



**PÓŁROCZNE SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ MERCATOR MEDICAL S.A.
ZA I PÓŁROCZE 2016 ROKU ZAKOŃCZONE
30 CZERWCA 2016 ROKU**

Kraków, 24 sierpnia 2016 r.

Spis treści

1.	Wybrane dane finansowe Grupy Kapitałowej Mercator Medical S.A.	4
2.	Wybrane dane finansowe Mercator Medical S.A.	5
3.	Informacje o organizacji grupy	6
3.1.	Struktura Grupy Mercator Medical.....	6
3.2.	Opis podmiotów objętych konsolidacją.....	7
4.	CZYNNIKI ISTOTNE DLA ROZWOJU EMITENTA.....	8
4.1.	Czynniki ryzyka i zagrożeń.....	8
4.2.	Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte skonsolidowane wyniki finansowe w pierwszym półroczu 2016 oraz mogące rzutować na efekty osiągane w okresach kolejnych.....	24
5.	Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta i jego Grupy Kapitałowej w okresie, którego dotyczy raport, wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń	27
	Wzrost sprzedaży i marży	27
6.	Objaśnienie dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta i jego Grupy Kapitałowej w prezentowanym okresie	29
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	29
8.	Informacja o emisji, wykupie i spłacie nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych	29
9.	Informacja o proponowanej dywidendzie	29
10.	Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na rok 2016.....	29
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	29
12.	Program warrantów subskrypcyjnych uprawniających do objęcia akcji (rozliczany w instrumentach kapitałowych)	31
13.	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	32
14.	Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, z uwzględnieniem informacji w zakresie postępowań dotyczących zobowiązań albo wiarygodności emitenta lub jednostki od niego zależnej, których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta	32
15.	Informacje o transakcjach z podmiotami powiązanymi.....	32

16. 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 stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta 33

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

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca
	2015	2015	2016	2015	2015	2016
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	100 815	226 593	128 499	24 386	54 147	29 334
Zysk na działalności operacyjnej (EBIT)	7 508	16 493	8 778	1 816	3 941	2 004
EBITDA*	10 549	22 761	12 310	2 552	5 439	2 810
Zysk brutto	5 975	10 604	8 848	1 445	2 534	2 020
Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	5 660	10 272	6 688	1 369	2 455	1 527
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	8 643 400	8 643 400	8 643 400	8 643 400	8 643 400	8 643 400
Liczba rozważających potencjalnych akcji zwykłych	0	61 328	145 700	0	61 328	145 700
Zysk na jedną akcję	0,66	1,19	0,77	0,16	0,28	0,18
Rozwodniony zysk na jedną akcję	0,66	1,18	0,76	0,16	0,28	0,17
	w tys. PLN			w tys. EUR		
	30 czerwca 2015	31 grudnia 2015	30 czerwca 2016	30 czerwca 2015	31 grudnia 2015	30 czerwca 2016
Rzeczowe aktywa trwałe	66 483	62 269	69 119	15 850	14 612	15 618
Zapasy	41 044	41 155	42 883	9 785	9 657	9 690
Należności	36 739	38 941	48 637	8 759	9 138	10 990
Środki pieniężne	5 747	8 785	7 592	1 370	2 061	1 716
Aktywa razem	154 940	157 990	174 829	36 940	37 074	39 505
Kapitał zakładowy	8 643	8 643	8 643	2 061	2 028	1 953
Kapitał własny	68 305	72 702	82 305	16 285	17 060	18 598
Zobowiązania długoterminowe	27 556	28 107	26 419	6 570	6 596	5 970
Zobowiązania krótkoterminowe	53 558	51 658	60 182	12 769	12 122	13 599
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	86 635	85 288	92 524	20 655	20 014	20 907
	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 6 miesiący 2015	za okres 12 miesiący 2015	za okres 6 miesiący 2016	za okres 6 miesiący 2015	za okres 12 miesiący 2015	za okres 6 miesiący 2016
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-2 846	7 878	2 727	-688	1 883	623
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-10 063	-11 194	-8 763	-2 434	-2 675	-2 000
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	11 810	5 255	4 843	2 857	1 256	1 106
Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych	-1 099	1 939	-1 193	-266	463	-272
	za okres 6 miesiący 2015	za okres 12 miesiący 2015	za okres 6 miesiący 2016	za okres 6 miesiący 2015	za okres 12 miesiący 2015	za okres 6 miesiący 2016
Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,1341	4,1848	4,3805			
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,1944	4,2615	4,4255			

* Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację

2. Wybrane dane finansowe Mercator Medical S.A.

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca 2015	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia 2015	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca 2016	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca 2015	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia 2015	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca 2016
	Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	69 230	151 856	91 368	16 746	36 288
Zysk na działalności operacyjnej	1 626	2 771	3 525	393	662	805
EBITDA*	2 090	3 790	4 220	506	906	963
Zysk brutto	2 050	1 672	4 276	496	400	976
Zysk netto	1 722	1 346	3 488	417	322	796
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	8 643 400	8 643 400	8 643 400	8 643 400	8 643 400	8 643 400
Liczba rozwadniających potencjalnych akcji zwykłych	0	61 328	145 700	0	61 328	145 700
Zysk na jedną akcję	0,20	0,16	0,40	0,05	0,04	0,09
Rozwodniony zysk na jedną akcję	0,20	0,15	0,40	0,05	0,04	0,09
	w tys. PLN			w tys. EUR		
	30 czerwca 2015	31 grudnia 2015	30 czerwca 2016	30 czerwca 2015	31 grudnia 2015	30 czerwca 2016
Długoterminowe aktywa finansowe	22 266	22 270	22 299	5 309	5 226	5 039
Zapasy	32 210	30 807	29 505	7 679	7 229	6 667
Należności	28 509	31 519	38 610	6 797	7 396	8 724
Środki pieniężne	1 753	2 749	1 199	418	645	271
Aktywa razem	121 361	123 238	128 538	28 934	28 919	29 045
Kapitał zakładowy	8 643	8 643	8 643	2 061	2 028	1 953
Kapitał własny	58 935	59 439	62 953	14 051	13 948	14 225
Zobowiązania długoterminowe	17 541	21 812	21 365	4 182	5 118	4 828
Zobowiązania krótkoterminowe	41 734	39 694	41 397	9 950	9 315	9 354
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	62 426	63 799	65 585	14 883	14 971	14 820
	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 6 miesiący 2015	za okres 12 miesiący 2015	za okres 6 miesiący 2016	za okres 6 miesiący 2015	za okres 12 miesiący 2015	za okres 6 miesiący 2016
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-2 936	4 639	-7 950	-710	1 109	-1 815
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-6 248	-6 070	-485	-1 511	-1 450	-111
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	7 915	1 158	6 885	1 915	277	1 572
Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych	-1 269	-273	-1 550	-307	-65	-354
				za okres 3 miesiący 2015	za okres 12 miesiący 2015	za okres 3 miesiący 2016
Średni kurs EUR/PLN w okresie				4,1341	4,1848	4,3805
Kurs EUR/PLN na koniec okresu				4,1944	4,2615	4,4255

* Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację

3. Informacje o organizacji grupy

3.1. Struktura Grupy Mercator Medical

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

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

Emitent posiada oddział na Węgrzech.

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 2016 roku w skład grupy kapitałowej Mercator Medical S.A. („Grupa Kapitałowa”, „Grupa Mercator Medical”, „Grupa”) wchodziły następujące podmioty zależne:

- Mercator Medical (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii. Emitent posiada ponad 99,99% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników). Mercator Medical (Thailand) Ltd. jest również powiązana z Emitentem poprzez osobę Leszka Michnowskiego – Wiceprezesa Zarządu Emitenta, który jest równocześnie Prezesem Zarządu (CEO) Mercator Medical (Thailand) Ltd. Spółka ta koncentruje swoją działalność na produkcji i sprzedaży rękawic lateksowych.
- Merkator Medikal TOB z siedzibą na Ukrainie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych.
- Mercator Medical s.r.l. z siedzibą w Rumunii. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- Brestia Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta zajmuje się sprzedażą rękawic medycznych do niektórych klientów zagranicznych. Prezesem Zarządu Brestia sp. z o.o. jest Leszek Michnowski – Wiceprezes Zarządu Emitenta.
- Mercator Medical Kft z siedzibą na Węgrzech. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta nie prowadzi działalności operacyjnej.
- Plakentia Holdings LLC z siedzibą na Cyprze. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka prowadzi działalność w zakresie zarządzania prawami do znaków towarowych.
- LeaderMed B.V. z siedzibą w Holandii. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Poprzez ten podmiot Mercator Medical S.A. kontroluje spółkę Merkator Medikal OOO opisaną poniżej. Dyrektorem spółki jest Monika Sitko – Wiceprezes Zarządu Emitenta.
- Mercator Medical LLC z siedzibą w USA. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta nie prowadzi działalności operacyjnej.
- Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji. Emitent posiada pośrednio 55,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta koncentruje swoją

działalność na dystrybucji rękawic medycznych. Dyrektorem spółki jest Monika Sitko – Wiceprezes Zarządu Emitenta.

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

W zakresie organizacji Emitenta i jego Grupy Kapitałowej nie nastąpiły istotne zmiany w pierwszym półroczu 2016 roku.

Czas trwania Emitenta oraz jednostek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej jest nieoznaczony.

3.2. Opis podmiotów objętych konsolidacją

Zgodnie ze stanem na dzień 30 czerwca 2016 roku konsolidacją objęty został Emitent jako podmiot dominujący (w tym także oddział Emitenta na Węgrzech) oraz następujące jednostki zależne, wszystkie metodą pełną:

- Mercator Medical (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii,
- Merkator Medikal TOB z siedzibą na Ukrainie,
- Mercator Medical s.r.l. z siedzibą w Rumunii,
- Mercator Medical Kft z siedzibą na Węgrzech,
- Brestia Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- Plakentia Holdings LLC z siedzibą na Cyprze,
- LeaderMed B.V. z siedzibą w Holandii,
- Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji,
- Mercator Medical s.r.o. z siedzibą w Czechach.

Mercator Medical LLC z siedzibą w USA 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 związane z celami strategicznymi

Przyszła pozycja, przychody i zyski Grupy Emitenta zależą od jej zdolności do opracowania i realizacji skutecznej długoterminowej strategii. Emitent nie gwarantuje, że przyjęte cele strategiczne, tj. budowa fabryki jednorazowych rękawic nitrylowych w Tajlandii, budowa fabryki wyrobów medycznych z włókny w Polsce, ekspansja dystrybucyjna w wybranych krajach Europy Zachodniej oraz osiągnięcie pozycji jednego z trzech największych graczy na rynku rękawic medycznych na wszystkich rynkach dystrybucyjnych Grupy w Europie Środkowej i Wschodniej, zostaną osiągnięte (cele strategiczne zostały przedstawione w opublikowanym 8 sierpnia 2016 r. raporcie bieżącym nr 24/2016). Wszelkie decyzje podjęte w wyniku niewłaściwej oceny sytuacji lub niezdolności do zarządzania dynamicznym rozwojem Grupy lub dostosowania się do zmieniających się warunków rynkowych mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z realizacją strategii rozwoju działalności produkcyjnej w Tajlandii

Istotnym czynnikiem wzrostu skali działalności Grupy Emitenta była w ostatnim czasie rozbudowa potencjału produkcyjnego rękawic w Tajlandii oraz jest planowana na lata 2016-2018 dalsza rozbudowa fabryki rękawic w Tajlandii. Emitent nie jest w stanie zapewnić, iż przyjęte założenia (w tym, w szczególności te w zakresie wielkości popytu, cen sprzedaży produktów, kosztów działalności operacyjnej, czy też poziomu niezbędnych nakładów inwestycyjnych i kosztów obsługi zadłużenia związanego z finansowaniem inwestycji) okażą się trafne. Odchylenia od przyjętych założeń mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Strategia rozwoju Emitenta realizowana dotychczas i planowana na przyszłość zakłada dalszą dystrybucyjną i eksportową ekspansję na rynkach zagranicznych. Emitent w ostatnich latach znacząco poszerzył zasięg geograficzny działalności (towary Grupy docierają do ponad 40 krajów w całym świecie). Zamiarem Emitenta jest dalsze poszerzanie zasięgu działalności, w tym na rynkach, gdzie potencjał rozwoju rynku jednorazowych wyrobów medycznych i środków ochrony indywidualnej jest najwyższy (np. Europa Środkowo-Wschodnia, Azja, kraje Bliskiego Wschodu) oraz na rynkach Ameryki Północnej. Niektóre kraje mogą charakteryzować się wyższym poziomem ryzyka w zakresie działalności w porównaniu do rynku polskiego czy europejskiego. Mając powyższe na uwadze, nie ma pewności, czy działalność Emitenta na nowych rynkach eksportowych przyniesie spodziewane efekty. Nieosiągnięcie zakładanych celów sprzedażowych na nowych rynkach eksportowych może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Emitenta. Przy stale zwiększającym się zasięgu geograficznym działalności Grupy istnieje ryzyko powstania zatorów płatniczych w rozliczeniach z odbiorcami zlokalizowanymi w krajach objętych kryzysem finansowym lub politycznym. Może się okazać, iż prowadzenie działalności gospodarczej w krajach objętych kryzysem jest utrudnione lub wręcz niemożliwe. Np. udział sprzedaży kierowanej do objętej kryzysem politycznym i gospodarczym Ukrainy w 2014 r. w łącznych skonsolidowanych przychodach ze sprzedaży w 2014 r. wyniósł 9,3 %, w 2015 r. spadł do 5,9 %. W takich sytuacjach potencjalnie mogą pojawić się zatory płatnicze i w rezultacie płynność finansowa Grupy Emitenta może ulec pogorszeniu. Nie można wykluczyć, iż wzrosną należności nieściągalne, co może istotnie negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z wysokim zadłużeniem Grupy

Poziom zadłużenia Grupy Emitenta należy oceniać jako wysoki (wskaźnik ogólnego zadłużenia na 30 czerwca 2016 r. wynosił 52,9%). Jest on związany z dynamicznym wzrostem skali działalności oraz zrealizowanymi inwestycjami. W związku z rozbudową fabryki w Tajlandii oraz budową fabryki w Pikutkowie zadłużenie z tytułu kredytów znacząco wzrosło, w związku z tym wskaźniki zadłużenia mogą ulec okresowemu pogorszeniu. Dalszy rozwój Grupy i finansowanie realizowanych inwestycji może spowodować konieczność zaciągnięcia nowych kredytów lub pożyczek co dodatkowo wpłynie na wzrost zadłużenia oraz wzrost ponoszonych przez Grupę kosztów finansowych. Emitent nie może zagwarantować, że będzie w stanie zapewnić finansowanie swojej działalności na korzystnych dla niego warunkach oraz, że będzie w stanie spłacać odsetki oraz kapitał lub wypełniać inne zobowiązania wynikające z umów kredytowych i umów pożyczek. Jeżeli Grupa Emitenta nie będzie w stanie utrzymać bądź pozyskać dodatkowego finansowania zgodnie ze swoimi oczekiwaniami, może być zmuszona do zmiany swojej strategii lub ograniczenia swojego rozwoju lub refinansowania istniejącego zadłużenia. Jeżeli Grupa Emitenta nie będzie w stanie zrefinansować istniejącego zadłużenia, zadłużenie spółek z Grupy Kapitałowej Emitenta może zostać postawione w stan wymagalności, w całości lub w części. W przypadku postawienia w stan wymagalności znacznej części kredytów lub pożyczek, Emitent i jego spółki zależne mogą zostać zmuszone do sprzedaży części lub wszystkich swoich aktywów w celu spłaty tego zadłużenia. W związku z powyższym wzrasta ekspozycja i wrażliwość Grupy Emitenta na poziom stóp procentowych oraz kursów walutowych. Każda z powyższych okoliczności może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z ustanowieniem zabezpieczeń na aktywach wykorzystywanych w działalności operacyjnej Grupy Emitenta

Zgodnie z zawartymi umowami kredytowymi na nieruchomości będącej własnością Emitenta zlokalizowanej w Brześciu Kujawskim i na której znajduje się centralny magazyn logistyczny Emitenta, ustanowione zostały hipoteki na zabezpieczenie wykonania zobowiązań Emitenta z tytułu umów kredytowych zawartych z DNB Bank Polska S.A. W wypadku naruszenia postanowień umów kredytowych przez Emitenta, bank ma prawo skorzystać z zabezpieczenia na nieruchomości, co może skutkować wszczęciem postępowania egzekucyjnego przeciwko Emitentowi, a w ostateczności sprzedażą nieruchomości w postępowaniu egzekucyjnym. Podobnie w Tajlandii, zgodnie z umowami kredytowymi zawartymi z CIMB Thai Bank, na nieruchomości będącej własnością Mercator Medical (Thailand) Ltd. ustanowione zostały hipoteki na zabezpieczenie wykonania zobowiązań Mercator Medical (Thailand) Ltd. z tytułu umów kredytowych. Na tej nieruchomości znajduje się w szczególności siedziba, zakład produkcyjny i magazyn zapasów Mercator Medical (Thailand) Ltd. Na powyższej nieruchomości Emitent planuje również dalszą rozbudowę fabryki rękawic medycznych. 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 nieruchomości, co może ostatecznie skutkować ryzykiem utraty nieruchomości przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. Emitent ustanowił także zastaw rejestrowy na rzeczach ruchomych w postaci zapasów towarów handlowych w postaci artykułów medycznych (rękawice medyczne, odzież jednorazowa, prześcieradła, serwety z włókny, opatrunki, itp.) na zabezpieczenie wykonania zobowiązań Emitenta z tytułu umów kredytowych zawartych z mBank S.A. Niewywiązanie się przez Emitenta z tych zobowiązań może prowadzić do zaspokojenia banku z tych zapasów, które tym samym nie będą mogły być zaoferowane klientom Grupy Emitenta. Każda z powyższych okoliczności może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z zapewnieniem dodatkowych źródeł finansowania rozwoju Grupy

W związku z działalnością Grupy Emitenta i jej rozwojem może okazać się konieczne pozyskanie dodatkowych środków, na przykład poprzez emisję akcji lub instrumentów dłużnych, zaciągnięcie kredytów, pożyczek. Emitent nie może zagwarantować, że takie kolejne próby pozyskania finansowania zakończą się powodzeniem. Rozwój

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

Ryzyko kursowe związane z zaciągniętymi kredytami w walutach obcych

Grupa Emitenta wykazuje zadłużenie z tytułu kredytów zaciągniętych w walutach innych niż PLN (w szczególności w THB i USD). Zarząd Emitenta zakłada znaczące zwiększenie długu finansowego w USD i THB w związku z planowaną rozbudową fabryki jednorazowych rękawic w Tajlandii. Należy zaznaczyć, iż w tych walutach Grupa dokonuje rozliczeń ze swoimi klientami, w związku z tym Grupa w zakresie uzyskanych kredytów w walutach obcych nie stosuje dodatkowych zabezpieczeń. Zmiany stóp procentowych oraz kursów walutowych mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyka kursowe w działalności operacyjnej Grupy Emitenta

Grupa Emitenta uzyskuje przychody ze sprzedaży w następujących walutach: PLN, USD, THB, EUR, HUF, RON, CZK, RUB oraz UAH. Koszty ponosi natomiast głównie w USD, PLN oraz THB i w mniejszym zakresie w walutach lokalnych sieci dystrybucyjnej, tj. HUF, RON, RUB i UAH jak również w 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 głównych walut rozliczeniowych (w szczególności do USD) Emitent ponosi wyższe koszty z tytułu księgowania różnic kursowych.

Grupa Emitenta uzyskuje znaczące przychody w USD (zdecydowana większość przychodów generowana przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. oraz część eksportu realizowanego przez Emitenta), w PLN (całość sprzedaży krajowej Emitenta), w EUR (część eksportu realizowanego przez Emitenta) oraz w walutach lokalnych sieci dystrybucyjnej (HUF, RON, UAH, RUB, CZK). Poza tym w celu ograniczenia ryzyka kursowego Grupa zawiera transakcje forward zabezpieczając kursy USD/PLN oraz THB/USD. Poza tym Grupa Emitenta nie stosuje innych instrumentów zabezpieczających przed ryzykiem kursowym. Potencjalne zmiany kursów walut, w szczególności kursu PLN oraz innych walut lokalnych względem USD mogą mieć istotny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

Ryzyko związane ze zmiennością cen i dostępnością lateksu w Tajlandii

Lateks jest głównym składnikiem wykorzystywanym podczas produkcji rękawic z gumy naturalnej i jego koszt stanowi około 45 % - 60 % wartości produktu gotowego (w zależności od wagi rękawic, bieżącej ceny lateksu oraz stosowanej formuły chemicznej). Cena lateksu może znacząco zmieniać się w krótkich okresach (zmiany są dużo większe niż zmiany cen pozostałych surowców wykorzystywanych w produkcji rękawic lateksowych) i zależy m.in. od następujących czynników: warunki pogodowe w obszarach uprawy, pora roku, popyt światowy, w tym głównie z Chin dla przemysłu motoryzacyjnego, interwencyjne zakupy rządu tajlandzkiego, rynek spekulacyjny. Trend zmian cen lateksu nie jest łatwo przewidywalny z powodu dużej ilości czynników wpływających na te zmiany. Dodatkowym ryzykiem związanym z lateksem jest konieczność zamawiania go na kilka tygodni przed terminem dostawy, po ustalonej z góry cenie. Wynika to z procesu technologicznego produkcji mieszanki lateksowej, która wymaga kilku tygodni starzenia przed dostawą. Inni producenci rękawic z lateksu naturalnego znajdują się w analogicznej sytuacji. Zmiany cen surowców mogą być przeniesione przez producenta na odbiorców finalnych przy zachowaniu konkurencyjności cenowej produktów. Mercator Medical (Thailand) Ltd. współpracuje z lokalnymi stałymi dostawcami, z którymi zawierane są transakcje typu spot oraz w oparciu o stałe kontrakty dostaw. Niezależnie od działań, jakie podejmuje Mercator Medical (Thailand) Ltd. w celu zagwarantowania dostępności lateksu, oraz zabezpieczenia najlepszej ceny zakupu, nie jest możliwa całkowita

ochrona przed nagłymi wzrostami cen zakupu tego surowca. Wszelkie niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane ze wzrostem cen energii w Tajlandii

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

Dla zmniejszenia ryzyka uzależnienia od jednego rodzaju paliwa (PKS), Mercator Medical (Thailand) Ltd. zainstalował kotły do spalania biomasy. Uruchomione kotły pozwalają na spalanie oprócz PKS, również wiórów drewnianych oraz włókna z orzechów palmowych. Emitent nie może wykluczyć istotnych zmian cen biomasy oraz jej dostępności. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko wynikające z potencjalnego wzrostu kosztów operacyjnych i innych kosztów działalności

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

Ryzyko obniżenia konkurencyjności produkcji w Tajlandii

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

Ryzyko związane z dostępnością pracowników w Tajlandii

Mercator Medical (Thailand) Ltd. zatrudnia obecnie kilkaset 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 kauczkowych i miejscowa ludność w większości jest zatrudniona w rolnictwie. Osoby z wykształceniem wyższym

niż podstawowe starają się znaleźć pracę na północy kraju, gdzie średnie wynagrodzenie jest wyższe niż na południu. Wynika to między innymi z uregulowań prawnych związanych z minimalnymi płacami w poszczególnych regionach, jak również z faktu dużo większego uprzemysłowienia kraju na północy. Powoduje to potencjalne zagrożenie związane z dostępem do siły roboczej, szczególnie przy planowanej rozbudowie zakładu. Niedobór pracowników może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z uzależnieniem od kluczowego personelu oraz utrzymaniem odpowiednio wykwalifikowanego personelu

Rozwój i perspektywy Grupy Emitenta są zależne od członków jej kadry kierowniczej wysokiego szczebla, a w szczególności członków Zarządu. Odejście któregokolwiek z Członków Zarządu 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, może mieć negatywny wpływ na bieżącą działalność i funkcjonowanie fabryki. Oficjalne lokalne statystyki podają, że poziom bezrobocia w Tajlandii wynosi mniej niż 1 %. Można prawdopodobnie przyjąć ten parametr jako 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. Mimo, iż Grupa wdrożyła procedury mające zapewnić właściwą jakość sprzedawanych przez Grupę towarów, a także objęta jest odpowiednimi ubezpieczeniami oraz posiada niezbędne certyfikaty jakości i świadectwa, nie można wykluczyć, że do sprzedaży trafią wadliwe towary (lub ich partie), niespełniające kryteriów jakościowych zgodnych z polityką Emitenta. Sytuacja taka może doprowadzić do powstania materialnych kosztów związanych z wycofaniem wadliwych produktów z rynku, prowadzeniem postępowań reklamacyjnych, 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 ze znakami towarowymi Emitenta

Grupa prowadzi sprzedaż m.in. towarów oznaczonych własnymi znakami towarowymi, które są chronione tylko na obszarze niektórych państw. Nie można wykluczyć ryzyka naruszania chronionych znaków towarowych Emitenta przez osoby trzecie, a także powstania uszczerbku na wizerunku i dobrym imieniu Emitenta czy obniżenia w przychodach i marżach w związku z takimi naruszeniami. Nie można wykluczyć ryzyka utraty kontroli nad któryś ze znaków towarowych Emitenta. Nie można wykluczyć ryzyka, że zarejestrowane znaki towarowe zostaną zakwestionowane. Wszelkie zdarzenia dotyczące znaków towarowych (np. naruszanie, wygaśnięcie lub unieważnienie praw ochronnych na znaki towarowe) mogą mieć istotny, negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

Ryzyko naruszenia cudzych praw własności intelektualnej

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

Ryzyko związane z potencjalną utratą niezbędnych certyfikatów jakościowych produktów

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

Ryzyko związane z ograniczeniem rentowności długoterminowych kontraktów

Część skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Emitenta realizowana jest w oparciu o długoterminowe kontrakty dostaw rękawic lub innych grup asortymentowych, m.in. w ramach zamówień publicznych. W ramach takich kontraktów ustalona jest często stała cena dostawy produktów przez Emitenta lub jego spółki zależne. Uwzględniając fakt, iż Emitent reguluje zobowiązania z tytułu dostaw głównie w USD, w sytuacji obniżenia wartości PLN lub innych walut lokalnych, w których Grupa dokonuje rozliczeń ze swoimi odbiorcami, tj. RON, HUF, wobec USD, marże handlowe Emitenta i jego spółek zależnych ulegają obniżeniu. Ponadto, podobna sytuacja może wystąpić w wypadku istotnych, negatywnych zmian kosztów surowców (głównie lateksu) lub energii. 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 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, tj. m.in. w Tajlandii, Malezji, Indonezji, Wietnamie, Chinach i Indiach. Niektórzy z producentów, przed dostawą, wymagają uiszczenia części zapłaty w formie przedpłaty. Uwzględniając odmienne systemy prawne, różnice kulturowe, 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.

Mercator Medical (Thailand) Ltd. nie jest związany 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 kluczowego odbiorcy spółki zależnej

W poprzednich latach największym odbiorcą Grupy Emitenta był Majal Care Trading Est. z siedzibą w Rijadzie w Arabii Saudyjskiej. Wartość zrealizowanej sprzedaży Grupy Emitenta do ww. odbiorcy wzrosła z 14,1 mln zł w 2013 r. do 18,4 mln zł w 2014 r., w 2015 r., w związku z ograniczeniem dostaw tego odbiorcy, wartość sprzedaży uległa nieznacznemu obniżeniu do 18,2 mln zł. Udział skonsolidowanej sprzedaży towarów i produktów Grupy Emitenta do ww. odbiorcy w łącznej skonsolidowanej sprzedaży produktów i towarów uległ zwiększeniu z 9,5 % w 2013 r. do 10,9 % w 2014 r., w 2015 r. udział uległ obniżeniu do 8,0 %. Udział Majal Care Trading Est. w łącznej sprzedaży produktów Mercator Medical (Thailand) Ltd. wzrósł z 22,1 % w 2012 r. do 44,5 % w 2014 r., w 2015 r. uległ obniżeniu do 24,3 %. W grudniu 2015 r. Zarząd Emitenta powziął informację, że Majal Care Trading Est. nie zrealizował wcześniej planowanych transakcji i nie złożył nowych zamówień na produkty Mercator Medical (Thailand) Ltd. do końca 2015 r., z powodu ograniczenia skali zamówień publicznych w Arabii Saudyjskiej, w grudniu 2015 r. Zarząd Emitenta uzyskał informację, że Majal Care Trading Est. złożył zamówienia i uzgodnił warunki dostaw produktów Mercator Medical (Thailand) Ltd. w pierwszym kwartale 2016 r. W 2016 r. faktycznie realizowana sprzedaż do Majal Care Trading Est. kształtuje się na niższym poziomie niż oczekiwana i wcześniej deklarowana oraz niższym niż w porównywalnym okresie 2015 r. Wpływ na to mają zarówno mniejsze ilości sprzedawanych rękawic, jak również ich średnie ceny. Zamówienia tego odbiorcy są mniej stabilne i przesuwane w czasie. Utrata ww. odbiorcy, pogorszenie jego sytuacji rynkowej i finansowej, ograniczenie skali sprzedaży do ww. odbiorcy może negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z uzależnieniem od kluczowych dostawców

Grupa Emitenta współpracuje, podobnie jak konkurencyjni dystrybutorzy, z wąską grupą producentów, wytwarzających rękawice pod markami Emitenta. Grupa Emitenta, poza portfelem marek własnych, dystrybuuje również produkty jednego z wiodących producentów rękawic, który wypracował globalne, rozpoznawalne i pożądane przez odbiorców marki. Liczba takich producentów w skali globalnej jest ograniczona. Z uwagi na fakt, iż w strukturze sprzedaży Grupy rękawice stanowią dominującą grupę produktową, potencjalne wycofanie się ze współpracy jednego lub więcej dostawców może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Jedną z zasadniczych grup odbiorców produktów oferowanych przez Grupę są placówki służby zdrowia finansowane ze środków publicznych. Podmioty te zamawiając produkty oferowane przez Emitenta zobowiązane są często stosować przepisy o zamówieniach publicznych. W konsekwencji, dostawy na rzecz tych podmiotów mogą być realizowane tylko w przypadku wygrania przez Emitenta lub inny podmiot Grupy przetargu. Ponadto, przepisy regulujące zasady udzielania zamówień publicznych zawierają katalog warunków, które musi spełniać podmiot ubiegający się o udzielenie zamówienia publicznego, jak również wyliczenie przypadków, w których dany podmiot jest wykluczony z udziału w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego. Nie wszystkie przy tym okoliczności skutkujące wykluczeniem z udziału w tym postępowaniu są w pełni zobiektywizowane. Wykluczeniu podlega bowiem także wykonawca, który w okresie 3 lat przed wszczęciem postępowania, w sposób zawiniony poważnie naruszył obowiązki zawodowe, w szczególności, gdy wykonawca w wyniku zamierzonego działania lub rażącego niedbalstwa nie wykonał lub nienależycie wykonał zamówienie, co zamawiający jest w stanie wykazać za pomocą dowolnych środków dowodowych, jeżeli zamawiający przewidział taką możliwość wykluczenia wykonawcy w ogłoszeniu o zamówieniu, w specyfikacji istotnych warunków zamówienia lub w zaproszeniu do negocjacji. Zamawiający nie wyklucza z postępowania o udzielenie zamówienia wykonawcy, który udowodni, że podjął konkretne środki techniczne, organizacyjne i kadrowe, które mają zapobiec zawinonemu i poważnemu naruszaniu obowiązków zawodowych w przyszłości oraz naprawił szkody powstałe w wyniku naruszenia obowiązków zawodowych lub zobowiązań się do ich naprawienia. Tym samym wobec braku w pełni

jednoznacznych kryteriów zamawiający może w sposób dość arbitralny spowodować wykluczenie Emitenta lub innego podmiotu Grupy z organizowanych przez tego zamawiającego postępowań o udzielenie zamówienia publicznego. Powyższe okoliczności mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z postępowaniami sądowymi, administracyjnymi i innymi potencjalnymi roszczeniami

Względem podmiotów Grupy Emitenta mogą być wysuwane roszczenia pozostające w związku z oferowanymi przez Grupę produktami, które również mogą być przedmiotem postępowań sądowych. Roszczenia te mogą być zarówno związane z 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 lub spory pracownicze, jak również postępowań administracyjnych prowadzonych w stosunku do Emitenta i jego podmiotów zależnych, w tym postępowań prowadzonych przez organy ochrony konkurencji i konsumentów i organy zajmujące się ochroną środowiska. Może to wiązać się z koniecznością poniesienia przez Grupę 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 związane z wystąpieniem szkód przekraczających ustalone w umowach zawartych przez Grupę sumy ubezpieczenia

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. Tym samym ewentualne uzyskane przez Grupę odszkodowanie od ubezpieczyciela może nie pokrywać w całości lub w części szkody ponoszonej przez Grupę. Taka sytuacja w odniesieniu do przypadków aktywów majątkowych nabytych za środki pochodzące z kredytu, pożyczek lub użytkowana na podstawie umowy leasingu lub umów podobnych może powodować, że Grupa będzie zobowiązana do dalszej obsługi zadłużenia finansowego związanego z aktywem majątkowym, który uległ uszkodzeniu. Istnieje również ryzyko, że Grupa może być zobowiązana do naprawienia szkody poniesionej przez inny podmiot wskutek działalności Grupy, w tym uszczerbku na zdrowiu lub życiu poniesionego przez użytkownika towarów oferowanych przez Grupę, jeżeli zdarzenie powodujące taką szkodę nie jest objęte ubezpieczeniem. Wystąpienie któregokolwiek z powyższych zdarzeń może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z zawartością protein w naturalnej gumie

Proteiny zawarte w gumie naturalnej mogą wywoływać alergie użytkowników rękawic produkowanych z lateksu. W związku z tym, niektóre państwa (np. w Skandynawii) całkowicie zrezygnowały z importu rękawic lateksowych zastępując je rękawicami produkowanymi z surowców syntetycznych. Dostrzegając ryzyko z tym związane Grupa Emitenta systematycznie wprowadza do swojej oferty dystrybucyjnej rękawice produkowane z surowców syntetycznych oraz wdraża w produkcji technologie polimeryzacji ograniczające obecność protein. Emitent nie może wykluczyć, że zaprzestanie użytkowania rękawic produkowanych z naturalnej gumy spowoduje zmniejszenie wielkości i wartości rynku lub udziału w nim Grupy Emitenta, co 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 lub utrata rzeczowego majątku trwałego lub obrotowego lub strajk pracowników może skutkować czasowym lub trwałym wstrzymaniem lub ograniczeniem produkcji, 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 zagrożeniem powodziowym

Fabryka Mercator Medical (Thailand) Ltd. zlokalizowana jest w regionie Hat Yai, w którym cyklicznie w porze deszczowej (listopad/grudzień) występują lokalne powodzie. 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 (woda spływa do naturalnych zbiorników znajdujących się na północ od nieruchomości Emitenta. Nie można jednakże wykluczyć, iż w wyniku potencjalnej powodzi nie ulegnie całkowitemu lub częściowemu zniszczeniu fabryka w Tajlandii, co może mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z zagrożeniem trzęsieniem ziemi

Nie można wykluczyć, iż w wyniku trzęsienia ziemi nie ulegnie całkowitemu lub częściowemu zniszczeniu fabryka w Tajlandii lub inne budynki należące do Grupy, co może mieć istotny negatywny wpływ na 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 w Starym Brześciu. Wystąpienie pożarów na terenie fabryki w Tajlandii lub na terenie magazynów Grupy może 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 narasta konflikt o szereg spornych terytoriów na Morzu Południowo-Chińskim, który 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 ich realizacji. 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, bliskowchodnim i azjatyckim. W tych regionach występuje szereg napięć o podłożu politycznym, religijnym, etnicznym i kulturowym, często 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. Na płynność Emitenta i jego spółek zależnych duży wpływ ma ocena przez podmioty zapewniające kredyty obrotowe. Grupa Emitenta dysponuje rezerwami płynnych środków finansowych w postaci otwartych, a niewykorzystanych linii kredytowych. Potencjalna utrata udzielonych kredytów może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Grupa Emitenta udziela wybranym kontrahentom kredytów kupieckich. Efektywność egzekwowania należności jest uzależniona od kondycji finansowej odbiorców, 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 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 może spowodować wzrost obciążeń podatkowych Mercator Medical

(Thailand) Ltd. i może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z transakcjami z podmiotami powiązanymi

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

Ryzyko związane ze strukturą akcjonariatu

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

Ryzyko związane z dywidendą

Wyplata dywidendy jest uzależniona od podjęcia przez Walne Zgromadzenie Emitenta odpowiedniej uchwały, co następuje po przeanalizowaniu szeregu czynników, w tym wysokości zysku Emitenta, jego sytuacji finansowej oraz bieżących i przewidywanych potrzeb finansowych. Nawet jeśli Zarząd zaproponuje podział zysków za dany rok obrotowy w formie dywidendy, nie można zagwarantować, że Walne Zgromadzenie podejmie odpowiednią uchwałę, pozwalającą na wypłatę dywidendy. W wyniku tego akcjonariusze mogą nie otrzymać dywidendy w oczekiwanej przez nich wysokości.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Skonsolidowane wyniki finansowe Emitenta podlegają nieznacznym wahaniom, co jest charakterystyczne dla branży, w której Emitent prowadzi działalność. Taka sytuacja może powodować ograniczenie sprzedaży w pewnych okresach, wzrost kosztów magazynowania towarów lub czasowe pogorszenie płynności finansowej związanej zamrożeniem środków pieniężnych w zapasach. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany powodujące pogłębienie zjawiska sezonowości sprzedaży mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko potencjalnego przejęcia innego podmiotu

Grupa Emitenta jest jednym z liderów rynkowych pod względem sprzedaży i udziału w rynku w swojej branży w Polsce, na Ukrainie, w Rumunii i na Węgrzech. W opinii Emitenta, pozycja Grupy w Europie (szczególnie w Europie Środkowo-Wschodniej) jest stale rosnąca w oparciu o rozwój organiczny części dystrybucyjnej. Emitent nie wyklucza możliwości przejęć konkurencyjnych dystrybutorów, aby między innymi uzyskać efekty synergii lub umocnić pozycję rynkową Grupy. Przejęcie lub połączenie z innym podmiotem może spowodować w przyszłości konieczność przeznaczenia znaczących środków finansowych na realizację transakcji lub konieczność emisji nowych akcji prowadząc do rozwodnienia akcjonariuszy Emitenta. Ponadto może spowodować konieczność zaciągnięcia dodatkowego zadłużenia lub zaciągnięcia zobowiązań warunkowych. Istnieje również ryzyko, iż potencjalne przejęcie nie spowoduje realizacji zakładanych celów lub spowoduje trudności z integracją przejętego podmiotu, a koszty związane z taką integracją mogą okazać się wyższe od spodziewanych i wyższe od korzyści z takiej transakcji. Zarząd Emitenta z powodu wykonywania działań niezbędnych do integracji łączących się podmiotów, może mieć również niedostateczną ilość czasu do kierowania bieżącą działalnością. Negatywne okoliczności związane z potencjalnym przejęciem innego podmiotu mogą mieć istotny, negatywny wpływ na

działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy. Ponadto zadłużenie Emitenta lub jego spółek zależnych może wzrosnąć, jeżeli przejęcie zostanie zrealizowane przy wykorzystaniu zewnętrznych źródeł finansowych. W chwili obecnej Emitent nie jest stroną żadnej umowy, porozumienia ani listu intencyjnego dotyczącego przejęcia lub połączenia z innymi podmiotami.

Ryzyko związane z awarią systemów komputerowych oraz uzależnieniem od ich działania

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

Ryzyko związane z utrzymaniem sieci dystrybucji

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

Ryzyko ekonomiczne i polityczne

Grupa Emitenta koncentruje swoją bezpośrednią działalność w Polsce i Tajlandii oraz na Ukrainie, w Rumunii, w Rosji, na Węgrzech, a także w Czechach. Kraje te uznawane są za kraje rozwijające się. Inwestorzy inwestujący w akcje spółek działających na rynkach w takich krajach powinni mieć świadomość istnienia na takich rynkach większego ryzyka ekonomicznego i politycznego, niż na rynkach w krajach rozwiniętych. Sytuacja branży, w której działa Grupa Emitenta jest stabilna i branża ta oceniana jest jako wzrostowa. Wskazać jednak należy, że branża ta jest związana z wieloma czynnikami ekonomicznymi, takimi jak wahania cen surowców (w tym lateksu), zmiany PKB, inflacja, kursy walutowe, wysokość stóp procentowych, poziom wydatków publicznych i prywatnych w zakresie ochrony zdrowia, a także poziom wiedzy odbiorców końcowych o profilaktyce zdrowotnej. Ponadto, na działalność Grupy wpływ mają koszty prowadzenia działalności produkcyjnej w Tajlandii, w tym przede wszystkim 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. Rynkiem obciążonym specyficznym ryzykiem politycznym jest rynek ukraiński, gdzie brak stabilności politycznej jest pochodną konfliktu na wschodzie Ukrainy z popieranymi przez Rosję ugrupowaniami separatystycznymi, co doprowadziło do otwartego konfliktu zbrojnego. 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 konkurencją

Branża rękawic medycznych, opatrunków i medycznej odzieży ochronnej oraz obłożenia pola operacyjnego charakteryzuje się wysoką konkurencyjnością zarówno w Polsce, jak i w innych krajach, w których Grupa prowadzi

działalność dystrybucyjną i produkcyjną. Istotną konkurencję stanowią w szczególności międzynarodowi producenci i dystrybutorzy, tacy jak Ansell, Paul Hartmann, OneMed, Lohmann&Rauscher, Mölnlycke Health Care czy Semperit. Działalność przedsiębiorstw konkurencyjnych może w przyszłości prowadzić m.in. do spadku marż generowanych przez jednostki Grupy oraz negatywnie wpływać na wolumen sprzedanych produktów, co z kolei może istotnie negatywnie wpływać na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z systemami ochrony zdrowia, w tym ich prywatyzacją

Działalność Grupy jest w sposób szczególny związana z systemami ochrony zdrowia w Polsce, Rumunii, Rosji, na Ukrainie, na Węgrzech, a także w Czechach, w związku z tym wszelkie decyzje dotyczące reorganizacji, restrukturyzacji tych systemów, w tym przez prawodawców, mogą bezpośrednio lub pośrednio wpływać na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy. Jedną z głównych grup odbiorców produktów oferowanych przez Grupę są podmioty zajmujące się prowadzeniem działalności leczniczej (zarówno duże szpitale, jak i mniejsze placówki służby zdrowia, często wyspecjalizowane w świadczeniu określonych usług medycznych). Odbiorcami produktów sprzedawanych przez Grupę są zarówno jednostki publiczne, jak i niepubliczne zakłady opieki zdrowotnej. Sytuacja finansowa wielu publicznych zakładów opieki zdrowotnej w Polsce i innych krajach, w których Grupa prowadzi działalność jest trudna i wiele z nich jest poważnie zadłużonych. Fakt zadłużenia nie przekłada się jednak w istotny sposób na zmniejszenie zapotrzebowania tych podmiotów na wyroby medyczne, w tym te oferowane przez Emitenta. Dokonywanie dostaw na rzecz tych podmiotów, wobec ich trudności w terminowym regulowaniu zobowiązań, powiązane jest zazwyczaj z koniecznością dość długiego oczekiwania na zapłatę ceny za dostarczane produkty. Zgodnie z obowiązującymi w Polsce przepisami prawa, samodzielny publiczny zakład opieki zdrowotnej jest zobowiązany we własnym zakresie pokryć ujemny wynik finansowy, niemniej jednak pod pewnymi warunkami podmiot tworzący ten zakład (m.in. Skarb Państwa lub jednostka samorządu terytorialnego) w przypadku wystąpienia deficytu jest zobowiązany do jego pokrycia lub podjęcia decyzji o zmianie formy organizacyjno-prawnej albo o likwidacji samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej. W przypadku likwidacji zakładu zobowiązania i należności samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej stają się zobowiązaniami i należnościami Skarbu Państwa albo właściwej jednostki samorządu terytorialnego. Powyższe zasady odpowiedzialności Skarbu Państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego za zobowiązania publicznych zakładów opieki zdrowotnej mogą ulec zmianie na skutek postępującej prywatyzacji służby zdrowia oraz przekształcania zakładów w spółki prawa handlowego, w których odpowiedzialność wspólników (akcjonariuszy) za zobowiązania spółki regulowana jest głównie przepisami Kodeksu spółek handlowych. W związku z tym procesem Emitent może utracić zasadniczą grupę odbiorców, wskutek ich likwidacji lub ogłoszenia przez nich upadłości, lub też sprzedaż na ich rzecz towarów może być obciążona większym niż obecnie ryzykiem niemożności uzyskania zapłaty za dostarczone produkty. Podobna sytuacja może wystąpić również w niektórych innych państwach, w których jednostki Grupy prowadzą działalność. Dodatkowo, potencjalne perturbacje w funkcjonowaniu służby zdrowia, strajki pracowników i inne podobne zdarzenia mogą wpływać negatywnie na poziom sprzedaży wyrobów medycznych, w tym produktów Grupy. Wstrzymanie prowadzenia zabiegów operacyjnych lub przyjmowania pacjentów może znacząco negatywnie wpływać na poziom sprzedaży produktów Emitenta. Nie można również wykluczyć zmian w organizacji przetargów publicznych w zakresie zakupów dokonywanych przez jednostki służby zdrowia. Zmiany w organizacji systemów zakupów mogą mieć negatywny wpływ na organizację systemu dystrybucji Grupy. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko zmiany cen surowców i cen towarów handlowych

Grupa ponosi koszty związane z zakupem towarów handlowych w Azji. Ponadto, prowadząc działalność produkcyjną, Mercator Medical (Thailand) Ltd. ponosi koszty związane z zakupem surowców do produkcji w Azji. Ze względu na uwarunkowania makroekonomiczne i rynkowe, na które Grupa nie ma wpływu, koszty surowców

(przede wszystkim koszty lateksu) i towarów podlegają wahanom. O ile w średnim i długim okresie Grupa była w stanie w znacznym stopniu niwelować skutki wahań cen surowców i towarów poprzez odpowiednie zmiany cen produktów, to nie można zagwarantować, że będzie to możliwe w przyszłości. Wzrost cen surowców (przede wszystkim lateksu) może powodować w szczególności wzrost zapotrzebowania na kapitał obrotowy Grupy. Zmiany cen surowców wykorzystywanych w procesie produkcyjnym oraz zmiany cen towarów mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z poziomem stóp procentowych

Grupa Kapitałowa Emitenta wykazuje zadłużenie finansowe w PLN, USD oraz THB. Wszelkie zmiany w poziomach stóp procentowych istotnie wpływają na wysokość kosztów finansowych ponoszonych przez jednostki Grupy, co może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyka kursowe

Na wyniki finansowe i działalność operacyjną Grupy istotny wpływ mają wahania kursów walut. Ponad połowa skonsolidowanych przychodów Emitenta to przychody w walutach innych niż PLN, tj. głównie w USD oraz UAH, RUB, HUF, EUR, RON, THB i CZK, natomiast wydatki na zakup towarów handlowych i surowców do produkcji ponoszone są w USD, EUR i THB. Także koszty transportu są ponoszone przede wszystkim w USD. Blisko 99% kosztów produkcji w Mercator Medical (Thailand) Ltd., w tym koszty zakupu materiałów do produkcji, wynagrodzeń, mediów i koszty finansowe, ponoszonych jest w THB, co ma wpływ na skonsolidowany poziom kosztów Emitenta i ryzyko walutowe z uwagi na fakt, iż Mercator Medical (Thailand) Ltd. realizuje ok. 90% sprzedaży w USD. Ponadto Grupa Emitenta wykazuje zadłużenie z tytułu kredytów zaciągniętych w walutach innych niż PLN (w szczególności THB, USD). Grupa uzyskuje przychody ze sprzedaży w tych walutach, w związku z tym w zakresie uzyskanych kredytów w walutach obcych nie stosuje dodatkowych zabezpieczeń. W 2015 r. nastąpiła kumulacja negatywnych zjawisk na rynku walutowym, w szczególności w zakresie dewaluacji UAH, RUB i THB co istotnie wpłynęło na powstanie znaczących ujemnych różnic kursowych Grupy Emitenta i w konsekwencji skonsolidowane koszty finansowe w 2015 r. wyniosły 6,0 mln zł (w tym ujemne różnice kursowe wyniosły 4,0 mln zł), w 1. półroczu 2016 r. dodatnie różnice kursowe wyniosły 0,6 mln zł, wobec ujemnych różnic w kwocie 0,8 mln zł w analogicznym okresie roku poprzedniego. Niekorzystne zmiany kursowe w tym zakresie mogą istotnie negatywnie wpływać na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Systemy prawa, w tym prawa podatkowego, państw, w których Grupa Emitenta koncentruje swoją działalność, charakteryzują się relatywnie dużą zmiennością. Zagroženiem dla działalności Emitenta i jego podmiotów zależnych są zmieniające się przepisy prawa oraz zmiany sposobu ich wykładni przez organy państwowe, w tym sądy. Z uwagi na prowadzenie działalności transgranicznej szczególnie istotne dla sytuacji prawnej i ekonomicznej Grupy mogą być zmiany przepisów prawa celnego, podatkowego i dewizowego. W zakresie prawa podatkowego ryzyko wystąpienia negatywnych konsekwencji jest spowodowane m.in. możliwością wzrostu stawek podatku od towarów i usług (podatku VAT) na produkty oferowane przez Grupę, niepewnością dotyczącą stosowania właściwej stawki podatku VAT, a także planowanym wprowadzeniem do polskiego prawa podatkowego klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania i związanym z tym ryzykiem wzrostu obciążeń podatkowych Grupy Emitenta. Emitent zwraca również uwagę, iż istnieje ryzyko uznania przepisów prawa polskiego przewidujących stosowanie niższej stawki podatku VAT na wszystkie 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 prowadzenia przez Merkator Medikal TOB (jednostkę zależną Emitenta) działalności importowej. Znaczące ryzyko dla działalności Grupy Emitenta stanowią również zmiany prawa administracyjnego, w szczególności w zakresie dotyczącym produktów oferowanych przez Emitenta i członków jego Grupy. Zaistnienie zmian w tym zakresie, polegających np. na zmianie przepisów co do jakości produktów i ich standardów lub też ich oznaczeń, mogą zmuszać Emitenta i członków jego Grupy do wprowadzania zmian w ofercie lub też wycofywania z rynku produktów i tym samym zwiększać koszty jego 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 polityczne i ekonomiczne związane z prowadzeniem działalności w Rosji, na Ukrainie i Arabii Saudyjskiej

Rynkiem obciążonym istotnym ryzykiem politycznym i ekonomicznym jest rynek ukraiński. W 2014 r. nastąpiła eskalacja konfliktu na Ukrainie, zarówno w wymiarze wewnętrznym, jak również z Rosją, przeradzając się m.in. w otwarty konflikt zbrojny na wschodzie Ukrainy. Rozwój sytuacji społeczno-politycznej i gospodarczej na Ukrainie jest trudny do przewidzenia, jednakże nie można wykluczyć przedłużającego się stanu braku stabilności, poważnych problemów ukraińskiej gospodarki i dalszej dewaluacji hrywny, co może rzutować na perspektywy rozwoju Grupy na tym rynku. Sytuacja na Ukrainie wpływa także na istotne pogorszenie warunków współpracy gospodarczej z Rosją, która traktowana jest przez Emitenta jako jeden z kluczowych i najbardziej perspektywicznych rynków. Rosja wprowadziła ograniczenia dotyczące importu niektórych produktów, w tym z Polski (co dotychczas nie dotyczyło produktów Grupy Emitenta). Trwający konflikt oraz sankcje wprowadzone przez Unię Europejską i inne kraje mogą powodować dalsze osłabienie rubla. Emitent uruchomił w I półroczu 2015 r. działalność na rynku rosyjskim przez podmiot zależny. W 2014 r. oraz w 2015 r. ukraińska hrywna (UAH) i rosyjski rubel (RUB) osłabiły się w odniesieniu do USD o kilkadziesiąt procent. W efekcie odbiorcy mają trudności z akceptacją ceny przeliczonej wg wyższych kursów USD do waluty lokalnej. W odniesieniu do rynku w Arabii Saudyjskiej Emitent zaznacza, że znajduje się on blisko stref konfliktów bliskowschodnich (konflikt izraelsko-palestyński, wojna w Syrii, rozpad Iraku i wojna z Państwem Islamskim, wojna domowa w Jemenie, ryzyko wojny domowej w Egipcie oraz rozruchów w krajach Zatoki Perskiej, rywalizacja pomiędzy Iranem i Arabią Saudyjską).

Eskalacja wskazanych konfliktów może rzutować na podaż produktów Grupy Emitenta w tym regionie. Ważnym czynnikiem mogą być także wahania cen paliw kopalnych, gdyż znaczna część przychodów osiąganych przez Arabię Saudyjską i inne państwa regionu i następnie wydatkowanych m.in. na zakupy produktów Grupy, pochodzi ze sprzedaży ropy naftowej, gazu ziemnego i ich pochodnych. Zmiany w sytuacji politycznej i ekonomicznej w Rosji, na Ukrainie i Arabii Saudyjskiej mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko polityczne i ekonomiczne związane z prowadzeniem działalności w Tajlandii

Wszelkie zmiany w środowisku politycznym, ekonomicznym, 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, globalnym kryzysem ekonomicznym, niekorzystną zmianą polityki rządu Tajlandii w zakresie zatrudnienia zagranicznej siły roboczej, podatków, stóp procentowych, oraz innych uregulowań. Należy też zwrócić uwagę, że na terenie południowych prowincji Tajlandii tli się konflikt o podłożu etniczno-religijnym. Wprawdzie od dłuższego czasu sytuacja w Tajlandii jest względnie stabilna, jednakże nie można zagwarantować, że którekolwiek z powyższych zdarzeń nie wpłynie negatywnie na Grupę Emitenta w przyszłości. Elementem polityki rządowej zmierzającej ku poprawie 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 lateksowych i w konsekwencji może negatywnie wpływać na działalność, pozycję rynkową i perspektywy rozwoju Grupy Emitenta oraz osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

Ryzyko związane z płacami minimalnymi w Tajlandii

W prowincji Songkhla, w której umiejscowiona jest fabryka rękawic należąca do Mercator Medical (Thailand) Ltd. wprowadzono z dniem 1 kwietnia 2012 r. obligatoryjny wzrost minimalnych wynagrodzeń z poziomu minimalnego 176 THB dziennie do minimum 246 THB dziennie. 1 stycznia 2013 r. wprowadzono kolejny wzrost minimalnego wynagrodzenia do 300 THB dziennie. Nie jest wykluczone, że rząd tajlandzki zdecyduje się na dalszy wzrost minimalnych wynagrodzeń w prowincji Songkhla 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 ryzyk związanych z niewypełnianiem przez nich zobowiązań wobec Grupy. Ponadto ewentualna konsolidacja lokalnych dystrybutorów może potencjalnie stanowić zagrożenie dla Emitenta. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą 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 2016 oraz mogące rzutować na efekty osiągane w okresach kolejnych

Rozwój Grupy Mercator Medical S.A. warunkują zarówno czynniki zewnętrzne, niezależne od Grupy, jak i czynniki wewnętrzne, związane bezpośrednio z jej działalnością. W ocenie Zarządu Emitenta, wymienione niżej czynniki i zdarzenia należą do tych, które wywarły największy wpływ na osiągnięte wyniki w I półroczu 2016 roku, jak również ich kształtowanie będzie rzutować na wyniki osiągane w okresach kolejnych.

Czynniki i zdarzenia zewnętrzne

Sytuacja polityczna i gospodarcza na Ukrainie i w Rosji. W I półroczu 2016 udział tych dwóch rynków w przychodach ze sprzedaży Grupy zwiększył się do 16,5% (z 14,6% w analogicznym okresie roku poprzedniego). Choć nie widać w I półroczu 2016 przełomu w stosunkach rosyjsko-ukraińskich, to wraz ze wzrostem cen ropy naftowej zwykowały kursy rubla, umocniła się także hrywna i w efekcie miało to pozytywny wpływ na marże osiągane przez Grupę. Widoczna jest jednak zła sytuacja ekonomiczna na Ukrainie, co ma negatywny wpływ także na rynek na którym operuje Grupa Mercator Medical.

Dalszy wpływ kryzysu ukraińsko – rosyjskiego na wyniki będzie uzależniony od dynamiki wydarzeń.

Sytuacja makroekonomiczna. Popyt na produkty oferowane przez Grupę w pewnym stopniu jest uzależniony od dynamiki produktu krajowego brutto w krajach, do których dokonywana jest sprzedaż. Osiągany na najważniejszym rynku, w Polsce, w 2016 wzrost PKB jest niewiele niższy niż w roku poprzednim i wg najnowszych oczekiwań OECD na koniec roku wyniesie 3%.

Kształtowanie się kursów walutowych. Grupa jest importerem netto, przy czym:

- w działalności dystrybucyjnej sprzedaje towary głównie za złotówki i inne waluty środkowo-europejskie nabywając je za dolary amerykańskie; obserwowane umocnienie się USD (średni półroczny kurs USD/PLN wzrósł w I półroczu 2016 r/r o 5,4%) nie ma już jednak negatywnego wpływu na osiągane marże na sprzedaży towarów, gdyż rynek dostosował się do mocniejszego dolara; dalsze kształtowanie marż będzie zależać od kierunku zmienności kursu tej pary walutowej;
- w działalności produkcyjnej nabywa surowiec do produkcji za baty tajlandzkie, a przychody ze sprzedaży produktów realizowane są w dolarach amerykańskich. Na tej parze walutowej widoczny jest trend osłabiania się бата tajskiego, jednak mimo to marże produkcyjne obniżyły się.

Koszty surowca do wyrobu rękawic medycznych. Głównym składnikiem (do 60%) kosztu wytworzenia najważniejszego produktu oferowanego przez Grupę (rękawica lateksowa) jest lateks naturalny. Jest to surowiec notowany na giełdach, a jego cena w I półroczu 2016 nie zmieniła się w stosunku do roku poprzedniego.

Konkurencja ze strony innych podmiotów. Grupa działa na rynku, który cechuje się nadpodażą i wysoką konkurencyjnością.

Wydatki na służbę zdrowia. Poziom wydatków na służbę zdrowia jest jednym z czynników determinujących popyt i widoczna jest tendencja wzrostowa w tym zakresie.

Czynniki i zdarzenia wewnętrzne

Uruchomienie nowych linii produkcyjnych. W marcu 2015 r. w fabryce należącej do Mercator Medical (Thailand) Ltd. uruchomiona została nowa linia produkcyjna (ostatnia z czterech nowych linii, uruchamianych od początku 2014 r.), dzięki której wzrosły moce produkcyjne do 100 - 110 mln sztuk rękawic miesięcznie. Od III kwartału 2016 r. widoczne będzie pełne urocznienie wpływu nowych mocy na wyniki Grupy.

Niestabilny poziom zamówień w Mercator Medical (Thailand). Jak emitent podał w raportach bieżących nr 41/2015, 42/2015 oraz 14/2016 nastąpiło wstrzymanie a następnie wznowienie zamówień przez jednego z głównych klientów zakładu produkcyjnego. Obecnie zamówienia są nieregularne, Grupa pozyskuje w to miejsce innych odbiorców, głównie w USA. Jednak realizowane marże są na nieco niższym poziomie.

Rozwój sieci dystrybucji. W pierwszym kwartale 2015 r. Grupa wraz z rosyjskim mniejszościowym wspólnikiem czyniła przygotowania do uruchomienia działalności spółki w Rosji, co ostatecznie nastąpiło w kwietniu 2015 r. W IV kwartale 2015 r. Grupa uruchomiła działalność poprzez własny podmiot w Czechach. W roku 2015 Grupa rozpoczęła dostawy do Bośni i Hercegowiny, Wielkiej Brytanii, Kosowa. Nowe rynki w roku 2016 to Kazachstan i Szwecja.

Perspektywy rozwoju

Jak Grupa informowała w raporcie bieżącym nr 24/2016 opublikowanym w dniu 8 sierpnia 2016 r. filarami strategii na lata 2016 – 2018 są:

Budowa fabryki jednorazowych rękawic nitrylowych w Tajlandii (rozbudowa istniejącego zakładu produkcyjnego).

Celem inwestycji jest poszerzenie oferty wyrobów produkowanych przez Grupę Emitenta o rękawice syntetyczne, wytwarzane z lateksu nitrylowego (pochodna ropy naftowej). Rynek rękawic nitrylowych jest najszybciej rosnącym segmentem rynku rękawic jednorazowego użytku – Zarząd Grupy szacuje, że do 2020 r. zapotrzebowanie na rękawice nitrylowe zwiększy się co najmniej dwukrotnie, natomiast zapotrzebowanie na rękawice wytwarzane z lateksu naturalnego utrzyma się mniej więcej na dotychczasowym poziomie. Projekt zakłada uruchomienie ogółem 8 nowych linii do produkcji rękawic, o łącznej wydajności ok. 150 mln sztuk rękawic miesięcznie (ok. 1,8 mld rocznie) wraz z infrastrukturą. Przewidywany koszt inwestycji szacowany jest na 107 mln zł. Grupa zakłada, że w ok. 65% projekt finansowany będzie kredytem bankowym udzielonym przez lokalny bank w USD i THB, a w pozostałym zakresie – ze środków własnych Grupy, w tym środków pozyskanych z planowanej oferty publicznej akcji. W wyniku inwestycji moce produkcyjne Mercator Medical (Thailand) Ltd. wzrosną do ok. 3 mld sztuk rękawic rocznie. Mercator Medical zakłada, że ok. połowa produktów nowej fabryki będzie sprzedawana przez jednostki Grupy w ramach własnej sieci dystrybucji, zaś reszta sprzedawana będzie do obecnych i nowych odbiorców Mercator Medical (Thailand) Ltd.

Budowa fabryki wyrobów medycznych z włókniny.

Celem inwestycji jest uzupełnienie i częściowe zastąpienie produktów sprowadzanych z Azji, a przez to znaczący wzrost sprzedaży i zwiększenie udziału Grupy w rynku medycznych materiałów włókninowych jednorazowego użytku w Polsce z ok. 5% obecnie do docelowo 20% w roku 2020. Zakładany koszt inwestycji w wysokości ok. 3,8 mln zł finansowany będzie kredytem bankowym (ok. 80%) i ze środków własnych (ok. 20%). Inwestycja realizowana będzie na należącej do Mercator Medical nieruchomości w województwie kujawsko-pomorskim, w bezpośredniej okolicy centrum logistycznego Mercator Medical w Brześciu Kujawskim. Grupa planuje

zakończenie inwestycji i rozpoczęcie produkcji w II kwartale 2017 r. Mercator Medical zakłada uzyskanie wsparcia inwestycji w postaci ulgi w podatku od nieruchomości i dofinansowania nowych miejsc pracy.

Ekspansja dystrybucyjna w wybranych krajach Europy Zachodniej

Obecnie Grupa sprzedaje swoje produkty i wyroby innych producentów do odbiorców w ok. 50 krajach na całym świecie. Zorganizowaną dystrybucję prowadzi jednak tylko na wybranych rynkach Europy Środkowej i Wschodniej (Polska, Rosja, Ukraina, Rumunia, Węgry i Czechy), gdzie Grupa utworzyła spółki celowe lub oddziały i prowadzi sprzedaż z lokalnego magazynu w lokalnej walucie w oparciu o regionalnych menedżerów handlowych. Mercator Medical planuje 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. Mercator Medical zakłada, że do końca 2017 r. uruchomi zorganizowaną sprzedaż rękawic pod własnymi markami w wybranych krajach Europy Zachodniej, a do końca 2018 r. uruchomi własną dystrybucję w co najmniej jednym z tych krajów. Projekt ten finansowany będzie ze środków własnych Grupy.

Osiągnięcie pozycji jednego z trzech największych graczy na rynku rękawic medycznych na wszystkich rynkach dystrybucyjnych Grupy w Europie Środkowej i Wschodniej

Aktualnie Grupa jest liderem na rynku polskim oraz jednym z trzech największych graczy w Rumunii, na Ukrainie i na Węgrzech. Emitent planuje ugruntowanie tych pozycji oraz osiągnięcie pozycji jednego z trzech głównych graczy również na rynku rosyjskim, czeskim i słowackim. Największym wyzwaniem jest rynek rosyjski, gdzie Mercator Medical w ciągu roku od uruchomienia w 2015 r. sprzedaży poprzez spółkę zależną osiągnęła ok. 4% udziału w rynku i plasuje się na 6-7 miejscu wśród największych graczy na rynku.

Realizacja strategii ma na celu istotne zwiększenie skali działalności i zysków Grupy Mercator Medical, ugruntowanie silnej pozycji w Europie Środkowo-Wschodniej, umocnienie pozycji w Europie Zachodniej i przez to wejście do grona średniej wielkości graczy w skali globalnej.

Swoje perspektywy rozwoju Grupa ocenia bardzo pozytywnie, głównie ze względu na rozbieżności pomiędzy wydatkami na zdrowie w krajach rozwijających się (będących głównymi rynkami zbytu) w stosunku do krajów rozwiniętych (USA, EU). Wraz ze wzrostem tych wydatków oraz większą świadomością zasad BHP intensywnie rosnąć będzie zużycie jednorazowych rękawic medycznych stanowiących trzon oferty Grupy. Z podobnych powodów również sprzedaż opatrunków i włókniny, obecnie jedynie uzupełniających ofertę Grupy, będzie rosnąć.

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

Wzrost sprzedaży i marży

W I półroczu 2016 Grupa Kapitałowa Mercator Medical odnotowała wzrost przychodów ze sprzedaży r/r wynoszący 27,5%, który wynikał z:

- zwiększenia przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów (nabywane głównie od dostawców zewnętrznych rękawice medyczne, włóknina i opatrunki – wzrost o ponad 35%). W najważniejszym segmencie rękawic diagnostycznych sprzedaż ilościowa wzrosła o 70%.
- zwiększenia sprzedaży produktów pochodzących z własnej fabryki w Tajlandii (rękawice diagnostyczne) - przychody zwiększyły się o ponad 10% (ilościowy wzrost wyniósł 17,1%).

Sprzedaż wzrosła w dwóch grupach asortymentowych - rękawicach i włókninie, a największe przyrosty dotyczyły takich krajów jak USA, Rosja, Polska, Węgry, Czechy. W Stanach Zjednoczonych realizowane są głównie dostawy pełno kontenerowe produktów pochodzących z zakładu w Tajlandii. W pozostałych wymienionych, jest to głównie sprzedaż towarów nabywanych od zewnętrznych dostawców.

Wzrost kosztów

W analizowanym okresie wzrosły koszty działalności operacyjnej (25,5 mln zł, 26,9%). Poza zwiększeniem wartości sprzedanych towarów, co wynika ze wzrostu sprzedaży, istotnym wzrostom uległy koszty:

- wynagrodzenia wraz z narzutami (2,3 mln zł, 22%) – co wiąże się rozbudową zakładu produkcyjnego oraz intensywnym rozwojem Grupy;

- materiałów i energii (1,3 mln zł, 5%) oraz amortyzacji (0,5 mln zł, 16%) – również w związku z rozbudową zakładu należącego do Mercator Medical (Thailand) Ltd. i sukcesywnym oddawaniem do użytku nabytego majątku;

Koszty w układzie kalkulacyjnym, tj. w podziale na koszty sprzedaży i ogólnego zarządu wzrosły o 14,7%, a więc wolniej niż łączna marża na produktach i towarach (17,7%) – Grupa korzysta więc z dźwigni operacyjnej.

Zahamowanie spadku procentowych marż na sprzedaży towarów

Procentowa marża na sprzedaży towarów i materiałów była w I półroczu 2016 r. na bardzo podobnym poziomie jak w porównywalnym okresie roku poprzedniego. W samym II kwartale 2016 r. marża ta była już wyższa w roku 2016 niż w tym samym okresie roku poprzedniego. Wiąże się to z ustabilizowaniem kursu USD na wysokim poziomie i co za tym idzie pełnym uwzględnieniem poziomu tego kursu w realizowanych cenach sprzedaży. Odczuwalne jest to zwłaszcza w segmencie sprzedaży realizowanej na podstawie przetargów publicznych, gdzie cena sprzedaży ustalana jest z góry na dłuższy okres czasu, zwykle 1 rok. W kolejnych kwartałach wpływ tego czynnika będzie uzależniony od kształtowania się kursu USD/PLN.

Spadek realizowanych % marż produkcyjnych

W I półroczu 2016 r. marże produkcyjne r/r obniżyły się, widoczne jest to zwłaszcza w II kwartale br. Osiągane marże nie są dla Grupy zadowalające, są efektem negatywnego zbiegu kilku czynników, t.j. niższej ilości zamówień z Arabii Saudyjskiej o czym Grupa informowała w raportach bieżących czy też konieczności remontu niektórych linii produkcyjnych. Grupa koncentruje się w tej chwili na poprawie marż w segmencie produkcji.

Marża wartościowa wzrosła o 3,8 mln zł (17,8%).

W efekcie powyższych czynników (wzrost sprzedaży towarów przy utrzymaniu marż %, wzrost sprzedaży produktów przy obniżeniu marż produkcyjnych, wzrost kosztów niższy niż wzrost marż) EBITDA (EBIT powiększony o amortyzację) osiągnęła 12,3 mln zł i wzrosła r/r o 1,8 mln zł (16,7%). EBITDA jako % sprzedaży wyniosła 9,6%, przy 10,5% w porównywalnym okresie roku poprzedniego. To głównie efekt obniżenia marż produkcyjnych.

Niższe koszty finansowe netto

Grupa poniosła w stosunku do I półrocza 2015 r. niższe o 1,6 mln zł koszty finansowe netto, co wynika z pozytywnego efektu walutowego. Wartość netto osiągniętych i naliczonych różnic kursowych oraz wyceny instrumentów finansowych wyniosła w I półroczu 2016 r. 1 mln zł, przy -0,6 mln zł w roku poprzednim. Tym samym Grupa odrobiła częściowo straty osiągnięte w wyniku niekorzystnego kształtowania się kursów walutowych w roku 2015.

Wyższa efektywna stopa opodatkowania

W I półroczu 2016 r. efektywna stopa opodatkowania wyniosła 18,4% (3,9% w takim samym okresie roku 2015) na co miał głównie wpływ niższy udział Mercator Medical (Thailand) Ltd. w wypracowanym zysku brutto (Spółka ta po rozbudowie zakładu produkcyjnego korzysta ze zwolnień podatkowych).

Zysk netto wyniósł 7,2 mln zł (5,6% przychodów) i wzrósł r/r o 1,5 mln zł (25,7%).

Kapitał pracujący

Kapitał pracujący wyniósł na 30 czerwca 2016 r. 59,8 mln zł i był o 5,7 mln zł (10,6%) wyższy niż na 30 czerwca 2015. Było to związane m.in. ze zwiększeniem poziomu produkcji i sprzedaży. Jednak, co bardzo pozytywne, wzrost kapitału pracującego jest znacznie niższy niż wzrost przychodów. Świadczy to o poprawie efektywności gospodarowania aktywami przez Grupę – zwłaszcza znacznie skrócony został cykl rotacji zapasów a cykl rotacji należności, mimo zaopatrzenia wymagających pod tym kątem rynków (USA) wzrósł nieznacznie. Udało się także wydłużyć cykl rotacji zobowiązań handlowych.

Dług netto

Na dzień 30 czerwca 2016 w porównaniu do tego samego okresu roku poprzedniego dług netto wzrósł tylko o 2,6 mln zł. Niski wzrost w porównaniu ze wzrostem skali działalności dobrze świadczy o efektywności Grupy. Wskaźnik dług netto/EBITDA (EBITDA z ostatnich 12 miesięcy) obniżył się r/r z 2,3x do 1,9x.

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

Nie występuje istotna cykliczność lub sezonowość działalności Grupy.

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

Nie wystąpiły w pierwszym półroczu 2016 r.

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

Nie wystąpiły w pierwszym półroczu 2016 r.

9. Informacja o proponowanej dywidendzie

Emitent na podstawie decyzji Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 29 czerwca 2016 r. przeznaczył cały zysk w kwocie 1.346 tys. zł na kapitał zapasowy.

10. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na rok 2016

Emitent nie publikował prognoz dotyczących wyników roku 2016.

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

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

	Na dzień przekazania niniejszego raportu okresowego				Na dzień przekazania poprzedniego raportu okresowego			
	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Anabaza Ltd.	5 698 768	65,93%	9 173 713	71,95%	5 698 768	65,93%	9 173 713	71,95%
Pioneer Pekao Investment Management S.A.	717 677	8,30%	717 677	5,63%	717 677	8,30%	717 677	5,63%
Wiesław Żyznowski	715 875	8,28%	1 347 680	10,57%	715 875	8,28%	1 347 680	10,57%

Uwzględniając również akcje będące w posiadaniu podmiotu kontrolowanego (Anabaza Ltd.) oraz osób, co do których istnieje domniemanie istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 87 ust. 4 ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Wiesław Żyznowski posiada bezpośrednio i pośrednio 6.446.175 akcje Emitenta, co stanowi ogółem 74,58% w kapitale zakładowym Emitenta, zapewniające ogółem 10.552.925 głosy, co stanowi ogółem 82,77% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Informacje w tabeli 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. 160 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi.

12. Program warrantów subskrypcyjnych uprawniających do objęcia akcji (rozliczany w instrumentach kapitałowych)

Na podstawie uchwały Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta z dnia 30 czerwca 2014 r. wprowadzony został w Grupie Emitenta program motywacyjny skierowany do niektórych członków Zarządu Emitenta oraz kluczowych menedżerów Emitenta i jego Grupy. Celem programu motywacyjnego było zmotywowanie, wynagrodzenie i głębsze związanie beneficjentów programu z Grupą Emitenta, a także powiązanie interesów tych osób z interesami akcjonariuszy, w tym w szczególności z interesami inwestorów, którzy objęli akcje Spółki w ramach oferty publicznej zrealizowanej w 2013 r. Program motywacyjny został podzielony na trzy roczne okresy 2013, 2014 i 2015, które są oceniane i rozpatrywane niezależnie. W celu realizacji programu motywacyjnego postanowiono, że Emitent wyemituje nie więcej niż 205.000 warrantów subskrypcyjnych serii A. Uprawnionymi do objęcia warrantów subskrypcyjnych serii A są Monika Sitko i Leszek Michnowski (członkowie Zarządu Emitenta) - każdej z tych osób przysługuje prawo objęcia do 62.500 warrantów subskrypcyjnych serii A, oraz wybrane osoby należące do kluczowej kadry menedżerskiej Emitenta i jego Grupy, odpowiadające za rozwój kluczowych obszarów działalności Grupy.

Pierwsza transza warrantów, której przyznanie uzależnione było od wyników (poziom skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów oraz EBITDA) uzyskanych przez Grupę w 2013 r. obejmowała ogółem 45.556 warrantów, z czego 45.252 warrantów zostało objętych przez osoby uprawnione w październiku 2015 r., natomiast 304 warrantów stanowiło pulę rezerwową.

Druga transza warrantów, której przyznanie uzależnione było od wyników (poziom skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów oraz EBITDA) uzyskanych przez Grupę w 2014 r., obejmowała ogółem 45.556 warrantów, z czego 16.076 warrantów zostało objętych przez osoby uprawnione w październiku 2015 r., natomiast 29.480 warrantów stanowiło pulę rezerwową.

Trzecia transza warrantów, której przyznanie uzależnione było od wyników (poziom skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów oraz EBITDA) uzyskanych przez Grupę w 2014 r. oraz od średniej ceny rynkowej akcji Spółki w drugim półroczu 2015 r. obejmuje ogółem 113.888 warrantów, z czego – biorąc pod uwagę średnią cenę rynkową akcji Spółki w drugim półroczu 2015 r. oraz na podstawie wyników finansowych uzyskanych w 2015 r., wykazanych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Spółki za rok obrotowy 2015, Spółka powinna zaoferować uprawnionym ogółem 84.372 warrantów trzeciej transzy.

Warranty obejmowane są nieodpłatnie, są niezbywalne, podlegają jednak dziedziczeniu. Jeden warrant uprawnia do objęcia jednej akcji Emitenta serii F, zwykłej, na okaziciela, o wartości nominalnej 1 (jeden) złoty każda, po cenie emisyjnej równej 4,65 zł (cztery złote sześćdziesiąt pięć groszy) odpowiadającej skonsolidowanej wartości księgowej aktywów netto przypadającej na jedną akcję Spółki na dzień 30 czerwca 2013 r. Wykonanie praw z warrantów może nastąpić nie wcześniej niż w następnym dniu roboczym po zatwierdzeniu skonsolidowanego sprawozdania finansowego Spółki za rok 2015 i nie wcześniej, niż w dniu 15 sierpnia 2016 r. oraz nie później niż w dniu 31 grudnia 2017 r.

W celu realizacji programu motywacyjnego i umożliwienia posiadaczom warrantów objęcia akcji Emitenta serii F, Zwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta podjęło w dniu 30 czerwca 2014 r. uchwałę o warunkowym podwyższeniu kapitału zakładowego Emitenta o kwotę nie wyższą niż 205.000 złotych, w drodze emisji nowych akcji zwykłych na okaziciela serii F o wartości nominalnej 1 (jeden) złoty każda, w liczbie nie większej niż 205.000 akcji. Termin wykonania prawa do objęcia akcji serii F przez posiadaczy warrantów upływa w dniu 31 grudnia 2017 r.

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu okresowego zostało objętych ogółem 61.328 warrantów serii A, których posiadacze są uprawnieni do objęcia łącznie 61.328 akcji Emitenta serii F.

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

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

	Liczba akcji na dzień przekazania niniejszego raportu	Liczba akcji na dzień przekazania poprzedniego raportu okresowego
Zarząd		
Wiesław Żyznowski	715 875	715 875
Leszek Michnowski	0	0
Monika Sitko	164 500	164 500
Witold Kruszewski	4 244	4 244
Rada Nadzorcza		
Urszula Żyznowska	12 438	12 438
Piotr Solorz	490	490
Marek Dietl	0	-
Jarosław Karasiński	0	0
Marian Słowiaczek	0	0

Członkowie Zarządu Monika Sitko i Leszek Michnowski są objęci programem motywacyjnym opartym o emisję warrantów subskrypcyjnych uprawniających do objęcia akcji Emitenta opisanym w punkcie 12. Każdej z tych osób, po ziszczeniu warunków określonych w programie, przysługuje prawo do objęcia nie więcej niż 62.500 warrantów. W ramach pierwszej i drugiej transzy warrantów, których przyznanie uzależnione było od wyników (poziom skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów oraz EBITDA) uzyskanych przez Grupę w 2013 i 2014 r. Monika Sitko i Leszek Michnowski objęli do tej pory po 18.700 warrantów. Biorąc pod uwagę średnią cenę rynkową akcji Spółki w drugim półroczu 2015 r. oraz na podstawie wyników finansowych uzyskanych w 2015 r., wykazanych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Spółki za rok obrotowy 2015, Spółka powinna dodatkowo zaoferować Monice Sitko i Leszkowi Michnowskiemu ogółem po 25.722 warranty trzeciej transzy.

14. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, z uwzględnieniem informacji w zakresie postępowań dotyczących zobowiązań albo wierzytelności emitenta lub jednostki od niego zależnej, których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta

Emitent nie jest stroną postępowań przed sądem, które spełniałyby wskazane kryteria.

15. Informacje o transakcjach z podmiotami powiązаныmi

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

16. 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 stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta

Grupa nie udzielała poręczeń lub gwarancji, które spełniałyby wskazane kryteria.

.....
Wiesław Żyznowski

Prezes Zarządu

.....
Monika Sitko

Wiceprezes Zarządu

.....
Leszek Michnowski

Wiceprezes Zarządu

.....
Witold Kruszewski

Członek Zarządu