

MERCATOR MEDICAL

**SKONSOLIDOWANY RAPORT KWARTALNY
GRUPY KAPITAŁOWEJ MERCATOR MEDICAL S.A.
ZA III KWARTAŁ 2020 ROKU ZAKOŃCZONY
30 WRZEŚNIA 2020 ROKU
część opisowa**

Kraków, 9 listopada 2020 r.

Spis treści

1. Wybrane dane finansowe Grupa Mercator Medical.....	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. Zwięzły opis istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta i jego Grupy Kapitałowej w okresie, którego dotyczy raport, wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń	8
5. Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte skonsolidowane wyniki finansowe w trzecim kwartale 2020 oraz mogące rzutować na efekty osiągnięte w okresach kolejnych.....	14
6. Objaśnienie dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta i jego Grupy Kapitałowej w prezentowanym okresie.....	21
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.....	21
8. Informacja o emisji, wykupie i spłacie nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych	21
9. Informacja o dywidendzie	22
10. Stanowisko Zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na rok 2020	22
11. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu emitenta na dzień przekazania raportu kwartalnego 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.....	22
12. Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczących zobowiązań albo wierzytelności emitenta lub jednostki od niego zależnej	23
13. Informacje o transakcjach z podmiotami powiązanymi.....	24
14. 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 istotna.....	24

1. Wybrane dane finansowe Grupa Mercator Medical

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 9 miesiący zakończonych 30 września	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia	za okres 9 miesiący zakończonych 30 września	za okres 9 miesiący zakończonych 30 września	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia	za okres 9 miesiący zakończonych 30 września
	2019	2019	2020	2019	2019	2020
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	402 431	540 333	1 181 956	93 402	125 606	266 084
Zysk na działalności operacyjnej (EBIT)	4 196	7 193	647 054	974	1 672	145 666
EBITDA*	17 025	24 633	660 726	3 951	5 726	148 744
Zysk / strata brutto	-75	2 069	649 964	-17	481	146 321
Zysk / strata netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	-1 094	-2 328	583 862	-254	-541	131 440
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	10 589 100	10 589 100	10 519 399	10 589 100	10 589 100	10 519 399
Liczba rozwodniających potencjalnych akcji zwykłych	0	0	90 174	0	0	90 174
Zysk / strata na jedną akcję	-0,10	-0,22	55,50	-0,02	-0,05	12,50
Rozwodniony zysk / strata na jedną akcję	-0,10	-0,22	55,03	-0,02	-0,05	12,39
	w tys. PLN			w tys. EUR		
	30 września 2019	31 grudnia 2019	30 września 2020	30 września 2019	31 grudnia 2019	30 września 2020
Rzeczowe aktywa trwałe	196 106	189 307	178 694	44 839	44 454	39 475
Zapasy	73 891	89 415	127 839	16 895	20 997	28 240
Należności	84 498	83 911	190 135	19 320	19 704	42 002
Środki pieniężne	18 839	14 783	384 890	4 307	3 471	85 025
Aktywa razem	382 998	386 711	893 591	87 570	90 809	197 400
Kapitał zakładowy	10 589	10 589	10 589	2 421	2 487	2 339
Kapitał własny	137 872	134 460	686 118	31 524	31 574	151 568
Zobowiązania długoterminowe	93 483	97 487	2 372	21 374	22 892	524
Zobowiązania krótkoterminowe	144 189	149 167	190 035	32 968	35 028	41 980
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	245 126	252 251	207 473	56 047	59 235	45 832
	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 9 miesiący zakończonych 30 września	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia	za okres 9 miesiący zakończonych 30 września	za okres 9 miesiący zakończonych 30 września	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia	za okres 9 miesiący zakończonych 30 września
	2019	2019	2020	2019	2019	2020
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	37 682	38 535	543 421	8 746	8 958	122 336
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-14 887	-15 406	-10 389	-3 455	-3 581	-2 339
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-20 162	-24 551	-162 925	-4 679	-5 707	-36 678
Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych	2 633	-1 422	370 107	611	-331	83 319
	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 9 miesiący zakończonych 30 września	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia	za okres 9 miesiący zakończonych 30 września	za okres 9 miesiący zakończonych 30 września	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia	za okres 9 miesiący zakończonych 30 września
	2019	2019	2020	2019	2019	2020
Średni kurs EUR/PLN w okresie				4,3086	4,3018	4,4420
Kurs EUR/PLN na koniec okresu				4,3736	4,2585	4,5268

* Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację

2. Wybrane dane finansowe Mercator Medical S.A.

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 9	za okres 12	za okres 9	za okres 9	za okres 12	za okres 9
	miesiący	miesiący	miesiący	miesiący	miesiący	miesiący
	zakończonych 30	zakończonych 31	zakończonych 30	zakończonych 30	zakończonych 31	zakończonych 30
	wrzesnia	grudnia	wrzesnia	wrzesnia	grudnia	wrzesnia
	2019	2019	2020	2019	2019	2020
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	207 376	274 384	475 863	48 131	63 784	107 127
Zysk / strata na działalności operacyjnej	-311	-1 105	201 232	-72	-257	45 302
EBITDA*	1 501	1 327	203 259	348	308	45 758
Zysk / strata brutto	715	-716	220 316	166	-166	49 598
Zysk / strata netto	499	-1 853	182 004	116	-431	40 973

Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	10 589 100	10 589 100	10 519 399	10 589 100	10 589 100	10 519 399
Liczba rozważających potencjalnych akcji zwykłych	0	0	90 174	0	0	90 174
Zysk na jedną akcję	0,05	-0,17	17,30	0,01	-0,04	3,89
Rozwodniony zysk na jedną akcję	0,05	-0,17	17,15	0,01	-0,04	3,86

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	30 września 2019	31 grudnia 2019	30 września 2020	30 września 2019	31 grudnia 2019	30 września 2020
Długoterminowe aktywa finansowe	44 773	44 783	44 783	10 237	10 516	9 893
Zapasy	46 400	59 095	98 219	10 609	13 877	21 697
Należności	54 085	53 525	149 036	12 366	12 569	32 923
Środki pieniężne	4 381	8 125	105 103	1 002	1 908	23 218
Aktywa razem	206 177	221 108	420 155	47 141	51 922	92 815
Kapitał zakładowy	10 589	10 589	10 589	2 421	2 487	2 339
Kapitał własny	107 104	104 749	271 349	24 489	24 598	59 943
Zobowiązania długoterminowe	11 530	28 231	14 373	2 636	6 629	3 175
Zobowiązania krótkoterminowe	82 909	83 240	129 077	18 957	19 547	28 514
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	99 073	116 359	148 806	22 653	27 324	32 872

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 9	za okres 12	za okres 9	za okres 9	za okres 12	za okres 9
	miesiący	miesiący	miesiący	miesiący	miesiący	miesiący
	2019	2019	2020	2019	2019	2020
Przeptywy pieniężne netto z działalności operacyjnej	10 355	13 839	88 422	2 403	3 217	19 906
Przeptywy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-1 676	8	41 619	-389	2	9 369
Przeptywy pieniężne netto z działalności finansowej	-8 839	-10 263	-33 063	-2 051	-2 386	-7 443
Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych	-160	3 584	96 978	-37	833	21 832

	za okres 9	za okres 12	za okres 9
	miesiący	miesiący	miesiący
	2019	2019	2020
Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,3086	4,3018	4,4420
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,3736	4,2585	4,5268

* Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację

3. Informacje o organizacji grupy

3.1. Struktura Grupy Mercator Medical

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

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

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

Na dzień 30 września 2020 roku w skład grupy kapitałowej Mercator Medical S.A. („Grupa Kapitałowa”, „Grupa Mercator Medical”, „Grupa”) wchodziły następujące podmioty zależne:

Mercator Medical (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii. Emitent posiada ponad 99,99% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników). Członkami Zarządu spółki są m.in. Dariusz Krezymon (jako CEO), Monika Żyznowska i Wiesław Żyznowski – członkowie Zarządu Emitenta. Spółka koncentruje swoją działalność na produkcji i sprzedaży rękawic jednorazowych lateksowych i nitrylowych.

Merkator Medikal TOB z siedzibą na Ukrainie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych oraz wyrobów z włókniny.

Mercator Medical s.r.l. z siedzibą w Rumunii. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.

Brestia Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka zajmuje się sprzedażą rękawic medycznych, opatrunków oraz wyrobów z włókniny do niektórych klientów zagranicznych. Prezesem Zarządu spółki jest Witold Kruszewski, a prokurentem Monika Żyznowska – członkowie Zarządu Emitenta.

Mercator Medical Kft z siedzibą na Węgrzech. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.

LeaderMed B.V. z siedzibą w Holandii. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Jednym z dyrektorów spółki jest Witold Kruszewski – członek Zarządu Emitenta. Poprzez ten podmiot Mercator Medical S.A. kontroluje spółkę Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji (opisaną poniżej).

Mercator Medical LLC z siedzibą w USA. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej.

Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji. Emitent posiada pośrednio 55,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych.

Mercator Medical s.r.o. z siedzibą w Czechach. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókny.

Mercator Medical Italia s.r.l. z siedzibą we Włoszech. Emitent posiada bezpośrednio 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Przedmiotem działalności spółki jest dystrybucja rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókny.

Mercator Medical GmbH z siedzibą w Niemczech. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Przedmiotem działalności spółki jest dystrybucja rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókny.

Mercator Opero sp. z o.o. z siedzibą w Pikutkowie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Prezesem Zarządu spółki jest Dariusz Krezymon, a prokurentem Witold Kruszewski – członkowie Zarządu Emitenta. Spółka ta nie prowadzi aktualnie działalności operacyjnej, która została zawieszona z końcem 2019 r.

Trino sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Prezesem Zarządu spółki jest Witold Kruszewski, a prokurentem Monika Żyznowska – członkowie Zarządu Emitenta. Spółka prowadzi działalność w zakresie zarządzania prawami do znaków towarowych.

Trino 1 sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent posiada bezpośrednio 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Prezesem Zarządu spółki jest Witold Kruszewski, a prokurentem Monika Żyznowska – członkowie Zarządu Emitenta. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej.

W czerwcu 2020 r. został zlikwidowany oddział Emitenta na Węgrzech (działalność operacyjna została wcześniej przejęta przez spółkę zależną Mercator Medical Kft. Poza tym w zakresie organizacji Emitenta i jego Grupy Kapitałowej w trzecim kwartale 2020 r. nie nastąpiły istotne zmiany.

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

3.2. Opis podmiotów objętych konsolidacją

Zgodnie ze stanem na dzień 30 września 2020 roku konsolidacją objęty został Emitent jako podmiot dominujący oraz następujące jednostki zależne, wszystkie metodą pełną:

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

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

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

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

Wzrost sprzedaży

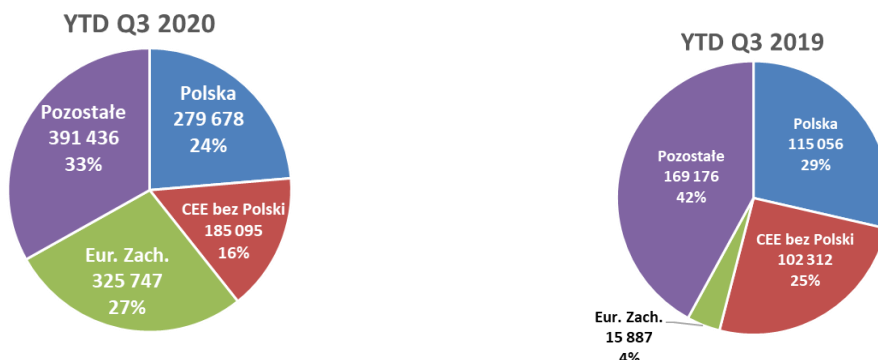
W III kwartale 2020 r. Grupa Mercator Medical zwiększyła przychody ze sprzedaży w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego o 316,8% (wzrost o 459,1 mln zł), przy czym:

- Przychody ze sprzedaży produktów (głównie produkowane w fabryce w Tajlandii rękawice diagnostyczne) wzrosły o 392,9% (+277,2 mln zł). To m.in. efekt wykorzystania pełnych mocy produkcyjnych w fabrykach rękawic w Tajlandii przy jednoczesnym wzroście cen rynkowych rękawic w efekcie niezaspokojonego popytu globalnego na rękawice jednorazowe;
- Przychody ze sprzedaży towarów (nabywane od dostawców spoza Grupy rękawice, opatrunki i asortyment włókninowy) wzrosły o 244,6% (+181,9 mln zł) r/r, głównie dzięki wzrostowi sprzedaży rękawic diagnostycznych o 299,7% (181,5 mln zł). Jednocześnie nastąpił relatywnie niewielki nominalny spadek przychodów ze sprzedaży opatrunków (-1,7 mln zł) i włókniny (-0,1 mln zł). Dla opatrunków jest to konsekwencja ubiegłorocznej decyzji Zarządu o ograniczeniu oferty ze względu na niezadawalającą rentowność sprzedaży tej grupy produktowej, a w przypadku asortymentu włókninowego przyczyną niższych przychodów ze sprzedaży są znaczące ograniczenie liczby planowanych procedur szpitalnych, a także wstrzymanie sprzedaży niejałowej odzieży włókninowej spowodowane brakiem dostaw z Chin.

Sprzedaż rękawic ilościowo w III kwartale 2020 roku w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego była o 4,8 % wyższa (sprzedano blisko 35 mln par rękawic więcej niż w III kwartale 2019 roku).

Narastająco za trzy kwartały 2020 r. przychody Grupy wzrosły o 193,7% (wzrost o 779,5 mln zł), co świadczy o dynamicznym wzroście sprzedaży wartościowo (głównym czynnikiem wzrost cen jednostkowych produktów oferowanych przez Grupę) przy jednoczesnym utrzymywaniu długoterminowego trendu wzrostu ilości sprzedawanych rękawic. Geograficznie największą skonsolidowaną sprzedaż w omawianym okresie 3 kwartałów odnotowano w następujących krajach: Polska 279,7 mln zł (wzrost o 164,6 mln zł tj. 143,1% r/r), Wielka Brytania 225,1 mln zł (największa dynamika wzrostu - wzrost o 221,6 mln zł tj. 64-krotnie r/r), USA 207,9 mln zł (wzrost o 95,2 mln zł tj. 84,4% r/r) i Australia 102,6 mln zł (w 2019 roku Australia nie była odbiorcą produktów Grupy). Kraje do których sprzedaż w omawianym okresie wyniosła co najmniej 40 mln zł to: Ukraina (52,4 mln zł, wzrost o 26,5 mln zł tj. 102,8%), Hiszpania (45,5 mln zł, wzrost o 38,1 mln zł tj. 514,6%), Rosja (44,5 mln zł, wzrost o 19,9 mln zł tj. 80,5%). Na dalszych miejscach są Niemcy (39,5 mln zł, wzrost o 37,4 mln zł tj. 17-krotnie r/r), Rumunia (24,4 mln zł), Włochy (16,2 mln zł), Węgry (16,2 mln zł), Czechy (13,9 mln zł), Francja (11,9 mln zł) oraz z największym procentowym wzrostem sprzedaży Szwecja (11,8 mln zł przy 38 tys. zł w analogicznym okresie roku ubiegłego). W zdecydowanej większości krajów, do których sprzedawane były produkty Grupy wystąpił wzrost wartościowy sprzedaży. Spadek sprzedaży wystąpił m.in. Chinach, Tajlandii i Izraelu.

Przychody w podziale geograficznym (Polska, kraje Europy Środkowo-Wschodniej, Europa Zachodnia, pozostałe kraje) za 3 kwartały 2020 roku oraz za analogiczny okres roku ubiegłego zostały przedstawione na poniższych wykresach (w mln PLN).



Wzrost kosztów

Wzrost kosztów działalności operacyjnej za trzy kwartały 2020 r. w porównaniu do zeszłego roku wyniósł 34,6%, przy czym - w porównaniu do wzrostu przychodów - wzrost kosztów jest niższy aż o 159,1 pkt. proc. co w naturalny sposób przełożyło się na osiągnięte rekordowo wysokie marże. Wartościowy wzrost kosztów związany jest głównie ze wzrostem wartości sprzedanych towarów i materiałów, kosztami związanymi z funkcjonowaniem fabryk w Tajlandii, wyższymi wynagrodzeniami, kosztami usług obcych. Wzrosty poszczególnych grup kosztowych w całej Grupie wyniosły:

- dla kosztów materiałów i energii – 30,1 mln zł (20,7%),
- dla wartości sprzedanych towarów i materiałów – 82,1 mln zł (47,8%),
- dla kosztów wynagrodzeń wraz z narzutami – 14,4 mln zł (33,2%),
- dla kosztów usług obcych – 9,0 mln zł (47,4%),
- dla kosztów amortyzacji – 0,8 mln zł (6,6%),
- dla pozostałych kosztów operacyjnych 4,0 mln zł (219,4%), wynikię głównie z utworzenia odpisów aktualizujących wartość należności oraz wartość zapasów.

Koszty sprzedaży oraz ogólnego zarządu za trzy kwartały 2020 r. wyniosły 67,6 mln zł i były prawie o 40,0% wyższe niż przed rokiem (5,7% wartości przychodów), co jest związane rozwojem struktur sprzedażowych i wsparcia sprzedaży. Koszty te w analogicznym okresie roku ubiegłego stanowiły 12,0% przychodów, czyli w przychodach ich udział jest o 6,3 pkt proc. mniejszy niż rok wcześniej.

Koszty działalności operacyjnej w III kwartale 2020 r. w porównaniu do III kwartału ubiegłego roku są wyższe o 54,7%. Wzrosty poszczególnych grup kosztowych w całej Grupie wyniosły w III kwartale 2020 roku w porównaniu do III kwartału roku ubiegłego:

- dla kosztów materiałów i energii – 10,0 mln zł (19,1%),
- dla wartości sprzedanych towarów i materiałów – 44,6 mln zł (75,9%),
- dla kosztów wynagrodzeń wraz z narzutami – 8,2 mln zł (55,9%),
- dla kosztów usług obcych – 3,5 mln zł (51,6%),
- dla kosztów amortyzacji – 0,02 mln zł (0,5%),

- dla pozostałych kosztów operacyjnych 0,2 mln zł (59,5%), wynikłe głównie z wyższych kosztów reklamacji oraz utworzenia odpisów aktualizujących wartość należności i wartość zapasów.

Porównując koszty III kwartału do II kwartału 2020 roku wzrost kosztów wynosi 49,7% (tj. o 72,6 mln zł), głównie z powodu wzrostu wartości sprzedanych towarów i materiałów o 52,3% (tj. o 35,5 mln zł), kosztów wynagrodzeń wraz z narzutami o 25,7% (tj. o 4,6 mln zł) oraz kosztów materiałów i energii o 8,7% (tj. o 5,0 mln zł). Przyczyny tych wzrostów są analogiczne do opisanych powyżej.

Koszty sprzedaży oraz ogólnego zarządu w trzecim kwartale 2020 r. wyniosły 26,8 mln zł i były prawie o 59,5% wyższe niż przed rokiem (4,4% wartości przychodów) oraz o 24,4% wyższe niż w II kwartale bieżącego roku. Jest to związane rozwojem struktur sprzedażowych i wsparcia sprzedaży. Koszty te w analogicznym okresie roku ubiegłego stanowiły 11,6% przychodów, czyli w przychodach ich udział jest o 7,2 pkt proc. mniejszy niż rok wcześniej.

Marża brutto na sprzedaży towarów

Za trzy kwartały 2020 r. marża brutto uzyskana ze sprzedaży towarów i materiałów wyniosła 55,2% (312,5 mln zł), co oznacza wzrost marży procentowej o blisko 35,6 pkt. proc (+270,5 mln zł) w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku. W samym trzecim kwartale 2020 r. marża wyniosła 59,6%, co oznacza wzrost o 38,7 pkt. proc. względem analogicznego okresu ubiegłego roku oraz wzrost o 25,7 pkt. proc. względem wartości za pierwszy kwartał bieżącego roku oraz spadek o 3,7 pkt. proc. względem wartości za drugi kwartał 2020 roku. Duży wzrost marży wartościowy i procentowy na sprzedaży towarów za 3 kwartały 2020 roku w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego to w znacznym stopniu efekt sytuacji skokowego wzrostu cen produktów oferowanych przez Grupę wywołany popytem przewyższającym podaż po wybuchu epidemii koronawirusa SARS-CoV-2. Dodatkowo pozytywnie na uzyskiwane marże wpłynął stan zapasów magazynowych, które nabywane i produkowane były jeszcze przed wzrostem cen towarów i surowców. Duży pozytywny wpływ na uzyskanie tak dobrych wyników miały również przeprowadzone przez Grupę w 2019 oraz 2020 roku:

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

Kształtowanie się marż na sprzedaży towarów w kolejnych miesiącach będzie mocno uzależnione od rozwoju sytuacji rynkowej spowodowanej epidemią, polityką cenową producentów rękawic, jak również kształtowaniem się kursu USD/PLN.

Marża brutto na sprzedaży produktów

Zrealizowana marża brutto na produkowanych w Tajlandii rękawicach wzrosła z 5,7% za 3 kwartały 2019 r. do 65,7% za 3 kwartały br., i wyniosła 404,6 mln zł wobec 10,8 mln zł w analogicznym okresie ubiegłego roku. Wpływ na to miał głównie skokowy wzrost popytu na rękawice wywołany pandemią koronawirusa oraz czynniki wskazane poniżej. W samym trzecim kwartale 2020 r. marża wyniosła 74,7%, co oznacza wzrost o 66,6 pkt. proc. względem analogicznego okresu ubiegłego roku oraz wzrost o 60,6 pkt. proc. względem wartości za pierwszy kwartał i wzrost o 4,3 pkt. proc. względem wartości za drugi kwartał. W dynamice marż kw/kw wpływ kursu tajskiego bata był znikomy, gdyż w relacji do dolara amerykańskiego zmiana była niewielka (więcej w pkt 5). Oprócz wskazanego już w kilku

miejscach wzrostu popytu na rękawice, pozytywny wpływ na uzyskanie tak dobrych wyników miały również wdrożone przez Grupę od 2019 roku:

- programy oszczędnościowe,
- konwersja linii produkcyjnych rękawic z lateksu naturalnego na syntetyczny – w ślad za trendami światowymi.

Ponad 193-procentowy wzrost przychodów ze sprzedaży r/r oraz bardzo wysoki wzrost marż przełożyły się na 647,1 mln PLN zysku na poziomie wyniku operacyjnego za trzy kwartały 2020 roku. Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację (EBITDA) wyniósł po trzech kwartałach 2020 r. 660,7 mln zł i jest prawie 39 razy wyższy od wyniku analogicznego okresu roku poprzedniego. To oznacza, że rentowność na poziomie EBITDA wyniosła 55,9% i była o 51,7 pkt. proc. wyższa niż przed rokiem. Grupa Mercator Medical wypracowała w trzecim kwartale zysk operacyjny na poziomie 386,3 mln zł wobec 230,0 mln zysku w drugim kwartale i 30,8 mln zł zysku w I kw. 2020, a także zanotowała wzrost wyniku EBITDA do 390,9 mln zł (234,6 mln w II kwartale oraz 35,3 mln zł w I kw. 2020), co oznacza 45 razy więcej niż przed rokiem (8,4 mln zł wyniku EBITDA w III kw. 2019 roku).

Segmenty operacyjne

Produkcja

Sprzedaż segmentu produkcyjnego w III kwartale bieżącego roku wyniosła 328,6 mln zł i była o 45% (102 mln zł) wyższa niż w II kwartale 2020 roku, oraz o 371,8% (258,9 mln zł) wyższa niż w III kwartale 2019 roku. Rentowność EBITDA uzyskana w III kwartale 2020 roku wyniosła 75,0% (była o 14,1 pkt. proc. wyższa niż w II kwartale 2020, oraz o 70,2 pkt. proc. wyższa r/r).

Sprzedaż segmentu produkcyjnego narastająco za 3 kwartały 2020 r. wyniosła 631,1 mln zł i była o 241,7% wyższa niż przed rokiem. Osiągnięcie tych wyników było możliwe dzięki sytuacji rynkowej (skokowy wzrost popytu), wykorzystaniu pełnych mocy produkcyjnych w tajskich zakładach oraz podjętych w ubiegłym roku inwestycjom między innymi w przekształcenie linii produkcyjnych do tej pory rękawice z lateksu naturalnego (NR) w linie mogące produkować produkty z lateksu syntetycznego (NBR). Przekształcenie linii pozwoliło przejść na produkcję rękawic o wyższej marży, bardziej poszukiwanych obecnie przez rynek oraz pozwala na większą elastyczność produkcji. Rentowność EBITDA wyniosła w tym czasie 62,6%, i jest wyższa o 57,9 pkt. proc. r/r, co było pochodną zwiększonego zapotrzebowania na produkty tajlandzkich fabryk oraz wdrożenia projektów oszczędnościowych, w tym poprawę efektywności produkcji poprzez budowę stacji oczyszczania wody, co przyczyniło się do zmniejszenia kosztów zużycia wody w porze suchej oraz zwiększyło bezpieczeństwo w zakresie zapewnienia dostępu do wody tajlandzkiej fabryce Grupy Emitenta.

Dystrybucja

Przychody ze sprzedaży w segmencie dystrybucyjnym w III kwartale 2020 r. wyniosły 267,2 mln zł, co stanowi wzrost o 44,2% w stosunku do II kwartału 2020, oraz wzrost 240,9% r/r. Rentowność EBITDA w III kwartale 2020 roku wyniosła 54,1% przy rentowności 52,2% w II kwartale roku 2020, oraz 4,8% w analogicznym okresie ubiegłego roku, czyli wzrosła o 1,9 pkt. proc. w stosunku do poprzedniego kwartału oraz 47,6 pkt. proc. r/r.

Przychody ze sprzedaży w segmencie dystrybucyjnym narastająco za 3 kwartały 2020 r. wyniosły 580,1 mln zł, co stanowi wzrost o 155,3% r/r, a rentowność EBITDA wzrosła z 3,7% po trzech kwartałach 2019 r. do 45,8% w analogicznym okresie br. Sprzyjały tu w głównej mierze takie czynniki jak wzrost cen wywołany niezaspokojonym popytem, którego przyczyną jest epidemia koronawirusa na świecie i wynikające z tego zapotrzebowanie na środki ochrony osobistej, jak również posiadane przez Grupę towary zmagazynowane na koniec 2019 roku kupowane po cenach znacząco niższych niż obecnie występujące na rynku. Istotny zwykle dla osiągniętych marż w segmencie dystrybucyjnym kurs USD/PLN, którego średnia wartość za okres trzech kwartałów 2020 r. wzrósł o 2,8% względem analogicznego okresu 2019 r., nie miał relatywnie istotnego wpływu na marże. Umocnienie dolara amerykańskiego wobec polskiego złotego niekorzystnie oddziałuje na uzyskiwane marże, a osłabianie dolara amerykańskiego wobec złotego sprzyja uzyskiwaniu wyższej marży.

Koszty finansowe netto

Po trzech kwartałach bieżącego roku uzyskano nadwyżkę przychodów finansowych nad kosztami finansowymi, wynoszącą 2,9 mln zł. Ostatni raz nadwyżka wystąpiła w pierwszym kwartale 2018 roku. Saldo kosztów finansowych (nadwyżka kosztów nad przychodami) za 3 kwartały 2019 roku wyniosła - 4,3 mln zł, czyli wynik za 3 kwartały 2020 jest lepszy o prawie 7,2 mln zł w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku. Wpływ na ten pozytywny efekt miał głównie dodatnie różnice kursowe (o 4,9 mln zł wyższe niż po 3 kwartałach 2019 roku) oraz obniżenie kosztów odsetek bankowych od kredytów i pożyczek (niższe o 1,7 mln zł za 3 kwartały r/r). W tym aspekcie, w kontekście kolejnych kwartałów, istotny jest fakt spłacenia kredytów bankowych w Tajlandii na koniec września br.

Efektywna stopa opodatkowania

Wysokość podatku dochodowego (część bieżąca i odroczone) za trzy kwartały 2020 roku wynosi prawie 63 mln zł, a efektywna stopa opodatkowania wynosi 9,7%. Zysk netto Grupy w tym okresie wyniósł prawie 587 mln zł i wzrósł w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku o 588 mln zł. Zysk netto Grupy przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej miał wartość 583,9 mln zł, co oznacza, że zysk na 1 akcję wynosi 55,50 zł (wobec -0,10 zł w analogicznym okresie ubiegłego roku). Pozytywnie na niską efektywną stopę podatkową wpływają generowane przez zakłady produkcyjne w Tajlandii zyski przy jednoczesnym ich zwolnieniu z podatku CIT przez BOI (Board of Investment) dla firm działających na południu Tajlandii oraz rozliczaniu przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. skumulowanej straty podatkowej.

Sytuacja finansowa

Wartość aktywów na przestrzeni roku zwiększyła się o 510,6 mln zł tj. 133,3%. Suma aktywów na dzień 30 września 2020 roku wynosi 893,6 mln zł wobec 383,0 mln zł przed rokiem. Wartość aktywów trwałych zmniejszyła się o blisko 17,4 mln zł, tj. o 8,5% w porównaniu do roku ubiegłego. Wśród aktywów trwałych największy spadek wartości dotyczył rzeczowych aktywów trwałych (zmniejszenie o 17,4 mln zł, tj. 8,9%). Te spadki to efekt amortyzowania inwestycji, które były realizowane i oddawane do użytkowania w 2019 roku (np. w system uzdatniania wody w Mercator Medical (Thailand) Ltd., konwersji linii produkcyjnych) i wcześniej. W okresie trzech kwartałów bieżącego roku spółka nie realizowała inwestycji w środki trwałe w takiej skali jak w roku ubiegłym. W mniejszym stopniu spadek wartości wystąpił w obszarze wartości niematerialnych (-0,05 mln zł). O 0,1 mln zł zwiększyła się wartość aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego, która wynosi na koniec trzeciego kwartału 5,6 mln zł.

W porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku wartość aktywów obrotowych wzrosła o 528,0 mln zł, tj. o 296,9%, na co główny wpływ miał wzrost środków pieniężnych o prawie 366,1 mln zł oraz wzrost należności o 105,6 mln zł (+125,0%), którego źródłem był rekordowy wzrost sprzedaży o 193,7%. Poziom zapasów wzrósł o 53,9 mln PLN (+73,0 % r/r), na co główny wpływ ma wzrost cen nabycia.

Wzrost aktywów został sfinansowany głównie wzrostem kapitału własnego o 548,2 mln zł (wzrost o 397,6% poprzez zyski zatrzymane (+584,6 mln zł) oraz zwiększenie zobowiązań krótkoterminowych o 45,9 mln zł (+31,8%). Zobowiązania długoterminowe obniżyły się o 91,1 mln PLN (-97,5%) co jest głównie efektem spłaty długoterminowych zobowiązań kredytowych przez spółkę w Tajlandii. Saldo utworzonych rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego i pozostałych rezerw w porównaniu do półrocza ubiegłego roku wzrosło o 0,96 mln zł z powodu utworzenia odpisów aktualizacyjnych wartości zapasów i należności przez spółki.

Cykl rotacji zapasów wynosi 74 dni po trzech kwartałach bieżącego roku i jest dłuższy o 17 dni w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Cykl należności wynosi 25 dni w trzecim kwartale 2020 r. i jest krótszy o 27 dni niż w po trzech kwartałach 2019 r. dzięki zwiększeniu udziału przedpłat na sprzedawane towary i produkty oraz zwiększeniu skuteczności w windykowaniu należności. Skróceniu uległ cykl spłaty zobowiązań o 7 dni (44 dni za 3 kwartały 2020 r. wobec 51 dni w analogicznym okresie 2019 r.), na co głównie wpłynęło zwiększenie udziału i wartości przedpłat dokonywanych na zakup towarów. Cykl konwersji gotówki na koniec trzeciego kwartału 2020 r. wyniósł 55 dni i uległ skróceniu względem końca września 2019 r. o 3 dni oraz poprawił się o 4 dni względem końca grudnia 2019 roku.

Dług odsetkowy netto

Dług netto na 30 września 2020 r. ma wartość ujemną i wynosi minus 380,4 mln zł, jest tym samym o prawie 514,3 mln zł niższy niż rok wcześniej i o ponad 513,9 mln zł niższy niż na koniec grudnia ubiegłego roku. Tak duży spadek długu netto to efekt osiągniętych zysków, a w konsekwencji wygenerowanej gotówki. Wskaźnik dług netto/EBITDA (EBITDA za ostatnie raportowane 4 kwartały) znajduje się na poziomie (minus) 0,57 (wobec 5,46 w analogicznym okresie ubiegłego roku).

5. Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte skonsolidowane wyniki finansowe w trzecim kwartale 2020 oraz mogące rzutować na efekty osiągnięte w okresach kolejnych

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

Czynniki i zdarzenia zewnętrzne

Sytuacja makroekonomiczna

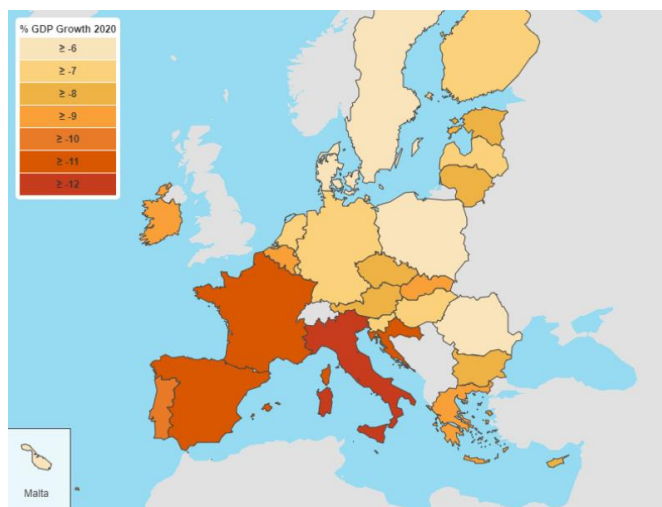
Popyt na produkty oferowane przez Grupę w sytuacji, gdy nie występują nadzwyczajne zdarzenia jest w pewnym stopniu uzależniony od dynamiki produktu krajowego brutto w krajach, do których dokonywana jest sprzedaż. Obecnie mamy jednak do czynienia z sytuacją nadzwyczajną w gospodarce światowej z uwagi na epidemię koronawirusa SARS-CoV-2. W dacie publikacji niniejszego raportu doświadczamy nasilenia skutków epidemii w wielu rejonach na całym świecie. W ostatnim dostępnym raporcie Komisji Europejskiej prognozy¹ wskazują na wejście gospodarki europejskiej w pierwszej połowie tego roku w gwałtowną recesję z największym spadkiem produkcji od II wojny światowej. Dla zahamowania rozprzestrzeniania się COVID-19 na całym świecie wprowadzono poważne środki powstrzymujące, dobrowolnie zamykając duże części gospodarki. Szereg wskaźników sugeruje, że gospodarka strefy euro działała na poziomie od 25% do 30% poniżej swojej zdolności w okresie najsurowszego ograniczenia. W ostatnim dostępnym raporcie prognozowano, że gospodarka strefy euro skurczy się o około 8,75% w 2020 r., by w kolejnym roku odbudować się o 6%. Prognozy te są nieco niższe niż w poprzedniej prognozie KE i wskazują na niepełne ożywienie, ponieważ oczekuje się, że produkcja pod koniec 2021 r. będzie o około 2% niższa niż przed kryzysem i o około 4,5% poniżej prognozowanego poziomu PKB w zimie. Inflacja w strefie EUR przewidywana jest na poziomie 0,3% w 2020 roku i 1,1% w 2021 roku.

Nowe prognozy dla niemieckiej gospodarki (największa gospodarka Unii Europejskiej) opublikowała grupa wpływowych think-tanków, m.in. monachijski Ifo, berliński DIW, IfW z Kilonii. Z tej prognozy wynika, że PKB Niemiec spadnie w tym roku o 6,3 proc., a nie o 4,2 proc., jak oczekiwali w kwietniu. W przyszłym roku ma wzrosnąć o 5,3 proc., zamiast o 5,8 proc. W rezultacie nadreńska gospodarka pozostanie na koniec 2021 r. o około 1,3 proc. mniejsza niż na koniec 2019 r., podczas gdy kwietniowe prognozy sugerowały, że urośnie w tym czasie o około 1,4 proc. Jednocześnie gospodarka Niemiec będzie na koniec 2021 r. o 2,5 proc. mniejsza niż byłaby w świetle najbardziej prawdopodobnego scenariusza sprzed pandemii.

Polska gospodarka wykazała się całkiem odporna w pierwszym kwartale 2020 roku - czytamy w analizie ekonomistów Komisji Europejskiej. Przyczyniły się do tego głównie mała podatność najmocniej dotkniętych sektorów oraz duże zróżnicowanie struktury gospodarczej. Na tym tle prognozowany spadek PKB dla Polski jest najłagodniejszą recesją wśród wszystkich krajów Wspólnoty i wynosi -4,6% na

¹ *European Economic Forecast - Summer 2020 (Interim) - July 2020*

koniec roku. Stanowi to spadek o 0,3 pkt proc. w stosunku do poprzedniej analizy. Dobre wiadomości płyną z prognozy na kolejny rok. Pod koniec 2021 roku polska gospodarka ma już urosnąć o 4,3 proc.



Mapa wzrostu gospodarczego UE - źródło: ec.europa.eu

W połowie października bieżącego roku pojawiła się prognoza Międzynarodowego Funduszu Walutowego, który podwyższył w prognozy dynamiki PKB Polski w 2020 r. do -3,6 proc. z -4,6 proc. (prognozy z czerwca br.), a w 2021 r. do 4,6 proc. z 4,2 proc. - wynika z jesiennej edycji World Economic Outlook.

Epidemia koronawirusa SARS-CoV-2

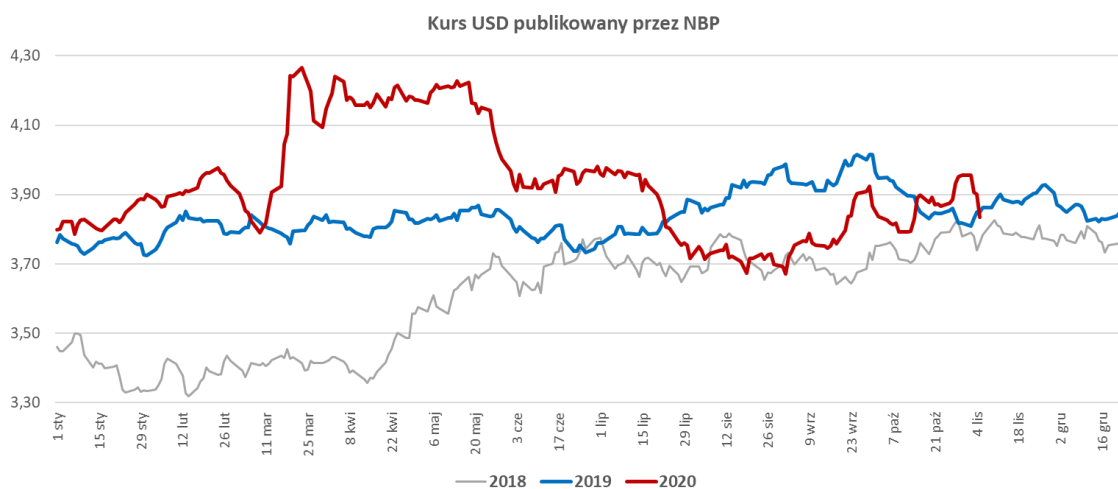
Obecnie mamy do czynienia z nadzwyczajną sytuacją: światowa pandemia koronawirusa SARS-CoV-2 znacząco wpłynęła zarówno na wzrost, jak i spadek sprzedaży w poszczególnych segmentach rynku wyrobów medycznych. Od początku pojawienia się zagrożenia epidemiologicznego obserwowany był bardzo pozytywny wpływ na wzrost popytu na produkty znajdujące się w portfolio Grupy. W krajach o największym wpływie COVID-19 na populację liczba planowanych procedur medycznych spadła nawet o 80-90 proc. Dla firm produkujących wyroby medyczne w nich stosowane oznaczało to znaczący spadek sprzedaży. Inaczej sytuacja wygląda w segmencie środków ochrony indywidualnej, który dominuje w ofercie Grupy Mercator Medical. Grupa jest zarówno producentem jak i dystrybutorem, w związku z czym jest beneficjentem gwałtownego wzrostu popytu na rynku. Według wielu analityków wzrost zużycia rękawic i produktów medycznych będzie faktem w kontekście zagrożeń, jakie pojawiły się w związku z epidemią koronawirusa. Po ustaniu bezpośredniego zagrożenia można spodziewać się dalej wysokiego popytu globalnego.

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

Kursy walutowe

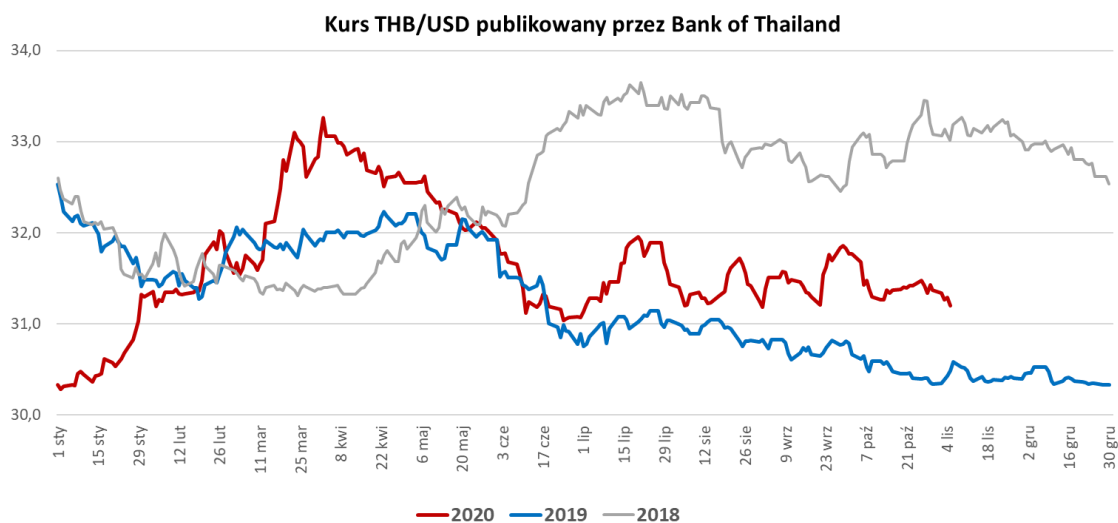
Grupa jest importтером netto, przy czym:

- w działalności dystrybucyjnej sprzedaje towary głównie za polskie złote i inne waluty środkowo-europejskie, nabywając je za dolary amerykańskie; w okresie trzech kwartałów 2020 r. nastąpiło umocnienie dolara (średni kurs USD/PLN wzrósł o 2,8% względem 3 kwartałów 2019 r., w tym +3,3 % w I kwartale, +7,5% w II kwartale 2020 roku oraz -2,1% w III kwartale w ujęciu rok do roku), ale dzięki zwiększonemu popytowi, skokowemu wzrostowi cen oraz prowadzonej polityce zabezpieczania ryzyka kursowego (m.in. poprzez zawieranie walutowych transakcji terminowych), osłabienie złotego nie miało większego negatywnego wpływu na marżę. Umocnianie dolara amerykańskiego wobec polskiego złotego niekorzystnie oddziałuje na uzyskiwane marże w segmencie dystrybucji, ale po gwałtownym umocnieniu dolara na początku marca (zawirowania na rynku wywołane wybuchem pandemii koronawirusa) i po okresie stabilizacji na wysokim poziomie (USD/PLN powyżej 4,00), pod koniec maja skokowo nastąpiło osłabienie kursu dolara wobec złotego i powrót do poziomu sprzed pandemii. Od początku września obserwowane jest ponowny wzrost kursu dolara. W dłuższej perspektywie czasowej utrzymanie tendencji wzrostu kursu dolara amerykańskiego wobec złotego będzie negatywnie wpływać na uzyskiwaniu korzystniejszych marż w dystrybucji. Kształtowanie się kursu USD/PLN w latach 2018 – 2020 przedstawia poniższy wykres:



- w działalności produkcyjnej Grupa nabywa surowiec do produkcji za baty tajlandzkie oraz dolary amerykańskie, a przychody ze sprzedaży produktów realizowane są w dolarach amerykańskich. Mimo dużej amplitudy zmian (w pierwszym kwartale wzrost, a potem odwrócenie trendu niemal jak w lustrzanym odbiciu), średni kurs bata do dolara w okresie trzech kwartałów 2020 r. był niemal identyczny jak w analogicznym okresie roku poprzedniego (był wyższy o 0,68%), co nie miało większego wpływu na marżę w segmencie produkcyjnym. Ewentualna kontynuacja rozpoczętego pod koniec marca trendu umocnienia dolara wobec bata będzie miała korzystny wpływ na osiągnięte marże produkcyjne.

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

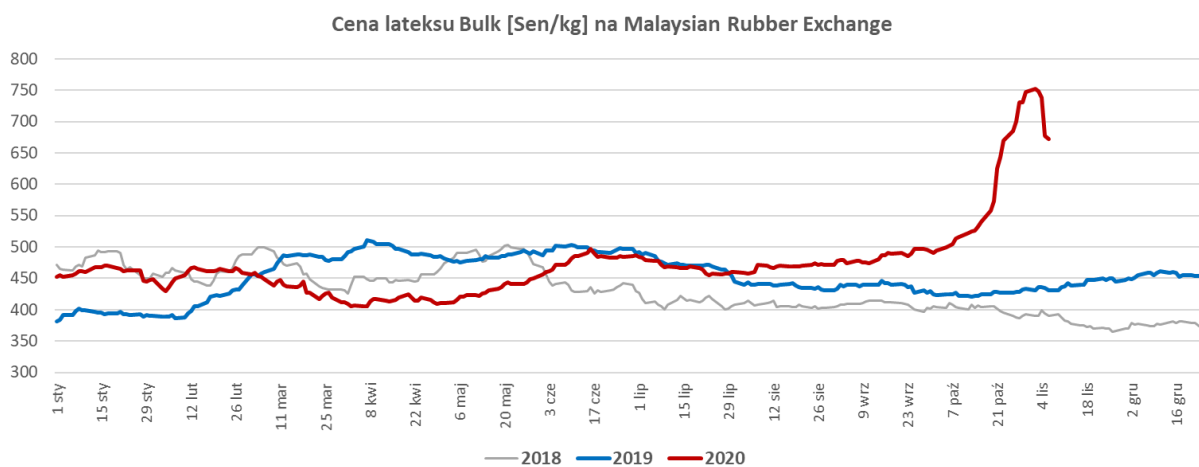


Koszty surowca do wyrobu rękawic medycznych.

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

W przypadku rękawic produkowanych z lateksu naturalnego jego udział w cenie wytworzenia rękawic wynosi ok. 40 - 60%. Jest to surowiec notowany na giełdach, jego średnia cena spadła w pierwszym półroczu 2020 r. w porównaniu do średniej z pierwszego półrocza roku poprzedniego o prawie 2,8%, ale już od początku czerwca obserwujemy wzrost cen lateksu naturalnego, a w chwili przygotowania tego dokumentu obserwujemy gwałtowny wzrost cen. Wzrost cen r/r ma wpływ na negatywny wpływ na marżę na sprzedaży produkowanych rękawic z lateksu naturalnego. Ich udział ulegał stopniowemu obniżaniu w związku z konwersją linii produkcyjnych na lateks syntetyczny. W czerwcu 2020 r. dokonano całkowitej konwersji – produkcja rękawic lateksowych została wstrzymana. Obecnie więc, wzrost cen lateksu pozostaje bez wpływu na marże produkcyjne Grupy.

Kształtowanie cen lateksu naturalnego obrazuje poniższy wykres:



źródło: www3.lgm.gov.my

W przypadku rękawic produkowanych z lateksu syntetycznego (NBR) udział surowca w koszcie wytworzenia wynosi ok. 40 - 50%. W pierwszych dwóch kwartałach 2020 roku cena lateksu syntetycznego pozostawała na w miarę stabilnym poziomie i średnia miesięczna była niższa od analogicznego okresu ubiegłego roku o 7,3% co miało pozytywny wpływ na uzyskiwane marże. Od początku trzeciego kwartału bieżącego roku odnotowujemy stopniowy wzrost cen, który od września wzrósł gwałtownie (z 1000 USD za tonę w sierpniu do 1500 w październiku, a prognoza cen na listopad wskazuje na dalszy wzrost do 1800 USD za 1 tonę lateksu syntetycznego).

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

Wydatki na służbę zdrowia

W Polsce z roku na rok rosną wydatki na służbę zdrowia (liczone jako % PKB), jednak Polska na tym polu wciąż istotnie odstaje in minus w porównaniu do średniej dla krajów OECD, gdzie wydatki te stanowią około 9,5% PKB. Zgodnie z ustawą o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych, na finansowanie ochrony zdrowia powinno przeznaczać się docelowo, od 2025 r., środki finansowe w wysokości nie niższej niż 6 % PKB (w 2020 r powinno to być 5,03%). Według metodologii zawartej w ustawie, minimalne nakłady na ochronę zdrowia powinny wynieść w przyszłym roku ok. 120,5 mld zł, to jest niemal 14 mld zł więcej niż w bieżącym roku. Jak wynika z ustawy i prognozowanych wskaźników makroekonomicznych, w 2022 roku minimalne nakłady na ochronę zdrowia będą wynosić 125,9 mld zł, a w 2023 roku – 139,4 mld zł². Ogólny trend do podwyższania wydatków na służbę zdrowia jest jednak ogólnosiwiatowy i ma swój związek ze starzeniem się społeczeństwa, poprawą jakości opieki medycznej, rozwojem medycyny oraz wzrostem wynagrodzeń.

Konkurencja ze strony innych podmiotów

Grupa Emitenta operuje na bardzo konkurencyjnym rynku, na którym działa wiele innych podmiotów, a ich polityka cenowa może powodować konieczność dostosowania cen oferowanych przez Grupę Emitenta, co może skutkować zmniejszeniem uzyskiwanej marży. Udziały rynkowe oraz przewaga nad konkurencją zdobywana jest dzięki projektowemu podejściu do rynku i indywidualnemu skupieniu się na potrzebach klientów, w podziale na segmenty rynkowe, do których Grupa Emitenta kieruje ofertę handlową.

Z dostępnych publicznie analiz pokazujących dynamiki rynkowe w dobie pandemii SARS-CoV-2 wynika, że prognozowane globalne zużycie rękawic w 2020 roku będzie o 20 proc. wyższe niż w roku poprzedzającym i szacowane jest na 360 mld sztuk rękawic. Wśród najważniejszych czynników wzrostu wymienia się: wzrost zakażeń COVID-19 skutkujący 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, prepanemiczne analizy wskazywały na narastający trend wykorzystywania rękawic w kierunku zastosowań niemedycejskich, podyktowany rosnącą świadomością użytkowników końcowych,

² Artykuł Katarzyny Nowosielskiej z 06.07.2020 roku: <https://www.prawo.pl/zdrowie/6-proc-pkb-na-zdrowie-finansowanie-sluzby-zdrowia,501370.html>

profesjonalnych i indywidualnych, dbałością o swój wygląd, w tym pielęgnacją rąk oraz zdrowy styl życia tj. ochronę przed zanieczyszczonym powietrzem, niezdrową żywnością oraz zabrudzeniami.

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 m.in. takie podmioty, jak: Ansell, B. Braun, Sempermed, Cardinal Health, Molnylycke, Hartmann, Abena, Mondo z marką Essenti Care,. Na rynku polskim Grupa Emitenta dodatkowo konkuruje z podmiotami krajowymi takimi, jak: Abook, Skamex,, Zarys, Doman, Paso Trading z marką Derma pro Safemed oraz Medasept.

Na rynku otwartym dla rękawic konsumenckich w Polsce sytuacja wygląda nieco inaczej. Do największych konkurentów Grupy Emitenta na tym rynku należą: Jan Niezbędny, Home & Care / Epitress, Vileda, Spontex, Stella Pack, Paclan, Medicare/ Zarys oraz Medasept. Warto także zauważyć, że szczególnie w podkategoriach rękawic gospodarczych oraz diagnostycznych i ochronnych występuje wiele marek własnych takich jak Tesco (marka własna sieci Tesco), Zosia Samosia (marka własna sieci Biedronka), W5 (marka własna sieci Lidl), Mildeen (marka własna sieci Aldi), flink & sauber (marka własna sieci Rossmann) itp. Pewna część rękawic konsumenckich sprzedawana jest także pod nazwami generycznymi.

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.

Czynniki i zdarzenia wewnętrzne

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

Wzrost kosztów jako efekt ekspansji, w tym zwłaszcza rozbudowy istniejących już struktur. Grupa stale zwiększa intensywność operacji handlowych na dotychczasowych rynkach oraz intensyfikuje rozbudowę kanału sprzedażowego e-commerce. Powoduje to wzrost kosztów zespołów handlowych, kosztów IT na dostosowanie systemów informatycznych, logistycznych, specjalistów produktowych, jak również kosztów osób zarządzających. Znajduje to swoje odbicie we wzroście kosztów sprzedaży oraz ogólnego zarządu.

Perspektywy rozwoju

Grupa Mercator Medical od 2019 roku w pełni korzysta z rozbudowanej fabryki rękawic w Tajlandii. Celem inwestycji było poszerzenie oferty wyrobów produkowanych przez Grupę Emitenta o rękawice syntetyczne, wytwarzane z lateksu nitylowego NBR (pochodna ropy naftowej). Rynek rękawic nitylowych jest najszybciej rosnącym segmentem rynku rękawic jednorazowego użytku i niezależnie od czynników nadzwyczajnych, jakim jest epidemia koronowirusa, zapotrzebowanie na rękawice nitylowe ma tendencję wzrostową, natomiast można oczekiwać, że zapotrzebowanie na rękawice

wytwarzane z lateksu naturalnego utrzyma się mniej więcej na dotychczasowym poziomie. Grupa jest w trakcie tworzenia nowej strategii rozwoju, uwzględniającej szeroki program inwestycyjny, możliwy do realizacji dzięki osiąganym wynikom finansowym. Pod uwagę brana jest rozbudowa zakładu, wybudowanie kolejnych fabryk w Tajlandii lub budowa fabryk w innym kraju. Analizowane są też m.in. możliwości akwizycji, szczególnie podmiotów z branż komplementarnych oraz rozwoju asortymentu oferowanych towarów.

Ekspansja dystrybucyjna w wybranych krajach Europy Zachodniej

Przed 2016 r. Grupa sprzedawała swoje produkty i wyroby innych producentów do odbiorców w ok. 40 krajach na całym świecie. Zorganizowaną dystrybucję prowadziła jednak tylko na wybranych rynkach Europy Środkowej i Wschodniej (Polska, Rosja, Ukraina, Rumunia, Węgry i Czechy), gdzie Grupa utworzyła spółki celowe i prowadziła sprzedaż zwykle z lokalnego magazynu w lokalnej walucie, w oparciu o regionalnych menedżerów handlowych. Mercator Medical postanowił rozszerzyć ten model działalności na wybrane kraje Europy Zachodniej. Atutem Grupy jest doświadczenie przy wchodzeniu na rynki zagraniczne, szeroka oferta wyrobów, dla których Grupa posiada niezbędne dopuszczenia i certyfikaty oraz posiadany status wytwórcy i własna fabryka w Tajlandii. Do końca roku 2018 Mercator Medical uruchomił zorganizowaną sprzedaż rękawic pod własnymi markami w Niemczech, we Włoszech i w Wielkiej Brytanii, dzięki czemu przychody osiągane z dystrybucji w Europie Zachodniej systematycznie wzrastały z 2,4 mln zł w roku 2016, poprzez 22,1 mln zł w roku 2019, aż do 325,7 mln za 9 miesięcy 2020 roku, co stanowi ponad dwudziestojednokrotny wzrost w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego. W I kw. 2019 r. Grupa „zamroziła” projekt rozwoju dystrybucji w Wielkiej Brytanii z uwagi na niestabilną sytuację związaną z tzw. Brexitem, przy czym dotyczyło to jednak tylko dystrybucji zorganizowanej. Grupa cały czas realizuje równolegle dostawy pełnokontenerowe z tajlandzkiej fabryki do klientów z Wysp Brytyjskich, a duży popyt na rękawice sprawił, że w po 9 miesiącach 2020 roku obszar Wielkiej Brytanii stał się drugim, po Polsce, najważniejszym rynkiem zbytu ze sprzedażą wynoszącą 225,1 mln zł za 9 miesięcy bieżącego roku (64 razy więcej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego) i wyprzedził drugi po 2 kwartałach rynek w Stanach Zjednoczonych. Czwartym największym rynkiem zbytu po 3 kwartałach 2020 roku została Australia ze sprzedażą za 9 miesięcy wynoszącą 102,6 mln zł. Grupa kontynuuje rozpoczętą w ubiegłym roku sprzedaż na terenie Beneluksu.

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

Sprzedaż w regionie CEE

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

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

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

6. Objasnienie dotyczace sezonowosci lub cyklicznosci dzialalnosci 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 dzialalnosci, które mają istotny wpływ na wartość godziwą aktywów finansowych i zobowiązań finansowych jednostki, niezależnie od tego, czy te aktywa i zobowiązania są ujęte w wartości godziwej

Nie wystąpiły w trzecim kwartale 2020 r.

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

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta w dniu 3 czerwca 2020 r. podjęło uchwałę o upoważnieniu Zarządu Emitenta do nabycia nie więcej niż 1 mln akcji Emitenta po cenie nie wyższej niż 54,00 zł za jedną akcję. W wyniku ogłoszonego przez Emitenta zaproszenia do składania ofert sprzedaży akcji, w dniu 17 czerwca 2020 r. Emitent nabył w celu umorzenia 196.635 akcji własnych o wartości nominalnej po cenie jednostkowej 54,00 zł. Nabyte akcje stanowiły na dzień nabycia 1,86% w kapitale zakładowym Emitenta. Do dnia publikacji niniejszego raportu akcje te nie zostały umorzone. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta w dniu 28 października 2020 r. podjęło uchwałę o podwyższeniu maksymalnej ceny nabycia akcji własnych do kwoty 1.300 zł za jedną akcję.

W dniu 18 czerwca 2020 r. Zarząd Emitenta wydał ogółem 14.314, a w dniu 7 sierpnia 2020 r. 1.111 akcji zwykłych serii H emitowanych w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego na podstawie uchwały nr 3 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta z dnia 12 kwietnia 2018 r. w sprawie przyjęcia programu motywacyjnego dla niektórych członków Zarządu oraz kluczowych menedżerów Spółki i jej grupy kapitałowej, emisji warrantów subskrypcyjnych z wyłączeniem prawa poboru, warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji nowych akcji z wyłączeniem prawa poboru, zmiany Statutu Spółki, upoważnienia Zarządu Spółki do zawarcia umowy o rejestrację nowej emisji w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych S.A. i upoważnienia Zarządu Spółki do podjęcia działań w celu dopuszczenia akcji do obrotu na rynku regulowanym. Podwyższenie kapitału zakładowego zostało ujawnione w rejestrze przedsiębiorców KRS w dniu 5 listopada 2020 r. Program motywacyjny obejmuje lata 2018-2020, a maksymalna liczba akcji, jaka może zostać wyemitowana na podstawie tego programu to 120.000 akcji.

9. Informacja o dywidendzie

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

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

Emitent nie publikował prognoz dotyczących wyników roku 2020.

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

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

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

Anabaza Ltd. jest kontrolowana przez Wiesława Żyznowskiego, który posiada 100% udziałów Anabaza Ltd. i tyle samo głosów na Zgromadzeniu Wspólników tej spółki. Uwzględniając akcje będące w posiadaniu podmiotów kontrolowanych (Anabaza Ltd. oraz Emitent, który posiada akcje własne) oraz osób, co do których istnieje domniemanie istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 87 ust. 4 ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Wiesław Żyznowski posiada bezpośrednio i pośrednio 7.016.176 akcji Emitenta, co stanowi ogółem 66,16% w kapitale zakładowym Emitenta, zapewniających ogółem 11.122.926 głosów, co stanowi ogółem 75,61% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu.

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

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

Wg wiedzy Emitenta stan posiadania akcji Emitenta przez członków Zarządu i Rady Nadzorczej Emitenta jest następujący:

	Liczba akcji na dzień przekazania niniejszego raportu	Liczba akcji na dzień przekazania poprzedniego raportu okresowego
Zarząd		
Wiesław Żyznowski	417.594	417.594
Dariusz Krezymon	3.388	600
Witold Kruszewski	9.386	7.700
Monika Żyznowska	8.709	4.280
Rada Nadzorcza		
Urszula Żyznowska	17.274	17.274
Piotr Solorz	3.116	3.116
Gabriela Stolarczyk-Zadęcka	0	0
Jarosław Karasiński	0	0
Marian Słowiaczek	0	0

Członkowie Zarządu Monika Żyznowska, Dariusz Krezymon i Witold Kruszewski są objęci programem motywacyjnym przyjętym uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta z dnia 12 kwietnia 2018 r. Po ziszczeniu się warunków określonych w uchwale Walnego Zgromadzenia i uchwale Rady Nadzorczej, każda z tych osób będzie uprawniona do objęcia maksymalnie od 12.000 do 16.010 warrantów subskrypcyjnych, z których każdy uprawniać będzie do objęcia jednej akcji zwykłej Emitenta po cenie emisyjnej 17,5 zł. Do dnia publikacji niniejszego raportu Dariusz Krezymon objął ogółem 3.038 akcji, Witold Kruszewski – 1.696 akcji, a Monika Żyznowska – 4.429 akcji serii H. Podwyższenie kapitału zakładowego zostało ujawnione w rejestrze przedsiębiorców KRS w dniu 5 listopada 2020 r.

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

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

W dniu 27 listopada 2019 r. Emitent otrzymał decyzje określające zobowiązania podatkowe Emitenta w podatku od osób prawnych za lata 2015 i 2016, w których organ ten stwierdził zaniżenie przez Emitenta podatku w tych latach o ogółem 1.038.343 zł. Organ zakwestionował prawo do uznania jako koszty uzyskania przychodu, poniesionych w 2015 i w 2016 roku wydatków z tytułu opłat licencyjnych i opłat za sporządzenie wyceny znaków towarowych. Emitent nie zgadza się ze stanowiskiem organu i w dniu 11 grudnia 2019 r. złożył odwołania od ww. decyzji. Decyzją z dnia 8 października 2020 r. Naczelnik Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie uchylił w całości decyzję organu I instancji dotyczącą roku 2015 i umorzył postępowanie. Natomiast postępowanie odwoławcze dotyczące decyzji za rok 2016 na dzień przekazania niniejszego raportu jest w toku.

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

13. Informacje o transakcjach z podmiotami powiązаныmi

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

14. 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 istotna

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

Zarząd Mercator Medical S.A.:

Prezes Zarządu

.....
Wiesław Żyznowski
(Podpisano kwalifikowanym podpisem elektronicznym)

Członek Zarządu

.....
Monika Żyznowska
(Podpisano kwalifikowanym podpisem elektronicznym)

Członek Zarządu

.....
Dariusz Krezymon
(Podpisano kwalifikowanym podpisem elektronicznym)

Członek Zarządu

.....
Witold Kruszewski
(Podpisano kwalifikowanym podpisem elektronicznym)