



**PÓŁROCZNE SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ MERCATOR MEDICAL S.A.
ZA I PÓŁROCZE 2014 ROKU ZAKOŃCZONE
30 CZERWCA 2014 ROKU**

Kraków, 25 sierpnia 2014 r.

Spis treści

1. Wybrane dane finansowe Grupy Kapitałowej Mercator Medical S.A.....	4
2. Wybrane dane finansowe Mercator Medical S.A.	5
3. Informacje o organizacji grupy	6
3.1. Struktura Grupy Mercator Medical	6
3.2. Opis podmiotów objętych konsolidacją	7
4. CZYNNIKI ISTOTNE DLA ROZWOJU EMITENTA	8
4.1. Czynniki ryzyka i zagrożeń	8
4.2. Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte skonsolidowane wyniki finansowe w pierwszym półroczu 2014 oraz mogące rzutować na efekty osiągane w okresach kolejnych	22
5. Opis istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta i jego Grupy Kapitałowej w okresie, którego dotyczy raport, wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń.....	24
Wzrost sprzedaży i marży.....	24
6. Objaśnienie dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta i jego Grupy Kapitałowej w prezentowanym okresie	26
7. Informacje na temat zmian sytuacji gospodarczej i warunków prowadzenia działalności, które mają istotny wpływ na wartość godziwą aktywów finansowych i zobowiązań finansowych jednostki, niezależnie od tego, czy te aktywa i zobowiązania są ujęte w wartości godziwej	26
8. Informacja o emisji, wykupie i spłacie nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych	26
9. Informacja o proponowanej dywidendzie	26
10. Stanowisko Zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na rok 2014	26
11. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu emitenta na dzień przekazania raportu półrocznego wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w kapitale zakładowym, liczby głosów z nich wynikających i ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu oraz wskazanie zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji emitenta w okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego.....	26
12. Program warrantów subskrypcyjnych uprawniających do objęcia akcji (rozliczany w instrumentach kapitałowych)	27
13. Zestawienie stanu posiadania akcji emitenta lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące emitenta na dzień przekazania raportu półrocznego, wraz ze wskazaniem zmian w stanie posiadania, w okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego, odrębnie dla każdej z osób	29
14. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, z uwzględnieniem informacji w zakresie	

postępowań dotyczących zobowiązań albo wierzytelności emitenta lub jednostki od niego zależnej, których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta	29
15. Informacje o transakcjach z podmiotami powiązanymi.....	30
16. Informacje o udzieleniu przez emitenta lub jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta	30

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

	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca	
	2013	2014	2013	2014
	w tys. PLN		w tys. EUR	
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	70 381	76 347	16 702	18 272
Zysk na działalności operacyjnej (EBIT)	5 797	5 691	1 376	1 362
EBITDA*	7 058	7 190	1 675	1 721
Zysk brutto	4 682	4 877	1 111	1 167
Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	3 760	3 865	892	925

Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	6 482 550	8 643 400	6 482 550	8 643 400
Liczba rozważających potencjalnych akcji zwykłych**	0	0	0	0
Zysk na jedną akcję	0,58	0,45	0,14	0,11
Rozwodniony zysk na jedną akcję	0,58	0,45	0,14	0,11

	31 grudnia 2013 30 czerwca 2014		31 grudnia 2013 30 czerwca 2014	
	w tys. PLN		w tys. EUR	
Rzeczowe aktywa trwałe	32 731	39 409	7 561	9 471
Zapasy	27 412	29 884	6 332	7 182
Należności	23 713	25 135	5 477	6 041
Środki pieniężne	13 047	6 095	3 014	1 465
Aktywa razem	100 249	103 900	23 156	24 971
Kapitał zakładowy	8 643	8 643	1 996	2 077
Kapitał własny	57 126	60 469	13 196	14 533
Zobowiązania długoterminowe	3 076	4 338	711	1 043
Zobowiązania krótkoterminowe	36 772	35 411	8 494	8 510
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	43 123	43 431	9 961	10 438

	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca	
	2013	2014	2013	2014
	w tys. PLN		w tys. EUR	
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-205	5 743	-49	1 375
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-3 186	-6 460	-756	-1 546
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	2 700	-6 236	641	-1 492
Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych	-691	-6 952	-164	-1 664

	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca	
	2013	2014
Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,2140	4,1784
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,3292	4,1609

* Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację

** Nie uwzględnia potencjalnego rozwodnienia wynikającego z uchwalonego u Emitenta programu emisji warrantów

2. Wybrane dane finansowe Mercator Medical S.A.

	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca	
	2013	2014	2013	2014
	w tys. PLN		w tys. EUR	
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	49 390	53 969	11 720	12 916
Zysk na działalności operacyjnej (EBIT)	3 997	3 513	949	841
EBITDA*	4 266	3 828	1 012	916
Zysk brutto	3 259	3 786	773	906
Zysk netto	2 630	3 050	624	730

Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	6 482 550	8 643 400	6 482 550	8 643 400
Liczba rozwodniających potencjalnych akcji zwykłych**	0	0	0	0
Zysk na jedną akcję	0,41	0,35	0,10	0,08
Rozwodniony zysk na jedną akcję	0,41	0,35	0,10	0,08

	31 grudnia 2013	30 czerwca 2014	31 grudnia 2013	30 czerwca 2014
	w tys. PLN		w tys. EUR	
Długoterminowe aktywa finansowe	17 548	17 553	4 053	4 219
Zapasy	21 155	25 645	4 887	6 163
Należności	19 837	20 933	4 582	5 031
Środki pieniężne	11 200	2 287	2 587	550
Aktywa razem	82 105	83 850	18 965	20 152
Kapitał zakładowy	8 643	8 643	1 997	2 077
Kapitał własny	52 745	55 511	12 184	13 341
Zobowiązania długoterminowe	157	240	36	58
Zobowiązania krótkoterminowe	27 661	26 449	6 389	6 357
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	29 360	28 339	6 782	6 811

	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca		za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca	
	2013	2014	2013	2014
	w tys. PLN		w tys. EUR	
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	725	2 343	172	561
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	7	-4 814	2	-1 152
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-974	-6 442	-231	-1 542
Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych	-242	-8 913	-57	-2 133

	za okres 6 miesięcy zakończonych 30 czerwca	
	2013	2014
Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,2140	4,1784
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,3292	4,1609

* Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację

** Nie uwzględnia potencjalnego rozwodnienia wynikającego z uchwalonego u Emitenta programu emisji warrantów

3. Informacje o organizacji grupy

3.1. Struktura Grupy Mercator Medical

Podmiotem dominującym w Grupie Kapitałowej Mercator Medical S.A. jest Mercator Medical S.A. z siedzibą w Krakowie, przy ulicy H. Modrzejewskiej 30.

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

Emitent posiada oddział na Węgrzech.

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

Na dzień 30 czerwca 2014 roku w skład grupy kapitałowej Mercator Medical S.A. wchodziły następujące podmioty zależne:

- Mercator Medical (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii. Emitent posiada 82,33% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. 17,67% udziałów w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów należy do spółki Anabaza Ltd. z siedzibą na Cyprze, która jest podmiotem dominującym wobec Emitenta (wszystkie udziały Anabaza Ltd. należą do Wiesława Żywnowskiego – Prezesa Zarządu Emitenta). Mercator Medical (Thailand) Ltd. jest również powiązana z Emitentem poprzez osobę Leszka Michnowskiego – Wiceprezesa Zarządu Emitenta, który jest równocześnie Prezesem Zarządu (CEO) Mercator Medical (Thailand) Ltd. Spółka ta koncentruje swoją działalność na produkcji i sprzedaży rękawic lateksowych.
- Merkator Medikal TOB z siedzibą na Ukrainie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych.
- Mercator Medical s.r.l. z siedzibą w Rumunii. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- Mercator Medical Kft z siedzibą na Węgrzech. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta nie prowadzi działalności operacyjnej.
- Brestia Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta zajmuje się sprzedażą rękawic medycznych do niektórych klientów zagranicznych.
- Plakentia Holdings LLC z siedzibą na Cyprze. Emitent od dnia 16 czerwca 2014 r. posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta nie prowadzi działalności operacyjnej.

W zakresie organizacji Emitenta i jego Grupy Kapitałowej nie nastąpiły istotne zmiany w pierwszym półroczu roku 2014, poza nabyciem udziałów spółek: Brestia Sp. z o.o. w dniu 24 marca 2014 r. oraz Plakentia Holdings LLC w dniu 16 czerwca 2014 r. Ostatnia spółka nie prowadzi działalności operacyjnej oraz nie posiada istotnych aktywów. Brestia Sp. z o.o. prowadzi działalność w ograniczonym zakresie.

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

3.2. Opis podmiotów objętych konsolidacją

Zgodnie ze stanem na dzień 30 czerwca 2014 roku konsolidacją objęty został Emitent jako podmiot dominujący (w tym także oddział Emitenta na Węgrzech) oraz następujące jednostki zależne, wszystkie metodą pełną:

- Mercator Medical (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii,
- Merkator Medikal TOB z siedzibą na Ukrainie,
- Mercator Medical s.r.l. z siedzibą w Rumunii,
- Mercator Medical Kft z siedzibą na Węgrzech,
- Brestia Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie

Plakentia Holdings LLC z siedzibą na Cyprze nie została objęta konsolidacją z uwagi na brak istotnego wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

4. CZYNNIKI ISTOTNE DLA ROZWOJU EMITENTA

4.1. Czynniki ryzyka i zagrożeń

Ryzyko ekonomiczne i polityczne

Wszelkie zmiany w otoczeniu politycznym, regulacyjnym i ekonomicznym oraz niepewność dotycząca tych zmian w przyszłości, mogą mieć negatywny wpływ na rozwój biznesu. Dotyczy to między innymi ryzyka związanego z wojną, atakami terrorystycznymi, protestami społecznymi, nagłymi zmianami rządu, globalnym kryzysem ekonomicznym, zmianami polityki w zakresie zatrudnienia zagranicznej siły roboczej, podatków, stóp procentowych i in.

Grupa Emitenta koncentruje swoją bezpośrednią działalność w Polsce i Tajlandii oraz w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Kraje te uznawane są za kraje rozwijające się, gdzie ryzyko ekonomiczne i polityczne może być większe, niż na rynkach w krajach rozwiniętych. Sytuacja branży, w której działa Grupa Emitenta jest stabilna i branża ta oceniana jest jako wzrostowa. Wskazać jednak należy, że branża ta jest związana z wieloma czynnikami ekonomicznymi, takimi jak wahania cen surowców (w tym lateksu), zmiany PKB, inflacja, kursy walutowe, wysokość stóp procentowych, poziom wydatków publicznych i prywatnych w zakresie ochrony zdrowia, a także poziom wiedzy odbiorców końcowych o profilaktyce zdrowotnej.

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 dotyczące samej Tajlandii jak i innych państw regionu Azji Południowo-Wschodniej, a także Chin i Indii. Otoczenie społeczno-gospodarcze w Tajlandii jest względnie stabilne. Począwszy jednak od końca 2013 r. sytuacja polityczna w Tajlandii zaostrzyła się, m.in. miały miejsce masowe protesty przeciwników rządu. W maju 2014 r. doszło do przewrotu wojskowego, a następnie do wprowadzenia stanu wojennego. Wydarzenia te nie przekładają się jednak w istotny sposób na warunki prowadzenia działalności gospodarczej. Należy też zwrócić uwagę, że na terenie południowych prowincji Tajlandii tli się konflikt o podłożu etniczno-religijnym. Elementem polityki rządowej ukierunkowanej na poprawę konkurencyjności firm zlokalizowanych w Tajlandii jest m.in. system ulg importowych i podatkowych. Mercator Medical (Thailand) Ltd. jest beneficjentem szeregu czasowych przywilejów przyznanych przez władze Tajlandii na gruncie obowiązujących w tym kraju przepisów o wspieraniu inwestycji (przywileje podatkowe w zakresie m.in. podatku dochodowego od osób prawnych oraz należności celnych). Utrata tych przywilejów lub ich wygaśnięcie na skutek upływu terminów na jakie zostały przyznane może spowodować wzrost obciążeń podatkowych. Stosowanie takich korzystnych elementów polityki rządowej może z czasem zostać ograniczone lub zaniechane co może istotnie wpłynąć na konkurencyjność Tajlandii jako ośrodka produkcji rękawic lateksowych i w konsekwencji może negatywnie wpływać na działalność, pozycję rynkową i perspektywy rozwoju Grupy oraz osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

Rynkiem obciążonym specyficznym ryzykiem społecznym, politycznym i gospodarczym jest rynek ukraiński. W pierwszym półroczu 2014 r. na fali masowych protestów doszło do odsunięcia od władzy dotychczasowego prezydenta i zmiany układu politycznego. Rząd w Kijowie faktycznie utracił kontrolę nad Krymem, a narastające napięcie polityczne doprowadziło do wybuchu konfliktu zbrojnego we wschodniej Ukrainie, mającego znamiona ograniczonej wojny domowej. Doszło również do znacznego osłabienia hrywny. Rozwój sytuacji społeczno-politycznej i gospodarczej na Ukrainie jest trudny do przewidzenia. Nie można wykluczyć przedłużającego się stanu braku stabilizacji. Na chwilę obecną te wydarzenia nie mają zasadniczego wpływu na działalność Grupy Emitenta.

Sytuacja na Ukrainie wpływa także na istotne pogorszenie ogólnego klimatu współpracy gospodarczej z Rosją, która traktowana jest przez Emitenta jako jeden z kluczowych i najbardziej perspektywicznych rynków zbytu. Unia Europejska wprowadziła wobec Rosji szereg sankcji, również Rosja wprowadziła sankcje wobec krajów Unii Europejskiej. Na chwilę obecną nie ma to jednak zasadniczego wpływu na działalność Emitenta. Ewentualne wprowadzenie sankcji gospodarczych lub restrykcji dotyczących rynku, na którym działa Grupa Emitenta, zasad

wymiany handlowej, albo ograniczeń dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej w Rosji przez podmioty z innych państw może mieć istotne znaczenie dla Grupy Emitenta.

Dalszy przebieg kryzysu ukraińsko – rosyjskiego może mieć istotny wpływ, a realizacja scenariusza zakładającego wybuch wojny tuż przy wschodniej granicy Polski jest jednym z największych zagrożeń dla osiąganych wyników oraz perspektyw rozwoju Grupy.

Ryzyko związane z systemami ochrony zdrowia, w tym ich prywatyzacją

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

Ryzyko zmiany cen surowców i cen towarów handlowych

Grupa ponosi koszty związane z zakupem towarów handlowych w Azji. Ponadto, prowadząc działalność produkcyjną, Mercator Medical (Thailand) Ltd. ponosi koszty związane z zakupem surowców do produkcji w Azji. Ze względu na uwarunkowania makroekonomiczne i rynkowe, na które Grupa nie ma wpływu, koszty surowców (przede wszystkim koszty lateksu) i towarów podlegają wahanom. O ile w średnim i długim okresie Grupa była w stanie w znacznym stopniu niwelować skutki wahań cen surowców i towarów poprzez odpowiednie zmiany

cen produktów, to nie można zagwarantować, że będzie to możliwe w przyszłości. Wzrost cen surowców (przede wszystkim lateksu) może powodować w szczególności 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.

Ryzyko związane z poziomem stóp procentowych

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

Ryzyka kursowe

Na wyniki finansowe i działalność operacyjną Grupy istotny wpływ mają wahania kursów walut. Grupa uzyskuje przychody w PLN (sprzedaż w Polsce), USD (zdecydowana większość przychodów generowana przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. oraz część eksportu realizowanego przez Emitenta – np. Rosja), a także oraz UAH, HUF, EUR, RON, THB i CZK, natomiast wydatki na zakup towarów handlowych i surowców do produkcji ponoszone są w USD, EUR i THB. Także koszty transportu są ponoszone przede wszystkim w USD. Zdecydowana większość kosztów produkcji w Mercator Medical (Thailand) Ltd., w tym koszty zakupu materiałów do produkcji, wynagrodzeń, mediów i koszty finansowe, ponoszonych jest w THB.

Ponadto Grupa Emitenta wykazuje zadłużenie z tytułu kredytów zaciągniętych w walutach innych niż PLN (w szczególności THB i UAH). Grupa uzyskuje przychody ze sprzedaży w tych walutach, w związku z tym w zakresie uzyskanych kredytów w walutach obcych nie stosuje dodatkowych zabezpieczeń.

Sytuacja powyższa powoduje narażenie skonsolidowanego wyniku finansowego Emitenta na ryzyka kursowe. W szczególności w okresach osłabienia się PLN w stosunku do głównych walut rozliczeniowych Emitent ponosi wyższe koszty z tytułu księgowania różnic kursowych. W celu ograniczenia ryzyka kursowego Grupa zawiera transakcje forward w odniesieniu do USD. 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, osiąganе wyniki i sytuację finansową Grupy Emitenta.

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

Systemy prawa, w tym prawa podatkowego, państw, w których Grupa Emitenta koncentruje swoją działalność, charakteryzują się relatywnie dużą zmiennością. Zagrożeniem dla działalności Emitenta i jego podmiotów zależnych są zmieniające się przepisy prawa oraz zmiany sposobu ich wykładni przez organy państwowe, w tym sądy. Z uwagi na prowadzenie działalności transgranicznej szczególnie istotne dla sytuacji prawnej i ekonomicznej Grupy mogą być zmiany przepisów prawa celnego, podatkowego i dewizowego. W zakresie prawa podatkowego ryzyko wystąpienia negatywnych konsekwencji jest spowodowane możliwością wzrostu stawek podatku od towarów i usług (podatku VAT) na produkty oferowane przez Grupę, jak również niepewnością dotyczącą stosowania właściwej stawki podatku VAT. Emitent zwraca również uwagę, iż istnieje ryzyko uznania przepisów prawa polskiego przewidujących stosowanie preferencyjnej stawki podatku VAT na wszystkie wyroby medyczne, w tym oferowane przez Grupę Emitenta, za niezgodne z przepisami prawa europejskiego, w szczególności dyrektywą harmonizującą przepisy o podatku VAT. W takim przypadku może zaistnieć konieczność dostosowania ustawodawstwa polskiego do prawodawstwa Unii Europejskiej, w szczególności poprzez objęcie części lub wszystkich wyrobów medycznych oferowanych przez Grupę Emitenta wyższą stawką podatku VAT (23%). Istotnym ryzykiem jest również wynikająca w dużej mierze z uwarunkowań politycznych zmienność i znaczna rozbieżność w zakresie interpretacji przepisów, w tym podatkowych, a w szczególności przepisów celnych istotnych z punktu prowadzenia przez Mercator Medical TOB (jednostkę zależną Emitenta) działalności importowej. Znaczące ryzyko dla działalności Grupy Emitenta stanowią również zmiany prawa administracyjnego,

w szczególności w zakresie dotyczącym produktów oferowanych przez Emitenta i członków jego Grupy. Zaistnienie zmian w tym zakresie, polegających np. na zmianie przepisów co do jakości produktów i ich standardów lub też ich oznaczeń, mogą zmuszać Emitenta i członków jego Grupy do wprowadzania zmian w ofercie lub też wycofywania z rynku produktów i tym samym zwiększać koszty jego 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.

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.

Ryzyko związane z konkurencją

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

Ryzyko związane z utrzymaniem sieci dystrybucji

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

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 zajmujący się kontrolą i windykacją należności oraz stosuje elastyczne systemy oceny zdolności kredytowej swoich

odbiorców, co jednak nie pozwala wykluczyć ryzyk związanych z niewypełnianiem przez nich zobowiązań wobec Grupy. Ponadto ewentualna konsolidacja lokalnych dystrybutorów może potencjalnie stanowić zagrożenie dla Emitenta. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy.

Ryzyko związane z celami strategicznymi

Emitent zdefiniował swoje cele strategiczne, tj. umacnianie pozycji na rynku krajowym oraz dalsza ekspansja na rynkach europejskich (grupa dystrybucyjna w Europie Środkowo-Wschodniej) oraz światowych (Mercator Medical (Thailand) Ltd.). Emitent nie może jednak zapewnić, że te cele zostaną osiągnięte. Przyszła pozycja i wyniki finansowe Grupy Emitenta zależą od jej zdolności do opracowania skutecznej długoterminowej strategii. Wszelkie decyzje podjęte w wyniku niewłaściwej oceny sytuacji lub niezdolności do zarządzania dynamicznym rozwojem Grupy lub dostosowania się do zmieniających się warunków rynkowych mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z realizacją strategii rozwoju działalności produkcyjnej w Tajlandii

Istotnym czynnikiem wzrostu skali działalności Grupy Emitenta jest modernizacja i rozbudowa potencjału produkcyjnego rękawic w Tajlandii. Emitent oczekuje, że inwestycja ta doprowadzi do istotnego zwiększenia skali i efektywności działalności produkcyjnej Grupy. Pomimo przygotowania biznes planu dotyczącego rozwoju działalności produkcyjnej w Tajlandii oraz analizy opłacalności tej inwestycji, Zarząd Emitenta nie jest w stanie zapewnić, iż przyjęte założenia (w tym, w szczególności w zakresie wielkości popytu, cen sprzedaży produktów, kosztów działalności operacyjnej, czy też poziomu niezbędnych nakładów inwestycyjnych i kosztów obsługi zadłużenia związanego z finansowaniem inwestycji) okażą się trafne. Negatywne odchylenia od przyjętych założeń mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

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

Strategia rozwoju Emitenta realizowana dotychczas i planowana na przyszłość zakłada dalszą dystrybucyjną i eksportową ekspansję na rynkach zagranicznych. Emitent w ostatnich latach znacząco poszerzył zasięg geograficzny działalności (towary Grupy docierają do ponad 40 krajów w całym świecie). Zamiarem Emitenta jest dalsze poszerzanie zasięgu działalności, w tym na rynkach, gdzie potencjał rozwoju rynku jednorazowych wyrobów medycznych i środków ochrony indywidualnej jest najwyższy (np. kraje Bliskiego Wschodu) oraz na rynkach Ameryki Północnej. Niektóre kraje mogą charakteryzować się wyższym poziomem ryzyka w zakresie działalności w porównaniu do rynku polskiego czy europejskiego. Mając powyższe na uwadze, nie ma pewności, czy działalność Emitenta na nowych rynkach eksportowych przyniesie spodziewane efekty. Nieosiągnięcie zakładanych celów sprzedażowych na nowych rynkach eksportowych może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową Emitenta. Przy stale zwiększającym się zasięgu geograficznym działalności Grupy istnieje ryzyko powstania zatorów płatniczych w rozliczeniach z odbiorcami zlokalizowanymi w krajach objętych kryzysem finansowym. W takich sytuacjach potencjalnie mogą pojawić się zatory płatnicze i w rezultacie płynność finansowa Grupy Emitenta może ulec pogorszeniu. Zarząd Emitenta dostrzegając takie ryzyka, ogranicza sprzedaż do odbiorców, w odniesieniu do których istnieje prawdopodobieństwo utraty należności oraz realizuje sprzedaż za gotówkę. Pomimo tego, nie można wykluczyć, iż wzrost należności nieściągalne, co może istotnie negatywnie wpłynąć na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy. Wprowadzanie na rynek nowych towarów stanowi istotny czynnik w generowaniu wzrostu sprzedaży Grupy Emitenta. Istnieje jednak ryzyko, że towary te nie spotkają się z dostatecznym zainteresowaniem odbiorców, co może skutkować niższym niż oczekiwany poziomem przychodów ze sprzedaży oraz w konsekwencji gorszymi wynikami finansowymi.

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

Zgodnie z zawartymi umowami kredytowymi na nieruchomości będącej własnością Emitenta zlokalizowanej w Brześciu Kujawskim, na której znajduje się centralny magazyn logistyczny Emitenta, ustanowione zostały hipoteki na zabezpieczenie wykonania zobowiązań Emitenta z tytułu umów kredytowych. Również na nieruchomości będącej własnością Mercator Medical (Thailand) Ltd., na której znajduje się w szczególności siedziba, zakład produkcyjny i magazyn zapasów, ustanowione zostały hipoteki na zabezpieczenie wykonania zobowiązań wynikających z umów kredytowych. W wypadku naruszenia postanowień umów kredytowych banki mają prawo skorzystać z zabezpieczenia na nieruchomościach, co może skutkować m.in. sprzedażą nieruchomości w postępowaniu egzekucyjnym.

Ryzyko związane z zapewnieniem dodatkowych źródeł finansowania rozwoju Grupy

W przyszłości może się okazać konieczne pozyskanie przez Emitenta dodatkowych środków, na przykład poprzez emisję akcji lub instrumentów dłużnych, zaciągnięcie kredytów lub pożyczek. Emitent nie może zagwarantować, że takie kolejne próby pozyskania finansowania zakończą się powodzeniem. Rozwój działalności Grupy może ulec spowolnieniu, jeśli pozyskiwanie przez nią środków finansowych będzie nieskuteczne lub jeśli środki finansowe będą pozyskiwane na niekorzystnych warunkach lub okażą się niewystarczające. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy.

Ryzyko związane ze zmiennością cen i dostępnością lateksu w Tajlandii

Lateks jest głównym składnikiem wykorzystywanym podczas produkcji rękawic z gumy naturalnej i jego koszt stanowi około 45 % - 60 % wartości produktu gotowego (w zależności od wagi rękawic, bieżącej ceny lateksu oraz stosowanej formuły chemicznej). Cena lateksu może znacząco zmieniać się w krótkich okresach i zależy m.in. od następujących czynników: warunki pogodowe w obszarach uprawy, pora roku, popyt światowy, w tym głównie z Chin dla przemysłu motoryzacyjnego, interwencyjne zakupy rządu tajlandzkiego, rynek spekulacyjny. Trend zmian cen lateksu nie jest łatwo przewidywalny z powodu dużej ilości czynników wpływających na te zmiany. Dodatkowym ryzykiem związanym z lateksem jest konieczność zamawiania go na kilka tygodni przed terminem dostawy, po ustalonej z góry cenie. Wynika to z procesu technologicznego produkcji mieszanki lateksowej, która wymaga kilku tygodni starzenia przed dostawą. Inni producenci rękawic z lateksu naturalnego znajdują się w analogicznej sytuacji. Zmiany cen surowców mogą być przeniesione przez producenta na odbiorców finalnych przy zachowaniu konkurencyjności cenowej produktów. Mercator Medical (Thailand) Ltd. współpracuje z kilkoma lokalnymi stałymi dostawcami, z którymi zawierane są m.in. transakcje typu spot. 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.

Ryzyko związane ze wzrostem cen energii w Tajlandii

Energia jest jednym z głównych elementów generujących koszt produkcji rękawic. Podczas procesu wulkanizacji i suszenia rękawic zużywa się relatywnie duże ilości ciepła. Aktualnie Mercator Medical (Thailand) Ltd. uzyskuje ciepło ze spalania biomasy. Głównym surowcem wykorzystywanym jako paliwo są odpady z produkcji oleju palmowego. Ten rodzaj paliwa jest importowany, głównie z Malezji, oraz sprowadzany z północy Tajlandii. Rząd Malezji wprowadził ograniczenia w zakresie dotacji dla gazu naturalnego oraz w zakresie wydawania pozwoleń na budowanie instalacji gazowych dla produkcji rękawic, co powoduje wzrostu popytu w Malezji na biomasę oraz związanego z tym wzrostu cen biomasy. Emitent nie może wykluczyć istotnych zmian cen biomasy oraz jej dostępności. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub więcej z powyższych czynników mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy.

Ryzyko związane z dostępnością pracowników w Tajlandii

Mercator Medical (Thailand) Ltd. zatrudnia obecnie ponad 250 osób, wśród których są pracownicy z Tajlandii, ale też m.in. z Birmy i Kambodży. Region gdzie zlokalizowana jest fabryka jest zdominowany przez uprawy drzew kauczkowych i miejscowa ludność w większości jest zatrudniona w rolnictwie. Osoby z wykształceniem wyższym niż podstawowe starają się znaleźć pracę na północy kraju, gdzie średnie wynagrodzenie jest wyższe niż na południu. Wynika to między innymi z uregulowań prawnych związanych z minimalnymi płacami w poszczególnych regionach, jak również z faktu dużo większego uprzemysłowienia kraju na północy. Powoduje to potencjalne zagrożenie związane z dostępem do siły roboczej, szczególnie przy planowanej rozbudowie zakładu. Niedobór pracowników może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy.

Płace minimalne w Tajlandii

W prowincji Songkhla, w której umiejscowiona jest fabryka rękawic należąca do Mercator Medical (Thailand) Ltd. od 1 stycznia 2013 r. obowiązuje płaca minimalna na poziomie do 300 THB dziennie. Nie jest wykluczone, że rząd tajlandzki zdecyduje się na dalszy wzrost minimalnych wynagrodzeń w prowincji Songkhla w przyszłości, co może istotnie wpływać na poziom kosztów produkcji ponoszonych przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. oraz osiąganą wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Grupy.

Ryzyko wynikające z potencjalnego wzrostu kosztów operacyjnych i innych kosztów działalności

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

Ryzyko obniżenia konkurencyjności produkcji w Tajlandii

Mercator Medical (Thailand) Ltd. jest jedynym podmiotem produkcyjnym w Grupie Emitenta. Emitent posiada w nim udziały większościowe. W ocenie Emitenta produkcja poprzez spółkę zależną 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 Mercator Medical (Thailand) Ltd. wskazuje, że wzrost skali działalności i asortymentu produkowanych wyrobów doprowadzi 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.

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

Rozwój i perspektywy Grupy Emitenta są zależne od członków jej kadry kierowniczej wysokiego szczebla, a w szczególności członków Zarządu. Odejście któregośkolwiek z Członków Zarządu może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy. Przyszłe powodzenie działalności Grupy zależy w szczególności od jej zdolności do zatrudnienia i utrzymania personelu kierowniczego posiadającego doświadczenie w zakresie logistyki, zakupów, marketingu, sprzedaży, finansów oraz zarządzania produkcją. Dodatkowo stabilny i stały wzrost Mercator Medical (Thailand) Ltd. zależy w dużym stopniu od kadry menedżerskiej (produkcyjnej, technicznej, sprzedażowej, finansowej i pozostałej) oraz od umiejętności znalezienia, zatrudnienia oraz zatrzymania wykwalifikowanego personelu. Utrata kadry menedżerskiej wynikająca z rezygnacji z pracy, odejścia z przyczyn zdrowotnych i innych, może mieć negatywny wpływ na bieżącą działalność i funkcjonowanie fabryki. Oficjalne lokalne statystyki podają, że poziom bezrobocia w Tajlandii wynosi mniej niż 1 %. Można prawdopodobnie przyjąć ten parametr jako mocno zaniżony i wynikający z przyjęcia błędnych założeń przy wyliczeniach, jednak nie zmienia to faktu, że przywiązanie pracowników w Tajlandii do miejsca pracy i do pracodawcy jest mniejsze niż w Europie. Główny wpływ na taki stan rzeczy mają uwarunkowania klimatyczne i kulturowe. Jeżeli Grupa nie będzie w stanie zatrudnić i zatrzymać odpowiednio wykwalifikowanego personelu kierowniczego, może to mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy.

Ryzyko pogorszenia jakości produktów i utraty zaufania do marek Emitenta

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

Ryzyko związane ze znakami towarowymi Emitenta

Grupa prowadzi sprzedaż m.in. towarów oznaczonych własnymi znakami towarowymi, które są chronione tylko na obszarze niektórych państw. Nie można wykluczyć ryzyka naruszania chronionych znaków towarowych Emitenta przez osoby trzecie, a także powstania uszczerbku na wizerunku i dobrym imieniu Emitenta czy obniżenia w przychodach i marżach w związku z takimi naruszeniami. Nie można wykluczyć ryzyka utraty kontroli nad któryś ze znaków towarowych Emitenta. Nie można wykluczyć ryzyka, że zarejestrowane znaki towarowe zostaną zakwestionowane. Wszelkie zdarzenia dotyczące znaków towarowych (np. naruszanie, wygaśnięcie lub unieważnienie praw ochronnych na znaki towarowe) mogą mieć istotny, negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową Grupy.

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. Mimo dokładania starań, aby nie doszło do naruszenia praw własności intelektualnej innych osób, 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. Według wiedzy Emitenta, nie ma obecnie podstaw do roszczeń związanych z

naruszeniem przez Grupę cudzych praw własności intelektualnej. 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.

Ryzyko związane z potencjalną utratą niezbędnych certyfikatów jakościowych produktów

W ciągu ostatnich lat systematycznie wzrasta sprzedaż produktów Grupy do krajów, które wymagają od producentów posiadania określonych certyfikatów jakości. Grupa posiada szereg takich certyfikatów (m.in. do krajów europejskich, USA, Tajlandii). Utrata każdego z certyfikatów może spowodować ryzyko utraty klientów. W celu zmniejszenia ryzyka związanego z utratą certyfikatów utworzony został specjalny zespół zajmujący się obsługą dokumentacji, certyfikatów i audytów, którego zadaniem jest zapewnienie utrzymania obecnego statusu, oraz przygotowywanie aplikacji dla nowych rynków, produktów lub systemów zapewnienia jakości, tym niemniej Emitent nie może zagwarantować, że nie nastąpi utrata tych certyfikatów, co może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy.

Ryzyko związane z ograniczeniem rentowności długoterminowych kontraktów

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

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

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

Mercator Medical (Thailand) Ltd. nie jest związany 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.

Ryzyko związane z uzależnieniem od kluczowych dostawców

Grupa Emitenta współpracuje, podobnie jak wszyscy konkurencyjni dystrybutorzy, z wąską grupą producentów, wytwarzających rękawice pod markami Emitenta. Grupa Emitenta, poza portfelem marek własnych, dystrybuuje również produkty jednego z wiodących producentów rękawic, który wypracował globalne, rozpoznawalne i pożądane przez odbiorców marki. Liczba takich producentów w skali globalnej jest ograniczona. Z uwagi na fakt, iż w strukturze sprzedaży Grupy rękawice stanowią dominującą grupę produktową, potencjalne wycofanie się ze współpracy jednego lub więcej dostawców może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy.

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

Jedną z zasadniczych grup odbiorców produktów oferowanych przez Grupę są placówki służby zdrowia finansowane ze środków publicznych. Podmioty te zamawiając produkty oferowane przez Emitenta zobowiązane są często stosować przepisy o zamówieniach publicznych. W konsekwencji, dostawy na rzecz tych podmiotów mogą być realizowane tylko w przypadku wygrania przez Emitenta lub inny podmiot Grupy przetargu. Ponadto, przepisy regulujące zasady udzielania zamówień publicznych zawierają katalog warunków, które musi spełniać podmiot ubiegający się o udzielenie zamówienia publicznego, jak również wyliczenie przypadków, w których dany podmiot jest wykluczony z udziału w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego. Nie wszystkie przy tym okoliczności skutkujące wykluczeniem z udziału w tym postępowaniu są w pełni zobiektywizowane. Wykluczeniu podlegają bowiem także wykonawcy, z którymi dany zamawiający rozwiązał albo wypowiedział umowę w sprawie zamówienia publicznego albo odstąpił od umowy w sprawie zamówienia publicznego, z powodu okoliczności, za które wykonawca ponosi odpowiedzialność, jeżeli rozwiązanie albo wypowiedzenie umowy albo odstąpienie od niej nastąpiło w okresie 3 lat przed wszczęciem postępowania, a wartość niezrealizowanego zamówienia wyniosła co najmniej 5% wartości umowy. Rozwiązanie, wypowiedzenie lub odstąpienie od umowy skutkujące wykluczeniem danego wykonawcy musi być wprawdzie spowodowane okolicznościami, za które wykonawca ponosi odpowiedzialność, niemniej jednak, zamawiający wykluczając wykonawcę nie jest obowiązany do udowodnienia winy wykonawcy. Tym samym wobec braku w pełni jednoznacznych kryteriów zamawiający może w sposób dość arbitralny spowodować wykluczenie Emitenta lub innego podmiotu Grupy z organizowanych przez tego zamawiającego postępowań o udzielenie zamówienia publicznego. Wykluczeniu podlegają również wykonawcy, którzy wyrządzili szkodę, nie wykonując zamówienia lub wykonując je nienależycie, jeżeli szkoda ta została stwierdzona lub zostali zobowiązani do zapłaty kary umownej, jeżeli szkoda ta lub obowiązek zapłaty kary umownej wynosiły nie mniej niż 5% wartości realizowanego zamówienia i zostały stwierdzone orzeczeniem sądu, które uprawomocniło się w okresie 3 lat przed wszczęciem postępowania. Powyższe okoliczności mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy.

Ryzyko związane z postępowaniami sądowymi, administracyjnymi i innymi potencjalnymi roszczeniami

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

oraz negatywnie wpłynąć na jego wizerunek. Zdarzenia takie mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy.

Ryzyko związane z wystąpieniem szkód przekraczających ustalone w umowach zawartych przez Grupę sumy ubezpieczenia

Ochrona ubezpieczeniowa Grupy jest szeroka i obejmuje najważniejsze obszary jej działalności, w tym budynki i budowle, maszyny i urządzenia, środki obrotowe Emitenta i jego spółek zależnych, a częściowo także odpowiedzialność cywilną i należności od klientów. Także pracownicy Grupy odbywający podróże służbowe objęci są ochroną ubezpieczeniową. Istnieje ryzyko, że ochrona ubezpieczeniowa posiadana przez Grupę nie będzie obejmować części zdarzeń powodujących powstanie szkody w majątku Grupy lub też zakres ochrony ubezpieczeniowej nie będzie obejmował pełnej wysokości szkody. Tym samym ewentualne uzyskane przez Grupę odszkodowanie od ubezpieczyciela może nie pokrywać w całości lub w części szkody ponoszonej przez Grupę. Taka sytuacja w odniesieniu do przypadków aktywów majątkowych nabytych za środki pochodzące z kredytu, pożyczek lub użytkowana na podstawie umowy leasingu lub umów podobnych może powodować, że Grupa będzie zobowiązana do dalszej obsługi zadłużenia finansowego związanego z aktywem majątkowym, który uległ uszkodzeniu. Istnieje również ryzyko, że Grupa może być zobowiązana do naprawienia szkody poniesionej przez inny podmiot wskutek działalności Grupy, w tym uszczerbku na zdrowiu lub życiu poniesionego przez użytkownika towarów oferowanych przez Grupę, jeżeli zdarzenie powodujące taką szkodę nie jest objęte ubezpieczeniem. Wystąpienie któregośkolwiek z powyższych zdarzeń może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy.

Ryzyko związane z zawartością protein w naturalnej gumie

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

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

Ewentualna awaria, zniszczenie lub utrata rzeczowego majątku trwałego lub obrotowego lub strajk pracowników może skutkować czasowym lub trwałym wstrzymaniem lub ograniczeniem produkcji, a co za tym idzie niemożnością terminowego zrealizowania wszystkich zamówień, złożonych przez klientów Grupy lub wzrostem kosztów działalności. Pogorszenie standardu obsługi klientów i potencjalne opóźnienie w realizacji zamówień, a w skrajnym przypadku brak zdolności do realizacji zamówień, skutkować może przejęciem realizacji zamówień przez podmioty konkurencyjne oraz pogorszeniem wyników sprzedaży. Pomimo, że Emitent dywersyfikuje źródła zakupu towarów (tylko część rękawic produkowanych przez spółkę zależną trafia do sieci dystrybucyjnej Emitenta), nie można wykluczyć, że opisane powyżej czynniki mogą mieć istotny, negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową Emitenta.

Zagrożenie powodziowe

Fabryka Mercator Medical (Thailand) Ltd. zlokalizowana jest w regionie, w którym cyklicznie w porze deszczowej (listopad/grudzień) występują lokalne powodzie. Fabryka jest zlokalizowana na zboczu niewielkiego wzniesienia i woda podczas powodzi przepływa przez teren zakładu (ale nie przez hale produkcyjne i magazyny, które ulokowane są na fundamentach powyżej poziomu „0”), nie zatapiając go (woda spływa do naturalnych zbiorników znajdujących się poza nieruchomością). Teren zakładu jest zabezpieczany rowami melioracyjnymi

odprowadzającymi wodę poza działkę oraz wałami z worków z piaskiem dodatkowo zabezpieczającymi zakład i regulującymi przepływ wody, dzięki czemu w ostatnich latach fabryka nie ucierpiała. Nie można jednakże wykluczyć, iż w wyniku potencjalnej powodzi nie ulegnie całkowitemu lub częściowemu zniszczeniu fabryka w Tajlandii, co może mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy.

Zagrożenie trzęsieniem ziemi

Przy projektowaniu wszystkich budowli i budynków uwzględniono współczynniki ryzyka trzęsienia ziemi właściwe dla regionu. Hale wykonane są z lekkich konstrukcji, fundamenty posadowione na palach. Nie można jednakże wykluczyć, iż w wyniku trzęsienia ziemi nie ulegnie całkowitemu lub częściowemu zniszczeniu fabryka w Tajlandii, co może mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy.

Zagrożenie pożarowe

Produktem finalnym w fabryce w Tajlandii są rękawice lateksowe, które są wyrobem łatwopalnym. Dodatkowo w procesie wykorzystuje się opakowania kartonowe. Surowce do produkcji rękawic nie są materiałami łatwopalnymi. Fabryka jest zaprojektowana i wybudowana zgodnie z lokalnymi przepisami dotyczącymi ochrony przeciwpożarowej. Nie można jednak wykluczyć zagrożenia pożarowego szczególnie w obszarze magazynu wyrobów gotowych oraz w obszarze kotłowni grzewczych. Podobny problem dotyczy magazynów Emitenta. Wystąpienie pożarów na terenie fabryki w Tajlandii lub na terenie magazynów Grupy może mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy.

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

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. W przypadku utraty transportowanego towaru Grupa poniosłaby głównie straty związane z utraceniem wiarygodności niezawodnego dostawcy i utraceniem niektórych kontraktów, ponieważ towar w transporcie jest objęty ochroną ubezpieczeniową. Utrata wiarygodności mogłaby wpłynąć negatywnie na pozycję, wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z potencjalnym odcięciem lub utrudnieniem dostaw w transporcie morskim

Głównym obszarem produkcji asortymentu oferowanego przez Emitenta jest Tajlandia i kraje ościennie, 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. Na działalność operacyjną Emitenta ma również wpływ polityka poszczególnych krajów w zakresie utrzymywania swobody żeglugi na wodach międzynarodowych oraz ochrony morskich szlaków handlowych. Głównym środkiem wykorzystywanym dla dostaw towarów na rynek europejski jest bowiem transport morski, który wiedzie do Europy najkrótszym szlakiem przez Cieśninę Adeńską i Kanał Sueski. Toteż zamknięcie tych szlaków handlowych na przykład na skutek przemian politycznych w Egipcie czy też utrudnienie żeglugi na tej trasie może skutkować zwiększeniem kosztów transportu i opóźnieniami w realizacji dostaw. Uniemożliwienie lub utrudnienie dostaw mogłoby negatywnie wpłynąć na pozycję, wyniki finansowe oraz perspektywy rozwoju Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Skonsolidowane wyniki finansowe Emitenta podlegają nieznacznym wahaniom sezonowym, co jest charakterystyczne dla branży, w której Emitent prowadzi działalność. Taka sytuacja może powodować ograniczenie sprzedaży w pewnych okresach, wzrost kosztów magazynowania towarów lub czasowe pogorszenie płynności finansowej związanej zamrożeniem środków pieniężnych w zapasach. Wszelkie niekorzystne zmiany

powodujące pogłębienie zjawiska sezonowości sprzedaży mogą mieć negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy.

Ryzyko płynności

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

Ryzyko związane z kredytami kupieckimi udzielanymi kontrahentom

Grupa Emitenta udziela wybranym kontrahentom kredytów kupieckich. W celu ograniczenia ryzyka przeterminowanych należności Grupa okresowo bada zdolność kredytową kontrahentów, prowadzi systematyczny monitoring należnych sald i aktualizuje limity kredytowe dla poszczególnych kontrahentów. Spółka jest stroną umów ubezpieczenia dotyczących tylko części należności. Zmiany w zakresie zasad przyznawania kredytów kupieckich lub sytuacji finansowej kontrahentów mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy.

Ryzyko związane z transakcjami z podmiotami powiązanymi

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

Ryzyko związane ze strukturą akcjonariatu

Emitent jest bezpośrednio i pośrednio kontrolowany przez Wiesława Żyznowskiego, który bezpośrednio i pośrednio kontroluje ponad 73% akcji Emitenta, uprawniających do blisko 82% głosów na Walnym Zgromadzeniu. Istnieje zatem ryzyko związane z wywieraniem przez Wiesława Żyznowskiego, bezpośrednio lub pośrednio, znaczącego wpływu na działalność Grupy Emitenta, w szczególności na jej strategię rozwoju, poprzez możliwość przegłosowania wybranych projektów uchwał na Walnym Zgromadzeniu Emitenta.

Ryzyko związane z dywidendą

Wypłata dywidendy jest uzależniona od podjęcia przez Walne Zgromadzenie Emitenta odpowiedniej uchwały, co następuje po przeanalizowaniu szeregu czynników, w tym wysokości zysku Emitenta, jego sytuacji finansowej oraz bieżących i przewidywanych potrzeb finansowych. Nawet jeśli Zarząd zaproponuje podział zysków za dany rok obrotowy w formie dywidendy, nie można zagwarantować, że Walne Zgromadzenie podejmie odpowiednią uchwałę, pozwalającą na wypłatę dywidendy. W wyniku tego akcjonariusze mogą nie otrzymać dywidendy w oczekiwanej przez nich wysokości. W lipcu 2014 r. Emitent wypłacił dywidendę w wysokości 0,03 zł (trzy grosze) na akcję. Również w kolejnych latach Zarząd Emitenta przewiduje przeznaczanie większości wypracowanego zysku na kapitał zapasowy w celu sfinansowania strategii rozwoju Grupy Emitenta. Należy zaznaczyć, iż Zarząd Emitenta, przy podejmowaniu decyzji odnośnie do rekomendacji wypłaty dywidendy w przyszłości będzie brał pod uwagę w szczególności bieżącą i przyszłą sytuację finansową Grupy Emitenta, cele strategiczne oraz efektywność planowanych przez Grupę Emitenta projektów inwestycyjnych.

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 w niektórych krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Emitent nie wyklucza możliwości przejęcia 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 osiągnięcia zakładanych celów lub spowoduje trudności z integracją przejętego podmiotu, a koszty związane z taką integracją mogą okazać się wyższe od spodziewanych i wyższe od korzyści z takiej transakcji. Zarząd Emitenta z powodu wykonywania działań niezbędnych do integracji łączących się podmiotów, może mieć również niedostateczną ilość czasu do kierowania bieżącą działalnością. Negatywne okoliczności związane z potencjalnym przejęciem innego podmiotu mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy. Ponadto zadłużenie Emitenta lub jego spółek zależnych może wzrosnąć, jeżeli przejęcie zostanie zrealizowane przy wykorzystaniu zewnętrznych źródeł finansowych.

Ryzyko związane z awarią systemów komputerowych oraz uzależnieniem od ich działania

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

4.2. Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte skonsolidowane wyniki finansowe w pierwszym półroczu 2014 oraz mogące rzutować na efekty osiągane w okresach kolejnych

Rozwój Grupy Mercator Medical S.A. warunkują zarówno czynniki zewnętrzne, niezależne od Grupy, jak i czynniki wewnętrzne, związane bezpośrednio z jej działalnością. W ocenie Zarządu Emitenta, wymienione niżej czynniki i zdarzenia należą do tych, które wywarły największy wpływ na osiągnięte wyniki w I półroczu 2014 roku, jak również ich kształtowanie będzie rzutować na wyniki osiągane w okresach kolejnych.

Czynniki i zdarzenia zewnętrzne

Sytuacja polityczna na Ukrainie. W I półroczu 2014 roku nastąpiła eskalacja konfliktu na Ukrainie, zarówno w wymiarze wewnętrznym, jak również z Rosją. Nie miało to istotnego wpływu na poziom sprzedaży, natomiast dewaluacja hrywny w stosunku do PLN wyniosła około 23% (licząc I półrocze 2014 do całego roku 2013). Pomimo podejmowania działań polegających na obniżeniu kapitału pracującego powoduje to, że Merkator Medikal TOB (Ukraina), a co za tym idzie cała Grupa, realizuje ujemne różnice kursowe. W I półroczu 2014 w stosunku do porównywalnego okresu roku poprzedniego wpływ tego czynnika wynosi około 1,2 mln hrywien (0,3 mln zł). Póki co jest to jedyny istotny ujemny efekt zaostrzenia sytuacji politycznej.

Z kryzysem ukraińskim wiążą się także zmiany w zakresie obciążenia podatkiem VAT. Perturbacje z tym związane spowodowały przejściowe przerwy w sprzedaży w kwietniu 2014 r. jednak w okresie późniejszym korzystne warunki jakie ma ukraińska spółka Grupy spowodowały, że z nadwyżką nadrobiła stracony obrót.

W ostatnim okresie Rosja wprowadza embargo na niektóre produkty importowane, zwłaszcza z Polski. Wg najlepszej wiedzy emitenta nie będzie to miało bezpośredniego przełożenia na osiągane wyniki, gdyż certyfikacja produktów medycznych na rynek rosyjski opiera się o kraj producenta (zawsze Azja Południowo Wschodnia) a nie eksportera. Bieżąca sprzedaż odbywa się bez przeszkód, tym bardziej że rękawice medyczne są artykułami pierwszej potrzeby.

Dalszy wpływ kryzysu ukraińsko – rosyjskiego na wyniki będzie uzależniony od dynamiki wydarzeń, jednak realizacja scenariusza zakładającego wybuch wojny tuż przy wschodniej granicy Polski jest jednym z największych zagrożeń dla osiąganych wyników oraz perspektyw rozwoju Grupy.

Sytuacja makroekonomiczna. Popyt na produkty oferowane przez Grupę w pewnym stopniu jest uzależniony od dynamiki produktu krajowego brutto w krajach, do których dokonywana jest sprzedaż. W kolejnych okresach roku 2014 spodziewana jest poprawa w tym zakresie, choć zagrożeniem może być wpływ embarga rosyjskiego na import produktów spożywczych z Polski. To może ograniczyć wzrost PKB w Polsce w roku 2014 i kolejnych.

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

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

Koszty surowca do wyrobu rękawic medycznych. Głównym składnikiem (do 60%) kosztu wytworzenia najważniejszego produktu oferowanego przez Grupę (rękawica lateksowa) jest lateks naturalny. Jest to surowiec notowany na giełdach, a jego cena obniżyła się w I półroczu roku 2014 w stosunku do I półrocza roku 2013 o około 20%. Miało to przełożenie na wyższe marże realizowane w dystrybucji oraz niższe marże realizowane w

produkcji. W roku 2014 widoczne jest dalsze obniżenie ceny tego surowca, choć ceny osiągnęły wieloletnie minima i dalsze obniżki nie powinny być istotne.

Konkurencja ze strony innych podmiotów.

Wydatki na służbę zdrowia.

Czynniki i zdarzenia wewnętrzne

Uruchomienie nowej linii produkcyjnej. W styczniu 2014 r. w fabryce należącej do Mercator Medical (Thailand) Ltd. uruchomiona została nowa linia produkcyjna, dzięki której wzrosły moce produkcyjne z 40 do 56 mln sztuk rękawic miesięcznie. Jednocześnie remontowi poddane zostają kolejne stare linie produkcyjne, a więc realnie moce wzrosły do 48 mln sztuk, czyli o 20%. W II półroczu planowane jest uruchomienie jednej lub dwu kolejnych podwójnych linii produkcyjnych w ramach projektu mającego na celu osiągnięcie produkcji na poziomie 100 mln sztuk.

Rozwój sieci dystrybucji. W marcu 2014 r. Grupa uruchomiła własną dystrybucję (dedykowany przedstawiciel handlowy) w krajach nadbałtyckich oraz ulokowała swoje przedstawicielstwo handlowe w USA.

Perspektywy rozwoju

Głównymi celami strategicznymi Grupy Kapitałowej Emitenta na rok 2014 i kolejne są:

- 1) umocnienie pozycji lidera na rynku krajowym,
- 2) uzyskanie statusu wiodącego dystrybutora w krajach Europy Środkowo-Wschodniej,
- 3) ekspansja na globalnym rynku, w szczególności na rynkach Ameryki Północnej.

Pierwszy z celów jest realizowany przez Emitenta samodzielnie, a w jego ramach dynamizuje on sprzedaż zarówno w kanale przetargów organizowanych przez publiczne jednostki ochrony zdrowia, jak również poprzez sieć przedstawicieli handlowych do jednostek lecznictwa prywatnego, innych klientów końcowych oraz mniejszych dystrybutorów.

Cele drugi i trzeci są realizowane także poprzez podmioty zależne.

W ramach drugiego celu Emitent dynamizuje bezpośrednią sprzedaż eksportową do Rosji oraz innych krajów w obszarze byłego ZSRR, Bałkanów jak również do krajów leżących blisko Polski (głównie Czechy i Słowacja). Zaopatrywane na zasadzie wyłączności przez Emitenta podmioty zależne na Ukrainie i w Rumunii oraz oddział na Węgrzech rozwijają sprzedaż na swoich macierzystych rynkach.

W ramach celu trzeciego spółka produkcyjna w Tajlandii realizuje duży projekt inwestycyjny, po którego zakończeniu będzie zdolna do bardziej efektywnego konkutowania na rynkach światowych, w tym także na rynku amerykańskim. Emitent analizuje również wstępnie inne możliwości zwiększenia mocy produkcyjnych Grupy.

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

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

Wzrost sprzedaży i marży

W I półroczu 2014 r Grupa Mercator Medical zwiększyła przychody ze sprzedaży o ponad 8%, przy czym wzrost wynikał ze zwiększenia przychodów ze sprzedaży towarów (o 14%) natomiast w zakresie sprzedaży produktów przychody, pomimo zwiększenia mocy produkcyjnych, uległy obniżeniu (o blisko 8%) co wiąże się głównie z dalszym spadkiem cen lateksu naturalnego, a co za tym idzie cen sprzedaży produktów gotowych z fabryki należącej do spółki Mercator Medical (Thailand) Ltd.

Opisany powyżej wzrost sprzedaży towarów został dokonany we wszystkich segmentach asortymentowych (zwłaszcza w segmencie rękawic) oraz przede wszystkim w następujących krajach: Rosja, Arabia Saudyjska, Ukraina oraz Rumunia.

Wzrost kosztów

W analizowanym okresie wzrosły koszty działalności operacyjnej. Poza zwiększeniem wartości sprzedanych towarów, co wynika ze wzrostu sprzedaży oraz obniżenia marży (opisane poniżej) jak również wzrostu stanu produktów, istotnym wzrostom uległy koszty:

- wynagrodzenia i usługi obce (1,8 mln zł) – co wiąże się z profesjonalizacją działalności Grupy, intensywnym rozwojem i upublicznieniem Spółki;
- amortyzacji – w związku z realizacją projektu inwestycyjnego w spółce Mercator Medical (Thailand) Ltd. i sukcesywnym oddawaniem do użytku nabytego majątku.

Zmiana poziomów realizowanych marż

Na uwagę zasługuje poprawa w I półroczu marż % r/r na sprzedanej produkcji z 11,3% do 16,2%. Jest to wynik wysiłku włożonego w zmianę struktury oferowanego asortymentu.

Obserwowany był powolny spadek marży na sprzedaży towarów, głównie w Polsce (w I półroczu 2014 w porównaniu z tym samym okresem roku poprzedniego o 1,7 pkt %), który wynika ze zwiększonej konkurencji. W kolejnych kwartałach wpływ tego czynnika będzie kontynuowany, lecz prawdopodobnie z malejącą siłą.

Marże wartościowe wzrosły zarówno na produkcji jak i na handlu: odpowiednio o 0,6 i 0,9 mln zł.

W efekcie trzech powyższych czynników (wzrost sprzedaży oraz kosztów, spadek marży % na towarach) EBITDA (EBIT powiększony o amortyzację) osiągnęła 7,2 mln zł i wzrosła r/r o 0,1 mln zł (2%). EBITDA jako % sprzedaży wyniosła 9,4%. Na uwagę zasługuje fakt, że znaczna poprawa wyniku nastąpiła w II kwartale 2014 r – po pierwszym kwartale 2014 r. EBITDA była niższa o 0,4 mln zł w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Niższe koszty finansowe netto

Grupa poniosła niższe o 0,3 mln zł koszty finansowe netto, co wynika głównie z niższych o 0,4 mln zł kosztów finansowania netto. Negatywny wpływ na tę pozycję sprawozdania z całkowitych dochodów miały ujemne różnice kursowe zrealizowane przez spółkę zależną Merkator Medikal TOB (Ukraina). Te z kolei wiążą się z trudną sytuacją polityczną i gospodarczą na Ukrainie. Nie zmieniło to faktu, że spółka na Ukrainie pozostaje rentowna na każdym poziomie oraz że całkowite koszty finansowe obniżyły się.

Wyższa efektywna stopa opodatkowania

W I półroczu 2014 r. efektywna stopa opodatkowania wyniosła 20,8% (19,8% w takim samym okresie roku 2013).

Zysk netto wyniósł 3,9 mln zł (5,1% przychodów) i wzrósł r/r o 0,1 mln zł.

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

Nie występuje istotna cykliczność lub sezonowość działalności Grupy.

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

Nie wystąpiły w pierwszym półroczu 2014 r.

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

Nie wystąpiły w pierwszym półroczu 2014 r.

9. Informacja o proponowanej dywidendzie

Emitent na podstawie decyzji Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 30 czerwca 2013 r. wypłacił w dniu 25 lipca 2014 r. dywidendę z zysku za 2013 rok w wysokości 0,03 zł (trzy grosze) na jedną akcję. Pozostałą część zysku przeznaczono na kapitał zapasowy.

10. Stanowisko Zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na rok 2014

Emitent nie publikował prognoz dotyczących wyników roku 2014.

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

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

	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Anabaza Ltd.	5 686 245	65,79%	9 161 190	71,85%
Pioneer Pekao Investment Management S.A.	717 677	8,30%	717 677	5,63%
Wiesław Żyznowski	652 797	7,55%	1 284 602	10,08%

Uwzględniając również akcje będące w posiadaniu podmiotu kontrolowanego (Anabaza Ltd.) oraz osób, co do których istnieje domniemanie istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 87 ust. 4 ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Wiesław Żyznowski posiada bezpośrednio i pośrednio 6.366.784 akcje Emitenta, co stanowi ogółem 73,66 % w kapitale zakładowym Emitenta, zapewniające ogółem 10.473.534 głosów, co stanowi ogółem 82,14 % w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Informacje w tabeli podane zostały na podstawie zawiadomień otrzymanych przez Emitenta od akcjonariuszy na podstawie art. 69 ust. 1 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych oraz na podstawie art. 160 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi.

W okresie od przekazania ostatniego raportu kwartalnego (15 maja 2014 r.) nie nastąpiły zmiany w strukturze własności znacznych pakietów akcji Emitenta.

12. Program warrantów subskrypcyjnych uprawniających do objęcia akcji (rozliczany w instrumentach kapitałowych)

Na podstawie uchwały Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta z dnia 30 czerwca 2014 r. wprowadzony został w Grupie Emitenta program motywacyjny skierowany do niektórych Członków Zarządu Emitenta oraz kluczowych menedżerów Emitenta i jego Grupy, który zastąpił (zachowując założenia i parametry) program przyjęty wcześniej na podstawie uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta z dnia 14 sierpnia 2013 roku zmienionej uchwałą tego samego organu z dnia 3 października 2013 roku. Celem programu motywacyjnego jest zmotywowanie, wynagrodzenie i głębsze związanie beneficjentów programu z Grupą Emitenta, a także powiązanie interesów tych osób z interesami akcjonariuszy, w tym w szczególności z interesami inwestorów, którzy objęli akcje Spółki w ramach oferty publicznej zrealizowanej w czwartym kwartale 2013 r.

Program motywacyjny jest podzielony na trzy roczne okresy 2013, 2014 i 2015, które będą oceniane i rozpatrywane niezależnie. W celu realizacji programu motywacyjnego Emitent wyemituje nie więcej niż 205.000 warrantów subskrypcyjnych serii A.

Uprawnionymi do objęcia warrantów subskrypcyjnych serii A są niektórzy członkowie Zarządu Emitenta oraz wybrane osoby należące do kluczowej kadry menedżerskiej Emitenta i jego Grupy, odpowiadające za rozwój kluczowych obszarów działalności Grupy.

Warranty zostaną zaoferowane po rejestracji warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Emitenta, o którym mowa poniżej. Oferowanie warrantów zostanie dokonane w trzech transzach.

Pierwsza transza warrantów, której przyznanie uzależnione jest od wyników 2013 r. obejmuje 45.556 warrantów, w tym 304 w puli rezerwowej.

Druga transza warrantów w liczbie nie większej niż 45.556 zostanie zaoferowana po ziszczeniu się któregośkolwiek z warunków:

1) wartość osiągniętego zysku operacyjnego powiększonego o amortyzację (EBITDA) wykazana w zbadanym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Spółki za rok obrotowy 2014 będzie nie niższa niż 18,8 mln złotych – w przypadku ziszczenia się tego warunku uprawnionym zostanie zaoferowane do 50% drugiej transzy warrantów;

2) suma przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wykazana w zbadanym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Spółki za rok obrotowy 2014 będzie nie niższa niż 194,1 mln złotych – w przypadku ziszczenia się tego warunku uprawnionym zostanie zaoferowane do 50% drugiej transzy warrantów.

Trzecia transza warrantów w liczbie nie większej niż 113.888 zostanie zaoferowana po ziszczeniu się któregośkolwiek z warunków:

1) wartość osiągniętego zysku operacyjnego powiększonego o amortyzację (EBITDA) wykazana w zbadanym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Spółki za rok obrotowy 2015 będzie nie niższa niż 28,1 mln złotych

– w przypadku ziszczenia się tego warunku uprawnionym zostanie zaoferowane do 20% trzeciej transzy warrantów;

2) suma przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wykazana w zbadanym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Spółki za rok obrotowy 2015 będzie nie niższa niż 250,4 mln złotych
– w przypadku ziszczenia się tego warunku uprawnionym zostanie zaoferowane do 20% trzeciej transzy warrantów;

3) średnia cena rynkowa akcji Spółki (obliczona jako średnia arytmetyczna ze średnich, dziennych cen ważonych wolumenem obrotu) na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie za okres ostatnich 6 miesięcy roku 2015 będzie nie niższa niż oczekiwana cena rynkowa akcji Spółki na koniec 2015 roku obliczona wg wzoru:

$C2015 = (WIG2015 / WIGIPO) \times (CIPO + D)$, gdzie:

C2015 – oznacza oczekiwaną cenę rynkową akcji Spółki na koniec 2015 roku,

CIPO – oznacza średnią cenę rynkową akcji Spółki w pierwszym dniu, w którym akcje lub prawa do akcji Spółki będą notowane na GPW,

D – oznacza łączną wartość ustalonych i wypłaconych przez Spółkę w okresie od dnia pierwszego notowania akcji lub praw do akcji Spółki na GPW do dnia 31 grudnia 2015 r. dywidend i zaliczek na dywidendę przypadających na jedną akcję,

WIG2015 – oznacza wartość indeksu WIG na zamknięcie ostatniego dnia notowań na GPW w 2015 roku,

WIGIPO – oznacza wartość indeksu WIG na zamknięcie pierwszego dnia, w którym akcje lub prawa do akcji Spółki będą notowane na GPW

– w przypadku ziszczenia się tego warunku Uprawnionym zostanie zaoferowane do 60% trzeciej transzy Warrantów.

W przypadku gdy nie zostaną spełnione wskazane powyżej warunki przyznania warrantów, ale wartość przychodów netto lub skonsolidowanej EBITDA wykazana w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Spółki za rok obrotowy – odpowiednio – 2014 lub 2015, lub cena rynkowa akcji Spółki będzie nie niższa niż 80% zakładanych wartości, wówczas uprawnionym zostanie zaoferowana część warrantów. W przypadku gdy łączna EBITDA Spółki za lata 2013-2015 będzie nie niższa niż 60,7 mln złotych, uprawnionym mogą zostać zaoferowane warranty z transzy drugiej, które nie zostały zaoferowane wcześniej z uwagi na nieziszczenie się warunku dotyczącego EBITDA za 2014 r. W przypadku gdy suma przychodów netto Spółki ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów za lata 2013-2015 będzie nie niższa niż 592,7 mln złotych, uprawnionym mogą zostać zaoferowane warranty z puli rezerwowej z transzy pierwszej lub warranty z transzy drugiej, które nie zostały zaoferowane wcześniej z uwagi na nieziszczenie się warunku dotyczącego przychodów za lata 2013 lub 2014.

Spełnienie się powyższych warunków, rozpatrywane będzie odrębnie i z uwzględnieniem wielkości ustalonej na dany rok. Przy ustalaniu wielkości skonsolidowanej EBITDA, o której mowa w warunkach emisji warrantów wyłącza się transakcje jednorazowe. Decyzję w sprawie kwalifikacji i wyłączenia transakcji jednorazowych podejmuje Rada Nadzorcza. Skonsolidowana EBITDA zostanie na potrzeby ustalenia liczby oferowanych warrantów skorygowana (powiększona) o koszt księgowy programu motywacyjnego przypadający na dany rok obrotowy.

Warranty obejmowane będą nieodpłatnie, są niezbywalne, podlegają jednak dziedziczeniu.

Jeden warrant uprawniać będzie jego posiadacza do objęcia jednej akcji Emitenta serii F, zwykłej, na okaziciela, o wartości nominalnej 1 (jeden) złoty każda, po cenie emisyjnej równej 4,65 zł (cztery złote sześćdziesiąt pięć

groszy) odpowiadającej skonsolidowanej wartości księgowej aktywów netto przypadającej na jedną akcję Spółki na dzień 30 czerwca 2013 r.

Wykonanie praw z warrantów może nastąpić nie wcześniej niż w następnym dniu roboczym po zatwierdzeniu skonsolidowanego sprawozdania finansowego Spółki za rok 2015 i nie wcześniej, niż w dniu 15 sierpnia 2016 r. oraz nie później niż w dniu 31 grudnia 2017 r.

W celu realizacji programu motywacyjnego i umożliwienia posiadaczom warrantów objęcia akcji Emitenta serii F, Zwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta podjęło w dniu 30 czerwca 2014 r. uchwałę o warunkowym podwyższeniu kapitału zakładowego Emitenta o kwotę nie wyższą niż 205.000 złotych, w drodze emisji nowych akcji zwykłych na okaziciela serii F o wartości nominalnej 1 (jeden) złoty każda, w liczbie nie większej niż 205.000 akcji. Termin wykonania prawa do objęcia akcji Emitenta serii F przez posiadaczy warrantów upływa w dniu 31 grudnia 2017 r.

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

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

	Liczba akcji
Zarząd	
Wiesław Żyznowski	652 797
Leszek Michnowski	0
Monika Sitko	164 500
Rada Nadzorcza	
Urszula Żyznowska	8 648
Piotr Solorz	354
Fabian Pędziwiatr *	-
Marian Słowiacek	0
Małgorzata Wieczerek	0
Jarosław Karasiński **	0

* Fabian Pędziwiatr przestał być członkiem Rady Nadzorczej w dniu 30 czerwca 2014 r.

** Jarosław Karasiński został powołany w skład Rady Nadzorczej w dniu 30 czerwca 2014 r.

W okresie od przekazania ostatniego raportu kwartalnego (15 maja 2014 r.) nie nastąpiły zmiany stanu posiadania akcji Emitenta przez członków Zarządu i Rady Nadzorczej.

Monika Sitko i Leszek Michnowski są objęci programem warrantów subskrypcyjnych uprawniających do objęcia akcji Emitenta opisanym w punkcie 12. Każdej z tych osób, po ziszczeniu warunków określonych w programie, przysługiwać będzie prawo do objęcia do 62.500 (sześćdziesiąt dwa tysiące pięćset) warrantów.

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

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

15. Informacje o transakcjach z podmiotami powiązanymi

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

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

Nie wystąpiły w pierwszym półroczu 2014 r.

.....
Wiesław Żyznowski

Prezes Zarządu

.....
Monika Sitko

Wiceprezes Zarządu

.....
Leszek Michnowski

Wiceprezes Zarządu