

MERCATOR MEDICAL

**SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI MERCATOR MEDICAL S.A.
ORAZ GRUPY KAPITAŁOWEJ MERCATOR MEDICAL S.A.
ZA OKRES DWUNASTU MIESIĘCY ZAKOŃCZONY
31 GRUDNIA 2019 ROKU**

30 marca 2020 r.

Spis treści

1. WYBRANE DANE FINANSOWE.....	4
2. INFORMACJE O STRUKTURZE, ORGANIZACJI, POWIĄZANIACH ORAZ INWESTYCJACH KAPITAŁOWYCH GRUPY	6
2.1. Struktura Grupy Mercator Medical.....	6
2.2. Opis podmiotów objętych konsolidacją.....	7
2.3. Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach oraz rynkach zbytu i źródłach zaopatrzenia.....	8
2.4. Czynniki ryzyka i zagrożeń.....	11
2.5. Opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Grupy Emitenta i sprawozdanie finansowe, w tym na osiągnięte przez niego wyniki w 2019 roku.....	30
2.6. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Emitenta i jego Grupy Kapitałowej, w tym znanych Emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami, umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji.....	36
3. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY MERCATOR MEDICAL S.A.	37
3.1. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych ujawnionych w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym	37
3.1.1. Sprawozdanie z całkowitych dochodów	37
3.1.2. Analiza wskaźnikowa	47
3.1.3. Sprawozdanie z całkowitych dochodów	49
3.1.4. Analiza wskaźnikowa.....	55
3.2. Zarządzanie zasobami finansowymi oraz planowane inwestycje.....	57
3.2.1. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach.....	59
3.2.2. Informacje o udzielonych i otrzymanych poręczeniach oraz gwarancjach.....	59
3.2.3. Informacje o wykorzystaniu wpływów z emisji.....	59
4. ORGANY ZARZĄDZAJĄCE I NADZORUJĄCE.....	60
4.1. Zarząd Emitenta	60
4.2. Rada Nadzorcza Emitenta	60
4.3. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania	60
4.4. Umowy zawarte między Mercator Medical S.A. a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny.....	60
4.5. Łączna liczba i wartość nominalna wszystkich akcji Mercator Medical S.A. oraz akcji i udziałów w jednostkach Grupy Mercator Medical, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących.	60
4.6. Program motywacyjny	62

5. POZOSTAŁE INFORMACJE.....	63
5.1. Informacje o podmiocie uprawnionym do badania sprawozdań finansowych	63
5.2. Opis istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym	63
5.3. 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.....	63
5.4. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na rok 2019	63
5.5. Informacja o umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.....	63
5.6. Transakcje z podmiotami powiązanymi	63
5.7. Wynagrodzenia, nagrody i korzyści wypłacone osobom zarządzającym i nadzorującym	64
5.8. Nabywanie akcji własnych.....	64
5.9. Instrumenty finansowe	64
5.10. Sprawozdanie na temat informacji niefinansowych	64

SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI MERCATOR MEDICAL S.A. ORAZ GRUPY KAPITAŁOWEJ MERCATOR MEDICAL S.A.
ZA OKRES DWUNASTU MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2019 ROKU

1. WYBRANE DANE FINANSOWE

Grupa Kapitałowa Mercator Medical

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia			za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	300 764	420 410	540 333	70 856	98 528	125 606
Zysk na działalności operacyjnej (EBIT)	5 662	16 631	7 193	1 334	3 898	1 672
EBITDA*	14 389	30 564	24 632	3 390	7 163	5 726
Zysk / strata brutto	5 986	8 348	2 069	1 410	1 956	481
Zysk / strata netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	4 927	7 643	-2 328	1 161	1 791	-541
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	10 589 100	10 589 100	10 589 100	10 589 100	10 589 100	10 589 100
Liczba rozwadniających potencjalnych akcji zwykłych	0	0	0	0	0	0
Zysk / strata na jedną akcję	0,47	0,72	-0,22	0,11	0,17	-0,05
Rozwodniony zysk / strata na jedną akcję	0,47	0,72	-0,22	0,11	0,17	-0,05
	w tys. PLN			w tys. EUR		
	31 grudnia 2018	31 grudnia 2018	31 grudnia 2019	31 grudnia 2018	31 grudnia 2018	31 grudnia 2019
Rzeczowe aktywa trwałe	137 932	175 653	189 307	33 070	40 850	44 454
Zapasy	73 955	97 224	89 415	17 731	22 610	20 997
Należności	48 063	78 967	83 911	11 523	18 364	19 704
Środki pieniężne	20 789	16 206	14 783	4 984	3 769	3 471
Aktywa razem	288 740	376 122	386 711	69 227	87 470	90 809
Kapitał zakładowy	10 589	10 589	10 589	2 539	2 463	2 487
Kapitał własny	119 743	128 069	134 460	28 709	29 783	31 574
Zobowiązania długoterminowe	60 259	83 664	97 487	14 447	19 457	22 892
Zobowiązania krótkoterminowe	102 744	159 520	149 167	24 634	37 098	35 028
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	168 997	248 053	252 251	40 518	57 687	59 235
	w tys. PLN			w tys. EUR		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	23 671	-8 215	38 535	5 577	-1 925	8 958
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-72 975	-42 943	-15 406	-17 192	-10 064	-3 581
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	47 991	46 575	-24 551	11 306	10 915	-5 707
Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych	-1 313	-4 583	-1 422	-309	-1 074	-331
	za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia			za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,2447	4,2669	4,3018			
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,1709	4,3000	4,2585			

* Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację

SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI MERCATOR MEDICAL S.A. ORAZ GRUPY KAPITAŁOWEJ MERCATOR MEDICAL S.A.
ZA OKRES DWUNASTU MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2019 ROKU

Mercator Medical S.A.

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia			za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	235 542	256 993	274 384	55 491	60 229	63 784
Zysk/ strata na działalności operacyjnej	2 085	834	-1 105	491	195	-257
EBITDA*	3 899	2 619	1 327	919	614	308
Zysk/ strata brutto	5 590	5 405	-716	1 317	1 267	-166
Zysk/ strata netto	5 098	4 571	-1 853	1 201	1 071	-431

Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	10 589 100	10 589 100	10 589 100	10 589 100	10 589 100	10 589 100
Liczba rozważających potencjalnych akcji zwykłych	0	0	0	0	0	0
Zysk na jedną akcję	0,48	0,43	-0,17	0,11	0,10	-0,04
Rozwodniony zysk na jedną akcję	0,48	0,43	-0,17	0,11	0,10	-0,04

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	31 grudnia 2017	31 grudnia 2018	31 grudnia 2019	31 grudnia 2017	31 grudnia 2018	31 grudnia 2019
	Długoterminowe aktywa finansowe	45 017	45 406	44 783	10 793	10 560
Zapasy	56 393	67 712	59 095	13 521	15 747	13 877
Należności	44 773	54 805	53 525	10 735	12 745	12 569
Środki pieniężne	15 045	4 541	8 125	3 607	1 056	1 908
Aktywa razem	205 997	221 148	221 108	49 389	51 430	51 922
Kapitał zakładowy	10 589	10 589	10 589	2 539	2 463	2 487
Kapitał własny	104 210	106 602	104 749	24 985	24 791	24 598
Zobowiązania długoterminowe	17 871	8 301	28 231	4 285	1 930	6 629
Zobowiązania krótkoterminowe	80 786	103 365	83 240	19 369	24 038	19 547
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	101 787	114 546	116 359	24 404	26 639	27 324

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia			za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	20 563	-15 023	13 838	4 844	-3 521	3 217
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-7 734	-1 192	8	-1 822	-279	2
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-522	5 711	-10 262	-123	1 338	-2 386
Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych	12 307	-10 504	3 584	2 899	-2 462	833

	za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		
	2017	2018	2019
	Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,2447	4,2669
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,1709	4,3000	4,2585

* 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.

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

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 31 grudnia 2019 roku w skład grupy kapitałowej Mercator Medical S.A. („Grupa Kapitałowa”, „Grupa Mercator Medical”, „Grupa”) wchodziły następujące podmioty zależne:

- Mercator Medical (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii. Emitent posiada ponad 99,99% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników). Członkami Zarządu spółki są m.in. Dariusz Krezymon (jako CEO), Monika Żyznowska i Wiesław Żyznowski – członkowie Zarządu Emitenta. Spółka koncentruje swoją działalność na produkcji i sprzedaży rękawic jednorazowych lateksowych i nitrylowych.
- Merkator Medikal TOB z siedzibą na Ukrainie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych oraz wyrobów z włókniny.
- Mercator Medical s.r.l. z siedzibą w Rumunii. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- Brestia Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka zajmuje się sprzedażą rękawic medycznych, opatrunków oraz wyrobów z włókniny do niektórych klientów zagranicznych. Prezesem Zarządu spółki jest Witold Kruszewski, a prokurentem Monika Żyznowska – członkowie Zarządu Emitenta.
- Mercator Medical Kft z siedzibą na Węgrzech. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- LeaderMed B.V. z siedzibą w Holandii. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Jednym z dyrektorów spółki jest Witold Kruszewski – członek Zarządu Emitenta. Poprzez ten podmiot Mercator Medical S.A. kontroluje spółkę Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji (opisaną poniżej).
- Mercator Medical LLC z siedzibą w USA. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej.
- Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji. Emitent posiada pośrednio 55,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych.
- Mercator Medical s.r.o. z siedzibą w Czechach. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.

- Mercator Medical Italia s.r.l. z siedzibą we Włoszech. Emitent posiada bezpośrednio 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Przedmiotem działalności spółki jest dystrybucja rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- Mercator Medical GmbH z siedzibą w Niemczech. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Przedmiotem działalności spółki jest dystrybucja rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- Mercator Opero sp. z o.o. z siedzibą w Pikutkowie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Prezesem Zarządu spółki jest Dariusz Krezymon, a prokurentem Witold Kruszewski – członkowie Zarządu Emitenta. Spółka ta nie prowadzi aktualnie działalności operacyjnej, która została zawieszona z końcem 2019 r.
- Trino sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Prezesem Zarządu spółki jest Witold Kruszewski, a prokurentem Monika Żyznowska – członkowie Zarządu Emitenta. Spółka prowadzi działalność w zakresie zarządzania prawami do znaków towarowych.
- Trino 1 sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent posiada bezpośrednio 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Prezesem Zarządu spółki jest Witold Kruszewski, a prokurentem Monika Żyznowska – członkowie Zarządu Emitenta. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej.

W zakresie organizacji Emitenta i jego Grupy Kapitałowej nie nastąpiły istotne zmiany w 2019 roku oprócz założenia spółki Mercator Medical GmbH w Niemczech oraz zawieszenia z końcem 2019 r. działalności operacyjnej przez Mercator Opero sp. z o.o.

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

2.2. Opis podmiotów objętych konsolidacją

Zgodnie ze stanem na dzień 31 grudnia 2019 roku konsolidacją objęty został Emitent jako podmiot dominujący (w tym także oddział Emitenta na Węgrzech) oraz następujące jednostki zależne, wszystkie metodą pełną:

- Mercator Medical (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii,
- Merkator Medikal TOB z siedzibą na Ukrainie,
- Mercator Medical s.r.l. z siedzibą w Rumunii,
- Mercator Medical Kft z siedzibą na Węgrzech,
- Brestia Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- LeaderMed B.V. z siedzibą w Holandii,
- Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji,
- Mercator Medical s.r.o. z siedzibą w Czechach,
- Mercator Medical Italia s.r.l. z siedzibą we Włoszech,
- Mercator Medical GmbH z siedzibą w Niemczech,
- Mercator Opero sp. z o.o. z siedzibą w Pikutkowie,
- Trino sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- Trino 1 sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie.

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

2.3. Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach oraz rynkach zbytu i źródłach zaopatrzenia

Grupa Kapitałowa Mercator Medical S.A. jest:

- producentem jednorazowych rękawic medycznych, które są wytwarzane w zakładzie należącym do Mercator Medical (Thailand) Ltd. Do października 2017 r. były to wyłącznie rękawice z lateksu naturalnego, a od listopada 2017 r. – także te produkowane z lateksu syntetycznego (NBR);
- producentem jednorazowych wyrobów z włókniny, które od drugiego kwartału 2017 r. są wytwarzane w zakładzie należącym do Mercator Opero Sp. z o.o. – decyzją Zarządu z końcem 2019 roku zawieszono działalność zakładu wyrobów z włókniny w Pikutkowie;
- dystrybutorem jednorazowych rękawic medycznych oraz innych wyrobów medycznych i ochronnych, głównie opatrunków i produktów z włókniny.

Odbiorcy

Swoją sprzedaż Grupa kieruje do odbiorców na całym świecie - głównie publicznych i prywatnych jednostek służby zdrowia, odbiorców hurtowych, sieci handlowych. W roku 2019 wysyłki realizowano do 72 krajów. Portfolio odbiorców jest znacznie zdywersyfikowane: liczba obsługiwanych podmiotów przekroczyła w 2019 roku próg 5.300. Grupa realizuje dostawy o zróżnicowanej wielkości - od paczek do pełnych kontenerów.

W raporcie bieżącym nr 19/2019 Emitent informował, że łączna wartość umów zawartych przez Emitenta oraz przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. (jednostkę zależną od Emitenta) z Cardinal Health Global Trade z siedzibą w Dublin, Ohio, USA („Cardinal”) w okresie od dnia 22 października 2018 r. do dnia 19 sierpnia 2019 r. wyniosła, w przeliczeniu na złote, 45.232 tys. zł, tj. przekroczyła 10% wartości skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Emitenta za okres czterech ostatnich kwartałów obrotowych.

W raporcie bieżącym nr 27/2019 Emitent informował, że łączna wartość umów zawartych przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. („MMT”), jednostkę zależną od Emitenta, z Ammex Corp. z siedzibą w Kent, Waszyngton, USA („Ammex”) w okresie od dnia 22 listopada 2018 r. do dnia 22 października 2019 r. wyniosła, w przeliczeniu na złote, 51.140 tys. zł, tj. przekroczyła 10% wartości skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Emitenta za okres czterech ostatnich kwartałów obrotowych. W raporcie bieżącym nr 6/2020 Emitent informował, że łączna wartość umów zawartych przez MMT, z Ammex w okresie od dnia 28 października 2019 r. do dnia 27 lutego 2020 r. wyniosła, w przeliczeniu na złote, 61.946 tys. zł, tj. przekroczyła 10% wartości skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Emitenta za okres czterech ostatnich kwartałów obrotowych. Przedmiotem tych umów są dostawy na rzecz Ammex rękawic produkowanych w fabryce należącej do MMT.

Umowy te są zawierane na warunkach powszechnie stosowanych dla umów tego typu. W związku z tym można przyjąć, że Emitent jest uzależniony od kilku odbiorców. Jednak biorąc pod uwagę konkurencję na rynku odbiorców i to, że Emitent może przenosić sprzedaż pomiędzy różnymi odbiorcami, uzależnienie to ma realnie relatywnie słaby charakter.

Asortyment

Asortyment oparty jest w zdecydowanej większości na produktach oferowanych pod własnymi markami, które co do zasady podlegają ochronie prawnej.

Zakład produkcyjny w Tajlandii produkuje na podstawie umów OEM również produkty pod markami innych podmiotów.

Grupa Mercator Medical bada i śledzi zachowania rynku, aby jak najlepiej wypełniać zapotrzebowanie płynące ze strony klientów. Odnosi się to do obserwacji światowych trendów produktowych i technologicznych oraz zbierania opinii o produktach, będących w ofercie Grupy (wdrożone procedury Badania Satysfakcji Klienta oraz Systemu Informacji Zwrotnych).

Grupa Kapitałowa Emitenta:

- bada produkty i zbiera opinie od użytkowników końcowych, a w przypadku zaistniałej potrzeby dokonuje modyfikacji tych produktów;
- uzupełnia ofertę o nowe produkty, wyróżniające się innowacyjnością;
- utrzymuje i rozszerza ochronę praw własności intelektualnej, w szczególności znaków towarowych;
- prowadzi obserwacje rynkowe w zakresie opakowań, dokonując zmian wizerunkowych i ergonomicznych.

Rękawice

W roku 2019 zostały wprowadzone na rynek następujące nowe **rękawice diagnostyczno-ochronne**:

- nitylex[®]oxy – rękawice diagnostyczne i ochronne, nitylowe, bezpudrowe w kolorze niebiesko-fioletowym. Produkt posiada właściwości bakteriobójcze i jest przeznaczony do stosowania głównie w środowisku medycznym, gdzie występuje największe zagrożenie zawiązanymi z zakażeniami krzyżowymi.

W grupie **rękawic ochronnych** zostały wprowadzone nowe rękawice:

- ideall[®] grip + (black i orange) - specjalistyczne, ochronne rękawice nitylowe o grubszych ściankach i diamentowej strukturze, zapewniające doskonałą chwytność i ochronę podczas pracy w środowisku tłustym lub wilgotnym. Dostępne w dwóch kolorach – pomarańczowym i czarnym.

Przeprowadzono badanie konkurencji oraz zaplanowano strategię rozwoju portfolio diagnostycznego na kanały sprzedażowe z uwzględnieniem biur zagranicznych oraz marek profesjonalnych. Rozszerzono zakres badań dla rękawic „nitylex[®] classic” i „nitylex[®] one by one” o badania i certyfikat EN 455-1-2-3.

Rozpoczęto prace nad wprowadzeniem portfolio skierowanego na **rynek konsumencki** obejmującego poniższe linie rękawic:

- gospodarcze,
- ochronne.

Rozpoczęto również prace nad nową architekturą marek dla portfela rękawic diagnostycznych, ochronnych i chirurgicznych oraz rebranding opakowań, który ma w widoczny sposób wzmocnić sprzedaż produktów i ułatwić dobór rękawic do konkretnych prac i branż.

W grupie **rękawic chirurgicznych** zarejestrowano marki dystrybucyjne w linii iNtouch[®] na rynkach eksportowych (m.in. Ukraina, Serbia) – 13 produktów. Przeprowadzono analizę działań promocyjnych i zaplanowano strategię rozwoju linii rękawic chirurgicznych we wszystkich biurach zagranicznych, z uwzględnieniem promocji marek własnych oraz dystrybucyjnych.

Rozszerzono zakres badań najważniejszej rękawicy chirurgicznej dermagel[®] coated – uzupełniono komplet badań o testy FitKit (zaawansowany test mierzący liczbę potencjalnie alergizujących protein białkowych w produktach wykonanych z naturalnego lateksu), co umożliwia formalne konkurowanie z rękawicami o najlepszych parametrach jakościowych.

Przygotowano plan rozszerzenia portfela rękawic chirurgicznych na podstawie analizy wzrostów sprzedaży w poszczególnych kategoriach, uzupełniając ją o wnioski z obserwacji światowych trendów dotyczących stosowanych materiałów i wykorzystywanych technologii.

Produkty włókninowe i opatrunkowe

W roku 2019 zawieszono produkcję w fabryce w Pikutkowie, a produkowane przez nią zestawy obłożenia pola operacyjnego zostały przeniesione do produkcji u innych dostawców. Wycofano z oferty produkty opatrunkowe i część produktów włókninowych celem optymalizacji oferty firmy i zapewnienia najlepszej jakości dla klientów.

Obecne certyfikaty posiadane przez Mercator Medical dla wyrobów medycznych:

Numer Jednostki CE	Nazwa jednostki	Numer certyfikatu	Wyrób medyczny/przedmiot certyfikatu
2460	DNV GL NEMKO PRESAFE AS	11643-2017-CE-POL-NA-PS	Jałowe i niejałowe materiały opatrunkowe
2460	DNV GL NEMKO PRESAFE AS	11711-2017-CE-POL-NA-PS	Rękawice chirurgiczne
2274	TUV Nord Polska Sp. z o.o.	TNP/MDD/0212/4578/2017	Obłożenia pola operacyjnego
2274	TUV Nord Polska Sp. z o.o.	TNP/MDD/0212/4578/2017-001	Jałowe i niejałowe materiały opatrunkowe (COTTON)

Dostawcy

Źródłem zaopatrzenia w oferowane przez Grupę towary jest kilkudziesięciu dostawców, głównie z krajów Azji Południowo – Wschodniej: Tajlandii, Malezji, Indii, Chin i Wietnamu. Emitent posiada z głównymi dostawcami umowy typu OEM, na mocy których wytwarzają oni produkty pod markami należącymi do Grupy. Żaden z tych dostawców (poza Mercator Medical (Thailand) Ltd.) nie jest formalnie w inny sposób powiązany z Emitentem. Wartość obrotów z jednym z dostawców zewnętrznych, Kossan Latex Industries (M) Sdn. Bhd z siedzibą w Malezji („Kossan”), przekroczyła w 2019 r. 10% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Grupy, o czym Emitent informował w raporcie bieżącym nr 13/2019, zgodnie z którym łączna wartość umów zawartych przez Emitenta z Kossan w okresie od dnia 21 listopada 2018 r. do dnia 4 czerwca 2019 r. wyniosła, w przeliczeniu na złote, 46.523 tys. zł, tj. przekroczyła 10% wartości skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Emitenta za okres czterech ostatnich kwartałów obrotowych oraz w raporcie bieżącym nr 3/2020, zgodnie z którym łączna wartość umów zawartych przez Emitenta Kossan w okresie od dnia 5 czerwca 2019 r. do dnia 20 stycznia 2020 r. wyniosła (w przeliczeniu na złote) 53.731 tys. zł, tj. przekroczyła 10% wartości skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Emitenta za okres czterech ostatnich kwartałów obrotowych. W związku z tym można przyjąć, że Emitent jest uzależniony od tego dostawcy. Jednak biorąc pod uwagę konkurencję na rynku dostawców i to, że Emitent może przenosić produkcję pomiędzy różnymi dostawcami, uzależnienie to ma realnie relatywnie słaby charakter.

Grupa Mercator Medical jest też dystrybutorem produktów światowych liderów w rynku rękawic chirurgicznych, firm Ansell oraz Kossan.

W zakresie dostawy surowca (lateksu) do produkcji rękawic spółka zależna w Tajlandii współpracowała w 2019 roku z kilkoma lokalnymi producentami. Kluczowymi dostawcami lateksu naturalnego są: Thai Rubber, TLLatex, SK Latex i Thachang. Z powodu rozproszenia zaopatrzenia w tym zakresie nie występuje uzależnienie od pojedynczych dostawców surowca. Dostawcami lateksu syntetycznego do spółki zależnej w Tajlandii są m.in.: BST, Socachem, Synthomer i Nantex. Na świecie istnieje zaledwie kilku dostawców lateksu NBR, więc naturalne jest, że udział dwóch pierwszych z wymienionych jest większy niż 10%. Trudno jednak mówić o realnym uzależnieniu od tych dostawców w związku z tym, że rynek ten jest konkurencyjny.

CZYNNIKI ISTOTNE DLA ROZWOJU EMITENTA

2.4. Czynniki ryzyka i zagrożeń

Ryzyka związane z epidemią wirusa SARS-CoV-2

Na przełomie 2019 i 2020 r. wybuchła w Chinach epidemia koronawirusa SARS-CoV-2, która na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania przybrała rozmiary ogólnoświatowej pandemii. Już w pierwszym kwartale 2020 r. wywołała ona szok na światowych rynkach i spowodowała drastyczne zmiany w funkcjonowaniu społeczeństw i gospodarek w zasadzie na całym świecie. W związku z nasilaniem się epidemii, w szczególności w Europie i Stanach Zjednoczonych, ale również w Azji Południowo-Wschodniej, gdzie skoncentrowana jest światowa produkcja rękawic medycznych, należy się spodziewać, że prawdziwa skala wpływu pandemii na gospodarkę i życie społeczne, w tym na działalność, sytuację finansową i perspektywy Grupy Emitenta, ujawni się w większym wymiarze od drugiego kwartału 2020 roku.

Z jednej strony obserwowany jest znaczący wzrost popytu na wyroby medyczne, znajdujące się w ofercie Grupy Emitenta praktycznie na wszystkich rynkach, na których Grupa Emitenta działa, a w konsekwencji wzrost obrotów na wyroby medyczne oferowane przez Grupę Emitenta. Z drugiej strony wzrost skali zachorowań i działania podejmowane w związku z tym przez rządy poszczególnych państw (ograniczenia kontaktów, potencjalne zamykanie fabryk lub ograniczanie produkcji, zakazy wywozu wyrobów medycznych, zamykanie granic) powodują, że Emitent nie jest w stanie na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania w wiarygodny sposób zbudować scenariusza bazowego oraz oszacować skutków powyższych czynników na działalność, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Emitenta i jego grupy kapitałowej. Szczególny wpływ na działalność Grupy Emitenta mogą mieć wywołane epidemią lub wynikające z działań administracyjnych zmierzających do jej ograniczenia albo z wywołanych przez te czynniki zaburzeń rynkowych: zamknięcie lub ograniczenie produkcji w należącej do Grupy Emitenta fabryce rękawic w Tajlandii, co spowodowałoby m.in. istotne ograniczenie przychodów i ryzyko istotnych strat Grupy; zamknięcie fabryk lub istotne ograniczenie produkcji rękawic medycznych w Malezji, która jest największym światowym producentem rękawic oraz w innych krajach regionu, co może spowodować istotne zaburzenia na światowych rynkach rękawic medycznych, w tym ograniczenie podaży i wzrost cen od dostawców; zamykanie granic, ograniczenia w transporcie oraz ograniczenia wywozu wyrobów z poszczególnych rynków dotkniętych epidemią, co może spowodować problemy z zaopatrzeniem, perturbacje w bieżącej działalności poszczególnych spółek z Grupy Emitenta oraz w realizacji dostaw do klientów.

Ryzyko związane z sytuacjami nadzwyczajnymi

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

Ryzyko związane z celami strategicznymi

Strategia działalności Emitenta na lata 2016-2018 obejmowała budowę fabryki jednorazowych rękawic nitrylowych w Tajlandii, budowę fabryki wyrobów medycznych z włókniny w Polsce, ekspansję dystrybucyjną w wybranych krajach Europy Zachodniej oraz osiągnięcie pozycji jednego z trzech największych graczy na rynku rękawic medycznych na rynkach dystrybucyjnych Grupy w Europie Środkowej i Wschodniej. Strategia na rok 2019 i lata następne nie została ogłoszona. Przyszłe wyniki i pozycja Grupy Emitenta zależą od jej zdolności do opracowania i realizacji skutecznej długoterminowej strategii. Odnośnie do strategii na lata 2016-2018, w dniu

9 września 2019 r. Zarząd Emitenta podjął decyzję o zawieszeniu działalności fabryki wyrobów medycznych z włókniny z końcem 2019 r., co zostało szerzej opisane w dalszej części niniejszego Raportu. Wszelkie decyzje podjęte w wyniku niewłaściwej oceny sytuacji lub niezdolności do zarządzania dynamicznym rozwojem Grupy lub dostosowania się do zmieniających się warunków rynkowych mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z realizacją strategii rozwoju działalności produkcyjnej w Tajlandii

Jednym z głównych czynników wzrostu skali działalności Grupy Emitenta jest rozbudowa potencjału produkcyjnego rękawic w Tajlandii. Emitent nie jest w stanie zapewnić, iż przyjęte założenia (w tym, w szczególności te w zakresie wielkości popytu, cen sprzedaży produktów, kosztów działalności operacyjnej czy też kosztów obsługi zadłużenia związanego z finansowaniem inwestycji) okażą się trafne. Odchylenia od przyjętych założeń mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Emitent w ostatnich latach znacząco poszerzył zasięg geograficzny działalności. Zamiarem Emitenta jest dalsze poszerzanie zasięgu działalności, w tym w krajach Europy Zachodniej, na rynkach, gdzie potencjał rozwoju rynku jednorazowych wyrobów medycznych i środków ochrony indywidualnej jest najwyższy (np. Europa Środkowo-Wschodnia, Azja, kraje Bliskiego Wschodu) oraz na rynkach Ameryki Północnej. Niektóre kraje mogą charakteryzować się wyższym poziomem ryzyka w zakresie działalności w porównaniu do rynku polskiego czy europejskiego. Nie ma pewności, czy działalność Emitenta na nowych rynkach eksportowych przyniesie spodziewane efekty. Nieosiągnięcie zakładanych celów sprzedażowych na nowych rynkach eksportowych może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, osiągnane wyniki i sytuację finansową Emitenta. Przy stale zwiększającym się zasięgu geograficznym działalności Grupy istnieje ryzyko zwiększania trudności w rozliczeniach z odbiorcami. Może się okazać, iż prowadzenie działalności gospodarczej w niektórych krajach, np. objętych kryzysem 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 na Ukrainie, w Rumunii, w Rosji, na Węgrzech i w Czechach, a także w innych krajach uznawanych za kraje rozwijające się. Należy mieć świadomość istnienia na takich rynkach większego ryzyka ekonomicznego i politycznego niż na rynkach w krajach rozwiniętych. Sytuacja branży, w której działa Grupa Emitenta, jest stabilna i branża ta oceniana jest jako wzrostowa. Wskazać jednak należy, że branża ta jest związana z wieloma czynnikami ekonomicznymi, takimi jak wahania cen surowców (w tym lateksu), zmiany PKB, inflacja, kursy walutowe, wysokość stóp procentowych, poziom wydatków publicznych i prywatnych w zakresie ochrony zdrowia, a także poziom wiedzy odbiorców końcowych o profilaktyce zdrowotnej. Ponadto, na działalność Grupy wpływ mają koszty prowadzenia działalności produkcyjnej w Tajlandii oraz ponoszone nakłady inwestycyjne i koszty finansowania inwestycji. Fakt prowadzenia przez Grupę działalności produkcyjnej w Tajlandii, a także zakupy surowców i towarów od azjatyckich dostawców powodują, że działalność Grupy narażona jest na ryzyko ekonomiczne i polityczne związane z gospodarkami państw regionu Azji Południowo-Wschodniej, a także Chin i Indii. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Rynkiem obarczonym istotnym ryzykiem politycznym i ekonomicznym jest rynek ukraiński. Rozwój sytuacji społeczno-politycznej i gospodarczej na Ukrainie jest trudny do przewidzenia, jednakże nie można wykluczyć przedłużającego się stanu braku stabilności, problemów ukraińskiej gospodarki i dewaluacji lokalnej waluty, co może rzutować na perspektywy rozwoju Grupy na tym rynku. Z kolei Rosja, która traktowana jest przez Emitenta jako jeden z kluczowych i najbardziej perspektywicznych rynków, wprowadziła ograniczenia dotyczące importu niektórych produktów, w tym z Polski, co jednak dotychczas nie dotyczyło produktów Grupy Emitenta. Trwający konflikt oraz sankcje wprowadzone przez Unię Europejską i inne kraje mogą powodować dalsze osłabienie rubla. Odbiorcy mają trudności z akceptacją ceny przeliczonej wg wyższych kursów USD do walut lokalnych. Zmiany w sytuacji politycznej i ekonomicznej w Rosji i na Ukrainie mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko polityczne i ekonomiczne związane z prowadzeniem działalności w Tajlandii

Grupa Mercator Medical produkuje rękawice we własnej fabryce zlokalizowanej w Tajlandii, na którą składa się zakład produkcji rękawic z lateksu naturalnego oraz uruchomiony w 2017 r. zakład produkujący rękawice z lateksu syntetycznego (nitrylowego). Wszelkie zmiany w tajskim 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, oraz innych uregulowań. Należy też zwrócić uwagę, że na terenie południowych prowincji Tajlandii tli się konflikt o podłożu etniczno-religijnym. Wprawdzie od dłuższego czasu sytuacja w Tajlandii jest względnie stabilna, jednakże nie można zagwarantować, że którekolwiek z powyższych zdarzeń nie wpłynie negatywnie na działalność i perspektywy Grupy Emitenta w przyszłości. Elementem polityki rządowej mającej na celu poprawę konkurencyjności firm zlokalizowanych w Tajlandii jest m.in. system ulg importowych i podatkowych. Stosowanie takich korzystnych elementów polityki rządowej może z czasem zostać ograniczone lub zaniechane co może istotnie wpłynąć na konkurencyjność Tajlandii jako państwa-ośrodka produkcji rękawic i w konsekwencji może negatywnie wpływać na działalność, pozycję rynkową i perspektywy rozwoju Grupy Emitenta oraz osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

Ryzyko związane z konkurencją

Branża rękawic medycznych, opatrunków i medycznej odzieży ochronnej oraz obłożeń pola operacyjnego charakteryzuje się wysoką konkurencyjnością zarówno w Polsce, jak i w innych krajach, w których Grupa prowadzi działalność dystrybucyjną i produkcyjną. Istotną konkurencję stanowią w szczególności międzynarodowi producenci i dystrybutorzy, tacy jak Ansell, Paul Hartmann, OneMed, Lohmann&Rauscher, Mölnlycke Health Care czy Semperit. Działalność przedsiębiorstw konkurencyjnych może prowadzić m.in. do spadku marż generowanych przez jednostki Grupy oraz negatywnie wpływać na wolumen sprzedanych produktów, co z kolei może istotnie negatywnie wpływać na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z systemami ochrony zdrowia, w tym ich prywatyzacją

Działalność Grupy jest w sposób szczególny związana z systemami ochrony zdrowia w Polsce, Rumunii, Rosji, na Ukrainie, na Węgrzech, a także w Czechach, w związku z tym wszelkie decyzje dotyczące reorganizacji, restrukturyzacji tych systemów, w tym przez prawodawców, mogą bezpośrednio lub pośrednio wpływać na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy. Jedną z głównych grup odbiorców produktów oferowanych przez Grupę są podmioty zajmujące się prowadzeniem działalności leczniczej (zarówno duże szpitale, jak i mniejsze placówki służby zdrowia, często wyspecjalizowane w świadczeniu określonych usług medycznych). Odbiorcami produktów sprzedawanych przez Grupę są zarówno jednostki publiczne, jak i niepubliczne zakłady opieki zdrowotnej. Sytuacja finansowa wielu publicznych zakładów opieki zdrowotnej w Polsce i innych krajach, w których Grupa prowadzi działalność jest trudna i wiele z nich jest poważnie

zadłużonych. Fakt zadłużenia nie przekłada się jednak w istotny sposób na zmniejszenie zapotrzebowania tych podmiotów na wyroby medyczne, w tym te oferowane przez Emitenta. Dokonywanie dostaw na rzecz tych podmiotów, wobec ich trudności w terminowym regulowaniu zobowiązań, powiązane jest zazwyczaj z koniecznością dość długiego oczekiwania na zapłatę ceny za dostarczane produkty. Zgodnie z obowiązującymi w Polsce przepisami prawa, samodzielny publiczny zakład opieki zdrowotnej jest zobowiązany we własnym zakresie pokryć ujemny wynik finansowy, niemniej jednak pod pewnymi warunkami podmiot tworzący ten zakład (m.in. Skarb Państwa lub jednostka samorządu terytorialnego) w przypadku wystąpienia deficytu jest zobowiązany do jego pokrycia lub podjęcia decyzji o zmianie formy organizacyjno-prawnej albo o likwidacji samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej. W przypadku likwidacji zakładu zobowiązania i należności samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej stają się zobowiązaniami i należnościami Skarbu Państwa albo właściwej jednostki samorządu terytorialnego. Powyższe zasady odpowiedzialności Skarbu Państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego za zobowiązania publicznych zakładów opieki zdrowotnej mogą ulec zmianie na skutek postępującej prywatyzacji służby zdrowia oraz przekształcania zakładów w spółki prawa handlowego, w których odpowiedzialność wspólników (akcjonariuszy) za zobowiązania spółki regulowana jest głównie przepisami Kodeksu spółek handlowych oraz w wyniku innych działań zmieniających zasady funkcjonowania publicznej służby zdrowia. W związku z tym procesem Emitent może utracić zasadniczą grupę odbiorców, wskutek ich likwidacji lub ogłoszenia przez nich upadłości, lub też sprzedaż na ich rzecz towarów może być obciążona większym niż obecnie ryzykiem niemożności uzyskania zapłaty za dostarczone produkty. Podobna sytuacja może wystąpić również w niektórych innych państwach, w których jednostki Grupy prowadzą działalność. Dodatkowo, potencjalne perturbacje w funkcjonowaniu służby zdrowia, strajki pracowników i inne podobne zdarzenia mogą wpływać negatywnie na poziom sprzedaży wyrobów medycznych, w tym produktów Grupy. Wstrzymanie prowadzenia zabiegów operacyjnych lub przyjmowania pacjentów może znacząco negatywnie wpływać na poziom sprzedaży produktów Emitenta. Nie można również wykluczyć zmian w organizacji przetargów publicznych w zakresie zakupów dokonywanych przez jednostki służby zdrowia. Zmiany w organizacji systemów zakupów mogą mieć negatywny wpływ na organizację systemu dystrybucji Grupy. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko zmiany cen surowców i cen towarów handlowych

Grupa ponosi koszty związane z zakupem towarów handlowych w Azji. Ponadto, prowadząc działalność produkcyjną, Mercator Medical (Thailand) Ltd. ponosi koszty związane z zakupem surowców do produkcji w Azji. Ze względu na uwarunkowania makroekonomiczne i rynkowe, na które Grupa nie ma wpływu, koszty surowców (przede wszystkim koszty lateksu) i towarów podlegają wahaniom. O ile w średnim i długim okresie Grupa była zazwyczaj w stanie w znacznym stopniu niwelować skutki wahań cen surowców i towarów poprzez odpowiednie zmiany cen sprzedaży produktów, to nie można zagwarantować, że będzie to możliwe w przyszłości, co może powodować obniżenie marż oraz spadek wolumenu i wartości sprzedaży. Wzrost cen surowców (przede wszystkim lateksu) 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.

Ryzyko związane z poziomem stóp procentowych

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

Ryzyko kursowe

Na wyniki finansowe i działalność operacyjną Grupy istotny wpływ mają wahania kursów walut. Ponad dwie trzecie przychodów Emitenta to przychody w walutach innych niż PLN, tj. głównie w USD oraz UAH, RUB, HUF, EUR, RON, THB i CZK, natomiast wydatki na zakup towarów handlowych i surowców do produkcji ponoszone są w USD, EUR i THB. Także koszty transportu są ponoszone przede wszystkim w USD. Udział kosztów produkcji denominowanych w THB, w tym koszty zakupu materiałów do produkcji, wynagrodzeń bezpośrednich i mediów wynosi około 90%. Z uwagi na fakt, iż Mercator Medical (Thailand) Ltd. realizuje ponad 95% sprzedaży w USD. Ponadto Grupa Emitenta wykazuje zadłużenie z tytułu kredytów zaciągniętych w walutach innych niż PLN (w szczególności THB, USD, RUB). Grupa uzyskuje przychody ze sprzedaży w tych walutach, w związku z czym w tym zakresie stosuje w pewnym stopniu hedging naturalny ryzyka kursowego. Niekorzystne zmiany kursowe mogą istotnie negatywnie wpływać na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Systemy prawa, w tym prawa podatkowego, państw, w których Grupa Emitenta koncentruje swoją działalność, charakteryzują się relatywnie dużą zmiennością. Zagrozeniem dla działalności Emitenta i jego podmiotów zależnych są zmieniające się przepisy prawa oraz zmiany sposobu ich wykładni przez organy państwowe, w tym sądy. Z uwagi na prowadzenie działalności transgranicznej szczególnie istotne dla sytuacji prawnej i ekonomicznej Grupy mogą być zmiany przepisów prawa celnego, podatkowego i dewizowego. W zakresie prawa podatkowego ryzyko wystąpienia negatywnych konsekwencji jest spowodowane m.in. możliwością wzrostu stawek podatku od towarów i usług (podatku VAT) na produkty oferowane przez Grupę, niepewnością dotyczącą stosowania właściwej stawki podatku VAT, wprowadzeniem do polskiego prawa podatkowego klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania oraz zmianami interpretacji prawnych w zakresie kosztów uzyskania przychodów i związanym z tym ryzykiem ustalenia zobowiązań podatkowych dotyczących przeszłych okresów oraz wzrostu obciążeń podatkowych Grupy Emitenta w przyszłości. Emitent zwraca również uwagę, iż istnieje ryzyko uznania przepisów prawa polskiego, przewidujących stosowanie niższej stawki podatku VAT na wszystkie wyroby medyczne, w tym oferowane przez Grupę Emitenta, za niezgodne z przepisami prawa europejskiego, w szczególności dyrektywą harmonizującą przepisy o podatku VAT. W takim przypadku może zaistnieć konieczność dostosowania ustawodawstwa polskiego do prawodawstwa Unii Europejskiej, w szczególności poprzez objęcie części lub wszystkich wyrobów medycznych oferowanych przez Grupę Emitenta wyższą stawką podatku VAT. Istotnym ryzykiem jest również wynikająca w dużej mierze z uwarunkowań politycznych znaczna rozbieżność w zakresie interpretacji przepisów, w tym podatkowych, a w szczególności przepisów celnych istotnych z punktu 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 przepisów co do jakości produktów i ich standardów lub też ich oznaczeń, mogą zmuszać Emitenta i jednostki jego Grupy do wprowadzania zmian w ofercie lub też wycofywania z rynku produktów i tym samym zwiększać koszty działalności. Negatywne konsekwencje mogą również wynikać ze zmian zachodzących w prawie pracy i ubezpieczeń społecznych oraz prawie ochrony środowiska, które mogą wiązać się z koniecznością ponoszenia przez Emitenta dodatkowych kosztów. Powyższe ryzyka wynikają przy tym nie tylko ze zmian legislacyjnych, ale także zmian zasad interpretacji określonych przepisów prawnych przez stosujące je organy administracji publicznej i sądy. Zachodzące zmiany w przepisach prawa i ich wykładni mogą przy tym skutkować powstaniem po stronie osób trzecich dodatkowych roszczeń, jak również zwiększeniem obowiązków ciążących na jednostkach Grupy, co może wiązać się m.in. z koniecznością restrukturyzacji zatrudnienia lub zmiany zasad prowadzenia działalności przez Emitenta. Brak stabilności systemów prawnych w państwach, w których Grupa Emitenta prowadzi działalność, może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane ze stosowaniem prawa zagranicznego

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

Ryzyko związane z płacami minimalnymi w Tajlandii

W prowincji Songkhla, w której umiejscowiona jest fabryka rękawic należąca do Mercator Medical (Thailand) Ltd., obowiązuje minimalne wynagrodzenie za pracę na poziomie 340 THB dziennie. Nie jest wykluczone, że rząd tajlandzki zdecyduje się na dalszy wzrost minimalnych wynagrodzeń w przyszłości, co może istotnie wpływać na poziom kosztów produkcji ponoszonych przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. oraz osiąganym wynikiem finansowym i perspektywą rozwoju Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z uzależnieniem od lokalnych dystrybutorów

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

Ryzyko związane z zadłużeniem Grupy

Poziom zadłużenia Grupy Emitenta może być oceniony jako znaczny (wskaźnik ogólnego zadłużenia na dzień 31 grudnia 2019 r. wynosił 65%, a wskaźnik dług netto do wyniku EBITDA za ostatnie cztery kwartały wyniósł na dzień 31 grudnia 2019 r. 5,42). Jest to związane z dynamicznym wzrostem skali działalności oraz zrealizowanymi inwestycjami. W związku z rozbudową fabryki w Tajlandii oraz budową fabryki w Pikutkowie zadłużenie z tytułu kredytów znacząco wzrosło, w związku z tym – przy jednoczesnych zawirowaniach rynkowych obciążających wynik EBITDA – w naturalny sposób wskaźniki zadłużenia znacząco się zwiększyły. Dalszy rozwój Grupy i finansowanie realizowanych inwestycji może spowodować konieczność zaciągnięcia nowych kredytów lub pożyczek, co dodatkowo wpłynie na wzrost zadłużenia oraz wzrost ponoszonych przez Grupę kosztów finansowych. Emitent nie może zagwarantować, że będzie w stanie zapewnić finansowanie swojej działalności na korzystnych dla niego warunkach oraz że będzie w stanie spłacać odsetki oraz kapitał lub wypełniać inne zobowiązania, wynikające z umów kredytowych i umów pożyczek. Jeżeli Grupa Emitenta nie będzie w stanie utrzymać bądź pozyskać dodatkowego finansowania zgodnie ze swoimi oczekiwaniami, może być zmuszona do zmiany swojej strategii lub ograniczenia swojego rozwoju, lub refinansowania istniejącego zadłużenia. Jeżeli Grupa Emitenta nie będzie w stanie zrefinansować istniejącego zadłużenia, zadłużenie spółek z Grupy Kapitałowej Emitenta może zostać postawione w stan wymagalności w całości lub w części. W przypadku ryzyka postawienia w stan wymagalności znacznej części kredytów lub pożyczek Emitent i jego spółki zależne mogą zostać zmuszone do sprzedaży części lub wszystkich swoich aktywów w celu spłaty tego zadłużenia. W związku z powyższym wzrasta ekspozycja i wrażliwość Grupy Emitenta na poziom stóp procentowych oraz kursów

walutowych. Każda z powyższych okoliczności może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Zgodnie z zawartymi umowami kredytowymi, na nieruchomości należącej do Emitenta, na której znajduje się m.in. centralny magazyn logistyczny Emitenta, ustanowione zostały hipoteki na zabezpieczenie wykonania zobowiązań z tytułu zawartych umów kredytowych. W wypadku naruszenia postanowień umów kredytowych bank ma prawo skorzystać z zabezpieczenia na nieruchomości, co może skutkować wszczęciem postępowania egzekucyjnego, a w ostateczności sprzedażą nieruchomości w postępowaniu egzekucyjnym. Podobnie w Tajlandii, zgodnie z umowami kredytowymi zawartymi z CIMB Thai Bank, na nieruchomościach będących własnością Mercator Medical (Thailand) Ltd. ustanowione zostały hipoteki na zabezpieczenie wykonania zobowiązań Mercator Medical (Thailand) Ltd. z tytułu umów kredytowych. Na tych nieruchomościach znajduje się w szczególności siedziba, zakłady produkcyjne i magazyn zapasów Mercator Medical (Thailand) Ltd. Mercator Medical (Thailand) Ltd. ustanowił także na rzecz CIMB Thai Bank zastaw na liniach produkcyjnych, sprzęcie i wyposażeniu zakładów produkcyjnych. W wypadku naruszenia postanowień umów kredytowych przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. i w przypadku niemożności spłaty kredytu Mercator Medical (Thailand) Ltd., CIMB Thai Bank ma prawo skorzystać z zabezpieczenia na nieruchomościach i pozostałych aktywach, co może ostatecznie skutkować ryzykiem utraty nieruchomości i tych aktywów przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. Emitent ustanowił także zastaw rejestrowy na rzeczach ruchomych w postaci zapasów towarów handlowych w postaci artykułów medycznych (rękawice medyczne, odzież jednorazowa, obłożenia, serwety z włókniny, opatrunki, itp.) na zabezpieczenie wykonania zobowiązań Emitenta z tytułu innych umów kredytowych. Niewywiązanie się przez Emitenta z tych zobowiązań może prowadzić do zaspokojenia banku z tych zapasów, które tym samym nie będą mogły być zaoferowane klientom Grupy Emitenta. Każda z powyższych okoliczności może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z zapewnieniem dodatkowych źródeł finansowania rozwoju Grupy

W związku z działalnością Grupy Emitenta i jej rozwojem może okazać się konieczne pozyskanie dodatkowych środków, na przykład poprzez emisję akcji lub instrumentów dłużnych, zaciągnięcie kredytów, pożyczek. Emitent nie może zagwarantować, że takie kolejne próby pozyskania finansowania zakończą się powodzeniem. Rozwój działalności Grupy może ulec spowolnieniu, jeśli pozyskiwanie przez nią środków finansowych będzie nieskuteczne lub jeśli środki finansowe będą pozyskiwane na niekorzystnych warunkach lub okażą się niewystarczające. Ponadto emisja znaczącej liczby akcji w przyszłości lub pozyskanie środków finansowych w inny sposób może niekorzystnie wpłynąć na cenę rynkową akcji, a także na zdolność Emitenta do uzyskania kapitału w drodze kolejnej emisji akcji. Wszelkie przyszłe zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko kursowe związane z zaciągniętymi kredytami w walutach obcych

Grupa Emitenta wykazuje zadłużenie z tytułu kredytów zaciągniętych w walutach innych niż PLN (w szczególności w THB, USD). Wartość kredytów w walutach obcych na dzień 31 grudnia 2019 r. wynosiła: 11,3 mln USD i 657 mln THB. Dług finansowy w USD zmniejszył z uwagi na rozpoczęcie spłaty kapitału kredytu inwestycyjnego w drugiej połowie 2019 roku zaciągniętego na budowę fabryki produkującej rękawice NBR. Spłata tego kredytu wg umowy ma trwać 6 lat. Wartość kredytu w THB wzrósł w związku inwestycjami w fabryce w Tajlandii. Należy zaznaczyć, iż w tych walutach Grupa dokonuje rozliczeń ze swoimi klientami, w związku z czym stosuje w tym zakresie w pewnym stopniu hedging naturalny ryzyka kursowego. Zmiany stóp procentowych oraz kursów walutowych mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyka kursowe w działalności operacyjnej Grupy Emitenta

Grupa Emitenta uzyskuje przychody ze sprzedaży w następujących walutach: PLN, USD, THB, EUR, HUF, RON, CZK, RUB oraz UAH. Koszty ponosi natomiast głównie w USD, PLN oraz THB i w mniejszym zakresie w walutach lokalnych sieci dystrybucyjnej, tj. HUF, RON, 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 księgowania różnic kursowych. Wyjątkiem jest kurs tajskiego бата (THB) – jego osłabienie do USD jest dla Grupy korzystne, a umocnienie – niekorzystne.

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

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

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

Ryzyko związane ze zmiennością cen i dostępnością lateksu

Lateks naturalny jest głównym składnikiem wykorzystywanym podczas produkcji rękawic z gumy naturalnej i jego koszt stanowi około 40% - 60% wartości produktu gotowego (w zależności od wagi rękawic, bieżącej ceny lateksu oraz stosowanej formuły chemicznej). Cena lateksu może znacząco zmieniać się w krótkich okresach (zmiany są dużo większe niż zmiany cen pozostałych składników wykorzystywanych w produkcji rękawic lateksowych) i zależy m.in. od następujących czynników: warunki pogodowe w obszarach uprawy, pora roku, popyt światowy, w tym głównie z Chin dla przemysłu motoryzacyjnego, interwencyjne zakupy lub sprzedaże rządu tajlandzkiego, rynek spekulacyjny. Trend zmian cen lateksu nie jest łatwo przewidywalny z powodu dużej liczby czynników, wpływających na te zmiany. Dodatkowym ryzykiem związanym z lateksem jest konieczność zamawiania go na kilka tygodni przed terminem dostawy po ustalonej z góry cenie. Wynika to z procesu technologicznego produkcji mieszanki lateksowej, która wymaga kilku tygodni starzenia przed dostawą. Inni producenci rękawic z lateksu naturalnego znajdują się w analogicznej sytuacji. Zmiany cen surowców mogą być zazwyczaj w całości lub znacznej części przeniesione przez producenta na odbiorców finalnych przy zachowaniu konkurencyjności cenowej produktów. Mercator Medical (Thailand) Ltd. współpracuje z lokalnymi stałymi dostawcami, z którymi zawierane są transakcje typu spot oraz w oparciu o stałe kontrakty dostaw. W dłuższym horyzoncie na dostępność i ceny lateksu wpływ mogą mieć również możliwe ograniczenia w zakresie rozwoju plantacji kauczuku. 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.

Lateks syntetyczny używany do produkcji rękawic nitrylowych jest głównym składnikiem wykorzystywanych podczas produkcji rękawic nitrylowych i jego koszt stanowi około 40 – 50% wartości 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 akrylonitru, która z kolei jest mocno skorelowana 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 akrylonitru, a zatem i lateksu nitrylowego mogą być przeniesione na odbiorców finalnych w dłuższym okresie czasu. Dodatkowym czynnikiem ryzyka jest dostępność lateksu nitrylowego na rynku. Zapotrzebowanie na lateks nitrylowy Mercator Medical (Thailand) Ltd. nie stanowi dużego udziału w rynku lateksu nitrylowego. Mercator Medical (Thailand) Ltd. dywersyfikując źródła dostaw lateksu NBR zabezpiecza się przed problemami z jego dostępnością. Obecnie Mercator Medical (Thailand) Ltd. współpracuje z kilkoma dostawcami lateksu NBR, z którymi comiesięcznie ustala ceny zakupu na kolejny miesiąc w oparciu o cenę giełdową butadienu. Niezależnie od działań jakie podejmuje Mercator Medical (Thailand) Ltd. w celu zagwarantowania dostępności lateksu oraz zabezpieczenia najlepszej ceny zakupu, nie jest możliwa całkowita ochrona przed nagłymi wzrostami cen zakupu tego surowca. Wszelkie niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane ze wzrostem cen energii w Tajlandii

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

Ryzyko wynikające z potencjalnego wzrostu kosztów operacyjnych i innych kosztów działalności

Koszty operacyjne i inne koszty Grupy Emitenta mogą wzrosnąć przy jednoczesnym braku odpowiedniego wzrostu przychodów. Do czynników, które mogą spowodować wzrost kosztów operacyjnych i innych kosztów, należą między innymi: inflacja, wzrost podatków i innych zobowiązań publicznoprawnych, zmiany w polityce rządowej, przepisach prawa lub innych regulacjach, wzrost kosztów pracy, surowców, energii, 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 renegocjowania 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 przede wszystkim 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 niepowiązаныmi z Emitentem. Plan rozwoju opracowany w zakresie Mercator Medical (Thailand) Ltd. wskazuje, że wzrost skali działalności i asortymentu produkowanych wyrobów prowadzi do zwiększenia rentowności działalności. Jednak ewentualne pogorszenie parametrów kosztowych funkcjonowania Mercator Medical (Thailand) Ltd. może mieć istotny wpływ na działalność i sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z dostępnością pracowników w Tajlandii

Mercator Medical (Thailand) Ltd. zatrudnia obecnie ponad tysiąc osób, wśród których są osoby z Tajlandii, ale również m.in. z Birmy i Kambodży. Region, gdzie zlokalizowana jest fabryka, jest zdominowany przez uprawy drzew kauczukowych i miejscowa ludność w większości jest zatrudniona w rolnictwie. Osoby z wykształceniem wyższym niż podstawowe starają się znaleźć pracę na północy kraju, gdzie średnie wynagrodzenie jest wyższe niż na południu. Wynika to między innymi z uregulowań prawnych związanych z minimalnymi płacami w poszczególnych regionach, jak również z faktu dużo większego uprzemysłowienia kraju na północy. Powoduje to potencjalne zagrożenie związane z dostępem do siły roboczej, szczególnie 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

materiałnych 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. Szczególnym ryzyka w tym obszarze są związane z wejściem w życie – w głównym zakresie w dniu 26 maja 2020 r. – 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, zastąpi dotychczasowe regulacje wynikające z polskiej ustawy o wyrobach medycznych. Celem nowych regulacji ma być 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 Emitenta

Grupa prowadzi sprzedaż m.in. towarów oznaczonych własnymi znakami towarowymi, które są chronione tylko na obszarze niektórych państw. Nie można wykluczyć ryzyka naruszenia chronionych znaków towarowych Emitenta przez osoby i podmioty trzecie, a także powstania uszczerbku na wizerunku i dobrym imieniu Emitenta czy obniżenia przychodów i marż w związku z takimi naruszeniami. Nie można wykluczyć ryzyka utraty kontroli nad któryś z znaków towarowych Emitenta. Nie można wykluczyć ryzyka, że zarejestrowane znaki towarowe zostaną zakwestionowane albo że rozszerzenie terytorialnej lub przedmiotowej ochrony znaków może okazać się utrudnione z uwagi na prawa osób trzecich. Wszelkie zdarzenia dotyczące znaków towarowych (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

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

Ryzyko związane z ograniczeniem rentowności długoterminowych kontraktów

Część skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Emitenta realizowana jest w oparciu o długoterminowe kontrakty dostaw rękawic lub innych grup asortymentowych, m.in. w ramach zamówień publicznych. W ramach takich kontraktów ustalona jest często stała cena dostawy produktów przez Emitenta lub jego spółki zależne. Uwzględniając fakt, iż Emitent reguluje zobowiązania z tytułu dostaw głównie w USD, w sytuacji obniżenia wartości PLN lub innych walut lokalnych, w których Grupa dokonuje rozliczeń ze swoimi odbiorcami wobec USD, marże handlowe Emitenta i jego spółek zależnych mogą ulegać obniżeniu. Ponadto, podobna sytuacja może wystąpić w wypadku istotnych negatywnych zmian kosztów surowców lub energii. Wszelkie przyszłe zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

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

Ryzyko związane z brakiem długoterminowych umów handlowych z odbiorcami

Mercator Medical (Thailand) Ltd. 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

Aktualnie ani Emitent ani Mercator Medical (Thailand) Ltd. nie są uzależnieni w istotnym stopniu od żadnego odbiorcy mimo przekroczenia z z Ammex Corp. oraz z Cardinal Health Global Trade 10% wartości skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Emitenta za okres czterech ostatnich kwartałów obrotowych. Jednak w każdym przypadku utrata znaczącego odbiorcy, pogorszenie jego sytuacji rynkowej i finansowej lub ograniczenie skali sprzedaży do takiego odbiorcy może negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z uzależnieniem od kluczowych dostawców

Grupa Emitenta współpracuje, podobnie jak konkurencyjni dystrybutorzy, z wąską grupą producentów, wytwarzających rękawice pod markami Emitenta. Wartość obrotów z jednym z dostawców tj. Kossan Latex Industries (M) Sdn. Bhd z siedzibą w Malezji, przekroczyła w 2019 r. 10% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Grupy, ale uzależnienie to ma realnie relatywnie słaby charakter. Grupa Emitenta, poza portfelem marek własnych, dystrybuje również produkty jednego z wiodących producentów rękawic, który wypracował globalne, rozpoznawalne i pożądane przez odbiorców marki. Liczba takich producentów w skali globalnej jest ograniczona. Z uwagi na fakt, iż w strukturze sprzedaży Grupy rękawice stanowią dominującą grupę produktową, potencjalne wycofanie się ze współpracy jednego lub więcej dostawców może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko naruszenia standardów przez dostawców

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

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

Jedną z zasadniczych grup odbiorców produktów oferowanych przez Grupę są placówki służby zdrowia finansowane ze środków publicznych. Podmioty te, zamawiając produkty oferowane przez Emitenta, zobowiązane są często stosować przepisy o zamówieniach publicznych. W konsekwencji, dostawy na rzecz tych podmiotów mogą być realizowane tylko w przypadku wygrania przez Emitenta lub inny podmiot Grupy przetargu. Ponadto, przepisy regulujące zasady udzielania zamówień publicznych zawierają katalog warunków, które musi spełniać podmiot ubiegający się o udzielenie zamówienia publicznego, jak również wyliczenie przypadków, w których dany podmiot jest wykluczony z udziału w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego. Nie wszystkie przy tym okoliczności skutkujące wykluczeniem z udziału w tym postępowaniu są w pełni zobiektywizowane. Wykluczeniu podlega bowiem także wykonawca, który w sposób zawiniony poważnie naruszył obowiązki zawodowe, w szczególności gdy wykonawca w wyniku zamierzonego działania lub rażącego niedbalstwa nie wykonał lub nienależycie wykonał zamówienie, co zamawiający jest w stanie wykazać za pomocą dowolnych środków dowodowych, jeżeli zamawiający przewidział taką możliwość wykluczenia wykonawcy w ogłoszeniu o zamówieniu, w specyfikacji istotnych warunków zamówienia lub w zaproszeniu do negocjacji. Wykluczenie może dotyczyć również wykonawcy, który, z przyczyn leżących po jego stronie, nie wykonał albo nienależycie wykonał w istotnym stopniu wcześniejszą umowę w sprawie zamówienia publicznego lub umowę koncesji, co doprowadziło do rozwiązania umowy lub zasądzenia odszkodowania. Wykluczenie wykonawcy następuje, jeżeli nie upłynęły 3 lata od dnia zaistnienia zdarzenia będącego podstawą wykluczenia. Wykonawca, który podlega wykluczeniu może przedstawić dowody na to, że podjęte przez niego środki są wystarczające do wykazania jego rzetelności, w szczególności udowodnić naprawienie szkody oraz podjęcie konkretnych środków technicznych, organizacyjnych i kadrowych, które są odpowiednie dla zapobiegania nieprawidłowemu postępowaniu wykonawcy. Wykonawca nie podlega wykluczeniu, jeżeli zamawiający, uwzględniając wagę i szczególne okoliczności czynu wykonawcy, uzna za wystarczające przedstawione dowody.

Ponadto wykluczeniu podlega wykonawca, jeżeli urzędującego członka jego organu zarządzającego lub nadzorczego lub prokurenta prawomocnie skazano za określoną grupę przestępstw, wykonawcę będącego podmiotem zbiorowym, wobec którego sąd orzekł zakaz ubiegania się o zamówienia publiczne na podstawie przepisów o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych za czyny zabronione pod groźbą kary, wykonawcę, wobec którego orzeczono tytułem środka zapobiegawczego zakaz ubiegania się o zamówienia publiczne. Zamawiający może również przewidzieć w ogłoszeniu o zamówieniu, w specyfikacji istotnych warunków zamówienia lub w zaproszeniu do negocjacji, że wykluczy wykonawcę, jeżeli urzędującego członka jego organu zarządzającego lub nadzorczego lub prokurenta prawomocnie skazano za wykroczenie przeciwko prawom pracownika lub wykroczenie przeciwko środowisku, jeżeli za jego popełnienie wymierzono karę aresztu, ograniczenia wolności lub karę grzywny nie niższą niż 3 tys. zł. Tym samym wobec braku w pełni jednoznacznych kryteriów zamawiający może w sposób dość arbitralny spowodować wykluczenie Emitenta lub innego podmiotu Grupy z organizowanych przez tego zamawiającego postępowań o udzielenie zamówienia publicznego. Powyższe okoliczności mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z postępowaniami sądowymi, administracyjnymi i innymi potencjalnymi roszczeniami

Względem podmiotów Grupy Emitenta mogą być wysuwane roszczenia, pozostające w związku z oferowanymi przez Grupę produktami, które również mogą być przedmiotem postępowań sądowych. Roszczenia te mogą być zarówno związane z kwestionowaniem przez odbiorców jakości dostarczonych produktów, jak i szkodami powstałymi na skutek ich używania, w tym utratą zdrowia lub życia przez użytkowników produktów, zwłaszcza osoby zatrudnione w służbie zdrowia. Ponadto nie można wykluczyć ryzyka wszczęcia postępowań sądowych dotyczących innych roszczeń, w tym obejmujących między innymi spory w sprawach dotyczących praw własności intelektualnej, 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 oraz organy zajmujące się ochroną środowiska. Może to wiązać się z koniecznością zapłaty przez podmioty Grupy odszkodowań, należności publicznoprawnych, poniesienia określonych wydatków, przedsięwzięcia działań mających na celu wycofanie z rynku określonej części oferty, zmiany sposobu wytwarzania produktów, pakowania ich, oznaczania lub dystrybuowania i tym samym z koniecznością poniesienia przez Emitenta dodatkowych kosztów oraz negatywnie wpłynąć na jego wizerunek. Zdarzenia takie mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko korupcji

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

Ryzyko związane z wystąpieniem szkód nieobjętych ubezpieczeniem

Istnieje ryzyko, że ochrona ubezpieczeniowa posiadana przez Grupę nie będzie obejmować części zdarzeń, powodujących powstanie szkody w majątku Grupy lub też zakres ochrony ubezpieczeniowej nie będzie obejmował pełnej wysokości szkody. Nie można też wykluczyć sytuacji, gdy z uwagi na szczególne okoliczności ubezpieczyciel uchyli się od odpowiedzialności, powołując się np. na działanie siły wyższej lub nie będzie w stanie jej sprostać z uwagi na kumulację roszczeń. Tym samym ewentualne uzyskane przez Grupę odszkodowanie od

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

Ryzyko związane z zawartością protein w naturalnej gumie

Proteiny zawarte w gumie naturalnej mogą wywoływać alergie użytkowników rękawic produkowanych z lateksu. W związku z tym niektóre państwa (np. w Skandynawii) całkowicie zrezygnowały z importu rękawic lateksowych, zastępując je rękawicami produkowanymi z surowców syntetycznych. Dostrzegając ryzyko z tym związane, Grupa Emitenta zrealizowała budowę fabryki rękawic nitrylowych, systematycznie rozszerza swoją ofertę dystrybucyjną w zakresie rękawic produkowanych z surowców syntetycznych oraz wdraża w produkcji technologie polimeryzacji, ograniczające obecność protein. Emitent nie może wykluczyć, że zaprzestanie użytkowania rękawic produkowanych z naturalnej gumy spowoduje zmniejszenie wielkości i wartości rynku lub udziału w nim Grupy Emitenta, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Ewentualna awaria, zniszczenie czy utrata rzeczowego majątku trwałego lub obrotowego, strajk pracowników, epidemie, zatrucia, zarządzenia władz i inne zdarzenia mogą skutkować czasowym lub trwałym wstrzymaniem lub ograniczeniem produkcji w fabryce w Tajlandii, a co za tym idzie niemożnością terminowego zrealizowania wszystkich zamówień, złożonych przez klientów Grupy lub wzrostem kosztów działalności. Pogorszenie standardu obsługi klientów i potencjalne opóźnienie w realizacji zamówień, a w skrajnym przypadku brak zdolności do realizacji zamówień, skutkować może przejęciem realizacji zamówień przez podmioty konkurencyjne oraz pogorszeniem wyników sprzedaży. Nie można wykluczyć, że opisane powyżej czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, 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 oraz ryzyko gwałtownych zjawisk pogodowych związanych z monsunami. Fabryka jest zlokalizowana na zboczu niewielkiego wzniesienia i woda podczas powodzi przepływa przez teren zakładu (ale nie przez hale produkcyjne i magazyny, które ulokowane są na fundamentach powyżej poziomu „0”), nie zatapiając go, gdyż woda spływa do naturalnych zbiorników, znajdujących się na północ od 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 w Brześciu Kujawskim oraz magazynów zewnętrznych. Wystąpienie pożarów na

terenie fabryk lub magazynów Grupy może mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

Ryzyka związane ze zmianami klimatycznymi

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

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

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

Ryzyko związane z potencjalnym odcięciem lub utrudnieniem dostaw w transporcie morskim

Głównym obszarem produkcji asortymentu oferowanego przez Emitenta jest Tajlandia i inne kraje Azji Południowo-Wschodniej, toteż destabilizacja tego regionu może ograniczyć lub wyłączyć dostęp do tamtejszych zakładów produkcyjnych, zmuszając tym samym Emitenta do poszukiwania nowych źródeł surowców lub gotowych do sprzedaży towarów. Należy przy tym zauważyć, iż w Azji Południowo-Wschodniej od dłuższego czasu utrzymuje się napięcie polityczne na tle szeregu spornych terytoriów na Morzu Południowo-Chińskim, które może doprowadzić do gwałtownych zmian politycznych, nie wykluczając otwartego konfliktu zbrojnego, a potencjalny udział w nim Stanów Zjednoczonych i Chińskiej Republiki Ludowej mógłby w dość szybki sposób doprowadzić do rozszerzenia strefy walk i odciąć Emitenta od źródeł dostaw towarów. Na działalność operacyjną Emitenta ma również wpływ polityka poszczególnych krajów w zakresie utrzymywania swobody żeglugi na wodach międzynarodowych oraz ochrony morskich szlaków handlowych. Głównym środkiem wykorzystywanym dla dostaw towarów na rynek europejski jest bowiem transport morski, który wiedzie do Europy najkrótszym szlakiem przez Cieśninę Adeńską i Kanał Sueski. Toteż zamknięcie tych szlaków handlowych na przykład na skutek przemian politycznych w Egipcie czy też utrudnienie żeglugi na tej trasie może skutkować zwiększeniem kosztów transportu i opóźnieniami w realizacji zamówień. Uniemożliwienie lub utrudnienie dostaw mogłoby negatywnie wpłynąć na pozycję, wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z destabilizacją regionów, w których Grupa prowadzi działalność

Grupa oferuje swoje produkty m.in. na rynkach ukraińskim, rosyjskim, bliskowschodnim i azjatyckim. W tych regionach występuje szereg napięć o podłożu politycznym, religijnym, etnicznym i kulturowym, nierzadko przekształcających się w konflikty zbrojne, wojny domowe, zamachy stanu, rewolucje lub akty terroryzmu. Destabilizacja sytuacji politycznej i ekonomicznej w krajach z powyżej wskazanych regionów może mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

Ryzyko utraty lub zmniejszenia płynności finansowej

Ryzyko płynności związane jest z koniecznością bieżącego regulowania zobowiązań, w tym głównie z tytułu dostaw, przy niepewności związanej ze spływem należności z tytułu sprzedaży lub różnym okresem realizacji przychodów i wydatków. Na płynność Emitenta i jego spółek zależnych duży wpływ ma ocena przez podmioty zapewniające kredyty obrotowe. Grupa Emitenta dysponuje rezerwami płynnych środków finansowych w postaci otwartych, a niewykorzystanych linii kredytowych. Potencjalna utrata udzielonych kredytów może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Grupa Emitenta udziela wybranym kontrahentom kredytów kupieckich. Efektywność egzekwowania należności jest uzależniona od kondycji finansowej odbiorców, 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 z silną pozycją rynkową konkurencyjnych podmiotów

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

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

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

Ryzyko związane z transakcjami z podmiotami powiązanymi

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

Ryzyko związane ze strukturą akcjonariatu

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

Ryzyko związane z dywidendą

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

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Skonsolidowane wyniki finansowe Emitenta podlegają nieznacznym wahaniom 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, na Ukrainie, w Rumunii i na Węgrzech. Pozycja Grupy w Europie (szczególnie w Europie Środkowo-Wschodniej) umacnia się w oparciu o rozwój organiczny części dystrybucyjnej. Emitent nie wyklucza możliwości przejąć konkurencyjnych dystrybutorów, aby między innymi uzyskać efekty synergii lub umocnić pozycję rynkową Grupy. Przejęcie lub połączenie z innym podmiotem może spowodować w przyszłości konieczność przeznaczenia znaczących środków finansowych na realizację transakcji lub konieczność emisji nowych akcji, prowadząc do rozwodnienia akcjonariuszy Emitenta. Ponadto może spowodować konieczność zaciągnięcia dodatkowego zadłużenia lub zaciągnięcia zobowiązań warunkowych. Istnieje również ryzyko, iż potencjalne przejęcie nie spowoduje realizacji zakładanych celów lub spowoduje trudności z integracją przejętego podmiotu, a koszty związane z taką integracją mogą okazać się wyższe od spodziewanych i wyższe od korzyści z takiej transakcji. Zarząd Emitenta z powodu wykonywania działań niezbędnych do integracji łączących się podmiotów, może mieć również niedostateczną ilość czasu do kierowania bieżącą działalnością. Negatywne okoliczności związane z potencjalnym przejęciem innego podmiotu mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy. Ponadto zadłużenie Emitenta lub jego spółek zależnych może wzrosnąć, jeżeli przejęcie zostanie zrealizowane przy wykorzystaniu zewnętrznych źródeł finansowych.

Ryzyko związane z awarią systemów komputerowych oraz uzależnieniem od ich działania

Grupa Emitenta, prowadząc działalność zarówno na rynku polskim, jak i na licznych rynkach zagranicznych, w dużej mierze polega na systemach informatycznych. Sprawność tych systemów ma i będzie nadal miała duże znaczenie dla działalności całej Grupy. Emitent nie może zagwarantować, że system informatyczny, który stosuje, będzie zawsze sprawny. Wszelkie awarie systemu informatycznego mogą czasowo zakłócać prawidłowe funkcjonowanie Grupy, co może mieć istotny negatywny wpływ na jej działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy. Ponadto, z uwagi na specyfikę i zakres działalności Grupy, jej efektywność w dużym stopniu uzależniona jest od szybkości przepływu i przetwarzania danych. Z tego powodu niezwykle istotne jest stałe doskonalenie i bezawaryjna praca narzędzi informatycznych, wspomagających komunikację i zarządzanie.

Dodatkowym ryzykiem jest brak integralności informatycznej wszystkich podmiotów wchodzących w skład Grupy, w tym brak spójnego systemu klasy ERP, obejmującego całą Grupę. Istotne obniżenie efektywności współdziałania systemów informatycznych w ramach Grupy może mieć negatywny wpływ na sprawność zarządzania biznesem, realizację strategii i perspektywy rozwoju oraz wyniki finansowe Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z utrzymaniem sieci dystrybucji

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

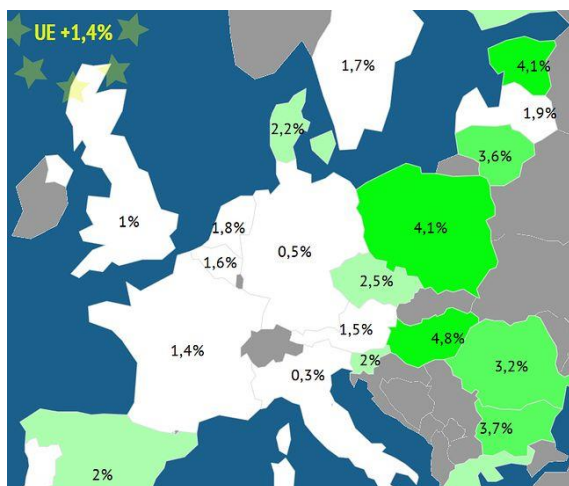
2.5. Opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Grupy Emitenta i sprawozdanie finansowe, w tym na osiągnięte przez niego wyniki w 2019 roku

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 roku 2019, jak również ich kształtowanie w kolejnych miesiącach będzie rzutować na wyniki osiągnięte w roku 2020.

Czynniki i zdarzenia zewnętrzne

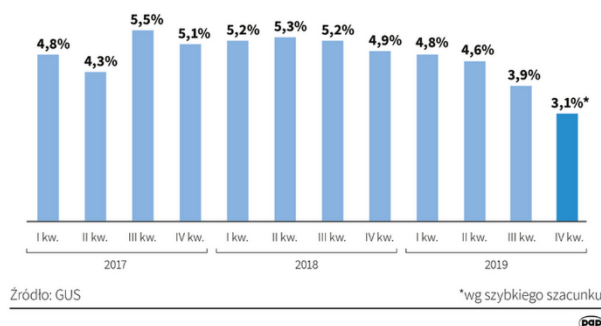
Sytuacja makroekonomiczna

Popyt na produkty oferowane przez Grupę w pewnym stopniu jest uzależniony od dynamiki produktu krajowego brutto w krajach, do których dokonywana jest sprzedaż. Według wstępnych danych Głównego Urzędu Statystycznego PKB Polski wzrosło w 2019 roku o 4,1 proc. (przy 5,1% w roku 2018), a w 2020 roku wzrośnie o 3,3 proc. (w 2021 r. również o 3,3 proc.). Wszystkie przedstawione tu prognozy nie uwzględniają korekt z powodu epidemii koronawirusa, co może w znaczący sposób obniżyć prognozy dynamiki PKB.



Wzrost gospodarczy w Polsce

PRODUKT KRAJOWY BRUTTO (PKB) NIEWYRÓWNY SEZONOWO
Zmiana procentowa do analogicznego kwartału poprzedniego



Źródło: portal www.money.pl na podstawie danych Eurostat - 01.2020

Źródło: Główny Urząd Statystyczny

Polska, po Węgrzech ma najwyższy wskaźnik wzrostu PKB w Europie, przy czym wyniki II i IV kwartału wskazują na wyraźne spowolnienie rozwoju gospodarki. Komisja Europejska utrzymała prognozy wzrostu gospodarczego dla Polski na obecny i przyszły rok. Zarówno w 2020, jak i w 2021 r. wzrost PKB ma wynieść 3,3 proc. Według Raportu Komisji Europejskiej European Economic Forecast - Winter 2020 w przypadku strefy euro, wzrost również będzie identyczny w 2020 i 2021 r. – ma wynieść 1,2 proc.

Wyższe wzrosty aniżeli średnia dla UE spodziewane są w większości krajów europejskich będącymi głównymi rynkami zbytu dla Grupy. W 2020 roku krajami UE o najszybszym wzroście gospodarczym mają być m. innymi Węgry (3,2 proc. dla 2020 i 2,8 % w 2020), Polska (3,3 proc. dla 2020 oraz 3,3 proc. dla 2021), Rumunia (3,8 proc. i 3,5 proc.), Czechy (2,1% i 2,2%), Hiszpania (1,6 proc. i 1,5 proc.) należące do pierwszej dziesiątki rynków zbytu Grupy. Według poprzedniej prognozy Komisji Europejskiej prognoza PKB dla USA, tj. największego rynku zbytu w wzrostu PKB wyniosła 1,8% dla 2020 roku. Oprócz wymienionych powyżej krajów w pierwszej 10 najważniejszych rynków zaliczamy Rosję i Ukrainę. Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) przewiduje wzrost rosyjskiego PKB w 2020 rok wynoszący 1,9 proc. W przypadku Ukrainy (trzeci w rankingu najważniejszych rynków zbytu) Międzynarodowy Fundusz Walutowy spodziewa się wzrostu PKB w 2020 rok na poziomie 3,0%.

Epidemia koronawirusa COVID – 19

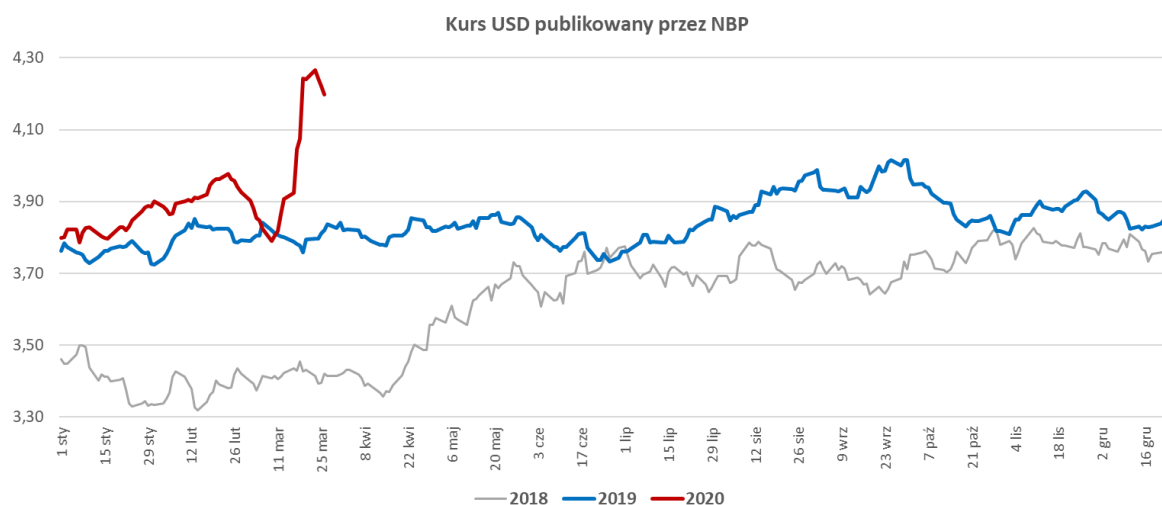
Przy okazji publikacji najnowszych prognoz Komisji Europejskiej wskazano pandemię koronawirusa jako czynnik ryzyka dla gospodarki Unii Europejskiej. Według wielu analityków wzrost zużycia rękawic i produktów medycznych będzie faktem w kontekście zagrożeń, jakie pojawiły się w związku z epidemią koronawirusa. Po ustaniu bezpośredniego zagrożenia zapewne popyt spadnie, ale powinien utrzymać się na wyższym poziomie niż przed epidemią, gdyż społeczeństwa będą wyczułone na potrzebę stosowania środków ochrony indywidualnej, nawet gdy nie ma bezpośredniego zagrożenia podobnego do COVID-19.

Potencjalnym zagrożeniem dla spółek dystrybucyjnych należących do Grupy Mercator Medical może być wpływ nowych regulacji prawnych związanych z ograniczeniami wywozu produktów medycznych poza granice kraju. Obecnie nie dysponujemy informacjami, czy i w jakim zakresie Grupa będzie mogła realizować zagraniczne zamówienia i kontrakty w ramach działalności dystrybucyjnej w Europie, obsługiwane dotychczas z magazynów zlokalizowanych na terytorium Polski i jak długo taki stan rzeczy potrwa, przy czym podejmowane są środki mające za cel dostosowanie działalności do zmienionych warunków. Jednocześnie należy podkreślić, że fabryka rękawic w Tajlandii funkcjonuje w niezmiennym, normalnym trybie, z wykorzystaniem pełnych mocy wytwórczych, a dostawy kontenerowe z Tajlandii do klientów realizowane są bez zakłóceń. Sytuacja ta również może cechować się wysoką dynamiką.

Kursy walutowe

W działalności dystrybucyjnej Grupa sprzedaje towary głównie za polskie złote i inne waluty środkowo-europejskie, nabywając je za dolary amerykańskie. W 2019 r. nastąpiło umocnienie dolara (średni kurs USD/PLN wzrósł w 2019 roku o 6,3% względem 2018 r.), co przełożyło się na osiągnięcie niższych marż na sprzedaży towarów w porównaniu do analogicznego okresu 2018 roku. Kontynuacja umacniania dolara amerykańskiego wobec polskiego złotego może niekorzystnie oddziaływać na uzyskiwane marże. Ewentualny negatywny wpływ na marże spowodowany niekorzystnym kształtowaniem kursów walutowych będzie neutralizowany dalszym optymalizowaniem asortymentu pod kątem jego rentowności, czego efekty szczególnie były już widoczne w II i III kwartale 2019 roku.

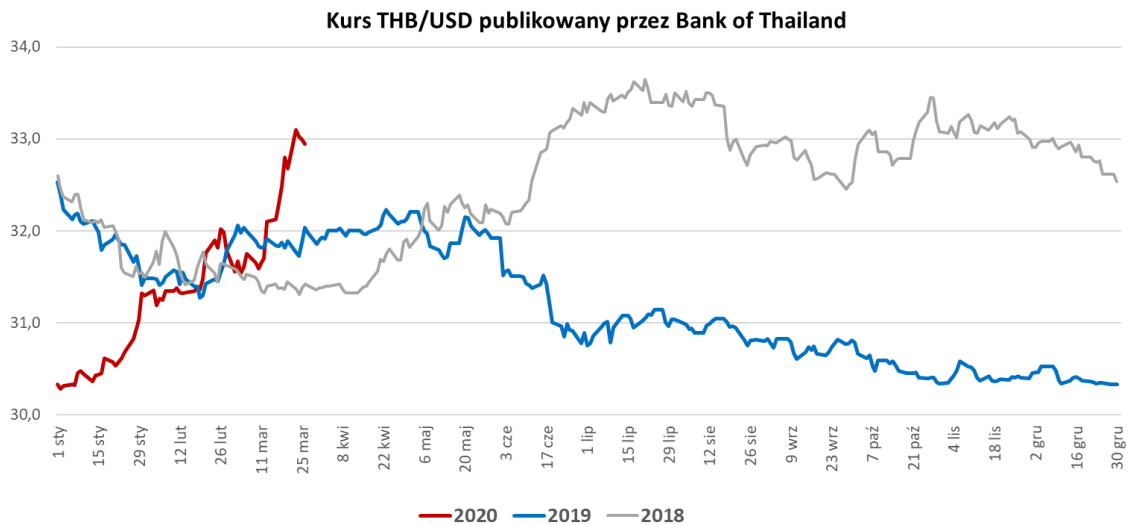
Kształtowanie się kursu USD/PLN w latach 2018 – 2020 przedstawia poniższy wykres:



W działalności produkcyjnej Grupa nabywa surowiec do produkcji za baty tajlandzkie oraz dolary amerykańskie, a przychody ze sprzedaży produktów realizowane są w dolarach amerykańskich. W 2019 roku w parze walutowej bat/dolar nastąpiło umocnienie r/r bata o 3,9% w porównaniu do średniej ceny w 2018 r, co jest czynnikiem

niekorzystnym. W przypadku utrzymania się tego trendu wpływ na wyniki Grupy byłby negatywny, natomiast od początku 2020 roku widać mocne odwrócenie trendu

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

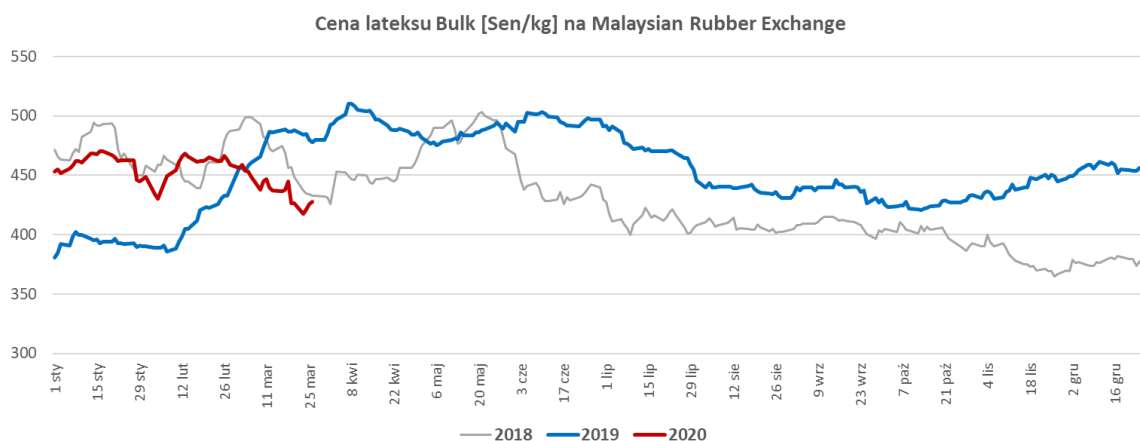


Koszty surowca do wyrobu rękawic medycznych.

Głównym składnikiem kosztu wytworzenia najważniejszego produktu oferowanego przez Grupę jest lateks: naturalny oraz syntetyczny.

W przypadku rękawic produkowanych z lateksu naturalnego jego udział w cenie rękawic wynosi ok. 40 - 60%. Jest to surowiec notowany na giełdach, jego średnia cena wzrosła w 2019 r. w porównaniu do średniej z roku poprzedniego o prawie 5% - jednak baza była niska. Wzrost cen r/r ma wpływ na pogorszenie marż na sprzedaży produkowanych rękawic z lateksu naturalnego.

Kształtowanie cen lateksu naturalnego obrazuje poniższy wykres:



źródło: www3.lgm.gov.my

W przypadku rękawic produkowanych z lateksu syntetycznego (NBR) udział surowca w koszcie wytworzenia wynosi ok. 30 - 40%. Po okresie pozostawania na w miarę stabilnym poziomie w pierwszych dwóch kwartałach 2019 roku, w trzecim kwartale 2019 r. zaobserwowano wzrost cen lateksu syntetycznego o około 5% kw/kw, po

czym w IV kwartale nastąpiła obniżka cen. Średniomiesięczna cena lateksu syntetycznego (NBR) w 2019 roku w porównaniu do 2018 roku była niższa o ok. 10,4%, co ma pozytywny wpływ na uzyskiwane marże.

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 Polsce z roku na rok rosną wydatki na służbę zdrowia (liczone jako % PKB), jednak Polska na tym polu wciąż istotnie odstaje in minus w porównaniu do średniej dla krajów OECD, gdzie wydatki te stanowią około 9,5% PKB (w Polsce jest to około 6,0%). Zgodnie z projektem budżetu państwa na 2020 rok, wydatki na zdrowie wyniosą 8,5 mld zł (bez korekt związanych z koronawirusem, bez spodziewanej nowelizacji Ustawy budżetowej). Łącznie ze związanymi z ochroną zdrowia wydatkami Funduszu Pracy, Funduszu Rozwiązywania Problemów Hazardowych oraz programów unijnych – wydatki na zdrowie wyniosą 11,26 mld zł, a po dodaniu budżetu NFZ – 107,6 mld zł. Zapowiadane jest przeznaczenie dodatkowych środków w związku z epidemią koronawirusa w wysokości 2,875 mld PLN poprzez utworzenie funduszu medycznego, będącego wsparciem do obecnego finansowania ochrony zdrowia, a także zapowiadane jest dodatkowe finansowanie w związku z epidemią koronawirusa.

Trend do podwyższania wydatków na służbę zdrowia jest ogólnosiwiatowy, co ma swój związek ze starzeniem się społeczeństwa, poprawą jakości opieki medycznej, rozwojem medycyny oraz wzrostem wynagrodzeń.

Konkurencja ze strony innych podmiotów

Na rynku działa wiele innych podmiotów, które konkurują z Grupą Emitenta – miało to w roku 2019 wpływ na osiągnięte przychody i marże; podobnie było w latach poprzednich, jak również będzie miało miejsce w roku 2020.

Według analiz rynkowych dynamika rynku rękawic medycznych na świecie wynosi około +7%, a wszystkich rękawic jednorazowych +14% w ujęciu wartościowym w skali roku. Ponadto z analiz rynkowych wynika, że zużycie rękawic będzie przesunęło się w coraz większym stopniu w kierunku zastosowań niemedycejskich i firma Mercator Medical chciałaby w jak najlepszy sposób ten rynkowy potencjał wykorzystać. Dodać należy, że powyższe trendy podyktowane są rosnącą świadomością użytkowników końcowych profesjonalnych i indywidualnych o dbałość swojego wyglądu, w tym pielęgnację rąk oraz zdrowy styl życia tj. ochronę przed nieczystym powietrzem, niezdrową żywnością oraz rosnącymi zagrożeniami ze strony wirusów i bakterii.

Rynek rękawic medycznych i profesjonalnych jest rynkiem fragmentarycznym, na którym istnieje wielu graczy, do których należą m.in. takie firmy jak: Abena, Abook, Sempermed z marką sempercure, Mondo z marką Essenti Care, Zarys, Doman, Top Glove, Hartmann, Medasept, Paso Trading z marką Derma pro, Top Glove, Safemed, Supermax z marką Aurelia.

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

Czynniki i zdarzenia wewnętrzne

Uruchomienie nowych linii produkcyjnych. W trakcie roku 2018 uruchamiane były kolejne linie produkcyjne w nowym zakładzie produkcyjnym w Tajlandii, należącym do Mercator Medical (Thailand) Ltd. Ostatnia, ósma linia, została uruchomiona pod koniec września 2018 r., a tym samym od czwartego kwartału 2018 r. nowa fabryka rękawic nitrylowych NBR produkuje na pełnych mocach. Pozostałe prowadzone do stycznia 2019 r. prace w projekcie rozbudowy nie miały wpływu na wielkość produkcji. Jednocześnie dokonany wzrost mocy produkcyjnych przekłada się na wzrost kosztów sprzedaży oraz ogólnego zarządu.

Rozwój sieci dystrybucji. W 2019 r. Grupa kontynuowała rozwój geograficzny sieci dystrybucji w Europie. Powstała nowa spółka Mercator Medical GmbH z siedzibą w Niemczech, a wśród nowych rynków zbytu pojawiło się 6 nowych państw w porównaniu do roku poprzedniego (Belgia, Holandia, Austria, Republika Dominikańska, Etiopia i Komory). Grupa umacniała swoją pozycję na rynku na dotychczasowych rynkach zbytu, a ponadprzeciętne wzrosty odnotowano w USA.

Wzrost kosztów jako efekt ekspansji, w tym zwłaszcza budowanych struktur. W związku z dynamicznym rozwojem segmentu dystrybucji, szczególnie w Europie Zachodniej, Grupa stale zwiększa zarówno geograficzny zakres swojej działalności, jak i intensywność operacji handlowych na dotychczasowych rynkach. Powoduje to wzrost kosztów zespołów handlowych, logistycznych, specjalistów produktowych, jak również kosztów osób zarządzających. Znajduje to swoje odbicie we wzroście kosztów sprzedaży oraz ogólnego zarządu.

Perspektywy rozwoju

Fabryka jednorazowych rękawic w Tajlandii

Grupa Mercator Medical korzysta od 2019 roku z rozbudowanej fabryki rękawic w Tajlandii. Celem inwestycji było poszerzenie oferty wyrobów produkowanych przez Grupę Emitenta o rękawice syntetyczne, wytwarzane z lateksu nitrylowego NBR (pochodna ropy naftowej). Rynek rękawic nitrylowych jest najszybciej rosnącym segmentem rynku rękawic jednorazowego użytku – Zarząd Grupy szacuje, że do 2020 r. zapotrzebowanie na rękawice nitrylowe zwiększy się co najmniej dwukrotnie w stosunku do poziomu z roku 2016, natomiast zapotrzebowanie na rękawice wytwarzane z lateksu naturalnego utrzyma się mniej więcej na dotychczasowym poziomie.

Inwestycja objęła uruchomienie ogółem 8 nowych linii do produkcji rękawic o łącznej wydajności ok. 150 mln sztuk rękawic miesięcznie (ok. 1,8 mld rocznie) wraz z infrastrukturą. Koszt inwestycji wyniósł 117,4 mln zł i został sfinansowany kredytem bankowym w około 67% oraz, w pozostałej części - ze środków własnych, w tym środków pozyskanych z przeprowadzonej przez Emitenta we wrześniu 2016 r. oferty publicznej akcji. W wyniku inwestycji moce produkcyjne Mercator Medical (Thailand) Ltd. wzrosły o około 150% w stosunku do poziomu z roku 2016, czyli do około 3 mld sztuk rękawic rocznie.

Prace budowlane rozpoczęły się w styczniu 2017 r., a uruchamianie linii produkcyjnych w nowym zakładzie wytwórczym zakończyło się na koniec września 2018 r. Inwestycja została zakończona.

Jednocześnie w ramach zwiększania potencjału biznesowego, Emitent zdecydował w roku 2019 o transformacji części linii produkcyjnych z lateksu naturalnego na syntetyczny. W rezultacie na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania ponad 80% wytwarzanych przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. rękawic opartych jest na lateksie syntetycznym.

Zakład w Pikutkowie

Celem inwestycji było uzupełnienie i częściowe zastąpienie produktów włókninowych sprowadzanych z Azji, a przez to znaczący wzrost sprzedaży i zwiększenie udziału Grupy w rynku medycznych materiałów włókninowych jednorazowego użytku w Polsce. Koszt inwestycji w wysokości 3,9 mln zł sfinansowany został kredytem bankowym (ok. 70%) i ze środków własnych (ok. 30%). Inwestycja zrealizowana została na należącej do Grupy nieruchomości w województwie kujawsko-pomorskim, w bezpośredniej okolicy centrum logistycznego Mercator Medical w Brześciu Kujawskim. Grupa uzyskała wsparcie inwestycji w postaci ulgi w podatku od nieruchomości. Inwestycja została zakończona. W dniu 9 września 2019 r. Zarząd Emitenta podjął decyzję o zawieszeniu działalności fabryki wyrobów medycznych z włókniny z końcem 2019 r. Powodem tej decyzji są w szczególności niezadowolające wyniki sprzedaży asortymentu włókninowego produkowanego w zakładzie w Pikutkowie, mające negatywny wpływ na rentowność Grupy Emitenta. Kredyt zaciągnięty na inwestycję został spłacony, a inwestycja została wystawiona na sprzedaż / wynajem. Ze względu na atrakcyjną lokalizację oraz clean room, Emitent widzi zainteresowanie potencjalnych kupujących.

Ekspansja dystrybucyjna w wybranych krajach Europy Zachodniej

Przed 2016 r. Grupa sprzedawała swoje produkty i wyroby innych producentów do odbiorców w ok. 40 krajach na całym świecie. Zorganizowaną dystrybucję prowadziła jednak tylko na wybranych rynkach Europy Środkowej i Wschodniej (Polska, Rosja, Ukraina, Rumunia, Węgry i Czechy), gdzie Grupa utworzyła spółki celowe i prowadziła sprzedaż zwykle z lokalnego magazynu w lokalnej walucie w oparciu o regionalnych menedżerów handlowych. Mercator Medical postanowił rozszerzyć ten model działalności na wybrane kraje Europy Zachodniej. Atutem Grupy jest doświadczenie przy wchodzeniu na rynki zagraniczne, szeroka oferta wyrobów, dla których Grupa posiada niezbędne dopuszczenia i certyfikaty oraz posiadany status wytwórcy i własna fabryka w Tajlandii. Do końca roku 2018 Mercator Medical uruchomił zorganizowaną sprzedaż rękawic pod własnymi markami w Niemczech, Włoszech i Wielkiej Brytanii, dzięki czemu przychody osiągnięte z dystrybucji w Europie Zachodniej wzrosły z 2,4 mln zł w roku 2016 do 12,1 mln zł w roku 2018. Projekt ten był finansowany ze środków własnych Grupy. W 2019 r. sprzedaż do krajów Europy Zachodniej wyniosła ogółem 22,1 mln zł, co stanowi wzrost o 83,1% w porównaniu do okresu pierwszych trzech kwartałów roku 2018. W I kw. 2019 r. Grupa „zamroziła” projekt rozwoju dystrybucji w Wielkiej Brytanii z uwagi na niestabilną sytuację związaną z tzw. Brexitem (dotyczyło to jednak tylko dystrybucji zorganizowanej, gdyż Grupa cały czas realizuje równoległe dostawy pełnokontenerowe z tajlandzkiej fabryki do swojego klienta z Wysp Brytyjskich). Ponadto Grupa rozpoczęła sprzedaż na terenie Beneluxu. Zarejestrowana została też spółka zależna Emitenta w Niemczech.

Sprzedaż w regionie CEE

Celem Grupy jest osiągnięcie pozycji jednego z trzech największych graczy na rynku rękawic medycznych na wszystkich rynkach dystrybucyjnych Grupy w Europie Środkowej i Wschodniej, gdzie umacnia swoją pozycję. Aktualnie Grupa jest liderem na rynku polskim i ukraińskim oraz jednym z trzech największych graczy w Rumunii i na Węgrzech. Największym wyzwaniem jest rynek rosyjski, gdzie Grupa Mercator Medical w ciągu roku od uruchomienia w 2015 r. sprzedaży poprzez spółkę zależną osiągnęła w 2019 r. ok. 3,3% udziału w rynku.

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

Opublikowana strategia Grupy dotyczyła lat 2016-2018. Strategia na kolejne lata nie została ogłoszona.

2.6. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Emitenta i jego Grupy Kapitałowej, w tym znanych Emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami, umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji

Transakcje zawarte z Kossan Latex Industries (M) Sdn. Bhd.

Łączna wartość transakcji zawartych w 2019 r. pomiędzy Emitentem a Kossan Latex Industries (M) Sdn. Bhd z siedzibą w Malezji („Kossan”), który jest największym dostawcą Emitenta, wyniosła w przeliczeniu na złote ok. 73 mln zł. Przedmiotem transakcji była dostawa przez Kossan gotowych do sprzedaży wyrobów medycznych, w szczególności rękawic diagnostycznych, pod markami Emitenta. Warunki transakcji z Kossan nie odbiegały od powszechnie stosowanych dla tego typu transakcji. O transakcjach z Kossan Emitent informował w raportach bieżących nr 13/2019 oraz 3/2020.

Transakcje zawarte z Cardinal Health Global Trade

Łączna wartość umów sprzedaży (dostawy) zawartych w 2019 r. przez Emitenta oraz przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. z Cardinal Health Global Trade z siedzibą w Dublin, Ohio, USA („Cardinal”) wyniosła w przeliczeniu na złote ok. 46 mln zł. Przedmiotem transakcji była sprzedaż rękawic. Warunki transakcji z Cardinal nie odbiegały od powszechnie stosowanych dla tego typu transakcji. O transakcjach z Cardinal Emitent informował w raporcie bieżącym nr 19/2019.

Transakcje zawarte z Ammex Corp.

Łączna wartość umów sprzedaży (dostawy) zawartych w 2019 r. przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. z Ammex Corp. z siedzibą w Kent, Waszyngton, USA („Ammex”) wyniosła w przeliczeniu na złote ok. 47 mln zł. Przedmiotem transakcji była sprzedaż rękawic produkowanych w fabryce należącej do Mercator Medical (Thailand) Ltd. Warunki transakcji z Ammex nie odbiegały od powszechnie stosowanych dla tego typu transakcji. O transakcjach z Ammex Emitent informował w raportach bieżących nr 27/2019 oraz 6/2020.

Umowa z Yusen Logistics (Polska) sp. z o.o.

W dniu 14 października 2019 r. zawarł z Yusen Logistics (Polska) sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie umowę o świadczenie usług logistycznych. Przedmiotem umowy są typowe usługi związane z przyjmowaniem przesyłek kontenerowych, magazynowaniem towarów Emitenta i kompletacją wysyłek. Usługi będą świadczone w nowym magazynie zlokalizowanym przy terminalu kontenerowym w Gdańsku. Umowa została zawarta na czas określony do dnia 4 maja 2025 r. Precyzyjne ustalenie wartości umowy nie jest możliwe, jednakże Emitent szacuje, że łączna wartość świadczeń wynikających umowy w przewidywanym okresie jej obowiązywania przekroczy 30 mln zł. Zawarcie umowy związane jest z planowanym rozwojem i wzrostem skali działalności Grupy Emitenta i ma na celu m.in. zapewnienie odpowiedniego poziomu serwisu. O zawarciu umowy Emitent informował w raporcie bieżącym nr 23/2019.

Poza wskazanymi wyżej umowami, Emitent ani jednostki z grupy Emitenta nie zawarły w trakcie roku 2020 umów, które Emitent identyfikowałby jako znaczące dla działalności Emitenta i jego Grupy Kapitałowej.

3. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY MERCATOR MEDICAL S.A.

3.1. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych ujawnionych w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym

3.1.1. Sprawozdanie z całkowitych dochodów

Przychody

Struktura przychodów oraz ich dynamika za lata 2018 i 2019 przedstawiała się następująco:

Tys. zł	2018	Udział	2019	Udział	Zmiana 2019 / 2018	
					Wartość	%
- rękawice diagnostyczne	169 785	40,4%	224 444	41,5%	54 659	32,2%
- rękawice chirurgiczne	21 105	5,0%	26 838	5,0%	5 734	27,2%
- rękawice gospodarcze	2 641	0,6%	2 907	0,5%	266	10,1%
Rękawice razem	193 531	46,0%	254 189	47,0%	60 658	31,3%
Opatrunki	12 215	2,9%	10 733	2,0%	-1 482	-12,1%
Włóknina	16 032	3,8%	19 795	3,7%	3 763	23,5%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	224 285	53,3%	284 718	52,7%	60 433	26,9%
Przychody ze sprzedaży produktów	196 125	46,7%	255 615	47,3%	59 490	30,3%
- w tym z produkcji rękawic diagnostycznych	193 135	45,9%	252 257	46,7%	59 122	30,6%
- w tym z produkcji włókniny	2 507	0,6%	2 754	0,5%	247	9,9%
Razem przychody ze sprzedaży	420 410	100,0%	540 333	100,0%	119 923	28,5%
- w tym przychody ze sprzedaży rękawic	386 666	92,0%	506 447	93,7%	119 781	31,0%

Przychody ze sprzedaży Grupy Mercator Medical w roku 2019 kolejny rok były rekordowo wysokie w porównaniu do roku poprzedniego i osiągnęły poziom 540,3 mln PLN, co oznacza blisko 29% wzrostu r/r.

Do wzrostu przychodów ze sprzedaży w porównywalnym stopniu przyczynił się:

- wzrost przychodów ze sprzedaży produktów o ponad 30,3% tj. o 59,5 mln zł r/r (głównie produkowane w zakładzie w Tajlandii rękawice diagnostyczne) - m.in. efekt wykorzystania już pełnych mocy produkcyjnych przez cały 2019 rok (kolejne linie produkcyjne w nowej fabryce rękawic w Tajlandii były sukcesywnie oddawane do użytkowania w 2018 roku);
- wzrost przychodów ze sprzedaży towarów (nabywane od dostawców spoza Grupy rękawice, opatrunki i włóknina) o 26,9% tj. 60,4 mln zł r/r, a główny wpływ miał wzrost sprzedaży rękawic diagnostycznych o 32,2% (54,7 mln zł), a w mniejszym stopniu wzrosty sprzedaży rękawic chirurgicznych i produktów z Włókniny. Dla opatrunków wystąpił spadek przychodów ze sprzedaży o 12,1% (-1,5 mln zł), co jest konsekwencją decyzji o ograniczeniu oferty tej grupy produktowej z powodu niezadawalającego poziomu osiągniętej marży.

Wiodącą grupą asortymentową cały czas pozostają rękawice jednorazowe, których sprzedaż w 2019 roku generowało 93,7% przychodów ze sprzedaży całej Grupy Kapitałowej. W 2020 roku oczekiwany jest dalszy wzrost sprzedaży rękawic jednorazowych i wzrost ich udziału procentowego w przychodach ze sprzedaży na co dodatkowo wpłynie wdrożone ograniczenia oferty produktów z grupy opatrunków a także zawieszenie działalności zakładu wyrobów z włókniny w Pikutkowie z końcem 2019 roku. Wzrost udziału w sprzedaży rękawic jednorazowych i podjęte decyzje o wycofaniu z oferty produktów o niesatysfakcjonującym poziomie marży (z grupy opatrunków i wyroby z zakładu w Pikutkowie) pozytywnie wpłynie na rentowność.

Udział w całkowitych przychodach pozostałych dwóch grup asortymentowych tj. opatrunków i włókniny wyniósł 2019 roku 6,2% i spadł o 1,2 p.p. w porównaniu do roku poprzedniego. Ten spadek był przewidywanym efektem

w kontekście podjętych decyzji ograniczających sprzedaż wspomnianego powyżej asortymentu, a także wykorzystywania pełnych mocy produkcyjnych nowego zakładu produkcyjnego Mercator Medical Thailand przez pełne 12 miesięcy 2019 roku.

Sprzedaż włókniny w ujęciu r/r wzrosła o 23,5% (przychody ze sprzedaży towarów) oraz o 9,9% (przychody ze sprzedaży produktów). Jak wspomniano przy omawianiu sprzedaży towarów jedyną grupą, która odnotowała spadek przychodów r/r jest sprzedaż opatrunków (spadek o 12,1% tj. -1,5 mln zł).

Grupa Mercator Medical sprzedając w 2019 roku 5,37 mld szt. rękawic kolejny rok zanotowała znaczący procentowy wzrost wolumenów sprzedanych rękawic, który wyniósł 23,3% r/r. W podziale na rodzaje rękawic sprzedaż ilościowa kształtowała się następująco:

Tys. par	2018	Udział	2019	Udział	Zmiana 2019 / 2018	
					Wartość	%
Rękawice diagnostyczne	2 156 543	98,9%	2 657 233	98,9%	500 690	23,2%
- produkty	1 256 912	57,7%	1 549 409	57,7%	292 497	23,3%
- towary	899 631	41,3%	1 107 824	41,2%	208 192	23,1%
Rękawice chirurgiczne	20 694	0,9%	26 760	1,0%	6 066	29,3%
Rękawice gospodarcze	2 972	0,1%	3 361	0,1%	389	13,1%
Sprzedaż ilościowa	2 180 209	100,0%	2 687 354	100,0%	507 145	23,3%

W wolumenie sprzedanych rękawic zdecydowanie dominują rękawice diagnostyczne (prawie 99 na 100 sztuk sprzedanych było rękawicami diagnostycznymi), z tego 57,7% stanowią rękawice wyprodukowane we własnych fabrykach w Tajlandii. Wolumen rękawic chirurgicznych wzrósł o 29,3%, a rękawic gospodarczych o 13,1% r/r.

Średnia cena sprzedaży rękawicy diagnostycznej wzrosła o 6,7% r/r, co było efektem działań podjętych celem poprawy marż, wzrostu ceny lateksu naturalnego od połowy lutego 2019 roku oraz kształtowania się cen rynkowych. W przypadku rękawic chirurgicznych i gospodarczych średnia cena zmniejszyła się odpowiednio o 1,7% i 2,7% r/r.

Według analiz rynkowych dynamika wzrostu rynku rękawic medycznych na świecie wynosi około 7%, a wszystkich rękawic jednorazowych około 14% w ujęciu wartościowym w skali roku. Ponadto z analiz rynkowych wynika, że zużycie rękawic będzie przesuwano się w coraz większym stopniu w kierunku zastosowań niemedycznych i stąd Grupa Mercator Medical podejmuje działania by w jak najlepszy sposób ten rynkowy potencjał wykorzystać prowadząc własne badania dotyczące rynku konsumentów odpowiednio dostosowując swoją ofertę i działania marketingowe. Powyższe trendy podyktowane są rosnącą świadomością użytkowników końcowych profesjonalnych i indywidualnych o dbałość swojego wyglądu w tym pielęgnację rąk oraz zdrowy styl życia tj. ochronę przed nieczystym powietrzem, niezdrową żywnością oraz rosnącymi zagrożeniami ze strony wirusów i bakterii.

Struktura geograficzna sprzedaży Grupy Kapitałowej Mercator Medical kształtuje się następująco:

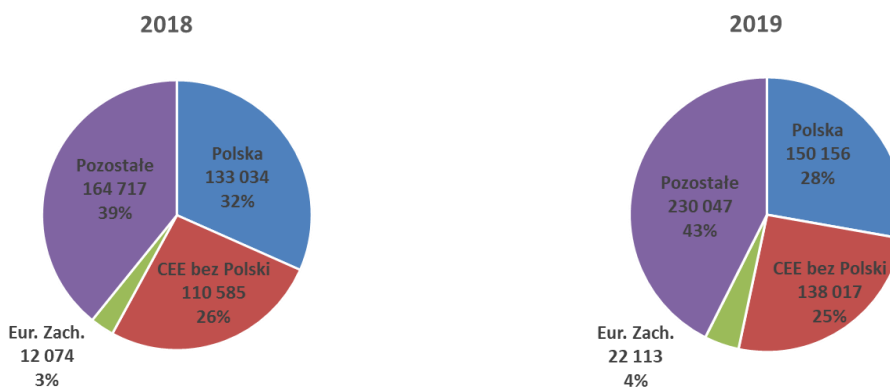
Kraj	2018	Udzia	2019	Udzia	2019 / 2018	
					wart	%
Stany Zjednoczone	92 552	22,0%	159 108	29,4%	66 556	71,9%
Polska	133 034	31,6%	150 156	27,8%	17 122	12,9%
Ukraina	24 782	5,9%	35 480	6,6%	10 698	43,2%
Rosja	26 260	6,2%	31 697	5,9%	5 437	20,7%
Rumunia	20 422	4,9%	23 322	4,3%	2 900	14,2%
Węgry	10 683	2,5%	14 337	2,7%	3 654	34,2%
Chiny	1 434	0,3%	12 268	2,3%	10 834	755,5%
Czechy	9 715	2,3%	10 807	2,0%	1 092	11,2%
Włochy	5 709	1,4%	10 442	1,9%	4 733	82,9%
Hiszpania	19 344	4,6%	8 695	1,6%	-10 649	-55,1%
Tajlandia	6 224	1,5%	7 027	1,3%	803	12,9%
Bułgaria	5 624	1,3%	6 701	1,2%	1 077	19,2%
Hongkong	2 549	0,6%	6 106	1,1%	3 557	139,5%
Litwa	4 889	1,2%	6 025	1,1%	1 136	23,2%
Izrael	1 753	0,4%	5 260	1,0%	3 507	200,1%
Wielka Brytania	49	0,0%	4 240	0,8%	4 191	8553,1%
Arabia Saudyjska	7 988	1,9%	3 797	0,7%	-4 191	-52,5%
Kenia	1 158	0,3%	3 379	0,6%	2 221	191,8%
Zjednoczone Emiraty Arabskie	3 885	0,9%	3 171	0,6%	-714	-18,4%
Serbia	2 220	0,5%	2 897	0,5%	677	30,5%
Niemcy	3 719	0,9%	2 804	0,5%	-915	-24,6%
Pozostałe	36 417	8,7%	32 614	6,0%	-3 803	-10,4%

Grupa Mercator Medical w 2019 roku prowadziła sprzedaż do 72 krajów na świecie, a na liście krajów, do których realizowane były dostawy, pojawiło się 6 nowych państw w porównaniu do roku poprzedniego. W porównaniu do zestawienia za rok 2018 nastąpiła zmiana lidera na rynku zbytu. Dotychczasowym największym rynkiem zbytu była Polska, ale pomimo kontynuacji wzrostu sprzedaży na rynku polskim o 12,9% r/r to Stany Zjednoczone Ameryki były największym rynkiem zbytu w 2019 roku. Na rynek amerykański trafiło ponad 29,4% wszystkich sprzedanych towarów i produktów o wartości ponad 159,1 mln PLN, a procentowa wartość obrotów wzrosła o 71,9% r/r, głównie dzięki sprzedaży produktów z własnej fabryki. Polska z obrotami przekraczającymi 150,1 mln PLN jest drugim najważniejszym rynkiem zbytu, a trzecim rynkiem zbytu dla produktów i towarów Grupy Mercator Medical stała się Ukraina z 35,5 mln PLN skonsolidowanej sprzedaży (wzrost o 43,2% r/r) wyprzedzając Rosję (wzrost wartości sprzedaży o 20,7% r/r).

Największe procentowe wzrosty sprzedaży w porównaniu do ubiegłego roku zrealizowano na rynku brytyjskim i chińskim, a w dalszej kolejności izraelskim i kenijskim. Pod względem wartości sprzedaży największe wzrosty r/r odnotowano na rynku amerykańskim, na którym sprzedano rękawice za 66,6 mln PLN więcej niż w roku 2018, a warto zauważyć, że jest to kolejny rok z tak dużym wzrostem wartościowym r/r dla rynku amerykańskiego - w roku 2018 wartościowy wzrost sprzedaży w porównaniu do roku 2017 wzrost wynosił 60,0 mln PLN (razem z powiązaniem klientem w Malezji). Wzrosty przekraczające 10 mln PLN r/r zrealizowano na wspomnianym już rynku polskim (wzrost o 17,1 mln PLN), rynku chińskim (wzrost o 10,8 mln PLN) oraz ukraińskim (wzrost o 10,7 mln PLN). Konsekwentnie wzrasta sprzedaż na rynku włoskim (wzrost o 4,7 mln PLN), węgierskim (wzrost o 3,7 mln PLN) i rumuńskim (wzrost o 2,9 mln PLN), a po wcześniejszym spadku sprzedaży na rynku rosyjskim w 2019 roku nastąpił tam wyraźny wzrost (wzrost o 5,4 mln PLN r/r). Największy spadek wartości sprzedaży wystąpił na

rynku hiszpańskim (spadek o 10,6 mln PLN) oraz w Arabii Saudyjskiej (spadek 4,2 mln PLN), co było spowodowane niższymi zamówieniami z tych państw.

Przychody w podziale geograficznym (Polska, kraje Europy Środkowo-Wschodniej, Europa Zachodnia, pozostałe kraje) w latach 2018 i 2019 zostały przedstawione na poniższych wykresach (w mln PLN). Największy wzrost sprzedaży, a tym samym wzrost udziału w całkowitych przychodach, miał miejsce w grupie pozostałych krajów (tutaj zaliczane są m.in. Stany Zjednoczone, o których wspomniano wcześniej). Wzrosła również sprzedaż do krajów Europy Zachodniej – prawie dwukrotnie – co jest efektem konsekwentnie realizowanej strategii Grupy. Spadek udziału sprzedaży do Polski nastąpił na skutek wzrostu mocy produkcyjnych w fabryce w Tajlandii i był to skutek spodziewany.



Koszty

Koszty w układzie rodzajowym za lata 2018 i 2019 kształtowały się następująco:

Tys. zł	2018	Udział	2019	Udział	Zmiana 2019 / 2018	
					Wartość	%
Zmiana stanu produktów	1 518	0,4%	724	0,1%	-794	-52,3%
Amortyzacja	13 933	3,4%	17 440	3,3%	3 507	25,2%
Zużycie materiałów i energii	144 138	35,4%	199 433	37,2%	55 295	38,4%
Usługi obce	19 733	4,8%	25 904	4,8%	6 171	31,3%
Podatki i opłaty	1 050	0,3%	1 030	0,2%	-20	-1,9%
Wynagrodzenia	39 832	9,8%	50 884	9,5%	11 052	27,7%
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	5 181	1,3%	6 735	1,3%	1 554	30,0%
Pozostałe koszty rodzajowe	3 473	0,9%	3 652	0,7%	179	5,2%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	177 136	43,4%	227 493	42,5%	50 357	28,4%
Pozostałe koszty operacyjne	1 688	0,4%	2 316	0,4%	628	37,2%
Razem koszty działalności operacyjnej	407 682	100,0%	535 611	100,0%	127 929	31,4%

Wzrost kosztów działalności operacyjnej w 2019 r. w porównaniu do zeszłego roku był o 2,9 pkt. proc. wyższy niż wzrost przychodów i wyniósł 31,4%, co w naturalny sposób przełożyło się na osiągnięte marże. Wzrost ten związany jest z funkcjonowaniem fabryki w Tajlandii z pełnymi mocami produkcyjnymi od czwartego kwartału 2018 r. stąd większym zużycie surowców do produkcji rękawic (koszty materiałów i energii), zwiększoną amortyzacją, wyższe wynagrodzenia i koszty usług obcych, które wiążą się z zapotrzebowaniem na nowych pracowników (głównie w Tajlandii do nowej fabryki), ekspansją na świecie oraz rozrastaniem się struktur Grupy.

Koszty sprzedaży oraz ogólnego zarządu w 2019 r. 64,7 mln zł i były o 22,7% wyższe niż przed rokiem, co jest związane z funkcjonowaniem tajlandzkiej fabryki z pełnymi mocami produkcyjnymi oraz rozwojem struktur sprzedażowych i logistycznych. Jednak koszty te stanowiły 12,0% przychodów, czyli o 0,5 pkt proc. mniej niż rok wcześniej.

Marża brutto na sprzedaży towarów

W 2019 r. marża brutto uzyskana ze sprzedaży towarów i materiałów wyniosła 20,1%, co oznacza spadek o 0,9 pkt. proc. r/r. Znacznie wyższe przychody sprawiły, iż wartościowo marża brutto na sprzedaży towarów jest wyższa o 21,4 % w porównaniu do uzyskanej w 2018 r. Spadek procentowy marży to w głównej mierze efekt sytuacji z końca 2018 r. i początku 2019 r., kiedy sprzedawano rękawice nitrylowe nabywane jeszcze w 2018 r. (po wyższych cenach), przy równoczesnym osłabieniu złotego względem dolara amerykańskiego. Marża w kolejnych kwartałach systematycznie ulegała poprawie i w samym czwartym kwartale 2019 r. wyniosła 21,5%, będąc o 3,8 pkt proc. wyższa niż w pierwszym kwartale br.

Marża brutto na sprzedaży produktów

Zrealizowana marża brutto na produkowanych w Tajlandii rękawicach zmalała z 10,2% w 2018 r. do 5,7% w 2019 roku. Wpływ na niższą marżę w porównaniu do roku 2018 miała m.in. zwiększona podaż rękawic nitrylowych z Chin oraz umacnianie się wartości tajlandzkiego bata do dolara amerykańskiego.

Blisko 29-proc. wzrost przychodów ze sprzedaży r/r oraz pogorszenie marż przełożyły się na 7,2 mln zł zysku na poziomie wyniku operacyjnego, co jest o 56,8% gorszym wynikiem niż uzyskany w 2018 roku. Jednocześnie, zgodnie z oczekiwaniami Zarządu Emitenta, po bardzo słabym I kwartale 2019 roku (gdzie zysk z działalności operacyjnej był ujemny - kumulacja niekorzystnych czynników tj. zwiększona podaż rękawic nitrylowych z Chin, niekorzystne kursy walutowe PLN/USD/THB, wyprzedaż towarów zmagazynowanych na koniec 2018 roku, które – ze względu na spadki cen lateksu – sprzedawano na początku 2019 roku po niekorzystnych cenach) następować poprawa generowanych wyników w kolejnych kwartałach.

Marżowość sprzedaży towarów i produktów, jak również poziom kosztów w relacji do przychodów w r/r oraz w poszczególnych kwartałach 2019 roku, można prześledzić w poniższych tabelach:

Tys. zł	2018	udział/ marża	2019	udział/ marża	Zmiana 2019 / 2018	
					Wartość	%
Przychody netto ze sprzedaży produktów	196 125	46,7%	255 615	47,3%	59 490	30,3%
Marża na sprzedaży produktów	20 022	10,2%	14 553	5,7%	-5 469	-27,3%
Przychody netto ze sprzedaży towarów	224 285	53,3%	284 718	52,7%	60 433	26,9%
Marża na sprzedaży towarów	47 149	21,0%	57 225	20,1%	10 076	21,4%
Koszty sprzedaży	38 143	9,1%	44 883	8,3%	6 740	17,7%
Koszty ogólnego zarządu	14 612	3,5%	19 857	3,7%	5 245	35,9%
Pozostałe przychody operacyjne	3 903	0,9%	2 470	0,5%	-1 433	-36,7%
Pozostałe koszty operacyjne	1 688	0,4%	2 316	0,4%	628	37,2%
Zysk na działalności operacyjnej	16 631	4,0%	7 192	1,3%	-9 439	-56,8%

Wzrost kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu to efekt wspomianej wcześniej ekspansji i rozbudowy struktur Grupy – jednak należy zwrócić tu uwagę, że koszty te łącznie rosły wolniej niż przychody (+22,7% vs przychody +28,5%).

Marżowość sprzedaży towarów i produktów w 2019 roku w poszczególnych kwartałach:

dane kwartalnie:

Tys. zł	Q1 2019	udział/ marża	Q2 2019	udział/ marża	Q3 2019	udział/ marża	Q4 2019	udział/ marża
Przychody netto ze sprzedaży produktów	56 921	47,0%	61 292	45,0%	70 560	48,7%	66 842	48,5%
Marża na sprzedaży produktów	1 288	2,3%	3 773	6,2%	5 711	8,1%	3 781	5,7%
Przychody netto ze sprzedaży towarów	64 271	53,0%	75 031	55,0%	74 356	51,3%	71 060	51,5%
Marża na sprzedaży towarów	11 361	17,7%	15 031	20,0%	15 546	20,9%	15 287	21,5%
Koszty sprzedaży	10 718	8,8%	11 171	8,2%	11 161	7,7%	11 833	8,6%
Koszty ogólnego zarządu	4 294	3,5%	5 311	3,9%	5 664	3,9%	4 588	3,3%
Pozostałe przychody operacyjne	438	0,4%	902	0,7%	299	0,2%	831	0,6%
Pozostałe koszty operacyjne	620	0,5%	952	0,7%	262	0,2%	482	0,3%
Zysk na działalności operacyjnej	-2 545	-2,1%	2 272	1,7%	4 469	3,1%	2 996	2,2%

Wynik na działalności operacyjnej

Wynik na działalności operacyjnej jest gorszy od uzyskanego w roku ubiegłym o 9,4 mln PLN (jednocześnie lepszy od wyniku 2017 roku o 1,5 mln PLN), głównie z powodu znacząco niższej marży wypracowanej na sprzedaży produktów. Obok przyczyn omówionych szczegółowo już powyżej dodać należy wpływ przebudowy linii technologicznych w zakładzie produkcyjnym rękawic lateksowych w Tajlandii (z NR na NBR) i związaną z tym przerwę w produkcji.

Po szczególnie słabym I kwartale 2019 roku wdrożono realizację procesów optymalizacji operacyjnej i kosztowej oraz dostosowywania polityki handlowej do zmieniającego się otoczenia, co pozytywnie odbiło się na wynikach uzyskiwanych w kolejnych kwartałach 2019 roku. Ponadto, po wszechstronnych analizach Zarząd podjął decyzję o zawieszeniu działalności zakładu produkcji wyrobów z włókniny z końcem 2019 roku (planowana jest jego sprzedaż lub wynajem) i powrocie do modelu dystrybucyjnego w zakresie asortymentu włókninowego, co nie wpłynie na przychody grupy, a pozytywnie przełoży się na rentowność. W 2019 roku podejmowano działania, mające na celu poprawę marż w dystrybucji poprzez reorganizację sieci sprzedaży, wycofywanie z oferty niżej rentownych produktów oraz powołanie nowego kanału dystrybucji eCommerce. Mercator Medical analizuje na bieżąco sytuację rynkową w związku z pojawieniem się globalnej pandemii koronawirusa i podejmuje działania w celu sprostania zwiększonemu popytowi. Jego symptomy są zauważalne, co powinno w tym zakresie pozytywnie wpłynąć na osiągnięte rezultaty finansowe w 2020 roku.

Segmenty

Produkcja

Sprzedaż segmentu produkcyjnego w 2019 r. wyniosła 250,9 mln zł i była o 35,5% wyższa niż przed rokiem, co było możliwe dzięki oddaniu do użytkowania nowych linii produkcyjnych w tajlandzkiej fabryce. Rentowność EBITDA wyniosła 5,4%, ulegając obniżeniu o 5,0 pkt proc. r/r, co było pochodną wspomnianych już wcześniej zwiększonej podaży rękawiczek z Chin na początku 2019 r. oraz niekorzystnego kształtowania się kursu THB/USD. Analizując rentowność EBITDA k/k widoczna jest jej stopniowa poprawa od 2,5% w I kwartale do 7,3% w IV kwartale 2019 roku (rentowność EBITDA w II kwartale 6,5%, a w III kwartale 4,7%).

Dystrybucja

Przychody ze sprzedaży w 2019 r. w segmencie dystrybucyjnym wyniosły 300,7 mln zł, co oznacza wzrost o 12,0% r/r, a rentowność EBITDA obniżyła się z 4,2% w 2018 r. do 3,7% w 2019 roku. Nie sprzyjały tu w głównej mierze takie czynniki, jak kurs złotego do dolara amerykańskiego oraz wyprzedaż towarów zmagazynowanych na koniec 2018 r. Widoczna jest poprawa rentowności EBITDA na przestrzeni roku 2019 – z 0,6% w kwartale pierwszym, poprzez 3,7% w kwartale drugim, 6,5% w kwartale trzecim, 3,8% czwartym kwartale (negatywny efekt zbyt małego kapitału obrotowego / zapasów w grudniu). To efekt pracy nad cenami sprzedaży i zakupu, którym nie przeszkodziły negatywnie układające się kursy, reorganizacja sieci sprzedaży (w tym powołanie kanału eCommerce) oraz wycofania z oferty produktów z grupy asortymentowej opatrunki o niesatysfakcjonującym poziomie marży.

EBITDA

EBITDA zdefiniowana jako wynik na działalności operacyjnej powiększony o amortyzację wyniosła w roku 2019 24,6 mln zł i zmniejszyła się w porównaniu do rekordowego roku poprzedniego o 5,9 mln PLN (tj. -19,4%). Należy mieć jednak na uwadze czynniki jednorazowe lub przejściowe, które w istotny sposób obniżyły rezultaty roku 2019.

Przychody i koszty finansowe

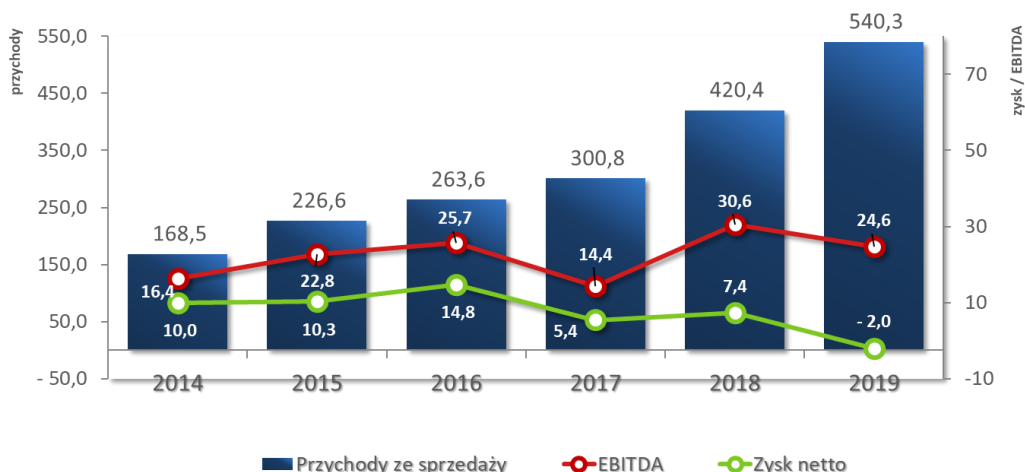
Saldo przychodów i kosztów finansowych wyniosło prawie -5,1 mln PLN (nadwyżka kosztów nad przychodami), co oznacza wyższe o 3,2 mln PLN saldo względem roku ubiegłego. Koszty finansowe pozostały na zbliżonym do ubiegłorocznego poziomie (8,9 mln PLN vs 8,7 mln PLN w 2018 roku), przy czym koszty odsetek od kredytów i pożyczek wzrosły o 2,1 mln PLN w porównaniu do roku ubiegłego, a ujemne różnice kursowe w bieżącym roku nie występują (-2,76 mln w 2018 roku). W 2019 roku o 3,3 mln PLN wzrosły przychody finansowe, na co główny wpływ mają dodatnie różnice kursowe (3,5 mln PLN w 2019 roku).

Obciążenie podatkiem dochodowym i wynik netto

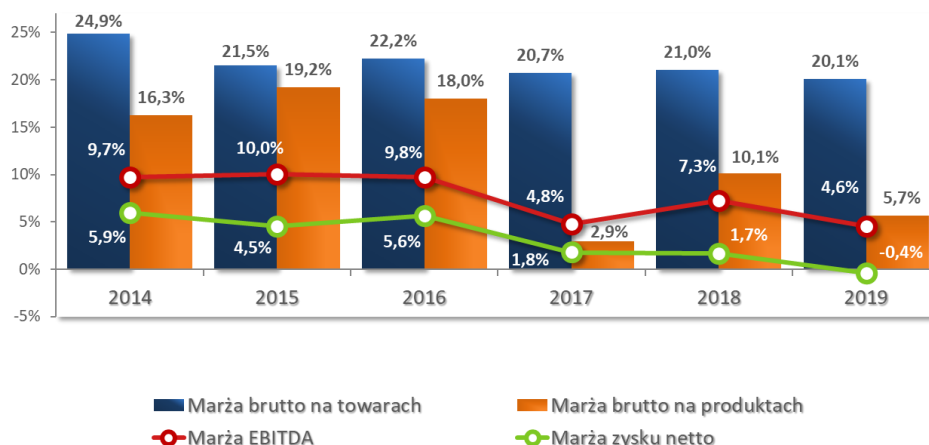
Wartość obciążenia podatkiem dochodowym w 2019 rok wynosi 4,1 mln PLN i jest wyższa niż osiągnięty zysk do opodatkowania, który wynosi 2,1 mln PLN. Głównymi czynnikami, które mają wpływ na wysokość podatku dochodowego jest ujęcie kwoty zaległości podatkowej Jednostki Dominującej w wysokości 1,0 mln PLN, naliczonej na podstawie decyzji organów skarbowych za lata 2015 i 2016 (Nota 19. Zobowiązania warunkowe) oraz rozwiązanie aktywa na podatek odroczony z tytułu straty podatkowej w Mercator Medical (Thailand) Ltd z uwagi na brak możliwości rozliczenia tej straty.

Wynik netto za 2019 r., w ślad za wysokością podatku przewyższającą zysku przed opodatkowaniem, jest ujemny i wynosi minus 2,0 mln zł przy zysku netto w wysokości 7,2 mln zł za 2018 rok. To efekt obniżenia marż w segmencie produkcyjnym i dystrybucyjnym, wyższych kosztów związanych z rozwojem struktur oraz zwiększonych kosztów obsługi zadłużenia i opodatkowania, a także czynników o charakterze jednorazowym i przejściowym.

Poniższe wykresy podsumowują w jaki sposób Grupa zwiększa swoje przychody i zyski:



oraz jak kształtuje się rentowność:



Sytuacja finansowa

Dynamikę oraz strukturę aktywów Grupy przedstawia poniższa tabela:

Tys. zł	31.12.2018		31.12.2019		Zmiana 2019/2018	
	Wartość	udział	Wartość	udział	Wartość	%
Aktywa trwałe	183 212	48,7%	195 651	50,6%	12 439	6,8%
Wartości niematerialne	3 119	0,8%	3 774	1,0%	655	21,0%
Rzeczowe aktywa trwałe	175 653	46,7%	189 307	49,0%	13 654	7,8%
Aktywa z tyt. odroc. pod. dochod.	4 412	1,2%	2 544	0,7%	-1 868	-42,3%
Należności i inwestycje długoterminowe	28	0,0%	26	0,0%	-2	-7,1%
Aktywa obrotowe	192 910	51,3%	191 060	49,4%	-1 850	-1,0%
Zapasy	97 224	25,8%	89 415	23,1%	-7 809	-8,0%
Należności handlowe oraz pozostałe	78 967	21,0%	83 911	21,7%	4 944	6,3%
Środki pieniężne	16 206	4,3%	14 783	3,8%	-1 423	-8,8%
Pozostałe aktywa	513	0,1%	2 951	0,8%	2 438	475,2%
AKTYWA RAZEM	376 122	100,0%	386 711	100,0%	10 589	2,8%

Wartość aktywów w trakcie roku wzrosła o prawie 10,6 mln PLN (tj. o 2,8%) i wzrost ten dotyczył aktywów trwałych (wzrost o 12,4 mln PLN w porównaniu do roku ubiegłego). Wśród aktywów trwałych największy przyrost dotyczył rzeczowych aktywów trwałych inwestycji w Mercator Medical Thailand (wzrost o 9,67 mln PLN). Wzrost wartości niematerialnych związany jest z rozwojem systemów informatycznych w centrali spółki. Dzięki optymalizacji zarządzania zapasami wartość aktywów obrotowych zmniejszyła się o 1,85 mln PLN. W aktywach obrotowych, oprócz wspomnianego już spadku zapasów o prawie 7,8 mln PLN wzrosły należności o 4,9 mln PLN (6,3 % r/r), co związane jest ze wzrostem skali sprzedaży.

Wzrost aktywów został sfinansowany w następujący sposób:

Tys. zł	31.12.2018	udział	31.12.2019	udział	Zmiana 2019/2018	
					wart	%
Kapitał własny	128 069	34,0%	134 460	34,8%	6 391	5,0%
Kapitał zakładowy	10 589	2,8%	10 589	2,7%	0	0,0%
Zyski zatrzymane	17 942	4,8%	10 898	2,8%	-7 044	-39,3%
Kapitały pozostałe	99 538	26,5%	112 973	29,2%	13 435	13,5%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	248 053	66,0%	252 251	65,2%	4 198	1,7%
Rezerwy z tyt. odroc. pod. dochod.	1 878	0,5%	1 073	0,3%	-805	-42,9%
Rezerwy	1 062	0,3%	1 525	0,4%	463	43,6%
Zobowiązania długoterminowe	83 664	22,2%	97 487	25,2%	13 823	16,5%
Zobowiązania krótkoterminowe	159 520	42,4%	149 167	38,6%	-10 353	-6,5%
Rozliczenia międzyokresowe	1 929	0,5%	2 999	0,8%	1 070	55,5%
PASYWA RAZEM	376 122	100,0%	386 711	100,0%	10 589	2,8%

Kapitały własne zwiększyły się r/r o 5,0% dzięki wzrostowi kapitałów pozostałych o 13,4 mln PLN wynikającemu głównie z różnic kursowych z przewalutowania. Wzrost zobowiązań długoterminowych o 13,8 mln PLN to głównie efekt inwestycji w Tajlandii (kredyty inwestycyjne i bieżące). W porównaniu do roku ubiegłego obniżeniu uległy zobowiązania do dostawców oraz związane kredytami obrotowymi - o 6,5%.

Przepływy środków pieniężnych

Tys. zł	31.12.2018		31.12.2019	
PRZEPŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	-8 215	-	38 535	+
Zysk netto	7 220		-2 031	
Korekty o pozycje:	-15 435		40 566	
Amortyzacja	13 933		17 440	
Zmiana stanu kapitału obrotowego	-33 920		10 540	
Pozostałe korekty	4 552		12 586	
PRZEPŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ	-42 943	-	-15 406	-
Wpływy	125		162	
Wydatki	43 068		15 568	
PRZEPŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ	46 575	+	-24 551	-
Wpływy	76 834		7 554	
Zaciągnięcie kredytów	76 834		7 554	
Wpływy z emisji akcji	0		0	
Pozostałe wpływy	0		0	
Wydatki	30 259		32 105	
Spłata kredytów	23 909		22 186	
Odsetki	5 536		8 524	
Dywidendy	0		0	
Pozostałe wydatki	814		1 395	
PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO	-4 583	-	-1 422	-
Stan środków pieniężnych na początek okresu	20 789		16 206	
Stan środków pieniężnych na koniec okresu	16 206		14 784	

Na zmniejszenie stanu środków pieniężnych rok do roku o 1,4 mln PLN główny wpływ miały ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej (-15,4 mln PLN) i finansowej (-24,6 mln PLN) zrównoważonej dodatnimi przepływami z działalności operacyjnej (+38,5 mln PLN wobec -8,2 mln PLN rok wcześniej). Ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej i z działalności finansowej związane są z inwestycją w Tajlandii, która finansowana była w znacznej części z kredytów bankowych, obecnie sukcesywnie spłacanych zgodnie z harmonogramami.

3.1.2. Analiza wskaźnikowa

Wskaźniki rentowności

	Nazwa wskaźnika	2017	2018	2019
1.	Rentowność sprzedaży (ROS)	15,6%	16,0%	13,3%
2.	Rentowność EBITDA	4,8%	7,3%	4,6%
3.	Rentowność brutto	2,0%	2,0%	0,4%
4.	Rentowność netto	1,8%	1,7%	-0,4%
5.	Rentowność aktywów (ROA)	1,9%	1,9%	-0,5%
6.	Rentowność kapitałów własnych	4,5%	5,6%	-1,5%

Zasady wyliczania wskaźników:

1. Marża brutto/ przychody ze sprzedaży okresu
2. EBITDA okresu/ przychody ze sprzedaży okresu
3. Zysk przed opodatkowaniem okresu/ przychody ze sprzedaży okresu
4. Zysk netto okresu/ przychody ze sprzedaży okresu
5. Zysk netto okresu/ aktywa na koniec okresu
6. Zysk netto okresu/ kapitały własne na koniec okresu

W 2019 roku pogorszeniu uległy wszystkie wskaźniki rentowności, co spowodowane było kumulacją niekorzystnych czynników (kursy walut, wyprzedaż towarów zmagazynowanych na koniec 2018 roku przy wyższych kosztach surowców, zwiększona podaż rękawic nitrylowych z Chin). Wskaźnik rentowności EBITDA był o 2,7 p.p. niższy w porównaniu do 2018 roku.

Wskaźniki zadłużenia

	Nazwa wskaźnika	2017	2018	2019
1.	Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,59	0,66	0,65
2.	Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	1,41	1,94	1,88
3.	Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi	1,24	1,16	1,19
4.	Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	0,36	0,42	0,39
5.	Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,21	0,22	0,25
6.	Wskaźnik pokrycia zobowiązań z tytułu odsetek	4,57	2,61	1,27

Zasady wyliczania wskaźników:

1. Zobowiązania ogółem/ pasywa ogółem na koniec okresu
2. Zobowiązania ogółem/ kapitał własny ogółem na koniec okresu
3. Kapitały własne + zobowiązania długoterminowe/ aktywa trwałe na koniec okresu
4. Zobowiązania krótkoterminowe/ pasywa ogółem na koniec okresu
5. Zobowiązania długoterminowe/ pasywa ogółem na koniec okresu
6. (zysk przed opodatkowaniem + koszty z tyt. odsetek)/ koszty z tyt. odsetek

W 2019 roku większość wskaźników zadłużenia uległo poprawie, z wyjątkiem spadku wskaźnika pokrycia zobowiązań z tytułu odsetek. Wzrostu wskaźnika zadłużenia długoterminowego przy spadku wskaźnika

zadłużenia krótkoterminowego można oceniać również jako zjawisko korzystne. W ocenie Zarządu wskaźniki zadłużenia są na bezpiecznym, akceptowalnym poziomie.

Wskaźniki płynności

	Nazwa wskaźnika	2017	2018	2019
1.	Wskaźnik płynności bieżącej	1,39	1,21	1,28
2.	Wskaźnik płynności szybkiej	0,67	0,60	0,68
3.	Wskaźnik płynności gotówkowej	0,20	0,10	0,10

Zasady wyliczania wskaźników:

1. Aktywa obrotowe ogółem/ zobowiązania krótkoterminowe ogółem na koniec okresu
2. Aktywa obrotowe ogółem - zapasy/ zobowiązania krótkoterminowe ogółem na koniec okresu
3. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty/ zobowiązania krótkoterminowe ogółem na koniec okresu

Wskaźniki płynności w porównaniu do 2018 roku (w którym uległy one obniżeniu na skutek wzrostu skali działalności) uległy poprawie zbliżając się do wartości osiągniętych w 2017 roku lub jak w przypadku wskaźnika płynności gotówkowej są na podobnym poziomie. Ich wartości cały czas są na poziomie bezpiecznym i w pełni akceptowalnym przez Emitenta.

Analiza kapitału obrotowego

	Nazwa wskaźnika	2017	2018	2019
1.	Cykl rotacji zapasów	106	100	70
2.	Cykl rotacji należności z tytułu dostaw i usług	52	62	50
3.	Cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług	83	73	61
4.	Cykl operacyjny (1+2)	158	162	120
5.	Cykl konwersji gotówki (4-3)	75	89	59

Zasady wyliczania wskaźników:

1. Zapasy na koniec okresu/ wartość sprzedanych towarów, materiałów i produktów okresu x liczba dni w okresie
2. Należności z tyt. dostaw i usług na koniec okresu/ przychody ze sprzedaży okresu x liczba dni w okresie
3. Zobowiązania z tyt. dostaw i usług na koniec okresu/ koszty operacyjne okresu x liczba dni w okresie
4. Cykl rotacji zapasów + cykl rotacji należności z tytułu dostaw i usług
5. Cykl operacyjny - cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług

Na koniec 2019 znacznemu skróceniu uległ cykl operacyjny, na który złożyło się skrócenie cyklu rotacji zapasów o 30 dni oraz skrócenie cyklu rotacji należności o 12 dni. Jest to efekt optymalizacji zarządzania zapasami, których wartość uległa zmniejszeniu (-7,8 mln PLN) mimo wzrostu skali sprzedaży. Skróceniu uległ również cykl rotacji zobowiązań o 13 dni, a w efekcie nastąpiło skrócenie cyklu konwersji gotówki o 30 dni.

Podsumowując – Zarząd Emitenta osiągnięte w 2019 wyniki finansowe uznaje za niesatysfakcjonujące, lecz dobre na tle konieczności sprostania niekorzystnym czynnikom zewnętrznym. Szczególnie pozytywnie Zarząd ocenia kontynuację długoterminowego trendu wzrostu sprzedaży, a także widoczny potencjał do poprawy rentowności z kwartału na kwartał. Spółka jest w pełni gotowa, aby poprawiać swoje wyniki w roku 2020 w oparciu o wzrost organiczny oraz wykorzystując rynkowe szanse, jakie stwarza pandemia koronawirusa.

Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych ujawnionych w rocznym jednostkowym sprawozdaniu finansowym

3.1.3. Sprawozdanie z całkowitych dochodów

Przychody

Struktura przychodów oraz ich dynamika były następujące:

Tys. zł	2018	Udział	2019	Udział	Zmiana 2019/2018
- rękawice diagnostyczne	201 646	78,5%	215 410	78,5%	6,8%
- rękawice chirurgiczne	18 958	7,4%	23 591	8,6%	24,4%
- rękawice gospodarcze	2 329	0,9%	2 663	1,0%	14,3%
Rękawice razem	222 933	86,7%	241 664	88,1%	8,4%
Opatrunki	11 581	4,5%	10 159	3,7%	-12,3%
Włóknina	18 190	7,1%	19 005	6,9%	4,5%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	252 982	98,4%	271 237	98,9%	7,2%
Przychody ze sprzedaży produktów	4 011	1,6%	3 147	1,1%	-21,5%
Razem przychody ze sprzedaży	256 993	100,0%	274 384	100,0%	6,8%
- w tym przychody ze sprzedaży rękawic	222 933	86,7%	241 664	88,1%	8,4%

Całkowite przychody ze sprzedaży Mercator Medical S.A. wyniosły w 2019 roku 274 mln PLN, co oznacza blisko 6,8% wzrostu r/r. Dominującą grupą asortymentową, z ponad 88% udziałem w przychodach, pozostają rękawice jednorazowe, wśród których za 78,5% przychodów odpowiadały rękawice diagnostyczne, których to z kolei sprzedano o 6,8% więcej niż w roku poprzednim. Wzrost ten osiągnięto dzięki ekspansji zagranicznej oraz umocnieniu marki Mercator Medical na rynku krajowym, szczególnie w segmencie rękawic nitrylowych. Wzrosła również sprzedaż rękawic chirurgicznych o 24,4% oraz rękawic gospodarczych 14,3% r/r.

W grupach produktowych uzupełniających portfolio spółki wzrosła sprzedaż Włókniny o 4,5% i nastąpił spadek sprzedaży opatrunków o 12,3% co jest efektem decyzji o wycofaniu z oferty dużej grupy produktów z uwagi na zbyt niską marżę uzyskiwaną dla tych produktów. W efekcie łączny udział opatrunków i włókniny obniżył się o 1,0 p.p. z 11,6% do 10,6% r/r.

W dominującej grupie asortymentowej sprzedaż ilościowa kształtowała się następująco:

Tys. par	2018	Udział	2019	Udział	Zmiana 2019/2018
Rękawice diagnostyczne	1 155 904	97,9%	1 193 591	97,6%	3,3%
Rękawice chirurgiczne	21 670	1,8%	26 115	2,1%	20,5%
Rękawice gospodarcze	2 984	0,3%	3 559	0,3%	19,3%
Sprzedaż ilościowa	1 180 558	100,0%	1 223 266	100,0%	3,6%

W 2019 spółka sprzedała ponad 2,4 mld szt. rękawic, z czego tylko 1 na 50 była rękawicą inną niż diagnostyczna, a ich średnia cena wzrosła o 4,6% r/r. Pomimo ponad 19% wzrostu sprzedaży rękawic gospodarczych przychody ze sprzedaży tych rękawic wzrosły tylko 14,3% co spowodowane jest spadkiem ich średniej ceny o 4,2%.

Struktura geograficzna sprzedaży Mercator Medical kształtuje się następująco:

Tys. zł	2018	Udział	2019	Udział	Zmiana 2019/2018
Polska	142 825	55,6%	161 271	58,8%	12,9%
Ukraina	17 372	6,8%	22 918	8,4%	31,9%
Rumunia	16 375	6,4%	19 693	7,2%	20,3%
Rosja	18 360	7,1%	13 420	4,9%	-26,9%
Węgry	9 034	3,5%	11 935	4,3%	32,1%
Republika Czeska	10 072	3,9%	10 916	4,0%	8,4%
Bułgaria	5 624	2,2%	6 701	2,4%	19,2%
Litwa	4 889	1,9%	5 366	2,0%	9,8%
Stany Zjednoczone	10 448	4,1%	2 505	0,9%	-76,0%
RPA	5 346	2,1%	2 191	0,8%	-59,0%
Niemcy	1 914	0,7%	2 070	0,8%	8,2%
Włochy	1 170	0,5%	1 888	0,7%	61,4%
Pozostałe	13 564	5,3%	13 510	4,9%	-0,4%
	256 993	100,0%	274 384	100,0%	6,8%

W 2019 spółka realizowała swoje dostawy do ponad 40 krajów na świecie, a lista tych, do których odbywały się wysyłki powiększyła się r/r o 7 nowych państw. Polska, od samego początku istnienia spółki, pozostaje najważniejszym rynkiem zbytu z ponad 58% udziałem, a wartość obrotów w tym roku wzrosła o 12,9%.

Największe przyrosty sprzedaży wartościowo odnotowano na rynku ukraińskim, rumuńskim węgierskim i bułgarskim. Liderem pod względem procentowego wzrostu sprzedaży r/r są Włochy (wzrost 61,4%), a dalszej kolejności Węgry i Ukraina.

Spadek obrotów realizowanych w Stanach Zjednoczonych to efekt przeniesienia sprzedaży do klientów bezpośrednio do Mercator Medical (Thailand).

Koszty

Koszty w układzie rodzajowym kształtowały się w latach 2018-2019 następująco:

Tys. zł	2018	Udział	2019	Udział	Zmiana 2019/2018
Amortyzacja	1 785	0,7%	2 432	0,9%	36,2%
Zużycie materiałów i energii	1 359	0,5%	1 663	0,6%	22,4%
Usługi obce	17 296	6,7%	17 669	6,4%	2,2%
Podatki i opłaty	739	0,3%	347	0,1%	-53,0%
Wynagrodzenia	11 954	4,7%	13 990	5,1%	17,0%
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	2 396	0,9%	2 734	1,0%	14,1%
Pozostałe koszty rodzajowe	2 488	1,0%	2 102	0,8%	-15,5%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	217 640	84,7%	234 390	84,7%	7,7%
Pozostałe koszty operacyjne	1 243	0,5%	1 465	0,5%	17,9%
Razem koszty działalności operacyjnej	256 900	100,0%	276 792	100,0%	7,7%

Wzrost kosztów na przestrzeni roku był nieco wyższy aniżeli wzrost całkowitych przychodów ze sprzedaży (6,8% vs. 7,7%). Największą część stanowił oczywiście koszt własny sprzedanych towarów, który wzrósł r/r o prawie 16,8 mln PLN tj. o 7,7%, czyli dokładnie o tyle samo ogółem koszty działalności operacyjnej, co w efekcie spowodowało zmniejszenie się procentowej marży brutto w porównaniu do ubiegłego roku.

Wzrost r/r kosztów wynagrodzeń wraz z narzutami o 16,5% oraz usług obcych o 2,2% było efektem rozwoju struktur sprzedażowych i zarządczych spółki i zwiększaniem ich zasięgu, zarówno lokalnie jak i globalnie oraz zapotrzebowania na nowych pracowników.

Marżowość sprzedaży towarów, jak również poziom kosztów w relacji do przychodów, można prześledzić w poniższej tabeli:

Tys. zł	2018	udział/ marża	2019	udział/ marża	Zmiana 2019/2018
Przychody netto ze sprzedaży produktów	4 011	1,6%	3 147	1,1%	-21,5%
Marża na sprzedaży produktów	4 011	100,0%	3 147	100,0%	-21,5%
Przychody netto ze sprzedaży towarów	252 982	98,4%	271 237	98,9%	7,2%
Marża na sprzedaży towarów	35 342	14,0%	36 847	13,6%	4,3%
Koszty sprzedaży	22 813	8,9%	24 498	8,9%	7,4%
Koszty ogólnego zarządu	15 204	5,9%	16 439	6,0%	8,1%
Pozostałe przychody operacyjne	741	0,3%	1 303	0,5%	75,8%
Pozostałe koszty operacyjne	1 243	0,5%	1 465	0,5%	17,9%
Zysk na działalności operacyjnej	834	0,3%	-1 105	-0,4%	-232,5%

Marże na sprzedaży towarów prawie utrzymały się na poziomie z roku poprzedniego (13,6% w 2019 vs 14,0% w 2018 roku). Ponadto Mercator Medical S.A. jako spółka dominująca w Grupie coraz więcej sprzedaży realizuje poprzez swoje spółki zależne, zarabiając przy tym jedynie marżę intercompany.

Przychody i marża na sprzedaży produktów obniżyła się o 864 tys. PLN, co odpowiada spadkowi o ponad 21,5% r/r.

Wzrost kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu o 7,7% to efekt wspomnianej powyżej ekspansji i rozbudowy struktur, umożliwiających przede wszystkim realizację założeń dotyczących wzrostu sprzedaży i pozyskiwania nowych rynków zbytu.

Wynik na działalności operacyjnej

Wynik na działalności operacyjnej za rok 2019 jest ujemny i wynosi -1,1 mln PLN, do czego przyczyniły się przede wszystkim wyższa wartość sprzedanych towarów i produktów (wyprzedaż towarów zmagazynowanych na koniec 2018 roku, które – ze względu na spadki cen lateksu – sprzedawano na początku 2019 po niekorzystnych cenach) oraz wyższe koszty zarządzania i sprzedaży. Saldo przychodów i kosztów operacyjnych jest o 340 tys. PLN gorsze niż rok wcześniej (nadwyżka kosztów nad przychodami), co ma swoje odzwierciedlenie w odpisach na zapasy i należności, które wraz ze wzrostem skali działalności również uległy zwiększeniu.

EBITDA

EBITDA zdefiniowana jako wynik na działalności operacyjnej powiększony o amortyzację wyniosła w roku 2019 1,3 mln PLN i spadła w stosunku do roku poprzedniego o 1,3 mln zł (tj. o 49,3%).

Przychody i koszty finansowe

Saldo przychodów i kosztów finansowych w 2019 roku było dodatnie (nadwyżka przychodów nad kosztami) i wyniosło niemal 389 tys PLN, ale w porównaniu do roku ubiegłego saldo było mniejsze o 4,2 mln PLN. Spadek ten jest efektem wzrostu kosztów finansowych (różnice kursowe, wycena instrumentów finansowych) przy podobnym poziomie przychodów finansowych.

Obciążenie podatkiem dochodowym i wynik netto

Mimo ujemnej wartości zysku przed opodatkowaniem (-716 tys. PLN) podatek dochodowy obciążający wynik netto wynosi ponad 1,1 mln PLN na co główny wpływ ma ujęcie w bieżącym roku kwoty zaległości podatkowej w wysokości 1,038 mln PLN naliczonej na podstawie decyzji Organów Skarbowych za lata 2015 i 2016 (Nota 20. Zobowiązania warunkowe).

Wynik netto (strata netto) wynosi – 1,85 mln PLN i jest gorszy o 6,4 mln PLN od wyniku za 2018 rok. Przyczyny były analogiczne jak w przypadku wyniku na działalności operacyjnej.

Sytuacja finansowa

Dynamikę oraz strukturę aktywów Mercator Medical S.A. przedstawia poniższa tabela:

Tys. zł	31.12.2018	Struktura %	31.12.2019	Struktura %	Zmiana 2019/2018
Aktywa trwałe	60 826	27,5%	63 040	28,5%	3,6%
Wartości niematerialne	2 447	1,1%	2 869	1,3%	17,2%
Rzeczowe aktywa trwałe	12 267	5,5%	13 539	6,1%	10,4%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	706	0,3%	1 849	0,8%	161,9%
Długoterminowe aktywa finansowe	45 406	20,5%	44 783	20,3%	-1,4%
Aktywa obrotowe	160 322	72,5%	158 068	71,5%	-1,4%
Zapasy	67 712	30,6%	59 095	26,7%	-12,7%
Należności handlowe oraz pozostałe	54 805	24,8%	53 525	24,2%	-2,3%
Środki pieniężne	4 541	2,1%	8 125	3,7%	78,9%
Udzielone pożyczki	32 995	14,9%	37 081	16,8%	12,4%
Pozostałe aktywa	269	0,1%	242	0,1%	-10,0%
AKTYWA RAZEM	221 148	100,0%	221 108	100,0%	0,0%

W ciągu roku spółka minimalnie zmniejszyła swoje aktywa o 40 tys PLN, co jest efektem wzrostu aktywów trwałych o 2,2 mln PLN i jednoczesny spadek aktywów obrotowych o podobną wartość. Wzrost tych pierwszych to efekt inwestycji, głównie odtworzeniowych, ale również inwestycji rozwojowych - jak rozbudowa systemów informatycznych spółki. Na obniżenie majątku obrotowego złożyły się ponad dwunastoprocentowe obniżenie poziomu zapasów (o 8,6 mln PLN) i ponad dwuprocentowy spadek należności (o 1,3 mln PLN) związane był optymalizacją zarządzania zapasami i lepszą ściągalnością należności pomimo wzrostu skali. Udzielone pożyczki wzrosły zgodnie z zakładanym harmonogramem.

Wzrost aktywów został sfinansowany w następujący sposób:

Tys. zł	31.12.2018	Struktura %	31.12.2019	Struktura %	Zmiana 2019/2018
Kapitał własny	106 602	48,2%	104 749	47,4%	-1,7%
Kapitał zakładowy	10 589	4,8%	10 589	4,8%	0,0%
Zyski zatrzymane	5 219	2,4%	-1 145	-0,5%	-121,9%
Kapitały pozostałe	90 794	41,1%	95 305	43,1%	5,0%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania ogółem	114 546	51,8%	116 359	52,6%	1,6%
Rezerwy z tyt. odroczonego podatku dochodowego	1 955	0,9%	3 196	1,4%	63,5%
Rezerwy na świadczenia emerytalne i podobne	709	0,3%	874	0,4%	23,3%
Zobowiązania długoterminowe	8 301	3,8%	28 231	12,8%	240,1%
Zobowiązania krótkoterminowe	103 365	46,7%	83 810	37,9%	-18,9%
Rozliczenia międzyokresowe	216	0,1%	248	0,1%	14,8%
PASYWA RAZEM	221 148	100,0%	221 108	100,0%	0,0%

Kapitały własne zmniejszyły się z uwagi na ujemny wynik finansowy roku bieżącego. O ponad 4,5 mln PLN wzrosły kapitały pozostałe, natomiast ponad dwukrotny wzrost zobowiązań długoterminowych to zobowiązania wobec podmiotu powiązanego oraz z tytułu reklasyfikacji kredytów bankowych.

Przepływy środków pieniężnych

Tys. zł	2018		2019	
PRZEPŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	-15 023	-	13 838	+
Zysk netto	4 571		-1 853	
Korekty o pozycje:	-19 594		15 691	
Amortyzacja	1 785		2 432	
Zmiana stanu kapitału obrotowego	-15 963		14 754	
Pozostałe korekty	-5 416		-1 495	
PRZEPŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ	-1 192	-	8	+
Wpływy	4 982		3 902	
Wydatki	6 174		3 894	
PRZEPŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ	5 711	+	-10 262	-
Wpływy	28 659		3 981	
Zaciągnięcie kredytów	28 659		3 981	
Wpływy z emisji akcji	0		0	
Pozostałe wpływy	0		0	
Wydatki	22 948		14 243	
Spłata kredytów	20 766		10 380	
Odsetki	1 515		2 556	
Dywidendy	0		0	
Pozostałe wydatki	667		1 307	
PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO	-10 504		3 584	
Stan środków pieniężnych na początek okresu	15 045		4 541	
Stan środków pieniężnych na koniec okresu	4 541		8 125	

Stan środków pieniężnych na koniec grudnia 2019 roku zwiększył się o 3,6 mln PLN względem końca grudnia 2018, na co złożyły się przede wszystkim dodatnie przepływy z działalności operacyjnej (zmiana kapitału obrotowego), które były wyższe od ujemnych przepływów z działalności finansowej, które były głównie efektem spłaty zobowiązań kredytowych.

3.1.4. Analiza wskaźnikowa

Wskaźniki rentowności

	Nazwa wskaźnika	2017	2018	2019
1.	Rentowność sprzedaży (ROS)	15,2%	15,3%	14,6%
2.	Rentowność EBITDA	1,7%	1,0%	0,5%
3.	Rentowność brutto	2,4%	2,1%	-0,3%
4.	Rentowność netto	2,2%	1,8%	-0,7%
5.	Rentowność aktywów (ROA)	2,5%	2,1%	-0,8%
6.	Rentowność kapitałów własnych	4,9%	4,3%	-1,8%

Zasady wyliczania wskaźników:

1. Marża brutto/ przychody ze sprzedaży okresu
2. EBITDA okresu/ przychody ze sprzedaży okresu
3. Zysk przed opodatkowaniem okresu/ przychody ze sprzedaży okresu
4. Zysk netto okresu/ przychody ze sprzedaży okresu
5. Zysk netto okresu/ aktywa na koniec okresu
6. Zysk netto okresu/ kapitały własne na koniec okresu

Na koniec 2019 wszystkie wskaźniki rentowności uległy pogorszeniu w porównaniu do roku ubiegłego, do czego przyczyniły się przede wszystkim wyższe koszty działalności spółki, które miały największy wpływ na osiągnięte wyniki na poszczególnych poziomach rentowności.

Wskaźniki zadłużenia

	Nazwa wskaźnika	2017	2018	2019
1.	Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,49	0,52	0,53
2.	Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	0,98	1,07	1,11
3.	Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi	1,98	1,89	2,11
4.	Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	0,39	0,47	0,38
5.	Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,09	0,04	0,13
6.	Wskaźnik pokrycia zobowiązań z tytułu odsetek	8,37	5,16	0,66

Zasady wyliczania wskaźników:

1. Zobowiązania ogółem/ pasywa ogółem na koniec okresu
2. Zobowiązania ogółem/ kapitał własny ogółem na koniec okresu
3. Kapitały własne + zobowiązania długoterminowe/ aktywa trwałe na koniec okresu
4. Zobowiązania krótkoterminowe/ pasywa ogółem na koniec okresu
5. Zobowiązania długoterminowe/ pasywa ogółem na koniec okresu
6. (zysk przed opodatkowaniem + koszty z tyt. odsetek)/ koszty z tyt. odsetek

Z wyjątkiem wskaźnika zadłużenia długoterminowego i wskaźnika pokrycia zobowiązań z tytułu odsetek wskaźniki zadłużenia uległy nieznacznej poprawie. W ocenie Emitenta wskaźniki te znajdują się na w pełni akceptowalnym poziomie.

Wskaźniki płynności

	Nazwa wskaźnika	2017	2018	2019
1.	Wskaźnik płynności bieżącej	1,79	1,55	1,89
2.	Wskaźnik płynności szybkiej	1,09	0,90	1,18
3.	Wskaźnik płynności gotówkowej	0,19	0,04	0,10

Zasady wyliczania wskaźników:

1. Aktywa obrotowe ogółem/ zobowiązania krótkoterminowe ogółem na koniec okresu
2. Aktywa obrotowe ogółem - zapasy/ zobowiązania krótkoterminowe ogółem na koniec okresu
3. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty/ zobowiązania krótkoterminowe ogółem na koniec okresu

Wskaźniki płynności, uległy nieznacznej poprawie na przestrzeni roku i źródła ich zmian są analogiczne do wyżej wymienionych. W ocenie Zarządu Emitenta wskaźniki te są na poziomie akceptowalnym.

Analiza kapitału obrotowego

	Nazwa wskaźnika	2017	2018	2019
1.	Cykl rotacji zapasów	103	114	92
2.	Cykl rotacji należności z tytułu dostaw i usług	66	74	64
3.	Cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług	110	103	104
4.	Cykl operacyjny (1+2)	169	188	156
5.	Cykl konwersji gotówki (4-3)	59	84	52

Zasady wyliczania wskaźników:

1. Zapasy na koniec okresu/ wartość sprzedanych towarów, materiałów i produktów okresu x liczba dni w okresie
2. Należności z tyt. dostaw i usług na koniec okresu/ przychody ze sprzedaży okresu x liczba dni w okresie
3. Zobowiązania z tyt. dostaw i usług na koniec okresu/ koszty operacyjne okresu x liczba dni w okresie
4. Cykl rotacji zapasów + cykl rotacji należności z tytułu dostaw i usług
5. Cykl operacyjny - cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług

Na koniec 2019 roku skróceniu o 31 dni uległ cykl operacyjny, na co złożył się skrócony o 22 dni cykl rotacji zapasów i o 10 dni skrócony cykl rotacji należności. Rotacja zobowiązań pozostała praktycznie na niezmiennym poziomie, co pozwoliło obniżenie cyklu konwersji gotówki o 32 dni (skrócenie o 37,9%).

Podsumowując – Zarząd osiągnięte w 2019 wyniki finansowe uznaje za niesatysfakcjonujące lecz biorąc pod uwagę konieczność sprostania niekorzystnym zdarzeniom, wzrost sprzedaży oraz poczynione przez ten rok działania w zakresie rozwoju całej Grupy Kapitałowej traktuje jako dobry punkt wyjścia pod wzrosty w kolejnych okresach.

3.2. Zarządzanie zasobami finansowymi oraz planowane inwestycje

Grupa posiada zasoby finansowe niezbędne do bieżącego funkcjonowania (w tym regulowania bieżących zobowiązań) oraz dokonywania zaplanowanych inwestycji. Inwestowane zasoby są wykorzystywane w celu dalszego wzrostu sprzedaży, poprawy konkurencyjności i efektywności przedsiębiorstwa.

Grupa w roku 2019 zainwestowała w środki trwałe w kwocie 16,9 mln PLN. Główne kierunki inwestycji wymienione są poniżej.

- 6,4 mln zł zostało zainwestowane przez spółkę zależną z Tajlandii z tego:
 - 4,9 mln PLN – w budowę stacji oczyszczania wody. Dzięki tej inwestycji można zredukować pobór świeżej wody o około 30%, oczyszczając wodę po procesie produkcji do poziomu, w którym można ponownie użyć ją w procesie produkcyjnym. Pozwala to zmniejszyć koszty zużycia wody w porze suchej oraz zmniejszyć ogólne zużycie wody i negatywny wpływ na środowisko.
 - 1,2 mln PLN – w przekształcenie linii DF produkujące do tej pory rękawice NR w linie mogące produkować również produkty z lateksu NBR. Przekształcenie 4 linii podwójnych pozwoliło przejść na produkcję rękawic o wyższej marży, bardziej poszukiwanych obecnie przez rynek oraz pozwala też na większą elastyczność produkcji.
 - 0,2 mln PLN – przeznaczono na kontynuację prac związanych z budową drugiego Hostelu dla pracowników tj. na wydatki na opracowanie dokumentacji budowlanej oraz pozwoleń na budowę.
- 0,6 mln zł zostało zainwestowane przez Emitenta na rozwój kluczowych systemów informatycznych.

Źródłem finansowania były środki własne;

Pozostałe, głównie odtworzeniowe, inwestycje w majątek trwały w kwocie ok. 10,0 mln zł. Źródłem finansowania były głównie środki własne.

W roku 2020 największymi planowanymi inwestycjami są:

- automatyzację maszyn sortujących, system sedymentacji zanieczyszczonej wody, budowa dodatkowego magazynu na produkty gotowe, system mierzenia parametrów linii produkcyjnej online w zakładzie w Tajlandii;
- inwestycje w systemy informatyczne w całej Grupie;
- inwestycje odtworzeniowe w całej Grupie;
- zwiększanie kapitału obrotowego w segmencie dystrybucji.

Informacje o zaciągniętych i spłaconych w danym roku kredytach i pożyczkach

W ciągu roku 2019 Grupa korzystała z następujących kredytów i pożyczek:

KREDYTY BANKOWE MERCATOR MEDICAL S.A.								
Kredytodawca	Rodzaj finansowania	Wartość limitu wynikającego z umowy (w tys.)	Saldo kredytu na 31 grudnia 2019 roku (w tys.)	Waluta	Oprocentowanie	Data uruchomienia linii	Termin zapadalności	Rodzaj zabezpieczenia
mBank S.A.	Kredyt w rachunku bieżącym	2 000	0	PLN	Wibor O/N + marża banku	16.09.2014	05.11.2021	
mBank S.A.	Kredyt obrotowy	15 000	15 000	PLN	Wibor 1M + marża banku	15.09.2014	05.11.2021	1
mBank S.A.	Limit na akredytywy	5 000	4 584	PLN	-	06.11.2015	05.11.2021	
PKO Bank Polski S.A.	Kredyt inwestycyjny	2 450	235	PLN	Wibor 1M + marża banku	12.03.2018	31.03.2020	2
PKO Bank Polski S.A.	Kredyt w rachunku bieżącym (*)	16 000	0	PLN	Wibor 1M + marża banku	12.03.2018	11.03.2021	3
PKO Bank Polski S.A.	Limit na akredytywy (*)	30 000	23 326	PLN	Libor 1M + marża banku	12.03.2018	11.03.2021	
PKO Bank Polski S.A.	Kredyt inwestycyjny	1 659	1 314	PLN	Wibor 1M + marża banku	31.07.2018	30.07.2025	4
Suma zobowiązań z tytułu kredytów			16 549					
Suma zobowiązań z tytułu akredytyw			27 910					

(*) Limit Kredytu Wielocelowego, w skład którego wchodzi Kredyt w rachunku w bieżącym oraz Limit na akredytywy wynosi 45 mln PLN i może być alokowany na oba produkty kredytowe maksymalnie do wartości przedstawionych w tabeli.

**SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI MERCATOR MEDICAL S.A. ORAZ GRUPY KAPITAŁOWEJ MERCATOR MEDICAL S.A.
ZA OKRES DWUNASTU MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2019 ROKU**

KREDYTY BANKOWE MERCATOR MEDICAL (THAILAND) Ltd.								
Kredytodawca	Rodzaj finansowania	Wartość limitu wynikającego z umowy (w tys.)	Saldo kredytu na 31 grudnia 2019 roku (w tys.)	Waluta	Oprocentowanie	Data uruchomienia linii	Termin zapadalności	Rodzaj zabezpieczenia
CIMB THAI BANK PUBLIC COMPANY LIMITED	Kredyt w rachunku bieżącym	310 000	306 631	THB	MLR + marża banku	01.03.2011	-	5
	Kredyt inw estycyjny (*)	3 611	204	USD	Libor 3M+marża banku	01.03.2011	31.06.2020	
	Kredyt inw estycyjny	270 200	270 200	THB	MLR + marża banku	30.03.2017	30.09.2025	
	Kredyt inw estycyjny	10 850	10 850	USD	Libor 3M+marża banku	30.03.2017	30.09.2025	6
	Kredyt inw estycyjny	95 000	73 924	THB	MLR + marża banku	30.09.2018	28.02.2026	
Kredyt inw estycyjny	1 100	435	USD	Libor 3M+ marża banku	30.09.2018	31.03.2026		

(*) Kredyt uruchomiony został w dwóch częściach, część zaciągnięta w THB w kwocie 39 428 900 THB została na 31.12.2019 w całości spłacona, część zaciągnięta w USD jest nadal spłacana.

Zabezpieczenia do umów kredytowych i umów o akredytywy

- Weksel własny in blanco, oświadczenie o poddaniu się egzekucji w formie aktu notarialnego w trybie art. 777 par 1 Kodeksu postępowania cywilnego do kwoty 30,0 mln PLN, cesja globalna należności 1,0 mln PLN, zastaw rejestrowy na zapasach do kwoty 20,0 mln zł, cesja praw z umowy ubezpieczenia, poręczenie w g prawa cywilnego firmy Trino Sp. z o.o. na kwotę 20,0 mln PLN w raz z pełnomocnictwem do rachunku.
- Hipoteka umów na łączną do kwoty 65,2 mln PLN ustanowiona na prawach własności nieruchomości przysługujących Mercator Medical S.A., przelew wierzytelności pieniężnej z umowy ubezpieczenia nieruchomości, poręczenie na zasadach ogólnych udzielone przez Trino Sp. z o.o. do kwoty 3,7 mln zł do 31 marca 2022 roku, w ekسل in blanco w raz z deklaracją w ekسلową.
- Hipoteka umów na łączną do kwoty 65,2 mln PLN ustanowiona na prawach własności nieruchomości przysługujących Mercator Medical S.A., przelew wierzytelności pieniężnej z umowy ubezpieczenia nieruchomości, przelew wierzytelności pieniężnej z umowy ubezpieczenia towarów w trakcie transportu morskiego, przelew wierzytelności do kwoty 11,0 mln PLN, poręczenie na zasadach ogólnych udzielone przez Trino Sp. z o.o. do kwoty 61,5 mln PLN do 11 marca 2023 roku, w ekسل in blanco w raz z deklaracją w ekسلową, oświadczenie o poddaniu się egzekucji w formie aktu notarialnego w trybie art. 777 par 1 Kodeksu postępowania cywilnego do kwoty 67,5 mln PLN.
- Hipoteka umów na do kwoty 2,5 mln PLN ustanowiona na prawie własności nieruchomości, przelew wierzytelności pieniężnych z umowy ubezpieczenia nieruchomości, w ekسل in blanco w raz z deklaracją w ekسلową.
- Hipoteka na nieruchomościach należących do Mercator Medical (Thailand) Ltd., zastaw na należących do niej maszynach, sprzęcie i w wyposażeniu oraz gwarancja osób fizycznych
- Hipoteka na nieruchomościach należących do Mercator Medical (Thailand) Ltd., zastaw na należących do niej maszynach, sprzęcie i w wyposażeniu

ZOBOWIĄZANIA Z TYTUŁU FAKTORINGU MERCATOR MEDICAL S.A.									
Faktor	Rodzaj finansowania	Wartość limitu wynikającego z umowy (w tys.)	Saldo wykorzystanego limitu na 31 grudnia 2019 roku (w tys.)	Wartość zobowiązania wobec faktora na dzień 31 grudnia 2019 roku (w tys.)	Waluta	Saldo wykorzystanego limitu na 31 grudnia 2019 roku (w tys. PLN)	Wartość zobowiązania wobec faktora na dzień 31 grudnia 2019 roku (w tys. PLN)	Wartość łącznego nieprzekraczalnego limitu wynikającego z umowy (w tys. PLN)	Rodzaj zabezpieczenia
mFaktoring S.A.	Limit faktoringowy	10 000	5 117	4 508	PLN	5 117	4 508	10 000	1
		2 400	144	128	EUR	615	545		
		3 000	200	180	USD	760	684		
					Suma	6 492	5 737	10 000	

Zabezpieczenia do umowy faktoringu

- Weksel własny in blanco wraz z deklaracją wekslową; cesja wierzytelności z rachunków bankowych Dostawcy prowadzonych przez mBank S.A. do wysokości zadłużenia Dostawcy, wynikającego z Umowy faktoringu.

W dniu 1.07.2019 r. spółka zależna Emitenta, Mercator Opero Sp. z o.o. dokonała całkowitej spłaty zaciągniętego w BGŻ BNP Paribas kredytu inwestycyjnego.

W dniu 5.11.2019 r. Emitent zawarł z mBank S.A. aneksy, na mocy których przedłużono do dnia 5.11.2021 Linie na finansowanie bieżącej działalności, zawierającą limit kredytowy w rachunku bieżącym, kredyty obrotowe oraz limit na akredytywy. Wielkość linii nie uległa zmianie.

W dniu 20.11.2019 r. wygaś kredyt w rachunku bieżący zaciągnięty w AO Raiffeisen Bank, przez spółkę zależną Emitenta, Mercator Medical OO. Kredyt w rachunku bieżącym we wcześniejszej wartości, tj. 15 mln RUB, został ponownie uruchomiony w dniu 13.01.2020 r.

W dniu 20.12.2019 r. Emitent zawarł z PKO BP S.A. aneks do Umowy Limitu Kredytu Wielocelowego, na mocy którego zwiększono do 45 mln PLN wartość limitu kredytu wielocelowego, w tym do 30 mln PLN wartość limitu na akredytywy.

3.2.1. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach

Podmioty należące do Grupy nie udzielały w roku 2019 żadnych pożyczek na zewnątrz Grupy.

3.2.2. Informacje o udzielonych i otrzymanych poręczeniach oraz gwarancjach

Podmioty należące do Grupy nie otrzymały i nie udzielały w roku 2019 żadnych poręczeń lub gwarancji dla podmiotów spoza Grupy.

3.2.3. Informacje o wykorzystaniu wpływów z emisji

W okresie objętym sprawozdaniem Emitent nie emitował papierów wartościowych.

4. ORGANY ZARZĄDZAJĄCE I NADZORUJĄCE

4.1. Zarząd Emitenta

Wg stanu na dzień 1 stycznia 2019 roku Zarząd Emitenta działał w składzie: Wiesław Żyznowski – Prezes Zarządu, Leszek Michnowski – Wiceprezes Zarządu, Monika Durakiewicz – Członek Zarządu oraz Witold Kruszewski – Członek Zarządu. W dniu 24 stycznia 2019 roku Monika Durakiewicz zmieniła nazwisko na Żyznowska. W związku z upływem kadencji Zarządu w dniu 17 maja 2019 r. Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwałę o powołaniu Zarządu Spółki w dotychczasowym składzie na nową trzyletnią wspólną kadencję rozpoczynającą się w dniu 24 maja 2019 r. W dniu 29 października 2019 roku Leszek Michnowski, Wiceprezes Zarządu Spółki, złożył rezygnację z pełnienia funkcji w Zarządzie Spółki. W dniu 7 listopada 2019 roku Rada Nadzorcza Spółki powołała Dariusza Krezymona w skład Zarządu Spółki na stanowisko Członka Zarządu. Wspólna kadencja członków Zarządu upływa z dniem 24 maja 2022 r.

4.2. Rada Nadzorcza Emitenta

W dniu 1 stycznia 2019 roku w skład Rady Nadzorczej Emitenta wchodził: Urszula Żyznowska (Przewodnicząca Rady Nadzorczej), Jarosław Karasiński, Marian Słowiacek, Piotr Solorz i Gabriela Stolarczyk-Zadęcka. W związku z upływem kadencji Rady Nadzorczej Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 7 czerwca 2019 roku powołało Radę Nadzorczą Spółki w dotychczasowym składzie na nową trzyletnią kadencję, która upływa z dniem 7 czerwca 2022 r.

4.3. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania

Podstawowe zasady zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta i jego Grupy Kapitałowej w roku 2019 nie zmieniły się.

Dominującą rolę w zakresie kierowania Spółką i Grupą pełni centrala, zlokalizowana w siedzibie Spółki w Krakowie.

Spółki zależne, za wyjątkiem Mercator Medical (Thailand) Ltd., mają niewielkie struktury, które są podporządkowane wyłącznie sprzedaży. Mercator Medical (Thailand) Ltd., jako podmiot produkcyjny, posiada rozbudowane struktury zarządcze. Wiesław Żyznowski, Monika Żyznowska i Dariusz Krezymon - członkowie Zarządu Emitenta wchodzi również w skład Zarządu Mercator Medical (Thailand) Ltd., w tym Dariusz Krezymon jako CEO.

4.4. Umowy zawarte między Mercator Medical S.A. a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny

Emitent nie jest stroną umów z osobami zarządzającymi, które przewidywałyby rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie.

4.5. Łączna liczba i wartość nominalna wszystkich akcji Mercator Medical S.A. oraz akcji i udziałów w jednostkach Grupy Mercator Medical, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących.

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

1) Prezes Zarząd Emitenta Wiesław Żyznowski posiada bezpośrednio 417.594 akcje Emitenta o łącznej wartości nominalnej 417.594 zł, co stanowi ogółem 3,94% w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają ogółem

417.594 głosów, co stanowi ogółem 2,84% w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta. Ponadto, uwzględniając również akcje będące w posiadaniu podmiotu kontrolowanego przez Wiesława Żywnowskiego (Anabaza Ltd.) oraz osób, co do których istnieje domniemanie istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 87 ust. 4 ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Wiesław Żywnowski posiada bezpośrednio i pośrednio ogółem 6.815.112 akcji o łącznej wartości nominalnej 6.815.112 zł, co stanowi ogółem 64,36% w kapitale zakładowym Emitenta, które pośrednio i bezpośrednio zapewniają ogółem 10.921.862 głosy, co stanowi ogółem 74,32% w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta. Wiesław Żywnowski posiada także 1 udział o wartości nominalnej 10 tajlandzkich batów w Mercator Medical (Thailand) Ltd., co stanowi poniżej 0,01% wszystkich udziałów i głosów. Z posiadaniem tego udziału nie są związane żadne szczególne uprawnienia.

2) Członek Zarządu Emitenta Monika Żywnowska posiada 4.280 akcji Emitenta o łącznej wartości nominalnej 4.280 zł, co stanowi 0,04 % w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają 4.280 głosów, co stanowi 0,03 % w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta. Monika Żywnowska posiada także 1 udział o wartości nominalnej 10 tajlandzkich batów w Mercator Medical (Thailand) Ltd., co stanowi poniżej 0,01% wszystkich udziałów i głosów. Z posiadaniem tego udziału nie są związane żadne szczególne uprawnienia

3) Członek Zarządu Emitenta Witold Kruszewski posiada 7.700 akcji Emitenta o łącznej wartości nominalnej 7.700 zł, co stanowi 0,07 % w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają 7.700 głosów, co stanowi 0,05% w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta.

4) Członek Zarządu Emitenta Dariusz Krezymon posiada 500 akcji Emitenta o łącznej wartości nominalnej 500 zł, co stanowi poniżej 0,01 % w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają 500 głosów, co stanowi poniżej 0,01% w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta

5) Przewodnicząca Rady Nadzorczej Emitenta Urszula Żywnowska posiada 17.274 akcje Emitenta o łącznej wartości nominalnej 17.274 zł, co stanowi 0,16 % w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają 17.274 głosów, co stanowi 0,12 % w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta.

6) Zastępca Przewodniczącej Rady Nadzorczej Piotr Solorz posiada 3.116 akcji Emitenta o łącznej wartości nominalnej 3.116 zł, co stanowi 0,03 % w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają 3.116 głosów, co stanowi 0,02 % w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta.

Wg informacji posiadanych przez Emitenta pozostali członkowie Zarządu i Rady Nadzorczej Emitenta nie posiadają akcji Emitenta ani akcji lub udziałów w innych jednostkach Grupy.

Członkowie Zarządu Monika Żywnowska, Dariusz Krezymon i Witold Kruszewski są objęci programem motywacyjnym przyjętym uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta z dnia 12 kwietnia 2018 r. Po ziszczeniu się warunków określonych w uchwale Walnego Zgromadzenia i uchwale Rady Nadzorczej, każda z tych osób będzie uprawniona do objęcia maksymalnie od 12.000 do 16.010 warrantów subskrypcyjnych, z których każdy uprawniać będzie do objęcia jednej akcji zwykłej Emitenta. Na podstawie wyników finansowych uzyskanych w roku 2018, członkowie Zarządu jako beneficjenci programu są uprawnieni do objęcia następującej liczby akcji serii H: Monika Żywnowska – 3.031, Witold Kruszewski – 796, Dariusz Krezymon – 2.155. Na podstawie wyników finansowych uzyskanych w roku 2019, Emitent szacuje, że po zatwierdzeniu skonsolidowanego sprawozdania finansowego Emitenta za 2019 r. członkowie Zarządu jako beneficjenci programu będą uprawnieni do objęcia dodatkowo: Monika Żywnowska – 1.399 warrantów, Witold Kruszewski – 890 warrantów, Dariusz Krezymon – 883 warrantów. Każdy warrant daje prawo do objęcia jednej akcji serii H po cenie emisyjnej 17,5 zł za sztukę.

Informacje na temat programu przedstawione są w punkcie 5.6 poniżej.

4.6. Program motywacyjny

Na podstawie uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta z dnia 12 kwietnia 2018 r. wprowadzony został w Grupie Emitenta program motywacyjny skierowany do niektórych członków Zarządu Emitenta oraz kluczowych menedżerów Emitenta i jego Grupy. Celem programu jest zmotywowanie, wynagrodzenie i głębsze związanie beneficjentów programu z Grupą Emitenta, a także powiązanie interesów tych osób z interesami akcjonariuszy. Program motywacyjny obejmuje 3 lata (2018-2020). W celu realizacji programu postanowiono, że Emitent wyemituje nie więcej niż 120.000 warrantów subskrypcyjnych (serii B, C, D i E), obejmowanych nieodpłatnie, uprawniających do objęcia nie więcej niż 120.000 akcji serii H Emitenta po cenie emisyjnej równej 17,50 zł. W celu realizacji programu i umożliwienia posiadaczom warrantów objęcia akcji Emitenta, Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta podjęło w dniu 30 czerwca 2014 r. uchwałę o warunkowym podwyższeniu kapitału zakładowego Emitenta o kwotę nie wyższą niż 120.000 zł, w drodze emisji nowych akcji zwykłych na okaziciela serii H o wartości nominalnej 1,00 zł każda, w liczbie nie większej niż 120.000 akcji. Treść uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia w sprawie przyjęcia programu motywacyjnego Emitent przekazał w raporcie bieżącym nr 10/2018.

Prawo do objęcia warrantów uzależnione jest od uzyskania ustalonych skonsolidowanych wyników działalności Grupy oraz określonych jednostek, segmentów lub obszarów działalności Grupy, spójnych z oczekiwanymi poziomami wyników Grupy. Oczekiwane wyniki na poziomie skonsolidowanym (Grupy) zostały ustalone w uchwale Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta z dnia 12 kwietnia 2018 r., natomiast w pozostałym zakresie do ustalenia tych oczekiwanych wyników została upoważniona Rada Nadzorcza Emitenta. Część warrantów zostanie z kolei zaoferowana osobom uprawnionym po zrealizowaniu indywidualnych celów i na warunkach indywidualnie określonych przez Radę Nadzorczą – w odniesieniu do uprawnionych będących członkami Zarządu Spółki lub przez Zarząd (zaakceptowanych przez Radę Nadzorczą) – w odniesieniu do uprawnionych będących członkami kluczowej kadry menedżerskiej Spółki i spółek Grupy.

Warranty serii B, C i D, których przyznanie uzależnione jest od realizacji celów w zakresie wyników finansowych rozliczanych rocznie, są oferowane uprawnionym każdorazowo nie później niż w terminie 3 miesięcy od odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego skonsolidowane sprawozdanie finansowe Spółki odpowiednio za rok 2018, 2019 i 2020. Warranty serii E, których przyznanie jest uzależnione od oceny realizacji indywidualnych celów, są zaoferowane uprawnionym nie później, niż w terminie 3 miesięcy od odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego skonsolidowane sprawozdanie finansowe Spółki za rok obrotowy, w którym nastąpiła realizacja tych indywidualnych celów. W razie wątpliwości fakt zrealizowania celów ustala Rada Nadzorcza – w odniesieniu do celów wyznaczonych uprawnionym będącym członkami Zarządu Spółki oraz Zarząd – w odniesieniu do celów wyznaczonych innym uprawnionym.

Wykonanie praw z Warrantów może nastąpić nie wcześniej niż w następnym dniu roboczym po objęciu Warrantów danej transzy oraz nie później niż w dniu 31 grudnia 2021 r.

Na podstawie wyników finansowych uzyskanych w latach 2018 i 2019 przez Grupę oraz przez określone jednostki, segmenty lub obszary działalności Grupy, Emitent szacuje, że po zatwierdzeniu skonsolidowanego sprawozdania finansowego Emitenta za 2019 r. beneficjenci programu będą uprawnieni do objęcia ogółem 9.154 akcji serii H.

5. POZOSTAŁE INFORMACJE

5.1. Informacje o podmiocie uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

Podmiot badający sprawozdanie finansowe za rok zakończony w dniu 31 grudnia 2019 roku został wybrany uchwałą Rady Nadzorczej Emitenta w dniu 28 maja 2018 r. Umowa na usługi audytorskie została podpisana w dniu 16 lipca 2018 roku i obejmuje badanie rocznych jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych za lata 2018 i 2019 oraz przegląd skróconych jednostkowych i skonsolidowanych śródrocznych sprawozdań finansowych za okres od 1 stycznia 2018 r. do 30 czerwca 2018 r. i od 1 stycznia 2019 r. do 30 czerwca 2019 r.

Informacje o wynagrodzeniu dla ww. podmiotu zostały zamieszczone w nocie 35 skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

5.2. Opis istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym

Na dzień 31 grudnia 2019 r. Grupa nie posiadała istotnych pozycji pozabilansowych.

5.3. 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.

W dniu 27 listopada 2019 r. Emitent otrzymał decyzje określające zobowiązania podatkowe Emitenta w podatku od osób prawnych za lata 2015 i 2016, w których organ ten stwierdził zaniżenie przez Emitenta podatku w tych latach o ogółem 1.038.343 zł. Organ zakwestionował prawo do uznania jako koszty uzyskania przychodu, poniesionych w 2015 i w 2016 roku wydatków z tytułu opłat licencyjnych i opłat za sporządzenie wyceny znaków towarowych. Emitent nie zgadza się ze stanowiskiem organu i w dniu 11 grudnia 2019 r. złożył odwołania od ww. decyzji. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania postępowania odwoławcze są w toku.

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

5.4. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na rok 2019

Emitent nie publikował prognoz dotyczących wyników roku 2019.

5.5. Informacja o umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy

Emitent nie posiada informacji o umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

5.6. Transakcje z podmiotami powiązanymi

Emitent nie zawierał transakcji z podmiotami powiązanymi na warunkach innych niż rynkowe – wszystkie transakcje z podmiotami powiązanymi zostały ujęte w nocie 36 skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

5.7. Wynagrodzenia, nagrody i korzyści wypłacone osobom zarządzającym i nadzorującym

Imię i Nazwisko	Wynagrodzenia wypłacone w roku 2019 przez Emitenta	Wynagrodzenia wypłacone w 2019 r. przez spółki zależne	Premie za rok 2019 potencjalnie należne w roku 2020
Wiesław Żyznowski	470,1	476,80	0,00
Leszek Michnowski	598,2	76,20	0,00
Witold Kruszewski	558,7	0,00	0,00
Dariusz Krezymon	6,3	52,00	0,00
Monika Żyznowska	382,5	206,00	0,00
łącznie Zarząd	2 015,80	811,00	0,00
Urszula Żyznowska	50,4	0,00	0,00
Marian Słowiaczek	26,4	0,00	0,00
Piotr Solorz	26,4	0,00	0,00
Jarosław Karasiński	26,4	0,00	0,00
Gabriela Stolarczyk-Zadęcka	50,2	0,00	0,00
łącznie Rada Nadzorcza	179,8	0,00	0,00
Razem	2 195,60	811,00	0,00

Członkowie Zarządu Monika Żyznowska, Witold Kruszewski i Dariusz Krezymon są objęci programem motywacyjnym przyjętym uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta z dnia 12 kwietnia 2018 r., w ramach którego, po ziszczeniu się warunków określonych w uchwale Walnego Zgromadzenia i uchwale Rady Nadzorczej, osoby te będą uprawnione do objęcia warrantów subskrypcyjnych, uprawniających do objęcia akcji Emitenta nowej emisji. Informacje na ten temat przedstawione są w punkcie 5.5 i 5.6 niniejszego sprawozdania.

Z tytułu świadczenia usług doradczych Piotr Solorz, członek Rady Nadzorczej, otrzymał w 2019 r. wynagrodzenie w łącznej kwocie 114,0 tys. zł.

5.8. Nabywanie akcji własnych

Emitent w roku obrotowym 2019 nie nabywał akcji własnych. Emitent ani jednostki wchodzące w skład Grupy nie posiadają akcji Emitenta.

5.9. Instrumenty finansowe

Odpowiednie informacje zostały zamieszczone w notach 37 – 40 skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

5.10. Sprawozdanie na temat informacji niefinansowych

Emitent sporządził odrębnie sprawozdanie na temat informacji niefinansowych Grupy, w związku z czym nie zawarł w niniejszym Sprawozdaniu oświadczenia na temat informacji niefinansowych.

.....
Wiesław Żyznowski

Prezes Zarządu

.....
Dariusz Krezymon

Członek Zarządu

.....
Witold Kruszewski

Członek Zarządu

.....
Monika Żyznowska

Członek Zarządu