



SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI

Grupy Kapitałowej MERCATOR MEDICAL
za I półrocze 2026 roku zakończone 30 czerwca 2026 roku



SPIS TREŚCI

1. WYBRANE DANE FINANSOWE.....	3
1.1. Grupa Kapitałowa Mercator Medical.....	3
1.2. Mercator Medical S.A.....	4
2. INFORMACJE O STRUKTURZE, ORGANIZACJI, POWIĄZANIACH ORAZ INWESTYCJACH KAPITAŁOWYCH GRUPY	5
2.1. Struktura Grupy MERCATOR MEDICAL	5
2.2. Opis podmiotów objętych konsolidacją	6
3. ZWIĘZŁY OPIS ISTOTNYCH DOKONAŃ EMITENTA I JEGO GRUPY KAPITAŁOWEJ W TYM OPIS SYTUACJI FINANSOWEJ	8
4. PODSUMOWANIE DZIAŁALNOŚCI EMITENTA W PIERWSZYM PÓŁROCZU 2026 ROKU	15
4.1. Opis działalności emitenta w pierwszym półroczu 2026 w podziale na segmenty	15
4.2. Opis podstawowych ryzyk wpływających na działalność emitenta	17
4.3. Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte skonsolidowane wyniki finansowe w pierwszym półroczu 2026 roku oraz mogących rzutować na efekty osiągane w okresach kolejnych.	21
5. POZOSTAŁE INFORMACJE	24
5.1. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta na dzień przekazania raportu okresowego 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 ...	24
5.2. 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	25
5.3. Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczących zobowiązań oraz wierzytelności Emitenta lub jego jednostki zależnej	25
5.4. Informacje o transakcjach z podmiotami powiązanymi	26
5.5. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie kwartalnym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na pierwszy kwartał	26
5.6. 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

1.1. Grupa Kapitałowa Mercator Medical

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	01.01.2026 - 30.06.2026	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2025 - 30.06.2025	01.01.2026 - 30.06.2026	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2025 - 30.06.2025
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	337 195	574 176	290 942	79 299	135 508	68 931
Wynik na działalności operacyjnej (EBIT)	45 963	-6 914	-14 212	10 809	-1 632	-3 367
EBITDA	61 412	21 862	-715	14 442	5 160	-169
Zysk / strata brutto	57 482	28 396	14 440	13 518	6 702	3 421
Zysk / strata netto	57 678	29 342	21 380	13 564	6 925	5 065
Zysk / strata netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	58 409	28 589	20 495	13 736	6 747	4 856
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	9 144 813	9 220 572	9 268 813	9 144 813	9 220 572	9 268 813
Liczba rozważających potencjalnych akcji zwykłych	0	0	0	0	0	0
Zysk / strata na jedną akcję	6,39	3,10	2,21	1,50	0,73	0,52
Rozwodniony zysk / strata na jedną akcję	6,39	3,10	2,21	1,50	0,73	0,52

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	01.01.2026 - 30.06.2026	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2025 - 30.06.2025	01.01.2026 - 30.06.2026	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2025 - 30.06.2025
Rzeczowe aktywa trwałe	345 948	343 742	325 107	80 522	81 326	76 642
Wartości niematerialne i prawne	24 109	27 667	29 704	5 612	6 546	7 003
Nieruchomości inwestycyjne	16 370	11 879	9 886	3 810	2 810	2 331
Długoterminowe aktywa finansowe	113 751	106 755	5 463	26 477	25 257	1 288
Pozostałe aktywa trwałe	35 632	45 429	33 183	8 294	10 748	7 823
Zapasy	209 699	191 006	210 417	48 809	45 190	49 604
Udzielone pożyczki	0	249	76 737	0	59	18 090
Należności	167 208	102 919	112 583	38 919	24 350	26 541
Pozostałe aktywa finansowe	32 938	58 763	79 261	7 667	13 903	18 685
Środki pieniężne	138 441	140 903	119 398	32 223	33 336	28 147
Aktywa razem	1 084 096	1 029 312	1 001 739	252 332	243 526	236 153
Wyemitowany kapitał akcyjny	9 269	9 269	9 770	2 157	2 193	2 303
Zyski zatrzymane	949 178	904 126	907 968	220 929	213 908	214 047
Kapitały pozostałe	-15 273	-12 205	-26 381	-3 555	-2 888	-6 219
Kapitał własny	943 174	901 190	891 357	219 532	213 214	210 132
Rezerwy z tyt. odroc. pod. dochod.	9 620	11 105	12 431	2 239	2 627	2 931
Rezerwy	8 602	8 004	7 418	2 002	1 894	1 749
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	15 437	18 237	21 143	3 593	4 315	4 984
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	107 263	90 776	69 390	24 966	21 477	16 358
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	140 922	128 122	110 382	32 801	30 313	26 022

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	01.01.2026 - 30.06.2026	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2025 - 30.06.2025	01.01.2026 - 30.06.2026	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2025 - 30.06.2025
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-17 834	37 489	-26 234	-4 194	8 848	-6 215
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	15 354	-5 470	23 271	3 611	-1 291	5 513
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	745	-14 624	-1 319	175	-3 451	-313
Skutki zmian kursów wymiany	-543	280	428	-128	66	101
Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych	-2 278	17 675	-3 854	-536	4 171	-913

	01.01.2026 - 30.06.2026	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2025 - 30.06.2025
Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,2522	4,2372	4,2208
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,2963	4,2267	4,2419

1.2. Mercator Medical S.A.

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	01.01.2026	01.01.2025	01.01.2025	01.01.2026	01.01.2025	01.01.2025
	30.06.2026	31.12.2025	30.06.2025	30.06.2026	31.12.2025	30.06.2025
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	180 517	320 468	166 312	42 453	75 632	39 403
Zysk/ strata na działalności operacyjnej	23 935	-4 380	-3 738	5 629	-1 034	-886
EBITDA	29 139	4 831	141	6 853	1 140	33
Zysk/ strata brutto	22 760	4 120	-694	5 352	972	-164
Zysk/ strata netto	22 410	6 194	5 619	5 270	1 462	1 331
Średnia ważona liczba wyemitowanych akcji w sztukach	9 144 813	9 390 243	9 621 435	9 144 813	9 390 243	9 621 435
Liczba rozwodniających potencjalnych akcji zwykłych	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk na jedną akcję	2,45	0,66	0,58	0,58	0,16	0,14
Rozwodniony zysk na jedną akcję	2,45	0,66	0,58	0,58	0,16	0,14

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	01.01.2026	01.01.2025	01.01.2025	01.01.2026	01.01.2025	01.01.2025
	30.06.2026	31.12.2025	30.06.2025	30.06.2026	31.12.2025	30.06.2025
Rzeczowe aktywa trwałe	23 705	24 536	27 353	5 517	5 805	6 448
Wartości niematerialne i prawne	20 878	24 431	26 787	4 860	5 780	6 315
Pozostałe aktywa trwałe	69 624	58 925	65 120	16 206	13 941	15 352
Zapasy	86 969	110 150	130 656	20 243	26 061	30 801
Udzielone pożyczki	0	13 263	54 881	0	3 138	12 938
Należności	75 707	61 555	73 806	17 621	14 563	17 399
Pozostałe aktywa finansowe	29 425	47 530	51 334	6 849	11 245	12 102
Środki pieniężne	36 201	103 382	64 609	8 426	24 459	15 231
Aktywa razem	342 509	443 772	494 546	79 722	104 993	116 586
Wyemitowany kapitał akcyjny	9 269	9 269	9 770	2 157	2 193	2 303
Zyski zatrzymane	97 845	90 374	101 502	22 774	21 382	23 928
Kapitały pozostałe	30 879	30 879	30 879	7 187	7 306	7 280
Kapitał własny razem	137 993	130 522	142 151	32 119	30 880	33 511
Rezerwy z tyt. odroczonego podatku dochodowego	4 439	6 957	8 923	1 033	1 646	2 104
Pozostałe rezerwy	1 655	1 541	1 516	385	365	357
Zobowiązania długoterminowe	15 287	18 087	254 270	3 558	4 279	59 942
Zobowiązania krótkoterminowe	183 135	286 665	87 686	42 626	67 822	20 671
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	204 516	313 250	352 395	47 603	74 112	83 075

	w tys. PLN			w tys. EUR		
	01.01.2026	01.01.2025	01.01.2025	01.01.2026	01.01.2025	01.01.2025
	30.06.2026	31.12.2025	30.06.2025	30.06.2026	31.12.2025	30.06.2025
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	28 785	12 766	-31 354	6 769	3 013	-7 428
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	12 849	89 616	39 215	3 022	21 150	9 291
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-108 641	-72 472	-16 678	-25 549	-17 104	-3 951
Skutki zmian kursów wymiany	10	-4	-13	2	-1	-3
Zwiększenie (zmniejszenie) netto środków pieniężnych	-66 997	29 906	-8 830	-15 756	7 058	-2 092

	w tys. EUR		
	01.01.2026	01.01.2025	01.01.2025
	30.06.2026	31.12.2025	30.06.2025
Średni kurs EUR/PLN w okresie	4,2522	4,2372	4,2208
Kurs EUR/PLN na koniec okresu	4,2963	4,2267	4,2419

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

2.1. Struktura Grupy MERCATOR MEDICAL

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

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

Na dzień 30 czerwca 2026 r. w skład grupy kapitałowej Mercator Medical („Grupa Kapitałowa”, „Grupa Mercator Medical”, „Grupa Emitenta”, „Grupa”) wchodziły następujące podmioty zależne:

- LeaderMed B.V. z siedzibą w Holandii. Emitent posiada 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka prowadzi działalność holdingowo - finansową.
- Mercator Medical (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. blisko 100% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Członkami Zarządu spółki są m.in. Dariusz Krezymon (jako CEO) i Monika Żyznowska – członkowie Zarządu Emitenta. Spółka koncentruje swoją działalność na produkcji i sprzedaży rękawic jednorazowych.
- Merkator Medikal TOB z siedzibą na Ukrainie. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych oraz produktów z włókniny.
- Merkator Medikal OOO z siedzibą w Rosji. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 55,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych.
- Mercator Medical srl z siedzibą w Rumunii. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych oraz produktów z włókniny.
- Mercator Medical Kft z siedzibą na Węgrzech. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Prezesem Zarządu spółki jest Monika Żyznowska – Prezes Zarządu Emitenta. Spółka koncentruje swoją działalność na dystrybucji rękawic medycznych oraz produktów z włókniny.
- Mercator Medical s.r.o. z siedzibą w Czechach. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka koncentruje swoją działalność na pośrednictwie w sprzedaży rękawic medycznych oraz produktów z włókniny.
- Mercator SAS z siedzibą we Francji. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% akcji w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu akcjonariuszy. Prezesem Zarządu spółki jest Monika Żyznowska – Prezes Zarządu Emitenta. Od pierwszego kwartału 2025 spółka MERCATOR SAS nie prowadzi działalności operacyjnej, a sprzedaż do klientów na rynku francuskim dokonywana jest przez Mercator Medical S.A.
- Mercator Estates sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent kontroluje bezpośrednio i pośrednio poprzez LeaderMed B.V. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka prowadzi działalność w zakresie inwestycji na rynku nieruchomości.
- Mercator Estates I sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Emitent kontroluje pośrednio poprzez LeaderMed B.V. i Mercator

Estates sp. z o.o. 100,00% udziałów w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na zgromadzeniu wspólników. Spółka prowadzi działalność w zakresie inwestycji na rynku nieruchomości.

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

18 marca 2026 r. została wykreślona z rejestru spółka eMercator.com GmbH w likwidacji z siedzibą w Niemczech.

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

2.2. Opis podmiotów objętych konsolidacją

Zgodnie ze stanem na dzień 30 czerwca 2026 r. konsolidacją objęty został Emitent jako podmiot dominujący oraz następujące jednostki zależne, wszystkie metodą pełną:

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

- Mercator Estates II sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- Mercator Estates III sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- Mercator Estates IV sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- Mercator Estates V sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- Mercator Estates VI sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- MEK I sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- Mercator Industrial (Thailand) Ltd. z siedzibą w Tajlandii,
- Mercator Medical GmbH w likwidacji z siedzibą w Niemczech.

Konsolidacją metodą praw własności objęte zostały:

- MC1 sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie,
- W 2 Core Development sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie.

3. ZWIĘZŁY OPIS ISTOTNYCH DOKONAŃ EMITENTA I JEGO GRUPY KAPITAŁOWEJ W TYM OPIS SYTUACJI FINANSOWEJ

Przychody

W pierwszym półroczu 2026 r. Grupa Kapitałowa Mercator Medical osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 337,2 mln zł, co oznacza wzrost o 46,3 mln zł, tj. o 15,9% względem analogicznego okresu roku poprzedniego. Największy wzrost odnotowano w segmencie sprzedaży produktów, której wartość zwiększyła się do 172,4 mln zł tj. o 23,8 mln zł (16,0% r/r). Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów wyniosły 164,8 mln zł i były wyższe o 22,5 mln zł (15,8% r/r) w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego. Struktura sprzedaży produktów oraz towarów pozostała na zbliżonym poziomie, z udziałem odpowiednio 51,1% i 48,9% w łącznych przychodach.

	HY 2026		HY 2025		2026/2025	
	tys. PLN	udział %	tys. PLN	udział %	tys. PLN	%
Rękawice razem	142 539	42,3%	125 430	43,1%	17 110	13,6%
- rękawice diagnostyczne	127 125	37,7%	109 507	37,6%	17 618	16,1%
- rękawice chirurgiczne	13 841	4,1%	15 383	5,3%	-1 541	-10,0%
- rękawice gospodarcze	1 573	0,5%	540	0,2%	1 033	191,5%
Włóknina	21 155	6,3%	16 771	5,8%	4 384	26,1%
Pozostałe	1 118	0,3%	124	0,0%	994	804,7%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	164 812	48,9%	142 324	48,9%	22 488	15,8%
Przychody ze sprzedaży produktów	172 383	51,1%	148 618	51,1%	23 765	16,0%
- w tym z produkcji rękawic diagnostycznych	169 906	50,4%	146 950	50,5%	22 956	15,6%
Razem przychody ze sprzedaży	337 195	100,0%	290 942	100,0%	46 253	15,9%
- w tym przychody ze sprzedaży rękawic	312 445	92,7%	272 380	93,6%	40 066	14,7%

Dominującą pozycję w strukturze przychodów Grupy utrzymały rękawice, których udział wyniósł 92,7% łącznej wartości sprzedaży. Obroty w tej grupie produktowej osiągnęły 312,4 mln zł wobec 272,4 mln zł rok wcześniej, co oznacza zwiększenie o 40,1 mln zł, tj. o 14,7% r/r. Najwyższą dynamikę odnotowano w segmencie rękawic diagnostycznych, gdzie wartość sprzedaży wzrosła do 127,1 mln zł, tj. o 17,6 mln zł (16,1% r/r). Odmierna tendencja wystąpiła natomiast w przypadku rękawic chirurgicznych, w przypadku których obroty obniżyły się o 1,5 mln zł (-10,0% r/r), osiągając poziom 13,8 mln zł.

Istotny wzrost odnotowano w segmencie włókniny, gdzie wartość obrotów zwiększyła się do 21,2 mln zł, tj. o 4,4 mln zł (26,1% r/r). W konsekwencji udział tej grupy produktowej w strukturze przychodów Grupy wzrósł do 6,3% wobec 5,8% rok wcześniej. Jednocześnie sprzedaż pozostałych towarów, obejmujących m.in. środki do higieny pacjenta, obłożenia, preparaty dezynfekcyjne oraz worki na odpady osiągnęła poziom 1,1 mln zł wobec 0,1 mln zł w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Poniższa tabela prezentuje sprzedaż rękawic w sztukach.

	HY 2026		HY 2025		2026/2025	
	tys. szt.	udział %	tys. szt.	udział %	tys. szt.	%
Rękawice diagnostyczne	3 132 378	98,6%	2 879 040	99,0%	253 338	8,8%
- produkcja	1 717 457	54,0%	1 656 781	57,0%	60 676	3,7%
- dystrybucja	1 414 921	44,5%	1 222 259	42,0%	192 662	15,8%
Rękawice chirurgiczne	24 179	0,8%	24 509	0,8%	-330	-1,3%
Rękawice gospodarcze	21 421	0,7%	5 090	0,2%	16 331	320,9%
Sprzedaż ilościowa	3 177 978	100,0%	2 908 639	100,0%	269 340	9,3%

W pierwszym półroczu 2026 r. Grupa zwiększyła wolumen sprzedaży do 3,18 mld sztuk, co oznacza wzrost o 269,3 mln sztuk, tj. o 9,3% względem analogicznego okresu roku poprzedniego. Największy wzrost wolumenu sprzedaży odnotowano w kategorii rękawic diagnostycznych, których sprzedaż osiągnęła 3 132,4 mln sztuk tj. wzrosła o 253,3 mln sztuk (8,8% r/r). W ramach tej kategorii sprzedaż rękawic dystrybuowanych przez Grupę zwiększyła się do 1 414,9 mln sztuk tj. o 192,7 mln sztuk (15,8% r/r), natomiast sprzedaż rękawic pochodzących z własnej produkcji wyniosła 1 717,5 mln sztuk co oznacza wzrost o 60,7 mln sztuk (3,7% r/r).

Istotny wzrost odnotowano również w segmencie rękawic gospodarczych, których wolumen sprzedaży zwiększył się do 21,4 mln sztuk wobec 5,1 mln sztuk w analogicznym okresie 2025 roku.

Sprzedaż rękawic chirurgicznych wyniosła 24,2 mln sztuk i pozostała na zbliżonym poziomie względem pierwszego półrocza 2025 roku.

Analiza danych wartościowych i ilościowych wskazuje, że wzrost wolumenu sprzedaży przełożył się na znaczący wzrost przychodów zarówno w segmencie produktów jak i towarów.

W segmencie rękawic diagnostycznych na zwiększenie obrotów wpłynęły zarówno wyższe wolumeny sprzedaży, jak i dynamicznie rosnące ceny sprzedaży w drugim kwartale 2026 roku, związane z sytuacją geopolityczną w cieśninie Ormuz. Średnie ceny sprzedaży rękawic diagnostycznych w pierwszym półroczu 2026 wzrosły o 6,5 % w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego. Średnie ceny w drugim kwartale wzrosły o 33,6 % w porównaniu do pierwszego kwartału 2026 roku. Wzrost cen oraz wolumenu przełożyły się finalnie na wyższe o 17,6 mln zł tj. 16,1 % przychody ze sprzedaży.

W zakresie rękawic chirurgicznych nieznacznemu spadkowi wolumenu towarzyszył spadek średnich cen o około 8,8% r/r co przełożyło się na spadek przychodów o 1,5 mln zł tj. 10% r/r.

Poniższa tabela prezentuje sprzedaż według rynków zbytu.

	HY 2026		HY 2025		2026/2025	
	tys. PLN	udział %	tys. PLN	udział %	tys. PLN	zmiana %
Stany Zjednoczone	136 758	40,6%	105 746	36,3%	31 012	29,3%
Polska	80 998	24,0%	69 194	23,8%	11 804	17,1%
Rumunia	16 712	5,0%	18 837	6,5%	-2 125	-11,3%
Czechy	13 489	4,0%	8 601	3,0%	4 888	56,8%
Niemcy	12 368	3,7%	9 352	3,2%	3 016	32,2%
Węgry	11 883	3,5%	10 498	3,6%	1 385	13,2%
Francja	7 581	2,2%	5 837	2,0%	1 744	29,9%
Włochy	7 284	2,2%	9 516	3,3%	-2 232	-23,5%
Ukraina	7 238	2,1%	10 513	3,6%	-3 275	-31,2%
Wielka Brytania	6 609	2,0%	5 040	1,7%	1 569	31,1%
Szwajcaria	4 645	1,4%	3 257	1,1%	1 388	42,6%
Słowacja	4 555	1,4%	3 515	1,2%	1 040	29,6%
Hiszpania	3 309	1,0%	1 247	0,4%	2 062	165,4%
Bułgaria	2 651	0,8%	2 689	0,9%	-38	-1,4%
Litwa	2 124	0,6%	2 824	1,0%	-700	-24,8%
Japonia	2 056	0,6%	930	0,3%	1 126	121,1%
Chorwacja	1 822	0,5%	1 904	0,7%	-82	-4,3%
Belgia	1 512	0,4%	2 415	0,8%	-903	-37,4%
Łotwa	1 319	0,4%	1 075	0,4%	244	22,7%
Serbia	1 297	0,4%	2 136	0,7%	-839	-39,3%
Szwecja	1 229	0,4%	1 290	0,4%	-61	-4,7%
Finlandia	925	0,3%	1 989	0,7%	-1 064	-53,5%
Białoruś	913	0,3%	620	0,2%	293	47,3%
Rosja	866	0,3%	2 869	1,0%	-2 003	-69,8%
Macedonia	824	0,2%	613	0,2%	211	34,4%
Portugalia	791	0,2%	577	0,2%	214	37,1%
Estonia	672	0,2%	629	0,2%	43	6,8%
Holandia	567	0,2%	1 198	0,4%	-631	-52,7%
Cypr	530	0,2%	282	0,1%	248	87,9%
Dania	462	0,1%	202	0,1%	260	128,7%
Pozostałe	3 206	1,0%	5 547	1,9%	-2 341	-42,2%
Razem	337 195	100,0%	290 942	100,0%	46 253	15,9%

Największym rynkiem zbytu pozostały Stany Zjednoczone, gdzie sprzedaż zwiększyła się o 31,0 mln zł, tj. o 29,3% r/r, osiągając poziom 136,8 mln zł, a udział tego rynku w przychodach ogółem wzrósł z 36,3% do 40,6%. Drugim najważniejszym rynkiem była Polska, na której przychody wzrosły o 11,8 mln zł, tj. o 17,1% r/r, osiągając poziom 81,0 mln zł i 24,0% udziału w sprzedaży. Istotne wzrosty odnotowano również w Czechach, o 4,9 mln zł, tj. o 56,8% r/r oraz w Niemczech, o 3,0 mln zł, tj. o 32,2% r/r. Grupa umacniała swoją pozycję na wiodących dla siebie rynkach (Polska i Stany Zjednoczone), a także zwiększała sprzedaż na rynku europejskim. Konflikt zbrojny nadal wpływał znacząco na działalność na rynku ukraińskim i rosyjskim, gdzie duża niepewność doprowadziły do spadków sprzedaży.

Koszty

Zestawienie kosztów w układzie rodzajowym za pierwsze półrocze 2026 i 2025 jest zaprezentowane w poniższej tabeli.

	HY 2026		HY 2025		2026/2025	
	tys. PLN	udział %	tys. PLN	udział %	tys. PLN	zmiana %
Zmiana stanu produktów	-9 869	-3,3%	3 088	1,0%	-12 957	-419,6%
Amortyzacja	15 449	5,2%	13 497	4,4%	1 952	14,5%
Zużycie materiałów i energii	106 048	35,9%	93 574	30,4%	12 474	13,3%
Usługi obce	27 585	9,3%	34 818	11,3%	-7 233	-20,8%
Podatki i opłaty	1 222	0,4%	1 391	0,5%	-169	-12,1%
Wynagrodzenia	31 303	10,6%	31 082	10,1%	221	0,7%
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	7 555	2,6%	6 416	2,1%	1 139	17,8%
Pozostałe koszty rodzajowe	2 948	1,0%	4 797	1,6%	-1 849	-38,5%
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	106 322	36,0%	116 317	37,8%	-9 995	-8,6%
Pozostałe koszty operacyjne	7 162	2,4%	3 002	1,0%	4 160	138,6%
Razem koszty działalności operacyjnej	295 725	100,0%	307 982	100,0%	-12 257	-4,0%

W pierwszym półroczu 2026 r. koszty działalności operacyjnej Grupy wyniosły 295,7 mln zł i były niższe o 12,3 mln zł, tj. o 4,0% w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego. Zużycie materiałów i energii wzrosło o 12,5 mln zł, tj. o 13,3% r/r, do poziomu 106,0 mln zł co było spowodowane między innymi wzrostem cen energii oraz lateksu w związku z sytuacją w Cieśninie Ormuz. Wartość sprzedanych towarów i materiałów, stanowiąca największą pozycję kosztową, obniżyła się do poziomu 106,3 mln zł tj. o 10,0 mln zł (-8,6% r/r), w wyniku korzystnego kształtowania się cen magazynowych w części dystrybucyjnej. Koszty usług obcych zmniejszyły się o 7,2 mln zł, tj. o 20,8% r/r, do 27,6 mln zł, głównie w wyniku przejścia w części dystrybucyjnej na leasingowy model magazynowy oraz idącej za tym modyfikacji sposobu ewidencji kosztów magazynowych. Pozostałe koszty operacyjne wzrosły o 4,2 mln zł, tj. o 138,6% r/r, do poziomu 7,2 mln zł. Zmiana ta wynikała przede wszystkim z wyższych odpisów aktualizujących wartość zapasów, które wyniosły 2,2 mln zł i w dużej mierze dotyczyły towarów z rosyjskimi oznaczeniami. W ocenie Grupy, w związku z sytuacją na rynku rosyjskim zasadnym było dokonanie odpisu aktualizującego wartość tych zapasów.

Dodatkowym czynnikiem wpływającym na wzrost kosztów było dokonanie odpisu aktualizującego wartości niematerialne i prawne w części dystrybucyjnej, będącego konsekwencją rezygnacji z wykorzystywania niektórych elementów systemu ERP. Amortyzacja zwiększyła się o 2,0 mln zł, tj. o 14,5% r/r, do 15,4 mln zł w wyniku pojawienia się magazynu leasingowanego. Wynagrodzenia pozostały na zbliżonym poziomie i wyniosły 31,3 mln zł.

W poniższej tabeli zostało zaprezentowane zestawienie przychodów, kosztów w układzie kalkulacyjnym oraz pozostałych elementów wpływających na zysk netto.

	HY 2026		HY 2025		2026/2025	
	tys. PLN	udział %	tys. PLN	udział %	tys. PLN	zmiana %
Przychody netto ze sprzedaży produktów	172 383	51%	148 618	51%	23 765	16%
Marża na sprzedaży produktów	49 737	29%	22 531	15%	27 206	121%
Przychody netto ze sprzedaży towarów	164 812	49%	142 324	49%	22 488	16%
Marża na sprzedaży towarów	58 490	35%	26 007	18%	32 483	125%
Koszty sprzedaży	36 200	11%	39 056	13%	-2 856	-7%
Koszty ogólnego zarządu	23 394	7%	23 518	8%	-124	-1%
Pozostałe przychody operacyjne	4 493	1%	2 828	1%	1 665	59%
Pozostałe koszty operacyjne	7 162	2%	3 002	1%	4 160	139%
EBIT	45 963	13,6%	-14 212	-4,9%	60 175	
Amortyzacja	15 449	5%	13 497	5%	1 952	14%
EBITDA	61 412	18,2%	-715	-0,2%	62 127	
Wynik na działalności finansowej	11 277	3%	28 652	10%	-17 375	-61%
Zysk brutto	57 482	17,0%	14 440	5,0%	43 041	298,1%
Podatek	-196	0%	-6 940	-2%	6 744	-97%
Zysk netto	57 678	17,1%	21 380	7,3%	36 297	169,8%

Marża na sprzedaży towarów

W I półroczu 2026 roku marża ze sprzedaży towarów wyniosła 58,5 mln zł, co oznacza wzrost o 32,5 mln zł, tj. o 125,0% r/r. Rentowność sprzedaży towarów zwiększyła się do 35,5% wobec 18,3% rok wcześniej. Jednocześnie przychody netto ze sprzedaży towarów wzrosły o 22,5 mln zł, tj. o 15,8% r/r, osiągając poziom 164,8 mln zł. Wzrost marży wynikał ze wzrostu wolumenu sprzedaży rękawic diagnostycznych oraz włókniiny, dynamicznego wzrostu cen sprzedaży szczególnie w drugim kwartale 2026 roku oraz korzystnego kształtowania się cen magazynowych.

Marża na sprzedaży produktów

Marża na sprzedaży produktów w I półroczu 2026 r. ukształtowała się na poziomie 49,7 mln zł, wobec 22,5 mln zł rok wcześniej. Oznacza to wzrost o 27,2 mln zł, tj. o 120,7% r/r. Rentowność sprzedaży produktów zwiększyła się do 28,9% z 15,2% w analogicznym okresie 2025 roku. Przychody netto ze sprzedaży produktów wyniosły 172,4 mln zł i były wyższe o 23,8 mln zł, tj. o 16,0% r/r. Tu także na wzrost marży wpłynął wzrost wolumenu oraz cen sprzedaży szczególnie w drugim kwartale 2026 roku. Ponadto na polepszenie rentowności wpływ miały prowadzone inwestycje w automatyzację, które wpłynęły na obniżenie kosztu jednostkowego produkcji.

Wynik na działalności operacyjnej

Łączne przychody netto ze sprzedaży produktów i towarów w I półroczu 2026 roku wyniosły 337,2 mln zł, co oznacza wzrost o 46,3 mln zł, tj. o 15,9% r/r. Łączna marża na sprzedaży produktów i towarów zwiększyła się o 59,7 mln zł, tj. o 123,0% r/r, osiągając wartość 108,2 mln zł wobec 48,5 mln zł rok wcześniej. W rezultacie EBIT wyniósł 46,0 mln zł wobec straty operacyjnej w wysokości 14,2 mln zł w I półroczu 2025 roku, co oznacza poprawę o 60,2 mln zł. Rentowność EBIT wyniosła 13,6% wobec minus 4,9% rok

wcześniej. EBITDA ukształtowała się na poziomie 61,4 mln zł, w porównaniu z -0,7 mln zł w analogicznym okresie 2025 roku, co oznacza poprawę o 62,1 mln zł. Rentowność EBITDA wzrosła do 18,2% z minus 0,2% rok wcześniej.

Wynik na działalności finansowej

W I półroczu 2026 roku wynik na działalności finansowej wyniósł 11,3 mln zł wobec 28,7 mln zł w analogicznym okresie roku poprzedniego. Oznacza to spadek o 17,4 mln zł, tj. o 60,6% r/r. Było to spowodowane przede wszystkim spadkiem przychodów finansowych o 16,2 mln zł (-55,5% r/r), do poziomu 13 mln zł, na co zasadniczy wpływ miał spadek przychodów z tytułu dodatknych różnic kursowych z 19,5 mln zł do 3,9 mln zł. Koszty finansowe wyniosły 1,7 mln zł i były wyższe o 1,2 mln zł r/r.

Zysk brutto

Zysk brutto w I półroczu 2026 roku wyniósł 57,5 mln zł wobec 14,4 mln zł w analogicznym okresie roku poprzedniego. Oznacza to wzrost o 43,0 mln zł, tj. o 298,1% r/r.

Podatek i zysk netto

Wartość obciążania podatkiem dochodowym w I półroczu 2026 roku wyniosła -0,2 mln zł wobec -6,9 mln zł w analogicznym okresie roku poprzedniego, co oznacza zmianę o 6,7 mln zł. W części bieżącej podatek dochodowy wyniósł 0,4 mln zł i pozostawał na zbliżonym do roku ubiegłego poziomie. W części odroczonej nastąpił spadek o 6,7 mln zł. Różnica w wartości podatku w części odroczonej wynikała głównie ze zmiany wartości aktywa z tyt. podatku odroczonego w okresie.

Zysk netto osiągnął 57,7 mln zł i wzrósł o 36,3 mln zł, tj. o 169,8% r/r, wobec 21,4 mln zł w I półroczu 2025 roku. Rentowność netto zwiększyła się do 17,1% z 7,3% rok wcześniej.

Sytuacja finansowa

W poniższej tabelce zostały zaprezentowane aktywa Grupy.

Tys. zł	HY 2026		HY 2025		Zmiana 2025 / 2024	
	wartość	udział %	wartość	udział %	wartość	%
Aktywa trwałe	535 810	49%	403 344	40%	132 466	33%
Wartości niematerialne	24 109	2,2%	29 704	3,0%	-5 595	-19%
Rzeczowe aktywa trwałe	345 948	31,9%	325 107	32,5%	20 841	6%
Nieruchomości inwestycyjne	16 370	1,5%	9 886	1,0%	6 484	66%
Aktywa z tyt. odroc. pod. dochod.	25 545	2,4%	32 934	3,3%	-7 389	-22%
Należności i inwestycje długoterminowe	10 087	0,9%	249	0,0%	9 838	3957%
Długoterminowe aktywa finansowe	113 751	10,5%	5 463	0,5%	108 288	1982%
Aktywa obrotowe	548 286	51%	598 396	60%	-50 110	-8%
Zapasy	209 699	19,3%	210 417	21,0%	-718	0%
Należności handlowe oraz pozostałe	167 208	15,4%	112 583	11,2%	54 625	49%
Środki pieniężne	138 441	12,8%	119 398	11,9%	19 043	16%
Pozostałe aktywa finansowe	32 938	3,0%	79 261	7,9%	-46 323	-58%
Udzielone pożyczki	0	0,0%	76 737	7,7%	-76 737	-100%
AKTYWA RAZEM	1 084 096	100,0%	1 001 740	100,0%	82 356	8%

Aktywa Grupy na koniec pierwszego półrocza 2026 r. wyniosły 1 084,1 mln zł i wzrosły o 82,4 mln zł, tj. o 8,2% r/r.

Aktywa trwale ukształtowały się na poziomie 535,8 mln zł wobec 403,3 mln zł rok wcześniej, co oznacza wzrost o 132,5 mln zł, tj. o 32,8% r/r. Największa zmiana dotyczyła długoterminowych aktywów finansowych, których wartość zwiększyła się o 108,3 mln zł, tj. o 1 982,1% r/r, do poziomu 113,8 mln zł. Wzrost w zakresie długoterminowych aktywów finansowych jest spowodowany udzieleniem pożyczki przez Mercator Estates Sp. z o.o. podmiotom współkontrolowanym, tj. W2 Core Development sp. z o.o. (kapitał pożyczki 55,8 mln zł. zł) oraz MC1 sp. z o.o. (kapitał pożyczki 40 mln zł). Rzeczowe aktywa trwale wzrosły o 20,8 mln zł, tj. o 6,4% r/r, osiągając wartość 345,9 mln zł. co jest efektem inwestycji (środki trwale w budowie) w układ kogeneracyjny w spółce tajskiej. Należności i inwestycje długoterminowe zwiększyły się o 9,8 mln zł do 10,1 mln zł. W tej pozycji pojawiły się udziały w podmiotach wycenianych metodą praw własności. Nieruchomości inwestycyjne wzrosły o 6,5 mln zł, tj. o 65,6% r/r, do 16,4 mln zł w związku reklasifikacją nieruchomości w Pikutkowie, oddaniem jej w wynajem oraz przeszacowaniem do wartości godziwej. Wartości niematerialne obniżyły się o 5,6 mln zł, tj. o 18,8% r/r, do 24,1 mln zł co było efektem planowych odpisów amortyzacyjnych oraz umorzenia części komponentów systemu ERP w segmencie dystrybucji, związanego z trwałym zaprzestaniem ich wykorzystywania w działalności Grupy (kwota odpisu 2 mln zł).

Aktywa obrotowe wyniosły 548,3 mln zł wobec 598,4 mln zł rok wcześniej, co oznacza spadek o 50,1 mln zł, tj. o 8,4% r/r. Największa różnica dotyczyła udzielonych pożyczek (spadek o 76,7 mln zł), co było efektem spłaty pożyczki przez spółkę Orpheus sp. z o.o. w IV kwartale 2025 r. Pozostałe aktywa finansowe obniżyły się o 46,3 mln zł, tj. o 58,4% r/r, do 32,9 mln zł. Związane to było ze strategią inwestycyjną Grupy i wychodzeniem z aktywów finansowych na rzecz inwestycji nieruchomościowych. Zmniejszyła się wartość obligacji będących w posiadaniu grupy (o 14,8 mln zł), certyfikatów inwestycyjnych (o 13 mln zł) oraz lokat powyżej 3 miesięcy o 11,5 mln zł. Spadki te zostały częściowo skompensowane wzrostem środków pieniężnych o 19,0 mln zł, tj. o 15,9% r/r, do poziomu 138,4 mln zł. Ze względu na wzrost sprzedaży i sytuację rynkową nastąpił także wzrost należności o 54,6 mln zł, tj. o 48,5% r/r, do poziomu 167,2 mln zł w szczególności w segmencie produkcyjnym. Zapasy pozostały na zbliżonym poziomie i wyniosły 209,7 mln zł.

Poniższa tabelka prezentuje zestawienie pasywów Grupy.

Tys. zł	HY 2026		HY 2025		Zmiana 2025/2026	
	wartość	udział %	wartość	udział %	wartość	%
Kapitał własny	943 174	87%	891 357	89%	51 817	6%
Wyemitowany kapitał akcyjny	9 269	0,9%	9 770	1,0%	-501	-5%
Zyski zatrzymane	949 178	87,6%	907 968	90,6%	41 210	5%
Kapitały pozostałe	-15 273	-1,4%	-26 381	-2,6%	11 108	-42%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	140 922	13%	110 382	11%	30 540	28%
Rezerwy z tyt. odroc. pod. dochod.	9 620	0,9%	12 431	1,2%	-2 811	-23%
Pozostałe rezerwy	8 602	0,8%	7 418	0,7%	1 184	16%
Zobowiązania długoterminowe	15 437	1,4%	21 143	2,1%	-5 706	-27%
Zobowiązania krótkoterminowe	107 263	9,9%	69 390	6,9%	37 873	55%
PASYWA RAZEM	1 084 096	100,0%	1 001 739	100,0%	82 357	8%

Kapitał własny Grupy na koniec pierwszego półrocza 2026 wyniósł 943,2 mln zł wobec 891,4 mln zł rok wcześniej, co oznacza wzrost o 51,9 mln zł, tj. o 6% r/r. Na zmianę wpłynął przede wszystkim wzrost zysków zatrzymanych do 949,2 mln zł tj. o 41,2 mln zł (4,5% r/r). Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania na koniec czerwca 2026 wyniosły 140,9 mln zł wobec 110,4 mln zł rok wcześniej, co oznacza wzrost o 30,5 mln zł, tj. o 27,7% r/r. Największą zmianę odnotowano w zobowiązaniach krótkoterminowych, których wartość zwiększyła się do 107,3 mln zł tj. o 37,9 mln zł (54,6% r/r). Na wzrost wartości w tej pozycji złożyło się przede

wszystkim: pojawienie się zobowiązania z tytułu dywidendy (15 mln zł), wyższe o 3,5 mln zł zobowiązania z tytułu dostaw i usług, zł oraz wycenione w zamortyzowanym koszcie dodatkowe zobowiązanie z tyt. nabycia udziałów w Spółce W2 Core Development sp. z o.o. (9,9 mln zł). Na dzień 30 czerwca 2026 roku odnotowano spadek zobowiązań długoterminowych do 15,4 mln zł co jest związane z spadkiem zobowiązań leasingowych dot. nowego magazynu dystrybucji.

Kapitał pracujący

Wartość kapitału pracującego na koniec czerwca 2026 r. wyniosła 283,6 mln zł wobec 248,3 mln zł na koniec czerwca 2025 roku. To oznacza, że kapitał obrotowy wzrósł o 35,4 mln zł, tj. 14,3 % w porównaniu do wartości na 30 czerwca 2025 r. Na strukturę kapitału pracującego r/r wpływ miało:

- Utrzymanie się wartości zapasów na zbliżonym poziomie (210 mln zł)
- Należności handlowe wzrosły o 39 mln zł (130,5 mln zł na koniec II kwartału 2026) co jest związane głównie ze zwiększonym obrotem.
- Zobowiązania handlowe wzrosły o 3,6 mln zł (58,9 ml zł na koniec II kwartału 2026 r.)

Na koniec czerwca 2026 r. w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego o 18 dni (do 198) wydłużył się cykl konwersji gotówki, na który złożyło się:

- wydłużenie cyklu rotacji zapasów o 8,6 dni (165 dni za I półrocze 26 vs 156 dni w analogicznym okresie 2025),
- wydłużenie cyklu rotacji należności o 13 dni (70 dni za I półrocze 2026 vs 57 dni w analogicznym okresie 2025),
- wydłużenie cyklu rotacji zobowiązań o 4 dni (37 dni za I półrocze 2026 vs 33 dni w analogicznym okresie 2025),

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

Przepływy środków pieniężnych

Tys. zł	HY 2026	HY 2025
PRZEPŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	-17 834	-26 234
Zysk netto	57 678	21 380
Korekty o pozycje:	-75 512	-47 614
Amortyzacja	15 449	13 496
Zmiana stanu kapitału obrotowego	-88 155	-22 686
Pozostałe korekty	-1 997	-38 106
Zapłacony podatek dochodowy (zwrot), zaliczony do działalności operacyjnej	-809	-318
PRZEPŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ	15 354	23 271
Wpływy	39 985	80 820
Wydatki	24 631	57 549
PRZEPŁYWY Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ	745	-1 319
Wpływy	3 230	24
Wydatki	2 485	1 343
SKUTKI ZMIAN KURSÓW WYMIANY	-543	428
PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO	-2 278	-3 854
Stan środków pieniężnych na początek okresu	140 697	123 022
Stan środków pieniężnych na koniec okresu	138 419	119 168

Mimo wygenerowania zysku netto na poziomie 57,7 mln zł na skutek znaczącego zwiększenia kapitału obrotowego (w szczególności należności handlowych) o 88,2 mln zł przepływy z działalności operacyjnej pozostawały ujemne i wyniosły -17,8 mln zł wobec -26,2 mln zł w pierwszym półroczu 2025.

Przepływy z działalności inwestycyjnej pozostały dodatnie i wyniosły 15,4 mln zł wobec 23,3 mln zł rok wcześniej.

Przepływy z działalności finansowej wyniosły 0,7 mln zł wobec -1,3 mln zł w analogicznym okresie poprzedniego roku.

W rezultacie stan środków pieniężnych na koniec pierwszego półrocza 2026 wyniósł 138,4 mln zł wobec 119,2 mln zł rok wcześniej, co oznacza wzrost o 19,3 mln zł, tj. o 16,2% r/r.

4. PODSUMOWANIE DZIAŁALNOŚCI EMITENTA W PIERWSZYM PÓŁROCZU 2026 ROKU

4.1. Opis działalności emitenta w pierwszym półroczu 2026 w podziale na segmenty

Segment produkcyjny

Drugi kwartał 2026 roku był dla Mercator Medical (Thailand) Ltd. („MMT”) okresem istotnej poprawy wyników sprzedażowych. Głównym czynnikiem wzrostu było podniesienie średnich cen sprzedaży, będące efektem działań Zarządu ukierunkowanych na dostosowanie cen produktów do rosnących kosztów surowców. Jednocześnie kontynuowane działania optymalizacyjne oraz postępująca automatyzacja procesów produkcyjnych pozwoliły ograniczyć presję kosztową i utrzymać satysfakcjonującą rentowność działalności.

Istotny wpływ na otoczenie operacyjne MMT miała utrzymująca się zmienność na rynkach surowców i energii, związana z niestabilną sytuacją geopolityczną na Bliskim Wschodzie, w tym ograniczeniami w funkcjonowaniu Cieśniny Ormuz. Zakłócenia w tym regionie oddziaływały na globalne łańcuchy dostaw oraz zwiększały koszty pozyskania surowców energetycznych. Miało to szczególne znaczenie dla gospodarki Tajlandii, będącej importerem netto nośników energii, w tym ropy naftowej i skroplonego gazu ziemnego (LNG). W konsekwencji wzrosły koszty energii oraz logistyki, co przełożyło się na wyższe koszty funkcjonowania zakładów produkcyjnych.

Dodatkowym wyzwaniem był wzrost cen surowców ropopochodnych, który wpłynął na koszt zakupu lateksu syntetycznego NBR, będącego podstawowym komponentem wykorzystywanym w produkcji rękawic. Pomimo wymagających warunków rynkowych Spółka utrzymała ciągłość produkcji dzięki dalszej dywersyfikacji źródeł dostaw oraz dostosowaniu warunków handlowych do zmieniającego się otoczenia. Korzystny dla eksporterów kurs dolara amerykańskiego względem бата tajlandzkiego dodatkowo wspierał wyniki działalności. W efekcie osiągnięta marża EBITDA przekroczyła poziom założony w budżecie na analizowany okres. Jednocześnie Spółka kontynuuje działania w zakresie kontroli kosztów oraz monitoruje sytuację rynkową pod kątem potencjalnych zmian w drugiej połowie roku.

Zgodnie z przyjętym harmonogramem realizowane są kluczowe projekty inwestycyjne obejmujące budowę instalacji kogeneracyjnej, automatyzację linii pakujących oraz wdrożenie systemów elektronicznej kontroli jakości. Zakończenie projektów planowane jest na czwarty kwartał 2026 roku, kiedy automatyzacją mają zostać objęte wszystkie linie produkcyjne w zakładach P2 i P3.

Oczekuje się, że zakończenie prowadzonych inwestycji oraz ich integracja z istniejącą infrastrukturą produkcyjną przyczynią się do dalszej poprawy efektywności operacyjnej MMT. Uruchomienie własnego układu kogeneracyjnego powinno ograniczyć wrażliwość Spółki na zmiany cen energii i lokalnych taryf energetycznych, a tym samym obniżyć jednostkowe koszty produkcji. Z kolei automatyzacja procesów pakowania oraz wdrożenie elektronicznej kontroli jakości pozwolą zmniejszyć wpływ rosnących kosztów pracy i ograniczonej dostępności pracowników na lokalnym rynku. Łączny efekt realizowanych inwestycji powinien wspierać

poprawę konkurencyjności, dalszy wzrost efektywności oraz zwiększenie odporności Spółki na zmiany koniunktury w branży rękawic jednorazowych.

Segment Dystrybucyjny

W pierwszym półroczu 2026 roku Grupa kontynuowała rozwój portfolio produktowego w segmencie dystrybucyjnym, ze szczególnym uwzględnieniem produktów z obszaru włóknin oraz rękawic premium, które pozostają jednym z kluczowych elementów strategii sprzedażowej. Równocześnie realizowano działania ukierunkowane na umacnianie pozycji rynkowej poprzez dostosowywanie oferty do zmieniających się potrzeb klientów oraz trendów obserwowanych na rynkach medycznym i przemysłowym.

W analizowanym okresie Grupa konsekwentnie realizowała inicjatywy mające na celu poprawę rentowności działalności. Istotnym obszarem pozostawało zwiększanie efektywności sprzedaży, w tym rozwój nowoczesnych kanałów dystrybucji w modelu omnichannel oraz doskonalenie procesów wspierających obsługę klientów i zarządzanie portfolio produktowym.

Pierwsze półrocze 2026 roku charakteryzowało się korzystną sytuacją rynkową w wybranych obszarach działalności. Wzrost popytu, szczególnie w segmencie rękawic jednorazowych, przełożył się na poziom sprzedaży wyższy od założeń budżetowych. Rosnący wolumen sprzedaży, zwłaszcza w portfolio rękawicowym, przyczynił się do poprawy rotacji zapasów oraz efektywności zarządzania kapitałem obrotowym, wspierając wyniki operacyjne segmentu.

Na działalność Grupy istotny wpływ miały również czynniki geopolityczne oraz utrzymująca się niestabilność na światowych rynkach surowców. Szczególnym wyzwaniem pozostawały napięcia w rejonie Bliskiego Wschodu, w tym zakłócenia w obszarze Cieśniny Ormuz, które okresowo wpływały na dostępność wybranych surowców i koszty transportu. Jednocześnie obserwowano wzrost cen produktów oraz komponentów pochodzenia ropopochodnego wykorzystywanych w branży medycznej i ochronnej. Pomimo utrzymującej się presji kosztowej oraz przejściowych zaburzeń w globalnych łańcuchach dostaw Grupa skutecznie zarządzała ryzykiem zakupowym i logistycznym.

Dzięki konsekwentnej dywersyfikacji źródeł dostaw, szerokiej sieci partnerów biznesowych oraz efektywnemu planowaniu zakupów i zarządzaniu zapasami utrzymano ciągłość dostaw i wysoki poziom obsługi klientów. Podejmowane działania pozwoliły ograniczyć wpływ niekorzystnych zjawisk rynkowych na bieżącą działalność oraz zapewnić terminową realizację zamówień.

Pozytywny wpływ na osiągnięte wyniki miały także projekty optymalizacyjne realizowane w obszarze łańcucha dostaw, logistyki i planowania zakupów. W połączeniu z rozwojem oferty produktowej przyczyniły się one do dalszej poprawy efektywności operacyjnej segmentu.

W pierwszym półroczu 2026 roku kontynuowano również działania związane ze zrównoważonym rozwojem, obejmujące analizę wyników w kluczowych obszarach ESG za rok 2025 oraz inicjatywy ukierunkowane na dalszą optymalizację procesów w łańcuchu dostaw.

Segment Nieruchomości

Segment inwestycji nieruchomościowych w Grupie Kapitałowej realizowany jest przez Mercator Estates Sp. z o.o. Działalność spółki obejmuje projekty deweloperskie realizowane głównie w segmencie mieszkaniowym i usługowym. Dodatkowo spółka posiada aktywa magazynowe generujące przychody z najmu. Model biznesowy opiera się na elastycznym podejściu do inwestowania i obejmuje zarówno projekty własne, przedsięwzięcia partnerskie realizowane za pośrednictwem spółek celowych (JV), jak i zaangażowanie kapitałowe w formie instrumentów dłużnych.

W pierwszym półroczu 2026 roku Mercator Estates koncentrowała się przede wszystkim na działaniach akwizycyjnych oraz przygotowaniu do realizacji prowadzonych projektów mieszkaniowych i usługowych. W tym okresie, za pośrednictwem spółki celowej, nabyto nieruchomości w Katowicach o wartości 28,5 mln zł oraz zawarto warunkową przedwstępną umowę zakupu nieruchomości w Krakowie o wartości 17,3 mln zł, której finalizacja nastąpiła w lipcu 2026 roku.

Po dniu bilansowym Spółka poinformowała również o zawarciu przedwstępnej umowy nabycia kolejnej nieruchomości w Krakowie o wartości 12 mln zł. Na wszystkich wskazanych nieruchomościach planowana jest realizacja projektów mieszkaniowych.

4.2. Opis podstawowych ryzyk wpływających na działalność emitenta

Ryzyko związane z poziomem ceł w USA

Cła wprowadzone przez administrację Stanów Zjednoczonych na wybrane grupy produktowe, w tym rękawice jednorazowe, nadal wpływały na warunki funkcjonowania rynku w pierwszym półroczu 2026 roku. Działania te przyczyniały się do zmian kierunków globalnego handlu, przekształceń w strukturze łańcuchów dostaw oraz zwiększonej aktywności inwestycyjnej producentów w regionach objętych niższymi barierami handlowymi.

W konsekwencji Grupa pozostaje narażona na ryzyko wzrostu presji konkurencyjnej, zmian podaży i popytu na kluczowych rynkach zbytu, zwiększonej zmienności cen produktów oraz dalszych zakłóceń w globalnych łańcuchach dostaw. Dodatkowym czynnikiem ryzyka pozostaje możliwość dalszych zmian polityki handlowej i taryfowej, które mogą wpływać na warunki konkurencji oraz rentowność działalności w branży rękawic jednorazowych.

Ryzyko ekonomiczne i polityczne

Grupa Emitenta koncentruje swoją działalność w Polsce i Tajlandii oraz m.in. w Rumunii, Czechach, Francji, na Węgrzech, w Ukrainie i innych krajach. Działalność Grupy jest narażona na ryzyko związane ze zmianami otoczenia gospodarczego i politycznego na rynkach, na których prowadzi działalność. Na wyniki Grupy wpływają w szczególności czynniki makroekonomiczne, takie jak wahania cen surowców (w tym lateksu naturalnego i syntetycznego), kursów walutowych, stóp procentowych, poziomu inflacji, dynamiki PKB, wydatków na ochronę zdrowia oraz poziomu świadomości zdrowotnej odbiorców końcowych. Istotne znaczenie mają również koszty prowadzenia działalności produkcyjnej w Tajlandii oraz realizowane nakłady inwestycyjne. Prowadzenie działalności produkcyjnej w Tajlandii oraz zaopatrywanie się w surowce i towary od dostawców azjatyckich powoduje dodatkową ekspozycję Grupy na ryzyka ekonomiczne i polityczne związane z gospodarkami państw Azji Południowo-Wschodniej, Chin i Indii. Ponadto działalność Grupy pozostaje podatna na zakłócenia w globalnych łańcuchach dostaw, w tym ograniczenia w przepływie surowców i towarów wynikające z konfliktów zbrojnych lub napięć geopolitycznych.

Dodatkowym czynnikiem ryzyka pozostają skutki trwającego konfliktu zbrojnego w Ukrainie oraz związanych z nim sankcji międzynarodowych wobec Rosji, które mogą wpływać na koniunkturę gospodarczą, stabilność łańcuchów dostaw, poziom cen surowców, kursy walutowe oraz presję inflacyjną. Grupa na bieżąco monitoruje sytuację i jej potencjalny wpływ na prowadzoną działalność.

Ryzyko regulacyjne i prawne

Grupa Emitenta prowadzi działalność na wielu rynkach, których otoczenie prawne i podatkowe charakteryzuje się znaczną złożonością oraz zmiennością. W związku z tym Grupa jest narażona na ryzyko wynikające ze zmian przepisów prawa, różnic w ich interpretacji oraz sposobie stosowania przez organy administracji publicznej, sądy i organy podatkowe w poszczególnych

krajach prowadzenia działalności. Szczególne znaczenie dla sytuacji Grupy mają regulacje z zakresu prawa podatkowego, celnego, dewizowego oraz przepisów dotyczących wyrobów medycznych, w tym potencjalne zmiany zasad opodatkowania VAT wyrobów medycznych. Dodatkowym czynnikiem ryzyka jest konieczność stosowania odmiennych regulacji prawnych obowiązujących w krajach, w których funkcjonują spółki Grupy, co może prowadzić do rozbieżności interpretacyjnych pomiędzy Grupą a właściwymi organami.

W związku z prowadzoną działalnością wobec spółek Grupy mogą być również zgłaszane roszczenia oraz wszczynane postępowania sądowe, administracyjne lub podatkowe, dotyczące m.in. realizacji zobowiązań umownych, jakości oferowanych produktów, praw własności intelektualnej, spraw pracowniczych, ochrony konkurencji, ochrony konsumentów czy ochrony środowiska. Skutkiem takich postępowań może być konieczność poniesienia dodatkowych kosztów, zapłaty odszkodowań lub należności publicznoprawnych, a także wdrożenia działań dostosowawczych w zakresie oferowanych produktów i procesów operacyjnych. Wystąpienie opisanych zdarzeń może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki oraz perspektywy rozwoju Grupy Emitenta.

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

Grupa Emitenta udziela wybranym kontrahentom kredytów kupieckich. Efektywność egzekwowania należności jest uzależniona od kondycji finansowej odbiorców, a w razie jej pogorszenia może nastąpić okresowa lub stała trudność w inkasowaniu należności. Zmiany w zakresie zasad przyznawania kredytów kupieckich lub sytuacji finansowej kontrahentów mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy. Grupa mityguje ryzyko poprzez zewnętrzne ubezpieczenie należności, stały monitoring rozliczeń z kontrahentami oraz poprzez wewnętrzne procesy bazujące na historii współpracy z kontrahentami.

Ryzyko związane z transakcjami z podmiotami powiązanymi

Emitent oraz inne podmioty z Grupy Emitenta zawierają transakcje z podmiotami powiązanymi. Transakcje te są zawierane na warunkach rynkowych. Grupa przygotowuje wymagane przez regulacje odpowiednie dokumentacje, jednak istnieje również ryzyko, iż transakcje te zostaną przez właściwe organy państwowe, zarówno polskie jak i zagraniczne, uznane za dokonane na nierynkowych zasadach. W takim przypadku po stronie Emitenta lub jego podmiotów powiązanych może powstać w szczególności obowiązek zapłaty podatku oraz odsetek za zwłokę. Powyższe okoliczności mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane ze zmiennością cen i dostępnością surowców, towarów oraz usług logistycznych

Grupa ponosi istotne koszty związane z zakupem towarów handlowych oraz surowców wykorzystywanych w procesie produkcyjnym, w szczególności lateksu syntetycznego stanowiącego kluczowy składnik rękawic nitrylowych. Ceny surowców, towarów oraz usług logistycznych, w tym frachtu morskiego, podlegają znacznym wahaniom wynikającym z uwarunkowań rynkowych i makroekonomicznych, pozostających poza kontrolą Grupy. Cena lateksu syntetycznego jest uzależniona m.in. od notowań butadienu i akrylonitrylu oraz pośrednio od sytuacji na rynku ropy naftowej, co utrudnia przewidywanie jej zmian zarówno w krótkim, jak i długim okresie.

Grupa podejmuje działania ograniczające ryzyko poprzez dywersyfikację źródeł dostaw oraz dostosowywanie cen sprzedaży do zmian kosztów zakupowych, jednak nie jest możliwe całkowite wyeliminowanie ryzyka nagłych wzrostów cen surowców, ograniczeń ich dostępności ani wzrostu kosztów logistycznych. Ponadto wzrost cen surowców może prowadzić do zwiększenia zapotrzebowania na kapitał obrotowy. Wszelkie niekorzystne zmiany cen lub dostępności surowców, towarów i usług logistycznych mogą skutkować obniżeniem marż, ograniczeniem wolumenu sprzedaży oraz wywrzeć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki oraz perspektywy rozwoju Grupy Emitenta.

Ryzyko wynikające z potencjalnego wzrostu kosztów operacyjnych i innych kosztów działalności

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

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

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

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

Jeżeli Grupa nie będzie w stanie zatrudnić i zatrzymać odpowiednio wykwalifikowanego personelu kierowniczego, może to mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko korupcji

Działalność podmiotów Grupy w poszczególnych obszarach, zwłaszcza na styku z podmiotami korzystającymi z finansowania ze środków publicznych, niesie za sobą ryzyko pojawienia się zdarzeń o charakterze korupcyjnym. Szczególnie narażeni są na nie pracownicy działów zakupów i działów sprzedaży, ponieważ mają bezpośredni kontakt z przedstawicielami podmiotów zewnętrznych, mogących oferować korzyści materialne za umożliwienie współpracy ze spółkami Grupy lub oczekującymi takich korzyści. Zaistnienie tego rodzaju zjawisk rodziłoby ryzyko zawierania niekorzystnych dla Grupy transakcji, ryzyko roszczeń, kar i innych form odpowiedzialności, jak również ryzyko utraty zamówień i wykluczenia z udziału w postępowaniach o udzielenie zamówień publicznych. Wiązałoby się również z ryzykiem strat wizerunkowych i reputacyjnych. Zdarzenia takie mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki lub perspektywy Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z sytuacjami nadzwyczajnymi oraz siłą wyższą

Działalność Grupy Emitenta jest silnie uzależniona od dostaw towarów i surowców z Azji, a także od stabilnego funkcjonowania poszczególnych rynków, na których działa Grupa oraz światowego systemu gospodarczego i swobody przepływu towarów.

Jakiegokolwiek istotne zaburzenia w poszczególnych krajach, na poszczególnych rynkach lub w funkcjonowaniu światowego przepływu towarów, takie jak: ograniczanie produkcji rękawic medycznych i innych wyrobów medycznych w krajach Azji Południowo-Wschodniej, w Chinach lub w innych krajach będących źródłem zaopatrzenia dla Grupy, zamykanie granic, zaburzenia w transporcie i w przepływie towarów, zakazy lub ograniczenia wywozu towarów z poszczególnych krajów i inne tego typu zjawiska mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową i perspektywy Grupy Emitenta.

Szczególnie istotne w działalności Grupy są również zdarzenia związane z klęskami naturalnymi (gwałtowne zjawiska pogodowe), zmiany klimatu (susza w odniesieniu do funkcjonowania zakładu produkcyjnego w Tajlandii) oraz możliwość wystąpienia pożaru.

Ryzyko związane z transportem morskim oraz ciągłością łańcucha dostaw

Ze względu na fakt, że zasadnicza część produktów oferowanych przez Grupę Emitenta jest wytwarzana w Tajlandii oraz innych krajach Azji Południowo-Wschodniej, a następnie transportowana drogą morską do odbiorców na rynkach międzynarodowych, działalność Grupy jest narażona na ryzyka związane zarówno z funkcjonowaniem globalnych szlaków transportowych, jak i bezpieczeństwem przewożonych towarów. W trakcie transportu może dojść do utraty lub uszkodzenia ładunku w wyniku kradzieży, działań militarnych, aktów piractwa, katastrof morskich, zatonięcia jednostki transportowej lub innych zdarzeń losowych.

Dodatkowo działalność Grupy może być narażona na zakłócenia lub ograniczenia w dostępie do szlaków transportowych i źródeł zaopatrzenia wynikające z napięć geopolitycznych, konfliktów zbrojnych, zmian w polityce międzynarodowej lub ograniczeń w swobodzie żeglugi. Szczególne znaczenie mają potencjalne zaburzenia w regionie Azji Południowo-Wschodniej, stanowiącym kluczowe zaplecze produkcyjne i zakupowe Grupy. Chociaż Grupa ogranicza część ryzyk poprzez dywersyfikację lokalizacji produkcji i dostawców, nie można wykluczyć wystąpienia zdarzeń prowadzących do czasowego utrudnienia lub przerwania dostaw. Wszelkie tego rodzaju zdarzenia mogą skutkować opóźnieniami w realizacji zamówień, wzrostem kosztów operacyjnych oraz wyrzucić istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, wyniki oraz perspektywy rozwoju Grupy Emitenta.

Ryzyko związane z bezpieczeństwem informacji, ciągłością działania i infrastrukturą teleinformatyczną

Działalność Grupy Emitenta w coraz większym stopniu opiera się na technologii informatycznej, systemach ERP, rozwiązaniach wspierających produkcję, logistykę, sprzedaż oraz raportowanie finansowe. Nieprzerwane i bezpieczne funkcjonowanie infrastruktury teleinformatycznej ma istotne znaczenie dla zachowania ciągłości działalności operacyjnej Grupy.

Grupa jest narażona na ryzyka związane z awariami sprzętu i oprogramowania, błędami systemowymi, przerwami w dostępie do usług teleinformatycznych, utratą lub uszkodzeniem danych, nieautoryzowanym dostępem do zasobów informacyjnych oraz zdarzeniami związanymi z cyberbezpieczeństwem. Szczególne znaczenie mają zagrożenia wynikające z cyberataków, w tym ataków ransomware, phishingu, prób wyłudzenia danych, naruszenia poufności informacji, zakłócenia dostępności systemów informatycznych oraz incydentów dotyczących bezpieczeństwa danych przetwarzanych przez Grupę i jej partnerów biznesowych.

Dodatkowym źródłem ryzyka jest zależność od zewnętrznych dostawców usług IT, rozwiązań chmurowych, systemów komunikacyjnych oraz infrastruktury telekomunikacyjnej. Wystąpienie awarii, przerw w świadczeniu usług lub naruszeń bezpieczeństwa po stronie dostawców może negatywnie wpływać na funkcjonowanie Grupy. Nie można również wykluczyć ryzyka wynikającego z błędów ludzkich, niewłaściwego wykorzystania systemów informatycznych, nieskuteczności mechanizmów zabezpieczających lub innych zdarzeń zakłócających ciągłość procesów biznesowych.

Grupa wdraża i stale rozwija procedury, rozwiązania organizacyjne oraz środki techniczne mające na celu zapewnienie bezpieczeństwa informacji, ochronę danych oraz ciągłość działania kluczowych procesów biznesowych. Podejmowane działania ograniczają poziom ekspozycji na zagrożenia związane z funkcjonowaniem infrastruktury teleinformatycznej i cyberbezpieczeństwem, jednak nie mogą całkowicie wyeliminować ryzyka wystąpienia incydentów. W przypadku materializacji

istotnych zagrożeń mogą wystąpić zakłócenia operacyjne, straty finansowe, odpowiedzialność regulacyjna lub negatywny wpływ na reputację Grupy.

Ryzyko popytu i koniunktury na rynku mieszkaniowym

Popyt na lokale mieszkalne uzależniony jest od ogólnej sytuacji gospodarczej, poziomu stóp procentowych, dostępności finansowania hipotecznego oraz nastrojów konsumenckich. Pogorszenie koniunktury na rynku mieszkaniowym może prowadzić do spowolnienia sprzedaży, wydłużenia okresu komercjalizacji projektów oraz presji na ceny. Czynniki te mogą mieć wpływ na tempo realizacji nowych inwestycji oraz wyniki finansowe Grupy Emitenta.

Ryzyko kosztów realizacji w segmencie nieruchomościowym w związku z niestabilną sytuacją na rynkach międzynarodowych i wzrostem cen

Działalność w segmencie nieruchomości narażona jest na ryzyko wzrostu kosztów realizacji projektów wynikające z niestabilnej sytuacji makroekonomicznej oraz napięć na rynkach międzynarodowych. W szczególności dotyczy to wzrostu cen materiałów budowlanych, energii, robocizny oraz zakłóceń w łańcuchach dostaw. Wzrost kosztów może negatywnie wpływać na marżowość projektów oraz wymagać aktualizacji budżetów inwestycyjnych.

4.3. Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na osiągnięte skonsolidowane wyniki finansowe w pierwszym półroczu 2026 roku oraz mogących rzutować na efekty osiągnięte w okresach kolejnych.

Rozwój Grupy Mercator Medical S.A. warunkują zarówno czynniki zewnętrzne, niezależne od Grupy, jak i czynniki wewnętrzne, związane bezpośrednio z jej działalnością. W ocenie Zarządu Emitenta, wymienione niżej czynniki i zdarzenia należą do tych, które wywarły największy wpływ na osiągnięte wyniki w pierwszym półroczu 2026 roku, jak również ich kształtowanie w kolejnych miesiącach będzie rzutować na wyniki osiągnięte w całym roku 2026.

Sytuacja geopolityczna w regionie Bliskiego Wschodu

Eskalacja konfliktu na Bliskim Wschodzie i blokada cieśniny Ormuz, która miała miejsce pod koniec marca 2026 roku wpłynęła znacząco na sytuację na rynku sprzedaży rękawic i produktów włókninowych. Napięcia geopolityczne wpłynęły na wzrost cen surowców powiązanych z rynkiem ropy naftowej, w tym nitrilu- kluczowego surowca wykorzystywanego w produkcji rękawic medycznych. W marcu i kwietniu odnotowano wzrost cen tych surowców o ok. 60%, co wraz ze wzrostem kosztów energii oraz transportu przełożyło się na zwiększenie kosztów wytwarzania w całym sektorze.

Konflikt na Bliskim Wschodzie przyczynił się również do okresowych zakłóceń w globalnych łańcuchach dostaw, w tym ograniczeń dostępności części surowców oraz wydłużenia terminów realizacji dostaw. W odpowiedzi na te uwarunkowania wzrosło znaczenie elastycznego zarządzania zapasami oraz dywersyfikacji kierunków zaopatrzenia pomiędzy Azją, Europą i Stanami Zjednoczonymi. Opisywane zjawiska wpisują się w szerszy trend przechodzenia globalnego handlu do modelu charakteryzującego się większą i bardziej trwałą zmiennością kosztową.

Wzrost cen sprzedaży na kluczowych rynkach zbytu rozpoczął się pod koniec pierwszego kwartału 2026 roku, osiągając najwyższy poziom w drugim kwartale bieżącego roku. W połączeniu z korzystnym poziomem cen magazynowych w drugim kwartale 2026 roku przełożyło się to na istotną poprawę marży brutto zarówno w działalności dystrybucyjnej, jak i produkcyjnej, co w konsekwencji pozwoliło osiągnąć wynik EBITDA znacząco przewyższający założenia budżetowe. Wzrost rentowności był szczególnie widoczny w obszarze podstawowych rękawic diagnostycznych oraz włóknin.

Dla dostaw towarów realizowanych od końca drugiego kwartału 2026 roku widać znaczący wzrost cen zakupu co wpłynie na obniżenie marży w kolejnych kwartałach. Po okresie dynamicznych zmian cenowych oczekuje się stabilizacji sytuacji popytowej przy jednoczesnym utrzymaniu podwyższonych kosztów produkcji oraz cen zakupu towarów.

Pomimo rosnących ryzyk operacyjnych rynek rękawic medycznych pozostaje strukturalnie wzrostowy.

Reorganizacja sprzedaży w segmencie dystrybucyjnym

W 2026 roku Grupa kontynuuje działania związane z reorganizacją Segmentu Dystrybucyjnego. Zmiany te mają na celu uproszczenie dokonywanych operacji sprzedaży poprzez pominięcie transakcji wewnątrzgrupowych oraz zapewnienie optymalizacji kosztowej, a co tym idzie wyższej rentowności. W pierwszym półroczu 2026 roku zakończyła się likwidacja spółki niemieckiej eMercator.com GmbH. Ponadto w tym okresie Emitent prowadził dalsze analizy i podejmował kroki, mające na celu zmianę modelu dystrybucji na rynku węgierskim i rumuńskim. Kontynuowane były również poszukiwania nowej lokalizacji magazynu na Ukrainie

Dodatkowo, w związku ze zmianami uwarunkowań regulacyjnych (np. wprowadzenie nowego sposobu znakowania produktów tzw. wprowadzenie nowego sposobu znakowania produktów w Rosji tzw. chestny znak) oraz sytuacją geopolityczną Grupa analizuje różne warianty dotyczące przyszłości spółki zależnej na rynku rosyjskim, dostosowując swoją strategię do aktualnych warunków prawnych i rynkowych.

Inwestycja w kogenerację

Budowa własnej elektrowni, tj. układu kogeneracyjnego, znajduje się w końcowej fazie. Generalny wykonawca prowadzi ostatnie testy poprzedzające odbiory końcowe oraz na bieżąco usuwa zidentyfikowane usterki. Testy modułu elektrycznego zostały już zakończone, a energia elektryczna z nowej jednostki zasilala zakłady produkcyjne podczas prób technologicznych. Aktualnie trwają odbiory infrastruktury ciepłowniczej, przeznaczonej do dostarczania ciepła na potrzeby zakładu P2.

Kursy walutowe

Grupa Emitenta uzyskuje przychody ze sprzedaży w następujących walutach: PLN, USD, THB, EUR, HUF, RON, CZK, RUB oraz UAH. Koszty ponosi natomiast głównie w USD, PLN oraz THB, a w mniejszym zakresie w walutach lokalnych sieci dystrybucyjnej, tj. HUF, RON, CZK, RUB, UAH i EUR. Ponadto Mercator Medical (Thailand) Ltd. w niewielkim zakresie ponosi koszty w MYR. Sytuacja ta powoduje narażenie skonsolidowanego wyniku finansowego Emitenta na ryzyko kursowe. W okresach osłabienia PLN i innych walut lokalnych względem USD Emitent ponosi wyższe koszty z tytułu zakupu towarów oraz powstających wskutek odroczenia terminów płatności ujemnych różnic kursowych. Wyjątkiem jest kurs tajskiego bata (THB) – jego osłabienie wobec USD jest dla Grupy korzystne. Udział kosztów produkcji denominowanych w THB, w tym kosztów zakupu materiałów do produkcji, wynagrodzeń i mediów w całości kosztów produkcji wynosi około 75%.

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

- THB – istotna część kosztów Mercator Medical (Thailand) Ltd., m.in. koszty niektórych surowców, energii, wynagrodzeń pracowników, podatków i opłat,
- USD – koszty zakupu towarów od dostawców azjatyckich lub innych podmiotów, jak również surowca do produkcji rękawic nitrylowych,
- lokalne waluty (HUF, RON, CZK, UAH, RUB, EUR) – koszty funkcjonowania lokalnych sieci dystrybucyjnych oraz spółek zależnych (m.in. koszty wynajmu, materiały, energia, wynagrodzenia, podatki i opłaty),
- MYR – część kosztów zakupu surowców oraz wyrobów gotowych od dostawców z Malezji.

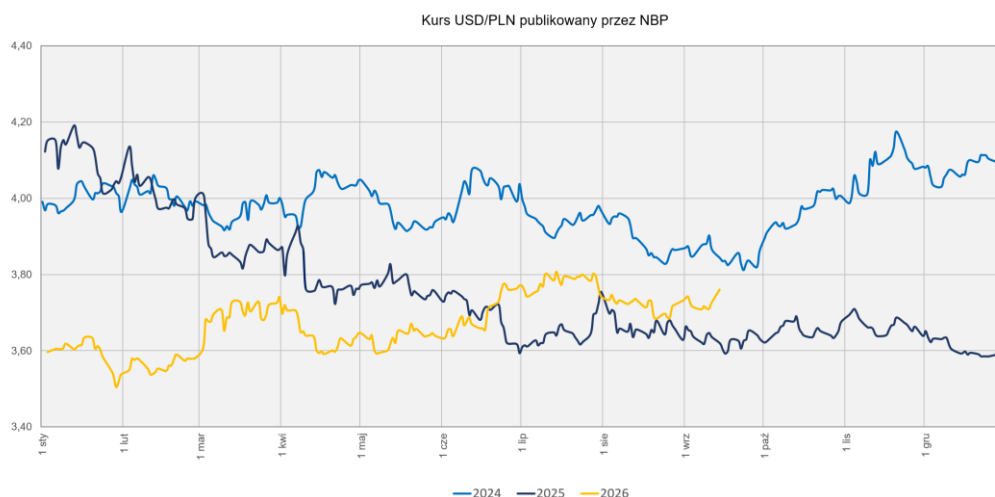
Z uwagi na fakt, że Mercator Medical (Thailand) Ltd. zdecydowaną większość przychodów realizuje w USD, Spółka jest ekspozycja na ryzyko kursowe wynikające ze zmienności notowań USD/THB. Ryzyko to, z perspektywy Grupy, jest częściowo

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

Grupa jest importers netto, przy czym:

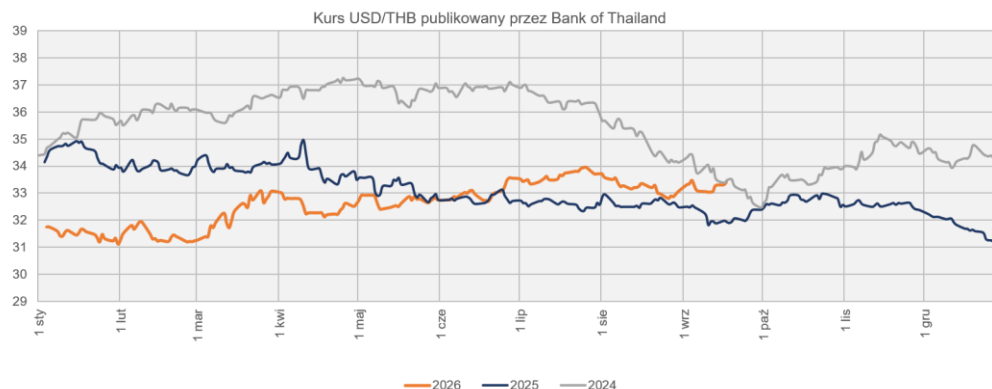
- w działalności dystrybucyjnej sprzedaje towary głównie za polskie złote, euro i inne waluty środkowo-europejskie, nabywając je za dolary amerykańskie; pierwsze dwa miesiące I kwartału 2026 to utrzymujące się osłabienie dolara w stosunku do większości walut, w tym także do złotówki. Wybuch wojny z Iranem spowodował skokowy wzrost kursu USD/PLN w marcu., następnie dwumiesięczną niewielką korektę, i kontynuację wzrostu w kolejnych miesiącach. Pomimo wzrostowego trendu, średni kurs USD/PLN w pierwszym półroczu 2026 wyniósł 3,64 i był zbliżony do średniego kursu z drugiego półrocza 2025 (był zaledwie o 0,08% niższy). Trwający konflikt w Iranie, i będące jego efektem rosnące ceny ropy naftowej, presja inflacyjna hamowana podwyżką (lecz nie w Polsce) stóp procentowych, przesuwanie kapitałów w obszar risk-off, umacnia USD w stosunku do PLN, co wpływa niekorzystnie na rentowności części dystrybucyjnej przy czym aprecjacji USD towarzyszy wzrost cen sprzedaży, co częściowo niweluje negatywny wpływ mocniejszego dolara na marżę w części dystrybucyjnej.

Kształtowanie się kursu USD/PLN w latach 2024 - 2026 przedstawia poniższy wykres:



- w działalności produkcyjnej Grupa ponosi koszty produkcji w bahtach tajlandzkich (ok 75% udziału), w dolarach amerykańskich (ok 20% udziału) oraz w ringitach malezyjskich (ok 5% udziału) a przychody ze sprzedaży produktów realizowane są w niemal w całości w dolarach amerykańskich. W I półroczu 2026 średni kurs USD/THB wyniósł 32,3 i był o 0,5% niższy niż średni kurs w II półroczu 2025. Przebieg i wielkość zmian kursu USD/THB w I półroczu 2026 miały zasadniczo te same przyczyny co zmiana kursu USD/PLN. Słabszy baht polepsza rentowność sektora produkcyjnego

Kształtowanie się kursu USD/THB w latach 2024 – 2026 przedstawia poniższy wykres:



Zdarzenia po dacie bilansu

Zdarzenia po dacie bilansu zostały szczegółowo opisane w nocie numer 1.41 części D Śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

5. POZOSTAŁE INFORMACJE

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

	Na dzień sporządzenia niniejszego raportu okresowego				Na dzień przekazania poprzedniego raportu okresowego			
	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów
Fundacja Rodzinna Żyznowskich	5 319 011	58,16%	8 047 185	67,78%	5 319 011	57,39%	8 047 185	66,82%

Fundacja Rodzinna Żyznowskich jest kontrolowana przez pana Wiesława Żyznowskiego. Uwzględniając akcje posiadane bezpośrednio oraz akcje będące w posiadaniu podmiotów kontrolowanych (Fundacja Rodzinna Żyznowskich i Orpheus sp. z o.o.) 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 ogółem 5.797.645 akcji Emitenta, stanowiących 63,40% kapitału zakładowego Emitenta, z których wynika ogółem 8.525.819 głosów, co stanowi 71,81% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta. W dniu 6 sierpnia 2026 r. zarejestrowana została zmiana statutu Emitenta związana z umorzeniem 124.000 akcji własnych Emitenta, stanowiących 1,34% kapitału zakładowego i zapewniających 1,42% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta.

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.

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

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

- Wiesław Żyznowski, Przewodniczący Rady Nadzorczej Emitenta, posiada bezpośrednio 376.136 akcji Emitenta o łącznej wartości nominalnej 376.136,00 zł, co stanowi ogółem 4,11% w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają ogółem 376.136 głosów, co stanowi ogółem 3,17% w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta. Ponadto, uwzględniając również akcje będące w posiadaniu podmiotów bezpośrednio i pośrednio kontrolowanych oraz osób, co do których istnieje domniemanie istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 w zw. z art. 87 ust. 4 ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Wiesław Żyznowski posiada bezpośrednio i pośrednio ogółem 5.797.645 akcji Emitenta, stanowiących 63,40% kapitału zakładowego Emitenta, z których wynika ogółem 8.525.919 głosów, co stanowi 71,81% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta.
- Urszula Żyznowska, Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej Emitenta, posiada 8.633 akcji Emitenta o łącznej wartości nominalnej 8.633,00 zł, co stanowi 0,09% w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają 8.633 głosów, co stanowi 0,07% w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta.
- Piotr Solorz, Sekretarz Rady Nadzorczej Emitenta, posiada 2.116 akcji Emitenta o łącznej wartości nominalnej 2.116,00 zł, co stanowi 0,02 % w kapitale zakładowym Emitenta, które zapewniają 2.116 głosów, co stanowi 0,02 % w ogólnej liczbie głosów przypadających na wszystkie akcje Emitenta.

Wg informacji posiadanych przez Emitenta pozostali członkowie Zarządu i Rady Nadzorczej Emitenta nie posiadają akcji Emitenta.

W okresie od dnia przekazania poprzedniego raportu okresowego nie nastąpiły zmiany w zakresie liczby posiadanych akcji Emitenta lub uprawnień do nich przez członków Zarządu i Rady Nadzorczej Emitenta.

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

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

Emitent jest pozwany w sprawie z powództwa JMN - Group OY z siedzibą w Helsinkach. Wartość przedmiotu sporu wynosi 661 tys. zł, a roszczenie dotyczy niezrealizowanych dostaw z okresu 1 - 2 kwartału 2020. Emitent kwestionuje legitymację bierną wskazując, iż to nie on powinien zostać pozwany, a działając z ostrożności procesowej kwestionuje także podstawy roszczenia i domaga się oddalenia powództwa. Sprawa w dalszym ciągu rozpatrywana jest przez sąd pierwszej instancji.

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

5.4. Informacje o transakcjach z podmiotami powiązanymi

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

5.5. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie kwartalnym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na pierwszy kwartał

Emitent nie publikował prognoz dotyczących wyników pierwszego półrocza 2026.

5.6. 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

Na podstawie zawartej w dniu 31 lipca 2026 r. umowy kredytu terminowego, Emitent udzielił Bankowi Gospodarstwa Krajowego z siedzibą w Warszawie, poręczenia spłaty przez Mercator Medical (Thailand) Ltd. Zobowiązań wynikających z tej umowy do kwoty odpowiadającej 150% kwoty kredytu, tj. do kwoty 15.705 tys. USD. Poręczenie zostało udzielone do czasu pełnej, bezwarunkowej i nieodwołalnej spłaty wszelkich zobowiązań związanych z Umową Kredytu, nie dłużej niż do 31 grudnia 2034 r. Do dnia sporządzenia niniejszego raportu kredyt nie został uruchomiony.

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

Prezes Zarządu

MONIKA ANNA ŻYZNOWSKA
Digitally signed by MONIKA ANNA ŻYZNOWSKA
Date: 2026.09.30 14:15:35 +02'00'

Monika Żyznowska
(Podpisano kwalifikowanym podpisem elektronicznym)

Członek Zarządu

Signature Not Verified
Dokument podpisany przez Mariusz Popek
Data: 2026.09.30 13:09:31 CEST

Mariusz Popek
(Podpisano kwalifikowanym podpisem elektronicznym)

Członek Zarządu

DARIUSZ JAN KREZYMON
Digitally signed by DARIUSZ JAN KREZYMON
Date: 2026.09.30 14:23:18 +02'00'

Dariusz Krezymon
(Podpisano kwalifikowanym podpisem elektronicznym)



Adres siedziby:



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

Adres biura i korespondencyjny:



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



Dowiedz się więcej na
www.mercatormedical.eu



Aby uzyskać więcej
informacji zeskanuj
kod za pomocą aparatu
w smartfonie