



**PÓŁROCZNE SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ MERCATOR MEDICAL S.A.
ZA I PÓŁROCZE 2023 ROKU ZAKOŃCZONE
30 CZERWCA 2023 ROKU**

Kraków, 29 września 2023 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	7
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 2023 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	31
	Sprzedż	31
6.	Objaśnienie dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta i jego Grupy Kapitałowej w prezentowanym okresie.....	36
7.	Informacje na temat zmian sytuacji gospodarczej i warunków prowadzenia działalności, które mają istotny wpływ na wartość godziwą aktywów finansowych i zobowiązań finansowych jednostki, niezależnie od tego, czy te aktywa i zobowiązania są ujęte w wartości godziwej	36
8.	Informacja o emisji, wykupie i spłacie nie udziałowych i kapitałowych papierów wartościowych	36
9.	Informacja o proponowanej dywidendzie	36
10.	Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na rok 2023	37
11.	Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu emitenta na dzień przekazania raportu półrocznego wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w kapitale zakładowym, liczby głosów z nich wynikających i ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu oraz wskazanie zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji emitenta w okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego	37
12.	Zestawienie stanu posiadania akcji emitenta lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące emitenta na dzień przekazania raportu półrocznego, wraz ze wskazaniem zmian w stanie posiadania, w okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego, odrębnie dla każdej z osób	38
13.	Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, dotyczących zobowiązań albo wierzytelności emitenta lub jego jednostki zależnej	38
14.	Informacje o transakcjach z podmiotami powiązаныmi	39
15.	Informacje o udzieleniu przez emitenta lub jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji jest znacząca	39

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

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2023	za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2022	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2022	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2023	za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2022	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2022
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	234 251	542 512	286 076	50 781	115 716	61 618
Zysk na działalności operacyjnej (EBIT)	-53 514	-181 215	-9 115	-11 601	-38 653	-1 963
EBITDA*	-42 755	-155 544	2 316	-9 268	-33 177	499
Zysk / strata brutto	4 246	-186 215	3 349	920	-39 719	721
Zysk / strata netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	-8 127	-189 622	-4 189	-1 762	-40 446	-902
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	9 627 481	9 770 435	9 770 435	9 627 481	9 770 435	9 770 435
Liczba rozwodniających potencjalnych akcji zwykłych	0	0	0	0	0	0
Zysk / strata na jedną akcję	-0,84	-19,41	-0,43	-0,18	-4,14	-0,09
Rozwodniony zysk / strata na jedną akcję	-0,84	-19,41	-0,43	-0,18	-4,14	-0,09

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	30 czerwca 2023	31 grudnia 2022	30 czerwca 2022	30 czerwca 2023	31 grudnia 2022	30 czerwca 2022
Rzeczowe aktywa trwałe	273 305	285 241	380 703	61 413	60 820	81 336
Pozostałe aktywa trwałe	107 318	100 271	93 271	24 115	21 380	19 927
Zapasy	119 777	200 659	258 756	26 914	42 785	55 283
Należności	93 239	75 093	104 822	20 951	16 012	22 395
Pozostałe aktywa finansowe	164 471	198 460	174 033	36 957	42 316	37 182
Środki pieniężne	246 732	223 344	264 868	55 442	47 622	56 588
Aktywa razem	1 004 842	1 083 068	1 276 453	225 792	230 936	272 711
Kapitał zakładowy	10 647	10 647	10 647	2 392	2 270	2 275
Zyski zatrzymane	872 645	888 218	1 073 378	196 087	189 390	229 325
Kapitały pozostałe	5 319	110 358	88 981	1 195	23 531	19 011
Kapitał własny	888 611	1 009 223	1 173 006	199 674	215 191	250 610
Rezerwy z tyt. odroc. pod. dochod.	21 486	8 540	4 970	4 828	1 821	1 062
Rezerwy	5 695	5 642	6 083	1 280	1 203	1 300
Zobowiązania długoterminowe	5 228	2 720	3 250	1 175	580	694
Zobowiązania krótkoterminowe	80 934	51 301	83 252	18 186	10 939	17 787
Rozliczenia międzyokresowe	2 888	5 642	5 892	649	1 203	1 259
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	116 231	73 845	103 447	26 118	15 746	22 101

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2023	za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2022	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2022	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2023	za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2022	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2022
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	11 835	40 793	6 150	2 566	8 701	1 325
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	22 105	-146 739	-82 970	4 792	-31 299	-17 871
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-11 137	-1 386	-1 007	-2 414	-296	-217
Skutki zmian kursów wymiany	585	-8 930	3 089	127	-1 905	665
Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych	23 388	-116 262	-74 738	5 070	-24 798	-16 098

	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2023	za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2022	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca 2022
	Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,6130	4,6883
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,4503	4,6899	4,6806

* Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację

2. Wybrane dane finansowe Mercator Medical S.A.

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca	za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca	za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca
	2023	2022	2022	2023	2022	2022
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	169 092	433 292	233 657	36 656	92 420	50 328
Zysk/ strata na działalności operacyjnej	-18 244	-46 245	-12 082	-3 955	-9 864	-2 602
EBITDA*	-15 770	-42 166	-10 253	-3 419	-8 994	-2 208
Zysk/ strata brutto	48 897	37 595	28 184	10 600	8 019	6 071
Zysk/ strata netto	38 164	23 969	25 307	8 273	5 113	5 451
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	9 706 547	9 770 435	9 770 435	9 706 547	9 770 435	9 770 435
Liczba rozważających potencjalnych akcji zwykłych	0	0	0	0	0	0
Zysk na jedną akcję	3,93	2,45	2,59	0,85	0,52	0,56
Rozwodniony zysk na jedną akcję	3,93	2,45	2,59	0,85	0,52	0,56

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	30 czerwca 2023	31 grudnia 2022	30 czerwca 2022	30 czerwca 2023	31 grudnia 2022	30 czerwca 2022
	Rzeczowe aktywa trwałe	19 735	18 434	20 410	4 435	3 931
Pozostałe aktywa trwałe	135 982	125 674	245 431	30 556	26 797	52 436
Zapasy	69 744	133 094	160 079	15 672	28 379	34 201
Należności	101 197	134 964	115 199	22 739	28 778	24 612
Pozostałe aktywa finansowe	131 717	166 532	156 508	29 597	35 509	33 438
Środki pieniężne	142 689	87 059	86 586	32 063	18 563	18 499
Aktywa razem	601 064	665 757	784 213	135 061	141 955	167 545
Kapitał zakładowy	10 647	10 647	10 647	2 392	2 270	2 275
Zyski zatrzymane	38 926	-2 407	-1 334	8 747	-513	-285
Kapitały pozostałe	30 879	57 985	57 985	6 939	12 364	12 388
Kapitał własny	80 452	66 225	67 298	18 078	14 121	14 378
Rezerwy z tyt. odroczonego podatku dochodowego	17 636	6 631	5 249	3 963	1 414	1 121
Rezerwy na świadczenia emerytalne i podobne	5 779	2 615	3 682	1 299	558	787
Zobowiązania długoterminowe	4 587	2 113	343 520	1 031	451	73 392
Zobowiązania krótkoterminowe	492 610	588 173	364 464	110 691	125 413	77 867
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	520 612	599 532	716 915	116 984	127 835	153 167

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca	za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca	za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca
	2023	2022	2022	2023	2022	2022
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	17 345	78	-19 144	3 760	17	-4 124
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	74 350	29 658	29 387	16 117	6 326	6 330
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-34 867	-70 021	-51 190	-7 558	-14 935	-11 026
Skutki zmian kursów wymiany	-1 198	-23	166	-260	-5	36
Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych	55 630	-40 308	-40 781	12 059	-8 598	-8 784

	w tys. PLN		
	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca	za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca
	2023	2022	2022
Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,6130	4,6883	4,6427
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,4503	4,6899	4,6806

* 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. Adres biura Spółki i adres do korespondencji: ul. Fabryczna 1A (budynek B), 31-553 Kraków.

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 2023 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. ponad 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 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.
- 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 włókniny.
- 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 włókniny.
- 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 włókniny.
- 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 włókniny.
- 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 włókniny.

- Mercator SAS z siedzibą we Francji. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% akcji w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu akcjonariuszy. 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. 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, członkowie 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 Estates sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent kontroluje bezpośrednio i pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka prowadzi działalność w zakresie inwestycji na rynku nieruchomości.
- 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. Likwidatorem spółki jest Monika Żyznowska – Wiceprezes 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. Likwidatorem spółki jest Monika Żyznowska – Wiceprezes Zarządu Emitenta. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej.

W pierwszym półroczu 2023 r., w celu wydzielenia i rozwoju działalności deweloperskiej w ramach Grupy, zawiązana została spółka Mercator Estates sp. z o.o. W dniu 14 lipca 2023 r., podjęta została decyzja o otwarciu likwidacji spółki Mercator Medical Italia s.r.l. z siedzibą we Włoszech (działalność na rynku włoskim prowadzona będzie w przyszłości przez inne podmioty Grupy). W dniu 19 września 2023 r. zostało zarejestrowane podwyższenie kapitału zakładowego spółki Mercator Estates sp. z o.o., dokonane poprzez utworzenie 990 nowych udziałów objętych przez spółkę LeaderMed B.V., będącą spółką zależną od Mercator Medical S.A. W

wyniku tego zdarzenia większość udziałów w spółce Mercator Estates sp. z o.o. należy obecnie do spółki LeaderMed B.V. W dniu 26 września 2023 r. uzgodnione zostały plany połączenia spółki Trino sp. z o.o. i Brestia sp. z o.o. z Mercator Medical S.A. Emitent zakłada, że połączenie spółek nastąpi w czwartym kwartale 2023 r. Poza tym nie nastąpiły inne istotne zmiany w strukturze Grupy.

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 2023 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,
- Mercator SAS z siedzibą we Francji,
- eMercator.com GmbH z siedzibą w Niemczech,
- LeaderMed B.V. z siedzibą w Holandii,
- Brestia sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- Trino sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- Mercator Estates 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.

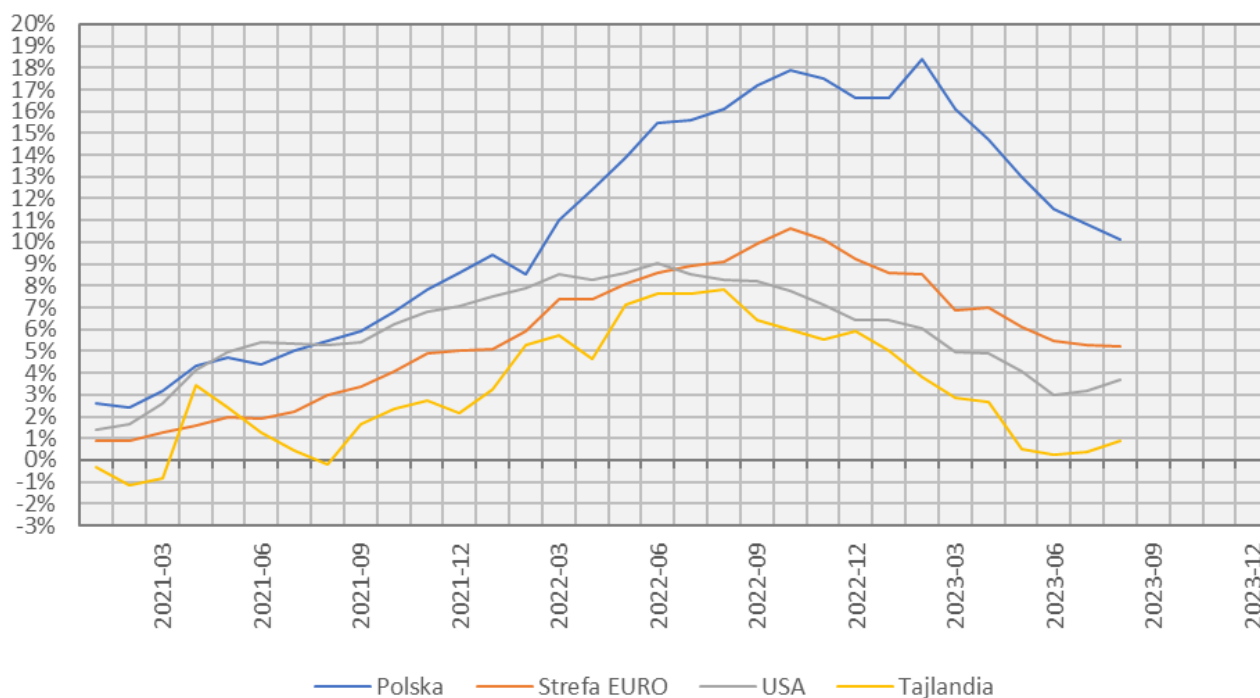
4. Czynniki istotne dla rozwoju emitenta

4.1. Czynniki ryzyka i zagrożeń

Ryzyko utrzymywania się podwyższonej inflacji

Zapoczątkowane w 2021 r. w wielu krajach procesy proinflacyjne przybrały na sile w roku 2022. Inflacja rozlała się na gospodarki na całym świecie. Polska nadal znajduje się w czołówce krajów z najwyższą inflacją – według danych GUS średnioroczna inflacja wyniosła w 2022 r. 14,4%, w 2023 roku po maksimum zanotowanym w lutym na poziomie 18,4% konsekwentnie spada osiągając w sierpniu poziom 10,1%. Kluczowa dla działalności Emitenta jest inflacja w strefie Euro, która wyniosła 8,4% średniorocznie w 2022 roku. W 2023 podobnie jak w Polsce konsekwentnie spada do poziomu 5,2% w sierpniu. Podobnie zachowywała się inflacja w Stanach

Zjednoczonych oraz w Tajlandii, która od początku drugiego półrocza 2022 roku rozpoczęła trend spadkowy i wynosi w sierpniu odpowiednio: 3,7% oraz 0,9%.



Opracowanie własne na podstawie danych GUS, EUROSTAT, CEIC

Wysokie poziomy inflacji zwiększają presję na banki centralne w kierunku podwyżki stóp procentowych. Stopy procentowe w największych gospodarkach poza Japonią są dodatnie. Na dzień publikacji raportu referencyjna stopa procentowa w Polsce wynosi 6,00%, w USA – 5,50%, w Strefie Euro – 4,50%. W Polsce we wrześniu br. dokonano pierwszej od maja 2020 roku obniżki stopy referencyjnej NBP o 0,75 punktów bazowych.

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 eskalację żądań płacowych w głównych gospodarkach w Strefie Euro. Dodatkowo, nałożone na Rosję przez Zachód sankcje – po jej inwazji w lutym ub. roku na Ukrainę spowodowały wzrost cen ropy naftowej oraz cen innych surowców. Międzynarodowa Agencja Energii ocenia, że w 2023 roku popyt na ropę przewyższy jej podaż w II połowie roku, ponieważ ponowne otwarcie gospodarki Chin - po długim czasie obowiązywania zaostrzeń i strategii "Zero Covid" wpłynie znacząco na wzrost zużycia ropy naftowej.

Ryzyka związane z epidemią wirusa SARS-CoV-2

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 maja br. liczba zakażeń wykrytych na całym świecie od początku pandemii wynosi ponad 687 mln. Na COVID-19 zmarło ponad 6,8 mln osób. Najbardziej dotkniętymi pandemią regionami świata są Europa (ponad 249,0 mln przypadków), Azja (ponad 216,9 mln), i Ameryka Północna, w której odnotowano ponad 126,3 mln zakażeń. Europa to region, gdzie notuje się najwięcej przypadków śmiertelnych Covid-19. Na Starym kontynencie zmarło 29,9 proc. wszystkich ofiar koronawirusa na świecie. W Azji przypadki śmiertelne to 22,5 proc. wszystkich zgonów związanych z Covid-19. USA, gdzie odnotowano 15,5 proc. wszystkich infekcji na świecie, również mierzą się z wysoką śmiertelnością wśród chorych na Covid-19. W Stanach Zjednoczonych zmarło ponad 1 mln 162 tys. osób, to 16,9 proc. wszystkich ofiar Covid-19 na całym świecie. Na początku maja w Polsce liczba zakażeń od początku pandemii przekroczyła już 6,5 mln. Liczba odnotowanych zgonów od początku pandemii wyniosła 119,6 tys. osób. W dniu 5 maja 2023 r. Światowa Organizacja Zdrowia (WHO) ogłosiła, że COVID-19 nie stanowi już zagrożenia dla zdrowia w skali globalnej.

Efekty pandemii mogące mieć wpływ na Emitenta

Ryzyko związane z epidemią wirusa SARS-Cov-2 ma 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 do bieżącego okresu Emitent funkcjonuje w środowisku spadających rynkowych cen rękawic jednorazowych, co w naturalny sposób zaburza osiąganą marżę.

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. W ostatnim okresie zrealizowano projekt budowy trzeciego zakładu produkcyjnego w Tajlandii. Nowa fabryka zwiększyła ilość produkowanych rękawic o około 1 mld sztuk w skali roku. W pierwszym półroczu 2023 roku oddano do produkcji ostatnie dwie z sześciu linii produkcyjnych. W nowo wybudowanej 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 czy kosztów działalności operacyjnej) okażą się trafne. Odchylenia od przyjętych założeń mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Zgodnie z MSSF, na koniec 2022 roku poddano aktywa w Tajlandii testowi na utratę wartości. Wynik testu wskazał nadwyżkę obecnej wartości majątku nad zdyskontowanymi, planowanymi przepływami w wyniku czego Zarząd podjął decyzję o utworzeniu odpisu aktualizującego aktywa trwale na kwotę 127,5 mln zł. W 2023 roku nie pojawiły się żadne przesłanki, aby przeprowadzać test na dalszą utratę wartości tych aktywów.

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

Emitent w ostatnich latach znacząco poszerzył zasięg geograficzny działalności. Niektóre kraje, w których Grupa Emitenta prowadzi działalność charakteryzują 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 szerokim zasięgu geograficznym działalności Grupy istnieje szczególne ryzyko 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. Branża, w której działa Grupa Emitenta, jest oceniana 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.

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 numer 38 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: Grupa Top Glove, Grupa Intco, Hartalega NGC Sdn Bhd, Sri Trang Gloves (Thailand) Plc., Kossan International Sdn.Bhd., i Grupa Supermax. Wśród pozostałych graczy tego rynku można wymienić między innymi takie podmioty, jak: Ansell SA, B. Braun, Sempermed, Cardinal Health, Molnylycke, Hartmann, Abena oraz Mondo. Na rynku polskim głównymi dystrybutorami rękawic ochronnych niezmiennie od lat pozostają Abook Sp. z o.o., Skamex Sp. z o.o., Zarys Sp. z o.o., 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

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 o strukturze diamentowej typu grip) i zwiększa zakres swojego działania o nowe rynki zbytu.

Ryzyko związane z systemami ochrony zdrowia, w tym ich prywatyzacją

Działalność Grupy jest w sposób szczególnie 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 wcześniej ryzykiem niemożności uzyskania zapłaty za dostarczone towary. 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 jednostki Grupy 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 340 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 nieruchomościach należących do Emitenta ustanowione zostały hipoteki na zabezpieczenie wiarygodności przysługujących bankowi. 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 dotyczącymi przyznania limitu kredytowego zawartymi z CIMB Thai Bank, na części gruntów i nieruchomości oraz części aktywów produkcyjnych będących własnością Mercator Medical (Thailand) Ltd. ustanowione zostały hipoteki na zabezpieczenie wykonania zobowiązań Mercator Medical (Thailand) Ltd. z tytułu tych umów. 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 części nieruchomości i tych aktywów przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. Wg stanu na koniec czerwca 2023 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.

Ryzyko związane z utratą realnej wartości aktywów pieniężnych i inwestycji

Grupa Emitenta wypracowała istotną nadwyżkę kapitałową. Jednak w obliczu globalnych procesów inflacyjnych oraz zmian kursów walutowych realna wartość posiadanych środków pieniężnych i inwestycji (np. w akcje, obligacje, certyfikaty funduszy inwestycyjnych zamkniętych) może się zmniejszać. Jednocześnie Emitent nie może zagwarantować stóp zwrotu z podejmowanych inwestycji. Niemniej, Grupa zamierza podejmować działania, aby chronić wartość posiadanych płynnych aktywów, w szczególności zasobów pieniężnych.

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 35-40%.

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. Ryzyko to, z perspektywy Grupy, jest częściowo ograniczone ze względu na fakt, około połowy przychodów Mercator Medical (Thailand) Ltd. w walucie USD w pierwszej połowie 2023 r. pochodziło z Mercator Medical S.A. 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 zewnętrznego zadłużenia finansowego.

Realizując sprzedaż w walutach obcych oraz zakupy w walutach obcych Grupa stosuje w pewnym zakresie strategię hedgingu naturalnego ryzyka kursowego. Dodatkowo, w celu ograniczenia ryzyka kursowego Grupa zawiera transakcje forward zabezpieczając kursy par walutowych USD/PLN, EUR/USD oraz USD/THB. 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.

Ryzyka kursowe w działalności finansowej Grupy Emitenta

Grupa Emitenta posiada instrumenty finansowe (aktywa) w następujących walutach: PLN, USD, EUR, oraz w niewielkich wartościach także w CHF, HKD i SEK. Sytuacja powyższa powoduje narażenie skonsolidowanego wyniku finansowego Emitenta na ryzyka kursowe. W okresach umocnienia się PLN w stosunku do powyższych walut Emitent narażony jest na powstanie ujemnych różnic kursowych.

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 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. 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 2023 r. średnio 31,7% kosztu wytworzenia produktu gotowego (w zależności od wagi rękawic, bieżącej ceny lateksu oraz stosowanej

formuły chemicznej). Cena lateksu może znacząco się zmieniać w krótkich odstępach 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 końcowych 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. Z niektórymi dostawcami spółka podpisała kontrakty na odbiór określonych ilości lateksu z cenami ustalonymi na bazie zmian cen surowców używanych do produkcji lateksu. Niezależnie od działań jakie podejmuje Mercator Medical (Thailand) Ltd. w celu zagwarantowania dostępności lateksu oraz zabezpieczenia najlepszej ceny zakupu, nie jest możliwa całkowita ochrona przed nagłymi wzrostami cen zakupu tego surowca. Wszelkie niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

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 niepowiązаныmi 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 około tysiąca 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 wykwalifikowanej siły roboczej. 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 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, zaostrzyło bardzo znacznie przepisy regulacyjne w zakresie wyrobów medycznych w Europie i ustanowiło nowe zasady wprowadzania wyrobów medycznych do obrotu. Dodatkowe ryzyka wiążą się z wejściem w życie ustawy z dnia 7 kwietnia 2022 o wyrobach medycznych, która wprowadza nowe obowiązki związane z wprowadzaniem do obrotu wyrobów medycznych oraz istotne zmiany w zasadach reklamy wyrobów medycznych, a także modyfikuje zasady odpowiedzialności za naruszenie przepisów (administracyjne kary pieniężne, nakładane przez organ administracyjny, które są łatwiejsze do zastosowania w praktyce niż sankcje karne. Celem nowych regulacji jest zapewnienie sprawnego funkcjonowania rynku wewnętrznego UE w obszarze wyrobów medycznych, przy założeniu wysokiego poziomu ochrony zdrowia. Naruszenie przez Emitenta wymogów dotyczących wyrobów medycznych, w tym ich zgodności z wymaganiami, trybu ich wprowadzenia do obrotu, oznakowania czy reklamy może doprowadzić do powstania istotnych konsekwencji związanych z zakazem obrotu, wycofaniem wadliwych produktów z rynku, prowadzeniem postępowań reklamacyjnych, odpowiedzialnością za produkt lub nałożeniem kar, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane ze znakami towarowymi i innymi prawami własności intelektualnej Emitenta

Grupa prowadzi sprzedaż m.in. towarów oznaczonych własnymi znakami towarowymi i wzorami przemysłowymi, które są chronione tylko na obszarze niektórych państw. Nie można wykluczyć ryzyka naruszenia chronionych znaków towarowych i wzorów przemysłowych Emitenta przez osoby i podmioty trzecie, a także powstania uszczerbku na wizerunku i dobrym imieniu Emitenta czy obniżenia przychodów i marż w związku z takimi naruszeniami. Nie można wykluczyć ryzyka utraty kontroli nad 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. naruszenie, 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 oraz wymogami i normami. 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. Większość producentów nie wymaga uiszczenia części zapłaty w formie przedpłaty. Pomimo, iż żądanie przedpłat jest coraz rzadszą praktyką, nadal jest stosowane, dlatego, 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 pierwszym półroczu 2023 podobnie jak w latach wcześniejszych 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 do 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 i w roku 2023 część produkcji, która nie znalazła nabywców wśród dotychczasowych kontrahentów podlegała dystrybucji przez własną sieć sprzedażową Grupy. W roku 2022 struktura odbiorców uległa dużej zmianie. Porównując ją ze strukturą w latach 2020 i 2021 znacznie zwiększyła się ilość odbiorców i spadł ich udział w zakupach. Taka zmiana związana jest z zakończeniem okresu pandemii co wpłynęło znacząco na sytuację na rynku rękawic jednorazowych. Wszelkie zmiany w strukturze kluczowych odbiorców mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z uzależnieniem od kluczowych dostawców

W wyniku pandemii światowa podaż rękawic bardzo wzrosła. Przyjmuje się, że w 2022 oraz 2023 roku podaż przekraczała popyt o ok. 40%. Grupa Emitenta współpracuje z wąską grupą dostawców, jednak ze względu na ogromną nadpodaż na rynku nie można mówić o uzależnieniu od któregokolwiek z nich. Ze względu na tak wysoką podaż nie ma konieczności zawierania umów gwarantujących Emitentowi określone wolumeny i ceny. Takie podejście mogłoby być wręcz szkodliwe, ponieważ otoczenie konkurencyjne ma wysoką dynamikę zmian, a długoterminowe kontrakty mogłyby uniemożliwić szybsze dostosowanie się do trendów rynkowych. Grupa Emitenta, poza portfelem marek własnych, dystrybuje również produkty jednego z wiodących producentów rękawic, który wypracował globalne, rozpoznawalne i pożądane przez odbiorców marki. Wycofanie się ze współpracy jednego lub więcej dostawców będzie mieć znikomy wpływ na dzielność, sytuację finansową, perspektywy czy wyniki 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 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 któregośkolwiek z powyższych zdarzeń może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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 przejściem realizacji zamówień przez podmioty konkurencyjne oraz pogorszeniem wyników sprzedaży. Nie można wykluczyć, że opisane powyżej czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z klęskami naturalnymi

Fabryka Mercator Medical (Thailand) Ltd. zlokalizowana jest w regionie, w którym cyklicznie w porze deszczowej (wrzesień - grudzień) występują lokalne powodzie oraz ryzyko gwałtownych zjawisk pogodowych związanych z monsunami. Fabryka jest zlokalizowana na zboczu niewielkiego wzniesienia i woda podczas powodzi przepływa przez teren zakładu (ale nie przez hale produkcyjne i magazyny, które ulokowane są na fundamentach powyżej poziomu „0”), nie zatapiając go, gdyż woda spływa do naturalnych zbiorników, znajdujących się w sąsiedztwie nieruchomości Emitenta. Nie można jednakże wykluczyć, iż w wyniku powodzi lub w wyniku innych klęsk żywiołowych takich jak huragan, trzęsienie ziemi, wielkoobszarowy pożar i in. ulegnie całkowitemu lub częściowemu zniszczeniu fabryka w Tajlandii, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z zagrożeniem pożarowym

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

Ryzyka związane ze zmianami klimatycznymi

Obserwowane i przewidywane zmiany klimatu, związane w szczególności z globalnym ociepleniem, mogą w istotny sposób wpłynąć w szczególności na działalność fabryki rękawic w Tajlandii. Przede wszystkim poprzez zwiększenie ryzyka występowania okresowych susz i związane z tym zmniejszenie dostępności wody niezbędnej w procesie produkcji, a także poprzez zwiększenie ryzyka gwałtownych zjawisk pogodowych (powodzie, huragany). Okresowe susze mogą też mieć negatywny wpływ na uprawy drzew kauczukowych oraz na produkcję skoncentrowanego lateksu, w którym to procesie zużywa się duże ilości wody. 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 podwyższenia cen produktów. Zjawiska te mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

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

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

Ryzyko związane z potencjalnym odcięciem lub utrudnieniem dostaw w transporcie morskim

Głównym obszarem produkcji asortymentu oferowanego przez Emitenta jest Tajlandia i inne kraje Azji Południowo-Wschodniej, toteż destabilizacja tego regionu może ograniczyć lub wyłączyć dostęp do tamtejszych zakładów produkcyjnych, zmuszając tym samym Emitenta do poszukiwania nowych źródeł surowców lub gotowych do sprzedaży towarów. Należy przy tym zauważyć, iż w Azji Południowo-Wschodniej od dłuższego czasu utrzymuje się napięcie polityczne na tle szeregu spornych terytoriów na Morzu Południowo-Chińskim 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 wiarygodności handlowych. Obserwowane jest przy tym restrykcyjne podejście ubezpieczycieli do oceny ryzyka kredytowego, powodowane zarówno pogarszającymi się bieżącymi wynikami finansowymi części 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 niezyskanie 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 przeznaczenia znaczących środków finansowych na realizację transakcji lub konieczność emisji nowych akcji, prowadząc do rozwodnienia akcjonariuszy Emitenta. Ponadto może spowodować konieczność zaciągnięcia dodatkowego zadłużenia lub zaciągnięcia zobowiązań warunkowych. Istnieje również ryzyko, iż potencjalne przejęcie nie spowoduje realizacji zakładanych celów, a koszty związane z integracją przejętego podmiotu mogą okazać się wyższe od spodziewanych i wyższe od korzyści z takiej transakcji. Zarząd Emitenta z powodu wykonywania działań niezbędnych do integracji łączących się podmiotów, może mieć również niedostateczną ilość czasu do kierowania bieżącą działalnością. Negatywne okoliczności związane z potencjalnym przejęciem innego podmiotu mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy. Ponadto zadłużenie Emitenta lub jego spółek zależnych może wzrosnąć, jeżeli przejęcie zostanie zrealizowane przy wykorzystaniu zewnętrznych źródeł finansowych.

Ryzyko związane z awarią systemów komputerowych oraz uzależnieniem od ich działania

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

Emitenta. Potencjalnie negatywne oddziaływanie na Grupę Emitenta mogą mieć również ataki hakerskie i wszelkie inne zakłócenia działalności systemów IT oraz wycieku danych i informacji z systemów IT.

Ryzyko związane z utrzymaniem sieci dystrybucji

Emitent i jego spółki zależne prowadzą sprzedaż w Polsce i za granicą, zarówno bezpośrednio do odbiorców końcowych, 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 2023 r. oraz mogące rzutować na efekty osiągane 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.

W swojej najnowszej, wrześniowej publikacji Komisja Europejska obniżyła prognozę wzrostu PKB dla Polski w 2023 r. z 0,7% do 0,5%, jednocześnie utrzymując prognozę na 2024 rok w wysokości 2,7%. Głównym czynnikiem wzrostu PKB w 2024 roku ma być konsumpcja indywidualna rosnąca w miarę zmniejszania się presji inflacyjnej oraz zwiększania się wsparcia socjalnego dla rodzin z dziećmi oraz seniorów. Średnia stopa wzrostu PKB dla całej Unii Europejskiej prognozowana jest na 0,8% w 2023 oraz na 1,4% w 2024 roku.

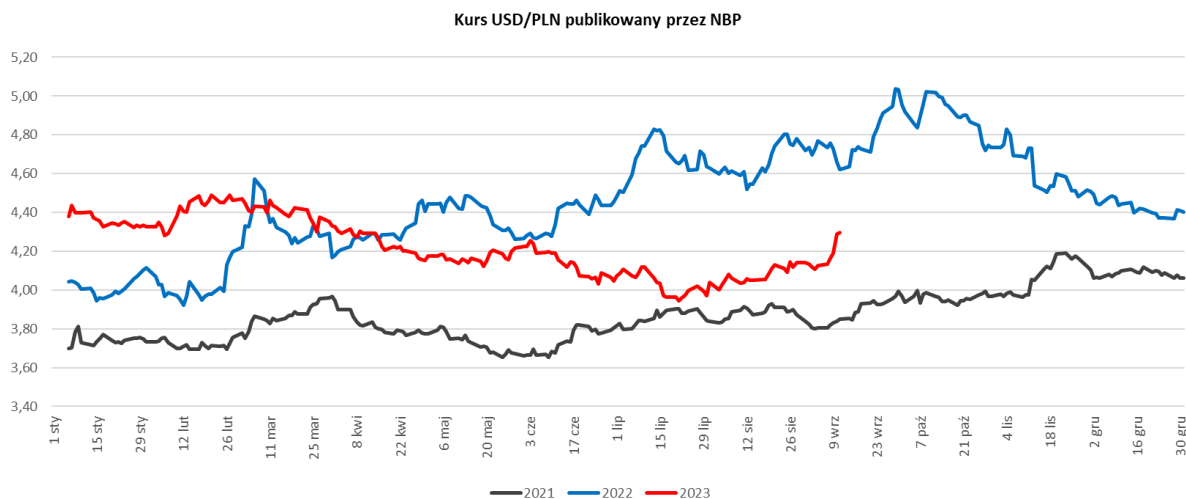
Rezultatem wyższego niż średnia dla UE wzrostu PKB Polsce, w 2024 r. będzie dłużej utrzymująca się wyższa inflacja. Komisja Europejska prognozuje, że średnioroczna inflacja w 2023 roku, w Polsce wyniesie 11,4%, natomiast w 2024 roku obniży się do poziomu 6,1% co jest wartością o 2,9 pp. wyżej niż prognoza dla całej UE. Prognozowana średnia dla całej Unii wynosi 6,5% w 2023 roku oraz 3,2% w 2024.

Kształtowanie kursów walutowych

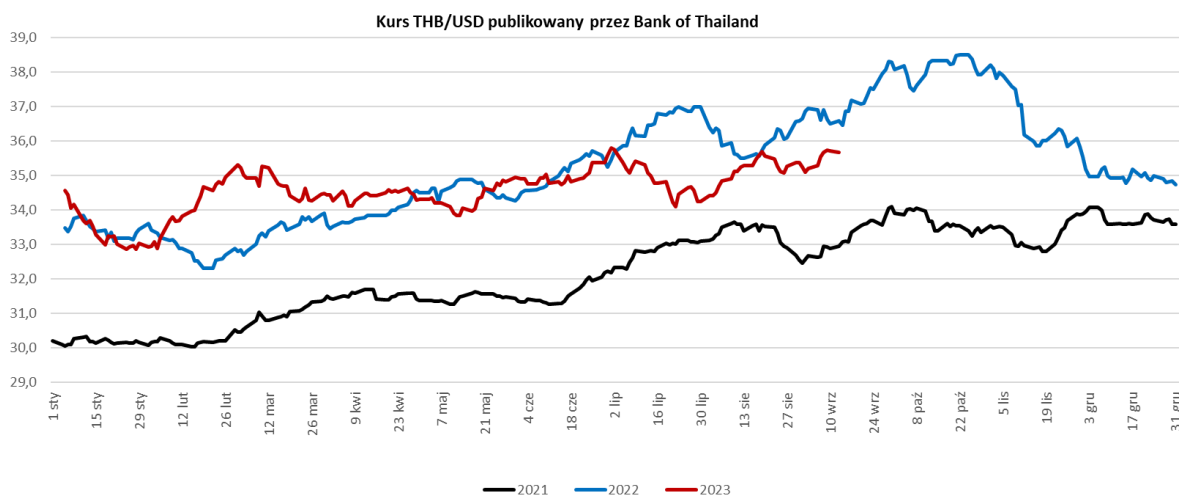
Grupa jest importerem netto, przy czym:

- w działalności dystrybucyjnej sprzedaje towary głównie za polskie złote i inne waluty środkowo-europejskie, nabywając je za dolary amerykańskie. W pierwszym półroczu 2023 roku notowaliśmy konsekwentne umacnianie się złotówki względem dolara, jednakże od drugiej połowy lipca, kiedy amerykańska waluta spadła chwilowo do poziomu poniżej 4 zł, notujemy konsekwentne umacnianie się jej, które przybrało na sile po nieoczekiwanej przez rynek, znacznej obniżce stóp procentowych w Polsce (-0,75 pb.). W dłuższej perspektywie czasowej w przypadku utrzymania tendencji wzrostu kursu dolara amerykańskiego wobec złotego, będzie to negatywnie wpływało na wysokość marż w dystrybucji.
- 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 2023 r. był niższy o 1,3% 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 USD/PLN w latach 2021 – 2023 przedstawia poniższy wykres (Źródło: www.nbp.pl):



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 głównego surowca w koszcie wytworzenia w pierwszym półroczu 2023 wynosi ok. 35%.

W pierwszym półroczu 2023 r. cena lateksu syntetycznego była o 23% niższa w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku. Od początku trzeciego kwartału 2021 roku odnotowujemy stopniowy spadek cen aż do około 680 USD za tonę lateksu syntetycznego w sierpniu 2023 r. Wiąże się to z dużym ograniczeniem mocy produkcyjnych rękawic, wynikającym z faktu niższego popytu i niskich cen sprzedaży rękawic na rynku w roku

2022 oraz w pierwszym półroczu 2023 roku. 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.

Średnia cena NBR (USD/T)

	sty	lut	mar	kwi	maj	cze	lip	sie	wrz	paź	lis	gru
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	956	904	847	831
2023	805	823	903	881	829	767	700	683	682			

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.

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 niemedycejskich, 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: Grupa Top Glove, Hartalega NCG Sdn. Bhd, Sri Trang Gloves (Thailand), Kossan International Sdn.Bhd. i Grupa 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.

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 pierwszym półroczu 2023 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.

Głównym celem na rok 2023 w kanale e-commerce jest maksymalne obniżenie kosztów operacyjnych, głównie poprzez zawieszenie sprzedaży poprzez nierentowne kanały i przeniesienie magazynu do Polski. Po dokładnym przeanalizowaniu kosztów za pierwsze półrocze, w czerwcu podjęto decyzję o zawieszeniu sprzedaży na najbardziej nierentownych rynkach e-commerce w Hiszpanii oraz Włoszech. Główne czynniki, które wpłynęły na tę decyzję to utrzymujące się na wysokim poziomie koszty operacyjne, złożony i kosztowny proces logistyczny oraz znaczące obniżki cen sprzedaży wśród głównych konkurentów.

W segmencie produkcyjnym w pierwszym półroczu 2023 Grupa skupiła swoje wysiłki na ograniczeniu kosztów produkcji oraz odnowieniu wygasających kontraktów handlowych z istniejącymi kontrahentami, a także poszerzeniu bazy kontrahentów o nowych odbiorców.

Ponadto spółka w Tajlandii zdecydowała się na wstrzymanie produkcji w najstarszym zakładzie i uruchomiła produkcję w nowo wybudowanym trzecim zakładzie produkcyjnym.

Segment produkcyjny również mierzy się ze zwiększoną popytą 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.

Perspektywy rozwoju

Fabryka jednorazowych rękawic w Tajlandii

Grupa Mercator Medical posiada obecnie w Tajlandii trzy zakłady produkujące jednorazowe rękawice z lateksu NBR. Z uwagi na ograniczony w ostatnim okresie popyt na rękawice Grupa zdecydowała się na wstrzymanie produkcji w najstarszym z posiadanych zakładów i stara się maksymalizować wydajność produkcji w pozostałych dwóch oddanych stosunkowo niedawno do użytku zakładach. Łączna możliwa ilość wyprodukowania rękawic to około 2,9-3 mld szt w skali roku.

W ostatnim okresie spółka stara się rozwijać nowe produkty, często we współpracy z odbiorcami, by zagwarantować sobie stały wolumen zamówień w tym trudnym dla branży okresie. Rozwój nowych produktów, szeroka oferta dostosowana do wymagań klientów, promowanie sprzedaży cięższych wariantów rękawic industrialnych są teraz głównym celem spółki produkcyjnej razem z optymalizacją kosztów działania.

Spółka skupia się na optymalizacji procesów, automatyzacji i zapewnieniu jak najlepszych warunków zakupu surowców co ma przełożyć się na minimalizację kosztów produkcji. Na bieżąco prowadzone są inwestycje w dostęp i zapewnienie jakości wody zużywanej do produkcji.

Na chwilę obecną Grupa nie planuje dalszej rozbudowy zakładów.

Mercator Industrial

Spółkę Mercator Industrial Ltd powołano w celu dalszego rozwoju części produkcyjnej w Tajlandii. Firma rozpoczęła koncepcyjne opracowanie planów budowy kolejnego zakładu wytwórczego. Obecna, trudna sytuacja na rynku rękawic jednorazowych spowodowała jednak wstrzymanie prac nad rozwojem tego projektu. 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. Obecnie Grupa posiada spółki dystrybucyjne w Niemczech, Francji oraz we Włoszech, które wspólnie ze spółką Polską oraz fabryką w Tajlandii realizują sprzedaż do około 20 krajów Europy Zachodniej. W pierwszym półroczu 2023 r. sprzedaż na tym rynku miała wartość ogółem 39,1 mln zł i była o 2,7 mln zł mniejsza, aniżeli w tym samym okresie roku ubiegłego, co stanowiło 6,5% spadek.

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, na Węgrzech, w Czechach oraz Słowacji. W pierwszym półroczu 2023 roku największym rynkiem zbytu była Polska, sprzedaż wynosiła 81,2 mln zł, jednak w porównaniu do tego samego okresu roku ubiegłego była niższa o 21,0 mln zł, co daje 20,6% spadku r/r. Na drugim miejscu była Rumunia ze sprzedażą na poziomie 16,7 mln zł, porównując z analogicznym okresem poprzedniego roku wartość ta była niższa o 0,2 mln zł, czyli o 1%. Kolejnym największym rynkiem w regionie CEE jest Ukraina, gdzie zrealizowano sprzedaż o wartości 15,2 mln zł, w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku sprzedaż tam wzrosła o 0,2 mln zł.

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 2023 r. 6,5% w Ukrainie i 6,0% w Rosji. 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 numer 38 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 2023 r. przychody ze sprzedaży Grupy Kapitałowej Mercator Medical wyniosły 234,3 mln zł i zmniejszyły się o 51,8 mln zł, tj. o 18,1% w porównaniu do pierwszego półrocza poprzedniego roku. Do spadku

wartości sprzedaży przyczynił się spadek średnich cen sprzedaży, które zmniejszyły się o 31%. Sprzedane wolumeny w pierwszym półroczu 2023 roku wzrosły o 320 mln szt., czyli o 18% w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku, do poziomu 2,1 mld szt.

Przychody ze sprzedaży wyprodukowanych w Grupie Kapitałowej Mercator Medical rękawic diagnostycznych wzrosły w omawianym okresie o 5,2% (tj. o 7,9 mln zł) w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku. Wzrost przychodów jest efektem znacznego wzrostu wolumenów sprzedaży - o 640 mln. szt., tj. o 64,7%, i nastąpił pomimo istotnego spadku cen sprzedaży o 36% do poziomu 0,1 zł za sztukę. Porównując poszczególne kwartały, wzrost wolumenu w I kwartale 2023 r. w porównaniu do I kwartału 2022 r. wyniósł 132%, tj. 385,9 mln szt., natomiast w II kwartale 2023 r. w porównaniu do II kwartału 2022 r. wyniósł 36,6%, tj. 254,5 mln szt. Spadek średniej ceny sprzedaży wyprodukowanych rękawic diagnostycznych w I kwartale 2023 r. w porównaniu do I kwartału 2022 r. wyniósł 41,6% r/r natomiast porównując II kwartał 2023 r. do II kwartału 2022 r. spadek ceny wyniósł 34,4% r/r.

Z kolei przychody ze sprzedaży towarów i materiałów (nabywane od dostawców zewnętrznych rękawice, opatrunki i wyroby z włókniny) zmniejszyły się o 43,8% (tj. o 59,7 mln zł) w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku, co było łącznym efektem spadku cen sprzedaży o 21,6% oraz spadku wolumenu o 40,5% tj. o 469,4 mln szt. Spadek cen rękawic diagnostycznych w I kwartale 2023 r. w stosunku do I kwartału 2022 r. wyniósł 20,2%, natomiast w II kwartale 2023 r. średnia cena spadła o 23,8% w porównaniu do II kwartału 2022 r. Wolumen sprzedanych towarów w I kwartale 2023 r. spadł o 47,5% w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku natomiast w II kwartale 2023 r. o 27,9%.

Udział sprzedaży rękawic w przychodach ze sprzedaży Grupy Emitenta ogółem (zarówno produkowanych we własnym zakładzie, jak i nabywanych od zewnętrznych dostawców) wyniósł 96,7% i był o 0,8 pkt. proc. niższy niż w I półroczu 2022 r., przy jednoczesnym spadku wartości przychodów ze sprzedaży rękawic o 18,8% r/r. Udział pozostałych dwóch głównych grup asortymentowych, czyli opatrunków i wyrobów z włókniny, wzrósł o 0,8 pkt proc., z 2,3% w I półroczu 2022 r. do 3,1% w I połowie roku bieżącego, przy wzroście przychodów z tytułu ich sprzedaży o 11,4% r/r. Analizując samą włókninę można zauważyć wzrost przychodów z tytułu sprzedaży o 15,0% r/r. Udział w sprzedaży całkowitej również się zwiększył z 2,2% w I półroczu 2022 r. do 3,0% w I półroczu 2023 r. 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 i kolejnych latach.

Spadek przychodów ze 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 całego regionu CEE włącznie z Polską, gdzie sprzedaż spadła o 21% czyli o 41,6 mln zł, znacznie lepiej wyglądała sytuacja w regionie Europy Zachodniej, gdzie sprzedaż spadła jedynie o 2,7 mln zł, czyli o 6,5%. Istotnym pozytywnym sygnałem jest odbudowa pozycji Grupy w Stanach Zjednoczonych, gdzie sprzedaż wzrosła o 37,4% do poziomu 28,4 mln zł.

Koszty operacyjne

Spadek kosztów w pierwszym półroczu 2023 r. w porównaniu do I półrocza 2022 r. wyniósł 6,2%, ich spadek był wolniejszy niż spadek przychodów, co negatywnie przełożyło się na osiągnięte wyniki. Zmiany poszczególnych grup kosztowych w całej Grupie wyniosły:

- spadek kosztów materiałów i energii o 23,0mln zł (tj. o 22,0%), spadek głównie z powodu niższych cen surowców do produkcji rękawic (cena lateksu syntetycznego będącego najważniejszą pozycją

kosztową w I półroczu 2023 r. była o 23% niższa w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego).

- spadek wartości sprzedanych towarów i materiałów o 71,8 mln zł (tj. o 51,9%) – jednoczesny spadek cen jednostkowych nabycia oraz ilości towarów – w efekcie większej ilości sprzedanych produktów z własnej fabryki oraz optymalizacji stanów magazynowych,
- spadek kosztu wynagrodzeń wraz z narzutami o 6,5 mln zł (tj. o 14,7%) – efekt optymalizacji struktury organizacyjnej zarówno w segmencie produkcyjnym jak i dystrybucyjnym,
- wzrost kosztów usług obcych o 2,9 mln zł (tj. o 11,1%) – jest to przede wszystkim efekt wzrostu kosztów wynajmu powierzchni magazynowej w Polsce,
- wzrost pozostałych kosztów operacyjnych o 12,8 mln zł (tj. o 143,2%) - wynika głównie ze zwiększenia odpisu aktualizującego wartość zapasów o 11,1 mln zł

Koszty sprzedaży oraz ogólnego zarządu wyniosły w pierwszym półroczu 2023 r. 56,3 mln zł i były o 9,6% niższe niż przed rokiem (24,0% wartości przychodów). Koszty te w analogicznym okresie roku ubiegłego stanowiły 21,8% przychodów, czyli zanotowano wzrost udziału w przychodach tej kategorii kosztów o 2,2 pkt proc. Wzrost procentowy w udziale przychodów wynika z tego, że w I półroczu 2023 r. nastąpił spadek przychodów w stosunku do I półrocza 2022 r, natomiast na spadek wartościowy miała wpływ optymalizacja struktury zatrudnienia, przegląd i poprawa procesów funkcjonujących w Grupie Mercator oraz redukcja części pozostałych kosztów nie mających wpływu na jakość oferowanych usług.

Marża brutto na sprzedaży towarów

W pierwszym półroczu 2023 r w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego nastąpił znaczny wzrost procentowej marży brutto na sprzedaży towarów do 13,2% (-1,5% przed rokiem). W porównaniu do marży brutto uzyskanej w I półroczu 2022 roku marża zwiększyła się o 14,6 pkt. proc. Wzrost marży brutto to początek powrotu do rynkowych poziomów po naturalnym oczyszczeniu magazynów z drogich partii towarów zakupionych w trakcie trwania pandemii covid-19. Należy również podkreślić iż od początku zeszłego roku do chwili obecnej notowany jest ciągły spadek cen rynkowych rękawic a ze względu na długi czas dostawy spadek kosztów nabycia nie nadąża za zniżkującymi cenami sprzedaży, co ma też swoje odbicie w poziomach realizowanej marży.

Marża brutto na sprzedaży produktów

W pierwszym półroczu 2023 r. w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego nastąpił spadek procentowej marży brutto na sprzedaży produktów o 24,2 pkt. proc. (zmiana z 20,1% za pierwsze półrocze 2022 r na -4,1% w pierwszym półroczu 2023 r). Spadek poziomu marży wynika wprost z bardzo niskiej ceny obowiązującej na rynku – spadek ceny sprzedaży w I półroczu 2023 roku to 36% w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku.

Wynik na działalności operacyjnej

Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację (EBITDA) wyniósł w pierwszym półroczu 2023 r. - 42,8 mln zł. To oznacza, że rentowność na poziomie EBITDA wyniosła -18,3% i była o 19,1 pkt. proc. niższa niż w pierwszym półroczu 2022 r.

Segmenty operacyjne

Produkcja

Sprzedaż segmentu produkcja w pierwszym półroczu 2023 r. miała wartość 191,7 mln zł i była o 29,5% wyższa niż przed rokiem. Marża EBITDA spadła w pierwszym półroczu 2023 roku o 23,2 mln zł do poziomu -25,5 mln zł. Marża procentowa EBITDA wynosiła -13,3%.

Do przyczyn spadku rentowności EBITDA segmentu produkcyjnego możemy zaliczyć:

- istotny spadek średniej ceny sprzedaży, który jest spowodowany 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 podaźową 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

Dystrybucja

Przychody ze sprzedaży w segmencie dystrybucyjnym spadły w pierwszym półroczu 2023 roku o 64,6% r/r do poziomu 83,4 mln zł. Marża EBITDA spadła w pierwszym półroczu 2023 roku o 15,0 mln zł do poziomu - 17,3 mln zł. Spadek przychodów ze sprzedaży r/r to efekt spadku wolumenu sprzedanych rękawic diagnostycznych o 322,0 mln szt. r/r oraz spadku cen sprzedaży o 36% do poziomu 9,65 zł/100 szt.

Wynik na działalności finansowej

W pierwszym półroczu 2023 roku saldo przychodów i kosztów finansowych (nadwyżka przychodów nad kosztami) wyniosło 57,8 mln zł i było o 45,3 mln zł wyższe w porównaniu do pierwszego półrocza ubiegłego roku, w którym przychody finansowe były wyższe od kosztów finansowych o 12,5 mln zł.

Tak znaczący wzrost wyniku z działalności finansowej związany jest z ujęciem w przychodach dodatkich, niezrealizowanych różnic kursowych z wyceny bilansowej pożyczek udzielonych przez spółki zależne (Mercator Medical Thailand oraz LeaderMed) Jednostce Dominującej. Wynoszą one łącznie 29,5 mln zł, a ich uwzględnienie w wyniku finansowym wynika z niespełnienia wymogów określonych w punkcie 15 i 32 wynikających z MSSF 21 "Skutki zmian kursów wymiany walut obcych" pozwalających na klasyfikację tychże pożyczek, jako "inwestycji netto".

Kolejnymi elementem przychodów finansowych to:

- odsetki od pożyczek udzielonych jednostkom spoza Grupy, od środków na rachunkach, od obligacji w łącznej wysokości 10,5 mln zł,
- aktualizacja wartości posiadanych aktywów finansowych w wysokości 9,5 mln zł,
- inne niż wskazane wyżej dodatnie różnice kursowe w wysokości 7,6 mln zł.

Efektywna stopa opodatkowania

Efektywna stopa podatku dochodowego w pierwszym półroczu bieżącego roku wyniosła 322% (w analogicznym okresie roku ubiegłego była dodatnia i wyniosła 166%). Strata netto Grupy w okresie sprawozdawczym miała wartość -9,4 mln zł wobec straty netto w pierwszym półroczu 2022 r. w kwocie -2,2 mln zł. Główny wpływ na stratę miała niska cena sprzedaży oferowanych przez grupę produktów. Strata netto Grupy przypisana akcjonariuszom jednostki dominującej wyniosła -8,1 mln zł, co oznacza, że strata na 1 akcję przypadająca akcjonariuszom jednostki dominującej wyniosła -0,84 zł wobec -0,43 zł straty w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Sytuacja finansowa

Wartość aktywów na koniec I półrocza 2023 r. zmniejszyła się o 21,3% r/r. Suma aktywów na dzień 30 czerwca 2023 r. miała wartość 1 004,8 mln zł wobec 1 276,5 mln zł przed rokiem. Wartość aktywów trwałych zmalała o blisko 93,4 mln zł, tj. o 19,7% r/r. Wśród aktywów trwałych wartościowo największy spadek dotyczył rzeczowych aktywów trwałych (spadek o 107,4 mln zł, tj. 28,2%), na który największy wpływ miała:

- dokonanie odpisu aktualizującego wartość aktywów trwałych, na podstawie wyniku testu na utratę wartości aktywów trwałych, na poziomie -127,5 mln zł
- budowa trzeciej fabryki Mercator Medical Thailand, wzrost o 52,9 zł mln r/r

W obszarze wartości niematerialnych, które na koniec I półrocza 2023 r. warte były 28,8 mln zł nastąpił wzrost o 13,8 mln zł w stosunku do stanu na koniec I półrocza poprzedniego roku i był związany z rozwojem systemów informatycznych. O 4,2 mln zł zwiększyła się wartość aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego, która wynosi na koniec I półrocza 2023 r. 30,0 mln zł. Największy wzrost kwoty aktywa wynika ze zwiększenia odpisu aktualizującego wartość zapasów oraz przeszacowania wartości aktywów trwałych w Mercator Medical Thailand.

W porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku wartość aktywów obrotowych zmniejszyła się o 178,3 mln zł, tj. o 22,2%, na co główny wpływ miała redukcja stanu zapasów o 139,0 mln zł do poziomu 119,8 mln zł na koniec I półrocza 2023 r. Spadek wartości zapasów wynika z łącznego wpływu spadku cen zakupu towarów handlowych, obniżenia kosztu wytworzenia produktów oraz optymalizacji ilościowej przechowywanych w magazynach produktów i towarów. Zgodnie z zasadą ostrożnej wyceny, Spółki Grupy utworzyły odpisy aktualizujące wartość zapasów. Stan odpisów w prezentowanym półrocznym sprawozdaniu na dzień 30 czerwca 2023 roku wyniósł 32,1 mln zł i w porównaniu do I półrocza 2022 był wyższy o 3,4 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. Kolejnym istotnym czynnikiem mającym wpływ na wartość aktywów obrotowych był również spadek wartości środków pieniężnych i innych aktywów finansowych o 27,7 mln zł w stosunku do stanu na koniec I półrocza 2022 r., ich stan na koniec okresu sprawozdawczego to 411,2 mln zł.

Wpływ na wynik pierwszego półrocza 2023 r. miał również odpis aktualizujący wartość należności w kwocie 2,2 mln zł, który był 0,3 mln wyższy w porównaniu do pierwszego półrocza 2022 r.

Kapitał własny spadł o 284,4 mln zł r/r, czyli o 24,2%, co wynika głównie ze spadku zysku zatrzymanego o 200,7 mln zł r/r, który jest wypadkową wygenerowanej straty w okresie oraz skupu akcji własnych.

Cykl rotacji zapasów wyniósł 94 dni w pierwszym półroczu bieżącego roku i był krótszy o 87 dni w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego. Cykl należności wyniósł 53 dni w I poł. 2023 r. i był dłuższy o 5 dni niż w I poł. 2022 r. Bez zmian pozostał cykl spłaty zobowiązań i wynosi 26 dni. Cykl konwersji gotówki na koniec drugiego kwartału 2023 r. wyniósł 121 dni i uległ znacznemu skróceniu względem końca czerwca 2022 r. o 81 dni oraz o 37 dni względem końca grudnia 2022 r.

Dług odsetkowy netto

Dług netto na 30 czerwca 2023 r. miał wartość ujemną (Grupa Emitenta dysponowała gotówką netto) i wynosił minus 405,5 mln zł, był więc o 29,2 mln zł niższy niż na koniec I półrocza 2022 r. i o 12,8 mln zł niższy niż na

koniec grudnia 2022 r. Ujemny dług netto to efekt osiągniętych zysków przy racjonalnym ich wydatkowaniu, w tym w ramach CAPEX (fabryka nr 3). Grupa na koniec pierwszego półrocza 2023 r. posiadała środki pieniężne oraz aktywa finansowe o łącznej wartości 411,2 mln zł (vs 438,9 mln zł na koniec pierwszego półrocza 2022 roku). W tej pozycji na dzień bilansowy istotną wartość stanowiły środki pieniężne zainwestowane w obligacje skarbowe, obligacje zabezpieczone przez Skarb Państwa, obligacje korporacyjne o wysokim ratingu, listy hipoteczne oraz certyfikaty inwestycyjne FIZ (fundusze inwestycyjne zamknięte) i akcje spółek notowanych na giełdach polskich oraz 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 38 Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego.

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

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

W dniu 6 marca 2023 r. spółka LeaderMed B.V. z siedzibą w Holandii, będąca spółką zależną Emitenta, nabyła ogółem 221.151 akcji Emitenta. Nabycie nastąpiło po cenie 48,00 zł za jedną akcję. Nabyte akcje stanowią 2,08% kapitału zakładowego Emitenta i zapewniają 1,61% ogólnej liczby głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta. Nabycie akcji nastąpiło na podstawie uchwały nr 8 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta z 27 stycznia 2022 r. w sprawie wyrażenia zgody na nabycie akcji spółki Mercator Medical S.A. przez jej spółkę lub spółki zależne i upoważnienia spółki lub spółek zależnych do nabycia akcji Mercator Medical S.A.

Wg stanu na dzień 30 czerwca 2023 r. i na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Emitent i podmioty zależne od Emitenta posiadają łącznie 1.097.882 akcje Emitenta, co stanowi 10,31% kapitału zakładowego Emitenta, zapewniające 1.371.803 głosy, co stanowi 9,97% ogólnej liczby głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta, przy czym zgodnie z art. 362 § 4 i art. 364 § 2 Kodeksu spółek handlowych Emitent i spółki zależne nie wykonują praw udziałowych z akcji Emitenta, z wyjątkiem uprawnień do ich zbycia lub wykonywania czynności, które zmierzają do zachowania tych praw.

9. Informacja o proponowanej dywidendzie

Jednostkowe sprawozdanie finansowe Emitenta za 2022 r. wykazało zysk netto w wysokości 23.968.517,31 zł. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta w dniu 23 czerwca 2023 r. postanowiło podzielić ten zysk w ten sposób, że kwota 23.873.210,00 zł została przeznaczona na wypłatę dywidendy w wysokości 2,50 zł na akcję (przy uwzględnieniu, że na akcje będące własnością Emitenta i spółki zależnej dywidenda nie przysługuje), a kwota 95.307,31 zł została przekazana na kapitał zapasowy. Dzień dywidendy został ustalony na 30 czerwca 2023 r., a wypłata dywidendy nastąpiła w dniu 14 lipca 2023 r.

10. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na rok 2023

Emitent nie publikował prognoz dotyczących wyników na rok 2023.

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 Pana 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 bezpośrednio i pośrednio kontrolowanych (Anabaza, Mercator Medical S.A., Orpheus sp. z o.o., LeaderMed B.V.) 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, Pan Wiesław Żyznowski posiada bezpośrednio i pośrednio akcje stanowiące ogółem 66,57% kapitału zakładowego Emitenta, zapewniające ogółem 74,12% 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
Wojciech Armuła	0	0
Jarosław Karasiński	0	0
Maciej Knych	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.

Emitent jest pozwany w sprawie z powództwa JMN - Group OY z siedzibą w Helsinkach. Wartość przedmiotu sporu wynosi 661 tys. zł, a roszczenie dotyczy niezrealizowanych dostaw z okresu 1 - 2 kwartału 2020. Emitent kwestionuje legitymację bierną wskazując, iż to nie on powinien zostać pozwany, a działając z ostrożności procesowej kwestionuje także podstawy roszczenia i domaga się oddalenia powództwa. Sprawa znajduje się aktualnie na etapie wymiany pism procesowych.

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

.....
Monika Żyznowska

Wiceprezes Zarządu

.....
Dariusz Krezymon

Członek Zarządu