

MERCATOR MEDICAL

**SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ MERCATOR MEDICAL S.A.
ZA OKRES DWUNASTU MIESIĘCY ZAKOŃCZONY
31 GRUDNIA 2017 ROKU**

19 marca 2018 r.

Spis treści

1. WYBRANE DANE FINANSOWE.....	4
2. INFORMACJE O STRUKTURZE, ORGANIZACJI, POWIĄZANIACH ORAZ INWESTYCJACH KAPITAŁOWYCH GRUPY	5
2.1. Struktura Grupy Mercator Medical.....	5
2.2. Opis podmiotów objętych konsolidacją.....	6
2.3. Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach oraz rynkach zbytu i źródłach zaopatrzenia.....	7
3. CZYNNIKI ISTOTNE DLA ROZWOJU EMITENTA.....	12
3.1. Czynniki ryzyka i zagrożeń.....	12
3.2. Opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Grupy Emitenta i sprawozdanie finansowe, w tym na osiągnięte przez niego wyniki w 2017 roku jak również rozwój w roku 2018.....	30
3.3. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Emitenta i jego Grupy Kapitałowej, w tym znanych Emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami, umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji.....	35
4. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY MERCATOR MEDICAL S.A.	36
4.1. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym	36
4.1.1. Sprawozdanie z całkowitych dochodów	36
4.1.2. Analiza wskaźnikowa	46
4.2. Zarządzanie zasobami finansowymi oraz planowane inwestycje	49
4.2.1. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach.....	50
4.2.2. Informacje o udzielonych i otrzymanych poręczeniach oraz gwarancjach.....	51
4.2.3. Informacje o wykorzystaniu wpływów z emisji.....	51
5. ORGANY ZARZĄDZAJĄCE I NADZORUJĄCE.....	52
5.1. Zarząd Emitenta	52
5.2. Rada Nadzorcza Emitenta	52
5.3. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania	52
5.4. Umowy zawarte między Mercator Medical S.A. a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny.....	52
5.5. Łączna liczba i wartość nominalna wszystkich akcji Mercator Medical S.A. oraz akcji i udziałów w jednostkach Grupy Mercator Medical, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących.	52
6. POZOSTAŁE INFORMACJE.....	54
6.1. Informacje o podmiocie uprawnionym do badania sprawozdań finansowych	54

6.2. Opis istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym	54
6.3. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, z uwzględnieniem informacji w zakresie postępowań dotyczących zobowiązań albo wiarytelności emitenta lub jednostki od niego zależnej, których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta	54
6.4. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na rok 2017	54
6.5. Informacja o umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy	54
6.6. Transakcje z podmiotami powiązаныmi	54
6.7. Wynagrodzenia, nagrody i korzyści wypłacone osobom zarządzającym i nadzorującym	55
6.8. Nabywanie akcji własnych.....	55
6.9. Instrumenty finansowe	55
6.10. Sprawozdanie na temat informacji niefinansowych	55

1. WYBRANE DANE FINANSOWE

	w tys. PLN		w tys. EUR	
	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia	za okres 12 miesiący zakończonych 31 grudnia
	2016	2017	2016	2017
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	263 591	300 764	60 240	70 856
Zysk na działalności operacyjnej (EBIT)	18 230	5 662	4 166	1 334
EBITDA*	25 708	14 389	5 875	3 390
Zysk brutto	17 023	5 986	3 890	1 410
Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	13 904	4 927	3 178	1 161

Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	9 255 542	10 589 100	9 255 542	10 589 100
Liczba rozwadniającających potencjalnych akcji zwykłych	0	0	0	0
Zysk na jedną akcję	1,50	0,47	0,34	0,11
Rozwodniony zysk na jedną akcję	1,50	0,47	0,34	0,11

	w tys. PLN		w tys. EUR	
	31 grudnia 2016	31 grudnia 2017	31 grudnia 2016	31 grudnia 2017
Rzeczowe aktywa trwałe	77 735	137 932	17 571	33 070
Zapasy	54 490	73 955	12 317	17 731
Należności	46 684	48 063	10 552	11 523
Środki pieniężne	22 102	20 789	4 996	4 984
Aktywa razem	207 851	288 740	46 983	69 227
Kapitał zakładowy	10 589	10 589	2 394	2 539
Kapitał własny	123 462	119 743	27 907	28 709
Zobowiązania długoterminowe	11 352	60 259	2 566	14 447
Zobowiązania krótkoterminowe	68 361	102 744	15 452	24 634
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	84 389	168 997	19 075	40 518

	w tys. PLN		w tys. EUR	
	za okres 12 miesiący	za okres 12 miesiący	za okres 12 miesiący	za okres 12 miesiący
	2016	2017	2016	2017
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	16 614	23 671	3 797	5 577
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-24 274	-72 975	-5 547	-17 192
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	20 977	47 991	4 794	11 306
Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych	13 317	-1 313	3 043	-309

	za okres 12 miesiący	za okres 12 miesiący
	2016	2017
Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,3757	4,2447
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,4240	4,1709

* Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację

2. INFORMACJE O STRUKTURZE, ORGANIZACJI, POWIĄZANIACH ORAZ INWESTYCJACH KAPITAŁOWYCH GRUPY

2.1. Struktura Grupy Mercator Medical

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

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

Emitent posiada oddział na Węgrzech.

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

Na dzień 31 grudnia 2017 roku w skład Grupy Kapitałowej Mercator Medical S.A. wchodziły następujące podmioty zależne:

- Mercator Medical (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii. Emitent posiada ponad 99,99% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników). Członkami Zarządu spółki są m.in. Pani Monika Durakiewicz, Pan Wiesław Żyznowski i Pan Leszek Michnowski – członkowie 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 oraz wyrobów z włókniny.
- Mercator Medical s.r.l. z siedzibą w Rumunii. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- Brestia Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta zajmuje się sprzedażą rękawic medycznych do niektórych klientów zagranicznych. Prezesem Zarządu 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 włókniny.
- LeaderMed B.V. z siedzibą w Holandii. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Dyrektorem spółki jest Pan Witold Kruszewski – Członek Zarządu Emitenta. 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 zajmuje się produkcją wyrobów medycznych z włókniyny.
- Trino sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Prezesem Zarządu spółki jest 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 dniu 7 grudnia 2017 r. sąd rejestrowy właściwy dla Emitenta wpisał do rejestru transgraniczne połączenie Emitenta ze spółką Plakentia Holdings Ltd. z siedzibą na Cyprze, w której Emitent posiadał 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Połączenie nastąpiło poprzez przeniesienie na Emitenta całego majątku Plakentia Holdings Ltd., w drodze sukcesji uniwersalnej oraz rozwiązanie tej spółki bez przeprowadzania jej likwidacji. Do dnia 31 grudnia 2017 r. Plakentia Holdings Ltd. nie została jeszcze wykreślona z rejestru.

Poza powyższą zmianą w trakcie 2017 r. nie nastąpiły istotne zmiany w zakresie organizacji Emitenta i jego Grupy Kapitałowej.

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

2.2. Opis podmiotów objętych konsolidacją

Zgodnie ze stanem na dzień 31 grudnia 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,
- 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 nie została objęta konsolidacją z uwagi na brak istotnego wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

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

Grupa Kapitałowa Mercator Medical S.A. jest:

- producentem jednorazowych rękawic medycznych, które są wytwarzane w zakładzie należącym do Mercator Medical (Thailand) Ltd. Do października 2017 r. były to wyłącznie rękawice z lateksu naturalnego, a od listopada 2017 r. – także te produkowane z lateksu syntetycznego (NBR).
- dystrybutorem jednorazowych rękawic medycznych oraz innych wyrobów medycznych i ochronnych, głównie opatrunków i produktów z włókniny.

Odbiorcy

Swoją sprzedaż Grupa kieruje do odbiorców na całym świecie - głównie publicznych i prywatnych jednostek służby zdrowia, odbiorców hurtowych, sieci handlowych. W roku 2017 wysyłki realizowano do blisko 60 krajów. Portfolio odbiorców jest znacznie zdywersyfikowane: liczba obsługiwanych podmiotów przekroczyła w roku 2017 cztery tysiące. W Europie Grupa realizuje dostawy o zróżnicowanej wielkości (od paczek do kontenerów), natomiast na pozostałych kontynentach tylko dostawy pełnokontenerowe.

Grupa nie jest uzależniona od żadnego pojedynczego odbiorcy. W 2017 r. łączna wartość obrotów z żadnym z odbiorców nie przekroczyła 10% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży.

Asortyment

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

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

Grupa Mercator Medical bada i śledzi zachowania rynku, aby jak najlepiej wypełniać zapotrzebowanie płynące ze strony klientów. Odnosi się to do obserwacji światowych trendów produktowych i technologicznych oraz zbierania opinii o produktach, będących w ofercie Grupy. Kluczową zmianą w tym zakresie, która dokonała się w roku 2017, jest rozpoczęcie produkcji rękawic z lateksu syntetycznego (NBR) – które stają się coraz popularniejsze wśród konsumentów.

Grupa Kapitałowa Emitenta:

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

Rękawice

W roku 2017 wprowadzone zostały na rynek nowe **rękawice diagnostyczno-ochronne**:

- nitrylex (50 sztuk) – rękawice diagnostyczne i ochronne, nitrylowe, bezpudrowe w kolorze białym pakowane w opakowania po 50 sztuk. Rękawice dedykowane dla segmentu szpitalnego do opieki nad

pacjentem izolowanym, pacjentem podczas transportu, do wykorzystania na wózkach lekarskich (transportowych);

- nitrylex pink- rękawice diagnostyczne i ochronne, nitrylowe, bezpudrowe w kolorze pudrowego różu. Rękawice dedykowane zarówno do segmentu szpitalnego, jak również pozamedycznego, a w szczególności segmentów beauty, stomatologicznego czy HoReCa.

W zakresie modyfikacji opakowań rękawic diagnostyczno-ochronnych wprowadzono innowacyjne pakowanie rękawic nitrylex complete. Jest to opakowanie, z którego można pobierać rękawice na dwa sposoby: tradycyjnie - otwierając centralnie umieszczony otwór lub alternatywnie - poprzez otwarcie dwóch bocznych otworów w opakowaniu i nieotwieranie centralnego. Pobieranie rękawic za mankiet poprzez boczne otwory zapobiega dotykaniu rękawicy w części roboczej. Dodatkowo mankiet rękawicy nitrylex complete został wydłużony o 2 cm, dzięki czemu użytkownicy zyskali dodatkową ochronę podczas pracy.

W roku 2017 roku została zaimplementowana zmiana brandingu w asortymencie rękawic diagnostyczno-ochronnych. W konsekwencji rękawice uzyskały nowe nazwy i opakowania.

	Dotychczasowa Nazwa	Nowa Nazwa
1	santex	santex powdered
2	ideal	santex powdered
3	comfort	comfort powdered
4	comfort BLUE	comfort blue
5	dermagel	dermagel coated
6	comfort PF	comfort powder-free
7	ambulance PF	ambulance high risk
8	vinylex	vinylex powdered
9	vinylex BLUE	vinylex blue
10	vinylex PF	vinylex powder-free
11	nitrylex PROTECT	nitrylex basic
12	nitrylex PF	nitrylex classic
13	nitrylex one by one	nitrylex one by one
14	nitrylex PF TXT	nitrylex grip
15	nitrylex PF Black	nitrylex black
16	nitrylex PF GREEN	nitrylex green
17	nowy produkt	nitrylex pink
18	nitrylex PF Collagen	nitrylex collagen
19	nitrylex PF CHEMO (24)	nitrylex chemo
20	nitrylex PF CHEMO	nitrylex chemo long
21	nitrylex PF complete	nitrylex complete
22	ambulance PF NITRILE	nitrylex high risk
23	prohand PF NITRILE	nitrylex sterile
24	prohand PF NITRILE	santex sterile

Po ww. zmianie wzmacniana jest rola marek parasolowych: nitrylex, santex, vinylex, comfort i ambulance.

Ważnym działaniem informacyjno-edukacyjnym w 2017 roku była publikacja praktycznego przewodnika zastosowania rękawic diagnostycznych w obszarze medycznym, który powstał przy aktywnej współpracy firmy ze służbami epidemiologicznymi.

Grupa rękawic chirurgicznych została wzmocniona nową linią produktów iNtouch, dedykowaną na niektóre rynki. Nowa linia zawiera 13 rękawic chirurgicznych, które stanowią uzupełnienie oferty spółki marką producenta:

- iNtouch Slide,
- iNtouch Spot,

- iNtouch Micro,
- iNtouch Isocare,
- iNtouch Isogreen,
- iNtouch Powdered,
- iNtouch Powder-Free,
- iNtouch Lite,
- iNtouch Sense,
- iNtouch V Natural,
- iNtouch V Synthetic,
- iNtouch PRO,
- iNtouch PRO PF

W 2017 roku została zmodyfikowana również linia rękawic ekonomicznych Handsafe PF, Handsafe PP, Santex PF oraz Santex PP. Modyfikacja produktu wynika ze zmiany dostawcy i wykorzystywaniu jego technologii produkcji.

W grupie rękawic ochronnych zostały wprowadzone nowe rękawice:

- ideall nitrile color - rękawice nitrylowe, bezpudrowe, ochronne dedykowane do kanału pozamedycznego,
- Linia ideall tech, zawierająca 8 nowych rodzajów rękawic w postaci lekkich montażowych rękawic ochronnych, dzianych z włókien syntetycznych, pokrywanych na palcach lub części dłoniowej. Rękawice dedykowane do ochrony rąk w przemyśle i segmencie BHP.
 - ideall tech 70051 rękawice ochronne, dziane z syntetycznych włókien pokryte na palcach poliuretanem, rękawice w kolorze białym,
 - ideall tech 70052 rękawice ochronne, dziane z syntetycznych włókien pokryte w części chwytnej poliuretanem, rękawice w kolorze białym,
 - ideall tech 70053 rękawice ochronne, dziane z syntetycznych włókien pokryte w części chwytnej poliuretanem, rękawice w kolorze czarnym,
 - ideall tech 80054 rękawice ochronne, dziane z syntetycznych włókien nylonowych pokryte w części chwytnej poliuretanem, rękawice w kolorze białym,
 - ideall tech 80055 rękawice ochronne, dziane z syntetycznych włókien nylonowych pokryte w części chwytnej poliuretanem, rękawice w kolorze czarnym,
 - ideall tech 70056 rękawice ochronne, dziane z syntetycznych włókien pokryte w części chwytnej nitrylem, rękawice w kolorze białym, pokrycie w kolorze szarym,
 - ideall tech 70057 rękawice ochronne, dziane z syntetycznych włókien z dodatkiem włókien węglowych pokryte w części chwytnej poliuretanem, rękawice w kolorze szaro-białym. Dodatek włókien węglowych zapewnia antystatyczne właściwości produktu,
 - ideall tech 70058 rękawice ochronne, dziane z syntetycznych włókien z dodatkiem włókien węglowych pokryte na palcach poliuretanem, rękawice w kolorze szaro-białym. Dodatek włókien węglowych zapewnia antystatyczne właściwości produktu.

Produkty włókninowe

W roku 2017 wprowadzone zostały w ramach asortymentu włókninowego:

- na rynku polskim, rumuńskim, węgierskim i bułgarskim nowe supermiękkie (SuperSoft) komplety chirurgiczne w trzech kolorach;
- zestawy OPERO SET do porodu.

Nastąpił dalszy rozwój linii OPERO SET w kierunku zestawów wieloelementowych, zawierających, poza dotychczasowymi, nowe składniki. Między innymi rozbudowane zostały zestawy: uniwersalny, do cesarskiego cięcia, do procedur urologicznych.

Ulepszono jakość jałowych fartuchów chirurgicznych OPERO, wprowadzając opakowanie typu „soft blister”, zmniejszający opakowanie, poczwórny zgrzew rękawów, zwiększający o 25% odporność na rozrywanie i wzmocnione troki, zapobiegające wyrwaniu z korpusu fartucha.

Produkty opatrunkowe

Nowe produkty wprowadzone w 2017 r.:

- zestawy do dializy zarówno przez przetokę, jak i przez cewnik. Zaproponowano kilka alternatywnych wariantów zestawów, zawierających unikalne składniki tj.: plastry typu „pushban” czy kompresy z włókniny bawełnianej;
- opatrunki z superabsorbentem do stosowania w leczeniu przewlekłych, trudno gojących się ran. Jest to produkt unikalny na rynku, charakteryzujący się zdolnością do pochłaniania bardzo dużych ilości płynów, zachowując suchą powierzchnię przylegającą do rany.

Dla całej oferty jałowych opatrunków z gazy bawełnianej zmieniono metodę sterylizacji z radiacyjnej na parową (ciepło wilgotne). Zaowocowało to zwiększeniem udziału w przetargach szpitalnych w Polsce, gdzie preferowany jest właśnie taki sposób sterylizacji oraz większą elastycznością cenową.

Istotnie (o 45 pozycji) zwiększono liczbę produktów opatrunkowych z gazy, co również pozwoliło na przystąpienie do znacznie większej liczby przetargów na polskim rynku szpitali publicznych.

W wyniku przeprowadzonej przy udziale jednostek notyfikowanych oceny zgodności wytwarzanych wyrobów medycznych spełniających wymagania Dyrektywy dla wyrobów medycznych 93/42/EEC, Mercator Medical S.A. posiada prawo nadawania im znaku CE.

Obecne certyfikaty posiadane przez Mercator Medical dla wyrobów medycznych:

Numer Jednostki CE	Nazwa jednostki	Numer certyfikatu	Wyrób medyczny/przedmiot certyfikatu	Data wydania certyfikatu
2460	DNV GL NEMKO PRESAFE AS	11643-2017-CE-POL-NA-PS	Jałowe i niejałowe materiały opatrunkowe	2017.11.20
2274	TUV Nord Polska Sp. z o.o.	TNP/MDD/0212/4578/2017	Obłożenia pola operacyjnego	2017.11.21
2460	DNV GL NEMKO PRESAFE AS	11711-2017-CE-POL-NA-PS	Rękawice Chirurgiczne	2017.12.27

Dostawcy

Źródłem zaopatrzenia w oferowane przez Grupę towary jest kilkudziesięciu dostawców, głównie z krajów Azji Południowo – Wschodniej: Tajlandii, Malezji, Indii, Chin i Wietnamu. Emitent posiada z głównymi dostawcami umowy typu OEM, na mocy których wytwarzają oni produkty pod markami należącymi do Grupy. Żaden z tych dostawców (poza Mercator Medical (Thailand) Ltd.) nie jest formalnie w inny sposób powiązany z Emitentem. W roku 2017 wartość obrotów z jednym z dostawców zewnętrznych, Kossan Latex Industries (M) Sdn. Bhd z siedzibą w Malezji, przekroczyła 10% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Grupy, stanowiąc równocześnie ok. 30% w łącznej wartości zakupów towarów, w związku z czym można przyjąć, że Emitent jest uzależniony od tego dostawcy. Jednak biorąc pod uwagę konkurencję na rynku dostawców i to, że Emitent może przenosić produkcję pomiędzy różnymi dostawcami, uzależnienie to ma realnie relatywnie słaby charakter.

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

W zakresie dostawy surowca (lateksu) do produkcji rękawic spółka zależna w Tajlandii współpracowała w 2017 roku z kilkoma lokalnymi producentami. Kluczowymi dostawcami lateksu naturalnego są: Sritrang Group oraz Thai Rubber. Dostawy lateksu syntetycznego, w związku z produkcją tylko na jednej z 8 planowanych linii produkcyjnych w listopadzie 2017 r. oraz dwóch w grudniu 2017 r. – były niewielkie. Z powodu rozproszenia zaopatrzenia w tym zakresie nie występuje uzależnienie od pojedynczych dostawców surowca.

3. CZYNNIKI ISTOTNE DLA ROZWOJU EMITENTA

3.1. 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. Drugi punkt strategii (budowa fabryki wyrobów z włókniny) został wykonany, natomiast pozostałe są w trakcie realizacji. 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 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. Może się okazać, iż prowadzenie działalności gospodarczej w niektórych krajach, np. objętych kryzysem jest utrudnione lub wręcz niemożliwe. W takich sytuacjach mogą pojawiać się zatory płatnicze i w rezultacie płynność finansowa Grupy Emitenta może ulec pogorszeniu. Nie można wykluczyć wzrostu należności nieściągalnych, co może istotnie negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko ekonomiczne i polityczne

Grupa Emitenta koncentruje swoją bezpośrednią działalność w Polsce i Tajlandii oraz na Ukrainie, w Rumunii, w Rosji, na Węgrzech, 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. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Rynkiem obarczonym istotnym ryzykiem politycznym i ekonomicznym jest rynek ukraiński. Rozwój sytuacji społeczno-politycznej i gospodarczej na Ukrainie jest trudny do przewidzenia, jednakże nie można wykluczyć przedłużającego się stanu braku stabilności, problemów ukraińskiej gospodarki i dewaluacji lokalnej waluty, co może rzutować na perspektywy rozwoju Grupy na tym rynku. Z kolei Rosja, która traktowana jest przez Emitenta jako jeden z kluczowych i najbardziej perspektywicznych rynków, wprowadziła ograniczenia dotyczące importu niektórych produktów, w tym z Polski, co jednak dotychczas nie dotyczyło produktów Grupy Emitenta. Trwający konflikt oraz sankcje wprowadzone przez Unię Europejską i inne kraje mogą powodować dalsze osłabienie rubla. 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 i 2017 nastąpiło umocnienie rosyjskiego rubla. Jednak w dalszym ciągu odbiorcy mają trudności z akceptacją ceny przeliczonej wg wyższych kursów USD do walut lokalnych. Zmiany w sytuacji politycznej i ekonomicznej w Rosji i na Ukrainie mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko polityczne i ekonomiczne związane z prowadzeniem działalności w Tajlandii

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

Ryzyko związane z konkurencją

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

Ryzyko związane z systemami ochrony zdrowia, w tym ich prywatyzacją

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

Ryzyko zmiany cen surowców i cen towarów handlowych

Grupa ponosi koszty związane z zakupem towarów handlowych w Azji. Ponadto, prowadząc działalność produkcyjną, Mercator Medical (Thailand) Ltd. ponosi koszty związane z zakupem surowców do produkcji w Azji. Ze względu na uwarunkowania makroekonomiczne i rynkowe, na które Grupa nie ma wpływu, koszty surowców (przede wszystkim koszty lateksu) i towarów podlegają wahaniom. O ile w średnim i długim okresie Grupa była zazwyczaj w stanie w znacznym stopniu niwelować skutki wahań cen surowców i towarów poprzez odpowiednie zmiany cen sprzedaży produktów, to nie można zagwarantować, że będzie to możliwe w przyszłości, co może powodować obniżenie marż oraz spadek wolumenu i wartości sprzedaży. Z sytuacją taką Grupa miała do czynienia w roku 2017. Wzrost cen surowca odnotowany pomiędzy październikiem 2016 r. a lutym 2017 r. spowodował spadek marż produkcyjnych i dystrybucyjnych. 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. Do momentu uruchomienia nowych linii produkcyjnych w fabryce rękawic nitrylowych blisko 98% kosztów produkcji w Mercator Medical (Thailand) Ltd., w tym koszty zakupu materiałów do produkcji, wynagrodzeń, mediów i koszty finansowe, ponoszonych było w THB. Po uruchomieniu wszystkich nowych linii produkcyjnych udział kosztów denominowanych w THB spadnie do około 80%, zwiększając udział kosztów ponoszonych w USD. Z uwagi na fakt, iż Mercator Medical (Thailand) Ltd. realizuje ok. 85% sprzedaży w USD ma to wpływ na skonsolidowany poziom kosztów Emitenta i ryzyko walutowe. 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 2017 r. Grupa wykazała dodatnie różnice kursowe w wysokości 2,8 mln zł wobec 1,0 mln zł w roku poprzednim (2016). 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. Zagroženiem dla działalności Emitenta i jego podmiotów zależnych są zmieniające się przepisy prawa oraz zmiany sposobu ich wykładni przez organy państwowe, w tym sądy. Z uwagi na prowadzenie działalności transgranicznej szczególnie istotne dla sytuacji prawnej i ekonomicznej Grupy mogą być zmiany przepisów prawa celnego, podatkowego i dewizowego. W zakresie prawa podatkowego ryzyko wystąpienia negatywnych konsekwencji jest spowodowane m.in. możliwością wzrostu stawek podatku od towarów i usług (podatku VAT) na produkty oferowane przez Grupę, niepewnością dotyczącą stosowania właściwej stawki podatku VAT, wprowadzeniem do polskiego prawa podatkowego klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania oraz zmianami interpretacji prawnych w zakresie kosztów uzyskania przychodów i związanym z tym ryzykiem ustalenia zobowiązań podatkowych dotyczących przeszłych okresów oraz wzrostu obciążeń podatkowych Grupy Emitenta w przyszłości. Emitent zwraca również uwagę, iż istnieje ryzyko uznania przepisów prawa polskiego, przewidujących stosowanie niższej stawki podatku VAT na wszystkie wyroby medyczne, w tym oferowane przez Grupę Emitenta, za niezgodne z przepisami prawa europejskiego, w szczególności dyrektywą harmonizującą przepisy o podatku VAT. W takim przypadku może zaistnieć konieczność dostosowania ustawodawstwa polskiego do prawodawstwa Unii Europejskiej, w szczególności poprzez objęcie części lub wszystkich wyrobów medycznych oferowanych przez Grupę Emitenta wyższą stawką podatku VAT. Istotnym ryzykiem jest również wynikająca w dużej mierze z uwarunkowań politycznych znaczna rozbieżność w zakresie interpretacji przepisów, w tym podatkowych, a w szczególności przepisów celnych istotnych z punktu prowadzenia przez Mercator Medical 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. wprowadzono z dniem 1 stycznia 2017 r. obligatoryjny wzrost minimalnych wynagrodzeń do poziomu 308 THB dziennie a od 1 kwietnia 2017 r. do poziomu 320 THB dziennie. Nie jest wykluczone, że rząd tajlandzki zdecyduje się na dalszy wzrost minimalnych wynagrodzeń w przyszłości, co może istotnie wpływać na poziom kosztów produkcji ponoszonych przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. oraz osiągnięte wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z uzależnieniem od lokalnych dystrybutorów

Sytuacja finansowa lokalnych dystrybutorów, z którymi Emitent i jego spółki zależne współpracują, może mieć znaczenie dla rentowności i płynności finansowej Grupy Emitenta. Emitent posiada doświadczony dział kontroli i windykacji należności oraz stosuje elastyczne systemy oceny zdolności kredytowej swoich odbiorców, co jednak nie pozwala wykluczyć ryzyka związanego z niewypełnianiem przez nich zobowiązań wobec Grupy. Ponadto ewentualna konsolidacja lokalnych dystrybutorów może potencjalnie stanowić zagrożenie dla Emitenta. 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 31 grudnia 2017 r. wynosił 59%), a wskaźnik dług netto do wyniku EBITDA za minione cztery kwartały zwiększył się r/r z 0,7 do 4,8. Jest to związane z dynamicznym wzrostem skali działalności oraz realizowanymi inwestycjami. W związku z rozbudową fabryki w Tajlandii oraz budową fabryki w Pikutkowie zadłużenie z tytułu kredytów znacząco wzrosło, w związku z tym wskaźniki zadłużenia znacząco wzrosły i mogą jeszcze wzrastać. Dalszy rozwój Grupy i finansowanie realizowanych inwestycji może spowodować konieczność zaciągnięcia nowych kredytów lub pożyczek co dodatkowo wpłynie na wzrost zadłużenia oraz wzrost ponoszonych przez Grupę kosztów

finansowych. Emitent nie może zagwarantować, że będzie w stanie zapewnić finansowanie swojej działalności na korzystnych dla niego warunkach oraz że będzie w stanie spłacać odsetki oraz kapitał lub wypełniać inne zobowiązania wynikające z umów kredytowych i umów pożyczek. Jeżeli Grupa Emitenta nie będzie w stanie utrzymać bądź pozyskać dodatkowego finansowania zgodnie ze swoimi oczekiwaniami, może być zmuszona do zmiany swojej strategii lub ograniczenia swojego rozwoju, lub refinansowania istniejącego zadłużenia. Jeżeli Grupa Emitenta nie będzie w stanie zrefinansować istniejącego zadłużenia, zadłużenie spółek z Grupy Kapitałowej Emitenta może zostać postawione w stan wymagalności w całości lub w części. W przypadku ryzyka postawienia w stan wymagalności znacznej części kredytów lub pożyczek Emitent i jego spółki zależne mogą zostać zmuszone do sprzedaży części lub wszystkich swoich aktywów w celu spłaty tego zadłużenia. W związku z powyższym wzrasta ekspozycja i wrażliwość Grupy Emitenta na poziom stóp procentowych oraz kursów walutowych. Każda z powyższych okoliczności może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Zgodnie z zawartymi umowami kredytowymi, na nieruchomości, 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 zawartych umów kredytowych. 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 rozbudowa fabryki rękawic medycznych. Mercator Medical (Thailand) Ltd. ustanowił także na rzecz CIMB Thai Bank zastaw na liniach produkcyjnych, 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 nieruchomościach i pozostałych aktywach, co może ostatecznie skutkować ryzykiem utraty nieruchomości i tych aktywów przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. Emitent ustanowił także zastaw rejestrowy na rzeczach ruchomych w postaci zapasów towarów handlowych w postaci artykułów medycznych (rękawice medyczne, odzież jednorazowa, obłożenia, serwety z włókniny, opatrunki, itp.) na zabezpieczenie wykonania zobowiązań Emitenta z tytułu innych umów kredytowych. Niewywiązanie się przez Emitenta z tych zobowiązań może prowadzić do zaspokojenia banku z tych zapasów, które tym samym nie będą mogły być zaoferowane klientom Grupy Emitenta. Każda z powyższych okoliczności może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z zapewnieniem dodatkowych źródeł finansowania rozwoju Grupy

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

Ryzyko kursowe związane z zaciągniętymi kredytami w walutach obcych

Grupa Emitenta wykazuje zadłużenie z tytułu kredytów zaciągniętych w walutach innych niż PLN (w szczególności w THB i USD). Wartość kredytów w walutach obcych na dzień 31 grudnia 2017 r. wynosiła: 4,9 mln USD i 394 mln THB. Dług finansowy w USD i THB wzrósł znacząco głównie w związku z rozbudową fabryki 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 jak również surowiec do produkcji rękawic nitrylowych,
- lokalne waluty (HUF, RON, CZK, UAH, RUB, EUR) – koszty funkcjonowania lokalnych sieci dystrybucyjnych oraz spółek zależnych (m.in. koszty wynajmu, materiały, energia, wynagrodzenia, podatki i opłaty),
- MYR – część kosztów zakupu surowców oraz wyrobów gotowych od dostawców z Malezji.

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

Lateks naturalny jest głównym składnikiem wykorzystywanym podczas produkcji rękawic z gumy naturalnej i jego koszt stanowi około 40 % - 60 % wartości produktu gotowego (w zależności od wagi rękawic, bieżącej ceny lateksu oraz stosowanej formuły chemicznej). Cena lateksu może znacząco zmieniać się w krótkich okresach (zmiany są dużo większe niż zmiany cen pozostałych składników wykorzystywanych w produkcji rękawic lateksowych) i zależy m.in. od następujących czynników: warunki pogodowe w obszarach uprawy, pora roku, popyt światowy, w tym głównie z Chin dla przemysłu motoryzacyjnego, interwencyjne zakupy lub sprzedaże rządu tajlandzkiego, rynek spekulacyjny. Trend zmian cen lateksu nie jest łatwo przewidywalny z powodu dużej liczby czynników,

wpływających na te zmiany. Dodatkowym ryzykiem związanym z lateksem jest konieczność zamawiania go na kilka tygodni przed terminem dostawy po ustalonej z góry cenie. Wynika to z procesu technologicznego produkcji mieszanki lateksowej, która wymaga kilku tygodni starzenia przed dostawą. Inni producenci rękawic z lateksu naturalnego znajdują się w analogicznej sytuacji. Zmiany cen surowców mogą być zazwyczaj w całości lub znacznej części przeniesione przez producenta na odbiorców finalnych przy zachowaniu konkurencyjności cenowej produktów. Mercator Medical (Thailand) Ltd. współpracuje z lokalnymi stałymi dostawcami, z którymi zawierane są transakcje typu spot oraz w oparciu o stałe kontrakty dostaw. W dłuższym horyzoncie na dostępność i ceny lateksu wpływ mogą mieć również możliwe ograniczenia w zakresie rozwoju plantacji kauczuku. Niezależnie od działań, jakie podejmuje Mercator Medical (Thailand) Ltd. w celu zagwarantowania dostępności lateksu oraz zabezpieczenia najlepszej ceny zakupu, nie jest możliwa całkowita ochrona przed nagłymi wzrostami cen zakupu tego surowca. Wszelkie niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Lateks syntetyczny używany do produkcji rękawic nitylowych jest głównym składnikiem wykorzystywanych podczas produkcji rękawic nitylowych i jego koszt stanowi około 40 – 50% wartości produktu gotowego (w zależności od wagi rękawic, bieżącej ceny lateksu oraz stosowanej formuły chemicznej). Cena lateksu może znacząco się zmieniać w krótkich okresach czasu i zależy od wielu czynników, w największej mierze od ceny giełdowej Butadienu, która z kolei jest mocno skorelowana z ceną ropy naftowej. Tak daleko idące korelacje oraz wysoka zmienność rynku ropy naftowej uniemożliwiają skuteczne przewidywanie zmiany ceny lateksu syntetycznego w bliskiej oraz dalszej przyszłości. Szybkie wzrosty ceny butadienu a zatem i lateksu nitylowego mogą być przeniesione na odbiorców finalnych w dłuższym okresie czasu. Dodatkowym czynnikiem ryzyka jest dostępność lateksu nitylowego na rynku. Chińska polityka dotycząca ochrony środowiska wprowadzona w 2017 roku wpłynęła na ograniczenie produkcji rękawic winylowych, które są jednym z głównych trzech rodzajów rękawic medycznych i pozamedycznych produkowanych na świecie. To spowodowało wzmożony popyt na rękawice nitylowe, które stanowią główny substytut dla rękawic winylowych w sektorze rękawic syntetycznych. Wzmożony popyt na rękawice nitylowe przełożył się na zwiększony popyt na lateks nitylowy, co przełożyło się na wzrost cen tego surowca na rynku oraz problemy z dostępnością. Zapotrzebowanie na lateks nitylowy Mercator Medical (Thailand) Ltd. nie stanowi dużego udziału w rynku lateksu nitylowego. Mercator Medical (Thailand) Ltd. dywersyfikując źródło dostaw lateksu NBR zabezpiecza się przed problemami z dostępnością. Obecnie Mercator Medical (Thailand) Ltd. współpracuje z kilkoma dostawcami, z którymi comiesięcznie ustala ceny zakupu lateksu NBR na kolejny miesiąc w oparciu o cenę giełdową Butadienu. Niezależnie od działań jakie podejmuje Mercator Medical (Thailand) Ltd. w 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 wzrostowi mogą ulec koszty towarów oferowanych przez Grupę (m.in. w wyniku wzrostu kosztów surowców, kosztów pracy, umocnienia się USD względem walut lokalnych). Ma to również wpływ na wysokość realizowanych marż w sytuacji ograniczonej możliwości renegotjowania zawartych już kontraktów. Każdy z powyższych czynników oraz spowodowany nimi wzrost kosztów operacyjnych i innych kosztów, przy jednoczesnym braku odpowiedniego wzrostu przychodów Grupy, mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko obniżenia konkurencyjności produkcji w Tajlandii

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

Ryzyko związane z dostępnością pracowników w Tajlandii

Mercator Medical (Thailand) Ltd. zatrudnia obecnie 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 uznać ten parametr za mocno zaniżony i wynikający z przyjęcia błędnych założeń przy wyliczeniach, jednak nie zmienia to faktu, że przywiązanie pracowników w Tajlandii do miejsca pracy i do pracodawcy jest mniejsze niż w Europie. Główny wpływ na taki stan rzeczy mają uwarunkowania klimatyczne i kulturowe. Jeżeli Grupa nie będzie w stanie zatrudnić i zatrzymać odpowiednio wykwalifikowanego personelu kierowniczego, może to mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko pogorszenia jakości produktów i utraty zaufania do marek Emitenta

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

Ryzyko związane z wadliwym oznakowaniem wyrobów oraz nierzetelną informacją

Wprowadzane na rynek wyroby medyczne muszą spełniać określone wymagania dotyczące oznakowania i instrukcji używania, w celu zapewnienia bezpiecznego i właściwego używania oraz zidentyfikowania wytwórcy. Grupa prowadzi także działania marketingowe, celem których jest przekazywanie informacji o produktach i edukowanie klientów w zakresie bezpiecznego i odpowiedzialnego korzystania z produktów. Pomimo czynionych przez Grupę starań nie można wykluczyć, że do sprzedaży trafią produkty niewłaściwie oznakowane lub też informacje przekazywane w toku prowadzonych działań marketingowych okażą się niewłaściwe lub nierzetelne. Sytuacja taka może doprowadzić do powstania materialnych kosztów związanych z wycofaniem wadliwych produktów z rynku, prowadzeniem postępowań reklamacyjnych, odpowiedzialnością za produkt lub nałożeniem kar, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane ze znakami towarowymi Emitenta

Grupa prowadzi sprzedaż m.in. towarów oznaczonych własnymi znakami towarowymi, które są chronione tylko na obszarze niektórych państw. Nie można wykluczyć ryzyka naruszenia chronionych znaków towarowych Emitenta przez osoby i podmioty trzecie, a także powstania uszczerbku na wizerunku i dobrym imieniu Emitenta czy obniżenia przychodów i marż w związku z takimi naruszeniami. Nie można wykluczyć ryzyka utraty kontroli nad któryś z znaków towarowych Emitenta. Nie można wykluczyć ryzyka, że zarejestrowane znaki towarowe zostaną zakwestionowane. 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

Aktualnie ani Emitent ani Mercator Medical (Thailand) Ltd. nie są uzależnieni w istotnym 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 naruszenia standardów przez dostawców

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

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

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

podlega wykonawca, jeżeli urzędującego członka jego organu zarządzającego lub nadzorczego lub prokurenta prawomocnie skazano za określoną grupę przestępstw, wykonawcę będącego podmiotem zbiorowym, wobec którego sąd orzekł zakaz ubiegania się o zamówienia publiczne na podstawie ustawy z dnia 28 października 2002 r. o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych za czyny zabronione pod groźbą kary (Dz.U. z 2016 r. poz. 1541 z późn. zm), wykonawcę, wobec którego orzeczono tytułem środka zapobiegawczego zakaz ubiegania się o zamówienia publiczne. Zamawiający może również przewidzieć w ogłoszeniu o zamówieniu, w specyfikacji istotnych warunków zamówienia lub w zaproszeniu do negocjacji, że wykluczy wykonawcę, jeżeli urzędującego członka jego organu zarządzającego lub nadzorczego lub prokurenta prawomocnie skazano za wykroczenie przeciwko prawom pracownika lub wykroczenie przeciwko środowisku, jeżeli za jego popełnienie wymierzono karę aresztu, ograniczenia wolności lub karę grzywny nie niższą niż 3 tys. zł. Tym samym wobec braku w pełni jednoznacznych kryteriów zamawiający może w sposób dość arbitralny spowodować wykluczenie Emitenta lub innego podmiotu Grupy z organizowanych przez tego zamawiającego postępowań o udzielenie zamówienia publicznego. Powyższe okoliczności mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z elektroniczną zamówień publicznych

Zgodnie z powszechnie obowiązującymi przepisami prawa od dnia 18 października 2018 r. komunikacja pomiędzy zamawiającym a wykonawcami, w szczególności składanie ofert lub wniosków o dopuszczenie do udziału w postępowaniu oraz oświadczeń, w tym oświadczenia składanego na formularzu jednolitego europejskiego dokumentu zamówienia, odbywać się ma wyłącznie przy użyciu środków komunikacji elektronicznej. Do dnia publikacji niniejszego raportu nie wdrożono centralnego systemu informatycznego, który umożliwiłaby spełnienie wymogu elektronicznej komunikacji w zamówieniach publicznych. Biorąc pod uwagę czas niezbędny na wdrożenie takiego systemu zachodzi uzasadnione ryzyko, że nie uda się go wdrożyć przed 18 października 2018 r. Brak wdrożenia centralnego systemu może spowodować, że duża część zamawiających nie będzie w stanie spełnić wymogu komunikacji elektronicznej, a tym samym przeprowadzić postępowania o udzielenie zamówienia publicznego. Powyższe okoliczności mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z postępowaniami sądowymi, administracyjnymi i innymi potencjalnymi roszczeniami

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

Ryzyko korupcji

Działalność podmiotów Grupy w poszczególnych obszarach, zwłaszcza na styku z podmiotami korzystającymi z finansowania ze środków publicznych niesie za sobą ryzyko pojawienia się zdarzeń o charakterze korupcyjnym. Szczególnie narażeni są na nie pracownicy działów zakupów i działów sprzedaży, ponieważ mają bezpośredni

kontakt z przedstawicielami podmiotów zewnętrznych, mogących oferować korzyści materialne za umożliwienie współpracy ze spółkami Grupy lub oczekującymi takich korzyści. Zaistnienie tego rodzaju zjawisk rodziłoby ryzyko zawierania niekorzystnych dla Grupy transakcji, ryzyko roszczeń, kar i innych form odpowiedzialności, jak również ryzyko utraty zamówień i wykluczenia z udziału w postępowaniach o udzielenie zamówień publicznych. Wiązałoby się również z ryzykiem strat wizerunkowych i reputacyjnych. Zdarzenia takie mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z wystąpieniem szkód nieobjętych ubezpieczeniem

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

Ryzyko związane z zawartością protein w naturalnej gumie

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

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

Ewentualna awaria, zniszczenie czy utrata rzeczowego majątku trwałego lub obrotowego, 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 przejęciem realizacji zamówień przez podmioty konkurencyjne oraz pogorszeniem wyników sprzedaży. Nie można wykluczyć, że opisane powyżej czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z 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 oraz zakładu produkcyjnego w Pikutkowie. Wystąpienie pożarów na terenie fabryk lub 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 utrzymuje się napięcie polityczne na tle szeregu spornych terytoriów na Morzu Południowo-Chińskim, które może doprowadzić do gwałtownych zmian politycznych, nie wyłączając otwartego konfliktu zbrojnego, a potencjalny udział w nim Stanów Zjednoczonych i Chińskiej Republiki Ludowej mógłby w dość szybki sposób doprowadzić do rozszerzenia strefy walk i odciąć Emitenta od źródeł dostaw towarów. Na działalność operacyjną Emitenta ma również wpływ polityka poszczególnych krajów w zakresie utrzymywania swobody żeglugi na wodach międzynarodowych oraz ochrony morskich szlaków handlowych. Głównym środkiem wykorzystywanym dla dostaw towarów na rynek europejski jest bowiem transport morski, który wiedzie do Europy najkrótszym szlakiem przez Cieśninę Adeńską i Kanał Sueski. Toteż zamknięcie tych szlaków handlowych na przykład na skutek przemian politycznych w Egipcie czy też utrudnienie żeglugi na tej trasie może skutkować zwiększeniem kosztów transportu i opóźnieniami w realizacji zamówień. Uniemożliwienie lub utrudnienie dostaw mogłoby negatywnie wpłynąć na pozycję, wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z destabilizacją regionów, w których Grupa prowadzi działalność

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

Ryzyko utraty lub zmniejszenia płynności finansowej

Ryzyko płynności związane jest z koniecznością bieżącego regulowania zobowiązań, w tym głównie z tytułu dostaw, przy niepewności związanej ze spływem należności z tytułu sprzedaży. 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

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

Ryzyko związane z awarią systemów komputerowych oraz uzależnieniem od ich działania

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

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

Ryzyko związane z utrzymaniem sieci dystrybucji

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

3.2. Opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Grupy Emitenta i sprawozdanie finansowe, w tym na osiągnięte przez niego wyniki w 2017 roku jak również rozwój w roku 2018

Rozwój Grupy Mercator Medical S.A. warunkują zarówno czynniki zewnętrzne, niezależne od Grupy, jak i czynniki wewnętrzne, związane bezpośrednio z jej działalnością. W ocenie Zarządu Emitenta, wymienione niżej czynniki i zdarzenia należą do tych, które wywarły największy wpływ na osiągnięte wyniki w roku 2017, jak również ich kształtowanie w kolejnych miesiącach będzie rzutować na wyniki osiągnięte w roku 2018.

Czynniki i zdarzenia zewnętrzne

Sytuacja polityczna na Ukrainie i w Rosji

W roku 2017 udział tych dwóch rynków w przychodach ze sprzedaży Grupy zmniejszył się r/r z 15,5% do 14,4%. Choć w tym okresie konflikt rosyjsko-ukraiński nie przybierał tak ostrej formy jak w poprzednich dwóch latach, to miał on wpływ na złą sytuację ekonomiczną na Ukrainie. Z kolei w Rosji, po osłabieniu rubla w 2015 r. oraz spadku PKB - obniżyły się nakłady na służbę zdrowia. Czynniki te miały negatywny wpływ na rynki, na których operuje Grupa Mercator Medical. Jednak już pod koniec 2017 r. widoczna była poprawa sytuacji gospodarczej na Ukrainie: w całym roku wzrost PKB jest szacowany przez ekonomistów na ok. 2%, a w roku 2018 – na 3%. W Rosji również spodziewany jest wzrost PKB zarówno w 2017 jak i 2018 roku - na poziomie 1 – 2%.

Sytuacja makroekonomiczna

Rok 2017 stał pod znakiem słabnącego dolara amerykańskiego w stosunku do polskiego złotego, co było odwróceniem tendencji, która trwała od połowy roku 2014. Począwszy od II kwartału 2017 r. miało to pozytywny wpływ na wyniki Grupy, a zwłaszcza segmentu dystrybucji.

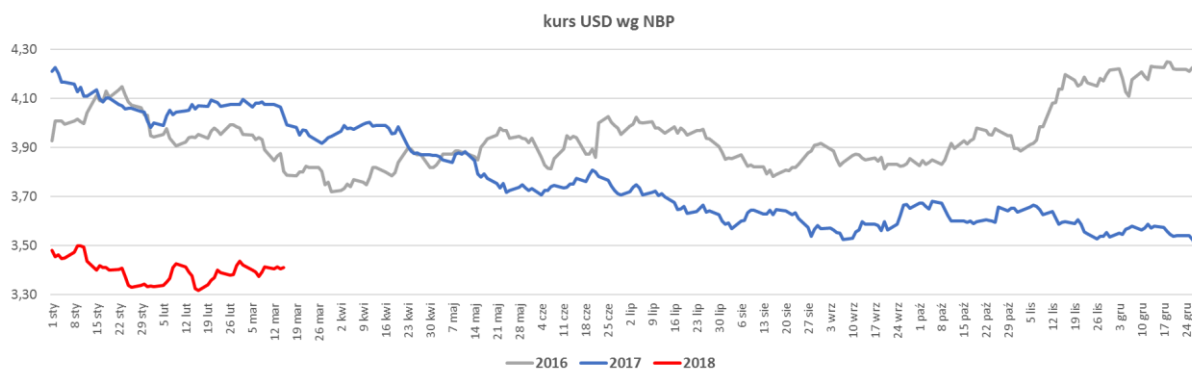
Na najważniejszym rynku Grupy (Polska) wzrost gospodarczy mierzony jako zmiana PKB wyniósł w roku 2017 4,6% (według wstępnych danych GUS, w porównaniu do 2,9% w 2016 r.). Wzrost ten przewyższył oczekiwania z początku roku i znalazł się znacznie powyżej średniej dla 28 krajów Unii Europejskiej. W 2018 r. oczekuje się nieco wolniejszego wzrostu PKB w Polsce (+3,6%), ale i tak taka dynamika jest korzystna z punktu widzenia Grupy.

Kursy walutowe

Należy zauważyć, że Grupa jest importerem netto, przy czym:

- w działalności dystrybucyjnej sprzedaje towary głównie za polskie złote i inne waluty środkowo-europejskie, nabywając je głównie za dolary amerykańskie;
- w działalności produkcyjnej nabywa surowiec do produkcji za baty tajlandzkie, a przychody ze sprzedaży produktów realizowane są głównie w dolarach amerykańskich.

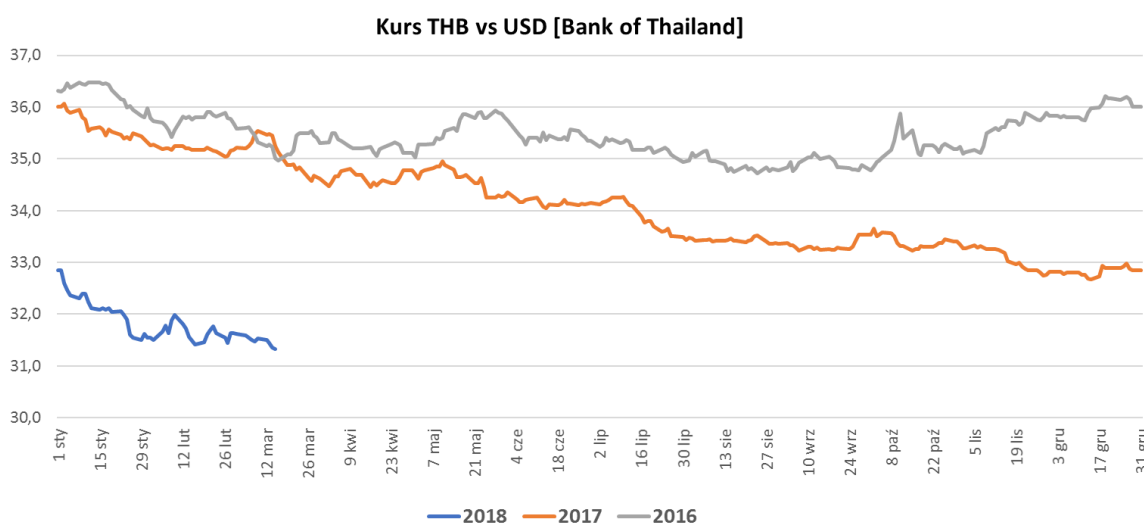
W najważniejszej dla działalności dystrybucyjnej parze walutowej USD/PLN średnie kursy NBP w roku 2017 kształtowały się poniżej tych dla roku 2016. Średni kurs USD wyniósł w roku 2017 3,78 zł w porównaniu do 3,94 zł z roku poprzedniego, co oznacza spadek o 4,1%. Dzięki temu od trzeciego kwartału 2017 r. nastąpiła zdecydowana poprawa marży na sprzedaży towarów. Ten pozytywny trend trwa nadal, gdyż umocnienie złotówki było kontynuowane aż do stycznia 2018 r. Kształtowanie się kursu w parze walutowej USD/PLN obrazuje poniższy wykres:



Źródło: www.nbp.pl

W roku 2018 ekonomiści wskazują na możliwe dalsze umocnienie złotego ze względu na wysoki wzrost gospodarczy. Średnio w pierwszym kwartale 2018 r. PLN jest mocniejszy o 10% niż średnio w całym 2017 r. oraz na podobnym poziomie jak w IV kwartale 2017 r.

Z kolei w najważniejszej dla działalności produkcyjnej parze USD/THB średni kurs w roku 2017 wyniósł 33,96 wobec 35,29 w roku poprzednim. Oznacza to umocnienie bata względem dolara o ok. 3,8% i było to niekorzystne dla segmentu produkcyjnego, obniżając marże. Kształtowanie kursu w parze walutowej USD/THB obrazuje poniższy wykres:



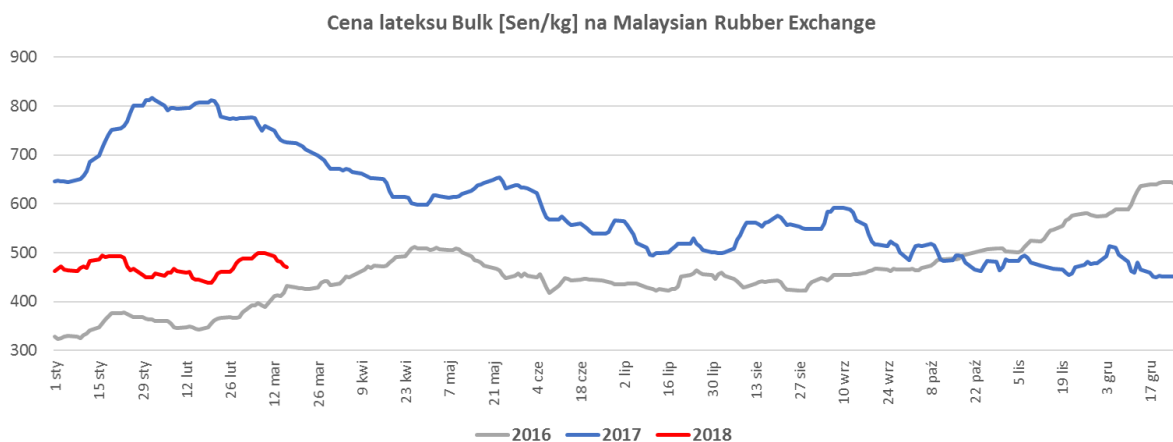
Źródło: www.bot.or.th

Średnio w pierwszym kwartale 2018 r. THB jest mocniejszy o 6,7% niż średnio w całym 2017 r. oraz 3,9% względem IV kwartału 2017 r. Jednak z powodu ograniczania podaży rękawic z Chin (w efekcie prób ograniczenia zanieczyszczeń powietrza) otoczenie jest korzystne dla producentów rękawic - wzrost cen sprzedaży pozwala generować wyższe marże.

Koszty surowca do wyrobu rękawic medycznych

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

W przypadku rękawic produkowanych z lateksu naturalnego jego udział w koszcie wytworzenia rękawic wynosi ok. 40 - 60%. Jest to surowiec notowany na giełdach, jego średnia cena wzrosła w roku 2017 w stosunku do roku 2016 o blisko 30%, a najwyższa dynamika r/r miała miejsce w pierwszym kwartale 2017. Od czwartego kwartału 2017 r. cena jest względnie stabilna i niższa r/r. Kształtowanie cen lateksu naturalnego obrazuje poniższy wykres:



źródło: www3.lgm.gov.my

W przypadku rękawic produkowanych z lateksu syntetycznego (NBR) jego udział w koszcie wytworzenia wynosi ok. 30 - 40%, a zmienność cen w roku 2017 była podobna do tych charakteryzujących lateks naturalny. W pierwszym kwartale 2018 widoczny jest trend wzrostowy kosztów tego surowca w związku ze zwiększonym popytem na rękawice nitrylowe. Jednak w związku z omawianym powyżej korzystnym otoczeniem dla producentów rękawic wyższe są również ceny sprzedaży rękawic.

Wydatki na służbę zdrowia

W Polsce z roku na rok rosną wydatki na służbę zdrowia (liczone jako % PKB), jednak Polska na tym polu wciąż istotnie odstaje in minus w porównaniu do średniej dla krajów OECD, gdzie wydatki te stanowią około 9,5% PKB (w Polsce jest to około 6,3%). Niemniej, w budżecie państwa na rok 2018 przewidziano 83 mld zł na podstawową ochronę zdrowia, co oznacza około 3 mld zł więcej niż przewidywał budżet z roku ubiegłego.

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

Konkurencja ze strony innych podmiotów

Na rynku działa wiele innych podmiotów, które konkurują z Grupą Emitenta – miało to w roku 2017 wpływ na osiągnięte przychody i marże; podobnie było w latach poprzednich, jak również będzie miało miejsce w roku 2018.

Czynniki i zdarzenia wewnętrzne

Uruchomienie nowych linii produkcyjnych. W listopadzie i grudniu 2017 r. uruchomione zostały dwie pierwsze linie produkcyjne w nowym zakładzie produkcyjnym w Tajlandii, należącym do Mercator Medical (Thailand) Ltd. Linie te są częścią nowej inwestycji polegającej na instalacji 8 linii produkcyjnych o mocy wynoszącej 150 mln rękawic miesięcznie, a będą na nich produkowane rękawice z lateksu nitrylowego (NBR). Inwestycja zostanie zakończona w I połowie roku 2018, a szczegóły dotyczące poniesionych nakładów znajdują się w punkcie 4.2.

Rozwój sieci dystrybucji. W roku 2017 Grupa kontynuowała rozwój geograficzny sieci dystrybucji, obejmując nią m.in. kraje takie jak: Kenia, Armenia, Nowa Zelandia, Australia. Rozpoczęto również, zgodnie z przyjętą strategią, ekspansję w Europie Zachodniej, gdzie sprzedaż wzrosła o blisko 60 % - głównie w Niemczech.

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 31 grudnia 2017 r. środki nie zostały jeszcze w pełni wykorzystane, o czym mowa w punkcie 4.2 – pełne wykorzystanie nastąpiło w pierwszym kwartale 2018 r.

Inwestycja w zakład produkcji wyrobów medycznych z włókniny w Polsce. We wrześniu 2016 r. Grupa rozpoczęła inwestycję, która stanowi drugi filar przedstawionej poniżej strategii. Inwestycja ta została zakończona w III kwartale 2017 r i od IV kwartału zakład produkuje na potrzeby segmentu dystrybucji.

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

Zgodnie z raportem bieżącym nr 24/2016, opublikowanym w dniu 8 sierpnia 2016 roku, filarami strategii Grupy 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 NBR (pochodna ropy naftowej). Rynek rękawic nitrylowych jest najszybciej rosnącym segmentem rynku rękawic jednorazowego użytku – Zarząd Grupy szacuje, że do 2020 r. zapotrzebowanie na rękawice nitrylowe zwiększy się co najmniej dwukrotnie w stosunku do poziomu z roku 2016, natomiast zapotrzebowanie na rękawice wytwarzane z lateksu naturalnego utrzyma się mniej więcej na dotychczasowym poziomie.

Inwestycja 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. 65% powstanie nowego zakładu finansowane będzie kredytem bankowym udzielonym przez lokalny bank w USD i THB, a w pozostałym zakresie – ze środków własnych Grupy, w tym środków pozyskanych z przeprowadzonej we wrześniu 2016 r. oferty publicznej akcji. W wyniku inwestycji moce produkcyjne Mercator Medical (Thailand) Ltd. wzrosną o około 150% w stosunku do poziomu z roku 2016, do około 3 mld sztuk rękawic rocznie. Mercator Medical zakłada, że około połowa produktów nowej fabryki może być sprzedawana przez jednostki Grupy w ramach własnej sieci dystrybucji, zaś reszta do obecnych i nowych odbiorców Mercator Medical (Thailand) Ltd.

Prace budowlane rozpoczęły się w styczniu 2017 r., a uruchamianie linii produkcyjnych w nowym zakładzie wytwórczym powinno zakończyć się w pierwszej połowie 2018 r. Do daty niniejszego raportu uruchomione zostały cztery pierwsze linie produkcyjne, stanowiące około 50% mocy nowej fabryki.

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% w 2016 r. do docelowo 20% w roku 2020. Koszt inwestycji w wysokości 3,9 mln zł

sfinansowany został kredytem bankowym (ok. 70%) i ze środków własnych (ok. 30%). Inwestycja zrealizowana została na należącej do Grupy nieruchomości w województwie kujawsko-pomorskim, w bezpośredniej okolicy centrum logistycznego Mercator Medical w Brześciu Kujawskim. Grupa zakłada uzyskanie wsparcia inwestycji w postaci ulgi w podatku od nieruchomości. Inwestycja została zakończona.

Ekspansja dystrybucyjna w wybranych krajach Europy Zachodniej

Obecnie Grupa sprzedaje swoje produkty i wyroby innych producentów do odbiorców w ok. 60 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 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 zakładał, że do końca 2017 r. uruchomi zorganizowaną sprzedaż rękawic pod własnymi markami w wybranych krajach Europy Zachodniej. Cel ten został osiągnięty w Niemczech, gdzie w 2017 r. Grupa potroiła sprzedaż r/r. Do końca 2018 r. planowane jest uruchomienie własnej dystrybucji w co najmniej jednym z krajów Europy Zachodniej. Projekt ten finansowany jest 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 Grupa Mercator Medical w ciągu roku od uruchomienia w 2015 r. sprzedaży poprzez spółkę zależną osiągnęła w 2017 r. ok. 5% udziału w rynku i plasuje się na 5. miejscu wśród największych graczy na rynku.

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

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

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

Łączna wartość transakcji zawartych w 2017 r. pomiędzy Emitentem a Kossan Latex Industries (M) Sdn. Bhd z siedzibą w Malezji („Kossan”), który jest największym dostawcą Emitenta, wyniosła 13,7 mln USD (ok. 51,8 mln zł). Przedmiotem transakcji była dostawa przez Kossan gotowych do sprzedaży wyrobów medycznych, w szczególności rękawic diagnostycznych, pod markami Emitenta. Warunki transakcji z Kossan nie odbiegały od powszechnie stosowanych dla tego typu transakcji. O transakcjach z Kossan Emitent informował w Raportach bieżących nr 3/2017 i 32/2017.

Poza transakcjami zawieranymi z Kossan, Emitent ani jednostki z grupy Emitenta nie zawarły w trakcie roku 2017 umów, które Emitent identyfikowałby jako znaczące dla działalności Emitenta i jego Grupy Kapitałowej.

4. SYTUACJA FINANSOWA GRUPY MERCATOR MEDICAL S.A.

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

4.1.1. Sprawozdanie z całkowitych dochodów

Przychody

Struktura przychodów oraz jej dynamika są następujące:

Tys. zł	2016	Udział	2017	Udział	Zmiana 2017 / 2016	
					Wartość	%
- rękawice diagnostyczne	135 401	51,4%	175 473	58,4%	40 071	29,6%
- rękawice chirurgiczne	24 409	9,3%	21 353	7,1%	-3 056	-12,5%
- rękawice gospodarcze	2 936	1,1%	2 487	0,8%	-449	-15,3%
Rękawice razem	162 747	61,7%	199 312	66,3%	36 566	22,5%
Opatrunki	9 352	3,5%	11 184	3,7%	1 831	19,6%
Włóknina	12 415	4,7%	15 278	5,1%	2 863	23,1%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	185 023	70,2%	225 774	75,1%	40 751	22,0%
Przychody ze sprzedaży produktów	78 568	29,8%	74 990	24,9%	-3 578	-4,6%
- w tym z produkcji rękawic diagnostycznych	78 505	29,8%	74 569	24,8%	-3 935	-5,0%
Razem przychody ze sprzedaży	263 591	100,0%	300 764	100,0%	37 173	14,1%
- w tym przychody ze sprzedaży rękawic	241 252	91,5%	273 882	91,1%	32 630	13,5%

Całkowite przychody ze sprzedaży Grupy Mercator Medical przekroczyły poziom 300 mln zł i wzrosły r/r o 14%, przy czym przychody ze sprzedaży towarów zwiększyły się o 22% (głównie w wyniku wzrostu liczby sprzedanych rękawic diagnostycznych), natomiast wartość sprzedaży produktów z własnej fabryki w Tajlandii spadła o 4,6% - wyłącznie w wyniku spadku średniej ceny. Wzrost przychodów w tak trudnym roku jest szczególnym powodem zadowolenia Zarządu, zwłaszcza że wzrost ten jest jednym z głównych celów organizacji.

Dominującą grupą asortymentową pozostają rękawice jednorazowe, które (łącznie produkowane i nabywane) odpowiadają wciąż za ponad 91% przychodów ze sprzedaży całej Grupy Kapitałowej. W ramach tej grupy asortymentowej dominujący udział mają rękawice diagnostyczne, których sprzedano o blisko 30% więcej niż w roku poprzednim, głównie dzięki ekspansji dystrybucyjnej, zwłaszcza w segmencie rękawic nitrylowych. Z uwagi na zmiany asortymentowe spadła sprzedaż rękawic chirurgicznych i gospodarczych.

Opatrunki i włóknina uzupełniają portfolio spółki, odpowiadając w 2017 roku łącznie za niecałe 9% sprzedaży Grupy. Warto odnotować, iż sprzedaż asortymentu innego niż rękawice rośnie szybciej niż rynek – w 2017 r. było to +21,6% r/r.

W dominującej grupie asortymentowej sprzedaż ilościowa kształtowała się następująco:

Tys. par	2016	Udział	2017	Udział	Zmiana 2017/2016	
					Wartość	%
Rękawice diagnostyczne	1 247 245	97,9%	1 417 895	98,4%	170 650	13,7%
- produkcja	548 085	43,0%	552 975	38,4%	4 890	0,9%
- dystrybucja	699 160	54,9%	864 920	60,0%	165 761	23,7%
Rękawice chirurgiczne	23 672	1,9%	20 173	1,4%	-3 499	-14,8%
Rękawice gospodarcze	3 341	0,3%	2 868	0,2%	-474	-14,2%
Sprzedaż ilościowa	1 274 259	100,0%	1 440 936	100,0%	166 678	13,1%

Wzrost sprzedaży ilościowej rękawic diagnostycznych, znacznie powyżej wzrostu rynku (CAGR światowego rynku w ostatnich latach to wg szacunków około 6%), jest bardzo pozytywną informacją. Nieznacznie, o ok. 2,7%, wzrosła średnia dla całej Grupy cena sprzedaży rękawicy diagnostycznej, co wiąże się z wyższą r/r ceną surowca.

Struktura geograficzna sprzedaży Grupy Kapitałowej Mercator Medical kształtuje się następująco:

Tys. zł	2016	Udział	2017	Udział	Zmiana 2017 / 2016	
					Wartość	%
Polska	98 305	37,3%	119 800	39,8%	21 495	21,9%
Stany Zjednoczone*	32 150	12,2%	30 004	10,0%	-2 146	-6,7%
Rosja	28 060	10,6%	27 398	9,1%	-662	-2,4%
Rumunia	15 228	5,8%	17 483	5,8%	2 255	14,8%
Ukraina	12 780	4,8%	15 853	5,3%	3 073	24,0%
Tajlandia	11 028	4,2%	12 990	4,3%	1 962	17,8%
Węgry	8 262	3,1%	10 189	3,4%	1 927	23,3%
Arabia Saudyjska	13 139	5,0%	9 690	3,2%	-3 449	-26,3%
Czechy	7 716	2,9%	8 355	2,8%	639	8,3%
Hiszpania	3 903	1,5%	7 350	2,4%	3 447	88,3%
Malezja*	13	0,0%	6 384	2,1%	6 371	49007,7%
Bułgaria	4 798	1,8%	5 567	1,9%	769	16,0%
RPA	6 771	2,6%	4 640	1,5%	-2 131	-31,5%
Litwa	2 816	1,1%	3 599	1,2%	783	27,8%
Serbia	1 557	0,6%	2 678	0,9%	1 121	72,0%
Zjednoczone Emiraty Arabskie	2 669	1,0%	2 296	0,8%	-373	-14,0%
Pozostałe	14 396	5,5%	16 488	5,5%	2 092	14,5%
Razem	263 591	100%	300 764	100%	37 173	14%

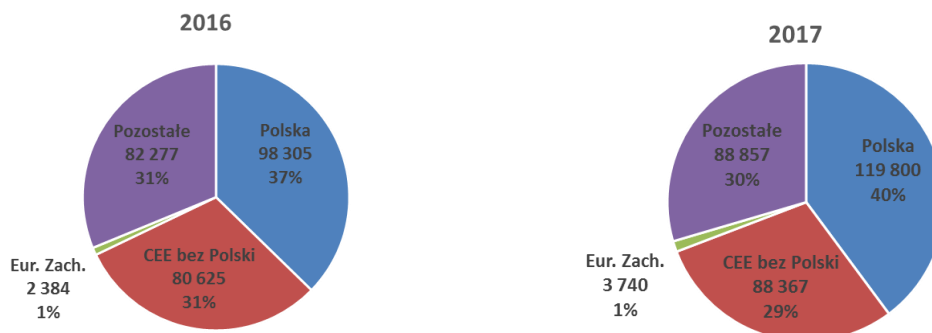
*Sprzedaż do klienta z USA realizowana również formalnie w Malezji

Geograficzna dywersyfikacja sprzedaży Grupy Mercator Medical jest wysoka, a liczba krajów, do których zrealizowano dostawy w roku 2017, była bliska 60. Polska nadal pozostaje najważniejszym rynkiem zbytu, na który trafia prawie 40% wszystkich produktów i towarów, a z roku na rok wartość obrotu rośnie (w 2017 wzrost o 22% r/r).

Największe wzrosty sprzedaży, oprócz Polski, odnotowano na rynku amerykańskim (+4,2 mln zł, należy doliczyć sprzedaż do klienta amerykańskiego w Malezji), hiszpańskim oraz ukraińskim. Bardzo pozytywny jest szczególnie powrót do dużych wzrostów na tym ostatnim rynku. Na rynki USA, Tajlandii, Arabii Saudyjskiej, Hiszpanii i Emiratów Arabskich dostarczane są wyłącznie produkty Mercator Medical bezpośrednio z własnej fabryki.

Z uwagi na zmniejszone zamówienia z Arabii Saudyjskiej, sprzedaż do tego kraju ponownie zmalała r/r (-3,4 mln zł). Podobna sytuacja ma miejsce w Rosji (spadek cen przy wzroście ilościowym) oraz RPA (brak akceptacji wyższych cen).

Dekompozycję przychodów ze względu na podział geograficzny (Polska, kraje regionu Europy Środkowo-Wschodniej, Europa Zachodnia, pozostałe kraje) w latach 2016/2017 przedstawiają poniższe wykresy (w mln zł). Widoczny jest dalszy wzrost udziałów rynku polskiego oraz, co ważne z powodu realizowanej strategii – wzrost sprzedaży na rynku zachodnioeuropejskim.



Koszty

Koszty w układzie rodzajowym kształtowały się w latach 2016-2017 następująco:

Tys. zł	2016	Udział	2017	Udział	Zmiana 2017/2016	
					Wartość	%
Zmiana stanu produktów	-7 727	-3,1%	-14 007	-4,7%	-6 280	81,3%
Amortyzacja	7 478	3,0%	8 727	2,9%	1 249	16,7%
Zużycie materiałów i energii	61 128	24,8%	70 483	23,7%	9 355	15,3%
Usługi obce	11 304	4,6%	14 224	4,8%	2 920	25,8%
Podatki i opłaty	750	0,3%	704	0,2%	-46	-6,1%
Wynagrodzenia	23 025	9,3%	25 325	8,5%	2 300	10,0%
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	3 161	1,3%	3 668	1,2%	507	16,0%
Pozostałe koszty rodzajowe	2 159	0,9%	3 294	1,1%	1 135	52,6%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	143 906	58,4%	182 425	61,5%	38 519	26,8%
Pozostałe koszty operacyjne	1 439	0,6%	1 999	0,7%	560	38,9%
Razem koszty działalności operacyjnej	246 623	100,0%	296 842	100,0%	50 219	20,4%

Wzrost kosztów na przestrzeni roku był wyższy niż wzrost przychodów, co było głównie efektem większego kosztu własnego wartości sprzedanych towarów i materiałów (+38,5 mln zł, 26,8%) w efekcie niższych marż.

Za wzrostem kosztów materiałów i energii stoją wyższe koszty produkcji, wynikające z wyższych cen surowców do produkcji rękawic w 2017 roku (w zakładzie należącym do Mercator Medical (Thailand) - czynnik ten należy analizować wraz z zmianą stanu produktów (in minus)).

Wzrost kosztów amortyzacji jest skutkiem oddania do użytkowania w 2017 roku dwóch nowych linii produkcyjnych w zakładzie w Tajlandii oraz zakładu produkcji wyrobów medycznych z włókniny w Pikutkowie.

Należy zwrócić także uwagę na wzrost kosztów wynagrodzeń i narzutów (10,7%) oraz usług obcych (25,8%), które wiążą się bezpośrednio z wyżej wymienionymi czynnikami oraz zapotrzebowaniem na nowych pracowników, zwiększaniem zasięgu sprzedaży (ekspansja) oraz rozrastaniem się struktur Grupy.

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

Tys. zł	2016	% przych.	2017	% przych.	Zmiana 2017/2016	
					Wartość	%
Przychody netto ze sprzedaży produktów	78 568	29,8%	74 990	24,9%	-3 578	-4,6%
Marża na sprzedaży produktów	14 154	18,0%	3 594	4,8%	-10 560	-74,6%
Przychody netto ze sprzedaży towarów	185 023	70,2%	225 774	75,1%	40 751	22,0%
Marża na sprzedaży towarów	41 117	22,2%	43 349	19,2%	2 232	5,4%
Koszty sprzedaży	22 440	8,5%	26 971	9,0%	4 531	20,2%
Koszty ogólnego zarządu	14 424	5,5%	14 051	4,7%	-373	-2,6%
Pozostałe przychody operacyjne	1 262	0,5%	1 740	0,6%	478	37,9%
Pozostałe koszty operacyjne	1 439	0,5%	1 999	0,7%	560	38,9%
Zysk na działalności operacyjnej	18 230	6,9%	5 662	1,9%	-12 568	-68,9%

W roku 2017 otoczenie zewnętrzne Grupy Mercator Medical było znacznie gorsze niż w roku poprzednim. Jak Emitent informował w raportach bieżących i okresowych, wyższe ceny surowca do produkcji rękawic oraz mocniejszy na początku roku dolar amerykański pogorszyły marże, gdyż nie w pełni wpływ tych czynników udało się przerzucić na odbiorców. Wyniki powyższe byłyby jednak znacznie gorsze bez działań, jakie Grupa podjęła w celu obrony marż. Należy zwrócić uwagę, że po słabych dwóch pierwszych kwartałach 2017 r. marże osiągnęte w trzecim kwartale były już znacznie lepsze, a w kwartale czwartym nastąpiła dalsza poprawa. W efekcie EBITDA osiągnięta w kwartale czwartym była wyższa niż w trzecim, co w związku z sezonowością nie miało miejsca w ostatnich latach.

Poniższa tabela obrazuje jak poprawiały się marże oraz wynik operacyjny w ciągu roku 2017:

Tys. zł	Q1 2017	Udział/ marża	Q2 2017	Udział/ marża	Q3 2017	Udział/ marża	Q4 2017	Udział/ marża
Przychody netto ze sprzedaży produktów	18 305	24,9%	15 023	20,0%	21 166	27,7%	20 496	27,1%
Marża na sprzedaży produktów	237	1,3%	-117	-0,8%	1 661	7,8%	1 813	8,8%
Przychody netto ze sprzedaży towarów	55 281	75,1%	59 934	80,0%	55 287	72,3%	55 272	72,9%
Marża na sprzedaży towarów	11 223	20,3%	9 894	16,5%	9 602	17,4%	12 630	22,9%
Koszty sprzedaży	5 938	8,1%	6 738	9,0%	5 956	7,8%	8 339	11,0%
Koszty ogólnego zarządu	3 910	5,3%	3 149	4,2%	3 616	4,7%	3 376	4,5%
Pozostałe przychody operacyjne	293	0,4%	468	0,6%	553	0,7%	426	0,6%
Pozostałe koszty operacyjne	184	0,3%	259	0,3%	422	0,6%	1 134	1,5%
Zysk na działalności operacyjnej	1 721	2,3%	99	0,1%	1 822	2,4%	2 020	2,7%

Wzrost kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu to efekt wspomnianej powyżej ekspansji i rozbudowy struktur – rosły one łącznie wolniej niż przychody.

Wynik na działalności operacyjnej

Wynik na działalności operacyjnej uległ w roku 2017, w efekcie czynników, o których napisano powyżej, pogorszeniu o 12,6 mln zł, tj. o 68,9%. Jest to w opinii Zarządu Emitenta sytuacja wyjątkowa, wynikająca z zawirowań na rynku lateksu oraz kursu USD/PLN na przełomie lat 2016 i 2017. Efekty powyższe wygasły w trakcie roku 2017 i widoczne jest to w osiągniętych w kolejnych kwartałach rezultatach.

Segmenty

Zaprezentowana w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym sprawozdawczość segmentowa w nieco innych układzie pokazuje pogorszenie marż r/r zarówno w segmencie produkcji, jak i dystrybucji. Jednak analizując wyniki po kwartałach widać w trakcie roku 2017 zmienność podobną jak w ujęciu na produkt/towar powyżej.

EBITDA

EBITDA zdefiniowana jako wynik na działalności operacyjnej powiększony o amortyzację wyniosła w roku 2017 14,4 mln zł i spadła w stosunku do roku poprzedniego o 11,3 mln zł (tj. o 44%).

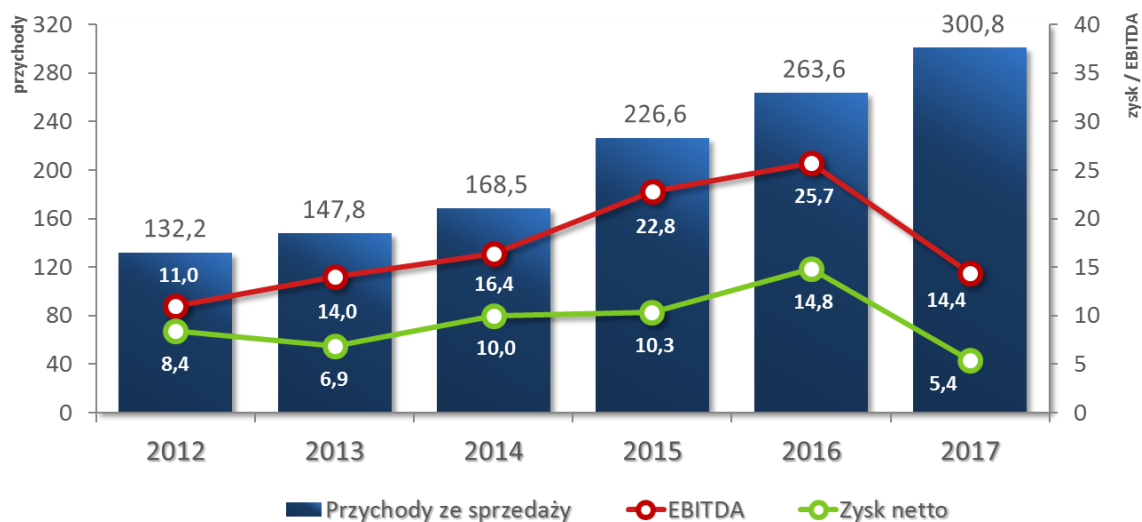
Przychody i koszty finansowe

Saldo przychodów i kosztów finansowych bardzo poprawiło się r/r i wyniosło +0,3 mln zł (nadwyżka przychodów nad kosztami), co oznacza poprawę r/r o 1,5 mln zł. Koszty związane z obsługą długu wzrosły co prawda o 0,3 mln zł, ale zostało to skompensowane z nadwyżką osiągniętymi w 2017 r. dodatkami różnicami kursowymi w kwocie 2,8 mln zł. Różnice te wynikają z osłabienia w trakcie roku 2017 USD względem zarówno PLN jak i бата tajskiego.

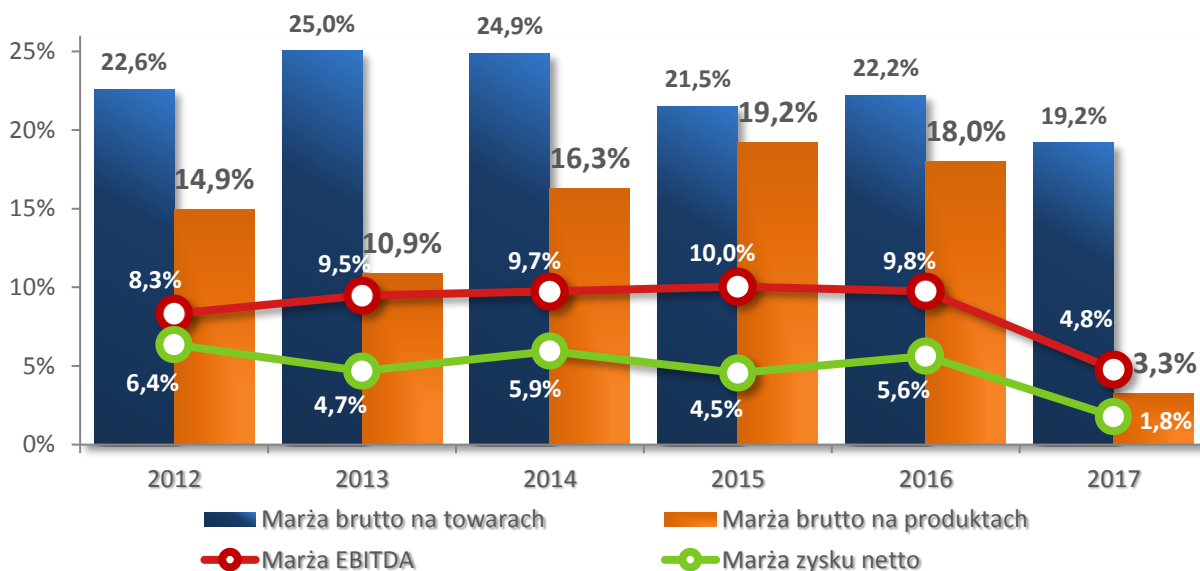
Obciążenie podatkiem dochodowym i wynik netto

Efektywna stopa podatku dochodowego wyniosła w 2017 roku 10,4%, co oznacza obniżenie r/r o 2,4 pkt. proc. Grupa utworzyła aktywo podatkowe tytułem osiągniętych strat podatkowych. Zysk netto Grupy obniżył się r/r znacząco, bo o 63,9% (9,5 mln zł). Przyczyny były analogiczne jak w przypadku wyniku na działalności operacyjnej.

Poniższe wykresy podsumowują w jaki sposób Grupa zwiększa swoje przychody:



oraz jak kształtuje się rentowność:



Sytuacja finansowa

Dynamikę oraz strukturę aktywów Grupy przedstawia poniższa tabela:

Tys. zł	31.12.2016	udział	31.12.2017	udział	Zmiana	
					wart	%
Aktywa trwałe	84 173	40,5%	145 436	50,4%	61 263	72,8%
Wartości niematerialne	2 575	1,2%	2 524	0,9%	-51	-2,0%
Rzeczowe aktywa trwałe	77 735	37,4%	137 932	47,8%	60 197	77,4%
Aktywa z tyt. odroczonego dochodu	3 604	1,7%	4 955	1,7%	1 351	37,5%
Należności i inwestycje długoterminowe	259	0,1%	25	0,0%	-234	-90,3%
Aktywa obrotowe	123 678	59,5%	143 304	49,6%	19 626	15,9%
Zapasy	54 490	26,2%	73 955	25,6%	19 465	35,7%
Należności handlowe oraz pozostałe	46 684	22,5%	48 063	16,6%	1 379	3,0%
Środki pieniężne	22 102	10,6%	20 789	7,2%	-1 313	-5,9%
Pozostałe aktywa	402	0,2%	497	0,2%	95	23,6%
AKTYWA RAZEM	207 851	100%	288 740	100%	80 889	38,9%

W związku z poniesionymi wydatkami inwestycyjnymi zwiększeniu uległy aktywa trwałe – o 61,3 mln zł (tj. o 72,8%). Na wzrostyłożyły się przede wszystkim prowadzona inwestycja w Mercator Medical (Thailand) zgodnie z pierwszym filarem strategii (kwota ok. 67,4 mln zł), nowa inwestycja w Polsce zgodnie z drugim filarem strategii (kwota ok. 1,7 mln zł) oraz rozwój systemów informatycznych (0,8 mln zł), a także inwestycje odtworzeniowe. Mniej istotne zmiany dokonały się w aktywach obrotowych, które łącznie wzrosły o prawie 16% – głównie były to zapasy w segmencie dystrybucja, które wzrosły o prawie 36%, co związane jest bezpośrednio ze wzrostem skali sprzedaży.

Całkowita wartość aktywów spółki wzrosła o ponad 80 mln zł, tj. o blisko 39%.

Wzrost aktywów został sfinansowany w następujący sposób:

Tys. zł	31.12.2016	udział	31.12.2017	udział	Zmiana	
					Wartość	%
Kapitał własny	123 462	59,4%	119 743	41,5%	-3 719	-3,0%
Kapitał zakładowy	10 589	5,1%	10 589	3,7%	0	0,0%
Zyski zatrzymane	23 710	11,4%	15 606	5,4%	-8 104	-34,2%
Kapitały pozostałe	89 163	42,9%	93 548	32,4%	4 385	4,9%
Zobowiązania i rezerwy	84 389	40,6%	168 997	58,5%	84 608	100,3%
Rezerwy z tyt. odroc. pod.	2 898	1,4%	3 163	1,1%	265	9,1%
Rezerwy	895	0,4%	879	0,3%	-16	-1,8%
Zobowiązania długoterm.	11 352	5,5%	60 259	20,9%	48 907	430,8%
Zobowiązania krótkoterm.	68 361	32,9%	102 744	35,6%	34 383	50,3%
Rozl. międzyokresowe	883	0,4%	1 952	0,7%	1 069	121,1%
PASYWA RAZEM	207 851	100%	288 740	100%	80 889	38,9%

Kapitały własne zmniejszyły się z powodu różnic kursowych z przeliczenia, których zmiana przewyższyła osiągnięty wynik netto. Z kolei zobowiązania (kredyty inwestycyjne, bieżące, jak również zobowiązania wobec dostawców) zwiększyły się w związku z prowadzonymi inwestycjami.

Przepływy środków pieniężnych

Tys. zł	31.12.2016		31.12.2017	
PRZEPŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	16 614	+	23 671	+
Zysk netto	14 841		5 364	
Korekty o pozycje:	1 773		18 307	
Amortyzacja	7 478		8 727	
Zmiana stanu kapitału obrotowego	-11 471		16 025	
Pozostałe korekty	5 766		-6 445	
PRZEPŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ	-24 274	-	-72 975	-
Wpływy	227		434	
Wydatki	24 501		73 409	
PRZEPŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ	20 977	+	47 991	+
Wpływy	39 885		58 929	
Zaciągnięcie kredytów	8 629		58 929	
Wpływy z emisji akcji	31 256		0	
Pozostałe wpływy	0		0	
Wydatki	18 908		10 938	
Splata kredytów	16 886		6 944	
Odsetki	1 406		1 630	
Dywidendy	29		1 570	
Pozostałe wydatki	587		794	
PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO	13 317	+	-1 313	-
Stan środków pieniężnych na początek okresu	8 785		22 102	
Stan środków pieniężnych na koniec okresu	22 102		20 789	

W okresie sprawozdawczym środki pieniężne zmniejszyły się o 1,3 mln zł (w roku poprzednim wzrost o 13,3 mln zł). Złożyły się na to dodatnie przepływy z działalności operacyjnej (lepsze gospodarowanie kapitałem obrotowym) i finansowej (wykorzystanie kredytów inwestycyjnych) oraz ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej (związane w prowadzonymi przez Grupę inwestycjami – opisane zostały one w pkt 4.2). Na uwagę zasługują przepływy pieniężne z działalności operacyjnej, które nie tylko wzrosły w ujęciu rok do roku o 7,1 mln zł (+42%), ale były również istotnie wyższe niż wynik EBITDA za analizowany okres roku 2017 (9,3 mln zł, +64,5%). Fakt ten pokazuje potencjał Grupy Emitenta do generowania gotówki.

4.1.2. Analiza wskaźnikowa

Wskaźniki rentowności

	Nazwa wskaźnika	2016	2017
1.	Rentowność sprzedaży (ROS)	21,0%	15,6%
2.	Rentowność EBITDA	9,8%	4,8%
3.	Rentowność brutto	6,5%	2,0%
4.	Rentowność netto	5,6%	1,8%
5.	Rentowność aktywów (ROA)	7,1%	1,9%
6.	Rentowność kapitałów własnych	12,0%	4,5%

Zasady wyliczania wskaźników:

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

W roku 2017 pogorszeniu uległy wszystkie wskaźniki rentowności, co było efektem opisywanych wyżej zawirowań w otoczeniu i przełożenia na osiągnięte w 2017 roku rezultaty finansowe. Warto zwrócić uwagę, że wpływ negatywnych czynników był zmniejszany na kolejnych poziomach rentowności – na poziomie netto wyniósł -3,8 pkt. proc.

Wskaźniki zadłużenia

	Nazwa wskaźnika	2016	2017
1.	Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,41	0,59
2.	Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	0,68	1,41
3.	Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi	1,60	1,24
4.	Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	0,33	0,36
5.	Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,05	0,21
6.	Wskaźnik pokrycia zobowiązań z tytułu odsetek	11,78	4,57

Zasady wyliczania wskaźników:

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

Wskaźniki zadłużenia zgodnie z oczekiwaniami pogorszyły się – jest to głównie efekt prowadzonych inwestycji przy niezmienionej bazie kapitałowej (emisja akcji w celu sfinansowania udziału własnego odbyła się w 2016 r. a na koniec roku 2016 uzyskane środki nie były jeszcze wydane). Wskaźniki znajdują się jednak w ocenie Zarządu na w pełni akceptowalnym poziomie.

Wskaźniki płynności

	Nazwa wskaźnika	2016	2017
1.	Wskaźnik płynności bieżącej	1,81	1,39
2.	Wskaźnik płynności szybkiej	1,01	0,68
3.	Wskaźnik płynności gotówkowej	0,32	0,20

Zasady wyliczania wskaźników:

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

Wskaźniki płynności obniżyły się i jest to, podobnie jak w przypadku wskaźników zadłużenia efekt inwestycji w roku 2017 oraz emisji w roku 2016. W ocenie Emitenta wskaźniki te są na poziomie bezpiecznym.

Analiza kapitału obrotowego

	Nazwa wskaźnika	2016	2017
1.	Cykl rotacji zapasów	95	106
2.	Cykl rotacji należności z tytułu dostaw i usług	52	52
3.	Cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług	50	83
4.	Cykl operacyjny (1+2)	148	158
5.	Cykl konwersji gotówki (4-3)	98	75

Zasady wyliczania wskaźników:

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

Na koniec 2017 pogorszeniu uległ cykl rotacji zapasów, co związane było ze wzrostem wartości zapasów wynikającym z konieczności zgromadzenia towarów na potrzeby zapewnienia odpowiedniej dostępności. Dzięki utrzymaniu ściągalności należności oraz optymalizacji rozliczeń z dostawcami, cykl konwersji gotówki został znacznie poprawiony.

Podsumowując - biorąc pod uwagę niesprzyjające warunki zewnętrzne w roku 2017 Zarząd Emitenta osiągnięte wyniki finansowe ocenia pozytywnie, szczególnie ze względu na progres, jaki został uczyniony w kolejnych kwartałach.

4.2. Zarządzanie zasobami finansowymi oraz planowane inwestycje

Grupa posiada zasoby finansowe niezbędne do bieżącego funkcjonowania (w tym regulowania bieżących zobowiązań) oraz dokonywania zaplanowanych inwestycji. Inwestowane zasoby są wykorzystywane w celu poprawiania efektywności przedsiębiorstwa, dzięki czemu osiągnięty jest pozytywny zwrot na kapitale (więcej: analiza wskaźnikowa wskaźnik rentowności kapitałów własnych). Z kolei osiągnięte dobre wyniki finansowe przyczyniają się do powiększenia dostępnych do zainwestowania w przyszłości zasobów.

Grupa w roku 2017 inwestowała w poniższych kierunkach:

- 67,4 mln zł zostało zainwestowane przez spółkę zależną z Tajlandii w budowę nowej fabryki jednorazowych rękawiczek nitrylowych – zgodnie z pierwszym filarem strategii (patrz: pkt 3.2). Źródłem finansowania były środki uzyskane z emisji publicznej z września 2016 r., w dalszej części inwestycja jest finansowana ze środków własnych (w tym z ww. emisji) oraz kredytu inwestycyjnego. Narastająco zainwestowano 79,5 mln zł;
- 1,7 mln zł zostało zainwestowane przez Emitenta w budowę zakładu produkującego wyroby z włókniny w Polsce (drugi filar strategii). Źródłem finansowania były środki własne oraz to kredyt inwestycyjny. Narastająco zainwestowano 3,9 mln zł;
- 0,8 mln zł zostało zainwestowane przez Emitenta na rozwój kluczowych systemów informatycznych. Źródłem finansowania były środki własne;
- Pozostałe, głównie odtworzeniowe, inwestycje w majątek trwały w kwocie 4,6 mln zł.

W roku 2018 największymi planowanymi inwestycjami są:

- dokończenie budowy fabryki rękawiczek nitrylowych w Tajlandii (pierwszy filar strategii);
- inwestycje odtworzeniowe w całej Grupie;
- zwiększanie kapitału obrotowego.

Wykorzystanie środków z publicznej emisji akcji przeprowadzonej w 2016 roku

Poprzez realizację inwestycji Grupa wykorzysta środki pozyskane z emisji akcji, przeprowadzonej w roku 2016. Główne cele inwestowania przedstawia poniższa tabela.

Cel	Kwota inwestycji 2016 – 2018, w tym sfinansowane:	emisją akcji	kredytem inwestycyjnym	środkami własnymi, kredytami bieżącymi oraz leasingiem
Budowa fabryki rękawiczek nitrylowych	119,0	30,6	66,6	18,8
Budowa fabryki wyrobów z włókniny	3,9	-	2,8	1,1
Rozbudowa systemów informatycznych	4,0	-	-	4,0
Inne	2,0	-	-	2,0
Inwestycje odtworzeniowe	15,0	-	-	15,0
Razem	143,9	30,6	69,4	40,9

Informacje o zaciągniętych i spłaconych w danym roku kredytach i pożyczkach

W ciągu roku 2017 Grupa korzystała z następujących kredytów i pożyczek:

KREDYTY BANKOWE MERCATOR MEDICAL S.A.								
Kredytodawca	Rodzaj finansowania	Wartość limitu wynikającego z umowy	Saldo kredytu na 31 grudnia 2017 roku	Waluta	Oprocentowanie	Data uruchomienia linii	Termin zapadalności	Rodzaj zabezpieczenia
mBank S.A.	Kredyt w rachunku bieżącym	1 000	0	PLN	Wibor O/N + marża banku	2014-09-16	2019-11-06	
mBank S.A.	Kredyt obrotowy	16 000	16 000	PLN	Wibor 1M + marża banku	2014-09-15	2019-11-06	1
mBank S.A.	Limit na akredytywy	3 000	2 307	PLN	-	2015-11-06	2019-11-06	
DNB Bank Polska S.A.	Kredyt w rachunku bieżącym	16 000	6 990	PLN	Wibor 1M + marża banku	2013-06-05	2018-11-30	2
DNB Bank Polska S.A.	Limit na akredytywy	4 500	3 170	USD	Libor 1M + marża banku	2014-11-05	2018-11-30	
DNB Bank Polska S.A.	Kredyt inwestycyjny	5 000	2 195	PLN	Wibor 1M + marża banku*	2014-11-05	2020-03-31	3
PKO Bank Polska S.A.	Limit na akredytywy	8 191	1 606	PLN	-	2016-09-30	2018-11-06	4
ING Bank Śląski S.A.	Kredyt inwestycyjny	200	152	PLN	Wibor 1M + marża banku	2016-10-04	2021-08-31	5

(*) Spółka zawarła transakcję IRS wprowadzającą stałą stopę procentową

KREDYTY BANKOWE MERCATOR MEDICAL (THAILAND) Ltd.								
Kredytodawca	Rodzaj finansowania	Wartość limitu wynikającego z umowy	Saldo kredytu na 31 grudnia 2017 roku	Waluta	Oprocentowanie	Data uruchomienia linii	Termin zapadalności	Rodzaj zabezpieczenia
CIMB THAI BANK PUBLIC COMPANY LIMITED	Kredyt w rachunku bieżącym	310 000	158 931	THB	MLR + marża banku	2011-03-01	-	6
	Kredyt inwestycyjny	3 305	1 533	USD	Libor 3M+marża banku	2011-03-01	2019-08-31	
	Kredyt inwestycyjny	270 200	234 892	THB	MLR + marża banku	2017-03-30	2025-09-30	
	Kredyt inwestycyjny	10 850	3 396	USD	Libor 3M+marża banku	2017-03-30	2025-09-30	

KREDYTY BANKOWE MERCATOR OPERO Sp. z o.o.								
Kredytodawca	Rodzaj finansowania	Wartość limitu wynikającego z umowy	Saldo kredytu na 31 grudnia 2017	Waluta	Oprocentowanie	Data uruchomienia	Termin zapadalności	Rodzaj zabezpieczenia
Bank BGŻ BNP Paribas S.A.	Kredyt inwestycyjny	3 300	2 765	PLN	Wibor 1M + marża banku	2016-12-30	2021-08-31	7

Zabezpieczenia

1. weksel własny in blanco, oświadczenie o poddaniu się egzekucji w formie aktu notarialnego w trybie art. 777 par 1 Kodeksu postępowania cywilnego do kwoty 30 mln PLN, cesja globalna należności 1 mln zł, zastaw rejestrowy na zapasach do kwoty 20,0 mln zł, cesja praw z umowy ubezpieczenia, poręczenie wg prawa cywilnego firmy Trino Sp. z o.o. na kwotę 20 mln PLN wraz z pełnomocnictwem do rachunku,

2. hipoteka umowna łączna do kwoty 51 mln PLN ustanowiona na prawach własności nieruchomości, cesja praw z umowy ubezpieczenia tych nieruchomości, przelew wierzytelności do kwoty 12,5 mln zł, cesja praw z umowy ubezpieczenia majątkowego, oświadczenia o poddaniu się egzekucji w formie aktu notarialnego w trybie art. 777 par 1 Kodeksu postępowania cywilnego do kwoty 24 mln zł oraz 6,75 mln USD, poręczenie wg prawa cywilnego do kwoty 16 mln PLN, 4,5 mln USD udzielone przez Trino Sp. z o.o.

3. hipoteka umowna łączna do kwoty 7,5 mln zł ustanowiona na prawach własności nieruchomości, cesja praw z umowy ubezpieczenia majątkowego, oświadczenie o poddaniu się egzekucji w formie aktu notarialnego w trybie art. 777 par 1 Kodeksu postępowania cywilnego do kwoty 5,7 mln zł, poręczenie według prawa cywilnego do kwoty 5 mln PLN udzielone przez Trino Sp. z o.o.

4. weksel własny in blanco, przelew praw z polisy ubezpieczenia cargo towarów w trakcie transportu do kwoty 6 mln zł, notarialne oświadczenie o poddaniu się egzekucji do kwoty 12,3 mln zł, w trybie art. 777 par 1 Kodeksu postępowania cywilnego

5. Zastaw rejestrowy na 4-ch wózkach widlowych, weksel własny in blanco, cesja praw z polisy ubezpieczeniowej

6. hipoteka na nieruchomościach należących do Mercator Medical (Thailand) Ltd., zastaw na należących do niej maszynach, sprzęcie i wyposażeniu oraz gwarancja osób fizycznych

7. Hipoteka umowna do kwoty 4,95 mln zł, weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową, cesja praw z polisy ubezpieczeniowej nieruchomości, cesja praw z polisy ubezpieczeniowej ryzyk budowlanych, poręczenie cywilne Mercator Medical S.A., podporządkowanie pożyczek udzielonych przez Mercator Medical S.A.

W dniu 7 sierpnia 2017 r. Emitent zawarł z PKO BP S.A. aneks do umowy kredytowej, zwiększający limit na akredytywy do 8,191 mln zł.

W dniu 26 października 2017 r. Mercator Medical S.A. zawarł z mBank S.A. szereg aneksów do umów kredytowych, których łączna wartość wynosi 20 mln zł. Celem zawarcia umów jest zabezpieczenie finansowania kapitału obrotowego Grupy.

W dniu 12 marca 2018 r. Emitent zawarł z PKO BP S.A. aneks do umowy kredytowej na mocy którego bank zrefinansował zadłużenie które Emitent posiadał w DNB Bank Polska S.A. Do dnia niniejszego raportu dodatkowe finansowanie w PKO BP S.A. nie zostało uruchomione.

4.2.1. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach

Grupa nie udzielała w roku 2017 żadnych pożyczek na zewnątrz Grupy.

4.2.2. Informacje o udzielonych i otrzymanych poręczeniach oraz gwarancjach

Grupa nie otrzymała i nie udzielała w roku 2017 żadnych poręczeń lub gwarancji dla podmiotów spoza Grupy Kapitałowej Mercator Medical.

4.2.3. Informacje o wykorzystaniu wpływów z emisji

W trzecim kwartale 2016 r. Emitent dokonał publicznej emisji akcji, w wyniku której pozyskano netto 30,6 mln zł. Celami emisji było sfinansowanie budowy fabryki jednorazowych rękawiczek z lateksu nitrylowego lateksowych w Tajlandii (filar pierwszy strategii). Do 31 grudnia 2017 r. Grupa wykorzystwała z emisji 27 mln zł, pozostałe środki zostały wykorzystane w roku 2018.

5. ORGANY ZARZĄDZAJĄCE I NADZORUJĄCE

5.1. Zarząd Emitenta

W dniu 1 stycznia 2017 roku w skład Zarządu Emitenta wchodził: Wiesław Żyznowski (Prezes Zarządu), Monika Sitko (Wiceprezes Zarządu), Leszek Michnowski (Wiceprezes Zarządu – Dyrektor Zarządzający Grupy Emitenta) oraz Witold Kruszewski (Członek Zarządu). W dniu 21 sierpnia 2017 r. Pani Monika Sitko złożyła rezygnację z pełnienia funkcji w Zarządzie Spółki. W dniu 30 sierpnia 2017 r. Rada Nadzorcza powołała w skład Zarządu Panią Monikę Durakiewicz. Wspólna kadencja wszystkich członków Zarządu upływa z dniem 23 maja 2019 r.

5.2. Rada Nadzorcza Emitenta

W dniu 1 stycznia 2017 roku w skład Rady Nadzorczej Emitenta wchodził: Urszula Żyznowska (Przewodnicząca Rady Nadzorczej), Marek Dietl, Jarosław Karasiński, Marian Słowiacek i Piotr Solorz. W dniu 25 września 2017 r. Pan Marek Dietl złożył rezygnację z pełnienia funkcji w Radzie Nadzorczej Spółki z momentem otwarcia Walnego Zgromadzenia Spółki z porządkiem obrad przewidującym wybór Członka Rady Nadzorczej, nie później jednak niż z dniem 30 listopada 2017 r. W dniu 30 listopada 2017 r. do składu Rady Nadzorczej został powołany Pan Wojciech Armuła. Wspólna kadencja wszystkich członków Rady Nadzorczej upływa z dniem 29 czerwca 2019 r.

5.3. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania

Podstawowe zasady zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta i jego Grupy Kapitałowej w roku 2017 nie zmieniły się.

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

Spółki zależne, za wyjątkiem Mercator Medical (Thailand) Ltd., mają niewielkie struktury, które są podporządkowane wyłącznie sprzedaży. Mercator Medical (Thailand) Ltd., jako podmiot produkcyjny, posiada rozbudowane struktury zarządcze. Pan Wiesław Żyznowski, Pan Leszek Michnowski i Pani Monika Durakiewicz, wchodzący w skład Zarządu Mercator Medical (Thailand) Ltd., są również członkami Zarządu Emitenta.

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

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

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

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

1) Prezes Zarząd Emitenta Pan Wiesław Żyznowski posiada bezpośrednio 806.635 akcji Emitenta o łącznej wartości nominalnej 806.635 zł, co stanowi ogółem 7,62% w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają ogółem 1.438.440 głosów, co stanowi ogółem 9,79% w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta. Ponadto, uwzględniając również akcje będące w posiadaniu podmiotu kontrolowanego przez Pana Wiesława Żyznowskiego (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, Pan Wiesław Żyznowski posiada bezpośrednio i pośrednio ogółem 6.587.162 akcje o łącznej wartości nominalnej 6.587.162 zł, co stanowi ogółem 62,21% w kapitale zakładowym Emitenta, które pośrednio i bezpośrednio zapewniają ogółem 10.693.912 głosów, co stanowi ogółem 72,77% w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta. Ponadto, Pan Wiesław Żyznowski, posiada 1 udział o wartości nominalnej 10 tajlandzkich batów w Mercator Medical (Thailand) Ltd., co stanowi poniżej 0,01% wszystkich udziałów i głosów. Z posiadaniem tego udziału nie są związane żadne szczególne uprawnienia.

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

3) Członek Zarządu Emitenta Pan Witold Kruszewski posiada 4.499 akcji Emitenta o łącznej wartości nominalnej 4.499 zł, co stanowi 0,04 % w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniały 4.499 głosów, co stanowi 0,03% w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta.

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

5) Zastępca Przewodniczącej Rady Nadzorczej Pan Piotr Solorz posiada 490 akcji Emitenta o łącznej wartości nominalnej 490 zł, co stanowi poniżej 0,01 % w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają 490 głosów, co stanowi poniżej 0,01 % w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta.

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

6. POZOSTAŁE INFORMACJE

6.1. Informacje o podmiocie uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

W dniu 12 czerwca 2017 r. została zawarta umowa pomiędzy Emitentem a BDO sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie na badanie rocznych jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok kończący się 31 grudnia 2017 r. oraz przegląd skróconego jednostkowego i skróconego skonsolidowanego śródrocznego sprawozdania finansowego za okres od 1 stycznia 2017 do 30 czerwca 2017 r.

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

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

Na dzień 31 grudnia 2017 r. Grupa nie posiadała istotnych pozycji pozabilansowych.

6.3. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, z uwzględnieniem informacji w zakresie postępowań dotyczących zobowiązań albo wiarytelności 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.

6.4. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na rok 2017

Emitent nie publikował prognoz dotyczących wyników roku 2017.

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

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

6.6. Transakcje z podmiotami powiązanymi

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

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

	Wynagrodzenie wypłacone w roku 2017	Wynagrodzenie wypłacone w 2017 r. przez spółki zależne	Premie za rok 2017 potencjalnie należne w roku 2018
Wiesław Żyznowski	480,0	0,0	0,0
Leszek Michnowski	384,5	512,8	12,6
Monika Sitko	242,0	221,1	12,3
Witold Kruszewski	360,0	0,0	0,0
Monika Durakiewicz	36,0	45,9	10,6
łącznie Zarząd	1 502,5	779,8	35,5
Urszula Żyznowska	45,4	0,0	0,0
Marian Słowiaczek	23,4	0,0	0,0
Piotr Solorz	23,4	0,0	0,0
Jarosław Karasiński	23,4	0,0	0,0
Marek Dietl	23,4	0,0	0,0
Wojciech Armuła	0,0	0,0	0,0
łącznie Rada Nadzorcza	139,0	0,0	0,0
Razem	1 641,5	779,8	35,5

6.8. Nabywanie akcji własnych

Emitent w roku obrotowym 2017 nie nabywał akcji własnych. Emitent ani jednostki wchodzące w skład Grupy nie posiadają akcji Emitenta.

6.9. Instrumenty finansowe

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

6.10. Sprawozdanie na temat informacji niefinansowych

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

.....
Wiesław Żyznowski

Prezes Zarządu

.....
Leszek Michnowski

Wiceprezes Zarządu

.....
Witold Kruszewski

Członek Zarządu

.....
Monika Durakiewicz

Członek Zarządu