich latach znacząco poszerzył zasięg geograficzny działalności. W pierwszym półroczu roku 2022 Emitent poszerzył zasięg działalności, w tym w szczególności w krajach Europy Zachodniej (m.in. poprzez powołanie spółki dystrybucyjnej we Francji), a także 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, 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, działaniami wojennymi lub zamieszkami, albo objętych sankcjami 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. w Ukrainie, Rumunii, 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 syntetycznego i naturalnego), zmiany dynamiki 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

Grupa Kapitałowa Mercator Medical posiada jednostki zależne w Ukrainie i w Rosji, w związku z czym trwające od 24 lutego 2022 roku działania wojenne na terenie Ukrainy oraz nałożenie międzynarodowych sankcji na Rosję mają wpływ na działalność biznesową Grupy.

Na działalność Grupy wpływa przede wszystkim osłabienie koniunktury gospodarczej zarówno w krajach UE, jak również osłabienie koniunktury w Rosji (w efekcie nałożonych sankcji gospodarczych) i w Ukrainie (efekty prowadzonych działań militarnych), niestabilność w łańcuchach dostaw oraz wysoka zmienność cen surowców i towarów na rynku, na którym działa Grupa.

Prowadzone działania militarne na terenie Ukrainy mogą również przekładać się na dalsze dynamiczne zmiany w poziomie kosztów finansowych (stopy procentowe), kursy walutowe czy presję inflacyjną.

Ze względu na wysoką dynamikę sytuacji w Ukrainie, przewidzenie dalszych scenariuszy rozwoju sytuacji jest na tym etapie bardzo trudne, dlatego też Grupa przygotowuje się na funkcjonowanie w tych niestabilnych okolicznościach.

Na dzień bilansowy Grupa nie zidentyfikowała konieczności dokonania istotnych odpisów aktualizujących wartość aktywów w Rosji, niemniej jednak nie można wykluczyć ryzyka, iż w kolejnych okresach wystąpią okoliczności, które będą w sposób istotny wpływały na sytuację finansową Grupy i zaistnieje konieczność dokonania takich odpisów.

Na dzień bilansowy Grupa dokonała odpisów aktualizujących w spółce ukraińskiej (o których mowa poniżej), oraz dokonała odpisu aktualizującego wartość należności Mercator Medical przysługujących od spółki ukraińskiej, w kwocie 7.445 tys PLN na poziomie jednostkowego sprawozdania finansowego Jednostki Dominującej w oparciu o analizę możliwości odzyskania tych środków. Stan należności Mercator Medical od spółki ukraińskiej na dzień 30.06.2022 wynosi 16.922 tys. PLN i w opinii Zarządu Jednostki Dominującej stanowi ich najlepiej oszacowaną wartość odzyskiwalną.

W kolejnych okresach wartości te będą monitorowane i mogą ulec zmianom.

Na dzień 30.06.2022 Grupa nie stwierdziła utraty kontroli nad spółkami na Ukrainie oraz w Rosji czy posiadanymi w tych krajach aktywami.

Grupa Mercator na bieżąco analizuje informacje i możliwość prowadzenia działalności operacyjnej w Rosji i na Ukrainie, i w przypadku wystąpienia istotnych czynników wpływających na możliwość funkcjonowania na tych rynkach, będzie w odpowiednim trybie informować o istotnych zmianach w tym zakresie.

Informacje nt. działalności Grupy Emitenta w Ukrainie i Rosji zostały zamieszczone w nocie „D” w punkcie 36 Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego.

Ryzyko polityczne i ekonomiczne związane z prowadzeniem działalności w Tajlandii

Grupa Mercator Medical produkuje rękawice we własnej fabryce zlokalizowanej w Tajlandii. Wszelkie zmiany w tajlandzkim 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 obłożeń pola operacyjnego charakteryzuje się wysoką konkurencyjnością zarówno w Polsce, jak i w innych krajach, w których Grupa prowadzi działalność dystrybucyjną i produkcyjną. 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. Na rynku polskim głównymi dystrybutorami rękawic ochronnych niezmiennie od lat pozostają Abook, Skamex, Zarys, Doman, Paso Trading, Safemed oraz Medasept

Firma Mercator Medical sprzedaje także swoje rękawice na rynku niemedycznym otwartym. Głównymi segmentami do których adresowana jest oferta to beauty, horeca, usługi sprzątania, przemysł spożywczy i napojów, przemysł motoryzacyjny oraz przemysł chemiczny. Oferta produktowa adresowana na rynek otwarty to w większej mierze rękawice o charakterze specjalistycznym pozwalające na maksymalizację marży dla całego portfela produktowego. Rynek otwarty jest rynkiem fragmentarycznym, na którym działa wielu konkurentów m.in. takich jak Abena, Zarys, Sempermed, Hartmann, Top Glove.

Aby zwiększyć swoją przewagę konkurencyjną, Grupa Emitenta na bieżąco analizuje swoje otoczenie konkurencyjne i bada trendy zarówno na rynku globalnym, jak i na rynkach lokalnych, na których operuje. W konsekwencji stale rozszerza portfolio produktów i zwiększa zakres swojego działania.

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 Grupę Emitenta mogą mieć wpływ impulsy podażowe, jak przerwy w produkcji Emitenta lub innych producentów rękawic, spowodowane np. ogniskami COVID-19 lub ogólnokrajowym lockdownem. Na wyniki osiągnięte przez Grupę Emitenta mogą mieć również wpływ zmiany wielkości podaży globalnej o bardziej trwałym charakterze, wynikające np. z inwestycji konkurencyjnych podmiotów w nowe moce wytwórcze.

Ryzyko związane z systemami ochrony zdrowia, w tym ich prywatyzacją

Działalność Grupy jest w sposób szczególny związana z systemami ochrony zdrowia w Polsce, a także w innych krajach, w których Grupa prowadzi działalność, w związku z tym wszelkie decyzje dotyczące reorganizacji,

restrukturyzacji tych systemów, w tym przez prawodawców, mogą bezpośrednio lub pośrednio wpływać na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy. Jedną z głównych grup odbiorców produktów oferowanych przez Grupę są podmioty zajmujące się prowadzeniem działalności leczniczej (zarówno duże szpitale, jak i mniejsze placówki służby zdrowia, często wyspecjalizowane w świadczeniu określonych usług medycznych). Odbiorcami produktów sprzedawanych przez Grupę są zarówno jednostki publiczne, jak i niepubliczne zakłady opieki zdrowotnej. Sytuacja finansowa wielu publicznych zakładów opieki zdrowotnej w Polsce i innych krajach, w których Grupa prowadzi działalność jest trudna i wiele z nich jest poważnie zadłużonych. Fakt zadłużenia nie przekłada się jednak w istotny sposób na zmniejszenie zapotrzebowania tych podmiotów na wyroby medyczne, w tym te oferowane przez Emitenta. Dokonywanie dostaw na rzecz tych podmiotów, wobec ich trudności w terminowym regulowaniu zobowiązań, powiązane jest zazwyczaj z koniecznością dość długiego oczekiwania na zapłatę ceny za dostarczane produkty. Zgodnie z obowiązującymi w Polsce przepisami prawa, samodzielny publiczny zakład opieki zdrowotnej jest zobowiązany we własnym zakresie pokryć ujemny wynik finansowy, niemniej jednak pod pewnymi warunkami podmiot tworzący ten zakład (m.in. Skarb Państwa lub jednostka samorządu terytorialnego) w przypadku wystąpienia deficytu jest zobowiązany do jego pokrycia lub podjęcia decyzji o zmianie formy organizacyjno-prawnej albo o likwidacji publicznego zakładu opieki zdrowotnej. W przypadku likwidacji, zobowiązania i należności zlikwidowanego publicznego zakładu opieki zdrowotnej stają się zobowiązaniami i należnościami Skarbu Państwa albo właściwej jednostki samorządu terytorialnego. W skrajnych przypadkach może to prowadzić do faktycznej niewypłacalności, w szczególności jednostek samorządu terytorialnego. Powyższe zasady odpowiedzialności Skarbu Państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego za zobowiązania publicznych zakładów opieki zdrowotnej mogą ulec zmianie na skutek 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 wahaniom. O ile w średnim i długim okresie Grupa była zazwyczaj w stanie w znacznym stopniu niwelować skutki wahań cen surowców i towarów poprzez odpowiednie zmiany cen sprzedaży produktów, to nie można zagwarantować, że będzie to możliwe w przyszłości, co może powodować obniżenie marż oraz spadek wolumenu i wartości sprzedaży. Wzrost cen surowców (przede wszystkim lateksu 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. Podobnie Emitent ocenia ryzyko co do wzrostu kosztów logistycznych, w tym frachtu morskiego, jednocześnie wskazując na istotny wzrost kosztów tego typu w okresie 2020-2021.

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 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 regulacji 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

Aktualnie Grupa nie wykazuje istotnego zadłużenia, 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. W takim przypadku 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 Emitent nie będzie w stanie zrefinansować istniejącego zadłużenia, jego zadłużenie może zostać postawione w stan wymagalności w całości lub w części. W przypadku ryzyka postawienia w stan wymagalności zadłużenia z tytułu linii kredytowych Emitent może zostać zmuszony do sprzedaży części swoich aktywów w celu spłaty tego zadłużenia. W związku z powyższym istnieje potencjalne 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

Obecnie Grupa nie posiada istotnego zadłużenia, więc ryzyko skorzystania z zabezpieczeń przez banki jest teoretyczne. Jednak zgodnie z zawartą umową kredytową, na nieruchomości należącej do Emitenta, na której znajduje się m.in. magazyn logistyczny Emitenta, ustanowione zostały hipoteki na zabezpieczenie wiarygodności przysługujących Bankowi PKO BP. W wypadku naruszenia postanowień umowy, 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 włókny, 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 2022 r., Grupa Emitenta nie korzystała z kredytów w ramach w/w linii kredytowych (poza częściowym wykorzystaniem limitu na akredytywy w Banku PKO BP), 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.

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.

Udział kosztów produkcji denominowanych w THB, w tym kosztów zakupu materiałów do produkcji, wynagrodzeń i mediów wynosi około 42%.

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

- THB – istotna część kosztów Mercator Medical (Thailand) Ltd., m.in. koszty niektórych surowców, energii, wynagrodzeń pracowników, podatków i opłat,

- USD – koszty zakupu towarów od dostawców azjatyckich lub innych podmiotów, jak również surowca 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.

Z uwagi na fakt, że Mercator Medical (Thailand) Ltd. zdecydowaną większość przychodów realizuje w USD, Spółka jest eksponowana na ryzyko kursowe wynikające ze zmienności notowań USD/THB. Nabywanie przez Grupę towarów kwotowanych w USD eksponuje Grupę na ryzyko związane ze zmiennością kursu USD wobec walut krajowych spółek Grupy, w szczególności wobec PLN. Grupa Emitenta w chwili obecnej nie posiada istotnego zadłużenia finansowego.

W celu ograniczenia ryzyka kursowego Grupa zawiera transakcje forward zabezpieczając kursy USD/PLN, EUR/USD oraz USD/THB. 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 zmiany cen surowców i cen towarów handlowych oraz kosztów logistycznych

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 wahaniam. 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. Koszty logistyki w tym frachtu morskiego po istotnym wzroście w latach 2020-21 zaczęły spadać, jednak nie osiągnęły wciąż poziomów sprzed pandemii.

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 stanowił w pierwszej połowie 2022 r. średnio 43,3% 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 akrylonitrylu, 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 akrylonitrylu, a zatem i lateksu nitrylowego mogą być przeniesione na odbiorców finalnych w dłuższym okresie czasu. Dodatkowym czynnikiem ryzyka jest dostępność lateksu nitrylowego na rynku. Zapotrzebowanie na lateks nitrylowy w przypadku Mercator Medical (Thailand) Ltd. nie stanowi dużego udziału w rynku lateksu nitrylowego. 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 sprzedaż 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 nośników 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 zrębki drzewne, odpady z produkcji oleju palmowego oraz włókna orzechów palmowych. Zrębki są kupowane od lokalnych dostawców natomiast odpad z palm jest importowany głównie z Malezji, która jest jednym z większych światowych producentów oleju palmowego oraz sprowadzany z północy Tajlandii. Rząd Malezji wprowadził znaczne ograniczenia w zakresie dotacji dla gazu naturalnego oraz w zakresie wydawania pozwoleń na budowanie instalacji gazowych dla produkcji rękawic. Takie działania powodują realne ryzyko wzrostu popytu w Malezji na biomasę (jako alternatywnego paliwa dla gazu naturalnego) oraz związanego z tym wzrostu cen biomasy w Tajlandii. Dla zmniejszenia ryzyka uzależnienia od jednego rodzaju paliwa Mercator Medical (Thailand) Ltd. zainstalował kotły, w których możliwe jest spalanie również wiórów drewnianych oraz włókna z orzechów palmowych. Emitent nie może wykluczyć istotnych zmian cen biomasy oraz jej dostępności. Ponadto biomasa jest podatna na niekorzystne warunki pogodowe (zamakanie w porze deszczowej), co może powodować wyższy jednostkowy koszt energii. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany

jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko wynikające z potencjalnego wzrostu kosztów operacyjnych i innych kosztów działalności

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

Ryzyko obniżenia konkurencyjności produkcji w Tajlandii

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

Ryzyko związane z dostępnością pracowników w Tajlandii

Mercator Medical (Thailand) Ltd. zatrudnia obecnie ponad tysiąc osób, wśród których są osoby z Tajlandii, ale również m.in. z Birmy i Kambodży. Region, gdzie zlokalizowana jest fabryka, jest zdominowany przez uprawy drzew kauczukowych i miejscowa ludność w większości jest zatrudniona w rolnictwie. Osoby z wykształceniem wyższym niż podstawowe starają się znaleźć pracę 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 centralnej części 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 któregokolwiek z Członków Zarządu lub członków kluczowego personelu może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy. Przyszłe powodzenie działalności Grupy zależy w szczególności od jej zdolności do zatrudnienia i utrzymania personelu kierowniczego, posiadającego doświadczenie w zakresie logistyki, zakupów, marketingu, sprzedaży, finansów oraz zarządzania produkcją.

Dodatkowo stabilny i stały wzrost Mercator Medical (Thailand) Ltd. zależy w dużym stopniu od kadry menedżerskiej (produkcyjnej, technicznej, sprzedażowej, finansowej i pozostałej) oraz od umiejętności

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

Ryzyko pogorszenia jakości produktów i utraty zaufania do marek Emitenta

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

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

Wprowadzane na rynek wyroby medyczne muszą spełniać określone w odrębnych przepisach i normach wymagania dotyczące m.in. bezpieczeństwa i działania, a także oznakowania i instrukcji używania, w celu zapewnienia bezpiecznego i właściwego używania oraz zidentyfikowania wytwórcy. Grupa prowadzi także działania marketingowe, celem których jest przekazywanie informacji o produktach i edukowanie klientów w zakresie bezpiecznego i odpowiedzialnego korzystania z produktów. Pomimo czynionych przez Grupę starań nie można wykluczyć, że do sprzedaży trafią produkty nie spełniające wymagań, niewłaściwie oznakowane lub też informacje przekazywane w toku prowadzonych działań marketingowych okażą się niewłaściwe lub nierzetelne. Szczególne ryzyka w tym obszarze są związane z wejściem w życie Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/745 z dnia 5 kwietnia 2017 r. w sprawie wyrobów medycznych, zmiany dyrektywy 2001/83/WE, rozporządzenia (WE) nr 178/2002 i rozporządzenia (WE) nr 1223/2009 oraz uchylecia dyrektyw Rady 90/385/EWG i 93/42/EWG (Rozporządzenie w sprawie wyrobów medycznych), które w zakresie nim uregulowanym, działając wprost, zastąpiło 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 któryś 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

Grupa posiada szereg certyfikatów jakości (zgodnie z regulacjami europejskimi, USA i Tajlandii). Utrata każdego z certyfikatów może spowodować ryzyko utraty klientów, podobnie jak niezyskanie 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 związku z pandemią covid-19, gdy z powodu znaczącego wzrostu kosztów zakupu towarów Grupa notowała ujemne marże na niektórych kontraktach, przy czym Grupa dąży w takich przypadkach do renegocjacji 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. 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

W latach 2020-2021 istotny udział w obrotach Mercator Medical (Thailand) Ltd. miało kilku odbiorców uważanych za kluczowych, w związku z czym Grupa do pewnego stopnia była uzależniona od realizowanych od tych odbiorców dostaw. W każdym przypadku utrata znaczącego odbiorcy, pogorszenie jego sytuacji rynkowej i finansowej lub ograniczenie skali sprzedaży do takiego odbiorcy mogła negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta. W związku z wygaśnięciem kontraktów na dostawę produktów oferowanych przez Mercator Medical (Thailand), w roku 2022 część produkcji, która nie znalazła nabywców wśród dotychczasowych kontrahentów podlegała dystrybucji przez własną sieć sprzedażową Grupy.

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, dystrybuuje 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. 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, w związku z czym nie można wykluczyć ryzyka wykluczenia Emitenta lub innego podmiotu Grupy z 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, nadzoru nad rynkiem finansowym czy organy zajmujące się ochroną środowiska. Może to wiązać się z koniecznością zapłaty przez podmioty Grupy odszkodowań, należności publicznoprawnych, poniesienia określonych wydatków, przedsięwzięcia działań mających na celu wycofanie z rynku określonej części oferty, zmiany sposobu wytwarzania produktów, pakowania ich, oznaczania lub dystrybuowania i tym samym z koniecznością poniesienia przez Emitenta dodatkowych kosztów oraz negatywnie wpłynąć na jego wizerunek. Zdarzenia takie mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko korupcji

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

Ryzyko związane z wystąpieniem szkód nieobjętych ubezpieczeniem

Istnieje ryzyko, że ochrona ubezpieczeniowa posiadana przez Grupę nie będzie obejmować części zdarzeń, powodujących powstanie szkody w majątku Grupy lub też zakres ochrony ubezpieczeniowej nie będzie obejmował pełnej wysokości szkody. Nie można też wykluczyć sytuacji, gdy z uwagi na szczególne okoliczności ubezpieczyciel uchyli się od odpowiedzialności, powołując się np. na działanie siły wyższej lub nie będzie w stanie jej sprostać z uwagi na kumulację roszczeń. Tym samym ewentualne uzyskane przez Grupę odszkodowanie od ubezpieczyciela może nie pokrywać w całości lub w części szkody ponoszonej przez Grupę. Taka sytuacja w odniesieniu do przypadków aktywów majątkowych nabytych za środki pochodzące z kredytu, pożyczek lub użytkowana na podstawie umowy leasingu lub umów podobnych może powodować, że Grupa będzie zobowiązana do dalszej obsługi zadłużenia finansowego związanego z aktywem majątkowym, który uległ

uszkodzeniu. Istnieje również ryzyko, że Grupa może być zobowiązana do naprawienia szkody poniesionej przez inny podmiot wskutek działalności Grupy, w tym uszczerbku na zdrowiu lub życiu poniesionego przez użytkownika towarów oferowanych przez Grupę, jeżeli zdarzenie powodujące taką szkodę nie jest objęte ubezpieczeniem. Wystąpienie któregokolwiek z powyższych zdarzeń może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z zawartością protein w naturalnym lateksie

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

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

Ewentualna awaria, zniszczenie czy utrata rzeczowego majątku trwałego lub obrotowego, strajk pracowników, epidemie, zatrucia, zarządzenia władz i inne zdarzenia mogą skutkować czasowym lub trwałym wstrzymaniem lub ograniczeniem produkcji w fabryce w Tajlandii, a co za tym idzie niemożnością terminowego zrealizowania wszystkich zamówień, złożonych przez klientów Grupy lub wzrostem kosztów działalności. Pogorszenie standardu obsługi klientów i potencjalne opóźnienie w realizacji zamówień, a w skrajnym przypadku brak zdolności do realizacji zamówień, skutkować może przejęciem realizacji zamówień przez podmioty konkurencyjne oraz pogorszeniem wyników sprzedaży. Nie można wykluczyć, że opisane powyżej czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiąganе 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, osiąganе 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, osiąganе 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. Grupa Emitenta skupia się jednak na produkcji rękawic z lateksu syntetycznego ograniczając tym samym ryzyko związane ze zmianami klimatycznymi. Należy się również spodziewać, że podejmowane działania polityczne i administracyjne zmierzające do ograniczenia globalnego ocieplenia powodować będą wzrost kosztów energii. Czynniki te będą miały wpływ na dostępność i cenę naturalnego lateksu, wzrost kosztów produkcji oraz konieczność podwyższania cen produktów. Zjawiska te mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

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

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

Ryzyko związane z potencjalnym odcięciem lub utrudnieniem dostaw w transporcie morskim

Głównym obszarem produkcji asortymentu oferowanego przez Emitenta jest Tajlandia i inne kraje Azji Południowo-Wschodniej, toteż destabilizacja tego regionu może ograniczyć lub wyłączyć dostęp do tamtejszych zakładów produkcyjnych, zmuszając tym samym Emitenta do poszukiwania nowych źródeł surowców lub gotowych do sprzedaży towarów. Należy przy tym zauważyć, iż w Azji Południowo-Wschodniej od dłuższego czasu utrzymuje się napięcie polityczne na tle szeregu spornych terytoriów na Morzu Południowo-Chińskim oraz statusu Tajwanu, 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. Zaobserwowane jest przy tym bardziej restrykcyjne podejście ubezpieczycieli do oceny ryzyka kredytowego, powodowane zarówno pogarszającymi się bieżącymi wynikami finansowymi części z kontrahentów, perspektywami recesji w gospodarce światowej, jak i zmianami w polityce wewnętrznej ubezpieczycieli. Ograniczenie wielkości limitów ubezpieczeniowych, a w konsekwencji udzielonych przez Grupę kredytów kupieckich może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z silną pozycją rynkową konkurencyjnych podmiotów

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

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

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

Ryzyko związane z transakcjami z podmiotami powiązаныmi

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

Ryzyko związane ze strukturą akcjonariatu

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

Ryzyko związane z podziałem zysku

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

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Skonsolidowane wyniki finansowe Emitenta podlegają nieznacznym 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 2022 r. oraz mogące rzutować na efekty osiągnięte w okresach kolejnych

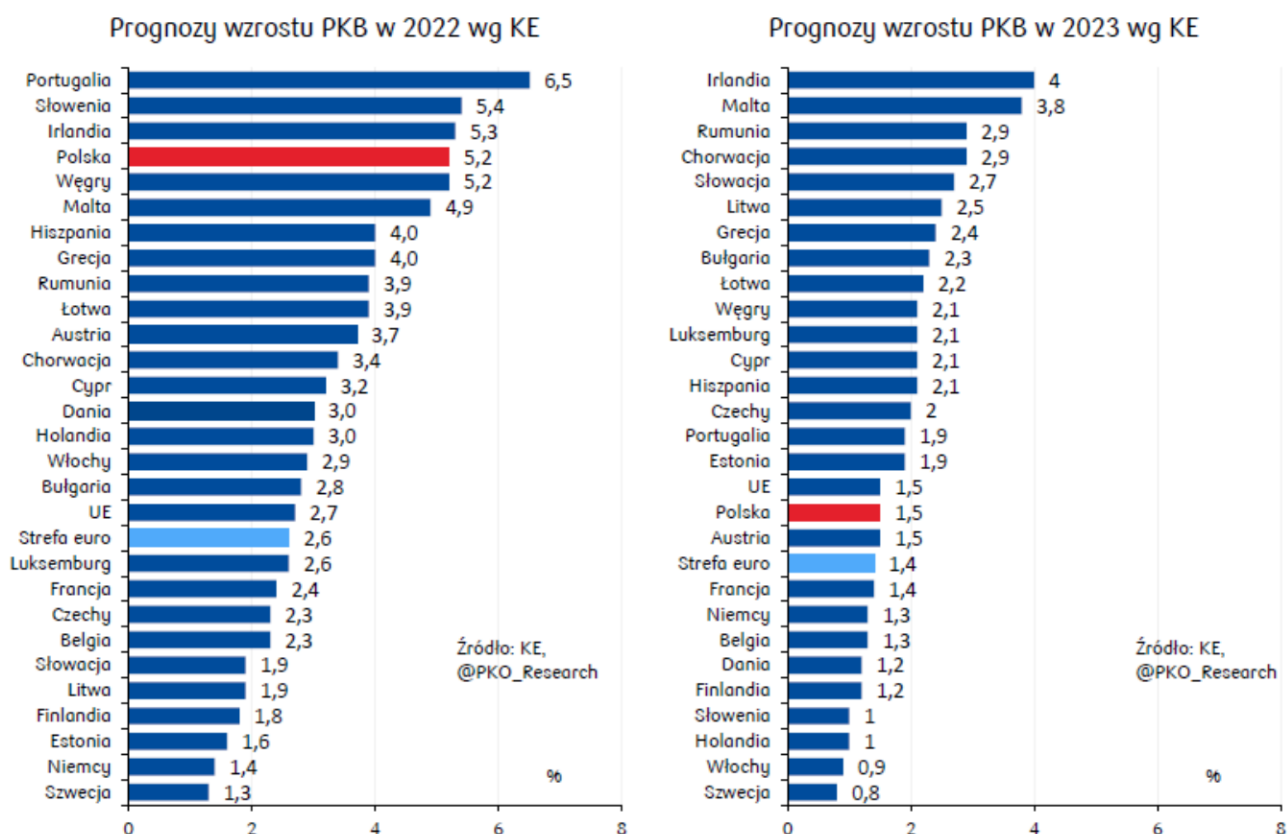
Sytuacja makroekonomiczna

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

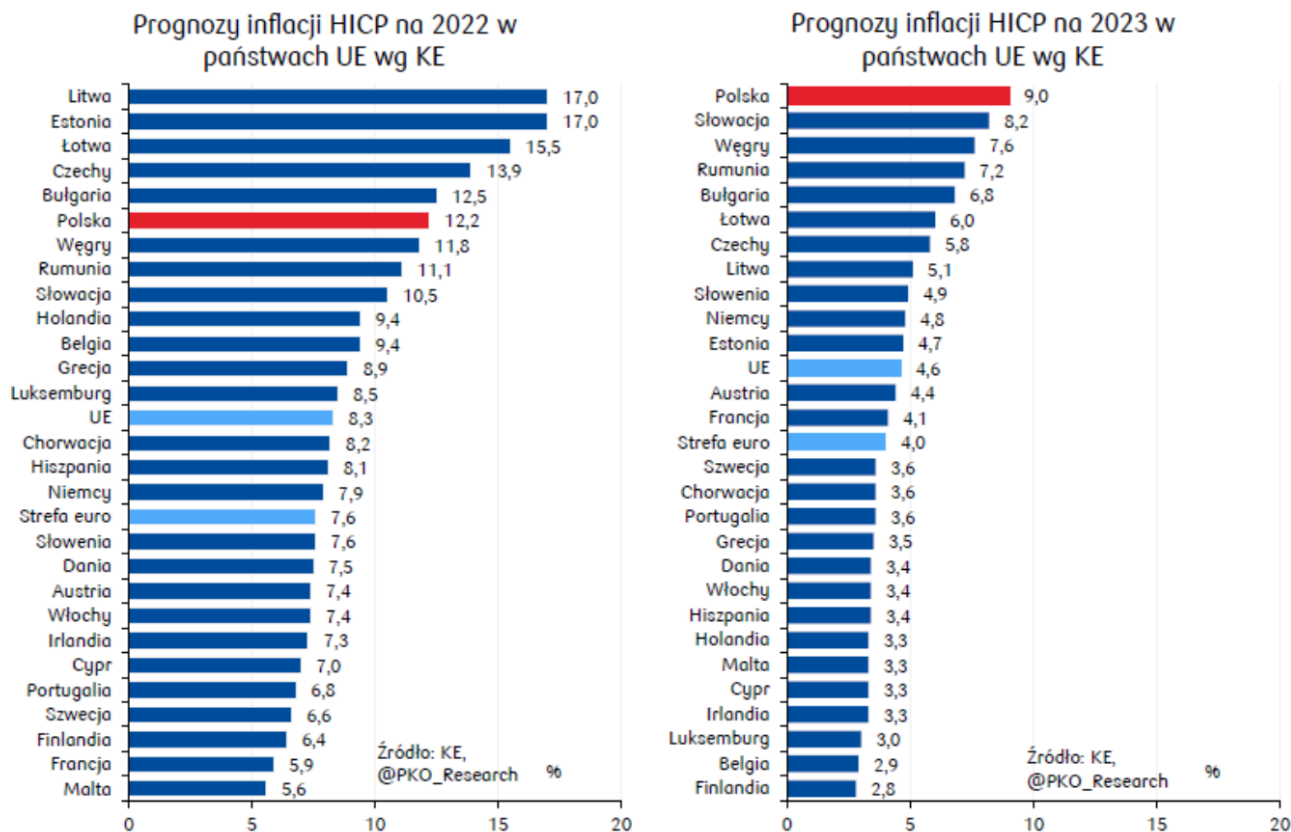
Według najnowszych publikacji Komisji Europejskiej z lipca 2022 r. roczny wzrost PKB Polski w 2022 r. wyniesie 5,2 proc., głównie ze względu na mocny I kw. Z kolei kwartalny wzrost gospodarczy pozostanie poniżej historycznej średniej, przynajmniej do drugiej połowy 2023 r. W 2023 r., pomimo odbicia, efekt przeniesienia spowoduje, że wzrost PKB ukształtuje się na poziomie 1,5 proc. W najnowszym raporcie Komisja podkreśla, że w drugiej połowie 2022 r. wzrost gospodarczy Polski spowolni ze względu na agresję Rosji na Ukrainę, zacieśnianie polityki monetarnej, pogarszające się nastroje i słabsze otoczenie zewnętrzne. W maju br. Komisja prognozowała, że PKB Polski wzrośnie w 2022 r. o 3,7 proc., a w 2023 r. o 3,0 proc. Konsumpcja prywatna będzie wciąż wspierana przez popyt uchodźców z Ukrainy i trwającą ekspansję fiskalną. Niemniej, wzrost konsumpcji będzie pod presją podwyższonej niepewności i zacieśniania polityki monetarnej, co może być bodźcem do oszczędzania i zaważy na dochodzie rozporządzalnym gospodarstw domowych, szczególnie biorąc pod uwagę ilość kredytów hipotecznych opartych o zmienną stopę procentową w Polsce. Presja kosztowa,

wysoka niepewność i zacieśnianie warunków monetarnych skłoni firmy do odłożenia w czasie swoich planów inwestycyjnych, włączając w to sektor budowlany. Komisja Europejska podkreśla, że załamanie wymiany handlowej z Rosją i Ukrainą oraz spadek popytu ze strony głównych partnerów handlowych Polski zaważy na wyniku eksportu w 2022 r., prowadząc do ujemnej kontrybucji eksportu netto do wzrostu w bieżącym roku. Niemniej, wraz ze złagodzeniem zakłóceń w globalnych łańcuchach dostaw i odbijającą aktywnością gospodarczą, eksport powinien się odbudować, poprawić bilans, szczególnie pod koniec 2023 r.

Poniższa tabela obrazuje, że według Komisji Europejskiej do końca 2022 r. Polska ma być jedną z najszybciej rosnących gospodarek w UE.



Ceną za najsilniejszy wzrost gospodarczy będzie też najwyższa inflacja. Komisja Europejska prognozuje, że w 2022 r. ceny wzrosną średnio o 12,2 proc., a w 2023 r. o kolejne 9 proc. Tymczasem jeszcze w maju 2022 r. Komisja Europejska szacowała, że inflacja przyjmie wartości na poziomie odpowiednio 11,6 i 7,3 proc.



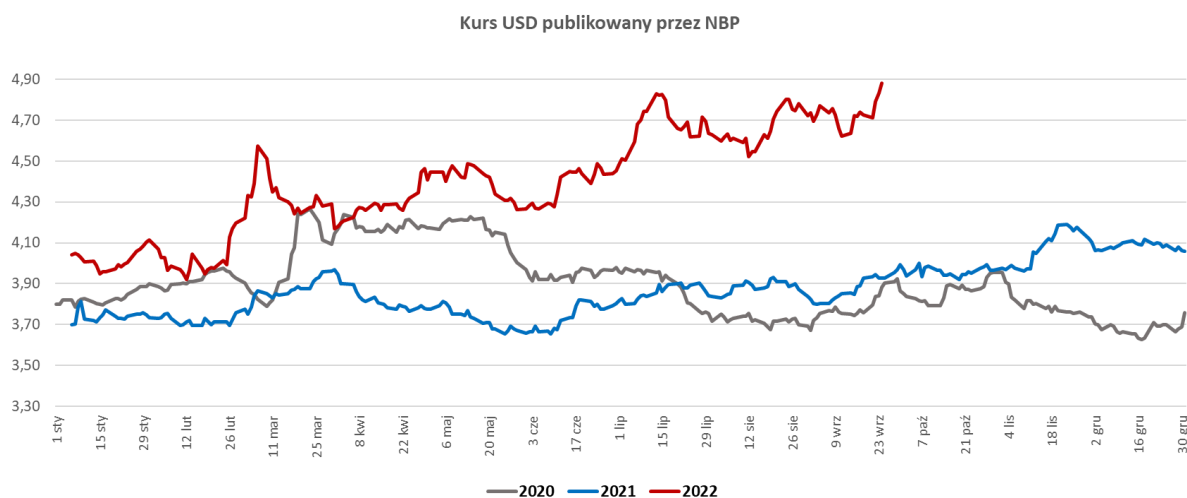
Głównym motorem wzrostu cen było budowanie zapasów, ponieważ firmy stopniowo odchodzą od produkcji "dokładnie na czas" ze względu na zwiększoną niepewność i presję w globalnym łańcuchu dostaw. Tymczasem konsumpcja prywatna wzrosła tylko umiarkowanie pomimo znacznego napływu osób uciekających z Ukrainy, co sugeruje, że podwyższona inflacja i spadające zaufanie konsumentów już teraz mają negatywny wpływ na decyzje gospodarstw domowych o wydatkach. Konsumpcję prywatną będzie nadal wspierać popyt na artykuły pierwszej potrzeby uchodźców z Ukrainy oraz trwająca ekspansja fiskalna. Komisja Europejska uważa, że rosnące ceny surowców oraz wąskie gardła po stronie popytu i podaży przyczyniły się do stałego i wyraźnego wzrostu inflacji w ostatnich miesiącach, która w czerwcu 2022 r. osiągnęła 15,6 proc.

Kształtowanie kursów walutowych

Grupa jest importerem netto, przy czym:

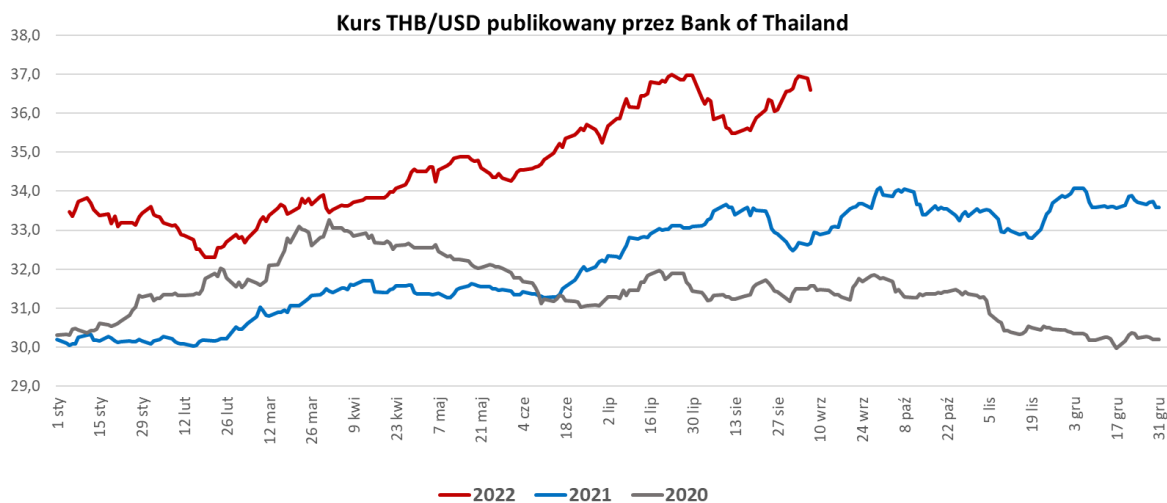
- w działalności dystrybucyjnej sprzedaje towary głównie za polskie złote i inne waluty środkowo-europejskie, nabywając je za dolary amerykańskie; w pierwszym półroczu 2022 r. nastąpiło osłabienie złotówki wobec dolara (średni półroczny kurs USD/PLN wzrósł o 12,6% względem I półrocza 2021 r.) W 2022 r. presja na osłabienie złotego wobec dolara jest coraz większa na co duży wpływ ma wojna pomiędzy Rosją a Ukrainą. W dłuższej perspektywie czasowej w przypadku utrzymania tendencji wzrostu kursu dolara amerykańskiego wobec złotego, będzie to negatywnie wpływało na wysokość marż w dystrybucji.

Kształtowanie kursu USD/PLN w latach 2020 – 2022 przedstawia poniższy wykres (Źródło: www.nbp.pl):



- w działalności produkcyjnej nabywa surowiec do produkcji za baty tajlandzkie oraz dolary amerykańskie, a przychody ze sprzedaży produktów realizowane są głównie w dolarach amerykańskich. Średni kurs tajskiego bata do dolara w pierwszym półroczu 2022 r. był niższy o 9,3% w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku. Wzmocnienie dolara wobec bata ma korzystny wpływ na osiągane marże produkcyjne, a osłabienie dolara wobec bata negatywnie wpływa na marże w segmencie produkcyjnym.

Kształtowanie kursu THB/USD obrazuje poniższy wykres (Źródło: www.bot.or.th):



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 w pierwszym półroczu 2022 wynosi ok. 43,3%.

W pierwszym półroczu 2022 r. cena lateksu syntetycznego była o 54% niższa w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku. Od początku trzeciego kwartału 2021 roku odnotowujemy stopniowy spadek cen aż do 1010 USD za tonę lateksu syntetycznego w sierpniu 2022 r. Wiąże się to z dużym ograniczeniem mocy produkcyjnych rękawic, wynikającym z faktu niższego popytu i niskich cen sprzedaży rękawic na rynku w końcówce roku 2021 oraz w I kwartale 2022 roku. W II kwartale br. spadek cen lateksu NBR został zahamowany w związku z ograniczeniem podaży lateksu. Większość petrochemii produkujących lateks przekształciła swoją produkcję lub jej część na produkcję produktu, który jest wykorzystywany do produkcji plastików i gum przemysłowych w przemyśle samochodowym. Pozostałe fabryki produkujące lateks zredukowały ilości wyłączając część linii produkcyjnych.

Average Nitrile Price Movement (USD / MT) - 1000 kg												
	sty	lut	mar	kwi	maj	cze	lip	sie	wrz	paź	lis	gru
2020	950	945	960	960	940	940	970	1 000	1 200	1 500	1 800	2 000
2021	2 500	2 200	2 400	2 430	2 400	2 380	2 250	2 000	1 950	1 870	1 540	1 400
2022	1 100	1 050	1 030	1 129	1 122	1 092	1 071	1 010				

Źródło: opracowanie własne

Inne czynniki

Czynniki i zdarzenia wewnętrzne

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 zwiększeniem świadomości i potrzeb odbiorców wskazują na istotnie pozytywny trend. Co więcej, tendencja do podwyższania wydatków na służbę zdrowia jest ogólnoswiatowa, co ma swój związek ze starzeniem się społeczeństwa, poprawą jakości opieki medycznej, rozwojem medycyny oraz wzrostem wynagrodzeń.

Z dostępnych analiz pokazujących dynamiki rynkowe wynika, że w dobie wygasającej pandemii SARS-CoV-2 prognozowane globalne zużycie rękawic w 2022 roku będzie o 9,7 proc. wyższe niż w roku 2021 i szacowane jest na 428,8 mld sztuk rękawic. Wśród najważniejszych czynników wzrostu wymienia się nadal, występujące okresowo lub regionalnie, zakażenia COVID-19 skutkujące zwiększoną liczbą procedur medycznych oraz zaostrzeniem reżimów sanitarnych, brak bezpośredniego substytutu dla jednorazowych rękawic medycznych, jak również wzrost świadomości użytkowników końcowych dotyczących tej kategorii produktów (potrzeba ochrony przed zakażeniem wirusami oraz bakteriami). Wcześniejsze, pre - pandemiczne analizy wskazywały na narastający trend wykorzystywania rękawic w kierunku zastosowań niemedyceńskich, podyktowany rosnącą świadomością użytkowników końcowych, profesjonalnych i indywidualnych, dbałością o bezpieczeństwo i higienę pracy, o swój wygląd, w tym pielęgnację rąk oraz zdrowy styl życia tj. ochronę przed zanieczyszczonym powietrzem, niezdrową żywnością oraz zabrudzeniami i uszkodzeniami mechanicznymi.

Najważniejszymi podmiotami działającymi na globalnym rynku rękawic medycznych i profesjonalnych są: Top Glove, Hartalega, Sri Trang, Kossan i Supermax. Wśród pozostałych graczy rynku globalnego można wymienić między innymi takie podmioty, jak: Ansell, B. Braun, Sempermed, Cardinal Health, Molnylycke, Hartmann, Abena. W zakresie polskiego rynku, głównymi dystrybutorami rękawic ochronnych niezmiennie od lat pozostają Abook, Skamex, Zarys, Doman, Safemed oraz Medasept.

Na wyniki osiągnięte przez Grupę Emitenta wpływ mogą mieć również impulsy popytowe, jak rozporządzenie polskiej Rady Ministrów, wprowadzające od 28 marca br. zniesienie obowiązku noszenia maseczek w przestrzeni publicznej z wyjątkiem podmiotów leczniczych i aptek.

Na wyniki osiągnięte przez Emitenta mogą mieć wpływ impulsy popytowe, jak przerwy w produkcji Emitenta lub innych producentów rękawic oraz ewentualne opóźnienia w realizacji usług transportowych, spowodowane np. ogniskami COVID-19 lub ogólnokrajowym lockdownem.

Aby zwiększyć swoją przewagę konkurencyjną, Grupa Emitenta na bieżąco analizuje swoje otoczenie konkurencyjne i bada trendy zarówno na rynku globalnym, jak i na rynkach lokalnych, na których operuje. W konsekwencji stale rozszerza portfolio produktów (m.in. o rękawice typu grip) i zwiększa zakres swojego działania o nowe rynki zbytu.

W 2022 r. w segmencie dystrybucyjnym główny nacisk położony był na złagodzeniu wpływu środowiska spadających cen rynkowych rękawic na realizowane marże. Zgodnie z wiedzą Emitenta, rynkowy spadek cen rękawic w głównej mierze spowodowany został istotnym zwiększeniem podaży rękawic, w tym ze strony producentów chińskich.

Szczególny nacisk położony był na zwiększanie efektywności istniejącej sieci dystrybucji, rozwój struktur sprzedażowych, oraz dalszy rozwój wdrażanego kanału sprzedażowego e-commerce. W 2021 r. została uruchomiona sprzedaż poprzez platformy marketplace we Francji, Włoszech, Holandii, Belgii, Austrii i Hiszpanii. W 2022 na rynkach: Francja, Hiszpania i Włochy uruchomione zostały również sklepy internetowe. W maju 2022 r. wystartowała sprzedaż na platformach marketplace w Wielkiej Brytanii, a w czerwcu 2022 uruchomiono tam dodatkowo sklep internetowy. Analizowane są możliwości uruchomienia kanału e-commerce na Czechy i Słowację, Rumunię i Bułgarię oraz Skandynawię.

W pierwszym półroczu 2022 r. rozpoczęła ponadto działalność spółka zależna we Francji.

W segmencie produkcyjnym w roku 2022 Grupa skupiła swoje wysiłki na możliwie wysokim wykorzystaniu posiadanych zdolności produkcyjnych, oraz odnowieniu wygasających kontraktów handlowych z istniejącymi kontrahentami, a także poszerzeniu bazy kontrahentów o nowych odbiorców.

Ponadto Grupa kontynuowała proces rozbudowy nowoczesnych mocy produkcyjnych, uruchamiając dodatkowe 3 wysokowydajne linie produkcyjne w nowej hali produkcyjnej.

Segment produkcyjny również mierzy się ze zwiększoną podażą na rynku rękawic przez co zmuszony jest korzystać z kanałów dystrybucji spółki matki produkując głównie rękawice egzaminacyjne, mainstreamowe. Na bieżąco prowadzone są rozmowy z nowymi klientami w celu odbudowy kanałów zbytu dla rękawic industrialnych i specjalistycznych oraz prowadzone są prace nad wprowadzaniem do oferty nowych produktów. W pierwszym półroczu z uwagi na powyższe fakty realizowane marże są niższe niż te sprzed pandemii.

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 (powstał zakład produkcyjny nr 2). Celem inwestycji było poszerzenie oferty rękawic wytwarzanych z lateksu nitylowego NBR (pochodna ropy naftowej). Rynek rękawic nitylowych jest najszybciej rosnącym segmentem rynku rękawic jednorazowego użytku i niezależnie od czynników nadzwyczajnych, jakim jest epidemia koronawirusa, zapotrzebowanie na rękawice nitylowe ma tendencję wzrostową, natomiast zapotrzebowanie na rękawice wytwarzane z lateksu naturalnego wg prognoz rynkowych utrzyma się mniej więcej na dotychczasowym poziomie.

Jednocześnie w ramach zwiększania potencjału biznesowego pod koniec 2019 r., 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 kolejną rozbudowę mocy produkcyjnych w Tajlandii. Nowy, trzeci zakład produkcyjny powstaje na terenie należącym do tajlandzkiej spółki Grupy, Mercator Medical (Thailand) Ltd. Zakład uzyska – zgodnie z bieżącymi założeniami - pełną zakładaną zdolność produkcyjną na przełomie lat 2022-2023. Fabryka jest dedykowana produkcji rękawic industrialnych i docelowo będzie wytwarzać około 1 mld rękawic rocznie, dzięki czemu łączne moce produkcyjne Grupy przekroczą 4 mld rękawic rocznie. Wartość około 220,4 mln zł (budżet zamyka się sumą wydatków w wysokości 1 723,1 mln THB mln THB i zakłada również powstanie farmy solarnej) inwestycja jest finansowana w pełni ze środków własnych. W pierwszym kwartale 2022 r. zakład rozpoczął produkcję rękawic na pierwszej z planowanych sześciu, oddanej do użytku linii produkcyjnej. Na dzień bilansowy w zakładzie P3 produkcja jest realizowana na 2 liniach SF (linie pojedyncze). Trzecia linia przechodzi testy produkcyjne a na ostatniej z linii typu SF kończą się prace konstrukcyjne. Dla dwóch linii DF (linie podwójne) prowadzone są rozmowy z nowym dostawcą, proponującym wyższą wydajność produkcji. Oddanie linii DF jest przewidywane na przełom roku 2022-23, a rozpoczęcie produkcji powinno nastąpić w styczniu 2023.

Mercator Industrial

Grupa Mercator rozważa plany dalszego rozwoju części produkcyjnej w Tajlandii. W tym celu powołano nową spółkę Mercator Industrial Ltd., która rozpoczęła koncepcyjne opracowanie planów budowy kolejnego zakładu wytwórczego. Na dzień publikacji niniejszego Raportu Zarząd Emitenta nie podjął decyzji o budowie kolejnych mocy produkcyjnych.

Sytuacja dystrybucyjna w wybranych krajach Europy Zachodniej

Przed 2016 r. Grupa sprzedawała swoje produkty i wyroby innych producentów do odbiorców w ok. 40 krajach na całym świecie. Zorganizowaną dystrybucję prowadziła jednak tylko na wybranych rynkach Europy Środkowej i Wschodniej (Polska, Rosja, Ukraina, Rumunia, Węgry i Czechy), gdzie Grupa utworzyła spółki celowe i prowadziła sprzedaż zwykle z lokalnego magazynu w lokalnej walucie w oparciu o regionalnych menedżerów handlowych. Mercator Medical postanowił rozszerzyć ten model działalności na wybrane kraje Europy Zachodniej. Atutem Grupy jest doświadczenie przy wchodzeniu na rynki zagraniczne, szeroka oferta wyrobów, dla których Grupa posiada niezbędne dopuszczenia i certyfikaty oraz posiadany status wytwórcy i własna fabryka w Tajlandii. Do końca roku 2018 Mercator Medical uruchomił zorganizowaną sprzedaż rękawic pod własnymi markami w Niemczech, we Włoszech i w Wielkiej Brytanii, dzięki czemu przychody osiągnięte z dystrybucji w Europie Zachodniej wzrosły z 2,4 mln zł w roku 2016 do 22,1 mln zł w roku 2019 oraz do 708,1 mln zł w roku 2020 i 704,9 mln zł w 2021 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 2022 r. sprzedaż do krajów Europy Zachodniej miała wartość ogółem 41,8 mln zł i była o 454,4 mln zł mniejsza, aniżeli w tym samym okresie roku ubiegłego, co stanowiło 91,6% mniej r/r. W pierwszym półroczu 2022 roku największym rynkiem zbytu była Polska, sprzedaż wynosiła 102,3 mln zł, jednak w porównaniu do tego samego okresu roku ubiegłego była niższa o 62,4 mln zł, co daje 37,9% r/r. Na drugim miejscu była Rosja ze sprzedażą na poziomie 29,2 mln zł, również porównując r/r sprzedaż ta była niższa o 17,7 mln zł, czyli o 37,7% r/r. Zaraz za Rosją znajdują się Stany Zjednoczone ze sprzedażą 20,6 mln zł, która również była niższa porównując do tego samego okresu roku ubiegłego o 199,0 mln zł, czyli o 90,6%.

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 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 powinno rosnąć zużycie jednorazowych rękawic medycznych, stanowiących trzon oferty Grupy. Mimo spadku sprzedaży w porównaniu do okresu w szczycie pandemii COVID-19 można zauważyć, że sprzedaż wraca do poziomu sprzed pandemii, a według aktualnych prognoz sprzedaż wolumenowa pozostanie trwale na poziomie wyższym niż przed pandemią.

Konflikt zbrojny w Ukrainie

Grupa Kapitałowa Mercator Medical posiada jednostki zależne w Ukrainie i w Rosji, w związku z czym trwające od 24 lutego 2022 roku działania wojenne na terenie Ukrainy i sankcje wymierzone w Rosję mają wpływ na działalność biznesową Grupy. Grupa nie jest jednak uzależniona od sprzedaży do klientów na w/w rynkach. Udział sprzedaży na wspomnianych rynkach w stosunku do skonsolidowanych przychodów Grupy, wyniósł w pierwszym półroczu 2022 r. odpowiednio 5,2% i 10,2%. W przypadku ograniczeń lub braku możliwości sprzedaży na w/w rynkach, Spółka dysponuje potencjałem do przekierowania wolumenów sprzedaży na rynki Europy Zachodniej.

Informacje nt. wpływu sytuacji polityczno-gospodarczej na działalność Grupy Emitenta w Ukrainie i Rosji zostały zamieszczone w nocie „D” w punkcie 36 Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego.

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

Sprzedaż

W I półroczu 2022 r. przychody ze sprzedaży Grupy Kapitałowej Mercator Medical zmniejszyły się o 801,2 mln zł, tj. o 73,7% w porównaniu do pierwszego półrocza poprzedniego roku. Do spadku wartości sprzedaży przyczynił się zarówno spadek wolumenów o 860,0 mln szt., czyli o 32,6% r/r jak i spadek średnich cen sprzedaży w I półroczu 2022 r. w porównaniu do I półrocza 2021 r. Średnia cena sprzedaży rękawic spadła o 61,0% r/r.

Przychody ze sprzedaży wyprodukowanych w Grupie Kapitałowej Mercator Medical rękawic diagnostycznych spadły w omawianym okresie o 75,0%% (tj. o 446,7 mln zł). Spadek przychodów wynika z niższej ceny sprzedaży o 63,4% r/r oraz z niższych wolumenów sprzedaży o 31,3%, tj. o 450,0 mln szt.r/r. Porównując poszczególne kwartały, spadek wolumenu w I kwartale 2022 r. w porównaniu do I kwartału 2021 r. wyniósł 58,7%, tj. 415,6 mln szt., natomiast w II kwartale 2022 r. porównaniu do II kwartału 2021 r. wyniósł 4,7%, tj. 34,5 mln szt. Znacznie wyższy spadek wolumenu w I kwartale 2021 r. w porównaniu do tego samego okresu 2022 r. wynikał z tego, że fabryka w Tajlandii sprzedawała istotniejszą część produkcji do segmentu dystrybucyjnego Grupy Emitenta (sprzedaż intercompany), co powoduje rozpoznanie sprzedaży na zewnątrz Grupy z opóźnieniem ze względu na czas potrzebny na transport produktów. Spadek średniej ceny sprzedaży wyprodukowanych

rękawic diagnostycznych w I kwartale 2022 r. w porównaniu do I kwartału 2021 r. wyniósł 60% r/r natomiast porównując II kwartał 2022 r. do II kwartału 2022 r. spadek ceny wyniósł 63,2% r/r.

Z kolei przychody ze sprzedaży towarów i materiałów (nabywane głównie od dostawców zewnętrznych rękawice, opatrunki i wyroby z włókniny) zmniejszyły się o 72,2% (tj. o 354,1 mln zł), co w większości było efektem spadku cen rękawic diagnostycznych w I kwartale 2022 r. w stosunku do I kwartału 2021 r., który wynosił 65,1%, natomiast w II kwartale 2022 r. średnia cena spadła o 59,5% w porównaniu do II kwartału 2021 r. Porównując I półrocze 2022 r. do I półrocza 2021 r. widoczny jest spadek średniej ceny o 62,5%. Wolumen rękawic w I połowie 2022 r. był mniejszy o 35,0% w porównaniu z I półroczem 2021 r. - w I półroczu 2022 r. sprzedano o 411,1 mln szt. rękawic mniej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Powodem spadku wolumenu sprzedaży w pierwszym półroczu 2022 w porównaniu do pierwszego półrocza 2021 jest rynkowa presja cenowa, która oznaczała wyraźne zmniejszanie rynkowego popytu wraz z wysokością proponowanych cen.

Wolumen sprzedaży rękawic jednorazowych w I półroczu 2022 roku jest niższy, aniżeli w tym samym okresie roku ubiegłego ze względu na sprzedaż własnych produktów wyprodukowanych w Tajlandii poprzez własny kanał dystrybucji – rękawice premium wyprodukowane w fabryce w Tajlandii przeznaczone do sprzedaży w sieci dystrybucyjnej Emitenta w Europie Zachodniej, gdzie marże obu segmentów zostaną zaksięgowane po sprzedaży tych produktów do odbiorców zewnętrznych. Niższy wolumen sprzedaży spowodowany został także mniejszym popytem, aniżeli w pierwszym kwartale 2021 r, który głównie spowodowany był pandemią SARS-CoV-2. Wpływ na niższy wolumen ma także skokowe zwiększenie podaży, na rynku rękawic nitrylowych ze względu na uruchomienie przez konkurencję nowych mocy produkcyjnych.

Udział sprzedaży rękawic w przychodach ze sprzedaży Grupy Emitenta ogółem (zarówno produkowanych we własnym zakładzie, jak i nabywanych od zewnętrznych dostawców) wyniósł 97,5% i był o 1,9 pkt. proc. niższy niż w I półroczu 2021 r., przy jednoczesnym spadku wartości przychodów ze sprzedaży rękawic o 74,2% r/r. Udział pozostałych dwóch głównych grup asortymentowych, czyli opatrunków i wyrobów z włókniny, wzrósł o 1,7 pkt proc., z 0,6% w I półroczu 2021 r. do 2,3% w I połowie roku bieżącego, przy wzroście przychodów z tytułu ich sprzedaży o 8,1% r/r. Analizując samą włókninę można zauważyć wzrost przychodów z tytułu sprzedaży o 13,6 % r/r. Udział w sprzedaży całkowitej również się zwiększył z 0,5% w I półroczu 2021 r. do 2,2% w I półroczu 2022r. Wzrost udziału produktów z włókniny był planowanym efektem w kontekście podjętych decyzji zwiększających sprzedaż wspomnianego powyżej asortymentu. W roku 2021 dokonano rewizji asortymentu włókninowego oraz rozpoczęto prace nad rebrandingiem oraz wzmocnieniem oferty pod kątem lepszego jej dostosowania do rynku szpitalnego. Celem tego procesu było m.in. wzmocnienie pozycji rynkowej omawianego asortymentu i osiągnięcie wzrostów sprzedaży w 2022 r.

Spadek sprzedaży odnotowano na niemal wszystkich istotnych rynkach, gdzie swoje produkty oferuje Grupa. Analizując geograficzną strukturę sprzedaży w pierwszym półroczu bieżącego roku w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego, największe wartościowe spadki sprzedaży dotyczyły Stanów Zjednoczonych (199,0 mln zł, 90,6%) natomiast drugi największy spadek odnotowano w Wielkiej Brytanii (195,6 mln zł, 97,8%). Trzecie miejsce pod względem spadku zajęła Szwecja (90,3 mln zł, 97,9%).

W pierwszym półroczu 2022 r. Grupa sprzedała 1,8 mld szt. rękawic diagnostycznych, co oznacza 32,9% spadku w porównaniu do analogicznego okresu 2021 r. Złożył się na to spadek liczby sprzedanych rękawic z tajlandzkiej fabryki (-31,3%) oraz towarów nabywanych od zewnętrznych dostawców (-35,0%). Rękawic chirurgicznych sprzedano natomiast więcej o 1,6 mln szt. (tj. o 7,1%), a rękawic gospodarczych mniej o 0,5 mln szt. (-39%).

Spadek kosztów

Spadek kosztów w pierwszym półroczu 2022 r. w porównaniu do I półrocza 2021 r. wyniósł 51,6%, ich spadek był znacznie wolniejszy niż spadek przychodów, co negatywnie przełożyło się na osiągnięte wyniki. Spadki poszczególnych grup kosztowych w całej Grupie wyniosły:

- dla kosztów materiałów i energii 65,9mln zł (38,6%), spadek głównie z powodu niższych cen surowców do produkcji rękawic (cena lateksu syntetycznego będącego najważniejszą pozycją kosztową w I półroczu 2022 r. była o 54% niższa w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego).
- dla wartości sprzedanych towarów i materiałów 233,3 mln zł (62,8%) – spadek cen nabycia,
- dla kosztów usług obcych 0,6 mln zł (2,1%),
- dla pozostałych kosztów operacyjnych 88,1 mln zł (90,8%), spadek pozostałych kosztów operacyjnych wynika głównie ze zmniejszenia odpisu aktualizującego wartość zapasów o 78,0 mln zł r/r, oraz odpisów aktualizujących należności o 12,2 mln zł r/r.

Wzrost kosztów można zauważyć na amortyzacji w wysokości 2,0 mln zł r/r (20,8 %) na co największy wpływ ma uruchomienie w marcu 2022 r. pierwszej linii produkcyjnej w zakładzie nr 3 oraz wzrost wartości niematerialnych i prawnych w Mercator Medical Polska. Wzrosły również koszty wynagrodzeń wraz z narzutami o 2,2 mln zł r/r (5,2%) oraz pozostałe koszty rodzajowe o 0,7 mln zł r/r (41,3%).

Koszty sprzedaży oraz ogólnego zarządu wyniosły w pierwszym półroczu 2022 r. 62,2 mln zł i były o 7,9% wyższe niż przed rokiem (21,8% wartości przychodów). Koszty te w analogicznym okresie roku ubiegłego stanowiły 5,3% przychodów, czyli zanotowano wzrost udziału w przychodach tej kategorii kosztów o 16,5 pkt proc. Wzrost procentowy w udziale przychodów wynika z tego, że w I półroczu 2022 r. nastąpił spadek przychodów w stosunku do I półrocza 2021 r, natomiast na wzrost wartościowy miał wpływ wzrost kosztów magazynu Yusen i transportu do klienta, pojawienie się kosztów związanych z otwarciem spółki Mercator Medical we Francji oraz wzrost kosztów informatycznych.

W roku 2021 oraz 2022 Grupa podjęła szereg działań (m.in. rezygnacja z magazynu w Niemczech, scentralizowanie obsługi logistycznej w jednej lokalizacji w Polsce, przegląd i optymalizację stanu zatrudnienia, redukcja kosztów pozostałych, które nie są konieczne do utrzymania odpowiedniej jakości oferowanych usług), co w przeciągu kolejnych miesięcy powinno przełożyć się na zauważalny spadek tych kosztów.

Marża brutto na sprzedaży towarów

W pierwszym półroczu 2022 r w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego nastąpił spadek procentowej marży brutto na sprzedaży towarów do -1,5% (24,2% przed rokiem), jednak uwzględniając marżę rozwiązanych odpisów aktualizujących zapasy możemy zauważyć wzrost procentowej marży brutto na sprzedaży towarów do wysokości 2,6%. W porównaniu do marży brutto uzyskanej w I półroczu 2021 roku marża zmniejszyła się o 21,6 pkt. proc. (z 24,2% w I półroczu 2021 r. do 2,6% w I półroczu 2022 r.) uwzględniając marżę rozwiązanych odpisów aktualizujących zapasy. Tak istotny spadek marży na sprzedaży towarów względem pierwszego półrocza 2021 r był spowodowany sprzedażą w I półroczu 2022 r. głównie towarów zakupionych w III i IV kwartale 2020 r. (naturalne przesunięcie czasowe ze względu na czas transportu i procesy sprzedażowe), podczas gdy w otoczeniu Emitenta widoczne były wyraźne spadki cen rynkowych rękawic. Analizując marżę po kwartałach widać, że w II kwartale 2022 r. marża wynosiła 6,3% (9,3% z uwzględnieniem odpisów), w I kwartale była ujemna i wynosiła -6,2% (-1,5% z uwzględnieniem odpisów), natomiast w czwartym kwartale 2021 r. wynosiła - 26,9%. Zauważalny wzrost marży w porównaniu do czwartego kwartału 2021 r. spowodowany jest sukcesywną wyprzedażą i zmniejszaniem procentowego udziału tych towarów w sprzedaży ogółem.

Wpływ na takie zachowanie marż mają także zmiany na globalnym rynku środków ochrony osobistej, wywołane zaprzestaniem rozprzestrzeniania się pandemii koronawirusa i skokowy spadek cen, wynikający z nadpodaży rękawic na rynku globalnym.

Na kształtowanie marż w segmencie dystrybucja ma również wpływ kształtowanie kursu USD/PLN. Osłabienie złotego względem dolara amerykańskiego (opisane szerzej w rozdziale 5. niniejszego Raportu - średni półroczny kurs USD/PLN wzrósł o 12,6% względem I półrocza 2021 r.) miało negatywny wpływ na realizowane różnice

kursowe oraz na marże. Kontynuacja osłabiania złotego względem dolara amerykańskiego również może mieć negatywny wpływ na osiągane marże w kolejnych okresach.

Marża brutto na sprzedaży produktów

W pierwszym półroczu 2022 r. w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego nastąpił spadek procentowej marży brutto na sprzedaży produktów o 54,1 pkt. proc. (zmiana z 74,2% za pierwsze półrocze 2021 r na 20,1% w pierwszym półroczu 2022 r). Analizując marżę po kwartałach widać, że w II kwartale 2022 r. marża wynosiła 9,3% i w porównaniu do tego samego okresu roku 2021 nastąpił spadek procentowej marży brutto o 67,3 pkt.proc. Natomiast w pierwszym kwartale 2022 r. marża brutto wynosiła 40,5% i w porównaniu do pierwszego kwartału 2021 r. nastąpił spadek procentowej marży brutto o 31,7 pkt. proc.

Spadek masy marży wynika z mniejszej o 31,3% r/rilości sprzedanych rękawic diagnostycznych. W pierwszym półroczu 2022 r. zostało sprzedane 450,0 mln szt. mniej w porównaniu do tego samego okresu 2021 r. Dynamika spadku cen sprzedaży produktów była zdecydowanie wyższa niż spadek kosztów produkcji i nie pozwoliła na zrekompensowanie wysokich cen podstawowego surowca – lateksu nitrylowego (syntetycznego). Średnia cena sprzedaży rękawic diagnostycznych spadła o 63,4% r/r.

Wynik na działalności operacyjnej

Łączne przychody ze sprzedaży za pierwsze półrocze 2022 r. obniżyły się o 801,2 mln zł r/r, co daje 73,7% spadku w stosunku do tego samego okresu roku poprzedniego. Natomiast łączna marża brutto na sprzedaży produktów i towarów spadła o 533,9 mln zł r/r, czyli o 95,0%.

Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację (EBITDA) wyniósł w pierwszym półroczu 2022 r. 2,3 mln zł i jest o 99,4% niższy od wyniku tego samego okresu roku poprzedniego. To oznacza, że rentowność na poziomie EBITDA wyniosła 0,8% i była o 37,8 pkt. proc. niższa niż w pierwszym półroczu 2021 r.

Segmenty operacyjne

Produkcja

Sprzedaż segmentu produkcja w pierwszym półroczu 2022 r. miała wartość 148,0 mln zł i była o 77,9% niższa niż przed rokiem, przyczyną niższej sprzedaży był spadek cen oraz wolumenów sprzedaży. Marża EBITDA spadła w pierwszym półroczu 2022 roku o 100,5% r/r (z 467,2 mln zł w I półroczu 2021 do -2,3 mln zł w I półroczu 2022). Marża procentowa EBITDA spadła o 71,3 pkt proc. (do -1,5 %).

Do przyczyn spadku rentowności EBITDA segmentu produkcyjnego możemy zaliczyć:

- spadek wolumenu sprzedaży oraz spadek średniej ceny sprzedaży, które były spowodowane zdecydowanym zwiększeniem się mocy produkcyjnych na rynku rękawic lateksowych oraz stopniową wyprzedającą zapasów magazynowych zgromadzonych przez dystrybutorów podczas pandemii. Oba te czynniki spowodowały nierównowagę pomiędzy stroną popytową a podażową co niekorzystnie odbija się na kondycji całego segmentu
- presję cenową ze strony producentów z Chin, którzy wspomagani przez rządowe dopłaty oferują rękawice w bardzo konkurencyjnych cenach
- zahamowanie w pierwszym półroczu spadku kosztów surowców do produkcji oraz kosztów logistyki, które zostały wstrzymane w związku z wysokimi i wciąż rosnącymi cenami energii, prawdopodobnie nie osiągną one poziomu sprzed pandemii.

Dystrybucja

Przychody ze sprzedaży w segmencie dystrybucyjnym spadły w pierwszym półroczu 2022 roku o 54,6% r/r. Marża EBITDA wzrosła w pierwszym półroczu 2022 roku o 89,0% r/r z – 20,8 mln zł w pierwszym półroczu 2021 do -2,3 mln zł w pierwszym półroczu 2022). Marża procentowa EBITDA wzrosła o 3,0 pkt proc. (do -1,0%). Spadek przychodów ze sprzedaży r/r to efekt spadku wolumenu sprzedanych rękawic diagnostycznych o 411,1 mln szt. r/r oraz spadku cen sprzedaży. Średnia cena rękawic diagnostycznych spadła o 62,5% r/r. Istotnym czynnikiem wpływającym na wzrost EBITDA jest rozwiązanie odpisu aktualizującego zapasy (przychód) w kwocie 14,6 mln zł. Oznacza to, że spółka sukcesywnie sprzedaje towar zakupiony po cenach wyższych niż bieżąca cena sprzedaży.

Koszty finansowe netto

W pierwszym półroczu 2022 roku saldo przychodów i kosztów finansowych (nadwyżka przychodów nad i kosztami) wyniosło 12,5 mln zł i było o 4,1 mln zł wyższe w porównaniu do pierwszego półrocza ubiegłego roku, w którym przychody finansowe były wyższe od kosztów finansowych o 8,4 mln zł.

Nadwyżka przychodów nad kosztami jest wynikiem wyższych przychodów finansowych z tytułu dodatnich różnic kursowych, których saldo (dodatnie różnice kursowe vs ujemne różnice kursowe) wzrosło o 7,2 mln zł r/r. Na wyższe przychody finansowe miały wpływ również odsetki od lokat (2,6 mln zł r/r) oraz z odsetki od obligacji (1,5 mln zł r/r). Przychody finansowe zostały pomniejszone o wyższe koszty finansowe z tytułu straty na zbyciu jednostek uczestnictwa TFI 3,6 mln zł r/r oraz z ujemnej wyceny wartości nabytych jednostek uczestnictwa w TFI, która wynosi 2,4 mln zł r/r.

Efektywna stopa opodatkowania

Efektywna stopa podatku dochodowego w pierwszym kwartale bieżącego roku wyniosła 165,7% (w analogicznym okresie roku ubiegłego 4,4%). Na wartość efektywnej stopy podatkowej głównie ma wpływ wysokość podatku odroczonego, którego poziom wynika ze zmniejszenia aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, co zostało spowodowane utworzeniem odpisu na całość aktywa z tytułu podatku odroczonego w jednostce ukraińskiej w związku z szacunkami odnośnie możliwości odzyskiwalności podatku, zmniejszeniem odpisów aktualizujących wartość zapasów, marży niezrealizowanej na zapasach i odpisów aktualizujących należności.

Strata netto Grupy w okresie sprawozdawczym wyniosła -2,2 mln zł, natomiast w I półroczu 2021 r. Grupa odnotowała zysk netto w wysokości 400,4 mln zł. Główny wpływ na poniesie straty miało zmniejszenie wolumenów i ceny sprzedaży. Strata netto Grupy przypisana akcjonariuszom jednostki dominującej wyniosła 4,2 mln zł, co oznacza, że strata na 1 akcję przypadająca akcjonariuszom jednostki dominującej wyniosła 0,43 zł wobec 38,82 zł zysku w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Sytuacja finansowa

Wartość aktywów na koniec I półrocza 2022 r. zmniejszyła się o 24,6% r/r. Suma aktywów na dzień 30 czerwca 2022 r. miała wartość 1 276,5 mln zł wobec 1 693,6 mln zł przed rokiem. Wartość aktywów trwałych wzrosła o blisko 212,7 mln zł, tj. o 81,4% r/r. Wśród aktywów trwałych wartościowo największy przyrost dotyczył rzeczowych aktywów trwałych (wzrost o 156,3 mln zł, tj. 69,7%), na który największy wpływ miała:

- budowa trzeciej fabryki Mercator Medical Thailand, wzrost o 113,6 mln zł r/r (893,6 mln THB W pierwszym półroczu 2022 roku na realizację inwestycji budowy trzeciej fabryki wydano 31,0 mln zł (244,1 THB, natomiast od początku projektu na realizację budowy wydano 166,4 mln zł (1, 308,8 mln THB)), . W tym czasie została uruchomiona regularna produkcja na dwóch liniach, na trzeciej linii trwają testy produkcyjne natomiast czwarta linia jest w trakcie budowy. Łączna kwota całej inwestycji ma wynieść 220,4 mln zł (1 723,1 mln THB).

- zakup ziemi pod potencjalnie nową inwestycję w czwartą fabrykę na kwotę 32,6 mln zł r/r. (decyzja o budowie czwartej fabryki oraz o sposobie jej finansowania nie została jeszcze podjęta).

W mniejszym stopniu wzrost nastąpił w obszarze wartości niematerialnych (10,3 mln zł) i był związany z rozwojem systemów informatycznych. O 6,3 mln zł zmniejszyła się wartość aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego, która wynosi na koniec drugiego kwartału 2022 r. 25,9 mln zł. Największy wzrost kwoty aktywa wynika ze zmniejszenia odpisu aktualizującego wartość zapasów oraz aktywa na marżę zamrożoną w zapasach.

W porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku wartość aktywów obrotowych zmniejszyła się o 629,9 mln zł, tj. o 44,0%, na co główny wpływ miał przeprowadzony skup akcji własnych w okresie II półrocza 2021 r. na kwotę 311,9 mln zł. Istotnym czynnikiem był również spadek poziomu należności o 136,0 mln zł, tj. o 56,5% r/r, na co w największym stopniu wpłynął spadek wartości zaliczek na dostawy o 113,8 mln zł (6,1 mln zł na koniec pierwszego półrocza 2022 vs 119,9 mln zł na koniec pierwszego półrocza poprzedniego roku). Spadek w części dotyczącej należności z tytułu dostaw i usług jest pochodną spadku przychodów ze sprzedaży. Wpływ na wartość aktywów obrotowych miał też spadek wartości zapasów o 108,4 mln zł, tj. o 29,5% r/r, który jest wypadkową spadku cen nabycia towarów oraz kosztów wytworzenia produktów oraz zmniejszenia ilości zgromadzonych zapasów. Spadek ilościowy zapasów powodowany był zmniejszeniem popytu obserwowanym w pierwszym półroczu bieżącego roku (przyczyny opisano w części dotyczącej sprzedaży). W I półroczu nastąpił również spadek środków pieniężnych o 96,4 mln zł, tj. o 26,7% r/r, którego źródłem był spadek sprzedaży o 73,7% w porównaniu do I półrocza 2021 r. oraz udzielenie pożyczki do spółki Orpheus Sp. z o.o. w kwocie 52 mln zł.

Zgodnie z zasadą ostrożnej wyceny Spółki Grupy utworzyły odpisy aktualizujące wartość zapasów, stan odpisów w prezentowanym półrocznym sprawozdaniu na dzień 30 czerwca 2022 roku wyniósł 5,5 mln zł i w porównaniu do I półrocza 2021 był niższy o 78,0 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 początku 2021 r. 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 cennika za lipiec. W przypadku spółek zależnych również dokonano analizy zdarzeń po dniu bilansowym i nie stwierdzono istotnego wpływu zmian cen na szacunek odpisu.

Wpływ na wynik pierwszego półrocza 2022 r. miało również utworzenie odpisu aktualizującego należności w kwocie 0,6 mln zł, który był jednak o 12,2 mln niższy w porównaniu do pierwszego półrocza 2021 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.

W związku z wystąpieniem przesłanek utraty wartości majątku trwałego na dzień 30.06.2022 w nawiązaniu do zapisów MSR 36 (między innymi wzrost stóp procentowych, ogólna sytuacja segmentu produkcyjnego) przeprowadzony został test na utratę wartości segmentu produkcyjnego stanowiący główną część majątku trwałego na poziomie skonsolidowanym.

Wartość odzyskiwalną majątku w postaci wartości użytkowej została oszacowana przy zastosowaniu metody zdyskontowanych przepływów pieniężnych.

Kluczowe założenia testu:

- Przyjęto 5 letni okres prognozy wraz z wartością rezydualną
- Projekcje przepływów oparte o średnioterminowe założenia budżetowe
- Średnioważony koszt kapitału własnego - 10,08%
- Stopa wzrostu po okresie prognozy została przyjęta na poziomie 3% (długoterminowy cel inflacyjny Bank of Thailand)

Oszacowana wartość użytkowa przekracza wartość bilansową majątku, nie wystąpiła potrzeba dokonania odpisów z tytułu trwałej utraty wartości na dzień 30.06.2022.

Kapitał własny spadł o 226,3 mln zł r/r, czyli o 16,2%, co wynika głównie ze spadku zysku zatrzymanego o 272,4 mln zł r/r, który jest wypadkową wygenerowanego zysku w okresie oraz skupu akcji własnych.

Zobowiązania krótkoterminowe spadły o 191,0 mln zł, czyli o 69,6% r/r, w czym największy udział ma zobowiązanie z tytułu dostaw i usług (spadek o 142,2 mln zł r/r do wysokości 88,0 mln zł) oraz z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych (spadek o 50,4 mln zł r/r do wysokości 0 mln zł). Zobowiązania długoterminowe spadły o 1 mln zł, czyli o 23,4% r/r.

Cykl rotacji zapasów wyniósł 181 dni w pierwszym półroczu bieżącego roku i był dłuższy o 55 dni w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Cykl należności wyniósł 48 dni w I poł. 2022 r. i był dłuższy o 32 dni niż w I poł. 2021 r. Cykl ten uległ wydłużeniu poprzez zmniejszenie udziału przedpłat na sprzedawane towary i produkty. Skróceniu uległ cykl spłaty zobowiązań o 21 dni (26 dni w I poł. 2022 r. wobec 47 dni w I poł. 2021 r.). Cykl konwersji gotówki na koniec drugiego kwartału 2022 r. wyniósł 202 dni i uległ wydłużeniu względem końca czerwca 2021 r. o 108 dni oraz o 121 dni względem końca grudnia 2021 r.

Dług odsetkowy netto

Dług netto na 30 czerwca 2022 r. miał wartość ujemną (Grupa Emitenta dysponowała gotówką netto) i wynosił minus 437,8 mln zł, był więc o 381,1 mln zł niższy niż na koniec I półrocza 2021 r. i o 92,7 mln zł niższy niż na koniec grudnia 2021 r. Ujemny dług netto to efekt osiągniętych zysków przy racjonalnym ich wydatkowaniu, w tym w ramach CAPEX (fabryka nr 3). Wygenerowane środki pieniężne na przestrzeni roku umożliwiły spłatę kredytów i zapewniają niestandardowo wysokie wskaźniki płynności. Grupa na koniec pierwszego półrocza 2022 r. posiadała środki pieniężne oraz aktywa finansowe o łącznej wartości 438,9 mln zł (vs 824,4 mln zł na koniec pierwszego półrocza 2021 roku), różnica w kwocie 385,5 mln zł w dużej mierze jest efektem przeprowadzonego w drugim półroczu 2021 roku skupu akcji własnych w kwocie 311,9 mln zł). W tej pozycji na dzień bilansowy istotną wartość stanowiły środki pieniężne zainwestowane w obligacje skarbowe, obligacje zabezpieczane przez Skarb Państwa, obligacje korporacyjne o wysokim ratingu, listy hipoteczne oraz certyfikaty inwestycyjne FIZ (fundusze inwestycyjne zamknięte) i akcje spółek notowanych na giełdach zagranicznych, przy czym inwestycje w akcje dokonywane były przez wyspecjalizowany podmiot wealth management z siedzibą w Szwajcarii.

Strategia inwestowania środków pieniężnych zakłada inwestowanie w aktywa o dużej płynności, które Emitent traktuje na dzień sporządzenia sprawozdania jako krótkoterminowe.

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

Informacje nt. wpływu sytuacji polityczno-gospodarczej na działalność Grupy Emitenta w Ukrainie i Rosji zostały zamieszczone w nocie „D” w punkcie 36 Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego.

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

W okresie objętym sprawozdaniem Emitent nie emitował, nie wykupywał ani nie spłacał papierów wartościowych.

9. Informacja o proponowanej dywidendzie

Sprawozdanie finansowe Emitenta z 2021 r. wykazało stratę netto. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta w dniu 9 czerwca 2022 r. podjęło uchwałę o pokryciu straty z zysków przyszłych okresów.

10. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na rok 2022

Emitent nie publikował prognoz dotyczących wyników na rok 2022.

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 okresowego				Na dzień przekazania poprzedniego raportu okresowego			
	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Anabaza RAIF V.C.I.C. Ltd. *	5 484 036	51,51%	8 316 865	60,47%	5 484 036	51,51%	8 316 865	60,47%
Mercator Medical S.A. **	876 731	8,23%	1 150 652	8,37%	876 731	8,23%	1 150 652	8,37%

* Anabaza RAIF V.C.I.C. Ltd. ("Anabaza") jest kontrolowana przez Wiesława Żyznowskiego. Wiesław Żyznowski posiada bezpośrednio akcje stanowiące 3,67% w kapitale zakładowym Mercator Medical S.A., zapewniające 2,84% w ogólnej liczbie głosów. Uwzględniając również akcje będące w posiadaniu podmiotów kontrolowanych (Anabaza, Mercator Medical S.A., Orpheus sp. z o.o.) 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 64,49% kapitału zakładowego Emitenta, zapewniające ogółem 72,51% 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 informacji posiadanych przez Emitenta, na dzień przekazania niniejszego raportu następujące osoby zarządzające i nadzorujące posiadają akcje Emitenta:

	Na dzień przekazania niniejszego raportu okresowego	Na dzień przekazania poprzedniego raportu okresowego
Zarząd		
Wiesław Żyznowski	390.569	390.569
Monika Żyznowska	0	0
Dariusz Krezymon	0	0
Rada Nadzorcza		
Urszula Żyznowska	8.965	8.965
Jarosław Karasiński	0	0
Maciej Knych	0	0
Witold Kruszewski	0	0
Piotr Solorz	2.006	2.006

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) toczyło 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. Wyrokiem z 30 marca 2021 r. została uchylona skarżona decyzja MUCS wydana w II instancji. W dniu 8 lipca 2022 r. Naczelnik MUCS wydał decyzję uchylającą w całości decyzję organu I instancji i umorzył postępowanie w sprawie.

Poza tym Emitent ani jednostki zależne Emitenta nie są stronami innych postępowań dotyczących zobowiązań albo wierzytelności Emitenta lub jednostek zależnych, których wynik miałby zasadnicze znaczenie dla działalności Grupy.

14. Informacje o transakcjach z podmiotami powiązanymi

W okresie sprawozdawczy 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

.....
Monika Żyznowska

Wiceprezes Zarządu