



SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI

Grupy Kapitałowej MERCATOR MEDICAL S.A.
za I półrocze 2025 roku zakończone 30 czerwca 2025 roku



Spis treści

1. Wybrane dane finansowe.....	3
Grupa Kapitałowa Mercator Medical	3
Mercator Medical S.A.	4
2. Informacje o strukturze, organizacji, powiązaniach oraz inwestycjach kapitałowych Grupy.....	5
Struktura Grupy Mercator Medical	5
Opis podmiotów objętych konsolidacją.....	6
3. Zwięzły opis istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta i jego Grupy Kapitałowej w okresie, którego dotyczy raport, wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń.....	8
4. Czynniki istotne dla rozwoju Emitenta.....	14
4.1 Czynniki istotne dla rozwoju Emitenta.....	14
4.2 Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte skonsolidowane wyniki finansowe w pierwszym półroczu 2025 roku oraz mogących rzutować na efekty osiągane w okresach kolejnych.....	31
5. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu emitenta na dzień przekazania raportu kwartalnego wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w kapitale zakładowym, liczby głosów z nich wynikających i ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu oraz wskazanie zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji emitenta w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego.....	34
6. Zestawienie stanu posiadania akcji emitenta lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące emitenta na dzień przekazania raportu kwartalnego, wraz ze wskazaniem zmian w stanie posiadania, w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego, odrębnie dla każdej z osób	35
7. Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczących zobowiązań oraz wiarytelności Emitenta lub jego jednostki zależnej.....	35
8. Informacje o transakcjach z podmiotami powiązanymi	36
9. Informacje o udzieleniu przez emitenta lub jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji jest znacząca	36

1. Wybrane dane finansowe.

Grupa Kapitałowa Mercator Medical

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	01.01.2025	01.01.2024	01.01.2024	01.01.2025	01.01.2024	01.01.2024
	30.06.2025	31.12.2024	30.06.2024	30.06.2025	31.12.2024	30.06.2024
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	290 942	542 486	253 804	68 931	126 036	58 875
Zysk na działalności operacyjnej (EBIT)	-14 212	31 104	-14 774	-3 367	7 226	-3 427
EBITDA	-715	54 410	-3 557	-169	12 641	-825
Zysk / strata brutto	14 440	35 442	12 198	3 421	8 234	2 830
Zysk / strata netto	21 380	43 410	4 950	5 065	10 085	1 148
Zysk / strata netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	20 495	44 628	5 185	4 856	10 368	1 203
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	9 268 813	9 389 723	9 417 813	9 268 813	9 389 723	9 417 813
Liczba rozwodniących potencjalnych akcji zwykłych	0	0	0	0	0	0
Zysk / strata na jedną akcję	2,21	4,75	0,55	0,52	1,10	0,13
Rozwodniony zysk / strata na jedną akcję	2,21	4,75	0,55	0,52	1,10	0,13

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	01.01.2025	01.01.2024	01.01.2024	01.01.2025	01.01.2024	01.01.2024
	30.06.2025	31.12.2024	30.06.2024	30.06.2025	31.12.2024	30.06.2024
Rzeczowe aktywa trwałe	325 107	311 244	233 719	76 642	72 840	54 189
Wartości niematerialne i prawne	29 704	31 745	32 518	7 003	7 429	7 540
Nieruchomości inwestycyjne	9 886	9 975	9 946	2 331	2 334	2 306
Długoterminowe aktywa finansowe	5 463	25 599	71 697	1 288	5 991	16 623
Pozostałe aktywa trwałe	33 183	30 205	23 045	7 823	7 069	5 343
Zapasy	210 417	212 843	121 580	49 604	49 811	28 189
Udzielone pożyczki	76 737	54 245	1 897	18 090	12 695	440
Należności	112 583	110 070	99 472	26 541	25 759	23 063
Pozostałe aktywa finansowe	79 261	126 957	138 050	18 685	29 711	32 008
Środki pieniężne	119 398	123 152	224 289	28 147	28 821	52 003
Aktywa razem	1 001 739	1 036 035	956 213	236 153	242 461	221 705
Kapitał zakładowy	9 770	9 770	9 770	2 303	2 286	2 265
Zyski zatrzymane	907 968	887 474	863 316	214 047	207 693	200 166
Kapitały pozostałe	-26 381	20 511	-32 500	-6 219	4 800	-7 535
Kapitał własny	891 357	917 755	840 586	210 132	214 780	194 896
Rezerwy z tyt. odroc. pod. dochod.	12 431	15 783	25 562	2 931	3 694	5 927
Rezerwy	7 418	7 117	8 603	1 749	1 666	1 995
Zobowiązania długoterminowe	21 143	3 223	4 191	4 984	754	972
Zobowiązania krótkoterminowe	69 390	92 157	77 271	16 358	21 567	17 916
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	110 382	118 280	115 627	26 022	27 681	26 809

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	01.01.2025	01.01.2024	01.01.2024	01.01.2025	01.01.2024	01.01.2024
	30.06.2025	31.12.2024	30.06.2024	30.06.2025	31.12.2024	30.06.2024
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-26 234	-67 550	19 187	-6 215	-15 694	4 451
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	23 271	-11 349	-12 446	5 513	-2 637	-2 887
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-1 319	-16 079	-764	-313	-3 736	-177
Skutki zmian kursów wymiany	428	2 022	1 385	101	470	321
Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych	-3 854	-92 956	7 362	-913	-21 597	1 708

	01.01.2025	01.01.2024	01.01.2024
	30.06.2025	31.12.2024	30.06.2024
Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,2208	4,3042	4,3109
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,2419	4,2730	4,3130

Mercator Medical S.A.

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	01.01.2025 - 30.06.2025	01.01.2024 - 31.12.2024	01.01.2024 - 30.06.2024	01.01.2025 - 30.06.2025	01.01.2024 - 31.12.2024	01.01.2024 - 30.06.2024
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	166 312	317 784	163 416	39 403	73 831	37 908
Zysk/ strata na działalności operacyjnej	-3 738	-6 862	-9 806	-886	-1 594	-2 275
EBITDA	141	-475	-6 641	33	-110	-1 541
Zysk/ strata brutto	-694	24 901	23 024	-164	5 785	5 341
Zysk/ strata netto	5 619	28 829	19 185	1 331	6 698	4 450
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	9 610 968	9 742 345	9 770 435	9 610 968	9 742 345	9 770 435
Liczba rozwodniających potencjalnych akcji zwykłych	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk na jedną akcję	0,58	2,96	1,96	0,14	0,69	0,46
Rozwodniony zysk na jedną akcję	0,58	2,96	1,96	0,14	0,69	0,46

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	01.01.2025 - 30.06.2025	01.01.2024 - 31.12.2024	01.01.2024 - 30.06.2024	01.01.2025 - 30.06.2025	01.01.2024 - 31.12.2024	01.01.2024 - 30.06.2024
Rzeczowe aktywa trwałe	27 353	5 484	11 938	6 448	1 283	2 768
Wartości niematerialne i prawne	26 787	28 500	30 046	6 315	6 670	6 966
Pozostałe aktywa trwałe	65 120	62 162	125 445	15 352	14 548	29 085
Zapasy	130 656	132 140	78 544	30 801	30 924	18 211
Udzielone pożyczki	54 881	53 440	19 761	12 938	12 506	4 582
Należności	73 806	63 863	96 049	17 399	14 946	22 270
Pozostałe aktywa finansowe	51 334	91 930	119 598	12 102	21 514	27 730
Środki pieniężne	64 609	73 400	188 326	15 231	17 178	43 665
Aktywa razem	494 546	510 919	669 707	116 586	119 569	155 276
Kapitał zakładowy	9 770	9 770	9 770	2 303	2 286	2 265
Zyski zatrzymane	101 502	95 756	101 283	23 928	22 410	23 483
Kapitały pozostałe	30 879	30 879	30 879	7 280	7 227	7 160
Kapitał własny razem	142 151	136 405	141 932	33 511	31 923	32 908
Rezerwy z tyt. odroczonego podatku dochodowego	8 923	12 279	22 703	2 104	2 874	5 264
Rezerwy na świadczenia emerytalne i podobne	1 516	1 544	3 354	357	361	778
Zobowiązania długoterminowe	254 270	239 543	221 525	59 942	56 060	51 362
Zobowiązania krótkoterminowe	87 686	121 148	280 193	20 671	28 352	64 965
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	352 395	374 514	527 775	83 075	87 647	122 368

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	01.01.2025 - 30.06.2025	01.01.2024 - 31.12.2024	01.01.2024 - 30.06.2024	01.01.2025 - 30.06.2025	01.01.2024 - 31.12.2024	01.01.2024 - 30.06.2024
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-31 354	-4 253	21 467	-7 428	-988	4 980
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	39 215	51 766	-19 194	9 291	12 027	-4 452
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-16 678	-150 243	8 972	-3 951	-34 906	2 081
Skutki zmian kursów wymiany	-13	908	1 040	-3	211	241
Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych	-8 830	-101 822	12 285	-2 092	-23 657	2 850

	w tys. EUR		
	01.01.2025 - 30.06.2025	01.01.2024 - 31.12.2024	01.01.2024 - 30.06.2024
Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,2208	4,3042	4,3109
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,2419	4,2730	4,3130

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

Struktura Grupy Mercator Medical

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

Emitent został zawiązany w dniu 7 lutego 1996 r. W dniu 31 sierpnia 2001 r. został wpisany do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego przez Sąd Rejonowy dla Krakowa - Śródmieścia w Krakowie, Wydział XI Gospodarczy KRS. Spółka zajmuje się głównie prowadzeniem dystrybucji rękawic medycznych oraz koordynacją realizacji strategii Grupy Kapitałowej (w tym polityką inwestycyjną, aranżowaniem finansowania oraz optymalizacją działalności).

Na dzień 30 czerwca 2025 r. w skład grupy kapitałowej Mercator Medical („Grupa Kapitałowa”, „Grupa Mercator Medical”, „Grupa”) wchodziły następujące podmioty zależne:

- LeaderMed B.V. z siedzibą w Holandii. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka prowadzi działalność holdingowo - finansową.
- Mercator Medical (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. ponad 99,9% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Członkami Zarządu spółki są m.in. Dariusz Krezymon (jako CEO) i Monika Żyznowska – członkowie Zarządu Emitenta. Spółka koncentruje swoją działalność na produkcji i sprzedaży rękawic jednorazowych.
- Merkator Medikal TOB z siedzibą na Ukrainie. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych oraz wyrobów z włókniny.
- Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 55,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych.
- Mercator Medical srl z siedzibą w Rumunii. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- Mercator Medical Kft z siedzibą na Węgrzech. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Prezesem Zarządu spółki jest Monika Żyznowska – Prezes Zarządu Emitenta. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- Mercator Medical s.r.o. z siedzibą w Czechach. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na pośrednictwie w sprzedaży jednorazowych rękawic, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- Mercator SAS z siedzibą we Francji. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% akcji w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu akcjonariuszy. Prezesem Zarządu spółki jest Monika Żyznowska – Prezes Zarządu Emitenta. Przedmiotem działalności spółki była dystrybucja rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny, niemniej obecnie działalność operacyjna Mercator SAS została wstrzymana w pierwszym kwartale 2025 roku. Sprzedaż do klientów spółki francuskiej dokonywana jest bezpośrednio przez Mercator Medical S.A.
- Mercator Estates sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent kontroluje bezpośrednio i pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka prowadzi działalność w zakresie inwestycji na rynku nieruchomości.
- Mercator Estates I sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. i Mercator Estates sp. z o.o. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka prowadzi działalność w zakresie inwestycji na rynku nieruchomości.

- Mercator Estates II sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. i Mercator Estates sp. z o.o. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka prowadzi działalność operacyjną w zakresie inwestycji na rynku nieruchomości.
- Mercator Estates III sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. i Mercator Estates sp. z o.o. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej. Emitent zakłada, że przedmiotem jej działalności będzie działalność inwestycyjna na rynku nieruchomości.
- Mercator Estates IV sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. i Mercator Estates sp. z o.o. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej. Emitent zakłada, że przedmiotem jej działalności będzie działalność inwestycyjna na rynku nieruchomości.
- Mercator Industrial (Thailand) Ltd. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. ponad 99,9% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej. Emitent zakłada, że przedmiotem działalności spółki będzie w przyszłości budowa kolejnej fabryki rękawic i jej przyszła eksploatacja.
- Mercator Opero sp. z o.o. w likwidacji z siedzibą w Pikutkowie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Likwidatorem spółki jest Monika Żyznowska – Prezes Zarządu Emitenta. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej.
- Mercator Medical GmbH w likwidacji z siedzibą w Niemczech. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Likwidatorem spółki jest Monika Żyznowska – Prezes Zarządu Emitenta. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej.
- eMercator.com GmbH w likwidacji z siedzibą w Niemczech. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. wszystkie udziały w kapitale zakładowym spółki. Likwidatorem spółki jest Monika Żyznowska – Prezes Zarządu Emitenta. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej.

W 2024 r. Emitent powołał do życia fundację pod nazwą „Hear Me Fundacja Mercator Medical S.A.” Celem Fundacji jest przede wszystkim pomoc dzieciom, które mają problemy ze słuchem, a także wsparcie ich rodzin. Fundacja nie prowadzi działalności gospodarczej.

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

Opis podmiotów objętych konsolidacją.

Zgodnie ze stanem na dzień 30 czerwca 2025 r. konsolidacją objęty został Emitent jako podmiot dominujący oraz następujące jednostki zależne, wszystkie metodą pełną:

- LeaderMed B.V. z siedzibą w Holandii,
- Mercator Medical (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii,
- Merkator Medikal TOB z siedzibą na Ukrainie,
- Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji,
- Mercator Medical srl. z siedzibą w Rumunii,
- Mercator Medical Kft z siedzibą na Węgrzech,
- Mercator Medical s.r.o. z siedzibą w Czechach,
- Mercator SAS z siedzibą we Francji,
- Mercator Estates sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- Mercator Estates I sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- Mercator Estates II sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- Mercator Estates III sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie

- Mercator Estates IV sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie
- Mercator Industrial (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii
- Mercator Opero sp. z o.o. w likwidacji z siedzibą w Pikutkowie,
- Mercator Medical GmbH w likwidacji z siedzibą w Niemczech,
- eMercator.com GmbH w likwidacji z siedzibą w Niemczech.

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

Sprzedaż

W pierwszym półroczu 2025 r. Grupa Kapitałowa Mercator Medical zanotowała wzrost przychodów ze sprzedaży o 37,1 mln zł, tj. o 14,6% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. W zakresie przychodów ze sprzedaży produktów pochodzących z własnej fabryki w Tajlandii nastąpił wzrost o 17,6 mln zł tj. o 13,6% w porównaniu do pierwszego półrocza roku poprzedniego. W parze ze wzrostem sprzedaży produktów szedł również wzrost przychodów ze sprzedaży towarów, który wyniósł 14,4% p/p, co przełożyło się na wzrost kwotowy o 17,9 mln zł.

	HY 2024		HY 2025		Zmiana 2025 / 2024	
	tys. PLN	udział %	tys. PLN	udział %	tys. PLN	%
- rękawice diagnostyczne	96 266	37,9%	109 507	37,6%	13 241	13,8%
- rękawice chirurgiczne	15 835	6,2%	15 383	5,3%	-452	-2,9%
- rękawice gospodarcze	741	0,3%	540	0,2%	-201	-27,1%
Rękawice razem	112 841	44,5%	125 430	43,1%	12 589	11,2%
Włóknina	11 589	4,6%	16 771	5,8%	5 182	44,7%
Pozostałe	2	0,0%	124	0,0%	122	6100,0%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	124 432	49,0%	142 324	48,9%	17 892	14,4%
Przychody ze sprzedaży produktów	129 372	51,0%	148 618	51,1%	19 246	14,9%
- w tym z produkcji rękawic diagnostycznych	129 372	51,0%	146 950	50,5%	17 578	13,6%
Razem przychody ze sprzedaży	253 804	100,0%	290 942	100,0%	37 138	14,6%
- w tym przychody ze sprzedaży rękawic	242 213	95,4%	272 380	93,6%	30 167	12,5%

W omawianym okresie nastąpił wzrost przychodów ze sprzedaży rękawic diagnostycznych i produktów włókninowych oraz spadek przychodów ze sprzedaży w kategoriach rękawic chirurgicznych oraz gospodarczych. W 2025 roku Grupa zaczęła również wprowadzać do sprzedaży w segmencie dystrybucyjnym nowe kategorie produktowe takie jak worki na śmieci, produkty do higieny pacjenta czy czyściwa profesjonalne i zanotowała pierwsze przychody z tytułu sprzedaży nowego asortymentu. Łączne przychody ze sprzedaży rękawic diagnostycznych wzrosły o 30,8 mln zł, tj. 13,7% w stosunku do pierwszego półrocza poprzedniego roku, z czego w zakresie towarów wzrost ten wynosił 13,2 mln zł, tj. 13,8% oraz w zakresie produktów 17,6 mln zł, tj. 13,6%. Przyczyną wzrostu przychodów był wzrost średniej ceny sprzedaży oraz wzrost wolumenu. W ramach kategorii rękawic chirurgicznych w pierwszym półroczu 2025 roku wolumen pozostawał na zbliżonym poziomie do roku poprzedniego, natomiast średnie ceny spadły o około 4% co przełożyło się na spadek przychodów 0,45 mln tj. o 2,9%.

	HY 2024		HY 2025		Zmiana 2025 / 2024	
	tys. szt	udział %	tys. szt	udział %	tys. szt	%
Rękawice diagnostyczne	2 695 056	98,9%	2 879 040	99,0%	183 984	6,8%
- produkcja	1 520 254	55,8%	1 656 781	57,0%	136 527	9,0%
- dystrybucja	1 174 802	43,1%	1 222 259	42,0%	47 456	4,0%
Rękawice chirurgiczne	24 255	0,9%	24 509	0,8%	254	1,0%
Rękawice gospodarcze	5 597	0,2%	5 090	0,2%	-507	-9,1%
Sprzedaż ilościowa	2 724 909	100,0%	2 908 639	100,0%	183 730	6,7%

Grupa Mercator Medical sprzedała w pierwszym półroczu 2025 roku łącznie 2,9 mld szt. rękawic co w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego, w którym sprzedano 2,72 mld szt. rękawic, było wynikiem lepszym o 6,7%. Dominujące wśród rękawic sprzedawanych przez Grupę pozostawały rękawice diagnostyczne (99% udziału w ogólnej liczbie rękawic). W pierwszym półroczu

2025 roku w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego ich sprzedaż wolumenowo w kategorii produktów była wyższa o 9% oraz o 4% wyższa w kategorii towarów.

W drugim kwartale bieżącego roku można było zaobserwować spadek cen sprzedaży rękawic diagnostycznych w porównaniu do cen obowiązujących w pierwszym kwartale 2025 – średnia cena spadła o 8,7% na co składał się przede wszystkim spadek o 19,6% cen rękawic własnej produkcji. W porównaniu jednak do okresu pierwszego półrocza 2024 średnie ceny wzrosły o 6,4% dla całości rękawic diagnostycznych na co składał się wzrost o 4,2% w zakresie własnej produkcji oraz o 9,3% w zakresie rękawic będących towarami.

Struktura geograficzna sprzedaży Grupy Mercator Medical kształtowała się następująco:

	HY 2024		HY 2025		Zmiana 2025 / 2024	
	tys. PLN	udział %	tys. PLN	udział %	tys. PLN	zmiana %
Stany Zjednoczone	61 106	24,1%	105 746	36,3%	44 640	73,1%
Polska	68 368	26,9%	69 194	23,8%	826	1,2%
Rumunia	16 374	6,5%	18 837	6,5%	2 463	15,0%
Ukraina	10 941	4,3%	10 513	3,6%	-428	-3,9%
Węgry	9 378	3,7%	10 498	3,6%	1 120	11,9%
Włochy	8 387	3,3%	9 516	3,3%	1 129	13,5%
Niemcy	11 636	4,6%	9 352	3,2%	-2 284	-19,6%
Czechy	10 558	4,2%	8 601	3,0%	-1 957	-18,5%
Francja	6 066	2,4%	5 837	2,0%	-229	-3,8%
Wielka Brytania	4 309	1,7%	5 040	1,7%	731	17,0%
Słowacja	4 054	1,6%	3 515	1,2%	-539	-13,3%
Szwajcaria	3 881	1,5%	3 257	1,1%	-624	-16,1%
Rosja	7 750	3,1%	2 869	1,0%	-4 881	-63,0%
Litwa	2 896	1,1%	2 824	1,0%	-72	-2,5%
Bułgaria	2 150	0,8%	2 689	0,9%	539	25,1%
Belgia	1 002	0,4%	2 415	0,8%	1 413	141,0%
Serbia	2 786	1,1%	2 136	0,7%	-650	-23,3%
Finlandia	2 390	0,9%	1 989	0,7%	-401	-16,8%
Chorwacja	1 972	0,8%	1 904	0,7%	-68	-3,4%
Szwecja	2 355	0,9%	1 290	0,4%	-1 065	-45,2%
Hiszpania	2 307	0,9%	1 247	0,4%	-1 060	-45,9%
Holandia	434	0,2%	1 198	0,4%	764	176,0%
Łotwa	1 351	0,5%	1 075	0,4%	-276	-20,4%
Japonia	0	0,0%	930	0,3%	930	0,0%
Australia	1 082	0,4%	665	0,2%	-417	-38,5%
Estonia	636	0,3%	629	0,2%	-7	-1,1%
Białoruś	1 694	0,7%	620	0,2%	-1 074	-63,4%
Macedonia	659	0,3%	613	0,2%	-46	-7,0%
Izrael	1 086	0,4%	54	0,0%	-1 032	-95,0%
Tajlandia	637	0,3%	0	0,0%	-637	-100,0%
Pozostałe	5 559	2,2%	5 889	2,0%	330	5,9%
Razem	253 804	100,0%	290 942	100,0%	37 138	14,6%

Znaczący wzrost przychodów zanotowano ze sprzedaży produktów do Stanów Zjednoczonych (wzrost o 44,6mln tj. o 73%) co związane było z polityką celną USA i nałożeniem znacząco wyższych niż na inne kraje azjatyckie ceł na rękawice chińskie i tym samym obniżenie ich konkurencyjności. Drugim rynkiem pozostawała Polska z nieznacznym (1,2%) wzrostem przychodów do kwoty 69,2 mln zł. Grupa zanotowała znaczny wzrost przychodów ze sprzedaży do Węgier i Włoch (odpowiednio 11,9% i 13,5%) w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego i znaczny spadek przychodów ze sprzedaży towarów do Niemiec i Czech (odpowiednio o 19,6% i 18,5%). Było to spowodowane wzmożoną konkurencją, szczególnie ze strony chińskich producentów i znaczącym spadkiem wolumenu w zakresie podstawowych rękawic w asortymencie.

Koszty

Koszty w układzie rodzajowym za pierwsze półrocze 2024 i 2025 kształtowały się następująco:

	HY 2024		HY 2025		Zmiana 2025 / 2024	
	tys. PLN	udział %	tys. PLN	udział %	tys. PLN	zmiana %
Zmiana stanu produktów	8 934	3,2%	3 088	1,0%	-5 846	-65,4%
Amortyzacja	11 217	4,1%	13 497	4,4%	2 280	20,3%
Zużycie materiałów i energii	80 844	29,3%	93 574	30,4%	12 730	15,7%
Usługi obce	30 544	11,1%	34 818	11,3%	4 274	14,0%
Podatki i opłaty	1 612	0,6%	1 391	0,5%	-221	-13,7%
Wynagrodzenia	26 164	9,5%	31 082	10,1%	4 918	18,8%
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	5 724	2,1%	6 416	2,1%	692	12,1%
Pozostałe koszty rodzajowe	2 623	0,9%	4 797	1,6%	2 174	82,9%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	106 270	38,5%	116 317	37,8%	10 047	9,5%
Pozostałe koszty operacyjne	2 229	0,8%	3 002	1,0%	773	34,7%
Razem koszty działalności operacyjnej	276 161	100,0%	307 982	100,0%	31 821	11,5%

Koszty działalności operacyjnej w pierwszym półroczu 2025 r. wyniosły 308 mln, oznacza to wzrost o 31,8 mln zł, tj. o 11,5% w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku. Największy udział w całości kosztów stanowiła wartość sprzedanych towarów i materiałów (116,3 mln zł, wzrost o 9,5% w stosunku do I półrocza 2024) oraz zużycie materiałów i energii (93,6 mln zł, wzrost o 15,7% w stosunku do I półrocza 2024).

Wzrost wartości sprzedanych towarów i materiałów wynikał przede wszystkim ze wzrostu wolumenu sprzedaży (w przypadku sprzedaży rękawic wzrost wyniósł 6,7% p/p). Znaczący wzrost kosztów zużycia materiałów i energii był pochodną wzrostu o 14% wolumenu wyprodukowanych w fabryce w Tajlandii produktów. Wzrost kosztów usług obcych o 14% to efekt przede wszystkim wyższych kosztów logistycznych związanych z magazynowaniem, transportem towarów do klientów.

Koszty ogólnego zarządu w pierwszym półroczu 2025 roku wzrosły o 4,4 mln zł p/p (tj. o 23%), co zostało zaprezentowane w poniższej tabeli. Wzrost kosztów ogólnego zarządu był związany między innymi z rozwojem działalności deweloperskiej, budowaniem zespołu spółki Mercator Estates i kosztami procesów due dilligence prowadzonymi w związku z nowymi inwestycjami. Procentowy udział kosztów sprzedaży do wartości sprzedaży nieznacznie spadł o około 2 p.p. w stosunku do pierwszego półrocza 2024 roku.

	HY 2024		HY 2025		Zmiana 2025 / 2024	
	tys. PLN	udział %	tys. PLN	udział %	tys. PLN	zmiana %
Przychody netto ze sprzedaży produktów	129 372	51%	148 618	51%	19 246	15%
Marża na sprzedaży produktów	18 102	14%	22 531	15%	4 429	24%
Przychody netto ze sprzedaży towarów	124 432	49%	142 324	49%	17 892	14%
Marża na sprzedaży towarów	18 162	15%	26 007	18%	7 845	43%
Koszty sprzedaży	37 310	15%	39 056	13%	1 746	5%
Koszty ogólnego zarządu	19 081	8%	23 518	8%	4 438	23%
Pozostałe przychody operacyjne	7 583	3%	2 828	1%	-4 755	-63%
Pozostałe koszty operacyjne	2 229	1%	3 002	1%	773	35%
EBIT	-14 774	-5,8%	-14 212	-4,9%	563	3,8%
Amortyzacja	11 217	4%	13 497	5%	2 280	20%
EBITDA	-3 557	-1,4%	-715	-0,2%	2 843	79,9%
Wynik na działalności finansowej	26 972	11%	28 652	10%	1 680	6%
Zysk brutto	12 198	4,8%	14 440	5,0%	2 243	18,4%
Podatek	7 248	3%	-6 940	-2%	-14 188	-196%
Zysk netto	4 950	2,0%	21 380	7,3%	16 431	331,9%

Marża brutto na sprzedaży towarów

W pierwszym półroczu 2025 r. w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego nastąpił wzrost procentowej marży brutto na sprzedaży towarów do 18,3% (14,6% przed rokiem). W porównaniu do marży brutto uzyskanej w pierwszym kwartale 2025 roku marża zmniejszyła się o 0,6 pp. (z 18,6% w Q1 2025 do 18% w Q2 2025). Spadek marży kwartał do kwartału był spowodowany spadkiem o 6,4% sprzedanego wolumenu w kategorii rękawicy diagnostycznej w drugim kwartale 2025 oraz spadku cen na podstawowych rękawicach w asortymencie.

Marża brutto na sprzedaży produktów

W pierwszym półroczu 2025 r. w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego nastąpił wzrost procentowej marży brutto na sprzedaży produktów o 1,17 pp. (zmiana z 14% za pierwsze półrocze 2024 r. na 15,2% za pierwsze półrocze 2025 r.). W porównaniu do pierwszego kwartału 2025 nastąpił spadek marży brutto o 8,5 pp. k/k (zmiana z 19,2% w pierwszym kwartale 2025 r. do 10,7 % w drugim kwartale 2025 r.) co spowodowane było spadkiem cen i zawirowaniami na rynku amerykańskim.

Wynik na działalności operacyjnej

Łączne przychody ze sprzedaży w pierwszym półroczu 2025 r. wzrosły o 37,1 mln zł p/p, co daje 14,6% wzrostu w stosunku do tego samego okresu roku poprzedniego. Natomiast łączna marża brutto na sprzedaży produktów i towarów wzrosła o 12,27 mln zł p/p, czyli o 33,9%. Znacząco wyższa marża brutto wpłynęła na poprawę EBITDA, która wyniosła -0,7 mln zł w porównaniu do -3,6 mln w pierwszym półroczu 2024 r. Rentowność EBITDA wyniosła -0,2% w porównaniu do -1,4% w pierwszym półroczu 2025 roku.

Wynik na działalności finansowej

W pierwszym półroczu 2025 roku saldo przychodów i kosztów finansowych (nadwyżka przychodów nad kosztami) wyniosło prawie 28,7 mln zł i było o 1,7 mln zł wyższe w porównaniu do pierwszego półrocza roku ubiegłego (uwzględniając korektę o odpis na należności w spółce ukraińskiej). W przychodach finansowych pierwszego półrocza 2025 największy udział (18,5 mln zł) miały

niezrealizowane dodatnie różnice kursowe wynikające z wyceny bilansowej pożyczek, które Mercator Medical Thailand udzielił Mercator Medical S.A.

Zysk brutto

Zysk przed opodatkowaniem w pierwszym półroczu 2025 r. wyniósł 14,4 mln zł, oznacza to, że w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku był wyższy o 2,2 mln zł tj. o 18,4%.

Efektywna stopa opodatkowania

Efektywna stopa podatku dochodowego w pierwszym półroczu bieżącego roku wynosiła -48,1%. Zysk netto Grupy w okresie sprawozdawczym wyniósł 21,4 mln zł wobec zysku netto w pierwszym półroczu 2024 r. w wysokości 4,95 mln zł. Główny wpływ na poziom zysku netto miał dodatni wynik na działalności finansowej, który w całości pokrył stratę na poziomie operacyjnym oraz ujemna wartość podatku dochodowego, który poprawił wynik netto o 6,9 mln zł. Wpływ na wysokość podatku miała zmiana wysokości odroczonego podatku dochodowego wynikająca ze zmiany podejścia do kalkulacji podatku odroczonego w efekcie zastosowania się przez Spółkę do otrzymanej indywidualnej interpretacji podatkowej w zakresie kalkulacji podatkowych różnic kursowych dotyczących przewalutowania i spłat pożyczek. Zysk netto Grupy przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej wyniósł 20,5 mln zł, co oznacza, że zysk na 1 akcję przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej wyniósł 2,21 zł wobec 0,55 zł zysku w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Sytuacja finansowa

Tys. zł	HY 2024		HY 2025		Zmiana 2025 / 2024	
	wartość	udział %	wartość	udział %	wartość	%
Aktywa trwałe	370 925	39%	403 343	40%	32 418	9%
Wartości niematerialne	32 518	3,4%	29 704	3,0%	-2 814	-8,7%
Rzeczowe aktywa trwałe	233 719	24,4%	325 107	32,5%	91 388	39,1%
Nieruchomości inwestycyjne	9 946	1,0%	9 886	1,0%	-60	-0,6%
Aktywa z tyt. odroczonego podatku dochodowego	22 545	2,4%	32 934	3,3%	10 389	46,1%
Należności i inwestycje długoterminowe	500	0,1%	249	0,0%	-251	-50,3%
Długoterminowe aktywa finansowe	71 697	7,5%	5 463	0,5%	-66 234	-92,4%
Aktywa obrotowe	585 288	61%	598 396	60%	13 108	2%
Zapasy	121 580	12,7%	210 417	21,0%	88 837	73,1%
Należności handlowe oraz pozostałe	99 472	10,4%	112 583	11,2%	13 111	13,2%
Środki pieniężne	224 289	23,5%	119 398	11,9%	-104 891	-46,8%
Pozostałe aktywa finansowe	138 050	14,4%	79 261	7,9%	-58 789	-42,6%
Udzielone pożyczki	1 897	0,2%	76 737	7,7%	74 840	3945,2%
AKTYWA RAZEM	956 213	100,0%	1 001 739	100,0%	45 526	4,8%

Wartość aktywów Grupy Emitenta na przestrzeni roku zwiększyła się o 45,5 mln zł (4,8%). Suma aktywów na dzień 30 czerwca 2025 roku miała wartość 1 001,7 mln zł wobec 956,2 mln zł przed rokiem.

Wartość aktywów trwałych wzrosła o 32,4 mln zł, tj. o 9% w porównaniu do roku ubiegłego. Wśród aktywów trwałych największy wzrost dotyczył rzeczowych aktywów trwałych (wzrost o 91,4 mln zł, tj. 39,1%), na który największy wpływ miała korekta dokonanej wcześniej odpisu aktualizującego wartość aktywów trwałych zaangażowanych w segment produkcyjny dokonana na

koniec 2024 roku oraz pojawienie się nowego magazynu w części dystrybucyjnej (aktywo z tytułu prawa do użytkowania). Spadek długoterminowych aktywów finansowych był związany z ich przekwalifikowaniem do pożyczek krótkoterminowych

Aktywa obrotowe w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku zwiększyły się o 13,1 mln zł, tj. o 2%. Spadek o 58,8 mln pozostałych aktywów finansowych oraz o 104,9 mln środków pieniężnych w stosunku do 30.06.2024 był związany przede wszystkim z inwestycjami w kapitał obrotowy (w tym w zakup nieruchomości w segmencie deweloperskim).

Kapitał własny zestawiony w tabeli poniżej wzrósł o 50,8 mln zł (6%) w stosunku do 30 czerwca 2024 co wynikało głównie ze wzrostu zysków zatrzymanych o 44,7 mln zł p/p. Zobowiązania długoterminowe wzrosły o 17 mln zł. Wzrost zobowiązań długoterminowych wynikał przede wszystkim ze wzrostu zobowiązań z tytułu leasingu w związku z najmem nowego magazynu 7R w segmencie dystrybucyjnym.

Tys. zł	HY 2024		HY 2025		Zmiana 2025/2024	
	wartość	udział %	wartość	udział %	wartość	%
Kapitał własny	840 586	88%	891 357	89%	50 771	6%
Kapitał zakładowy	9 770	1,0%	9 770	1,0%	0	0,0%
Zyski zatrzymane	863 316	90,3%	907 968	90,6%	44 652	5,2%
Kapitały pozostałe	-32 500	-3,4%	-26 381	-2,6%	6 119	-18,8%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	115 627	12%	110 382	11%	-5 245	-5%
Rezerwy z tyt. odroc. pod. dochod.	25 562	2,7%	12 431	1,2%	-13 131	-51,4%
Rezerwy	8 603	0,9%	7 418	0,7%	-1 185	-13,8%
Zobowiązania długoterminowe	4 191	0,4%	21 143	2,1%	16 952	404,5%
Zobowiązania krótkoterminowe	72 976	7,6%	65 206	6,5%	-7 770	-10,6%
Rozliczenia międzyokresowe	4 295	0,4%	4 184	0,4%	-111	-2,6%
PASYWA RAZEM	956 213	100,0%	1 001 739	100,0%	45 526	4,8%

Kapitał pracujący

Wartość kapitału pracującego na koniec czerwca 2025 r. wyniosła 248,3 mln zł (138,7 mln zł na koniec pierwszego półrocza 2024 roku, wzrost o 109,6 mln zł). To oznacza, że kapitał obrotowy wzrósł o 79% w porównaniu do wartości na 30 czerwca 2024 r. oraz spadł o 5% w stosunku do wysokości z dnia 31.03.2025. Na wzrost kapitału pracującego p/p wpływ miało:

- Wzrost wartości zapasu o 88,8 mln zł, w efekcie dwóch czynników – wzrostu wartości towarów oraz ujęcia w zapasie nieruchomości przeznaczonej do zabudowy w ramach działalności deweloperskiej Grupy. Wzrost wartości towarów na magazynie wynikał ze zwiększonej sprzedaży oraz dywersyfikacji asortymentu.
- Wzrost należności handlowych o 16,9 mln zł spowodowany głównie wzrostem sprzedaży
- Spadek zobowiązań handlowych o 8,6 mln zł wynikający przede wszystkim z działań optymalizacyjnych stan zapasów i zmniejszonych zakupów towarów pod koniec drugiego półrocza.

Na koniec pierwszego półrocza 2025 r w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego o 70 dni (do 180 dni) wydłużył się cykl konwersji gotówki, na który złożyło się:

- wydłużenie cyklu rotacji zapasów o 57 dni (156 dni w pierwszym półroczu 2025 vs 99 dni w pierwszym półroczu 2024),
- wydłużenie cyklu rotacji należności o 4 dni (57 dni w pierwszym półroczu 2025 vs 53 dni w pierwszym półroczu 2024),
- skrócenie cyklu rotacji zobowiązań o 9 dni (33 dni w pierwszym półroczu 2025 vs 42 dni w pierwszym półroczu 2024).

Wartość w/w wskaźników rotacji jest wypadkową kwartalnych przychodów/kosztów i stanów bilansowych na koniec pierwszego kwartału w bieżącym i minionym roku.

Przepływy środków pieniężnych

Stan środków pieniężnych w trakcie drugiego kwartału 2025 zmalał o 6,4mln w porównaniu do stanu na 31.03.2025, natomiast w porównaniu z 30.06.2024 roku spadł o 104 mln w związku z inwestycjami w kapitał obrotowy szczegółowo opisany powyżej. Różnica między środkami pieniężnymi i ich ekwiwalentami zaprezentowanymi w sprawozdaniu z sytuacji finansowej oraz w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych wynika z odsetek naliczonych od lokat zawiązanych na okres do trzech miesięcy.

Tys. zł	HY 2024		HY 2025	
PRZEPŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	19 187	+	-26 234,00	-
Zysk netto	4 950		21 380,00	
Korekty o pozycje:	17 492	+	-47 296,00	-
Amortyzacja	11 217		13 496,00	
Zmiana stanu kapitału obrotowego	23 754		-22 686,00	
Pozostałe korekty	-14 224		-37 788,00	
Zapłacony podatek dochodowy (zwrot), zaliczony do działalności operacyjnej	-3 255		-318,00	
PRZEPŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ	-12 446	-	23 271,00	+
Wpływy	74 476		80 820,00	
Wydatki	86 922		57 549,00	
PRZEPŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ	-764	-	-1 319,00	-
Wpływy	0		24,00	
Zaciągnięcie kredytów	0		24,00	
Wydatki	764		1 343,00	
Splata kredytów	38		0,00	
Płatności zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	617		1 099,00	
Odsetki	109		244,00	
SKUTKI ZMIAN KURSÓW WYMIANY	1 385	-	428,00	-
PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO	7 363	+	-3 854,00	-
Stan środków pieniężnych na początek okresu	215 978		123 022,00	
Stan środków pieniężnych na koniec okresu	223 340		119 168,00	

4. Czynniki istotne dla rozwoju Emitenta

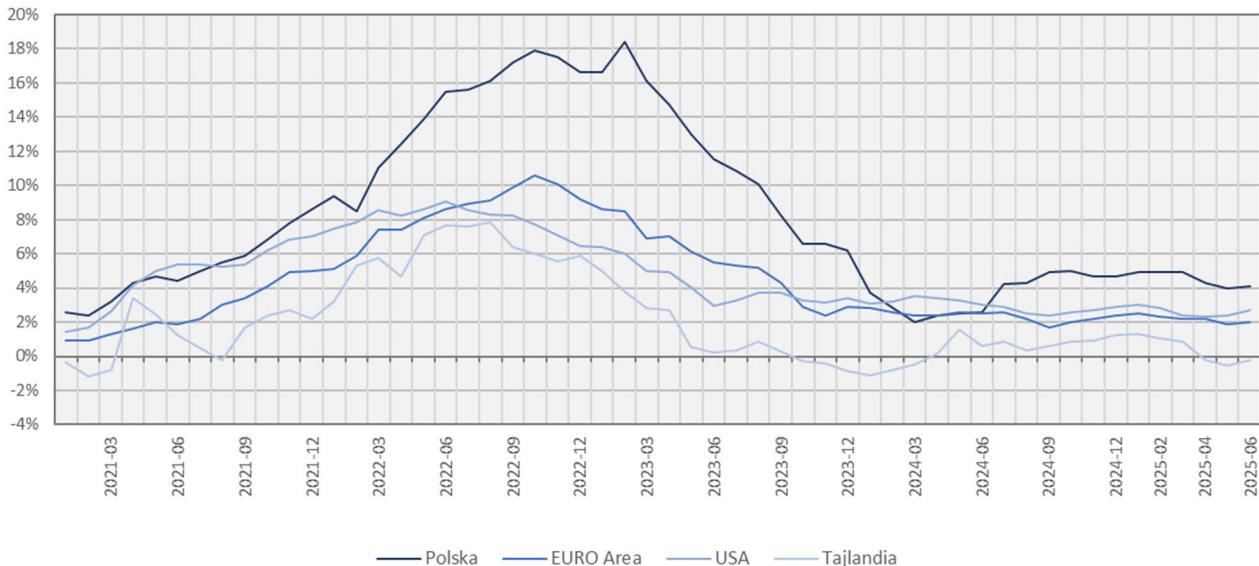
4.1 Czynniki istotne dla rozwoju Emitenta

Ryzyko utrzymywania się podwyższonej inflacji

Okres wysokiej inflacji obserwowanej w 2022 i 2023 roku mamy już za sobą, według danych GUS średnioroczna inflacja w Polsce wyniosła w 2024 roku 3,6%. Na koniec 2 kwartału 2025 inflacja w Polsce utrzymuje się na poziomie 4,1% r/r. Dla działalności Emitenta istotna jest również inflacja w strefie Euro, która w 2024 roku średniorocznie wyniosła 2,4%. W pierwszym półroczu 2025 utrzymuje się na średnim poziomie – 2,2%. Inflacja w USA oraz w Tajlandii po dużym spadku w 2023 roku utrzymywała się na stałym poziomie i wynosiła 2,9% w skali roku w USA oraz 0,4% w Tajlandii. Po długim okresie wysokich stóp procentowych w 2024 podążając za spadającą inflacją rozpoczął się również spadek stóp procentowych. Stopa referencyjna w strefie Euro od czerwca do grudnia 2024 spadła z 4,5% do 3,15%, w 2025 kontynuowała spadek do poziomu 2,15% w czerwcu. Pierwsza obniżka stóp w USA nastąpiła we wrześniu 2024 roku, kolejne dwie obniżki w 4 kwartałe sprowadziły ją do poziomu 4,5% na koniec 2024 roku. Do końca 2 kwartału 2025 roku stopy procentowe pozostały bez zmian. W Polsce stopy procentowe wciąż utrzymywane są na wysokim poziomie i na koniec 2 kwartału 2025 wynosiły 5,25%.

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

Poziom inflacji na poszczególnych rynkach



Obecny poziom inflacji stanowi nadal wyzwanie dla Emitenta z uwagi na konieczność ochrony realnej wartości posiadanych przez Grupę dużych nadwyżek płynnych środków pieniężnych i ich ekwiwalentów.. W związku z tym Emitent zmuszony jest poszukiwać różnych form lokowania środków pieniężnych, które przy zachowaniu rozsądnego poziomu ryzyka zapewniają lub dają realną szansę na uzyskanie wyższych stóp zwrotu, np. w postaci inwestycji w obligacje, pożyczki zabezpieczone rzeczowo, jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych, certyfikaty inwestycyjne, akcje i inne instrumenty. Emitent nie jest w stanie zagwarantować, że podejmowane działania okażą się skuteczne pozwalając na zachowanie realnej wartości zgromadzonych środków pieniężnych. Z drugiej strony nie można wykluczyć częściowej utraty wartości zainwestowanych środków w wyniku materializacji ryzyka rynkowego, kredytowego, płynności czy innych ryzyk właściwych dla tego typu działalności. Podwyższona inflacja wywiera również nadal wzmoczoną presję kosztową dla Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z poziomem cel w USA

Wprowadzone w kwietniu 2025 roku cła na medyczne rękawice nitrylowe mogą wielowymiarowo wpływać na działalność Grupy Mercator Medical przy czym siła i kształt tego wpływu są na tą chwilę trudne do oszacowania. Import rękawic do USA z krajów będących największymi eksporterami obłożony jest cłami w wysokości od 19% z Tajlandii, przez 20% z Wietnamu, 24% w przypadku Malezji poprzez 32% z Indonezji, aż po 80% z Chin. Rynek USA w półroczu 2025 roku był największym rynkiem zbytu Grupy Mercator, do którego sprzedawane były rękawice pochodzące z fabryki w Tajlandii. Grupa nie jest w stanie przewidzieć, jak zmienią się zachowania odbiorców amerykańskich w zakresie struktury zakupów w perspektywie praktycznie całkowitego wyeliminowania dostawców chińskich. Ten fakt może też spowodować przekierowanie produkcji chińskiej na inne rynki, na których obecna jest Grupa Mercator powodując tam zwiększoną konkurencję.

Ryzyko związane z różną interpretacją przepisów podatkowych na obszarze działania Grupy

W związku ze skomplikowaniem systemów podatkowych na obszarze działania Grupy identyfikuje się ryzyko związane z różnicami w interpretacji przepisów podatkowych i ich zmiennością. Pomimo stosowania się przez Grupę zarówno do krajowych, jak i unijnych regulacji prawnych i podatkowych określone działania Grupy lub informacje podatkowe zadeklarowane w zeznaniach podatkowych mogą zostać uznane przez organy podatkowe za niezgodne z przepisami. Przyjęcia przez organy podatkowe odmiennych interpretacji przepisów podatkowych niż stosowane przez Grupę może mieć istotny wpływ na wyniki finansowe Grupy.

Ryzyko związane z sytuacjami nadzwyczajnymi

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

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

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

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

Ryzyko ekonomiczne i polityczne

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

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

Grupa Kapitałowa Mercator Medical posiada jednostki zależne w Ukrainie i w Rosji, w związku z czym trwające od 24 lutego 2022 roku działania wojenne na terenie Ukrainy oraz nałożenie międzynarodowych sankcji na Rosję mają wpływ na działalność biznesową Grupy. Na działalność Grupy wpływa przede wszystkim osłabienie koniunktury gospodarczej zarówno w krajach UE, jak również osłabienie koniunktury w Rosji i w Ukrainie, niestabilność w łańcuchach dostaw oraz wysoka zmienność cen surowców i towarów na rynku, na którym działa Grupa. Prowadzone działania militarne na terenie Ukrainy mogą również przekładać się na

dalsze dynamiczne zmiany w poziomie kosztów finansowych (stopy procentowe), kursy walutowe czy presję inflacyjną. Na dzień 31.12.2024 Grupa dokonała ponownej oceny sprawowania kontroli w rozumieniu MSSF 10 i nie stwierdziła utraty kontroli nad spółkami na Ukrainie oraz w Rosji oraz nad posiadanymi w tych krajach aktywami. Grupa Mercator na bieżąco analizuje informacje i możliwość prowadzenia działalności operacyjnej w Rosji i na Ukrainie i w przypadku wystąpienia istotnych czynników wpływających na możliwość funkcjonowania na tych rynkach, będzie w odpowiednim trybie informować o istotnych zmianach w tym zakresie. Informacje nt. działalności Grupy Emitenta w Ukrainie i Rosji zostały zamieszczone w nocie nr 37 w części D Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego.

Ryzyko polityczne i ekonomiczne związane z prowadzeniem działalności w Tajlandii

Grupa Mercator Medical produkuje rękawice we własnej fabryce zlokalizowanej w Tajlandii. Wszelkie zmiany w tajlandzkim środowisku politycznym i ekonomicznym, zmiany uregulowań prawnych oraz ich niepewność mogą mieć negatywny wpływ na rozwój biznesu. Dotyczy to między innymi ryzyka związanego z wojną, stanem wojennym, atakami terrorystycznymi, protestami społecznymi, nagłymi zmianami rządu, polityką rządu Tajlandii w zakresie zatrudnienia zagranicznej siły roboczej, podatków, stóp procentowych, kursów walutowych oraz innych uregulowań. 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, odzieży ochronnej oraz obłożeń pola operacyjnego charakteryzuje się wysoką konkurencyjnością zarówno w Polsce, jak i w innych krajach, w których Grupa prowadzi działalność dystrybucyjną i produkcyjną. Najważniejszymi podmiotami działającymi na globalnym rynku rękawic medycznych i profesjonalnych są: Grupa Top Glove, Grupa Intco, Hartalega NGC Sdn Bhd, Sri Trang Gloves (Thailand) Plc., Kossan International Sdn.Bhd., i Grupa Supermax. Wśród pozostałych graczy tego rynku można wymienić między innymi takie podmioty, jak: Ansell SA, B. Braun, Sempermed, Cardinal Health, Molnlycke, HartmannAbena oraz HPC Polycy. Na rynku polskim głównymi dystrybutorami rękawic ochronnych obok Mercator Medical od lat pozostają Abook Sp. z o.o., Skamex Sp. z o.o., Zarys Sp. z o.o., Medasept S.A. oraz Anmar sp. z o.o. Firma Mercator Medical sprzedaje także swoje rękawice na rynku niemedyce, otwartym. Głównymi segmentami, do których adresowana jest oferta to BHP, beauty, HoReCa, usługi sprzątania, przemysł spożywczy i napojów, przemysł motoryzacyjny oraz przemysł chemiczny. Oferta produktowa adresowana na rynek otwarty to klasyczne rękawice nitrylowe, lateksowe oraz rękawice o charakterze specjalistycznym. Poza rękawicami Grupa dostarcza również produkty włókninowe takie jak: maski, czepki, fartuchy, zarękawki oraz czyściwa profesjonalne. Rynek otwarty jest rynkiem fragmentarycznym, na którym działa wielu konkurentów. Aby zwiększyć swoją przewagę konkurencyjną, Grupa Emitenta na bieżąco analizuje swoje otoczenie konkurencyjne i bada trendy zarówno na rynku globalnym, jak i na rynkach lokalnych, na których operuje. W konsekwencji stale rozszerza portfolio produktów i zwiększa zakres swojego działania o nowe rynki zbytu.

Ryzyko związane z systemami ochrony zdrowia, w tym ich prywatyzacją

Działalność Grupy jest w sposób szczególny związana z systemami ochrony zdrowia w Polsce, a także w innych krajach, w których Grupa prowadzi działalność, w związku z tym wszelkie decyzje dotyczące reorganizacji, restrukturyzacji tych systemów, w tym przez prawodawców, mogą bezpośrednio lub pośrednio wpływać na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy. Jedną z głównych grup odbiorców produktów oferowanych przez Grupę są podmioty zajmujące się prowadzeniem działalności

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

Ryzyko związane z poziomem stóp procentowych

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

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

Systemy prawa, w tym prawa podatkowego, państw, w których Grupa Emitenta koncentruje swoją działalność, charakteryzują się relatywnie dużą zmiennością. 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 wyroby medyczne, w tym oferowane przez Grupę Emitenta, za niezgodne z przepisami prawa europejskiego, w szczególności dyrektywą harmonizującą przepisy o podatku VAT. W takim przypadku może zaistnieć konieczność dostosowania ustawodawstwa polskiego do prawodawstwa Unii Europejskiej, w szczególności poprzez objęcie części lub wszystkich wyrobów medycznych oferowanych przez Grupę Emitenta wyższą stawką podatku VAT. Istotnym ryzykiem jest również wynikająca w dużej mierze z uwarunkowań politycznych znaczna rozbieżność w zakresie interpretacji przepisów, w tym podatkowych, a w szczególności przepisów celnych istotnych z punktu widzenia prowadzenia przez Merkator Medical TOB oraz Merkator Medical OOO działalności importowej. Znaczące ryzyko dla działalności Grupy Emitenta stanowią również zmiany prawa administracyjnego, w szczególności w zakresie dotyczącym produktów oferowanych przez Emitenta i jednostki jego Grupy. Zaistnienie zmian w tym zakresie, polegających np. na zmianie regulacji co do jakości produktów i ich standardów lub też ich oznaczeń, mogą zmuszać Emitenta i jednostki jego Grupy do wprowadzania zmian w ofercie lub też wycofywania z rynku produktów i tym samym zwiększać koszty działalności. Negatywne konsekwencje mogą również wynikać ze zmian zachodzących w prawie pracy i ubezpieczeń społecznych oraz prawie ochrony środowiska, które mogą wiązać się z koniecznością ponoszenia przez Emitenta dodatkowych kosztów. Powyższe ryzyka wynikają przy tym nie tylko ze zmian legislacyjnych, ale także zmian zasad interpretacji określonych przepisów prawnych przez stosujące je organy administracji publicznej i sądy. Zachodzące zmiany w przepisach prawa i ich wykładni mogą przy tym skutkować powstaniem po stronie osób trzecich dodatkowych roszczeń, jak również zwiększeniem obowiązków ciążących na jednostkach Grupy, co może wiązać się m.in. z koniecznością restrukturyzacji zatrudnienia lub zmiany zasad prowadzenia działalności przez Emitenta. Brak stabilności systemów prawnych w państwach, w których Grupa Emitenta prowadzi działalność, może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane ze stosowaniem prawa zagranicznego

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

Ryzyko związane z płacami minimalnymi w Tajlandii

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

Ryzyko związane z uzależnieniem od lokalnych dystrybutorów

Sytuacja finansowa lokalnych dystrybutorów, z którymi Emitent i jego spółki zależne współpracują, może mieć znaczenie dla rentowności i płynności finansowej Grupy Emitenta. Emitent posiada doświadczony dział kontroli i windykacji należności oraz stosuje elastyczne systemy oceny zdolności kredytowej swoich odbiorców, co jednak nie pozwala wykluczyć ryzyka związanego z niewypełnianiem przez nich zobowiązań wobec Grupy. Ponadto ewentualna konsolidacja lokalnych dystrybutorów może

potencjalnie stanowić zagrożenie dla Emitenta. Na kluczowych rynkach, poza Ukrainą, Grupa stosuje polisy ubezpieczenia należności. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Obecnie Grupa nie posiada istotnego zadłużenia, więc ryzyko skorzystania z zabezpieczeń przez banki jest teoretyczne. Zgodnie z umowami kredytowymi zawartymi z CIMB Thai Bank, na części nieruchomości będących własnością Mercator Medical (Thailand) Ltd. ustanowione zostały hipoteki na zabezpieczenie wykonania zobowiązań Mercator Medical (Thailand) Ltd. z tytułu umów kredytowych. Na tych nieruchomościach znajduje się w szczególności siedziba, zakłady produkcyjne i magazyn zapasów Mercator Medical (Thailand) Ltd. Mercator Medical (Thailand) Ltd. ustanowił także na rzecz CIMB Thai Bank zastaw na liniach produkcyjnych, sprzęcie i wyposażeniu zakładów produkcyjnych. W wypadku naruszenia postanowień umów kredytowych przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. i w przypadku niemożności spłaty kredytu Mercator Medical (Thailand) Ltd., CIMB Thai Bank ma prawo skorzystać z zabezpieczenia na nieruchomościach i pozostałych aktywach, co może ostatecznie skutkować ryzykiem utraty nieruchomości i tych aktywów przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. Wg stanu na koniec grudnia 2024 r., Grupa Emitenta nie korzystała z kredytów w ramach w/w linii kredytowych (poza częściowym wykorzystaniem limitu na zabezpieczenie należności dla operatora energii elektrycznej).

Ryzyko związane z utratą realnej wartości aktywów pieniężnych i inwestycji

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

Ryzyka kursowe w działalności operacyjnej Grupy Emitenta

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

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

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

- THB – istotna część kosztów Mercator Medical (Thailand) Ltd., m.in. koszty niektórych surowców, energii, wynagrodzeń pracowników, podatków i opłat,
- USD – koszty zakupu towarów od dostawców azjatyckich lub innych podmiotów, jak również surowca do produkcji rękawic 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.

Z uwagi na fakt, że Mercator Medical (Thailand) Ltd. zdecydowaną większość przychodów realizuje w USD, Spółka jest ekspozycja na ryzyko kursowe wynikające ze zmienności notowań USD/THB. Ryzyko to, z perspektywy Grupy, jest częściowo ograniczone ze względu na fakt, że istotna część przychodów Mercator Medical (Thailand) Ltd. w walucie USD pochodzi z Mercator Medical S.A.. Nabywanie przez Grupę towarów kwotowanych w USD ekspozuje Grupę na ryzyko związane ze zmiennością kursu USD wobec walut krajowych spółek Grupy, w szczególności wobec PLN. Realizując sprzedaż w walutach obcych oraz zakupy w walutach obcych Grupa stosuje w pewnym zakresie strategię hedgingu naturalnego ryzyka kursowego. Dodatkowo, w celu ograniczenia ryzyka kursowego Grupa zawiera transakcje forward zabezpieczając kursy par walutowych USD/PLN, EUR/USD oraz USD/THB. Poza tym Grupa Emitenta nie stosuje innych instrumentów zabezpieczających przed ryzykiem kursowym. Potencjalne zmiany kursów walut, w szczególności kursu PLN oraz innych walut lokalnych względem USD mogą mieć istotny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

Ryzyka kursowe w działalności finansowej Grupy Emitenta

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

W Grupie Emitenta zawarte są pożyczki wewnątrzgrupowe w walucie: EUR i CHF. Różnice kursowe wynikające z wyceny tych pożyczek nie są wyłączone w sprawozdaniu skonsolidowanym Grupy. Sytuacja powyższa powoduje narażenie skonsolidowanego wyniku finansowego Emitenta na ryzyka kursowe. W okresach osłabienia się PLN w stosunku do EUR i CHF Emitent narażony jest na powstanie ujemnych różnic kursowych. Także w okresach osłabienia się CHF w stosunku do THB Emitent narażony jest na powstanie ujemnych różnic kursowych.

Ryzyko zmiany cen surowców i cen towarów handlowych oraz kosztów logistycznych

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

Ryzyko związane ze zmiennością cen i dostępnością lateksu

Lateks syntetyczny używany do produkcji rękawic nitrylowych jest głównym składnikiem wykorzystywanym podczas produkcji rękawic z tego surowca i jego koszt stanowił w roku 2024 r. średnio około 40% kosztu wytworzenia produktu gotowego (w zależności od wagi rękawic, bieżącej ceny lateksu oraz stosowanej formuły chemicznej). Cena lateksu może znacząco się zmieniać w krótkich okresach czasu i zależy od wielu czynników, w największej mierze od ceny giełdowej butadienu i akrylonitrylu, które z kolei są mocno skorelowane z popytem na gumy syntetyczne SBR, ABS oraz ceną ropy naftowej. Tak daleko idące korelacje oraz wysoka zmienność rynku ropy naftowej uniemożliwiają skuteczne przewidywanie zmiany ceny lateksu syntetycznego w bliskiej oraz dalszej

przyszłości. Szybkie wzrosty ceny butadienu i akrylonitrylu, a zatem i lateksu nitylowego mogą być przeniesione na odbiorców finalnych w dłuższym okresie czasu. Dodatkowym czynnikiem ryzyka jest dostępność lateksu nitylowego na rynku. Zapotrzebowanie na lateks nitylowy w przypadku Mercator Medical (Thailand) Ltd. nie stanowi dużego udziału w ogólnym rynku lateksu nitylowego. Mercator Medical (Thailand) Ltd. dywersyfikując źródła dostaw lateksu NBR zabezpiecza się przed problemami z jego dostępnością. Obecnie Mercator Medical (Thailand) Ltd. współpracuje z kilkoma dostawcami lateksu NBR, z którymi comiesięcznie ustala ceny zakupu na kolejny miesiąc w oparciu o cenę giełdową butadienu. Niezależnie od działań jakie podejmuje Mercator Medical (Thailand) Ltd. w celu zagwarantowania dostępności lateksu oraz zabezpieczenia najlepszej ceny zakupu, nie jest możliwa całkowita ochrona przed nagłymi wzrostami cen zakupu tego surowca. Wszelkie niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane ze wzrostem cen nośników energii w Tajlandii

Energia jest jednym z głównych elementów generujących koszt produkcji rękawic. Podczas procesu wulkanizacji i suszenia rękawic zużywa się relatywnie duże ilości ciepła. Aktualnie Mercator Medical (Thailand) Ltd. uzyskuje ciepło ze spalania biomasy. Głównym surowcem wykorzystywanym jako paliwo dla uzyskiwania ciepła do procesu produkcji są zrębki drzewne, odpady z produkcji oleju palmowego oraz włókna orzechów palmowych. Zrębki są kupowane od lokalnych dostawców natomiast odpad z palm jest importowany głównie z Malezji, która jest jednym z większych światowych producentów oleju palmowego oraz sprowadzany z północy Tajlandii. Rząd Malezji wprowadził znaczne ograniczenia w zakresie dotacji dla gazu naturalnego oraz w zakresie wydawania pozwoleń na budowanie instalacji gazowych dla produkcji rękawic. Takie działania powodują realne ryzyko wzrostu popytu w Malezji na biomasę (jako alternatywnego paliwa dla gazu naturalnego) oraz związanego z tym wzrostu cen biomasy w Tajlandii. Dla zmniejszenia ryzyka uzależnienia od jednego rodzaju paliwa Mercator Medical (Thailand) Ltd. zainstalował kotły, w których możliwe jest spalanie również wiórow drewnianych oraz włókna z orzechów palmowych. W 2024 roku w celu zmniejszenia kosztów energii elektrycznej w produkcji rękawic oraz w celu ograniczenia śladu węglowego Mercator rozpoczął inwestycję w budowę elektrociepłowni. Projekt zakłada spalanie biomasy dla pozyskania ciepła do procesu produkcji w P2 i przy tej okazji pozyskanie równolegle energii elektrycznej w ilości potrzebnej do zasilenia wszystkich zakładów produkcyjnych MMT w Tajlandii. Prognozowany jest wzrost zużycia biomasy nie przekraczający 10% zużycia obecnego. Zakończenie inwestycji planowane jest na pierwszy kwartał 2026. Emitent nie może wykluczyć istotnych zmian cen biomasy oraz jej dostępności. Ponadto biomasa jest podatna na niekorzystne warunki pogodowe (zamakanie w porze deszczowej), co może powodować wyższy jednostkowy koszt energii. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko wynikające z potencjalnego wzrostu kosztów operacyjnych i innych kosztów działalności

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

Ryzyko obniżenia konkurencyjności produkcji w Tajlandii

Działalność produkcyjna Grupy prowadzona jest 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 niepowiązanymi z Emitentem. Plan rozwoju opracowany w zakresie Mercator Medical (Thailand) Ltd. wskazuje, że wzrost skali działalności i asortymentu produkowanych wyrobów prowadzi do zwiększenia rentowności działalności. Jednak ewentualne pogorszenie parametrów kosztowych funkcjonowania Mercator Medical (Thailand) Ltd. może mieć istotny wpływ na działalność i sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z dostępnością pracowników w Tajlandii

Mercator Medical (Thailand) Ltd. zatrudnia obecnie niecałe 800 osób, wśród których są osoby z Tajlandii, ale również m.in. z Birmy i Kambodży. Region, gdzie zlokalizowana jest fabryka, jest zdominowany przez uprawy drzew kauczukowych i miejscowa ludność w większości jest zatrudniona w rolnictwie. Osoby z wykształceniem wyższym niż podstawowe starają się znaleźć pracę w części centralnej kraju, gdzie średnie wynagrodzenie jest wyższe niż na południu. Wynika to między innymi z uregulowań prawnych związanych z minimalnymi płacami w poszczególnych regionach, jak również z faktu dużo większego uprzemysłowienia centralnej części Tajlandii. Powoduje to potencjalne zagrożenie związane z dostępem do wykwalifikowanej siły roboczej. Niedobór pracowników może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

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

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

Ryzyko pogorszenia jakości produktów i utraty zaufania do marek Emitenta

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

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

Wprowadzane na rynek wyroby medyczne muszą spełniać określone w odrębnych przepisach i normach wymagania dotyczące m.in. bezpieczeństwa i działania, a także oznakowania i instrukcji używania, w celu zapewnienia bezpiecznego i właściwego używania oraz zidentyfikowania wytwórcy. Grupa prowadzi także działania marketingowe, celem których jest przekazywanie informacji o produktach i edukowanie klientów w zakresie bezpiecznego i odpowiedzialnego korzystania z produktów. Pomimo czynionych przez Grupę starań nie można wykluczyć, że do sprzedaży trafią produkty nie spełniające wymagań, niewłaściwie oznakowane lub też informacje przekazywane w toku prowadzonych działań marketingowych okażą się niewłaściwe lub nierzetelne. Szczególne ryzyka w tym obszarze są związane z wejściem w życie Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/745 z dnia 5 kwietnia 2017 r. w sprawie wyrobów medycznych, zmiany dyrektywy 2001/83/WE, rozporządzenia (WE) nr 178/2002 i rozporządzenia (WE) nr 1223/2009 oraz uchylenia dyrektyw Rady 90/385/EWG i 93/42/EWG (Rozporządzenie w sprawie wyrobów medycznych), które w zakresie nim uregulowanym, działając wprost, zaostriżyło bardzo znacznie przepisy regulacyjne w zakresie wyrobów medycznych w Europie. Kolejnym, nowym ryzykiem, które zaistniało w 2022 r. jest wejście w życie Ustawy o Wyrobach Medycznych z dnia 7 kwietnia 2022 (Dz.U. 2022, poz. 974), która wprowadza wiele nowych obowiązków związanych z wprowadzaniem do obrotu wyrobów medycznych przez producentów, importerów i dystrybutorów wyrobów medycznych, oraz wprowadza istotne zmiany w zasadach reklamy wyrobów. Wspomniana ustawa, obowiązująca na terenie RP – w miejsce dotychczasowych przepisów karnych – wprowadza administracyjne kary pieniężne, które są łatwiejsze do zastosowania w praktyce, organ sprawujący nadzór nad przestrzeganiem przepisów Ustawy może je wymierzyć bez udziału instytucji wymiaru sprawiedliwości lub sądu. Celem nowych regulacji jest zapewnienie sprawnego funkcjonowania rynku wewnętrznego UE w obszarze wyrobów medycznych, przy założeniu wysokiego poziomu ochrony zdrowia. Rozporządzenie ustanawia m.in. nowe zasady wprowadzenia wyrobów medycznych do obrotu. Naruszenie przez Emitenta wymogów dotyczących wyrobów medycznych, w tym ich zgodności z wymaganiami, trybu ich wprowadzenia do obrotu czy oznakowania może doprowadzić do powstania istotnych konsekwencji związanych z zakazem obrotu, wycofaniem wadliwych produktów z rynku, prowadzeniem postępowań reklamacyjnych, odpowiedzialnością za produkt lub nałożeniem kar, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane ze znakami towarowymi i innymi prawami własności intelektualnej Emitenta

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

Ryzyko naruszenia cudzych praw własności intelektualnej

Grupa Emitenta dąży do ciągłego unowocześniania oferowanych przez siebie produktów oraz towarów handlowych zgodnie

z panującymi tendencjami rynkowymi i wymogami, normami z zakresu ochrony zdrowia. Nie można zagwarantować, że wykorzystywane rozwiązania i wzory oraz dotychczas uzyskane prawa własności intelektualnej przysługujące Grupie, jak i nowe powstałe w ramach prac nad nowymi rozwiązaniami technologicznymi lub wzorami (np. wzorami opakowań) nie naruszają lub nie będą naruszać praw własności intelektualnej osób trzecich. Naruszenie praw własności intelektualnej innych osób mogłoby

spowodować powstanie znaczących kosztów lub strat dla Grupy Emitenta, a także negatywnie wpłynąć na jej reputację i mieć istotny negatywny wpływ na jej działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z potencjalną utratą niezbędnych certyfikatów jakościowych produktów

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

Ryzyko związane z ograniczeniem rentowności długoterminowych kontraktów handlowych

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

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

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

Ryzyko związane z brakiem długoterminowych umów handlowych z odbiorcami

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

Ryzyko związane z uzależnieniem od kluczowych odbiorców

W pierwszym półroczu 2025 roku istotny udział w obrotach Mercator Medical (Thailand) Ltd. miało kilku odbiorców uważanych za kluczowych, w związku z czym Grupa do pewnego stopnia była uzależniona od realizowanych do tych odbiorców dostaw. W każdym przypadku utrata znaczącego odbiorcy, pogorszenie jego sytuacji rynkowej i finansowej lub ograniczenie skali sprzedaży do takiego odbiorcy mogła negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z uzależnieniem od kluczowych dostawców

W wyniku pandemii światowa podaż rękawic bardzo wzrosła. Grupa Emitenta współpracuje z kilkunastoma stałymi dostawcami, jednak ze względu na ogromną nadpodaż na rynku nie można mówić o uzależnieniu od któregośkolwiek z nich. Ze względu na tak wysoką podaż nie ma konieczności zawierania umów gwarantujących Emitentowi określone wolumeny i ceny. Takie podejście mogłoby być wręcz szkodliwe, ponieważ otoczenie konkurencyjne ma wysoką dynamikę zmian, a długoterminowe kontrakty mogłyby uniemożliwić szybsze dostosowanie się do trendów rynkowych. Grupa Emitenta, poza portfelem marek własnych, dystrybuje również produkty jednego z wiodących producentów rękawic, który wypracował globalne, rozpoznawalne i pożądane przez odbiorców marki. Wycofanie się ze współpracy jednego lub więcej dostawców będzie mieć znikomy wpływ na dzielność, sytuację finansową, perspektywy czy wyniki Grupy Emitenta.

Ryzyko naruszenia standardów przez dostawców

Grupa Emitenta współpracuje z wieloma dostawcami, w tym także z grupą producentów wytwarzających produkty pod markami Emitenta. Niektórzy z tych dostawców działają w krajach, gdzie występuje ryzyko wykorzystywania pracy dzieci, pracy przymusowej i in. naruszeń. Grupa wybiera dostawców o ustalonej dobrej reputacji, a przed dokonaniem wyboru przeprowadzany jest standardowo audyt zakładu produkcyjnego mający m.in. na celu potwierdzenie właściwości wszystkich procedur i ich zgodności z obowiązującymi regulacjami 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 dla Grupy. Zdarzenia takie nie będą mieć istotnego wpływu na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

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

Ryzyko związane z postępowaniami sądowymi, administracyjnymi i innymi potencjalnymi roszczeniami

Względem podmiotów Grupy Emitenta mogą być wysuwane roszczenia, które również mogą być przedmiotem postępowań sądowych. Roszczenia te mogą być zarówno związane z niewykonaniem lub niewłaściwym wykonaniem zobowiązań umownych, kwestionowaniem przez odbiorców jakości dostarczonych produktów, jak i szkodami powstałymi na skutek ich używania, w tym

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

Ryzyko korupcji

Działalność podmiotów Grupy na niektórych rynkach oraz 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. Zdarzenia takie mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z wystąpieniem szkód nieobjętych ubezpieczeniem

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

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

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

że opisane powyżej czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z klęskami naturalnymi

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

Ryzyko związane z zagrożeniem pożarowym

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

Ryzyka związane ze zmianami klimatycznymi

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

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

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

Ryzyko związane z potencjalnym odcięciem lub utrudnieniem dostaw w transporcie morskim

Głównym obszarem produkcji asortymentu oferowanego przez Grupę Emitenta jest Tajlandia i inne kraje Azji Południowo-Wschodniej, toteż destabilizacja tego regionu może ograniczyć lub wyłączyć dostęp do tamtejszych zakładów produkcyjnych, zmuszając tym samym Emitenta do poszukiwania nowych źródeł surowców lub gotowych do sprzedaży towarów. Należy przy tym zauważyć, iż w Azji Południowo-Wschodniej od dłuższego czasu utrzymuje się napięcie polityczne na tle szeregu spornych terytoriów na Morzu Południowochińskim oraz statusu Tajwanu, które może doprowadzić do gwałtownych zmian politycznych, nie wyłączając otwartego konfliktu zbrojnego, a potencjalny udział w nim Stanów Zjednoczonych i Chińskiej Republiki Ludowej mógłby

w dość szybki sposób doprowadzić do rozszerzenia strefy walk i odciąć Emitenta od źródeł dostaw towarów. Ze względu na to, że Emitent posiada własne fabryki jak i dostawców w Tajlandii oraz Malezji nie jest zmuszony do korzystania z najbardziej narażonego politycznie odcinka południowochińskiego. Na działalność operacyjną Emitenta ma również wpływ polityka poszczególnych krajów w zakresie utrzymywania swobody żeglugi na wodach międzynarodowych oraz ochrony morskich szlaków handlowych. Uniemożliwienie lub utrudnienie dostaw mogłoby negatywnie wpłynąć na pozycję, wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z destabilizacją regionów, w których Grupa prowadzi działalność

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

Ryzyko utraty lub zmniejszenia płynności finansowej

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

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

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

Ryzyko związane ze zmianą przez ubezpieczycieli oceny ryzyka kredytowego kontrahentów

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

Ryzyko związane z silną pozycją rynkową konkurencyjnych podmiotów

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

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

Mercator Medical (Thailand) Ltd. jest beneficjentem szeregu przywilejów przyznanych przez władze Tajlandii na gruncie obowiązujących w tym kraju przepisów o wspieraniu inwestycji. Wskutek tego Mercator Medical (Thailand) Ltd. korzysta w Tajlandii z przywilejów podatkowych w zakresie m.in. podatku dochodowego od osób prawnych oraz należności celnych z tytułu importu maszyn do fabryki. Przywileje zostały przyznane Mercator Medical (Thailand) Ltd. na określony czas. Utrata tych przywilejów lub ich wygaśnięcie na skutek upływu terminów na jakie zostały przyznane albo 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. Grupa przygotowuje wymagane przez regulacje odpowiednie dokumentacje, jednak istnieje również ryzyko, iż transakcje te zostaną przez właściwe organy państwowe, zarówno polskie jak i zagraniczne, uznane za dokonane na nierynkowych zasadach. W takim przypadku po stronie Emitenta lub jego podmiotów powiązanych może powstać w szczególności obowiązek zapłaty podatku oraz odsetek za zwłokę. Powyższe okoliczności mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko potencjalnego przejęcia innego podmiotu

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

Ryzyko związane z awarią systemów komputerowych oraz uzależnieniem od ich działania

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

Emitenta. Potencjalnie negatywne oddziaływanie na Grupę Emitenta mogą mieć również ataki hakerskie i wszelkie inne zakłócenia działalności systemów IT oraz wycieku danych i informacji z systemów IT.

Ryzyko związane z utrzymaniem sieci dystrybucji

Emitent i jego spółki zależne prowadzą sprzedaż w Polsce i za granicą, zarówno bezpośrednio do finalnych odbiorców, jak i poprzez współpracę z lokalnymi dystrybutorami, hurtowniami, sieciami handlowymi. Zdecydowana większość tych podmiotów współpracuje z Emitentem i jego spółkami zależnymi już od wielu lat, chociaż nie jest związana z Grupą Emitenta umowami długoterminowymi (z wyłączeniem umów przetargowych w terminie trwania maksymalnie do 3 lat od daty podpisania). Jednoczesna utrata, bądź też znaczące zmniejszenie zakupów przez grupę kluczowych odbiorców mogłaby mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta w horyzoncie krótkoterminowym.

4.2 Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte skonsolidowane wyniki finansowe w pierwszym półroczu 2025 roku oraz mogących rzutować na efekty osiągnięte w okresach kolejnych

Rozwój Grupy Mercator Medical S.A. warunkują zarówno czynniki zewnętrzne, niezależne od Grupy, jak i czynniki wewnętrzne, związane bezpośrednio z jej działalnością. W ocenie Zarządu Emitenta, wymienione niżej czynniki i zdarzenia należą do tych, które wywarły największy wpływ na osiągnięte wyniki w pierwszym półroczu 2025 roku, jak również ich kształtowanie w kolejnych miesiącach będzie rzutować na wyniki osiągnięte w całym roku 2025.

Polityka celna Stanów Zjednoczonych

Dynamicznie zmieniająca się sytuacja w zakresie obowiązujących cel nałożonych na towary (w tym rękawice) importowane do Stanów Zjednoczonych, w szczególności bardzo wysokie cła na towary chińskie wpłynęły na spadek konkurencyjności produktów chińskich i zwiększoną sprzedaż Grupy do Stanów Zjednoczonych.

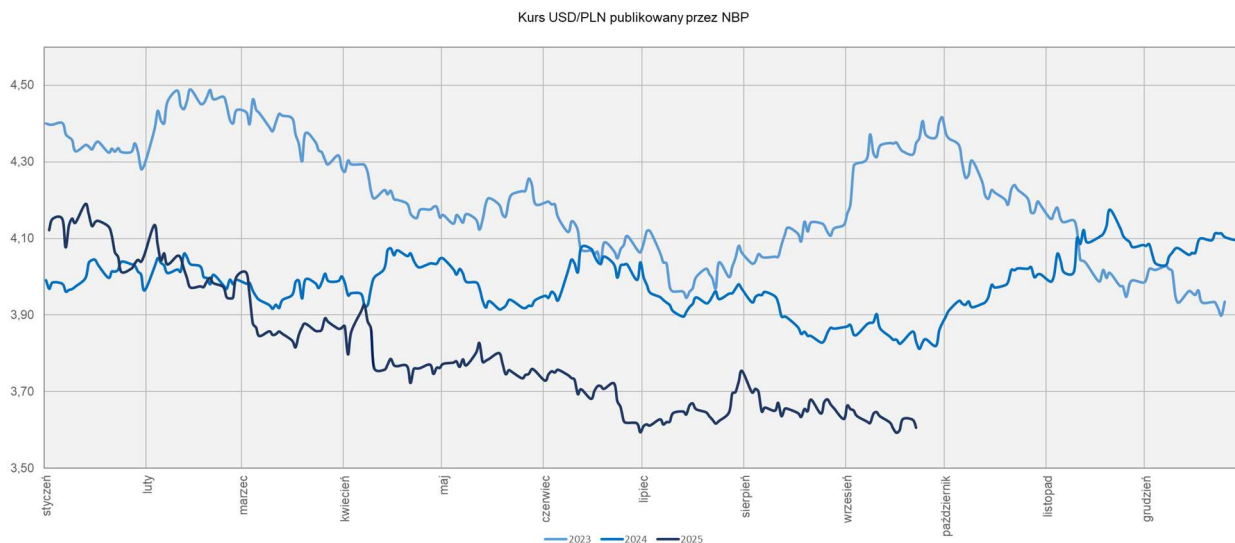
Z drugiej strony producenci z Chin szukali zastępczych rynków zbytu dla swoich produktów, co bardzo mocno wpłynęło na sytuację na rynkach europejskich (szczególnie rynkach zachodnioeuropejskich). Zwiększona podaż i agresywna polityka cenowa konkurencji spowodowały spadek sprzedaży Grupy i marż na rynkach takich jak Francja czy Niemcy.

Kursy walutowe

Grupa jest importerem netto, przy czym:

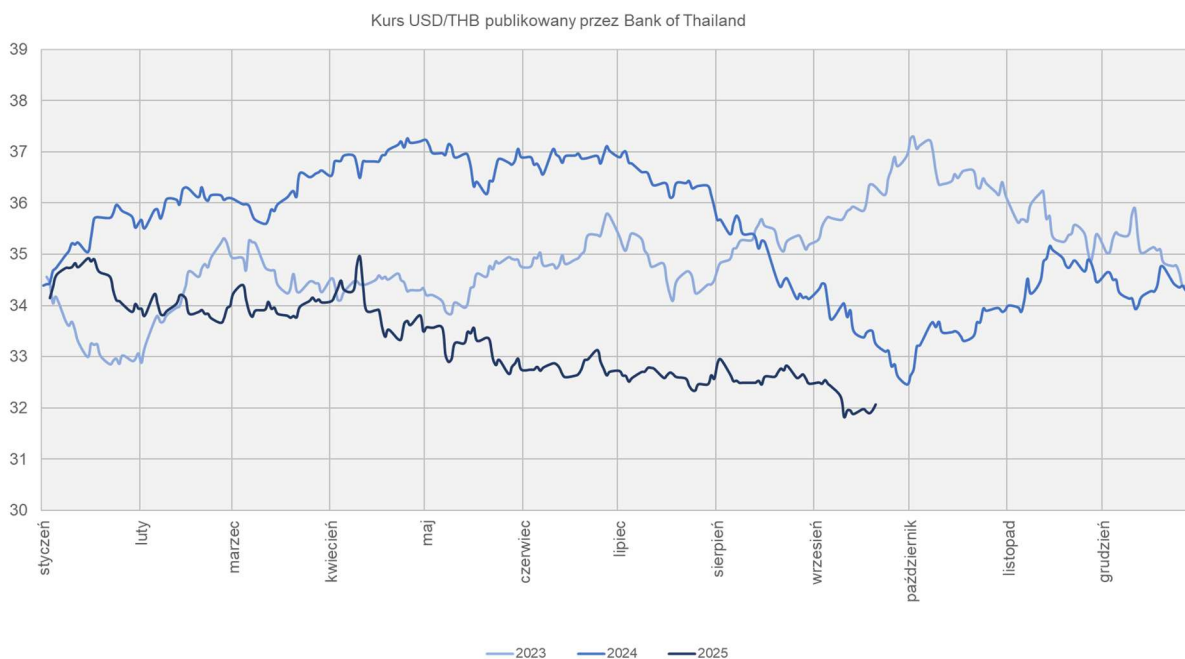
- w działalności dystrybucyjnej sprzedaje towary głównie za polskie złote, euro i inne waluty środkowo-europejskie, nabywając je za dolary amerykańskie; pierwsze półrocze 2025 r. to postępująca deprecjacja dolara w stosunku do większości walut, w tym także do złotówki, spadek USD/PLN wyniósł w tym okresie prawie 12%. Średni kurs USD/PLN w pierwszym półroczu 2025 wyniósł 3,88 i było o 2,3% niższy niż średni kurs w II półroczu 2024. Kurs na koniec czerwca 2025 przebił granicę 3,60 i osiągnął najniższy poziom od 4 lat. W lipcu i sierpniu niewielka korekta wzrostowa nie odwróciła trendu spadkowego na dolarze. Utrzymanie niskiego kursu USD/PLN może wpływać na poprawę rentowności części dystrybucyjnej ze względu na obniżenie cen zakupu rękawic, jednakże należy zaznaczyć, iż spadkowi cen zakupu przez Grupę Emitenta towarzyszy również silne oczekiwanie ze strony klientów w Europie spadku oferowanych im cen, co częściowo niweluje pozytywny wpływ słabego dolara na marże w części dystrybucyjnej.

Kształtowanie się kursu USD/PLN w latach 2023 - 2025 przedstawia poniższy wykres:



- w działalności produkcyjnej Grupa ponosi koszty produkcji w bahtach tajlandzkich (ok 75% udziału), w dolarach amerykańskich (ok 20% udziału) oraz w ringitach malezyjskich (ok 5% udziału) a przychody ze sprzedaży produktów realizowane są w niemal w całości w dolarach amerykańskich. W I półroczu 2025 średni kurs USD/THB wyniósł 33,45 i był o 3,2% niższy niż średni kurs w II półroczu 2024. W czerwcu 2025 dolar osłabił się do bahta do 32,60 i znalazł się w okolicach 3-letniego minimum. Mocny baht pogarsza rentowność sektora produkcyjnego.

Kształtowanie się kursu USD/THB w latach 2023 – 2025 przedstawia poniższy wykres:



Sytuacja w spółce Merkator Medical TOB

Zarząd emitenta powziął wiedzę, iż osoba zarządzająca Spółką Ukraińską zawierała w latach 2023 - 2024 umowy o przedmiocie pozostającym poza zwykłym zakresem działalności gospodarczej Spółki Ukraińskiej z podmiotem, którego w przeszłości była beneficjentem rzeczywistym/wspólnikiem. Stanowiło to przekroczenie udzielonych jej uprawnień. Ponad to osoba zarządzająca Spółką Ukraińską przedstawiała Emitentowi sfałszowane sprawozdania finansowe Spółki Ukraińskiej, określone mylnie jako sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, a które nie odzwierciedlały rzeczywistego stanu rzeczy, prezentując wierzytelności wobec w/w podmiotu prywatnego jako wierzytelności publicznoprawne, co do których nie istniało ryzyko w zakresie możliwości ich odzyskania. W związku z powyższym utworzony został odpis aktualizujący częściowo wartość netto należności przysługujących spółce Mercator Medical TOB. Odpis został ujęty w jednostkowym oraz skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Emitenta jako błąd lat ubiegłych, odpowiednio roku 2023 oraz 2024 r. W skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym odpis obniżył zysk zatrzymany roku 2023 o kwotę 1.273 tys. zł, zysk zatrzymany roku 2024 o kwotę 6 422 tys. zł (łącznie obniżył zysk zatrzymany za lata ubiegłe o kwotę 7.695 tys. zł). Jednocześnie zostały podjęte kroki prawne w celu odzyskania odpisanych należności, a nowa osoba zarządzająca spółką ukraińską rozpoczęła działania celem dokonania pełnego audytu jednostki.

Konflikt zbrojny w Ukrainie

Grupa Kapitałowa Mercator Medical posiada jednostki zależne w Ukrainie i w Rosji, w związku z czym trwające od 24 lutego 2022 roku działania wojenne na terenie Ukrainy i sankcje wymierzone w Rosję mają wpływ na działalność biznesową Grupy. Grupa nie jest jednak uzależniona od sprzedaży do klientów na w/w rynkach. Udział sprzedaży na wspomnianych rynkach w stosunku do skonsolidowanych przychodów Grupy, wyniósł w pierwszej połowie 2025 roku 3,6% w Ukrainie oraz 1,0% w Rosji. W przypadku ograniczeń lub braku możliwości sprzedaży na w/w rynkach, Spółka dysponuje potencjałem do przekierowania wolumenów sprzedaży na rynki Europy Zachodniej.

Informacje nt. wpływu sytuacji polityczno-gospodarczej na działalność Grupy Emitenta w Ukrainie i Rosji zostały zamieszczone w nocy 37 części III Śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Inwestycja w kogenerację w Tajlandii

Grupa prowadzi obecnie dużą inwestycję w kogenerację w fabryce w Tajlandii, która ma znacząco obniżyć koszty zużycia energii a tym samym przyczynić się do spadku kosztów produkcji. Uruchomienie inwestycji jest przewidziane na 2026 rok.

Rozwój działalności deweloperskiej w ramach Mercator Estates

W 2025 roku w ramach działalności deweloperskiej spółka Mercator Estates koncentrowała się na budowaniu zespołu i kompetencji oraz pozyskiwaniu i analizie potencjalnych projektów inwestycyjnych, które w przyszłości w założeniu wygenerują pozytywne przepływy pieniężne i dodatnie NPV. Spodziewany zwrot z poszczególnych inwestycji wg. planów będzie realizowany w okresie około 4 lat od momentu ich rozpoczęcia.

Reorganizacja sprzedaży w segmencie dystrybucyjnym

W 2025 roku Grupa zmieniła swój model sprzedaży na rynku francuskim i czeskim. W efekcie tej zmiany od początku 2025 roku sprzedaż obsługiwana przez francuską spółkę Mercator SAS przejęła spółka Emitenta. Spółka czeska Mercator Medical s.r.o zaczęła zaś pełnić funkcję pośrednika zamiast dotychczasowej roli dystrybutora. Zmiany te miały na celu uproszczenie dokonywanych operacji sprzedaży poprzez pominięcie transakcji wewnątrzgrupowych oraz zapewnienia optymalizacji kosztowej, a co tym idzie wyższej rentowności

Zdarzenia po dacie bilansu

Zdarzenia po dacie bilansu zostały szczegółowo opisane w notce 39 Śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

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

	Na dzień sporządzenia niniejszego raportu okresowego				Na dzień przekazania poprzedniego raportu okresowego			
	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Anabaza RAIF V.C.I.C. Ltd. *	5 306 723	57,25%	8 034 897	66,71%	5 397 656	55,24%	8 172 579	64,84%

* Anabaza RAIF V.C.I.C. Ltd. ("Anabaza") jest kontrolowana przez Pana Wiesława Żyznowskiego. Pan Wiesław Żyznowski posiada bezpośrednio akcje stanowiące 4,06% w kapitale zakładowym Mercator Medical S.A., zapewniające 3,12% w ogólnej liczbie głosów. Uwzględniając również akcje będące w posiadaniu podmiotów kontrolowanych (Anabaza, Orpheus sp. z o.o. i Emitent) oraz osób, co do których istnieje domniemanie istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 87 ust. 4 Ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Pan Wiesław Żyznowski posiada bezpośrednio i pośrednio akcje stanowiące ogółem 63,76% kapitału zakładowego Emitenta, zapewniające ogółem 72,11% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu.

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

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

Wg informacji posiadanych przez Emitenta, na dzień przekazania niniejszego raportu następujące osoby zarządzające i nadzorujące posiadają akcje Emitenta oraz udziały w jednostkach Grupy:

1) Wiesław Żywnowski Przewodniczący Rady Nadzorczej Emitenta, posiada bezpośrednio 376.136 akcji Emitenta o łącznej wartości nominalnej 376.136,00 zł, co stanowi ogółem 4,06% w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają ogółem 376.136 głosy, co stanowi ogółem 3,12% w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta. Ponadto, uwzględniając również akcje będące w posiadaniu podmiotów bezpośrednio i pośrednio kontrolowanych oraz osób, co do których istnieje domniemanie istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 87 ust. 4 ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Wiesław Żywnowski posiada bezpośrednio i pośrednio ogółem 5.909.357 akcji o łącznej wartości nominalnej 5.909.357,00 zł, co stanowi ogółem 63,76% w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają ogółem 8.684.280 głosów, co stanowi 72,11% w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta. Wiesław Żywnowski posiada także 1 udział o wartości nominalnej 10 tajlandzkich bahtów w Mercator Medical (Thailand) Ltd., co stanowi poniżej 0,01% wszystkich udziałów i głosów oraz 1 udział o wartości nominalnej 10 tajlandzkich bahtów w Mercator Industrial Ltd., co stanowi poniżej 0,01% wszystkich udziałów i głosów. Z posiadaniem tych udziałów nie są związane żadne szczególne uprawnienia.

2) Urszula Żywnowska, Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej Emitenta, posiada 8.633 akcji Emitenta o łącznej wartości nominalnej 8.633,00 zł, co stanowi 0,09% w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają 8.633 głosów, co stanowi 0,07% w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta.

3) Piotr Solorz, Sekretarz Rady Nadzorczej Emitenta, posiada 2.042 akcje Emitenta o łącznej wartości nominalnej 2.042,00 zł, co stanowi 0,02 % w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają 2.042 głosy, co stanowi 0,02 % w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta.

4) Monika Żywnowska, Prezes Zarządu Emitenta, posiada 1 udział o wartości nominalnej 10 tajlandzkich bahtów w Mercator Medical (Thailand) Ltd., co stanowi poniżej 0,01% wszystkich udziałów i głosów oraz 1 udział o wartości nominalnej 10 tajlandzkich bahtów w Mercator Industrial Ltd., co stanowi poniżej 0,01% wszystkich udziałów i głosów. Z posiadaniem tych udziałów nie są związane żadne szczególne uprawnienia.

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

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

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

Emitent jest pozwany w sprawie z powództwa JMN - Group OY z siedzibą w Helsinkach. Wartość przedmiotu sporu wynosi 661 tys. zł, a roszczenie dotyczy niezrealizowanych dostaw z okresu 1 - 2 kwartału 2020. Emitent kwestionuje legitymację bierną

wskazując, iż to nie on powinien zostać pozwany, a działając z ostrożności procesowej kwestionuje także podstawy roszczenia i domaga się oddalenia powództwa. Sprawa w dalszym ciągu rozpatrywana jest przez sąd pierwszej instancji.

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

8. Informacje o transakcjach z podmiotami powiązanymi

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

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

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

Prezes Zarządu

.....

Monika Żyznowska

(Podpisano kwalifikowanym podpisem elektronicznym)

Członek Zarządu

.....

Mariusz Popek

(Podpisano kwalifikowanym podpisem elektronicznym)

Członek Zarządu

.....

Dariusz Krezymon

(Podpisano kwalifikowanym podpisem elektronicznym)



Adres siedziby:



MERCATOR MEDICAL S.A.
ul. Heleny Modrzejewskiej 30
31-327 Kraków, Polska
NIP: 6771036424
REGON: 350967107

Adres biura i korespondencyjny:



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



Dowiedz się więcej na
www.mercatormedical.eu



Aby uzyskać więcej
informacji zeskanuj
kod za pomocą aparatu
w smartfonie