

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Mercator Medical S.A.

za I półrocze 2024 roku zakończone 30 czerwca 2024 roku





Spis treści

1. Wybrane dane finansowe	5
1.1. Grupa Kapitałowa Mercator Medical	5
1.2. Mercator Medical S.A.	6
2. Informacje o strukturze, organizacji, powiązaniach oraz inwestycjach kapitałowych Grupy	7
2.1. Struktura Grupy Mercator Medical	7
2.2. Opis podmiotów objętych konsolidacją	8
3. Czynniki istotne dla rozwoju Emitenta	10
3.1. Czynniki ryzyka i zagrożeń.....	10
3.2. Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte skonsolidowane wyniki finansowe w pierwszym półroczu 2024 r. oraz mogące rzutować na efekty osiągnięte w okresach kolejnych.....	27
4. Zwięzły opis istotnych dokonań lub niepowodzeń Emitenta i jego Grupy Kapitałowej w okresie, którego dotyczy raport, wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń	34
5. 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 okresowego	43
6. 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 okresowego, odrębnie dla każdej z osób	43
7. Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczących zobowiązań oraz wiarytelności Emitenta lub jego jednostki zależnej	44
8. Informacje o transakcjach z podmiotami powiązanymi	44
9. Informacje o udzieleniu przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji jest znacząca	44

1. Wybrane dane finansowe.

1.1. Grupa Kapitałowa Mercator Medical

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	01.01.2024 - 30.06.2024	01.01.2023 - 31.12.2023	01.01.2023 - 30.06.2023	01.01.2024 - 30.06.2024	01.01.2023 - 31.12.2023	01.01.2023 - 30.06.2023
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	253 804	469 064	234 251	58 875	103 583	50 781
Zysk na działalności operacyjnej (EBIT)	-14 773	-87 115	-53 514	-3 427	-19 237	-11 601
EBITDA*	-3 556	-64 996	-42 755	-825	-14 353	-9 268
Zysk / strata brutto	16 139	-3 792	4 246	3 744	-837	920
Zysk / strata netto	8 891	-22 836	-9 440	2 062	-5 043	-2 046
Zysk / strata netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	9 126	-19 676	-8 127	2 117	-4 345	-1 762
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	9 417 813	9 583 739	9 627 481	9 417 813	9 583 739	9 627 481
Liczba rozważających potencjalnych akcji zwykłych	0	0	0	0	0	0
Zysk / strata na jedną akcję	0,97	-2,05	-0,84	0,22	-0,45	-0,18
Rozwodniony zysk / strata na jedną akcję	0,97	-2,05	-0,84	0,22	-0,45	-0,18

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	30-06-2024	2023-12-31	2023-06-30	30.06.2024	31.12.2023	30.06.2023
Rzeczowe aktywa trwałe	233 719	254 623	273 305	54 189	58 561	61 413
Wartości niematerialne i prawne	32 518	33 137	28 823	7 540	7 621	6 477
Nieruchomości inwestycyjne	9 946	0	0	2 306	0	0
Długoterminowe aktywa finansowe	71 697	68 071	48 487	16 623	15 656	10 895
Pozostałe aktywa trwałe	23 045	24 159	30 008	5 343	5 556	6 743
Zapasy	121 580	147 752	119 777	28 189	33 982	26 914
Udzielone pożyczki	437	431	416	101	99	93
Należności	105 876	110 193	92 823	24 548	25 343	20 858
Pozostałe aktywa finansowe	138 050	109 531	164 471	32 008	25 191	36 957
Środki pieniężne	224 289	217 329	246 732	52 003	49 984	55 442
Aktywa razem	961 157	965 226	1 004 842	222 851	221 993	225 792
Kapitał zakładowy	9 770	10 647	10 647	2 265	2 449	2 392
Zyski zatrzymane	868 530	854 821	872 645	201 375	196 601	196 087
Kapitały pozostałe	-32 770	-5 760	5 319	-7 598	-1 325	1 195
Kapitał własny	845 530	859 708	888 611	196 042	197 725	199 674
Rezerwy z tyt. odroc. pod. dochodowego	25 562	20 874	21 486	5 927	4 801	4 828
Rezerwy	8 603	6 971	5 695	1 995	1 603	1 280
Zobowiązania długoterminowe	4 191	4 560	5 228	972	1 049	1 175
Zobowiązania krótkoterminowe	77 271	73 113	83 822	17 916	16 815	18 835
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	115 627	105 518	116 231	26 809	24 268	26 118

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	01.01.2024 - 30.06.2024	01.01.2023 - 31.12.2023	01.01.2023 - 30.06.2023	01.01.2024 - 30.06.2024	01.01.2023 - 31.12.2023	01.01.2023 - 30.06.2023
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	15 246	-86	11 835	3 537	-19	2 566
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-8 505	33 591	22 105	-1 973	7 418	4 792
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-764	-41 072	-11 137	-177	-9 070	-2 414
Skutki zmian kursów wymiany	1 385	201	585	321	44	127
Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych	7 362	-7 366	23 388	1 708	-1 627	5 070

	01.01.2024 - 30.06.2024	01.01.2023 - 31.12.2023	01.01.2023 - 30.06.2023
Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,3109	4,5284	4,6130
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,3130	4,3480	4,4503

* Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację

1.2. Mercator Medical S.A.

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	01.01.2024 - 30.06.2024	01.01.2023 - 31.12.2023	01.01.2023 - 30.06.2023	01.01.2024 - 30.06.2024	01.01.2023 - 31.12.2023	01.01.2023 - 30.06.2023
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	163 416	326 458	168 958	37 908	72 091	36 626
Zysk/ strata na działalności operacyjnej	-6 006	-9 239	-13 744	-1 393	-2 040	-2 979
EBITDA*	-2 841	-4 252	-11 270	-659	-939	-2 443
Zysk/ strata brutto	26 824	83 045	53 513	6 222	18 339	11 600
Zysk/ strata netto	22 264	69 823	42 322	5 164	15 419	9 175
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	9 770 435	9 770 435	9 770 435	9 770 435	9 770 435	9 770 435
Liczba rozwodniących potencjalnych akcji zwykłych	0	0	0	0	0	0
Zysk na jedną akcję	2,28	7,15	4,33	0,53	1,58	0,94
Rozwodniony zysk na jedną akcję	2,28	7,15	4,33	0,53	1,58	0,94
	w tys. PLN			w tys. EUR		
	30.06.2024	31.12.2023	30.06.2023	30.06.2024	31.12.2023	30.06.2023
Rzeczowe aktywa trwałe	11 938	18 312	19 735	2 768	4 212	4 435
Wartości niematerialne i prawne	30 046	30 480	25 938	6 966	7 010	5 828
Nieruchomości inwestycyjne	9 946	0	0	2 306	0	0
Pozostałe aktywa trwałe	114 559	112 511	110 342	26 561	25 876	24 794
Zapasy	78 544	102 204	69 745	18 211	23 506	15 672
Udzielone pożyczki	19 761	17 817	1 353	4 582	4 098	304
Należności	100 995	97 573	103 209	23 416	22 441	23 192
Pozostałe aktywa finansowe	119 598	99 688	131 717	27 730	22 927	29 597
Środki pieniężne	188 326	176 443	142 703	43 665	40 580	32 066
Aktywa razem	673 713	655 028	604 742	156 205	150 650	135 888
Kapitał zakładowy	9 770	10 647	10 647	2 265	2 449	2 392
Zyski zatrzymane	105 289	78 360	50 823	24 412	18 022	11 420
Kapitały pozostałe	30 879	30 879	30 879	7 160	7 102	6 939
Kapitał własny razem	145 938	119 886	92 349	33 837	27 573	20 751
Rezerwy z tyt. odroczonego podatku dochodowego	22 703	17 677	16 769	5 264	4 066	3 768
Rezerwy na świadczenia emerytalne i podobne	3 354	1 762	5 941	778	405	1 335
Zobowiązania długoterminowe	221 525	267 160	4 587	51 362	61 444	1 031
Zobowiązania krótkoterminowe	280 193	248 543	485 096	64 965	57 163	109 003
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	527 775	535 142	512 393	122 368	123 078	115 137
	w tys. PLN			w tys. EUR		
	01.01.2024 - 30.06.2024	01.01.2023 - 31.12.2023	01.01.2023 - 30.06.2023	01.01.2024 - 30.06.2024	01.01.2023 - 31.12.2023	01.01.2023 - 30.06.2023
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	21 467	3 403	17 113	4 980	752	3 710
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-19 194	94 531	74 350	-4 452	20 875	16 117
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	8 972	-9 690	-34 867	2 081	-2 140	-7 558
Skutki zmian kursów wymiany	1 040	-457	-1 198	241	-101	-260
Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych	12 285	87 787	55 398	2 850	19 386	12 009
Średni kurs EUR/PLN w okresie				4,3109	4,5284	4,6130
Kurs EUR/PLN na koniec okresu				4,3130	4,3480	4,4503

* Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację

2. Informacje o strukturze, organizacji, powiązaniach oraz inwestycjach kapitałowych Grupy

2.1. Struktura Grupy Mercator Medical

Podmiotem dominującym w Grupie Kapitałowej Mercator Medical jest Mercator Medical S.A. („Spółka”, „Emitent”) z siedzibą w Krakowie przy ulicy H. Modrzejewskiej 30. Adres biura Spółki i adres do korespondencji: ul. Fabryczna 1A (budynek B), 31-553 Kraków.

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

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

Na dzień 30 czerwca 2024 r. w skład grupy kapitałowej Mercator Medical S.A. („Grupa Kapitałowa”, „Grupa Mercator Medical”, „Grupa”) wchodziły następujące podmioty zależne:

- LeaderMed B.V. z siedzibą w Holandii. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka prowadzi działalność holdingowo - finansową.
- Mercator Medical (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. ponad 99,9% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Członkami Zarządu spółki są m.in. Dariusz Krezymon (jako CEO) i Monika Żyznowska – członkowie Zarządu Emitenta. Spółka koncentruje swoją działalność na produkcji i sprzedaży rękawic jednorazowych.
- Merkator Medikal TOB z siedzibą na Ukrainie. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych oraz wyrobów z włókniny.
- Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 55,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych.
- Mercator Medical srl z siedzibą w Rumunii. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- Mercator Medical Kft z siedzibą w Węgrzech. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Prezesem Zarządu spółki jest Monika Żyznowska – Prezes Zarządu Emitenta. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- Mercator Medical s.r.o. z siedzibą w Czechach. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- Mercator SAS z siedzibą we Francji. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% akcji w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu akcjonariuszy. Prezesem Zarządu spółki jest Monika Żyznowska – Prezes Zarządu Emitenta. Przedmiotem działalności spółki jest dystrybucja rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- Mercator Estates sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent kontroluje bezpośrednio i pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka prowadzi działalność w zakresie inwestycji na rynku nieruchomości.

- Mercator Industrial (Thailand) Ltd. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. ponad 99,9% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej. Emitent zakłada, że przedmiotem działalności spółki będzie w przyszłości budowa kolejnej fabryki rękawic i jej przyszła eksploatacja.
- Mercator Medical LLC z siedzibą w USA. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej.
- Mercator Opero sp. z o.o. w likwidacji z siedzibą w Pikutkowie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Likwidatorem spółki jest Monika Żyznowska – Prezes Zarządu Emitenta. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej.
- Mercator Medical GmbH w likwidacji z siedzibą w Niemczech. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Likwidatorem spółki jest Monika Żyznowska – Prezes Zarządu Emitenta. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej.
- eMercator.com GmbH w likwidacji z siedzibą w Niemczech. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. wszystkie udziały w kapitale zakładowym spółki. Likwidatorem spółki jest Monika Żyznowska – Prezes Zarządu Emitenta. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej.
- Pod koniec stycznia 2024 r. Spółka powołała do życia fundację pod nazwą „Hear Me Fundacja Mercator Medical S.A.” Celem Fundacji jest przede wszystkim pomoc dzieciom, które mają problemy ze słuchem, a także wsparcie ich rodzin, realizowane w szczególności poprzez stworzenie i propagowanie spójnego programu wszechstronnej, systemowej pomocy, a także popularyzacja i wdrażanie nowoczesnych metod terapii. Fundacja została zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym w dniu 5 lutego 2024 r. Prezesem Fundacji jest Monika Żyznowska, Prezes Zarządu Spółki.

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

2.2. Opis podmiotów objętych konsolidacją.

Zgodnie ze stanem na dzień 30 czerwca 2024 r. konsolidacją objęty został Emitent jako podmiot dominujący oraz następujące jednostki zależne, wszystkie metodą pełną:

- LeaderMed B.V. z siedzibą w Holandii,
- Mercator Medical (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii,
- Merkator Medikal TOB z siedzibą na Ukrainie,
- Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji,
- Mercator Medical srl. z siedzibą w Rumunii,
- Mercator Medical Kft z siedzibą na Węgrzech,
- Mercator Medical s.r.o. z siedzibą w Czechach,
- Mercator SAS z siedzibą we Francji,
- Mercator Estates sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- Mercator Industrial (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii,
- Mercator Opero sp. z o.o. w likwidacji z siedzibą w Pikutkowie,
- Mercator Medical GmbH w likwidacji z siedzibą w Niemczech,
- eMercator.com GmbH w likwidacji z siedzibą w Niemczech,

Mercator Medical LLC oraz Hear Me Fundacja Mercator Medical S.A. nie została objęta konsolidacją z uwagi na brak istotnego wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe.



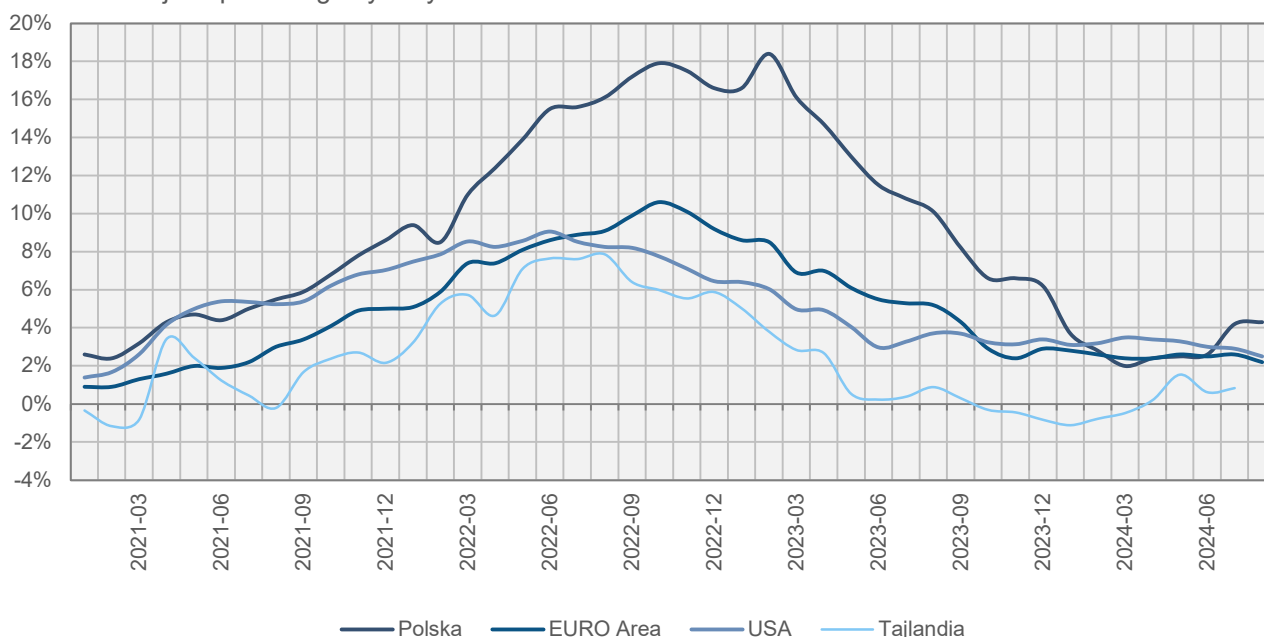
3. Czynniki istotne dla rozwoju Emitenta

3.1. Czynniki ryzyka i zagrożeń

Ryzyko utrzymywania się podwyższonej inflacji

Zapoczątkowane w 2021 r. w wielu krajach procesy proinflacyjne przybrały na sile w roku 2022. Inflacja rozlała się na gospodarki na całym świecie. Według danych GUS średnioroczna inflacja w Polsce wyniosła w 2023 r. 11,4%. W 2023 roku po maksimum zanotowanym w lutym na poziomie 18,4% konsekwentnie spada osiągając w grudniu poziom 6,2%. W pierwszym kwartale 2024 roku inflacja w Polsce spadła do poziomu 2,0% r/r w marcu, utrzymując stosunkowo niski poziom w drugim kwartale b.r. – 2,6% w czerwcu. W 3 kwartale inflacja w Polsce zgodnie z przewidywaniami wzrosła do poziomu 4,2% w lipcu i 4,3% w sierpniu. Prognozy zakładają, że średnia inflacja w bieżącym roku wyniesie 3,7%. Kluczowa dla działalności Emitenta jest inflacja w strefie Euro, która wyniosła 6,3% średniorocznie w 2023 roku. W 2024 podobnie jak w Polsce konsekwentnie spada do poziomu 2,5% w czerwcu. Podobnie zachowywała się inflacja w Stanach Zjednoczonych oraz w Tajlandii, która od początku drugiego półrocza 2022 roku rozpoczęła trend spadkowy i wynosi średnio w 2023 roku odpowiednio: 4,1% oraz 1,23%. Na koniec czerwca bieżącego roku inflacja w USA wynosi 3,0% natomiast w Tajlandii po utrzymującej się przez 6 miesięcy deflacji, wynosi 0,62%

Poziom inflacji na poszczególnych rynkach



Opracowanie własne na podstawie danych GUS, EUROSTAT, BLS, BOT

Wysokie poziomy inflacji zwiększają presję na banki centralne w kierunku podwyżki stóp procentowych. Stopy procentowe w największych gospodarkach poza Japonią są dodatnie. Na dzień publikacji raportu referencyjna stopa procentowa w Polsce wynosi 5,75%, w USA – 5,50%, w Strefie Euro – 3,65%.

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

materializacji ryzyka rynkowego, kredytowego, płynności czy innych ryzyk właściwych dla tego typu działalności. Podwyższona inflacja wywiera również wzmoczoną presję kosztową dla Grupy Emitenta.

Emitent zakłada, że w krótkim terminie presja inflacyjna będzie się utrzymywać głównie z uwagi na eskalację żądań płacowych w głównych gospodarkach w Strefie Euro. Dodatkowo, nałożone na Rosję przez Zachód sankcje – po jej inwazji w lutym 2022 roku na Ukrainę spowodowały wzrost cen ropy naftowej oraz cen innych surowców.

Ryzyka związane z epidemią wirusa SARS-CoV-2

Światowa pandemia koronawirusa SARS-CoV-2 znacząco wpłynęła zarówno na wzrost, jak i spadek sprzedaży w poszczególnych segmentach rynku wyrobów medycznych. Ryzyka związane z COVID-19 dotyczą zarówno kształtowania popytu produktów sprzedawanych przez Emitenta, jak również podaży tych produktów oraz ich cen rynkowych, a także utrzymania ciągłości pracy zakładów wytwórczych Grupy Emitenta oraz działalności spółek handlowych i centrali Emitenta, jak również łańcuchów dostaw. W dniu 5 maja 2023 r. Światowa Organizacja Zdrowia (WHO) ogłosiła, że COVID-19 nie stanowi już zagrożenia dla zdrowia w skali globalnej.

Efekty pandemii mogące mieć wpływ na Emitenta

Ryzyko związane z epidemią wirusa SARS-Cov-2 ma przełożenie na działalność Grupy Emitenta poprzez pojawienie się nowych mocy produkcyjnych na rynku, co istotnie zwiększa podaż towarów w porównaniu do okresu sprzed pandemii. Znacząco przekłada się to na obniżenie marż na rynku, na którym funkcjonuje Emitent.

Ryzyko związane z sytuacjami nadzwyczajnymi

Działalność Grupy Emitenta jest silnie uzależniona od dostaw towarów i surowców z Azji, a także od stabilnego funkcjonowania poszczególnych rynków, na których działa Grupa oraz światowego systemu gospodarczego i swobody przepływu towarów. Jakikolwiek istotne zaburzenia w poszczególnych krajach, na poszczególnych rynkach lub w funkcjonowaniu światowego przepływu towarów, takie jak: ograniczanie produkcji rękawic medycznych i innych wyrobów medycznych w krajach Azji Południowo-Wschodniej, w Chinach lub w innych krajach będących źródłem zaopatrzenia dla Grupy, zamykanie granic, zaburzenia w transporcie i w przepływie towarów, zakazy lub ograniczenia wywozu towarów z poszczególnych krajów i inne tego typu zjawiska mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową i perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z rozwojem działalności produkcyjnej w Tajlandii

Jednym z głównych czynników wzrostu skali działalności Grupy Emitenta jest rozbudowa potencjału produkcyjnego rękawic w Tajlandii. W ostatnim okresie zrealizowano projekt budowy trzeciego zakładu produkcyjnego w Tajlandii. Nowa fabryka zwiększyła ilość produkowanych rękawic o około 1 mld sztuk w skali roku. Emitent nie jest w stanie zapewnić, iż przyjęte założenia (w tym, w szczególności te w zakresie wielkości popytu, cen sprzedaży produktów czy kosztów działalności operacyjnej) okażą się trafne. Odchylenia od przyjętych założeń mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane rozszerzaniem działalności na nowych rynkach oraz wprowadzaniem do oferty nowych produktów

Niektóre kraje, w których Grupa Emitenta prowadzi działalność charakteryzują się wyższym poziomem ryzyka w zakresie działalności w porównaniu do rynku polskiego czy europejskiego. Nie ma pewności czy działalność Emitenta na nowych rynkach eksportowych przyniesie spodziewane efekty. Nieosiągnięcie zakładanych celów sprzedażowych na nowych rynkach eksportowych może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Emitenta.

Wprowadzanie do oferty nowych produktów, pomimo wcześniejszego przeprowadzenia analiz rynkowych, wiąże się z ryzykiem niedopasowania produktu do potrzeb rynkowych, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Emitenta. Przy szerokim zasięgu geograficznym działalności Grupy istnieje szczególne ryzyko trudności w rozliczeniach z odbiorcami. Może się okazać, iż prowadzenie działalności gospodarczej w niektórych krajach, np. objętych kryzysem, działaniami wojennymi lub zamieszkami, albo objętych sankcjami jest utrudnione lub wręcz niemożliwe. W takich sytuacjach mogą pojawiać się zatory płatnicze i w rezultacie płynność finansowa Grupy Emitenta może ulec pogorszeniu. Nie można wykluczyć wzrostu należności nieściągalnych, co może istotnie negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko ekonomiczne i polityczne

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

Ryzyko polityczne i ekonomiczne związane z prowadzeniem działalności w Rosji i Ukrainie

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

Na działalność Grupy wpływa przede wszystkim osłabienie koniunktury gospodarczej zarówno w krajach UE, jak również osłabienie koniunktury w Rosji i w Ukrainie, niestabilność w łańcuchach dostaw oraz wysoka zmienność cen surowców i towarów na rynku, na którym działa Grupa.

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

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

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

Informacje nt. działalności Grupy Emitenta w Ukrainie i Rosji zostały zamieszczone w nocie 38 Śródrocznego Skróconego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego.

Ryzyko polityczne i ekonomiczne związane z prowadzeniem działalności w Tajlandii

Grupa Mercator Medical produkuje rękawice we własnej fabryce zlokalizowanej w Tajlandii. Wszelkie zmiany w tajlandzkim środowisku politycznym i ekonomicznym, zmiany uregulowań prawnych oraz ich niepewność mogą mieć negatywny wpływ na rozwój biznesu. Dotyczy to między innymi ryzyka związanego z wojną, stanem wojennym, atakami terrorystycznymi, protestami społecznymi, nagłymi zmianami rządu, polityką rządu Tajlandii w zakresie zatrudnienia zagranicznej siły roboczej, podatków, stóp procentowych, kursów walutowych oraz innych uregulowań. Należy też zwrócić uwagę, że na terenie południowych prowincji Tajlandii tli się konflikt o podłożu etniczno-religijnym. Wprawdzie od dłuższego czasu sytuacja w Tajlandii jest względnie stabilna, jednakże nie można zagwarantować, że którekolwiek z powyższych zdarzeń nie wpłynie negatywnie na działalność i perspektywy Grupy Emitenta w przyszłości. Elementem polityki rządowej mającej na celu poprawę konkurencyjności firm zlokalizowanych w Tajlandii jest m.in. system ulg importowych i podatkowych. Stosowanie takich korzystnych elementów polityki rządowej może z czasem zostać ograniczone lub zaniechane co może istotnie wpłynąć na konkurencyjność Tajlandii jako państwa-ośrodka produkcji rękawic i w konsekwencji może negatywnie wpływać na działalność, pozycję rynkową i perspektywy rozwoju Grupy Emitenta oraz osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

Ryzyko związane z konkurencją

Branża rękawic medycznych, i odzieży ochronnej oraz obłożeń pola operacyjnego charakteryzuje się wysoką konkurencyjnością zarówno w Polsce, jak i w innych krajach, w których Grupa prowadzi działalność dystrybucyjną i produkcyjną. Najważniejszymi podmiotami działającymi na globalnym rynku rękawic medycznych i profesjonalnych są: Grupa Top Glove, Grupa Intco, Hartalega NGC Sdn Bhd, Sri Trang Gloves (Thailand) Plc., Kossan International Sdn.Bhd., i Grupa Supermax. Wśród pozostałych graczy tego rynku można wymienić między innymi takie podmioty, jak: Ansell SA, B. Braun, Sempermed, Cardinal Health, Molnylycke, Hartmann, Abena oraz Mondo. Na rynku polskim głównymi dystrybutorami rękawic ochronnych niezmiennie od lat pozostają Abook Sp. z o.o., Skamex Sp. z o.o., Zarys Sp. z o.o., Paso Trading, Safemed oraz Medasept.

Firma Mercator Medical sprzedaje także swoje rękawice na rynku niemedyicznym otwartym. Głównymi segmentami, do których adresowana jest oferta to BHP, beauty, horeca, usługi sprzątnia, przemysł spożywczy i napojów, przemysł motoryzacyjny oraz przemysł chemiczny. Oferta produktowa adresowana na rynek otwarty to klasyczne rękawice nitylowe, lateksowe oraz rękawice o charakterze specjalistycznym pozwalające na maksymalizację marży dla całego portfela produktowego. Poza rękawicami Grupa dostarcza również produkty włókninowe takie jak: maski, czepki, fartuchy, zarękawki i inne. Rynek otwarty jest rynkiem fragmentarycznym, na którym działa wielu konkurentów. Aby zwiększyć swoją przewagę konkurencyjną, Grupa Emitenta na bieżąco analizuje swoje otoczenie konkurencyjne i bada trendy zarówno na rynku globalnym, jak i na rynkach lokalnych, na których operuje. W konsekwencji stale rozszerza portfolio produktów i zwiększa zakres swojego działania o nowe rynki zbytu.

Ryzyko związane z systemami ochrony zdrowia, w tym ich prywatyzacją

Działalność Grupy jest w sposób szczególnie związana z systemami ochrony zdrowia w Polsce, a także w innych krajach, w których Grupa prowadzi działalność, w związku z tym wszelkie decyzje dotyczące reorganizacji, restrukturyzacji tych systemów, w tym przez prawodawców, mogą bezpośrednio lub pośrednio wpływać na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy. Jedną z głównych grup odbiorców produktów oferowanych przez Grupę są podmioty zajmujące się prowadzeniem działalności leczniczej (zarówno duże szpitale, jak i mniejsze placówki służby zdrowia, często wyspecjalizowane w świadczeniu określonych usług medycznych). Odbiorcami produktów sprzedawanych przez Grupę są zarówno jednostki publiczne, jak i niepubliczne zakłady opieki zdrowotnej. Sytuacja finansowa wielu, w szczególności publicznych zakładów opieki zdrowotnej w Polsce i innych krajach, w których Grupa prowadzi działalność jest trudna i wiele z nich jest poważnie zadłużonych. Fakt zadłużenia nie przekłada się jednak w istotny sposób na zmniejszenie zapotrzebowania tych podmiotów na wyroby medyczne, w tym te oferowane przez Emitenta. Dokonywanie dostaw na rzecz tych podmiotów, wobec ich trudności w terminowym regulowaniu zobowiązań, powiązane jest zazwyczaj z koniecznością dość długiego oczekiwania na zapłatę ceny za dostarczane produkty. Zgodnie z obowiązującymi w Polsce przepisami prawa, samodzielny publiczny zakład opieki zdrowotnej jest zobowiązany we własnym zakresie pokryć ujemny

wynik finansowy, niemniej jednak pod pewnymi warunkami podmiot tworzący ten zakład (m.in. Skarb Państwa lub jednostka samorządu terytorialnego) w przypadku wystąpienia deficytu jest zobowiązany do jego pokrycia lub podjęcia decyzji o zmianie formy organizacyjno-prawnej albo o likwidacji publicznego zakładu opieki zdrowotnej. W przypadku likwidacji, zobowiązania i należności zlikwidowanego publicznego zakładu opieki zdrowotnej stają się zobowiązaniami i należnościami Skarbu Państwa albo właściwej jednostki samorządu terytorialnego. W skrajnych przypadkach może to prowadzić do faktycznej niewypłacalności, w szczególności jednostek samorządu terytorialnego. Powyższe zasady odpowiedzialności Skarbu Państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego za zobowiązania publicznych zakładów opieki zdrowotnej mogą ulec zmianie na skutek prywatyzacji służby zdrowia oraz przekształcania zakładów w spółki prawa handlowego, w których odpowiedzialność wspólników (akcjonariuszy) za zobowiązania spółki regulowana jest głównie przepisami Kodeksu spółek handlowych oraz w wyniku innych działań zmieniających zasady funkcjonowania publicznej służby zdrowia. W związku z tym procesem Emitent może utracić zasadniczą grupę odbiorców, wskutek ich likwidacji lub ogłoszenia przez nich upadłości, lub też sprzedaż na ich rzecz towarów może być obciążona większym niż wcześniej ryzykiem niemożności uzyskania zapłaty za dostarczone towary. Podobna sytuacja może wystąpić również w niektórych innych państwach, w których jednostki Grupy prowadzą działalność. Dodatkowo, potencjalne perturbacje w funkcjonowaniu służby zdrowia, strajki pracowników i inne podobne zdarzenia mogą wpływać negatywnie na poziom sprzedaży wyrobów medycznych, w tym produktów Grupy. Wstrzymanie prowadzenia zabiegów operacyjnych lub przyjmowania pacjentów może znacząco negatywnie wpływać na poziom sprzedaży produktów Emitenta. Nie można również wykluczyć zmian w organizacji przetargów publicznych w zakresie zakupów dokonywanych przez jednostki służby zdrowia. Zmiany w organizacji systemów zakupów mogą mieć negatywny wpływ na organizację systemu dystrybucji Grupy. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z poziomem stóp procentowych

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

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

Systemy prawa, w tym prawa podatkowego, państw, w których Grupa Emitenta koncentruje swoją działalność, charakteryzują się relatywnie dużą zmiennością. Zagrożeniem dla działalności Emitenta i jego podmiotów zależnych są zmieniające się przepisy prawa oraz zmiany sposobu ich wykładni przez organy państwowe, w tym sądy. Z uwagi na prowadzenie działalności transgranicznej szczególnie istotne dla sytuacji prawnej i ekonomicznej Grupy mogą być zmiany przepisów prawa celnego, podatkowego i dewizowego. W zakresie prawa podatkowego ryzyko wystąpienia negatywnych konsekwencji jest spowodowane m.in. możliwością wzrostu stawek podatku od towarów i usług (podatku VAT) na produkty oferowane przez Grupę, niepewnością dotyczącą stosowania właściwej stawki podatku VAT, wprowadzeniem do polskiego prawa podatkowego klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania oraz zmianami interpretacji prawnych w zakresie kosztów uzyskania przychodów i związanych z tym ryzykiem ustalenia zobowiązań podatkowych dotyczących przeszłych okresów oraz wzrostu obciążeń podatkowych Grupy Emitenta w przyszłości. Emitent zwraca również uwagę, iż istnieje ryzyko uznania przepisów prawa polskiego, przewidujących stosowanie niższej stawki podatku VAT na wyroby medyczne, w tym oferowane przez Grupę Emitenta, za niezgodne z przepisami prawa europejskiego, w szczególności dyrektywą harmonizującą przepisy o podatku VAT. W takim przypadku może zaistnieć konieczność dostosowania ustawodawstwa polskiego do prawodawstwa Unii Europejskiej, w szczególności poprzez objęcie części lub wszystkich wyrobów medycznych oferowanych przez Grupę Emitenta wyższą stawką podatku VAT. Istotnym ryzykiem jest również wynikająca w dużej mierze z uwarunkowań politycznych znaczna rozbieżność w zakresie interpretacji przepisów, w tym podatkowych, a w szczególności przepisów celnych istotnych z punktu widzenia prowadzenia przez Merkator Medikal TOB oraz Merkator Medikal OOO działalności importowej. Znaczące ryzyko dla działalności Grupy Emitenta stanowią również zmiany prawa

administracyjnego, w szczególności w zakresie dotyczącym produktów oferowanych przez Emitenta i jednostki jego Grupy. Zaistnienie zmian w tym zakresie, polegających np. na zmianie regulacji co do jakości produktów i ich standardów lub też ich oznaczeń, mogą zmuszać Emitenta i jednostki jego Grupy do wprowadzania zmian w ofercie lub też wycofywania z rynku produktów i tym samym zwiększać koszty działalności. Negatywne konsekwencje mogą również wynikać ze zmian zachodzących w prawie pracy i ubezpieczeń społecznych oraz prawie ochrony środowiska, które mogą wiązać się z koniecznością ponoszenia przez Emitenta dodatkowych kosztów. Powyższe ryzyka wynikają przy tym nie tylko ze zmian legislacyjnych, ale także zmian zasad interpretacji określonych przepisów prawnych przez stosujące je organy administracji publicznej i sądy. Zachodzące zmiany w przepisach prawa i ich wykładni mogą przy tym skutkować powstaniem po stronie osób trzecich dodatkowych roszczeń, jak również zwiększeniem obowiązków ciążących na jednostkach Grupy, co może wiązać się m.in. z koniecznością restrukturyzacji zatrudnienia lub zmiany zasad prowadzenia działalności przez Emitenta. Brak stabilności systemów prawnych w państwach, w których Grupa Emitenta prowadzi działalność, może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane ze stosowaniem prawa zagranicznego

Spółki należące do Grupy Kapitałowej Emitenta podlegają przepisom prawnym obowiązującym w kraju ich siedziby. Może to powodować ryzyko rozbieżności w interpretacji przepisów prawa lokalnego przez Emitenta i właściwe organy w tych krajach, które będą wynikać m.in. z odmiennych tradycji prawnych. Zróżnicowanie przepisów, jakim podlegają poszczególne podmioty Grupy może skutkować również powstaniem problemów wewnątrz Grupy, w tym, w zakresie prawa właściwego dla stosunków prawnych pomiędzy podmiotami należącymi do Grupy Emitenta. Ponadto osoby zarządzające Emitentem mają ograniczoną wiedzę na temat lokalnych systemów prawnych i administracyjnych i mogą przy podejmowaniu decyzji dotyczących istotnych spraw dla Grupy nie mieć pełnej świadomości konsekwencji, jakie te decyzje mogą wywołać na gruncie prawa lokalnego, jakiemu dany członek Grupy podlega. Okoliczności te mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z płacami minimalnymi w Tajlandii

W prowincji Songkhla, w której umiejscowiona jest fabryka rękawic należąca do Mercator Medical (Thailand) Ltd., obowiązuje minimalne wynagrodzenie za pracę na poziomie 345 THB dziennie. Nie jest wykluczone, że rząd tajlandzki zdecyduje się na dalszy wzrost minimalnych wynagrodzeń w przyszłości, co może istotnie wpływać na poziom kosztów produkcji ponoszonych przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. oraz osiągnięte wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z uzależnieniem od lokalnych dystrybutorów

Sytuacja finansowa lokalnych dystrybutorów, z którymi Emitent i jego spółki zależne współpracują, może mieć znaczenie dla rentowności i płynności finansowej Grupy Emitenta. Emitent posiada doświadczony dział kontroli i windykacji należności oraz stosuje elastyczne systemy oceny zdolności kredytowej swoich odbiorców, co jednak nie pozwala wykluczyć ryzyka związanego z niewypełnianiem przez nich zobowiązań wobec Grupy. Ponadto ewentualna konsolidacja lokalnych dystrybutorów może potencjalnie stanowić zagrożenie dla Emitenta. Na kluczowych rynkach, poza Ukrainą, Grupa stosuje polisy ubezpieczenia należności. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Obecnie Grupa nie posiada istotnego zadłużenia, więc ryzyko skorzystania z zabezpieczeń przez banki jest teoretyczne. Zgodnie z umowami kredytowymi zawartymi z CIMB Thai Bank, na części nieruchomości będących własnością Mercator Medical (Thailand)

Ltd. ustanowione zostały hipoteki na zabezpieczenie wykonania zobowiązań Mercator Medical (Thailand) Ltd. z tytułu umów kredytowych. Na tych nieruchomościach znajduje się w szczególności siedziba, zakłady produkcyjne i magazyn zapasów Mercator Medical (Thailand) Ltd. Mercator Medical (Thailand) Ltd. ustanowił także na rzecz CIMB Thai Bank zastaw na liniach produkcyjnych, sprzęcie i wyposażeniu zakładów produkcyjnych. W wypadku naruszenia postanowień umów kredytowych przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. i w przypadku niemożności spłaty kredytu Mercator Medical (Thailand) Ltd., CIMB Thai Bank ma prawo skorzystać z zabezpieczenia na nieruchomościach i pozostałych aktywach, co może ostatecznie skutkować ryzykiem utraty nieruchomości i tych aktywów przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. Wg stanu na koniec czerwca 2024 r., Grupa Emitenta nie korzystała z kredytów w ramach w/w linii kredytowych (poza częściowym wykorzystaniem limitu na zabezpieczenie należności dla operatora energii elektrycznej), niemniej w przypadku ponownego zaciągnięcia kredytów, każda z powyższych okoliczności może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z utratą realnej wartości aktywów pieniężnych i inwestycji

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

Ryzyka kursowe w działalności operacyjnej Grupy Emitenta

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

Udział kosztów produkcji denominowanych w THB, w tym kosztów zakupu materiałów do produkcji, wynagrodzeń i mediów w całości kosztów produkcji wynosi około 75%.

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

- THB – istotna część kosztów Mercator Medical (Thailand) Ltd., m.in. koszty niektórych surowców, energii, wynagrodzeń pracowników, podatków i opłat,
- USD – koszty zakupu towarów od dostawców azjatyckich lub innych podmiotów, jak również surowca do produkcji rękawic nitylowych,
- lokalne waluty (HUF, RON, CZK, UAH, RUB, EUR) – koszty funkcjonowania lokalnych sieci dystrybucyjnych oraz spółek zależnych (m.in. koszty wynajmu, materiały, energia, wynagrodzenia, podatki i opłaty),
- MYR – część kosztów zakupu surowców oraz wyrobów gotowych od dostawców z Malezji.

Z uwagi na fakt, że Mercator Medical (Thailand) Ltd. zdecydowaną większość przychodów realizuje w USD, Spółka jest ekspozycja na ryzyko kursowe wynikające ze zmienności notowań USD/THB. Ryzyko to, z perspektywy Grupy, jest częściowo ograniczone ze względu na fakt, że istotna część przychodów Mercator Medical (Thailand) Ltd. w walucie USD w pierwszej połowie 2024 r. pochodziło z Mercator Medical S.A. Nabywanie przez Grupę towarów kwotowanych w USD ekspozuje Grupę na ryzyko związane ze zmiennością kursu USD wobec walut krajowych spółek Grupy, w szczególności wobec PLN. Grupa Emitenta w chwili obecnej nie posiada istotnego zewnętrznego zadłużenia finansowego.

Realizując sprzedaż w walutach obcych oraz zakupy w walutach obcych Grupa stosuje w pewnym zakresie strategię hedgingu naturalnego ryzyka kursowego. Dodatkowo, w celu ograniczenia ryzyka kursowego Grupa zawiera transakcje forward zabezpieczając kursy par walutowych USD/PLN, EUR/USD oraz USD/THB. Poza tym Grupa Emitenta nie stosuje innych instrumentów zabezpieczających przed ryzykiem kursowym. Potencjalne zmiany kursów walut, w szczególności kursu PLN oraz innych walut lokalnych względem USD mogą mieć istotny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

Ryzyka kursowe w działalności finansowej Grupy Emitenta

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

Ryzyko zmiany cen surowców i cen towarów handlowych oraz kosztów logistycznych

Grupa ponosi koszty związane z zakupem towarów handlowych w Azji. Ponadto, prowadząc działalność produkcyjną, Mercator Medical (Thailand) Ltd. ponosi koszty związane z zakupem surowców do produkcji w Azji. Ze względu na uwarunkowania makroekonomiczne i rynkowe, na które Grupa nie ma wpływu, koszty surowców (przede wszystkim koszty lateksu syntetycznego) i towarów podlegają wahanom. O ile w średnim i długim okresie Grupa była zazwyczaj w stanie w znacznym stopniu niwelować skutki wahań cen surowców i towarów poprzez odpowiednie zmiany cen sprzedaży produktów, to nie można zagwarantować, że będzie to możliwe w przyszłości, co może powodować obniżenie marż oraz spadek wolumenu i wartości sprzedaży. Wzrost cen surowców (przede wszystkim lateksu syntetycznego) może powodować również wzrost zapotrzebowania na kapitał obrotowy Grupy. Zmiany cen surowców wykorzystywanych w procesie produkcyjnym oraz zmiany cen towarów mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta. Podobnie Emitent ocenia ryzyko co do wzrostu kosztów logistycznych, w tym frachtu morskiego.

Ryzyko związane ze zmiennością cen i dostępnością lateksu

Lateks syntetyczny używany do produkcji rękawic nitylowych jest głównym składnikiem wykorzystywanym podczas produkcji rękawic z tego surowca i jego koszt stanowił w pierwszej połowie 2024 r. średnio 32,8% kosztu wytworzenia produktu gotowego (w zależności od wagi rękawic, bieżącej ceny lateksu oraz stosowanej formuły chemicznej). Cena lateksu może znacząco się zmieniać w krótkich okresach czasu i zależy od wielu czynników, w największej mierze od ceny giełdowej butadienu i akrylonitrylu, które z kolei są mocno skorelowane z popytem na gumy syntetyczne SBR, ABS oraz ceną ropy naftowej. Tak daleko idące korelacje oraz wysoka zmienność rynku ropy naftowej uniemożliwiają skuteczne przewidywanie zmiany ceny lateksu syntetycznego w bliskiej oraz dalszej przyszłości. Szybkie wzrosty ceny butadienu i akrylonitrylu, a zatem i lateksu nitylowego mogą być przeniesione na odbiorców finalnych w dłuższym okresie czasu. Dodatkowym czynnikiem ryzyka jest dostępność lateksu nitylowego na rynku. Zapotrzebowanie na lateks nitylowy w przypadku Mercator Medical (Thailand) Ltd. nie stanowi dużego udziału w ogólnym rynku lateksu nitylowego. Mercator Medical (Thailand) Ltd. dywersyfikując źródła dostaw lateksu NBR zabezpiecza się przed problemami z jego dostępnością. Obecnie Mercator Medical (Thailand) Ltd. współpracuje z kilkoma dostawcami lateksu NBR, z którymi comiesięcznie ustala ceny zakupu na kolejny miesiąc w oparciu o cenę giełdową butadienu. Niezależnie od działań jakie podejmuje Mercator Medical (Thailand) Ltd. w celu zagwarantowania dostępności lateksu oraz zabezpieczenia najlepszej ceny zakupu, nie jest możliwa całkowita ochrona przed nagłymi wzrostami cen zakupu tego surowca. Wszelkie niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Ryzyko związane ze wzrostem cen nośników energii w Tajlandii

Energia jest jednym z głównych elementów generujących koszt produkcji rękawic. Podczas procesu wulkanizacji i suszenia rękawic zużywa się relatywnie duże ilości ciepła. Aktualnie Mercator Medical (Thailand) Ltd. uzyskuje ciepło ze spalania biomasy. Głównym surowcem wykorzystywanym jako paliwo dla uzyskiwania ciepła do procesu produkcji są zrębki drzewne, odpady z produkcji oleju palmowego oraz włókna orzechów palmowych. Zrębki są kupowane od lokalnych dostawców natomiast odpad z palm jest importowany głównie z Malezji, która jest jednym z większych światowych producentów oleju palmowego oraz sprowadzany z północy Tajlandii. Rząd Malezji wprowadził znaczne ograniczenia w zakresie dotacji dla gazu naturalnego oraz w zakresie wydawania pozwoleń na budowanie instalacji gazowych dla produkcji rękawic. Takie działania powodują realne ryzyko wzrostu popytu w Malezji na biomasę (jako alternatywnego paliwa dla gazu naturalnego) oraz związanego z tym wzrostu cen biomasy w Tajlandii. Dla zmniejszenia ryzyka uzależnienia od jednego rodzaju paliwa Mercator Medical (Thailand) Ltd. zainstalował kotły, w których możliwe jest spalanie również wiórów drewnianych oraz włókna z orzechów palmowych. Emitent nie może wykluczyć istotnych zmian cen biomasy oraz jej dostępności. Ponadto biomasa jest podatna na niekorzystne warunki pogodowe (zamkanie w porze deszczowej), co może powodować wyższy jednostkowy koszt energii. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko wynikające z potencjalnego wzrostu kosztów operacyjnych i innych kosztów działalności

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

Ryzyko obniżenia konkurencyjności produkcji w Tajlandii

Działalność produkcyjna Grupy prowadzona jest w Tajlandii. W ocenie Emitenta produkcja poprzez spółkę zależną w Tajlandii ułatwia planowanie dostaw i zachowanie 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 niecałe 800 osób, wśród których są osoby z Tajlandii, ale również m.in. z Birmy i Kambodży. Region, gdzie zlokalizowana jest fabryka, jest zdominowany przez uprawy drzew kauczukowych i miejscowa ludność

w większości jest zatrudniona w rolnictwie. Osoby z wykształceniem wyższym niż podstawowe starają się znaleźć pracę w części centralnej kraju, gdzie średnie wynagrodzenie jest wyższe niż na południu. Wynika to między innymi z uregulowań prawnych związanych z minimalnymi płacami w poszczególnych regionach, jak również z faktu dużo większego uprzemysłowienia centralnej części Tajlandii. Powoduje to potencjalne zagrożenie związane z dostępem do wykwalifikowanej siły roboczej, szczególnie w związku z rozbudową zakładu. Niedobór pracowników może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Rozwój i perspektywy Grupy Emitenta są zależne od członków jej kadry kierowniczej wysokiego szczebla, w tym członków Zarządu. Odejście któregokolwiek z Członków Zarządu lub członków kluczowego personelu może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy. Przyszłe powodzenie działalności Grupy zależy w szczególności od jej zdolności do zatrudnienia i utrzymania personelu kierowniczego, posiadającego doświadczenie w zakresie logistyki, zakupów, marketingu, sprzedaży, finansów oraz zarządzania produkcją.

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

Ryzyko pogorszenia jakości produktów i utraty zaufania do marek Emitenta

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

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

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

178/2002 i rozporządzenia (WE) nr 1223/2009 oraz uchylecia dyrektyw Rady 90/385/EWG i 93/42/EWG (Rozporządzenie w sprawie wyrobów medycznych), które w zakresie nim uregulowanym, działając wprost, zaostriżyło bardzo znacznie przepisy regulacyjne w zakresie wyrobów medycznych w Europie. Kolejnym, nowym ryzykiem, które zaistniało w 2022 r. jest wejście w życie Ustawy o Wyrobach Medycznych z dnia 7 kwietnia 2022 (Dz.U. 2022, poz. 974), która wprowadza wiele nowych obowiązków związanych z wprowadzaniem do obrotu wyrobów medycznych przez producentów, importerów i dystrybutorów wyrobów medycznych, oraz wprowadza istotne zmiany w zasadach reklamy wyrobów medycznych - te jednak zaczną obowiązywać efektywnie od 1 Lipca 2023 roku. Wspomniana ustawa, obowiązująca na terenie RP – w miejsce dotychczasowych przepisów karnych – wprowadza administracyjne kary pieniężne, które są łatwiejsze do zastosowania w praktyce, organ sprawujący nadzór nad przestrzeganiem przepisów Ustawy może je wymierzyć bez udziału instytucji wymiaru sprawiedliwości lub sądu. Celem nowych regulacji jest zapewnienie sprawnego funkcjonowania rynku wewnętrznego UE w obszarze wyrobów medycznych, przy założeniu wysokiego poziomu ochrony zdrowia. Rozporządzenie ustanawia m.in. nowe zasady wprowadzenia wyrobów medycznych do obrotu. Naruszenie przez Emitenta wymogów dotyczących wyrobów medycznych, w tym ich zgodności z wymaganiami, trybu ich wprowadzenia do obrotu czy oznakowania może doprowadzić do powstania istotnych konsekwencji związanych z zakazem obrotu, wycofaniem wadliwych produktów z rynku, prowadzeniem postępowań reklamacyjnych, odpowiedzialnością za produkt lub nałożeniem kar, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane ze znakami towarowymi i innymi prawami własności intelektualnej Emitenta

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

Ryzyko naruszenia cudzych praw własności intelektualnej

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

Ryzyko związane z potencjalną utratą niezbędnych certyfikatów jakościowych produktów

Grupa posiada szereg certyfikatów jakości (zgodnie z regulacjami europejskimi, USA i Tajlandii). Utrata każdego z certyfikatów może spowodować ryzyko utraty klientów, podobnie jak nieuzyskanie określonego certyfikatu może rzutować na możliwość wprowadzenia produktów Grupy do obrotu w danym kraju. Emitent nie może zagwarantować, że nie nastąpi utrata tych certyfikatów, ani że nie będzie problemów z uzyskaniem nowych certyfikatów, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z ograniczeniem rentowności długoterminowych kontraktów

Część skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Emitenta realizowana jest w oparciu o długoterminowe kontrakty dostaw rękawic lub innych grup asortymentowych, m.in. w ramach zamówień publicznych. W ramach takich kontraktów ustalona jest często stała cena dostawy produktów przez Emitenta lub jego spółki zależne. Uwzględniając fakt, iż Emitent reguluje zobowiązania z tytułu dostaw głównie w USD, w sytuacji obniżenia wartości PLN lub innych walut lokalnych, w których Grupa dokonuje rozliczeń ze swoimi odbiorcami wobec USD, marże handlowe Emitenta i jego spółek zależnych mogą ulegać obniżeniu. Podobna sytuacja może wystąpić w wypadku istotnych negatywnych zmian kosztów surowców lub energii oraz wzrostów cen towarów na rynku, jak to miało miejsce np. w związku z pandemią covid-19, gdy z powodu znaczącego wzrostu kosztów zakupu towarów Grupa notowała ujemne marże na niektórych kontraktach, przy czym Grupa dąży w takich przypadkach do renegocjacji warunków cenowych lub do zakończenia kontraktu. Wszelkie zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Zdecydowana większość towarów i produktów w ofercie Emitenta i jego dystrybucyjnych spółek zależnych jest kupowana u producentów azjatyckich, m.in. w Tajlandii, Malezji, Indonezji, Wietnamie, Chinach i Indiach. Większość producentów nie wymaga uiszczenia części zapłaty w formie przedpłaty. Pomimo, iż żądanie przedpłaty jest coraz rzadszą praktyką, nadal jest stosowane, dlatego, uwzględniając odmienne systemy prawne, różnice kulturowe i fizyczną odległość producentów, należy się liczyć z ryzykiem utraty części uiszczonych przedpłat, braku terminowej dostawy lub w skrajnym przypadku całkowitego niezrealizowania dostawy oraz trudności późniejszej ewentualnej windykacji. Taka sytuacja może mieć negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z brakiem długoterminowych umów handlowych z odbiorcami

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

Ryzyko związane z uzależnieniem od kluczowych odbiorców

W pierwszej połowie 2024 roku istotny udział w obrotach Mercator Medical (Thailand) Ltd. miało kilku odbiorców uważanych za kluczowych, w związku z czym Grupa do pewnego stopnia była uzależniona od realizowanych do tych odbiorców dostaw. W każdym przypadku utrata znaczącego odbiorcy, pogorszenie jego sytuacji rynkowej i finansowej lub ograniczenie skali sprzedaży do takiego odbiorcy mogła negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z uzależnieniem od kluczowych dostawców

W wyniku pandemii światowa podaż rękawic bardzo wzrosła. Grupa Emitenta współpracuje z ok. 14 stałymi dostawcami, jednak ze względu na ogromną nadpodaż na rynku nie można mówić o uzależnieniu od któregośkolwiek z nich. Ze względu na tak wysoką podaż nie ma konieczności zawierania umów gwarantujących Emitentowi określone wolumeny i ceny. Takie podejście mogłoby być wręcz szkodliwe, ponieważ otoczenie konkurencyjne ma wysoką dynamikę zmian, a długoterminowe kontrakty mogłyby uniemożliwić szybsze dostosowanie się do trendów rynkowych. Grupa Emitenta, poza portfelem marek własnych, dystrybuje

również produkty jednego z wiodących producentów rękawic, który wypracował globalne, rozpoznawalne i pożądane przez odbiorców marki. Wycofanie się ze współpracy jednego lub więcej dostawców będzie mieć znikomy wpływ na dzielność, sytuację finansową, perspektywy czy wyniki Grupy Emitenta.

Ryzyko naruszenia standardów przez dostawców

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

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

Jedną z zasadniczych grup odbiorców produktów oferowanych przez Grupę są placówki służby zdrowia finansowane ze środków publicznych. Podmioty te, zamawiając produkty oferowane przez Emitenta, zobowiązane są często stosować przepisy o zamówieniach publicznych. Przepisy regulujące zasady udzielania zamówień publicznych zawierają katalog warunków, które musi spełniać podmiot ubiegający się o udzielenie zamówienia publicznego, jak również wyliczenie przypadków, w których dany podmiot jest wykluczony z udziału w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego. Nie wszystkie przy tym okoliczności skutkujące wykluczeniem z udziału w tym postępowaniu są w pełni zobiektywizowane. W związku z tym nie można wykluczyć ryzyka wykluczenia Emitenta lub innego podmiotu Grupy z postępowań o udzielenie zamówienia publicznego. Powyższe okoliczności mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z postępowaniami sądowymi, administracyjnymi i innymi potencjalnymi roszczeniami

Względem podmiotów Grupy Emitenta mogą być wysuwane roszczenia, które również mogą być przedmiotem postępowań sądowych. Roszczenia te mogą być zarówno związane z niewykonaniem lub niewłaściwym wykonaniem zobowiązań umownych, kwestionowaniem przez odbiorców jakości dostarczonych produktów, jak i szkodami powstałymi na skutek ich używania, w tym utratą zdrowia lub życia przez użytkowników produktów, zwłaszcza osoby zatrudnione w służbie zdrowia. Ponadto nie można wykluczyć ryzyka wszczęcia postępowań sądowych dotyczących innych roszczeń, w tym obejmujących między innymi spory w sprawach dotyczących praw własności intelektualnej, spory pracownicze lub podniesienia roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przez naruszenie prawa konkurencji, jak również postępowań administracyjnych prowadzonych w stosunku do Emitenta i jego podmiotów zależnych, w tym postępowań prowadzonych przez organy podatkowe, ochrony konkurencji i konsumentów, nadzoru nad rynkiem finansowym czy organy zajmujące się ochroną środowiska. Może to wiązać się z koniecznością zapłaty przez podmioty Grupy odszkodowań, należności publicznoprawnych, poniesienia określonych wydatków, przedsięwzięcia działań mających na celu wycofanie z rynku określonej części oferty, zmiany sposobu wytwarzania produktów, pakowania ich, oznaczania lub dystrybuowania i tym samym z koniecznością poniesienia przez Emitenta dodatkowych kosztów oraz negatywnie wpłynąć na jego wizerunek. Zdarzenia takie mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko korupcji

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

Ryzyko związane z wystąpieniem szkód nieobjętych ubezpieczeniem

Istnieje ryzyko, że ochrona ubezpieczeniowa posiadana przez Grupę nie będzie obejmować części zdarzeń, powodujących powstanie szkody w majątku Grupy lub też zakres ochrony ubezpieczeniowej nie będzie obejmował pełnej wysokości szkody. Nie można też wykluczyć sytuacji, gdy z uwagi na szczególne okoliczności ubezpieczyciel uchyli się od odpowiedzialności, powołując się np. na działanie siły wyższej lub nie będzie w stanie jej sprostać z uwagi na kumulację roszczeń. Tym samym ewentualne uzyskane przez Grupę odszkodowanie od ubezpieczyciela może nie pokrywać w całości lub w części szkody ponoszonej przez Grupę. Taka sytuacja w odniesieniu do przypadków aktywów majątkowych nabytych za środki pochodzące z kredytu, pożyczek lub użytkowana na podstawie umowy leasingu lub umów podobnych może powodować, że Grupa będzie zobowiązana do dalszej obsługi zadłużenia finansowego związanego z aktywem majątkowym, który uległ uszkodzeniu. Istnieje również ryzyko, że Grupa może być zobowiązana do naprawienia szkody poniesionej przez inny podmiot wskutek działalności Grupy, w tym uszczerbku na zdrowiu lub życiu poniesionego przez użytkownika towarów oferowanych przez Grupę, jeżeli zdarzenie powodujące taką szkodę nie jest objęte ubezpieczeniem. Wystąpienie któregokolwiek z powyższych zdarzeń może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Ewentualna awaria, zniszczenie czy utrata rzeczowego majątku trwałego lub obrotowego, strajk pracowników, epidemie, zatrucia, zarządzenia władz i inne zdarzenia mogą skutkować czasowym lub trwałym wstrzymaniem lub ograniczeniem produkcji w fabryce w Tajlandii, a co za tym idzie niemożnością terminowego zrealizowania wszystkich zamówień, złożonych przez klientów Grupy lub wzrostem kosztów działalności. Pogorszenie standardu obsługi klientów i potencjalne opóźnienie w realizacji zamówień, a w skrajnym przypadku brak zdolności do realizacji zamówień, skutkować może przejęciem realizacji zamówień przez podmioty konkurencyjne oraz pogorszeniem wyników sprzedaży. Aby ograniczyć to ryzyko spółka zawiera odpowiednie umowy z firmami ubezpieczeniowymi dzięki którym może ograniczyć ewentualny, negatywny wpływ czynników zewnętrznych. Nie można wykluczyć, że opisane powyżej czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z klęskami naturalnymi

Fabryka Mercator Medical (Thailand) Ltd. zlokalizowana jest w regionie, w którym cyklicznie w porze deszczowej (listopad/grudzień) występują lokalne powodzie i podtopienia oraz ryzyko gwałtownych zjawisk pogodowych związanych z monsunami. Fabryka jest zlokalizowana na zboczu niewielkiego wzniesienia i woda podczas powodzi przepływa przez teren zakładu (ale nie przez hale produkcyjne i magazyny, które ulokowane są na fundamentach powyżej poziomu „0”), nie zatapiając go, gdyż woda s pływa do naturalnych zbiorników, znajdujących się w sąsiedztwie nieruchomości Emitenta. Nie można jednakże wykluczyć, iż w wyniku powodzi lub w wyniku innych klęsk żywiołowych takich jak huragan, trzęsienie ziemi, wielkoobszarowy pożar i in. ulegnie

całkowitemu lub częściowemu zniszczeniu fabryka w Tajlandii, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z zagrożeniem pożarowym

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

Ryzyka związane ze zmianami klimatycznymi

Obserwowane i przewidywane zmiany klimatu, związane w szczególności z globalnym ociepleniem, mogą w istotny sposób wpłynąć w szczególności na działalność fabryki rękawic w Tajlandii. Przede wszystkim poprzez zwiększenie ryzyka występowania okresowych susz i związane z tym zmniejszenie dostępności wody niezbędnej w procesie produkcji, a także poprzez zwiększenie ryzyka gwałtownych zjawisk pogodowych (powodzie, huragany). Należy się również spodziewać, że podejmowane działania polityczne i administracyjne zmierzające do ograniczenia globalnego ocieplenia powodować będą wzrost kosztów energii. Czynniki te będą miały wpływ na dostępność i cenę surowców, wzrost kosztów produkcji oraz konieczność podwyższania cen produktów. Zjawiska te mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

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

Zdecydowana większość produktów znajdujących się w ofercie Grupy Emitenta wytwarzana jest w Azji Południowo-Wschodniej oraz Chinach i Indiach, a następnie wysyłana drogą morską do państw europejskich lub bezpośrednio do innych krajów, gdzie zlokalizowani są odbiorcy Grupy. Stąd nie można wykluczyć, że produkty Grupy zostaną utracone w wyniku kradzieży, działań militarnych, aktów piractwa, zatonięcia statku lub innych okoliczności.

Ryzyko związane z potencjalnym odcięciem lub utrudnieniem dostaw w transporcie morskim

Głównym obszarem produkcji asortymentu oferowanego przez Grupę Emitenta jest Tajlandia i inne kraje Azji Południowo-Wschodniej, toteż destabilizacja tego regionu może ograniczyć lub wyłączyć dostęp do tamtejszych zakładów produkcyjnych, zmuszając tym samym Emitenta do poszukiwania nowych źródeł surowców lub gotowych do sprzedaży towarów. Należy przy tym zauważyć, iż w Azji Południowo-Wschodniej od dłuższego czasu utrzymuje się napięcie polityczne na tle szeregu spornych terytoriów na Morzu Południowo-Chińskim oraz statusu Tajwanu, które może doprowadzić do gwałtownych zmian politycznych, nie wyłączając otwartego konfliktu zbrojnego, a potencjalny udział w nim Stanów Zjednoczonych i Chińskiej Republiki Ludowej mógłby w dość szybki sposób doprowadzić do rozszerzenia strefy walk i odciąć Emitenta od źródeł dostaw towarów. Ze względu na to, że Emitent posiada własne fabryki jak i dostawców w Tajlandii oraz Malezji nie jest zmuszony do korzystania z najbardziej narażonego politycznie odcinka południowochińskiego. Na działalność operacyjną Emitenta ma również wpływ polityka poszczególnych krajów w zakresie utrzymywania swobody żeglugi na wodach międzynarodowych oraz ochrony morskich szlaków handlowych. Uniemożliwienie lub utrudnienie dostaw mogłoby negatywnie wpłynąć na pozycję, wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z destabilizacją regionów, w których Grupa prowadzi działalność

Grupa oferuje swoje produkty m.in. na rynkach ukraińskim, rosyjskim, bliskowschodnim i azjatyckim. W tych regionach występuje szereg napięć o podłożu politycznym, religijnym, etnicznym i kulturowym, nierzadko przekształcających się w konflikty zbrojne,

wojny domowe, zamachy stanu, rewolucje lub akty terroryzmu. Destabilizacja sytuacji politycznej i ekonomicznej w krajach z powyżej wskazanych regionów może mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

Ryzyko utraty lub zmniejszenia płynności finansowej

Ryzyko płynności związane jest z koniecznością bieżącego regulowania zobowiązań, w tym głównie z tytułu dostaw, przy niepewności związanej ze splotem należności z tytułu sprzedaży lub różnym okresem realizacji przychodów i wydatków. Grupa Emitenta dysponuje rezerwami płynnych środków finansowych m.in. środkami pieniężnymi oraz w postaci otwartych, a niewykorzystanych linii kredytowych. Potencjalna utrata przyznanych linii kredytowych, której towarzyszyłaby utrata zgromadzonych przez Grupę środków pieniężnych, może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

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

Ryzyko związane ze zmianą przez ubezpieczycieli oceny ryzyka kredytowego kontrahentów

Grupa Emitenta prowadzi politykę ubezpieczania wiarygodności handlowych. Obserwowane jest przy tym nadal restrykcyjne podejście ubezpieczycieli do oceny ryzyka kredytowego. Ograniczenie wielkości limitów ubezpieczeniowych, a w konsekwencji udzielonych przez Grupę kredytów kupieckich może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z silną pozycją rynkową konkurencyjnych podmiotów

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

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

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

Ryzyko związane z transakcjami z podmiotami powiązаныmi

Emitent oraz inne podmioty z Grupy Emitenta zawierają transakcje z podmiotami powiązаныmi. Transakcje te są zawierane na warunkach rynkowych. Nie można jednak wykluczyć ryzyka, iż powyżej określone transakcje mogą być zawierane na warunkach mniej korzystnych, niżby to miało miejsce w przypadku zawierania transakcji z podmiotami niepowiązаныmi. Grupa przygotowuje wymagane przez regulacje odpowiednie dokumentacje, jednak 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 pośrednio kontrolowany przez Pana Wiesława Żyznowskiego, pełniącego równocześnie funkcję Przewodniczącego Rady Nadzorczej Emitenta. Istnieje ryzyko związane z wywieraniem przez Pana Wiesława Żyznowskiego, bezpośrednio lub pośrednio, znaczącego wpływu na działalność Grupy Emitenta, w szczególności na jej strategię rozwoju, np. poprzez możliwość przegłosowania wybranych projektów uchwał na Walnym Zgromadzeniu Emitenta.

Ryzyko związane z podziałem zysku

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

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

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

Ryzyko potencjalnego przejęcia innego podmiotu

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

okoliczności związane z potencjalnym przejęciem innego podmiotu mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy. Ponadto zadłużenie Emitenta lub jego spółek zależnych może wzrosnąć, jeżeli przejęcie zostanie zrealizowane przy wykorzystaniu zewnętrznych źródeł finansowych.

Ryzyko związane z awarią systemów komputerowych oraz uzależnieniem od ich działania

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

Ryzyko związane z utrzymaniem sieci dystrybucji

Emitent i jego spółki zależne prowadzą sprzedaż w Polsce i za granicą, zarówno bezpośrednio do 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 (z wyłączeniem umów przetargowych w terminie trwania maksymalnie do 3 lat od daty podpisania). Jednoczesna utrata, bądź też znaczące zmniejszenie zakupów przez grupę kluczowych odbiorców mogłaby mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta w horyzoncie krótkoterminowym.

3.2. Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte skonsolidowane wyniki finansowe w pierwszym półroczu 2024 r. oraz mogące rzutować na efekty osiągane w okresach kolejnych

Rozwój Grupy Mercator Medical S.A. warunkują zarówno czynniki zewnętrzne, niezależne od Grupy, jak i czynniki wewnętrzne, związane bezpośrednio z jej działalnością. W ocenie Zarządu Emitenta, wymienione niżej czynniki i zdarzenia należą do tych, które wywarły największy wpływ na osiągnięte wyniki w I półroczu 2024 roku, jak również ich kształtowanie będzie rzutować na wyniki osiągane w okresach kolejnych.

Sytuacja makroekonomiczna

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

Według najnowszych publikacji Komisji Europejskiej z maja 2024 r. wzrost gospodarczy w całej UE w 2023 wynosił skromne 0,4% natomiast w samej Polsce 0,2%. Tak niski poziom jest efektem spowolnienia po dwóch postpandemicznych latach, w których gospodarka UE w tym Polski rosła w tempie odpowiednio 5,3% oraz 5,7% w 2021 roku oraz 3,5% oraz 4,9% w 2022 roku. Prognozy wzrostu gospodarczego na 2024 rok są dla całej UE niewiele wyższe – wynoszą 1,0%, oraz znacznie wyższe dla Polski – 2,8%. Oczekuje się, że głównym czynnikiem wzrostu będzie rosnąca konsumpcja prywatna napędzana rosnącymi płacami realnymi, kontynuowanym wsparciem rządowych programów społecznych oraz malejącą presją inflacyjną. Konsumpcja publiczna dzięki

nowym środkiem wsparcia, również z uruchomionego programu KPO, będzie kolejnym czynnikiem napędzającym wzrost gospodarczy Polski w 2024 roku. Stopa bezrobocia w Polsce pozostaje na niskim poziomie w porównaniu do średniej w całej UE, szacuje się, że na koniec pierwszego półrocza wynosi ona 4,9% (wg GUS). Inflacja w Polsce osiągnęła swój szczyt w pierwszym kwartale 2023 roku i szybko spadła w drugiej połowie roku ze względu na spadające ceny towarów i żywności, średni poziom inflacji w całym 2023 roku wynosi 10,9%. Odczyty inflacji w pierwszym kwartale 2024 roku pozytywnie zaskoczyły, wynosiły na koniec marca 2,0%, w drugim kwartale nieznacznie wzrosły do poziomu 2,6% na koniec czerwca. Na koniec sierpnia inflacja wzrosła do poziomu 4,3%. Różne prognozy określają średnią inflację w 2024 roku od 4,6% do 5,2%.

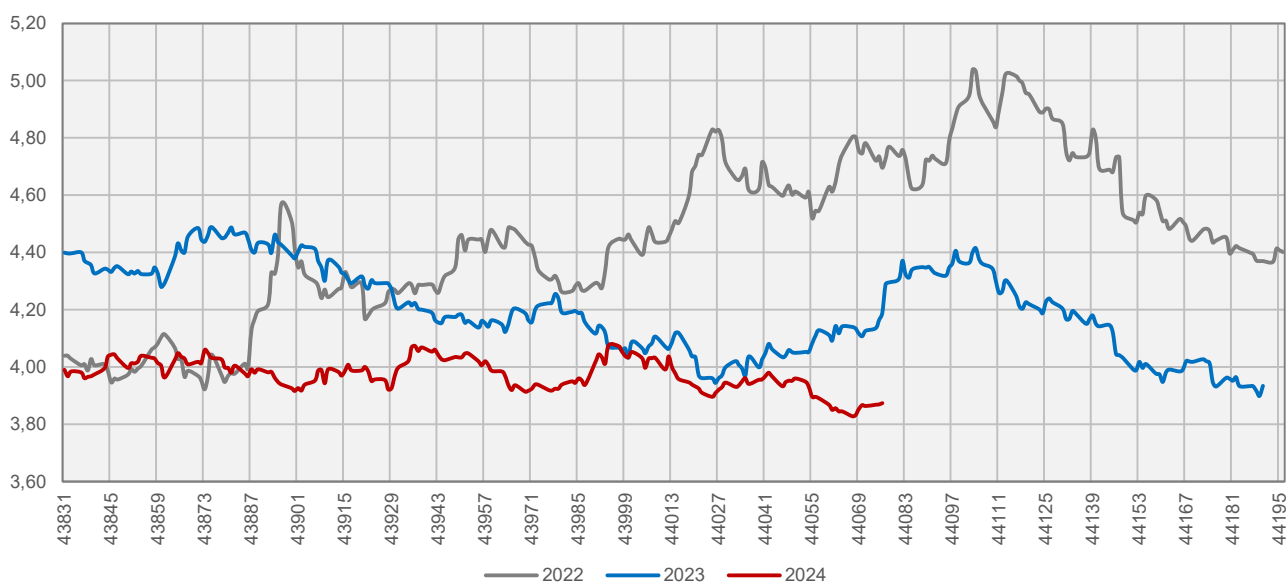
Kursy walutowe

Grupa jest importerem netto, przy czym:

- w działalności dystrybucyjnej sprzedaje towary głównie za polskie złote, euro i inne waluty środkowo-europejskie, nabywając je za dolary amerykańskie; w I półroczu 2024 średni kurs USD/PLN wyniósł 3,9938 co przekłada się na spadek o 6,7% względem średniego kursu z I półrocza poprzedniego roku oraz na spadek o 4,9% względem średniego kursu z całego 2023 roku. Umocnienie się złotego względem dolara amerykańskiego powoduje dalszą poprawę rentowności części dystrybucyjnej.

Kształtowanie się kursu USD/PLN w latach 2022 - 2024 przedstawia poniższy wykres:

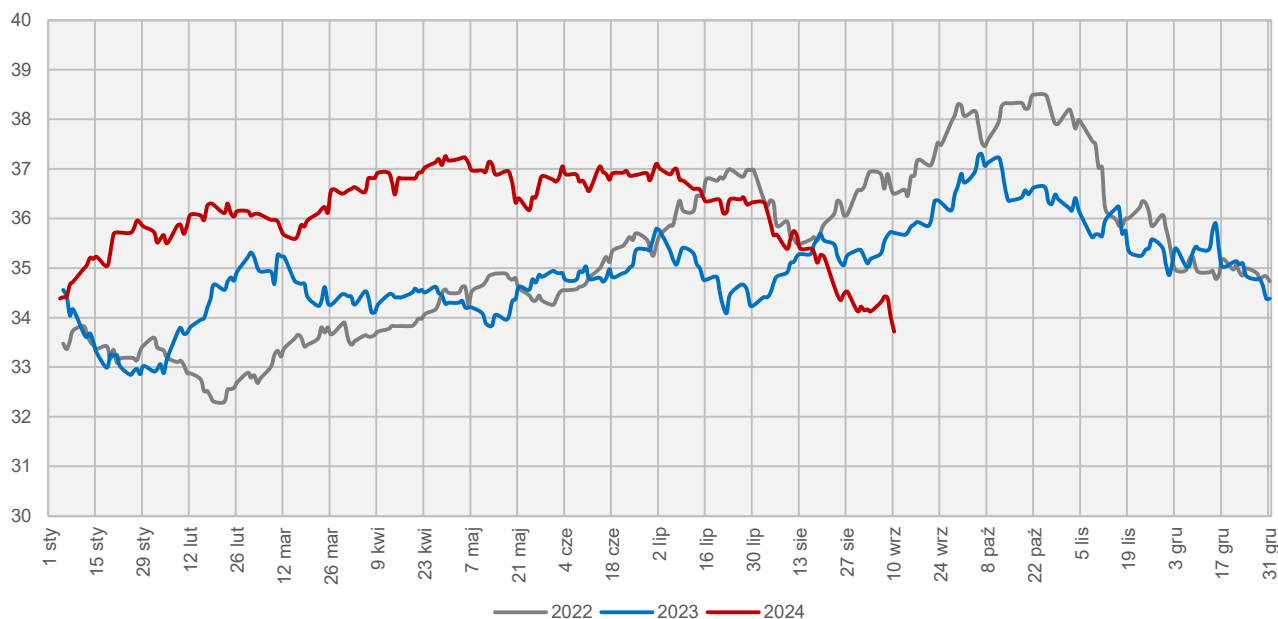
Kurs USD/PLN publikowany przez NBP



- w działalności produkcyjnej Grupa ponosi koszty produkcji w batach tajlandzkich (ok 75% udziału), w dolarach amerykańskich (ok 20% udziału) oraz w ringitach malezyjskich (ok 5% udziału) a przychody ze sprzedaży produktów realizowane są w niemal w całości w dolarach amerykańskich. Porównując okres pierwszego kwartału 2024 r. do tego samego okresu 2023 r. nastąpiło 5% umocnienie się kursu bata wobec dolara. W omawianym okresie 2024 r. jedynie 29,9% sprzedaży spółki produkcyjnej zrealizowane było do części dystrybucyjnej Grupy, wobec czego ruchy na parach dolarowych (USD/PLN, USD/THB) miały pozytywny wpływ na skonsolidowane wyniki Grupy.

Kształtowanie się kursu THB/USD w latach 2022 – 2024 przedstawia poniższy wykres:

Kurs THB/USD publikowany przez Bank of Thailand



Koszty surowca do wyrobu rękawic medycznych

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

W przypadku rękawic produkowanych z lateksu syntetycznego (NBR) udział głównego surowca w koszcie wytworzenia w okresie pierwszego półrocza 2024 roku wynosi ok. 35%.

W okresie całego 2023 roku średnia cena lateksu syntetycznego wynosiła około 775 USD/t i była średnio o 24% niższa w porównaniu do średniej z 2022 roku. W 1 półroczu 2024 roku można zauważyć niewielki spadek cen w stosunku do średniej z 2023 r oraz ok. 4% spadek w stosunku do średniej ceny obowiązującej w pierwszym półroczu poprzedniego roku. Niskie ceny obowiązujące od początku 2023 roku wynikają z dużych ograniczeń mocy produkcyjnych rękawic, co z kolei jest efektem niższego popytu i niskich cen sprzedaży rękawic na rynku. Spadek cen lateksu NBR został zahamowany w związku z ograniczeniem podaży lateksu. Większość petrochemii produkujących lateks przekształciła swoją produkcję lub jej część na produkcję produktu, który jest wykorzystywany do produkcji plastików i gum przemysłowych w przemyśle samochodowym. Pozostałe fabryki produkujące lateks zredukowały ilości wyłączając część linii produkcyjnych.

Inne czynniki

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

Wydatki na służbę zdrowia

W październiku 2021 r. weszła w życie nowelizacja ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych, która realizuje założenia Polskiego Ładu, zgodnie z którą na finansowanie ochrony zdrowia corocznie ma być przeznaczane nie mniej niż 7 proc. produktu krajowego brutto (PKB), przy czym w 2021 r. ma to być nie mniej niż 5,30 proc. PKB, w 2022 r. – 5,75 proc. PKB (zgodnie z obowiązującymi przepisami – 5,55 proc.), w 2023 r. – 6 proc. PKB (zgodnie z obowiązującymi

przepisami – 5,80 proc.), a 2024 r. – 6,20 proc. PKB, w 2025 r. – 6,50 proc. PKB, a w 2026 r. – 6,80 proc. PKB. W praktyce oznacza to, że celem jest osiągnięcie docelowego poziomu wydatków na zdrowie w relacji do PKB w ciągu 6 lat. Dlatego też wprowadzono zmiany w przepisach, które już w 2022 r. zapewniły nakłady na ochronę zdrowia na poziomie 155,6 mld zł, a w 2023 r. wyniosły jak dotąd rekordowe 186,3 mld zł. Nowe środki będą przeznaczone na inwestycje, cyfryzację, nowe kadry i nowoczesne terapie oraz wynagrodzenia pracowników służby zdrowia.

Zgodnie z założeniami, w 2027 r. nakłady na opiekę zdrowotną w Polsce wyniosą 229,1 mld zł, a do systemu ochrony zdrowia w latach 2022-2027 trafi dodatkowo ok. 87 mld zł. Wydatkowanie tych środków ma na celu zwiększenie dostępności do świadczeń zdrowotnych, zwiększenie wynagrodzeń kadr medycznych, unowocześnianie i modernizację infrastruktury w placówkach opieki zdrowia oraz rozwój nowoczesnych technologii w tym obszarze. Podwyższanie wydatków na służbę zdrowia jest trendem ogólnosięciowym i ma związek ze starzeniem się społeczeństw, poprawą jakości opieki medycznej oraz rozwojem medycyny.

Konkurencja ze strony innych podmiotów

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

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

Aby zwiększyć swoją przewagę konkurencyjną, Grupa Emitenta na bieżąco analizuje swoje otoczenie konkurencyjne i bada trendy zarówno na rynku globalnym, jak i na rynkach lokalnych, na których operuje.

CZYNNIKI I ZDARZENIA WEWNĘTRZNE

Perspektywy rozwoju

Fabryka jednorazowych rękawic w Tajlandii

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

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

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

Na chwilę obecną Grupa nie planuje dalszej rozbudowy zakładów.

Mercator Industrial

Spółkę Mercator Industrial Ltd powołano w celu dalszego rozwoju części produkcyjnej w Tajlandii. Firma rozpoczęła koncepcyjne opracowanie planów budowy kolejnego zakładu wytwórczego. Obecna, trudna sytuacja na rynku rękawic jednorazowych spowodowała jednak wstrzymanie prac nad rozwojem tego projektu. Na dzień publikacji niniejszego Raportu Zarząd Emitenta nie podjął decyzji o budowie kolejnych mocy produkcyjnych.

Mercator Estates

Spółka Mercator Estates sp. z o.o. została powołana celem prowadzenia inwestycji na rynku nieruchomości mieszkaniowych oraz realizacji projektów deweloperskich. W ramach uruchomionej działalności spółka prowadzi z partnerem projekt deweloperski w Krakowie oraz uczestniczy w procesie poszukiwania i analizy kolejnych projektów deweloperskich na terenie dużych aglomeracji w Polsce. Równocześnie spółka buduje zespół oraz poszerza kompetencje, aby w przyszłości móc realizować samodzielnie inwestycje i projekty w segmencie mieszkaniowym.

Sytuacja dystrybucyjna w wybranych krajach Europy Zachodniej

Przed 2016 r. Grupa sprzedawała swoje produkty i wyroby innych producentów do odbiorców w ok. 40 krajach na całym świecie. Zorganizowaną dystrybucję prowadziła jednak tylko na wybranych rynkach Europy Środkowej i Wschodniej (Polska, Rosja, Ukraina, Rumunia, Węgry i Czechy), gdzie Grupa utworzyła spółki celowe i prowadziła sprzedaż zwykle z lokalnego magazynu w lokalnej walucie w oparciu o regionalnych menedżerów handlowych. Mercator Medical postanowił rozszerzyć ten model działalności na wybrane kraje Europy Zachodniej. Atutem Grupy jest doświadczenie przy wchodzeniu na rynki zagraniczne, szeroka oferta wyrobów, dla których Grupa posiada niezbędne dopuszczenia i certyfikaty oraz posiadany status wytwórcy i własna fabryka w Tajlandii. W okresie pierwszego półrocza 2024 sprzedaż na rynku Europy Zachodniej miała wartość ogółem 42,7 mln zł i była o 3,6 mln zł wyższa, aniżeli w tym samym okresie roku ubiegłego, co stanowiło 9,2% wzrost.

Sprzedaż w regionie CEE

Celem Grupy Emitenta jest osiągnięcie pozycji jednego z trzech największych graczy na rynku rękawic medycznych na wszystkich rynkach dystrybucyjnych Grupy w Europie Środkowej i Wschodniej, gdzie umacnia swoją pozycję. Aktualnie Grupa jest liderem na rynku polskim i ukraińskim, jednym z trzech największych graczy w Rumunii, na Węgrzech, w Czechach oraz Słowacji. W pierwszym półroczu 2024 roku największym rynkiem zbytu była Polska, sprzedaż wynosiła 68,4 mln zł, jednak w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku była niższa o 12,9 mln zł, co daje 15,8% spadku. Na drugim miejscu była Rumunia ze sprzedażą na poziomie 16,4 mln zł, porównując z pierwszym półroczem 2023 roku wartość ta była niższa o 0,3 mln zł, czyli o 2,0%. Kolejnym największym rynkiem w regionie CEE są Czechy, gdzie zrealizowano sprzedaż o wartości 10,6 mln zł, w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku sprzedaż tam wzrosła o 0,8 mln zł czyli o 8,0%.

Długoterminowe perspektywy rozwoju

Swoje perspektywy rozwoju w zakresie dystrybucji Grupa ocenia pozytywnie, głównie ze względu na rozbieżności pomiędzy wydatkami na zdrowie w krajach rozwijających się (będących głównymi rynkami zbytu) w stosunku do krajów rozwiniętych (USA, kraje Europy Zachodniej), jak również z rosnącej rozpoznawalności marki parasolowej Mercator w Europie Zachodniej. Wraz ze wzrostem tych wydatków oraz większą świadomością zasad BHP intensywnie powinno rosnąć zużycie jednorazowych rękawic medycznych, stanowiących trzon oferty Grupy. Mimo spadku sprzedaży w porównaniu do okresu w szczycie pandemii COVID-19 można zauważyć, że sprzedaż wraca do poziomu sprzed pandemii, a według aktualnych prognoz sprzedaż wolumenowa pozostanie trwale na poziomie wyższym niż przed pandemią.

Konflikt zbrojny w Ukrainie

Grupa Kapitałowa Mercator Medical posiada jednostki zależne w Ukrainie i w Rosji, w związku z czym trwające od 24 lutego 2022 roku działania wojenne na terenie Ukrainy i sankcje wymierzone w Rosję mają wpływ na działalność biznesową Grupy. Grupa nie jest jednak uzależniona od sprzedaży do klientów na w/w rynkach. Udział sprzedaży na wspomnianych rynkach w stosunku do skonsolidowanych przychodów Grupy, wyniósł w pierwszym kwartale 2024 r. 3,7% w Ukrainie oraz 2,3% w Rosji. W przypadku ograniczeń lub braku możliwości sprzedaży na w/w rynkach, Spółka dysponuje potencjałem do przekierowania wolumenów sprzedaży na rynki Europy Zachodniej.

Informacje nt. wpływu sytuacji polityczno-gospodarczej na działalność Grupy Emitenta w Ukrainie i Rosji zostały zamieszczone w notcie 38 Śródrocznego Skróconego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego.



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

Sprzedaż

W pierwszym półroczu 2024 r. Grupa Kapitałowa Mercator Medical zanotowała wzrost przychodów ze sprzedaży o 19,6 mln zł, tj. o 8,3% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. W zakresie przychodów ze sprzedaży produktów pochodzących z własnej fabryki w Tajlandii nastąpił spadek o 28,3 mln zł tj. o 17,9% w porównaniu do roku poprzedniego. Spadek ten został w całości zrekompensowany wzrostem przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów, który wynosił 62,5%.

	HY 2023		HY 2024		Zmiana 2024 / 2023	
	tys. PLN	udział %	tys. PLN	udział %	tys. PLN	%
- rękawice diagnostyczne	51 153	21,8%	96 266	37,9%	45 113	88,2%
- rękawice chirurgiczne	17 495	7,5%	15 835	6,2%	-1 660	-9,5%
- rękawice gospodarcze	608	0,3%	741	0,3%	133	21,9%
Rękawice razem	69 256	29,6%	112 842	44,5%	43 585	62,9%
Opatrunki	186	0,1%	2	0,0%	-184	-98,9%
Włóknina	7 140	3,0%	11 589	4,6%	4 449	62,3%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	76 582	32,7%	124 432	49,0%	47 850	62,5%
Przychody ze sprzedaży produktów	157 669	67,3%	129 372	51,0%	-28 298	-17,9%
- w tym z produkcji rękawic diagnostycznych	157 317	67,2%	129 372	51,0%	-27 945	-17,8%
Razem przychody ze sprzedaży	234 251	100,0%	253 804	100,0%	19 553	8,3%
- w tym przychody ze sprzedaży rękawic	226 573	96,7%	242 213	95,4%	15 640	6,9%

W omawianym okresie nastąpiła znacząca zmiana w strukturze rękawic pomiędzy produktami i towarami. Spadek wartości sprzedaży rękawic będących produktami wynika ze spadku jednostkowej ceny sprzedaży o 11,8% oraz ze spadku wolumenu sprzedaży o 6,7% do poziomu 1.520,3 mln szt. w I półroczu 2024 r. Znaczący wzrost przychodów ze sprzedaży rękawic będących towarami wynika ze wzrostu wolumenu o 157% do poziomu 1.204,7 mln szt. co z kolei jest efektem zmiany źródła dostaw rękawic do części dystrybucyjnej w Polsce na rzecz zewnętrznych dostawców i kierowania sprzedaży produktów z Mercator Medical Thailand do odbiorców z poza Grupy Kapitałowej. W ramach przychodów ze sprzedaży towarów rękawice chirurgiczne są jedyną kategorią rękawic, która zanotowała spadek, wynika on, jak w przypadku innych ich typów, ze spadku cen sprzedaży, w tym przypadku o 5,2%, który dodatkowo został pogłębiony spadkiem wolumenu o 4,5%. Znaczący wzrost przychodów ze sprzedaży dotyczy również włókniny, której sprzedaż w I półroczu 2024 roku wynosi 11,6 mln zł co przekłada się na 62,3% wzrostu w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku. Jest to efekt dokonanej rewizji asortymentu włókninowego oraz poszerzenia oferty pod kątem lepszego jej dostosowania do rynku szpitalnego. Celem tego procesu było m.in. wzmocnienie pozycji rynkowej omawianego asortymentu i osiągnięcie wzrostów sprzedaży w kolejnych latach.

	HY 2023		HY 2024		Zmiana 2024 / 2023	
	tys. szt	udział %	tys. szt	udział %	tys. szt	%
Rękawice diagnostyczne	2 072 548	98,7%	2 695 056	98,9%	622 509	30,0%
- produkcja	1 629 643	77,6%	1 520 254	55,8%	-109 389	-6,7%
- dystrybucja	442 905	21,1%	1 174 802	43,1%	731 897	165,2%
Rękawice chirurgiczne	25 405	1,2%	24 255	0,9%	-1 150	-4,5%
Rękawice gospodarcze	1 045	0,0%	5 597	0,2%	4 552	435,6%
Sprzedaż ilościowa	2 098 998	100,0%	2 724 909	100,0%	625 911	29,8%

Grupa Mercator Medical sprzedała w pierwszym półroczu 2024 roku łącznie ponad 2,72 mld szt. rękawic co w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego, w którym sprzedano 2,10 mld szt. rękawic, jest wynikiem lepszym o 29,8%. Dominujące wśród rękawic sprzedawanych przez Grupę są rękawice diagnostyczne (98,9% udziału w ogólnej liczbie rękawic). W pierwszym półroczu 2024 roku w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego, ich sprzedaż wolumenowo w kategorii produktów jest niższa o 6,7% oraz o 165,2% wyższa w kategorii towarów.

W drugim kwartale bieżącego roku można było zaobserwować wzrost średnich cen sprzedaży każdej z kategorii rękawic, w stosunku do średniej ceny z pierwszego kwartału średnia cena rękawicy diagnostycznej wzrosła o 7,0%. W całym pierwszym półroczu średnie ceny sprzedaży osiągnięte były nadal niższe niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Średnia cena rękawicy diagnostycznej była niższa o 16,8% r/r, rękawicy chirurgicznej o 5,2%.

Struktura geograficzna sprzedaży Grupy Mercator Medical kształtuje się następująco:

	HY 2023		HY 2024		Zmiana 2024 / 2023	
	tys. PLN	udział %	tys. PLN	udział %	tys. PLN	zmiana %
Polska	81 229	34,7%	68 368	26,9%	-12 861	-15,8%
Stany Zjednoczone	27 235	11,6%	61 106	24,1%	33 871	124,4%
Rumunia	16 712	7,1%	16 374	6,5%	-338	-2,0%
Niemcy	7 563	3,2%	11 636	4,6%	4 073	53,9%
Ukraina	15 163	6,5%	10 941	4,3%	-4 222	-27,8%
Czechy	9 778	4,2%	10 558	4,2%	780	8,0%
Węgry	8 586	3,7%	9 378	3,7%	792	9,2%
Włochy	7 881	3,4%	8 387	3,3%	506	6,4%
Rosja	14 136	6,0%	7 750	3,1%	-6 386	-45,2%
Francja	6 875	2,9%	6 066	2,4%	-809	-11,8%
Wielka Brytania	4 947	2,1%	4 309	1,7%	-638	-12,9%
Słowacja	3 478	1,5%	4 054	1,6%	576	16,6%
Szwajcaria	2 881	1,2%	3 881	1,5%	1 000	34,7%
Litwa	2 157	0,9%	2 896	1,1%	739	34,3%
Serbia	309	0,1%	2 786	1,1%	2 477	801,6%
Finlandia	1 166	0,5%	2 390	0,9%	1 224	105,0%
Szwecja	1 405	0,6%	2 355	0,9%	950	67,6%
Hiszpania	260	0,1%	2 307	0,9%	2 047	787,3%
Bułgaria	1 358	0,6%	2 150	0,8%	792	58,3%
Chorwacja	1 402	0,6%	1 972	0,8%	570	40,7%
Białoruś	1 337	0,6%	1 694	0,7%	357	26,7%
Łotwa	1 138	0,5%	1 351	0,5%	213	18,7%
Izrael	1 842	0,8%	1 086	0,4%	-756	-41,0%
Australia	1 126	0,5%	1 082	0,4%	-44	-3,9%
Belgia	3 344	1,4%	1 002	0,4%	-2 342	-70,0%
Turcja	2 954	1,3%	576	0,2%	-2 378	-80,5%
Tajlandia	1 200	0,5%	637	0,3%	-563	-46,9%
Holandia	816	0,3%	434	0,2%	-382	-46,8%
Portugalia	1 170	0,5%	507	0,2%	-663	-56,7%
Pozostałe	4 803	2,1%	5 771	2,3%	968	20,2%
Razem	234 251	100,0%	253 804	100,0%	19 553	8,3%

W pierwszym półroczu bieżącego roku najwyższą sprzedaż zanotowano na rynku polskim, w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku spadła ona o 15,8% tj. o 12,9 mln zł. Drugim największym rynkiem zbytu jednocześnie notującym największy wzrost wartościowy były Stany Zjednoczone gdzie przychody wzrosły dwukrotnie osiągając 61,1 mln zł. Rynki, które zanotowały znaczące wzrosty przychodów to m.in. Niemcy, Serbia, Hiszpania, Szwajcaria.

Koszty

Koszty w układzie rodzajowym w pierwszym półroczu 2023 i 2024 kształtowały się następująco:

	HY 2023		HY 2024		Zmiana 2024 / 2023	
	tys. PLN	udział %	tys. PLN	udział %	tys. PLN	zmiana %
Zmiana stanu produktów	57 869	18,8%	11 716	4,2%	-46 153	-79,8%
Amortyzacja	10 759	3,5%	11 217	4,1%	458	4,3%
Zużycie materiałów i energii	81 692	26,5%	80 844	29,3%	-848	-1,0%
Usługi obce	28 972	9,4%	29 011	10,5%	39	0,1%
Podatki i opłaty	628	0,2%	704	0,3%	76	12,1%
Wynagrodzenia	32 306	10,5%	26 164	9,5%	-6 142	-19,0%
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	5 228	1,7%	5 724	2,1%	496	9,5%
Pozostałe koszty rodzajowe	2 901	0,9%	1 930	0,7%	-971	-33,5%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	66 476	21,5%	105 928	38,4%	39 452	59,3%
Pozostałe koszty operacyjne	21 668	7,0%	2 922	1,1%	-18 746	-86,5%
Razem koszty działalności operacyjnej	308 499	100,0%	276 160	100,0%	-32 339	-10,5%

W pierwszym półroczu 2024 roku koszty działalności operacyjnej spadły o 10,5% (spadek o 32,3 mln zł) w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Koszty działalności operacyjnej w pierwszej połowie 2024 r. wyniosły 276,2 mln zł, a największy udział stanowiła wartość sprzedanych towarów i materiałów (105,9 mln zł, wzrost o 59,3% w porównaniu do pierwszego półrocza poprzedniego roku) oraz zużycie materiałów i energii (80,8 mln zł, spadek o 1,0% w porównaniu do pierwszego półrocza poprzedniego roku).

Wzrost wartości kosztów sprzedanych towarów i materiałów był niższy niż wzrost przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów i ma swoje odzwierciedlenie w wyższej marży brutto, która w pierwszym półroczu bieżącego roku wynosiła 14,9% tj. 18,5 mln zł co oznacza że była o 1,7 p.p. wyższa niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Istotny spadek wartości można zauważyć również w linii wynagrodzeń, które w pierwszej połowie 2024 roku wyniosły 26,2 mln zł i były o 6,1 mln zł niższe niż w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Rachunek wyników w układzie kalkulacyjnym:

	HY 2023		HY 2024		Zmiana 2024 / 2023	
	tys. PLN	udział %	tys. PLN	udział %	tys. PLN	zmiana %
Przychody netto ze sprzedaży produktów	157 669	67,3%	129 372	51,0%	-28 297	-17,9%
Marża na sprzedaży produktów	-6 409	-4,1%	15 321	11,8%	21 730	-339,0%
Przychody netto ze sprzedaży towarów	76 582	32,7%	124 432	49,0%	47 850	62,5%
Marża na sprzedaży towarów	10 106	13,2%	18 162	14,6%	8 056	79,7%
Koszty sprzedaży	43 713	18,7%	34 529	13,6%	-9 184	-21,0%
Koszty ogólnego zarządu	12 563	5,4%	19 081	7,5%	6 518	51,9%
Pozostałe przychody operacyjne	20 734	8,9%	7 583	3,0%	-13 151	-63,4%
Pozostałe koszty operacyjne	21 668	9,2%	2 229	0,9%	-19 439	-89,7%
EBIT	-53 514	-22,8%	-14 773	-5,8%	38 741	-72,4%
Amortyzacja	10 759	4,6%	11 217	4,4%	458	4,3%
EBITDA	-42 755	-18,3%	-3 556	-1,4%	39 199	-91,7%

Marża brutto na sprzedaży towarów

W pierwszym półroczu 2024 r. w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego nastąpił wzrost procentowej marży brutto na sprzedaży towarów do 14,6%, w porównaniu do 13,2% przed rokiem. Dodatkowo ze względu na 62,5% wzrost wartości przychodów masa marży uzyskana w okresie pierwszych 6 miesięcy bieżącego roku wzrosła o 79,7% do poziomu 18,2 mln zł.

Marża brutto na sprzedaży produktów

W pierwszym półroczu 2024 r. w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego nastąpił znaczący wzrost procentowej marży brutto na sprzedaży produktów o 15,9 pp. (zmiana z -4,1% za pierwszą połowę 2023 r. na 11,8% w pierwszym półroczu 2024 r.).

Koszty sprzedaży oraz ogólnego zarządu w pierwszym półroczu 2024 roku w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku spadły o 0,1 mln zł, stanowiły one 22,1 % przychodów, czyli ich udział w przychodach był o 1,9 pp. niższy niż w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Wynik na działalności operacyjnej

Łączne przychody ze sprzedaży za pierwsze półrocze 2024 r. wzrosły o 19,6 mln zł, co daje 8,3% wzrostu w stosunku do tego samego okresu roku poprzedniego. Natomiast łączna marża brutto na sprzedaży produktów i towarów wzrosła o 33,0 mln zł, czyli niemal 9-krotnie. W efekcie tak znaczącego wzrostu marży brutto przy zachowaniu kosztów sprzedaży oraz ogólnego zarządu na tym samym poziomie oraz dodatkowego wyniku na pozostałej działalności operacyjnej w wysokości 4,7 mln zł wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację (EBITDA) w stosunku do pierwszego półrocza poprzedniego roku uległ poprawie o 39,2 mln zł i wyniósł w pierwszej połowie 2024 r. -3,6 mln zł. To oznacza, że rentowność na poziomie EBITDA wyniosła -1,4% i była o 16,9 pp. wyższa w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku.

Segmenty operacyjne

	HY 2023		HY 2024		2024 / 2023		2024 / 2023	
	dyst.	prod.	dyst.	prod.	dyst.	prod.	dyst.	prod.
Przychody	83 352	191 718	124 432	157 892	41 080	-33 826	49,3%	-17,6%
EBIT	-20 077	-33 437	-12 385	-2 388	7 692	31 049	-38,3%	-92,9%
EBIT %	-24,1%	-17,4%	-10,0%	-1,5%			14,1 pp.	15,9 pp.
Amortyzacja	2 826	7 933	3 512	7 705	686	-228	24,3%	-2,9%
EBITDA	-17 251	-25 504	-8 873	5 317	8 378	30 821	-48,6%	-120,8%
EBITDA %	-20,7%	-13,3%	-7,1%	3,4%			13,6 pp.	16,7 pp.

Produkcja

W I półroczu 2024 r. w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego przychody ze sprzedaży segmentu produkcyjnego zmalały o 17,6% (zmiana z 191,7 mln zł w pierwszym półroczu 2023 r. do 157,9 mln zł w pierwszym półroczu 2024 r.). Marża EBITDA wzrosła w tym samym okresie o 30,8 mln zł (z -25,5 mln zł w H1 2023 do 5,3 mln zł w H1 2024). Marża procentowa EBITDA wzrosła o 16,7 pp., do 3,4% w stosunku do przychodów. Główną przyczyną poprawy rentowności części produkcyjnej na poziomie EBITDA jest spadek jednostkowych kosztów produkcji, który w pełni zrekompensował spadek cen sprzedaży.

Dystrybucja

Przychody ze sprzedaży w segmencie dystrybucyjnym wzrosły w pierwszym półroczu 2024 roku o 49,3% w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku. Marża EBITDA wzrosła w pierwszej połowie 2024 roku o 8,4 mln zł w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku (z -17,3 mln zł w pierwszym półroczu 2023 do -8,9 mln zł w pierwszym półroczu 2024). Marża procentowa EBITDA wzrosła o 13,6 pp., do -7,1% w stosunku do przychodów. Wzrost przychodów jest efektem zwiększenia udziału zewnętrznych dostawców w ramach łańcucha dostaw części dystrybucyjnej – przychody realizowane wewnętrznie pomiędzy fabryką i spółką Emitenta są wyłączane w konsolidacji.

Koszty finansowe netto

W pierwszej połowie 2024 roku saldo przychodów i kosztów finansowych (nadwyżka przychodów nad kosztami) wyniosło 30,9 mln zł i było o 26,8 mln zł niższe w porównaniu do pierwszego półrocza roku ubiegłego, w którym przychody finansowe były wyższe od kosztów finansowych o 57,8 mln zł. Sytuacja ta wynika przede wszystkim z przychodów z tyt. dodatnich różnic kursowych, które w pierwszej połowie 2024 roku wynosiły 17,2 mln zł co przekłada się na spadek o 19,9 mln zł w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku. Wpływ na nadwyżkę przychodów nad kosztami miały również odsetki od środków na rachunkach i od pożyczek, które wzrosły o 3,2 mln zł w stosunku do pierwszego półrocza 2023 r. wynosząc 9,4 mln zł w okresie pierwszych 6 miesięcy bieżącego roku.

Zysk brutto

Zysk przed opodatkowaniem w pierwszym półroczu 2024 r. miał wartość 16,1 mln zł, oznacza to, że w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku wzrósł on o 11,9 mln zł. Na wynik finansowy pierwszego półrocza 2024 r. miały wpływ czynniki opisane powyżej.

Efektywna stopa opodatkowania

Efektywna stopa podatku dochodowego w pierwszym półroczu bieżącego roku wynosiła 44,9%. Zysk netto Grupy w okresie sprawozdawczym miał wartość 8,9 mln zł wobec straty netto w pierwszym półroczu 2023 r. w kwocie -9,4 mln zł. Główny wpływ na poziom zysku netto miał dodatni wynik na działalności finansowej, który w całości pokrył stratę na poziomie operacyjnym. Zysk netto Grupy przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej wynosi 9,1 mln zł, co oznacza, że zysk na 1 akcję przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej wynosi 0,97 zł wobec -0,84 zł straty w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Sytuacja finansowa

Tys. zł	1H 2023		1H 2024		Zmiana 2024/2023	
	wartość	udział %	wartość	udział %	wartość	%
Aktywa trwałe	380 623	37,9%	370 925	38,6%	-9 698	-2,5%
Wartości niematerialne	28 823	2,9%	32 518	3,4%	3 695	12,8%
Rzeczowe aktywa trwałe	273 305	27,2%	233 719	24,3%	-39 586	-14,5%
Nieruchomości inwestycyjne	0	0,0%	9 946	1,0%	9 946	nd
Aktywa z tyt. odroc. pod. dochodowego	29 997	3,0%	22 545	2,3%	-7 452	-24,8%
Należności i inwestycje długoterminowe	11	0,0%	500	0,1%	489	4445,5%
Długoterminowe aktywa finansowe	48 487	4,8%	71 697	7,5%	23 210	47,9%
Aktywa obrotowe	624 219	62,1%	590 232	61,4%	-33 987	-5,4%
Zapasy	119 777	11,9%	121 580	12,6%	1 803	1,5%
Udzielone pożyczki	416	0,0%	437	0,0%	21	5,0%
Należności handlowe oraz pozostałe	92 823	9,2%	105 876	11,0%	13 053	14,1%
Środki pieniężne	246 732	24,6%	224 289	23,3%	-22 443	-9,1%
Pozostałe aktywa finansowe	164 471	16,4%	138 050	14,4%	-26 421	-16,1%
AKTYWA RAZEM	1 004 842	100,0%	961 157	100,0%	-43 685	-4,3%

Wartość aktywów Grupy Emitenta na przestrzeni roku zmniejszyła się o 43,7 mln zł (4,3%). Suma aktywów na dzień 30 czerwca 2024 roku miała wartość 961,2 mln zł wobec 1 004,8 mln zł przed rokiem.

Wartość aktywów trwałych spadła o 9,7 mln zł, tj. o 2,5% w porównaniu do roku ubiegłego. Wśród aktywów trwałych największy spadek dotyczył rzeczowych aktywów trwałych (spadek o 39,6 mln zł, tj. 14,5%), na który największy wpływ miało dokonanie odpisu aktualizującego wartość aktywów trwałych zaangażowanych w segment produkcyjny dokonany na koniec 2023 roku. Drugim elementem wpływającym na zmniejszenie wartości jest wydzielenie nieruchomości inwestycyjnej do osobnej linii, jej wartość bilansowa, o którą została zmniejszona wartość środków trwałych to 5,6 mln zł. Nieruchomość, która została wynajęta zewnętrznemu podmiotowi została wyceniona metodą zdyskontowanych przepływów pieniężnych na kwotę 9,9 mln zł.

Spadek w linii rzeczowych aktywów trwałych został częściowo zrekomensowany przez wzrost długoterminowych aktywów finansowych o 23,2 mln zł, wydzielenie nieruchomości inwestycyjnej o wartości 9,9 mln zł oraz wzrost o 3,7 mln zł wartości niematerialnych, który był związany z rozwojem systemów informatycznych.

Aktywa obrotowe w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku zmniejszyły się o 34,0 mln zł, tj. o 5,4%. Aktywa obrotowe są omówione w kolejnym podrozdziale, dotyczącym kapitału pracującego.

Tys. zł	1H 2023		1H 2024		Zmiana 2024/2023	
	wartość	udział %	wartość	udział %	wartość	%
Kapitał własny	888 611	88,4%	845 530	88,0%	-43 081	-4,8%
Kapitał zakładowy	10 647	1,1%	9 770	1,0%	-877	-8,2%
Zyski zatrzymane	872 645	86,8%	868 530	90,4%	-4 115	-0,5%
Kapitały pozostałe	5 319	0,5%	-32 770	-3,4%	-38 089	-716,1%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	116 231	11,6%	115 627	12,0%	-604	-0,5%
Rezerwy z tyt. odroc. pod. dochodowego	21 486	2,1%	25 562	2,7%	4 076	19,0%
Rezerwy	5 695	0,6%	8 603	0,9%	2 908	51,1%
Zobowiązania długoterminowe	5 228	0,5%	4 191	0,4%	-1 037	-19,8%
Zobowiązania krótkoterminowe	80 934	8,1%	72 976	7,6%	-7 958	-9,8%
Rozliczenia międzyokresowe	2 888	0,3%	4 295	0,4%	1 407	48,7%
PASYWA RAZEM	1 004 842	100,0%	961 157	100,0%	-43 685	-4,3%

Kapitał własny spadł o 43,1 mln zł, czyli o 4,8%, co wynika głównie ze spadku różnic kursowych z przewalutowań o 36,0 mln zł w porównaniu do stanu z 30 czerwca 2023 r.

Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania na koniec czerwca 2024 r. wynosiły 115,6 mln zł, oznacza to, że w stosunku do stanu z przed roku ich wartość spadła o 0,6 mln zł. W ramach tej pozycji największa zmiana nastąpiła na linii zobowiązań krótkoterminowych, które w przeciągu roku spadły o 8,0 mln zł do poziomu 73,0 mln zł na koniec czerwca bieżącego roku. Pozycja, która w ciągu ostatniego roku zakończonego 30 czerwca 2024 r. najbardziej zwiększyła swoją wartość to rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego, której wartość to 25,6 mln zł.

Kapitał pracujący

Wartość kapitału pracującego na koniec czerwca 2024 r. wyniosła 138,7 mln zł (150,1 mln zł na koniec pierwszego półrocza 2023 roku, spadek o 11,4 mln zł). To oznacza, że kapitał obrotowy spadł o 7,6% w porównaniu do wartości na 30 czerwca 2023 r. oraz jest o 13,4% niższy od wartości na koniec grudnia 2023 r. Na spadek kapitału pracującego w stosunku do końca czerwca 2023 r. główny wpływ miał m.in.:

- wzrost wartości zapasu o 1,8 mln zł
- wzrost należności handlowych o 5,1 mln zł
- wzrost zaliczek na dostawy o 3,9 mln zł
- wzrost zobowiązań handlowych o 22,1 mln zł

Na koniec pierwszego półrocza 2024 r w porównaniu do stanu z przed roku o 9 dni (do 112 dni) skrócił się cykl konwersji gotówki, na który złożyło się:

- wydłużenie cyklu rotacji zapasów o 7 dni (101 dni w H1 2024 vs 94 dni w H1 2023),
- wydłużenie cyklu rotacji zobowiązań o 16 dni (42 dni w H1 2024 vs 26 dni w H1 2023).

Wzrost wartości zapasów jest wypadkową jednoczesnego spadku cen nabycia towarów oraz kosztów wytworzenia produktów oraz zwiększenia się ilości zgromadzonych zapasów, głównie ze względu na rozszerzenie asortymentu włókninowego oraz rękawic specjalistycznych.

Wzrost wartości należności o 5,1 mln zł, czyli do poziomu 74,4 mln zł jest efektem wzrostu wartości przychodów o 8,3% w porównaniu do 1 półrocza 2023 roku.

Na koniec pierwszego półrocza bieżącego roku w porównaniu do końca czerwca roku poprzedniego odnotowano wzrost wartości zobowiązań handlowych o 22,1 mln zł, na który największy wpływ miały, przeciwnie działające czynniki - spadek cen nabycia rękawic oraz zwiększenie udziału dostaw towarowych od zewnętrznych dostawców (zobowiązania względem fabryki – podmiotu powiązanego są wyłączone w konsolidacji)

Przepływy środków pieniężnych

Stan środków pieniężnych rok do roku zmaleł o 22,4 mln zł, przy czym uwzględniając dodatkowo spadek wartości pozostałych aktywów finansowych nastąpił spadek o 48,9 mln zł. Spadek wartości pozostałych aktywów finansowych o 26,4 mln zł w stosunku do stanu z końca czerwca poprzedniego roku, do wysokości 138,1 mln zł na koniec czerwca 2024 r wynikał przede wszystkim ze zbycia części posiadanych akcji (-20,9 mln zł), obligacji (-33,8 mln zł), certyfikatów FIZ (-21,4 mln zł), jedynym składnikiem, w którym Grupa zwiększyła swoje zaangażowanie to lokaty terminowe, które ze względu na swój długoterminowy charakter nie są uwzględniane w środkach pieniężnych.

Główny wpływ na kształtowanie wartości przepływów pieniężnych w pierwszym półroczu 2024 r. miały dodatnie przepływy z działalności operacyjnej, które wyniosły +15,2 mln zł. Ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej wynikały z wydatków na nabycie rzeczowych i niematerialnych aktywów trwałych w wysokości 9,1 mln zł.

Tys. zł	30.06.2023		30.06.2024	
PRZEPIŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	11 835	+	15 246	+
Zysk netto	-9 440		8 891	
Korekty o pozycje:	21 520	+	9 610	+
Amortyzacja	10 759		11 217	
Zmiana stanu kapitału obrotowego	82 353		24 307	
Pozostałe korekty	-71 347		-22 659	
Zapłacony podatek dochodowy (zwrot), zaliczony do działalności operacyjnej	-245		-3 255	
PRZEPIŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ	22 105	+	-8 505	-
Wpływy	82 474		74 476	
Wydatki	60 369		82 981	
PRZEPIŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ	-11 137	-	-764	-
Wpływy	0		0	
Zaciągnięcie kredytów	0		0	
Wpływy z emisji akcji	0		0	
Pozostałe wpływy	0		0	
Wydatki	11 137		764	
Nabycie akcji własnych	10 615		0	
Splata kredytów	150		38	
Płatności zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	359		617	
Odsetki	13		109	
Dywidendy	0		0	
Pozostałe wydatki	0		0	
SKUTKI ZMIAN KURSÓW WYMIANY	585	-	1 385	-
PRZEPIŁYWY PIENIĘŻNE NETTO	23 388	+	7 362	+
Stan środków pieniężnych na początek okresu	223 344		215 978	
Stan środków pieniężnych na koniec okresu	246 732		223 340	



5. 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 okresowego

	Na dzień przekazania niniejszego raportu				Na dzień przekazania poprzedniego raportu			
	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Anabaza RAIF V.C.I.C. Ltd. *	5 484 036	56,13%	8 316 865	65,99%	5 484 036	56,13%	8 316 865	65,99%

* Anabaza RAIF V.C.I.C. Ltd. ("Anabaza") jest kontrolowana przez Pana Wiesława Żyznowskiego. Pan Wiesław Żyznowski posiada bezpośrednio akcje stanowiące 4,00% w kapitale zakładowym Mercator Medical S.A., zapewniające 3,10% w ogólnej liczbie głosów. Uwzględniając również akcje będące w posiadaniu podmiotów kontrolowanych (Anabaza, Orpheus sp. z o.o., LeaderMed B.V.) oraz osób, co do których istnieje domniemanie istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 87 ust. 4 Ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Pan Wiesław Żyznowski posiada bezpośrednio i pośrednio akcje stanowiące ogółem 64,92% kapitału zakładowego Emitenta, zapewniające ogółem 72,80% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Informacje powyższe podane zostały na podstawie zawiadomień otrzymanych przez Emitenta od akcjonariuszy na podstawie art. 69 ust. 1 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych oraz na podstawie art. 19 Rozporządzenia MAR.

6. 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 okresowego, odrębnie dla każdej z osób

Wg informacji posiadanych przez Emitenta, na dzień przekazania niniejszego raportu następujące osoby zarządzające i nadzorujące posiadają akcje Emitenta:

1) Pan Wiesław Żyznowski, Przewodniczący Rady Nadzorczej Emitenta, posiada bezpośrednio 390.569 akcji Emitenta o łącznej wartości nominalnej 390.569,00 zł, co stanowi ogółem 4,00% w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają ogółem 390.569 głosów, co stanowi ogółem 3,10% w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta. Ponadto, uwzględniając również akcje będące w posiadaniu podmiotów bezpośrednio i pośrednio kontrolowanych oraz osób, co do których istnieje domniemanie istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 87 ust. 4 ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Pan Wiesław Żyznowski posiada bezpośrednio i pośrednio ogółem 6.342.585 akcji o łącznej wartości nominalnej 6.342.585,00 zł, co stanowi ogółem 64,92% w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają ogółem 9.175.414 głosów, co stanowi 72,80% w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta.

2) Pani Urszula Żyznowska, Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej Emitenta, posiada 8.965 akcji Emitenta o łącznej wartości nominalnej 8.965,00 zł, co stanowi 0,09% w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają 8.965 głosów, co stanowi 0,07% w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta.

3) Pan Piotr Solorz, Sekretarz Rady Nadzorczej, posiada 2.006 akcji Emitenta o łącznej wartości nominalnej 2.006,00 zł, co stanowi 0,02% w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają 2.006 głosów, co stanowi 0,02 % w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta.

Wg informacji posiadanych przez Emitenta członkowie Zarządu i pozostali członkowie Rady Nadzorczej Emitenta nie posiadają akcji Emitenta.

7. Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczących zobowiązań oraz wierzytelności Emitenta lub jego jednostki zależnej

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

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

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

8. Informacje o transakcjach z podmiotami powiązanymi

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

9. Informacje o udzieleniu przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji jest znacząca

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

Prezes Zarządu

.....

Monika Żyznowska

(Podpisano kwalifikowanym podpisem elektronicznym)

Członek Zarządu

.....

Mariusz Popek

(Podpisano kwalifikowanym podpisem elektronicznym)

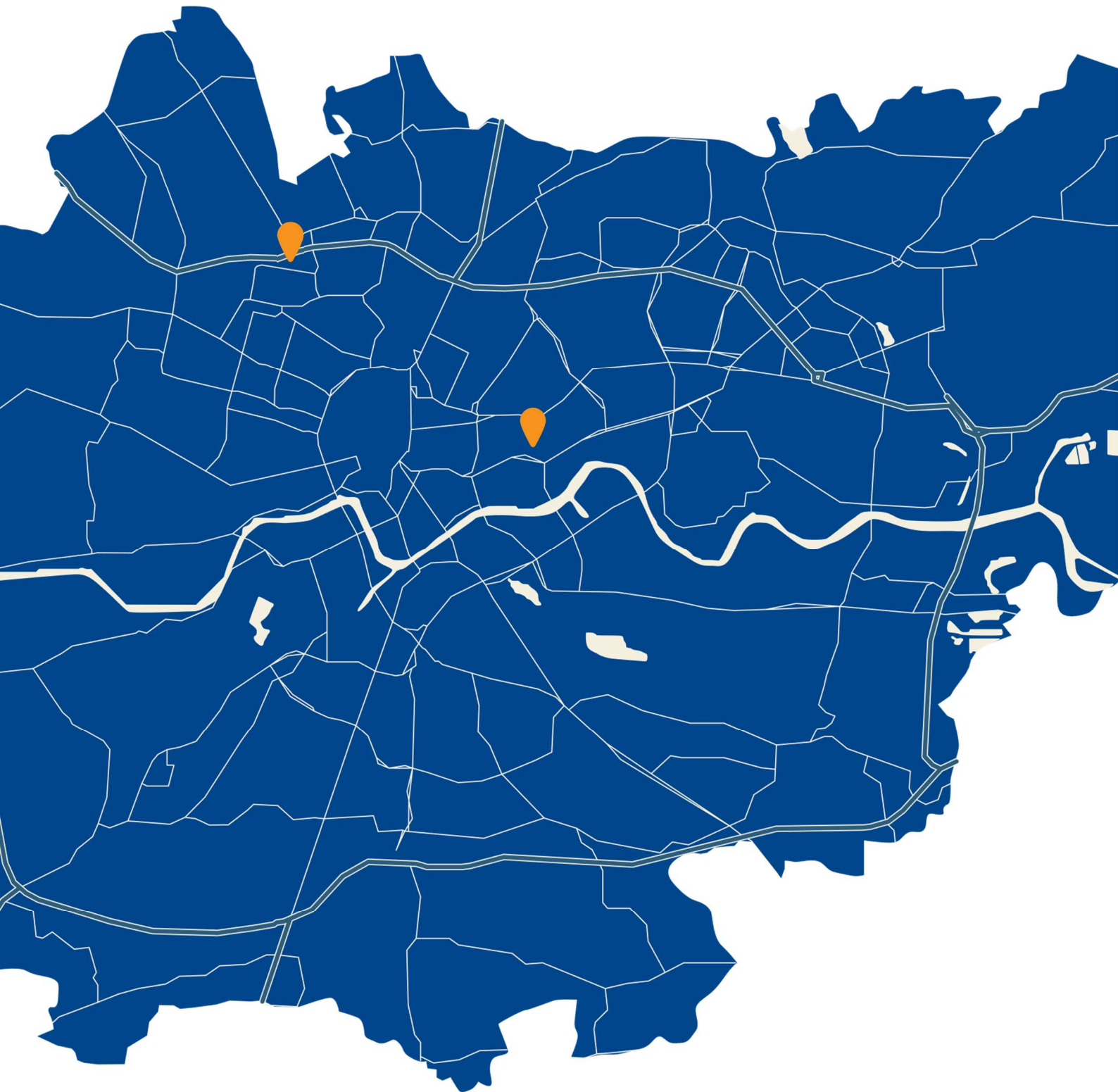
Członek Zarządu

.....

Dariusz Krezymon

(Podpisano kwalifikowanym podpisem elektronicznym)





MERCATOR

Adres siedziby:

Mercator Medical S.A.
ul. H. Modrzejewskiej 30
31-327 Kraków, Polska

Adres biura i korespondencyjny:

Mercator Medical S.A.
ul. Fabryczna 1a (budynek B)
31-553 Kraków, Polska

MERCATOR