



**MILTON ESSEX**

**Raport kwartalny z działalności  
MILTON ESSEX SPÓŁKI AKCYJNEJ  
III kwartał 2024 roku**

14 listopada 2024 r.

## SPIS TREŚCI

### Spis treści

<b>1. INFORMACJE O EMITENCIE .....</b>	<b>3</b>
<b>2. ZESTAWIENIE DANYCH FINANSOWYCH ZA I KWARTAŁ 2024 ROKU .....</b>	<b>4</b>
2.1. BILANS .....	4
2.2. RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT .....	5
2.3. ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM .....	7
2.4. RACHUNEK PRZEPIŹYWÓW PIENIĘŻNYCH .....	9
<b>3. INFORMACJE O ZASADACH PRZYJĘTYCH PRZY SPORZĄDZANIU RAPORTU, W TYM INFORMACJE O ZMIANACH STOSOWANYCH ZASAD (POLITYKI) RACHUNKOWOŚCI .....</b>	<b>10</b>
3.1. WARTOŚCI NIEMATERIALNE I PRAWNE ORAZ ŚRODKI TRWAŁE .....	10
3.2. INWESTYCJE .....	11
3.3. LEASING .....	11
3.4. NALEŻNOŚCI DŁUGOTERMINOWE, NALEŻNOŚCI KRÓTKOTERMINOWE I ROSZCZENIA, INNE NIŻ ZAKLASYFIKOWANE JAKO AKTYWA FINANSOWE .....	11
3.5. RZECZOWE AKTYWA OBROTOWE .....	11
3.6. ŚRODKI PIENIĘŻNE .....	11
3.7. ROZLICZENIA MIĘDZYOKRESOWE.....	11
3.8. ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE I KRÓTKOTERMINOWE .....	11
3.9. KAPITAŁY WŁASNE .....	11
3.10. REZERWY .....	11
3.11. ROZLICZENIA Z ZAGRANICĄ .....	12
3.12. UZNAWANIE PRZYCHODÓW I KOSZTÓW .....	12
3.13. PODATEK DOCHODOWY .....	12
3.14. INSTRUMENTY FINANSOWE .....	12
3.15. ZMIANY PRZYJĘTYCH ZASAD POLITYKI RACHUNKOWOŚCI .....	12
<b>4. OMÓWIENIE WYNIKÓW FINANSOWYCH OSIĄGNIĘTYCH W III KWARTALE 2024 ROKU .....</b>	<b>13</b>
<b>5. KOMENTARZ ZARZĄDU EMITENTA DO OKOLICZNOŚCI I ZDARZEŃ ISTOTNIE WPŁYWAJĄCYCH NA DZIAŁALNOŚĆ EMITENTA, JEGO WYNIKI FINANSOWE I WYNIKI OSIĄGNIĘTE W III KWARTALE 2024 ROK .....</b>	<b>13</b>
<b>6. OPIS STANU REALIZACJI DZIAŁAŃ I INWESTYCJI EMITENTA ORAZ HARMONOGRAM ICH REALIZACJI..</b>	<b>18</b>
<b>7. STRUKTURA AKCJONARIATU EMITENTA ZE WSKAZANIEM AKCJONARIUSZY POSIADAJĄCYCH, NA DZIEŃ PRZEKAZANIA RAPORTU, CO NAJMNIEJ 5% GŁOSÓW NA WALNYM ZGROMADZENIU. ....</b>	<b>27</b>

## 1. Informacje o emitencie

Nazwa i forma prawna	Milton Essex Spółka Akcyjna
Adres siedziby	Ul. Żoły 42a 02-815 Warszawa Województwo - Mazowieckie Powiat – Warszawa Gmina – Mokotów
NIP	521-369-54-48
REGON	361375246
E-mail	<a href="mailto:office@miltonessex.eu">office@miltonessex.eu</a>
Strona internetowa	<a href="http://miltonessex.eu">http://miltonessex.eu</a>
Podstawowy przedmiot działalności	3250Z 1812Z 3299Z 4646Z 4774Z 4791Z 5829Z 6201Z 7010Z 7120Z 7219Z 7490Z 7740Z 8690Z
KRS oraz organ prowadzący rejestr	Spółka wpisana jest do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000609507
Zarząd	Jacek Stępień – Prezes Zarządu
Rada Nadzorcza	Iwona Kaczyńska-Stępień – Przewodnicząca Rady Nadzorczej Prof. Stanisław Kłosowicz – Członek Rady Nadzorczej Prof. Edward Stanowski – Członek Rady Nadzorczej Andrzej Gocyła – Członek Rady Nadzorczej Paweł Łukasiewicz - Członek Rady Nadzorczej

## 2. Zestawienie danych finansowych za I kwartał 2024 roku

### 2.1. Bilans

(dane w PLN)	Stan na 30.09.2024	Stan na 30.09.2023
<b>AKTYWA</b>		
<b>A. AKTYWA TRWAŁE</b>	<b>1 188 333,88 zł</b>	<b>386 094,50 zł</b>
I. Wartości niematerialne i prawne	1 164 817,82 zł	359 599,97 zł
1. Koszty zakończonych prac rozwojowych	994 020,54 zł	65 768,34 zł
2. Wartość firmy	-	-
3. Inne wartości niematerialne i prawne	170 797,28 zł	359 599,97 zł
4. Zaliczka na wartości niematerialne i prawne	-	-
II. Rzeczowe aktywa trwałe	18 173,06 zł	21 151,53 zł
1. Środki trwałe	18 173,06 zł	21 151,53 zł
2. Środki trwałe w budowie	-	-
3. Zaliczki na środki trwałe w budowie	-	-
III. Należności długoterminowe	-	-
IV. Inwestycje długoterminowe	5 343,00 zł	5 343,00 zł
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	-	-
<b>B. AKTYWA OBROTOWE</b>	<b>7 435 969,00 zł</b>	<b>6 611 881,35 zł</b>
I. Zapasy	-	-
1. Materiały	-	-
2. Półprodukty i produkty w toku	-	-
3. Produkty gotowe	-	-
4. Towary	-	-
5. Zaliczki na dostawy i usługi	-	-
II. Należności krótkoterminowe	146 136,39 zł	301 176,62 zł
1. Należności od jednostek powiązanych	-	-
2. Należności od pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	-	-
3. Należności od pozostałych jednostek	146 136,39 zł	301 176,62 zł
III. Inwestycje krótkoterminowe	224 889,40 zł	665 593,76 zł
1. Krótkoterminowe aktywa finansowe	224 889,40 zł	665 593,76 zł
2. Inne inwestycje krótkoterminowe	-	-
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	7 064 943,21 zł	5 645 110, 97 zł
<b>C. NALEŻNE WPŁATY NA KAPITAŁ (FUNDUSZ) PODSTAWOWY</b>	-	-
<b>D. UDZIAŁY (AKCJE) WŁASNE</b>	-	-
<b>AKTYWA RAZEM:</b>	<b>8 624 302,88 zł</b>	<b>6 997 975,85 zł</b>

(dane w PLN)	Stan na 30.06.2024	Stan na 30.06.2023
<b>PASYWA</b>		
<b>A. KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY</b>	<b>1 909 440,04 zł</b>	<b>1 741 300,17 zł</b>
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	1 551 767,00 zł	1 551 767,00 zł
II. Kapitał (fundusz) zapasowy	6 470 835,50	6 470 835,50
III. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny	-	-
IV. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe	-	-
V. Zysk (strata) z lat ubiegłych	-6 372 337,68 zł	-5 759 657,32 zł
VI. Zysk (strata) netto	259 175,22 zł	-521 645,01zł
VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	-	-
<b>B. ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA</b>	<b>6 714 862,84 zł</b>	<b>5 256 675,68 zł</b>
I. Rezerwy na zobowiązania	-	-
II. Zobowiązania długoterminowe	-	-
III. Zobowiązania krótkoterminowe	147 713,44 zł	233 424,37 zł
1. Wobec jednostek powiązanych	-	-
2. Wobec pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	-	-
3. Wobec pozostałych jednostek	147 713,44 zł	233 424,37 zł
4. Fundusze specjalne	-	-
IV. Rozliczenia międzyokresowe	6 567 149,40 zł	5 023 251,31 zł
<b>PASYWA RAZEM:</b>	<b>8 624 302,88 zł</b>	<b>6 997 975,85 zł</b>

## 2.2. Rachunek zysków i strat

(dane w PLN)	od 01.07.2024 do 30.09.2024	od 01.07.2023 do 30.09.2023	Narastająco za okres od 1.01.2024 do 30.09.2024	Narastająco za okres od 1.01.2023 do 30.09.2023
<b>A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi,</b>	141 469,50 zł	286 270,00 zł	621 570,00 zł	359 360,00 zł
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	141 469,50 zł	286 270,00 zł	621 570,00 zł	359 270,00 zł
II. Zmiana stanu produktów (zwiększenie - wartość dodatnia, zmniejszenie - wartość ujemna)	-	-	-	-
III. Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki	-	-	-	-
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	-	-	-	90,00 zł
<b>B. Koszty działalności operacyjnej</b>	129 395,31 zł	804 624,21 zł	453 075,10 zł	1 586 597,11 zł
I. Amortyzacja	70 345,65 zł	66 512,97 zł	188 636,61 zł	200 015,33 zł
II. Zużycie materiałów i energii	452,27 zł	10 903,20 zł	3 011,98 zł	16 200,26 zł
III. Usługi obce	47 021,94 zł	517 315,43 zł	123 406,11 zł	684 139,49 zł
IV. Podatki i opłaty	0,00 zł	460,54zł	8 080,00 zł	21 456,84 zł
V. Wynagrodzenia	0,00 zł	190 918,00 zł	93 000,00 zł	579 024,50 zł

VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	58,78 zł	9 929,16 zł	437,27 zł	57 942,24 zł
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	11 516,67 zł	8 584,91 zł	36 503,13 zł	27 718,73 zł
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	-	-	-	99,72
<b>C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)</b>	12 074,19 zł	-518 354,21 zł	168 494,90 zł	-1 227 237,11 zł
<b>D. Pozostałe przychody operacyjne</b>	37 927,02 zł	418 468,63 zł	91 197,37 zł	712 894,44 zł
I. Zysk z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych	200,00 zł	-	6 700,00 zł	-
II. Dotacje	37 725,58 zł	418 467,42 zł	84 393,69 zł	710 164,69 zł
III. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	-	-	-	-
IV. Inne przychody operacyjne	1,44 zł	1,21 zł	103,68 zł	2 729,75 zł
<b>E. Pozostałe koszty operacyjne</b>	0,85 zł	1,01 zł	4,36 zł	3,67 zł
I. Strata z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych	-	-	-	-
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	-	-	-	-
III. Inne koszty operacyjne	0,85 zł	1,01 zł	4,36 zł	3,67 zł
<b>F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)</b>	50 000,36 zł	-99 886,59 zł	259 687,91 zł	-514 346,34 zł
<b>G. Przychody finansowe</b>	28,61 zł	-	34,61 zł	777,46 zł
I. Dywidendy i udziały w zyskach	-	-	-	-
II. Odsetki	-	-	-	-
III. Zysk z tytułu rozchodu aktywów finansowych	-	-	-	-
IV. Aktualizacja wartości aktywów finansowych	-	-	-	-
V. Inne	28,61 zł	-	34,61 zł	777,46 zł
<b>H. Koszty finansowe</b>	160,86 zł	7 384,10 zł	547,30 zł	8076,13 zł
I. Odsetki	7,06 zł	7 279,23 zł	11,34 zł	7 479,98 zł
II. Strata z tytułu rozchodu aktywów finansowych	-	-	-	-
III. Aktualizacja wartości aktywów finansowych	-	-	-	-
IV. Inne	153,80 zł	104,87 zł	535,96 zł	596,15 zł
<b>I. Zysk (strata) brutto (F+G-H)</b>	49 868,11 zł	-107 270,69 zł	259 175,22 zł	-521 645,01 zł
<b>J. Podatek dochodowy</b>	-	-	-	-
<b>K. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)</b>	-	-	-	-
<b>L. Zysk (strata) netto (I-J-K)</b>	49 868,11 zł	-107 270,69 zł	259 175,22 zł	-521 645,01 zł

## 2.3. Zestawienie zmian w kapitale własnym

	(dane w PLN)	od 01.01.2024 do 30.09.2024	od 01.01.2023 do 30.09.2023
<b>I.</b>	<b>Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO)</b>	<b>1 650 264,82 zł</b>	<b>2 262 945,18 zł</b>
	- zmiany przyjętych zasad polityki rachunkowości	-	-
	- korekty błędów	-	-
<b>I.a.</b>	<b>Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO) po korektach</b>	<b>1 650 264,82 zł</b>	<b>2 262 945,18 zł</b>
1.	Kapitał (fundusz) podstawowy na początek okresu	1 551 767,00 zł	1 551 767,00 zł
1.1.	Zmiany kapitału (funduszu) podstawowego	-	-
	a) zwiększenia	-	-
	- wydanie udziałów (emisja akcji)	-	-
	b) zmniejszenia	-	-
	- umorzenia udziałów (akcji)	-	-
1.2.	Kapitał (fundusz) podstawowy na koniec okresu	1 551 767,00 zł	1 551 767,00 zł
2.	Kapitał (fundusz) zapasowy na początek okresu	6 470 835,50 zł	6 470 835,50 zł
2.1.	Zmiany kapitału zapasowego	-	-
	a) zwiększenia	-	-
	- emisji akcji/udziałów powyżej wartości nominalnej	-	-
	- z podziału zysku (ustawowo)	-	-
	- z podziału zysku (ponad wymaganą ustawowo wartość)	-	-
	- sprzedaży udziałów własnych powyżej ceny nabycia	-	-
	- rozchodu objętych aktualizacją środków trwałych	-	-
	- przeniesienia równowartości akcji własnych z kapitału rezerwowego	-	-
	- korekty błędów	-	-
	b) zmniejszenia	-	-
	- pokrycie straty	-	-
	- straty na sprzedaży udziałów własnych poniżej ceny nabycia	-	-
2.2.	Stan kapitału (funduszu) zapasowego na koniec okresu	6 470 835,50 zł	6 470 835,50 zł
3.	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny na początek okresu	-	-
3.1.	Zmiany kapitału (funduszu) z aktualizacji wyceny	-	-
	a) zwiększenia (z tytułu)	-	-
	- aktualizacji wartości godziwej	-	-
	b) zmniejszenia (z tytułu)	-	-
	- zbycia objętych aktualizacją środków trwałych	-	-
	- aktualizacji wartości godziwej	-	-
3.2.	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny na koniec okresu	-	-

4.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na początek roku	-	-
4.1.	Zmiany pozostałych kapitałów (funduszy) z aktualizacji wyceny	-	-
	a) zwiększenia ( z tytułu)	-	-
	- dopłat wspólników	-	-
	- niezarejestrowania podwyższenia kapitału podstawowego	-	-
	- podziału zysku	-	-
	b) zmniejszenia ( z tytułu)	-	-
	- pokrycie straty	-	-
	- dopłaty wspólników na pokrycie straty	-	-
	- korekty błędów	-	-
4.2.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na koniec roku	-	-
5.	Zysk (strata) z lat ubiegłych na początek roku	-5 759 657,32 zł	-3 414 148,72 zł
5.1.	Zysk z lat ubiegłych na początek okresu	-	-
	- zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości	-	-
	- korekty błędów	-	-
5.2.	Zysk z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach	-	-
	a) zwiększenia ( z tytułu)	-	-
	- podziału zysku z lat ubiegłych	-	-
	b) zmniejszenia ( z tytułu)	-	-
	- obligatoryjnego zwiększenia kapitału zapasowego	-	-
	- zwiększenia kapitału zapasowego (ponad wymaganą ustawowo wartość)	-	-
	- wypłaty dywidendy	-	-
	- zwiększenie kapitału rezerwowego	-	-
5.3.	Zysk z lat ubiegłych na koniec okresu	-	-
5.1.	Strata z lat ubiegłych na początek okresu	5 759 657,32 zł	4 747 585,05 zł
	- zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości	-	-
	- korekty błędów	-	-
5.2.	Strata z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach	5 759 657,32 zł	4 747 585,05 zł
	a) zwiększenia ( z tytułu)	612 680,36 zł	1 012 072,27 zł
	- przeniesienie straty z lat ubiegłych do pokrycia	612 680,36 zł	1 012 072,27 zł
	b) zmniejszenia ( z tytułu)	-	-
	- pokrycia straty z kapitału zapasowego	-	-
	- pokrycia straty z dopłat wspólników	-	-
5.3.	Strata z lat ubiegłych na koniec okresu	6 372 337,68 zł	5 759 657,32 zł
5.4.	Zysk (strata) z lat ubiegłych na koniec okresu	-6 372 337,68 zł	-5 759 657,32 zł
	Wynik netto	245 270,22 zł	-521 645,01 zł
	a) zysk netto	245 270,22 zł	0,00 zł
	b) strata netto	0,00 zł	521 645,01 zł



	C) odpisy z zysku	-	-
II.	<b>Kapitał (fundusz) własny na koniec okresu (BZ)</b>	<b>1 895 535,04 zł</b>	<b>1 741 300,17 zł</b>
III.	<b>Kapitał (fundusz) własny po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)</b>	<b>1 895 535,04 zł</b>	<b>1 741 300,17 zł</b>

## 2.4. Rachunek przepływów pieniężnych

(dane w PLN)		od 01.07.2024 do 30.09.2024	od 01.01.2024 do 30.09.2024	od 01.07.2023 do 30.09.2023	od 01.01.2023 do 30.09.2023
<b>A</b>	<b>PRZEŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ</b>				
I.	Zysk (strata) netto	49 868,11 zł	259 175,22 zł	-107 270,69 zł	-521 645,01 zł
II.	Korekty razem	-28 335,66 zł	-465 071,23 zł	-746 125,86 zł	-3 159 152,81 zł
1.	Amortyzacja	70 345,65 zł	188 636,61 zł	68 912,97 zł	207 215,33 zł
2.	Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	-	-	-	-
3.	Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	-	-	-	-
4.	Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	-	-	-	-
5.	Zmiana stanu rezerw	-	-	-	-
6.	Zmiana stanu zapasów	-	-	-	-
7.	Zmiana stanu należności	9 628,00 zł	-81 430,77 zł	-46 450,59 zł	-193 207,21 zł
8.	Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem kredytów i pożyczek	20 958,36 zł	-24 447,53 zł	-95 912,46 zł	-805 710,13 zł
9.	Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	-129 267,67 zł	-547 829,54 zł	-672 675,78 zł	-2 367 450,80 zł
10.	Inne korekty	-	-	-	-
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	21 532,45 zł	-205 896,01 zł	-853 396,55 zł	-3 680 797,82 zł
<b>B</b>	<b>PRZEŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ</b>				
I.	Wpływy	-	-	-	-
II.	Wydatki	-	994 020,54 zł	-	-
1.	Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	-	994 020,54 zł	-	-
2.	Inwestycje w nieruchomości oraz wart. niem. i prawne	-	-	-	-
3.	Na aktywa finansowe	-	-	-	-
4.	Inne wydatki inwestycyjne	-	-	-	-
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	-	-994 020,54 zł	-	-
<b>C</b>	<b>PRZEŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ</b>				
I.	Wpływy	-	-	-	-
1.	Wpływy netto z wydania udziałów (emisji akcji) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału	-	-	-	-
2.	Kredyty i pożyczki	-	-	-	-
3.	Emisja dłużnych papierów wartościowych	-	-	-	-
4.	Inne wpływy finansowe	-	-	-	-

II.	Wydatki	-	-	-	-
1.	Nabycie udziałów (akcji) własnych	-	-	-	-
2.	Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	-	-	-	-
3.	Inne wydatki z tytułu podziału zysku	-	-	-	-
4.	Spłaty kredytów i pożyczek	-	-	-	-
5.	Wykup dłużnych papierów wartościowych	-	-	-	-
6.	Z tytułu innych zobowiązań finansowych	-	-	-	-
7.	Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	-	-	-	-
8.	Odsetki	-	-	-	-
9.	Inne wydatki finansowe	-	-	-	-
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	-	-	-	-
D.	<b>PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO, RAZEM (A.III+/-B.III+/-C.III)</b>	<b>21 532,45 zł</b>	<b>-1 199 916,55 zł</b>	<b>-853 396,55 zł</b>	<b>-3 680 797,82 zł</b>
E.	<b>BILANSOWA ZMIANA ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH</b>	<b>21 532,45 zł</b>	<b>-1 199 916,55 zł</b>	<b>-853 396,55 zł</b>	<b>-3 680 797,82 zł</b>
F.	<b>ŚRODKI PIENIĘŻNE NA POCZĄTEK OKRESU</b>	<b>203 356,95 zł</b>	<b>1 424 805,95 zł</b>	<b>1 518 990,31 zł</b>	<b>4 346 391,58 zł</b>
G.	<b>ŚRODKI PIENIĘŻNE NA KONIEC OKRESU (F+/-D)</b>	<b>224 889,40 zł</b>	<b>224 889,40 zł</b>	<b>665 593,76 zł</b>	<b>665 593,76 zł</b>

### 3. Informacje o zasadach przyjętych przy sporządzaniu raportu, w tym informacje o zmianach stosowanych zasad (polityki) rachunkowości

Sprawozdanie finansowe obejmuje okres od 1 stycznia 2024 roku do 30 czerwca 2024 roku. Dane porównawcze obejmują okres od 1 stycznia 2023 roku do 30 czerwca 2023 roku.

W skład Spółki nie wchodzi wewnętrzne jednostki organizacyjne sporządzające samodzielne sprawozdania finansowe.

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez Spółkę w dającej się przewidzieć przyszłości w nie zmniejszonym istotnie zakresie, choć istnieje ryzyko utraty płynności przez Spółkę w okresie najbliższych 6 miesięcy, ponieważ spółka nie osiąga jeszcze stabilnych przychodów. Utrata płynności stanowi okoliczność wskazującą na zagrożenie kontynuowania działalności.

Zasady rachunkowości przyjęte przy sporządzaniu sprawozdania finansowego są zgodne z przepisami ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, zwanej dalej Ustawą.

Spółka sporządza sprawozdanie zgodnie z załącznikiem nr 1 do Ustawy.

Spółka sporządza rachunek zysków i strat w wariantcie porównawczym. Rachunek przepływów sporządzany jest metodą pośrednią.

#### 3.1. Wartości niematerialne i prawne oraz środki trwałe

Wartości niematerialne i prawne oraz środki trwałe amortyzowane są metodą liniową, rozpoczynając od miesiąca następującego po miesiącu przyjęcia do użytkowania, przy zastosowaniu indywidualnych stawek amortyzacyjnych, uwzględniających okres ich ekonomicznej użyteczności. Prace rozwojowe amortyzowane są stawką 20%. Składniki majątku o wartości początkowej nie wyższej niż 10.000,00 zł umarzone są jednorazowo w miesiącu przekazania do użytkowania. Spółka może umarzać jednorazowo środki trwałe powyżej 10.000,00 złotych, jeżeli taką możliwość będą przewidywały przepisy podatkowe, a zastosowanie jednorazowej amortyzacji nie spowoduje istotnego zniekształcenia obrazu sytuacji majątkowej, finansowej i wyniku finansowego Spółki.

### 3.2. Inwestycje

Inwestycje obejmują aktywa posiadane w celu osiągnięcia korzyści ekonomicznych wynikających z przyrostu wartości tych aktywów, uzyskania z nich przychodów w formie odsetek, dywidend (udziałów w zyskach) lub innych pożytków, w tym również z transakcji handlowej, a w szczególności aktywa finansowe oraz te nieruchomości i wartości niematerialne i prawne, które nie są użytkowane przez jednostkę, lecz są posiadane w celu osiągnięcia tych korzyści.

### 3.3. Leasing

Spółka dokonuje kwalifikacji umów leasingowych według art. 3 ust 4 i 5 ustawy. Spółka nie jest stroną umów leasingowych.

### 3.4. Należności długoterminowe, należności krótkoterminowe i roszczenia, inne niż zaklasyfikowane jako aktywa finansowe

Należności są wyceniane w kwocie wymaganej zapłaty. Należności długoterminowe, należności krótkoterminowe i roszczenia wykazywane są w wartości netto (pomniejszonej o odpisy aktualizujące). Wartość należności aktualizuje się uwzględniając stopień prawdopodobieństwa ich zapłaty poprzez dokonanie odpisu aktualizującego.

### 3.5. Rzeczowe aktywa obrotowe

Towary i materiały wyceniane są według ceny nabycia, a produkty gotowe według kosztu wytworzenia, nie wyższego od ceny sprzedaży netto. Rozchód zapasów następuje według metody FIFO.

### 3.6. Środki pieniężne

Środki pieniężne w banku i w kasie oraz lokaty krótkoterminowe przechowywane do terminu zapadalności wyceniane są według wartości nominalnej.

### 3.7. Rozliczenia międzyokresowe

Spółka dokonuje czynnych rozliczeń międzyokresowych kosztów, jeżeli dotyczą one przyszłych okresów sprawozdawczych. Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów dokonywane są w wysokości prawdopodobnych zobowiązań przypadających na bieżący okres sprawozdawczy.

Jednostka dokonuje rozliczeń międzyokresowych przychodów, w szczególności w zakresie dotacji do nakładów poniesionych na aktywa.

### 3.8. Zobowiązania długoterminowe i krótkoterminowe

Zobowiązania są wykazywane w kwocie wymagającej zapłaty. Jeżeli termin wymagalności nie przekracza roku od daty bilansowej, salda tych zobowiązań wykazywane są jako krótkoterminowe.

### 3.9. Kapitały własne

Kapitały własne ujmuje się w księgach rachunkowych w wartości nominalnej według ich rodzajów i zasad określonych przepisami prawa i umową spółki. Kapitał podstawowy spółki wykazuje się w wysokości określonej w umowie i wpisanej w rejestrze sądowym.

### 3.10. Rezerwy

Rezerwy ujmowane są wówczas, gdy na Spółce ciąży istniejący obowiązek (prawny lub zwyczajowy) wynikający ze zdarzeń przeszłych i gdy jest pewne lub wysoce prawdopodobne, że wypełnienie tego obowiązku spowoduje konieczność wypływu środków uosabiających korzyści ekonomiczne oraz gdy można dokonać wiarygodnego oszacowania kwoty tego zobowiązania.

### 3.11. Rozliczenia z zagranicą

Na dzień bilansowy aktywa i pasywa wyrażone w walutach obcych ujmuje się po obowiązującym na ten dzień średnim kursie ustalonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski.

W ciągu roku obrotowego transakcje walutowe ujmuje się w księgach na dzień ich przeprowadzenia po kursie:

- faktycznie zastosowanym w tym dniu, wynikającym z charakteru operacji — w przypadku sprzedaży lub kupna walut oraz zapłaty należności lub zobowiązań,
- średnim ustalonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski na ostatni dzień roboczy poprzedzający datę wystawienia dokumentu, chyba że dowód odprawy celnej wyznaczy inny kurs — w przypadku ewidencji kosztów lub przychodów,
- średnim ustalonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski z dnia poprzedzającego operację — w przypadku zapłaty należności lub zobowiązań, jeżeli nie jest zasadne przyjęcie faktycznie zastosowanego kursu w tym dniu.

W rachunku wyników różnice kursowe dodatnie i ujemne prezentowane są per saldo.

Rozchód walut na rachunkach dewizowych następuje według metody FIFO.

### 3.12. Uznawanie przychodów i kosztów

Przychody uznawane są w takiej wysokości, w jakiej jest prawdopodobne, że Spółka uzyska korzyści ekonomiczne, które można wiarygodnie wycenić. Spółka ewidencjonuje koszty w układzie rodzajowym.

Nakłady na prace badawcze są ujmowane w rachunku zysków i strat w momencie ich poniesienia. Nakłady na prace badawczo-rozwojowe w sytuacji, gdy nie można oddzielić etapu prac badawczych od prac rozwojowych, są ujmowane w rachunku zysków i strat w momencie poniesienia.

Nakłady na prace rozwojowe prowadzone przez jednostkę w innych celach niż na własne potrzeby oraz nakłady na prace rozwojowe, co do których nie są spełnione warunki pozwalające na ich aktywowanie, są ujmowane w rachunku zysków i strat w momencie ich poniesienia.

Na wynik finansowy Spółki wpływają ponadto pozostałe przychody i koszty operacyjne oraz przychody i koszty finansowe.

Przychody odsetkowe są ujmowane w momencie ich naliczenia (przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej).

### 3.13. Podatek dochodowy

Podatek dochodowy jest kalkulowany w oparciu o zysk brutto ustalony na podstawie przepisów o rachunkowości, skorygowany zgodnie z przepisami ustawy podatkowej.

W przypadku wystąpienia różnic przejściowych pomiędzy zyskiem brutto i podstawą opodatkowania, spółka ustala odroczony podatek dochodowy. Rezerwa i aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego nie są kompensowane dla potrzeb prezentacji w sprawozdaniu finansowym.

### 3.14. Instrumenty finansowe

Instrumenty finansowe ujmowane są oraz wyceniane zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2001 r. w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych.

### 3.15. Zmiany przyjętych zasad polityki rachunkowości

W okresie sprawozdawczym nie dokonano żadnych zmian w przyjętych zasadach polityki rachunkowości.

#### 4. Omówienie wyników finansowych osiągniętych w III kwartale 2024 roku

Wartość Aktywów Spółki na koniec na dzień 30 września 2024 roku wyniosła 1 188 333,88 zł i zwiększyła się w stosunku do stanu aktywów na dzień 30 września 2023 roku o 802 239,38 zł. Wzrost wartości sumy bilansowej spowodowany był wzrostem po stronie wartości niematerialnych i prawnych do kwoty 1 164 817,82 zł, obejmując głównie koszty zakończonych prac rozwojowych w kwocie 994 020,54 zł. Ze względu na trwające działania związane z końcowymi fazami realizacji zadań projektowych dofinansowanych ze środków NCBiR w III kwartale nadal rosły rozliczenia międzyokresowych kosztów – czynnych, a ich wartość wzrosła o 1 419 832,24 zł w skali ostatnich 12 miesięcy.

Na koniec III kwartału 2024 roku Spółka nie posiadała żadnych nowych zobowiązań zabezpieczonych na jej majątku, podobnie Spółka nie posiadała żadnych nowych zobowiązań warunkowych, w tym również udzielonych przez Spółkę gwarancji i poręczeń, także wekslowych, lub zobowiązań pozabilansowych.

W okresie od 1 stycznia 2024 roku do 30 czerwca 2024 roku spółka Milton Essex SA wypracowała łączne przychody ze sprzedaży w wysokości 480 100,50 zł. Spółka w III kwartale 2024 wypracowała zysk netto w kwocie 49 868,11 zł wobec straty -107 270,69 zł w analogicznym okresie 2023 roku co nadal było pozytywnym wskaźnikiem zmian organizacyjnych i działań ukierunkowanych na konsekwentne budowanie zaplecza umożliwiającego oferowanie dodatkowych usług profesjonalnych w zakresie wyrobów medycznych wynikających z nowych wymogów (EU) MDR.

W III kwartale 2024 roku Spółka poniosła koszty działalności operacyjnej w wysokości 129 395,31 zł, wobec 804 624,21 zł w porównaniu do III kwartału 2023 r. Znaczące zmniejszenie poziomu kosztów operacyjnych jest wynikiem wejścia w końcową fazę B+R i zmniejszenia intensywności prowadzonych prac rozwojowych. W drugim półroczu br. Spółka kontynuowała realizację zadań związanych z badaniami wyrobu medycznego SkinSENS™, testy kliniczne prowadzono według wymogów nowego europejskiego rozporządzenia MDR. Jeśli chodzi o system FaceCOV™ zakończono definitywnie fazę projektową i prowadzono jeszcze testy informatyczne algorytmów i nowego skanera biometrycznego odcisków palców oraz dokumentów biometrycznych jako modułu zapewniającego spełnienie standardu obowiązującego dla lotniskowych czytników paszportów biometrycznych, testy te stanowią ważną część dostosowania opcji bramki FaceCOV™ ActiveScan™ umożliwiającą jej oferowanie jako bramki typu ABC w portach lotniczych. Pozostałe działania operacyjne w odniesieniu do systemu FaceCOV™ obejmowały organizowanie promocji i bezpośredniej prezentacji możliwości systemu dla potencjalnych kontrahentów w tym aspekcie koszty dzieliły się równo pomiędzy MILTON ESSEX i partnera ZURAD Sp. z o.o. Ponieważ w pierwszym półroczu 2024 nastąpiło zakończenie etapu prac B+R nad Projektem „FaceCOV™” dofinansowanych przez NCBiR, kontynuowane one były w III kwartale wyłącznie w odniesieniu do Projektu „Fotonica”, co znalazło odzwierciedlenie w pozycjach rozliczanych w pozostałych przychodach operacyjnych dotacji, których wartość z tego tytułu wyniosła w III kwartale 2024 r. 37 725,58 zł wobec 418 467,42 zł w III kwartale 2023.

Na koniec września 2024 roku Spółka odnotowała kolejny raz w okresie sprawozdawczym kwartalnym w tym przypadku w III kwartale 2024 r. zysk na poziomie netto w wysokości 49 868,11 zł wobec straty w tym samym okresie 2023 r. wynoszącej -107 270,69 zł, a w układzie narastającym zysk licząc od czerwca do września br. wyniósł 259 175,22 zł wobec straty w wysokości -521 645,01 zł w analogicznym okresie 2023. Saldo środków finansowych na początek okresu sprawozdawczego wynosiło 203 356,95 zł wobec 1.424.805,95 zł liczonych narastająco od początku roku co było związane z zakończeniem części prac B+R oraz kontynuacją m.in. badań klinicznych systemu SkinSENS™. Spółka wystąpiła także do NCBiR o wypłatę kolejnej zaliczki na kontynuowanie Projektu „Fotonica”.

#### 5. Komentarz Zarządu Emitenta do okoliczności i zdarzeń istotnie wpływających na działalność Emitenta, jego wyniki finansowe i wyniki osiągnięte w III kwartale 2024 rok

W III kwartale 2024 roku Spółka była w pierwszej kolejności skoncentrowana na kontynuowaniu programu pilotażowego badań klinicznych skanera SkinSENS™ służącego do obrazowania wyników skórnych testów alergicznych in vivo osadzonego na platformie cyfrowej. Celem prowadzonych badań klinicznych jest przede wszystkim przetestowanie działania wyrobu medycznego SkinSENS™ w warunkach klinicznych odpowiadających warunkom jego przyszłego rzeczywistego użytkowania, w tym potwierdzenie osiągnięcia poziomu technologicznego TRL 8/9. Drugim bardzo istotnym celem jest kompleksowa ocena kliniczna, która

w świetle Rozporządzenia europejskiego MDR 2017/745 obejmuje także ocenę bezpieczeństwa i ergonomii oraz ocenę oprogramowania. W związku tym badania kliniczne realizowane są według zatwierdzonego przez Urząd Rejestracji Produktów Leczniczych, Wyrobów Medycznych i Produktów Biobójczych i Komisję Bioetyczną szczegółowego Protokołu badawczego opracowanego według wytycznych wprowadzonych przez wspomniane Rozporządzenie MDR 2017/745 zastępujące w obszarze wyrobów medycznych Dyrektywę. Z uwagi na złożony charakter nowych regulacji Komisja Europejska wydała wytyczne MDCG 2024-3 dotyczące organizacji badań klinicznych, co oznacza, że badania kliniczne objęte są ścisłym rygiem zarówno pod względem dokumentacyjnym, technicznym jak i formalnym związanym z ochroną praw pacjenta. Dotyczy to w szczególności zatwierdzania przez komisję bioetyczną i URPL m.in. dodania placówek medycznych biorących udział w badaniach (co miało miejsce) oraz wszelkich zmian w tym zakresie. Taka ścieżka formalna powoduje za każdym razem odpowiednie wydłużenie badań o czas potrzebny na wydanie decyzji. Dołączenie do programu badań Centrum Alergologii Prof. K. Buczyłko miało na celu zwiększenie potencjału badawczego przy jednoczesnym zapewnieniu wysokiego poziomu samych badań. Uzyskane do końca III kwartału wyniki badań klinicznych prezentują stałą bardzo wysoką jakość techniczną obrazowania co potwierdza także najwyższy standard użytego optoelektronicznego układu skanującego systemu SkinSENS™. Jakość współpracy z Centrum Alergologii Prof. K. Buczyłko, o czy informowaliśmy w ostatnim Raporcie, doprowadziła do podpisania listu intencyjnego dającego podstawę dla utworzenia Centrum Referencyjnego i badawczego, a także wspólnego opracowania programów i zaplecza szkoleniowego dla lekarzy w ramach wprowadzania systemu SkinSENS™ na rynek. Był to też istotny krok w tworzeniu referencji dla platformy cyfrowej e-Health Allergoscope™ na której pracuje system SkinSENS™. Oczekujemy, że rozwijanie platformy cyfrowej bardzo zwiększy przyszłe możliwości szerokiego wykorzystania systemu SkinSENS™, oferując w perspektywie ośrodkom dodatkowe funkcjonalności m.in. w zakresie wyszukiwania profili alergicznych u ich pozostałych pacjentów oraz w zakresie typowania do terapii odczulającej. Te same profile mogą być także użyte do generowania zaproszeń do badań klinicznych w obszarze alergologii, pulmonologii i immunologii klinicznej. Platforma cyfrowa jest w praktyce alergologicznej nowym, ale bardzo ważnym i efektywnym narzędziem w pełni spełniającym postulaty medycyny cyfrowej, w tym oferującym realne opcje telemedyczne pacjentom korzystającym z ośrodka wyposażonego w system SkinSENS™. System diagnostyczny SkinSENS™ współpracujący z platformą cyfrową zapewnia możliwości, które w dzisiejszej praktyce klinicznej są nieosiągalne lub bardzo utrudnione, czyli pełną, szybką 1-dniową diagnostykę uczulenia na alergeny środowiskowe realizowaną w całości w środowisku cyfrowym, gotowym do wdrożenia w ramach telemedycyny. Jest przełom jakościowy idący w kierunku wypełnienia zapotrzebowania na systemy telemedyczne w alergologii/pulmonologii zwłaszcza ze strony dużych sieci medycznych. Rozwiązanie telemedyczne jest efektem spostrzeżeń z prowadzonych badań klinicznych. Dzięki umieszczeniu profesjonalnej lekarskiej części aplikacji obsługującej wywiad alergologiczny w chmurze w bardzo dużym stopniu wzrasta też elastyczność systemu SkinSENS™ gdyż pozwala wykonywać w całości kwalifikację pacjenta-alergika na komputerze lekarza. Następnie wybrany panel alergenowy wraz ze skierowaniem na testy jest przesyłany elektronicznie do osobnego gabinetu, gdzie zainstalowany jest skaner SkinSENS™, który może być obsługiwany przez średni personel medyczny. Gotowe wyniki testów w postaci cyfrowej wracają następnie na komputer lekarza, który może udzielić teleporady. Dodatkową korzyścią jest znaczące skrócenie czasu wizyty, a konkretnie bezpośredniego zaangażowania lekarza specjalisty w techniczną diagnostykę, gdyż chmurowa aplikacja pozwala przyjąć kolejnego, nowego pacjenta w trakcie oczekiwania na wyniki testów u poprzedniego. Z obserwacji z badania klinicznego wynika, że cała procedura z perspektywy lekarza ulega ok. 4-krotnemu skróceniu. Badanie kliniczne wskazało także na korzyść wynikającą z digitalizacji danych pacjenta-alergika. Platforma cyfrowa umożliwia bowiem wstępne rozpoznanie alergii już na etapie badania za pomocą elektronicznego kwestionariusza, wcześniejsze badania prowadzone na tego typu narzędziach potwierdzają ich skuteczność w identyfikacji alergików, również wśród dzieci sięga ona ok. 80-95% (*Sacchetti M. et al. Development and preliminary validation of a new screening questionnaire for identifying atopic children, 2017*). Dane cyfrowe gromadzone przez system SkinSENS™ stanowią także efektywne narzędzie do rekrutacji do badań klinicznych, co jest wartością dodaną zarówno dla Spółki przetwarzającej te dane, jak i dla ośrodków, które mogą oferować nowe usługi badawcze. W wyniku prowadzonych testów Spółka podjęła prace nad optymalizacją interfejsu oraz przygotowaniem dodatkowych narzędzi jakie mogą zostać włączone do systemu i o które pytali lekarze prowadzący badania kliniczne. W III kwartale opracowano założenia deweloperskie na podstawie informacji z badań klinicznych realizowanych w warunkach rzeczywistego używania sprzętu. W ocenie Spółki takie dane uzyskane na etapie badań klinicznych pozwalają zaoszczędzić znaczące kwoty na osobnych testach oraz zwiększają perspektywiczną konkurencyjność systemu.



Certyfikacja europejska systemu SkinSENS™ jako wyrobu medycznego będącego rozwinięciem cyfrowego multispektralnego dermatoskopu znajduje się obecnie na końcowym etapie. Spółka otrzymała ostatnie rekomendacje z włoskiej jednostki notyfikowanej IMQ, które są teraz procedowane. Należy zaznaczyć, że grafiki europejskich jednostek notyfikowanych są bardzo napięte z powodu dużej ilości zadań wynikających m.in. z obowiązkowej recertyfikacji wyrobów medycznych typu krople do oczu itp. które pod Dyrektywą klasyfikowane były w klasie I, a pod MDR są w klasie IIa/IIb a nawet III i dlatego trudno estymować konkretny termin zakończenia całego procesu certyfikacji. Dodatkowo, SkinSens™ jest to wysoce innowacyjne i nowe rozwiązanie w praktyce alergologicznej nie mające swojego poprzednika czy odpowiednika na europejskim rynku medycznym, co stwarza precedens i wpływa na wydłużenie procesu certyfikacyjnego. Z perspektywy Spółki system SkinSENS™ wykorzystujący obrazowanie wielospektralne z dodatkową funkcją radiometryczną w podczerwieni jest rozwiązaniem nowatorskim. Jak dotąd to innowacyjne podejście wiązało się z dużym nakładem pracy nad stworzeniem dokumentacji technicznej, a także z koniecznością przygotowania wielu informacji dodatkowych i wyjaśnień dla włoskiej jednostki notyfikowanej, która dotychczas nie miała do czynienia z podobnym systemem. Proces certyfikacji wyrobu medycznego obejmuje także konieczność dostosowania do wymogów wynikających z dodatkowych norm wymaganych przez Rozporządzenie MDR, co w przypadku szeregu procesów okazuje się być dłuższe niż Emitent się tego spodziewał. Dotyczy to także poziomu szczegółowości w zakresie certyfikacji, która jest zdefiniowana i obejmuje nominalnie wspomnianą funkcję radiometryczną, lecz efektywnie zakres ten szczegółowo jest wyznaczany przez uczestniczącą w tym procesie jednostkę notyfikowaną i jeszcze przez podmioty biorące udział w certyfikacji, w tym instytuty badawcze przygotowujących obowiązkowe testy zgodności w tym kompatybilności elektromagnetycznej i biokompatybilności, jak również badań w ramach norm z rodziny IEC 60601.

Emitent informuje, że w dniu 27 sierpnia br. przeszedł pomyślnie audit i proces odnowienia certyfikacji systemu ISO 13485:2016 (do roku 2027), co na bieżąco potwierdza zgodność wewnątrz-zakładowego systemu zarządzania jakością wyrobu medycznego także według wymogów Rozporządzenia MDR, gdzie art. 10(9) MDR wymaga od producentów ustanowienia, wdrożenia, utrzymania i ciągłego doskonalenia takiego systemu zarządzania jakością (QMS).

Procesy certyfikacji określone normami międzynarodowymi i wymogami MDR są skorelowane, lecz proces ustalania detalicznego zakresu i poziomu wymaganych testów jest uzależniony od klasy ryzyka wyrobu ustalonego według MDR. Udział jednostki notyfikowanej w tym procesie ma na celu zapewnienie nadzoru w procesie certyfikacji, co wielokrotnie skutkowało wymogiem przeprowadzenia dodatkowych testów zgodności, pomimo najniższego poziomu ryzyka wyrobu SkinSENS™, a to co z kolei wiązało się z niezamierzonym wydłużeniem czasu trwania całego procesu i oraz podwyższonym kosztem certyfikacji.

Wspólnym problemem europejskich procesów certyfikacyjnych pod MDR z udziałem jednostek notyfikowanych jest to, że w bardzo wielu przypadkach nowe przepisy powodują, że eksperci jednostek notyfikowanych po zapoznaniu się z dokumentacją wyrobu wskazują na kolejne badania, a których potrzeba jest często nadmiarowo i subiektywnie oceniania w stosunku do klasy ryzyka i przeznaczenia wyrobu. Przyczyną tego jest duża niejasność przepisów MDR, co potwierdziła sama Komisja Europejska wydając szereg szczegółowych wytycznych (tzw. *Guidelines*) odnoszących się do wszystkich istotnych etapów certyfikacji. Spółka oczekuje, że jeżeli nie pojawią się żadne niespodziewane okoliczności proces certyfikacji wyrobu będzie zrealizowany zgodnie z wcześniejszym planem.

W III kwartale, podobnie jak w pierwszej połowie roku wpływ na działalność Spółki miała rosnąca inflacja, która osiągnęła 4,9% r/r, co stanowiło najwyższy poziom w całym 2024 roku. Notowane od roku wzrosty indeksu cen znalazły odzwierciedlenie we wzroście kosztów komponentów i usług, jak również w presji na wzrost wynagrodzeń, zwłaszcza specjalistów na rynku warszawskim. Zarządowi pomimo tych niekorzystnych trendów udało się pozyskać nowego specjalistę, który powiększył nasz zespół informatyków, mającego doświadczenie w programowaniu systemów optoelektronicznych oraz posiadającego także specjalizację w programowaniu AI, jest m.in. autorem pracy dyplomowej nt. zastosowania systemów AI do wykrywania zmian skórnych. W ocenie Zarządu jest to bardzo korzystna akwizycja. Komentując trendy inflacyjne należy także mocno zaznaczyć, że budżety projektowe B+R były przyjęte na podstawie wskaźników rynkowych z roku 2019 - czyli zarówno przed pandemią COVID19 jak i przed konfliktem zbrojnym na Ukrainie, które to wydarzenia miały największy wpływ na niestabilność rynków i wzrost kosztów w specjalistycznych gałęziach przemysłu w tym optoelektroniki, która jest objęta dostawami wojskowymi, stąd utrzymujący się negatywny wpływ na presję nie tylko inflacyjną ale także ocenę ratingową projektów inwestycyjnych na Eurorynku. Emitent realizuje złożone projekty B+R które są objęte ryzykiem dodatkowych obciążeń kosztowych wynikających na skutek trudnych do przewidzenia zdarzeń, co znacząco

przyczynia się do trudności w utrzymaniu harmonogramów tych projektów, wpływa na ich założenia i powoduje konieczność dokonywania bieżących aktualizacji, jak również może ograniczyć lub uniemożliwić osiągnięcie zakładanych celów ekonomicznych.

W związku z bieżącą działalnością Spółki Zarząd zidentyfikował szereg obiektywnych ryzyk, w tym ryzyko utraty płynności finansowej, zmiany stóp procentowych, wahań kursów walut, inflacji, opóźnień w dostawach oraz eskalacji działań wojennych na Ukrainie i Bliskim Wschodzie.

Ponieważ Spółka w roku 2024 r. znajduje się w ostatniej, końcowej fazie projektowej B+R w związku z czym nie wypracowuje jeszcze takiego poziomu przychodów, które pozwoliłyby całkowicie wyeliminować ryzyko utraty płynności. W okresie do kiedy Spółka nie będzie osiągała przychodów z komercjalizacji swoich produktów ryzyko utraty płynności finansowej jest podstawowym ryzykiem prowadzonej w chwili obecnej działalności Spółki. Zarząd podejmuje szereg działań, aby jak najszybciej rozpocząć komercjalizację opracowanych w ramach projektów produktów, przy czym jeśli chodzi o system SkinSENS™ tutaj horyzont wyznaczają trwające jeszcze badania kliniczne w ramach procesu certyfikacyjnego.

Z kolei system faceCOV™ jest produktem bardzo specjalistycznym i przeznaczonym dla klientów specjalnych, który jest konfigurowany w odpowiedzi na konkretne potrzeby tych użytkowników. Należy przy tym podkreślić, że system faceCOV™ przeszedł pozytywnie wymagane badania certyfikacyjne w wersji *FaceCOV™ ActiveScan™* jest obecnie przedmiotem oferty rynkowej, jako bramka bezpieczeństwa dla obiektów infrastruktury krytycznej z rozpoznawaniem twarzy i autentykacją biometryczną. Spółka pomyślnie zakończyła testy dodatkowego modułu zawierającego automatyczny skaner linii papilarnych i paszportów biometrycznych, który będzie mógł być dołączany do systemu faceCOV™ spełniającego wówczas wymogi dla najnowocześniejszej bramki lotniskowej typu ABC.

Zarząd Spółki mając na uwadze opracowane plany komercjalizacji jeszcze w br. podjął rozmowy z nowym Zarządem naszego partnera technologiczno-produkcyjnego systemu faceCOV™ ZURAD Sp. z o.o. potwierdzając wspólne plany produkcyjno-sprzedażowe, przygotowanie wspólnej oferty handlowej i wystąpienie na co najmniej 3 zaplanowanych na 2 połowę br. imprezach marketingowych, konferencjach i targach m.in. na Konferencji w Ołtarzewie nt. „Prezentacja najnowszych rozwiązań technicznych służb porządku publicznego oraz zarządzających bezpieczeństwem” jest to wydarzenie zamknięte z udziałem przedstawicieli kierownictwa służb specjalnych, policji, wojsk specjalnych, Straży Granicznej, Służby Więziennej, a także specjalistów odpowiedzialnych za zabezpieczenie obiektów strategicznych infrastruktury krytycznej, następnie konferencja 14-15 listopada br. „Ogólnokrajowe Targi i Konferencja Służby Więziennej” oraz Lublin oraz „Międzynarodowe targi systemów zabezpieczeń i ochrony – Warsaw Security Expo” 27-29 listopada 2024. Przygotowano specjalne materiały ofertowe i przeprowadzono serie poprzedzających rozmów, które stanowiły wstęp do prezentacji możliwości brakami faceCOV™ w wersji *ActiveScan™*.

Zarząd Spółki zorganizował serię spotkań roboczych z nowym Zarządem ZURAD Sp. z o.o. podczas których strony nie tylko potwierdziły podstawowe cele współpracy związane z produkcją systemów biometrycznych i przygotowaniem wspólnej oferty na bramki faceCOV™ *ActiveScan™* włączając w to wersję specjalną w zabudowie kontenerowej, ale także podjęto ustalenia co do współpracy nad nowymi wariantami i opcjami bramki przystosowującymi ją do wymogów europejskich przepisów ws. systemu kontroli wjazdu/wyjazdu (EES). Moment na ofertę jest optymalny bowiem przedstawicielka Komisji Europejskiej w oświadczeniu z 10 listopada br., przekazała, że kilka państw UE otrzymało ostrzeżenie KE o braku gotowości, ustalono, że główną przyczyną tego stanu jest brak rozwiązań technicznych (bramek), co daje po raz pierwszy realną perspektywę oferowania tego typu bramek na Eurorynku. Zarząd będzie poszukiwał partnera dla ofert europejskich.

MILTON ESSEX oraz ZURAD Sp. z o.o. posiadają wspólne plany rozwoju produktu, obecnie prowadzona jest w zakładach ZURAD analiza optymalizacyjna przygotowująca do uruchomienia pierwszej serii produkcyjnej. Trzeba jednak mieć na względzie to, że bramka biometryczna nie jest produktem „z półki” i za każdym razem musi być konfigurowana zgodnie z warunkami zamówienia oraz innymi wymogami technicznymi. Powoduje to, że opracowana modularyzacja jest czynnikiem sprzyjającym konkurencyjności, gdyż obniża znacząco nakłady własne. MILTON ESSEX i ZURAD Sp. z o.o. wspólnie planują oferowanie tego typu rozwiązań na rynku systemów bezpieczeństwa także dla dużych firm świadczących usługi w zakresie m.in. zabezpieczania imprez masowych w tym meczów. Sprzedaż systemów security rządzi się jednak innymi zasadami niż sprzedaż standardowych wyrobów. MILTON ESSEX jest nowym graczem na tym rynku i dlatego wspólnie z ZURAD Sp. z o.o. cały czas intensywnie zabiega o instalację referencyjną, która nawet w przypadku licencji dla spółki Zurad Sp. z o.o. należącej do PGZ nie jest przedsięwzięciem łatwym. Dlatego Zarząd w III kwartale jest już po uzgodnieniach założeń nowej polityki sprzedażowej systemu FaceCOV™ *ActiveScan™* która ma



na celu jak najszybszą komercyjną instalację wyprodukowanych już pierwszych egzemplarzy urządzeń, jednak nie można tutaj mieć całkowitej pewności co do ostatecznej szybkości tego procesu.

W III kwartale środki finansowe w dyspozycji Spółki zabezpieczają potrzeby w skali ok roku 2024, lecz aby działania w obszarze komercjalizacji produktów miały efektywny charakter niezbędne jest pozyskanie kapitału rozwojowego z nowej emisji akcji. Szczegółowe dane na temat wielkości emisji i ceny emisyjnej będą zależały od szeregu czynników o charakterze rynkowym m.in. od koniunktury inwestycyjnej wśród funduszy na Eurorynku, możliwości pozyskania środków na pokrycie prac rozwojowych i promocji z programów europejskich, obecności konkurencyjnych ofert inwestycyjnych, jak również od poziomu oczekiwanych stóp zwrotu jako pochodnej stóp procentowych, w największym stopniu perspektywa powodzenia nowej emisji akcji będzie zależała jednak od przebiegu badań klinicznych i perspektywy zakończenia procesu certyfikacji i rejestracji wyrobu SkinSENS™, ewentualnie także jego wariantu dermatoskopowego, a w mniejszym stopniu, od przebiegu ewentualnych przetargów z udziałem bramki FaceCOV™ ActiveSCAN™. Jakkolwiek potencjał sprzedażowy bramki FaceCOV™ ActiveScan™ może ulec odblokowaniu po tym jak powstanie pierwsza instalacja zapewniająca odpowiednie referencje, wówczas prognozy przepływów finansowych i zysków będą skorelowane z globalnym tempem wzrostu rynku tego typu rozwiązań, który stymulowany jest w UE także trwającym wciąż konfliktem na Ukrainie.

Globalny rynek bramek elektronicznych biometrycznych jest szacowany w 2024 r. na ok. 2,5 mld USD, a estymacje zakładają wzrost niemal dwukrotny do ok. 4 mld USD do 2028 r. (za Verifiedmarketreports). W UE podobnie też w Polsce dużym segmentem tego rynku są porty komunikacyjne, dlatego ten rodzaj bramki ma być, zgodnie z przyjętymi planami rozwijany wspólnie przez Milton Essex SA i ZURAD Sp. z o.o. Obecna wersja bramki ma być także oferowana w przypadku ogłoszenia zapytań przetargowych.

Podobnie jak w pierwszym półroczu 2024 także w III kwartale Spółka nie miała zaciągniętych zobowiązań finansowych o charakterze odsetkowym w ogólnej strukturze zobowiązań, w związku z tym ryzyko zmiany stóp procentowych ma na tym etapie ma niewielki wpływ na jej działalność. Nie można jednak wykluczyć, że w przypadku podjęcia decyzji o emisji akcji, aktualny poziom referencyjnych stóp procentowych będzie miał wpływ na oczekiwaną stopę zwrotu z inwestycji w akcje Emitenta, co potencjalnie może się przyczynić do presji na ustalenie ceny emisyjnej akcji na poziomie odzwierciedlającym tą tendencję skutkując relatywnie mniej atrakcyjnymi warunkami emisji dla obecnego akcjonariatu.

Z punktu widzenia planowania operacyjnego relatywnie większe znaczenie dla Spółki ma ryzyko kursowe, gdyż obejmuje preliminarze zakupów komponentów optoelektroniki, które nabywane są przez Spółkę nie w Chinach, lecz praktycznie w całości na rynku UE i USA. Nie bez znaczenia dla zakupów tego typu komponentów jest wpływ globalnych czynników wywierających presję na wzrost cen, z czego wciąż najważniejszymi zagrożeniami są utrzymujące się problemy logistyczne.

Innowacyjne wyroby znajdujące się w portfolio produkcyjnym Spółki są wynikiem szeroko zakrojonej kooperacji międzynarodowej stąd udział importu w przypadku materiałów i podzespołów dla systemu SkinSENS™ nawet po optymalizacji, sięga ok 70% podobnie w przypadku FaceCOV™ W pierwszej połowie br. kurs złotego do Euro wahał się wokół 4,25 zł, było to najmniej od przeszło czterech lat, jednak prognozy średniokresowe są zgodne, że kurs ten się nie utrzyma i według serwisu eurpln.com wyniesie on w końcu roku ok. 4,39 – 4,46 PLN/EUR, a wg. prognoz Banku Goldman Sachs, kurs Euro w 2025 może jeszcze wzrosnąć do 4,50 PLN/EUR, co oznacza efektywne osłabienie polskiej waluty. Osłabienie złotego podnosi koszty importowanych komponentów, co zwiększa potencjalnie koszty produkcji po stronie Emitenta zamawiającego optoelektronikę, ale z drugiej strony może także zwiększyć oczekiwania cenowe kooperantów korzystających z importu, przeliczone na techniczne koszty wytworzenia. Zarząd Spółki podjął kroki zmierzające do wprowadzenia oszczędności na całym procesie technicznym począwszy od rozpoczęcia negocjacji z zagranicznymi, głównie niemieckimi, kooperantami, które postępują z widocznymi sukcesami ponieważ do końca br. mamy otrzymać z Niemiec do testów nowe wydajniejsze i jednocześnie tańsze układy, z drugiej strony poszukujemy opcji obniżenia technicznych kosztów wytworzenia zarówno w odniesieniu do systemu SkinSENS™ jak i bramki faceCOV™ ActiveSCAN™ skupiając się w przypadku tego drugiego wyrobu na optymalizacji kosztów wewnętrznych w tym m.in. kosztów montażu (robocizny) jak i ujednoczenia i uproszczenia konstrukcji realizowanej wspólnie z technologami z ZURAD Sp. z o.o. Jeśli chodzi o system SkinSENS™ opracowano projekty konstrukcyjne mające na celu obniżenie kosztów elementów wyposażenia oraz obudowy m.in. uproszczenie konstrukcyjne elementów mniej istotnych, które chociaż dotyczą części drugoplanowych mogą znacząco korzystnie wpłynąć na całkowite koszty produkcji. Przejście aplikacji na platformę cyfrową także zmniejsza zapotrzebowanie na moc komputera obsługującego system i umożliwia zastosowanie mniej rozbudowanych wersji, co także ma wpływ na koszty.

Zarząd w pierwszej połowie roku zainicjował prace ukierunkowane na konieczność optymalizacji kosztów produkcji, w III kwartale kontynuowane są działania zmierzające do zawarcia nowych porozumień, także w odniesieniu do partnerów zagranicznych, w celu uzyskania konkurencyjnych cen. Zarząd na obecnym etapie nie stosuje instrumentów finansowych zabezpieczających przed ryzykiem kursowym, jednak podjęto konsultacje z przedstawicielami instytucji finansowych w tym zakresie, na poczet planowania produkcji seryjnej, jednak rodzaj możliwych do wykorzystania instrumentów jest bardzo precyzyjnie rozważany, decyzje w tym względzie zostaną podjęte, kiedy zostaną ustalone ogólne warunki dostaw z partnerami zagranicznymi związane z uruchomieniem produkcji.

Spółka w III kwartale kontynuowała także działania ukierunkowane na rozwój palety produktowej przy wykorzystaniu potencjału posiadanej kadry i możliwości kooperacyjnych i produkcyjnych partnera ZURAD Sp. zo.o. w ramach Grupy PGZ. W tym obszarze możliwości Spółki dotyczą oferowanie rozwiązań skierowanych w szczególności do wojskowej służby zdrowia. Konflikt zbrojny za wschodnią granicą spowodował, że już w 2023 roku Zarząd pod kier. prof. J. Stępnia i prof. E. Stanowskiego (członka rady nadzorczej i b. naczelnego chirurga WP) podjął się wspólnego opracowania z Zurad Sp. z o.o. projektu modułowego szpitala kontenerowego, który był z sukcesem prezentowany Ministrowi Obrony, pozyskano także do tego projektu perspektywnego partnera z sąsiedniego kraju należącego do NATO, jednak z uwagi na to, że ostatecznie resort pod koniec kadencji nie przygotował zapytania ofertowego na zamówienie tego typu modułów szpitalnych to temat ten oczekuje obecnie na decyzje. Jednakże Zarząd cały czas intensywnie działa na rzecz wypromowania tego polskiego systemu MediBlock™ szpitali modułowych kontenerowych opracowanych z wykorzystaniem innowacyjnych rozwiązań m.in. dla mobilnej sali operacyjnej. Korzystnie w 2024 roku Ministerstwo Obrony Narodowej zapowiedziało utworzenie Komponentu Wojsk Medycznych, który ma na celu szybkie reagowanie w sytuacjach kryzysowych, uzyskanie pełnej gotowości szpitali polowych, oraz koordynację działań jednostek wojskowej służby zdrowia, a Wicepremier i Minister Obrony Narodowej Władysław Kosiniak-Kamysz podkreślił, że utworzenie tego komponentu jest jednym z kluczowych projektów resortu obrony. Zarząd Milton Essex aktywnie włączył się w promocję systemu szpitalnego MediBlock™ i w III kwartale przy udziale naszego Partnera z konsorcjum B+R „FOTONICA” Wojskowej Akademii Technicznej, na jej terenie została zorganizowana oficjalna prezentacja możliwości technologii opracowanych wspólnie z Milton Essex które mają zastosowanie medyczne wobec przedstawicieli kierownictwa tworzącego się Komponentu Wojsk Medycznych. Otrzymaliśmy podziękowanie i zapewnienie, że dzięki prezentacji będą przeprowadzone prace planistyczne uwzględniające przedstawione rozwiązania. Współpraca z ZURAD Sp. zo.o. oraz producentami systemów kontenerowych umożliwiła zgromadzenie doświadczeń pochodzących m.in. z autonomicznego i w pełni kontenerowego szpitala covidowego, doświadczenia te pozwalają już obecnie oferować takie szpitale także na eksport, co w dużej mierze wymaga jednak oficjalnego wsparcia ze strony agencji rządowych.

Toczący się na Ukrainie konflikt ma też wymiar ekonomiczny, gdyż przyczynia się do ryzyka operacyjnego Emitenta, bowiem przed jego wybuchem Emitent korzystał z dostawców z Azji, w tym zarówno z Chin jak i z Tajwanu, polaryzacja geopolityczna spowodowała niepewność dostaw, dlatego obecnie używanie komponentów zaawansowanej elektroniki z Azji zostało praktycznie wyeliminowane na rzecz, niestety droższych dostaw z Europy i USA. Z perspektywy technicznej okazało się to jednak korzystne z powodu bardzo wysokiej jakości i niezawodności układów europejskich oraz kwestii prawnych i certyfikacyjnych. Urządzenia opracowane przez Emitenta korzystają obecnie z technologii europejskiej opracowanej pierwotnie na potrzeby militarne, w tym w zakresie krytycznych matryc mikrobolometrycznych produkowanych we Francji, co jednak nie oznacza, że na skutek dużego popytu ze strony sektora wojskowego na systemy termowizyjne nie może się zdarzyć sytuacja przejściowych braków lub opóźnień w takich dostawach na potrzeby kamer do celów medycznych. Trwająca wciąż w III kwartale br. eskalacja działań wojennych na świecie może podnieść ryzyko występowania tego typu zaburzeń dostaw na poziomie krajowym.

## 6. Opis stanu realizacji działań i inwestycji Emitenta oraz harmonogram ich realizacji

### **Działania dotyczące systemu FaceCOV™ v. ActiveScan™**

W III kwartale 2024 r. Zarząd Spółki przeszedł od fazy planowania działań promocyjnych systemu FaceCOV™ ActiveScan™ do działań nakierowanych na wzmocnienie relacji kooperacyjnej z partnerem technologiczno-produkcyjnym ZURAD Sp. z o.o. oraz zogniskowanej na jak najpełniejsze wykorzystanie istniejącej synergii biznesowej wewnątrz grupy PGZ do oferowania nowoczesnych i bardzo efektywnych systemów kontroli

bezpieczeństwa i biometrycznej autoryzacji dostępu. Zarząd Milton Essex SA wraz nowym Zarządem ZURAD Sp. zo.o. potwierdzili wzajemną współpracę technologiczno-produkcyjną i handlową oraz wspólne tworzenie ofert, przyjęto także plany rozwoju bramki FaceCOV™ ActiveScan™ ukierunkowane na systemy lotniskowe ABC. W tym celu jakie pierwsze zostały przeprowadzone pomyślnie testy zaawansowanego modułu skanera biometrycznego koniecznego jako wyposażenie bramki ABC umożliwiającego skanowanie dokumentów biometrycznych (w tym paszportów) oraz linii papilarnych i kart pokładowych. Spółka wspólnie z ZURAD Sp. zo.o. liczy na kontynuowanie prowadzonych wcześniej rozmów na temat testów systemu na potrzeby PPL i CPK. Spółka razem z partnerem ZURAD jest od strony sprzętowej i informatycznej przygotowana do oferowania bramek, które spełniają wymogi bramek ABC. W III kwartale sfinalizowano także rozmowy biznesowe z partnerami Projektu FaceCOV™ ze studium projektowym które uczestniczyło w opracowaniu pierwszej wersji systemu oraz z integratorem IT który będzie dostarczał rozwiązania informatyczne w tym specjalistyczne interfejsy umożliwiające połączenie naszych bramek z systemami Straży Granicznej i portów lotniczych w przypadku wystąpienia w przetargu na bramki typu ABC. Rynek bramek ABC jest w pewnym zakresie zależny od zmian decyzyjnych, jeśli chodzi o priorytety inwestycyjne pierwotnie skierowane na CPK, co odblokuje środki dla mniejszych portów lotniczych pod kątem ich zaopatrzenia w nowoczesne bramki biometryczne do zautomatyzowanych odpraw. Spółka liczy tutaj także na zmiany w priorytetach mających na celu poprawę ogólnego bezpieczeństwa infrastruktury krytycznej o powinno objąć także otoczenie lotnisk. Zarząd odbył rozmowy z przedstawicielami kierownictwa odpowiedzialnego z bezpieczeństwo tego typu obiektów i prowadzi aktywne działania promocyjne zmierzające do sprzedaży jak również instalacji testowych bramek do ochrony WE/WY na obiekty infrastruktury lotniskowej. Przygotowano nowe materiały wspomagające proces sprzedaży systemu FaceCOV™ ActiveScan™ zawierające specyfikacje techniczne. Spółka stoi na stanowisku, że modułowa konstrukcja systemu FaceCOV™ ActiveScan™ jest jednym z nielicznych na rynku europejskim która może spełnić oczekiwania wielu różnych klientów. Klienci z sektora bezpieczeństwa oczekują na bramki do kontroli biometrycznej podczas imprez masowych w zabudowie kontenerowej zapewniającej dużą przepustowość rzędu 3000/h zależnie od zastosowanych dodatkowych blokad mechanicznych (uchylnych lub obrotowych). Podobne bramki są zaprojektowane na potrzeby służb ochrony obiektów infrastruktury krytycznej, rafinerii, elektrowni itp. W Spółce są również przygotowane projekty bramek lotniskowych typu ABC z modułem posiadającym europejskie certyfikaty bezpieczeństwa dla skanowania linii papilarnych oraz dokumentów biometrycznych, oraz zaplanowano ich modyfikacje na potrzeby Straży Granicznej czy Służby Więziennej. Zaadaptowane algorytmy należą do najszybszych na świecie i są odporne na różnego rodzaju zniekształcenia. Dlatego opracowane przez Emitenta bramki mogą być sprzedawane zarówno w celu ochrony obiektów specjalnych dla których ochrona z uwzględnieniem opcji rozpoznania biometrycznego wiąże się z wykorzystaniem przepisów specjalnych i innego rodzaju uregulowań, niż ma to miejsce w obiektach typu przemysłowego. Problem z jakimi mierzył się Zarząd w pierwszej połowie roku związany z procesem wymiany kadrowej w administracji i kluczowych spółkach oraz w resortach, w III kwartale jest znacznie mniej dostrzegalny co generalnie poprawia decyzyjność, jakkolwiek jest on wciąż widoczny i nie można oczekiwać, że zakończy się definitywnie do końca roku. Do tego czasu Emitent będzie kontynuował działania informacyjne i promocyjne oraz będzie zabiegał o możliwości instalacyjne i prezentacyjne, co jednak wiąże się ze spełnieniem szeregu warunków w zakresie zapewniania dodatkowych środków cyberbezpieczeństwa po stronie użytkownika takiej bramki. Zanim będzie można bramkę zamontować trzeba uprzednio zaplanować wspólnie z gospodarzem obiektu wszystkie zgody prawne dotyczące biometrycznej kontroli dostępu.

Priorytetem w III kwartale z punktu widzenia działań komercjalizacyjnych było zaprezentowanie możliwości wynikających z opcji dostarczenia specjalnych modułów kontenerowych zawierających po 3 wbudowane bramki. Tutaj atutem jest duże doświadczenie naszego Partnera ZURAD w konstruowaniu specjalistycznych modułów kontenerowych spełniających najwyższe wymagania jakościowe NATO. Opcjami jakie możemy dzięki temu dodać są m.in. autonomiczne moduły zasilania, w tym specjalistyczne wysokowydajne ogniwa słoneczne oraz moduły do mobilnej zabezpieczonej transmisji danych na potrzeby służb.

Zabudowa kontenerowa bramek biometrycznych jest to nowa i jedyna taka oferta na rynku krajowym, idealnie dopasowana do potrzeb zapewnienia ochrony imprez masowych, w tym wejść stadionowych, cechująca się dużą przepustowością, oczywiście zależne od tego jaki tryb kontroli będzie docelowo zastosowany. Jednak nasze systemy kontenerowe są w pierwszej kolejności zaprojektowane tak, aby zapewnić szybkie, mobilne wzmocnienie możliwości kontroli osób przez Straż Graniczną i inne służby w obecnej dynamicznej sytuacji na wschodniej granicy. Temu celowi jest też podporządkowane specjalne wykonanie tych systemów. Są one w pełni przystosowane do przewożenia i wyładunku ze standardowego

ciągnika natowskiego. Ponadto nasze bramki w zabudowie kontenerowej mogą być bardzo łatwo zaadaptowane do potrzeb firm z sektora bezpieczeństwa, w szczególności będą mogły wykazać się użytecznością w ścisłej współpracy z policją m.in. do przeprowadzania bardziej szczegółowych, niż to jest obecnie robione, kontroli stadionowych. Weryfikacja biometryczna pomoże wyłapać do 100% osób, które są objęte zakazami stadionowymi, dotyczy to również osób poszukiwanych.

Trzecią składową naszej nowej oferty, perspektywiczną, są wersje bramki specjalnie przygotowane na potrzeby portów lotniczych. Dotyczy to zarówno aktualnej wersji typu ABC jak i obecnie projektowanych bramek w wersji rozwojowej dostosowanych do wymogów systemu kontroli wjazdu/wyjazdu UE. Bramki ABC są to bramki automatyzujące odprawy paszportowe w ramach strefy Schengen. W opinii specjalistów Spółki, ocena możliwości naszych bramek jest bardzo wysoka z tego względu, że dysponują one najlepszymi obecnie układami optoelektronicznymi i najszybszymi zaadaptowanymi algorytmami biometrycznymi (jednymi z najszybszych na świecie w testach US NIST). Mając to uwadze oraz przygotowywane projekty we współpracy z renomowanym studium projektowym, perspektywiczna oferta bramek ABC może okazać się bardzo konkurencyjna nie tylko od strony technicznej, ale przede wszystkim szybkości działania algorytmów oraz bezpieczeństwa zapewnionego przez odpowiednie certyfikaty, dotyczy to także osobnych modułów bramki ABC takich jak skaner paszportów biometrycznych i linii papilarnych. Proponowane przez nas rozwiązanie modularne cechuje się kilkoma unikalnymi właściwościami jak chociażby automatyczne rozpoznawanie nakładek silikonowych na palce fałszujących linie papilarne. Przetestowane moduły zapewniają nie tylko szybki i bezbłędny optyczny odczyt dokumentów podróży, ale również dostęp do chipów biometrycznych i pełny skaning pięciu palców. Jest to technologia znana z zastosowań specjalnych, a moduł ten jest certyfikowany, zintegrowany z bramką i posiada wszystkie certyfikaty europejskie.

Przygotowane zestawy ofertowe obejmują bramki biometryczne w zabudowie pojedynczej i kontenerowej oraz bramki z dodatkowymi modułami do skanowania odcisków palców i dokumentów biometrycznych, a także specjalistyczne sensory do wykrywania substancji niebezpiecznych rozwijane przez partnera niemieckiego. Wachlarz dostępnego opcjonalnego wyposażenia jest obecnie dość obszerny i w tym aspekcie możemy wypełnić oczekiwania bardzo różnych kontrahentów. W oczekiwaniu na pojawienie się możliwości wzięcia udziału w przetargach lub innego rodzaju procesach zakupowych dla obiektów infrastruktury krytycznej lub lotnisk trwają rozmowy o współpracy handlowej i potencjalnie licencyjnej.

### **Działania dotyczące systemu SkinSENS™**

Priorytetem w III kwartale br. było kontynuowanie pilotażowego programu badań klinicznych systemu SkinSENS™ w oparciu o przedłożoną dokumentację i otrzymane zgody Komisji Bioetycznej i Urzędu Rejestracji Produktów Leczniczych, Wyrobów Medycznych i Produktów Biobójczych w wybranych ośrodkach medycznych w Szpitalu Świętej Rodziny oraz w Centrum Alergologii prof. Krzysztofa Buczyłko. Kierowano się przy tym priorytetem jakościowym wynikającym dla badań klinicznych wyrobu medycznego wynikających z wymogów unijnego Rozporządzenia MDR, które stwarzają bardzo wymagające środowisko stąd też kryteria jakościowe jak również warunki techniczne i ekonomiczne powodują, że prowadzony audyt dodatkowych ośrodków pokazał wyraźnie, że nie można tworzyć kompromisów bo nie wszystkie placówki, które zgłosiły akces do programu pilotażowego notują taką ilość wykonywanych procedur diagnostycznych, która pozwoliłaby w zaplanowanym czasie wykonać przekrojącą liczbę testów u pacjentów z wysokim prawdopodobieństwem obecności badanych typów alergii. Należy podkreślić, że w III kwartale utrzymuje się wysokie tempo rekrutacji co pozwala oczekiwać, że założona podstawowa wielkość próby zostanie osiągnięta przy obecnej konfiguracji. Na podstawie spływających wyników z ośrodków specjalistycznych zwłaszcza z Centrum Alergologii pozwala stwierdzić, że zbierane jest pełne spektrum przypadków, zwłaszcza trudnych w diagnostyce, co zapewnia wysoki poziom referencyjności tych danych przy tworzeniu zbiorów uczących, które w znacznym stopniu będą odzwierciedlały możliwie wszystkie typowe i nietypowe sytuacje z jakim może spotkać się badany system SkinSENS™. Taki przekrój danych jest korzystny dla późniejszego testowania systemu z użyciem przypadków skrajnych bez potrzeby redukcji wielkości zbioru walidacyjnego. Ważnym krokiem o jakim informowaliśmy już w poprzednim Raporcie jaki został wykonany w oparciu o zebrane dotąd obserwacje oraz ocenę obsługi systemu SkinSENS™ w ramach specjalistycznej praktyki klinicznej było podpisanie listu intencyjnego z Centrum Alergologii Prof. K. Buczyłko, stanowiącego podstawę dla stworzenia w momencie uruchomienia komercjalizacji nowego Centrum Referencyjnego. W III kwartale uzgodniono plany współpracy dotyczące wspólnego rozwoju aplikacji alergologicznych oraz dedykowanych programy i zaplecza szkoleniowego dla lekarzy już pod kątem procesu wprowadzania systemu SkinSENS™ na rynek i jego promocji. Prof. K. Buczyłko jest uznanym specjalistą alergologiem z



bogatym dorobkiem naukowym i cieszącym się prestiżem i światowym uznaniem, powstały też plany publikacji, a przede wszystkim Spółka zyskała efektywny mechanizm przyspieszający proces rozwoju produktu, gdzie każdy krok będzie mógł być natychmiast praktycznie weryfikowany od strony klinicznej. W przypadku wyrobów medycznych jest to bardzo ważne, aby Spółka posiadała ośrodek, w którym mogą odbywać się na bieżąco badania, bowiem pozwala to natychmiast reagować na zgłaszane potrzeby przez lekarzy-użytkowników i od razu sprawdzać jak nowe rozwiązania sprawdzają się w praktyce prowadząc własne testy, a także zyskujemy możliwość pozyskiwania własnych materiałów do celów naukowych jak i do bieżącej optymalizacji systemu pod względem funkcji jak i ergonomii. Spółka weszła tym samym w III kwartale na ścieżkę producentów systemów medycznych.

Jest to również istotne przy rozbudowie platformy cyfrowej e-Health Allergoscope™ która została specjalnie przygotowana i dostosowana do systemu SkinSENS™. Zgodnie z obecnymi trendami należy oczekiwać, że ucyfrowienie diagnostyki alergii wydatnie zwiększy przyszłe możliwości jak i korzyści z szerokiego stosowania systemu SkinSENS™ w ramach przyspieszonej 1-Dniowej Diagnostyki, począwszy od wypełnienia ankiety przez pacjenta przez pierwszą wizytę i dalej wykonanie testów, kończąc na typowaniu pacjentów do leczenia odczulającego na podstawie profilu alergika, wszystko to dzięki przepływowi danych cyfrowych. Z kolei ten sam profil-pacjenta alergika może z powodzeniem być wykorzystany także do badań klinicznych w obszarze alergologii, pulmonologii i immunologii klinicznej.

Platforma cyfrowa jest nowym i bardzo ważnym i innowacyjnym rozwiązaniem, gdyż dzięki umieszczeniu profesjonalnej lekarskiej części aplikacji obsługującej wywiad i ocenę kliniczną w chmurze bardzo zwiększa elastyczność systemu SkinSENS™ gdyż pozwala wykonywać kwalifikację pacjenta-alergika przez lekarza oddzielając ten proces od technicznej czynności wykonania samych testów, które mogą być wykonane przez średni personel medyczny w osobnym gabinecie. Taka konfiguracja systemu SkinSENS™ jest innowacyjna i jest właśnie testowana w trakcie badania. Odnotowane ok 4-krotne przyspieszenie dzięki takiemu podejściu. Badania kliniczne są prowadzone przy dużym obciążeniu pacjentami co pozwala testować także przepływ danych oraz stabilność pracy systemu w warunkach rzeczywistych. Pośrednim celem tych badań jest także zebranie uwag lekarzy-użytkowników systemu co pozwoli zaoszczędzić czas na osobnych badaniach interfejsu oraz umożliwi wprowadzenie optymalizacji przesuwającego urządzenie do poziomu TLR-9, co jest wymagane dla wersji certyfikacyjnej i umożliwi rozpoczęcie procesu adaptacji do produkcji seryjnej. Zebrane dane będą stanowiły materiał pozwalający na zbudowanie atrakcyjnej oferty komercyjnej, która ma zostać wykorzystana do prowadzenia prezentacji w ośrodkach medycznych.

System SkinSENS™ współpracujący z Platformą cyfrową Allergoscope™ wpisuje się przełom, który odbywa się w analizie specjalistycznych zagregowanych danych medycznych. Mechanizmy wyszukiwania i łączenia danych są od niedawna szeroko wykorzystywane także przez firmy farmaceutyczne do identyfikacji nowych leków i metod terapeutycznych. SkinSENS™ już w obecnej konfiguracji w 100% wpisuje się ten trend, produkując i dostarczając danych cyfrowych z profilami alergicznymi, co ma nieocenione znaczenie dla producentów terapii odczulających. Zarząd Spółki w III kwartale przygotował założenia dla perspektywnej współpracy sektorem farmaceutycznym i poszukuje partnerów i konsultantów, którzy będą wspierać ten proces od strony komunikacyjnej. Zaplanowano działania do końca roku w tym aspekcie o których Spółka będzie na bieżąco informowała. Wybrano też pierwsze firmy europejskie do których działania te będą zaadresowane w pierwszej kolejności. Firmy te są liczącymi się światowymi producentami zarówno odczynników do testów (użytych w badaniu klinicznym) jak i immunoterapii odczulających.

Z kolei celem tworzenia cyfrowych platform e-Health na obecnym etapie jest umożliwienie jak najszerszego jak najtańszego skryning chorób cywilizacyjnych, przy wykorzystaniu istniejących oraz generowanych na bieżąco danych medycznych. W III kwartale Spółka po kier. szefa programów R&D J. Stępnia i partnerów informatycznych opracowała plany algorytmów identyfikujących pacjentów-alergików w zbiorach danych medycznych. Planowane jest przeprowadzenie konsultacji, w tym rozważane jest także wyjście z taką propozycją do operatorów sieci medycznych, w celu ustalenia jak tego typu algorytmy mogą korzystnie obniżyć koszty i przyspieszyć proces diagnostyki i leczenia przyczynowego alergii wziewnych oraz ułatwić monitorowanie ryzyka powstania ciężkich powikłań w postaci rozwoju astmy IgE zależnej (astmy alergicznej). Jest to poważny problem zdrowotny w skali systemów ubezpieczeniowych bowiem alergie różnego typu dotyczą niemal 50% światowej populacji [*WHO White Book of Allergy*], ponadto alergie wziewne skojarzone są z ryzykiem astmy nawet w 80% przypadków [P.J. Busse et al.] W tym kontekście brak prawidłowej diagnostyki alergii w postaci testów wskazujących na źródło uczulenia, prowadzi do nieskutecznego leczenia i wysokich kosztów w tym kosztów pośrednich w UE przekraczających 151 mld EUR/rocznie [Zuberbier T, et al.]. Estymowane koszty chorób na tle alergicznym są równie wysokie, tylko w Polsce wartość refundacji leczenia astmy (2015–19) to ok. 4,3 mld PLN.

System SkinSENS™ wraz z platformą Allergoscope™ umożliwi łatwe i relatywnie tanie wyszukiwanie potencjalnych alergików i ich diagnostykę do etapu, w którym będą dysponowali danymi umożliwiającymi i rozpoczęcie leczenie odczulającego. Opracowany system pozwala na identyfikację markerów alergii następnie przekierowuje takich pacjentów na specjalistyczne badania z użyciem wystandaryzowanych testów.

Spółka podkreśla, że badaną w obecnym programie klinicznym być może przełomową innowacją jest Innowacją jest aplikacja do oceny profilu alergicznego i do obiektywnej kwalifikacji do wykonania testów alergicznych. Wcześniejsze badania prowadzone od ponad dekady m.in. w USA dotyczące skuteczności badań specjalistycznych kwestionariuszy w kierunku identyfikacji pacjentów z alergiami wykazały się skutecznością powyżej 85% (Sicherer et al. 2014), jedyne czego wówczas brakowało to odpowiednich narzędzi informatycznych do zautomatyzowanej analizy wyników.

W ramach platformy Allergoscope™ pacjent po przeprowadzeniu interaktywnego wywiadu przy wykorzystaniu aplikacji chmurowej może już być z bardzo dużym prawdopodobieństwem skierowany na testy alergiczne z użyciem systemu SkinSENS™. Wyniki testów mogą być także przetwarzane pod kątem wyboru optymalnie dobranej immunoterapii odczulającej – jest to bardzo atrakcyjna opcja zarówno dla samego pacjenta jak i dla producentów farmaceutycznych. Kombajn diagnostyczny SkinSENS™ otrzymujący dane cyfrowe umożliwiające ocenę testów alergicznych in vivo wyposażony AI SkinLogic™ już w pierwszych testach przeprowadzonych (pod kier. prof. K. Jahnz-Różyk i ze strony MILTON ESSEX prof. J. Stępnia i prof. R. Nowaka) w Wojskowym Instytucie Medycznym osiągnął wyniki, które plasują go w ścisłej czołówce światowej (AUC >0,98). Zostały one dostrzeżone, zrecenzowane i opublikowane w prestiżowym periodyku The NATURE Scientific Rep., co jest szczególnie godne podkreślenia, że dotyczyły obszaru o ogromnej konkurencji.

W krajach rozwiniętych w tym w UE już niemal 50% populacji cierpi na różnego rodzaju alergię. Platforma cyfrowa taka jak Allergoscope™ umożliwia praktycznie szybkie i niskonakładowe prowadzenie badań przesiewowych i racjonalną kwalifikację do testów oraz indywidualne zarządzanie zaawansowanymi terapiami odczulającymi przerywającymi marsz alergiczny zwłaszcza u dzieci >5 r.ż. Platforma jest modularna i umożliwia perspektywicznie dołączenie dodatkowych sensorów. Spółka zakłada, że można będzie tą platformę rozwijać w kierunku wczesnej diagnostyki ryzyka rozwoju stanu astmatycznego. W Polsce statystyki astmy mówią o 2,2 mln pacjentów. Jest to konkretny kierunek jak powinna być projektowana i rozwijana platforma Allergoscope™ pod kątem kompleksowej diagnostyki i terapii.

W III kwartale zdefiniowano wszystkie kluczowe komponenty produktowe wchodzące w skład innowacyjnej platformy cyfrowa Allergoscope™ z którą działa system SkinSENS™ aby umożliwić pełną digitalizację i pokryć wszystkie kluczowe obszary diagnostyki i leczenia alergii w oparciu o pełne ekstrakty alergenowe. Dzięki tym pracom powstała oferta obejmująca całkowicie ucyfrowiony system, umożliwiający obsługę pacjenta-alergika w ramach 1-dniowej pełnej diagnostyki w tym oferujący zobiektywizowaną kwalifikację pacjenta do testów i dalej do nowoczesnej immunoterapii odczulającej. Metoda testów skórnych in vivo, to niezmiennie złoty standard w diagnostyce, bowiem pozwala jako jedyna na rzeczywistą ocenę reaktywności biologicznej organizmu chorego w oparciu o dokładnie te same ekstrakty alergenowe, na podstawie których budowane są później szczepionki odczulające. Mając już pierwsze wyniki kliniczne zauważamy, że nasza platforma cyfrowa może stać się alternatywą kosztową dla drogich programów skryningowych kierunku alergii wziewnych, zdanie to podzielają lekarze biorący udział w badaniach. Obecnie pozyskiwane dane potwierdzają kluczowe znaczenie jakości komponentów optoelektronicznych skanera SkinSENS™. Jak już informowaliśmy w poprzednim raporcie nawiązaliśmy w tym celu ścisłą współpracę z niemieckimi partnerami, ale także z polskim przedstawicielstwem renomowanej niemieckiej firmy Basler będącej światowym liderem w systemach wizyjnych i którego medyczna kamera dermatoskopowa jest testowana w badaniach. Pod koniec roku mamy także otrzymać najnowsze układy optoelektroniczne do testów od partnerów niemieckich w ramach procesu *product development*. W trakcie badań klinicznych testowany jest także tor wizyjny który generuje obraz naskórny, ma on konkretne znaczenie praktyczne, gdyż pokazuje lekarzowi odczyn, który on zna ze swojej praktyki, lecz kluczowe znaczenie ma tutaj podskórny odczyn widoczny tylko w widmie podczerwieni indukowany przez efekt dermatemiczny powstający w warstwie splotów podbrodawkowych skóry właściwej, gdzie rozwija się właściwa reakcja alergiczna.

Aby zwiększyć potencjał wdrożeniowy i kompetencje inżynierskie w obszarze widzenia maszynowego w III kwartale Spółka przeprowadziła rekrutację dodatkowego specjalisty informatyka mającego doświadczenie profesjonalne w programowaniu systemów wizyjnych i w oprogramowaniu AI dedykowanym do badań skóry. Rekrutacja ta jest ukierunkowana na rozwój narzędzi informatycznych przeznaczonych dla lekarzy w

postaci dodatkowych funkcyjności w zakresie przeglądania i analizy obrazów dostarczanych przez skaner SkinSENS™ oraz generowania raportów „on request” w formacie zgodnym z przeglądarkami obrazów medycznych DICOM - co wychodzi naprzeciw potrzebom telemedycyny.

Kontynuowane w III kwartale badania kliniczne są ostatnim istotnym etapem na ścieżce certyfikacyjnej SkinSENS™. Otrzymaliśmy z jednostki notyfikowanej IMQ z Włoch arkusz z pytaniami, który został już wypełniony i odesłany i będziemy oczekiwać na ostateczne wyniki oceny. Pozostaje jeszcze audyt, jednak trudno precyzyjnie ocenić, kiedy on nastąpi, z uwagi na duże obciążenia jednostek notyfikowanych związane z wejściem w życie w całej Unii Europejskiej przepisów rozporządzenia MDR w sprawie wyrobów medycznych. Jak już informowaliśmy o planach w poprzednim raporcie Emitent złożył wniosek do NCBiR o wydłużenie terminu zakończenia projektu „Fotonica” efektywnie o 3 m-ce, co ma na celu dokończenie całego cyklu badań i przygotowanie raportu końcowego nie tylko na potrzeby urzędowe, lecz także na potrzeby procesu certyfikacyjnego, bowiem Emitent spodziewa, że termin ten zbiegnie się z zakończeniem certyfikacji na wyrobów medycznych SkinSENS™.

Wyniki badań klinicznych potwierdzają ich dotychczasowy status jako bardzo satysfakcjonujący, gdyż potwierdziły się kluczowe założenia techniczne a wszystkie funkcjonalności takie, jak kolejgowanie pacjentów oraz dodatkowe udogodnienia związane z różnymi kanałami kontaktu z pacjentami zostały wprowadzane na etapie badań. Ich wcześniejsza implementacja pozwoliła na przyspieszenie procesu rozwoju systemu i osiągnięcie wymaganej użyteczności. Dodatkowo testy kliniczne potwierdzają bardzo pozytywne opinie użytkowników, jeśli chodzi o oceny systemu informatycznego, a wysoka jakość obrazów umożliwia wprowadzenie akcesoriów zawierających dodatkowe funkcje przeglądania.

Efektywność, w tym koszty badań klinicznych, w dużej mierze są pochodną skryningu kwalifikacyjnego i odsetka pacjentów zakwalifikowanych do badania w stosunku do tych którzy ukończyli badanie z co najmniej jednym wynikiem pozytywnym. Dlatego, jak już to zaznaczaliśmy w poprzednim raporcie, przeprowadzona ścisła selekcja ośrodków miała istotne znaczenie, bo z jednej strony nie spowodowała ograniczenie spektrum osób mogących zapisać się na testy, a z drugiej pozwalała wytypować tylko tych pacjentów, którzy z wysokim prawdopodobieństwem są alergikami. Platforma e-Health Allergoscope™ na której umieszczono system SkinSENS™ proponuje to, czego nikt jeszcze do tej pory nie zaproponował w alergologii skryningowej, możliwość wykorzystania standaryzowanego drzewa decyzyjnego prowadzącego systematycznie przez analizę wyników wywiadu lekarskiego, uzupełnionego o komplementarną cyfrową informację pochodzącą z testów in vivo. Platforma jest przygotowana do przeprowadzania także analizy prowadzącej do zestawienia wyników testów z dostępnymi immunoterapiami odczulającym i ich optymalne indywidualne dopasowanie, co znacząco ułatwi lekarzowi dobór leczenia, jest to jedna z istotnych korzyści, która będzie oferowana jako moduł dodatkowy.

W III kwartale przygotowano także streszczenia i trwają analizy statystyczne przed publikacją artykułu opisującego efektywność selekcyjną aplikacji interaktywnej z kwestionariuszem oceny alergologicznej, zestawienie tych danych z wynikami testów stanowi cenny wkład do praktyki klinicznej i na bazie materiału eksperymentalnego pokaże efektywność wykrywania profilu alergicznego za pomocą aplikacji.

Pacjentów zainteresowanych wzięciem udziału w badaniu klinicznym oraz zapoznaniem się z nową metodą odczytu skórnych testów alergicznych SkinSENS™ zapraszamy jeszcze na stronę <https://skinsens.eu> w celu założenia konta pacjenta.

### **Działania dotyczące pozyskania finansowania komercjalizacji i rozwoju produktów Spółki**

Emitent w III kwartale kontynuuje końcowy etap badań klinicznych systemu SkinSENS™, które połączone są ze zbieraniem opinii od profesjonalnych użytkowników (lekarzy). Pozwoliło to Emitentowi na wstępną, lecz opartą o dane uzyskane z rzeczywistych testów, ocenę jak system SkinSENS™ powinien być pozycjonowany na rynku oraz oszacować jego atrakcyjność komercyjną. Jak informowaliśmy we wcześniejszym raporcie już pierwsza transza pacjentów przebadanych w placówkach biorących udział w programie pilotażowym wykazała wysoką przydatności i potencjał skanera w praktyce alergologicznej. Z kolei przeprowadzony w II kw. br. monitoring pokazał dodatkowo, że umieszczenia aplikacji z kwestionariuszem profilującym pacjenta-alergika i obiektywizującym kwalifikację do testów okazał się trafioną koncepcją, gdyż rozdzielnie funkcji oceny lekarskiej od technicznej czynności wykonania testów i zarejestrowania ich wyników spowodowało ok 4 krotne przyspieszenie samych badań. Takiego efektu można się także spodziewać w wersji komercyjnej urządzenia. To znacząco ułatwi pracę, pozwoli na faktyczną realizację oferty 1-Dniowej Diagnostyki i i dostarczy danych cyfrowych, które po zakwalifikowaniu zdiagnozowanego pacjenta do odczulania zapewni ośrodkowi dysponującemu systemem SkinSENS™ dalszą opiekę medyczną przez okres

24- 36 m-cy. Ten rodzaj argumentów jest ważny przy tworzeniu programu skierowanego do centrów medycznych i lekarzy.

Zainicjowana ze specjalistami alergologami debata na temat możliwości systemu spowodowała, że w wyniku przeprowadzonych rozmów i analiz, Emitent w II kwartale przygotował zaktualizowaną strategię dla pozyskania finansowania komercjalizacji systemu SkinSENS™, uwzględniając udział partnerów medycznych, którzy zadeklarują chęć używania systemu SkinSENS w swojej praktyce, z przygotowanej pod nich opcji branżowej udziału w nowej emisji akcji. Przeprowadzenie prezentacji systemu SkinSENS™ wobec jego potencjalnych użytkowników ma na celu wytworzenie potrzeby sięgnięcia po nowe cyfrowe narzędzia. Z kolei ta deklaracja tworzy podstawę do nawiązanie bliższych relacji i zadeklarowania udziału w tworzącej się sieci partnerskiej ośrodków SkinSENS™ i zaoferowania także opcji udziału w nowej limitowanej emisji przeznaczony dla partnerów medycznych. Zarząd Spółki w III kwartale przygotował strukturę działań oraz zapytanie ofertowe, które zostanie rozesłane w IV kwartale w celu wyłonienia partnerów/doradców dla takiego programu. Niezależnie od tych działań Zarząd będzie na bieżąco prowadził ten proces za pośrednictwem potencjału własnego Spółki, aby nie uzależniać zanadto tego procesu od czynników zewnętrznych.

Założenia programu nowej emisji i podniesienie kapitału na etapie kończącego się programu B+R i w obecnej fazie rozwoju Spółki ma na celu nie tylko przyczynienie się do poprawy płynności Spółki, ale przede wszystkim ma zainicjować i przyspieszyć komercjalizację podstawowego wyrobu medycznego Spółki jakim jest system SkinSENS™ i platforma e-Health Allergoscope™. Opracowana przez Zarząd i zatwierdzona przez Radę generalna strategia komercjalizacji SkinSENS™ jest zgodna z tendencjami na europejskim rynku wyrobów medycznych polegającymi na silnym nacisku na pozyskiwanie nowoczesnych systemów diagnostycznych i operacyjnych w różnych rozbudowanych formułach wynajmu zamiast ich kupowania. MILTON ESSEX wprowadzając do tej koncepcji opcję „pay-per-performace” stymuluje użytkowników do zwiększania wydajności, ale także silnie wiąże fakt posiadania systemu SkinSENS™ z jego faktycznym codziennym użytkowaniem. Ponieważ populacja alergików jest odtwarzalna (w przypadku obu rodziców alergików prawdopodobieństwo, że dziecko będzie także alergikiem bliskie jest 90%), oraz to, że system może generować profile pacjentów-alergików nie powinno ośrodkom zabraknąć chętnych do badań.

Ścisłe powiązanie liczby wykonywanych badań z opłatami na rzecz producenta - takie podejście stymuluje lepsze wykorzystanie posiadanego sprzętu i zachęca do rozszerzania palety oferowanych usług medycznych. W ramach opracowanej strategii rynkowej Emitent zamierza obniżyć istotnie bariery wejścia na rynek profesjonalnych użytkowników systemu SkinSENS™ poprzez zniwelowanie kosztu inicjalnego i w to miejsce wprowadzenie modelu bazującego na opłatach powiązanych z liczbą przeprowadzanych badań. Planowane opcjonalne włączenie placówek medycznych do akcjonariatu Emitenta ma na celu wzmocnienie partnerstwa i zrównoważenie kapitałowe inwestorów finansowych i branżowych.

Jednak priorytetowe z punktu widzenia rynkowego jest skoncentrowanie się Spółki na „core business” czyli w pierwszej kolejności na pozyskiwaniu przyszłych użytkowników medycznych, którzy, o ile tylko wyrażą taką wolę, będą mogli bez problemu być włączeni także do akcjonariatu poprzez ofertę udziału w emisji.

Skuteczne przeprowadzenie przez Zarząd prezentacji systemu SkinSENS™ poprzez zebranie deklaracji potencjalnych użytkowników powinno wzmocnić pozycję Spółki przy organizowaniu finansowania i planowaniu emisji, to działanie jest już zaplanowane i będzie realizowane natychmiast po przygotowaniu materiałów.

Zarząd nie nakłada też żadnych ograniczeń ilościowych, jeśli chodzi o ilość zadeklarowanych do użytkowania urządzeń SkinSENS™, Spółka jest otwarta planując włączenie zarówno do budowanej sieci jak potencjalnie także do akcjonariatu tych ośrodków medycznych, które zdecydują się zamówić chociaż jedno urządzenie. Zarząd planuje budować wartość konsekwentnie, etapami, dostarczając rynkowi konkretne rozwiązania krok po kroku, w oparciu już o dojrzałą wersję rynkową obejmującą platformę e-HEALTH Allergoscope™ z zainstalowanym na niej systemem SkinSENS™. Pozyskiwanie nowych klientów jest tutaj priorytetem.

Emitent dostrzega także znaczące możliwości synergii z producentami odczynników do testów alergicznych oraz opartych o te same ekstrakty alergenowe terapii immunologicznych. Kluczowe jest tutaj wykazanie synergii biznesowej i punktów stykowych łączących interesy obu partnerów - MILTON ESSEX i firmy farmaceutycznej poprzez fakt, że oferowane przez MILTON ESSEX rozwiązanie diagnostyczne SkinSENS™ jest w 100% skorelowane z celami ilościowymi czyli wzrostem liczny alergików zdiagnozowanych testami. Spółka oferując zautomatyzowany system SkinSENS™ dąży do zwiększenie dostępności testów a dzięki temu zwiększa się także odsetek tych alergików zdiagnozowanych, którym firma farmaceutyczna może zaoferować skuteczną immunoterapię odczulającą.



Zapewnienie efektywnej cyfrowej diagnostyki alergii przyczyni się więc w sposób ściśle skorelowany do wzrostu sprzedaży nowoczesnych terapii i otworzy nowe możliwości rynkowe dla danych cyfrowych generowanych przez system SkinSENS™.

W działaniach zaplanowanych na III kwartał Zarząd Spółki dostrzega bardzo istotne znaczenie w/w sektorowej synergii biznesowej wynikającą z tego, że producenci terapii odczulających, aby móc sprzedać chociaż jedną fiolkę leku, muszą najpierw mieć dostęp do pacjenta-alergika, który wcześniej został zakwalifikowany przez lekarza do leczenia na podstawie wykonanych testów. Chcemy na grunt alergologii przenieść ten sam model, który doskonale sprawdził się w obszarze leków biologicznych w onkologii, gdzie obowiązuje zasada „najpierw test później leczenie”. Możemy wygenerować i dostarczyć wartościowe dane medyczne pod warunkiem, że połączymy je z możliwością partnerstwa w ich przetwarzaniu. Zarząd Spółki zidentyfikował ścieżkę, na której może dojść do takiego partnerstwa poprzez zaangażowanie kapitałowe ze strony firm z sektora farmaceutycznego. W III kwartale została przygotowana taka strategia i poszukujemy obecnie doradców, którzy mogliby wesprzeć Spółkę w tych działaniach, jakkolwiek Zarząd przyjął plan działań na IV kwartał i będzie go realizował niezależnie od opcjonalnego wyboru doradców. Jak to wielokrotnie podkreślano istotne jest także to, że Spółka nie dostrzega w takiej współpracy konfliktu interesów, a wręcz przeciwnie im więcej pacjentów zostanie zdiagnozowanych testami tym więcej będzie mogło otrzymać nowoczesne leczenie immunologiczne. A większa ilość jednostek leku to w perspektywie także niższa cena. Nie wspominając, że każdy alergik uczulony na alergeny wziewne skutecznie odczulony to jednocześnie potencjalnie jeden astmatyk na tle alergicznym mniej.

Zarząd przy planowaniu strategii akwizycji kapitału dostrzega także pozytywny efekt marketingowy jaki jest możliwy do osiągnięcia dzięki platformie e-Health Allergoscope™ i skojarzonym z nią dodatkowym aplikacjom, liczymy, że wzrośnie świadomość pacjentów, bowiem poza wiedzą o symptomach alergii otrzymają także wiedzę o konkretnych alergenach na które są uczuleni, oraz otrzymają konkretne wytyczne co do możliwości odczulania, praktycznie w ciągu 1- dniowej Diagnostyki podczas jednej wizyty u specjalisty. Z punktu widzenia planowania emisji Zarząd uznaje za konieczne informowanie o zaplanowanej propozycji inwestycyjnej skierowanej do centrów medycznych jako możliwości, o której ośrodki te będą informowane podczas prezentacji systemu SkinSENS™. Na obecnym etapie przygotowania założeń nowej emisji akcji przyjęto skierowanie oferty do inwestorów branżowych (medycznych) oraz do inwestorów finansowych. W związku z planami komercjalizacji systemu SkinSENS™ Emitent, jak już wcześniej informowano w poprzednim raporcie, szacuje zapotrzebowanie na kapitał na poziomie 5,5-6,0 mln PLN, z czego ofertę docelowo nie większą niż ok. 1,5 mln PLN zamierza wstępnie przygotować dla inwestorów branżowych będących placówkami medycznymi z sektora diagnostyki i leczenia alergii. Na obecnym etapie nie jest wykluczone przygotowanie transzy inwestycyjnych dostosowanych do zapotrzebowania kapitałowego na poszczególne etapy komercjalizacji. Zarząd będzie prowadził konsultacje inwestorskie oraz konsultacje z doradcami i radą nadzorczą dotyczące rozważnych różnych warunków dla przygotowywanej emisji akcji i jakiegokolwiek wiążące szczegóły z nią związane, zostaną opublikowane w osobnym komunikacie Spółki dopiero po oficjalnym zatwierdzeniu emisji przez odpowiednie organy Spółki, dlatego należy mieć na uwadze, że informacje o planach, dotyczą sytuacji, które podlegają bieżącej aktualizacji, o czym Zarząd informuje w bieżących raportach w tym także obecnym. Zarząd zakłada, że minimalna wartość inwestycji, jeżeli zostaną ostatecznie uchwalone transze inwestycyjne, w transzy skierowanej do inwestorów z branży medycznej może odpowiadać w przybliżeniu wartości urządzenia, stąd liczba zaproszeń do podmiotów branżowych w takiej sytuacji będzie ograniczona w proporcji do wartości łącznej całej transzy i związanej z tym adekwatnie zaplanowaną produkcją. Zarząd planując inwestycje na obecnym etapie rozwoju Spółki nie planuje maksymalizacji emisji z uwagi na etapowość procesu komercjalizacji i relatywnie niską stopę procentową lokat bankowych, co w przypadku znacznej emisji wyprzedzającej potrzeby kapitałowe, powodowałoby realny spadek wartości ulokowanej średnio/długoterminowo emisji wobec stopy inflacji.

Zarząd na obecnym etapie zakłada, że będzie przedkładał do zatwierdzenia organom zaktualizowane plany emisji obejmujące kompleksowo całą przewidzianą ofertę emisji dotyczącą akcji skierowanych do inwestorów branżowych i finansowych i nie będzie ona obwarowana ograniczeniami innymi, niż wynikającym z ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych. Zarząd planuje, że działania związane z przygotowaniem planu i warunków emisji oferty akcji aby nie rozciągać tego procesu nadmiernie w czasie, rozpoczną się równoległe ze zbieraniem listów intencyjnych potwierdzających zainteresowanie urządzeniem SkinSENS™. Zarząd Emitenta jest już po pierwszych spotkaniach z placówkami medycznymi, które wyraziły wstępne zainteresowanie systemem SkinSENS™ i potencjalnie mogą być zainteresowane także wzięciem udziału w nowej emisji akcji. Planowane jest systematyczne budowanie portfela listów

intencyjnych w tym roku, przy czym nie został jeszcze oficjalnie ustalony moment zamknięcia zbierania listów. Z punktu widzenia Spółki głównym celem planowanej emisji akcji jest pozyskanie kapitału przeznaczonego na przygotowanie systemu SkinSENS™ do komercjalizacji, co obejmuje zakończenie procedury rejestracyjnej i przygotowanie produkcji oraz zrekrutowanie zespołu sprzedażowego, ale także zainicjowanie sieci łączącej pierwszych użytkowników systemu SkinSENS™, którzy będą jednocześnie stymulowani do wykonywania minimalnej liczby testów pod kątem wykorzystania pełni możliwości systemu SkinSENS™. Stworzenie sieci użytkowników wiąże się z deklaracją tych użytkowników w sprawie dostępu do platformy Allergoscope™, która w ten sposób zyskuje stopniowo coraz większą liczbę użytkowników i zwiększa wiarygodność kliniczną oraz potwierdza swoją operacyjność w sensie zdolności do generowania dużej liczby sformatowanych danych medycznych zawierających profile alergiczne.

Dzięki budowie sieci Emitent będzie mógł osiągać stałe strumienie przychodów w krótkim czasie po przeprowadzeniu nowej emisji akcji. Oferta emisyjna przygotowana w oparciu o zaplanowaną rozbudowę sieci użytkowników systemu SkinSENS™ może być bardzo atrakcyjna dla każdego rodzaju inwestorów, gdyż inwestorzy mogą oczekiwać wzrostu wartości akcji wraz z coraz szerszym wykorzystaniem systemów SkinSENS™ otrzymywanych przez ośrodki medyczne i użytkowanych zgodnie z modelem „pay-per-performance” i które, a przynajmniej niektóre z nich, mogą być także jednocześnie inwestorami branżowymi. Inwestorami branżowymi mogą być także firmy farmaceutyczne, o ile rozmowy w czasie, kiedy emisja będzie zaplanowana, doprowadzą do podpisania stosownego porozumienia. Inwestorzy, w przypadku ostatecznego przyjęcia strategii etapowej komercjalizacji która leży u podstaw założenia transzowania emisji według bieżącego zapotrzebowania kapitałowego na poszczególne etapy komercjalizacji, mogą spodziewać się niższego ryzyka inwestycyjnego w związku z dużym prawdopodobieństwem osiągnięcia przez Emitenta, w krótkim okresie, stabilnych przychodów z podstawowej działalności operacyjnej opierającej się na opłatach pochodzących ze stopniowo rozbudowywanej sieci współpracujących ośrodków medycznych, przyszłych użytkowników systemu SkinSENS™. Komercjalizacja w dodatkowych segmentach, uzyskiwana w wyniku wprowadzania nowych modułów np. modułu do wyszukiwania pacjentów, do diagnostyki kwestionariuszowej, do wyszukiwania pacjentów-alergików do badań klinicznych etc. jest opcją, o uruchomieniu której Spółka będzie informowała w miarę faktycznego włączania poszczególnych funkcjonalności, jednak praktyka pokazuje, że w pierwszej kolejności takie dodatkowe moduły będą uruchamiane u dotychczasowych użytkowników, którzy będą wówczas bazą referencyjną dla pozostałych odbiorców. Emitent spodziewa się, iż przygotowanie emisji akcji na określonych przez upoważnione organy Spółki zasadach powinno mieć miejsce jeszcze w bieżącym roku i optymalnie zakończyć się wraz fazą B+R, przy czym ostateczna decyzja zależy tutaj od udzielenia zgody przez organy spółki i ew. zatwierdzenia przez organy nadzoru, jeżeli to będzie wymagane.

#### **Działania w pozostałych obszarach operacyjnych**

Spółka, jak o tym już informowaliśmy w poprzednich raportach za 2024 rok, opracowała narzędzia informatyczne i uzyskała dzięki temu możliwość świadczenia dodatkowych usług w zakresie oferty oprogramowania do prowadzenia badań klinicznych. Prace dotyczyły rozszerzenia funkcjonalności rozwiązań software'owych wcześniej zaimplementowanych i przeniesienia ich do klienta przygotowującego własny program badań klinicznych. W II kwartale kontynuowano oferowanie usług związanych z obsługą badań klinicznych wyrobów medycznych. Zarząd w III kwartale bierze pod uwagę możliwość uruchomienia platformy do kompleksowej obsługi prowadzenia badań klinicznych, nie tylko w zakresie elektronicznej dokumentacji eCRF, ale także w zakresie wdrażania systemu zarządzania procesem certyfikacji wyrobów medycznych pod MDR na co notuje się duże zainteresowanie na rynku. Zarząd prowadzi uzgodnienia z potencjalnym nowym klientem na usługi doradztwa w zakresie procesu certyfikacji wyrobów medycznych oraz przygotowania i przeprowadzenia oceny klinicznej. Dodatkowo dochodzi opcja pomocy w implementacji systemu zarządzania jakością wyrobu medycznego oraz kooperacji technologicznej. Tempo wdrożenia tych narzędzi informatycznych było w III kwartale (i przewidywalnie będzie tak samo do końca roku) w dużej mierze uwarunkowane przez nakład bieżących zdań związanych z zakończeniem własnych badań klinicznych. Zarząd w odpowiedzi na zapotrzebowanie ze strony Partnera ZURAD Sp. z o.o. wprowadził także w III kwartale usługi doradcze związane z projektowaniem koncepcyjnym modułów szpitali kontenerowych, przy czym świadczenie tych usług w warstwie komercyjnej będzie w ścisłym stopniu uzależnione od możliwości otrzymania zamówienia na takie szpitale przez naszego Partnera. Przeprowadzona prezentacja możliwości technologicznych na wewnętrznym spotkaniu na WAT wspólnie z naszym konsorcjantem w Konsorcjum „FOTNICA” – Instytutem Optoelektroniki WAT, wobec przedstawicieli MON reprezentujących wojskową służbę zdrowia, pozwala zakładać, że ta opcja wykorzystania doświadczeń

post-covidowych w zakresie projektowania założeń dla szpitali kontenerowych będzie otwarta, chociaż wszelkie przewidywania w tym zakresie obarczone są dużą niepewnością.

Trzecim obszarem potencjalnej oferty są systemy bezpieczeństwa i biometrycznej kontroli dostępu oparte o bramkę FaceCOV™ w wersji ActiveScan™. Umowa z partnerem technologiczno-produkcyjnym ZURAD Sp. z o.o. pozwala oczekiwać racjonalnie, że wspólnie podejmowane kroki związane z promocją tego typu rozwiązań mogą okazać się skuteczne zwłaszcza wobec kontrahentów krajowych zarówno z grupy PGZ jak i branży security oraz zarządców infrastruktury krytycznej i obiektów specjalnych, jednakże Spółka nie może ocenić racjonalne perspektywy podjętych działań, bowiem nie posiada jeszcze wdrożenia produktowego na tym polu, na którym można by oprzeć estymacje.

Spółka otrzymała także kolejne informacje o udzieleniu patentu w ramach międzynarodowej procedury PCT w Korei Pd.

**Informacje dotyczące liczby osób zatrudnionych przez Emitenta, w przeliczeniu na pełne etaty**

W III kwartale 2024 roku Spółka zatrudniała bezpośrednio 5 osób w przeliczeniu na 4,5 etatu.

## 7. Struktura akcjonariatu Emitenta ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających, na dzień przekazania raportu, co najmniej 5% głosów na walnym zgromadzeniu.

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Udział w głosach na WZA
Pan Jacek Stępień	4 800 000	30,93%	30,93%
Pan Robert Gubała	2 733 334	17,61%	17,61%
Pan Radosław Solan	1 341 400	8,64%	8,64%
Pozostali akcjonariusze	6 634 936	42,81%	42,81%