



**SKONSOLIDOWANY RAPORT KWARTALNY
GRUPY KAPITAŁOWEJ MERCATOR MEDICAL S.A.
ZA I KWARTAŁ 2021 ROKU ZAKOŃCZONY
31 MARCA 2021 ROKU
część opisowa**

Kraków, 12 maja 2021 r.

Spis treści

1. Wybrane dane finansowe Grupa Mercator Medical.....	3
2. Wybrane dane finansowe Mercator Medical S.A.	4
3. Informacje o organizacji Grupy Kapitałowej	5
3.1. Struktura Grupy Mercator Medical.....	5
3.2. Opis podmiotów objętych konsolidacją.....	6
4. Zwięzły opis istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta i jego Grupy Kapitałowej w okresie, którego dotyczy raport, wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń	8
5. Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte skonsolidowane wyniki finansowe w pierwszym kwartale 2021 roku oraz mogące rzutować na efekty osiągane w okresach kolejnych	16
6. Objaśnienie dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności emitenta i jego Grupy Kapitałowej w prezentowanym okresie.....	23
7. Informacje na temat zmian sytuacji gospodarczej i warunków prowadzenia działalności, które mają istotny wpływ na wartość godziwą aktywów finansowych i zobowiązań finansowych jednostki, niezależnie od tego, czy te aktywa i zobowiązania są ujęte w wartości godziwej.....	23
8. Informacja o emisji, wykupie i spłacie nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych	23
9. Informacja o proponowanej dywidendzie	23
10. Stanowisko Zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na rok 2021	23
11. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu emitenta na dzień przekazania raportu kwartalnego wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w kapitale zakładowym, liczby głosów z nich wynikających i ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu oraz wskazanie zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji emitenta w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego	23
12. Zestawienie stanu posiadania akcji emitenta lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące emitenta na dzień przekazania raportu kwartalnego, wraz ze wskazaniem zmian w stanie posiadania, w okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego, odrębnie dla każdej z osób	24
13. Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczących zobowiązań oraz wiarygodności Emitenta lub jego jednostki zależnej.....	25
14. Informacje o transakcjach z podmiotami powiązаныmi.....	25
15. Informacje o udzieleniu przez emitenta lub jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji jest znacząca.....	26

1. Wybrane dane finansowe Grupa Mercator Medical

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 3 miesięcy zakończonych	za okres 12 miesięcy zakończonych	za okres 3 miesięcy zakończonych	za okres 3 miesięcy zakończonych	za okres 12 miesięcy zakończonych	za okres 3 miesięcy zakończonych
	31 marca	31 grudnia	31 marca	31 marca	31 grudnia	31 marca
	2020	2020	2021	2020	2020	2021
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	202 773	1 834 174	551 644	46 124	409 945	120 654
Zysk na działalności operacyjnej (EBIT)	30 765	1 047 621	296 903	6 998	234 147	64 938
EBITDA*	35 288	1 066 139	301 639	8 027	238 286	65 974
Zysk / strata brutto	24 987	1 040 566	298 787	5 684	232 570	65 350
Zysk / strata netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	21 265	930 185	286 370	4 837	207 900	62 634
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	10 589 100	10 491 370	10 365 735	10 589 100	10 491 370	10 365 735
Liczba rozwodniających potencjalnych akcji zwykłych	0	39 238	40 638	0	39 238	40 638
Zysk / strata na jedną akcję	2,01	88,66	27,63	0,46	19,82	6,04
Rozwodniony zysk / strata na jedną akcję	2,01	88,33	27,52	0,46	19,74	6,02

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	31 marca 2020	31 grudnia 2020	31 marca 2021	31 marca 2020	31 grudnia 2020	31 marca 2021
	Rzeczowe aktywa trwałe	185 490	183 413	210 537	40 746	39 745
Zapasy	81 177	207 000	398 512	17 832	44 856	85 512
Należności	117 320	339 562	355 098	25 772	73 581	76 196
Pozostałe aktywa finansowe	2 538	149 117	370 592	558	32 313	79 521
Środki pieniężne	14 882	399 840	296 730	3 269	86 643	63 672
Aktywa razem	408 305	1 289 312	1 650 951	89 692	279 386	354 259
Kapitał zakładowy	10 589	10 604	10 604	2 326	2 298	2 275
Kapitał własny	153 881	1 043 140	1 314 758	33 803	226 042	282 119
Zobowiązania długoterminowe	91 427	6 282	6 469	20 084	1 361	1 388
Zobowiązania krótkoterminowe	162 997	239 890	329 724	35 805	51 983	70 752
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	254 424	246 172	336 193	55 889	53 344	72 140

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 3 miesięcy zakończonych	za okres 12 miesięcy zakończonych	za okres 3 miesięcy zakończonych	za okres 3 miesięcy zakończonych	za okres 12 miesięcy zakończonych	za okres 3 miesięcy zakończonych
	31 marca	31 grudnia	31 marca	31 marca	31 grudnia	31 marca
	2020	2020	2021	2020	2020	2021
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	9 218	712 469	165 114	2 097	159 239	36 113
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-5 189	-161 270	-251 584	-1 180	-36 044	-55 026
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-3 938	-166 093	-20 770	-896	-37 122	-4 543
Skutki zmian kursów wymiany	8	-49	4 130	2	-11	903
Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych	99	385 057	-103 110	23	86 062	-22 552

	za okres 3 miesięcy	za okres 12 miesięcy	za okres 3 miesięcy
	2020	2020	2021
	Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,3963	4,4742
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,5523	4,6148	4,6603

* Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację

2. Wybrane dane finansowe Mercator Medical S.A.

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 3 miesięcy zakończonych 31	za okres 12 miesięcy zakończonych 31	za okres 3 miesięcy zakończonych 31	za okres 3 miesięcy zakończonych 31	za okres 12 miesięcy zakończonych 31	za okres 3 miesięcy zakończonych 31
	marca	grudnia	marca	marca	grudnia	marca
	2020	2020	2021	2020	2020	2021
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	115 892	739 679	225 844	26 361	165 321	49 396
Zysk / strata na działalności operacyjnej	21 129	318 330	57 329	4 806	71 148	12 539
EBITDA*	21 770	321 108	58 104	4 952	71 769	12 708
Zysk / strata brutto	20 085	372 398	29 860	4 569	83 232	6 531
Zysk / strata netto	16 116	312 025	24 621	3 666	69 739	5 385
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	10 589 100	10 491 370	10 365 735	10 589 100	10 491 370	10 365 735
Liczba rozwodniających potencjalnych akcji zwykłych	0	39 238	40 638	0	39 238	40 638
Zysk na jedną akcję	1,52	29,74	2,38	0,35	6,65	0,52
Rozwodniony zysk na jedną akcję	1,52	29,63	2,37	0,35	6,62	0,52

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	31 marca 2020	31 grudnia 2020	31 marca 2021	31 marca 2020	31 grudnia 2020	31 marca 2021
Rzeczowe aktywa trwałe	14 361	15 017	14 923	3 155	3 254	3 202
Aktywa niematerialne	2 756	3 201	3 300	605	694	708
Długoterminowe aktywa finansowe	44 783	44 856	44 969	9 837	9 720	9 649
Zapasy	51 263	158 688	313 648	11 261	34 387	67 302
Należności	82 186	302 882	290 694	18 054	65 633	62 377
Pozostałe aktywa finansowe	0	147 318	370 592	0	31 923	79 521
Środki pieniężne	1 653	10 968	91 814	363	2 377	19 701
Aktywa razem	237 175	687 775	1 139 767	52 100	149 037	244 569
Kapitał zakładowy	10 589	10 604	10 604	2 326	2 298	2 275
Zyski zatrzymane	51 533	333 504	338 067	11 320	72 268	72 542
Kapitały pozostałe	58 736	57 262	57 273	12 902	12 408	12 290
Kapitał własny	120 858	401 370	405 944	26 549	86 975	87 107
Rezerwy z tyt. odroczonego podatku dochodowego	3 454	2 265	2 639	759	491	566
Rezerwy na świadczenia emerytalne i podobne	175	265	265	38	57	57
Zobowiązania długoterminowe	28 220	125 228	482 906	6 199	27 136	103 621
Zobowiązania krótkoterminowe	84 468	158 647	248 013	18 555	34 378	53 218
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	116 317	286 405	733 823	25 551	62 062	157 463

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	za okres 3 miesięcy zakończonych 31	za okres 12 miesięcy	za okres 3 miesięcy zakończonych 31	za okres 3 miesięcy zakończonych 31	za okres 12 miesięcy	za okres 3 miesięcy zakończonych 31
	2020	2020	2021	2020	2020	2021
Przepływy pieniężne netto do działalności operacyjnej	-3 698	-8 923	-8 369	-841	-1 994	-1 830
Przepływy pieniężne netto do działalności inwestycyjnej	-2 866	-64 715	-221 301	-652	-14 464	-48 402
Przepływy pieniężne netto do działalności finansowej	69	76 427	310 423	16	17 082	67 895
Skutki zmian kursów wymiany	23	53	93	5	12	20
Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych	-6 472	2 843	80 846	-1 472	635	17 682

	za okres 3 miesięcy zakończonych 31	za okres 12 miesięcy	za okres 3 miesięcy zakończonych 31
	2020	2020	2021
Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,3963	4,4742	4,5721
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,5523	4,6148	4,6603

* Wynik na działalności operacyjnej skorygowany o amortyzację

3. Informacje o organizacji Grupy Kapitałowej

3.1. Struktura Grupy Mercator Medical

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

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

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 marca 2021 roku w skład grupy kapitałowej Mercator Medical S.A. („Grupa Kapitałowa”, „Grupa Mercator Medical”, „Grupa”) wchodziły następujące podmioty zależne:

- Mercator Medical (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii. Emitent posiada ponad 99,99% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Członkami Zarządu spółki są m.in. Dariusz Krezymon (jako CEO) i Monika Żyznowska (do 31 marca 2021 r. również Wiesław Żyznowski) – członkowie Zarządu Emitenta. Spółka koncentruje swoją działalność na produkcji i sprzedaży rękawic jednorazowych lateksowych i nitylowych.
- Merkator Medikal TOB z siedzibą na Ukrainie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych oraz wyrobów z włókniny.
- Mercator Medical s.r.l. z siedzibą w Rumunii. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- Brestia Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka zajmuje się sprzedażą rękawic medycznych, opatrunków oraz wyrobów z włókniny do niektórych klientów zagranicznych. Prezesem Zarządu spółki jest Witold Kruszewski, a prokurentem Monika Żyznowska – członkowie Zarządu Emitenta.
- Mercator Medical Kft z siedzibą na Węgrzech. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka ta koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- LeaderMed B.V. z siedzibą w Holandii. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Jednym z dyrektorów spółki jest Witold Kruszewski – członek Zarządu Emitenta. Poprzez ten podmiot Mercator Medical S.A. kontroluje spółkę Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji (opisaną poniżej).
- Mercator Medical LLC z siedzibą w USA. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej.
- Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji. Emitent posiada pośrednio 55,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych.

- Mercator Medical s.r.o. z siedzibą w Czechach. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- Mercator Medical Italia s.r.l. z siedzibą we Włoszech. Emitent posiada bezpośrednio 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Przedmiotem działalności spółki jest dystrybucja rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- Mercator Medical GmbH z siedzibą w Niemczech. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Przedmiotem działalności spółki jest dystrybucja rękawic medycznych, opatrunków oraz produktów z włókniny.
- Mercator Opero sp. z o.o. z siedzibą w Pikutkowie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Prezesem Zarządu spółki jest Dariusz Krezymon, a prokurentem Witold Kruszewski – członkowie Zarządu Emitenta. Spółka ta nie prowadzi aktualnie działalności operacyjnej, która została zawieszona z końcem 2019 r.
- Trino sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Prezesem Zarządu spółki jest Witold Kruszewski, a prokurentem Monika Żyznowska – członkowie Zarządu Emitenta. Spółka prowadzi działalność w zakresie zarządzania prawami do znaków towarowych.
- Trino 1 sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent posiada bezpośrednio 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Prezesem Zarządu spółki jest Witold Kruszewski, a prokurentem Monika Żyznowska – członkowie Zarządu Emitenta. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej.
- Mercator Industrial (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii. Emitent posiada ponad 99,99% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej. Emitent zakłada, że przedmiotem działalności spółki będzie w przyszłości budowa kolejnej fabryki rękawic i jej przyszła eksploatacja.
- eMercator.com GmbH z siedzibą w Niemczech. Emitent posiada wszystkie udziały w kapitale zakładowym spółki. Członkiem zarządu spółki jest Monika Żyznowska – Członek Zarządu Emitenta. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej. Przedmiotem działalności spółki ma być sprzedaż produktów w kanale e-commerce.

Poza utworzeniem spółki eMercator.com GmbH, w zakresie organizacji Emitenta i jego Grupy Kapitałowej w pierwszym kwartale 2021 r. nie nastąpiły istotne zmiany.

Czas trwania Emitenta oraz jednostek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej jest nieoznaczony, jedynie spółka Mercator Medical Italia s.r.l. została zawiązana na czas określony do 31 grudnia 2050 r.

3.2. Opis podmiotów objętych konsolidacją

Zgodnie ze stanem na dzień 31 marca 2021 roku konsolidacją objęty został Emitent jako podmiot dominujący oraz następujące jednostki zależne, wszystkie metodą pełną:

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

- Brestia Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- LeaderMed B.V. z siedzibą w Holandii,
- Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji,
- Mercator Medical s.r.o. z siedzibą w Czechach,
- Mercator Medical Italia s.r.l. z siedzibą we Włoszech,
- Mercator Medical GmbH z siedzibą w Niemczech,
- Mercator Opero sp. z o.o. z siedzibą w Pikutkowie,
- Trino sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- Trino 1 sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- Mercator Industrial (Thailand) Ltd.

Mercator Medical LLC i eMercator.com GmbH z siedzibą w Niemczech nie została objęta konsolidacją z uwagi na brak istotnego wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

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

Wzrost sprzedaży

W pierwszym kwartale 2021 roku Grupa Kapitałowa Mercator Medical zwiększyła przychody ze sprzedaży o niemal 348,9 mln zł, tj. o 172,0% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Zwiększenie sprzedaży wystąpiło zarówno w obszarze sprzedaży towarów i materiałów nabywanych od dostawców spoza Grupy (wzrost o 110,1 mln zł, co odpowiada za 31,6% całkowitego wzrostu) oraz dla sprzedaży produktów pochodzących z własnych zakładów produkcyjnych w Tajlandii (wzrost o 238,8 mln zł, co odpowiada za 68,4% całkowitego wzrostu r/r).

Tys. zł	Q1 2020	Udział	Q1 2021	Udział	Q1 2021 / Q1 2020	
					wart	%
- rękawice diagnostyczne	102 133	50,4%	222 948	40,4%	120 816	118,3%
- rękawice chirurgiczne	7 347	3,6%	8 299	1,5%	952	13,0%
- rękawice gospodarcze	682	0,3%	290	0,1%	-392	-57,4%
Rękawice razem	110 161	54,3%	231 537	42,0%	121 376	110,2%
Opatrunki	1 519	0,7%	401	0,1%	-1 117	-73,6%
Włóknina	13 226	6,5%	3 044	0,6%	-10 182	-77,0%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	124 906	61,6%	234 983	42,6%	110 077	88,1%
Przychody ze sprzedaży produktów	77 867	38,4%	316 661	57,4%	238 794	306,7%
- w tym z produkcji rękawic diagnostycznych	77 739	38,3%	316 478	57,4%	238 739	307,1%
Razem przychody ze sprzedaży	202 773	100,0%	551 644	100,0%	348 871	172,0%
- w tym przychody ze sprzedaży rękawic	187 900	92,7%	548 015	99,3%	360 115	191,7%

W omawianym okresie przychody ze sprzedaży rękawic wzrosły o blisko 191,7% (360,1 mln zł) w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego, w tym sprzedaż produkowanych rękawic diagnostycznych wzrosła o ponad 307,1% (238,7 mln zł), a wartość sprzedaży rękawic dystrybuowanych wzrosła ponad dwukrotnie (121,4 mln zł). Udział w całkowitych przychodach pozostałych dwóch grup asortymentowych, tj. opatrunków i włókniny wyniósł w pierwszym kwartale 2021 roku 0,62% i spadł o 6,7 pp. w porównaniu do roku poprzedniego. W pierwszym kwartale 2021 roku w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku nastąpił dalszy spadek udziału sprzedaży opatrunków (z 0,75% w Q1 2020 r. do 0,07% w Q1 2021 r.) i produktów z włókniny (z 6,52% w Q1 2020 r. do 0,55% w Q1 2021 r.) i był planowanym efektem w kontekście podjętych decyzji ograniczających sprzedaż wspomnianego powyżej asortymentu, a także zmniejszonego popytu na te produkty spowodowanego spadkiem liczby planowanych procedur medycznych w związku ze światową epidemią koronawirusa.

Grupa Mercator Medical sprzedała w pierwszym kwartale 2021 roku prawie 1,24 mld szt. rękawic co w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego, w którym sprzedano prawie 1,7 mld szt. rękawic, jest wynikiem gorszym o 26,9%. Dominujące wśród rękawic sprzedawanych przez Grupę są rękawice diagnostyczne (99,1% udziału w ogólnej liczbie rękawic). W pierwszym kwartale 2021 roku w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego, ich sprzedaż wolumenowo w kategorii produktów jest niższa o 7,0% oraz o 43,6% niższa w kategorii towarów – należy jednak zwrócić uwagę na efekt wysokiej bazy w przypadku towarów.

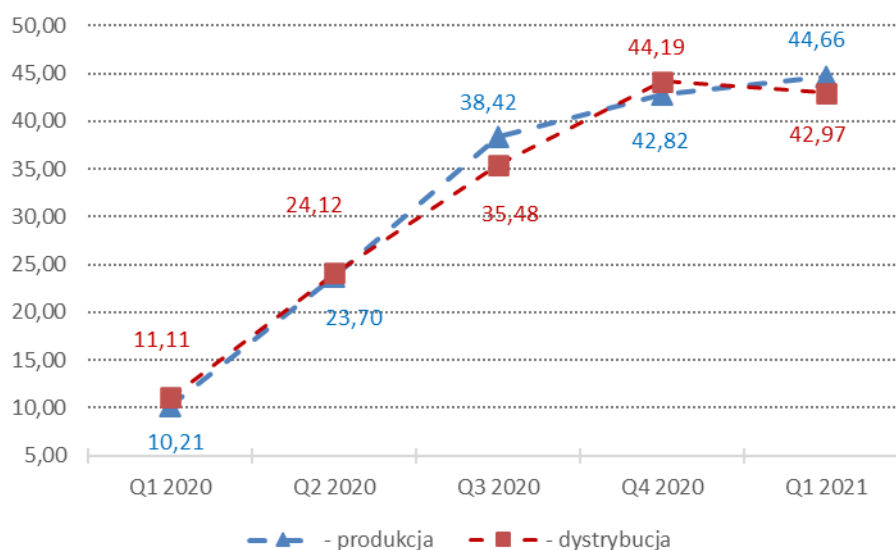
Tys. szt.	Q1 2020	Udział	Q1 2021	Udział	Q1 2021 / Q1 2020	
					wart	%
Rękawice diagnostyczne	1 680 789	99,1%	1 227 402	99,1%	-453 387	-27,0%
- produkty	761 617	45,2%	708 568	57,2%	-53 050	-7,0%
- towary	919 172	54,0%	518 835	41,9%	-400 337	-43,6%
Rękawice chirurgiczne	13 153	0,8%	10 797	0,9%	-2 357	-17,9%
Rękawice gospodarcze	1 494	0,1%	502	0,0%	-992	-66,4%
Sprzedaż ilościowa	1 695 437	100,0%	1 238 701	100,0%	-456 736	-26,9%

Sprzedaż ilościowa rękawic ogółem w pierwszym kwartale 2021 roku w porównaniu do czwartego kwartału 2020 jest niższa o 16,4%, a w grupie rękawic diagnostycznych niższa o 16,5% (sprzedaż produktów spadek o 15,8%, a sprzedaż towarów spadek o 17,5%).

Wolumen sprzedaży rękawic jednorazowych w I kw. 2021 roku znalazł się poniżej oczekiwań Zarządu Emitenta z trzech głównych powodów: (1) ostrożniejsze zakupy klientów, spowodowane wyczekiwaniem na rozwój sytuacji rynkowej po pierwszych symptomach spadków cen rynkowych rękawic, (2) zwiększenie skali własnych produktów we własnym kanale dystrybucyjnym – rękawice premium wyprodukowane w fabryce w Tajlandii do sprzedaży w sieci dystrybucyjnej Emitenta w Europie Zachodniej, gdzie marże obu segmentów zostaną zaksięgowane po sprzedaży tych produktów do odbiorców zewnętrznych (szerzej wyjaśnione w podpunkcie „Wyłączenia konsolidacyjne”), (3) lockdown w sektorze usług (hotele, restauracje, branża beauty). Niższy popyt spowodował też obniżenie cen sprzedaży towarów oraz wyhamowanie dynamiki wzrostu cen sprzedaży produktów.

Jak wspomniano, spadek wolumenowy sprzedaży r/r nie przeszkodził w uzyskaniu o ponad 172% wyższej wartości przychodów ze sprzedaży, co dokonane zostało dzięki wzrostowi cen sprzedaży. Na wykresie poniżej przedstawiono w podziale na produkty (produkcja) i towary (dystrybucja), średnie ceny sprzedaży rękawic diagnostycznych (zł/ 100 szt.) uzyskanych przez Grupę w pięciu kolejnych kwartałach od Q1 2020 do Q1 2021.

Średnia cena rękawic diagnostycznych kwartalnie
zł / 100 szt



Porównując średnią cenę sprzedaży uzyskaną w pierwszym kwartale 2021 roku do analogicznego okresu roku poprzedniego widać jej dynamiczny wzrost zarówno w produktach (wzrost o 337,6%) oraz w towarach (wzrost o 286,7%). Najważniejszy wpływ na taki wzrost cen miała pandemia koronawirusa SARS-CoV-2. W krótkim okresie nastąpił skokowy wzrost popytu na środki ochrony osobistej (w tym na rękawice diagnostyczne), a w ślad za tym oraz w obliczu relatywnie sztywnej podaży rękawic nastąpił wzrost cen rynkowych. Porównując zaś średnią cenę sprzedaży rękawic diagnostycznych uzyskaną w pierwszym kwartale 2021 roku do kwartału poprzedniego, tj. czwartego kwartału 2020 roku zauważamy dalszy wzrost średnich cen sprzedaży w segmencie produkcji (4,30%) oraz niewielki spadek średnich cen sprzedaży w segmencie dystrybucyjnym (2,75%).

Wzrost kosztów

W pierwszym kwartale 2021 roku koszty działalności operacyjnej wzrosły o 47,7% (wzrost o 82,9 mln zł) r/r, a ich wzrost był znacznie wolniejszy niż wzrost przychodów, co pozytywnie przełożyło się na osiągnięte marże. Koszty działalności operacyjnej w pierwszym kwartale wyniosły prawie 256,7 mln zł, a największy udział stanowiła wartość sprzedanych towarów i materiałów (138,9 mln zł, wzrost o 68,4% r/r) oraz zużycie materiałów i energii, w tym zużycie surowców (82,9 mln zł, wzrost o 49,4% r/r) głównie z powodu wzrastających cen surowców do produkcji rękawic, a także wpływu konwersji części linii produkcyjnych rękawic z lateksu naturalnego na syntetyczny. Wzrosty innych kosztów w całej Grupie r/r to:

- 4,4 mln zł (58,3%) dla kosztów usług obcych,
- 5,3 mln zł (31,6%) dla kosztów wynagrodzeń wraz z narzutami,
- 0,21 mln zł (4,7%) dla kosztów amortyzacji,
- 0,19 mln zł (8,6%) dla kosztów podatków i opłat.

W pierwszym kwartale 2021 roku w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego pozostałe koszty operacyjne spadły o 4,2 mln zł (82,2%), pozostałe koszty rodzajowe o 0,89 mln zł (10,6%), natomiast saldo zmiany stanu produktów wyniosło -6,0 mln zł (+0,6 mln zł w I kwartale 2020 roku). Wzrost kosztów usług obcych oraz kosztów wynagrodzeń związany jest z ze wzrostem kosztów transportu, rozwojem struktur logistycznych i sprzedażowych, w tym kanału e-commerce. Zmniejszenie pozostałych kosztów operacyjnych to głównie efekt zmniejszenia salda tworzonych rezerw na zapasy i na należności w spółkach dystrybucyjnych Grupy, a także rozwiązania odpisu na środki trwałe w spółce tajlandzkiej, przy czym zachowana jest przyjęta ostrożnościowa polityka rachunkowości prowadzona przez Emitenta.

Koszty sprzedaży oraz ogólnego zarządu w pierwszym kwartale 2021 roku wzrosły o prawie 9,6 mln zł r/r (tj. o 49,7%), ale jako odsetek przychodów były o 4,3 pkt proc. niższe niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Ich wzrost wartościowy związany jest ze wspomnianym powyżej rozwojem struktur sprzedażowych, logistycznych, a także z trwającymi pracami procesami strategiczno-rozwojowymi i wzrostem cen usług obcych (głównie transport). W pierwszym kwartale 2021 roku koszty te były na porównywalnym poziomie jak w trzecim i czwartym kwartale 2020 r.

Marża brutto na sprzedaży towarów

W pierwszym kwartale 2021 r. w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego nastąpił wzrost procentowej marży brutto na sprzedaży towarów do 40,9% (34,0% przed rokiem), lecz w porównaniu do marży brutto uzyskanej w czwartym kwartale 2020 roku marża zmniejszyła się o 10,9 punktów procentowych k/k (z 51,8% w Q4 2020 do 40,9% w Q1 2021). Wpływ na takie zachowanie marż mają zmiany na globalnym rynku środków ochrony osobistej, wywołane rozprzestrzenieniem się pandemii koronawirusa i skokowy wzrost cen, wynikający z niezaspokojonego popytu rynkowego (skokowo wyższa konsumpcja globalna w środowisku

relatywnie sżytywnej podaży globalnej). Bieżąca sprzedaż towarów realizowana z zapasów nabywanych już po wyższych cenach przy jednoczesnym zmniejszeniu dynamiki wzrostu cen sprzedaży w naturalny sposób wpływa na obniżenie marż na sprzedaży towarów w porównaniu do uzyskiwanych w okresie II-IV kw. 2020 roku, ale nadal jest znacznie wyższa niż w okresach przed pandemią.

W działalności dystrybucyjnej Grupa sprzedaje towary głównie za polskie złote i inne waluty środkowo-europejskie, nabywając je za dolary amerykańskie. Wzmocnienie złotego względem dolara amerykańskiego (opisane szerzej w rozdziale 5. niniejszego Raportu - średni kwartalny kurs USD/PLN spadł w I kwartale 2021 roku o 3,6% r/r) miało pozytywny wpływ na realizowane różnice kursowe. Kontynuacja obserwowanego szczególnie od początku kwietnia br. wzmocnienia złotego względem dolara amerykańskiego również może mieć pozytywny wpływ na osiągnięte marże w kolejnych okresach.

Marża brutto na sprzedaży produktów

W pierwszym kwartale 2021 r. w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego nastąpił ponad pięciokrotny wzrost procentowej marży brutto na sprzedaży produktów, która wyniosła 72,2% (14,1% przed rokiem), a w porównaniu do czwartego kwartału poprzedniego roku wzrost marży brutto wyniósł 2,5 pp k/k.

Tak znacząca poprawa marży r/r to efekt dostosowywania polityki handlowej do zmieniającego się otoczenia (wzrost cen sprzedaży powodowany pandemią) i wdrożenia procesów optymalizacji kosztowej. Negatywnie na realizowane marże wpływa wzrost cen surowców, opisany szerzej w rozdziale 5 niniejszego Raportu.

Ponad 2,7-krotny wzrost kwartalnych przychodów ze sprzedaży r/r oraz znacząca poprawa marż przełożyły się na prawie 286,4 mln zł zysku na poziomie wyniku operacyjnego, co jest dużym sukcesem Emitenta, porównując do analogicznego okresu ubiegłego roku, kiedy odnotowano zysk w wysokości blisko 30,8 mln zł. Jest to również kontynuacja bardzo dobrych wyników uzyskiwanych w poprzednich kwartałach na co oczywiście w znacznej mierze pozytywnie wpływa efekt pandemii, ale również jest to wynik podejmowanych przez Emitenta i jego Grupę Kapitałową działań optymalizacyjnych. Zaliczyć do nich należy: reorientację segmentu produkcji, poprawę efektywności sprzedaży dystrybucyjnej, a także ekspansję na nowych rynkach, co przyspieszyły sprzyjające okoliczności rynkowe. Mercator Medical znajduje się bowiem w nielicznej grupie przedsiębiorstw, którym obecna pandemia sprzyja i wg oczekiwań Zarządu ten pozytywny wpływ utrzyma się dłużej dzięki podwyższeniu prozdrowotnej świadomości społecznej oraz wadze środków ochrony indywidualnej w tym aspekcie.

EBITDA (wynik na działalności operacyjnej powiększony o amortyzację) osiągnął w I kw. 2021 roku wartość 301,6 mln zł i jest ponad 8-krotnie wyższy od wyniku z roku poprzedniego (35,3 mln zł za Q1 2020). EBITDA ta wyrażona jako odsetek przychodów ze sprzedaży za pierwszy kwartał bieżącego roku wynosi 54,7%, co oznacza wzrost r/r o 37,3 punktów procentowych.

Segmenty operacyjne

Produkcja

W I kwartale 2021 roku w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego przychody ze sprzedaży segmentu produkcyjnego wzrosły o 386,3%. Wartościowo marża EBITDA wzrosła w pierwszym kwartale 2021 roku ponad 24-krotnie r/r (z 10,9 mln zł w Q1 2020 do 263,5 mln zł w Q1 2021). Marża procentowa EBITDA wzrosła o blisko 57,0 pkt proc. (do 71,4 %). W tabeli poniżej przedstawiono wartości przychodów, zysku z działalności operacyjnej oraz EBITDA dla segmentu produkcyjnego.

			różnica:		dynamika:	
	Q1 2020	Q1 2021	Q1'21 / Q1'20	Q1'21 / Q1'20		
	prod.	prod.	prod.	prod.		
Przychody	75 889	369 023	293 134	386,3%		
EBIT	7 179	259 683	252 504	3517,3%		
EBIT %	9,5%	70,4%		60,9		
Amortyzacja	3 763	3 814	51	1,4%		
EBITDA	10 942	263 497	252 555	2308,1%		
EBITDA %	14,4%	71,4%		57,0		

Dystrybucja

Przychody ze sprzedaży w segmencie dystrybucyjnym wzrosły w pierwszym kwartale 2021 roku o 98,2% r/r. Wartościowo marża EBITDA wzrosła w pierwszym kwartale 2021 roku o 188,4% r/r (z 24,3 mln zł w Q1 2020 do 70,2 mln zł w Q1 2021). Marża procentowa EBITDA wzrosła o ponad 8,7 pkt proc. (do 27,7%). Wzrostowi przychodów ze sprzedaży sprzyjał wzrost cen będący efektem dużego wzrostu popytu, którego przyczyny opisywano już powyżej, przy czym zaczęła już pojawiać się presja na obniżki cen, związana z nowymi mocami produkcyjnymi w Malezji i w Chinach.

Negatywny wpływ na osiąganą marżę w segmencie dystrybucji mają wzrastające koszty nabycia towarów (ceny towarów, koszty transportu morskiego i drogowego). Z drugiej strony, segment dystrybucji ma przed sobą obiecujące perspektywy: od dłuższego czasu w segmencie HoReCa (hotele, restauracje, catering) w poszczególnych krajach panują ograniczenia w działalności tej branży, a odmrożenie gospodarek powinno skutkować uwolnieniem dodatkowego popytu na rękawice jednorazowe i środki ochronne.

			różnica:		dynamika:	
	Q1 2020	Q1 2021	Q1'21 / Q1'20	Q1'21 / Q1'20		
	dyst.	dyst.	dyst.	dyst.		
Przychody	127 684	253 081	125 397	98,2%		
EBIT	23 586	69 288	45 702	193,8%		
EBIT %	18,5%	27,4%		8,9		
Amortyzacja	760	922	162	21,3%		
EBITDA	24 346	70 210	45 864	188,4%		
EBITDA %	19,1%	27,7%		8,7		

Wyłączenia konsolidacyjne

Łączne przychody ze sprzedaży Grupy są sumą w/w przychodów segmentu Produkcji i Dystrybucji, pomniejszoną o wartość sprzedaży segmentu Produkcja do segmentu Dystrybucja (sprzedaż wewnątrz Grupy Emitenta). W Q1 2021 wartość tej sprzedaży wyniosła 71,3 mln PLN, podczas gdy w Q1 2020 1,4 mln PLN.

Z kolei skonsolidowana wartość EBIT Grupy Emitenta jest sumą EBIT segmentu Produkcji i Dystrybucji, pomniejszoną o wartość tzw. marży zamrożonej, tj. marży, jaką wygenerował segment Produkcji na sprzedaży do segmentu Dystrybucji na produktach, które nie zostały jeszcze przez segment Dystrybucja sprzedane i na koniec okresu sprawozdawczego stanowią część zapasów segmentu Dystrybucja. W Q1 2021 zamrożona marża EBIT miała wartość 32,1 mln PLN, podczas gdy w Q1 2020 były to 52 tys. PLN.

Koszty finansowe netto

W pierwszych trzech miesiącach 2021 roku saldo przychodów i kosztów finansowych (nadwyżka przychodów nad kosztami) wyniosło 1,9 mln zł i było o 7,7 mln zł wyższe w porównaniu do roku ubiegłego, w którym koszty finansowe były wyższe od przychodów finansowych o 5,8 mln zł. Sytuacja ta wynika przede wszystkim z przychodów finansowych z tytułu wyceny nabytych jednostek uczestnictwa w Funduszach Inwestycyjnych Otwartych (FIO), nieponoszeniu kosztów odsetkowych z uwagi na spłatę kredytów bankowych w Grupie oraz dodatnich różnic kursowych (0,8 mln zł w pierwszym kwartale 2021 roku), dzięki umocnieniu polskiego złotego do dolara amerykańskiego oraz tajskiego bata.

Zysk brutto

Zysk przed opodatkowaniem miał w I kw. 2021 r. wartość blisko 298,8 mln zł, podczas gdy przed rokiem było to 25,0 mln zł. Na wynik finansowy minionego kwartału, poza czynnikami omówionymi powyżej, pozytywnie wpłynęło również zmniejszenie r/r odpisów z tytułu aktualizacji wartości bilansowych (należności, zapasy, aktywa trwałe) w łącznej wysokości około 4,2 mln zł.

Efektywna stopa opodatkowania

Efektywna stopa podatku dochodowego w pierwszym kwartale bieżącego roku wyniosła 4,1% (w analogicznym okresie roku ubiegłego 17,4%). Na tak niską wartość efektywnej stopy podatkowej największy wpływ ma niska efektywna stopa podatkowa w Tajlandii, co wynika z wykorzystywania zwolnień podatkowych dla firm inwestujących na określonych obszarach na terenie Tajlandii.

Zysk netto Grupy w okresie sprawozdawczym miał wartość 286,6 mln zł i wzrósł w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku o blisko 266 mln zł (w porównaniu do czwartego kwartału 2020 roku zysk netto jest niższy o blisko 62 mln zł, na co główny wpływ miało zmniejszenie wolumenów sprzedaży i zwiększenie marży zawieszonych). Zysk netto Grupy przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej miał wartość blisko 286,4 mln zł, co oznacza, że zysk na 1 akcję miał wartość 27,63 zł wobec 2,01 zł w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Sytuacja finansowa

Wartość aktywów Grupy Emitenta na przestrzeni roku zwiększyła się ponad czterokrotnie. Suma aktywów na dzień 31 marca 2021 roku miała wartość 1.651,0 mln zł wobec 408,3 mln zł przed rokiem. Wartość aktywów trwałych wzrosła o ponad 37,6 mln zł, tj. o 19,6% w porównaniu do roku ubiegłego. Wśród aktywów trwałych największy przyrost dotyczył rzeczowych aktywów trwałych (wzrost o 25,0 mln zł, tj. 13,5%), będący efektem budowy zgodnie z przyjętym harmonogramem fabryki rękawic nitrylowych w Tajlandii (finansowanie ze środków własnych Mercator Medical (Thailand) Ltd.). W pierwszym kwartale 2021 roku na realizację tej inwestycji wydano 206,0 mln THB (na koniec kwietnia powstały już fundamenty pod budowę hali produkcyjnej i budynków towarzyszących, a łączna kwota inwestycji wzrosła do 309,3 mln THB). W mniejszym stopniu wzrost odnotowano w wartościach niematerialnych (0,4 mln zł), co było związane z rozwojem systemów informatycznych. O 12,2 mln zł zwiększyła się wartość aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego, która wyniosła 15,5 mln zł na koniec pierwszego kwartału 2021 roku. Aktywa obrotowe w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku wzrosły o 1.205,0 mln zł, tj. miały wartość 6,5 razy wyższą. Aktywa obrotowe są omówione w kolejnym podrozdziale, dotyczącym kapitału pracującego. Wzrost aktywów w okresie od końca pierwszego kwartału poprzedniego roku do końca pierwszego kwartału bieżącego roku został sfinansowany głównie z kapitału własnego, który wzrósł o 1.160,9 mln zł (wzrost o 754,4,2% - wzrost zysku zatrzymanego o 1.161,3 mln zł r/r) oraz poprzez zwiększenie zobowiązań krótkoterminowych o 165,7 mln zł (102,8%), w czym największy udział ma zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych (wzrost o 102,7 mln zł r/r) i wzrost zobowiązań z tytułu dostaw i usług (wzrost o 100,9 mln zł r/r), przy jednoczesnym zmniejszeniu zobowiązań długoterminowych o 87,3 mln PLN (97,8%) dzięki wcześniejszym spłatom kredytów bankowych w ubiegłym roku.

Kapitał pracujący

Wartość kapitału pracującego na koniec marca 2021 r. wyniosła 538,6 mln zł (100,8 mln zł na koniec pierwszego kwartału 2020 roku, wzrost o 437,8 mln zł). To oznacza, że kapitał obrotowy wzrósł ponad 5,3-krotnie w porównaniu do wartości na 31 marca 2020 oraz jest o 33,7% wyższy od wartości na koniec grudnia 2020 r. Na wzrost kapitału pracującego r/r główny wpływ miał:

- wzrost wartości zapasów o 317,3 mln zł (390,9%),
- wzrost należności o 237,8 mln zł (202,7%),
- wzrost pozostałych aktywów finansowych (nabycie jednostek uczestnictwa w FIO) o 368,1 mln zł,
- wzrost środków pieniężnych o 281,8 mln zł.

Źródłem tych wzrostów był wzrost cen, wzrost przychodów ze sprzedaży (omówione powyżej) i wzrost wygenerowanej przez Grupę gotówki.

Na koniec pierwszego kwartału 2021 r w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego o 66 dni (do 117 dni) wydłużył się cykl operacyjny gotówki, na który złożyło się:

- skrócenie cyklu rotacji należności o 22 dni (24 dni w Q1 2021 vs 46 dni w Q1 2020),
- wydłużenie cyklu rotacji zapasów o 109 dni (158 dni w Q1 2021 vs 49 dni w Q1 2020),
- wydłużenie cyklu rotacji zobowiązań o 21 dni (65 dni w Q1 2021 vs 44 dni w Q1 2020).

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

Wzrost wartości zapasów k/k jest wypadkową wzrostu cen nabycia towarów oraz kosztów wytworzenia produktów oraz zwiększenia ilości zgromadzonych zapasów. Przyrost wolumenowy powodowany był zmniejszeniem popytu obserwowanym w pierwszym kwartale bieżącego roku (przyczyny opisano w części dotyczącej sprzedaży).

Na przyrost wartości należności w największym stopniu wpłynął wzrost wartości zaliczek na dostawy o 188,9 mln zł (195,4 mln zł na koniec pierwszego kwartału 2021 vs 6,6 mln zł na koniec pierwszego kwartału poprzedniego roku) - popyt na rękawice spowodował dyktat warunków płatności przez producentów – przedpłaty stały się standardem rynkowym, co odczuł negatywnie przede wszystkim segment Dystrybucja, a pozytywnie segment Produkcja. Przyrost w części dotyczącej należności z tytułu dostaw i usług jest pochodną wzrostu sprzedaży. Natomiast samo skrócenie cyklu rotacji należności należy wiązać ze zmianami funkcjonowania sprzedaży i zakupów towarów i produktów w sytuacji niezaspokojonego popytu i podaży - wzrost wpłacanych przez klientów zaliczek, wykorzystanie sytuacji rynkowej do intensywnych działań windykacyjnych oraz zacieśnienie polityki kredytu kupieckiego.

Na koniec pierwszego kwartału bieżącego roku w porównaniu do końca kwartału roku poprzedniego odnotowano wzrost wartości zobowiązań handlowych o 101,0 mln zł, na który największy wpływ ma wzrost cen nabycia oraz zakupy towarów i surowców do wymaganego poziomu zabezpieczenia nieprzerwanej produkcji i dystrybucji.

Dług netto

Dług netto na 31 marca 2021 r. miał wartość ujemną (Grupa Emitenta dysponowała gotówką netto) i wynosił minus 663,5 mln zł, był więc o 793,3 mln zł niższy niż na koniec pierwszego kwartału poprzedniego roku. Ujemny dług netto to efekt osiągniętych zysków na przestrzeni roku przy racjonalnym ich wydatkowaniu. Wygenerowane środki pieniężne na przestrzeni roku umożliwiły spłatę kredytów i zapewniają niestandardowo wysokie wskaźniki płynności. Grupa na koniec pierwszego kwartału 2021 roku posiadała środki pieniężne oraz aktywa finansowe w

postaci jednostek uczestnictwa w FIO łącznie o wartości 667,3 mln zł (vs 14,9 mln zł na koniec pierwszego kwartału 2020 roku). Wskaźnik dług netto/EBITDA (EBITDA za ostatnie raportowane 4 kwartały) znalazł się na poziomie -0,5 wobec 2,2 w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Przepływy środków pieniężnych

Stan środków pieniężnych rok do roku wzrósł o 281,8 mln zł. Środki pieniężne w okresie pierwszego kwartału 2021 roku zmniejszyły się o 103,1 mln zł, przy czym uwzględniając pozostałe aktywa finansowe w postaci jednostek uczestnictwa w FIO nastąpił wzrost o 118,4 mln zł. Główny wpływ na kształtowanie poziomu środków pieniężnych k/k miały dodatnie przepływy operacyjne (+165,1 mln zł, głównie zysk netto, którego część została skonsumowana przez zwiększony kapitał pracujący) oraz ujemne przepływy środków pieniężnych na działalności inwestycyjnej (-251,6 mln zł) i finansowej (-20,8 mln zł). Ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej Grupy związane były z nabyciem jednostek uczestnictwa w FIO (221,4 mln zł), inwestycjami w Tajlandii (budowa trzeciej fabryki rękawic nitrylowych o mocach produkcyjnych ok. 65 mln sztuk rękawic industrialnych miesięcznie, w bezpośrednim sąsiedztwie istniejących zakładów produkcyjnych należących do MMT), a na ujemne przepływy z działalności finansowej w pierwszym kwartale 2021 roku główny wpływ miało nabycie akcji własnych (20,1 mln zł).

5. Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte skonsolidowane wyniki finansowe w pierwszym kwartale 2021 roku oraz mogące rzutować na efekty osiągnięte w okresach kolejnych

Rozwój Grupy Mercator Medical S.A. warunkują zarówno czynniki zewnętrzne, niezależne od Grupy, jak i czynniki wewnętrzne, związane bezpośrednio z jej działalnością. W ocenie Zarządu Emitenta, wymienione niżej czynniki i zdarzenia należą do tych, które wywarły największy wpływ na osiągnięte wyniki w I kwartale 2021 roku, jak również ich kształtowanie będzie rzutować na wyniki osiągnięte w okresach kolejnych.

Epidemia koronawirusa COVID – 19

Obecnie nadal mamy do czynienia z nadzwyczajną sytuacją: trwająca światowa pandemia koronawirusa SARS-CoV-2 znacząco wpłynęła zarówno na wzrost, jak i spadek sprzedaży w poszczególnych segmentach rynku wyrobów medycznych.

Do początku maja br. liczba zakażeń wykrytych na całym świecie od początku pandemii wynosi ponad 154,7 mln. Na COVID-19 zmarło ponad 3,2 mln osób, a wyzdrowiało już ponad 132,1 mln. Gospodarki w poszczególnych krajach zareagowały najczęściej spadkiem popytu i PKB oraz wzrostem bezrobocia, często w skali porównywalnej do czasów II Wojny Światowej lub tzw. Wielkiego Kryzysu z lat 30-tych XX w. Rządy zwiększając zwykle zadłużenie lokalnych budżetów państw wprowadziły różne pakiety stymulacyjne dla przedsiębiorstw i działania osłonowe dla obywateli celem ograniczenia negatywnego wpływu pandemii. Obecnie gospodarki są pod wpływem tych działań, jednak ich efekt końcowy nie jest do końca znany i może przybrać formę światowego kryzysu o trudnej do oszacowania skali. Realne jest ryzyko niepokojów społecznych, ogłaszania niewypłacalności przez wiele przedsiębiorstw, a nawet państw. Wpływ takiego kryzysu na działalność Emitenta także trudny jest do przewidzenia.

By przeciwdziałać tym ryzykom podejmowane są różnorodne działania w celu przeciwdziałania skutkom pandemii. Wynegocjowany został przez członków Unii Europejskiej długoterminowy budżet UE w połączeniu z NextGenerationEU (tymczasowy instrument odbudowy gospodarczej o wartości 750 mld euro, który ma pomóc naprawić bezpośrednio szkody gospodarcze i społeczne spowodowane pandemią koronawirusa). To największy pakiet środków, jaki został dotychczas sfinansowany z unijnego budżetu. Łączna kwota 1,8 bln euro pomoże odbudować gospodarkę Europy po kryzysie wywołanym COVID-19. Nowa Europa ma być bardziej przyjazna dla środowiska, bardziej cyfrowa i odporniejsza na kryzysy. Nowy wieloletni budżet będzie dysponował lepszymi mechanizmami elastyczności, dzięki którym będzie można zaspokoić nieprzewidziane potrzeby. W ostatnich dniach (06.05.2020) Komisja Europejska ogłosiła strategię na rzecz środków terapeutycznych przeciwko COVID-19, która ma wspierać rozwój i dostępność bardzo potrzebnych środków terapeutycznych przeciwko COVID-19. Strategia stanowi część silnej Europejskiej Unii Zdrowotnej, w ramach której wszystkie kraje UE przygotowują się do kryzysów zdrowotnych i wspólnie na nie reagują oraz zapewniają dostępność przystępnych cenowo i innowacyjnych środków medycznych – w tym środków terapeutycznych niezbędnych do leczenia COVID-19. W strategii przewidziano:

- badania naukowe, rozwój i innowacje,
- dostęp do badań klinicznych i ich szybkie zatwierdzenie,
- poszukiwanie potencjalnych środków terapeutycznych,
- łańcuchy dostaw i dostawy leków,
- elastyczność regulacyjną,
- zamówienia wspólne i finansowanie,
- współpracę międzynarodową w celu zapewnienia powszechnego dostępu do leków.

Komisja aktualizuje również strategię przemysłową UE, która aby w pełni dostosować ambicje jej przemysłu do nowych okoliczności wynikających z kryzysu związanego z COVID-19 i aby pomóc w szybszym przechodzeniu na

bardziej zrównoważoną, cyfrową, odporną gospodarkę konkurencyjną na arenie światowej. Proponuje się w niej nowe środki podnoszące odporność jednolitego rynku, zwłaszcza w czasach kryzysu. Odpowiada ona na potrzebę lepszego zrozumienia naszych zależności w kluczowych obszarach strategicznych i przedstawia zestaw narzędzi umożliwiających radzenie sobie z tymi zależnościami. Oferuje nowe środki służące przyspieszeniu transformacji ekologicznej i cyfrowej. Zaktualizowana strategia stanowi również odpowiedź na wezwania do określenia i monitorowania głównych wskaźników konkurencyjności całej gospodarki UE: integracji jednolitego rynku, wzrostu wydajności, konkurencyjności na arenie międzynarodowej, inwestycji publicznych i prywatnych oraz inwestycji w badania i rozwój. W krajach dotkniętych pandemią, w których sytuacja epidemiczna ulega poprawie następują bądź planowane jest odmrażanie gospodarki poprzez luzowanie obostrzeń, co powinno dać pozytywny impuls dla gospodarki światowej. Pandemia wirusa SARS-CoV-2 znacząco wpłynęła nie tylko na gospodarkę światową, lecz również na zmianę postrzegania i potrzeb klientów w zakresie ochrony osobistej, co powinno się przełożyć na trwały trend wzrostu popytu na produkty firmy w porównaniu do okresu przed pandemią.

Sytuacja makroekonomiczna

Popyt na produkty oferowane przez Grupę w pewnym stopniu jest uzależniony od dynamiki produktu krajowego brutto w krajach, do których dokonywana jest sprzedaż.

Ponowny wzrost liczby zakażeń oraz pojawienie się nowych szczepów koronawirusa w pierwszym kwartale bieżącego roku zmusiły wiele państw unijnych do ponownego wprowadzenia lub zaostrzenia środków powstrzymujących rozprzestrzenianie się pandemii. Wzrost gospodarczy powinien przyspieszyć w miarę znoszenia obostrzeń. W raporcie z lutego 2021 roku Komisja Europejska przewiduje, że gospodarka strefy euro odnotuje wzrost rządu 3,8% zarówno w 2021 r., jak i w 2022 r., natomiast gospodarka całej Unii Europejskiej powinna rosnąć o 3,7% w 2021 r. i 3,9% w 2022 r.

Oczekuje się, że gospodarka strefy euro i UE osiągnie poziom notowany przed kryzysem wcześniej niż przewidywano w prognozie gospodarczej z jesieni 2020 r. – głównie z powodu silniejszego niż oczekiwano tempa wzrostu przewidywanego w drugiej połowie 2021 r. i w 2022 r.

Po wyraźnym wzroście w trzecim kwartale 2020 r. aktywność gospodarcza ponownie spadła w czwartym kwartale, ponieważ druga fala pandemii wymogła wprowadzenie nowych obostrzeń. W związku z tym, że środki te nadal obowiązują, oczekuje się, że gospodarki UE i strefy euro znów spadną w pierwszym kwartale 2021 r. Wzrost gospodarczy ma przyspieszyć wiosną i nabrać tempa latem, w miarę jak programy szczepień nabiorą tempa i stopniowo łagodzone będą obostrzenia. Lepsze perspektywy w gospodarce światowej będą również wspierać ożywienie gospodarcze. Skutki gospodarcze pandemii nadal nierównomiernie rozkładają się między poszczególne państwa członkowskie, a tempo ożywienia gospodarczego również będzie znacznie się różnić.

Prognozuje się, że inflacja w strefie euro w 2021 r. wzrośnie do poziomu 1,4%, a następnie nieco spadnie do 1,3% w 2022 r. Prognozy dla strefy euro i UE na 2021 r. są nieznacznie wyższe w porównaniu z tym, co przewidywano jesienią, ale nadal oczekuje się, że inflacja utrzyma się na niskim poziomie.

Opóźnienie w ożywieniu gospodarczym będzie nadal osłabiać łączną presję popytową na ceny. Prognozuje się, iż w 2021 r. inflacja chwilowo wzrośnie w związku z efektem bazy wynikającym ze wzrostu cen energii, korektami podatkowymi (zwłaszcza w Niemczech) oraz odroczonym popytem w przypadku niektórych nadal utrzymujących się ograniczeń podaży. W 2022 r. oczekuje się ponownego unormowania się inflacji w wyniku dostosowania podaży i wygaśnięcia efektu bazy.

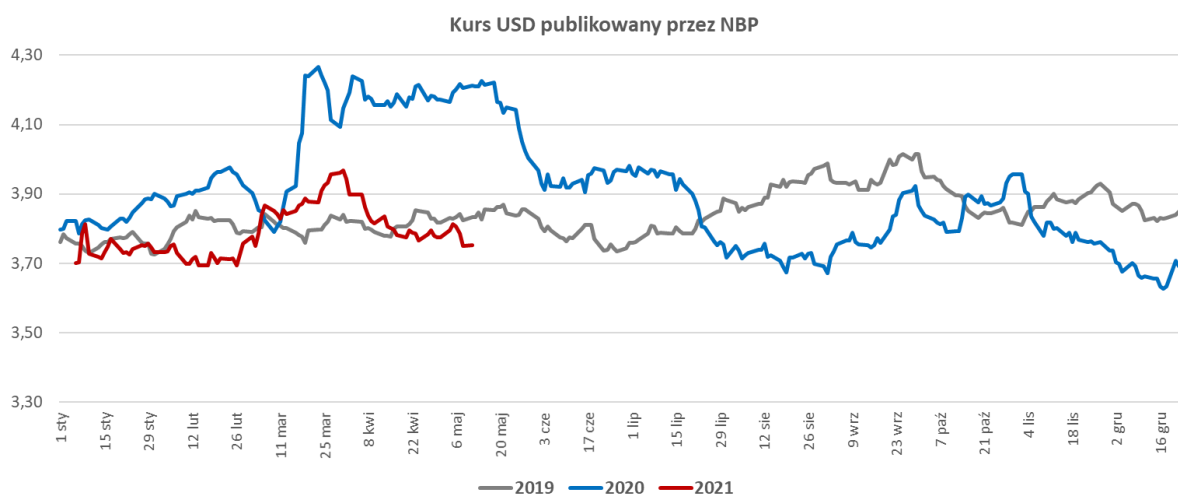
Zgodnie z unijnymi prognozami w obecnym roku w Polsce PKB wzrośnie o 3,1% (w 2020 r. spadło o 2,8%), a w 2022 r. o 5,1%. W tym samym czasie inflacja będzie wynosić odpowiednio 2,3% oraz 2,9%. Podobne tempo wzrostu w najbliższych dwóch latach zanotują Czechy (wzrost PKB o 3,2% i 5%), a nieco lepiej wypadną Słowacja (wzrost o 4% i 5,4%) i Węgry (4% i 5%). Najwyższe, ponad 5-proc. tempo wzrostu PKB w przyszłym roku zanotują gospodarki Hiszpanii, Francji oraz Chorwacji.

Kształtowanie kursów walutowych.

Grupa jest importerem netto, przy czym:

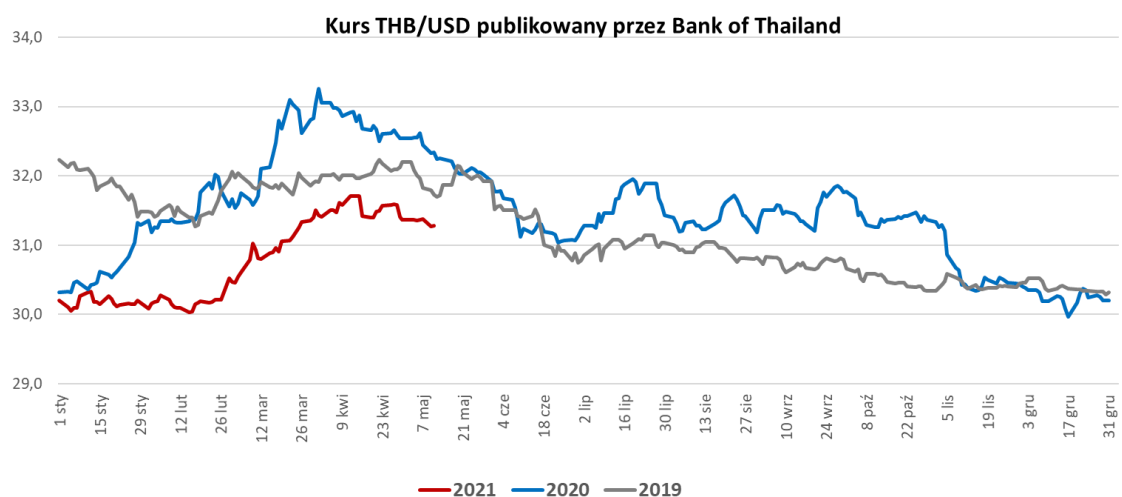
- w działalności dystrybucyjnej sprzedaje towary głównie za polskie złote i inne waluty środkowo-europejskie, nabywając je za dolary amerykańskie; w pierwszym kwartale 2021 r. nastąpiło umocnienie złotówki wobec dolara (średni kwartalny kurs USD/PLN spadł o 3,6% względem I kwartału 2020 r.), ale to wzmocnienie złotego nie miało większego wpływu na marżę, przy czym należy spodziewać się, że w przypadku kontynuacji umacniania złotówki wobec dolara będzie wywierało pozytywne oddziaływanie w dłuższej perspektywie czasowej.

Kształtowanie się kursu USD/PLN w latach 2019 – 2021 przedstawia poniższy wykres Źródło: www.nbp.pl):



- w działalności produkcyjnej nabywa surowiec do produkcji za baty tajlandzkie oraz dolary amerykańskie, a przychody ze sprzedaży produktów realizowane są głównie w dolarach amerykańskich. Średni kurs bata do dolara w pierwszym kwartale 2021 r. był niższy o 3,5% w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku. Sytuacja ta (umocnienie bata tajlandzkiego) nieznacznie negatywnie wpłynęła na marżę w segmencie produkcyjnym. Ewentualna kontynuacja widocznego trendu osłabienia dolara wobec bata będzie miała niekorzystny wpływ na osiągnięte marże produkcyjne.

Kształtowanie kursu w parze walutowej USD/THB obrazuje poniższy wykres (Źródło: www.bot.or.th):



Koszty surowca do wyrobu rękawic medycznych.

Głównym składnikiem kosztu wytworzenia najważniejszego produktu oferowanego przez Grupę jest lateks syntetyczny, który wyparł obecnie całkowicie wykorzystywany w poprzednich latach lateks naturalny.

W przypadku rękawic produkowanych z lateksu syntetycznego (NBR) udział surowca w koszcie wytworzenia wynosi ok. 40 - 50%.

W pierwszym kwartale 2021 roku cena lateksu syntetycznego pozostawała na w miarę stabilnym, ale bardzo wysokim poziomie i średnia miesięczna była wyższa od analogicznego okresu ubiegłego roku prawie 2,5-krotnie, co miało negatywny wpływ na uzyskiwane marże. Od początku trzeciego kwartału 2020 roku odnotowujemy stopniowy wzrost cen, który od września wzrósł gwałtownie (z 1000 USD za tonę w sierpniu do nawet 2500 USD w styczniu bieżącego roku).

	Average Nitrile Price Movement (USD / MT) - 1000 kg											
	sty	lut	mar	kwi	maj	cze	lip	sie	wrz	paź	lis	gru
2013	1 280	1 330	1 360	1 390	1 290	1 140	1 140	1 100	1 010	1 080	1 140	1 200
2014	1 200	1 060	1 060	980	1 000	1 060	1 110	1 160	1 100	1 100	1 060	1 000
2015	950	970	970	1 010	1 060	1 060	1 090	1 090	1 040	1 030	1 000	980
2016	950	970	950	950	950	940	920	900	890	920	1 000	1 060
2017	1 130	1 250	1 350	1 300	1 100	980	930	820	850	1 020	930	980
2018	1 050	1 080	1 100	1 110	1 110	1 220	1 240	1 240	1 280	1 220	1 080	1 060
2019	1 040	1 040	1 030	1 020	1 010	1 000	980	1 030	1 050	1 075	1 070	1 010
2020	950	945	960	960	940	940	970	1 000	1 200	1 500	1 800	2 000
2021	2 500	2 200	2 400	2 430	2 400							

Inne czynniki

Pozostałe czynniki, które wpływały i będą miały wpływ na osiągnięte wyniki, to zwłaszcza konkurencja ze strony innych podmiotów oraz wydatki na służbę zdrowia, a te w związku z opisywanym już wpływem epidemii oraz zwiększenia świadomości i potrzeb odbiorców wskazują na istotny pozytywny trend. Co więcej, tendencja do podwyższania wydatków na służbę zdrowia jest ogólnoswiatowa, co ma swój związek ze starzeniem się społeczeństwa, poprawą jakości opieki medycznej, rozwojem medycyny oraz wzrostem wynagrodzeń.

Według raportu Disposable Gloves Market Size, Share & Trends Analysis Report opracowanego przez Grand View Research wartość światowego rynku jednorazowych rękawic medycznych szacowana jest na ponad 7,5 mld USD w 2020 roku z prognozowanym wzrostem do blisko 16 mld USD do 2027 roku. Należy podkreślić, że ta prognoza nie uwzględnia wzrostu cen z tytułu wpływu COVID-19. Szacunkowa globalna wielkość sprzedaży z uwzględnieniem bezpośredniego wpływu epidemii COVID-19 szacowana jest na 360 miliardów rękawic w 2020 roku z przewidywanym rocznym wzrostem 20% rdr. Rosnące zapotrzebowanie na produkty w branży medycyny i opieki zdrowotnej, farmaceutycznej, motoryzacyjnej, wykończeniowej, chemicznej oraz naftowej i gazowniczej jest głównym czynnikiem stymulującym wzrost rynku. Największe zużycie jednorazowych rękawic medycznych obserwuje się w Stanach Zjednoczonych (oczekuje się, że na rozwój rynku niezależnie od pandemii COVID-19 pozytywny wpływ będą miały takie czynniki jak wzrost nakładów na opiekę zdrowotną w połączeniu z rosnącą populacją osób starszych i zwiększającą się świadomością wśród pracowników służby zdrowia dotyczącą zakażeń nabytych w placówkach opieki zdrowotnej) oraz w Europie (oczekuje się, że wzrost liczby wypadków przy pracy w połączeniu z rosnącym zapotrzebowaniem na wysoce skuteczne rękawice ochronne w większości kluczowych gałęzi przemysłu, takich jak przemysł spożywczy, paliwowy, motoryzacyjny i chemiczny, wzmocni popyt na te produkty w tym regionie). Spodziewany jest rozwój rynku w krajach azjatyckich regionu Pacyfiku ze względu na rozwijającą się tam infrastrukturę opieki zdrowotnej, w tym szpitale i poradnie, jak również rosnącą liczbę osób wybierających placówki opieki domowej i rozwój turystyki medycznej w regionie. Oczekuje się ponadto, że

gwałtowne rozprzestrzenianie się koronawirusa w różnych krajach, w tym w Indiach, Japonii i Indonezji, wzmocni popyt w tym regionie. Najważniejszymi podmiotami działającymi na globalnym rynku rękawic medycznych i profesjonalnych są: Top Glove, Hartalega, Sritrang, Kossan i Supermax. Wśród pozostałych graczy tego rynku można wymienić między innymi takie podmioty, jak: Ansell, B. Braun, Sempermed, Cardinal Health, Molnylycke, Hartmann, Abena oraz Mondo. W zakresie polskiego rynku, głównymi dystrybutorami rękawic ochronnych niezmiennie od lat pozostają Abook, Skamex, Zarys, Doman, Paso Trading, Safemed oraz Medasept. Na rynku otwartym dla rękawic konsumenckich sytuacja wygląda nieco inaczej. Do największych konkurentów firmy Mercator Medical na tym rynku w Polsce należą: Spontex, Vileda, Jan Niezbędny, Stella Pack, flink & sauber, Paclan. Warto także zauważyć, że szczególnie w podkategoriach rękawic gospodarczych oraz diagnostycznych i ochronnych występuje wiele marek własnych takich jak Tesco (marka własna sieci Tesco), Zosia Samosia (marka własna sieci Biedronka), W5 (marka własna sieci Lidl), Mildeen (marka własna sieci Aldi), flink & sauber (marka własna sieci Rossmann) itp. Pewna część rękawic konsumenckich sprzedawana jest także pod nazwami generycznymi.

Na wyniki osiągnięte przez Grupę Emitenta wpływ mogą mieć również impulsy popytowe, jak rozporządzenie polskiej Rady Ministrów, wprowadzające od 8 maja br. do minimum 5 czerwca br. obowiązek noszenia rękawiczek jednorazowych lub stosowania środków do dezynfekcji rąk w obiektach handlowych lub usługowych o powierzchni sprzedaży lub świadczenia usług powyżej 2 tys. mkw., placówkach handlowych, na stacjach paliw płynnych, w miejscach prowadzenia sprzedaży na targowisku (straganie), przy czym dwa ostatnie punkty obowiązują zarówno w przestrzeniach zamkniętych/zadaszonych, jak również na świeżym powietrzu.

Na wyniki osiągnięte przez Emitenta mogą mieć wpływ impulsy podażowe, jak przerwy w produkcji Emitenta lub innych producentów rękawic, spowodowane np. ogniskami COVID-19 lub ogólnokrajowym lockdownem.

Czynniki i zdarzenia wewnętrzne

W pierwszym kwartale 2021 roku główny nacisk położony był na zwiększanie efektywności istniejącej sieci dystrybucji oraz rozwój kanału sprzedażowego e-commerce.

Wzrost kosztów jako efekt ekspansji, w tym zwłaszcza budowanych struktur.

W związku z dynamicznym rozwojem segmentu dystrybucji, szczególnie w Europie Zachodniej, Grupa stale zwiększa zarówno geograficzny zakres swojej działalności, jak i intensywność operacji handlowych na dotychczasowych rynkach. Powoduje to wzrost kosztów zespołów handlowych, logistycznych, specjalistów produktowych, jak również kosztów osób zarządzających. Znajduje to swoje odbicie we wzroście kosztów sprzedaży oraz ogólnego zarządu.

Perspektywy rozwoju

Fabryka jednorazowych rękawic w Tajlandii

Grupa Mercator Medical od 2019 roku w pełni korzysta z rozbudowanej fabryki rękawic w Tajlandii. Celem inwestycji było poszerzenie oferty wyrobów produkowanych przez Grupę Emitenta o rękawice syntetyczne, wytwarzane z lateksu nitylowego NBR (pochodna ropy naftowej). Rynek rękawic nitylowych jest najszybciej rosnącym segmentem rynku rękawic jednorazowego użytku i niezależnie od czynników nadzwyczajnych, jakim jest epidemia koronawirusa, zapotrzebowanie na rękawice nitylowe ma tendencję wzrostową, natomiast zapotrzebowanie na rękawice wytwarzane z lateksu naturalnego utrzyma się mniej więcej na dotychczasowym poziomie.

Jednocześnie w ramach zwiększania potencjału biznesowego, Emitent zdecydował o transformacji linii produkcyjnych z lateksu naturalnego na syntetyczny. W rezultacie na dzień sporządzenia niniejszego

sprawozdania 100% wytwarzanych przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. rękawic opartych jest na lateksie syntetycznym.

W styczniu 2021 roku Grupa Mercator Medical ogłosiła rozbudowę mocy produkcyjnych w Tajlandii. Nowy, trzeci zakład produkcyjny powstanie na terenie należącym do tajlandzkiej spółki Grupy, Mercator Medical (Thailand) Ltd. i ma wystartować na przełomie 2021 i 2022 roku. Fabryka będzie dedykowana produkcji wysokomarżowych rękawic industrialnych i będzie wytwarzać ponad 0,8 mld rękawic rocznie (dzięki czemu łączne moce produkcyjne Grupy przekroczą 3,9 mld rękawic rocznie). Warto około 150 mln zł (budżet zamyka się sumą wydatków w wysokości 1.252,6 mln THB) inwestycja zostanie sfinansowana w pełni ze środków własnych. Emitent zakłada, że nowa fabryka uzyska pełną zdolność produkcyjną w pierwszym półroczu 2022 r.

Ekspansja dystrybucyjna w wybranych krajach Europy Zachodniej

Przed 2016 r. Grupa sprzedawała swoje produkty i wyroby innych producentów do odbiorców w ok. 40 krajach na całym świecie. Zorganizowaną dystrybucję prowadziła jednak tylko na wybranych rynkach Europy Środkowej i Wschodniej (Polska, Rosja, Ukraina, Rumunia, Węgry i Czechy), gdzie Grupa utworzyła spółki celowe i prowadziła sprzedaż zwykle z lokalnego magazynu w lokalnej walucie w oparciu o regionalnych menedżerów handlowych. Mercator Medical postanowił rozszerzyć ten model działalności na wybrane kraje Europy Zachodniej. Atutem Grupy jest doświadczenie przy wchodzeniu na rynki zagraniczne, szeroka oferta wyrobów, dla których Grupa posiada niezbędne dopuszczenia i certyfikaty oraz posiadany status wytwórcy i własna fabryka w Tajlandii. Do końca roku 2018 Mercator Medical uruchomił zorganizowaną sprzedaż rękawic pod własnymi markami w Niemczech, we Włoszech i w Wielkiej Brytanii, dzięki czemu przychody osiągnięte z dystrybucji w Europie Zachodniej wzrosły z 2,4 mln zł w roku 2016 do 22,1 mln zł w roku 2019 oraz do 753,8 mln zł w roku 2020. W pierwszym kwartale 2019 r. Grupa „zamroziła” projekt rozwoju dystrybucji w Wielkiej Brytanii z uwagi na niestabilną sytuację związaną z tzw. Brexitem (dotyczyło to jednak tylko dystrybucji zorganizowanej, gdyż Grupa cały czas realizowała równolegle dostawy pełnokontenerowe z tajlandzkiej fabryki do swojego klienta z Wysp Brytyjskich). Projekt ten był finansowany ze środków własnych Grupy.

W pierwszym kwartale 2021 r. sprzedaż do krajów Europy Zachodniej miała wartość ogółem 251,8 mln zł, co stanowiło prawie jedenastokrotny wzrost w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego. Ponadto Grupa kontynuuje sprzedaż na terenie Beneluxu. Rozwijana jest sprzedaż poprzez zarejestrowaną spółkę zależną Emitenta w Niemczech. W efekcie m.in. dynamicznego wzrostu cen rynkowych rękawic oraz utrzymywania się nadwyżki globalnego popytu nad podażą w okresie od pierwszego kwartału 2020 roku Grupa Mercator Medical zwiększyła skalę przychodów, dywersyfikując je geograficznie i prowadząc ekspansję terytorialną, szczególnie na rynkach rozwiniętych. W pierwszym kwartale 2021 roku największym rynkiem zbytu, podobnie jak za cały 2020 rok, była Wielka Brytania (108,8 mln zł, ale spadek o 51,4% kwartał do kwartału), a za nią znalazły się Stany Zjednoczone (95,6 mln zł, wzrost o 60,9% k/k) oraz Polska (90,5 mln zł, spadek 6% k/k) i Szwecja (52,1 mln zł, wzrost o 57,1% k/k).

Sprzedaż w regionie CEE

Celem Grupy jest osiągnięcie pozycji jednego z trzech największych graczy na rynku rękawic medycznych na wszystkich rynkach dystrybucyjnych Grupy w Europie Środkowej i Wschodniej, gdzie umacnia swoją pozycję. Aktualnie Grupa jest liderem na rynku polskim i ukraińskim, jednym z trzech największych graczy w Rumunii i na Węgrzech oraz jednym z pięciu kluczowych graczy, oferujących rękawice jednorazowe na rynku rosyjskim i czeskim.

Swoje perspektywy rozwoju w zakresie dystrybucji Grupa ocenia bardzo pozytywnie, głównie ze względu na rozbieżności pomiędzy wydatkami na zdrowie w krajach rozwijających się (będących głównymi rynkami zbytu) w stosunku do krajów rozwiniętych (USA, UE), jak również z rosnącej rozpoznawalności marki parasolowej Mercator w Europie Zachodniej. Wraz ze wzrostem tych wydatków oraz większą świadomością zasad BHP

intensywnie rosnać będzie zużycie jednorazowych rękawic medycznych, stanowiących trzon oferty Grupy. Pozytywny trend wspiera także trwająca pandemia COVID-19.

Zarząd Mercator Medical S.A. w dniu 3 lutego 2021 r. poinformował o podjęciu decyzji o rozpoczęciu procesu przeglądu opcji strategicznych w celu ustalenia i realizacji strategii długoterminowego rozwoju Grupy Emitenta. W ramach procesu Zarząd Emitenta analizuje możliwe scenariusze rozwoju segmentu produkcji i segmentu dystrybucji Grupy Emitenta, obejmujące w szczególności dalsze rozszerzenie potencjału produkcyjnego i sieci dystrybucji oraz przejęcie innych podmiotów, mając na uwadze długoterminowy cel jakim jest zwiększenie wartości Grupy Emitenta. Powyższa lista scenariuszy nie jest zamknięta i nie wyklucza uwzględnienia innych, niewymienionych powyżej opcji, jeżeli takie pojawią się w wyniku realizacji przeglądu. Nie ma pewności, czy i kiedy decyzja o wyborze konkretnej opcji zostanie podjęta. Emitent będzie przekazywał do publicznej wiadomości informacje o przebiegu procesu przeglądu zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa.

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

Nie występuje istotna cykliczność lub sezonowość działalności Grupy.

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

Nie wystąpiły w pierwszym kwartale 2021 r.

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

Wg stanu na dzień 1 stycznia 2021 r. Emitent posiadał 196.635 akcji własnych nabytych w celu umorzenia. W trakcie pierwszego kwartału 2021 r. Emitent, działając na podstawie upoważnienia udzielonego uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 3 czerwca 2020 r., zmienioną uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 28 października 2020 r., nabył dalsze 56.296 akcji własnych, w związku z czym wg stanu na dzień 31 marca 2021 r. i na dzień sporządzenia niniejszego raportu Emitent posiada ogółem 252.931 akcji własnych, stanowiących 2,39% w kapitale zakładowym. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta w dniu 20 kwietnia 2021 r. podjęło uchwałę o upoważnieniu Zarządu Emitenta do nabycia nie więcej niż 624.050 akcji własnych po cenie nie niższej niż 500,00 zł i nie wyższej niż 770,00 zł za jedną akcję, przeznaczając na ten cel ogółem 312.025.147,32 zł.

9. Informacja o proponowanej dywidendzie

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta w dniu 20 kwietnia 2021 r. podjęło uchwałę o przeznaczaniu całego zysku jednostkowego netto Emitenta za rok 2020 r. w kwocie 312.025.147,32 zł na nabycie akcji własnych w celu umorzenia. Jest to działanie zgodne z zapowiedzią Zarządu Emitenta z grudnia 2020 roku, która mówiła o przeznaczeniu około jednej trzeciej zysku netto Grupy Emitenta za rok 2020 na wypłatę do akcjonariuszy w dwóch równorzędnych formach – w postaci dywidendy i/lub skupu akcji o charakterze dywidendowym.

10. Stanowisko Zarządu odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na rok 2021

Emitent nie publikował prognoz dotyczących wyników na rok 2021.

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

Wg wiedzy Emitenta, jedynym akcjonariuszem posiadającym bezpośrednio lub pośrednio co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Mercator Medical S.A. jest spółka Anabaza Ltd z siedzibą w Nikozji (Cypr).

	Na dzień przekazania niniejszego raportu kwartalnego				Na dzień przekazania raportu rocznego za 2020 r.			
	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Anabaza Ltd.	5 875 964	55,41%	9 982 714	67,86%	5 875 964	55,41%	9 982 714	67,86%

Anabaza Ltd. jest kontrolowana przez Wiesława Żyznowskiego, który posiada 100% udziałów Anabaza Ltd. i tyle samo głosów na Zgromadzeniu Wspólników tej spółki. Uwzględniając akcje posiadane bezpośrednio, a także akcje będące w posiadaniu podmiotu kontrolowanego (Anabaza Ltd.) oraz osób, co do których istnieje domniemanie istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 87 ust. 4 ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Wiesław Żyznowski posiada bezpośrednio i pośrednio 6.556.356 akcji stanowiących 61,83% w kapitale zakładowym Emitenta, zapewniających ogółem 10.663.106 głosów, co stanowi 72,48 % w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu.

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

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

Wg wiedzy Emitenta stan posiadania akcji Emitenta przez członków Zarządu i Rady Nadzorczej Emitenta jest następujący:

	Na dzień przekazania niniejszego raportu kwartalnego	Na dzień przekazania raportu rocznego za 2020 r.
Zarząd		
Wiesław Żyznowski	417.594	417.594
Witold Kruszewski	1.000	1.000
Monika Żyznowska	0	0
Dariusz Krezymon	0	0
Rada Nadzorcza		
Urszula Żyznowska	9.274	9.274
Gabriela Stolarczyk-Zadęcka	0	0
Jarosław Karasiński	0	0
Marian Słowiacek	0	0
Piotr Solorz	2.151	2.151

Członkowie Zarządu Monika Żyznowska, Dariusz Krezymon i Witold Kruszewski są objęci programem motywacyjnym przyjętym uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta z dnia 12 kwietnia 2018 r. W związku z wynikami finansowymi Grupy Emitenta w roku 2020, wskazani członkowie Zarządu jako beneficjenci programu są uprawnieni do objęcia: Monika Żyznowska – 11.572 warrantów, Witold Kruszewski – 6.324 warrantów, Dariusz Krezymon – 6.962 warrantów. Każdy warrant daje prawo do objęcia jednej akcji serii H po cenie emisyjnej 17,50 zł za sztukę.

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

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

Przed Naczelnikiem Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego w Krakowie toczy się postępowanie w sprawie określenia zobowiązania podatkowego Emitenta w podatku dochodowym od osób prawnych za rok 2016. Poprzednia decyzja w tej sprawie, w której organ zakwestionował prawo do uznania za koszty uzyskania przychodu poniesionych w 2016 roku wydatków z tytułu opłat licencyjnych i opłat za sporządzenie wyceny znaków towarowych, w wyniku czego stwierdził zaniżenie przez Emitenta podatku dochodowego o kwotę 567.786,00 zł, została decyzją Naczelnika Małopolskiego Urzędu Celno-Skarbowego z dnia 3 grudnia 2020 r. uchylona w całości, a sprawa została przekazana do ponownego rozpatrzenia. Emitent wniósł do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego skargę na tą decyzję.

Poza tym Emitent ani jednostki zależne Emitenta nie są stronami innych postępowań, których wynik miały zasadnicze znaczenie dla działalności Grupy.

14. Informacje o transakcjach z podmiotami powiązanymi

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

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

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

Prezes Zarządu

.....

Wiesław Żyznowski

(Podpisano kwalifikowanym podpisem elektronicznym)

Członek Zarządu

.....

Monika Żyznowska

(Podpisano kwalifikowanym podpisem elektronicznym)

Członek Zarządu

.....

Dariusz Krezymon

(Podpisano kwalifikowanym podpisem elektronicznym)

Członek Zarządu

.....

Witold Kruszewski

(Podpisano kwalifikowanym podpisem elektronicznym)