

# MERCATOR MEDICAL

**PÓŁROCZNE SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI  
GRUPY KAPITAŁOWEJ MERCATOR MEDICAL S.A.  
ZA I PÓŁROCZE 2017 ROKU ZAKOŃCZONE  
30 CZERWCA 2017 ROKU**

Kraków, 28 sierpnia 2017 r.

## Spis treści

1.	Wybrane dane finansowe Grupy Kapitałowej Mercator Medical S.A. ....	4
2.	Wybrane dane finansowe Mercator Medical S.A. ....	5
3.	Informacje o organizacji grupy .....	6
3.1.	Struktura Grupy Mercator Medical.....	6
3.2.	Opis podmiotów objętych konsolidacją.....	7
4.	Czynniki istotne dla rozwoju emitenta .....	9
4.1.	Czynniki ryzyka i zagrożeń.....	9
4.2.	Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte skonsolidowane wyniki finansowe w pierwszym półroczu 2017 oraz mogące rzutować na efekty osiągane w okresach kolejnych.....	27
5.	Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta i jego Grupy Kapitałowej w okresie, którego dotyczy raport, wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń .....	32
	Wzrost sprzedaży .....	32
6.	Objaśnienie dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta i jego Grupy Kapitałowej w prezentowanym okresie .....	36
7.	Informacje na temat zmian sytuacji gospodarczej i warunków prowadzenia działalności, które mają istotny wpływ na wartość godziwą aktywów finansowych i zobowiązań finansowych jednostki, niezależnie od tego, czy te aktywa i zobowiązania są ujęte w wartości godziwej .....	36
8.	Informacja o emisji, wykupie i spłacie nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych .....	36
9.	Informacja o proponowanej dywidendzie .....	36
10.	Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na rok 2017.....	36
11.	Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu emitenta na dzień przekazania raportu półrocznego wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w kapitale zakładowym, liczby głosów z nich wynikających i ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu oraz wskazanie zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji emitenta w okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego .....	36
12.	Zestawienie stanu posiadania akcji emitenta lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące emitenta na dzień przekazania raportu półrocznego, wraz ze wskazaniem zmian w stanie posiadania, w okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego, odrębnie dla każdej z osób .....	37
13.	Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, z uwzględnieniem informacji w zakresie postępowań dotyczących zobowiązań albo wiarygodności emitenta lub jednostki od niego zależnej, których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta .....	37
14.	Informacje o transakcjach z podmiotami powiązаныmi.....	37

15. Informacje o udzieleniu przez emitenta lub jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji sanowi co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta ..... 38

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

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca
	2016	2016	2017	2016	2016	2017
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	128 499	263 591	148 543	29 334	60 240	34 973
Zysk na działalności operacyjnej (EBIT)	8 778	18 230	1 820	2 004	4 166	428
EBITDA*	12 310	25 708	5 955	2 810	5 875	1 402
Zysk brutto	8 848	17 023	1 858	2 020	3 890	437
Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	6 688	13 904	866	1 527	3 178	204
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	8 643 400	9 255 400	10 589 100	8 643 400	9 255 400	10 589 100
Liczba rozwodniających potencjalnych akcji zwykłych	145 700	0	0	145 700	0	0
Zysk na jedną akcję	0,77	1,50	0,08	0,18	0,34	0,02
Rozwodniony zysk na jedną akcję	0,76	1,50	0,08	0,17	0,34	0,02
	w tys. PLN			w tys. EUR		
	30 czerwca 2016	31 grudnia 2016	30 czerwca 2017	30 czerwca 2016	31 grudnia 2016	30 czerwca 2017
Rzeczowe aktywa trwałe	69 119	77 735	94 076	15 618	17 571	22 259
Zapasy	42 883	54 490	56 811	9 690	12 317	13 442
Należności	48 637	46 684	61 340	10 990	10 552	14 513
Środki pieniężne	7 592	22 102	13 477	1 716	4 996	3 189
<b>Aktywa razem</b>	<b>174 829</b>	<b>207 851</b>	<b>233 387</b>	<b>39 505</b>	<b>46 983</b>	<b>55 220</b>
Kapitał zakładowy	8 643	10 589	10 589	1 953	2 394	2 505
<b>Kapitał własny</b>	<b>82 305</b>	<b>123 462</b>	<b>117 740</b>	<b>18 598</b>	<b>27 907</b>	<b>27 858</b>
Zobowiązania długoterminowe	26 419	11 352	25 938	5 970	2 566	6 137
Zobowiązania krótkoterminowe	60 182	68 361	84 481	13 599	15 452	19 988
<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>92 524</b>	<b>84 389</b>	<b>115 647</b>	<b>20 907</b>	<b>19 075</b>	<b>27 362</b>
	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 6 miesiący 2016	za okres 12 miesiący 2016	za okres 6 miesiący 2017	za okres 6 miesiący 2016	za okres 12 miesiący 2016	za okres 6 miesiący 2017
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	2 727	16 614	-5 320	623	3 797	-1 253
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-8 763	-24 274	-24 540	-2 000	-5 547	-5 778
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	4 843	20 977	21 235	1 106	4 794	5 000
<b>Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych</b>	<b>-1 193</b>	<b>13 317</b>	<b>-8 625</b>	<b>-272</b>	<b>3 043</b>	<b>-2 031</b>
	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 6 miesiący 2016	za okres 12 miesiący 2016	za okres 6 miesiący 2017	za okres 6 miesiący 2016	za okres 12 miesiący 2016	za okres 6 miesiący 2017
Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,3805	4,3757	4,2474	4,3805	4,3757	4,2474
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,4255	4,4240	4,2265	4,4255	4,4240	4,2265

\* Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację

## 2. Wybrane dane finansowe Mercator Medical S.A.

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia	za okres 6 miesiący zakończonych 30 czerwca
	2016	2016	2017	2016	2016	2017
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	91 368	187 108	115 174	20 858	42 761	27 116
Zysk na działalności operacyjnej	3 525	6 748	472	805	1 542	111
EBITDA*	4 220	8 213	1 349	963	1 877	318
Zysk brutto	4 276	10 882	3 516	976	2 487	828
Zysk netto	3 488	9 628	3 159	796	2 200	744
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	8 643 400	9 255 542	10 589 100	8 643 400	9 255 542	10 589 100
Liczba rozważających potencjalnych akcji zwykłych	145 700	0	0	145 700	0	0
Zysk na jedną akcję	0,40	1,04	0,30	0,09	0,24	0,07
Rozwodniony zysk na jedną akcję	0,40	1,04	0,30	0,09	0,24	0,07
	w tys. PLN			w tys. EUR		
	30 czerwca 2016	31 grudnia 2016	30 czerwca 2017	30 czerwca 2016	31 grudnia 2016	30 czerwca 2017
Długoterminowe aktywa finansowe	22 299	45 010	45 005	5 039	10 174	10 648
Zapasy	29 505	39 166	36 327	6 667	8 853	8 595
Należności	38 610	38 962	57 446	8 724	8 807	13 592
Środki pieniężne	1 199	2 738	1 256	271	619	297
<b>Aktywa razem</b>	<b>128 538</b>	<b>165 323</b>	<b>178 586</b>	<b>29 045</b>	<b>37 370</b>	<b>42 254</b>
Kapitał zakładowy	8 643	10 589	10 589	1 953	2 394	2 505
<b>Kapitał własny</b>	<b>62 953</b>	<b>100 229</b>	<b>101 962</b>	<b>14 225</b>	<b>22 656</b>	<b>24 124</b>
Zobowiązania długoterminowe	21 365	7 541	11 842	4 828	1 705	2 802
Zobowiązania krótkoterminowe	41 397	54 605	61 469	9 354	12 343	14 544
<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>65 585</b>	<b>65 094</b>	<b>76 624</b>	<b>14 820</b>	<b>14 714</b>	<b>18 129</b>
	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 6 miesiący 2016	za okres 12 miesiący 2016	za okres 6 miesiący 2017	za okres 6 miesiący 2016	za okres 12 miesiący 2016	za okres 6 miesiący 2017
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-7 950	-3 049	-2 557	-1 815	-697	-602
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-485	-21 766	-2 852	-111	-4 974	-671
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	6 885	24 804	3 927	1 572	5 669	925
<b>Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych</b>	<b>-1 550</b>	<b>-11</b>	<b>-1 482</b>	<b>-354</b>	<b>-3</b>	<b>-349</b>
	za okres 6 miesiący 2016	za okres 12 miesiący 2016	za okres 6 miesiący 2017	za okres 6 miesiący 2016	za okres 12 miesiący 2016	za okres 6 miesiący 2017
Średni kurs EUR/PLN w okresie				4,3805	4,3757	4,2474
Kurs EUR/PLN na koniec okresu				4,4255	4,4240	4,2265

\* Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację

### 3. Informacje o organizacji grupy

#### 3.1. Struktura Grupy Mercator Medical

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

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

Emitent posiada oddział na Węgrzech.

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

Na dzień 30 czerwca 2017 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). Prezesem Zarządu (CEO) spółki jest Pan Leszek Michnowski – Wiceprezes Zarządu Emitenta. Spółka ta koncentruje swoją działalność na produkcji i sprzedaży rękawic lateksowych. Trwa rozbudowa zakładu produkcyjnego Mercator Medical (Thailand) Ltd. o linie dedykowane produkcji rękawic 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 ta koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych.
- Mercator Medical s.r.l. z siedzibą w Rumunii. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókny.
- Brestia Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta zajmuje się sprzedażą rękawic medycznych do niektórych klientów zagranicznych. Prezesem Zarządu spółki jest Pan Leszek Michnowski – Wiceprezes Zarządu Emitenta, a prokurentem – Pan Witold Kruszewski, Członek 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 włókny.
- Plakentia Holdings Ltd. z siedzibą na Cyprze. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka prowadzi działalność holdingową. Emitent jest w trakcie procedury transgranicznego połączenia z tą spółką.
- LeaderMed B.V. z siedzibą w Holandii. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Poprzez ten podmiot Mercator Medical S.A. kontroluje spółkę Merkator Medikal OOO opisaną poniżej.
- Mercator Medical LLC z siedzibą w USA. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta nie prowadzi działalności operacyjnej.

- Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji. Emitent posiada pośrednio 55,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych.
- Mercator Medical s.r.o. z siedzibą w Czechach. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z 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 Pan Leszek Michnowski, Wiceprezes Zarządu Emitenta, a prokurentem – Pan Witold Kruszewski, Członek Zarządu Emitenta. Spółka ta jest w trakcie rozruchu zakładu produkcji wyrobów medycznych z włókniny.
- Trino sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent posiada (bezpośrednio i pośrednio poprzez Plakentia Holdings LLC) 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Prezesem Zarządu spółki jest Pan Leszek Michnowski, Wiceprezes Zarządu Emitenta, a prokurentem – Pan Witold Kruszewski, Członek Zarządu Emitenta. Spółka ta 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 Pan Leszek Michnowski, Wiceprezes Zarządu Emitenta, a prokurentem – Pan Witold Kruszewski, Członek Zarządu Emitenta. Spółka ta nie prowadzi działalności operacyjnej.

W zakresie organizacji Emitenta i jego Grupy Kapitałowej nie nastąpiły istotne zmiany w pierwszym półroczu 2017 roku oprócz rozpoczęcia procedury transgranicznego połączenia Emitenta (jako spółki przejmującej) z Plakentia Holdings Ltd. i założenia spółki Trino 1 sp. z o.o. oraz rozpoczęcia procedury przekształcenia Trino sp. z o.o. w spółkę komandytową.

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

### **3.2. Opis podmiotów objętych konsolidacją**

Zgodnie ze stanem na dzień 30 czerwca 2017 roku konsolidacją objęty został Emitent jako podmiot dominujący (w tym także oddział Emitenta na Węgrzech) oraz następujące jednostki zależne, wszystkie metodą pełną:

- Mercator Medical (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii,
- Merkator Medikal TOB z siedzibą na Ukrainie,
- Mercator Medical s.r.l. z siedzibą w Rumunii,
- Mercator Medical Kft z siedzibą na Węgrzech,
- Brestia Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- Plakentia Holdings Ltd. z siedzibą na Cyprze,
- LeaderMed B.V. z siedzibą w Holandii,
- Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji,
- Mercator Medical s.r.o. z siedzibą w Czechach,
- Mercator 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 z siedzibą w USA nie została objęta konsolidacją z uwagi na brak istotnego wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe.



#### **4. Czynniki istotne dla rozwoju emitenta**

##### **4.1. Czynniki ryzyka i zagrożeń**

###### **Ryzyko związane z celami strategicznymi**

Strategia działalności Emitenta ogłoszona w 2016 r. obejmuje 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 wszystkich rynkach dystrybucyjnych Grupy w Europie Środkowej i Wschodniej. Przyszłe wyniki i pozycja Grupy Emitenta zależą od jej zdolności do opracowania i realizacji skutecznej długoterminowej strategii. 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 planowanego 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 poziomu niezbędnych nakładów inwestycyjnych i kosztów obsługi zadłużenia związanego z finansowaniem inwestycji) okażą się trafne. Odchylenia od przyjętych założeń mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Strategia rozwoju Emitenta zakłada dalszą dystrybucyjną i eksportową ekspansję na rynkach zagranicznych. Emitent w ostatnich latach znacząco poszerzył zasięg geograficzny działalności. Zamiarem Emitenta jest dalsze poszerzanie zasięgu działalności, w tym na rynkach, gdzie potencjał rozwoju rynku jednorazowych wyrobów medycznych i środków ochronny indywidualnej jest najwyższy (np. Europa Środkowo-Wschodnia, Azja, kraje Bliskiego Wschodu) oraz na rynkach Ameryki Północnej. Niektóre kraje mogą charakteryzować się wyższym poziomem ryzyka w zakresie działalności w porównaniu do rynku polskiego czy europejskiego. Mając powyższe na uwadze, nie ma pewności, czy działalność Emitenta na nowych rynkach eksportowych przyniesie spodziewane efekty. Nieosiągnięcie zakładanych celów sprzedażowych na nowych rynkach eksportowych może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Emitenta. Przy stale zwiększającym się zasięgu geograficznym działalności Grupy istnieje ryzyko powstania trudności w rozliczeniach z odbiorcami, w tym tymi zlokalizowanymi w krajach objętych kryzysem finansowym lub politycznym. Może się okazać, iż prowadzenie działalności gospodarczej w krajach 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, a także w Czechach. Kraje te uznawane są za kraje rozwijające się i 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. Rynkiem obciążonym specyficznym ryzykiem politycznym jest rynek ukraiński, gdzie brak stabilności politycznej jest pochodną konfliktu na wschodzie Ukrainy z popieranymi przez Rosję ugrupowaniami separatystycznymi, co doprowadziło do otwartego konfliktu zbrojnego. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Rynkiem obciążonym 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, poważnych problemów ukraińskiej gospodarki i dalszej dewaluacji hrywny, co może rzutować na perspektywy rozwoju Grupy na tym rynku. Sytuacja na Ukrainie wpływa także na istotne pogorszenie warunków współpracy gospodarczej z Rosją, która traktowana jest przez Emitenta jako jeden z kluczowych i najbardziej perspektywicznych rynków. Rosja wprowadziła ograniczenia dotyczące importu niektórych produktów, w tym z Polski, co jednak dotychczas nie dotyczyło produktów Grupy Emitenta. Trwający konflikt oraz sankcje wprowadzone przez Unię Europejską i inne kraje mogą powodować dalsze osłabienie rubla. Emitent uruchomił w I półroczu 2015 r. działalność na rynku rosyjskim przez podmiot zależny. W 2014 r. oraz w 2015 r. ukraińska hrywna (UAH) i rosyjski rubel (RUB) osłabiły się w odniesieniu do USD o kilkadziesiąt procent. W roku 2016 nastąpiło umocnienie rosyjskiego rubla, które jest kontynuowane w roku 2017, zaś kurs hrywny ustabilizował się. Jednak wcześniejszy kryzys wciąż negatywnie wpływa na wydatki na służbę zdrowia. 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 z lateksu naturalnego we własnej fabryce zlokalizowanej w Tajlandii. Prowadzi również inwestycję w postaci budowy fabryki rękawic z lateksu syntetycznego. Wszelkie zmiany w tajskim środowisku politycznym, ekonomicznym, uregulowań prawnych oraz ich niepewność mogą mieć negatywny wpływ na rozwój biznesu. Dotyczy to między innymi ryzyka związanego z wojną, stanem wojennym, atakami terrorystycznymi, protestami społecznymi, nagłymi zmianami rządu, globalnym kryzysem ekonomicznym, niekorzystną zmianą polityki rządu Tajlandii w zakresie zatrudnienia zagranicznej siły roboczej, podatków, stóp procentowych, oraz innych uregulowań. Należy też zwrócić uwagę, że na terenie południowych prowincji Tajlandii tli się konflikt o podłożu etniczno-religijnym. Wprawdzie od dłuższego czasu sytuacja w Tajlandii jest względnie stabilna, jednakże nie można zagwarantować, że którekolwiek z powyższych zdarzeń nie wpłynie negatywnie na Grupę Emitenta w przyszłości. Elementem polityki rządowej zmierzającej ku poprawie konkurencyjności firm zlokalizowanych w Tajlandii jest m.in. system ulg importowych i podatkowych. Stosowanie

takich korzystnych elementów polityki rządowej może z czasem zostać ograniczone lub zaniechane co może istotnie wpłynąć na konkurencyjność Tajlandii jako państwa-ośrodka produkcji rękawic lateksowych i w konsekwencji może negatywnie wpływać na działalność, pozycję rynkową i perspektywy rozwoju Grupy Emitenta oraz osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

#### **Ryzyko związane z konkurencją**

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

#### **Ryzyko związane z systemami ochrony zdrowia, w tym ich prywatyzacją**

Działalność Grupy jest w sposób szczególny związana z systemami ochrony zdrowia w Polsce, Rumunii, Rosji, na Ukrainie, na Węgrzech, a także w Czechach, w związku z tym wszelkie decyzje dotyczące reorganizacji, restrukturyzacji tych systemów, w tym przez prawodawców, mogą bezpośrednio lub pośrednio wpływać na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy. Jedną z głównych grup odbiorców produktów oferowanych przez Grupę są podmioty zajmujące się prowadzeniem działalności leczniczej (zarówno duże szpitale, jak i mniejsze placówki służby zdrowia, często wyspecjalizowane w świadczeniu określonych usług medycznych). Odbiorcami produktów sprzedawanych przez Grupę są zarówno jednostki publiczne, jak i niepubliczne zakłady opieki zdrowotnej. Sytuacja finansowa wielu publicznych zakładów opieki zdrowotnej w Polsce i innych krajach, w których Grupa prowadzi działalność jest trudna i wiele z nich jest poważnie zadłużonych. Fakt zadłużenia nie przekłada się jednak w istotny sposób na zmniejszenie zapotrzebowania tych podmiotów na wyroby medyczne, w tym te oferowane przez Emitenta. Dokonywanie dostaw na rzecz tych podmiotów, wobec ich trudności w terminowym regulowaniu zobowiązań, powiązane jest zazwyczaj z koniecznością dość długiego oczekiwania na zapłatę ceny za dostarczane produkty. Zgodnie z obowiązującymi w Polsce przepisami prawa, samodzielny publiczny zakład opieki zdrowotnej jest zobowiązany we własnym zakresie pokryć ujemny wynik finansowy, niemniej jednak pod pewnymi warunkami podmiot tworzący ten zakład (m.in. Skarb Państwa lub jednostka samorządu terytorialnego) w przypadku wystąpienia deficytu jest zobowiązany do jego pokrycia lub podjęcia decyzji o zmianie formy organizacyjno-prawnej albo o likwidacji samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej. W przypadku likwidacji zakładu zobowiązania i należności samodzielnego publicznego zakładu opieki zdrowotnej stają się zobowiązaniami i należnościami Skarbu Państwa albo właściwej jednostki samorządu terytorialnego. Powyższe zasady odpowiedzialności Skarbu Państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego za zobowiązania publicznych zakładów opieki zdrowotnej mogą ulec zmianie na skutek postępującej prywatyzacji służby zdrowia oraz przekształcania zakładów w spółki prawa handlowego, w których odpowiedzialność wspólników (akcjonariuszy) za zobowiązania spółki regulowana jest głównie przepisami Kodeksu spółek handlowych 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 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. Z sytuacją taką Grupa miała do czynienia w roku 2017, o czym informowała w raportach bieżących nr 11/2017 oraz 28/2017. Wzrost cen surowca odnotowany pomiędzy październikiem 2016 r. a lutym 2017 r. spowodował spadek marż produkcyjnych. 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, 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 połowa skonsolidowanych przychodów Emitenta to przychody w walutach innych niż PLN, tj. głównie w USD oraz UAH, RUB, HUF, EUR, RON, THB i CZK, natomiast wydatki na zakup towarów handlowych i surowców do produkcji ponoszone są w USD, EUR i THB. Także koszty transportu są ponoszone przede wszystkim w USD. Blisko 99% kosztów produkcji w Mercator Medical (Thailand) Ltd., w tym koszty zakupu materiałów do produkcji, wynagrodzeń, mediów i koszty finansowe, ponoszonych jest w THB, co ma wpływ na skonsolidowany poziom kosztów Emitenta i ryzyko walutowe z uwagi na fakt, iż Mercator Medical (Thailand) Ltd. realizuje ponad 80% sprzedaży w USD. Ponadto Grupa Emitenta wykazuje zadłużenie z tytułu kredytów zaciągniętych w walutach innych niż PLN (w szczególności THB, USD). Grupa uzyskuje przychody ze sprzedaży w tych walutach, w związku z czym w tym zakresie stosuje w pewnym stopniu hedging naturalny ryzyka kursowego. W 2016 r. Grupa wykazała dodatnie różnice kursowe w wysokości 1,0 mln zł wobec ujemnych różnic kursowych w wysokości 4,0 mln zł wykazanych w roku poprzednim. W pierwszym półroczu 2017 r. Grupa wykazała dodatnie różnice kursowe w kwocie 1,4 mln zł w porównaniu z 0,6 mln w pierwszym półroczu roku poprzedniego. 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. Zagrożeniem dla działalności Emitenta i jego podmiotów zależnych są zmieniające się przepisy prawa oraz zmiany sposobu ich wykładni przez organy państwowe, w tym sądy. Z uwagi na prowadzenie działalności transgranicznej szczególnie istotne dla sytuacji prawnej i ekonomicznej Grupy mogą być zmiany przepisów prawa celnego, podatkowego i dewizowego. W zakresie prawa podatkowego ryzyko wystąpienia negatywnych konsekwencji jest spowodowane m.in. możliwością wzrostu stawek podatku od towarów i usług (podatku VAT) na produkty oferowane przez Grupę, niepewnością dotyczącą stosowania właściwej stawki podatku VAT, a także wprowadzeniem do polskiego prawa podatkowego klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania i związanym z tym ryzykiem wzrostu obciążeń podatkowych Grupy Emitenta. Emitent zwraca również uwagę, iż istnieje ryzyko uznania przepisów prawa polskiego, przewidujących stosowanie niższej stawki podatku VAT na wszystkie wyroby medyczne, w tym oferowane przez Grupę Emitenta, za niezgodne z przepisami prawa europejskiego, w szczególności dyrektywą harmonizującą przepisy o podatku VAT. W takim przypadku może zaistnieć konieczność dostosowania ustawodawstwa polskiego do prawodawstwa Unii Europejskiej, w szczególności poprzez objęcie części lub wszystkich wyrobów medycznych oferowanych przez Grupę Emitenta wyższą stawką podatku VAT. Istotnym ryzykiem jest również wynikająca w dużej mierze z uwarunkowań politycznych znaczna rozbieżność w zakresie interpretacji przepisów, w tym podatkowych, a w szczególności przepisów celnych istotnych z punktu prowadzenia przez Merkator Medikal TOB (jednostkę zależną Emitenta) działalności importowej. Znaczące ryzyko dla działalności Grupy Emitenta stanowią również zmiany prawa administracyjnego, w szczególności w zakresie dotyczącym produktów oferowanych przez Emitenta i 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. podniesiono z dniem 1 stycznia 2017 r. stawkę wynagrodzenia minimalnego z 300 do 308 THB dziennie. Nie jest wykluczone, że rząd tajlandzki zdecyduje się na dalszy wzrost minimalnych wynagrodzeń w prowincji Songkhla w przyszłości, co może istotnie wpływać na poziom kosztów produkcji ponoszonych przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. oraz osiągnięte wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Grupy Emitenta.

#### **Ryzyko związane z uzależnieniem od lokalnych dystrybutorów**

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

#### **Ryzyko związane z zadłużeniem Grupy**

Poziom zadłużenia Grupy Emitenta może być oceniony jako znaczny (wskaźnik ogólnego zadłużenia na 30 czerwca 2017 r. wynosił 50%). Jest on związany z dynamicznym wzrostem skali działalności oraz zrealizowanymi inwestycjami. Warto jednocześnie zauważyć, że wskaźnik dług netto do wyniku EBITDA za minione cztery kwartały miał wartość 2,6, co należy uznać za wartość bezpieczną. W związku z rozbudową fabryki w Tajlandii oraz budową fabryki w Pikutkowie zadłużenie z tytułu kredytów znacząco wzrosło w ostatnim okresie i będzie jeszcze wzrastać, w związku z tym wskaźniki zadłużenia mogą ulec okresowemu pogorszeniu. Dalszy rozwój Grupy i finansowanie realizowanych inwestycji może spowodować konieczność zaciągnięcia nowych kredytów lub pożyczek co dodatkowo wpłynie na wzrost zadłużenia oraz wzrost ponoszonych przez Grupę kosztów finansowych. Emitent nie może zagwarantować, że będzie w stanie zapewnić finansowanie swojej działalności na korzystnych dla niego warunkach oraz że będzie w stanie spłacać odsetki oraz kapitał lub wypełniać inne zobowiązania wynikające z umów kredytowych i umów pożyczek. Jeżeli Grupa Emitenta nie będzie w stanie utrzymać bądź pozyskać dodatkowego finansowania zgodnie ze swoimi oczekiwaniami, może być zmuszona do zmiany swojej strategii lub ograniczenia swojego rozwoju, lub refinansowania istniejącego zadłużenia. Jeżeli Grupa Emitenta nie będzie w stanie zrefinansować istniejącego zadłużenia, zadłużenie spółek z Grupy Kapitałowej Emitenta może zostać postawione w stan wymagalności w całości lub w części. W przypadku postawienia w stan wymagalności znacznej części kredytów lub pożyczek Emitent i jego spółki zależne mogą zostać zmuszone do sprzedaży części lub wszystkich swoich aktywów w celu spłaty tego zadłużenia. W związku z powyższym wzrasta ekspozycja i wrażliwość Grupy Emitenta na poziom stóp procentowych oraz kursów walutowych. Każda z powyższych okoliczności może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Zgodnie z zawartymi umowami kredytowymi, na nieruchomości, będącej własnością Emitenta, zlokalizowanej w Brześciu Kujawskim, i na której znajduje się centralny magazyn logistyczny Emitenta, ustanowione zostały hipoteki na zabezpieczenie wykonania zobowiązań Emitenta z tytułu umów kredytowych zawartych z DNB Bank Polska S.A. W wypadku naruszenia postanowień umów kredytowych przez Emitenta bank ma prawo skorzystać z zabezpieczenia na nieruchomości, co może skutkować wszczęciem postępowania egzekucyjnego przeciwko Emitentowi, a w ostateczności sprzedażą nieruchomości w postępowaniu egzekucyjnym. Podobnie w Tajlandii, zgodnie z umowami kredytowymi zawartymi z CIMB Thai Bank, na nieruchomości będącej własnością Mercator Medical (Thailand) Ltd. ustanowione zostały hipoteki na zabezpieczenie wykonania zobowiązań Mercator Medical (Thailand) Ltd. z tytułu umów kredytowych. Na tej nieruchomości znajduje się w szczególności siedziba, zakład produkcyjny i magazyn zapasów Mercator Medical (Thailand) Ltd. oraz prowadzona jest dalsza rozbudowa fabryki rękawic medycznych. Mercator Medical (Thailand) Ltd. ustanowił także na rzecz CIMB Thai Bank zastaw na sprzęcie i wyposażeniu zakładu produkcyjnego. W wypadku naruszenia postanowień umów kredytowych przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. i w przypadku niemożności spłaty kredytu Mercator Medical (Thailand) Ltd., CIMB Thai Bank ma prawo skorzystać z zabezpieczenia na nieruchomości 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, prześcieradła, 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 i USD). Wartość kredytów w walutach obcych na dzień 30 czerwca 2017 r. wynosiła: 2,0 mln USD i 216,2 mln THB. Zarząd Emitenta zakłada znaczące zwiększenie długu finansowego w USD i THB w związku z rozbudową fabryki jednorazowych rękawic 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, RUB i UAH jak również w EUR. Ponadto Mercator Medical (Thailand) Ltd. w niewielkim zakresie ponosi koszty w MYR. Sytuacja powyższa powoduje narażenie skonsolidowanego wyniku finansowego Emitenta na ryzyka kursowe. W okresach osłabienia się PLN i innych walut lokalnych w stosunku do głównych walut rozliczeniowych (w szczególności do USD) Emitent ponosi wyższe koszty z tytułu księgowania różnic kursowych. Wyjątkiem jest kurs tajskiego bata (THB) – jego osłabienie jest dla Grupy korzystne.

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

- THB – zdecydowana większość kosztów Mercator Medical (Thailand) Ltd., tj. m.in. koszty surowców, energii, wynagrodzeń pracowników, podatków i opłat,
- USD – koszty zakupu towarów od dostawców azjatyckich lub innych podmiotów,
- 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.

Emitent uzyskuje znaczące przychody w USD (zdecydowana większość przychodów generowana przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. oraz część eksportu realizowanego przez Emitenta), w PLN (całość sprzedaży krajowej Emitenta), w EUR (część eksportu realizowanego przez Emitenta) oraz w walutach lokalnych sieci dystrybucyjnej (HUF, RON, UAH, RUB, CZK). Poza tym w celu ograniczenia ryzyka kursowego Grupa zawiera transakcje forward zabezpieczając kursy USD/PLN oraz THB/USD. 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 w Tajlandii**

Lateks 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 surowców wykorzystywanych w produkcji rękawic lateksowych) i zależy m.in. od następujących czynników: warunki pogodowe w obszarach uprawy, pora roku, popyt światowy, w tym głównie z Chin dla przemysłu motoryzacyjnego, interwencyjne zakupy 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. 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 (zamkanie w porze deszczowej) co może powodować wyższy jednostkowy koszt energii. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### **Ryzyko wynikające z potencjalnego wzrostu kosztów operacyjnych i innych kosztów działalności**

Koszty operacyjne i inne koszty Grupy Emitenta mogą wzrosnąć przy jednoczesnym braku odpowiedniego wzrostu przychodów. Do czynników, które mogą spowodować wzrost kosztów operacyjnych i innych kosztów, należą między innymi: inflacja, 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 wzrosnąć mogą koszty towarów oferowanych przez Grupę (m.in. w wyniku wzrostu kosztów surowców, kosztów pracy, umocnienia się USD względem walut lokalnych). Ma to również wpływ na wysokość realizowanych marż w sytuacji ograniczonej możliwości renegotjowania zawartych już kontraktów. Każdy z powyższych czynników oraz spowodowany nimi wzrost kosztów operacyjnych i innych kosztów, przy jednoczesnym braku odpowiedniego wzrostu przychodów Grupy, mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### **Ryzyko obniżenia konkurencyjności produkcji w Tajlandii**

Działalność produkcyjna Grupy prowadzona jest w Tajlandii. W ocenie Emitenta produkcja poprzez spółkę zależną w Tajlandii ułatwia planowanie dostaw i zachowanie pożądaných parametrów jakościowych oferowanych wyrobów. Emitent nie może jednak zagwarantować, że koszty produkcji rękawic w Mercator Medical (Thailand) Ltd. będą konkurencyjne w porównaniu z innymi dostawcami niepowiązаныmi z Emitentem. Plan rozwoju opracowany w zakresie Mercator Medical (Thailand) Ltd. wskazuje, że wzrost skali działalności i asortymentu produkowanych wyrobów prowadzi do zwiększenia rentowności działalności. Jednak ewentualne pogorszenie

parametrów kosztowych funkcjonowania Mercator Medical (Thailand) Ltd. może mieć istotny wpływ na działalność i sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### **Ryzyko związane z dostępnością pracowników w Tajlandii**

Mercator Medical (Thailand) Ltd. zatrudnia obecnie kilkaset osób, wśród których są osoby z Tajlandii, ale również m.in. z Birmy i Kambodży. Region, gdzie zlokalizowana jest fabryka, jest zdominowany przez uprawy drzew 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, a w szczególności członków Zarządu. Odejście któregokolwiek z Członków Zarządu może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy. Przyszłe powodzenie działalności Grupy zależy w szczególności od jej zdolności do zatrudnienia i utrzymania personelu kierowniczego, posiadającego doświadczenie w zakresie logistyki, zakupów, marketingu, sprzedaży, finansów oraz zarządzania produkcją.

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

#### **Ryzyko pogorszenia jakości produktów i utraty zaufania do marek Emitenta**

Grupa Emitenta posiada w ofercie znaczną liczbę różnych marek własnych w zakresie rękawic medycznych i innych wyrobów. Mimo, iż Grupa wdrożyła procedury mające zapewnić właściwą jakość sprzedawanych przez Grupę towarów, a także objęta jest odpowiednimi ubezpieczeniami oraz posiada niezbędne certyfikaty jakości i świadectwa, nie można wykluczyć, że do sprzedaży trafią wadliwe towary (lub ich partie), niespełniające kryteriów jakościowych zgodnych z polityką Emitenta. Sytuacja taka może doprowadzić do powstania materialnych kosztów związanych z wycofaniem wadliwych produktów z rynku, prowadzeniem postępowań reklamacyjnych, jak również może spowodować utratę zaufania do podmiotów z Grupy jako partnerów

handlowych i do poszczególnych marek rękawic, pod którymi oferowany był wadliwy asortyment, co z kolei może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### **Ryzyko związane ze znakami towarowymi Emitenta**

Grupa prowadzi sprzedaż m.in. towarów oznaczonych własnymi znakami towarowymi, które są chronione tylko na obszarze niektórych państw. Nie można wykluczyć ryzyka naruszenia chronionych znaków towarowych Emitenta przez osoby i podmioty trzecie, a także powstania uszczerbku na wizerunku i dobrym imieniu Emitenta czy obniżenia w przychodach i marżach w związku z takimi naruszeniami. Nie można wykluczyć ryzyka utraty kontroli nad któryś ze znaków towarowych Emitenta. Nie można wykluczyć ryzyka, że zarejestrowane znaki towarowe zostaną zakwestionowane. Wszelkie zdarzenia dotyczące znaków towarowych (np. 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, tj. RON, HUF wobec USD, marże handlowe Emitenta i jego spółek zależnych mogą ulegać obniżeniu. Ponadto, podobna sytuacja może wystąpić w wypadku istotnych negatywnych zmian kosztów surowców (głównie lateksu) lub energii. Wszelkie przyszłe zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Zdecydowana większość towarów i produktów w ofercie Emitenta i jego dystrybucyjnych spółek zależnych jest kupowana u producentów azjatyckich, tj. m.in. w Tajlandii, Malezji, Indonezji, Wietnamie, Chinach i Indiach. Niektórzy z producentów przed dostawą wymagają uiszczenia części zapłaty w formie przedpłaty. Uwzględniając odmienne systemy prawne, różnice kulturowe 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**

Do roku 2015 kluczowym odbiorcą Mercator Medical (Thailand) Ltd. był Majal Care Trading Est. z siedzibą w Rijadzie, Arabia Saudyjska, którego udział w łącznej sprzedaży produktów Mercator Medical (Thailand) Ltd. wynosił do 44,5 % w 2014 r. (w 2015 r. uległ obniżeniu do 24,3 %). Aktualnie ani Emitent ani Mercator Medical (Thailand) Ltd. nie są uzależnieni w takim stopniu od żadnego odbiorcy. 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. Grupa Emitenta, poza portfelem marek własnych, dystrybuuje również produkty jednego z wiodących producentów rękawic, który wypracował globalne, rozpoznawalne i pożądane przez odbiorców marki. Liczba takich producentów w skali globalnej jest ograniczona. Z uwagi na fakt, iż w strukturze sprzedaży Grupy rękawice stanowią dominującą grupę produktową, potencjalne wycofanie się ze współpracy jednego lub więcej dostawców może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Jedną z zasadniczych grup odbiorców produktów oferowanych przez Grupę są placówki służby zdrowia finansowane ze środków publicznych. Podmioty te, zamawiając produkty oferowane przez Emitenta, zobowiązane są często stosować przepisy o zamówieniach publicznych. W konsekwencji, dostawy na rzecz tych podmiotów mogą być realizowane tylko w przypadku wygrania przez Emitenta lub inny podmiot Grupy przetargu.

Ponadto, przepisy regulujące zasady udzielania zamówień publicznych zawierają katalog warunków, które musi spełniać podmiot ubiegający się o udzielenie zamówienia publicznego, jak również wyliczenie przypadków, w których dany podmiot jest wykluczony z udziału w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego. Nie wszystkie przy tym okoliczności skutkujące wykluczeniem z udziału w tym postępowaniu są w pełni zobiektywizowane. Wykluczeniu podlega bowiem także wykonawca, który w okresie 3 lat przed wszczęciem postępowania w sposób zawiniony poważnie naruszył obowiązki zawodowe, w szczególności gdy wykonawca w wyniku zamierzonego działania lub rażącego niedbalstwa nie wykonał lub nienależycie wykonał zamówienie, co zamawiający jest w stanie wykazać za pomocą dowolnych środków dowodowych, jeżeli zamawiający przewidział taką możliwość wykluczenia wykonawcy w ogłoszeniu o zamówieniu, w specyfikacji istotnych warunków zamówienia lub w zaproszeniu do negocjacji. Zamawiający nie wyklucza z postępowania o udzielenie zamówienia wykonawcy, który udowodni, że podjął konkretne środki techniczne, organizacyjne i kadrowe, które mają zapobiec zawinionemu i poważnemu naruszaniu obowiązków zawodowych w przyszłości oraz naprawił szkody powstałe w wyniku naruszenia obowiązków zawodowych lub zobowiązań się do ich naprawienia. Tym samym wobec braku w pełni jednoznacznych kryteriów zamawiający może w sposób dość arbitralny spowodować wykluczenie Emitenta lub innego podmiotu Grupy z organizowanych przez tego zamawiającego postępowań o udzielenie zamówienia publicznego. Powyższe okoliczności mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

#### **Ryzyko związane z postępowaniami sądowymi, administracyjnymi i innymi potencjalnymi roszczeniami**

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

#### **Ryzyko związane z wystąpieniem szkód 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. 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 systematycznie wprowadza do swojej oferty dystrybucyjnej rękawice produkowane z surowców syntetycznych oraz wdraża w produkcji technologie polimeryzacji, ograniczające obecność protein. Emitent nie może wykluczyć, że zaprzestanie użytkowania rękawic produkowanych z naturalnej gumy spowoduje zmniejszenie wielkości i wartości rynku lub udziału w nim Grupy Emitenta, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Ewentualna awaria, zniszczenie czy utrata rzeczowego majątku trwałego lub obrotowego, jak również strajk pracowników mogą skutkować czasowym lub trwałym wstrzymaniem lub ograniczeniem produkcji, a co za tym idzie niemożnością terminowego zrealizowania wszystkich zamówień, złożonych przez klientów Grupy lub wzrostem kosztów działalności. Pogorszenie standardu obsługi klientów i potencjalne opóźnienie w realizacji zamówień, a w skrajnym przypadku brak zdolności do realizacji zamówień, skutkować może przejściem realizacji zamówień przez podmioty konkurencyjne oraz pogorszeniem wyników sprzedaży. Nie można wykluczyć, że opisane powyżej czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

#### **Ryzyko związane z zagrożeniem powodziowym**

Fabryka Mercator Medical (Thailand) Ltd. zlokalizowana jest w regionie Hat Yai, w którym cyklicznie w porze deszczowej (listopad/grudzień) występują lokalne powodzie. Fabryka jest zlokalizowana na zboczu niewielkiego wzniesienia i woda podczas powodzi przepływa przez teren zakładu (ale nie przez hale produkcyjne i magazyny, które ulokowane są na fundamentach powyżej poziomu „0”), nie zatapiając go, gdyż woda spływa do naturalnych zbiorników, znajdujących się na północ od nieruchomości Emitenta. Nie można jednakże wykluczyć, iż w wyniku potencjalnej powodzi nie ulegnie całkowitemu lub częściowemu zniszczeniu fabryka w Tajlandii, co może mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

#### **Ryzyko związane z zagrożeniem trzęsieniem ziemi**

Nie można wykluczyć, iż w wyniku trzęsienia ziemi nie ulegnie całkowitemu lub częściowemu zniszczeniu fabryka w Tajlandii lub inne budynki należące do Grupy, co może mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

#### **Ryzyko związane z zagrożeniem pożarowym**

Produktem finalnym w fabryce w Tajlandii są rękawice lateksowe, które są wyrobem łatwopalnym. Dodatkowo, w procesie wykorzystuje się opakowania kartonowe. Nie można zatem wykluczyć zagrożenia pożarowego szczególnie w obszarze magazynu wyrobów gotowych oraz w obszarze kotłów grzewczych. Podobny problem

dotyczy magazynów Emitenta w Starym Brześciu. Wystąpienie pożarów na terenie fabryki w Tajlandii lub na terenie magazynów Grupy może mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

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

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

**Ryzyko związane z potencjalnym odcięciem lub utrudnieniem dostaw w transporcie morskim**

Głównym obszarem produkcji asortymentu oferowanego przez Emitenta jest Tajlandia i inne kraje Azji Południowo-Wschodniej, toteż destabilizacja tego regionu może ograniczyć lub wyłączyć dostęp do tamtejszych zakładów produkcyjnych, zmuszając tym samym Emitenta do poszukiwania nowych źródeł surowców lub gotowych do sprzedaży towarów. Należy przy tym zauważyć, iż w Azji Południowo-Wschodniej od dłuższego czasu narasta konflikt o szereg spornych terytoriów na Morzu Południowo-Chińskim, który może doprowadzić do gwałtownych zmian politycznych, nie wyłączając otwartego konfliktu zbrojnego, a potencjalny udział w nim Stanów Zjednoczonych i Chińskiej Republiki Ludowej mógłby w dość szybki sposób doprowadzić do rozszerzenia strefy walk i odciąć Emitenta od źródeł dostaw towarów. Na działalność operacyjną Emitenta ma również wpływ polityka poszczególnych krajów w zakresie utrzymywania swobody żeglugi na wodach międzynarodowych oraz ochrony morskich szlaków handlowych. Głównym środkiem wykorzystywanym dla dostaw towarów na rynek europejski jest bowiem transport morski, który wiedzie do Europy najkrótszym szlakiem przez Cieśninę Adeńską i Kanał Sueski. Toteż zamknięcie tych szlaków handlowych na przykład na skutek przemian politycznych w Egipcie czy też utrudnienie żeglugi na tej trasie może skutkować zwiększeniem kosztów transportu i opóźnieniami w 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, często przekształcających się w konflikty zbrojne, wojny domowe, zamachy stanu, rewolucje lub akty terroryzmu. Destabilizacja sytuacji politycznej i ekonomicznej w krajach z powyżej wskazanych regionów może mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

**Ryzyko utraty lub zmniejszenia płynności finansowej**

Ryzyko płynności związane jest z koniecznością bieżącego regulowania zobowiązań, w tym głównie z tytułu dostaw, przy niepewności związanej ze spływem należności z tytułu sprzedaży. Na płynność Emitenta i jego spółek zależnych duży wpływ ma ocena przez podmioty zapewniające kredyty obrotowe. Grupa Emitenta dysponuje rezerwami płynnych środków finansowych w postaci otwartych, a niewykorzystanych linii

kredytowych. Potencjalna utrata udzielonych kredytów może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Grupa Emitenta udziela wybranym kontrahentom kredytów kupieckich. Efektywność egzekwowania należności jest uzależniona od kondycji finansowej odbiorców, 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. Również biznesplan trwającej rozbudowy mocy produkcyjnych uwzględnia uzyskanie określonych zwolnień podatkowych. 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**

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

### **Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży**

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

### **Ryzyko potencjalnego przejęcia innego podmiotu**

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

#### **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.

**4.2. Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte skonsolidowane wyniki finansowe w pierwszym półroczu 2017 oraz mogące rzutować na efekty osiągane w okresach kolejnych**

Rozwój Grupy Mercator Medical S.A. warunkują zarówno czynniki zewnętrzne, niezależne od Grupy, jak i czynniki wewnętrzne, związane bezpośrednio z jej działalnością. W ocenie Zarządu Emitenta, wymienione niżej czynniki i zdarzenia należą do tych, które wywarły największy wpływ na osiągnięte wyniki w I półroczu 2017 roku, jak również ich kształtowanie będzie rzutować na wyniki osiągane w okresach kolejnych.

**Czynniki i zdarzenia zewnętrzne**

**Sytuacja polityczna i gospodarcza na Ukrainie i w Rosji.** W I półroczu 2017 udział tych dwóch rynków w przychodach ze sprzedaży Grupy zmniejszył się z 16,5% do 15,1%. Choć w I półroczu 2017 konflikt rosyjsko-ukraiński nie przybierał tak ostrej formy jak w poprzednich dwóch latach, to ma on wpływ na złą sytuację ekonomiczną na Ukrainie. Z kolei w Rosji, po osłabieniu rubla w 2015 r., obniżyły się nakłady na służbę zdrowia. Czynniki te mają negatywny wpływ na rynki, na których operuje Grupa Mercator Medical.

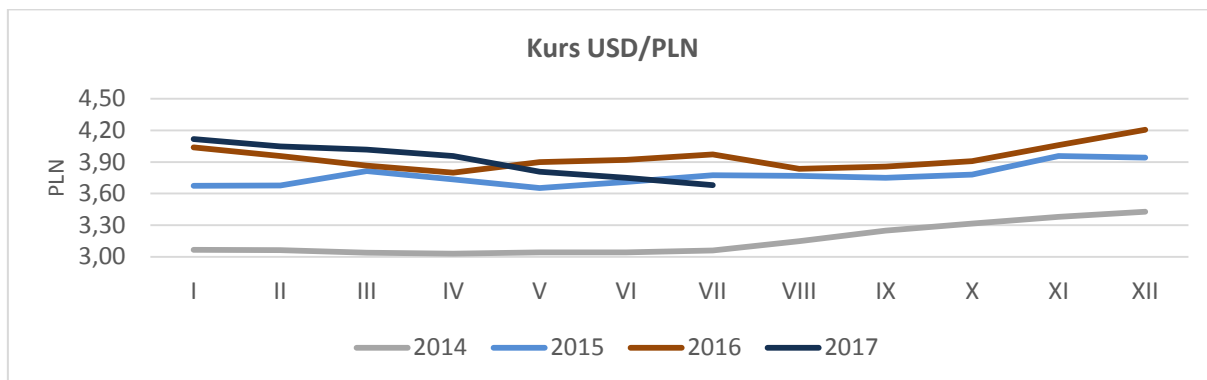
Dalszy wpływ kryzysu ukraińsko – rosyjskiego i sytuacji na rynkach Rosji i Ukrainy na wyniki Emitenta będzie uzależniony od dynamiki wydarzeń, związanych z tymi krajami.

**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. Spodziewany przez ekonomistów wzrost PKB w 2017 r. na najważniejszym rynku, w Polsce, jest zauważalnie wyższy niż w roku poprzednim i wyniesie około 3,5 – 4,1%. Powinno to mieć pozytywne przełożenie na wyniki Grupy.

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

- w działalności dystrybucyjnej sprzedaje towary głównie za polskie złote i inne waluty środkowo-europejskie, nabywając je za dolary amerykańskie. Obserwowane umocnienie USD na przełomie lat 2016 i 2017, kiedy kurs USD/PLN wzrósł do ponad 4,20, ustąpiło miejsca sukcesywnemu umacnianiu złotego do poziomu 3,70 na koniec pierwszego półrocza 2017 r. Z kolei średni półroczny kurs USD/PLN wzrósł w I półroczu 2017 r/r o 0,8%. W efekcie, po spadku marży dystrybucyjnej w I kwartale 2017 r. (jak Emitent informował w raporcie bieżącym nr 11/2017 oraz 28/2017) pod koniec I półrocza 2017 r. zaczęła następować poprawa, która powinna postępować w kolejnych miesiącach wraz z umacniającym się złotym. Dalsze kształtowanie marż będzie zależeć od kierunku zmienności kursu tej pary walutowej;

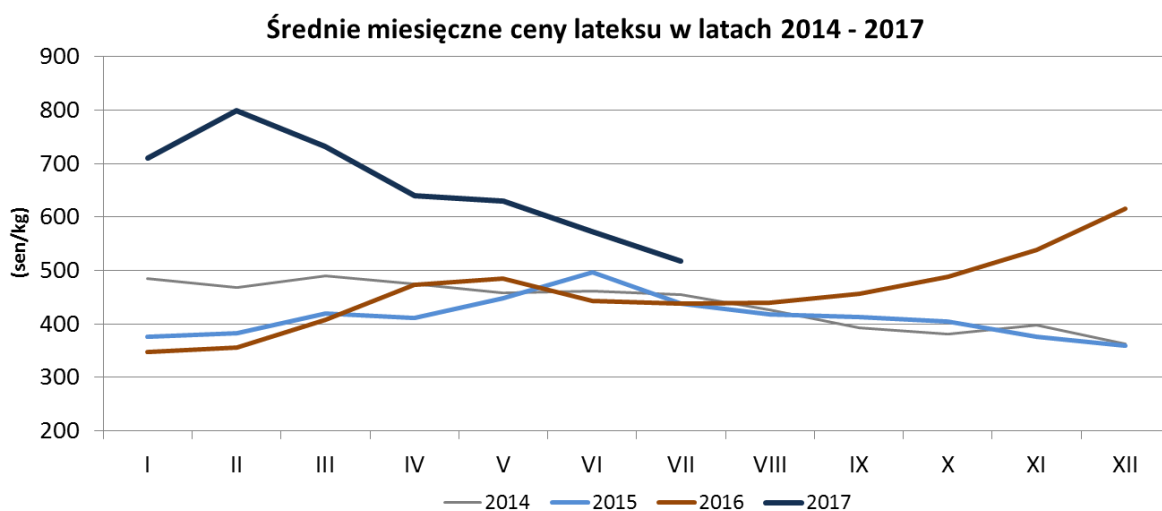
Średniomiesięczny kurs USD/PLN przedstawia poniższy wykres:



- w działalności produkcyjnej nabywa surowiec do produkcji za baty tajlandzkie, a przychody ze sprzedaży produktów realizowane są w dolarach amerykańskich. Na tej parze walutowej w I półroczu 2017 r. widoczny jest trend umacniania bata tajskiego (2% r/r), co obniża marże produkcyjne.

**Koszty surowca do wyrobu rękawic medycznych.** Jak Emitent informował w raporcie bieżącym nr 11/2017 oraz 28/2017, wyższe ceny surowca przyczyniły się do wzrostu kosztów wytworzenia produktów sprzedawanych przez Grupę Mercator Medical w pierwszym półroczu 2017 r. W okresie od października 2016 r. do lutego 2017 r. średnie miesięczne ceny hurtowe lateksu na Malaysian Rubber Exchange wzrosły z 4,88 do 7,98 MYR/kg (+63%), a w ujęciu rok do roku były nawet ponad dwa razy wyższe. Jednocześnie koszt lateksu stanowi w Mercator Medical (Thailand) Ltd. ok. 40-60% wartości produktu gotowego (w zależności od wagi rękawic, bieżącej ceny lateksu oraz stosowanej formuły chemicznej). W kolejnych miesiącach cena lateksu malała, ale lipcowa średniomiesięczna cena (5,18 MYR) jest wciąż ponad 18% wyższa r/r. Pomimo wzrostu rynkowych cen rękawic i co za tym idzie - wzrostu przychodów segmentu produkcyjnego Grupy - nie udało się w pierwszym półroczu 2017 r. w pełni przenieść wzrostu kosztów produkcji na odbiorców. Sytuacja to normalizuje się wraz ze stabilizacją cen surowca.

Średnie miesięczne ceny lateksu naturalnego przedstawia poniższy wykres:



### **Koszt rękawic nabywanych od dostawców zewnętrznych**

Analogicznie do wzrostu cen lateksu naturalnego opisanego powyżej, wzrósł również koszt lateksu syntetycznego. W okresie pomiędzy październikiem 2016 r. a marcem 2017 r. jego cena wzrosła o 51%. W związku ze wzrostem kosztu lateksów naturalnych i syntetycznych producenci podwyższyli swoje ceny sprzedaży głównych produktów o około 8–11%. Miało to istotny wpływ na marże realizowane w segmencie dystrybucji w II kwartale 2017 r. Wpływ tego czynnika będzie się zmniejszał w kolejnych miesiącach 2017 r.

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

### **Czynniki i zdarzenia wewnętrzne**

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

**Publiczna emisja akcji.** We wrześniu 2016 r. Emitent przeprowadził publiczną emisję 1,8 mln nowych akcji, które następnie zostały wprowadzone do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Dzięki temu Grupie udało się pozyskać 31,5 mln zł (30,6 mln zł po odjęciu kosztów emisji, zgodnie z raportem bieżącym nr 45/2016). Celem emisji było finansowanie budowy fabryki jednorazowych rękawic nitrylowych w Tajlandii. Do daty niniejszego raportu środki nie zostały jeszcze w pełni wykorzystane.

**Rozpoczęcie inwestycji w Tajlandii – budowy fabryki rękawic jednorazowych nitrylowych.** W styczniu 2017 r. Grupa rozpoczęła inwestycję, która stanowi pierwszy element przedstawionej poniżej strategii.

**Inwestycja w zakład produkcji wyrobów medycznych z włókniny w Polsce.** We wrześniu 2016 r. Grupa rozpoczęła, a w lipcu 2017 r. zakończyła inwestycję, która stanowi drugi filar przedstawionej poniżej strategii. W chwili obecnej zakład produkcyjny certyfikuje swoje wyroby.

**Wzrost kosztów jako efekt ekspansji, w tym zwłaszcza budowanych struktur.** W związku z dynamicznym rozwojem segmentu dystrybucji 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**

Filarami strategii Grupy Emitenta na lata 2016 – 2018 są:

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

Celem inwestycji jest poszerzenie oferty wyrobów produkowanych przez Grupę Emitenta o rękawice syntetyczne, wytwarzane z lateksu nitrylowego (pochodna ropy naftowej). Rynek rękawic nitrylowych jest

najszybciej rosnącym segmentem rynku rękawic jednorazowego użytku – Zarząd Grupy szacuje, że do 2020 r. zapotrzebowanie na rękawice nitrylowe zwiększy się co najmniej dwukrotnie w stosunku do roku 2015, natomiast zapotrzebowanie na rękawice wytwarzane z lateksu naturalnego utrzyma się mniej więcej na dotychczasowym poziomie. Projekt zakłada uruchomienie ogółem 8 nowych linii do produkcji rękawic, o łącznej wydajności ok. 150 mln sztuk rękawic miesięcznie (ok. 1,8 mld rocznie) wraz z infrastrukturą. Przewidywany koszt inwestycji szacowany jest na 119 mln zł. Grupa zakłada, że w ok. 66% projekt finansowany będzie kredytem bankowym udzielonym przez lokalny bank w USD i THB, a w pozostałym zakresie – ze środków własnych Grupy, w tym środków pozyskanych z oferty publicznej akcji przeprowadzonej w 2016 r. W wyniku inwestycji moce produkcyjne Mercator Medical (Thailand) Ltd. wzrosną do ok. 3 mld sztuk rękawic rocznie. Mercator Medical zakłada, że ok. połowa produktów nowej fabryki będzie sprzedawana przez jednostki Grupy w ramach własnej sieci dystrybucji, zaś reszta sprzedawana będzie do obecnych i nowych odbiorców Mercator Medical (Thailand) Ltd.

#### ***Budowa fabryki wyrobów medycznych z włókniny.***

Celem inwestycji jest uzupełnienie i częściowe zastąpienie produktów sprowadzanych z Azji, a przez to znaczący wzrost sprzedaży i zwiększenie udziału Grupy w rynku medycznych materiałów włókninowych jednorazowego użytku w Polsce z ok. 5% obecnie do docelowo 20% w roku 2020. Koszt inwestycji w wysokości ok. 4,1 mln zł sfinansowany został kredytem bankowym (obecnie ok. 66%, docelowo ok. 80%) i ze środków własnych (obecnie ok. 34%, docelowo ok. 20%). Inwestycja zrealizowana została na należącej do Grupy nieruchomości w województwie kujawsko-pomorskim, w bezpośredniej okolicy centrum logistycznego Mercator Medical w Brześciu Kujawskim. Grupa rozpoczęła produkcję w III kwartale 2017 r. w celu certyfikacji produktów.

#### ***Ekspansja dystrybucyjna w wybranych krajach Europy Zachodniej***

Obecnie Grupa sprzedaje swoje produkty i wyroby innych producentów do odbiorców w ok. 50 krajach na całym świecie. Zorganizowaną dystrybucję prowadzi jednak tylko na wybranych rynkach Europy Środkowej i Wschodniej (Polska, Rosja, Ukraina, Rumunia, Węgry i Czechy), gdzie Grupa utworzyła spółki celowe lub oddziały i prowadzi sprzedaż z lokalnego magazynu w lokalnej walucie w oparciu o regionalnych menedżerów handlowych. Mercator Medical planuje rozszerzyć ten model działalności na wybrane kraje Europy Zachodniej. Atutem Grupy jest doświadczenie przy wchodzeniu na rynki zagraniczne, szeroka oferta wyrobów, dla których Grupa posiada niezbędne dopuszczenia i certyfikaty oraz posiadany status wytwórcy i własna fabryka w Tajlandii. Mercator Medical zakłada, że do końca 2017 r. uruchomi zorganizowaną sprzedaż rękawic pod własnymi markami w wybranych krajach Europy Zachodniej, a do końca 2018 r. uruchomi własną dystrybucję w co najmniej jednym z tych krajów. Projekt ten finansowany będzie ze środków własnych Grupy.

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

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

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

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

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

Emitent ocenia wyniki osiągnięte w I połowie 2017 roku jako satysfakcjonujące, biorąc pod uwagę silną negatywną presję rynkową zarówno w segmencie produkcyjnym, jak również dystrybucyjnym. Zarząd Emitenta pozytywnie ocenia liczne inicjatywy podjęte w celu zwiększenia efektywności działalności operacyjnej. Czynniki, które w głównej mierze odpowiadały za obniżenie rentowności w okresie styczeń-czerwiec 2017 roku, w ocenie Zarządu miały charakter przejściowy (zmiany cen lateksu i kursów walutowych), co sprawia, iż w kolejnych okresach Emitent spodziewa się poprawy wskaźników finansowych.

Należy podkreślić, iż pomimo trudnego otoczenia Grupa Mercator Medical zwiększyła w I półroczu 2017 sprzedaż o prawie 16%. W branży Emitenta kluczowym wyzwaniem jest pozyskanie rynków, dlatego też pozytywnie należy ocenić dokonania międzynarodowego zespołu sprzedażowego Grupy Mercator Medical w zakresie długoterminowego dynamicznego wzrostu sprzedaży. Jednocześnie, gdyby nie zawirowania na rynku surowcowym i walutowym, wyniki finansowe Emitenta byłyby o nawet kilkadziesiąt procent wyższe rok do roku. W ocenie Zarządu przejściowy charakter czynników rynkowych sprawia, iż Zarząd Emitenta jest pozytywnie nastawiony co do potencjału wzrostu wyników w przyszłości.

Na przyszłe wyniki Grupy Mercator Medical istotnie wpłynie również realizacja trzyletniej strategii przewidzianej na lata 2016-2018. Opiera się ona na czterech filarach, tzn. [1] budowie fabryki rękawic nitrylowych (produkt komplementarny do obecnie wytwarzanych rękawic z lateksu naturalnego), [2] budowie fabryki wyrobów z włókniny (w III kw. br. zakończona budowa i uruchomiona produkcja na potrzeby certyfikacji), [3] ekspansji w Europie Zachodniej i [4] wzmocnieniu pozycji w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Szersze informacje o strategii Emitenta można znaleźć w punkcie dot. Strategii na lata 2016-2018.

### Wzrost sprzedaży

W I półroczu 2017 Grupa Kapitałowa Mercator Medical odnotowała wzrost przychodów ze sprzedaży r/r wynoszący 15,6%, który wynikał ze:

- zwiększenia przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów (nabywane głównie od dostawców zewnętrznych rękawice medyczne, włóknina i opatrunki) – wzrost o ponad 23%.
- zmniejszenia sprzedaży produktów pochodzących z własnej fabryki w Tajlandii (rękawice diagnostyczne) - przychody spadły o 4,8% (ilościowy spadek wyniósł 13%).

W najważniejszym segmencie rękawic diagnostycznych sprzedaż ilościowa wzrosła o 13%.

Sprzedaż wzrosła we wszystkich grupach asortymentowych – rękawicach, opatrunkach i włókninie, a największe przyrosty dotyczyły takich krajów jak Polska, Tajlandia, Rumunia i Hiszpania. W Stanach Zjednoczonych, gdzie zanotowano niewielki, 7-proc., spadek realizowane są głównie dostawy pełno kontenerowe produktów, pochodzących z zakładu w Tajlandii. W pozostałych wymienionych jest to głównie sprzedaż towarów nabywanych od zewnętrznych dostawców.



## Wzrost kosztów

W okresie I półrocza 2017 r. koszty działalności operacyjnej wzrosły o 22,7% r/r. Kluczowy był tu wpływ dwóch czynników, opisanych w raporcie bieżącym nr 11/2017 oraz 28/2017, jak również w pkt. 4 niniejszego Raportu, a mianowicie:

- Wzrost kosztów lateksu naturalnego, który spowodował wzrost kosztów materiałów i energii (7,8 mln zł, 28,3% r/r) – w związku ze wzrostem kosztów surowca do produkcji rękawic w spółce Mercator Medical (Thailand) Ltd. Skutkowało to również obniżeniem marży na sprzedaży produktów oraz w segmencie produkcji, co zostało opisane poniżej;
- Wzrost kursu USD/PLN, który w połączeniu ze wzrostem samego wolumenu sprzedaży oraz cen producentów spowodował wzrost kosztów sprzedanych towarów o 29,8% r/r (21,6 mln zł), obniżając jednocześnie marżę na sprzedaży towarów oraz marżę w segmencie dystrybucji, co zostało opisane poniżej.

Poza powyższymi kluczowymi czynnikami, należy wskazać na wzrost wartości usług obcych (1,3 mln zł) oraz kosztów zatrudnienia (1,0 mln zł), co związane jest z optymalizacją działalności Grupy i jej intensywnym rozwojem.

**W ocenie Zarządu, główne czynniki negatywnie wpływające na realizowane wyniki, mają charakter przejściowy.** Obserwuje się spadki kursu USD/PLN, który obecnie jest niższy od kursu z początku stycznia br. o około 15%, znajdując się już na poziomie najniższym w ostatnich 2 latach. Jednocześnie w związku z utrzymywaniem się dobrej koniunktury w Polsce raczej spodziewane jest dalsze umocnienie złotego.

Jednocześnie od lutego br. obserwuje się systematyczny spadek cen lateksu naturalnego, co szczegółowo zostało opisane w poprzedniej części niniejszego Raportu. Należy podkreślić, iż nagły i mocny wzrost ceny tego surowca od IV kw. 2016 r. miał charakter niestandardowy, tj. został wywołany przez zawirowania podaży lateksu syntetycznego. Wskazuje się, że w ostatnich miesiącach 2016 roku pożar jednej z fabryk i awarie w innych sprawiły, iż na rynku powstał niedobór lateksu syntetycznego. Jego zamiennikiem technologicznym w pewnym zakresie jest lateks naturalny, a wzmożony popyt wywindował jego ceny. Istotny jest fakt, że producenci rękawic generują zaledwie kilka procent popytu na lateksu, natomiast głównym odbiorcą tego surowca jest przemysł samochodowy – producenci opon. Choć obecna cena lateksu naturalnego znajduje się powyżej długoterminowej średniej, to jest już o około 32% niższa niż w szczytowym momencie w lutym br. Ceny lateksu naturalnego dynamicznie spadały w ślad za odbudowującą się podażą lateksu syntetycznego. To jednak sprawiło, iż utrudniony był wzrost cen wyrobów gotowych, a cała sytuacja rozpoznawana była przez istotnych uczestników rynku jako krótkookresowa. W chwili obecnej notowana jest stabilizacja tak cen surowca, jak i oczekiwań rynkowych.

## Procentowa marża na sprzedaży towarów

Procentowa marża na sprzedaży towarów i materiałów była w I półroczu 2017 r. o 4,3 pkt. proc. niższa niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Przyczynami były wspomniane w pkt. 4 niniejszego Raportu umocnienie się USD w stosunku do PLN na początku roku 2017 oraz wzrost cen producentów w I kwartale tego roku. Pogorszenie marż odczuwalne jest zwłaszcza w segmencie sprzedaży realizowanej na podstawie przetargów publicznych, gdzie cena sprzedaży ustalana jest z góry na dłuższy okres czasu, zwykle jednego roku. Należy zauważyć, że wpływ tych dwóch czynników wygasa w dużym stopniu od III kwartału 2017 r.

### Procentowa marża na sprzedaży produktów

W I półroczu 2017 r. marże produkcyjne r/r obniżyły się z 11,7% do 0,4%, widoczne jest to zwłaszcza w II kwartale br. i wynika z czynników opisanych powyżej, a więc wzrostu kosztu surowca do produkcji.

**W efekcie powyższych czynników, tj. wzrostu sprzedaży oraz wzrostu kosztów i w rezultacie spadku procentowej marży brutto, wynik EBITDA (wynik na działalności operacyjnej powiększony o amortyzację) osiągnął w I kw. 2017 r. wartość 6,0 mln zł, notując spadek r/r o 6,4 mln zł (51,6%). Marża EBITDA wyniosła 4,0%.**

### Segmenty operacyjne

#### Produkcja

W I półroczu 2017 r. sprzedaż segmentu produkcyjnego wzrosła o 16% r/r, co związane było ze wzrostem średniej ceny rękawic oraz zmianą miksu produktowego. Rentowność EBIT w tym samym okresie obniżyła się z 1,4% do minus 8,5%, co jest związane ze wzrostem cen surowca do produkcji (lateks naturalny), którego nie udało się w pełni przenieść na odbiorców (patrz wyżej oraz w pkt 4 niniejszego Raportu). Koszty produkcji pod koniec I półrocza 2017 r. obniżały się jednak wraz z obniżkami cen surowca.

#### Dystrybucja

Segment notuje bardzo wysokie wzrosty przychodów ze sprzedaży r/r za pierwsze półrocze (+21,6%). Rentowność EBIT obniżyła się o 3,7 pkt proc. r/r, głównie za sprawą wzrostu kursu USD/PLN oraz wzrostu cen producentów, a co za tym idzie ceny nabycia. Wpływ obu tych czynników zmniejszał się pod koniec II kwartału 2017 r.

### Koszty finansowe netto

Grupa poniosła w I półroczu 2017 r. bardzo zbliżony poziom kosztów finansowych netto w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego – były one bliskie zeru. Podobne w obu okresach były zarówno koszty odsetkowe (0,7 mln zł), jak również różnice kursowe oraz wycena instrumentów finansowych (1 mln zł).

### Efektywna stopa opodatkowania

W I półroczu 2017 r. efektywna stopa opodatkowania wyniosła 39,2% (18,4% w takim samym okresie roku 2016), a sama kwota podatku dochodowego wyniosła 0,7 mln zł. Było to związane z niską wartością skonsolidowanego zysku brutto oraz wyższym udziałem spółek dystrybucyjnych w wyniku brutto. Ponieważ sytuacja ta wynikała z czynników o charakterze przejściowym, Emitent spodziewa się obniżenia efektywnej stopy opodatkowania w kolejnych okresach.

**Zysk netto wyniósł 1,1 mln zł (0,8% przychodów) i zmniejszył się r/r o 6,1 mln zł (84,3%).** Najistotniejszymi czynnikami, jakie wpłynęły na tą sytuację, były – opisywane powyżej - wzrost kursu USD/PLN, wzrost kosztów podstawowego surowca do produkcji rękawic (lateks naturalny) oraz wzrost cen producentów rękawic.

### Kapitał pracujący

Kapitał pracujący miał na 30 czerwca 2017 r. wartość 74,6 mln zł i był o 14,7 mln zł (24,6%) wyższy niż na 30 czerwca 2016. Było to związane ze zwiększeniem zapasów oraz należności, głównie w związku ze wzrostem skali

działalności i zostało sfinansowane w znacznym stopniu wzrostem zobowiązań z tytułu dostaw oraz zwiększeniem kapitałów własnych.

### **Dług netto**

Na dzień 30 czerwca 2017 r. w porównaniu do 30 czerwca 2016 r. dług netto wzrósł o 3,1 mln zł., zwiększając wskaźnik dług netto/EBITDA (EBITDA z ostatnich 12 miesięcy) r/r z 1,9x do 2,6x. Wskaźnik ten znajduje się na bezpiecznym poziomie. Taka zmiana długu netto wynikała głównie z przeprowadzonych inwestycji (24,6 mln zł w I półroczu 2017 r.), wzrostu kapitału pracującego opisanego powyżej, emisji akcji w II półroczu 2016 r., osiągniętego wyniku netto oraz wypłaconej dywidendy.

W I półroczu 2017 r. Grupa kontynuowała inwestycje wynikające z realizowanej strategii rozwoju, tj.:

- 17,2 mln zł zostało wydane na budowę fabryki rękawic nitrylowych w Tajlandii (pierwszy filar strategii) – narastająco wydano 30,8 mln zł, co zostało sfinansowane kredytami bankowymi (10 mln zł) oraz środkami pozyskanymi z emisji akcji, przeprowadzonej w roku 2016;
- 2,0 mln zł wydano na budowę zakładu wyrobów z włókniny (drugi filar strategii) – narastająco wydano 4,1 mln zł, co zostało sfinansowane kredytami bankowymi (2,7 mln zł) oraz środkami własnymi.

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

Nie występuje istotna cykliczność lub sezonowość działalności Grupy.

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

Nie wystąpiły w pierwszym półroczu 2017 r.

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

Nie wystąpiły w pierwszym półroczu 2017 r.

**9. Informacja o proponowanej dywidendzie**

Emitent na podstawie decyzji Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 30 czerwca 2017 r. przeznaczył część zysku osiągniętego w roku 2016 w kwocie 1.377 tys. zł na dywidendę, a pozostałą część przekazał na kapitał zapasowy. Dywidenda została wypłacona w lipcu 2017 r.

**10. Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na rok 2017**

Emitent nie publikował prognoz dotyczących wyników roku 2017.

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

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

	Na dzień przekazania niniejszego raportu okresowego				Na dzień przekazania poprzedniego raportu okresowego			
	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Anabaza Ltd.	5 740 923	54,22%	9 215 868	62,71%	5 740 923	54,22%	9 215 868	62,71%
Wiesław Żyznowski	806 635	7,62%	1 438 440	9,79%	806 635	7,62%	1 438 440	9,79%

Uwzględniając również akcje będące w posiadaniu podmiotu kontrolowanego (Anabaza Ltd.) oraz osób, co do których istnieje domniemanie istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 87 ust. 4 ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Wiesław Żyznowski posiada bezpośrednio i pośrednio 6.583.926 akcji

Emitenta, co stanowi ogółem 62,18% w kapitale zakładowym Emitenta, zapewniające ogółem 10.690.676 głosów, co stanowi ogółem 72,75% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu.

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

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

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

	Liczba akcji na dzień przekazania niniejszego raportu	Liczba akcji na dzień przekazania poprzedniego raportu okresowego
<b>Zarząd</b>		
Wiesław Żyznowski	806.635	806.635
Leszek Michnowski	0	0
Witold Kruszewski	4.499	5.500
<b>Rada Nadzorcza</b>		
Urszula Żyznowska	17.274	12.438
Piotr Solorz	490	490
Marek Dietl	0	0
Jarosław Karasiński	0	0
Marian Słowiacek	0	0

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

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

**14. Informacje o transakcjach z podmiotami powiązanymi**

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

**15. Informacje o udzieleniu przez emitenta lub jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta**

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

.....  
**Wiesław Żyznowski**

**Prezes Zarządu**

.....  
**Leszek Michnowski**

**Wiceprezes Zarządu**

.....  
**Witold Kruszewski**

**Członek Zarządu**