



**SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI EMITENTA  
MERCATOR MEDICAL S.A.  
ZA OKRES DWUNASTU MIESIĘCY ZAKOŃCZONY  
31 GRUDNIA 2013 ROKU**

19 marca 2014 r.

## Spis treści

1. WYBRANE DANE FINANSOWE.....	4
2. INFORMACJE O STRUKTURZE, ORGANIZACJI, POWIĄZANIACH ORAZ INWESTYCJACH KAPITAŁOWYCH EMITENTA.....	5
2.1. Struktura Grupy Mercator Medical.....	5
2.2. Opis podmiotów objętych konsolidacją.....	6
2.3. Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach oraz rynkach zbytu i źródłach zaopatrzenia.....	6
3. CZYNNIKI ISTOTNE DLA ROZWOJU EMITENTA.....	10
3.1. Czynniki ryzyka i zagrożeń.....	10
3.2. Opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność emitenta i osiągnięte przez niego wyniki w 2013 roku jak również rozwój w roku 2014 24	
3.3. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Emitenta i jego Grupy Kapitałowej, w tym znanych Emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami, umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji.....	26
4. SYTUACJA FINANSOWA MERCATOR MEDICAL S.A. ....	28
4.1. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym .....	28
4.1.1. Sprawozdanie z całkowitych dochodów .....	28
4.1.2. Analiza wskaźnikowa.....	32
4.2. Zarządzanie zasobami finansowymi oraz planowane inwestycje .....	34
4.2.1. Informacje o zaciągniętych i spłaconych w danym roku kredytach i pożyczkach.....	35
4.2.2. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach.....	35
4.2.3. Informacje o udzielonych i otrzymanych poręczeniach oraz gwarancjach.....	35
4.2.4. Informacje o wykorzystaniu wpływów z emisji.....	36
5. ORGANY ZARZĄDZAJĄCE I NADZORUJĄCE.....	37
5.1. Zarząd .....	37
5.2. Rada Nadzorcza.....	37
5.3. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania .....	37
5.4. Umowy zawarte między Mercator Medical S.A. a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny.....	37
5.5. Program warrantów subskrypcyjnych uprawniających do objęcia akcji (rozliczany w instrumentach kapitałowych) .....	37

5.6.	łączna liczba i wartość nominalna wszystkich akcji Mercator Medical S.A. oraz akcji i udziałów w jednostkach Grupy Mercator Medical, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących. ....	40
6.	POZOSTAŁE INFORMACJE.....	42
6.1.	Informacje o podmiocie uprawnionym do badania sprawozdań finansowych .....	42
6.2.	Opis istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym .....	42
6.3.	Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, z uwzględnieniem informacji w zakresie postępowań dotyczących zobowiązań albo wierzytelności emitenta lub jednostki od niego zależnej, których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta .....	42
6.4.	Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na rok 2013 .....	42
6.5.	Informacja o umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy .....	42
6.6.	Transakcje z podmiotami powiązanymi .....	42
6.7.	Wynagrodzenia, nagrody i korzyści wypłacone osobom zarządzającym i nadzorującym ....	43
6.8.	Nabywanie akcji własnych.....	44

## 1. WYBRANE DANE FINANSOWE

	za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia	
	2012	2013	2012	2013
	w tys. PLN		w tys. EUR	
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	87 337	106 903	20 926	25 387
Zysk na działalności operacyjnej	5 262	8 689	1 261	2 063
Zysk brutto	5 177	6 437	1 240	1 529
Zysk netto	4 134	5 175	991	1 229

Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach (po podziale 1:50 w 2012 r.)	6 128 312	6 547 672	6 128 312	6 547 672
Liczba rozwodniających potencjalnych akcji zwykłych**	0	0	0	0
(Strata)/Zysk na jedną akcję (w PLN/EUR)	0,67	0,79	0,16	0,19
Rozwodniona (strata)/zysk na jedną akcję (w PLN/EUR)	0,67	0,79	0,16	0,19
Wartość księgowa na jedną akcję (w PLN/EUR)	3,19	8,06	0,76	1,91

	31 grudnia 2012	31 grudnia 2013	31 grudnia 2012	31 grudnia 2013
	w tys. PLN		w tys. EUR	
Długoterminowe aktywa finansowe	17 563	17 548	4 296	4 231
Zapasy	15 668	21 155	3 832	5 101
Należności	16 032	19 837	3 922	4 783
Środki pieniężne	1 351	11 200	330	2 701
<b>Aktywa razem</b>	<b>63 089</b>	<b>82 105</b>	<b>15 432</b>	<b>19 798</b>
Kapitał zakładowy	6 483	8 643	1 586	2 084
<b>Kapitał własny</b>	<b>19 566</b>	<b>52 745</b>	<b>4 786</b>	<b>12 718</b>
Zobowiązania długoterminowe	9 157	157	2 240	38
Zobowiązania krótkoterminowe	32 829	27 661	8 030	6 670
<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>43 523</b>	<b>29 360</b>	<b>10 646</b>	<b>7 079</b>

	za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia		za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia	
	2012	2013	2012	2013
	w tys. PLN		w tys. EUR	
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-1 730	-670	-415	-159
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	1 106	-2 874	265	-682
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	981	13 393	235	3 180
<b>Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych</b>	<b>357</b>	<b>9 849</b>	<b>86</b>	<b>2 339</b>

	za okres 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia	
	2012	2013
	w tys. EUR	
Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,1736	4,2110
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,0882	4,1472

\* Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację

\*\* Nie uwzględnia potencjalnego rozwodnienia wynikającego z emisji warrantów opisanej w pkt. 5.5

## 2. INFORMACJE O STRUKTURZE, ORGANIZACJI, POWIĄZANIACH ORAZ INWESTYCJACH KAPITAŁOWYCH EMITENTA

### 2.1. Struktura Grupy Mercator Medical

Spółka została powołana w dniu 7 lutego 1996 r. W dniu 31 sierpnia 2001 r. została wpisana 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. Siedzibą jest Kraków, ulicy H. Modrzejewskiej 30.

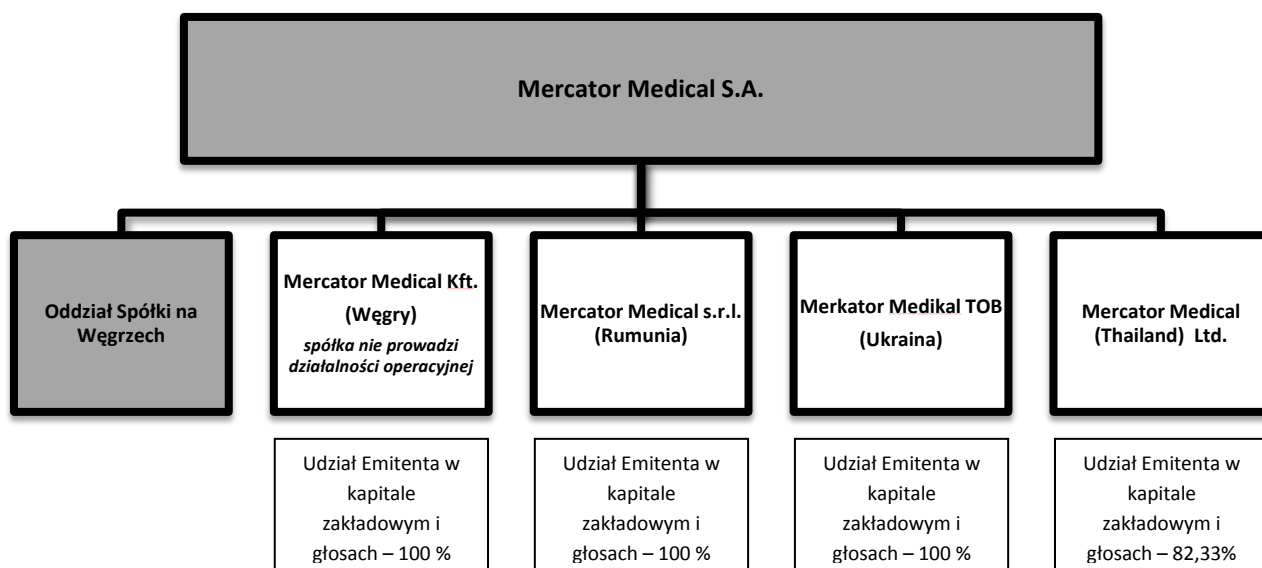
Spółka posiada oddział na Węgrzech.

Spółka jest podmiotem dominującym w Grupie Kapitałowej Mercator Medical S.A. („Grupa Kapitałowa”, „Grupa Mercator Medical”, „Grupa”). Spółka zajmuje się głównie prowadzeniem dystrybucji rękawic medycznych oraz koordynacją realizacji strategii Grupy Kapitałowej (w tym polityką inwestycyjną, aranżowaniem finansowania oraz optymalizacją działalności).

Na dzień 31 grudnia 2013 roku w skład grupy kapitałowej Mercator Medical S.A. wchodziły następujące podmioty zależne:

- Mercator Medical (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii, spółka ta koncentruje swoją działalność na produkcji i sprzedaży rękawic lateksowych,
- Merkator Medikal TOB z siedzibą na Ukrainie, spółka ta koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych,
- Mercator Medical s.r.l. z siedzibą w Rumunii, spółka ta koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny,
- Mercator Medical Kft z siedzibą na Węgrzech - spółka ta nie prowadzi działalności operacyjnej).

Poniższy schemat prezentuje szczegółowo powiązania kapitałowe jednostek wchodzących w skład Grupy Mercator Medical na dzień 31 grudnia 2013 roku:



Mercator Medical (Thailand) Ltd. jest również powiązana z Emitentem poprzez osobę Pana Leszka Michniewskiego – pełni on funkcję Wiceprezesa Zarządu Mercator Medical S.A. oraz Prezesa Zarządu (CEO) Mercator Medical (Thailand) Ltd. Znaczący pakiet udziałów Mercator Medical (Thailand) Ltd. (17,67%) należy do

spółki Anabaza Ltd., która jest podmiotem dominującym wobec Emitenta. Wszystkie udziały Anabaza Ltd. należą do Pana Wiesława Żyznowskiego – Prezesa Zarządu Emitenta.

W zakresie organizacji Emitenta i jego Grupy Kapitałowej nie nastąpiły istotne zmiany w roku 2013.

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

## **2.2. Opis podmiotów objętych konsolidacją**

Zgodnie ze stanem na dzień 31 grudnia 2013 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 w Budapeszcie.

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

### **Informacja o podstawowych produktach, towarach i usługach i źródłach zaopatrzenia Spółki**

Spółka jest dystrybutorem jednorazowych rękawic medycznych oraz innych wyrobów medycznych i ochronnych, głównie opatrunków i produktów z włókniny.

### **Odbiorcy**

Swoją sprzedaż Emitent kieruje do odbiorców w kraju (publiczne i prywatne jednostki służby zdrowia, odbiorcy hurtowi, sieci handlowe i odbiorcy finalni) jak i za granicą (głównie niezależni redystrybutorzy w Europie oraz spółki zależne Emitenta na Ukrainie i w Rumunii). Portfolio odbiorców jest znacznie zdywersyfikowane: w Polsce jest to kilkuset odbiorców w każdym miesiącu. Sprzedaż eksportowa prowadzona jest do odbiorców w 17 krajach.

Spółka nie jest uzależniona od żadnego odbiorcy. W 2013 r. łączna wartość obrotów z jednym tylko spośród odbiorców (New Medical Technologies OOO z siedzibą w Rosji) przekroczyła 10% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Grupy (stanowiąc 10,6% tych przychodów). Poza zawartą umową dystrybucyjną Emitent nie jest w inny sposób formalnie powiązany z tym odbiorcą.

### **Asortyment**

Asortyment oparty jest w zdecydowanej większości na produktach oferowanych pod własnymi brandami, które w Polsce i wielu innych krajach podlegają ochronie. Najważniejsze marki to:

- Santex
- Ideal
- Comfort
- Dermagel
- Texident
- Ambulance
- Nitrylex
- Vinylex

- Orthopeg
- Prohand
- Gynogloves
- Microtex
- Opero

Emitent bada i śledzi zachowania rynku, aby jak najlepiej wypełniać zapotrzebowania płynące ze strony klientów. Odnosi się to do obserwacji światowych trendów produktowych i technologicznych oraz zbierania opinii o produktach będących w ofercie spółki.

Spółka:

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

Rękawice

Prace nad asortymentem Spółki w 2013 roku w obszarze rękawic dotyczyły zarówno doskonalenia istniejących linii produktowych, jak i poszerzenia portfolio o nowe kategorie produktowe.

W zakresie prac nad istniejącymi liniami produktowymi, a zarazem w odpowiedzi na zapotrzebowania rynku, przeprowadzono certyfikację zgodną z wymaganiami dla środków ochrony indywidualnej dla wyselekcjonowanych rękawic we wszystkich trzech grupach surowcowych – w rękawicach nitrylowych, lateksowych oraz winylowych.

W 2013 roku podjęto również pracę nad projektem wprowadzenia do oferty nowej subkategorii rękawic, w ramach najbardziej dynamicznie rozwijającej się na rynku linii produktowej - rękawic nitrylowych. Celem tego projektu było wprowadzenie produktu spełniającego potrzeby użytkowników ze skłonnościami do podrażnień skóry dłoni, wynikającymi z zawodowej ekspozycji na środki wysuszające skórę dłoni, a tym samym wpływające negatywnie na jej kondycję. Efektem projektu była decyzja o wprowadzeniu do oferty produktowej w roku 2014 rękawic nitrylowych pokrytych kolagenem i allantoiną, które łagodzą podrażnienia skóry.

W ramach prac nad chirurgicznymi rękawicami neoprenowymi, podjęto decyzję o modyfikacji produktu: zmianie technologii i koloru rękawic, tak aby były one bardziej elastyczne, miękkie i pozytywnie wyróżniające się w użytkowaniu, dzięki polepszeniu walorów dotykowych oraz chwytności narzędzi, zarówno w suchym, jak i mokrym środowisku pracy w polu operacyjnym. Zmianie uległo również opakowanie rękawic. Rękawice po modyfikacjach będą w stałej ofercie spółki od 2014 roku.

W 2013 roku podjęto również decyzję o przypisaniu marki Work & Care® dla rękawic będących wyłącznie środkami ochrony indywidualnej i dedykowanymi do powszechnego użytkowania, tj. dla rękawic gospodarczych, rękawic lateksowych i rękawic winylowych. Dokonano ochrony znaku towarowego i przygotowano opakowania. Rękawice gospodarcze w marce Work&Care® są dostępne w ofercie spółki od 2014 roku. Nadanie produktom marki pozwoli lepiej je identyfikować i wpłynie pozytywnie na ich rozpoznawalność.

Analizując zapotrzebowanie rynku ukraińskiego, gdzie działa spółka zależna Mercator Medikal TOB, zarejestrowano i uzyskano odpowiednie certyfikaty dla diagnostycznych jałowych rękawic nitrylowych. Podjęto

również decyzję o re-certyfikacji rękawic chirurgicznych i rejestracji w 2014 roku innych nowych marek rękawic medycznych.

#### Produkty włókniniowe

Rok 2013 był okresem wprowadzania na rynek szpitalny jałowych zestawów i serwet chirurgicznych z linii OPERO® oraz konsolidacji portfela pozostałych jednorazowych produktów włókninowych w ofercie spółki.

W rezultacie wymiany materiału wzmacniającego na mikroperforowany „oddychający” bilaminat, zmodyfikowane i poprawione jakościowo zostały jałowe wzmocnione fartuchy SMMMS OPERO®, uzyskując bardzo dobrą ocenę użytkowników.

Gama jałowych zestawów chirurgicznych OPERO® SET została udoskonalona poprzez wprowadzenie nowych elementów wzbogacających ich funkcjonalność oraz wymianę niektórych materiałów użytych do ich produkcji na lepsze jakościowo.

W zestawach obłożeń pola operacyjnego uzupełniono wybrane zestawy operacyjne o dren i kieszeń na narzędzia chirurgiczne.

Ponadto, wszystkie zestawy posiadają czerwone osłony na stół Mayo, wykorzystywane po zabiegu jako zbiornik na zanieczyszczony biologiczny materiał. Sama osłona na stół Mayo przeszła modyfikację w sposobie składania – na składanie teleskopowe.

W wyniku badania opinii użytkowników powstał nowy zestaw operacyjny do cesarskiego cięcia II z oknem w całości wypełnionym folią chirurgiczną.

Oferta produktów włókninowych OPERO została uzupełniona o pojedyncze akcesoria: kieszeń jedno i dwukomorową na narzędzia chirurgiczne, osłonę na stół Mayo, osłonę PE na kamerę oraz pojedyncze serwety operacyjne w różnych wymiarach.

#### Produkty opatrunkowe

W 2013 roku realizowano decyzję z poprzedniego roku o wprowadzaniu do obrotu produktów opatrunkowych w marce własnej spółki- safeLINE®, co pozwoli lepiej identyfikować produkt na rynku.

Ofertę opatrunków przylepnych poszerzono o przezroczystszy paroprzepuszczalny opatrunek chirurgiczny. W wybranych produktach jałowych zastosowano dodatkowe etykiety transferowe typu TAG, pozwalające identyfikować użyty w zabiegu opatrunek, poprzez wklejenie do dokumentacji technicznej procedury medycznej etykiety.

Dokonano badań pilotażowych związanych z wprowadzeniem na rynek serwet operacyjnych w kolorze zielonym, jałowych operacyjnych zestawów serwet i kompresów, tupperów z gazy oraz pakietów jednorodnych opatrunków, dedykowanych do pracy na bloku operacyjnym.

Pozytywne opinie zebrane z rynku, rzutują na działania, które w 2014 roku będą podejmowane w celu optymalizacji oferty.

#### Dostawcy

Źródłem zaopatrzenia w oferowane towary jest kilkudziesięciu dostawców, głównie z krajów Azji południowo – wschodniej: Tajlandii, Malezji, Indii, Chin, Wietnamu. W roku 2013 wartość obrotów z jednym z dostawców (Kossan Latex Industries) przekroczyła 10% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Grupy, stanowiąc równocześnie ok. 30% w łącznej wartości zakupów towarów. Ponadto udział dwóch innych dostawców przekroczył 10% w łącznej wartości zakupów towarów (Khai Hoan – udział 12%, Kanam Latex Industries – udział



10%). Spółka posiada m.in. z powyższymi dostawcami umowy typu OEM, na mocy których wytwarzają oni produkty pod brandami należącymi do Emitenta. Żaden z tych dostawców poza Mercator Medical (Thailand) Ltd. nie jest formalnie w inny sposób powiązany z Emitentem. Ponieważ Spółka może przenosić produkcję pomiędzy różnymi dostawcami, także spoza powyższej listy, Emitent nie jest uzależniony od któregokolwiek dostawcy.

Spółka jest też dystrybutorem produktów światowego lidera w rynku rękawic chirurgicznych, firmy Ansell.

### 3. CZYNNIKI ISTOTNE DLA ROZWOJU EMITENTA

#### 3.1. 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, jednakże począwszy od końca 2013 r. sytuacja polityczna w Tajlandii zaostrza się, m.in. trwają masowe protesty przeciwników rządu. Należy też zwrócić uwagę, że na terenie południowych prowincji Tajlandii tli się konflikt o podłożu etniczno-religijnym. Elementem polityki rządowej zmierzającej ku poprawie 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 politycznym jest rynek ukraiński, gdzie brak stabilności politycznej jest pochodną konfliktu pomiędzy głównymi ukraińskimi ugrupowaniami politycznymi i grupami interesów, uzależnienia politycznego i gospodarczego Ukrainy od Rosji oraz zmiennej polityki wewnętrznej i zagranicznej władz ukraińskich. Rozwój sytuacji społeczno-politycznej i gospodarczej na Ukrainie po przesileniu, do którego doszło na początku 2014 r. jest trudny do przewidzenia. Nie można wykluczyć przedłużającego się stanu braku stabilizacji. Sytuacja na Ukrainie może wpływać także na istotne pogorszenie warunków współpracy gospodarczej z Rosją, która traktowana jest przez Emitenta jako jeden z kluczowych i najbardziej perspektywicznych rynków zbytu. W szczególności ewentualne wprowadzenie sankcji gospodarczych lub restrykcji dotyczących wymiany handlowej, albo ograniczeń dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej w Rosji przez podmioty z innych państw może mieć istotne znaczenie dla Grupy 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 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. Przykładem takiej zmiany mogą być Węgry, gdzie od 2013 r. zdecentralizowano system przetargów dotyczących m.in. zakupów dla publicznych jednostek medycznych. 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 wahaniom. O ile w średnim i długim okresie Grupa była w stanie w znacznym stopniu niwelować skutki wahań cen surowców i towarów poprzez odpowiednie zmiany cen 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, RON, 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), 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, RON 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, osiągnięte 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. 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 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 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. Np. w 2011 r. istotny udział w skonsolidowanych przychodach ze sprzedaży (ok. 6,2 %) stanowili odbiorcy w krajach, w których panuje kryzys finansowy (Grecja, Hiszpania). 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 wzrosną 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 ma 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 ryzyko 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 230 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. wprowadzono z dniem 1 kwietnia 2012 r. obligatoryjny wzrost minimalnych wynagrodzeń z poziomu minimalnego 176 THB dziennie do minimum 246 THB dziennie. 1 stycznia 2013 r. wprowadzono kolejny wzrost minimalnego wynagrodzenia 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 pożądanych parametrów jakościowych oferowanych wyrobów. Emitent nie może jednak zagwarantować, że koszty produkcji rękawic w Mercator Medical (Thailand) Ltd. będą konkurencyjne w porównaniu z innymi dostawcami 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, osiągnięte 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, dystrybuje również produkty jednego z wiodących producentów rękawic, który wypracował globalne, rozpoznawalne i pożądane przez odbiorców marki. Liczba takich producentów w skali globalnej jest ograniczona. Z uwagi na fakt, iż w strukturze sprzedaży Grupy rękawice stanowią dominującą grupę produktową, potencjalne wycofanie się ze współpracy jednego lub więcej dostawców może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy.

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. Także pracownicy Grupy odbywający podróże służbowe objęci są ochroną ubezpieczeniową. Grupa nie posiada natomiast ubezpieczenia kredytu kupieckiego, zabezpieczając się przed utratą należności procedurami wewnętrznymi. 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 przejściem 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, osiąganе 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). Podczas powodzi w 2009 r. ustalono przebieg przepływu wody przez działkę, na której znajduje się fabryka. Od roku 2010 teren jest zabezpieczany rowami melioracyjnymi odprowadzającymi wodę poza działkę oraz wałami z worków z piaskiem dodatkowo zabezpieczającymi zakład i regulującymi przepływ wody, dzięki czemu w kolejnych okresach deszczowych 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, osiągane 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, osiągane 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 kotłów 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, osiągane 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. Należy przy tym zauważyć, iż w Azji Południowo-Wschodniej od dłuższego czasu narasta konflikt o szereg spornych terytoriów na Morzu Południowo-Chińskim, który może doprowadzić do gwałtownych zmian politycznych, nie wyłączając otwartego konfliktu zbrojnego, a potencjalny udział w nim Stanów Zjednoczonych i Chińskiej Republiki Ludowej mógłby w dość szybki sposób doprowadzić do rozszerzenia strefy walk i odciąć Emitenta od źródeł dostaw towarów. Na działalność operacyjną Emitenta ma również wpływ polityka poszczególnych krajów w zakresie utrzymywania swobody żeglugi na wodach międzynarodowych oraz ochrony morskich szlaków handlowych. Głównym środkiem wykorzystywanym dla dostaw towarów na rynek europejski jest bowiem transport morski, który wiedzie do Europy najkrótszym szlakiem przez Cieśninę Adeńską i Kanał Sueski. Toteż zamknięcie tych szlaków handlowych na przykład na skutek przemian politycznych w Egipcie czy też utrudnienie żeglugi na tej trasie może skutkować zwiększeniem kosztów transportu i opóźnieniami w ich

realizacji. 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 z uwagi na występujący zazwyczaj w pierwszym i czwartym kwartale każdego roku niższy poziom sprzedaży w porównaniu z pozostałymi kwartałami, co jest charakterystyczne dla branży, w której Emitent prowadzi działalność. Taka sytuacja może powodować ograniczenie sprzedaży w pewnych okresach, wzrost kosztów magazynowania towarów lub czasowe pogorszenie płynności finansowej związanej zamrożeniem środków pieniężnych w zapasach. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany powodujące pogłębienie zjawiska sezonowości sprzedaży mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy.

#### 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 nie jest stroną umów ubezpieczenia należności, ale rozważa objęcie należności ubezpieczeniem. 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 powyżej określone transakcje mogą być zawierane na warunkach mniej korzystnych, niżby to miało miejsce w przypadku zawierania transakcji z podmiotami niepowiązanymi. Istnieje również ryzyko, iż transakcje te zostaną przez właściwe organy państwowe, zarówno polskie jak i zagraniczne, uznane za dokonane na nierynkowych zasadach. W takim przypadku po stronie Emitenta lub jego podmiotów powiązanych może powstać w szczególności obowiązek zapłaty podatku oraz odsetek za zwłokę. Powyższe okoliczności mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy.

#### 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. Zarząd Emitenta nie przewiduje wypłacania dywidendy za 2013 r. w wysokości wyższej niż 300 tys. zł, a wypracowane zyski zamierza przeznaczyć 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 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 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. W Dacie Prospektu Emitent nie jest stroną żadnej umowy, porozumienia ani listu intencyjnego dotyczącego przejęcia lub połączenia z innymi podmiotami.

#### 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.

### **3.2. Opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność emitenta i osiągnięte przez niego wyniki w 2013 roku jak również rozwój w roku 2014**

Rozwój Mercator Medical S.A. warunkują zarówno czynniki zewnętrzne, niezależne od Spółki, jak i czynniki wewnętrzne, związane bezpośrednio z jej działalnością. W ocenie Zarządu Emitenta, wymienione niżej czynniki należą do tych, które wywarły największy wpływ na osiągnięte wyniki w roku 2013, jak również ich kształtowanie będzie rzutować na wyniki osiągane w roku kolejnym, 2014.

#### **Czynniki i zdarzenia zewnętrzne**

##### **Sytuacja makroekonomiczna**

Rok 2013 należał do trudnych - na najważniejszym rynku Spółki (Polska) mieliśmy do czynienia ze stagnacją (wzrost PKB w całym roku o ok 1,6%, w porównaniu z 1,9% w roku poprzednim), a ożywienie i nadzieja na poprawę sytuacji pojawiła się dopiero pod koniec roku (PKB w czwartym kwartale 2013 wzrósł o 2,7%). W roku 2014 spodziewana jest poprawa dynamiki PKB, który wg różnych prognoz może wzrosnąć o 2-3%. To powinno się przełożyć pozytywnie na osiągane wyniki finansowe.

##### **Kształtowanie się kursów walutowych**

Spółka jest importerem netto, sprzedając towary głównie za złotówki a nabywając je za dolary amerykańskie. W tej najważniejszej dla Emitenta parze walutowej średnie kursy NBP w roku 2013 kształtowały się odmiennie niż w roku 2012. Średni kurs USD wynosił w roku 2012 3,2581 zł, a w roku 2013 3,1615 zł, co oznacza zmianę o około 3%. Zmiana ta przełożyła się na poprawę marż realizowanych przez Spółkę. W roku 2014 większość ekonomistów wskazuje na możliwe umocnienie złotego, co powinno się przełożyć na dalszą poprawę marż. Średnio w pierwszym kwartale 2014 r. PLN jest jeszcze silniejszy niż średnio w 2013 r.

##### **Koszty surowca do wyrobu rękawic medycznych**

Głównym składnikiem (do 60%) kosztu wytworzenia najważniejszego produktu oferowanego przez Spółkę (rękawica lateksowa) jest lateks naturalny. Jest to surowiec notowany na giełdach a jego cena obniżyła się w roku 2013 w stosunku do roku 2012 o około 15%, poprawiając realizowane przez Mercator Medical marże. W roku 2014 widoczne jest dalsze obniżenie ceny tego surowca.

##### **Wydatki na służbę zdrowia**

W roku 2013 wydatki na służbę zdrowia w Polsce, głównego odbiorcę towarów oferowanych przez Spółkę, wzrosły w stosunku do roku poprzedniego o 3,8%. Emitent zakłada, że w roku 2014 wydatki pozostaną na poziomie zbliżonym do tego z roku 2013.

##### **Konkurencja ze strony innych podmiotów**

Mercator Medical jest liderem rynku polskiego w zakresie dystrybucji jednorazowych rękawic medycznych z udziałem około 25%. Na rynku działa jednak wiele innych podmiotów, które konkurują z Emitentem – miało to w roku 2013 wpływ na osiągane przychody i marże, i podobnie będzie w roku 2014.

#### **Czynniki i zdarzenia wewnętrzne**

Znaczący wzrost w roku 2013 w porównaniu z rokiem poprzednim sprzedaży do Rosji będący realizacją strategii rozwoju.



Uchwalenie w sierpniu i październiku przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy programu motywacyjnego dla kadry kierowniczej (patrz pkt 5.5).

Zakończona sukcesem publiczna emisja akcji serii E oraz wprowadzenie akcji Emitenta do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w listopadzie 2013 r.

### **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 Spółkę samodzielnie, a w jego ramach Spółka dynamizuje 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 Spółka 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 Spółkę podmioty zależne i oddział na Ukrainie, Węgrzech i w Rumunii maksymalizują sprzedaż na swoich macierzystych rynkach.

W ramach celu trzeciego Spółka wspiera swoją spółkę produkcyjną w Tajlandii, która obecnie realizuje duży projekt inwestycyjny, po którego zakończeniu będzie zdolna do bardziej efektywnego konkutowania na rynkach światowych, w tym także na rynku amerykańskim.

W roku 2014 Spółka zamierza zrealizować kilka mniejszych celów, m.in.:

- wdrożenie systemu klasy ERP, co zapewni optymalizację procesów, w tym kluczowego dla Emitenta zaopatrzenia w towary,
- rozbudowę własnej powierzchni magazynowej w posiadanym magazynie w Starym Brześciu, dzięki czemu możliwe będzie utrzymanie wysokiego standardu obsługi klienta przy niskich kosztach.

Swoje perspektywy rozwoju Spółka 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 Spółki. Z podobnych powodów również sprzedaż opatrunków i włókniny, obecnie jedynie uzupełniających ofertę Emitenta, będzie rosnąć.

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

#### **Umowa z DnB Nord Polska S.A.**

W dniu 5 czerwca 2013 r. pomiędzy Emitentem a Bankiem DnB Nord Polska S.A. (obecnie DNB Bank Polska S.A.) zawarta została Umowa o kredyt w rachunku bieżącym w łącznej wysokości 15.000.000 zł, przeznaczony na refinansowanie kredytów udzielonych Emitentowi przez inne banki, spłatę zobowiązań z tytułu faktoringu oraz finansowanie bieżącej działalności Emitenta. Kredyt może być wykorzystany do dnia 30 maja 2015 r. Emitent jest zobowiązany zwrócić kwotę kredytu do dnia 31 maja 2015 r. Informacje nt. umowy zawarte są w Prospekcie emisyjnym Emitenta (punkt 22.1.21, Część III). Wartość umowy przekracza 10% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Grupy Kapitałowej Emitenta za okres ostatnich czterech kwartałów obrotowych, co stanowi podstawę uznania umowy za znaczącą.

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

Łączna wartość transakcji zawartych w 2013 r. pomiędzy Emitentem a Kossan Latex Industries (M) Sdn. Bhd z siedzibą w Malezji („Kossan”) wyniosła 7.954.467,35 USD (25.237.793,84 zł), a tym samym przekroczyła 10% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Grupy Kapitałowej Emitenta za okres ostatnich czterech kwartałów obrotowych, co stanowi podstawę uznania łącznie tych transakcji za umowę znaczącą. Przedmiotem transakcji była dostawa przez Kossan gotowych do sprzedaży wyrobów medycznych, w szczególności rękawic diagnostycznych, pod markami Emitenta. Największą jednostkową wartość miała dostawa potwierdzona fakturą wystawioną w dniu 9 marca 2013 r. na kwotę 103.200,00 USD, tj. 327.040,80 zł według średniego kursu ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski, obowiązującego na dzień 9 marca 2013 r. Przedmiotem tej transakcji była dostawa rękawic. Umowa nie zawiera postanowień dotyczących kar umownych, a jej warunki nie odbiegały od powszechnie stosowanych dla tego typu transakcji. Emitent zawarł z Kossan Umowę OEM/zarządzania jakością z dnia 5 kwietnia 2010 r., na podstawie której Kossan zobowiązał się dostarczać Emitentowi gotowe do sprzedaży wyroby medyczne, które Emitent jest uprawniony sprzedawać pod własnymi markami, wskazując siebie jako wytwórcę. Informacje nt. umowy zawarte są w Prospekcie emisyjnym Emitenta (punkt 22.6.1, Część III).

#### **Transakcje zawarte z New Medical Technologies OOO**

Łączna wartość transakcji zawartych w 2013 r. pomiędzy Emitentem a New Medical Technologies OOO z siedzibą w Moskwie, Rosja („NMT”) wyniosła 15.707.837,40 zł, a tym samym przekroczyła 10% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Grupy Kapitałowej Emitenta za okres ostatnich czterech kwartałów obrotowych, co stanowi podstawę uznania łącznie tych transakcji za umowę znaczącą. Przedmiotem transakcji była sprzedaż przez Emitenta na rzecz NMT gotowych do sprzedaży wyrobów medycznych, w szczególności rękawic diagnostycznych. Największą jednostkową wartość miała dostawa potwierdzona fakturą sprzedaży wystawioną w dniu 28 października 2013 r. na kwotę 487.135,60 zł. Umowa nie zawiera postanowień dotyczących kar umownych, a jej warunki nie odbiegały od powszechnie stosowanych dla tego typu transakcji.

#### **Umowa ubezpieczenia zawarta przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. z Bangkok Insurance Public Company Limited (Polisa Nr 613-11551-10021)**

W dniu 2 maja 2013 r. pomiędzy podmiotem zależnym od Emitenta, Mercator Medical (Thailand) Ltd., a Bangkok Insurance Public Company Limited została zawarta umowa ubezpieczenia majątku (polisa Nr 613-11551-10021). Ochrona ubezpieczeniowa trwa do 20 marca 2014 r. Łączna suma ubezpieczenia wynosi 245.508.460 THB, tj. 26.269.405,22 zł według średniego kursu ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski, obowiązującego na dzień 2 maja 2013 r., a tym samym przekroczyła 10% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Grupy Kapitałowej Emitenta za okres ostatnich czterech kwartałów obrotowych, co stanowi podstawę uznania umowy za umowę znaczącą. Informacje nt. umowy zawarte są w Prospekcie emisyjnym Emitenta (punkt 22.5.5, Część III).

**Umowy zawarte przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. z CIMB Thai Bank**

W dniu 26 listopada 2013 r. zostały podpisane cztery umowy pomiędzy podmiotem zależnym od Emitenta, Mercator Medical (Thailand) Ltd., a CIMB Thai Bank z siedzibą w Bangkoku, Tajlandia („CIMB”), których łączna wartość wynosi 268.000.000 THB, tj. 25.915.600 zł według średniego kursu ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski, obowiązującego na dzień zawarcia umów, a tym samym przekroczyła 10% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Grupy Kapitałowej Emitenta za okres ostatnich czterech kwartałów obrotowych, co stanowi podstawę uznania łącznie tych umowy za umowę znaczącą. Informacje nt. umów zawarte są w raporcie bieżącym nr 7/2013 z 27 listopada 2013 r.

#### 4. SYTUACJA FINANSOWA MERCATOR MEDICAL S.A.

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

###### 4.1.1. Sprawozdanie z całkowitych dochodów

###### Przychody

Struktura przychodów oraz jej dynamika sprzedaży są następujące:

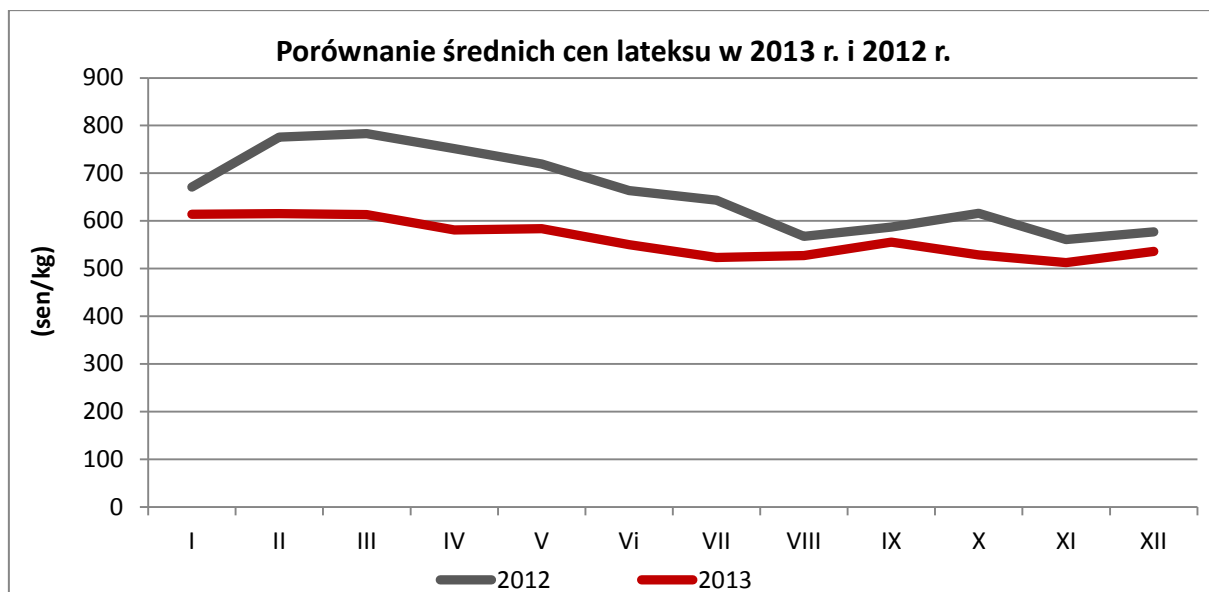
Tys. zł	2012	Udział	2013	Udział	Dynamika 2013/2012
Rękawice diagnostyczne	65 303	74,8%	76 516	71,6%	17,2%
Rękawice chirurgiczne	10 792	12,4%	17 346	16,2%	60,7%
Rękawice gospodarcze	3 178	3,6%	2 591	2,4%	-18,5%
<b>Razem rękawice</b>	<b>79 272</b>	<b>90,8%</b>	<b>96 453</b>	<b>90,2%</b>	<b>21,7%</b>
Opatrunki	6 036	6,9%	6 061	5,7%	0,4%
Włóknina	1 830	2,1%	3 925	3,7%	114,5%
<b>Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów</b>	<b>87 138</b>	<b>99,8%</b>	<b>106 439</b>	<b>99,6%</b>	<b>22,1%</b>
<b>Przychody ze sprzedaży produktów</b>	<b>199</b>	<b>0,2%</b>	<b>465</b>	<b>0,4%</b>	<b>133,7%</b>
<b>Razem przychody ze sprzedaży</b>	<b>87 337</b>	<b>100,0%</b>	<b>106 904</b>	<b>100,0%</b>	<b>22,4%</b>

Dominującą grupą asortymentową pozostają niezmiennie rękawice jednorazowe, które odpowiadają za ponad 90% przychodów ze sprzedaży, a w ramach tej grupy rękawice diagnostyczne (71,6% przychodów). Opatrunki (udział 5,7%) i włóknina (udział 3,7%) uzupełniają oferowany asortyment, choć są również perspektywiczne.

W dominującej grupie asortymentowej sprzedaż ilościowa kształtowała się następująco:

Tys. szt	2012	Udział	2013	Udział	Dynamika 2013/2012
Rękawice diagnostyczne	552 294	95,2%	719 992	94,5%	30,4%
Rękawice chirurgiczne	21 630	3,7%	36 368	4,8%	68,1%
Rękawice gospodarcze	6 430	1,1%	5 592	0,7%	-13,0%
<b>Sprzedaż ilościowa</b>	<b>580 354</b>	<b>100,0%</b>	<b>761 951</b>	<b>100,0%</b>	<b>31,3%</b>

Poza rękawicami gospodarczymi oraz opatrunkami, które mają relatywnie niewielkie znaczenie, sprzedaż wzrosła zarówno w ujęciu ilościowym jak i wartościowym. Widoczny jest spadek cen jednostkowych rękawic diagnostycznych (o około 10%) oraz chirurgicznych (o około 4%), który jest pochodną spadku cen lateksu. Poniższy wykres uwidacznia spadek cen tego surowca który trwa od 2012 roku (źródło: Malaysian Rubber Exchange):



Struktura geograficzna sprzedaży kształtuje się następująco:

Tys. zł	2012	Udział	2013	Udział	Dynamika 2013/2012
Polska	60 122	68,8%	60 540	56,6%	0,7%
Ukraina	9 972	11,4%	10 038	9,4%	0,7%
Rumunia	7 175	8,2%	7 897	7,4%	10,1%
Węgry	4 583	5,2%	5 783	5,4%	26,2%
Czechy	583	0,7%	1 285	1,2%	120,4%
Słowacja	331	0,4%	295	0,3%	-11,0%
Rosja	2 499	2,9%	16 148	15,1%	546,2%
Pozostałe	2 072	2,4%	4 917	4,6%	137,3%
<b>Razem przychody ze sprzedaży</b>	<b>87 337</b>	<b>100,0%</b>	<b>106 904</b>	<b>100,0%</b>	<b>22,4%</b>

W strukturze geograficznej rośnie udział eksportu, zwłaszcza do Rosji. Sprzedaż na Ukrainę i do Rumunii to zaopatrzenie spółek zależnych w tych krajach. Przy analizie powyższych danych należy uwzględnić zmiany cen sprzedaży wywołane obniżką cen lateksu (opisane powyżej).

## Koszty

Koszty w układzie rodzajowym kształtowały się w latach 2012 i 2013 następująco:

Tys. zł	2012	Udział	2013	Udział	Dynamika 2013/2012
Amortyzacja	528	1%	557	1%	5%
Zużycie materiałów i energii	876	1%	980	1%	12%
Usługi obce	5 196	6%	5 696	6%	10%
Podatki i opłaty	274	0%	241	0%	-12%
Wynagrodzenia	4 420	5%	5 468	6%	24%
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	912	1%	1 147	1%	26%
Pozostałe koszty rodzajowe	587	1%	921	1%	57%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	69 696	84%	83 007	84%	19%
Pozostałe koszty operacyjne	441	1%	1 058	1%	140%
<b>Razem koszty działalności operacyjnej</b>	<b>82 930</b>	<b>100%</b>	<b>99 075</b>	<b>100%</b>	<b>19%</b>

Struktura kosztowa nie uległa istotnym zmianom. Większość kosztów zanotowała dynamikę niższą niż przychody, dzięki czemu poprawie uległ zysk na działalności operacyjnej (o blisko 67%).

Wzrost kosztów osobowych wiąże się z rozbudową struktur w związku z aktywnym rozwojem Grupy Kapitałowej Mercator Medical oraz wejściem na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie.

Dynamika pozostałych kosztów rodzajowych (przyrost r/r o 57%) wiąże się z wzrostem skali działalności i większą aktywnością handlową (koszty podróży i spotkań).

Podwojenie pozostałych kosztów operacyjnych w roku 2013 w stosunku do roku poprzedniego wiąże się z utworzeniem odpisów na należności.

Najistotniejszym kosztem pozostała wartość sprzedanych towarów i materiałów. Marża na sprzedaży kształtowała się w ostatnich trzech latach następująco:

Tys. zł	2011	2012	2013
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	81 441	87 138	106 439
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	66 699	69 696	83 007
<b>Marża %</b>	<b>18,1%</b>	<b>20,0%</b>	<b>22,0%</b>

Marża na sprzedaży towarów rosła w całym omawianym okresie, co było zarówno zasługą powiększania skali działalności, a co za tym idzie poprawy warunków zakupowych, jak również korzystnych zmian cen głównego surowca do produkcji rękawic, czyli lateksu. Przy obniżających się cenach lateksu ceny zakupu rękawic od dostawców spadają szybciej, niż ceny sprzedaży do odbiorców. Pozytywnie na marże przełożył się także kurs USD/PLN, co zostało opisane w pkt 3.2 powyżej.

#### **Wynik na działalności operacyjnej**

Wynik na działalności operacyjnej uległ w roku 2013 znacznej poprawie (o 3,5 mln zł, tj. o blisko 67%) w stosunku do roku poprzedniego, osiągając poziom 8,8 mln zł. Złożyły się na to zarówno wzrost przychodów, jak również poprawa marży w ujęciu procentowym.

#### **EBITDA**

EBITDA zdefiniowana jak wynik na działalności operacyjnej powiększony o amortyzację wyniosła w roku 2013 9,3 mln zł i wzrosła w stosunku do roku poprzedniego o 3,5 mln zł (ponad 61%) osiągając tym samym poziom 8,7% przychodów ze sprzedaży. Jest to efekt poprawy wyniku na działalności operacyjnej.

#### **Przychody i koszty finansowe**

Przychody z tytułu odsetek i pozostałe pozostały w 2013 r. na niezmiennym poziomie w stosunku do roku 2012. Emitent nie zanotował natomiast dodatnich różnic kursowych, które w roku 2012 wyniosły ponad 1,3 mln zł. Koszty finansowe wzrosły w roku 2013 w porównaniu z rokiem poprzednim (z 2,0 do 2,9 mln zł), co wiązało się z zanotowanymi ujemnymi różnicami kursowym oraz ujemną wyceną zabezpieczających instrumentów finansowych (kontraktów forward na USD). Ta ostatnia wynikała z umocnienia się złotego do dolara na 31 grudnia 2013 r.

#### **Obciążenie podatkiem dochodowym i wynik netto**

Efektywna stopa podatku dochodowego była niższa niż w roku poprzednim o 0,5% i wyniosła 19,6%. Zysk netto wyniósł 5,2 mln zł rosnąc o 1,1 mln zł r/r a jego dynamika niższa niż dynamika EBITDA wiąże się z wyższymi

kosztami finansowymi netto. Niemniej Spółka osiągnęła wynik netto na poziomie 4,9% od przychodów, co jest bardzo dobrym osiągnięciem.

### Sytuacja finansowa

Dynamikę oraz strukturę aktywów Spółki przedstawia poniższa tabela:

Tys. zł	31 grudnia 2012	Struktura %	31 grudnia 2013	Struktura %	Dynamika %
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>23 688</b>	<b>37,5%</b>	<b>24 320</b>	<b>29,6%</b>	<b>2,7%</b>
Wartości niematerialne	48	0,1%	8	0,0%	-84,1%
Rzeczowe aktywa trwałe	5 494	8,7%	6 249	7,6%	13,7%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	583	0,9%	515	0,6%	-11,6%
Długoterminowe aktywa finansowe	17 563	27,8%	17 548	21,4%	-0,1%
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>39 401</b>	<b>62,5%</b>	<b>57 784</b>	<b>70,4%</b>	<b>46,7%</b>
Zapasy	15 668	24,8%	21 155	25,8%	35,0%
Należności handlowe oraz pozostałe	16 032	25,4%	19 837	24,2%	23,7%
Środki pieniężne	1 351	2,1%	11 200	13,6%	729,0%
Udzielone pożyczki	5 938	9,4%	5 381	6,6%	-9,4%
Pozostałe aktywa	412	0,7%	211	0,3%	-48,8%
<b>AKTYWA RAZEM</b>	<b>63 089</b>	<b>100,0%</b>	<b>82 105</b>	<b>100,0%</b>	<b>30,1%</b>

Stan aktywów trwałych praktycznie nie zmienił się w ciągu ostatniego roku. Istotniejsze zmiany dokonały się w aktywach obrotowych. Wzrosły o blisko 36% zapasy towarów handlowych (w celu zapewnienia wyższej dostępności oraz standardu obsługi klienta).

O blisko 10 mln zł wzrósł poziom gotówki, co ma związek z przeprowadzoną w czwartym kwartale publiczną emisją 2,16 miliona akcji Mercator Medical S.A. na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Pozyskane środki w kwocie 28,7 mln zł nie zostały jeszcze w pełni wykorzystane (celami emisyjnym były: sfinansowanie rozbudowy fabryki należącej do Grupy Mercator Medical w Tajlandii oraz zasilenie kapitału obrotowego), przejściowo spłacając kredyty w rachunku bieżącym. Część z nich została ulokowana w banku.

Spadek udzielonych pożyczek wynika z ich wyceny bilansowej (pożyczki denominowane są w bacie tajlandzkim).

Tys. zł	31 grudnia 2012	Struktura %	31 grudnia 2013	Struktura %	Dynamika %
<b>Kapitał własny</b>	<b>19 566</b>	<b>31,0%</b>	<b>52 745</b>	<b>64,2%</b>	<b>169,6%</b>
Kapitał akcyjny	6 483	10,3%	8 643	10,5%	33,3%
Zyski zatrzymane	3 441	5,5%	4 481	5,5%	30,2%
Kapitały pozostałe	9 642	15,3%	39 620	48,3%	310,9%
<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania ogółem</b>	<b>43 523</b>	<b>69,0%</b>	<b>29 360</b>	<b>35,8%</b>	<b>-32,5%</b>
Rezerwy z tyt. odroczonego podatku dochodowego	811	1,3%	835	1,0%	2,9%
Rezerwy na świadczenia emerytalne i podobne	225	0,4%	266	0,3%	18,3%
Zobowiązania długoterminowe	9 157	14,5%	157	0,2%	-98,3%
Zobowiązania krótkoterminowe	32 829	52,0%	27 661	33,7%	-15,7%
Rozliczenia międzyokresowe	501	0,8%	441	0,5%	-12,0%
<b>PASYWA RAZEM</b>	<b>63 089</b>	<b>100,0%</b>	<b>82 105</b>	<b>100,0%</b>	<b>30,1%</b>

Podobnie jak w przypadku aktywów widoczny jest wpływ publicznej emisji akcji. Kapitały własne wzrosły (zwłaszcza kapitał zakładowy oraz kapitały pozostałe - jako efekt emisji) o kwotę 27,7 mln zł (blisko 170%), co m.in. spowodowało wzrost udziału kapitałów własnych w pasywach ogółem do blisko 65%. Obniżeniu uległy za to zobowiązania, zarówno długo- jak i krótkoterminowe (o 14,2 mln zł) głównie w związku m.in. z wspomnianą powyżej spłatą kredytów w rachunku bieżącym (13,2 mln zł).

Podsumowując, główne źródła finansowania Spółki stanowią:

- kapitały własne
- zobowiązania wobec dostawców
- kredyty bankowe

#### Przepływy środków pieniężnych

Tys. zł	2012	2013
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-1 730	-670
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	1 106	-2 874
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	981	13 393
<b>Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych</b>	<b>357</b>	<b>9 849</b>

W okresie sprawozdawczym środki pieniężne zwiększyły się o 9,8 mln zł (w roku poprzednim tylko o 0,4 mln zł) i jest to zwłaszcza efekt przepływów z działalności finansowej, z której spółka pozyskała 13,4 mln zł. Złożyły się na to środki otrzymane z publicznej emisji akcji (28,7 mln zł) pomniejszone o spłatę kredytów i pożyczek (13,2 mln zł). Przepływy z działalności operacyjnej były ujemne i wyniosły -0,7 mln zł. Jest to efekt zwłaszcza wzrostu zapasów, które jak wspomniano wyżej zostały zwiększone celem poprawy dostępności towarów.

#### 4.1.2. Analiza wskaźnikowa

##### Wskaźniki rentowności spółki

	Nazwa wskaźnika	2012	2013
1	Rentowność sprzedaży (ROS)	20,2%	22,4%
2	Rentowność EBITDA	6,0%	8,1%
3	Rentowność brutto	5,9%	6,0%
4	Rentowność netto	4,7%	4,8%
5	Rentowność aktywów (ROA)	6,6%	6,3%
6	Rentowność kapitałów własnych	21,1%	9,8%

Zasady wyliczania wskaźników:

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

W okresie 12 miesięcy zakończonych 31 grudnia 2013 roku wskaźniki rentowności uległy poprawie w stosunku do roku poprzedniego. Jedynym wyjątkiem jest rentowność aktywów i rentowność kapitałów własnych, które uległy obniżeniu ze względu na znaczny przyrost kapitałów własnych oraz sumy aktywów, spowodowany wpływami z emisji akcji.



## Wskaźniki zadłużenia

	Nazwa wskaźnika	2012	2013
1	Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,67	0,34
2	Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	2,17	0,54
3	Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi	1,21	2,18
4	Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	0,52	0,34
5	Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,15	0,00
6	Wskaźnik pokrycia zobowiązań z tytułu odsetek	3,95	4,88

Zasady wyliczania wskaźników:

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

Wskaźniki zadłużenia wskazują na pozytywne zmiany. Zobowiązania ogółem w stosunku do kapitałów własnych zupełnie zmieniły relację: z 69%/31% na koniec 2012 roku do 36%/64% na koniec roku 2013. Zarówno zadłużenie krótkoterminowe jak i długoterminowe spadło, a wysokość wskaźnika pokrycia zobowiązań odsetkowych wskazuje na pełną wypłacalność spółki.

## Wskaźniki płynności

	Nazwa wskaźnika	2012	2013
1	Wskaźnik płynności bieżącej	1,20	2,09
2	Wskaźnik płynności szybkiej	0,72	1,32
3	Wskaźnik płynności gotówkowej	0,04	0,40

Zasady wyliczania wskaźników:

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

Wskaźniki płynności na koniec 2013 również uległy podwyższeniu. Ze względu na specyfikę działalności można nawet uznać, że wskazują na lekką nadpłynność, są to jednak efekty przeprowadzonej w czwartym kwartale 2013 r. emisji akcji, z której pozyskane środki pieniężne nie zostały jeszcze zainwestowane.

### Analiza kapitału obrotowego

	Nazwa wskaźnika	2012	2013
1	Cykl rotacji zapasów	82,1	93,0
2	Cykl rotacji należności z tytułu dostaw i usług	61,7	57,2
3	Cykl rotacji zobowiązań z tytułu dostaw i usług	33,0	30,9
4	Cykl operacyjny (1+2)	143,7	150,2
5	Cykl konwersji gotówki (4-3)	110,7	119,3

Zasady wyliczania wskaźników:

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

Cykl rotacji zapasów uległ wydłużeniu o 10,9 dnia w stosunku do roku poprzedniego, ale to bardziej wynik niższego poziomu zapasów w roku 2012, niż pogorszenia się gospodarki towarami w roku 2013. Cykl rotacji należności i zobowiązań uległ nieznacznemu skróceniu. Niemniej cykl operacyjny jak i cykl konwersji gotówki uległ wydłużeniu w stosunku do roku poprzedniego o odpowiednio 6,5 oraz 8,6 dnia co wiąże się o opisanym powyżej zwiększeniem poziomu zapasów.

Ogólnie rzecz biorąc wyniki finansowe osiągnięte w roku 2013 są bardzo pozytywne. W roku 2014 Spółka planuje dalszą poprawę osiąganych tych wyników.

#### 4.2. Zarządzanie zasobami finansowymi oraz planowane inwestycje

Prezentowane dane liczbowe dowodzą, że Spółka posiada zasoby finansowe niezbędne do bieżącego funkcjonowania (w tym regulowania bieżących zobowiązań) oraz dokonania planowanych inwestycji. Inwestowane zasoby są wykorzystywane w celu poprawiania efektywności przedsiębiorstwa, dzięki czemu osiągany jest pozytywny zwrot na kapitale (patrz: analiza wskaźnikowa wskaźnik ROE). Z kolei osiągnane dobre wyniki finansowe, podobnie jak zakończona sukcesem publiczna emisja akcji Spółki - przyczyniają się do powiększania dostępnych do zainwestowania w przyszłości zasobów.

Spółka w roku 2013 inwestowała w dwóch kierunkach:

- 3,0 mln zł zostały przekazane do Spółki zależnej Mercator Medical (Thailand) Ltd. tytułem pokrycia podwyższenia kapitału uchwalonego w 2012 roku,
- 8,4 mln zł zostało zainwestowane w kapitał obrotowy (należności krótkoterminowe + zapasy – zobowiązania krótkoterminowe) co wiąże się ze specyfiką działalności (długie faktyczne terminy płatności wynikające ze sprzedaży do publicznej służby zdrowia, wysokie zapasy związane z zakupami na Dalekim Wschodzie).

W roku 2014 Spółka planuje pożyczyć tajskiej spółce zależnej środki w wysokości około 12 mln zł niezbędne na kontynuowanie inwestycji (uzupełniające otrzymany na miejscu kredyt inwestycyjny) oraz zwiększyć kapitał obrotowy. Odpowiednie kwoty zostały zabezpieczone m.in. z publicznej emisji akcji w roku 2013.

W roku 2014 Emitent zamierza zrealizować kilka mniejszych celów inwestycyjnych, m.in.:

- wdrożenie systemu klasy ERP, co zapewni optymalizację procesów, w tym kluczowego dla Emitenta zaopatrzenia w towary,

- rozbudowę własnej powierzchni magazynowej w posiadanym magazynie w Starym Brześciu, dzięki czemu możliwe będzie utrzymanie wysokiego standardu obsługi klienta przy niskich kosztach.

#### 4.2.1. Informacje o zaciągniętych i spłaconych w danym roku kredytach i pożyczkach

W ciągu roku 2013 Spółka korzystała z następujących kredytów:

KREDYTY BANKOWE MERCATOR MEDICAL S.A.									
Kredytodawca	Rodzaj finansowania	Wartość limitu wynikającego z umowy	Saldo kredytu na 31 grudnia 2013 roku	Waluta	Oprocentowanie	Data uruchomienia linii	Data spłaty	Data zapadalności	Rodzaj zabezpieczenia
BRE Bank S.A.	Kredyt w rachunku bieżącym	3 500 000,00	0,00	PLN	Wibor O/N + marża banku	2000-02-29		2014-04-18	1
BRE Bank S.A.	Kredyt obrotowy	3 500 000,00	3 500 000,00	PLN	Wibor 1M + marża banku	2013-08-08		2014-07-22	2
BRE Bank S.A.	Kredyt inwestycyjny	4 100 000,00	1 443 800,00	PLN	Wibor 1M + marża banku	2011-11-10		2014-11-12	3
Bank DnB Nord Polska S.A.	Kredyt w rachunku bieżącym	15 000 000,00	0,00	PLN	Wibor 1M + marża banku	2013-06-05		2015-05-31	4
Raiffeisen Bank S.A.	Limit faktoringowy	2 800 000,00	0,00	PLN	Wibor 1M + marża banku + prowizja	2008-10-03	2013-08-21	2013-08-21*	5
Millennium Bank S.A.	Kredyt w rachunku bieżącym	1 500 000,00	0,00	PLN	Wibor 1M + marża banku	2011-06-15	2013-06-15	2013-06-15*	6
BRE Bank S.A.	Kredyt obrotowy	5 001 425,25	5 001 425,25	PLN	Wibor 1M + marża banku	2013-01-10	2014-01-09	2014-01-09 *	7
BRE Bank S.A.	Kredyt inwestycyjny	3 500 000,00	0,00	PLN	Wibor 1M + marża banku	2006-08-25	2013-08-12	2013-08-12*	8
BRE Bank S.A.	Kredyt obrotowy	144 690 000,00	0,00	JPY	Libor 1M + marża banku	2008-06-05	2013-05-31	2013-05-31*	9
BRE Bank S.A.	Kredyt obrotowy	868 821,64	0,00	USD	Libor 1M + marża banku	2012-11-27	2012-11-26	2013-11-26*	10
BRE Bank S.A.	Kredyt obrotowy	1 500 000,00	0,00	PLN	Wibor 1M + marża banku	2012-12-20	2013-06-21	2013-06-21*	11

\* kredyt został spłacony

POŻYCZKI OD AKCJONARIUSZY - MERCATOR MEDICAL S.A.								
Pożyczkodawca	Rodzaj finansowania	Wartość pożyczki wynikająca z umowy	Saldo pożyczki na 31 grudnia 2013 roku	Waluta	Oprocentowanie	Data zaciągnięcia pożyczki	Data zapadalności pożyczki	Rodzaj zabezpieczenia
Wiesław Żyznowski	pożyczka	388 984,87	388 984,87	PLN	WIBOR 1M + marża	2008-10-08	2014-07-31	bez zabezpieczeń
Wiesław Żyznowski	pożyczka	1 300 000,00	1 300 000,00	PLN	WIBOR 1M + marża	2010-04-07	2014-07-31	bez zabezpieczeń
Wiesław Żyznowski	pożyczka	1 050 000,00	1 050 000,00	PLN	WIBOR 1M + marża	2010-04-16	2014-07-31	bez zabezpieczeń
Wiesław Żyznowski	pożyczka	450 000,00	450 000,00	PLN	WIBOR 1M + marża	2010-06-03	2014-07-31	bez zabezpieczeń
Wiesław Żyznowski	pożyczka	750 000,00	750 000,00	PLN	WIBOR 1M + marża	2011-05-09	2014-07-31	bez zabezpieczeń
Wiesław Żyznowski	pożyczka	300 000,00	300 000,00	PLN	WIBOR 1M + marża	2011-09-05	2014-07-31	bez zabezpieczeń
Wiesław Żyznowski	pożyczka	1 240 000,00	1 240 000,00	PLN	WIBOR 1M + marża	2011-09-06	2014-07-31	bez zabezpieczeń
Monika Sitko	pożyczka	60 000,00	60 000,00	PLN	WIBOR 1M + marża	2008-10-08	2014-07-31	bez zabezpieczeń
Wiesław Żyznowski	pożyczka	1 000 000,00	0,00	PLN	WIBOR 1M + marża	2012-08-17	2013-08-30*	bez zabezpieczeń

\* pożyczka została spłacona

POŻYCZKI INNE - MERCATOR MEDICAL S.A.								
Pożyczkodawca	Rodzaj finansowania	Wartość pożyczki wynikająca z umowy	Saldo pożyczki na 31 grudnia 2013 roku	Waluta	Oprocentowanie	Data zaciągnięcia pożyczki	Data zapadalności pożyczki	Rodzaj zabezpieczenia
Elżbieta Żyznowska	pożyczka	1 500 000,00	1 500 000,00	PLN	WIBOR 1M + marża	2008-10-16	2014-07-31	12
Elżbieta Żyznowska	pożyczka	500 000,00	500 000,00	PLN	WIBOR 1M + marża	2011-09-02	2014-07-31	bez zabezpieczeń

#### Zabezpieczenia

1. weksel własny in blanco, hipoteka umowna łączna do wysokości 1,3 mln zł ustanowiona na nieruchomości, cesja globalna wierzytelności, oświadczenie o dobrowolnym poddaniu się egzekucji
2. weksel własny in blanco, hipoteka umowna łączna do kwoty 1,3 mln zł ustanowiona na nieruchomościach, oświadczenie o dobrowolnym poddaniu się egzekucji
3. weksel własny in blanco, hipoteka umowna do kwoty 5,52 mln zł ustanowiona na nieruchomościach, oświadczenie o dobrowolnym poddaniu się egzekucji
4. hipoteka umowna łączna do kwoty 10 mln zł ustanowiona na nieruchomościach, cesja praw z umowy ubezpieczenia tych nieruchomości do kwoty 5,102 mln zł, zastaw rejestrowy na zapasach do kwoty 5 mln zł, przelew wierzytelności (niepotwierdzony) do kwoty 1,5 mln zł, możliwość wystawienia bankowego tytułu egzekucyjnego
5. możliwość wstawienia bankowego tytułu egzekucyjnego
6. przewłaszczenie zapasów do kwoty 1,5 mln zł, cesja praw z polisy ubezpieczenia przewłazczonych zapasów, oświadczenie o dobrowolnym poddaniu się egzekucji wydania przewłazczonych zapasów
7. weksel własny in blanco oraz hipoteka umowna łączna do kwoty 7,505 mln zł ustanowiona na nieruchomościach, oświadczenie o dobrowolnym poddaniu się egzekucji
8. hipoteka umowna na kwotę 3,5 mln zł oraz hipoteka kaucyjna 0,35 mln zł ustanowione na nieruchomościach
9. weksel własny in blanco, hipoteka łączna zwykła w kwocie 72 mln JPY oraz hipoteka kaucyjna do kwoty 7,2 mln JPY ustanowione na nieruchomościach, oświadczenie o dobrowolnym poddaniu się egzekucji
10. weksel własny in blanco, hipoteka umowna łączna do kwoty 1,31 mln USD ustanowiona na nieruchomościach, oświadczenie o dobrowolnym poddaniu się egzekucji
11. weksel własny in blanco oraz hipoteka umowna łączna do kwoty 2,25 mln zł ustanowiona na nieruchomościach
12. weksel własny in blanco

Dokonane w roku 2013 zaciągnięcia kredytów w BRE Banku S.A. związane były z refinansowaniem kredytów zaciągniętych wcześniej w tym samym banku.

#### 4.2.2. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach

Spółka nie udzielała w roku 2013 żadnych pożyczek.

#### 4.2.3. Informacje o udzielonych i otrzymanych poręczeniach oraz gwarancjach

Spółka nie otrzymała i nie udzielała w roku 2013 żadnych poręczeń lub gwarancji.

#### **4.2.4. Informacje o wykorzystaniu wpływów z emisji**

W czwartym kwartale 2013 Spółka dokonała publicznej emisji akcji, w wyniku której pozyskała netto 27,7 mln zł. Celami emisji były:

- sfinansowanie rozbudowy fabryki jednorazowych rękawiczek lateksowych w Tajlandii
- sfinansowanie zapotrzebowania na kapitał obrotowy

Do dnia 31 grudnia 2013 r środki z emisji nie zostały wykorzystane. Częściowo obniżyły wykorzystanie krótkoterminowych linii kredytowych, a częściowo – zostały ulokowane w bankach. W marcu 2014 r. Spółka udzieliła Mercator Medical (Thailand) pożyczki na sfinansowanie inwestycji będącej pierwszym z powyższych celów emisyjnych.

## **5. ORGANY ZARZĄDZAJĄCE I NADZORUJĄCE**

### **5.1. Zarząd**

W dniu 1 stycznia 2013 roku w skład Zarządu Emitenta wchodził: Wiesław Żyznowski (Prezes Zarządu) oraz Monika Sitko (Wiceprezes Zarządu). W dniu 15 kwietnia 2013 roku na stanowisko Wiceprezesa Zarządu powołany został Leszek Michnowski. Obecnie w skład Zarządu wchodzi: Wiesław Żyznowski, Monika Sitko i Leszek Michnowski.

### **5.2. Rada Nadzorcza**

W dniu 1 stycznia 2013 roku w skład Rady Nadzorczej Emitenta wchodził: Urszula Żyznowska (Przewodnicząca Rady Nadzorczej), Piotr Solorz (Zastępca Przewodniczącej Rady Nadzorczej) i Fabian Pędziwiatr (Sekretarz Rady Nadzorczej). W dniu 27 maja 2013 roku na stanowisko Członka Rady Nadzorczej powołana została Małgorzata Wieczerzak. W dniu 14 sierpnia 2013 roku na stanowisko Członka Rady Nadzorczej powołany został Marian Słowiacek. Obecnie w skład Rady Nadzorczej wchodzi: Urszula Żyznowska, Piotr Solorz, Małgorzata Wieczerzak, Marian Słowiacek i Fabian Pędziwiatr.

### **5.3. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania**

Podstawowe zasady zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta i jego Grupy Kapitałowej w roku 2013 nie zmieniły się.

Dominującą rolę w zakresie kierowania Spółką i Grupą pełni centrala w siedzibie Spółki w Krakowie. Głównie w siedzibie pracuje Zarząd i kadra zarządzająca, realizująca wyznaczone przez Zarząd cele.

Spółki zależne, za wyjątkiem Mercator Medical (Thailand) Ltd., mają niewielkie struktury, które są podporządkowane wyłącznie sprzedaży. Mercator Medical (Thailand) Ltd., jako podmiot produkcyjny, posiada rozbudowane struktury zarządcze. CEO Mercator Medical (Thailand) Ltd. jest od kwietnia 2013 roku również członkiem zarządu Emitenta.

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

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

### **5.5. Program warrantów subskrypcyjnych uprawniających do objęcia akcji (rozliczany w instrumentach kapitałowych)**

Na podstawie uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta z dnia 14 sierpnia 2013 roku zmienionej uchwałą tego samego organu z dnia 3 października 2013 roku wprowadzony został w Grupie Emitenta program motywacyjny skierowany do niektórych Członków Zarządu Emitenta oraz kluczowych menedżerów Emitenta i jego Grupy. 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 trwa 3 lata począwszy od roku 2013 i został 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 225.000 warrantów subskrypcyjnych serii A, przy czym ostateczną liczbę warrantów przyznawanych beneficjentom programu ustala Rada Nadzorcza Emitenta.

Uprawnionymi do objęcia warrantów subskrypcyjnych serii A są niektórzy członkowie Zarządu Emitenta oraz wybrane osoby, które na dzień oferowania warrantów należą do kluczowej kadry menedżerskiej Emitenta i jego Grupy, odpowiadając za rozwój kluczowych obszarów działalności Grupy, tj. produkcję rękawic, sprzedaż na rynku krajowym, sprzedaż na rynku Europy środkowo-wschodniej oraz sprzedaż na pozostałych rynkach, z wyłączeniem osób, które na dzień 14 sierpnia 2013 r. posiadały ponad 5% akcji Emitenta.

Warranty zostaną zaoferowane po rejestracji warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Emitenta, o którym mowa poniżej. Oferowanie warrantów zostanie dokonane w trzech transzach, nie później niż w terminie 60 dni od odbycia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia zatwierdzającego skonsolidowane sprawozdanie finansowe Spółki odpowiednio za rok 2013, 2014 lub 2015. Warranty oferowane będą w trzech transzach rozliczanych niezależnie co roku.

Pierwsza transza warrantów w liczbie nie większej niż 50.000 sztuk zostanie zaoferowana uprawnionym po ziszczeniu się któregośkolwiek z warunków:

1) wartość osiągniętego zysku operacyjnego powiększonego o amortyzację (EBITDA) wykazana w zbadanym sprawozdaniu finansowym Spółki za rok obrotowy 2013 będzie nie niższa niż 13,8 mln złotych – w przypadku ziszczenia się tego warunku uprawnionym zostanie zaoferowane do 50% pierwszej transzy warrantów;

2) suma przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wykazana w zbadanym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Spółki za rok obrotowy 2013 będzie nie niższa niż 148,2 mln złotych – w przypadku ziszczenia się tego warunku uprawnionym zostanie zaoferowane do 50% pierwszej transzy warrantów.

Druga transza warrantów w liczbie nie większej niż 50.000 sztuk zostanie zaoferowana uprawnionym 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 125.000 sztuk zostanie zaoferowana uprawnionym 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:

$C_{2015} = (WIG_{2015} / WIGIPO) \times (CIPO + D)$ , gdzie:

$C_{2015}$  – 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,

$WIG_{2015}$  – 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 – 2013, 2014 lub 2015, lub cena rynkowa akcji Spółki będzie nie niższa niż 80% zakładanych wartości, wówczas uprawnionym zostanie zaoferowana część warrantów. W przypadku gdy warranty z pierwszej lub drugiej transzy nie zostaną zaoferowane lub zostaną zaoferowane jedynie w części, a łączna EBITDA Spółki za lata 2013-2015 będzie nie niższa niż 60,7 mln złotych, uprawnionym mogą zostać zaoferowane warranty z transzy pierwszej lub drugiej, które nie zostały zaoferowane wcześniej. W przypadku gdy Warranty z pierwszej lub drugiej transzy nie zostaną zaoferowane lub zostaną zaoferowane jedynie w części, a 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 transzy pierwszej lub drugiej, które nie zostały zaoferowane wcześniej.

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 określonej przez Radę Nadzorczą Emitenta, równej zaokrąglonej do pełnych groszy skonsolidowanej wartości księgowej aktywów netto przypadającej na jedną akcję Spółki, ustalonej na podstawie zbadanego przez podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych śródrocznego sprawozdania skonsolidowanego Spółki sporządzonego według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej na dzień 30 czerwca 2013 r., tj. po cenie 4,65 złotych.

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, Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta podjęło w dniu 14 sierpnia 2013 r. uchwałę o warunkowym podwyższeniu kapitału zakładowego Emitenta o kwotę nie wyższą niż 225.000 złotych, w drodze emisji nowych akcji zwykłych na okaziciela serii F o wartości nominalnej 1 (jeden) złoty każda, w liczbie nie większej niż 225.000 akcji. Termin wykonania prawa do objęcia akcji Emitenta serii F przez posiadaczy warrantów upływa w dniu 31 grudnia 2017 r.

W dniu 13 lutego 2014 r. otrzymał postanowienie Sądu Rejonowego dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie, XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego z dnia 31 stycznia 2014 r., w którym Sąd oddalił wniosek Spółki o wpisanie do rejestru warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego oraz związanej z tym zmiany statutu. W uzasadnieniu postanowienia sąd stwierdził, że przedłożona uchwała nie spełnia ustawowego wymogu określenia osób uprawnionych do objęcia warrantów subskrypcyjnych. Zdaniem sądu określenie osób uprawnionych do objęcia warrantów subskrypcyjnych w uchwale zostało wskazane zbyt ogólne i w sposób niedookreślony. W rezultacie, zdaniem sądu, tak podjęta uchwała nie może stanowić podstawy wpisu warunkowego podwyższenia kapitału do rejestru oraz zmiany statutu w tym zakresie. Postanowienie nie jest prawomocne. Emitent złożył apelację.

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

Wg informacji posiadanych przez Emitenta, na dzień 31 grudnia 2013 r. następujące osoby zarządzające i nadzorujące posiadały akcje Emitenta:

1) Prezes Zarząd Emitenta Wiesław Żyznowski posiadał bezpośrednio 632.752 akcji Emitenta o łącznej wartości nominalnej 632.752 zł, co stanowi ogółem 7,32 % w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają ogółem 1.264.557 głosów, co stanowi ogółem 9,92 % w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta. Ponadto, uwzględniając również akcje będące w posiadaniu podmiotu kontrolowanego przez Wiesława Żyznowskiego (Anabaza Ltd.) oraz osoby, co do której 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 ogółem 6.326.405 akcji o łącznej wartości nominalnej 6.326.405 zł, co stanowi ogółem 73,19 % w kapitale zakładowym Emitenta, które pośrednio i bezpośrednio zapewniają ogółem 10.433.155 głosów, co stanowi ogółem 81,83 % w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta.

Ponadto, Wiesław Żyznowski, bezpośrednio oraz poprzez Anabaza Ltd. kontroluje 2.336.398 udziałów o łącznej wartości nominalnej 23.363.980 tajlandzkich batów w Mercator Medical (Thailand) Ltd., co stanowi ogółem 17,67% wszystkich udziałów i zapewnia taki sam udział w ogólnej liczbie głosów.

2) Wiceprezes Zarządu Emitenta Monika Sitko posiadała bezpośrednio 164.500 akcji Emitenta o łącznej wartości nominalnej 164.500 zł, co stanowi ogółem 1,90 % w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają ogółem 164.500 głosów, co stanowi ogółem 1,29 % w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta.

3) Wiceprezes Zarządu Emitenta Leszek Michnowski nie posiadał akcji Emitenta.

4) Przewodnicząca Rady Nadzorczej Emitenta Urszula Żyznowska posiadała 7.408 akcji Emitenta o łącznej wartości nominalnej 7.408 zł.

5) Zastępca Przewodniczącej Rady Nadzorczej Piotr Solorz posiadał 24 akcje Emitenta o łącznej wartości 24 zł.

6) Sekretarz Rady Nadzorczej Fabian Pędziwiatr posiadał 12 akcji Emitenta o łącznej wartości 12 zł.



Wg informacji posiadanych przez Emitenta, na dzień 31 grudnia 2013 r. pozostali członkowie Rady Nadzorczej Emitenta nie posiadali akcji Emitenta ani akcji lub udziałów w innych jednostkach Grupy.

## **6. POZOSTAŁE INFORMACJE**

### **6.1. Informacje o podmiocie uprawnionym do badania sprawozdań finansowych**

W dniu 4 lipca 2013 r. została zawarta umowa pomiędzy Emitentem a ECA Seredyński i Wspólnicy spółka komandytowa na badanie rocznych jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych za rok kończący się 31 grudnia 2013 r. oraz przegląd jednostkowych i skonsolidowanych półrocznych sprawozdań finansowych kończących się 30 czerwca 2013 r.

Informacje o wynagrodzeniu dla ww. podmiotu zostały zamieszczone w notce 26 sprawozdania finansowego.

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

Na dzień 31 grudnia 2013 r. Spółka nie posiadała istotnych pozycji pozabilansowych

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

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

### **6.4. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na rok 2013**

Emitent nie publikował prognoz dotyczących wyników roku 2013.

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

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

### **6.6. Transakcje z podmiotami powiązanymi**

Emitent nie zawierał transakcji z podmiotami powiązanymi na warunkach innych niż rynkowe – wszystkie transakcje z podmiotami powiązanymi zostały ujęte w notce 27 sprawozdania finansowego.

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

	Wynagrodzenia wypłacone w roku 2013*	Wynagrodzenia za rok 2013 wypłacone w roku 2014	Wynagrodzenia wypłacone w 2013 r. przez spółki zależne	Premie za rok 2013 potencjalnie należne w roku 2014
Wiesław Żyznowski	412,3	0,0		149,0
Leszek Michnowski	52,8	7,1	235,6	
Monika Sitko	315,9	0,0		19,0
<b>łącznie Zarząd</b>	<b>781,1</b>	<b>7,1</b>	<b>235,6</b>	<b>168,0</b>
Urszula Żyznowska	49,5	0,6		
Fabian Pędziwiatr	25,6	0,5		
Marian Słowiacek	9,5	0,5		
Piotr Solorz	25,6	0,5		
Małgorzata Wieczerek	2,7	0,0		
<b>łącznie Rada Nadzorcza</b>	<b>113,0</b>	<b>2,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
<b>Razem</b>	<b>894,1</b>	<b>9,0</b>	<b>235,6</b>	<b>168,0</b>

\* w tym premie należne z rok 2012 wypłacone w 2013 r.

Członkowie Zarządu Monika Sitko i Leszek Michnowski objęci zostali programem motywacyjnym opisanym w punkcie 5.5 Sprawozdania i w przypadku ziszczenia się warunków tam określonych każda z tych osób może nabyć maksymalnie 62.500 warrantów uprawniających do objęcia 62.500 akcji Emitenta na warunkach określonych w programie. Na dzień sporządzenia Sprawozdania żadne warranty nie zostały wyemitowane.

#### **6.8. Nabywanie akcji własnych**

Spółka w roku obrotowym 2013 nie nabywała akcji własnych.

.....  
**Wiesław Żyznowski**

**Prezes Zarządu**

.....  
**Monika Sitko**

**Wiceprezes Zarządu**

.....  
**Leszek Michnowski**

**Wiceprezes Zarządu**